



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Noviembre 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.

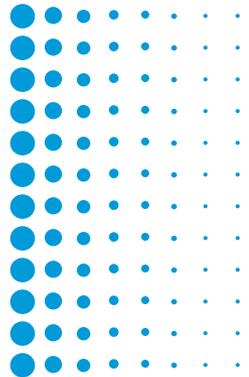
De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento (“MAR”, también conocidas por sus siglas en inglés como APMs, Alternative Performance Measures) definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (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. 11
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 26
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 33
5.	Actualidad en actividad y resultados: 3T17	p. 36
	<i>Anexo</i>	<i>p. 61</i>



CaixaBank [Principales datos]

Datos clave⁽¹⁾

Septiembre 2017

Balance consolidado (miles de MM€)	379,1	Líder en banca minorista en España
Créditos a clientes (miles de MM€)	225,2	
Recursos de clientes (miles de MM€)	350,0	
Clientes (MM), 26,7% de cuota de mercado ⁽²⁾	15,8	

Capitalización (miles de MM€) ⁽³⁾	25,3	Sólidas métricas de balance
Beneficio atribuido de 9M17 (MM€)	1.488	
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	11,7%/15,8%	
Ratings a largo plazo ⁽⁴⁾	Baa2/BBB/BBB/A (low)	

Empleados	37.304	Plataforma omni-canal única
Oficinas (#) ⁽⁵⁾	5.397	
Cajeros automáticos (#) ⁽⁶⁾	9.403	
Clientes activos internet/móvil ⁽⁷⁾ (MM)	5,6/4,1	

(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 2017, % 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 30 de septiembre de 2017

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

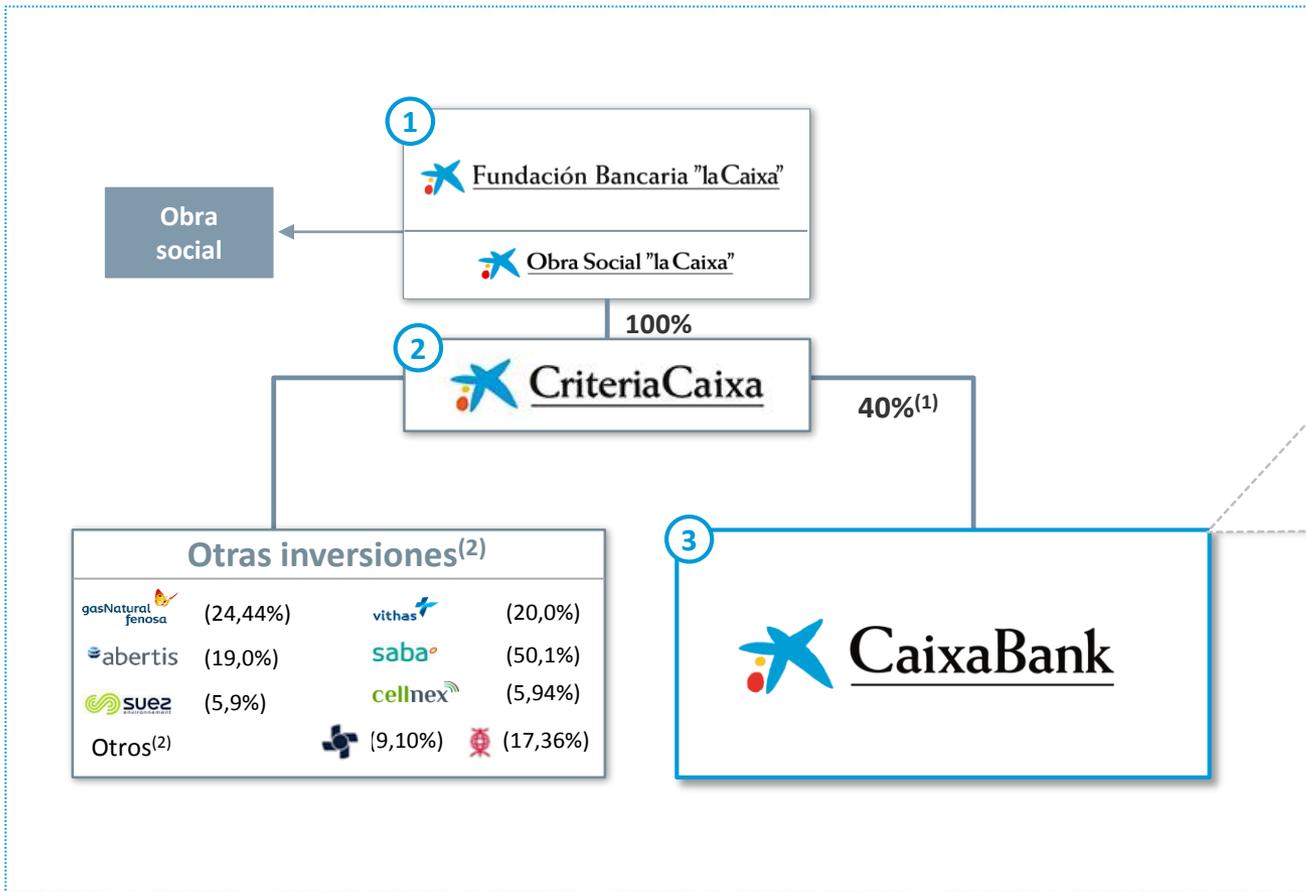
(5) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.697 son oficinas retail en España

(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⁽³⁾ se incrementa del 45,5% al 84,5%

Participadas minoritarias⁽⁴⁾

(9,92%)	(9,64%)	(5,00%)
---------	---------	---------

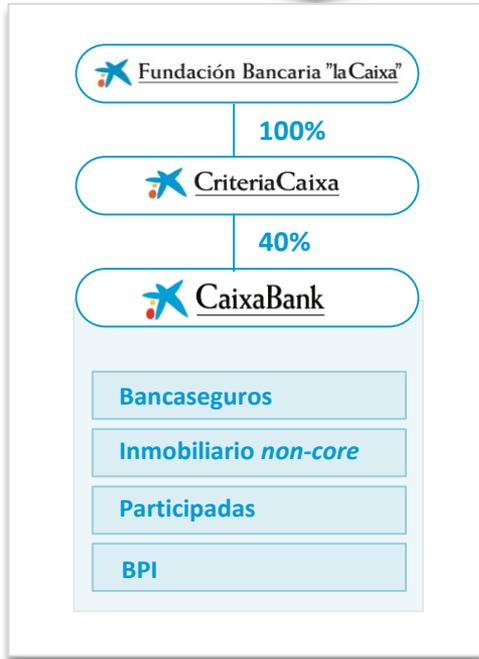
Actividad relativa a inmobiliario

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 30 de junio de 2017 es del 40,65% en BFA y del 25,35% en BCI

La restructuración del Grupo "la Caixa" se ha completado

De una caja de ahorros no cotizada a 3 instituciones con diferentes misiones y órganos de gobierno

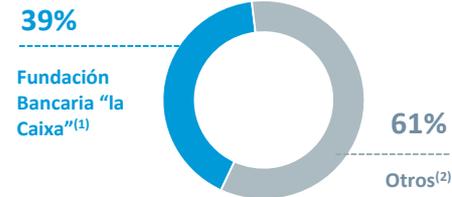


Proceso de desconsolidación reconocido por el BCE

- ▶ Reducción de la participación de CRI: 40% (vs. 81,5% en jun-2011)
- ▶ Reducción de préstamos a CRI: 0,3 miles de MM€ (-92% vs jun-2011)

- ▶ La Fundación no controla el Consejo
 - Consejero Independiente Coordinador
 - Presidente no ejecutivo
 - Separación clara de funciones
 - Mejores prácticas de gobierno corporativo

Composición del Consejo de Administración de CaixaBank, %



(1) Incluye 6 consejeros dominicales representando a la Fundación Bancaria "la Caixa" y 1 miembro del consejo propuesto por las fundaciones bancarias que constituían Banca Cívica
 (2) Incluye 9 consejeros independientes, 1 consejero dominical propuesto por Mutua Madrileña y el CEO

Institución insignia en banca minorista en España

Líder en banca minorista en España



- ▶ **Banco principal** para el 26,7% de los españoles y **líder en banca móvil y online** en España
- ▶ **15,8 MM de clientes**; 13,8 MM en España
- ▶ **5.397 oficinas⁽¹⁾; 9.403 cajeros⁽²⁾**: plataforma multicanal de primera línea
- ▶ **Marca altamente reconocida**: en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **25,3 mil MM€ de capitalización bursátil⁽³⁾**. Cotizado desde el 1 de julio de 2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia**: CET1 B3 FL del 11,7%; *phase-in* del 12,7%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad**: 50%
- ▶ **Holgada liquidez**: 71,6 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 107,0%

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) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.697 son oficinas retail en España

(2) Número de cajeros en España

(3) 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 2017

Reconocimiento como el banco minorista líder en España

Reputación de marca *premium*

Mejor Banco de España 2017. Mejor banca privada en España 2015, 2016, 2017

Euromoney



Mejor banca privada de Europa en servicio al cliente en 2017. Banco del Año en España 2016

The Banker



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)*



Dow Jones Sustainability Index *La entidad ha obtenido 87 puntos, resultado que lo consolida como uno de los mejores bancos del mundo en responsabilidad corporativa*



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 del 2017: Inteligencia Artificial. Mejor Proyecto Tecnológico Global 2016

The Banker



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

Global Finance



Innovador Global 2016

Efma y Accenture



Innovación en Pagos y Innovación disruptiva en banca 2016

Bai



**Banco minorista europeo del año 2017
Mejor Banco del mundo en innovación en 2016**

Retail Banker



Model Bank of the Year

Celent



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)



Actualizado 27 de octubre de 2017

Principales datos

Posición competitiva

Estrategia

Int'l e Inversiones

Actividad y resultados

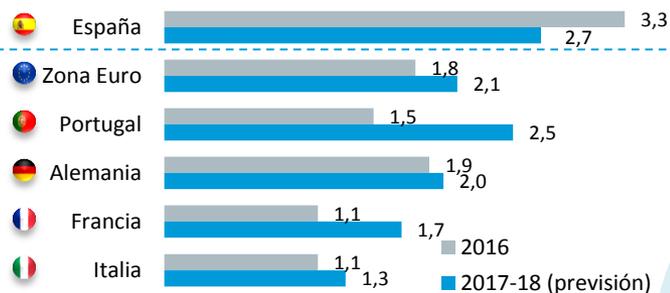
Anexo

Bien posicionados para rendimiento de la economía española

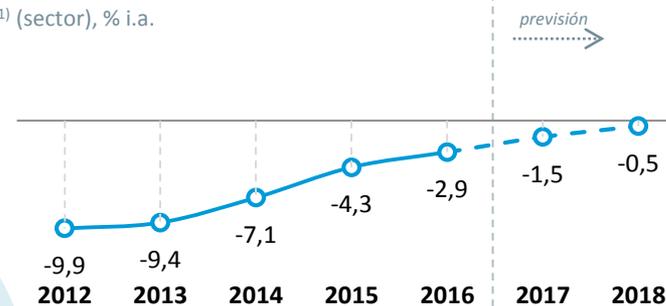
La recuperación económica en España sigue siendo fuerte...

... con la ayuda del sector bancario

Crecimiento del PIB, % i.a.

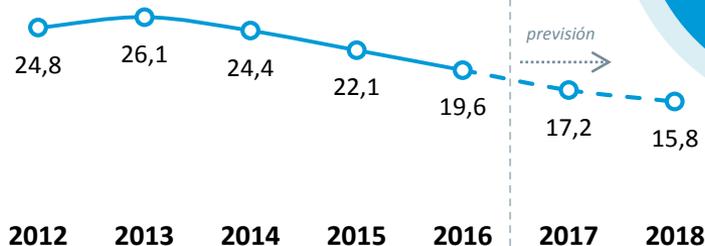


Créditos⁽¹⁾ (sector), % i.a.



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

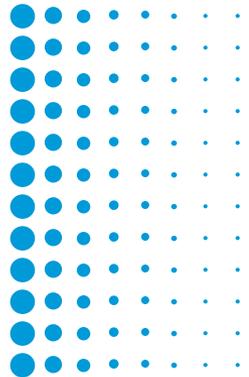
Precio de la vivienda (valor nominal) % i.a.



- ▶ **La actividad económica sigue creciendo a un buen ritmo:** el PIB creció un +0,8% v.t. en 3T17 (3,1% i.a.), 0,1 pp por debajo del crecimiento observado en 2T17. Esperamos que el PIB anual de 2017 crezca por tercer año consecutivo por encima del 3%.
- ▶ **Las dinámicas macro apoyan el crecimiento de volúmenes y la mejora de la calidad crediticia:** la nueva producción de crédito a particulares es robusta y empieza a recuperarse para empresas (sobre todo PYMEs), 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 31 de octubre de 2017



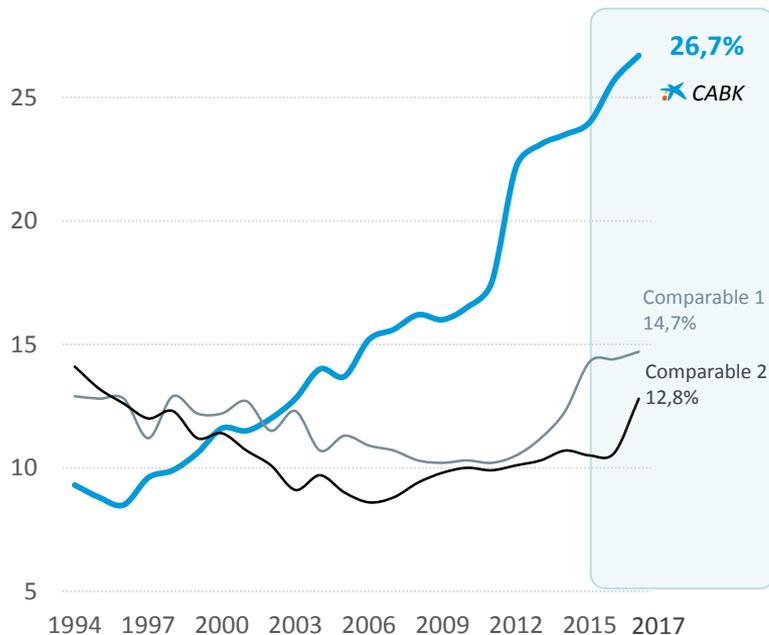
Posición [Competitiva]

El "banco elegido" por los clientes particulares en España

Cuota similar a los dos inmediatos competidores juntos...

... y creciendo orgánicamente más que la competencia

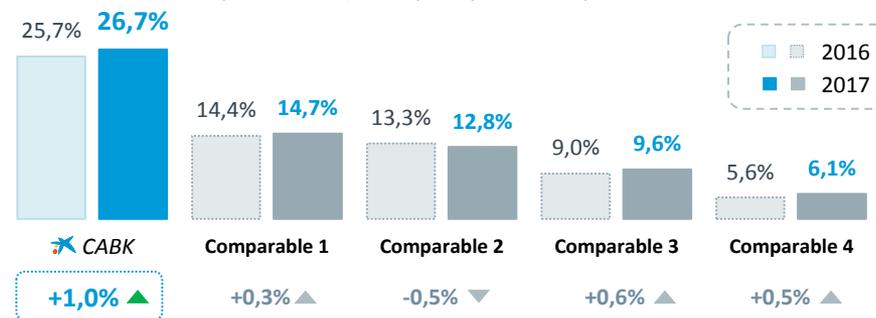
Penetración en clientes particulares en España (banco principal)⁽¹⁾, %



13,8 MM de clientes ⁽²⁾

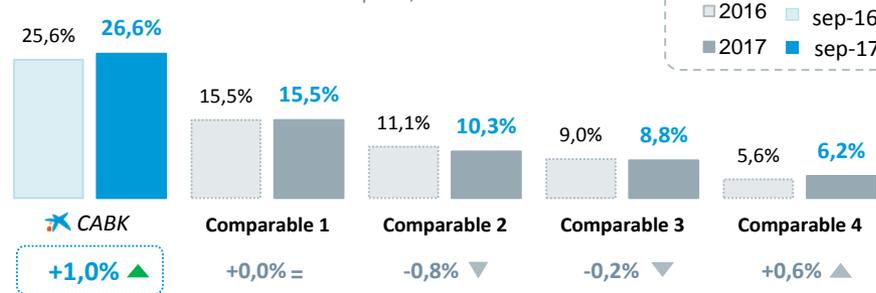
El crecimiento orgánico refleja la fortaleza de la franquicia y la propuesta de valor

Penetración en clientes particulares (banco principal)⁽³⁾ en España, %



Liderazgo creciente en captación de los flujos de ingresos de clientes

Cuota de mercado en nóminas ⁽⁴⁾ en España, %



El liderazgo en captación de flujos de ingresos es clave para generar mayor valor de la relación

(1) Clientes particulares en España con 18 años o más. El grupo de comparables incluye: Banco Santander (incluyendo Banco Popular), BBVA. Fuente: FRS Inmark 2017

(2) En España

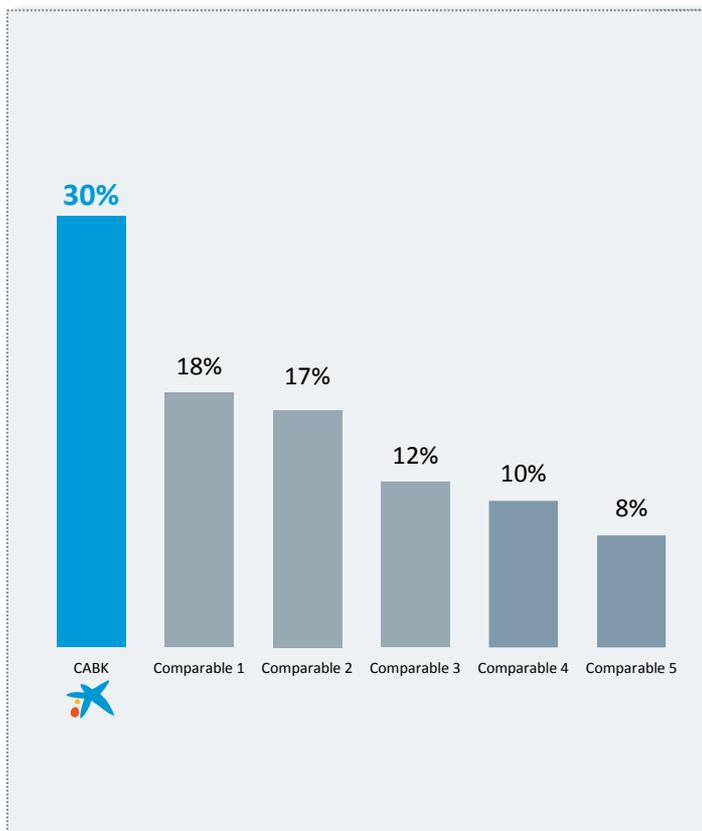
(3) Clientes particulares en España con 18 años o más. El grupo de comparables incluye Banco Sabadell, Banco Santander + Popular (Pro-forma en 2016), Bankia, BBVA. Fuente: FRS Inmark 2017

