



Goldman Sachs- European Financials Conference

CaixaBank: preparada para el futuro

Juan María Nin, Director General de "la Caixa"

París, 8 junio 2011

Disclaimer



Esta comunicación no constituye una oferta, invitación o recomendación de actividad inversora sobre las acciones o cualquier otro instrumento financiero de de Critería CaixaCorp, S.A. (en adelante Critería) o la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (“la Caixa”), especialmente en los Estados Unidos de América, Reino Unido, Canadá, Japón, Australia o cualquier otra jurisdicción en que la oferta o venta de acciones estuvieran prohibidas por la normativa aplicable.

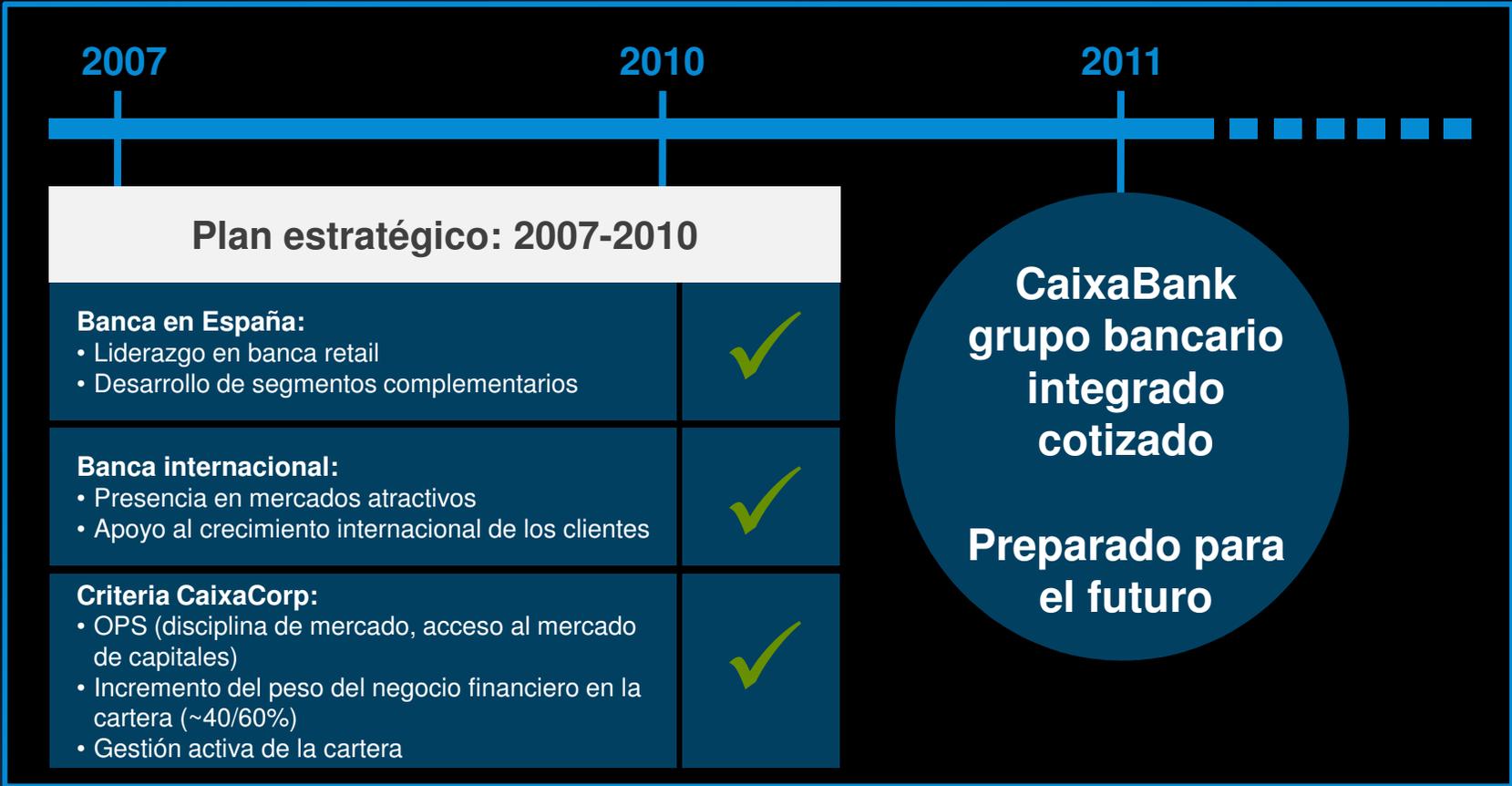
Algunas informaciones, afirmaciones o declaraciones del documento pueden representar estimaciones y proyecciones de futuro sobre Critería que generalmente vendrán precedidas por términos como: “espera”, “estima”, “cree”, “pretende” o expresiones similares. Dichas afirmaciones o declaraciones no constituyen una garantía de resultados futuros y Critería recomienda no tomar decisiones de inversión sobre la base de afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro que se refieren exclusivamente a la fecha en la que se manifestaron y, especialmente, porque las proyecciones representan expectativas y asunciones que pueden resultar imprecisas por hechos o circunstancias ajenos a Critería, como pueden ser: factores de índole política, económica o regulatoria en España o en la Unión Europea, los cambios en los tipos de interés, las fluctuaciones de los tipos de cambio o los movimientos bursátiles en los mercados nacionales o internacionales, entre otros.

