



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

**Presentación corporativa**

**Junio 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. (“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 2017 relacionada con resultados de inversiones y participadas ha sido elaborada fundamentalmente en base a estimaciones realizadas por CaixaBank. A tener en cuenta que dichas estimaciones 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. 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. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que esta presentación se ha preparado a partir de los registros de contabilidad mantenidos por CaixaBank y por el resto de entidades integradas en el Grupo, e incluye ciertos ajustes y reclasificaciones que tienen por objeto homogeneizar los principios y criterios seguidos por las sociedades integradas con los de CaixaBank. Por ello, y en concreto en relación con Banco Portugués de Inversión (“BPI”), los datos contenidos en el presente documento pueden no coincidir en algunos aspectos con la información financiera publicada por dicha entidad.

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.

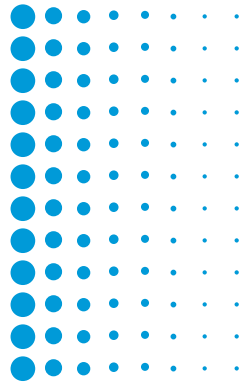
De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento (“MAR”, también conocidas por sus siglas en inglés como APMs, Alternative Performance Measures) definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (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 Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”), también conocidas por sus siglas en inglés como “IFRS” (International Financial Reporting Standards). 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 apartado Glosario para el detalle de las MAR utilizadas y la conciliación de ciertos indicadores.

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. 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. 29
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 36
5.	Actualidad en actividad y resultados: 1T17	p. 39
	<i>Anexo</i>	<i>p. 64</i>



# CaixaBank [Principales datos]

Datos clave<sup>(1)</sup>
**1T17**

<b>Balance consolidado</b> (miles de MM€)	<b>370,3</b>	<b>Banco minorista líder en el mercado ibérico</b>
<b>Créditos a clientes</b> (miles de MM€)	<b>227,9</b>	
<b>Recursos de clientes</b> (miles de MM€)	<b>338,1</b>	
<b>Clientes (M)</b> , 25,7% de cuota de mercado <sup>(2)</sup>	<b>15,8</b>	

<b>Capitalización</b> (miles de MM€) <sup>(3)</sup>	<b>24,1</b>	<b>Sólidas métricas de balance</b>
<b>Beneficio atribuido de 1T17</b> (MM€)	<b>403</b>	
<b>Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)</b>	<b>11,5%/15,1%</b>	
<b>Ratings a largo plazo</b> <sup>(4)</sup>	<b>Baa2/BBB/BBB/A (low)</b>	

<b>Empleados</b>	<b>37.638</b>	<b>Plataforma omni-canal única</b>
<b>Oficinas (#)</b> <sup>(5)</sup>	<b>5.525</b>	
<b>Cajeros automáticos (#)</b> <sup>(6)</sup>	<b>9.461</b>	
<b>Clientes activos internet/móvil</b> <sup>(7)</sup> (MM)	<b>5,4/3,7</b>	

(1) Datos se refieren al Grupo CaixaBank salvo otra indicación

(2) Penetración de mercado como primer banco para clientes minorista en España, en%. Fuente: FRS Inmark, % de encuestados que declaran el banco como su principal entidad financiera

(3) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 31 de marzo de 2017

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

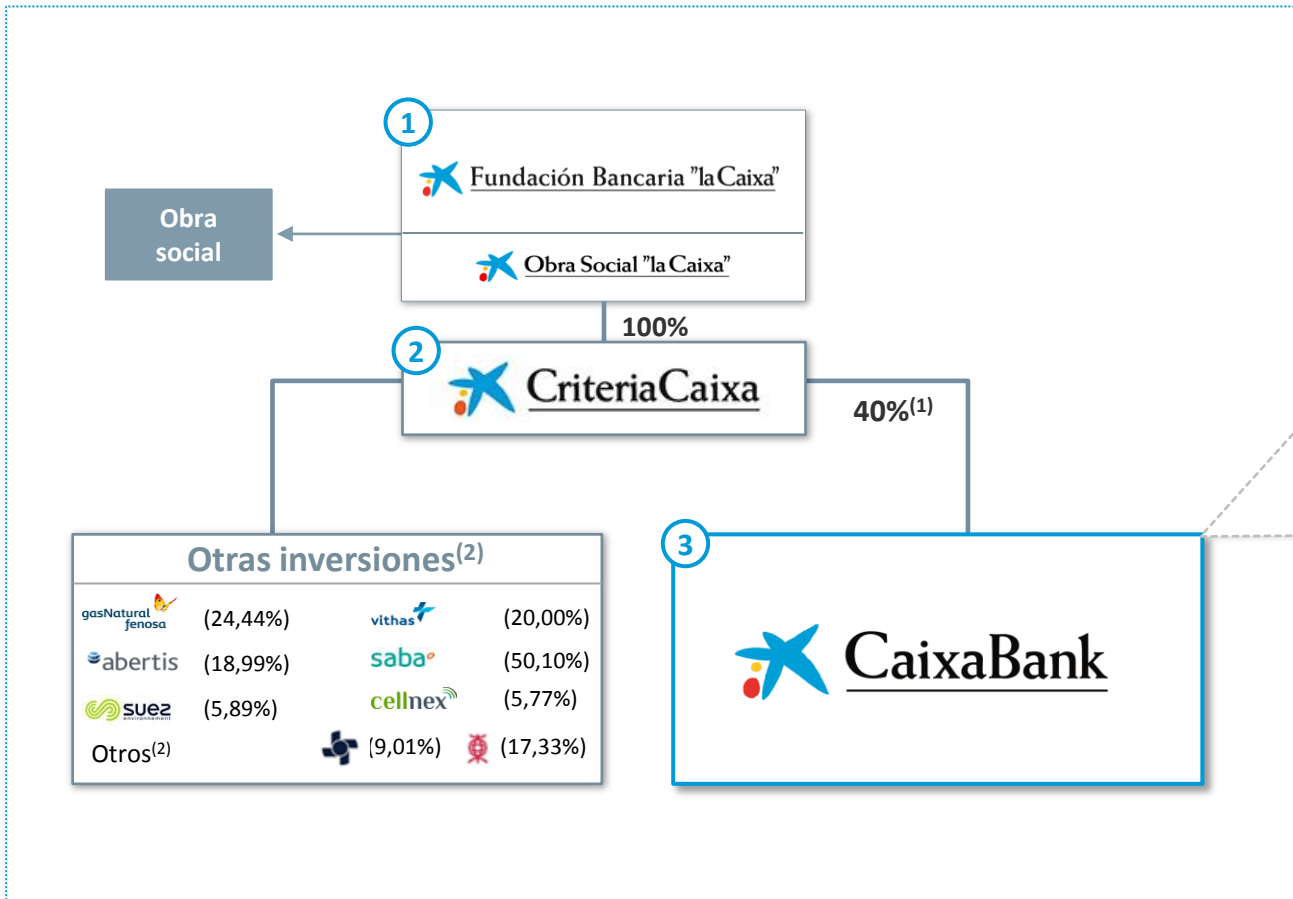
(5) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.799 son oficinas *retail* en España

(6) Número de cajeros en España

(7) Número de clientes en España. Clientes activos incluyen a aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses

## Una organización simplificada del Grupo

### Estructura del grupo



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

#### Filiales financieras

Grupo VidaCaixa (Seguros)	100%
CaixaBank AM	100%
CaixaBank Payments (Tarjetas)	100%
CaixaBank Consumer Finance	100%
Comercia Global Payments (Pagos con TPVs)	49%

**BPI** (84,51%)

La participación post-OPA<sup>(3)</sup> se incrementa del 45,5% al 84,5%

#### Participadas minoritarias<sup>(4)</sup>

(9,92%)	(9,84%)	(5,15%)
---------	---------	---------

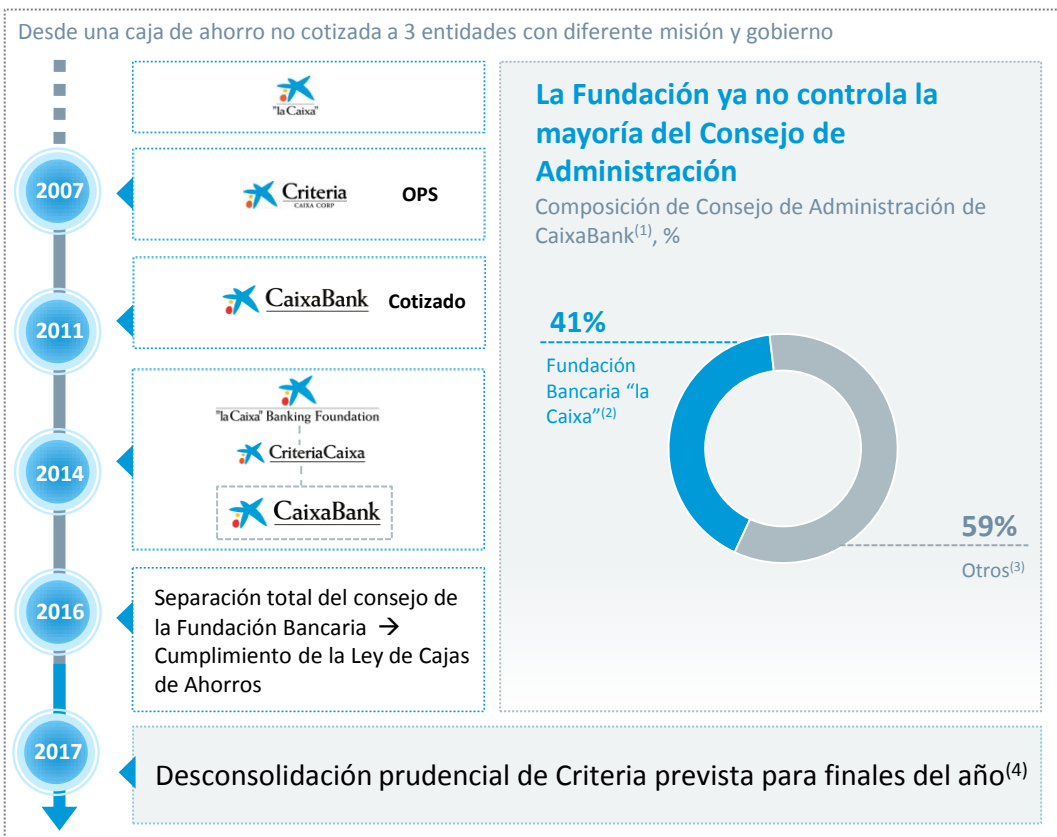
#### Actividad relativa a inmobiliario

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

- (1) Desde 6 de Febrero de 2017, teniendo en cuenta la venta por parte de CriteríaCaixa de un paquete de acciones representativas de c.5,3% del capital social de CaixaBank lo cual reduce la participación de CriteríaCaixa en CaixaBank desde ~45% hasta el 40%. La participación *fully diluted* teniendo en cuenta el bono de CriteríaCaixa de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017 se situaría en ~37%.
- (2) Últimas cifras de participación publicadas por CriteríaCaixa. “Otros” incluyen participaciones en Aigües de Barcelona, 100% de Caixa Capital Risc y negocio inmobiliario
- (3) El período de aceptación de la OPA sobre Banco BPI finalizó el 7 de Febrero de 2017
- (4) Principales participadas minoritarias de CABK. Las principales participadas minoritarias de BPI incluyen: 48,10% de BFA y 30,00% de BCI; la participación atribuida a Grupo CaixaBank a 31 de marzo de 2017 es del 40,65% en BFA y del 25,35% en BCI

## Simplificando la estructura del grupo

### Grandes avances en la reestructuración del Grupo



### Criteria reduce su participación

% del total de acciones propiedad de Criteria Caixa

**Dic 2016**

**45%**

**Desde Feb 2017**

**40%<sup>(5)</sup>**



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

(1) A 31 de mayo de 2017. No se incluye la posición vacante

(2) Incluye 6 dominicales que representan a Fundación Bancaria "la Caixa" y 1 miembro del consejo designado por las fundaciones bancarias que anteriormente constituían Banca Cívica

(3) Incluye 8 independientes, 1 dominical designado por Mutua Madrileña y el Consejero Delegado

(4) Véase Hecho Relevante #239129 registrado por CriteriaCaixa en la CNMV el 26 de mayo de 2016

(5) Desde 6 de Febrero de 2017, teniendo en cuenta la venta por parte de CriteriaCaixa de un paquete de acciones representativas de c.5,3% del capital social de CaixaBank lo cual reduce la participación de CriteriaCaixa en CaixaBank desde ~45% hasta el 40%. La participación *fully diluted* teniendo en cuenta el bono de CriteriaCaixa de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017 se situaría en ~37%.

## La participación en BPI sube al 84,5% tras concluir la oferta de adquisición

### Oferta finalizada con éxito el 7 de febrero


**Abr. 2016**

Anuncio de OPA voluntaria

**Sep. 2016**

Se elimina el límite de voto → OPA obligatoria

**Feb. 2017**

Culminación OPA

**Aceptación de la oferta**
**568 MM**  
Acciones BPI

**Precio pagado**
**1,134**  
€/acción

**Participación actual en BPI**
**84,5%**

### Operación estratégicamente coherente

**Franquicia atractiva y sólida**
**Conocimiento de BPI y Portugal**
**Elevadas sinergias**

A 31 de marzo 2017


**2,0 MM** Clientes

**535** Oficinas<sup>(4)</sup>

**≈ 33 miles** de MM€ Activos

**120 MM€** Sinergias anuales brutas<sup>(5)</sup> (ambición 2019+)

### Contribución positiva al Grupo desde el 1er día

 Contribución a los resultados 1T Grupo CaixaBank, MM€ (netos de impuestos)

**Impactos extraordinarios 1T<sup>(1)</sup>**
**159 MM€**
**Contribución neta 1T excluyendo extraordinarios<sup>(2)</sup>**
**60 MM€**

 Serán neutralizados por el impacto de gastos de reestructuración futuros<sup>(3)</sup>
**-c.155 MM€**

- Por puesta en equivalencia en enero con consolidación global desde 1 de febrero
- Contribuye c. 11% a la cartera de crédito y a recursos de clientes
- “Plan de 100 días” en curso para confirmar el potencial y el calendario de las sinergias

|

## Un paso lógico en una alianza de más de 20 años

(1) Incluye 256 MM€ de resultado neto de la combinación de negocios y el impacto neto atribuido de la venta del 2% de BFA de -97 MM€

(2) En base a los ingresos por puesta en equivalencia de enero y dos meses de consolidación del resultado neto atribuido

(3) Costes de reestructuración estimados de 250MM€ de los cuales 84,5% atribuibles a Grupo CaixaBank, netos de impuestos. 10MM€ ya registrados en 1T

(4) No incluye sucursales internacionales ni oficinas de representación

(5) Incluye estimación de 85MM€ en sinergias de costes y 35 MM€ en sinergias de ingresos, de los cuales 84,5% atribuibles a Grupo CaixaBank



## Líder ibérico en banca minorista

### Líder ibérico en banca minorista<sup>(1)</sup>



- ▶ **Banco líder:** en el mercado ibérico por volumen de negocio. **227,9 mil MM€** en créditos; **338,1 mil MM€** en recursos de clientes
- ▶ **15,8 MM de clientes:** con la mayor base de clientes en España (13,8 MM)
- ▶ **5.525 oficinas<sup>(2)</sup>; 9.461 cajeros<sup>(3)</sup>:** plataforma multicanal de primera línea
- ▶ **Banco principal** para el 25,7% de los españoles y **líder en banca móvil y online** en España
- ▶ **Marca altamente reconocida:** en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

### Robustez financiera



- ▶ **24,1 mil MM€ de capitalización bursátil<sup>(4)</sup>.** Cotizado desde el 1 de julio de 2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 11,5%; *phase-in* del 11,9%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 49%
- ▶ **Holgada liquidez:** 55 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 112,7%

### Sólidos valores



- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ **Orgullosos de nuestros 110 años de historia,** 78 adquisiciones
- ▶ 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) Banco líder en el mercado ibérico por el volumen de negocio y número de cajeros. Fuente: elaboración propia en base a última información pública disponible de competidores. Total crédito y recursos de clientes

(2) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.799 son oficinas *retail* en España

(3) Número de cajeros en España

(4) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 31 de marzo de 2017

## Reconocimiento como el banco minorista líder en España

### Reputación de marca *premium*

#### Banco del Año en España 2016

*The Banker*



#### Mejor Banco RSC Europa Occ. 2016. Mejor Banca Privada en España 2015, 2016 y 2017

*Euromoney*



#### European Seal of Excellence +500

*EFQM: European Foundation for Quality Management (2016)*



#### Certificado AENOR de Banca de Empresas, Comercio Exterior, Banca Internacional, Banca Personal y Banca Privada

*AENOR (2016)*



#### Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo

*Merco (2015, 2016)*



### Amplio reconocimiento externo como líder en infraestructuras TI y Móvil

#### Mejor Proyecto Tecnológico Global 2016 (lanzamiento de imaginBank)

*The Banker*



#### Mejor Banco en España en 2015, 2016 y 2017. Mejor Banco Digital en Europa Occidental en 2016

*Global Finance*



#### 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 fidelización de la clientela, penetración de mercado y resolución incidencia rápida

*Clientes minoristas en España (2016)*

#### Líder en satisfacción del mercado en España

*(BMKS-FIN 2016)*

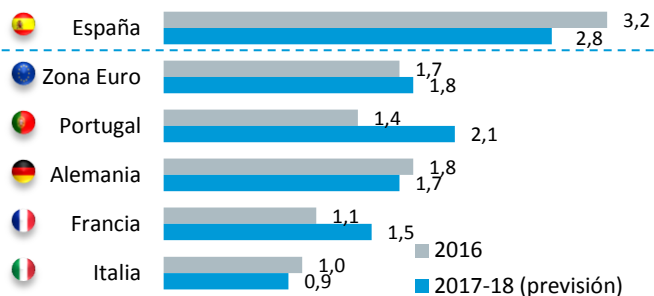


## Bien posicionados para rendimiento de la economía española

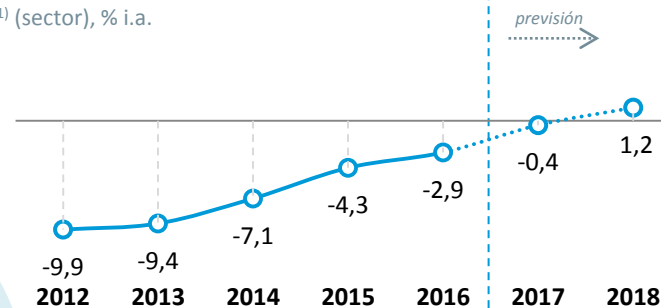
La recuperación económica en España sigue siendo fuerte...

... con la ayuda del sector bancario

Crecimiento del PIB, % i.a.

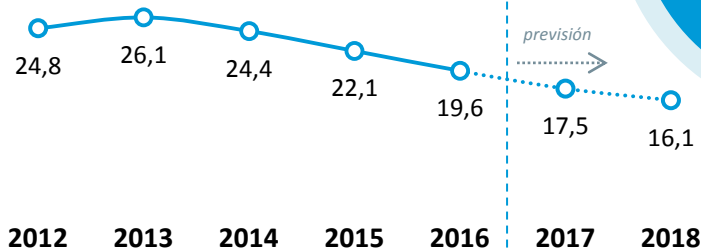


Créditos<sup>(1)</sup> (sector), % i.a.



El mercado laboral continúa mejorando

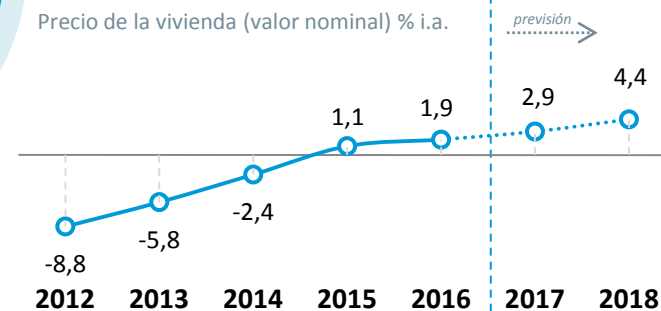
Tasa de paro, % i.a.



- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Solidez de balance

Mercado inmobiliario estable y preparado para crecer

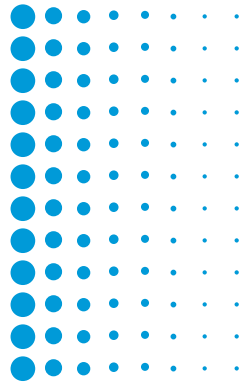
Precio de la vivienda (valor nominal) % i.a.