(4) El grupo de comparables incluye Banco Sabadell, Banco Santander (sin Popular), Bankia, BBVA. Fuente cuota de nóminas: CaixaBank, Seguridad Social (julio 2017); comparables: FRS Inmark 2017

Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

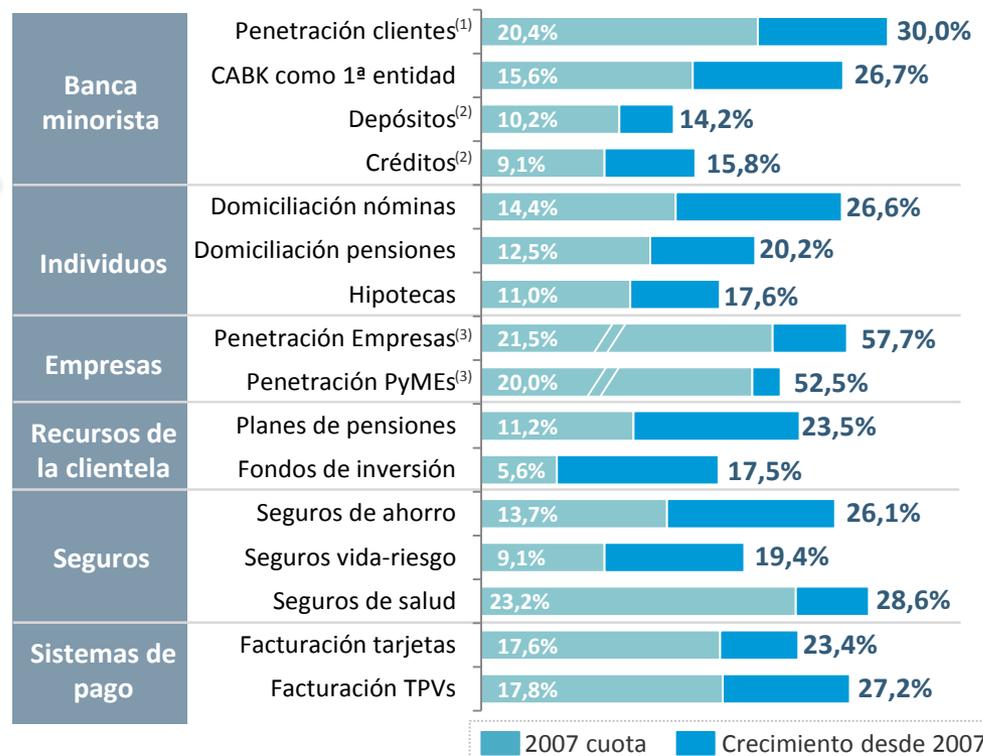
La entidad líder en banca minorista en España

Penetración clientes particulares⁽¹⁾ 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, Cajas Rurales, Sabadell, Santander (con Banco Popular)

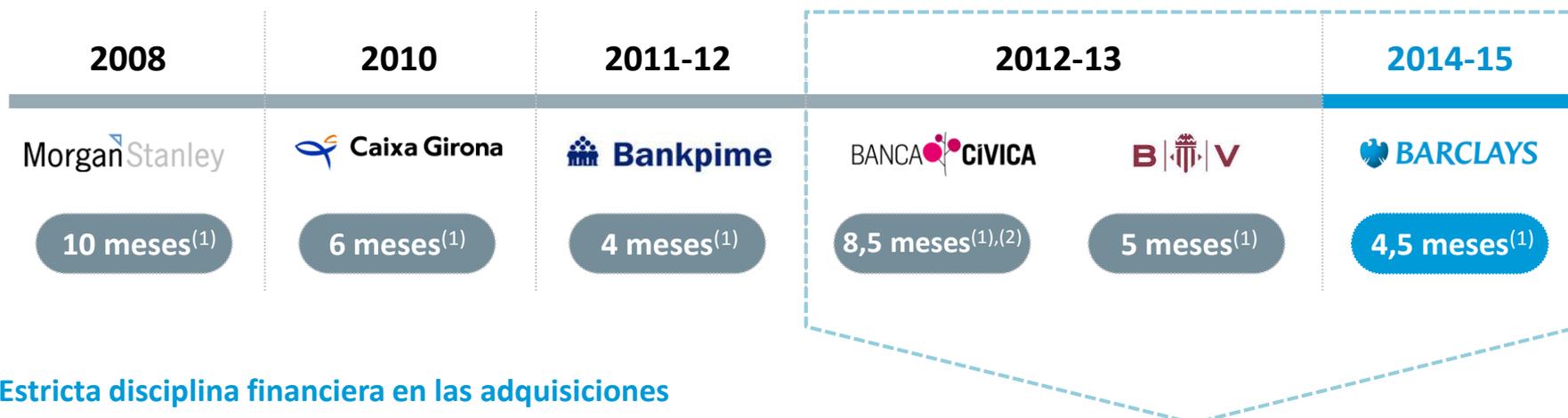
(2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España

(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 2016; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Para empresas que facturan 1-100MM€, la cuota de penetración en 2016 era de un 48,0% según la encuesta de FRS Inmark 2016

Últimos datos disponibles a 23 de octubre de 2017. Fuentes: FRS Inmark 2017, 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

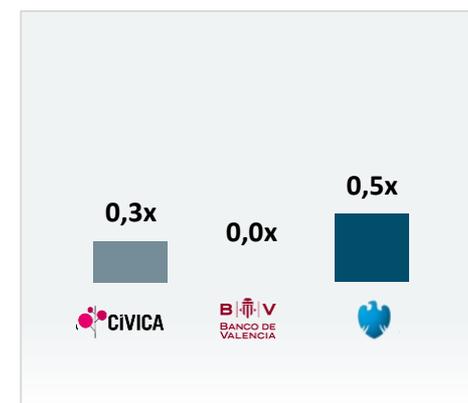


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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%	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

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros



Dimensión y capilaridad

Proximidad/
conocimiento del
cliente

13,8 MM clientes (España)

4.697 oficinas *retail* (España)

9.403 cajeros (España)

5,6 MM clientes digitales⁽¹⁾

4,1 MM clientes móvil⁽¹⁾

34% penetración en digital⁽²⁾



TI y digitalización

Movilidad y big data



“Mucho más que un banco”



Amplia oferta de productos

Amplia y adaptada con
fábricas en propiedad

#1 Seguros

Grupo en España

#1 Gestión de activos

Grupo en España

#1 en pagos

en España

>7.000 empleados certificados

1,5 MM clientes banca premier⁽³⁾

103.000 clientes banca privada⁽³⁾



Asesoramiento

Foco en formación y
capacitación,
especialización y
calidad de servicio

El modelo aporta ventajas diferenciales para navegar en el actual entorno

(1) Clientes activos en los últimos 2 meses, en España

(2) Media 12 meses a julio 2017

(3) Últimos datos disponibles a 27 de septiembre de 2017

Fuentes: Banco de España, ICEA, Inverco, Comscore

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

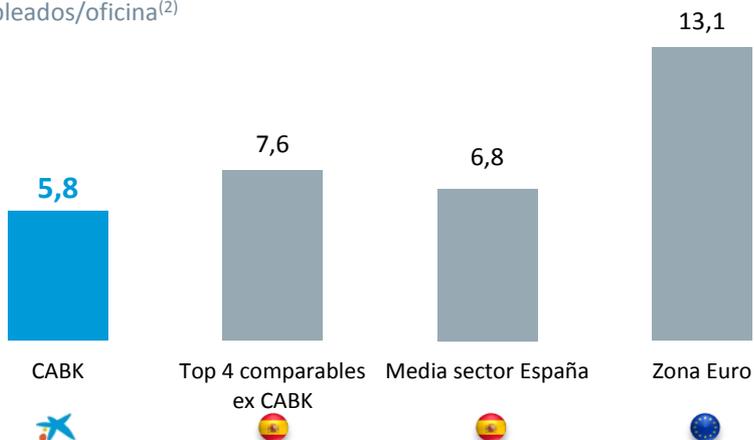
Mínimo personal en servicios centrales

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



Modelo de oficina ligera

Empleados/oficina⁽²⁾

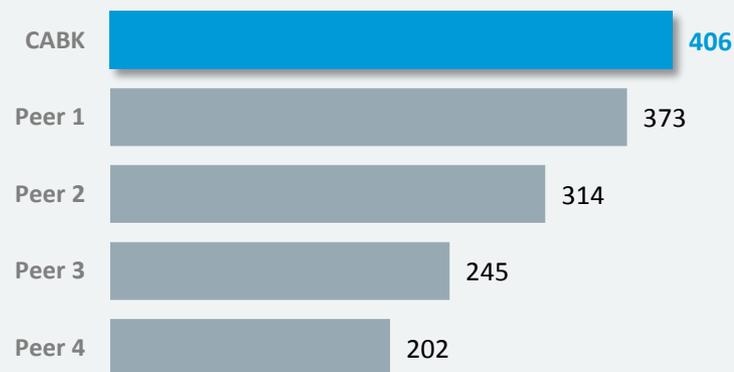


Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción en la oficina de CABK (%)



Cientes por empleado⁽³⁾



Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor

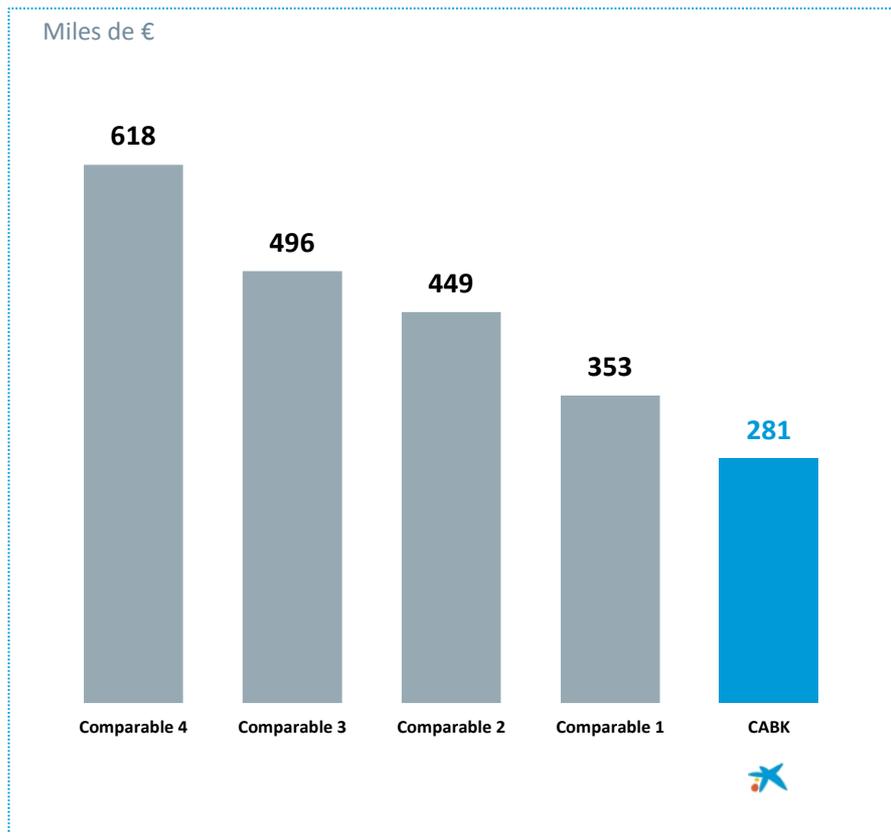
(1) A diciembre de 2016 para CaixaBank y estimaciones propias a fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

(2) Datos a marzo de 2017

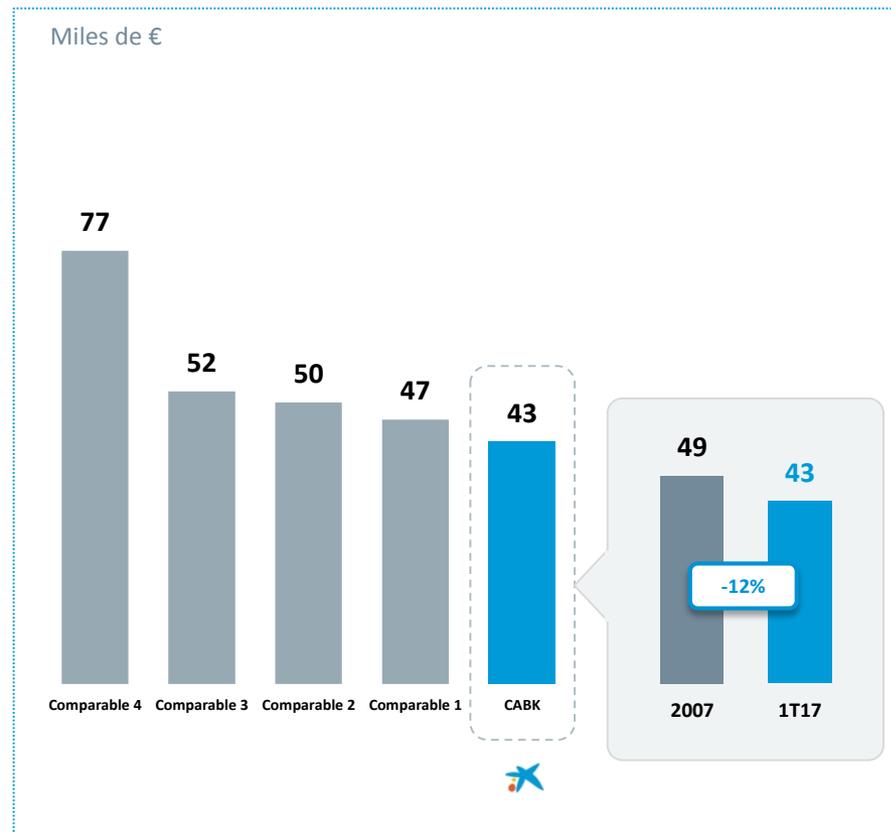
(3) Fuente: Informe sobre el comportamiento financiero de los particulares FRS Inmark 2017 e Informes de entidades. Comparables: Bankia, BBVA, Sabadell y Santander (incluyendo Popular)

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales⁽¹⁾ por oficina



Gastos generales⁽¹⁾ por empleado

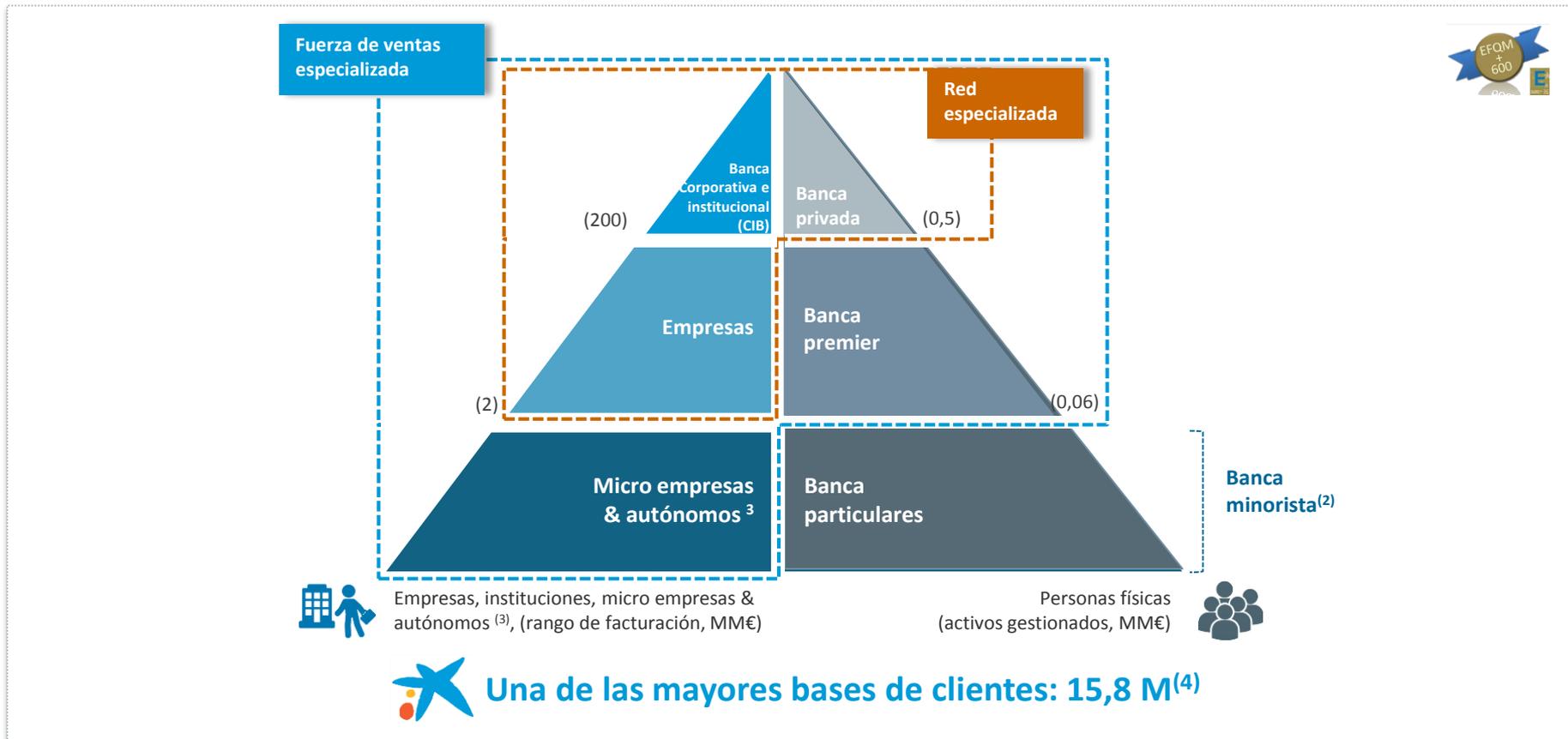


Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

(1) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. 2T17 para CaixaBank y grupo de comparables. Grupo de comparables incluyen: Bankia, BBVA España + negocio inmobiliario, 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⁽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
- (4) Total clientes: CaixaBank + BPI

