



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Agosto 2017

Importante

El propósito de esta presentación es meramente informativo y no pretende prestar un servicio financiero u oferta de venta, intercambio, adquisición o invitación para adquirir cualquier clase de valores, producto o servicio financiero de CaixaBank, S.A. (“CaixaBank”) o de cualquier otra sociedad mencionada en él. La información contenida en la misma está sujeta, y debe tratarse, como complemento al resto de información pública disponible. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por la idoneidad del valor para su propósito y basándose solamente en la información pública contenida en la documentación pública elaborada y registrada por el emisor en contexto de esa emisión concreta, recibiendo asesoramiento si lo considera necesario o apropiado según las circunstancias, y no basándose en la información contenida en esta presentación.

CaixaBank advierte que esta presentación puede contener información sobre previsiones y estimaciones sobre negocios y rentabilidades futuras. Particularmente, la información relativa al Grupo CaixaBank de 2017 relacionada con resultados de inversiones y participadas ha sido elaborada fundamentalmente en base a estimaciones realizadas por CaixaBank. A tener en cuenta que dichas estimaciones representan nuestras expectativas en relación con la evolución de nuestro negocio, por lo que pueden existir diferentes riesgos, incertidumbres y otros factores importantes que pueden causar una evolución que difiera sustancialmente de nuestras expectativas. Estos factores, entre otros, hacen referencia a la situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; cambios en la posición financiera de nuestros clientes, deudores o contrapartes, etc. Los estados financieros pasados y tasas de crecimiento anteriores no deben entenderse como una garantía de la evolución, resultados futuros o comportamiento y precio de la acción (incluyendo el beneficio por acción). Ningún contenido en este documento debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios futuros. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que esta presentación se ha preparado a partir de los registros de contabilidad mantenidos por CaixaBank y por el resto de entidades integradas en el Grupo, e incluye ciertos ajustes y reclasificaciones que tienen por objeto homogeneizar los principios y criterios seguidos por las sociedades integradas con los de CaixaBank. Por ello, y en concreto en relación con Banco Português de Investimento (“BPI”), los datos contenidos en el presente documento pueden no coincidir en algunos aspectos con la información financiera publicada por dicha entidad.

En particular, respecto a los datos proporcionados por terceros, ni CaixaBank, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados, garantiza o da fe, ya sea explícita o implícitamente, que estos contenidos sean exactos, completos o totales, ni está obligado a mantenerlos debidamente actualizados, ni para corregirlos en caso de deficiencia, error u omisión que se detecte. Por otra parte, en la reproducción de estos contenidos por cualquier medio, CaixaBank podrá introducir las modificaciones que estime conveniente, podrá omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de este documento, y en el caso de desviación entre una versión y ésta, no asume ninguna responsabilidad sobre cualquier discrepancia.

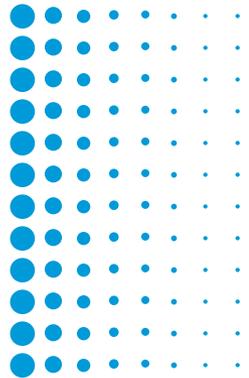
De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento (“MAR”, también conocidas por sus siglas en inglés como APMs, Alternative Performance Measures) definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (ESMA/2015/1057) (“las Directrices ESMA”), este informe utiliza ciertas MAR, que no han sido auditadas, con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión de la evolución financiera de la compañía. Estas medidas deben considerarse como información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”), también conocidas por sus siglas en inglés como “IFRS” (International Financial Reporting Standards). Asimismo, tal y como el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Consúltese el apartado Glosario para el detalle de las MAR utilizadas y la conciliación de ciertos indicadores.

Este documento no ha sido presentado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV, organismo regulador de los mercados de valores en España) para su revisión o aprobación. Su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, y no está dirigido a personas o entidades jurídicas ubicadas en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con las normas vigentes o los requisitos legales que se requieran en otras jurisdicciones.

Sin perjuicio de los requisitos legales, o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se niega expresamente permiso para cualquier tipo de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contienen en la misma. Esta prohibición se extiende a todo tipo de reproducción, distribución, transmisión a terceros, comunicación pública y transformación por cualquier otro medio, con fines comerciales, sin la previa autorización expresa de CaixaBank y/u otros respectivos propietarios del documento. El incumplimiento de esta restricción puede constituir una infracción legal que puede ser sancionada por las leyes vigentes en estos casos.

Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 11
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 28
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 35
5.	Actualidad en actividad y resultados: 2T17	p. 38
	<i>Anexo</i>	<i>p. 62</i>



CaixaBank [Principales datos]

Datos clave⁽¹⁾

Junio 2017

Balance consolidado (miles de MM€)	378,7	Líder en banca minorista en España
Créditos a clientes (miles de MM€)	228,4	
Recursos de clientes (miles de MM€)	348,9	
Clientes (M) , 25,7% de cuota de mercado ⁽²⁾	15,8	

Capitalización (miles de MM€) ⁽³⁾	25,0	Sólidas métricas de balance
Beneficio atribuido de 1S17 (MM€)	839	
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	11,5%/15,5%	
Ratings a largo plazo ⁽⁴⁾	Baa2/BBB/BBB/A (low)	

Empleados	37.336	Plataforma omni-canal única
Oficinas (#) ⁽⁵⁾	5.468	
Cajeros automáticos (#) ⁽⁶⁾	9.274	
Clientes activos internet/móvil ⁽⁷⁾ (MM)	5,5/3,9	

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

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

(3) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de junio de 2017

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

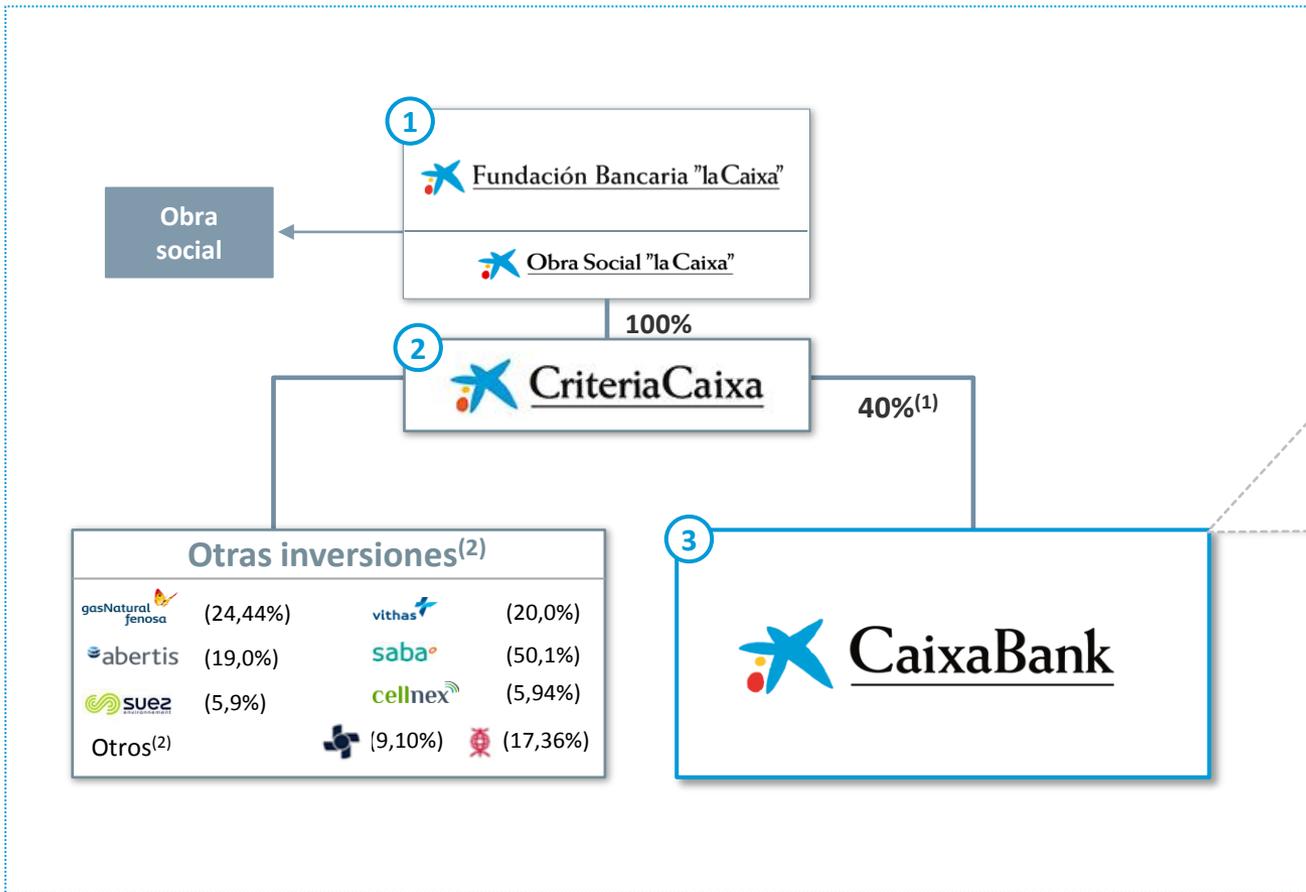
(5) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.749 son oficinas retail en España

(6) Número de cajeros en España

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

Una organización simplificada del Grupo

Estructura del grupo



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

Filiales financieras

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

BPI (84,51%)

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

Participadas minoritarias⁽⁴⁾

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

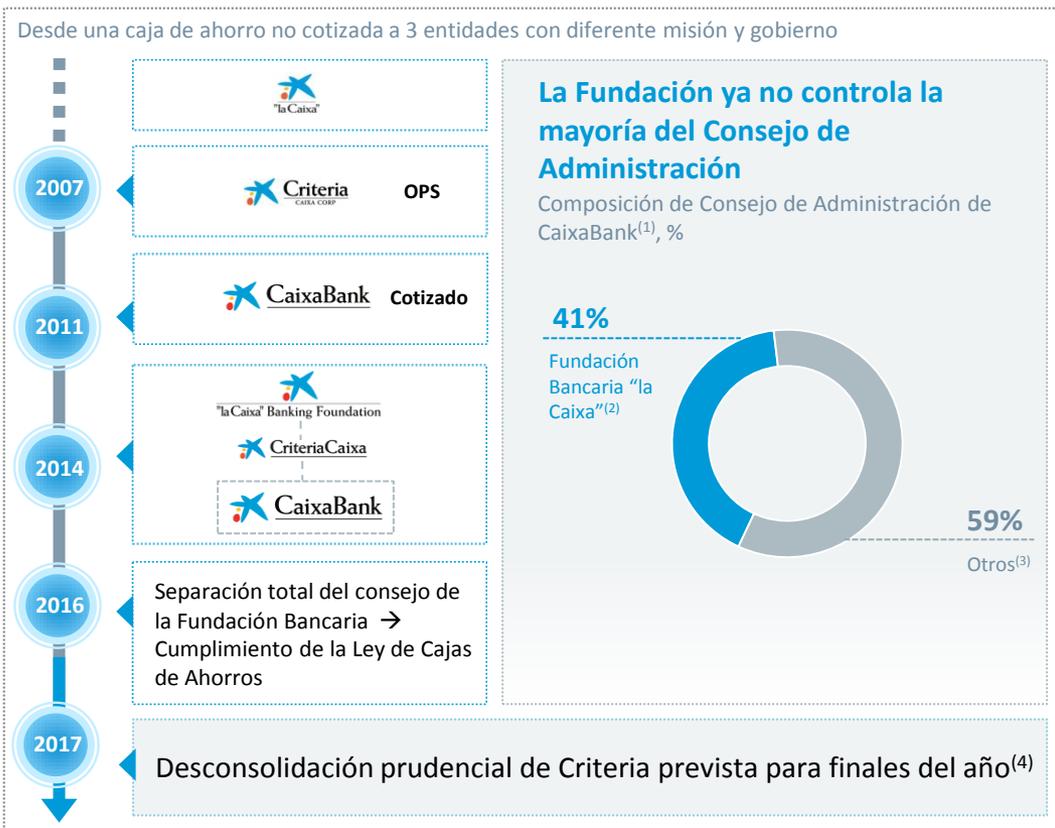
Actividad relativa a inmobiliario

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

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

Simplificando la estructura del grupo

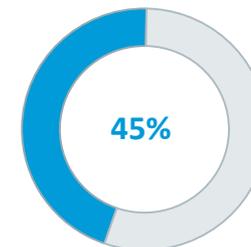
Grandes avances en la reestructuración del Grupo



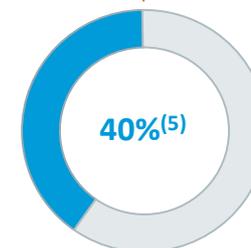
Critería reduce su participación

% del total de acciones propiedad de Critería Caixa

Dic 2016



Desde Feb 2017



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

(1) Excluyendo 1 vacante. El 22 de junio de 2017 fue nombrado el Consejero Coordinador Independiente

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

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

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

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

Institución insignia en banca minorista en España

Líder en banca minorista en España



- ▶ **Banco principal** para el 25,7% de los españoles y **líder en banca móvil y online** en España
- ▶ **15,8 MM de clientes**; 13,8 MM en España
- ▶ **5.468 oficinas⁽¹⁾; 9.274 cajeros⁽²⁾**: plataforma multicanal de primera línea
- ▶ **Marca altamente reconocida**: en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **25,0 mil MM€ de capitalización bursátil⁽³⁾**. Cotizado desde el 1 de julio de 2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia**: CET1 B3 FL del 11,5%; *phase-in* del 12,5%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad**: 50%
- ▶ **Holgada liquidez**: 65,6 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 107,6%

Sólidos valores



- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ **Orgullosos de nuestros 110 años de historia**, 78 adquisiciones
- ▶ Presentes en los **principales índices de sostenibilidad** (DJSI, FTSE4Good, CDP A-list, MSCI Global Sustainability, Ethibel Sustainability Index (ESI), STOXX® Global ESG Leaders)
- ▶ **Valores profundamente enraizados en nuestra cultura**: calidad, confianza y compromiso social

(1) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.749 son oficinas retail en España

(2) Número de cajeros en España

(3) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de junio de 2017

Reconocimiento como el banco minorista líder en España

Reputación de marca *premium*

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

Euromoney



Banco del Año en España 2016

The Banker



European Seal of Excellence +500

EFQM: European Foundation for Quality Management (2016)



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

AENOR (2016)



Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo

Merco (2015, 2016)



Liderazgo en el mercado

Líder en fidelización de la clientela, penetración de mercado y resolución incidencia rápida

Clientes minoristas en España (2016)

Líder en satisfacción del mercado en España

(BMKS-FIN 2016)



Actualizado 1 de agosto de 2017

Amplio reconocimiento externo como líder en infraestructuras TI y Móvil

**Mejor Proyecto Tecnológico del 2017: Inteligencia Artificial
Mejor Proyecto Tecnológico Global 2016**

The Banker



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

Global Finance



Innovador Global 2016

Efma y Accenture



Innovación en Pagos y Innovación disruptiva en banca 2016

Bai



Mejor Banco del mundo en innovación en 2016

Retail Banker

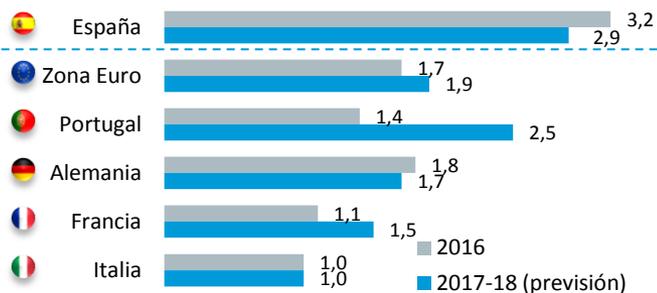


Bien posicionados para rendimiento de la economía española

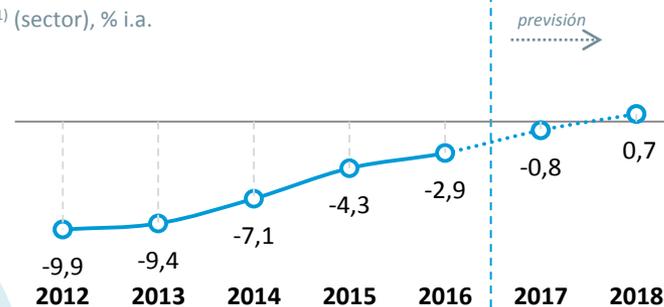
La recuperación económica en España sigue siendo fuerte...

... con la ayuda del sector bancario

Crecimiento del PIB, % i.a.

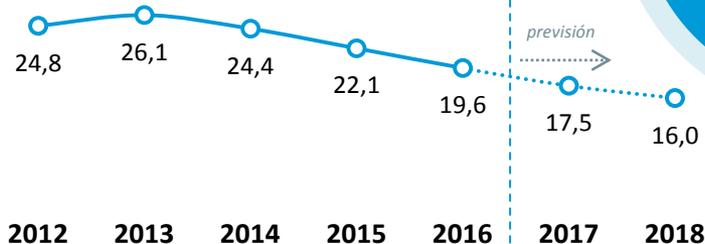


Créditos⁽¹⁾ (sector), % i.a.



El mercado laboral continúa mejorando

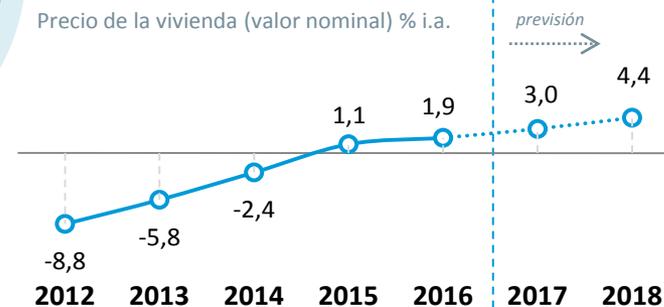
Tasa de paro, % i.a.



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

Mercado inmobiliario estable y preparado para crecer

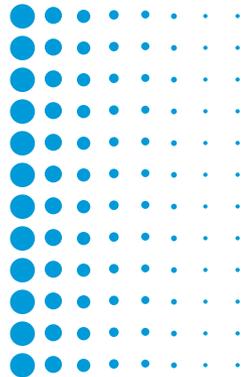
Precio de la vivienda (valor nominal) % i.a.



- ▶ **La actividad económica sigue creciendo a un buen ritmo:** el PIB creció un +0,9% v.t. en 2T17 (3,1% i.a.), 0,1 pp por encima del crecimiento observado en 1T17. Esperamos que el PIB anual de 2017 crezca por tercer año consecutivo por encima del 3%
- ▶ **Las dinámicas macro apoyan el crecimiento de volúmenes y la mejora de la calidad crediticia:** la nueva producción de crédito a particulares es robusta y empieza a recuperarse para empresas (sobre todo PYMEs), debido a la demanda acumulada y la mejora de condiciones financieras. Menores vientos de cara de margen de intereses, reducción de pérdidas por deterioro y la contención de costes mejoran la rentabilidad del sector

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

Fuentes: Eurostat (crecimiento del PIB), Banco de España (crecimiento de créditos y depósitos), INE (tasa de paro), Ministerio español de Obras Públicas (precio de la vivienda) y CaixaBank Research (todas las previsiones). Previsiones a 28 de julio de 2017



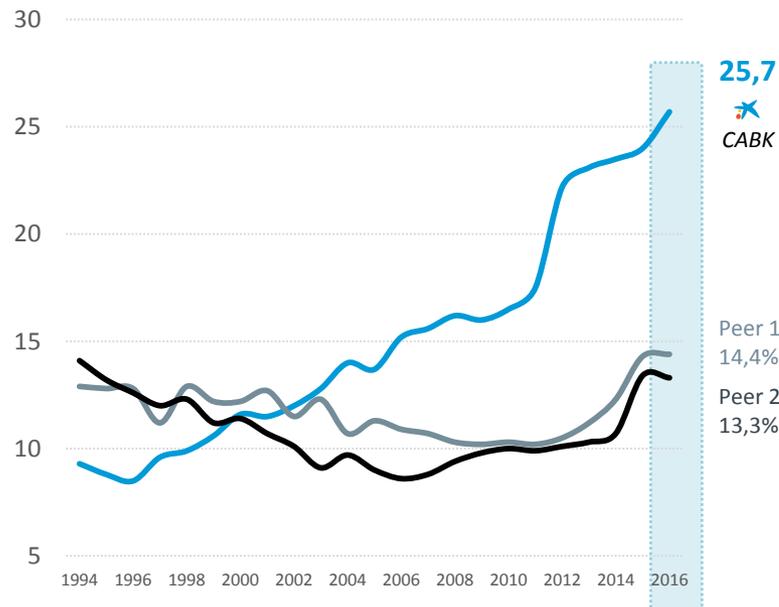
Posición [Competitiva]

El "banco elegido" por un mayor número de clientes particulares españoles

Liderazgo indiscutible en banca minorista en España...

