



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Junio 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 Português de Investimento (“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. Consúltense 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.

	Página
 1. PRINCIPALES DATOS CAIXABANK	5
 2. POSICIÓN COMPETITIVA	13
 3. PLAN ESTRATÉGICO 2015-2018	24
 4. PRESENCIA INTERNACIONAL E INVERSIONES	30
 5. ACTIVIDAD Y RESULTADOS 1T 2018	33
 ANEXO	59

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



PRESENCIA
INTERNACIONAL E
INVERSIONES

5.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

Datos clave⁽¹⁾

 CaixaBank Grupo	Balance consolidado (miles de MM€)	384,4	Líder en banca minorista ibérica
	Créditos a clientes (miles de MM€)	223,2	
	Recursos de clientes (miles de MM€)	351,4	
	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€)	704	
	Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	11,6%/16,1%	
	Ratings a largo plazo ⁽⁴⁾	Baa2/BBB+/BBB/A	
	Empleados	37.107	Plataforma omni-canal única
	Oficinas (#) ⁽⁵⁾	5.318	
	Cajeros automáticos (#) ⁽⁶⁾	9.394	
	Clientes digitales ⁽⁷⁾ como % del total de clientes	56%	

(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 marzo de 2018.

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

(5) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.618 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.

Nota: Datos del Grupo salvo que se especifique lo contrario. En adelante, "CABK" se refiere a CaixaBank *standalone* mientras que "Grupo CABK" o "Grupo" se refiere a Grupo CaixaBank.

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
- ▶ **5.318 sucursales⁽²⁾; 9.394 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 1T18: 704 MM€**; RoTE acumulado de 12 meses del 9,8%; RoTE Bancaseguros en España del 12,0%⁽⁵⁾
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia**: CET1 B3 FL del 11,6%; CET1 regulatorio del 11,8%
- ▶ **Elevada cobertura de la morosidad**: ratio del 55%
- ▶ **Holgada liquidez**: 73 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 107%

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 4.618 son oficinas *retail* en España.

(3) Número de cajeros en España.

(4) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 31 de marzo de 2018.

(5) RoTE excluyendo partidas extraordinarias: -212 MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y costes extraordinarios, netos de impuestos. Incluye el cupón de AT1 devengado (-32 MM€ después de impuestos, acumulado 12 meses).

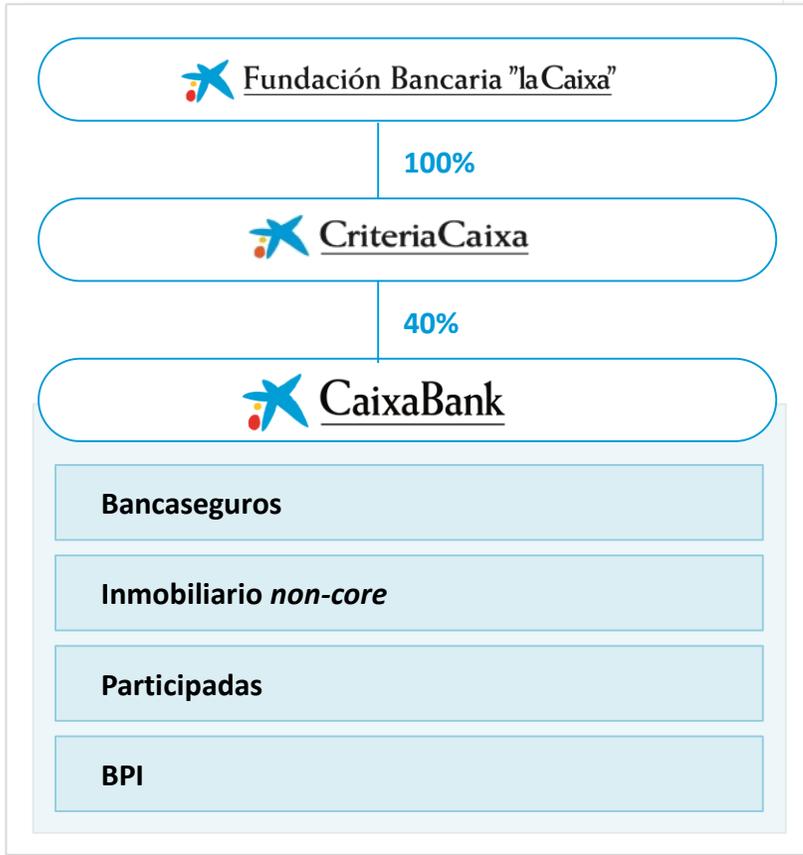
Una historia que abarca más de 110 años



La reestructuración 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



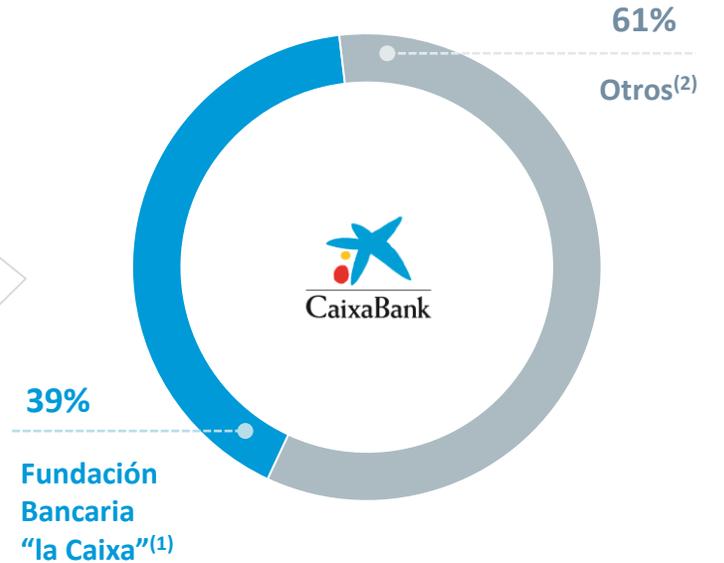
▶ **Reducción de la participación de CRI: 40% (vs. 81,5% en jun-2011)**

▶ **Reducción de préstamos a CRI**

▶ **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.

El crecimiento orgánico se han visto reforzados por las adquisiciones

Contrastada capacidad de integración

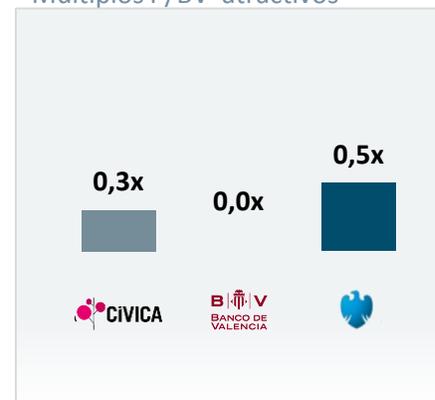


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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



OPA 2017



P/TBV	Objetivo sinergias totales
0,68x	122 MM€ Para 2020 +

Mayo 2018

Acuerdo para adquirir la participación del 8,425% del Grupo Allianz⁽³⁾
Precio: **1,45€/acción**

(1) Tiempo transcurrido desde el cierre, fusión legal o acuerdo de adquisición hasta la finalización de la integración TI. La integración de Banca Civica conllevó completar 4 integraciones sucesivas.

(2) Post OPA, la participación incremento desde 45,5% hasta 84,5%.

(3) El 6 de mayo de 2018, CaixaBank comunicó el acuerdo de adquirir de sociedades del grupo Allianz acciones representativas de un 8,425% del capital social de Banco BPI. A results de esta adquisición, CaixaBank será titular de un 92,935% del capital social de Banco BPI. Es intención de CaixaBank solicitar en las próximas semanas al Presidente de la Junta General de accionistas de Banco BPI, la convocatoria de la Junta para aprobar la exclusión de cotización de Banco BPI de conformidad con lo establecido en el artículo 27.1.b) del Código de Valores portugués.

Reputación de marca *premium* con un amplio reconocimiento externo



Reputación de marca *premium*



Mejor Banco de España 2017

Euromoney



Mejor banca privada en España 2017, 2018

Euromoney



Mejor banca privada de Europa en servicio al cliente en 2017

The Banker



Sello de Excelencia Europea +500



Dow Jones Sustainability Index

87 pts., entre los bancos TOP del mundo en RC



Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo

Merco (2017)



Amplio reconocimiento como líder en infraestructuras TI



Mejor Proyecto Tecnológico del 2017: Inteligencia Artificial

The Banker



Mejor Banco en España en 2017 y 2018
Mejor Banco Digital en Europa Occidental en 2017

Global Finance



Entidad Financiera Más Innovadora de Europa Occidental 2018

Global Finance



Premio Innovación del Mes

EFMA & Accenture



Banco minorista europeo del año 2017

Retail Banker



Banco Modelo del Año 2017

Celent



Banco con Mejor Calidad de Servicio en Portugal 2017 *ESCI*



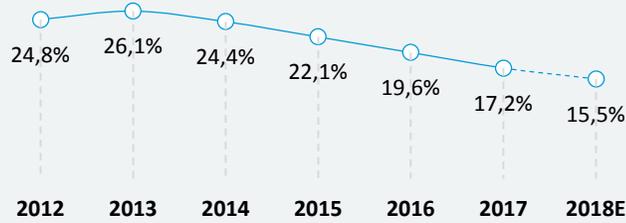
Otros premios en 2017:



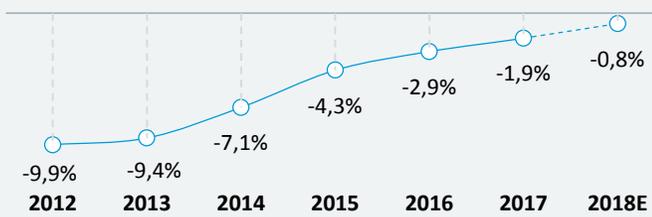
Bien posicionados para sacar partido de la recuperación de las economías ibéricas

ESPAÑA

Tasa de paro, % i.a.



Crédito⁽¹⁾ (sector), % i.a.

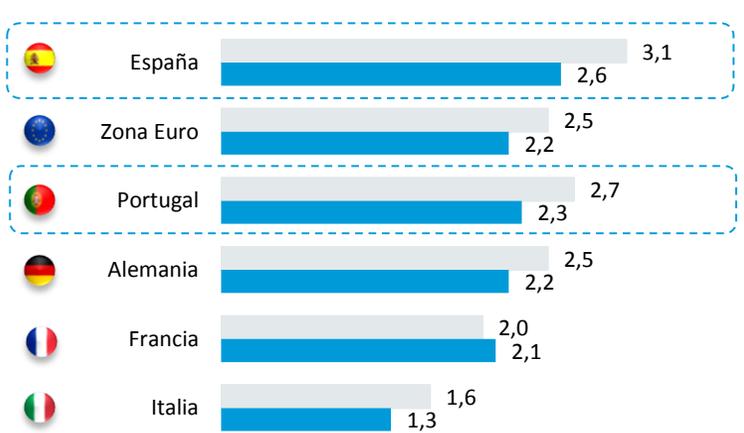


Precio de la vivienda (valor nominal), % i.a.

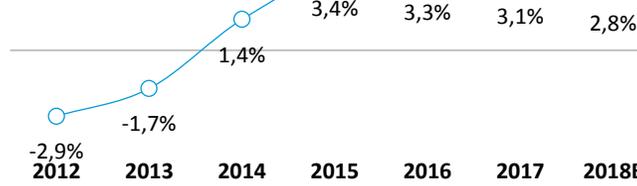


Sólida recuperación económica

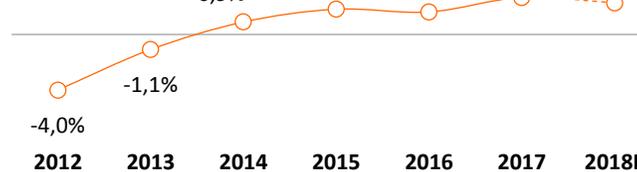
Crecimiento del PIB, % i.a.



ESPAÑA

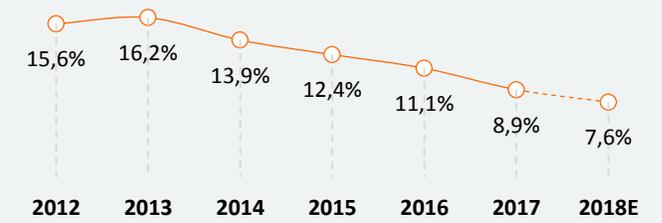


PORTUGAL



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).

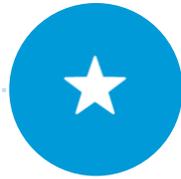
Fuentes: Eurostat (crecimiento del PIB), Banco de España y Banco de Portugal (crecimiento de créditos y depósitos), INE España y Portugal (tasa de paro y balance general del gobierno), Ministerio Español de Obras Públicas (precio de la vivienda) y CaixaBank Research (todas las previsiones 2018E). Previsiones a 30 de abril de 2018.

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



**POSICIÓN
COMPETITIVA**

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



PRESENCIA
INTERNACIONAL E
INVERSIONES

5.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros



“Mucho más que un banco”



Dimensión y capilaridad

Proximidad/
conocimiento del cliente

13,8MM clientes (España)

4.618 oficinas *retail* (España)

9.394 cajeros (España)



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



TI y digitalización

Movilidad y *big data*

56% de nuestros clientes son digitales⁽¹⁾

33% penetración en digital⁽²⁾



Asesoramiento

Foco en capacitación, y
calidad de servicio

>10.800 empleados certificados (España)

1,6MM clientes banca premier ⁽³⁾

>100.000 clientes banca privada ⁽³⁾

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 de 12 meses; fuente: Comscore, últimos datos disponibles.

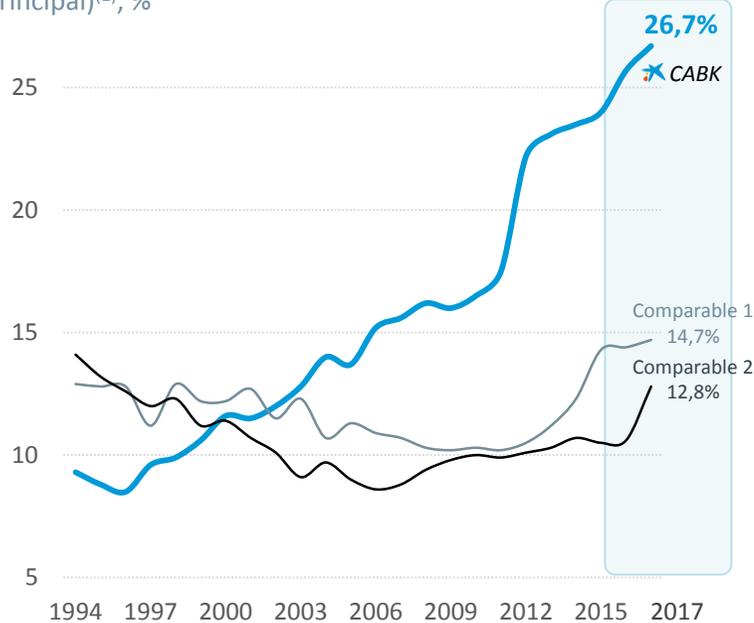
(3) Últimos datos disponibles a 27 de abril de 2018, en España.

Fuentes: Banco de España, ICEA, Inverco, Comscore.

El “banco elegido” por los clientes particulares en España

Cuota similar a los dos inmediatos competidores juntos...

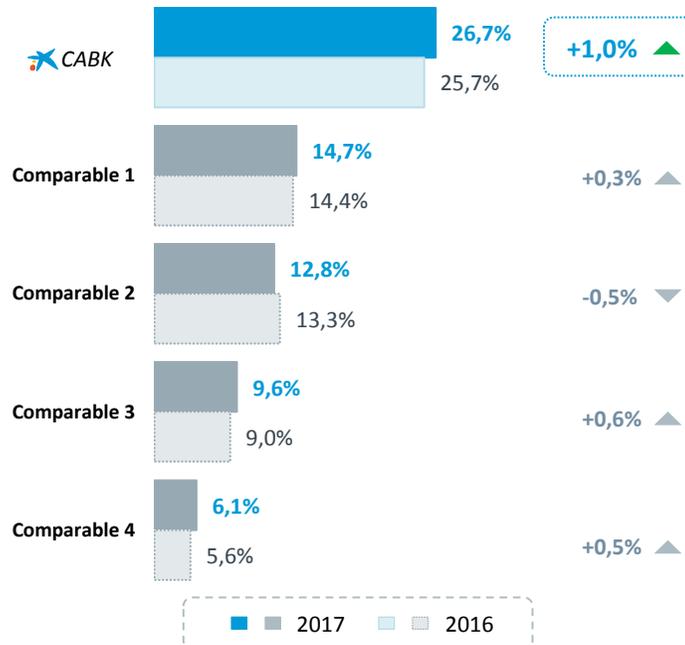
Penetración en clientes particulares en España (banco principal)⁽¹⁾, %



13,8 MM Clientes⁽²⁾

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

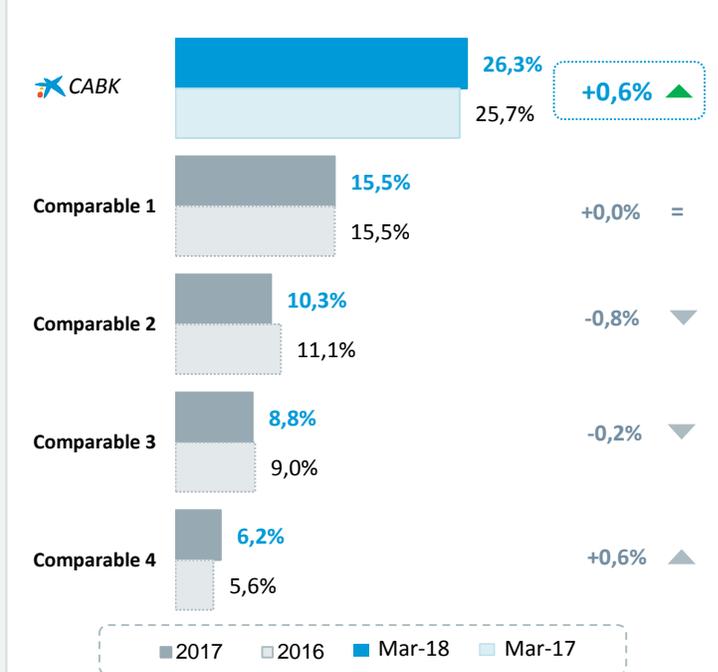
Penetración en clientes particulares (banco principal)⁽³⁾ en España, %



... y creciendo orgánicamente más que la competencia

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.

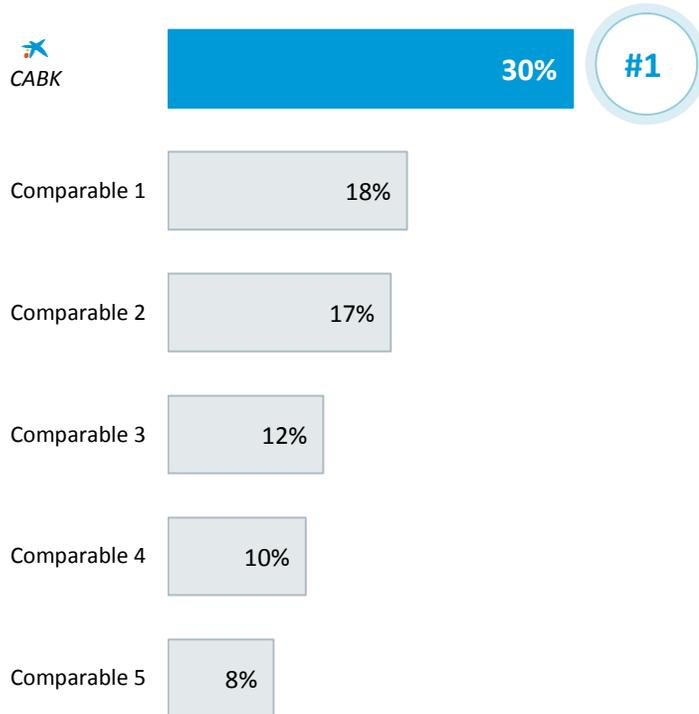
(3) Clientes particulares en España con 18 años o más. El grupo de comparables incluye Banco Sabadell, Banco Santander + Popular (Pro-forma en 2016), Bankia, BBVA. Fuente: FRS Inmark 2017.

(4) El grupo de comparables incluye Banco Sabadell, Banco Santander (sin Popular), Bankia, BBVA. Fuente: Seguridad Social (abril 2018) para CaixaBank; FRS Inmark 2017 para comparables.

Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

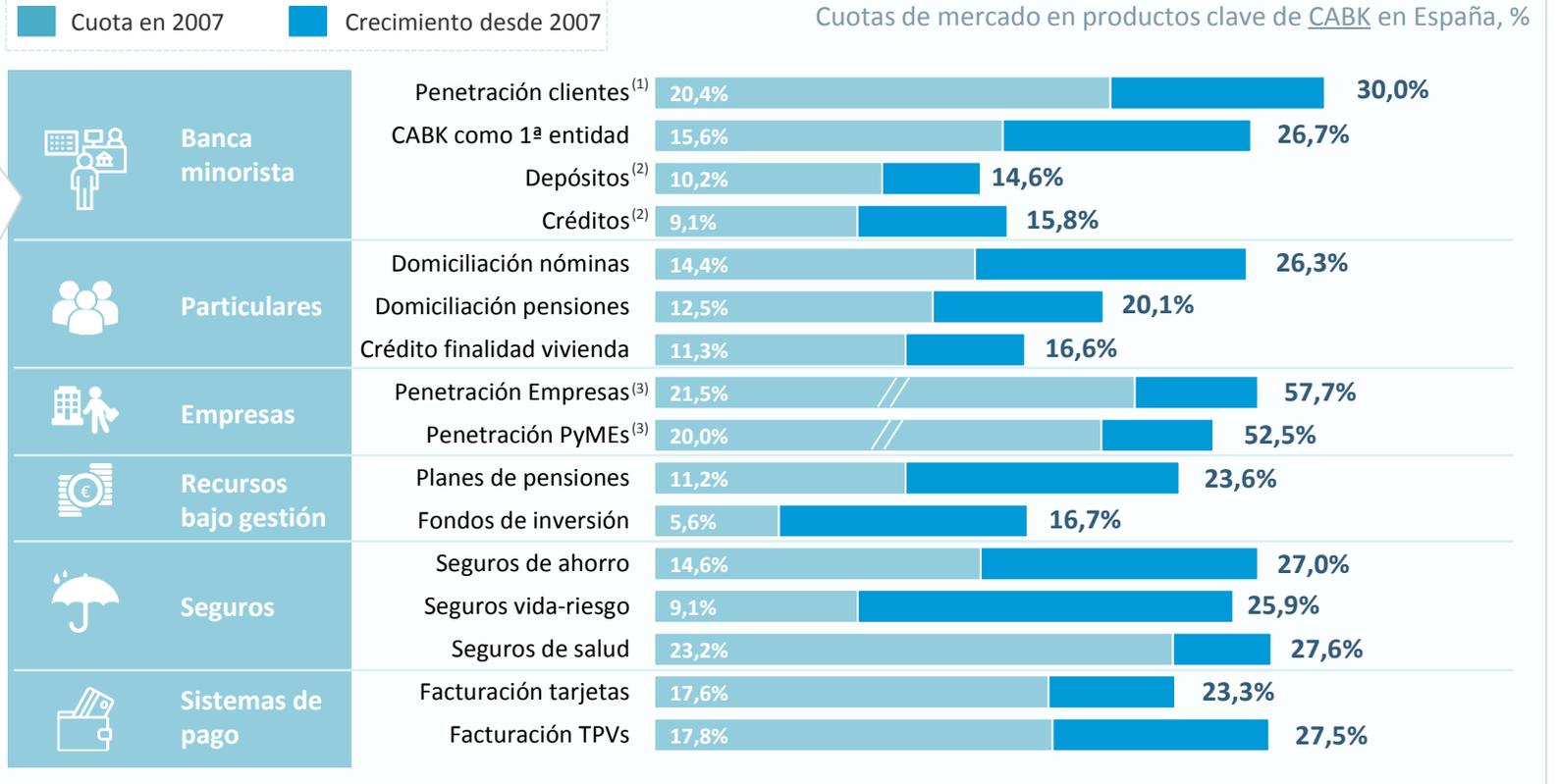
La entidad líder en banca minorista en España

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.

