

**BBVA**

***BBVA España: Prioridades de gestión en el nuevo entorno***

Ángel Reglero, Director Financiero BBVA España



Ahorro Corporación - 11<sup>th</sup> Annual Banking Conference  
Barcelona, 14 de Octubre de 2015

Este documento se proporciona únicamente con fines informativos siendo la información que contiene puramente ilustrativa, y no constituye, ni debe ser interpretado como, una oferta de venta, intercambio o adquisición, o una invitación de ofertas para adquirir valores por o de cualquiera de las compañías mencionadas en él. Cualquier decisión de compra o inversión en valores en relación con una cuestión determinada debe ser efectuada única y exclusivamente sobre la base de la información extraída de los folletos correspondientes presentados por la compañía en relación con cada cuestión específica. Las referencias realizadas a BBVA y/o cualquier entidad de su grupo en el presente documento no deben entenderse como generadoras de ningún tipo de obligación legal para BBVA o las empresas de su grupo. Ninguna persona que pueda tener conocimiento de la información contenida en este informe puede considerarla definitiva ya que está sujeta a modificaciones.

Este documento incluye o puede incluir “proyecciones futuras” (en el sentido de las disposiciones de “puerto seguro” del United States Private Securities Litigation Reform Act de 1995) con respecto a intenciones, expectativas o proyecciones de BBVA o de su dirección en la fecha del mismo que se refieren a aspectos diversos, incluyendo proyecciones en relación con los ingresos futuros del negocio. La información contenida en este documento se fundamenta en nuestras actuales proyecciones, si bien dichos ingresos pueden verse sustancialmente modificados en el futuro por determinados riesgos e incertidumbres y otros factores relevantes que pueden provocar que los resultados o decisiones finales difieran de dichas intenciones, proyecciones o estimaciones. Estos factores incluyen, pero no se limitan a, (1) la situación del mercado, factores macroeconómicos, reguladores, directrices políticas o gubernamentales, (2) movimientos en los mercados de valores nacional e internacional, tipos de cambio y tipos de interés, (3) presión de la competencia, (4) cambios tecnológicos, (5) variaciones en la situación financiera, reputación crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores u homólogos. Estos factores podrían condicionar y acarrear situaciones reales distintas de la información y las intenciones expuestas, proyectadas, o pronosticadas en este documento y en otros documentos pasados o futuros. BBVA no se compromete a actualizar públicamente ni comunicar la actualización del contenido de este o cualquier otro documento, si los hechos no son exactamente como los descritos en el presente, o si se producen cambios en la información que contiene.

Este documento puede contener información resumida o información no auditada, y se invita a sus receptores a consultar la documentación e información pública presentada por BBVA a las autoridades de supervisión del mercado de valores, en concreto, los folletos e información periódica presentada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el informe anual presentado como 20-F y la información presentada como 6-K que se presenta a la Securities and Exchange Commission estadounidense.

La distribución de este documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida, y los receptores del mismo que estén en posesión de este documento devienen en únicos responsables de informarse de ello, y de observar cualquier restricción. Aceptando este documento los receptores aceptan las restricciones y advertencias precedentes.



**BBVA**

Índice

# **1 Grupo BBVA: Fortalezas en el nuevo entorno**

2 BBVA España: Prioridades de gestión

3 Conclusiones

## Claves del nuevo entorno

**1**  
**Crecimiento global**

**2**  
**Regulación**

**3**  
**Transformación de  
la industria**

## Fortalezas de BBVA

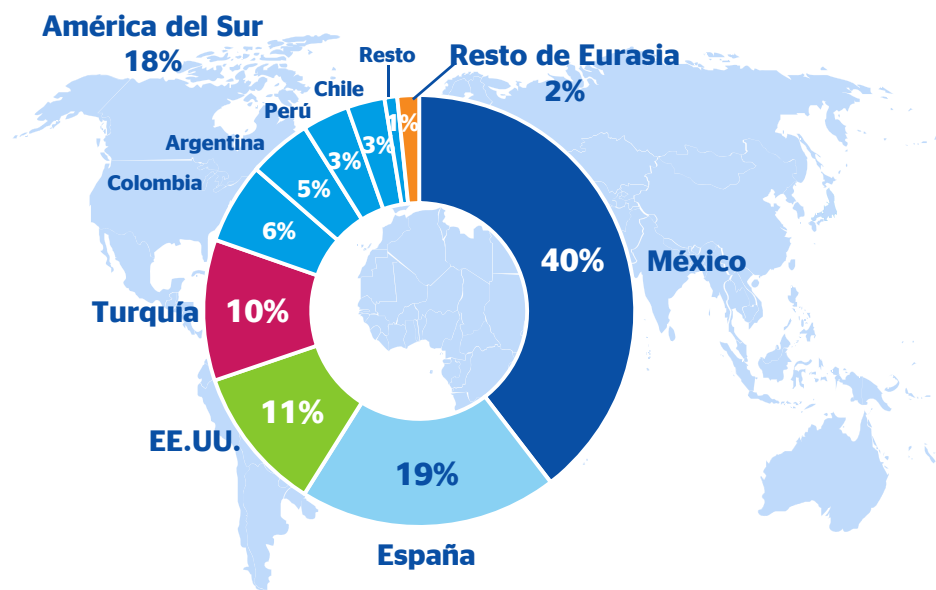
**Diversificación**  
geográfica, con  
franquicias **líderes**

Capacidad de  
**generación orgánica**  
**de capital**

**Liderando**  
el cambio

# Diversificación geográfica, apoyada en franquicias líderes y de calidad ...

Grupo BBVA: Beneficio atribuido 1S15  
Desglose por país <sup>(1)</sup>



Cuota de mercado y ranking por préstamos  
Detalle por país <sup>(2)</sup>

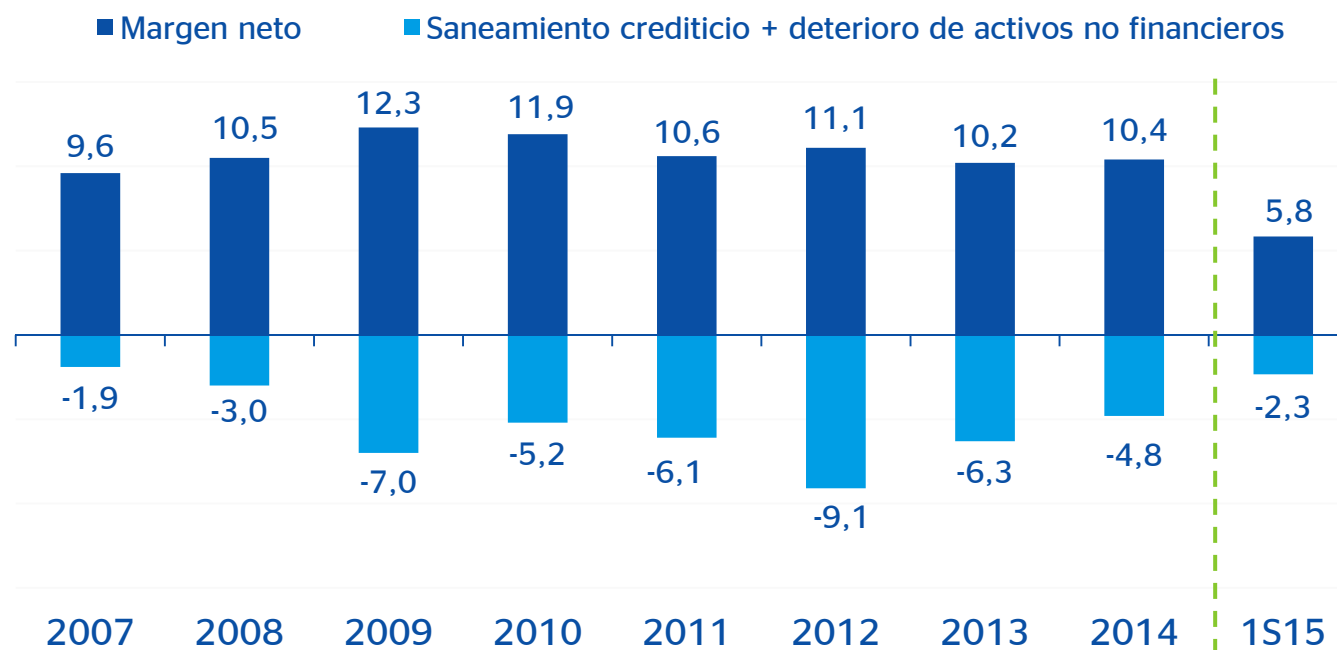
	Cuota de mercado (%)	Ranking (#)
México	24,1%	1°
España	14,7%	2°
Turquía	11,8%	2°
América del Sur (ex Brasil)	10,3%	1°
EE.UU. (Sunbelt)	6,2%	4°

**> 90% del beneficio atribuido proviene de países "Investment Grade"<sup>(3)</sup>, destacando el peso de México y España**

(1) Pro-forma incluyendo participación en Garanti del 39,9%. Datos ex-Centro Corporativo. (2) España: OSR + AA.PP. a Junio 2015 (BBVA+CX); México: a Julio 2015; América del Sur a Junio 2015 (el ranking sólo considera nuestros principales peers en cada país); USA: a Junio 2014, cuota y ranking por depósitos en Texas y Alabama; Turquía: datos BRSA (bancos comerciales, excluye los bancos estatales) a Junio 2015. (3) Países Investment Grade: España, EE.UU., México, Chile, Colombia, Perú, Uruguay, China, Turquía (excepto S&P) y resto de Europa. Países Non-Investment Grade: Portugal, Argentina, Paraguay y Venezuela.