- ▶ **La actividad económica sigue creciendo a un buen ritmo:** el PIB creció un +0,8% v.t. en 1T17 (3,0% i.a.), 1 pp por encima del crecimiento observado en 4T16. Se anticipa una ligera aceleración de la tasa de crecimiento de PIB en 2T17
- ▶ **Las dinámicas macro apoyan el crecimiento y la mejora de la calidad crediticia:** la nueva producción de crédito aumenta, principalmente en particulares, debido a la demanda acumulada y la mejora de condiciones financieras. Menores vientos de cara de margen de intereses, reducción de pérdidas por deterioro y la contención de costes mejoran la rentabilidad del sector

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

Fuentes: Eurostat (crecimiento del PIB), Banco de España (crecimiento de créditos y depósitos), INE (tasa de paro), Ministerio español de Obras Públicas (precio de la vivienda) y CaixaBank Research (todas las previsiones). Previsiones a 30 de mayo de 2017



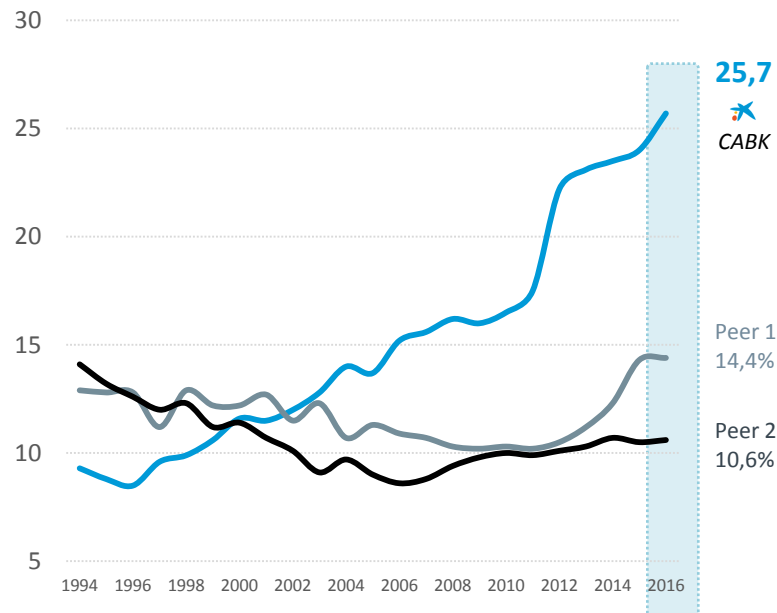
# Posición [Competitiva]

# El “banco elegido” por un mayor número de clientes particulares españoles

## Liderazgo indiscutible en banca minorista en España...

## ... y creciendo

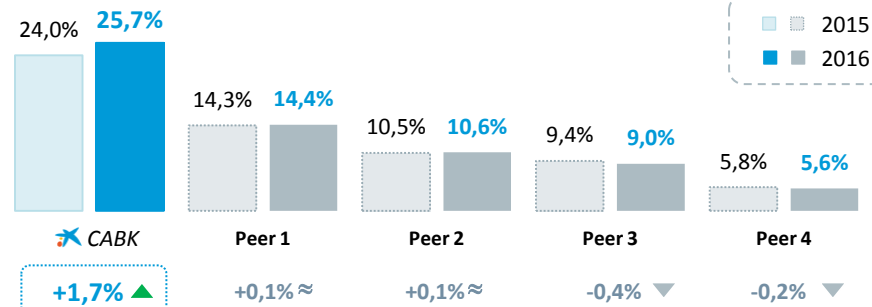
Penetración en clientes particulares en España (banco principal), %



**13,8 M** Clientes<sup>(1)</sup>

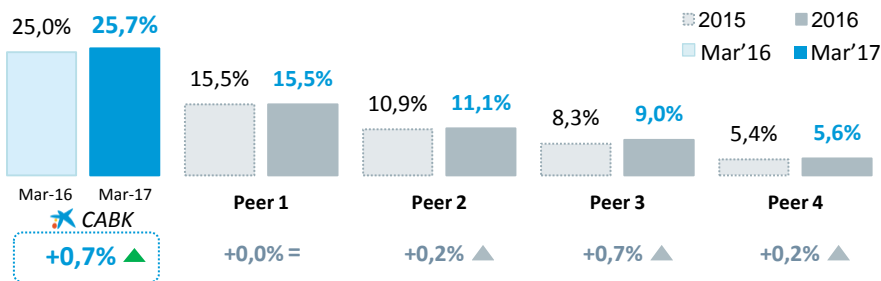
### El crecimiento orgánico refleja la fortaleza de la franquicia

Penetración en clientes particulares (banco principal)<sup>(1)</sup> de CABK en España, %



### Creciente liderazgo en flujos de ingresos clave de clientes

Cuota de mercado en domiciliación de nóminas<sup>(2,3)</sup> de CABK en España, %



## Modelo de negocio exitoso y sólida propuesta de valor

(1) Clientes de CaixaBank excluyendo BPI

(2) Grupo de comparables incluye: Banco Sabadell, Banco Santander, Bankia, BBVA

(3) Fuente de la domiciliación de nóminas: CaixaBank, Seguridad Social (Marzo 2017); comparables, FRS Inmark 2016

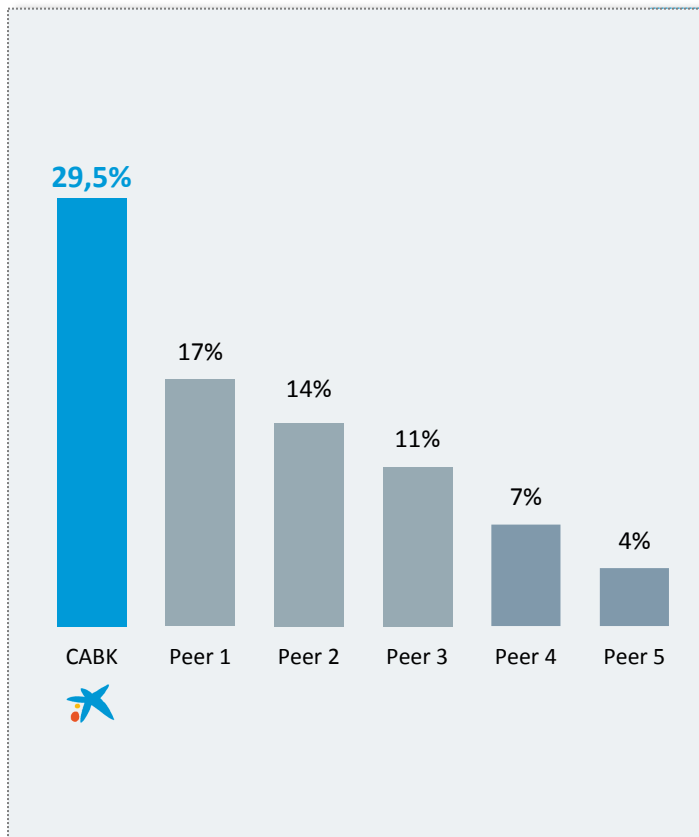
Nota: a continuación CABK se refiere a CaixaBank stand-alone mientras Grupo CaixaBank o Grupo se refiere al Grupo CaixaBank

Fuente: FRS Inmark 2016

## Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

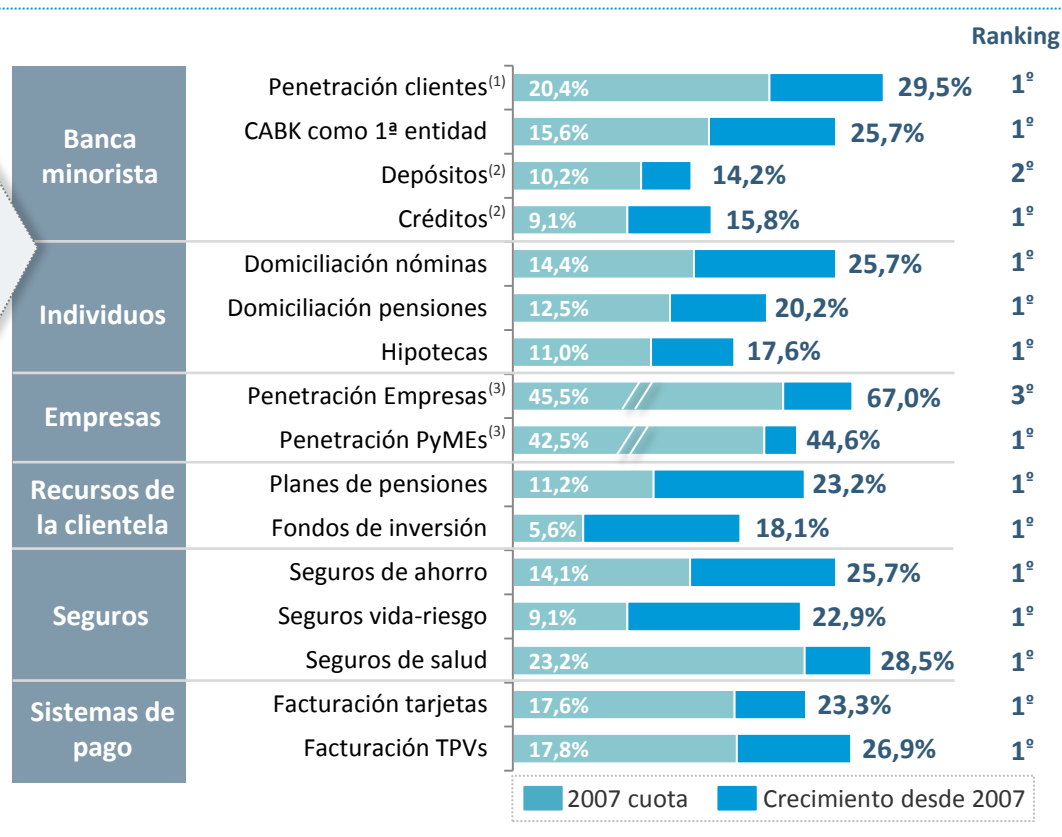
### La entidad líder en banca minorista en España

Penetración clientes particulares<sup>(1)</sup> de CABK en España, %



### Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave de CABK en España, %



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

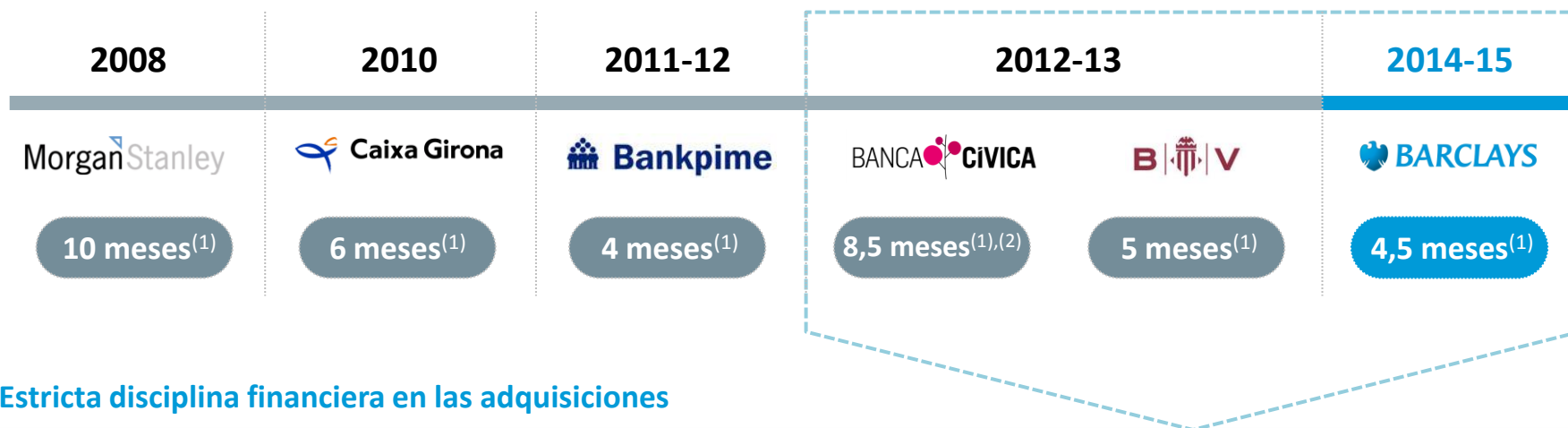
2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España.

3) PYMES: Empresas que facturan < 50 MM€. Últimos datos de 2014; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Empresas: Empresas que facturan >50 MM€. Últimos datos de 2014; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Para empresas que facturan 1-100MM€, la cuota de penetración en 2014 era de un 44,9% según la encuesta de FRS Inmark.

Últimos datos disponibles a 26 de mayo de 2017. Fuentes: FRS Inmark 2016, Seguridad Social, BdE, INVERCO, ICEA, AEF, Servired, 4B y Euro 6000

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

## Contrastada capacidad de integración

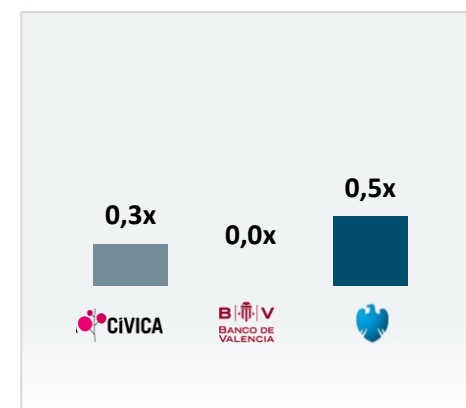


## Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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

	Sinergias en % costes iniciales		Sinergias 2016 (MM€)	Timing (inicio/compleción)
	Objetivo inicial	Logrado		
BANCA CIVICA	59%	<b>63%</b>	580	2012/2015
B V	52%	<b>62%</b>	101	2013/2015
BARCLAYS	45%	<b>57%</b>	189	2015/2016

Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)

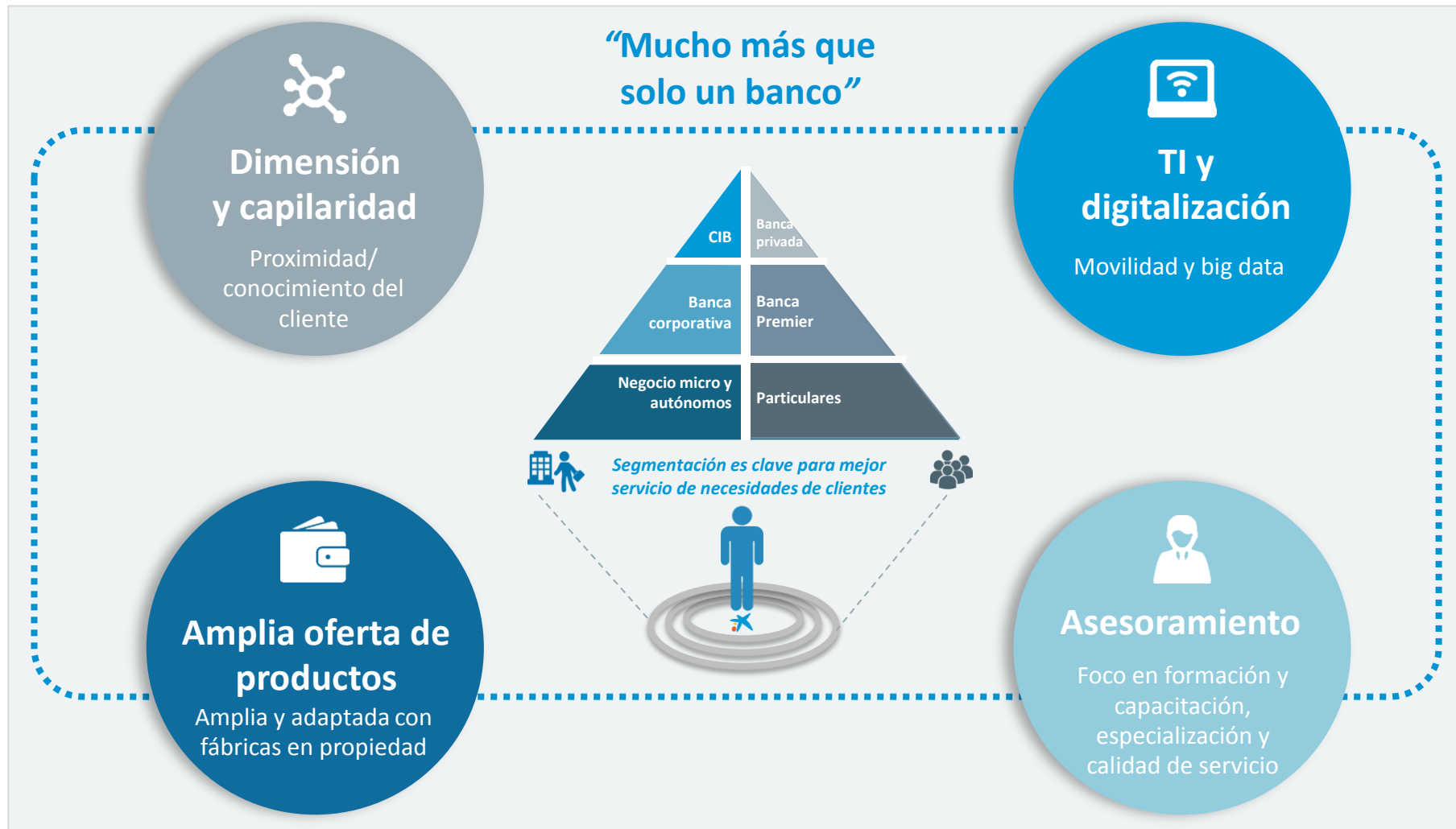


(1) Tiempo transcurrido desde el cierre, fusión legal o acuerdo de adquisición hasta la finalización de la integración TI.

(2) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas

## Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros

Modelo de “supermercado financiero”...



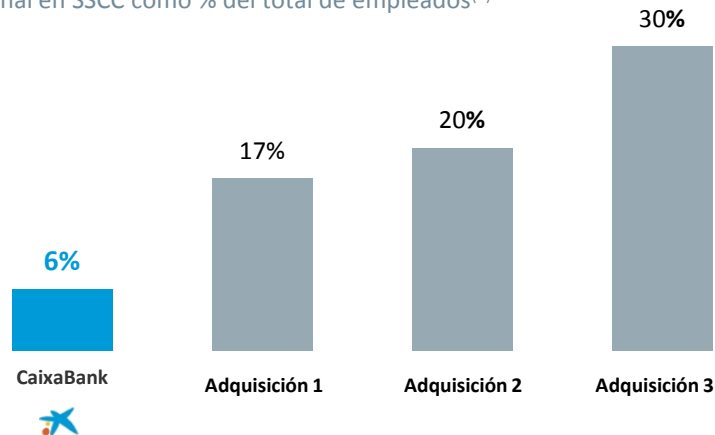
...que aporta ventajas diferenciales clave para navegar en el actual entorno



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

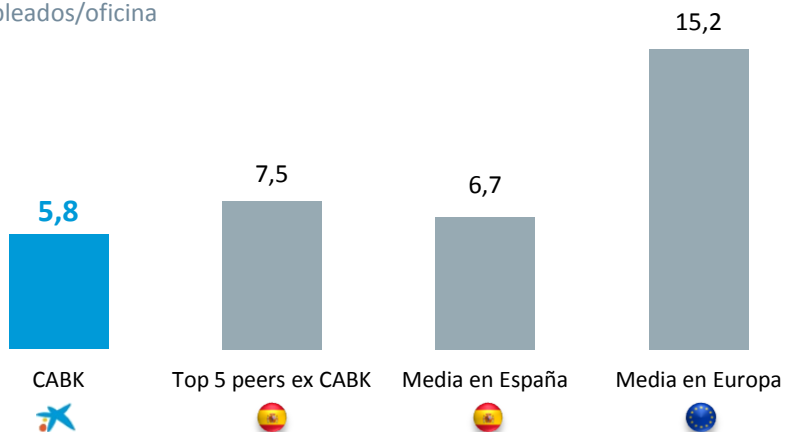
## Mínimo personal en servicios centrales

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



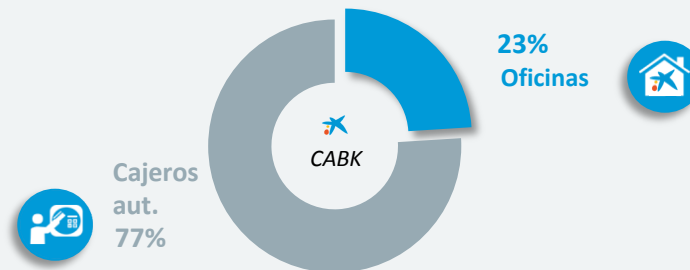
## Modelo de oficina ligera

Empleados/oficina

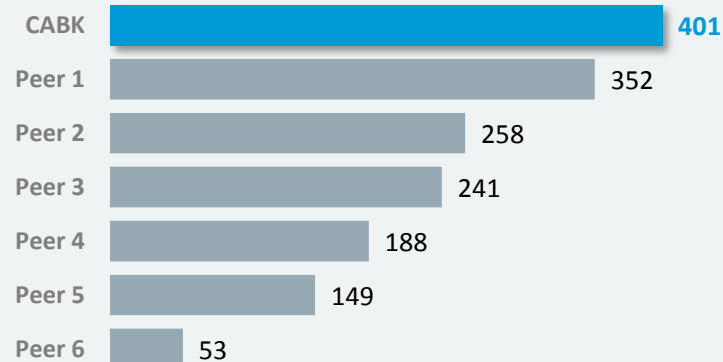


## Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción en la oficina de CABK (%)



Cientes por empleado<sup>(2)</sup>



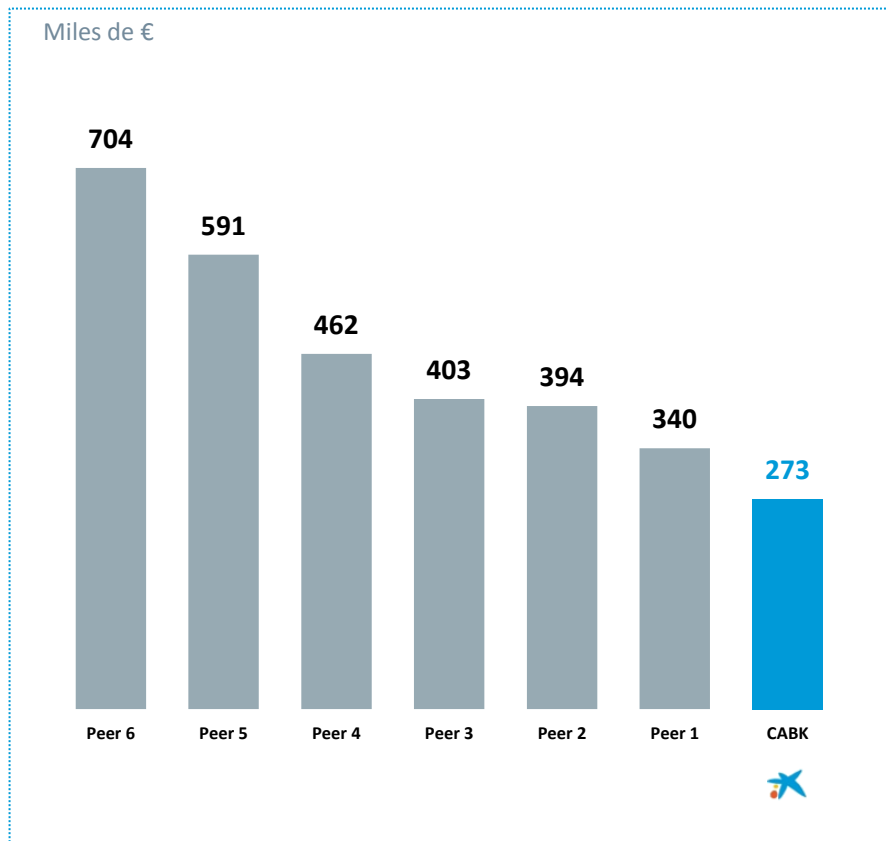
**Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor**

(1) A diciembre de 2016 para CaixaBank y estimaciones propias a fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

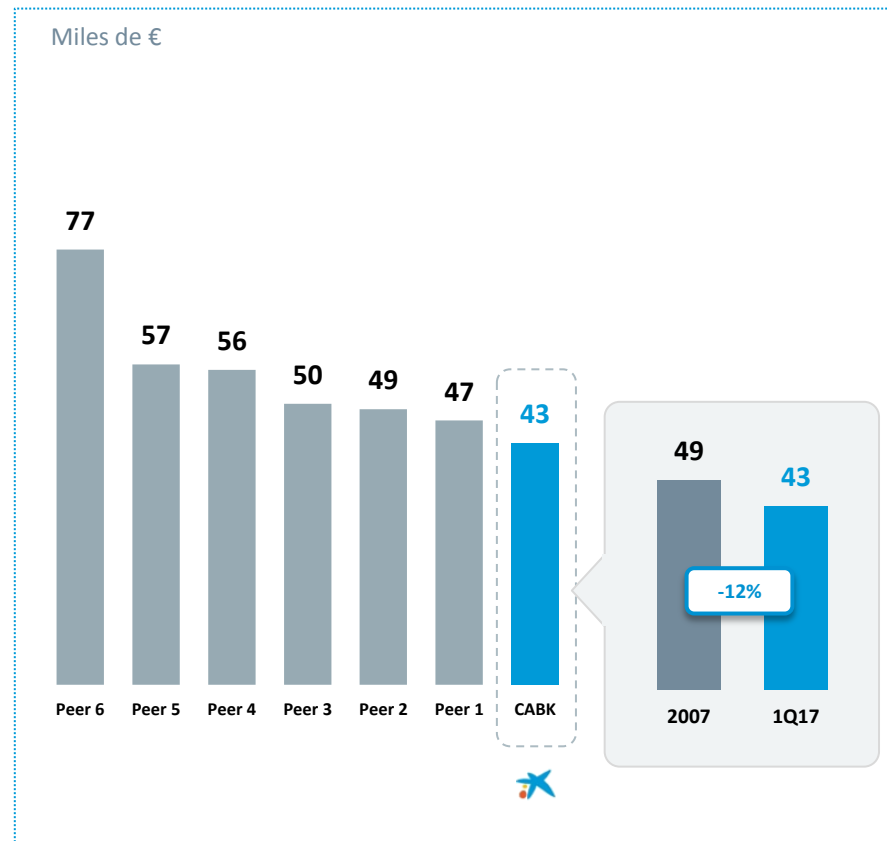
(2) Fuente: Informe sobre el comportamiento financiero de los particulares FRS Inmark 2016 e Informes de entidades. Comparables: Bankia, Bankinter, BBVA, Sabadell, Santander y Popular

