

# Presentación resultados 1T17

José Antonio Álvarez, Consejero Delegado  
José García Cantera, CFO

Sencillo | Personal | Justo



# Información importante

Banco Santander, S.A. (“Santander”) advierte que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones. Dichas previsiones y estimaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cosas, comentarios sobre el desarrollo de negocios y rentabilidades futuras. Estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios actuales sobre expectativas futuras de negocios, pero puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes de lo esperado. Entre estos factores se incluyen: (1) la situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; (3) presiones competitivas; (4) desarrollos tecnológicos; y (5) cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Los factores de riesgo y otros factores fundamentales que hemos indicado en nuestros informes pasados o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquellos remitidos a la *Securities and Exchange Commission* de los Estados Unidos de América (la “SEC”), podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos. Otros factores desconocidos o imprevisibles pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquéllos descritos en las previsiones y estimaciones.

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones corresponden a la fecha en la que se han realizado y están basados en el conocimiento, información disponible y opiniones del momento en que se formaron. Dichos conocimientos, información y opiniones pueden cambiar con el tiempo. Santander no se obliga a actualizar o a revisar las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones a la luz de nueva información, eventos futuros o por cualquier otra causa.

La información contenida en esta presentación está sujeta y debe leerse junto con toda la información pública disponible, incluyendo cuando sea relevante documentos que emita Santander que contengan información más completa. Cualquier persona que adquiera valores debe realizarlo sobre la base de su propio juicio de los méritos y la idoneidad de los valores después de haber recibido el asesoramiento profesional o de otra índole que considere necesario o adecuado y no sobre la base únicamente de información pública. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación. Al poner a su disposición esta presentación, Santander no está efectuando ningún asesoramiento, ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero.

Ni esta presentación ni ninguna de la información aquí contenida constituye una oferta para vender o la petición de una oferta de compra de valores. No se llevará a cabo ninguna oferta de valores en EE.UU. a no ser que se obtenga el registro de tal oferta bajo la *U.S. Securities Act of 1933* o la correspondiente exención. Nada de lo contenido en esta presentación puede interpretarse como una invitación a realizar actividades inversoras bajo los propósitos de la prohibición de promociones financieras contenida en la *U.K. Financial Services and Markets Act 2000*.

Nota: Los estados financieros pasados y las tasas de crecimiento anteriores no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

Los negocios incluidos en cada uno de nuestros segmentos geográficos y los principios contables bajo los que se presentan aquí sus resultados pueden diferir de los negocios comprendidos y los principios contables locales aplicados en nuestras filiales cotizadas en dichas geografías. Por tanto, los resultados y tendencias mostrados aquí para nuestros segmentos geográficos pueden diferir significativamente de los de tales filiales.



# Índice

---

▶ Evolución Grupo 1T'17 ◀

Áreas de Negocio 1T'17

Conclusiones

Anexo

Glosario

# Claves financieras 1T'17

Var. 1T'17 / 1T'16

**Sólido crecimiento del beneficio**

**Beneficio atribuido**

**1.867 mill. €; +14%**

**+10% (euros constantes)**

**Crecimiento de ingresos apoyado en nuestra estrategia comercial**

**Margen de intereses<sup>1</sup>**

**+4%**

**Comisiones<sup>1</sup>**

**+12%**

**Mejora de capital y de los niveles de rentabilidad**

**CET1 FL**

**10,66%**

**RoTE**

**12,1%**

**Comprometidos con la creación de valor para nuestros accionistas**

**BPA**

**0,122 €; +14%**

**TNAV/acción**

**4,26 €**

# Claves de negocio 1T'17

Var. Mar'17 / Mar'16

## Crecimiento selectivo:

- Banca comercial en créditos (+2%)
- Depósitos a la vista (+12%); fondos de inversión (+11%)

## Mejora de la calidad del balance y del coste del crédito

## Clientes vinculados: 15,5 millones

- Particulares: 14,1 millones
- Empresas: 1,4 millones

## Clientes digitales: 22,1 millones

- Móvil: 12,0 millones

Créditos	+1%
Recursos	+5%

Ratio de mora	3,74%
Coste del crédito	1,17%

Particulares	+1,3 mill.	+10%
Empresas	+189 mil,	+16%

Digitales	+4,2 mill.	+24%
Móvil	+4,4 mill.	+59%

# Crecimiento del beneficio atribuido apoyado en mayores ingresos y mejores dinámicas en eficiencia y dotaciones

Millones de euros	<b>1T'17</b>	<b>% /1T'16</b>	<b>% /1T'16</b> Euros constantes
Margen bruto	12.029	12,1	6,2
Costes explotación	-5.543	7,5	3,1
<b>Margen neto</b>	<b>6.486</b>	<b>16,4</b>	<b>8,9</b>
Dotaciones insolv.	-2.400	-0,4	-9,1
<b>BAI</b>	<b>3.311</b>	<b>21,2</b>	<b>16,8</b>
Impuestos	-1.125	38,8	35,0
<b>Bº atribuido</b>	<b>1.867</b>	<b>14,3</b>	<b>10,0</b>

**Mayores ingresos de clientes**

**Mejora de la eficiencia apoyada en unos costes por debajo de la inflación y en mayores ingresos**

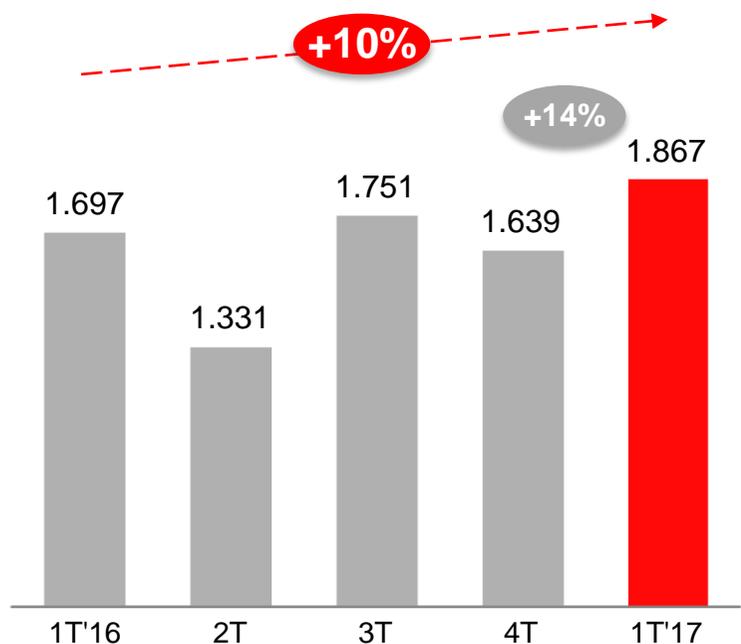
**Menores provisiones y coste del crédito**

**Sólido crecimiento del beneficio**

# Crecimiento del beneficio en la mayoría de los mercados

## Beneficio atribuido del Grupo

Millones de euros



## Beneficio atribuido 1T'17 en los mercados principales

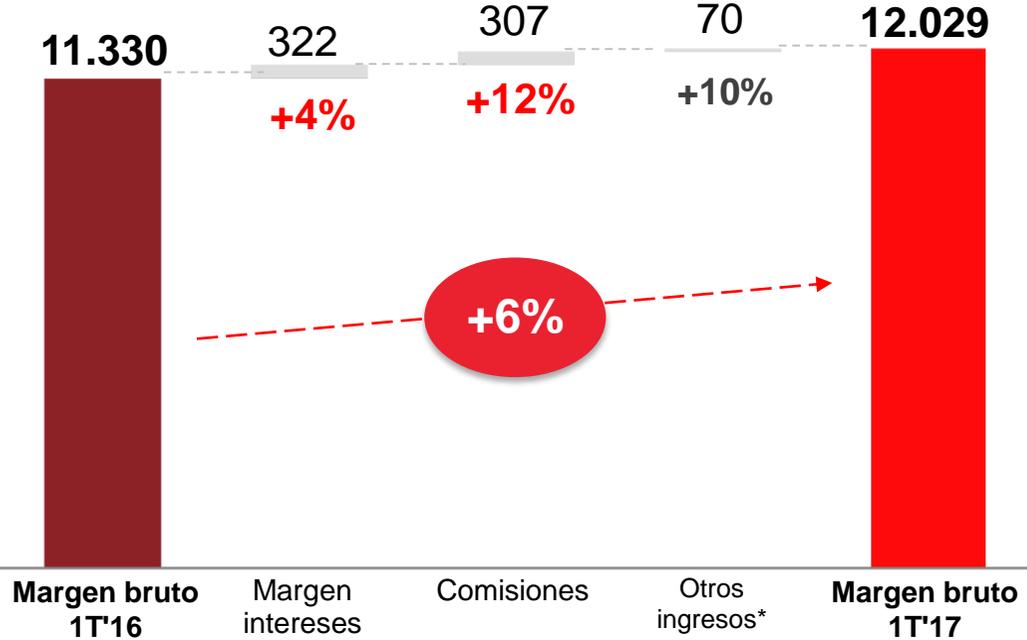
Millones de euros y % var. / 1T'16 en euros constantes



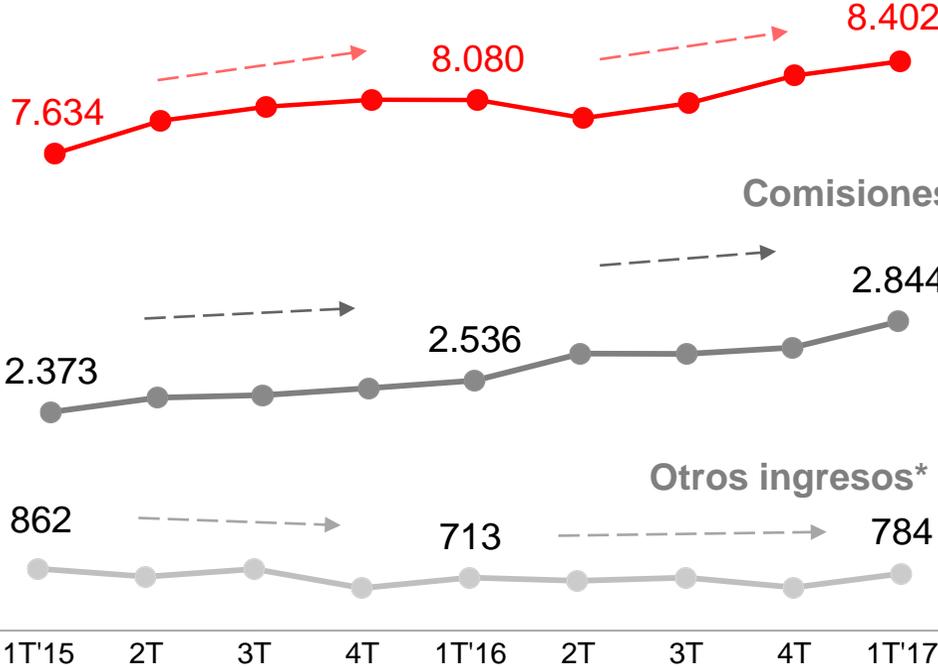
# Los ingresos aumentan en 7 de los 10 mercados, impulsados por los ingresos de clientes

## Margen bruto

Millones de euros



## Margen de intereses



(\*) Otros ingresos incluye ROF, puesta en equivalencia, dividendos y OREX. Incluye la contribución al FGD en 4T'15 y 4T'16  
 Nota: Euros constantes

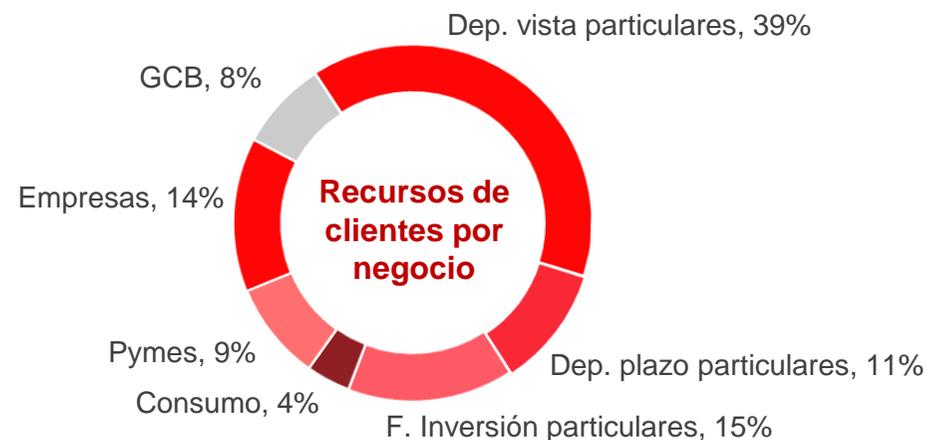
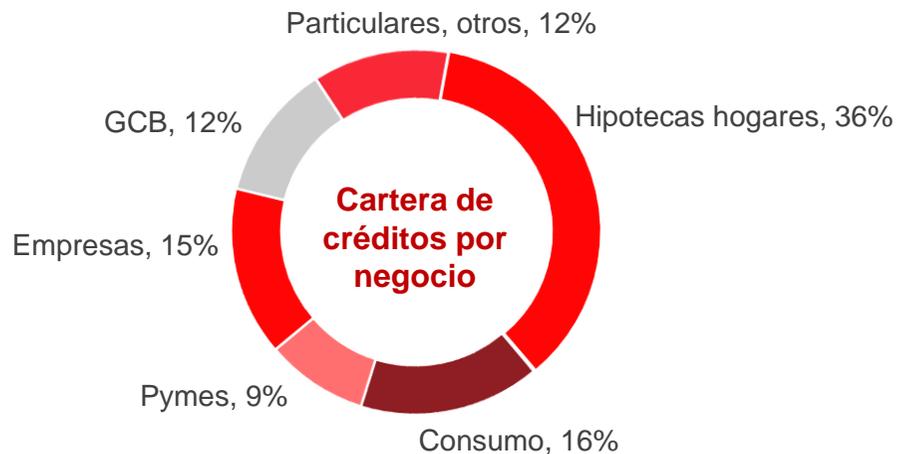
# Evolución positiva y equilibrada de los volúmenes de negocio

## Cartera de créditos: crecimiento apoyado en mercados emergentes

Mercados desarrollados			Mercados emergentes		
Mar'17	€ Miles millones	vs Mar16	Mar'17	€ Miles millones	vs Mar16
<b>España</b>	151	-3%	<b>Polonia</b>	22	6%
<b>Reino Unido</b>	243	0%	<b>Brasil</b>	81	4%
<b>EE.UU.</b>	86	-5%	<b>México</b>	30	7%
<b>SCF</b>	87	10%	<b>Chile</b>	39	7%
<b>Portugal</b>	29	-4%	<b>Argentina</b>	8	53%

## Recursos de clientes: crecimiento en todos los mercados

Mercados desarrollados			Mercados emergentes		
Mar'17	€ Miles millones	vs Mar16	Mar'17	€ Miles millones	vs Mar16
<b>España</b>	229	4%	<b>Polonia</b>	26	7%
<b>Reino Unido</b>	213	6%	<b>Brasil</b>	104	7%
<b>EE.UU.</b>	72	2%	<b>México</b>	39	7%
<b>SCF</b>	36	7%	<b>Chile</b>	34	7%
<b>Portugal</b>	31	2%	<b>Argentina</b>	14	68%



