



CaixaBank

2018

Presentación de resultados

Viernes 1 de febrero de 2019

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 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 a 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 ésta, 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.

En la medida en que se relaciona con los resultados de las inversiones, la información financiera del Grupo CaixaBank de 2018 ha sido elaborada sobre la base de las estimaciones.

Esta presentación no ha sido presentada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para su aprobación o escrutinio ni de ninguna otra autoridad en otra jurisdicción. En todo caso, se encuentra sometido al derecho español aplicable en el momento de su creación y, en particular, no se dirige a ninguna persona física o jurídica localizables en otras jurisdicciones, razón por la cual puede no adecuarse a las normas imperativas o a los requisitos legales de observación obligada en otras jurisdicciones extranjeras.

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 realiza ningún tipo de 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 régimen legal o del resto de limitaciones impuestas por Grupo CaixaBank que resulten aplicables, se prohíbe expresamente cualquier modalidad de explotación de este documento y de las creaciones y signos distintivos que incorpora, incluyendo toda clase de reproducción, distribución, cesión a terceros, comunicación pública y transformación, mediante cualquier tipo de soporte y medio, con finalidades comerciales, sin autorización previa y expresa de sus titulares respectivos. El incumplimiento de esta prohibición podrá constituir una infracción que la legislación vigente puede sancionar.

Economía mundial en fase de desaceleración moderada

Evolución PIB real

Variación anual (%)

	2018(e)	2019(p)
Economía mundial	3,7	3,4
Economías avanzadas	2,2	1,9
EE. UU.	2,8	2,3
Eurozona	1,8	1,4
Economías emergentes	4,7	4,4

Nota: (e) estimación; (p) previsión.

Fuente: CaixaBank Research.

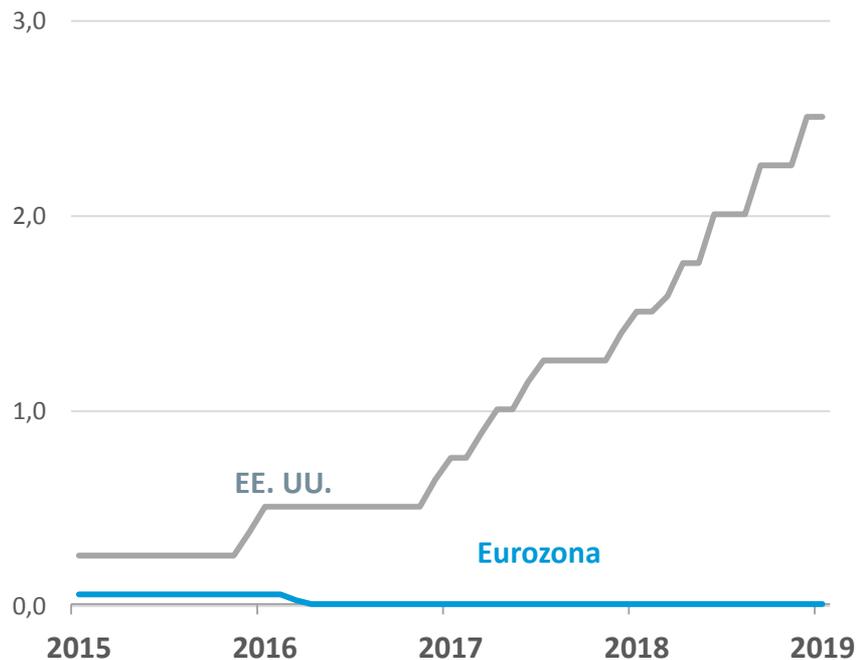
▶ **Fase más madura del ciclo**

▶ **Incertidumbres:**

- **Tensiones comerciales**
- **Brexit**
- **Política fiscal Italia**

La política monetaria en un entorno más volátil

Tipo de interés de referencia (%)



Fuente: CaixaBank Research a partir de datos de la Fed y del BCE.

Fed



- ▶ Cerca del final de las subidas de tipos
- ▶ Equilibrio entre riesgos de sobrecalentamiento y desaceleración

BCE



- ▶ Mantenimiento de condiciones financieras acomodaticias
- ▶ Se prolonga el entorno de tipos bajos

España y Portugal seguirán creciendo por encima de la eurozona

Previsiones CABK Research

España	2018 (E)	2019 (P)
Crecimiento del PIB	2,5	2,1
Tasa de paro	15,3	13,8

Portugal	2018 (E)	2019 (P)
Crecimiento del PIB	2,1	1,8
Tasa de paro	7,0	6,5

Desafíos

- ▶ **Crecimiento inclusivo**
- ▶ **Reducción deuda pública**
- ▶ **Mejoras de productividad**

Nota: (e) estimación; (p) previsión. Fuente: CaixaBank Research a partir de datos de los Institutos Nacionales de Estadística de España y Portugal.

Un sector reforzado, pero con importantes retos

El sector sigue demostrando su mejora

- ▶ **Reducción significativa de activos problemáticos**
- ▶ **Mejora gradual de la rentabilidad**
- ▶ **Solvencia reforzada: buen resultado stress test**

Pero persisten importantes retos a gestionar

- ▶ **Crecimiento modesto del crédito**
- ▶ **Transformación digital**
- ▶ **Reputación**