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

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



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

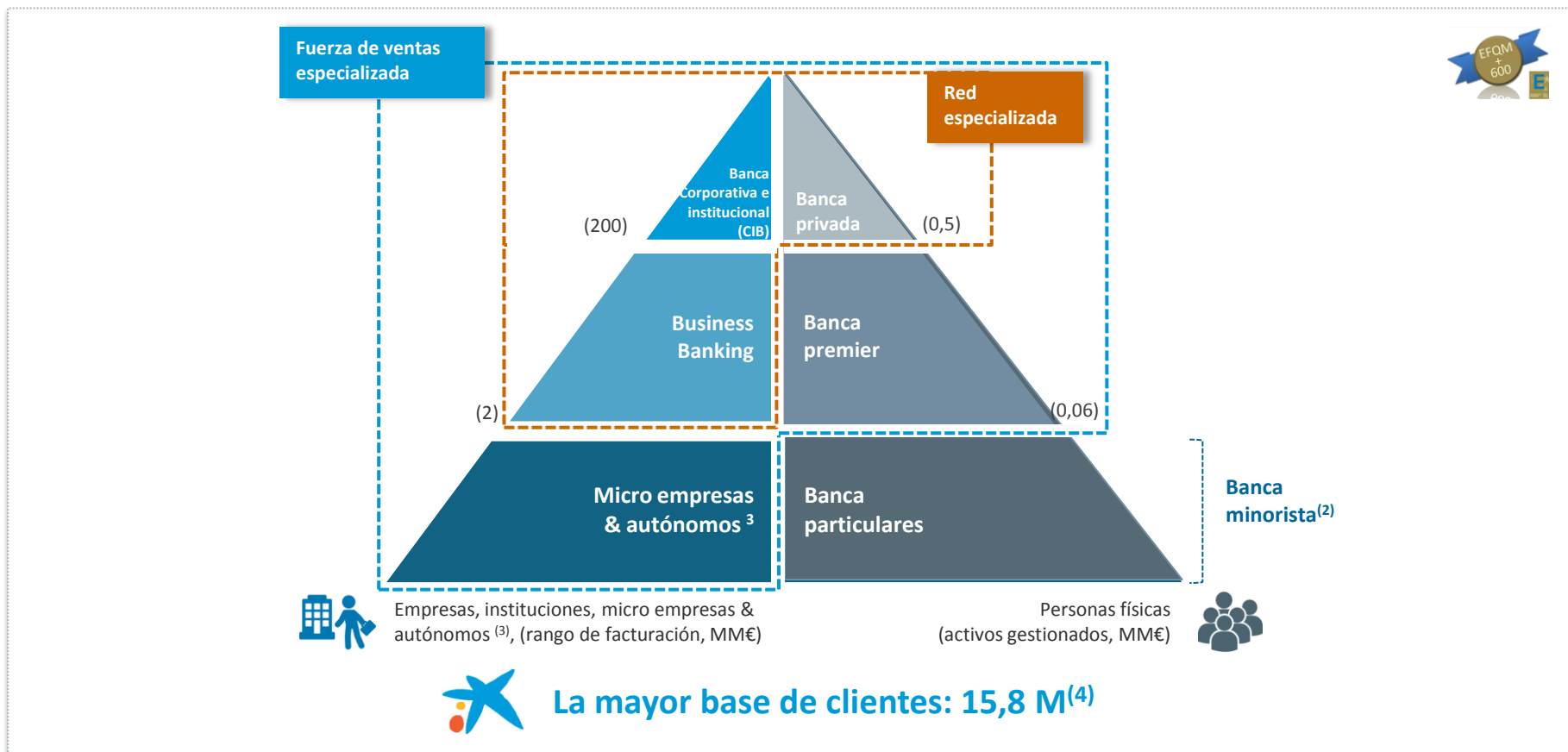


## Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

(1) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. 1T17 para CaixaBank y grupo de comparables. Grupo de comparables incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Popular, Sabadell (ex TSB), SAN España + negocio inmobiliario

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

## Segmentación de clientes<sup>(1)</sup>:



## 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
- (4) Total clientes: CaixaBank + BPI

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

## La mayor red física en España

**4.799** oficinas

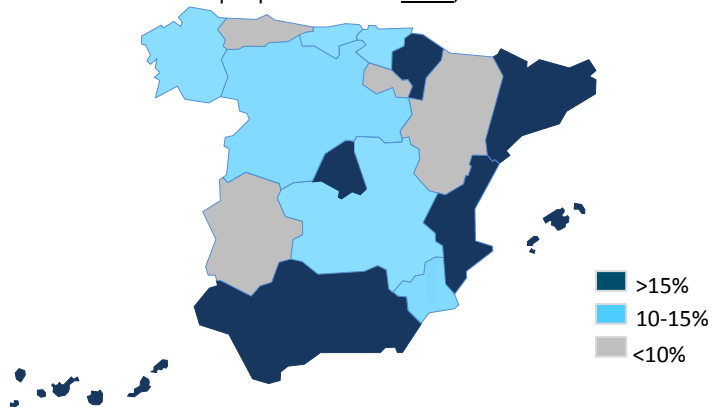
**9.461** cajeros

**18,0%** cuota mercado<sup>(1)</sup>

**19,0%** cuota mercado<sup>(1)</sup>



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



Empleados con equipo móvil

## Líder en canales digitales

### Líder europeo en banca por internet

**5,4 M** clientes activos<sup>(2)</sup>

**32,4%** penetración<sup>(3)</sup>

**30%** de las transacciones

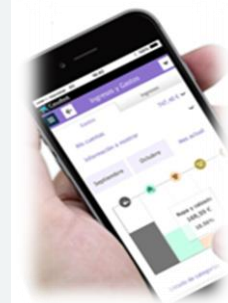


### Liderazgo europeo en banca móvil

**3,7 M** clientes activos<sup>(2)</sup>

**28%** de las transacciones

**+ 79%** TAAC 2012-2016<sup>(4)</sup>



Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación

(1) A diciembre de 2016. Fuente: Banco de España

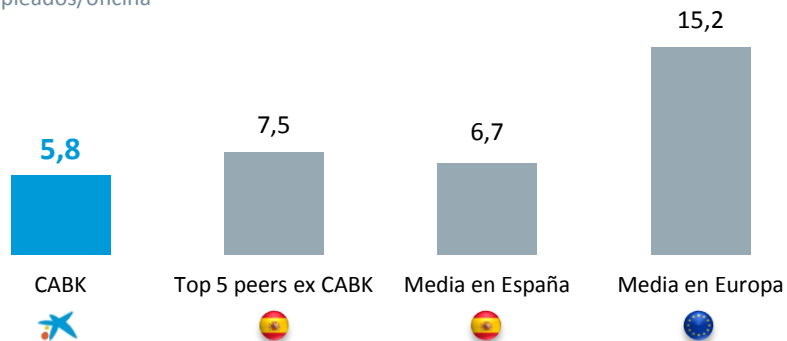
(2) Clientes activos incluyen aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses

(3) Últimos datos disponibles. Fuente: ComScore

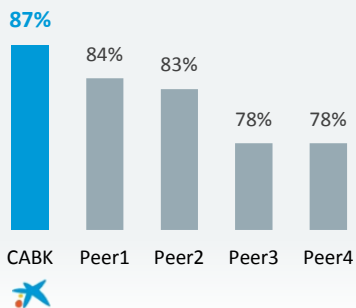
(4) A diciembre de 2016

# Un modelo de oficina eficiente y efectivo que evoluciona con el tiempo

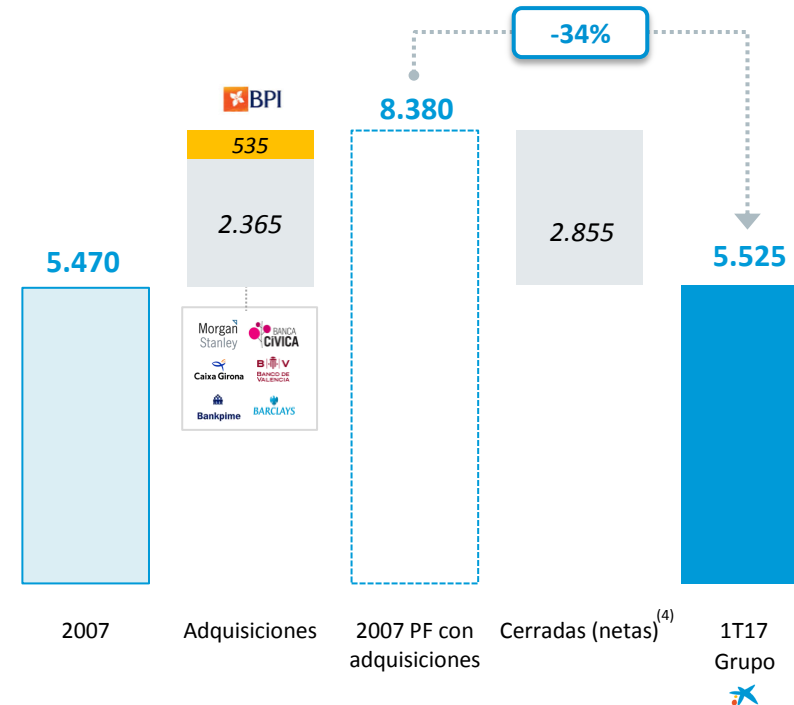
## Modelo de oficina ligera...

 Empleados/oficina<sup>(1)</sup>


... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

 Penetración como entidad principal/  
clientes<sup>(2)</sup>

 Elección banco principal: principales  
razones<sup>(2)</sup>(%)


## Una red dinámica

 Evolución del número de oficinas<sup>(3)</sup>


**+49%** Clientes/Oficina

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

(1) A diciembre de 2016

(2) FRS Inmark 2016. Peers: SAN, BBVA, SAB, POP

(3) Excluyendo oficinas internacionales y oficinas de representación

(4) Número de oficinas cerradas netas de nuevas aperturas

## Transformando las oficinas en centros de asesoramiento



Eficaz implantación  
del modelo de  
asesoramiento

**CaixaFuturo**

*Estrategia personalizada de Ahorro – Inversión y Protección*

**Banca Privada**

*Mejor Banca Privada España 2015, 2016 y 2017  
Euromoney*



**Banca Premier**

*Servicio preferente y personal basado en la calidad*



**Banca Empresas**

*Certificado AENOR conform*

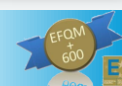


### Foco en asesoría

- ▶ Cambios en los protocolos comerciales
- ▶ Cambios en las relaciones
- ▶ Refuerzo de habilidades
- ▶ Rediseño de herramientas y espacios



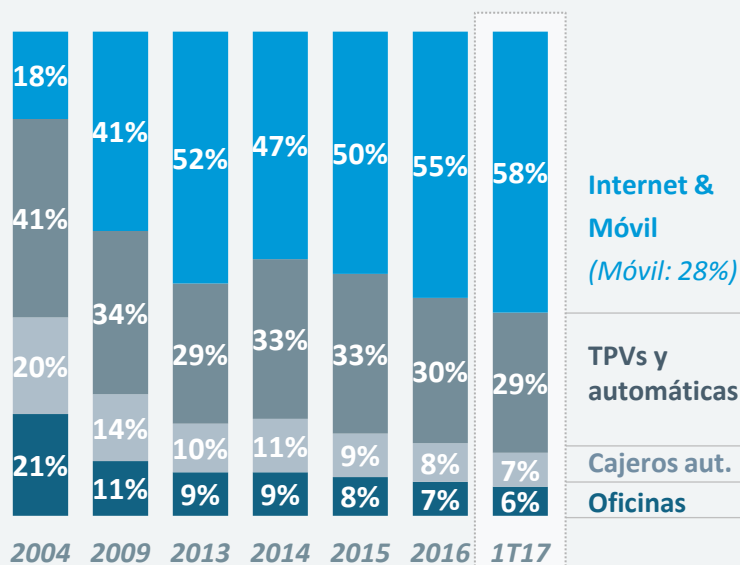
Foco en la calidad del servicio



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

## Relevancia de los canales digitales...

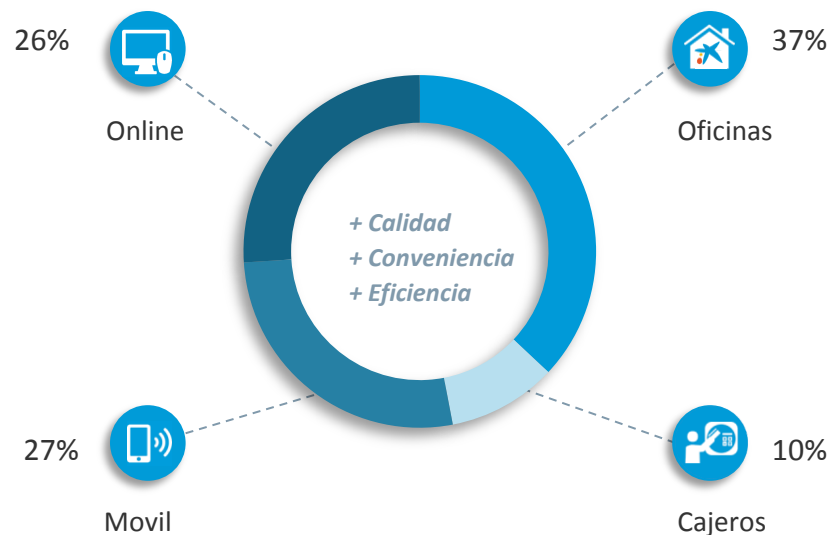
CABK: Transacciones por canal<sup>(1)</sup> (%)



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

## ...con complementariedad en los canales físicos

Ventas de préstamos de abono inmediato (préstamos "Click & Go") por canal<sup>(2)</sup>, % sobre el importe del total vendido en 2016



**63%** de ventas préstamos "Click & Go" realizadas a través de canales electrónicos<sup>(2)</sup>

(1) Número total de transacciones en 1T17: 2.185MM. Una transacción es definida como cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank

(2) A diciembre de 2016

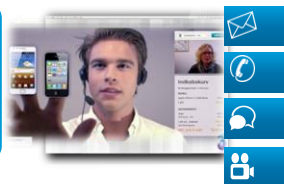
# Impulsando la frontera digital en banca para adecuarse a las nuevas preferencias de los clientes

## Mejora de la experiencia del cliente

## Mejora de la efectividad comercial

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

“  
Conveniencia  
Proximidad  
Innovación  
”



### ASESORAMIENTO ONLINE



**Nuevos canales**  
Videoconferencia,  
chat

**Nuevos servicios**  
Videoconferencia con  
expertos Comex

### HERRAMIENTAS INNOVADORAS

Mis **Finanzas**<sup>+</sup>

Gestión de las finanzas personales  
**3,1MM** usuarios

**CaixaBankPay**

Pagos por móvil

### ALIANZAS GANADORAS



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



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

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



### SMART PCs



**26.511**

### FIRMAS DIGITALES



**97 %**

ratio de adopción

### Ready2Buy

Finalización online de transacciones iniciadas  
en la oficina

“  
Usando big data  
para aumentar  
la eficiencia y  
eficacia  
”



### ÚNICO REPOSITORIO DE INFORMACIÓN

de >10 datamarts para 1 data pool

### BIG DATA PARA CREAR CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

- ▶ Personalización
- ▶ Mejorar los modelos de riesgo
- ▶ Focalizar y mejorar la oferta comercial
- ▶ Banca inteligente y proyectos de eficiencia

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

(1) Últimos datos disponibles



# Al frente de la digitalización bancaria

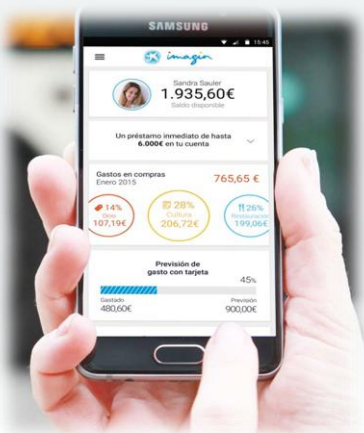
## Iniciativa de banca móvil para preparar el futuro potencial



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

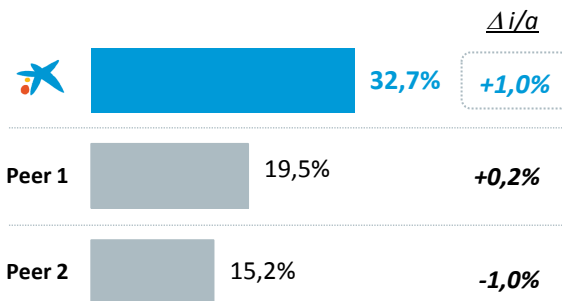


Mejor proyecto tecnológico  
del año 2016: Ganador global



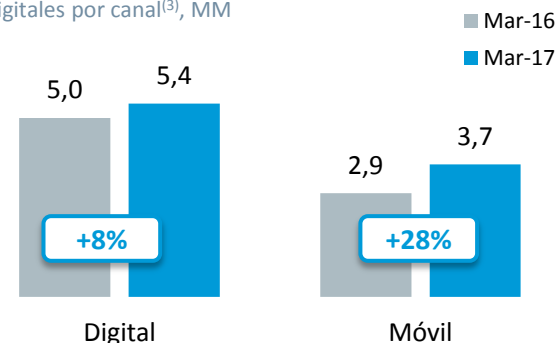
### La mayor penetración digital...

Penetración entre clientes digitales<sup>(1)</sup>, %



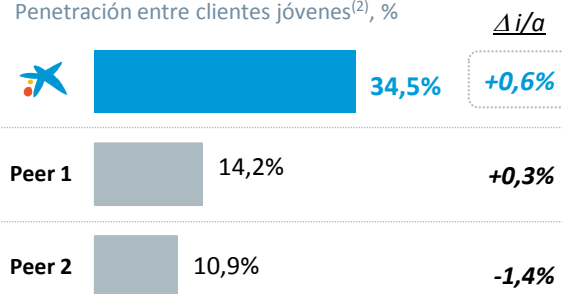
### ... con un número creciente de clientes de móvil y digitales

Clientes digitales por canal<sup>(3)</sup>, MM



### También la mayor penetración entre clientes jóvenes

Penetración entre clientes jóvenes<sup>(2)</sup>, %



**5,4 MM** clientes digitales<sup>(3)</sup>

**3,7 MM** clientes de móvil<sup>(3)</sup>

**3,1 MM** clientes de 18-35 años

## 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<sup>(1)</sup>

Negocio	Empresa	% participación
Seguros vida 	<b>71 Miles MM€</b> activos #1 en España 	<b>100%</b>
Seguros no-vida 	<b>3,3 Miles MM€</b> primas <sup>(2)</sup> #1 en seguros de salud <sup>(3)</sup> 	<b>49,9%</b>
Gestión activos 	<b>58,9 Miles MM€</b> AuM #1 en España 	<b>100%</b>
Financiación consumo 	<b>1,8 Miles MM€</b> Nuevo negocio <b>2,5 Miles MM€</b> activos 	<b>100%</b>
Tarjetas 	<b>34,5 Miles MM€</b> facturación #1 en España 	<b>100%</b>
Pagos en punto de venta 	<b>41,9 Miles MM€</b> facturación <b>335,510</b> puntos de venta <sup>(2)</sup> 	<b>49%</b>
Microcredito 	<b>+62%</b> microcréditos nuevos a hogares (i.a.) <sup>(2)</sup> 	<b>100%</b>

- ▶ 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
- ▶ Vendidos través de una plataforma de distribución única e integrada

### El control del producto es una ventaja competitiva clave

(1) A 31 de marzo de 2017

(2) A diciembre de 2016

(3) En España

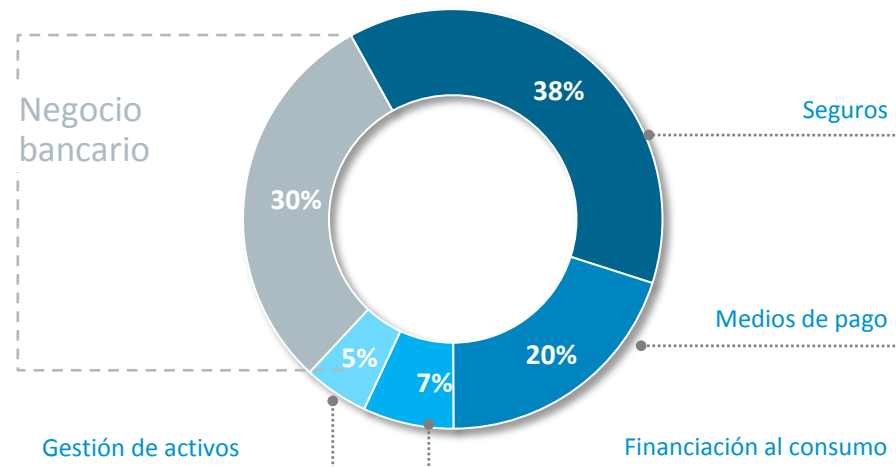
# Reforzando el mensaje de que los negocios no bancarios contribuyen significativamente a resultados

## Negocios en crecimiento y rentables...

	VidaCaixa SegurCaixa Adeslas

## ...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros<sup>(1)</sup>, a 31 de marzo de 2017 (acumulado 12 meses)



**9,0%**

RoTE<sup>(1)</sup>  
Bancaseguros

**~6,0 pp**

Contribución de los  
negocios no bancarios al  
RoTE<sup>(1)</sup> bancaseguros

## Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo partidas extraordinarias (-85 MM€ del programa de reestructuración de la plantilla en 2016, +€433M de provisiones liberadas relacionadas con la nueva circular del BdE en 4T16 y +256MM€ del resultado neto de la combinación de negocios de BPI; todo neto de impuestos). A tener en cuenta que se han incluido las provisiones de dos programas de prejubilaciones de 2T16 y 1T17. Ajustando por la eliminación del 50% del gasto combinado daría un RoTE del 9,8%

