

CERCA DE NUESTROS CLIENTES

Madrid, 17 Mayo 2022

Plan Estratégico

2022-2024

Importante

El propósito de esta presentación es meramente informativo y no pretende prestar un servicio financiero ni debe entenderse como una oferta de venta, intercambio, adquisición o invitación para adquirir cualquier clase de valores, producto o servicio financiero de CaixaBank, S.A. ("CaixaBank") o de cualquier otra de las sociedades mencionadas en la misma. 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 únicamente en base a su propio juicio o por la idoneidad del valor para su propósito y ello exclusivamente sobre la base de la información pública contenida en la documentación elaborada y registrada por el emisor en el contexto de esa oferta o emisión concreta de la que se trate, habiendo recibido el asesoramiento profesional correspondiente, 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 manifestaciones sobre previsiones y estimaciones sobre negocios y rentabilidades futuras. Particularmente, la información relativa al Grupo CaixaBank relacionada con resultados de inversiones y participadas ha sido elaborada fundamentalmente sobre la base de estimaciones realizadas por CaixaBank. A tener 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 relevantes que pueden causar una evolución que difiera sustancialmente de nuestras expectativas. Estos factores, entre otros, hacen referencia a la situación del mercado, cuestiones de orden macroeconómico, 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. Otras variables desconocidas o imprevisibles, o en las que exista incertidumbre sobre su evolución y/o sus potenciales impactos pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquéllos descritos en las previsiones y estimaciones.

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 esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios futuros. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que esta presentación se ha preparado a partir de los registros de contabilidad mantenidos por CaixaBank y por el resto de entidades integradas en el Grupo CaixaBank, e incluye ciertos ajustes y reclasificaciones que tienen por objeto homogeneizar los principios y criterios seguidos por las sociedades integradas con los de CaixaBank, como en el caso concreto del Banco Português de Investimento ("BPI"), por lo que los datos contenidos en esta presentación pueden no coincidir en algunos aspectos con la información financiera publicada por dicha entidad. Igualmente, en relación con la información histórica sobre Bankia y aquella referida a la evolución de Bankia y/o del Grupo que se contiene en esta presentación, debe tenerse en cuenta que ha sido objeto de determinados ajustes y reclasificaciones a los efectos de adecuarla a los criterios de presentación del Grupo CaixaBank. Asimismo, y con el objeto de mostrar la evolución recurrente de los resultados de la nueva entidad resultante de la fusión, se ha elaborado una cuenta de resultados proforma mediante la agregación, al resultado del Grupo CaixaBank, del resultado de Bankia en el primer trimestre de 2021. Asimismo, se han excluido del resultado los impactos extraordinarios asociados a la integración de Bankia.

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, precisos, íntegros o completos, ni está obligado a mantenerlos debidamente actualizados, ni a corregirlos en caso de detectar cualquier carencia, error u omisión. Asimismo, 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 esta presentación, y en caso de discrepancia con esta versión no asume ninguna responsabilidad. Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por CaixaBank y, en particular, por los analistas e inversores que manejen la presente presentación. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por CaixaBank ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). En particular, se advierte de que este documento contiene información financiera no auditada.

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"), en esta presentación se utilizan 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. Se ruega consultar el apartado Glosario del Informe de Actividad y Resultados correspondiente de CaixaBank para el detalle de las MAR utilizadas y la conciliación de ciertos indicadores.

Esta presentación no ha sido objeto de aprobación o registro por parte de la CNMV ni de ninguna otra autoridad en otra jurisdicción. Su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, y no está dirigido a ninguna personas física o jurídica localizada en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con la regulación o con los requisitos legales que resulten de aplicación en otras jurisdicciones.

Sin perjuicio de los requisitos legales o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se prohíbe expresamente cualquier modalidad 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, cesión a terceros, comunicación pública y transformación, mediante cualquier tipo de soporte o medio, con finalidades comerciales, sin autorización previa y expresa de CaixaBank y/u otros respectivos propietarios de la presentación. El incumplimiento de esta restricción puede constituir una infracción que la legislación vigente puede sancionar en estos casos.

PLAN ESTRATÉGICO 2022-24

José Ignacio Goirigolzarri, Presidente

CERCA DE NUESTROS CLIENTES

Plan Estratégico

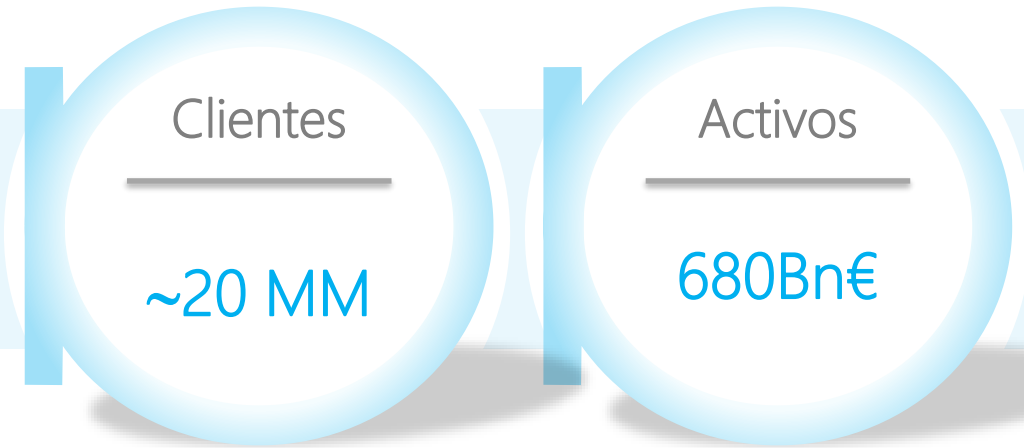
2022-2024



CaixaBank hoy

Partimos de una posición privilegiada...

Entidad de referencia en España y Portugal



Modelo de distribución ÚNICO

<u>Cuotas de mercado en España</u>	2011	Última disponible
>> AHORRO A LARGO PLAZO	15%	29,6%
>> CRÉDITO (HOGARES Y EMPRESAS)	11%	24,1%
>> NÓMINAS	16%	37,1%
>> PENETRACIÓN 1 ^{ER} BANCO	22%	32,4%

<u>Cuotas de mercado en Portugal</u>	2016	Última disponible 
>> CRÉDITO	9%	11,1%
>> RECURSOS CLIENTES	10%	11,3%

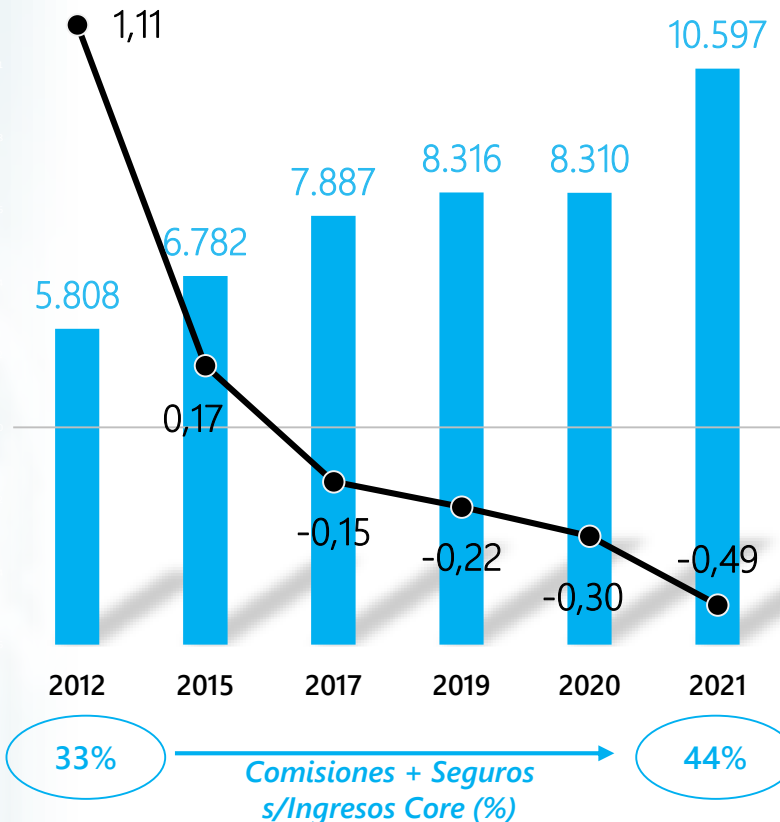


CaixaBank hoy

...con foco en el negocio core, en la fortaleza de balance y en la generación estable de capital

RESISTENCIA DE INGRESOS CORE

Ingresos core (millones €) y tipos de interés (%)



PRUDENCIA EN RIESGOS Y SOLIDEZ DE BALANCE



RATIO DE MORA 3,5%

COBERTURA NPL 65%



CET1 SIN AJUSTES TRANS. IFRS9 13,2%

COLCHÓN MDA 511 PBS

LCR 325%

Datos a mar-22



CaixaBank hoy

Proceso de Integración prácticamente completado

Y comenzamos una NUEVA ETAPA de transformación

REESTRUCTURACIÓN E INTEGRACIÓN

~ 95%

de las SALIDAS COMPLETADAS hasta 1 de mayo

~ 90%

de las INTEGRACIONES DE OFICINAS planificadas, completadas hasta 1 de mayo

CAPILARIDAD DE RED FÍSICA



Oficinas

~3.850
2022E¹



Oficinas

348

¹ Estimación para finales de 2022, una vez completada la integración de la red de distribución post fusión.