... que permite a BBVA generar beneficios recurrentes ...

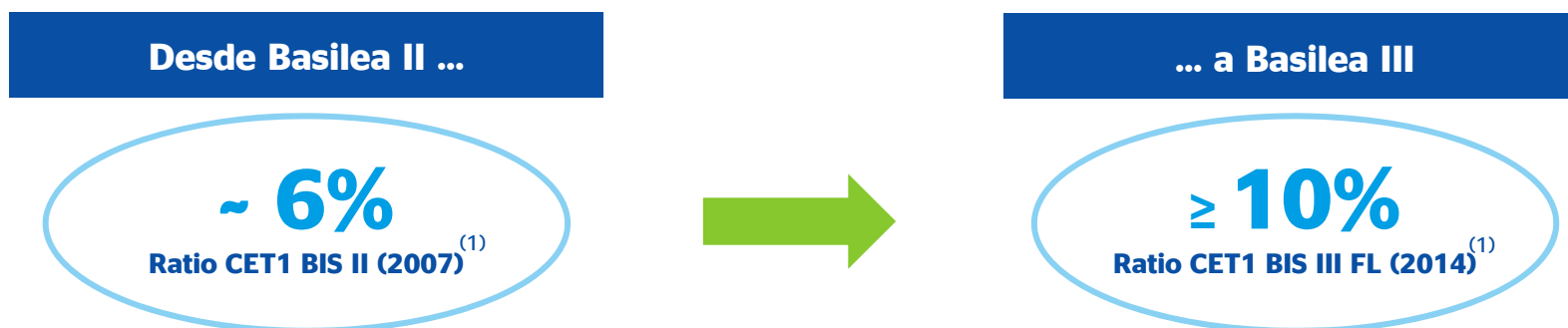
Grupo BBVA: Margen neto vs. saneamiento crediticio + deterioro de activos no financieros (Mm €)



... incluso en escenarios adversos

En los últimos años los bancos han incrementado significativamente sus niveles de capital ...

- ✓ Desde 2007, los bancos han aumentado sus ratios de capital considerablemente



- ✓ El foco actual está en la armonización (CET1, APRs), resolución y protección del contribuyente



... pero el impacto de las nuevas propuestas todavía es incierto

(1) Media de ratio CET1, considerando los ratios de BBVA y su grupo de referencia europeo (BARC, BNPP, CASA, CS, CMZ, DB, HSBC, ISP, LBG, RBS, SAN, SG, UBS y UCG).

# BBVA, demostrada capacidad de generación orgánica de capital

## Ratio CET1 fully-loaded

Grupo BBVA (Jun.15)

**10,4%**

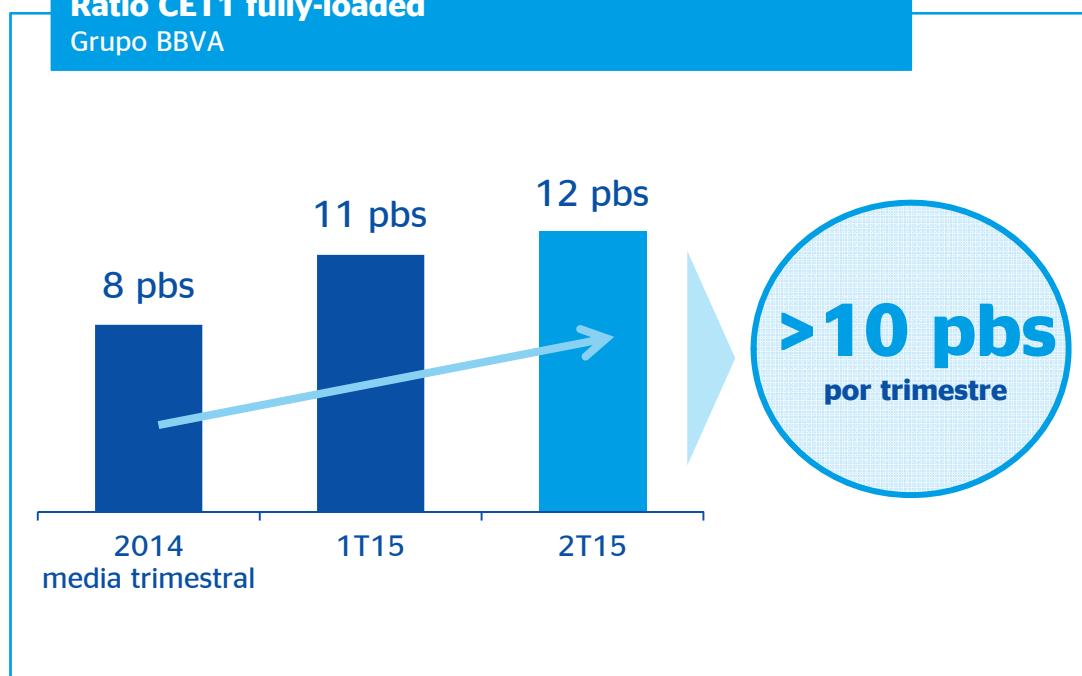
Pro-forma<sup>(1)</sup>

**10,0%**

## Generación orgánica de capital

### Ratio CET1 fully-loaded

Grupo BBVA



La disciplina en la gestión de capital como prioridad clave

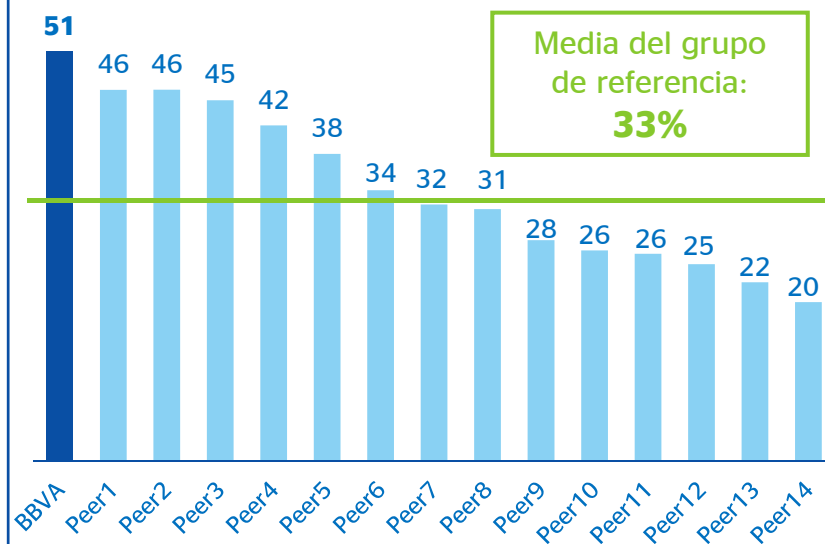
(1) Ratio pro-forma incluyendo las operaciones corporativas anunciadas y pendientes de cierre a Junio 2015 (incremento de participación en Garanti y venta de CIFH).



# BBVA destaca por la calidad de su capital

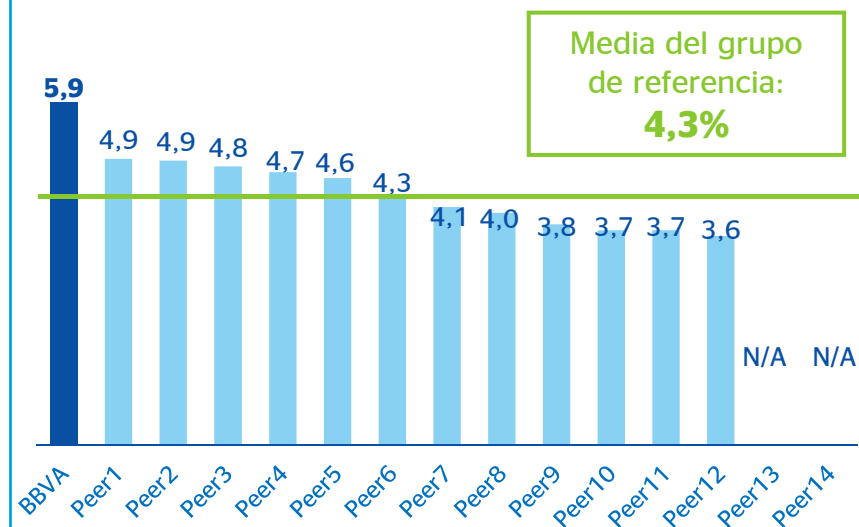
## APRs / Activos totales (%)

Jun.15



## Ratio de apalancamiento (%) <sup>(1)</sup>

Jun.15



Bien posicionado para afrontar el proceso de armonización

(1) CRDIV fully-loaded. CASA e ISP no publican su ratio de apalancamiento. Grupo de referencia europeo: BARC, BNPP, CASA, CS, CMZ, DB, HSBC, ISP, LBG, RBS, SAN, SG, UBS y UCG.