## Ejes de nuestra responsabilidad corporativa

### Objetivos de responsabilidad corporativa

Integridad, transparencia y buen gobierno

Impulso de la actividad emprendedora y de la inclusión financiera

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

Compromiso social: voluntariado corporativo y educación financiera

#### VALORES CORPORATIVOS

Calidad

Confianza

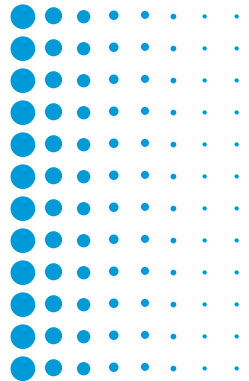
Compromiso Social

#### PRINCIPALES LOGROS Y COMPROMISOS

- Elegida **Mejor Banca Responsable en Europa** por la revista **Euromoney** (julio 2016)
- Incluida en los **principales índices de sostenibilidad mundiales (DJSI, FTSE4Good, ...)** y en la **A-List 2016 de CDP** de empresas líderes en la lucha contra el cambio climático
- **MicroBank**, el banco social de CaixaBank, **primera institución europea** por volumen de **microcréditos** concedidos
- **Firmante de los Principios de Ecuador**: consideración de impactos sociales y ambientales en la financiación de grandes proyectos
- **Extensión a los clientes de los programas sociales** de la Fundación Bancaria "la Caixa". Ej.: programa "Incorpora" de inclusión laboral, Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil
- Más de **33.000 viviendas** de alquiler social, el **principal parque de vivienda social privada del país**
- **44,3MM** de euros del presupuesto de la Obra Social "la Caixa", canalizados a través de la red de oficinas para cubrir **necesidades sociales locales**
- Programa de Voluntariado Corporativo con más de **5.000 empleados** en activo participantes
- **Presidencia de la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas** desde 2012

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





# Plan Estratégico [2015-2018]

## 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**

Único banco doméstico que 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



## Prioridades estratégicas 2015-2018



CaixaBank

Plan Estratégico  
**2015-2018**

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

## 5 Prioridades estratégicas 2015-2018



Foco en el cliente: 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

## Avance en todas y cada una de las cinco prioridades estratégicas 2015-18



Un balance positivo en el ecuador del plan

(1) Fuente: FRS Inmark



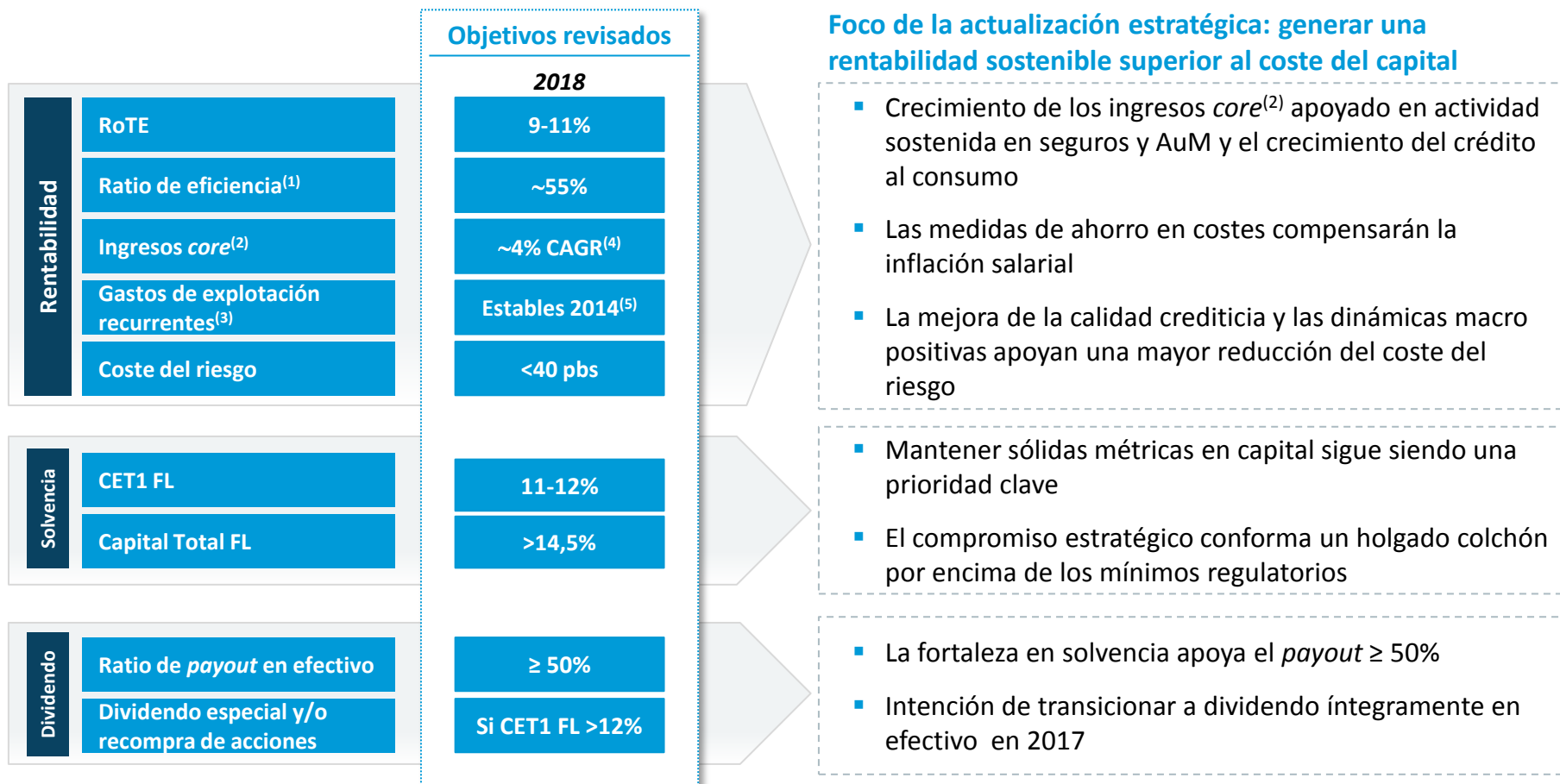
## 2017: “Tomando impulso”

### 2017 *Guidance* (no incluye BPI)

### Principales factores de impulso

<b>MI</b>	<b>(+) 1-3%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Menores costes de financiación</li> <li>▶ Estricta disciplina en precios de créditos y depósitos</li> <li>▶ Saldo del crédito estable, crecimiento en crédito al consumo</li> <li>▶ Fin de la repreciaación de la cartera indexada a Euribor este año</li> </ul>
<b>Comisiones</b>	<b>(+) 1-3%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Crecimiento en seguros y gestión de activos</li> </ul>
<b>Gastos de explotación recurrentes</b>	<b>Crecimiento &lt;1%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Inflación salarial (nuevo Convenio Colectivo)</li> <li>▶ Fuerte énfasis en la eficiencia operativa</li> <li>▶ Inversión sostenida en tecnología</li> </ul>
<b>Coste del riesgo</b>	<b>&lt;40 pbs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Mejores perspectivas macroeconómicas</li> <li>▶ Elevado nivel de reconocimiento y cobertura de dudosos</li> </ul>

## Revisión de objetivos financieros para el 2018



Preparados para crecer y mejorar la rentabilidad 

(1) Ratio de eficiencia en base a los últimos 12 meses, excluyendo gastos extraordinarios

(2) Ingresos *core*: MI + Comisiones + ingresos de seguros (primas de vida riesgo y resultado por la puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas)

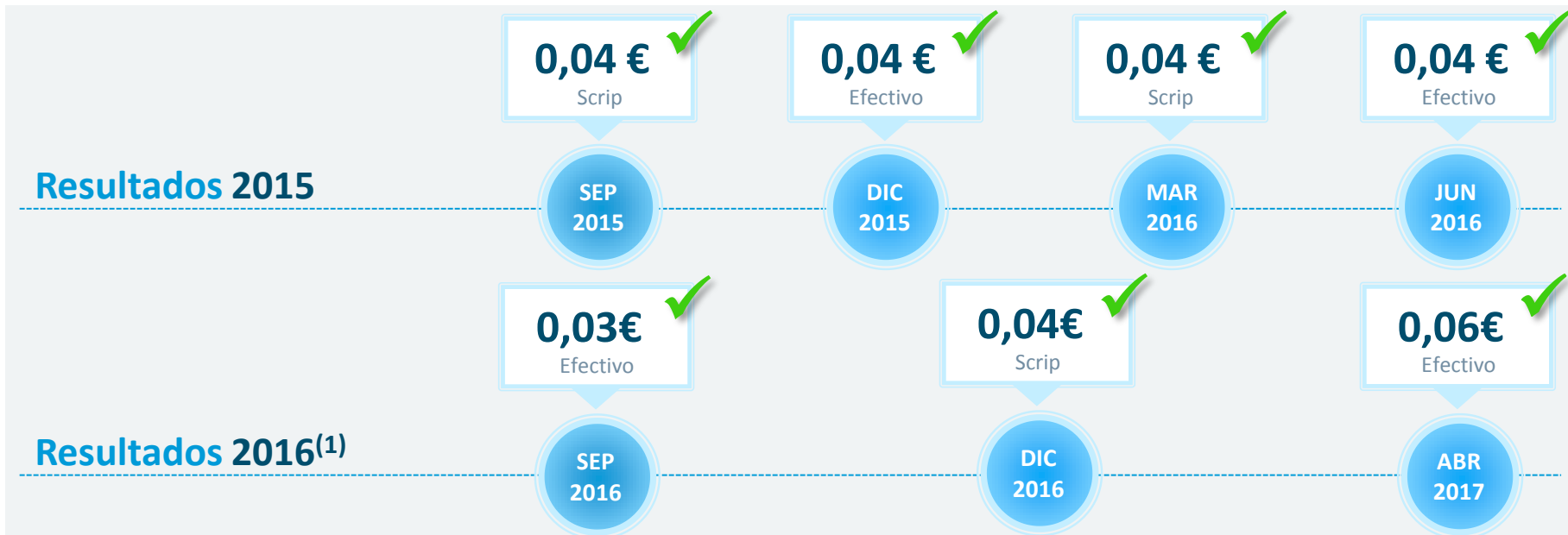
(3) Gastos de administración y amortización recurrentes

(4) 2016-18. CaixaBank *standalone* (ex BPI)

(5) Pro-forma Barclays España. CaixaBank *standalone* (ex BPI)

## Maximizando el retorno de capital a los accionistas

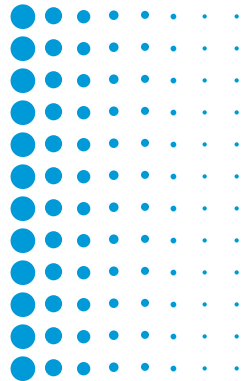
### Política de remuneración al accionista



### Plan Estratégico 2015-18

- ▶ Ratio de payout en efectivo  $\geq$  50% desde 2015
- ▶ Intención de transicionar hacia dividendo íntegramente en efectivo en 2017

(1) El importe total de la remuneración al accionista correspondiente al ejercicio 2016 ha sido de 0,13€/ acción, siendo el importe total abonado en efectivo equivalente al 54 % del beneficio neto consolidado, acorde con el Plan Estratégico 2015-2018. Conforme a la nueva política de dividendos, el Consejo de Administración acordó que la remuneración correspondiente al ejercicio 2017 se realice mediante el pago de dos dividendos en efectivo, con periodicidad semestral



# Presencia internacional & [Inversiones]

# Apoyando al cliente internacionalmente y desarrollando iniciativas de colaboración en negocios

## Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar mejor servicio al cliente<sup>(1)</sup>



### 18 Oficinas de representación

Paris, Milán, Fráncfort, Pekín, Shanghái, Dubái, New Delhi, Estambul, Singapur, El Cairo, Santiago de Chile, Bogotá, Nueva York, Johannesburgo, Sao Paulo, Hong Kong, Lima<sup>(2)</sup>, Argelia<sup>(2)</sup>

### 3 Sucursales internacionales (con 5 oficinas)

Varsovia

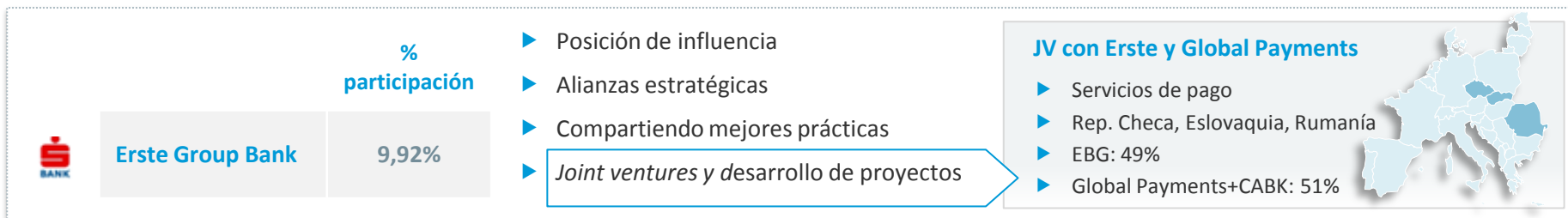
Marruecos con tres oficinas:

- Casablanca
- Tánger
- Agadir

Londres

*Próximamente<sup>(2)</sup>: Argelia, Lima*

## Participaciones minoritarias bancarias internacionales



(1) A 31 de marzo de 2017

(2) En proceso de obtener las licencias pertinentes

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


**5,15%**

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía<sup>(1)</sup>: 52,8 miles MM€

~4,9 miles MM€<sup>(1)</sup>


**9,84%**

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía<sup>(1)</sup>: 21,7 miles MM€

### Diversificación

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

### Valor

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

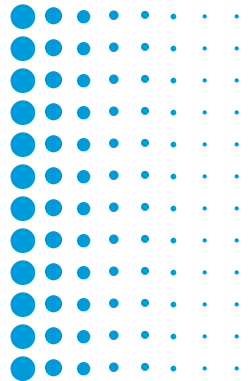
### Rentabilidad

- ▶ 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) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 31 de marzo de 2017. Fuente: Bloomberg



# Actividad & Resultados [1T 2017]

## Impulso positivo del negocio *core*



### Crecimiento sostenido de los ingresos *core*

- Crecimiento de los ingresos *core*<sup>(1)</sup> (+11,0% i.a./+1,4% v.t.):
  - ✓ MI crece un 6,3% i.a./0,7% v.t. tanto por márgenes como por volúmenes
  - ✓ Comisiones suben un 11,6% i.a./0,1% v.t.
  - ✓ Otros ingresos de seguros crecen un 62,8% i.a./13,8% v.t. con el impulso del VIF<sup>(2)</sup>
- Costes recurrentes crecen un 1,0% i.a./1,6% v.t. – con previsión de tendencia a la baja a medida que se registren los ahorros en costes

### Elevada actividad comercial y mayores márgenes

- Recursos de la clientela estables: seguros y activos bajo gestión (+4,8% v.a.) compensan la estacionalidad de los recursos en balance
- Estabilidad de la cartera crediticia: el crecimiento en crédito al consumo y empresas compensa la menor exposición de Critería
- El diferencial de la clientela mejora 5 pbs v.t. apoyado en los menores costes de financiación

### Reducción de activos problemáticos con mayores plusvalías en ventas de inmuebles

- Menor saldo dudoso (-0,9% v.a.) y la ratio de morosidad baja hasta el 6,8%
- Activos problemáticos totales bajando un 0,7% v.a. con cobertura estable en el 53%
- 15% de plusvalías en ventas de inmuebles (vs. 4% en 1T16)



### Adquisición de BPI finalizada con éxito

- La participación sube al 84,5% post OPA – Consolidación por global a partir del 1 de febrero
- Los impactos extraordinarios relacionados con BPI de 159MM€ compensarán los costes de reestructuración futuros
- BPI contribuye alrededor de un 11% a métricas claves de CABK

### Balance sólido y provisiones conservadoras post-BPI

- Ratio de morosidad del Grupo en 6,7% y la cobertura aumenta hasta el 49%
- Programa de prejubilaciones de -152MM€ y saneamiento de SAREB de -154MM€
- La fortaleza en liquidez sigue siendo un sello distintivo: 55 mil MM€ en activos líquidos; LCR del 158%
- La ratio CET1 FL del Grupo 11,5%: +20 pbs desde el cierre de 2016 PF y dentro del objetivo de 11-12%

**Resultado atribuido al Grupo de 403 MM€ (48% i.a.)**

(1) Ingresos *core*: MI + comisiones + ingresos del negocio de seguros de vida riesgo y resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas.

(2) En noviembre de 2016, recuperación de flujos de reaseguros (*value-in-force*) tras finalizar el contrato de reaseguro con Berkshire Hathaway

Nota: En adelante CABK se refiere a CaixaBank *stand-alone* en tanto que Grupo CABK o Grupo se refiere a Grupo CaixaBank



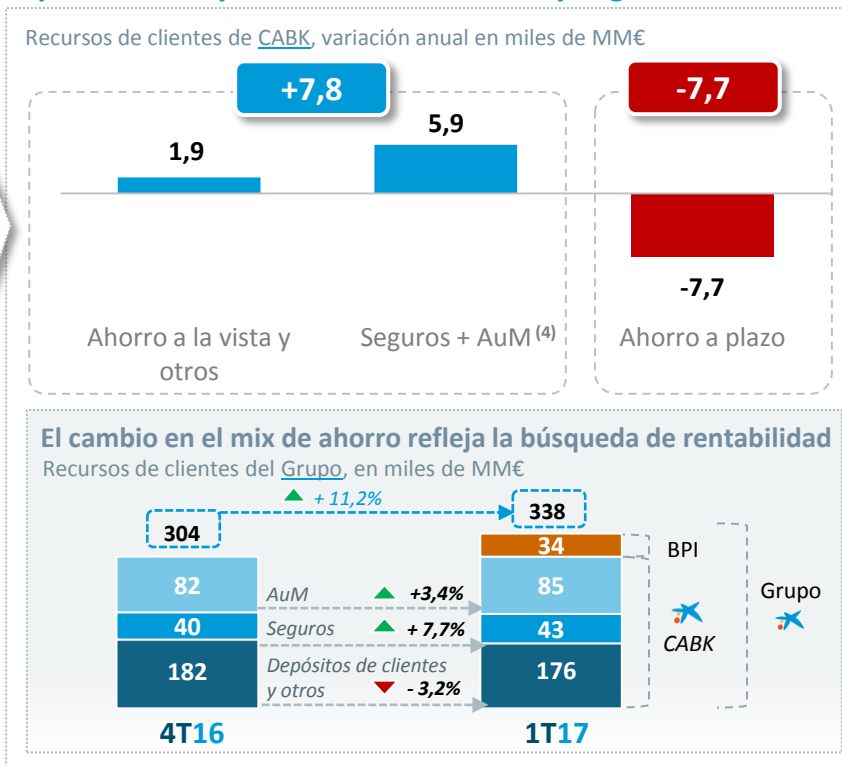
## Continúa el trasvase hacia cuentas corrientes y activos gestionados

### Desglose de los recursos de clientes

En miles de MM€

	31 Mar.	v.a.	
		Grupo	CABK
<b>I. Recursos en balance</b>	<b>241,4</b>	<b>11,2%</b>	<b>(0,1%)</b>
Ahorro a la vista	147,0	10,8%	2,8%
Ahorro a plazo <sup>(1)</sup>	41,3	4,3%	(19,4%)
Pasivos subordinados	3,3	0,3%	-
Seguros	47,4	17,7%	7,7%
Otros fondos	2,2	95,0%	60,1%
<b>II. Activos bajo gestión</b>	<b>93,0</b>	<b>13,5%</b>	<b>3,4%</b>
Fondos de inversión <sup>(2)</sup>	64,6	14,0%	3,9%
Planes de pensiones	28,4	12,4%	2,3%
<b>III. Otros recursos gestionados<sup>(3)</sup></b>	<b>3,7</b>	<b>(25,0%)</b>	<b>(51,9%)</b>
<b>Total recursos de clientes</b>	<b>338,1</b>	<b>11,2%</b>	<b>0,0%</b>

### Aportaciones y trasvase hacia AuM<sup>(4)</sup> y seguros de vida



El total de recursos de clientes suben un 11% v.a. tras la integración de BPI, con la evolución en CABK mostrando:

- Estabilidad en el total de recursos de clientes en un trimestre con estacionalidad
- Los recursos en balance se mantienen estables con la estacionalidad adversa parcialmente compensada por el fuerte crecimiento en seguros (7,7% v.a.)
- Recursos fuera de balance: fuerte crecimiento en AuM (3,4% v.a.) parcialmente aminorado por la amortización anticipada de deuda subordinada de Critería (1,5 mil MM€)

(1) Incluye empréstitos *retail* por valor de 586MM€ (Grupo) y 518MM€ (CABK) a 31 de marzo de 2017

(2) Incluye SICAVs y carteras gestionadas

(3) 1T impactado por la amortización de 1,5 mil MM€ de deuda subordinada emitida por "la Caixa" (actualmente Critería Caixa)

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

## Continúa la tendencia de crecimiento en activos gestionados y seguros de vida

### Crecimiento tanto en activos como en cuotas de mercado

Aportaciones netas (CABK), 1T17



**Seguros de vida**

**3,3 miles de MM€**



**Planes de pensiones**

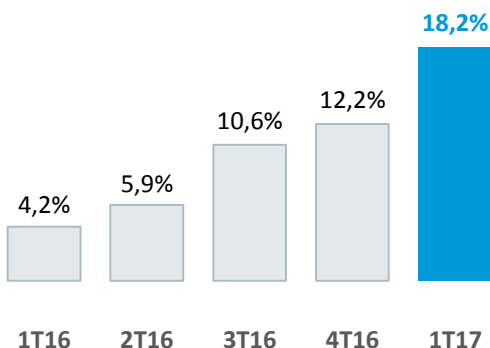
**0,4 miles de MM€**



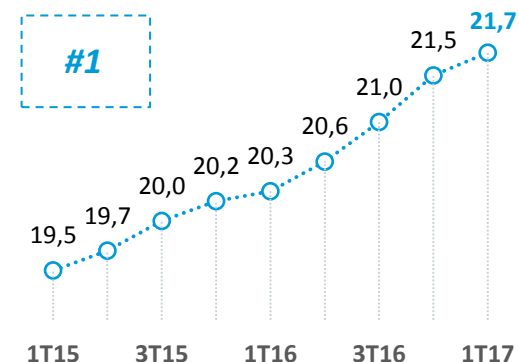
**Fondos de inversión<sup>(1)</sup>**

**1,7 miles de MM€**

Fondos de seguro vida-ahorro + AuM<sup>(2)</sup>, % i.a.



Cuota de mercado<sup>(3)</sup> en AuM<sup>(2)</sup> y seguros de vida-ahorro, %



### Con un amplio potencial para seguir creciendo

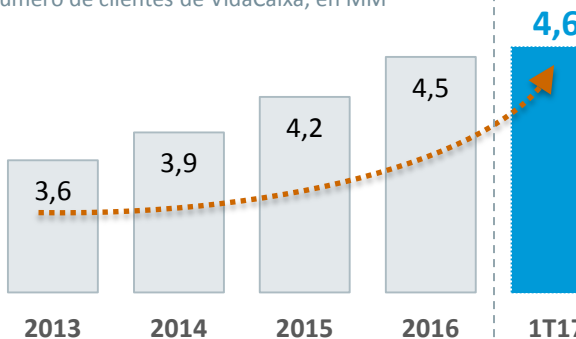


CABK

**13,8 MM**

**Clientes**

Número de clientes de VidaCaixa, en MM



Número de clientes de VidaCaixa, % de crecimiento

**+1,9%**

Marzo 2017, v.a.

**+9,1%**

Marzo 2017, i.a.



