



Presentación Corporativa 2T 2020

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 oferta o emisión concreta, habiendo recibido asesoramiento profesional que considere 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 2020 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. Otras variables desconocidas o imprevisibles, o en las que exista incertidumbre sobre su evolución y/o sus potenciales impactos pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquéllos descritos en las previsiones y estimaciones.

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 esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios futuros. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que esta presentación se ha preparado a partir de los registros de contabilidad mantenidos por CaixaBank y por el resto de entidades integradas en el Grupo, e incluye ciertos ajustes y reclasificaciones que tienen por objeto homogeneizar los principios y criterios seguidos por las sociedades integradas con los de CaixaBank. Por ello, y en concreto en relación con Banco Portugués de Inversión (“BPI”), los datos contenidos en esta presentación 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 esta presentación, 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”), en esta presentación se utilizan ciertas MAR, que no han sido auditadas, con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión de la evolución financiera de la compañía. Estas medidas deben considerarse como información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”), también conocidas por sus siglas en inglés como “IFRS” (International Financial Reporting Standards). Asimismo, tal y como el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Consúltese el apartado Glosario del Informe de Actividad y Resultados enero – junio 2020 de CaixaBank para el detalle de las MAR utilizadas y la conciliación de ciertos indicadores.

Esta presentación no ha sido presentada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV, organismo regulador de los mercados de valores en España) para su revisión o aprobación ni de ninguna otra autoridad en otra jurisdicción. Su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, y no está dirigido a personas o entidades jurídicas localizadas en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con la regulación o con los requisitos legales que resulten de aplicación 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 de la presentación. El incumplimiento de esta restricción puede constituir una infracción legal que puede ser sancionada por las leyes vigentes en estos casos.

Contenido

01

PRINCIPALES
DATOS DE
CAIXABANK



Pag. 3

02

POSICIÓN
COMPETITIVA



Pag. 11

03

PLAN
ESTRATÉGICO



Pag. 24

04

ACTIVIDAD
Y RESULTADOS



Pag. 36

Grupo CaixaBank: datos clave⁽¹⁾

Jun-2020

Clientes (Total, en MM), 24,4% como banco principal en España⁽²⁾ **15,4**

Balance consolidado (miles de MM€) **445,6**

Créditos a la clientela (miles de MM€) **243,0**

Recursos de clientes (miles de MM€) **400,7**

Líder en franquicia de bancaseguros ibérica

Capitalización bursátil (miles de MM€)⁽³⁾ **11**

Beneficio atribuido de 1S20 (MM€) **205**

Ratios⁽⁴⁾ CET1/MREL⁽⁵⁾ (%) **12,3%/23,3%**

Ratings a largo plazo⁽⁶⁾ **Baa1/BBB+/BBB+/A**

Sólidas métricas de balance y de PyG

Empleados **35.589**

Oficinas (#)⁽⁷⁾ **4.460**

Cajeros automáticos (#)⁽⁸⁾ **8.982**

Clientes digitales⁽⁹⁾ como % del total de clientes **64,7%**

Plataforma de distribución omni-canal única

(1) Datos se refieren al Grupo CaixaBank salvo otra indicación. (2) Penetración de mercado como primer banco para clientes particulares en España. Fuente: FRS Inmark. (3) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de junio de 2020. (4) Incluyendo el cambio a IFRS9 transitorio. (5) Ratio pro-forma a 30 de junio de 2020 incluyendo los 1.000MM€ del bono social emitido en julio (22,6 % excluyendo dicha emisión). (6) Moody's, Standard&Poor's, Fitch, DBRS. (7) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 3.797 son oficinas retail en España. (8) En España. Número de cajeros. (9) En España. Clientes personas físicas de 20 a 74 años con al menos una transacción a través de canales digitales en los últimos 12 meses.

Principales datos del Grupo CaixaBank⁽¹⁾

★ Franquicia de bancaseguros líder en Iberia

Cientes (MM)	15,4
Banco principal ⁽²⁾ (%)	24,4%
Cientes digitales ⁽³⁾ (%)	64,7%
Oficinas ⁽⁴⁾	4.460
Balance consolidado ⁽⁵⁾ (mil MM€)	445,6

📈 Resultado operativo *core*⁽⁶⁾ del Grupo 1S20: +2,6 i.a.

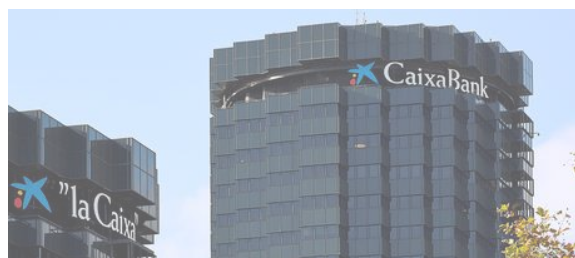
RoTE (acumulado 12M)	5,6%
Beneficio neto 1S20 (MM€)	205
Gastos recurrentes 1S20	-2,6% i.a.
Ratio de eficiencia <i>core</i> (acum. 12M)	56,7%
CoR (acum. 12M)	0,61%

📊 Métricas sólidas de balance

Ratio de cobertura de morosidad	63%
Activos líquidos (mil MM€)	107
LCR (al final del periodo)	283%
CET1/Cap. tot. ⁽⁷⁾ (%)	12,3%/16,0%
Ratings a largo plazo ⁽⁸⁾	Baa1/BBB+/BBB+/A

🌐 Un banco responsable con una sólida herencia y valores

- Presentes en los **principales índices de sostenibilidad⁽⁹⁾**
- **Marca de alta calificación:** basada en la confianza y la excelencia en la calidad del servicio
- **MicroBank:** entidad de referencia en microcrédito en España y Europa
- **Más de 115 años de historia, con valores muy arraigados:** calidad, confianza y compromiso social



(1) Datos a 30 de junio de 2020 y se refiere a CaixaBank Grupo, salvo otra indicación. (2) Penetración de mercado como primer banco para clientes particulares con 18 años o más en España. Fuente: FRS Inmark 2019. (3) En España. Clientes personas físicas de 20 a 74 años con al menos una transacción a través de canales digitales en los últimos 12 meses. (4) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 3.797 son oficinas retail en España. (5) Banco nº2 por total de activos en España (basado en información pública a junio de 2020). (6) Ingresos core (Margen de intereses, comisiones netas e ingresos de seguros) menos gastos recurrentes operativos. (7) Incluyendo el cambio a IFRS9 transitorio. (8) Moody's, Standard&Poor's, Fitch, DBRS. (9) Incluye entre otros: MSCI Global Sustainability, DJSI, FTSE4Good, Ethibel Sustainability Index (ESI), STOXX® Global ESG Leaders, CDP A-List.

El “banco elegido” por los clientes particulares en España

Líder en banca minorista

Penetración en clientes particulares (España)⁽¹⁾



Comparable 1 17%

Comparable 2 17%

Comparable 3 14%

La mayor penetración digital

Penetración entre clientes digitales (España)⁽²⁾



Comparable 1 23%

Comparable 2 19%

Comparable 3 14%

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros



Dimensión y capilaridad



TI y digitalización



Asesoramiento y proximidad



Amplia oferta de productos



#1

Fondos de inversión



#1

Seguros de vida



#1

Seguros de salud



#1

Métodos de pago

(1) Clientes particulares en España con 18 años o más. El grupo de comparables incluye: Banco Santander (incluyendo Popular), BBVA, Bankia. Fuente: FRS Inmark 2019.

(2) Media de 12 meses, último dato disponible (marzo 2020). CaixaBank ex BPI; grupo de comparables incluye: Banco Sabadell, Banco Santander, BBVA. Fuente: Comscore.

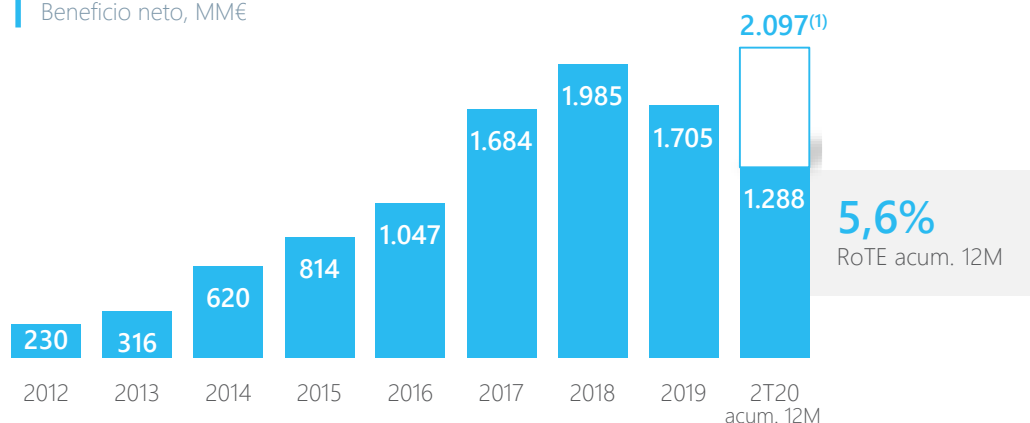
(3) El 30 de julio de 2020, CABK ha llegado a un acuerdo con la sociedad Global Payments Inc. para vender un 29% de su actual participación de 49% en el capital social de la empresa Comercia Global Payments, Entidad de Pago, S.L.. Se espera que la operación se formalice durante 2S20.

PRINCIPALES DATOS

Fortaleza financiera: PyG y métricas de balance sólidas

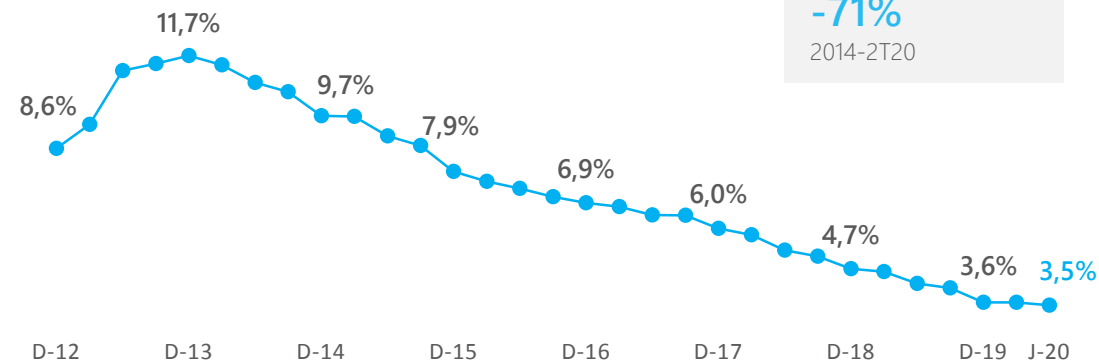
Evolución del beneficio neto

Beneficio neto, MM€



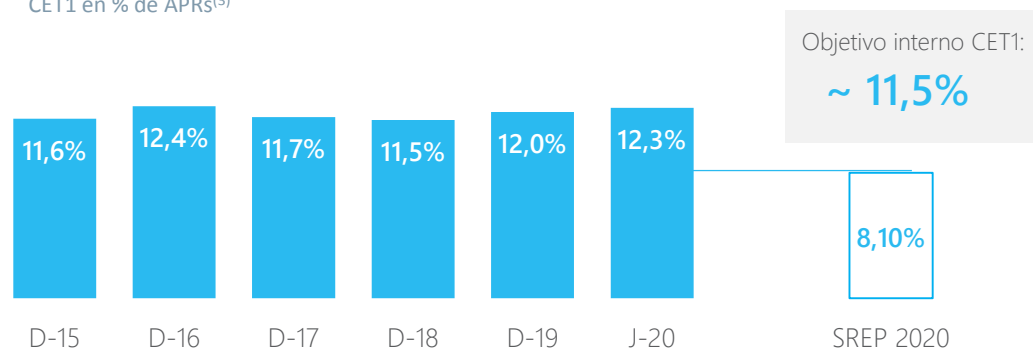
Reducción significativa del riesgo

Ratio de morosidad, en %



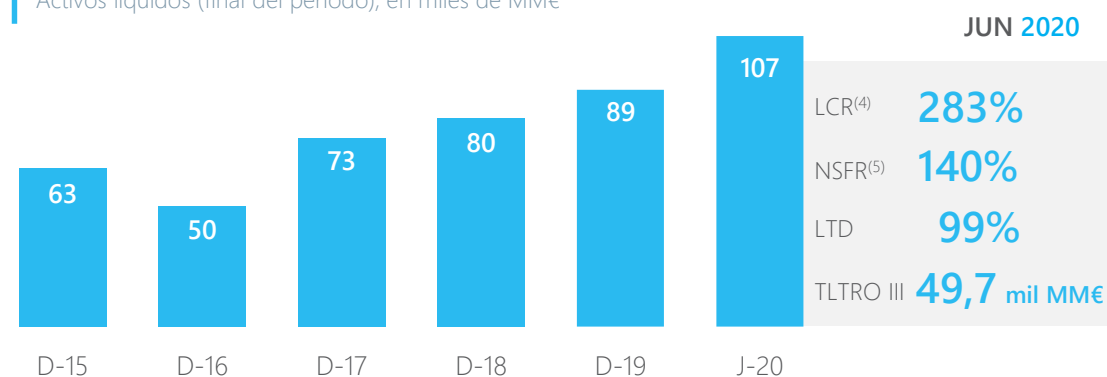
Capital sólido holgadamente por encima de los requerimientos y del objetivo interno

CET1 en % de APRs⁽³⁾



La fortaleza en liquidez sigue siendo una señal distintiva

Activos líquidos (final del periodo), en miles de MM€



(1) PF sin la reserva de provisiones para impactos futuros de la COVID (809MM€ netos a 30 de junio de 2020). (2) Dudosos (incluyendo riesgos contingentes) + activos adjudicados disponibles para la venta, todo en valor bruto. CABK ex BPI, junio de 2020 vs. 2014 PF Barclays España. (3) La ratio de junio 2020 incluyendo IFRS9 transitorio (excluyendo dicho transitorio, la ratio se sitúa en el 11,81%). La ratio a cierre de 2019 según reportada antes de la reducción del dividendo anunciada en marzo. Fully loaded hasta 2018. (4) Al final del periodo. (5) Al final del periodo. Mejor estimación de acuerdo al nuevo criterio CRR (Regulación (UE) 2019/876 del 20 de mayo de 2019).

Ser un referente en gobierno corporativo, una prioridad corporativa

Mejores prácticas de buen gobierno

- Una acción, un voto
- Presidente no-ejecutivo separado del Consejero Delegado
- Número de Consejeros reducido a 14 (vs. 18 en 2018)
- Consejero Independiente Coordinador nombrado desde 2017
- Aumento de la proporción de mujeres nombradas Consejeras: 43% (vs. 28% en 2018) → % de mujeres Consejeras en el rango alto del Ibex 35
- Protección de los accionistas minoritarios e incentivos para fomentar su implicación
- Importantes recursos destinados a un programa de Relación con Inversores de primer nivel

Consejo de Administración

Composición e información adicional⁽¹⁾



La Fundación "la Caixa" ha dejado de controlar el Banco

Reorganización del Grupo "la Caixa"

Composición del Consejo de Administración de CaixaBank⁽³⁾



- Reorganización del Grupo "la Caixa" en 2014
- Desconsolidación prudencial desde 2017
- Vinculación se rige por un Protocolo Interno de Relaciones y aplica en igualdad de condiciones

⁽¹⁾ Datos a 30 de junio de 2020. No tienen en cuenta los cambios anunciados el 3 de agosto de 2020 (referirse a OIR de CNMV número 3936).

⁽²⁾ Incluye 5 consejeros representantes de la Fundación "la Caixa" (1 consejero adicional pendiente de aprobación), 1 director representante de la Fundación Bancaria de Caja Navarra, de la Fundación Bancaria de Caja Canarias y de la Fundación Bancaria de Caja de Burgos y 1 consejero representante de Mutua Madrileña.

⁽³⁾ Incluye 5 consejeros dominicales representantes de la Fundación "la Caixa" (1 consejero adicional pendiente de aprobación).

Somos un banco diferente y una entidad única: rentabilidad y retorno a la sociedad completamente alineados

2019

1.705 MM€

Beneficio
neto

24,6%

Payout en
efectivo⁽³⁾


Accionistas de CaixaBank


40% de la participación en CaixaBank es
propiedad de Fundación "la Caixa"

~**580.000** Accionistas particulares


Base de inversores institucionales diversificada

Presupuesto 2019 de la Obra Social "la Caixa": desglose en % sobre el total⁽¹⁾
22% Cultura y educación

Educación, exposiciones y
programas de post-grado⁽²⁾
57% Social

21% Investigación

Enfermedades neurodegenerativa,
oncología, cardiovascular,
enfermedades infecciosas y otras

545 MM€

Principales programas:

Beneficiarios desde el inicio del programa hasta dic-2018



Infancia

>**303.900**


Inserción laboral

>**223.800**

Enfermedades
terminales

>**365.300**

Payout en efectivo 2020E | 2021E⁽⁴⁾

≤ 30%

> 50%

(1) Fuente: Informe Anual 2018 de la Fundación "la Caixa". (2) 4.771 becas concedidas desde el inicio del programa (hasta dic-2018). (3) Referirse a la Información Privilegiada de la CNMV número 119. (4) En relación con la política de dividendos vigente consistente en la distribución de un dividendo en efectivo superior al 50% del beneficio neto consolidado, el Consejo de Administración aprobó (26 de marzo de 2020) modificarla exclusivamente para el ejercicio 2020, pasando a la distribución de un dividendo en efectivo no superior al 30% del beneficio neto consolidado reportado. El Consejo de Administración también manifestó su intención de destinar, al menos, un importe superior al 50% de los beneficios netos consolidados reportados a la remuneración en efectivo para ejercicios futuros, una vez cesen las circunstancias que han motivado esta modificación.

Cumpliendo con nuestros objetivos de responsabilidad corporativa

Plan de Banca Socialmente Responsable – Principales objetivos de responsabilidad corporativa



Integridad, transparencia y diversidad

Comportamiento ético y responsable, lenguaje simple y transparente



Gobierno

Mejores prácticas de gobierno, Gestión del riesgo reputacional y Políticas responsables



Medioambiente

Incorporación de criterios sociales y medioambientales en el análisis de riesgos, productos y servicios



Educación financiera

Microcréditos, Banca multicanal accesible y cercana y Cultura financiera



Compromiso social

Voluntariado corporativo y alianza con Fundación "la Caixa"

Valores Corporativos Principales logros y Compromisos



Calidad



Confianza



Compromiso Social

- **MicroBank, el banco social del Grupo, es referente en inclusión financiera** a través de microcréditos y otras finanzas con impacto social
- **Presente en el 100% de las poblaciones** de más de 10.000 habitantes y en el 94% de las poblaciones de más de 5.000 habitantes
- **>18.500** viviendas de alquiler social, **el principal parque de vivienda social privada del país**
- **Emisión en 2019 de un bono ligado a ODS de 1.000 mil MM€**
- **44,7 MM€** del presupuesto de Fundación "la Caixa", canalizados a través de la red de oficinas para cubrir **necesidades sociales locales**
- Programa de **Voluntariado Corporativo** (>15.000 empleados del Grupo son voluntarios)
- **Firmante de los Principios de Responsabilidad Bancaria. Miembros de la UNEP FI**
- **Firmante de los Principios de Ecuador:** consideración de impactos sociales y ambientales en la financiación de grandes proyectos
- **Firmante de PRI:** los planes de pensiones y fondos son gestionados de acuerdo a los criterios ESG
- **Socio de la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas**

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices

In collaboration with **SAM**



2019 Constituent⁽¹⁾
MSCI ESG
Leaders Indexes

(1) La inclusión de CaixaBank en cualquiera de los Índices MSCI y el uso de los Logos, Marcas o Nombres de los índices no implica patrocinio, contratación o publicidad de CaixaBank por parte de MSCI o sus empresas asociadas. Los índices MSCI son de propiedad exclusiva de MSCI. Los Nombres y Logos de MSCI y del Índice MSCI son marcas registradas o marcas de uso de MSCI y sus asociadas.

Contenido

01

PRINCIPALES
DATOS DE
CAIXABANK

 Pag. 3

02

POSICIÓN
COMPETITIVA

 Pag. 11

03

PLAN
ESTRATÉGICO

 Pag. 24

04

ACTIVIDAD
Y RESULTADOS

 Pag. 36

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros

 *Mucho más que sólo un banco*



Dimensión y capilaridad

Proximidad/ conocimiento del cliente

15,4MM	Clientes (totales)
3.797	Oficinas <i>retail</i> (España)
8.982	Cajeros (España)



TI y digitalización

Movilidad y *big data*

64,7%	% Clientes digital ⁽¹⁾
29,2%	Penetración digital ⁽²⁾
2,6MM	Clientes ImaginBank



Asesoramiento

Foco en capacitación, y calidad de servicio

~18.000	Empleados certificados (España)
~1,8MM	Clientes banca premier (España)
~132.000	Clientes de banca privada (España)



Amplia oferta de productos

Amplia y adaptada con fábricas en propiedad

#1	Grupo asegurador (España)
#1	Gestión de activos (España)
#1	Medios de pagos (España)

El modelo aporta ventajas diferenciales para navegar en el actual entorno operativo

(1) En España. Clientes personas físicas de 20 a 74 años con al menos una transacción a través de canales digitales en los últimos 12 meses. (2) Media de 12 meses, último dato disponible a junio de 2020. En España. CaixaBank ex BPI. Fuente: ComScore.

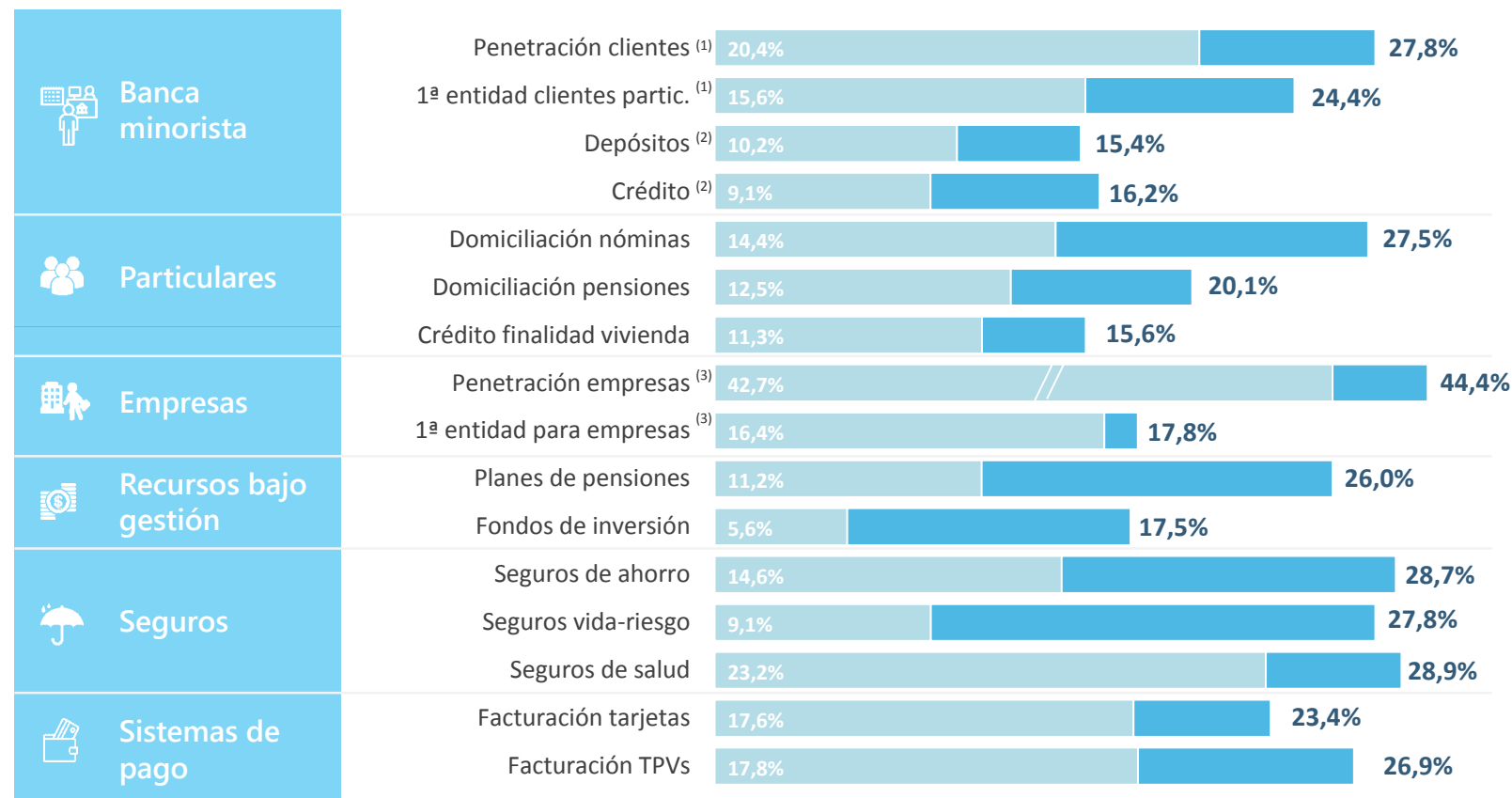
Fuentes: Banco de España, ICEA, Inverco, Comscore.

Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

Entidad líder en banca minorista en España con elevadas cuotas de mercado

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

■ Crecimiento desde 2007 ■ Cuota en 2007



27,8%

#1 Penetración clientes particulares⁽¹⁾ (España)

24,4%

#1 Banco principal para clientes particulares⁽¹⁾ (España)

2020

- **Excelencia en Liderazgo social** en su respuesta a la crisis de la COVID-19
- **Mejor banco en Europa Occidental**



2020

- **Banco del año en España**, por 6º año consecutivo
- **Banco del año en Europa Occidental**, por 2º año consecutivo



La fidelidad y satisfacción de los clientes lleva a un crecimiento sostenido en cuotas de mercado

(1) Clientes en España mayores de 18 años. Fuente: FRS Inmark 2019. (2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España. (3) Empresas: empresas con facturación de 1-100MM€. Últimos datos de 2019; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Fuente: FRS Inmark.

Fuentes: FRS Inmark, Seguridad Social, BdE, INVERCO, ICEA, AEF y Sistema de Tarjetas y Medios de Pago.

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

La mayor red física en España



3.797 **17,5%**
Oficinas retail Cuota de mercado



8.982 **18,0%**
Cajeros Cuota de mercado

+ Empleados con equipo móvil



Líder en canales digitales en España



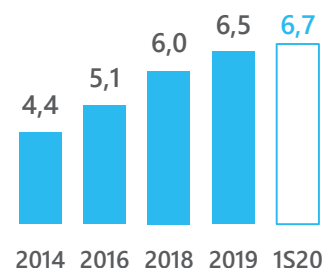
19% **29,2%**
De las transacciones Penetración⁽²⁾



+46% **48%**
TACC 2014-19 De las transacciones

64,7% De nuestros clientes son digitales⁽³⁾

CABK, clientes digitales⁽³⁾ (MM)



~70%
Omni-canal
(digital y físico)



~30%
Exclusivamente digital

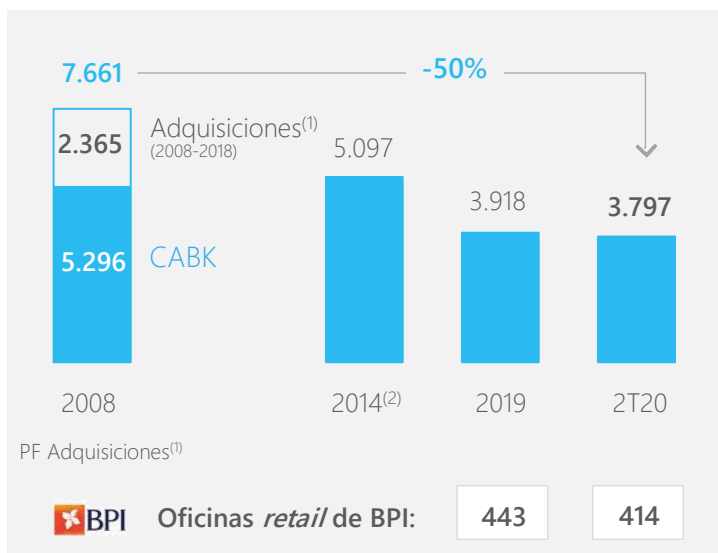
El comportamiento de los clientes está cambiando pero las oficinas siguen siendo críticas

2008-2020: más de una década especializando y optimizando la red de distribución física



Concentración de oficinas *retail*

Evolución de las oficinas *retail* en España



Creación de centros especializados

Oficinas y gestores especializados en España



Desarrollo de la mejor oferta digital

Desarrollo de canales digitales y remotos



Evolución constante de la red de distribución

(1) BCIV, Barclays Spain, Banco de Valencia, Caixa Girona.

(2) No incluye las oficinas *retail* de Barclays España (#261)

Apoyando al cliente internacionalmente y desarrollando iniciativas de colaboración en negocios

Oficinas de representación y sucursales internacionales⁽¹⁾ para dar mejor servicio al cliente



18 Oficinas de representación

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

2 Spanish Desks

Ciudad de México Viena

5 Sucursales internacionales (7 oficinas)

Varsovia
Marruecos: Casablanca, Tánger y Agadir
Londres
Frankfurt
París

1 Participación bancaria internacional (con control)

BPI Portugal

Participaciones minoritarias bancarias internacionales



% participación

9,92%

- 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, Austria

EBG: 49%

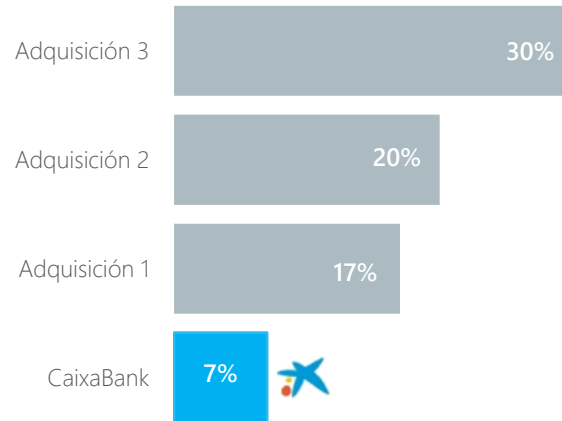
Global Payments + CABK: 51%

(1) A 30 de junio de 2020.

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

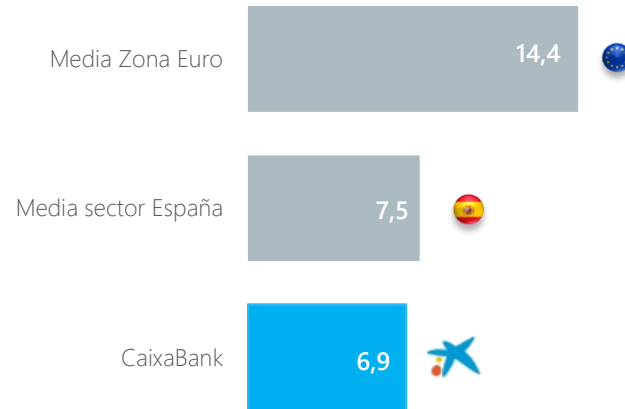
Mínimo personal en servicios centrales

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



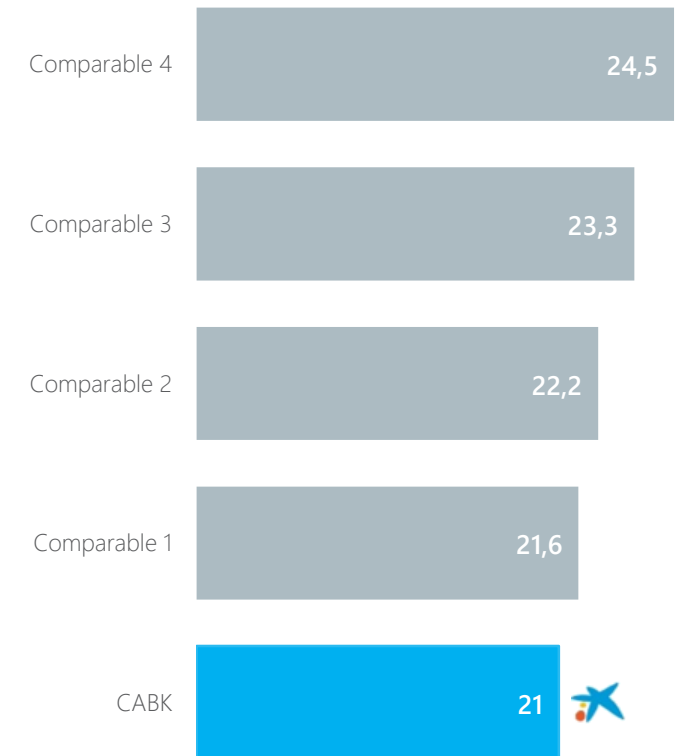
Modelo de oficina ligera

Empleados/oficinas⁽²⁾



Las economías de escala permiten obtener beneficios de costes

Gastos generales⁽³⁾/margen bruto, en %



(1) A diciembre de 2019 para CaixaBank ex BPI y estimaciones propias a fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays). (2) Datos de CaixaBank ex BPI a junio de 2020, cifras de media sector España a marzo de 2020 y cifras de media zona Euro a 2019. (3) Gastos generales y amortizaciones a junio de 2020 acumulado 12 meses. Grupo de comparables incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Sabadell (ex TSB).

Los canales digitales son un complemento que conduce a una mejor experiencia de cliente y mayor eficiencia



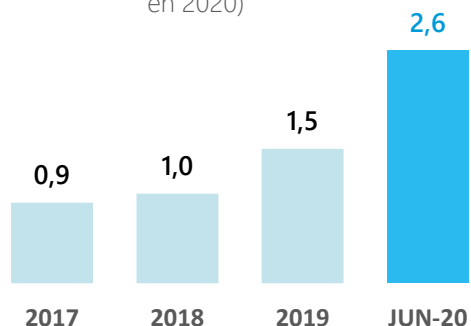
No solo “a cualquier hora y en cualquier lugar” sino también un servicio a medida

(1) Media de 12 meses, último dato disponible a junio de 2020. En España. CaixaBank ex BPI; grupo de comparables incluye: Bankia, Banco Sabadell, Banco Santander, BBVA. Fuente: Comscore. (2) En España. Clientes personas físicas de 20 a 74 años con al menos una transacción a través de canales digitales en los últimos 12 meses. Objetivo 2021e (España): c.70% de los clientes digitales. (3) A 23 de abril de 2020. (4) Media semanal en abril vs. media semanal en febrero y primera mitad de marzo.

Impulso a nuevos modelos de relación digital y remota



Nº de clientes de Imagin, en MM
(lanzado en 2016; nuevo imagin en 2020)



Nuevo imagin: Plataforma lifestyle para promover la fidelización de los clientes más jóvenes

- Ofreciendo productos financieros y no financieros
- Incluyendo contenido digital y experiencias
- Nuevos servicios: imaginShop, imaginMusic, imaginGames y imaginPlanet
- Proceso de alta simple con registro de usuario en la plataforma

Tres propuestas de valor diferenciadas en función de la edad



0-11 years old
Educación financiera



12-17 years old
Control finanzas & primeras compras



From 18 years old
Comunidad *mobile*

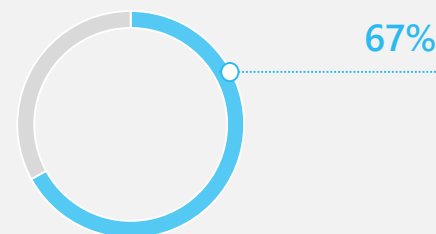


El nuevo imagin

permite entrever el futuro

Con c.70% de los clientes digitales también usando las oficinas o el asesoramiento remoto

% de los clientes digitales que también usan oficinas o gestor remoto, jun-20



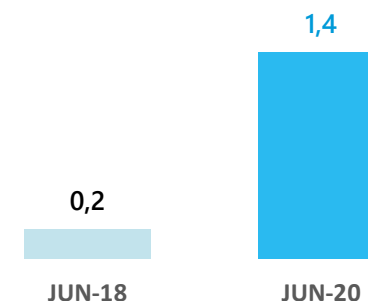
Modelo híbrido de relación remota

- Horario extendido
- Oportunidad para aumentar la fidelidad
- Clientes con perfil digital, bajo uso de la oficina y poca disponibilidad de tiempo

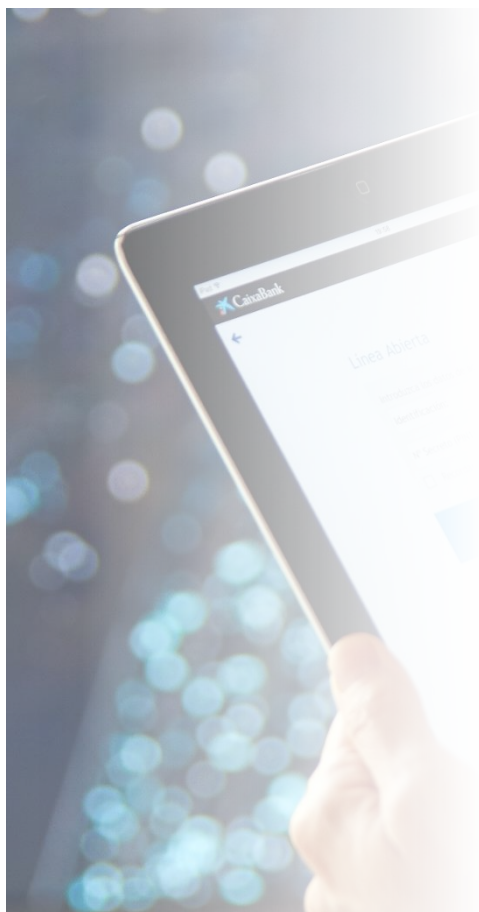
Oportunidad para capturar nuevos crecimientos

con un modelo híbrido

Clientes usando inTouch, en MM
(lanzado en 2018)



A la vanguardia de la digitalización



Potenciando la tecnología para mejorar la efectividad comercial...



SMART PCs

~100%



VENTAS DIGITALES

24% de crédito al consumo⁽¹⁾



ASISTENTE VIRTUAL
(EMPLEADOS Y CLIENTES)

+84% conversaciones⁽²⁾

...a la que vez que aumenta la eficiencia y facilita el cumplimiento normativo



FIRMAS DIGITALES

99%



PROCESOS DIGITALES⁽³⁾

~100%



AUTOMATIZACIÓN

17,2% tareas administrativas
en oficinas (42% 2006)

Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción de tareas en la oficina⁽⁴⁾ de CABK (ex BPI) (%)

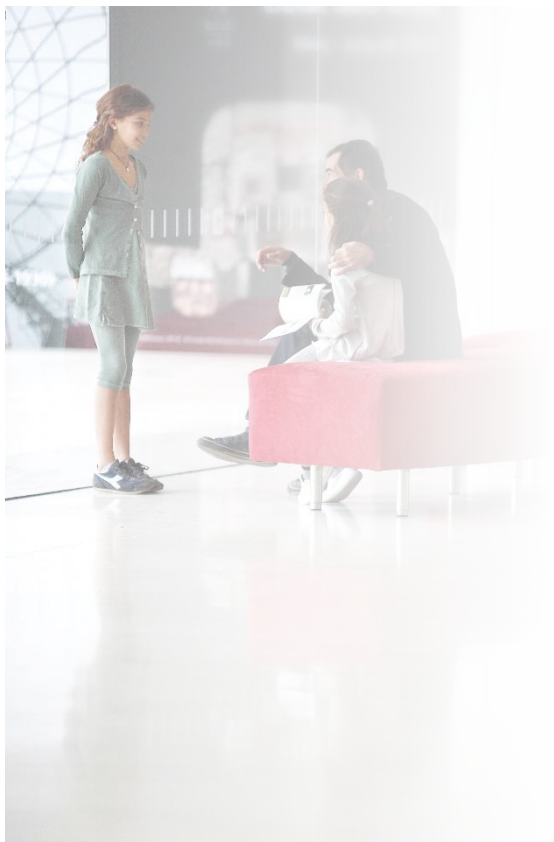


Fuerza de ventas centrada en la interacción con el cliente y la creación de valor

(1) Ventas realizadas por canales electrónicos (web, móvil y cajeros). (2) vs. periodo pre-covid. (3) % de documentación asociada a la contratación de productos que se ha digitalizado. CaixaBank ex BPI. (4) Durante el horario de apertura de las oficinas. 1T20.

POSICIÓN COMPETITIVA

Un modelo de asesoramiento único



~18.000 empleados certificados en asesoramiento



Prácticas comerciales sistemáticas adaptadas al cliente

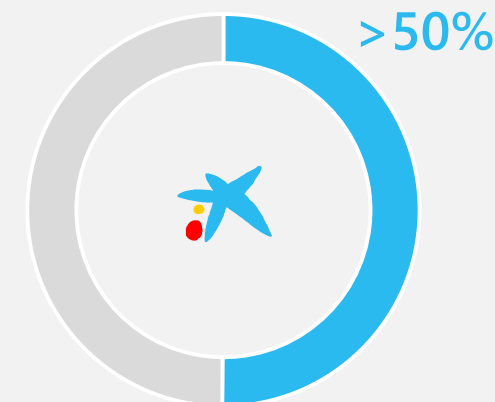


Soluciones amplias, diversas y personalizadas



Digitalización para dar un mejor servicio a los clientes

Gestión de carteras como % de los fondos de inversión AuM⁽¹⁾



Cuota de mercado en ahorro a largo plazo⁽²⁾

23,1%

+53 pbs v.a.

CaixaBank
Banca Premier

CaixaBank
Private Banking

CaixaBank
Wealth



Mejor entidad de Banca Privada en España 2019
The Banker/PWM



Mejor entidad de banca privada por su cultura y visión digital en 2020 - Europa
PWM (FT Group)



CaixaBank
ASSET MANAGEMENT
 VidaCaixa

(1) AuM gestionados por CaixaBank AM bajo un mandato de gestión discrecional. Excluyendo fondos de terceros. A diciembre de 2019. (2) Incluyendo fondos de inversión (con carteras gestionadas y SICAVs), planes de pensiones y seguros de vida-ahorro. CABK ex BPI. Basado en datos a junio 2020 para fondos de inversión (CABK AM) y planes de pensiones y estimaciones internas para seguros de ahorro. Fuente: INVERCO, ICEA, últimos datos disponibles.

Fábricas en propiedad facilitan innovación y agilidad

Seguros: vida y no-vida



 **VidaCaixa** (Vida)

100% Participación
92,5 mil MM€ AuM
#1 en España



 **SegurCaixa Adeslas** (No-Vida)

49,9% Participación
3,6 mil MM€ primas⁽¹⁾
#1 en seguros de salud en España

 **Comercia Global Payments** (Pagos con TPVs)

49%⁽³⁾ Participación
21,3 mil MM€ facturación⁽²⁾
510.764 puntos de venta

 **CaixaBank**
PAYMENTS & CONSUMER

100% Participación
1,0 mil MM€ nuevo negocio de financiación al consumo⁽²⁾
20,8 mil MM€ facturación tarjetas de crédito⁽²⁾ → **#1** en España



Gestión de activos



 **CaixaBank**
ASSET MANAGEMENT

100% Participación
65,6 mil MM€ AuM
#1 en España



17,5% cuota de mercado en fondos de inversión (España)

Referencia europea en microcréditos

>1.000.000

microcréditos concedidos desde el inicio de MicroBank en 2007

 **MicroBank**

100% Participación
>80% i.a. microcréditos nuevos a hogares



Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) 1S 2020. Primas de seguros no-vida. (2) Enero-junio 2020. (3) El 30 de julio de 2020, CABK ha llegado a un acuerdo con la sociedad Global Payments Inc. para vender un 29% de su actual participación de 49% en el capital social de la empresa Comercia Global Payments, Entidad de Pago, S.L.. Se espera que la operación se formalice durante el segundo semestre del 2020.

Reputación de marca *premium* con un amplio reconocimiento externo



Reputación de marca *premium*



Excelencia en Liderazgo en Europa Occidental en 2020
Euromoney



Mejor banco en España en 2020
Mejor banco en Europa Occidental en 2020
Global Finance



Mejor banca privada en España en 2019
The Banker/PWM



Dow Jones Sustainability Index
Entre los bancos TOP del mundo en RSC



Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo
Merco



Amplio reconocimiento como líder en infraestructuras TI



Mejor entidad de Banca Privada en Europa por su cultura y visión digital 2020
PWM (FT Group)



Mejor Banco de particulares digital en España y en Europa Occidental 2019
Mejor aplicación móvil de banca de particulares en el mundo 2019
Global Finance



Mejor proyecto global 2019 – Categoría “Inteligencia artificial y análisis de datos”
EFMA/Accenture



Mejor innovación en Marketing – Global Innovation Awards
BAI



BPI: Reconocimiento como marca *premium* e innovadora



Marca #1 2020 – Categoría Grandes Bancos
Escolha do Consumidor



Marca #1 2020 – Categoría Grandes Bancos
5 estrelas



Mejor marca de confianza en Portugal 2020
Reader's Digest



Marca de excelencia 2020
Superbrands



Mejor banca privada en Europa por su tecnología de gestión de carteras 2020
PWM (FT Group)



Mejor equipo digital 2019
PayTech Digital Awards

Contenido

01

PRINCIPALES
DATOS DE
CAIXABANK



Pag. 3

02

POSICIÓN
COMPETITIVA



Pag. 11

03

PLAN
ESTRATÉGICO



Pag. 24

04

ACTIVIDAD
Y RESULTADOS



Pag. 36

Salimos de la crisis y del **periodo 2015-18 claramente reforzados**

01

Excelente resultado comercial

Refuerzo del **liderazgo** en **banca minorista** en la península ibérica

02

La rentabilidad ya cubre el coste de capital

El **segmento de bancaseguros** es el principal contribuidor

03

Simplificación y reorganización del Grupo

Focalización total en nuestro negocio "core" en **España y Portugal**

Un modelo de negocio contrastado en un entorno de tipos de interés negativos



PLAN ESTRATÉGICO

Una estructura más eficiente permite centrar totalmente la atención en nuestro modelo de bancaseguros

Reorganización del Grupo "la Caixa"

 **Fundación "la Caixa"**

100%

 **CriteriaCaixa**

40%

 **CaixaBank**

Bancaseguros en España y Portugal

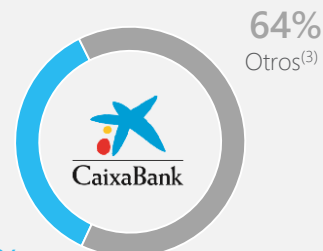
+ Alianzas Estratégicas:

 **ERSTE**

 **Telefonica**

La Fundación ya no controla el Consejo

Composición del Consejo de Administración de CaixaBank⁽¹⁾, %



- Consejero Independiente Coordinador
- Presidente no ejecutivo
- Separación clara de funciones

Mayor enfoque en nuestro negocio *core*



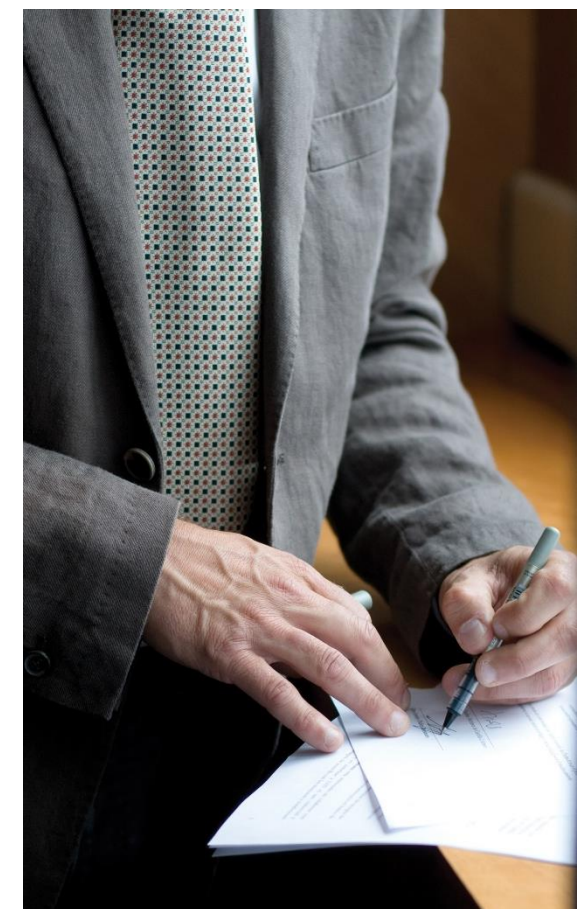
Disminución de la participación en activos no estratégicos

- Boursorama (2015)
- BEA e Inbursa (2016)
- Repsol (2019)
- NPAs: -71% 2014-2T20⁽⁴⁾



Toma de control de BPI

- Completa integración de BPI en nuestra actividad de bancaseguros
- Oportunidad para replicar el modelo de negocio de CaixaBank en Portugal



⁽¹⁾ Información a junio de 2020. No recoge los cambios anunciados el 3 de agosto de 2020 (referirse a OIR de CNMV número 3936). ⁽²⁾ Incluye 5 consejeros dominicales representando a Fundación "la Caixa" (1 consejero adicional pendiente de aprobación).