# Mayores comisiones por incremento en clientes vinculados y digitales junto con estrategias personalizadas, digitales y transparentes que añaden valor

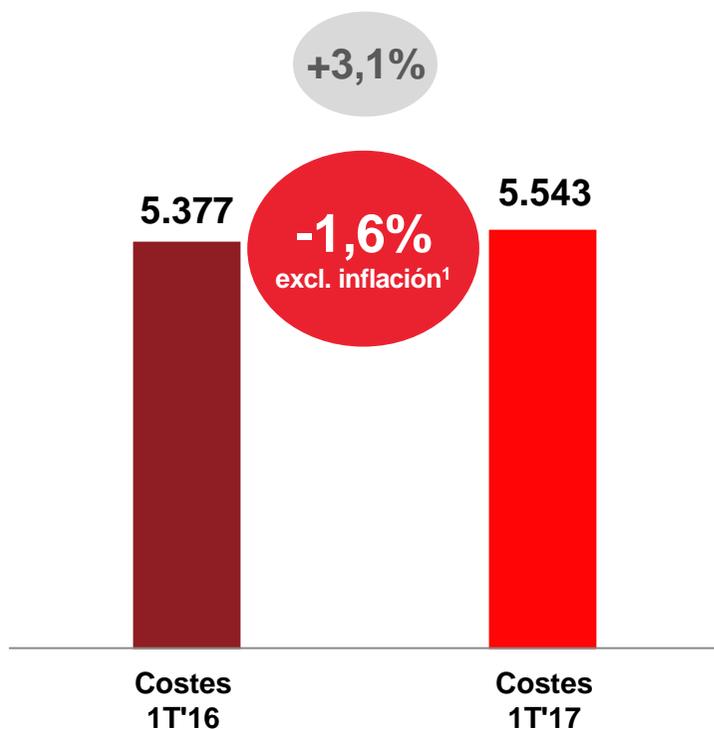
 	<b>Relaciones con clientes más profundas y valiosas</b>	  Acquiring platform	<b>+250pb</b> cuota de ingresos interanual
 		  Payroll	<b>BRL1000 mill.</b> producción mensual
 Crédito Pessoal 123		  É digital. É fácil.	<b>+113 mil</b> nuevas cuentas en 1T'17
 	<b>+400 mil</b> clientes en 1T'17	  VISA	<b>+70 mil</b> tarjetas de crédito en 1T'17
 Santander Cash Nexus Making global connectivity simple for multinationals	<b>100</b> grandes empresas	 <b>NeoClick</b> Créditos en 3 clicks	<b>+40 mil</b> créditos, <b>200 mill. \$</b>

**Comisiones: Banca Comercial 86% del total del Grupo (+12% vs. Mar'16), GCB: 14% (+11% vs. Mar'16)**

# Comprometidos con la mejora de la eficiencia y la excelencia operativa. Ratio C/I: 46%

## Gestión activa de costes

Millones de euros



## 8 mercados con costes planos o por debajo de la inflación<sup>1</sup>

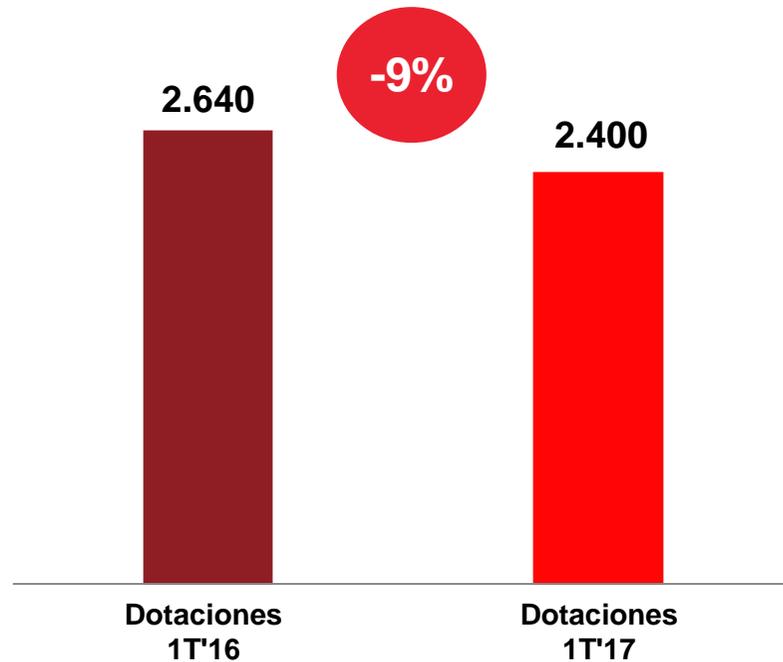
1T'17 / 1T'16, %

	Nominal	En términos reales <sup>1</sup>
Brasil	8,1	0,6
Reino Unido	1,8	0,7
SCF	3,0	-1,4
España	-4,6	-5,3
México	7,7	4,3
Chile	1,3	-2,0
Portugal	-9,9	-10,8
Estados Unidos	4,1	2,5
Argentina	28,7	-9,8
Polonia	-0,3	-0,5
Centro Corporativo	-5,2	-5,9
<b>Grupo</b>	<b>3,1</b>	<b>-1,6</b>

# Mejora de la calidad crediticia en la mayoría de los mercados

## Dotaciones para insolvencias

Millones de euros

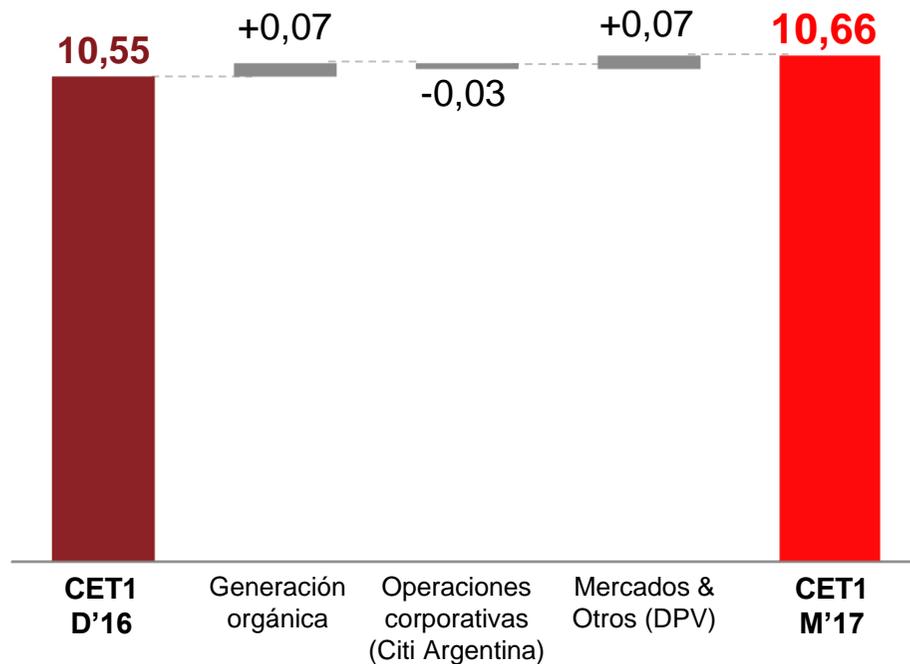


## Tendencia positiva en todas las métricas

	M'16	M'17	
Ratio de mora	4,33%	3,74%	✓
Ratio de cobertura	74%	75%	✓
Coste del crédito	1,22%	1,17%	✓
Coste del crédito sin SC USA	0,88%	0,83%	✓

# Avanzando para alcanzar nuestro objetivo de CET1 FL >11% en 2018

## CET1 fully- loaded (%)



Marzo'17

Var. s/ D16

Ratio de capital: 14,10%

+23 pb

Ratio de apalancamiento: 5,0%

-

RWA/Activos: 44%

+25 pb

**Comprometidos con generar orgánicamente c.40 pb de CET1 FL al año tras pagar dividendos y aumentar créditos**

# En línea con el plan de financiación anunciado para mejorar la posición TLAC del Grupo y optimizar su coste de capital

## Principales ratios de liquidez

Marzo'17

<b>Ratios créditos/depósitos (LTD):</b>	<b>113%</b>
<b>Depósitos + financiación M/LP / créditos netos:</b>	<b>114%</b>
<b>Ratio de Cobertura de Liquidez (LCR)<sup>1</sup>:</b>	<b>136%</b>

**Holgada posición de liquidez  
(Grupo y subsidiarias)**

## Plan de financiación - emisiones

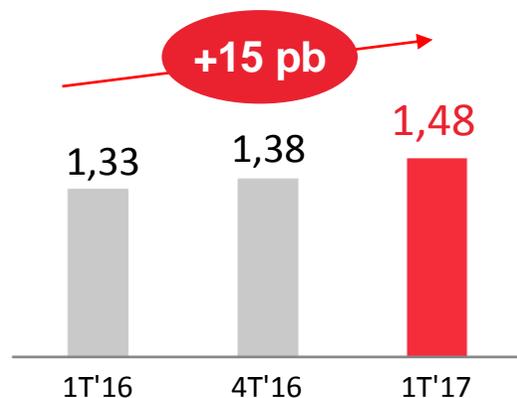
Ene-Abr'17

<b>Emisiones Grupo:</b>	<b>12,8 mil mill. € (~8,8 mil mill. € TLAC-elegible)</b>
<b>Emisores</b>	<b>Matriz, SCF, UK y EEUU</b>
<b>Monedas</b>	<b>EUR, USD, GBP</b>

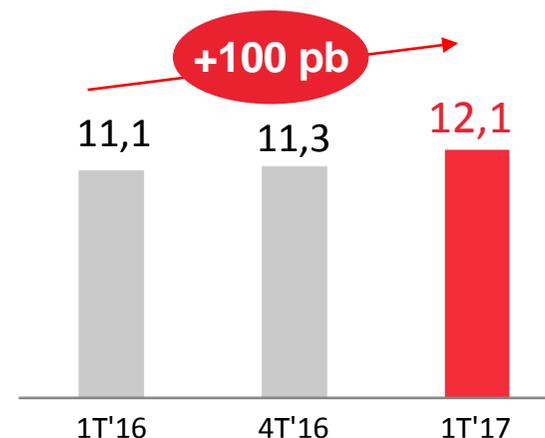
**Foco en instrumentos elegibles TLAC, de acuerdo con  
nuestro modelo descentralizado de financiación**

# Cumpliendo con nuestros compromisos: creación de valor para el accionista

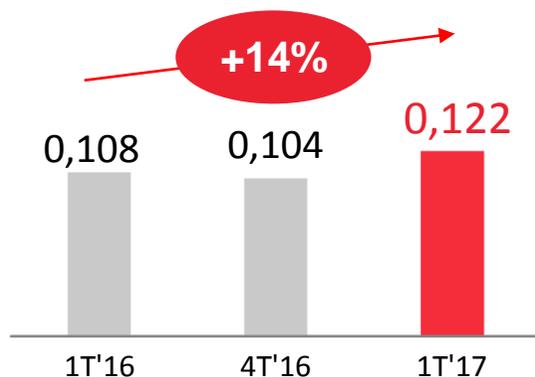
## RoRWA (%)



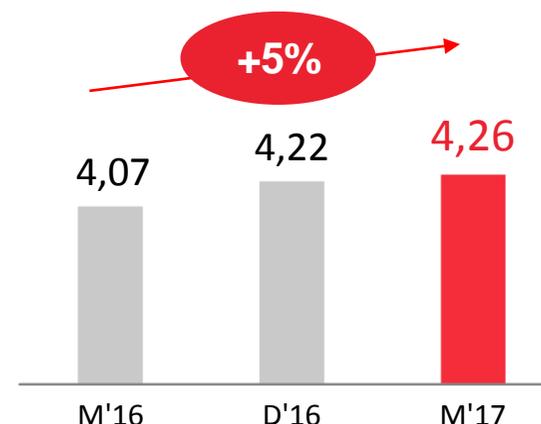
## RoTE (%)



## BPA (euros)



## TNAV por acción (euros)





# Índice

---

Evolución Grupo 1T'17

▶ Áreas de Negocio 1T'17 ◀

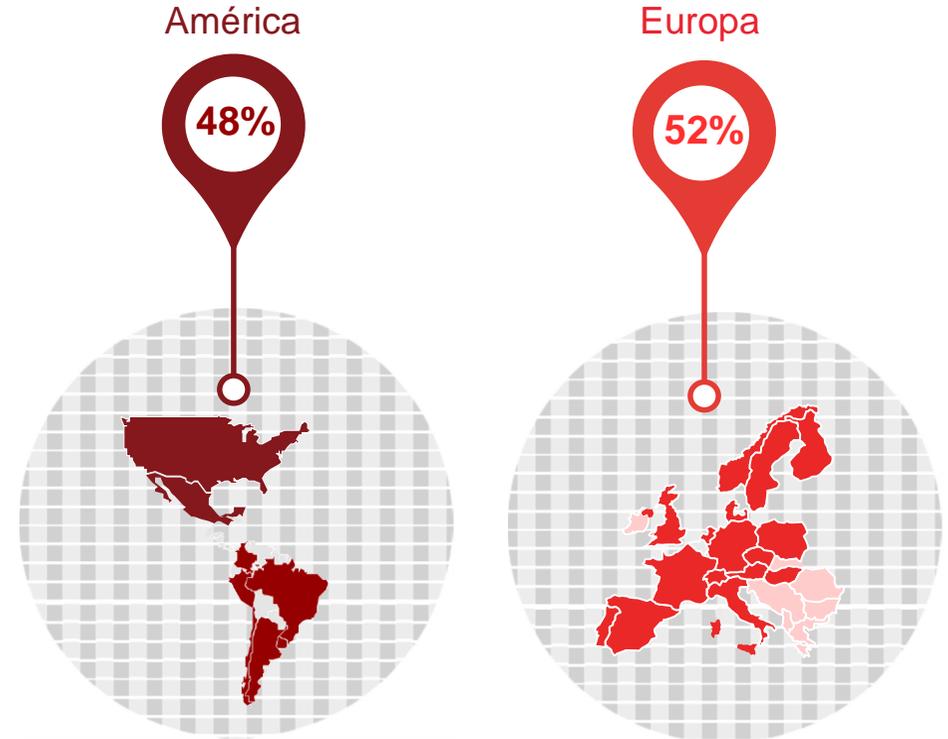
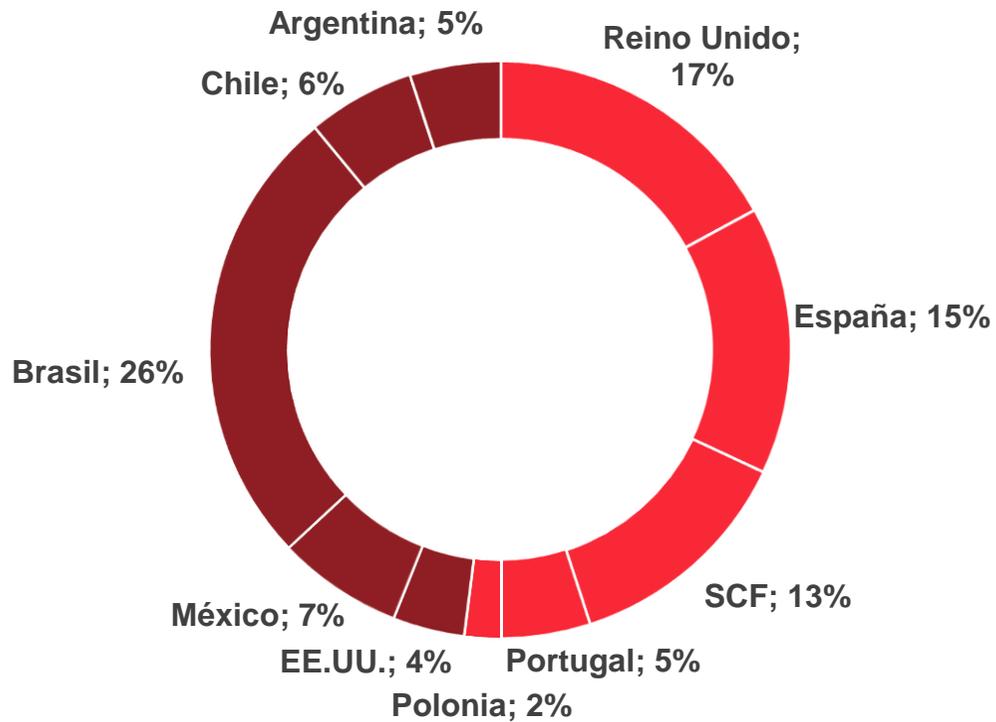
Conclusiones

