

# Presentación de resultados

Ejercicio 2016

Barcelona, 2 de febrero de 2017

## Importante

El propósito de esta presentación es meramente informativo y la información contenida en la misma está sujeta, y debe tratarse, como complemento al resto de información pública disponible. En particular, respecto a los datos proporcionados por terceros, ni CaixaBank, S. A. ("CaixaBank") como una persona jurídica, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados, está obligado, ya sea explícita o implícitamente, a dar fe de que estos contenidos sean exactos, completos o totales, ni 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 en 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 esta, no asume ninguna responsabilidad sobre cualquier discrepancia.

CaixaBank advierte que esta presentación puede contener información con proyección de resultados futuros. Debe tenerse en cuenta que dichas asunciones 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.

Los datos que hacen referencia a evoluciones pasadas, cotizaciones históricas o resultados no permiten suponer que en el futuro la evolución, la cotización o los resultados futuros de cualquier periodo se correspondan con los de años anteriores. No se debe considerar esta presentación como una previsión de resultados futuros.

Este documento en ningún momento ha sido presentado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV – Organismo Regulador de las Bolsas Españolas) para su aprobación o escrutinio. En todos los casos su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de la escritura, y no está dirigido a cualquier persona o entidad jurídica ubicada en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con las normas vigentes o los requisitos legales como se requiere en otras jurisdicciones.

Esta presentación en ningún caso debe interpretarse como un servicio de análisis financiero o de asesoramiento, tampoco tiene como objetivo ofrecer cualquier tipo de producto o servicio financiero. En particular, está expresamente señalado aquí que ninguna información contenida en este documento debe ser tomada como una garantía de rendimiento o resultados futuros.

Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. 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 disponible, pudiendo haber recibido asesoramiento si lo considera necesario o apropiado según las circunstancias, y no basándose en la información contenida en esta presentación.

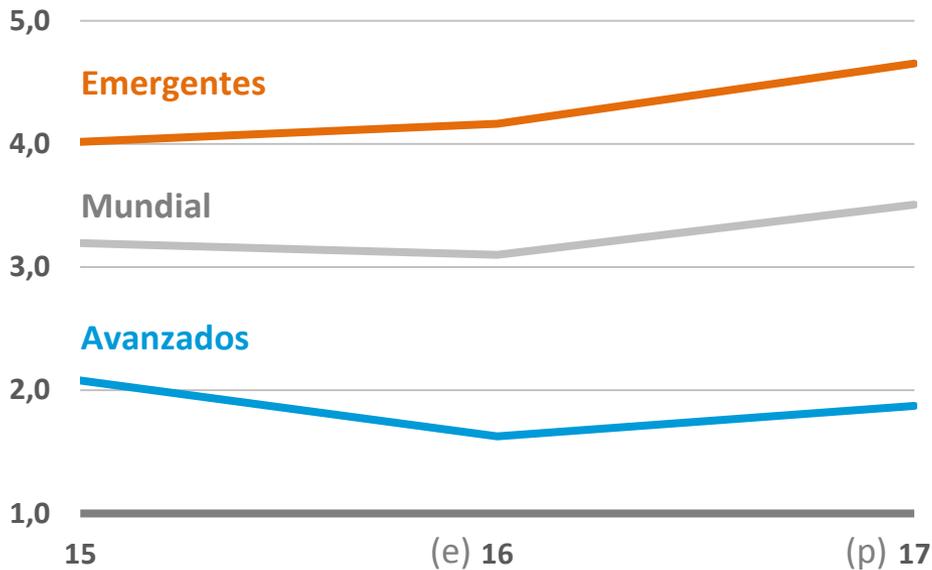
Sin perjuicio de los requisitos legales, o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se niega expresamente el permiso a cualquier tipo de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contiene. Esta prohibición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

En la medida en que se relaciona con los resultados de las inversiones, la información financiera del Grupo CaixaBank de 2016 ha sido elaborada sobre la base de las estimaciones.

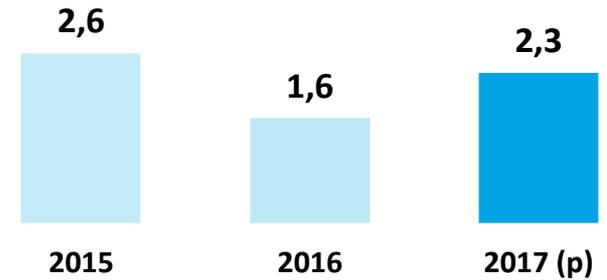
## Entorno global. La economía mundial mantuvo el pulso en un entorno complejo

## Evolución del PIB real

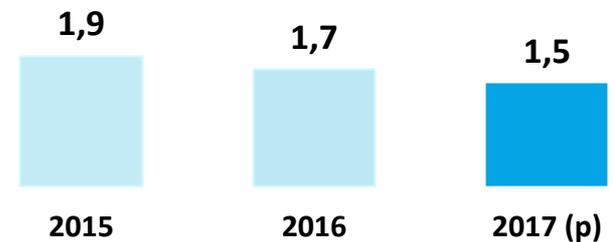
Variación anual, %



Estados Unidos



Eurozona



## Perspectivas 2017

- ▶ Mejora crecimiento global
- ▶ Factores de incertidumbre: →

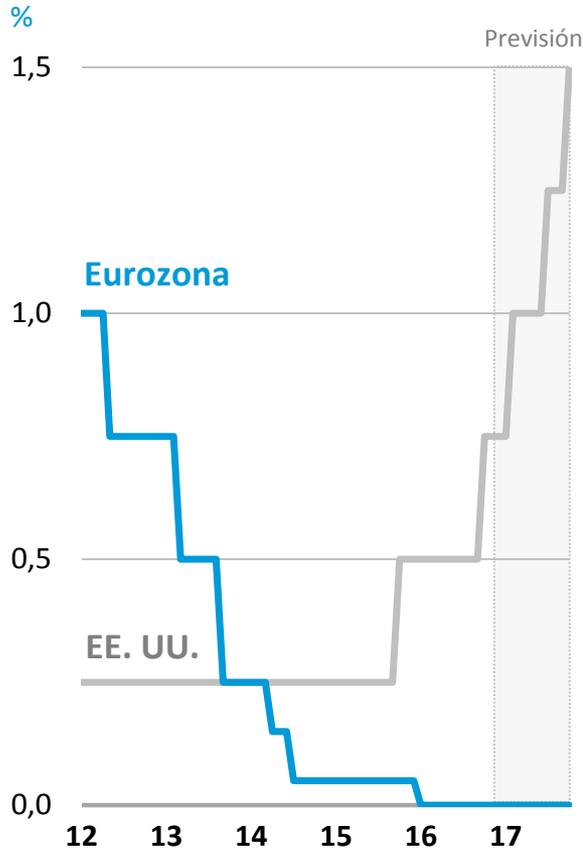
- Políticas de EE. UU.
- Negociaciones *Brexit*
- Elecciones Europa

Nota: (e) estimación, (p) previsión.

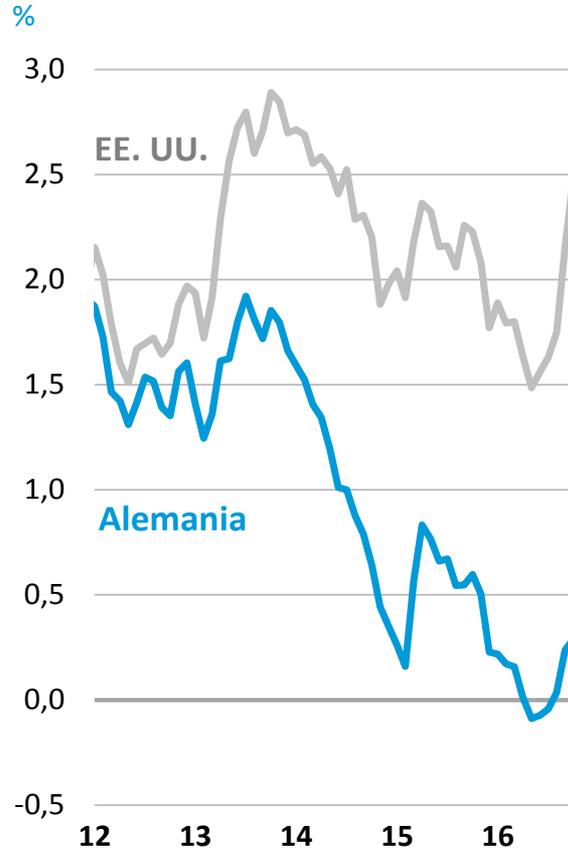
Fuente: FMI y CaixaBank Research.

