



Morgan Stanley- European Financials Conference

Delivering sustainable risk-adjusted growth

Juan María Nin, Director general de "la Caixa"

Londres, 29 marzo 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.

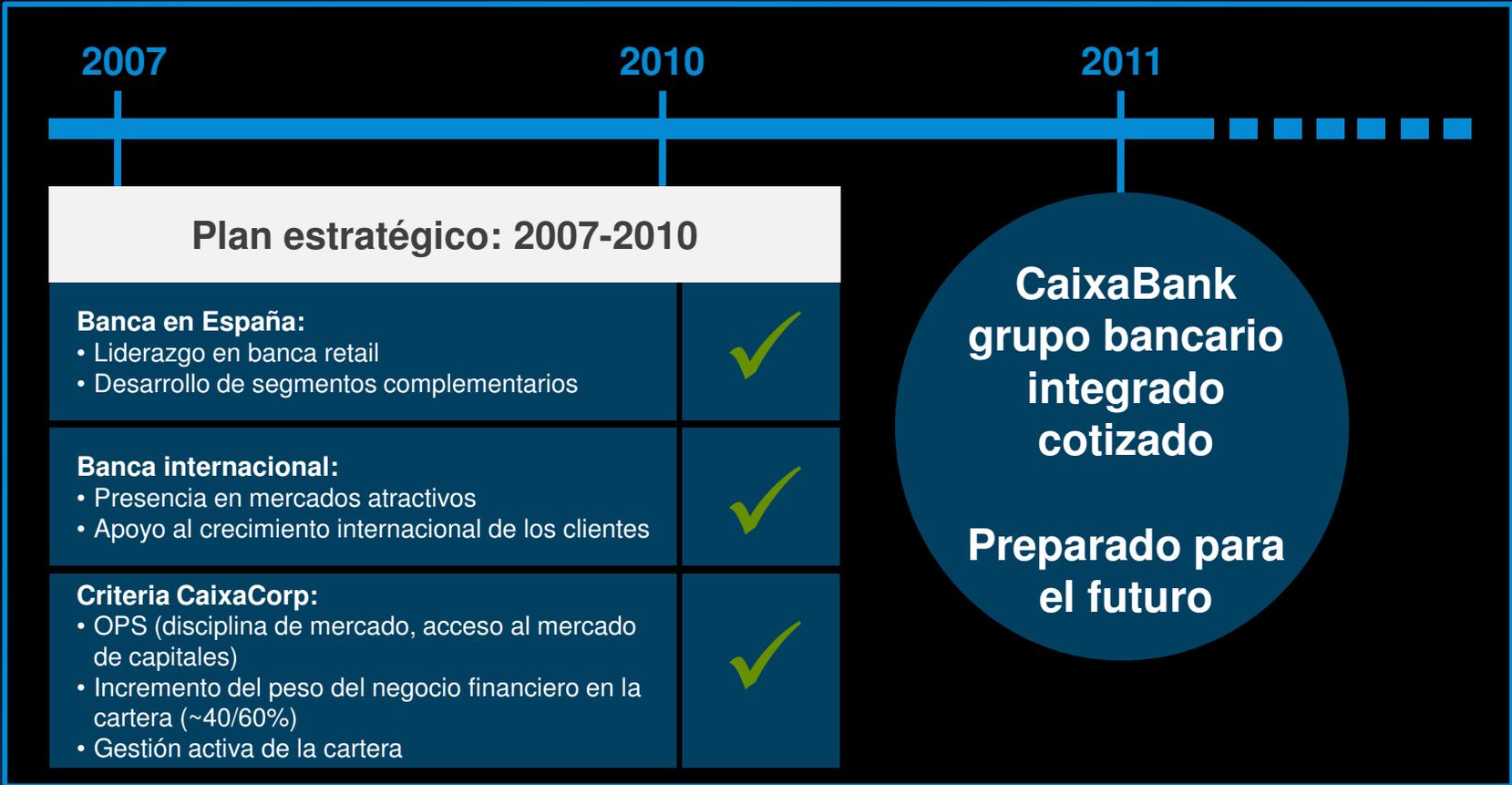
Algunas informaciones, afirmaciones o declaraciones del documento pueden representar estimaciones y proyecciones de futuro sobre Critería que generalmente vendrán precedidas por términos como: “espera”, “estima”, “cree”, “pretende” o expresiones similares. Dichas afirmaciones o declaraciones no constituyen 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.