Anexo

Glosario

# Resultados bien diversificados entre Europa y América

## Beneficio atribuido 1T'17\*



# BRASIL

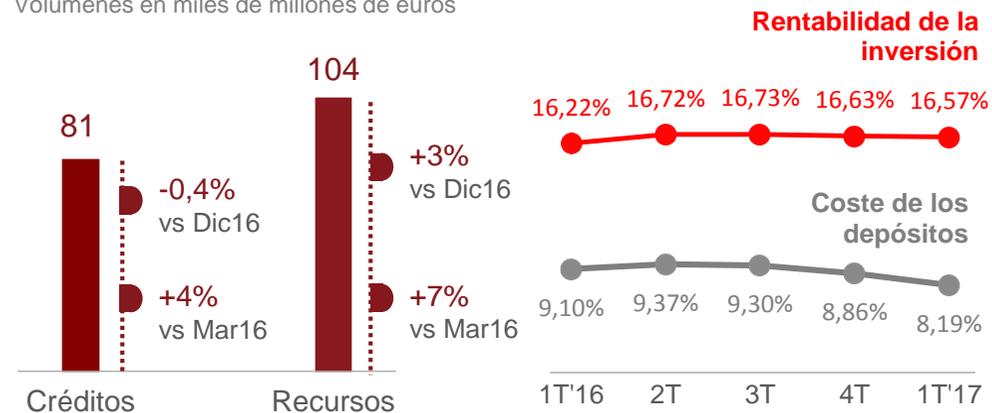
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (millones)	3,3	3,7
Clientes digitales (millones)	4,6	6,9
Ratio de mora (%)	5,93	5,36
Coste del crédito (%)	4,63	4,84
Ratio de eficiencia (%)	39,8	35,4
RoTE (%)	13,5	16,5

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	2.522	4,3	9,6
Comisiones	934	-1,9	27,0
<b>Margen bruto</b>	<b>3.717</b>	<b>9,5</b>	<b>21,6</b>
Costes	-1.314	-5,9	8,1
Dotaciones insolv.	-910	-10,4	-1,6
<b>BAI</b>	<b>1.135</b>	<b>45,5</b>	<b>64,8</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>634</b>	<b>16,5</b>	<b>37,7</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Estrategias comerciales y digitales impulsan la mejora de la rentabilidad
- Crecimiento del margen de intereses apoyado en mayores volúmenes y *spreads*. Comisiones suben por mayor vinculación de clientes
- Foco en eficiencia y mejora de la experiencia del cliente
- Mejor tendencia de la calidad crediticia: caída del ratio de mora y coste del crédito sobre 4T'16. El ratio de mora es el más bajo de los bancos privados

# REINO UNIDO

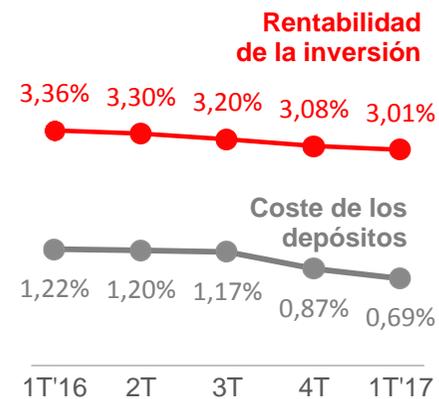
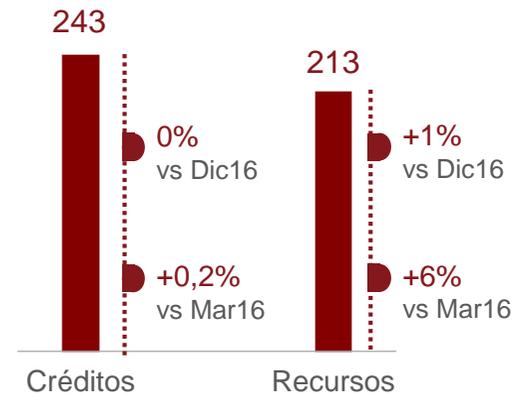
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (millones)	3,9	4,1
Clientes digitales (millones)	4,2	4,7
Ratio de mora (%)	1,49	1,31
Coste del crédito (%)	0,01	0,03
Ratio de eficiencia (%)	52,4	50,5
RoTE (%)	10,1	11,3

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	1.096	1,5	6,0
Comisiones	254	6,5	1,1
Margen bruto	1.432	-0,2	5,6
Costes	-723	4,7	1,8
Dotaciones insolv.	-15	—	162,1
<b>BAI</b>	<b>588</b>	<b>-13,2</b>	<b>0,4</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>416</b>	<b>20,7</b>	<b>2,6</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Aumento de clientes 1I2I3 (total saldos cuentas corrientes retail: +1.000 mill. £<sup>1</sup>). Créditos a empresas: +900 mill. £<sup>1</sup>. Las hipotecas reflejan la gestión de precios
- Mayores ingresos: por menor coste de los depósitos (cambio condiciones de 1I2I3 Mundo) compensa la reducción de SVR y presión en márgenes de activo
- Digitalización y simplificación de productos apoyan la disciplina de costes
- La calidad crediticia se refleja en menores dotaciones y coste del crédito
- Resultados trimestrales impactados por 32mill. £ para PPI y 25mill. £ por costes de la reforma bancaria

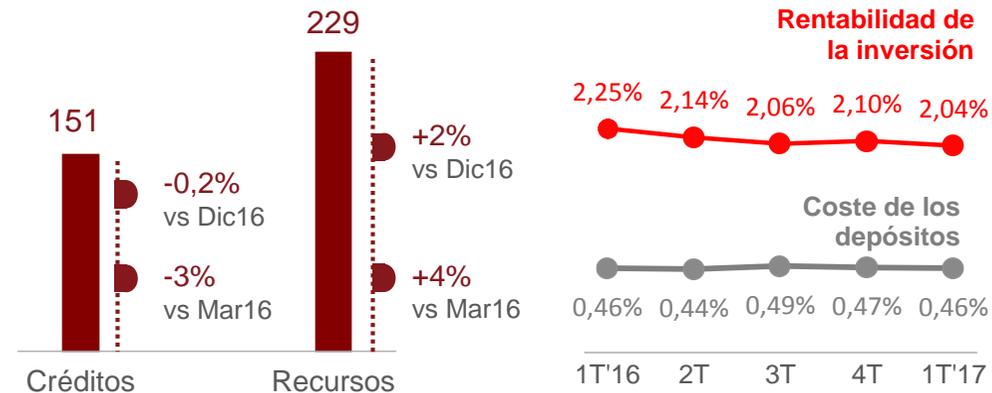
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (millones)	1,1	1,4
Clientes digitales (millones)	2,6	2,8
Ratio de mora (%)	6,36	5,22
Coste del crédito (%)	0,54	0,33
Ratio de eficiencia (%)	54,2	51,8
RoTE (%)	10,6	12,7

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	747	0,0	-8,9
Comisiones	459	1,8	8,3
Margen bruto	1.539	16,2	-0,3
Costes	-798	-0,5	-4,6
Dotaciones insolv.	-163	91,2	-29,4
<b>BAI</b>	<b>514</b>	<b>50,9</b>	<b>17,2</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>362</b>	<b>52,4</b>	<b>17,7</b>

(\*) millones de euros

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Continúa la estrategia 1I2I3: clientes vinculados (+28%), 50% de la nueva producción ligada a clientes 1I2I3, mayor facturación de tarjetas (crédito: +34% y débito: +13%)
- En empresas, lanzamiento de la nueva campaña comercial apalancándonos en las fortalezas del Grupo. Nos mantenemos como banco líder en GCB
- Crecimiento interanual del beneficio por mayores comisiones, control de costes, menores dotaciones y fuerte mejora de la calidad crediticia
- Margen de intereses más estable sobre 4T'16, aunque todavía afectado en el interanual por los bajos tipos de interés y la reprecación de hipotecas

# SANTANDER CONSUMER FINANCE

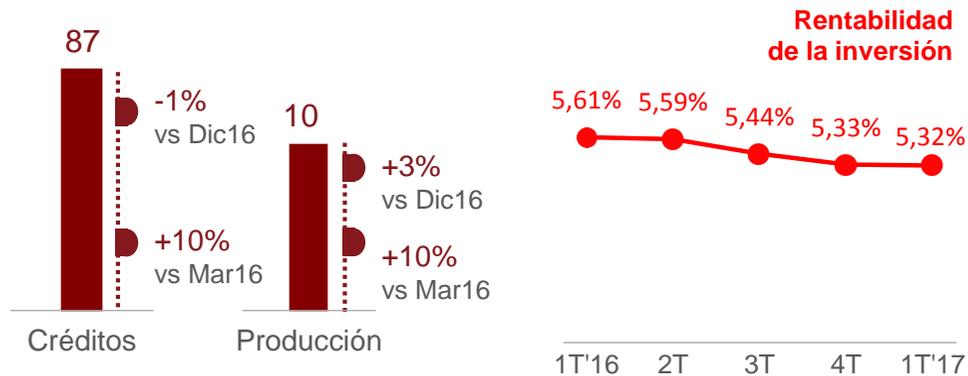
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes activos (millones)	17,4	19,5 <sup>1</sup>
Ratio de mora (%)	3,28	2,62
Coste del crédito (%)	0,64	0,39
Ratio de eficiencia (%)	46,2	44,9
RoTE (%)	12,8	17,1

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	889	2,3	8,4
Comisiones	232	25,6	0,2
<b>Margen bruto</b>	<b>1,118</b>	<b>5,3</b>	<b>5,9</b>
Costes	-502	3,1	3,0
Dotaciones insolv.	-61	-30,0	-47,3
<b>BAI</b>	<b>518</b>	<b>19,0</b>	<b>25,0</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>314</b>	<b>16,3</b>	<b>23,4</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- La elevada diversificación y liderazgo en Europa se refleja en mayores cuotas
- Las producciones aumentan en todos los países, por auto (+14%)
- Crecimiento del beneficio apoyado en mayores ingresos y menores dotaciones
- *Best-in-class* en rentabilidad. Mora y coste del crédito en mínimos históricos
- Beneficio principales países: Alemania (79 mill. €); Nórdicos (74 mill. €) y España (63 mill. €)

## BENEFICIO ATRIBUIDO

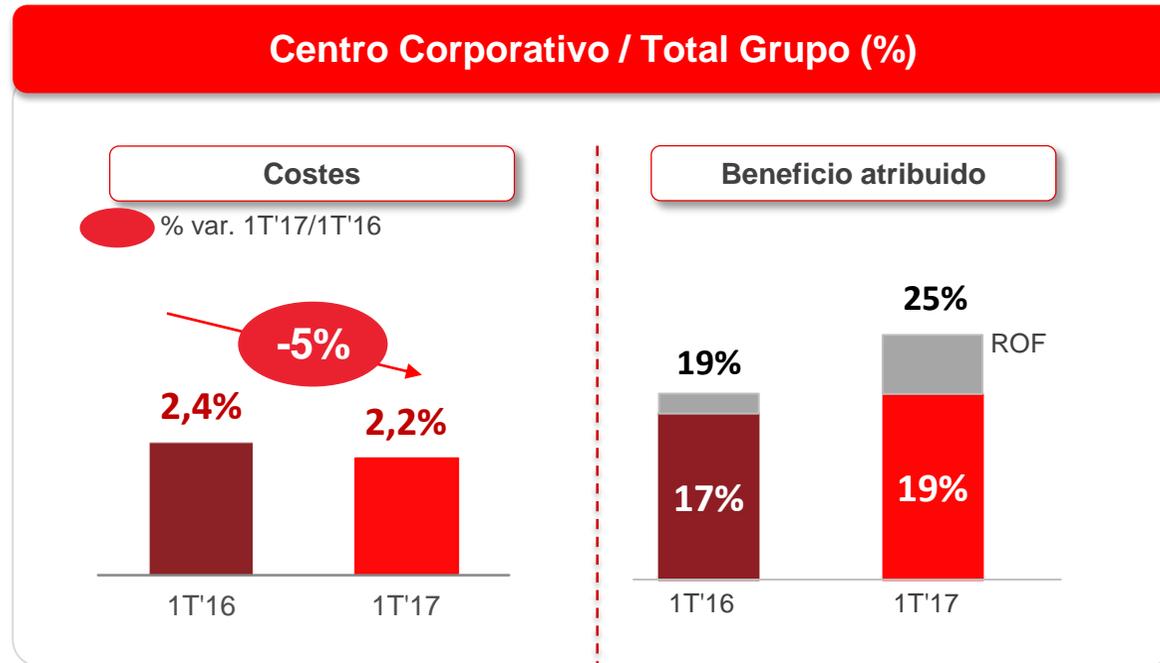
(DETALLE POR MERCADOS EN EL ANEXO)