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

La mayor red física en España

4.697 oficinas

18,0% cuota mercado⁽¹⁾



9.403 cajeros

19,0% cuota mercado⁽¹⁾



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



Empleados con equipo móvil

Líder en canales digitales

Líder europeo en banca por internet

5,6 M clientes activos⁽²⁾

34% penetración⁽³⁾

27% de las transacciones

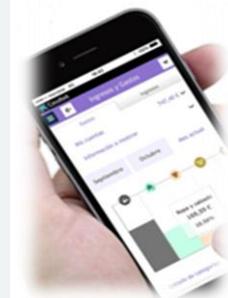


Liderazgo europeo en banca móvil

4,1 M clientes activos⁽²⁾

29% de las transacciones

+ 79% TAAC 2012-2016⁽⁴⁾



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

(1) A marzo de 2017. Fuente: Banco de España

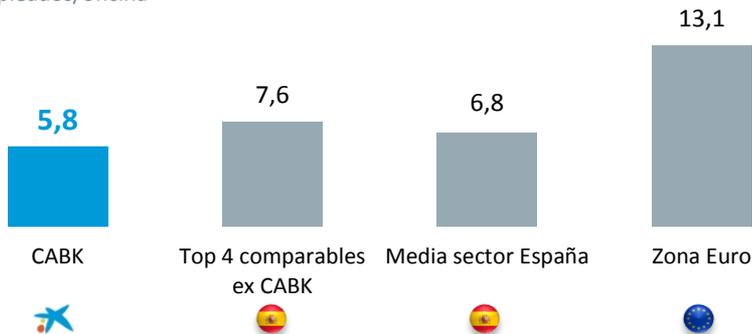
(2) Clientes activos incluyen aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses

(3) Media de 12 meses, último dato disponible (julio 2017). Fuente: Comscore

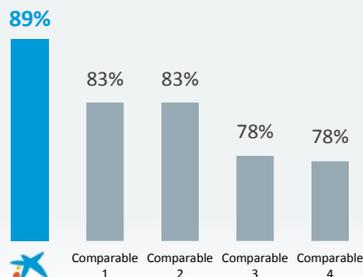
(4) A diciembre de 2016

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

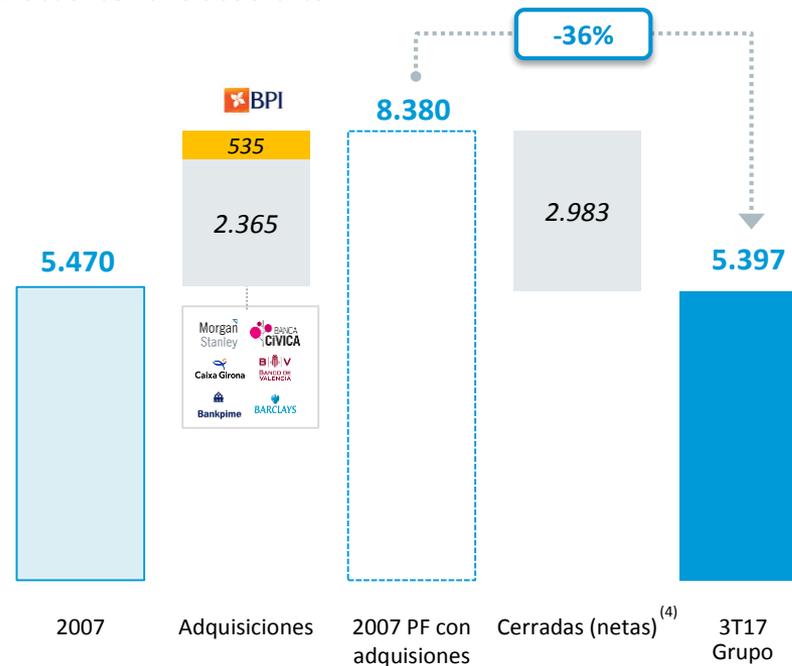
Modelo de oficina ligera...

 Empleados/oficina⁽¹⁾


... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

 Penetración como entidad principal/ clientes⁽²⁾

 Elección banco principal: principales razones⁽²⁾(%)


Una red dinámica

 Evolución del número de oficinas⁽³⁾


+51% Clientes/Oficina

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

(1) A marzo de 2017

(2) FRS Inmark 2017. Comparables: SAN (incluyendo POP), BBVA, SAB, BKIA

(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

- ▶ Nuevos protocolos comerciales
- ▶ Diferenciación en las relaciones
- ▶ Refuerzo de habilidades
- ▶ Rediseño de herramientas y espacios



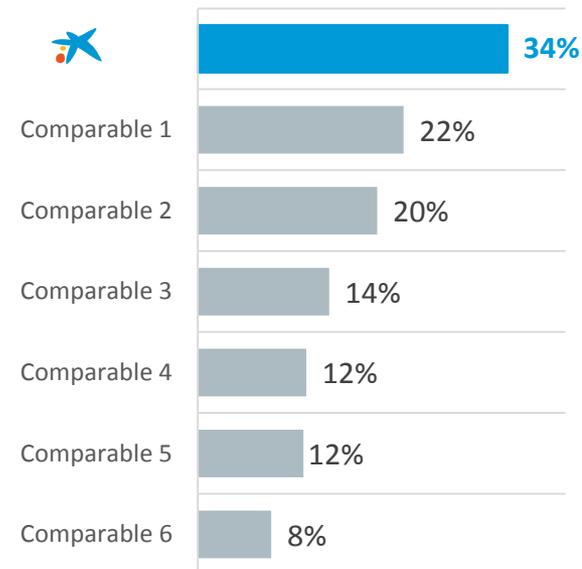
Foco en la calidad del servicio



También a la vanguardia de la digitalización

La mayor penetración digital

Penetración entre clientes digitales⁽¹⁾, en %



5,6 MM

Clientes digitales⁽²⁾

de los cuales

4,1 MM

Clientes de banca móvil⁽²⁾

Productos y servicios innovadores



>500.000 clientes

Mis **Finanzas**

2,9 MM usuarios



Disponible desde oct-17

Potenciando la tecnología para mejorar la efectividad comercial...



SMART PCs
29.500



OFICINAS NUEVO FORMATO (STORES)
121

con horario de apertura extendido



VENTAS DIGITALES⁽³⁾
27%

de crédito al consumo⁽³⁾

...a la que vez que aumentar la eficiencia y facilitar el cumplimiento normativo



PROCESOS DIGITALES
95%



FIRMAS DIGITALES
~7MM/mes



AUTOMATIZACIÓN
22% tareas administrativas en oficinas vs. 42% en 2006

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

(1) Media de 12 meses, último dato disponible (julio 2017). El grupo de comparables incluye: Bankia, Bankinter, Banco Sabadell, Banco Santander, BBVA, ING. Fuente: Comscore

(2) Clientes activos en España en los 2 últimos meses

(3) Ventas realizadas por canales electrónicos (web, móvil y cajeros)

Penetración entre clientes digitales a julio 2017, resto de datos a septiembre 2017

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	Empresa	% participación
 Seguros vida 74 Miles MM€ activos #1 en España	VidaCaixa	100%
 Seguros no-vida 3,3 Miles MM€ primas ⁽¹⁾ #1 en seguros de salud ⁽²⁾	SegurCaixa Adeslas	49,9%
 Gestión activos 60,3 Miles MM€ AuM #1 en España	CaixaBank ASSET MANAGEMENT	100%
 Financiación consumo 1,8 Miles MM€ Nuevo negocio ⁽³⁾ 2,6 Miles MM€ activos ⁽³⁾	CaixaBank CONSUMER FINANCE	100%
 Tarjetas 24,5 Miles MM€ facturación ⁽⁴⁾ #1 en España	CaixaBank PAYMENTS	100%
 Pagos en punto de venta 31,2 Miles MM€ facturación ⁽⁴⁾ 362,661 puntos de venta	Comercia Global Payments	49%
 Microcredito +73% microcréditos nuevos a hogares (i.a.)	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
- ▶ Vendidos través de una plataforma de distribución única e integrada

El control del producto es una ventaja competitiva clave

(1) A marzo de 2017

(2) En España

(3) A junio de 2017

(4) Resultado de los 6 primeros meses (enero-agosto)

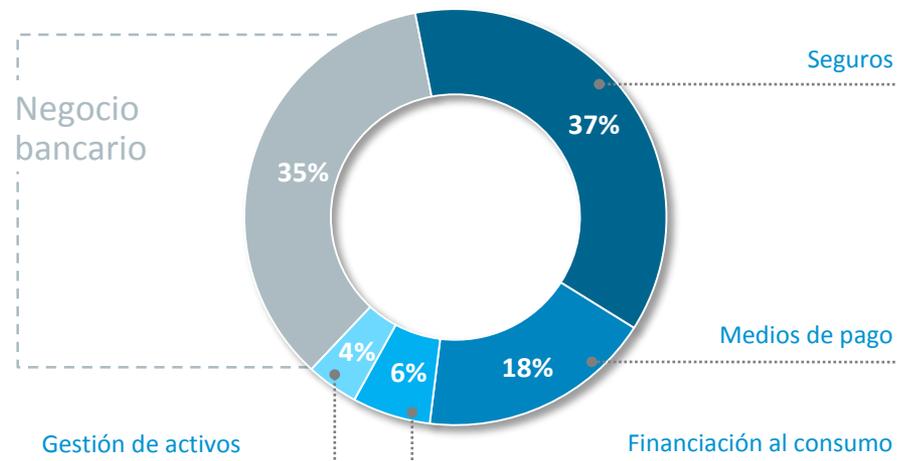
Reforzando el mensaje de que los negocios no bancarios contribuyen significativamente a resultados

Negocios en crecimiento y rentables...

	VidaCaixa SegurCaixa Adeslas
	CaixaBank ASSET MANAGEMENT
	CaixaBank CONSUMER FINANCE
	CaixaBank PAYMENTS
	Comercia Global Payments
	MicroBank

...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros⁽¹⁾, a 30 de septiembre de 2017 (acumulado 12 meses)



10,5%

RoTE⁽¹⁾
Bancaseguros

~6,5 pp

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

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo partidas extraordinarias (+433 MM€ de provisiones liberadas relacionadas con la nueva circular del BdE en 4T16 y +256 MM€ del resultado neto de la combinación de negocios de BPI; -212 MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y -2MM€ de costes extraordinarios de 3T17; todo neto de impuestos). El RoTE incluye el cupón acumulado de AT1 (-12MM€ después de impuestos)

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

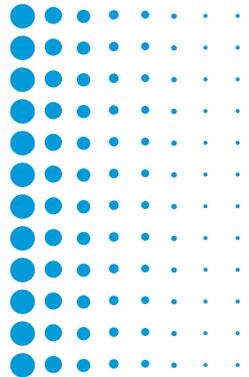
MEMBER OF

Dow Jones Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM

Última actualización: 26 de octubre de 2017





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 2016

2017: “Tomando impulso”

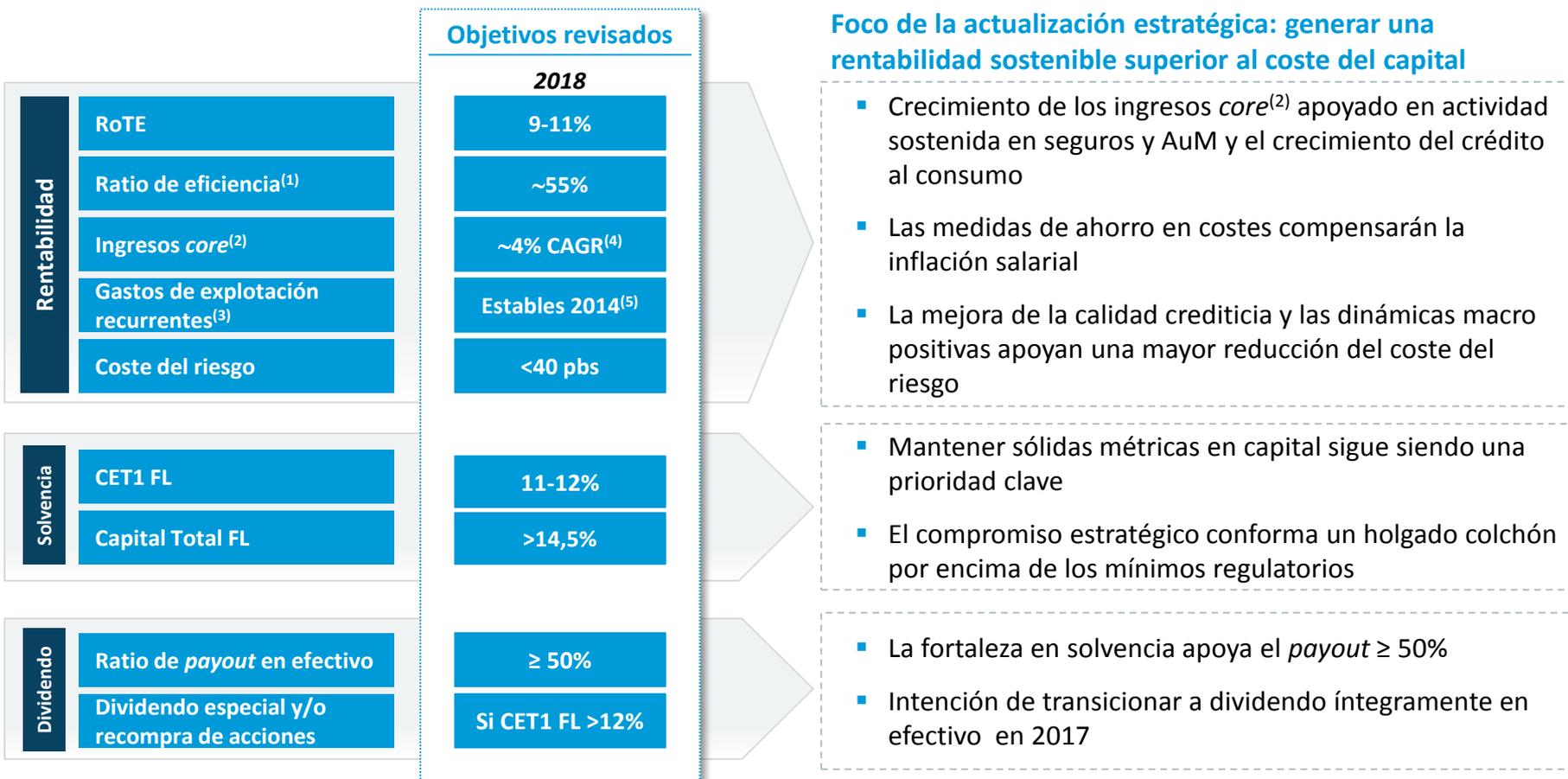
2017 Guidance (no incluye BPI)

Principales factores de impulso

MI	(+) 4-6%⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Menores costes de financiación ▶ Estricta disciplina en precios de créditos y depósitos ▶ Saldo del crédito estable, crecimiento en crédito al consumo ▶ Fin de la repreciaación de la cartera indexada a Euribor este año
Comisiones	(+) 4-6%⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento en seguros y gestión de activos
Gastos de explotación recurrentes	Crecimiento <1%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Inflación salarial (nuevo Convenio Colectivo) ▶ Fuerte énfasis en la eficiencia operativa ▶ Inversión sostenida en tecnología
Coste del riesgo	<40 pbs	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mejores perspectivas macroeconómicas ▶ Elevado nivel de reconocimiento y cobertura de dudosos

(1) El guidance se mejoró a (+) 4-6% desde (+) 1-3% durante la presentación de la Webcast 2T17 (28 Julio 2017)

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

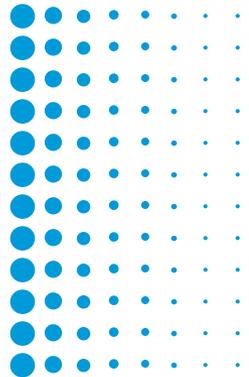


Plan Estratégico 2015-18

- ▶ Payout en efectivo \geq 50% desde 2015
- ▶ Transición 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.
- (2) 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⁽¹⁾



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, Argelia

3 Sucursales internacionales (con 5 oficinas)

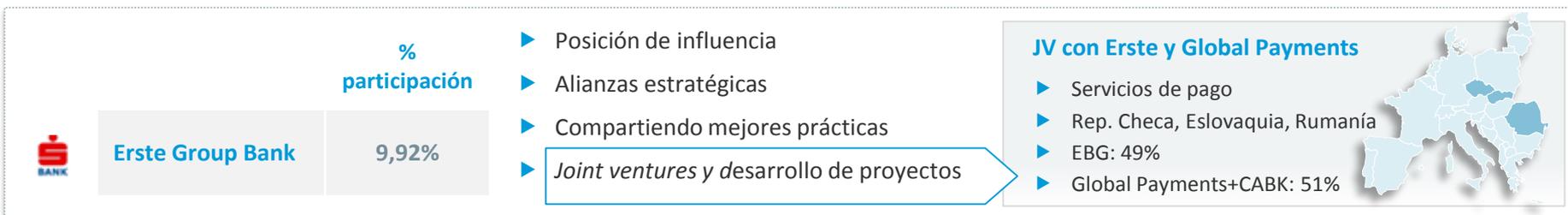
Varsovia

Marruecos con tres oficinas:

- Casablanca
- Tánger
- Agadir

Londres

Participaciones minoritarias bancarias internacionales



(1) A 31 de octubre de 2017

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


5,00%

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 47,7 miles MM€

~4,7 miles MM€⁽¹⁾


9,64%

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 23,8 miles MM€

Diversificación

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

Valor

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

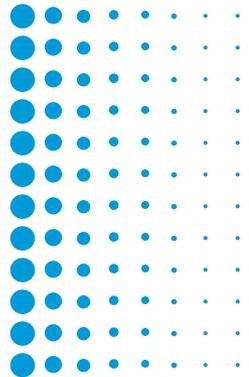
Rentabilidad

- ▶ 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 30 de septiembre de 2017. Fuente: Bloomberg



Actividad & Resultados [3T 2017]

Fuerte mejora de la rentabilidad

El resultado neto aumenta un 33% v.t. en un trimestre sin extraordinarios

▶ Margen de intereses	+5,7% i.a.	+0,1% v.t.
▶ Comisiones	+0,4% i.a.	-8,8% v.t.
▶ Ingresos de seguros y gestión de activos	+19,6% i.a.	+2,6% v.t.
▶ Resultado	546MM€	+33,1% v.t.

Mejor *mix* de negocio con márgenes estables a pesar de la reprecación negativa del Euríbor

▶ Activos bajo gestión y recursos de seguros	+7,7% v.a.	+1,5% v.t.
▶ Crédito al consumo y a empresas ⁽¹⁾	+4,5% v.a.	+0,6% v.t.
▶ Diferencial de la clientela	218 pbs	-1 pbs v.t.

Tendencia a la baja de los activos problemáticos con menor coste del crédito impulsando el resultado

▶ Activos problemáticos ⁽²⁾	-4,8% v.a.	-1,5% v.t.
▶ Venta de inmuebles	+41,3% i.a.	21% plusvalías
▶ Coste del riesgo	45 pbs ⁽⁴⁾	38 pbs 3T anualizad.