... y creciendo

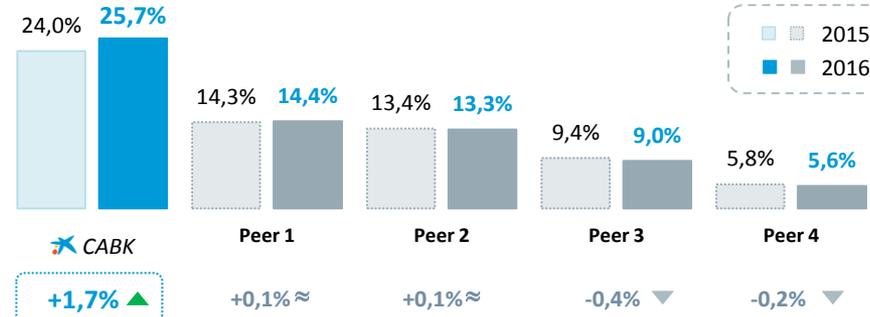
Penetración en clientes particulares en España (banco principal), %



13,8 M Clientes⁽¹⁾

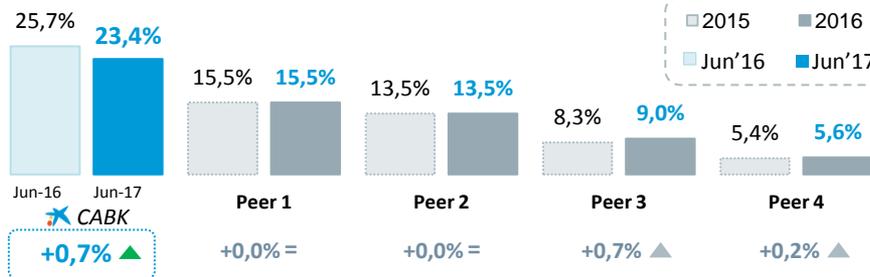
El crecimiento orgánico refleja la fortaleza de la franquicia

Penetración en clientes particulares (banco principal)⁽²⁾ de CABK en España, %



Creciente liderazgo en flujos de ingresos clave de clientes

Cuota de mercado en domiciliación de nóminas^(2,3) de CABK en España, %



Modelo de negocio exitoso y sólida propuesta de valor

(1) Clientes de CaixaBank excluyendo BPI

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

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

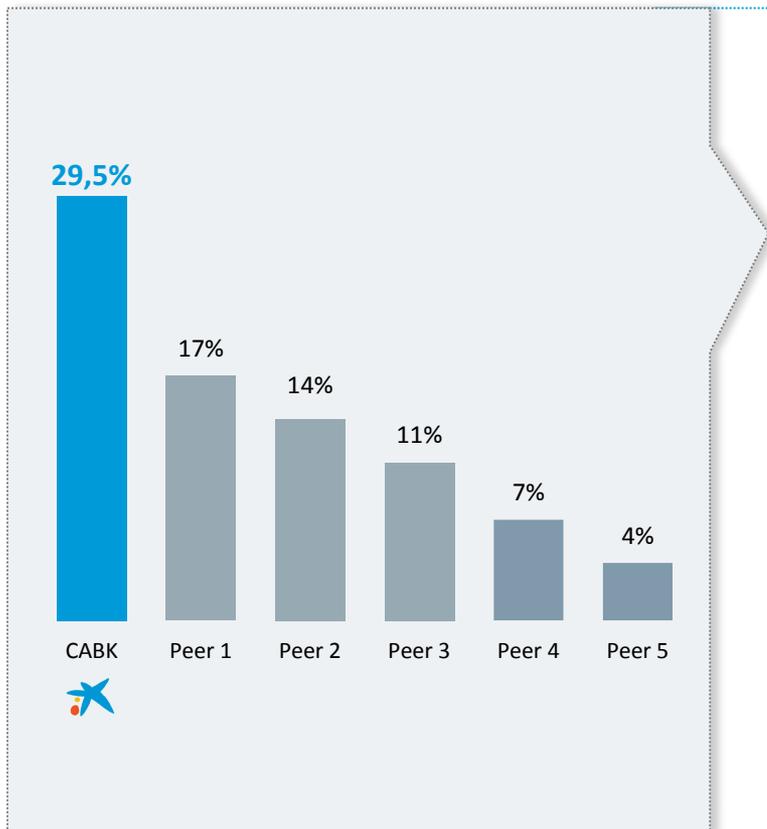
Nota: a continuación CABK se refiere a CaixaBank stand-alone mientras Grupo CaixaBank o Grupo se refiere al Grupo CaixaBank

Fuente: FRS Inmark 2016

Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

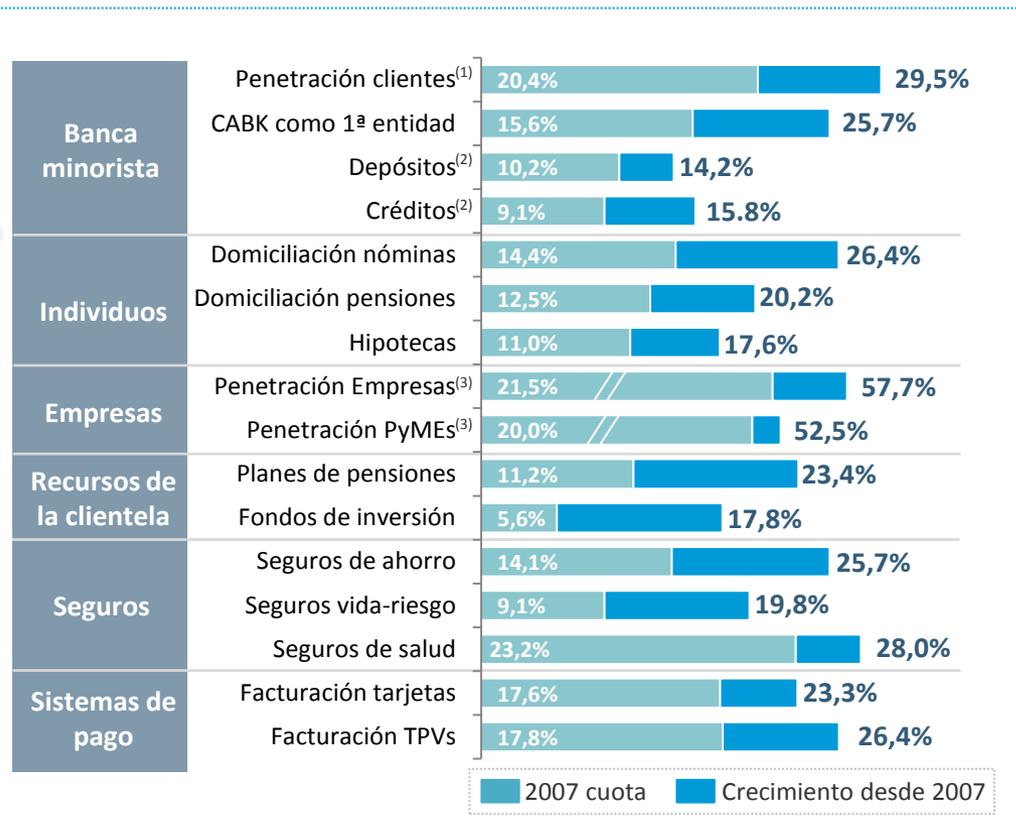
La entidad líder en banca minorista en España

Penetración clientes particulares⁽¹⁾ de CABK en España, %



Elevadas cuotas de mercado

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



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

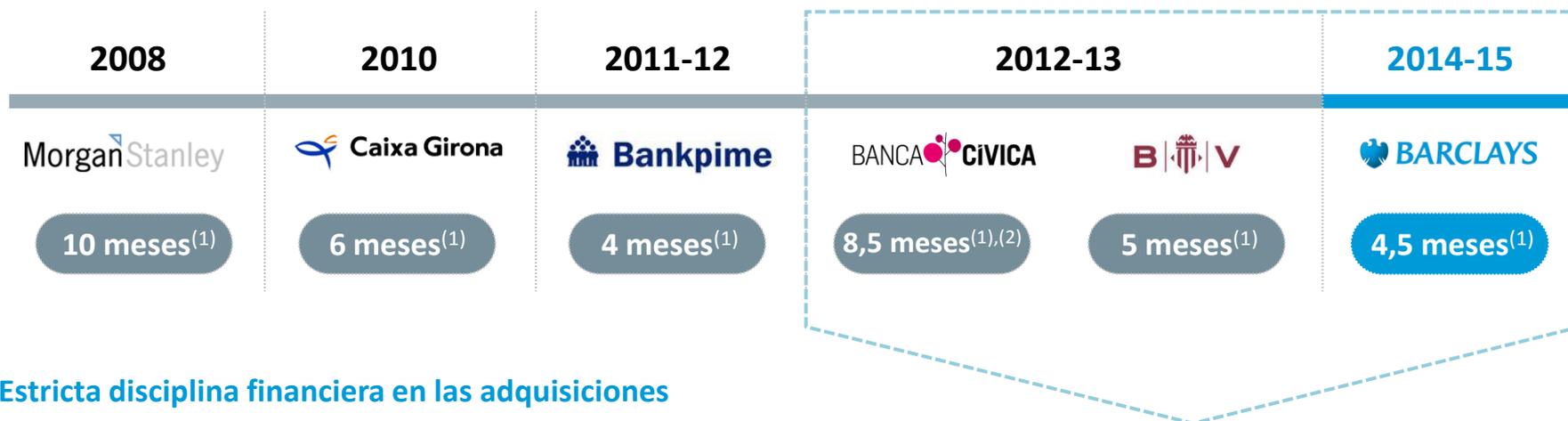
(2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España.

(3) PYMES: Empresas que facturan < 50 MM€. Últimos datos de 2014; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Empresas: Empresas que facturan >50 MM€. Últimos datos de 2016; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Para empresas que facturan 1-100MM€, la cuota de penetración en 2016 era de un 48,0% según la encuesta de FRS Inmark.

Últimos datos disponibles a 28 de julio de 2017. Fuentes: FRS Inmark 2016, Seguridad Social, BdE, INVERCO, ICEA, AEF, Servired, 4B y Euro 6000

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

Contrastada capacidad de integración

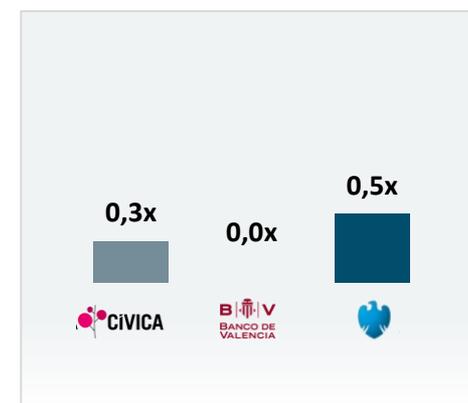


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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

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

Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)



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

(2) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros

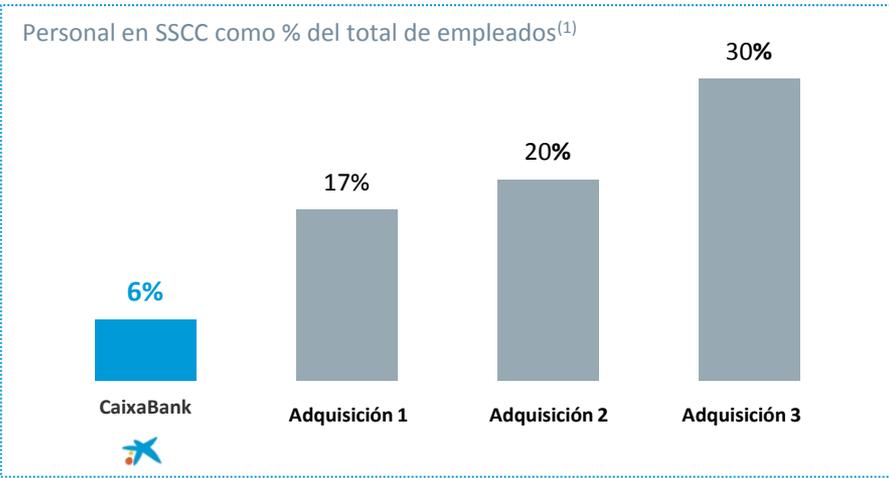
Modelo de “supermercado financiero”...



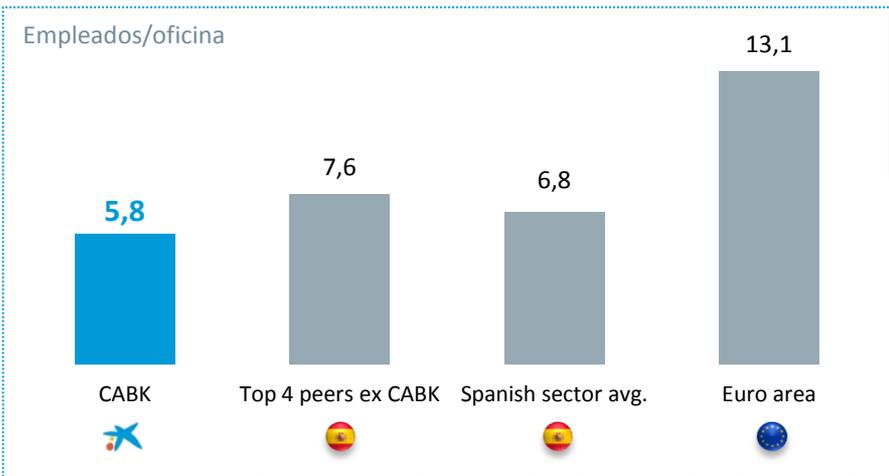
...que aporta ventajas diferenciales clave para navegar en el actual entorno

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

Mínimo personal en servicios centrales



Modelo de oficina ligera

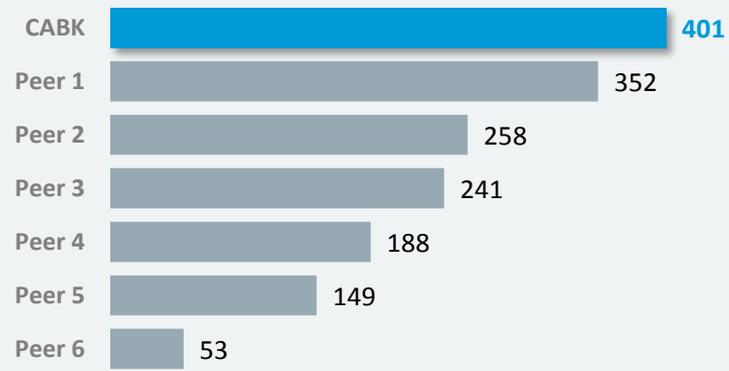


Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción en la oficina de CABK⁽²⁾ (%)



Cientes por empleado⁽³⁾



Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor

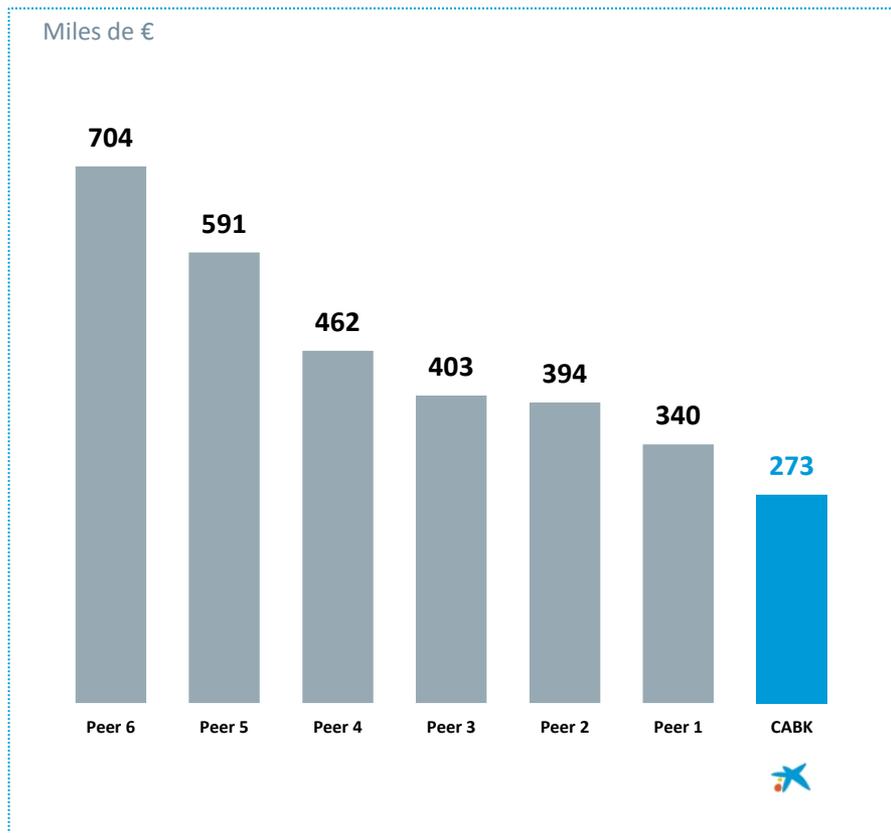
(1) A diciembre de 2016 para CaixaBank y estimaciones propias a fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

(2) A junio 2017

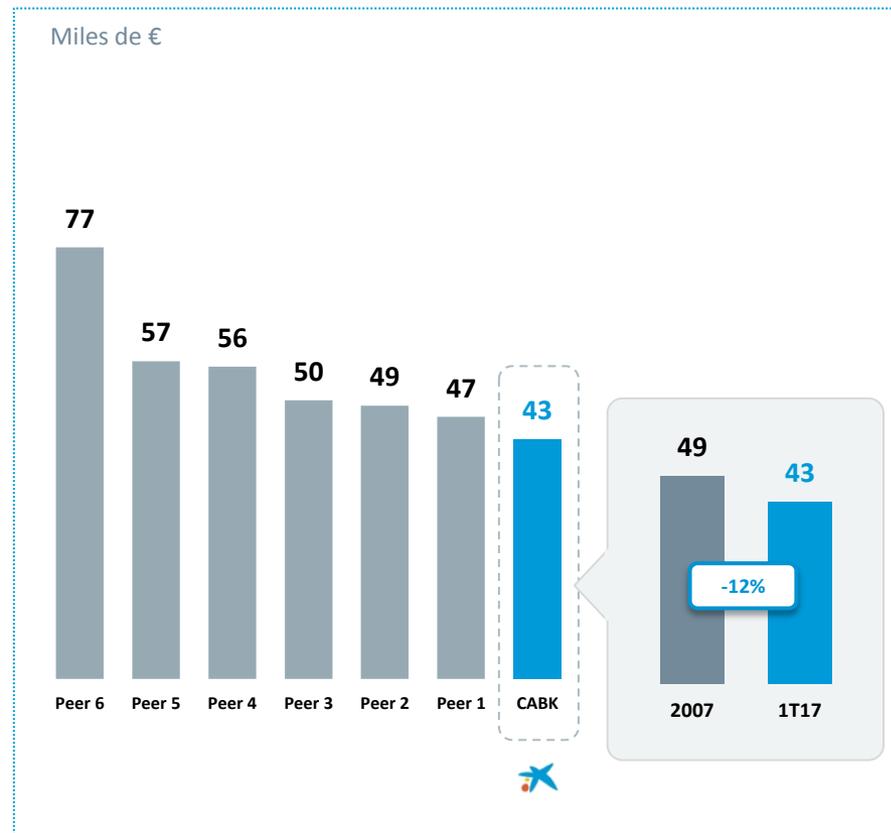
(3) Fuente: Informe sobre el comportamiento financiero de los particulares FRS Inmark 2016 e Informes de entidades. Comparables: Bankia, Bankinter, BBVA, Sabadell, Santander y Popular