⁽³⁾ Incluye 6 consejeros independientes, 1 consejero dominical propuesto por Mutua Madrileña, 1 consejero dominical propuesto por las fundaciones bancarias que constituían Banca Cívica (será sustituido por 1 consejero independiente. Referirse a OIR de CNMV número 3936) y el CEO. ⁽⁴⁾ Dudosos (incluyendo riesgos contingentes) + activos adjudicados disponibles para la venta. CABK sin BPI, junio 2020 vs. PF Barclays España 2014 (valor bruto).

Cumpliendo con los objetivos financieros estratégicos de 2018



	Objetivo 2018 ⁽¹⁾	2018
Rentabilidad		
RoTE	9-11%	> 9,3%
Ratio de eficiencia recurrente	~55%	> 53%
Ingresos <i>core</i> CABK ⁽²⁾	~4 TACC 2017-2018	> 6%
Costes oper. recurrentes CABK ⁽³⁾	2014 planos	> ~0% vs 2014
Coste del riesgo ⁽⁴⁾	<40 pbs	> 4 pbs
Capital		
CET1 FL %	11-12%	> 11,5%
Capital Total FL %	>14,5%	> 15,3%
Pay-out en efectivo	≥50%	55% Med. 2015-18

Sólida recuperación económica pero...

- Tipos de interés negativos durante 3 años del plan
- Debilidad volúmenes crédito > mayor de la esperada
- Eliminación de cláusulas suelo en hipotecas
- Presiones competitivas en determinados segmentos
- Regulación > más... y más exigente

Construimos nuestro Plan Estratégico 2019-21 sobre una base muy sólida

(1) Objetivos revisados en la revisión intermedia del plan (diciembre 2016). (2) MI + Comisiones + ingresos de seguros por primas de vida-riesgo y puesta en equivalencia de SegurCaixaAdeslas. (3) Costes administrativos recurrentes, depreciación y amortización. 2014 PF con Barclays España. (4) Acumulado 12 meses.

Plan Estratégico 2019-2021



2019-2021

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

Ofrecer la mejor **experiencia al cliente**



Acelerar la **transformación digital** para ser más eficientes y flexibles



Potenciar una **cultura centrada en las personas, ágil y colaborativa**



Lograr una rentabilidad atractiva, manteniendo la **solidez financiera**



Ser referentes en **gestión responsable y compromiso con la sociedad**



VISIÓN ESTRATÉGICA

Grupo financiero líder e innovador, con el mejor servicio al cliente y referente en banca socialmente responsable



Palancas para mejorar la **Experiencia del Cliente** e impulsar el crecimiento

1

Seguir **transformando la red de distribución** para dar mayor valor al cliente



> 600

Oficinas "Store"
(nuevo formato)
2021E⁽¹⁾ vs. 480 en
mar-2020

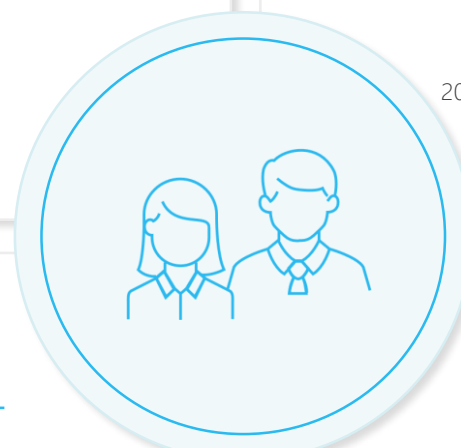
↓ c.40%

Oficinas urbanas
2018-2021E⁽²⁾

Mantener

Red rural
2018-2021E⁽²⁾

Reducción de más de 800 oficinas retail (España)



Intensificar el modelo de **atención remota y digital**

2

~70%

Clientes digitales⁽³⁾
2021E vs. 64,7% en
jun-2020

CaixaBankNow

2.6M

Clientes usando inTouch⁽⁴⁾
2021E (1,4M jun-2020)

inTouch

#1

De banco solo móvil a plataforma de comunidad lifestyle

imagin

3

Acuerdos para **ampliar la oferta** y construir un ecosistema "más allá de la banca"



CABK es una potente plataforma sobre la que se puede crear valor a través de alianzas:

- c.14 MM clientes (España)
- +c.30% en # clientes conectándose diariamente a "Now" (jun-20/jun-19)



Segmentación y foco en los *customer journeys*

4

Rediseño de procesos y de la interacción



Aspiramos a mejorar significativamente las ratios NPS⁽⁵⁾ y las ratios de conversión



(1) Estimación presentada en el Investor Day. Fecha prevista revisada en los resultados del 1S19 a junio de 2020. (2) En España. (3) Clientes personas físicas de 20 a 74 años con al menos una transacción a través de canales digitales en los últimos 12 meses. (4) Servicio remoto con gestor personal. Estimación presentada en el Investor Day. Fecha prevista revisada en los resultados del 1S19 a diciembre de 2020. (5) Net promoter score: porcentaje de promotores menos porcentaje de detractores.

Continuaremos mejorando la flexibilidad, escalabilidad y la eficiencia de la infraestructura de TI



Migración continua a soluciones y **procesamiento en la nube** (hasta ~ 50% en la nube)



Migración progresiva hacia una **arquitectura interna de TI basada en APIs**



Ampliación del alcance y el uso de la metodología **agile**



Inversión sostenida en **cyberseguridad**



Construcción de un **Centro de Proceso Datos** adicional



Potenciación del uso de **herramientas colaborativas** en toda la organización

Beneficios

- Eficiencia en costes
- Diversificación del *outsourcing*
- Reducción del *time-to-market*
- Aumento de la cadencia de versiones
- Flexibilidad y escalabilidad
- Resiliencia
- Habilidad de expandirse hacia ecosistemas

La **aplicación sistemática de Data Analytics** en toda la organización
Los datos y su análisis son la piedra fundamental en la que se basa nuestro *journey* transformador

El desarrollo del talento es y continuará siendo una prioridad

El mejor equipo

Hemos invertido mucho en el desarrollo del talento

- Master en asesoramiento
- Habilidades directivas
- Escuela de riesgos
- Escuela de Liderazgo

~16.440
empleados⁽¹⁾

Se ha cambiado progresivamente el perfil de una buena parte de la organización

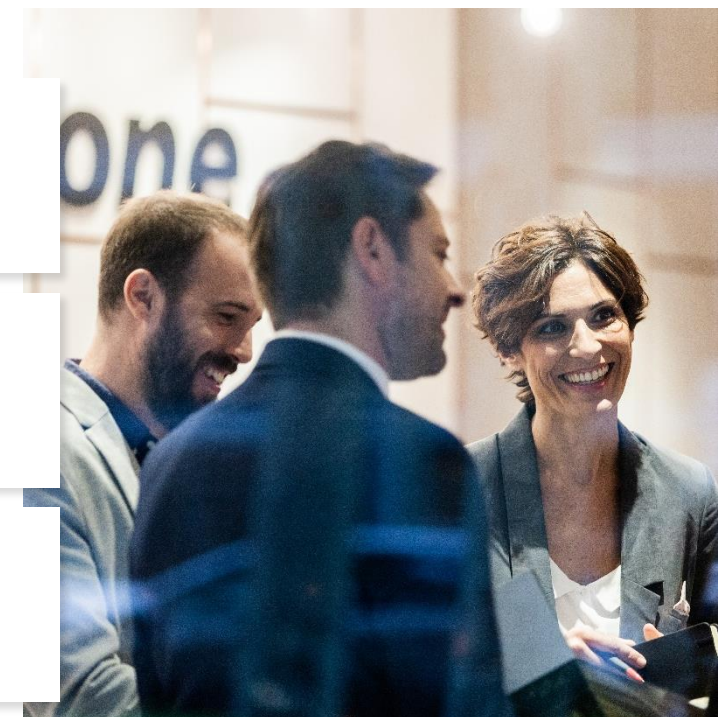
- Gestores de Negocios
- Gestores Banca Premier
- Gestores Banca Privada
- Gestores Empresas
- "inTouch"

~6.400
empleados⁽²⁾

Hemos rediseñado procesos para favorecer la meritocracia y atraer y desarrollar talento

- Promoción, incentivos, evaluación, comunicación

100%
empleados⁽¹⁾



Metas

- Cambio del modelo de organización
- Fomentar una cultura ágil
(amplia aplicación de metodologías ágiles)



Valor al cliente y *time-to-market*

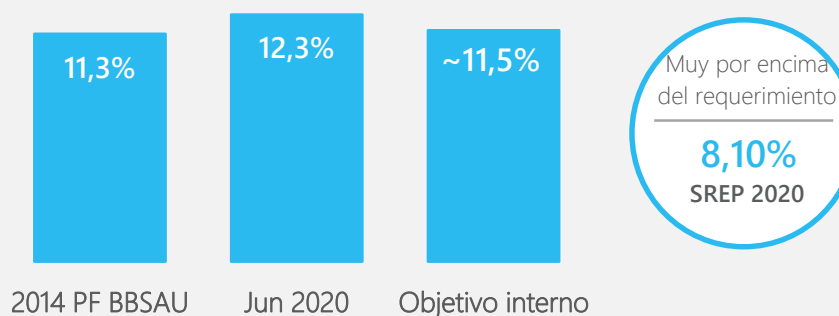
(1) A diciembre de 2019. (2) Según presentado en el *Investor Day* en noviembre de 2018.

Distribución del capital apoyada por **una rentabilidad sostenible y una sólida posición en capital** a pesar del entorno del COVID-19



Sólida posición en capital

CET1 B-III⁽¹⁾, %



Uso del capital generado

Remuneración al accionista

Oportunidades y transformación del negocio

Pay-out en efectivo

En %

2018 | 53%

2019 | 24,6%

2020E | Techo del 30%⁽²⁾

2021E | > 50%⁽²⁾

Suspendidos los objetivos financieros del PE 2019-21

(1) La ratio a junio de 2020 incluye el cambio a IFRS9 transitorio. La ratio ex transitorio se sitúa en 11,8%. (2) En relación con la política de dividendos vigente consistente en la distribución de un dividendo en efectivo superior al 50% del beneficio neto consolidado, el Consejo de Administración aprobó (26 de marzo de 2020) modificarla exclusivamente para el ejercicio 2020, pasando a la distribución de un dividendo en efectivo no superior al 30% del beneficio neto consolidado reportado. El Consejo de Administración también manifestó su intención de destinar, al menos, un importe superior al 50% de los beneficios netos consolidados reportados a la remuneración en efectivo para ejercicios futuros, una vez cesen las circunstancias que han motivado esta modificación.

Ser referentes en banca responsable es y siempre ha sido una prioridad clave en la estrategia del Grupo



Prioridades estratégicas 2015-2018



1. **Mejor banco en calidad del servicio y reputación**
2. Rentabilidad sostenida por encima del coste de capital
3. Optimización del capital asignado
4. Liderar la digitalización de la banca
5. Retener y atraer el mejor talento



Prioridades estratégicas 2019-2021



1. Ofrecer la mejor experiencia al cliente
2. Acelerar la transformación digital para ser más eficientes y flexibles
3. Potenciar una cultura centrada en las personas, ágil y colaborativa
4. Rentabilidad atractiva, manteniendo la solidez financiera
5. **Ser referentes en gestión responsable y compromiso con la sociedad**

Ejemplos de hitos recientes



Banca socialmente responsable desde 1904

“Soy el hombre más ambicioso del mundo:
Al no tener necesidades propias, hice más las de los demás”

Francesc Moragas
Fundador de “la Caixa” en 1904



(1) Responsabilidad Social Corporativa.



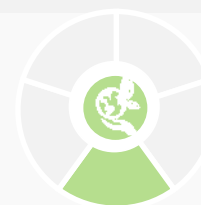
Somos un banco socialmente responsable y tenemos la intención de seguir reforzando nuestra posición

Plan de Banca responsable

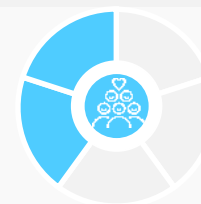
Prioridades | 2019-2021



- ▶ Reforzar nuestra cultura de integridad y transparencia
- ▶ Contar con el equipo más diverso y preparado



- ▶ Fomentar la financiación responsable y sostenible
- ▶ Gestionar ESG y riesgos relacionados con el clima
- ▶ Mejorar la eficiencia y reducir la huella de carbono



- ▶ Mantener el compromiso con la inclusión financiera
- ▶ Contribuir a impulsar la cultura financiera de la sociedad
- ▶ Promover iniciativas sociales en los territorios a nivel local



Los ODS están integrados en nuestro Plan Estratégico y Plan de Banca Socialmente Responsable 2019-2021

Contribución de CaixaBank a los ODS

Prioritarios Interrelacionados



- Microcréditos
- Capilaridad
- Bono Social
- Acciones sociales
- AgroBank
- Política active de vivienda
- Financiación a empresas y autónomos
- Microcréditos a emprendedores y negocios
- Bono social
- Inversión en I+D
- Creación de empleo
- Financiación bajo criterios ASG
- Políticas responsables
- Marco de gobierno de la RSC
- Adhesión a los Principios de Banca Responsable de UNEP FI
- Adhesión de VidaCaixa y A.M a los PRI
- Reporting verificado
- Alianzas relacionadas directamente con los ODS

Presentes en los principales índices de sostenibilidad⁽¹⁾

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In collaboration with **SAM**

FTSE4Good

MSCI

CDP
DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

EURONEXT
vigeo **airis**

CaixaBank preside la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas desde 2012

⁽¹⁾ La inclusión de CaixaBank en cualquiera de los Índices MSCI y el uso de los Logos, Marcas o Nombres de los índices no implica patrocinio, contratación o publicidad de CaixaBank por parte de MSCI o sus empresas asociadas. Los índices MSCI son de propiedad exclusiva de MSCI. Los Nombres y Logos de MSCI y del Índice MSCI son marcas registradas o marcas de uso de MSCI y sus asociadas.

Contenido

01

PRINCIPALES
DATOS DE
CAIXABANK



Pag. 3

02

POSICIÓN
COMPETITIVE



Pag. 11

03

PLAN
ESTRATÉGICO



Pag. 24

04

ACTIVIDAD
Y RESULTADOS



Pag. 36



Una franquicia resistente respaldada por un balance fuerte



La mejora de cuotas de mercado continúa durante la crisis –con la actividad repuntando tras el confinamiento

CUOTA DE
MERCADO EN
AHORRO A LARGO
PLAZO⁽¹⁾
(España)

23,1%

+53 pbs v.a.

CUOTA DE
MERCADO EN
CRÉDITO A
EMPRESAS
(España)

16,2%

+82 pbs v.a.



Compromiso continuo de apoyo a los clientes y a la recuperación económica

MORATORIA
DE
CRÉDITOS⁽²⁾

15,5 mil MM€

**6,4% de la
cartera de crédito**

CRÉDITOS
GESTIONADOS
CON GARANTÍA
DEL ESTADO
(AVAL ICO)⁽³⁾

13,7 mil MM€

**de los que C.11 mil
MM€ dispuestos en
2T (final periodo)**



Se reducen los objetivos de costes para 2020-2021E con más de 300MM€ de ahorro de costes vs. el Plan Estratégico

COSTES
RECURRENTES

< -2% ^{2020E}
i.a.

-3,9% 2T i.a.

AHORRO DE
COSTES 2021E
VS. PLAN
ESTRATÉGICO

300MM€+



Enfoque conservador en provisiones con anticipación en 1S de coste del riesgo del 2020 –manteniendo las ratios de solvencia holgadamente por encima de los objetivos

DOTACIÓN
PARA
INSOLVENCIAS

819MM€ 2T20⁽⁴⁾

**Ratio de cobertura dudosos
sube a 63%, +8pp v.a.**

CET1 %

12,3%

**11,8% sin aplicación de
transitorio IFRS 9**

Resultado atribuido de 115MM€ en 2T (+31% i.a.) y 205MM€ en 1S (-67% i.a.) con RoTE (acumulado 12M) en 5,6%

(1) Fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de vida-ahorro.
(2) Incluye CABK y BPI.

(3) Incluyendo créditos ya desembolsados, concedidos o con solicitud en proceso.
(4) Incluyendo 755MM€ de reserva de provisiones para la COVID-19, por un total de 1.155MM€ en 1S20.

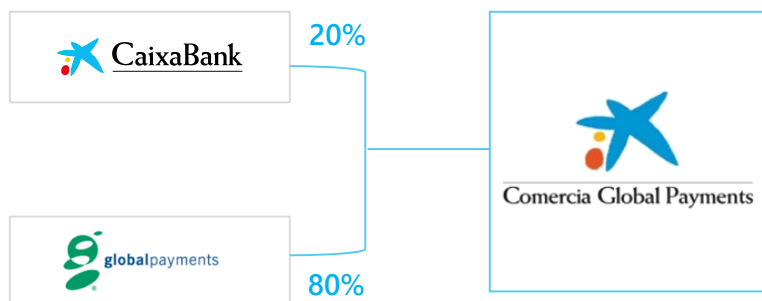


Acuerdo para vender el 29% de Comercia a Global Payments



Nueva estructura de la JV y principales impactos financieros

Nueva estructura societaria de la JV Comercia Global Payments



Precio de venta	493MM€
Plusvalía (después de impuestos)	410MM€
Impacto en ingresos por puesta en equivalencia 2021E	-14MM€
% CET1 ⁽¹⁾	+19 pbs

>> ANTECEDENTES

- Global Payments (GP) es un líder mundial en tecnología de pagos y soluciones de software, con una capitalización bursátil de 51 miles de MM\$
- CaixaBank y GP llevan 10 años como co-propietarios de Comercia Global Payments (CGP), período durante el cual la compañía ha incrementado con éxito su cuota de mercado en adquirencia en España del ~21% al ~27%

>> DETALLES DE LA OPERACIÓN

- Venta del 29% de la participación en Comercia Global Payments (CGP) a Global Payments por 493MM€
- El acuerdo comercial existente se mantendrá vigente, con un compromiso continuo con la innovación de productos y la estrategia de crecimiento
- Cierre previsto para 2S20

>> RACIONAL DE LA OPERACIÓN

- Reteniendo el 20% de la participación, mantenemos una alianza estratégica clave en un sector cada vez más dominado por la tecnología
- Centrados en seguir ofreciendo soluciones de pago vanguardistas a nuestros clientes
- Monetizar una parte de nuestra participación a niveles de valoración elevados, aprovechando el diferencial por múltiplos
- Vender una participación minoritaria en un negocio en el que ya no teníamos una participación de control



CGP líder destacado en España



27,2%
Cuota de
mercado en
adquirencia⁽²⁾

~480K

Número de
TPVs en España

Retener el 20% de la JV permite a CABK mantener una influencia significativa en una alianza exitosa

(1) Incluyendo devengo de dividendo (considerando un payout del 43%).

(2) Cuota de Mercado por facturación en TPVs (España). Facturación TPVs de c.55 mil MM€ en 2019.



REACCIÓN A LA CRISIS DE LA COVID-19





Rápida reacción ante una crisis sin precedentes



Respuesta de CaixaBank

01.

Ganancias en cuotas de mercado con la actividad repuntando tras el confinamiento



02.

Esfuerzo continuo para gestionar los costes a la baja



03.

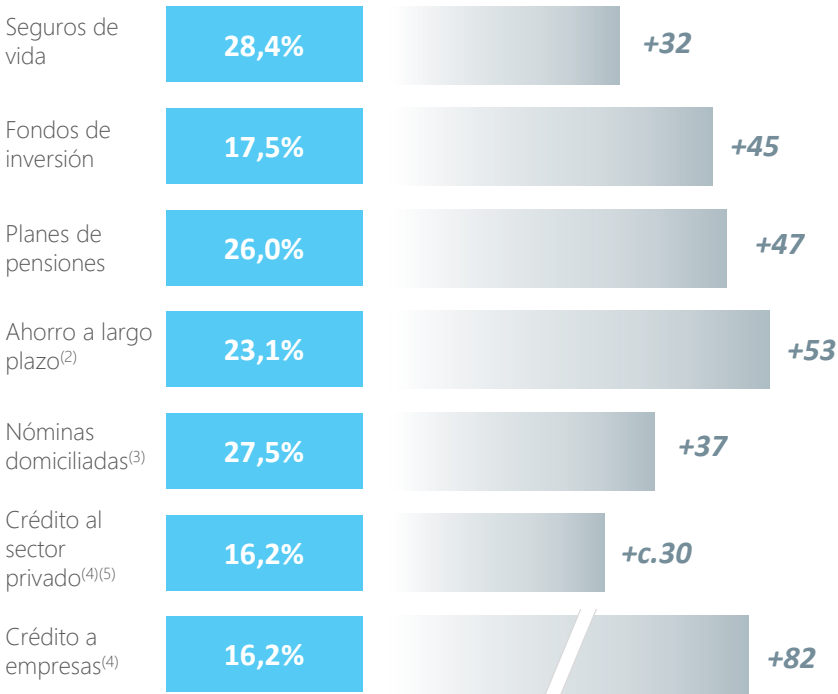
Reforzando las provisiones para impactos asociados a la COVID-19 al tiempo que se anticipa coste del riesgo del año 2020





Las mejoras de cuota de mercado continúan durante la crisis

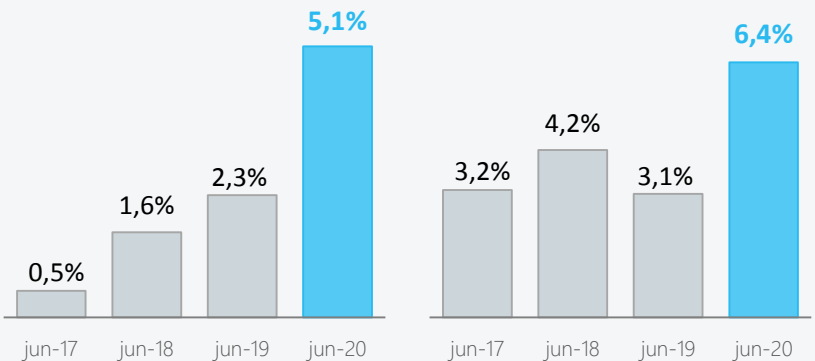
Cuota de mercado (%) y Δ v.a. (pbs) en productos clave⁽¹⁾ (España)



Rápido crecimiento en volúmenes de negocio

Cartera sana, Δ v.t.

Recursos de clientes, Δ v.t.



Aumenta la base de clientes vinculados

Clientes particulares vinculados⁽⁶⁾ (España), % del total

61,0% jun-19

>> 62,3% jun-20 +1,3pp i.a.

Las ganancias en cuota de mercado y la fidelización de los clientes contribuyen a la sostenibilidad de los ingresos

Nos mantuvimos totalmente operativos durante el confinamiento

Excellence in Leadership

Western Europe 2020



(1) Fuentes: Banco de España, INVERCO, ICEA, Seguridad Social. Últimos datos disponibles. (2) Elaboración propia en base a datos de INVERCO e ICEA. Cuota en España de fondos de inversión gestionados por CaixaBank AM, planes de pensiones y estimación de cuota de seguros de ahorro. (3) Estimación interna considerando a los clientes con la nómina en CABK afectados por un ERTE. (4) Crédito a otros sectores residentes. (5) Cálculos propios en base a datos del Banco de España. (6) Clientes personas físicas con 3 o más familias de productos.