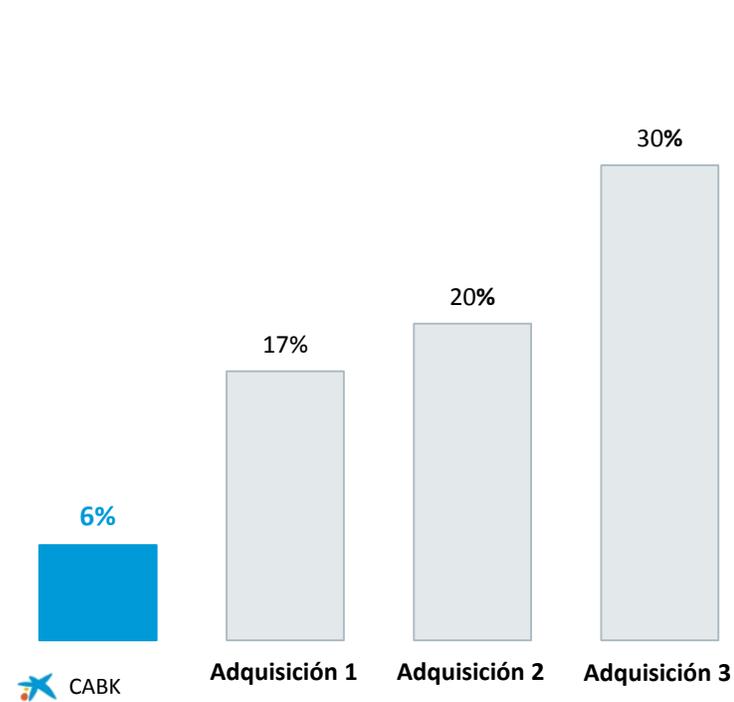
(3) PYMES: Empresas que facturan < 50 MM€. Últimos datos de 2016; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Empresas: empresas que facturan >50 MM€. Últimos datos de 2016; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Para empresas que facturan 1-100MM€, la cuota de penetración en 2016 era de un 48,0% según la encuesta de FRS Inmark.

Últimos datos disponibles a 25 de mayo 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⁾



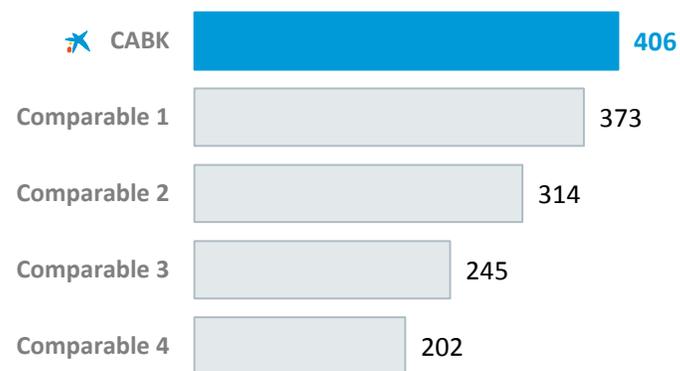
Economías de escala

Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción de tareas en la oficina⁽²⁾ de CABK (ex BPI) (%)



Clientes minoristas por empleado⁽³⁾



Fuerza de ventas centrada en la creación de valor

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales⁽⁴⁾/margen bruto, in %



Gastos generales extremadamente competitivos

(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) Durante el horario de apertura de las oficinas.

(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).

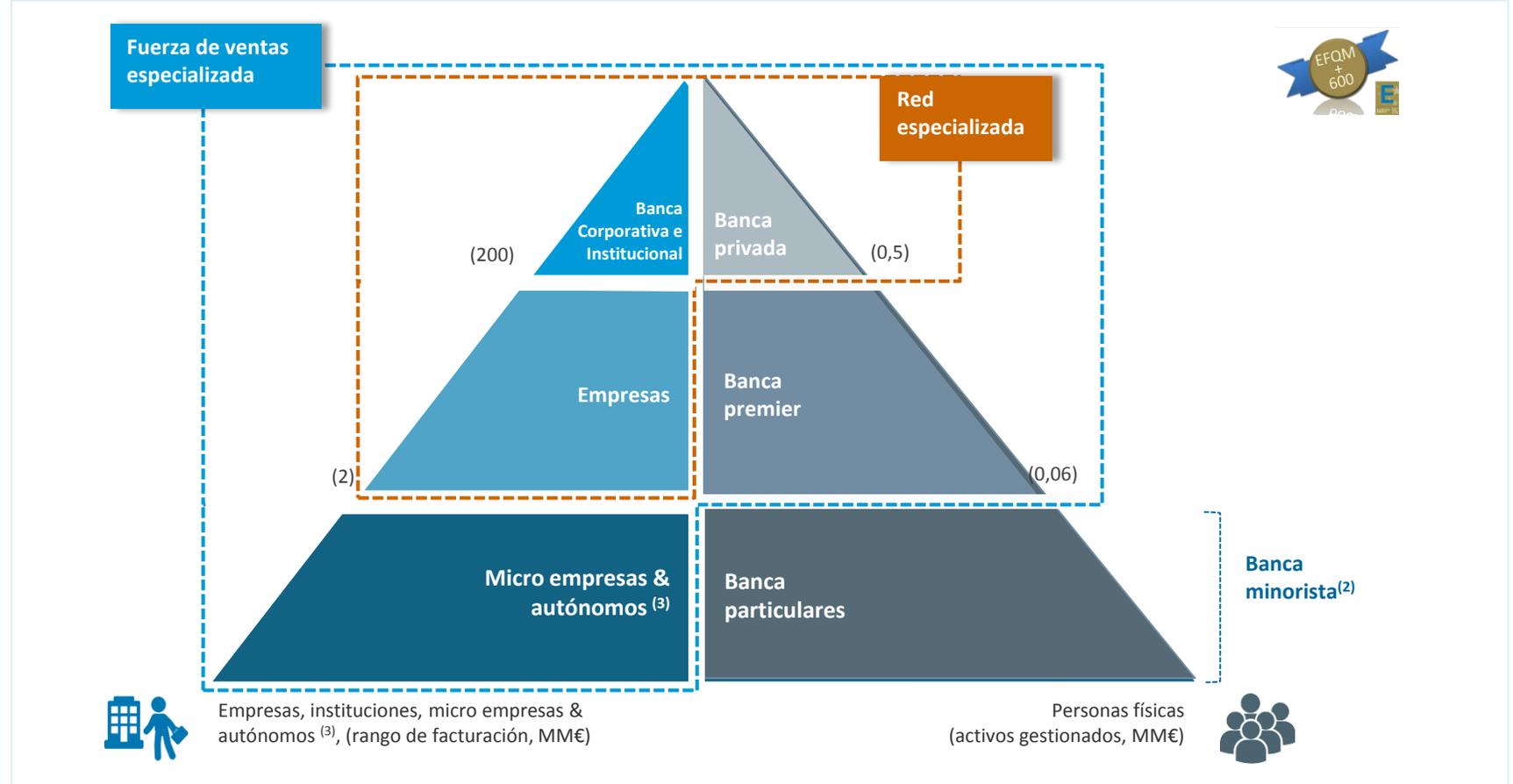
(4) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. Gastos recurrentes para CABK y SAB. 1T18 para CaixaBank (ex BPI) y grupo de comparables. Grupo de comparables incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Sabadell (ex TSB), SAN España + negocio inmobiliario.

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

Una de las mayores bases de clientes



La segmentación es clave para servir mejor las necesidades del cliente



- (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



Líder en canales digitales en España

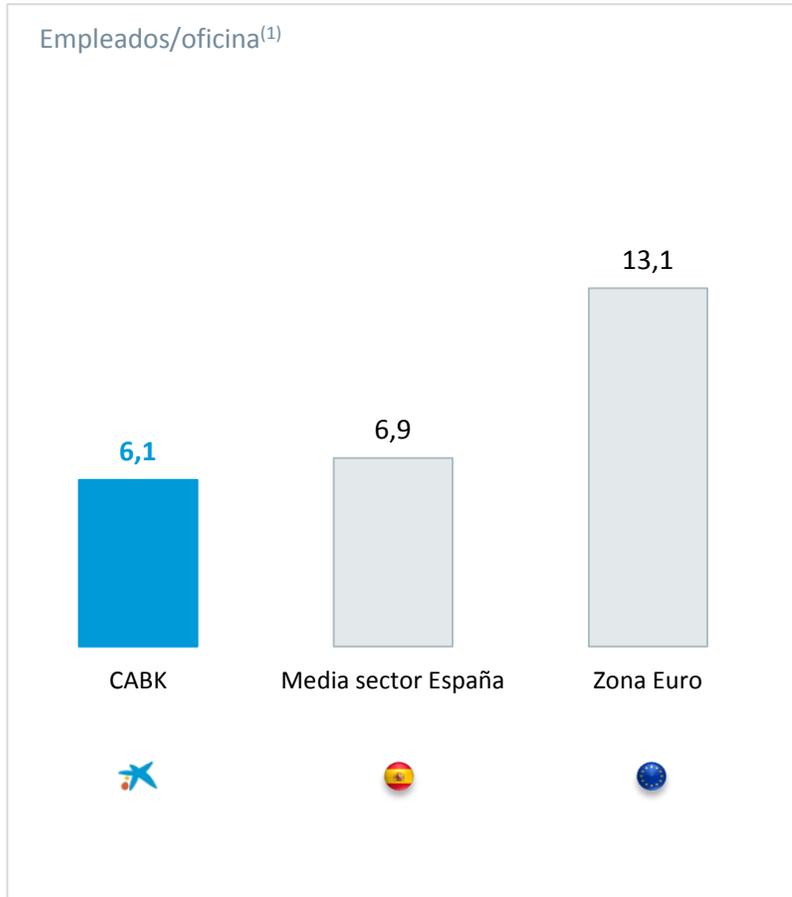


Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación

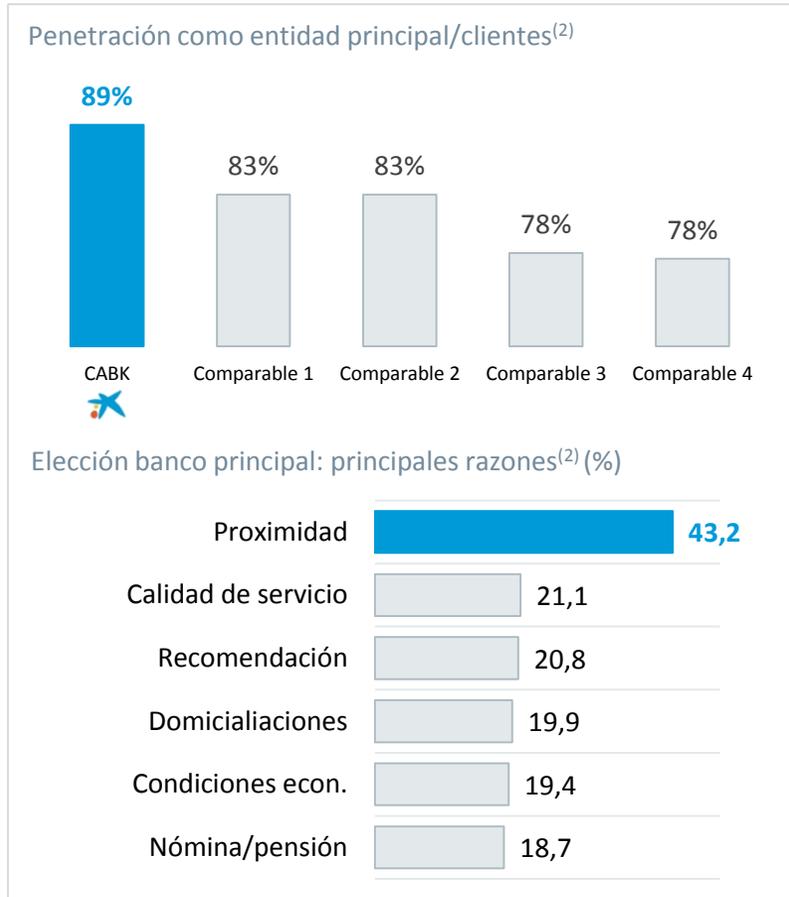
(1) A marzo de 2017. Fuente: Banco de España.
 (2) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses.
 (3) Media de 12 meses, último dato disponible (diciembre 2017). Fuente: ComScore.
 (4) A diciembre de 2017.

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

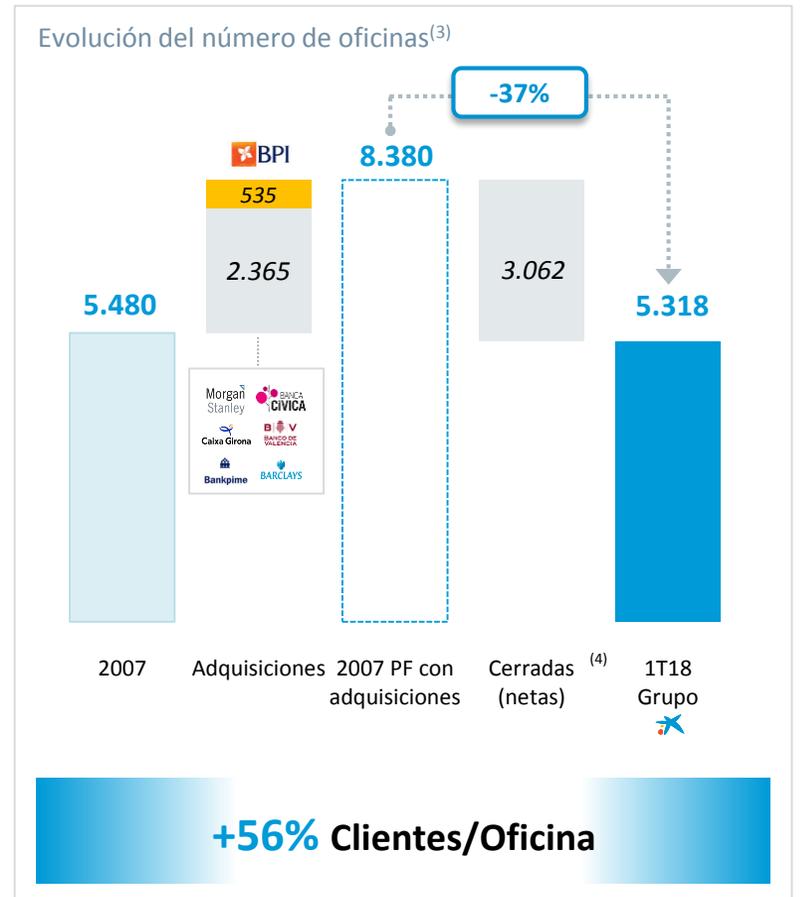
Modelo de oficina ligera...



... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso



Una red dinámica

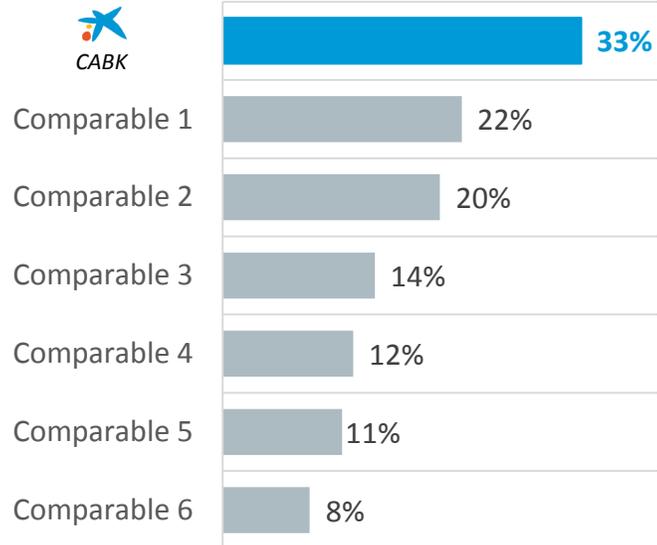


(1) A marzo de 2017. CaixaBank ex BPI.
 (2) FRS Inmark 2017 (España). Comparables: SAN (incluyendo POP), BBVA, SAB, BKIA.
 (3) Excluyendo oficinas internacionales y oficinas de representación.
 (4) Número de oficinas cerradas netas de nuevas aperturas.

También a la vanguardia de la digitalización

La mayor penetración digital

Penetración entre clientes digitales⁽¹⁾ en%



56% de nuestros clientes son digitales⁽²⁾

Productos y servicios innovadores



>1 MM clientes

Mis **Finanzas**

3,8 MM usuarios



Disponible desde oct-17

Potenciando la tecnología para mejorar la efectividad comercial...



SMART PCs
~ 100%



OFICINAS NUEVO FORMATO (STORES)
179
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⁽⁴⁾
~ 100%



FIRMAS DIGITALES
~ 90MM



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). En España. 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) Procesos digitales relacionados con el despliegue de Smart PCs.

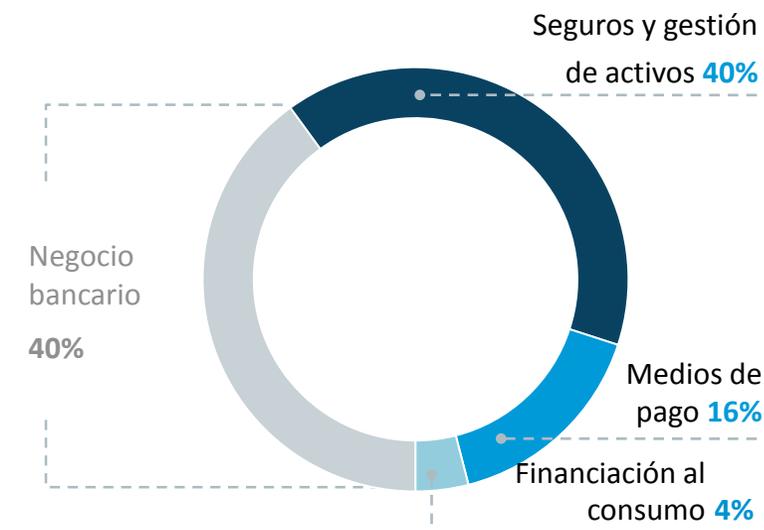
Supermercado financiero que ofrece un *one-stop shop* para seguros y necesidades financieras

Negocios en crecimiento y rentables...

Negocio	Empresa	% participación
Seguros de vida	VidaCaixa	82 mil MM€ activos #1 en España 100%
Seguros no-vida	SegurCaixa Adeslas	1 mil MM€ primas #1 en seguros de salud ⁽¹⁾ 49,9%
Gestión activos	CaixaBank	61,8 mil MM€ AuM #1 en España 100%
Financiación al consumo	CaixaBank	1,9 mil MM€ nuevo negocio 3,1 mil MM€ activos 100%
Tarjetas	CaixaBank	9,4 mil MM€ facturación ⁽²⁾ #1 en España 100%
Pagos en punto de venta	Comercia Global Payments	10,7 mil MM€ facturación ⁽²⁾ 380.498 puntos de venta 49%
Microcrédito	MicroBank	~ 70% microcréditos nuevos a hogares (i.a.) 100%

...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose por negocio, en % del total



RoTE de CABK bancaseguros⁽³⁾
→ **6,6 pp** de los negocios no bancarios

12,0%
+3,4 pp i.a.

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) En España.

(2) Facturación de Enero a Marzo.

(3) RoTE excluyendo partidas extraordinarias: -212 MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y costes extraordinarios, todo neto de impuestos. El RoTE incluye el cupón devengado de AT1 (-32MM€ después de impuestos, acumulado 12M).

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

Principales logros y COMPROMISOS



Calidad



Confianza



Compromiso Social

- 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**
- **44,4MM** 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 **5.500 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



FTSE4Good



1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



**PLAN
ESTRATÉGICO
2015-2018**

4.



PRESENCIA
INTERNACIONAL E
INVERSIONES

5.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

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

Posición única para beneficiarnos de la recuperación económica

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

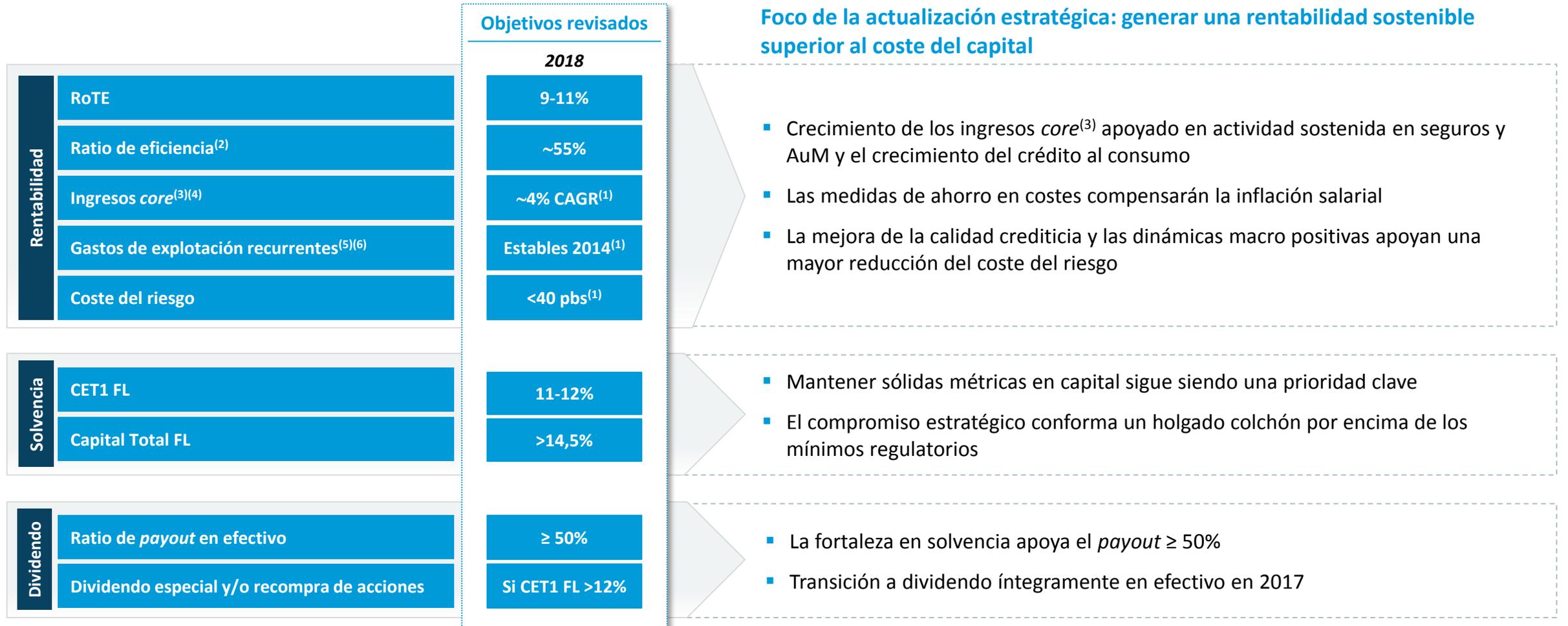
Avance en todas y cada una de las cinco prioridades estratégicas 2015-18

			2014	1718
1	Foco en el cliente: ser el mejor banco en calidad y reputación		Mejora generalizada en cuotas de mercado <i>Penetración clientes particulares (banco principal)⁽¹⁾</i>	2014: 23,5% → 1718: 26,7%
2	Rentabilidad recurrente superior al coste del capital		RoTE	2014: 3,4% → 1718: 9,8%
3	Gestión activa del capital optimizando su asignación		Capital asignado a participadas	2014: ~16% → 1718: ~5%
4	Liderar la digitalización de la banca		% clientes digitales⁽²⁾	2014: 45% → 1718: 56%
			% procesos digitalizados⁽³⁾	2014: 69% → 1718: 100%
5	Retener y atraer el mejor talento		Formación avanzada en servicios de asesoramiento <i>Posgrado en asesoría financiera</i>	 >10.800 <i>Empleados</i>

Un balance positivo en el ecuador del plan

(1) Fuente: FRS Inmark 2017.
 (2) Clientes digitales como % de clientes totales. Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses.
 (3) Procesos digitales relacionados con el despliegue de Smart PCs.