### Buena evolución de otros mercados: aumento de clientes y beneficio, y mejora de la calidad crediticia

<b>México</b>	<b>163 mill. €; +24%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Foco en iniciativas comerciales estratégicas: (<i>Santander Plus &amp; Aeroméxico</i>) e inversiones y en sistemas e infraestructura. Fuerte crecimiento en depósitos (+13%)</li><li>■ Aumento del beneficio por margen de intereses, apoyado en crecimiento volúmenes y mayores tipos</li></ul>
<b>Chile</b>	<b>147 mill. €; +9%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Aceleración en la transformación de la red de sucursales (<i>WorkCafé</i>) y mejora de la banca móvil (<i>1 2 3 Click</i>) con aumento de cuota en créditos y depósitos</li><li>■ Aumento del beneficio por ingresos comerciales, control de costes y mejora de la calidad crediticia</li></ul>
<b>Portugal</b>	<b>125 mill. €; +4%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Continúa el foco en aumentar cuota (destaca la producción en créditos a empresas) y mejorar la vinculación de clientes (aumento de la base de clientes 1 2 3)</li><li>■ Aumento del beneficio apoyado en el menor coste del crédito y el control de costes, que compensan el impacto en ingresos por la venta de carteras ALCO en 2016</li></ul>
<b>Argentina</b>	<b>108 mill. €; +69%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ El 31 de marzo se ha incorporado la cartera retail de Citibank en el balance (resultados en 2T17)</li><li>■ Aumento de cuota en créditos. Depósitos apoyados en vista y cambio de <i>mix</i></li><li>■ Beneficio impulsado por ingresos y control de costes. También mejora del coste del crédito</li></ul>
<b>EEUU</b>	<b>95 mill. €; +12%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ SBNA: subida de depósitos core (6%) y caída de créditos (GCB). El Bº sube por mayor margen de intereses (subida de tipos y menor coste de depósitos), costes más estables y menos dotaciones (Oil&amp;Gas 1T'16)</li><li>■ SC USA: volúmenes e ingresos impactados por cambio de <i>mix</i> hacia un menor perfil de riesgo (mejor FICO). Mejora del coste del crédito interanual y trimestral. Costes todavía altos (inversiones en IT)</li></ul>
<b>Polonia</b>	<b>59 mill. €; -9%</b> <b>BAI sin tasas s/ activos: +18%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Crecimiento en créditos por Pymes y particulares. Fuerte aumento de depósitos vista</li><li>■ Buena gestión del margen de intereses, control de costes y mejora de la calidad crediticia</li><li>■ Beneficio impactado por temas regulatorios (tasa sobre activos, contribución extraordinaria al BGF, etc.)</li></ul>

# CENTRO CORPORATIVO

Mayores pérdidas por el coste de las coberturas de *FX* y el mayor coste de financiación.  
Los gastos del centro corporativo caen un 5% interanual



**RESULTADOS**

millones de euros

	1T'16	4T'16	1T'17
Margen de intereses	-169	-189	-194
ROF	-32	-47	-119
Costes	-126	-99	-119
Dotaciones	-4	44	-37
Impuestos y minoritarios	42	38	29
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>-311</b>	<b>-299</b>	<b>-468</b>

- Mayores pérdidas en el margen de intereses debido al aumento en emisiones
- Los ROF caen por el coste de la cobertura, compensado por el impacto positivo de los tipos de cambio en las áreas de negocio
- Caída interanual en costes



# Índice

---

Evolución Grupo 1T'17

Áreas de Negocio 1T'17



Conclusiones



Anexo

Glosario

## Cumpliendo nuestros compromisos con una historia de crecimiento rentable ...

	2016	1T'17	Objetivos 2017
<b>Clientes vinculados</b> (mill.)	15,2	15,5 ✓	17
<b>Clientes digitales</b> (mill.)	20,9	22,1 ✓	25
<b>Comisiones<sup>1</sup></b>	8,1%	12,1% ✓	Incrementar
<b>Coste del crédito</b>	1,18%	1,17% ✓	Mejorar
<b>Ratio de eficiencia</b>	48,1%	46,1% ✓	Estable
<b>BPA</b> (€)	0,41	0,122 (1 <sup>er</sup> trimestre) ✓	Incrementar
<b>DPA<sup>2</sup></b> (€)	0,21	0,22 ✓	Incrementar
<b>CET1 FL</b>	10,55%	10,66% ✓	+40 pb orgánicos al año

... en un entorno macro y financiero más favorable, ...

Sincronización de las tasas de crecimiento en la mayoría de las regiones y expectativas de subidas de tipos de interés

**FMI - Perspectivas PIB 2017<sup>1</sup>**

Mundial	3,5%
Zona Euro	1,7%
Reino Unido	2,0%
Latinoamérica	1,1%
Estados Unidos	2,3%
Asia	6,4%

Crecimiento económico en todos nuestros mercados principales

**2017 estimaciones tipos de interés de mercados**



Zona Euro, Reino Unido, Estados Unidos, México, y Polonia



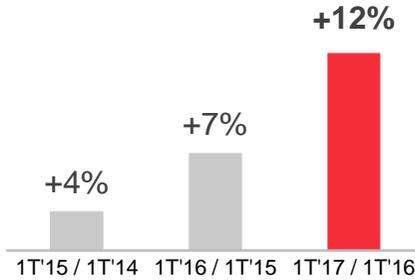
Brasil

Santander bien posicionado para crecer

... con una clara estrategia de transformación comercial que aumenta clientes vinculados y digitales y genera mayores comisiones y ahorro de costes ...

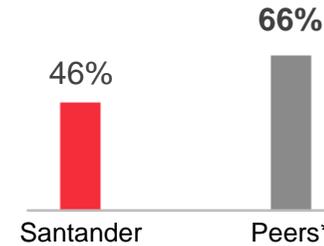
Mayores ingresos y ahorro de costes

Crecimiento en comisiones



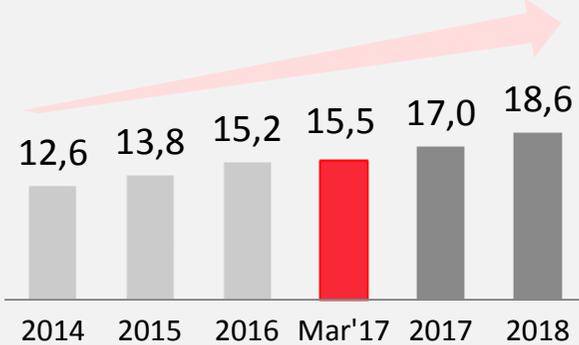
Best-in-class en eficiencia

Costes/Ingresos, %

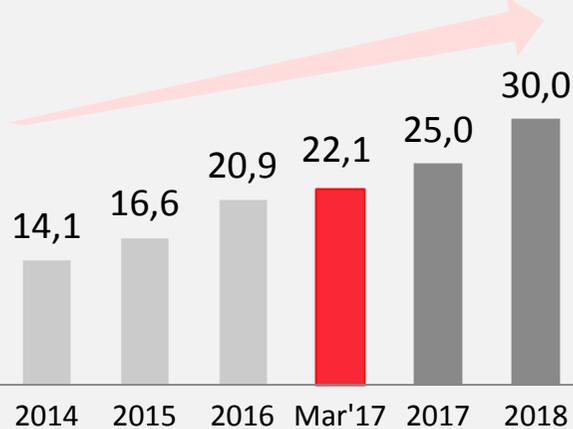


La digitalización es la clave para crecer en ingresos y reducir costes

Clientes vinculados (millones)



Clientes digitales (millones)



Y excelencia operacional

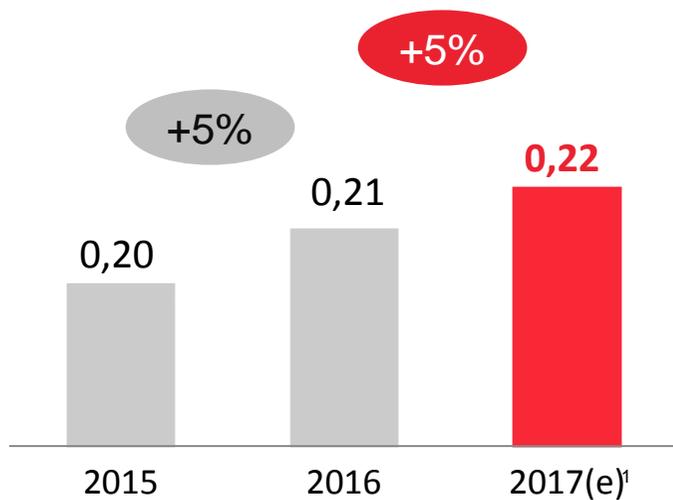
Satisfacción de clientes (nº de países Top 3)



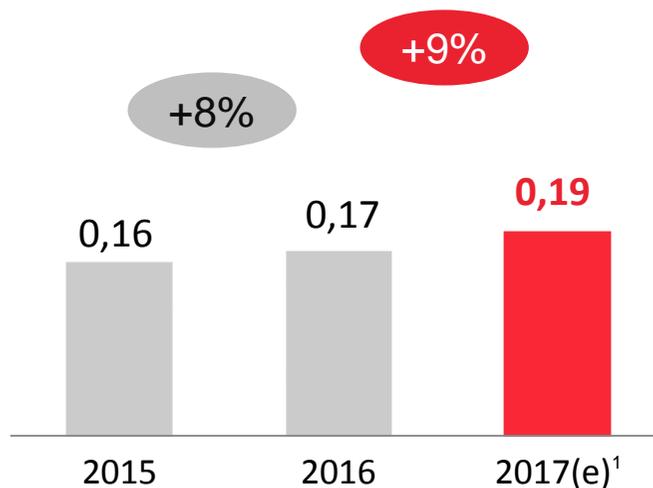
c. 80% del BAI está en el Top 3 de satisfacción de clientes

# ... lo que nos permite generar valor para nuestros accionistas

**Dividendo total (€ por acción)**



**Dividendo en efectivo (€ por acción)**



**Dividendo  
propuesto  
2017  
+5%<sup>1</sup>**

**Rentabilidad  
por  
dividendo  
2017<sup>1</sup>:  
aprox.4%**

**TSR\* por  
encima de  
mercado en el  
corto, medio y  
largo plazo**

(1) Dividendos con cargo a los resultados de 2017 se someterán a la junta general de accionistas para su aprobación

\* TSR: Retorno Total al Accionista

Reserva esta fecha en tu calendario



# Group Strategy Update

Nueva York

**10 de Octubre de 2017**





# Índice

---

Evolución Grupo 1T'17

Áreas de Negocio 1T'17

Conclusiones



Anexo



Glosario

## **Anexo**

**Resultados del resto de unidades**

**Resultados segmentos globales**

**Liquidez**

**Morosidad, cobertura y coste del crédito**

**Cuentas trimestrales de Resultados**



# Resultados del resto de unidades

# MÉXICO

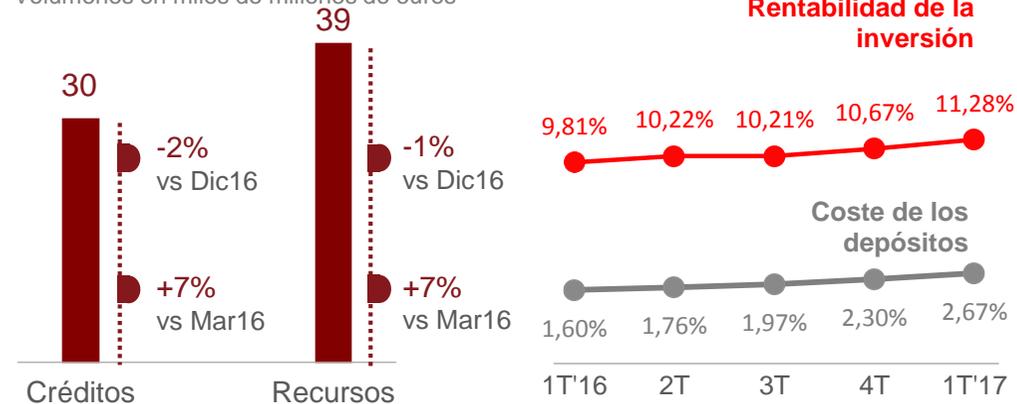
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (miles)	1.418	1.663
Clientes digitales (miles)	951	1.528
Ratio de mora (%)	3,06	2,77
Coste del crédito (%)	2,95	2,94
Ratio de eficiencia (%)	40,7	38,8
RoTE (%)	12,9	18,8

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	624	2,8	14,0
Comisiones	180	1,6	12,7
Margen bruto	824	0,8	12,9
Costes	-319	-0,4	7,7
Dotaciones insolv.	-233	16,0	14,4
<b>BAI</b>	<b>267</b>	<b>-7,4</b>	<b>19,6</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>163</b>	<b>-1,8</b>	<b>24,1</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Foco en iniciativas comerciales estratégicas: (*Santander Plus & Aeroméxico*) y en inversiones en sistemas e infraestructuras
- Crecimiento en volúmenes con mejora de la estructura de los depósitos
- Esfuerzo en capturar nóminas de grandes empresas
- Aumento del beneficio por margen de intereses, (crecimiento de créditos y depósitos vista con tipos de interés más altos) y comisiones
- Mayores provisiones por crecimiento de volúmenes y la venta de una cartera hipotecaria vencida. Coste del crédito básicamente plano

# CHILE

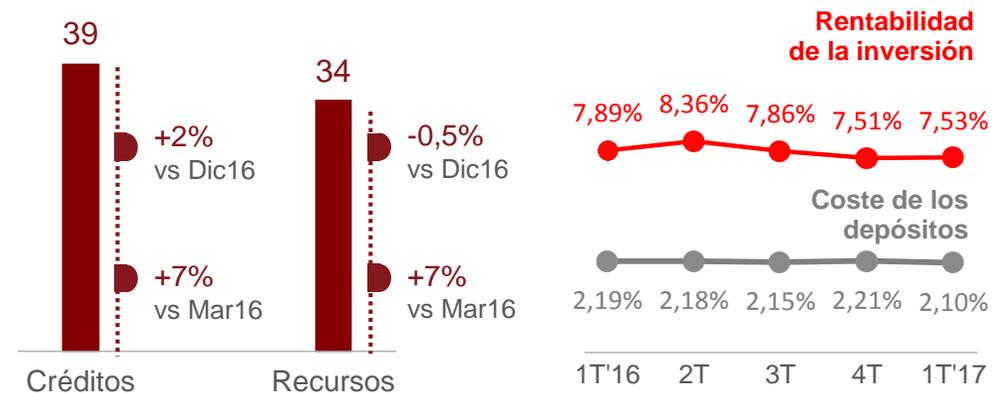
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (miles)	561	609
Clientes digitales (miles)	931	979
Ratio de mora (%)	5,45	4,93
Coste del crédito (%)	1,58	1,42
Ratio de eficiencia (%)	42,3	40,9
RoTE (%)	16,4	17,1

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	485	-9,9	4,0
Comisiones	107	13,9	10,5
Margen bruto	645	-6,9	4,8
Costes	-264	-3,5	1,3
Dotaciones insolv.	-122	-9,4	0,9
<b>BAI</b>	<b>261</b>	<b>5,4</b>	<b>10,7</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>147</b>	<b>4,6</b>	<b>9,4</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Foco en mejorar la satisfacción de clientes, sobre todo en segmentos de rentas medias-altas y pymes
- Aceleración de la transformación de la red de sucursales (*WorkCafé*) y mejora de la banca móvil (*11213 Click*)
- Buena evolución de volúmenes, ganando cuota en créditos y depósitos
- El beneficio atribuido aumenta sobre 1T16 por ingresos comerciales y control de costes. Caída del margen de intereses en el trimestre por estacionalidad y un 4T'16 superior a la media
- Mejora de todas las ratios de calidad crediticia