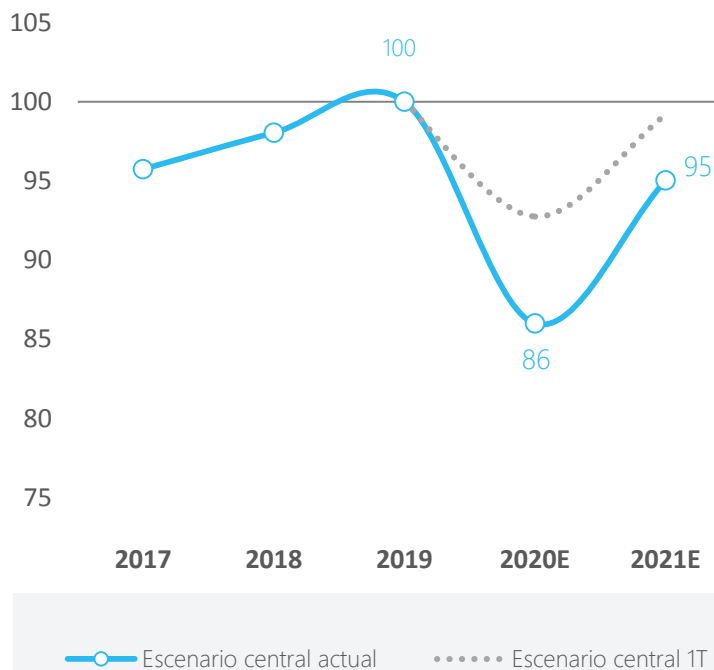
Mayor confianza en la recuperación ante el repunte de los niveles de actividad

CABK (sin BPI) – selección de indicadores



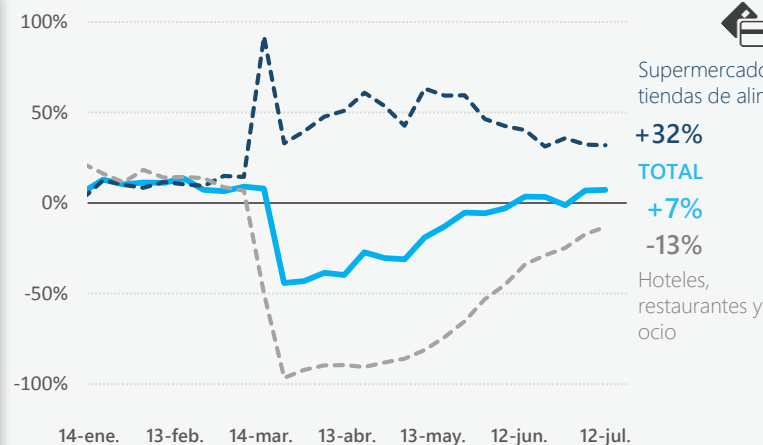
El escenario macro empeora versus 1T

PIB real de España, en base 100 = año 2019

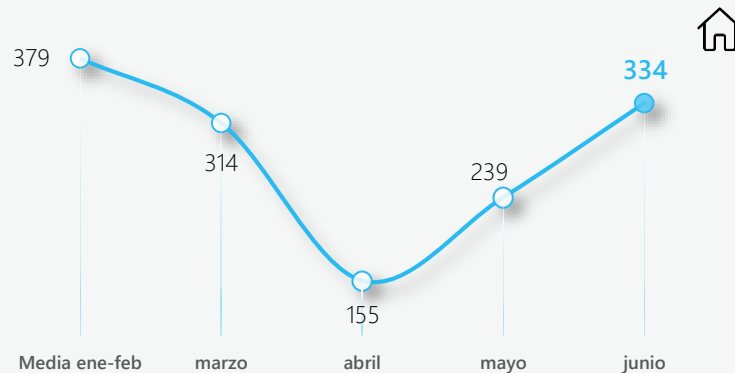
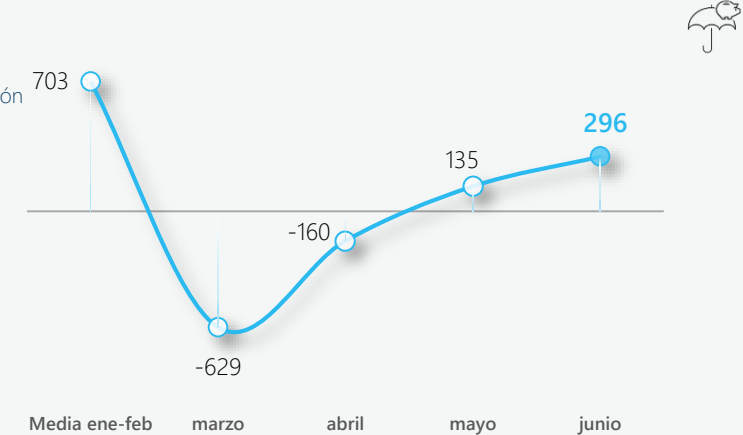
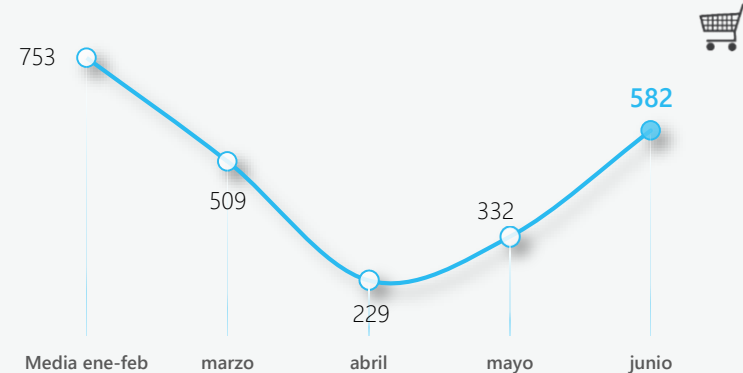


Previsiones macro a julio 2020. Fuente: CaixaBank Research.

La actividad repunta fuertemente tras el confinamiento

Facturación semanal de tarjetas⁽¹⁾, en % i.a.

Nueva producción mensual de hipotecas, en MM€

Suscripciones netas en ahorro a largo plazo⁽²⁾ (ex mercado), en MM€Nueva producción mensual de crédito al consumo⁽³⁾, en MM€

(1) Incluye operaciones con tarjetas de crédito y débito de CaixaBank (España). Fuente: CaixaBank Business Intelligence.

(2) Incluye seguros de ahorro, fondos inversión (con carteras gestionadas y SICAVs) y planes de pensiones.

(3) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluyendo finalidad adquisición de vivienda.

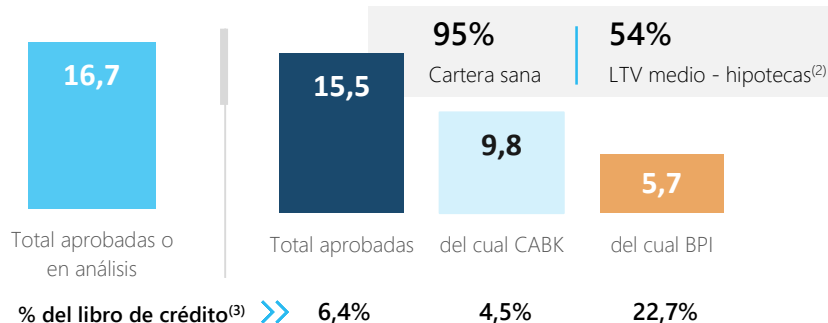


Actividad en 2T centrada en apoyar a nuestros clientes

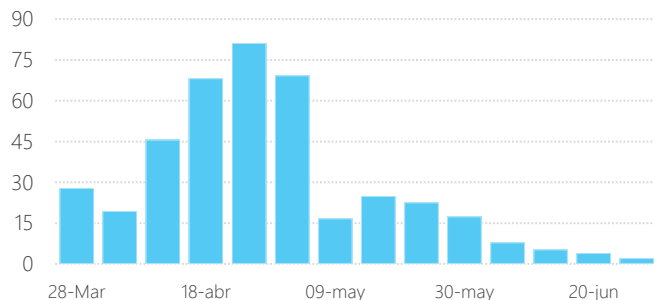


MORATORIAS DE CRÉDITO

Moratorias de crédito⁽¹⁾ – a 30 de junio de 2020, en miles de MM€



Número de solicitudes semanales (en miles) – CABK sin BPI



>519K

Solicitudes de moratoria⁽⁴⁾ en España y Portugal



CRÉDITOS CON GARANTÍAS PÚBLICAS

CABK sin BPI⁽⁵⁾ - Créditos ICO, a 30 de junio de 2020, en miles de MM€



~13 mil MM€

Garantías ICO asignadas a CABK (del total de 100 mil MM€ para el sector)

Crédito ICO dispuesto, por segmento



- Garantía del 80% para PyMEs y autónomos
- Garantía del 60-70% para grandes empresas

78% Garantía media⁽⁸⁾

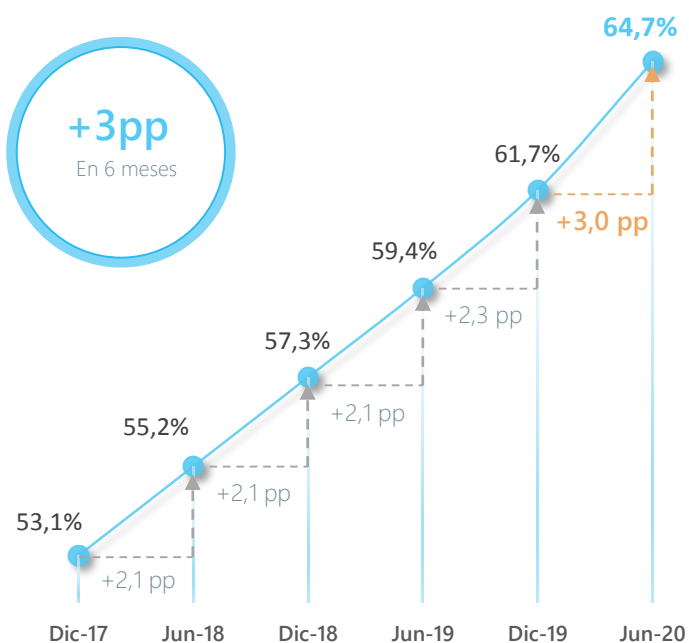
(1) Excluye solicitudes rechazadas o renunciadas por el cliente. (2) CABK ex BPI. (3) Total aprobado en % de la cartera de crédito (Grupo, CABK y segmento BPI. (4) Número de contratos, incluyendo 412,1K en España y 107,1K en Portugal. Considerando solicitudes aprobadas o en análisis. (5) Adicionalmente, BPI ha gestionado 0,5 mil MM€ en líneas públicas COVID-19 (desembolsadas, concedidas o con solicitud en proceso), de los cuales, 0,3 mil MM€ dispuestos a 30 de junio de 2020. (6) Incluyendo créditos ya desembolsados, concedidos o con solicitud en proceso. (7) Adicionalmente, CABK ha concedido crédito todavía no dispuesto por los clientes por 455 MM€ (a 30 de junio de 2020). (8) Garantía sobre el total de crédito ICO concedido a 30 de junio de 2020 (11,0 mil MM€ en total concedido del cual 10,6 mil MM€ dispuesto).



Beneficiándonos de nuestras capacidades digitales y remotas

El uso de canales digitales sigue creciendo

Clientes digitales⁽¹⁾ (España), en % del total



+c.30%

de clientes que se conectan diariamente a "Now"⁽²⁾, jun20/jun19



+c.40%
+25 pp i.a.

Ventas de fondos de inversión a través de canales digitales, % del total, 1S20

Smart Money

OCEAN

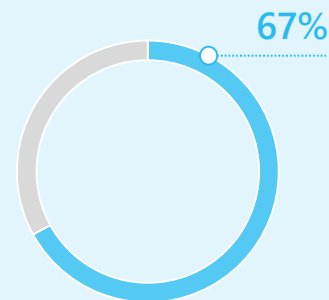


2,1MM
+58% i.a.

Tarjetas enroladas en el teléfono móvil, jun-20

Con c.70% de los clientes digitales también usando las oficinas o el asesoramiento remoto

% de los clientes digitales que también usan oficinas o gestor remoto, jun-20



inTouch

1,4MM clientes (jun-20)

+c.35%

llamadas/semana⁽³⁾ durante el confinamiento



La experiencia en el confinamiento ha puesto en valor las capacidades en TI y la excelente red de distribución omnicanal



Nuevo imagin

Servicio digital y plataforma *lifestyle* para promover la fidelización de los clientes más jóvenes

01.

MEJORANDO CUOTAS DE MERCADO MIENTRAS LA ACTIVIDAD REPUNTA



2016

2017

2018

2019

2020

De banco exclusivamente móvil a plataforma de comunidad *lifestyle*

Lanzamiento del banco "mobile only" –sin comisiones

Nuevos productos y servicios – aprendiendo de la experiencia



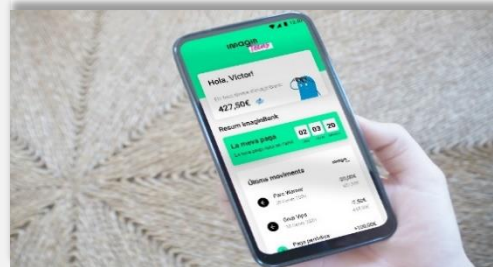
Tres propuestas de valor diferenciadas en función de la edad



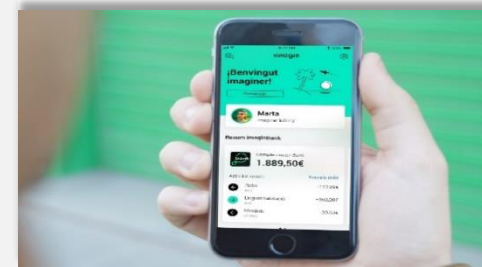
0-11 años
Educación financiera



12-17 años
Control finanzas y primeras compras



A partir de 18 años
Comunidad *mobile*



Un elevado % de los clientes jóvenes son digitales

82%

de clientes personas físicas-GY⁽¹⁾

Servicios digitales y plataforma de servicios digitales para

2,6MM

de clientes actuales

- Ofreciendo productos financieros y no financieros
- Incluyendo contenido digital y experiencias
- Nuevos servicios: imaginShop, imaginMusic, imaginGames y imaginPlanet
- Proceso de alta simple con registro de usuario en la plataforma

(1) Clientes personas físicas de entre 25 y 35 años con al menos una transacción a través de canales digitales en los últimos 12 meses. Junio 2020

El nuevo imagin permite entrever el futuro

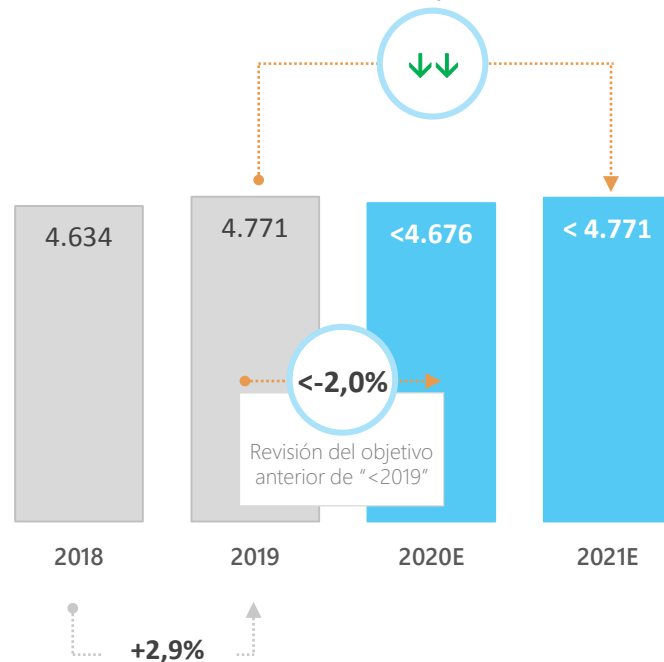


Se reducen los objetivos de costes para 20-21E con 300MM€+ en ahorro de costes vs. el Plan Estratégico



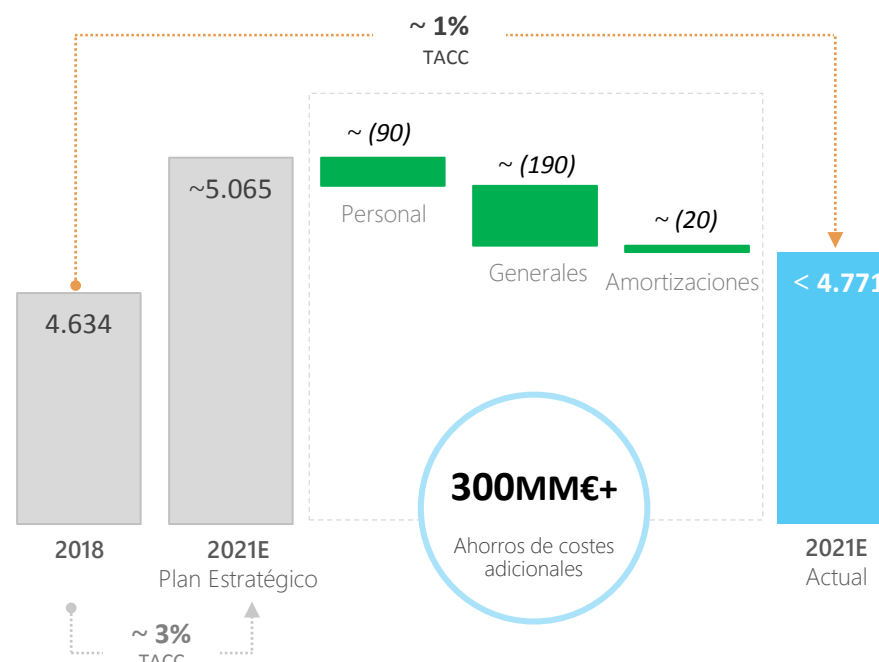
Objetivo de costes para 2020 revisado a <-2% i.a.

Evolución de la base de costes recurrentes y ambición, en MM€



Mejora de la trayectoria de costes vs. Plan Estratégico 19-21 con ahorros generalizados

Evolución de la base de costes recurrentes, en MM€



Ahorros de costes adicionales vs. Plan Estratégico – iniciativas más relevantes

Personal	- Mayor número de salidas - Contención salarial
Generales	- Eficiencias en IT, operaciones e instalaciones (ej., renegociación de contratos de grandes proveedores) - Marketing, comunicación - Viajes, eventos y otros gastos discrecionales
Amortizaciones	Priorización y optimización general de la inversión a la vez que se protegen las iniciativas de transformación del banco

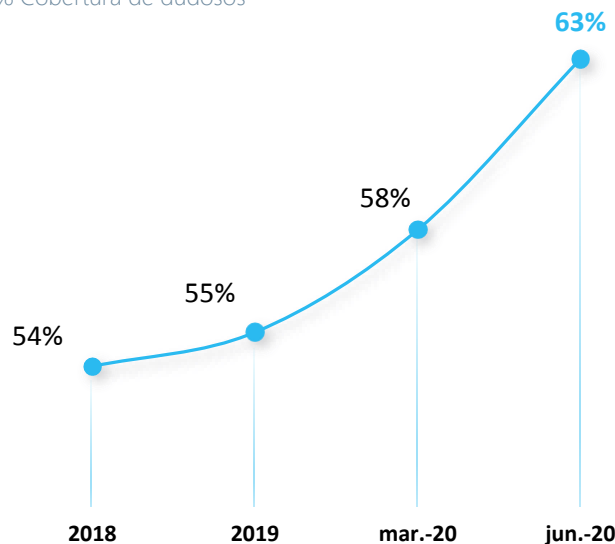
Ambición de mandíbulas operativas *core* positivas en 2020



Se refuerza la cobertura de dudosos con anticipación en 1S del coste del riesgo de 2020

Se refuerza la cobertura de dudosos

% Cobertura de dudosos⁽¹⁾



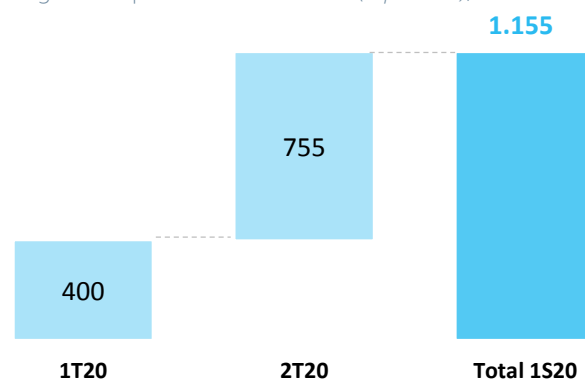
Provisiones para
insolvencias

5,8 mil MM€

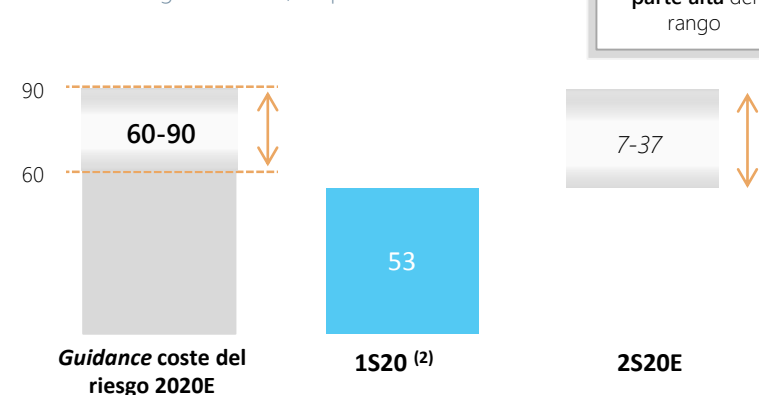
+19% v.a. | +11% v.t.

Registro adicional de provisiones para impactos futuros asociados a la COVID-19 – con anticipación en 1S del coste del riesgo de 2020

Registro de provisiones COVID-19 (top-down), en MM€



Coste del riesgo de 2020e, en pbs



Se prevé estar
más cerca de la
parte alta del
rango

Enfoque basado en una media ponderada de escenarios macro

Escenarios de los modelos IFRS9 (PIB real, % i.a.) y peso por escenario⁽³⁾



ESPAÑA
2020E | 2021E

PORTUGAL
2020E | 2021E

Central
60%

-14% | +11%

Favorable
20%

-12% | +11%

Adverso
20%

-17% | +10%

-12% | +8%

-9% | +8%

-15% | +7%

Afrontando la crisis desde una reforzada posición de fortaleza



ACTIVIDAD Y RESULTADOS



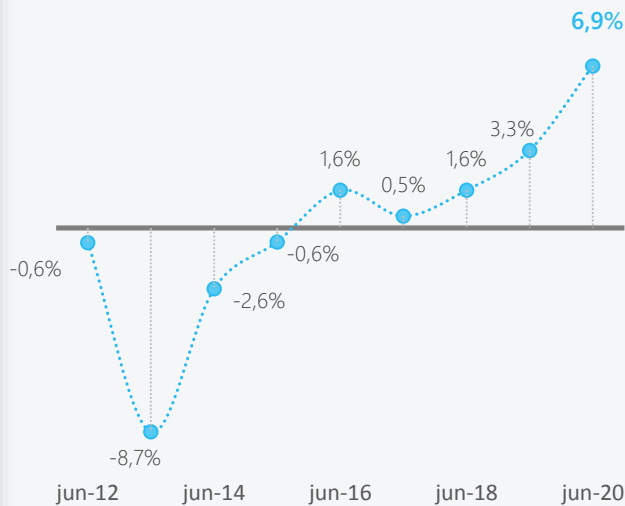


Fuerte crecimiento de la cartera de crédito impulsado por créditos ICO y la estacionalidad del trimestre

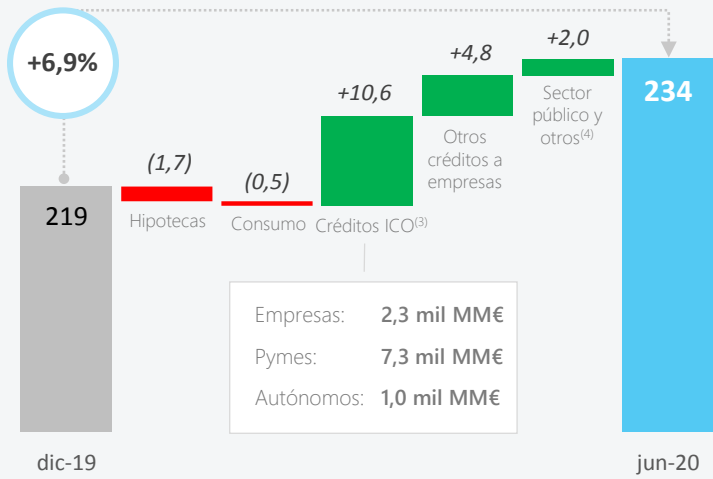
Cartera de crédito			
Desglose, miles de MM€			
	30 Jun 20	% v.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	124,2	(0,1)	1,0
Adquisición de vivienda	86,8	(1,9)	(0,9)
Otras finalidades	37,3	4,1	5,8
del que crédito al consumo ⁽¹⁾	14,3	(2,8)	(3,7)
del que otros ⁽²⁾	23,0	8,9	12,7
II. Crédito a empresas	105,9	15,9	12,5
Sectores productivos ex promotor	99,8	17,0	13,2
Promotores	6,1	0,8	1,6
Crédito a particulares y empresas	230,0	6,7	6,0
III. Sector público	12,9	9,9	(9,7)
Crédito total	243,0	6,8	5,0
Cartera sana	234,1	6,9	5,1

Crecimiento récord de la cartera de crédito impulsado por los créditos con garantía pública⁽³⁾

Cartera de crédito sana, % v.a. (orgánica)



Cartera de crédito sana, v.a., en miles de MM€



- Crecimiento atribuido principalmente a créditos a empresas que suben +15,9% v.a. y +12,5% v.t.
- El crédito a empresas sin garantía ICO también crece un +5,5% v.a.
- Hipotecas y crédito al consumo caen pero la producción va mejorando durante el trimestre
- Crecimiento en "crédito a particulares - otras finalidades" impulsado por créditos ICO a autónomos y estacionalidad del 2T⁽²⁾

(1) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluyendo finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank, BPI, MicroBank y CaixaBank Payments & Consumer, así como saldos de tarjetas revolving (CaixaBank Payments & Consumer) excluyendo float.

