



VII Jornada Sectorial Bancos Españoles

CaixaBank: gestionando la crisis

Gonzalo Gortázar, CFO

Barcelona, 10 de octubre de 2011

Disclaimer

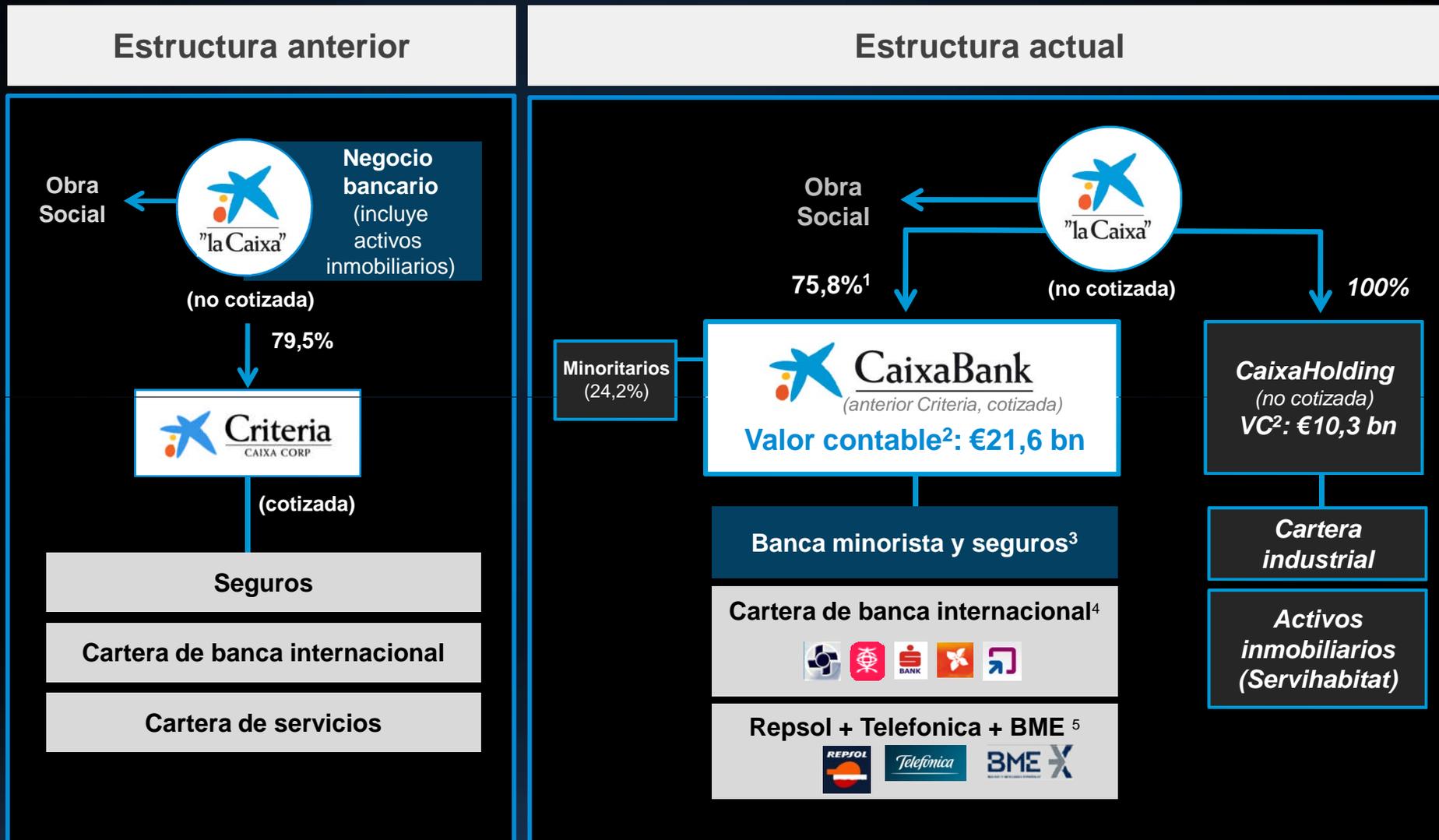


Esta comunicación no constituye una oferta, invitación o recomendación de actividad inversora sobre las acciones o cualquier otro instrumento financiero de CaixaBank, S.A. (en adelante CaixaBank) o la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona ("la Caixa"), especialmente en los Estados Unidos de América, 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 CaixaBank 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 CaixaBank 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 CaixaBank, 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.

Reorganización del Grupo "la Caixa": Mismo "core-business" con una estructura de capital más eficiente



1. Incluyendo la conversión del bono necesariamente convertible de €1.500 MME
2. Valor contable a 30 de junio de 2011
3. Los activos inmobiliarios adjudicados se incorporan en CaixaBank desde el 1 de marzo de 2011
4. Participaciones: BEA (16,03%), Erste Bank (10,1%), Inbursa (20,0%), BPI (30,1%), Boursorama (20,7%)
5. Participaciones: Repsol (12,8%), Telefonica (5,4%), BME (5,0%)

Reorganización completada según el calendario previsto – el 1 de Julio nace CaixaBank



CaixaBank: una institución de referencia



Datos a 30 de junio de 2011

	1er banco minorista en España	<ul style="list-style-type: none">• Modelo de negocio especializado, enfocado en el cliente• Activos: 273.387 MM €• Volumen de negocio: 436.974 MM€ (188.916 MM€ préstamos + 248.058 MM€ recursos de clientes)
	Destacado perfil de riesgo	<ul style="list-style-type: none">• Modelo de negocio minorista de bajo riesgo• El ratio de morosidad más bajo(4,30%) y la cobertura más alta (67%) entre los principales bancos
	Datos financieros sólidos	<ul style="list-style-type: none">• 21.633 MM € de liquidez• Core capital BIS II : 11,3% (1S11)• Core Capital BIS III : 8-9% en 2012, (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)• Aa2/ A+/ A+ por las agencias de rating (Moody's / S&P / Fitch)
	Capacidad de generar beneficios recurrentes	<ul style="list-style-type: none">• Diversificación de mercados: presencia en mercados atractivos• Diversificación de ingresos: participaciones en Repsol y Telefónica• 3.172 MM€: Margen de explotación 2010• 8% RoE recurrente en 2010



