



Creando Oportunidades

Grupo BBVA

Resultados 2019

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.

NUESTRO PROPÓSITO

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

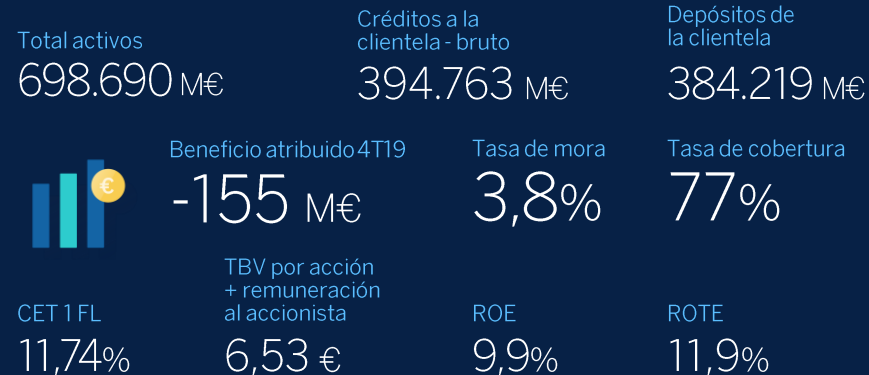
PRESENCIA GLOBAL BBVA

DICIEMBRE 2019



PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

DICIEMBRE 2019



CLIENTES & VENTAS DIGITALES

DICIEMBRE 2019



DESARROLLO SOSTENIBLE Y CONTRIBUCIÓN DIRECTA A LA SOCIEDAD

Compromiso 2025 BBVA



MOVILIZADOS entre 2018 y 2025

Destinados a programas sociales

104,5 M€

BBVA Open Talent



BBVA

Open Mind

(*) PRV: Product Relative Value es un proxy utilizado para la representación económica de la venta de unidades



Creando Oportunidades

Propósito BBVA

Estrategia de BBVA definida en 2015: impulsar la transformación

NUESTRO PROPÓSITO

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

NUESTROS VALORES

 El **cliente** es lo primero

 Pensamos **en grande**

 Somos **un solo equipo**

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

 La mejor experiencia de cliente

 Ventas digitales

 Nuevos modelos de negocio

 Optimización de la asignación de capital

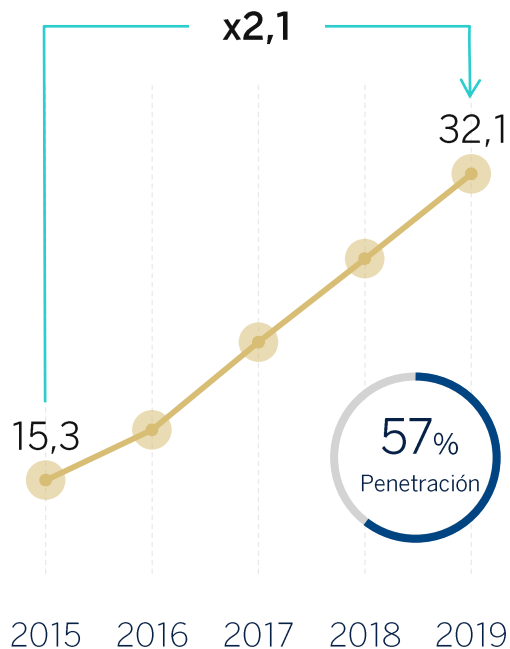
 Liderazgo en eficiencia

 El mejor equipo

Fantásticos resultados en la digitalización de nuestros clientes y de nuestra propuesta de valor

