



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Febrero 2018

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.

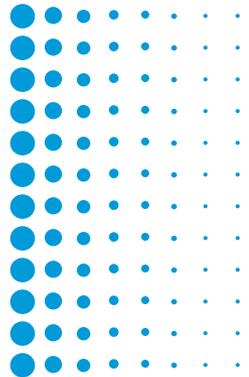
De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento ("MAR", también conocidas por sus siglas en inglés como APMs, Alternative Performance Measures) definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (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.	Plan estratégico 2015-2018	p. 24
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 30
5.	Actualidad en actividad y resultados: 2017	p. 33
	<i>Anexo</i>	<i>p. 61</i>



CaixaBank [Principales datos]

Datos clave⁽¹⁾

Diciembre 2017

Balance consolidado (miles de MM€)	383,2	Líder en banca minorista ibérica
Créditos a clientes (miles de MM€)	224,0	
Recursos de clientes (miles de MM€)	349,5	
Clientes (MM), 26,7% de cuota de mercado ⁽²⁾	15,7	

Capitalización (miles de MM€) ⁽³⁾	23,2	Sólidas métricas de balance y de PyG
Beneficio atribuido de 2017 (MM€)	1.684	
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	11,7%/15,7%	
Ratings a largo plazo ⁽⁴⁾	Baa2/BBB/BBB/A (low)	

Empleados	36.972	Plataforma omni-canal única
Oficinas (#) ⁽⁵⁾	5.379	
Cajeros automáticos (#) ⁽⁶⁾	9.427	
Clientes digitales ⁽⁷⁾ como % del total de clientes	55%	

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

(2) Penetración de mercado como primer banco para clientes minorista en España. Fuente: FRS Inmark 2017

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

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

(5) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.681 son oficinas *retail* en España

(6) Número de cajeros en España

(7) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses

Grupo insignia en banca minorista ibérica

Franquicia líder en bancaseguros



- ▶ **Banco principal** para el 26,7% de los españoles⁽¹⁾ y **líder en banca móvil y online** en España
- ▶ **15,7 MM de clientes**; 13,8 MM en España, 1,9 MM en Portugal
- ▶ **5.379 oficinas⁽²⁾; 9.427 cajeros⁽³⁾**: plataforma multicanal de primera línea
- ▶ **Marca altamente reconocida**: en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **23,2 mil MM€ de capitalización bursátil⁽⁴⁾**. Cotizado desde el 1 de julio de 2011
- ▶ **Beneficio neto 2017: 1.684 MM€**; RoTE acumulado de 12 meses del 8,4%; RoTE Bancaseguros en España del 11,2%⁽⁵⁾
- ▶ **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**: 72,8 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 108,0%

Sólida herencia y 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) Clientes particulares en España con 18 años o más.

(2) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.681 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 diciembre de 2017

(5) RoTE excluyendo partidas extraordinarias +256MM€ del resultado neto de combinación de negocios de BPI, -212MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y -3MM€ de costes extraordinarios en 3T17; todo neto de impuestos. El RoTE incluye el cupón devengado de AT1 (-22MM€ después de impuestos)

Una historia que abarca más de 110 años



La restructuración final del Grupo "la Caixa" se ha completado recientemente

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



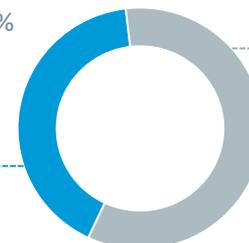
Proceso de desconsolidación reconocido por el BCE en septiembre de 2017

- ▶ Reducción de la participación de CRI: 40% (vs. 81,5% en jun-2011)
 - ▶ Reducción de préstamos a CRI: 0,2 miles de MM€ (-95% 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, %

39%

Fundación Bancaria "la Caixa"⁽¹⁾



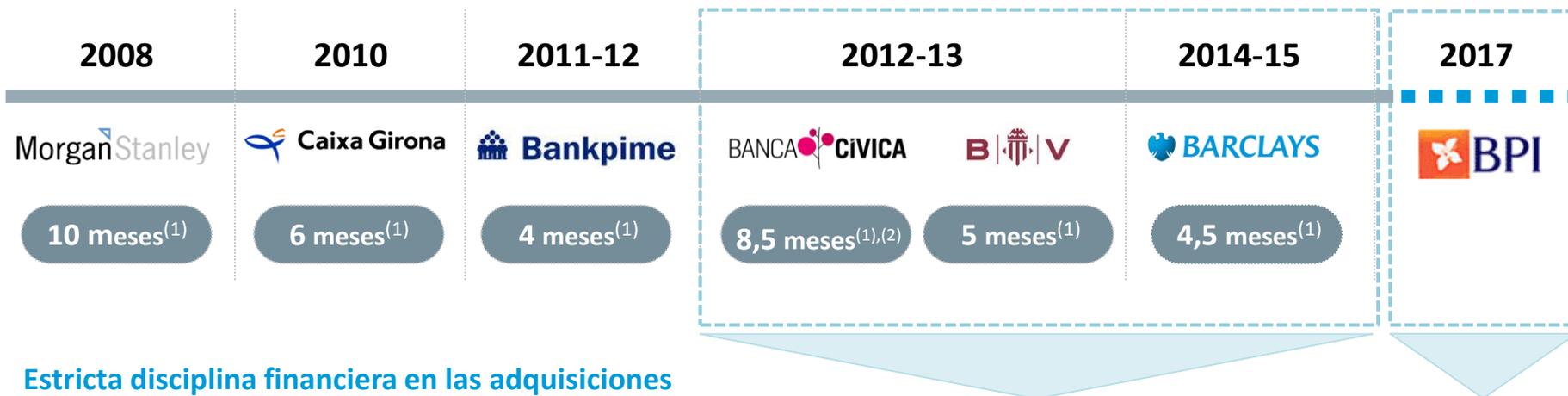
61%
Otros⁽²⁾

(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

El crecimiento orgánico se han visto reforzados por las adquisiciones

Contrastada capacidad de integración

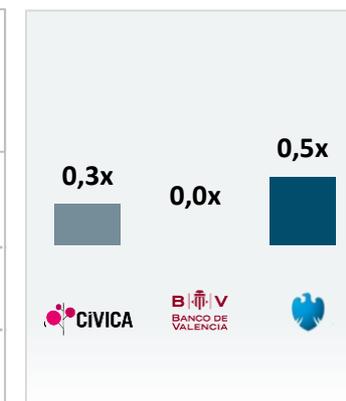


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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
BANCO DE VALENCIA	52%	62%	101	2013/2015
BARCLAYS	45%	57%	189	2015/2016

Múltiplos P/BV atractivos



P/TBV



(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

Reputación de marca *premium* con un amplio reconocimiento externo

Reputación de marca *premium*

Mejor Banco de España 2017. Mejor banca privada en España 2016, 2017, 2018

Euromoney



Mejor banca privada de Europa en servicio al cliente en 2017

The Banker



Sello de Excelencia Europea +500

EFQM: Fundación Europea para la Gestión de Calidad (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 (2016)



Banco con Mejor Calidad de Servicio en Portugal 2017

ECSI



Amplio reconocimiento 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 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



Banco Modelo del Año

Celent



Otros premios en 2017:

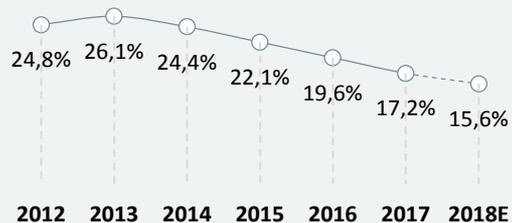


Actualizado 6 de febrero de 2018

Bien posicionados para sacar partido de la recuperación de las economías ibéricas

ESPAÑA

Tasa de paro, % i.a.


 Crédito⁽¹⁾ (sector), % i.a.

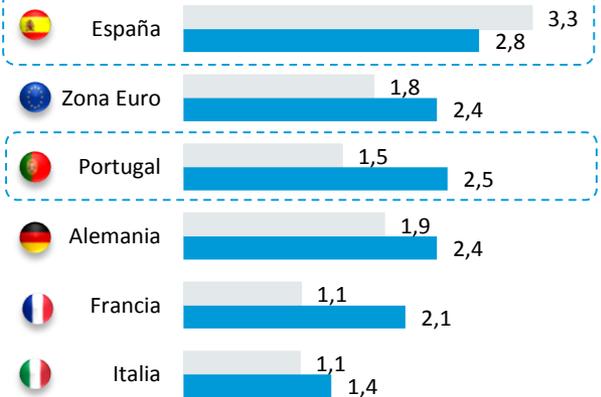

Precio de la vivienda (valor nominal) % i.a.



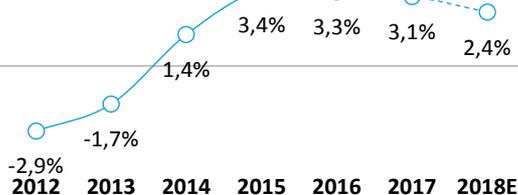
Sólida recuperación económica

Crecimiento del PIB, % i.a.

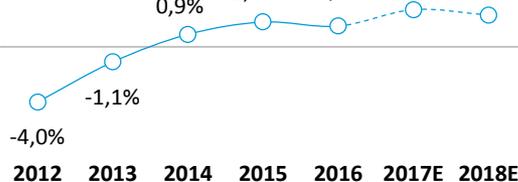
2016 (gris) 2017-18 (previsión) (azul)



ESPAÑA



PORTUGAL



PORTUGAL

Tasa de paro, % i.a.

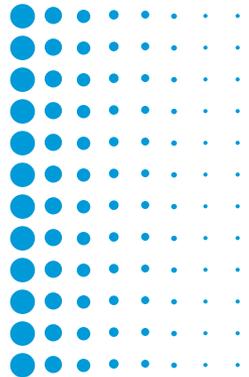

 Crédito⁽¹⁾ (sector), % i.a.


Balance general del gobierno, % del PIB



(1) Crédito a otros sectores residentes excluyendo a sociedades financieras (datos estadísticos de Banco de España y banco de Portugal)

Fuentes: Eurostat (crecimiento del PIB), Banco de España y Banco de Portugal (crecimiento de créditos y depósitos), INE España y Portugal (tasa de paro y balance general del gobierno), Ministerio español de Obras Públicas (precio de la vivienda) y CaixaBank Research (todas las previsiones 2017E y 2018E). Previsiones a 7 de febrero de 2018



Posición [Competitiva]

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros



Dimensión y capilaridad

Proximidad/
conocimiento del
cliente

13,8 MM clientes (España)

4.681 oficinas *retail* (España)

9.427 cajeros (España)

55% de nuestros clientes son
digitales⁽¹⁾

33% 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

10.500 empleados certificados⁽³⁾

1,5 MM clientes banca premier⁽⁴⁾

>100.000 clientes banca privada⁽⁴⁾



Asesoramiento

Foco en capacitación, y
calidad de servicio

El modelo aporta ventajas diferenciales para navegar en el actual entorno

(1) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses

(2) Media 12 meses a julio 2017, en España

(3) En España

(4) Últimos datos disponibles a 16 de febrero de 2018, en España

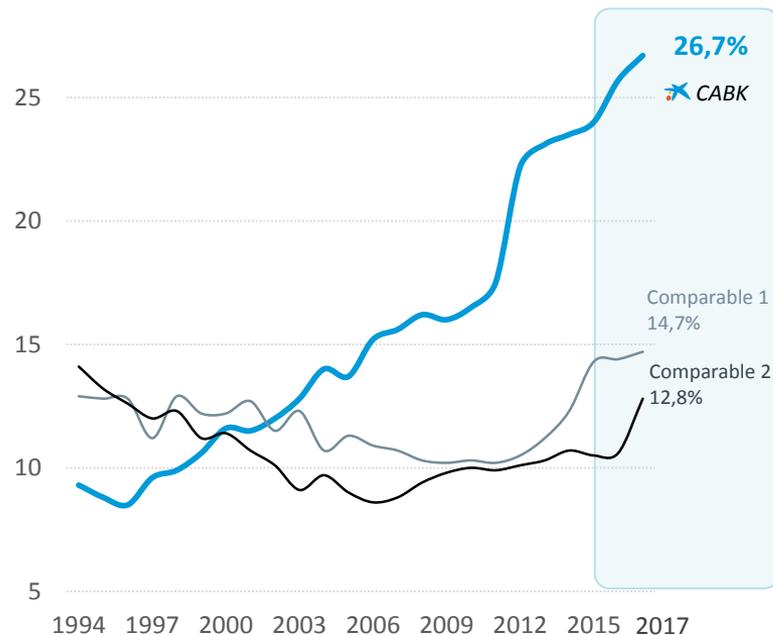
Fuentes: Banco de España, ICEA, Inverco, Comscore

El "banco elegido" por los clientes particulares en España

Cuota similar a los dos inmediatos competidores juntos...

... y creciendo orgánicamente más que la competencia

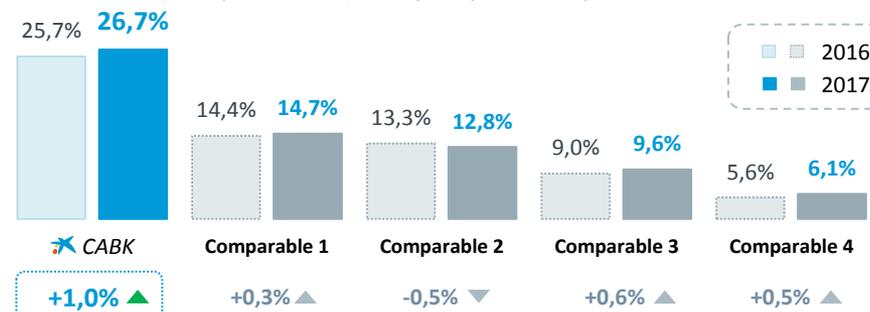
Penetración en clientes particulares en España (banco principal)⁽¹⁾, %



13,8 MM de clientes ⁽²⁾

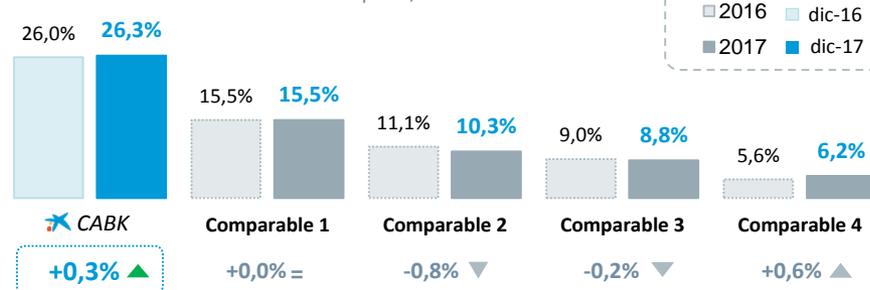
El crecimiento orgánico refleja la fortaleza de la franquicia y la propuesta de valor

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

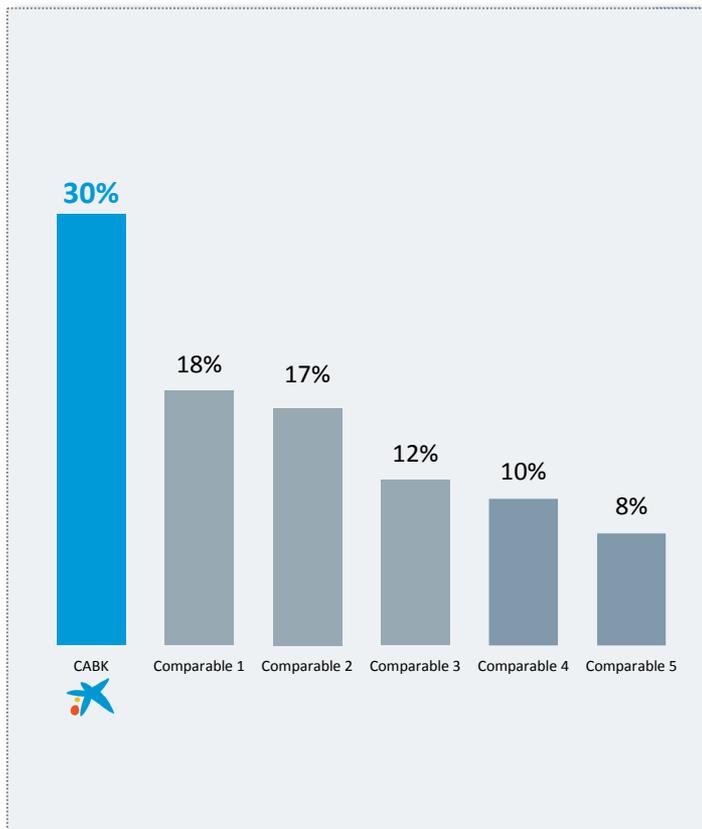
(3) Clientes particulares en España con 18 años o más. El grupo de comparables incluye Banco Sabadell, Banco Santander + Popular (Pro-forma en 2016), Bankia, BBVA. Fuente: FRS Inmark 2017

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

Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

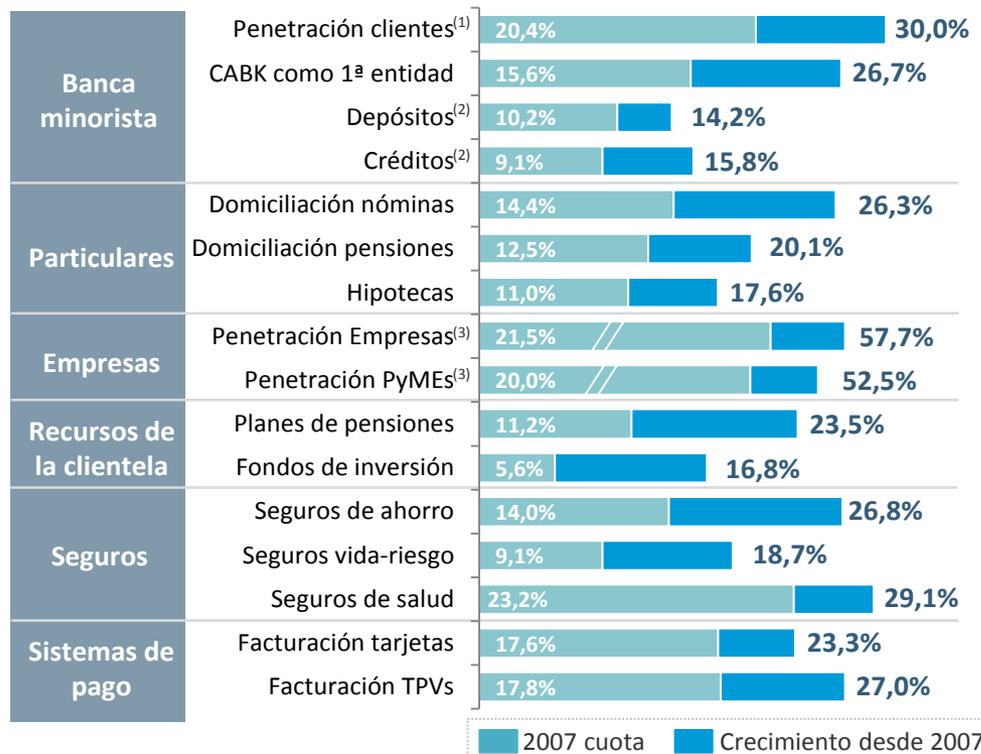
La entidad líder en banca minorista en España