Tendencias

Nos enfrentamos a grandes cambios que generarán grandes oportunidades



ESCENARIO ECONÓMICO

Digitalización

Sostenibilidad

Nuevas formas de trabajar

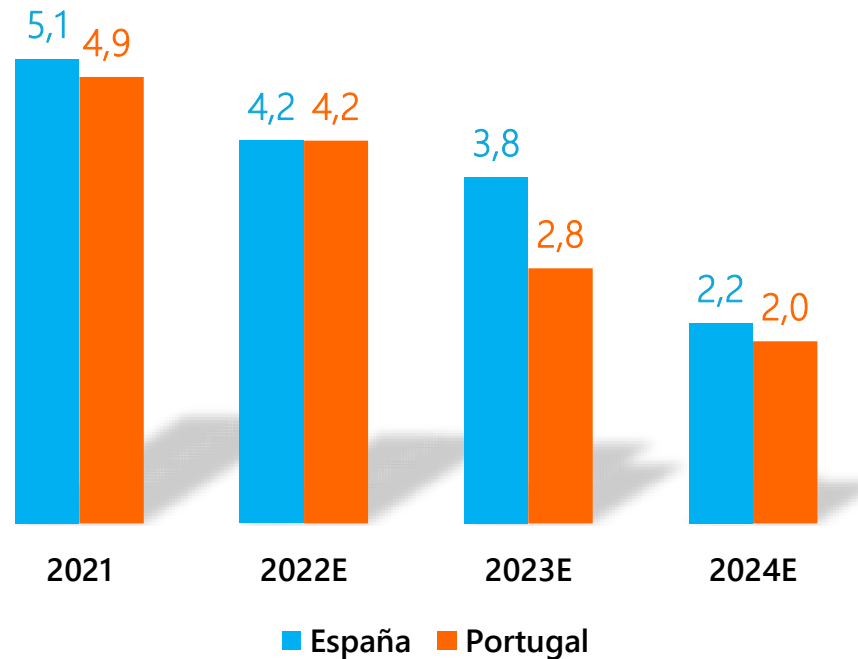


Escenario económico

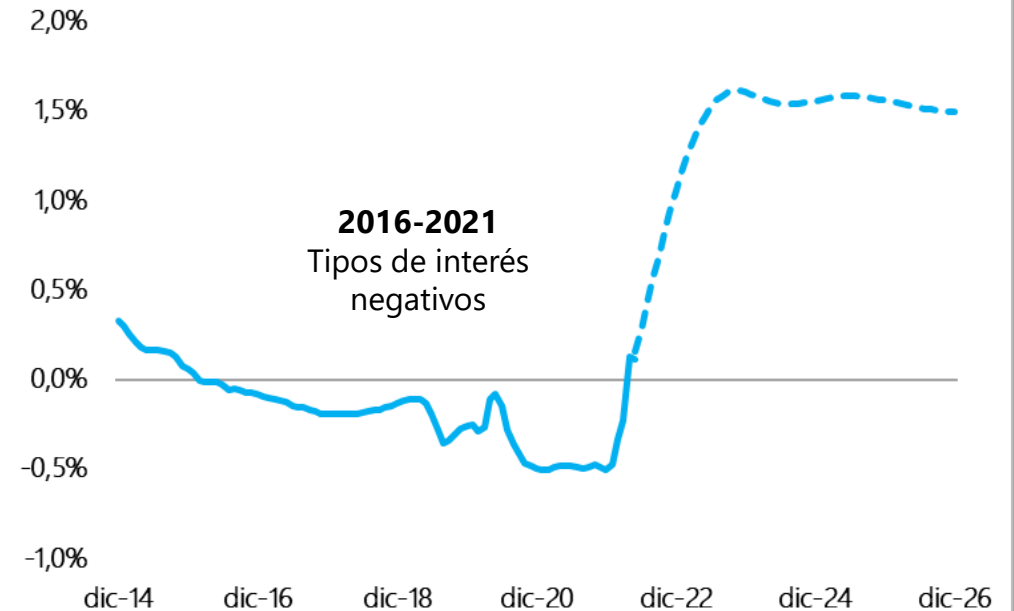
Condicionado por la incertidumbre tras la invasión de Ucrania que restará crecimiento al PIB al tiempo de consolida la subida de tipos de interés



PIB ESPAÑA Y PORTUGAL
% VARIACIÓN INTERANUAL



EXPECTATIVA DE SUBIDA DE TIPOS DE INTERÉS
EURIBOR 12M CURVA DE IMPLÍCITOS MAR-22





Tendencias

La digitalización impacta en todas las variables de nuestro negocio



DIGITALIZACIÓN

- *Impacto en Procesos y Sistemas*
- *Transformación del canal de distribución*
- *Cambio del marco competitivo*
- *Privacidad*



Tendencias

El rol social y el propósito empresarial cobran especial relevancia



SOSTENIBILIDAD

- *Mejores prácticas de Gobierno Corporativo*
- *Compromiso social*
- *Impacto medioambiental y transición energética*



Tendencias

Adecuación a nuevas formas de trabajar y estilos de liderazgo



TALENTO

- *Formación*
- *Perfiles especializados*
- *Nuevas formas de trabajar*
- *Diversidad*

NUEVOS ESTILOS DE LIDERAZGO



Visión 2024

Liderazgo basado en un modelo único, muy cerca de nuestros clientes



- » **Modelo de distribución**, adaptado a las preferencias de nuestros clientes
- » Excelente **Experiencia de Cliente**
- » Referentes en **Sostenibilidad Medioambiental**
- » Fuerte **Compromiso Social**
- » Grupo financiero **Preferido para Trabajar**

CON UNA RENTABILIDAD ATRACTIVA Y REMUNERACIÓN COMPETITIVA AL ACCIONISTA



Visión 2024

Modelo de Distribución

Evolucionando de forma continua el **MODELO DE ATENCIÓN PERSONALIZADA** en base a las necesidades de nuestros clientes



LA RED MÁS EXTENSA DE OFICINAS

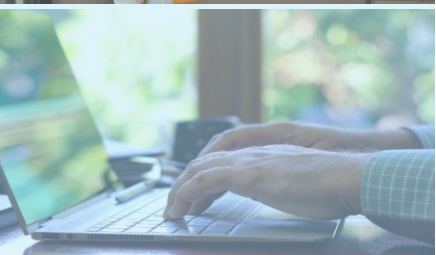
- Modelo de oficinas centrado en el **ASESORAMIENTO**
- **RED ESPECIALIZADA** por segmentos: Banca Privada, Agrobank, Business, DayOne, HolaBank...
- Manteniendo el compromiso de **NO ABANDONO DE POBLACIONES**



REFORZANDO NUESTROS CANALES DIGITALES y AUTOSERVICIO

- Red más extensa y con mayor funcionalidad de **CAJEROS**
- Canales digitales *Best in class*

CaixaBankNow



EVOLUCIONANDO EL MODELO DE ASESORAMIENTO

- Ampliando nuestro modelo de atención a través de **GESTORES REMOTOS**

inTouch



AMBICIÓN

EXCELENTE EXPERIENCIA DE CLIENTE EN TODOS LOS CANALES



Visión 2024

Referentes en Sostenibilidad Medioambiental

...De una forma **SOSTENIBLE** y con **IMPACTO POSITIVO**



Comprometidos con la descarbonización

- Carbon Net Zero 2050
Objetivos 2030 se publicarán en octubre de 2022



Impulsando la transición energética de nuestros clientes

- Financiación ASG para empresas y particulares
- Inversiones ASG
- Asesoramiento ASG
- Concienciación y Formación





Visión 2024

Referentes en Sostenibilidad

...Y siendo referentes en GOBIERNO CORPORATIVO

Mejores Prácticas



MÁXIMA CALIFICACIÓN

QUALITYSCORE
ENVIRONMENTAL SOCIAL GOVERNANCE
HIGHEST RANKED BY ISS ESG



DIVERSIDAD E INDEPENDENCIA EN EL CONSEJO

» CONSEJEROS INDEPENDIENTES

60%

» MUJERES CONSEJERAS

40%

AMBICIÓN

- MANTENER MÁXIMA CALIFICACIÓN en prácticas de Gobierno Corporativo
- REFORZAR la DIVERSIDAD e INDEPENDENCIA del Consejo de Administración



Visión 2024

Compromiso Social

Liderando el IMPACTO SOCIAL POSITIVO



LIDERAZGO EN MICROFINANZAS

~ 940.000 FAMILIAS
 ~ 215.000 PEQUEÑOS NEGOCIOS
 desde su origen en 2007

Acción Social  CaixaBank



FUERTE COMPROMISO SOCIAL

Colectivos vulnerables
 Inclusión
 Inserción social



IMPACTO DE VOLUNTARIOS

~ 5.000 voluntarios en 2021
 5.700 actividades en 2021
 ~170.100 beneficiarios en 2021



NUEVA CONCESIÓN MICROCRÉDITOS ~ 3.500MM€ EN 22-24

NÚMERO DE BENEFICIARIOS DE MICROCRÉDITOS ~ 413.300 EN 22-24

X2 2021 ~ 10.000 VOLUNTARIOS EN 2024

AMBICIÓN




Visión 2024

Grupo Financiero Preferido para trabajar

Ofrecer un **SERVICIO EXCELENTE Y SOSTENIBLE** sólo es posible...

...con **LAS PERSONAS**

- Proceso de formación continua: upskilling y reskilling
- Nuevas formas de trabajo colaborativas con orientación al cliente
- Fomentando la diversidad
- Con una propuesta de valor diferencial
- Teniendo la meritocracia como única referencia



CALIDAD
CONFIANZA
COMPROMISO SOCIAL

AMBICIÓN

GRUPO FINANCIERO PREFERIDO PARA TRABAJAR



Con una rentabilidad atractiva y remunerando a nuestros accionistas

2022-24 OBJETIVOS

	ACTUAL 2021	AMBICIÓN 2024
INGRESOS	11 Bn€	C. +7% TACC 22-24
EFICIENCIA	58%	<48%
MOROSIDAD	3,6%	<3%
ROTE	7,2%	>12%
% CASH PAYOUT	50%	>50%

AMBICIÓN
22-24

Generación de capital
~ 9 Bn€ ⁽¹⁾



Share Buyback 1,8 Bn€

⁽¹⁾ Incluye el SBB 2022 y la generación de capital en el periodo 2022-24 por encima del 12% CET1 ex-IFRS9 TA (antes del pago de dividendos).

PLAN ESTRATÉGICO 2022-24

Gonzalo Gortázar, CEO

CERCA DE NUESTROS CLIENTES

Plan Estratégico

2022-2024



Prioridades estratégicas 2022-24

1

CRECIMIENTO DEL NEGOCIO
Desarrollo de la mejor propuesta
para todos los segmentos de clientes



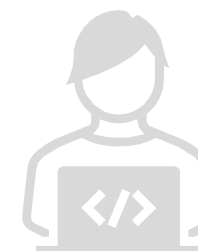
2

Mantener un MODELO DE ATENCIÓN
eficiente y adaptado a las
preferencias de los clientes



3

Ser referente europeo en
SOSTENIBILIDAD



HABILITADORES

- **TECNOLOGÍA**
- **PERSONAS**

Excelente posición de partida para continuar impulsando nuestra propuesta de valor y seguir creciendo



2011-2021

Hemos construido un supermercado financiero líder...