(2) Incluye crédito a autónomos. Impactado por estacionalidad positiva en junio (anticipo de pensiones de 1,8 mil MM€).

(3) Créditos garantizados por el gobierno con aval del ICO.

(4) "Crédito a particulares: otras finalidades" excluyendo crédito al consumo y créditos ICO a autónomos.

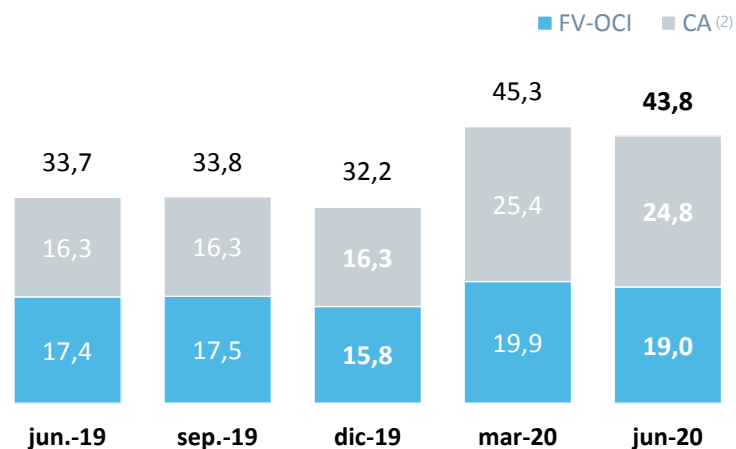


La cartera ALCO cae ligeramente al aprovechar oportunidades del mercado



Total ALCO⁽¹⁾

Grupo, final de periodo en miles de MM€



Tipo, %

0,9 0,9 0,7 0,6 0,6

Vida media, años

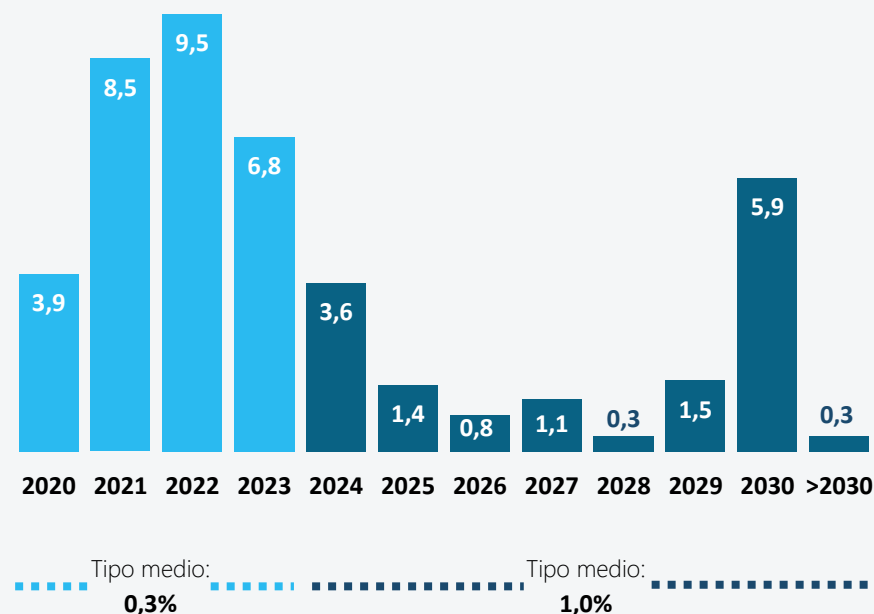
3,1 3,1 3,3 4,2 3,8

Duración, años

2,5 2,4 2,6 3,6 3,2

El perfil de vencimientos apoya la rentabilidad en el medio plazo

Perfil de vencimientos de la cartera ALCO⁽¹⁾ del Grupo, en miles de MM€ a 30 de junio de 2020



Exposición a riesgo soberano

Desglose por principales exposiciones⁽³⁾, 30 de junio 2020



85%



7%



7%



1%

(1) Banking book de valores de renta fija y cartera de gestión de liquidez, excepto activos de la cartera de negociación.

(2) Valores a coste amortizado.

(3) La exposición a riesgo soberano representa el 93% del total de la cartera ALCO.



Crecimiento fuerte y generalizado de los recursos de clientes



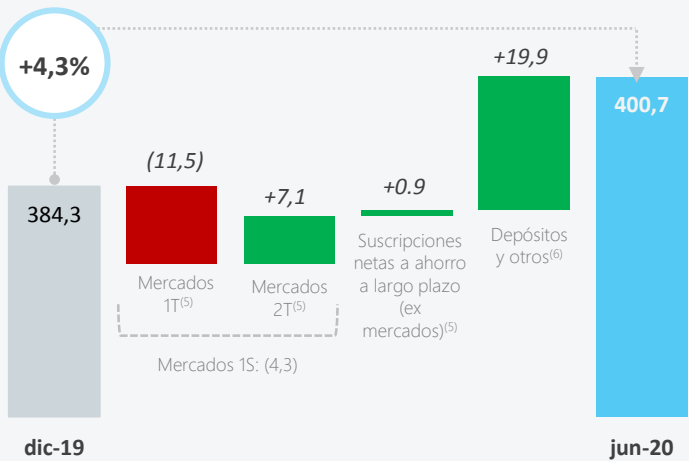
Recursos de clientes

Desglose en miles de MM€

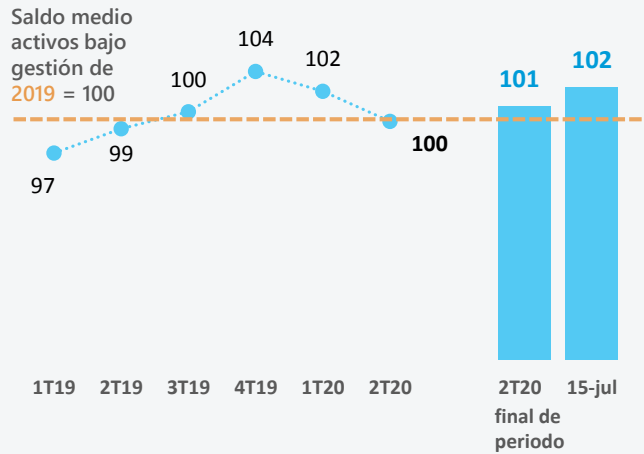
	30 Jun 20	% v.a.	% v.t.
I. Recursos en balance	294,3	6,1	5,5
Ahorro a la vista	209,3	10,4	8,5
Ahorro a plazo ⁽¹⁾	25,6	(11,7)	(9,2)
Seguros	57,7	0,4	2,0
de los que unit linked	12,2	(0,2)	10,7
Cesión temporal activos y otros	1,7	28,7	28,1
II. Activos bajo gestión⁽²⁾	98,6	(3,7)	6,7
Fondos de inversión ⁽³⁾	65,6	(4,3)	7,2
Planes de pensiones	33,0	(2,3)	5,9
III. Otros recursos gestionados	7,8	66,3	48,2
Total	400,7	4,3	6,4
<i>Total -ajustado por estacionalidad⁽⁴⁾</i>		<i>c.3</i>	<i>c.6</i>

Crecimiento en 2T apoyado por suscripciones en ahorro a largo plazo, mercados, depósitos y estacionalidad

Evolución anual de los recursos de clientes, en miles de MM€



Saldo medio de activos bajo gestión⁽⁷⁾ vs. saldo final de periodo, en base 100 = saldo medio de activos bajo gestión en 2019



- Los recursos de clientes crecen un +4,3% en v.a. (+c.3% ajustado por estacionalidad del 2T)
- Crecimiento de los recursos en balance impulsado por seguros, estacionalidad en depósitos minoristas y la liquidez acumulada por parte de las empresas
- Los recursos fuera de balance se recuperan en 2T con la reanudación de las suscripciones netas y la recuperación de los mercados→ saldo de activos bajo gestión a final del periodo ya por encima de la media de 2019

(1) Incluye títulos de deuda minorista por importe de 1.474MM€ a 30 de junio 2020.
 (2) Activos bajo gestión fuera de balance. Excluye unit linked que son recursos en balance.
 (3) Incluyendo SICAVs y carteras gestionadas.
 (4) Ajustado por elementos estacionales en depósitos (pagas extras y adelanto de pensiones).

(5) Impactos de mercado en ahorro a largo plazo. Ahorro a largo plazo incluye: seguros de ahorro, fondos de inversión (incluyendo SICAVs y carteras gestionadas) y planes de pensiones.
 (6) Incluye depósitos, cesión temporal de activos y otros y otros recursos gestionados. Ahorro a la vista incluye elementos estacionales positivos en junio.
 (7) Fondos de inversión (incluyendo SICAVs y carteras gestionadas), planes de pensiones y unit linked.



Mayores ingresos operativos *core* y anticipo de las dotaciones para impactos asociados a COVID



Cuenta de resultados consolidada

MM€

	2T20	2T19	i.a.	v.t.
Margen de intereses	1.225	1.241	(1,3)	2,1
Comisiones netas	608	636	(4,4)	(7,5)
Ingresos y gastos de seguros/reaseguros	141	134	5,6	(5,8)
Resultados de operaciones financieras	162	213	(24,3)	
Dividendos	93	151	(38,4)	
Puesta en equivalencia	41	102	(60,2)	(27,9)
Otros ingresos y gastos de explotación	(136)	(141)	(3,4)	
Margen bruto	2.134	2.336	(8,7)	7,6
Gastos recurrentes	(1.157)	(1.204)	(3,9)	(2,6)
Gastos extraordinarios		(978)		
Margen de explotación	976	154		22,7
Pérdidas por deterioro de activos fin.	(819)	(81)		58,8
Otras provisiones	(41)	(43)	(6,6)	(71,6)
Gan./pérd. en baja de activos/otros	(19)	(22)	(12,1)	(39,3)
Resultado antes de impuestos	98	8		(7,2)
Impuestos, minoritarios y otros	17	81	(78,7)	
Resultado atribuido al Grupo	115	89	30,6	29,0

Pro memoria

Ingresos <i>core</i>	2.019	2.057	(1,8)	(1,3)
Ingresos operativos <i>core</i> ⁽¹⁾	862	853	1,1	0,6

>> INGRESOS *CORE* IMPACTADOS POR EL CONFINAMIENTO Y LOS MERCADOS

- Ingresos *core* -1,8% i.a. por menor MI y comisiones, parcialmente compensados por mayores ingresos de seguros:
 - El MI refleja principalmente menores tipos en i.a., pero mejora en v.t. por mayores volúmenes y por las medidas del BCE
 - Comisiones impactadas principalmente por menores pagos electrónicos durante el confinamiento y por el impacto de los mercados en activos bajo gestión en evolución trimestral
 - Vida-riesgo se beneficia de la recurrencia de MyBox
- El mayor ROF compensa parcialmente el menor ingreso de participadas (inc. el devengo parcial del dividendo de TEF)

>> MENORES COSTES POR AHORROS ADICIONALES

- Los costes recurrentes se reducen sustancialmente (-3,9% i.a.) por reestructuraciones y otras iniciativas
- El margen operativo *core* mejora ligeramente apoyado en menores costes
- El margen de explotación en i.a. refleja los cargos por reestructuración en 2T19
- El *guidance* de costes recurrentes para 2020E se revisa a <-2% i.a.

>> ANTICIPACIÓN EN 1S DE COSTE DEL RIESGO DE 2020

- Coste del riesgo 1S20 anualizado en 106 pbs tras registrar provisiones adicionales "top-down" (-755MM€ en 2T) en anticipación de los impactos de la COVID-19

Ingresos operativos *core*⁽¹⁾
1S20 i.a.

+2,6%

(1) Ingresos *core* menos gastos recurrentes.



El MI y los menores costes operativos apoyan la contribución del segmento BPI



PyG del segmento BPI ⁽¹⁾

MM€

	2T20	2T19	% i.a.	% v.t.
Margen de intereses	109	101	7,8	0,5
Comisiones netas	57	67	(14,2)	(5,6)
Otros ingresos	(5)	(11)	(38,3)	3,0
Margen bruto	161	157	2,4	6,2
Gastos recurrentes	(109)	(117)	(6,8)	(6,1)
Margen de explotación	52	40	29,0	47,3
Dotación para insolvencia y otras prov.	(33)	16		
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	1			
Resultados antes de impuestos	20	56	(64,4)	(58,0)
Impuestos, minoritarios y otros	(7)	(16)	(59,1)	(58,3)
Resultado atribuido	13	40	(66,5)	(57,8)

➤ El crecimiento del MI y los menores costes apoyan los ingresos operativos *core* mientras que las mayores dotaciones para insolvencias reflejan en su mayoría el registro de provisiones para impactos COVID-19

Crecimiento del volumen de negocio en el trimestre

BPI - Actividad (saldo en v.a., según reportado por BPI) y cuotas de mercado en Portugal

Créditos

+2,4% v.a.

10,5% Cuota de mercado⁽²⁾

Créditos a empresas

+2,9% v.a.

10,3% Cuota de mercado⁽²⁾

Recursos de clientes

+3,7% v.a.

10,4% Cuota de mercado en depósitos⁽²⁾Mayor % de clientes digitales⁽³⁾

46%

+3 pp i.a.

Nuevo entorno COVID: apoyando a los clientes y reforzando las provisiones de crédito

Medidas implementadas en BPI

Moratorias Particulares⁽⁴⁾

~3,0 mil MM€

Moratorias Empresas

~2,6 mil MM€

Líneas públicas COVID-19⁽⁵⁾

~0,5 mil MM€

Reserva constituida para COVID-19 1S20

48MM€

31MM€ en 2T

Comprometidos con los clientes y con la recuperación económica en Portugal

(1) Excluye la aportación de participadas BPI, que está asignada al segmento "Participadas". El MI excluye el coste de financiación de BFA y BCI, que se incluye en el segmento de "Participadas".

(2) A mayo de 2020.

(3) Clientes digitales activos, primeros titulares de la cuenta, clientes particulares y empresas.

(4) Incluyendo hipotecas residenciales, crédito al consumo y financiación de automóviles.

(5) Cantidad total ya desembolsada, concedida o con solicitud en proceso. La cantidad dispuesta a 30 junio 2020 es de 0,3 mil MM€.

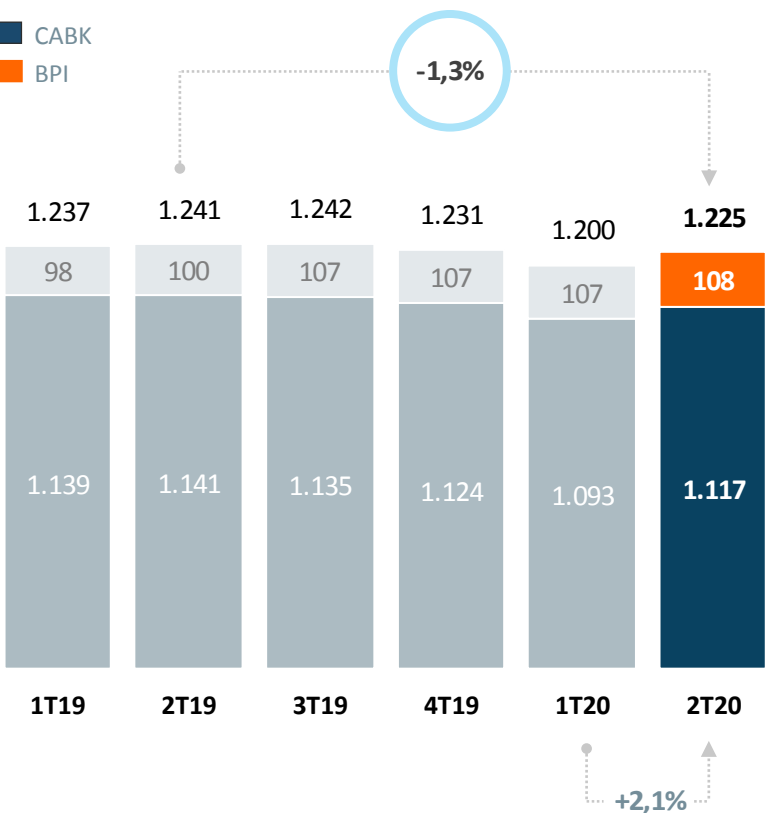


Crecimiento del MI con mayores volúmenes y financiación más barata del BCE compensando menores tipos

Evolución del MI

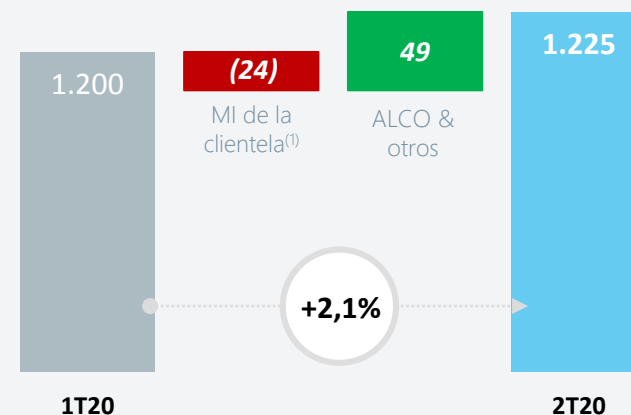
En MM€

CABK
BPI



Evolución del MI

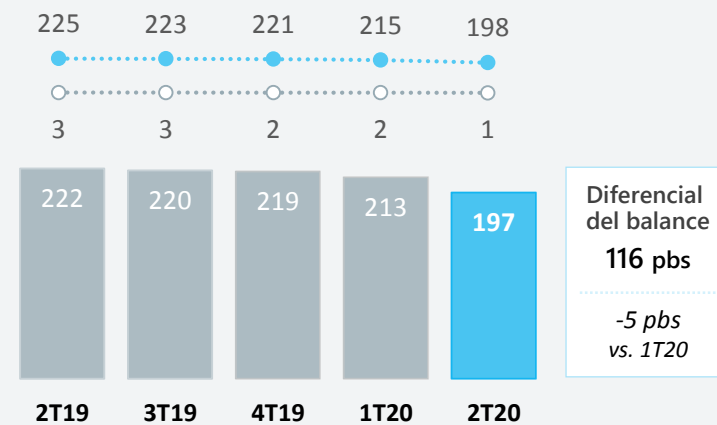
v.t., en MM€



Márgenes

Diferencial de la clientela, en pbs

Diferencial de la clientela
Inversión crediticia neta
Depósitos



- Contribución positiva de mayores saldos medios de crédito/ALCO: +c.5% y +c.33% en el trimestre, respectivamente
- Los cambios en el mix de crédito –más crédito a empresas y menos al consumo– reducen los tipos del crédito, el diferencial de la clientela y el diferencial del balance, con este último también impactado por un mayor balance
- Crecimiento significativo de los depósitos resultando en un mayor coste del *carry*
- La máxima apelación del TLTRO III contribuirá positivamente en los próximos trimestres vía un coste de financiación significativamente menor

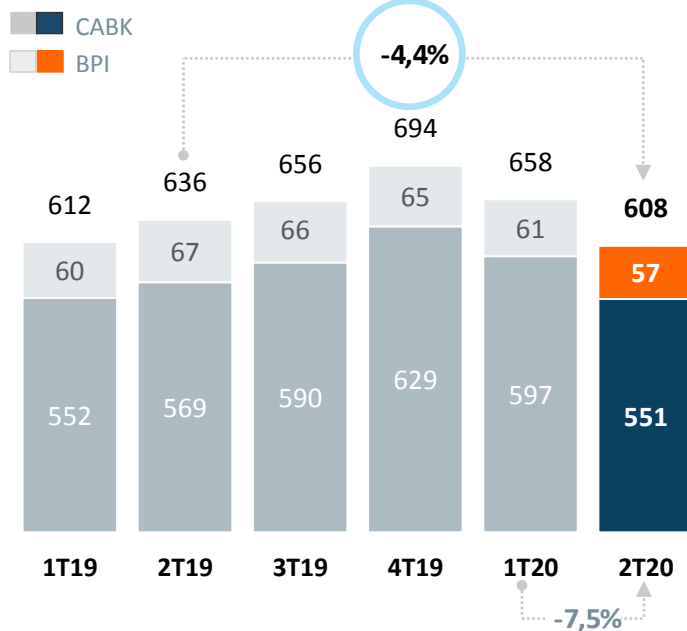
(1) Incluye contribución de seguros de vida-ahorro al MI.



Las comisiones se recuperan tras el confinamiento mientras las primas de vida-riesgo muestran resistencia

Evolución de las comisiones netas

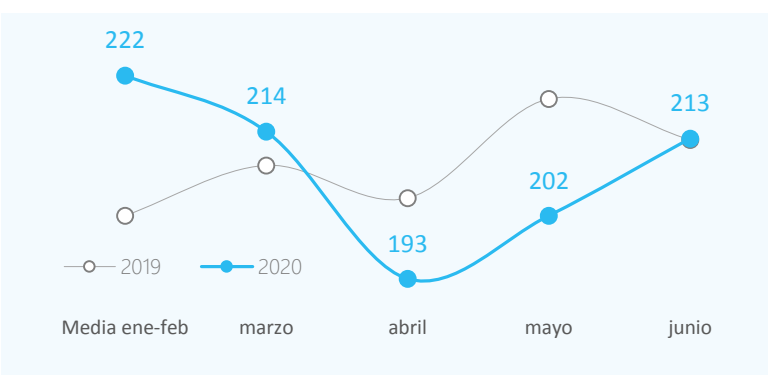
MME



Desglose de comisiones por principales categorías, 2T20 en MM€ y en %

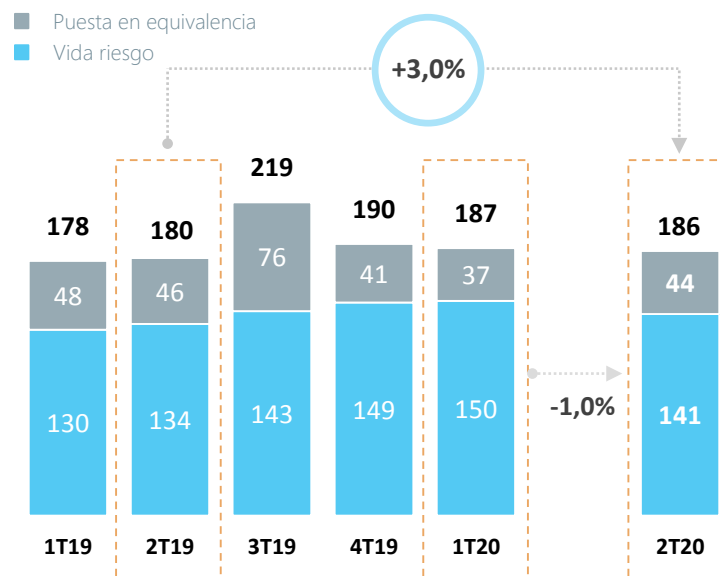
	BANCARIAS RECURRENTES Y OTRAS	GESTIÓN DE ACTIVOS ⁽¹⁾	COMERCIALIZ. DE SEGUROS	BANCA MAYORISTA
	288	215	47	58
% i.a.	-14,6%	+0,5%	-14,7%	+97,3%
% v.t.	-14,3%	-6,3%	-6,9%	+39,8%

Evolución mensual de las comisiones



- **Bancarias recurrentes y otras:** reflejan principalmente el impacto del confinamiento en comisiones de banca electrónica (c.-30% v.t.)
- **Gestión de activos:** muestran resistencia en evolución interanual, con la evolución trimestral reflejando principalmente el impacto de la corrección del mercado a finales de 1T en saldos medios de activos bajo gestión
- **Comercialización de seguros:** menores ventas durante el confinamiento con recuperación desde entonces
- **Banca mayorista:** trimestre muy fuerte con la mayor contribución i.a. y v.t. reflejando el aumento de la actividad

Otros ingresos de seguros muestran resistencia

Otros ingresos de seguros⁽²⁾, en MM€

- Crecimiento apoyado por la recurrencia del producto "MyBox" y la recuperación de la contribución de la JV en no vida con SCA
- Vida-riesgo continúa apoyando la evolución interanual de los ingresos core a pesar del coste de oportunidad durante el confinamiento

(1) Incluye fondos de inversión, carteras, SICAVs, planes de pensiones y unit linked.

