



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.

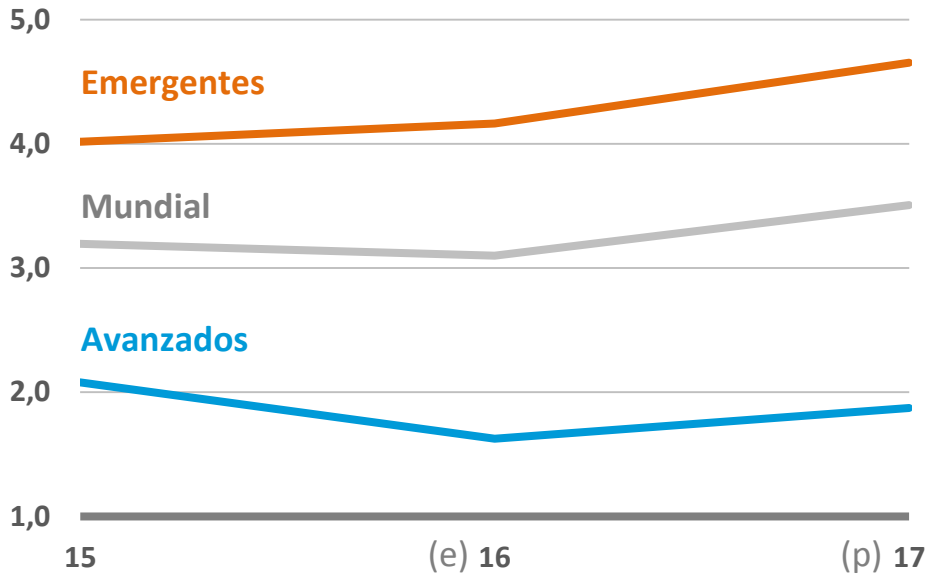
Sin perjuicio de los requisitos legales, o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se niega expresamente el permiso a cualquier tipo de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contiene. Esta prohibición 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.

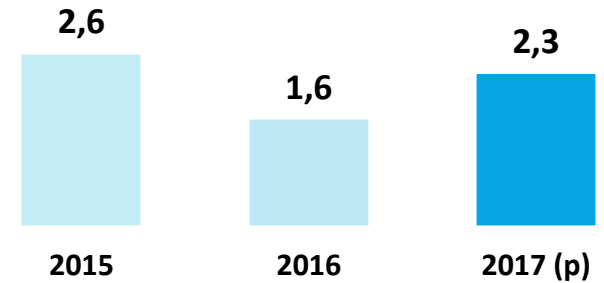
Entorno global. La economía mundial mantuvo el pulso en un entorno complejo

Evolución del PIB real

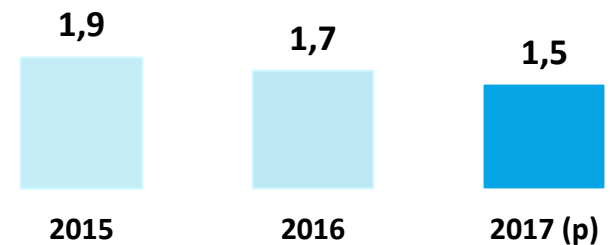
Variación anual, %



Estados Unidos



Eurozona



Perspectivas 2017

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

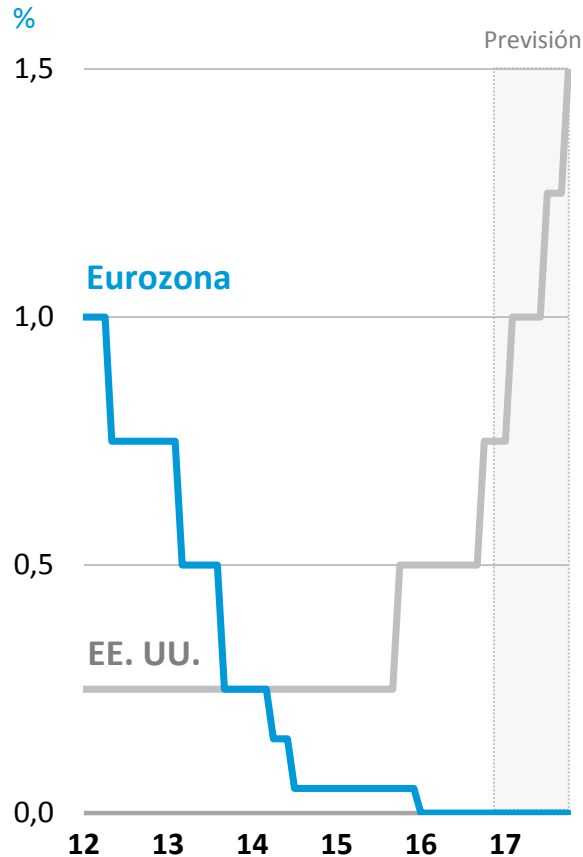
- Políticas de EE. UU.
- Negociaciones *Brexit*
- Elecciones Europa

Nota: (e) estimación, (p) previsión.

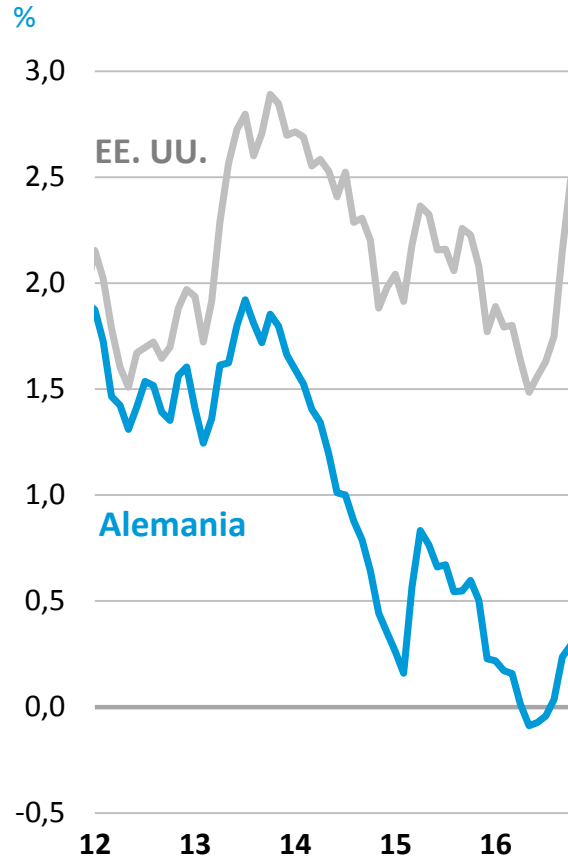
Fuente: FMI y CaixaBank Research.