# Liderando el proceso de transformación de la industria

*Compromiso de la alta dirección*

*Visión global*

*Preparado para beneficiarse de la inversión realizada en tecnología*

## Prioridades estratégicas:

**1**

La mejor experiencia de cliente

**2**

Impulso de ventas digitales

**3**

Nuevos modelos de negocio

**4**

Optimización de la asignación de capital

**5**

Liderazgo en eficiencia

**6**

El mejor equipo

El cliente en el centro de todas las decisiones estratégicas



**BBVA**

Índice

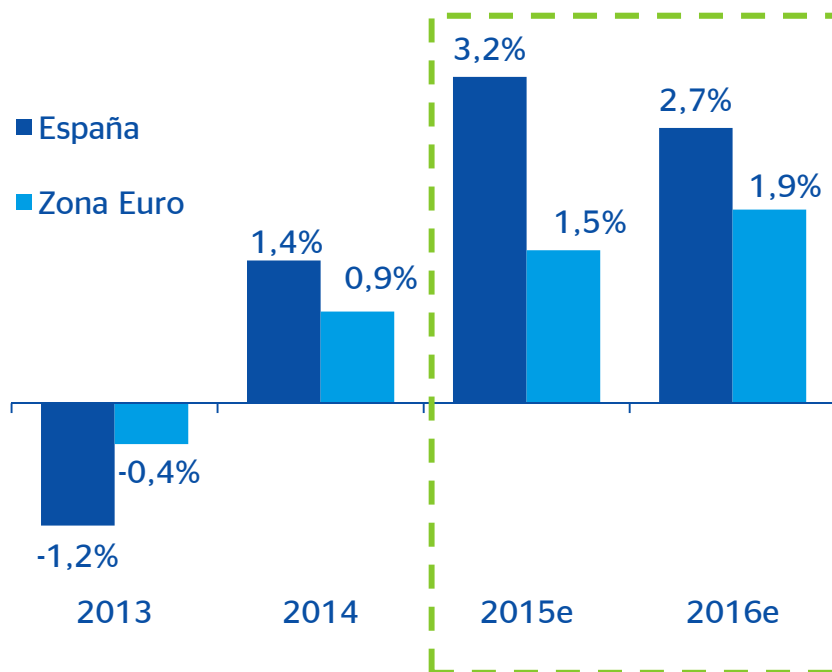
1 Grupo BBVA: Fortalezas en el nuevo entorno

**2 BBVA España: Prioridades de gestión**

3 Conclusiones

# Crecimiento económico: España continuará creciendo más que la Eurozona

Crecimiento del PIB (%)



Fuente: BBVA Research

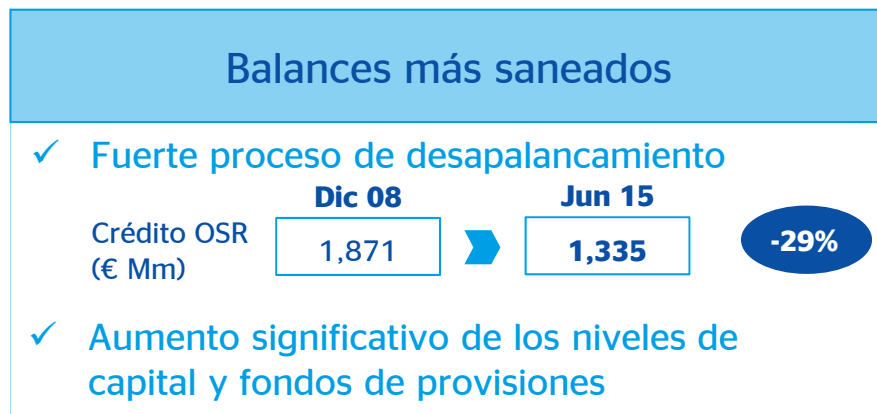
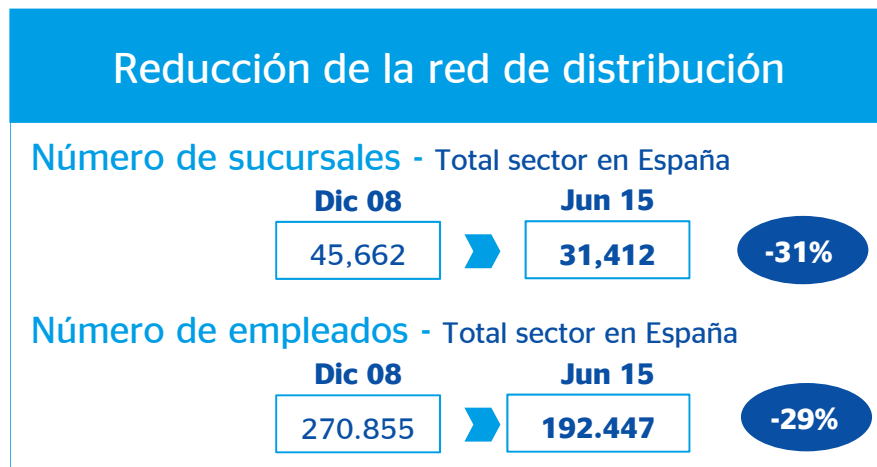
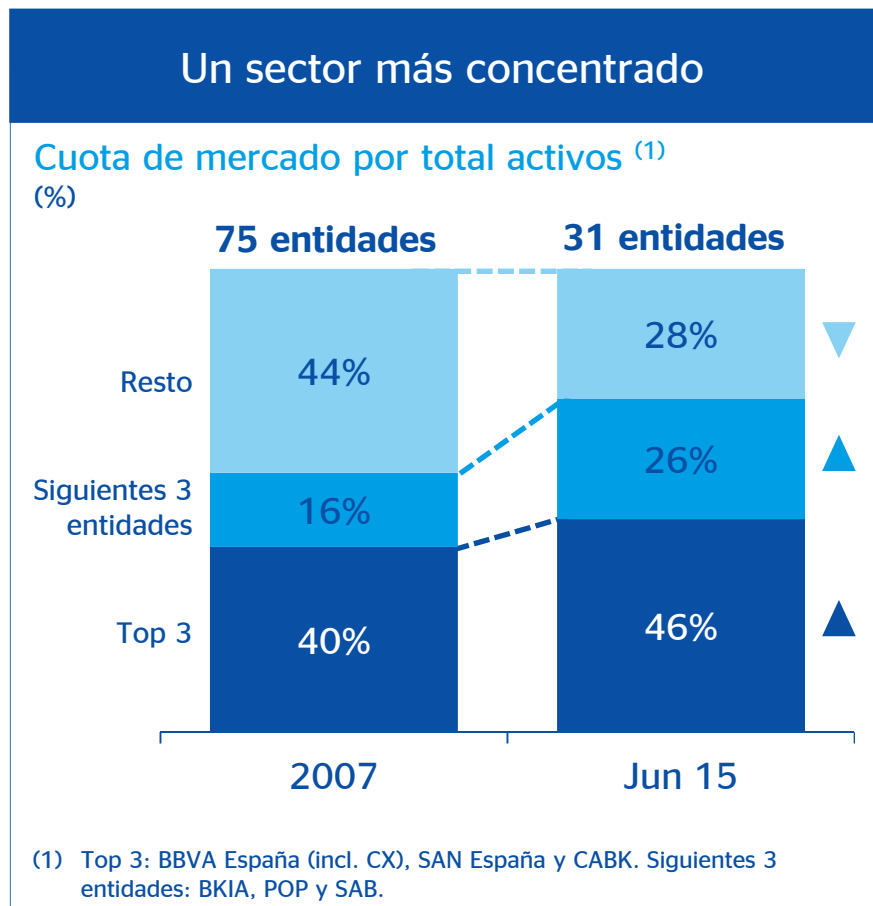
Fuerte contribución de la **demanda doméstica**, destacando la inversión en maquinaria y equipo

La **política monetaria y fiscal expansiva** y la **caída del precio del petróleo** apoyan la recuperación

