



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Febrero 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. (en lo sucesivo, “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 2016 relacionada con resultados de inversiones y participadas ha sido elaborada fundamentalmente en base a estimaciones realizadas por CaixaBank con proyección de resultados futuros. Debe tenerse 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. Estas previsiones y estimaciones representan los juicios actuales de la Compañía sobre expectativas futuras de negocios, pero determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes podrían conllevar que los resultados resultaran ser materialmente diferentes de lo esperado. 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.

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.

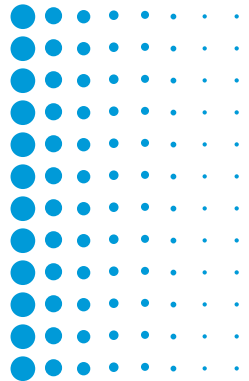
De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento (“MAR”, también conocidas por sus siglas en inglés como APMs, Alternative Performance Measures) definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (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 informe para el detalle de las MAR utilizadas, así como para la conciliación de ciertos indicadores de gestión con los indicadores presentados en los estados financieros consolidados elaborados bajo NIIF.

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. En cualquier caso, su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, y no está dirigido a personas o entidades jurídicas ubicadas en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con las normas vigentes o los requisitos legales que se requieran en otras jurisdicciones.

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

Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 12
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 31
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 37
5.	Actualidad en actividad y resultados: 2016	p. 41
	<i>Anexo</i>	<i>p. 65</i>



CaixaBank [Principales datos]

Datos clave

2016

Balance total (miles de MM€)	347,9	Banco minorista líder en España
Créditos a clientes (miles de MM€)	204,9	
Recursos de clientes (miles de MM€)	303,9	
Clientes (M) , 25,7% de cuota de mercado ⁽¹⁾	13,8	

Capitalización (miles de MM€) ⁽²⁾	18,8	Sólidas métricas de balance
Beneficio atribuido (MM€)	1.047	
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	12,4%/15,4%	
Ratings a largo plazo ⁽³⁾	Baa2/BBB/BBB/A (low)	

Empleados	32.403	Plataforma omni-canal única
Oficinas (#) ⁽⁴⁾	5.027	
Cajeros automáticos (#)	9.479	
Clientes activos internet/móvil ⁽⁵⁾	5,3/3,7	

(1) Fuente: FRS Inmark, % de encuestados que declaran el banco como su principal entidad financiera

(2) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de diciembre de 2016

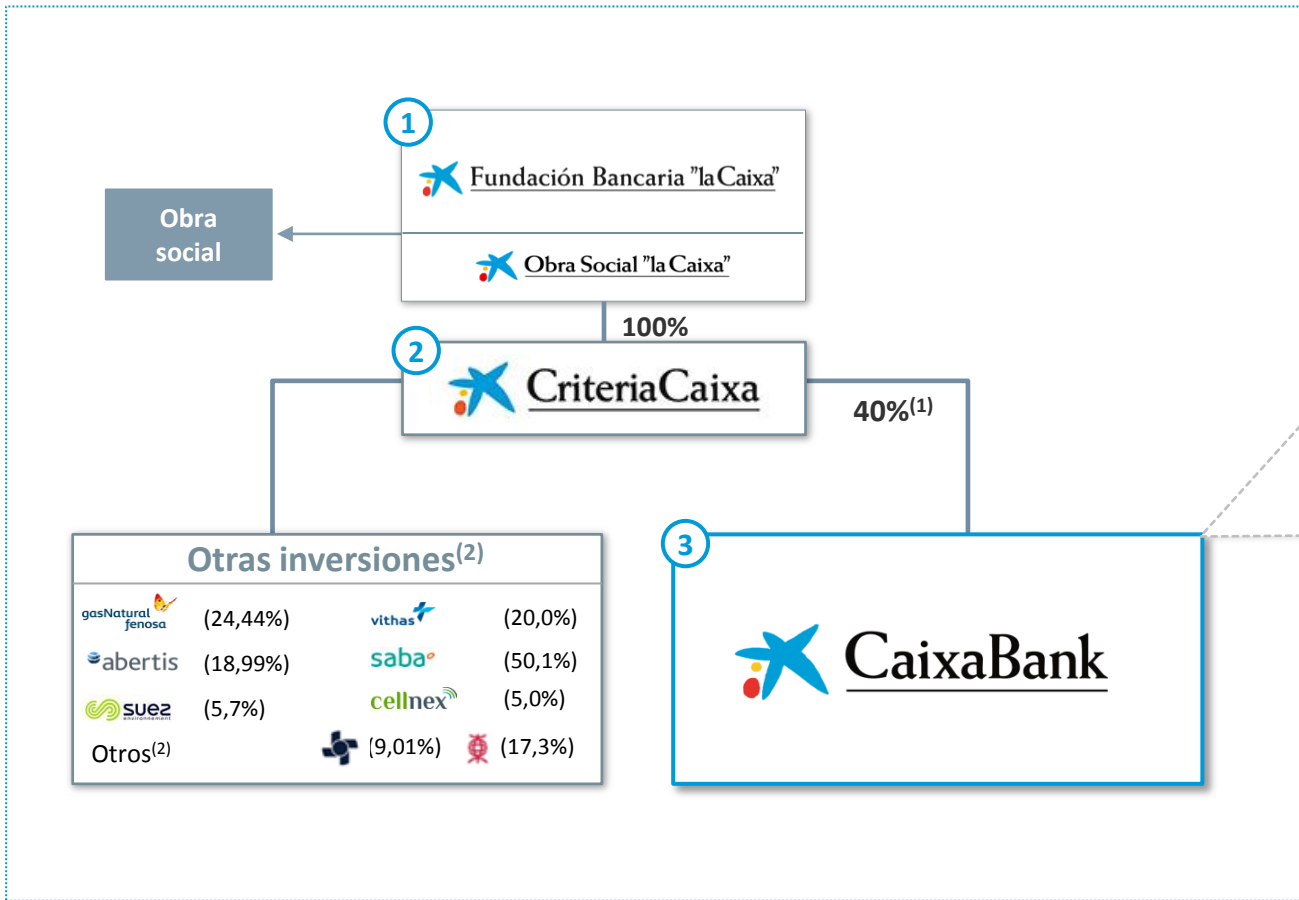
(3) Moody's, Standard&Poor's, Fitch, DBRS

(4) Número de oficinas en España, de los cuales 4.581 son oficinas *retail*

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

Una organización simplificada del Grupo

Estructura del grupo



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

Filiales financieras

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

BPI (84,51%)

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

Participadas minoritarias

(9,92%)	(10,05%)	(5,15%)
---------	----------	---------

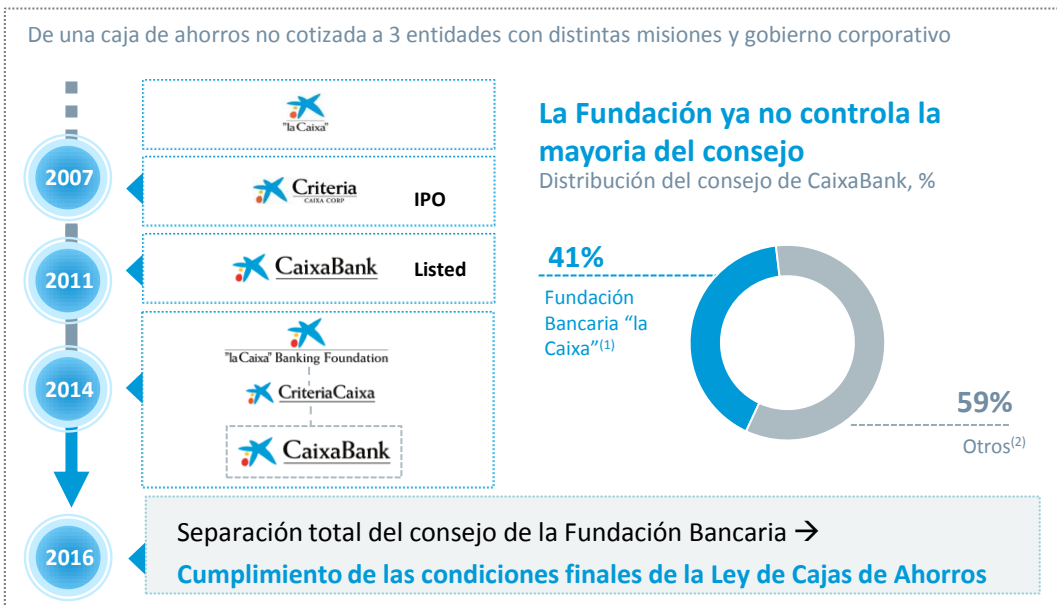
Actividad relativa a inmobiliario

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

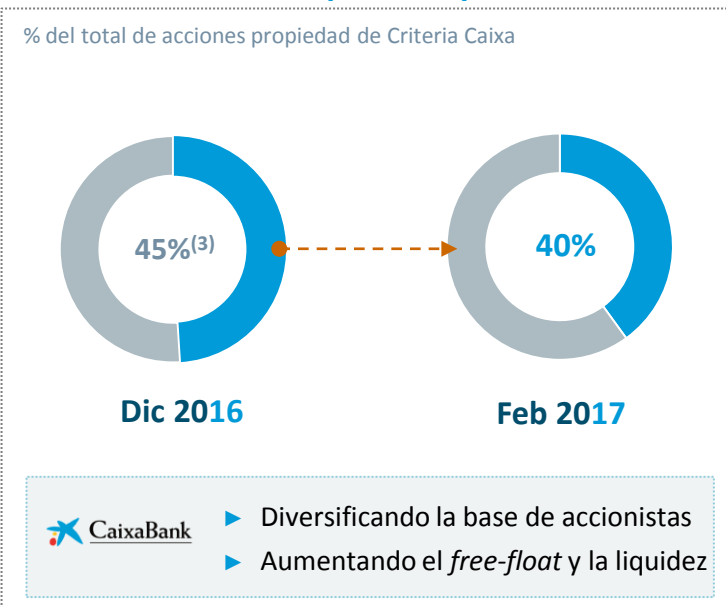
- (1) Dato a 6 de Febrero de 2017, teniendo en cuenta la venta por parte de CriteríaCaixa de un paquete de acciones representativas de c.5,3% del capital social de CaixaBank lo cual reduce la participación de CriteríaCaixa en CaixaBank desde ~45% hasta el 40%. La participación *fully diluted* teniendo en cuenta el bono de CriteríaCaixa de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017 se situaría en ~37%.
- (2) Últimas cifras de participación publicadas por CriteríaCaixa. “Otros” incluyen participaciones en Aigües de Barcelona y Aguas de Valencia, 100% de Caixa Capital Risc, 100% de Mediterranea Beach y Golf Community y negocio inmobiliario
- (3) El período de aceptación de la OPA sobre Banco BPI finalizó el 7 de Febrero de 2017, habiendo acudido a la oferta un total de 568.362.308 acciones de Banco BPI S.A. representativas de un 39,01% del capital social de Banco BPI. En consecuencia, la participación de CaixaBank en BPI se ha incrementado del 45,5% hasta el 84,51% de su capital social

Simplificando la estructura del grupo

Grandes avances en la reestructuración del Grupo



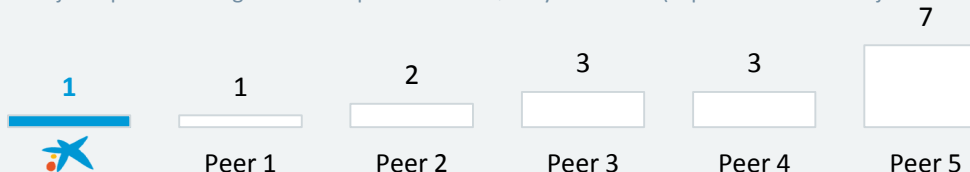
Criteria cumple ya con un requisito clave para la desconsolidación prevista para cierre 2017



Gobierno corporativo evoluciona hacia un modelo *best-in-class*

- ▶ Máxima ISS QualityScore ©
- ▶ Mejor clasificación entre los comparables domésticos
- ▶ Establecer un *benchmark* en gobierno corporativo es una prioridad del Plan Estratégico de 2015-18

Mejores prácticas de gobierno corporativo: ISS QualityScore © ⁽⁴⁾ (la puntuación más baja es la mejor)



(1) 7 dominicales que representan a Fundación Bancaria "la Caixa"

(2) Incluye 8 independientes, 1 miembro del consejo designado por las cajas de ahorro (ahora fundaciones) que anteriormente constituían Banca Cívica y el Consejero Delegado

(3) Dato a 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%.

(4) Últimos datos disponibles. Las puntuaciones indican el rango de decil relativo al índice o la región. El grupo de comparables: Bankinter, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell, Banco Santander

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

Se 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



El grupo financiero líder en banca minorista en España

1^{er} banco minorista en España



- ▶ La mayor base de clientes en España: **13,8 MM**
- ▶ **Banco principal** para el 25,7% de los españoles
- ▶ **204,9 mil MM€** en créditos; **303,9 mil MM€** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.027 oficinas⁽¹⁾; 9.479 cajeros**
- ▶ **Líder en banca móvil y online**
- ▶ **Marca altamente reconocida:** en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

(1) Número de oficinas en España, de los cuales 4.581 son oficinas *retail*

(2) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de diciembre de 2016

Robustez financiera



- ▶ **18,8 Mil MM€ de capitalización bursátil⁽²⁾**. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 12,4%; *phase-in* del 13,2%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 47%
- ▶ **Holgada liquidez:** 50 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 110,9%

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

Reconocimiento como el banco minorista líder en España

Reputación de marca *premium*

Banco del Año en España 2016

The Banker



Banco del Año en España 2016

Mejor Banco RSC Europa Occ. 2016, Mejor Banca Privada en España 2015, 2016 y 2017

Euromoney



Mejor Banco en España en 2015 y 2016, Mejor Banco Digital en Europa Occ. 2016

Global Finance



European Seal of Excellence +600

EFQM: European Foundation for Quality Management (2016)



Certificado AENOR de Banca de Empresas (2015) y Banca Personal (2014)

AENOR



Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo

Merco (2015)



Amplio reconocimiento externo como líder en infraestructuras TI y Móvil

Mejor Proyecto Tecnológico Global 2016 (lanzamiento de imaginBank)

The Banker



Mejor Banca Móvil a nivel europeo en 2016

Forrester Research



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



Liderazgo en el mercado

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

Clientes minoristas en España (2016)

Líder en liderazgo del mercado y satisfacción de banca online

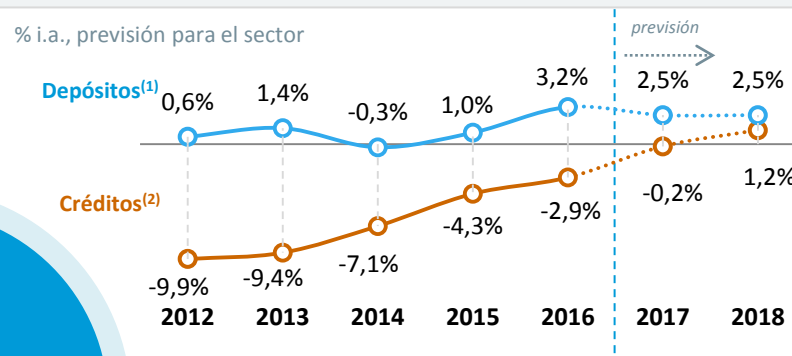
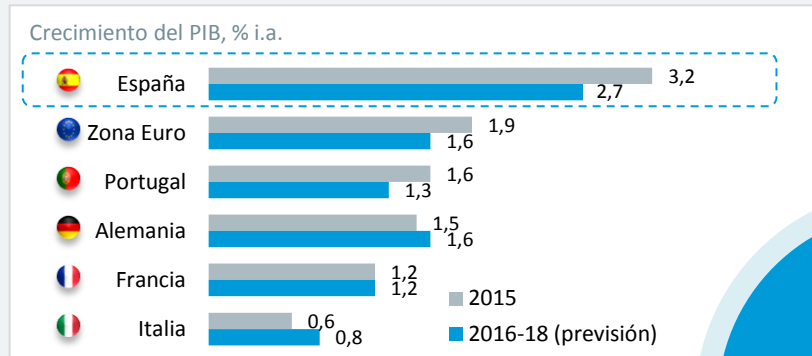
Empresas entre 1 y 100 millones de € en España (2014)



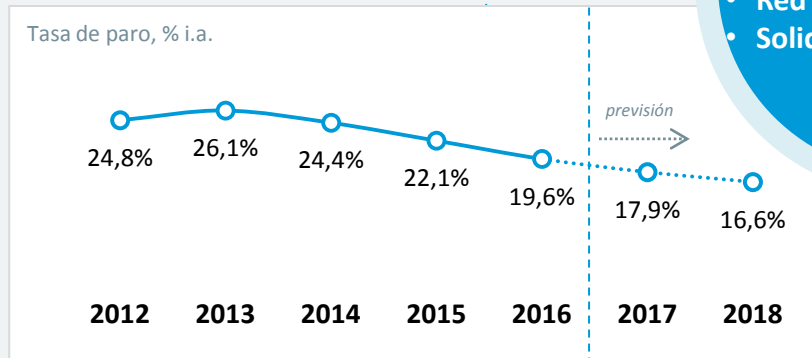
Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

La recuperación económica en España sigue siendo fuerte...

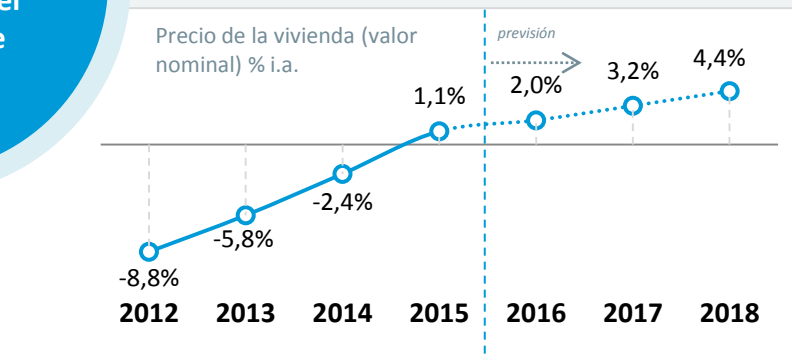
... con la ayuda del sector bancario



El mercado laboral continua mejorando



Mercado inmobiliario estable y preparado para crecer

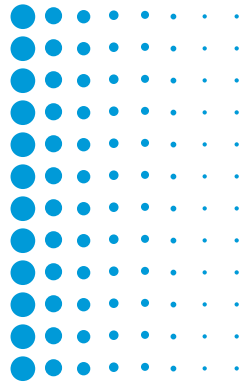


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Solidez de balance

- ▶ **La actividad económica sigue creciendo con fuerza:** PIB creció un 3,2% en 2016 igual en el ejercicio anterior. Preveemos una ligera desaceleración en 2017 y 2018 debido a la pérdida de fuerza de algunos vientos de cola temporales (política fiscal menos expansiva, aumento de los precios del petróleo).
- ▶ **Las dinámicas macro apoyan el crecimiento y la mejora de la calidad crediticia:** la nueva producción de crédito aumenta, principalmente en particulares, debido a la demanda contenida y la mejora de condiciones financieras, mientras el coste del riesgo continúa disminuyendo. El principal reto es lograr niveles de rentabilidad sostenibles en un entorno de tipos bajos.

(1) Incluye depósitos a la vista y a plazo así como pagarés de familias y empresas no financieras.
 (2) 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 7 de febrero de 2017



Posición [Competitiva]

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros

Modelo de “supermercado financiero”...



**Dimensión
y capilaridad**

Proximidad/
conocimiento del
cliente



Asesoramiento

Foco en formación y
capacitación,
especialización y
calidad de servicio

“Mucho más que
solo un banco”



**TI y
digitalización**

Movilidad y big data



**Amplia oferta de
productos**

Amplia y adaptada con
fábricas en propiedad



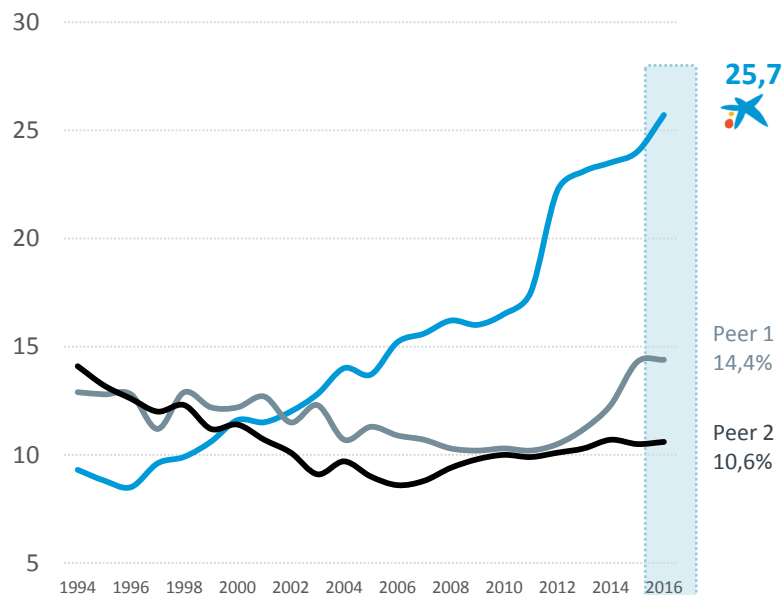
...que aporta ventajas diferenciales clave para navegar en el actual entorno

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

Liderazgo indiscutible en banca minorista en España...