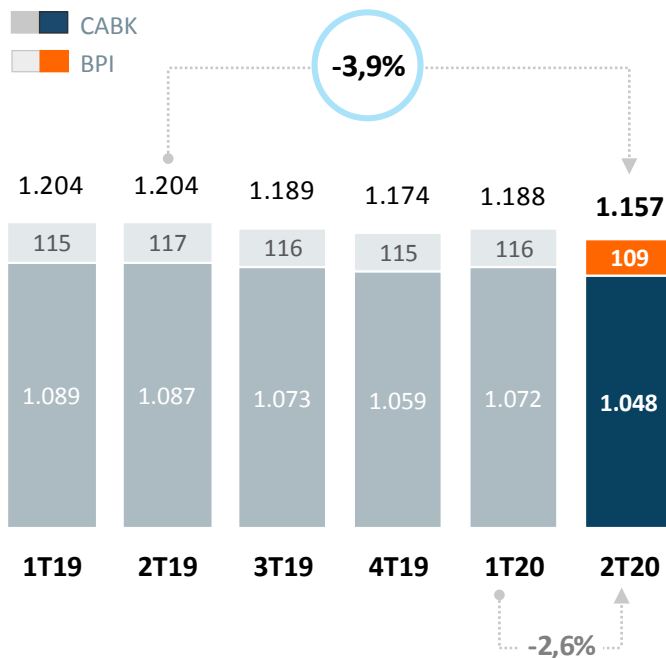
(2) Ingresos de vida-riesgo y puesta en equivalencia de SCA y otras participaciones de banca-seguros de BPI.



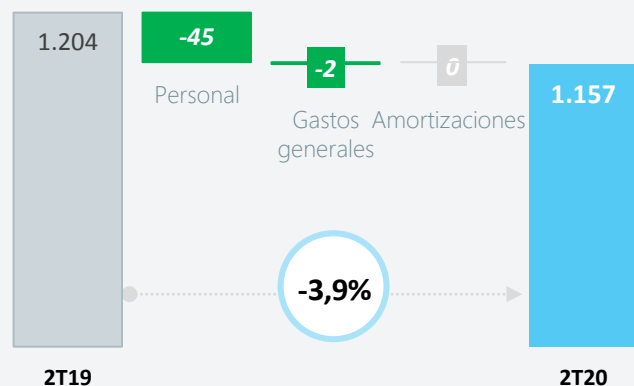
La reducción sostenible de los costes impulsa la mejora de los ingresos operativos *core*

Reducción significativa de costes recurrentes

En MM€



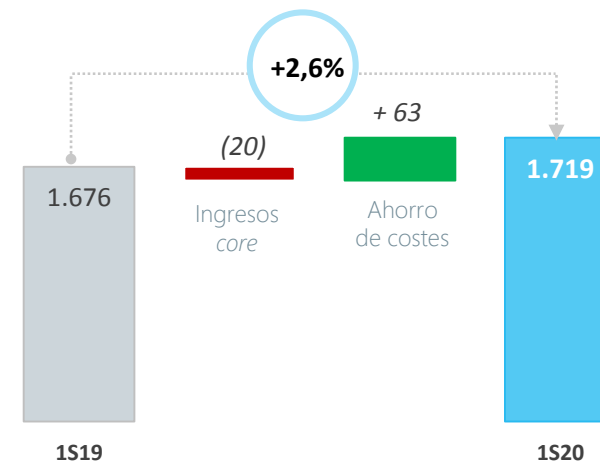
Evolución i.a. de los costes recurrentes, en MM€



- Reducción generalizada de los costes
- Sinergias por reestructuración⁽¹⁾ y otras medidas de ahorro de costes más que compensan la inercia salarial
- Trabajando en iniciativas de ahorro de costes adicionales

Mejora de los ingresos operativos *core*

En MM€



- El descenso de costes recurrentes (-2,6% 1S i.a.) compensa los menores ingresos *core* (-0,5% 1S i.a.)
- La ratio de eficiencia *core* acum. 12M baja hasta el 56,7% (-1 pp i.a.)

Objetivos de costes recurrentes 2020E/2021E revisados a "<-2% i.a." y a "por debajo de 2019" respectivamente

(1) Plan de desvinculación voluntaria en 2T19 (con salidas en agosto 2019) y programa de prejubilaciones en 1T20 (con salidas en abril 2020).



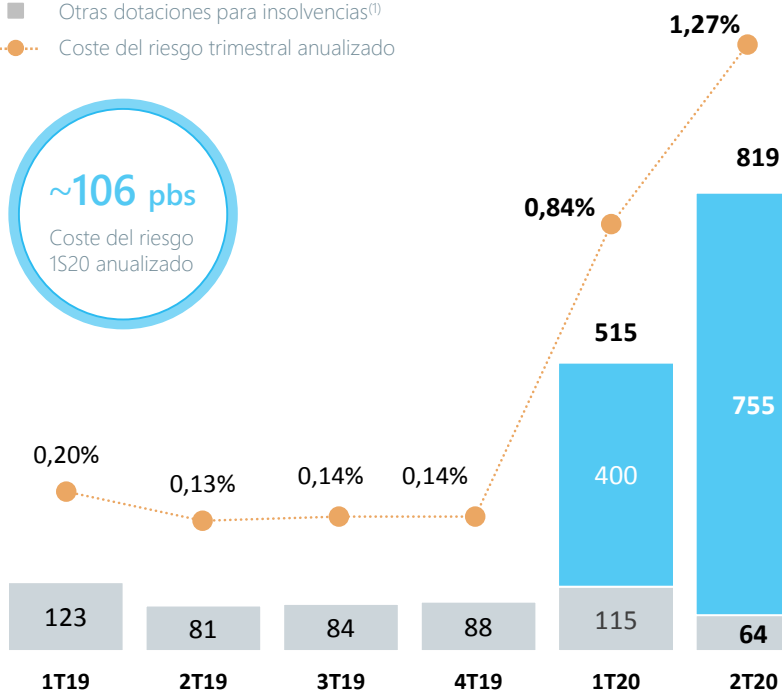
El enfoque conservador en coste del riesgo sigue siendo una prioridad ante las incertidumbres

Anticipación en 2T de dotaciones para insolvencias de 2020E

Dotaciones para insolvencias (MM€) y coste del riesgo trimestral anualizado (%)

- Dotaciones para insolvencias COVID-19
- Otras dotaciones para insolvencias⁽¹⁾
- Coste del riesgo trimestral anualizado

~106 pbs
Coste del riesgo
1S20 anualizado



Refuerzo adicional de provisiones para impactos asociados a la COVID-19

Provisiones COVID-19, en MM€

RESERVA COVID-19 1S

1.155MM€

Desglose por stage, en MM€

Stage 1	Stage 2	Stage 3
461	301	393

Desglose por segmento, en MM€

Adquisición de vivienda	Particulares: otras finalidades	Empresas
405	432	318

- Coste del riesgo 1S20 anualizado en 106 pbs reflejando la anticipación de provisiones para impactos asociados a COVID-19
- Dotaciones para insolvencias COVID-19 en 2T impactadas por nuevos escenarios macro y un enfoque conservador
- Las dotaciones recurrentes para insolvencias caen en el trimestre con el apoyo de una liberación extraordinaria
- Se prevé estar más cerca del rango superior del *guidance* 2020E pero con la dotación a provisiones sesgada hacia el 1S

El coste del riesgo de 1S20 anualizado se sitúa en 106 pbs

Se espera estar más cerca del rango superior de los 60-90 pbs del *guidance* 2020E

(1) Incluyendo en 2T: cargo de -42MM€ relacionado con la moratoria legal (vs. -6MM€ en 1T20) y una contribución positiva de una liberación de provisiones extraordinaria.

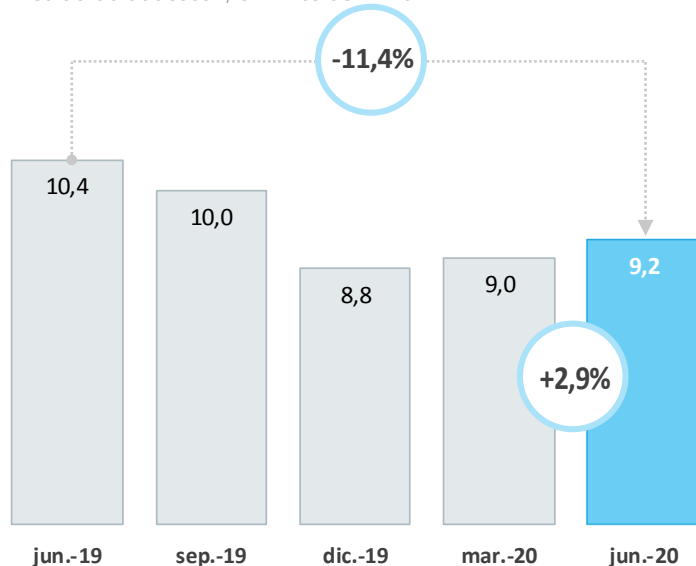


Ratio de morosidad estable y cobertura creciendo



El aumento del saldo dudoso refleja una ralentización en las recuperaciones y las ventas

Saldo de dudosos⁽¹⁾, en miles de MM€



La exposición a adjudicados DPV sigue siendo inmaterial

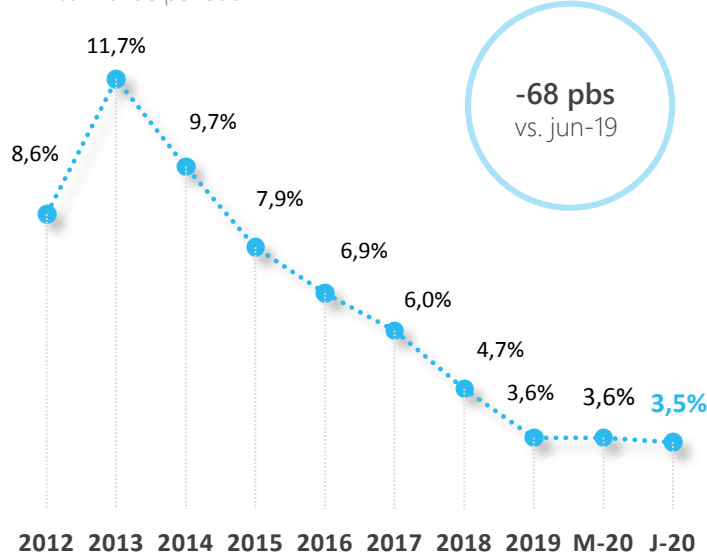
973MM€

Adjudicados DPV⁽²⁾ (CABK sin BPI), a 30 de junio de 2020

+1,6% v.a.

Ratio de morosidad -68 pbs i.a. manteniéndose estable en mínimos históricos en v.t./v.a.

En % final de periodo



Ratio de morosidad
2T20 final de periodo

Adquisición de vivienda

3,6%

Crédito al consumo

5,0%

Crédito a empresas

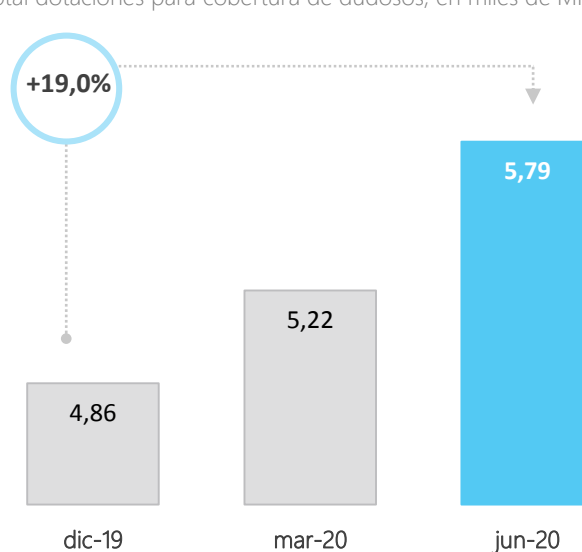
3,0%

Otros⁽³⁾

5,4%

Se refuerza aún más la cómoda cobertura de dudosos

Total dotaciones para cobertura de dudosos, en miles de MM€



Ratio de cobertura de dudosos

63%

Ratio cobertura Grupo⁽⁴⁾, final de periodo en %

+8 pp v.a.

(1) Incluye riesgos contingentes dudosos (347MM€ en 2T20, incluyendo BPI).

(2) Cartera de adjudicados disponibles para la venta, neta de provisiones. La cartera de adjudicados disponibles para la venta de BPI, neta de provisiones, disminuye hasta los 0MM€ a 30 de junio de 2020 (vs. 1MM€ a 31 de marzo de 2020). El total de ventas de inmuebles (CABK sin BPI) en 1S20 asciende a 151MM€ a precio de venta con un 8% de plusvalías.

(3) Incluye crédito al sector público y "crédito a particulares: otras finalidades" excluyendo crédito al consumo.

(4) Ratio entre el total de fondos de deterioro del crédito a la clientela (incluyendo riesgos contingentes) sobre crédito dudoso (incluyendo riesgos contingentes). La cobertura de dudosos total de CABK sin BPI se sitúa en el 61%.



Cartera crediticia de bajo riesgo, diversificada y altamente colateralizada

Cartera crediticia de bajo riesgo, diversificada y altamente colateralizada

Crédito a la clientela (bruto), miles de MM€ y % del total, a 30 de junio de 2020

30 jun 20

de los cuales con garantía pública⁽¹⁾, en%

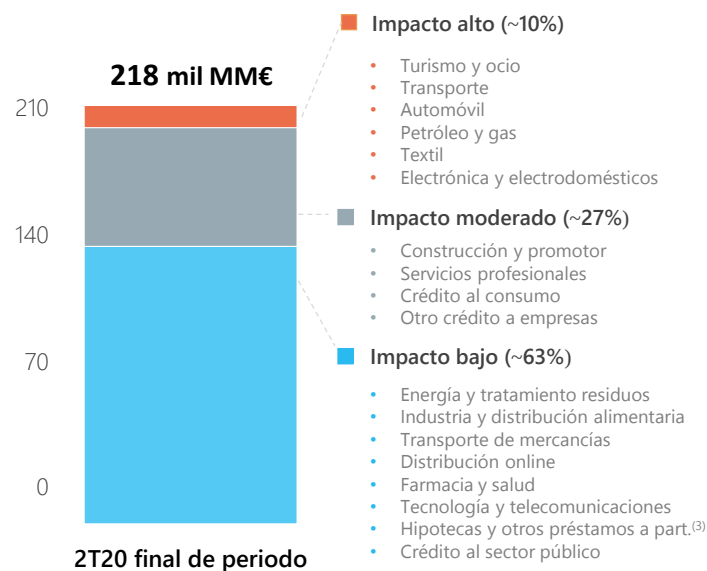
I. Crédito a particulares	124,2	0,8%
Adquisición de vivienda	86,8	0,0%
Otras finalidades	37,3	2,7%
del que crédito al consumo	14,3	0,0%
del que otros	23,0	4,4%
II. Crédito a empresas	105,9	9,3%
Particulares y empresas	230,0	4,7%
III. Sector público	12,9	0,0%
Crédito total	243,0	4,5%
Cartera sana	234,1	4,7%

Pro-memoria

Total de crédito con garantía hipotecaria	50,2%	>> 57% Colateralizada
Total de crédito con garantía pública ⁽¹⁾	4,5%	
Total de crédito con otras garantías	2,5%	
Adquisición de vivienda – LTV promedio	52,9%	

Exposición limitada a sectores altamente afectados por COVID-19

CABK sin BPI: Cartera de crédito por sensibilidad a COVID-19⁽²⁾, en miles de MM€



>> Sectores con alto impacto		de los que con garantía	
	Exposición, miles MM€	ICO, %	otras ⁽⁴⁾ , %
TURISMO Y OCIO	8,4	19%	36%
TRANSPORTE	5,0	9%	9%
AUTOMÓVIL	3,8	12%	6%
PETRÓLEO Y GAS	2,4	4%	21%
TEXTIL	1,5	30%	13%
ELECTRÓNICA Y ELECTRODOMÉSTICOS	0,5	23%	7%
TOTAL IMPACTO ALTO	21,7	15%	20%

- Exposición limitada a sectores altamente afectados por COVID-19: ~10% de la cartera crediticia⁽²⁾
- c.80% de los créditos ICO concedidos⁽⁵⁾ a sectores con impacto alto y moderado (de los cuales 42% a impacto moderado)
- >40% de la exposición total de crédito a empresas en sectores con impacto alto y moderado⁽²⁾ está colateralizada
- Crédito a grandes empresas centrado en líderes sectoriales: c.50% de impacto alto⁽²⁾ son grandes empresas
- Bajo apetito al riesgo: exposición no material a operaciones apalancadas o de activos especializados

~80%
de los créditos ICO a sectores con impacto alto y moderado⁽⁵⁾ (7,6 mil MM€)

(1) Créditos con garantía pública del ICO (Instituto de Crédito Oficial) en España y líneas apoyo público COVID-19 en Portugal.

(2) CABK sin BPI en base a criterios internos. La segmentación del crédito a empresas difiere del informe Pilar 3 en el que el criterio de segmentación se basa en el CNAE (código estándar de la industria).

(3) Sin crédito al consumo.

(4) Incluyendo hipotecas, ECAs y otras garantías (sin ICO).

(5) En % del total de crédito ICOs a empresas dispuesto a 30 de junio de 2020.



La moratoria alivia temporalmente los problemas de liquidez de los clientes

Cartera de crédito con moratoria

Cartera de crédito (bruta), en miles de MM€ y desglose en %, a 30 de junio de 2020

	Créditos totales	Créditos con moratoria ⁽¹⁾		Moratoria ⁽¹⁾ / Total
	miles de MM€	CABK miles de MM€	BPI miles de MM€	%
I. Crédito a particulares	124,2	9,8	3,1	10,3%
Adquisición de viviendas	86,8	6,8	2,6	10,8%
Otras finalidades	37,3	3,0	0,5	9,2%
del que créditos al consumo	14,3	1,1	0,4	10,2%
del que otros	23,0	1,9	0,1	8,6%
II. Crédito a empresas	105,9	0,1	2,6	2,5%
III. Sector público	12,9	0,0	0,0	0,1%
Crédito Total	243,0	9,8	5,7	6,4%

>> Moratorias de crédito⁽¹⁾

Desglose por stages en % del total

	Stage 1	Stage 2	Stage 3	TOTAL miles MM€
CRÉDITO A PARTICULARES	74,9%	19,6%	5,5%	12,8
CRÉDITO A EMPRESAS	91,8%	7,7%	0,5%	2,6
TOTAL⁽²⁾	77,8%	17,6%	4,6%	15,5

95,4%

Corriente de pago

Hipotecas residenciales bajo moratoria, desglose por LTV

20,5%

LTV ≤ 40%

35,7%

60% ≥ LTV > 40%

9,4 mil MM€

10,8%

LTV > 80%

33,0%

80% ≥ LTV > 60%

Moratorias de crédito, a 30 de junio de 2020

- 95,4% en cartera sana
- 86% de las moratorias⁽³⁾ en España son de crédito hipotecario –con un bajo LTV del 54%

Moratoria de crédito (CABK sin BPI)
–a 24 de julio de 2020

- Se les está facturando al 61%, estando previsto que se facture a c.100% en octubre⁽³⁾
- c.95% a los que se les factura pagan sus cuotas⁽³⁾
- El grueso de moratorias habrán acabado en 2T 2021

(1) Moratorias de crédito ya aprobadas. A 30 de junio de 2020, hay c.56K solicitudes de moratorias adicionales en análisis, con un saldo en cartera de 1,3 mil MM€.

(2) Incluye 16MM€ en créditos al sector público bajo moratoria, además de las moratorias de créditos a particulares y hogares.

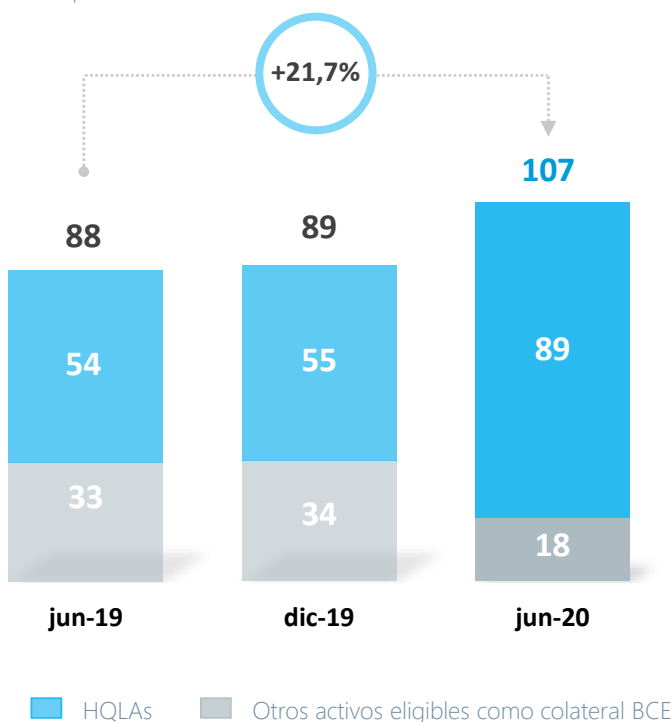
(3) % en términos de saldo.