Las descripciones sobre resultados o beneficios pasados no deben ser entendidas como garantía de beneficios o evolución futuros.

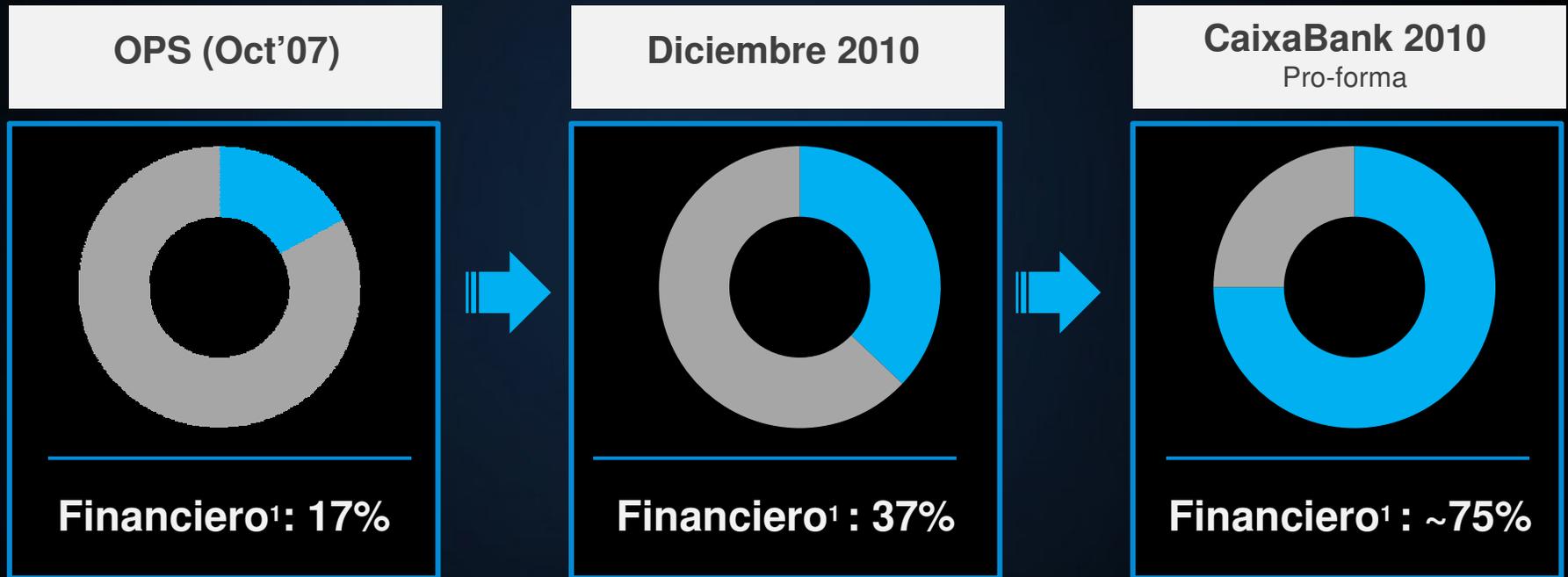
Grupo “la Caixa”: Una estrategia de anticipación y crecimiento a largo plazo



Grupo “la Caixa”
3^{er} grupo financiero en España, 1^a caja española, 1^a entidad en banca retail



CaixaBank: paso definitivo en el desarrollo estratégico de Critería



- ### Exposición a mercados
- Acceso al mercado de capitales
 - Disciplina de mercado

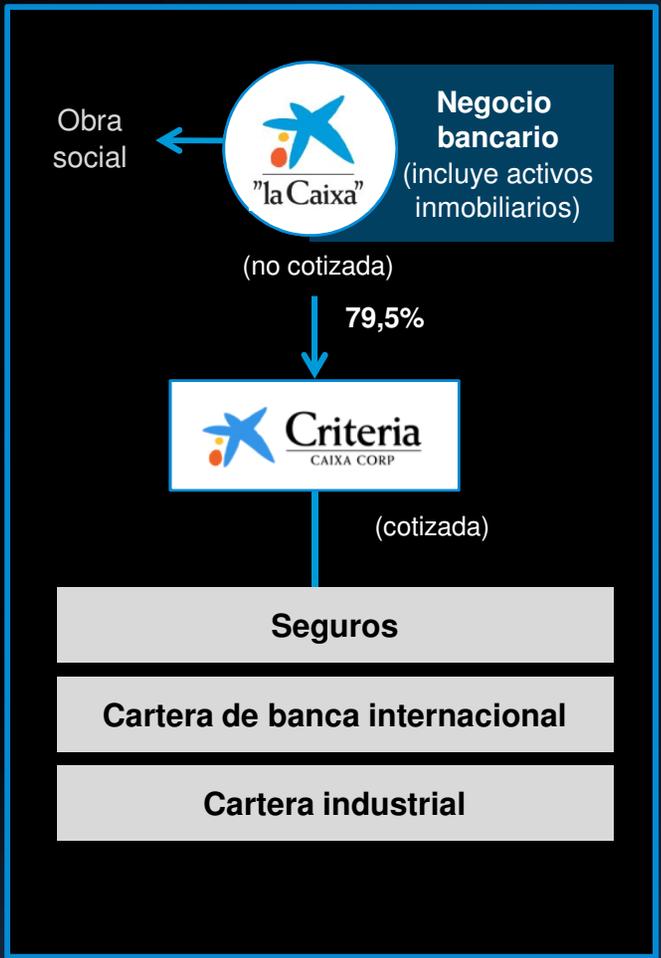
- ### Transformación sectorial
- Requisitos de capital de Basilea III
 - Oportunidades en el sector financiero español

