

**BBVA**

Creando Oportunidades

# Grupo BBVA

1T22



# Disclaimer

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. 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 o incorporan diversas asunciones y proyecciones, incluyendo proyecciones en relación con los ingresos futuros del negocio. La información contenida en este documento se fundamenta en nuestras actuales proyecciones, si bien los resultados reales pueden verse sustancialmente modificados en el futuro por determinados riesgos e incertidumbres y otros factores 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 causar o acarrear situaciones reales distintas de la información y las intenciones expuestas, proyectadas, o pronosticadas en este documento o 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 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.



## PRESENCIA GLOBAL BBVA

MARZO 2022



## NUESTRO PROPÓSITO

“Poner al alcance de todos **las oportunidades** de esta nueva era



## MAGNITUDES FINANCIERAS

MARZO 2022

Beneficio atribuido 1T22

1.651 M€

CET 1 FL

12,70%

Total activos

675.842 M€

Créditos a la clientela - bruto

346.434 M€

Depósitos de la clientela

360.716 M€



## CAPACIDADES DIGITALES

MARZO 2022

### CLIENTES



Clientes digitales

43,6 M



Clientes móviles

41,5 M

### VENTAS DIGITALES

Unidades PRV<sup>1</sup>

77% 60%



## DESARROLLO SOSTENIBLE Y CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD

Doblando compromiso original 2025 BBVA

200 MM€

entre 2018 y 2025

97 MM€

Canalizado hasta mar.2022

(1) Valor relativo del producto (PRV por sus siglas en inglés) como indicador de la representación económica de las unidades vendidas.

## NUESTRO PROPÓSITO

“Poner al alcance de todos **las oportunidades** de esta nueva era

## PRIORIDADES ESTRATÉGICAS



Mejorar la **salud financiera** de nuestros clientes



Ayudar a nuestros clientes en la transición hacia un **futuro sostenible**



Crecer en **clientes**



Buscar la **excelencia operativa**



El **mejor equipo** y el **más comprometido**



**Datos y Tecnología**

## NUESTROS VALORES



**El cliente** es lo primero



Pensamos en **grande**



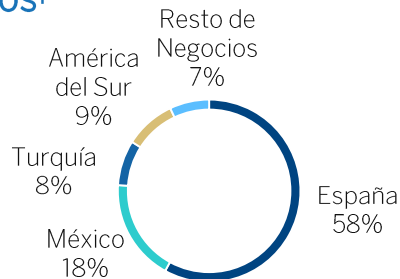
Somos un **solo equipo**

# Atractiva diversificación geográfica con franquicias líderes

## APERTURA POR ÁREA DE NEGOCIO

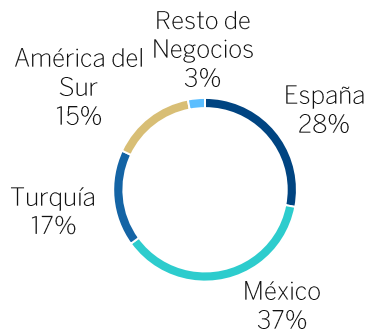
### TOTAL ACTIVOS<sup>1</sup>

MAR-22



### MARGEN BRUTO<sup>1</sup>

1T22



## FRANQUICIAS LÍDERES

RANKING Y CUOTA DE MERCADO (%)<sup>2</sup>



	ESPAÑA	#3	13,3%
	MÉXICO	#1	23,7%
	TURQUÍA	#2	17,6%
	COLOMBIA	#4	10,7%
	PERÚ	#2	21,0%
	ARGENTINA	#3	8,0%

(2) En España en base a la información de BdE (feb'22) y el ranking (dic'21) según AEB y CECA; México, información a dic'21 (CNBV); América del Sur: Argentina a dic'21; Colombia a dic'21 y Perú a feb'22. Ranking considerando principales competidores en cada país; Turquía: BRSA (préstamos, excluyendo dudosos) sólo considerando bancos privados. Cuota de mercado a mar'22 y ranking a dic'21.