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales⁽¹⁾ por oficina



Gastos generales⁽¹⁾ por empleado

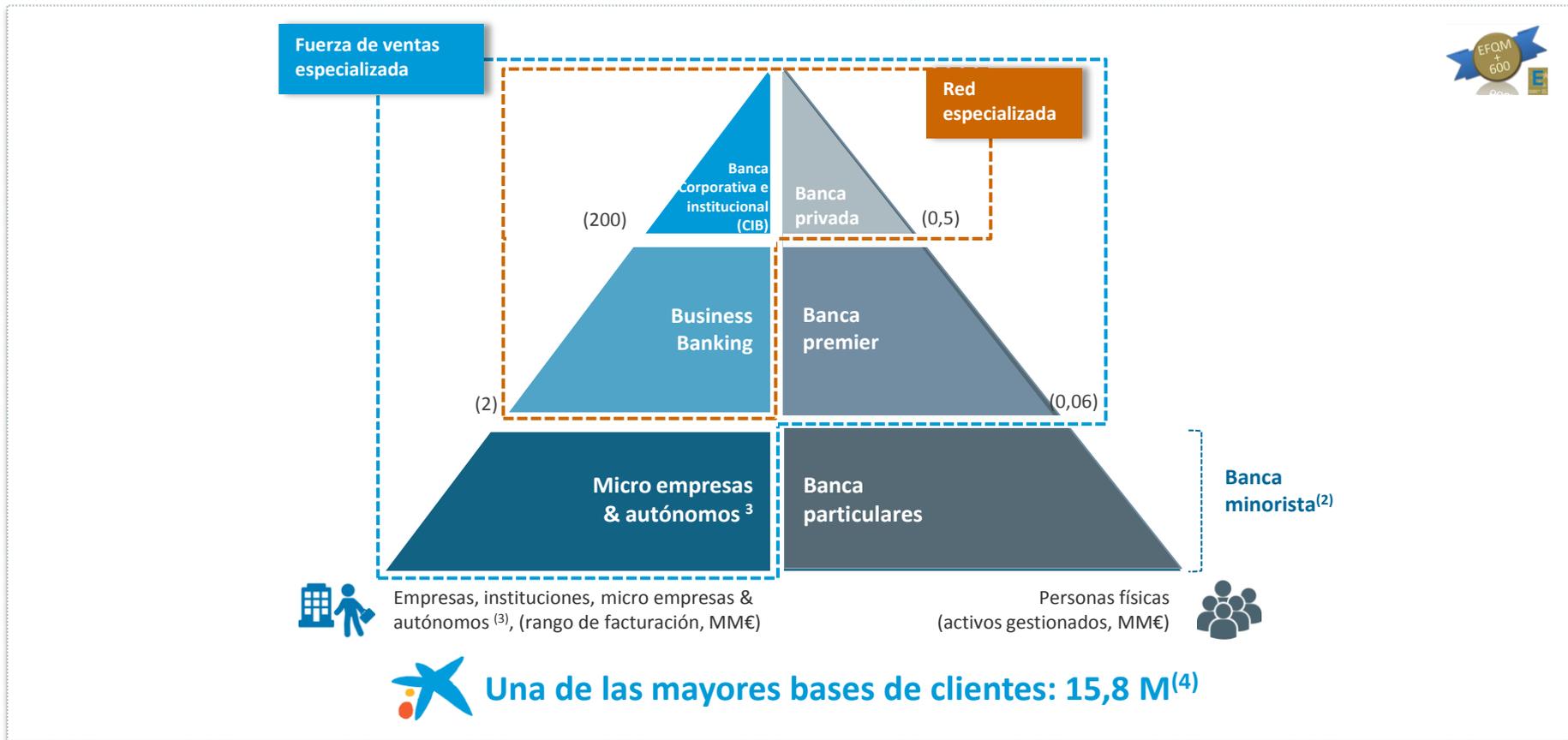


Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

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

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

Segmentación de clientes⁽¹⁾:



La segmentación es clave para atender mejor las necesidades del cliente e impulsar volúmenes de negocio

- (1) Existe una segmentación más detallada (incluyendo, entre otros, promotores, sector público y entidades sin ánimo de lucro) que no se ilustra en la pirámide
- (2) Banca minorista incluye particulares, micro empresas, autónomos, comercios, profesionales y agrarios
- (3) También incluye comercios, profesionales y agrarios
- (4) Total clientes: CaixaBank + BPI

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

La mayor red física en España

4.749 oficinas

18,0% cuota mercado⁽¹⁾

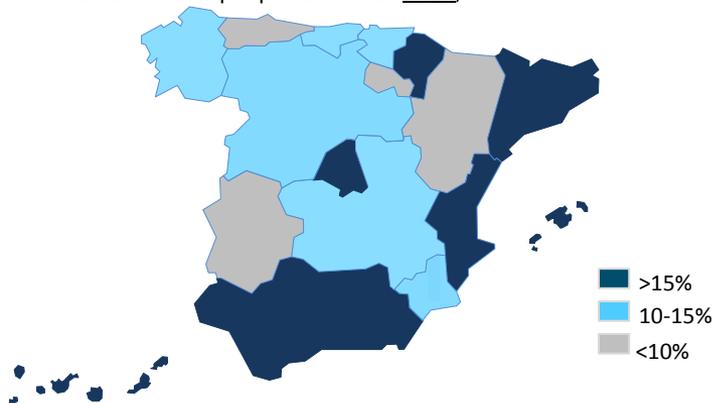


9.274 cajeros

19,0% cuota mercado⁽¹⁾



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



Empleados con equipo móvil

Líder en canales digitales

Líder europeo en banca por internet

5,5 M clientes activos⁽²⁾

32,4% penetración⁽³⁾

29% de las transacciones

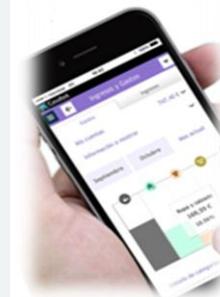


Liderazgo europeo en banca móvil

3,9 M clientes activos⁽²⁾

28% de las transacciones

+ 79% TAAC 2012-2016⁽⁴⁾

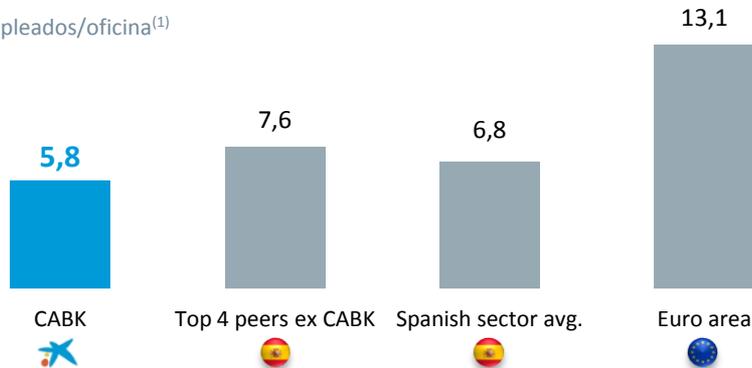


Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación

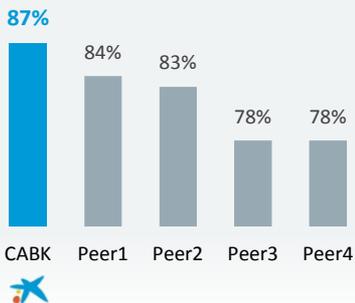
- (1) A marzo de 2017. Fuente: Banco de España
- (2) Clientes activos incluyen aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses
- (3) Últimos datos disponibles. Fuente: ComScore
- (4) A diciembre de 2016

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

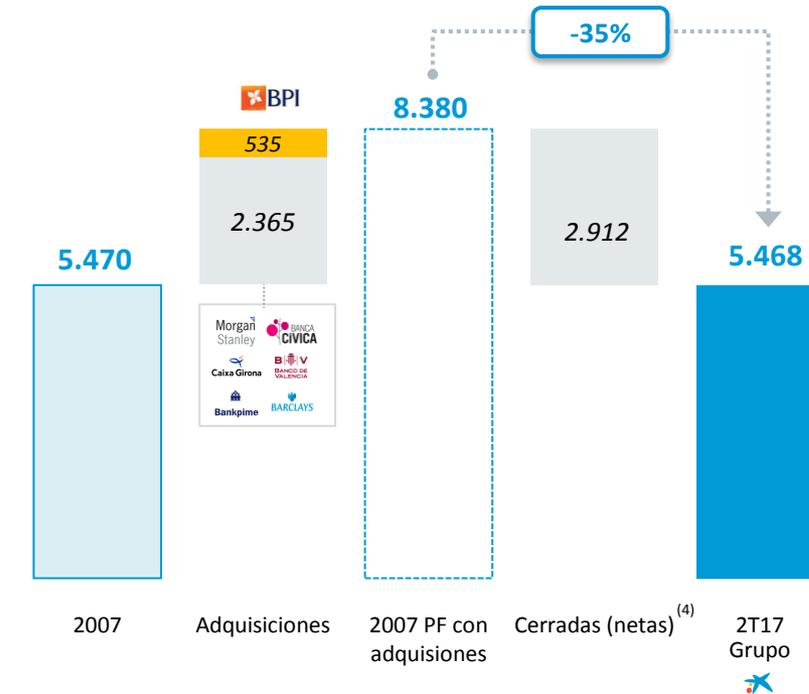
Modelo de oficina ligera...

 Empleados/oficina⁽¹⁾


... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

 Penetración como entidad principal/
clientes⁽²⁾

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


Una red dinámica

 Evolución del número de oficinas⁽³⁾


+51% Clientes/Oficina

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

(1) A marzo de 2017

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

(3) Excluyendo oficinas internacionales y oficinas de representación

(4) Número de oficinas cerradas netas de nuevas aperturas

Transformando las oficinas en centros de asesoramiento



Eficaz implantación
del modelo de
asesoramiento

CaixaFuturo

Estrategia personalizada de Ahorro – Inversión y Protección

Banca Privada

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



Banca Premier

Servicio preferente y personal basado en la calidad



Banca Empresas

Certificado AENOR conform



Foco en asesoría

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



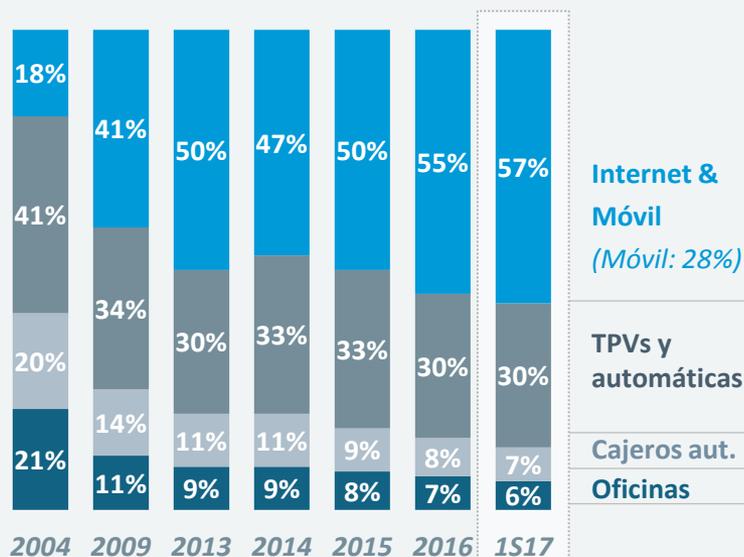
Foco en la calidad del servicio



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

Relevancia de los canales digitales...

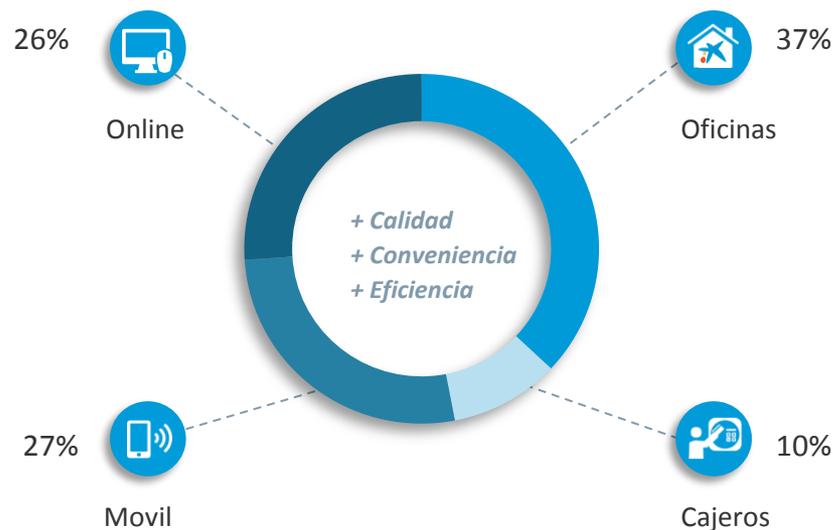
CABK: Transacciones por canal⁽¹⁾ (%)



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

...con complementariedad en los canales físicos

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



63% de ventas préstamos "Click & Go" realizadas a través de canales electrónicos⁽²⁾

(1) Número total de transacciones en 1S17: 4.533MM. Una transacción es definida como cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank

(2) A diciembre de 2016

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

Mejora de la experiencia del cliente

Mejora de la efectividad comercial

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

“
Conveniencia
Proximidad
Innovación
”



ASESORAMIENTO ONLINE



Nuevos canales
Videoconferencia,
chat

Nuevos servicios
Videoconferencia con
expertos Comex

HERRAMIENTAS INNOVADORAS

Mis **Finanzas**⁽¹⁾

Gestión de las finanzas personales
3,1MM usuarios

CaixaBankPay

Pagos por móvil

ALIANZAS GANADORAS



SAMSUNG
pay
1er banco
español en
lograr un
acuerdo



435.000
usuarios⁽¹⁾
#1 en tele-peajes

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



SMART PCs⁽²⁾



27.530

FIRMAS DIGITALES⁽²⁾



98 %

ratio de adopción

Ready2Buy⁽²⁾

Finalización online de transacciones iniciadas
en la oficina

“
Usando big data
para aumentar
la eficiencia y
eficacia
”



ÚNICO REPOSITORIO DE INFORMACIÓN

de >10 datamarts para 1 data pool

BIG DATA PARA CREAR CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

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

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

(1) Últimos datos disponibles

(2) A mayo 2017

Al frente de la digitalización bancaria

Iniciativa de banca móvil para preparar el futuro potencial



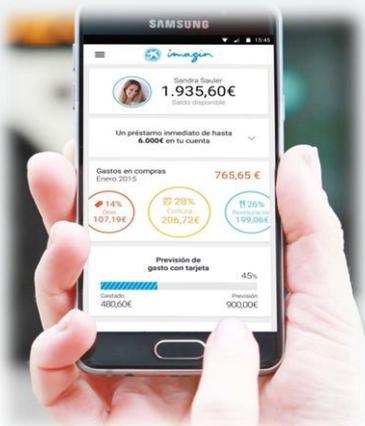
1.º banco "mobile only",
sencillo, rápido y low cost



Mejor Proyecto Tecnológico del 2017: Inteligencia Artificial (chatbot de imaginBank)

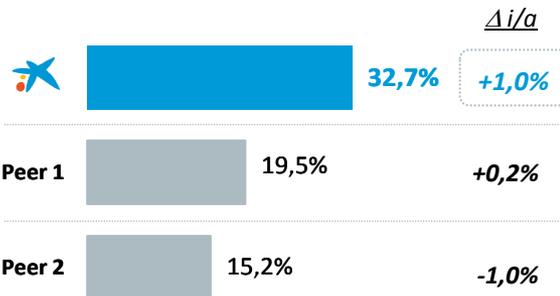


Mejor proyecto tecnológico del año 2016: Ganador global (lanzamiento de imaginBank)



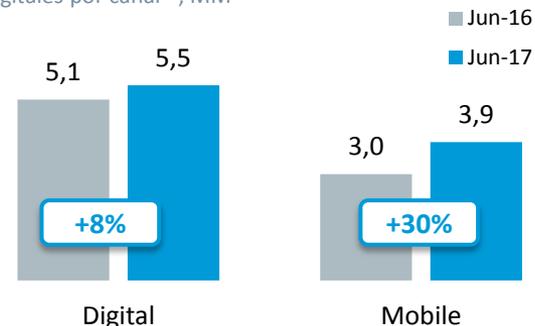
La mayor penetración digital...

Penetración entre clientes digitales⁽¹⁾, %



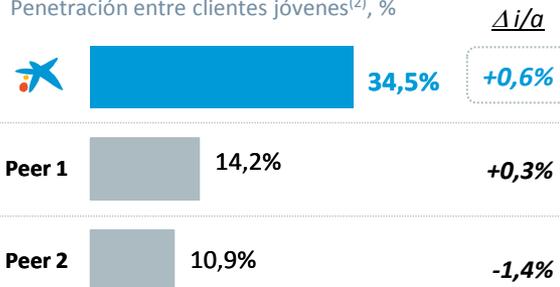
... con un número creciente de clientes de móvil y digitales

Clientes digitales por canal⁽³⁾, MM



También la mayor penetración entre clientes jóvenes

Penetración entre clientes jóvenes⁽²⁾, %



5,5 MM clientes digitales⁽³⁾

3,9 MM clientes de móvil⁽³⁾

3,1 MM clientes de 18-35 años⁽⁴⁾

Amplio reconocimiento externo

(1) Penetración entre usuarios de banca por internet o móvil. Los competidores son BBVA y Banco Santander (sin Banco Popular). Fuente: FRS Inmark 2016

(2) Penetración entre clientes particulares de 18-30 años. Los competidores son BBVA y Banco Santander (sin Banco Popular). Fuente: FRS Inmark 2016

(3) Clientes activos en canales digitales (internet o móvil) en los 2 últimos meses

(4) A marzo 2017

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

Fábricas líderes que aportan diversificación de ingresos y economías de gama

Negocio	Empresa	% participación
Seguros vida 	73 Miles MM€ activos #1 en España 	100%
Seguros no-vida 	3,3 Miles MM€ primas ⁽¹⁾ #1 en seguros de salud ⁽²⁾ 	49,9%
Gestión activos 	59,5 Miles MM€ AuM #1 en España ⁽³⁾ 	100%
Financiación consumo 	1,8 Miles MM€ Nuevo negocio ⁽¹⁾ 2,5 Miles MM€ activos ⁽¹⁾ 	100%
Tarjetas 	17,7 Miles MM€ facturación ⁽⁴⁾ #1 en España 	100%
Pagos en punto de venta 	21,0 Miles MM€ facturación 359,938 puntos de venta ⁽⁴⁾ 	49%
Microcredito 	+71% microcréditos nuevos a hogares (i.a.) ⁽²⁾ 	100%

- ▶ Propiedad preservada a lo largo de la crisis
- ▶ Gestión integrada del ahorro y las necesidades de gasto del cliente
- ▶ Agilidad *time-to-market*
- ▶ Flexibilidad en precio, empaquetado y distribución
- ▶ No da lugar a diferencias de criterio entre socios
- ▶ Vendidos través de una plataforma de distribución única e integrada

El control del producto es una ventaja competitiva clave

(1) A marzo de 2017

(2) En España

(3) Después de la integración de Banco Popular en Banco Santander, CaixaBank podría ser segundo

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

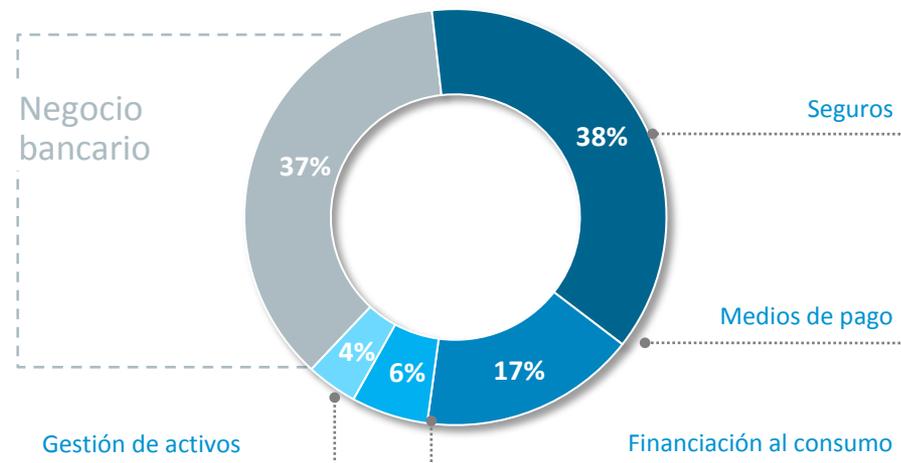
Reforzando el mensaje de que los negocios no bancarios contribuyen significativamente a resultados

Negocios en crecimiento y rentables...