1. % del Valor bruto de los activos

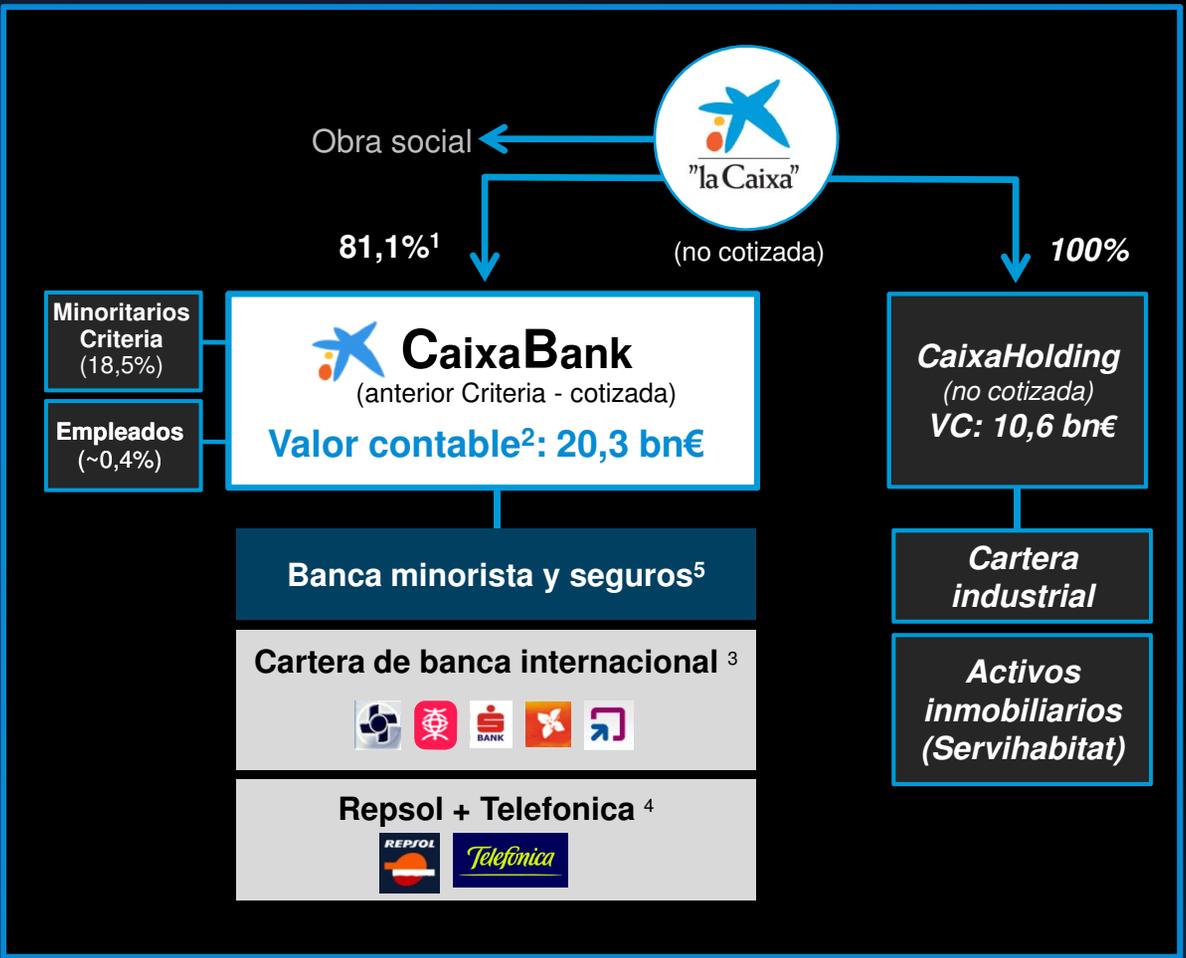
Reorganización del Grupo "la Caixa": los mismos negocios "core" con una estructura de capital más eficiente