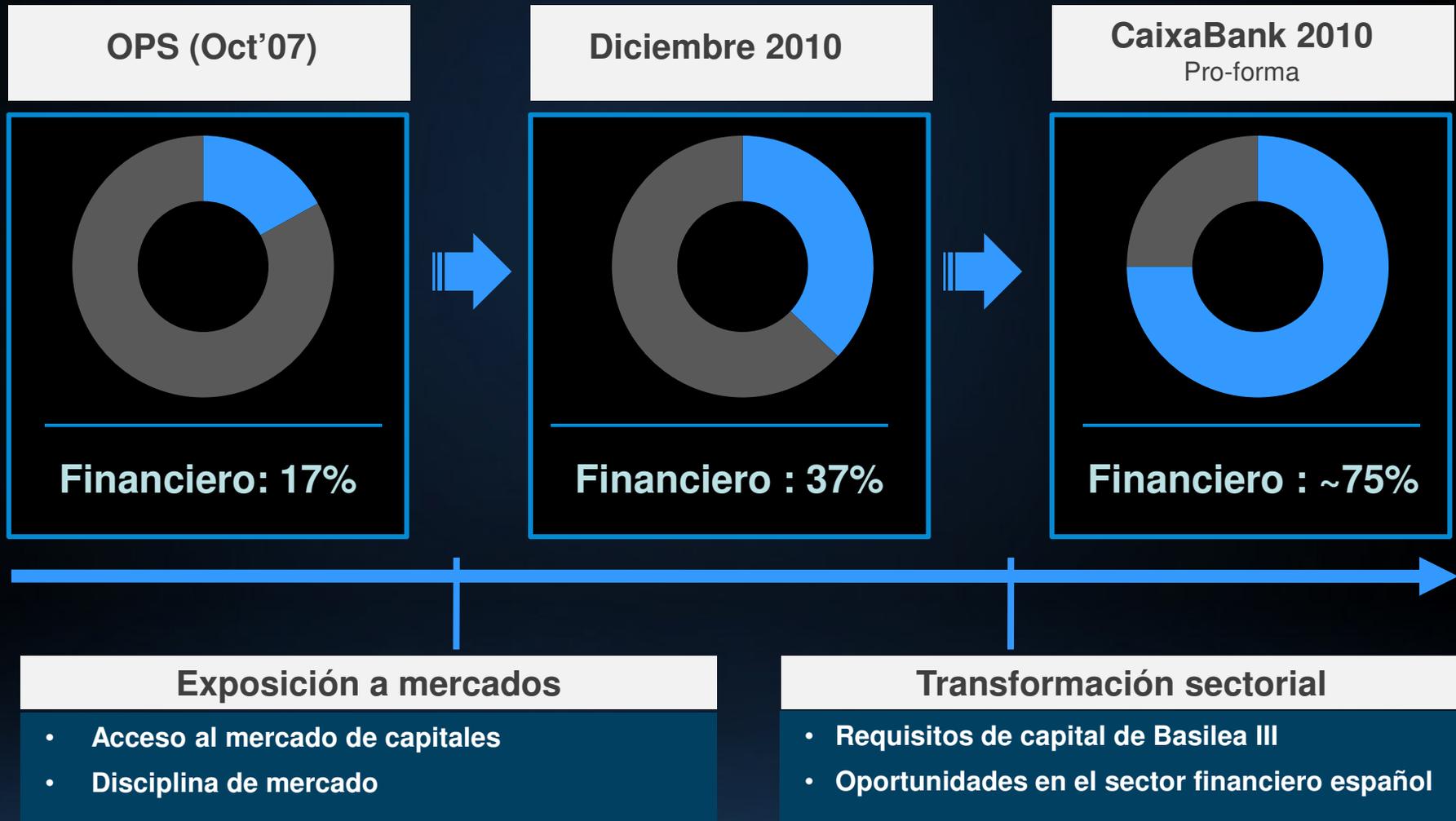
Grupo “la Caixa”: Una estrategia de anticipación y crecimiento a largo plazo



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



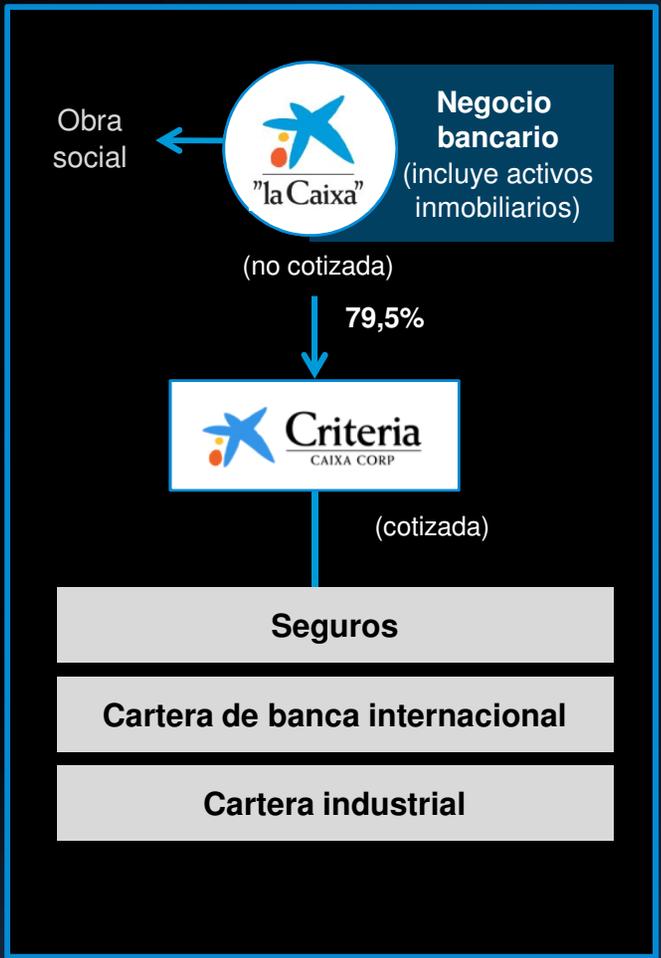
CaixaBank: paso definitivo en el desarrollo estratégico de Criteria