La contribución de BPI gana impulso por la mejora de las dinámicas operativas

▶ Margen de intereses + comisiones	179MM€ 3T17	+4,1% v.t.
▶ Costes recurrentes	-7,6% 9M i.a. ⁽³⁾	-2,2% v.t.
▶ Resultado atribuido neto	103MM€	+76MM€ v.t.

Solidez de balance aún más reforzada

▶ Activos líquidos totales	72 mil MM€ <small>Activos líquidos</small>	213% LCR
▶ Capital <i>fully loaded</i>	11,7% CET1	15,8% Capital Total

Resultado neto atribuido al Grupo de **649MM€** en 3T (+49% v.t./+95% i.a.) con RoTE⁽⁴⁾ del **8%** (+1,5 pp v.t.)

(1) Crédito sano corporativa y PyMEs, excluyendo promotores inmobiliarios

(2) Incluye créditos dudosos y activos adjudicados disponibles para la venta (todos en importe bruto)

(3) Reportado por BPI

(4) Acumulado 12 meses

Nota: En adelante "CABK" se refiere a CaixaBank standalone mientras que "Grupo CABK" o "Grupo" se refiere a Grupo CaixaBank

Otro fuerte trimestre en gestión de activos y seguros de ahorro

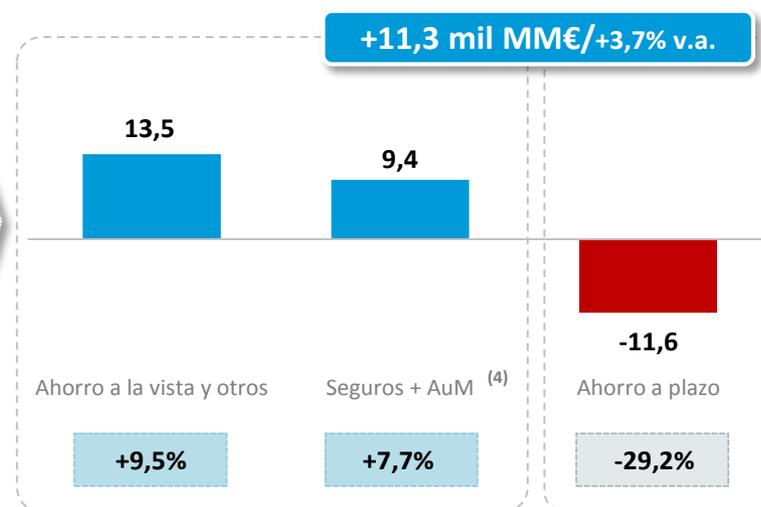
Los recursos de clientes totales aumentan un 15,2% v.a. y un 0,3% v.t.

Tendencias clave en CABK

Desglose de recursos de clientes, en miles de MM€

	Grupo CABK			CABK	
	30 sep.	% v.a.	% v.t.	% v.a.	% v.t.
I. Recursos en balance	250,0	15,1%	0,0%	4,0%	0,0%
Ahorro a la vista	160,8	21,2%	0,4%	12,5%	0,2%
Ahorro a plazo ⁽¹⁾	36,7	(7,4%)	(1,7%)	(29,2%)	(1,2%)
Pasivos subordinados	2,1	(38,5%)	(38,7%)	(38,8%)	(38,8%)
Seguros	48,9	21,2%	1,5%	11,0%	1,6%
Otros fondos	1,6	35,4%	62,1%	34,2%	63,2%
II. Activos bajo gestión	95,5	16,6%	1,0%	6,1%	1,5%
Fondos de inversión ⁽²⁾	66,3	16,9%	0,8%	6,5%	1,5%
Planes de pensiones	29,2	15,9%	1,6%	5,2%	1,5%
III. Otros recursos gestionados⁽³⁾	4,5	(7,3%)	1,6%	(46,1%)	(11,1%)
Total recursos de clientes	350,0	15,2%	0,3%	3,7%	0,3%

Recursos de clientes de CABK, evolución en v.a. en miles de MM€ y %



- Los recursos en balance se mantienen estables con el crecimiento en seguros compensando la caída del ahorro a plazo, la estacionalidad adversa en ahorro a la vista y la amortización de deuda subordinada minorista por 1,3 mil MM€
- Crecimiento de los activos bajo gestión en línea con las tendencias anteriores a pesar de la estacionalidad adversa

(1) Incluye empréstitos por valor de 548MM€ (Grupo) y 506MM€ (CABK) a 30 de septiembre de 2017

(2) Incluye SICAVs y carteras gestionadas

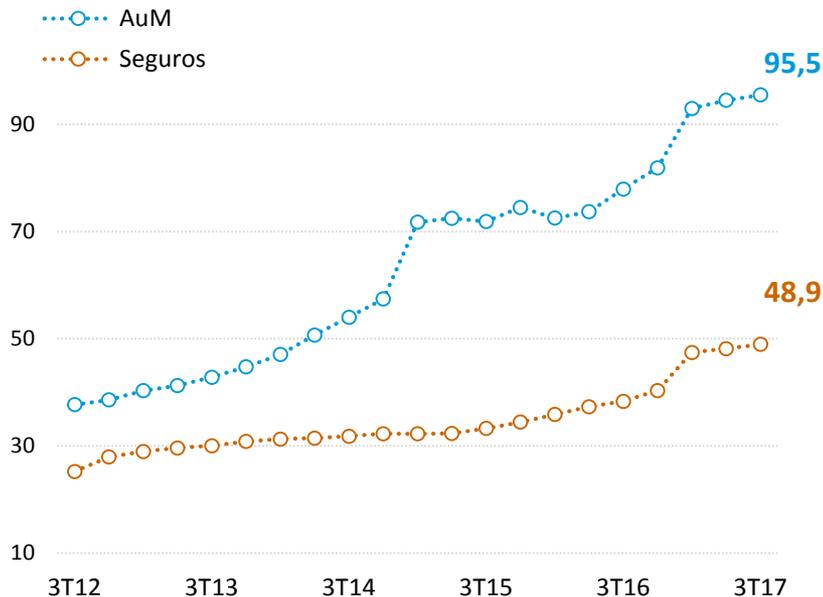
(3) 1T impactado por la amortización de 1,5 mil MM€ de deuda subordinada emitida por Critería

(4) Activos bajo gestión (Assets under Management): fondos de inversión (incluye SICAVs y carteras gestionadas) y planes de pensiones

Con un importante recorrido aún sin materializar

Crecimiento consistente en activos bajo gestión y seguros de vida-ahorro

Seguros de vida-ahorro + AuM⁽¹⁾ (Grupo), miles de MM€



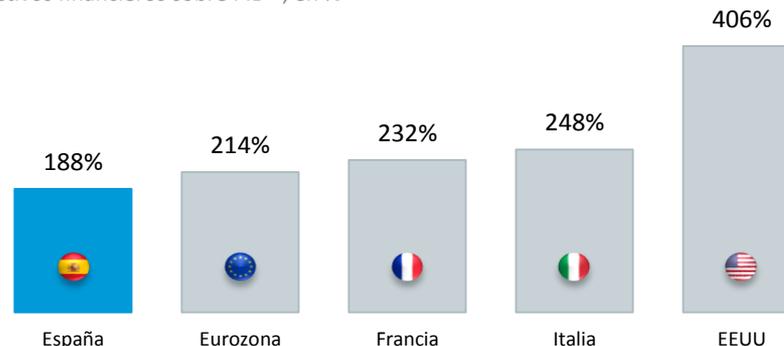
#1

Cuota de mercado⁽²⁾
AuM + seguros de vida-ahorro

21,8%
+80 pbs i.a.

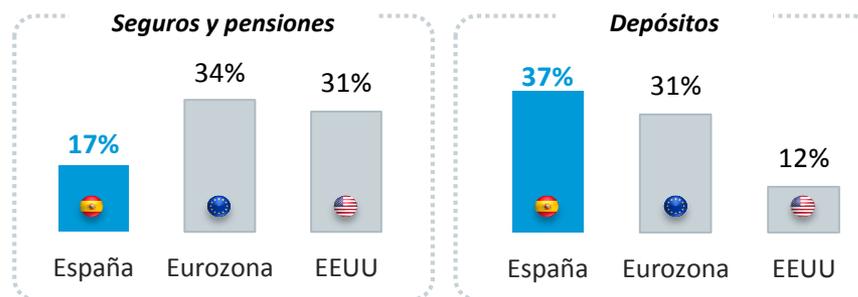
Con amplio margen para emular mercados más maduros...

Activos financieros sobre PIB⁽³⁾, en %



... especialmente en seguros y pensiones

% de activos financieros totales (hogares, 2T17)



Utilizando las ventajas competitivas para aprovechar la oportunidad en ahorro alternativo

(1) Activos bajo gestión (*Assets under Management*): fondos de inversión (incluye SICAVs y carteras gestionadas) y planes de pensiones

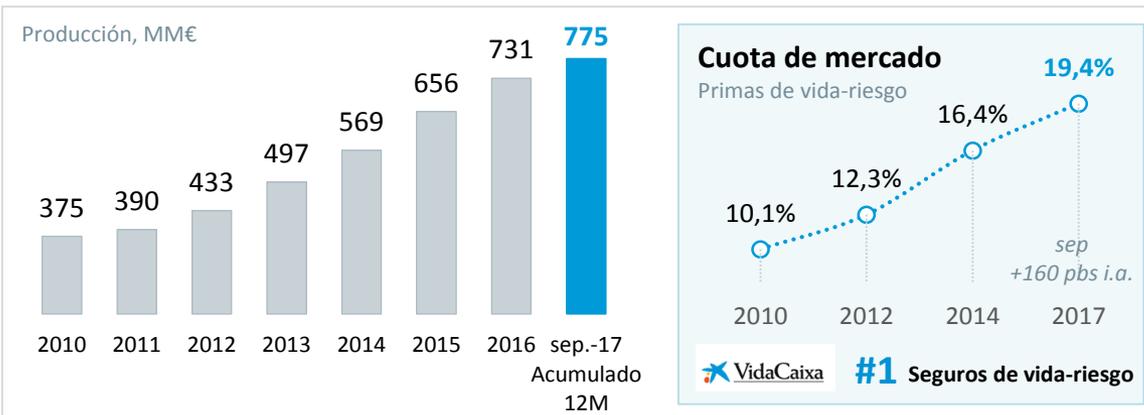
(2) Cuota de mercado en España de seguros de ahorro, planes de pensiones y fondos de inversión, por recursos gestionados. Cuota de planes de pensiones y seguros de ahorro a septiembre 2017 y estimación de la cuota de fondos

(3) Últimos datos disponibles. 2T17 para España, Eurozona y EEUU; 1T17 para Francia e Italia

Fuentes: INVERCO, ICEA, Eurostat y Reserva Federal

Los seguros de vida-riesgo y no vida también encaran una senda alcista

Rápido crecimiento en seguros de vida-riesgo

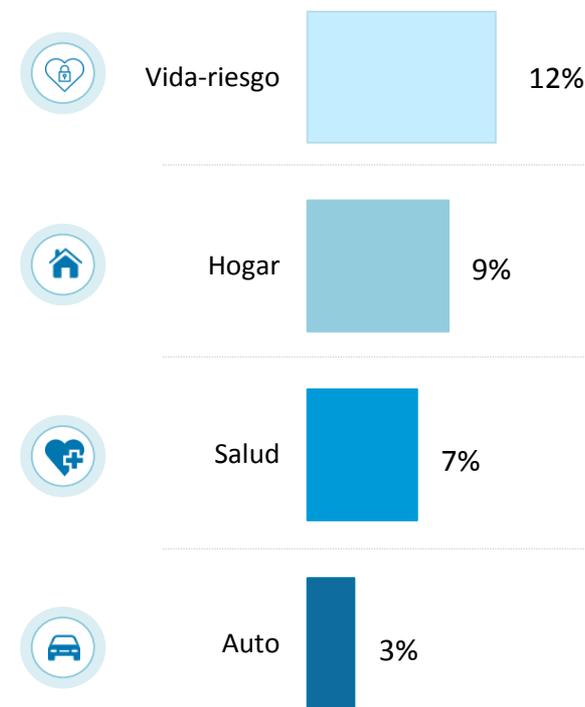


Ganando cuota en un mercado estable de seguros no-vida



Con un potencial de crecimiento significativo entre clientes

% de clientes CABK que tienen el producto, a septiembre de 2017



La propuesta de valor del modelo de distribución también apoya el crecimiento en seguros no-ahorro

Fuente: ICEA

Crecimiento selectivo de la cartera crediticia con estricta defensa de márgenes

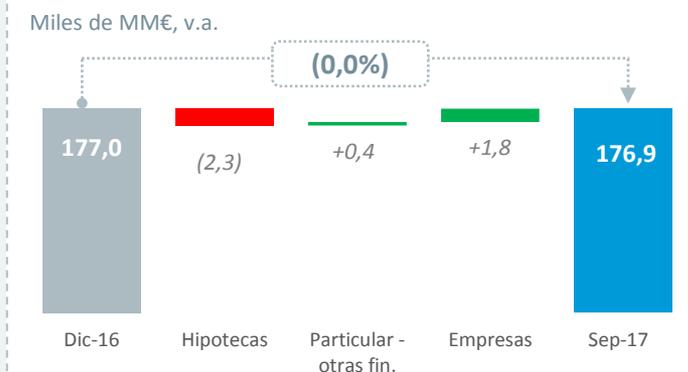
Desglose de la cartera crediticia

En miles de MM€, bruto	Grupo CABK			CABK	
	30 sep	% v.a.	% v.t.	% v.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	129,1	9,2%	(1,6%)	(1,4%)	(1,8%)
Compra de vivienda	95,2	10,2%	(0,8%)	(2,6%)	(1,0%)
Otras finalidades ⁽¹⁾	33,9	6,3%	(3,8%)	2,1%	(4,1%)
<i>De los cuales: CABK crédito al consumo⁽²⁾</i>	9,6	18,9%	5,1%	18,9%	5,1%
II. Crédito a empresas	83,0	12,1%	(0,5%)	(0,5%)	(0,4%)
Sectores productivos ex-promotores	74,7	15,3%	(0,3%)	1,8%	(0,3%)
Promotores	8,0	0,1%	(1,7%)	(6,8%)	(1,6%)
Criterios Caixa	0,3	(79,2%)	(2,3%)	(79,2%)	(2,3%)
Créditos a particulares y empresas	212,2	10,3%	(1,2%)	(1,0%)	(1,3%)
III. Sector público	13,0	4,1%	(5,2%)	(8,4%)	(6,2%)
Créditos totales	225,2	9,9%	(1,4%)	(1,5%)	(1,6%)
Cartera sana	210,4	10,5%	(1,4%)	(1,1%)	(1,6%)

Tendencias clave de CABK

- La evolución trimestral de la cartera de crédito total refleja estacionalidad adversa en “Crédito a particulares para otras finalidades”⁽³⁾ y el desapalancamiento hipotecario y del sector público
- El crecimiento en crédito al consumo compensa la reducción del crédito a empresas por reducción de la exposición a promotor
- Estabilidad en v.a. de la cartera de crédito sano excluyendo CRI y sector público, con el crecimiento en empresas y crédito al consumo compensando el desapalancamiento en hipotecas

Cartera sana CABK ex CRI y sector público



(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*

(3) +0,3% v.t. ajustado por estacionalidad en el 2T (c.1.500 MM€ en prepago de pensiones en “Crédito a particulares: otras finalidades”)

Dinámicas positivas en producción crediticia en segmentos *target*

La producción crediticia sigue creciendo...

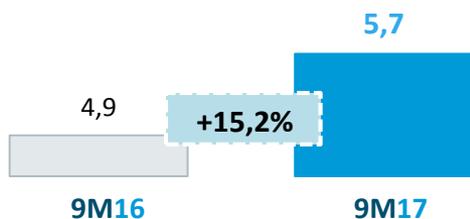
Crecimiento de la nueva producción, % 9M17 vs. 9M16



Crédito al consumo

+15%

Nueva producción de crédito al consumo (CABK), miles de MM€



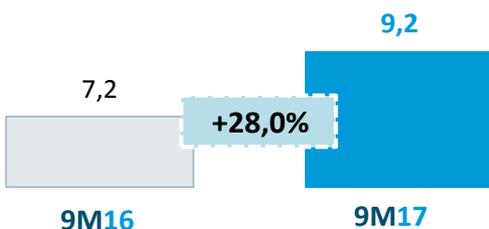
Crecimiento de la nueva producción, % 9M17 vs. 9M16



Crédito a empresas

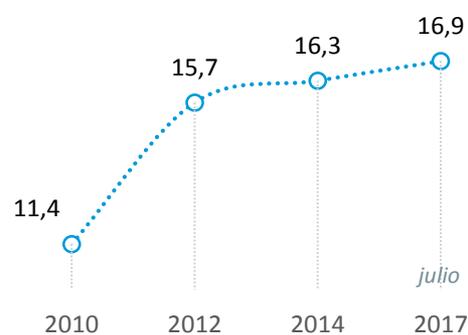
+28%

Nueva producción a empresas⁽¹⁾ (CABK), miles de MM€



...llevando a incrementar las cuotas de mercado

Cuota de mercado⁽²⁾: crédito al consumo, %



Cuota de mercado⁽²⁾: corporativa y empresas, %



...a la vez que se protegen los márgenes

Tipos de la nueva producción (CABK) 9M17/9M16 en pbs



Una propuesta de valor especializada facilita la defensa de márgenes

(1) No incluye préstamos a grandes corporaciones. Se considera la nueva producción de préstamos y cuentas de crédito

(2) Fuente: Banco de España

Crecimiento del resultado apoyado por sólidas tendencias operativas en un trimestre sin extraordinarios

Cuenta de resultados consolidada

En MME	Grupo CABK ⁽¹⁾				CABK	
	3T 2017	3T 2016	% i.a.	% v.t.	% i.a. ⁽²⁾	% v.t.
Margen de intereses	1.201	1.039	15,5	0,4	5,7	0,1
Comisiones netas	615	536	14,9	(7,4)	0,4	(8,8)
Ingresos de participadas y asociadas	225	150	50,3	(23,8)	-	(31,7)
Resultado de operaciones financieras	110	125	(11,6)	(18,6)	(18,2)	(20,6)
Ingresos y gastos de seguros ⁽³⁾	121	74	64,3	(0,9)	64,3	(0,9)
Otros productos y cargas de explotación	(61)	(34)	83,8	143,0	79,7	-
Margen bruto	2.211	1.890	17,0	(7,4)	-	(9,3)
Gastos de explotación recurrentes	(1.127)	(995)	13,2	0,1	1,3	0,3
Gastos de explotación extraordinarios	(3)	(121)	(97,6)	(97,0)	(97,6)	-
Margen de explotación	1.081	774	39,8	(7,2)	-	(18,0)
Dotaciones para insolvencias	(186)	(218)	(14,3)	(16,0)	(7,5)	(11,5)
Otras provisiones	(37)	(47)	(22,0)	(90,7)	(23,8)	(90,9)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(1)	(83)	(97,8)	-	-	-
Resultado antes de impuestos	857	426	101,2	54,3	-	31,7
Impuestos	(187)	(90)	107,9	65,0	-	26,1
Resultado del periodo	670	336	99,4	51,6	-	33,4
Minoritarios y otros	21	4	-	-	-	-
Resultado atribuido al Grupo	649	332	95,4	48,7	64,2	33,1

(1) BPI consolida globalmente desde el 1 de febrero de 2017

(2) Cuando sean comparables, es decir, resultado de participadas y sub-totales no son comparables i.a.