Economías avanzadas. Se acentúan las divergencias en política monetaria

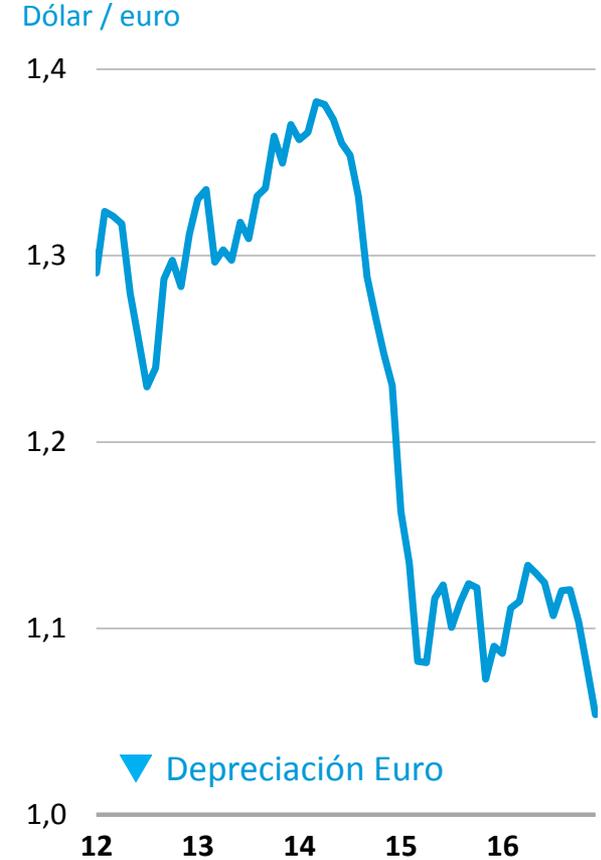
Tipo de interés de referencia



Rentabilidad deuda pública a 10 años



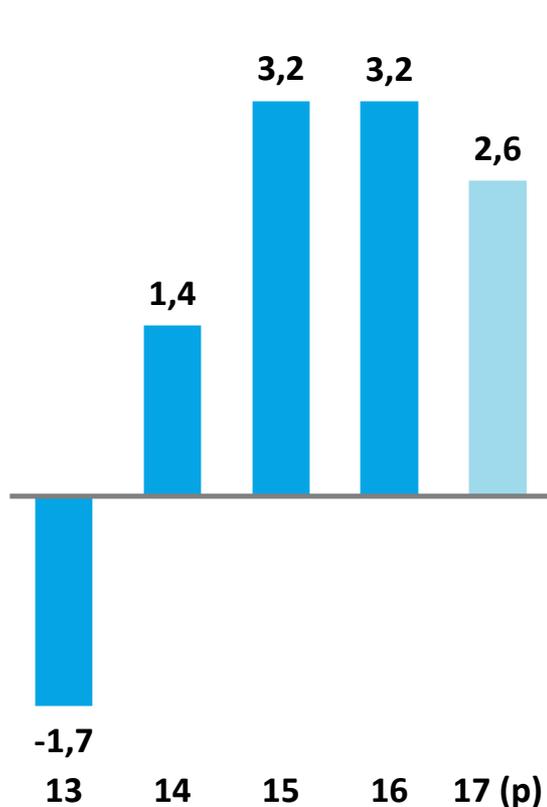
Cotización del euro frente al dólar



## España. Mayor crecimiento del esperado en 2016

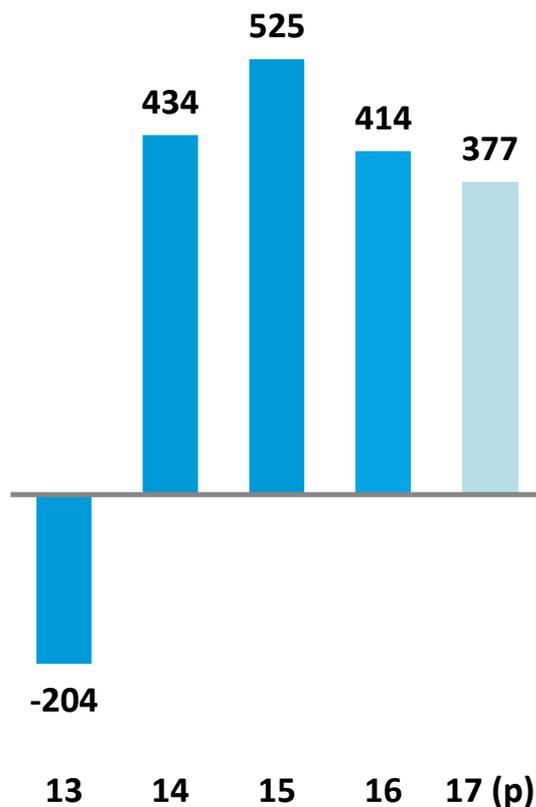
### PIB real

Variación anual, %



### Empleo

Variación anual, miles



### Retos pendientes

Tasa de paro 2016

 España **19,6%**

 Eurozona<sup>1</sup> **10,2%**

Déficit público 2016

 España<sup>1</sup> **-4,6%**

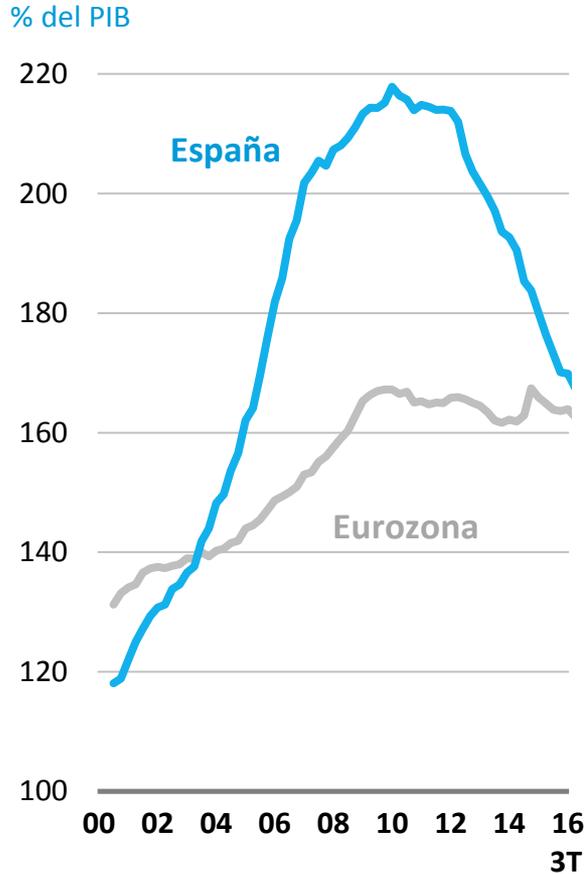
 Eurozona<sup>1</sup> **-1,8%**

 Nota: <sup>1</sup> Estimaciones de la Comisión Europea. (p) previsión.

Fuente: INE, Comisión Europea, CaixaBank Research.