Estructura existente

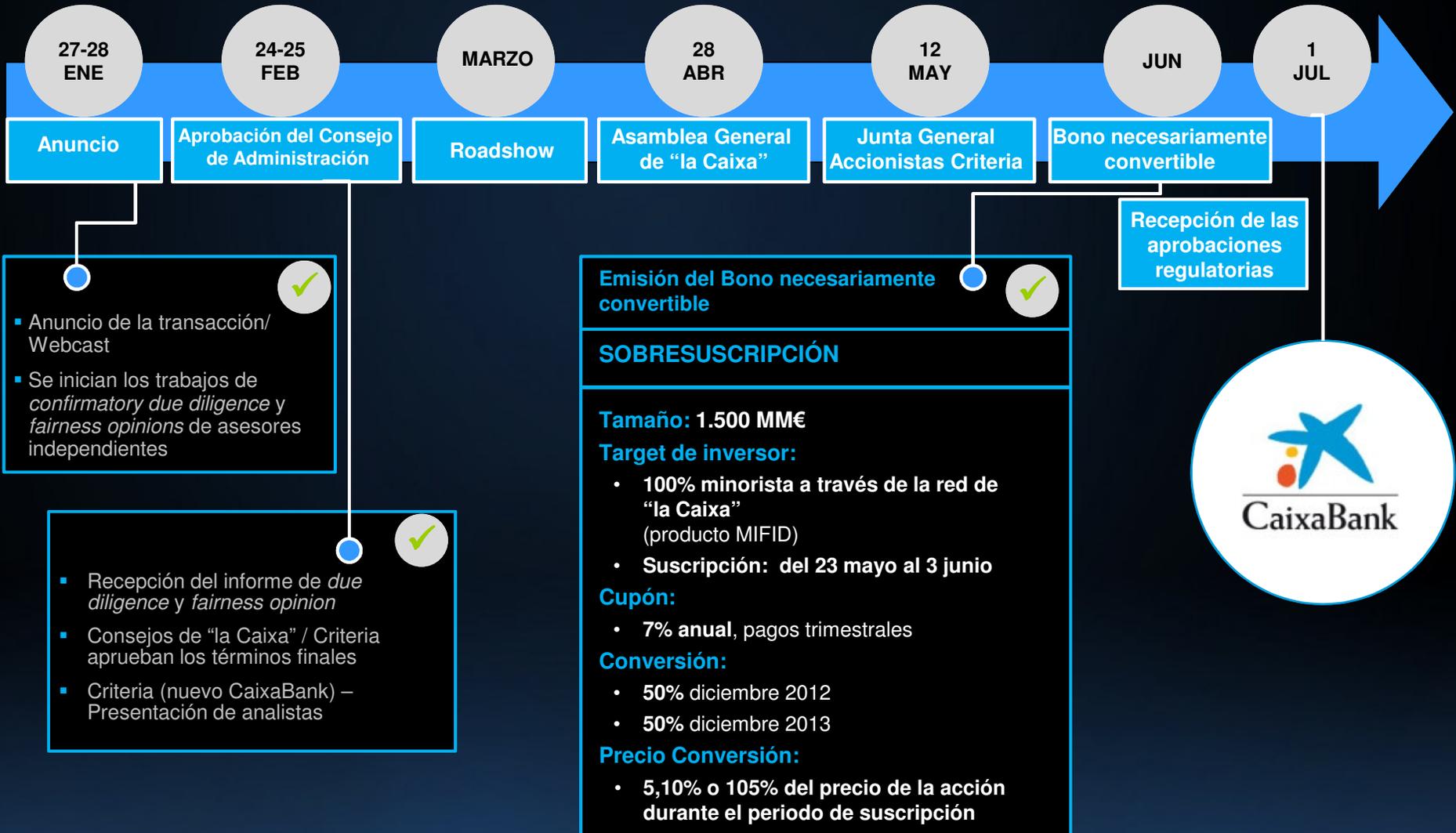


Nueva estructura



1. Sin tener en cuenta el bono necesariamente convertible de 1.500 MME
 2. Valor contable a diciembre 2010
 3. Participaciones a dic'10: BEA (15,2%), Erste Bank (10,1%), Inbursa (20,0%), BPI (30,1%), Boursorama (20,8%)
 4. Participaciones a dic'10: Repsol (13,0% a ene'11), Telefonica (5,0%)
 5. Desde el 1 de marzo se incluyen en CaixaBank los activos inmobiliarios adjudicados

1 julio: cierre de la transacción



Principales magnitudes de CaixaBank: una institución de referencia



Datos a 31 marzo 2011



Número 1 en banca minorista en España

- **Modelo de negocio segmentado: enfocado al cliente**
- **Activos: 265.479 MM€**
- **Volumen de negocio: 429.947 MM€**
(188.695 MM€ préstamos + 241.252 MM€ recursos de clientes)



Destacado perfil de riesgo

- **Modelo de negocio de bajo riesgo**
- El más bajo ratio de morosidad -3,95%- ; la más alta cobertura - 65%- entre las instituciones líderes



Datos financieros sólidos

- **19.572 MM€** de liquidez
- **Core capital BIS II : 9,3%** (1T11); 10,4% post-MCB
- Core Capital BIS III > 8% En 2012, sin necesidad de acogerse al periodo transitorio



Fuerte capacidad de generación de ingresos recurrentes

- **Diversificación de mercados: presencia en mercados atractivos**
- **Diversificación de ingresos: participaciones en Repsol y Telefónica**
- 3.172 MM€: Resultado recurrente antes de deterioros 2010
- 8% RoE recurrente en 2010