	VidaCaixa SegurCaixa Adeslas

...con una contribución significativa al resultado neto

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



10,3%

RoTE⁽¹⁾
Bancaseguros

~6,2 pp

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

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo partidas extraordinarias (-85 MM€ del programa de reestructuración de la plantilla en 3T16, +433 MM€ de provisiones liberadas relacionadas con la nueva circular del BdE en 4T16 y +256 MM€ del resultado neto de la combinación de negocios de BPI; -212 MM€ del programa de pre-jubilaciones en 2T17, todo neto de impuestos). El RoTE incluye el cupón acumulado de AT1 (-2MM€ después de impuestos)

Ejes de nuestra responsabilidad corporativa

Objetivos de responsabilidad corporativa

Integridad, transparencia y buen gobierno

Impulso de la actividad emprendedora y de la inclusión financiera

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

Compromiso social: voluntariado corporativo y educación financiera

VALORES CORPORATIVOS

Calidad

Confianza

Compromiso Social

PRINCIPALES LOGROS Y COMPROMISOS

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

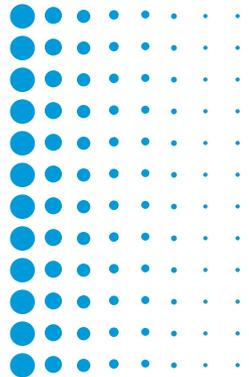
MEMBER OF

Dow Jones Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM

Última actualización: 3 de Julio de 2017





Plan Estratégico [2015-2018]

2007-2014: salimos reforzados de la crisis

Construyendo la franquicia líder en España

De 3ª a 1ª

Con crecimiento orgánico e inorgánico



Reforzando el balance

Posición de liderazgo

Único banco doméstico que mantuvo la calificación de grado de inversión durante toda la crisis

Transformando la estructura corporativa

Anticipación

De una caja de ahorros no cotizada a 3 entidades con distintas misiones y gobierno corporativo



Prioridades estratégicas 2015-2018



CaixaBank

Plan Estratégico
2015-2018

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

5 Prioridades estratégicas 2015-2018



Foco en el cliente: ser el mejor banco en calidad de servicio y reputación



Rentabilidad recurrente superior al coste del capital



Gestión activa del capital optimizando su asignación



Liderar la digitalización de la banca



Retener y atraer el mejor talento

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



Un balance positivo en el ecuador del plan

(1) Fuente: FRS Inmark

2017: “Tomando impulso”

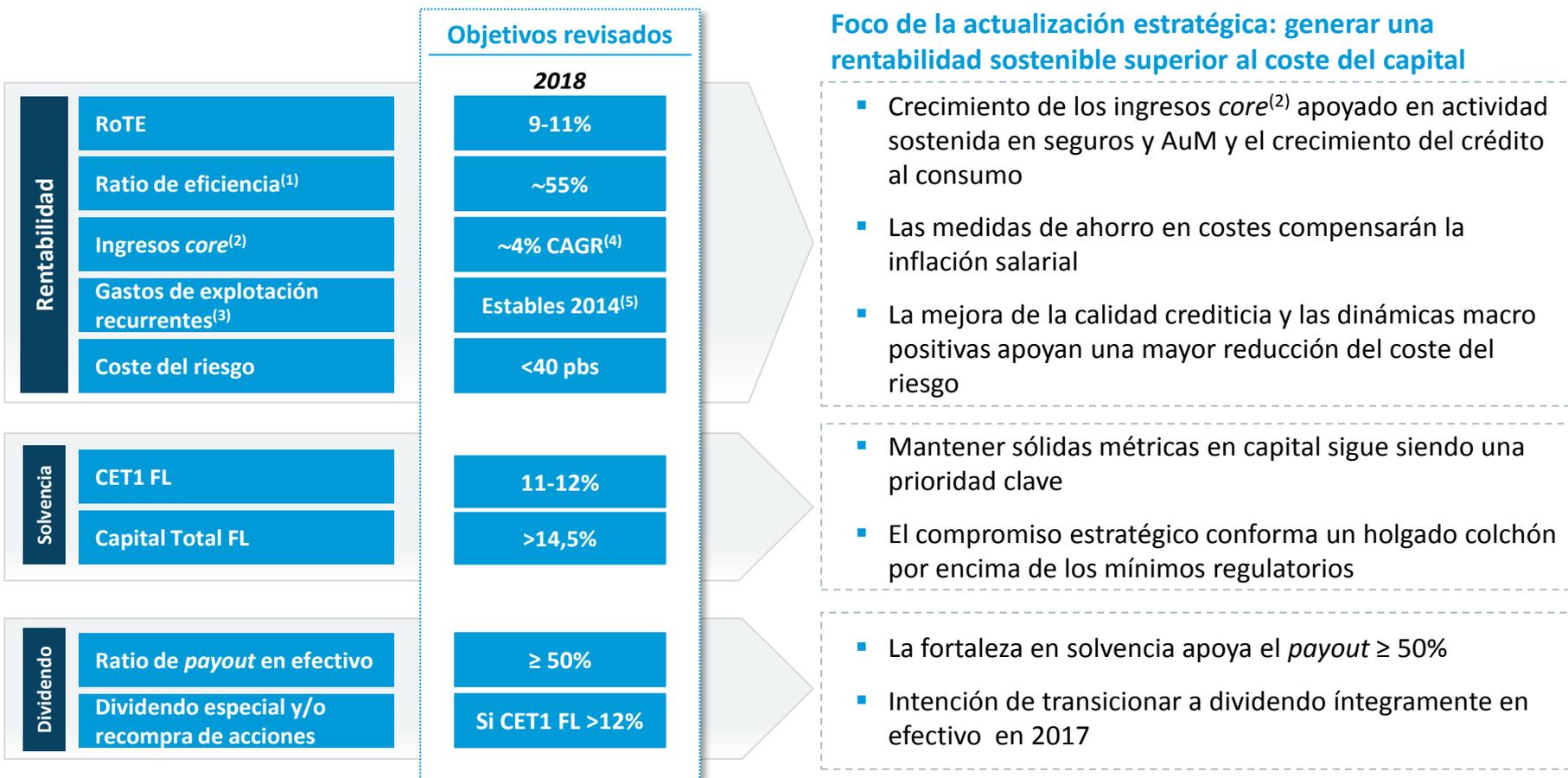
2017 Guidance (no incluye BPI)

Principales factores de impulso

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

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

Revisión de objetivos financieros para el 2018



Preparados para crecer y mejorar la rentabilidad 

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

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

(3) Gastos de administración y amortización recurrentes

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

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

Maximizando el retorno de capital a los accionistas

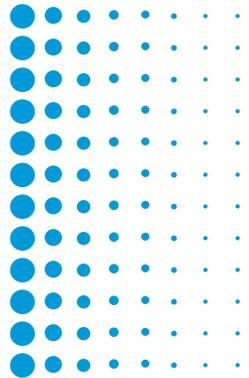
Política de remuneración al accionista



Plan Estratégico 2015-18

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

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



Presencia internacional & [Inversiones]

Apoyando al cliente internacionalmente y desarrollando iniciativas de colaboración en negocios

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



18 Oficinas de representación

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

3 Sucursales internacionales (con 5 oficinas)

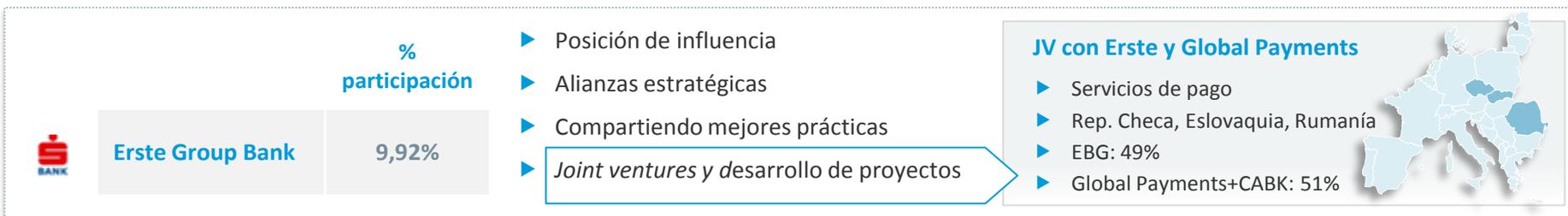
Varsovia

Marruecos con tres oficinas:

- Casablanca
- Tánger
- Agadir

Londres

Participaciones minoritarias bancarias internacionales



(1) A 30 de junio de 2017

(2) En proceso de obtener las licencias pertinentes

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


5,15%

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 45,5 miles MM€

~4,3 miles MM€⁽¹⁾


9,84%

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 20,1 miles MM€

Diversificación

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

Valor

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

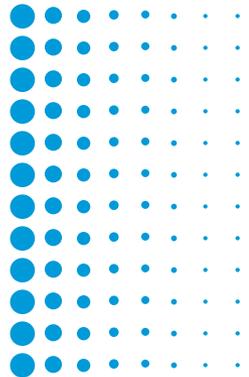
Rentabilidad

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

Flexibilidad financiera

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

(1) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 30 de junio de 2017. Fuente: Bloomberg



Actividad & Resultados [2T 2017]

Continúa el impulso de los ingresos core

	Crecimiento generalizado de los ingresos core: mejorando guidance de MI/Comisiones a crecimiento del 4-6%	▶ Margen de intereses	+7,5% i.a.	+1,3% v.t.
		▶ Comisiones	+13,1% i.a.	+8,3% v.t.
		▶ Ingresos de seguros y gestión de activos	+22,4% i.a.	+12,2% v.t.
		▶ Resultado operativo core ⁽¹⁾	+31,5% i.a.	+12,0% v.t.
	Mejor mix de negocio con márgenes estables	▶ Activos bajo gestión y recursos de seguros	+6,1% v.a.	+1,2% v.t.
		▶ Cartera de crédito sano	+0,5% v.a.	+0,5% v.t.
		▶ Diferencial de la clientela	219 pbs	Estable v.t.
	Reducción de activos problemáticos y continuidad de las plusvalías en venta de inmuebles	▶ Saldo de dudosos	-4,8% v.a.	-3,9% v.t.
		▶ Total activos problemáticos	-3,3% v.a.	53% cobertura
		▶ Ventas de adjudicados	+12,0% i.a.	15% plusvalías
	Ejecución disciplinada de planes de eficiencia	▶ Reestructuración en CABK	303MM€ Coste antes de impuestos; 65MM€ p.a. ahorro	
		▶ Reestructuración en BPI	96MM€ Coste antes de impuestos; 36MM€ p.a. ahorro ⁽²⁾	
	La solidez de balance sigue siendo un sello distintivo	▶ Ratio de morosidad	6,5%	50% cobertura
		▶ Liquidez	66 mil MM€ activos líquidos	208% LCR
		▶ Capital fully loaded	+11,5% CET1	15,5% Capital total ⁽³⁾
	Resultado neto atribuido de 436MM€ en 2T (+19% i.a.) y 839MM€ en 1S (+32% i.a.)			

(1) Ingresos core (MI + comisiones + ingresos del negocio de seguros de vida riesgo y resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas) menos costes recurrentes

(2) Reducción anual de los gastos generales de BPI correspondiente a las bajas voluntarias acordados en el 1S17

(3) Ratio de Capital Total incluye la amortización de c.1.300 MM€ de Tier 2 anunciada el 27 de julio de 2017, así como proforma de la nueva emisión de 1.000 MM€ de Tier 2 suscrita en el mes de julio 2017 con un impacto de +66 puntos básicos

Nota: % i.a. hace referencia a 2T17 vs. 2T16 a excepción del resultado atribuido neto de 1S (contra 1S16). En adelante "CABK" se refiere a CaixaBank standalone mientras que "Grupo CABK" o "Grupo" se refiere a Grupo CaixaBank

El cambio en el *mix* de recursos de clientes se ve aumentado por factores estacionales

Los recursos de clientes totales aumentan un 14,8% v.a. /3,2% v.t.

Desglose de los recursos de clientes, en miles de MM€

	Grupo CABK			CABK
	30 Jun.	% v.a.	% v.t.	% v.t.
I. Recursos en balance	250,0	15,1%	3,5%	4,1%
Ahorro a la vista	160,2	20,7%	8,9%	9,3%
Ahorro a plazo ⁽¹⁾	37,3	(5,8%)	(9,7%)	(11,1%)
Pasivos subordinados	3,3	0,3%	-	-
Seguros	48,2	19,4%	1,5%	1,5%
Otros fondos	1,0	(16,5%)	(57,2%)	(48,6%)
II. Activos bajo gestión	94,5	15,4%	1,6%	1,1%
Fondos de inversión ⁽²⁾	65,7	16,0%	1,7%	1,0%
Planes de pensiones	28,8	14,0%	1,4%	1,3%
III. Otros recursos gestionados⁽³⁾	4,5	(8,8%)	21,6%	25,9%
Total recursos de clientes	348,9	14,8%	3,2%	3,4%

(1) Incluye empréstitos retail por valor de 543MM€ (Grupo) y 496MM€ (CABK) a 30 de junio de 2017

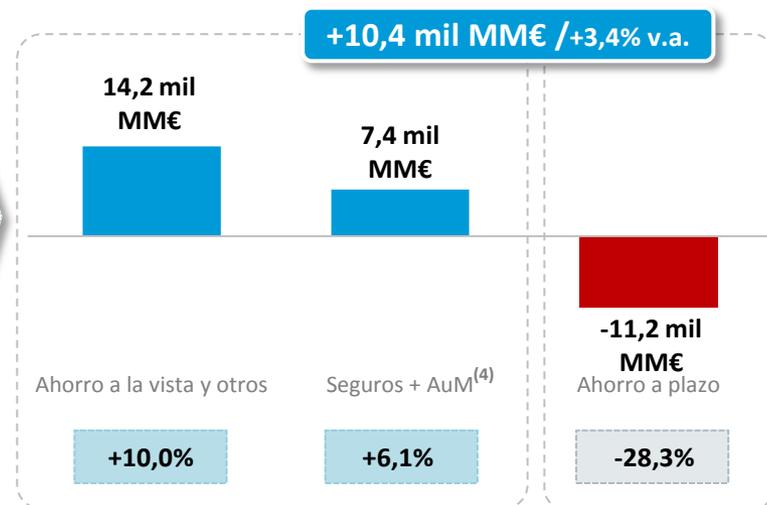
(2) Incluye SICAVs y carteras gestionadas

(3) 2T impactado por la estacionalidad y 1T por la amortización de 1,5 mil MM€ de deuda subordinada emitida por "la Caixa" (actualmente CriteríaCaixa)

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

Evolución en CABK

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

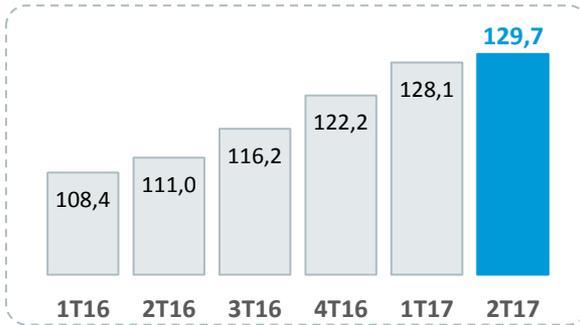
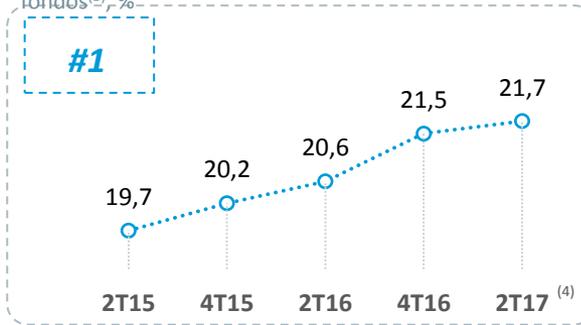


- Los recursos en balance aumentan un 4,1% v.t. con crecimiento sostenido en seguros (1,5% v.t.) y estacionalidad positiva en depósitos a la vista (9,3% v.t.), más que compensando la reducción de los depósitos a plazo (-11,1% v.t.)
- Crecimiento en activos bajo gestión (1,1% v.t.) en línea con las tendencias anteriores

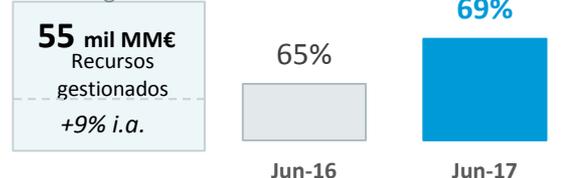
El crecimiento en productos de ahorro a largo plazo refleja una fuerte capacidad de asesoramiento

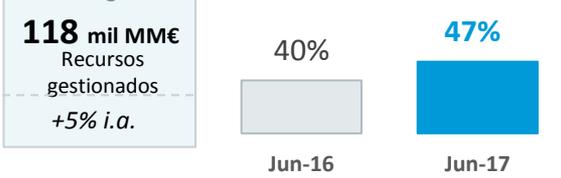
Crecimiento tanto en volúmenes como en cuotas de mercado

Primas y aportaciones (CABK), 1S17


 Seguros de vida-ahorro + AuM⁽²⁾, miles de MM€ CABK

 Cuota de mercado de seguros de vida-ahorro, planes y fondos⁽³⁾, %


Apoyado por fuertes capacidades de asesoramiento...