# Fortaleza financiera: Principales mensajes 1T22

1

**EXCELENTE** EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS RECURRENTES Y CRECIMIENTO DE ACTIVIDAD

INGRESOS RECURRENTES (MARGEN DE INTERESES+COMISIONES) CRECIMIENTO PRÉSTAMOS<sup>1</sup>

+23,3% VS. 1T21

+10,6% VS. MAR 2021

2

**LIDERAZGO** EN EFICIENCIA CON MANDIBULAS POSITIVAS

RATIO DE EFICIENCIA

40,7% -528 PBS VS. 2021

3

**EL MAYOR** MARGEN NETO DE NUESTRA HISTORIA

MARGEN NETO

+31,9% VS. 1T21

4

COSTE DEL RIESGO **MEJOR DE LO ESPERADO**

COSTE DEL RIESGO (ACUMULADO)

0,82% 0,93% EN 2021<sup>2</sup>

5

**SÓLIDA** POSICIÓN DE CAPITAL

CET1 FL

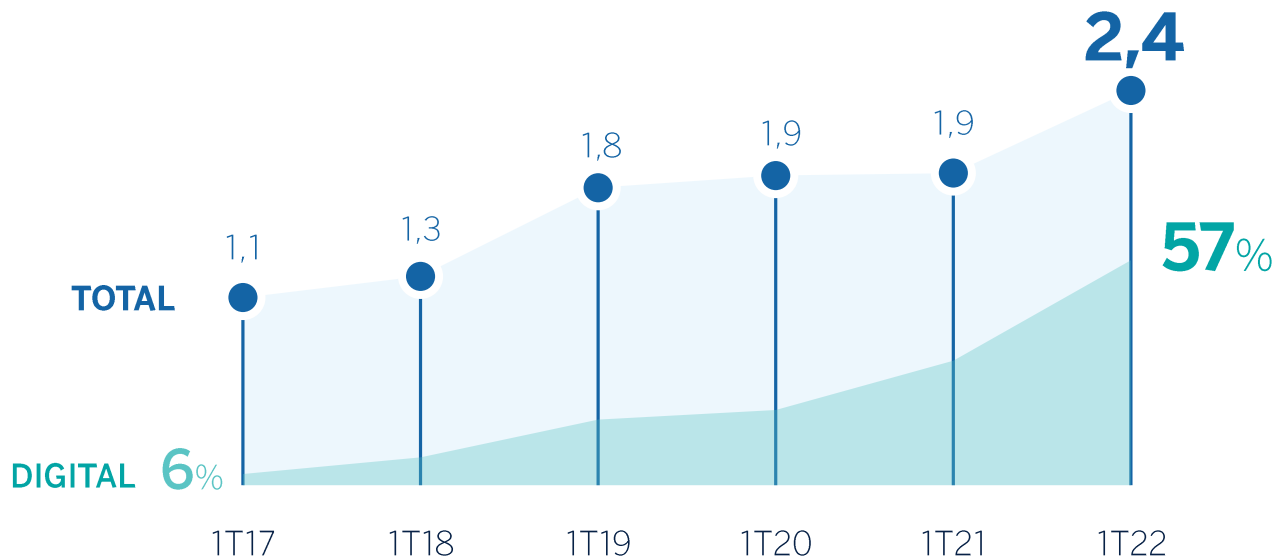
12,70%



# Hemos alcanzado un nuevo récord en captación de clientes

## CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES<sup>1</sup>

(MILLONES; % DE CAPTACIÓN A TRAVÉS DE CANALES DIGITALES)



CAPTACIÓN  
DIGITAL  
**+81%**  
1T22 vs 1T21

(1) Captación bruta de clientes del segmento minorista a través de canales propios. Los datos excluyen el negocio de EE.UU. vendido a PNC.

# Invertimos en disrupción para impulsar **nuestra** estrategia de crecimiento

ENTRADA EN NUEVOS MERCADOS A TRAVÉS DE INVERSIONES SELECTIVAS EN BANCOS DIGITALES



(BRASIL)

**29,7%**  
PARTICIPACIÓN  
ACTUAL<sup>(1)</sup>

(1) Equivalente a aproximadamente un 25,6% del capital social total 'fully diluted' (es decir, asumiendo la emisión de todas las acciones que actualmente constituyen el subyacente de las opciones sobre acciones suscritas por la compañía).