Todo ello reforzado por una marca de alta reputación

(Marca financiera con mejor reputación por 8º año consecutivo)



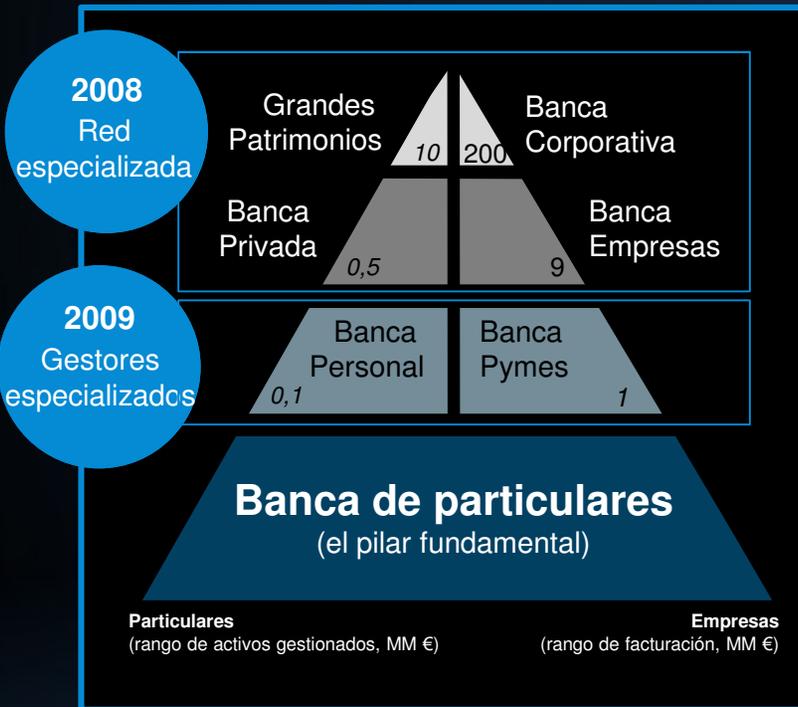
CaixaBank: Entidad líder en banca minorista en España



Modelo de negocio especializado, sostenido por un crecimiento de alta calidad

Datos a 31 marzo 2011

Segmentación: clave para dar un mejor servicio a las necesidades de los clientes



10,5 millones de clientes
3,7 millones de clientes relacionados

Desglose del volumen de negocio

1 ^º	Banca Particulares	50%	<ul style="list-style-type: none"> • 21,0% penetración de clientes • 2,0 millones nóminas domiciliadas • 1,1 millones pensiones domiciliadas
1 ^{º1}	Banca Personal	16%	<ul style="list-style-type: none"> • 1.022 gestores especializados • 61.900 MM€ en fondos de clientes
3 ^{º2}	Banca Privada	8% ⁵	<ul style="list-style-type: none"> • 32 centros y 362 gestores especializados • 34.900 MM€ en recursos de clientes
1 ^{º3}	Banca Pymes	10%	<ul style="list-style-type: none"> • 828 gestores especializados • 24.900 MM€ en créditos
3 ^{º4,5}	Banca Corporativa y Empresas	16%	<ul style="list-style-type: none"> • 86 centros y 927 gestores especializados • 36.000 MM€ en créditos