Todo ello reforzado por una marca de alta reputación

(La marca financiera con mejor reputación en España por 8º año consecutivo)



CaixaBank: entidad líder en banca minorista en España

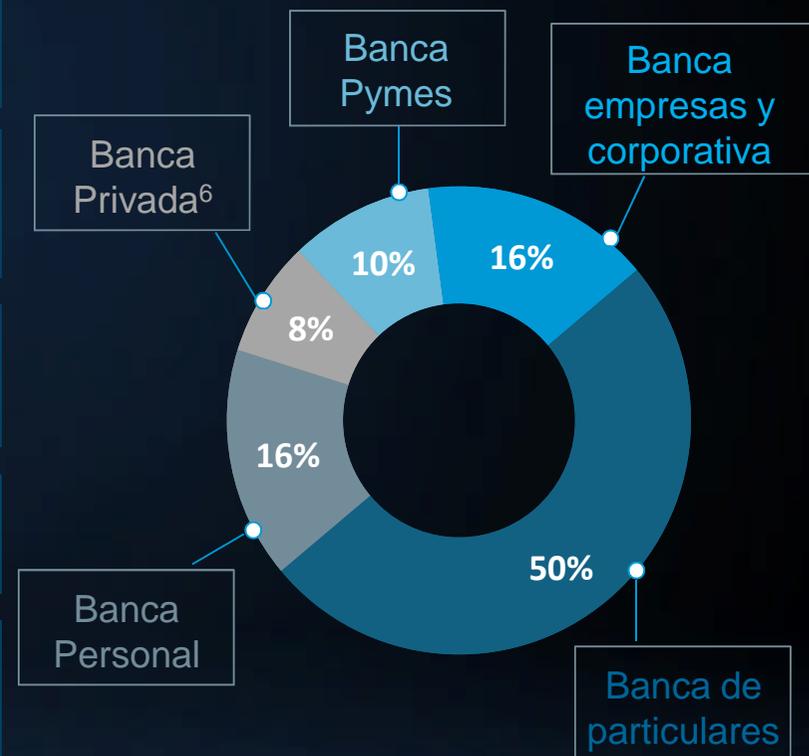


Modelo de negocio especializado, sostenido por un crecimiento de alta calidad

Datos a 30 de junio de 2011

1 ^o	Banca de particulares	<ul style="list-style-type: none"> 21,0% penetración de clientes 2,1 millones en nóminas 1,1 millones en pensiones
1 ^{o1}	Banca Personal	<ul style="list-style-type: none"> 1.015 gestores especializados 62.800 MM€ en fondos de clientes y valores
3 ^{o2}	Banca Privada	<ul style="list-style-type: none"> 32 centros y 343 gestores especializados 36.200 MM€ en recursos de clientes y valores
1 ^{o3}	Banca Pymes	<ul style="list-style-type: none"> 834 gestores especializados 15.500 MM€ en créditos⁴
3 ^{o5}	Banca empresas y corporativa	<ul style="list-style-type: none"> 86 centros y 936 gestores especializados 36.000 MM€ en créditos

Desglose del volumen de negocio



10,5 millones de clientes
3,7 millones de clientes "core"⁷

1. Fuente: DBK (Abril 2011)
 2. Posición por activos bajo gestión (DBK)
 3. Ranking por posición entre clientes (FRS)

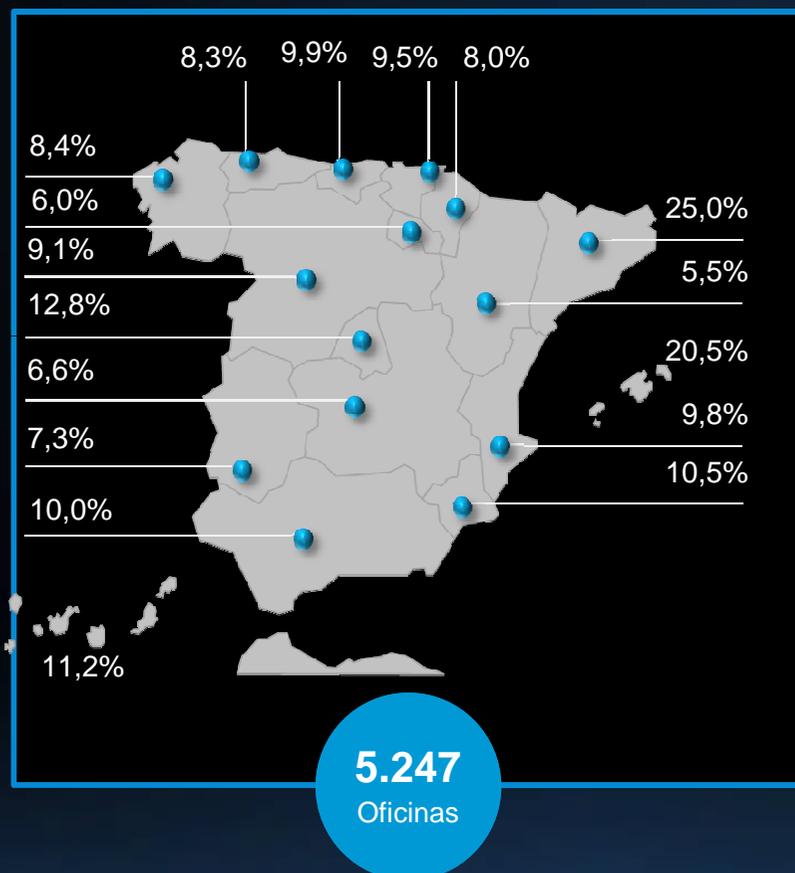
4. Excluyendo créditos a promotores
 5. Ranking por cuota de mercado en factoring y confirming
 6. Incluye grandes patrimonios
 7. Clientes con 5 o más productos

Intensa actividad comercial apoyada por una red de distribución líder



Datos a 30 de junio de 2011

La red más extensa de oficinas (cuota de mercado del 12,6%¹)