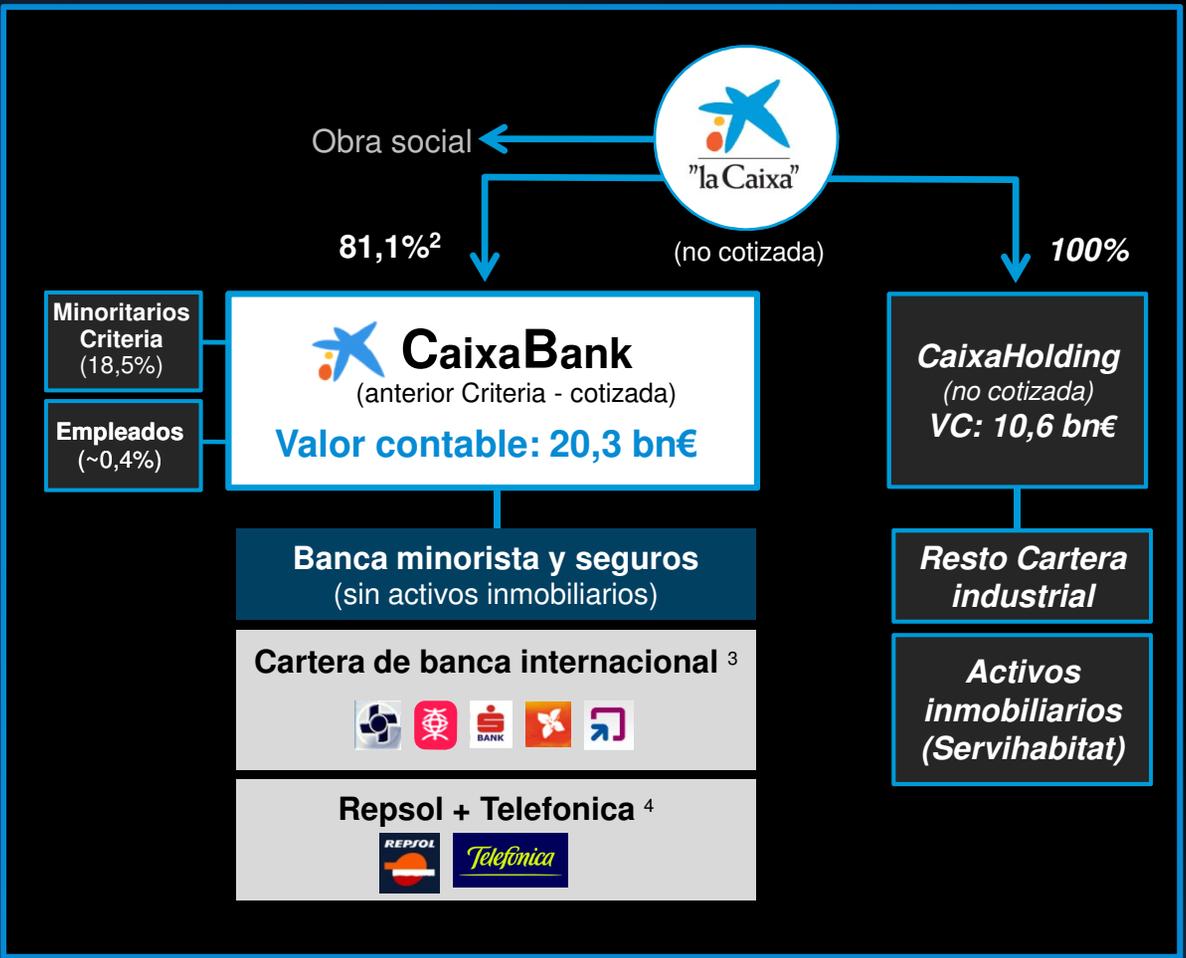
Reorganización del Grupo "la Caixa": los mismos negocios "core" con una estructura de capital más eficiente



Estructura existente



Nueva estructura¹: finalización esperada para julio



1. Se ha llevado a cabo una confirmatory due diligence y el auditor externo ha revisado la información 2010 pro-forma
 2. Sin tener en cuenta el bono necesariamente convertible de 1.500 MM€
 3. Participaciones: BEA (15,2%), Erste Bank (10,1%), Inbursa (20,0%), BPI (30,1%), Boursorama (20,8%)
 4. Participaciones: Repsol (13,0%), Telefonica (5,0%)

