BBVA - Creando Oportunidades

Madrid, 20 de abril de 2017

Carlos Torres Vila
Consejero Delegado

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 dichos resultados 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 Commision 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.

01 Cimientos sólidos

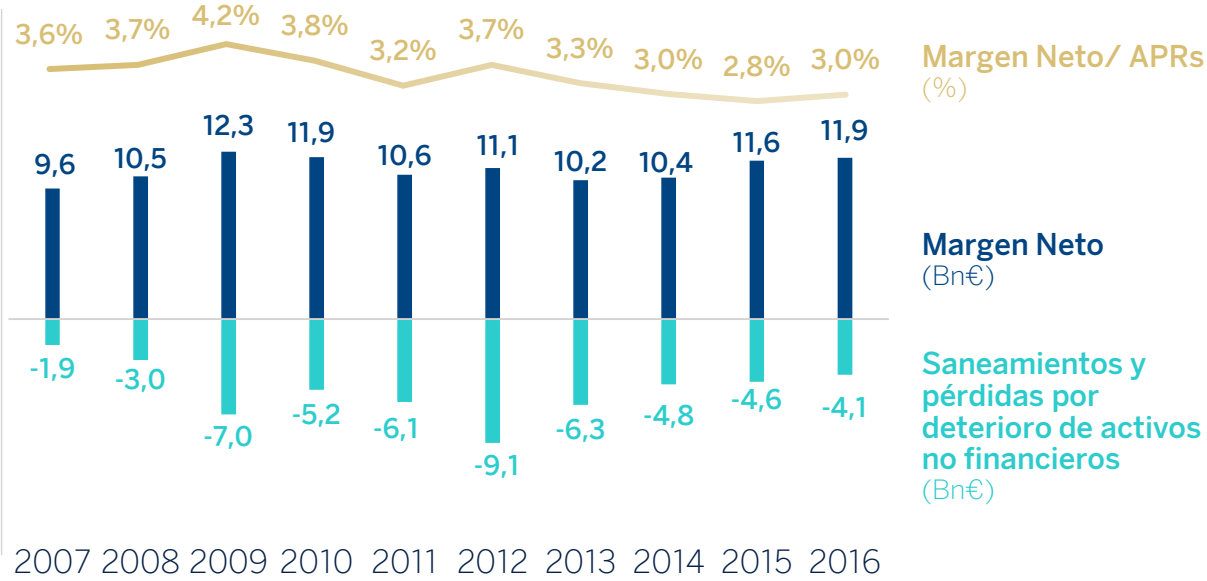
02 Transformación estratégica en marcha

03 Conclusiones

01

Cimientos sólidos

Generación de ingresos sólida y recurrente también en entornos complejos



Footprint diversificado

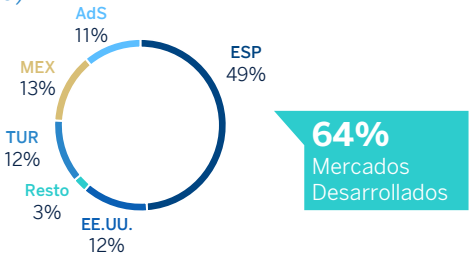
Perfil de riesgo prudente

Sólida posición de capital

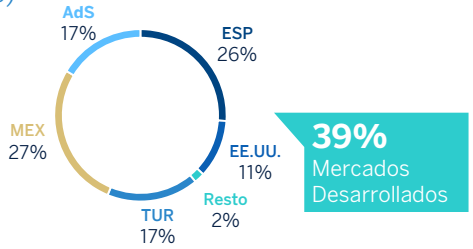
Diversificación, gestión del riesgo y solvencia: principales fortalezas de BBVA

Footprint diversificado

Activos Totales
(dic.16)

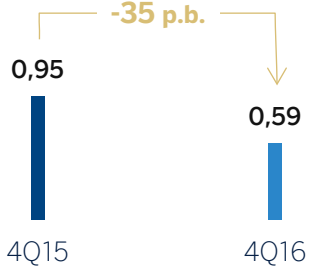


Margen Bruto
(2016)

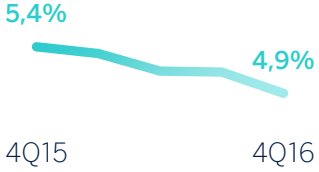


Perfil de riesgo prudente

Coste del riesgo
(Trimestral, %)

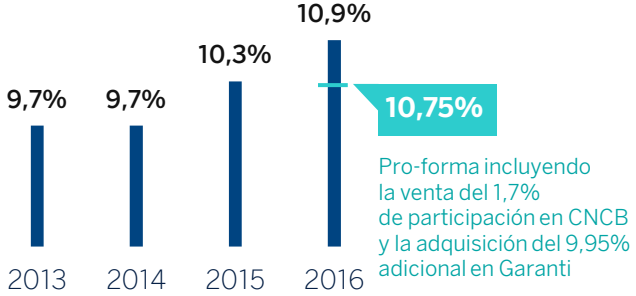


Mora
(%)



Sólida posición de Capital

Ratio CET1 Fully-Loaded – Grupo BBVA
(%)



02

Transformación estratégica en marcha

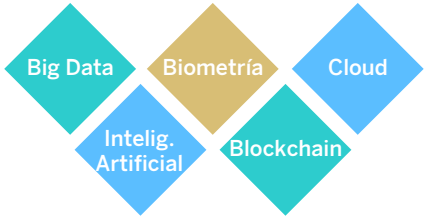
Ruta estratégica definida

Dinámicas de la industria

Presión regulatoria e impacto en la rentabilidad[1] de la industria financiera

Betterment, Google, PayPal, Apple, OnDeck, Personal Capital, Klarna, Prosper, robinhood, TransferWise, amazon

