

CIB & IB

Situación a cierre de diciembre 2022

Comisión Ejecutiva

9 de marzo de 2023



Índice

01. Entorno de negocio

02. Balance

03. Cuenta de Resultados

04. Detalle de Productos

05. Retos 2022

06. Informe Greenwich

01. Entorno de negocio

01. Entorno de negocio

Demanda de crédito

- El **flujo de crédito** continúa siendo elevado, aunque crece a ritmos menos intensos desde la última parte del año pasado.
- Los motores de este mayor flujo de operaciones siguen siendo los mismos, pero pierden fuerza: i) la sustitución de bonos por crédito bancario se reduce ante la progresiva mejora de los mercados de capitales; ii) el adelanto de refinanciaciones por incertidumbre está en buena parte agotado; y iii) los precios de la energía han corregido de manera notable.

- El crecimiento en producción **no está impulsando el saldo vivo** del mercado en la misma medida. El stock de crédito crece a ritmo sensiblemente menor (e incluso decrece en mercados como España o Italia) en la medida en que una parte del incremento en producción se ha debido al adelanto de refinanciaciones (sin efecto en saldos) y las empresas están optimizando más la relación crédito dispuesto/tesorería ante el distinto ritmo de traslado de la subida de tipos de interés entre crédito y depósitos.

Precios

- Continúa la progresiva **reducción de spreads de crédito** desde los máximos alcanzados a mediados del año pasado, al hilo de la mejora de los mercados de acciones.
- Los nombres con mejor calidad crediticia alcanzan ya en muchos casos niveles previos a la invasión de Ucrania.

Nueva producción de crédito a empresas

Volumen en operaciones > 1Mill€
YoY

	España	Francia	Alemania	Italia
4Q 2022	14%	4%	7%	11%
2022 FY	14%	26%	27%	15%

Crédito vivo a empresas

YoY

	España	Francia	Alemania	Italia
Dic 21	0,4%	3,2%	4,9%	-0,7%
Jun 22	0,8%	6,1%	9,2%	0,4%
Dic 22	-0,7%	6,3%	10,5%	-2,2%

Índice iBoxx corporates

Bonos denominados en euros

	Grado inversión	Grado especulativo
Dic-21	121	350
Jun-22	234	720
Dic-22	180	500
Feb 23	160	480

02. Balance

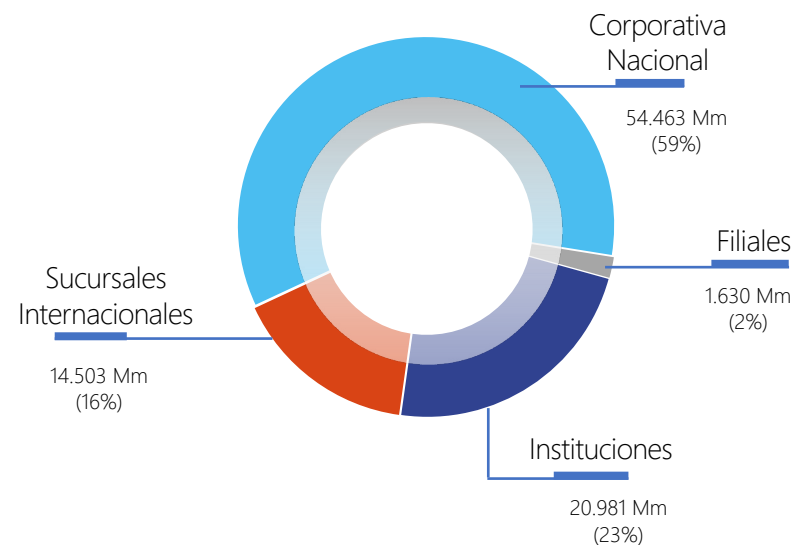
02. Balance. Evolución interanual

Balance	Dic 21	Dic 22	Variación interanual		Variación anual	
			Millones	%	Millones	%
» Inversión Bruta	80.827	92.305	11.478	14,20%	11.478	+14,20%
• Inversión No Dudosa	79.853	91.578	11.724	14,68%	11.724	+14,68%
• Inversión Dudosa	974	727	-247	-25,33%	-247	-25,33%
» Recursos	55.177	47.282	-7.895	-14,31%	-7.895	-14,31%
• Recursos Invertibles	44.999	37.899	-7.100	-15,78%	-7.100	-15,78%
• Recursos No Invertibles	10.178	9.383	-795	-7,81%	-795	-7,81%

Saldos medios mensuales, en millones de euros.
 Balance del perímetro de gestión de CIB (incluye CBU, Sucursales, Filiales e Instituciones, tanto en CIB como en Centros de Instituciones)

02. Balance. Inversión no dudosa por Negocios

Distribución de la inversión por negocios



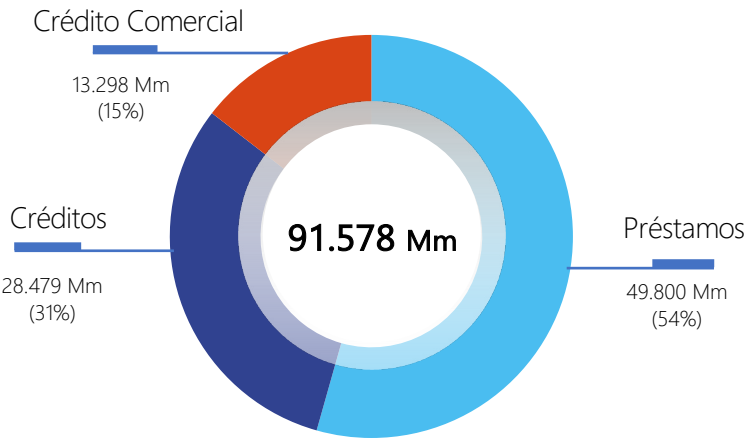
Evolución de la inversión por negocios

	Dic 21	Dic 22	Var. interanual		Var. anual	
			Millones	%	Millones	%
» Corporativa	55.041	68.967	13.926	25,30%	13.926	25,30%
• Corporativa Nacional	47.380	54.463	7.084	14,95%	7.084	14,95%
• Sucursales Internacionales	7.661	14.503	6.842	89,30%	6.842	89,30%
» Filiales	1.773	1.630	-143	-8,07%	-143	-8,07%
» Instituciones	23.039	20.981	-2.058	-8,93%	-2.058	-8,93%
• CIB	2.933	2.768	-164	-5,60%	-164	-5,60%
• Direcciones Territoriales	20.106	18.212	-1.894	-9,42%	-1.894	-9,42%

Saldos medios mensuales, en millones de euros

02. Balance: Inversión no dudosa por Productos

Distribución de la inversión por productos

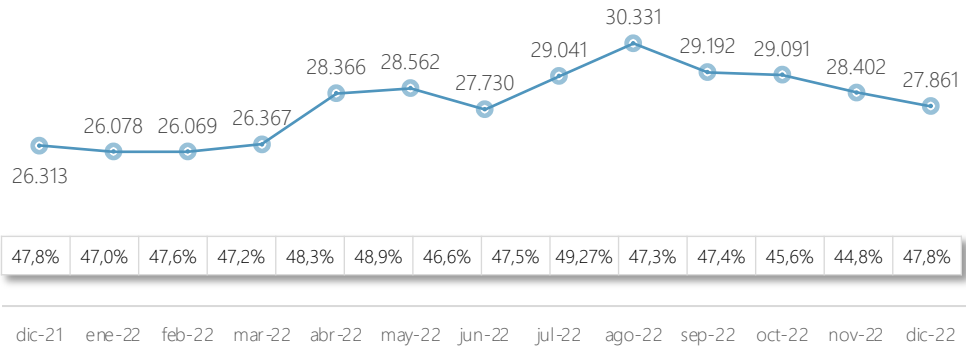


Evolución de la inversión por productos

	Saldo medio	Dic 21	Dic 22	Var. interanual		Var. Anual	
				Millones	%	Millones	%
» Préstamos		42.724	49.800	7.076	16,56%	7.076	16,56%
» Créditos		27.072	28.479	1.407	5,20%	1.407	5,20%
» Crédito Comercial		10.057	13.298	3.242	32,24%	3.242	32,24%

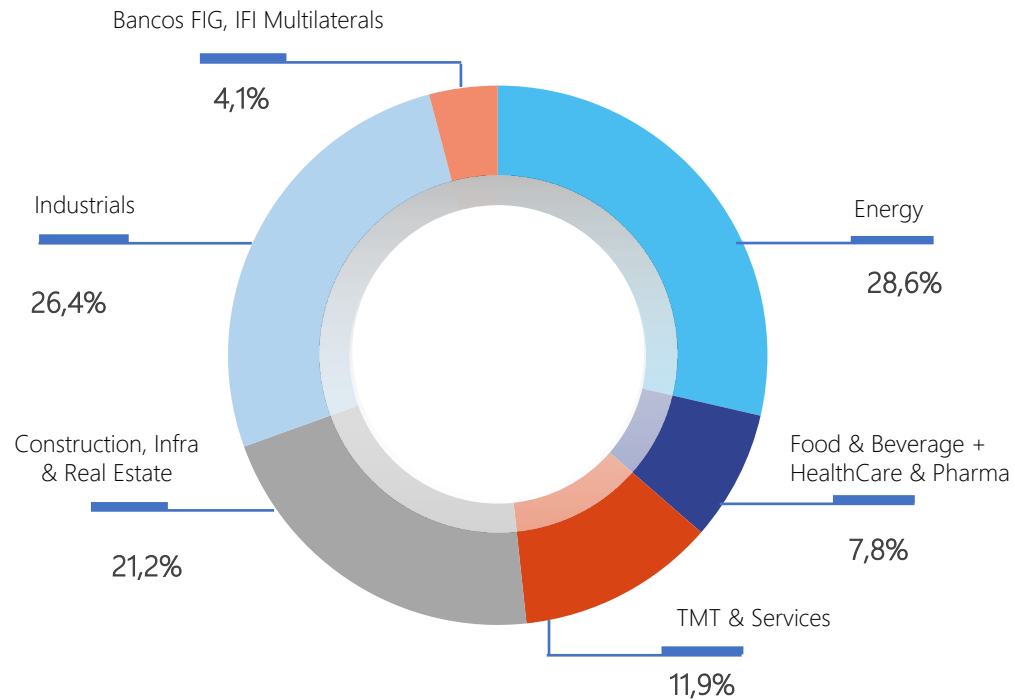
Saldos medios mensuales

Créditos: Importe (saldo puntual) y porcentajes de dispuesto sobre límite

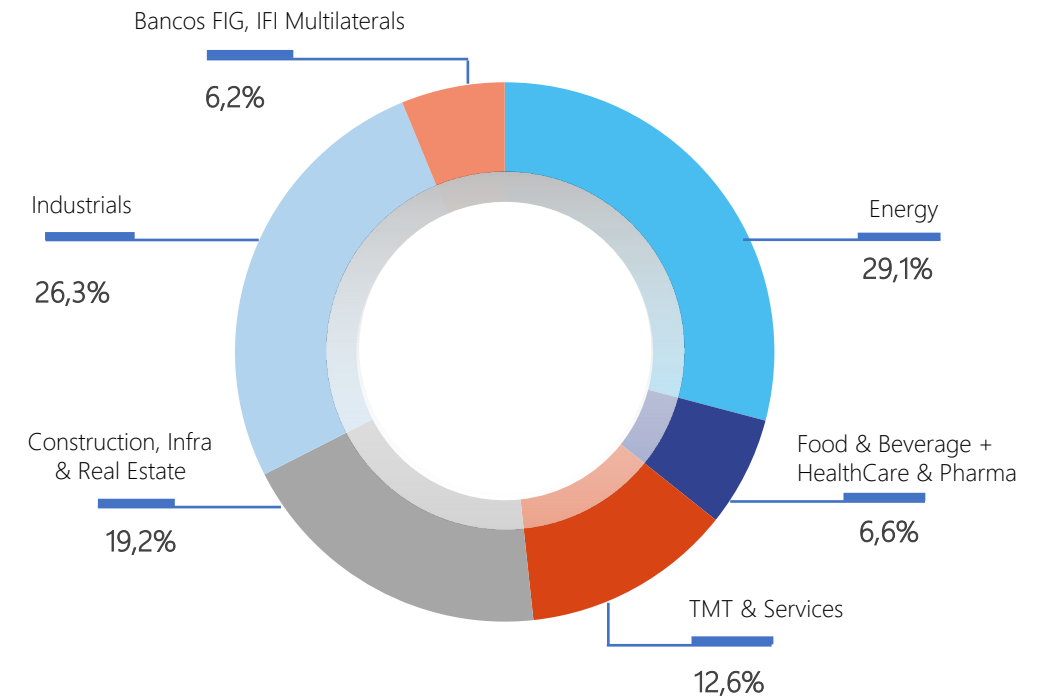


02. Balance. Pesos de la inversión por carteras sectoriales

Diciembre 2021



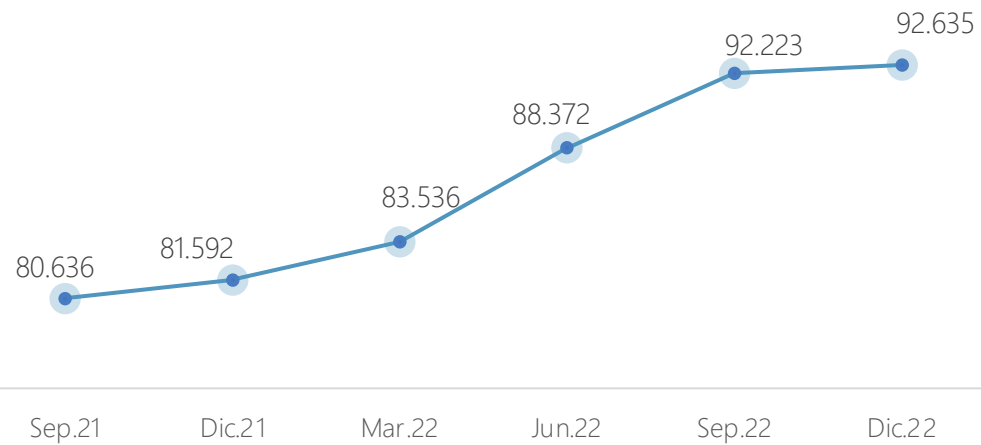
Diciembre 2022



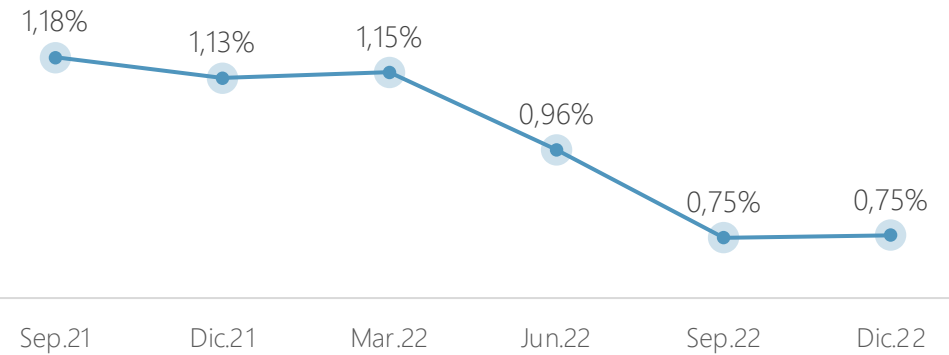
Distribución sectorial del Balance de la Corporate Banking Unit
Datos IGC, visión global.

02. Balance. Evolución de la inversión y de la morosidad

» Variación trimestral de la Inversión no dudosa
(Salos puntuales)



» Ratio de Mora



03. Cuenta de Resultados

03. Cuenta de Resultados. Comparación interanual

	2021	2022	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	710,2	935,8	225,5	+31,75%
• Margen Inversión	853,8	910,3	56,5	+6,62%
• Margen Recursos	-143,6	25,4	169,0	+117,72%
» Comisiones	639,6	707,0	67,4	+10,53%
• Recurrentes	405,8	428,9	23,0	+5,68%
• No Recurrentes y otros	233,8	278,1	44,3	+18,96%
Total Margen Ordinario	1.349,9	1.642,8	292,9	+21,70%

03. Cuenta de Resultados. Comparación interanual

» Corporativa Nacional

	2021	2022	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	556,6	642,2	85,6	15,39%
• Margen Inversión	593,3	631,6	38,3	6,46%
• Margen Recursos	-36,7	10,6	47,3	> >
» Comisiones	460,6	503,3	42,8	9,28%
• Recurrentes	252,4	261,3	8,9	3,53%
• No Recurrentes y otros	208,1	242,0	33,9	16,27%
Total Margen Ordinario	1.017,1	1.145,5	128,4	12,62%

» Sucursales Internacionales

	2021	2022	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	56,6	138,7	82,1	145,16%
• Margen Inversión	55,8	102,3	46,5	83,37%
• Margen Recursos	0,8	36,4	35,6	> >
» Comisiones	34,4	50,2	15,8	45,99%
• Recurrentes	15,9	23,5	7,6	47,93%
• No Recurrentes y otros	18,5	26,7	8,2	44,33%
Total Margen Ordinario	91,0	188,9	98,0	107,68%

» Instituciones

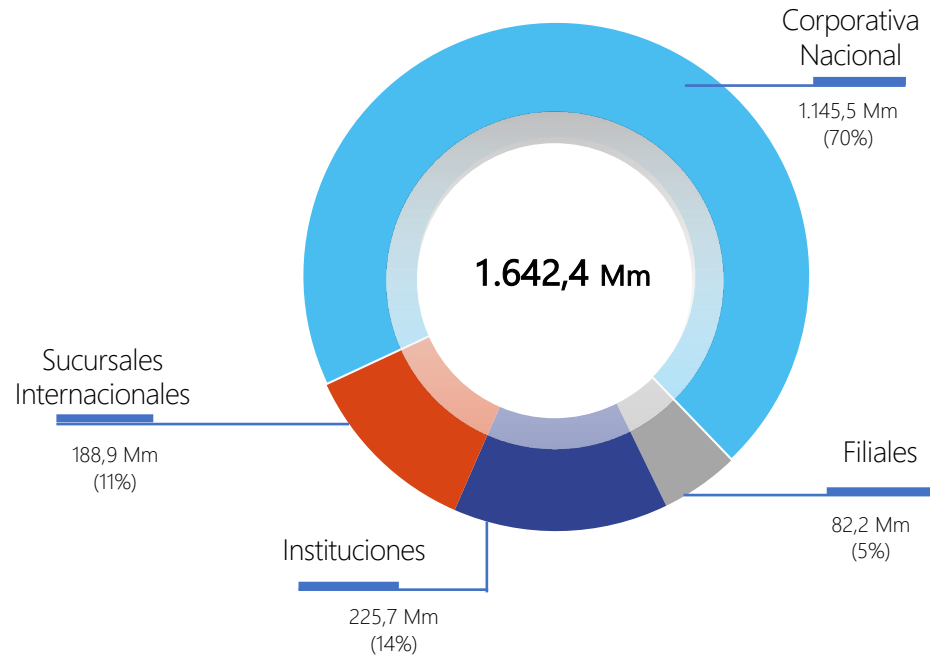
	2021	2022	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	57,5	110,3	52,7	91,64%
• Margen Inversión	143,7	120,6	-23,1	-16,07%
• Margen Recursos	-86,2	-10,4	75,8	87,99%
» Comisiones	108,9	115,4	6,5	5,95%
• Recurrentes	102,3	107,0	4,7	4,56%
• No Recurrentes y otros	6,6	8,4	1,8	27,37%
Total Margen Ordinario	166,5	225,7	59,2	35,57%