 Especialización (tanto en personas físicas como jurídicas)

 Amplia gama de productos y servicios

 Oferta comercial organizada en experiencias

 Propiedad de filiales clave

 Acuerdos con socios para ampliar la oferta y construir ecosistemas

 Adaptación y desarrollo de canales según las preferencias del cliente

~20MM
CLIENTES⁽¹⁾

2022-2024

... cuyas capacidades vamos a seguir incrementando





Evolucionando la oferta y dando un salto cualitativo y cuantitativo en la construcción de ecosistemas en torno a las distintas experiencias



Aumentando la vinculación de nuestra base de clientes

EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS HEMOS REORIENTADO LA OFERTA DE ACUERDO A LAS EXPERIENCIAS DE LOS CLIENTES

	Personas físicas		Datos España – dic 21
	Pensar en el futuro	» Soluciones de ahorro e inversión , acompañamiento en la planificación financiera a medio y largo plazo	23% CLIENTES CON PRODUCTOS AHORRO/INVERSIÓN ⁽¹⁾
	Dormir Tranquilo	» Soluciones de protección (seguros vida-riesgo, salud, hogar, auto, alarmas...)	27% CLIENTES CON PRODUCTOS DE PROTECCIÓN ⁽²⁾
	Disfrutar de la vida	» Soluciones de financiación de bienes y servicios de consumo	59% CLIENTES CON HIPOTECA O PRÉSTAMO CONSUMO ⁽³⁾
	Día a Día	» Soluciones para la operativa diaria (cuenta, tarjeta, transferencias, domiciliaciones)	56% CLIENTES CON INGRESOS RECURRENTE ⁽⁴⁾
	Empresas	» Transaccionalidad, financiación, otros servicios	56% CLIENTES PERSONAS JURÍDICAS CON RIESGO EN CAIXABANK

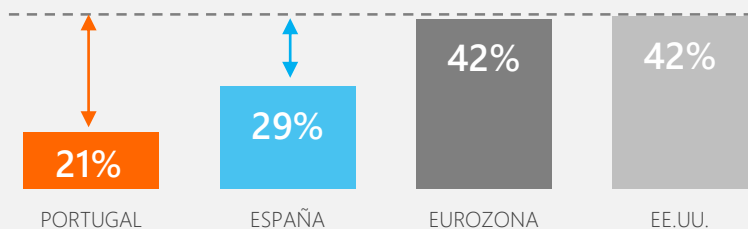
Modelo de asesoramiento diferencial que nos permite seguir ofreciendo y desarrollando nuevas soluciones en ahorro a largo plazo



OPORTUNIDAD

UN NEGOCIO EN CRECIMIENTO Y CON RECORRIDO EN ESPAÑA Y PORTUGAL

Ahorro a largo plazo, % ahorro total de las familias (2021)⁽¹⁾



... TAMBIÉN ENTRE NUESTRA BASE DE CLIENTES

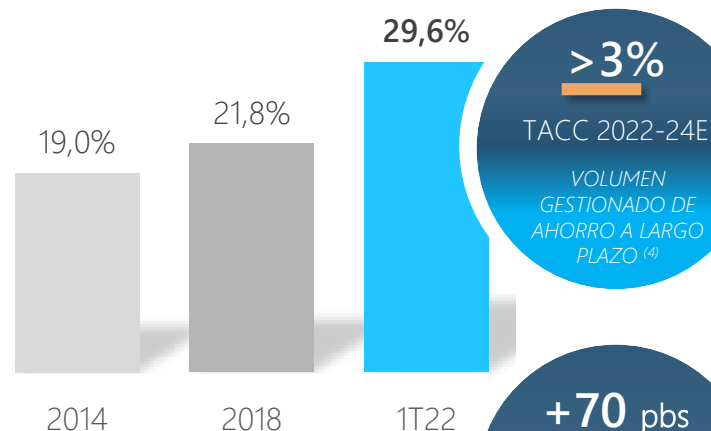
% clientes personas físicas que tienen el producto, según origen cliente

	CABK	BKIA
Seguros de ahorro	11%	3%
Planes de pensiones	11%	9%
Carteras gestionadas ⁽²⁾	23%	14%

EXCELENTE POSICIONAMIENTO PARA SEGUIR CRECIENDO

TRAYECTORIA DE CRECIMIENTO

Cuota de ahorro a largo plazo⁽³⁾, en %



>3%

TACC 2022-24E

VOLUMEN
GESTIONADO DE
AHORRO A LARGO
PLAZO⁽⁴⁾

+70 pbs

EN 2024E

CUOTA DE AHORRO
A LARGO PLAZO⁽⁵⁾

~227.000MM€ Seguros
ahorro y activos bajo gestión

MODELO DE ASESORAMIENTO ÚNICO



Asesoramiento robusto
~30.000 empleados certificados



Metodología propia integrada en sistemática comercial



Amplia gama producto



Foco en sostenibilidad
(art. 8 y 9: 35% fondos/47% planes)



**Producto propio (CAM y VCX)
y de terceras gestoras**



Herramientas digitales
(#1 roboadvisor 4.700MM€)

AMBICIÓN 2022-24

Mantener el liderazgo en ahorro a largo plazo y ser referentes indiscutibles en inversión y asesoramiento financiero sostenible

(1) Incluye planes de pensiones, fondos de inversión y seguros de ahorro. Fuente: Eurostat, Federal Reserve (2) Penetración clientes de banca premier (3) Seguros ahorro, planes y fondos inversión de CaixaBank Asset Management (CAM). (4) Sin tener en cuenta efecto mercado. (5) Cuota incluyendo además de seguros ahorro, planes de pensiones y fondos CAM, fondos comercializados de terceras gestoras

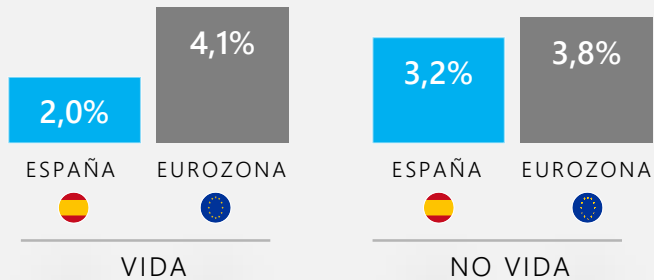
Excelente posicionamiento en protección para capturar el potencial de mercado



OPORTUNIDAD

NEGOCIO CON POTENCIAL ...

Penetración seguros vida y generales⁽¹⁾ (primas sobre el PIB)



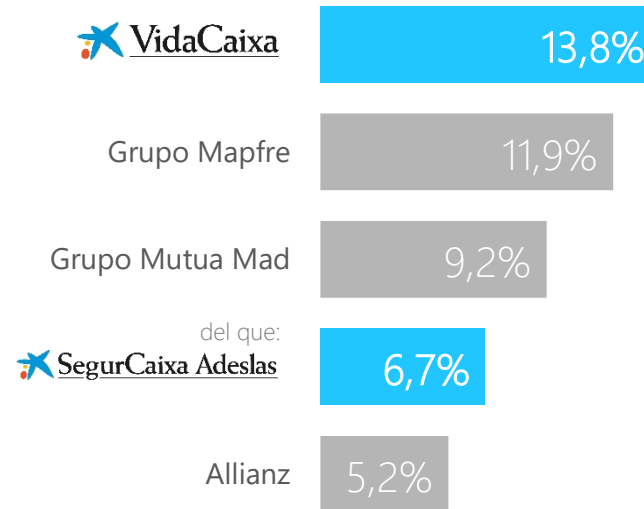
... TAMBIÉN ENTRE NUESTRA BASE DE CLIENTES

% clientes personas físicas que tienen producto, según origen cliente

	CABK	BKIA
Vida-riesgo	21%	11%
Salud	7%	1%
Auto	3%	1%

PLATAFORMA LÍDER DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

Ranking total seguros
Datos a diciembre de 2021⁽²⁾



AMPLIA BASE
DE CLIENTES



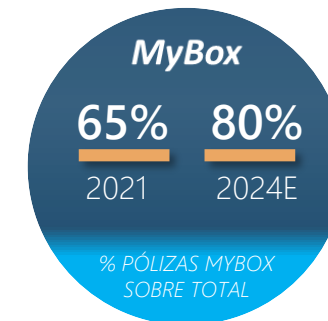
6,2MM

CLIENTES
VIDACAIXA

2,9MM

CLIENTES CABK
CON SEGUROS
GENERALES⁽³⁾

DESARROLLO DE PRODUCTOS
MUY COMPETITIVOS – **MYBOX**

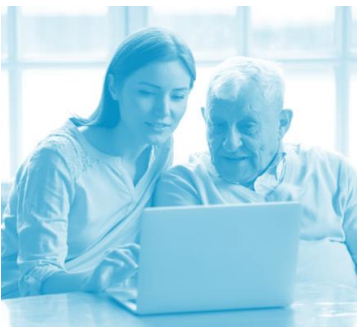


AMBICIÓN
2022-24

Desarrollo de productos de alto valor para el cliente y crecimiento por encima del mercado



1 Capacidades únicas para cubrir las necesidades crecientes derivadas del aumento de la esperanza de vida – *ecosistema sénior*



OPORTUNIDAD PARA OFRECER SOLUCIONES ASOCIADAS A LA MAYOR ESPERANZA DE VIDA DE LA POBLACIÓN

- Hoy, el 26% de la población española tiene ≥ 60 años. En 2030 será el 31%⁽¹⁾
- España tiene una de las mayores esperanzas de vida del mundo

Expectativa de vida en edad de jubilación⁽¹⁾

22,0 años

ESPAÑA



20,2 años

UNIÓN EUROPEA



- Necesidad de un importante abanico de soluciones: *Protección de patrimonio e inversión, transmisión/ sucesión, salud, mantenimiento y adaptación del hogar, ...*

CAIXABANK: POSICIÓN ÚNICA EN ESTE SEGMENTO

- 5,7MM de clientes con edad ≥ 60 años (*~46% penetración*)
- Ya ofrecemos un amplio portfolio de productos que combina soluciones de protección con soluciones de ahorro. *Ejemplos:*

RENTAS VITALICIAS

- Renta vitalicia con inversión y prestación flexible y complementadas con un seguro de vida riesgo
- Múltiples opciones en cuanto al cobro de beneficios

VAUL – 70a + (Valor activo Unit Linked)

- Rendimiento + planificar transmisión + protección del patrimonio
- Distintos perfiles de inversión con flexibilidad

Protección Sénior

- Dispositivos + servicios de monitorización de la salud y la seguridad
- Salud Sénior...