1. Fuente: DBK (Abril 2011)

2. Posición por recursos gestionados (2010 DBK)

3. Posición por penetración de clientes (FRS 2010)

4. Posición por cuota de factoring y confirming

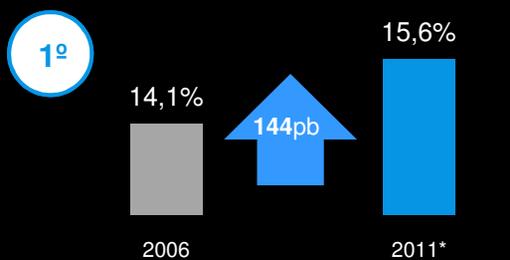
5. Incluyendo Grandes Patrimonios

Crecimiento continuado de cuotas de mercado

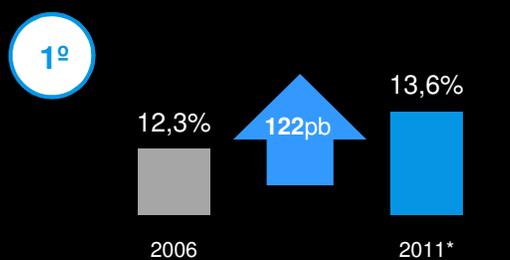


Cuotas de mercado, en %

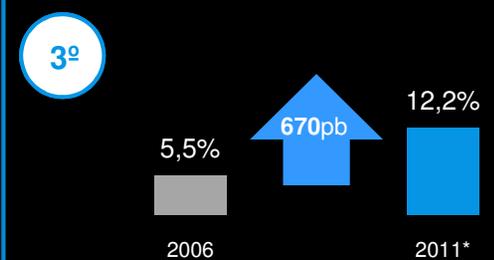
Domiciliación de nóminas



Domiciliación de pensiones



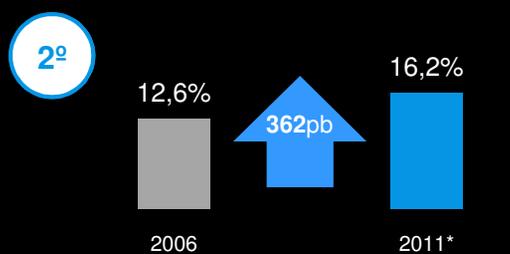
Fondos de inversión



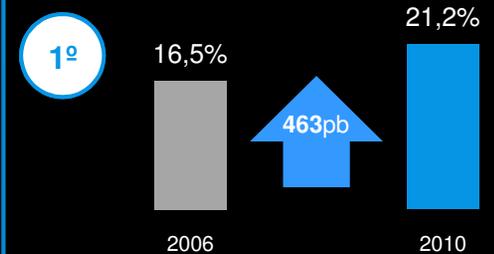
Seguro de vida (primas)



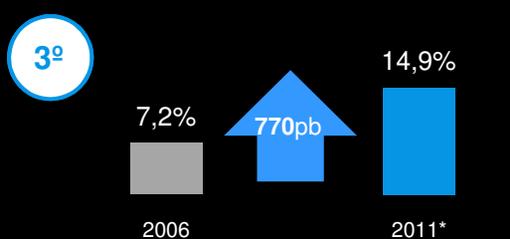
Planes de pensiones



TPVs



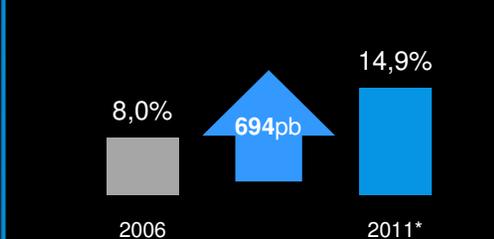
Factoring y Confirming



Crédito Comercial



Comercio exterior

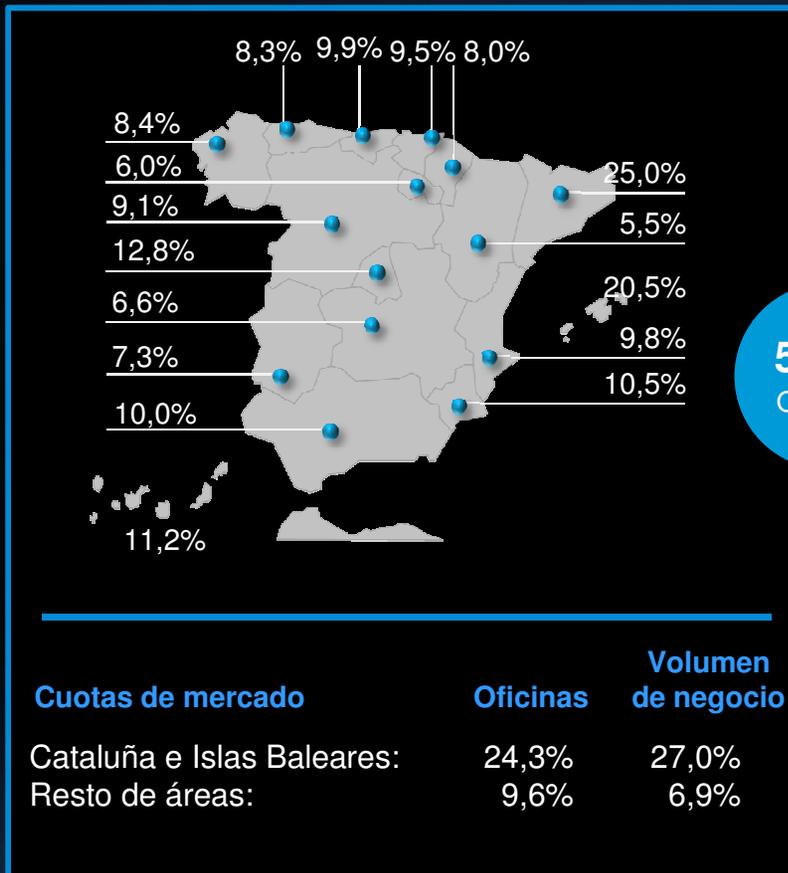


Intensa actividad comercial apoyada por una red de distribución multicanal líder



Datos a 31 marzo 2011

Oficinas: la red más extensa (cuota de mercado del 12,6%¹)



Cajeros: la mayor red de España

8.010 cajeros
13,2% cuota de mercado¹
69% ratio de absorción²



Banca online: Líder europeo

6,6 millones de clientes
30,3% penetración de mercado¹
66% ratio de absorción³



Banca móvil: Líder global

2,0 millones de clientes
46% penetración de mercado¹



Fuente: Nielsen (cuota de mercado en banca online y banca móvil)

Notas:

(1) A diciembre 2010

(2) En horario de oficina. Operaciones consideradas: reintegros, ingresos de efectivo, actualizaciones, pago de facturas e ingresos de cheques

(3) Operaciones consideradas: transferencias bancarias nacionales, compra/venta acciones, descuento de facturas y aceptación de facturas