La **depreciación del EUR/USD** favorece las exportaciones

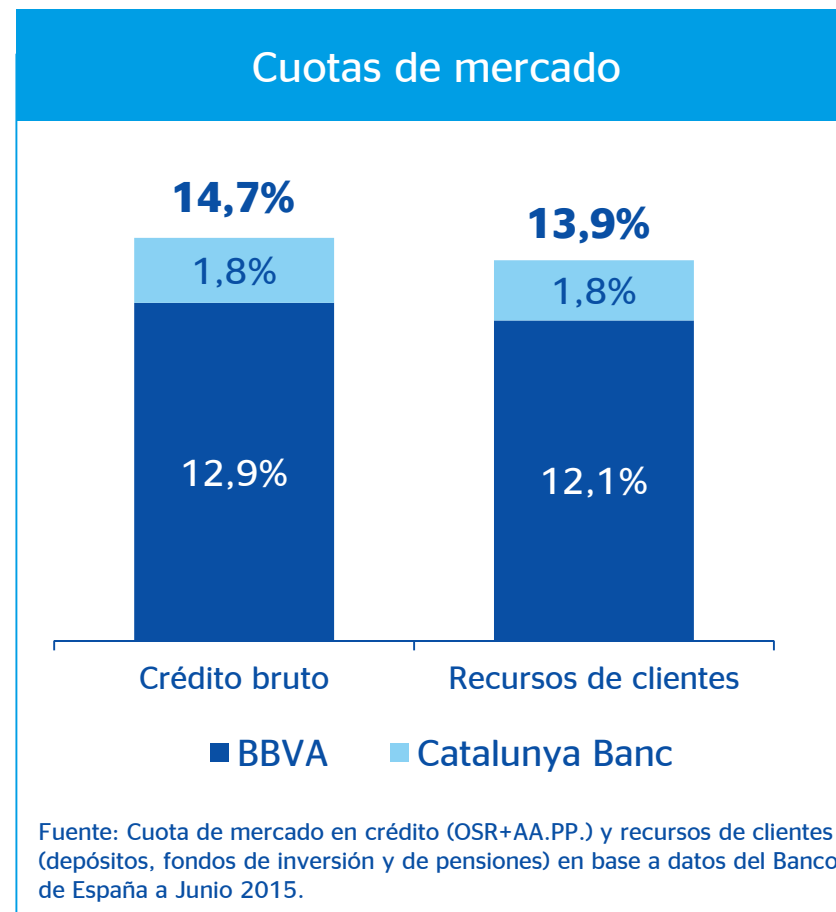
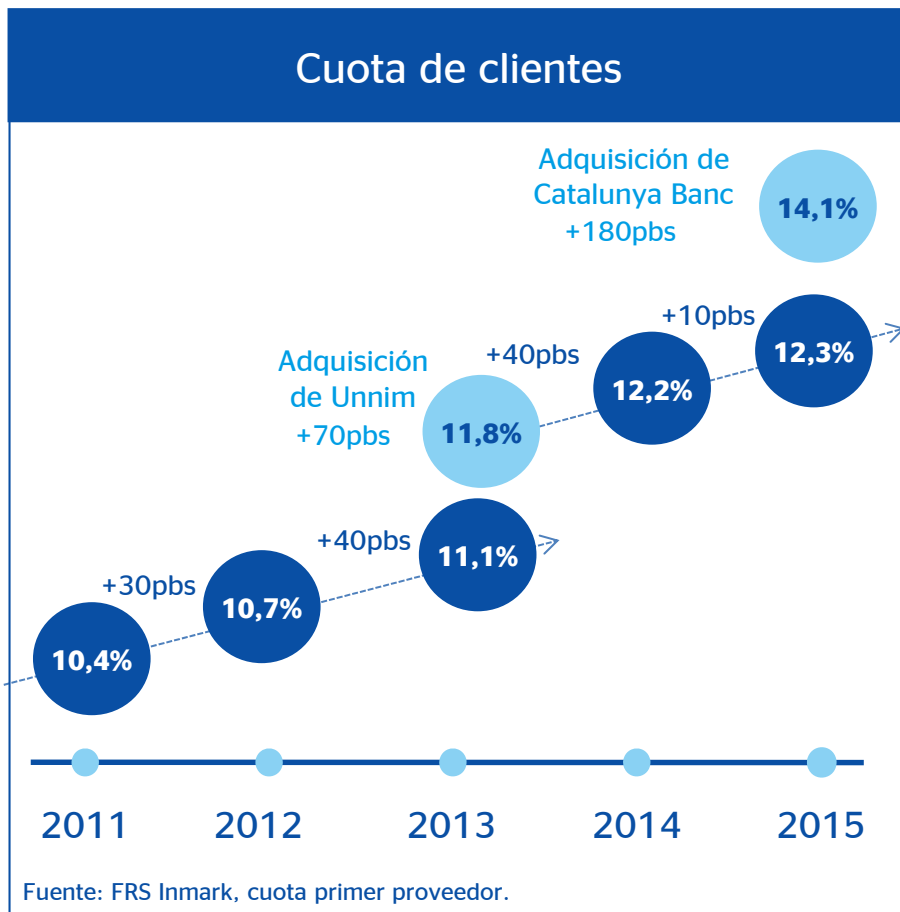
La recuperación de la demanda interna, clave para el crecimiento de la facturación de crédito

# La industria financiera en España ha llevado a cabo un importante proceso de reestructuración



**En el nuevo entorno, los bancos necesitan una mayor cuota de mercado para ser rentables**

BBVA ha ganado cuota de mercado orgánicamente y a través de adquisiciones ...



... situándose como líder por volumen de negocio en España

# Catalunya Banc: una adquisición rentable y de bajo riesgo, que refuerza nuestra posición en Cataluña

## Racional de la adquisición

- ✓ Adquisición de una **institución saneada**
- ✓ **Duplicando cuota de mercado** en Cataluña
- ✓ **Rentabilidad atractiva e impactos en capital limitados** (45 pbs en el ratio CET1 fully-loaded)

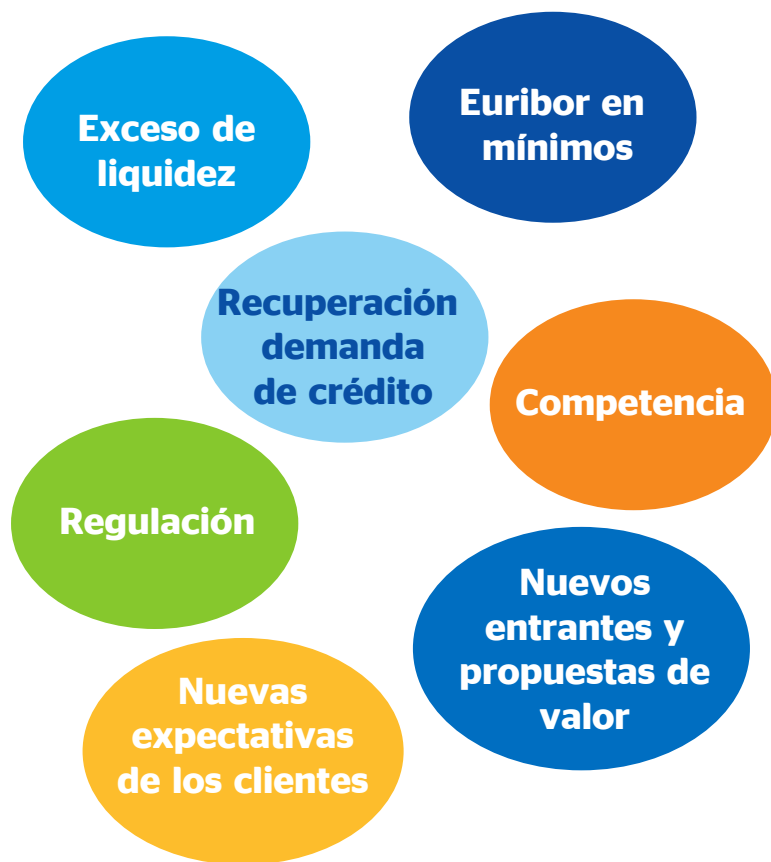
## Datos clave de Catalunya Banc

Junio 2015	Aportación al Grupo	BBVA: Cuota de mercado post-adquisición <sup>(1)</sup> en Cataluña
Crédito bruto	€ 24,1 Mm	22,1%
Depósitos de clientes	€ 25,1 Mm	22,1%
Clientes	1,5 millones	22,9%

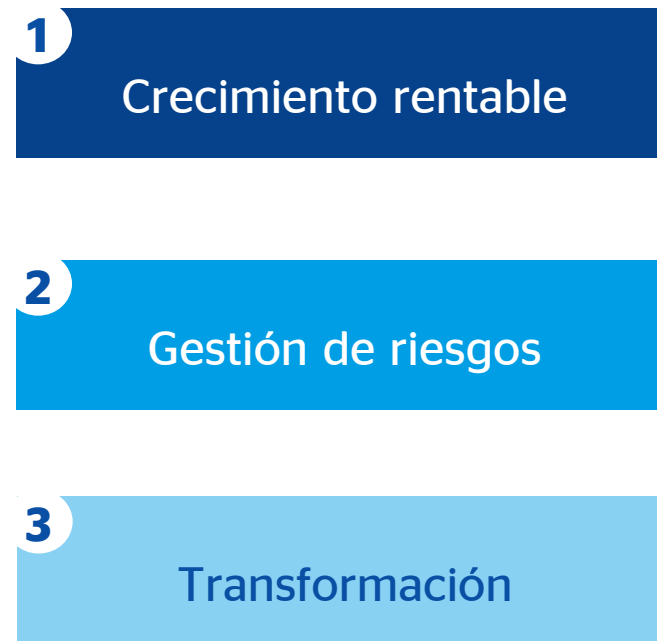
**Fuerte potencial de generación de sinergias:  
€300 Mn de beneficio neto antes de 2018**

(1) Cuota de Créditos (OSR+AA.PP.), Depósitos de Clientes (Vista+Plazo) conforme a datos provinciales del Banco de España. Fuente de cuota de clientes: FRS Inmark, cuota primer proveedor 2015.