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 2016; 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 15 de febrero de 2018. Fuentes: FRS Inmark 2017, Seguridad Social, BdE, INVERCO, ICEA, AEF, Servired, 4B y Euro 6000

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

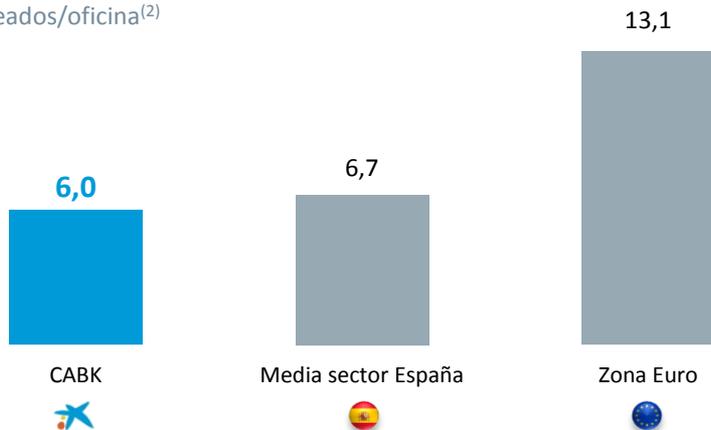
Mínimo personal en servicios centrales

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



Modelo de oficina ligera

Empleados/oficina⁽²⁾

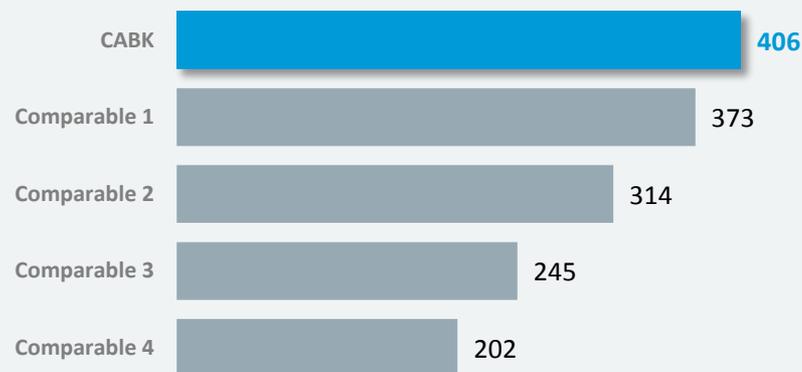


Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción de tareas en la oficina de CABK (ex BPI) (%)



Cientes minoristas por empleado⁽³⁾



Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor

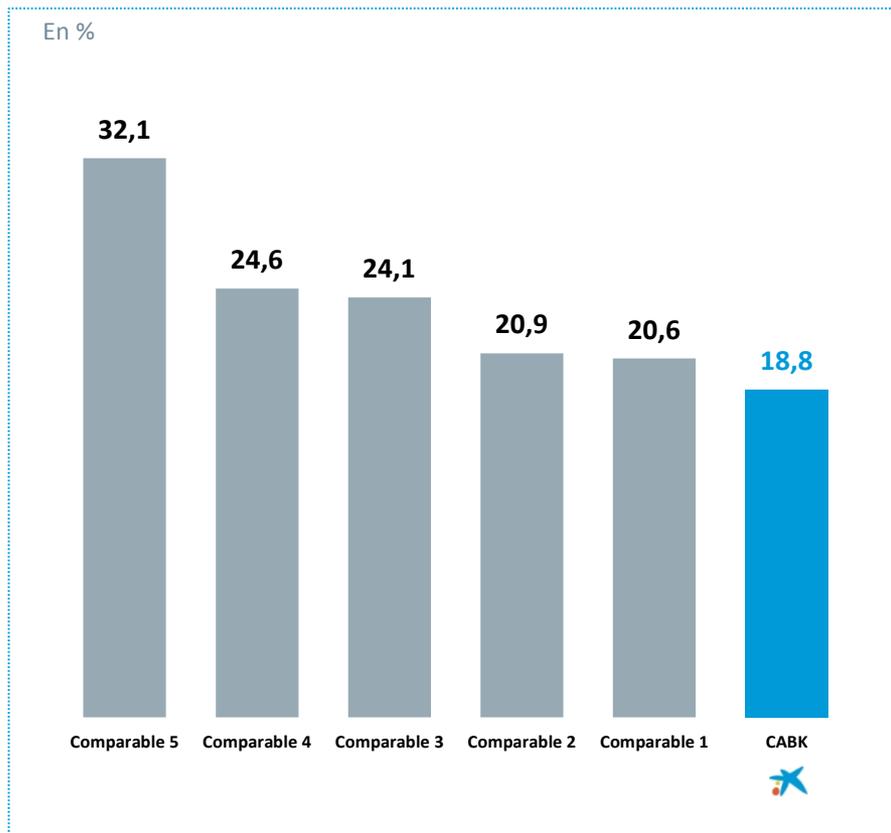
(1) A diciembre de 2016 para CaixaBank ex BPI y estimaciones propias a fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

(2) Últimos datos disponibles. CaixaBank ex BPI

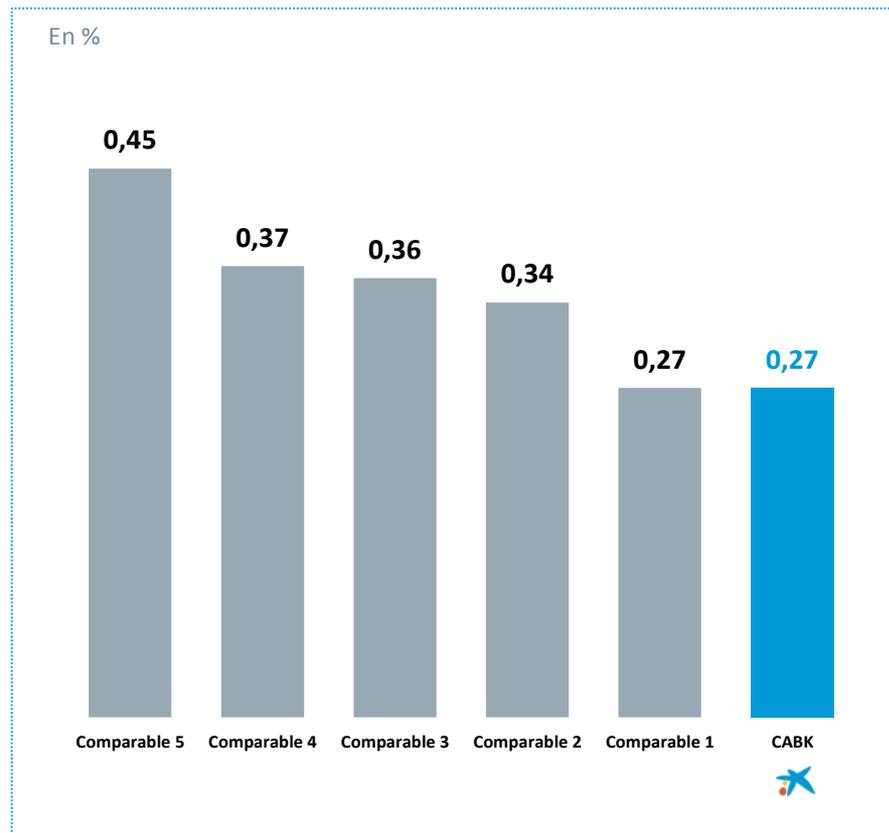
(3) Fuente: Informe sobre el comportamiento financiero de los particulares FRS Inmark 2017 e Informes de entidades (España). Comparables en España: Bankia, BBVA, Sabadell y Santander (incluyendo Popular)

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales⁽¹⁾ / margen bruto



Gastos generales⁽¹⁾ / volumen de negocio⁽²⁾

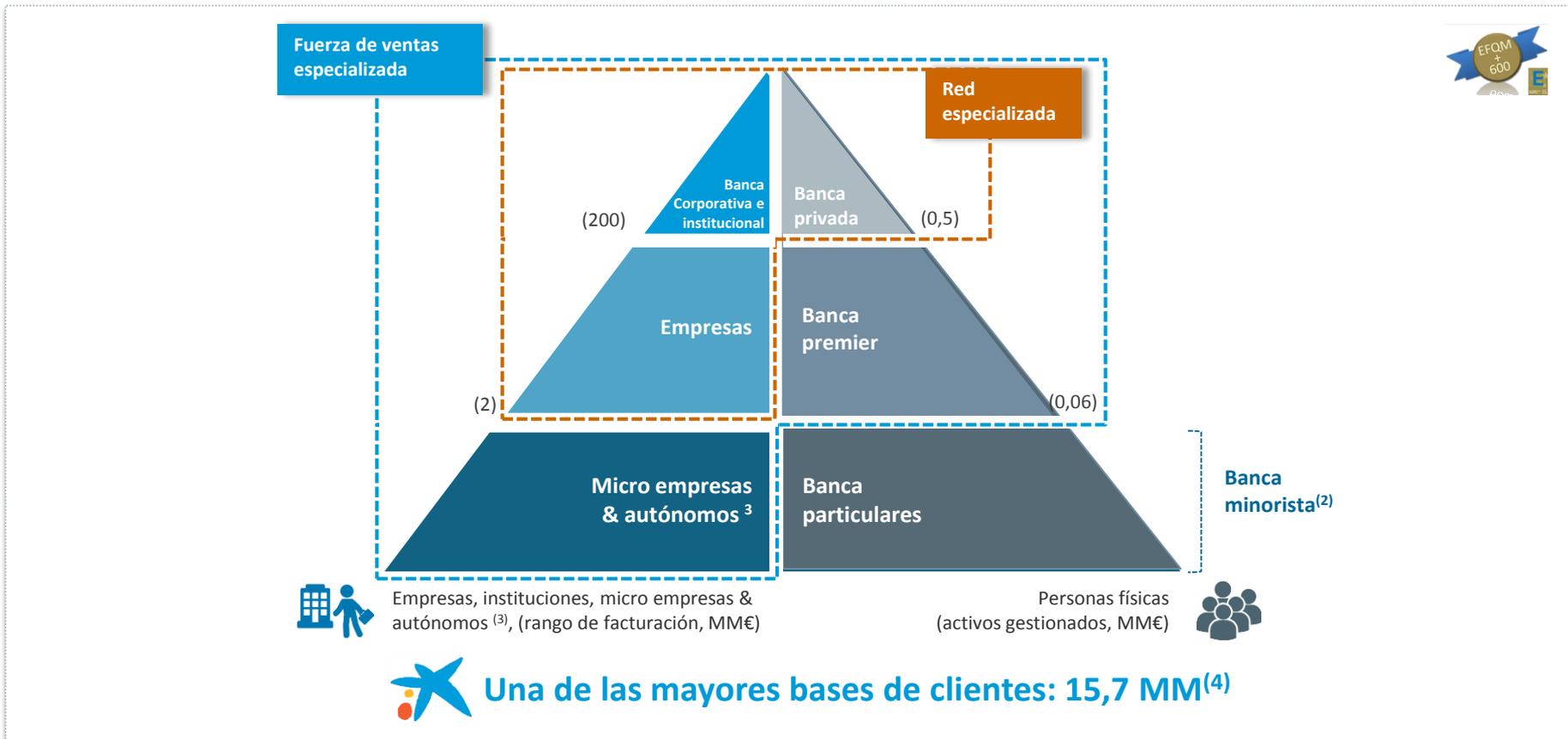


Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

- (1) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. Gastos recurrentes para CABK y SAB. 2017 para CaixaBank (ex BPI) y grupo de comparables. Grupo de comparables incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Sabadell (ex TSB), SAN España + negocio inmobiliario
- (2) Volumen de negocio incluye crédito bruto a clientes y recursos de clientes

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

4.681 oficinas

18,2% cuota mercado⁽¹⁾



9.427 cajeros

18,2% cuota mercado



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



Empleados con equipo móvil

Líder en canales digitales en España



55% de nuestros clientes son digitales⁽²⁾

Líder europeo en banca por internet

33% penetración⁽³⁾

27% de las transacciones



Liderazgo europeo en banca móvil

29% de las transacciones

+ 53% TACC 2012-2017⁽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 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses

(3) Media de 12 meses, último dato disponible (diciembre 2017). Fuente: ComScore

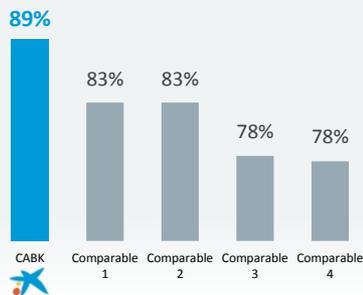
(4) A diciembre de 2017

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

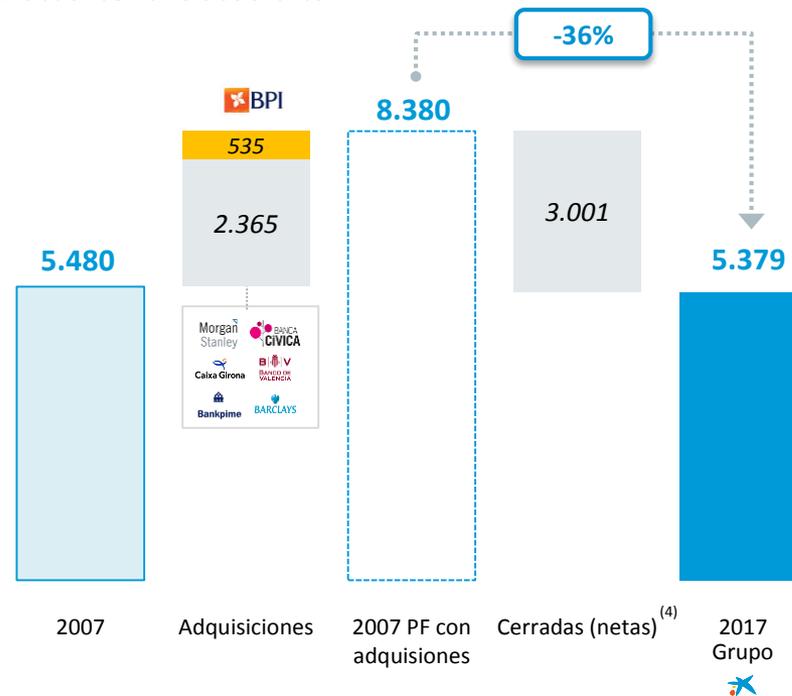
Modelo de oficina ligera...

 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⁾


+54% Clientes/Oficina

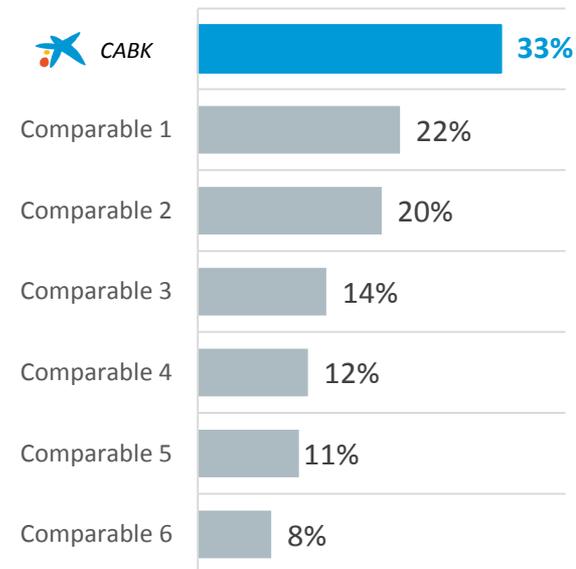
Un elevado número de oficinas es una indicación de alcance y proximidad al cliente – no un factor de coste

(1) A marzo de 2017. CaixaBank ex BPI
 (2) FRS Inmark 2017 (España). Comparables: SAN (incluyendo POP), BBVA, SAB, BKIA
 (3) Excluyendo oficinas internacionales y oficinas de representación
 (4) Número de oficinas cerradas netas de nuevas aperturas

También a la vanguardia de la digitalización

La mayor penetración digital

Penetración entre clientes digitales⁽¹⁾, en %



55% de nuestros clientes son digitales⁽²⁾

Productos y servicios innovadores



> 2 MM de transacciones

Mis **Finanzas**

> 3,0 MM usuarios



Disponible desde oct-17

Potenciando la tecnología para mejorar la efectividad comercial...



SMART PCs
32.200



OFICINAS NUEVO FORMATO
(STORES)
161

con horario de apertura extendido



VENTAS DIGITALES
28%

de crédito al consumo⁽³⁾

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



PROCESOS DIGITALES
~ 99%



FIRMAS DIGITALES
~ 68MM



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 (diciembre 2017). CaixaBank ex BPI; grupo de comparables incluye: Bankia, Bankinter, Banco Sabadell, Banco Santander, BBVA, ING. Fuente: Comscore

(2) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses

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

(4) Penetración entre clientes digitales a diciembre 2017. En España

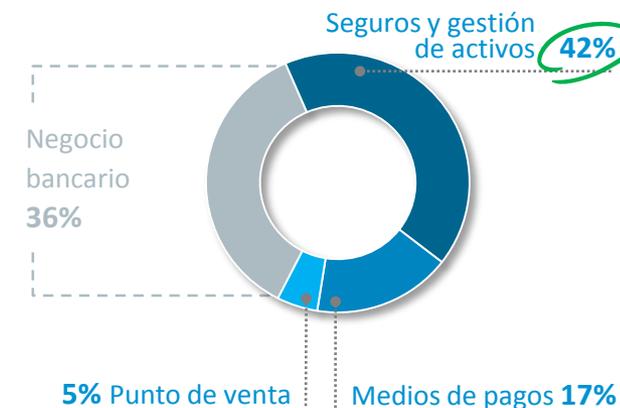
Supermercado financiero que ofrece un *one-stop shop* para seguros y necesidades financieras

Negocios en crecimiento y rentables...