⁽¹⁾ Fuente: INE (julio 2021) y Eurostat. Datos de esperanza de vida en 2019, los datos de 2020 están afectados por la situación provocada por el Covid-19

Vamos a seguir expandiendo la oferta de productos y servicios, invirtiendo e impulsando medidas de atención al colectivo



Inversión de ~50MM€
en 2022 asociada a
medidas de atención
al colectivo sénior

MEDIDAS DE ACOMPAÑAMIENTO AL COLECTIVO SÉNIOR

- ★ Despliegue de 2.000 **gestores sénior** ⁽¹⁾
- ★ Refuerzo de oficinas con **personal de apoyo**
- ★ Compra de **900 cajeros** – cajeros de uso fácil
- ★ Adaptación de **software y lectores de libretas** en cajeros
- ★ Ampliación servicio **contact center** y **whatsapp**
- ★ **No abandono de poblaciones** y nuevas rutas servicio ofimóvil⁽²⁾
- ★ Sesiones **formativas** presenciales
- ★ Horarios de **caja sin restricciones**
- ★ **Adelanto del pago** mensual de las **pensiones** al día 24
- ★ La **red de oficinas y cajeros más extensa en España**

(1) Cifra alcanzada a finales 2023

(2) Cobertura de 415 municipios en 2021 y estimada en 636 a finales de 2022

Desarrollo del ecosistema MyHome para impulsar el negocio hipotecario



OPORTUNIDAD

MERCADO CON POTENCIAL

- **Compraventas vivienda⁽¹⁾:**
~515.000/año
(2022-2024)
- **Rehabilitación energética de viviendas hasta 2023⁽²⁾**
~355.000
- **La mitad del parque de vivienda tiene más de 40 años⁽³⁾**

BIEN POSICIONADOS PARA CAPTURAR EL CRECIMIENTO POTENCIAL: NUEVA CONFIGURACIÓN DE LA EXPERIENCIA VINCULADA AL HOGAR

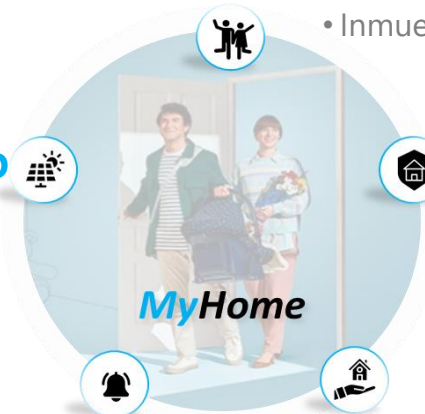
FINANCIACIÓN

CasaFácil
ByCaixaBank

- Préstamo MyHome
- CasaFácil
- Inmuebles propios

SOSTENIBILIDAD

Instalación de paneles solares



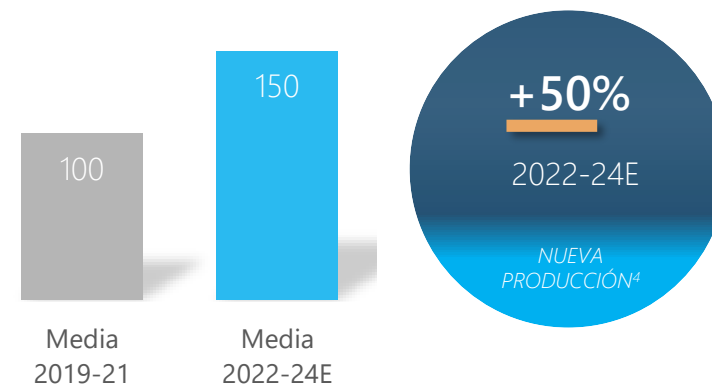
SEGURO HOGAR

ALARMAS

- TV **wivai**
- Portátiles
- Grandes electrodomésticos



NUEVA PRODUCCIÓN HIPOTECAS EN ESPAÑA
2019-2021=100



» Nueva producción enero-abril
2022: +27% vs 2021

AMBICIÓN

2022-24

Aumento de la nueva producción y desarrollar el potencial de todo el ecosistema para crecer defendiendo el valor integral de la propuesta



EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HEMOS CONSTRUIDO UN ECOSISTEMA DE CONSUMO APALANCADO EN NUESTRAS ALTAS CAPACIDADES DE DISTRIBUCIÓN

Datos España

Acuerdo con socios

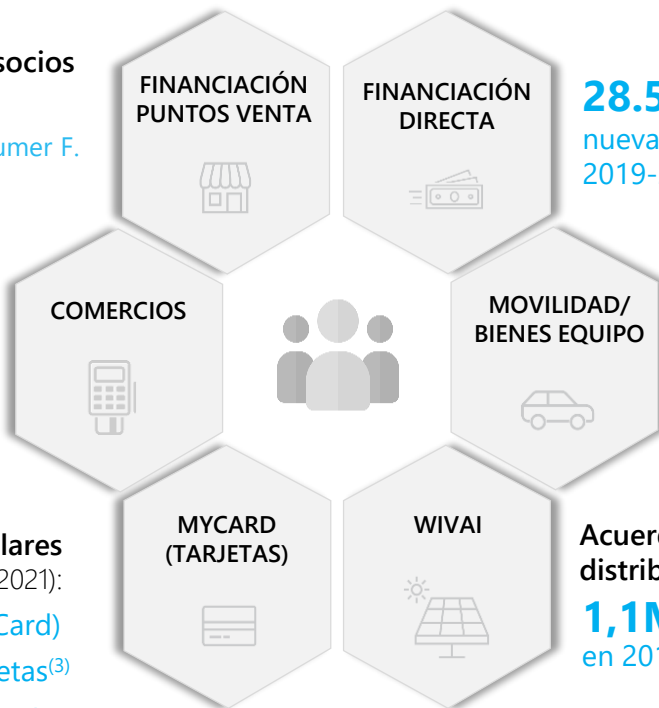
- MediaMarkt
- FNAC
- IKEA
- Securitas Direct
- Tesla
- TEF Consumer F.
- Yamaha
- ..

Comercia, soluciones en TPV físico y digital (dic.21):

674.000 TPVs en España **36,7%** cuota facturación TPVs⁽³⁾

Soluciones BNPL⁴ para particulares (Lanzamiento en 2021):

7MM tarjetas abril 22 (MyCard)
32,7% cuota de facturación tarjetas⁽³⁾
21% pagos por móvil



28.500 MM€ nueva producción 2019-2021⁽¹⁾

TACC CRÉDITO CONSUMO⁽²⁾ 2017-2019 (PRE-COVID)

16%

Acuerdo con Arval y fabricantes

62.500 coches 2019-2021

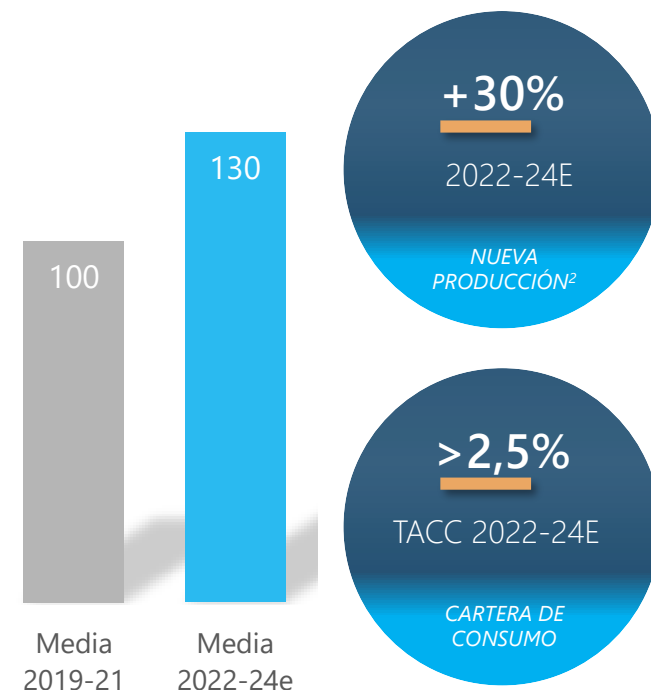
~900MM€ cartera de bienes de equipo

Acuerdos con fabricantes para financiar y distribuir productos de valor añadido

1,1MM unidades en 2019-2021



NUEVA PRODUCCIÓN DE LA FINANCIACIÓN AL CONSUMO EN ESPAÑA 2019-2021=100



AMBICIÓN
2022-24

Seguir enriqueciendo el mejor y más completo ecosistema del mercado nos permitirá crecer por encima del sector


wivai


Catálogo amplio
(acuerdos con socios destacados)



Distintas modalidades de contratación/ financiación y por distintos canales



» **ELECTRÓNICA**
Teléfonos móviles, portátiles, tablets ...



» **HOGAR**
Televisores, grandes electrodomésticos, paneles solares, ...



» **MOVILIDAD URBANA**
Motos, vehículos de ocasión, renting

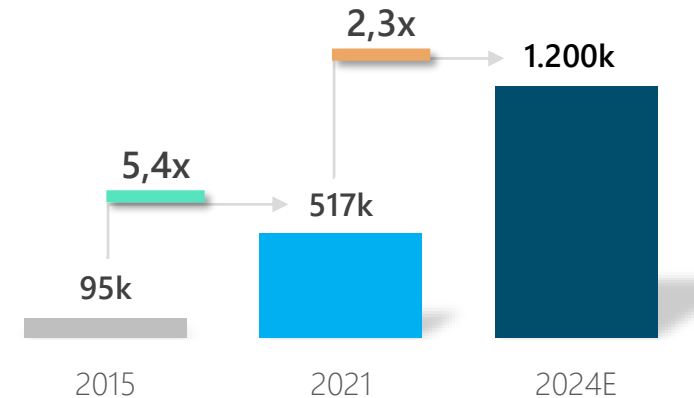


» **PROTECCIÓN**
Protección sénior, alarmas, auto, hogar...