Principales magnitudes de CaixaBank (datos 2010 pro-forma)



- **~275.000 MM€ Total activos**
- **~ 428.000 MM€ Volumen de negocio**
(~189.000 MM€ créditos y ~ 239.000 MM€ recursos de clientes)

- **1^{er} banco minorista en España**

- **Excelente perfil de riesgo**
(la más baja morosidad -3,66%- con la cobertura más alta -70%-)

- **Solidez financiera**
(10,9% Core capital, ~19.600 MM € de liquidez)

- **Fuerte capacidad para generar resultados recurrentes**
 - 3.172 MM€: resultado recurrente antes de provisiones
 - 1.524 MM€: resultado recurrente
 - 1.684 MM€: resultado total
 - 8,0%: ROE recurrente 

6,2% Banca española y seguros ¹
7,0% Banca internacional ¹
15,0% Repsol y Telefonica ¹

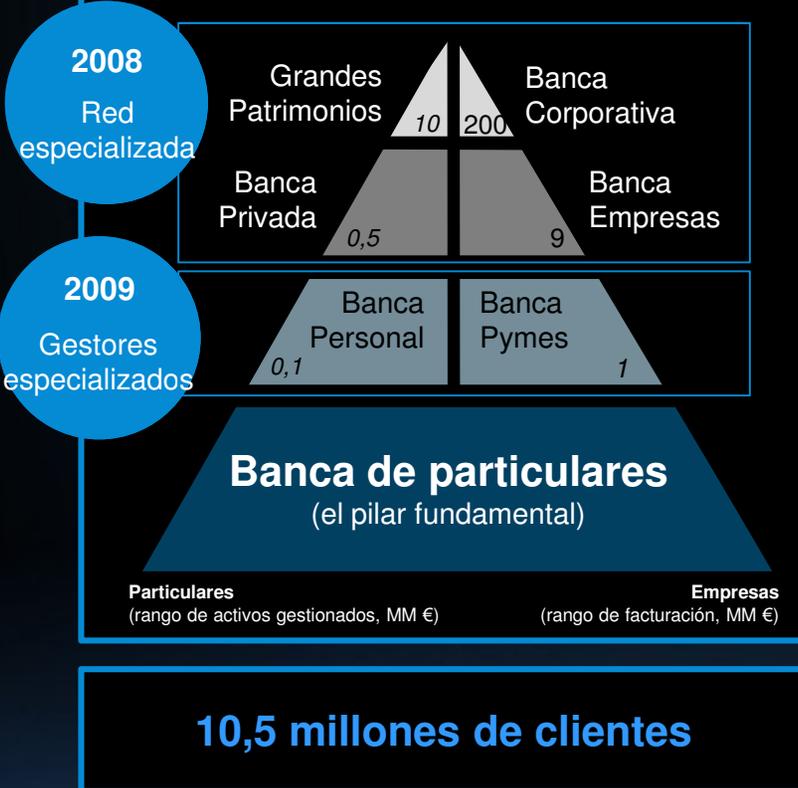
1. Resultado recurrente por segmento dividido por la media de fondos propios distribuidos en base a criterios de capital económico

CaixaBank: Entidad líder en banca minorista en España



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

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



Desglose del volumen de negocio

- 1º** **Banca de Particulares** **50%**

 - 21,0% penetración clientes
 - 16,5% como 1ª entidad
 - 2,1 millones nóminas domiciliadas
 - 1,1 millones pensiones domiciliadas
- 1º¹** **Banca Personal** **17%**

 - 1.015 gestores especializados
 - 540.000 clientes
 - ~ 56 .000 MM€ en recursos de clientes
- 2º²** **Banca Privada** **8%⁵**

 - 32 centros y 333 gestores especializados
 - 36.200 clientes
 - ~35.000 MM€ en recursos de clientes
- 1º³** **Banca Pymes** **10%**

 - 820 gestores especializados
 - 190.000 clientes
 - ~37.000 MM€ en créditos
- 3º⁴** **Banca Empresas y Corporativa** **15%**