Economías avanzadas. Se acentúan las divergencias en política monetaria

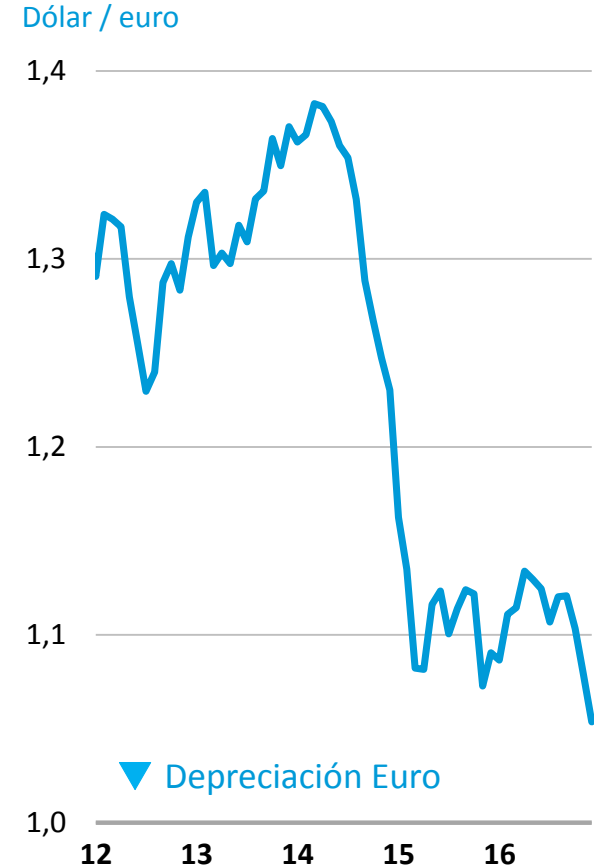
Tipo de interés de referencia



Rentabilidad deuda pública a 10 años



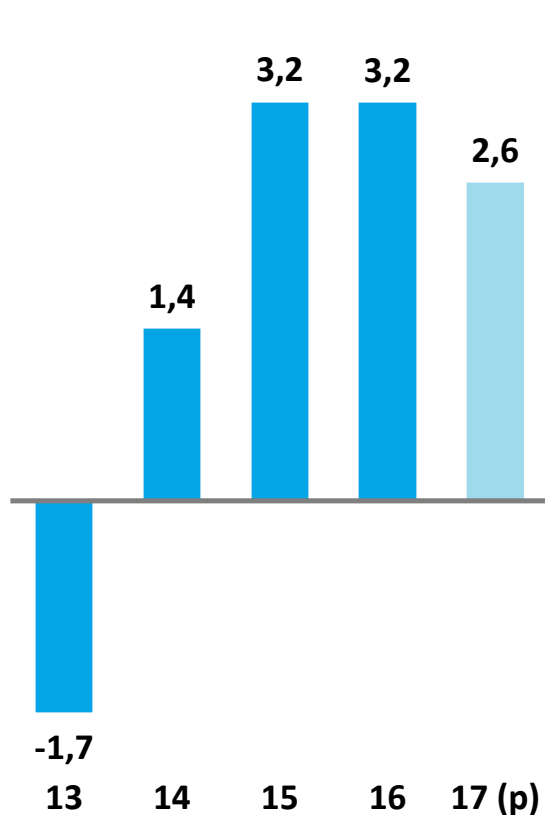
Cotización del euro frente al dólar



España. Mayor crecimiento del esperado en 2016

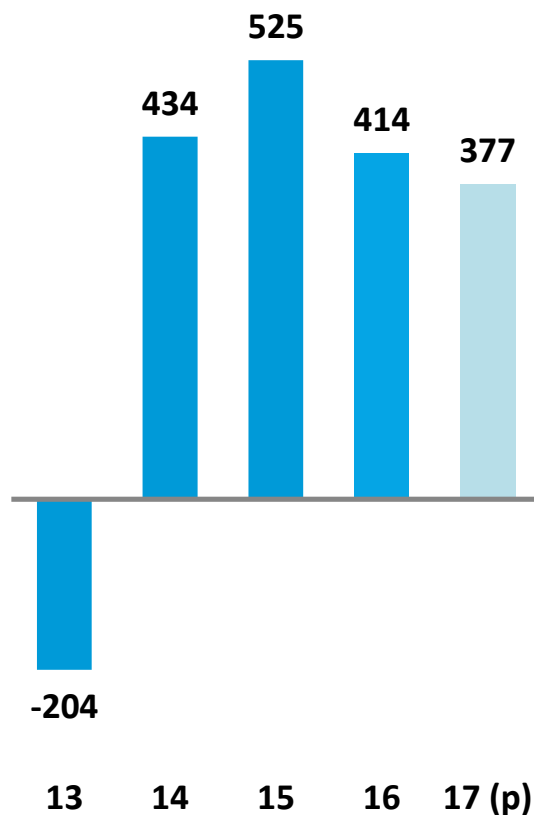
PIB real

Variación anual, %



Empleo

Variación anual, miles



Retos pendientes

Tasa de paro 2016

 España **19,6%**

 Eurozona¹ **10,2%**

Déficit público 2016

 España¹ **-4,6%**

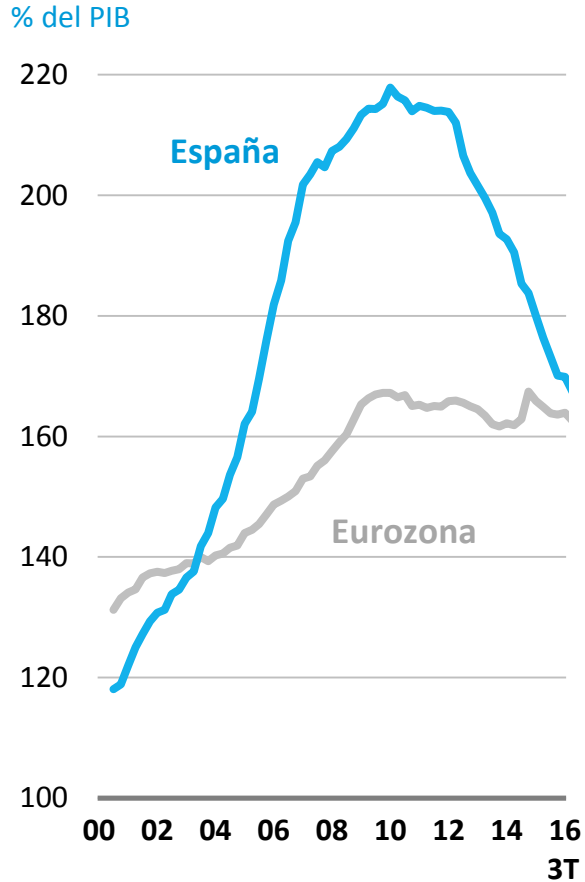
 Eurozona¹ **-1,8%**

 Nota: ¹ Estimaciones de la Comisión Europea. (p) previsión.

Fuente: INE, Comisión Europea, CaixaBank Research.