Recorrido para crecimiento orgánico e inorgánico

Cuotas de mercado	Oficinas	Volumen de negocio
España	12,6%	10%
Cataluña e Islas Baleares:	24,3%	27,0%
Resto de España:	9,6%	6,9%

Capacidad disponible para ganar cuota de mercado fuera de los mercados de Cataluña e Islas Baleares

Fuente: Nielsen (cuotas de mercado de internet y banca móvil)

Notas:

(1) A 31 de diciembre de 2010

Un exitoso modelo multicanal, con la inversión en tecnología como elemento clave

El mejor apoyo a nuestra red de distribución

Cajeros: la mayor red de España

7.993 cajeros

13,7% cuota de mercado¹

69% ratio de absorción²



Banca Online: líder europeo

6,6 millones de clientes

32,4% penetración de mercado¹

66% ratio de absorción por negocios³



Banca móvil: Líder global

2,0 millones de clientes

46% penetración de merca

contactless shopping



Innovación tecnológica, una parte integral de nuestra cultura

1ª red social privada de una entidad financiera exclusiva para autónomos y Pymes

+ 3.000 usuarios



1ª experiencia en España de pago por móvil

+ 30% incremento de operaciones⁴

1ª Entidad financiera en el mundo con un App Store para móviles

+ 1 millón de descargas

CaixaMóvil Store®

mobile shopping



Nuevo Centro de Proceso de Datos

100 MM€ de inversión



Fuente: Nielsen (cuotas de mercado de banca online y móvil)

Notas:

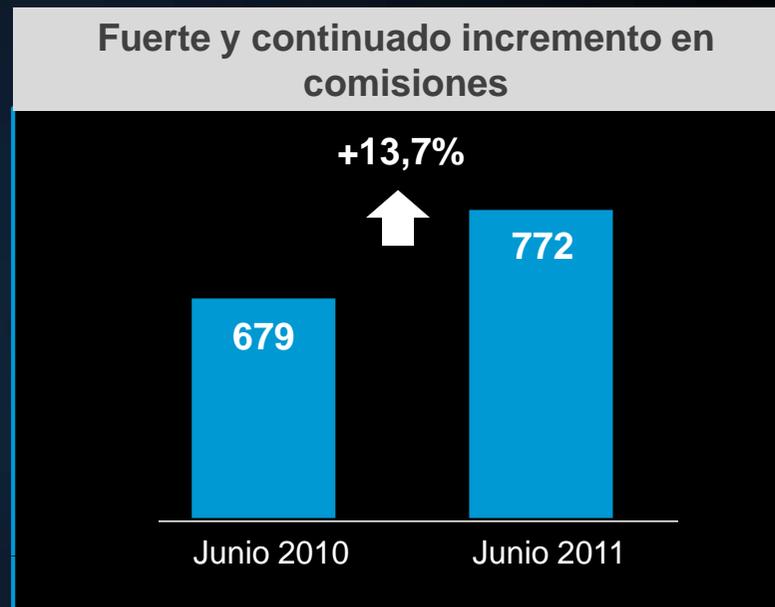
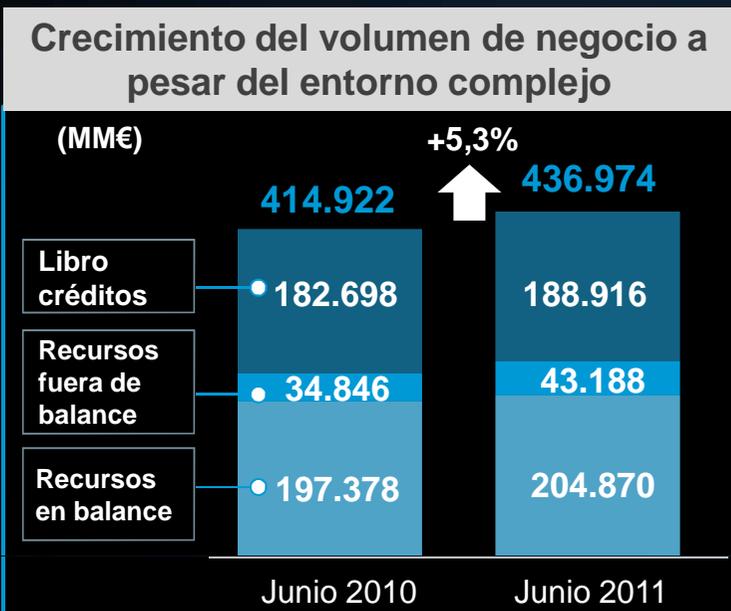
(1) Última información disponible

(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

(4) Incremento de operaciones para clientes que participaron en el piloto

El modelo de negocio continúa demostrando su fortaleza comercial...



... incrementando sostenidamente la cuota de mercado en productos bancarios clave...

Recursos de clientes clave

Nóminas 16,0%¹	➔ +63 pb ia
Pensiones 13,7%¹	➔ +72 pb ia
Fondos de inversión 12,1%¹	➔ +237 pb ia
Seguros de vida 15,3%¹	➔ + 133 pb ia