(1) Incluye SICAVs y carteras gestionadas

(2) Activos bajo gestión (Assets under Management): Fondos de inversión y planes de pensiones

(3) Cuota de mercado por AuM. Fuente: Inverco e ICEA

## Se confirma la estabilidad de la cartera crediticia

### Desglose de la cartera crediticia

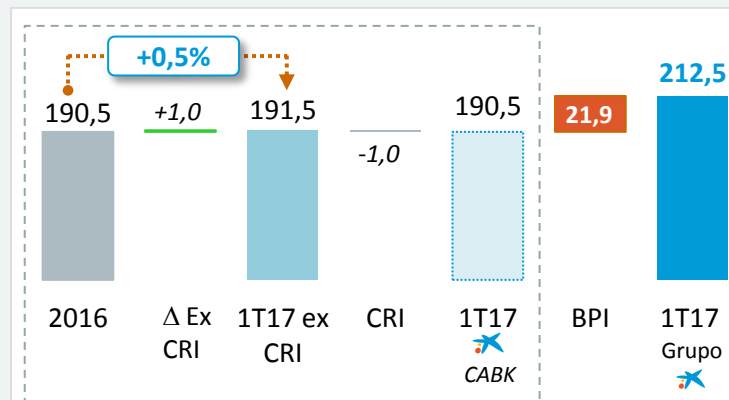
En miles de MM€, bruto

	31 Mar	v.a.	
		Grupo	CABK
<b>I. Crédito a particulares</b>	<b>130,0</b>	<b>9,9%</b>	<b>(0,6%)</b>
Compra de vivienda	96,8	12,0%	(0,8%)
Otras finalidades <sup>(1)</sup>	33,2	4,2%	0,2%
<i>de los cuales: CABK créditos al consumo<sup>(2)</sup></i>	8,7	-	6,7%
<b>II. Crédito a empresas</b>	<b>83,6</b>	<b>12,9%</b>	<b>0,1%</b>
Sectores productivos ex-promotores	74,9	15,6%	1,6%
Promotores	8,4	4,8%	(0,5%)
Criterias Caixa	0,3	(77,7%)	(77,7%)
<b>Créditos a particulares y empresas</b>	<b>213,6</b>	<b>11,1%</b>	<b>(0,3%)</b>
<b>III. Sector público</b>	<b>14,3</b>	<b>14,5%</b>	<b>2,7%</b>
<b>Crédito a la clientela</b>	<b>227,9</b>	<b>11,3%</b>	<b>(0,1%)</b>
<b>Cartera sana</b>	<b>212,5</b>	<b>11,5%</b>	<b>0,0%</b>

### Las tendencias positivas continúan en 1T

- El crecimiento continuado en crédito al consumo y empresas (ex promotor) compensa el desapalancamiento de hipotecas/promotores
- Mayor reducción de la exposición a Criterias (-951 MM€ v.t.) avanzando hacia la desconsolidación
- Estabilidad de la cartera de crédito sana de CABK (en v.a.) a pesar de la reducción de la exposición a Criterias
- BPI aumenta la cartera de crédito del Grupo un 11,4%

Cartera sana (bruta), en miles de MM€



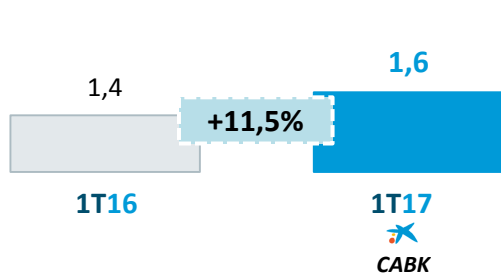
(1) "Crédito a particulares: otras finalidades" incluye crédito al consumo y otro crédito a particulares

(2) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales (CaixaBank, MicroBank, CaixaBank Consumer Finance) y tarjetas (CaixaBank payments) excepto floating

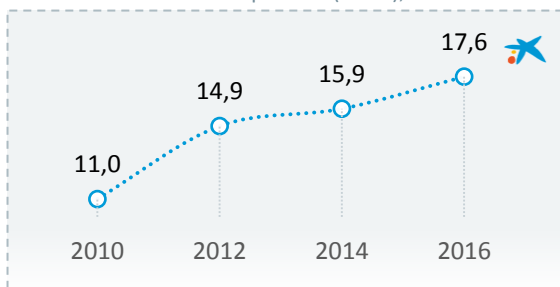
# Las dinámicas positivas en nueva producción impulsan la mejora en cuotas de mercado

## Dinámicas positivas en hipotecas

Crédito hipotecario a familias, producción (CABK) en miles de MME



Cuota de mercado en hipotecas (CABK), %

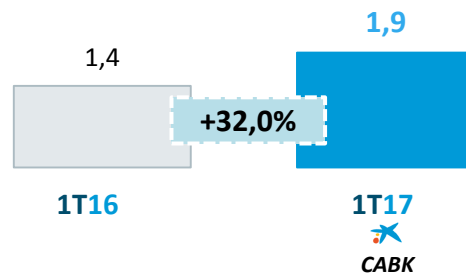


**+14 pbs**  
i.a.

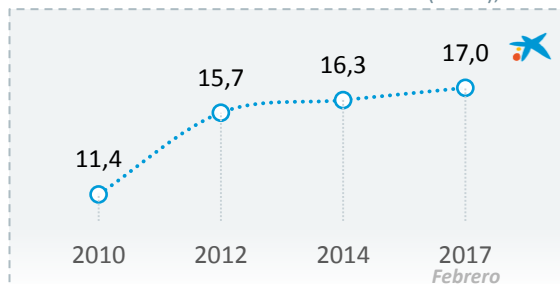
**+664 pbs**  
desde 2010

## Crecimiento sostenido en crédito al consumo

Crédito al consumo, producción (CABK) en miles de MME



Cuota de mercado en crédito al consumo (CABK), %

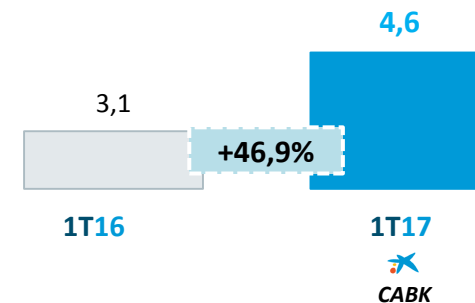


**+28 pbs**  
i.a.

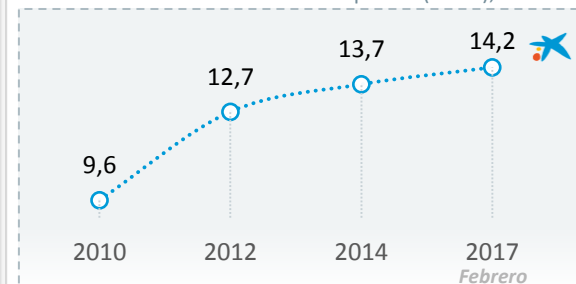
**+557 pbs**  
desde 2010

## Capturando potencial en crédito a empresas

Crédito a empresas, producción (CABK) en miles de MME



Cuota de mercado en crédito a empresas (CABK), %



**+23 pbs**  
i.a.

**+463 pbs**  
desde 2010

## Siguen creciendo las cuotas de mercado en productos de crédito

Nota: Todas las cuotas de mercado se basan en volumen de crédito

Fuente: Banco de España y CaixaBank

## Buenos resultados operativos apoyados por la incorporación de BPI

### Cuenta de resultados consolidada:

Consolidación por global de BPI a partir del 1 de febrero de 2017 (2 meses)

En MM€	Grupo CABK				CABK <sup>(1)</sup>	
	1T 2017	1T 2016	% i.a.	% v.t.	% i.a.	% v.t.
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.153</b>	<b>1.020</b>	<b>13,1</b>	<b>7,1</b>	<b>6,3</b>	<b>0,7</b>
Comisiones netas	588	488	20,3	7,9	11,6	0,1
Resultado de participadas	93	137	(32,5)	(66,7)	-	-
Resultado de operaciones financieras	43	268	(83,7)	(66,7)	(85,9)	(71,1)
Ingresos y gastos de seguros	110	64	72,8	13,9	72,8	13,9
Otros productos y cargas de explotación	(94)	(55)	72,7	(60,4)	73,1	(60,3)
<b>Margen bruto</b>	<b>1.893</b>	<b>1.922</b>	<b>(1,5)</b>	<b>0,3</b>	-	-
Gastos de explotación recurrentes	(1.091)	(1.003)	8,8	9,4	1,0	1,6
Gastos de explotación extraordinarios <sup>(3)</sup>	(10)	-	-	-	-	-
<b>Margen de explotación</b>	<b>792</b>	<b>919</b>	<b>(13,8)</b>	<b>(11,1)</b>	-	-
Dotaciones para insolvencias	(249)	(225)	11,0	-	13,3	-
Otras provisiones	(370)	(185)	99,8	34,7	99,6	34,5
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	278	(133)	-	-	-	-
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>451</b>	<b>376</b>	<b>19,7</b>	<b>100,7</b>	-	-
Impuestos	(36)	(101)	(64,6)	(75,9)	-	-
<b>Resultado del periodo</b>	<b>415</b>	<b>275</b>	<b>50,9</b>	-	-	-
Minoritarios y otros	(12)	(2)	-	-	-	-
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>403</b>	<b>273</b>	<b>47,9</b>	-	-	-

### Tendencias operativas positivas con ingresos de alta calidad

- Crecimiento sostenido del MI (6,3% i.a. CABK) con factores a favor más que compensando la reprecación negativa por Euríbor en 1T
- Fuerte crecimiento en comisiones (11,6% i.a. CABK) impactado por un débil 1T16
- Ingresos de seguros (+72,8% i.a. CABK) impulsado por la recuperación de los flujos de reaseguros<sup>(2)</sup>
- Los ingresos del Grupo bajan un 1,5% i.a. pero son de mejor calidad:
  - ✓ El menor resultado de operaciones financieras y participadas compensado por el crecimiento en ingresos *core*
  - ✓ Ingresos *core* representan un 99% del margen bruto (vs. 83% en 1T16)
- Los gastos de CABK suben un 1,0% i.a. reflejando inflación en costes antes de que los ahorros derivados de la reestructuración empiecen en 2T17

### Impactos aislados en saneamientos

- Dotaciones para insolvencias (13,3% i.a. CABK) afectadas por entradas singulares
- Otras provisiones aumentan por pre-jubilaciones (-152 MM€) y el saneamiento prudente de SAREB (-154MM€)
- ... pero compensados por el resultado neto de la combinación de negocios de BPI de 256MM€ y las plusvalías en ventas de inmuebles (+35 MM€)

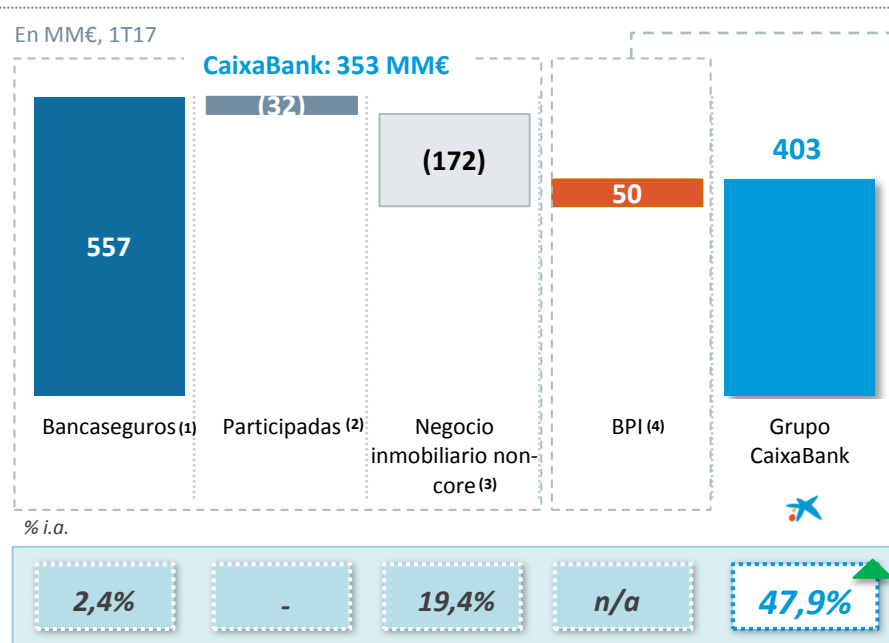
(1) Cuando sean comparables, i.e. resultado de participadas y sub-totales no son comparables

(2) Recuperación de flujos de reaseguro en noviembre de 2016 tras concluir el contrato "value-in-force" (VIF) con Berkshire Hathaway

(3) Costes de reestructuración en BPI

## Tanto CaixaBank como BPI contribuyen a la mejora del resultado del Grupo

### Cuenta de resultados del Grupo por segmentos



### Nuevo segmento de BPI desde el 1 de febrero

#### Cuenta de resultados

2 meses (Feb, Mar), en MM€

**2M 2017**

<b>Margen de intereses</b>	<b>69</b>
Comisiones netas	43
Otros ingresos <sup>(5)</sup>	45
<b>Margen bruto</b>	<b>157</b>
Gastos recurrentes	(78)
Gastos de explotación extraordinarios	(10)
<b>Margen de explotación</b>	<b>69</b>
Pérdida por deterioro de activos y otros	5
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	0
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>74</b>
Impuestos, intereses minoritarios y otros	(24)
<b>Beneficio neto atribuido al Grupo</b>	<b>50</b>

- El resultado de CABK bancaseguros crece un 2,4% i.a. en un trimestre con impactos extraordinarios
- Participadas impactadas negativamente por la venta de GFI/BEA, la reclasificación de BPI y la venta del 2% de BFA
- Dinámicas positivas en el segmento inmobiliario *non-core* enmascaradas por el saneamiento de SAREB (154MM€)

- La contribución del segmento BPI al Grupo incluye solo 2 meses de consolidación por global
- Los ajustes de valor razonable llevan a un CoR cercano a 0 en los próximos trimestres → 1T positivo en recuperaciones
- Se espera que disminuyan los costes recurrentes a medida que las sinergias de costes se materialicen → 10 MM€ de costes de restructuración registrados en 1T

(1) Incluye 256MM€ del resultado neto por combinación de negocios

(2) Incluye 1 mes de BPI por puesta en equivalencia negativamente afectado por -97MM€ derivados de la parte atribuida de impacto relacionado con la venta del 2% de BFA

(3) El segmento de negocio inmobiliario non-core incluye, principalmente, crédito a promotores *non-core* y activos inmobiliarios adjudicados (Activos disponibles para la venta y alquileres)

(4) Segmento de BPI establecido en febrero 2017

(5) Incluye 34MM€ en ingresos por puesta en equivalencia de 12 meses de contribución de BFA, de los cuales €MM son atribuibles a CABK (tras 10% impuesto repatriación y atribución del 84,5%)

## El negocio bancaseguros de CABK continúa siendo el principal contribuidor al RoTE del Grupo

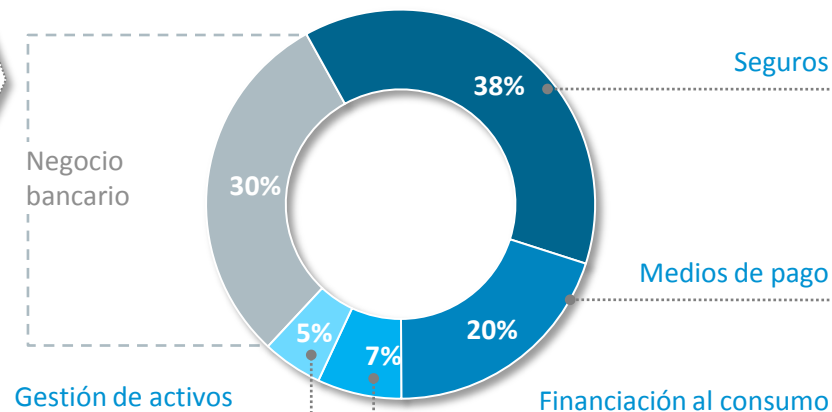
### Cuenta de resultados de bancaseguros de CABK

Cuenta de resultados del segmento de bancaseguros de CABK, en MM€

En MM€	1T 2017	1T 2016	4T 2016	%i.a.
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.142</b>	<b>1.082</b>	<b>1.130</b>	<b>5,7</b>
Comisiones netas	544	488	544	11,4
Resultados de participadas	110	64	97	72,8
Resultados de operaciones financieras	38	267	132	(85,8)
Otros ingresos	60	61	(140)	-
<b>Margen bruto</b>	<b>1.894</b>	<b>1.962</b>	<b>1.763</b>	<b>(3,4)</b>
Gastos recurrentes	(984)	(975)	(967)	0,9
<b>Margen de explotación</b>	<b>910</b>	<b>987</b>	<b>796</b>	<b>(7,8)</b>
Pérdida por deterioro de activos y otros	(491)	(224)	76	119,2
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	253		10	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>672</b>	<b>763</b>	<b>882</b>	<b>(11,9)</b>
Impuestos, intereses minoritarios y otros	(115)	(219)	(277)	(47,5)
<b>Beneficio neto</b>	<b>557</b>	<b>544</b>	<b>605</b>	<b>2,4</b>

### Los negocios no-bancarios son claves para el resultado

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros de CABK<sup>(1)</sup>, acumulado 12 meses a 31 de marzo de 2017



9,0%

RoTE CABK-  
Bancaseguros<sup>(1)</sup>

~6,0 pp

Contribución de  
los negocios no  
bancarios

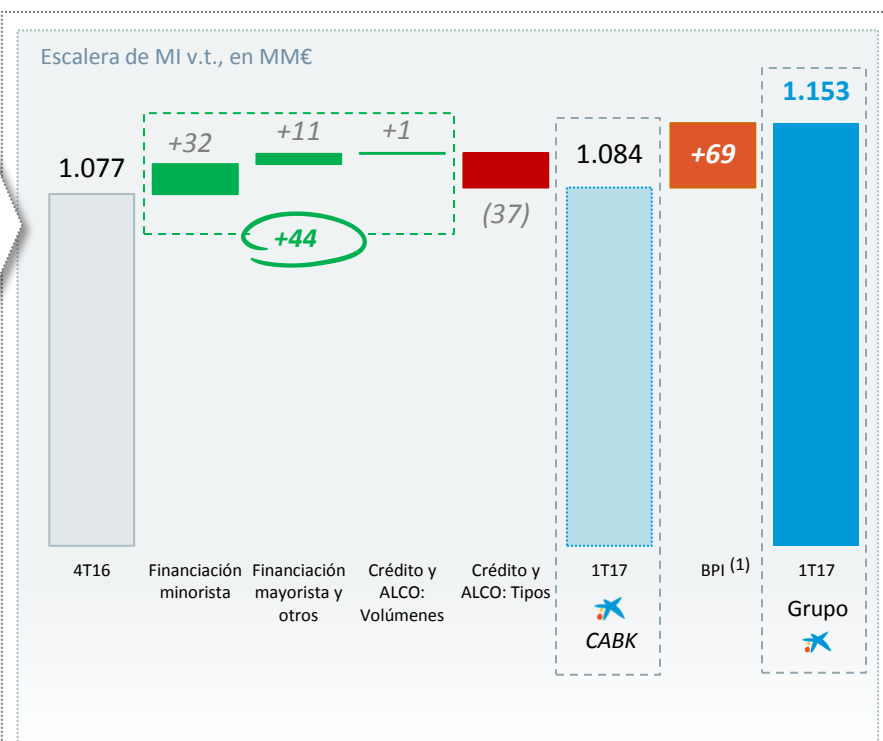
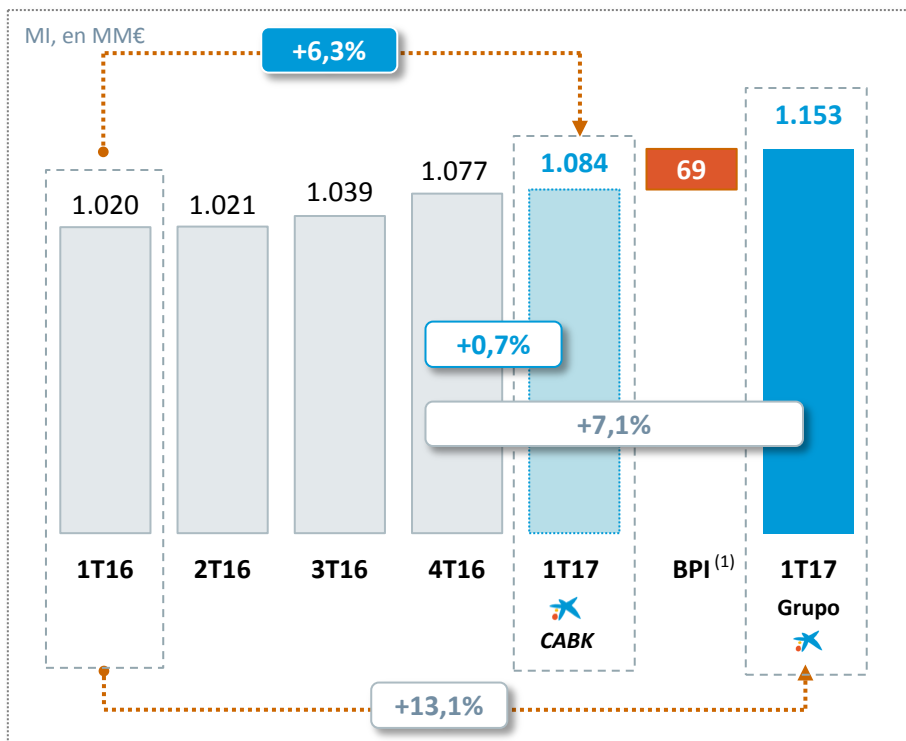
- Ingresos de mayor calidad a medida que los resultados de operaciones financieras (-85,8% i.a.) se sustituyen gradualmente por el crecimiento de los ingresos *core* (+10,3% i.a.)
- Impactos singulares por debajo del margen de explotación incluyendo: provisiones por prejubilaciones, dotaciones singulares y el resultado neto de la combinación de negocios de BPI
- RoTE bancaseguros de CABK<sup>(1)</sup> en el 9,0% con una contribución significativa de los negocios no bancarios

(1) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo partidas extraordinarias (-85 MM€ del programa de reestructuración de la plantilla en 2016, +€433M de provisiones liberadas relacionadas con la nueva circular del BdE en 4T16 y +256MM€ del resultado neto de la combinación de negocios de BPI; todo neto de impuestos). A tener en cuenta que se han incluido las provisiones de dos programas de prejubilaciones de 2T16 y 1T17. Ajustando por la eliminación del 50% del gasto combinado daría un RoTE del 9,8%

## Se consolida la recuperación del MI con menores costes del pasivo compensando la reprecación por Euríbor

El MI muestra resistencia a la reprecación del crédito...