INVERSIONES EN DISRUPCIÓN A TRAVÉS DE FONDOS DE CAPITAL RIESGO

COMPAÑÍAS EN CRECIMIENTO

FINTECH

DESCARBONIZACIÓN

ACTIVOS DIGITALES



LOWERCARBON.  
CAPITAL





# Progresando en nuestro compromiso con la sostenibilidad

## FINANCIACIÓN SOSTENIBLE (MM€)



## SOSTENIBILIDAD COMO PALANCA DE CRECIMIENTO (ORIGINACIÓN NEGOCIO SOSTENIBLE; VAR € 1T22 VS 1T21)

NEGOCIO  
MINORISTA

**4x**

BANCA DE  
EMPRESAS

**2x**

BANCA  
CORPORATIVA Y  
DE INVERSIÓN

**+18%**

FINANCIACIÓN A  
LA MOVILIDAD<sup>1</sup>

**2,5x**

EFICIENCIA  
ENERGÉTICA<sup>2</sup>

**4x**

CONSTRUCCIÓN  
CERTIFICADA  
SOSTENIBLE

**3,4x**

(1) Para clientes minoristas. (2) Incluye, entre otros, hipotecas verdes, paneles solares y electrodomésticos eficientes para clientes minoristas. (3) Ranking bancario según el Dow Jones Sustainability Index 2021, compartiendo la primera posición.

Member of  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**

Powered by the S&P Global CSA

BBVA ocupa la primera posición  
en el ranking mundial de sostenibilidad<sup>3</sup>



Creando Oportunidades

# Resultados 1T22

# Cuenta de resultados 1T22

Grupo BBVA (M€)	1T22	Variación 1T22/1T21		Variación 1T22/4T21	
		% constantes	%	% constantes	%
Margen de intereses	4.158	26,3	20,5	6,9	4,5
Comisiones	1.241	14,1	9,5	-0,3	-0,5
Resultados de operaciones financieras	580	8,7	-0,3	46,3	32,3
Otros ingresos netos	-39	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<b>Margen bruto</b>	<b>5.939</b>	<b>21,3</b>	<b>15,2</b>	<b>11,0</b>	<b>8,4</b>
Gastos de explotación	-2.415	8,5	4,8	-4,7	-5,5
<b>Margen neto</b>	<b>3.525</b>	<b>31,9</b>	<b>23,7</b>	<b>25,0</b>	<b>20,6</b>
Pérdidas por deterioro de activos financieros	-738	-17,9	-20,1	-4,7	-11,3
Dotaciones a provisiones y otros resultados	-21	-88,5	-87,5	0,7	-34,7
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>2.766</b>	<b>74,0</b>	<b>57,3</b>	<b>36,6</b>	<b>34,4</b>
Impuesto sobre beneficios	-788	71,7	61,0	68,3	61,8
Resultado atribuido a la minoría	-328	117,8	38,3	55,1	42,4
<b>Beneficio Atribuido (excluyendo impactos no recurrentes)</b>	<b>1.651</b>	<b>68,4</b>	<b>59,8</b>	<b>22,7</b>	<b>23,0</b>
Operaciones interrumpidas	0	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<b>Resultado Atribuido (reportado)</b>	<b>1.651</b>	<b>41,0</b>	<b>36,4</b>	<b>23,0</b>	<b>23,0</b>

# Áreas de negocio

M€ 1T22. Variación en % vs. 1T21

## España

MARGEN NETO

950 M€

RESULTADO ATRIBUIDO

601 M€

	1T22	vs. 1T21
Margen de intereses	859	-0,8%
Comisiones	536	+5,4%
Gastos de explotación	-714	-5,6%
Margen neto	950	+8,3%
Deterioro de activos financieros	-89	-51,7%
<b>Resultado atribuido</b>	<b>601</b>	<b>+62,3%</b>

- **Préstamos** (TAM +3,4%): crecimiento en los segmentos más rentables.
- **Los gastos** disminuyen un 5,6% vs. 1T21 gracias a los ahorros procedentes del plan de restructuración.
- **Fuerte crecimiento del margen neto** (TAM +8,3%). El ratio de eficiencia mejora en 3,4 puntos hasta el 42,9%.
- **Sólidos indicadores de riesgo** con un CdR de 17 pbs gracias a sólidas tendencias subyacentes.
- **El Resultado Atribuido** alcanza el nivel más alto desde 2010.