...con una contribución significativa al resultado neto

Negocio	Empresa	% participación
Seguros vida 	 VidaCaixa 72 Miles MM€ activos #1 en España	100%
Seguros no-vida 	 SegurCaixa Adeslas 3,5 Miles MM€ primas #1 en seguros de salud ⁽¹⁾	49,9%
Gestión activos 	 CaixaBank ASSET MANAGEMENT 61,1 Miles MM€ AuM #1 en España	100%
Financiación consumo 	 CaixaBank CONSUMER FINANCE 1,7 Miles MM€ Nuevo negocio 2,3 Miles MM€ activos	100%
Tarjetas 	 CaixaBank PAYMENTS 37,9 Miles MM€ facturación ⁽²⁾ #1 en España	100%
Pagos en punto de venta 	 Comercia Global Payments 45,2 Miles MM€ facturación ⁽²⁾ 373,133 puntos de venta	49%
Microcredito 	 MicroBank +73% microcréditos nuevos a hogares (i.a.)	100%

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros de CABK, a 31 de diciembre de 2017



11,2%
RoTE⁽³⁾
Bancaseguros
de CABK

~6,6 pp
Contribución de los
negocios no
bancarios

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

- (1) En España
- (2) Facturación de 12 meses
- (3) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo partidas extraordinarias (+256 MM€ del resultado neto de la combinación de negocios de BPI; -212 MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y -3MM€ de costes extraordinarios; todo neto de impuestos). El RoTE incluye el cupón acumulado de AT1 (-22MM€ después de impuestos)

Marca de confianza

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 2017 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 **32.000 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

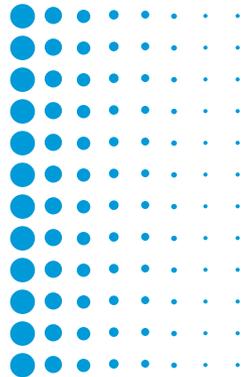
MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM 
Última actualización: 8 de febrero del 2018



FTSE4Good





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

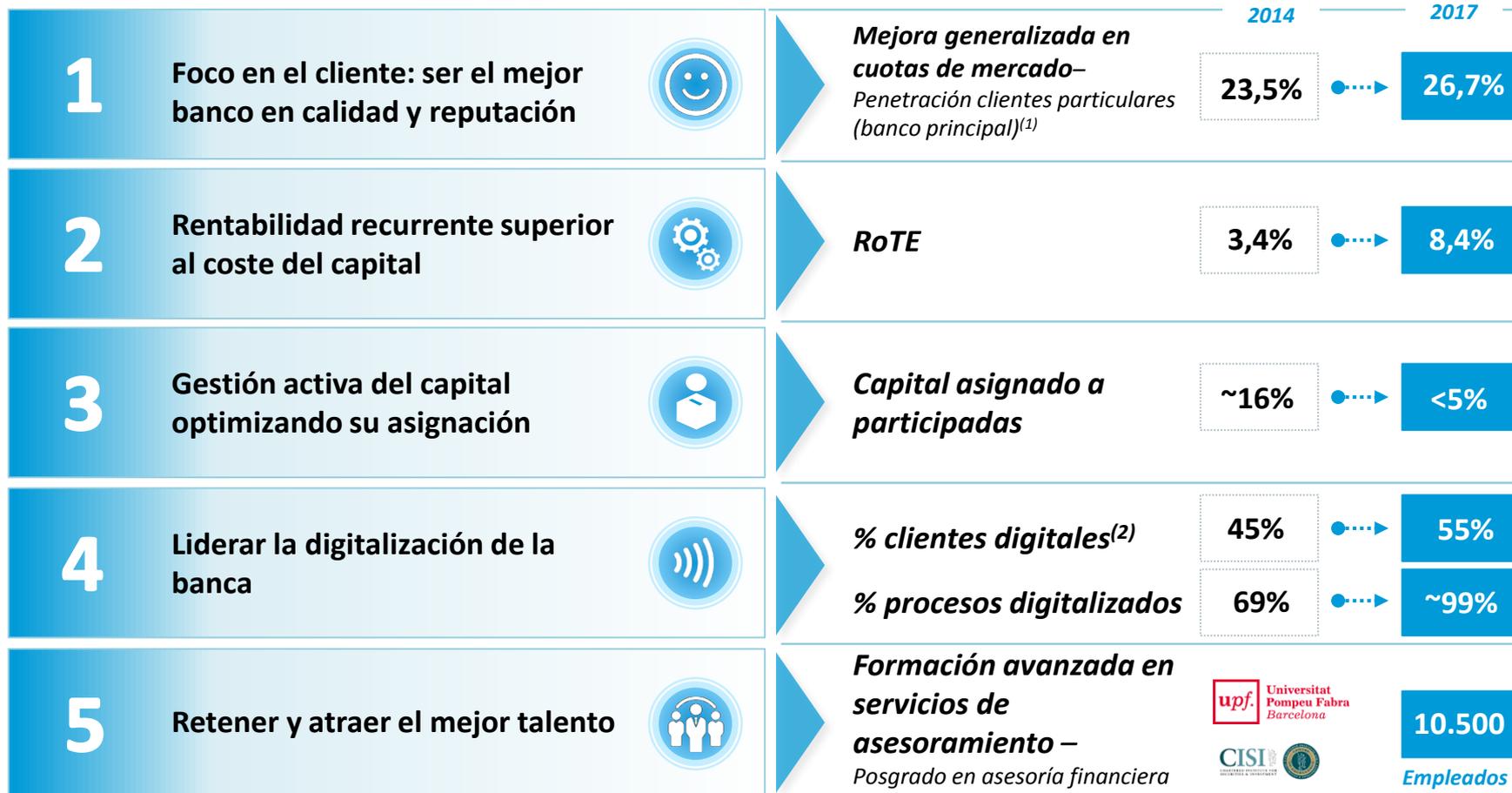


Liderar la digitalización de la banca



Retener y atraer el mejor talento

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

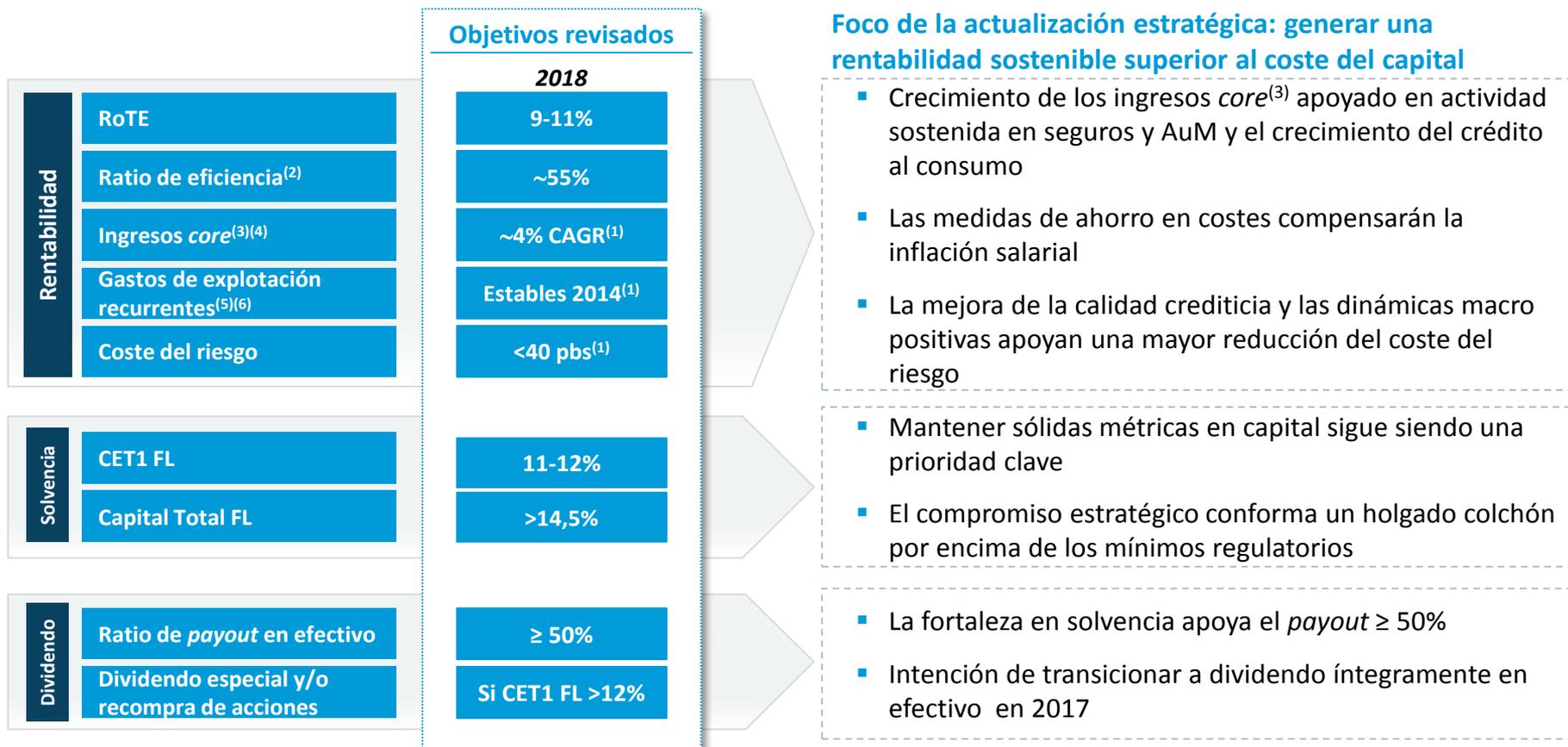


Un balance positivo en el ecuador del plan

(1) Fuente: FRS Inmark 2016

(2) Clientes digitales como % de clientes totales. Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses

Revisión de objetivos financieros para el 2018⁽¹⁾



Preparados para crecer y mejorar la rentabilidad 

(1) Ver pag.60 para la actualización del *guidande* para 2018 del Grupo

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

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

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

(5) Gastos de administración y amortización recurrentes

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

Maximizando el retorno de capital a los accionistas

Política de remuneración al accionista

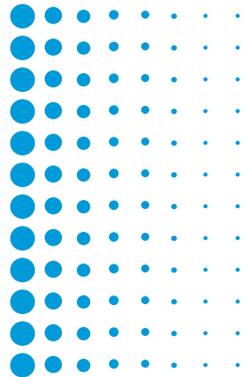


Plan Estratégico 2015-18

- ▶ 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⁾



17 Oficinas de representación

Paris, Milán, Pekín, Shanghái, Dubái, New Delhi, Estambul, Singapur, El Cairo, Santiago de Chile, Bogotá, Nueva York, Johannesburgo, Sao Paulo, Hong Kong, Lima, Argelia

4 Sucursales internacionales (6 oficinas)

Varsovia

Marruecos con tres oficinas:

- Casablanca
- Tánger
- Agadir

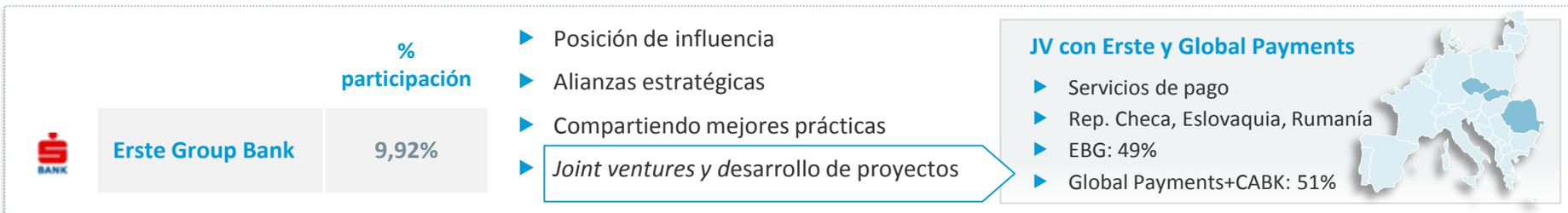
Londres

Frankfurt

3 Spanish Desk

Lisboa, Ciudad de Méjico, Viena

Participaciones minoritarias bancarias internacionales



(1) A 31 de enero de 2018

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⁾: 42,2 miles MM€

~4,4 miles MM€⁽¹⁾


9,64%

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 22,5 miles MM€

Diversificación

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

Valor

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

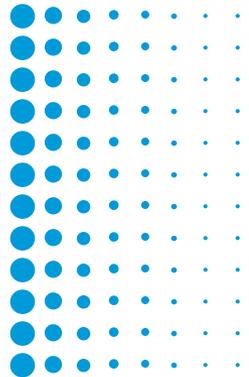
Rentabilidad

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

Flexibilidad financiera

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

(1) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 31 de diciembre de 2017. Fuente: Bloomberg

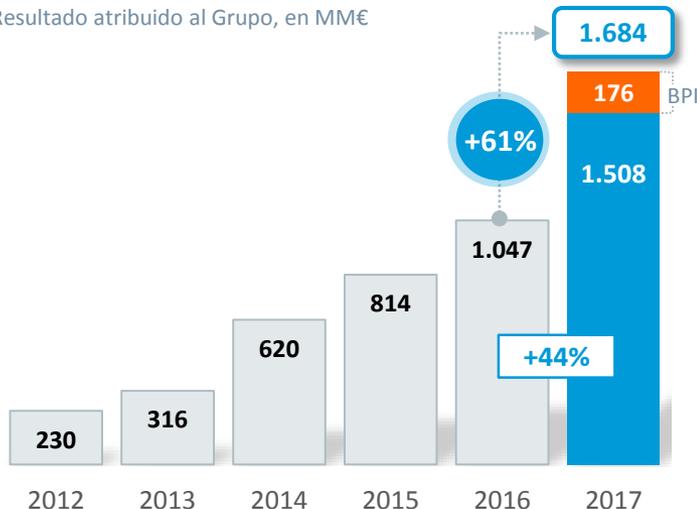


Actividad & Resultados [2017]

2017 Fuerte mejora de la rentabilidad por mayores ingresos *core* y menores saneamientos

Fuerte mejora de la rentabilidad

Resultado atribuido al Grupo, en MM€



RoTE, acumulado 12 meses, en %



Reforzando el liderazgo en banca minorista Ibérica

- ▶ Exitosa integración de BPI
- ▶ Cuota de mercado minorista creciente⁽¹⁾ → CABK +100 pbs i.a. a **26,7%** (#1); BPI +50 pbs i.a.
- ▶ #1 en penetración de clientes digitales⁽²⁾: **33%**



	2017	% i.a.
Los ingresos <i>core</i> y los menores saneamientos apoyan el crecimiento del resultado	▶ Margen de intereses	+5,1%
	▶ Comisiones	+6,3%
	▶ Ingresos de gestión de activos ⁽³⁾ y seguros	+19,9%
	▶ Total provisiones + rtdo. Inmob. neto ⁽⁴⁾	-17,6%
	▶ Resultado	+44,1%
Mejor <i>mix</i> de negocio con mayores márgenes	▶ Activos bajo gestión ⁽³⁾ + seguros	+9,5%
	▶ Crédito al consumo + empresas ⁽⁵⁾ (sano)	+7,7%
	▶ Diferencial de la clientela (media anual)	+12 pbs
Fuerte reducción de los activos problemáticos	▶ Activos problemáticos ⁽⁶⁾	-9,3%
	▶ Venta de adjudicados	1.610 MM€
	▶ Plusvalías en venta de inmuebles (% s/VCN)	20%
Mejor evolución operativa; impactos por BFA	▶ Margen de intereses + comisiones ⁽⁷⁾	+3,1%
	▶ Costes recurrentes ⁽⁷⁾	-5,3%
	▶ Extraordinarios BFA 4T (bruto)	-119 MM€
Sólidas métricas de solvencia y liquidez	▶ CET1 <i>fully loaded</i> (2017)	11,7%
	▶ CET1 SREP <i>fully loaded</i> (2018)	8,75%
	▶ LCR (2017)	202%
Resultado neto atribuido		1.684 MM€ +61%

(1) CABK: Penetración como banco principal entre clientes particulares de 18 años o más en España ; fuente: FRS Inmark 2017. BPI: penetración como banco principal entre clientes particulares en Portugal; fuente BASEF Banca. Último dato disponible. (2) Media de 12 meses, último dato disponible. Fuente: Comscore (3) Fondos de inversión (incluye SICAVs y carteras gestionadas) y planes de pensiones. (4) Provisiones totales, incluyen dotaciones para insolvencias y otras provisiones más ganancias/pérdidas inmobiliarias netas (baja de activos y otros). (5) Crédito sano. Crédito a empresas incluye corporativas y PyMEs, excluye promotor. (6) Incluye créditos dudosos, avales dudosos y activos adjudicados disponibles para la venta (todos en importe bruto). (7) Reportado por BPI

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

Se ha cumplido con el *guidance* operativo de 2017 que se revisó al alza

 Guidance 2017 para **CABK**

 Guidance⁽¹⁾

Margen de intereses ⁽¹⁾	(+) 4-6%	MME	4.157	4.369	+5,1%	✓
			2016	2017		
Comisiones ⁽¹⁾	(+) 4-6%	MME	2.090	2.223	+6,3%	✓
			2016	2017		
Gastos recurrentes	Crecimiento <1%	MME	3.995	4.035	+1,0%	✓
			2016	2017		
Coste del riesgo	<40 pbs	pbs	46	39	-7 pbs	✓
			2016 ⁽²⁾	2017		

- ▶ Ingresos *core* de CABK ⁽³⁾ aumentan un **8,0%** i.a. > *guidance* ~4% TACC 2017-18
- ▶ El resultado neto de la venta de inmuebles: **6 MME** > *guidance* de plusvalías por venta de inmuebles compensando los saneamientos de los activos inmobiliarios

(1) El *guidance* de MI y comisiones se revisó al alza a (+) 4-6% desde (+) 1-3% en la presentación Webcast 2T17

(2) Acumulado 12 meses. Dato de 2016 excluye liberación extraordinaria de provisiones en 4T16 relacionada con el desarrollo de modelos internos

(3) 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 4T ascienden a 1.785 MME

Continúa el crecimiento en activos bajo gestión y seguros de ahorro



349,5 mil MM€
Recursos de clientes

+15,0%
v.a.