... compensada principalmente por los costes de financiación



### Tendencias CABK:

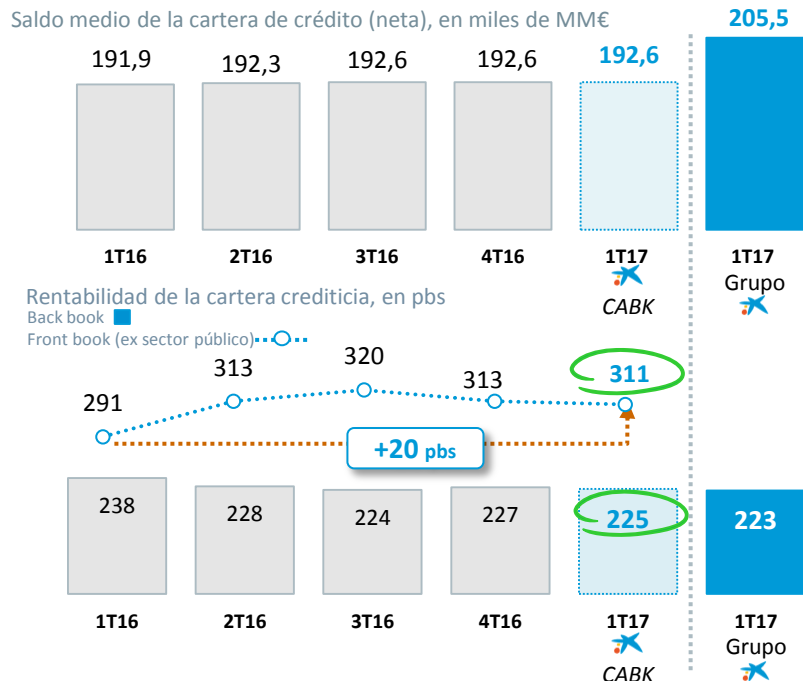
- Crecimiento del MI con los menores costes de financiación compensando:
  - i. estacionalidad 1T vs. 4T
  - ii. reprecación negativa de índices a Euríbor
  - iii. reprecación de la cartera ALCO
- Los menores costes de financiación mayorista y minorista siguen aportando la mayor contribución a la mejora del MI

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI y el impacto de los ajustes a valor razonable



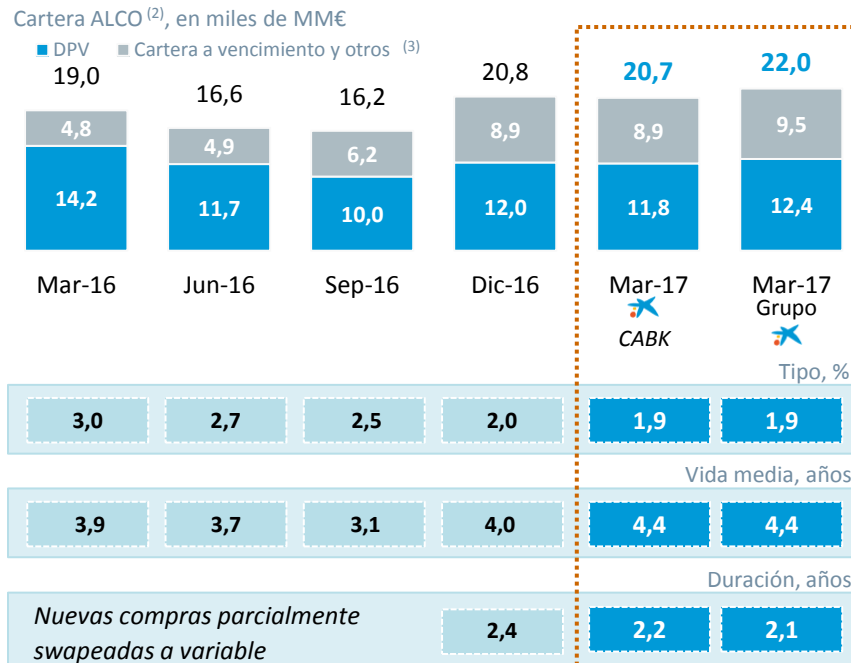
# Estabilidad de los activos que generan intereses con una ligera reducción de tipos

## Estabilidad en volúmenes y tipos de crédito<sup>(1)</sup>



- FB acrecitivo al BB por cambio en el mix de productos hacia segmentos de mayor rentabilidad
- Tipos BB bajan ligeramente con impacto de la reprecación del Euríbor (-2 pbs, como en 4T) y de las coberturas de tipos de interés de hipotecas a tipo fijo
- Tendencia gradual pero favorable de la cartera crediticia con estabilización del margen por segmento

## Estabilidad en la cartera y tipos ALCO



- Cartera ALCO estable con actuaciones futuras en función de las condiciones de mercado- contribución no material de BPI
- Tipos estables con compras a largo plazo parcialmente *swapeadas* a variable para reducir la duración
- Menor riesgo respecto a comparables: 5,9% ALCO/activos totales vs. 9,7% media comparables<sup>(4)</sup>

(1) Los tipos del activo del Grupo y los saldos medios de BPI calculados en base a una contribución de 2 meses de BPI

(2) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación y la de liquidez que asciende a 3,5 miles de MM€ para el Grupo (0,5 mil MM€ CABK y 3,0 mil MM€ BPI), a 31 de marzo de 2017

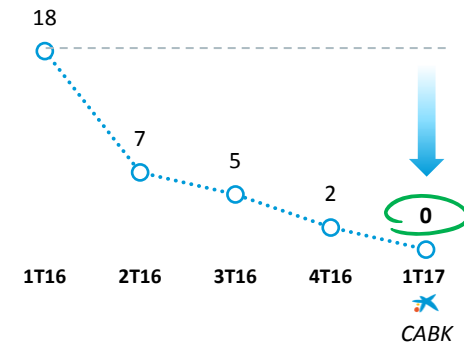
(3) Títulos a vencimiento y valores representativos de deuda a coste amortizado

(4) Grupo de comparables incluye: BBVA España + inmobiliario, Bankia, Bankinter, Sabadell ex TSB, Santander España + inmobiliario. Últimos datos disponibles: CaixaBank, Bankinter, BBVA y Santander a marzo de 2017; resto a diciembre de 2016. Fuente: en base a la información de las distintas compañías

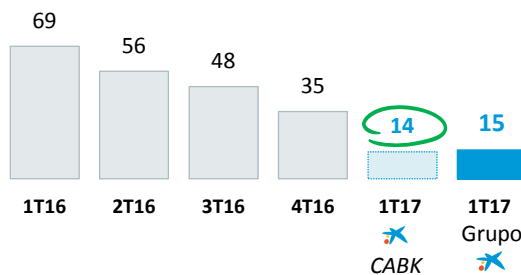
# La continua reducción del coste del pasivo sigue siendo una palanca clave para el margen

## Repreciación de los depósitos ahora en cero

Depósitos a plazo: *front book*<sup>(1)</sup> (pbs)



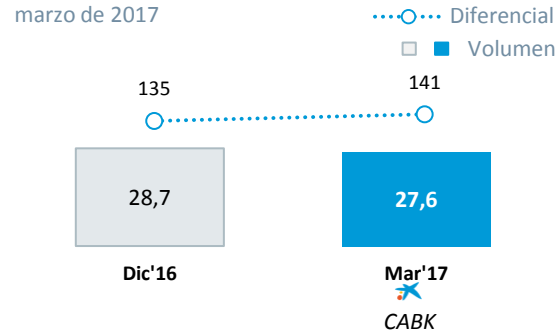
Depósitos a plazo: *back book* (pbs)



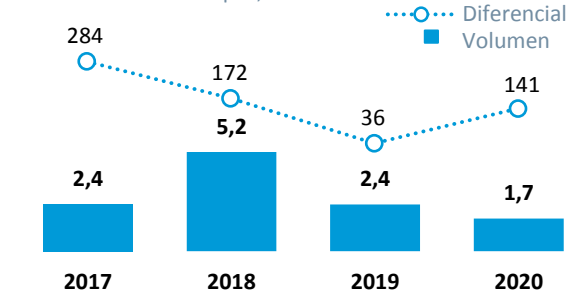
- Limitado potencial de reprecación futura de los depósitos dado que el *back book* se va acercando al *front book*

## BB mayorista afectado por emisiones en 1T

*Back book* de la financiación mayorista (CABK)<sup>(2)</sup> en miles de MM€ y diferencial sobre Euríbor 6M en pbs, a 31 de marzo de 2017



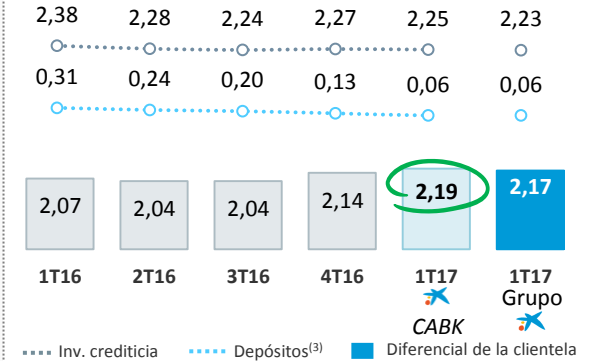
Vencimientos (CABK) en miles de MM€<sup>(2)</sup>; diferencial sobre Euríbor 6M en pbs, a 31 de marzo de 2017



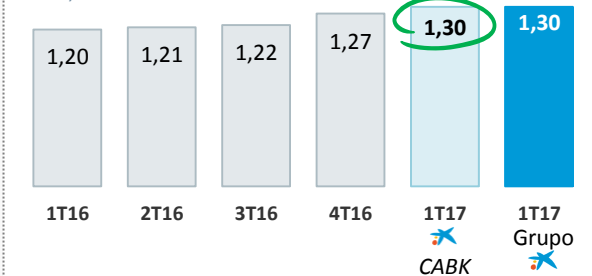
- El *back book* de la financiación mayorista afectado por las emisiones en 1T (1.500 MM€ a 10 años en cédulas hipotecarias y 1.000 MM€ a 10 años en deuda subordinada)

## Aumentan el diferencial de la clientela y el diferencial de balance (NIM)

Diferencial de la clientela, en %



NIM, en %



- El diferencial de la clientela de CABK sube 5 pbs por mejores dinámicas en el pasivo
- NIM sube 3 pbs reflejando una mejora del MI sobre un activo estable

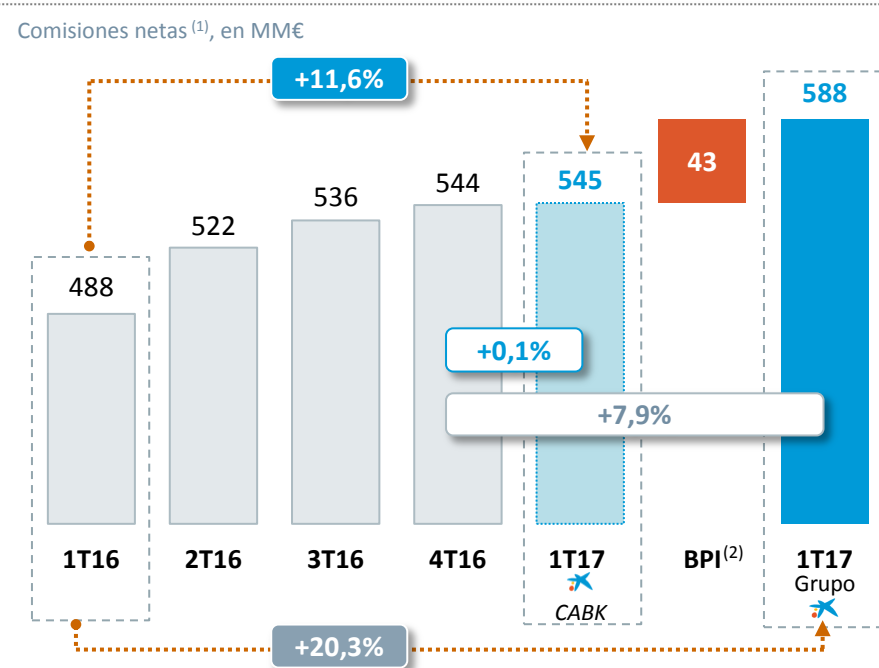
(1) La serie se ha reexpresado excluyendo la distorsión relacionada con los productos estructurados y los depósitos en moneda extranjera

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

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

# Las tendencias consolidadas en comisiones muestran una fortaleza estructural

## Comisiones en línea con 4T en un trimestre fuerte



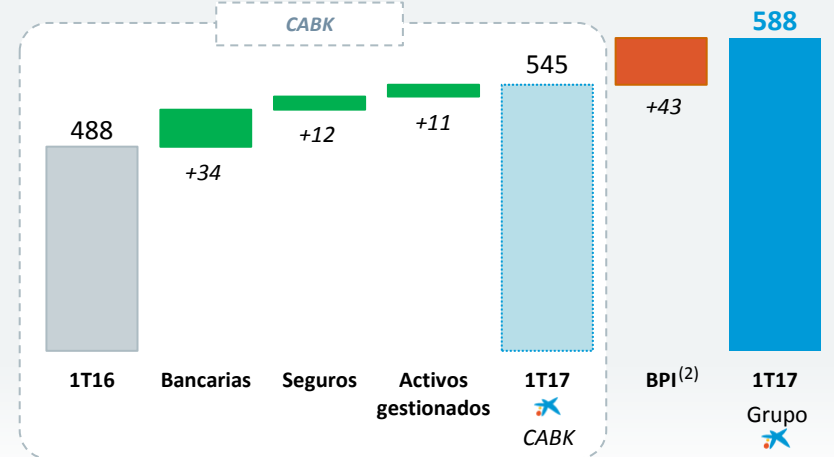
### Tendencias CABK:

- Las comisiones netas suben un 12% i.a. con cuatro trimestres consecutivos sólidos tras un 1T16 excepcionalmente bajo
- Las comisiones por gestión de activos y seguros suben un 14% i.a. impulsadas por el crecimiento en volúmenes
- La recuperación de las comisiones bancarias está apoyada por un segmento CIB volátil

## 1T17 muestra una marcada mejora vs. un débil 1T16

	1T17	% i.a.		% v.t.	
		Grupo	CABK	Grupo	CABK
Comisiones bancarias y otras	374	20,4	10,6	12,5	3,2
Fondos de inversión	110	12,9	7,3	1,2	(3,8)
Planes de pensiones	48	12,9	10,4	(4,3)	(6,4)
Comisiones de distribución de seguros	56	46,4	32,7	4,2	(5,6)

### Escalera de comisiones netas i.a., MM€



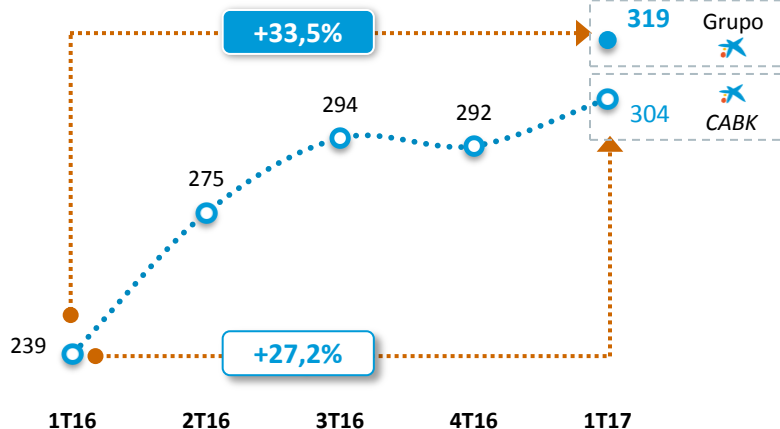
(1) Las cifras correspondientes a 1T16 fueron reexpresadas recogiendo los cambios introducidos por la Circular del BdE 5/2014 que resultó en la reclasificación de los resultados obtenidos en la compraventa de divisas que dejan de presentarse en los epígrafes Ganancias/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros y se presentan en el epígrafe Comisiones netas

(2) 1T17 incluye 2 meses de BPI

## Seguros y pensiones siguen contribuyendo significativamente a los ingresos de bancaseguros

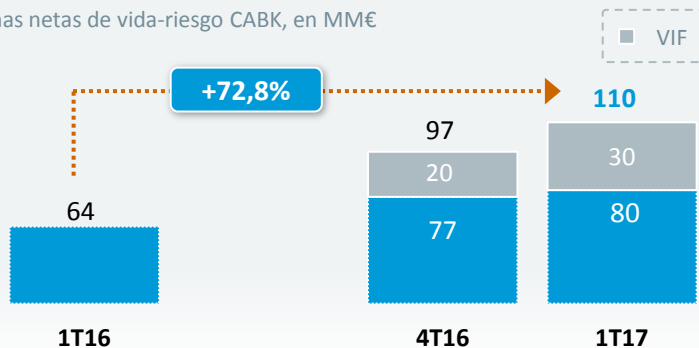
La aportación de BPI se suma al crecimiento orgánico de los ingresos

Ingresos de la actividad de seguros y pensiones<sup>(1)</sup>, en MME



La recuperación de flujos de reaseguros (*value-in-force*, VIF) aporta ingresos de seguros adicionales en 1T

Primas netas de vida-riesgo CABK, en MME



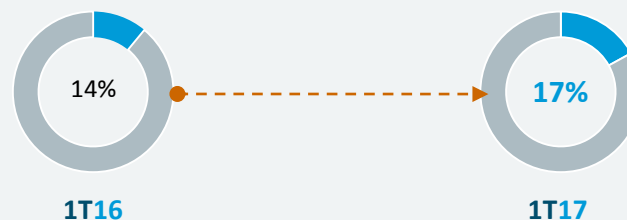
Contribución del 17% al total de ingresos de bancaseguros CABK

CABK-Bancaseguros 1T17, en MME

	CABK-Bancaseguros	Seguros y pensiones	En % bancaseguros
<b>Ingresos (excluyendo no recurrentes<sup>(1)</sup>)</b>	<b>1.840</b>	<b>304</b>	<b>17%</b>
% i.a.	+11%	+27%	+3 p.p.
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.142</b>	<b>67</b>	<b>6%</b>
% i.a.	+6%	-7%	-1 p.p.
<b>Comisiones netas</b>	<b>544</b>	<b>97</b>	<b>18%</b>
% i.a.	+11%	+20%	+1 p.p.
<b>Resultado de participadas (puesta en equivalencia)</b>	<b>44</b>	<b>30</b>	<b>68%</b>
% i.a.	+65%	+36%	-13 p.p.
<b>Ingresos y gastos de seguros</b>	<b>110</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>
% i.a.	+73%	+73%	0 p.p.

Creciente contribución a ingresos

% sobre ingresos de bancaseguros CABK<sup>(1)</sup>

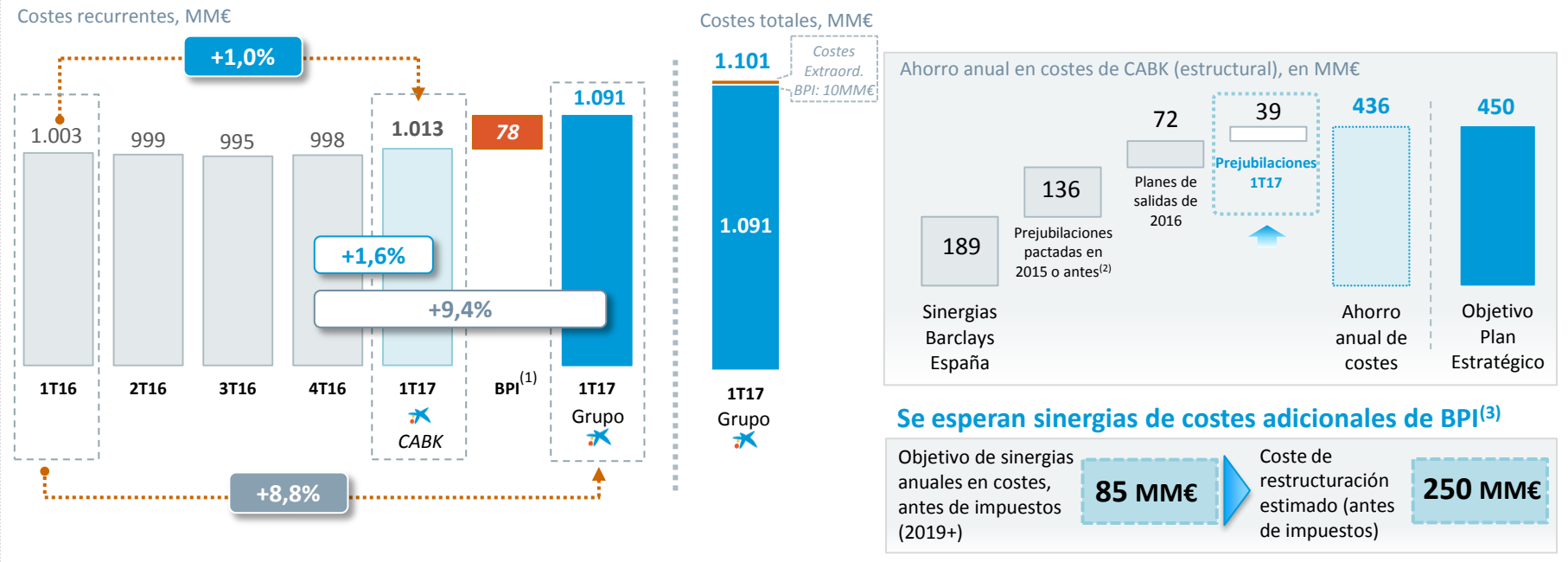


El liderazgo en estos negocios mitiga el impacto de los bajos tipos de interés

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

## La estacionalidad y la inflación salarial de 1T tenderán a mitigarse a partir de 2T

### Gastos de explotación afectados por estacionalidad e inflación salarial



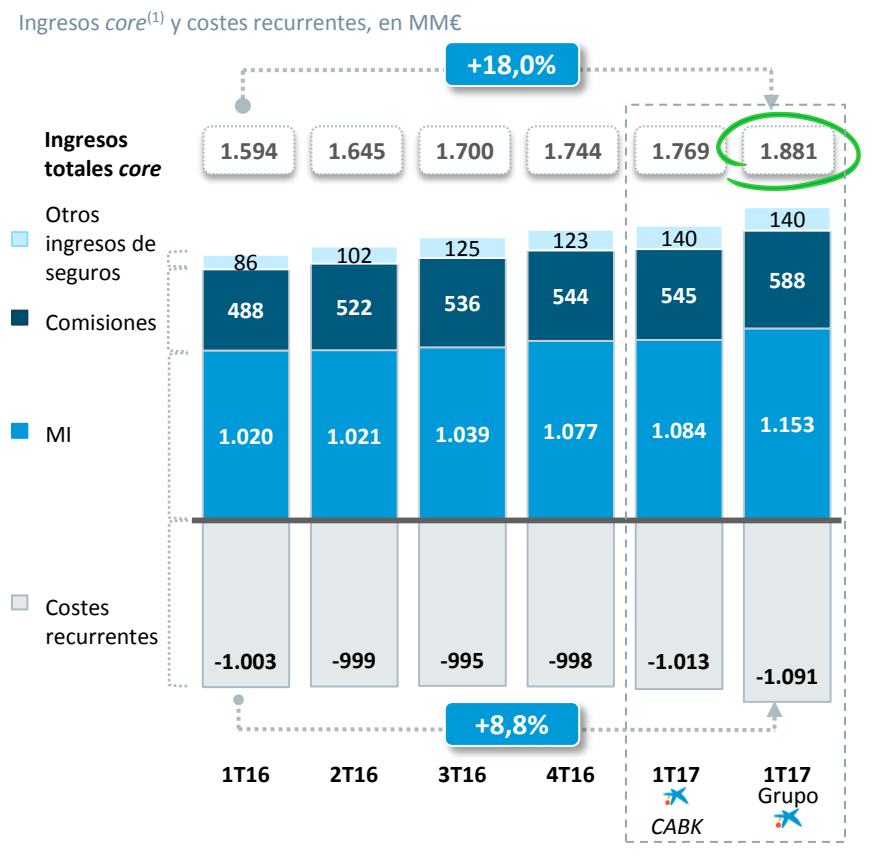
- Los gastos recurrentes aumentan un 1,0% i.a. afectados por inflación con la evolución trimestral afectada adicionalmente por la estacionalidad asociada a los IBIs
- Las salidas del plan de prejubilaciones de 1T empezaron en marzo: c.350 empleados con un coste de reestructuración de 152MM€ y un ahorro anual de 39MM€ antes de impuestos
- La ratio de eficiencia recurrente de CABK<sup>(4)</sup> se sitúa en 52,4%

### Cómodos con el *guidance* de costes de CABK de <1% para el año

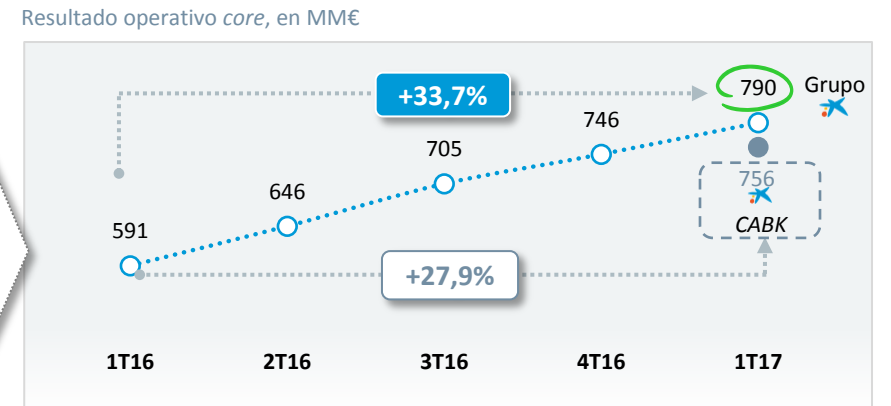
- 1T17 incluye 2 meses de BPI
- 29MM€ de ahorro restante del plan de bajas voluntarias firmado en 2013 con salidas en 2013 y 2014, 47MM€ de ahorros relacionados con las prejubilaciones acordadas en 2014 y 60MM€ del ERE 2015
- 84,5% de los mismos serían atribuibles al Grupo CaixaBank. A tener en cuenta que 10MM€ de gastos de reestructuración ya se han registrado en 1T17
- Ratio de eficiencia en base a los últimos 12 meses, excluyendo el programa de salidas voluntarias de 3T16

## La mejora sostenida de métricas operativas clave se ve reforzada por la contribución de BPI

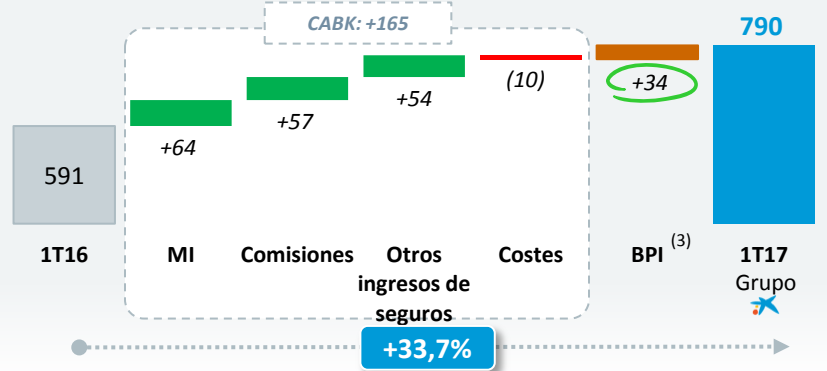
El crecimiento en ingresos *core* más que compensa la inflación de costes...