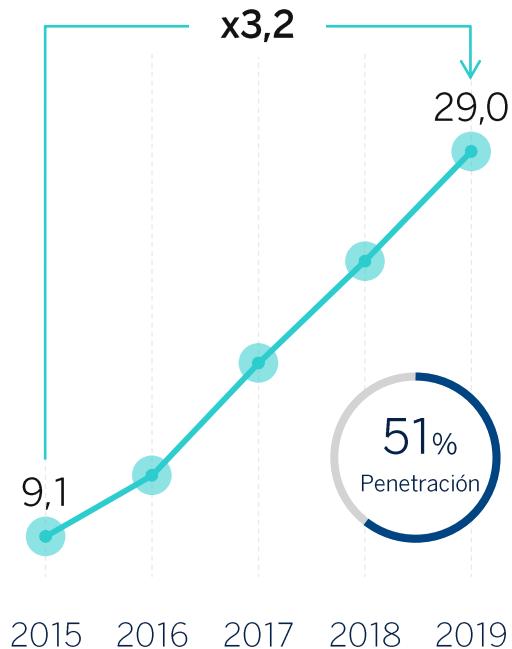
CLIENTES DIGITALES

MILLONES



CLIENTES MÓVILES

MILLONES



MEJOR APLICACIÓN MÓVIL

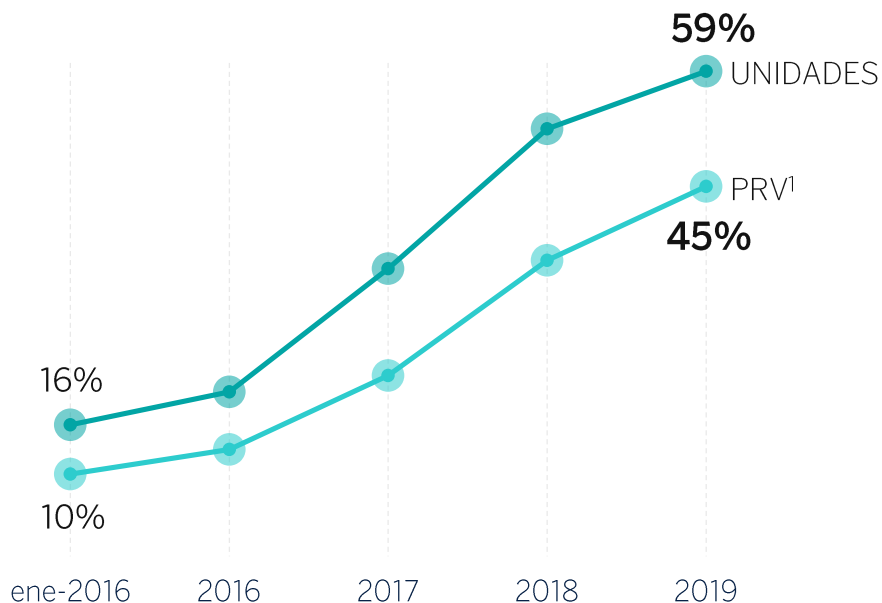
FORRESTER RESEARCH



Los canales digitales impulsan el crecimiento de ventas digitales y la adquisición de clientes

VENTAS DIGITALES

(% DE VENTAS TOTALES ACUM.; # DE TRANSACCIONES Y PRV⁽¹⁾)



Datos de Grupo excluyen Venezuela and Chile.

(1) Product Relative Value es un proxy utilizado para la representación económica de la venta de unidades.



ALTA CUENTAS DIGITALES PARA PYMES



650mil

Potenciales nuevos clientes



OPEN BANKING – CRECIMIENTO DE CLIENTES – ALIANZA CON UBER

500mil

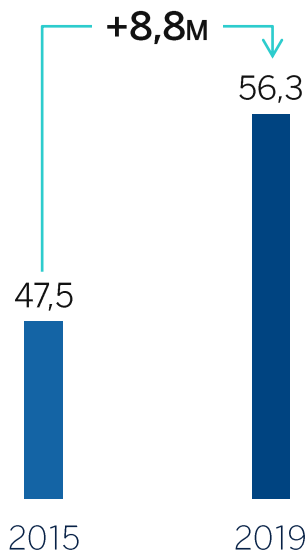
Conductores de Uber en México



La digitalización impacta positivamente en el crecimiento y la satisfacción de nuestros clientes



MÁS **clientes**



MÁS **satisfechos**

NET PROMOTER SCORE¹

RANKING, DICIEMBRE 2019

Particulares



Empresas



(1) NPS Particulares y Empresas datos acumulados.