# PORTUGAL

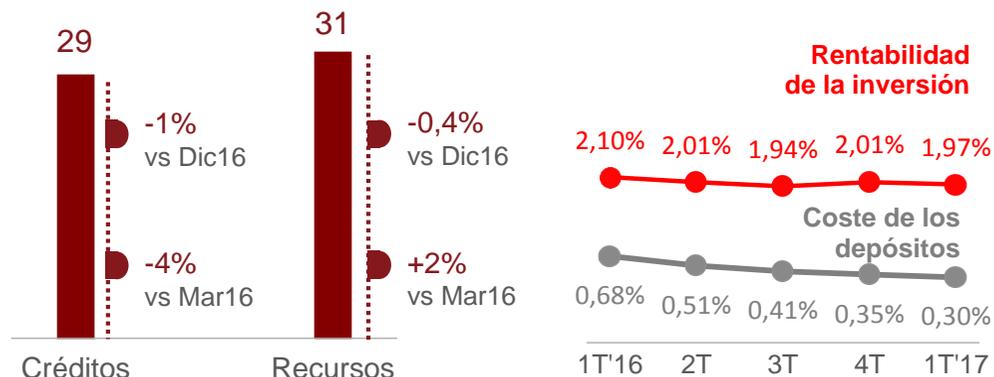
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (miles)	528	660
Clientes digitales (miles)	393	524
Ratio de mora (%)	8,55	8,47
Coste del crédito (%)	0,28	0,07
Ratio de eficiencia (%)	45,7	47,2
RoTE (%)	17,2	15,3

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	172	-5,7	-6,1
Comisiones	89	29,2	-1,2
Margen bruto	294	-3,5	-12,9
Costes	-139	-3,4	-9,9
Dotaciones insolv.	10	—	—
<b>BAI</b>	<b>151</b>	<b>3,2</b>	<b>-4,7</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>125</b>	<b>18,4</b>	<b>3,8</b>

(\*) millones de euros

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Continúa el foco en aumentar cuota (destaca la producción en empresas) y mejorar la vinculación (aumento de la base de clientes 1|2|3)
- Ingresos y beneficio afectados por la venta de carteras ALCO en 2016
- La mejora de la eficiencia se refleja en la reducción de costes
- La gestión del riesgo se refleja en una fuerte mejora del coste del crédito y de la mora, que alcanzó un máximo del 10,46% tras la incorporación de Banif

# ARGENTINA

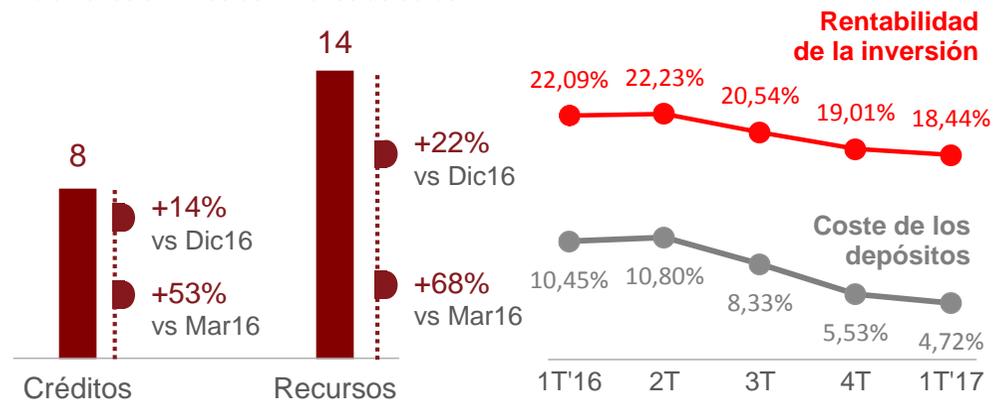
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (miles)	1.080	1.162
Clientes digitales (miles)	1.368	1.600
Ratio de mora (%)	1,21	1,82
Coste del crédito (%)	2,04	1,68
Ratio de eficiencia (%)	58,9	54,5
RoTE (%)	29,3	36,8

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	222	5,2	47,6
Comisiones	152	18,7	49,0
<b>Margen bruto</b>	<b>405</b>	<b>7,6</b>	<b>39,0</b>
Costes	-221	15,1	28,7
Dotaciones insolv.	-29	-7,4	34,7
<b>BAI</b>	<b>156</b>	<b>7,2</b>	<b>64,9</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>108</b>	<b>-1,1</b>	<b>69,0</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- El 31 de marzo se ha incorporado la cartera retail de Citibank en el balance (resultados en 2T17)
- Aumento de cuota en créditos. Depósitos suben por vista con cambio de *mix*
- Crecimiento de beneficio apoyado en todas las líneas de ingresos y reducción de costes en términos reales, que compensan el plan de expansión
- Menor coste del crédito. Adecuados ratios de mora y cobertura (134%)

# ESTADOS UNIDOS

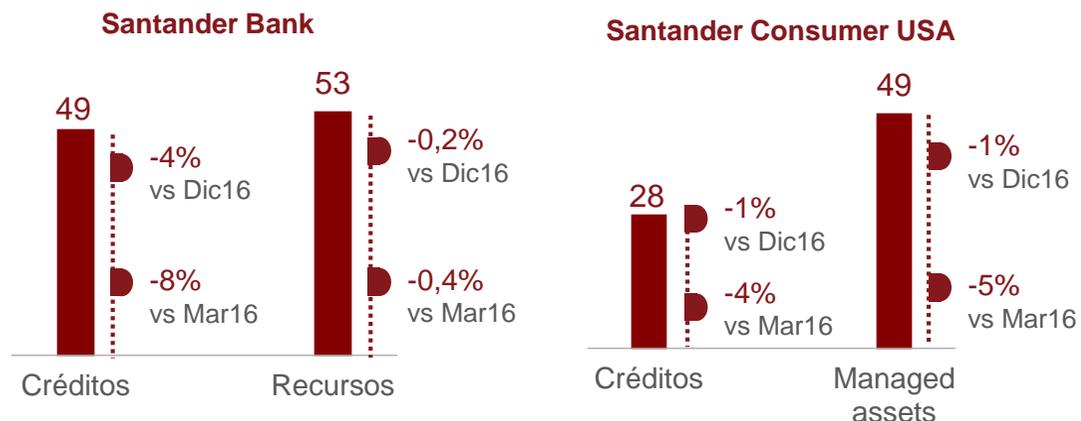
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (miles)	281	280
Clientes digitales (miles)	683	801
Ratio de mora (%)	2,19	2,43
Coste del crédito (%)	3,85	3,63
Ratio de eficiencia (%)	39,5	44,6
RoTE (%)	2,7	2,8

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	1.489	1,6	-7,0
Comisiones	273	5,2	-6,8
Margen bruto	1.879	2,9	-7,7
Costes	-837	-4,4	4,1
Dotaciones insolv.	-811	-7,7	-9,1
<b>BAI</b>	<b>199</b>	<b>—</b>	<b>-27,1</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>95</b>	<b>—</b>	<b>12,4</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Santander Bank: subida de depósitos core (6%); caída del crédito (GCB)
- Aumento del beneficio: mayores ingresos (subida de tipos y menor coste de los depósitos), costes más estables y menores dotaciones (Oil&Gas en 1T'16)
- SC USA: volúmenes e ingresos afectados por cambio de mix hacia un perfil de riesgo más bajo (mejor FICO)
- Mejora del coste del crédito sobre 1T16 y 4T16
- Costes todavía altos por inversiones en sistemas tecnológicos

# POLONIA

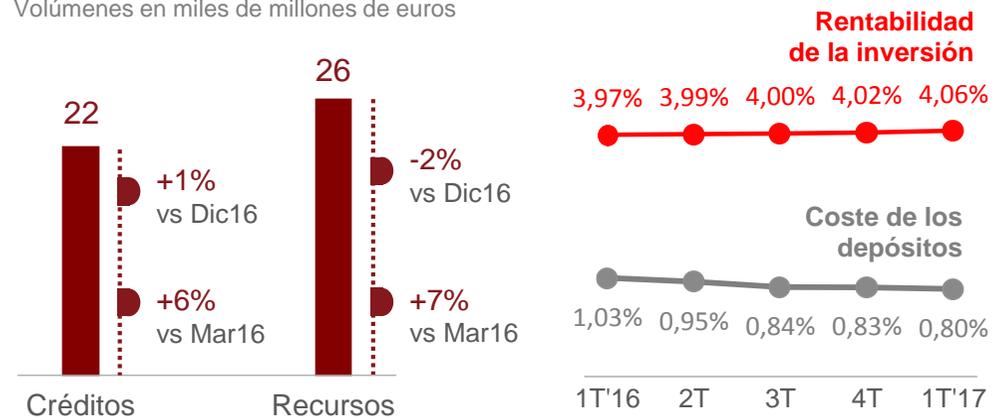
CLAVES DEL PERIODO	1T'16	1T'17
Clientes vinculados (miles)	1.269	1.327
Clientes digitales (miles)	1.924	2.018
Ratio de mora (%)	5,93	5,20
Coste del crédito (%)	0,82	0,66
Ratio de eficiencia (%)	46,6	45,5
RoTE (%)	10,7	9,7

RESULTADOS*	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	218	-3,2	9,5
Comisiones	101	-1,6	4,1
Margen bruto	321	-3,8	2,2
Costes	-146	3,4	-0,3
Dotaciones insolv.	-27	-24,1	-19,4
<b>BAI</b>	<b>125</b>	<b>-4,9</b>	<b>11,6</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>59</b>	<b>-7,4</b>	<b>-8,5</b>

(\*) millones de euros y % variación en euros constantes

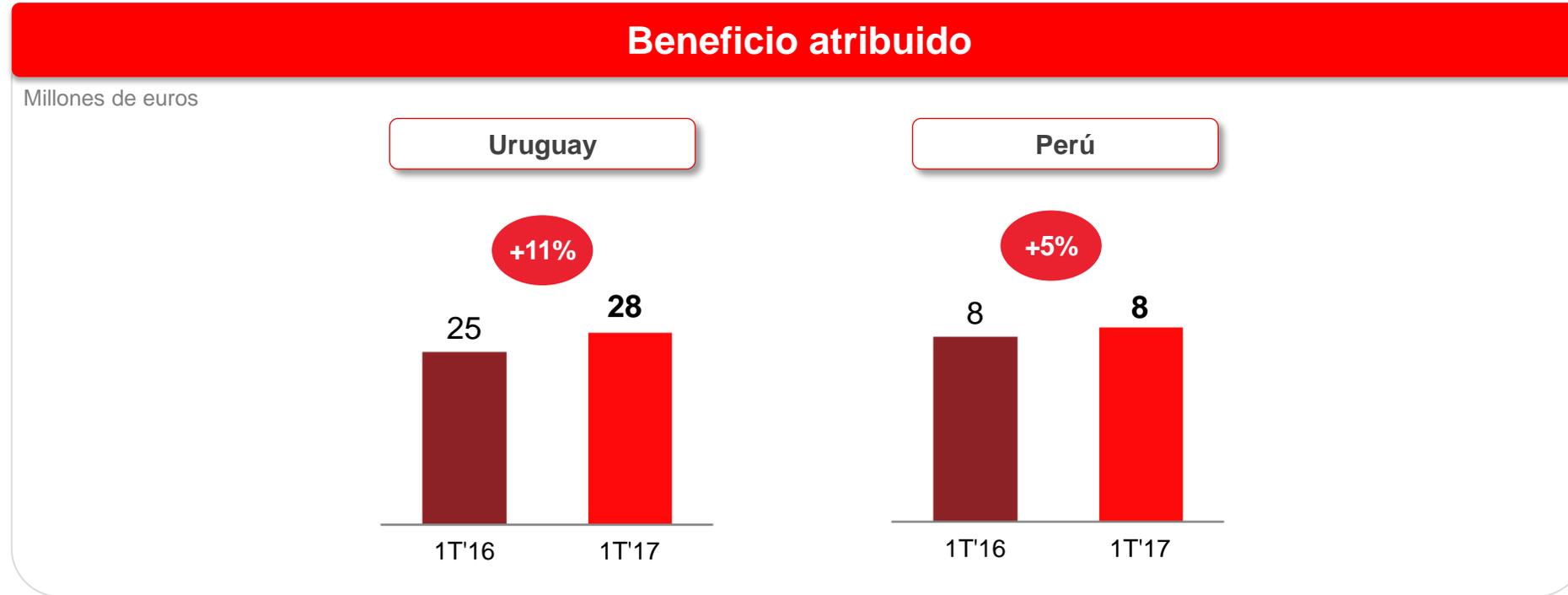
## ACTIVIDAD

Volúmenes en miles de millones de euros



- Banco de referencia en innovación y canales digitales
- Crecimiento en créditos por pymes y particulares. Fuerte crecimiento en depósitos vista
- Beneficio afectado por impactos regulatorios (tasa sobre activos, cargo extraordinario al BGF). BAI sin incluir tasa sobre activos: +18% sobre 1T16
- Buena gestión del margen de intereses apoyada en mayores volúmenes. Comisiones afectadas por la nueva regulación de seguros (mejor que sector)
- Mejora de la calidad crediticia: reducción de la mora y menor coste del crédito

# Resto países Latinoamérica



- Foco en vinculación, transaccionalidad y segmentos objetivo
- Beneficio impulsado por mayores ingresos, control de costes y menores provisiones

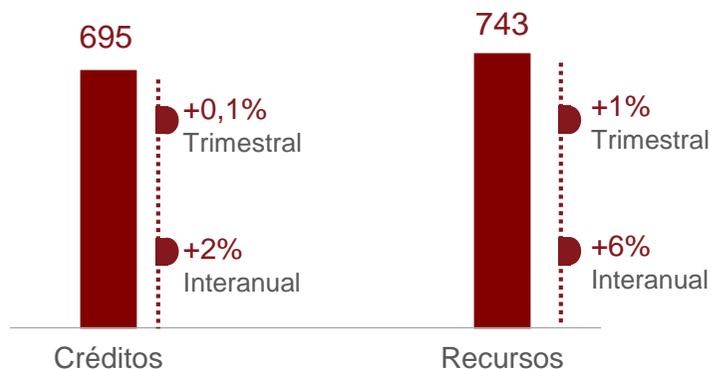


Resultados  
segmentos globales

# BANCA COMERCIAL

## ACTIVIDAD

Miles de millones de euros y % variación en euros constantes



## Resultados\*

	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	7.948	2,5	4,7
Comisiones	2.448	3,6	12,3
<b>Margen bruto</b>	<b>10.806</b>	<b>3,3</b>	<b>6,9</b>
Costes de explotación	-4.888	-1,4	3,8
Dotac. insolv.	-2.242	-5,9	-5,5
<b>BAI</b>	<b>2.991</b>	<b>15,7</b>	<b>16,7</b>
<b>Bº atribuido</b>	<b>1.795</b>	<b>20,0</b>	<b>11,4</b>