... impulsando el resultado operativo *core*<sup>(2)</sup>



Escalera de resultado operativo *core* 1T i.a., MM€



El resultado operativo *core* de CABK sube un **28%** i.a. por mayores ingresos en tanto que BPI añade 6 p.p.

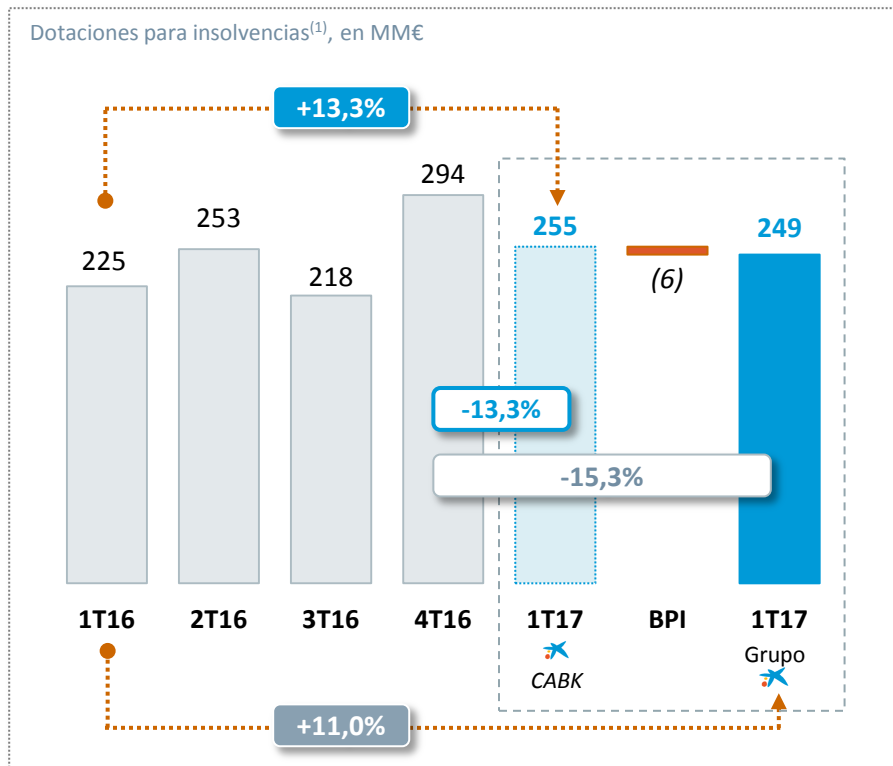
(1) Ingresos *core* incluyen: MI + Comisiones + Primas de vida riesgo + Resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas

(2) El resultado operativo *core* definido como ingresos *core* menos costes recurrentes

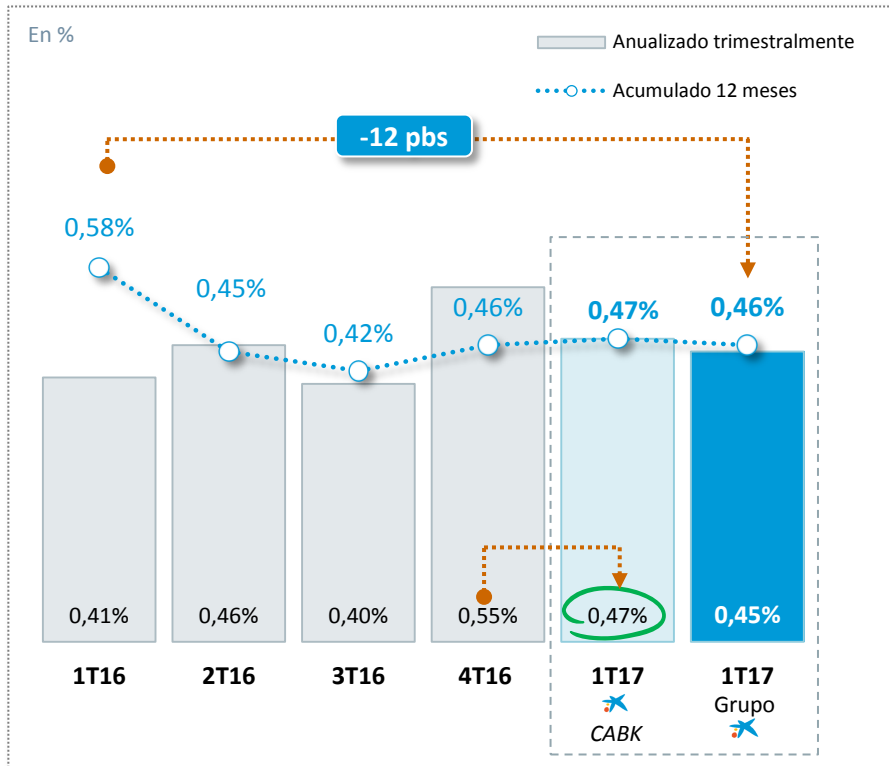
(3) 1T17 incluye 2 meses de BPI

## Dotaciones para insolvencias en 1T afectadas por deterioros singulares

### Las dotaciones para insolvencias bajan un 13% v.t.



### El coste del riesgo<sup>(2)</sup> refleja impactos singulares



- El coste del riesgo de CABK se sitúa en 0,47% y las dotaciones para insolvencias se reducen en 13,3% v.t. a pesar del impacto de dotaciones singulares
- Se reitera el *guidance* para el coste del riesgo en 2017 <40pbs para CABK
- El coste del riesgo de Grupo se sitúa en 0,46% (-12 pbs i.a.) tras los ajustes de valor razonable de la inversión crediticia de BPI que reducen el coste del riesgo esperado a c.0% en los próximos trimestres

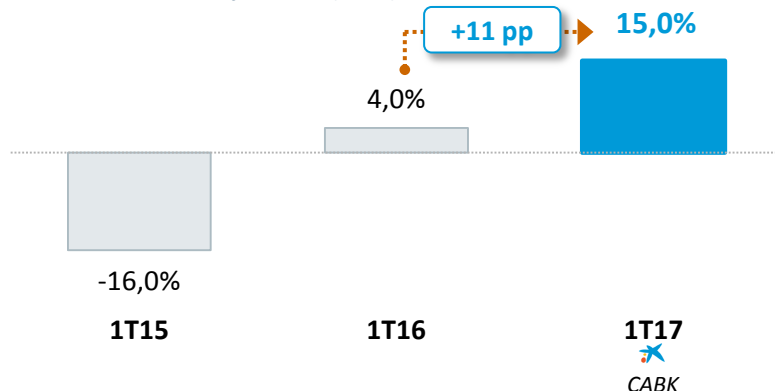
(1) Excluye liberación extraordinaria de provisiones en 4T16 relacionada con el desarrollo de modelos internos

(2) Provisiones para insolvencias sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes (saldo medios); acumulado 12 meses y anualizado trimestralmente. Serie reexpresada calculando la ratio sobre el saldo medio en vez del saldo a cierre del periodo. Excluye liberación extraordinaria de provisiones en 4T16 relacionada con el desarrollo de modelos internos

## Mayores plusvalías en ventas de adjudicados

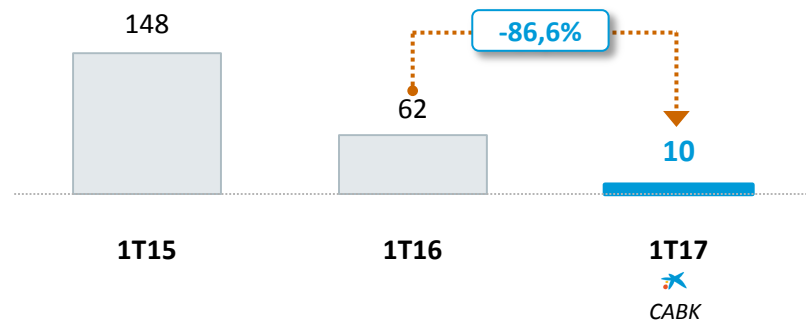
### Plusvalías de doble dígito en ventas de adjudicados...

Plusvalías en venta de adjudicados (CABK), en % de VCN<sup>(1)</sup>



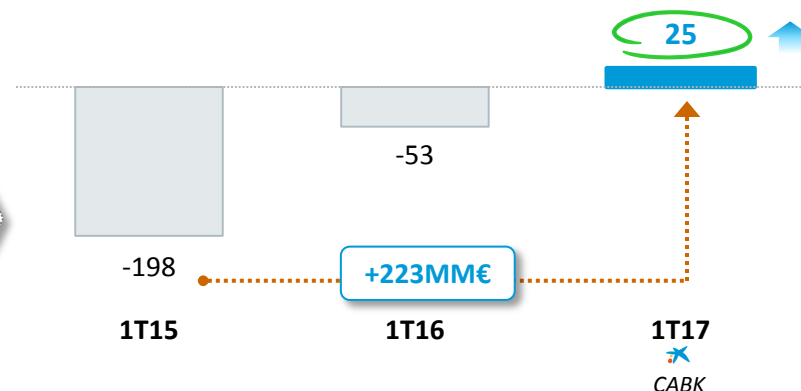
### ... mientras los saneamientos de activos inmobiliarios siguen tendiendo a la baja

Otras pérdidas de activos inmobiliarios (CABK), MM€



### ... arrojando el primer resultado neto positivo en activos inmobiliarios desde 2012

Bº/pérdidas en baja de activos y otros resultados inmobiliarios, en MM€ (CABK)<sup>(2)</sup>



Bº/pérdidas en baja de activos y otros, desglose en MM€<sup>(2)</sup>

MM€	1T17	1T16
Resultado de venta de adjudicados	35	9
Otros resultados inmobiliarios	(10)	(62)
Otros resultados no-inmobiliarios	253	(80)
<b>Bº/pérdidas en baja de activos y otros</b>	<b>278</b>	<b>(133)</b>

Inc. 256MM€ de la combinación de negocios de BPI

## Las plusvalías en adjudicados más que compensan los saneamientos de activos inmobiliarios

(1) Los resultados en ventas de adjudicados fueron reportados previamente en % sobre el precio de venta

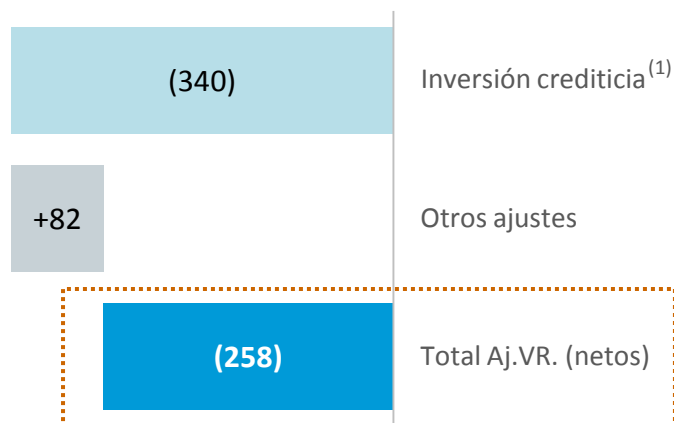
(2) Los Bº/pérdidas en baja de activos y otros de BPI son inmateriales en 1T17



## El resultado neto de la combinación de negocios de BPI es acrecitivo para la PyG del Grupo en 1T

### Ajustes de valor razonable en la combinación de negocios

En MM€, neto de impuestos



#### Asignación del Precio Pagado (PPA)

En MM€

Fondos propios de BPI (VTC) a 31 enero 2017	2.433
Ajustes de valor razonable (neto de impuestos)	(258)
<b>Fondos propios ajustados</b>	<b>2.175</b>
<b>Fondos propios ajustados atribuidos a CABK (@84.5%)</b>	<b>1.838</b>
Valor de participación 84,5% a precio de OPA	(1.396)
Ajuste de valor de la participación previa de 45,5% al precio de OPA <sup>(2)</sup>	(186)
<b>Resultado neto de la combinación de negocios</b>	<b>256</b>

### El resultado neto de la combinación de negocios será neutralizado por los impactos extraordinarios negativos esperados de BPI

En MM€, neto de impuestos

Resultado neto de la combinación de negocios

**256**

Impacto de la venta del 2% de BFA<sup>(3)</sup>

**-97**



Impacto neto de los costes de reestructuración<sup>(4)</sup>

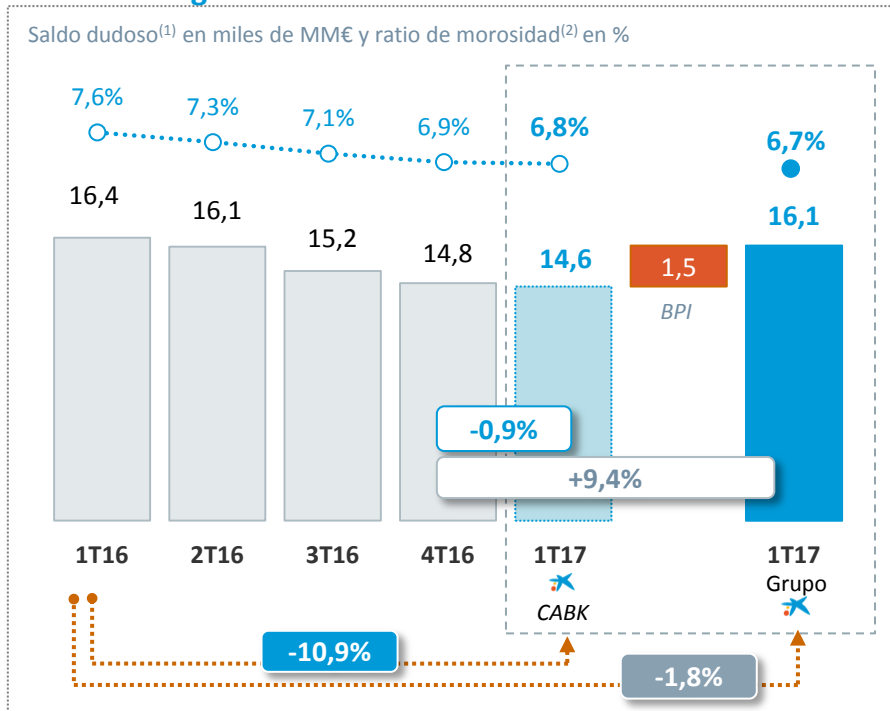
**-155**

### El grueso de los costes de reestructuración todavía no se ha registrado

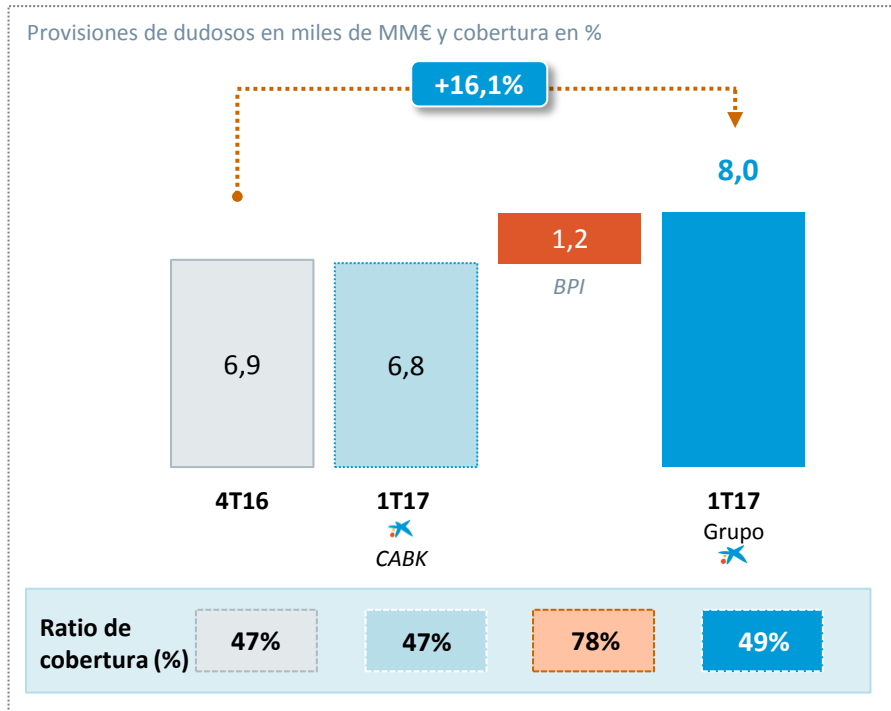
- (1) Incluyendo créditos y riesgos contingentes
- (2) Participación del 45,5% en BPI a precio de OPA menos el coste consolidado de la participación antes de la OPA
- (3) 45,5% de la pérdida de -212MM€ debida principalmente al reciclaje de FX AOCI (diferencias de cambio acumuladas en otros ingresos) registrada por BPI en enero de 2017
- (4) Costes de reestructuración estimados en 250MM€ brutos por el 84,5% atribuible a Grupo CABK, netos de impuestos. 10 MM€ ya se han registrado en 1T17

## Continúa la reducción de la morosidad aunque a menor ritmo por insolvencias singulares

### Los activos dudosos siguen reduciéndose a pesar de entradas singulares



### Mayores provisiones y cobertura post BPI



#### CABK:

- El saldo dudoso disminuye un 0,9% v.t./10,9% i.a. y la ratio de morosidad de promotor sigue a la baja
- La ratio de morosidad se sitúa en el 6,8%, -10pbs en v.t./-75 pbs i.a. a pesar de entradas por insolvencias singulares
- El saldo total de activos problemáticos baja un 0,7% v.t. con cobertura estable en el 53%

#### Grupo:

- BPI aporta 1,5 miles de MM€ de dudosos al Grupo y reduce la ratio de morosidad del Grupo al 6,7%
- La cobertura de dudosos del Grupo aumenta hasta el 49% (vs. 47% en 4T16) post adquisición de BPI

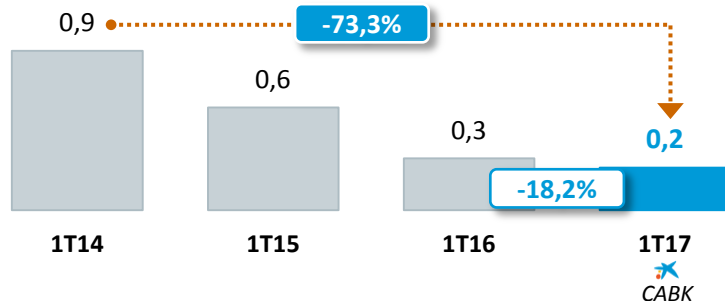
(1) Incluyendo avales dudosos (679MM€ en 1T17, incluyendo BPI)

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

## Reducción sostenida de las entradas en adjudicados

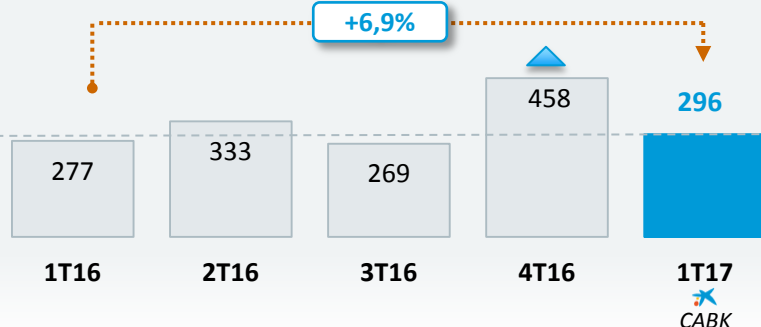
### Las entradas siguen tendiendo a la baja ...