Completamos con éxito el Plan Estratégico 2015-2018



Refuerzo del liderazgo comercial

Mejora de la rentabilidad

Desconsolidación y foco en el negocio core

**Excelente punto de partida para el Plan
Estratégico 2019-2021**

Refuerzo del liderazgo comercial

Mejora en penetración y cuotas en España



Completamos con éxito la adquisición de BPI



Mejor banco en Portugal **2018**

Oportunidad de replicar el modelo de negocio en Portugal

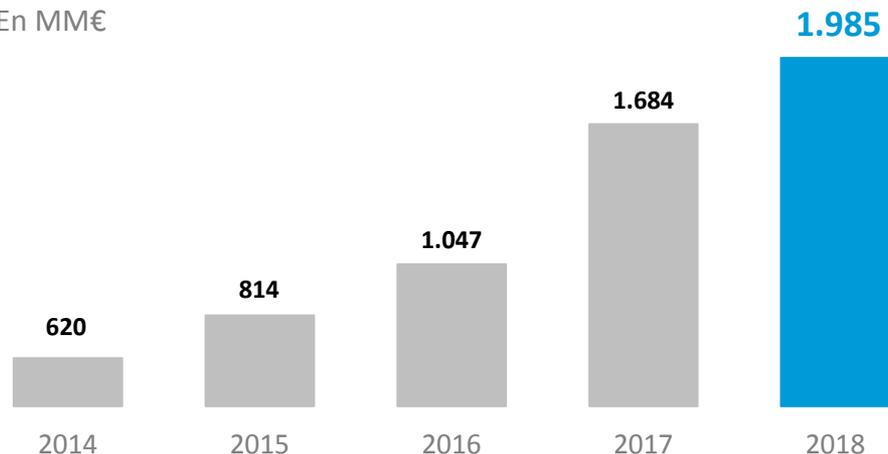
15,7 millones de clientes

Nota: (1) Clientes particulares en España con 18 años o más. Fuente: FRS Inmark. (2) Media 12 meses. El punto de partida corresponde a marzo 2015, debido a que los datos anteriores no son comparables (ComScore modificó la metodología). Fuente: ComScore. (3) Cuota de mercado de fondos de inversión, planes de pensiones y seguros vida-ahorro. 2018 estimación propia en base a últimos datos disponibles. Fuente: Seguridad Social, INVERCO, ICEA.

Mejora de la rentabilidad

Evolución del resultado atribuido al Grupo

En MM€



RoTE



Mejora ingresos core⁽¹⁾

TACC 2015-18 (ex BPI)

+3,3%

2018

+4,2%

Coste del Riesgo⁽²⁾

2018

0,04%

Crecimiento cartera crédito sana

2018

+1,8%

Crecimiento recursos

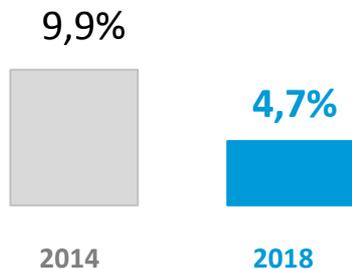
2018

+2,6%

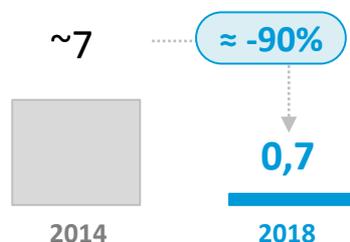
Nota: (1) Ingresos core: margen de intereses + Comisiones netas + ingresos de seguros (primas de vida riesgo y contratos de seguros) + resultado por la puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y otras participadas de bancaseguros de BPI. 2014 con PF Barclays. (2) Acumulado 12 meses. 0,16% excluyendo la reversión extraordinaria de provisiones derivada de la actualización del valor de recuperación de una gran posición crediticia.

Foco en el negocio core

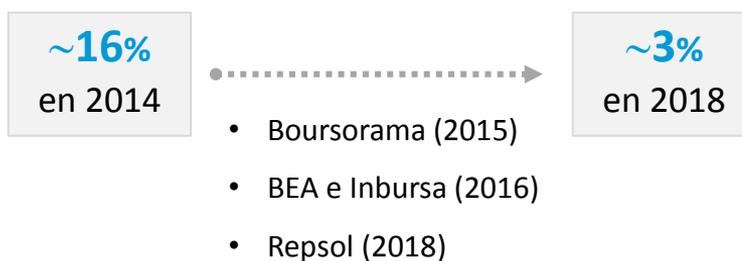
Tasa de morosidad ⁽¹⁾



Activos adjudicados ⁽²⁾ netos, en miles MM€



Capital asignado a participadas % ⁽³⁾



**Reducción significativa de
activos problemáticos**

**Desinversión en participaciones
no estratégicas**

Manteniendo un atractivo retorno para el accionista...

Política de dividendos atractiva

**Cumpliendo con
nuestro objetivo de
cash payout 2015-2018:**

≥ 50%

La acción ha mostrado un buen comportamiento relativo

Evolución relativa del retorno total ⁽¹⁾

(en relación con los índices Banca Ibex y Banca Zona Euro ⁽²⁾)



...y demostrando nuestro compromiso con la sociedad



- **Inclusión financiera**

*MicroBank, referente europeo en microcréditos
Cubrimos el 94% de municipios >5.000 habitantes*

- **Educación y cultura financiera**

- **Acción social y voluntariado**

*26.000 viviendas de alquiler social
13.668 empleados en las Semanas Sociales*

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

*44 MM€ a través de las oficinas
Programas Incorpora, Atención integral a personas
con enfermedades avanzadas,...*

- **Medioambiente**

*Primer banco Ibex35 en compensar su huella de
carbono*

Iniciamos con confianza el nuevo Plan Estratégico 2019-2021



Visión estratégica

- Líderes
- Innovadores
- Con el mejor servicio al cliente
- Referentes en banca socialmente responsable

Con la MISIÓN de contribuir al bienestar financiero de nuestros clientes y al progreso de toda la sociedad



2018, un año de importantes avances

Refuerzo de nuestro liderazgo en banca minorista y banca digital

- Mejora generalizada de cuotas de mercado
- Gran avance en las iniciativas de digitalización y transformación
- Éxito de la integración y del desempeño de BPI en Portugal

Decisiva reducción de activos problemáticos y non-core

- Fuerte caída de activos dudosos (-3.110 MME) y adjudicados (-5.138 MME) → -67% NPAs¹ 14-18
- Importante disminución del peso de los activos no estratégicos
 - ▶ 1. Repsol (*sep.*), 2. negocio inmobiliario (*dic.*) y 3. reclasificación BFA (*dic.*) → -844 MME² de coste
- Mejora de ratings por las cuatro agencias de calificación