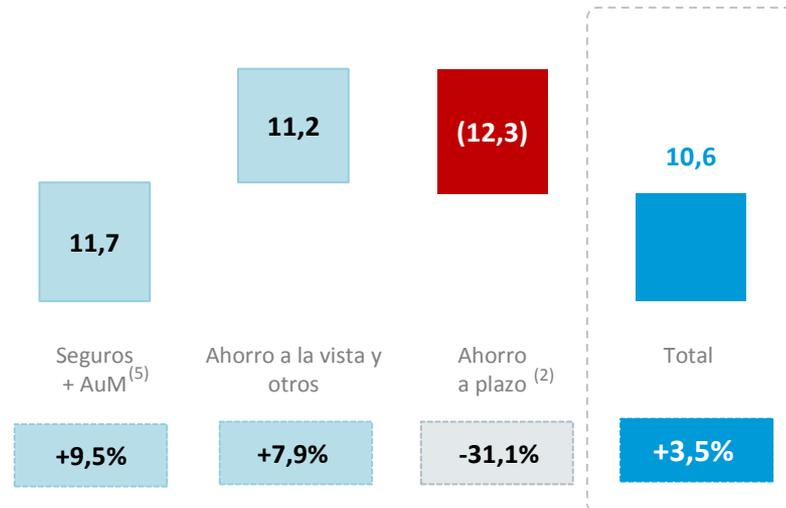


Tendencias clave de CABK

Desglose de recursos de clientes⁽¹⁾,
en miles de MM€

	31 dic.	% v.a.	% v.t.	% v.a.	% v.t.
I. Recursos en balance	247,5	14,0%	(1,0%)	2,8%	(1,1%)
Ahorro a la vista	158,8	19,7%	(1,3%)	10,9%	(1,5%)
Ahorro a plazo ⁽²⁾	35,8	(9,7%)	(2,4%)	(31,1%)	(2,6%)
Pasivos subordinados	2,0	(38,7%)	(0,4%)	(38,8%)	0,0%
Seguros	50,0	23,9%	2,2%	13,7%	2,4%
Otros fondos	1,0	(16,0%)	(38,0%)	(17,2%)	(38,3%)
II. Activos bajo gestión	96,6	17,9%	1,1%	7,5%	1,3%
Fondos de inversión ⁽³⁾	66,9	18,0%	0,9%	7,8%	1,2%
Planes de pensiones	29,7	17,7%	1,5%	6,8%	1,6%
III. Otros recursos gestionados⁽⁴⁾	5,4	9,9%	18,5%	(34,2%)	22,2%
Total recursos de clientes	349,5	15,0%	(0,2%)	3,5%	(0,2%)

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



- La continua migración desde ahorro a plazo hacia alternativas de mayor rentabilidad en un entorno de tipos bajos...
- ... impulsa un crecimiento estructural de seguros de ahorro y de activos bajo gestión

(1) BPI Vida adquirida por VidaCaixa en diciembre de 2017 contribuye con 4,1 mil MM€ en seguros y 2,7 mil MM€ en planes de pensiones a 31 de diciembre de 2017 que se han mantenido en el perímetro BPI para facilitar el análisis de la evolución orgánica del trimestre

(2) Incluye empréstitos por valor de 490MM€ (Grupo) y 455MM€ (CABK) a 31 de diciembre de 2017

(3) Incluye SICAVs y carteras gestionadas

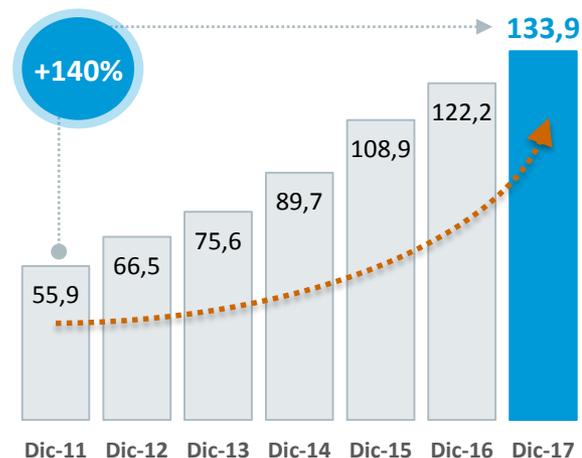
(4) 1T impactado por la amortización de 1,5 mil MM€ de deuda subordinada emitida por Critería

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

Las capacidades únicas de asesoramiento de la red contribuyen al crecimiento de la cuota de mercado

Crecimiento sostenido en volúmenes de ahorro vitalicio

Seguros de vida-ahorro+ AuM⁽¹⁾, miles de MM€ [CABK](#)



Entradas netas (CABK), 2017 i.a.



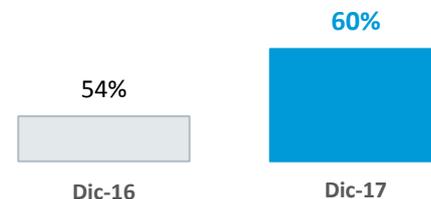
(1) Activos bajo gestión (Assets under Management): fondos de inversión (incluye fondos propios y de terceros, SICAVs y carteras gestionadas) y planes de pensiones

(2) Entradas netas. Incluyen fondos propios y de terceros, SICAVs y carteras gestionadas

Apoyado en la fuerte capacidad de asesoramiento



Seguros de vida + AuM⁽¹⁾ como % de los fondos gestionados de clientes de Banca Privada y Banca Premier



Total de fondos gestionados de clientes de Banca Privada y Banca Premier

168 mil MM€



Consolidando nuestro nuevo modelo de asesoramiento



~70%

Familias del segmento con contratos de asesoramiento



~85%

Fondos de inversión en manos de clientes asesorados



+100% 2017 i.a.

Carteras con gestión discrecional

Preparados para Mifid II antes de su implementación

Crecimiento selectivo de la cartera crediticia con una estricta defensa de los diferenciales de crédito



210,2 mil MM€
Cartera sana

+10,3%
Cartera sana, v.a.

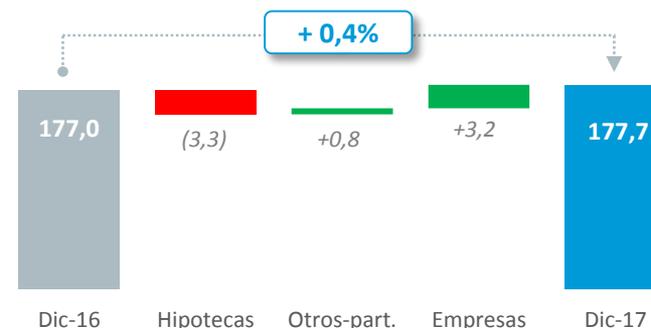
Desglose de la cartera crediticia, bruto⁽¹⁾, en miles de MM€

	31 Dic.	% v.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	128,5	8,6%	(0,5%)
Compra de vivienda	94,2	9,0%	(1,1%)
Otras finalidades ⁽²⁾	34,3	7,5%	1,2%
de los cuales: CABK crédito al consumo ⁽³⁾	9,9	22,4%	3,0%
II. Crédito a empresas	83,5	12,7%	0,5%
Sectores productivos ex-promotores	76,2	17,5%	1,9%
Promotores	7,1	(11,5%)	(11,6%)
Criteria Caixa	0,2	(85,2%)	(28,7%)
Créditos a particulares y empresas	212,0	10,2%	(0,1%)
III. Sector público	12,0	(4,0%)	(7,7%)
Créditos totales	224,0	9,3%	(0,5%)
Cartera sana	210,2	10,3%	(0,1%)



Tendencias clave de CABK

Cartera de crédito sana CABK ex CRI y sector público



- El continuo crecimiento en crédito al consumo y crédito a sectores productivos ex-promotores...
- ...compensa el desapalancamiento promotor e hipotecario (estacionalmente alto en 4T) y deriva en la estabilidad de la cartera de crédito
- Mejor calidad de la cartera con una continua reducción del saldo dudoso

Evitando competir en precios: estabilidad de los tipos de la cartera de crédito en v.t.

(1) BPI Vida, adquirida por VidaCaixa en diciembre de 2017, ostenta 784 MM€ en crédito bruto a 31 de diciembre de 2017, que se han mantenido en el perímetro de BPI para facilitar el análisis de la evolución orgánica del trimestre

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

(3) 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

Continúa el crecimiento de la producción crediticia hacia segmentos de mayor rentabilidad

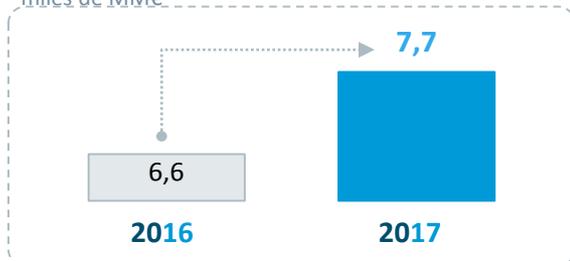
Las dinámicas positivas en la producción crediticia... ..reflejan la fortaleza de la franquicia y una propuesta de valor enfocada

Crecimiento de la nueva producción (CABK), % 2017/2016



Crédito al consumo +15%

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

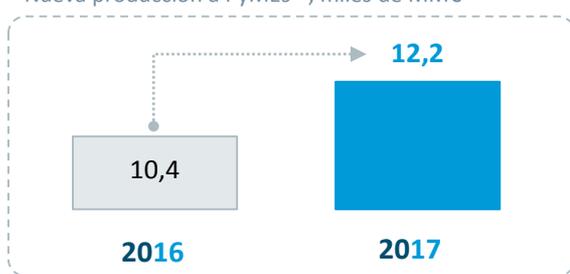


Crecimiento de la nueva producción (CABK), % 2017/2016



PyMEs +16%

Nueva producción a PyMEs⁽¹⁾, miles de MM€



(1) Incluye créditos y pólizas de crédito

(2) Cuota de mercado en empresas (corporativas y PyMEs) en España; fuente: Banco de España

► Capturando una mayor parte de la cadena de valor en productos de consumo



FamilyIlusiones

Nuevo crédito al consumo (CABK) 2017, desglose en %

7,7 mil MM€



Alianzas estratégicas y acuerdos comerciales para financiar en el punto de venta

258.000

Compra Estrella
TV & móviles en 2017 a 0%

8.350

Coches comercializados en las oficinas en 2017

450.000

Móviles financiados en 2017
Telefónica CONSUMER FINANCE

IKEA
fnac
MedioMarkt

► Materializando nuestro potencial en crédito a empresas: especialización y calidad del servicio

Cuota de mercado⁽²⁾, %



+81 pbs i.a.

14,1%

Dic-16

15,0%

Nov-17

CaixaBank Business



1.240

Gestores especializados

116

Centros especializadas

10 años

GO BUSINESS
Herramientas innovadoras

BusinessBank
CaixaBank Hotels & Tourism
dayone
Nuevas iniciativas

Crecimiento del resultado de 2017 apoyado por mayores ingresos *core* y menores saneamientos

Cuenta de resultados consolidada

En MME	Grupo ⁽¹⁾			CABK	
	2017	2016	% i.a.	2017	2016
Margen de intereses	4.746	4.157	14,2	5,1	
Comisiones netas	2.499	2.090	19,5	6,3	
Ingresos y gastos de seguros ⁽²⁾	472	311	51,9	51,9	
Otros ingresos	505	1.269	(60,2)	(69,4)	
Margen bruto	8.222	7.827	5,1	(4,8)	
Gastos totales	(4.577)	(4.116)	11,2	(1,9)	
Margen de explotación	3.645	3.711	(1,8)	(8,0)	
Dotaciones para insolvencias, otras provisiones, ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(1.547)	(2.173)	(28,8)	(27,5)	
Resultado antes de impuestos	2.098	1.538	36,4	19,5	
Impuestos, minoritarios y otros	(414)	(491)	(15,7)	(32,8)	
Resultado atribuido al grupo	1.684	1.047	60,9	44,1	

- Mayor calidad de los ingresos: los ingresos *core* representan el 96% del margen bruto (85% 2016)
- Mayor esfuerzo de reestructuración en CABK y BPI (561 MME de cargas por reestructuración)
- El total de provisiones y ganancias/pérdidas en baja de activos y otros baja significativamente (c. -30% i.a.)
- El resultado crece un 61% y el RoTE sube 2,8 pp i.a. hasta 8,4%

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

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

(3) En 4T17, los ingresos *core* incluyen ingresos de participadas de bancaseguros de BPI

El crecimiento de los ingresos de mayor calidad refleja el éxito del modelo

Ingresos *core*⁽³⁾, acumulado 12M en MME



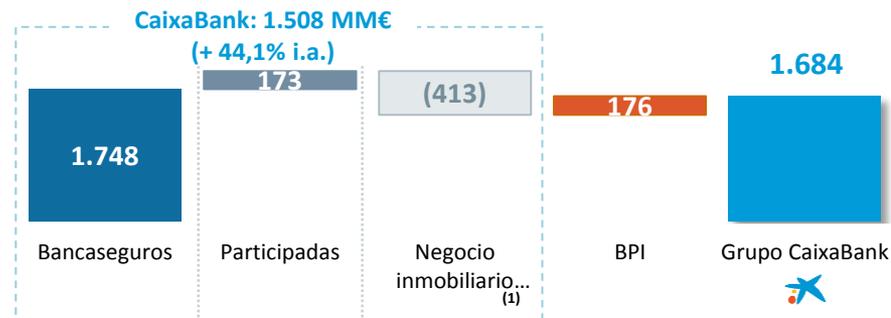
Ingresos *core*, como % de ingresos del Grupo



El RoTE de CABK bancaseguros se sitúa en 11,2% apoyado por los ingresos *core* que más que compensan la disminución del ROF

Cuenta de resultados del Grupo por segmentos

Resultado atribuido al Grupo 2017, desglose por segmento en MM€



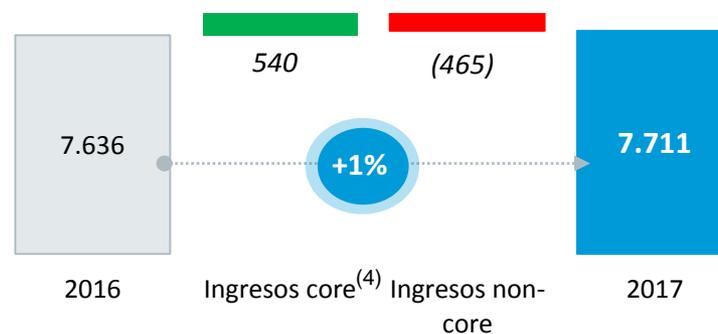
2017/2016, % **+24,2% vs. 2016 like-for-like⁽³⁾**

13,0%⁽²⁾ (9,9%) (41,5%)⁽²⁾ n/a 60,9%

- El RoTE⁽⁵⁾ de bancaseguros se sitúa en **11,2%** a pesar del menor ROF
- El resultado de participadas crece un 24,2% i.a. *like for like*⁽³⁾
- Las pérdidas del negocio inmobiliario *non-core* se han reducido significativamente: -41,5% i.a.⁽²⁾
- Parte de la contribución de BPI se absorbe por las pérdidas extraordinarias de BFA en 4T

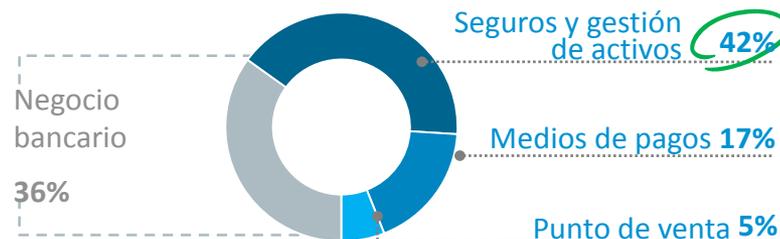
Crecen los ingresos *core* de bancaseguros compensando el menor ROF

Margen bruto del segmento CABK-bancaseguros, MM€



Contribución clave de los negocios no bancarios al resultado

Resultado neto del segmento de CABK-bancaseguros, MM€



Contribuyendo 6,6pp al RoTE⁽⁵⁾ de CABK bancaseguros → **11,2%** (+0,4pp i.a.)

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

(2) Excluye impacto del anejo IX en 2016

(3) Excluye el impacto de la reclasificación de BPI y la venta de BEA/GFI

(4) Ingresos *core* incluyen: MI + Comisiones + otros ingresos de seguros (Primas de vida riesgo + Resultado por puesta en equivalencia de SecurCaixa Adeslas). En 4T17, los ingresos *core* incluyen ingresos de participadas de bancaseguros de BPI

(5) RoTE excluyendo partidas extraordinarias +256MM€ del resultado neto de combinación de negocios de BPI, -212MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y -3MM€ de costes extraordinarios en 3T17; todo neto de impuestos. El RoTE incluye el cupón devengado de AT1 (-22MM€ después de impuestos)

Contribución significativa de BPI tras 11 meses de integración

El resultado del 4T refleja tendencias operativas positivas...

... apoyando los resultados recurrentes del Grupo

BPI Segmento PyG		169 MM€ Doméstico recurrente Feb-Dic 17 ⁽¹⁾⁽³⁾	
En MM€ (Feb-Dic 2017)	2017 ⁽¹⁾	4T17	
Margen de intereses	377	108	377
Comisiones netas	276	82	276
Otros ingresos ⁽²⁾	117	(68)	22
Margen bruto	770	122	675
Gastos recurrentes	(432)	(114)	(432)
Gastos extraordinarios	(106)		
Margen de explotación	232	8	243
Dotación para insolvencias y otras prov.	29	6	29
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(1)	(1)	(1)
Resultados antes de impuestos	260	13	271
Impuestos, minoritarios y otros	(84)	(17)	(102)
Resultado atribuido al Grupo	176	(4)	169



Alcanzando el objetivo de sinergias post-integración



(1) BPI consolida 11 meses, desde 1 de febrero de 2017

(2) La contribución de BFA a ingresos por puesta en equivalencia en el 4T incluye impacto extraordinario de -119MM€ de los cuales -76MM€ corresponden al impacto estimado de aplicar la norma contable de inflación (norma IAS 29). El resultado atribuido al Grupo en el 4T procedente de BFA (post impuestos y minoritarios) asciende a -52MM€

(3) Excluyendo la contribución de ingresos por puesta en equivalencia de BFA y de BCI de Feb-Dic 2017 (88MM€ y 7MM€ respectivamente) y los gastos extraordinarios del periodo (-106MM€), todas las cifras en bruto, así como su impacto en impuestos y minoritarios

(4) En Portugal

(5) Por un total de 168 MM€, incluyendo también los programas de costes de reestructuración en 2016 y en enero 2017

(6) Considerando la reducción de los ingresos como consecuencia de la venta de BPI Vida y otras filiales de BPI a CaixaBank en diciembre 2017

El resultado del 4T refleja sólidas tendencias operativas en un trimestre estacional



Grupo

196 MM€
 4T17 Rtdo atribuido

+155%
 i.a.

Cuenta de resultados consolidada, MM €	Grupo CABK			CABK	
	4T 2017	% i.a. ⁽¹⁾	% v.t.	% i.a. ⁽²⁾	% v.t.
Margen de intereses	1.196	11,1	(0,4)	1,1	(1,0)
Comisiones netas	632	16,0	2,6	1,0	2,2
Ingresos de participadas y asociadas	39	(85,8)	(82,5)		(29,6)
Resultado de operaciones financieras	(5)				
Ingresos y gastos de seguros ⁽³⁾	118	21,1	(3,1)	21,1	(3,1)
Otros ingresos y gastos de explotación	(249)	4,3		3,8	
Margen bruto	1.731	(8,3)	(21,7)		(17,6)
Gastos recurrentes	(1,124)	12,7	(0,2)	1,3	0,3
Gastos extraordinarios	(1)		(60,6)		(60,6)
Margen de explotación	606	(32,0)	(44,0)		(36,6)
Dotaciones para insolvencias	(141)	(136,9)	(24,7)		(26,7)
Otras provisiones	(112)	(59,1)		(59,6)	
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(117)	(84,9)		(85,0)	
Resultado antes de impuestos	236	5,2	(72,4)		(68,3)
Impuestos	(42)	(72,1)	(77,6)	(85,7)	(86,3)
Resultado del periodo	194	160,3	(71,0)		(63,1)
Minoritarios y otros	2	(33,0)			
Resultado atribuido al Grupo	196	154,9	(69,8)	160,9	(63,2)

(1) BPI consolida desde 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 el 4T16, tras concluir el contrato "value-in-force" (VIF) con Berkshire Hathaway, impulsa el crecimiento interanual

(4) Impacto estimado aplicando en los estados financieros de BFA los efectos inflacionarios en Angola (de acuerdo con IAS 29)

(5) Después de 10% de impuestos y 15,5% de intereses minoritarios



Tendencias clave de CABK

- Estabilidad en MI y comisiones
- Seguros continúa siendo una sólida fuente de crecimiento
- Costes recurrentes estables durante el trimestre, en línea con el *guidance* para el año
- Relevante reducción en dotaciones por insolvencias, reduciendo el coste del riesgo hasta los 39 pbs, en línea con el *guidance*
- Otras provisiones incluyen dotaciones conservadoras para contingencias legales en el 4T pero se reducen un 59,6% i.a.