... y creciendo

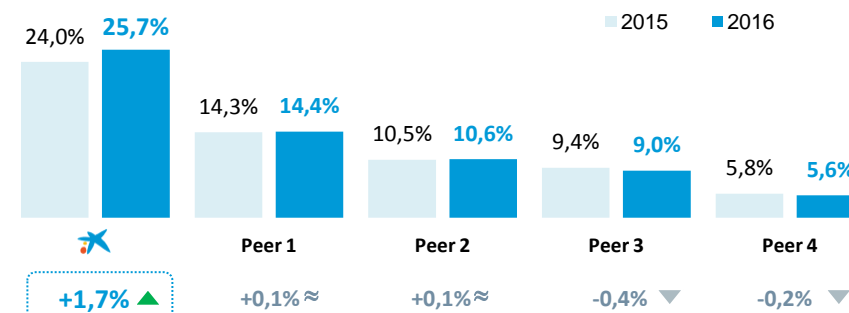
Penetración en clientes particulares (banco principal), %



13,8 M Clientes

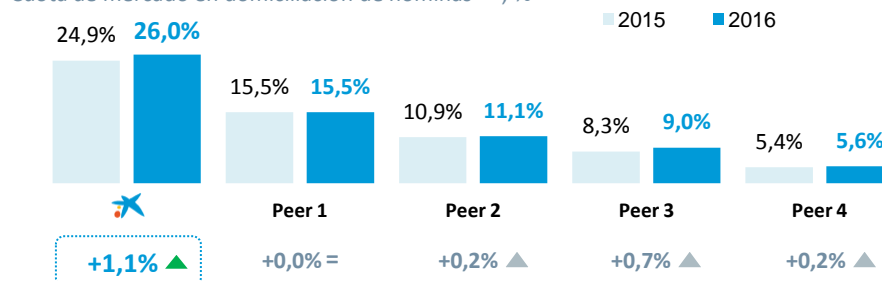
El crecimiento orgánico refleja la fortaleza de la franquicia

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



Creciente liderazgo en flujos de ingresos clave de clientes

Cuota de mercado en domiciliación de nóminas^(1,2), %



Modelo de negocio exitoso y sólida propuesta de valor

(1) Grupo de comparables incluye: Banco Sabadell, Banco Santander, Banquea, BBVA

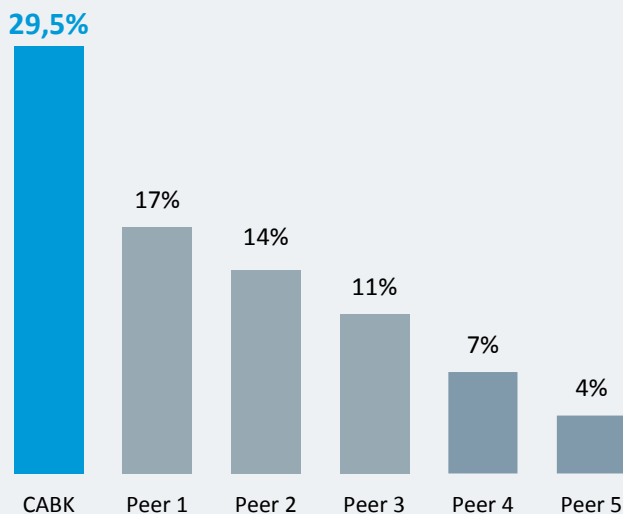
(2) Fuente de la domiciliación de nóminas: CaixaBank, Seguridad Social; comparables, FRS Inmark 2016

Fuente: FRS Inmark 2016

La entidad líder en banca minorista en España

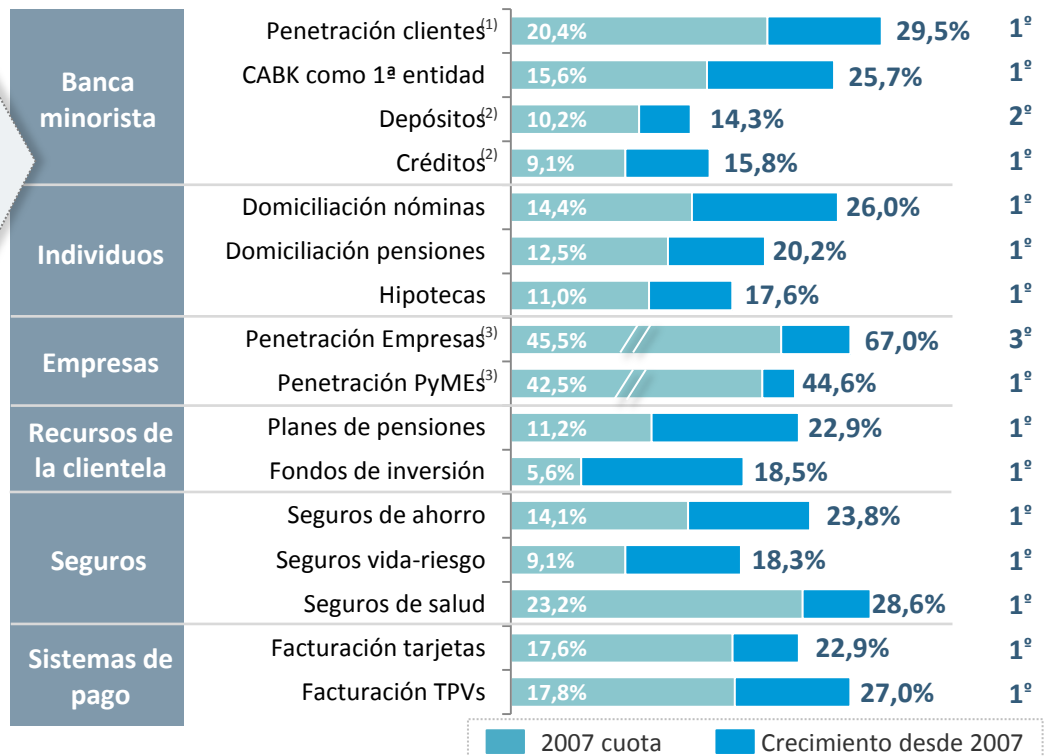
Franquicia comercial líder

Penetración clientes particulares por entidad⁽¹⁾, %



Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave



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

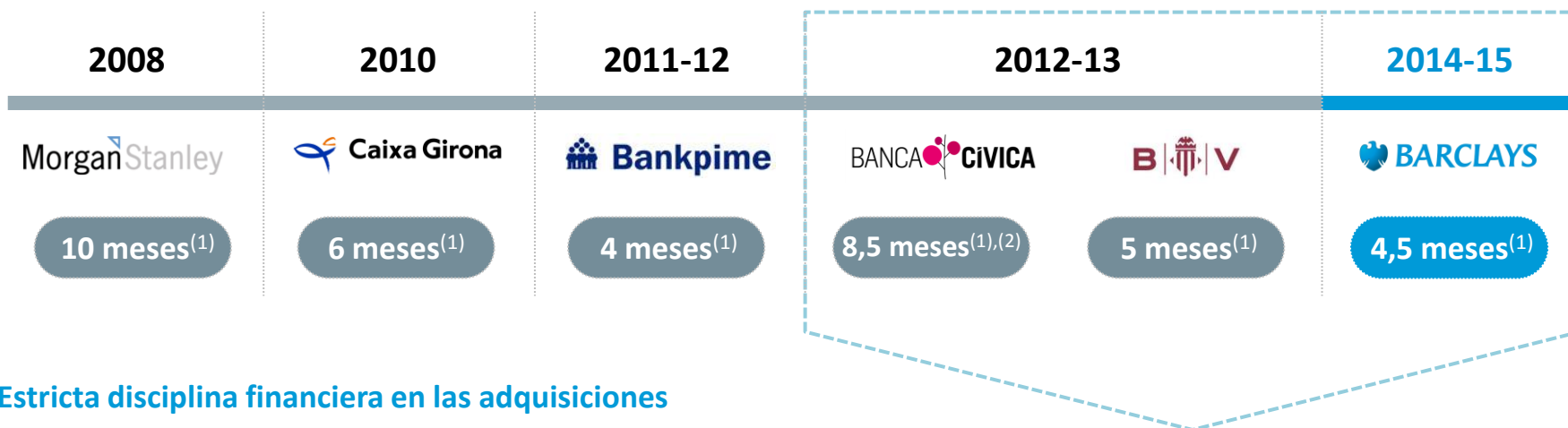
2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España.

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 2014; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Para empresas que facturan 1-100MM€, la cuota de penetración en 2014 era de un 44,9% según la encuesta de FRS Inmark.

Últimos datos disponibles a 2 de febrero de 2017. Fuentes: FRS Inmark, Seguridad Social, Bde, INVERCO, ICEA, AEF, Servired, 4B y Euro 6000

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

Contrastada capacidad de integración

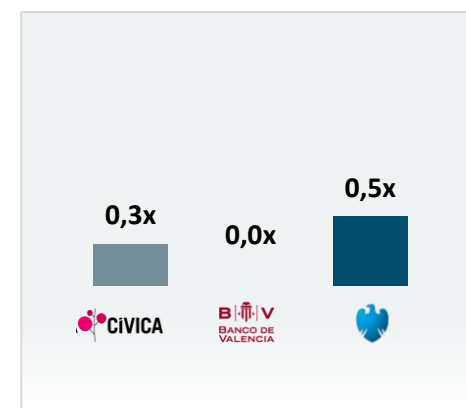


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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

	Sinergias en % costes iniciales		Sinergias 2016E (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)



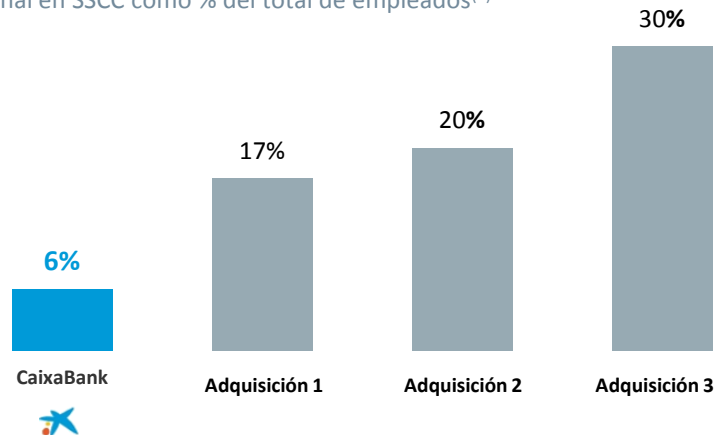
(1) Tiempo transcurrido desde el cierre, fusión legal o acuerdo de adquisición hasta la finalización de la integración TI.

(2) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas

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

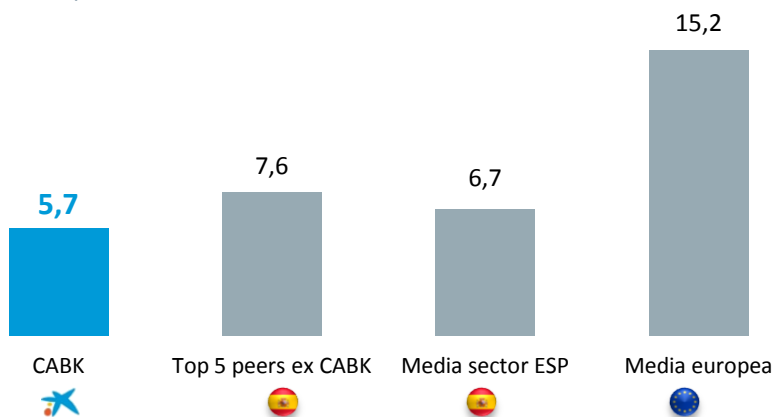
Mínimo personal en servicios centrales

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



Modelo de oficina ligera

Empleados/oficina⁽²⁾

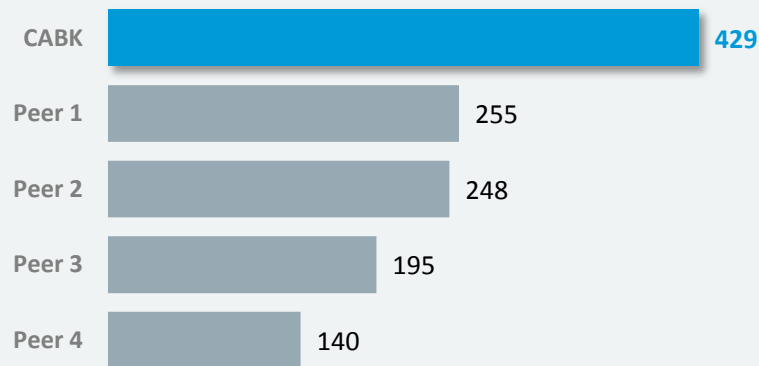


Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción (%)



Cientes por empleado⁽¹⁾



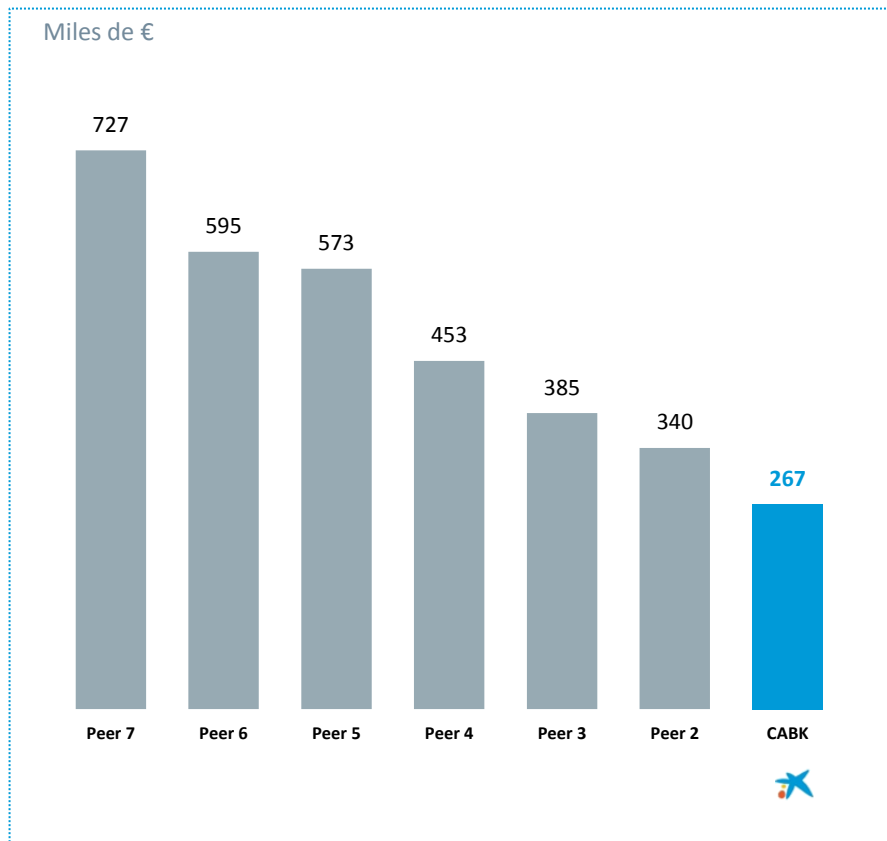
Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor

(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)

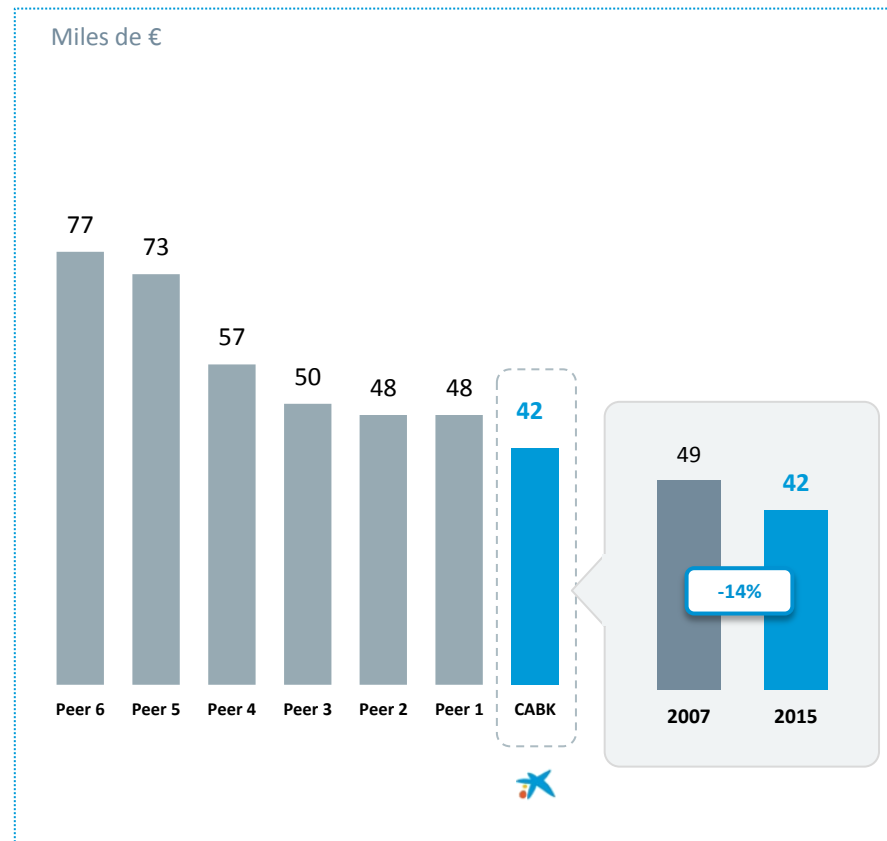
(2) Source: CaixaBank y Banco de España. Estimaciones propias a diciembre de 2016 para CaixaBank y a septiembre 2016 para grupo de comparables

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales⁽¹⁾ por oficina



Gastos generales⁽¹⁾ por empleado

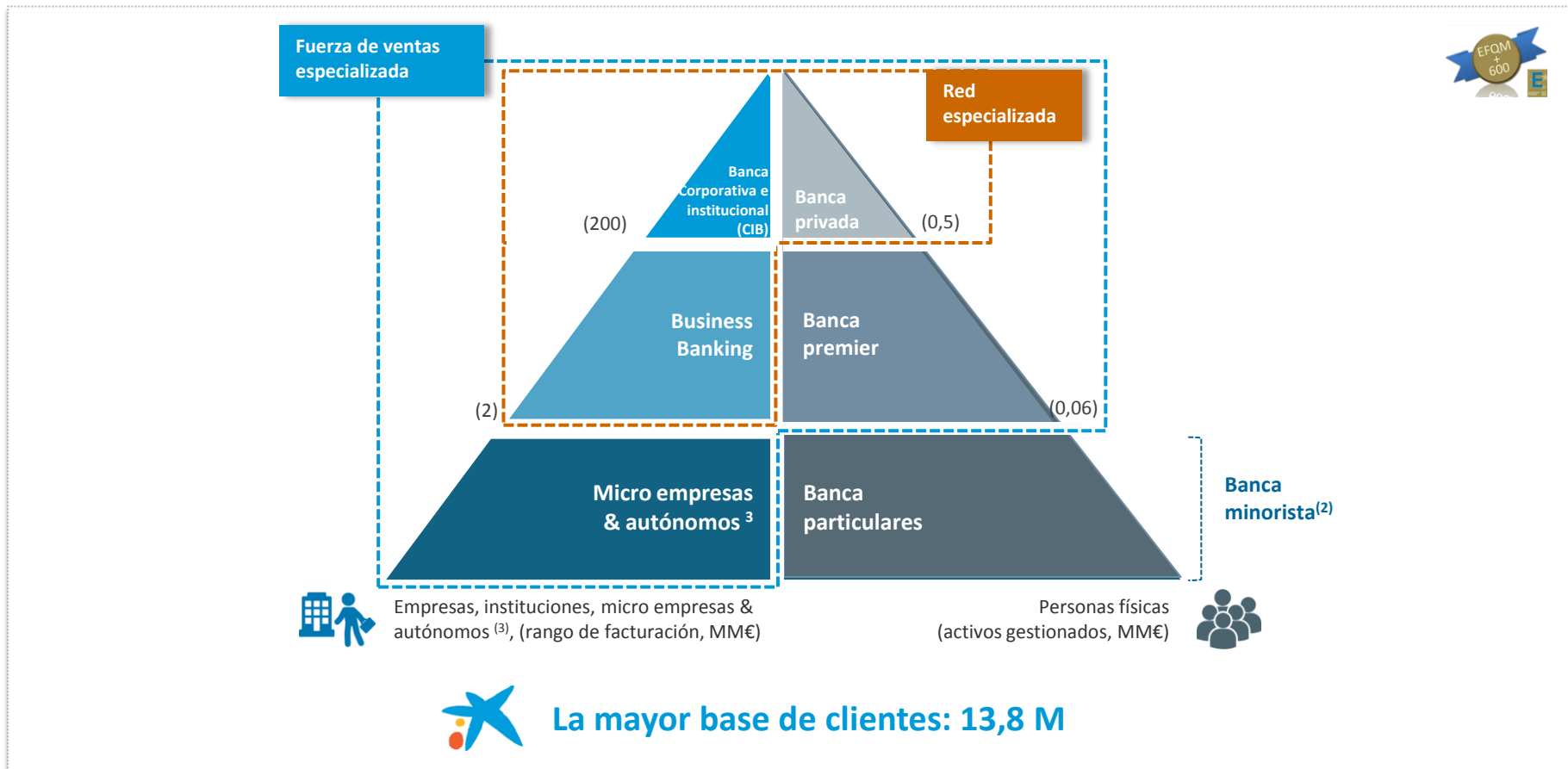


Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

(1) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. 2016 para CaixaBank y grupo de comparables. Grupo de comparables incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA Spain + negocio inmobiliario, Popular, Sabadell (ex TSB), SAN Spain + inmobiliario

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

Segmentación de clientes⁽¹⁾:



La mayor base de clientes: 13,8 M

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

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

La mayor red física en España

5.027 oficinas

17,8% cuota mercado⁽¹⁾

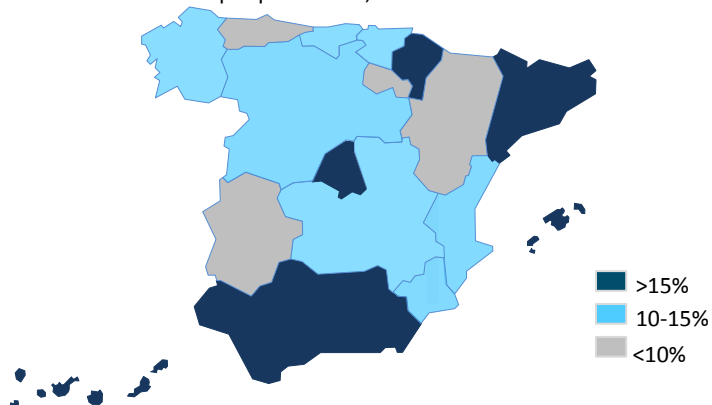


9.479 cajeros

18,5% cuota mercado⁽¹⁾



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



Empleados con equipo móvil

Líder en canales digitales

Líder europeo en banca por internet

5,3 M clientes activos⁽²⁾

32,4% penetración⁽³⁾

33% de las transacciones

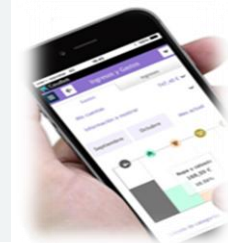


Liderazgo europeo en banca móvil

3,7 M clientes activos⁽²⁾

22% de las transacciones

+ 79% TAAC 2012-2016



FORRESTER

Mejor plataforma de banca móvil en Europa

Una potente arquitectura tecnológica permite una total continuidad, flexibilidad, fiabilidad y movilidad de la fuerza de ventas. Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación

(1) A septiembre de 2016

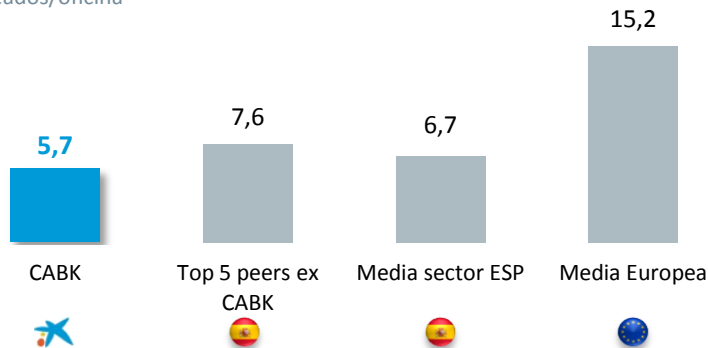
(2) Clientes activos incluyen aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses. Fuentes: ComScore (penetración clientes online) y Banco de España. Últimos datos disponibles

(3) Últimos datos disponibles. Fuente: ComScore

Un modelo de oficina eficiente y efectivo y una red dinámica

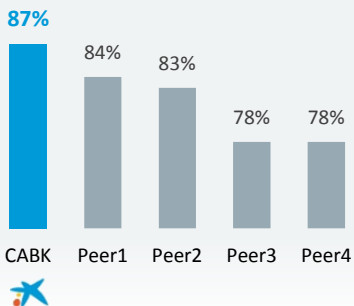
Modelo de oficina ligera...