Revisión de objetivos financieros para el 2018⁽¹⁾



(1) Ver pag.59 (Anexo) para la actualización del *guidance* 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).

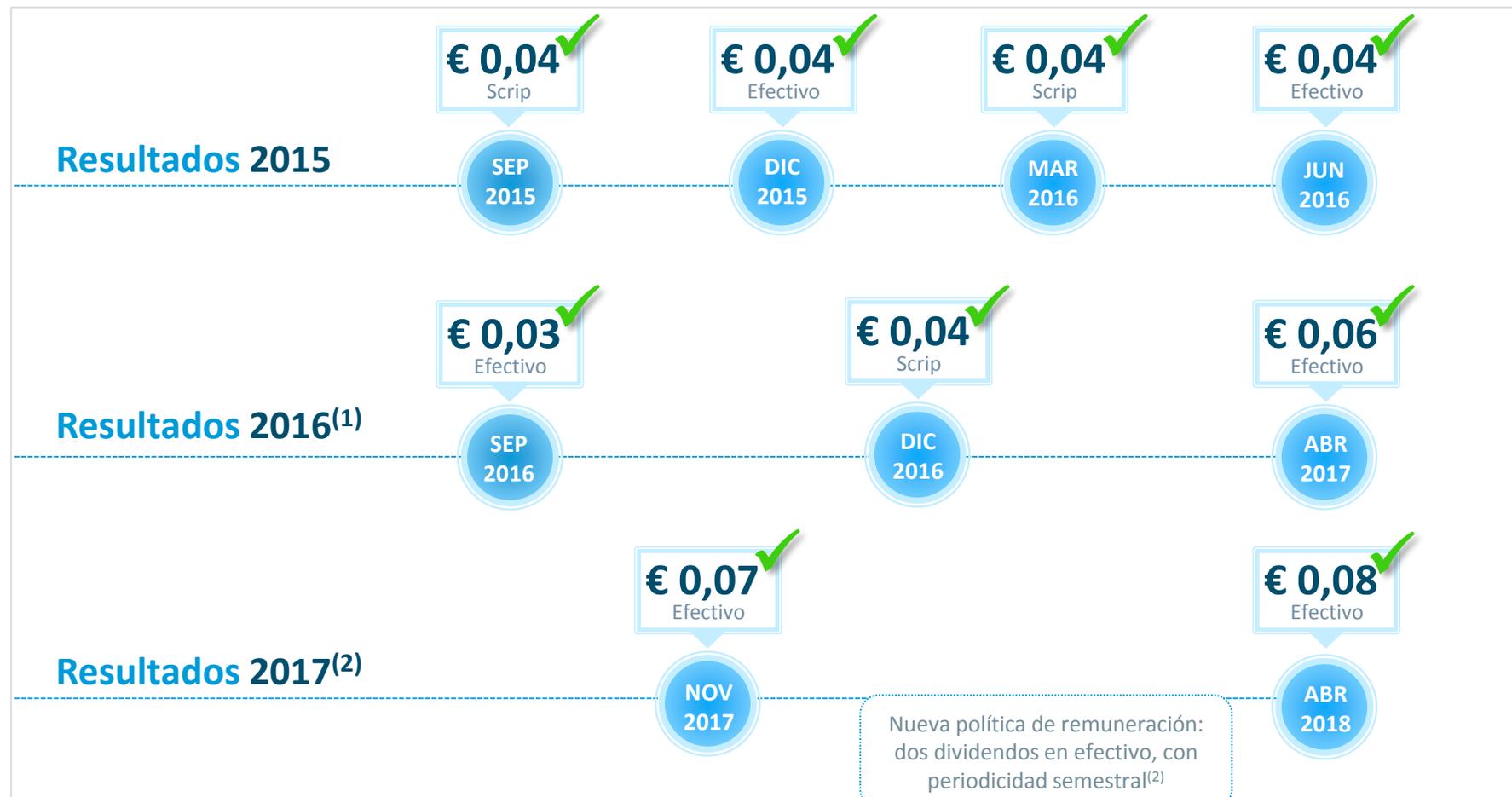
Maximizando el retorno de capital a los accionistas

Política de remuneración al accionista



2015-18 Plan Estratégico

- ▶ *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 (bruto), 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. La JGA aprobó la distribución de un dividendo final en efectivo de 0,08 € brutos / acción con cargo a los beneficios del ejercicio 2017, pagado el 13 de abril de 2018. El importe total de la remuneración al accionista correspondiente al ejercicio 2017 ha sido de 0,15 euros brutos por acción, siendo el importe total abonado en efectivo equivalente al 53% del beneficio neto consolidado, en línea con el Plan Estratégico 2015-2018.

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



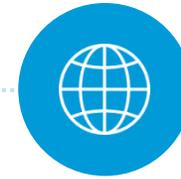
POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



**PRESENCIA
INTERNACIONAL E
INVERSIONES**

5.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

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

9,92%

% participación

- ▶ Posición de influencia
- ▶ Alianzas estratégicas
- ▶ Compartiendo mejores prácticas
- ▶ *Joint ventures* y desarrollo de proyectos

JV con Erste y Global Payments

Servicios de pago

Rep. Checa, Eslovaquia, Rumanía

EBG: 49%

Global Payments + CABK: 51%

(1) A 31 de mayo de 2018.

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

Telefonica

5,00%

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes.
Valor de Mercado de la compañía⁽¹⁾: 41,7 mil MM€



9,46%

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*.
Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 22,4 miles MM€

~ 4,2
mil
MM€⁽¹⁾

Diversificación

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

Valor

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

Rentabilidad

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

Flexibilidad financiera

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

(1) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 31 de marzo de 2018. Fuente: Bloomberg.

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



PRESENCIA
INTERNACIONAL E
INVERSIONES

5.



**ACTIVIDAD Y
RESULTADOS
1T 2018**

La rentabilidad alcanza los objetivos de 2018



Los ingresos core y los menores saneamientos contribuyen a la mejora de la rentabilidad

MI	Comisiones + ingresos de seguros ⁽¹⁾	Ingresos core	Provisiones totales
+4,3% i.a.	+10,2% i.a.	+6,5% i.a.	-69,4% i.a.
+0,6% v.t.	+3,8% v.t.	+1,8% v.t.	-25,0% v.t.



El mejor mix de negocio y los mayores márgenes reflejan la fortaleza de la franquicia

Activos bajo gestión y seguros	Crédito al consumo ⁽²⁾	Tipos FB de crédito	Cuota de mercado en nóminas ⁽²⁾
+0,9% v.a.	+5,3% v.a.	+13 pbs vs. 1T17	+61 pbs i.a.



Continúa la reducción de los activos problemáticos con un incremento de la cobertura

Dudosos	Coste del riesgo Acumulado 12m	Ventas de inmuebles ⁽²⁾	Cobertura de dudosos
-4,3% v.a.	29 pbs	+3,4% i.a.	55%
Ratio de mora: 5,8%, -21 pbs v.a.	-5 pbs v.a.	Plusvalías: 16%	+5 pp v.a.



Solidez en solvencia y liquidez

CET1 FL	Capital total FL	Activos líquidos	LCR (promedio 12M)
11,6%	16,1%	73 miles MM€	194%

El resultado atribuido crece un **75%** i.a. hasta los **704 MM€** y el RoTE del Grupo (acumulado 12m) se sitúa en **9,8%**

Nota: Datos del Grupo salvo que se especifique lo contrario. En adelante, "CABK" se refiere a CaixaBank independiente mientras que "Grupo CABK" o "Grupo" se refiere a Grupo CaixaBank.

(1) Ingresos de seguros incluyendo primas de vida-riesgo, puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y otras participadas de bancaseguros de BPI.

(2) En España.

Crecimiento de los recursos de clientes en un trimestre con estacionalidad adversa

Recursos de clientes

Desglose, en miles de MM€

	31 marzo 2018	% v.a.
I. Recursos en balance	250,0	1,0
Ahorro a la vista	162,0	2,0
Ahorro a plazo ⁽¹⁾	33,2	(7,2)
Pasivos subordinados	2,0	0,0
Seguros	50,6	1,3
Otros fondos	2,1	113,9
II. Activos bajo gestión	97,2	0,6
Fondos de inversión ⁽²⁾	67,6	1,0
Planes de pensiones	29,6	(0,3)
III. Otros recursos gestionados	4,2	(20,8)
Total recursos de clientes	351,4	0,6

Evolución de los recursos de clientes v.a.

En miles de MM€ y %



- ▶ La continua migración de depósitos a plazo hacia productos de ahorro a largo plazo impulsa el crecimiento estructural en seguros y AuM
- ▶ Los recursos en balance crecen en el trimestre a pesar de la estacionalidad adversa en ahorro a la vista
- ▶ Los activos bajo gestión también aumentan, con las entradas netas más que compensando el impacto negativo del mercado (c.1,1 mil MM€ CABK)
- ▶ Otros recursos gestionados reflejan impactos por calendario

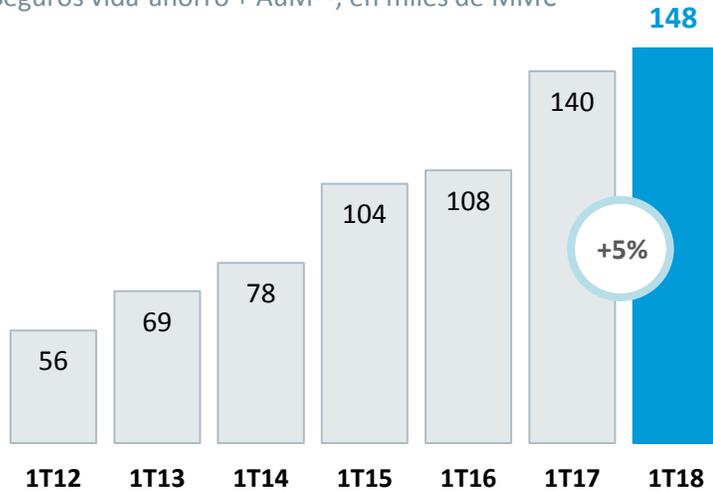
(1) Incluye empréstitos por valor de 528 MM€ (Grupo) y 500 MM€ (CABK) a 31 de marzo de 2018.

(2) Incluye SICAVs y carteras gestionadas.

Los ahorros a largo plazo y el negocio de protección muestran un firme crecimiento

Ahorro a largo plazo

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



Entradas netas⁽²⁾
1T18 (España)

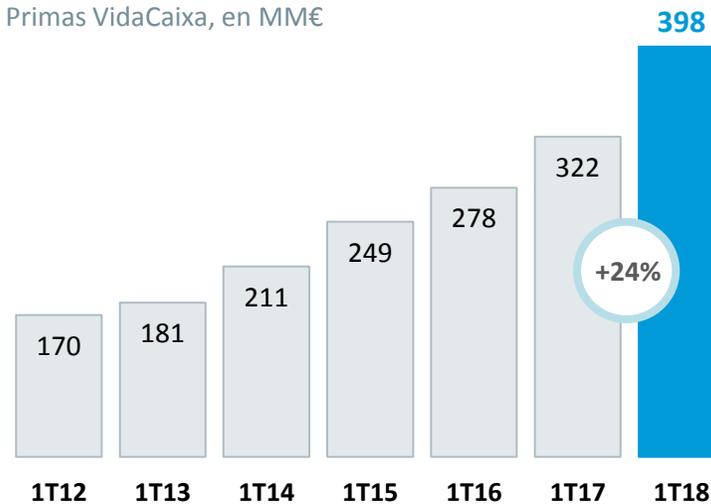
2,4
mil MM€

Cuota de mercado
Ahorro a largo plazo
(España)⁽³⁾⁽⁴⁾

21%

Seguros vida-riesgo

Primas VidaCaixa, en MM€



Producción
1T18, i.a.

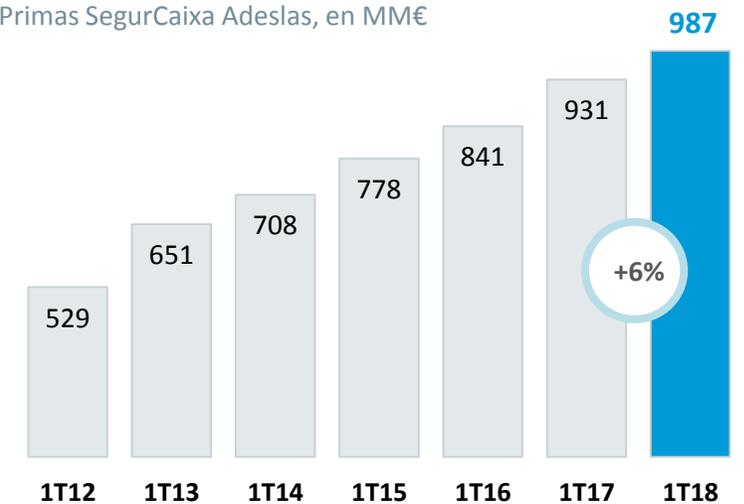
+24%

Cuota de mercado
Primas vida-riesgo
(España)⁽⁴⁾

26%

Seguros no-vida

Primas SegurCaixa Adeslas, en MM€



Primas
% crecimiento 2014-17

26%
vs. 11% sector

% nueva producción
a través de la red de
bancaseguros 2017

70%

(1) Incluye planes de pensiones, fondos de inversión propios y de terceros, SICAVs y carteras gestionadas.

(2) Aportaciones netas en seguros vida-ahorro y AuM (planes de pensiones y fondos de inversión, SICAVs y carteras gestionadas) excluyendo el impacto de mercado en AuM.

(3) Incluye planes de pensiones, fondos de inversión propios y estimación de seguros de vida-ahorro.

(4) Fuentes: Inverco, ICEA. Últimos datos disponibles.

La tecnología continúa proporcionándonos una ventaja competitiva

Ofertas innovadoras



Lanzamiento de Smart Money en marzo 2018

Servicio de asesoramiento digital de inversiones (Roboadvisor)

- ▶ Proceso fácil y rápido
- ▶ Solo disponible online
- ▶ Inversión mínima: 1.000€

Otras innovaciones: *Mis Finanzas* *Muro* *Ready to Buy*



56% de nuestros clientes son digitales ⁽¹⁾

Nos adaptamos a las necesidades cambiantes de los clientes



Más de 1 MM de clientes ya utilizan imaginBank, el banco solo por móvil

Lanzamiento en enero 2016

- ▶ 120.000 clientes activos/día
- ▶ Interactúan con el banco cada 3 días
- ▶ 20% de tarjetas de crédito activas por móvil

Nueva app CaixaBank



4,9 MM Clientes activos en banca móvil⁽¹⁾

Impulsando la efectividad comercial



Nuevo asistente virtual para empleados

Implementado en 1T 2018



- ▶ Basado en inteligencia artificial (Watson)
- ▶ Respuesta inmediata a temas complejos
- ▶ Solucionando el 80% de las consultas habituales

Desde 2016 se está usando Watson para asesoramiento en comercio exterior



100% Empleados con *smart PC*

(1) Clientes particulares entre 20-74 años con al menos una transacción en los últimos 12 meses.

La cartera crediticia sana se mantiene estable

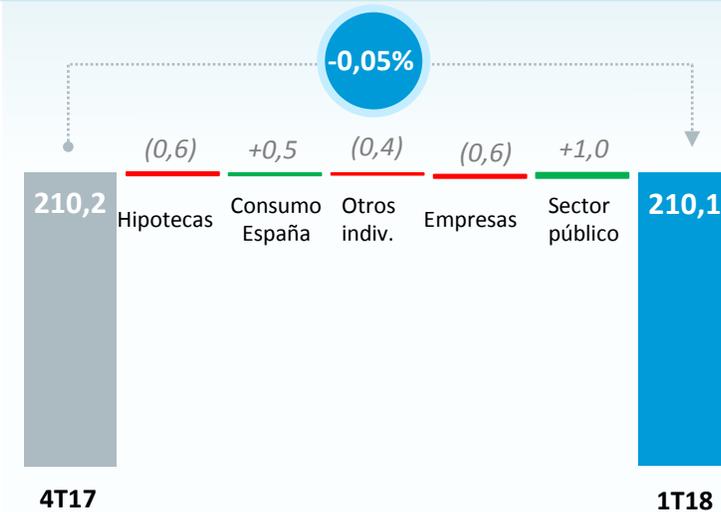
Cartera crediticia

Desglose, en miles de MM€

	31 marzo 2018	% v.a.
I. Crédito a particulares	128,0	(0,4)
Compra de vivienda	93,6	(0,7)
Otras finalidades	34,4	0,4
de los cuales: CABK crédito al consumo ⁽¹⁾	10,5	5,3
II. Crédito a empresas	82,3	(1,4)
Sectores productivos ex-promotores	75,3	(1,4)
Promotores	7,0	(1,7)
Créditos a particulares y empresas	210,3	(0,8)
III. Sector público	13,0	8,0
Créditos totales	223,2	(0,3)
Cartera sana	210,1	(0,0)

Cartera crediticia sana

En miles de MM€ y % v.a.



Crédito al consumo + crédito a empresas ex promotor

% sobre total de cartera crediticia sana

38%

(+2pp i.a.)

- ▶ Crecimiento sostenido del crédito al consumo aumentando su peso en la cartera crediticia
- ▶ Los créditos a empresas reflejan estacionalidad y volatilidad de grandes operaciones
- ▶ Continúa el desapalancamiento en promotores e hipotecas aunque a un menor ritmo
- ▶ Mejora la calidad de la cartera con un continuo descenso de los créditos dudosos

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

Dinámicas positivas en la nueva producción de créditos

Crédito al consumo



Nueva producción

1T18, en miles de MM€ y % i.a.

CABK

2,1 mil MM€
+13,3% i.a.

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



Alianzas estratégicas y acuerdos comerciales en el punto de venta, 1T18



Proximidad al cliente y soluciones ágiles son activos clave

Hipotecas residenciales



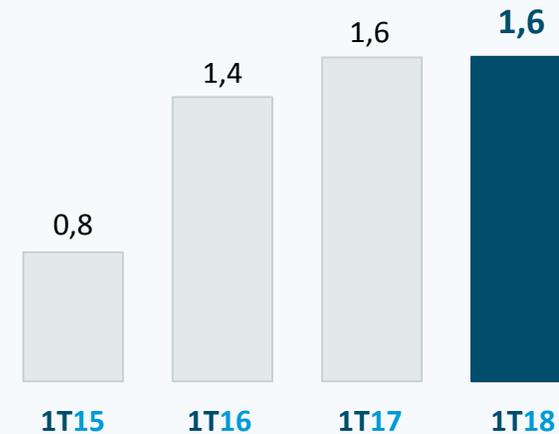
Nueva producción

1T18, en miles de MM€ y % i.a.

CABK

1,6 mil MM€
Estable i.a.

Nueva producción de hipotecas (CABK), en miles de MM€



~60%

de la nueva producción de hipotecas son a tipo fijo

Los tipos fijos protegen a los clientes antes eventuales subidas de tipos

Fuerte mejora de la rentabilidad con mayores ingresos y menores saneamientos

Cuenta de resultados consolidada

En MM€	Grupo ⁽¹⁾				CABK
	1T18	1T17	% i.a.	% v.t.	% i.a.
Margen de intereses	1.203	1.153	4,3	0,6	2,2
Comisiones netas	625	588	6,4	(0,9)	1,1
Ingresos y gastos de seguros ⁽²⁾	138	110	24,9	17,4	24,9
Otros ingresos	296	42			
ROF	136	43			55,8
Dividendos y puesta en equivalencia	271	93			
Otros ingresos/gastos explotación	(111)	(94)	17,1	(55,6)	13,1
Margen bruto	2.262	1.893	19,5	30,7	10,0
Gastos recurrentes	(1.149)	(1.091)	5,4	2,3	1,8
Gastos extraordinarios	(3)	(10)	(73,2)		
Margen de explotación	1.110	792	40,1	83,2	21,6
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(139)	(249)	(44,3)	(1,2)	(45,4)
Otras provisiones	(50)	(370)	(86,3)	(54,9)	(86,3)
Ganancias/pérdidas en baja de activos/otros	(2)	278		(99,0)	
Resultado antes de impuestos	919	451	104,1		82,7
Impuestos, minoritarios y otros	(215)	(48)			
Resultado atribuido al Grupo	704	403	74,7		51,6

- ▶ Crecimiento sostenido de los ingresos
 - MI **+2,2%** i.a. CABK, **+0,6%** v.t. Grupo
 - Comisiones **+1,1%** i.a. CABK; **-0,9%** v.t. Grupo reflejando impactos adversos del mercado en CIB y gestión de activos
 - Seguros vida-riesgo **+24,9%** i.a./**+17,4%** v.t.
- ▶ Ingresos *non-core* impulsados por extraordinarios (BFA 60 MM€; Viacer 54 MM€)⁽³⁾ y plusvalías de ALCO
- ▶ Costes recurrentes (**+1,8%** i.a. CABK) impactados por la estacionalidad de los IBIs y en línea con el *guidance*
- ▶ Fuerte descenso en provisiones totales: **-69,6%** i.a. CABK/ **-25,0%** v.t. Grupo
- ▶ El resultado neto atribuido crece un **75%** i.a. Grupo (52% i.a. CABK)

RoTE, (acumulado 12m)

9,8%

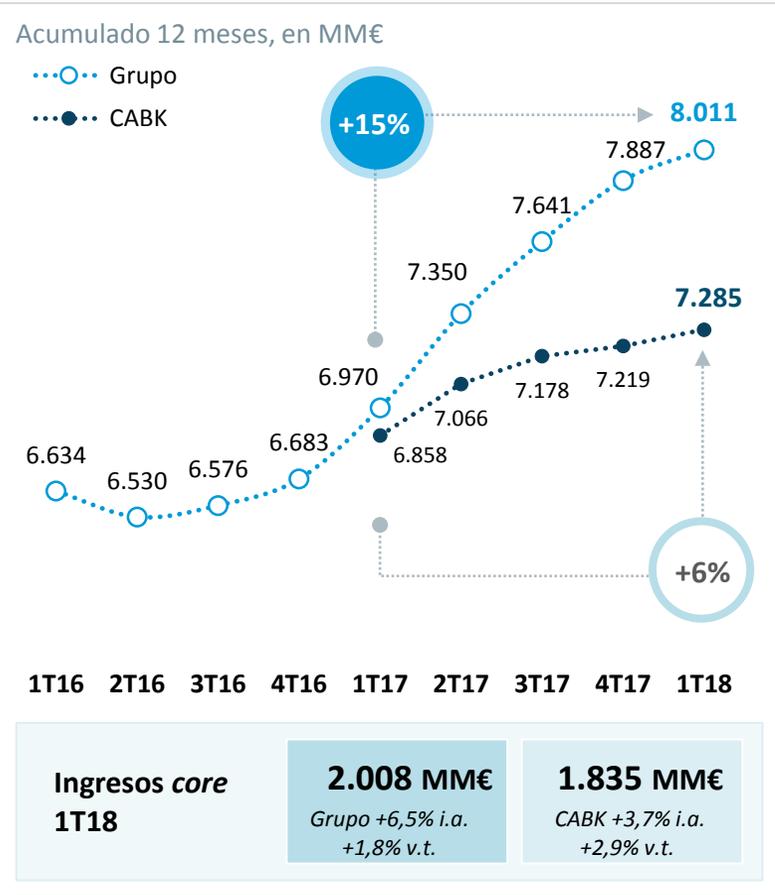
(1) 1T17 y 1T18 no comparables ya que BPI consolida desde 1 de febrero de 2017.