 Productos de ahorro a largo plazo⁽⁵⁾ en % de los recursos gestionados de clientes

645 Gestores de clientes

 Productos de ahorro a largo plazo⁽⁵⁾ en % de los recursos gestionados de clientes

1.620 Gestores de clientes

...convirtiendo las oficinas en centros de asesoramiento

 Ingresos/empleado, media comparables⁽⁶⁾ = 100


- ▶ Horario extendido
- ▶ Foco en asesoramiento

La propiedad de las fábricas de productos líderes en el mercado proporciona una ventaja competitiva clave

- (1) Suscripciones netas. Incluye SICAVs y carteras gestionadas
- (2) Activos bajo gestión (Assets under Management): fondos de inversión (incluye SICAVs y carteras gestionadas) y planes de pensiones
- (3) Cuota de mercado por recursos gestionados, en España. Fuente: INVERCO e ICEA con AuM compuesto por fondos de inversión y planes de pensiones
- (4) Cuota de seguros de vida-ahorro estimada en base a datos de seguros de vida a Junio 2017 publicados por ICEA. Para planes y fondos, dato real según datos INVERCO
- (5) Activos bajo gestión y seguros de vida-ahorro
- (6) Ingresos brutos promedio por empleado de 62 sucursales abiertas en los últimos 12 meses frente a una muestra comparable

Estabilidad de la cartera crediticia apoyada por crédito al consumo y empresas

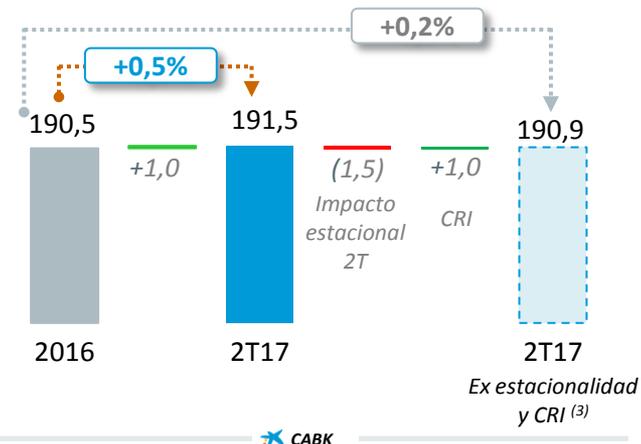
Desglose de la cartera crediticia

	Grupo CABK			CABK
	30 Jun.	% v.a.	% v.t.	% v.t.
En miles de MM€, bruto				
I. Crédito a particulares	131,3	11,0%	1,0%	1,1%
Compra de vivienda	96,0	11,2%	(0,8%)	(0,9%)
Otras finalidades ⁽¹⁾	35,3	10,5%	6,1%	6,2%
De los cuales: CABK créditos al consumo ⁽²⁾	9,2	13,1%	6,0%	6,0%
II. Crédito a empresas	83,4	12,6%	(0,2%)	(0,2%)
Sectores productivos ex-promotores	75,0	15,7%	0,1%	0,4%
Promotores	8,2	1,8%	(2,8%)	(4,8%)
Criterios Caixa	0,3	(78,8%)	(4,8%)	(4,8%)
Créditos a particulares y empresas	214,7	11,6%	0,5%	0,6%
III. Sector público	13,7	9,8%	(4,1%)	(5,0%)
Créditos totales	228,4	11,5%	0,2%	0,2%
Cartera sana	213,5	12,1%	0,5%	0,5%

Estabilidad de la cartera de crédito sano de CABK

- Estabilidad de la cartera de crédito sano de CABK (en v.a.) ajustando la amortización de CRI y la estacionalidad⁽³⁾ de 2T
- El crecimiento sostenido en corporativa y empresas (+0,4% v.t.) y crédito al consumo (+6,0% v.t.)...
- ...compensa la menor exposición a promotores (-4,8% v.t. con venta de cartera de dudosos), sector público (-5,0% v.t.) y CRI (-4,8% v.t.)
- BPI aumenta la cartera de crédito del Grupo un 11,4% v.a.

Cartera sana CABK (bruta), en miles de MM€



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

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

(3) Ajustado por el despalancamiento de CRI e impactos estacionales de 2T (1,5mil MM€ de anticipo de pensiones en "Crédito a particulares: otras finalidades")

Dinámicas positivas en nueva producción de crédito con estricta disciplina en márgenes

La nueva producción continúa creciendo...

...aumentando las cuotas de mercado a la vez que se protegen los márgenes

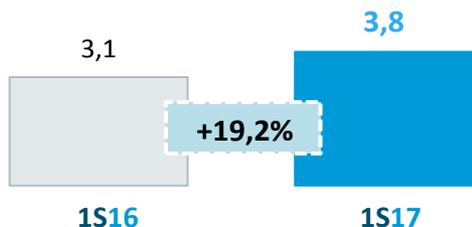
Crecimiento de la nueva producción, % 1S17 vs. 1S16



Crédito al consumo

+19%

Nueva producción de crédito al consumo, miles de MM€



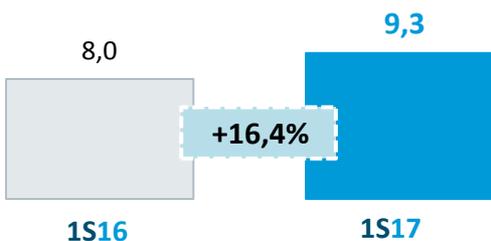
Crecimiento de la nueva producción, % 1S17 vs. 1S16



Corporativa y empresas

+16%

Nueva producción a corporativa y empresas, miles de MM€



(1) Fuente: Banco de España

► Impulsando el crecimiento en cuota de mercado

Cuota de mercado⁽¹⁾: crédito al consumo, %



Cuota de mercado⁽¹⁾: corporativa y empresas, %



► Nuevas iniciativas para aprovechar las oportunidades de mercado



1 de julio inicio de acuerdo/81 tiendas en España



Ampliando las alianzas en el sector de distribución



- Lanzamiento de CIB en 4T15



- 1.363 gestores dedicados; 107 centros especializados



► Aumentan los márgenes de la nueva producción

Tipos de la nueva producción en 1S17, Δ i.a. vs. 1S16 en pbs

Crédito al consumo

+24 pbs

Corporativa y empresas

+4 pbs

Crecimiento del resultado apoyado por sólidas tendencias operativas

Cuenta de resultados consolidada

En MME	Grupo CABK ⁽¹⁾				CABK	
	2T 2017	2T 2016	% i.a.	% v.t.	% i.a. ⁽²⁾	% v.t.
Margen de intereses	1.196	1.021	17,1	3,7	7,5	1,3
Comisiones netas	664	522	27,3	13,1	13,1	8,3
Resultado de participadas	296	263	12,7	-	-	-
Resultado de operaciones financieras	134	325	(58,9)	-	(61,0)	-
Ingresos y gastos de seguros	123	76	61,5	10,8	61,5	10,8
Otros productos y cargas de explotación	(26)	(80)	(68,6)	(73,2)	(88,4)	(90,1)
Margen bruto	2.387	2.127	12,2	26,1	-	24,0
Gastos de explotación recurrentes	(1.125)	(999)	12,6	3,2	0,5	(0,9)
Gastos de explotación extraordinarios ⁽⁴⁾	(96)	0	-	-	-	-
Margen de explotación	1.166	1.128	3,3	47,1	-	59,0
Dotaciones para insolvencias	(223)	(253)	(12,5)	(10,9)	(10,4)	(10,6)
Otras provisiones	(393)	(249)	58,5	6,3	58,2	6,2
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	4	(114)	-	(98,3)	-	(98,4)
Resultado antes de impuestos	554	512	8,5	23,1	-	41,8
Impuestos	(113)	(142)	(19,7)	-	-	-
Resultado del periodo	441	370	19,1	6,6	-	15,5
Minoritarios y otros	5	5	2,1	(52,0)	-	-
Resultado atribuido al grupo	436	365	19,4	8,2	-	16,0

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

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

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

(4) Costes de reestructuración en BPI

(5) CaixaBank ha actuado como mediador en el acuerdo de CaixaBank AM y VidaCaixa con Cecabank relativo al negocio depositario, por el que ha recibido un pago de 115MM€ en 2T17

Aspectos clave de CABK

Fuerte crecimiento de los ingresos impulsado por buenas dinámicas operativas

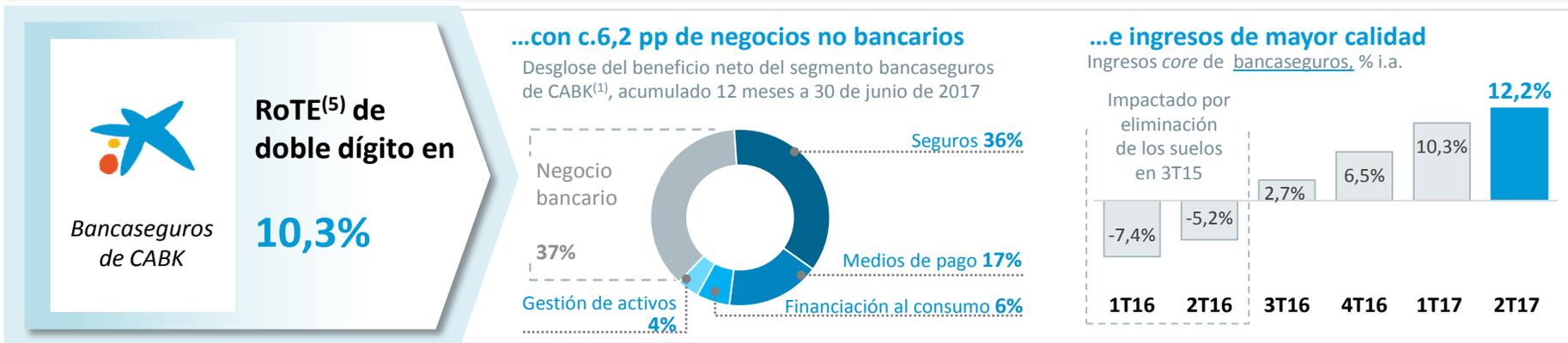
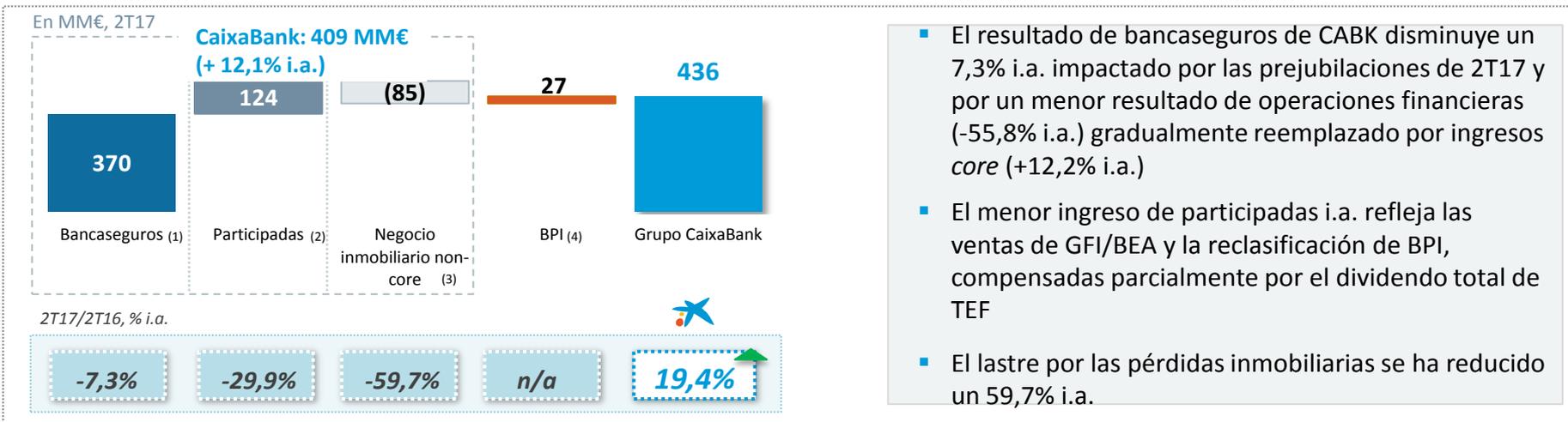
- El crecimiento de Margen de Intereses (7,5% i.a./1,3% v.t.) y comisiones (13,1% i.a./8,3% v.t.) supera las expectativas
- Los ingresos de seguros crecen en doble dígito (61,5% i.a./10,8% v.t.)⁽³⁾
- El crecimiento de los ingresos *core* (12,6% i.a./4,6% v.t.) compensa el menor resultado en v.a de operaciones financieras y participadas.
- Otros productos y cargas de explotación se ven impactados por el acuerdo de depositaria⁽⁵⁾ (+115MM€) y la contribución al FUR (-75MM€)
- La base de costes recurrentes -0,9% v.t./+0,5% i.a. en línea con el *guidance*

Menor coste del riesgo y resultado positivos en inmuebles

- Dotaciones para insolvencias (-10,4% i.a.) en línea con el *guidance*
- Otras provisiones suben por prejubilaciones (-303MM€)
- Bº/pérdidas en baja de activos y otros se mantiene positivo con las plusvalías en ventas de inmuebles más que compensando las provisiones inmobiliarias

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

Cuenta de resultados del Grupo por segmentos



(1) Impactos en 2T17 relacionados con la comisión del negocio depositario (+115 MME), contribución al FUR (-75 MME) y pre-jubilaciones (-303 MME)

(2) Incluye el dividendo anual de TEF (0,4€/acción)

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

(4) Incluye un trimestre completo de BPI; impactado por el programa de reestructuración (-96MME)

(5) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo partidas extraordinarias (-85 MME del programa de reestructuración de la plantilla en 3T16, +433 MME de provisiones liberadas relacionadas con la nueva circular de BdE en 4T16 y +256 MME del resultado neto de la combinación de negocios de BPI; -212 MME del programa de pre-jubilaciones en 2T17, todo neto de impuestos). El RoTE incluye el cupón acumulado de AT1 (-2MME después de impuestos)

BPI: Buena evolución operativa en 2T

Resultados de 2T impactados por costes de reestructuración... ..con tendencias operativas positivas que apoyan los ingresos recurrentes

Cuenta de resultados del segmento BPI

1^{er} trimestre de integración por global

En MM€	2T17	Feb-Mar 2017
Margen de intereses	98	69
Comisiones netas	74	43
Otros ingresos ⁽¹⁾	61	45
Margen bruto	233	157
Gastos recurrentes	(121)	(78)
Gastos de explotación extraordinarios	(96)	(10)
Margen de explotación	16	69
Pérdida por deterior de activos y otros	4	5
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	0	0
Resultado antes de impuestos	20	74
Impuestos, intereses minoritarios y otros	7	(24)
Beneficio neto atribuido al Grupo	27	50



- La contribución de BPI al Grupo incluye un mes adicional (3 meses en 2T vs. 2 en 1T)
- 96 MM€ de costes de reestructuración contabilizados en 2T
- Costes recurrentes de 1S17 -8,5% i.a.⁽³⁾ con expectativa de tendencia a la baja a medida que se materialicen las sinergias de la reestructuración
- Tendencias operativas positivas: recursos de clientes +4,7% v.a.⁽³⁾; cartera de crédito sano +0,4% v.a.⁽³⁾ apoyado por el crecimiento del crédito a empresas⁽⁴⁾ (+3,6% v.a.⁽³⁾)

(1) Incluye 58MM€ en ingresos por puesta en equivalencia de 2T17 de contribución de BFA (34MM€ en 1T17), de los cuales 44MM€ (26MM€ en 1T17) son atribuibles a CABK (tras 10% impuesto repatriación y atribución del 84,5%)

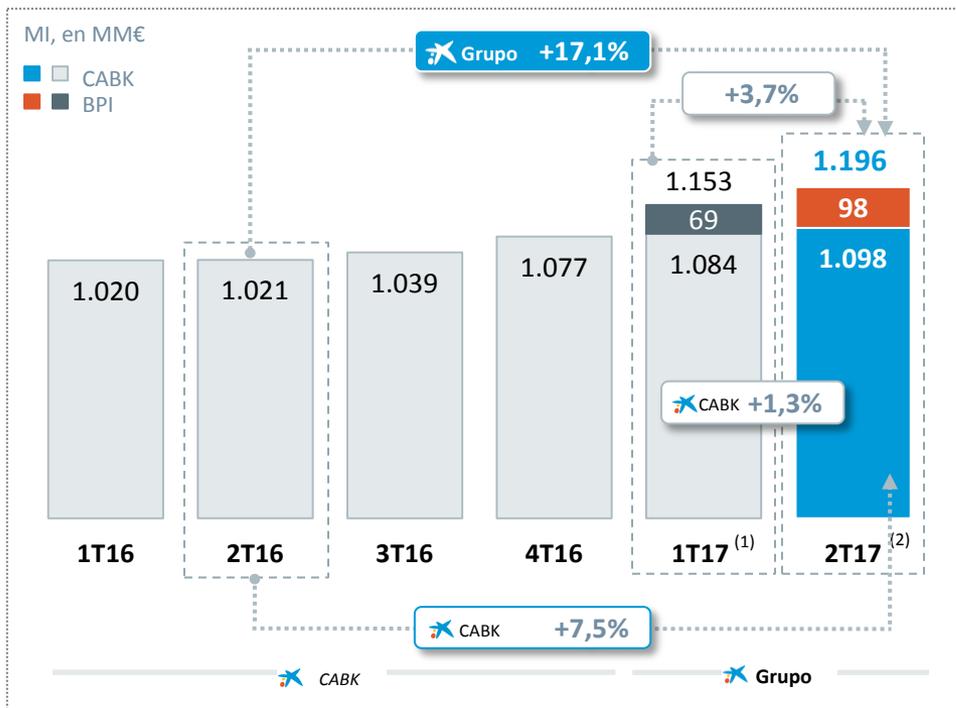
(2) Criterio de consolidación del Grupo CaixaBank

(3) Según datos publicados por BPI

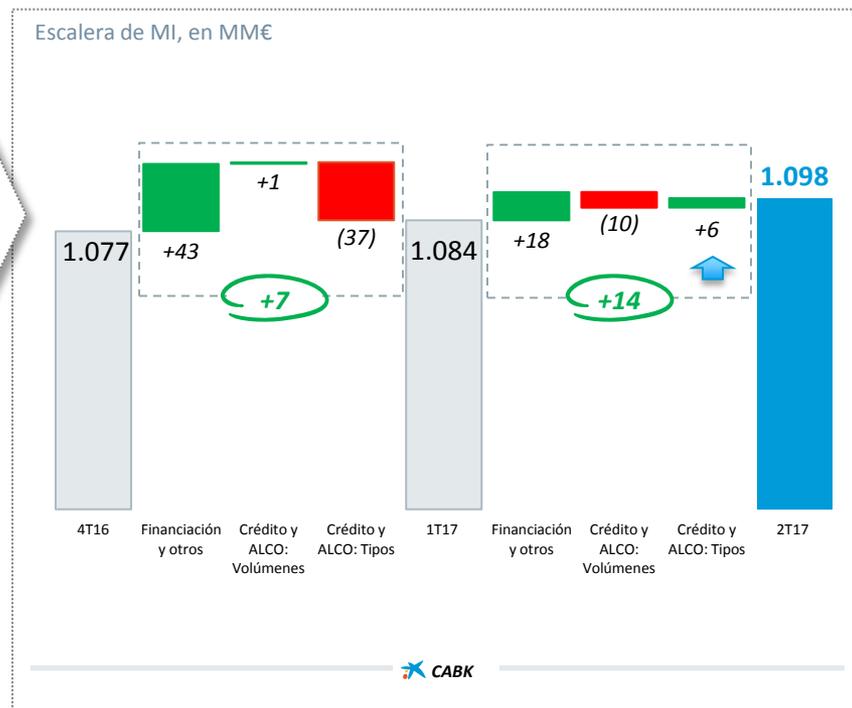
(4) En Portugal

Mejora el MI en el trimestre pero los tipos a corto plazo se mantienen en niveles bajos

El MI muestra resistencia a la depreciación negativa del Euríbor ...