Sistema financiero. El sistema financiero continuará apoyando la recuperación

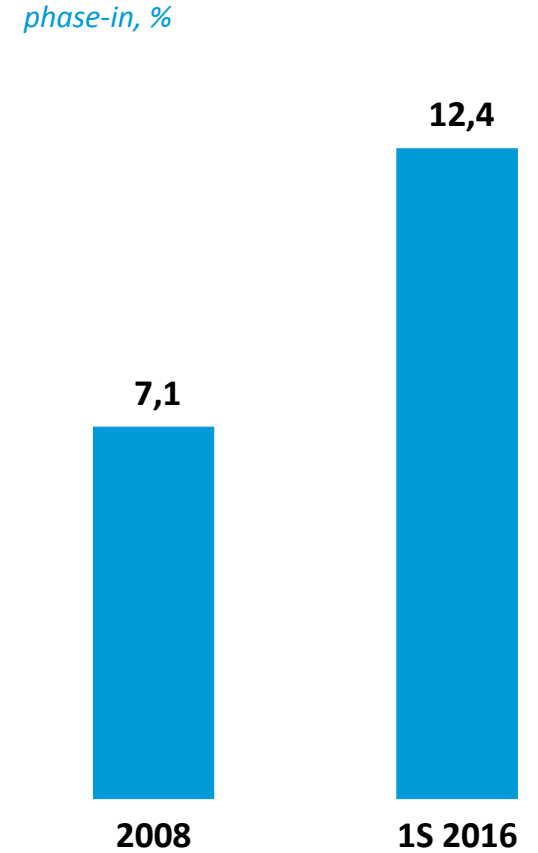
Endeudamiento del sector privado



Nueva producción de crédito del sector



Ratio de capital CET1 del sector

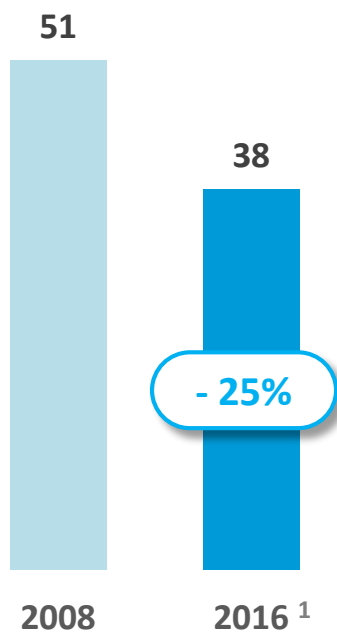


Sistema financiero. Persisten las presiones sobre la rentabilidad

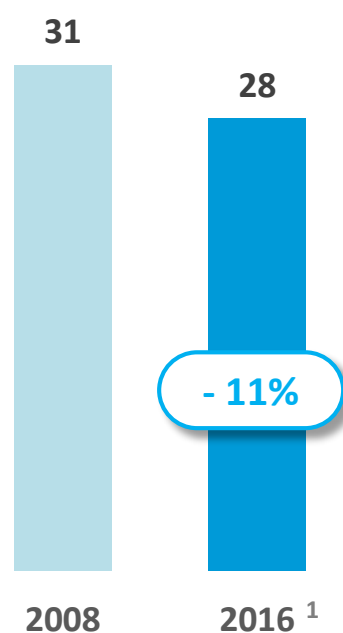
Magnitudes clave del sistema financiero español

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

 Nota: ¹ anualizado a 3T de 2016.

Fuente: BdE y CaixaBank Research.

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

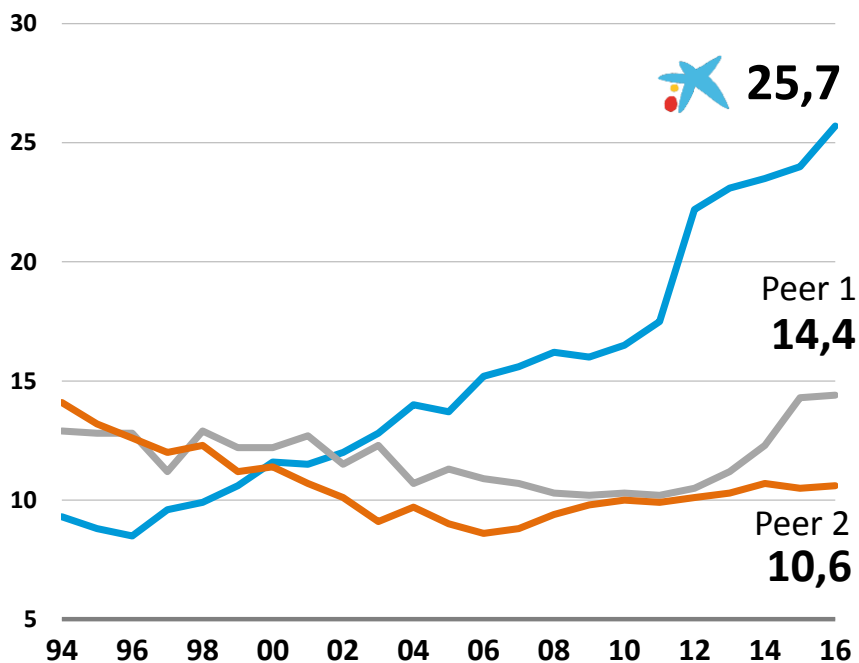
- ▶ Nuevas tecnologías
- ▶ Nuevos competidores
- ▶ Cambios regulatorios



CaixaBank. Consolidación del liderazgo e intensa actividad comercial

Liderazgo indiscutible en banca minorista en España

Penetración en clientes particulares (banco principal), %


 Cuotas de mercado¹

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 digital²

32%

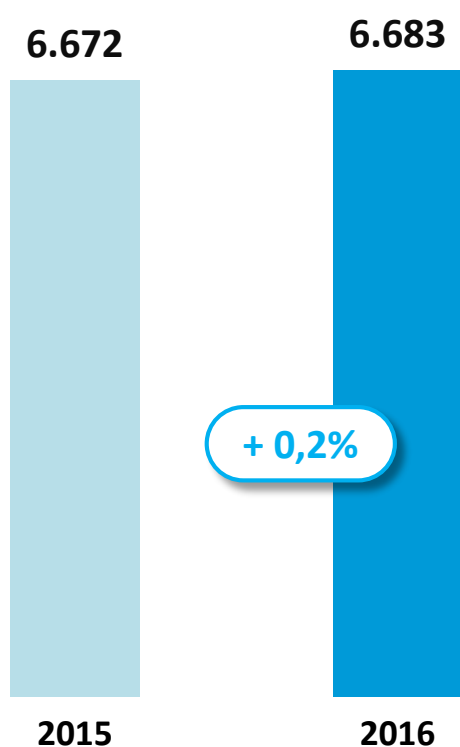
**Recursos
clientes**
**303.895 MM€
+ 2,5%**
Créditos
**204.857 MM€
+ 0,4% Crédito sano**

 Nota: ¹ Última información. ² Comscore, promedio últimos 12 meses.