(2) Los ingresos por puesta en equivalencia de SecurCaixa Adeslas y otras participadas de bancaseguros de BPI están incluidas en "Dividendos y puesta en equivalencia".

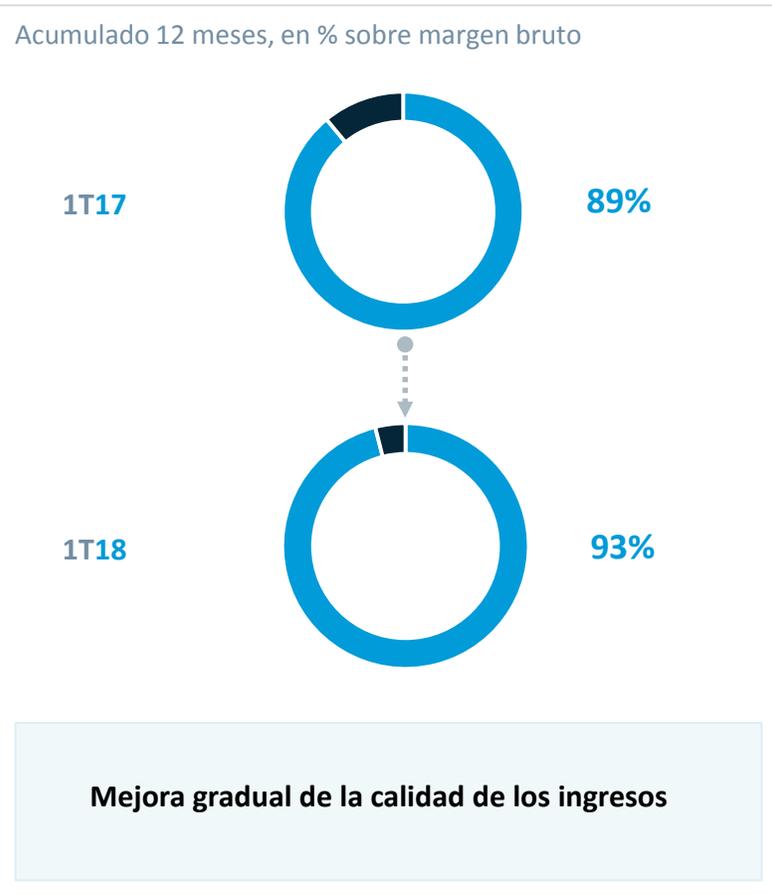
(3) Cifras netas (post minoritarios e impuestos) atribuidos al Grupo. BFA aporta 100 MM€ a los ingresos por puesta en equivalencia en 1T18 (76 MM€ post minoritarios e impuestos) de los cuales 79 MM€ (60 MM€ post minoritarios e impuestos) son estimados como no recurrentes (ver Anexo para mayor detalle). La revalorización de la participación en Viacer a precio de venta en 1T18 aporta 66 MM€ al ROF (54 MM€ post minoritarios e impuestos).

El impulso del negocio *core* refleja la fortaleza de nuestro modelo

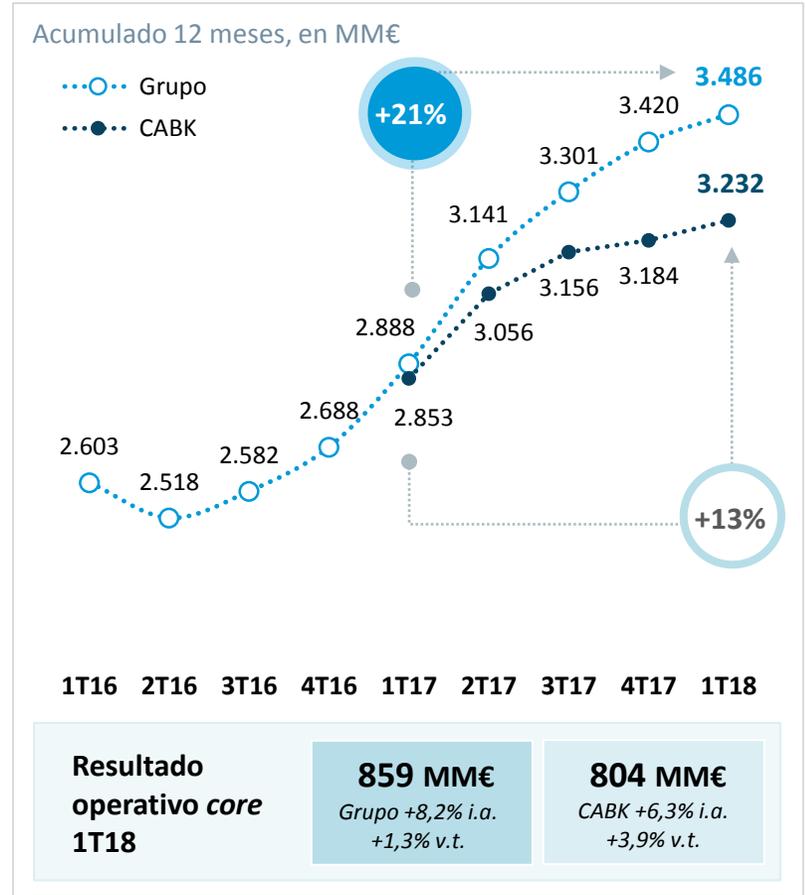
Ingresos *core*⁽¹⁾



Contribución de ingresos *core* a ingresos totales



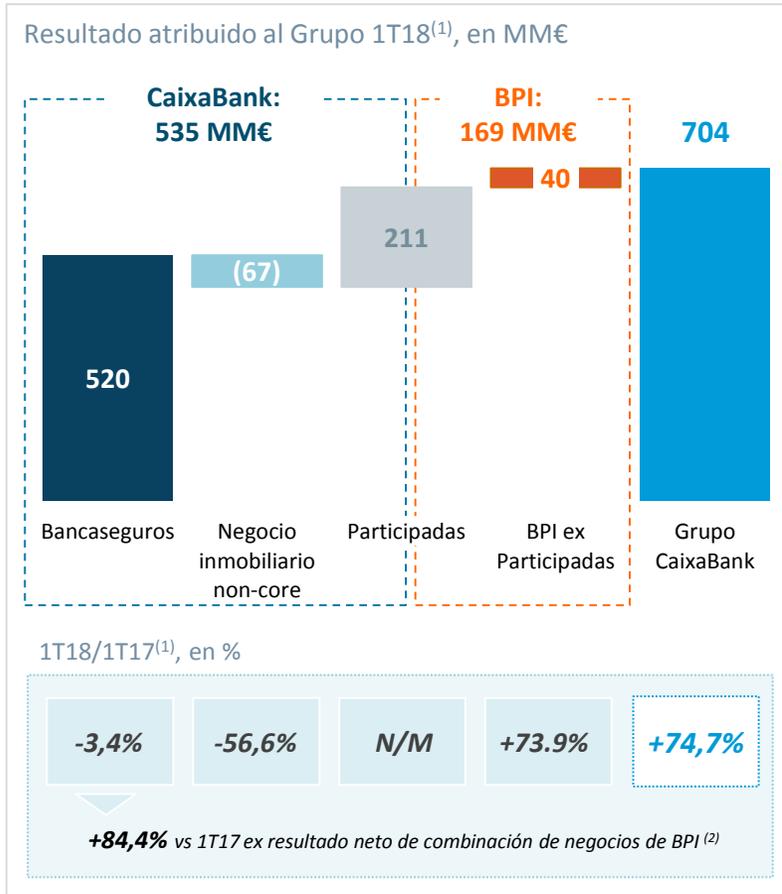
Resultado operativo *core*⁽²⁾



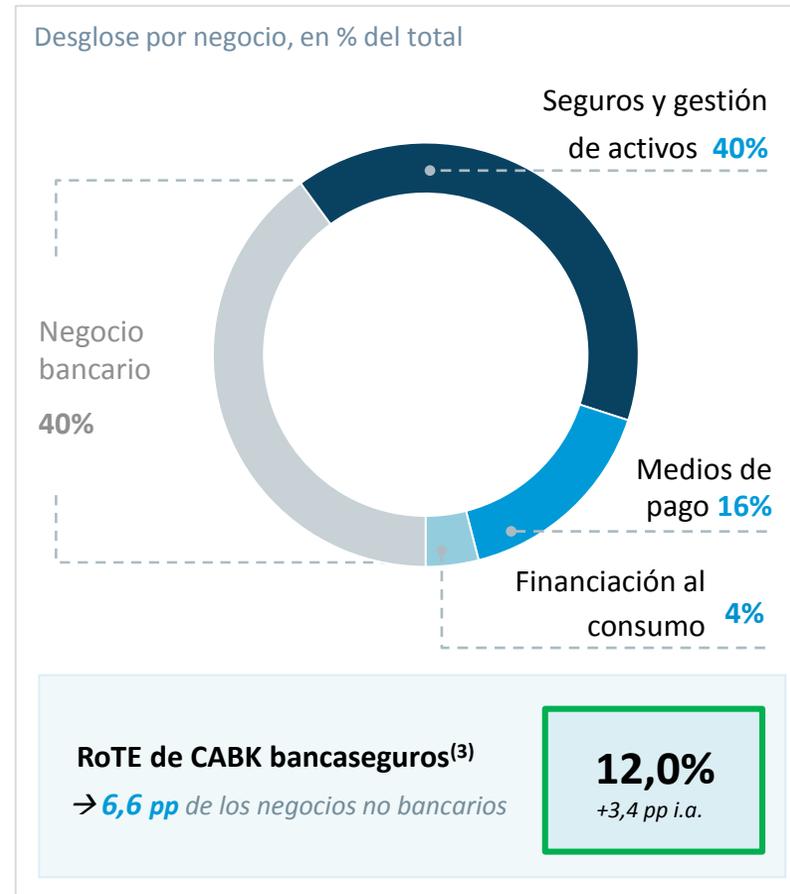
(1) Incluyen: MI + Comisiones + Otros ingresos de seguros (Primas de vida riesgo + Resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas). Desde 4T17, los ingresos *core* incluyen también los ingresos de participadas de bancaseguros de BPI).
 (2) Ingresos *core* menos costes recurrentes.

12% de RoTE de bancaseguros con una contribución significativa de los negocios no bancarios

PyG del Grupo por segmentos



Resultado neto del segmento de CABK-bancaseguros



Contribuciones positivas de todos los segmentos

- ▶ El segmento de BPI incluye un mes adicional, mientras que las participadas de BPI pasan a incluirse en “Participadas”⁽¹⁾
- ▶ La mejora de los ingresos *core* (+1,8% v.t.) y menores saneamientos suben el RoTE de bancaseguros al **12,0%**
- ▶ Reducción sostenida de las pérdidas del negocio inmobiliario *non-core* a medida que mejoran los resultados por ventas
- ▶ “Participadas” (+215 MME i.a.) refleja una mayor aportación de REP y extraordinarios:
 - 60 MME⁽⁴⁾ de impactos no recurrentes en BFA
 - 54 MME⁽⁴⁾ de la revalorización de Viacer al precio de venta acordado

(1) Cambio de perímetro introducido en 1T18: BFA y BCI se incluyen ahora en el segmento de “Participadas” y no en BPI, y se dejan de imputar los ingresos analíticos en el “Bancaseguros” cargados al “Negocio inmobiliario non-core”. % de variación i.a. se presentan vs. 1T17 pro-forma cambio de perímetro.

(2) El resultado neto de combinación de negocios (*badwill*) de BPI fue de 256 MME en 1T17.

(3) RoTE excluyendo partidas extraordinarias: -212 MME del programa de pre-jubilaciones en 2T17 y costes extraordinarios, todo neto de impuestos. El RoTE incluye el cupón devengado de AT1 (-32MME después de impuestos, acumulado 12M).

(4) Después de minoritarios e impuestos.

Mejora de la contribución de BPI afectada por cambio de perímetro

PyG del segmento BPI

BPI	PyG del segmento, en MM€	
	1T18 ⁽¹⁾	1T17 ⁽²⁾
Margen de intereses	97	69
Comisiones netas	75	43
Otros ingresos	16	9
Margen bruto	188	121
Gastos recurrentes	(118)	(78)
Gastos extraordinarios	(3)	(10)
Margen de explotación	67	33
Dotación para insolvencias y otras provisiones	-	5
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	-	-
Resultados antes de impuestos	67	38
Impuestos, minoritarios y otros	(27)	(16)
Resultado atribuido al Grupo	40	22

- ▶ Contribución al Grupo afectada por cambio de perímetro y criterios contables⁽¹⁾ → no es comparable con los trimestres anteriores

Actividad en Portugal

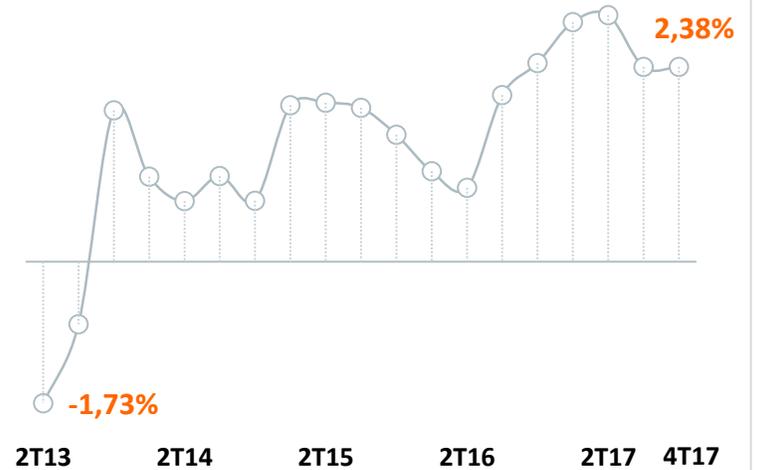
Datos publicados por BPI, % v.a.



- ▶ Continúan las tendencias operativas positivas en 1T

Portugal: dinámicas macroeconómicas

Crecimiento del PIB, % i.a.



Tasa de paro, %



Fuente: INE Portugal.

- ▶ La sólida recuperación macroeconómica apoya la mejora gradual del negocio

(1) Datos de 1T18 están afectados por la venta de BPI Vida e Pensoes a Vidacaixa (-7 MM€ en MI vs. 4T18) y por el cambio del criterio contable afectando al MI (-5 MM€ en 1T18 que se reportan ahora como ROF en "Otros ingresos"). Además, el resultado de las participadas de BPI se reporta ahora dentro del segmento "Participadas", con reexpresión de las cifras de 2017.

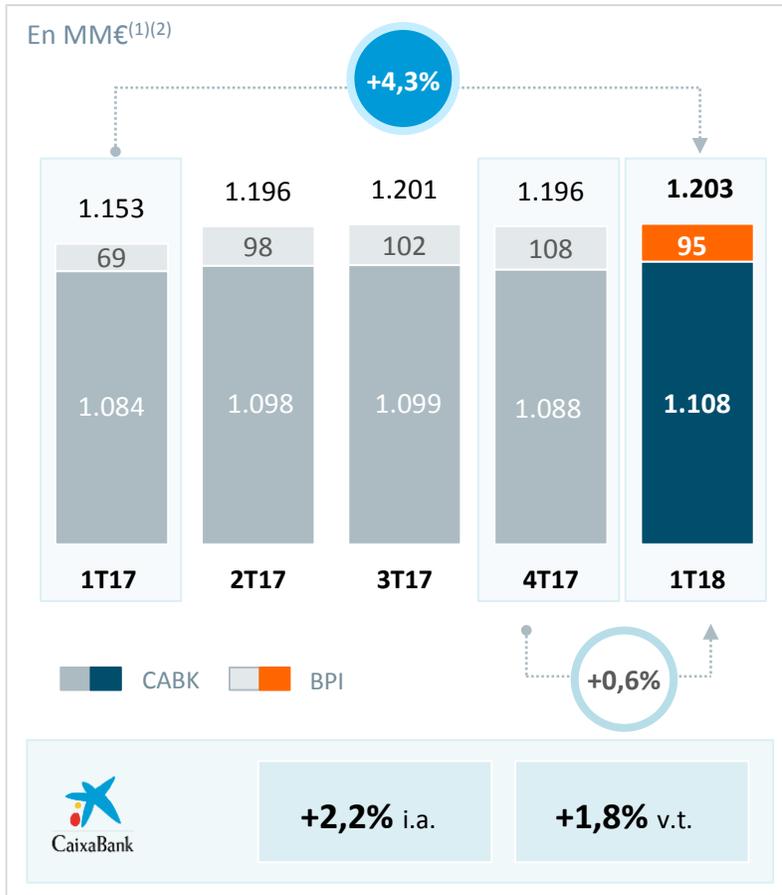
(2) BPI consolida desde 1 de febrero de 2017, 1T17 incluye sólo 2 meses.

(3) Incluye crédito al consumo y otras finalidades a particulares.

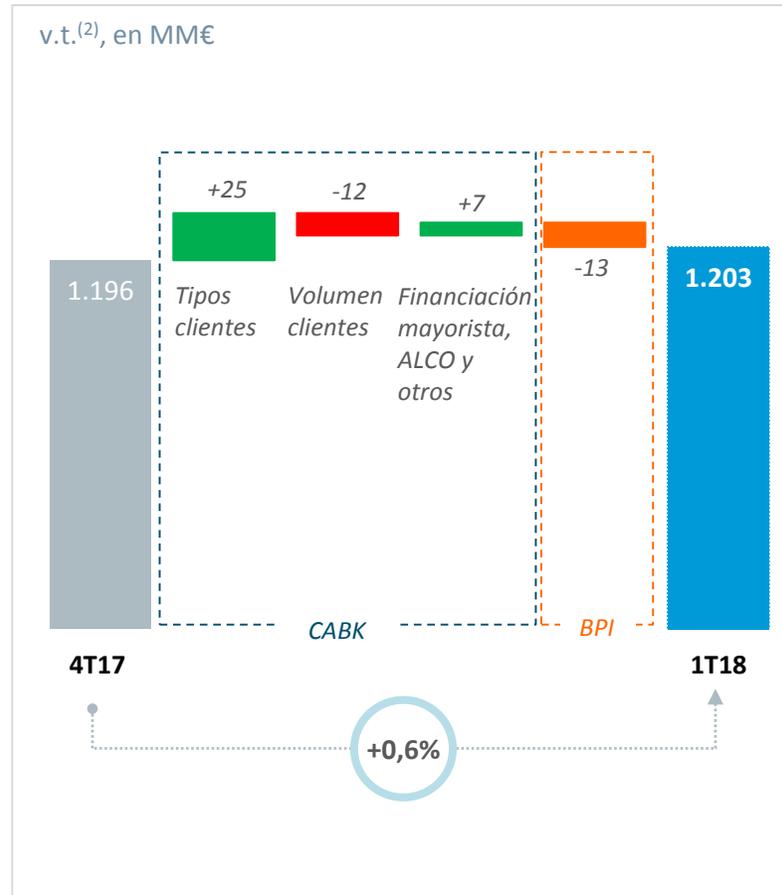
(4) Crédito a empresas en Portugal.

Mejora del MI apoyada en mayores tipos de crédito y menores tipos de financiación mayorista

Evolución del MI



Escalera del MI



- ▶ El MI del Grupo crece en el trimestre apoyado en mayores tipos, con el crecimiento interanual reflejando también un mes adicional de BPI
- ▶ El MI de CABK mejora apoyado por:
 - Financiación mayorista más barata, un mix de crédito con mayores tipos y devengo de dudosos⁽³⁾ más que compensando...
 - ...la todavía negativa repreciaación del Euribor y los menores volúmenes medios de crédito/ALCO
- ▶ El MI de BPI refleja un mes adicional (i.a.), la venta de negocios a CABK en 4T y cambio de criterios contables⁽⁴⁾

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

(2) El desglose de CABK-BPI refleja la adquisición de BPI Vida e Pensoes por VidaCaixa (no hay impacto a nivel del Grupo).

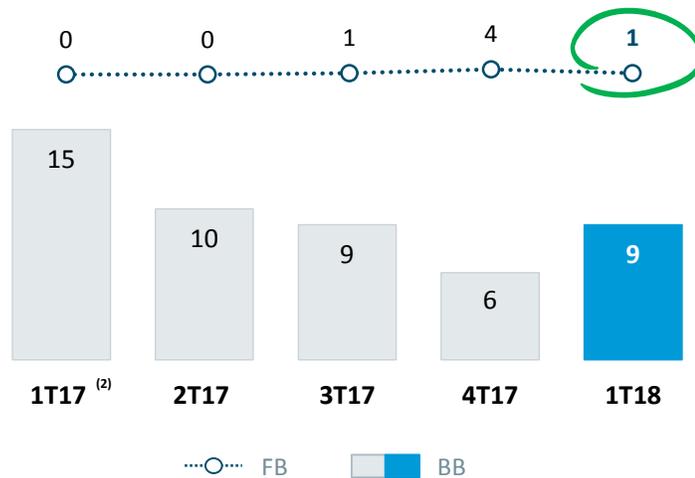
(3) En aplicación de IFRS9 desde 1 Enero 2018.

(4) Los datos de 1T18 están afectados por la venta de BPI Vida e Pensoes a Vidacaixa (-7 MM€ en MI vs. 4T18) y por un cambio del criterio contable afectando al MI (-5 MM€ en 1T18 que se reportan ahora como ROF).

Mejora del MI de la clientela con los mayores tipos de crédito compensando los menores volúmenes

Repreciación de los depósitos

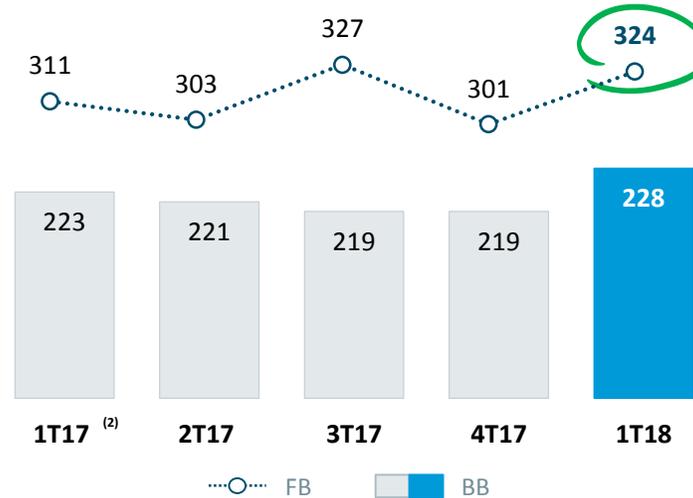
Depósitos a plazo: tipos *front book* vs. *back book*⁽¹⁾, en pbs



- ▶ Potencial limitado de reprecación dado que el *back book* se acerca al *front book*
- ▶ Aumento del *BB* en v.t. refleja principalmente impactos por depósitos en divisa

Tipos de crédito

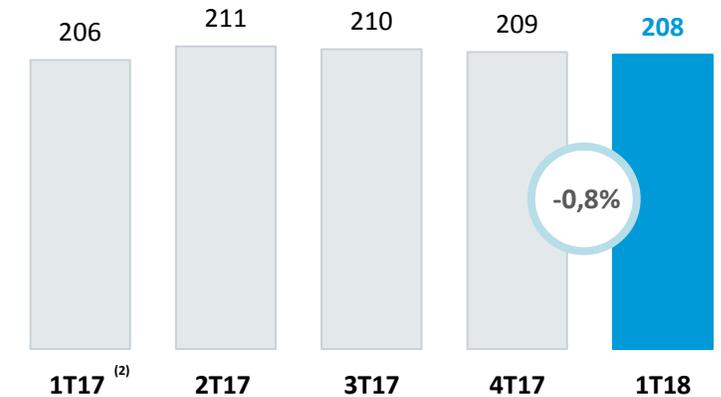
Crédito: tipo *front book* vs. *back book*⁽³⁾, en pbs



- ▶ Aumento de tipos *FB* por cambio del mix y disciplina en precios
- ▶ Aumento de tipos *BB* principalmente por devengo de dudosos⁽⁴⁾ y *FB* acrecitivo (sigue el cambio de mix), compensando la reprecación negativa del Euribor

Volúmenes de crédito

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



- ▶ Los volúmenes de crédito reflejan la continuidad del desapalancamiento

(1) *Front book* de CABK incluye solo depósitos en Euros. *Back book* del Grupo, incluyendo todos los depósitos.