Productos de crédito

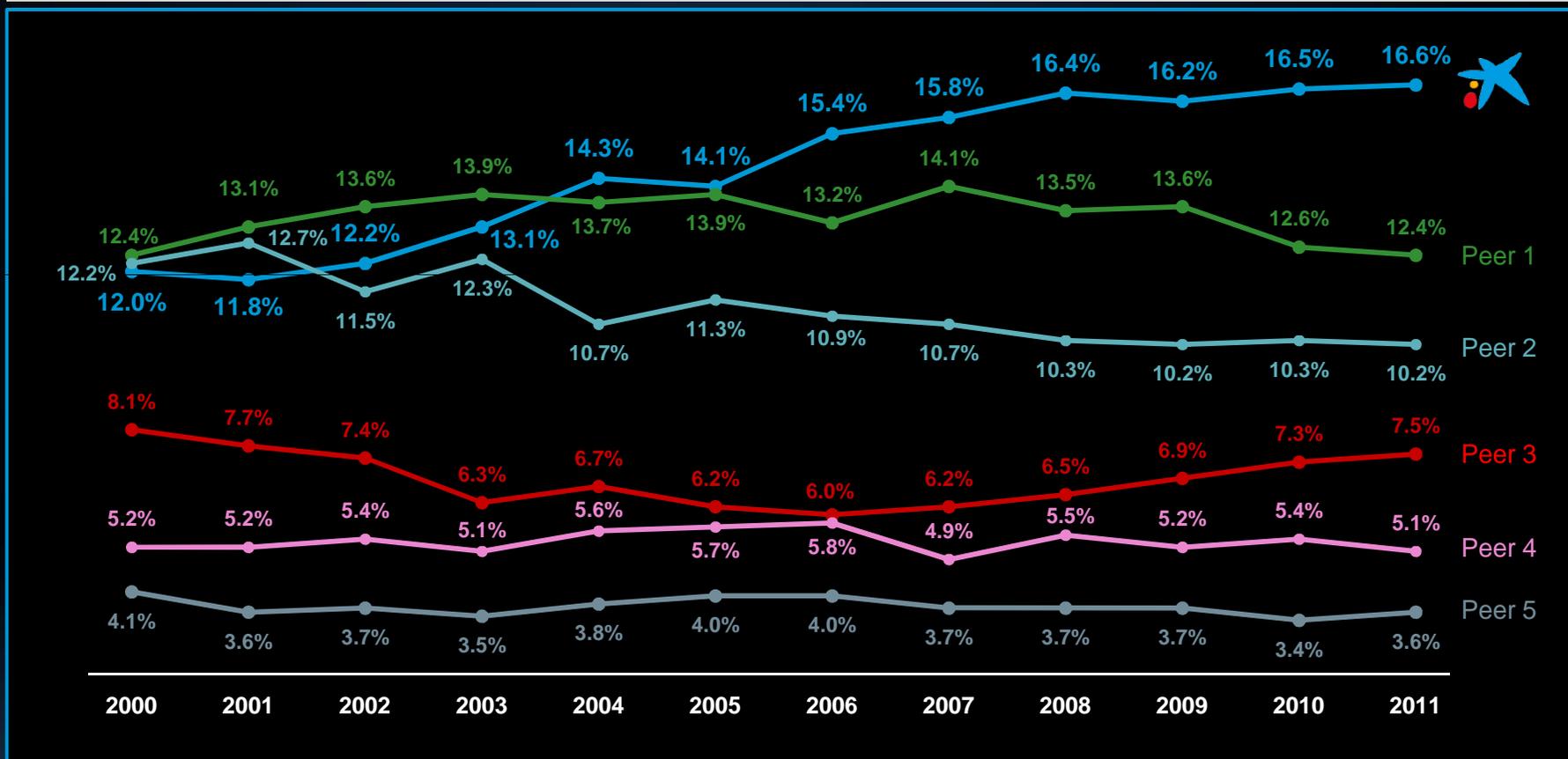
Crédito consumo 11,1%¹	➔ +87 pb ia
Hipotecas 11,0%¹	➔ +51 pb ia
Factoring y Confirming 14,7%¹	➔ +225 pb ia
Comercio exterior 15,2%¹	➔ + 191 pb ia

(1) Última información disponible

Fuente: Banco de España, Seguridad Social, Inverco e ICEA

...Con aumentos en la penetración de clientes frente a los comparables

Evolución de la penetración de clientes como entidad principal¹



(1) Los comparables incluidos son: Santander, BBVA, Bankia, Banca Cívica y Banco Mare Nostrum

Fuente: FRS Inmark 2011

Apoyado por un balance sólido que sienta la base del crecimiento futuro



Datos a 30 de junio de 2011

CaixaBank		
Fuerte posición de liquidez	Base de capital robusta	Calidad superior de los activos
<p>21.633 MM€ Liquidez</p> <p>0 MM€ Póliza del BCE sin utilizar</p> <p>124% Ratio créditos/depósitos¹</p>	<p>11,3% Core Capital (BIS II)</p> <p>>8% Core Capital (BIS III) <i>Anticipando al 2012 los requerimientos de capital del 2019 (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)</i></p> <p>6,7% Tangible Common Equity / Total Assets</p>	<ul style="list-style-type: none"> Con el ratio de morosidad más bajo y la cobertura más alta entre las instituciones líderes: <p>4,3% Ratio morosidad</p> <p>67% Ratio cobertura</p> <p>3.854 MM€ Provisión específica</p> <p>1.835 MM€ Provisión genérica</p> <ul style="list-style-type: none"> Baja exposición a activos inmobiliarios

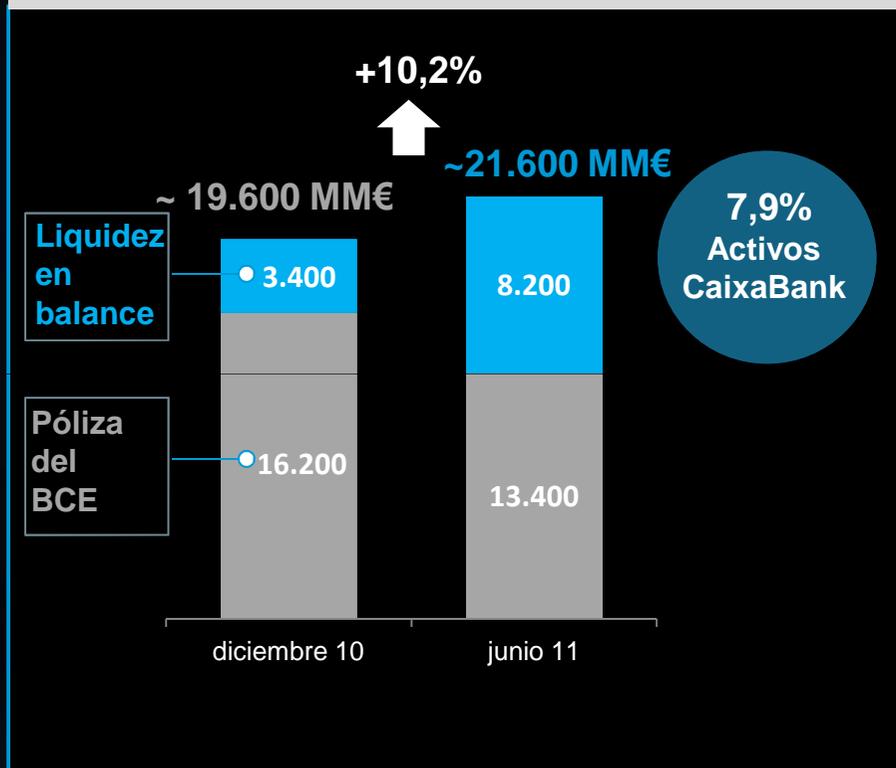
Liquidez, solvencia y calidad de activo han sido los temas clave del 1S 11