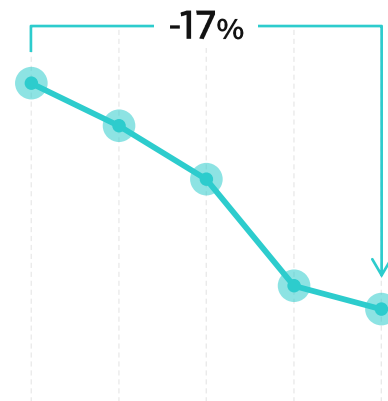
Grupo Peer: España: Santander, CaixaBank, Bankia, Sabadell // México: Banamex, Santander, Banorte, HSBC // Argentina: Banco Galicia, HSBC, Santander Río y Banco Macro // Colombia: Davivienda, Bancolombia, Banco de Bogotá // Perú: Interbank, BCP, Scotiabank // Uruguay: ITAU, Santander, Scotiabank // Turquía: Akbank, Isbank, YKB, Deniz, Finans.



MÁS **fieles**

TASA DE FUGA 12 MESES

%



2015 2016 2017 2018 2019

Nuevas **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

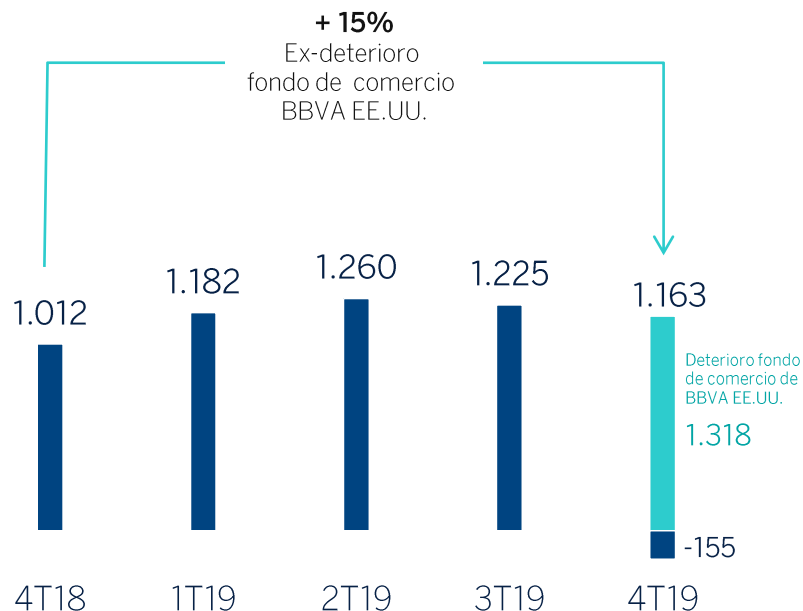


Creando Oportunidades

Actualización Trimestral

Excelente crecimiento del beneficio

BENEFICIO ATRIBUIDO (M€)



- Sólido crecimiento de ingresos recurrentes
- Excelente evolución de la eficiencia
- Fortaleza de los indicadores de riesgo
- Sólida posición de capital
- Extraordinaria creación de valor para el accionista
- A la vanguardia en transformación digital

ACTUALIZACIÓN TRIMESTRAL

Cuenta de resultados 2019

Grupo BBVA (M€)	2019	Variación (*) 2019/2018	
		%	% constantes
Margen de intereses	18.202	4,8	5,6
Comisiones	5.033	3,9	4,2
Resultados de operaciones financieras	1.383	16,6	18,9
Otros ingresos netos	-77	n.a.	n.a.
Margen bruto	24.542	4,7	5,4
Gastos de explotación	-11.902	3,0	3,5
Margen neto	12.639	6,2	7,4
Pérdidas por deterioro de activos financieros	-4.151	5,3	7,1
Dotaciones a provisiones y otros resultados	-772	58,3	62,2
Beneficio antes de impuestos	7.716	3,3	4,0
Impuesto sobre beneficios	-2.053	4,5	4,5
Resultado atribuido a la minoría	-833	4,4	16,0
Beneficio atribuido al Grupo (ex-deterioro fondo de comercio BBVA EE.UU.)	4.830	2,7	2,0
Deterioro fondo de comercio BBVA EE.UU.	-1.318	n.a.	n.a.
Beneficio atribuido al Grupo (reportado)	3.512	-35,0	-35,3