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

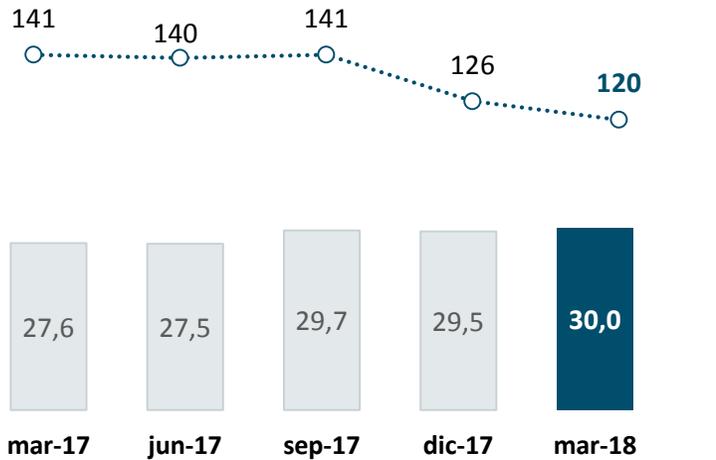
(3) *Front book* de CABK sin sector público. *Back book* del Grupo, incluyendo todos los créditos.

(4) En aplicación de IFRS9 desde 1 Enero 2018.

El menor coste de la financiación mayorista compensa la menor contribución de ALCO

Coste de la financiación mayorista

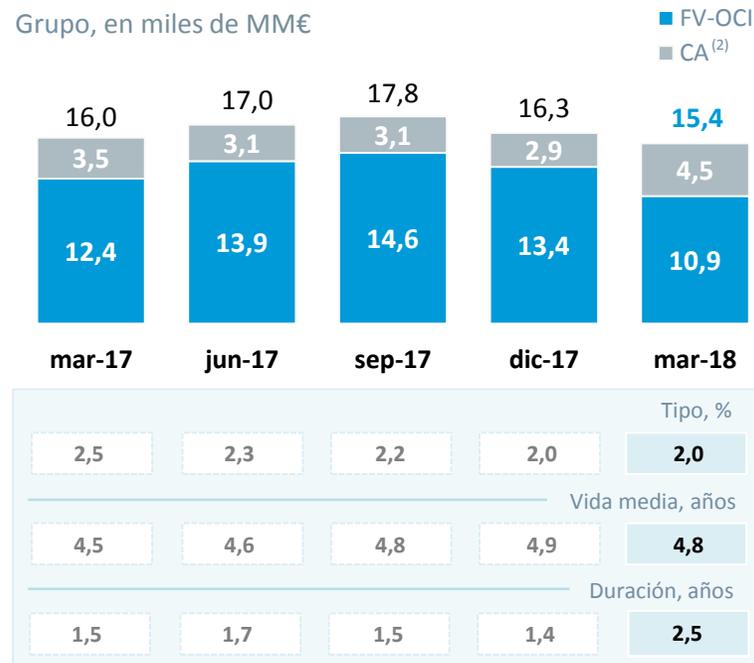
Back book de la financiación mayorista de CABK ⁽¹⁾ en miles de MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 31 de marzo de 2018



- ▶ **BB -6 pbs v.t./-21 pbs i.a.** con vencimientos caros más que compensando las nuevas emisiones

Cartera estructural de ALCO

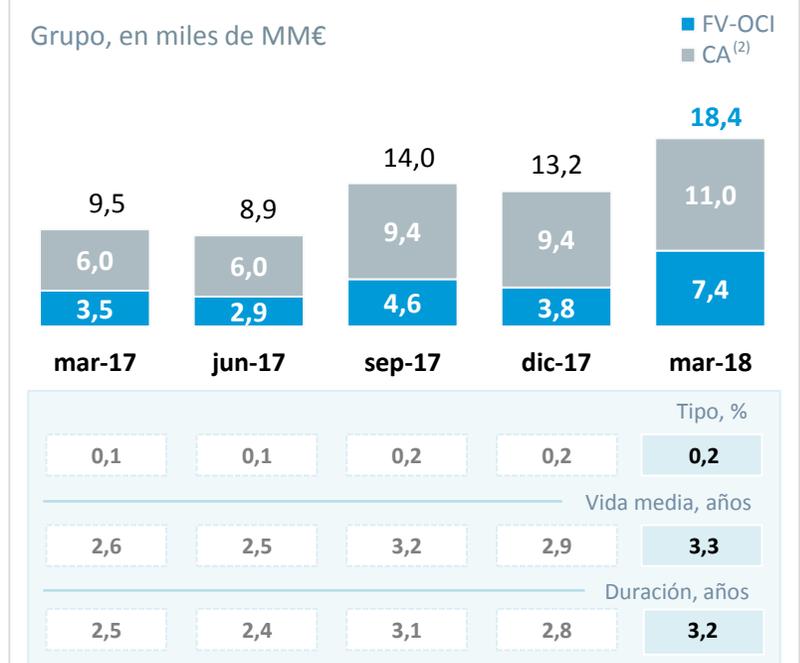
Grupo, en miles de MM€



- ▶ Baja el volumen de la cartera al haberse aprovechado oportunidades del mercado
- ▶ La mayor duración refleja las ventas de posiciones previamente *swapeadas*

Cartera de gestión de liquidez de ALCO

Grupo, en miles de MM€



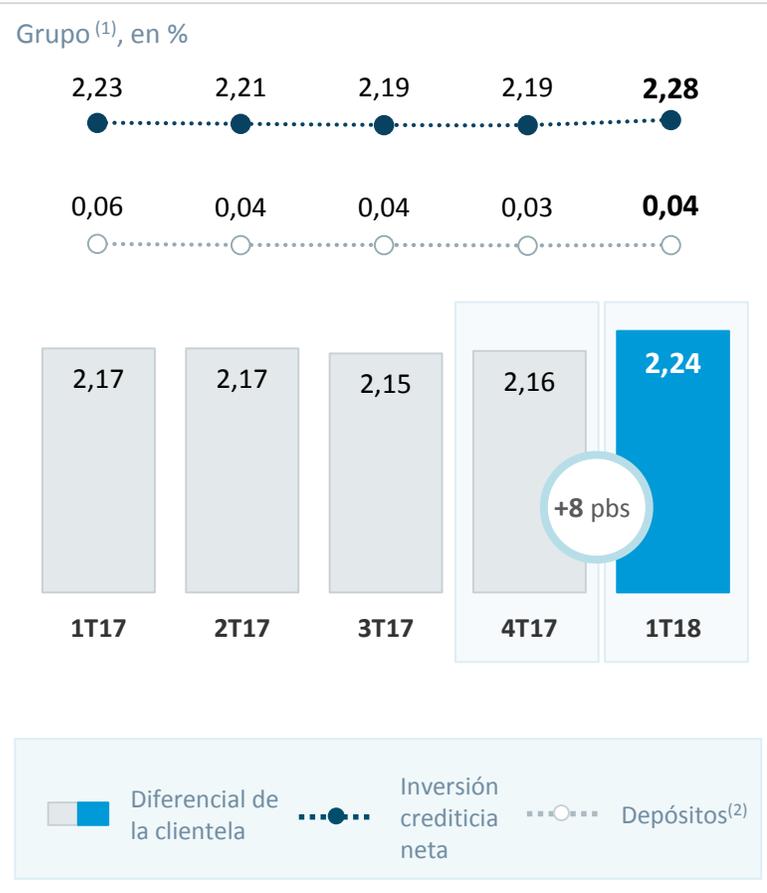
- ▶ Aumento de la cartera de liquidez de ALCO en el trimestre
- ▶ Duración en torno a vencimiento TLTRO

(1) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas. No incluye AT1 emitida en junio 2017 ni la de marzo 2018.

(2) Valores a coste amortizado.

Tanto el diferencial de la clientela como el diferencial de balance mejoran en el trimestre

Diferencial de la clientela



NIM



- ▶ La mejora en diferenciales aporta la mayor contribución al MI
- ▶ El diferencial de la clientela crece en v.t.:
 - El coste de los recursos de la clientela se mantiene bajo y estable
 - Mayores tipos de crédito: los impactos positivos de la nueva producción –sesgada hacia segmentos más rentables –, la defensa de márgenes y el devengo de dudosos⁽³⁾ más que compensan la depreciación del Euribor
- ▶ La mejora en el trimestre del diferencial de balance refleja el aumento del MI y los menores saldos de efectivo (efecto denominador)

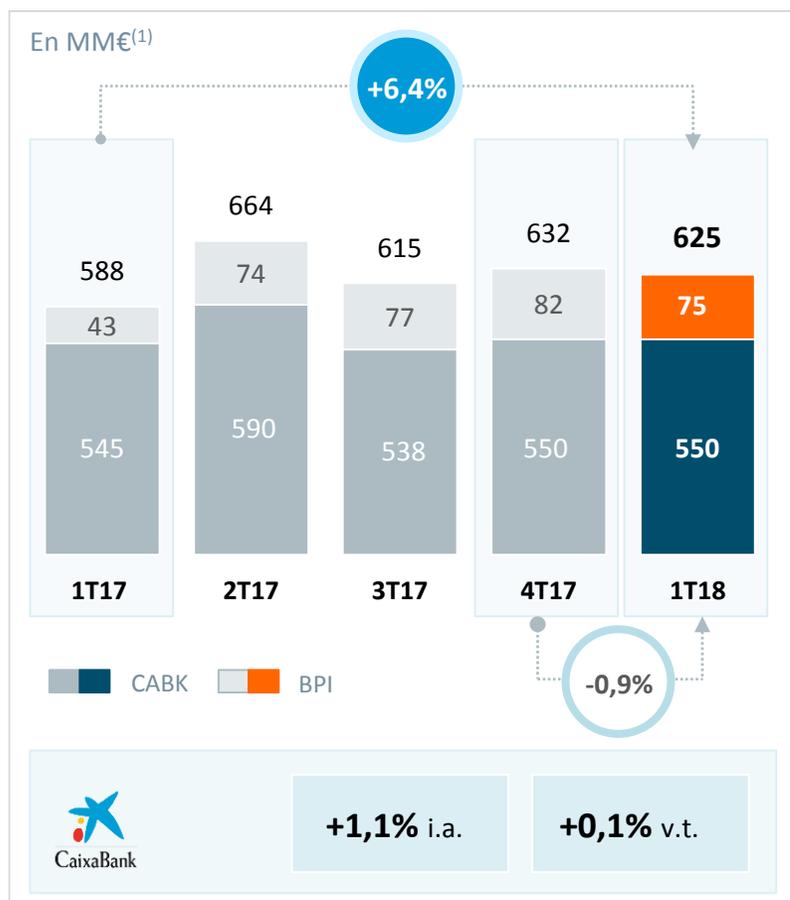
(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI e impacto por ajustes a valor razonable. Desde 2T17, BPI contribuye el trimestre entero, también impactado por ajustes a valor razonable.

(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.

(3) En aplicación de IFRS9 desde 1 Enero 2018.

Las comisiones muestran fondo de resistencia ante la volatilidad del mercado y la estacionalidad

Comisiones netas



Desglose de las comisiones por principales categorías

1T18 en MM€ y crecimiento v.t. en %⁽¹⁾

Categoría	MM€	% i.a.	% v.t.
Bancarias y otras	353	-4,9%	-2,7%
Fondos de inversión	132	+20,0%	-1,3%
Seguros	83	+42,1%	+14,3%
Planes de pensiones	57	+19,8%	-7,9%

- La evolución trimestral de las comisiones del Grupo refleja:
- sólido crecimiento en comisiones de seguros compensando parcialmente...
 - ...impactos adversos por volatilidad del mercado y estacionalidad en comisiones de gestión de activos
 - ...tendencia en comisiones bancarias reflejando principalmente la menor actividad de CIB
 - ...comisiones no recurrentes de BPI en 4T

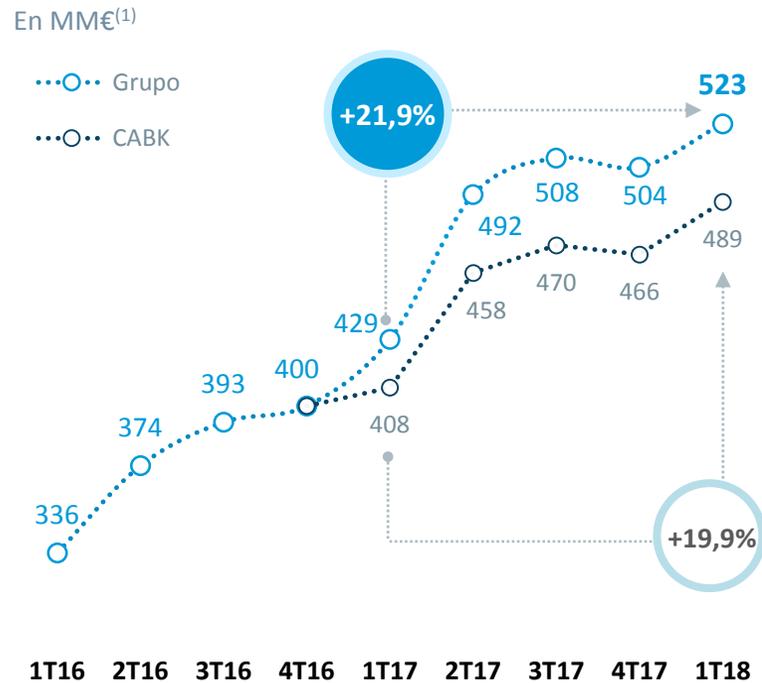
Contribución de comisiones al margen bruto

28%

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI.

La actividad en seguros y gestión de activos sigue contribuyendo significativamente a los ingresos de bancaseguros de CABK

Ingresos de seguros y gestión de activos



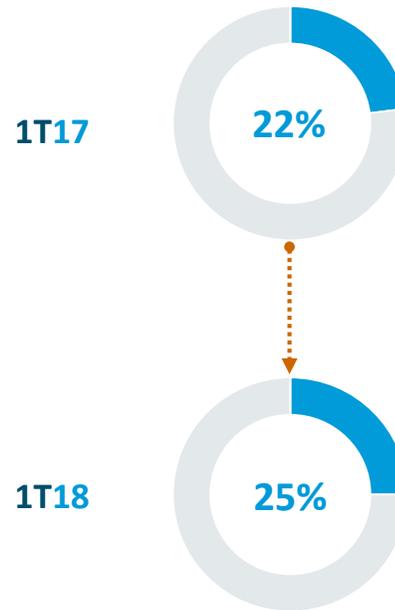
% v.t.

Grupo +3,4%

CABK +4,5%

Contribución a ingresos de bancaseguros

Ingresos de seguros + gestión de activos⁽¹⁾, en % sobre ingresos de bancaseguros en CABK



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

PyG de bancaseguros: contribución de seguros

En MM€

	Bancaseg.	de los cuales: Seguros ⁽²⁾	Seguros % i.a.
Margen de intereses	1.147	72	4,3
Comisiones netas	551	(40)	21,2
Ingresos y gastos de seguros	138	138	25,5
Ingresos de asociadas	52	41	24,2
Otros ingresos	38	3	
Margen bruto	1.926	214	13,8
Gastos recurrentes	(1.001)	(27)	(6,9)
Margen de explotación	925	187	17,6
Dotación para insolvencias y otras provisiones	(205)		
Bº/pér. en baja de activos y otros	(4)		
Resultado antes de impuestos	716	187	17,6
Impuestos	(196)	(43)	19,4
Resultado neto	520	144	17,1

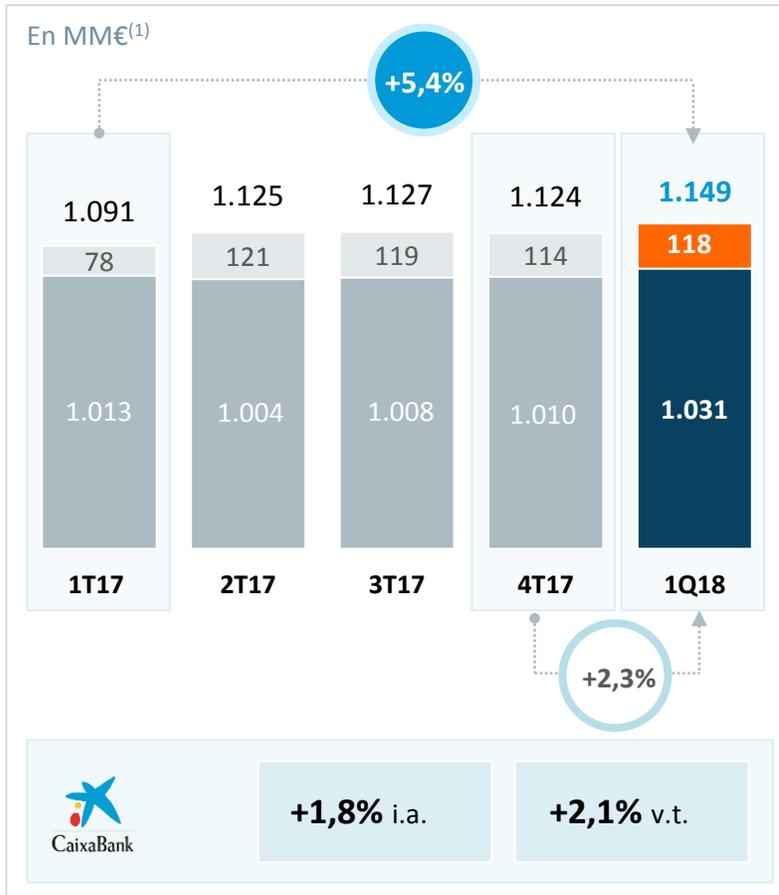
► El resultado neto de seguros crece a doble dígito

(1) Excluye ROF y otros ingresos y gastos.

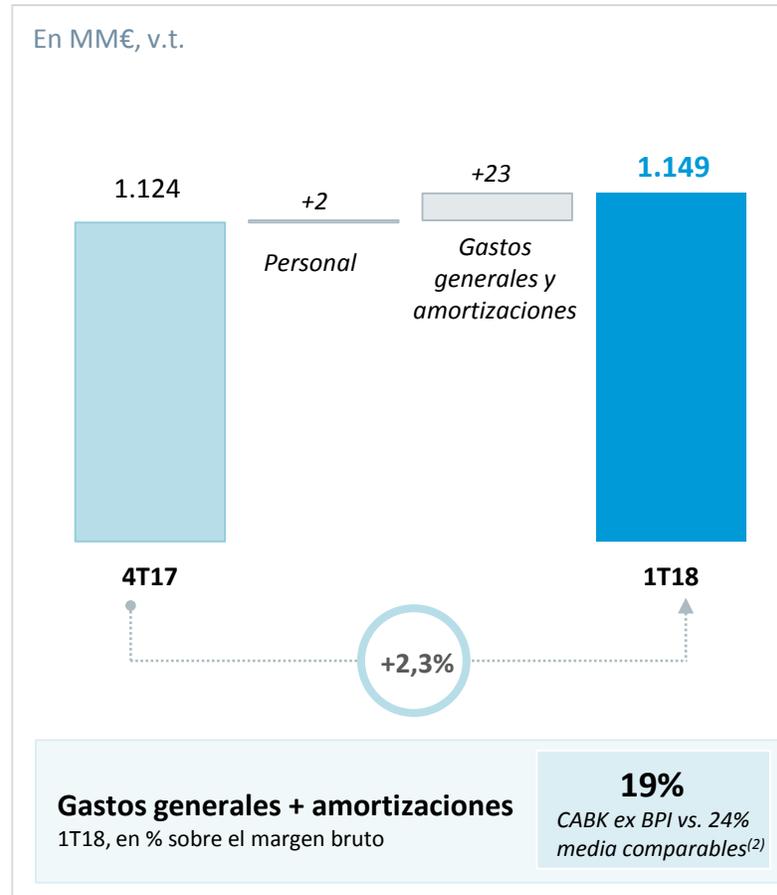
(2) No incluye las comisiones pagadas por SCA al negocio de bancaseguros por la distribución de seguros de no vida.

La ratio de eficiencia recurrente sigue bajando

Costes recurrentes



Evolución de los costes recurrentes



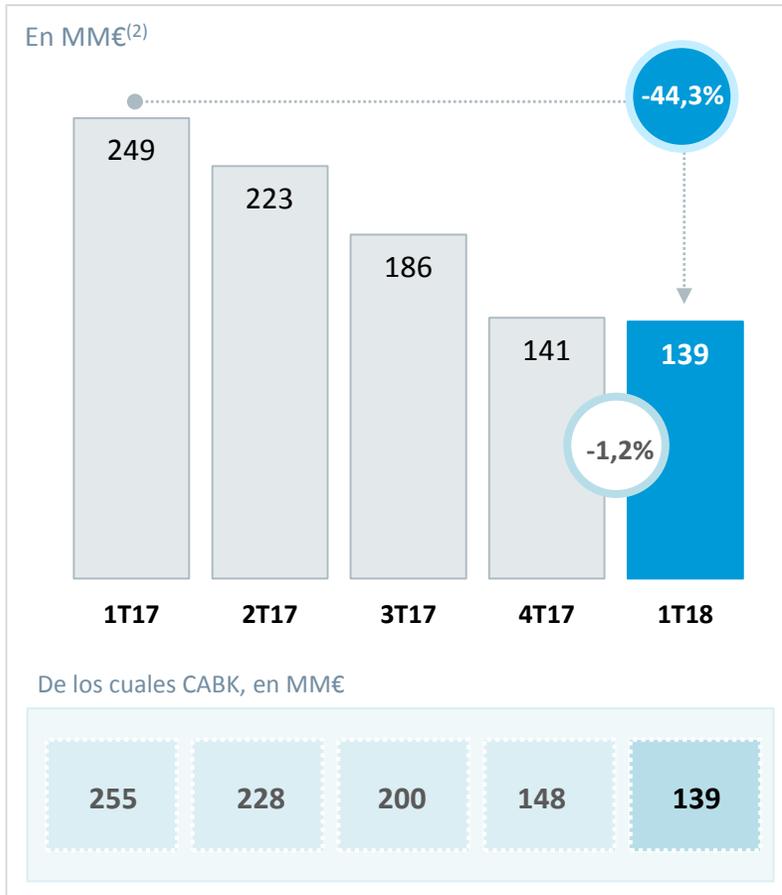
- ▶ Incremento de los costes en el trimestre con:
 - Costes de personal estables, con las sinergias compensado la inflación salarial
 - Mayores gastos generales y amortizaciones (+5,8% v.t.), reflejando el impacto estacional del IBI e inversiones en nuevas oportunidades de negocios
- ▶ Mejora de la ratio de eficiencia recurrente a **52,7%** → **-1,6 pp** v.t.

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI.

(2) El grupo de comparables incluye Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Sabadell (ex TSB), SAN España + negocio inmobiliario. Datos a 1T18 excepto BBVA y Bankia (4T17).