## México € constantes

MARGEN NETO

1.488 M€

RESULTADO ATRIBUIDO

777 M€

	1T22	vs. 1T21
Margen de intereses	1.746	+19,8%
Comisiones	343	+14,1%
Gastos de explotación	-756	+12,9%
Margen neto	1.488	+23,2%
Deterioro de activos financieros	-419	-14,3%
<b>Resultado atribuido</b>	<b>777</b>	<b>+49,0%</b>

- **Sólido crecimiento de los préstamos** (TAM + 8,9%): crecimiento en todos los segmentos minoristas y continua recuperación de empresas.
- **Buena evolución del MI** (TAM +19,8%), impulsado por una mayor actividad y un aumento del diferencial de clientela.
- **Fuertes ingresos por comisiones** apoyados en la recuperación de la actividad, especialmente en tarjetas de crédito y pagos.
- **Mandíbulas positivas** y mejora del ratio de eficiencia hasta 33,7%.
- **CdR mejora** en 72 pbs vs 1T21 favorecido por el buen comportamiento subyacente

# Áreas de negocio

M€ 1T22. Variación en % vs. 1T21

## Turquía € constantes

MARGEN NETO

797 M€

RESULTADO ATRIBUIDO

249 M€

	1T22	vs. 1T21
Margen de intereses	706	+134,2%
Comisiones	132	+50,0%
Gastos de explotación	-230	+52,3%
Margen neto	797	+146,4%
Deterioro de activos financieros	-97	+38,6%
<b>Resultado atribuido</b>	<b>249</b>	<b>+129,6%</b>

- **MI:** Creciendo en el 1T (+24,6% vs. 4T21), impulsado por el crecimiento de préstamos en Liras, mejora del diferencial y mayor contribución de los bonos ligados a la inflación.
- **Excelente comportamiento de las comisiones** en todos los segmentos, especialmente en medios de pago.
- **Fuerte ROF** (TAM +c.145%), gracias a los resultados de Mercados y tipo de cambio.
- **Mejora del ratio de eficiencia hasta 22,4%** (-9,4 p.p. vs 1T21) gracias al significativo crecimiento del margen bruto.
- **Mejora del CdR** en el 1T22 hasta 100 pbs vs. 133 pbs en 12M21




## América del Sur € constantes

MARGEN NETO

469 M€

RESULTADO ATRIBUIDO

158 M€

<b>Resultado Atribuido</b>	1T22	vs. 1T21
 Colombia	69	+51,1%
 Perú	51	+83,4%
 Argentina	18	n.s.
Otros <sup>1</sup>	19	-12,0%

- **Colombia:** Fuertes crecimiento de ingresos, mandíbulas positivas y reducción de los deterioros impulsan el crecimiento del beneficio atribuido (+51,1%)
- **Perú:** Crecimiento del atribuido (TAM +83%) impulsado por el crecimiento de los ingresos recurrentes (TAM 15%) y los bajos deterioros.
- **Argentina:** Beneficio Atribuido positivo (18 €M). El buen desempeño de los ingresos recurrentes impulsan el crecimiento del resultado atribuido.

(1) Otros incluye BBVA Forum, Venezuela, Uruguay y Bolivia.