EXCELENTE POSICIÓN PARA ORQUESTAR ECOSISTEMAS

- Altas capacidades de distribución también en digital, con posibilidad de escalar a gran velocidad
- Inteligencia de negocio/entorno propio de datos
- Ecosistema ya funcionando, con importante porfolio de alianzas
- Excelente trayectoria
- Capacidad para expandir a otros verticales e incluir oferta para negocios/pymes

UNIDADES COMERCIALIZADAS



~400 MM€
ingresos asociados
(desde 2018)⁽¹⁾

Ventas digitales:
x15 EN 2 AÑOS (2019-21)
~50% en 2024E

AMBICIÓN
2022-24

Capturar potencial comercial desarrollando ecosistemas en nuevos sectores como salud, sénior, bienestar, entretenimiento o negocios, y nuevos modelos como pago por uso o por suscripción

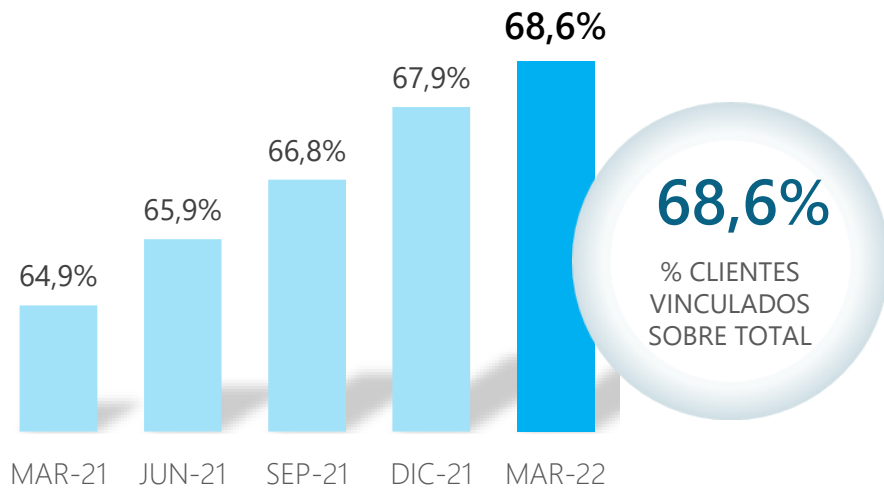
(1) Incluye ingresos asociados a la actividad de renting de vehículos

Continuaremos potenciando nuestros programas de vinculación y fidelización

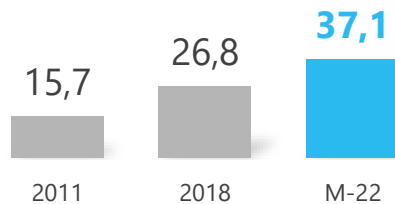


AUMENTO CONTINUADO DE CLIENTES VINCULADOS

Cientes vinculados, en %⁽¹⁾



CUOTA DE NÓMINAS⁽²⁾



CUOTA DE PENSIONES⁽²⁾



CUOTA DE TARJETAS⁽²⁾



POSICIONAMIENTO EXCLUSIVO PARA CONTINUAR INTERMEDIANDO LA OPERATIVA DIARIA DE NUESTROS CLIENTES

- **>9 millones** de nóminas y pensiones domiciliadas
- **5,2 millones** pagos diarios con tarjetas CaixaBank
- **>4 millones** accesos diarios a Now⁽³⁾

AMBICIÓN
2022-24

Oportunidad de seguir aumentando vinculación, base de nuestro crecimiento futuro

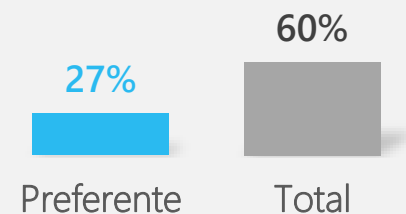
(1) Sobre base de clientes personas físicas en España. Hasta octubre 2021, sin considerar los clientes procedentes de la antigua Bankia. A partir de noviembre (tras la integración tecnológica), considerando todos los clientes persona física (2) Datos España. Fuente: Seguridad Social y STMP (3) Personas físicas

Vamos a seguir acompañando a las empresas en su día a día y especializando nuestra propuesta



POTENCIAL DE CRECIMIENTO

CaixaBank, penetración empresas⁽²⁾



FONDOS
NGEU



164 Centros de empresa

87 Centros Store de negocio

4.000 Empleados⁽³⁾

EXCELENTE TRAYECTORIA

Cuota crédito a empresas⁽¹⁾, %



Cuota factoring y confirming⁽¹⁾, %



CRÉDITO EMPRESAS
TACC ORGÁNICO (2018-21)

7%

>1,5%

TACC
2022-24E

CRÉDITO
EMPRESAS

ESPECIALIZACIÓN Y CREACIÓN DE COMUNIDADES DE NEGOCIOS

Ejemplo de especialización en comunidades:

Food & Drinks



Lanzamiento 1T21

OTROS:

- PHARMA
- FEEL GOOD
- ...

TPV Tablet Restauración



Soluciones para ventas online y para digitalizar el negocio

Order&Go

Gestión pedidos, creación web y delivery

Commerce Analytics

Soluciones en el punto de venta



Partners estratégicos con productos en mejores condiciones.

IKEA **SAMSUNG** **Frigicoll**

Formación y asesoramiento

CaixaBank LAB campus
elBullfoundation y Ferran Adrià

dualiza
colaboración con Hostelería Española

AMBICIÓN

2022-24

Continuar con la especialización y el desarrollo de nuevas propuestas y ser el banco de referencia de negocios y empresas

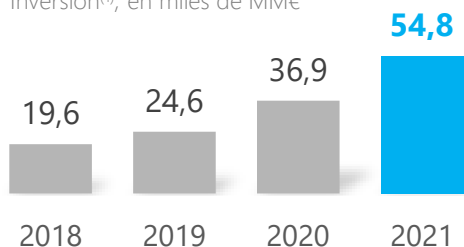


Oficinas y sucursales europeas: excelente base para el crecimiento

NUESTRO POSICIONAMIENTO NOS PERMITE SITUARNOS COMO REFERENCIA EN BANCA CORPORATIVA E INTERNACIONAL

BANCA CORPORATIVA E INTERNACIONAL

Inversión⁽¹⁾, en miles de MM€

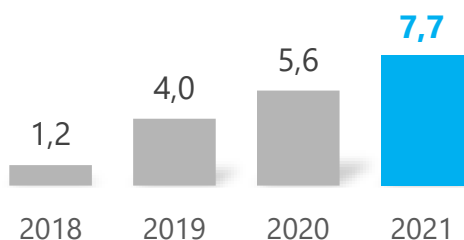


- Refuerzo y reorganización de los equipos comerciales por sectores y líneas de negocio

del que:

BANCA INTERNACIONAL⁽²⁾

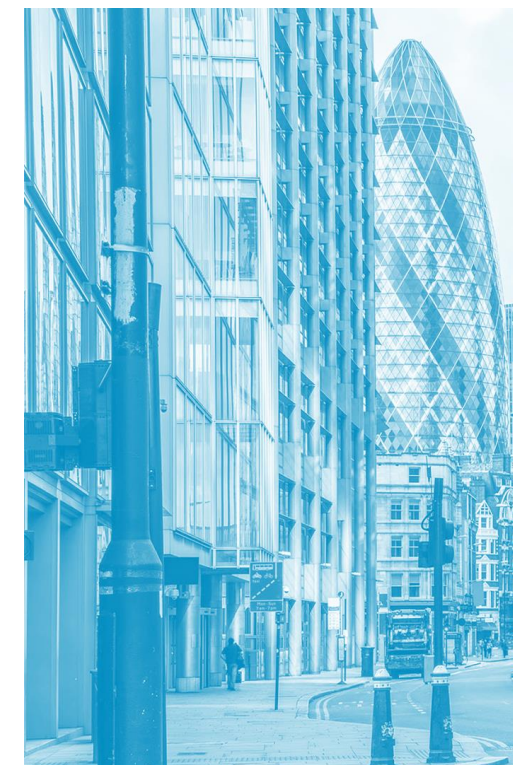
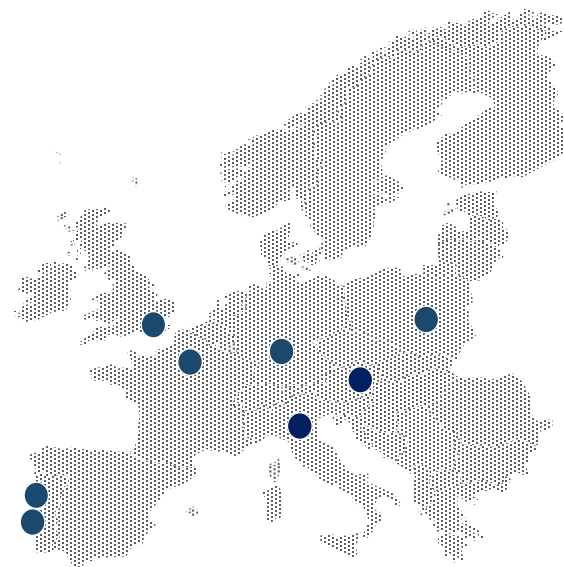
Inversión⁽¹⁾, en miles de MM€



- Excelente trayectoria
- Equipo de 110 personas
- Cubrimos países que representan el 94% del comercio internacional con España



FOCO EN OFICINAS Y SUCURSALES EUROPEAS^(3,4)



AMBICIÓN 2022-24

Acompañando a nuestros clientes con necesidad de transformación de sus modelos productivos, CaixaBank tiene la oportunidad de crecer

(1) Inversión crediticia. Saldo medio mensual dic. (2) Sucursales internacionales (3) 6 sucursales en Europa (Paris, Frankfurt, Londres, Varsovia, Oporto y Lisboa), 1 oficina de representación en Milán y 1 Spanish Desk en Viena. (4) Fuera de Europa CaixaBank también tiene sucursal en Casablanca, Tánger, Agadir y oficina de representación en Argel, Pekín, Bogotá, El Cairo, Dubái, Hong Kong, Estambul, Johannesburgo, Lima, Shanghái, New Delhi, Nueva York, Santiago de Chile, Sao Paulo, Singapur, Sídney, Toronto y un Spanish Desk en México