Reducción sostenida de las dotaciones para insolvencias con el coste del riesgo⁽¹⁾ bajando hasta los 29 pbs

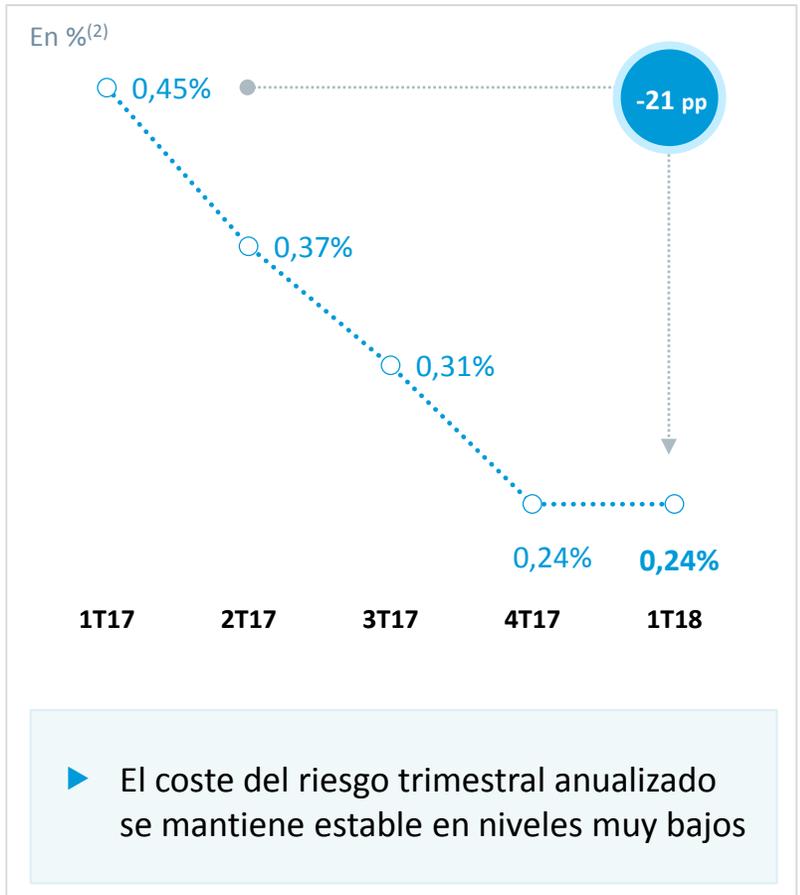
Dotaciones para insolvencias



Coste del riesgo acumulado 12m



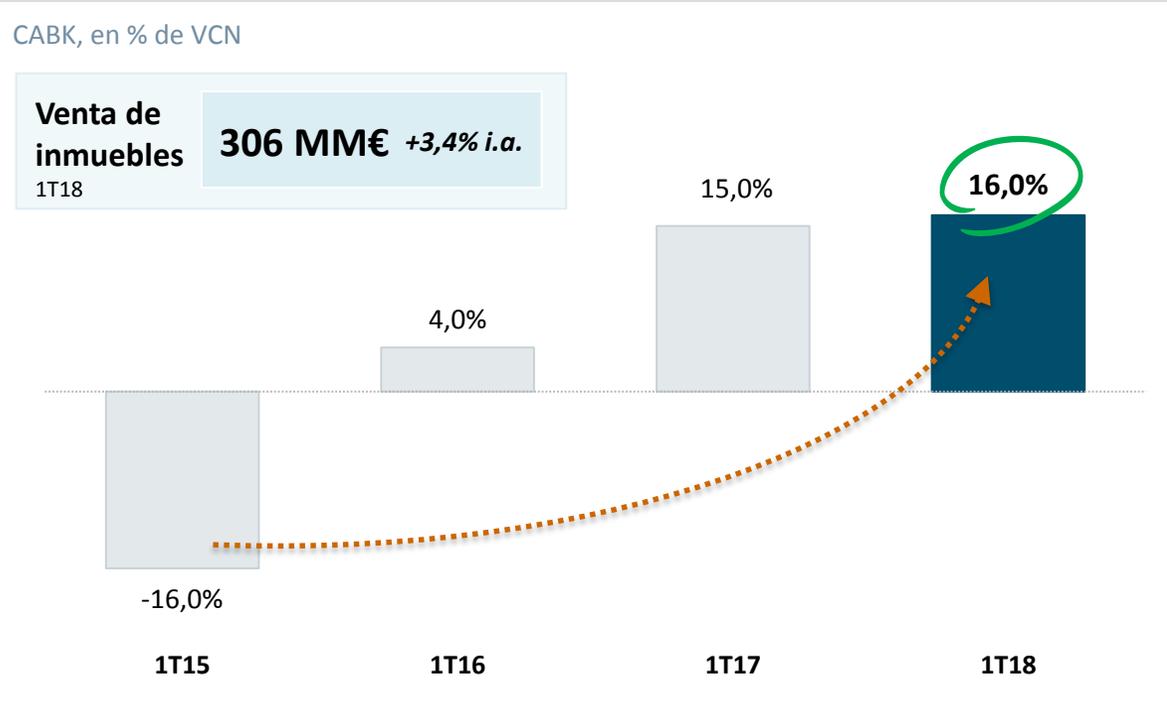
Coste del riesgo trimestral anualizado



(1) Acumulado 12 meses
 (2) 1T17 incluye 2 meses de BPI.

Las plusvalías por venta de inmuebles siguen compensando los saneamientos de los activos adjudicados

Resultado por venta de inmuebles



► Continúa la tendencia positiva en plusvalías por venta de inmuebles

Resultado inmobiliario neto

Ganancias/pérdidas en baja de activos (CABK), en MM€

	1T18	1T17	4T17
Resultado de venta de inmuebles	40	35	108
Otros resultados inmobiliarios	(38)	(10)	(149)
Resultado inmobiliario neto	2	25	(41)
Otros resultados no-inmobiliarios	(4)	253	(75)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(2)	278	(116)

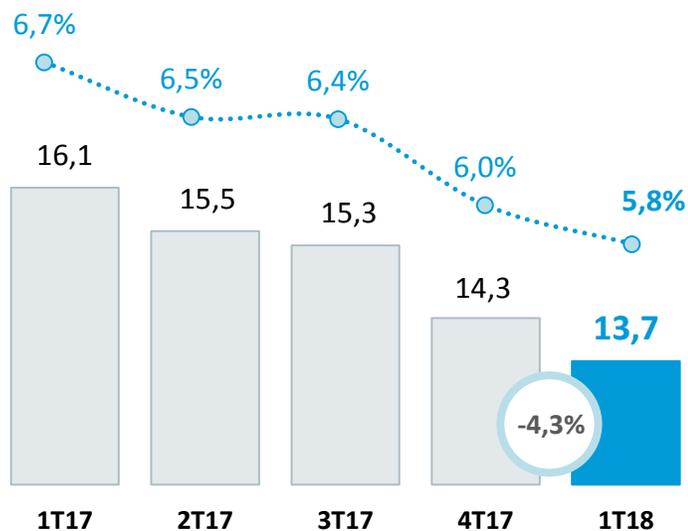
256MM€ de la combinación de negocios BPI

► Las plusvalías en venta de inmuebles más que compensan los saneamientos

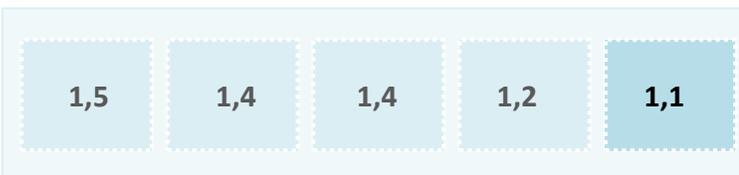
La morosidad sigue reduciéndose al tiempo que la cobertura aumenta tras IFRS9

Saldo dudoso y ratio de morosidad

En miles de MM€⁽¹⁾ y en %



De los cuales BPI, en miles de MM€

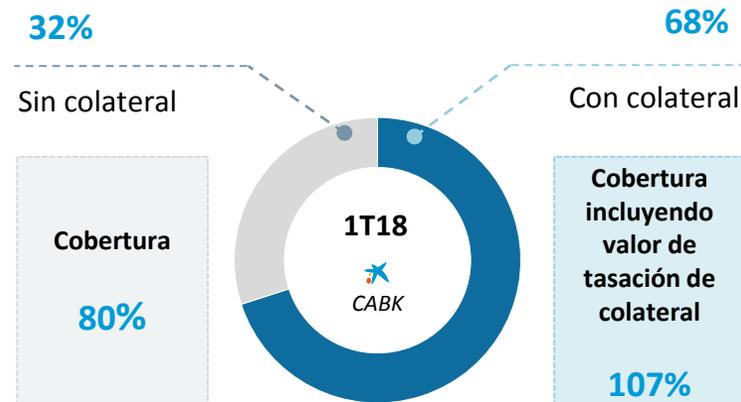


Cobertura de dudosos

En %

	Grupo	CABK	BPI
1T18	55%	52%	92%
4T17	50%	46%	87%

Desglose de dudosos/cobertura por colateral, CABK a 31 de marzo de 2018



- ▶ La ratio de morosidad baja **90 pbs** en un año
- ▶ Saldo dudoso: **-4,3%** v.a. por mejora sostenida de la calidad del activo y ventas de cartera⁽²⁾
- ▶ La cobertura de dudosos **sube 5p.p.** en v.a., con la primera aplicación de IFRS 9 en enero elevando el fondo de provisiones en un **11% (758 MM€)**

(1) Incluyendo avales dudosos (501 MM€ en 1T18, incluyendo BPI). Cálculos teniendo en consideración el crédito de BPI Vida en perímetro BPI para facilitar el análisis de la evolución orgánica.

(2) Venta de cartera de 104MM€ de crédito dudoso en 1T18.

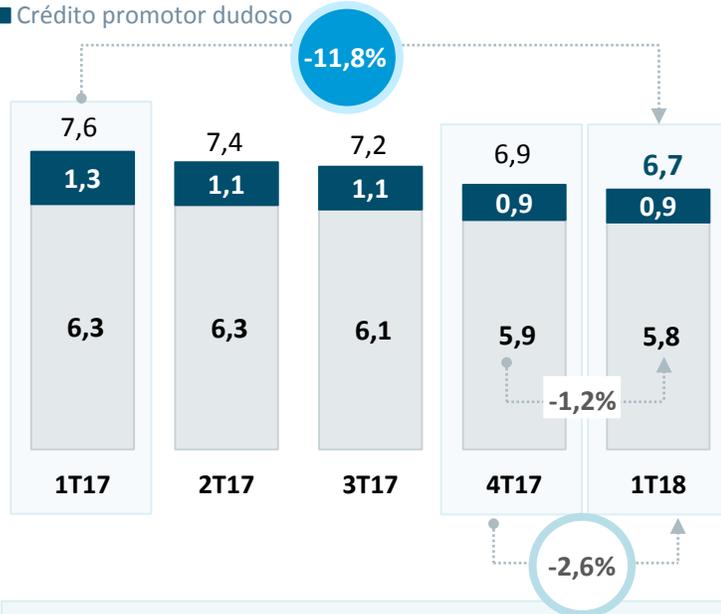
Reducción de la exposición inmobiliaria problemática en un trimestre sin ventas de carteras

Exposición inmobiliaria problemática

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

■ Cartera de adjudicados DPV

■ Crédito promotor dudoso



Ratio de cobertura de activos adjudicados

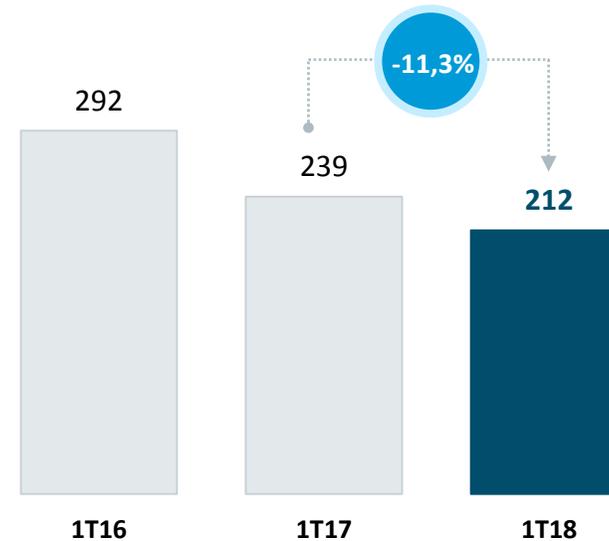
58%

Cobertura sólo con provisiones contables

50%

Entradas en adjudicados

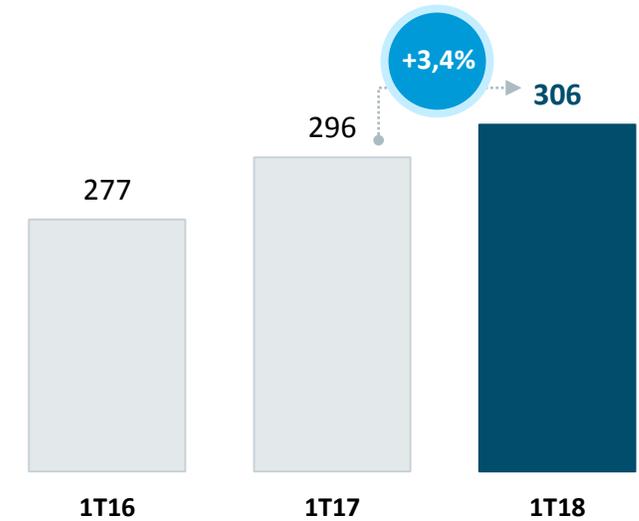
CABK, en MM€, netas de provisiones



- ▶ Las entradas de activos inmobiliarios bajan un 11% i.a. en una tendencia a la baja

Venta de inmuebles

CABK, en MM€



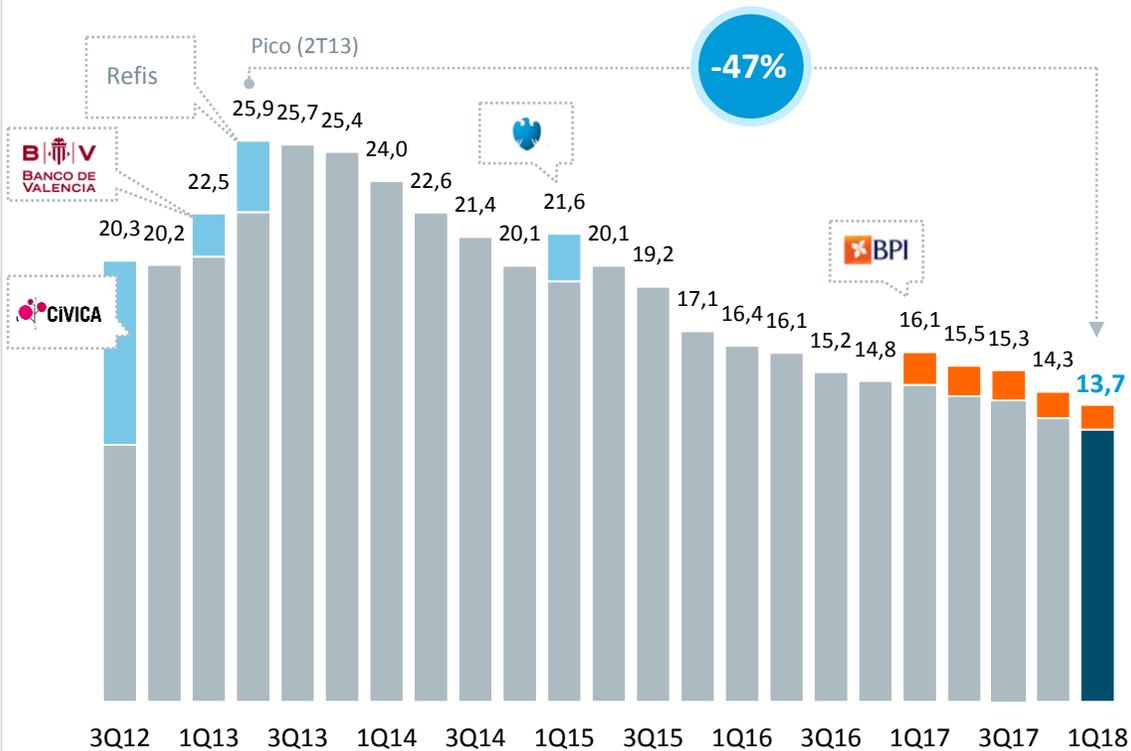
- ▶ Las ventas de inmuebles aumentan un +3,4% i.a. apoyadas en ventas orgánicas
- ▶ La venta de cartera a Testa (228MM€) se ejecutará a partir de 2T

(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 neta de provisiones de BPI asciende a 47MM€ a 31 de marzo de 2018.

Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

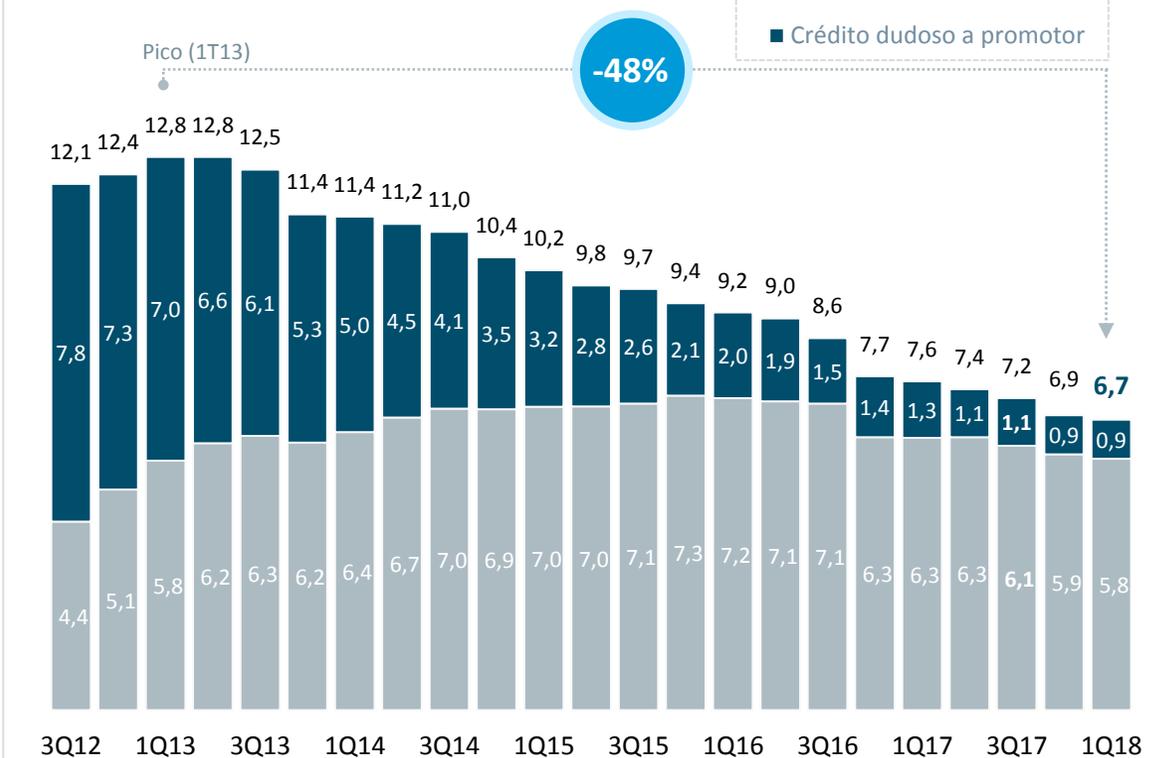
El saldo dudoso continúa su senda decreciente

Grupo, saldo dudoso⁽¹⁾, en miles de MM€



Activos problemáticos netos⁽²⁾

CABK, en miles de MM€, neto de provisiones



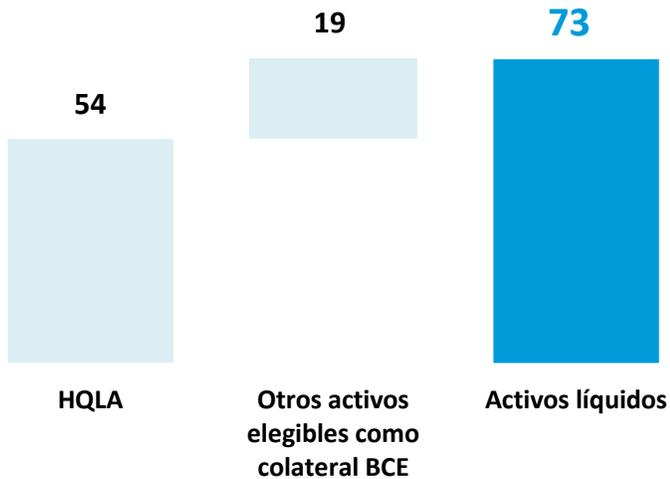
(1) Incluyendo avales dudosos.

(2) Cartera de adjudicados disponibles para la venta (OREO) y crédito dudoso a promotores inmobiliarios, ambos neto de provisiones.

Se mantiene la fortaleza en liquidez con un continuo y exitoso acceso a los mercados

Métricas de liquidez para Grupo

Activos líquidos totales a 31 de marzo de 2018, en miles de MM€

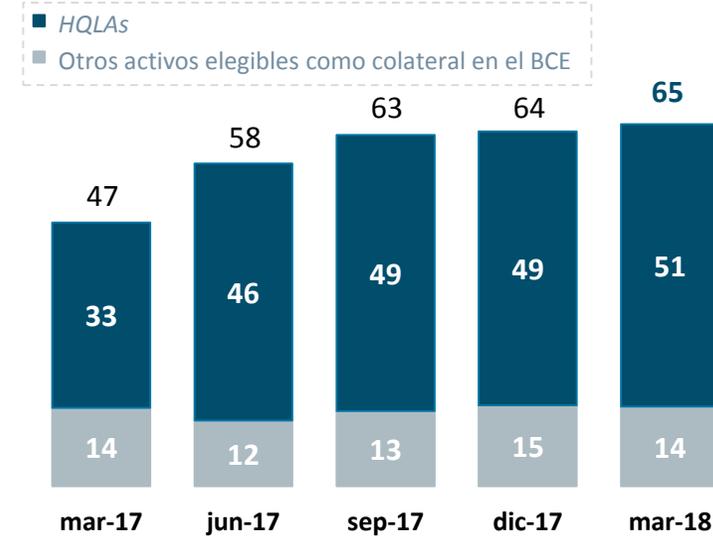


Otras métricas de liquidez, a 31 de marzo de 2018



Métricas de liquidez para CABK

Activos líquidos totales, en miles de MM€



LCR (final del periodo)

158% → 206%

Emisiones recientes

Emisiones de financiación mayorista en el mercado en 1T18

3,6
miles de MM€

Total emisiones en 1T18

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

AT1

1.250 MM€
@ 5,35% (tipo)

Continúa la intensa actividad en mercados mayoristas

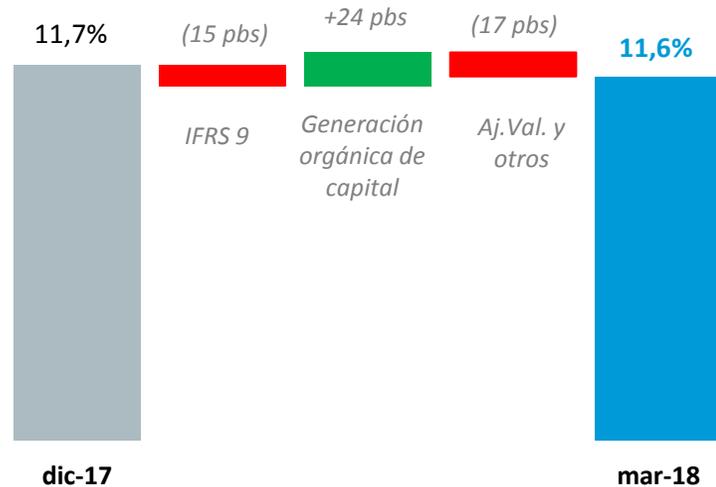
(1) Media 12 meses.

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

Refuerzo de las métricas de solvencia con la emisión de AT1 y un impacto limitado de IFRS9

Evolución de la ratio CET1 FL

Grupo, en %, v.a.