# Corporate & Investment Banking

M€ CONSTANTES 1T22. Variación en % vs. 1T21

## ACTIVIDAD

### INVERSIÓN CREDITICIA BRUTA

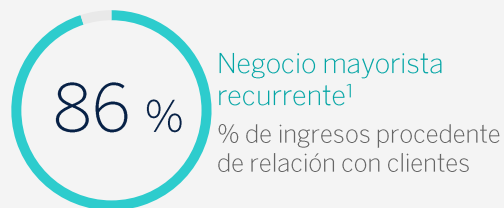
70 MM€ +12,1%

### TOTAL RECURSOS CLIENTES

40 MM€ +0,4%

## INGRESOS CON CLIENTES

877 m€ +10%



## RESULTADOS

### MARGEN BRUTO

1.019 m€ +30,7%

### MARGEN NETO

760 m€ +38,9%

### RESULTADO ATRIBUIDO

444 m€ +45,6%

- Histórico trimestre en un entorno macroeconómico retador, con alta inflación provocada por el aumento de los precios de la energía.
- Los ingresos con clientes se beneficiaron de la creciente volatilidad en los Mercados Globales, especialmente FX en los Mercados Emergentes, así como de los buenos resultados del negocio Transaccional.
- Sólido desempeño de los ingresos en todos los ámbitos y líneas de negocio y un nivel de provisiones más bajo de lo esperado han contribuido al extraordinario crecimiento del beneficio atribuido.

(1) Ingresos con clientes / Margen bruto.



Creando Oportunidades

# Anexo

# BBVA ha desarrollado un fuerte proceso de expansión desde 1995

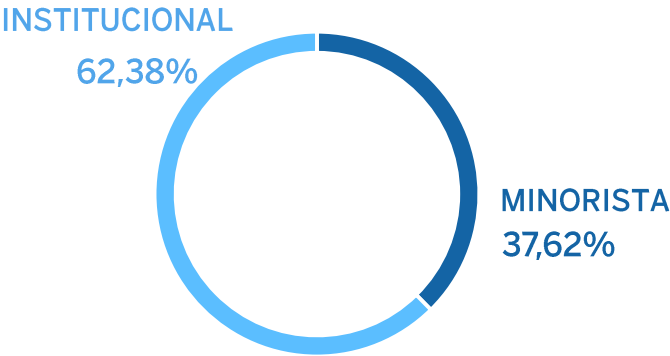
## Cuenta con más de 160 años de historia





# Estructura accionarial de BBVA (mar.22)

# Acciones BBVA: 6.668 MM | # Accionistas: 815.233



NUMERO DE ACCIONES	Accionistas		Acciones	
	Número	%	Número	%
Hasta 500	336.503	41,3	63.002.367	0,9
501 a 5.000	375.689	46,1	663.481.382	10,0
5.001 a 10.000	55.273	6,8	388.853.888	5,8
10.001 a 50.000	42.990	5,3	822.168.494	12,3
50.001 a 100.000	3.068	0,4	209.065.809	3,1
100.001 a 500.000	1.432	0,2	259.986.825	3,9
Más de 500.001	278	0,0	4.261.327.815	63,9
815.233			6.667.886.580	

# Organigrama



Chief Executive Officer  
Onur Genç



Chair  
Carlos Torres Vila

## Business Units



Corporate & Investment Banking  
Luisa Gómez Bravo



Client Solutions  
David Puente



Sustainability  
Javier Rodríguez Soler



Country Monitoring <sup>(1)</sup>  
Jorge Sáenz-Azcúnaga



Country Manager Spain  
Peio Belausteguigoitia



Country Manager Mexico  
Eduardo Osuna



Country Manager Turkey  
Recep Bastug

## Global Functions



Finance  
Rafael Salinas



Global Risk Management  
Jaime Sáenz de Tejada

## Transformation



Engineering  
José Luis Elechiguerra



Talent & Culture  
Carlos Casas



Data  
Ricardo Martín Manjón

## Strategy



Strategy & M&A  
Victoria del Castillo



Communications  
Paul G. Tobin



Senior Advisor to the Chair  
Juan Asúa

## Legal and Control



Legal  
María Jesús Arribas



General Secretariat  
Domingo Armengol



Regulation & Internal Control <sup>(2)</sup>  
Ana Fernández Manrique



Internal Audit <sup>(2)</sup>  
Joaquín Gortari

(1) Canal de reporte al consejero delegado para Argentina, Colombia, Perú, Venezuela y Uruguay, así como seguimiento de todos los países, incluidos España, México y Turquía. (2) Reporte directo al Consejo de Administración.

The image features the BBVA logo in white, centered on a dark blue background. A diagonal line with a light blue gradient runs from the top right towards the bottom left, passing behind the logo.

BBVA