## Sistema financiero. El sistema financiero continuará apoyando la recuperación

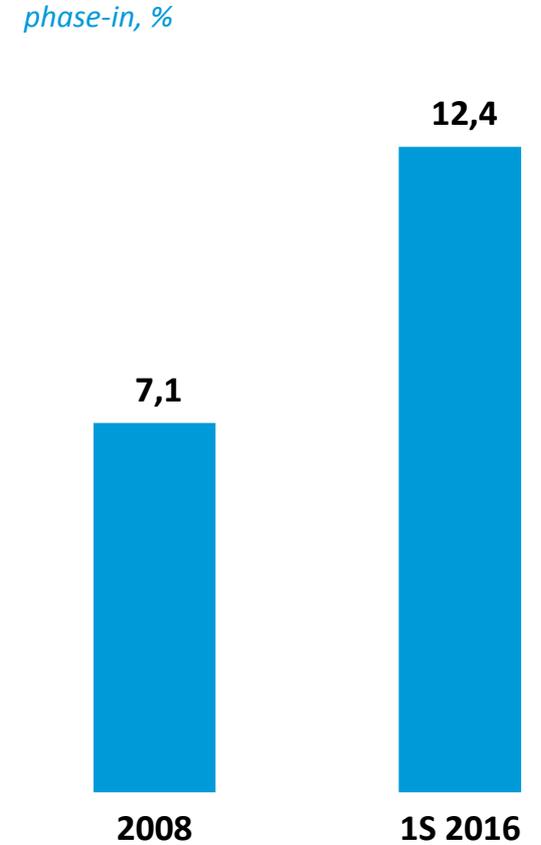
### Endeudamiento del sector privado



### Nueva producción de crédito del sector



### Ratio de capital CET1 del sector

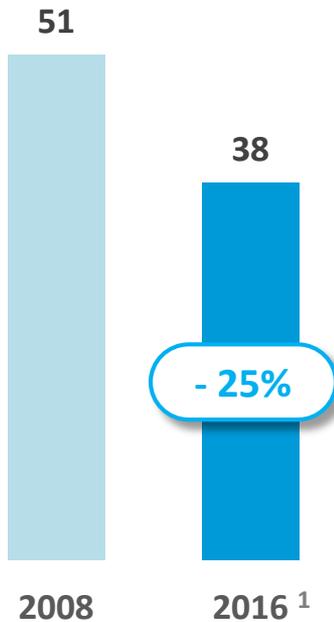


## Sistema financiero. Persisten las presiones sobre la rentabilidad

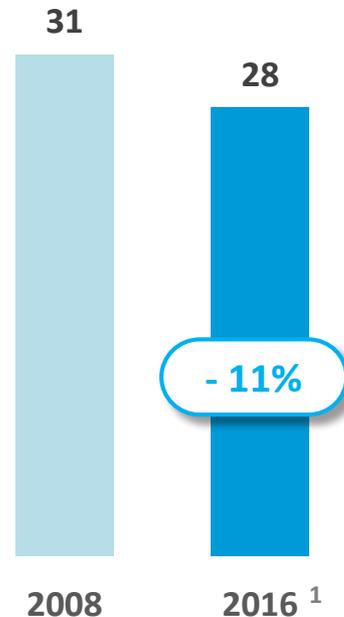
## Magnitudes clave del sistema financiero español

Miles de millones de €

## Margen intereses y comisiones



## Gastos explotación



## Entorno complejo

- ▶ Bajos tipos de interés
- ▶ Debilidad en volúmenes
- ▶ Unión Bancaria y presión regulatoria
- ▶ Competencia intensa

Digitalización. Una oportunidad para ofrecer un mejor servicio

Cambios en las expectativas del cliente



Servicios a medida, inmediatos,  
sencillos y fáciles de usar

Disponibilidad: a cualquier  
hora y en cualquier lugar

Omnicanalidad

La banca está inmersa  
en una transformación  
digital

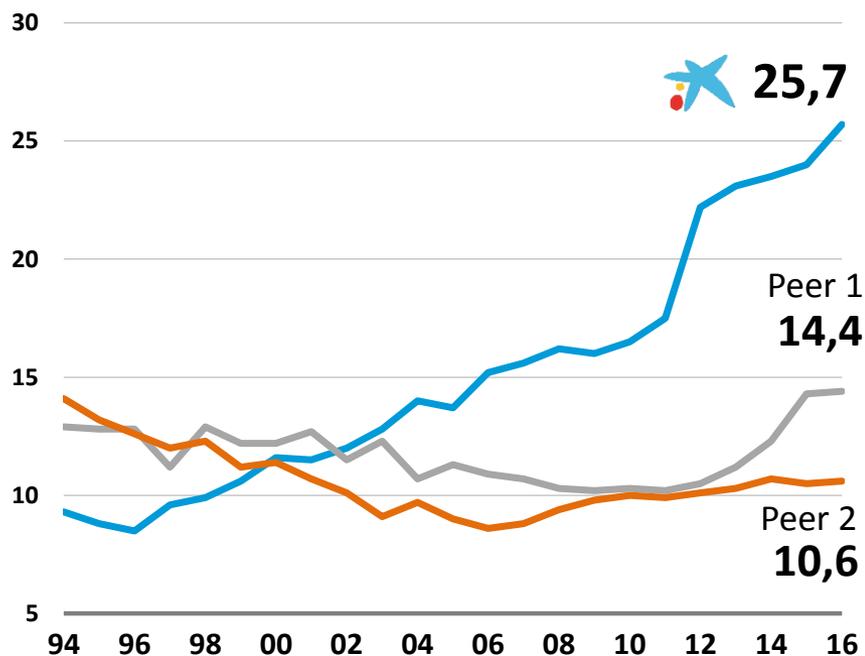
- ▶ Nuevas tecnologías
- ▶ Nuevos competidores
- ▶ Cambios regulatorios



## CaixaBank. Consolidación del liderazgo e intensa actividad comercial

## Liderazgo indiscutible en banca minorista en España

Penetración en clientes particulares (banco principal), %


 Cuotas de mercado<sup>1</sup>

26,0%	Domiciliación nóminas
20,2%	Domiciliación pensiones
22,9%	Planes de pensiones
23,8%	Seguros de ahorro
18,5%	Fondos de inversión

Clientes

13,8 MM

 Penetración digital<sup>2</sup>

32%

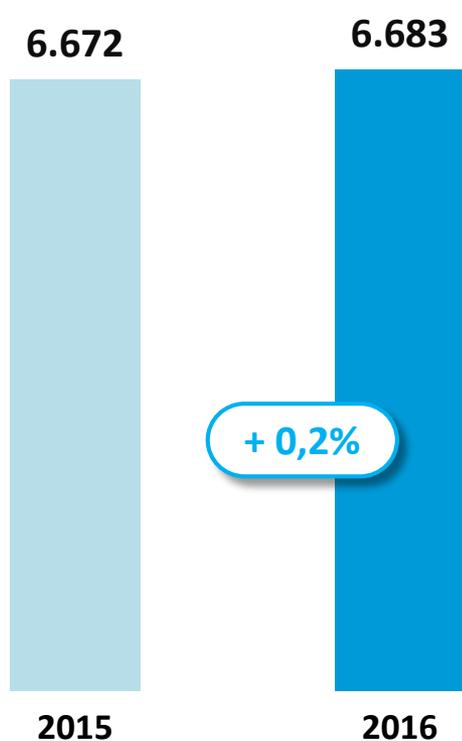
**Recursos  
clientes**
**303.895 MM€  
+ 2,5%**
**Créditos**
**204.857 MM€  
+ 0,4% Crédito sano**

 Nota: <sup>1</sup> Última información. <sup>2</sup> Comscore, promedio últimos 12 meses.

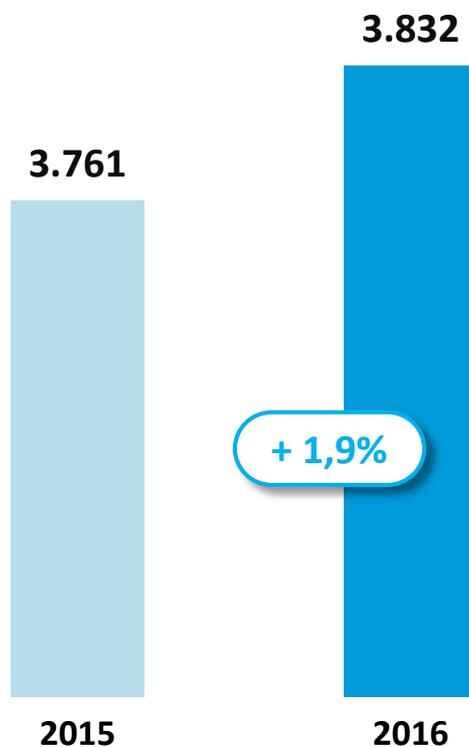
Fuente: FRS Inmark, Bde, Inverco, ICEA, Comscore.

CaixaBank. Mejora de resultados con buena evolución de los ingresos *core*
**Ingresos *core*<sup>1</sup>**

Millones de euros


**Margen explotación sin gastos extraordinarios**

Millones de euros


**Resultado atribuido**

Millones de euros



**Nota:**<sup>1</sup> Margen de intereses, comisiones, ingresos por contratos de seguro y puesta en equivalencia SecurCaixa Adeslas. El margen de intereses de 2015 excluye *floors* durante la totalidad del año.