» Filiales

	2021	2022	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	39,5	44,6	5,0	12,67%
• Margen Inversión	61,0	55,8	-5,2	-8,60%
• Margen Recursos	-21,5	-11,2	10,3	47,73%
» Comisiones	35,8	37,7	1,9	5,30%
• Recurrentes	35,3	37,1	1,9	5,28%
• No Recurrentes y otros	0,5	0,5	0,0	6,62%
Total Margen Ordinario	75,3	82,2	6,9	9,17%

03. Cuenta de Resultados. Distribución por negocios

Distribución del margen ordinario por negocios



Evolución del margen ordinario por negocios

	2021	2022	Variación (millones)	Variación (%)
» Corporativa	1.108,1	1.334,4	226,4	20,43%
• Corporativa Nacional	1.017,1	1.145,5	128,4	12,62%
• Sucursales Internacionales	91,0	188,9	98,0	107,68%
» Filiales	75,3	82,2	6,9	9,17%
» Instituciones	166,5	225,7	59,2	35,57%
• CIB	15,2	18,8	3,6	23,94%
• Direcciones Territoriales	151,3	206,9	55,6	36,74%

03. Cuenta de Resultados. Diciembre 2022

Negocio Bancario + Seguros y Asset Management

	CIB & IB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	942,8	5.405,0	17,4%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	508,7	4.213,7	12,1%
Total Margen Ordinario²	1.451,5	9.618,7	15,1%
Gastos Explotación	-158,3	-4.946,5	3,2%
Margen Explotación	1.293,2	4.672,2	27,7%
Pérdidas por deterioro y otros	-150,4	-1.162,0	12,9%
Resultado antes de Impuestos	1.142,7	3.510,1	32,6%
Saldo Medio Inversión Bruta³	81.236	318.394	25,5%
Saldo Medio Recursos	42.050	482.528	8,7%

Negocio Bancario (ex Seguros y Asset Management)

	CIB & IB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	910,8	4.996,4	18,2%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	449,1	2.992,7	15,0%
Total Margen Ordinario²	1.359,9	7.989,2	17,0%
Gastos Explotación	-143,1	-4.602,0	3,1%
Margen Explotación	1.216,8	3.387,1	35,9%
Pérdidas por deterioro y otros	-150,4	-1.169,0	12,9%
Resultado antes de Impuestos	1.066,4	2.218,2	48,1%
Saldo Medio Inversión Bruta³	81.236	318.394	25,5%
Saldo Medio Recursos	35.015	348.010	10,1%

Datos en millones de euros

Fuente: Reporting Corporativo.

Notas:

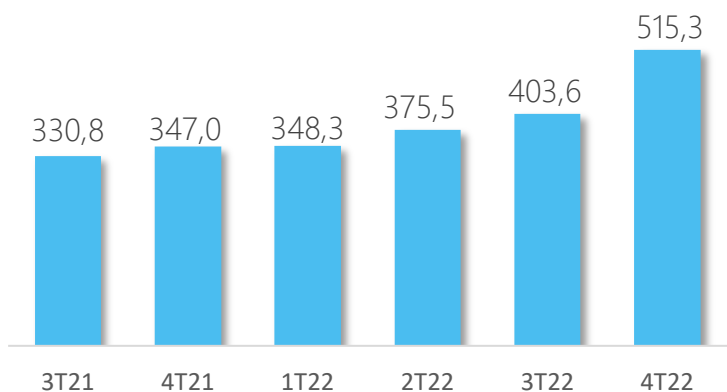
1. Margen de Seguros y Asset Management incluido todo en comisiones, aunque contablemente seguros de vida ahorro mapean en margen de intereses. Incluye coste FGD

2. Margen ordinario según IGC, ajustado a visión contable. No incluye Filiales, ni resultados de CPC generados en CIB

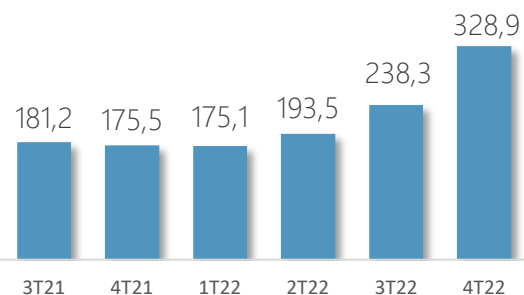
3. Saldo medio del año.

03. Cuenta de Resultados. Evolución trimestral

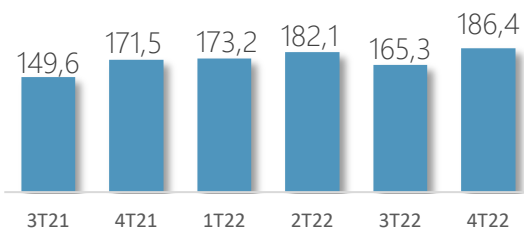
» Margen Ordinario



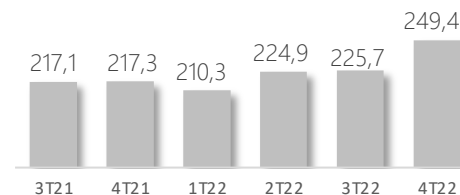
» Margen Financiero



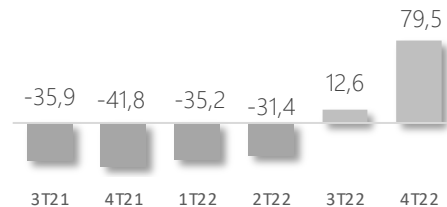
» Comisiones



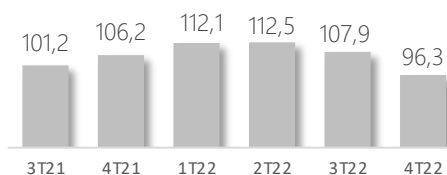
» Margen de la inversión



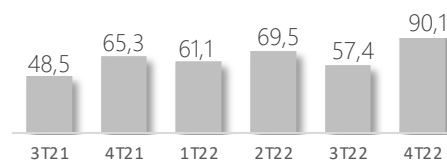
» Margen de los Recursos



» C. Recurrentes

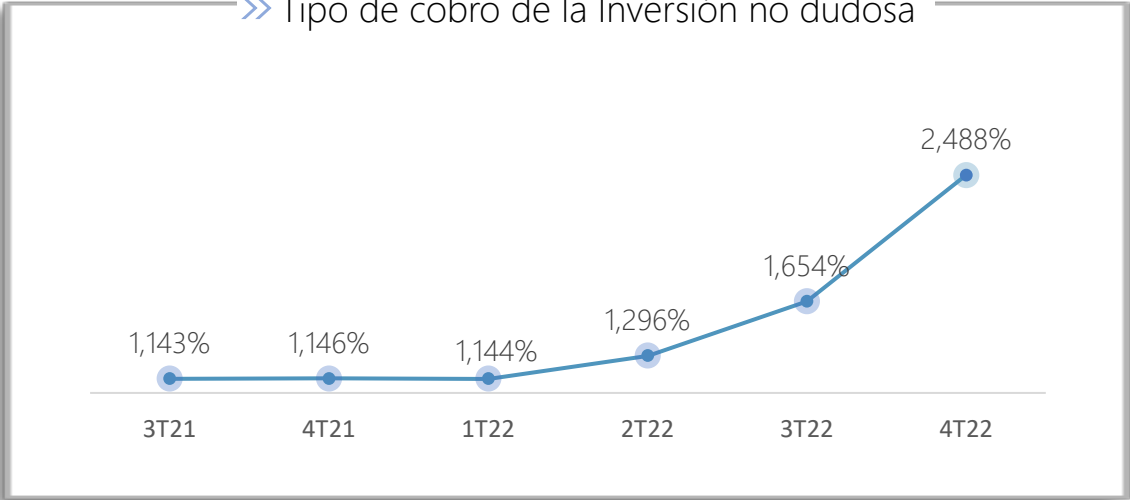


» C. No Recurrentes y otros



03. Resultados. Evolución del rendimiento de la inversión

» Tipo de cobro de la Inversión no dudosa



» Margen financiero analítico



RAR 24,26%
(dic 22)

Corporate Banking Unit sin filiales ni Sucursales

RAR 25,52%
(dic 22)

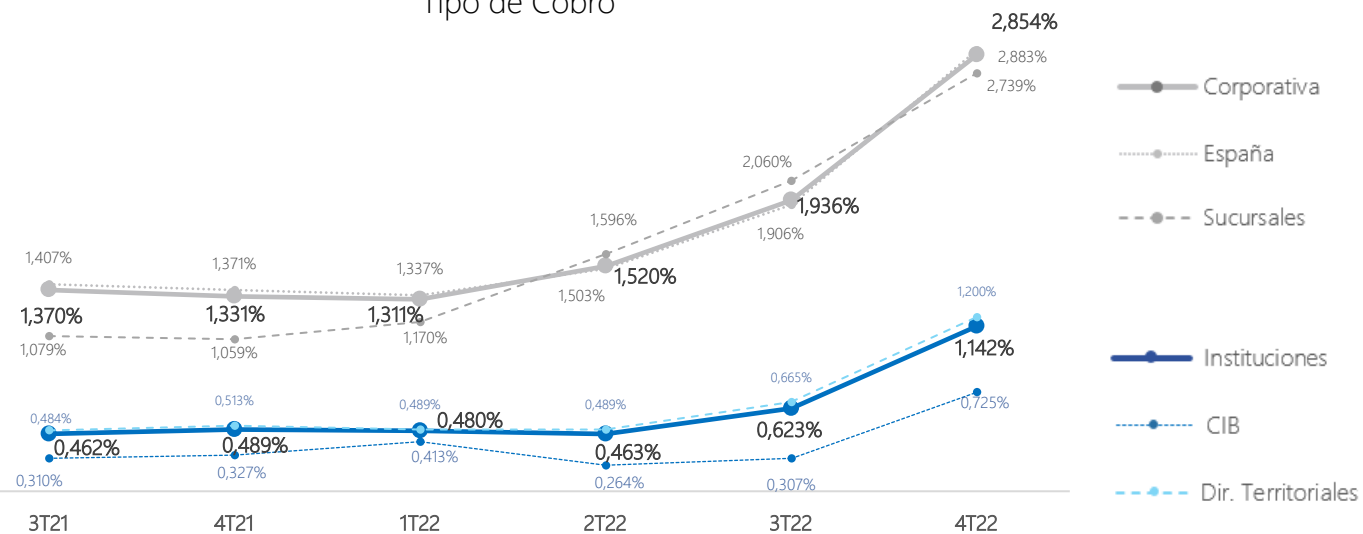
Sucursales Internacionales

03. Tipo de cobro y márgenes. Distribución por negocios

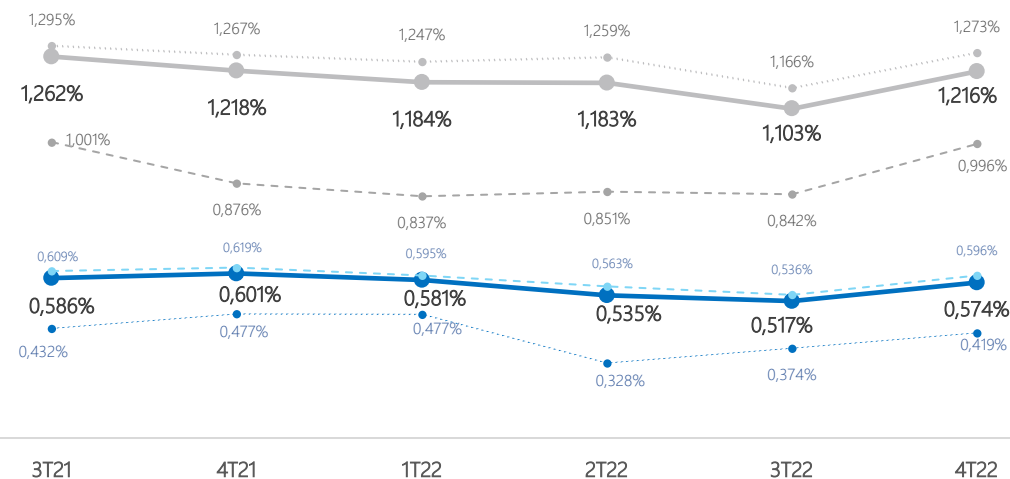
» Saldos medios trimestrales

	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22
» Corporativa	52.389	53.852	56.259	60.973	66.087	68.187
• España	46.526	47.078	47.680	49.537	53.149	54.246
• Sucursales	5.863	6.774	8.579	11.436	12.938	13.941
» Instituciones	25.088	23.635	21.625	21.959	22.297	21.272
• CIB	3.148	2.978	2.598	2.619	2.597	2.617
• Direcciones Territoriales	21.939	20.656	19.026	19.341	19.700	18.655

Tipo de Cobro



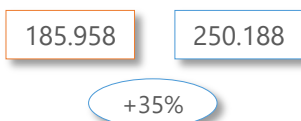
Margen Financiero Analítico



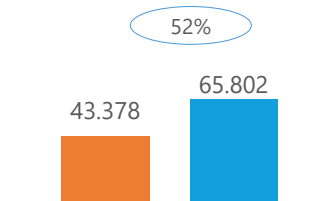
03. Comisiones de negocios especializados.

■ 2021
■ 2022
% Variación

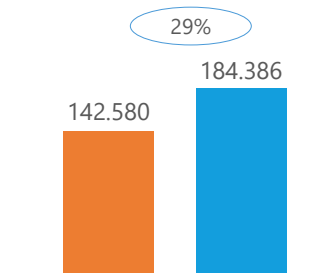
Structured Finance



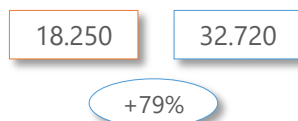
Comisiones Recurrentes



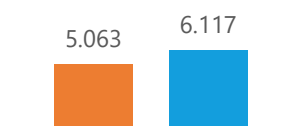
Comisiones No Recurrentes y otros



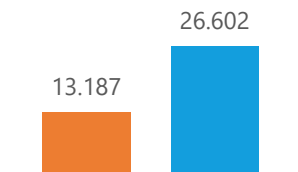
AF & STF



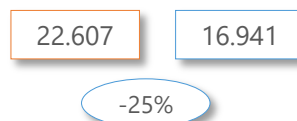
21%



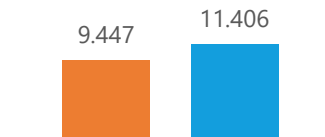
102%



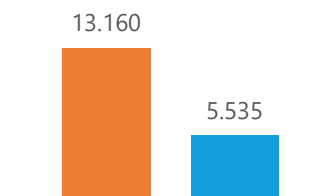
Corporate Finance



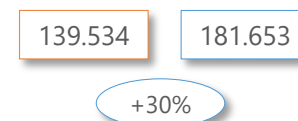
21%



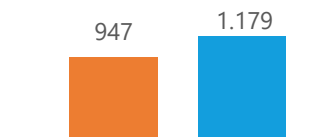
-58%



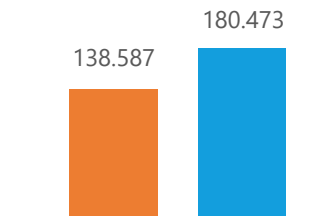
Mercado Capitales y Tesorería



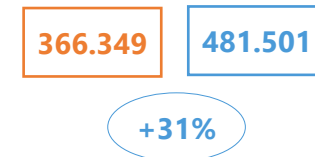
25%



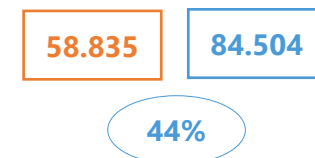
30%



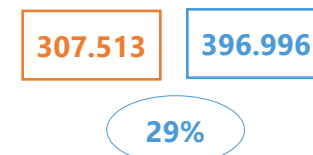
Total Comisiones^(*)



Comisiones Recurrentes^(*)



Comisiones No Recurrentes y Otras^(*)



^(*)Aportación al resultado del Banco.
 Datos en miles de euros

04. Detalle de Productos

Equities & Corporate Finance

Debt Capital Markets & FICC Sales



(*) No incluye los equipos de Portugal

04. Equities & Corporate Finance.

CONSTRUYENDO FRANQUICIA INTERNA / EXTERNA – Integración en los Territorios / Reputación Externa

Integración del M&A en los Territorios / Negocios...

- Dedicación exclusiva de un Director de M&A SME por Territorial – Somos uno más en la Territorial.
- Identificación y aprovechamiento del Expertise Sectorial M&A enfocado por y para los *Bankers de Relación CIB*.
- Implementados y en pleno funcionamiento los verticales de Real Estate y Venture Capital.
- Objetivo Interno 2023: > 1 Mandato M&A por Territorial y *Banker CIB*

(miles de euros)	Cierre 2022	Budget 2023	Var (%) 2023/2022	Pipeline		
				Mandatos	Max. Fee (est.)	Backlog
M&A				16	10.394	
Real Estate				5	975	
Venture Capital				3	605	
M&A SME España	2.052	9.300	196%	24	11.974	129%
M&A Infra / Energy / TMT	1.230	2.900	145%	6	2.346	81%
M&A Portugal	775	2300	173%	8	3.010	131%
M&A TOTAL	4.057	14.500	179%	38	17.330	120%
FTE's (Medios)	38,7	51,0	132%			

... Acompañado de una Reputación Externa



A cierre de febrero: M&A SME cuenta con una cartera 16 Proyectos en Ejecución (8 con probabilidad de éxito >50% y un Fee medio de c. €450K / 8 proyectos con probabilidad de éxito < 50% con un Fee Medio de c. € 950K); Venture Capital cuenta con 3 Proyectos en Ejecución con un Fee Medio de €200K y una probabilidad de éxito del 70%; Real Estate cuenta con una cartera de 5 Proyectos con una probabilidad media de éxito del 50% y un fee medio de c. € 190K; M&A Infra cuenta con 6 proyectos, uno de ellos con una probabilidad de éxito del 95% y un fee de c. €900K, los restantes cinco proyectos tienen una probabilidad de éxito media del 48% y un fee medio de € 300K; M&A Portugal, cuenta con una cartera en Ejecución de 8 proyectos con una probabilidad media de éxito del c. 40% y un Fee medio de c. €460K.