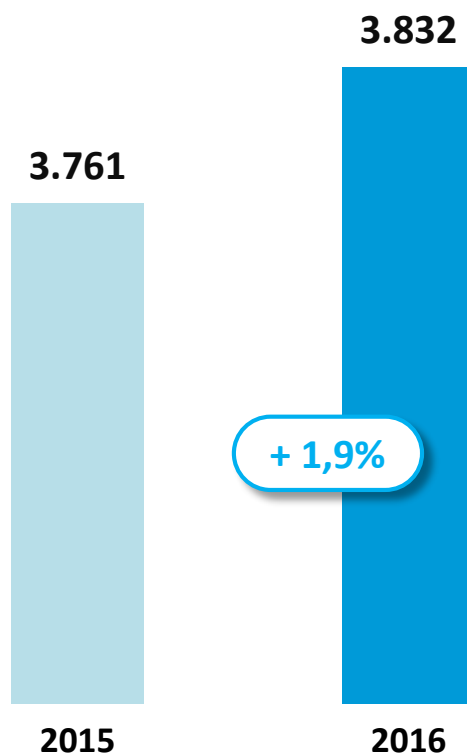
Fuente: FRS Inmark, Bde, Inverco, ICEA, Comscore.

CaixaBank. Mejora de resultados con buena evolución de los ingresos *core*
Ingresos *core*¹

Millones de euros


Margen explotación sin gastos extraordinarios

Millones de euros


Resultado atribuido

Millones de euros



Nota:¹ 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:² Sin impacto desarrollo de modelos internos

CaixaBank. Fortaleza de balance

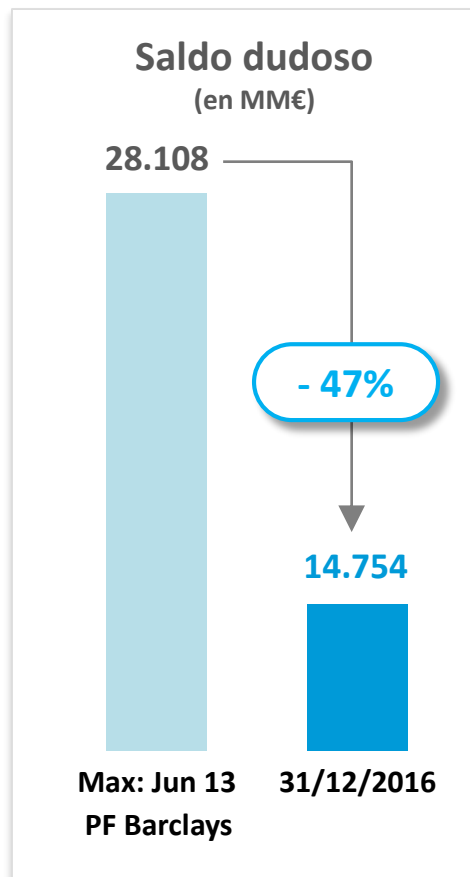
Gestión del riesgo y liquidez

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**

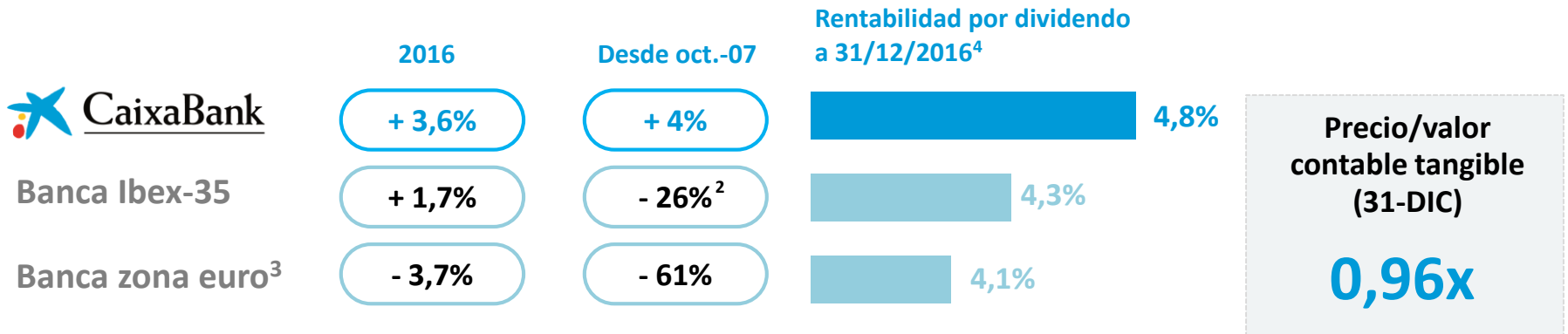
CET1 *fully loaded* **12,4**

Proforma BPI¹ 11,0%-11,6%

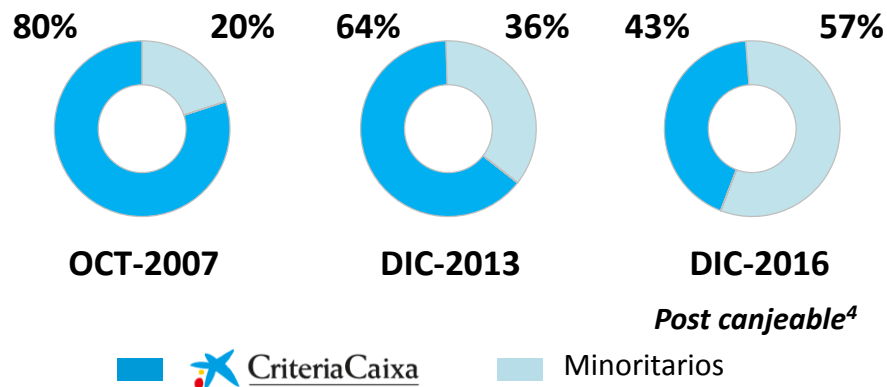
Capital total **16,1**

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

CaixaBank. Evolución de la acción

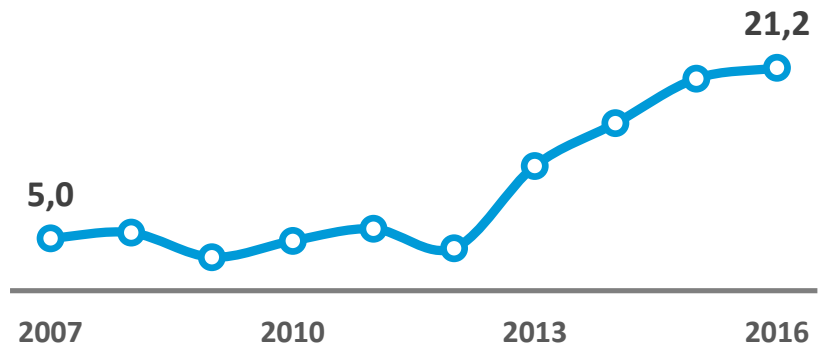
 Retorno total¹ y por dividendo


Evolución del free float



Volumen de negociación

Promedio diario (millones de acciones)