Empleados/oficina⁽¹⁾

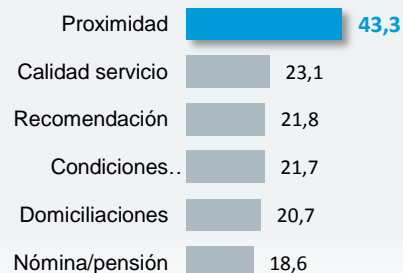


... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

Penetración como entidad principal/ clientes⁽²⁾

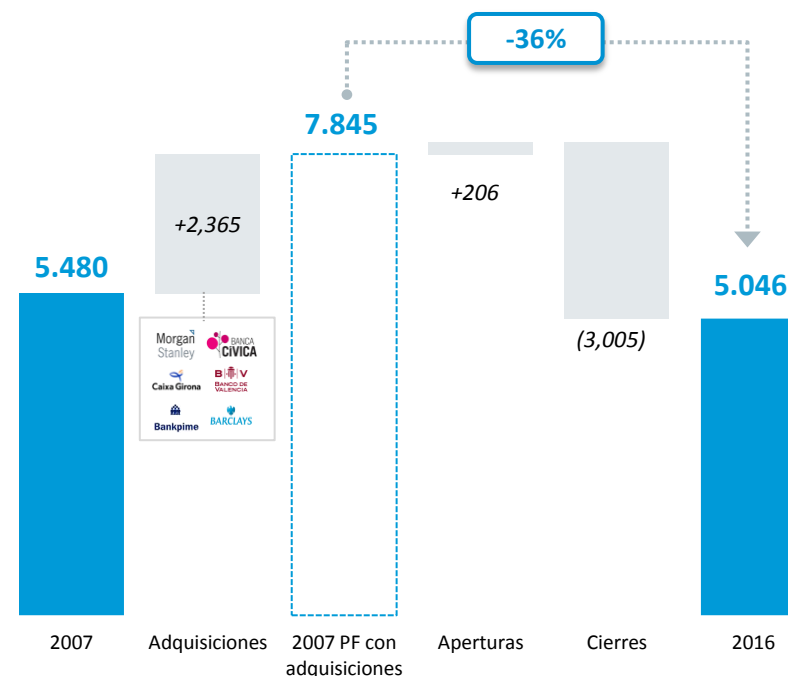


Elección banco principal: principales razones⁽²⁾(%)



Una red dinámica

Evolución del número de oficinas⁽³⁾



+43% Clientes/Oficina

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

(1) Fuente: CaixaBank y Banco de España. Aestimaciones propias a diciembre de 2016 para CaixaBank y a septiembre de 2016 para grupo de comparables

(2) FRS Inmark 2015. Peers: SAN, BBVA, SAB, POP

(3) Incluyendo sucursales y oficinas de representación internacionales : 10 en 2017 y 19 en 2016

Transformando las oficinas en centros de asesoramiento y creación de valor



CaixaFuturo

*Estrategia personalizada de Ahorro – Inversión y Protección.
Encuentros de sensibilización*

Banca Privada

*Mejor B. Privada España 2015 y 2016
Euromoney*



Banca Premier

Servicio preferente y personal basado en la calidad



Banca Empresas

Certificado AENOR conform



Asesorar vs. vender productos / transacciones

- ▶ Cambios en los protocolos comerciales
- ▶ Cambios en las actitudes y las relaciones
- ▶ Refuerzo de habilidades y conocimientos
- ▶ Rediseño de herramientas y espacios con la máxima orientación al cliente



Foco en la calidad del servicio



TI & Innovación: Integral a nuestra cultura y clave para liderar la digitalización de la banca

Ampio reconocimiento



Mejor proyecto tecnológico global 2016



Mejor entidad financiera europea en banca móvil 2016



Mejor banco en España 2016



Innovador Global 2016 EYMA y Accenture



Innovación en Pagos y Innovación disruptiva en banca 2016 Bai



Mejor Banco del mundo en innovación en 2016

Contrastada trayectoria en IT & Innovación



- ▶ Plataforma líder omni-canal
- ▶ Extensa automatización de procesos
- ▶ Innovación constante en productos, servicios y procesos
- ▶ Amplia funcionalidad en cajeros automáticos, banca *online* y móvil

La mayor base de clientes digitales activos⁽¹⁾

Web
5,3 MM

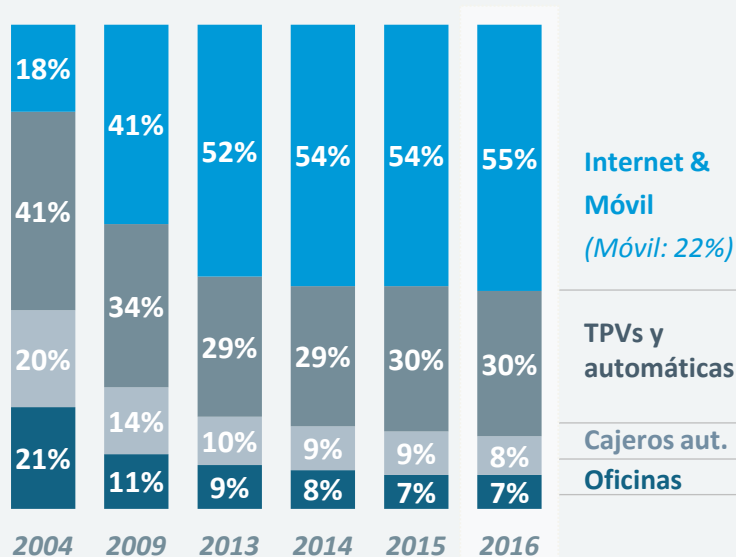
Móvil
3,7 MM

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

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

Relevancia de los canales digitales...

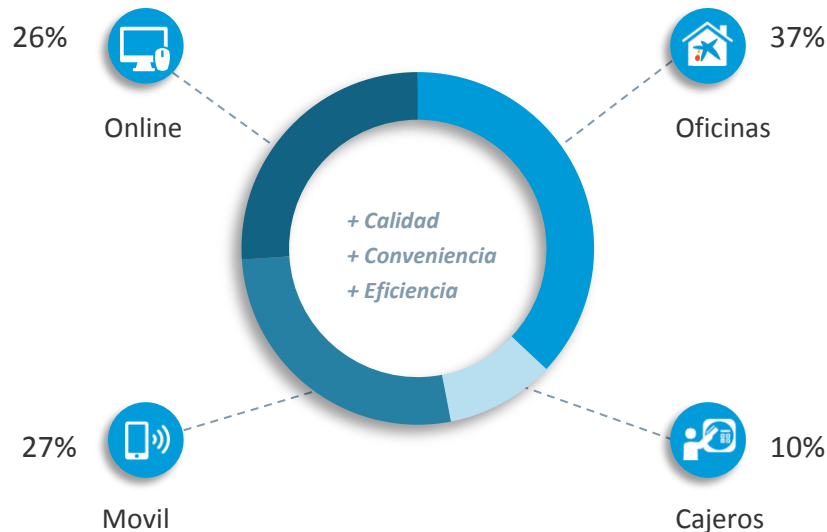
Transacciones por canal⁽¹⁾ (%)



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



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

FORRESTER®

Premiado como la mejor banca móvil a nivel europeo

(1) Número total de transacciones en 2016: 8.087MM. Una transacción es definida como cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank.

Foco 2015-2018: Efectividad comercial y mejorar la experiencia del cliente



Adaptándonos al cambio en las necesidades del cliente

- ▶ Mayores ventas digitales
- ▶ Nuevos canales: videoconferencia, soluciones chat
- ▶ Asesoramiento *online*
- ▶ 61 apps móvil
- ▶ Liderar la innovación en producto
- ▶ Herramientas gestión finanzas personales:



Líder en la adopción de soluciones para la movilidad

- ▶ Smart PCs: 22.220
- ▶ Firmas digitales: 14,4MM
- ▶ *Ready2Buy*: finalización *online* de transacciones iniciadas en la oficina



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

- ▶ Un único repositorio de información: de >10 datamarts para 1 data pool
- ▶ Personalización
- ▶ Mejorar los modelos de riesgo
- ▶ Focalizar y mejorar la oferta comercial

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

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

Mejora de la efectividad comercial⁽¹⁾

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



SMART PCs



22.220

FIRMAS DIGITALES



14,4MM

94% ratio de adopción

Mejora de la experiencia del cliente⁽¹⁾

“ Conveniencia Proximidad Innovación ”



ASESORAMIENTO ONLINE



Nuevos canales: Videoconferencia, chats

Nuevos servicios: Videoconferencia con expertos Comex

HERRAMIENTAS INNOVADORAS



CaixaBankPay

Pagos por móvil

Mis **Finanzas**

Gestión de las finanzas personales
3,0MM usuarios

ALIANZAS GANADORAS



SAMSUNG pay

1er banco español en lograr un acuerdo



435.000 usuarios⁽¹⁾
#1 en tele-peajes

Mejor banco minorista en innovación tecnológica 2013, 2014



Amplio reconocimiento externo



Mejor banco en España

(1) A octubre de 2016

(2) Últimos datos disponibles

Al frente de la digitalización bancaria

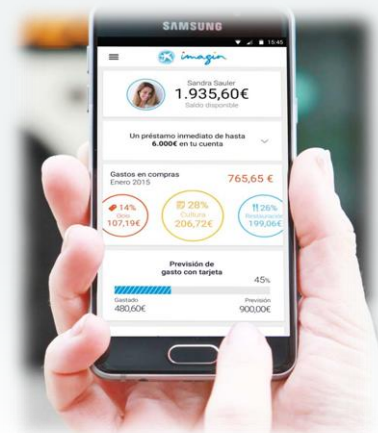
Iniciativa de banca móvil para preparar el futuro potencial



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

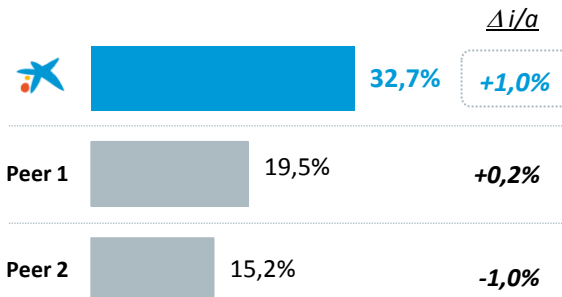


Mejor proyecto tecnológico
del año 2016: Ganador global



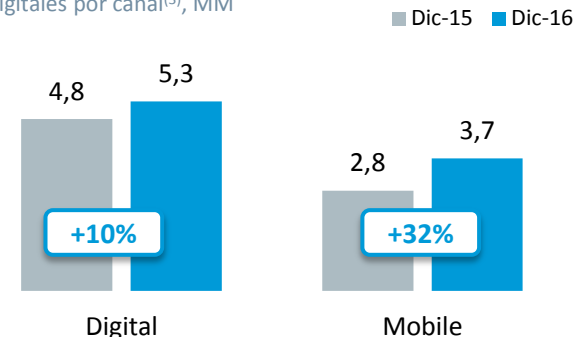
La mayor penetración digital...

Penetración entre clientes digitales⁽¹⁾, %



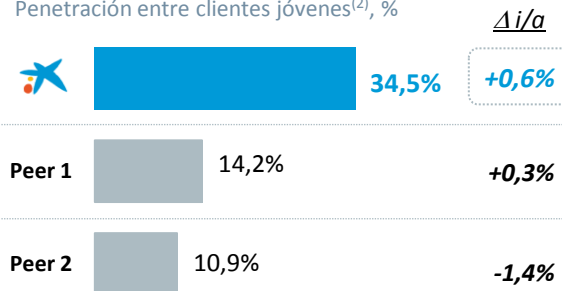
... con un número creciente de clientes de móvil y digitales

Clientes digitales por canal⁽³⁾, MM



También la mayor penetración entre clientes jóvenes

Penetración entre clientes jóvenes⁽²⁾, %



5,3 MM clientes digitales⁽³⁾

3,7 MM clientes de móvil⁽³⁾

3,1 MM clientes de 18-35 años



N.º1 de Banca Europea Móvil

Amplio reconocimiento externo




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

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

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

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	Cifras clave 2016	Empresa	% participación
Seguros vida	 65 Miles MM€ Activos #1 en España	 VidaCaixa	100%
Seguros no-vida	 3,3 Miles MM€ primas ⁽¹⁾ #1 en seg. salud ⁽²⁾	 SegurCaixa Adeslas	49,9%
Gestión activos	 56,7 Miles MM€ AuM #1 en España	 CaixaBank ASSET MANAGEMENT	100%
Financiación consumo	 1,7 Miles MM€ Nuevo negocio 2,5 Miles MM€ activos	 CaixaBank CONSUMER FINANCE	100%
Tarjetas	 33,5 Miles MM€ facturación #1 en España	 CaixaBank PAYMENTS	100%
Pagos en punto de venta	 40,9 Miles MM€ facturación 335,510 puntos de venta	 Comercia Global Payments	49%
Microcredito	 +62% microcréditos nuevos a hogares (i.a.) ⁽¹⁾	 MicroBank	100%

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

Una ventaja competitiva clave para alcanzar RoTE superior al de los comparables

(1) Último dato disponible

(2) En España

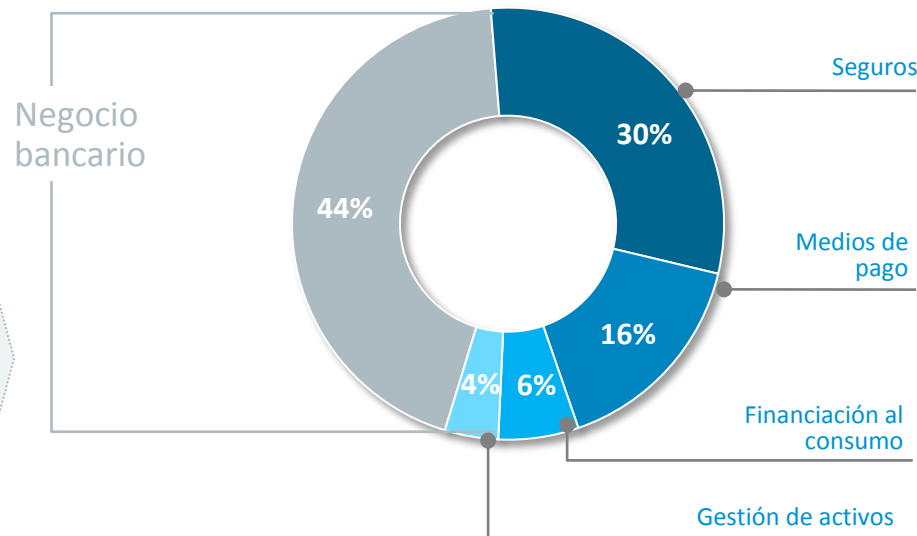
Reforzando el mensaje de que los negocios no bancarios contribuyen significativamente a resultados

Negocios en crecimiento y rentables...

	VidaCaixa SegurCaixa Adeslas

...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros⁽¹⁾, a 31 de diciembre de 2016 (Acumulado 12 meses)



10,8%

RoTE⁽¹⁾
Bancaseguros

~5,5 pp

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

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo costes extraordinarios (121 MM€) en 3T16 y ajustando por el desarrollo de modelos internos consistente con la Circular 4/2016 (618 MM€) en 4T16

Ejes de nuestra responsabilidad corporativa

Objetivos de responsabilidad corporativa

Impulso de la actividad emprendedora y de la inclusión financiera

Transparencia y buen gobierno

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

Compromiso social: voluntariado corporativo y difusión de la obra social

VALORES CORPORATIVOS

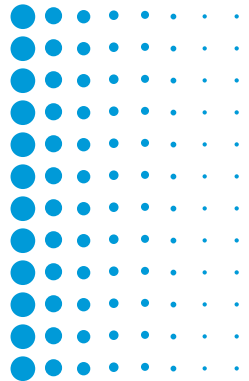
A DESTACAR:

Calidad

Confianza

Compromiso Social

- Galardonado por **Euromoney** como el **mejor banca responsable en Europa** (julio 2016)
- Inclusión de CaixaBank en los **principales índices de sostenibilidad mundiales: DJSI, FTSE4 Good, ASPI, Ethibel Sustainability Index, MSCI Global Sustainability Index, STOXX.**
- Reconocimiento a la transparencia y desempeño en la lucha contra el cambio climático, miembro de la A List 2016 de las empresas líderes en ese ámbito.
- **Firmante de los Principios de Ecuador:** consideración de impactos sociales y medioambientales en financiación de grandes proyectos.
- **Microbank, primer banco europeo por volumen de microcréditos** concedidos.
- **Extensión a los clientes de los programas sociales** de “la Caixa”. Ej.: inclusión laboral (programa Incorpora), Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil.
- **Presidencia de la Red Española del Pacto Mundial** de Naciones Unidas.