Apoyado en un balance sólido que será la base del crecimiento futuro



Datos a 31 marzo 2011

CaixaBank ¹		
Base de capital robusta	Fuerte posición de liquidez	Calidad superior del activo
<p>9,3% Core Capital (BIS II)</p> <p>10,4% Después del bono necesariamente convertible</p> <p>>8% Core Capital (BIS III) <i>Look-through² 2019 en 2012 (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)</i></p> <p>138pbs Reserva de capital <i>Plusvalías latentes de TEF, REP₂</i></p>	<p>19.600 MM€ Liquidez</p> <p>0 MM€ Póliza del BCE no utilizada</p> <p>134% Ratio créditos-depósitos³</p>	<ul style="list-style-type: none"> Con el ratio de morosidad más bajo y la cobertura más alta entre las principales instituciones: <ul style="list-style-type: none"> 3,95% Ratio morosidad 65% Ratio cobertura <p>3.200 MM€ Provisión específica</p> <p>1.800 MM€ Provisión genérica</p> <ul style="list-style-type: none"> Con limitada exposición a activos inmobiliarios

(1) Los datos del 1T 2011 se han reportado como si CaixaBank hubiera estado operativa desde 1/1/2010 y serán comparables a los datos reales en adelante.

(2) A 31 de marzo 2011

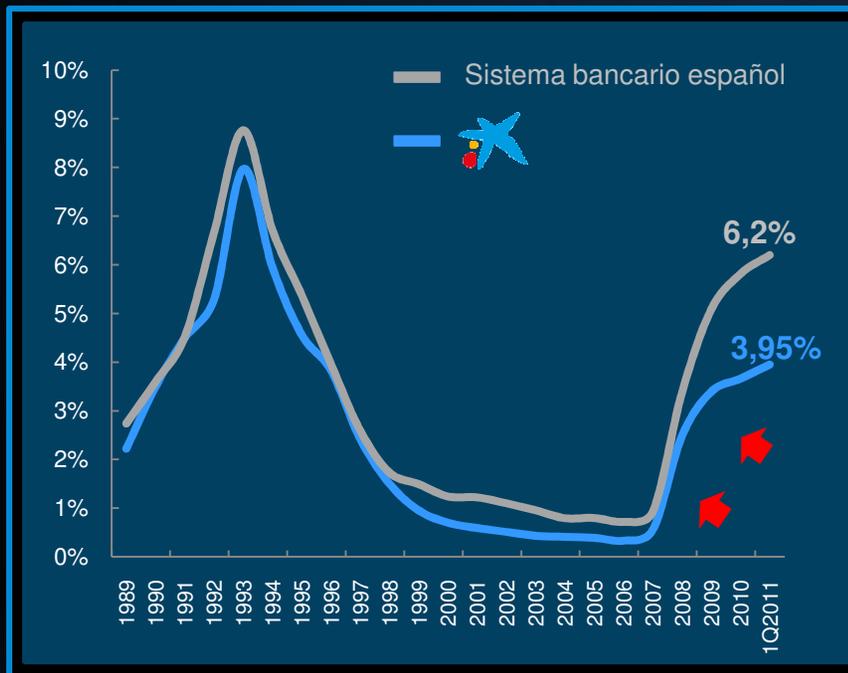
(3) Ratio créditos/depósitos: total créditos netos clientes (183.600 MM€) / depósitos clientes (136.200 MM€)

Gestión del riesgo: excelente track-record



CaixaBank: Calidad del activo

Ratio morosidad



Ratio de morosidad por debajo de la media del sector en los últimos 20 años

- **El modelo de negocio bancario minorista** resulta en un **perfil de riesgo diversificado**: 51% créditos a particulares
 - **Buen colateral**: 66% con garantía hipotecaria (principalmente primera vivienda- 88%)
 - **Prudente política de LTV**: 89% con LTV<80%
-
- **Equipos de recobro especializados** creados en la red de oficinas muy al inicio de la crisis
 - **Enfoque anticipado** del seguimiento de riesgo de mora, a través de acciones anticipadas y automáticas
-
- **Marco de admisión avanzado y** basado en la pérdida esperada tanto del producto como de cliente/grupo
 - **Pricing ajustado al riesgo** que tiene en cuenta la rentabilidad de la relación total con el cliente
 - Gestión proactiva e integrada del **valor y el riesgo del cliente**

Sólida cartera hipotecaria y exposición manejable al crédito promotor



CaixaBank: libro de créditos y morosidad por segmentos

	31 marzo 2011		31 dic 2010
	miles MM€	Morosidad	Morosidad
Créditos a particulares	95,3	1,7%	1,7%
Compra vivienda	69,9	1,4%	1,4%
Otros	25,4 ¹	2,6%	2,6%
Créditos a empresas	83,7	7,4%	6,5%
Promotores inmobiliarios	26,2	17,9%	15,5%
Servihabitat ²	2,7	0,0%	0,0%
Otros sectores	54,8	2,9%	2,6%
Sector público	9,3	0,1%	0,1%
Total créditos	188,7	3,95%³	3,65%³