Nota: ¹Incluyendo la reinversión de dividendos. ²Estimación interna. ³Índice Stoxx Banks. ⁴Dividendos acumulados en los últimos 12 meses. ⁵Considerando 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€

 MicroBank
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

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

Alianza de
más de 20
años

*Una franquicia
atractiva*

Un equipo excelente

Una oportunidad

1

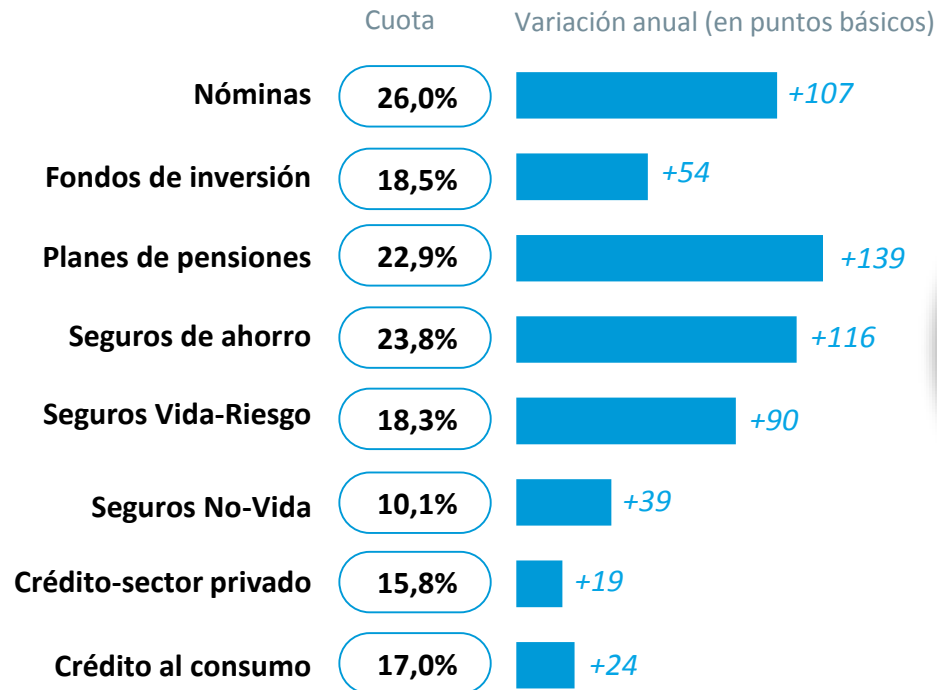
**Claves comerciales de
nuestro negocio****2**

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 clientes¹

29,5%

+120 pbs
en 2016



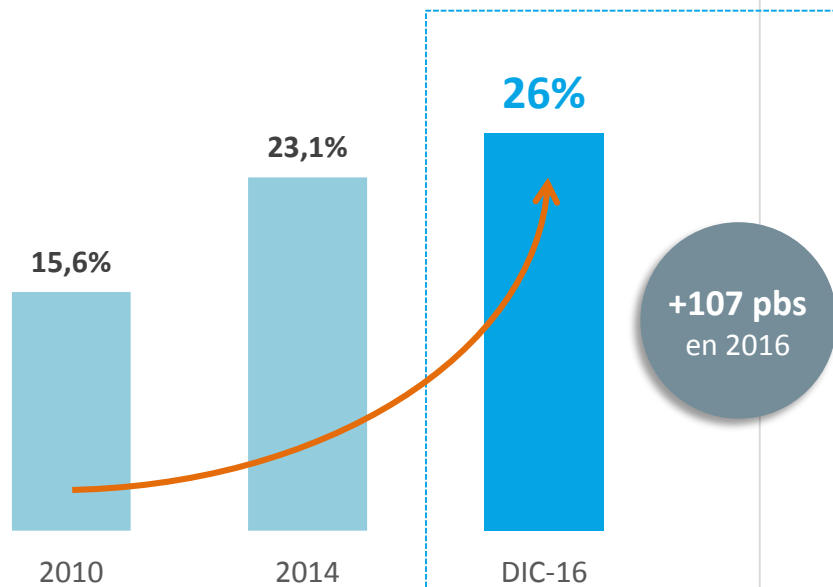
**Banco del Año
en España**

¹ 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%
Clientes¹ 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**