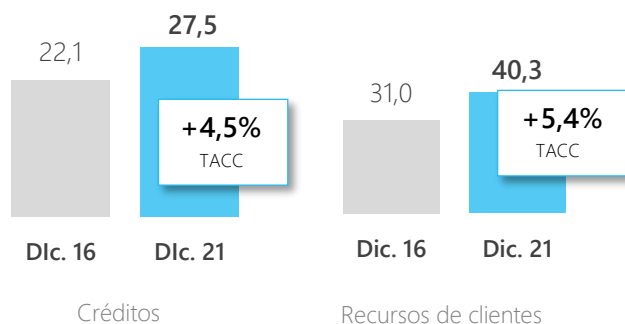


Portugal - BPI: continuaremos expandiendo nuestra propuesta de valor para seguir creciendo por encima del mercado

UNA HISTORIA DE ÉXITO, CON CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL GRUPO

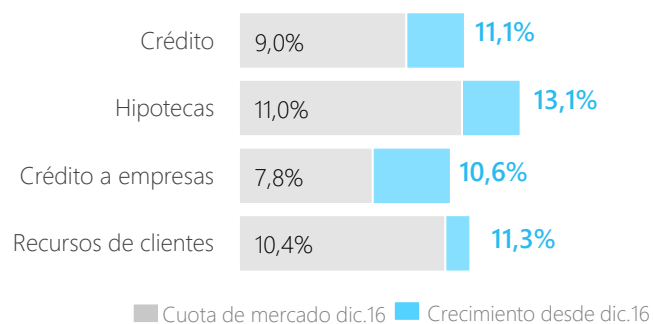
SÓLIDA EVOLUCIÓN OPERATIVA

Créditos y recursos de clientes⁽¹⁾: miles de MM€ y % de TACC



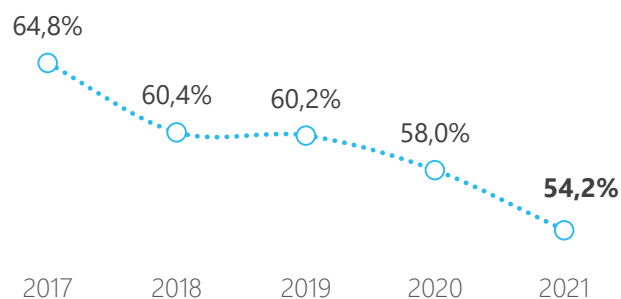
CRECIMIENTO CUOTAS DE MERCADO

Cuotas de mercado clave en Portugal⁽²⁾, %



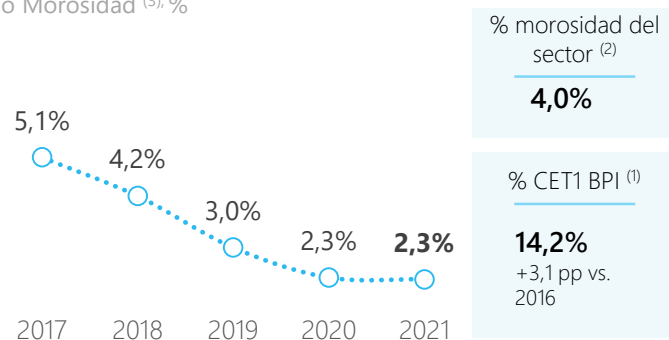
MEJORA DE LA EFICIENCIA

Ratio de eficiencia core ⁽¹⁾, %



REDUCCIÓN DE LA RATIO DE MOROSIDAD Y REFUERZO DEL CAPITAL

Ratio Morosidad ⁽³⁾, %



2022-2024E

Oportunidad para seguir creciendo y evolucionar la propuesta de valor, estando cerca de los clientes y la sociedad

Convergencia a los niveles de rentabilidad y eficiencia del Grupo



EVOLUCIÓN DEL MODELO COMERCIAL



OFERTA AMPLIA, DE CALIDAD Y PERSONALIZADA



ACELERANDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



FOCO EN EFICIENCIA



BANCA SOCIALMENTE RESPONSABLE



(1) Según reportado por BPI. Datos de crédito y recursos de clientes ajustados por la venta de filiales a CABK. Ratio de eficiencia total=57% (2) Fuente: Banco de Portugal. (3) Segmento BPI.



Prioridades estratégicas 2022-24

1

CRECIMIENTO DEL NEGOCIO
Desarrollo de la mejor propuesta
para todos los segmentos de clientes



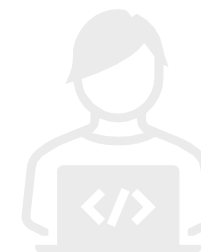
2

Mantener un **MODELO DE ATENCIÓN**
eficiente y adaptado a las
preferencias de los clientes



3

Ser referente europeo en
SOSTENIBILIDAD



HABILITADORES:

- TECNOLOGÍA
- PERSONAS



2

Servicio universal La mayor escala y la mayor base de clientes digitales



Un modelo de atención capilar en el que vamos a seguir invirtiendo

DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES⁽²⁾ POR MODELO DE ATENCIÓN – 2022E



imagin

Cliente "móvil" y joven. Oferta simplificada incluyendo servicios no financieros

~19%

Otros (mayorit. omnicanal)

Empresas y otras redes especializadas (privada, instituciones, emprended, CIB...)

~5%

Físico

Preferencia por contacto físico exclusivamente

~18%

inTouch (gestión remota):

Preferencia por gestor remoto

~22%

Digital 100% (no imagin)

Cliente digital con plena autonomía

~8%

Omnicanal

Gestor presencial + uso activo canales digitales

~29%

AMBICIÓN

- Ofrecer el mejor servicio y experiencia a cada perfil
- Intensificar el contacto y la accesibilidad
- Generar todas las oportunidades de valor posibles
- Seguir impulsando la eficiencia operativa además de la comercial

(1) Clientes digitales, personas físicas, con algún acceso en los últimos 6 meses. (2) Estimación para finales de 2022, una vez completada la integración de la red de distribución post fusión. Los porcentajes son estimaciones sobre la masa de clientes que se relaciona regularmente con el banco.



TENEMOS LA ESTRUCTURA NECESARIA PARA NUESTRA BASE DE CLIENTES

Estructura de la red, post integración # oficinas retail 2022E (España)

~3.850
oficinas
2022e⁽¹⁾



URBANA-STORE
22%



URBANA-RESTO
39%



RURAL
39%

de oficinas retail por tamaño de municipio (# habitantes), 2022E⁽²⁾ en España

# de oficinas retail por tamaño de municipio (# habitantes), 2022E ⁽²⁾ en España	# municipio ⁽²⁾	Empleados por oficina
>500k	610	6
100-500k	757	55
10-100k	994	549
<10k	1.466	1.623 ^(*)

+ 364 ventanillas

(*) Incluye ventanillas (centros desplazados por horario limitado y dependientes de una oficina en un municipio mayor).

- **Red urbana bien dimensionada:** modelo Store y tradicional
- **Red rural optimizada** (oficinas ligeras, 1 por municipio) y **complementada con modelos de servicio itinerantes**

LOS CLIENTES QUE USAN LA OFICINA EN COMBINACIÓN CON LOS CANALES DIGITALES SON LOS MÁS RENTABLES

x3 MARGEN COMERCIAL



CLIENTES OMNICAL VS NO OMNICAL

(1) Estimación para finales de 2022, una vez completada la integración de la red de distribución post fusión. (2) Número de poblaciones en las que CABK está presente.

Red Rural: mantenemos el compromiso de no abandono de municipios, con alta implicación en la comunidad y un modelo de servicio sostenible



AgroBank

UN MODELO DE ÉXITO:
ESPECIALIZADO Y RENTABLE

1.466

Oficinas rurales

364

Ventanillas⁽¹⁾

17

Oficinas móviles

CUBRIMOS >1.600 POBLACIONES RURALES
(~2.300 inc. oficina móvil).

Distribución
oficinas según
número de
empleados

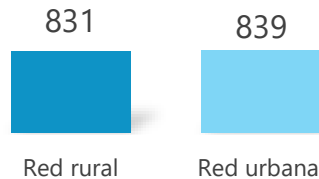


Modelo de oficina ligera

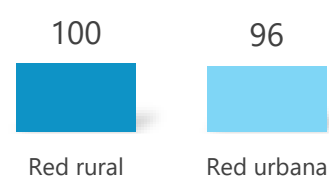


LA ESTRUCTURA LIGERA
REFUERZA LA EFICIENCIA

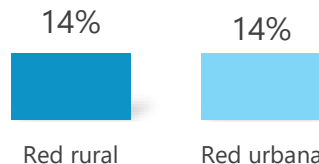
CLIENTES/EMPLEADO⁽²⁾
Red rural vs urbana⁽³⁾



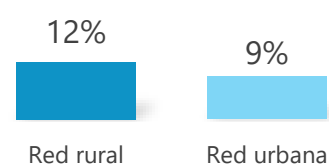
INGRESOS/EMPLEADO⁽²⁾
Red rural, base 100⁽³⁾



% CLIENTES PREMIER
Red rural vs urbana⁽³⁾



% NEGOCIOS
Red rural vs urbana⁽³⁾



Rentabilidad de la red rural en
línea con red urbana



FUERTE POSICIONAMIENTO
DE MARCA

Red rural
Volumen de negocio, 2018 = 100



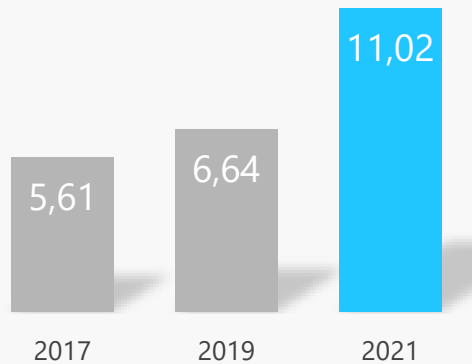
Fuerte implicación con la
comunidad y el sector