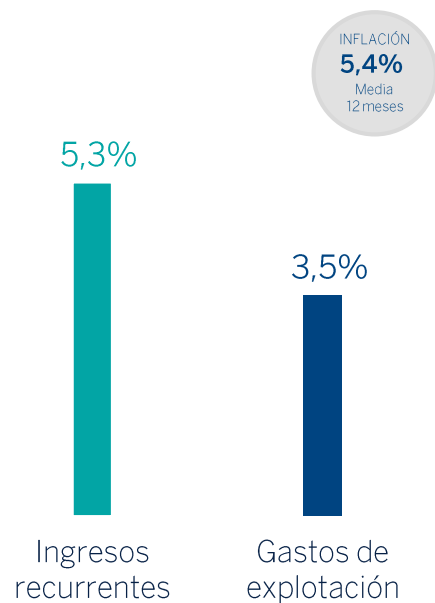
(*) Las variaciones excluyen el beneficio neto y las plusvalías de la venta de BBVA Chile en el ejercicio 2018, excepto en la línea Beneficio atribuido al Grupo (reportado).

ACTUALIZACIÓN TRIMESTRAL

Excelente evolución de la eficiencia

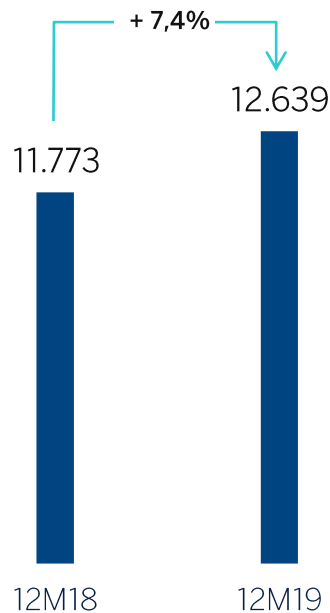
MANDÍBULAS GRUPO

(12M TAM (%); € CONSTANTES)



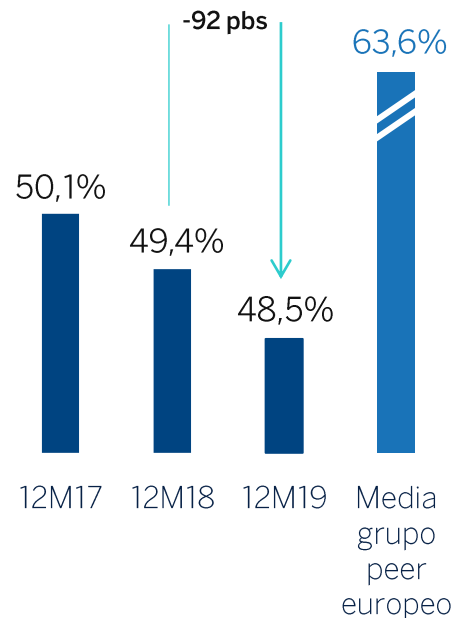
MARGEN NETO GRUPO

(TAM (%); M€ CONSTANTES)



RATIO DE EFICIENCIA

(%; € CONSTANTES)