(3) La recuperación de flujos de reaseguro en 4T16, tras concluir el contrato "value-in-force" (VIF) con Berkshire Hathaway, impulsa el crecimiento interanual

Aspectos clave de CABK

Crecimiento de alta calidad de los ingresos en línea con el *guidance*

- El margen de intereses (5,7% i.a./0,1% v.t.) y los ingresos de seguros (64,3% i.a./-0,9% v.t.) consolidan los niveles de 1S
- Las comisiones netas reflejan menores partidas no recurrentes después de un excepcional 2T y estacionalidad adversa (0,4% i.a./-8,8% v.t.); en línea con el *guidance*
- El menor resultado de operaciones financieras y participadas (-6,7% i.a. /-27,7% v.t) se ve compensado en la evolución interanual por el crecimiento de los ingresos *core* (6,6% i.a.)
- La base de costes recurrentes evoluciona en línea con el *guidance* (0,3% v.t./1,3% i.a.)

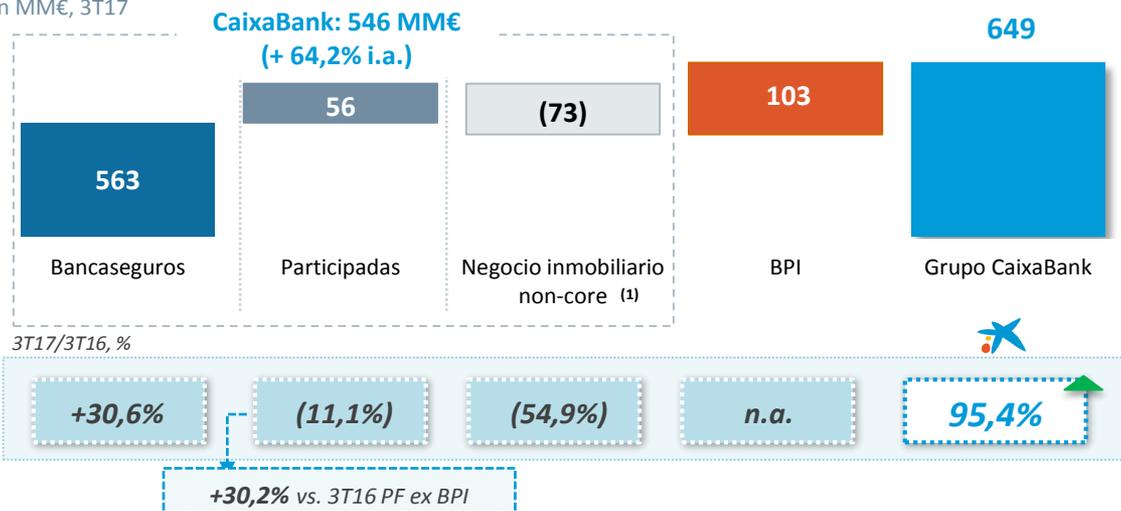
Mejora de las métricas de balance

- Las dotaciones para insolvencias siguen tendiendo a la baja (-7,5% i.a./-11,5% v.t.) en línea con el *guidance*
- Otras provisiones se reducen significativamente en 3T (-23,8% i.a./-90,9% v.t.) principalmente por la ausencia de impactos de reestructuración
- Las plusvalías en ventas de inmuebles más que compensan las provisiones inmobiliarias

Todos los segmentos contribuyen al crecimiento del beneficio

Cuenta de resultados del Grupo por segmentos

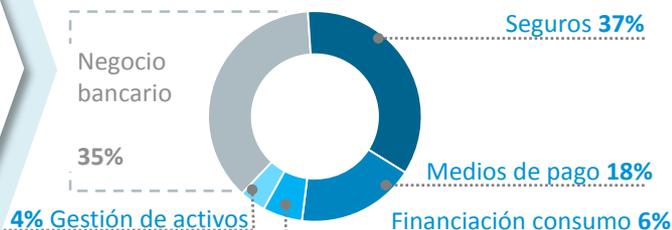
En MM€, 3T17



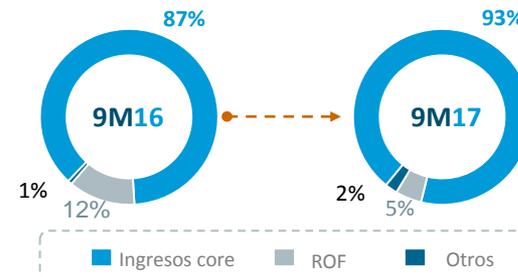
- El resultado de bancaseguros de CABK aumenta un 30,6% i.a. con menor resultado de operaciones financieras (-14,9% i.a.) que se ha sustituido por ingresos *core* de mayor calidad (+6,6% i.a.)
- El segmento de participadas se ve afectado por un cambio de perímetro (reclasificación de BPI) con una contribución comparable creciendo al 30,2% i.a.
- El lastre por pérdidas inmobiliarias se ha reducido en un 54,9% i.a.

...con c.6,5 pp de negocios no bancarios

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros de CABK, acumulado 12M a 30 de septiembre de 2017



...e ingresos de mayor calidad

 Desglose de los ingresos de bancaseguros %


RoTE⁽²⁾ de doble dígito

10,5%

Bancaseguros CABK

- El segmento de negocio inmobiliario non-core incluye, principalmente, crédito a promotores y activos inmobiliarios adjudicados (activos disponibles para la venta y alquiler)
- RoTE acumulado de 12 meses excluyendo partidas extraordinarias (+433MM€ en provisiones liberadas relacionadas con la nueva circular del BdE en el 4T16, +256MM€ del resultado neto de combinación de negocios de BPI, -212MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y -2MM€ de costes extraordinarios en la 3T17; todo neto de impuestos). El RoTE incluye el cupón acumulado de AT1 (-12MM€ después de impuestos)

La contribución de BPI se acelera en 3T

Resultados de 3T reflejan tendencias operativas positivas...

... apoyando los ingresos recurrentes

Cuenta de resultados del segmento BPI

2^{do} trimestre de integración por global

En MM€	3T17	% v.t.
Margen de intereses	102	4,0
Comisiones netas	77	4,2
Otros ingresos ⁽¹⁾	79	27,4
Margen bruto	258	10,2
Gastos recurrentes	(119)	(2,2)
Gastos de explotación extraordinarios	-	-
Margen de explotación	139	23,6
Pérdida por deterioro de activos y otros	14	-
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	-	-
Resultado antes de impuestos	153	-
Impuestos, intereses minoritarios y otros	(50)	-
Beneficio neto atribuido al Grupo	103	-

La contribución de BPI sube por:

- ✓ Mayor resultado operativo *core*⁽²⁾ (+19,0% v.t.)
- ✓ Menores costes recurrentes a medida que se registran las sinergias de costes

(1) Incluye 64MM€ en ingresos por puesta en equivalencia de contribución de BFA en 3T (58MM€ en 2T17)

(2) MI + comisiones netas – costes recurrentes

(3) Incluye 119MM€ de contribución de BFA

(4) En Portugal



9M17 reportado por BPI

+5,5% v.a.
Recursos de clientes

+13,3% v.a.
Fondos de inversión

+5,0% v.a.
Crédito a empresas⁽⁴⁾

+2,7% i.a.
MI+Comisiones

+8,8% i.a.
Comisiones netas

Contribución al beneficio neto del Grupo
180 MM€
(feb-sep)⁽³⁾

... con dinámicas macroeconómicas positivas

Crecimiento del PIB de Portugal, % i.a.



Fuente: INE Portugal y Eurostat

↑ **Rating de S&P**
Septiembre 2017

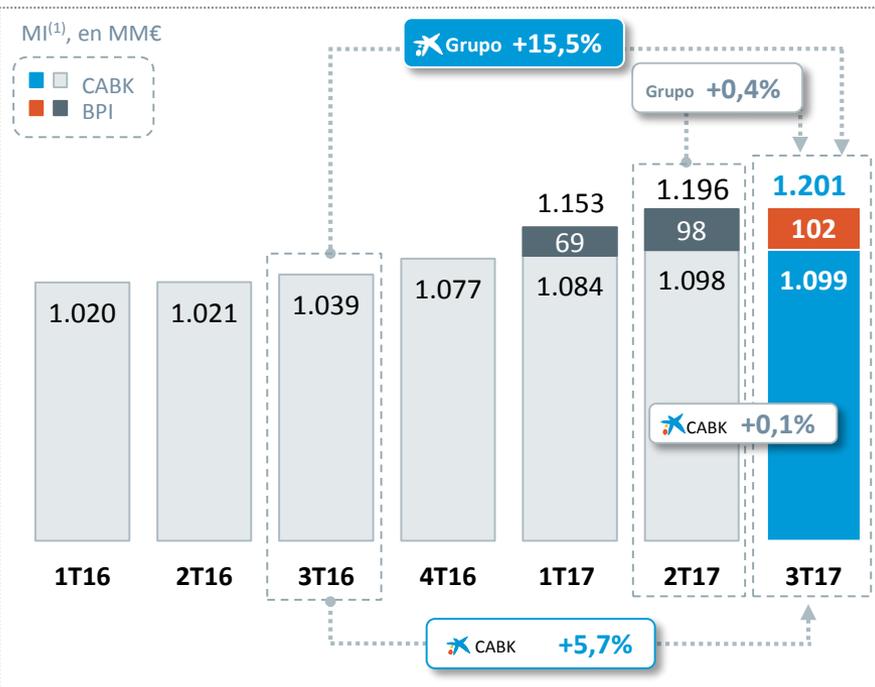
BBB- (estable)
(desde BB+)

↓ **Tasa de paro**
Agosto 2017

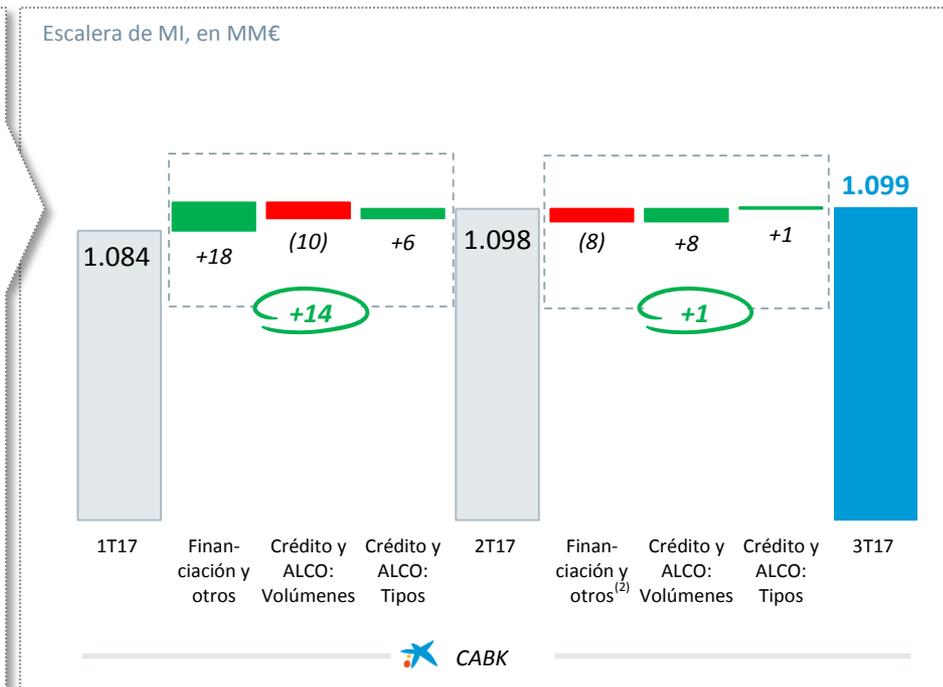
8,9%
(-7,8 pp desde el pico en 2T13)

El MI se estabiliza a medida que se atenúan tanto factores favorables como adversos

MI prácticamente estable en el trimestre...



... con mayor ALCO compensando mayores saldos de efectivo



Evolución en CABK:

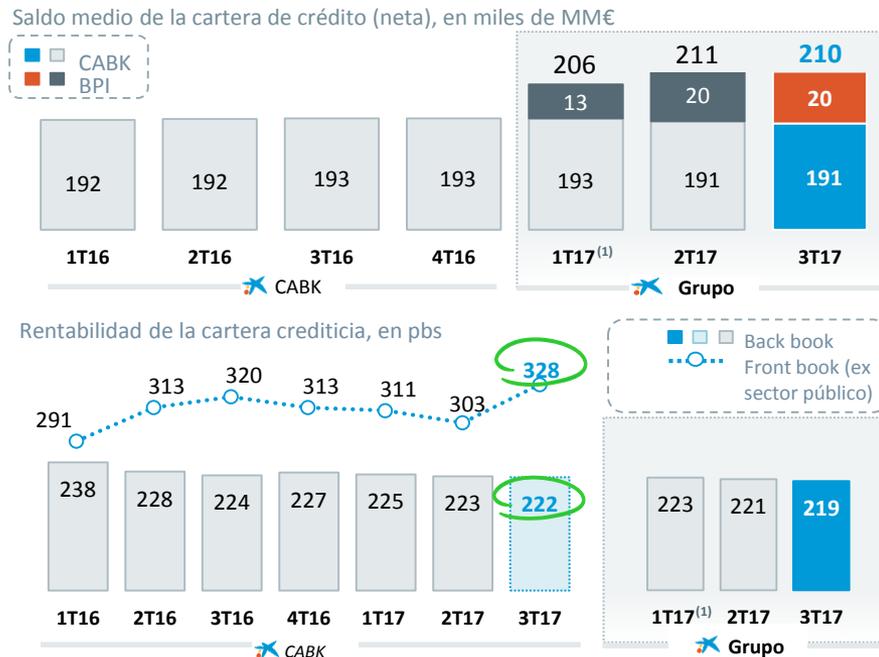
- MI evolucionando de acuerdo con el objetivo de 4-6% de crecimiento en 2017
- Mejora i.a. apoyada por la reprecación del pasivo compensando la reprecación de índices por Euríbor y de ALCO
- Generalmente estable en v.t. por:
 - ✓ La reprecación de depósitos y de índices por Euríbor está tocando fondo
 - ✓ Mayores volúmenes ALCO compensan menores márgenes ALCO y el impacto de saldos en efectivo

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI y el impacto de los ajustes a valor razonable. En 2T17 y 3T17, BPI contribuye un trimestre entero, también impactado por ajustes a valor razonable

(2) Incluye -6 MM€ de impacto de saldos en efectivo y financiación mayorista

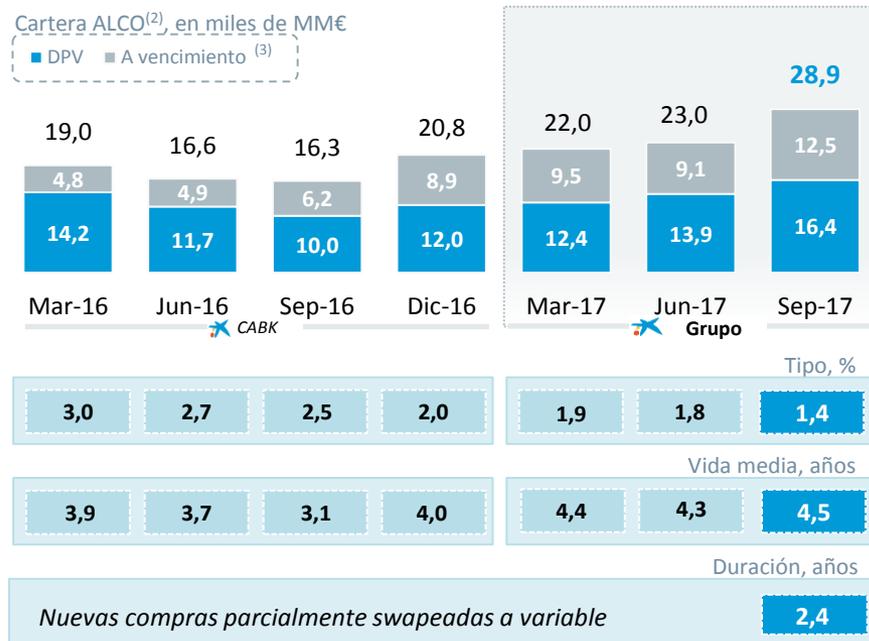
Volúmenes y tipos de la cartera de crédito estables con una mayor cartera ALCO

Volúmenes y tipos de crédito estables en líneas generales



- El FB sube en 3T siendo acrecitivo en BB por cambio de *mix* hacia segmentos de mayor rentabilidad
- Tipos BB prácticamente estables (-1pbs v.t. por reprecación del Euribor)
- Tendencias graduales pero favorables con los diferenciales del FB estables por segmento

Compras ALCO en el trimestre para gestionar saldos en efectivo



- El aumento de la cartera ALCO y los menores tipos reflejan la gestión del exceso de saldos en efectivo
- El tratamiento de la cartera a vencimiento refleja el vencimiento del TLTRO
- Duración estable consistente con una gestión prudente del riesgo
- Menor riesgo vs. comparables: 7,6% ALCO/activos totales vs. 9,9% promedio comparables⁽⁴⁾

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

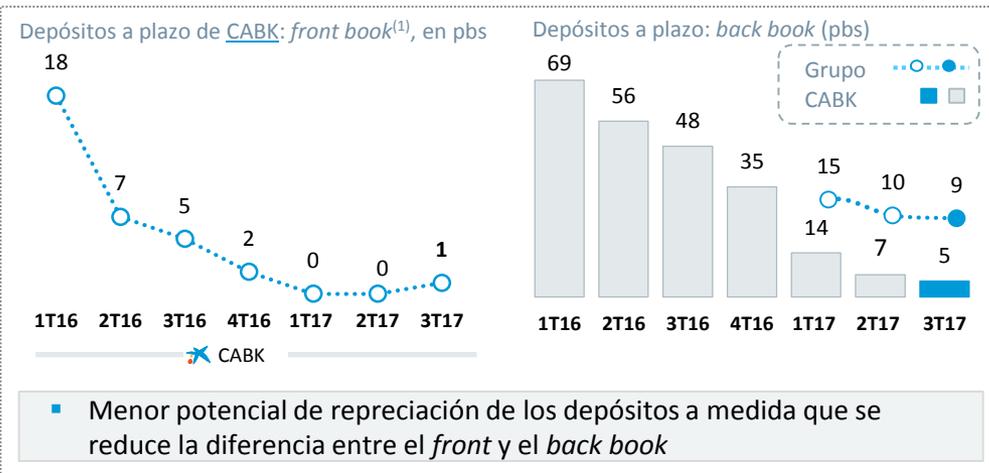
(2) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación y la de liquidez que asciende a 2,9 miles de MM€ para el Grupo (todo de BPI), a 30 de septiembre de 2017