... con una contribución positiva de los tipos del activo en 2T



Evolución en CABK:

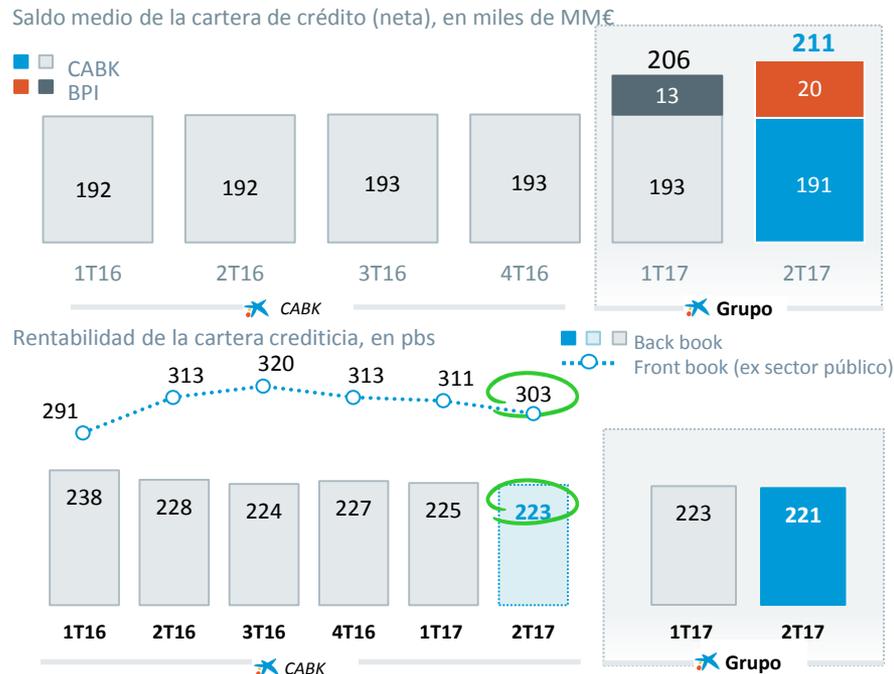
- Mejora del Margen de Intereses con los menores costes de financiación y las dinámicas positivas en márgenes del *front book* compensando:
 - repreciación negativa del índice Euríbor
 - menor depreciación de la cartera ALCO
- El lastre de volúmenes de crédito y ALCO disminuye gradualmente aunque el factor favorable de la depreciación de los depósitos también se está agotando
- El *guidance* de crecimiento en 2017 del Margen de Intereses mejora a (+) 4-6% reflejando un fuerte 1S

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

(2) BPI contribuye 1 mes adicional en 2T17 vs. 1T17. 2T también está impactado por ajustes a valor razonable

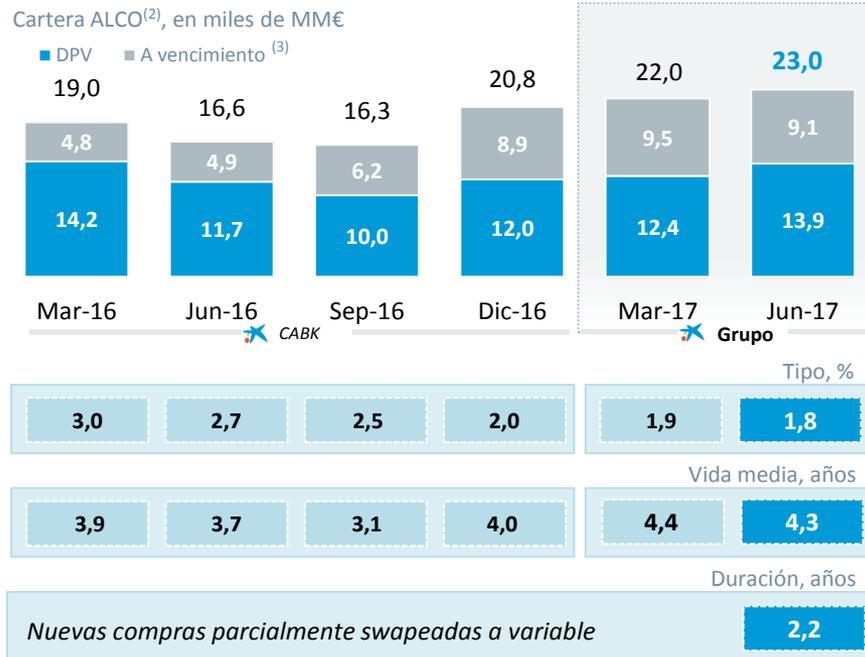
Estabilidad en tipos y volúmenes del activo

Volúmenes y tipos de crédito estables en líneas generales⁽¹⁾



- FB acrecitivo al BB por cambio en el *mix* de productos hacia segmentos de mayor rentabilidad
- Tipos BB bajan ligeramente con impacto estable pero negativo de la reprecación del Euribor (-1pbs)
- Tendencias graduales pero favorables con los diferenciales del FB estabilizándose por segmento

Mayor cartera ALCO con tipos estables



- La cartera ALCO aumenta ligeramente. Su evolución futura dependerá de las condiciones de mercado y saldos en efectivo
- Rentabilidad estable con las compras a largo plazo parcialmente "swapeadas" a variable para reducir el riesgo de duración
- Menor riesgo vs. comparables : 6,1% ALCO/activos totales vs. 9,2% promedio comparables⁽⁴⁾

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

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

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

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

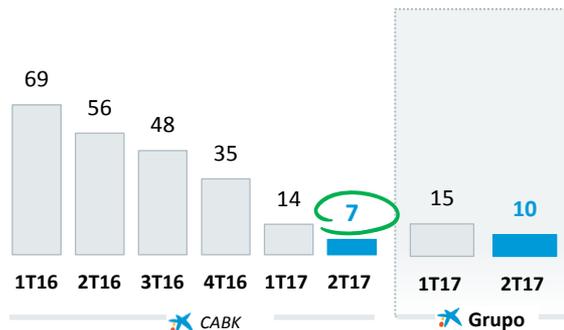
Márgenes apoyados por el precio del pasivo

Repreciación de los depósitos a tipo cero

Depósitos a plazo de CABK: *front book*⁽¹⁾, en pbs



Depósitos a plazo: *back book* (pbs)



- Menor potencial de repriciación de los depósitos a medida que se reduce la diferencia entre el *front* y el *back book*

El BB mayorista muestra resistencia a las nuevas emisiones

Back-book de la financiación mayorista de CABK⁽²⁾ en miles de MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 junio de 2017



Muy activos en los mercados en 2017

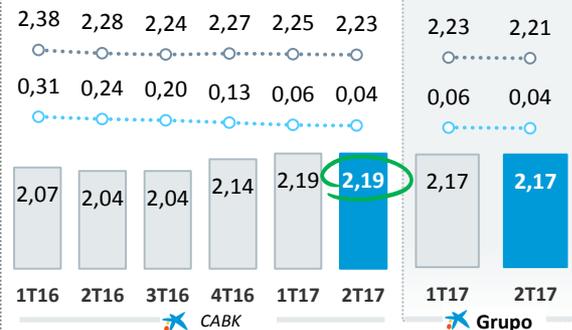
Emisiones de CABK en 2017

	Fecha	Importe	Cupón
Deuda subordinada	Jul	1.000 MM€	2,75%
AT1	Jun	1.000 MM€	6,75%
Bonos sénior	May	1.000 MM€	1,125%
Tier 2	Feb	1.000 MM€	3,50%
Deuda subordinada	Ene	1.500 MM€	1,25%

- Back book de la financiación mayorista estable con los vencimientos caros compensando el impacto de las nuevas emisiones

Diferenciales estables

Diferencial de la clientela, en %



Inv. crediticia Depósitos⁽³⁾ Diferencial de la clientela

NIM, en %



- Diferencial de la clientela estable (217 pbs Grupo/219 pbs CABK)
- NIM también estable en 130 pbs

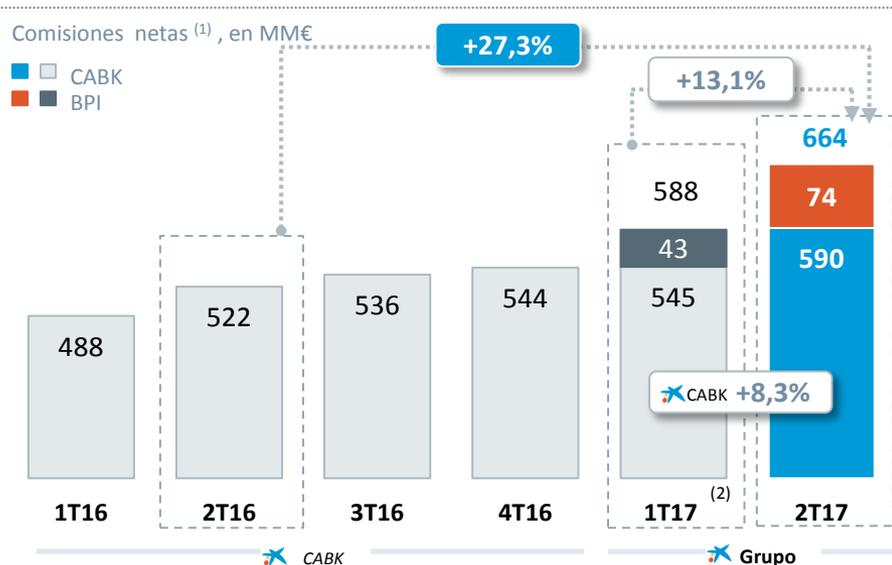
(1) La serie se ha reexpresado excluyendo la distorsión relacionada con los productos estructurados y los depósitos en moneda extranjera

(2) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas. No incluye AT1 emitida en junio ni la T2 emitida en julio 2017

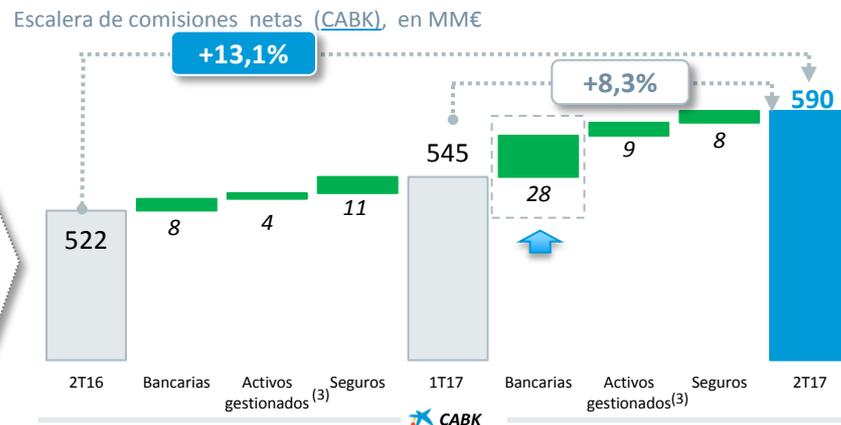
(3) El coste de los depósitos de clientes refleja el coste de los depósitos a la vista y a plazo, así como las repos con clientes minoristas. Excluye el coste de emisiones institucionales y pasivos subordinados

Fuerte crecimiento en comisiones apoyado por gestión de activos y recuperación de comisiones bancarias

Crecimiento fuerte en comisiones...



... con un trimestre generalizadamente excepcional



Desglose de las comisiones netas, en MME

	2T17	% i.a.		% v.t.	
		Grupo	CABK	Grupo	CABK
Comisiones bancarias y otras	416	24,3	11,2	12,2	8,8
Fondos de inversión	121	22,5	10,9	10,6	5,3
Planes de pensiones	51	7,6	3,0	7,0	4,7
Seguros	76	88,3	46,8	28,6	14,7

Aspectos relevantes CABK:

- Las comisiones netas suben un 13% i.a. con cinco trimestres consecutivos sólidos tras un 1T16 excepcionalmente bajo
- Las comisiones por gestión de activos (+8,4% i.a.) y seguros (46,8% i.a.) suben i.a. impulsadas por el crecimiento en volúmenes
- La recuperación de las comisiones bancarias se ve apoyada por el sólido comportamiento del segmento CIB
- Mejora del *Guidance* 2017 de crecimiento en comisiones a +4-6% tras evolución en 2T

BPI

- Crecimiento generalizado en comisiones (+7,1% i.a./+9,2% v.t.)⁽⁴⁾, destacando la buena evolución en gestión de activos (+9,5% v.t.)⁽⁴⁾⁽⁵⁾

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

(2) 1T17 incluye sólo 2 meses de BPI

(3) Fondos de inversión y planes de pensiones

(4) Según reportado por BPI para comparar dos trimestres enteros.

(5) Ajustado por la desconsolidación del Alternative Fund de BPI

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

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

...que contribuyen un 24% a los ingresos totales de bancaseguros en CABK



Grupo	429	492
-------	-----	-----

La recuperación de flujos de reaseguros (value-in-force, VIF) contribuye al fuerte crecimiento subyacente

Primas netas de vida-riesgo CABK, en MM€

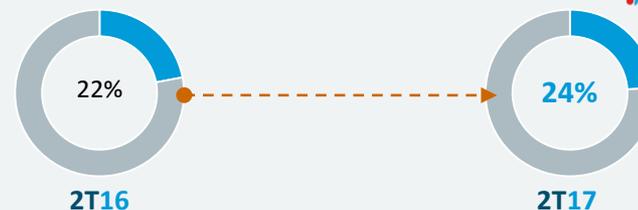


CABK-Bancaseguros 2T17, en MM€

	CABK-Bancaseguros	Seguros y pensiones	En % bancaseguros
Ingresos (excluyendo no recurrentes⁽¹⁾)	1.921	458	24%
% i.a.	+12%	+22%	+2 p.p.
Margen de intereses	1.158	76	7%
% i.a.	+7%	-12%	-1 p.p.
Comisiones netas	590	218	37%
% i.a.	+13%	+17%	+1 p.p.
Resultado de participadas (puesta en equivalencia)	50	41	82%
% i.a.	+39%	+58%	+10 p.p.
Ingresos y gastos de seguros	123	123	100%
% i.a.	+62%	+62%	0 p.p.

Creciente contribución a ingresos

% sobre ingresos de bancaseguros CABK ⁽¹⁾

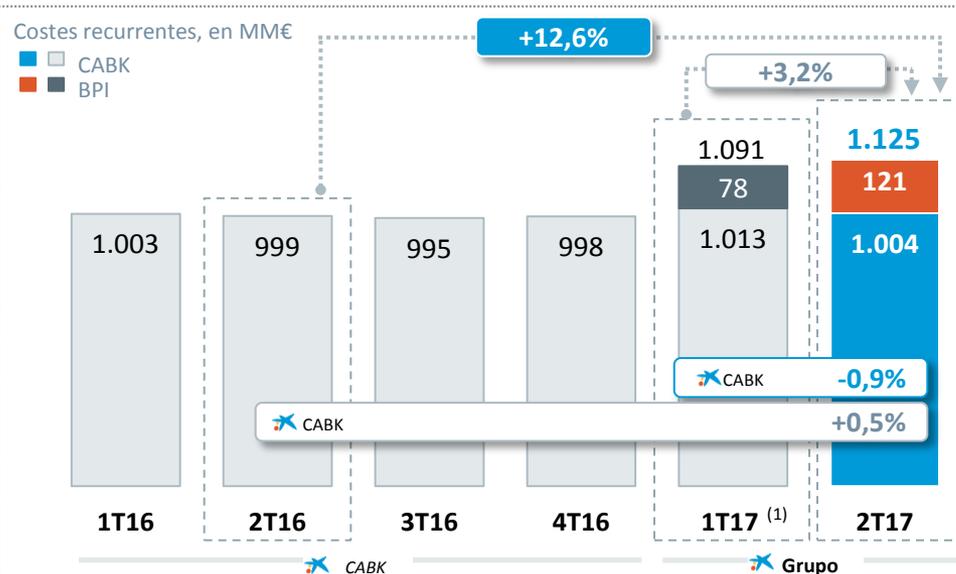


Los negocios no bancarios mitigan el impacto de los bajos tipos de interés

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

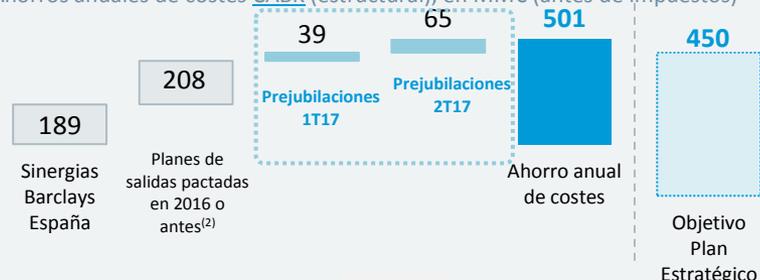
Gastos operativos del Grupo afectados por un mes adicional de BPI

Los gastos operativos de CABK caen en el trimestre en línea con el *guidance*



La reestructuración de 2T permite alcanzar el objetivo del plan estratégico

Ahorros anuales de costes CABK (estructural), en MM€ (antes de impuestos)



Sinergias adicionales de la reestructuración de BPI en 1S



CABK:

- Los ahorros de costes más allá del objetivo estratégico dan margen para invertir selectivamente en nuevas oportunidades de generación de ingresos (e.g. Mediamarkt)
- Las salidas del programa de prejubilaciones de 2T empezaron en julio (610 empleados) y los ahorros se espera empiecen en 2S
- El ratio de eficiencia recurrente(3) cae hasta el 52,3%

Grupo:

- Los gastos recurrentes reflejan un trimestre entero de BPI
- Costes totales impactados por los gastos de reestructuración de BPI (96 MM€ en 2T; 10 MM€ en 1T)(4), con el grueso de la reestructuración de empleados completada

Reiteración del *guidance* de crecimiento de costes para CABK <1% para 2017

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI

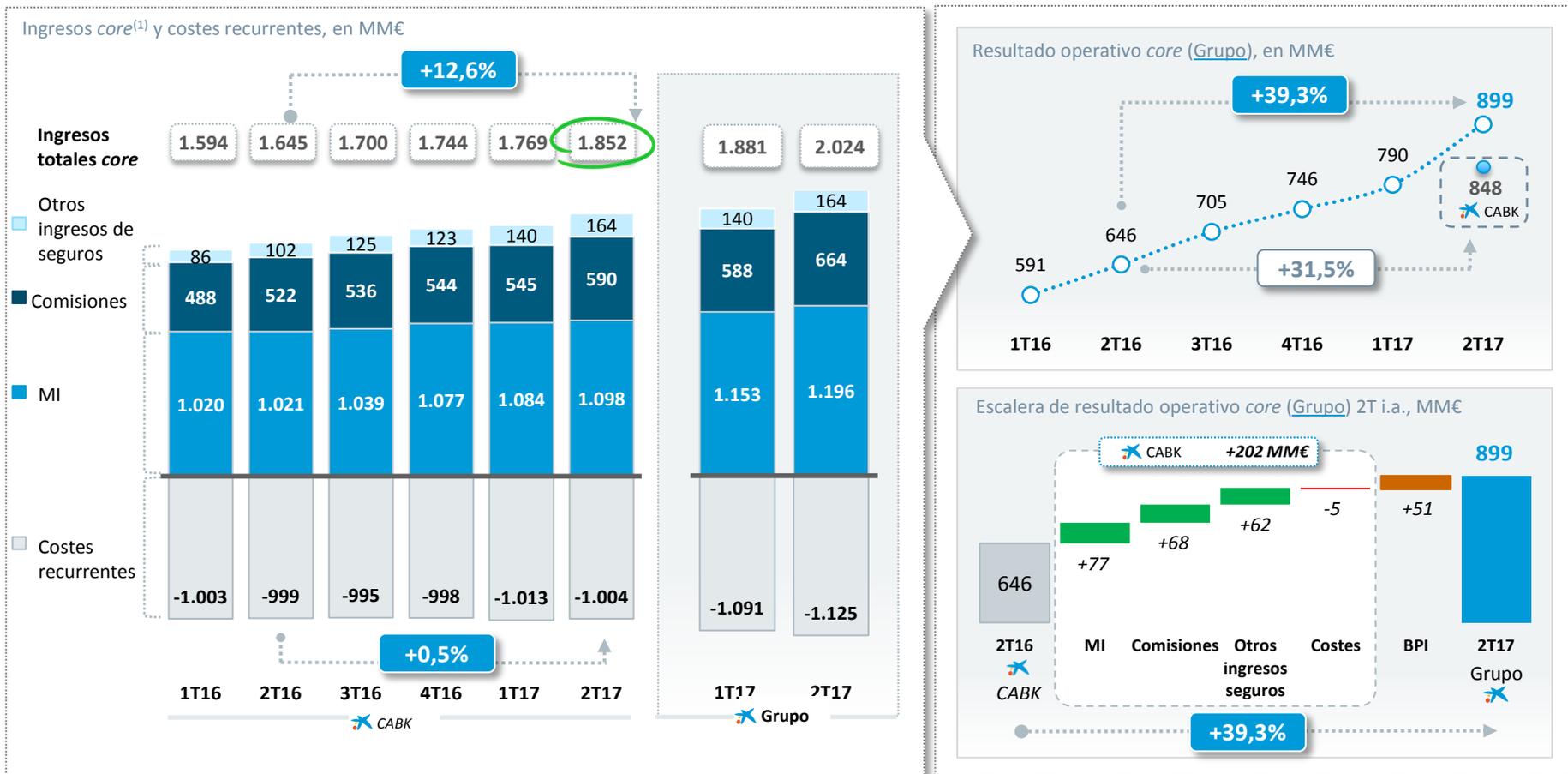
(2) 29MM€ de ahorro restante del plan de bajas voluntarias firmado en 2013 con salidas en 2013 y 2014, 47MM€ de ahorros relacionados con las prejubilaciones acordadas en 2014, 60MM€ del ERE 2015 y 72MM€ del plan de salidas de 2016