Resultado del Grupo impactado por extraordinarios relacionados con BFA

Impactos extraordinarios en Grupo CABK, en MM €

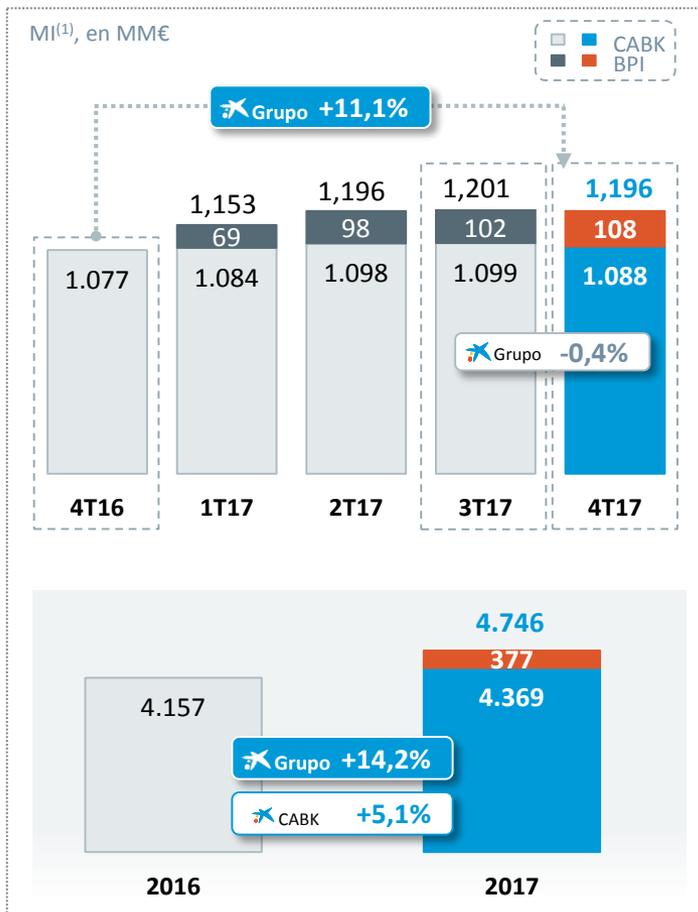
4T17

▶ Ingresos por puesta en equivalencia	-119
<i>Contabilidad inflacionaria (IAS 29)⁽⁴⁾</i>	-76
<i>Otros</i>	-43
▶ Impacto neto en resultado atribuible ⁽⁵⁾	-90

IAS29 prácticamente neutro en patrimonio

Estabilidad en el MI durante el trimestre

La contribución de BPI (11 meses) impulsa el MI de 2017



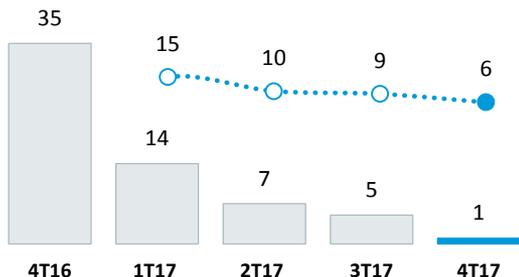
Crecimiento del MI de CABK en línea con el *guidance* revisado al alza de 4-6%

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI e impacto por ajustes a valor razonable. En 2T-3T-4T, BPI contribuye el trimestre entero, también impactado por ajustes a valor razonable

La reprecación del pasivo sigue apoyando

La reprecación de los depósitos aún contribuye a los márgenes

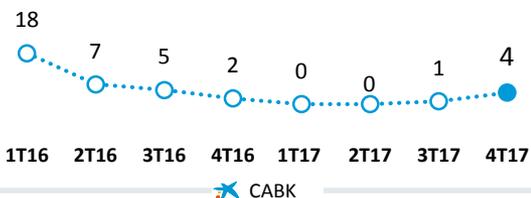
Depósitos a plazo: *back book* (pbs)



Grupo

CABK

CABK Depósitos a plazo: *front book*, en pbs

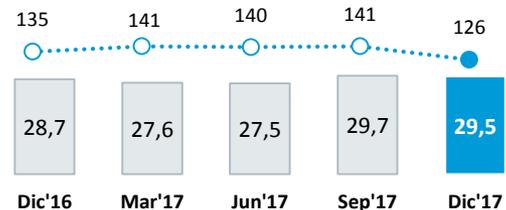


CABK

- Potencial limitado de reprecación dado que el *back book* está por debajo el *front book*

Menor coste de la financiación mayorista

Back-book de la financiación mayorista de CABK⁽¹⁾ en miles de MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 31 Dic. 2017



CABK

Volumen

Diferencial

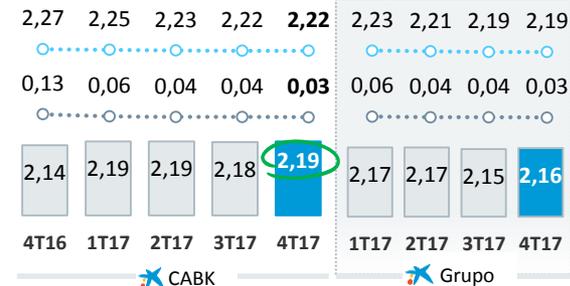
Emissiones de CABK en 2017

	Fecha	Importe en MM€	Cupón
SNP	Sep	1.250	1,125%
Tier 2	Julio	1.000	2,75%
AT1	Junio	1.000	6,75%
Bonos senior	Mayo	1.000	1,125%
Tier 2	Feb	1.000	3,50%
Cédulas	Ene	1.500	1,25%

- BB -15pbs v.t./-9pbs v.a. con vencimientos caros más que compensando el impacto de las nuevas emisiones

Mayor diferencial de la clientela pero menor NIM

Diferencial de la clientela, en %



CABK

Grupo

Inversión crediticia Depósitos⁽²⁾ Diferencial de la clientela

NIM, en %



CABK

Grupo

- Ligera subida del diferencial de la clientela por mejores costes de financiación y tipos de crédito estables
- NIM refleja principalmente el impacto del denominador por saldos en efectivo

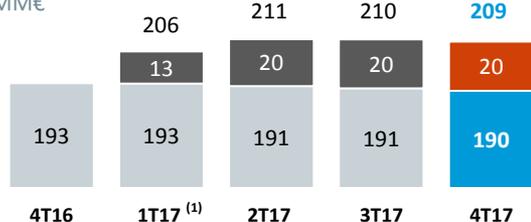
(1) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas. No incluye AT1 emitida en junio 2017

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

Gestión conservadora de la liquidez en anticipación de la amortización de TLTRO

Tipos y volúmenes de crédito estables

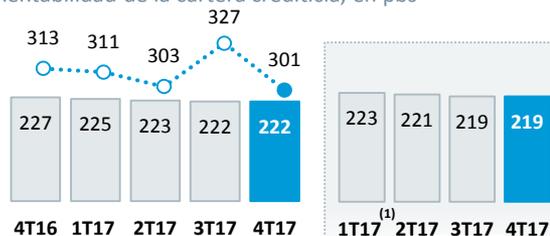
Saldo medio de la cartera de crédito (neta), en miles de MM€



Grupo

CABK BPI

Rentabilidad de la cartera crediticia, en pbs



CABK

Grupo

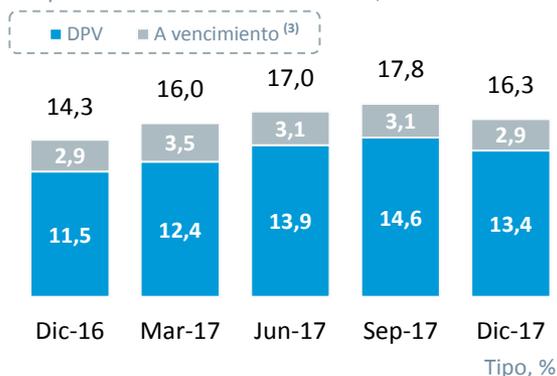
FB (sin sector público)

Back book

- Tipos BB estables con el FB acrecitivo (cambio de mix hacia segmentos más rentables) compensando la reprecitación por Euribor

Bajan los volúmenes del ALCO estructural

Grupo: Cartera estructural de ALCO⁽²⁾, en miles de MM€



Tipo, %

Vida media, años

Duración, años

1,4

- Duración estable consistente con una gestión prudente del riesgo

Con la cartera de liquidez estable

Grupo: Cartera de gestión de liquidez de ALCO⁽⁴⁾, en miles de MM€



Tipo, %

Vida media, años

Duración, años

2,8

- La duración en línea con el vencimiento del TLTRO
- Los menores tipos reflejan la gestión del exceso de saldos de efectivo a los tipos actuales

(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 bancaria de valores de renta fija, excepto valores de cartera de negociación y de cartera de gestión de liquidez. Ver el Apéndice para la conciliación con la serie de la cartera total de ALCO publicada previamente

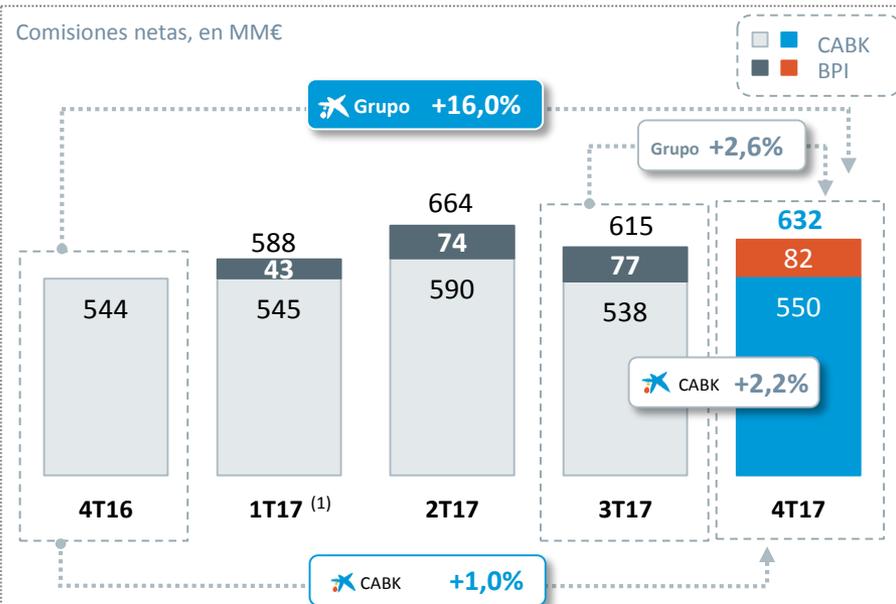
(3) Títulos a vencimiento y valores representativos de deuda a coste amortizado

(4) Cartera bancaria de valores de renta fija adquiridos por razones de liquidez

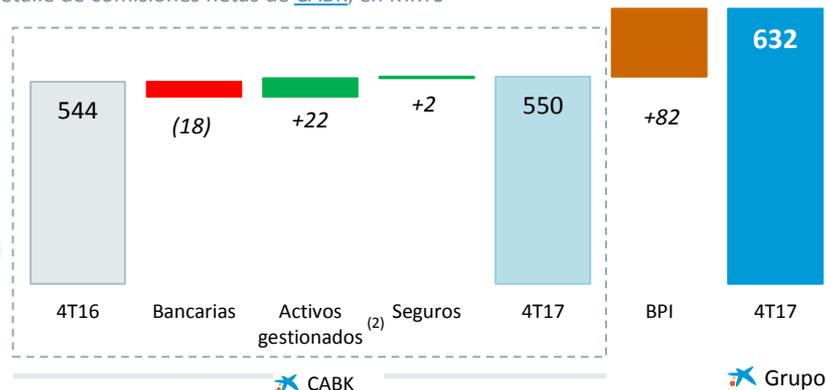
Crecimiento en comisiones apoyado por otro fuerte trimestre en seguros y activos gestionados

Las comisiones baten el objetivo marcado para el año...

... apoyadas por el crecimiento sostenido de activos gestionados y seguros



Detalle de comisiones netas de CABK, en MME



Tendencias CABK 4T:

- Comisiones favorecidas por el crecimiento sostenido de activos gestionados y seguros; apoyadas en v.t. por la estacionalidad positiva en las comisiones de planes de pensiones
- Aumento de las comisiones de gestión de activos (+12,4% i.a.) y seguros (+3,0% i.a.) impulsadas por la mayor actividad
- La evolución negativa de las comisiones bancarias refleja principalmente una menor actividad en no recurrentes en 2S17

BPI 4T:

- Las comisiones continúan creciendo (9,3% i.a.⁽³⁾/5,1% v.t.) con un excelente comportamiento de activos gestionados (47,5% i.a.⁽³⁾/14,8% v.t.)

Desglose de las comisiones netas, en MME

	4T17	4T % i.a.		% v.t.	
		Grupo	CABK	Grupo	CABK
Comisiones bancarias y otras	363	9,4	(4,7)	(1,8)	(1,8)
Fondos de inversión	134	23,1	9,2	6,2	5,5
Planes de pensiones	62	24,4	19,2	18,2	17,6
Comisiones por comercialización de seguros	73	34,4	3,0	7,6	5,2

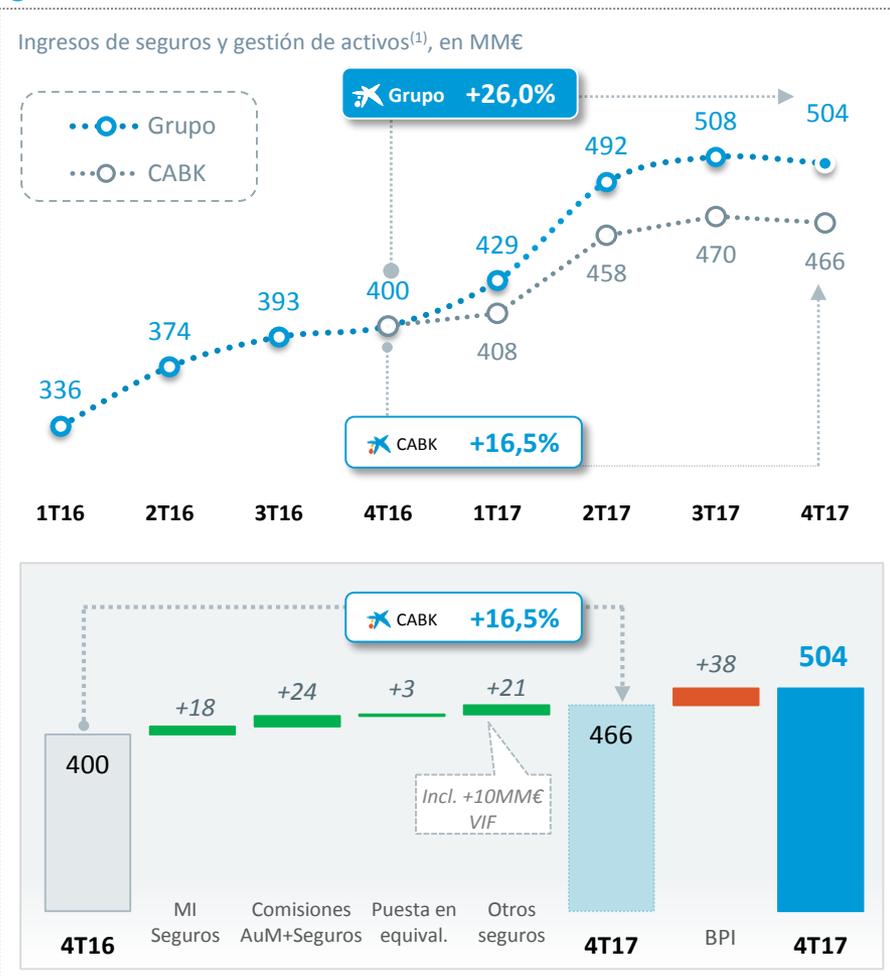
(1) 1T17 incluye sólo 2 meses de BPI

(2) Fondos de inversión, carteras gestionadas y planes de pensiones

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

Seguros y gestión de activos siguen contribuyendo significativamente al segmento de bancaseguros

Crecimiento i.a. de doble dígito de los ingresos de seguros y gestión de activos ...