En miles de MM€

CET1	17,3	17,2
APRs	148,6	148,3

Ratios de capital

Grupo⁽¹⁾⁽²⁾, en % a 31 de marzo de 2018

	Regulatorio	Fully loaded
CET1	11,8%	11,6%
Tier 1	13,3%	13,1%
Capital Total	16,3%	16,1%
Capital T. + SNP <i>MREL-instrumentos subordinados</i>	17,5%	17,2%
Ratio apalancamiento	5,8%	5,7%

- ▶ La fuerte generación de capital...
- ▶ ... compensa parcialmente el impacto de IFRS 9⁽³⁾ y otros ajustes de valoración, incluyendo la depreciación del Kwanza
- ▶ La emisión de 1.250 MM€ de AT1 en marzo rellena el colchón del 1,5% de AT1 con capital eficiente en coste
- ▶ La mejora de ratings por parte de S&P, DBRS y Moody's refleja la solidez de CaixaBank
- ▶ El dividendo complementario de 0,08€/acc. pagado en abril sitúa el *pay-out* total de 2017 en el 53%⁽⁴⁾

(1) Ratio CET1 regulatorio de CABK individual a 31 de marzo de 2018 de 13,2%. Ratio CET1 de BPI a 31 de marzo de 2018 de 11,4%, *fully loaded* y regulatorio (11,9% individual). Los datos de BPI excluyen PyG 1T.

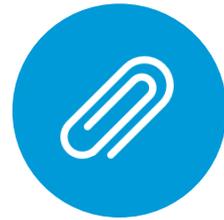
(2) La ratio de capital *Tier 1* incluye 1,25 miles de MM€ de AT1 emitidas en marzo 2018, pendiente aprobación regulatoria de elegibilidad como fondos propios. La ratio de Capital Total no incluye 1.000 MM€ de Tier 2 emitidas en abril 2018.

(3) No se aplica el periodo transicional.

(4) Sin impacto en las métricas de solvencia del 1T porque ya estaba incorporado en los ratios a cierre 2017.

Avanzando con confianza hacia los objetivos estratégicos

<p>1 Los mayores ingresos <i>core</i> y los menores saneamientos contribuyen a la mejora de la rentabilidad</p>	<p>Beneficio neto +74,7% <i>1T18 i.a.</i></p>	<p>RoTE 9,8% <i>Acumulado 12m</i></p>
<p>2 Las mandíbulas positivas impulsan la mejora en eficiencia</p>	<p>Resultado operativo <i>core</i> +8,2% <i>1T18 i.a.</i></p>	<p>Ratio de eficiencia Recurrente -1,6 pp <i>acumulado 12m, v.a.</i></p>
<p>3 El mejor mix de negocio y los mayores márgenes reflejan la fortaleza de la franquicia</p>	<p>Crédito al consumo +5,3% <i>CABK, v.a.</i></p>	<p>Tipo FB crédito +13 pbs <i>Δ vs. 1T17</i></p>
<p>4 Reducción sostenida de los activos problemáticos con una cobertura reforzada tras IFRS 9</p>	<p>Dudosos -4,3% <i>v.a.</i></p>	<p>Cobertura de dudosos +5 pp <i>v.a.</i></p>
<p>5 Fortaleza en solvencia y liquidez</p>	<p>CET1 11,6% <i>FL</i></p>	<p>LCR 194% <i>media 12 meses</i></p>



Anexo

Guidance 2018 para el Grupo CaixaBank

Guidance 2018 para el Grupo: % i.a.

Guidance 2018 para el Grupo: % i.a.		Guidance 2018 para el Grupo: % i.a.
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

(1) Incremento salarial del 1,75%

Reconciliación entre PyG reportada por BPI y la contribución de BPI a segmentos del Grupo

PyG en MM€	1T18 reportado por BPI	Ajustes de consolidación	Contribución BPI a Grupo CABK en 1T18	Segmento BPI	Segmento Participadas
Margen de intereses	102	(7)	95	97	(2)
Dividendos	0		0	0	
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	109	(1)	108	2	106
Comisiones netas	69	6	75	75	
Resultados de operaciones financieras	67	10	77	17	60
Otros ingresos y gastos de explotación	(1)	(2)	(3)	(3)	
Margen bruto	346	6	352	188	164
Gastos recurrentes	(111)	(7)	(118)	(118)	
Gastos extraordinarios	(3)		(3)	(3)	
Margen de explotación	232	(1)	231	67	164
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	235	(1)	234	70	164
Dotaciones para insolvencias	10	(10)			
Otras provisiones					
Bº/pérdidas en baja de activos y otros			0		
Resultados antes de impuestos	242	(11)	231	67	164
Impuestos	(35)	6	(29)	(18)	(11)
Resultados de participadas	3	(3)	0		
Resultado del periodo	210	(8)	202	49	153
Minoritarios y otros		33	33	9	24
Resultado atribuido al Grupo	210	(41)	169	40	129

Segmento Bancaseguros

Cuenta de Resultados

En MM€	1T18	% i.a.
Margen de intereses	1.147	0,3
Comisiones netas	551	1,5
Ingresos y gastos de seguros	138	24,9
Otros ingresos	90	22,1
ROF	59	55,9
Dividendos y puesta equivalencia	52	14,3
Otros ingresos/gastos	(21)	
Margen bruto	1.926	2,9
Gastos recurrentes	(1,001)	1,7
Gastos extraordinarios		
Margen de explotación	925	4,6
Dotaciones para insolvencias	(160)	(40,9)
Otras provisiones	(45)	(79,2)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(4)	
Resultado antes de impuestos	716	10,8
Impuestos, minoritarios y otros	(196)	81,5
Resultado atribuido al Grupo	520	(3,4)

Recursos de clientes

Desglose, en miles de MM€	31 marzo 2018	% v.a.
I. Recursos en balance	229,3	1,1
Ahorro a la vista	149,9	2,2
Ahorro a plazo	24,7	(9,2)
Pasivos subordinados	2,0	0,0
Seguros	50,6	1,3
Otros fondos	2,1	
II. Activos bajo gestión	91,2	0,8
Fondos de inversión	61,6	1,3
Planes de pensiones	29,6	(0,3)
III. Otros recursos gestionados	2,2	(30,8)
Total recursos de clientes	322,7	0,7

Cartera crediticia

Desglose, en miles de MM€	31 marzo 2018	% v.a.
I. Crédito a particulares	115,4	(0,5)
Compra de vivienda	82,4	(0,8)
Otros créditos a particulares	33,0	0,2
II. Crédito a empresas	72,1	(1,9)
Empresas y PyMEs	66,9	(2,1)
Promotores	5,1	0,7
Crédito a particulares y empresas	187,5	(1,1)
III. Sector público	11,5	9,4
Créditos totales	199,0	(0,5)

Segmento BPI

Cuenta de resultados

En MM€	1T18	% v.t.
Margen de intereses	97	(11,0)
Comisiones netas	75	(8,5)
Ingresos y gastos de seguros		
Otros ingresos	16	
ROF	17	
Dividendos y puesta equivalencia	2	
Otros ingresos/gastos	(3)	
Margen bruto	188	(0,5)
Gastos recurrentes	(118)	3,5
Gastos extraordinarios	(3)	
Margen de explotación	67	(10,7)
Dotaciones para insolvencias		
Otras provisiones		
Bº/pérdidas en baja de activos y otros		
Resultado antes de impuestos	67	(16,3)
Impuestos, minoritarios y otros	(27)	
Resultado atribuido al Grupo	40	(11,1)

Recursos de clientes

Desglose, en miles de MM€	31 marzo 2018	% v.a.
I. Recursos en balance	20,6	(0,4)
Ahorro a la vista	12,0	(0,1)
Ahorro a plazo	8,5	(0,8)
Pasivos subordinados		(100,0)
Seguros		
Otros fondos	0,1	
II. Activos bajo gestión	6,0	(1,1)
Fondos de inversión	6,0	(1,1)
Planes de pensiones		
III. Otros recursos gestionados	2,0	(5,8)
Total recursos de clientes	28,6	(0,8)

Cartera crediticia

Desglose, en miles de MM€	31 marzo 2018	% v.a.
I. Crédito a particulares	12,6	0,7
Compra de vivienda	11,1	0,3
Otros créditos a particulares	1,5	4,0
II. Crédito a empresas	8,6	4,9
Empresas y PyMEs	8,4	5,0
Promotores	0,3	(0,4)
Crédito a particulares y empresas	21,2	2,3
III. Sector público	1,4	(1,9)
Créditos totales	22,7	2,1

PyG por perímetro⁽¹⁾

Cuenta de resultados

En MM€	CaixaBank			BPI		
	1T18	4T17	1T17	1T18	4T17	1T17
Margen de intereses	1.108	1.088	1.084	95	108	69
Dividendos	5		8		1	
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	158	107	46	108	(69)	39
Comisiones	550	550	545	75	82	43
Resultados de operaciones financieras	59	(6)	38	77	1	5
Ingresos y gastos de seguros	138	118	110			
Otros ingresos y gastos de explotación	(108)	(248)	(95)	(3)	(1)	1
Margen bruto	1.910	1.609	1.736	352	122	157
Gastos recurrentes	(1.031)	(1.010)	(1.013)	(118)	(114)	(78)
Gastos extraordinarios		(1)		(3)		(10)
Margen de explotación	879	598	723	231	8	69
Dotaciones para insolvencias	(139)	(148)	(255)		7	6
Otras provisiones	(50)	(111)	(369)		(1)	(1)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(2)	(116)	278		(1)	
Resultado antes de impuestos	688	223	377	231	13	74
Impuestos, minoritarios y otros	(153)	(23)	(24)	(62)	(23)	(24)
Resultado atribuido al Grupo	535	200	353	169	(4)	50

(1) PyG presentado en dos perímetros según el criterio de *reporting* de información financiera de 2017, es decir, BFA, BCI y Viacer dentro del perímetro BPI.

Indicadores de actividad por geografía⁽¹⁾

En mil MM€	España		Portugal		Grupo	
	31 marzo 2018	31 diciembre 2017	31 marzo 2018	31 diciembre 2017	31 marzo 2018	31 diciembre 2017
Cartera de crédito						
I. Créditos a particulares	115,4	116,0	12,6	12,5	128,0	128,5
Adquisición de vivienda	82,4	83,1	11,1	11,1	93,6	94,2
Otras finalidades	33,0	32,9	1,5	1,4	34,4	34,3
II. Crédito a empresas	73,0	74,4	9,3	9,0	82,3	83,5
Sectores productivos ex-promotores	66,2	67,6	9,1	8,8	75,3	76,4
Promotores	6,7	6,8	0,3	0,3	7,0	7,1
III. Sector público	11,5	10,5	1,4	1,5	13,0	12,0
Crédito a la clientela bruto	199,9	201,0	23,4	23,0	223,2	224,0
Recursos de clientes						
I. Recursos en balance	225,6	223,3	24,4	24,3	250,0	247,5
Ahorro a la vista	150,3	147,1	11,8	11,7	162,0	158,8
Ahorro a plazo	24,8	27,3	8,5	8,5	33,2	35,8
Pasivos subordinados retail	2,0	2,0		0,0	2,0	2,0
Seguros	46,5	45,8	4,1	4,1	50,6	50,0
Otros fondos	2,1	1,0	0,0	0,0	2,1	0,1
II. Activos bajo gestión	88,6	88,0	8,6	8,5	97,2	96,6
Fondos de inversión	61,8	61,1	5,7	5,8	67,6	66,7
Planes de pensiones	26,8	26,9	2,8	2,7	29,6	29,7
III. Otros recursos gestionados	2,2	3,2	2,0	2,2	4,2	5,4
Total recursos de clientes	316,5	314,5	35,0	35,0	351,4	349,5

(1) Los créditos y recursos se presentan en función de la geografía donde han sido originados (es decir, los créditos y recursos de BPI Vida se clasifican en Portugal, y no en España de donde dependen societariamente al ser una filial de VidaCaixa de Seguros y Reaseguros, S.A. desde diciembre de 2017).

Información adicional sobre contribución BFA

	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17
En millones de euros					
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	100	(68)	64	58	(57)
Sin extraordinarios ⁽¹⁾	21	51	64	58	40
Extraordinarios ⁽¹⁾	79	(119)			(97)
Otros	(6)				
Aportación de BFA antes de impuestos y minoritarios	94	(68)	64	58	(57)
Aportación neta atribuida después de impuestos y minoritarios	72	(52)	49	44	(65)
Otros impactos netos de impuestos en el patrimonio neto del Grupo⁽²⁾	(132)	80			83

(1) En 1T17, incluye el registro del resultado atribuido derivado de la venta por BPI del 2% de la participación en BFA (-97 millones de euros), originado principalmente por la imputación de ajustes de valoración por diferencias de conversión, reconocidos anteriormente en patrimonio. En 4T17, incluye -76 millones de euros correspondientes al impacto estimado de aplicar, acorde con la NIC 29, los efectos inflacionarios de Angola acumulados del año a los estados financieros de BFA. En 1T18, el impacto derivado de la inflación se ha considerado parte del resultado no extraordinario generado por BFA.

(2) En 1T17, importe correspondiente a la transferencia a resultados de los ajustes de valoración por diferencias de conversión en el momento de la venta por BPI del 2% de la participación en BFA. En 4T17, corresponde, esencialmente, a los 76 millones de euros brutos por los efectos inflacionarios de Angola. En 1T18, incluye entre otros el impacto de la devaluación de la divisa angolense.

Créditos refinanciados

A 31 de marzo de 2018 (miles de MM€)	Grupo	
	Total	De los cuales: dudosos
Particulares ⁽¹⁾	6,0	3,9
Empresas (ex-promotor)	4,6	2,7
Promotores	1,2	0,9
Sector público	0,3	0,0
Total	12,0	7,6
De los cuales: Total ex-promotor	10,8	6,7
Provisiones	3,1	2,8

(1) Incluye autónomos.

Ratings de crédito

	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva	Rating del programa de cédulas hipotecarias
 (1)	Baa2	P-2	positiva	Aa1 (5)
 (2)	BBB+	A-2	estable	AA- (6)
 (3)	BBB	F2	positiva	-
 (4)	A	R-1 (low)	estable	AAA (7)

(1) A 17/04/2018.

(2) A 06/04/2018.

(3) A 06/02/2018.

(4) A 12/04/2018.

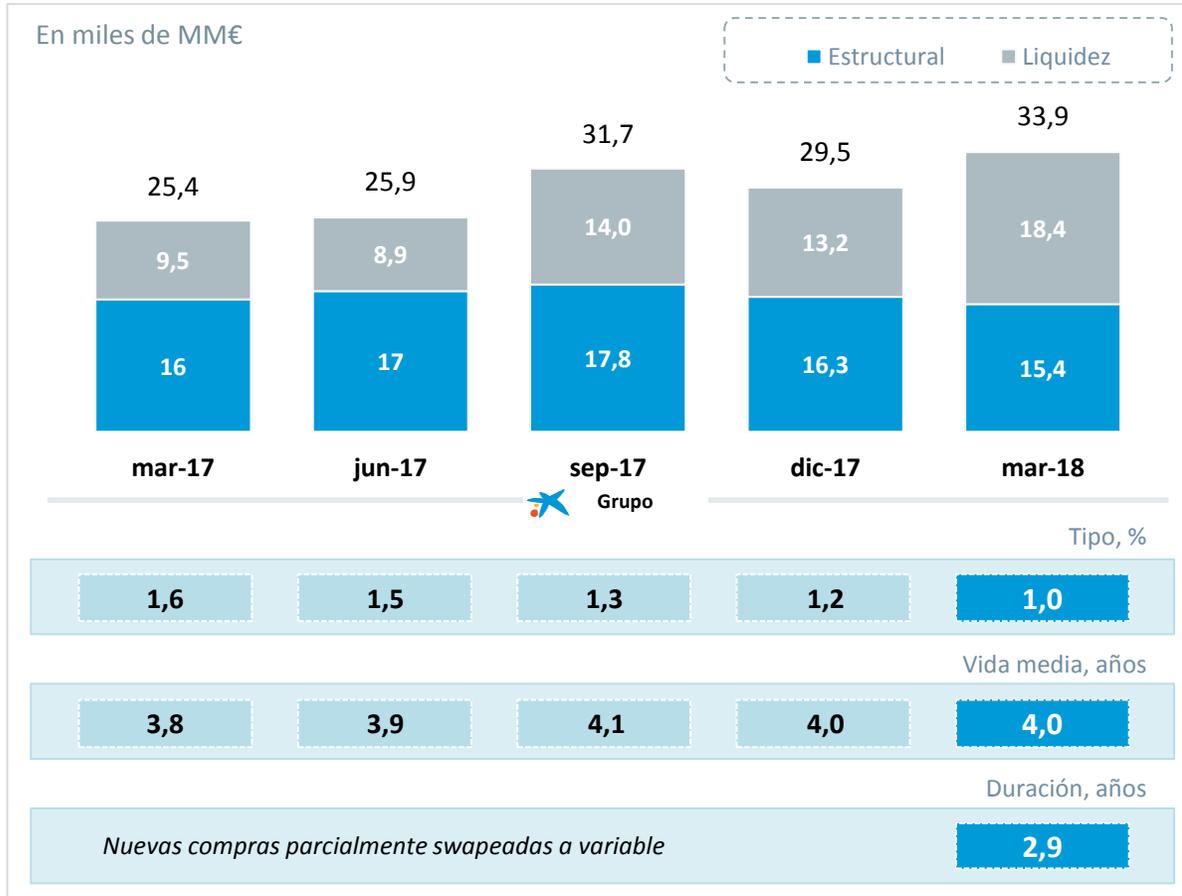
(5) A 17/04/2018.

(6) A 27/03/2018.

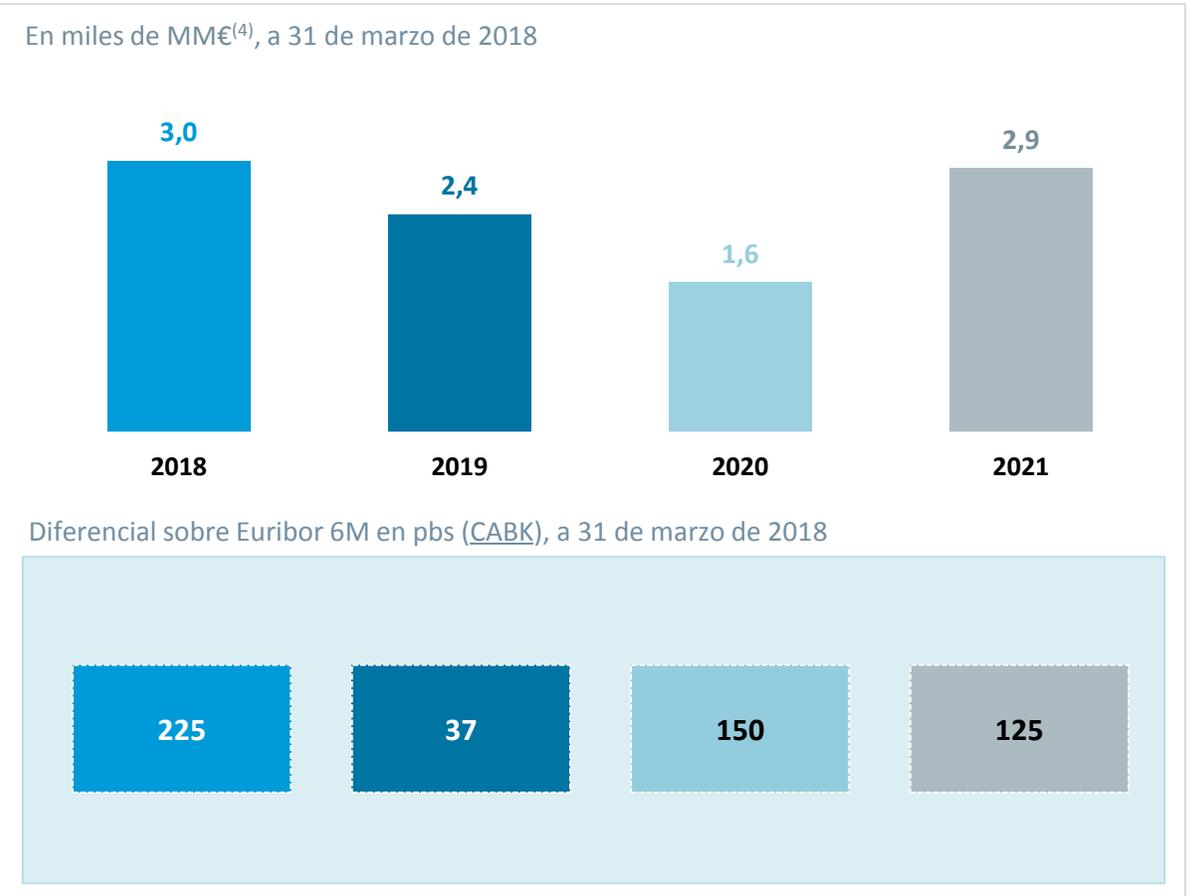
(7) A 16/04/2018.

Cartera ALCO y vencimiento de la financiación mayorista

ALCO total⁽¹⁾ (cartera estructural⁽²⁾ + cartera de liquidez⁽³⁾)



Vencimiento de la financiación mayorista de CABK



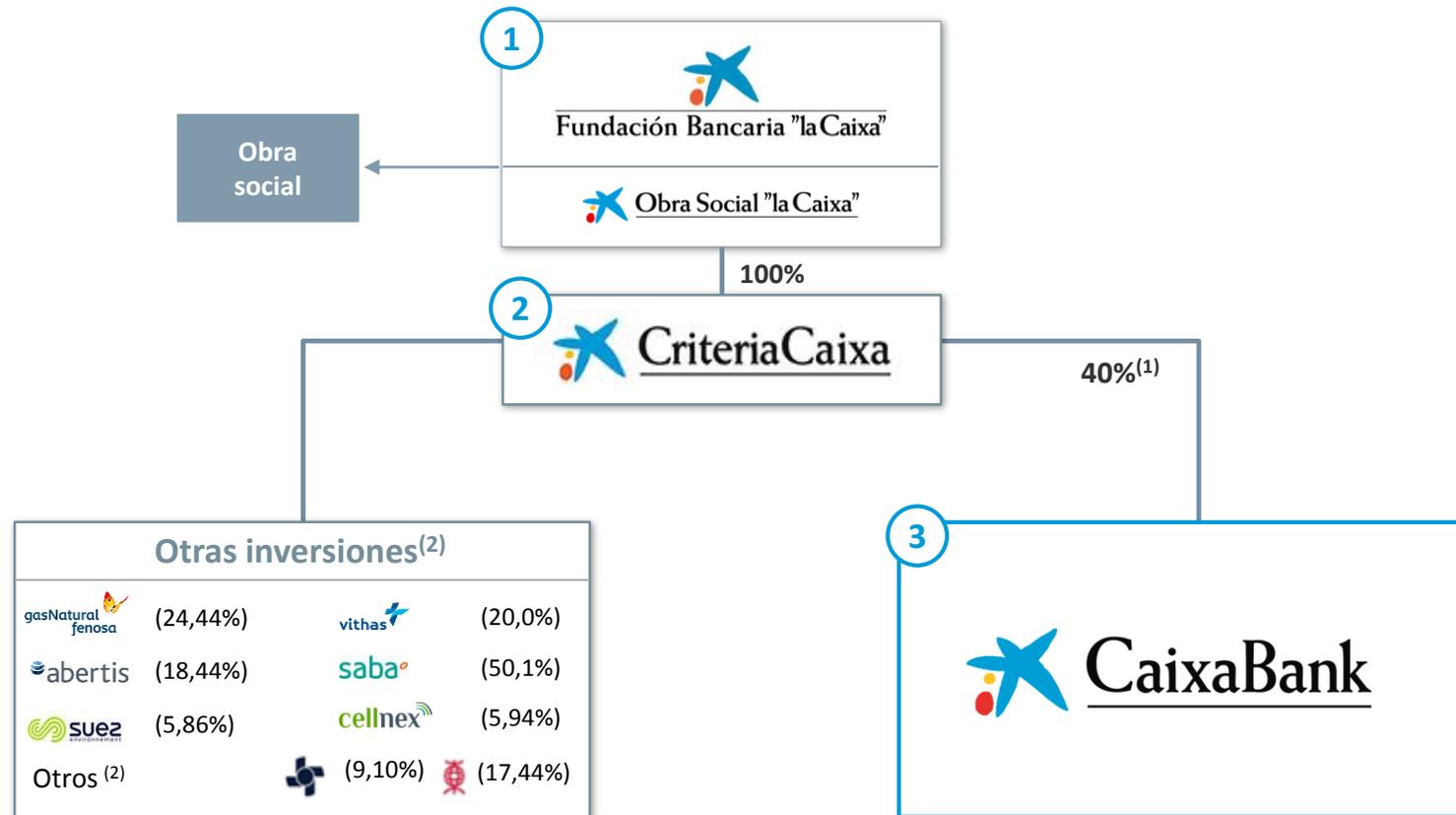
(1) Cartera bancaria de valores de renta fija y la cartera de gestión de liquidez, excepto valores de cartera de negociación.