¹ Autónomos, comercios y microempresas

Nota: Segmento retail

Nuestra estrategia digital avanza firme



43,1%
% clientes digitales¹

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

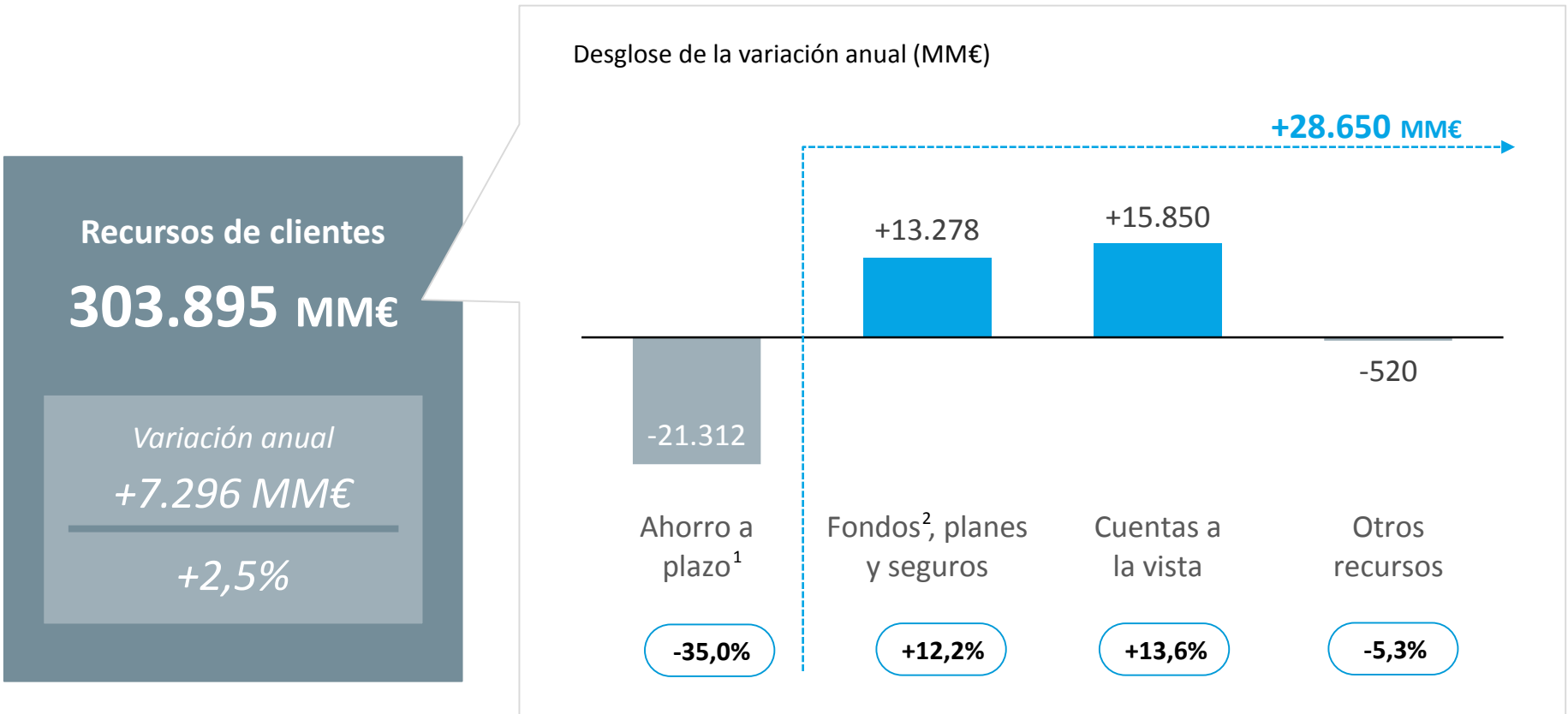

Mayor valor añadido

Mis **Finanzas**
3,0 MM usuarios

- Simulaciones
- Propuestas de inversión

¹ 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



¹ Incluyen empréstitos *retail*

² Incluye carteras gestionadas y asesoradas

Excelente posicionamiento en producto de ahorro a largo plazo y protección

Fondos de inversión **4.200 MM€¹**

+11%



+7,8%



²

Sector

Seguros de vida **9.400 MM€¹**

+15%



+6%



²

Sector

Planes de pensiones **2.200 MM€¹**

+9%



+2%



²

Sector

Seguros de no vida

Primas, variación anual

+8,6%



+4,5%

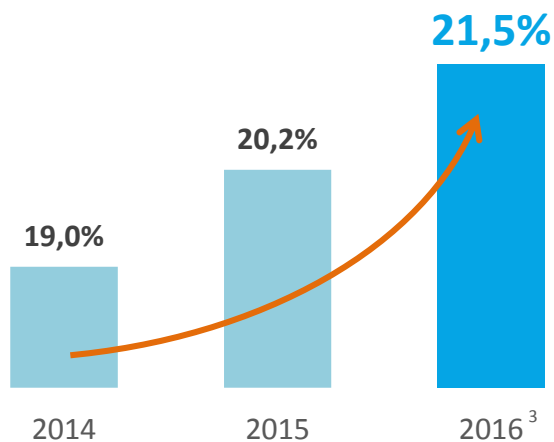


²

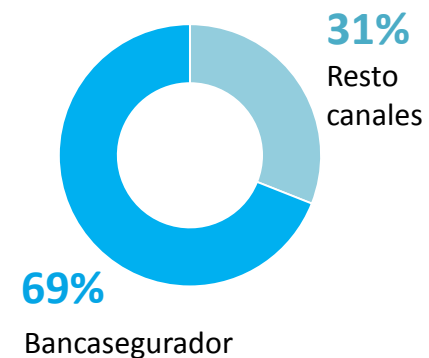
Sector



Cuota de fondos, seguros y planes



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



¹ Primas y aportaciones 2016

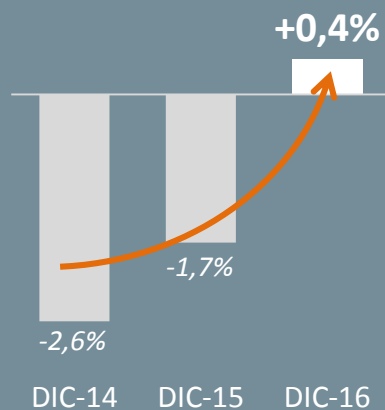
² Crecimiento patrimonio

³ 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
Crédito particulares	118.300	(2,2%)
Crédito empresas	64.813	8,3%
Promotor	8.024	(18,3%)
Sector público	12.496	(9,5%)

La nueva producción de crédito a particulares sigue creciendo firme

Nueva producción



**Particulares
Hipotecario**

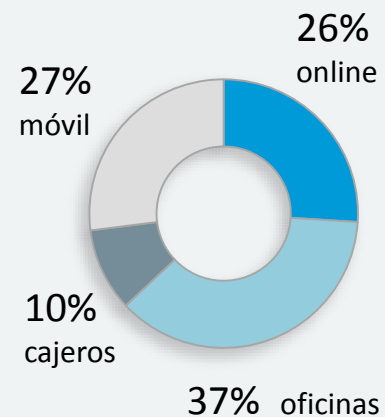
+35%
2016 vs. 2015



**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 ¹

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**

¹ 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

**Adjudicados¹****-1.003 MM€***-14% en 2016***Punto de
inflexión
en 2016****1.337 MM€**

Ventas en 2016

5% Resultados por
ventas en 2016¹ 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

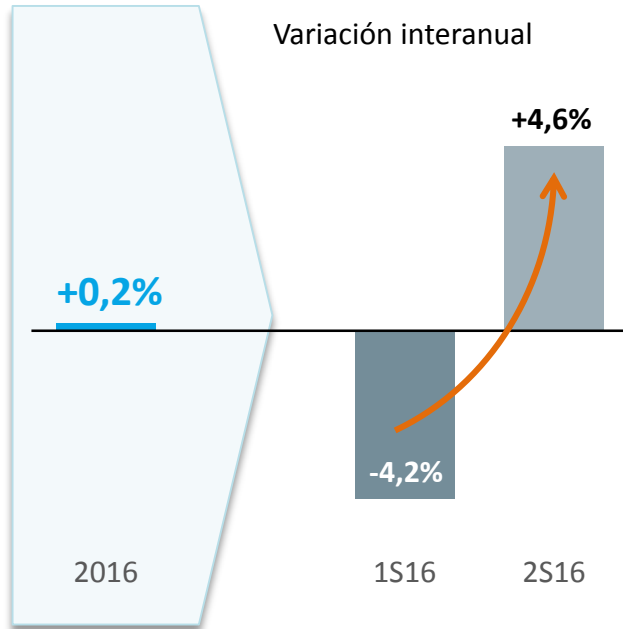
Fortaleza de balance

3

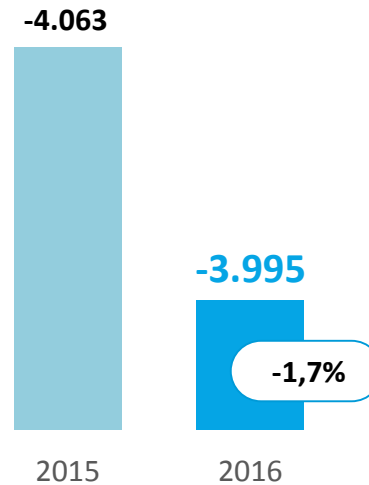
Resultados

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

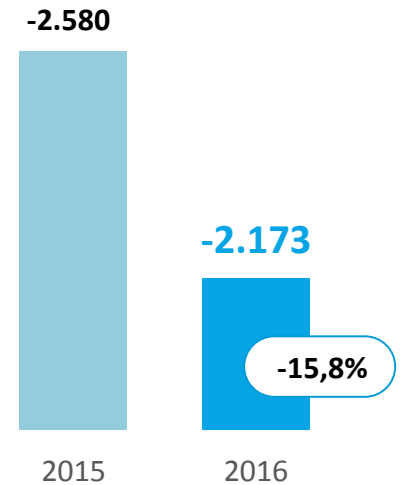
Ingresos "core"