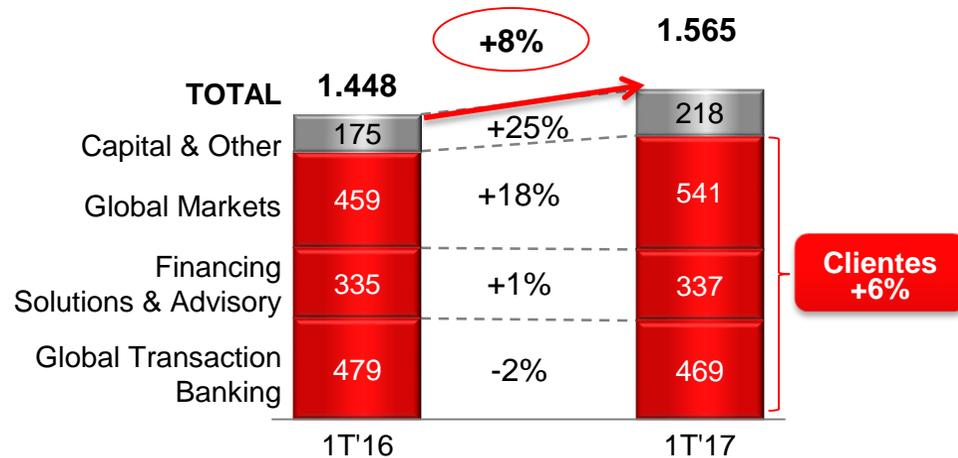
(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes

- Continúa la transformación de nuestro modelo comercial hacia un modelo cada vez más Sencillo, Personal y Justo
- Foco en tres principales prioridades: vinculación de clientes, transformación digital y excelencia operativa
- Impulso de la multicanalidad, con foco en el desarrollo de canales digitales
- Avanzando en la consecución de nuestros objetivos, con 15,5 millones de clientes vinculados (+10% s/ marzo 2016) y 22,1 millones de clientes digitales (+24% s/ marzo 2016)

# GLOBAL CORPORATE BANKING

## INGRESOS

Millones de euros constantes



## Resultados\*

	1T'17	%4T'16	%1T'16
Margen de intereses	656	-9,7	-1,9
Comisiones	399	10,9	10,8
<b>Margen bruto</b>	<b>1.565</b>	<b>15,9</b>	<b>8,1</b>
Costes de explotación	-487	4,3	-0,4
Dotac. insolv.	-132	147,3	-45,7
<b>BAI</b>	<b>932</b>	<b>17,7</b>	<b>30,5</b>
<b>Bº atribuido</b>	<b>610</b>	<b>10,5</b>	<b>33,0</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes

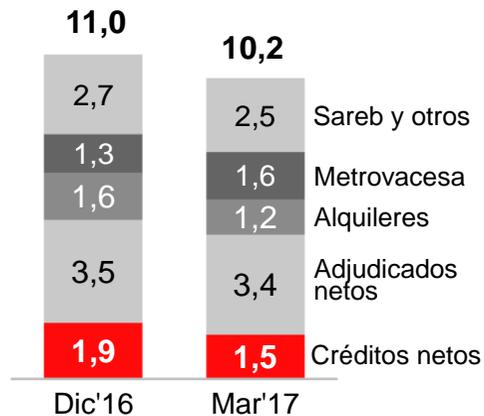
- Estrategia enfocada en el cliente, soportada por las capacidades globales de la División y su interconexión con las unidades locales
- Posiciones de referencia en *Cash Management*, *Export Finance*, Trade, Préstamos Corporativos y Financiación Estructurada, entre otras, en Europa y Latinoamérica
- El beneficio atribuido aumenta el 33% (sin tipo de cambio), apoyado en la fortaleza y diversificación de los ingresos con clientes y en la reducción de las dotaciones para insolvencias

# ACTIVIDAD INMOBILIARIA ESPAÑA

## Actividad

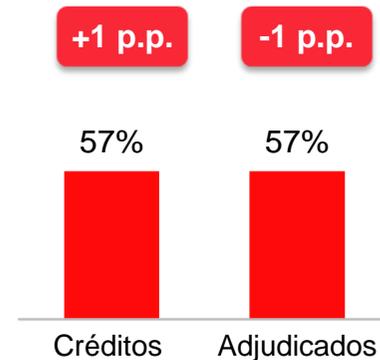
### Total Balance

Miles mill. €.



### Ratio de Cobertura

Mar'17 y Var. s/ Dic'16



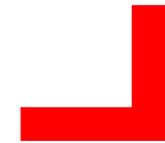
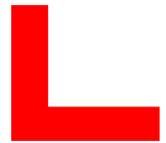
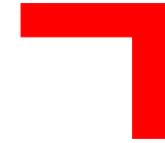
## Resultados

Millones de euros

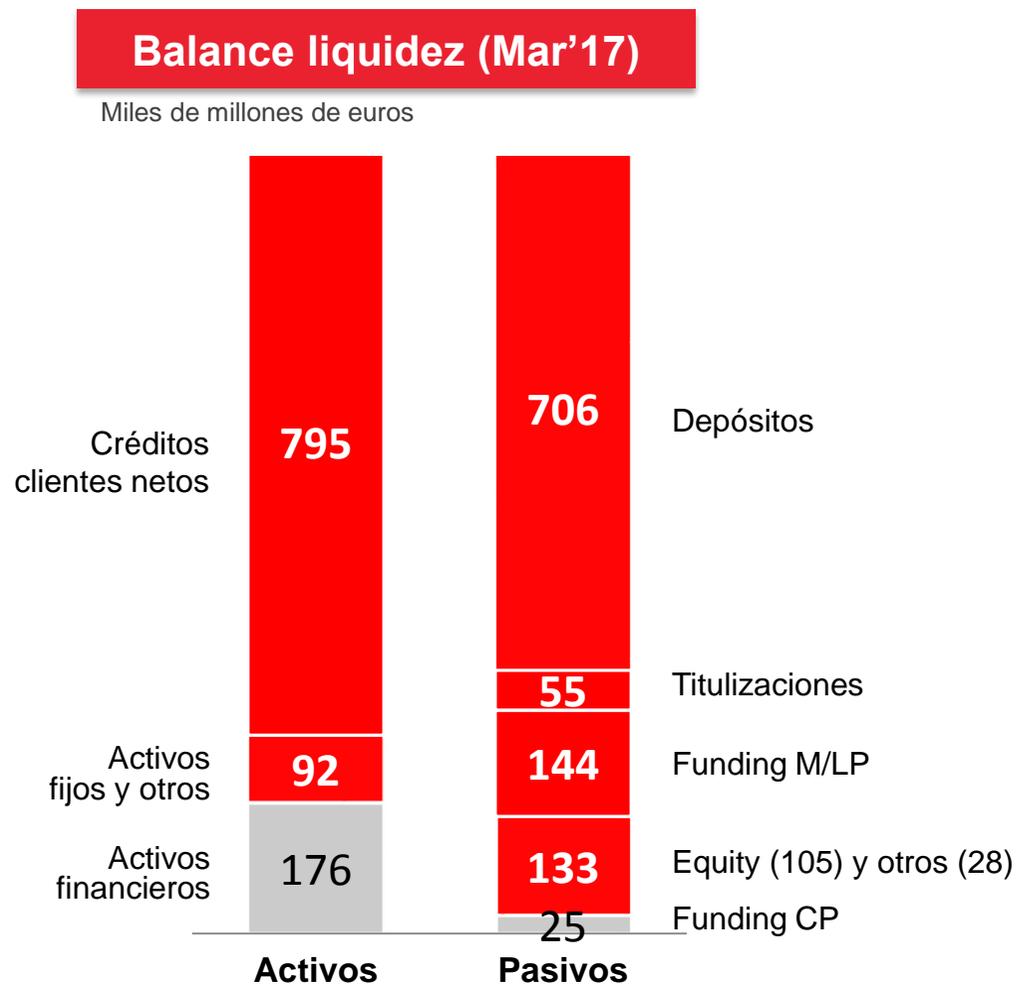
	1T'16	4T'16	1T'17
Margen bruto	-1	16	-1
Costes de explotación	-54	-48	-49
Saneamientos	-36	-126	-65
Recuperación impuestos	27	48	35
<b>Resultado atribuido</b>	<b>-63</b>	<b>-109</b>	<b>-70</b>

- Continúa la reducción de la exposición “non core” a ritmos superiores al 15% interanual (créditos: -37%)
- Coberturas estables en el trimestre
- Reducción de pérdidas en el trimestre por menor necesidad de saneamientos

Liquidez

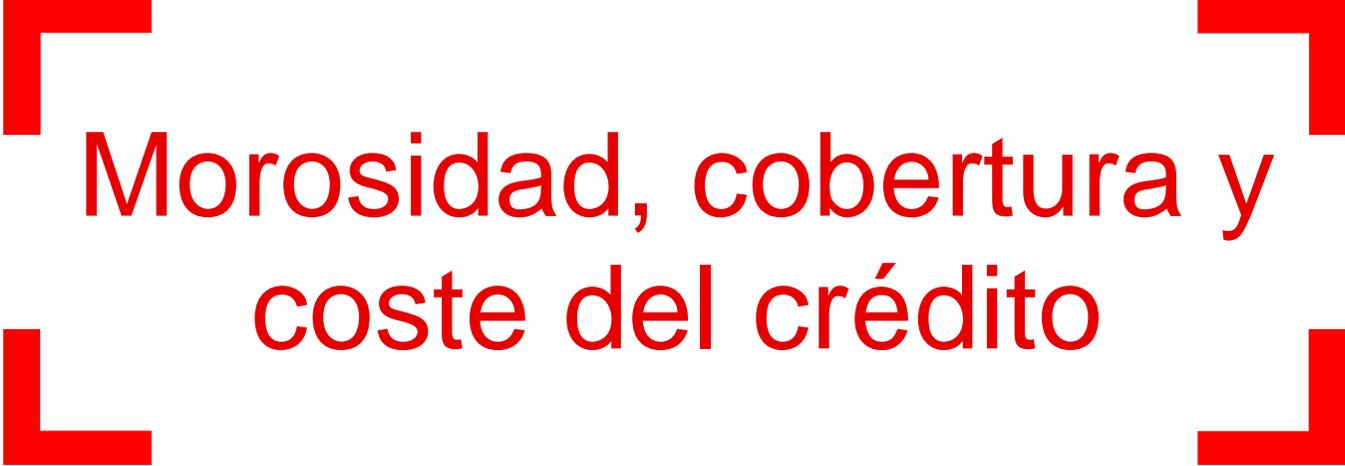


# Balance bien financiado con elevado excedente estructural de liquidez



**Gap comercial: 89.000 mill. €**

**Excedente estructural de liquidez<sup>1</sup>:  
151.000 mill. € (14% pasivo neto)**



Morosidad, cobertura y  
coste del crédito

# Ratio de Morosidad

%

	31.03.16	30.06.16	30.09.16	31.12.16	31.03.17
<b>Europa continental</b>	<b>7,08</b>	<b>6,84</b>	<b>6,43</b>	<b>5,92</b>	<b>5,62</b>
España	6,36	6,06	5,82	5,41	5,22
Santander Consumer Finance	3,28	2,95	2,86	2,68	2,62
Polonia	5,93	5,84	5,71	5,42	5,20
Portugal	8,55	10,46	9,40	8,81	8,47
<b>Reino Unido</b>	<b>1,49</b>	<b>1,47</b>	<b>1,47</b>	<b>1,41</b>	<b>1,31</b>
<b>Latinoamérica</b>	<b>4,88</b>	<b>4,98</b>	<b>4,94</b>	<b>4,81</b>	<b>4,50</b>
Brasil	5,93	6,11	6,12	5,90	5,36
México	3,06	3,01	2,95	2,76	2,77
Chile	5,45	5,28	5,12	5,05	4,93
<b>Estados Unidos</b>	<b>2,19</b>	<b>2,24</b>	<b>2,24</b>	<b>2,28</b>	<b>2,43</b>
<b>Areas Operativas</b>	<b>4,36</b>	<b>4,32</b>	<b>4,19</b>	<b>3,95</b>	<b>3,77</b>
<b>Total Grupo</b>	<b>4,33</b>	<b>4,29</b>	<b>4,15</b>	<b>3,93</b>	<b>3,74</b>

# Ratio de Cobertura

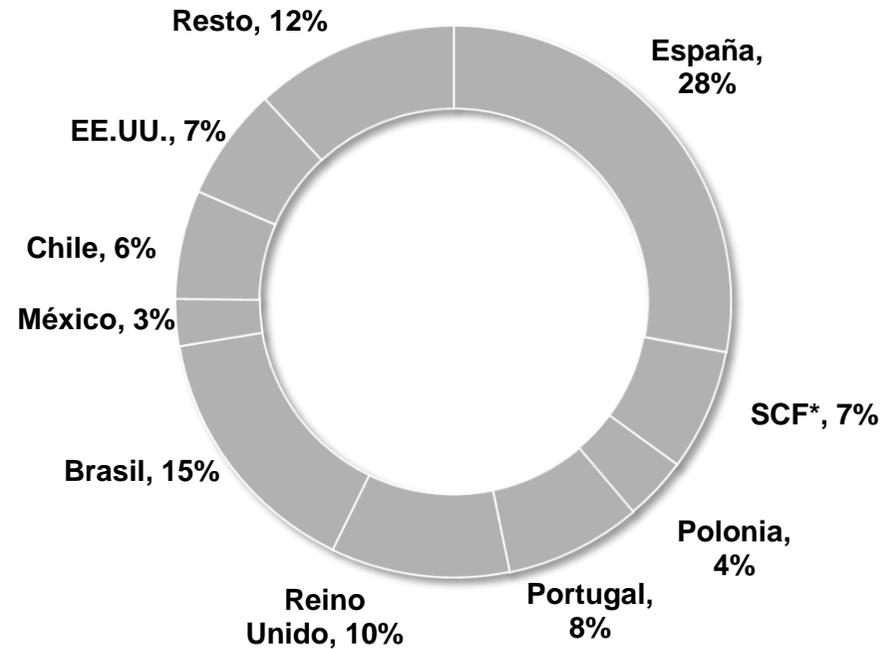
%

	31.03.16	30.06.16	30.09.16	31.12.16	31.03.17
<b>Europa continental</b>	<b>65,4</b>	<b>61,3</b>	<b>61,3</b>	<b>60,0</b>	<b>60,6</b>
<b>España</b>	<b>50,2</b>	<b>47,6</b>	<b>47,6</b>	<b>48,3</b>	<b>49,1</b>
<b>Santander Consumer Finance</b>	<b>111,9</b>	<b>110,6</b>	<b>110,7</b>	<b>109,1</b>	<b>108,9</b>
<b>Polonia</b>	<b>67,0</b>	<b>65,8</b>	<b>68,9</b>	<b>61,0</b>	<b>61,2</b>
<b>Portugal</b>	<b>87,7</b>	<b>61,9</b>	<b>57,8</b>	<b>63,7</b>	<b>61,7</b>
<b>Reino Unido</b>	<b>36,5</b>	<b>36,5</b>	<b>36,0</b>	<b>32,9</b>	<b>33,8</b>
<b>Latinoamérica</b>	<b>79,7</b>	<b>81,4</b>	<b>84,5</b>	<b>87,3</b>	<b>90,5</b>
<b>Brasil</b>	<b>83,7</b>	<b>85,3</b>	<b>89,3</b>	<b>93,1</b>	<b>98,1</b>
<b>México</b>	<b>97,5</b>	<b>102,3</b>	<b>101,9</b>	<b>103,8</b>	<b>104,8</b>
<b>Chile</b>	<b>54,6</b>	<b>55,5</b>	<b>58,1</b>	<b>59,1</b>	<b>58,9</b>
<b>Estados Unidos</b>	<b>221,1</b>	<b>220,6</b>	<b>216,2</b>	<b>214,4</b>	<b>202,4</b>
<b>Areas Operativas</b>	<b>73,3</b>	<b>72,0</b>	<b>72,8</b>	<b>73,5</b>	<b>74,6</b>
<b>Total Grupo</b>	<b>74,0</b>	<b>72,5</b>	<b>72,7</b>	<b>73,8</b>	<b>74,6</b>