(1) Ratio créditos/depósitos: recursos de clientes totales netos (183,3 bn €)/ depósitos de clientes (147,6 bn €)

Fortalecer la liquidez ha sido un objetivo clave

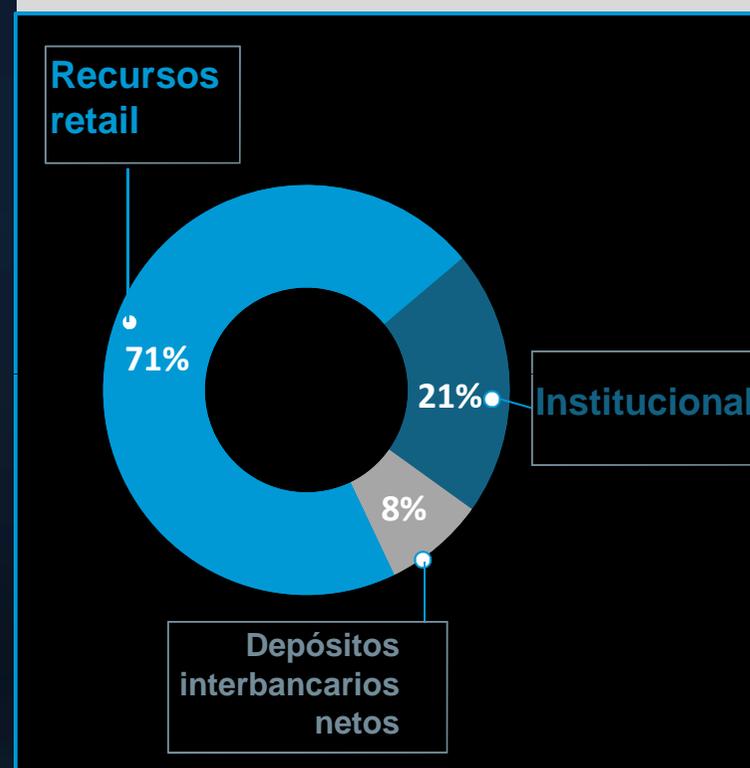
Datos a 30 de junio de 2011

Excelente nivel de liquidez



Póliza del BCE sin utilizar

Perfil de financiación conservador



Baja dependencia del mercado mayorista

Acudiendo a la financiación mayorista en anticipación a la inestabilidad del mercado

Evitando 2012: vencimientos de emisiones institucionales principalmente en el largo plazo



En 2011: 5,9 mil MM€ ya emitidas¹

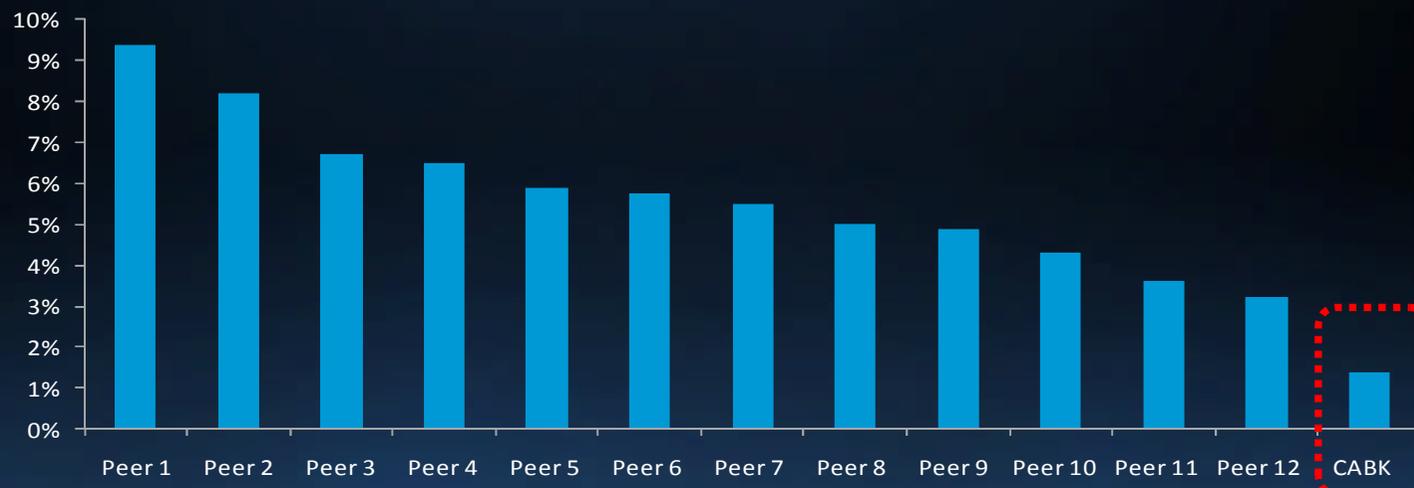
Principales emisiones de cédulas:

	MM€	Vencimiento	Coste
Feb-2011	2.000	2015	MS + 220
Mazo-2011	1.250	2014	MS + 200
Abril-2011	1.250	2015	MS + 195

(1) 5.500 MM€ en cédulas; 400 MM€ de bonos Senior

Las menores necesidades de financiación en 2012 entre los comparables europeos

Vencimientos de deuda en 2012 como % de los créditos netos para una selección de bancos europeos²