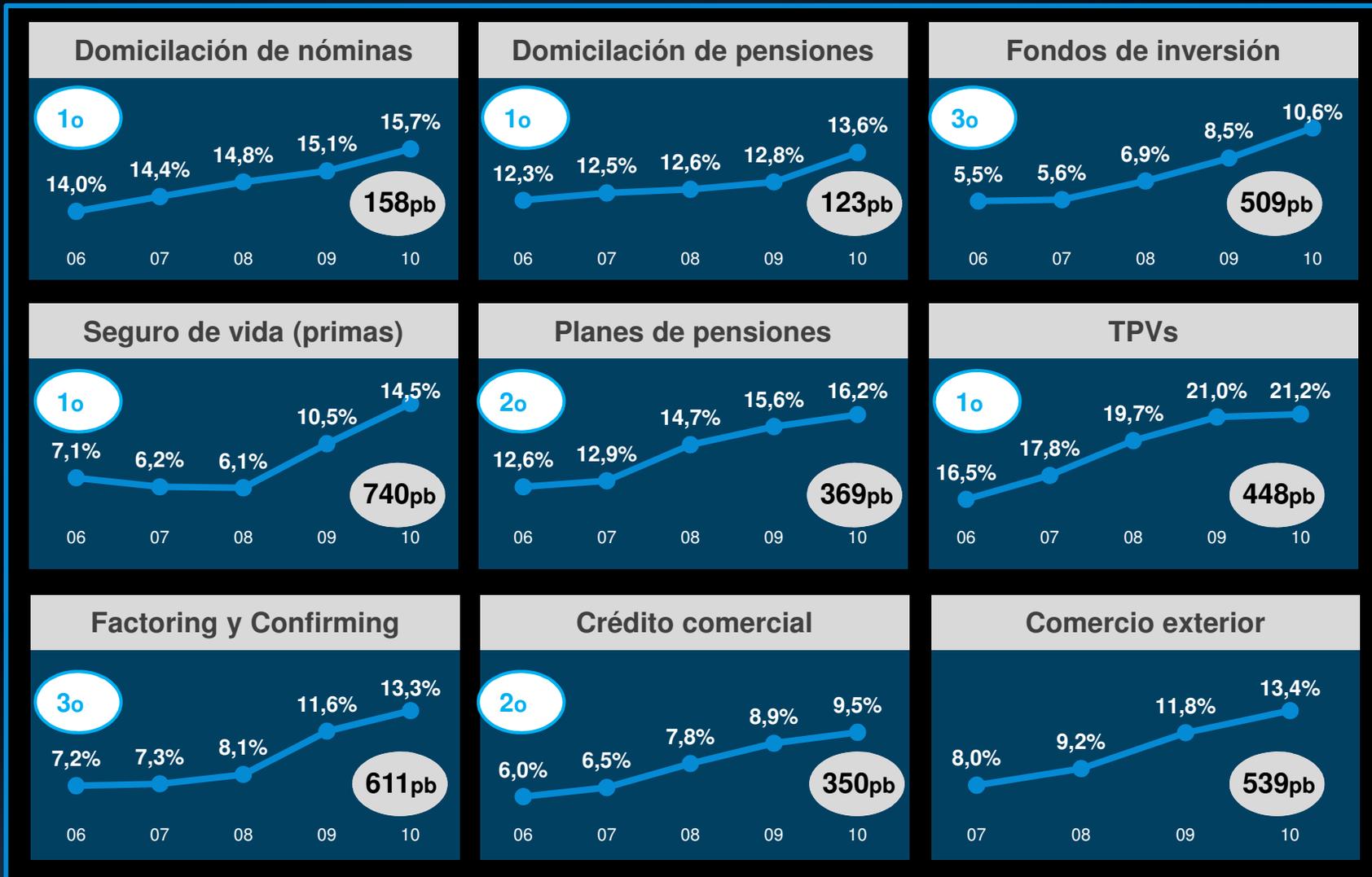
 - 86 centros y 921 gestores especializados
 - 33.000 clientes
 - ~ 37.000 MM€ en créditos

1. Fuente: DBK (Abril 2010)
2. Posición por fondos gestionados (2009)
3. Ranking por penetración de clientes (FRS 2010)
4. Ranking por cuota de mercado en factoring y confirming
5. Incluyendo Grandes Patrimonios

Crecimiento continuado de cuotas de mercado



Cuotas de mercado(%)