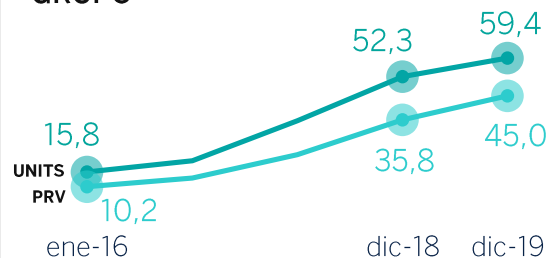
ACTUALIZACIÓN TRIMESTRAL

Ventas digitales: tendencia destacada en todas las geografías

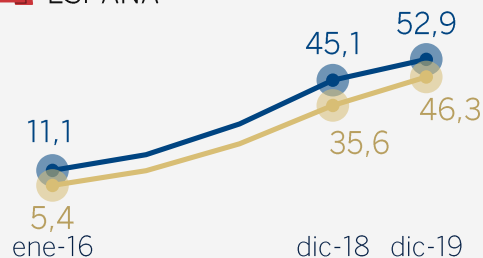
(% del total de ventas acum., # de transacciones y PRV¹)

UDS. PRV

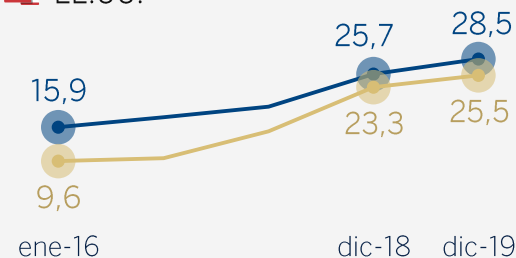
GRUPO



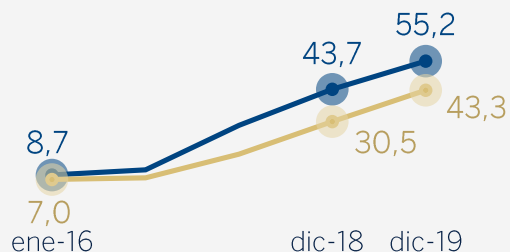
ESPAÑA



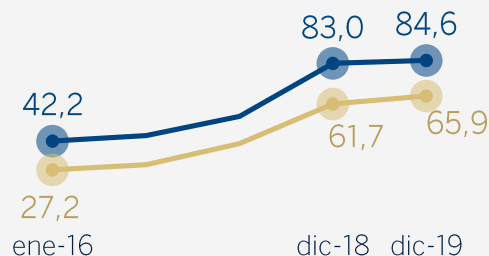
EE.UU.²



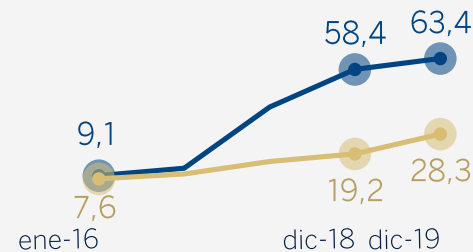
MÉXICO



TURQUÍA



AMÉRICA DEL SUR



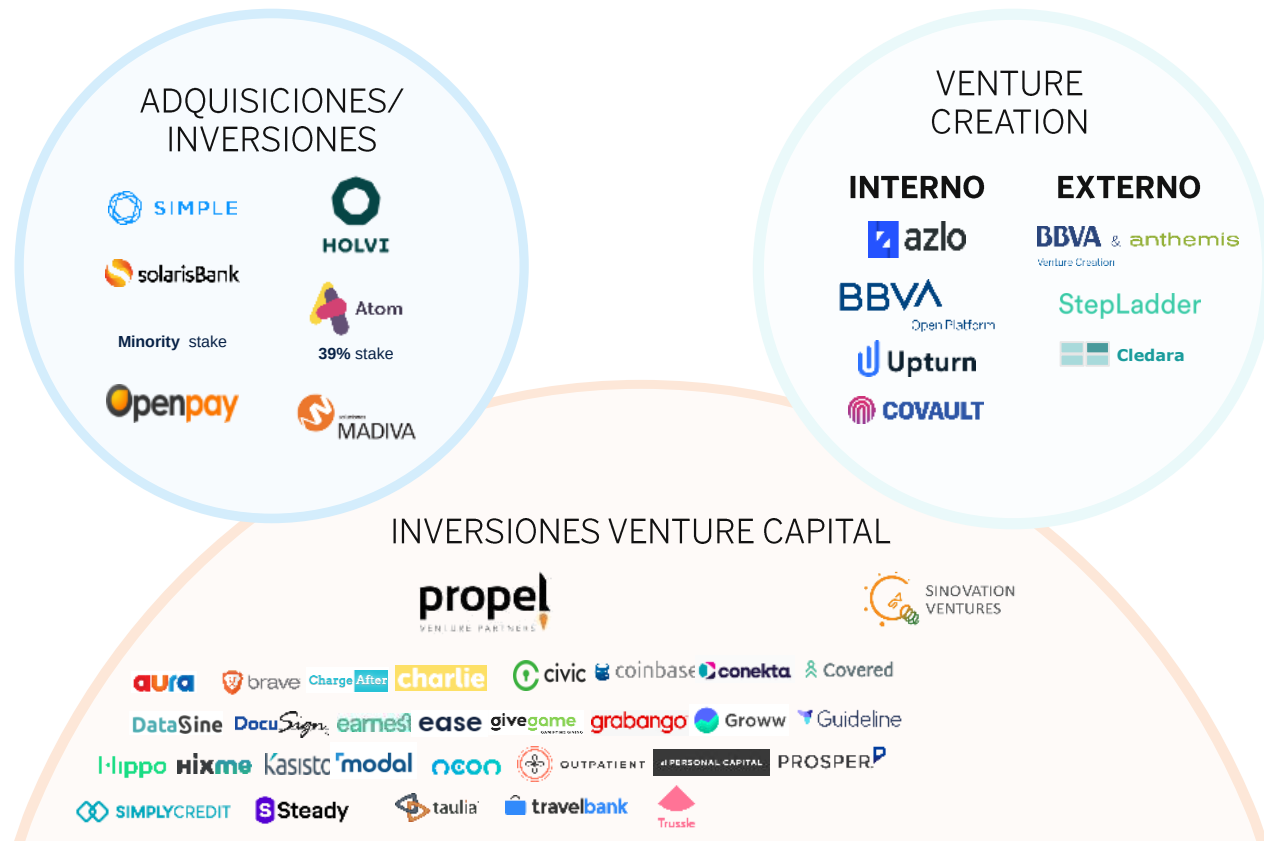
Las cifras del Grupo y de América del Sur excluyen a Venezuela y Chile.

(1) Valor relativo del producto (PRV por sus siglas en inglés) como indicador de una mejor representación económica de las unidades vendidas; (2) Excluye tarjetas de débito ClearSpend.

ACTUALIZACIÓN TRIMESTRAL

Nuevos modelos de negocio

Apalancándonos
en el ecosistema
FinTech para
desarrollar
nuestra
propuesta
de valor





Creando Oportunidades

Actualización Trimestral

Áreas de negocio

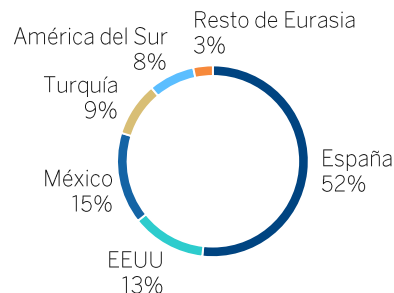
ACTUALIZACIÓN TRIMESTRAL - ÁREAS DE NEGOCIO