 Margen interés¹ + comisiones + otros ingresos de seguros²

Gastos de explotación recurrentes

Millones de euros


Dotaciones/pérdidas baja de activos

Millones de euros


¹ 2015, eliminando impacto floors

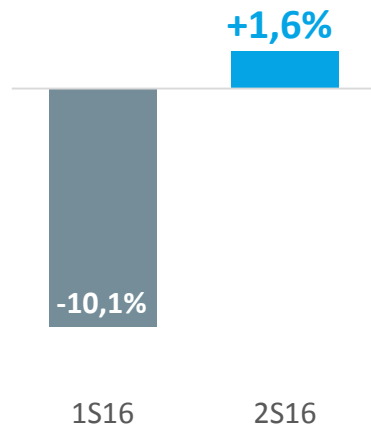
² Incluye ingresos/gastos por seguros y puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas

Recuperación del margen de intereses

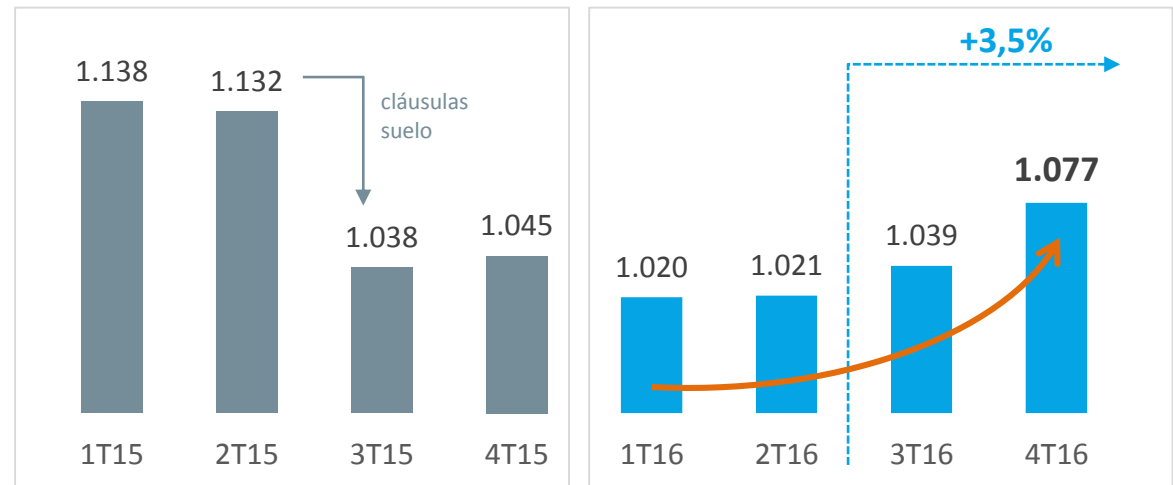
Margen de intereses
4.157 MM€

-4,5% en 2016

Variación interanual



Evolución trimestral, en MM€



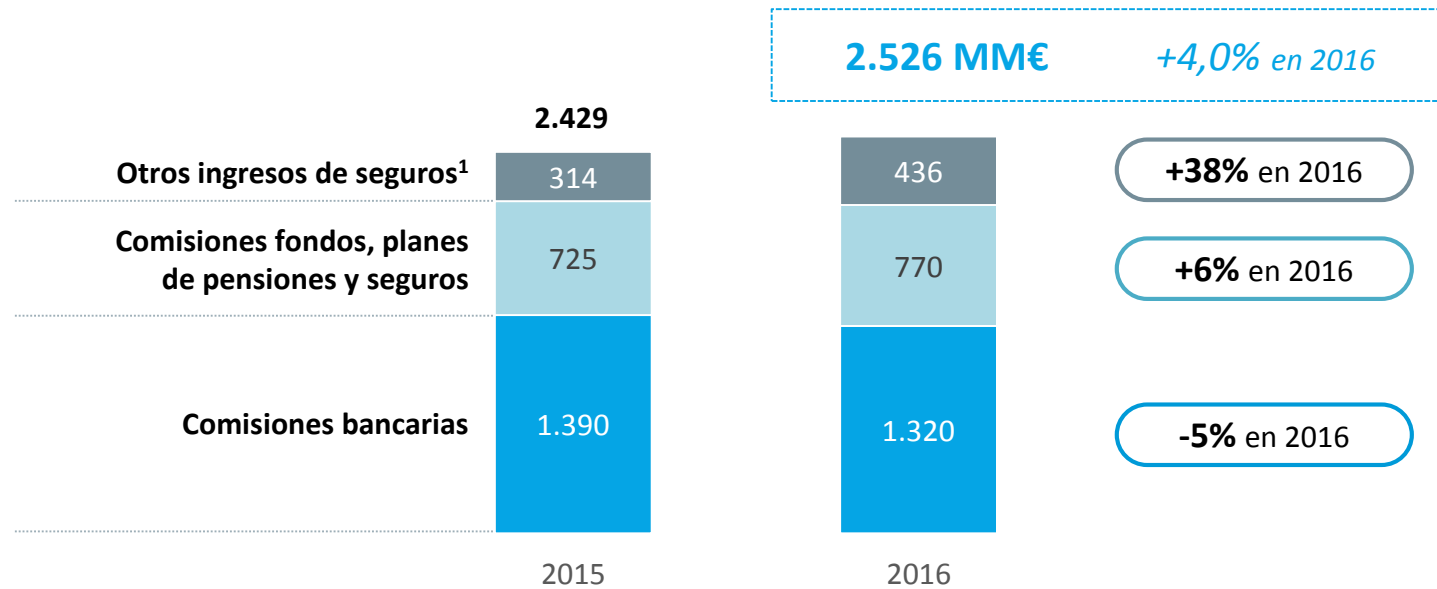
► El margen se ha mostrado robusto, a pesar del entorno de tipos