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

(4) Grupo de comparables incluye: Bankia, Bankinter, BBVA España + inmobiliario. Últimos datos disponibles: jun-17 para comparables, sep-17 para Grupo CaixaBank. Fuente: en base a la información de las distintas compañías

Márgenes apoyados por la reprecación del pasivo y mayores tipos *front book* de crédito

Reprecación de los depósitos tocando fondo



Diferencial de la clientela estable en tanto que el NIM baja



Back book de la financiación mayorista resistente a nuevas emisiones



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

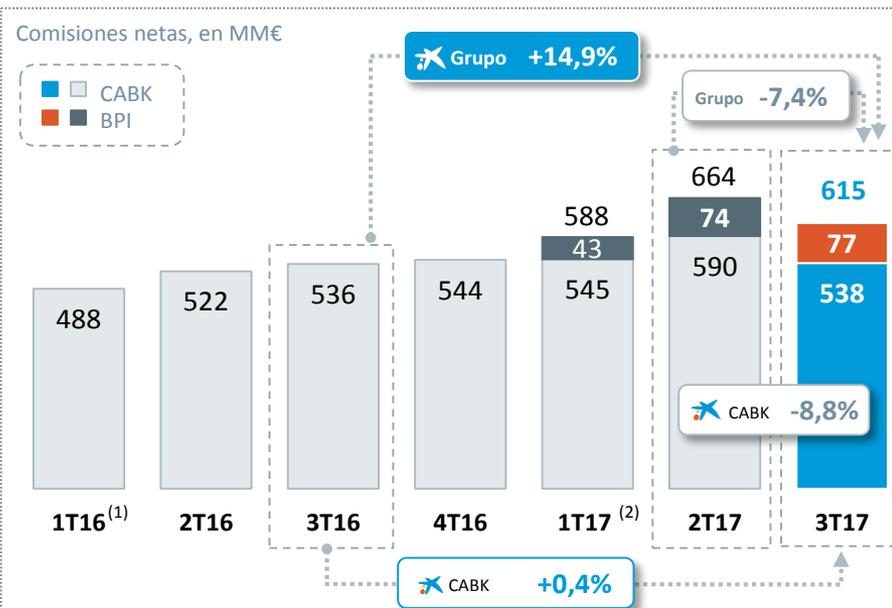
(2) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas. No incluye AT1 emitida en junio ni SNP en septiembre 2017

(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

La inercia positiva en comisiones se ve afectada por estacionalidad y menores comisiones no recurrentes

Comisiones según objetivos en un 3T con estacionalidad adversa...

...y menores comisiones bancarias no recurrentes



Escalera de comisiones netas de CABK, en MM€



Tendencias CABK:

- Las comisiones reflejan estacionalidad adversa en 3T y menores comisiones CIB (-59,8% v.t./-51,2% i.a.) vs. unos 2T17 y 3T16 excepcionalmente fuertes
- Comisiones bancarias recurrentes con tendencia gradual de recuperación
- Comisiones de gestión de activos (10,8% i.a.) y seguros (12,1% i.a.) suben i.a. impulsadas por mayor actividad

BPI:

- Las comisiones continúan creciendo (16,0% i.a.⁽⁴⁾/4,2% v.t.) con excelente evolución en fondos de inversión (68,1% i.a.⁽⁴⁾/16,5% v.t.)

Desglose de las comisiones netas, MM€

	3T17	% i.a.		% v.t.	
		Grupo	CABK	Grupo	CABK
Comisiones bancarias y otras	369	8,3	(5,6)	(11,3)	(13,6)
Fondos de inversión	126	27,9	14,3	3,5	2,2
Planes de pensiones	53	7,7	3,8	2,8	3,4
Seguros	67	43,0	12,1	(10,1)	(9,6)

(1) Las cifras correspondientes a 1T16 fueron reexpresadas recogiendo los cambios introducidos por la Circular del BdE 5/2014

(2) 1T17 incluye sólo 2 meses de BPI

(3) Fondos de inversión, carteras gestionadas y fondos de pensiones

(4) En base a datos de la actividad doméstica reportados por BPI

Seguros y activos gestionados siguen contribuyendo significativamente a los ingresos de bancaseguros

Crecimiento de doble dígito en los ingresos de seguros y gestión de activos...

...que contribuyen un 25% a los ingresos totales de bancaseguros en CABK

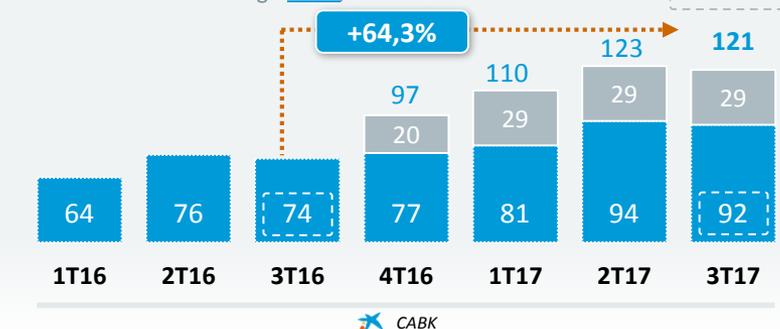


Bancaseguros en CABK 3T17, en MME

	CABK- Bancaseguros	Seguros y activos gestionados	En % sobre bancaseguros
Ingresos (excluyendo no recurrentes⁽¹⁾)	1.877	470	25%
% i.a.	+6%	+20%	+3 p.p.
Margen de intereses	1.155	78	7%
% i.a.	+5%	+7%	=
Comisiones netas	539	216	40%
% i.a.	+1%	+11%	+4 p.p.
Resultado de participadas (puesta en equivalencia)	62	55	89%
% i.a.	-2%	+8%	+8 p.p.
Ingresos y gastos de seguros	121	121	100%
% i.a.	+64%	+64%	=

La recuperación de flujos de reaseguros contribuye al fuerte crecimiento subyacente en vida-riesgo

Primas netas de vida-riesgo CABK, en MME



Creciente contribución a ingresos

% sobre ingresos de bancaseguros en CABK⁽¹⁾



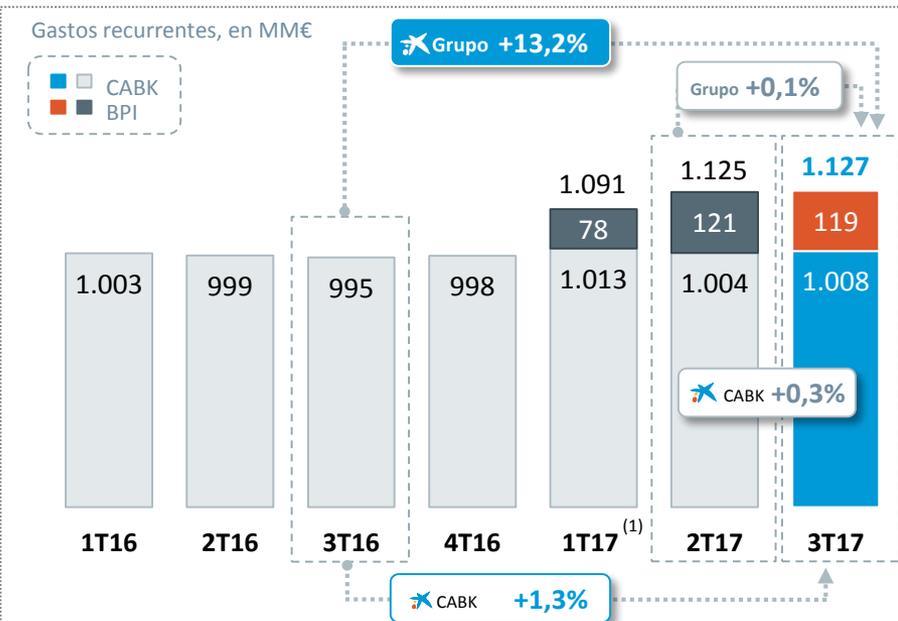
Los negocios no bancarios mitigan el impacto de los bajos tipos de interés

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

(2) VIF: Value-in-force flujos de reaseguro

El ahorro en gastos operativos compensa la inflación para alcanzar el objetivo

Gastos operativos estables en v.t. con el ahorro en costes compensando la inflación

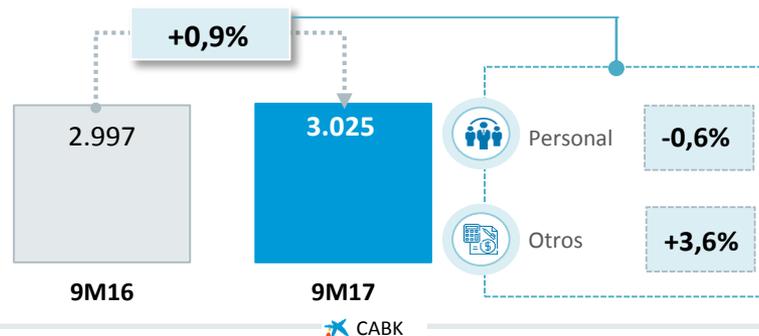


- Importantes esfuerzos para racionalizar gastos: programas de reestructuración en 2017 en CABK/BPI → 104MM€/36MM€ en ahorro anual de costes
- Los ahorros de costes (CABK) más allá del objetivo estratégico dan margen para invertir selectivamente en nuevas oportunidades
- Los gastos de reestructuración de BPI se espera que sean significativamente menores que los 250MM€ inicialmente previstos
- La ratio de eficiencia recurrente cae hasta el 51,8% (-150 pbs i.a.)

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI

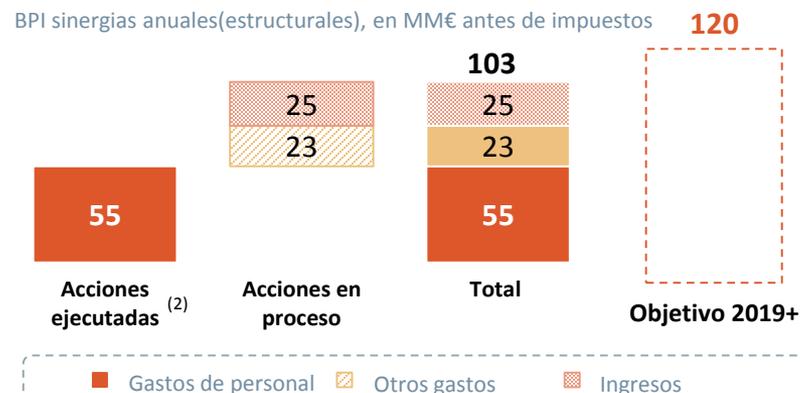
(2) Incluye 19MM€ de ahorro en costes derivados de actuaciones acordadas en 2S16

Gastos recurrentes, en MM€



BPI:

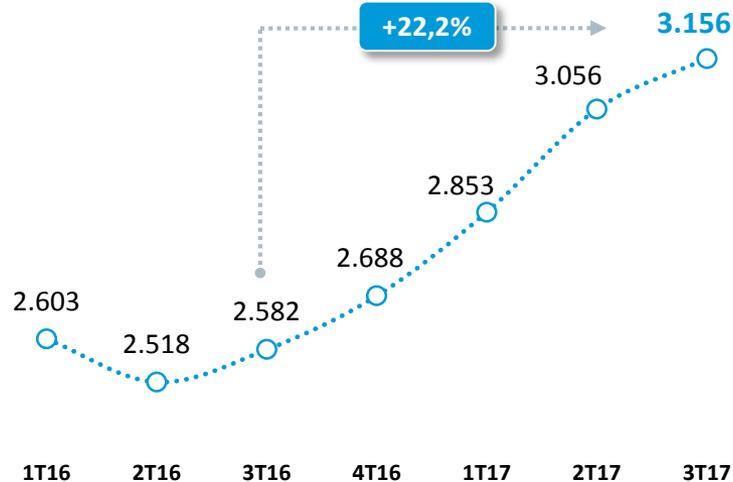
avanzando hacia el objetivo de sinergias totales 2019+



Tendencia sostenida al alza del resultado operativo core

El resultado operativo core se muestra resistente a la estacionalidad...

Resultado operativo core de CABK ⁽¹⁾ acumulado 12M, en MM€

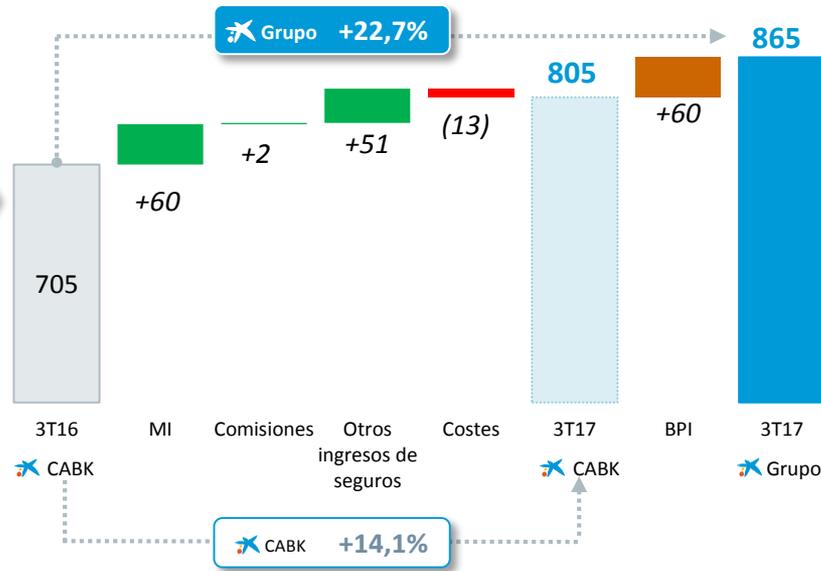


Grupo

3.301 MM€
(+27,9% i.a.)

...apoyado por los ingresos core y BPI

Escalera de resultado operativo core del Grupo ⁽¹⁾ 3T i.a., en MM€



Grupo

Ingresos core totales⁽²⁾ 3T17

1.992 MM€
(+17,2% i.a.)

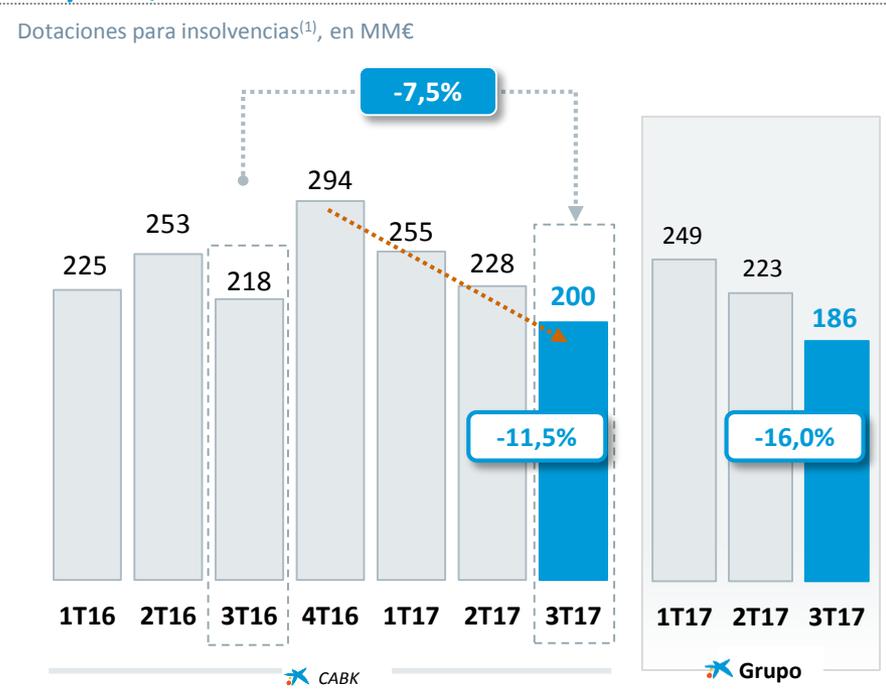
Los ingresos core y la progresiva contribución de BPI apoyan el resultado operativo core

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

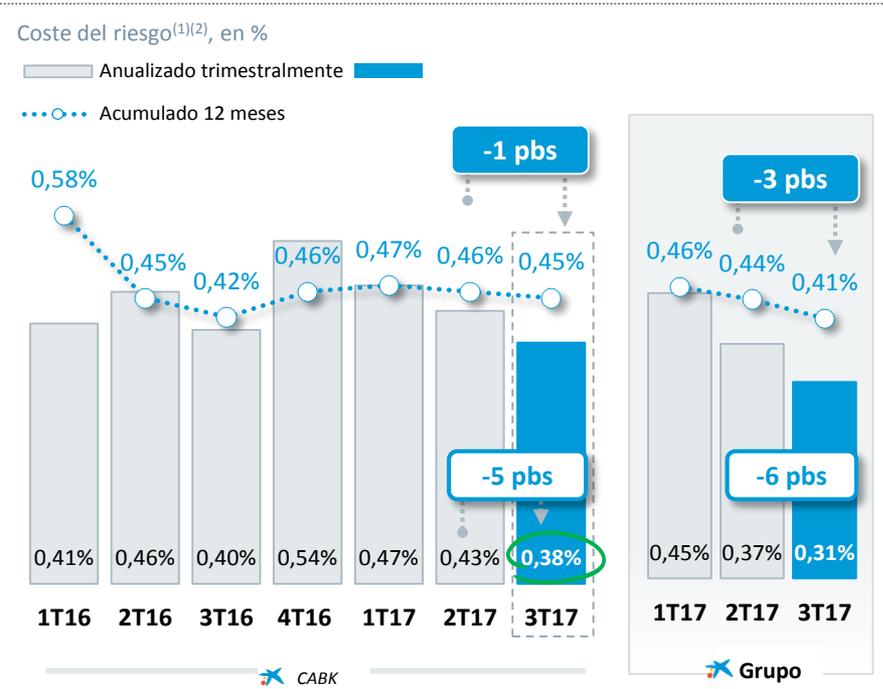
(2) Ingresos core incluyen: MI + Comisiones + otros ingresos de seguros (Primas de vida riesgo + Resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas). Los ingresos core de CABK en el 3T ascienden a 1.813 MM€

El coste del riesgo tiende a la baja en línea con el *guidance*

Las dotaciones para insolvencias de CABK bajan un 11,5% v.t. y un 7,5% v.a.