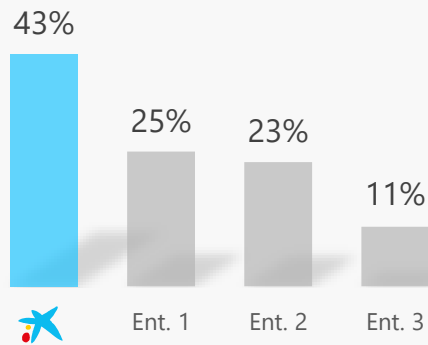
LA MAYOR BASE DE CLIENTES DIGITALES

now

CLIENTES (Millones) DIGITALES⁽¹⁾
PERSONAS FÍSICAS



PENETRACIÓN ENTRE LOS CLIENTES
DIGITALES⁽²⁾, ESPAÑA EN %



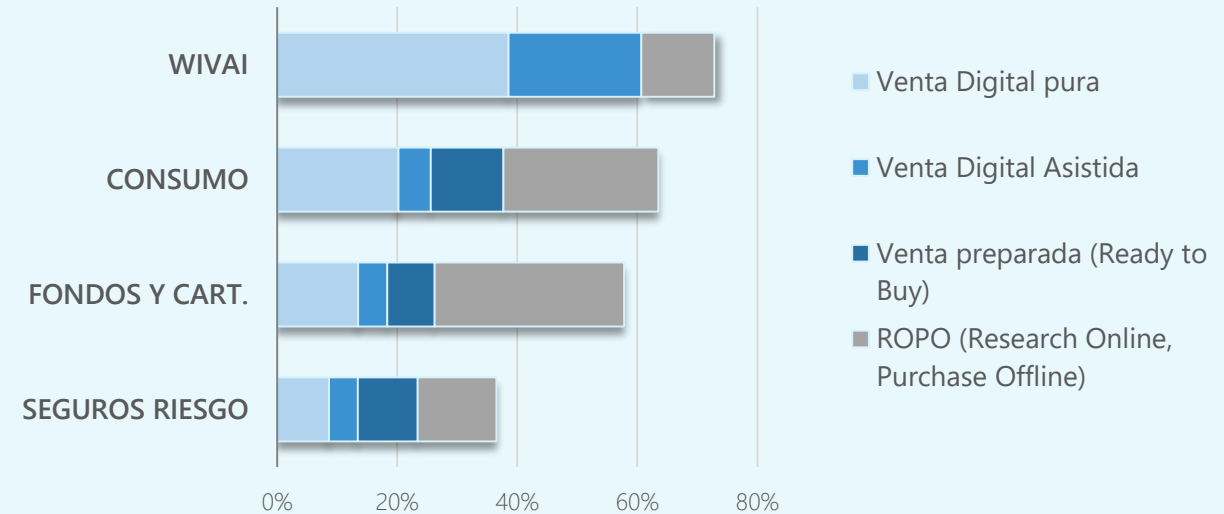
EL 76% DE LOS CLIENTES QUE SE RELACIONAN CON CAIXABANK USAN CANALES DIGITALES



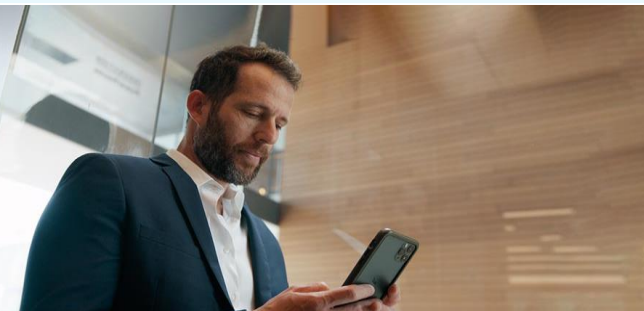
- En un día >4,5M clientes⁽³⁾ acceden a canales digitales

ALTA CAPACIDAD DE VENTA DIGITAL

% ventas digitales de distintos productos – Datos España Feb22.



CaixaBankNow



(1) Clientes personas físicas que han realizado al menos un logon en los últimos seis meses. (2) Datos a marzo. Penetración total de banca digital (PC + móvil) en España. Incluye clientes exclusivos y compartidos con otras entidades. Fuente: audiencias de los portales eBanking de Comscore MP y Hogar y Trabajo (España). Grupo de comparables incluye Banco Santander, BBVA e ING. (3) Incluyendo personas jurídicas

imagin: un banco *mobile* y una plataforma *lifestyle* que impulsa la fidelización entre clientes jóvenes

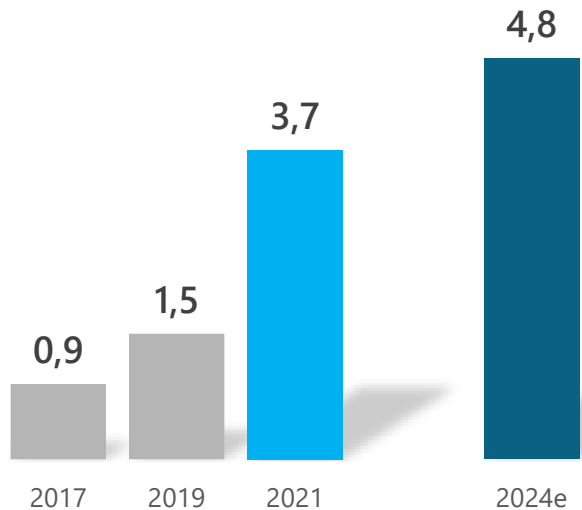


Lanzado como el 1^{er} banco exclusivamente móvil en España, ahora es la #1 comunidad mobile



CRECIMIENTO SOSTENIDO: LA MAYOR COMUNIDAD MOBILE EN ESPAÑA

usuarios imagin, en millones⁽¹⁾



» EDAD MEDIA
22 AÑOS



Demostrada capacidad de *engagement*

# logins diarios (millones)	Altas digitales (2021)
1,7	60%

2022-24: INICIATIVAS ESTRATÉGICAS CLAVE

1

AMPLIACIÓN DE PRODUCTOS Y OFERTA

Hasta ahora

- Cuentas
- Tarjetas
- Prest. Consumo
- Seg. Vida-riesgo

2022

- Hipoteca
- Prest. Estudiantes
- SmartMoney
- Fondos de inversión
- Tarjeta-BNPL

2023

- Seguros – pago por uso
- Neobroker
- Wivai-nuevas verticales

2

NUEVAS ALIANZAS



3

REFUERZO DEL POSICIONAMIENTO -- *imaginland*

4

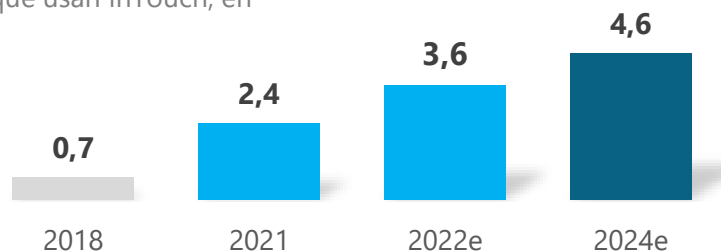
SEGMENTAR Y ESPECIALIZAR LA GESTIÓN DE CLIENTES

inTouch: Nuestro modelo de atención con gestor remoto que consigue eficiencia y calidad



CRECIMIENTO SOSTENIDO DESDE SU LANZAMIENTO EN 2018

clientes que usan inTouch, en millones



46 AÑOS
EDAD
MEDIA

VINCULACIÓN **8,2**
PRODUCTOS Y
SERVICIOS

78%
INGRESOS
DOMICILIADOS

MASA CRÍTICA Y ENFOQUE COMERCIAL DERIVAN EN UNA MEJORA SIGNIFICATIVA DE LA PRODUCTIVIDAD

inTouch vs. oficina retail

» CLIENTES/GESTOR

3x

» VOLUMEN NEGOCIO/CLIENTE

+8%

» MARGEN BRUTO/CLIENTE

+12%

COMPLEMENTADO POR LA RED FÍSICA

% de clientes inTouch usuarios de un canal complementario

» OFICINA⁽¹⁾

~32%

» CAJERO⁽²⁾

~80%

COMBINANDO LAS VENTAJAS DE LA INFRAESTRUCTURA DIGITAL Y EL GESTOR PERSONAL



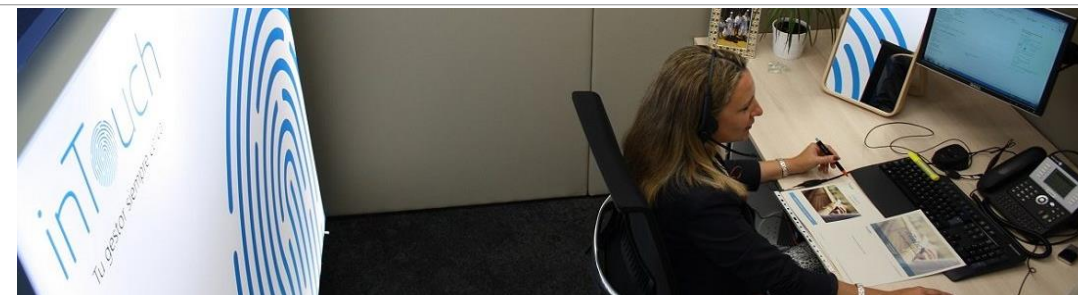
Gestor remoto



Perfil cliente digital y sin uso intensivo oficina

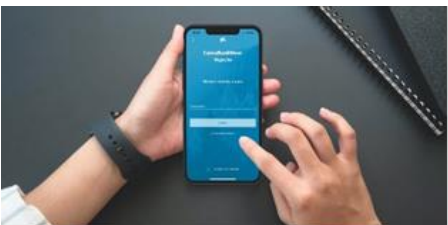


Modelo focalizado y efectivo



(1) Porcentaje de clientes inTouch que ha visitado la oficina en los últimos 6 meses. (2) Porcentaje de clientes inTouch que han usado el cajero en los últimos 6 meses.