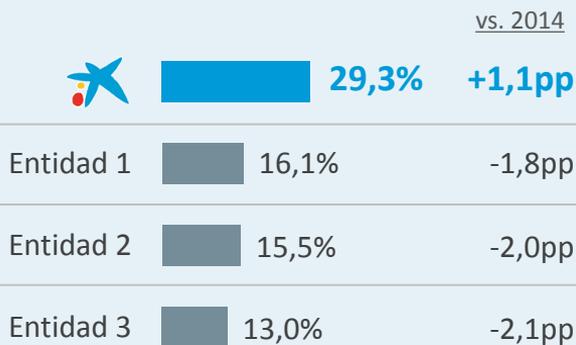
Recuperamos niveles de rentabilidad adecuados

- RoTE alcanza a cubrir el coste del capital (9,3%, 1.985 MME de resultado)
- Necesario para asegurar la sostenibilidad del negocio
- Permite a la Fundación “la Caixa” mantener la intensidad de sus programas sociales

Cumplimiento de los objetivos del Plan Estratégico 2015-2018

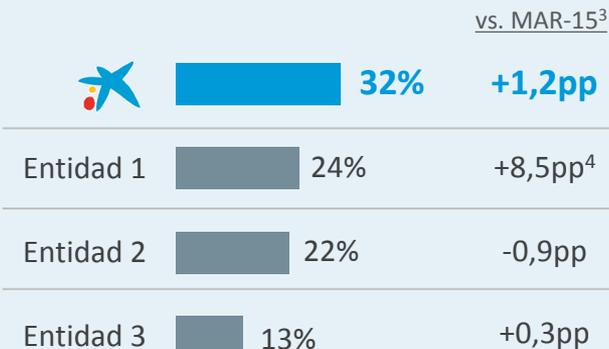
Líder en banca de particulares

Penetración clientes particulares España¹ y
evolución orgánica (sin impacto adquisiciones)



Mayor penetración digital

Penetración clientes digitales España²



Mejor Banco de
España 2018



Mejor Banco de
España 2018



Mejor Banco Digital de
Europa Occidental 2018

⁽¹⁾ Clientes particulares mayores de 18 años. Fuente: FRS Inmark 2018 (comparables: BBVA, Santander (incluye Popular) y Bankia)

⁽²⁾ Media 12 meses, último dato disponible a diciembre 2018. Fuente: ComScore (comparables: BBVA, Santander y Sabadell)

⁽³⁾ Evolución vs. marzo 2015, debido a que los datos anteriores no son comparables (ComScore modificó la metodología)

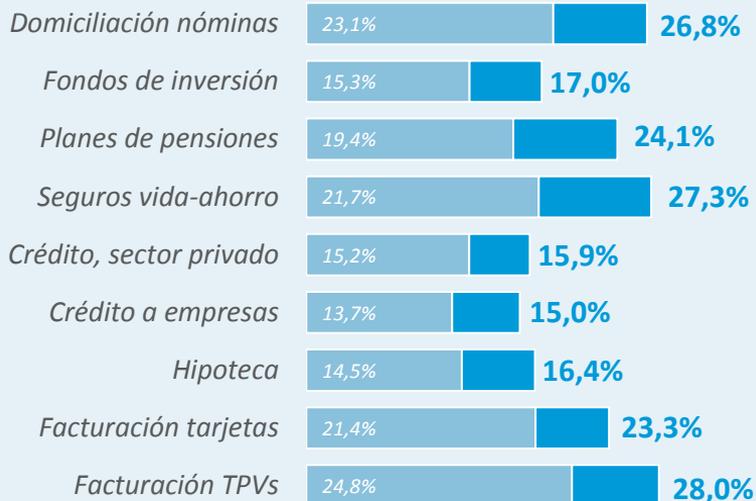
⁽⁴⁾ Incluye crecimiento inorgánico

Cubrimos todas las necesidades financieras

Mejora relevante de cuotas de mercado en todas las categorías de nuestra propuesta

Cuotas de mercado en España de productos clave (%)

■ Cuota 2014 ■ Var. 2018-2014¹



Modelo especializado y de proximidad



Escala y capilaridad



Tecnología y digitalización



Asesoramiento y proximidad



Amplia oferta de productos



#1 Fondos inversión



#1 Seguros vida



#1 Seguros salud



#1 Medios de pago

⁽¹⁾ Crecimiento orgánico e inorgánico

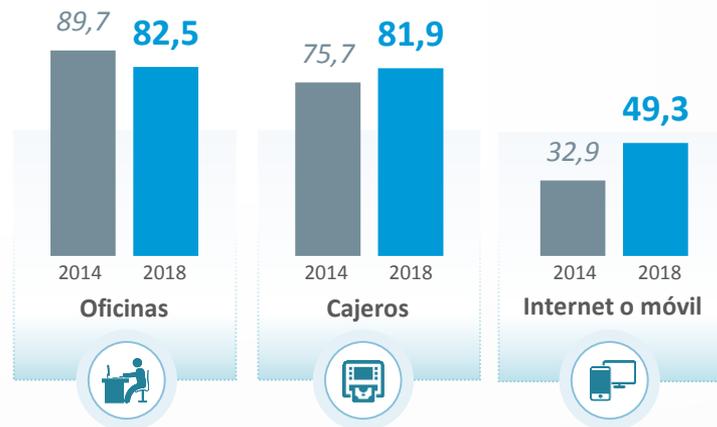
Fuente: Seguridad Social, INVERCO, ICEA, Banco de España, Sistema de Tarjetas y Medios de pago. Últimos datos disponibles

El comportamiento de los clientes está cambiando

Fuerte crecimiento de los canales digitales, manteniendo la importancia clave de las oficinas

Mercado financiero español

Canales de relación con la entidad principal (%), en los últimos 12 meses



Los canales digitales absorben progresivamente la transaccionalidad.