**Nota:**<sup>2</sup> Sin impacto desarrollo de modelos internos

## CaixaBank. Fortaleza de balance

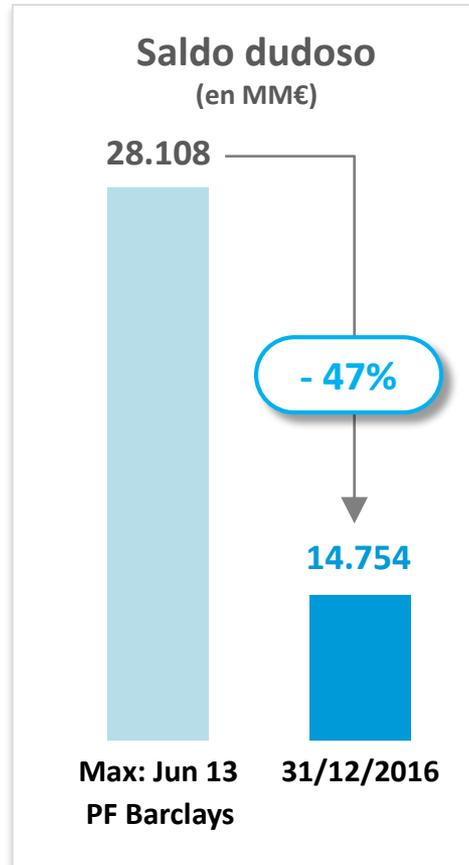
## Gestión del riesgo y liquidez

Morosidad **6,9%**

Liquidez  
(en MM€) **50.408**

Créditos /  
Depósitos **110,9%**

LCR **160%**  
ratio de cobertura de liquidez



## Solvencia

Niveles muy por encima de requerimientos mínimos

Ratio (%)

CET1 regulatorio **13,2**

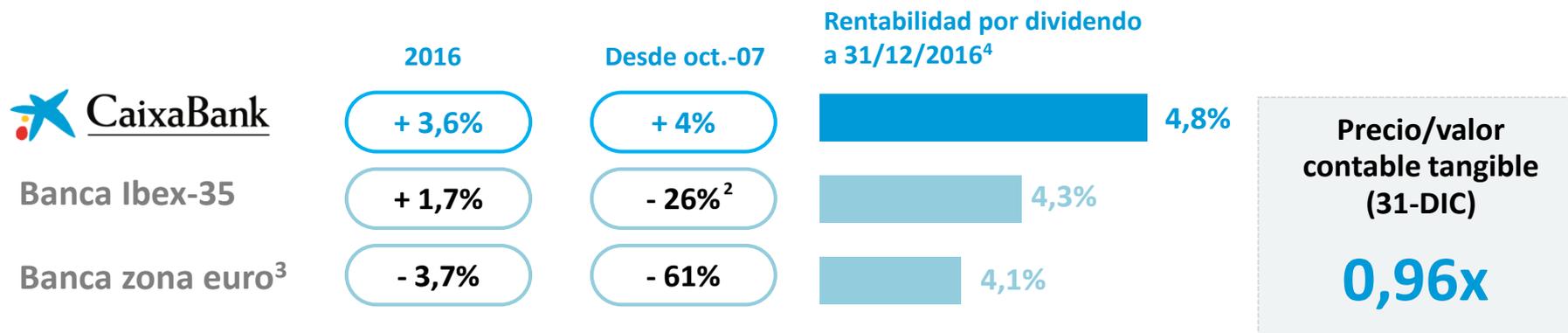
CET1 *fully loaded* **12,4**

Proforma BPI<sup>1</sup> 11,0%-11,6%

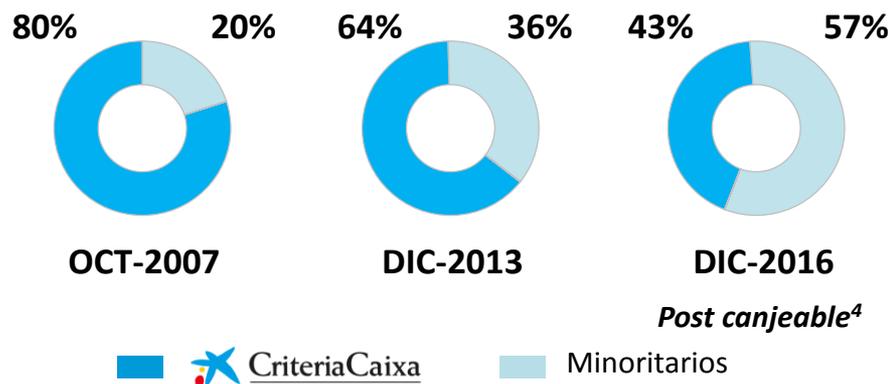
Capital total **16,1**

<sup>(1)</sup>En función del porcentaje final de participación al cierre de la OPA. Rango indicado del 51% al 100%

## CaixaBank. Evolución de la acción

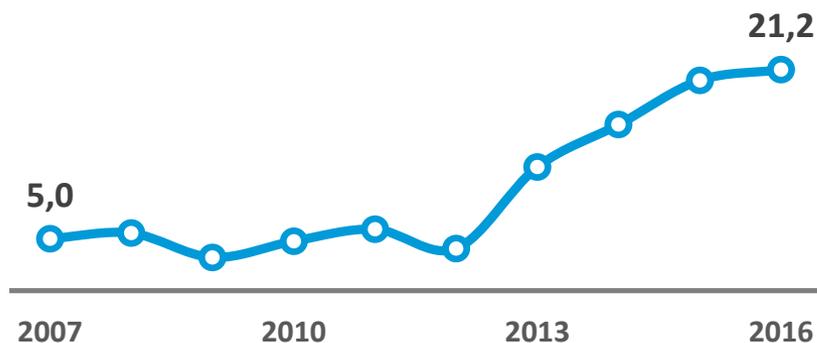
 Retorno total<sup>1</sup> y por dividendo


## Evolución del free float



## Volumen de negociación

Promedio diario (millones de acciones)



Nota: <sup>1</sup>Incluyendo la reinversión de dividendos. <sup>2</sup>Estimación interna. <sup>3</sup>Índice Stoxx Banks. <sup>4</sup>Dividendos acumulados en los últimos 12 meses. <sup>5</sup>Considerando los 750 MM€ de canjeable de Critería en acciones de CaixaBank, vencimiento Nov.2017. Fuente: Bloomberg, CaixaBank.



## Plan Estratégico 2015-2018

Ser líderes en confianza y rentabilidad

Progresión en todos los retos estratégicos

**1 Foco en el cliente: ser el mejor banco en calidad y reputación**

**2 Lograr una rentabilidad recurrente por encima del coste del capital**

**3 Gestionar activamente el capital**

**4 Liderar la digitalización de la banca**

**5 Contar con el equipo humano más preparado y dinámico**

### Prioridades tras la revisión en el ecuador del Plan:

- ▶ **Mayor diversificación de ingresos**  
(consumo, empresas, asesoramiento)
- ▶ **Contención de costes**
- ▶ **Reducción de improductivos**
- ▶ **Digitalización para mejorar la calidad de servicio**
- ▶ **Crear valor en BPI**



**Un modelo bancario con fuerte compromiso social**



**Inclusión financiera**

**90%**

españoles tienen una oficina nuestra en su municipio

**~3.200MM€**



microcréditos desde 2007

**Política activa de ayuda a problemas de primera vivienda**

**~33.000**

viviendas sociales

**Servicio de Atención al Cliente Hipotecario**

**Colaboración con la Obra Social de "la Caixa"**

► Alianzas en proyectos sociales (GAVI, Incorpora,...)