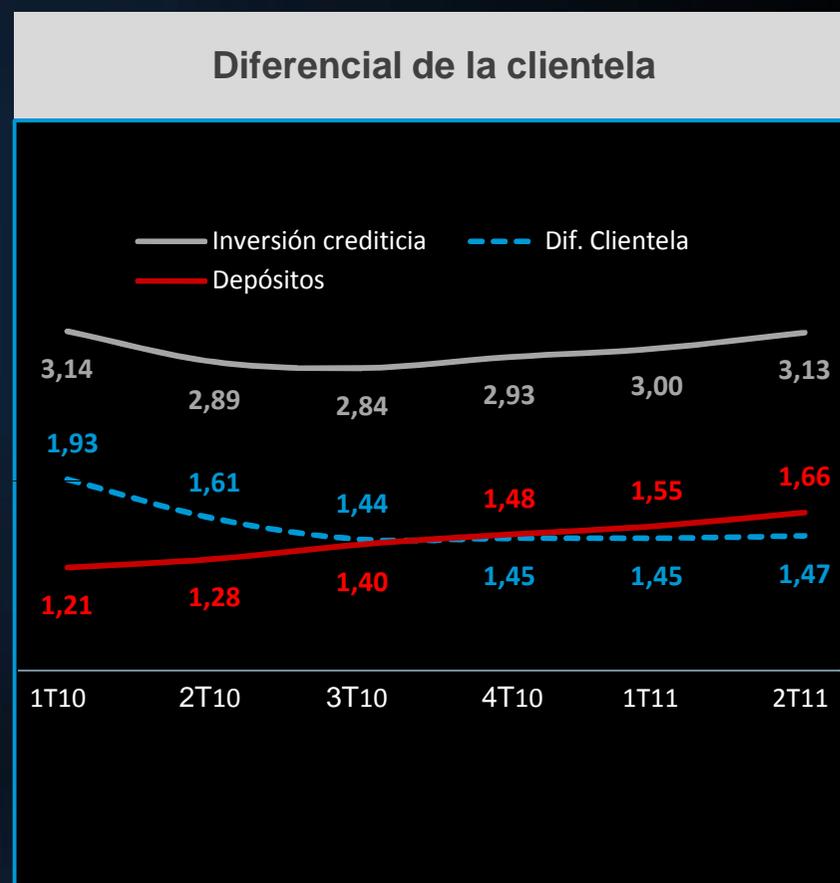


(2) Peers incluye Santander, BBVA, Sabadell, Bankinter, Popular, Banesto, Erste Bank, BNP, Intesa, Unicredit, Commerzbank y Société Générale
Fuente: Morgan Stanley Research, 31 de agosto de 2011

El aumento de la liquidez impactó en el margen de intereses del 2T11 debido al aumento de los costes de financiación



El aumento de liquidez ha implicado un aumento de los costes de financiación en el 2T11



A medida que la reprecación de la cartera crediticia se acelera, el diferencial de la clientela empieza a mejorar

Evolución del margen de intereses

Ingresos en clara tendencia alcista

La nueva producción se está haciendo a mejores márgenes

Márgenes del crédito (%)



Contención de los gastos financieros

Márgenes de los depósitos a plazo en mejora progresiva

La guerra del pasivo se ha reducido después que se establecieron sanciones legales

Márgenes del ahorro a plazo (%)