► Menores costes del pasivo compensan la depreciación del crédito

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

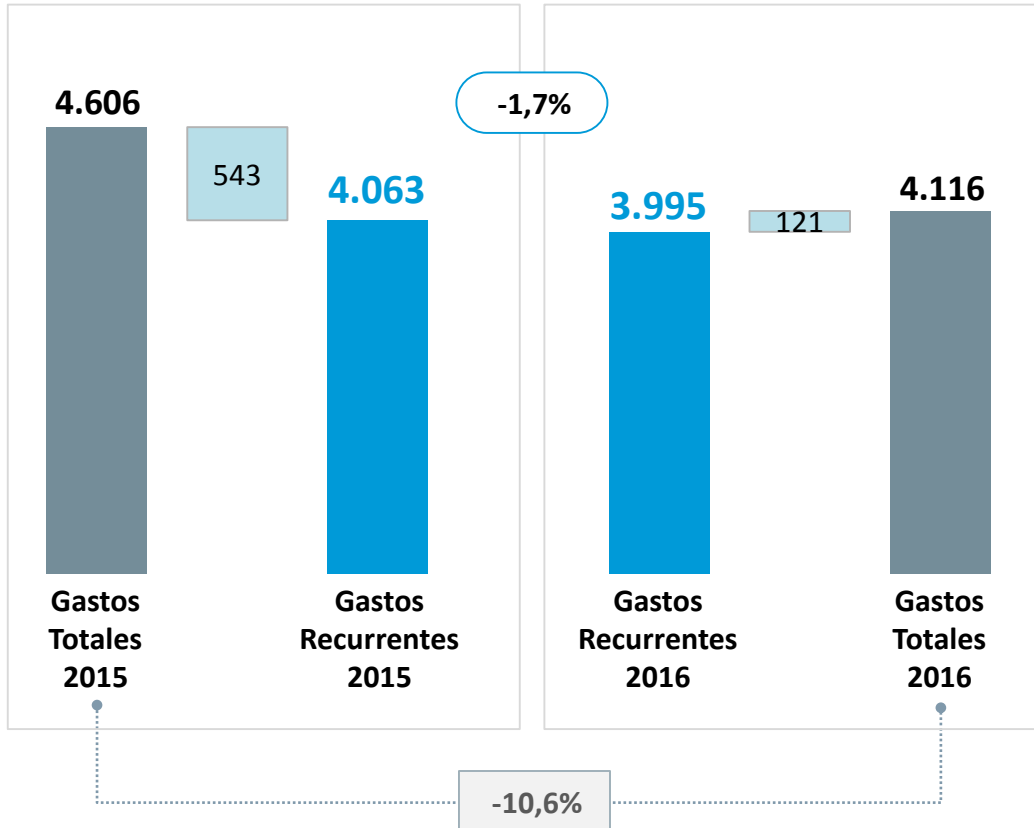
Comisiones y otros ingresos de la actividad aseguradora

Millones de euros y porcentaje


¹ Puesta en equivalencia de SCA y primas netas de vida-riesgo

Disciplina en costes

Millones de euros y porcentaje


-18%

 Menores gastos recurrentes desde 2011¹
4.851 oficinas *retail*

- 33% clientes más que en 2011
- 31% negocio² más que en 2011

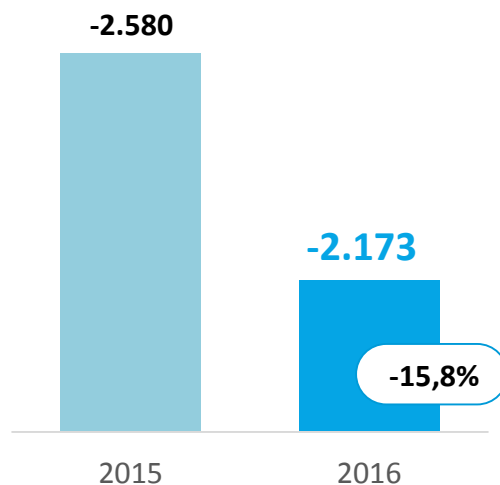
¹ Variación gastos recurrentes desde 2011 (proforma adquisiciones)

² 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%¹

► **Impacto aplicación modelos internos**

- Reducción necesidad provisiones en crédito
- Aumento dotaciones en adjudicados

► **Provisión adicional cláusulas suelo**

¹ Sin impacto desarrollo modelos internos

Se consolida la mejora del resultado









En millones de euros	2016	v.a.
Margen de intereses	4.157	(4,5%)
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%
Margen bruto	7.827	0,0%
Gastos de explotación recurrentes	(3.995)	(1,7%)
Gastos de explotación extraordinarios	(121)	(77,%)
Margen de explotación	3.711	15,3%
Pérdidas por deterioro de activos y otros	(1.069)	(57,5%)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(1.104)	--
Resultado antes de impuestos	1.538	141,0%
Impuestos y minoritarios	(491)	--
Resultado atribuido al Grupo	1.047	28,6%



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	1 Foco en el cliente	<i>Cuotas de mercado¹</i>	23,5%  25,7%
	2 Rentabilidad	<i>RoTE</i>	3,4%  5,6%
	3 Gestión del capital	<i>Consumo participadas</i>	~16%  <7%
	4 Digitalización	<i>% clientes digitales</i>	36,5%  43,1%
		<i>% procesos digitalizados</i>	69%  90%
5 Equipo humano	<i>Formación en asesoramiento</i>	   >7.000 empleados	

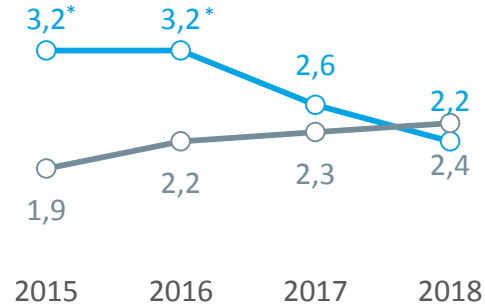
¹ Penetración como entidad principal de clientes particulares (>18 años)

2016

Entorno más complejo al previsto

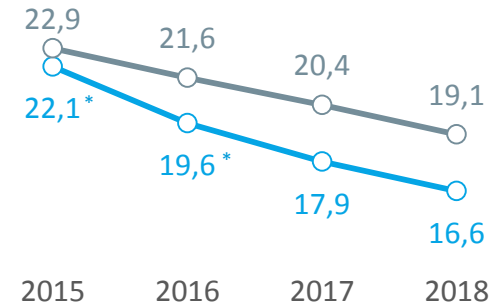
PIB real

Variación interanual



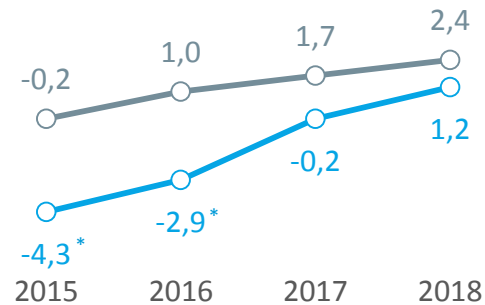
Tasa de paro

Variación interanual



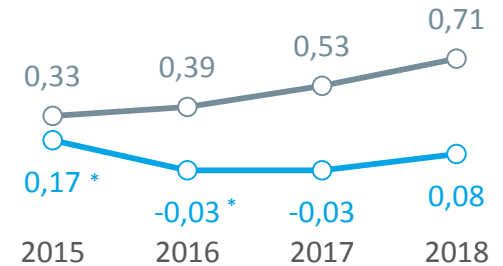
Crédito – sector privado

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

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

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