### Claves del entorno

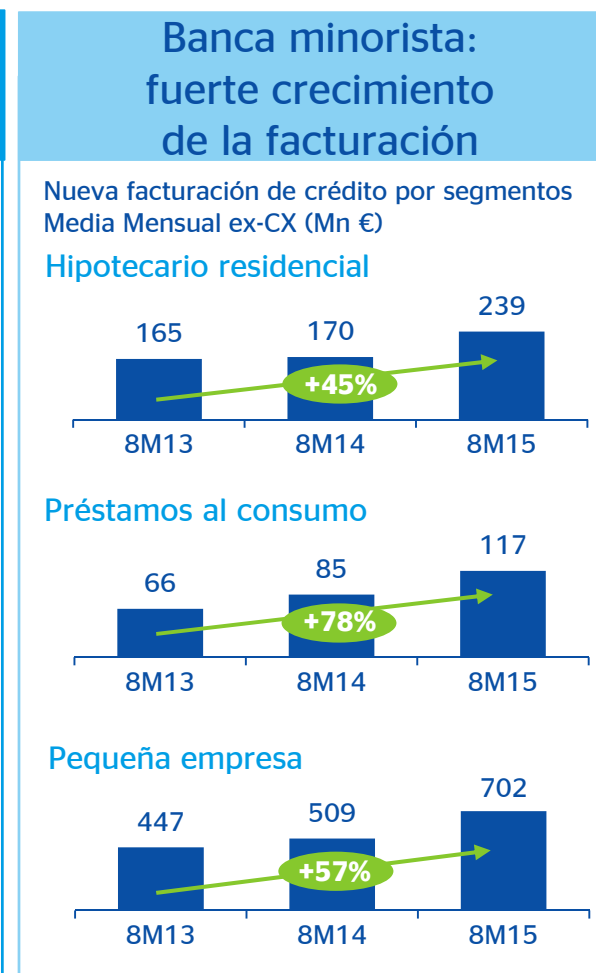
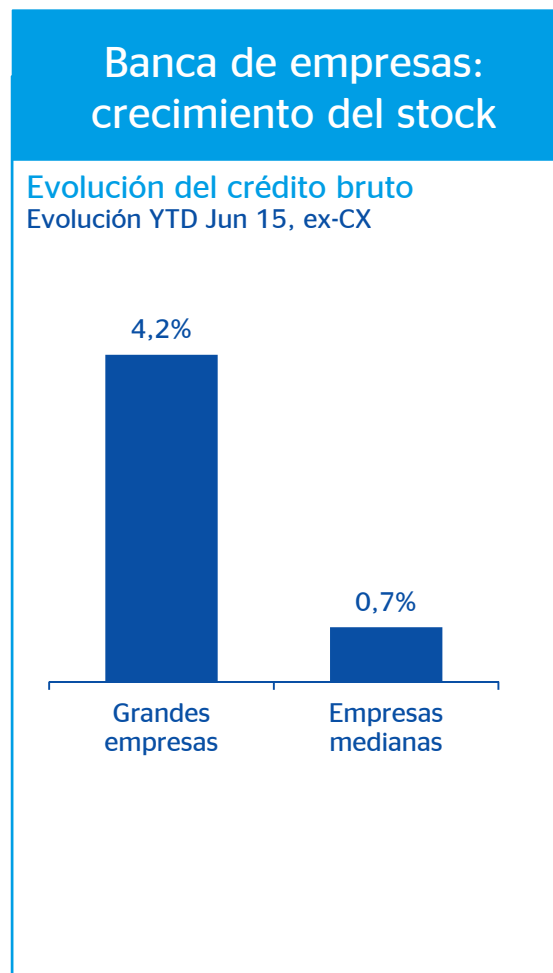


### BBVA: prioridades de gestión





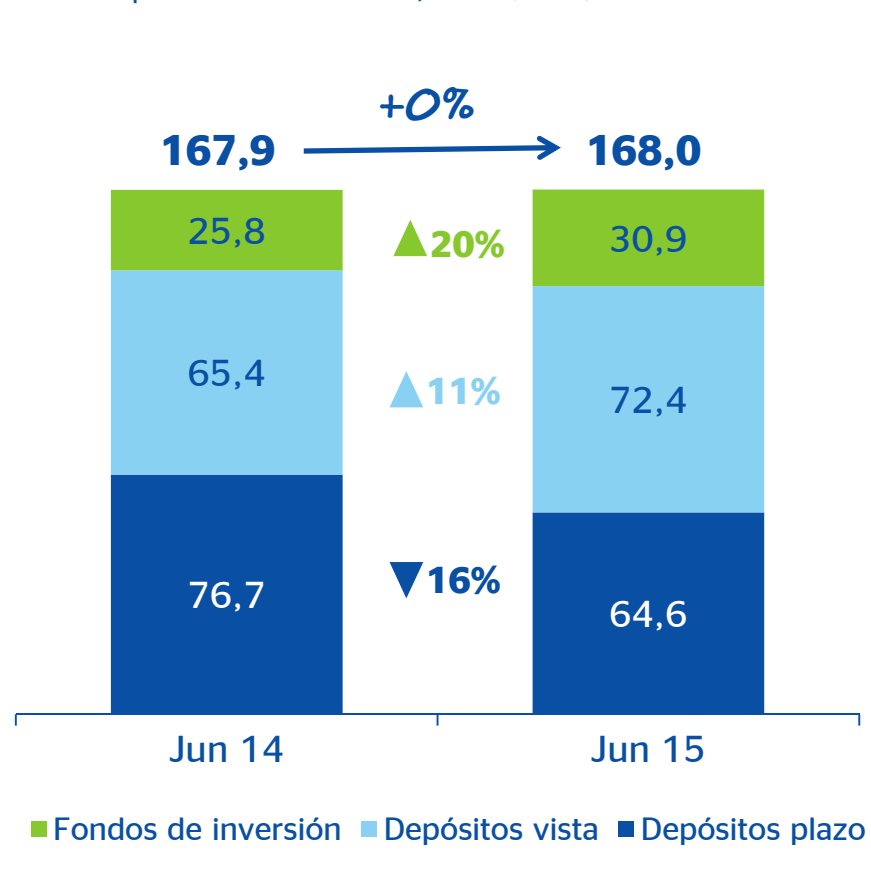
# Punto de inflexión en la inversión crediticia



# Un mix de recursos de clientes más rentable

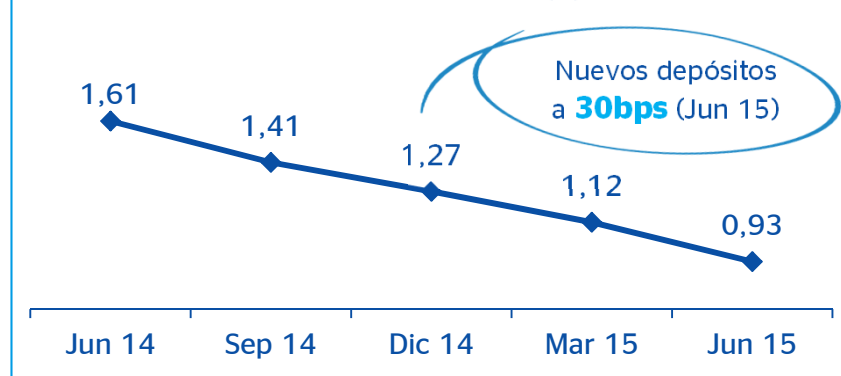
## Evolución de los recursos de clientes

BBVA España Actividad bancaria, ex-CX (Mm €)



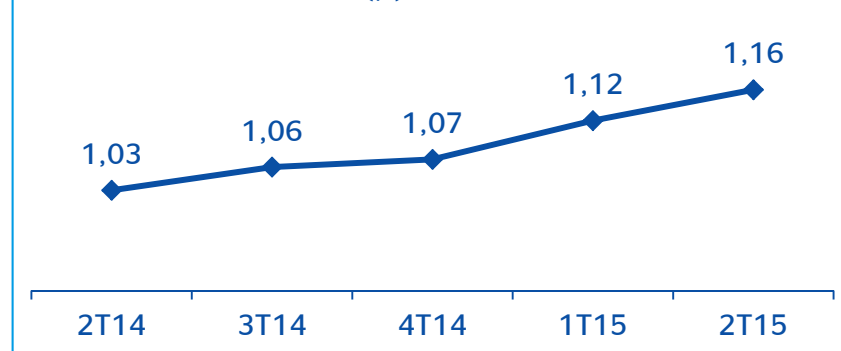
## Evolución del coste de los depósitos a plazo