► Voluntariado

**Nuestro dividendo revierte a la sociedad**



**CaixaBank**

---

**Actividad y resultados 2016**



# Presentación de resultados 2016

Claves del año

1 Excelente actividad comercial

2 Mayor fortaleza de balance

3 Mejora sostenida de los resultados



OPA  
sobre BPI  
en curso



Datos a diciembre 2016

<b>Oficinas</b>	<b>545</b>
<b>Clientes</b>	<b>1,7 MM</b>
<b>Activos</b>	<b>32.000 MM€</b>
<b>Ratio de morosidad</b>	<b>3,7%</b>
<b>CET1 FL</b>	<b>10,6%</b>
<hr/>	
<b>Sinergias de ingresos y gastos</b>	<b>120 MM€</b> (objetivo 2019)

Alianza de  
más de 20  
años

*Una franquicia  
atractiva*

*Un equipo excelente*

*Una oportunidad*

**1**

---

**Claves comerciales de  
nuestro negocio****2**

---

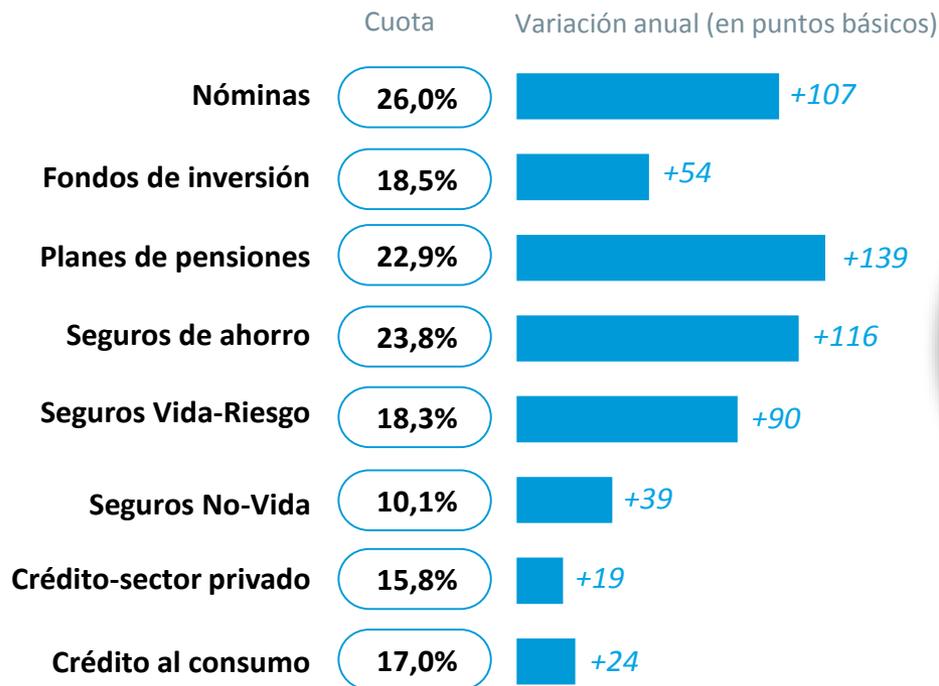
**Fortaleza de balance****3**

---

**Resultados**

Consolidamos nuestro posicionamiento con ganancias generalizadas en cuotas de mercado

### Cuota de mercado de los principales productos *retail*



Penetración de clientes<sup>1</sup>

29,5%

+120 pbs  
en 2016



**Banco del Año  
en España**

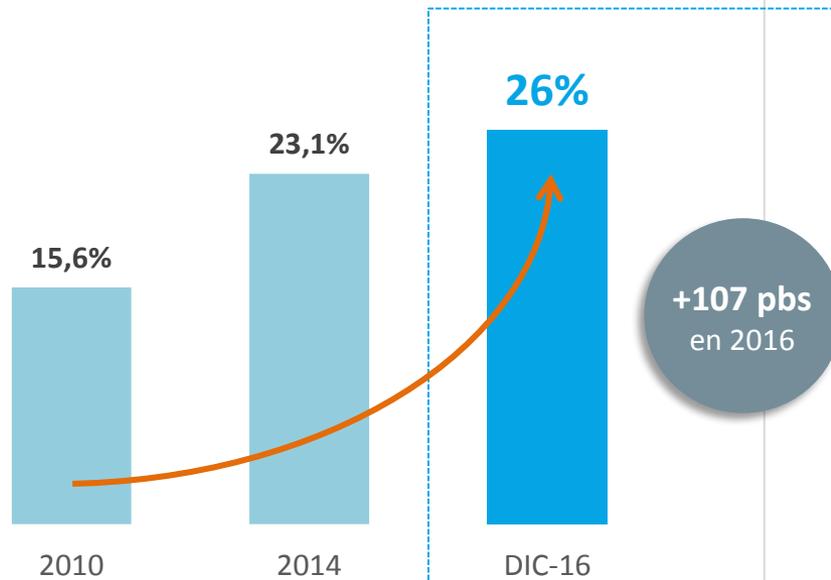
<sup>1</sup> Clientes particulares >18 años