04. Equities & Corporate Finance.

EQUITIES – Compartir el Conocimiento y Mejorar el Posicionamiento

» Integración del Conocimiento y Elevando la Interlocución

- Integración transversal del Conocimiento Público del equipo de *Research* (compañías y sectores cotizados) para enriquecer el conocimiento de *Bankers CIB*.
- Conferencia Anual: Queremos elevar el nivel de Interlocución. Nos gustaría acceder a las agendas de los **CEO's/CFO's del IBEX'35** y mejorar nuestro posicionamiento en la **creación de relación tanto con Inversores como con Cotizadas**. Exploramos trasladar el **Evento Anual con Compañías e Inversores a Madrid** desde Oporto.
- Entramos en EE.UU. 2023 será el año de lanzamiento de *Chaperon Agreement* con *Badder*. Esperamos ver flujos "americanos" desde H2'23 pero, sobre todo, cuando se abra el segmento de mercado ECM, donde hemos mejorado sustancialmente nuestro posicionamiento competitivo.
- Nos marcamos un objetivo: ser referencia #1 en Iberia

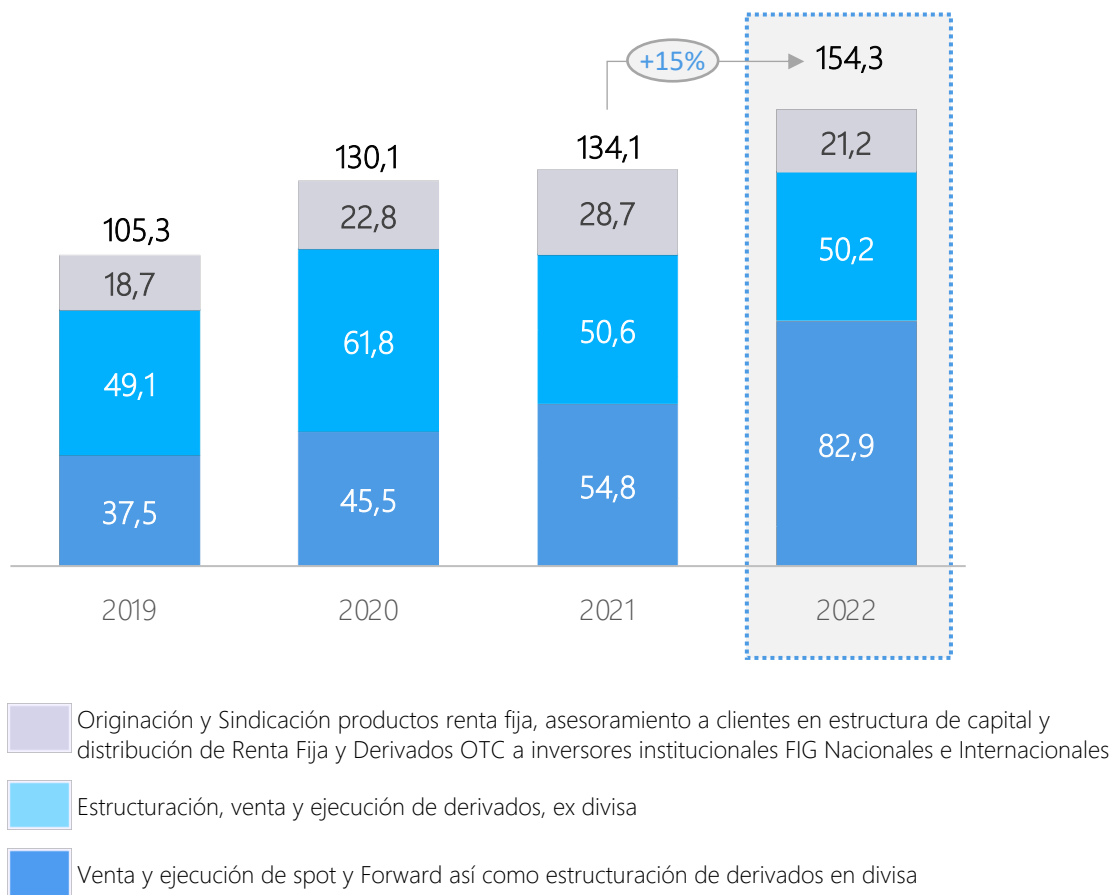
» Mercado – seguimos viendo Volatilidad e Incertidumbre

- En ECM – el mercado sigue viendo con lejanía el lanzamiento de OPV's, sin embargo, **se empieza a trabajar en OPS's y OPAs**, consecuencia de las excepcionales situaciones de ciertas compañías tras la rápida subida de tipos de interés, la necesidad y el interés de inversión en energías limpias, y las tensiones en las cadenas de suministro. **Estos cambios podrían suponer el reinicio de la actividad**, tras un 2022 que marcó mínimos de la última década.
- En el negocio de *Trading*, tras el deterioro de AUMs vivido durante 2022, enero ha sido un mes positivo, si bien la volatilidad no nos ha abandonado y no esperamos cierta recuperación "tendencial del mercado" hasta que la volatilidad y las incertidumbres no se vayan reduciendo.
- En *Research*, lanzamos estrategia de mejorar posicionamiento en *Institutional Investors*, para acompañar la entrada en EE.UU., e incrementar la **visibilidad de nuestra franquicia Ibérica**.

04. Debt Capital Markets & FICC Sales.

Resumen agregado de productos

Evolución de los Ingresos Anuales



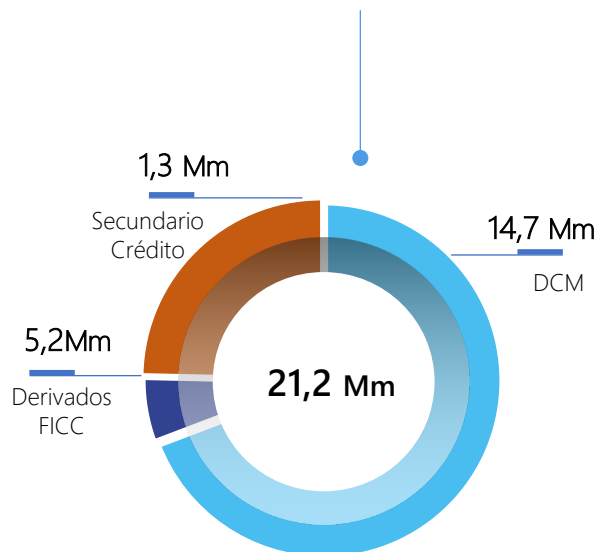
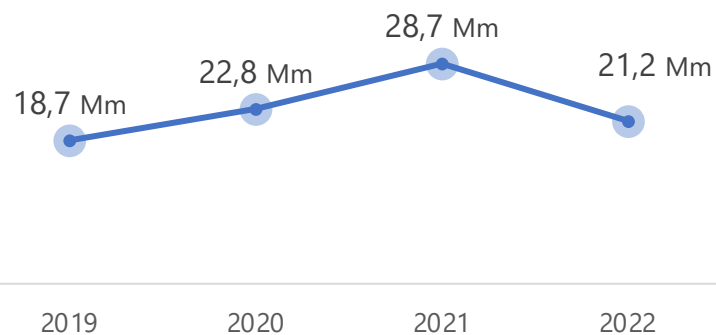
» Resumen 2022

- DCM:** Año complicado por el aumento de los tipos de interés y la retirada del BCE del mercado primario.
- Institucional:** menor operativa de derivados y crédito, ante el mayor protagonismo de la deuda pública.
- Derivados Corporate.** Mayor actividad ante la necesidad de los clientes de gestionar coberturas de tipos de interés y materia prima (mejor año de la historia de este subyacente).
- FX:** Año excepcional. La alta volatilidad ha impulsado el negocio de opciones. Esfuerzo comercial centrado en clientes CIB e internacional. FXNow explota, cierra con un beneficio de 11 MM€.

04. Debt Capital Markets & FICC Sales.

■ Originación y Sindicación de productos de renta fija, asesoramiento a clientes en estructura de capital y distribución de Renta Fija y Derivados OTC a inversores institucionales FIG Nacionales e Internacionales

Evolución de los Ingresos Anuales



» Año 2022

- 2022 ha sido el peor año de la última década en actividad en Mercados Primarios. Las subidas de tipos de interés de los Bancos Centrales para luchar contra la inflación, los eventos geopolíticos y su impacto en el crecimiento han hecho que el volumen de nuevas emisiones se haya desplomado frente al año anterior alrededor de un 70%.
- Ralentización en los últimos dos meses en derivados, principalmente debido a la incertidumbre macro y la liquidez/profundidad del mercado.
- La actividad de secundario de crédito se ha visto afectada por las ampliaciones de spreads, y falta de primario, a la espera de ver dónde termina la corrección.

» Perspectivas año 2023

- Para 2023 las perspectivas para DCM no apuntan a una mejora, a pesar del buen comienzo de año. El encarecimiento de los costes de financiación de las empresas, un escenario económico más sombrío y unos Balances saneados y con excedente de liquidez hacen que las necesidades de apelación a Mercado de Capitales sean menores y los emisores sean más cautos.
- La estrategia de crecimiento internacional para CIB debería ayudarnos a ampliar la base de clientes y servir de plataforma para consolidar el crecimiento del negocio de DCM fuera de España.
- Con la reciente subida de tipos esperamos un trasvase de inversión de crédito a deuda publica. A priori, esto debería reducir los volúmenes de contratación en crédito y, seguidamente, impulsar los *spreads* al alza.

04. Debt Capital Markets & FICC Sales. Posicionamiento

Emisiones en Iberia 2022
(todos los emisores)

	Bookrunner	Deal Value EUR (Mm)	Nº deals.
1	 Santander	59.093	38
2	 Deutsche Bank	47.797	23
3	J.P.Morgan	46.003	23
4	 CRÉDIT AGRICOLE CORPORATE & INVESTMENT BANK	41.664	31
		⋮	
14	 CaixaBank	16.103	18

- Descenso de la posición #12 2021FY a la #14 debido principalmente al aumento de emisiones financieras y a nuestra ausencia en Emisiones del Tesoro (y del ICO también).

Emisiones en Iberia 2022
(Solo Corporates y Regiones)

	Bookrunner	Deal Value EUR (Mm)	Nº deals.
1	J.P.Morgan	11.381	9
2	 CRÉDIT AGRICOLE CORPORATE & INVESTMENT BANK	11.355	14
3	BBVA	11.285	17
4	 CaixaBank	10.755	12
5	 Santander	9.875	12
6	 Deutsche Bank	8.305	10
7	 BNP PARIBAS	7.800	7

- Descenso de la posición #3 2021FY a la #4
- Hemos estado en 12 operaciones de un total de 39, o de 35 operaciones si contamos las de moneda Euro, lo que representa que **hemos participado en el 37% de las operaciones en Euro.**
- Hemos participado en **todas las emisiones de CC.AA.**

Emisiones ESG en Iberia 2022
(Corporates y Regiones)

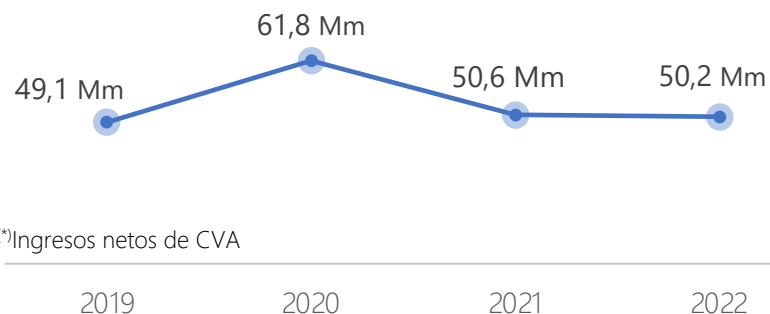
	Bookrunner	Deal Value EUR (Mm)	Nº deals.
1	 CRÉDIT AGRICOLE CORPORATE & INVESTMENT BANK	6.500	9
2	 CaixaBank	6.000	8
3	BBVA	5.685	11
4	 HSBC	5.375	8
5	 Santander	5.000	8
6	 citi	4.500	4
7	J.P.Morgan	3.770	4

- Hemos subido a la posición #2 respecto #3 en 2021FY.
- Somos **#1 en España ESG** si consideramos todos los emisores.

04. Debt Capital Markets & FICC Sales

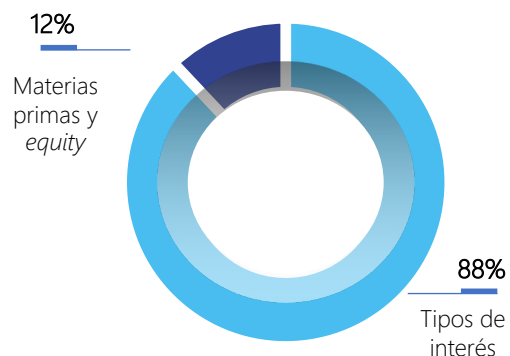
 Estructuración, venta y ejecución de derivados, ex divisa

Evolución de ingresos^(*)
(sin derivados de divisa)



^(*)Ingresos netos de CVA

**Operaciones de Derivados
 (2022)**



» Año 2022

- La inflación y las políticas de los bancos centrales para contenerla provocaron un fuerte repunte de tipos. Como consecuencia de ello, los clientes reactivaron sus programas de cobertura para gestionar los riesgos de tipos de interés. Se cerró un mayor número de operaciones que otros años, pero con márgenes netos más estrechos por la mayor competencia y por XVAs más altos
- Muy buen año en derivados de materias primas, en un mercado con mucha volatilidad y precios al alza (especialmente en gas y electricidad). Nos ha permitido posicionarnos como banco de referencia en estos subyacentes.

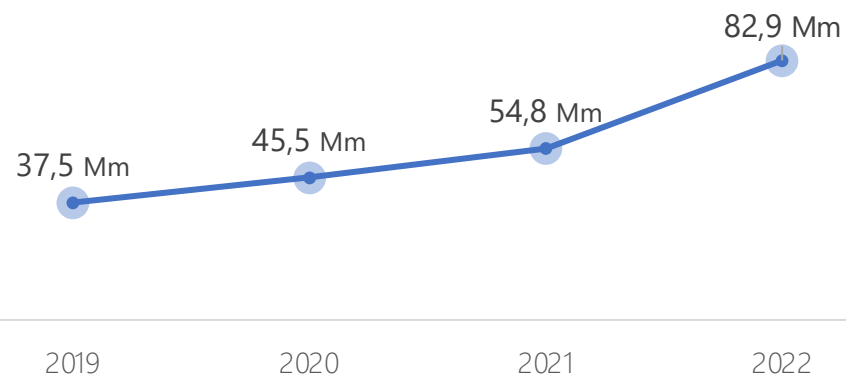
» Perspectivas año 2023

- La incertidumbre en el entorno macro para los próximos meses va a condicionar las decisiones de los clientes sobre sus planes de inversión.
- La subida de tipos experimentada en los últimos meses y las expectativas de una relajación de la política monetaria condicionan la contratación de derivados de cobertura.
- Esperamos seguir impulsando el negocio de Materias primas, al que se han incorporado como nuevo subyacente los Derechos de Emisión de CO2.
- La evolución de la actividad de FFEE seguirá siendo crucial para mantener los niveles de ingresos.
- Se ha lanzado el proyecto de garantías reales en derivados.

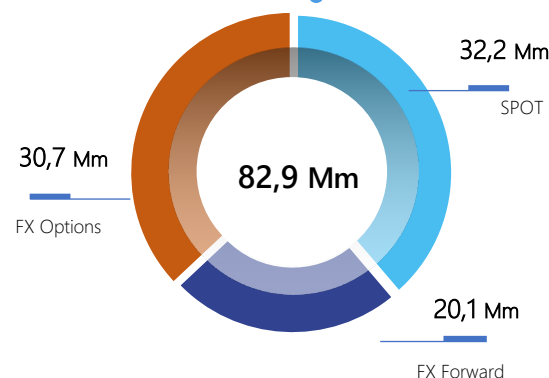
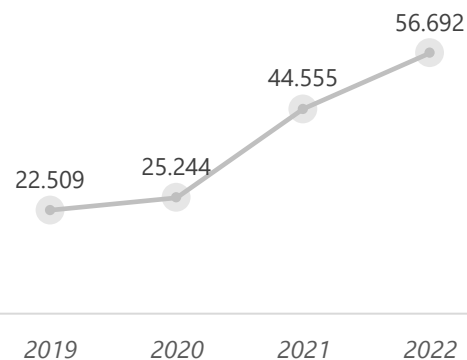
04. Debt Capital Markets & FICC Sales

■ Venta y ejecución de *spot* y *forward* así como estructuración de derivados en divisa

Evolución de ingresos



Número de operaciones



» Año 2022

- **Cierre espectacular en el Negocio FX**, con un incremento del margen del 51% respecto a 2021 y más de un 120% respecto a 2019, año de lanzamiento del proyecto divisa. El foco puesto en la entidad sobre el proyecto, junto a la elevada volatilidad en el mercado han sido los dos grandes *drivers* del año.
- **FX Now** es ya un proyecto consolidado: aporta entre **España y Marruecos** un margen de 10,7 MM€ y un volumen transaccionado de 5.292 MM€ en 2022.

» Perspectivas año 2023

- Nuevo entorno de mercado fruto de las subidas de tipos de los bancos centrales debido una inflación no vista desde la creación del euro. **Bajada de la volatilidad** que juega en contra del negocio.
- Cambio en los criterios de riesgos de los derivados de FX, con gran afectación de las opciones de divisa en la cuenta de resultados.
- El lanzamiento de **FXWallets** en 2Q22 nos posiciona como primer banco español y pionero en Europa en sacar el servicio. Tenemos como reto para 2023 completar los dos proyectos adyacentes: **IBAN en divisa local**, para agilizar y mejorar las transacciones de nuestros clientes, y la ampliación al **segmento particulares**.