El coste del riesgo refleja una mejora gradual



Dotaciones para insolvencias:

- El coste del riesgo de CABK se sitúa en 0,45% (acumulado 12 meses) y las dotaciones para insolvencias se reducen un 11,5% v.t.
- El coste del riesgo de Grupo se sitúa en 0,41% (acumulado 12 meses) con los ajustes de valor razonable manteniendo la aportación de BPI c.0% en los próximos trimestres
- El coste del riesgo de CABK avanza hacia el *guidance* 2017 <40pbs

Otras provisiones:

- Otras provisiones reducidas significativamente en 3T (-23,8% i.a./-90,9% v.t.) principalmente por la ausencia de impactos por reestructuración
- Las provisiones para cláusulas suelo cubren confortablemente el flujo actual de reclamaciones: c.94.000 reclamaciones recibidas vía proceso extra-judicial con c.50% consideradas que no cumplen condiciones de transparencia (c.90% de las aceptadas ya se han reembolsado, 210 MM€)

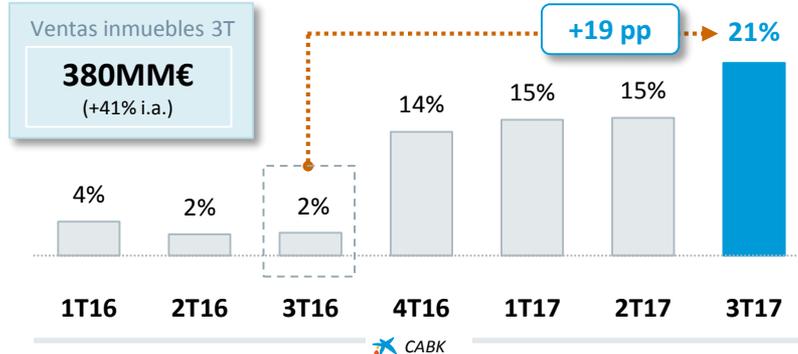
(1) Excluye liberación extraordinaria de provisiones en 4T16 relacionada con el desarrollo de modelos internos

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

Las plusvalías por venta de inmuebles alcanzan nuevos máximos

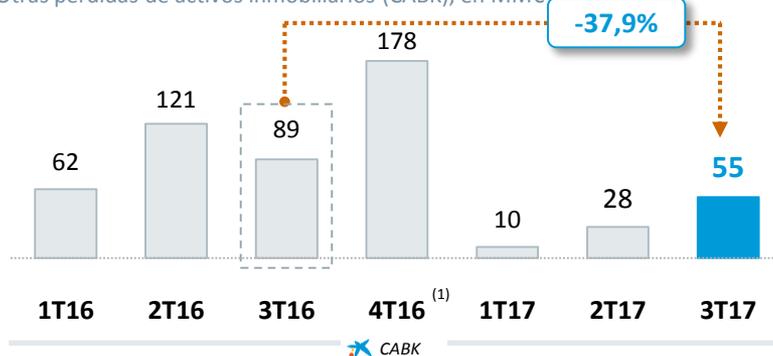
Las plusvalías por venta de inmuebles alcanzan el 21% con mayores volúmenes

Plusvalías en venta de adjudicados (CABK), en % de VCN



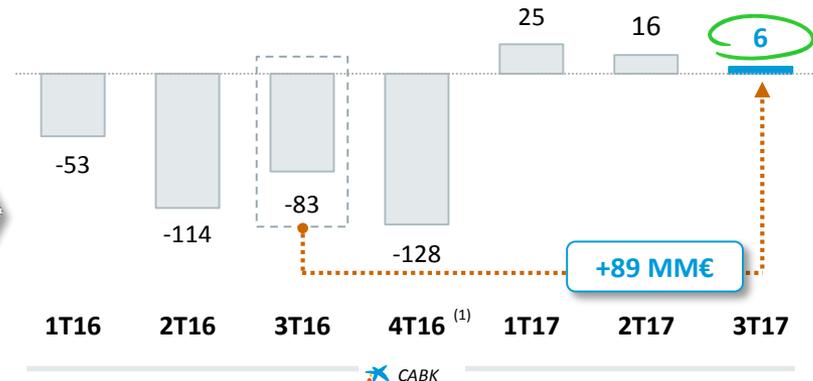
Los saneamientos de activos inmobiliarios se reducen c.40% i.a.

Otras pérdidas de activos inmobiliarios (CABK), en MM€



Arrojando tres trimestres consecutivos de resultado neto positivo en inmuebles

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



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

MM€	3T17	2T17	3T16
Resultado de venta de adjudicados	61	44	6
Otros resultados inmobiliarios	(55)	(28)	(89)
Otros resultados no-inmobiliarios	(7)	(12)	0
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(1)	4	(83)

Las plusvalías por venta de inmuebles más que compensan los saneamientos de los activos inmobiliarios

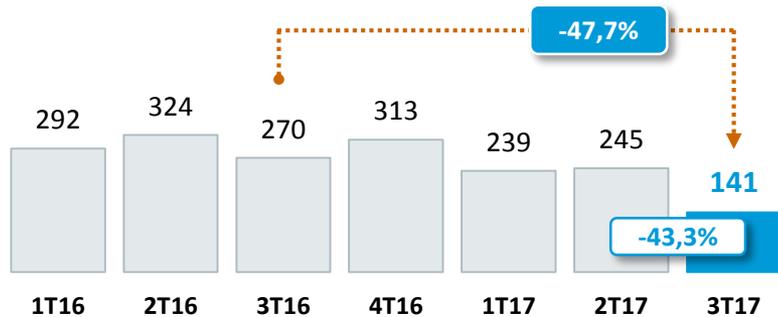
(1) Excluye 656 MM€ de provisiones relacionadas con la aplicación de la Circular del BdE 4/2016

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

Mayores ventas de adjudicados y menores entradas impulsan la reducción de activos problemáticos

Las entradas en adjudicados se reducen a la mitad en 3T

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



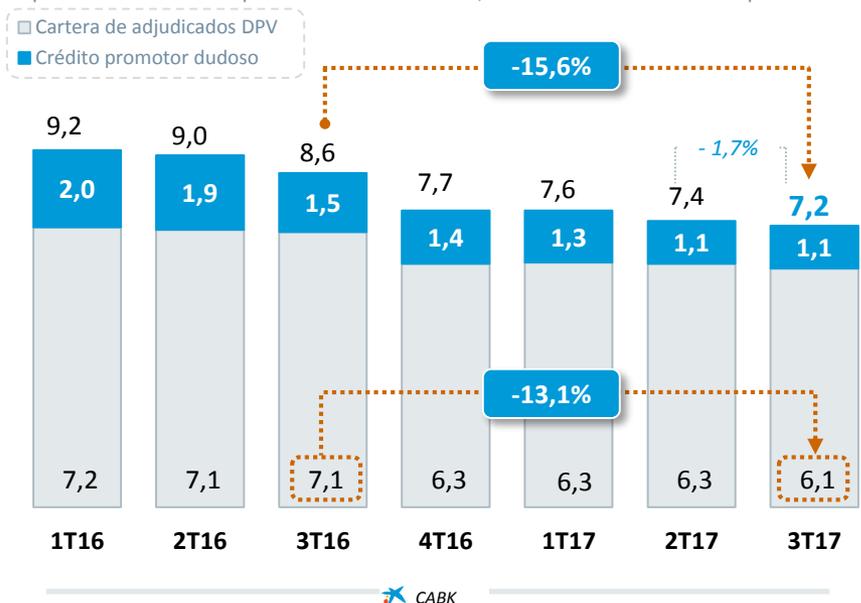
Mayores ventas de inmuebles a pesar de la estacionalidad en 3T

Ventas de cartera de adjudicados, en MM€ (CABK)



Baja la exposición inmobiliaria problemática, cobertura estable

Exposición inmobiliaria problemática de CABK⁽¹⁾, en miles de MM€ neta de provisiones



Ratio de cobertura de activos adjudicados, %

58%

Ratio de cobertura con provisiones contables

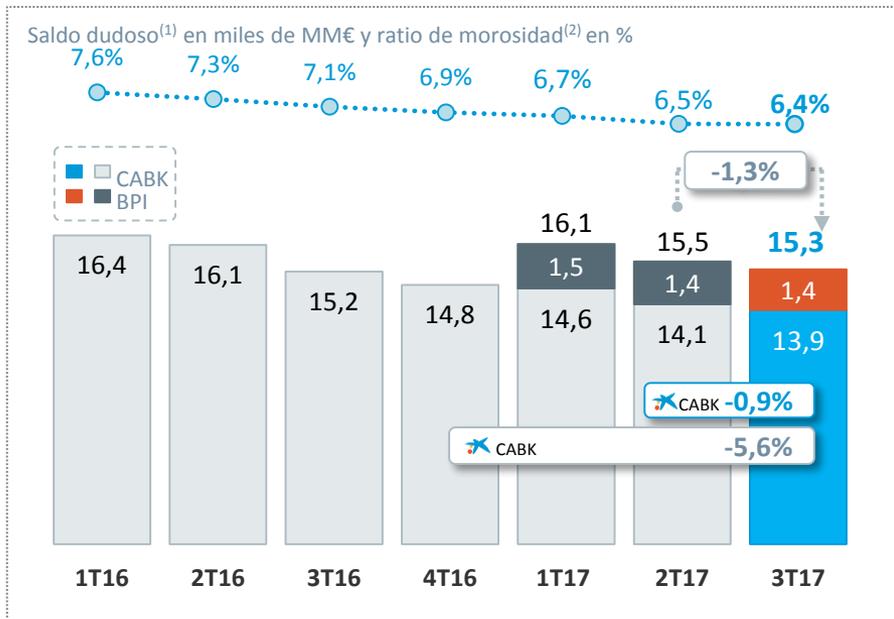
49%

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

(1) Cartera de adjudicados disponibles para la venta neta de provisiones y crédito dudoso a promotores inmobiliarios neto de provisiones específicas CABK. La cartera de adjudicados disponibles para venta de BPI asciende a 69MM€ a 30 de septiembre de 2017

Continúa la reducción de la morosidad con una ratio de cobertura estable

La reducción gradual de la morosidad continúa en 3T

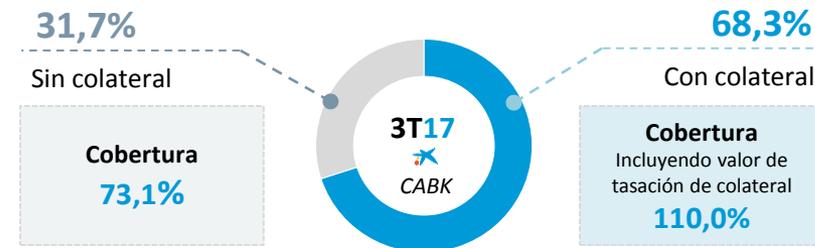


Estabilidad de la ratio de cobertura de dudosos

Cobertura de dudosos en %

	2T17	3T17
Grupo	50%	50%
CABK	47%	47%
BPI	80%	81%

Detalle de dudosos por colateral (CABK), 30 de septiembre de 2017



CABK:

- El saldo dudoso se reduce un 5,6% v.a./8,4% i.a. en un trimestre sin ventas de cartera
- La ratio de morosidad se sitúa en el 6,5%, bajando 30pbs v.a./50pbs i.a. con el denominador impactado por la estacionalidad del 3T
- El saldo de activos problemáticos⁽³⁾ baja un 4,8% v.a. con la cobertura estable en el 53%

Grupo:

- BPI aporta un saldo dudoso de 1,4 miles de MM€ al Grupo
- La ratio de morosidad del Grupo se sitúa en el 6,4%
- La cobertura de dudosos del Grupo estable en 50%

(1) Incluyendo avales dudosos (561MM€ en 3T17, incluyendo BPI)

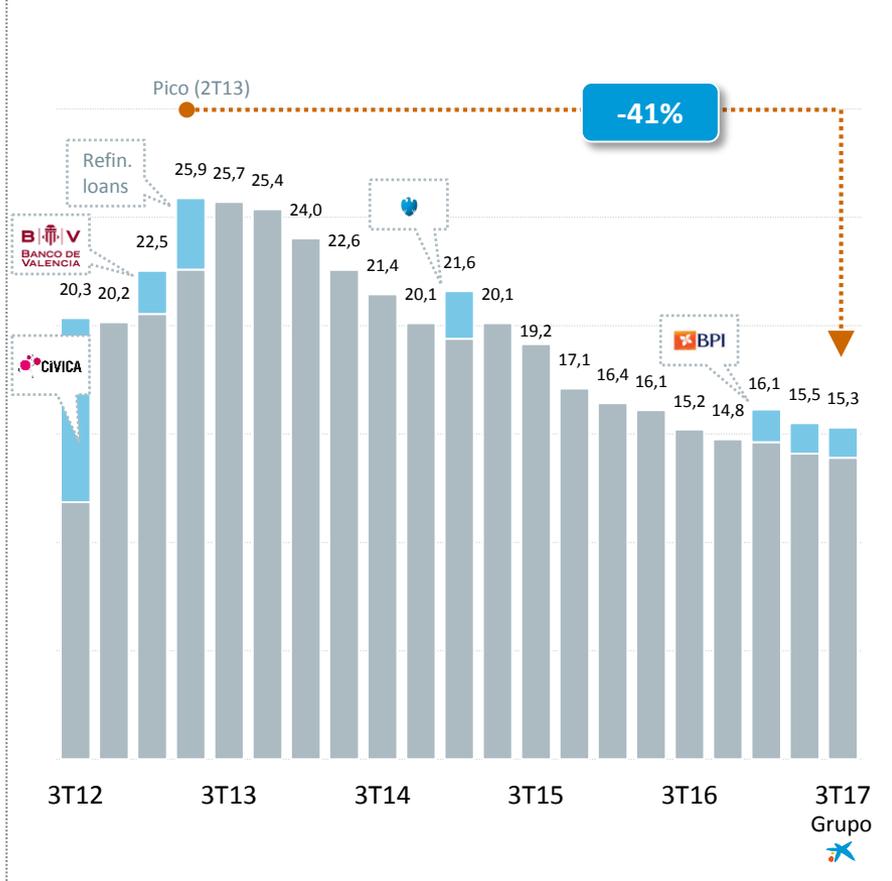
(2) La ratio de morosidad se calcula como el cociente entre el saldo dudoso y el libro total de créditos brutos y pasivos contingentes al final del periodo

(3) Total de activos problemáticos incluye créditos dudosos, avales dudosos y activos adjudicados disponibles para la venta (todos importe bruto)

Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

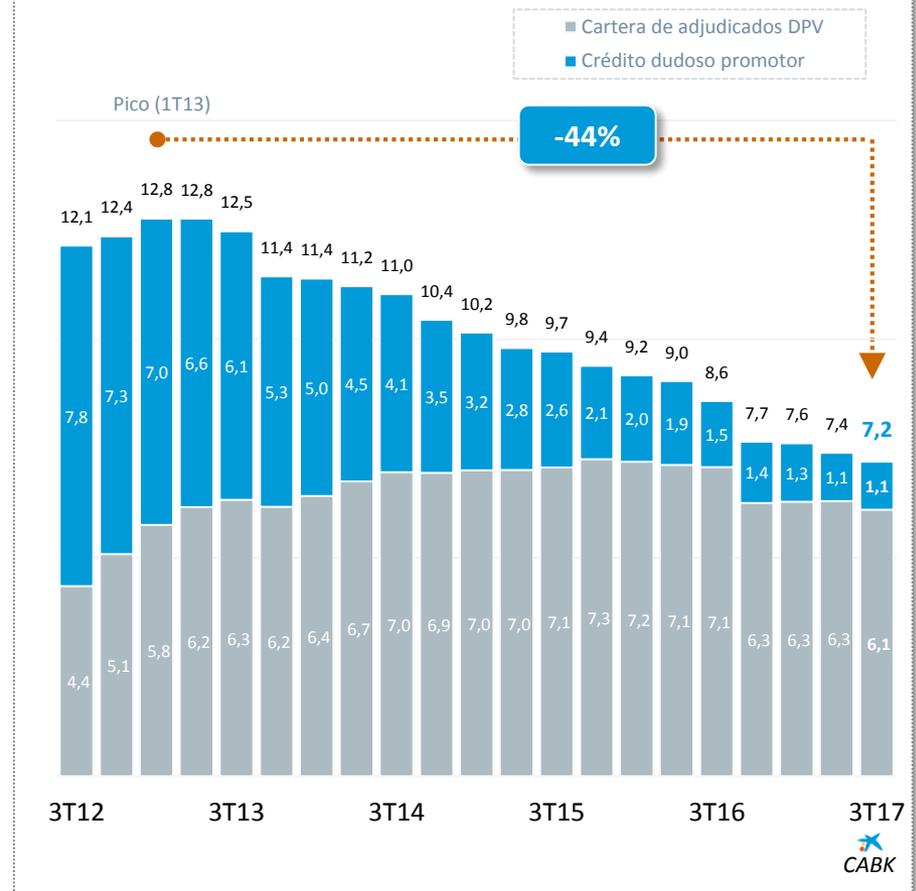
El saldo dudoso continúa su senda decreciente

Saldo dudoso⁽¹⁾, en miles de MM€



Activos problemáticos netos⁽²⁾

En miles de MM€, neto de provisiones



(1) Incluyendo avales dudosos

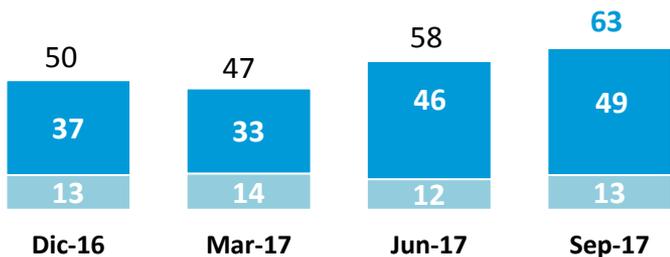
(2) Cartera de adjudicados disponibles para la venta (OREO) y crédito dudoso a promotores inmobiliarios, ambos neto de provisiones. Esta serie ha sido reexpresada para: 1) reclasificar los créditos de promotores subestandar a dudosos; 2) Asignar la provisión genérica restante de promotores (1,9 miles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