Nuevos entrantes disruptivos transformando cada vertical



Tecnologías transformadoras y uso de datos abriendo oportunidades inimaginables

(1) ROE grupo peers BBVA

Nuestro propósito

Poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era

Redefinición de la propuesta de valor

Impactar positivamente en la vida de las personas y en las empresas

Seis prioridades estratégicas

- La mejor experiencia de cliente
- Impulso de ventas digitales
- Nuevos modelos de negocio
- Optimización de la asignación de capital
- Liderazgo en eficiencia
- El mejor equipo

Creando Oportunidades

El cliente en el centro de nuestra transformación

'Above the Glass'
(Lo que el cliente ve)

Propuesta de valor

- Experiencia de cliente
- Ventas digitales
- Asesoramiento
- Modelo de relación

'Below the Glass'
(Lo que el cliente no ve)

Palancas internas

- Operaciones
- Tecnología y plataformas
- Organización *Agile*

Experiencia de Cliente

La revolución
de las pequeñas cosas

#1
NPS

En 7/11
geografías

+

Atom

En todos los canales
(BBVA España)

OFICINA

WEB

MÓVIL

Ventas Digitales

Ventas digitales
(% acumulado)

Clientes digitales
(dic.16 vs. dic.15)

+20%

Clientes móviles
(dic.16 vs. dic.15)

+38%

Asesoramiento

Modelo de Relación

>1.100

Gestores Remotos
(dic.16. Grupo BBVA)

>2 millones

Clientes con asesor personal
(dic.16. España)

Transformación de las operaciones para mayor productividad, calidad y velocidad

Áreas de mejora de productividad

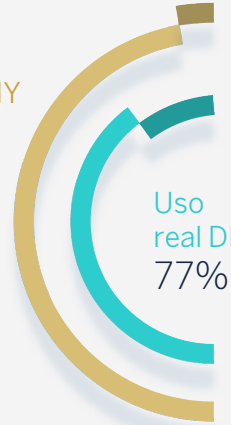
Oficina

- Transacciones de clientes
- Operaciones

Back-Office

- Operaciones

5Bn de transacciones
(sept. 16)



850M
Oportunidad Transaccional

Note: Financial Servicing capabilities & real usage based on Spain, US, Mexico, TQ, Argentina, Chile, Colombia & Venezuela
Note: Financial Servicing not available DIY due to legal constraints and lack of capabilities
Note: Data does not include automatic channels, POS, H2H and others

Operaciones

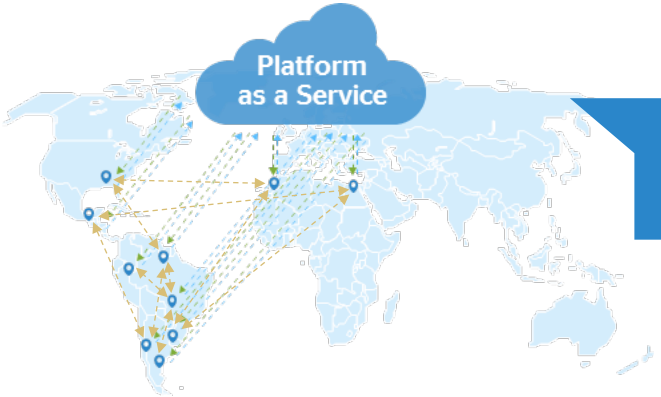
Reducción de costes mediante el uso de tecnología Cloud

Almacenamiento y procesamiento

Transacciones a tiempo real por día
(gestionadas por la plataforma)

Menor coste unitario para absorber el crecimiento exponencial en transacciones

Desarrollo de Software



Modelo de desarrollo de software global

Tecnología y Plataformas

BBVA está bien posicionado para aprovechar la oportunidad

Impulso a la adopción digital de los clientes actuales

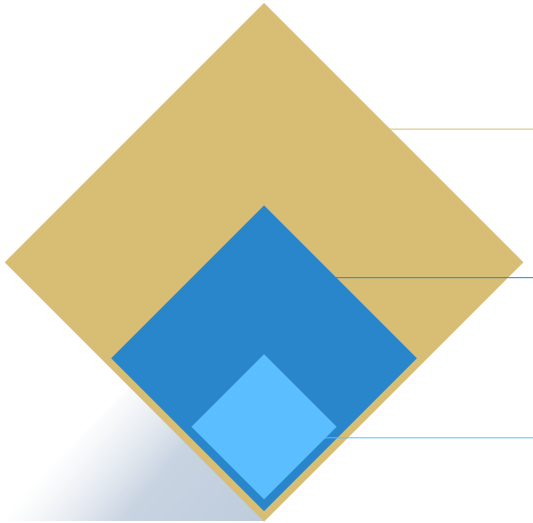
Mercado abierto

Potencial para tácticas globales

Tecnología y datos para ganar escala

Dimensión de la oportunidad

Población bancarizable > 15 años[1]



Mundial
3,2 Bn

Footprint BBVA
401 Mn

BBVA
70Mn clientes

(1) Fuente: BBVA Research, Worldbank 2014 data (UN)

03

Conclusiones

Conclusiones

1 Fortalezas: Generación de ingresos recurrente gracias a la diversificación, el perfil de riesgo prudente y la sólida posición de capital

2 Estrategia: Una ruta estratégica definida alrededor del Propósito y las seis prioridades estratégicas

3 Ejecución: Avances en la trasformación apalancados en el uso de los datos y la tecnología para tener un verdadero impacto en la vida y los negocios de nuestros clientes

4 BBVA está bien posicionado para aprovechar la oportunidad

BBVA - Creando Oportunidades

Madrid, 20 de abril de 2017

Carlos Torres Vila
Consejero Delegado