Sólidos niveles de liquidez: sin presión por acceder al mercado mayorista

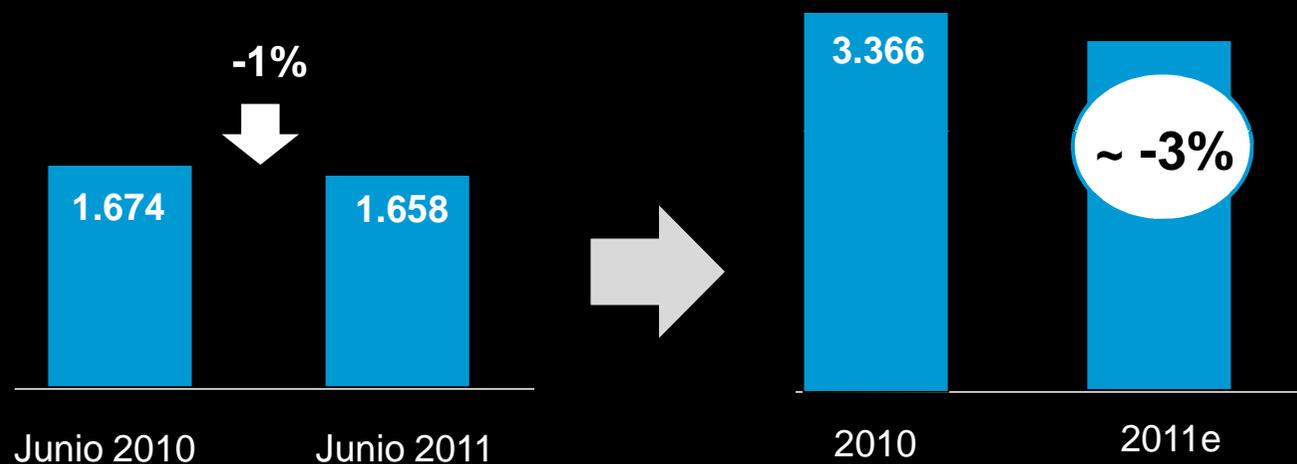
Liquidez (30 Junio): **21.633 MM€**

Esfuerzo continuado en contención de gastos

Esfuerzos adicionales en 2T11 para reducir los gastos de explotación

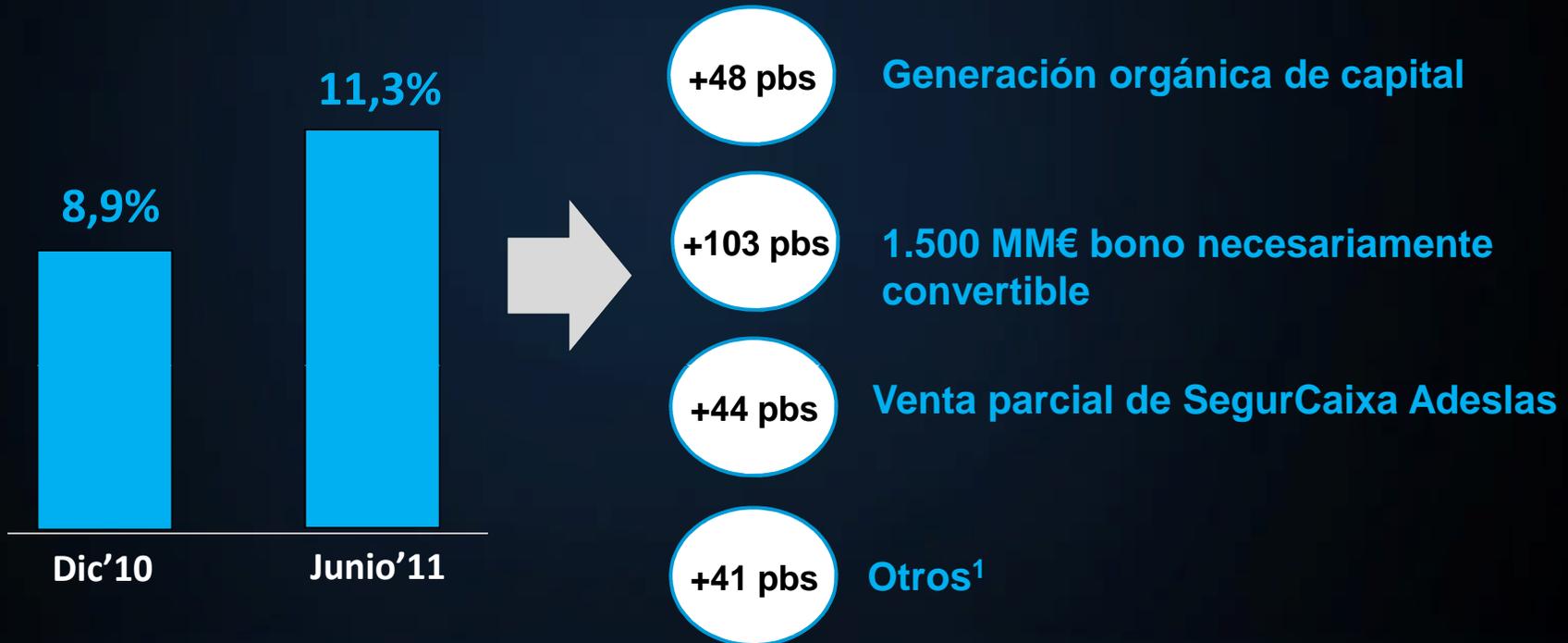
MME

Total gastos de explotación



Excelentes ratios de solvencia

Core Capital BIS II: +236 pbs en 6 meses



Junio'11:	
APR/Total Activos:	54%
TE/Total Activos:	6,7%

Core capital 8%-9% bajo Basilea-3 a diciembre 2012 (“look through” 2019, sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)

(1) Debido principalmente al cambio en la consolidación de Repsol (ahora por puesta en equivalencia)
(2) A 30 de Junio 2011

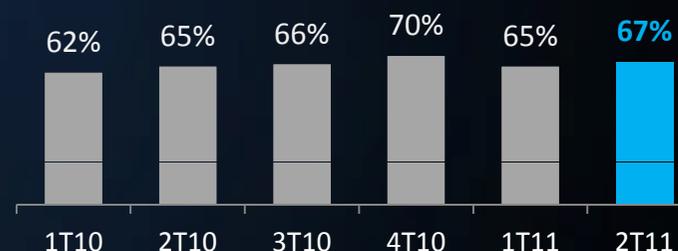
Manteniendo una mejor calidad de activos que los comparables

Ratios de activos problemáticos comparativamente bajos

30 Junio 2011	CaixaBank ¹	Sector	
Ratio morosidad	4,3%	6,4% ²	➡ 
Créditos subestándar	2,5%	3,5-4,0% ³	➡ 
Activos inmobiliarios adjudicados	0,1%	4,0-4,5% ³	➡ 

Los esfuerzos en provisiones llevan a una mayor cobertura de la morosidad

Ratio de cobertura de la morosidad



Dudosos	8.531 MM€
Provisión específica	3.854 MM€
Provisión genérica	1.835 MM€

(1) Datos a 30 Junio 2011. Crédito subestándar de CaixaBank: 4.700MM€ / Total cartera 188.900MM€

(2) Datos a 30 Junio 2011

(3) Fuente: Banco de España, informes de las compañías y estimaciones propias. Datos a diciembre. Ratios calculados como activos/créditos a OSR

Morosidad de particulares contenida y exposición a promotores inmobiliarios manejable

CaixaBank: Créditos y morosidad por segmentos

	30 Junio 2011		31 Dic 2010
	MME	ratio morosidad	ratio morosidad
Crédito a particulares	94.137	1,7%	1,7%
Compra vivienda	70.032	1,4%	1,4%
Otros	24.105	2,6%	2,6%
Crédito a empresas	84.106	8,1%	6,5%
Promotores	24.520	20,2%	15,5%
Servihabitat ¹ y otras filiales de "la Caixa"	3.298	0,0%	0,0%
Otros sectores productivos	56.288	3,3%	2,6%
Crédito al sector público	10.673	0,5%	0,1%
Total créditos	188.916	4,3%²	3,65%²