Plan Estratégico [2015-2018]

Prioridades estratégicas 2015-2018

5 Prioridades estratégicas

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



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

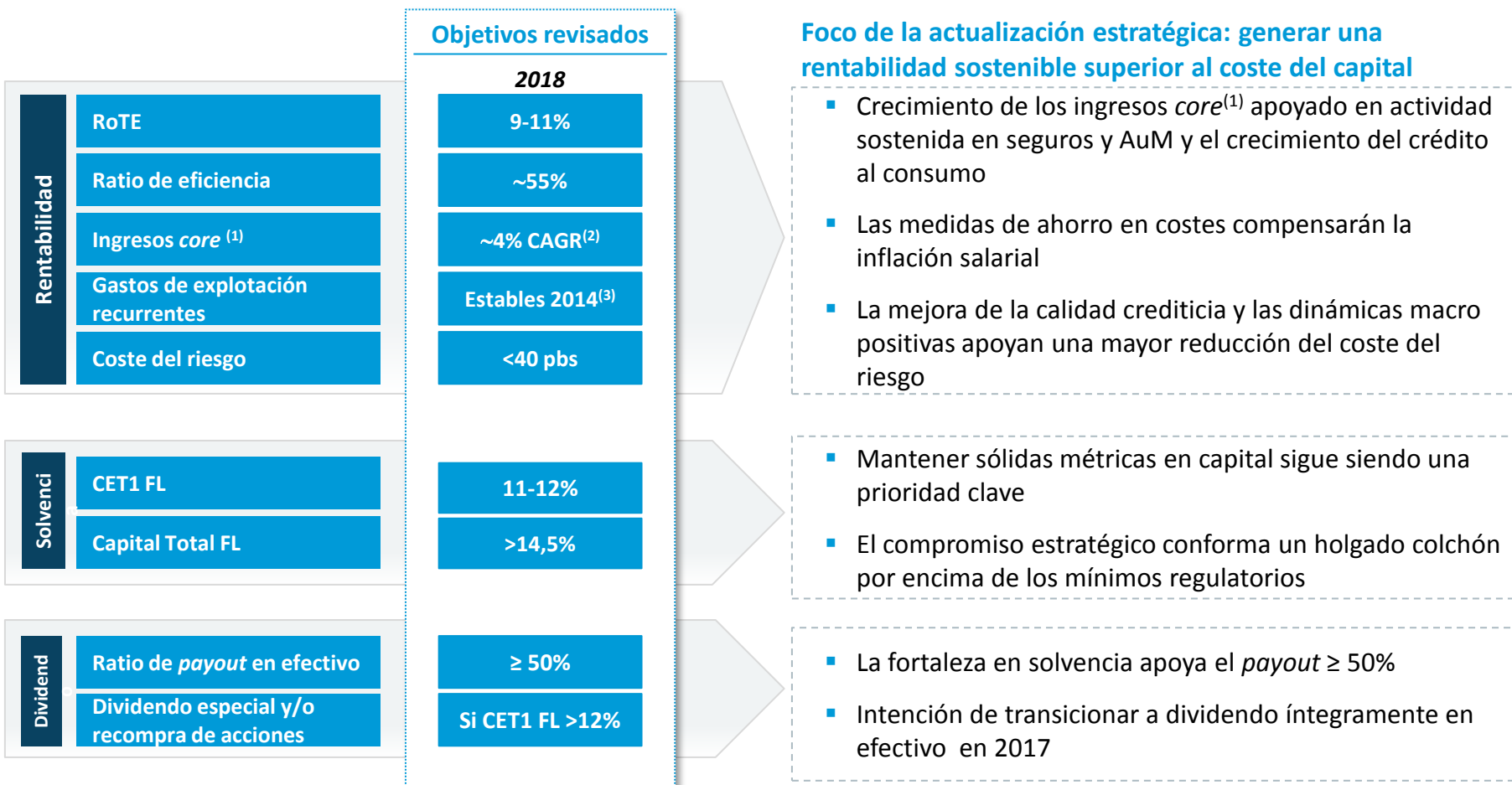
2017: “Tomando impulso”

2017 *Guidance* (no incluye BPI)

Principales factores de impulso

MI	(+) 1-3%	<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	(+) 1-3%	<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

Revisión de objetivos financieros para el 2018



Preparados para creer y mejorar la rentabilidad 

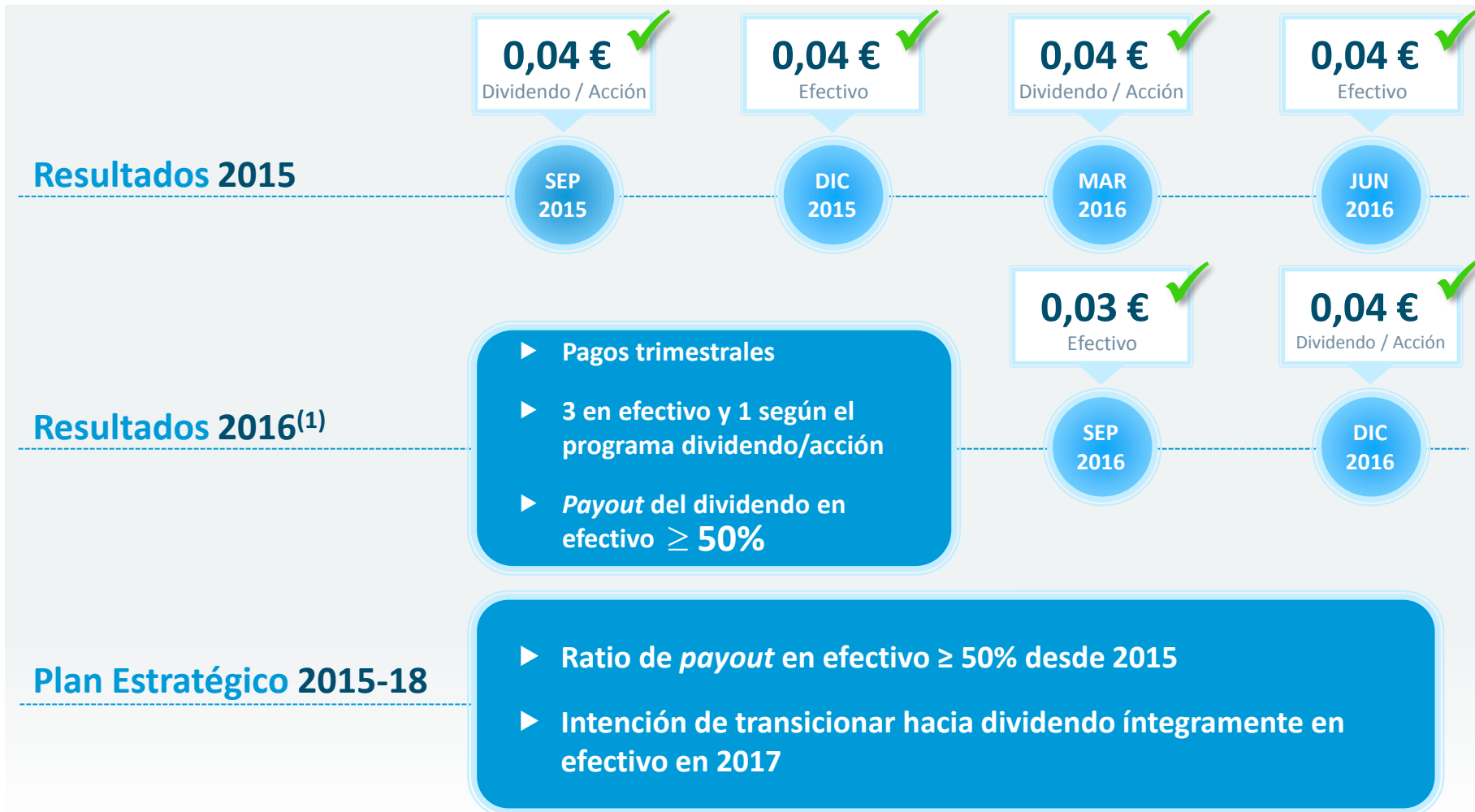
(1) Ingresos *core*: MI + Comisiones + ingresos de seguros (primas de vida riesgo y resultado por la puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas).

(2) 2016-18. CaixaBank *standalone* (ex BPI)

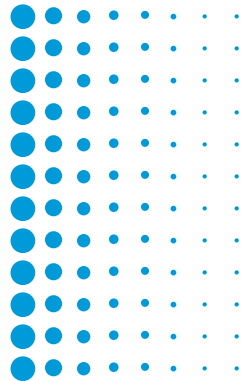
(3) Pro-forma Barclays España. CaixaBank *standalone* (ex BPI)

Maximizando el retorno de capital a los accionistas

Política de remuneración al accionista



(1) El 10 de marzo de 2016, el Consejo de Administración acordó que la remuneración con cargo al ejercicio 2016 sea mediante tres pagos en efectivo y un pago bajo el programa Dividendo/Acción, manteniendo la política de remuneración trimestral.



Presencia internacional & [Inversiones]

La participación en BPI sube al 84,5% tras una operación lógica y estratégicamente coherente

Operación coherente desde el punto de vista estratégico



Datos a 31 diciembre 2016, actividad doméstica

Oficinas	545
Clientes	1,7 M
Activos	32.000 MM€
Ratio de morosidad	3,7%
CET1 FL	10,6%
Sinergias de costes e ingresos	€120 M (ambición 2019)

Una franquicia sólida y atractiva

Importantes sinergias

Extenso conocimiento de BPI y Portugal

Alineación de los derechos políticos y económicos

La participación de CaixaBank en BPI se incrementa al 84,5% post OPA

- Oferta Pública de Adquisición de acciones por el 100% de las acciones de BPI
- Acudieron a la oferta c.568.4 MM acciones de Banco BPI S.A. representativas del 39,1% del capital social de Banco BPI
- En consecuencia, la participación de CaixaBank en Banco BPI se ha incrementado del 45,5% al 84,5% de su capital social
- La contraprestación ofrecida en la oferta es de 1,134€/acción resultando un desembolso total de 644,5 MM€
- Las ratios CET1/Capital Total FL de CaixaBank a 31 de diciembre de 2016 pro-forma la Oferta por BPI y teniendo en cuenta la emisión de deuda subordinada efectuada el 7 de Febrero de 2017 se sitúan en en el 11,2% y el 14,7% respectivamente

Una alianza de más de **20** años

Apoyando al cliente internacionalmente y desarrollando iniciativas de colaboración en negocios

Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar servicio al cliente



19 Oficinas de representación⁽¹⁾

Paris, Milán, Fráncfort, Pekín, Shanghai, Dubái, New Delhi, Estambul, Singapur, El Cairo, Santiago de Chile, Bogotá, Nueva York, Johannesburgo, Sao Paulo, Lima

Próximamente⁽¹⁾: Agadir, Argelia y Hong Kong

3 Sucursales internacionales

Varsovia

Marruecos con dos oficinas:

•Casablanca

•Tánger

Londres

Participaciones minoritarias bancarias internacionales

Valor en libros consolidado⁽²⁾



Erste

€1,267 M

- ▶ Posición de influencia
- ▶ Alianzas estratégicas
- ▶ Compartiendo mejores prácticas
- ▶ Desarrollo conjunto de negocios y *joint ventures*

JV con Erste y Global Payments

- ▶ Servicios de pago
- ▶ Rep. Checa, Eslovaquia, Rumanía
- ▶ EBG: 49%
- ▶ Global Payments+CABK: 51%



(1) En proceso de obtener las licencias pertinentes

(2) Importe de fondos propios de las diferentes entidades consolidado en libros, atribuido al Grupo CaixaBank, neto de amortizaciones.

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

Telefonica 5,15%⁽¹⁾

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 44,4 miles MM€

~4,3 miles MM€⁽²⁾



10,05%⁽¹⁾

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 19,7 miles MM€

Diversificación

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

Valor

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

Rentabilidad

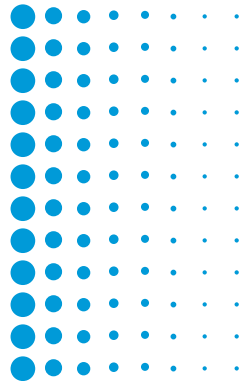
- ▶ Elevada rentabilidad por dividendo
- ▶ Rentabilidades atractivas
- ▶ Eficiencia fiscal ($\geq 5\%$)

Flexibilidad financiera

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

(1) A 31 de diciembre de 2016

(2) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 31 de diciembre de 2016



Actividad & Resultados [2016]

La mejora operativa confirma el punto de inflexión

1

Buen ritmo en la evolución de los ingresos core

- Los ingresos *core*⁽¹⁾ siguen creciendo (2,6% v.t./0,2% 2016 i.a.)
- El MI crece un 3,5% v.t. situándose en el rango superior del *guidance* (-4,5% 2016 i.a.)
- Las comisiones crecen un 1,6% v.t. y confirman su fortaleza estructural a pesar de las condiciones de mercado en 1T (-1,2% 2016 i.a.)
- Las medidas de reestructuración contienen los costes (0,2% v.t./-1,7% 2016 i.a.)
- El coste del riesgo recurrente⁽²⁾ en 0,46% por debajo del *guidance* de 0,50%
- El RoTE del negocio bancaseguros se sitúa en el 10,8% en 2016 (vs. 10,1% en 2015)

2

La disciplina en precios y mayores volúmenes mejoran los márgenes

- Crecimiento en recursos de clientes (2,5% v.a./1,4% v.t.) y en cartera sana de crédito (0,4% v.a./0.1% v.t.)
- Crecimiento sostenido en seguros y activos bajo gestión (12,2% v.a./5,1% v.t.)
- Mejora generalizada en cuotas de mercado (nóminas, seguros, fondos de inversión, crédito al consumo, etc.)
- La nueva producción de crédito al consumo (41% i.a. en 2016) y la disciplina en precios aumentan el diferencial de la clientela 8 pbs en 4T i.a./ 10 pbs v.t.

3

Tendencia bajista en los activos problemáticos y mayores beneficios en ventas de inmuebles

- Continúa disminuyendo significativamente el saldo dudoso (-13,7% v.a./-2,9% v.t.) con una ratio de morosidad bajando al 6,9%
- Se acelera la disminución de la cartera de adjudicados neta por más provisiones y ventas (-13,8% v.a./-11,5% v.t.)
- Actualmente los beneficios por las ventas de inmuebles al 11% sobre el precio de venta (vs. 2% en 3T)
- Las pérdidas por deterioro reflejan, principalmente, el desarrollo de modelos internos⁽³⁾ y las cláusulas suelo, mientras que los impuestos están afectados por la reforma fiscal

4

Los resultados de SREP subrayan la elevada solvencia

- SREP CET1 FL del 8,75%, ofrece un amplio colchón en términos de importe máximo distribuible
- La pre-financiación de la operación de BPI deriva en elevadas ratios de capital con la ratio CET1 FL en 12,4%
- La ratio de CET1 FL se mantendrá elevada post-operación de BPI (11,0-11,6%, para una participación de 100-51% post OPA⁽⁴⁾)

(1) Ingresos *core*: MI + comisiones + otros ingresos de seguros (primas de vida riesgo y resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas). Evolución i.a. ajustada por cláusulas suelo en 2015

(2) Acumulado 12 meses. Excluye liberación de provisiones relacionada con el desarrollo de modelos internos (ver siguiente nota). Incluyendo dicho impacto, el coste del riesgo acumulado 12 meses es 0,15%

(3) Consistentes con la Circular 4/2016 del Banco de España

(4) Datos pro-forma son estimaciones preliminares internas. Estas cifras tienen en cuenta la desconsolidación de BFA tras la venta del 2% de su capital social, operación cerrada en 1T17

Se cumple el *guidance* de 2016 salvo por el impacto del mercado en comisiones en 1T

Guidance 2016

 Guidance⁽¹⁾

MI	(-) 4-6%	MME 4.353 2015 2016	
Comisiones ⁽¹⁾	~ Estable en niveles de 2T	MME 2.115 2015 2016	
Gastos recurrentes ⁽¹⁾	Reducción > 1,5%	MME 4.063 2015 2016	
Coste del riesgo	~50 pbs	pbs 73 FY 2015 FY 2016 ⁽²⁾	

(1) Guidance de comisiones y costes recurrentes revisado en la Webcast de 1S16 desde un crecimiento 4-6% y una caída >1%, respectivamente

(2) Acumulado 12 meses. Excluye liberación de provisiones relacionado con el desarrollo de modelos internos (consistentes con la Circular 4/2016 del Banco de España). Incluyendo dicho impacto, el coste del riesgo acumulado 12 meses es 0,15%

Continúa la tendencia de trasvase hacia cuentas corrientes y ahorros gestionados

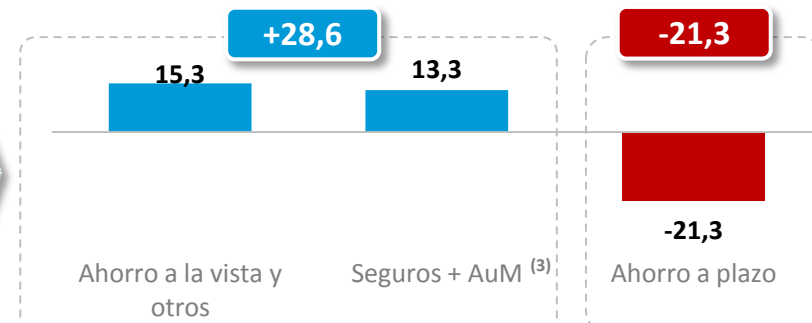
Desglose de los recursos de clientes

En miles de MM€

	31 Dic.	v.a.	v.t.
I. Recursos en balance	217,1	0,1%	0,6%
Ahorro a la vista	132,7	13,6%	7,1%
Ahorro a plazo	39,6	(35,0%)	(19,9%)
Pasivos subordinados	3,3	(0,0%)	0,0%
Seguros	40,3	17,1%	5,2%
Otros fondos	1,2	(10,4%)	26,7%
II. Recursos fuera de balance	86,8	8,8%	3,6%
Fondos de inversión ⁽¹⁾	56,7	10,4%	5,9%
Planes de pensiones	25,2	8,8%	3,3%
Otros recursos gestionados ⁽²⁾	4,9	(7,3%)	(16,6%)
Total recursos de clientes	303,9	2,5%	1,4%

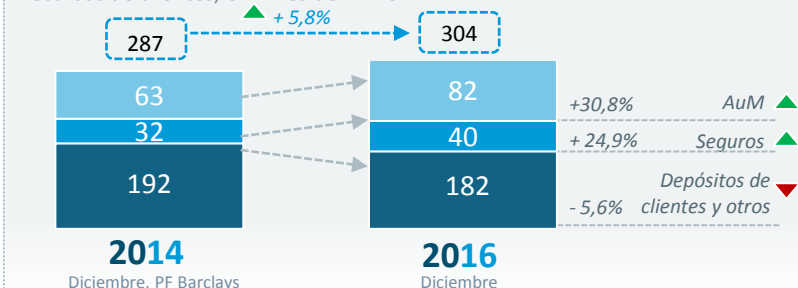
Las entradas y el trasvase de fondos aumentan los AuM⁽³⁾ y seguros de vida

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



El cambio en el mix de ahorro refleja la búsqueda de rentabilidad

Recursos de clientes, en miles de MM€



- Crecimiento del total de recursos de clientes (1,4% v.t./2,5% v.a.) mientras sigue el trasvase hacia alternativas con mayor rentabilidad
- Los recursos en balance se mantienen estables (0,6% v.t./0,1% v.a.) con el crecimiento en seguros (5,2% v.t./17,1% v.a.) compensando el trasvase hacia recursos fuera de balance
- Crecimiento en recursos fuera de balance (3,6% v.t./8,8% v.a.) con otro fuerte trimestre en fondos de inversión

(1) Incluye SICAVs y carteras gestionadas

(2) Incluye, entre otros, una emisión de deuda subordinada emitida por "la Caixa" (actualmente Criteria Caixa) y recursos asociados a productos de seguros provenientes de Barclays

(3) Activos bajo gestión (Assets under Management): Fondos de inversión y planes de pensiones

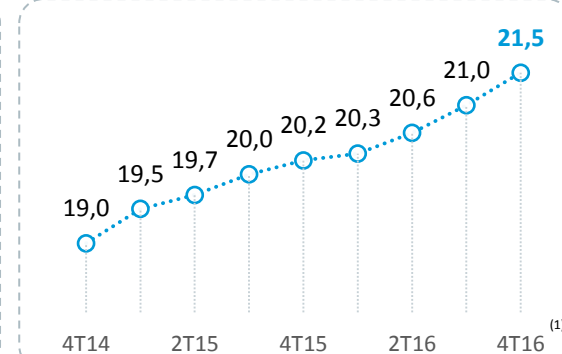
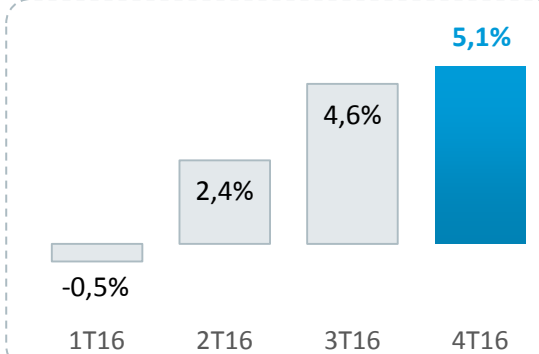
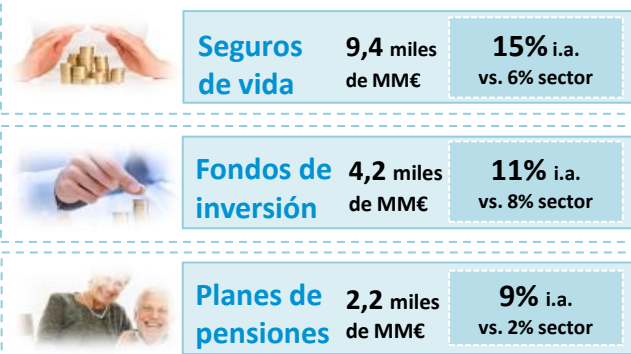
Creciente liderazgo en gestión de activos y productos de seguros

Tendencia consistentemente positiva en seguros de vida y activos gestionados

Primas y aportaciones (miles de MM€) y crecimiento en patrimonio de seguros-vida, fondos y planes (%v.a.), 2016

Fondos de seguro vida-ahorro + AuM, % v.t.

Cuota de mercado en AuM y seguros vida-ahorro, %



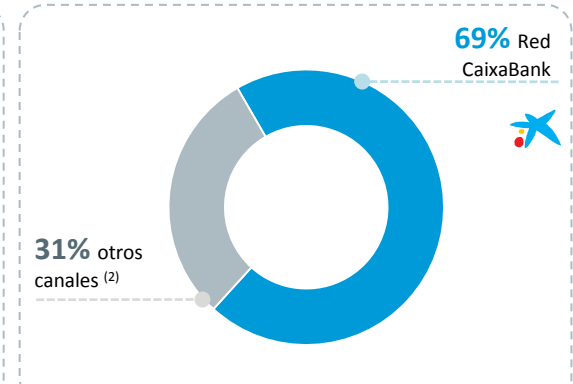
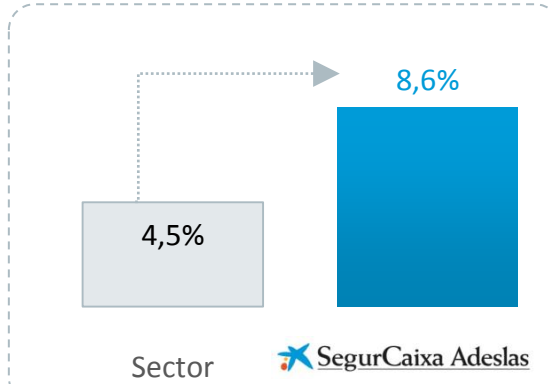
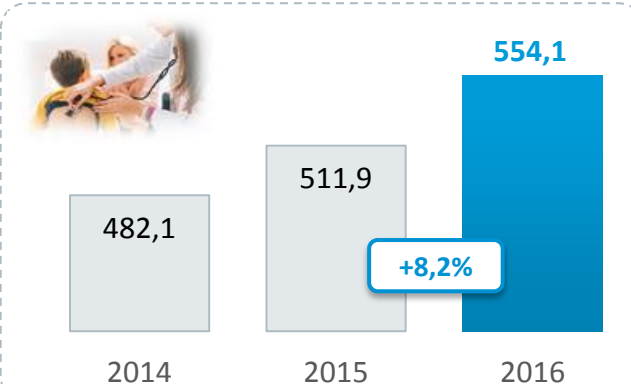
También superando al sector en seguros no-vida

...que se benefician de una red de distribución única

Nueva producción de SegurCaixa Adeslas, en MM€

Incremento en primas, % i.a.