(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.

(4) Excluye obligaciones retenidas. Los datos de financiación mayorista en el Informe Financiero trimestral 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



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

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 92,935% ⁽³⁾

Non-controlled stakes⁽⁴⁾

(9,92%)	(44,7%)
(9,46%)	(33,1%)
(5,00%)	

Actividad relativa a inmobiliario

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

(1) Desde 6 de Febrero de 2017.

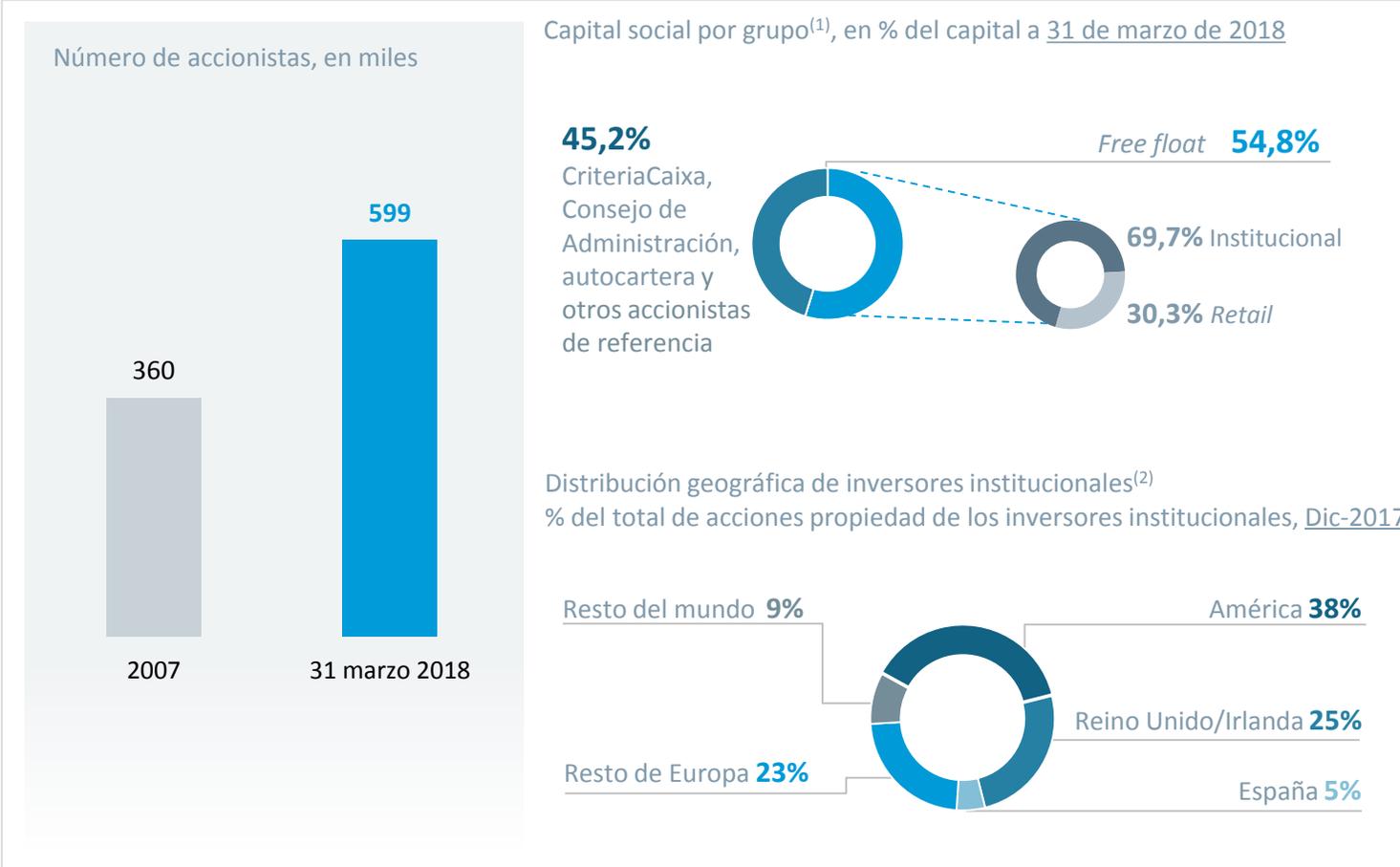
(2) Últimas cifras de participación publicadas por CriteríaCaixa. “Otros” incluyen, entre otros, participaciones en Aigües de Barcelona, 100% de Caixa Capital Risc y negocio inmobiliario.

(3) El 6 de mayo de 2018, CaixaBank comunicó el acuerdo de adquirir de sociedades del grupo Allianz acciones representativas de un 8,425% del capital social de Banco BPI. A resultados de esta adquisición, CaixaBank será titular de un 92,935% del capital social de Banco BPI. Es intención de CaixaBank solicitar en las próximas semanas al Presidente de la Junta General de accionistas de Banco BPI, la convocatoria de la Junta para aprobar la exclusión de cotización de Banco BPI de conformidad con lo establecido en el artículo 27.1.b) del Código de Valores portugués.

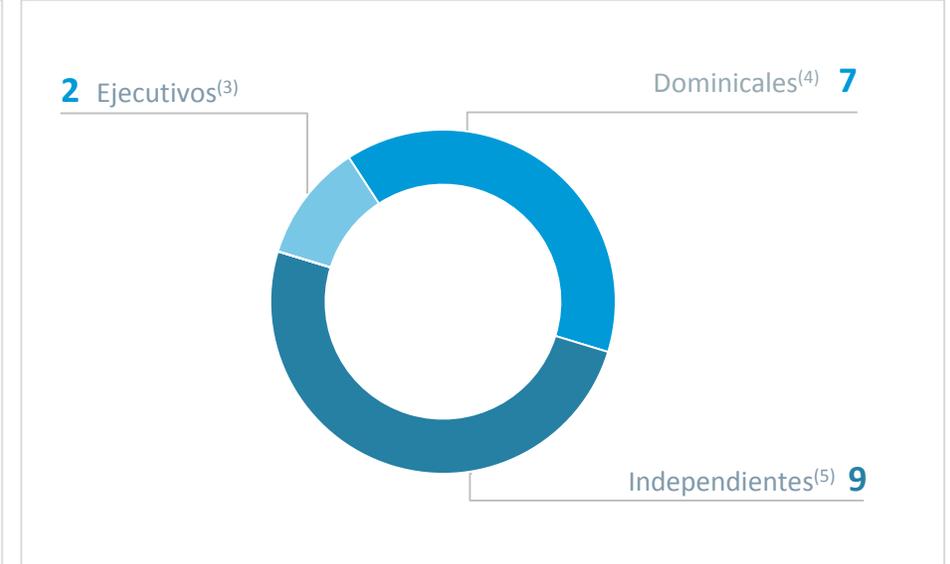
(4) Principales participadas minoritarias del Grupo CABK, incluyendo las principales participadas minoritarias de BPI a 31 de marzo de 2018: 48,10% de BFA y 35,67% de BCI; la participación atribuida a Grupo CaixaBank era del 40,65% en BFA y del 30,15% en BCI. La participación post adquisición de la participación de Allianz anunciada en Mayo 2018 se sitúa en: 44,7% BFA, 33,1% 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 Cajasol, 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.

Balance y cuenta de resultados

Balance

En millones de euros	31.03.18	01.01.18	Variación	Var. en %
- Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	15.031	20.155	(5.124)	(25,4)
- Activos financieros mantenidos para negociar	10.044	9.641	403	4,2
- Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados	1.069	1.013	56	5,5
<i>Instrumentos de patrimonio</i>	327	255	72	28,2
<i>Valores representativos de deuda</i>	143	148	(5)	(3,4)
<i>Prestamos y anticipos</i>	599	610	(11)	(1,8)
- Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	20.957	19.851	1.106	5,6
- Activos financieros a coste amortizado	237.117	234.796	2.321	1,0
<i>Entidades de crédito</i>	6.682	7.091	(409)	(5,8)
<i>Clientela</i>	214.291	214.913	(622)	(0,3)
<i>Valores representativos de deuda</i>	16.144	12.792	3.352	26,2
- Derivados - contabilidad de coberturas	2.287	2.597	(310)	(11,9)
- Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	6.204	6.224	(20)	(0,3)
- Activos afectos al negocio asegurador ¹	61.852	58.194	3.658	6,3
- Activos tangibles	6.537	6.480	57	0,9
- Activos intangibles	3.795	3.805	(10)	(0,3)
- Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	5.910	6.069	(159)	(2,6)
- Resto activos	13.617	13.814	(197)	(1,4)
Total activo²	384.420	382.639	1.781	0,5
Pasivo	359.776	358.517	1.259	0,4
- Pasivos financieros mantenidos para negociar	8.431	8.605	(174)	(2,0)
- Pasivos financieros a coste amortizado	279.222	280.897	(1.675)	(0,6)
<i>Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito</i>	40.869	43.196	(2.327)	(5,4)
<i>Depósitos de la clientela</i>	203.882	203.608	274	0,1
<i>Valores representativos de deuda emitidos</i>	31.094	29.919	1.175	3,9
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	4.983	5.054	(71)	(1,4)
<i>Otros pasivos financieros</i>	3.377	4.174	(797)	(19,1)
- Pasivos afectos al negocio asegurador ¹	61.419	57.991	3.428	5,9
- Provisiones	4.889	5.014	(125)	(2,5)
- Resto pasivos	5.815	6.010	(195)	(3,2)
Patrimonio neto²	24.644	24.122	522	2,2
- Fondos Propios	24.374	23.665	709	3,0
- Intereses minoritarios	454	434	20	4,6
- Otro resultado global acumulado	(184)	23	(207)	
Total pasivo y patrimonio neto	384.420	382.639	1.781	0,5

Cuenta de resultados

En millones de euros	1T18	1T17	Variación	%
Margen de intereses	1.203	1.153	50	4,3
Ingresos por dividendos	5	8	(3)	(39,5)
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	266	85	181	
Comisiones netas	625	588	37	6,4
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	136	43	93	
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	138	110	28	24,9
Otros ingresos y gastos de explotación	(111)	(94)	(17)	17,1
Margen bruto	2.262	1.893	369	19,5
Gastos de administración y amortización recurrentes	(1.149)	(1.091)	(58)	5,4
Gastos extraordinarios	(3)	(10)	7	(73,2)
Margen de explotación	1.110	792	318	40,1
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	1.113	802	311	38,7
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(139)	(249)	110	(44,3)
Otras dotaciones a provisiones	(50)	(370)	320	(86,3)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(2)	278	(280)	
Resultado antes de impuestos	919	451	468	104,1
Impuesto sobre Sociedades	(182)	(36)	(146)	
Resultado después de impuestos	737	415	322	77,9
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	33	12	21	
Resultado atribuido al Grupo	704	403	301	74,7

- (1) De acuerdo con lo establecido en las modificaciones de la IFRS4, el Grupo ha decidido aplicar la exención temporal de la IFRS9 para las inversiones financieras de las compañías aseguradoras del Grupo para aquellos periodos anteriores al 1 de enero de 2021, a la espera de la entrada en vigor de la nueva norma NIIF17 Contratos de Seguro que regulará la presentación y valoración de los contratos de seguro (incluidas las provisiones técnicas). En consecuencia, dichas inversiones quedan agrupadas en el epígrafe 'Activos afectos al negocio asegurador' del balance. A efectos de facilitar la comparación de la información, también se han reclasificado los saldos de las provisiones técnicas correspondientes a Unit Link y Renta Vitalicia Inversión Flexible (parte gestionada), de tal forma que quedan incluidas en el epígrafe 'Pasivos afectos al negocio asegurador'.
- (2) El total activo y patrimonio neto del balance de cierre de 2017, es decir previo a la aplicación de IFRS9, era de 383.186 y 24.683 millones de euros, respectivamente.

Ratios de capital de CaixaBank pro forma la operación anunciada el 6 de mayo de 2018 con referencia a BPI⁽¹⁾

	Adquisición del 8,425% de Banco BPI (hasta el 92,935%)	Adquisición del 7,065% de Banco BPI (hasta el 100%)
CET 1 (<i>fully loaded</i>)	11,5% (-11 pbs)	11,4% (-20 pbs)
Tier 1 (<i>fully loaded</i>)	13,0% (-11 pbs)	12,9% (-20 pbs)
Total Capital (<i>fully loaded</i>)	16,0% (-11 pbs)	15,9% (-20 pbs)

(1) El 6 de mayo de 2018, CaixaBank comunicó el acuerdo de adquirir de sociedades del grupo Allianz acciones representativas de un 8,425% del capital social de Banco BPI. A results de esta adquisición, CaixaBank será titular de un 92,935% del capital social de Banco BPI. Es intención de CaixaBank solicitar en las próximas semanas al Presidente de la Junta General de accionistas de Banco BPI, la convocatoria de la Junta para aprobar la exclusión de cotización de Banco BPI de conformidad con lo establecido en el artículo 27.1.b) del Código de Valores portugués.

Glosario (I/V)

Adicionalmente a la información financiera contenida en este documento, elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (MIF), se incluyen ciertas Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR), según la definición de las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la *European Securities and Markets Authority* el 30 de junio de 2015 (ESMA/2015/1057 directrices ESMA). CaixaBank 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 MIF. Asimismo, la forma en la que el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Las Directrices ESMA definen las MAR como una medida financiera del rendimiento financiero pasado o futuro, de la situación financiera o de los flujos de efectivo, excepto una medida financiera definida o detallada en el marco de la información financiera aplicable. Siguiendo las recomendaciones de las mencionadas directrices, se adjunta a continuación el detalle de las MAR utilizadas, así como la conciliación de ciertos indicadores de gestión con los indicadores presentados en los estados financieros consolidados MIF.

Término	Definición
Activos líquidos totales	Suma de HQLA's (High Quality Liquid Assets de acuerdo con lo establecido en el reglamento delegado de la Comisión Europea de 10 de octubre de 2014) y el disponible en póliza en Banco Central no HQLA's.
Activos problemáticos	Incluyen crédito dudoso (incluyendo riesgos contingentes) y activos adjudicados disponibles para la venta (valor bruto contable).
ALCO	<i>Asset – Liability Committee</i> : Comité de Activos y Pasivos.
ALCO: Cartera de gestión de liquidez de ALCO	Cartera bancaria de valores de renta fija adquiridos por razones de liquidez .
ALCO: Cartera estructural de ALCO	Cartera bancaria de valores de renta fija, excepto valores de cartera de negociación y de cartera de gestión de liquidez.
APRs	Activos ponderados por riesgo.
AT1	<i>Additional Tier 1</i> : Instrumentos de capital Tier 1 Adicional.
AuM / AM	<i>Assets under Management</i> : Activos bajo gestión, incluyen fondos de inversión y planes de pensiones.
B/S	<i>Balance sheet</i> : balance.
BdE	Banco de España.
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de inversiones en negocios conjuntos o asociadas; • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos no financieros; • Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos no financieros y participaciones (neto); • Fondo de comercio negativo reconocido en resultados; • Ganancias o pérdidas procedentes de activos no corrientes y grupos enajenables de elementos clasificados como mantenidos para la venta no admisibles como actividades interrumpidas (neto).
Cartera de adjudicados	Cartera de activos adjudicados disponibles para la venta.
CET1	<i>Common Equity Tier 1</i> .
CIB	Banca Corporativa e Institucional.

Glosario (II/V)

Término	Definición
Cientes digitales	Cientes de entre 20 y 74 años de edad con al menos una transacción en los últimos 12 meses.
Comisiones netas	Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos por comisiones; • Gastos por comisiones.
Coste del riesgo	Cociente entre el total de dotaciones para insolvencias y el saldo medio bruto de créditos a la clientela y riesgos contingentes, con criterios de gestión.
Crédito al consumo	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.
Diferencial de la clientela	Diferencia entre el tipo medio del rendimiento de la cartera crediticia y el tipo medio del coste de los depósitos minoristas (del periodo estanco, trimestral). <ul style="list-style-type: none"> • Tipo medio rendimiento de la cartera crediticia (%): cociente entre los ingresos del trimestre anualizados de la cartera de crédito a la clientela y el saldo medio de la cartera de crédito a la clientela neto (del periodo estanco, trimestral). • Tipo medio del coste de los depósitos minoristas (%): cociente entre los costes del trimestre anualizados de los recursos de clientes minoristas en balance y el saldo medio de los mismos (del periodo estanco, trimestral), excluyendo los pasivos subordinados.
Dotaciones para insolvencias y otras provisiones	Pérdidas por deterioro de activos financieros y otras provisiones. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados; • Provisiones o reversión de provisiones, <i>del que: Dotaciones para insolvencias;</i> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados correspondientes a Préstamos y partidas a cobrar a la clientela con criterios de gestión; • Provisiones o reversión de provisiones correspondientes a Provisiones para riesgos contingentes con criterios de gestión, <i>del que: Otras dotaciones a provisiones;</i> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados excluyendo el saldo correspondiente a Préstamos y partidas a cobrar a la clientela con criterios de gestión; • Provisiones o reversión de provisiones excluyendo las provisiones correspondientes a riesgos contingentes con criterios de gestión.
DPV	Disponible para la venta
Exposición inmobiliaria problemática	Cartera de adjudicados disponibles para la venta neta de provisiones y crédito dudoso a promotores inmobiliarios neto de provisiones.
FB / BB	<i>Front book / back book</i> se refieren al rendimiento de la cartera de crédito y el coste de depósitos minoristas de la nueva producción y de la cartera existente, respectivamente (%)
FL	<i>Fully loaded</i> : que incorpora todas las exigencias del regulador (Basilea III) previstas para el año 2019
Fondos de inversión	Incluyen fondos propios y de terceros, SICAVs y carteras gestionadas.
Gastos de explotación	Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Gastos de Administración; • Amortización.

Glosario (III/V)

Término	Definición
HQLA	<i>High quality liquid assets</i> : Activos líquidos de alta calidad, de acuerdo con lo establecido en el reglamento delegado de la Comisión Europea de 10 de octubre de 2014.
HTM	<i>Held to maturity</i> : mantenidos hasta vencimiento.
IAS	<i>International Accounting Standard</i> : Norma Internacional de Contabilidad (NIC).
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i> : Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
Ingresos core	Margen de Intereses + 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.
LCR	<i>Liquidity coverage ratio</i> : Ratio de cobertura de liquidez, importe de HQLA / Total salidas de caja netas.
LLP / LLC	<i>Loan-loss provisions / charges</i> : dotaciones para insolvencias.
LtD	<i>Loan to deposits</i> : cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • Crédito a la clientela neto con criterios de gestión minorado por los créditos de mediación (financiación otorgada por Organismos Públicos) • Recursos de la actividad de clientes en balance
Margen de explotación	(+) Margen bruto; (-) Gastos de explotación
MI	Margen de intereses.
Minoritarios y otros	Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Ganancias o pérdidas después de impuestos procedentes de actividades interrumpidas; • Resultado del período atribuible a intereses minoritarios (participaciones no dominantes).
MREL	<i>Minimum Requirement for own funds and Eligible Liabilities</i> : Requerimiento Mínimo de fondos propios y de Pasivos Computables.
N/M	<i>Non meaningful</i> . Evolución carece de sentido por cambio de signo.
NIM	<i>Net interest margin</i> , diferencial de balance: diferencia entre el tipo medio del rendimiento de los activos y el tipo medio del coste de los recursos (del periodo estanco, trimestral). <ul style="list-style-type: none"> • Tipo medio del rendimiento de los activos (%): cociente entre los ingresos financieros del trimestre anualizados y los activos totales medios (del periodo, trimestral). • Tipo medio del coste de los recursos (%): cociente entre los gastos financieros del trimestre anualizados y los recursos totales medios (del periodo, trimestral).
OCI	<i>Other comprehensive income</i> : Otro Resultado Global son aquellos ingresos, gastos, ganancias y pérdidas bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados y normas de información financiera que se excluyen del resultado neto de la cuenta de pérdidas y ganancias, y se registran, en cambio, dentro del patrimonio neto en el balance .
PyG	Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Glosario (IV/V)

Término	Definición
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas.
Ratio de cobertura contable de inmuebles disponibles para la venta	Cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • Cobertura contable: provisiones contables de los activos adjudicados • Valor contable bruto del activo inmobiliario: suma del valor contable neto y la cobertura contable
Ratio de cobertura de activos problemáticos	Cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • Suma de fondos de deterioro del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión, más la cobertura total de inmuebles disponibles para la venta (suma del saneamiento del préstamo en la adjudicación y las provisiones contables de los activos adjudicados) • Total de activos problemáticos: suma de deudores dudosos del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión, más la deuda cancelada en la adjudicación de inmuebles disponibles para la venta (suma del valor contable neto y la cobertura total)
Ratio de cobertura de crédito dudoso	Cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • fondos de deterioro del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión • deudores dudosos del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión
Ratio de cobertura de inmuebles disponibles para la venta	Cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • Deuda cancelada en la adjudicación menos valor contable neto actual • Deuda cancelada en la adjudicación
Ratio de eficiencia	Cociente entre los gastos de administración y amortización y el margen bruto (últimos doce meses).
Ratio de eficiencia (recurrente)	Cociente entre los gastos de administración y amortización sin gastos extraordinarios y el margen bruto (últimos doce meses).
Ratio de morosidad	Cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • Deudores dudosos del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión • Créditos a la clientela y riesgos contingentes brutos, con criterios de gestión
RE	<i>Real Estate</i> : inmueble, inmobiliario.
Resultado de operaciones financieras (ROF)	Ganancias/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos y pasivos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados (neto) • Ganancias o pérdidas por activos y pasivos financieros mantenidos para negociar (neto) • Ganancias o pérdidas resultantes de la contabilidad de coberturas (neto) • Diferencias de cambio (neto).
Resultado operativo <i>core</i>	(+) Ingresos <i>core</i> ; (-) Costes recurrentes

Glosario (V/V)

Término	Definición
ROTE	<i>Return on tangible equity</i> : cociente entre el resultado atribuido al Grupo y los fondos propios medios minorados en su caso por los activos intangibles con criterios de gestión (últimos doce meses). El valor de los activos intangibles con criterios de gestión se obtiene del epígrafe Activos intangibles del balance público más los activos intangibles y fondos de comercio asociados a las participadas netos de su fondo de deterioro, registrados en el epígrafe Inversiones en negocios conjuntos y asociadas del balance público. Resultado atribuido al Grupo ajustado por el importe del cupón del Tier1 Adicional, después de impuestos, registrado en fondos propios.
SNP	Deuda sénior no preferente.
SPGB	<i>Spanish Government Bonds</i> : Deuda Pública Española.
SREP	<i>Supervisory Review and Evaluation Process</i> : Proceso de Revisión y Evaluación Supervisora.
TACC	Tasa anual de crecimiento compuesto.
TLTRO	<i>Targeted long-term refinancing operation</i> , Operación de préstamos condicionados a largo plazo realizada por el Banco Central Europeo.
VIF	<i>Value-in-force</i> : contrato de reaseguro con Berkshire Hathaway (vigente desde Noviembre 2012 hasta Noviembre 2016)

NOTA: En esta presentación, las siglas “MM€” se refieren a “Millones de euros”.

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