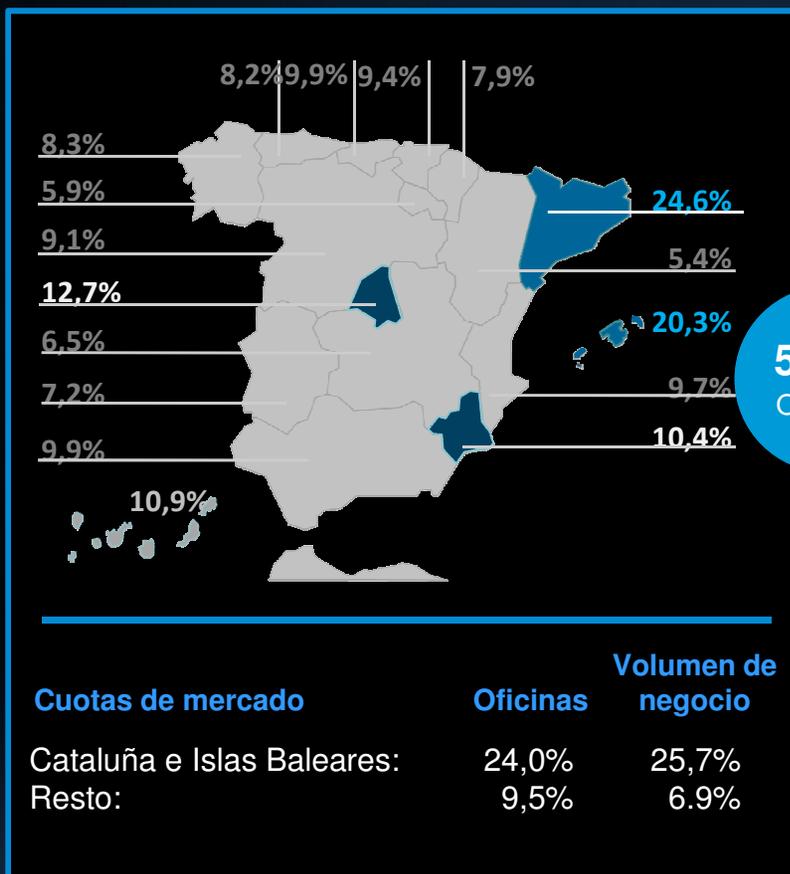


Fuente: Banco de España, INVERCO, ICEA, Asociación de Factoring, SWIFT



Intensa actividad comercial apoyada por una red de distribución multicanal líder

Oficinas: la red más extensa (cuota de mercado del 12,5%)



Cajeros: la mayor red de España

8.181 cajeros
13,9% cuota de mercado
69% ratio de absorción¹



Banca online: Líder europeo

6,6 millones de clientes
31,4% penetración de mercado
66% ratio de absorción²



Banca móvil: Líder global

1,9 millones de clientes
46% penetración de mercado

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

Notas:

- (1) En horario de oficina. Operaciones consideradas: reintegros, ingresos de efectivo, actualizaciones, pago de facturas e ingresos de cheques
- (2) Operaciones consideradas: transferencias bancarias nacionales, compra/venta acciones, descuento de facturas y aceptación de facturas

Todo ello reforzado por la mejor reputación de marca



**La marca
financiera con
mejor
reputación**

(por 8º año
consecutivo)



Calidad del servicio – Reputación de marca

- Entidad líder en recomendaciones y retención de clientes particulares (FRS Inmark 2010)
- Entidad líder en recomendaciones y retención de clientes para empresas (FRS Inmark 2010)
- El servicio online mejor puntuado por todos los segmentos (particulares y empresas) (AQmetrix)

merco
MARCAS

Monitor Español de
Reputación Corporativa

Solidez de balance: base del crecimiento futuro



CaixaBank ¹		
Base de capital robusta	Fuerte posición de liquidez	Calidad superior del activo
<p>10,9% Core Capital (BIS II) <i>2010 pro-forma</i></p> <p>>8% Core Capital (BIS III) <i>"Look-through" 2019 en 2012 (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)</i></p> <p>130pbs Reserva de capital <i>Plusvalías latentes de TEF, REP²</i></p>	<p>19.600 MM€ Liquidez</p> <p>Póliza del BCE no utilizada</p> <p>130% Ratio créditos-depósitos³</p> <p>26.000 MM€ Capacidad de emisión de cédulas (~ vencimientos próximos 5 años)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Con el ratio de morosidad más bajo y la cobertura más alta entre las principales instituciones: <p>3,66% Ratio morosidad</p> <p>70% Ratio cobertura</p> <p>3.200 MM€ Provisión específica</p> <p>1.800 MM€ Provisión genérica</p> <ul style="list-style-type: none"> Sin exposición directa a activos inmobiliarios
<p>75% de exposición a riesgo de crédito bajo modelos IRB avanzados</p>		

(1) Datos pro-forma a diciembre 2010

(2) A 23 Feb. 2011

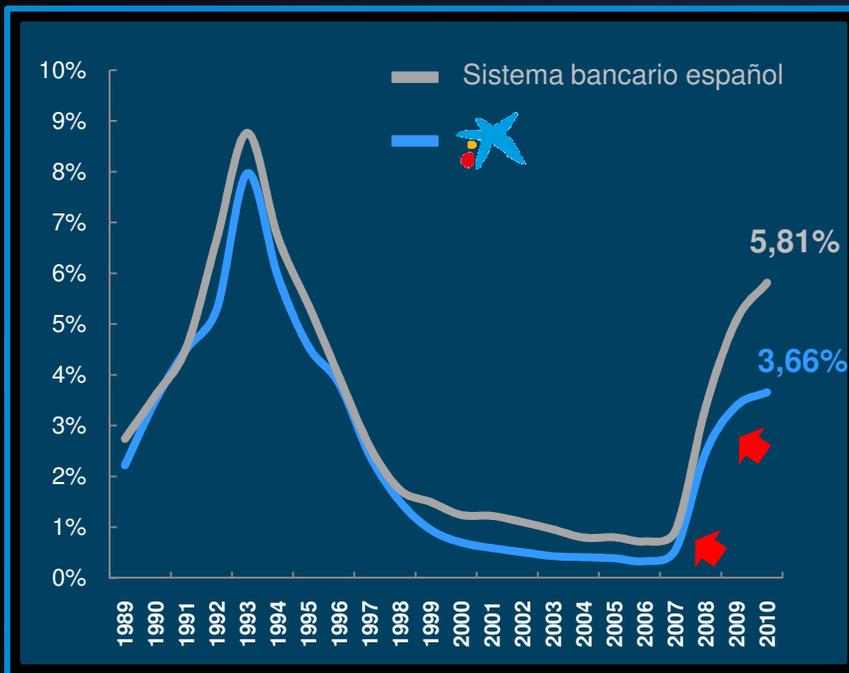
(3) Ratio créditos-depósitos: total créditos netos clientes (185.100 MM€)/ depósitos clientes (142.700 MM€)