Nueva producción por canal de distribución, en % del total



(1) Dato estimado en base a información publicada a 1 de febrero de 2017

(2) Incluye oficinas de SegurCaixa Adeslas y otros representantes y agentes

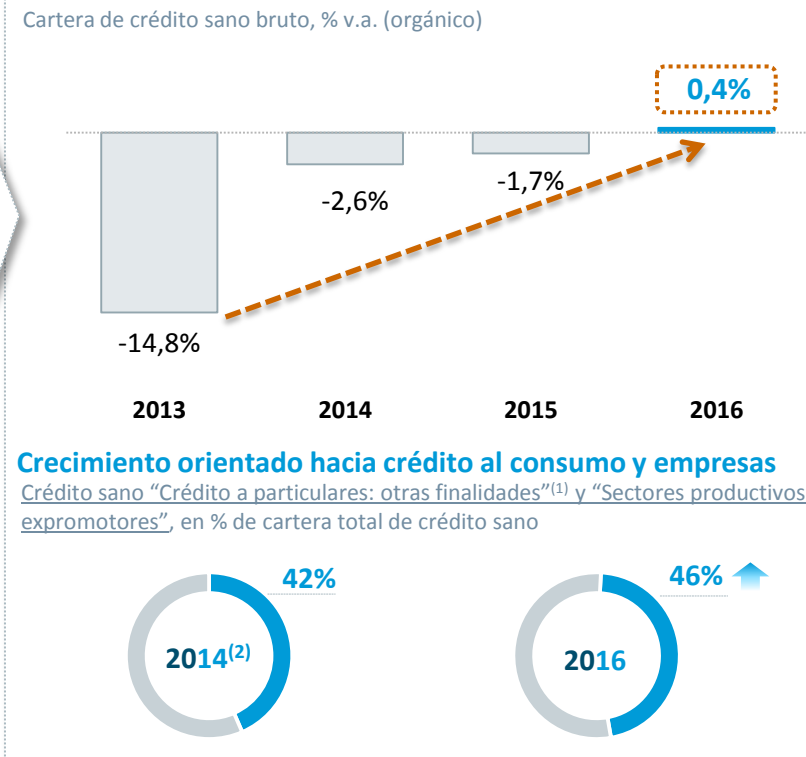
La cartera crediticia se estabiliza con un cambio gradual en su composición

Desglose de la cartera crediticia

En miles de MM€, bruto

	31 Dic.	v.a.	v.t.
I. Crédito a particulares	118,3	(2,2%)	(0,8%)
Compra de vivienda	86,4	(3,3%)	(1,2%)
Otras finalidades ⁽¹⁾	31,9	0,9%	0,5%
II. Crédito a empresas	74,1	3,4%	1,4%
Sectores productivos expromotores	64,8	8,3%	1,7%
Promotores	8,0	(18,3%)	(0,5%)
Criterios Caixa	1,2	(37,5%)	(0,1%)
Créditos a particulares y empresas	192,4	(0,1%)	0,1%
III. Sector público	12,5	(9,5%)	(2,7%)
Créditos totales	204,9	(0,8%)	(0,1%)
Cartera sana	190,5	0,4%	0,1%

Crecimiento de la cartera de crédito sano



- La cartera de crédito sano aumenta un 0,4% v.a. (+0,1% v.t.) confirmando un cambio pausado de tendencia en 2016
- El crecimiento continuado en crédito al consumo y a sectores productivos expromotores compensa la estacionalidad adversa en hipotecas en 4T
- Mejora la calidad de la cartera por reducción del saldo dudoso apoyado por ventas de carteras⁽³⁾

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

(2) Pro-forma Barclays España

(3) Las ventas de carteras en 4T incluyen 420 MM€ en crédito dudoso

Mejor dinámica en la nueva producción de crédito con una estricta disciplina en márgenes

La producción de crédito sigue creciendo

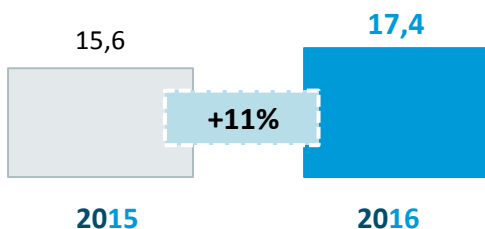
Crecimiento de la nueva producción, % 2016 vs. 2015



Crédito a corporativas y PyMEs

+11%

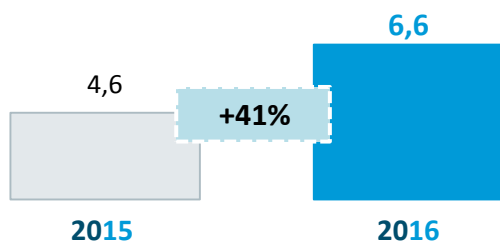
Nueva producción a corporativa y PyMEs, en miles de MM€



Crédito al consumo

+41%

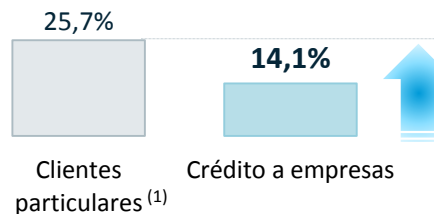
Nuevo crédito al consumo, en miles de MM€



Materializando nuestro potencial en financiación a empresas

► Transición progresiva hacia nuestra cuota natural de mercado

Cuota de mercado, %



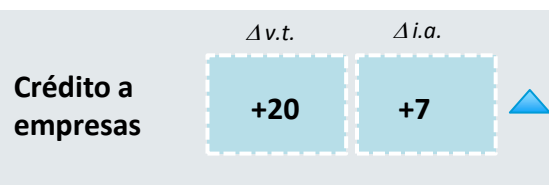
► Propuesta de valor mejorada, basada en la especialización y en la calidad de servicio

- Lanzamiento de CIB en 4T15 – dando sus frutos
- 1.363 gestores expertos y 107 oficinas especializadas



► Una propuesta de valor focalizada facilita la defensa del margen

Tipos FB en 4T, Δ en pbs



(1) Penetración de mercado como banco principal (mayores de 18 años). Fuente: FRS Inmark

Resultados operativos positivos

Cuenta de resultados consolidada⁽¹⁾

En MM€	Trimestral				Anual	
	4T 2016	3T 2016	% v.t.	% i.a.	2016	% i.a.
Margen de intereses	1.077	1.039	3,5	3,0	4.157	(4,5)
Comisiones netas	544	536	1,6	5,7	2.090	(1,2)
Resultados de participadas	278	150	85,1		828	43,1
Resultados de operaciones financieras	130	125	6,1	(13,3)	848	(1,7)
Ingresos y gastos de seguros	97	74	31,4	57,6	311	44,8
Otros productos y cargas de explotación	(238)	(34)		(11,0)	(407)	36,1
Margen bruto	1.888	1.890	(0,1)	28,6	7.827	0,0
Gastos de explotación recurrentes	(998)	(995)	0,2	0,1	(3.995)	(1,7)
Gastos de explotación extraordinarios	0	(121)			(121)	(77,7)
Margen de explotación	890	774	15,1	89,0	3.711	15,3
Pérdida por deterioro de activos y otros	108	(265)			(1.069)	(57,5)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(774)	(83)			(1.104)	
Resultado antes de impuestos	224	426	(47,3)		1.538	141,0
Impuestos	(149)	(90)	66,9		(482)	
Resultado del periodo	75	336	(77,8)		1.056	28,9
Minoritarios y otros	(2)	4			9	101,6
Resultado atribuido al grupo	77	332	(76,9)		1.047	28,6

Los ingresos core van ganando impulso

- Crecimiento secuencial del MI de un 3,5% v.t.
- Las comisiones suben 1,6% v.t., confirmando su fortaleza estructural
- La recuperación de flujos de reaseguros⁽²⁾ da impulso adicional a los ingresos de seguros (31,4% v.t.) e ingresos core (2,6% v.t.)
- El margen bruto se mantiene estable en el trimestre debido al FGD y sube un 29% i.a. a pesar de la venta de BEA y GFI
- Costes estables por debajo de 1.000MM€/trimestre
- El margen de explotación sube un 89% i.a./15,1% v.t.
- El beneficio en ventas de inmuebles en 4T alcanza el 11% (2% en 3T)

Impactos singulares en saneamientos e impuestos

- Las pérdidas por deterioro y baja de activos se han visto afectadas por el desarrollo de modelos internos⁽³⁾ (676 MM€ liberados de la cartera de crédito y 656 MM€ con cargo a adjudicados)
- Otras provisiones impactadas negativamente por la sentencia del TJUE sobre cláusulas suelo (-110 MM€)
- Impacto aislado en impuestos por la reforma fiscal (-149 MM€)

(1) En relación con la cuenta de resultados de 2015, la Circular 5/2014 del BdE resultó en la reclasificación de los resultados obtenidos de compraventa de divisas, que dejan de presentarse en el epígrafe Ganancias/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros y se presentan en el epígrafe Comisiones netas. Barclays España está consolidado a partir de 1 de enero de 2015 incluyendo entre otros, en 2015, 602 MM€ de *badwill* procedente de la adquisición de Barclays España (incluyendo valoración a mercado de activos y pasivos de Barclays); 64 MM€ de pérdidas por deterioro de activos obsoletos y 259 MM€ de costes de reestructuración asociados con la adquisición de Barclays España

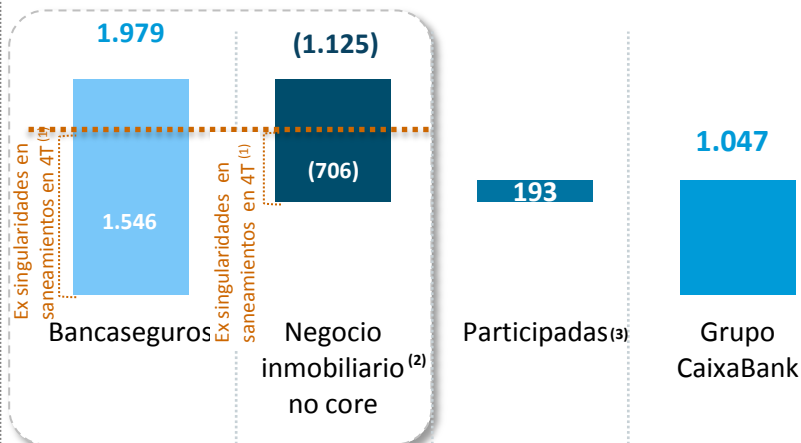
(2) Recuperación de flujos de reaseguro en noviembre de 2016 tras concluir el contrato "value-in-force" de cesión de reaseguro con Berkshire Hathaway (formalizado en el 4T12, transfiriendo el riesgo de una cartera de pólizas de vida-riesgo)

(3) Consistentes con los criterios de la Circular 4/2016

El negocio de bancaseguros sigue aportando la mayor contribución al RoTE del Grupo

Evolución del beneficio neto del Grupo

En MM€, 2016



2016 vs. 2015, % (s/ ajustes)

23,4%

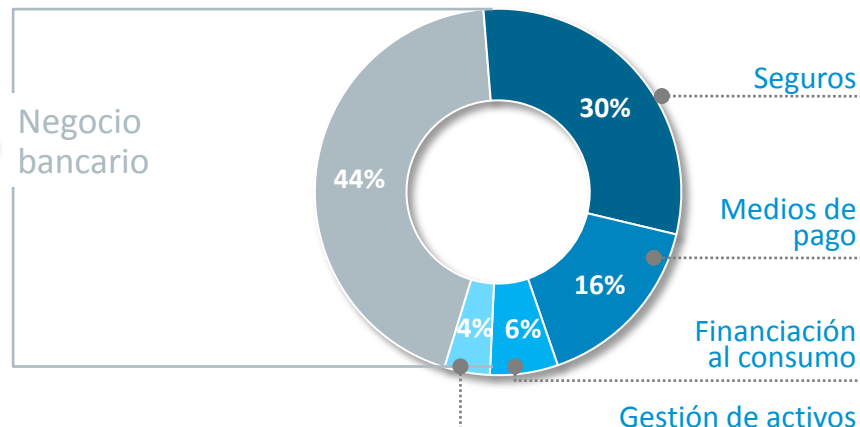
(6,0%)

(52,7%)

28,6%

Los negocios no bancarios siguen contribuyendo significativamente al resultado

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros(4), 2016



10,8% RoTE Bancaseguros(4)

~5,5 pp

Contribución de los negocios no bancarios al RoTE de Bancaseguros

- Mejora del beneficio neto del Grupo en un 28,6% i.a. impulsada por mejores resultados de bancaseguros y menores pérdidas inmobiliarias
- Evolución de bancaseguros y negocio inmobiliario no core impactadas por liberación de provisiones y cargos equivalentes
- Menores pérdidas inmobiliarias no core (-6,0% i.a.) compensan la caída del resultado de participadas, afectado por la reforma fiscal en 4T
- RoTE bancaseguros en doble dígito, situándose en 10,8% (vs 10,1% en 2015)

(1) En la información por segmentos en 4T, los impactos singulares relacionados con el desarrollo de modelos internos consistentes con la nueva Circular 4/2016 del BdE son: +618 MM€ en bancaseguros y -598 MM€ en el negocio inmobiliario no core

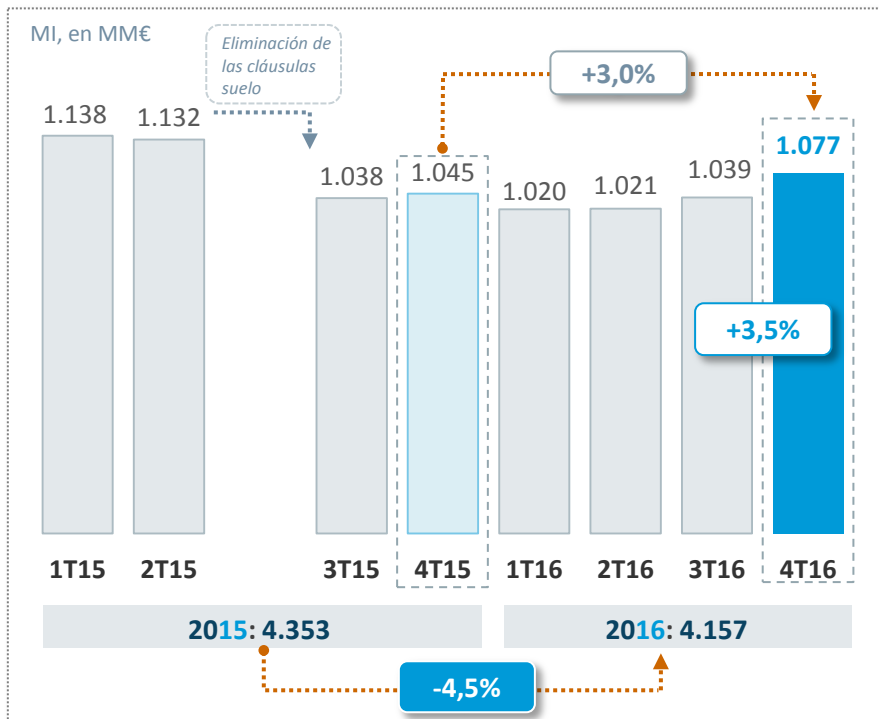
(2) Negocio inmobiliario no core incluye, principalmente, crédito a promotores no core y activos inmobiliarios adjudicados.

(3) 1T16 impactado por aspectos singulares, principalmente, la amortización anticipada de la emisión de bonos canjeables en acciones de Repsol y el saneamiento extraordinario de participaciones no cotizadas (Isolux); 2T16-4T16 impactados por la venta de GFI y BEA; en 4T16 impacto singular de la reforma fiscal

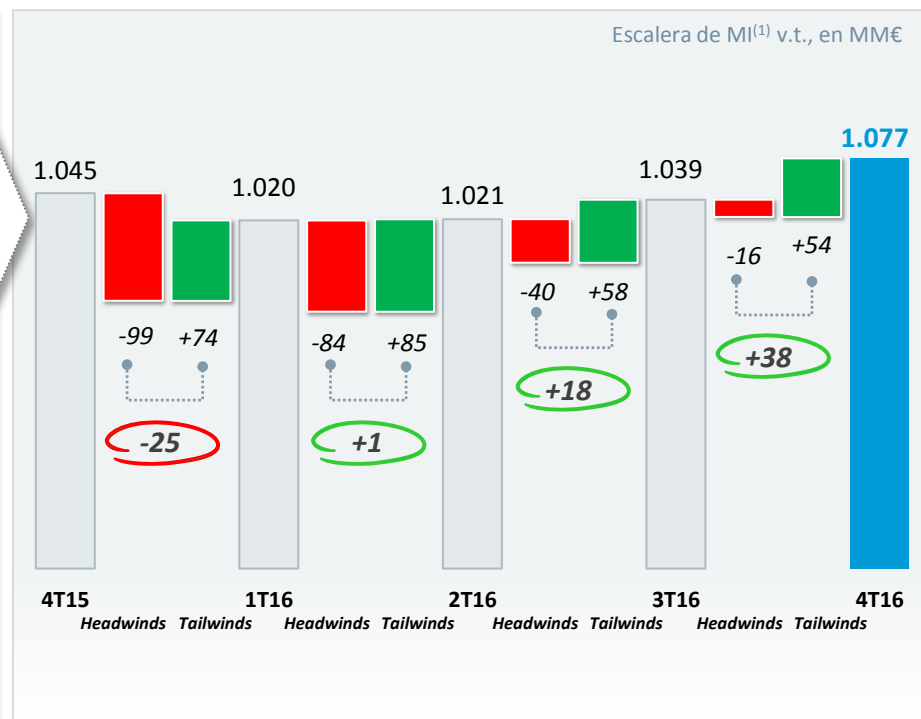
(4) RoTE acumulado de 12 meses excluyendo costes extraordinarios (121 MM€) en 3T16 y ajustando por el desarrollo de modelos internos consistente con la Circular 4/2016 (618 MM€) en 4T16

Mejora del MI a medida que los factores adversos se van atenuando

El MI se sitúa en el rango superior del *guidance*



El crédito pasa a ser gradualmente un factor de impulso



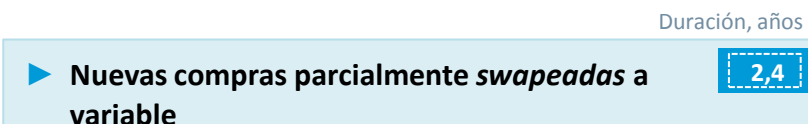
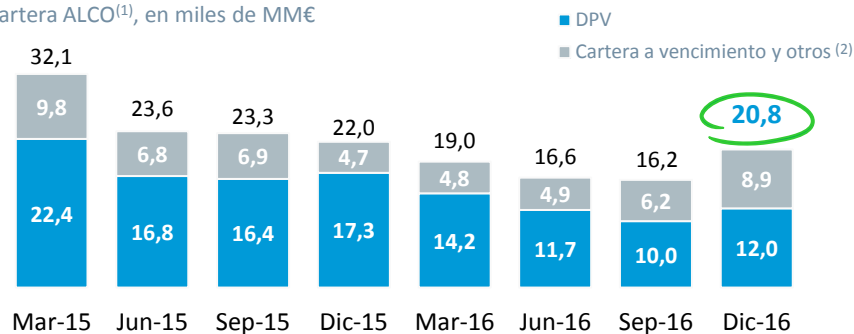
- Crecimiento del MI por menores costes de financiación y dinámicas positivas de la cartera de crédito compensan la menor contribución de la cartera ALCO
- Los menores costes de financiación minorista y mayorista siguen siendo el principal impulso
- Las dinámicas positivas en volúmenes de crédito y *mix* de la nueva producción apoyan gradualmente al MI – también impactado positivamente por impactos singulares en el 4T
- La evolución interanual en el ejercicio 2016 refleja el impacto negativo de la eliminación de las cláusulas suelo

(1) Los *headwinds* (factores adversos) incluyen principalmente los impactos de tipos de la cartera ALCO. Los *tailwinds* (factores favorables) incluyen principalmente el impacto de la financiación y el impacto neto (volúmenes y tipos) relativo a la cartera de crédito

Menor detracción de la cartera ALCO y apoyo incipiente de la cartera crediticia

Aumento conservador de la cartera ALCO

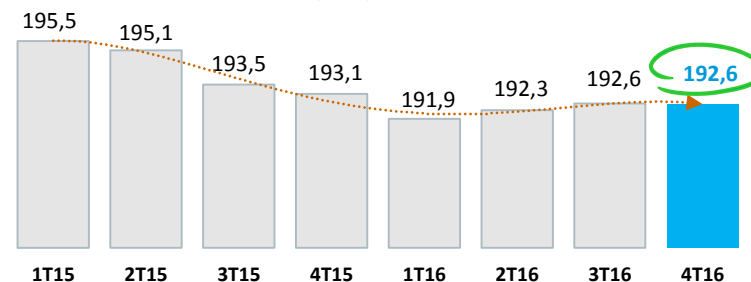
Cartera ALCO⁽¹⁾, en miles de MM€



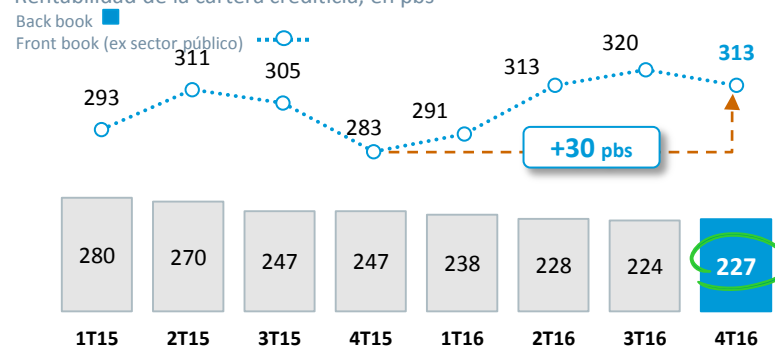
- El aumento de la cartera ALCO se ha *swapeado* parcialmente a variable para aportar resistencia en un entorno de mayor rentabilidad
- Los menores tipos reflejan vencimientos de mayor rentabilidad
- Menor riesgo en relación a comparables: 6,0% ALCO/activos totales vs. 11,4% media comparables⁽³⁾

Saldo de crédito estable con crecimiento de los tipos de la cartera

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



Rentabilidad de la cartera crediticia, en pbs



- FB acrecitivo al BB por un cambio en el mix de productos hacia segmentos de rentabilidad elevada
- Tipos BB estables ex impactos singulares con menor lastre de la depreciación del Euribor (-3 pbs vs. -4 pbs en 3T)
- Tendencia gradual pero favorable de la cartera crediticia con estabilización del margen

(1) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación y la cartera de liquidez de €2,6 mil MM€, a final del año

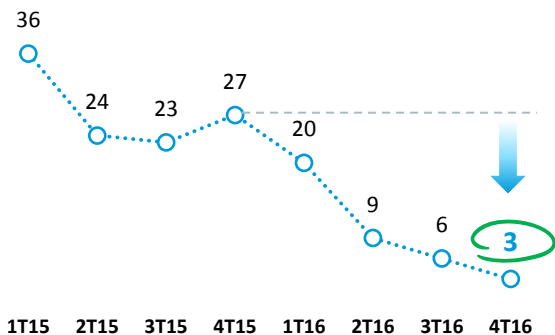
(2) Títulos a vencimiento y valores representativos de deuda a coste amortizado.