(3) Ratio de eficiencia en base a los últimos 12 meses, excluyendo el programa de salidas voluntarias de 3T16

(4) Antes de impuestos. 84,5% de los mismos serían atribuibles al Grupo CaixaBank

Mejora sostenida del resultado operativo *core* reforzada por la contribución de BPI

El crecimiento en ingresos *core* más que compensa la inflación de costes... ... impulsando el resultado operativo *core*⁽²⁾



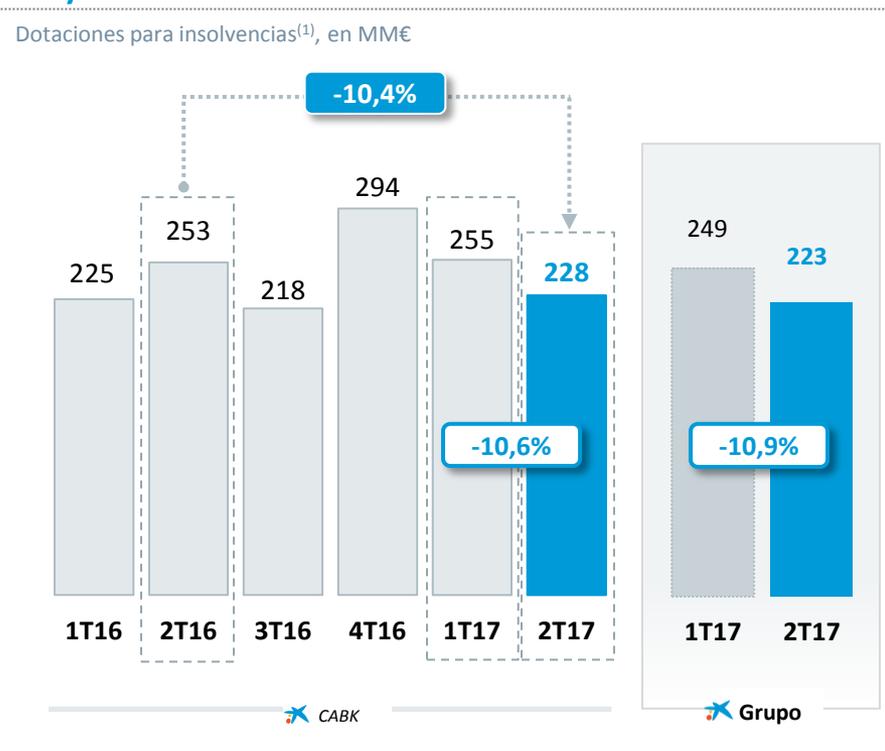
El resultado operativo *core* sube un **39%** vs 2T16 apoyado en mayores ingresos *core* y BPI

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

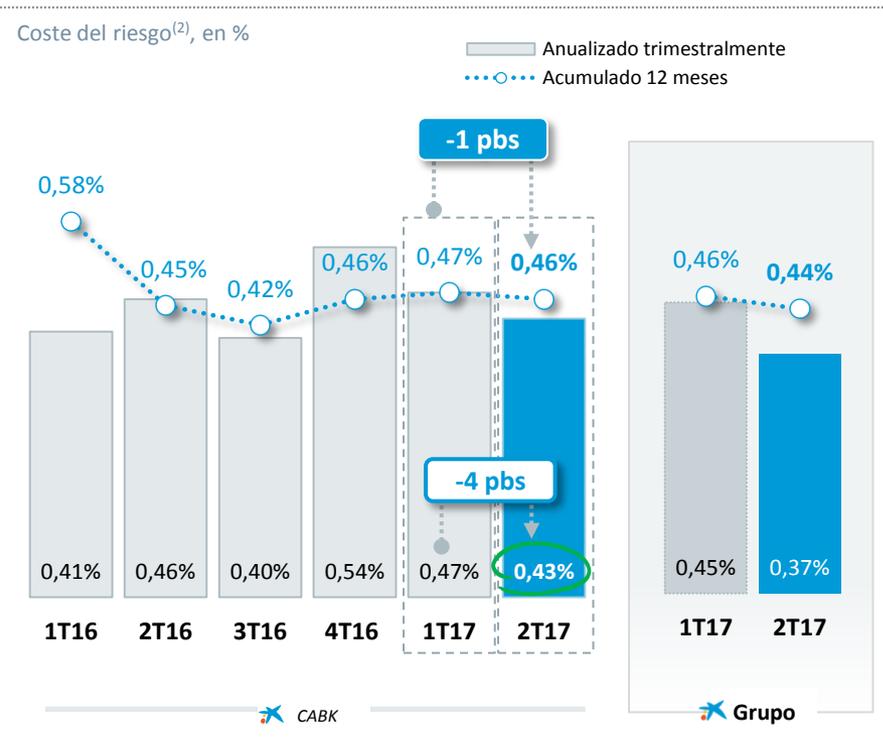
(2) El resultado operativo *core* definido como ingresos *core* menos costes recurrentes

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

Las dotaciones para insolvencias de CABK bajan un 11% en v.t. y un 10% vs 2T16



El coste del riesgo refleja una mejora gradual



- El coste del riesgo de CABK se sitúa en 0,46% (acumulado 12 meses) y las dotaciones para insolvencias se reducen un 10,6% v.t.
- El coste del riesgo de Grupo se sitúa en 0,44% mientras que los ajustes de valor razonable mantienen la aportación de BPI en c.0% en los próximos trimestres
- Se reitera el *guidance* de <40pbs de coste del riesgo para CABK en 2017

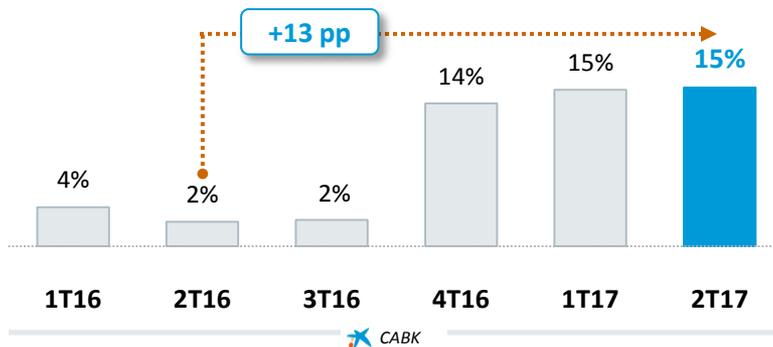
(1) Excluye liberación extraordinaria de provisiones en 4T16 relacionada con el desarrollo de modelos internos

(2) Provisiones para insolvencias sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes (saldos medios); acumulado 12 meses y anualizado trimestralmente. La serie de 1T16-4T16 reexpresada calculando la ratio sobre el saldo medio en vez del saldo a cierre del periodo

Las plusvalías por venta de adjudicados se mantienen en niveles elevados

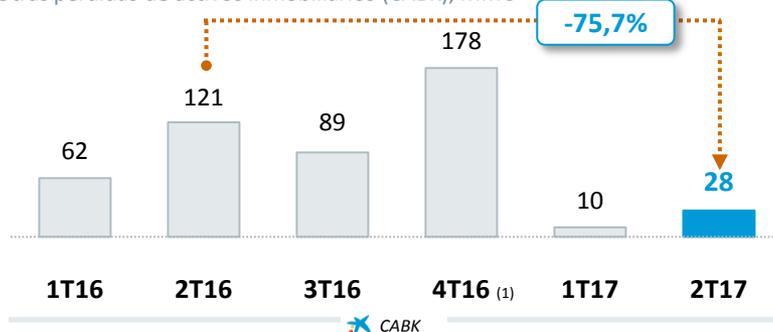
Las plusvalías por venta de inmuebles se mantienen en doble dígito

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



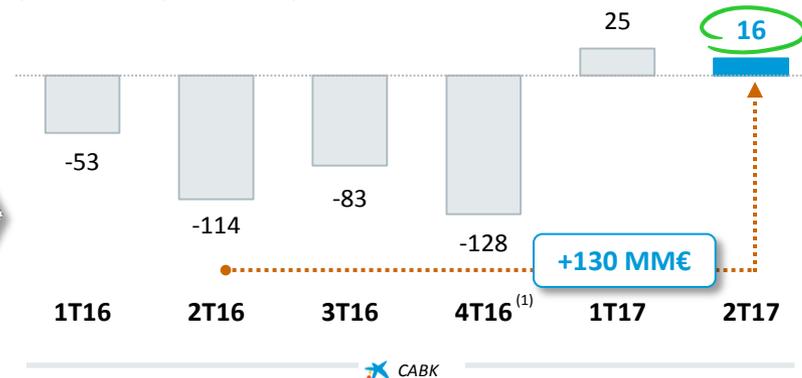
Los saneamientos de activos inmobiliarios se reducen un 76% vs 2T16

Otras pérdidas de activos inmobiliarios (CABK), MME



Arrojando dos trimestres consecutivos de resultado neto positivo en inmuebles

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



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

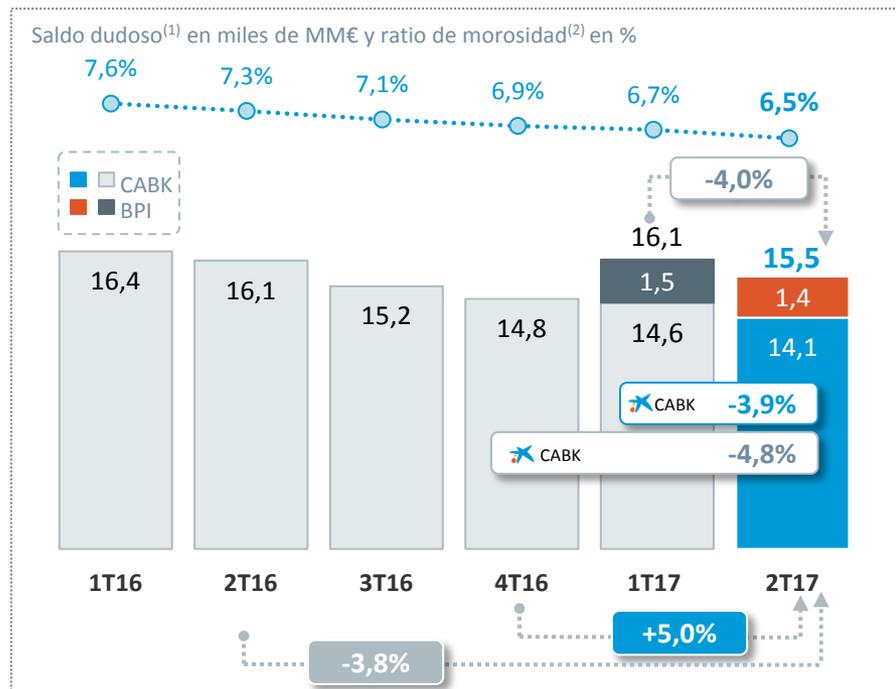
MME	2T17	1T17	2T16
Resultado de venta de adjudicados	44	35	7
Otros resultados inmobiliarios	(28)	(10)	(121)
Otros resultados no-inmobiliarios ⁽³⁾	(12)	253	
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	4	278	(114)

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

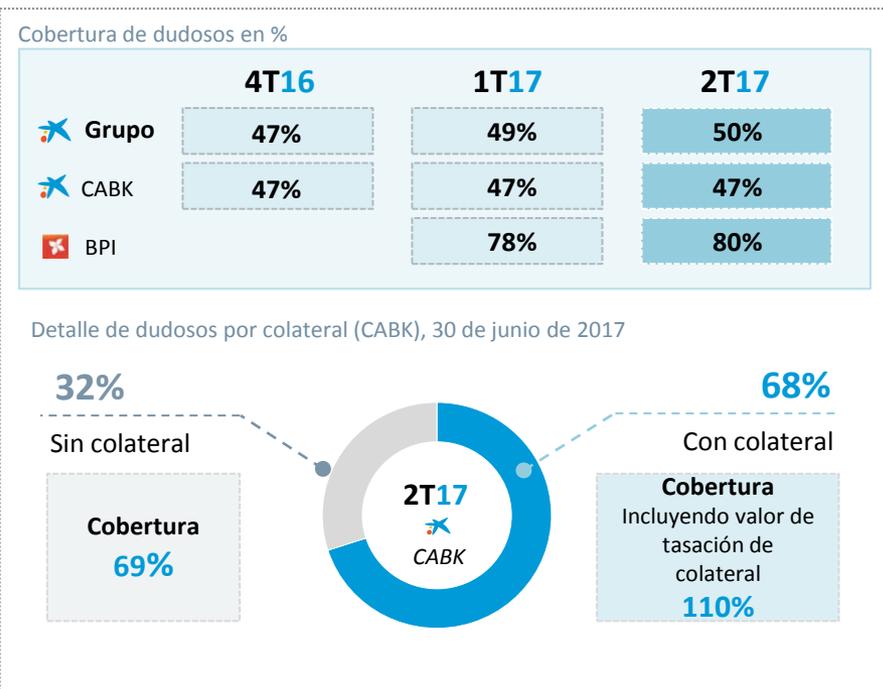
- (1) Excluye 656 MME de provisiones relacionadas con la aplicación de la Circular del BdE 4/2016
 (2) Los Bº/pérdidas en baja de activos y otros de BPI son inmateriales
 (3) En 1T17 incluye 256 MME de la combinación de negocios de BPI

La reducción de la morosidad continúa

Reducción de la morosidad apoyada por venta de cartera en 2T



Estabilidad de la ratio de cobertura de dudosos



CABK:

- El saldo dudoso disminuye un 4,8% v.a./12,7% i.a. impulsado por la venta de carteras (-472 MM€) en 2T
- La ratio de morosidad se sitúa en el 6,5%, bajando 33pbs v.a./80pbs i.a. a pesar de las entradas singulares
- El saldo total de activos problemáticos⁽³⁾ baja un 3,3% v.a. con la cobertura estable en el 53%

Grupo:

- BPI aporta un saldo dudoso de 1,4 miles de MM€ al Grupo en tanto que mantiene la ratio de morosidad del Grupo estable en el 6,5%
- La cobertura de dudosos del Grupo aumenta hasta el 50% (vs. 47% 4T16)

(1) Incluyendo avales dudosos (590 MM€ en 2T17, incluyendo BPI)

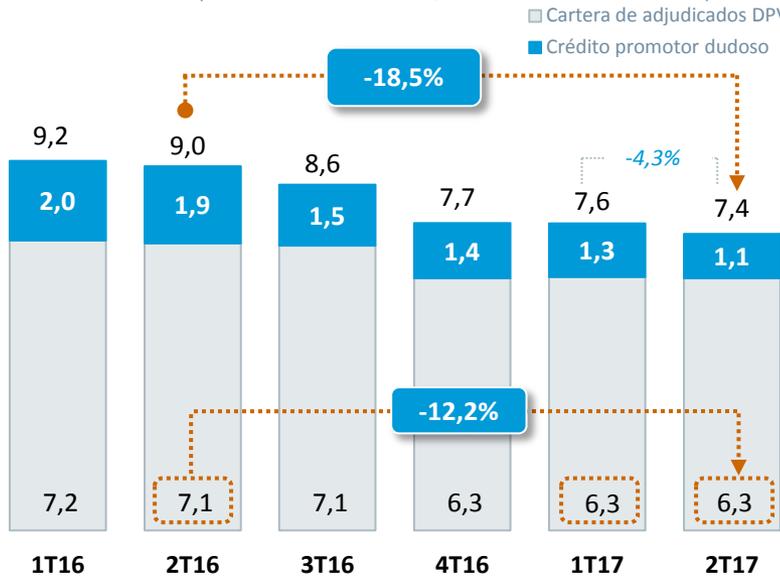
(2) La ratio de morosidad se calcula como el cociente entre el saldo dudoso y el libro total de créditos brutos y pasivos contingentes al final del periodo

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

La exposición inmobiliaria baja un 4% v.t. con tendencia positiva en entradas y salidas

Baja la exposición inmobiliaria problemática, cobertura estable

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



Ratio de cobertura de activos adjudicados, %

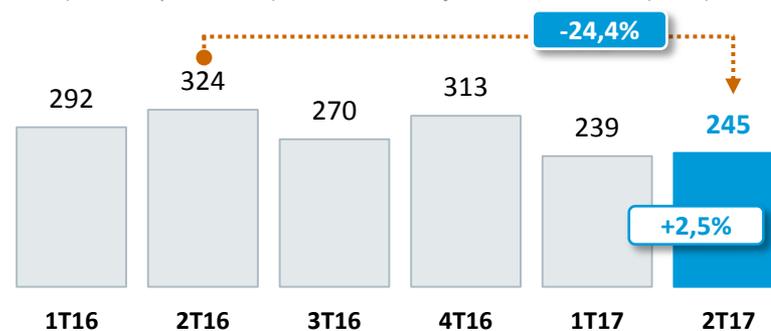
58%

Ratio de cobertura con provisiones contables

49%

Las entradas en adjudicados bajan un 24% i.a.