Structured Finance

Asset Finance & Structured Trade Finance

Productos de Mercado de Capitales



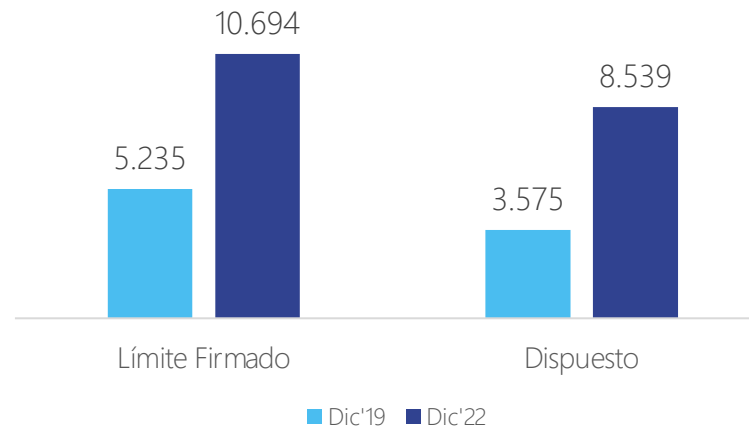
04. Asset & Structured Trade Finance. Evolución

Resumen de Actividad

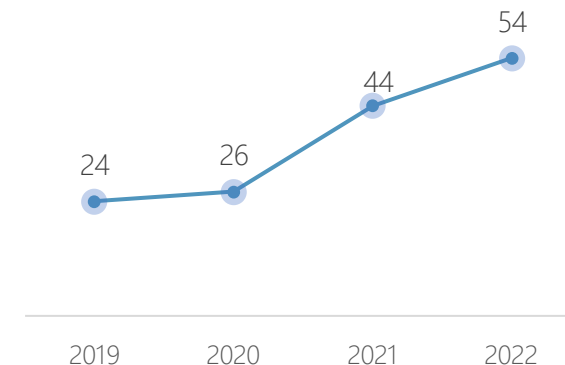
- Nuestra actividad se duplica en 2022 vs 2021:
 - A nivel producto, el principal generador de inversión - límite firmado (57%) es STF (operaciones con cobertura).
 - A nivel industria, el principal generador de comisiones no recurrentes (80%) es AF sin cobertura.
- La especialización en una amplitud de estructuras financieras, la internacionalización y la constante reinversión del negocio han sido los factores determinantes.
- Portafolio muy garantizado con morosidad prácticamente nula.

Total Portafolio

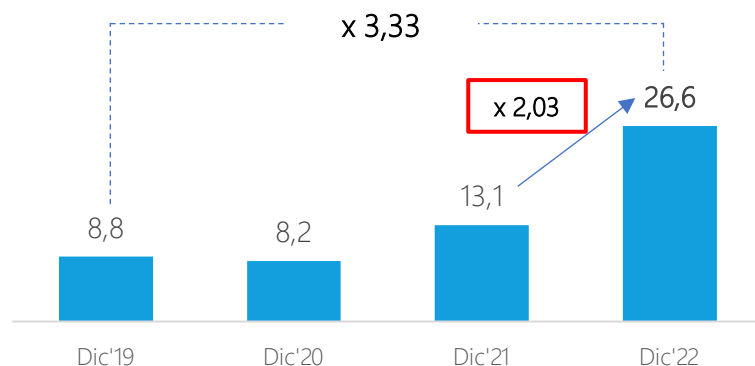
(Incluye Tax Lease + Avalés y no incluye STF / PF)



Número de Firmas

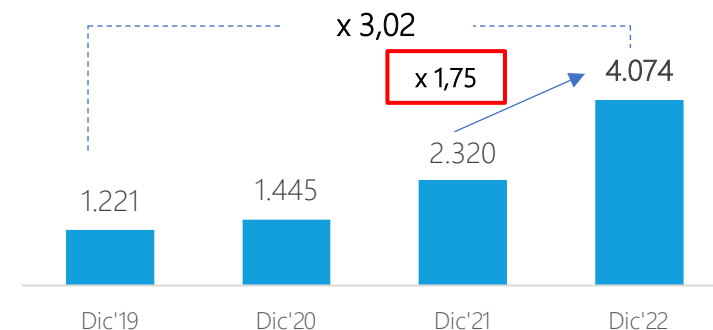


Comisiones no Recurrentes



Límite Firmado

(nueva producción, incluye STF/PF)

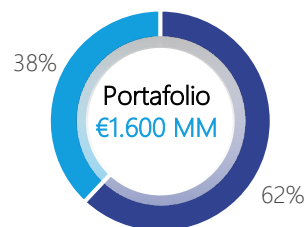


04. Asset & Structured Trade Finance. Nuestros 3 primeros años

Operaciones ECA: Evolución

2019

TXF ranking global
Operaciones ECA:
CaixaBank posición 70^a



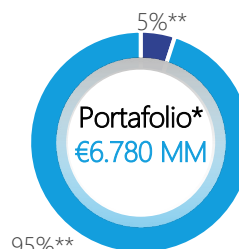
■ CESCE ■ Otras

- Estrategia focalizada al exportador local y coberturas de CESCE.
- 3/4 coberturas.

2020
Creación
STF

2022

TXF ranking global
Operaciones ECA:
CaixaBank posición 17^a



■ CESCE ■ Otras

- Estrategia enfocada a los *top Tier* exportadores / importadores internacionales.
- 18 coberturas homologadas.

(*) Incluye cartera antigua y nueva

(**) Porcentajes de cartera nueva (2020-2022)

>> Hitos relevantes en 2022:

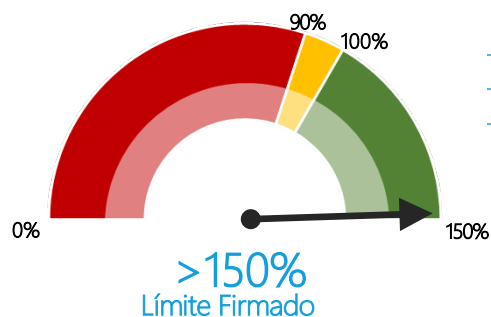
- **Capital:** Ahorro de Capital Regulatorio +14 bps CET1 (Dic. 22).
- **Sostenibilidad:** 1^a Operación firmada en España con la póliza verde de CESCE, con CaixaBank Banco Agente.
- **Control:** Desarrollado sistema de alertas para el control de la cartera.
- **Seguro Privado:** 1^{er} seguro privado firmado en CaixaBank en financiación de proyectos y *working capital*.

04. Asset & Structured Trade Finance. Nueva producción y retos

Nueva Producción

Asset Finance (AF)											
(MM€)		Límite Firmado			Dispuesto Firmado			Comisiones no recurrentes			
		Dic'2020	Dic'2021	Dic-2022	Dic'2020	Dic'2021	Dic-2022	Dic'2020	Dic'2021	Dic-2022	
		12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	
	AF- sin Cobertura	A	489,3	848,0	1.716,0	466,6	622,0	1.215,0	5,9	12,3	21,2
	AF- con Cobertura	B	256,0	966,0	446,0	52,4	619,0	163,0	2,3	0,6	3,5
(1)	Total		745,3	1.814,0	2.162,0	519,0	1.241,0	1378,0	8,2	12,9	24,7

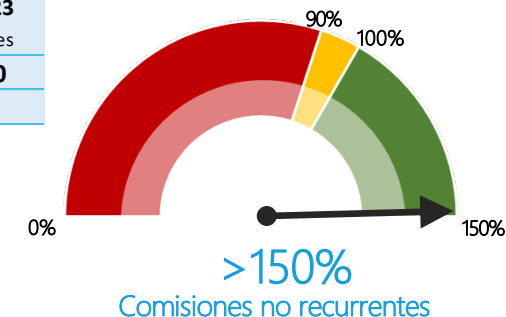
Structured Trade Finance (STF)											
(MM€)		Límite Firmado			Dispuesto Firmado			Comisiones no recurrentes			
		Dic'2020	Dic'2021	Dic-2022	Dic'2020	Dic'2021	Dic-2022	Dic'2020	Dic'2021	Dic-2022	
		12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	
	Subyacente Asset Finance	B	256,0	966,0	446,0	52,4	619,0	163,0	2,3	5,1	3,5
(2)	Subyacente Otros Activos	C	494,3	506,0	1.378,0	458,4	511,0	980,7	0,0	0,2	1,9
	Subyacente Project Finance	D	205,2	51,0	534,0	192,0	9,0	178,9	1,2	0,2	12,2
	Total		955,5	1.523,0	2.358,0	702,8	1.139,0	1.322,6	3,5	5,5	17,6
(1)+(2)	AF + STF (Solo Otros Activos)		1.239,6	2.320,0	3.540,0	977,4	1.752,0	2.358,7	8,2	13,1	26,6



Retos						
	Dic'2020 12 meses	Reto'21 12 meses	Dic'2021 12 meses	Reto'22 12 meses	Dic'2022 12 meses	Reto'23 12 meses
Límite Firmado (A + B + C + D)	1.445	1.900	2.371	2.000	4.074	3.000
Comisiones No recurrentes (A + B + C)	8,2	8,2	13,1	11,5	26,6	27,0

Nota aclaratoria:

- a) $4.074 = 2.162 (A+B) + 1.378 (C) + 534 (D)$
b) $26,6 = 24,7 (A+B) + 1,9 (C)$



Datos en millones de euros

04. Asset & Structured Trade Finance. Pipeline 2023

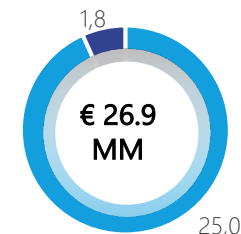
Pipeline A & STF – Escenario Base

- **Operaciones mandatadas con toma confirmada** con probabilidad del 100%:
 - Comisiones no Recurrentes € 21 MM.
 - Límite Firmado € 2.189 MM.
- **Operaciones mandatadas sin toma confirmada** con probabilidad del 91%:
 - Comisiones no Recurrentes € 3,2 MM.
 - Límite Firmado € 833 MM.
- **Operaciones mandatadas depende de un hito sin fecha** con probabilidad del 50%:
 - Comisiones no Recurrentes € 2,3 MM.
 - Límite Firmado € 45 MM.
- **Operaciones aprobadas no mandatadas** con probabilidad del 35%:
 - Comisiones no Recurrentes € 0,4 MM.
 - Límite Firmado € 248 MM.

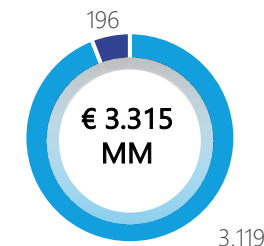


Escenario Base Pipeline 2023

Comisiones no Recurrentes



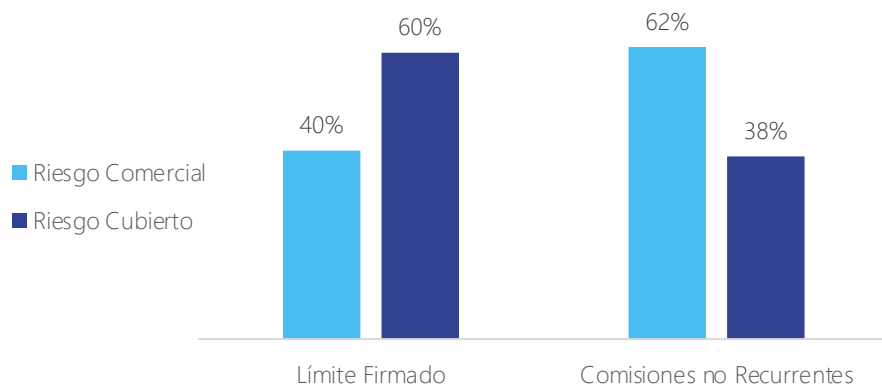
Límite Firmado



■ CIB ■ B. Empresas

>> Desglose y Drivers de Pipeline 2023: Comisiones no Recurrentes y Límite Firmado

El **Riesgo Comercial** tiene un peso más relevante en Comisiones no Recurrentes (62%), y el **Riesgo Cubierto** tiene un peso más relevante, en Límite Firmado un 60%.



A destacar:

- Las **operaciones internacionales** representan el 81% de las Comisiones no Recurrentes y un 93% del Límite Firmado.
- Los **5 clientes top** aportan el 54% de las Comisiones no Recurrentes y el 38% del Límite Firmado.
- Las operaciones de **buques de LNG & Porta-Contenedores** representan el 53% de las Comisiones no Recurrentes y un 37% del Límite Firmado.

04. Asset & Structured Trade Finance. Perspectivas 2023 en AF

AVIACIÓN

- **Perspectivas:** El sector está en “modo inversión”: se lanza a renovar flota por la recuperación del tráfico de pasajeros, que continuará al menos dos o tres años por la ruptura de stocks de piezas claves en la cadena de producción.
 - Los 10 *Top Head Lessors* tienen una posición inmejorable y podrán incrementar sus fletes, pues con la inflación el valor de su flota es mayor.
- **Oportunidades:** Financiar aviones principalmente a los HL. Anticipamos alta competencia entre los bancos con las aerolíneas apoyadas por sus gobiernos o que superaron la parada de actividad durante los últimos tres años.

CARGO

- **Perspectivas:** El top 5 de navieras dedicadas al transporte de mercancías ha salido reforzado después de la pandemia y están mejor preparadas para afrontar los ciclos de la industria, al contar con un colchón de liquidez muy amplio y valores de DFN/EBITDA cercano a cero.
 - Con la normalización de la situación económica ha empezado la reducción de fletes hasta su estabilización en 2022, aunque los volúmenes han caído un 7% por dificultades de la cadena logística. Nuestros clientes esperan un repunte de volumen y fletes en el segundo semestre de 2023.
- **Oportunidades:** Continúan las oportunidades de financiar buques portacontenedores, y una parte de ellas con el apoyo de la ECA coreana que incrementa su exposición a esas navieras por su solidez financiera.

CRUCEROS

- **Perspectivas:** El volumen de cruceristas está muy recuperado (80%) desde el verano de 2022. Paulatinamente se producirán nuevos pedidos de cruceros en astilleros europeos que son el *hub* de construcción de cruceros a nivel mundial.
 - Adicionalmente, la extensión de marca de Ritz Carlton a los cruceros ha impulsado un nuevo segmento de lujo y nuevos pedidos, que están replicando cadenas hoteleras como Four Seasons y de Middle East.
- **Oportunidades:** Financiar la construcción de cruceros con la cobertura de ECA del 95-100%. La construcción de cruceros es una insignia del nivel de ingeniería naval de un país al tratarse de un buque con alta complejidad constructiva, por este motivo las ECAs apoyan este sector.

BUQUES LNG

- **Perspectivas:** El rol del gas en la transición energética es el principal impulsor de un crecimiento de la demanda de transporte marítimo de LNG que queda más potenciada con el conflicto Rusia/Ucrania. Menos del 10% de la flota mundial de buques LNG opera sin contratos de alquiler a largo plazo, lo que provoca un crecimiento de pedidos para satisfacer la demanda.
- **Oportunidades:** Continúan las oportunidades de financiar de buques LNG con pagador de flete de alta calidad crediticia, que en algunos casos tendrá cobertura de ECA.

04. Asset & Structured Trade Finance. Perspectivas 2023 en STF

PERSPECTIVAS

Las perspectivas de negocio de STF son “buenas”. A diferencia de años anteriores, partimos de un pipeline robusto en el 1Q’23, al habernos ganado un posicionamiento en el mercado, que sentimos nos percibe como *rising star*. Esto nos permite acceder a un mayor número de oportunidades.

OPORTUNIDADES

- **Sectores principales de nueva inversión:**
 - Proyectos relacionados con la **transición energética**, así como nuevas inversiones en plantas de **producción baterías de litio**.
 - **Defensa**, una industria muy apoyada por los gobiernos, cobrará mucha relevancia ante el conflicto Rusia/Ucrania.
- **ECAs más activas:** Dado su enfoque activo como agente de promover las exportaciones de un país, creemos que las ECAs italiana, americana y coreana tendrán un peso significativo durante este año.
- **Untied Programs:** Son coberturas otorgadas por las ECAs de entre el 80% y 90%, con una finalidad y estructura financiera más flexible (por ejemplo en términos de plazo o calendario de amortización variable o contrato de exportación) que el habitual “Crédito Comprador” para la exportación.
 - Cubren finalidades corporativas en general como SACE (ECA Italia), Euler Hermes (ECA Alemania) o Ksure (ECA Corea), o bien finalidades relativas a inversión en energías renovables como CESCE Póliza Verde. De esta forma, nos abren oportunidades no atadas a la cobertura de un proyecto.
 - Amplían el **perímetro de clientes corporativos o soberanos interesados en productos con cobertura**, una financiación a precios más competitivos y mayores plazos en comparación a una financiación corporativa por la cobertura de la ECA.
- **Seguro Privado:** Son coberturas *silent*, cubren riesgos de impago en financiaciones de corto/largo plazo, circulante, PF y AF.
 - Permite potenciar otros productos de CIB, como el circulante con clientes relevantes o el Project Finance, al poder asumir mayores riesgos de aseguramiento y elevar el rol del banco en la operación, o mitigar riesgos de riesgos de concentración o de mercado.
 - Herramienta utilizada como **mecanismo de mitigación de capital**, con altísima actividad de las bancas francesa y alemana, y también por Santander.

» Nuestra Reflexión

Para poder continuar con estos niveles de crecimiento, **necesitamos desarrollar diversas palancas e iniciativas este año**

04. Asset & Structured Trade Finance. Palancas/Iniciativas 2023

El negocio de AF y STF se origina con al menos un año de anticipación respecto de la fecha de firma de las operaciones. Nuestro foco está centrado en mantener un nivel óptimo de la actividad en 2024, y para ello es imprescindible el desarrollo Palancas/Iniciativas este año:

» Palancas Structured Trade Finance

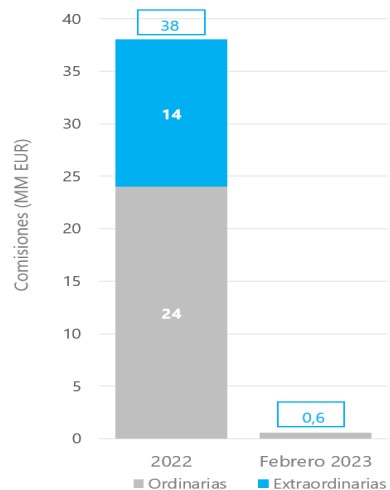
- **Tickets:** Dada la elevada competencia de operaciones de gran tamaño, que son determinantes en los rankings de operaciones de ECA, y para poder continuar con la senda de crecimiento, es necesario **proponer tickets de mayor importe** de los que hemos venido proponiendo en nuestra estrategia de entrada en este producto.
- **Límites de ECA y seguro privado:** Es necesario **incrementar los límites** actuales y hacerlos acordes al volumen de negocio, para contar con un marco suficiente que nos permita tener varias ofertas vivas y hacer crecer la cartera.
- **Plantilla:** Es necesario **dimensionar la plantilla acorde al crecimiento**, tanto en la estructuración a nivel local y regional como en la gestión y seguimiento del portafolio crítico en el riesgo operacional de este tipo de operaciones.
- **BNP - Partnership en ECA (iniciativa en estudio):** BNP Paribas primer banco del ranking en volumen de operaciones ECA, nos propone establecer un acuerdo de colaboración para potenciar nuestra actividad en la financiación de la ECA. Solo tendrá este acuerdo dos bancos a nivel mundial. A grandes rasgos, se trata de formar parte del grupo estructurador de la operación antes de que el banco haya sido mandatado, y tener preferencia de toma de importe y *fees* frente al resto del *pool* bancario.