(3) Grupo de comparables incluye: Bankia, Bankinter, BBVA España + inmobiliario, Sabadell (ex TSB). Últimos datos disponibles: CaixaBank, Bankia, Bankinter, BBVA España + inmobiliario, Sabadell (ex TSB) a diciembre 2016. No se disponen de datos para POP y SAN en 4T. Fuente: en base a la información de las distintas compañías

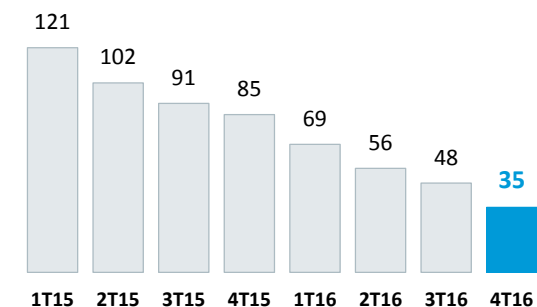
La reducción sostenida de los gastos financieros sigue impulsando los márgenes

Los tipos de los depósitos ya se hallan cerca de cero

Depósitos a plazo: front book (pbs)



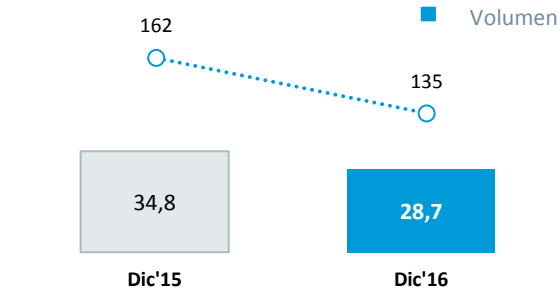
Depósitos a plazo: back book (pbs)



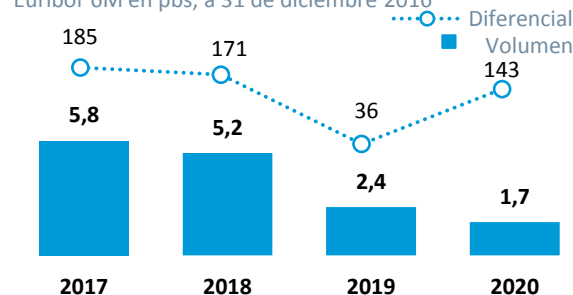
- Cierta potencial de reprecación del pasivo (tipo de los nuevos depósitos 32 pbs por debajo del BB) aunque a un menor ritmo
- La evolución del back book en 4T está impactada por vencimientos de rentabilidad elevada

Menores costes de financiación mayorista

Evolución estática del back book de la financiación mayorista⁽¹⁾ en miles MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 31 de diciembre 2016



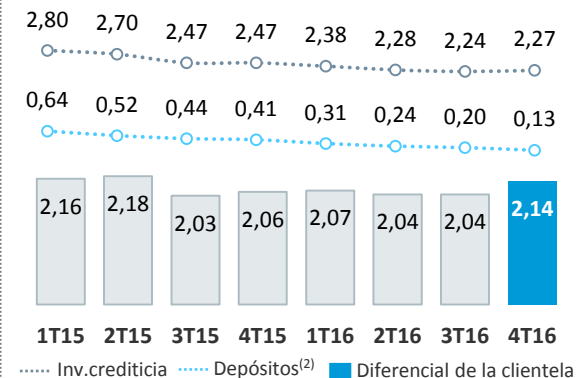
Vencimientos en miles de MM€⁽¹⁾; diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 31 de diciembre 2016



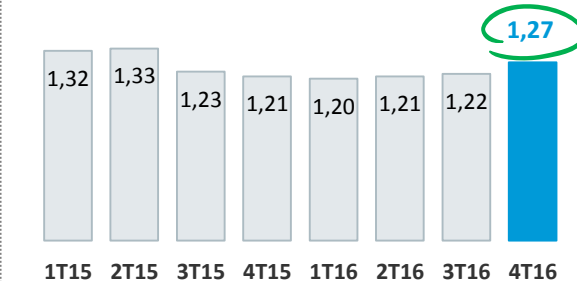
- La mejora en la financiación mayorista (back book -27 pbs i.a.) se verá afectada por emisiones de MREL en los próximos años
- TLTRO2 proporciona un apoyo adicional

Aumentan el diferencial de la clientela y el NIM

Diferencial de la clientela, en %



NIM, en %



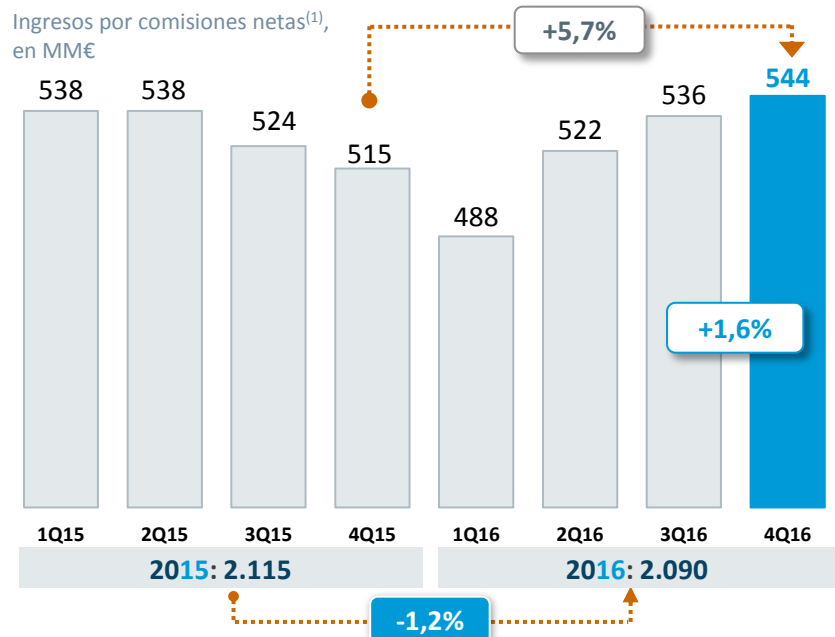
- El diferencial de la clientela sube por dinámicas positivas en depósitos y créditos
- El aumento del NIM refleja una mejora en MI y una reducción de los activos que no generan intereses

(1) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas

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

La tendencias consolidadas en comisiones muestran una fortaleza estructural

Otro buen trimestre en comisiones de AuM y seguros



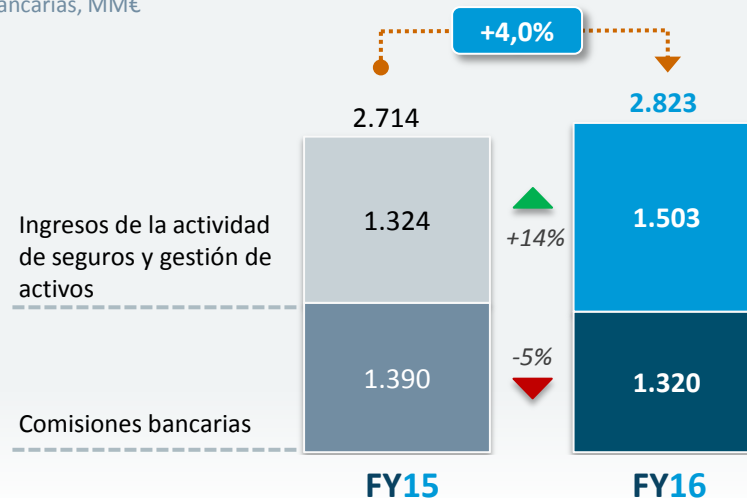
- Se confirma la fortaleza de las comisiones netas con tres sólidos trimestres consecutivos tras un 1T excepcionalmente bajo
- La evolución de las comisiones bancarias en 4T refleja una menor actividad no recurrente tras un buen 3T
- Las comisiones de activos bajo gestión y seguros crecen un 6,2% i.a., con una mayor contribución al total de las comisiones (+3 pp i.a.)

Tendencia sostenida al alza en comisiones de seguros y pensiones

Desglose de las comisiones netas, MME	2016	% i.a.	% v.t.
Comisiones bancarias y otras	1.320	(5,0)	(2,8)
Fondos de inversión	403	(4,8)	10,4
Planes de pensiones	187	12,7	2,4
Comisiones de distribución de seguros	180	32,6	14,6

Los ingresos de seguros + AuM más que compensan las menores comisiones bancarias

Ingresos de la actividad de seguros⁽²⁾ y gestión de activos vs. comisiones bancarias, MME

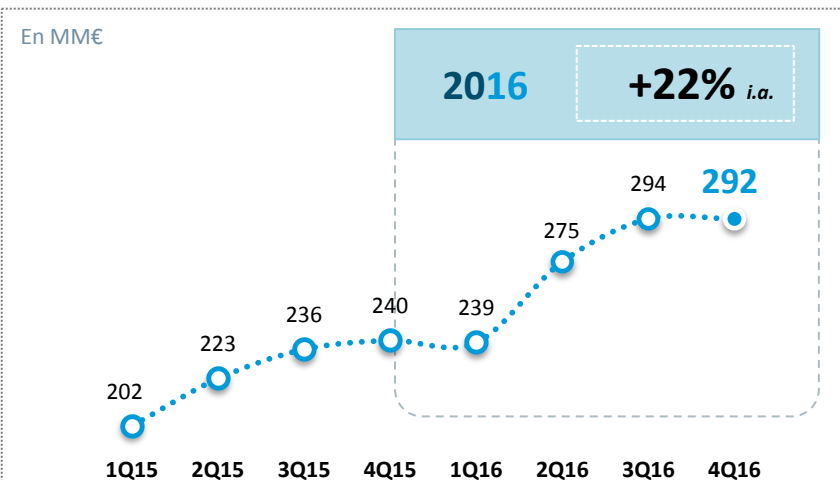


(1) Las cifras correspondientes al ejercicio 2015 y al primer trimestre de 2016 fueron reexpresadas debido a los cambios introducidos por la Circular 5/2014 del BdE, resultando en la reclasificación de los resultados obtenidos en la compraventa de divisas que dejan de presentarse en los epígrafes Ganancias/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros y se presentan en el epígrafe Comisiones netas

(2) Excluye ROF y otros productos y cargas de explotación.

Seguros y pensiones siguen contribuyendo significativamente a los ingresos de bancaseguros

Ingresos crecientes de la actividad de seguros y pensiones



Creciente contribución a ingresos

% sobre ingresos de bancaseguros⁽¹⁾



El liderazgo en estos negocios mitiga el impacto de tipos bajos

Seguros y pensiones contribuyen el 16% del total de los ingresos

2016, en MME	Bancaseguros	Seguros y pensiones	Seguros % bancaseguros
Ingresos (excluyendo no recurrentes⁽¹⁾)	6.946	1.100	16%
% i.a.	-2%	+22%	+3 p.p.
Margen de intereses	4.387	297	7%
% i.a.	-6%	+4%	+1 p.p.
Comisiones netas	2.089	367	18%
% i.a.	-1%	+22%	+3 p.p.
Resultado de participadas (puesta en equivalencia)	159	125	79%
% i.a.	+29%	+25%	-3 p.p.
Ingresos y gastos de seguros	311	311	100%
% i.a.	+45%	+45%	0 p.p.

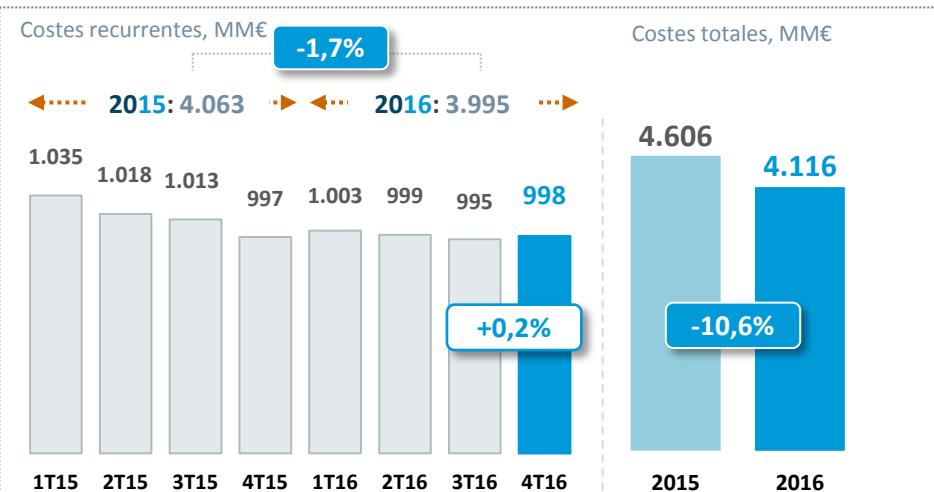
Los ingresos de seguros reciben un impulso adicional de **c.20MM€ en 4T** por la recuperación de flujos de **reaseguros (value-in-force)** en noviembre



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

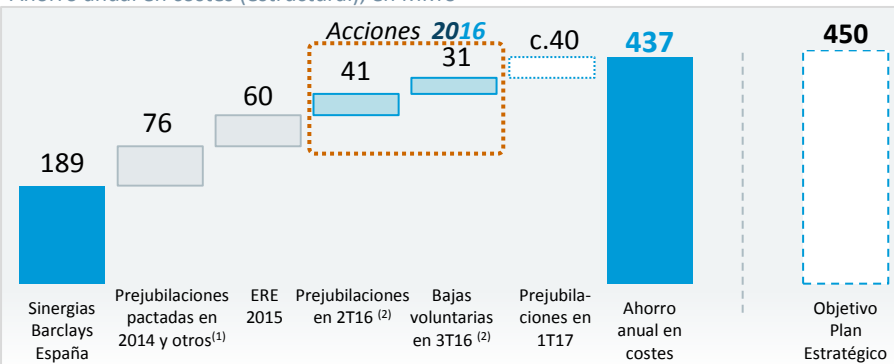
Gastos de explotación estables con una nueva reestructuración anunciada en 1T17

Costes operativos estables por debajo de 1.000MM€/trimestre



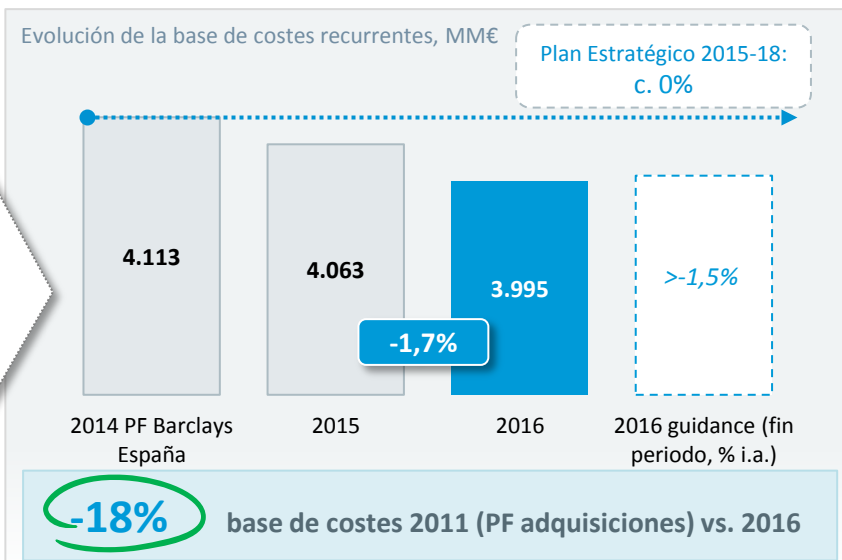
Menos de 20MM€ para alcanzar el objetivo de ahorro en costes del Plan Estratégico

Ahorro anual en costes (estructural), en MM€



(1) Incluye 47MM€ de ahorros relacionados con las prejubilaciones acordadas en 2014 y 29MM€ de ahorro restante del plan de bajas voluntarias firmado en 2013 con salidas en 2013 y 2014
 (2) En 2016, el ahorro en costes de las prejubilaciones pactadas en 2T16 se estima en 20MM€ dado que las salidas empezaron en junio y el ahorro en costes de las salidas acordadas en 3T16 se estima en c.4MM€ dado que las salidas empiezan en noviembre
 (3) Ratio de eficiencia en base a los últimos 12 meses, excluyendo el acuerdo de 3T16, la integración de Barclays España en 1T15 y el ERE de 2T15

Los costes evolucionan mejor de lo previsto

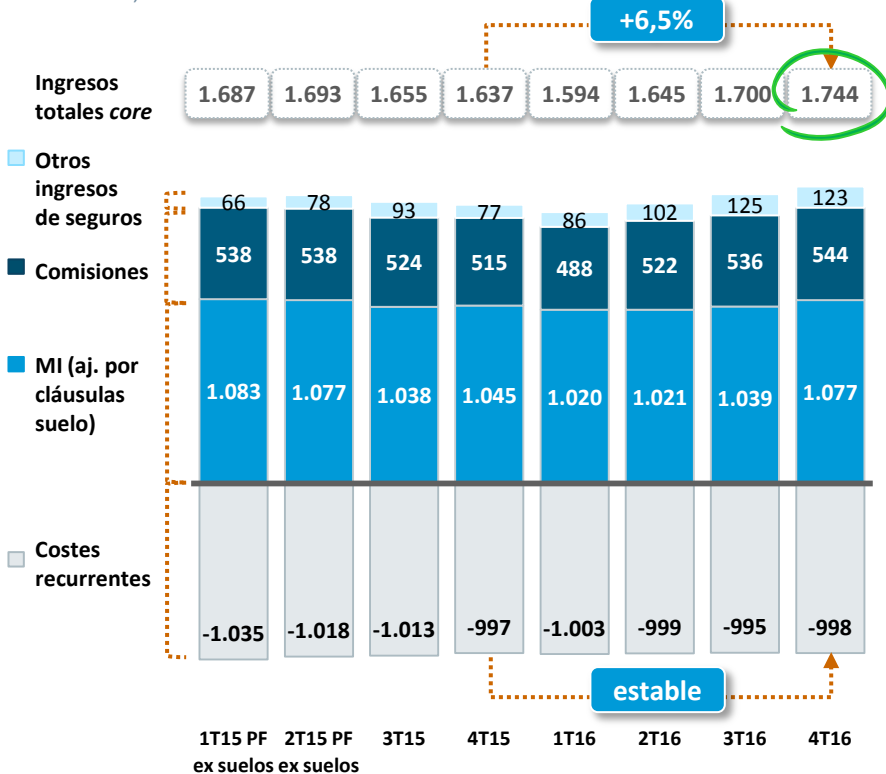


- Los costes recurrentes bajan un 1,7% i.a. a medida que se registran las sinergias de las adquisiciones y las salidas de personal
- La anticipación de los planes de ahorro en costes apoya la mejora gradual en eficiencia (ratio de eficiencia⁽³⁾ baja 89 pbs hasta 51,0% v.a.)
- Prejubilaciones acordadas en 1T17 para c.350 trabajadores con unos costes de reestructuración de c.150MM€ y un ahorro anual en costes de c.40MM€ (las salidas empiezan el 1 de marzo)

Mejora sostenida de métricas operativas clave

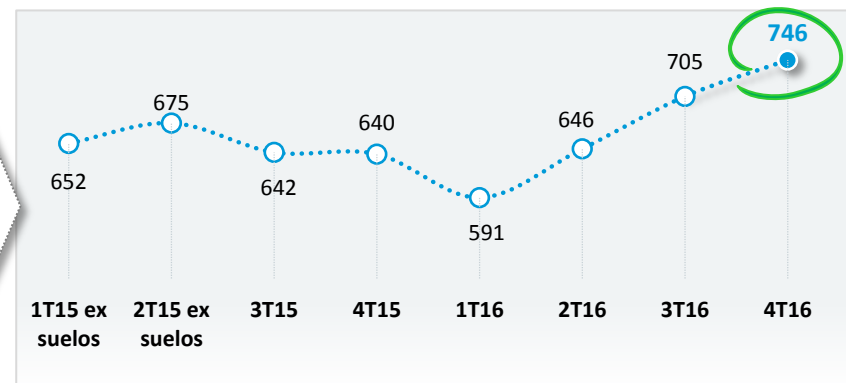
La dinámica positiva en ingresos core y gastos...