Coste medio del último mes del trimestre (%)



## Evolución de la comisión media de los fondos de inversión

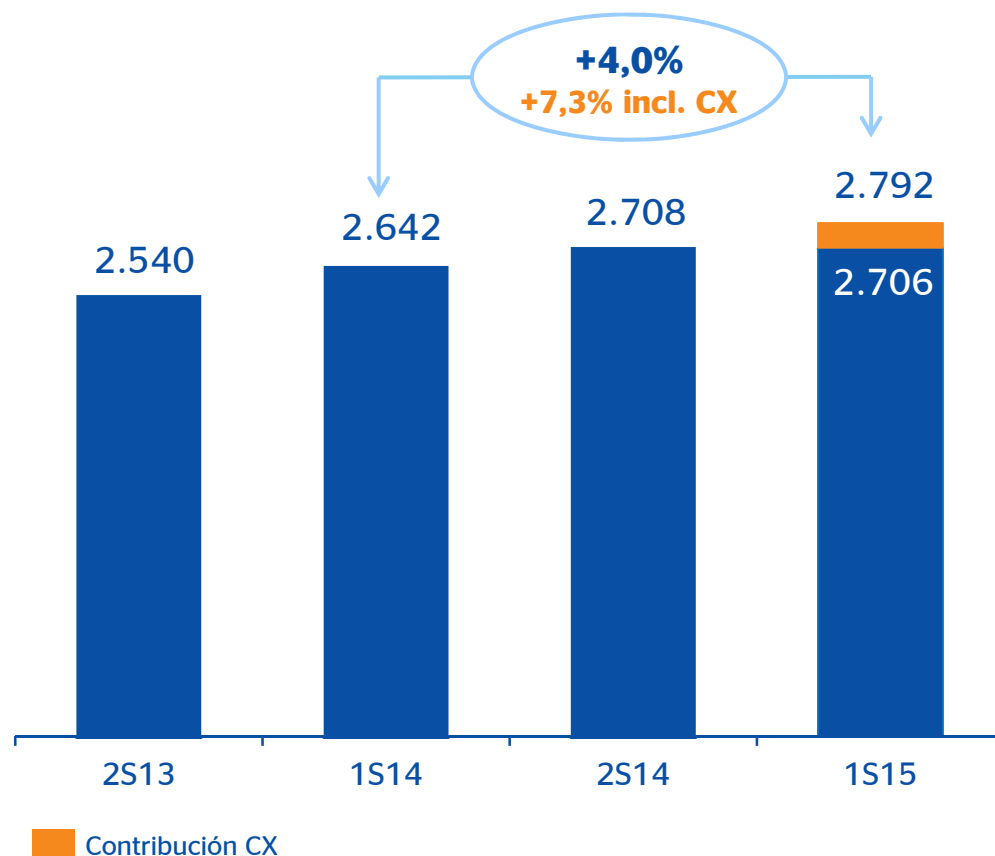
Coste medio del trimestre (%)



# Crecimiento de los ingresos “core”

Evolución de los ingresos “core” (margen de intereses + comisiones)

BBVA España actividad bancaria (Mm €)



Buenas perspectivas de evolución de la **demanda de crédito**

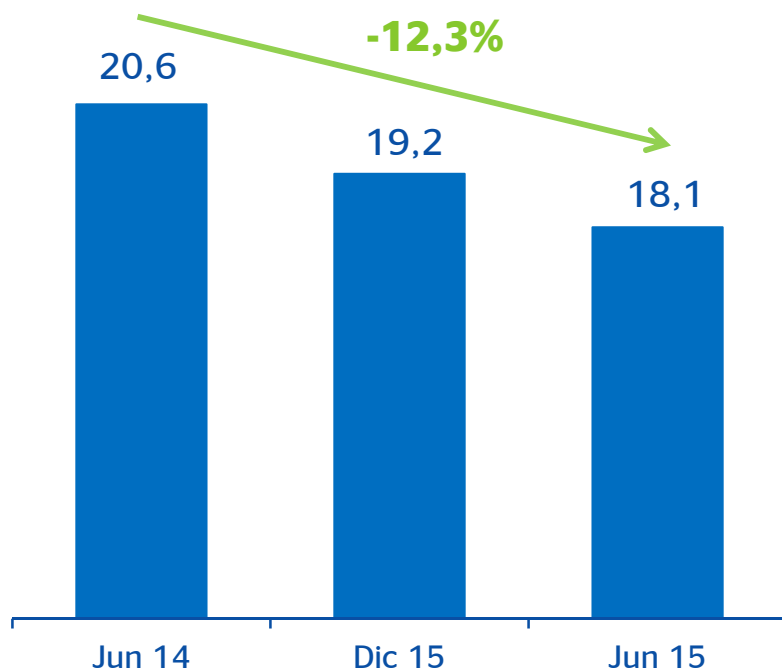
Efectiva **gestión de precios**, en un entorno de tipos bajos y presión competitiva

**Diversificación de ingresos:**  
Comisiones + 6,3%  
(1S15 vs 1S14 ex-CX)

# Los indicadores de riesgo evolucionan muy favorablemente

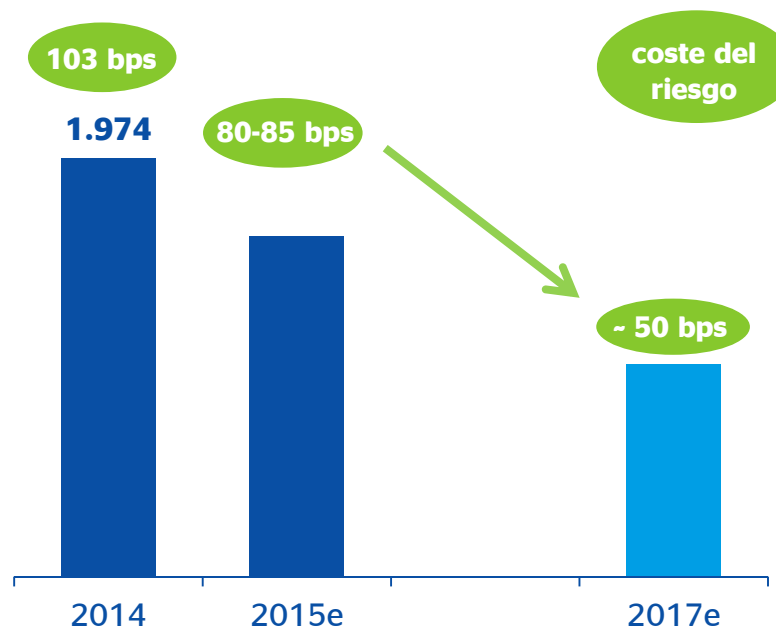
## Saldos dudosos

Actividad bancaria + RE (Mm €, ex-CX)



## Saneamiento crediticio y coste del riesgo

Actividad bancaria + RE (Mm €, ex-CX)

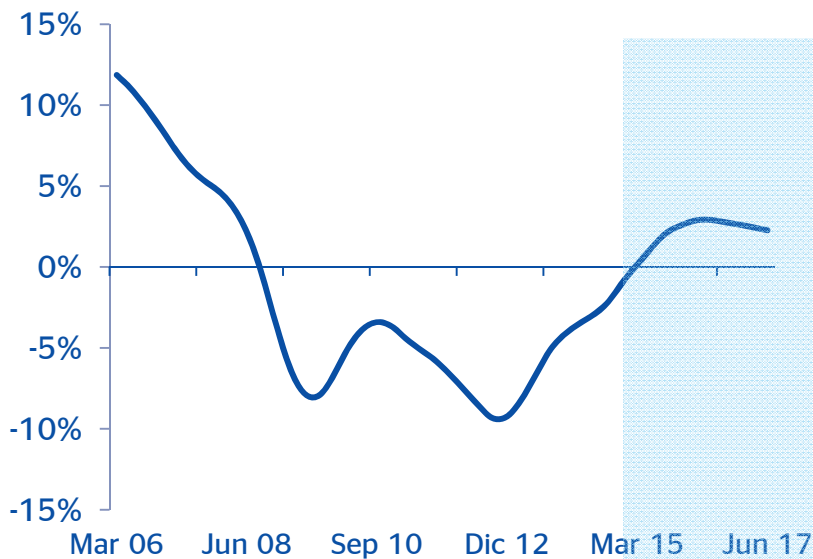


La normalización del coste del riesgo,  
principal “driver” de la cuenta de resultados

# Buenas perspectivas del mercado inmobiliario

## Punto de inflexión en los precios de la vivienda

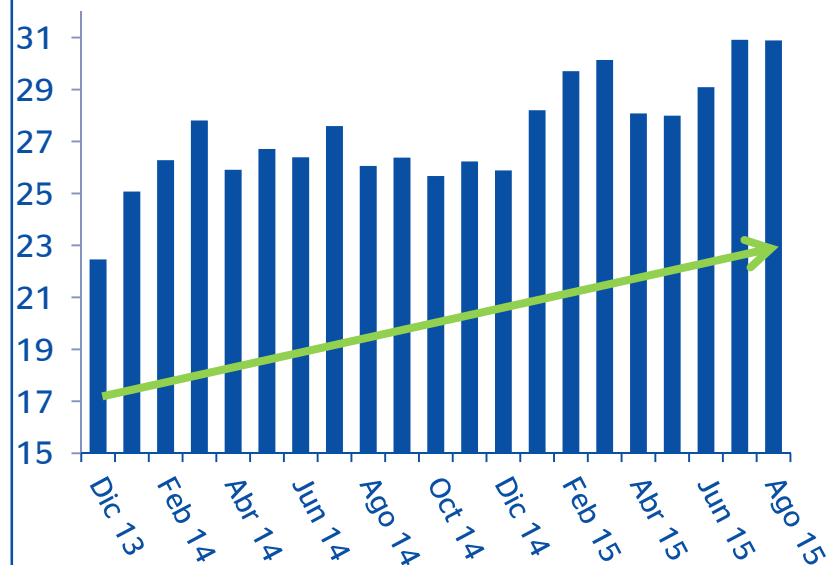
Evolución de los precios de la vivienda en España  
Evolución interanual (%)



Fuente: Estimaciones de BBVA basadas en datos del Ministerio de Fomento.