» Palancas Asset Finance

- **JOLCO - ampliación de producto:** Gran parte de nuestros clientes en aviación y buques portacontenedores optará por financiar sus activos con estructuras JOLCO (*The Japanese Operating Lease with Call Option*), con la aportación de *equity* de inversores japoneses y una financiación bancaria a largo plazo ("Deuda JOLCO").
 - Para nuestro cliente, el comprador del activo, supone un **ahorro del 30% del precio de compra** (el *equity* aportado por el inversor japonés). Para CaixaBank es una estructura menos apalancada y a menor plazo que cualquier modalidad de financiación de Asset Finance.
 - **Iniciativa en estudio:** Para participar en una Deuda JOLCO, se necesita la **apertura de una licencia bancaria**, a través de una figura intermedia entre OR y FB, con capacidad de *bookear* operaciones.
- **Climate-Aligned Finance (CAF) – CaixaBank Consulting Bank (iniciativa en curso):** Bank of America, BNP Paribas, Citi, Crédit Agricole CIB –principal banco en aviación a nivel mundial–, Société Générale y Standard Chartered han decidido abordar **las métricas de sostenibilidad para el sector aviación** sobre la base de los **Principios de Poseidón**. Adicionalmente, existe otra iniciativa denominada **Impact**, que es previsible que se acabe fusionando por CAF.
 - CaixaBank es el único banco español Consulting Bank de CAF, y proporciona *feedback* a las futuras métricas en desarrollo.

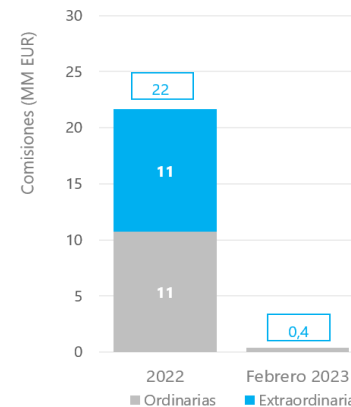
04. Structured Finance. Visión de negocio 2023

Project Finance Energía - Iberia



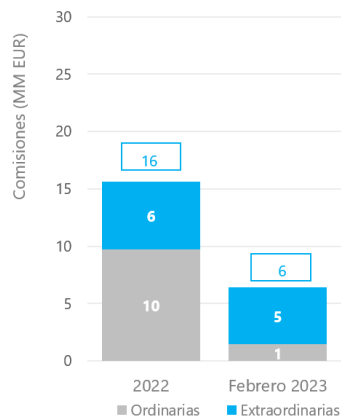
- 100% de las comisiones generadas en 2022 en base a operaciones "brownfield, reguladas y sin exposición merchant".
- Inexistencia de oportunidades de negocio en mercado sin componente merchant.
- 37% de los ingresos basados en operaciones extraordinarias, sin visibilidad de recurrencia.
- Caída del saldo vivo en la cartera de renovables en España de 376 MM €, vía amortizaciones ordinarias y extraordinarias, debido estas últimas a refinanciaciones con estructuras muy agresivas.

Project Finance Energía - Internacional



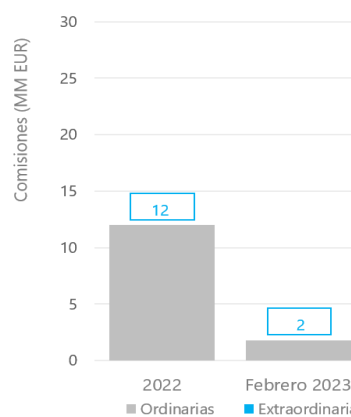
- En 2022 las comisiones extraordinarias han supuesto el 50% de las comisiones totales, muy por encima de la media de los años anteriores.
- Varias operaciones en mercado en los 3 sectores de financiación de energía (Renovables, Gas y Líneas de Transmisión).
- Prácticamente todas las operaciones de Renovables tienen un cierto componente merchant. Las operaciones de gas se basan en informes de Due Diligence (técnico) y las Líneas de Transmisión que se basan en refinanciación vía mercados de capitales al finalizar la construcción.
- Sin visibilidad de pipeline en operaciones que no cumplan los criterios anteriores.

Project Finance Infraestructuras – Riesgo Demanda



- 38% de los fees generados en 2022 a través de una única operación extraordinaria (fábrica chips Intel en EE.UU.).
- Tan sólo 20% de fees 2022 en infra "clásica" (carreteras, puertos, aeropuertos).
- Necesidad de:
 - Poder realizar aseguramientos en nueva infra (infra digital → fibra, torres, data centers).
 - Aceptación de estructuras de mercado en refinanciaciones con recaps en infra "clásica".
 - Participar en determinadas operaciones con riesgo de demanda greenfield con calidad crediticia suficiente y lideradas por banca europea relevante.

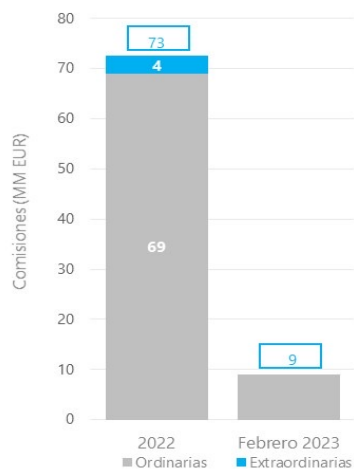
Project Finance Infraestructuras – Riesgo Disponibilidad



- Necesidad de aseguramientos de importes sustanciales en activos sólidos y en determinados países (Europa, Canadá, Australia) que nos permitan optimizar nuestra rentabilidad reduciendo nuestro ticket en el mercado.
- Necesidad de ampliar mercados con oportunidades seleccionadas en Oriente Medio (principalmente en Emiratos y Arabia Saudí).
- Identificación de oportunidades en estructuras miniperm con subyacentes muy largos en activos regulados, donde los financiadores asumen el riesgo de refinanciación basándose en la calidad de los activos y del offtaker, con independencia del plazo del subyacente.

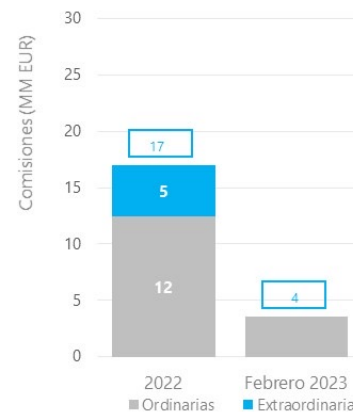
04. Structured Finance. Visión de negocio 2023

Corporate & Acquisition Finance



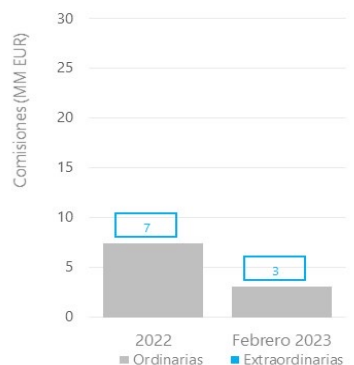
- En 2022, tras la invasión de Ucrania, surgen oportunidades para financiar con deuda bancaria vencimientos de bonos en IG, así como necesidades de liquidez debido a la aceleración del incremento de los precios de la energía y de las materias primas.
- En 2023 el entorno es mucho más estable, por lo que no existirán nuevas oportunidades.
- Necesidad de ampliar nuestros objetivos en clientes Cross-Over internacional, para poder compensar la falta de operaciones indicado en el punto anterior.
- Imposibilidad de ampliar financiación en determinados Corporates por falta de límites.

Real Estate



- En 2022 el 26% de las comisiones se han originado gracias a operaciones extraordinarias, de recurrencia no previsible.
- Inversión en España: Caída estimada de un 30% en los volúmenes de inversión, destacando el descenso de operaciones *prime* en Oficinas y *Retail*. Crecimiento en activos alternativos y en desarrollo (Residencial Alquiler, *Coliving*, Residencias de Estudiantes y de Tercera Edad).
- Necesidad de adaptarnos a las estructuras de mercado para ser competitivos en operaciones *prime* (estructuras *bullet*) y otro tipo de activos con fuerte interés inversor (Logística, *Coliving*, *Senior Living*).
- Necesidad de crecimiento en mercados internacionales (Reino Unido, Francia, Alemania e Italia).

Leveraged Finance



- Mercado de M&A muy activo en los 3 primeros trimestres del 2022. Ralentización de la actividad en el último trimestre.
- Para 2023 esperamos menor actividad en M&A debido al contexto económico y el mayor coste financiero. Se espera una mayor actividad de la cartera existente (ADD-ONS, Refinanciaciones).
- El mercado demanda tramos *bullet pari-passu* con deuda bancaria. Necesidad de crear un *basquet* de €500M de tramos *bullet* para operaciones selectivas.

Loan Syndicate & Sales

- En 2022, el 80% de las fees en primario fueron de aseguramiento y *skimming* en financiaciones de adquisición corporativa y, en particular, el *Project sector LNG* en EE.UU., que reportó las mayores comisiones.
- En secundario, el 70% del volumen lo supusieron compras de papel de ámbito internacional de corporativos (clientes objetivo) o proyectos (Energía, Infra o STF). Actividad de ventas para rotar.
- 2023 ha comenzado más lento de lo habitual, con perspectiva de mejora en 2Q – 3Q, y donde en Project Finance Energía, Real Estate o *Leveraged*, los Institucionales son cada vez más necesarios y presentan oportunidades interesantes a explorar.

04. Structured Finance. Evolución ESG Advisory 2022-2023

CIB&IB
ESG

Asesoramiento a clientes corporativos e institucionales en cuatro ejes estratégicos de sostenibilidad.

2022

Entidad	Mandatos Vigentes	Fecha firma	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
1 	Celsa	11/01/2022	✓	✓	✓
2 	Eiffage Energía	17/02/2022	✓	✓	✓
3 	Exolum - CLH	25/02/2022	✓		
4 	Solarpack	31/03/2022			✓
5 	Mango	25/04/2022		✓	
6 	ISDIN	05/05/2022	✓	✓	✓
7 	Almirall	17/05/2022	✓	✓	✓
8 	Vall Companys	13/06/2022			✓
9 	El Corte Inglés	23/06/2022	✓	✓	✓
10 	MicroBank	13/07/2022			✓
11 	Sonae	14/07/2022	✓	✓	✓
12 	Fertiberia	27/09/2022	✓	✓	✓
13 	Gransolar	27/09/2022			✓
14 	Solaria	03/10/2022	✓	✓	✓
15 	Mutua Madrileña	10/10/2022	✓	✓	✓
16 	BA Glass	10/10/2022			✓
17 	EMT	02/11/2022			✓
18 	Acerinox	12/11/2022	✓	✓	✓
19 	Grupo FCC	14/11/22	✓	✓	✓

2023

Entidad	Mandatos Vigentes	Fecha firma	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	H2
20 	Tendam	24/01/2023	✓	✓	✓	
21 	Ignis	09/02/2023			✓	✓
22 	Sacyr	22/02/2023			✓	
23 	Leroy Merlin	24/02/2023	✓		✓	
24 	Plenium Partners	27/02/2023	✓	✓	✓	✓

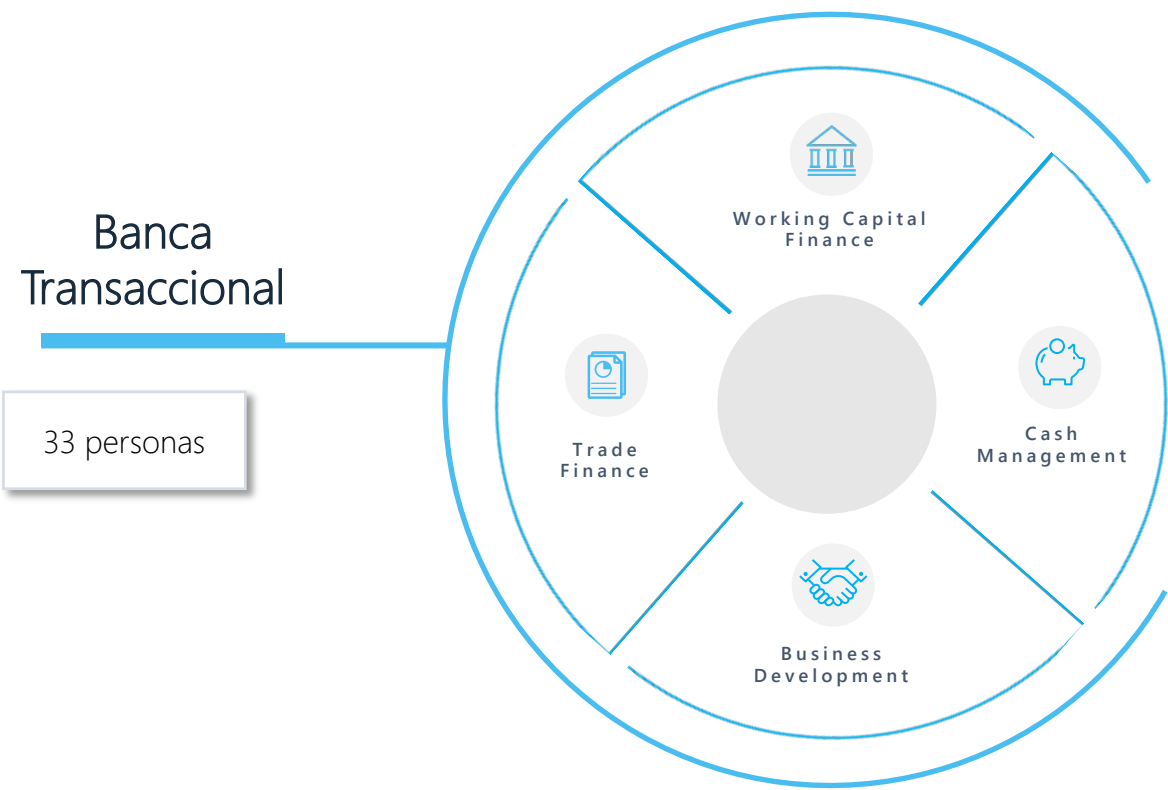
PROPUESTA TRANSVERSAL ESG PARA CLIENTES CIB&IB



- Desde Sustainable Finance hemos posicionado a la entidad en el mercado global ESG, con 16,1 MM. € financiados en 2022, #1 Green Finance y #3 Sustainable Finance en EMEA.
- A través de ESG Advisory & ESG Rating Advisory hemos elevado el diálogo estratégico con nuestros clientes, asesorándoles en materia de sostenibilidad y generando un mayor engagement.
- Innovamos con nuevos servicios como H2 Advisory & Net Zero Advisory (2023).
- Con ESG Solutions uniremos tecnología y sostenibilidad, para ofrecer soluciones digitales personalizadas.

Banca Transaccional

Productos de Mercado de Capitales



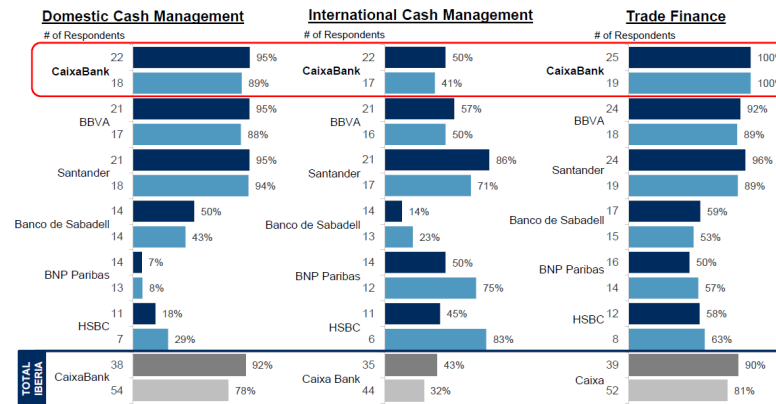
04. Banca Transaccional. Claves de 2022

Claves de 2022

- Integración de Banca Transaccional-CIB en Corporate Banking Unit
- Culminación de la consolidación de líneas y posiciones de clientes migrados
- Incorporación de Especialistas y reorganización del equipo
- Desarrollo y distribución de herramientas de gestión del negocio transaccional
- Impulso a iniciativas para abordar gaps señalados en informes previos de Greenwich
- Obtención de resultados récord y niveles de actividad consistentemente crecientes

Product Usage – Transaction Banking

Strong penetration across Trade Finance and Domestic Cash Management allows Caixa to further penetrate International Cash activities of clients part of Target Market



Coalition Greenwich

A division of CRISIL

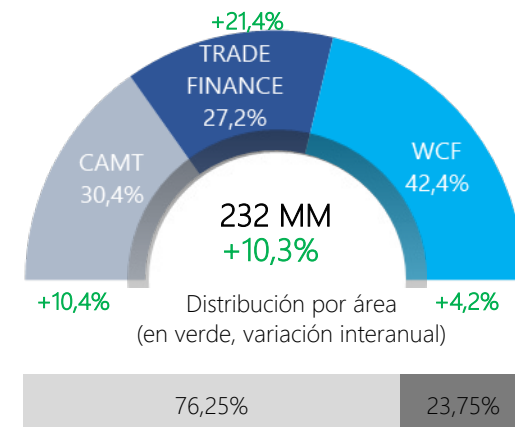
Fuente: Large Corporate Banking Study 2022, Target market assessment, Coalition Greenwich, Febrero 2023

European Large Corporate Cash Management Market Penetration	Market Penetration	Statistical Rank
Spain (46)		
BBVA	87%	1T
Santander	85%	1T
CaixaBank	83%	1T

European Large Corporate Cash Management Quality
Spain (46)
CaixaBank
Santander

Fuente: 2023 Greenwich Leaders: European Large Corporate Banking and Cash Management