Disminuyen tareas operativas en oficinas

Ejemplos:

	2018 vs. 2014
▪ Cheques	-52%
▪ Ingresos y retirada efectivo	-42%
▪ Actualización operaciones	-52%
▪ Transferencias	-35%

>57% clientes digitales¹

de los que >60% son multicanal

Baja la operativa transaccional en las oficinas, que se centran en tareas de mayor valor añadido

(1) Porcentaje de clientes particulares entre 20-74 años con al menos una transacción en CaixaBankNow en los últimos 12 meses. España.

Seguimos invirtiendo y reforzando nuestra propuesta especializada

Para mejorar el servicio al cliente

Transformamos las oficinas en centros de asesoramiento

Número de Oficinas Store

Inversión de **250MM€**
(2019-2021)



Renovación de 2.072 cajeros en 2018

- Cajeros de nueva generación
- Absorción¹ de operativa 84,5%



Nuestras oficinas Store

Más cerca del cliente
Espacios abiertos fomentan el diálogo

Especialización y capacidad de servicio
Mejor adaptación a los segmentos

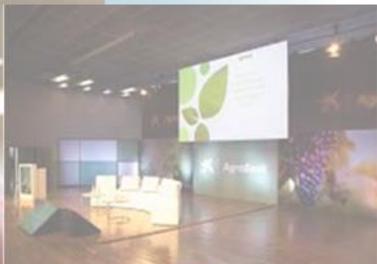
Proximidad y digitalización
Apoyo tecnología (Smart PC)

Horario extendido y más eficiencia
Horario de tarde, agendas planificadas y formas de trabajo colaborativas

⁽¹⁾ Absorción en horario de oficina

La inclusión financiera y la cercanía al territorio siguen entre nuestras prioridades

AgroBank: cercanía, capilaridad y especialización



Mantenemos presencia en zonas rurales

- Red especializada durante el Plan Estratégico 15-18
- Se mantendrá en el Plan Estratégico 19-21



CaixaBank presente en más de 2.000 municipios

Cubrimos el 94% de los municipios de más de 5.000 habitantes

Única entidad en 200 municipios

AgroBank

Red de ~1.100 oficinas rurales¹
(24% de centros; 56% de municipios)

Oferta de servicios y diseños adaptados a zona y sector

Formación continua gestores. Dispositivos móviles para mejor servicio

Desarrollo de comunidad (p.e. jornadas sectoriales), **apoyo al sector** y **difusión de mejores prácticas**

⁽¹⁾ Oficinas de <6 empleados en municipios de <10.000 habitantes en base al último padrón disponible

Avanzamos en nuestra estrategia digital para estar más cerca de nuestros clientes



Nueva app de **CaixaBankNow**

6,0 MM
clientes digitales¹

5,2 MM
clientes móvil¹

Entre las apps
mejor valoradas



4,4 4,7

Núm. 1 en Finanzas



Entidad líder en pagos por móvil

1 MM tarjetas en
móvil (x2,1 vs. 2017)

34% penetración
e-commerce España²

Acuerdos con partners estratégicos



+ Fintechs

Servicios innovadores

ECOSISTEMA DE SERVICIOS DE
ALTO VALOR AÑADIDO

Mis **Finanzas**

PlanA

3,9M usuarios

Agregador



Mejor proyecto
tecnológico en la
categoría "móvil" 2018



Mejor aplicación móvil
bancaria de Europa
Occidental 2018



Premio a la innovación en puntos
de interacción con el cliente y
experiencia de usuario 2018



Entidad financiera más
innovadora de Europa
Occidental 2018

⁽¹⁾ Clientes digitales activos, últimos 12 meses. Incluye colectivo: particulares entre 20-74 años.

⁽²⁾ Fuente: Redsys

Importante crecimiento de recursos gestionados – Liderazgo en ahorro a largo plazo

358.482
Millones de €

Recursos de clientes gestionados
por el Grupo CaixaBank

Variación anual

+9.024 MM€ (+2,6%)

+4,3%

depósitos¹

+4,8%

seguros de
ahorro

-2,7%

activos bajo
gestión²

CaixaBank, un modelo de asesoramiento diferencial



13.772 empleados
diplomados en
asesoramiento

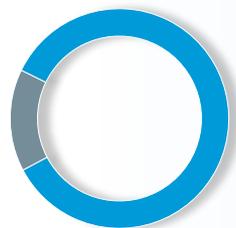


Digitalización al servicio
de las personas



Soluciones para el corto,
medio y largo plazo

Distribución del patrimonio gestionado en fondos de
inversión propios por segmentos (%), datos a dic-18



85%
Banca Premier
y Banca Privada



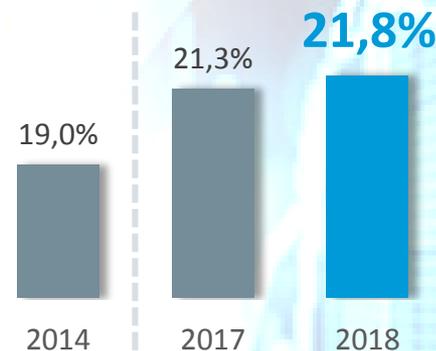
 CaixaBank
Banca Privada

 CaixaBank
Banca Premier

 CaixaBank
Wealth

Smart Money

Cuota de ahorro a medio
y largo plazo³



⁽¹⁾ Depósitos a la vista, depósitos a plazo, empréstitos retail y pasivos subordinados

⁽²⁾ Fondos, carteras gestionadas y asesoradas, y planes

⁽³⁾ Incluye cuota fondos de inversión gestionados por CABK AM, planes de pensiones y seguros de ahorro. En 2018, estimación propia

Familyseguros

Excelente marcha de los productos y servicios de protección



Cuota de seguros vida
(por recursos gestionados)

21,3% → **26,8%**
2014 DIC-18




Cuota de seguros no-vida
(por primas)