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**

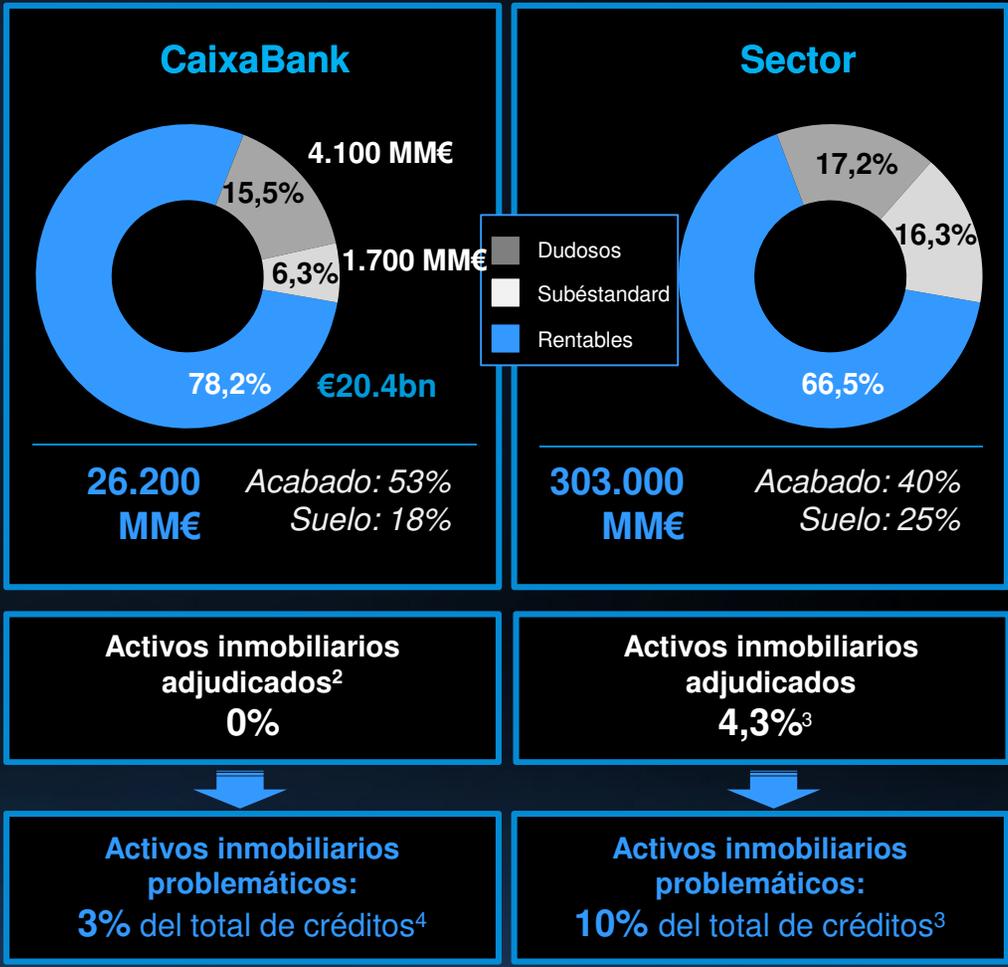
Exposición al crédito promotor gestionable



CaixaBank: Desglose de la cartera de créditos (Proforma a 31.12.10)

	miles MM€	Morosidad
Créditos a particulares	95,5	1,7%
Compra vivienda	70,1	1,4%
Otros	25,4	2,6%
Créditos a empresas	83,7	6,5%
Promotores inmobiliarios	26,2	15,5%
Servihabitat ¹	2,7	0,0%
Otros sectores	54,8	2,6%
Sector público	9,3	0,0%
Total créditos	188,5	3,66%