## Demanda creciendo desde niveles muy bajos

Compraventa de viviendas en España  
Media móvil trimestral (en miles de unidades)

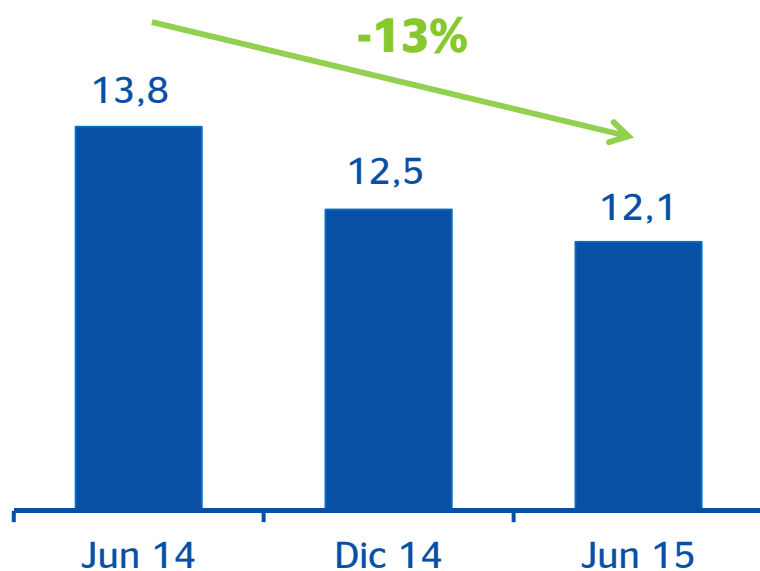


Fuente: BBVA e INE.

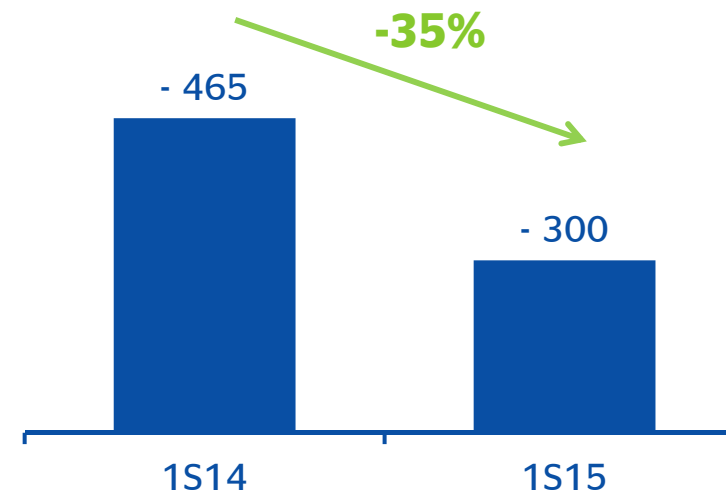
**El inventario de vivienda nueva continúa reduciéndose por la recuperación de la demanda y la escasez de nueva oferta**

# BBVA: Reducción gradual de la exposición al sector inmobiliario ...

Exposición neta (ex-CX) <sup>(1)</sup>  
(Mm €)



Beneficio neto de la división RE (ex-CX)  
(Mn €)

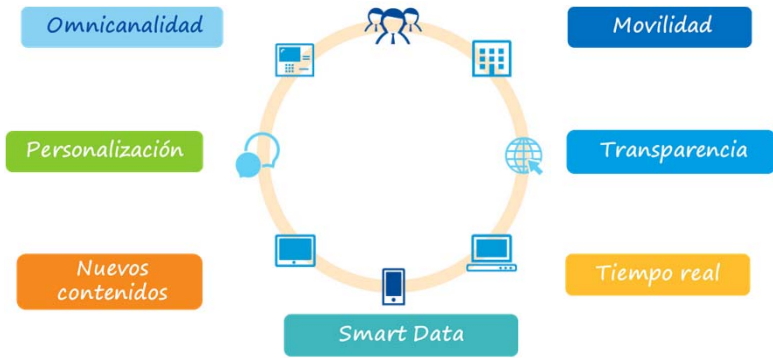


... pero con significativa mejora en términos de contribución a resultados

(1) Exposición neta de provisiones según criterios de transparencia del BdE (Circular 5-2011). Incluye préstamos promotor y activos adjudicados.

# Los bancos deben adaptarse a la nueva realidad

## Nuevas expectativas y comportamientos del cliente



## Nuevos entrantes en la industria

**Fintech startups**

- SIMPLE
- DWOLLA
- LendingClub
- PERSONAL CAPITAL
- Credit Karma
- coinbase
- wealthfront
- OnDeck
- Square

**Players digitales**

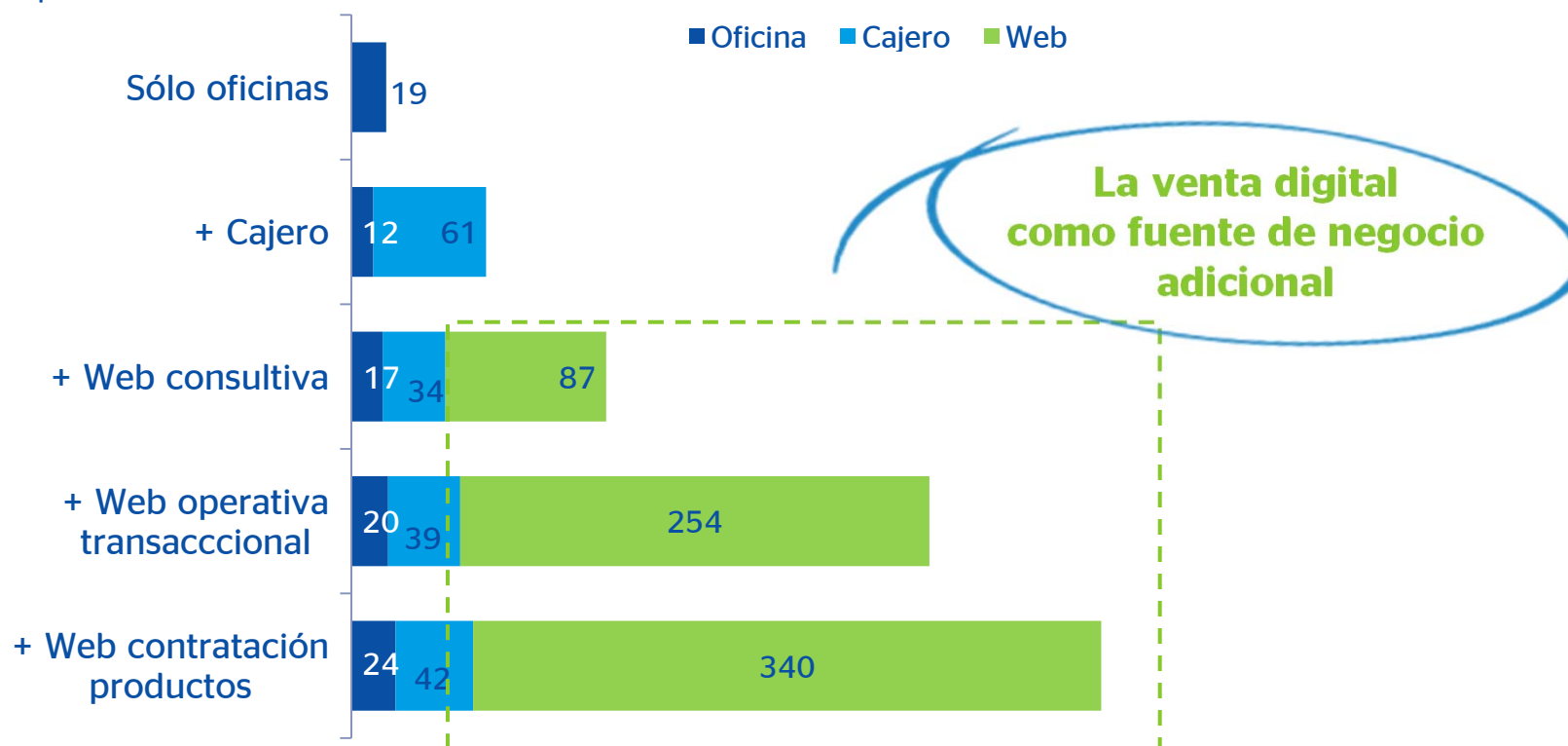
- Facebook
- amazon
- Google

## Plan de transformación de BBVA:



# Los hábitos de relación de nuestros clientes con el banco están evolucionando

Número de interacciones medias al año de los clientes vinculados por canal  
BBVA España