Fuentes: FRS, Seguridad Social, BdE, INVERCO e ICEA

Continuamos captando y vinculando clientes

Nóminas

Cuota de mercado



**857.324**

Nóminas captadas en 2016

**3,5 MM** +8% en 2016

Nóminas domiciliadas



## Especialización para dar el mejor servicio



**CaixaNegocios**  
En persona

**1,5 MM** *+9,3%*  
Clientes<sup>1</sup> *en 2016*

**44.000 MM€**

*+2,4% en 2016*

volumen negocio

**33,1%**

*+32 pbs en 2016*

penetración de autónomos



**AgroBank**

**342.350** *+2,7%*  
Clientes agrarios *en 2016*

**16.500 MM€**

*+9,0% en 2016*

volumen negocio

**24,1%**

*+48 pbs en 2016*

cuota autónomos agrarios



**HolaBank**

**389.000** *+3,1%*  
Clientes *en 2016*

**4.000 MM€**

*+9,4% en 2016*

volumen negocio

**Making your  
life easier**

<sup>1</sup> Autónomos, comercios y microempresas

Nota: Segmento retail

## Nuestra estrategia digital avanza firme



**43,1%**  
% clientes digitales<sup>1</sup>

*de los que: 74% también  
van a la oficina*

**Operativa bancaria**


**22.220**  
smartPC's desplegados



**14,4 MM**  
firmas digitales

**Canales de relación**

- Oficina A y Store
- Ready to Buy

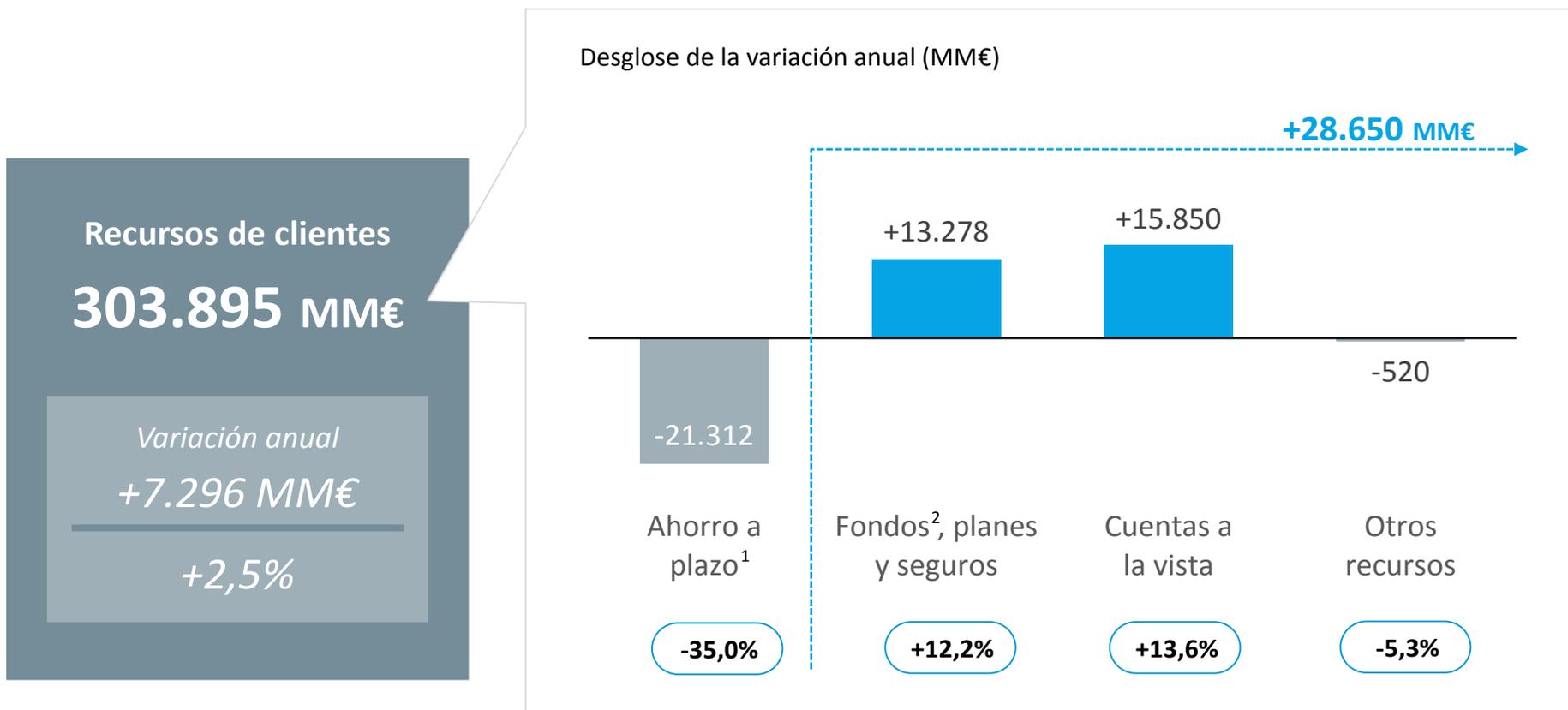

**Mayor valor añadido**

Mis **Finanzas**  
**3,0 MM** usuarios

- Simulaciones
- Propuestas de inversión

<sup>1</sup> De nuestra base de clientes, personas físicas de 20-74 años

## Crecimiento vigoroso de los negocios de seguros, planes de pensiones y gestión de activos



<sup>1</sup> Incluyen empréstitos *retail*

<sup>2</sup> Incluye carteras gestionadas y asesoradas

Excelente posicionamiento en producto de ahorro a largo plazo y protección

Fondos de inversión **4.200 MM€<sup>1</sup>**

+11%



+7,8%



<sup>2</sup>

Sector

Seguros de vida **9.400 MM€<sup>1</sup>**

+15%



+6%



<sup>2</sup>

Sector

Planes de pensiones **2.200 MM€<sup>1</sup>**

+9%



+2%



<sup>2</sup>

Sector

Seguros de no vida *Primas, variación anual*

+8,6%



+4,5%

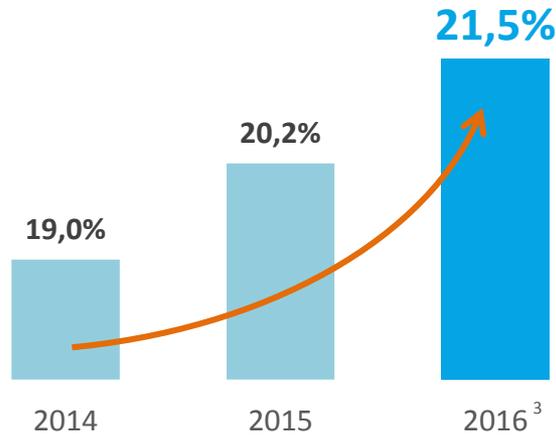


<sup>2</sup>

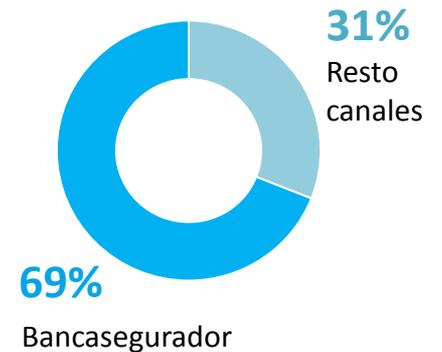
Sector



Cuota de fondos, seguros y planes



Desglose de la nueva producción por canal, sobre el total (%)



<sup>1</sup> Primas y aportaciones 2016

<sup>2</sup> Crecimiento patrimonio

<sup>3</sup> Datos estimados a diciembre

## La evolución de la cartera sana confirma el cambio de tendencia en el crédito

Cartera de crédito sana

**190.506 MM€**

 Variación anual  
**+676 MM€**
**+0,4%**

 Variación orgánica de la  
 cartera sana (%)


Desglose de la cartera de crédito bruta

Millones de euros	2016	Var. anual
<b>Crédito particulares</b>	118.300	(2,2%)
<b>Crédito empresas</b>	64.813	8,3%
<b>Promotor</b>	8.024	(18,3%)
<b>Sector público</b>	12.496	(9,5%)

La nueva producción de crédito a particulares sigue creciendo firme

*Nueva producción*



**Particulares  
Hipotecario**

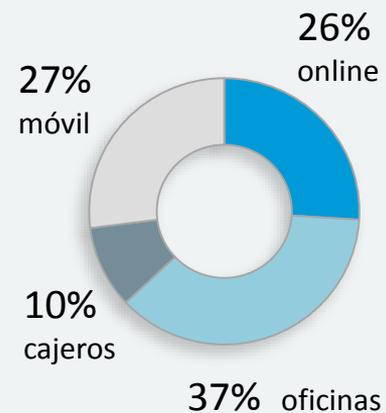
**+35%**  
2016 vs. 2015



**Particulares  
Consumo**

**+41%**  
2016 vs. 2015

Préstamos Click&Go por canal



En empresas seguimos avanzando: oportunidad para alcanzar nuestra posición natural



Nueva  
producción

**+11%**  
2016 vs. 2015

Penetración de clientes  
*retail* y cuota de crédito  
a empresas (en %)

**25,7%**



Clientes retail <sup>1</sup>

**14,1%**



Crédito a empresas

Consolidación de nuestra propuesta de valor  
basada en la especialización y la calidad de servicio



**1.363 // 107**  
gestores y oficinas  
especializadas



Nueva propuesta  
en **2015**

<sup>1</sup> Penetración como entidad principal de clientes particulares (>18 años)

---

1

Claves comerciales de  
nuestro negocio

2

**Fortaleza de balance**

3

Resultados

**Dudosos****-2.346 MM€***-14% en 2016***-47%****desde máximos***(JUN-13, proforma  
Barclays)***14.754 MM€**

Saldo dudoso

**6,9%**

Ratio de morosidad

**Adjudicados<sup>1</sup>****-1.003 MM€***-14% en 2016***Punto de  
inflexión  
en 2016****1.337 MM€**

Ventas en 2016

**5%** Resultados por  
ventas en 2016<sup>1</sup> VCN de los activos disponibles para la venta

## Holgados niveles de liquidez y solvencia

**50.408 MM€**

Activos líquidos

**14,5%**  
*del activo*

- ▶ La excelente posición de liquidez facilita la nueva concesión de crédito

**13,2%**CET1  
regulatorio**12,4%**CET1  
*fully loaded*

- ▶ Holgados niveles de solvencia también en capital total (15,4% FL)