... aumentando su contribución a los ingresos de bancaseguros de CABK

CABK-Bancaseguros 4T17, en MME	CABK-Bancaseguros	Seguros y activos gestionados	En % sobre bancaseguros
Ingresos (excluyendo no recurrentes ⁽¹⁾)	1.850	466	25%
% i.a.	+3%	+17%	+3 p.p.
Margen de intereses	1.148	84	7%
% i.a.	+2%	+27%	+1 p.p.
Comisiones netas	549	235	43%
% i.a.	+1%	+11%	+4 p.p.
Resultado de participadas (puesta en equivalencia)	35	29	83%
% i.a.	+6%	+12%	+4 p.p.
Ingresos y gastos de seguros	118	118	100%
% i.a.	+22%	+22%	=

Creciente contribución a ingresos

% sobre ingresos de bancaseguros en CABK⁽¹⁾

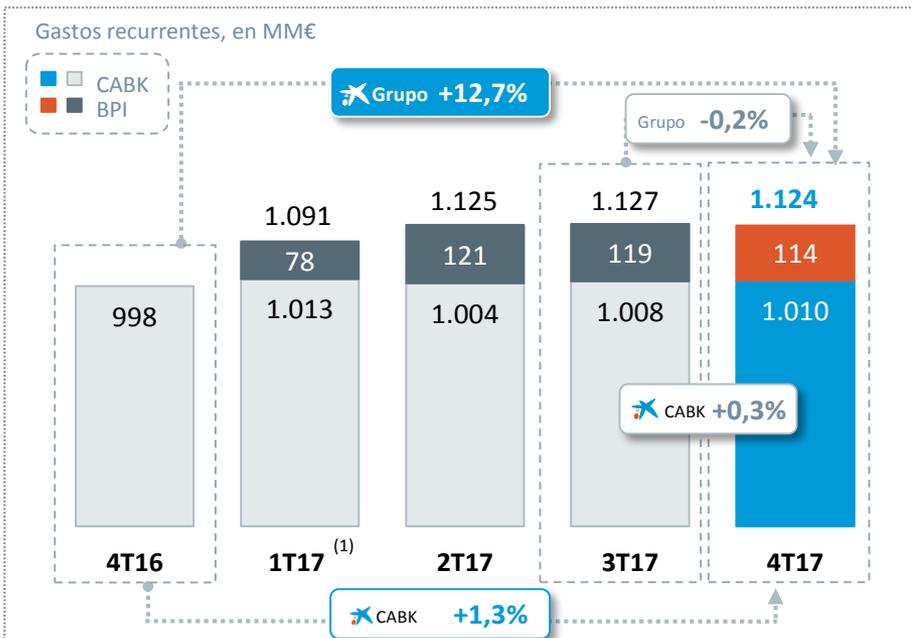


Los negocios no bancarios mitigan el impacto de los bajos tipos de interés

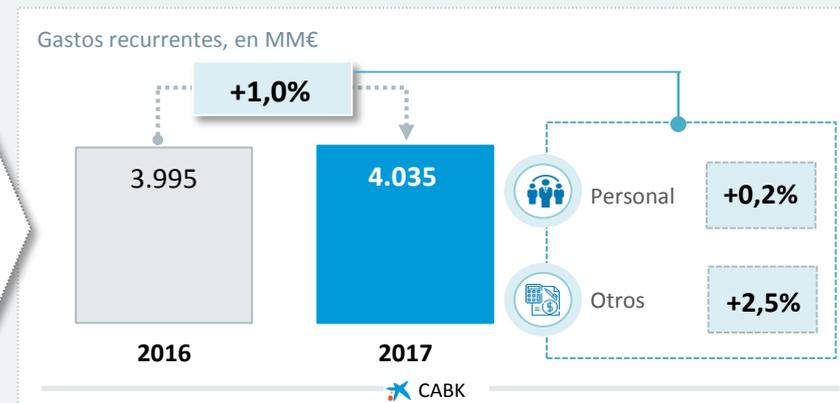
(1) Excluye ROF y otros ingresos y gastos de explotación

La reestructuración y el control de gastos mantienen los costes estables

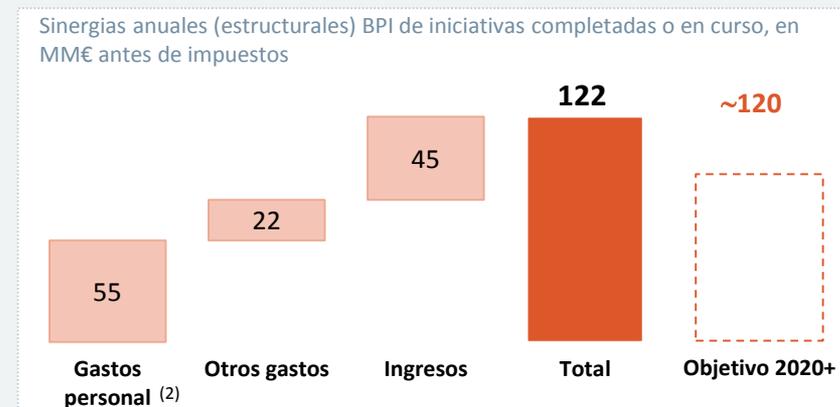
Los gastos recurrentes del Grupo bajan un 0,2% en v.t. con el ahorro en costes compensando la inflación



CABK: evolución anual en línea con el *guidance*



BPI: alcanzado el objetivo de sinergias de 2020



- Iniciativas importantes en 2017 para racionalizar los costes en CABK/BPI
 - 455 MM€/106 MM€ cargas por reestructuración
 - 104 MM€/36 MM€ ahorro anual en costes
- Los ahorros en costes de CABK, más allá del objetivo estratégico, facilitan inversiones en nuevas oportunidades de ingresos
- La ratio de eficiencia recurrente se sitúa en 54,3%

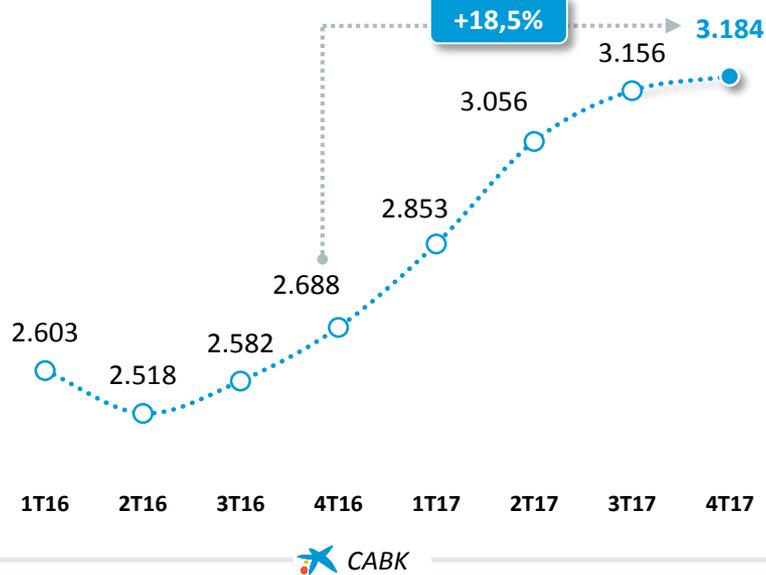
(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI

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

El resultado operativo core sigue creciendo

Crecimiento i.a. de doble dígito del resultado operativo core...

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

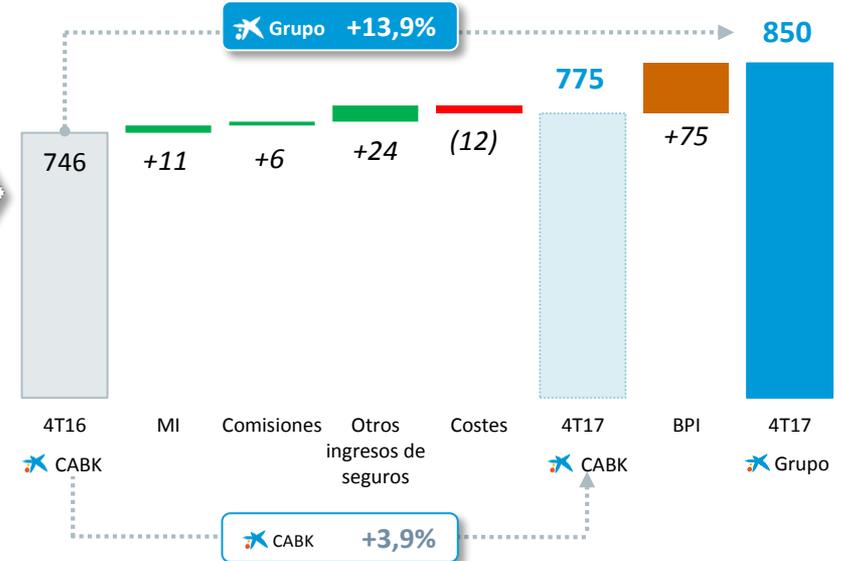


Grupo

3.420 MM€
(+27,2% i.a.)

...apoyado por todas las líneas de ingresos core y BPI

Detalle de resultado operativo core del Grupo⁽¹⁾ 4T i.a., en MM€



Grupo
Ingresos core totales⁽²⁾ 4T17

1.974 MM€
(+13,2% i.a.)

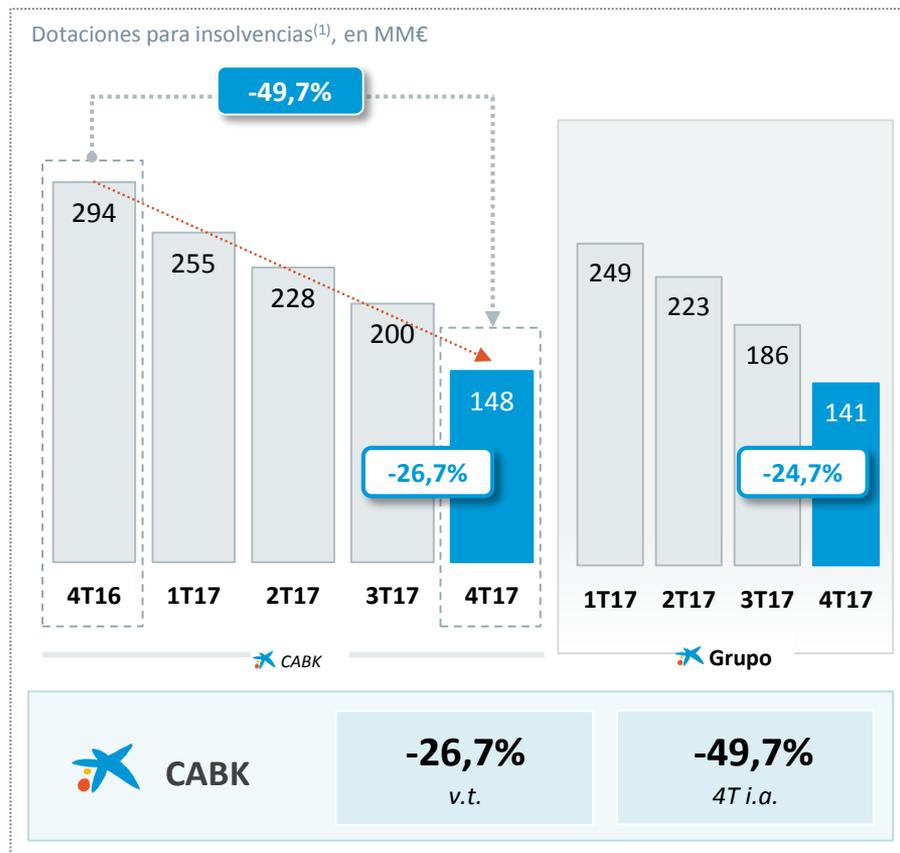
Los ingresos y la contribución de BPI apoyan el resultado operativo core

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

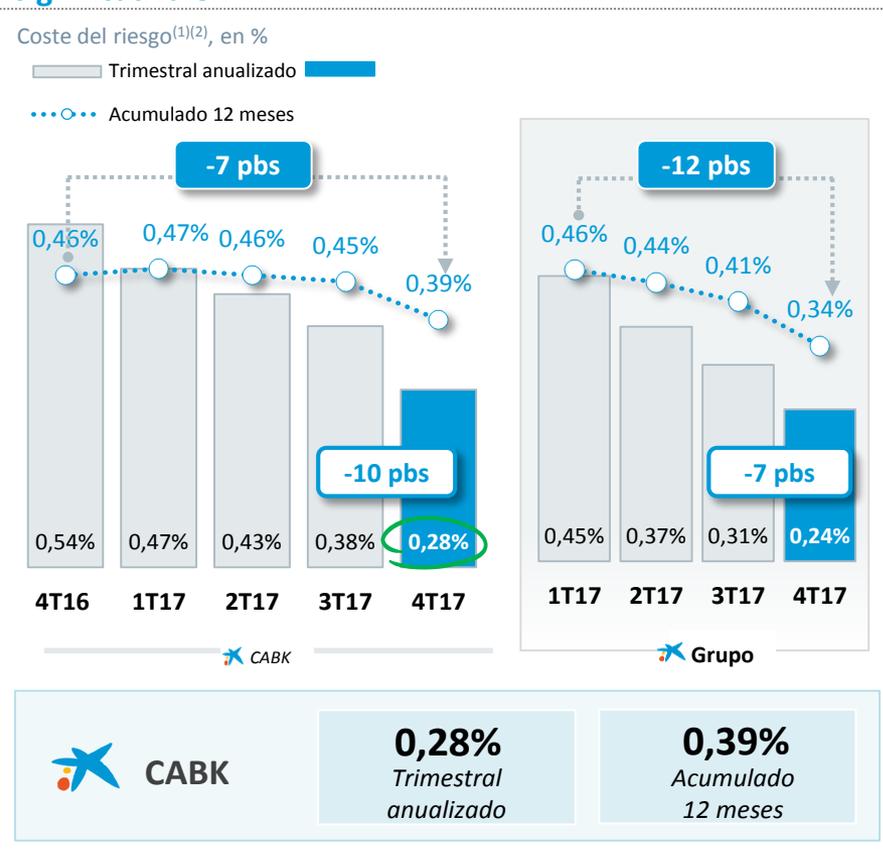
(2) Ingresos core incluyen: MI + Comisiones + otros ingresos de seguros (Primas de vida riesgo + Resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas). En 4T17, los ingresos core incluyen ingresos de participadas de bancaseguros de BPI. Los ingresos core de CABK en el 4T ascienden a 1.785 MM€

La pronunciada reducción de dotaciones para insolvencias alinea el coste del riesgo con el *guidance*

Las dotaciones para insolvencias de CABK bajan i.a. a la mitad



Coste del riesgo del Grupo en 34 pbs con una mejora significativa en 4T



Cumpliendo con el *guidance* 2017 de coste del riesgo CABK < 40pbs

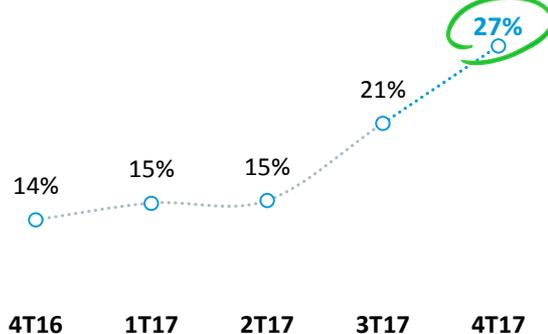
(1) Excluye liberación extraordinaria de provisiones en 4T16 relacionada con el desarrollo de modelos internos

(2) Provisiones para insolvencias sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes (saldos medios). La ratio del perímetro CABK del 4T17 no considera el crédito relativo a la adquisición de BPI Vida para facilitar el análisis de la evolución orgánica

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

El resultado por ventas de adjudicados alcanza un nivel récord

Resultado por venta de adjudicados (CABK), en % de VCN

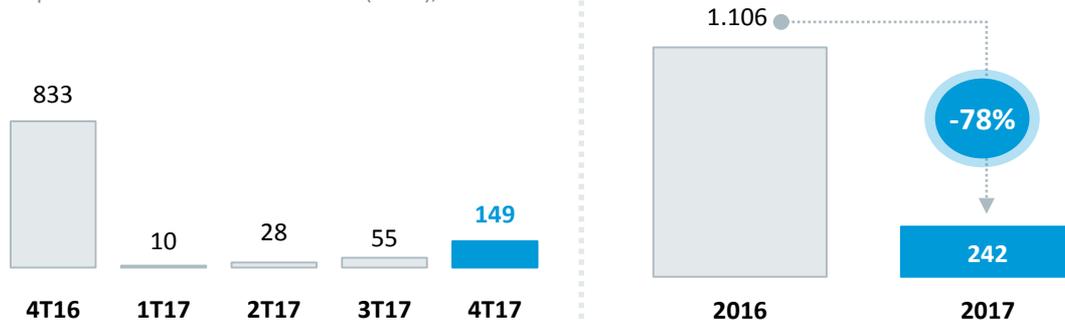


Resultado por venta de adjudicados (CABK), en MM€



Fuerte reducción de los saneamientos de activos inmobiliarios en 2017 con dotaciones conservadoras en 4T para acelerar las ventas futuras

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



Arrojando un resultado neto inmobiliario positivo en 2017

Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros (CABK), desglose en MM€⁽¹⁾

MM€	4T17	2017	2016
Resultado de venta de adjudicados	108	248	72
Otros resultados inmobiliarios	(149)	(242)	(1.106)
Resultado inmobiliario neto	(41)	6	(1.034)
Otros resultados no-inmobiliarios	(75)	159	(70)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(116)	165	(1.104)

- “Otros resultados no-inmobiliarios” en 4T reflejan saneamiento puntual de activos obsoletos

Resultado por venta de inmuebles (neto de provisiones) de 6 MM€ en 2017 – en línea con el *guidance*

(1) Las ganancias/pérdidas en baja de activos y otros de BPI no son insignificantes

Reducción de activos problemáticos impulsada por mayores ventas de adjudicados y menores entradas

Crecimiento de doble dígito en venta de adjudicados ...