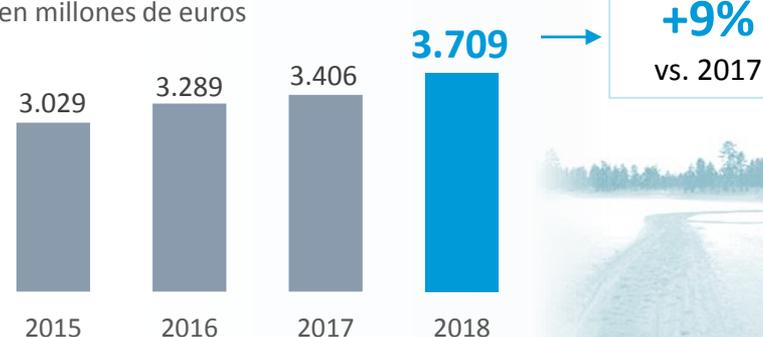
9,2% → **10,5%**
2014 DIC-18



Producción, primas vida-riesgo
en millones de euros



Producción, primas no-vida
en millones de euros



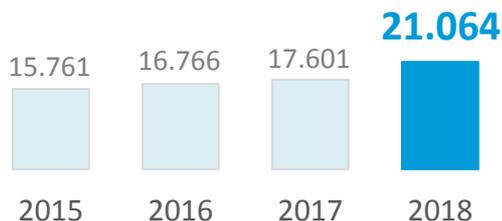
La nueva producción de crédito sigue avanzando



Crédito a empresas¹

+20%
vs. 2017

Nueva producción, en MM€



2015-2018: **71.192 MM€**

Segmentación y especialización: ventajas claves



 **CaixaBank**
Empresas

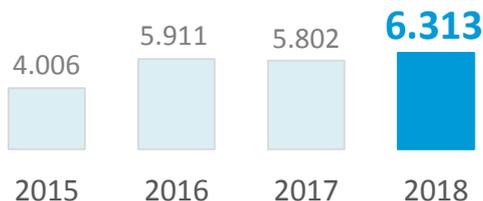
 **CaixaBank**
Corporate & Institutional Banking



Crédito hipotecario

+9%
vs. 2017

Nueva producción, en MM€



2015-2018: **22.032 MM€**

4T-18: ~60%
de la producción a tipo fijo



CasaFácil
By CaixaBank



Crédito al consumo

+14%
vs. 2017

Nueva producción, en MM€



2015-2018: **27.652 MM€**

Alianzas y acuerdos comerciales con partners estratégicos



Familyilusiones

Tendencia positiva de la cartera de crédito

224.693

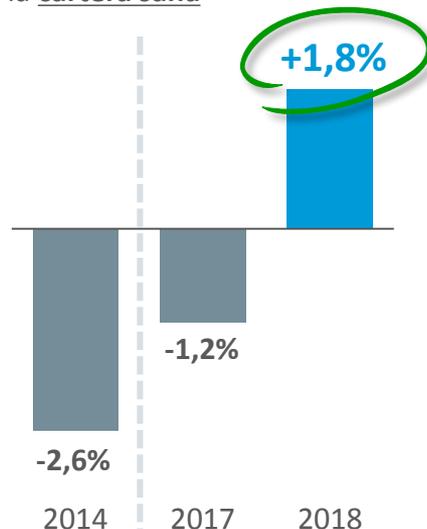
Millones de €

Cartera de crédito total del Grupo CaixaBank

Variación anual de la cartera sana¹

+3.808 MM€
(+1,8%)

Variación anual de la cartera sana¹



Variación 2018, cartera sana¹ del que:

+6,0% Crédito a empresas²

+19,0% Consumo (en España)

-2,3% Adquisición vivienda

⁽¹⁾ Cartera de crédito bruto menos saldos dudosos. Variación orgánica (2014 sin Barclays España y 2017 sin BPI)

⁽²⁾ Sin crédito a promotores



En Portugal, se mantiene la dinámica de crecimiento de los últimos trimestres



⁽¹⁾ Crédito al consumo y otros créditos a particulares

⁽²⁾ Fuente: Banco de Portugal. Últimos datos disponibles

NOTA: Actividad según reportada por BPI

⁽³⁾ Porcentaje de clientes de cada banco que usa el canal. Fuente: BASEF Banca, DataE 2018. Periodo Febrero-Agosto18



Reducción significativa de riesgos

Fuerte reducción de los activos problemáticos (*dudosos y adjudicados*)

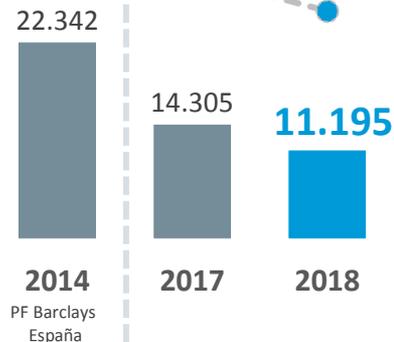


Dudosos, en % y en MM€

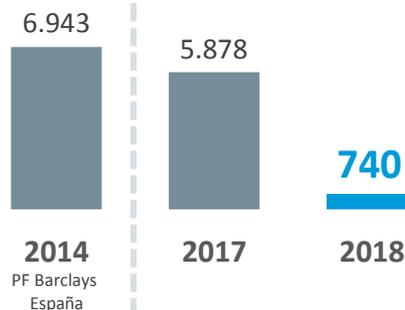
Ratio de morosidad



Saldo dudoso



Adjudicados¹, MM€



Disminuye significativamente el peso de los activos no estratégicos

Impacto en resultados¹

Venta del 80% de la cartera de adjudicados y del negocio inmobiliario a Lone Star