Margen ordinario



MARGEN FIN.	44%
+2,9%	
COMISIONES	56%
+16,9%	

Saldos medios

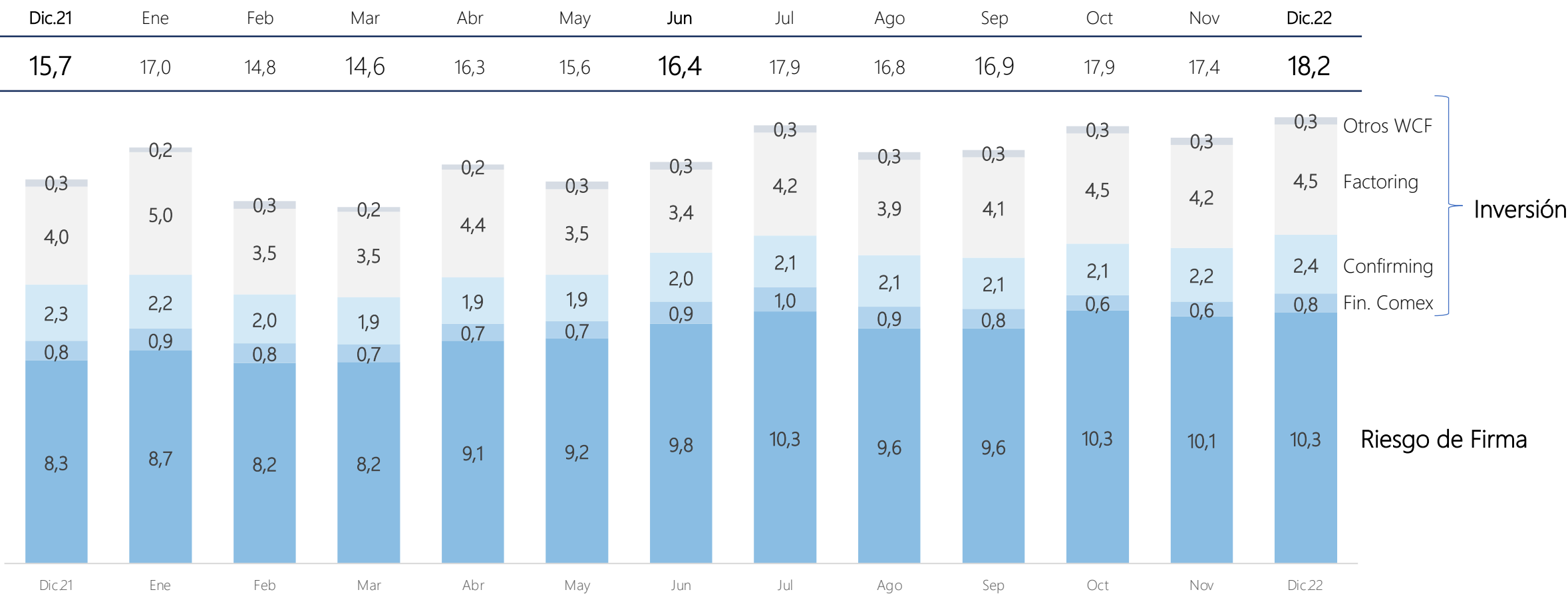
(Inv + RFInt)



R. FIRMA	55,8%
+25,6%	
INVERSION	44,2%
+10,3%	

04. Banca Transaccional. Volumen de negocio

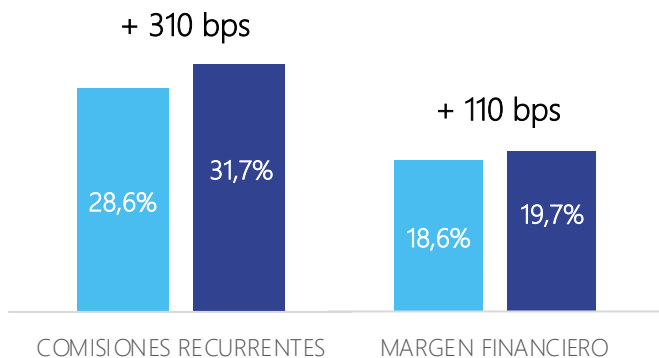
Crecimiento consistente de saldos medios mensuales



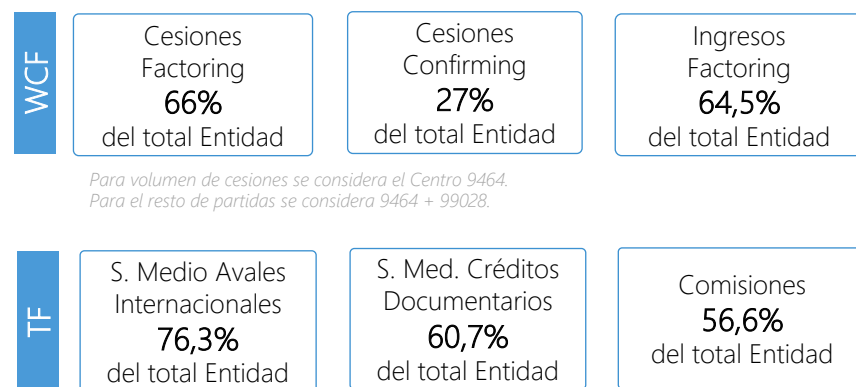
Datos referidos a CBU España.
Saldos medios mensuales, en miles de millones de euros

04. Banca Transaccional.

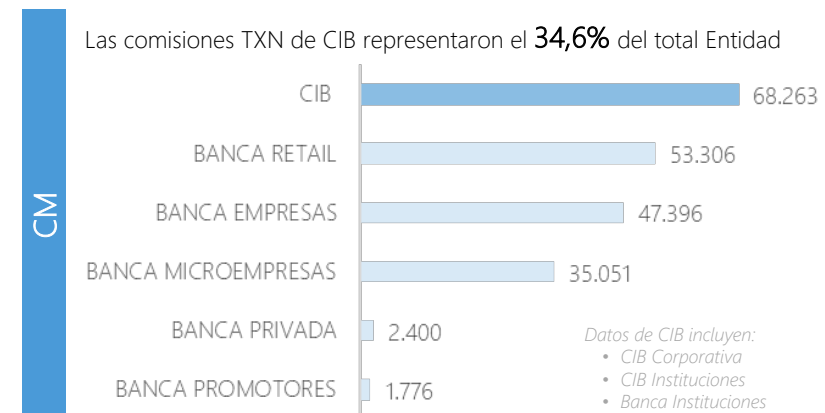
Aumento del peso de BT en CBU
(ex-FFEE / B.Int.)



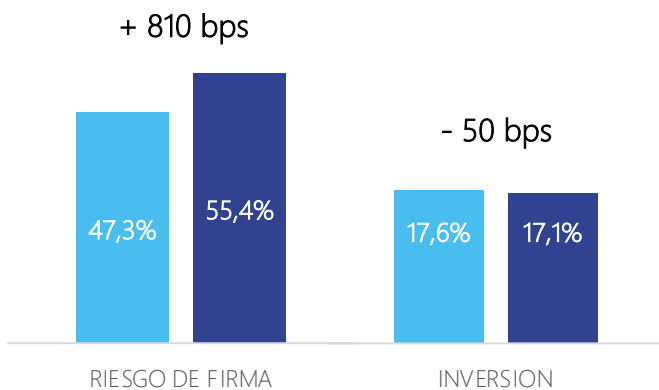
Elevado peso de BT sobre el total de la Entidad



Las comisiones TF incluyen negocio documentario (import / export) y avales internacionales.



2021 2022

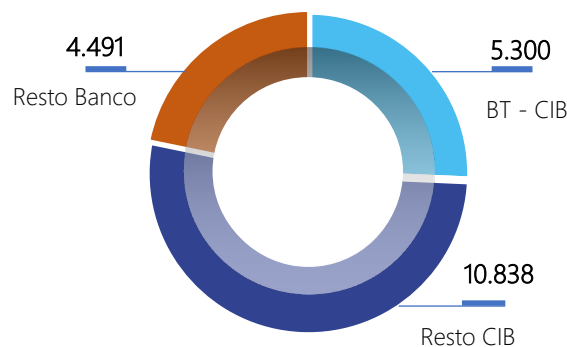


Datos referidos a CBU España.

Información Confidencial

Operaciones ESG

Cesiones Factoring Sostenible
19,8% del total Entidad

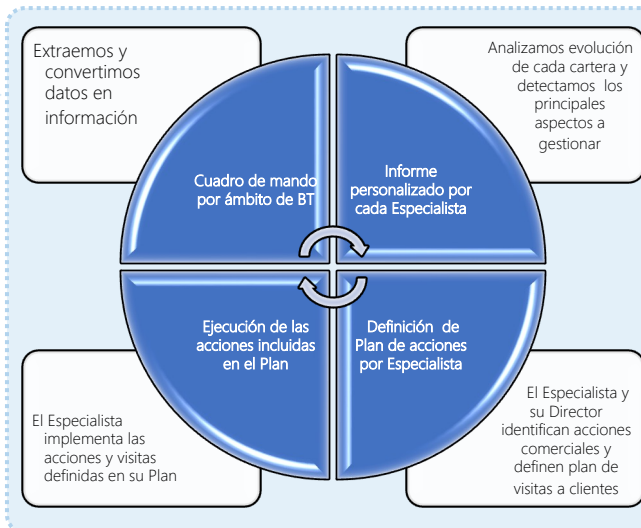


04. Banca Transaccional. Palancas y plan de acción 2023/24

Palancas 2023 - 2024

- 1 Integración de Banca Transaccional-CIB en Corporate Banking Unit
- 2 Culminación de la consolidación de líneas y posiciones de clientes migrados
- 3 Incorporación de Especialistas y reorganización del equipo
- 4 Desarrollo y distribución de herramientas de gestión del negocio transaccional
- 5 Impulso a iniciativas para abordar gaps señalados en informes previos de Greenwich
- 6 Obtención de resultados récord y niveles de actividad consistentemente crecientes

- 1) Carterizar todos los Especialistas aporta un mayor conocimiento sectorial y facilita las dinámicas con los equipos comerciales.
- 2) Crear un equipo de desarrollo de negocio permite:
 - a. Impulsar la evolución de producto requerida por los clientes CIB, de mayor exigencia y sofisticación.
 - b. Contribuir a desarrollar una propuesta de valor ESG, con catálogo específico.
 - c. Analizar nuevas estructuras de circulante para acompañar la constante evolución del mercado.



Ejes del Plan de acción 2023 – 2024

1. Liderazgo en negocio

Evolución de herramientas comerciales	Nueva sistemática comercial	Mayor intensidad comercial	<i>Risk Distribution</i>
Confirming y <i>Cash Advance</i>	Productos de circulante en proyectos de largo plazo		<i>Risk Mitigation</i>
Nuevos nichos de negocio circulante	Mapeo de las necesidades de evolución de los clientes	Digitalización de operativa de avales de Cepsa, Iberdrola...	

2. Vanguardia de producto

Impulsar la Digitalización	Desarrollar propuesta de valor ESG	Ampliar catálogo de productos y soluciones
Participar activamente en el desarrollo de plataformas multibanco	Desarrollar soluciones para integrar pagos y otros servicios CM en los entornos de clientes	

3. Calidad de servicio

Ofrecer el mejor servicio y experiencia a nuestros clientes		
Servicio ágil y flexible	Reducción de errores en la ejecución	Rapidez en la resolución de incidencias

04. International Banking. Proyectos 2022

Durante 2022 Desarrollo de Negocio Internacional ha finalizado más de **50 proyectos**, que incluyen nuevos productos, evoluciones, mejoras operativas y/o proyectos relacionados con el ámbito regulatorio. Destaca la apertura de la **Sucursal de Milán** el proyecto más ambicioso de los gestionados.

» Digitalización Sucursales Internacionales

- *CRX Markets* / producto Multi-Investor: Incorporación Programa Nestlé en Suc Francia y migración Programa Daimler a Suc Alemania (1.000 mm.€ en activos dispuestos y 600.000 € de Margen Analítico).
- Lanzamiento *CRX Markets* / producto *MultiBank* en Suc. Alemania.
- Lanzamiento FX NOW Marruecos.
- LAB de Canal: Establecimiento de conexión H2H con *CRX Markets* para producto *MultiBank*.
- *Datapool* CIB & IB: Elaboración de primeros informes estratégicos.

» Nuevos Productos Sucursales Internacionales

- *Cash Concentration Service* (Polonia)
- Línea de avales sindicada comprometida (Alstom-Francia).
- Factoring bajo *Bill of Exchange* (Tech Data – UK).
- Adaptación de Participación en Programas de Compra de Riesgo Corporates (MRPAs).
- Pagos Inmediatos en Marruecos.

» Nuevo Producto / Remediación IFI / Oficinas de Representación

- Remediación del catálogo de productos IFI / ORs:
 - Financiación Bancaria con y sin Cobertura.
 - Corredores (con o sin ángulo Sucursal).
 - Ampliación Compra de Riesgo *Unfunded*.
- Lanzamiento Compra de Riesgo *Funded*.

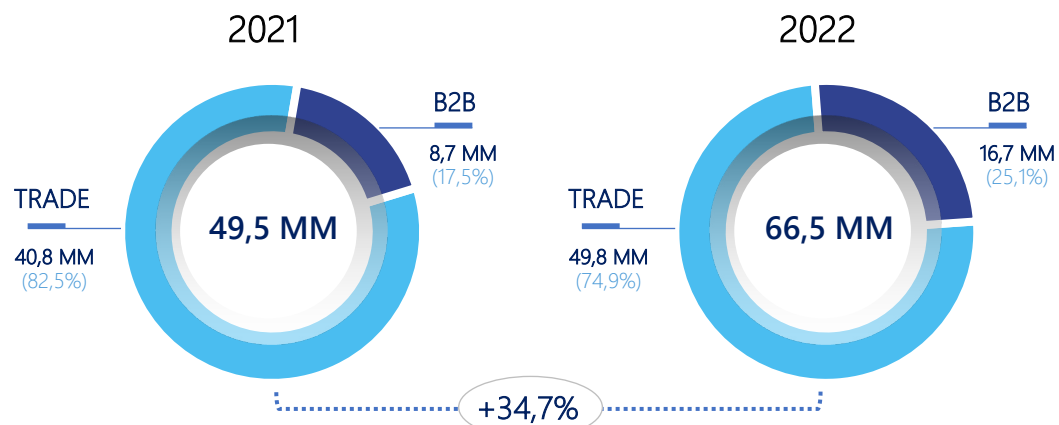
» Remediación / Re-definición Sucursales Internacionales

- Apertura de canal Now-i para envío de ficheros Factoring/Confirming.
- Adaptación de canal Now-i para pagos urgentes con fecha futura.
- Elaboración del nuevo procedimiento de Avales Internacionales para Sucursales.
- Finalización de la cesta de intervinientes para Avales Internacionales (mejora del proceso de *onboarding*).
- Elaboración Manual Divisa Sucursal Marruecos.

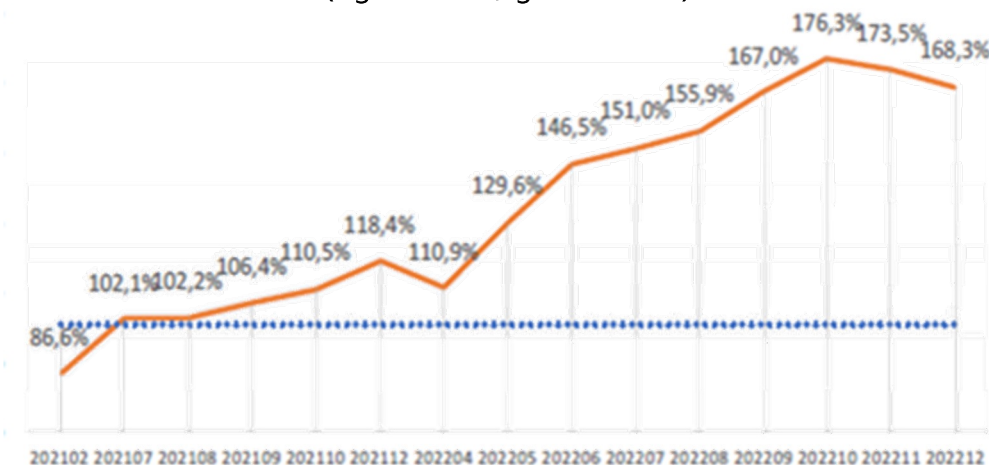
El impacto en negocio de sucursales internacionales muestra un incremento en la cuenta de resultados relativos al Negocio Transaccional, que ha sido de 23,3 mm.€ en 2022 (>7,5 mm. sobre presupuesto) lo que representa una variación de +86% interanual. Los ingresos de Banca Transaccional han supuesto el 13,9% del total de Ingresos de Banca Internacional. El crecimiento en *Working Capital* es significativo, alcanzando los 7,3 mm.€ de Margen Analítico en 2022, lo que supone un crecimiento del 128% interanual.

04. International Banking. Oficinas de representación

Ingresos OR's

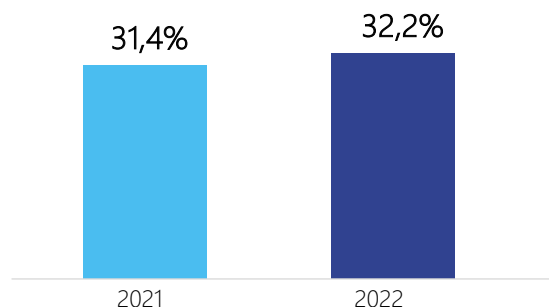


Cobertura de gastos
(ingresos B2B / gastos totales)



Cuota de Mercado de Tracción(*)

(por número de operaciones)



Número de operaciones

	2020	2021	2022
Avales emitidos	3.820	4.289	4.252
Avales recibidos	1.050	1.421	2.244
Créd. Doc. Export.	9.483	10.544	9.147
Corredores Avales	135	153	228
Corredores L/C	135	173	212
Financiaciones	414	373	588
Total operaciones	15.037	16.953	16.671

(*) Productos de tracción: Avales (emitidos y recibidos) y Créditos Documentarios de Exportación

04. International Banking. Oficinas de representación

» Hitos conseguidos 2020/2022

- Crecimiento sostenible de ingresos tanto en el negocio de *Trade Finance* como en el de B2B (+9% en 2021, +34% en 2022).
- Incremento del número de productos que ofrecemos desde las oficinas de representación.
- Reconocimiento de Caixabank como un jugador relevante por la comunidad bancaria internacional.



- Mejor banco confirmador 2019-2021 y 2022
- Best regional confirming bank in South Asia 2021 (OR India)

- Consolidación de un equipo orientado a generar negocio entre España y los países donde están ubicadas las Oficinas de Representación.

» Retos 2023

- Mantener la senda de crecimiento de ingresos de años anteriores y, en concreto, aumentar la contribución de los productos B2B.
- Consolidar y ampliar el catálogo de productos propios que se comercializan desde las OR's.
- Incrementar la cuota de mercado en productos de *Trade Finance*.
- Mejorar procesos de contratación y administración de los productos que comercializamos, para conseguir mayor cifra de negocio y reducir el riesgo operativo.
- Crear un equipo de *back office* "dedicado" a la administración de estos productos.
- Gestionar el riesgo en un entorno global muy complejo con deterioro de la situación económica y política en varios de los países cubiertos.

05. Retos a diciembre 2022

05. Retos 2022. Grado de cumplimiento a diciembre

	Reto 2022	Real 2022	% Consecución
» Crédito no Dudoso			
• Saldo medio mensual	79.845	91.430	114,51%
• Margen Inversión	851	910	106,85%
» Recursos			
• Saldo medio mensual	45.297	37.360	117,52%
• Margen Recursos	1	26	> >
Margen Financiero	853	935	109,67%
» Comisiones			
• Recurrentes	386	428	110,81%
• No recurrentes y otras	186	278	149,11%
Total Comisiones	573	706	123,28%
Margen Ordinario	1.425	1.641	115,14%

Datos en millones de euros. Datos reales corresponden al seguimiento de 2022.