Ventas de adjudicados, en MM€ (CABK)

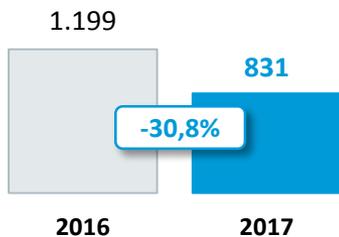
+20,4%



... con una tendencia decreciente en las entradas

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

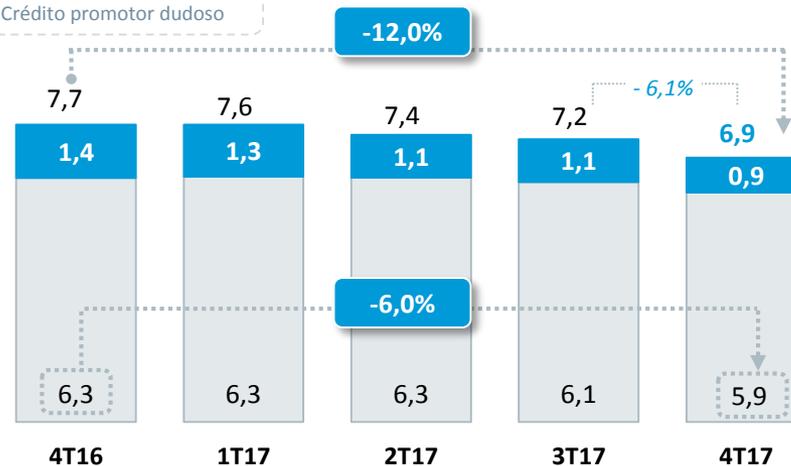
-30,8%



Baja la exposición inmobiliaria problemática, cobertura estable

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

■ Cartera de adjudicados DPV
■ Crédito promotor dudoso



Ratio de cobertura de activos adjudicados, %

58%

Ratio de cobertura con provisiones contables

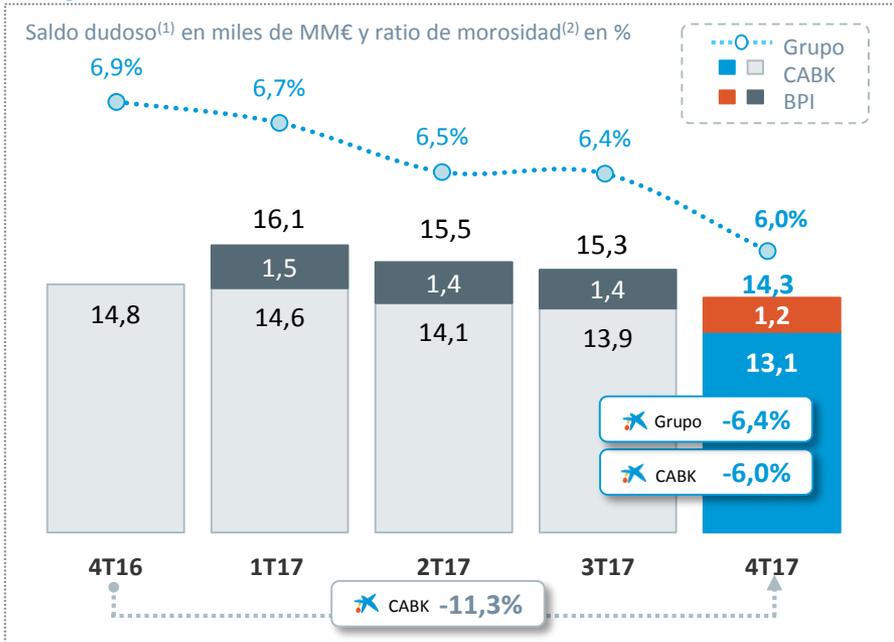
50%

Los buenos fundamentales inmobiliarios y la sólida cobertura apoyan la reducción 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 la venta de BPI asciende a 53MM€ a 31 de diciembre de 2017

Se acelera la reducción de la morosidad

La morosidad baja un 45% desde el pico de 26 mil MM€ del 2T13



Incremento de 5 p.p. de la ratio de cobertura de dudosos con IFRS 9



CABK:

- El saldo dudoso se reduce un -11,3% v.a./-6,0% v.t. apoyado por las ventas de carteras (440 MM€) en el 4T
- La ratio de morosidad⁽³⁾ se sitúa en el 6,1%, bajando 72pbs v.a. / 42pbs v.t. por menor saldo de dudosos y una cartera crediticia relativamente estable
- El saldo de activos problemáticos⁽⁴⁾ baja un 9,3% v.a. con la cobertura estable en 53%

Grupo:

- BPI aporta un saldo dudoso de 1,2 mil MM€ al Grupo
- La ratio de morosidad del Grupo baja hasta el 6,0% (-43 pbs v.t.)
- La cobertura de dudosos del Grupo se mantiene estable en 50% y 55% pro-forma con IFRS9

(1) Incluyendo avales dudosos (508MM€ en 4T17, incluyendo BPI)

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

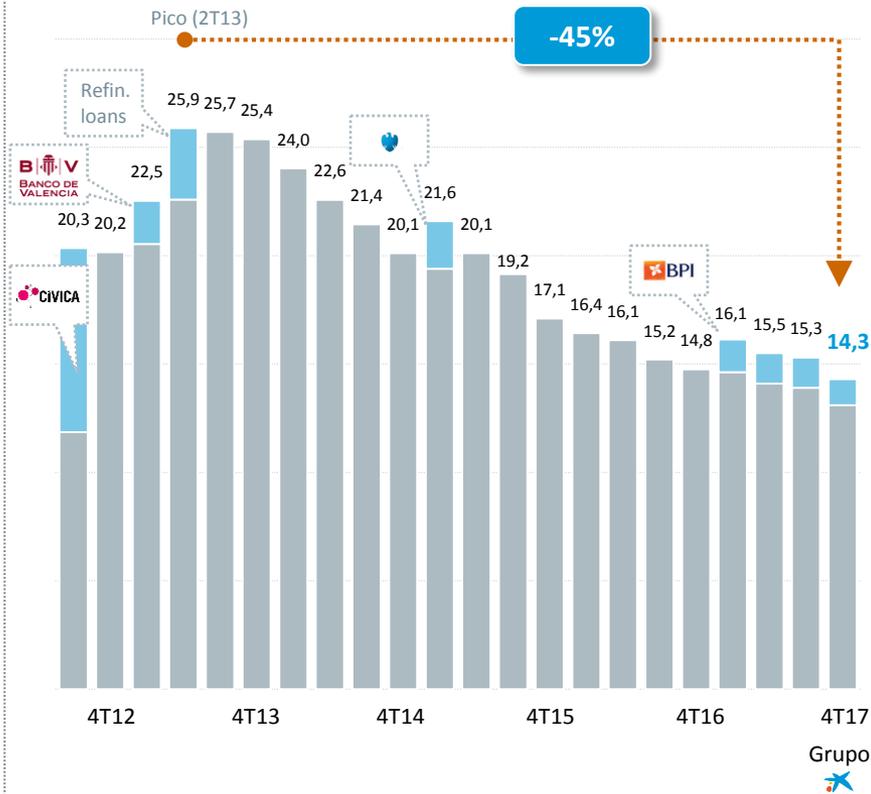
(3) Cálculos teniendo en consideración el crédito de BPI Vida en perímetro BPI para facilitar el análisis de la evolución orgánica

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

Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

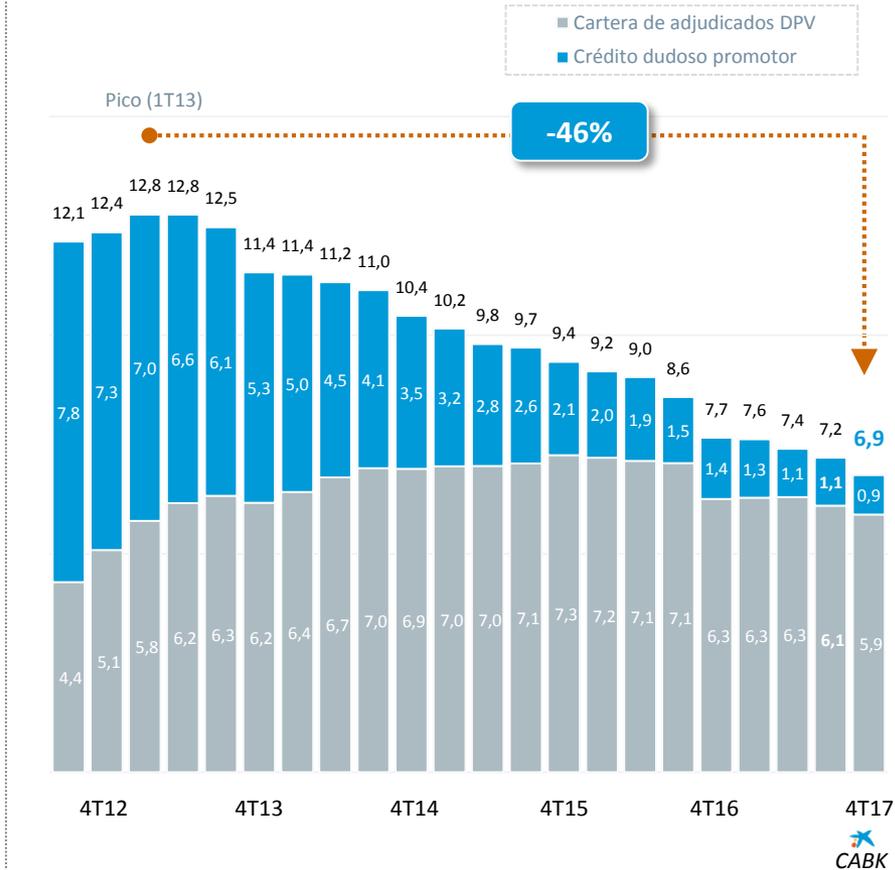
El saldo dudoso continúa su senda decreciente

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. En 4T13, 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

Aplicación inicial de IFRS 9 en línea con el *guidance*

Dotaciones y cobertura de la morosidad

Estimado a 31 de diciembre de 2017

Dotaciones para insolvencias

+758 MM€

Ratio de cobertura de dudosos del Grupo

+5 pp

Ratio de cobertura de dudosos de final de 2017
PF IFRS9 en 55%

Reservas y solvencia

Estimado a 31 de diciembre de 2017

Ratio CET1 *FL*

-15 pbs⁽¹⁾

CET1 *FL* a final de 2017 pro forma IFRS9 en 11,5%

Reservas

-564 MM€

Impacto Dic-17 PF

El periodo de transición no será aplicado

(1) Incluyendo -38 pbs de impacto en reservas y +23 pbs en otros impactos sobre CET1, principalmente la deducción por el déficit de provisión de IRB

La posición de liquidez se mantiene estable en 4T

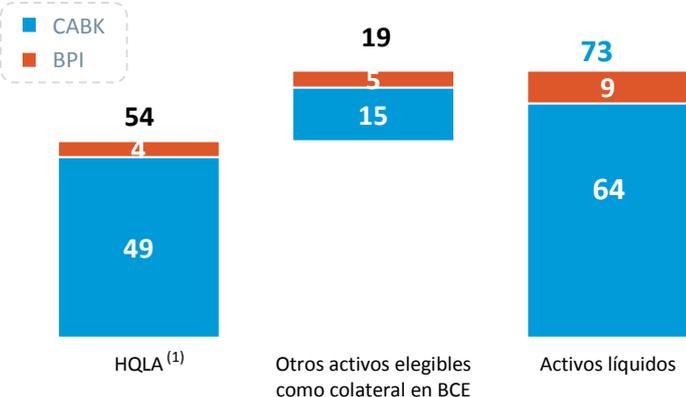


Grupo

73 mil MM€
 Activos líquidos

+44% v.a.

Activos líquidos totales, a 31 de diciembre de 2017 en miles de MM€



Otras métricas de liquidez, a 31 de diciembre de 2017

LCR

202%

LTD

108%

 TLTRO⁽²⁾
28,8
 mil de MM€

(1) Activos líquidos de alta calidad

(2) Incluye 2 mil MM€ de BPI. Todo TLTRO 2 excepto 637 MM€ TLTRO 1 de BPI

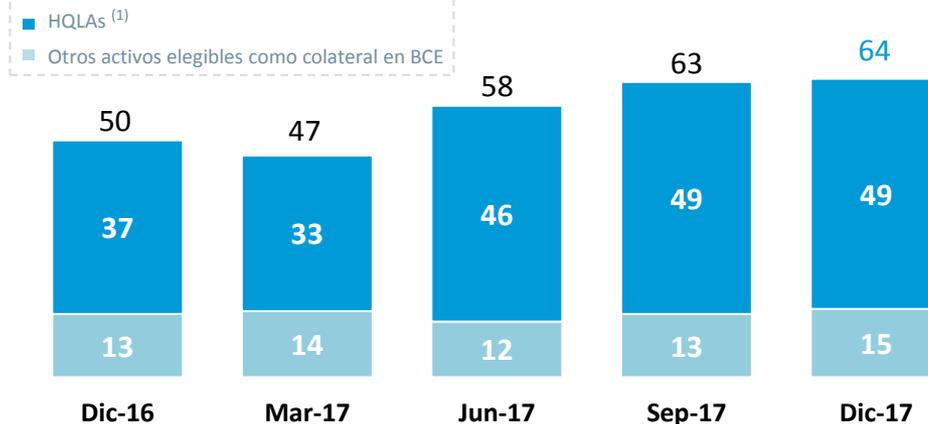


CaixaBank

64 mil MM€
 Activos líquidos

+27% v.a.

Activos líquidos totales (CABK), en miles de MM€



LCR

160%
207%

Aprovechando las condiciones de mercado para pre-financiar la amortización de TLTRO

2,4
 mil de MM€

Emitidos en enero 2018

Cédulas a 10 años

 1.000 MM€
 @ SPGB -48 pbs

Cédulas a 15 años

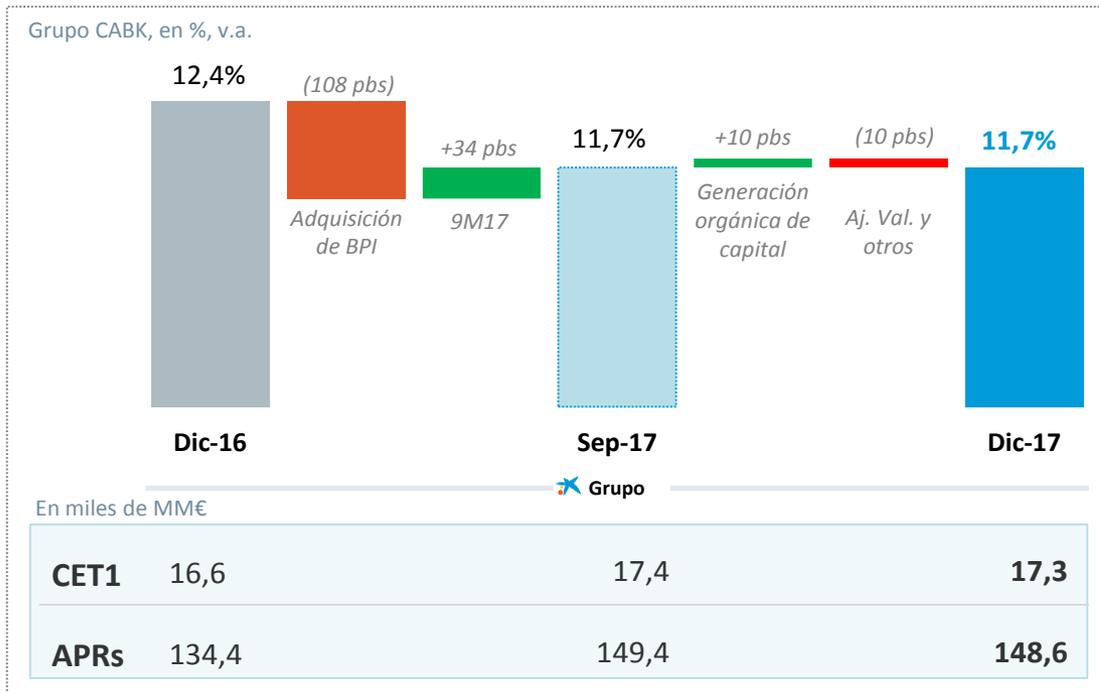
 375 MM€
 @ SPGB - 48 pbs

Senior Preferente a 5 años

 1.000 MM€
 @ SPGB + 37 pbs

El SREP pone de manifiesto las elevadas métricas de solvencia

Evolución de la ratio CET1 FL



Ratios de capital

Grupo CABK⁽¹⁾, en % a 31 de diciembre de 2017

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

- El SREP para 2018 (8,063% CET1 regulatorio⁽²⁾; 8,75% CET1 FL) reafirma la fortaleza en solvencia
- Generación orgánica de capital compensada principalmente por la evolución negativa de TEF en el 4T
- 2017 es el primer año en el que el dividendo se paga íntegramente en efectivo, con un primer pago a cuenta de 0,07€/acc., pagado en noviembre

(1) Ratio CET1 regulatorio de CABK individual a 31 de diciembre de 2017 de 13,6%. Ratio CET1 regulatorio de BPI a 31 de diciembre de 2017 de 13,2% (12,4% individual)

(2) Incluyendo el colchón de Conservación de Capital (1,875%) y el colchón OEIS (0,187%). Los colchones OEIS y de Conservación de Capital contemplan un periodo de implementación lineal de 4 años a partir del 1 de enero de 2016, debiéndose alcanzar el 0,25% y el 2,5% respectivamente en 2019

4T17: principales conclusiones

1

Crecimiento de doble dígito del resultado operativo *core*

2

Mejor mix de negocio y mayor diferencial de la clientela

3

El resultado por ventas de inmuebles compensa las provisiones de activos inmobiliarios

4

Tendencias operativas positivas en BPI a medida que se logran las sinergias

5

Fortaleza del balance aún más reforzada

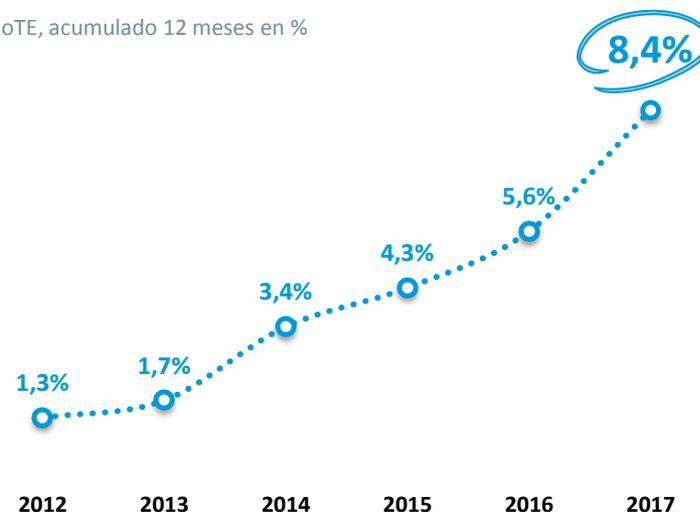
Mejorando la rentabilidad del Grupo

Resultado neto atribuido de 2017

1.684MM€

+61% i.a.

RoTE, acumulado 12 meses en %



Objetivo RoTE 2018

Plan Estratégico 2015-18

9-11%



Avanzando con confianza hacia nuestros objetivos estratégicos

Guidance 2018 para el Grupo CaixaBank

Guidance 2018 para el Grupo: % i.a.