- Firma en junio y materializada en diciembre

-252
Millones de €

Desinversión participación en Repsol

- Venta parcial en septiembre
- Salida completa del accionariado durante 2019

-453
Millones de €

Reclasificación participación en BFA

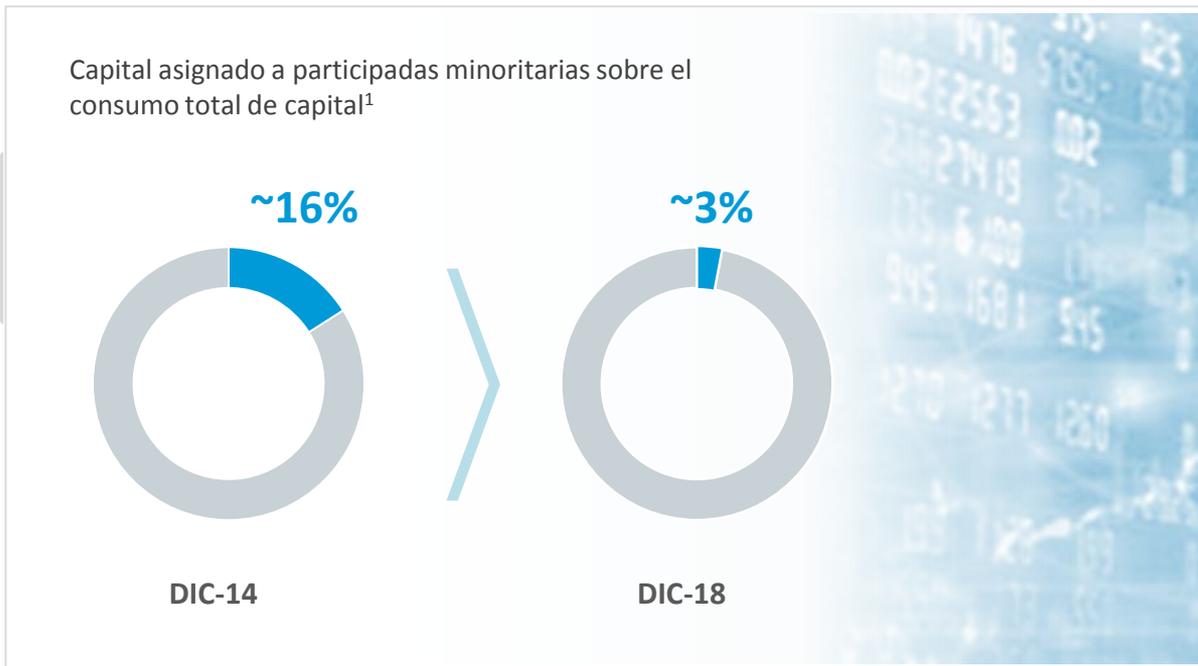
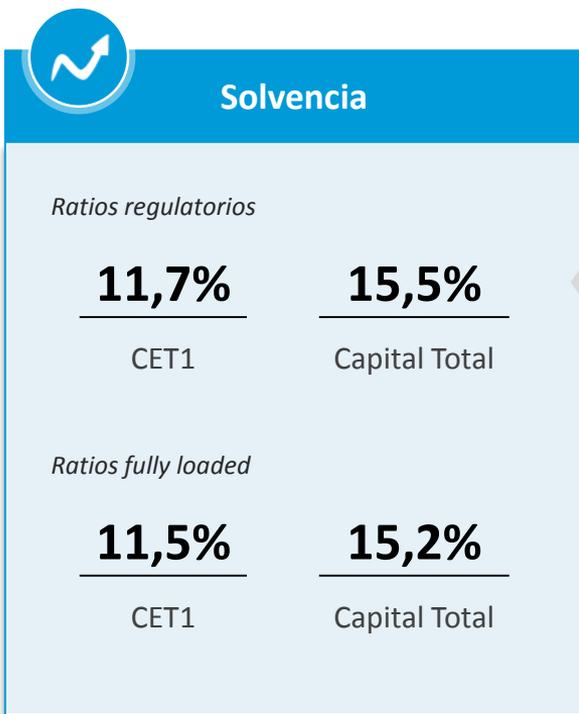
- De “asociada” a “disponible para la venta”²

-139
Millones de €

⁽¹⁾ Impacto neto de impuestos

⁽²⁾ Contablemente de “inversiones en negocios conjuntos y asociadas” a “activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global”

Elevados ratios de solvencia, con una asignación más eficiente del capital tras la desinversión en Repsol y la adquisición de BPI



Niveles de liquidez excelentes


Liquidez

79.530

MM€

Activos líquidos

196%

Ratio LCR¹
(mínimo regulatorio 100% ratio puntual)

6.625

MM€

Emisiones institucionales en el año²

Acceso con éxito al mercado en todos los formatos de deuda

Cédulas hipotecarias	1.375
Bonos Senior	1.000
Bonos Senior <i>non-preferred</i>	2.000 ²
Tier 1 Adicional	1.250
Tier 2	1.000

Datos en millones de €

Mejora generalizada de nuestros ratings en 2018

 +1 nivel	 +1 nivel	 +1 nivel	 +1 nivel
Baa1 Estable	BBB+ Estable	BBB+ Estable	A Estable



Rentabilidad y sostenibilidad

Crecimiento de los ingresos, apoyado en el aumento de la actividad en el año

Datos del Grupo CaixaBank

En millones de euros

	2018	Variación interanual
Margen de intereses	4.907	3,4%
Comisiones netas	2.583	3,4%
Ingresos/gastos contratos seguros	551	16,7%
Resto de ingresos	726	43,5%
<i>Participadas</i>	972	48,8%
<i>Trading- operaciones financieras</i>	278	(1,7%)
<i>Otros productos / cargas</i>	(524)	21,8%
Margen bruto	8.767	6,6%

Ingresos de la actividad "core"¹ Grupo CABK

+4,2%

- **+2,6%** recursos
- **+6,0%** crédito empresas²

Resto ingresos: Impactos extraordinarios

- *Negativos de BFA en 2017 y positivos en 2018*
- *En 2018: Recompra emisiones, venta Renta Fija y Viacer*

NOTA: En 2018, se incluyen 12 meses de BPI vs. 2017 que sólo incluía 11 meses (febrero-diciembre)