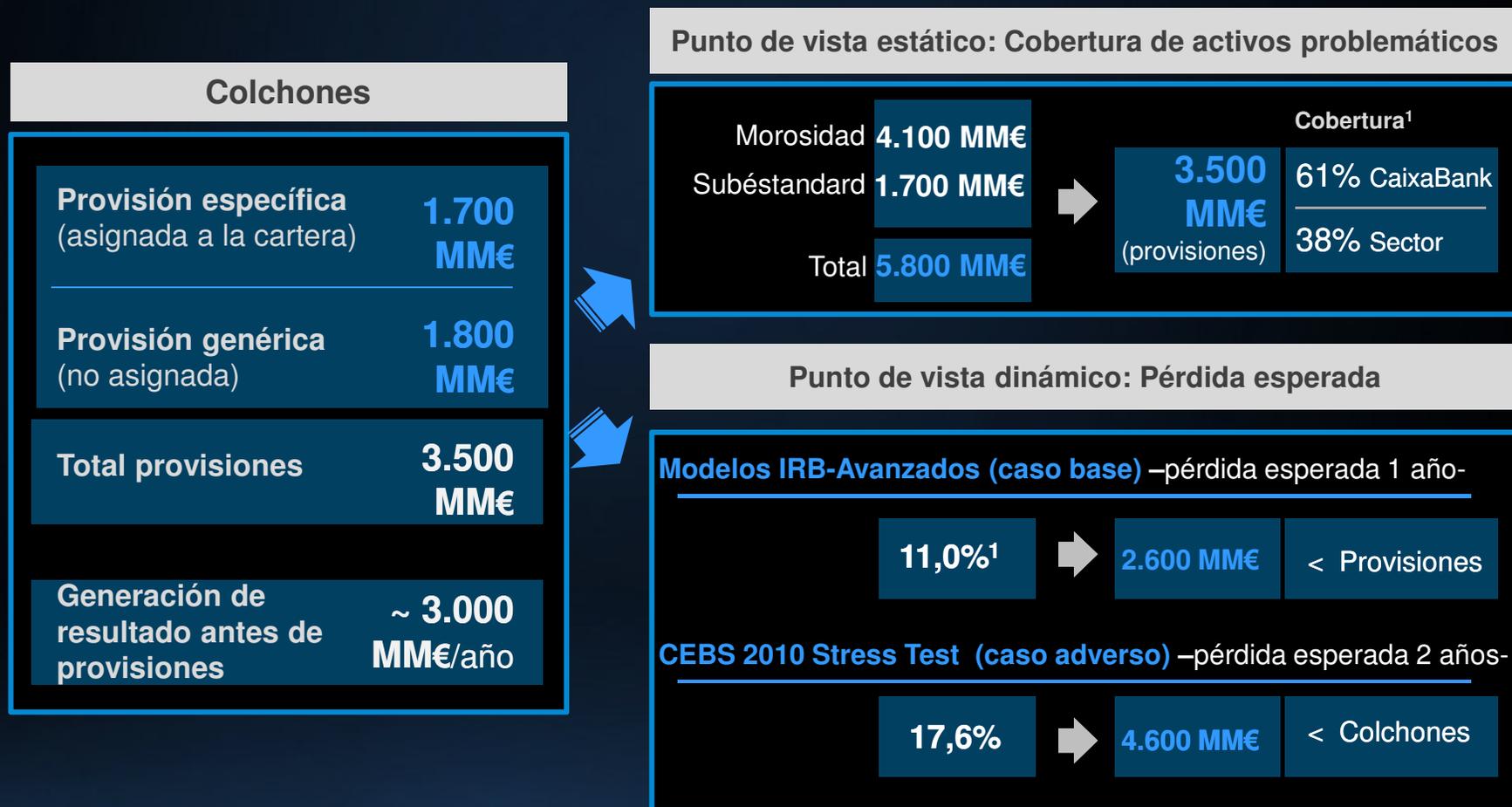
Calidad superior del riesgo al sector promotor



(1) Compañía inmobiliaria del Grupo "la Caixa"
 (2) Activos inmobiliarios adjudicados desde el 1 de marzo de 2011 se quedarán en CaixaBank y serán gestionados por Servihabitat
 (3) Como % de créditos a otros sectores residentes
 (4) Incluyendo activos inmobiliarios adjudicados del Grupo "la Caixa" : 5,6%



La exposición al sector promotor está ampliamente cubierta con provisiones y resultados antes de provisiones tanto desde un punto de vista estático como dinámico



(1) Aplicando 100% de provisión genérica
(2) Pérdida esperada de la exposición al riesgo de crédito total: 3,1%

Gestión activa de la cartera de adjudicados en el Grupo “la Caixa”



 Servihabitat

Datos a diciembre 2010

Actualmente (2010)

No hay activos inmobiliarios adjudicados o adquiridos en CaixaBank

En el futuro

Activos inmobiliarios adjudicados a partir de 1 de marzo de 2011 se quedarán en CaixaBank y serán gestionados por Servihabitat



- La compañía inmobiliaria del Grupo “la Caixa”
 - **Tasaciones de “venta inmediata”**
 - 4.700 MM€ cartera en venta¹
 - 800 MM€ cartera en alquiler
 - 1.100 MM€ provisiones (25% cobertura)
- **1.200 MM€** : 2010 ventas y comprometidas
 - **2010: 900 MM€ ventas**
7% de pérdidas en ventas atribuidas principalmente a los costes de las transacciones
- **3%**: 2010 rentabilidad cartera en alquiler
 - Ratio ocupación: 83%

(1) Construcción finalizada: 44%; en proceso 5%, Suelo: 51%

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



CaixaBank

*Preparado
para el futuro*



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:

inversores@criteriasa.com

+34 93 411 75 03