Ingresos core (NII + Comisiones + otros ingresos de seguros⁽¹⁾) y base de costes recurrentes, en MM€

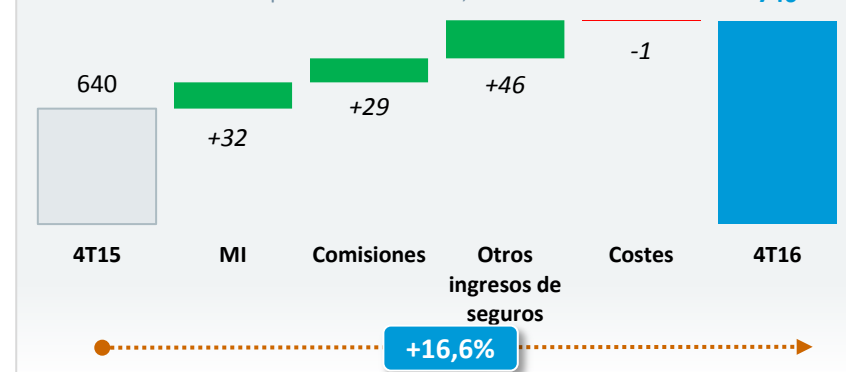


... sigue impulsando el resultado operativo core⁽²⁾

Resultado operativo core, en MM€



Escalera del resultado operativo core 4T i.a., MM€



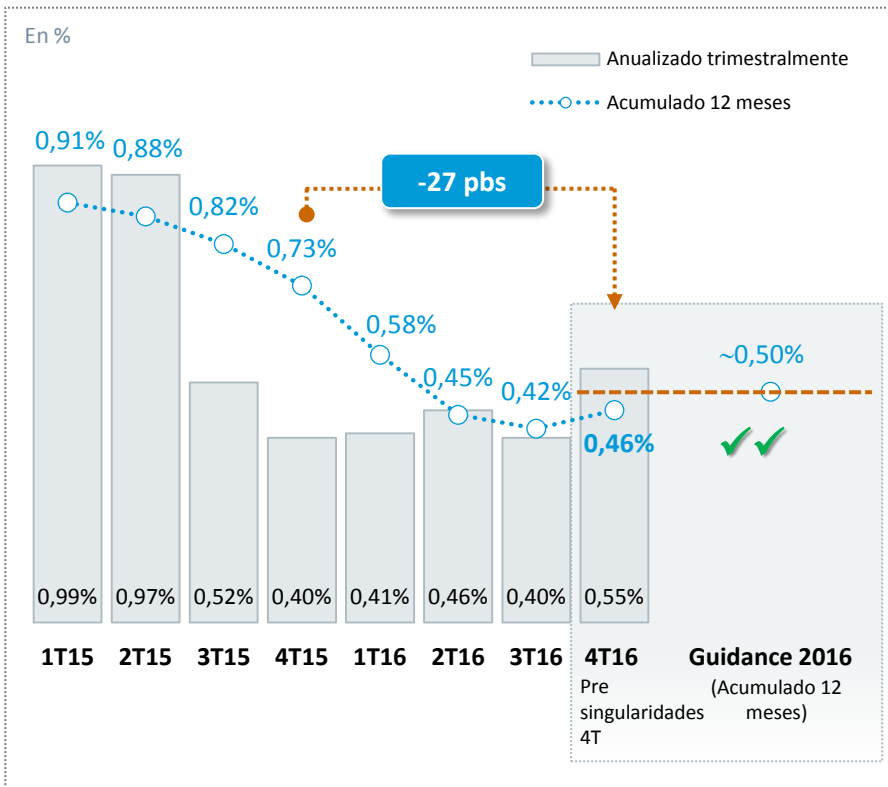
El resultado operativo core sube un **17%** en 2016 por mayores ingresos

(1) Incluye las primas de vida riesgo y el resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas

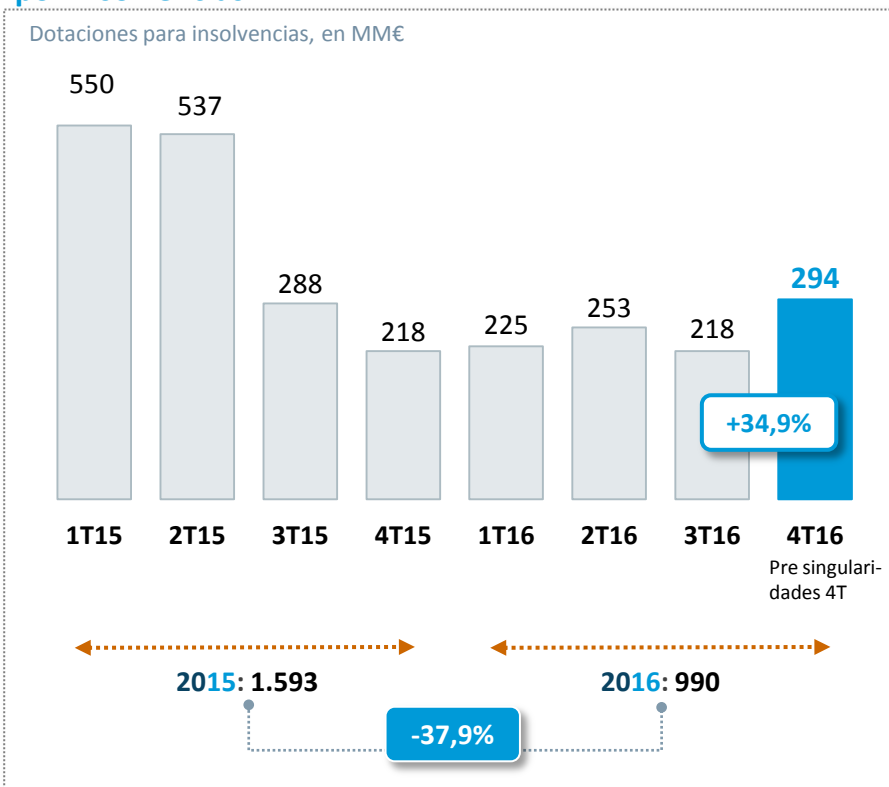
(2) Los ingresos core definidos como la diferencia entre MI+comisiones+otros ingresos de seguros (primas de vida riesgo y resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas) menos costes recurrentes

Las dotaciones por insolvencias se sitúan por debajo del *guidance* anual

Coste del riesgo⁽¹⁾ por debajo del *guidance* de final de año



Reducción significativa en base interanual de las dotaciones por insolvencias

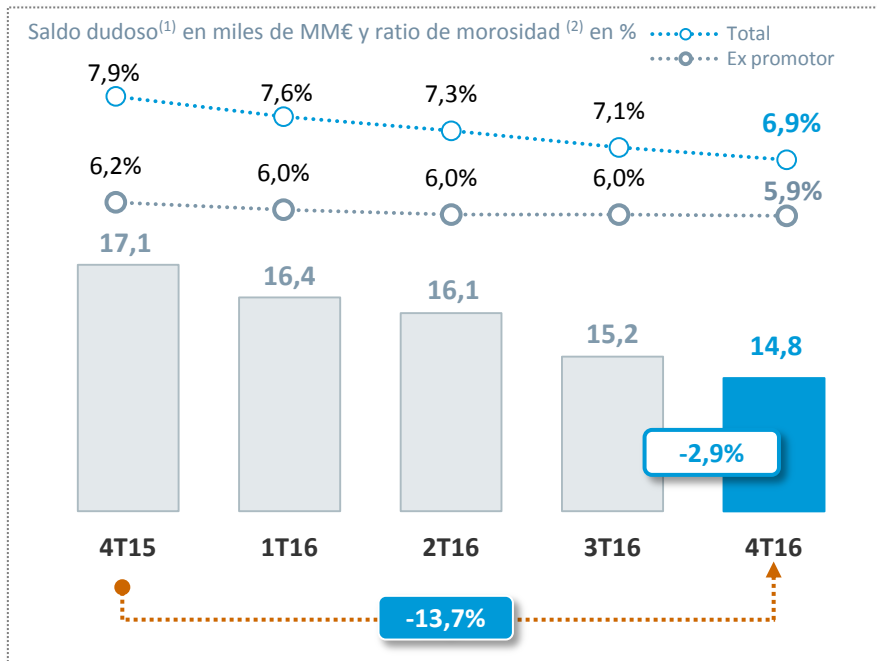


- Coste del riesgo del 0,15% (post impactos singulares en 4T) y del 0,46% (pre impactos singulares en 4T) por debajo del *guidance* anual de 0,50%
- Se liberan 676MM€ en provisiones de crédito y se incrementa la cobertura de la cartera de adjudicados en 656MM€
- Las dotaciones por insolvencias se reducen un 37,9% i.a. en 2016 con la v.t. reflejando impactos aislados de exposiciones no granulares

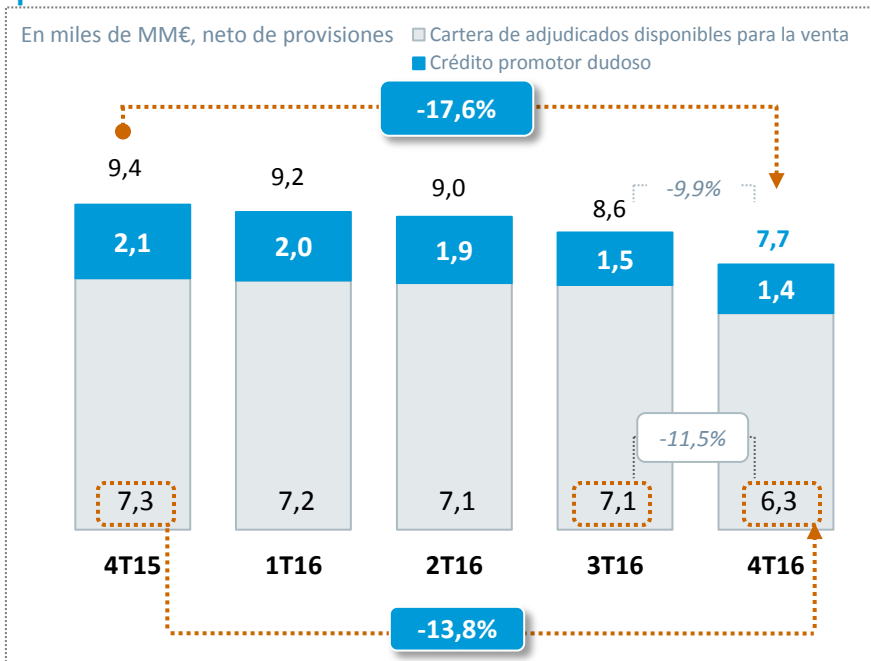
(1) Provisiones para insolvencias sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes; acumulado 12 meses y anualizado trimestralmente

Mejora sostenida de las métricas de calidad crediticia

Otro trimestre de reducción del saldo dudoso



Tendencia a la baja de la exposición inmobiliaria problemática neta⁽³⁾



- El saldo dudoso disminuye un 3% v.t. y acumula una reducción del 43% desde su pico en 2T13
- La morosidad en crédito promotor va pasando a ser inmaterial en un sector listo para crecer
- La ratio de morosidad se sitúa en el 6,9%, bajando 1 pp en 2016 (0,3 pp ex-promotor)
- Las menores entradas y las provisiones reducen la cartera neta de adjudicados disponibles para la venta (-11,5% v.t.) y contribuyen a la reducción gradual de los activos inmobiliarios problemáticos netos (-17,6% v.a.)
- Cómodas ratios de cobertura de dudosos y adjudicados en el 47% y 60%⁽⁴⁾ impactadas por la implementación de modelos internos

(1) Incluyendo avales dudosos (403 MM€ in 4T16)

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

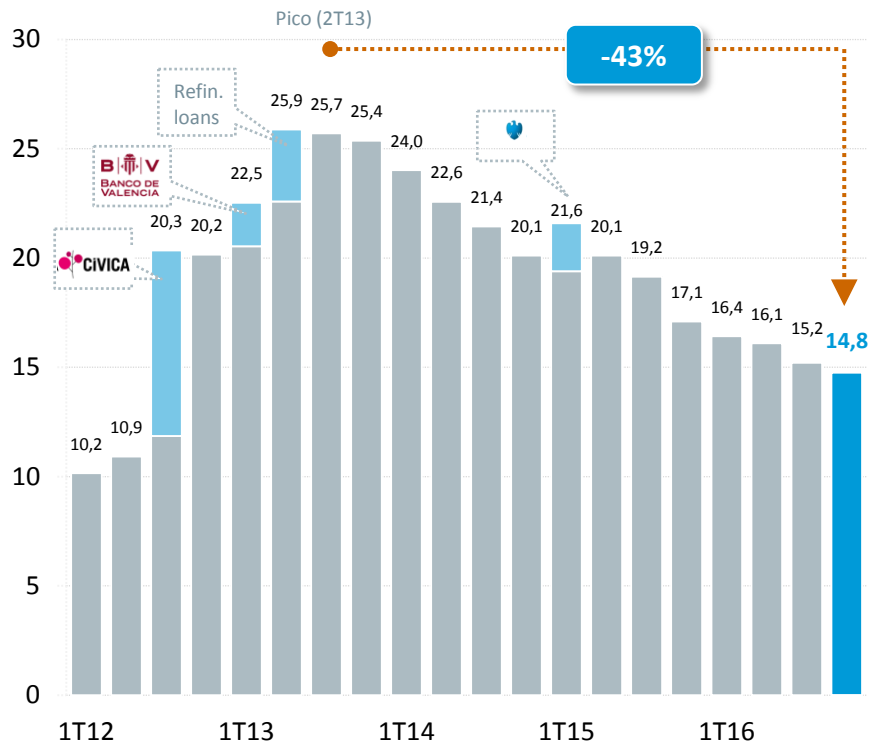
(3) Cartera de adjudicados disponibles para la venta neto de provisiones y crédito dudoso a promotores inmobiliarios neto de provisiones específicas. Esta serie fue reexpresada para excluir los créditos subestándar a promotores

(4) Cobertura equivalente de crédito, incluyendo el deterioro en la conversión a adjudicado. La ratio de cobertura se sitúa en el 50% si se consideran únicamente las provisiones contables vigentes

Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

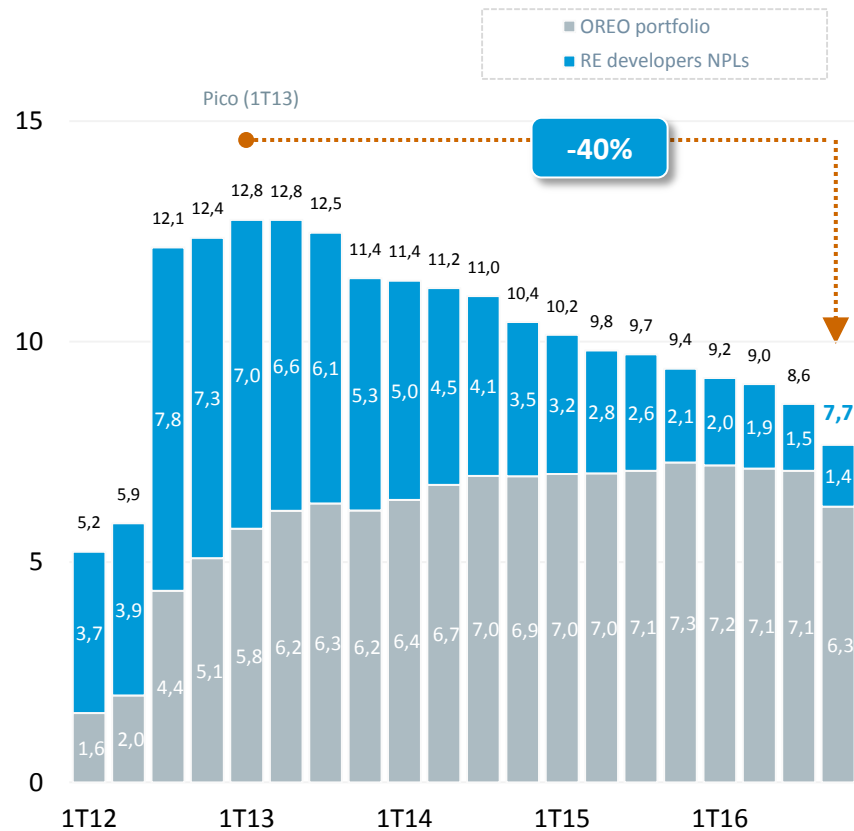
El saldo dudoso continúa su senda decreciente

Saldo dudoso⁽¹⁾, en miles de MM€



Activos problemáticos netos⁽²⁾

En miles de MM€, neto de provisiones



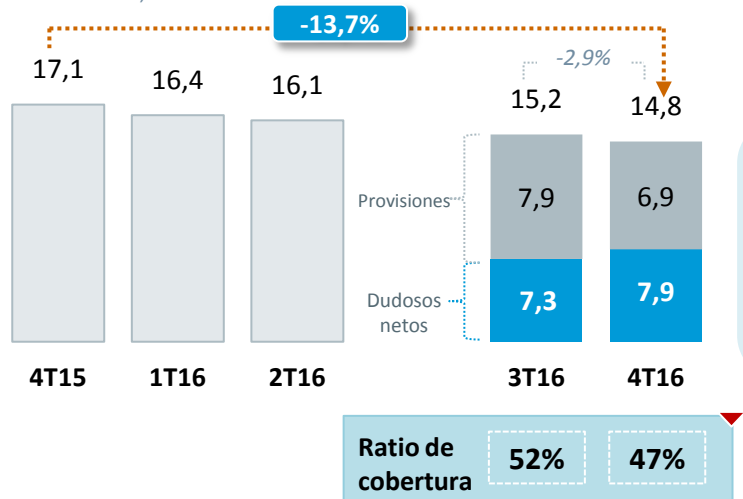
(1) Incluyendo avales dudosos

(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

Reducción de los activos problemáticos con una cobertura elevada y estable

Se liberan provisiones de la cartera crediticia⁽¹⁾

Saldo dudoso⁽²⁾, en miles de MM€



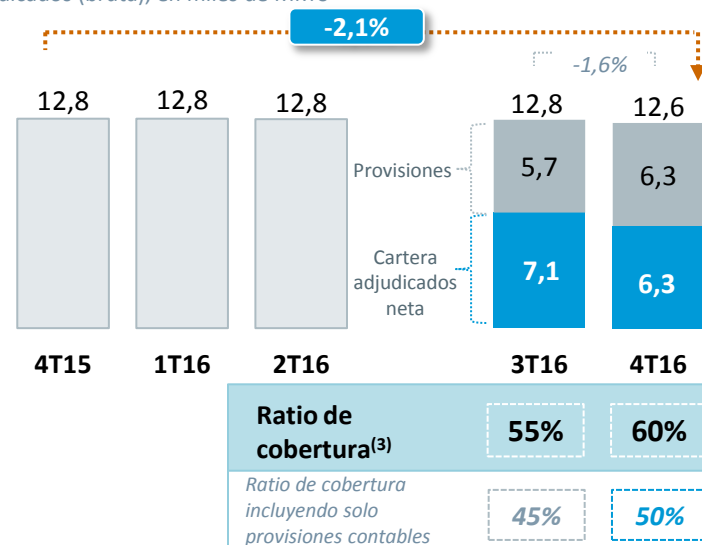
Cobertura del total de activos problemáticos

53,3%

vs. 53,9% 3T

Aplicadas a la cartera de adjudicados⁽¹⁾

Cartera Adjudicados (bruta), en miles de MM€



- Mejora la calidad de los dudosos: los impagados >90 días se reducen del 75% al 58% en 24 meses
- El 70% de los dudosos están colateralizados y cubiertos al 107% incluyendo la valoración de la garantía
- La cartera de dudosos sin colateral está cubierta al 68%

- Los modelos internos⁽⁴⁾ no permiten compensar los déficit con plusvalías latentes
- Con los actuales niveles de cobertura, no se esperan mayores saneamientos de la cartera de adjudicados puesto que la dotación por calendario ya no aplica
- Se espera que el nivel actual de beneficios en ventas de inmuebles mejore en el futuro

Cobertura total de la cartera de activos problemáticos estable en el **53%**

(1) Liberación de provisiones de crédito relacionadas con el desarrollo de modelos internos consistentes con la Circular 4/2016, entre otros: 676 MM€. Aumento de las provisiones de adjudicados: 656 M€

(2) Incluyendo avales dudosos (403MM€ en 4T16)

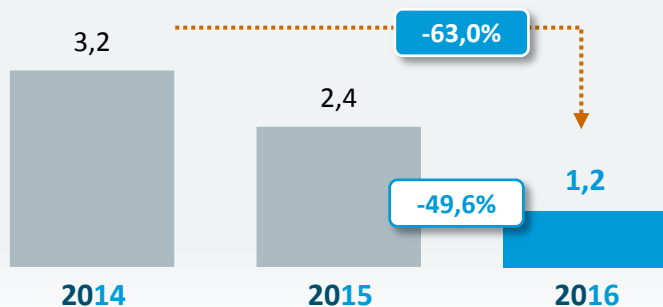
(3) La cobertura de la cartera de adjudicados disponibles para la venta corresponde a la cobertura equivalente de crédito, que incluye el deterioro en la conversión a adjudicados. La serie antes de 3T (incluido) ha sido reexpresada. La ratio revisada para 1T16 y 2T16 es 55%