⁽¹⁾ Margen de intereses + comisiones netas + contratos de seguros + puesta en equivalencia de SCA + participaciones BPI Bancaseguros

⁽²⁾ Crédito sano a empresas (excluido crédito a promotores)

Crecimiento de los gastos en un entorno de mayor inversión para acompañar al negocio

Grupo CaixaBank:
Ratio de eficiencia¹

DIC-18

52,9%

La ratio de eficiencia "core"^{2,3}
del Grupo CaixaBank:

Mejora **3,5pp**
en los últimos 3 años

Gastos recurrentes **+3,7%**

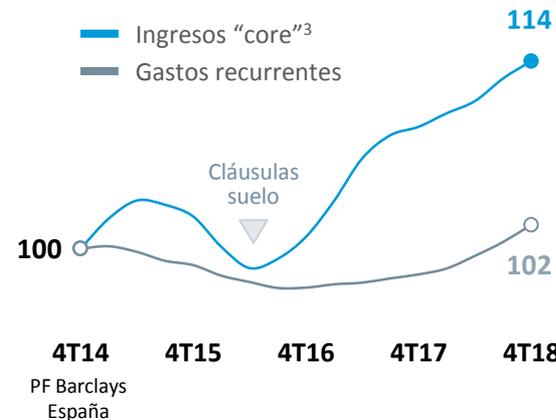
- Aumento de iniciativas comerciales
- Mayores gastos generales (+10,9%)

Ingresos "core"³ **+4,2%**

Margen de explotación

+12,7% vs. 2017

Evolución de los ingresos "core" y de los gastos recurrentes (CaixaBank, sin BPI)
4T14 PF = 100

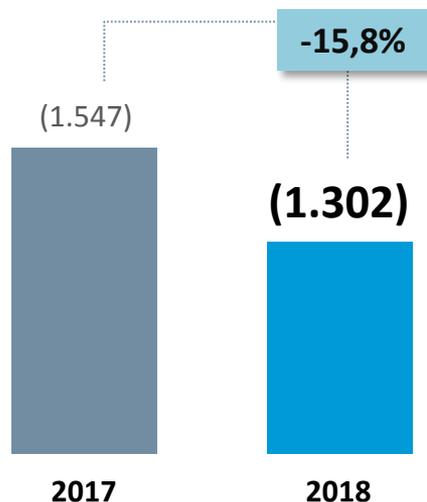


NOTA: En 2018, se incluyen 12 meses de BPI vs. 2017 que sólo incluía 11 meses (febrero-diciembre)

⁽¹⁾ Acumulado 12 meses. Sin incluir gastos extraordinarios ⁽²⁾ Gastos de explotación recurrentes entre ingresos "core" ⁽³⁾ Ingresos "core" incluye margen de intereses, comisiones, ingresos de seguros, puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y participaciones de BPI Bancaseguros, últimos 12 meses

Reducción de las dotaciones

Dotaciones y pérdidas por baja de activos (en MM€)



Coste del riesgo
0,04%
2018

+ Impactos extraordinarios en el año

Impactos netos de impuestos, en millones de euros

- *Recompra ServiHabitat* -204
- *Venta cartera inmobiliaria* -48¹
- *Desinversión en Repsol* -453
- *Reclasificación 48% de BFA* -139

-844

⁽¹⁾ Impacto global de la venta de la cartera inmobiliaria. Se incluye, básicamente, en "dotaciones y pérdidas por baja de activos"

NOTA: En 2018, se incluyen 12 meses de BPI vs. 2017 que sólo incluía 11 meses (febrero-diciembre)

Coste del riesgo calculado como dotaciones últimos 12 meses sobre cartera crédito media. Incluye la reversión de provisiones por ~275 MM€, asociados a la actualización del valor recuperable de la exposición en un gran acreditado. Sin considerar esta reversión, el coste del riesgo sería de 0,16%

Crecimiento de ingresos “core” superior al de costes, menores dotaciones y mayor aportación de BPI

Resultado atribuido al Grupo

1.985 MM€

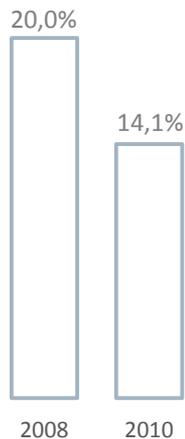
Datos del <u>Grupo CaixaBank</u>	2018	2017	Var (%)
En millones de euros			
Margen de intereses	4.907	4.746	3,4%
Comisiones netas	2.583	2.499	3,4%
Ingresos contratos seguros o reaseguros	551	472	16,7%
Resto ingresos	726	505	43,5%
Resultado de participadas	972	653	48,8%
Trading- operaciones financieras	278	282	(1,7%)
Otros productos y cargas de explotación	(524)	(430)	21,8%
Margen bruto	8.767	8.222	6,6%
Gastos de adm. y amortización recurrentes	(4.634)	(4.467)	3,7%
Margen explotación sin gastos extraord.	4.133	3.755	10,1%
Gastos de adm. y amortización extraord.	(24)	(110)	(78,1%)
Margen de explotación	4.109	3.645	12,7%
Pérdidas deterioro activos financ. y otros	(567)	(1.711)	(66,8%)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(735)	164	-
Resultado antes de impuestos	2.807	2.098	33,8%
Impuestos, minoritarios y otros ¹	(822)	(414)	-
Resultado atribuido al Grupo	1.985	1.684	17,8%

⁽¹⁾ 2018, incluye -55 MM€ de resultado de actividades interrumpidas correspondiente a la contribución de ServiHabitat al resultado consolidado desde su compra en julio 2018 y hasta que se cerró la venta del negocio inmobiliario en diciembre 2018