El impulso de los distintos modelos de atención va acompañado de un sistema de medición de la calidad para mejorar la gestión



- 1 **Medición inmediatamente después de la interacción con el cliente - NPS (*Net Promoter Score*)**
- 2 **Visión omnicanal: se miden todos los canales oficina, Now, cajero, intouch, call-center...**
- 3 **Valoración y feedback cuasi-inmediatos, lo que permite ajustes rápidos**
- 4 **Alta granularidad: ~1,5 millones de encuestas al mes**

Indicadores de calidad en niveles previos a la integración

NPS
(ENE-ABR 2022)

56,9%
OFICINA
RETAIL

43,9%
NOW



AMBICIÓN

Mejora continuada de los indicadores experiencia de cliente para ser el referente en todos los canales y modelos de atención



Prioridades estratégicas 2022-24

1

CRECIMIENTO DEL NEGOCIO
Desarrollo de la mejor propuesta
para todos los segmentos de clientes



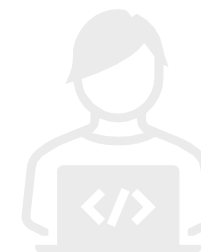
2

Mantener un MODELO DE ATENCIÓN
eficiente y adaptado a las
preferencias de los clientes



3

Ser referentes europeo en
SOSTENIBILIDAD



HABILITADORES:

- TECNOLOGÍA
- PERSONAS

Siempre a la vanguardia del desarrollo sostenible e inclusivo del sector financiero



Compromiso social: valor fundacional

- INCLUSIÓN FINANCIERA
- NO ABANDONO POBLACIONES
- VOLUNTARIADO
- COLABORACIÓN CON LA FUNDACIÓN "LA CAIXA"
- POLÍTICAS ESG APROBADAS POR CONSEJO DESDE 2015



Liderazgo en microfinanzas en Europa. Concedidos desde inicio: 1,2MM de microcréditos por €7.100MM



Colaboración con las alianzas e iniciativas internacionales más relevantes

Banco europeo líder en bonos ASG.
2019-1T22:
7.500 MM€. bonos ODS



Neutralidad en huella de carbono⁽¹⁾ propia desde 2018

Referente en rankings e índices ASG



El foco actual en sostenibilidad nos permite resaltar una de nuestras ventajas competitiva inherente en nuestra forma de hacer banca

Ser referentes en sostenibilidad es una prioridad corporativa. Queremos avanzar en todos los frentes



1



- ACOMPAÑAR A LOS CLIENTES EN SU TRANSICIÓN ENERGÉTICA
- COMPROMISO CON NUESTRA PROPIA TRANSICIÓN

~64.000MM€ MOVILIZADOS
EN FINANZAS SOSTENIBLES
(22-24E)

EMISIONES NETAS CERO 2050,
EN OCT-22 PUBLICACIÓN
OBJETIVOS PARA 2030

2



- LIDERAR EL IMPACTO SOCIAL POSITIVO
- PROMOVER LA INCLUSIÓN FINANCIERA

+36% NUEVA PRODUCCIÓN
MICROCRÉDITOS
(hasta ~3.500MM€ 2022-24E)

DUPLICAR
VOLUNTARIOS ACTIVOS
(DE 5.000 A 10.000)

3



- PROMOVER UNA CULTURA RESPONSABLE
- SER REFERENTES EN EL SECTOR EN GOBERNANZA

MANTENER LA
POSICIÓN
DE REFERENTE
EN RATINGS ASG

AMBICIÓN

2022-24





Prioridades estratégicas 2022-24

1

CRECIMIENTO DEL NEGOCIO
Desarrollo de la mejor propuesta
para todos los segmentos de clientes



HABILITADORES:

- **TECNOLOGÍA**
- **PERSONAS**

2

Mantener un MODELO DE ATENCIÓN
eficiente y adaptado a las
preferencias de los clientes



3

Ser referentes europeo en
SOSTENIBILIDAD





Tecnología - Excelentes capacidades en las que vamos a seguir invirtiendo para continuar impulsando el negocio



- Único *core* bancario en España (las integraciones no han creado "islas"), con muy alta cobertura funcional (amplio rango de productos y soluciones)
- La mayor integración de la historia en España, ejecutada con éxito, fiabilidad y sin interrupción en el servicio.
- >200 miles de millones transacciones/año⁽¹⁾ || +25.000 transacciones/seg. (hora punta)
- Arquitectura tradicionalmente orientada a la robustez y escalabilidad
- Base instalada y creciente de capacidades de **Analytics e Inteligencia artificial**. *Más de 500 modelos de Machine learning y más de 1.500 usuarios (ej uso: Neo, gestión del riesgo....)*

SEGUIREMOS

- Invirtiendo en el desarrollo de canales y herramientas que generen valor al cliente
- Mejorando capacidades para ganar en eficiencia, velocidad de respuesta, flexibilidad y capacidad de atraer talento
- Incrementando capacidades en inteligencia artificial
- Aumentando la absorción *cloud*
- *Priorizando la ciberseguridad*



Nuestras personas – Un solo equipo, el mejor equipo



Hemos impulsado con éxito la especialización de diferentes perfiles muy orientados al negocio

- ~12.000 gestores especializados
- Crecimientos destacados en áreas como Corporativa, Internacional, Business Intelligence, Imagin, Analytics, Sostenibilidad, Consumer & Payments, Intouch..



Hemos simplificado y reducido la estructura directiva

- Reducción del número de directivos (un 48% sobre estructura fusionada)



Avance en diversidad

- Incremento en el porcentaje de mujeres directivas (>40%)



Formas de trabajo más colaborativas y orientadas al resultado al cliente

- Herramientas colaborativas
- Implantación de estructuras más ágiles y transversales

PRIORIDADES

- *Culminar la última fase de integración*
- *Foco en el servicio al cliente y en las oportunidades de crecimiento*
- *Intensificar proyectos de up-skilling y re-skilling*
- *Promover un liderazgo cercano y motivador*
- *Reforzar la diversidad y nuevas formas de trabajar*



Principales objetivos financieros y de capital



2022-24
OBJETIVOS⁽¹⁾



RENTABILIDAD POR ENCIMA DEL COSTE DE CAPITAL

% ROTE >12%

2024E

EFICIENCIA <48%

2024E

INGRESOS +c.7%

TACC 2022E-24E



ATRACTIVA REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

% CASH PAYOUT >50%

2022E-24E⁽²⁾

2022 SBB⁽³⁾ 1.800 MM€

IMPORTE MÁXIMO

GENERACIÓN DE CAPITAL ~€9mil MM€

Acumulado 2022-24⁽⁴⁾



FORTALEZA BALANCE Y NORMALIZACIÓN DEL COSTE DEL RIESGO

Morosidad <3%

2024E

% CoR/año <0,35%

MEDIA 2022-24



MANTENIENDO UNA POSICIÓN DE FORTALEZA EN CAPITAL

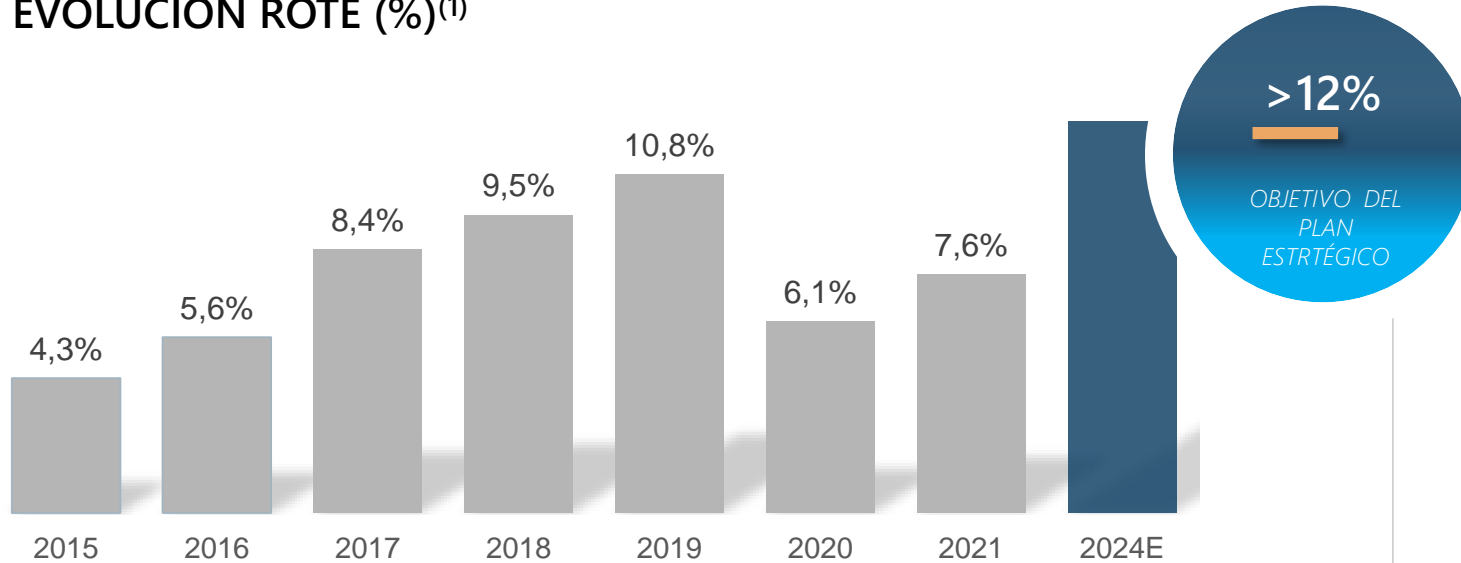
% CET1 sin aplicación de los ajustes transitorios de IFRS9

11-12%

(1) Las proyecciones del plan no incluyen el impacto de IFRS 17, que se esperan poco materiales. (2) La política de dividendos para el 2022 aprobada por el Consejo de Administración estableció un objetivo de payout del 50-60%. (3) SBB: Share buy back: programa de recompra de acciones. (4) Incluye el SBB 2022 y la generación de capital en el periodo 2022-24 por encima del 12% CET1 ex-IFRS9 TA (antes del pago de dividendos)

Un plan ambicioso que nos debe permitir alcanzar una rentabilidad sostenible y mantener una retribución atractiva para todos nuestros accionistas

EVOLUCIÓN ROTE (%)⁽¹⁾



RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA 2022-2024E

- >50% - Dividendo en efectivo 2022-2024
- Programa recompra de acciones 2022
- Capital >12% potencialmente distribuible

ESTRUCTURA ACCIONARIAL

Datos a 31 de marzo de 2022

15%
MINORISTA

16%
FROB

39%
INSTITUCIONAL

30%
FUNDACIÓN "LACAIXA"

515MME
presupuesto Obra Social 2022



646.000
ACCIONISTAS

(1) Sin extraordinarios de la fusión en 2021. Datos 2019 sin tener en cuenta el cargo asociado al plan de reestructuración

CERCA DE NUESTROS CLIENTES

Madrid, 17 Mayo 2022

Plan Estratégico

2022-2024