1

---

Claves comerciales de  
nuestro negocio

2

---

Fortaleza de balance

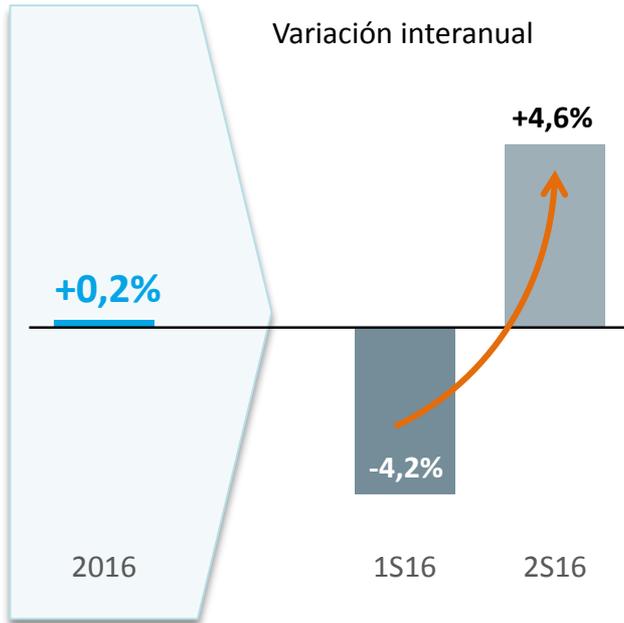
3

---

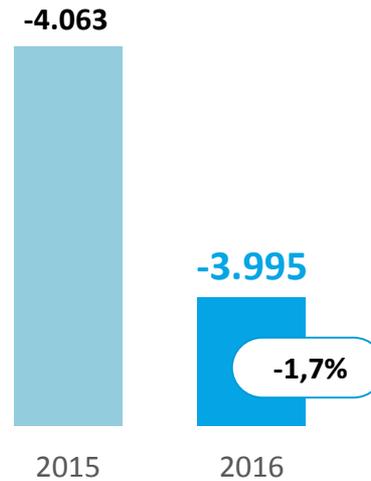
**Resultados**

## Un año de menos a más en ingresos, con contención de costes y menores dotaciones

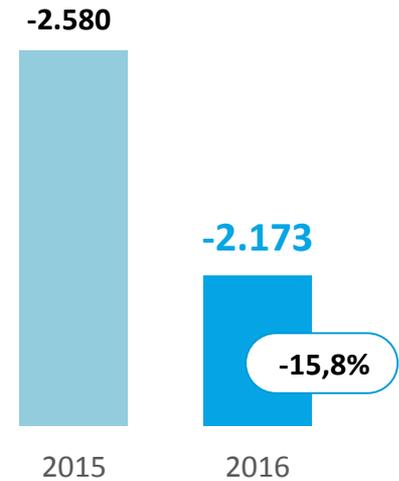
**Ingresos “core”**

 Margen interés<sup>1</sup> + comisiones + otros ingresos de seguros<sup>2</sup>

**Gastos de explotación recurrentes**

Millones de euros


**Dotaciones/pérdidas baja de activos**

Millones de euros


<sup>1</sup> 2015, eliminando impacto floors

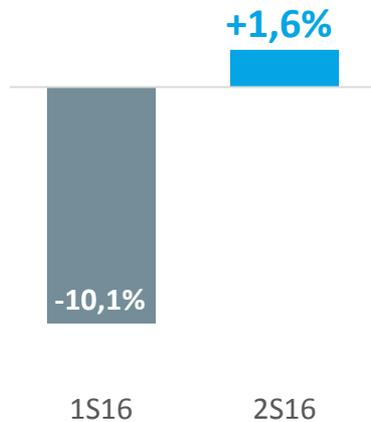
<sup>2</sup> Incluye ingresos/gastos por seguros y puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas

## Recuperación del margen de intereses

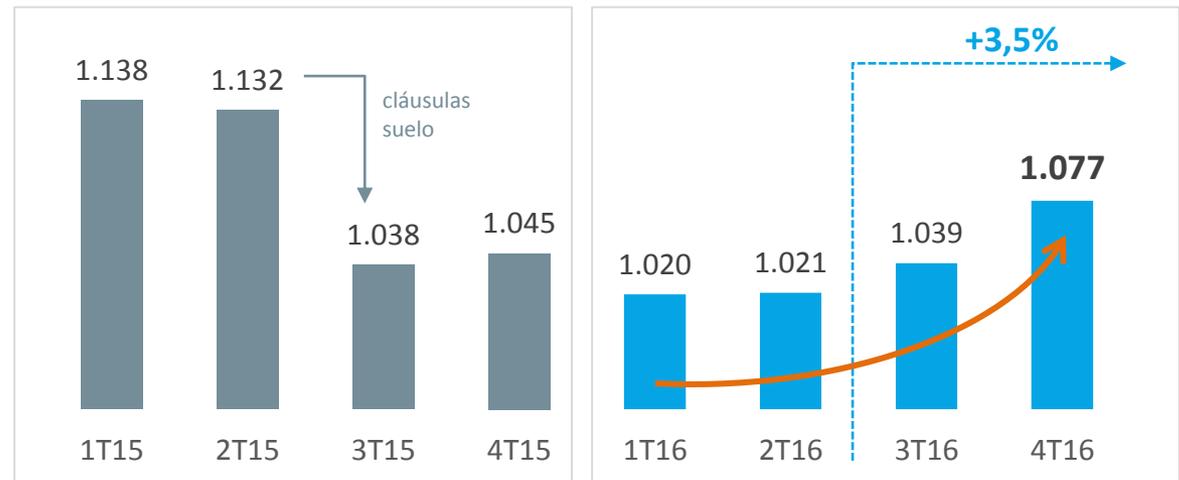
**Margen de intereses**
**4.157 MM€**

-4,5% en 2016

Variación interanual



Evolución trimestral, en MM€



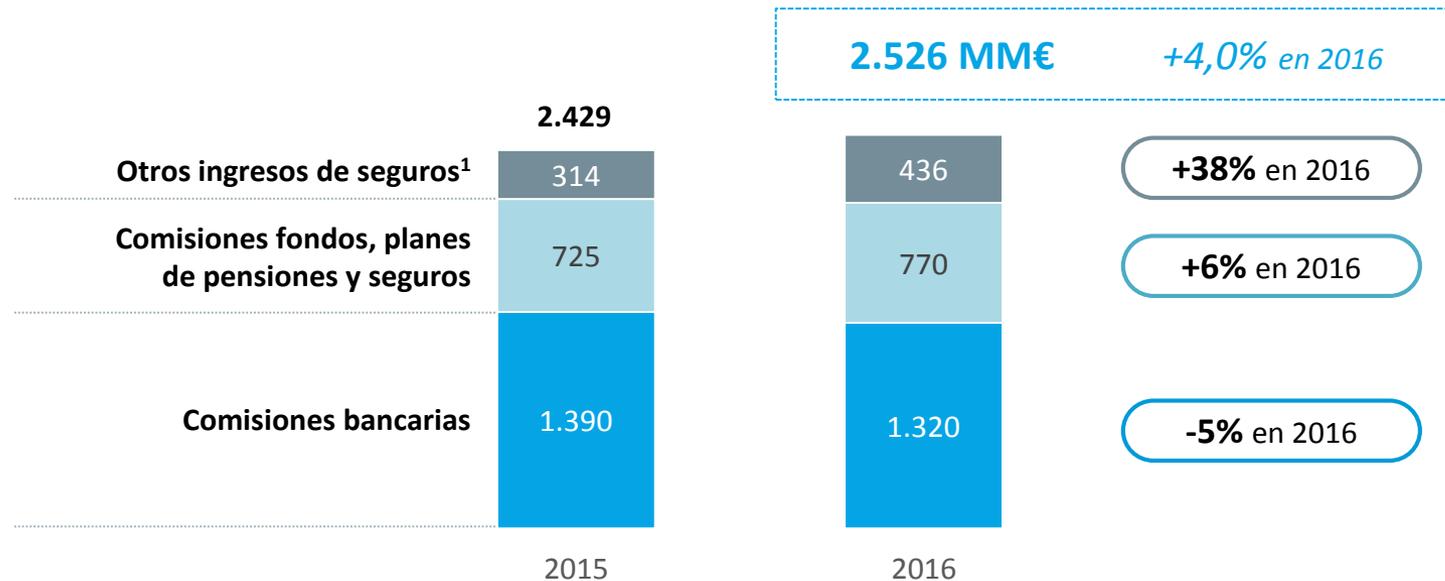
► El margen se ha mostrado robusto, a pesar del entorno de tipos

► Menores costes del pasivo compensan la depreciación del crédito

## La mayor vinculación de clientes compensa la caída de las comisiones bancarias

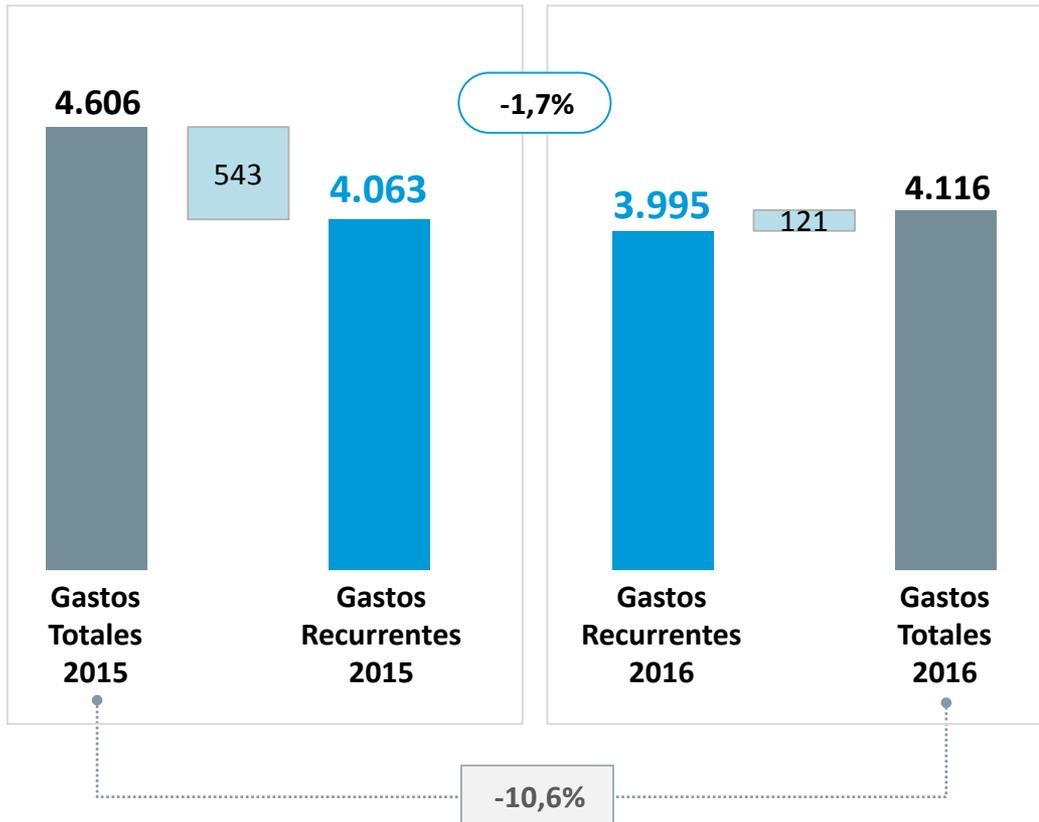
**Comisiones y otros ingresos de la actividad aseguradora**