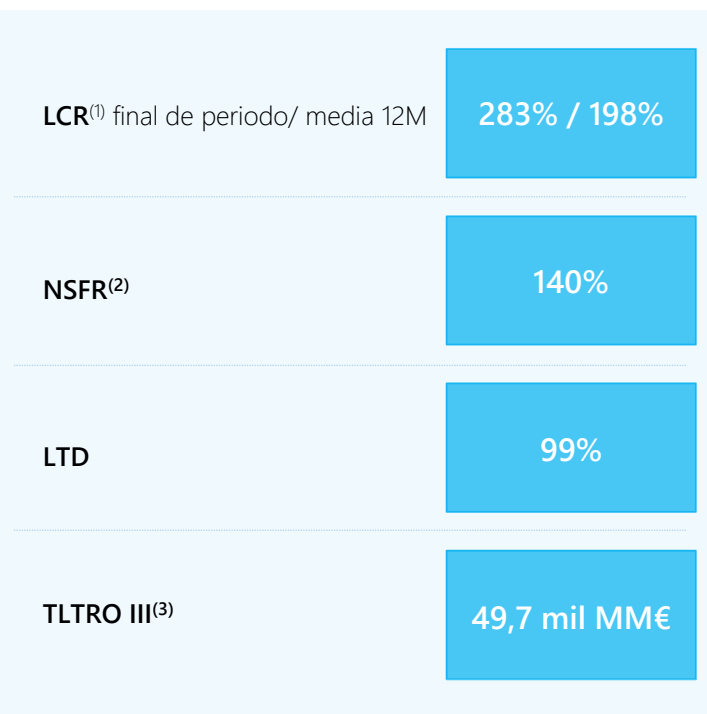
Fuerte posición de liquidez impulsada por la máxima apelación a TLTRO III

Se refuerzan aún más las elevadas métricas de liquidez

Activos líquidos totales, miles de MM€

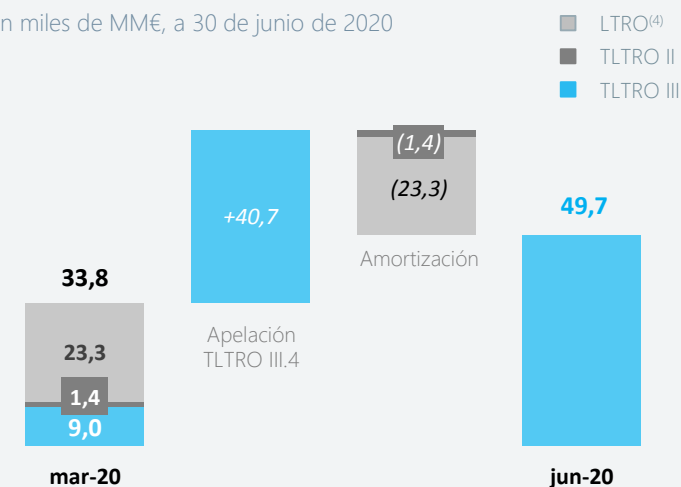


Otras métricas clave de liquidez, a 30 de junio de 2020



>> Apelación de 40,7 mil MM€ en TLTRO III.4 y amortización anticipada del TLTRO II y LTRO en junio

En miles de MM€, a 30 de junio de 2020



Bono Social COVID-19 emitido en julio

1.000MM€ SP

6NC5 a Mid-Swap +117pbs

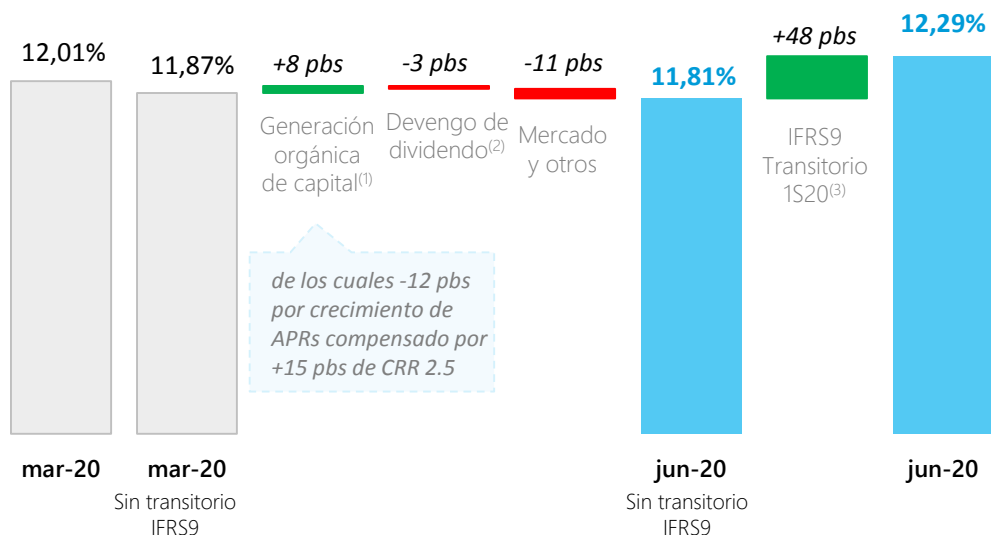
(1) Grupo, a 30 de junio de 2020 (CABK ex BPI: 283% final de periodo).
 (2) NSFR final de periodo. Mejor estimación de acuerdo al nuevo criterio CRR (Regulación (UE) 2019/876 del 20 de mayo de 2019).
 (3) 40,7 mil MM€ con vencimiento en 2023 y 9 mil MM€ con vencimiento en 2022.
 (4) Incluyendo LTRO en US\$ (2 mil US\$ en marzo, equivalentes a 1,8 mil MM€).



Posición de capital reforzada con ampliación de los colchones por encima de los requerimientos

%CET1 apoyado por vientos de cola regulatorios con la evolución orgánica reflejando el crecimiento en APRs de crédito

CET1: en % y pbs



En miles de MM€

CET1	17,7	18,1
APRs	147,8	147,3

>> Solvencia y colchones reforzados con un MREL PF que ya cumple con el requerimiento

Grupo⁽⁴⁾, a 30 de junio 2020

CET1 CET1 sin trans. IFRS9	12,29% 11,81%	SREP CET1 ⁽⁶⁾	8,10%
Tier 1	13,81%	Colchón CET1 por encima del SREP	419 pbs
Capital Total	15,98%	Objetivo interno ⁽⁷⁾ de CET1%	11,5%
MREL Subordinado	19,82%	Colchón MDA	372 pbs
MREL PF ⁽⁵⁾	23,29%	Devengo de dividendo ⁽²⁾ (% payout)	43%
Ratio de apalancamiento	5,09%		

Las garantías públicas y el CRR 2.5 mitigan el crecimiento de APRs

(1) Excluye el devengo de dividendo. (2) El devengo de dividendo corresponde a un *payout* del 43% (máximo entre el dividendo anunciado en la política de dividendos y la media del *payout* de los 3 últimos años). (3) Incluye 22 pbs del CRR 2.5. (4) A 30 de junio de 2020, CET1 individual de CABK se sitúa en 14,1% y ratio CET1 de BPI en 13,8% (13,8% individual). (5) Nuestra mejor estimación según los actuales criterios de elegibilidad del JUR, en base consolidada. PF los 1.000MM€ SP del Bono Social emitido en julio (22,6% excluyendo dicha emisión). (6) Aplicando la flexibilidad de P2R (CRD-V) y con el colchón anti-cíclico en 0,01%. (7) Referirse al registro #119 de Información privilegiada en la CNMV (26 de marzo de 2020).



Afrontando la crisis de la COVID desde una posición de fortaleza

01

Resistencia del valor de la franquicia

- Fuerte crecimiento en volúmenes y continua mejora de las cuotas de mercado
- Los niveles de actividad repuntan
- Los ingresos *core* 1S20 muestran resistencia



02

Mejora de la trayectoria en costes 2020E-2021E

- Reducción de los objetivos de costes para 2020E-2021E
- 300MM€+ de ahorro de costes vs. el Plan Estratégico



03

Afrontando la crisis desde una fuerte y reforzada posición financiera

- Anticipación en 1S de coste del riesgo de 2020
- Posiciones de capital y liquidez aún más reforzadas y muy por encima de los objetivos
- Las medidas públicas y una política de riesgos prudente apoyan las métricas de crédito
- Preparados para ayudar a nuestros clientes y a la recuperación económica



Ambición de mandíbulas operativas core positivas en 2020



Contenido



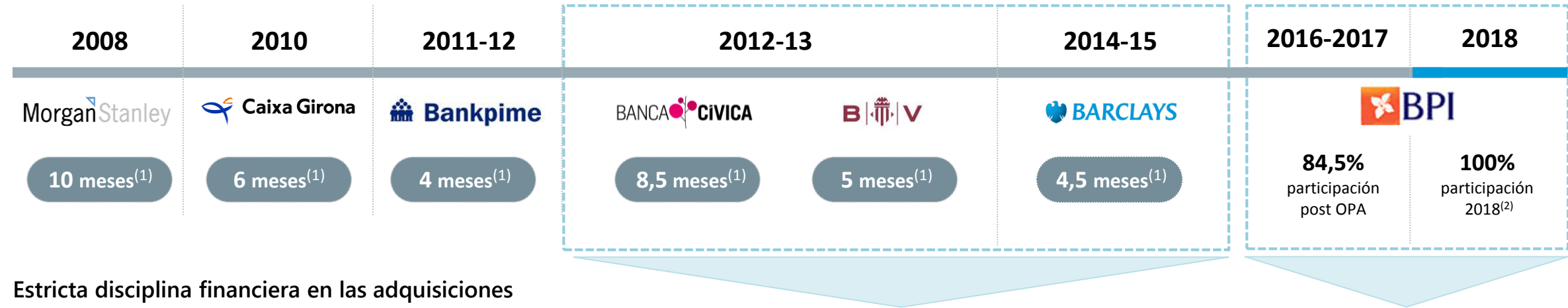
ANEXO

Una historia que abarca **más de 115 años**



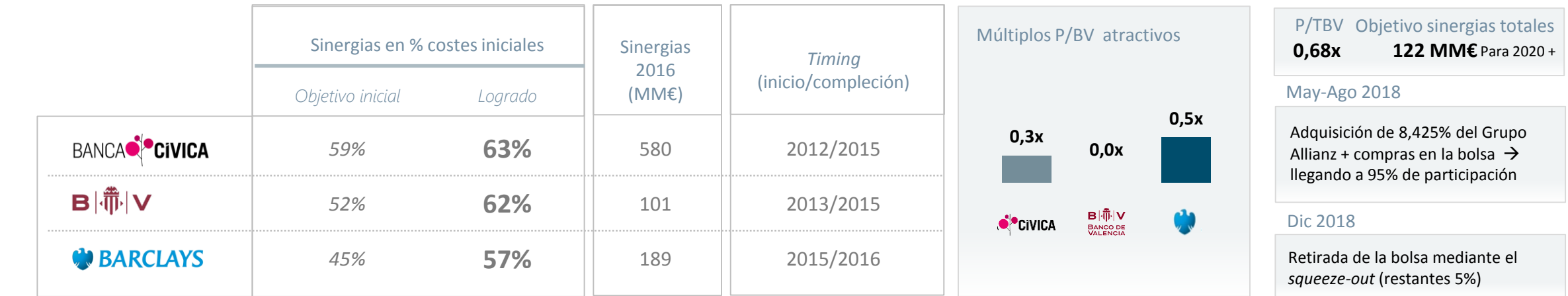
El crecimiento orgánico se ha visto reforzado por las adquisiciones oportunas

Contrastada capacidad de integración



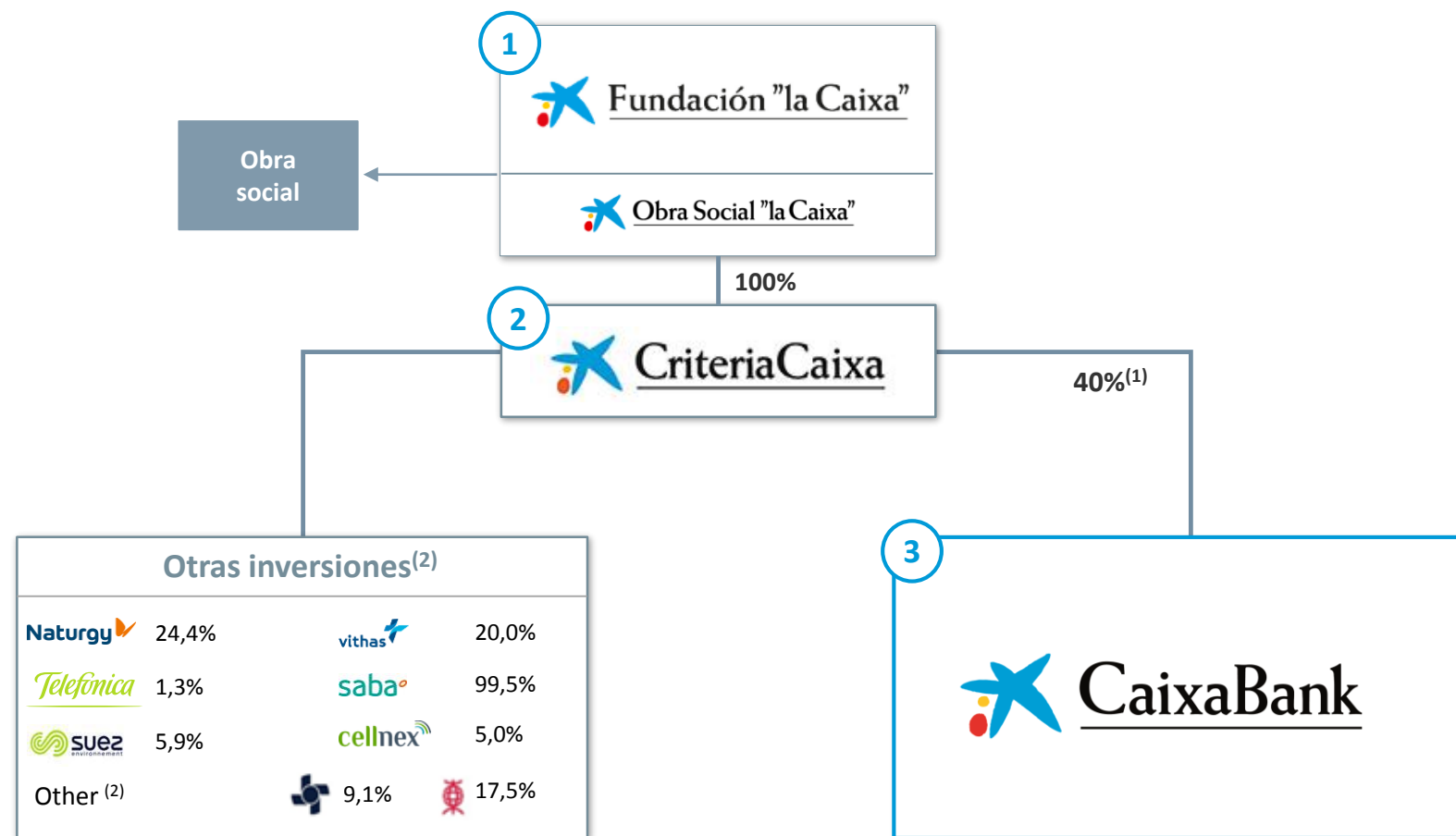
Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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



(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 retirada de la bolsa ejecutando el squeeze-out el 27 de diciembre de 2018.

Una organización simplificada del Grupo "la Caixa"



En junio 2014, "la Caixa" se convirtió en una fundación bancaria y, en Octubre 2014, se completó la reorganización formal del Grupo tras la segregación de activos y pasivos a **CriteriaCaixa**, incluyendo su participación en **CaixaBank**.

Filiales financieras

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

BPI 100% 2018 ⁽³⁾

Participadas minoritarias⁽⁴⁾

BANK	9,92%
Telefónica	4,88%

BFA

BCT

Actividad relativa a inmobiliario

Building Center	100%
Coral Homes	20%

(1) Desde 6 de febrero de 2017.

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

(3) Post retirada de la bolsa ejecutando el squeeze-out el 27 de diciembre de 2018.

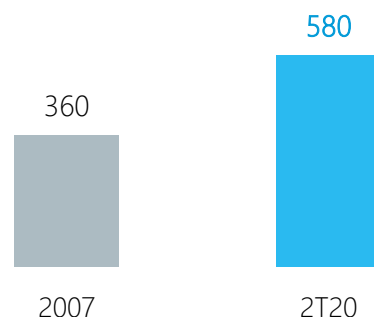
(4) Principales participadas minoritarias del Grupo CABK, incluyendo las principales participadas minoritarias de BPI: 48,10% de BFA y 35,67% de BCI a 30 de junio de 2020.

ANEXO

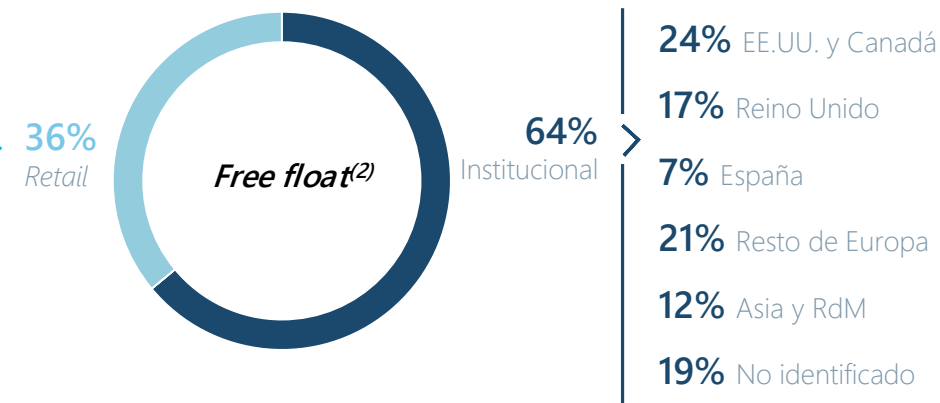
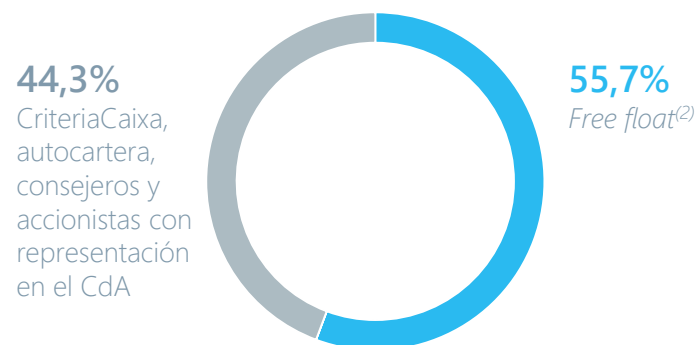
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del *free float* con base accionarial diversificada

Número de accionistas, en miles

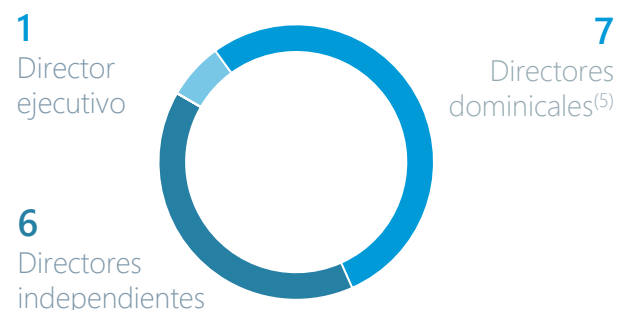


Capital social por grupo⁽¹⁾, en % del capital a 30 de junio de 2020



Distribución geográfica del *free float* de inversores institucionales⁽³⁾, % del total de acciones propiedad de los inversores institucionales, Dic-2019

Composición del Consejo de Administración⁽⁴⁾



- 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) Fuente: datos a 30 de junio de 2020 y libro de registro de accionistas.
- (2) Calculado como el número de acciones emitidas menos las acciones en autocartera y las acciones que son titularidad de los miembros del Consejo de Administración y de los accionistas con representación en el Consejo de Administración. No tiene en consideración los cambios anunciados el 3 de agosto de 2020 (véase OIR CNMV #3936)
- (3) El porcentaje está calculado sobre el *free float* institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por CMi2i.
- (4) Datos a 30 de junio de 2020. No se consideran los cambios anunciados el 3 de agosto de 2020 (referirse a OIR de CNMV número 3936).
- (5) Incluye 5 consejeros representantes de la Fundación "la Caixa" (1 consejero adicional pendiente de aprobación), 1 director representante de la Fundación Bancaria de Caja Navarra, de la Fundación Bancaria de Caja Canarias y de la Fundación Bancaria de Caja de Burgos y 1 consejero representante de Mutua Madrileña.

Maximizando el retorno de capital a los accionistas

Política de remuneración al accionista



2015-18 Plan Estratégico

Pay-out en efectivo
≥ **50%** desde 2015

Transición hacia dividendo
íntegramente en
efectivo en 2017



Dividendo 2019 0,07€/acción aprobado por el Consejo de Administración (26 de marzo de 2020)⁽²⁾ → Pay-out en efectivo de **24,6%**

(1) La remuneración correspondiente al ejercicio 2018 ha sido de 0,17€ / acción (bruto), siendo el importe total abonado en efectivo equivalente al 51% del beneficio neto consolidado, acorde con el Plan Estratégico 2015-2018. Nota: El Consejo de Administración aprobó la modificación de la política de dividendos a partir de 2019 (incluido) conforme a la cual la remuneración al accionista se ha realizado mediante el pago de un único dividendo en efectivo, que se ha abonado el 15 de abril de 2020. Referirse al Hecho Relevante número 274380 (CNMV) para información adicional. (2) Referirse a la Información Privilegiada de la CNMV número 119 para información adicional.

Escenarios IFRS9 – España y Portugal

	 ESPAÑA					 PORTUGAL				
	2019	2020E	2021E	2022E	Acum. 20-22E	2019	2020E	2021E	2022E	Acum. 20-22E
Escenario central (peso: 60%)										
PIB real (i.a.)	2,0	-14,0	10,5	3,3	-1,8	2,2	-12,0	8,2	3,5	-1,4
Tasa de paro (promedio anual)	14,1	19,3	19,5	17,7	3,6	6,5	11,6	10,5	9,0	2,5
Precio de la vivienda (i.a.)	3,2	-5,6	-2,3	2,3	-5,6	9,6	-4,1	-2,6	3,4	-3,4
Escenario de riesgo (peso: 20%)										
PIB real (i.a.)	2,0	-17,0	9,7	4,8	-4,6	2,2	-14,9	7,3	4,1	-5,0
Tasa de paro (promedio anual)	14,1	20,6	21,4	19,2	5,1	6,5	12,9	12,0	10,2	3,7
Precio de la vivienda (i.a.)	3,2	-7,7	-5,4	3,1	-10,1	9,6	-6,1	-4,8	4,2	-6,9
Escenario favorable (peso: 20%)										
PIB real (i.a.)	2,0	-12,0	11,3	3,0	1,0	2,2	-9,1	8,2	2,9	1,1
Tasa de paro (promedio anual)	14,1	18,3	17,7	16,2	2,1	6,5	10,3	9,2	8,1	1,6
Precio de la vivienda (i.a.)	3,2	-3,5	-1,4	2,6	-2,4	9,6	-2,0	-1,0	2,4	-0,7

- Recuperación gradual, con restricciones de distanciamiento social hasta el 2T21
- Considera rebrotes puntuales/locales, pero no generalizados
- Dificultades del sector turístico en el 3T (con unos niveles de actividad del 30-50% vs año anterior)

- Surgen rebrotes que obligan a reimponer medidas de confinamiento estrictas
- Se retrasa el tratamiento o vacuna (afectando a la temporada turística de 2021)

- La pandemia pierde fuerza en 2020
- Control rápido y efectivo de rebrotes

PyG 2T20

Cuenta de resultados consolidada

En MM€

	1S20	1S19	% i.a.
Margen de intereses	2.425	2.478	(2,1)
Comisiones netas	1.266	1.248	1,5
Dividendos	94	161	(41,6)
Puesta en equivalencia	97	209	(53,7)
Resultados de operaciones financieras	142	261	(45,5)
Ingresos y gastos de seguros	292	264	10,5
Otros ingresos y gastos de explotación	(199)	(176)	12,9
Margen bruto	4.117	4.445	(7,4)
Gastos recurrentes	(2.345)	(2.408)	(2,6)
Gastos extraordinarios		(978)	
Margen de explotación	1.772	1.059	67,4
Dotaciones para insolvencias	(1.334)	(204)	
Otras provisiones	(184)	(91)	
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(49)	(38)	31,6
Resultado antes de impuestos	204	726	(71,9)
Impuestos	(1)	(104)	(99,2)
Resultado del periodo	203	622	(67,3)
Minoritarios y otros	(1)		
Resultado atribuido al Grupo	205	622	(67,0)

Cuenta de resultados por perímetro (CABK/BPI)

En MM€

	1S20 CABK	% i.a.	1S20 BPI	% i.a.
	2.209	(3,1)	215	8,8
	1.148	2,4	118	(6,9)
	52	(54,1)	42	(12,4)
	87	(54,4)	10	(47,5)
	160	(37,1)	(18)	
	292	10,5		
	(178)	13,1	(20)	11,5
	3.770	(7,3)	348	(8,6)
	(2.120)	(2,6)	(225)	(2,9)
	1.650	81,2	122	(17,5)
	(1.315)		(19)	
	(183)		(1)	
	(50)	24,6	1	(73,6)
	101	(81,1)	103	(45,6)
	22		(23)	(45,9)
	123	(74,0)	80	(45,5)
	(1)			
	125	(73,7)	80	(45,5)

Segmentos: información adicional

Cuenta de resultados por segmento

En MM€

	Bancaseguros			Participadas			BPI		
	2T20	% v.t.	% i.a.	2T20	% v.t.	% i.a.	2T20	% v.t.	% i.a.
Margen de intereses	1.138	2,0	(3,1)	(22)	(9,5)	(34,7)	109	0,5	7,8
Comisiones netas	551	(7,7)	(3,2)				57	(5,6)	(14,2)
Dividendos y puesta en equivalencia	44	4,9	(9,2)	86		(56,4)	4	(29,2)	(48,0)
Resultados de operaciones financieras	164		(22,6)	(4)			2		
Ingresos y gastos de seguros	141	(5,8)	5,5						
Otros ingresos y gastos de explotación	(125)		1,9				(11)	18,8	(38,3)
Margen bruto	1.913	3,5	(5,0)	60		(63,5)	161	6,2	2,4
Gastos recurrentes	(1.047)	(2,2)	(3,6)	(1)			(109)	(6,1)	(6,8)
Gastos extraordinarios									
Margen de explotación	866	11,4		59		(63,9)	52	47,3	29,0
Dotaciones para insolvencias	(787)	49,0					(32)		
Otras provisiones	(40)	(72,0)	(6,8)				(1)		
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(19)	(37,0)	(11,8)				1		
Resultado antes de impuestos	19	(74,4)		59		(63,9)	20	(58,0)	(64,4)
Impuestos	17			5	(33,9)	(3,8)	(7)	(58,3)	(59,1)
Minoritarios y otros	2								
Resultado atribuido al Grupo	38	(43,2)		64		(62,1)	13	(57,8)	(66,5)

PyG Bancaseguros: contribución de seguros

Cuenta de resultados de Bancaseguros 1T20: contribución de seguros

En MM€

	Bancaseguros	de los cuales Seguros ⁽¹⁾	Seguros % v.t.
Margen de intereses	1.138	87	5,7
Comisiones netas	551	(21)	(17,6)
Ingresos y gastos de seguros	141	141	(5,8)
Dividendos y puesta en equivalencia	44	41	26,8
Otros ingresos y gastos	39	3	
Margen bruto	1.913	252	4,6
Gastos recurrentes	(1.047)	(32)	(2,5)
Gastos extraordinarios			
Margen de explotación	866	220	5,7
Dotaciones para insolvencias y otras provisiones	(827)		
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(19)		
Resultado antes de impuestos	19	220	5,7
Impuestos e intereses minoritarios	19	(54)	3,4
Resultado atribuido al Grupo	38	166	6,5

(1) Resultados de VidaCaixa pre-consolidación. No incluye las comisiones pagadas por SegurCaixa Adeslas al negocio de bancaseguros por la comercialización de seguros de no-vida.