# Riesgos morosos y Fondo de cobertura. Marzo 2017

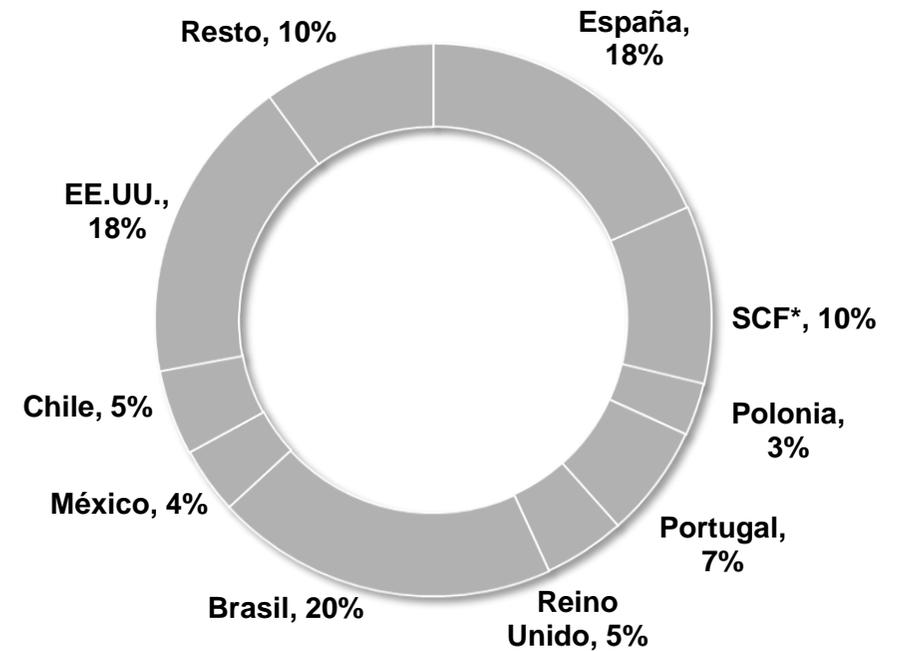
## Riesgos morosos

100%: 32.158 mill. euros



## Fondos de cobertura

100%: 24.835 mill. euros



# Coste del crédito

%

	31.03.16	30.06.16	30.09.16	31.12.16	31.03.17
<b>Europa continental</b>	<b>0,60</b>	<b>0,51</b>	<b>0,46</b>	<b>0,44</b>	<b>0,38</b>
España	0,54	0,45	0,41	0,37	0,33
Santander Consumer Finance	0,64	0,55	0,49	0,47	0,39
Polonia	0,82	0,75	0,76	0,70	0,66
Portugal	0,28	0,21	0,17	0,18	0,07
<b>Reino Unido</b>	<b>0,01</b>	<b>0,03</b>	<b>0,05</b>	<b>0,02</b>	<b>0,03</b>
<b>Latinoamérica</b>	<b>3,39</b>	<b>3,41</b>	<b>3,42</b>	<b>3,37</b>	<b>3,36</b>
Brasil	4,63	4,71	4,87	4,89	4,84
México	2,95	2,96	2,86	2,86	2,94
Chile	1,58	1,59	1,55	1,43	1,42
<b>Estados Unidos</b>	<b>3,85</b>	<b>3,77</b>	<b>3,80</b>	<b>3,68</b>	<b>3,63</b>
<b>Areas Operativas</b>	<b>1,24</b>	<b>1,20</b>	<b>1,20</b>	<b>1,19</b>	<b>1,18</b>
<b>Total Grupo</b>	<b>1,22</b>	<b>1,19</b>	<b>1,19</b>	<b>1,18</b>	<b>1,17</b>

# Actividad Inmobiliaria España

## Detalle exposición inmobiliaria y coberturas

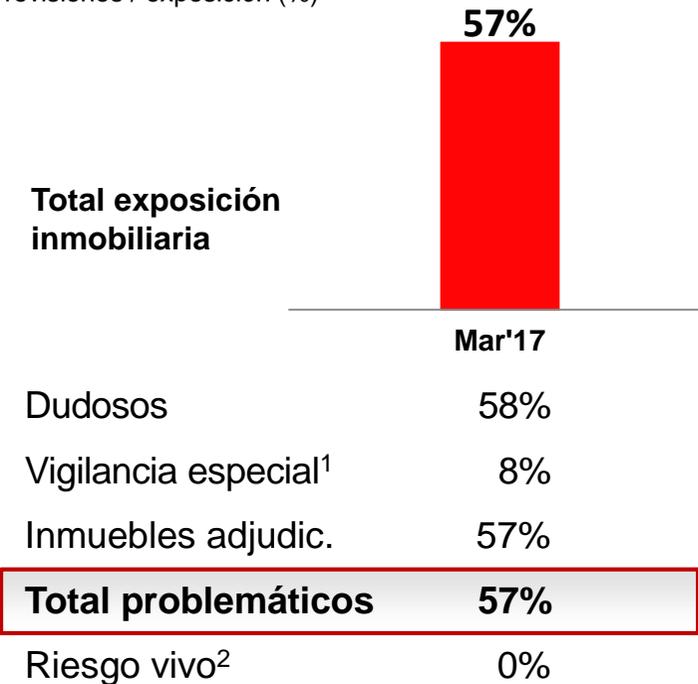
### Detalle de saldos por situación acreditado (Marzo 2017)

Millones de euros

	Riesgo bruto	Fondo de Cobertura	Riesgo neto
Dudosos	3.419	1.996	1.423
Vigilancia especial <sup>1</sup>	87	7	80
Inmuebles adjudicados	8.094	4.604	3.490
<b>Total problemáticos</b>	<b>11.600</b>	<b>6.607</b>	<b>4.993</b>
Riesgo vivo <sup>2</sup>	17	0	17
<b>Exposición inmobiliaria</b>	<b>11.617</b>	<b>6.607</b>	<b>5.010</b>

### Detalle de cobertura total (problemáticos + riesgo vivo)

Provisiones / exposición (%)



# Actividad Inmobiliaria España

## Créditos e inmuebles adjudicados

### CRÉDITOS

Millones de euros

	Mar'17	Mar'16	Difª
Edif. terminados	1.938	2.533	-595
Edif. en construcción	75	157	-82
Suelo urbanizado	1.014	1.438	-424
Suelo urbanizable y resto	231	743	-512
Sin garantía hipotecaria	266	696	-430
<b>Total</b>	<b>3.523</b>	<b>5.567</b>	<b>-2.044</b>

### INMUEBLES adjudicados

Millones de euros

	Mar'17	Mar'16	Difª
Edif. terminados	2.218	2.268	-50
Edif. en construcción	800	870	-70
Suelo urbanizado	2.656	2.671	-15
Suelo urbanizable	2.420	2.414	6
Resto suelo	0	52	-52
<b>Total</b>	<b>8.094</b>	<b>8.275</b>	<b>-181</b>



Cuentas trimestrales  
de resultados

# Grupo Santander

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	10.021	10.119	10.395	10.734	11.246
Margen bruto	10.730	10.755	11.080	11.288	12.029
Costes de explotación	(5.158)	(5.227)	(5.250)	(5.453)	(5.543)
<b>Margen neto</b>	<b>5.572</b>	<b>5.528</b>	<b>5.831</b>	<b>5.835</b>	<b>6.486</b>
Dotaciones insolvencias	(2.408)	(2.205)	(2.499)	(2.406)	(2.400)
Otros resultados	(433)	(544)	(392)	(591)	(775)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>2.732</b>	<b>2.779</b>	<b>2.940</b>	<b>2.838</b>	<b>3.311</b>
<b>Bfº consolidado ordinario</b>	<b>1.922</b>	<b>1.864</b>	<b>2.036</b>	<b>2.072</b>	<b>2.186</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>1.633</b>	<b>1.526</b>	<b>1.695</b>	<b>1.766</b>	<b>1.867</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	(248)	—	(169)	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>1.633</b>	<b>1.278</b>	<b>1.695</b>	<b>1.598</b>	<b>1.867</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración en 4T16 PPI y *restatement* Santander Consumer USA

# Grupo Santander

Millones de euros (sin impacto TC)

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
<b>M. intereses + comisiones</b>	10.616	10.607	10.729	10.992	11.246
<b>Margen bruto</b>	11.330	11.268	11.442	11.544	12.029
<b>Costes de explotación</b>	(5.377)	(5.410)	(5.393)	(5.572)	(5.543)
<b>Margen neto</b>	5.953	5.858	6.049	5.972	6.486
<b>Dotaciones insolvencias</b>	(2.640)	(2.384)	(2.627)	(2.487)	(2.400)
<b>Otros resultados</b>	(479)	(573)	(392)	(604)	(775)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	2.834	2.900	3.031	2.880	3.311
<b>Bfº consolidado ordinario</b>	2.001	1.944	2.099	2.111	2.186
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	1.697	1.589	1.748	1.800	1.867
<b>Neto de plusvalías y saneamientos*</b>	—	(258)	3	(161)	—
<b>Beneficio atribuido</b>	1.697	1.331	1.751	1.639	1.867

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración en 4T16 PPI y *restatement* Santander Consumer USA

# España

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	1.243	1.232	1.185	1.198	1.206
Margen bruto	1.543	1.343	1.398	1.324	1.539
Costes de explotación	(837)	(834)	(824)	(802)	(798)
<b>Margen neto</b>	<b>706</b>	<b>509</b>	<b>574</b>	<b>522</b>	<b>741</b>
Dotaciones insolvencias	(231)	(129)	(140)	(85)	(163)
Otros resultados	(37)	(82)	(51)	(97)	(64)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>438</b>	<b>298</b>	<b>382</b>	<b>340</b>	<b>514</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>312</b>	<b>213</b>	<b>274</b>	<b>243</b>	<b>367</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>307</b>	<b>208</b>	<b>270</b>	<b>237</b>	<b>362</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	(216)	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>307</b>	<b>(8)</b>	<b>270</b>	<b>237</b>	<b>362</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración

# Santander Consumer Finance

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
<b>M. intereses + comisiones</b>	<b>1.041</b>	<b>1.061</b>	<b>1.099</b>	<b>1.052</b>	<b>1.121</b>
<b>Margen bruto</b>	<b>1.045</b>	<b>1.051</b>	<b>1.106</b>	<b>1.060</b>	<b>1.118</b>
<b>Costes de explotación</b>	<b>(483)</b>	<b>(468)</b>	<b>(467)</b>	<b>(486)</b>	<b>(502)</b>
<b>Margen neto</b>	<b>562</b>	<b>583</b>	<b>639</b>	<b>574</b>	<b>616</b>
<b>Dotaciones insolvencias</b>	<b>(114)</b>	<b>(70)</b>	<b>(116)</b>	<b>(87)</b>	<b>(61)</b>
<b>Otros resultados</b>	<b>(39)</b>	<b>(41)</b>	<b>(36)</b>	<b>(52)</b>	<b>(37)</b>
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>410</b>	<b>472</b>	<b>487</b>	<b>434</b>	<b>518</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>293</b>	<b>324</b>	<b>346</b>	<b>319</b>	<b>370</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>251</b>	<b>282</b>	<b>291</b>	<b>269</b>	<b>314</b>
<b>Neto de plusvalías y saneamientos*</b>	<b>—</b>	<b>25</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>251</b>	<b>307</b>	<b>291</b>	<b>269</b>	<b>314</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe

# Santander Consumer Finance

Millones de euros (sin impacto TC)

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	1.052	1.069	1.105	1.054	1.121
Margen bruto	1.056	1.058	1.111	1.062	1.118
Costes de explotación	(488)	(471)	(469)	(487)	(502)
<b>Margen neto</b>	<b>569</b>	<b>587</b>	<b>643</b>	<b>575</b>	<b>616</b>
Dotaciones insolvencias	(116)	(71)	(117)	(87)	(61)
Otros resultados	(39)	(42)	(36)	(53)	(37)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>414</b>	<b>475</b>	<b>490</b>	<b>435</b>	<b>518</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>296</b>	<b>327</b>	<b>348</b>	<b>320</b>	<b>370</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>255</b>	<b>284</b>	<b>293</b>	<b>270</b>	<b>314</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	26	(0)	(0)	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>255</b>	<b>310</b>	<b>293</b>	<b>270</b>	<b>314</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe

# Polonia

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	292	298	321	323	318
Margen bruto	311	345	330	329	321
Costes de explotación	(145)	(146)	(149)	(139)	(146)
<b>Margen neto</b>	<b>166</b>	<b>199</b>	<b>181</b>	<b>190</b>	<b>175</b>
Dotaciones insolvencias	(33)	(34)	(43)	(35)	(27)
Otros resultados	(22)	(29)	(6)	(25)	(23)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>111</b>	<b>136</b>	<b>132</b>	<b>129</b>	<b>125</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>88</b>	<b>108</b>	<b>100</b>	<b>91</b>	<b>86</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>64</b>	<b>75</b>	<b>69</b>	<b>63</b>	<b>59</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	29	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>64</b>	<b>104</b>	<b>69</b>	<b>63</b>	<b>59</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración

# Polonia

Millones de zlotys polacos

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	1.275	1.301	1.391	1.412	1.374
Margen bruto	1.357	1.507	1.430	1.440	1.386
Costes de explotación	(632)	(638)	(647)	(609)	(630)
<b>Margen neto</b>	<b>724</b>	<b>869</b>	<b>783</b>	<b>831</b>	<b>756</b>
Dotaciones insolvencias	(144)	(149)	(186)	(153)	(116)
Otros resultados	(97)	(126)	(25)	(111)	(100)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>483</b>	<b>593</b>	<b>573</b>	<b>566</b>	<b>539</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>384</b>	<b>471</b>	<b>434</b>	<b>399</b>	<b>372</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>281</b>	<b>327</b>	<b>300</b>	<b>277</b>	<b>257</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	128	(0)	0	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>281</b>	<b>455</b>	<b>300</b>	<b>277</b>	<b>257</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración

# Portugal

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	273	262	260	251	261
Margen bruto	337	281	287	304	294
Costes de explotación	(154)	(149)	(142)	(143)	(139)
<b>Margen neto</b>	<b>183</b>	<b>132</b>	<b>145</b>	<b>161</b>	<b>155</b>
Dotaciones insolvencias	(22)	(6)	(16)	(9)	10
Otros resultados	(2)	(21)	(5)	(5)	(14)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>158</b>	<b>104</b>	<b>124</b>	<b>146</b>	<b>151</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>122</b>	<b>81</b>	<b>93</b>	<b>106</b>	<b>126</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>121</b>	<b>80</b>	<b>92</b>	<b>106</b>	<b>125</b>
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>121</b>	<b>80</b>	<b>92</b>	<b>106</b>	<b>125</b>