Posición de liquidez reforzada durante el 2017

Fortaleza de las métricas de liquidez

Activos líquidos totales CABK, en miles de MM€

- HQLAs⁽¹⁾
- Otros activos elegibles como colateral en BCE



CABK

Métricas de liquidez Grupo, a 30 de septiembre de 2017

Activos líquidos totales, en miles de MM€

- CABK
- BPI



Grupo

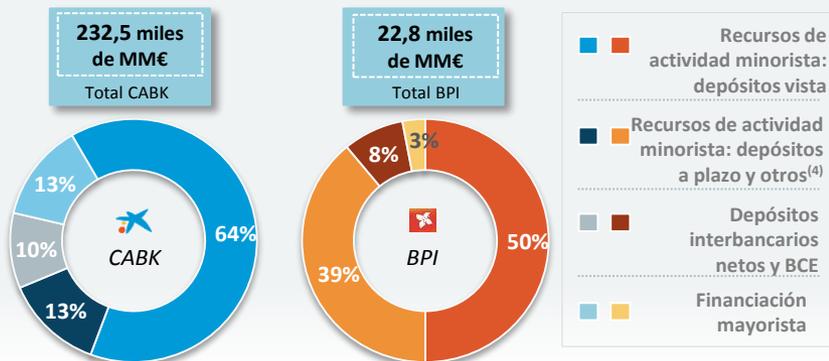
LCR **213%**

LTD **107%**

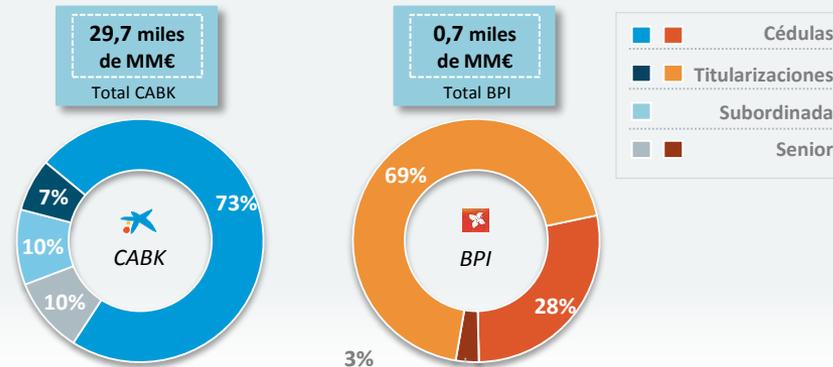
TLTRO (2) **28,8 miles de MM€**

Estructura financiera estable

Estructura de financiación⁽³⁾, % del total 30 de septiembre de 2017



Financiación mayorista⁽³⁾⁽⁵⁾ por categoría, 30 de septiembre de 2017

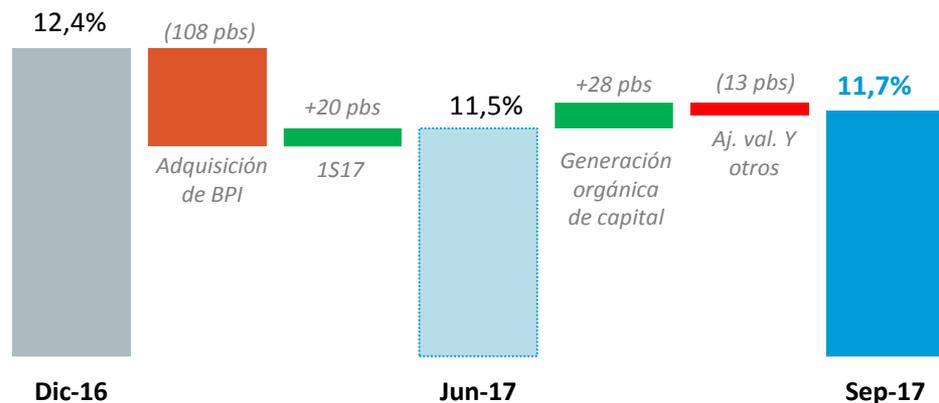


- (1) Activos líquidos de alta calidad
- (2) Incluye 2 mil MM€ de BPI. Todo TLTRO 2 excepto 637 MM€ TLTRO 1 de BPI
- (3) Excluyendo 300MM€ en deuda subordinada emitida por BPI en 1T que fue totalmente suscrita por CABK
- (4) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos minoristas
- (5) En perímetro individual. Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas, excluyendo la emisión de CaixaBank de 1.000 MM€ de AT1 en junio

Sólidas métricas de capital con fuerte generación de capital en el trimestre

Evolución de la ratio CET1 FL

Grupo CABK, en %, v.a.



En miles de MM€

Grupo

CET1	16,6	17,4	17,4
APRs	134,4	151,2	149,4

Ratios de capital

Grupo CABK⁽¹⁾, en % a 30 de septiembre de 2017

	Regulatorio	Fully loaded
CET1	12,7%	11,7%
Tier 1	12,8%	12,3%
Capital Total⁽²⁾	16,2%	15,8%
Capital T.+ SNP <i>MREL-instrumentos subordinados</i>	17,2%	16,8%
Ratio de apalancamiento	5,6%	5,4%

- La fuerte generación orgánica en el trimestre eleva la ratio CET1 FL hasta el 11,7%
- La protección de los acreedores senior queda reforzada por la emisión inaugural de 1.250 MM€ de deuda senior no preferente en septiembre en anticipación de los objetivos formales MREL
- El valor contable tangible por acción sube 0,10€/acc. v.t. hasta 3,40€/acc.
- Pago de dividendo a cuenta de 0,07 €/acción en efectivo a pagar en noviembre

(1) Ratio CET1 regulatorio de CABK individual a 30 de septiembre de 2017 de 12,9%. Ratio CET1 regulatorio de BPI a 30 de septiembre de 2017 de 12,5% (11,9% individual)

(2) Tier 2 emitida en julio de 2017 pendiente de autorización del BCE para la elegibilidad como fondos propios

3T17: principales conclusiones

1 Crecimiento en doble dígito del beneficio neto

2 Mejor *mix* de negocio y márgenes estables

3 Mayores volúmenes y plusvalías en venta de inmuebles

4 Tendencias operativas positivas en BPI

5 Fortaleza del balance aún más reforzada

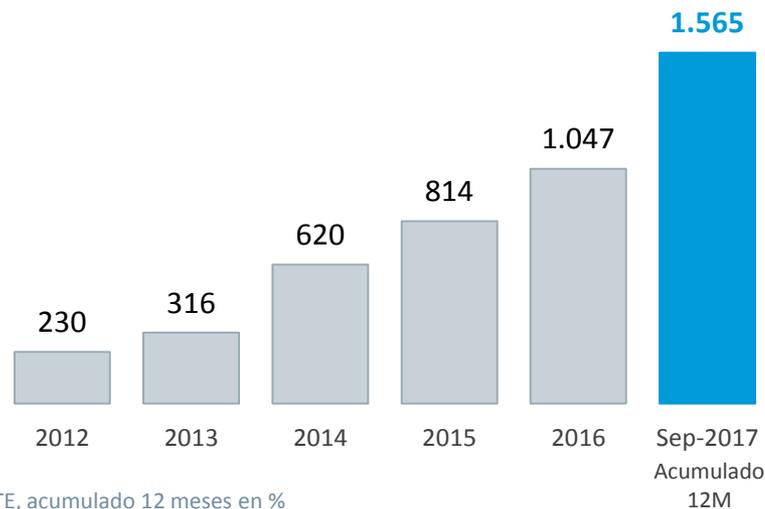
Mejora de la rentabilidad

Resultado neto atribuido de 9M17

1.488MM€

+53% i.a.

Resultado neto atribuido, en MME



RoTE, acumulado 12 meses en %

1,3% 3,4% **8,0%**

Avanzando con confianza hacia nuestros objetivos estratégicos

[Anexo]

Cuenta de Resultados Consolidada

Cuenta de Resultados Consolidada:

BPI consolida globalmente desde 1 de febrero de 2017 (8 meses)

En MME	Grupo CABK			CABK	
	9M2017	9M2016	% i.a.	9M2017	% i.a.
Margen de intereses	3.550	3.080	15,2	3.281	6,5
Comisiones netas	1.867	1.546	20,8	1.673	8,2
Resultado de participadas	614	550	11,7	434	(21,1)
Resultado de operaciones financieras	287	718	(60,0)	265	(62,9)
Ingresos y gastos de seguros	354	214	65,9	354	65,9
Otros productos y cargas de explotación	(181)	(169)	7,4	(164)	(2,7)
Margen bruto	6.491	5.939	9,3	5.843	(1,6)
Gastos de explotación recurrentes	(3.343)	(2.997)	11,5	(3.025)	0,9
Gastos de explotación extraordinarios ⁽¹⁾	(109)	(121)	(9,6)	(3)	(97,6)
Margen de explotación	3.039	2.821	7,7	2.815	(0,2)
Dotaciones para insolvencias	(658)	(696)	(5,5)	(683)	(1,8)
Otras provisiones	(800)	(481)	66,6	(798)	66,2
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	281	(330)		281	
Resultado antes de impuestos	1.862	1.314	41,7	1.615	22,9
Impuestos	(336)	(333)	1,0	(302)	(9,0)
Resultado del periodo	1.526	981	55,5	1.313	33,8
Minoritarios y otros	38	11		5	(58,6)
Resultado atribuido al grupo	1.488	970	53,4	1.308	34,8

(1) Gastos de reestructuración de BPI

Conciliación entre PyG reportada por BPI y contribución del negocio de BPI al Grupo

PyG en MM€	9M reportado por BPI	Ajustes de consolidación ⁽¹⁾	Segmento BPI (Feb-Sep)
Margen de intereses	301	(32)	269
Dividendos	6		6
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	193	(19)	174
Comisiones netas	216	(22)	194
Resultados de operaciones financieras	22		22
Otros productos y cargas de explotación	(192)	175	(17)
Margen bruto	546	102	648
Gastos de explotación	(347)	29	(318)
Gastos extraordinarios	(106)		(106)
Margen de explotación	93	131	224
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	199	131	330
Pérdida por deterioro de activos financieros	6	19	25
Otras provisiones	2	(4)	(2)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros			
Resultado antes de impuestos	101	146	247
Impuestos	(78)	44	(34)
Resultado de participadas			
Resultado del periodo	23	190	213
Minoritarios y otros		33	33
Resultado atribuido al Grupo	23	157	180

(1) Incluyendo la reversión de PyG de enero, la reversión de ajustes de valoración en combinación de negocios y atribución de resultados a minoritarios

Créditos refinanciados

A 30 de septiembre de 2017 (miles de MM€)	Grupo		CaixaBank	
	Total	De los cuales: dudosos	Total	De los cuales: dudosos
Particulares ⁽¹⁾	6,0	3,9	5,8	3,7
Empresas (ex-promotor)	4,6	2,8	3,7	2,4
Promotores	1,4	1,1	1,3	1,0
Sector público	0,3	0,1	0,2	0,1
Total	12,3	7,9	11,0	7,2
De los cuales: total ex-promotor	10,9	6,8	9,7	6,2
Provisiones	2,5	2,4	2,3	2,1

(1) Incluye autónomos

Rating de crédito

	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 06/10/17

(3) A 07/04/17

(4) A 14/07/17

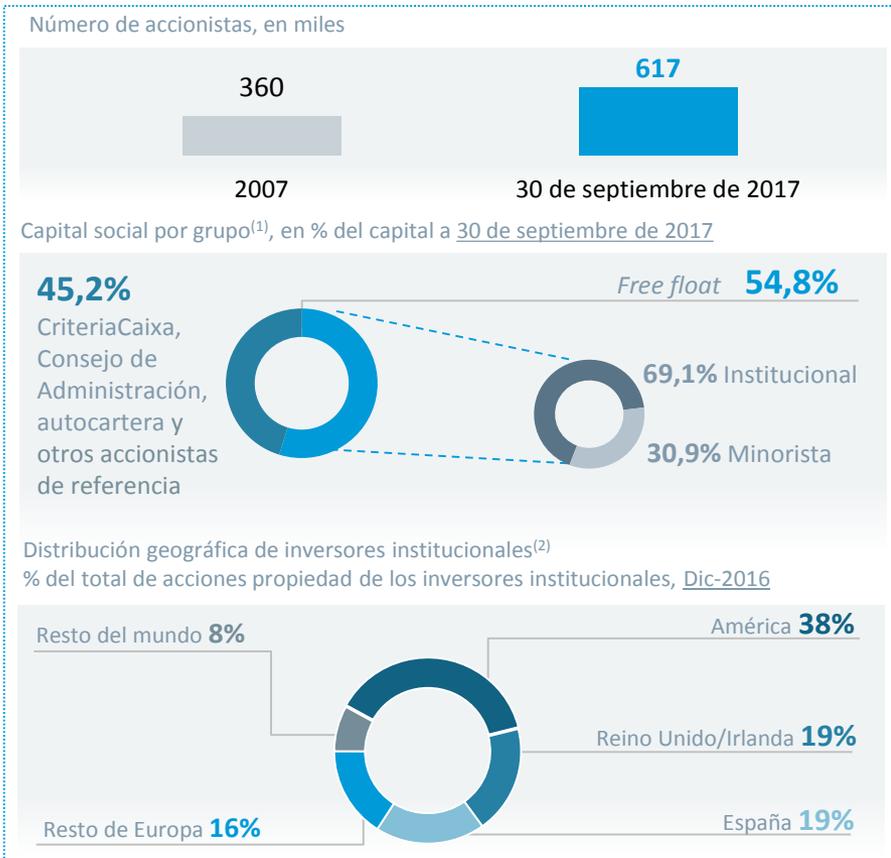
(5) A 18/06/15

(6) A 20/04/17

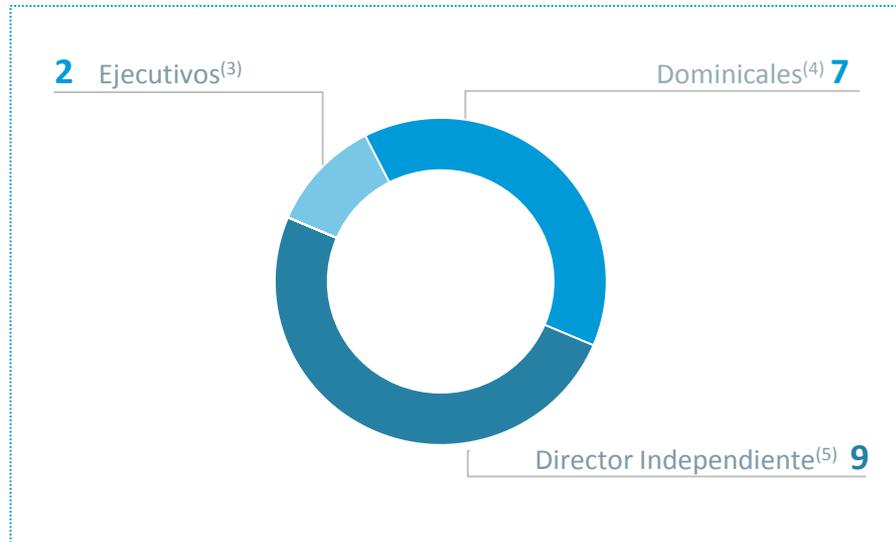
(7) A 19/10/17

La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del free float con base accionarial diversificada



Composición del Consejo de Administración



- **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) Un ejecutivo es designado por la Fundación Bancaria “la Caixa” y, como tal, es a la vez ejecutivo y dominical
 (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) El 22 de junio de 2017, el Consejo de Administración nombró al Consejero Coordinador Independiente. El 21 de septiembre de 2017, el Consejo de Administración nombró a un miembro independiente por cooptación y hasta que se reúna la próxima Junta General

Balance y cuenta de resultados

Balance

En millones de euros	Grupo		
	30.09.17	30.06.17	31.12.16
Efectivo, efectivo en Bancos Centrales y otros depósitos a la vista	12.615	14.768	13.260
Activos financieros mantenidos para negociar	11.883	11.976	11.668
Activos financieros disponibles para la venta	71.489	69.208	65.077
Préstamos y partidas a cobrar	226.163	229.788	207.641
Préstamos y anticipos a Bancos Centrales y Entidades de Crédito	5.950	6.600	6.742
Préstamos y anticipos a la clientela	217.330	220.257	200.338
Valores representativos de deuda	2.883	2.931	561
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	11.154	7.789	8.306
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	6.278	6.211	6.421
Activos tangibles	6.509	6.547	6.437
Activos intangibles	3.827	3.843	3.687
Activos no corrientes en venta	6.283	6.386	6.405
Resto activos	22.911	22.168	19.025
Total activo	379.112	378.684	347.927
Pasivo	354.120	354.309	324.371
Pasivos financieros mantenidos para negociar	9.045	9.505	10.292
Pasivos financieros a coste amortizado	276.458	276.862	254.093
Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito	39.821	40.214	36.345
Depósitos de la clientela	204.048	203.497	187.167
Valores representativos de deuda emitidos	29.428	28.372	27.708
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	5.070	5.192	4.119
Otros pasivos financieros	3.161	4.779	2.873
Pasivos amparados por contratos de seguros o reaseguro	49.341	49.286	45.804
Provisiones	5.065	5.346	4.730
Resto pasivos	14.211	13.310	9.452
Patrimonio neto	24.992	24.375	23.556
Fondos propios	24.496	23.830	23.400
<i>del que: Resultado atribuido al Grupo</i>	1.488	839	1.047
Intereses minoritarios	413	390	29
Ajustes por valoración y otros	83	155	127
Total pasivo y patrimonio neto	379.112	378.684	347.927

Cuenta de resultados

En millones de euros	Grupo			CABK		BPI
	9M17	9M16	Var. en %	9M17	Var. en %	9M17
Margen de intereses	3.550	3.080	15,2	3.281	6,5	269
Ingresos por dividendos	126	113	12,2	120	6,5	6
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	488	437	11,6	314	(28,3)	174
Comisiones netas	1.867	1.546	20,8	1.673	8,2	194
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	287	718	(60,0)	265	(62,9)	22
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	354	214	65,9	354	65,9	
Otros ingresos y gastos de explotación	(181)	(169)	7,4	(164)	(2,7)	(17)
Margen bruto	6.491	5.939	9,3	5.843	(1,6)	648
Gastos de administración y amortización recurrentes	(3.343)	(2.997)	11,5	(3.025)	0,9	(318)
Gastos extraordinarios	(109)	(121)	(9,6)	(3)	(97,6)	(106)
Margen de explotación	3.039	2.821	7,7	2.815	(0,2)	224
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	3.148	2.942	7,0	2.818	(4,2)	330
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(658)	(696)	(5,5)	(683)	(1,8)	25
Otras dotaciones a provisiones	(800)	(481)	66,6	(798)	66,2	(2)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	281	(330)		281		
Resultado antes de impuestos	1.862	1.314	41,7	1.615	22,9	247
Impuesto sobre Sociedades	(336)	(333)	1,0	(302)	(9,0)	(34)
Resultado después de impuestos	1.526	981	55,5	1.313	33,8	213
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	38	11		5	(58,6)	33
Resultado atribuido al Grupo	1.488	970	53,4	1.308	34,8	180

Relación con Inversores

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



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