Nota: Los retos se actualizaron en el segundo semestre, como consecuencia de sucesivas revisiones de las tasas de intercambio.

06. Informe Greenwich

06. Greenwich. Research Parameters

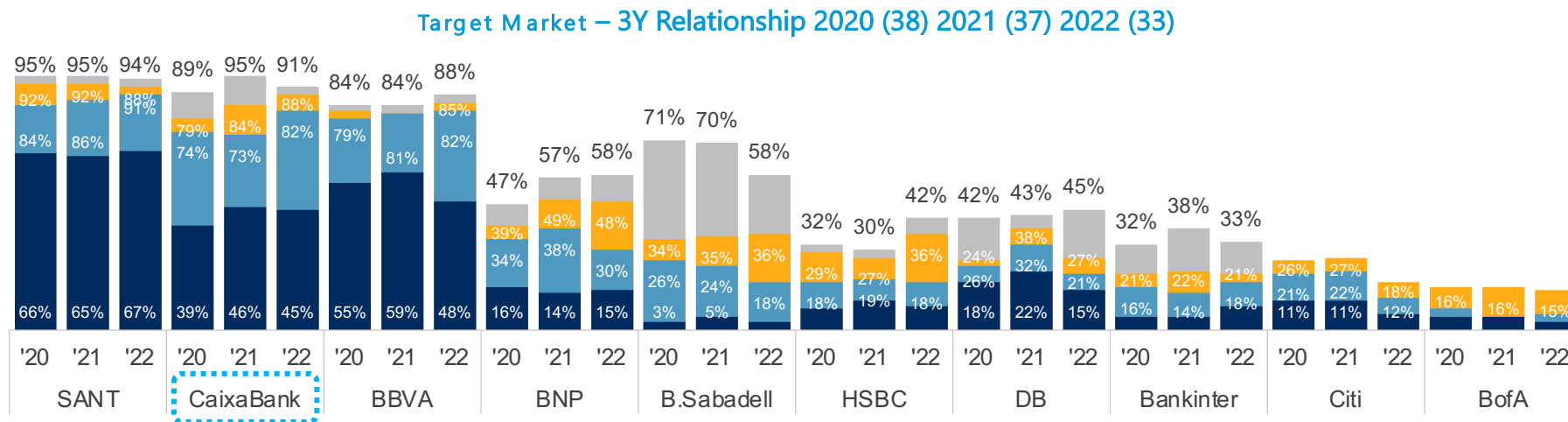
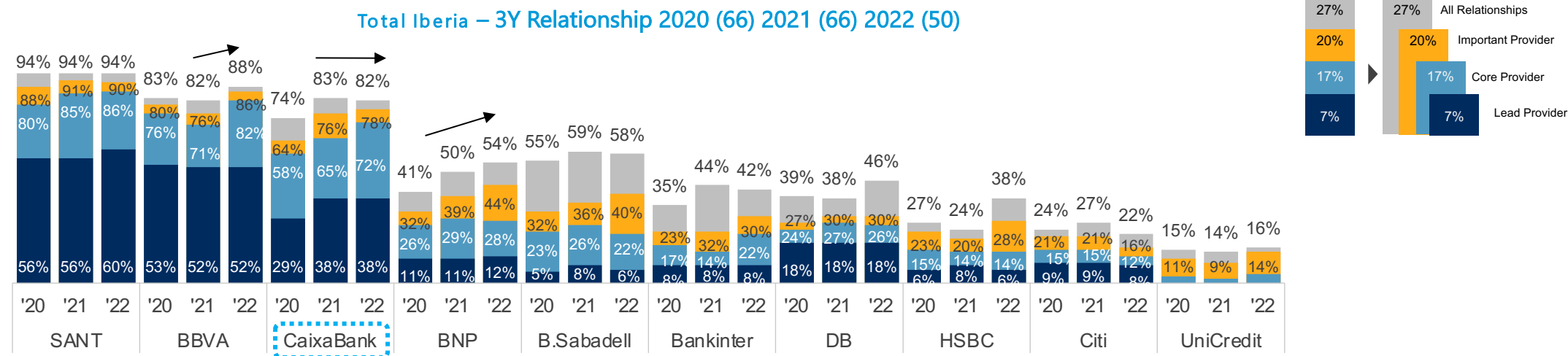
- Interviews were conducted from September to January 2023
- Interviews were mostly completed via phone this year
- Respondent profiles remain largely similar to previous years: **key decision makers for Corporate Banking** such as CFOs, treasurers, finance managers or assistant finance managers
- Revenues of these companies are generally **above EUR €500m** per year

Interviewed in:	2022			2021		
	Total Universe	Interviewed Companies	Caixa Bank Penetration (*)	Total Universe	Interviewed Companies	Caixa Bank Penetration (*)
Total Iberia	224	50	78%	218	66	76%
<i>Target Market</i>	50	33	88%	100	37	84%

(*) Measured as Important Provider
 "Universe" refers to the list of companies that we reach out to for interview during the interview period.

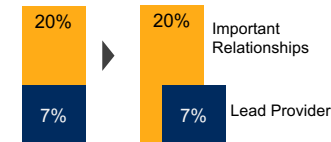
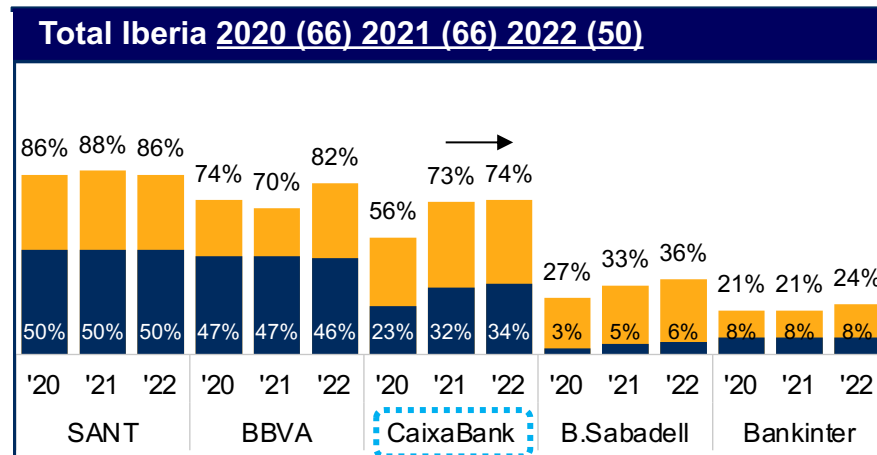
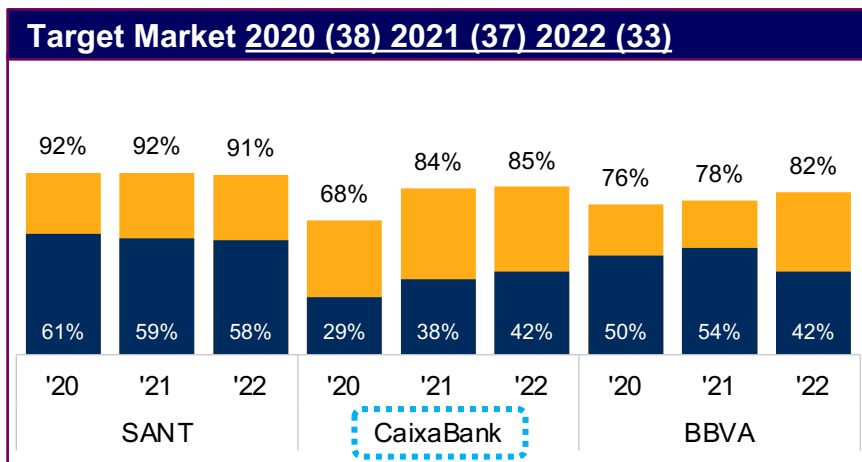
06. Greenwich. Market Penetration

Across Total Iberia, Caixa maintains its 3rd share position. BBVA displays an increase in penetration, driven by their lending efforts. Increased pressure from some international players, showing market's demand for cross-border capabilities

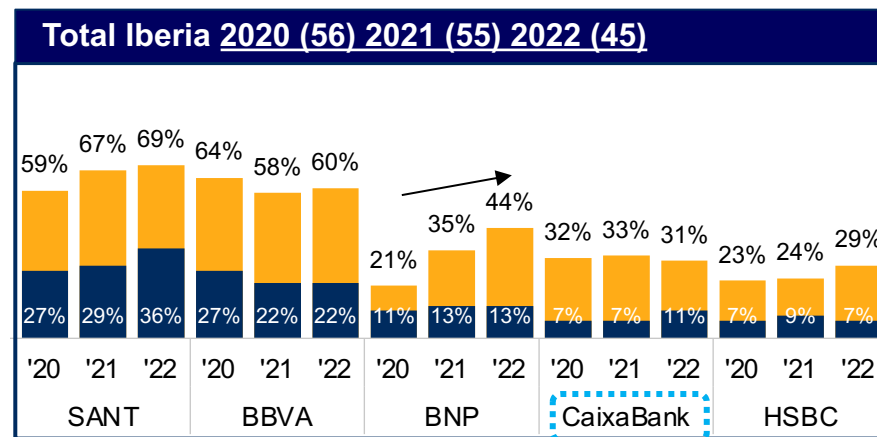
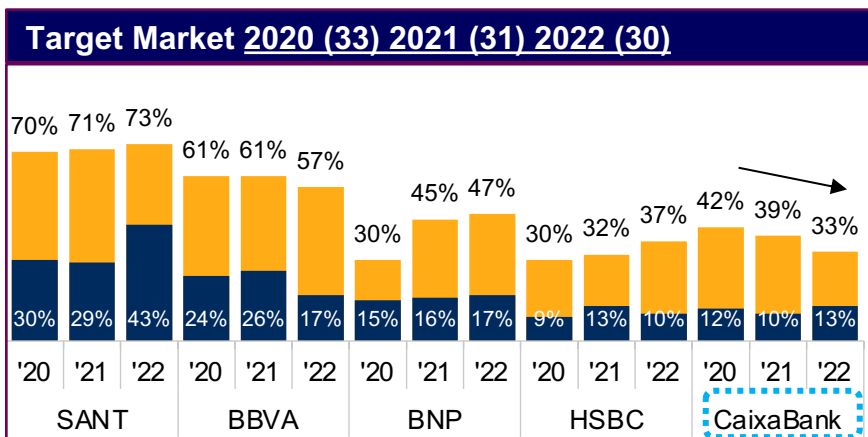


06. Greenwich. Market Penetration of Important Domestic & International Relationships

Domestic Corporate Banking



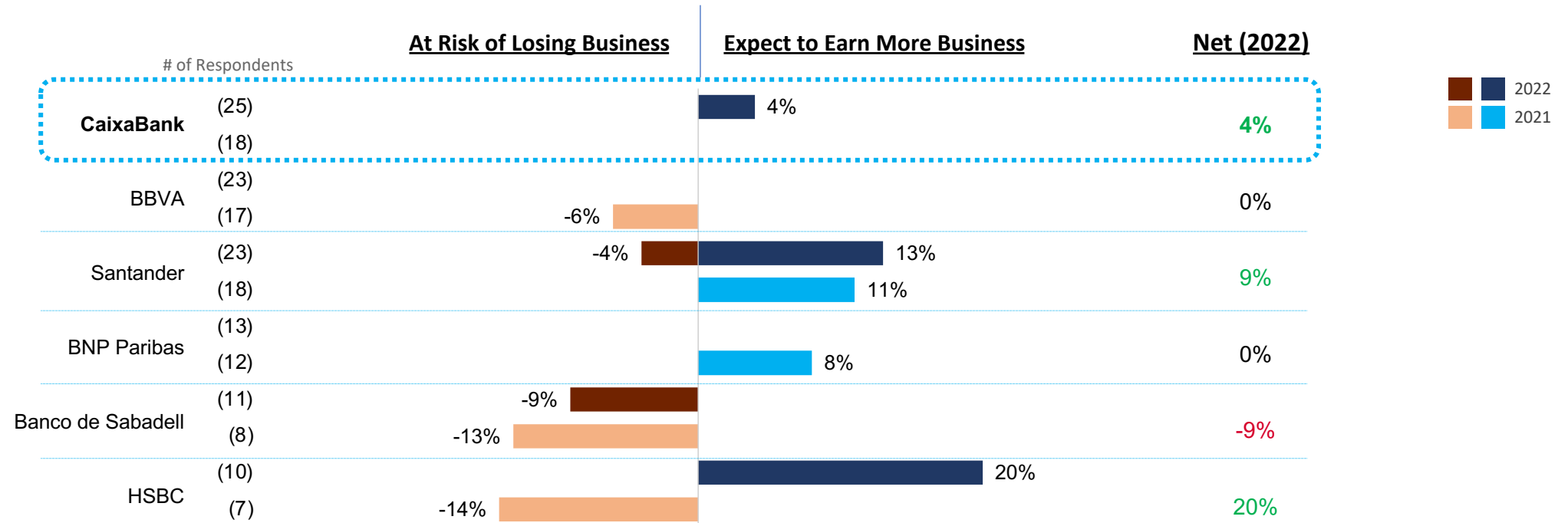
International Corporate Banking



06. Greenwich. Business Momentum

Iberia is a market characterized by a moderate business momentum, with just over 20% of corporates looking to change providers.

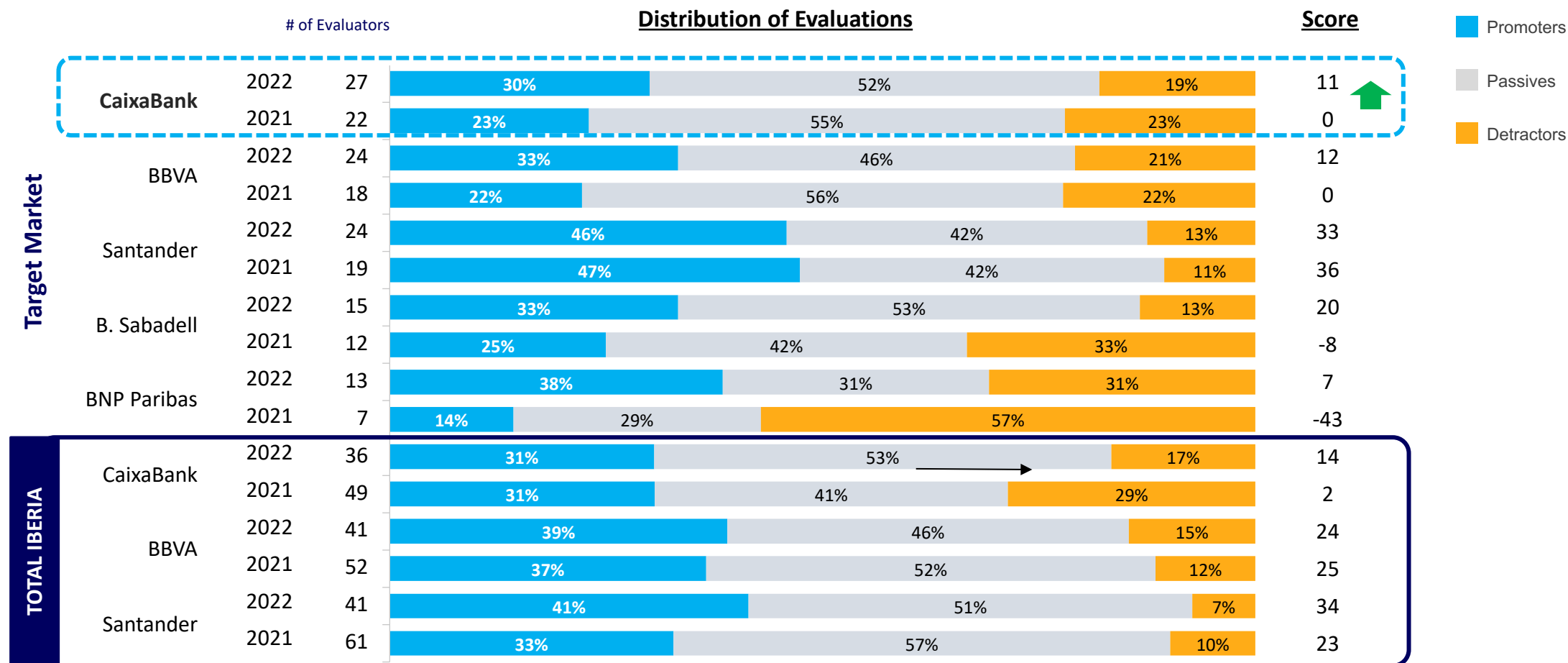
Caixabank benefits from a positive business momentum, with no corporates citing their relationship at risk. Results are consistent with the Total Market view



06. Greenwich. Net Promoter Score

Positive NPS score is driven by the increase in the number of promoters across Target Market clients.

At Total Market level, Caixabank managed to decrease the number of Detractors, noted as a positive trend, given the recent merger.



06. Greenwich. Overall Corporate Banking Quality (GQI)

Amongst Target Market clients, Caixabank continues to increase its qualitative rating, result driven by Institutional Relationship assessment.