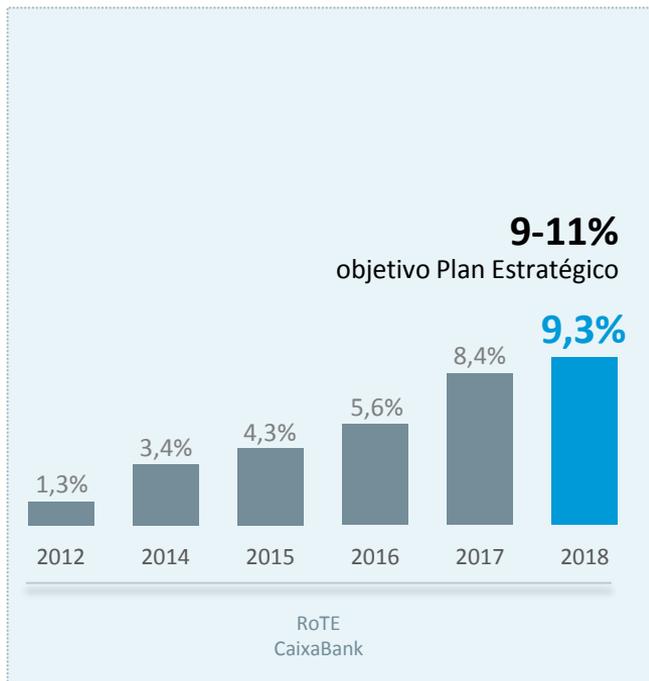
NOTA: En 2018, se incluyen 12 meses de BPI vs. 2017 que sólo incluía 11 meses (febrero-diciembre)

Acabamos el Plan Estratégico 2015-2018 situando la rentabilidad en niveles razonables

RoTE (%)



RoTE - Grupo
"la Caixa"



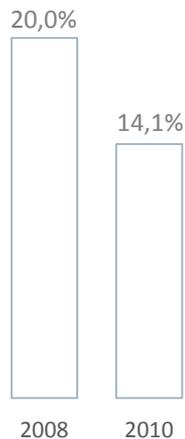
RoTE
CaixaBank

Rentabilidad en línea con los objetivos del Plan Estratégico y del coste del capital

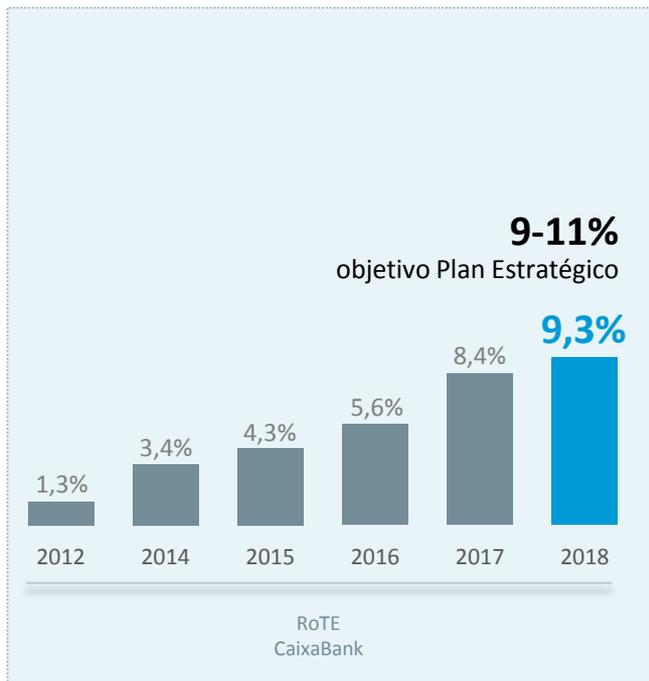
Una rentabilidad que cubra el coste de capital es necesaria para mantener la confianza de los stakeholders y para asegurar la sostenibilidad del negocio.

Una rentabilidad adecuada permite a la Fundación “la Caixa” mantener una Obra Social de más de 500MM€

RoTE (%)



RoTE - Grupo “la Caixa”



RoTE CaixaBank

40% del capital
Fundación “la Caixa”

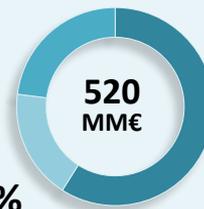
520 MM€ presupuesto 2018
de la Obra Social “la Caixa”

Distribución del presupuesto 2018 a Obra Social¹

Cultura y Educación
4.544 becas desde inicio programa

23%

18%
Ciencia y M. Ambiente
Investigación



59%
Social

Principales programas:

Beneficiarios desde inicio

CaixaProinfancia >283.500

Incorpora y Reincorpora >185.500

Enfermos terminales (y familiares) >308.000

⁽¹⁾ Información pública. Fuente: Fundación Bancaria “la Caixa”

Horizonte 2019

IMPORTANTES DESAFÍOS SECTORIALES

Cambio en el comportamiento de los clientes

- Uso creciente de canales digitales
- Oficinas para operativa de mayor valor y menor transaccionalidad

Necesidad de fuerte inversión en transformación del negocio

Prolongación entorno tipos bajos

Volúmenes con poco crecimiento

Fuerte crecimiento de gastos por inercias sectoriales

Coste del riesgo por debajo de la media del ciclo

Necesidad de adaptar la red de distribución al cliente

- Horario extendido
- Doblar oficinas Store
- Mantener red rural
- Impulsar modelos de atención remotos

Búsqueda continua de eficiencia para asegurar la sostenibilidad



Plan Estratégico

2019-21

**SEGUIREMOS INVIRTIENDO EN
NUESTRO NEGOCIO “CORE”
CON LA VOCACIÓN DE:**

- *Estar más cerca del cliente*
- *Mantener una rentabilidad que asegure la sostenibilidad*
- *Seguir siendo referentes en banca responsable*



1 EXPERIENCIA
CLIENTE



2 TRANSFORMACIÓN
DIGITAL



3 CULTURA



4 RENTABILIDAD



5 BANCA
RESPONSABLE

2018 **Presentación de resultados**

Viernes 1 de febrero de 2019



Pintor Sorolla, 2-4
46002 Valencia
www.CaixaBank.com

[#ResultadosCABK](#)