Hoy el cliente demanda un modelo mixto



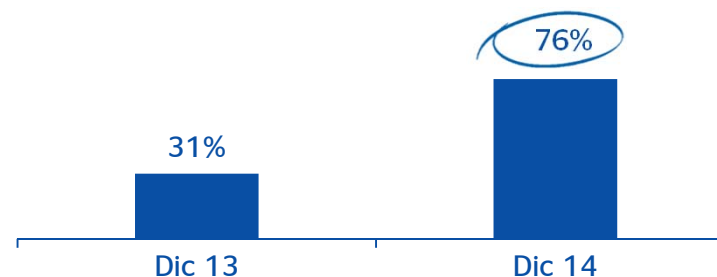
# BBVA continúa avanzando en el proceso de transformación de su red

## Evolución del modelo de distribución

- 1 Aumento del catálogo de **productos y soluciones no presenciales**
- 2 El **móvil**, como eje de la relación con el cliente
- 3 Transformación del **modelo de distribución** de oficinas (Hub & Spoke model)
- 4 Transformación de la **oferta de valor**

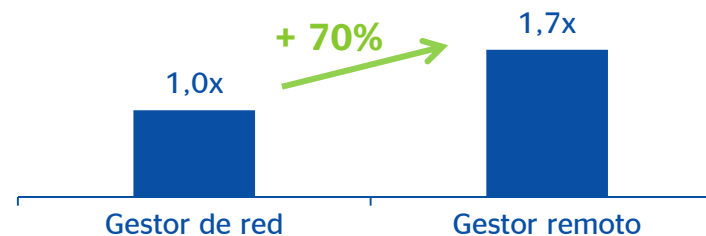
## CBCs: Oficinas más grandes y con más masa crítica

% de CBCs con más de 5 sucursales bajo su influencia



## Atención remota especializada

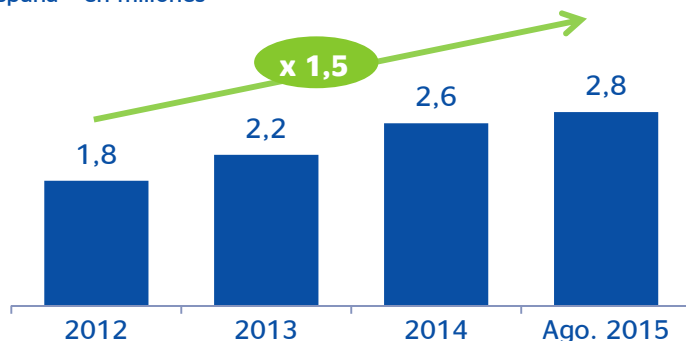
Proactividad: veces que interacciona con el cliente



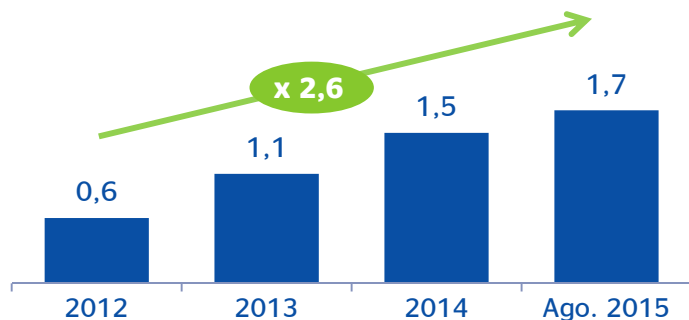
# Aumento significativo de la base de clientes digitales

## Más clientes digitales

Cientes Digitales  
BBVA España - en millones

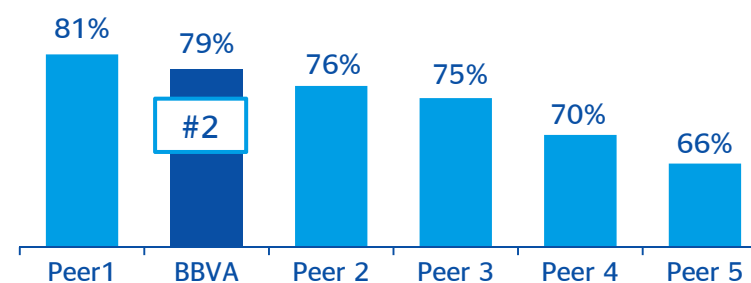


Cientes Móviles  
BBVA España - en millones

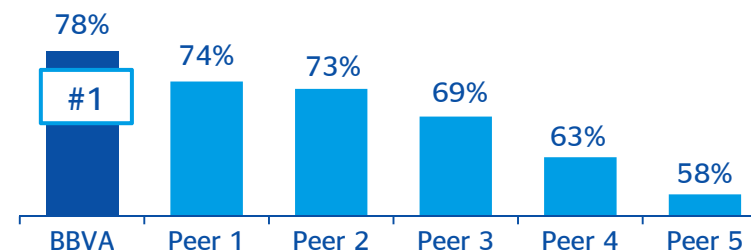


## Líderes en satisfacción

Satisfacción de los clientes de banca online  
BBVA España vs. Grupo de referencia <sup>(1)</sup>



Satisfacción de clientes de banca móvil  
BBVA España vs. Grupo de referencia <sup>(1)</sup>



(1) Fuente: FRS Inmark Report 2015. Grupo de referencia: BKIA, CABK, POP, SAB, SAN.

# La venta digital, como fuente de negocio adicional

## Préstamos al consumo

% de nuevos préstamos a través de canales digitales  
(en número de préstamos)



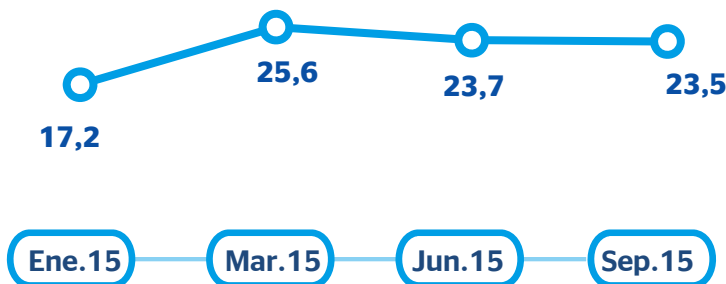
## Aportaciones extraordinarias a fondos de inversión

% aportaciones a través de canales digitales  
(en número de aportaciones)



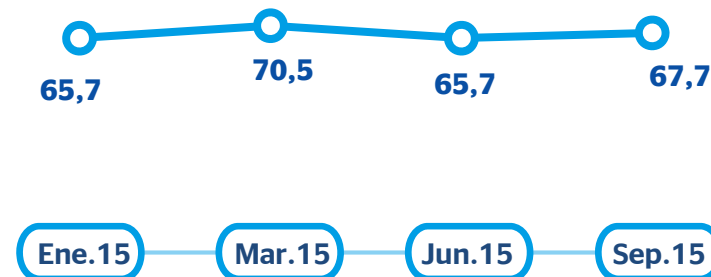
## Aportaciones extraordinarias a planes de pensiones

% aportaciones a través de canales digitales  
(en número de aportaciones)



## Compraventa de valores nacionales<sup>(1)</sup>

% operaciones a través de canales digitales  
(en número de operaciones)



(1) Ventas nacionales incluye operaciones de renta variable nacional, warrants, y fondos cotizados



**BBVA**

Índice

1 Grupo BBVA: Fortalezas en el nuevo entorno

2 BBVA España: Prioridades de gestión

**3 Conclusiones**



**BBVA**

BBVA, preparado para afrontar los retos del nuevo entorno

- ✓ **Generación de beneficios recurrentes gracias a su diversificación geográfica, con franquicias líderes**
- ✓ **Capital de alta calidad y generación orgánica demostrada y sostenible**
- ✓ **Liderando la transformación de la industria, con el cliente en el centro de la estrategia**
- ✓ **BBVA España, aportación creciente a los resultados del Grupo**
  - **Fin del desapalancamiento**
  - **La normalización de provisiones, como driver principal de la cuenta**
  - **Adaptando el modelo de distribución para mejorar la experiencia cliente**

**BBVA**

***BBVA España: Prioridades de gestión en el nuevo entorno***

Ángel Reglero, Director Financiero BBVA España



Ahorro Corporación - 11<sup>th</sup> Annual Banking Conference  
Barcelona, 14 de Octubre de 2015