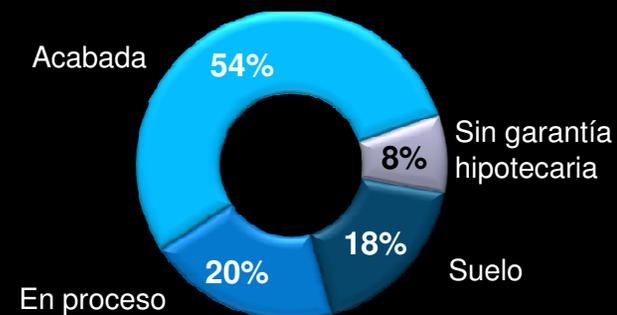


Sólida cartera hipotecaria



El incremento del ratio de morosidad viene explicado por los promotores inmobiliarios

Desglose del crédito a promotores inmobiliarios



- (1) Incluye 13,5 mil millones € con garantía hipotecaria
- (2) La compañía inmobiliaria del Grupo "la Caixa"
- (3) Incluye activos contingentes

Exposición limitada a activos adjudicados

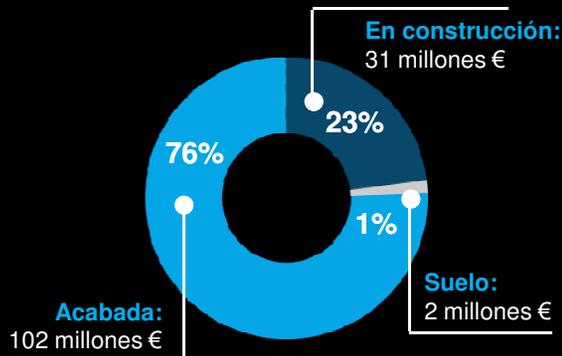
Incorporados desde 1 de marzo



CaixaBank:
Activos inmobiliarios adjudicados

VALOR NETO: 135 millones €

Datos a 31 marzo 2011



Provisiones: 17 millones €



Grupo "la Caixa":
Gestión activa de la cartera de adjudicados



- La compañía inmobiliaria del Grupo "la Caixa"
- **357,0 millones €: Ventas y compromisos en 2011***
 - Ventas: 244,7 millones €
 - Pérdida del 4,8% en las ventas, atribuida principalmente a los costes de transacción
- **3%: rentabilidad de la cartera de alquiler**
 - Ratio de ocupación: 87%

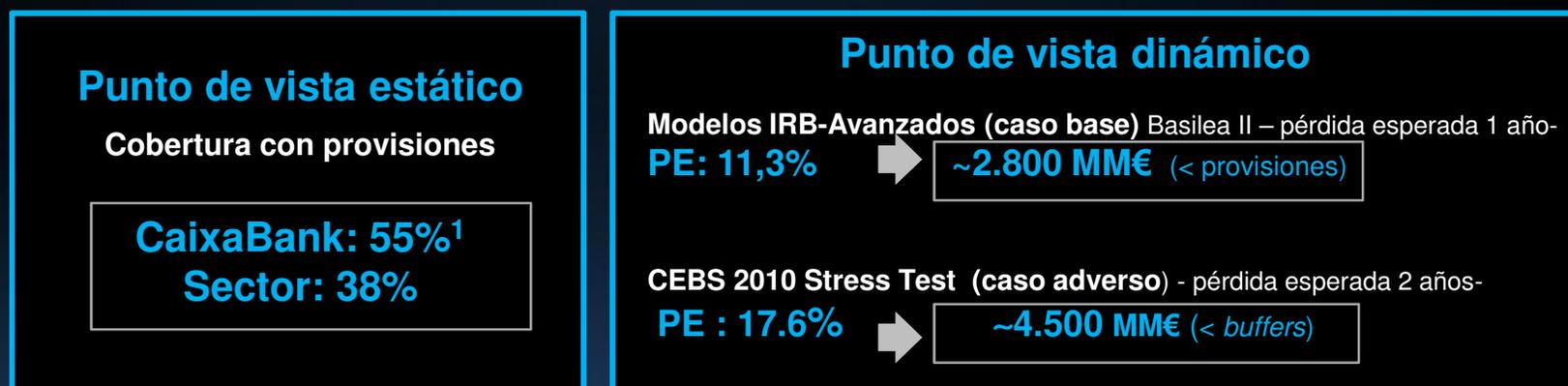
*Desde 1 enero 2011 a 26 mayo 2011



La exposición a promotores está adecuadamente cubierta con provisiones y resultados antes de provisiones tanto desde un punto de vista estático como dinámico



Cobertura de activos problemáticos



(1) Asume provisión genérica totalmente asignada
A 31/03/11

CaixaBank: ganador natural ante los cambios en el entorno competitivo español



1. Gestión del crecimiento

- Entidad líder en banca minorista en España
- Ganancias sostenibles en cuota de mercado
- Modelo de negocio escalable

+

2. Gestión del riesgo

- Sólido balance
- Mayor calidad de activos entre comparables
- Base de capital robusta





Atención a inversores institucionales y analistas

Estamos a su disposición para cualquier consulta o sugerencia que desee realizar.
Para ponerse en contacto con nosotros puede dirigirse a:

+34 93 411 75 03

inversores@criteria.com