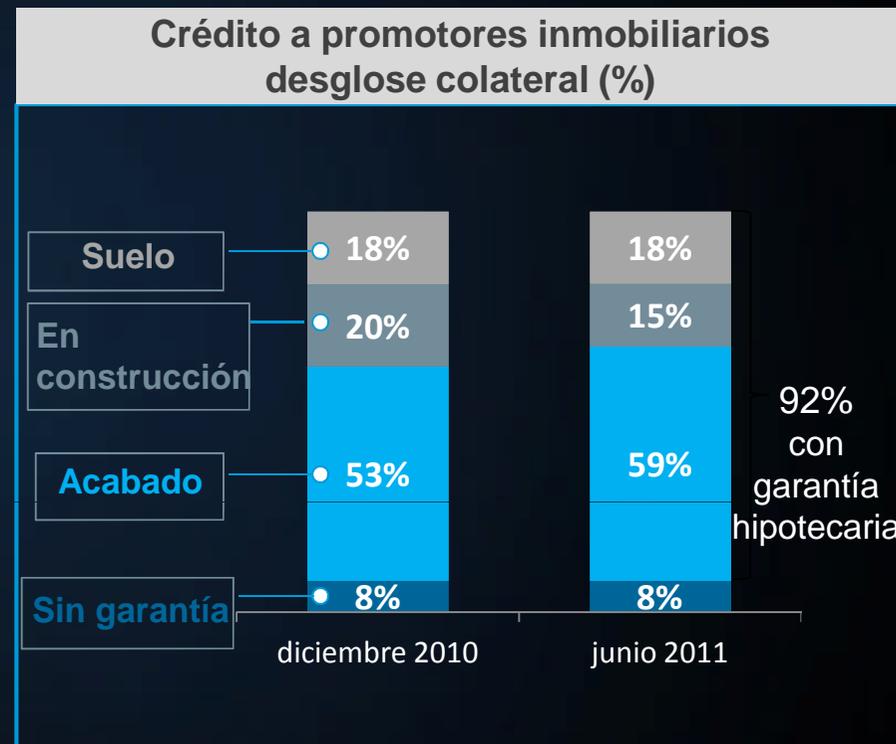
Morosidad de particulares contenida



Incremento de la morosidad de los promotores inmobiliarios

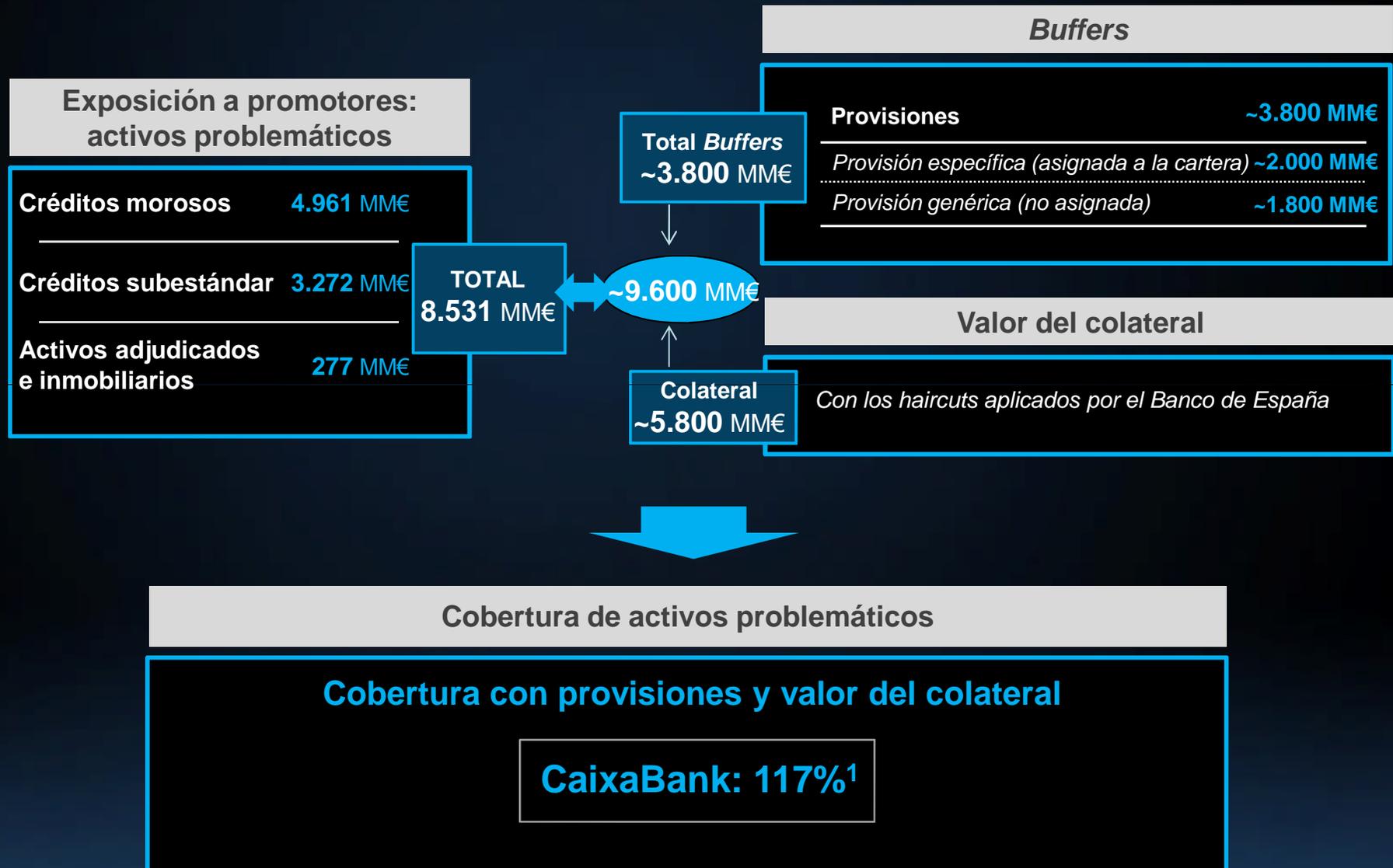
(1) La compañía inmobiliaria del Grupo "la Caixa"
 (2) Incluye pasivos contingentes

El crédito al sector promotor se reduce gradualmente



- El crédito a promotores disminuye en un 6,8% desde diciembre 2010
- El incremento en créditos subestándar refleja la difícil situación actual del mercado inmobiliario

La exposición a promotores está adecuadamente cubierta con el colateral y las provisiones



(1) Asume la asignación total de la provisión genérica a esta cartera. A 30/06/11

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
- Base de capital robusta y amplia liquidez
- Mayor calidad de activos entre comparables





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

investors@caixabank.com