Principales factores de impulso

Margen de intereses	2 - 3%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Disciplina en precios de créditos y depósitos ▶ Saldo del crédito estable con un mix de mayores rentabilidad ▶ Tipo FB acrecitivo ▶ Se espera que el Euribor marque toque fondo en el año
Comisiones	3 - 4%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento en seguros y activos gestionados ▶ Comisiones bancarias tradicionales en general estables
Ingresos core	~ 4%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento en todas las líneas de ingresos core
Costes recurrentes	~ 3%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento de salarios de CABK (acuerdo del convenio colectivo⁽¹⁾) ▶ 1 mes adicional de costes de BPI ▶ Regulación, tecnología y otras oportunidades de crecimiento
Coste del riesgo	< 30 pbs	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mejores perspectivas macroeconómicas ▶ Elevados niveles de reconocimiento y cobertura de crédito dudoso ▶ Visibilidad de impactos de IFRS9

PRÓXIMO INVESTOR DAY: **4T 2018**

(1) Incremento salarial del 1,75%

[Anexo]

Cuenta de Resultados Consolidada

Cuenta de Resultados Consolidada:

BPI consolida globalmente desde 1 de febrero de 2017 (11 meses)

En MME	Grupo CABK			CABK	
	2017	2016	% i.a.	2017	% i.a.
Margen de intereses	4.746	4.157	14,2	4.369	5,1
Comisiones netas	2.499	2.090	19,5	2.223	6,3
Resultado de participadas	653	828	(21,0)	541	(34,5)
Resultado de operaciones financieras	282	848	(66,7)	259	(69,5)
Ingresos y gastos de seguros	472	311	51,9	472	51,9
Otros ingresos y gastos de explotación	(430)	(407)	5,6	(412)	1,1
Margen bruto	8.222	7.827	5,1	7.452	(4,8)
Gastos de explotación recurrentes	(4.467)	(3.995)	11,8	(4.035)	1,0
Gastos extraordinarios	(110)	(121)	(8,7)	(4)	(96,7)
Margen de explotación	3.645	3.711	(1,8)	3.413	(8,0)
Dotaciones para insolvencias	(799)	(314)	154,2	(831)	164,4
Otras provisiones	(912)	(755)	20,8	(909)	20,4
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	164	(1.104)	-	165	-
Resultado antes de impuestos	2.098	1.538	36,4	1.838	19,5
Impuestos	(378)	(482)	(21,7)	(324)	(32,8)
Resultado del periodo	1.720	1.056	62,9	1.514	43,4
Minoritarios y otros	36	9	277,8	6	(32,7)
Resultado atribuido al Grupo	1.684	1.047	60,9	1.508	44,1

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

PyG en MM€	2017 reportado por BPI	Ajustes de consolidación ⁽¹⁾	Segmento BPI (Feb-Dic)
Margen de intereses	407	(30)	377
Dividendos	7		7
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	125	(20)	105
Comisiones netas	297	(21)	276
Resultados de operaciones financieras	14	9	23
Otros ingresos y gastos de explotación	(186)	168	(18)
Margen bruto	664	106	770
Gastos recurrentes	(456)	24	(432)
Gastos extraordinarios	(107)	1	(106)
Margen de explotación	101	131	232
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	208	130	338
Dotaciones para insolvencias	5	27	32
Otras provisiones		(3)	(3)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros		(1)	(1)
Resultado antes de impuestos	106	154	260
Impuestos	(96)	42	(54)
Resultado de participadas			
Resultado del periodo	10	196	206
Minoritarios y otros		(30)	(30)
Resultado atribuido al Grupo	10	166	176

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

(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 10/05/2017

(2) A 06/10/2017

(3) A 06/02/2018

(4) A 14/07/2017

(5) A 18/06/2015

(6) A 20/04/2017

(7) A 17/01/2018

Cartera ALCO total

ALCO total⁽¹⁾ (cartera estructural⁽²⁾ + cartera de liquidez⁽³⁾), en miles de MM€



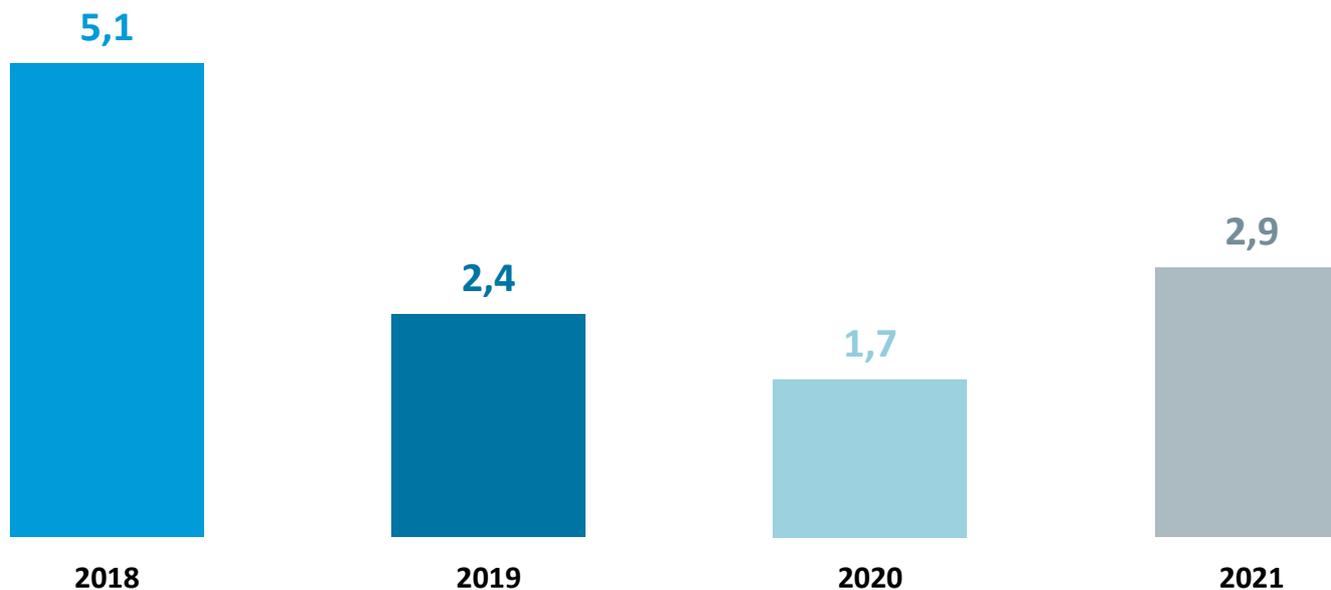
(1) Cartera bancaria de valores de renta fija y la cartera de gestión de liquidez, excepto valores de cartera de negociación. La serie desde Mar-2016 ha sido reexpresada para incluir la cartera de gestión de liquidez de CaixaBank y BPI (3 mil MM€ a 31 de diciembre de 2017 de BPI) excluida de la cartera ALCO publicada anteriormente

(2) Cartera bancaria de valores de renta fija, excepto valores de cartera de negociación y de cartera de gestión de liquidez

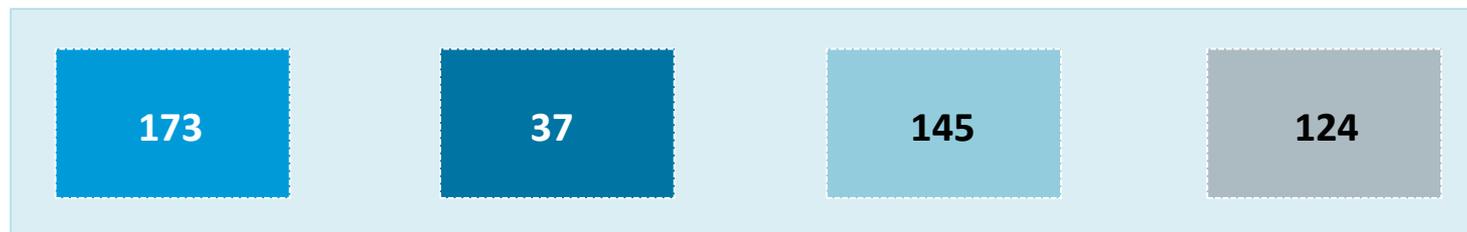
(3) Cartera bancaria de valores de renta fija adquiridos por razones de liquidez. Incluye cartera de gestión de liquidez de 3 mil MM€ del Grupo (todo de BPI), a 31 de diciembre de 2017 (véase nota 1)

Vencimiento de la financiación mayorista

Vencimientos en miles de MM€⁽¹⁾ a 31 de diciembre de 2017



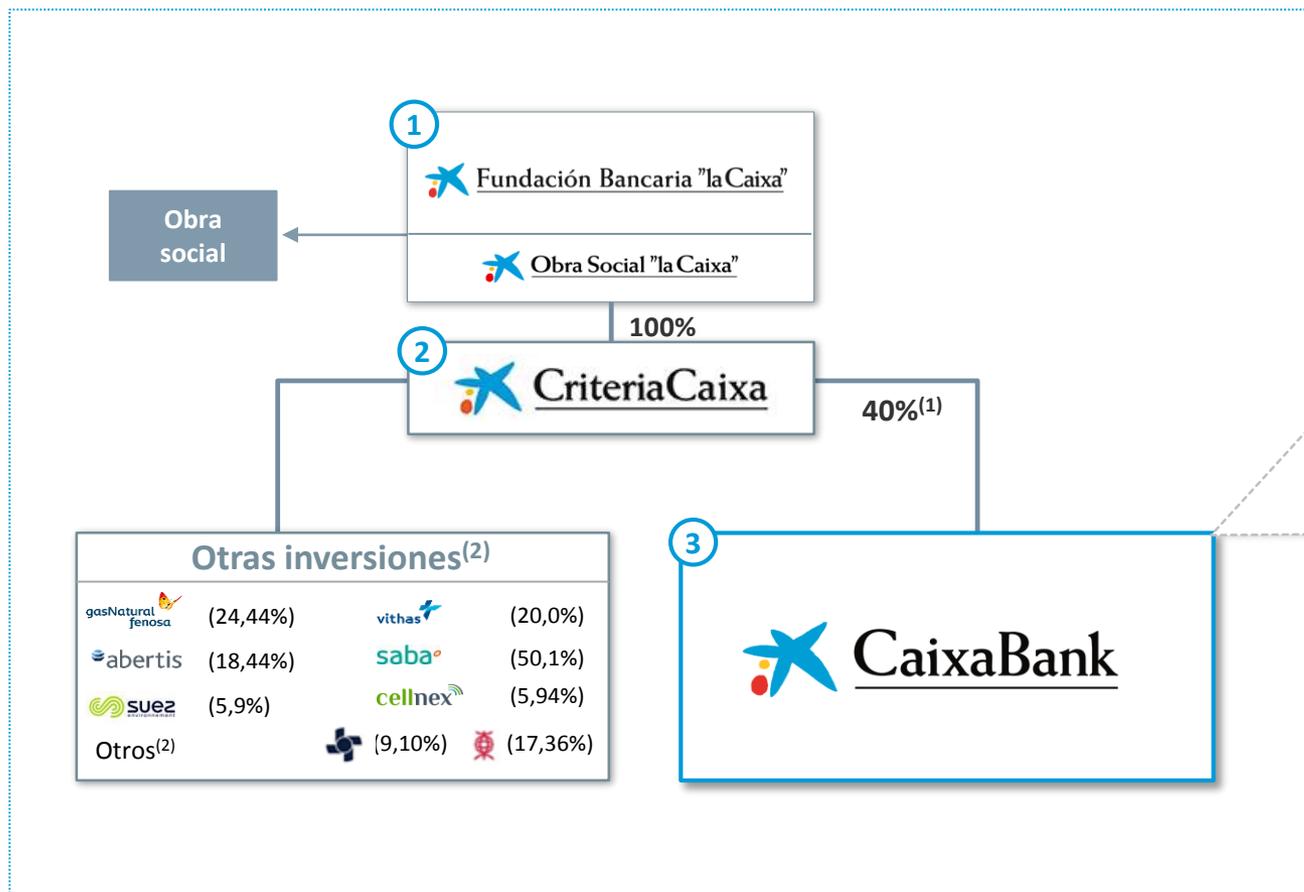
Diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 31 de diciembre de 2017



(1) Excluye obligaciones retenidas. Los datos de financiación mayorista en el Informe Anual Financiero reflejan las necesidades de financiación del Grupo y como tal, no incluyen los valores ABS ni las cédulas multicedentes retenidas, a diferencia de este dato que ilustra el impacto de las emisiones mayorista en los costes de financiación

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%)
---------	---------	---------

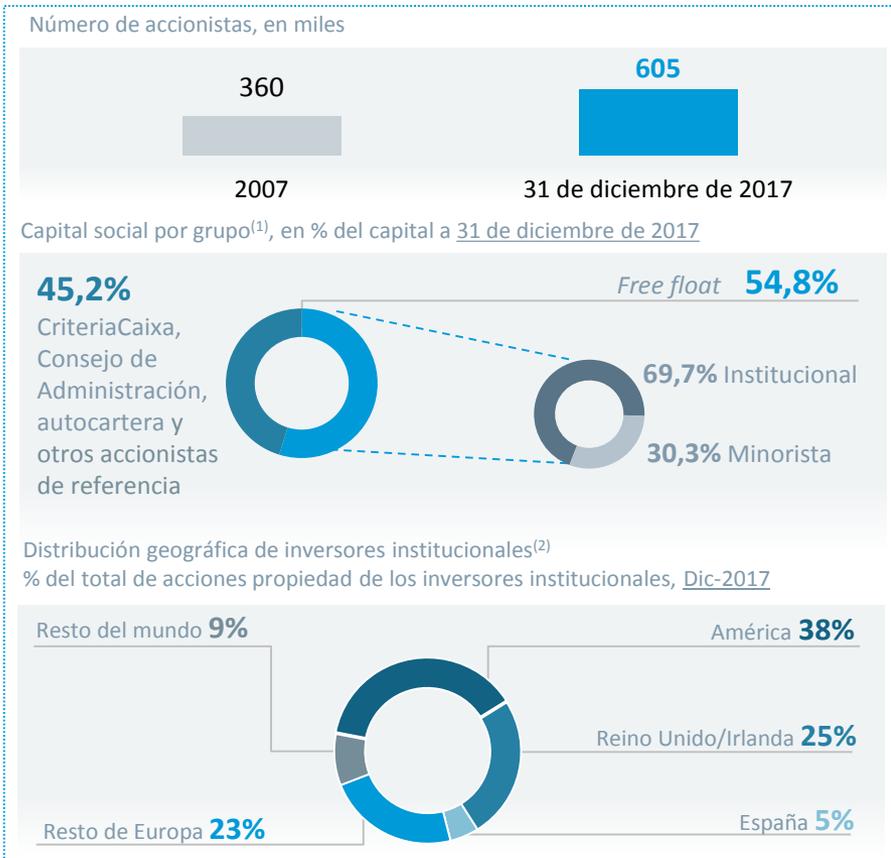
Actividad relativa a inmobiliario

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

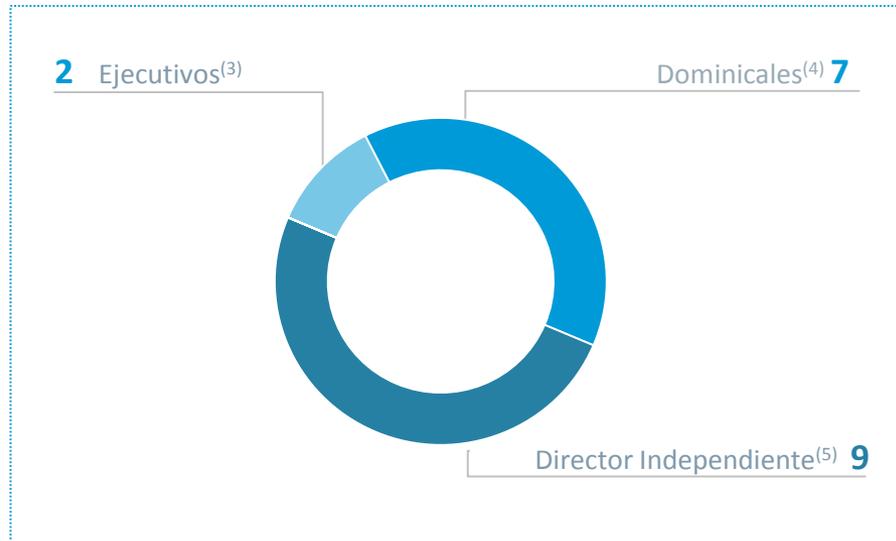
- (1) Desde 6 de Febrero de 2017, teniendo en cuenta la venta por parte de CriteríaCaixa de un paquete de acciones representativas de c.5,3% del capital social de CaixaBank lo cual reduce la participación de CriteríaCaixa en CaixaBank desde ~45% hasta el 40%.
- (2) Últimas cifras de participación publicadas 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 35,67% de BCI; la participación atribuida a Grupo CaixaBank a 31 de diciembre de 2017 es del 40,65% en BFA y del 30,15% en BCI

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. Un ejecutivo está pendiente de recibir la aprobación por parte del BCE
- (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		
	31.12.17	30.09.17	31.12.16
Efectivo, efectivo en Bancos Centrales y otros depósitos a la vista	20.155	12.615	13.260
Activos financieros mantenidos para negociar	10.597	11.883	11.668
Activos financieros disponibles para la venta	69.555	71.489	65.077
Préstamos y partidas a cobrar	226.272	226.163	207.641
Préstamos y anticipos a Bancos Centrales y Entidades de Crédito	7.378	5.950	6.742
Préstamos y anticipos a la clientela	216.318	217.330	200.338
Valores representativos de deuda	2.576	2.883	561
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	11.085	11.154	8.306
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	6.224	6.278	6.421
Activos tangibles	6.480	6.509	6.437
Activos intangibles	3.805	3.827	3.687
Activos no corrientes en venta	6.069	6.283	6.405
Resto activos	22.944	22.911	19.025
Total activo	383.186	379.112	347.927
Pasivo	358.503	354.120	324.371
Pasivos financieros mantenidos para negociar	8.605	9.045	10.292
Pasivos financieros a coste amortizado	280.897	276.458	254.093
Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito	43.196	39.821	36.345
Depósitos de la clientela	203.608	204.048	187.167
Valores representativos de deuda emitidos	29.919	29.428	27.708
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	<i>5.054</i>	<i>5.070</i>	<i>4.119</i>
Otros pasivos financieros	4.174	3.161	2.873
Pasivos amparados por contratos de seguros o reaseguro	49.750	49.341	45.804
Provisiones	5.001	5.065	4.730
Resto pasivos	14.250	14.211	9.452
Patrimonio neto	24.683	24.992	23.556
Fondos propios	24.204	24.496	23.400
<i>del que: Resultado atribuido al Grupo</i>	<i>1.684</i>	<i>1.488</i>	<i>1.047</i>
Intereses minoritarios	434	413	29
Ajustes por valoración y otros	45	83	127
Total pasivo y patrimonio neto	383.186	379.112	347.927

Cuenta de resultados

En millones de euros	Grupo			CABK		BPI
	2017	2016	Var. en %	2017	Var. en %	2017
Margen de intereses	4.746	4.157	14,2	4.369	5,1	377
Ingresos por dividendos	127	199	(35,9)	120	(39,2)	7
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	526	629	(16,3)	421	(33,0)	105
Comisiones netas	2.499	2.090	19,5	2.223	6,3	276
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	282	848	(66,7)	259	(69,5)	23
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	472	311	51,9	472	51,9	
Otros ingresos y gastos de explotación	(430)	(407)	5,6	(412)	1,1	(18)
Margen bruto	8.222	7.827	5,1	7.452	(4,8)	770
Gastos de administración y amortización recurrentes	(4.467)	(3.995)	11,8	(4.035)	1,0	(432)
Gastos extraordinarios	(110)	(121)	(8,7)	(4)	(96,7)	(106)
Margen de explotación	3.645	3.711	(1,8)	3.413	(8,0)	232
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	3.755	3.832	(2,0)	3.417	(10,8)	338
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(799)	(314)		(831)		32
Otras dotaciones a provisiones	(912)	(755)	20,8	(909)	20,4	(3)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	164	(1.104)		165		(1)
Resultado antes de impuestos	2.098	1.538	36,4	1.838	19,5	260
Impuesto sobre Sociedades	(378)	(482)	(21,7)	(324)	(32,8)	(54)
Resultado después de impuestos	1.720	1.056	62,9	1.514	43,4	206
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	36	9		6	(32,7)	30
Resultado atribuido al Grupo	1.684	1.047	60,9	1.508	44,1	176

Relación con Inversores



investors@caixabank.com



+34 93 411 75 03



Av. Diagonal, 621-629 - Barcelona
Pº Castellana, 51 - Madrid



Pintor Sorolla, 2-4
46002 Valencia
www.CaixaBank.com