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



Mayores ventas de adjudicados

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



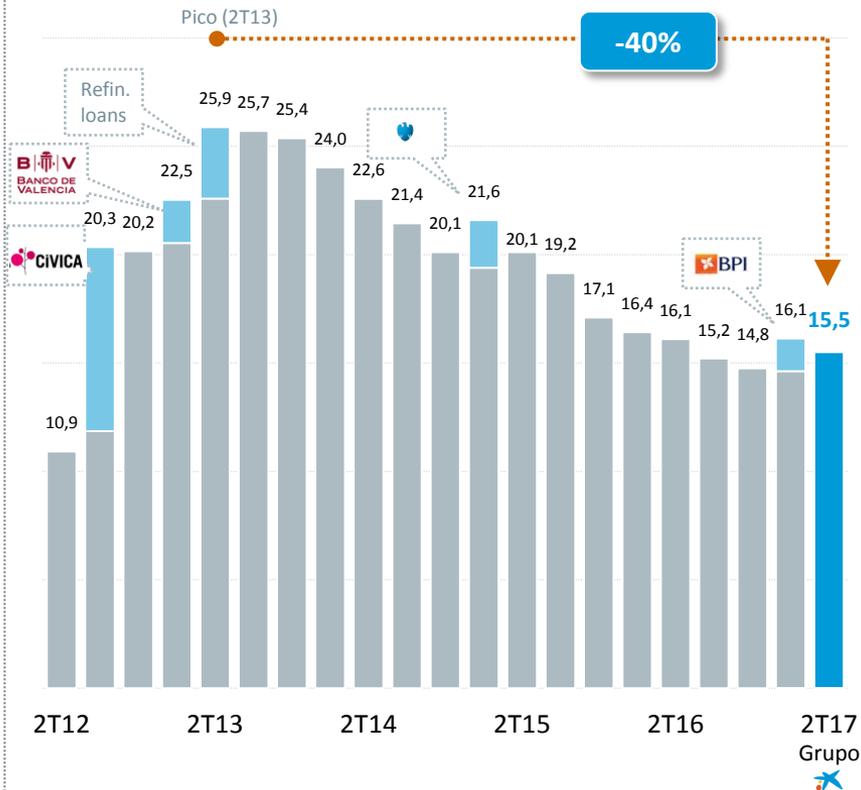
La mejora de los fundamentales inmobiliarios y la elevada cobertura apoyan la reducción gradual de la cartera de adjudicados

(1) Cartera de adjudicados disponibles para la venta neta de provisiones y crédito dudoso a promotores inmobiliarios neto de provisiones específicas. La cartera de adjudicados disponibles para venta de BPI asciende a 70MM€

Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

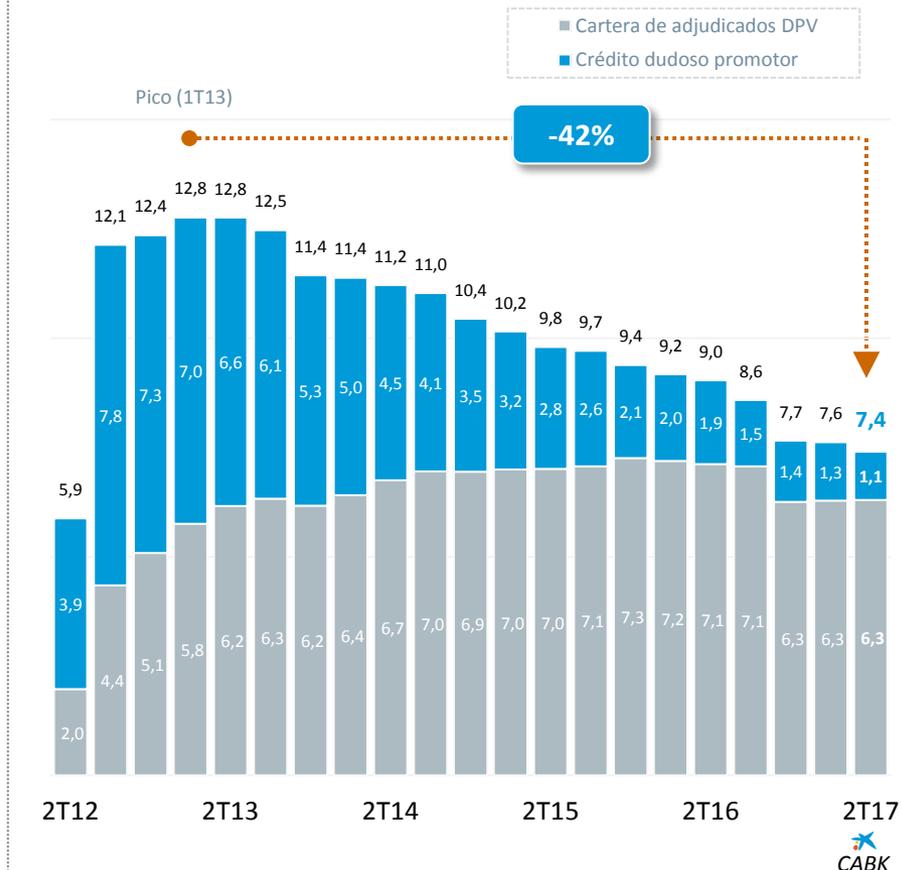
El saldo dudoso continúa su senda decreciente

Saldo dudoso⁽¹⁾, en miles de MM€



Activos problemáticos netos⁽²⁾

En miles de MM€, neto de provisiones



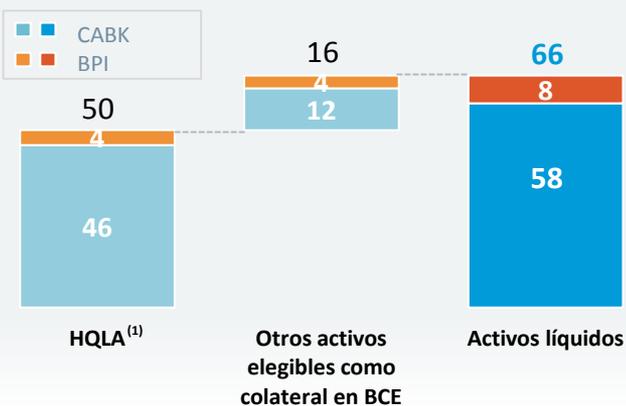
(1) Incluyendo avales dudosos

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

La holgada liquidez sigue siendo un sello distintivo

Holgadas métricas de liquidez

Activos líquidos totales, en miles de MM€, 30 de junio de 2017



LCR
208%

28,8 miles de MM€
TLTRO⁽²⁾

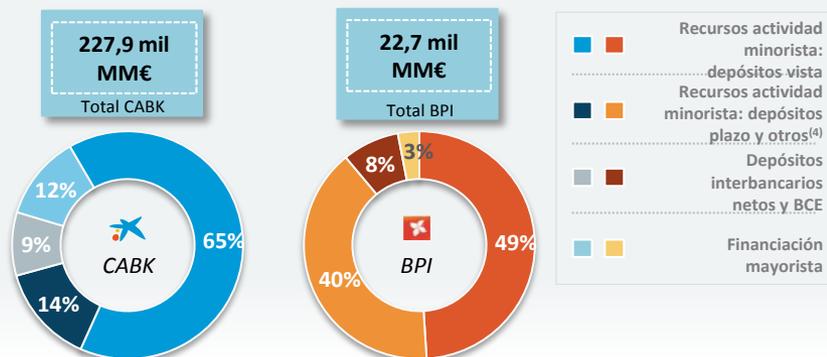
Grupo

Ratio LtD, %

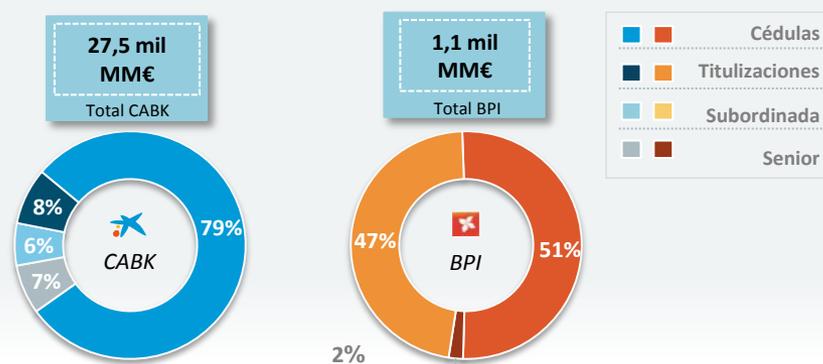


Estructura financiera estable

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



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

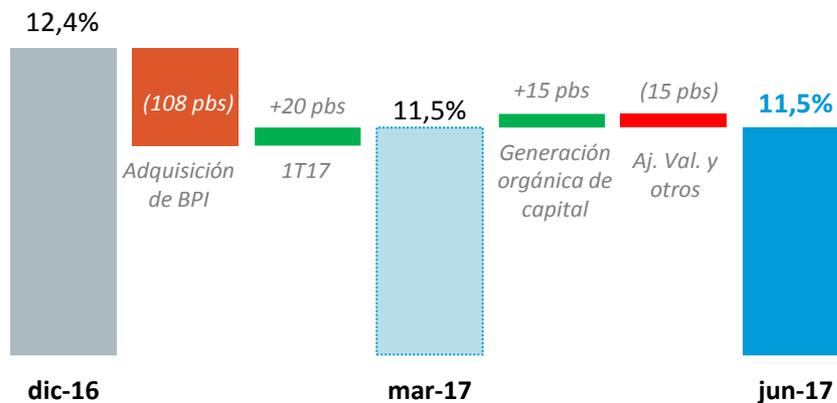


- (1) Activos líquidos de alta calidad
- (2) Incluye 2 mil MM€ de BPI. Todo TLTRO 2 excepto 637 MM€ en TLTRO 1 de BPI
- (3) Excluyendo 300 MM€ en deuda subordinada emitida por BPI en 1T que fue totalmente suscrita por CABK
- (4) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos minoristas
- (5) En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

Tier 1 reforzado por la emisión inaugural de AT1

Evolución de la ratio CET1 FL

Grupo CaixaBank, en %, v.a.



En miles de MM€

	dic-16	mar-17	jun-17
CET1	16,6	17,6	17,4
APRs	134,4	152,9	151,2

Ratios de capital

Grupo CaixaBank⁽¹⁾, en % a 30 de junio de 2017

	Regulatorio	Fully loaded
CET1	12,5%	11,5%
Tier 1	12,6%	12,2%
Capital Total⁽²⁾	15,9%	15,5%
Ratio de apalancamiento	5,6%	5,5%

Instrumentos de capital emitidos en 1S17⁽²⁾

1.000 MM€

Deuda subordinada → Incremento de Tier 2 y Capital Total

1.000 MM€

Tier 1 Adicional → Incremento de Tier 1 y Capital Total⁽²⁾

- Generación de capital compensada por la evolución de TEF
- Tier 1 y Capital Total⁽²⁾ reforzados por la emisión de 1.000 MM€ de Tier 1 Adicional en junio 2017
- Cupón de AT1 se registra contra reservas en línea con la práctica sectorial
- Impacto estimado de IFRS9 (primera aplicación) en ratio CET1 FL: <15 pbs

(1) Ratio CET1 regulatorio de CABK individual a 30 de junio de 2017 12,8%. Ratio CET1 regulatorio de BPI a 30 de junio de 2017 11,9% (11,4% individual)

(2) Los ratios de Capital Total incluyen la amortización de c.1.300 MM€ de Tier 2 anunciada el 27 de julio de 2017, así como proforma de la nueva emisión de 1.000 MM€ de Tier 2 suscrita en el mes de julio 2017 con un impacto de +66 puntos básicos

2T17: principales conclusiones

1
Fuerte crecimiento de ingresos core

- ▶ Mejora del *guidance* de Margen de Intereses y Comisiones a crecimiento del 4-6%⁽¹⁾ tras un buen primer semestre

2
Mejor mix de negocio y márgenes estables

- ▶ Continuo crecimiento en ahorro gestionado y seguros no-vida
- ▶ Cartera de crédito estable: crecimiento en crédito al consumo y empresas (ex promotor)

3
Tendencias operativas positivas en BPI

- ▶ Recursos de clientes⁽²⁾ +4,7% v.a.; ahora #1 en fondos de inversión
- ▶ Cartera de crédito sana⁽²⁾ +0,4% v.a.
- ▶ Gastos de explotación recurrentes⁽²⁾ : -8,5% 1S/1S

4
Ejecución disciplinada de planes de eficiencia

- ▶ CABK: 455 MM€ gastos de reestructuración en 1H → 104 MM€ ahorros de gastos anuales
- ▶ BPI: 106 MM€ gastos de reestructuración en 1H → 36 MM€ ahorros de gastos anuales

5
Fortaleza de balance

- ▶ Menores activos problemáticos con venta de adjudicados rentable
- ▶ La emisión inaugural de AT1 refuerza las métricas de solvencia
- ▶ Impacto estimado de implementación IFRS9 <15 pbs en ratio CET1 FL

(1) *Guidance* para CABK standalone en 2017

(2) Reportado por BPI



Mejora de la rentabilidad con resultados de mayor calidad

[Anexo]

Cuenta de Resultados Consolidada

Cuenta de Resultados Consolidada:

BPI consolida globalmente desde 1 de febrero de 2017 (5 meses)

En MME	Grupo CABK			CABK	
	1S2017	1S2016	% i.a.	1S2017	% i.a.
Margen de intereses	2.349	2.041	15,1	2.182	6,9
Comisiones netas	1.252	1.010	23,9	1.135	12,4
Resultado de participadas	389	400	(2,8)	280	(30,1)
Resultado de operaciones financieras	177	593	(70,1)	164	(72,2)
Ingresos y gastos de seguros	233	140	66,7	233	66,7
Otros productos y cargas de explotación	(120)	(135)	(11,5)	(104)	(23,1)
Margen bruto	4.280	4.049	5,7	3.890	(3,9)
Gastos de explotación recurrentes	(2.216)	(2.002)	10,7	(2.017)	0,8
Gastos de explotación extraordinarios ⁽¹⁾	(106)	-	-	-	-
Margen de explotación	1.958	2.047	(4,4)	1.873	(8,5)
Dotaciones para insolvencias	(472)	(478)	(1,5)	(483)	0,7
Otras provisiones	(763)	(434)	76,1	(761)	75,9
Bº/pérdidas en down de activos y otros	282	(247)	-	282	-
Resultado antes de impuestos	1.005	888	13,2	911	2,6
Impuestos	(149)	(243)	(38,5)	(146)	(39,9)
Resultado del periodo	856	645	32,7	765	18,6
Minoritarios y otros	17	7	128,2	3	(64,2)
Resultado atribuido al grupo	839	638	31,6	762	19,5

(1) Gastos de reestructuración de BPI

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

PyG en MME€	1S reportado por BPI	Ajustes de consolidación ⁽¹⁾	Segmento BPI (Feb-Jun)
Margen de intereses	200	(33)	167
Dividendos	6		6
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	121	(18)	103
Comisiones netas	138	(21)	117
Resultados de operaciones financieras	15	(2)	13
Otros productos y cargas de explotación	(191)	175	(16)
Margen bruto	289	101	390
Gastos de explotación	(232)	33	(199)
Gastos extraordinarios	(106)		(106)
Margen de explotación	(49)	134	85
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	57	133	191
Pérdida por deterioro de activos financieros	(8)	19	11
Otras provisiones	3	(5)	(2)
Bº/pérdidas en down de activos y otros			
Resultado antes de impuestos	(54)	148	94
Impuestos	(48)	45	(3)
Resultado de participadas			
Resultado del período	(102)	193	91
Minoritarios y otros		14	14
Resultado atribuido al grupo	(102)	179	77

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

Rating de crédito de CaixaBank

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

- (1) A 10/05/17
- (2) A 01/08/17
- (3) A 07/04/17
- (4) A 14/07/17
- (5) A 18/06/15
- (6) A 20/04/17
- (7) A 20/01/17

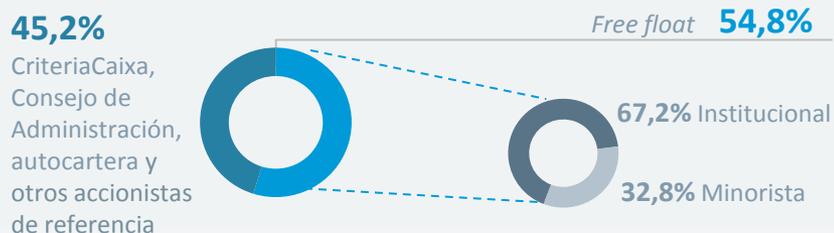
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del free float con base accionarial diversificada

Número de accionistas, en miles



Capital social por grupo⁽¹⁾, en % del capital a 30 de junio de 2017

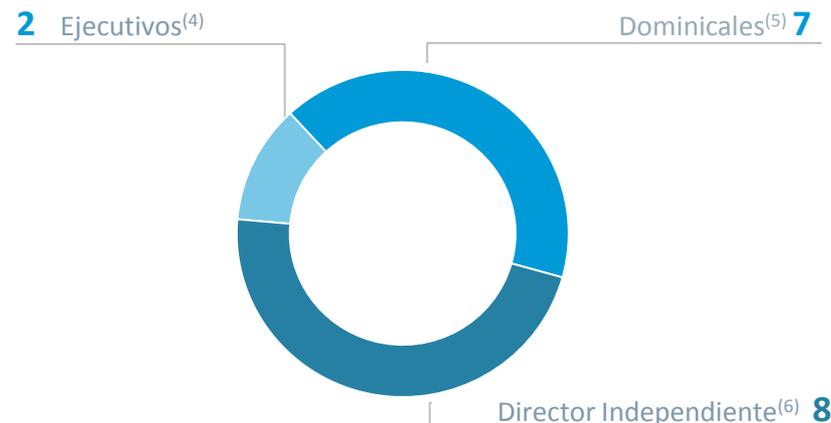


Distribución geográfica de inversores institucionales⁽²⁾

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



Composición del Consejo de Administración⁽³⁾



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

- (1) El libro de registro presenta un exceso de aproximadamente 67 millones de acciones netas, que asumimos que corresponde al grupo de institucionales internacionales
- (2) El porcentaje está calculado sobre el free float institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por CMI2i
- (3) Excluyendo 1 vacante
- (4) Un ejecutivo es designado por la Fundación Bancaria "la Caixa" y, como tal, es a la vez ejecutivo y dominical
- (5) Incluye 1 consejero de Fundación Bancaria Caja Navarra, Fundación Cajasol, Fundación Caja Canarias y Fundación Caja de Burgos y 1 consejero designado por Mutua Madrileña. El total de consejeros dominicales incluyendo al ejecutivo designado por Fundación Bancaria "la Caixa" es de 8
- (6) El 22 de junio de 2017, el Consejo de Administración nombra al Consejero Coordinador Independiente

Balance y cuenta de resultados

Balance

En millones de euros	Grupo		
	30.06.17	31.03.17	31.12.16
Efectivo, saldos en efectivo en Bancos Centrales y otros depósitos a la vista	14.768	6.055	13.260
Activos financieros mantenidos para negociar	11.976	13.311	11.668
Activos financieros disponibles para la venta	69.208	68.398	65.077
Préstamos y partidas a cobrar	229.788	229.109	207.641
Préstamos y anticipos a Bancos Centrales y Entidades de Crédito	6.600	6.496	6.742
Préstamos y anticipos a la clientela	220.257	219.667	200.338
Valores representativos de deuda	2.931	2.946	561
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	7.789	8.320	8.306
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	6.211	6.359	6.421
Activos tangibles	6.547	6.531	6.437
Activos intangibles	3.843	3.837	3.687
Activos no corrientes en venta	6.386	6.568	6.405
Resto activos	22.168	21.779	19.025
Total activo	378.684	370.267	347.927
Pasivo	354.309	345.488	324.371
Pasivos financieros mantenidos para negociar	9.505	10.342	10.292
Pasivos financieros a coste amortizado	276.862	268.498	254.093
Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito	40.214	40.323	36.345
Depósitos de la clientela	203.497	196.961	187.167
Valores representativos de deuda emitidos	28.372	27.385	27.708
Otros pasivos financieros	4.779	3.829	2.873
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	5.192	5.189	4.119
Pasivos amparados por contratos de seguros o reaseguro	49.286	48.676	45.804
Provisiones	5.346	5.104	4.730
Resto pasivos	13.310	12.868	9.452
Patrimonio neto	24.375	24.779	23.556
Fondos propios	23.830	23.833	23.400
<i>del que: Resultado atribuido al Grupo</i>	839	403	1.047
Intereses minoritarios	390	383	29
Ajustes por valoración y otros	155	563	127
Total pasivo y patrimonio neto	378.684	370.267	347.927

Cuenta de resultados

En millones de euros	Grupo			CABK		BPI
	1517	1516	Var. en %	1517	Var. en %	1517
Margen de intereses	2.349	2.041	15,1	2.182	6,9	167
Ingresos por dividendos	121	108	11,8	115	5,9	6
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	268	292	(8,2)	165	(43,4)	103
Comisiones netas	1.252	1.010	23,9	1.135	12,4	117
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	177	593	(70,1)	164	(72,2)	13
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	233	140	66,7	233	66,7	
Otros ingresos y gastos de explotación	(120)	(135)	(11,5)	(104)	(23,1)	(16)
Margen bruto	4.280	4.049	5,7	3.890	(3,9)	390
Gastos de administración y amortización recurrentes	(2.216)	(2.002)	10,7	(2.017)	0,8	(199)
Gastos extraordinarios	(106)					(106)
Margen de explotación	1.958	2.047	(4,4)	1.873	(8,5)	85
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	2.064	2.047	0,8	1.873	(8,5)	191
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(472)	(478)	(1,5)	(483)	0,7	11
Otras dotaciones a provisiones	(763)	(434)	76,1	(761)	75,9	(2)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	282	(247)		282		
Resultado antes de impuestos	1.005	888	13,2	911	2,6	94
Impuesto sobre Sociedades	(149)	(243)	(38,5)	(146)	(39,9)	(3)
Resultado después de impuestos	856	645	32,7	765	18,6	91
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	17	7	128,2	3	(64,2)	14
Resultado atribuido al Grupo	839	638	31,6	762	19,5	77

Relación con Inversores

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



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



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