Atractiva diversificación geográfica con franquicias líderes

APERTURA POR ÁREA DE NEGOCIO

TOTAL ACTIVOS¹

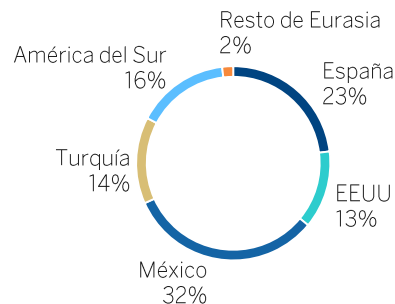
Dec.19



68%
Mercados
desarrollados

MARGEN BRUTO¹

12M19



38%
Mercados
desarrollados

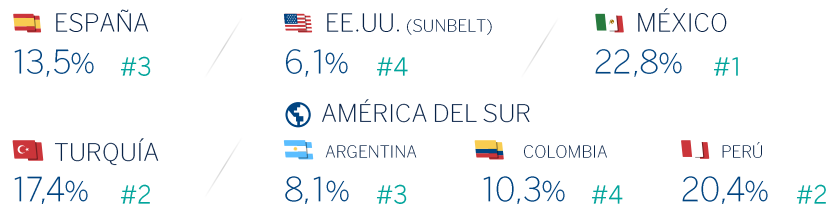
BUENAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO

Crecimiento del PIB (interanual, %)



Fuente: BBVA Research . Crecimiento del PIB en los países donde BBVA está presente, ponderado en base a la contribución de cada geografía al margen bruto del Grupo BBVA.

FRANQUICIAS LÍDERES

Cuota de Mercado (en %) y ranking²

(2) Cuota de mercado en base a préstamos, a excepción de EEUU. (Depósitos); En España en base a la información de BdE (noviembre 19) y el ranking (nov.19) según AEB y CECA; México, información a noviembre 19 (CNBV); América del Sur (sep. 19 Argentina, oct. 19 para Colombia y Perú). Considerando en el ranking los principales competidores en cada país; EEUU: a partir de información de SNL (Jun.19) considerando Texas y Alabama; Turquía: BRSA (préstamos, excluyendo dudosos) sólo considerando bancos privados (dec. 19 para cuota; sep. 19 para ranking).

(1) Excluye el Centro Corporativo

Áreas de negocio

España

RESULTADO ATRIBUIDO (12M19)

1.386 M€ -1,0% vs. 12M18

TASA DE MORA

4,4%

vs. 5,1% 4T18

TASA DE COBERTURA

60%

vs. 57% 4T18

- Crecimiento de **inversión** en los segmentos minoristas más rentables.
- **Evolución del margen de intereses en línea con lo esperado**: buen desempeño de la actividad comercial, más que compensada por la menor aportación de la cartera COAP y el impacto de la NIIF16.
- Significativa recuperación de las **comisiones** en 4T19, principalmente apoyado en el área de banca de inversión (CIB) y de gestión de activos.
- Continúa la reducción de **gastos**.

EE.UU. € constantes

RESULTADO ATRIBUIDO (12M19)

590 M€ -23,9% vs. 12M18

TASA DE MORA

1,1%

vs. 1,3% 4T18

TASA DE COBERTURA

101%

vs. 85% 4T18

- **Crecimiento del crédito** a dígito bajo impulsado por la cartera comercial.
- Crecimiento interanual de los **depósitos** del +3,7% y mejora del mix.
- **Margen de intereses** plano, en línea con lo esperado. Disminución en el trimestre debido a las menores tipos.
- **Mandíbulas positivas** con gastos de explotación planos en 2019.

México € constantes

RESULTADO ATRIBUIDO (12M19)

2.699 M€ +8,2% vs. 12M18

TASA DE MORA

2,4%

vs. 2,1% 4T18

TASA DE COBERTURA

136%

vs. 154% 4T18

- **Margen de intereses**, principal palanca de la cuenta de resultados.
- **Crecimiento de la inversión crediticia** impulsado por actividad minorista, ganando cuota de mercado en consumo e hipotecas.
- Aceleración del crecimiento de las **comisiones** en el 4T apoyado en el área de banca de inversión (CIB).
- Se mantienen las **mandíbulas positivas** y un ratio de eficiencia diferencial.