# Reino Unido

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	1.434	1.393	1.302	1.307	1.349
Margen bruto	1.513	1.501	1.377	1.425	1.432
Costes de explotación	(794)	(788)	(703)	(683)	(723)
<b>Margen neto</b>	<b>719</b>	<b>713</b>	<b>675</b>	<b>742</b>	<b>709</b>
Dotaciones insolvencias	(7)	(68)	(44)	61	(15)
Otros resultados	(59)	(71)	(85)	(124)	(105)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>654</b>	<b>574</b>	<b>545</b>	<b>679</b>	<b>588</b>
<b>Bfº consolidado ordinario</b>	<b>462</b>	<b>401</b>	<b>370</b>	<b>483</b>	<b>423</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>453</b>	<b>390</b>	<b>364</b>	<b>474</b>	<b>416</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	107	—	(137)	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>453</b>	<b>497</b>	<b>364</b>	<b>338</b>	<b>416</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración en 4T16 PPI

# Reino Unido

Millones de libras

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	1.105	1.096	1.108	1.133	1.160
Margen bruto	1.166	1.180	1.172	1.234	1.231
Costes de explotación	(611)	(619)	(599)	(594)	(622)
<b>Margen neto</b>	<b>554</b>	<b>561</b>	<b>573</b>	<b>640</b>	<b>609</b>
Dotaciones insolvencias	(5)	(53)	(37)	48	(13)
Otros resultados	(45)	(56)	(71)	(104)	(90)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>504</b>	<b>452</b>	<b>465</b>	<b>583</b>	<b>506</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>356</b>	<b>316</b>	<b>316</b>	<b>414</b>	<b>364</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>349</b>	<b>307</b>	<b>311</b>	<b>407</b>	<b>358</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	83	2	(110)	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>349</b>	<b>390</b>	<b>313</b>	<b>297</b>	<b>358</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración en 4T16 PPI

# Brasil

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	2.365	2.583	2.899	3.155	3.455
Margen bruto	2.381	2.703	3.050	3.187	3.717
Costes de explotación	(947)	(1.046)	(1.177)	(1.305)	(1.314)
<b>Margen neto</b>	<b>1.434</b>	<b>1.657</b>	<b>1.873</b>	<b>1.882</b>	<b>2.403</b>
Dotaciones insolvencias	(720)	(753)	(951)	(953)	(910)
Otros resultados	(177)	(193)	(134)	(193)	(358)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>536</b>	<b>711</b>	<b>788</b>	<b>736</b>	<b>1.135</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>399</b>	<b>481</b>	<b>544</b>	<b>575</b>	<b>713</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>359</b>	<b>429</b>	<b>488</b>	<b>510</b>	<b>634</b>
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>359</b>	<b>429</b>	<b>488</b>	<b>510</b>	<b>634</b>

# Brasil

Millones de reales brasileños

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	10.161	10.216	10.500	11.271	11.561
Margen bruto	10.227	10.708	11.067	11.364	12.438
Costes de explotación	(4.068)	(4.138)	(4.266)	(4.671)	(4.397)
<b>Margen neto</b>	<b>6.159</b>	<b>6.570</b>	<b>6.801</b>	<b>6.693</b>	<b>8.041</b>
Dotaciones insolvencias	(3.093)	(2.972)	(3.473)	(3.398)	(3.045)
Otros resultados	(762)	(763)	(457)	(686)	(1.198)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>2.304</b>	<b>2.835</b>	<b>2.870</b>	<b>2.609</b>	<b>3.798</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>1.716</b>	<b>1.908</b>	<b>1.979</b>	<b>2.055</b>	<b>2.386</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>1.540</b>	<b>1.704</b>	<b>1.774</b>	<b>1.821</b>	<b>2.121</b>
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>1.540</b>	<b>1.704</b>	<b>1.774</b>	<b>1.821</b>	<b>2.121</b>

# México

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	767	768	767	794	804
Margen bruto	792	786	796	828	824
Costes de explotación	(322)	(317)	(311)	(325)	(319)
<b>Margen neto</b>	<b>470</b>	<b>469</b>	<b>486</b>	<b>503</b>	<b>505</b>
Dotaciones insolvencias	(221)	(214)	(194)	(203)	(233)
Otros resultados	(6)	(11)	(5)	(8)	(4)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>243</b>	<b>244</b>	<b>288</b>	<b>293</b>	<b>267</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>187</b>	<b>192</b>	<b>223</b>	<b>217</b>	<b>211</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>143</b>	<b>146</b>	<b>172</b>	<b>169</b>	<b>163</b>
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>143</b>	<b>146</b>	<b>172</b>	<b>169</b>	<b>163</b>

# México

Millones de pesos mexicanos

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	15.253	15.690	16.028	16.922	17.348
Margen bruto	15.745	16.054	16.647	17.645	17.779
Costes de explotación	(6.402)	(6.479)	(6.497)	(6.922)	(6.894)
<b>Margen neto</b>	<b>9.343</b>	<b>9.576</b>	<b>10.151</b>	<b>10.723</b>	<b>10.886</b>
Dotaciones insolvencias	(4.399)	(4.364)	(4.062)	(4.337)	(5.032)
Otros resultados	(123)	(233)	(98)	(161)	(90)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>4.821</b>	<b>4.979</b>	<b>5.990</b>	<b>6.225</b>	<b>5.764</b>
<b>Bfº consolidado ordinario</b>	<b>3.724</b>	<b>3.919</b>	<b>4.643</b>	<b>4.629</b>	<b>4.548</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>2.839</b>	<b>2.979</b>	<b>3.577</b>	<b>3.589</b>	<b>3.523</b>
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>2.839</b>	<b>2.979</b>	<b>3.577</b>	<b>3.589</b>	<b>3.523</b>

# Chile

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	509	534	561	613	592
Margen bruto	556	577	616	672	645
Costes de explotación	(235)	(237)	(249)	(265)	(264)
<b>Margen neto</b>	<b>321</b>	<b>339</b>	<b>368</b>	<b>407</b>	<b>381</b>
Dotaciones insolvencias	(109)	(127)	(146)	(131)	(122)
Otros resultados	1	(1)	6	(35)	2
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>213</b>	<b>211</b>	<b>228</b>	<b>241</b>	<b>261</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>173</b>	<b>181</b>	<b>187</b>	<b>195</b>	<b>214</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>122</b>	<b>126</b>	<b>129</b>	<b>137</b>	<b>147</b>
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>122</b>	<b>126</b>	<b>129</b>	<b>137</b>	<b>147</b>

# Chile

Miles de millones de pesos chilenos

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	393	409	414	441	413
Margen bruto	430	441	455	484	450
Costes de explotación	(182)	(182)	(184)	(191)	(184)
<b>Margen neto</b>	<b>248</b>	<b>260</b>	<b>272</b>	<b>293</b>	<b>266</b>
Dotaciones insolvencias	(84)	(98)	(108)	(94)	(85)
Otros resultados	1	(0)	5	(26)	1
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>165</b>	<b>162</b>	<b>169</b>	<b>173</b>	<b>182</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>134</b>	<b>138</b>	<b>138</b>	<b>140</b>	<b>149</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>94</b>	<b>96</b>	<b>95</b>	<b>98</b>	<b>103</b>
Neto de plusvalías y saneamientos	—	—	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>94</b>	<b>96</b>	<b>95</b>	<b>98</b>	<b>103</b>

# Estados Unidos

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	1.831	1.755	1.724	1.708	1.763
Margen bruto	1.968	1.888	1.867	1.809	1.879
Costes de explotación	(777)	(774)	(784)	(864)	(837)
<b>Margen neto</b>	<b>1.191</b>	<b>1.114</b>	<b>1.083</b>	<b>946</b>	<b>1.042</b>
Dotaciones insolvencias	(861)	(704)	(776)	(867)	(811)
Otros resultados	(66)	(13)	(3)	(8)	(32)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>264</b>	<b>397</b>	<b>304</b>	<b>71</b>	<b>199</b>
<b>Bfº consolidado ordinario</b>	<b>160</b>	<b>253</b>	<b>213</b>	<b>54</b>	<b>138</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>82</b>	<b>159</b>	<b>141</b>	<b>14</b>	<b>95</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	—	—	(32)	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>82</b>	<b>159</b>	<b>141</b>	<b>(19)</b>	<b>95</b>

(\*).- Incluye: en 4T16 *restatement* Santander Consumer USA

# Estados Unidos

Millones de dólares

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	2.018	1.983	1.925	1.838	1.877
Margen bruto	2.168	2.133	2.085	1.945	2.001
Costes de explotación	(856)	(874)	(875)	(932)	(891)
<b>Margen neto</b>	<b>1.312</b>	<b>1.259</b>	<b>1.210</b>	<b>1.013</b>	<b>1.109</b>
Dotaciones insolvencias	(949)	(797)	(867)	(935)	(863)
Otros resultados	(72)	(16)	(3)	(8)	(34)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>291</b>	<b>446</b>	<b>340</b>	<b>69</b>	<b>212</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>177</b>	<b>285</b>	<b>238</b>	<b>54</b>	<b>147</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>90</b>	<b>178</b>	<b>157</b>	<b>12</b>	<b>101</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	—	—	(36)	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>90</b>	<b>178</b>	<b>157</b>	<b>(24)</b>	<b>101</b>

(\*).- Incluye: en 4T16 *restatement* Santander Consumer USA

# Centro Corporativo

Millones de euros

	1T 16	2T 16	3T 16	4T 16	1T 17
M. intereses + comisiones	(173)	(192)	(201)	(204)	(198)
Margen bruto	(223)	(244)	(316)	(282)	(341)
Costes de explotación	(126)	(120)	(104)	(99)	(119)
<b>Margen neto</b>	<b>(349)</b>	<b>(365)</b>	<b>(421)</b>	<b>(381)</b>	<b>(460)</b>
Dotaciones insolvencias	1	(5)	5	0	(5)
Otros resultados	(5)	(55)	(59)	44	(32)
<b>Resultado ordinario antes de impuestos</b>	<b>(353)</b>	<b>(424)</b>	<b>(474)</b>	<b>(337)</b>	<b>(497)</b>
<b>Bfº. consolidado ordinario</b>	<b>(317)</b>	<b>(418)</b>	<b>(414)</b>	<b>(298)</b>	<b>(471)</b>
<b>Bfº ordinario atribuido</b>	<b>(311)</b>	<b>(418)</b>	<b>(412)</b>	<b>(299)</b>	<b>(468)</b>
Neto de plusvalías y saneamientos*	—	(186)	—	—	—
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>(311)</b>	<b>(604)</b>	<b>(412)</b>	<b>(299)</b>	<b>(468)</b>

(\*).- Incluye: en 2T16 plusvalías por venta de Visa Europe y costes de reestructuración



# Índice

---

Evolución Grupo 1T'17

Áreas de Negocio 1T'17

Conclusiones

Anexo



Glosario



# Glosario - Acrónimos

- **DPV:** Disponible para la venta
- **ATAs:** Adquisición temporal de activos
- **ATM's:** Activos totales medios
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **Bn:** Billion / Miles de millones
- **BPA:** Beneficio por acción
- **Bº:** Beneficio
- **CTAs:** Cesión temporal de activos
- **CET1:** Common equity tier 1
- **C&I:** Commercial and Industrial
- **CP:** Corto plazo
- **EE.UU.:** Estados Unidos
- **FGD:** Fondo de Garantía de Depósitos
- **FL:** Fully-loaded
- **FUR:** Fondo Único de Resolución
- **LTV:** Loan to Value
- **MI:** Margen de intereses
- **M/LP:** Medio y largo plazo
- **Mill:** Millones
- **MXN:** Pesos mejicanos
- **NIM:** / Net interest margin / Margen de intereses sobre activos medios
- **n.s.:** No significativo
- **OREX:** Otros resultados de explotación
- **PIB:** Producto interior bruto
- **PYMES:** Pequeñas y medianas empresas
- **ROF:** Resultados de operaciones financieras
- **RoRWA:** Return on risk weighted assets / Rentabilidad sobre activos ponderados por riesgo
- **RWA's:** Risk weighted assets / Activos ponderados por riesgo
- **RoTE:** Rentabilidad sobre fondos propios tangible / Return on tangible equity
- **SCF:** Santander Consumer Finance
- **SC USA:** Santander Consumer USA
- **SGCB:** Santander Global Corporate Banking
- **SVR:** Standard variable rate
- **TNAV:** Tangible net asset value / fondos propios tangibles
- **UF:** Unidad de fomento
- **UK:** United Kingdom

# Glosario – Definiciones

## RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

- **RoTE:** Retorno sobre capital tangible: resultado atribuido al Grupo / Promedio de: capital + reservas + beneficio retenido + otro resultado global acumulado - fondo de comercio - activos intangibles
- **RoRWA:** Retorno sobre activos ponderados por riesgo: resultado consolidado / Promedio de activos ponderados de riesgo
- **Eficiencia:** Costes de explotación / Margen bruto. Costes de explotación definidos como gastos generales de administración + amortizaciones

## RIESGO CREDITICIO

- **Ratio de morosidad:** Préstamos y anticipos a la clientela y pasivos contingentes non-performing (sin riesgo país) / Inversión crediticia. Inversión crediticia definida como el total de los préstamos y anticipos a la clientela y los pasivos contingentes (sin riesgo país)
- **Cobertura de morosidad:** Provisiones para cobertura de pérdidas por deterioro de préstamos y anticipos a la clientela y pasivos contingentes (sin riesgo país) / Préstamos y anticipos a la clientela y pasivos contingentes *non-performing* (sin riesgo país)
- **Coste del crédito:** Suma de las dotaciones para insolvencias de los últimos doce meses / Promedio de inversión crediticia de los últimos doce meses

## CAPITALIZACION

- **Recursos propios tangibles (TNAV) por acción:** Recursos propios tangibles / número de acciones (deducidas acciones en autocartera). Recursos propios tangibles calculados como la suma de los fondos propios + otro resultado global acumulado - fondo de comercio - activos intangibles

Notas: 1) Los promedios que se incluyen en los denominadores del RoE, RoTE, RoA y RoRWA se calculan tomando 4 meses de diciembre a marzo en el caso de datos del primer trimestre.

2) En los periodos inferiores al año, y en el caso de existir resultados no recurrentes, el beneficio utilizado para el cálculo de RoE y RoTE es el beneficio ordinario atribuido anualizado (sin incluir los resultados no recurrentes), al que se suman los resultados no recurrentes sin anualizar.

3) En los periodos inferiores al año, y en el caso de existir resultados no recurrentes, el beneficio utilizado para el cálculo de RoA y RoRWA es el resultado consolidado anualizado (sin incluir los resultados no recurrentes), al que se suman los resultados no recurrentes sin anualizar..

4) Los activos ponderados por riesgo que se incluyen en el denominador del RoRWA se calculan de acuerdo con los criterios que define la normativa CRR (Capital Requirements Regulation).

# Gracias

Nuestra misión es contribuir al progreso de las personas y de las empresas.

Nuestra cultura se basa en la creencia de que todo lo que hacemos debe ser

**Sencillo | Personal | Justo**