(4) Consistente con la Circular 4/2016 de Banco de España

Crecen las ventas de inmuebles y su resultado mientras se reducen las entradas

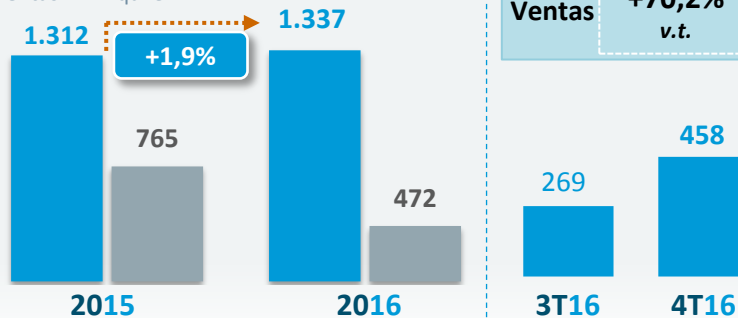
Las entradas tienden a la baja y las ventas aumentan

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



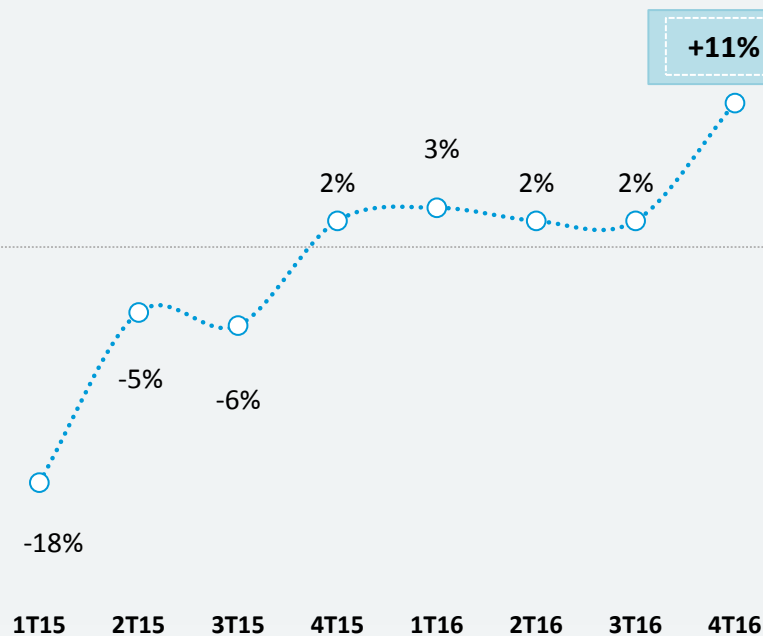
Ventas y alquileres, en MM€

■ Ventas⁽¹⁾ ■ Alquiler



Los beneficios suben significativamente en 4T

Resultado por ventas, en % del precio de venta



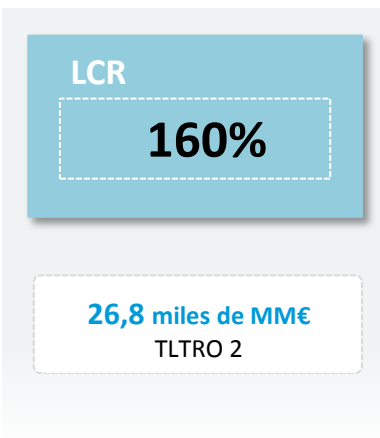
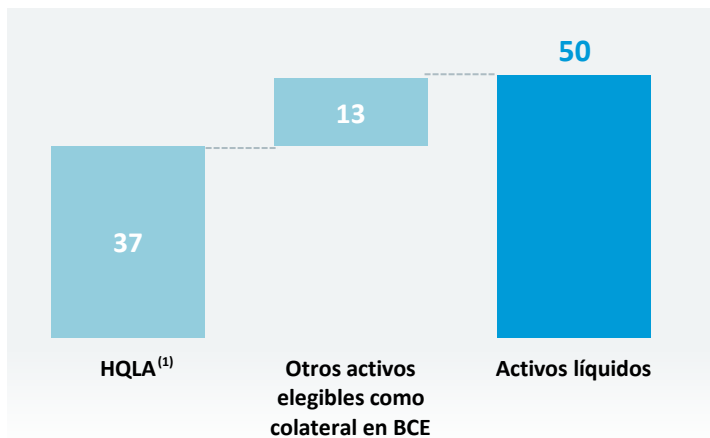
La mejora de los fundamentales del mercado inmobiliario y el aumento de la cobertura tenderán a apoyar los resultados futuros en ventas

(1) Ingresos a precio de venta

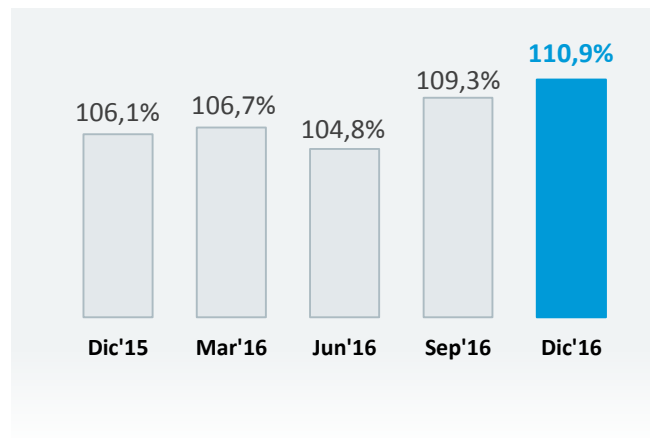
La fuerte posición en liquidez sigue siendo un sello distintivo

Holgadas métricas de liquidez

Activos totales, en miles de MM€, 31 de diciembre de 2016

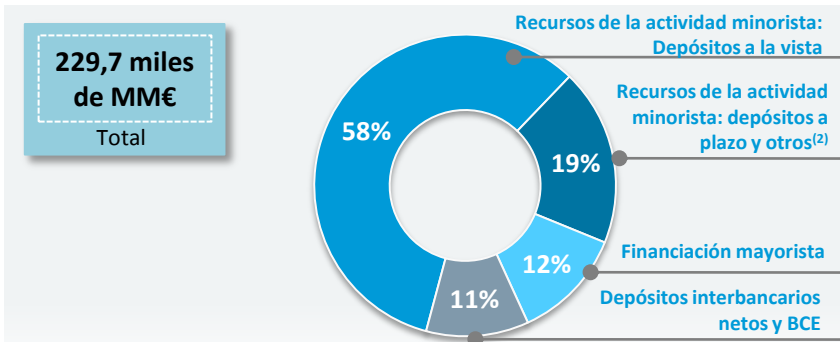


Ratio LtD, %

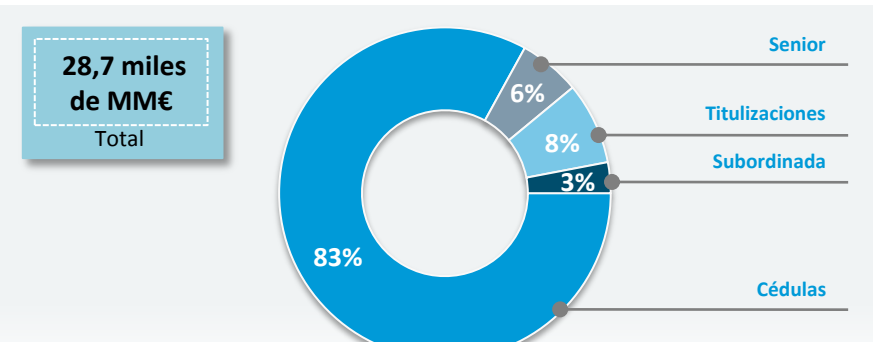


Estructura financiera estable

Estructura de financiación, % del total, 31 de diciembre de 2016



Financiación mayorista⁽³⁾ por categoría, 31 de diciembre de 2016



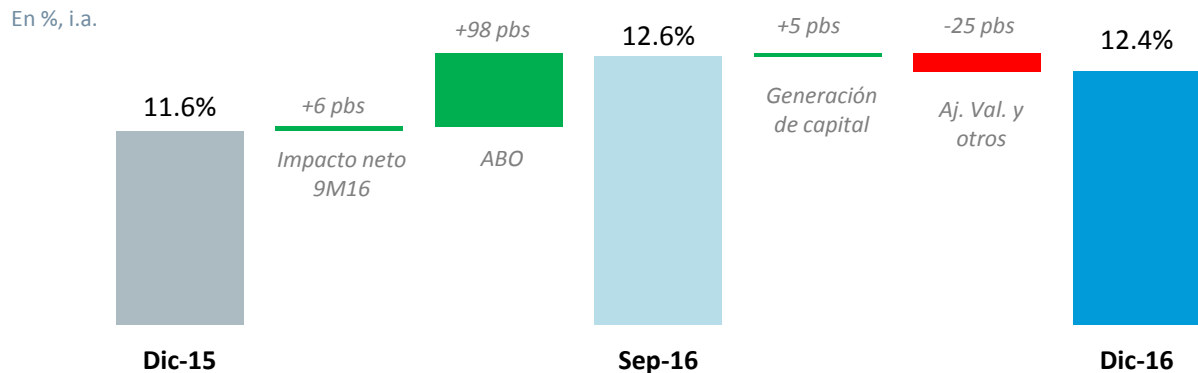
(1) Activos líquidos de alta calidad

(2) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos retail

(3) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas

Los resultados SREP confirman la fortaleza en capital

CET1 FL ratio evolution



En miles MM€

CET1	16,6	17,0	16,7
APRs	143,6	135,5	134,5

- La generación de capital compensa los impactos singulares relacionados con las nuevas normas de dotación
- Requerimiento SREP para 2017 en ratio *CET1 regulatoria* del 7,375% incluyendo el colchón de conservación de capital (1,25%⁽²⁾) y el colchón OEIS (0,125%⁽³⁾). Requerimiento de la ratio *CET1 fully loaded* se sitúa en 8,75%
- El SREP para 2017 reafirma la fortaleza en capital, con un holgado colchón en CET1
- La ratio CET1 FL se mantendrá dentro del objetivo 11-12% post OPA BPI

Capital ratios

En % a 31 de diciembre de 2016

	Phase-in	Fully loaded
CET1	13,2%	12,4%
Capital Total	16,1%	15,4%
Ratio de apalancamiento	5,7%	5,4%

Ratios de capital a 31 diciembre 2016 pro-forma una participación del 84,5% en BPI post OPA⁽³⁾ y teniendo en cuenta la emisión de deuda subordinada efectuada en Feb-2017⁽⁴⁾, en %

	Phase-in	Fully loaded
CET1 PF	12,0%	11,2%
Capital Total PF	15,4%	14,7%

(1) El colchón de conservación de capital considera un periodo de implementación lineal de cuatro años a partir del 1 de enero de 2016 y debería de alcanzar el 2,5% in 2019

(2) El colchón OEIS considera un periodo de implementación lineal de cuatro años a partir del 1 de enero de 2016 y debería de alcanzar el 0,25% en 2019

(3) Datos pro-forma son estimaciones preliminares internas. Estas cifras tienen en cuenta la desconsolidación de BFA tras la venta del 2% de su capital social, operación cerrada en 1T17

(4) En Febrero 2017, CaixaBank efectuó una emisión de deuda subordinada de 1.000MM€

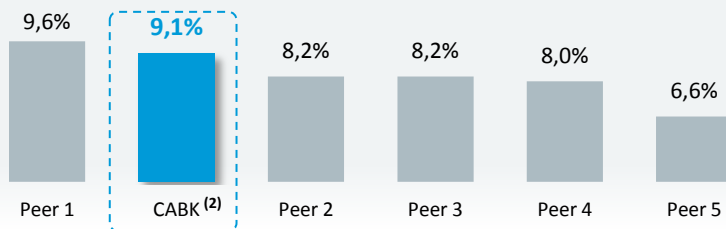
Los test de estrés de ECB/EBA confirman la fortaleza en capital

Entre los bancos más solventes de la Eurozona

Superávit de capital CET1 2018 FL (vs. referencia mínima del BCE del 5,5% + colchón G-SIB, si aplicable) en un escenario adverso⁽¹⁾, en pbs

	2018 FL CET1 (escenario adverso)	Erosión de capital (escenario adverso)
Peer1	577	11,3%
Peer2	471	10,2%
Peer3	403	9,5%
Peer4	399	10,5%
CaixaBank⁽²⁾	357	9,1%
Peer 5	269	8,2%
Peer 6	252	8,0%
Peer 7	248	9,0%
Peer 8	170	8,2%
Peer 9	101	8,5%
Peer 10	100	7,5%
Peer 11	60	7,1%
Peer 12	30	7,8%

Bancos españoles: ratio CET1 2018 FL en un escenario adverso⁽³⁾, en %



El resultado confirma el cómodo colchón

Requerimiento FL SREP para 2017⁽⁴⁾, en %

Requerimiento FL SREP para 2017
(Requerimientos 4,5% Pilar 1 + 1,5% Pilar 2
+ 2,5% colchón de conservación
+ 0,25% colchón OEIS)

8,75%

Capital depletion in the adverse scenario (2015 vs. 2018) vs. CBR

Requerimiento combinado de colchones de capital (CBR)
(2.5% colchón de conservación
+ 0.25% colchón OEIS)

2,75%

Erosión de capital FL en el escenario adverso:
CET1 FL 2015 – CET1 2018 FL post estrés

2,48%

- SREP para 2017 reafirma fortaleza en solvencia...
- ...con un confortable colchón de gestión en CET1 FL

(1) El grupo de comparables incluye los 15 primeros bancos de la Eurozona por capitalización bursátil en el índice Euro stoxx bank a 30 de junio del 2016 excluyendo Banquea y Natixis porque EBA publica los resultados para BFA y BPCE respectivamente (comparables que se incluyen son: ABN AMRO, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole, Deutsche Bank, Erste Bank, ING, Intesa Sanpaolo, KBC, Banco Santander, SocGen y UniCredit). Fuente: EBA/ECB





(2) La metodología de los stress test de EBA se aplicó a CaixaBank en un ejercicio interno, resultando una ratio de 9,1% en un escenario adverso en diciembre 2018, pro-forma la venta de participadas de BEA/GFI a CriteríaCaixa. El ejercicio de las autoridades europeas abarcaba todo el Grupo CriteríaCaixa basado en el nivel más alto de consolidación prudencial a 31 de diciembre de 2015.

(3) El grupo de comparables incluye BFA, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell y Santander

(4) El periodo de implementación empieza a partir de 1 de enero de 2017

[Anexo]

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 (low)	R-1 (low)	estable	AA (high) (7)

(1) A 18/01/17

(2) A 09/02/17

(3) A 26/04/16

(4) A 13/04/16

(5) A 18/06/15

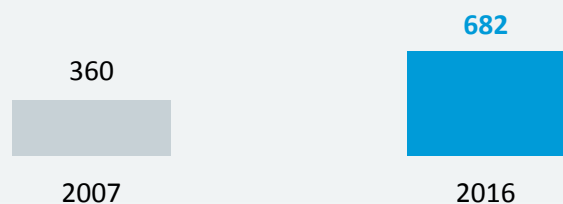
(6) A 27/05/16

(7) A 16/01/17

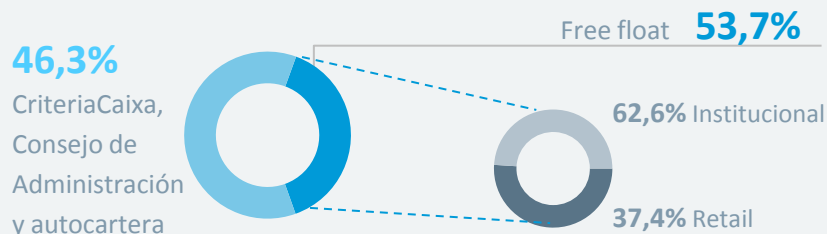
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del free float con base accionarial diversificada

Número de accionistas, en miles

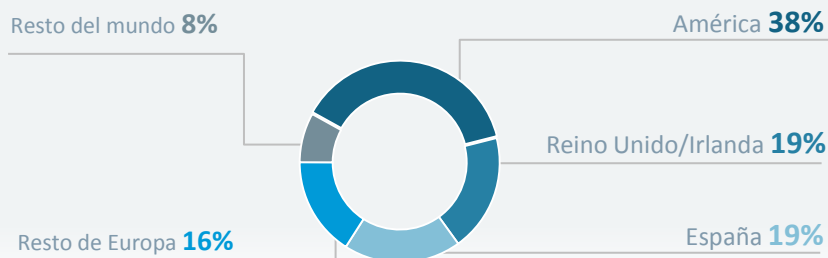


Capital social por grupo, en % del capital a diciembre 2016



Distribución geográfica de inversores institucionales⁽¹⁾

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



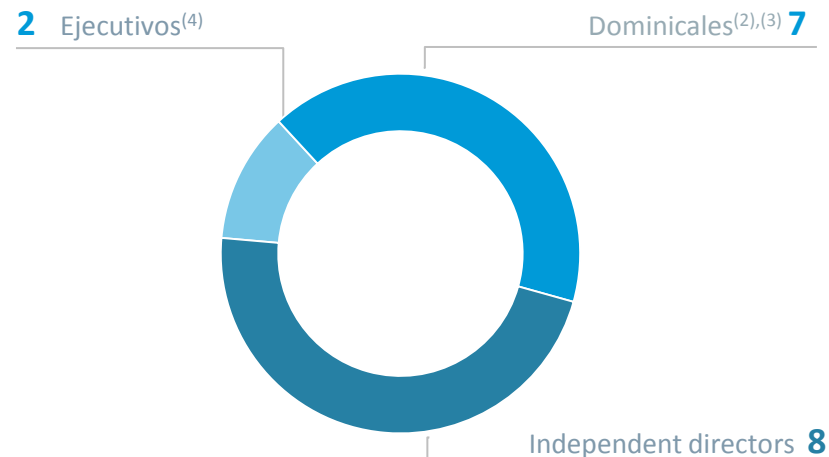
(1) El porcentaje está calculado sobre el free float institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por CMi2i

(2) A diciembre 2016

(3) Incluye una caja (Fundación Bancaria Caja Navarra, Fundación Cajasol, Fundación Caja Canarias y Fundación Caja de Burgos Fundación Bancaria). El total de dominicales incluyendo al ejecutivo designado por Fundación Bancaria "la Caixa" es de 8.

(4) Un ejecutivo designado por Fundación Bancaria "la Caixa", como tal, es a la vez ejecutivo y dominical

Composición del Consejo de Administración⁽²⁾



- **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

Balance y cuenta de resultados

Balance

En millones de euros	31.12.15	31.12.16
Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	6.615	13.260
Activos financieros mantenidos para negociar	13.312	11.668
Activos financieros disponibles para la venta	62.997	65.077
Préstamos y partidas a cobrar	210.473	207.641
Préstamos y anticipos a Bancos Centrales y Entidades de Crédito	6.649	6.742
Préstamos y anticipos a la clientela	202.896	200.338
Valores representativos de deuda	928	561
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	3.820	8.306
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	9.674	6.421
Activos tangibles	6.293	6.437
Activos intangibles	3.672	3.687
Activos no corrientes en venta	7.961	6.405
Resto activos	19.438	19.025
Total activo	344.255	347.927
Pasivo	319.050	324.371
Pasivos financieros mantenidos para negociar	12.200	10.292
Pasivos financieros a coste amortizado	253.499	254.093
Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito	34.262	36.345
Depósitos de la clientela	184.110	187.167
Valores representativos de deuda emitidos	32.336	27.708
Otros pasivos financieros	2.791	2.873
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	4.345	4.119
Pasivos amparados por contratos de seguros o reaseguro	40.291	45.804
Provisiones	4.598	4.730
Resto pasivos	8.462	9.452
Patrimonio neto	25.205	23.556
Fondos propios	23.689	23.400
<i>del que: Resultado atribuido al Grupo</i>	814	1.047
Intereses minoritarios, ajustes por valoración y otros	1.516	156
Total pasivo y patrimonio neto	344.255	347.927

Cuenta de resultados

En millones de euros	Enero - Diciembre		Variación
	2016	2015	en %
Ingresos por intereses	6.753	8.372	(19,3)
Gastos por intereses	(2.596)	(4.019)	(35,4)
Margen de intereses	4.157	4.353	(4,5)
Ingresos por dividendos	199	203	(2,0)
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	629	375	67,5
Comisiones netas	2.090	2.115	(1,2)
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	848	863	(1,7)
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	311	214	44,8
Otros ingresos y gastos de explotación	(407)	(299)	36,1
Margen bruto	7.827	7.824	0,0
Gastos de administración y amortización recurrentes	(3.995)	(4.063)	(1,7)
Gastos extraordinarios	(121)	(543)	(77,7)
Margen de explotación	3.711	3.218	15,3
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	3.832	3.761	1,9
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otras provisiones	(1.069)	(2.516)	(57,5)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(1.104)	(64)	
Resultado antes de impuestos	1.538	638	141,0
Impuesto sobre beneficios	(482)	181	
Resultado después de impuestos	1.056	819	28,9
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	9	5	101,6
Resultado atribuido al Grupo	1.047	814	28,6

NOTA: La evolución anual del epígrafe 'Préstamos y anticipos a la clientela' está impactada por la evolución de la actividad minorista, así como por las operaciones de adquisición temporal de activos (- 3.119 millones de euros). En cuanto al epígrafe de 'Fondos propios', su evolución en el segundo trimestre refleja la permuta realizada con CriteríaCaixa y en el tercer trimestre la colocación privada de acciones propias entre inversores cualificados.

Relación con Inversores

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



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



Banco del Año
en España 2016



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