Áreas de negocio



Turquía € constantes

RESULTADO ATRIBUIDO (12M19)

506 M€ -0,5% vs. 12M18

TASA DE MORA

7,0%
vs. 5,3% 4T18

TASA DE COBERTURA

75%
vs. 81% 4T18

- **Aceleración en 4T19 del crecimiento de los préstamos en Liras.** Los préstamos en moneda extranjera continúan disminuyendo, en línea con lo esperado.
- **Margen de intereses** plano en 2019, a pesar de la menor contribución de los bonos ligados a la inflación.
- **Fuerte crecimiento de las comisiones.**
- **Crecimiento de los gastos significativamente por debajo de la inflación.**



América del Sur € constantes

RESULTADO ATRIBUIDO (12M19)

721 M€ +64,0%* vs. 12M18

COSTE DEL RIESGO (ACUM.)



1,67%
vs. 2,16% 4T18



1,45%
vs. 0,98% 4T18



4,22%
vs. 1,60% 4T18

- **Colombia:** crecimiento del beneficio atribuido >25%, impulsado por la actividad, mandíbulas positivas y menores deterioros.
- **Perú:** crecimiento de ingresos a dígito alto más que compensando por el aumento de las provisiones, debido a las liberaciones en 2018.
- **Argentina:** contribución positiva por el crecimiento del margen de intereses (por la cartera de valores) y ROF (Prisma).

(*) Comparación de América del Sur a périmetro constante, Venezuela en euros corrientes (excl. BBVA Chile).

CIB – 12M19 Resultados

ACTIVIDAD

(€ CONSTANTES, % ACUM.)

INVERSIÓN CREDITICIA BRUTA

66 Bn€ +11,9%

TOTAL RECURSOS DE CLIENTES

40 Bn€ -1,7%

INGRESOS CON CLIENTES

(€ CONSTANTES, % TAM)

2.894 M€ +7%



Negocio mayorista
recurrente¹
% de ingresos procedente
de relación con clientes

RESULTADOS

(€ CONSTANTES, % TAM)

MARGEN BRUTO

3.055 M€ +4,8%

MARGEN NETO

1.988 M€ +5,4%

RESULTADO ATRIBUIDO

1.031 M€ +1,5%

- A pesar de un entorno complejo, recurrencia en ingresos apoyada en la diversificación de producto y geografías
- Niveles de ingresos de clientes superiores gracias a la buena evolución del negocio transaccional
- Crecimiento en Beneficio Atribuido apoyado en sólidos resultados en mercados emergentes, control de costes y menor nivel de provisiones que el año anterior

(1) Ingresos con clientes / Margen bruto



Creando Oportunidades

Anexo

ANEXO

BBVA ha desarrollado un fuerte proceso de expansión desde 1995

Cuenta con más de 160 años de historia



ANEXO

Organigrama



Chief Executive Officer
Onur Genç

BUSINESS UNITS



Corporate & Investment Banking
Luisa Gómez Bravo



Country Monitoring¹
Jorge Sáenz-Azcúnaga



Country Manager España
Peio Belausteguigoitia



Country Manager México
Eduardo Osuna



Country Manager Estados Unidos
Javier Rodríguez Soler



Country Manager Turquía
Recep Bastug

GLOBAL FUNCTIONS



Client Solutions
David Puente



Finance
Jaime Sáenz de Tejada



Global Risk Management
Rafael Salinas



GROUP EXECUTIVE CHAIRMAN
Carlos Torres Vila

TRANSFORMATION



Engineering & Organization
Ricardo Forcano



Talent & Culture
Carlos Casas



Data
Ricardo Martín

STRATEGY



Global Economics & Public Affairs
José Manuel González-Páramo



Senior Advisor to the Chairman
Juan Asúa



Strategy & M&A
Victoria del Castillo



Communications &
Responsible Business
Paul G. Tobin

LEGAL AND CONTROL



Legal
María Jesús Arribas



General Secretary
Domingo Armengol



Regulation
& Internal Control²
Ana Fernández Manrique



Internal Audit²
Joaquín Gortari

(1) Canal de reporte al consejero delegado para Argentina, Colombia, Perú, Venezuela, Uruguay y Paraguay, así como seguimiento de todos los países, incluidos España, México, Estados Unidos y Turquía

(2) Reporte directo al Consejo de Administración a través de las correspondientes comisiones

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

BBVA