Entradas (netas de provisiones) en cartera de adjudicados, en miles de MME (CABK)



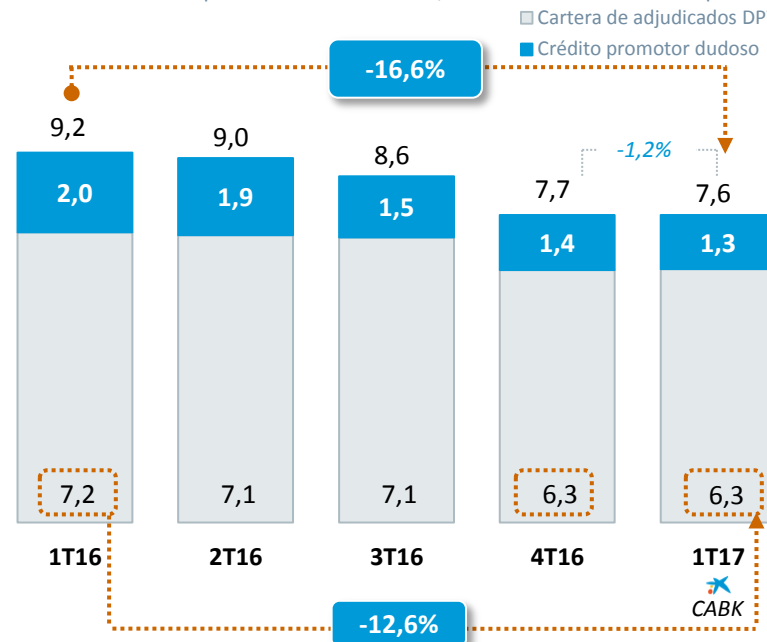
### ... con ventas elevadas pero estacionales

Ventas de cartera de adjudicados, en MME (CABK)



### Estabilidad de la exposición inmobiliaria problemática neta

Exposición inmobiliaria problemática de CABK<sup>(1)</sup>, en miles de MME neta de provisiones



Ratio de cobertura de activos adjudicados, %

59%

Ratio de cobertura con provisiones contables

50%

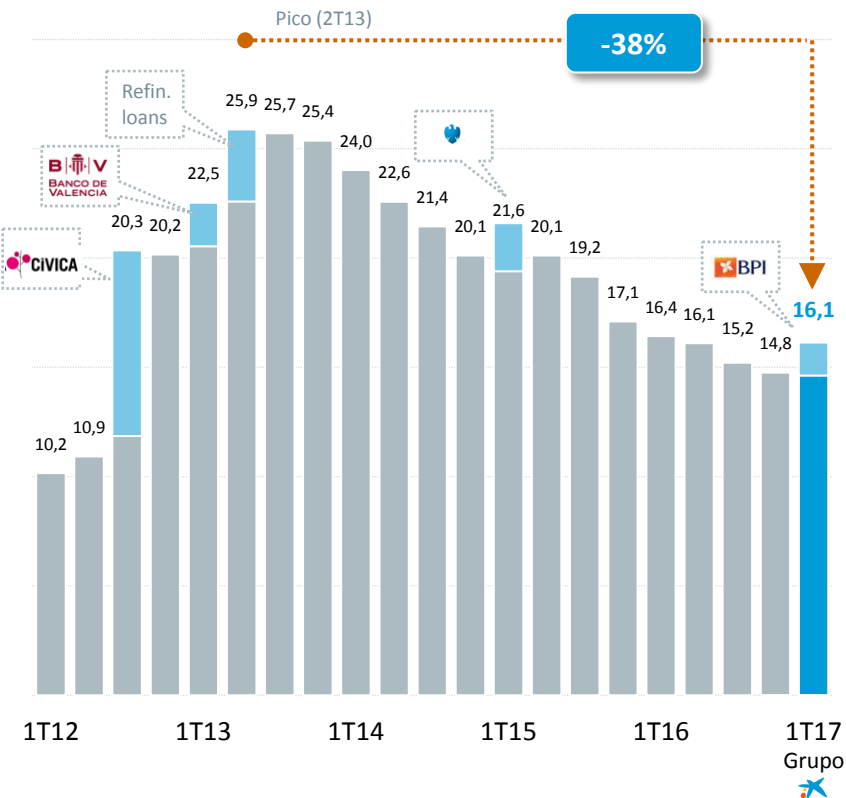
**La mejora de los fundamentales inmobiliarios y la elevada cobertura apoyan la reducción gradual de la cartera de adjudicados**

(1) Cartera de adjudicados disponibles para la venta neta de provisiones más crédito dudoso a promotores inmobiliarios neto de provisiones específicas. Esta serie fue reexpresada para excluir los créditos subestándar a promotores. La cartera de adjudicados disponibles para venta de BPI asciende a 74MME

# Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

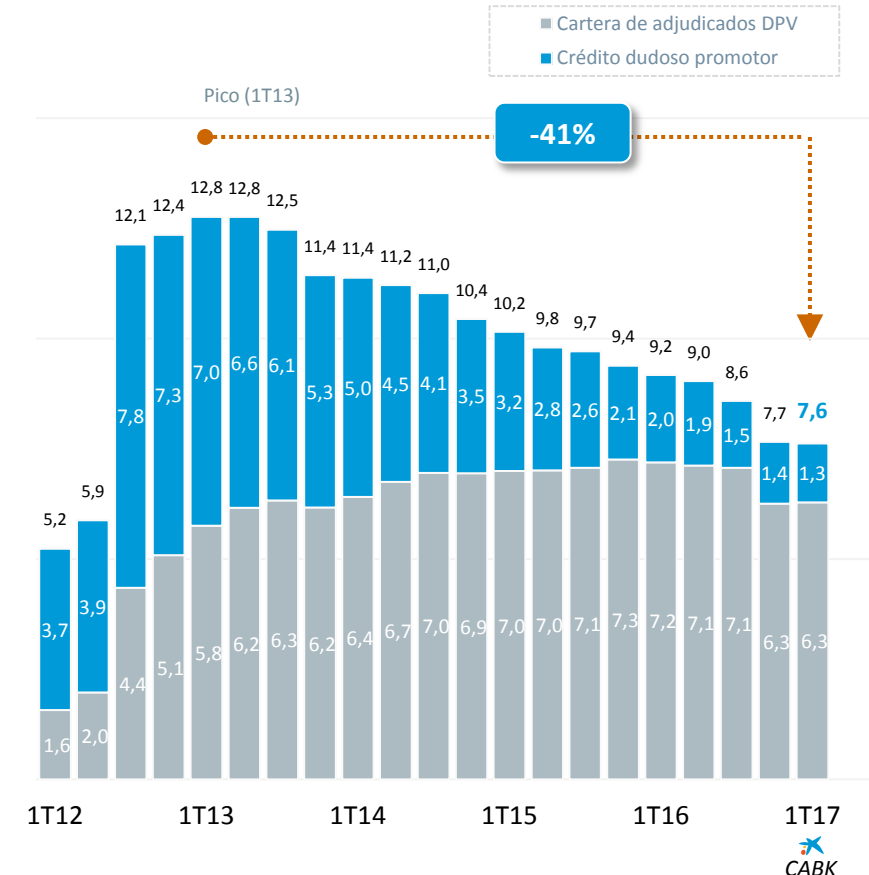
## El saldo dudoso continúa su senda decreciente

Saldo dudoso<sup>(1)</sup>, en miles de MM€



## Activos problemáticos netos<sup>(2)</sup>

En miles de MM€, neto de provisiones



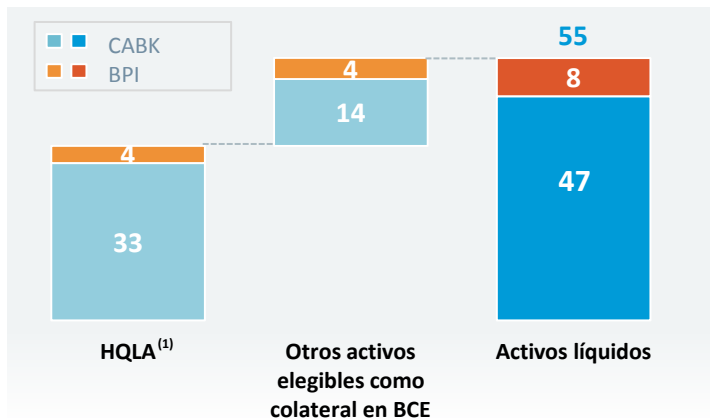
(1) Incluyendo avales dudosos

(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

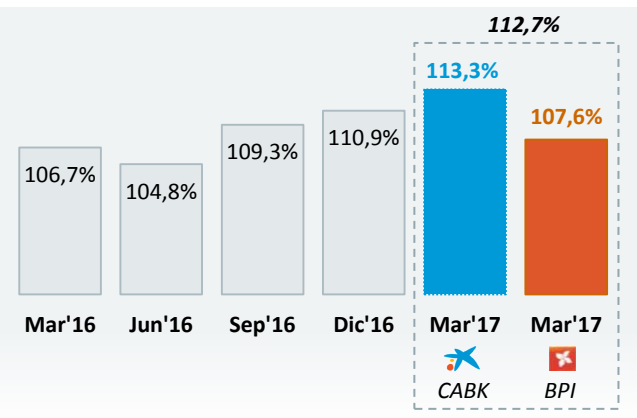
## La holgada liquidez sigue siendo un sello distintivo post BPI

### Holgadas métricas de liquidez

Activos líquidos, en miles de MM€, 31 de marzo de 2017

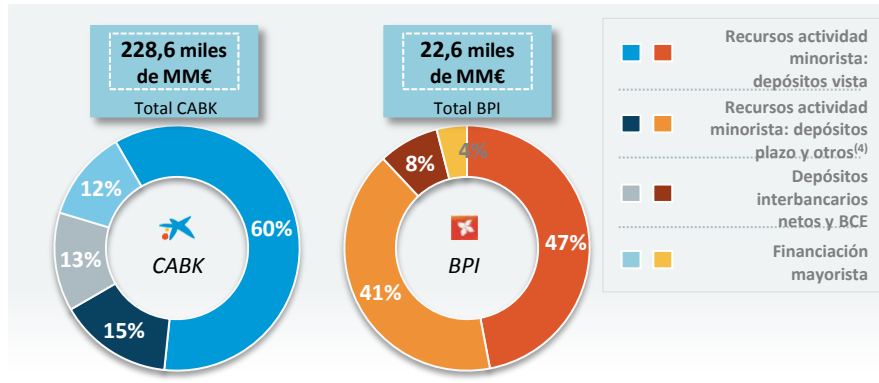


Ratio LtD, %

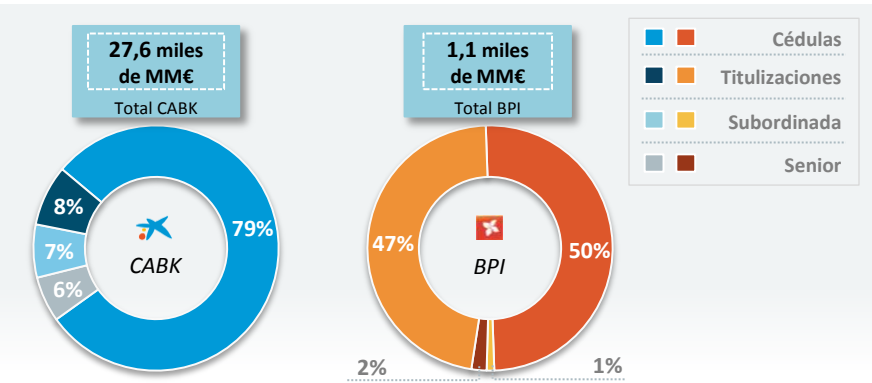


### Estructura financiera estable

Estructura de financiación<sup>(3)</sup>, % del total a 31 de marzo de 2017



Financiación mayorista<sup>(3)(5)</sup> por categoría, 31 de marzo de 2017

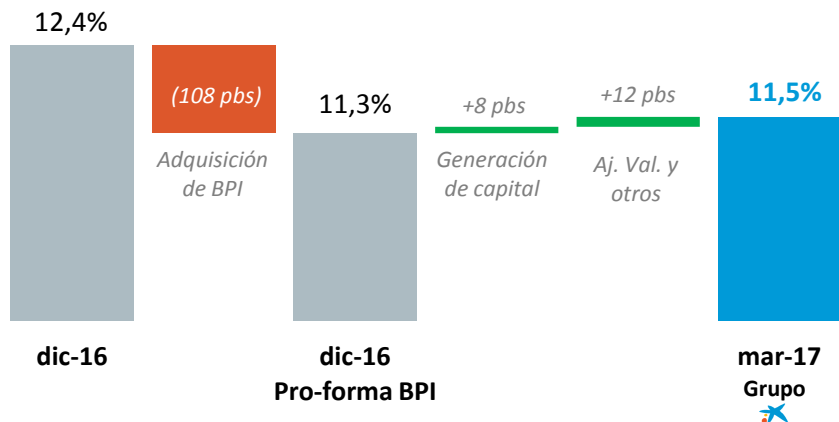


- (1) Activos líquidos de alta calidad
- (2) Incluye 2 mil MM€ de BPI. Todo TLTRO2 excepto 637 MM€ en TLTRO 1 de BPI
- (3) Excluyendo 300 MM€ en deuda subordinada emitida por BPI en 1T que fue totalmente suscrita por CABK
- (4) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos minoristas
- (5) Incluye titulaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas

## La ratio CET1 FL del Grupo se mantiene dentro del rango objetivo tras la adquisición de BPI

### Evolución de la ratio CET1 FL

Grupo CaixaBank<sup>(1)</sup>, en %, i.a.



En miles de MM€

<b>CET1</b>	16,6	17,0	17,6
<b>APRs</b>	134,4	150,7	152,9

### Ratios de capital

Grupo CaixaBank, en % a 31 de marzo de 2017

	Regulatorio	Fully loaded
<b>CET1</b>	11,9%	11,5%
<b>Capital Total<sup>(3)</sup></b>	15,5%	15,1%
<b>Ratio de apalancamiento</b>	5,6%	5,4%

**1.000  
MM€**

**Deuda subordinada** → Incremento de Tier 2 y Capital Total<sup>(3)</sup>

- El consumo de capital de la adquisición de BPI resulta menor de lo estimado (116 pbs por 84,5%)<sup>(2)</sup>
- Generación de capital afectada por extraordinarios (prejubilaciones, SAREB y provisiones singulares de crédito) y la evolución de TEF
- Capital Total<sup>(3)</sup> reforzado por la emisión de 1.000 MM€ de deuda subordinada en febrero 2017
- VTC tangible por acción aumenta 11 céntimos hasta los 3,37 €

(1) La ratio CET1 FL de BPI a 31 de marzo de 2017 fue 10,8% con Capital Total FL en 12,6%

(2) Según indicado en el hecho relevante del 8 de febrero de 2017 referente a la culminación de la OPA

(3) Tier 2 incluye 1.000 MM€ de títulos emitidos el 7 de febrero de 2017. Con posterioridad a la emisión, se obtuvo la autorización regulatoria para incluir la en la información oficial (COREP)

## 1T 2017: principales conclusiones

- 1** Tendencia al alza del resultado operativo *core* apalancada en el crecimiento de los ingresos de alta calidad
- 2** Mayores márgenes con mejor dinámica en volúmenes y cuotas de mercado
- 3** Primer trimestre desde 2012 con resultado neto<sup>(1)</sup> positivo de la cartera de adjudicados
- 4** Se mantiene la solidez de las métricas de balance
- 5** Finalizada con éxito la adquisición de BPI





 ***Mejora de la rentabilidad con resultados de mayor calidad***

(1) Plusvalías netas de saneamientos inmobiliarios

[Anexo]



## Rating de crédito de CaixaBank

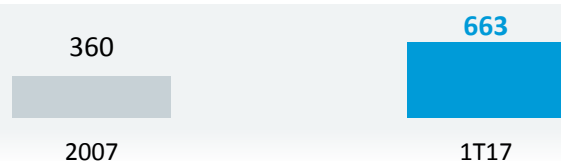
	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva	Rating del programa de cédulas hipotecarias
 (1)	Baa2	P-2	estable	Aa2 (5)
 (2)	BBB	A-2	positiva	A+ (6)
 (3)	BBB	F2	positiva	-
 (4)	A (low)	R-1 (low)	estable	AA (high) (7)

- (1) A 10/05/17
- (2) A 09/02/17
- (3) A 07/04/17
- (4) A 16/03/17
- (5) A 18/06/15
- (6) A 20/04/17
- (7) A 20/01/17

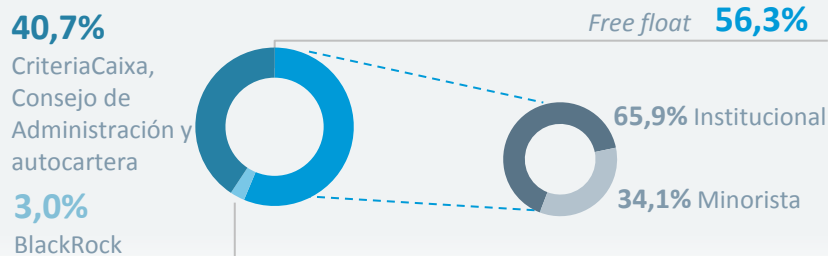
## La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

### Incremento del free float con base accionarial diversificada

Número de accionistas, en miles

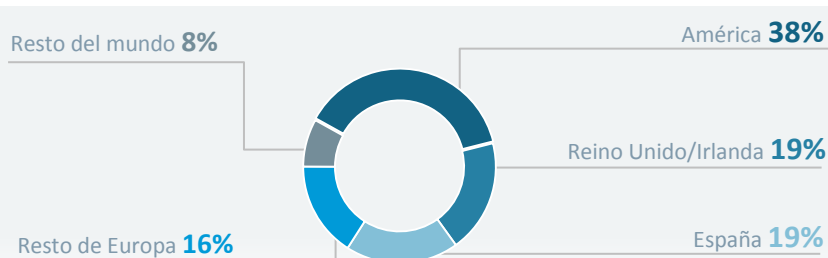


Capital social por grupo<sup>(1)</sup>, en % del capital a 31 de marzo de 2017

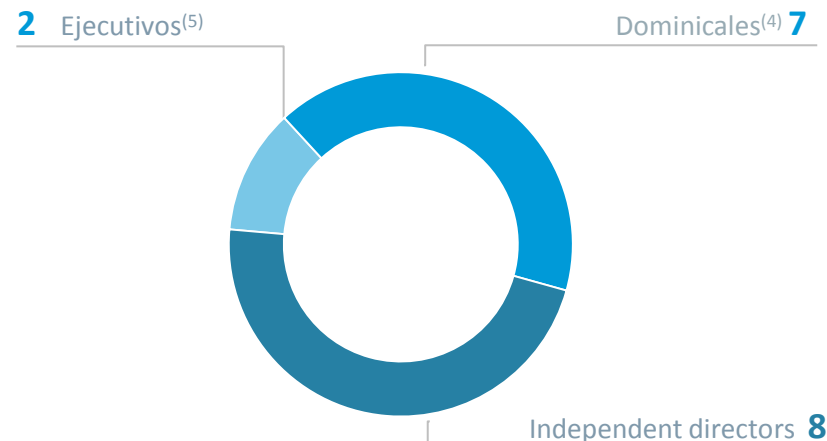


Distribución geográfica de inversores institucionales<sup>(2)</sup>

% del total de acciones propiedad de los inversores institucionales, Dic-2016



### Composición del Consejo de Administración<sup>(3)</sup>



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

(1) El libro de registro presenta un exceso de aproximadamente 67 millones de acciones netas, que asumimos que corresponde al grupo de institucionales internacionales

(2) El porcentaje está calculado sobre el *free float* institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por CMI2i

(3) A 31 de mayo de 2017. No se incluye la posición vacante

(4) Incluye 1 consejero de Fundación Bancaria Caja Navarra, Fundación Cajazol, Fundación Caja Canarias y Fundación Caja de Burgos y 1 consejero designado por Mutua Madrileña. El total de consejeros dominicales incluyendo al ejecutivo designado por Fundación Bancaria "la Caixa" es de 8

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

# Balance y cuenta de resultados

## Balance

En millones de euros	Grupo	
	31.03.17	31.12.16
Efectivo, saldos en efectivo en Bancos Centrales y otros depósitos a la vista	6.055	13.260
Activos financieros mantenidos para negociar	13.311	11.668
Activos financieros disponibles para la venta	68.398	65.077
Préstamos y partidas a cobrar	229.109	207.641
Préstamos y anticipos a Bancos Centrales y Entidades de Crédito	6.496	6.742
Préstamos y anticipos a la clientela	219.667	200.338
Valores representativos de deuda	2.946	561
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	8.320	8.306
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	6.359	6.421
Activos tangibles	6.531	6.437
Activos intangibles	3.837	3.687
Activos no corrientes en venta	6.568	6.405
Resto activos	21.779	19.025
<b>Total activo</b>	<b>370.267</b>	<b>347.927</b>
<b>Pasivo</b>	<b>345.488</b>	<b>324.371</b>
Pasivos financieros mantenidos para negociar	10.342	10.292
Pasivos financieros a coste amortizado	268.498	254.093
Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito	40.323	36.345
Depósitos de la clientela	196.961	187.167
Valores representativos de deuda emitidos	27.385	27.708
Otros pasivos financieros	3.829	2.873
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	5.189	4.119
Pasivos amparados por contratos de seguros o reaseguro	48.676	45.804
Provisiones	5.104	4.730
Resto pasivos	12.868	9.452
<b>Patrimonio neto</b>	<b>24.779</b>	<b>23.556</b>
Fondos propios	23.833	23.400
<i>del que: Resultado atribuido al Grupo</i>	403	1.047
Intereses minoritarios	383	29
Ajustes por valoración y otros	563	127
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>370.267</b>	<b>347.927</b>

## Cuenta de resultados

En millones de euros	Grupo			CABK		BPI
	1T17	1T16	Var. en %	1T17	Var. en %	1T17
Ingresos por intereses	1.711	1.699	0,7	1.640	(3,5)	71
Gastos por intereses	(558)	(679)	(17,8)	(556)	(18,1)	(2)
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.153</b>	<b>1.020</b>	<b>13,1</b>	<b>1.084</b>	<b>6,3</b>	<b>69</b>
Ingresos por dividendos	8	5	61,6	8	60,1	
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	85	132	(35,8)	46	(65,0)	39
Comisiones netas	588	488	20,3	545	11,6	43
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	43	268	(83,7)	38	(85,9)	5
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	110	64	72,8	110	72,8	
Otros ingresos y gastos de explotación	(94)	(55)	72,7	(95)	73,1	1
<b>Margen bruto</b>	<b>1.893</b>	<b>1.922</b>	<b>(1,5)</b>	<b>1.736</b>	<b>(9,7)</b>	<b>157</b>
Gastos de administración y amortización recurrentes	(1.091)	(1.003)	8,8	(1.013)	1,0	(78)
Gastos extraordinarios	(10)					(10)
<b>Margen de explotación</b>	<b>792</b>	<b>919</b>	<b>(13,8)</b>	<b>723</b>	<b>(21,3)</b>	<b>69</b>
<b>Margen de explotación sin gastos extraordinarios</b>	<b>802</b>	<b>919</b>	<b>(12,7)</b>	<b>723</b>		<b>79</b>
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(249)	(225)	11,0	(255)	13,3	6
Otras dotaciones a provisiones	(370)	(185)	99,8	(369)	99,6	(1)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	278	(133)		278		
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>451</b>	<b>376</b>	<b>19,7</b>	<b>377</b>	<b>0,1</b>	<b>74</b>
Impuesto sobre Sociedades	(36)	(101)	(64,6)	(22)	(78,8)	(14)
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>415</b>	<b>275</b>	<b>50,9</b>	<b>355</b>	<b>29,3</b>	<b>60</b>
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	12	2		2		10
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>403</b>	<b>273</b>	<b>47,9</b>	<b>353</b>	<b>29,5</b>	<b>50</b>

## Relación con Inversores

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



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