Millones de euros y porcentaje


<sup>1</sup> Puesta en equivalencia de SCA y primas netas de vida-riesgo

## Disciplina en costes

Millones de euros y porcentaje


**-18%**

 Menores gastos recurrentes desde 2011<sup>1</sup>
**4.851** oficinas *retail*

- 33% clientes más que en 2011
- 31% negocio<sup>2</sup> más que en 2011

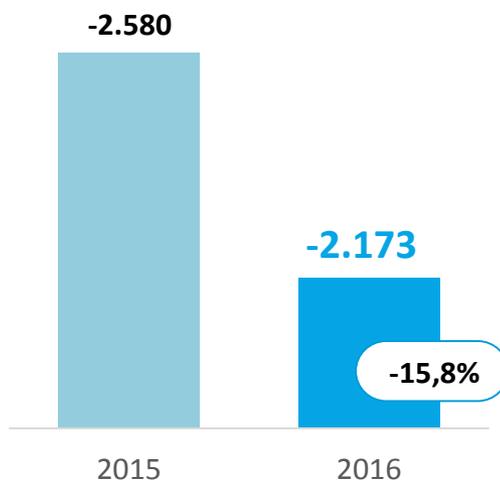
<sup>1</sup> Variación gastos recurrentes desde 2011 (proforma adquisiciones)

<sup>2</sup> Recursos de clientes + crédito

## Reducción de las dotaciones

**Dotaciones y pérdida por baja de activos**

Millones de euros y porcentaje


**Margen de Explotación**
**3.711 MM€**
*+15,3% en 2016*

► **Coste del Riesgo:**  
0,46%<sup>1</sup>

► **Impacto aplicación modelos internos**

- Reducción necesidad provisiones en crédito
- Aumento dotaciones en adjudicados

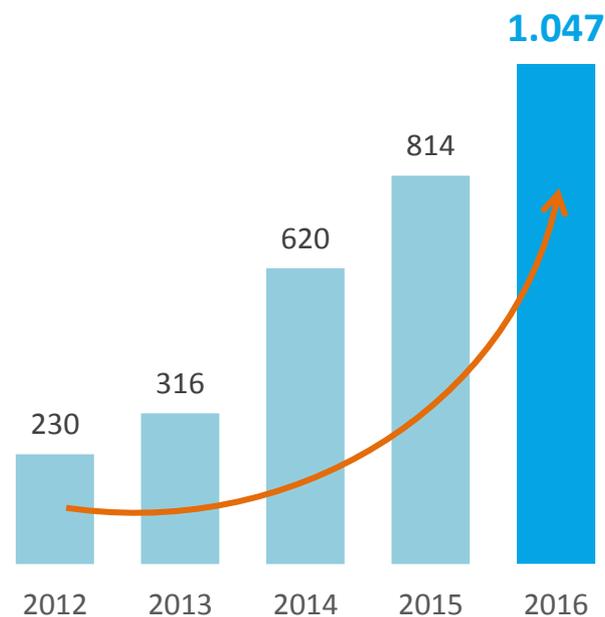
► **Provisión adicional cláusulas suelo**

<sup>1</sup> Sin impacto desarrollo modelos internos

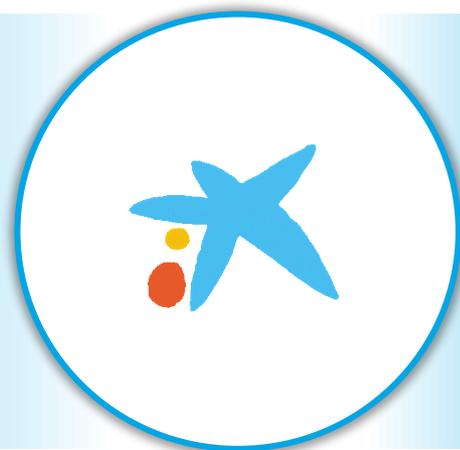
## Se consolida la mejora del resultado

En millones de euros	2016	v.a.
<b>Margen de intereses</b>	<b>4.157</b>	<b>(4,5%)</b>
Comisiones netas	2.090	(1,2%)
Ingresos de participadas	828	43,1%
Bº/pérdidas por activos/pasivos financ. y otros	848	(1,7%)
Ingresos/gastos contratos seguros o reaseguros	311	44,8%
Otros productos y cargas de explotación	(407)	36,1%
<b>Margen bruto</b>	<b>7.827</b>	<b>0,0%</b>
Gastos de explotación recurrentes	(3.995)	(1,7%)
Gastos de explotación extraordinarios	(121)	(77,%)
<b>Margen de explotación</b>	<b>3.711</b>	<b>15,3%</b>
Pérdidas por deterioro de activos y otros	(1.069)	(57,5%)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(1.104)	--
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>1.538</b>	<b>141,0%</b>
Impuestos y minoritarios	(491)	--
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>1.047</b>	<b>28,6%</b>

## Resultado atribuido al Grupo



**2016**  
un buen ejercicio



**que nos permite avanzar  
en todas las líneas del  
Plan Estratégico 2015-2018**

2015	2016	
Avance en todas las líneas estratégicas	<b>1 Foco en el cliente</b>	<i>Cuotas de mercado<sup>1</sup></i> 23,5% → <b>25,7%</b>
	<b>2 Rentabilidad</b>	<i>RoTE</i> 3,4% → <b>5,6%</b>
	<b>3 Gestión del capital</b>	<i>Consumo participadas</i> ~16% → <b>&lt;7%</b>
	<b>4 Digitalización</b>	<i>% clientes digitales</i> 36,5% → <b>43,1%</b>
		<i>% procesos digitalizados</i> 69% → <b>90%</b>
<b>5 Equipo humano</b>	<i>Formación en asesoramiento</i>    <b>&gt;7.000 empleados</b>	

<sup>1</sup> Penetración como entidad principal de clientes particulares (>18 años)

2016

Entorno más complejo al previsto

**PIB real**

Variación interanual



**Tasa de paro**

Variación interanual



**Crédito – sector privado**

Variación interanual



**Euribor 12 meses**

Media anual



\* Datos reales

— Previsión actual (ENE-17)

— Previsión inicial (2015)

**2016**

**Revisión del Plan Estratégico**  
(ecuador)

**2017 - 2018**

- **Mantenemos líneas estratégicas**
- **Actualizamos algunas métricas**
- **Seguimos comprometidos con nuestros accionistas**

<i>ROTE</i>	<b>9%-11%</b>	<i>Crecimiento ingresos "Core"</i>	<b>TACC ~4%</b>
<i>Eficiencia</i>	<b>~55%</b>		
<i>Coste del riesgo</i>	<b>&lt;40%</b>	<i>CET1 FL</i>	<b>11%-12%</b>

<i>Cash payout</i>	<b>≥50%</b>	<i>Dividendo extraordinario y/o recompra acciones CET FL</i>	<b>&gt;12%</b>
--------------------	-------------	--	----------------

# 2016

Claves del año

- 1 **Excelente actividad comercial**
- 2 **Mayor fortaleza de balance**
- 3 **Mejora sostenida de los resultados**

**2017-2018**

*Excelente posición para  
seguir impulsando  
nuestro Plan  
Estratégico*



**Muchas gracias**