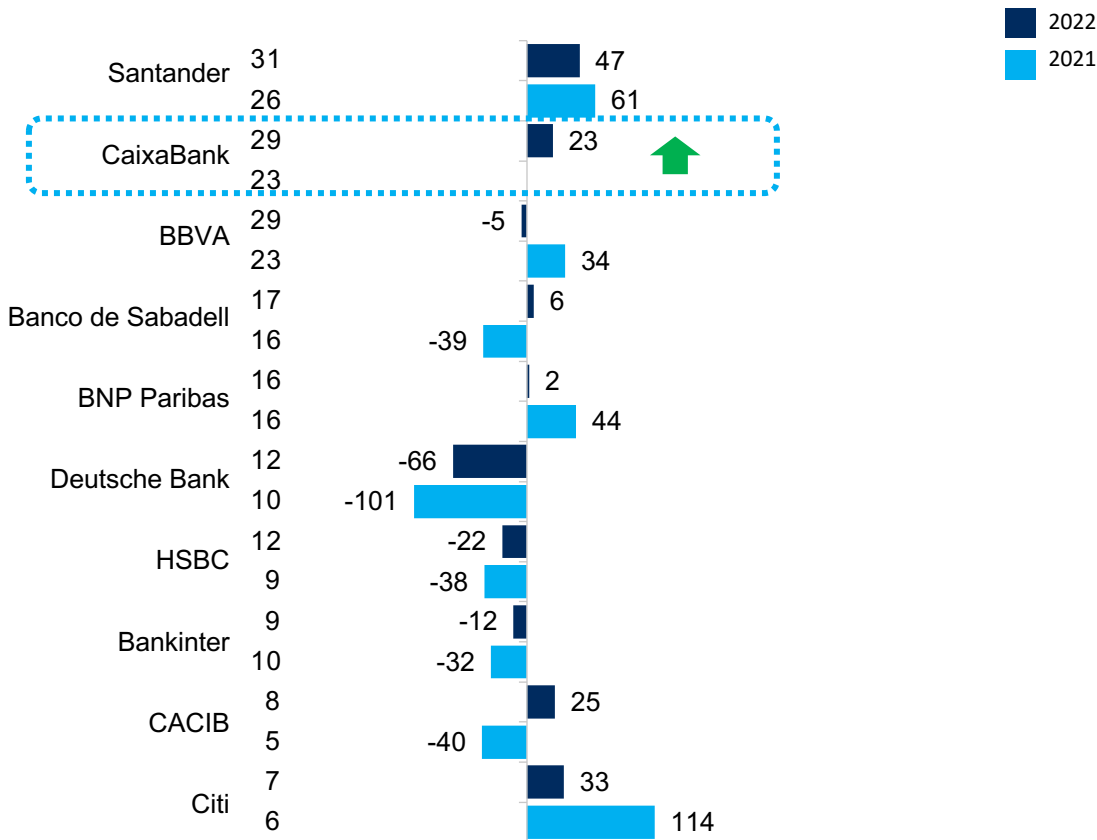
On Total Market, a decrease in BBVA's position is notable, coming from Relationship Management quality deterioration

Greenwich Quality Index – Component Metrics

Institutional Factors
• Effective Senior Management Support
• Ease of Doing Business
• Ability to Streamline KYC Process
• Overall Digital Experience
• Willingness to Lend
• Competitiveness in Pricing
Relationship Management Factors
• Provision of Proactive Advice & Innovative Ideas
• Knowledge of International Needs
• Knowledge of Transaction Banking Needs
• Frequency of Contact
• Timely Follow-Up on Requests
• Effective Coordination of Product Specialists

GQI Score

Greenwich Quality Index – Difference From the Mean



The Greenwich Quality Index score is based upon a normalized composite of all qualitative evaluations transformed to a scale of 0 to 1,000 with the difference from the average shown.
 Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2022 Europe Large Corporate Banking Study - CaixaBank- Target Market Iberia - (19/25)

06. Greenwich. Drivers of Institutional Relationship Quality

Results at Extended Target Market level are in line with the Target Market findings. Notable that Santander shows a stronger position across Extended Target Market



Institutional Relationship Quality (GQI)

Target Market		
Provider	GQI Diff from Mean	YOY Change
CaixaBank	36	▲22
SANTANDER	34	▼11
BBVA	8	▼82
BNP	18	▲8

Evaluations are on a 5-point scale from excellent through poor with a point score that weights those evaluations as follows: 100-excellent, 50-above average, 25-average, 12.5-below average, and 0-poor.

Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2022 Europe Large Corporate Banking Study - CaixaBank- Target Market Iberia - (19/25)

Color coding of heat-maps is associated with the averages of each data segment – Target Market and Total Market

06. Greenwich. Drivers of Relationship Management Quality

Knowledge of Corporates' Transaction Banking Needs is one of the main improved drivers on Extended Target Market. While Sales Intensity (Frequency of Contact and Timely Follow-up) improved significantly, Caixa remains slightly behind Santander

	Santander		Caixa Bank		BBVA		BNP Paribas	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Customer Evaluators	35	31	31	29	30	29	19	15
Frequency of Contact (online/phone/ person)	66	73	54	66	56	61	61	55
Customer Evaluators	35	31	31	28	30	29	19	15
Timely Follow-Up on Requests	69	66	60	63	60	54	64	57
Customer Evaluators	34	30	30	28	30	28	19	14
Provision of Proactive Advice	60	64	49	57	50	52	61	63
Customer Evaluators	35	31	31	29	30	29	19	15
Knowledge of Cash Management and Trade Finance Banking Needs	65	70	59	67	62	59	58	57
Customer Evaluators	29	26	24	26	24	26	18	15
Knowledge of Your International Banking Needs	68	67	56	53	58	62	62	63
Customer Evaluators	34	30	29	27	29	28	19	14
Coordination of RMs with the Bank's Product Specialists	67	68	58	61	62	55	67	59

Below Average / Weaker
Excellent / Distinctive

Relationship Management Quality (GQI)

Target Market

Provider	GQI Diff from Mean	YOY Change
SANT	54	▼10
CaixaBank	5	▲25
BBVA	-25	▼36
BNP	-3	▼53

Evaluations are on a 5-point scale from excellent through poor with a point score that weights those evaluations as follows: 100-excellent, 50-above average, 25-average, 12.5-below average, and 0-poor.

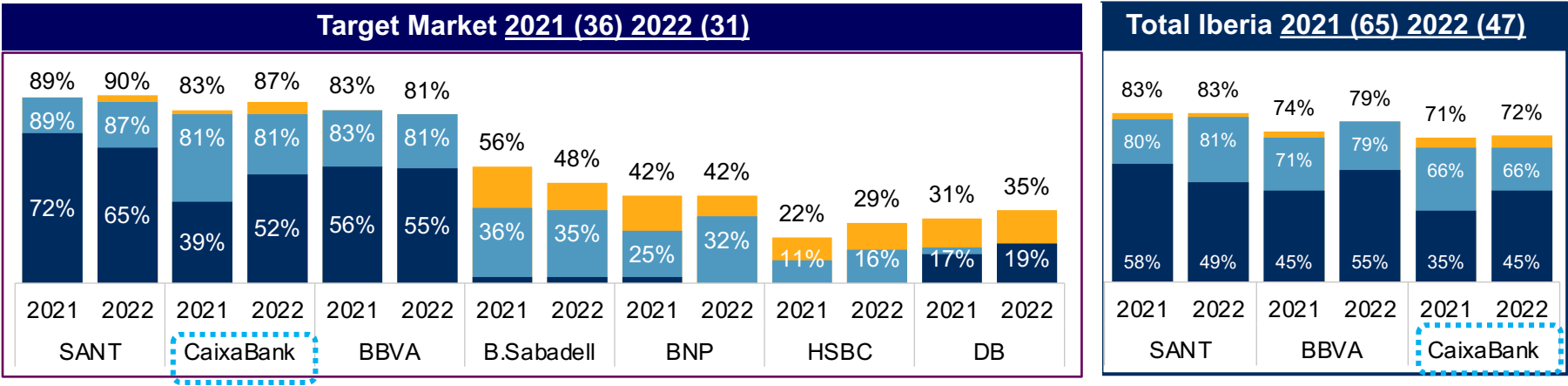
Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2022 Europe Large Corporate Banking Study - CaixaBank- Target Market Iberia - (19/25)

Color coding of heat-maps is associated with the averages of each data segment – Target Market and Total Market

06. Greenwich. Credit Penetration

Caixa continues to keep its lead position in Credit Penetration, with increasing pressures from international players, which display a favorable pricing and lending policy

Credit Penetration



Evaluations of Credit Policy

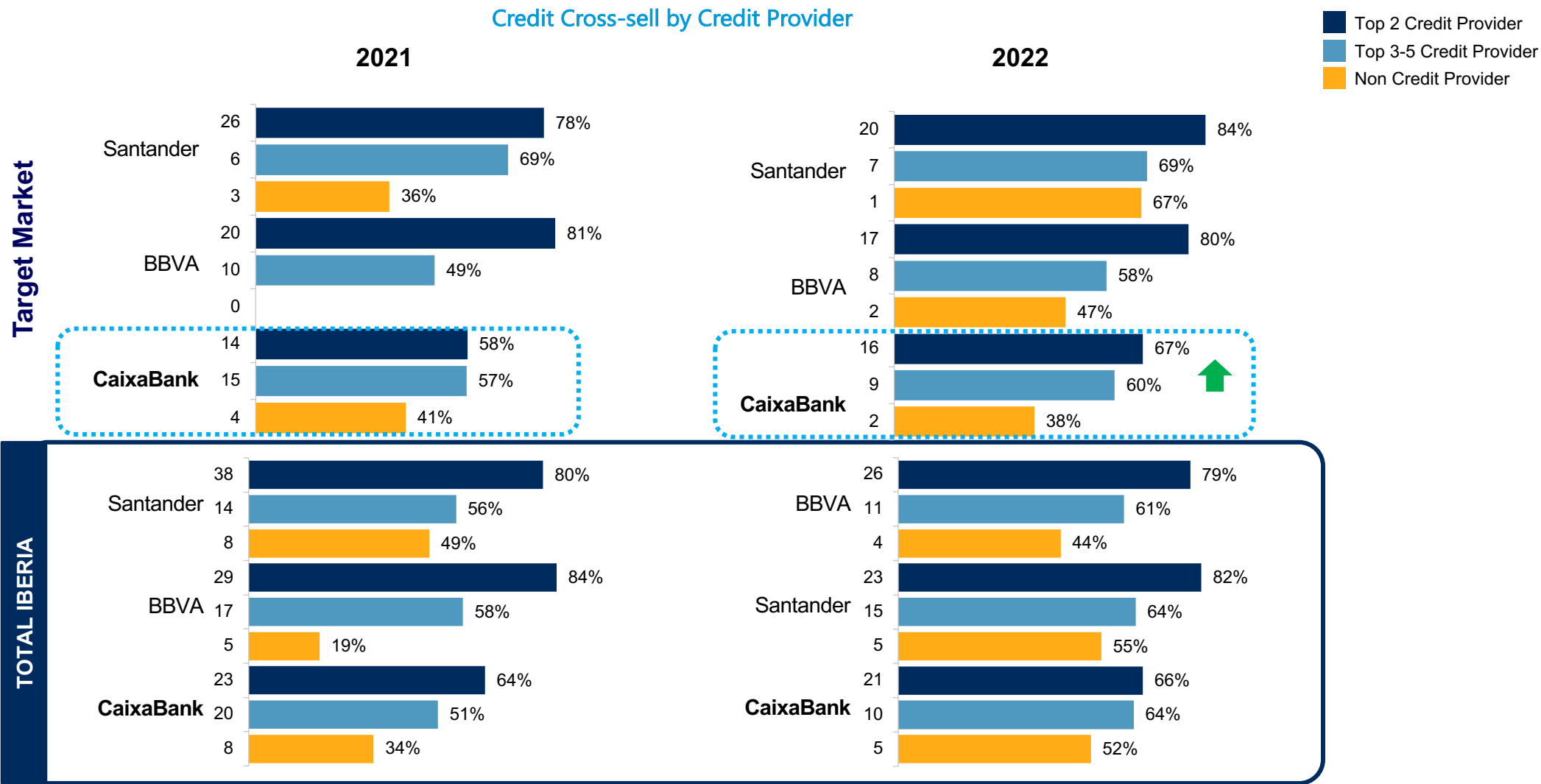
	Target Market												Total Iberia									
	Santander		CaixaBank		BBVA		Banco de Sabadell		BNP Paribas		HSBC		Santander		BBVA		CaixaBank		Banco de Sabadell		BNP Paribas	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Customer Evaluators	35	26	31	26	30	25	19	14	20	14	8	7	61	39	51	38	49	35	31	22	27	17
Willingness To Extend Credit	70	67	69	70	71	64	59	63	63	77	81	86	65	64	66	61	68	71	63	59	60	74
Customer Evaluators	34	28	30	28	29	27	20	16	18	15	7	9	60	42	51	41	47	37	32	24	27	19
Most Competitive Pricing	52	52	55	61	59	57	53	62	56	65	66	61	51	47	62	54	58	59	54	55	50	59

Questions: In order of volume, which 10 banks have the largest amount of syndicated or bilateral credit (committed and uncommitted) available to your company? Which other banks do you consider significant credit providers? Note that banks used for credit may be supplemented with data from public filings where available.

Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2022 Europe Large Corporate Banking Study - CaixaBank- Target Market Iberia - (19/25)

06. Greenwich. Cross-sell by Credit Provider

Product diversification, especially across international cash management activities, will allow Caixa to further consolidate it's position as a Top 2 Credit Provider, especially at a Target Market level, where it's lagging behind the local players



06b. Greenwich. Anexo. Key Drivers of NPS

Digital capabilities, product offering and long standing relationship are some of the drivers cited by Promoter corporates

Promoters

“

[10/10] "Everything is easy with them, **very good electronic banking** and **continuous advice**." - Ebro Foods S.A., Consumer Staples.

[10/10] "They are one of our **reference banks** able to provide **adequate solutions easy to operate** making us to be satisfied with their services." - Grupo Empresarial Ence S.A., Materials.

[10/10] "They are the **most active with us by leading our operations** with teams both providing more **solutions** to our requirements and also **being more professional**." - Leche Pascual, S.A., Consumer Staples.

[9/10] "Bank with a **great and wide product range** being also **very close to the group**." - Acciona SA, Industrials.

[9/10] "**Long term relationship** and **Supportive** at all times." - Agrolimen S.A., Consumer Staples.

Passives

[8/10] "They are **helping** and **supporting** us **quite substantially** with a **new sales rep** for the last three years to **even provide us with some financing**." - Atlantic Copper SA, Materials.

[8/10] "Their **capability** for the **solution** of their **specific requests** in a **quick and appropriate manner**." - El Corte Ingles, S.A., Consumer Discretionary.

[8/10] "They do have a **new team** that is better than the previous one." - Europastry, S.A., Consumer Staples.

”

06b. Greenwich. Anexo. Key Drivers of NPS

Geographic limitations and some challenges on Ease of Doing Business, such as flexibility, communication or bureaucracy are cited by Passive and Detractor clients

Passives

- “
- [[8/10] "They are **less flexible** than others. Their **adaptability** and **simple to use products** added to the relationship." –Gonvarri Industrial, S.A., Materials.
 - [7/10] "They do operate well but are not **sufficiently sophisticated** in relation both to **product knowledge** and also **international presence**." –Elecnor, Industrials.
 - [7/10] "They are **too bureaucratic**." –Fertiberia, S.A., Materials.
 - [7/10] "They are **very operational bank** but with **geographical limitations** in some **areas of their interest**." –NTT DATA Spain, S.L.U., Industrials.
 - [7/10] "They do have a **lot of communication hurdles** within their **corporate banking department**, **lacking any closeness** and their answers are always **slow and not always adequate**." –Quimidroga, S.A. ,Materials.

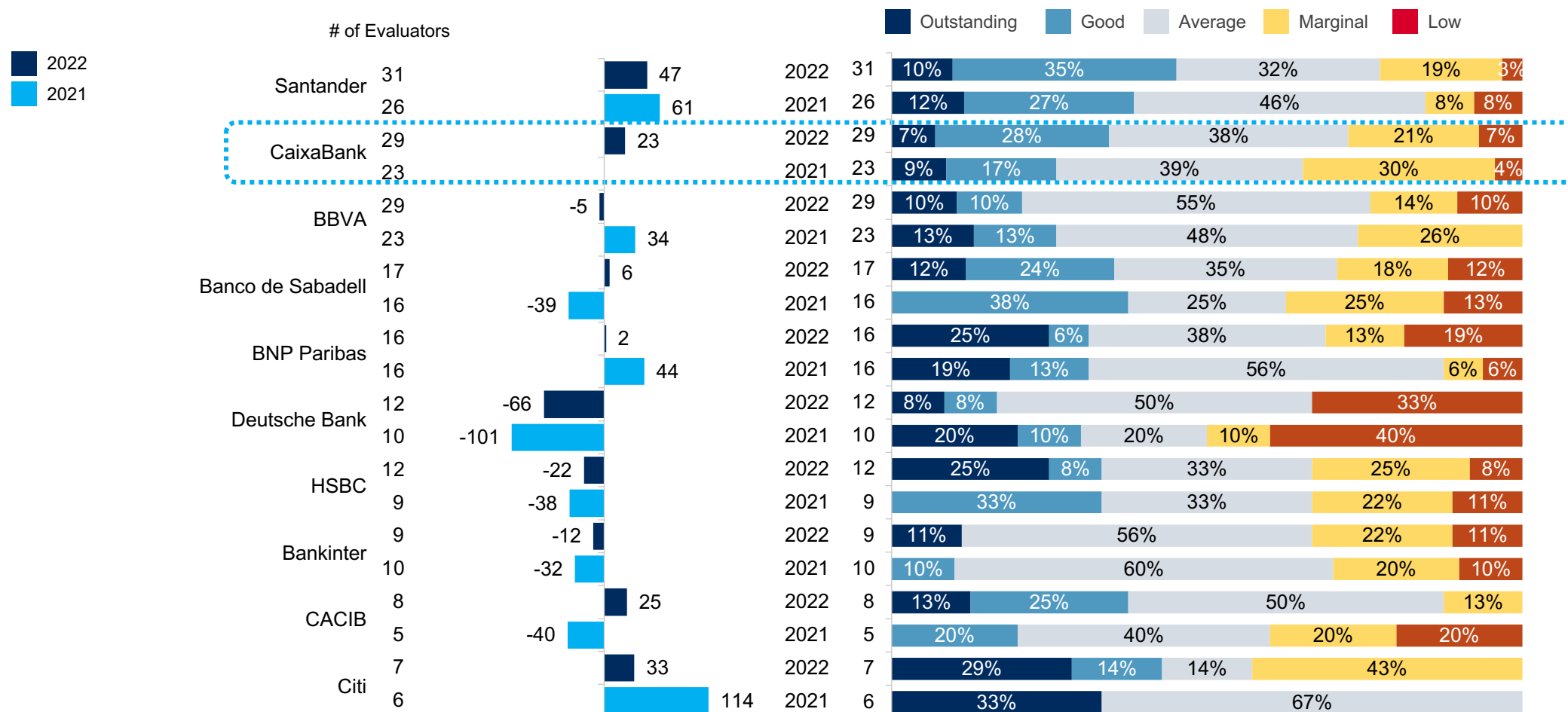
Detractors

- ”
- [[6/10] "We are still **very concerned with their integration** of Bankia, **having to change their company culture** and **corporations and industries knowledge**." –Bergé Gestion, Industrials.
 - [6/10] "They are **very good at Spanish level**, but **not as well internationally**." – Grupo Antolín Irausa, S.A., Consumer Discretionary.
- ”

06b. Greenwich. Anexo. Overall Corporate Banking Quality (GQI)

Greenwich Quality Index – Difference From the Mean

Corporate Banking Overall Quality Distribution



Greenwich Quality Index score is based upon a normalized composite of all qualitative evaluations transformed to a scale of 0 to 1,000 with the difference from the average shown. Scores are classified into five groups off approximately 10% Outstanding, 20% Good, 40% Average, 20% Marginal and 10% low.

Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2022 Europe Large Corporate Banking Study - CaixaBank- Target Market Iberia - (37/33)