CaixaBank *standalone*: información adicional (I/II)

Cuenta de resultados: 2T20

En MM€

	2T20	% i.a.	% v.t.
Margen de intereses	1.117	(2,1)	2,2
Comisiones netas	551	(3,2)	(7,7)
Ingresos y gastos de seguros	141	5,6	(5,8)
Resultados de operaciones financieras	162	(24,0)	
Dividendos	51	(50,6)	
Puesta en equivalencia	39	(57,3)	(18,3)
Otros ingresos y gastos de explotación	(125)	1,7	136,8
Margen bruto	1.936	(9,0)	5,5
Gastos recurrentes	(1.048)	(3,6)	(2,2)
Gastos extraordinarios			
Margen de explotación	887		16,4
Dotaciones para insolvencias	(787)		49,0
Otras provisiones	(40)	(8,3)	(72,0)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(19)	(8,7)	(37,0)
Resultado antes de impuestos	41	(141,4)	(32,1)
Impuestos, minoritarios y otros	26	(74,1)	
Resultado atribuido al Grupo	67		16,1

Desglose de comisiones por principales categorías: 2T20

En MM€

		% i.a.	% v.t.
Bancarias recurrentes y otras	255	-14,6%	-14,8%
Gestión de activos	203	+1,2%	-7,0%
Comercialización de seguros	35	-14,9%	-7,9%
Banca mayorista	58	+100,4%	+40,8%

CaixaBank *standalone*: información adicional (II/II)

Recursos de clientes

Desglose, en miles de MM€

	30 Jun 20	% v.a.	% v.t.
I. Recursos en balance	265,1	6,1	5,7
Ahorro a la vista	192,9	10,2	8,7
Ahorro a plazo	17,3	(16,3)	(13,4)
Seguros	53,2	0,6	2,0
de los cuales unit linked	9,6	(0,3)	12,3
Cesión temporal activos y otros	1,7	29,1	28,4
II. Activos bajo gestión	93,6	(3,4)	6,8
Fondos de inversión	60,6	(4,0)	7,4
Planes de pensiones	33,0	(2,3)	5,9
III. Otros recursos gestionados	6,4		67,3
Total recursos de clientes	365,1	4,3	6,7

Cartera de crédito

Desglose, en miles de MM€

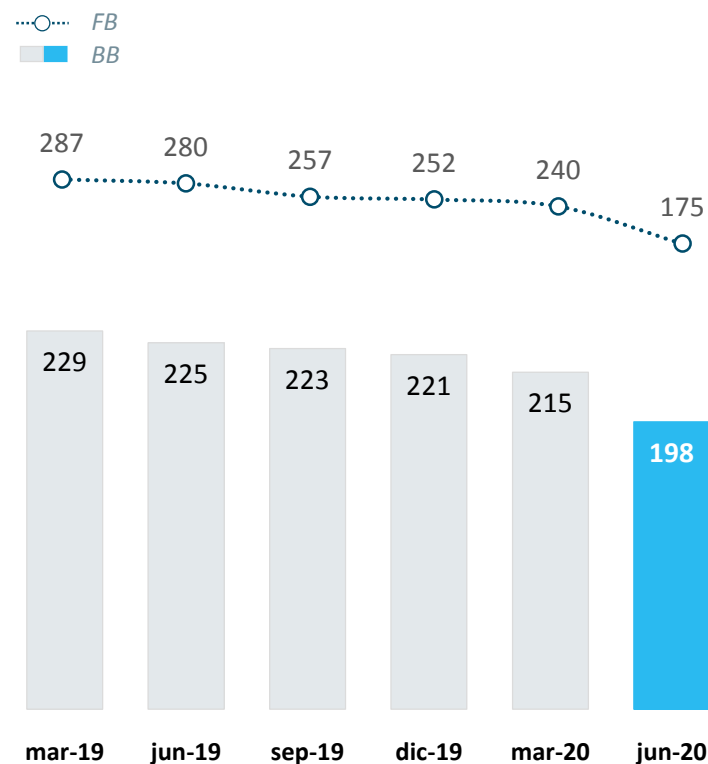
	30 Jun 20	% v.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	110,9	(0,4)	1,0
Adquisición de vivienda	75,2	(2,5)	(1,2)
Otras finalidades	35,7	4,3	6,1
del cual crédito al consumo ⁽¹⁾	13,0	(3,3)	(4,1)
II. Crédito a empresas	96,1	17,4	13,6
Sectores productivos ex promotor	90,2	18,7	14,5
Promotores	5,9	0,8	1,6
Créditos a particulares y empresas	207,0	7,2	6,5
III. Sector público	11,1	11,1	(11,9)
Créditos totales	218,0	7,3	5,4
Cartera sana	209,8	7,4	5,4

(1) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank, MicroBank, CaixaBank Payments & Consumer y así como saldos de tarjetas revolving (CaixaBank Payments & Consumer) excluyendo float.

Tipos de crédito y financiación mayorista (coste y vencimientos)

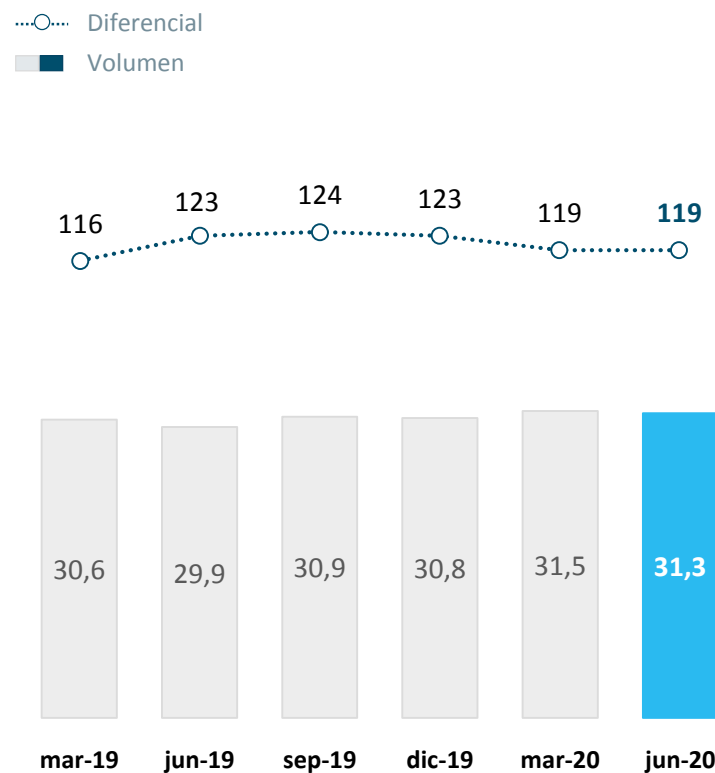
Tipos de crédito

Tipo *front book* de CABK sin BPI y tipo *back book*⁽¹⁾ del Grupo (pbs)



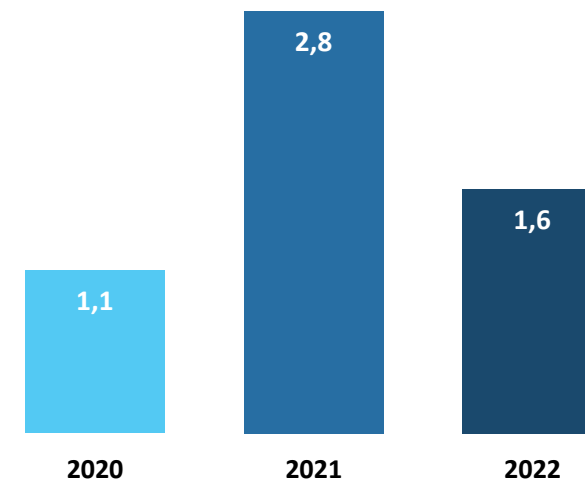
Coste de la financiación mayorista

CABK sin BPI volúmenes *back-book*⁽²⁾ de la financiación mayorista en miles de MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 de junio de 2020



Vencimientos de financiación mayorista

CABK ex BPI vencimientos⁽³⁾ en miles de MM€, a 30 de junio de 2020



- (1) Los tipos *front book* se obtienen a partir de datos de nueva producción a largo plazo (créditos y cuentas de crédito, incluyendo sindicados) de CaixaBank, S.A. y MicroBank; excluyen el sector público. *Back book* incluye todos los segmentos.
- (2) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas. No incluye AT1 emitida en junio 2017 ni la de marzo 2018. 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, pero incluyen las emisiones AT1.
- (3) Vencimientos legales. Este dato ilustra el impacto de las emisiones mayoristas en los costes de financiación del *Banking Book* de CaixaBank. A 30 de junio de 2020, el diferencial sobre Euribor 6 meses en pbs para los vencimientos en 2020-21-22 se sitúa en 102, 148 y 96 pbs, respectivamente.

Créditos refinanciados y clasificación por *stages* de crédito bruto y provisiones

Créditos refinanciados

A 30 de junio de 2020, en miles de MM€

	Grupo	
	Total	De los cuales: dudosos
Particulares ⁽¹⁾	4,3	3,3
Empresas (ex-promotor)	2,4	1,4
Promotores	0,6	0,3
Sector público	0,2	0,0
Total	7,4	5,0
Provisiones	1,8	1,7

(1) Incluye autónomos.

Clasificación por *stages* de crédito bruto y provisiones

A 30 de junio de 2020, en MM€

	Exposición de la cartera crediticia			
	Stage 1	Stage 2	Stage 3	TOTAL
Crédito	219.870	14.214	8.873	242.956
Riesgos Contingentes	16.284	674	347	17.305
Total crédito y riesgos contingentes	236.153	14.888	9.220	260.261

	Provisiones			
	Stage 1	Stage 2	Stage 3	TOTAL
Crédito	994	910	3.750	5.655
Riesgos Contingentes	18	13	99	131
Total crédito y riesgos contingentes	1.013	924	3.849	5.786

Ratings de crédito

	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva	Deuda Senior Preferente	Rating del programa de cédulas hipotecarias
 (1)	Baa1	P-2	estable	Baa1	Aa1 (5)
 (2)	BBB+	A-2	estable	BBB+	AA estable (6)
 (3)	BBB+	F2	negativa	A-	-
 (4)	A	R-1 (low)	estable	A	AAA (7)

(1) A 17 de mayo de 2019

(2) A 29 de abril de 2020

(3) A 27 de marzo de 2020

(4) A 30 de marzo de 2020

(5) A 17 de abril de 2018

(6) A 19 de marzo de 2019

(7) A 15 de enero de 2020

Balance y cuenta de resultados

Cuenta de resultados

En millones de euros	1S20	1S19	Variación	Var. %
Margen de intereses	2.425	2.478	(53)	(2,1)
Ingresos por dividendos	94	161	(67)	(41,6)
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	97	209	(112)	(53,7)
Comisiones netas	1.266	1.248	18	1,5
Resultado de operaciones financieras	142	261	(119)	(45,5)
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	292	264	28	10,5
Otros ingresos y gastos de explotación	(199)	(176)	(23)	12,9
Margen bruto	4.117	4.445	(328)	(7,4)
Gastos de administración y amortización recurrentes	(2.345)	(2.408)	63	(2,6)
Gastos extraordinarios		(978)	978	
Margen de explotación	1.772	1.059	713	67,4
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	1.772	2.037	(265)	(13,0)
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.334)	(204)	(1.130)	
Otras dotaciones a provisiones	(184)	(91)	(93)	
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(49)	(38)	(11)	31,6
Resultado antes de impuestos	204	726	(522)	(71,9)
Impuesto sobre Sociedades	(1)	(104)	103	(99,2)
Resultado después de impuestos	203	622	(419)	(67,3)
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	(1)		(1)	
Resultado atribuido al Grupo	205	622	(417)	(67,0)

(1) De acuerdo con lo establecido en las modificaciones de la IFRS4, el Grupo decidió aplicar la exención temporal de aplicar IFRS9 a las inversiones financieras de las compañías aseguradoras del Grupo para aquellos periodos anteriores al 1 de enero de 2021. Actualmente esta fecha está siendo revisada por parte de la Comisión Europea y se espera su alineación con la entrada en vigor de la nueva norma NIIF17 Contratos de Seguro (prevista el 1 de enero de 2023), 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 agrupado 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'.

Balance

En millones de euros	30.06.20	31.03.20	Var. %	31.12.19	Var. %
- Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	44.304	26.505	67,2	15.110	
- Activos financieros mantenidos para negociar	7.774	8.778	(11,4)	7.370	5,5
- Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados	381	410	(7,1)	427	(10,8)
Instrumentos de patrimonio	184	195	(5,6)	198	(7,1)
Valores representativos de deuda	54	52	3,8	63	(14,3)
Prestamos y anticipos	143	163	(12,3)	166	(13,9)
- Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	20.745	21.782	(4,8)	18.371	12,9
- Activos financieros a coste amortizado	269.430	257.962	4,4	244.702	10,1
Entidades de crédito	7.109	5.673	25,3	5.159	37,8
Clientela	236.291	225.738	4,7	222.154	6,4
Valores representativos de deuda	26.030	26.551	(2,0)	17.389	49,7
- Derivados - contabilidad de coberturas	392	399	(1,8)	2.133	(81,6)
- Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	3.928	3.892	0,9	3.941	(0,3)
- Activos afectos al negocio asegurador ¹	72.700	69.629	4,4	72.683	0,0
- Activos tangibles	7.229	7.301	(1,0)	7.282	(0,7)
- Activos intangibles	3.883	3.842	1,1	3.839	1,1
- Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	1.257	1.272	(1,2)	1.354	(7,2)
- Resto activos	13.549	14.619	(7,3)	14.202	(4,6)
Total activo	445.572	416.391	7,0	391.414	13,8
Pasivo	421.179	392.174	7,4	366.263	15,0
- Pasivos financieros mantenidos para negociar	2.191	3.440	(36,3)	2.338	(6,3)
- Pasivos financieros a coste amortizado	339.710	311.690	9,0	283.975	19,6
Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito	57.840	44.608	29,7	20.656	
Depósitos de la clientela	238.674	224.763	6,2	221.079	8,0
Valores representativos de deuda emitidos	34.291	34.544	(0,7)	33.648	1,9
Otros pasivos financieros	8.905	7.775	14,5	8.592	3,6
- Pasivos afectos al negocio asegurador ¹	70.769	68.001	4,1	70.807	(0,1)
- Provisiones	3.356	3.419	(1,8)	3.624	(7,4)
- Resto pasivos	5.153	5.624	(8,4)	5.519	(6,6)
Patrimonio neto	24.393	24.217	0,7	25.151	(3,0)
- Fondos Propios	25.996	25.876	0,5	26.247	(1,0)
- Intereses minoritarios	25	28	(10,7)	29	(13,8)
- Otro resultado global acumulado	(1.628)	(1.687)	(3,5)	(1.125)	44,7
Total pasivo y patrimonio neto	445.572	416.391	7,0	391.414	13,8

Glosario (I/V)

Adicionalmente a la información financiera contenida en este documento, elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), 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 NIIF. 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 NIIF.

Término	Definición
Activos líquidos totales	Suma de HQLA's (<i>High Quality Liquid Assets</i> 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 Europeo no HQLA's.
ALCO	<i>Asset – Liability Committee</i> : Comité de Activos y Pasivos.
Ahorro a largo plazo	Se refiere también a activos bajo gestión y seguros, incluyen fondos de inversión (incluyendo SICAVs y carteras gestionadas), planes de pensiones y seguros de ahorro.
APRs	Activos ponderados por riesgo.
AT1	<i>Additional Tier 1</i> : Instrumentos de capital Tier 1 Adicional, son continuos (sin fecha de vencimiento), incluyen acciones preferentes y bonos convertibles contingentes.
AuM / AM	<i>Assets under Management</i> : Activos bajo gestión, incluyen fondos de inversión (incluyendo SICAVs y carteras gestionadas), planes de pensiones y <i>unit linked</i> .
CA	Coste amortizado.
CET1	<i>Common Equity Tier 1</i> .
Comisiones netas	Incluye los siguientes epígrafes: • Ingresos por comisiones; • Gastos por comisiones.
Coste del riesgo / CoR	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.
CRD-V	<i>Capital Requirements Directive – V</i> .
Crédito al consumo (Grupo)	Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank y BPI, MicroBank, CaixaBank Consumer Finance, así como saldos revolving de tarjetas de crédito (CaixaBank Payments), excepto <i>float</i> .
CRR	<i>Capital Requirements Regulation</i> (Regulación de requerimientos de capital).

Glosario (II/V)

Término	Definición
Diferencial de la clientela	Diferencia entre: - Tipo medio del rendimiento de la cartera de créditos (que se obtiene como cociente entre los ingresos del trimestre anualizados de la cartera de crédito y el saldo medio de la cartera de crédito neto del periodo estanco, trimestral) y - Tipo medio de los recursos de la actividad minorista (que se obtiene como cociente entre los costes del trimestre anualizados de los recursos de la actividad minorista y el saldo medio de los mismos del periodo estanco, trimestral, excluyendo los pasivos subordinados).
Diferencial del balance	<i>Net interest margin</i>, diferencial de balance, diferencia entre: - Tipo medio del rendimiento de los activos (que se obtiene como cociente entre los ingresos por intereses en el trimestre anualizados y los activos totales medios del periodo estanco, trimestral) y - Tipo medio del coste de los recursos (se obtiene como cociente entre los gastos por intereses del trimestre anualizados y los recursos totales medios del periodo estanco, trimestral).
Dotaciones para insolvencias y otras provisiones	Pérdidas por deterioro de activos financieros y otras provisiones. Incluye los siguientes epígrafes: - Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados y pérdidas y ganancias netas por modificación. - 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 anticipos 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 anticipos 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.
Dudosos / saldo dudoso	Saldo de deudores dudosos del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes.
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 (%).
FV-OCI	<i>Fair Value in Other Comprehensive Income</i> : Valor Razonable en Otro Resultado Global.
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros. Incluye los siguientes epígrafes: - 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).

Glosario (III/V)

Término	Definición
Gastos de explotación	Incluye los siguientes epígrafes: • Gastos de Administración; • Amortización.
ICO	Instituto de Crédito Oficial.
IFRS9 FL	IFRS9 (Norma Internacional de Información Financiera 9) <i>fully loaded</i> .
Ingresos core	Grupo: Suma del Margen de Intereses, Comisiones y otros ingresos de seguros (primas de vida riesgo, resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y de participadas de bancaseguros de BPI). CABK ex BPI: Suma del Margen de Intereses, Comisiones y otros ingresos de seguros (primas de vida riesgo, y resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas).
Ingresos y gastos de seguros	Margen obtenido de la diferencia entre las primas y las reclamaciones de productos de vida riesgo.
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.
LBO	<i>Leverage Buy Out</i> .
LCR	<i>Liquidity coverage ratio</i> : Ratio de cobertura de liquidez, importe de HQLA / Total salidas de caja netas.
LtD	<i>Loan to deposits</i> : cociente entre: • 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.
LTRO	<i>Long Term Refinancing Operation</i> .
LTV	<i>Loan To Value</i> .
Margen de explotación	(+) Margen bruto; (-) Gastos de explotación.
MDA	<i>Maximum Distributable Amount</i> .
MI	Margen de intereses.
Minoritarios y otros	Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros. Incluye los siguientes epígrafes: • Resultado del período atribuible a intereses minoritarios (participaciones no dominantes); • Ganancias o pérdidas después de impuestos procedentes de actividades interrumpidas.

Glosario (IV/V)

Término	Definición
MREL	<i>Minimum Requirement for own funds and Eligible Liabilities</i> : requerimiento mínimo de fondos propios y pasivos elegibles con capacidad de absorción de pérdidas, incluye además de las emisiones computables para capital total, la deuda <i>Senior non-preferred</i> , la deuda <i>Senior preferred</i> y otros pasivos <i>pari-passu</i> a esta, a criterio de la Junta Única de Resolución.
MREL Subordinado	Se compone por las emisiones computables para capital total y las emisiones de deuda <i>Senior non-preferred</i> .
NSFR	<i>Net Stable Funding Ratio</i> : Ratio de financiación estable neto.
OCI	<i>Other comprehensive income</i> .
PF	Pro Forma.
PyG	Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas.
P2R	<i>Pillar 2 Requirement</i> .
Ratio de cobertura de crédito dudoso	Cociente entre: • Total de 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 eficiencia <i>core</i>	Cociente entre los gastos de explotación (gastos de administración y amortización) sin gastos extraordinarios y los ingresos <i>core</i> de los últimos doce meses.
Ratio de morosidad	Cociente entre: • 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.
Resultado operativo <i>core</i>	(+) Ingresos <i>core</i> ; (-) Gastos de explotación recurrentes.
Resultado de operaciones financieras (ROF)	Ganancias/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros. Incluye los siguientes epígrafes: • 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 financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente 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).

Glosario (V/V)

Término	Definición
ROTE	<i>Return On Tangible Equity</i> . Cociente entre: • Resultado atribuido al Grupo (ajustado por el importe del cupón del Additional Tier 1 registrado en fondos propios). • Fondos propios más ajustes de valoración medios 12 meses deduciendo los activos intangibles con criterios de gestión (que 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).
SCA	SegurCaixa Adeslas.
SP	<i>Senior preferred debt</i> : Deuda senior preferente.
SRB	<i>Single Resolution Board</i> .
SREP	<i>Supervisory Review and Evaluation Process</i> .
Tier 1	El capital tier 1 es la principal medida de fortaleza financiera usada por el regulador bancario. Está compuesto por el capital básico (principalmente las acciones ordinarias y reservas), al que se añaden las participaciones preferentes y los instrumentos híbridos.
TLTRO	<i>(Targeted Longer-Term Refinancing Operations)</i> Operaciones de financiación a plazo más largo con objetivo específico que concede el Banco Central Europeo.



www.CaixaBank.com

Pintor Sorolla, 2-4
46002 Valencia

España



investors@caixabank.com



+34 93 411 75 03



Av. Diagonal, 621-629 - Barcelona



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In collaboration with 

MSCI 

2019 Constituent
MSCI ESG
Leaders Indexes

