
Presentación resultados 2015

Ana Botín, Presidenta
José Antonio Álvarez, CEO

27 de enero de 2016

Simple | Personal | Fair



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



2015: Mayor rentabilidad...



2015: ...avanzando en nuestra transformación comercial alrededor del cliente



2015: Resumen del Grupo y Áreas de Negocio



2016 – 2018: Prioridades comerciales y financieras

Mejorando las métricas financieras recurrentes

Resultados del ejercicio 2015 (var. vs 2014)

Ingresos de clientes	42.222 M € (+7,6%) 
Beneficio atribuido ordinario	6.566 M € (+12,9%) 
RoTE ordinario	11,0% 
FL CET1	>10% 
TNAV/acción	4,12 € (+11 céntimos) 
Dividendo en efectivo / acción	0,16 € (+79%) 

El beneficio atribuido ordinario aumenta en aproximadamente un 13%

<i>(Millones de Eur)</i>	2014	2015	ABS.	%
Margen de intereses	29.548	32.189	2.642	8,9
Comisiones netas	9.696	10.033	337	3,5
Ingresos totales por clientes	39.244	42.222	2.978	7,6
ROF y otros	3.369	3.051	-318	-9,5
Margen bruto	42.612	45.272	2.660	6,2
Costes de explotación	-20.038	-21.571	-1.532	7,6
Resultado de explotación	22.574	23.702	1.128	5,0
Dotaciones netas por insolvencias	-10.562	-10.108	454	-4,3
BAI ordinario	9.720	10.939	1.219	12,5
Beneficio atribuido ordinario	5.816	6.566	750	12,9

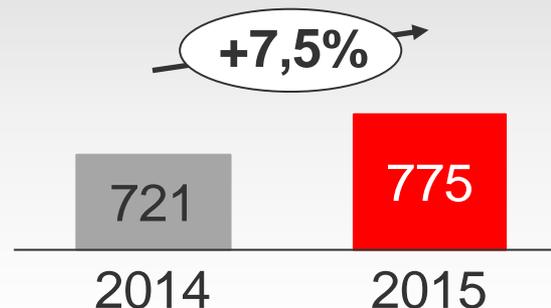
Crecimiento del negocio de clientes mejorando el perfil de riesgo

Volumen de negocio de clientes, miles de millones de euros

Créditos¹



Depósitos + fondos de inversión¹



Ratios clave, %

Tasa de morosidad



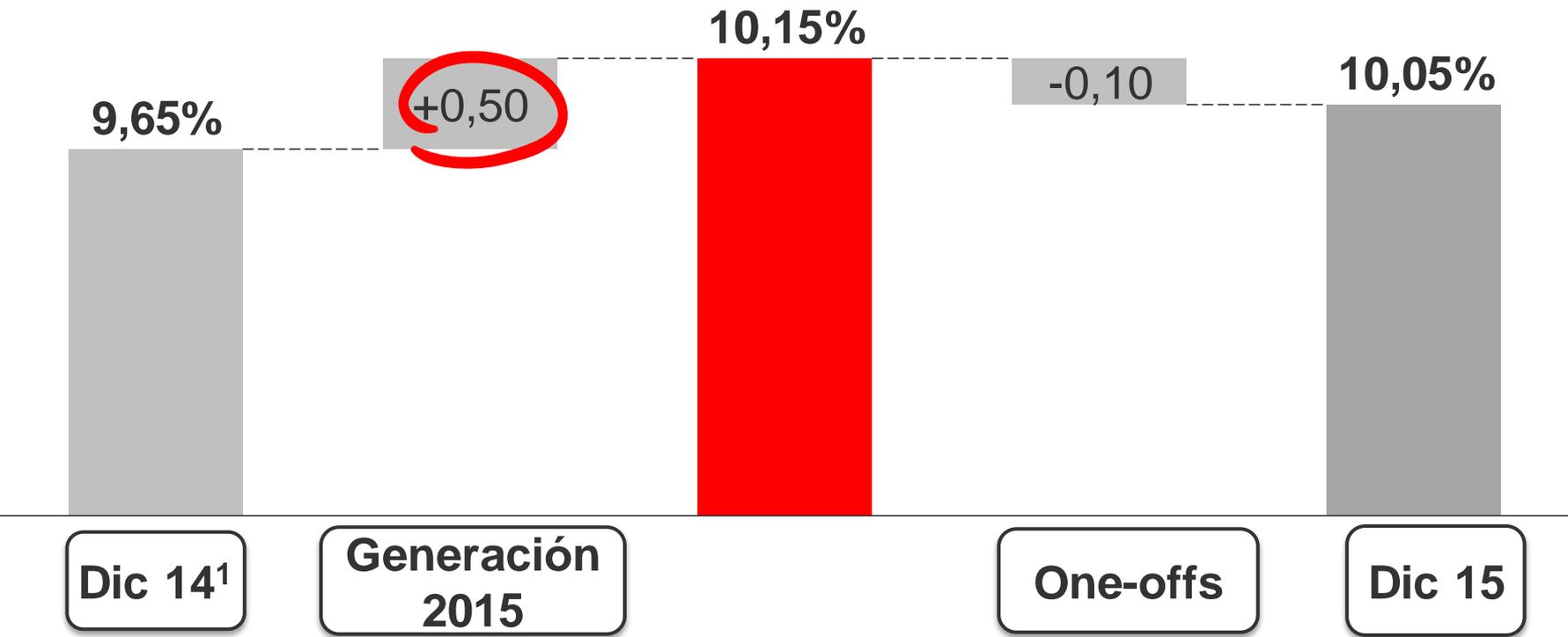
Coste del crédito



Incremento de la rentabilidad sobre una mayor base de capital



FL CET1



(1) Pro-forma, incluyendo la ampliación de capital de enero de 2015

Sólida posición de capital para nuestro perfil de riesgo y modelo, con margen frente a exigencias regulatorias

Santander tiene...

- 1 | **Balance de riesgo medio-bajo** (805Bn € en créditos, Europa + Norte América: 87%; Sudamérica: 13%)
- 2 | **Nivel de provisiones adecuado** (73,1% de ratio de cobertura)
- 3 | **Rentabilidad consistente** (beneficio antes de provisiones de c. 24Bn €, RoTE del 11,0%)
- 4 | **Apalancamiento operativo alto** (ratio de eficiencia del 47,6% vs. 62% de nuestros competidores)

...y nuestro bajo perfil de riesgo es reconocido por reguladores y agencias de rating

- 1 | **BCE** – aprox. 300 p.b. por encima de requerimientos de capital
- 2 | **AQR** - los ajustes más bajos: **4 p.b.**
- 3 | **Stress test** - escenario adverso: **impacto de -143 p.b.** vs. -260 p.b. del sistema
- 4 | **Agencias de rating** - calificación mejorada por S&P (octubre) y Moody's (Junio)

El modelo Santander

**Grande,
pero
sencillo**

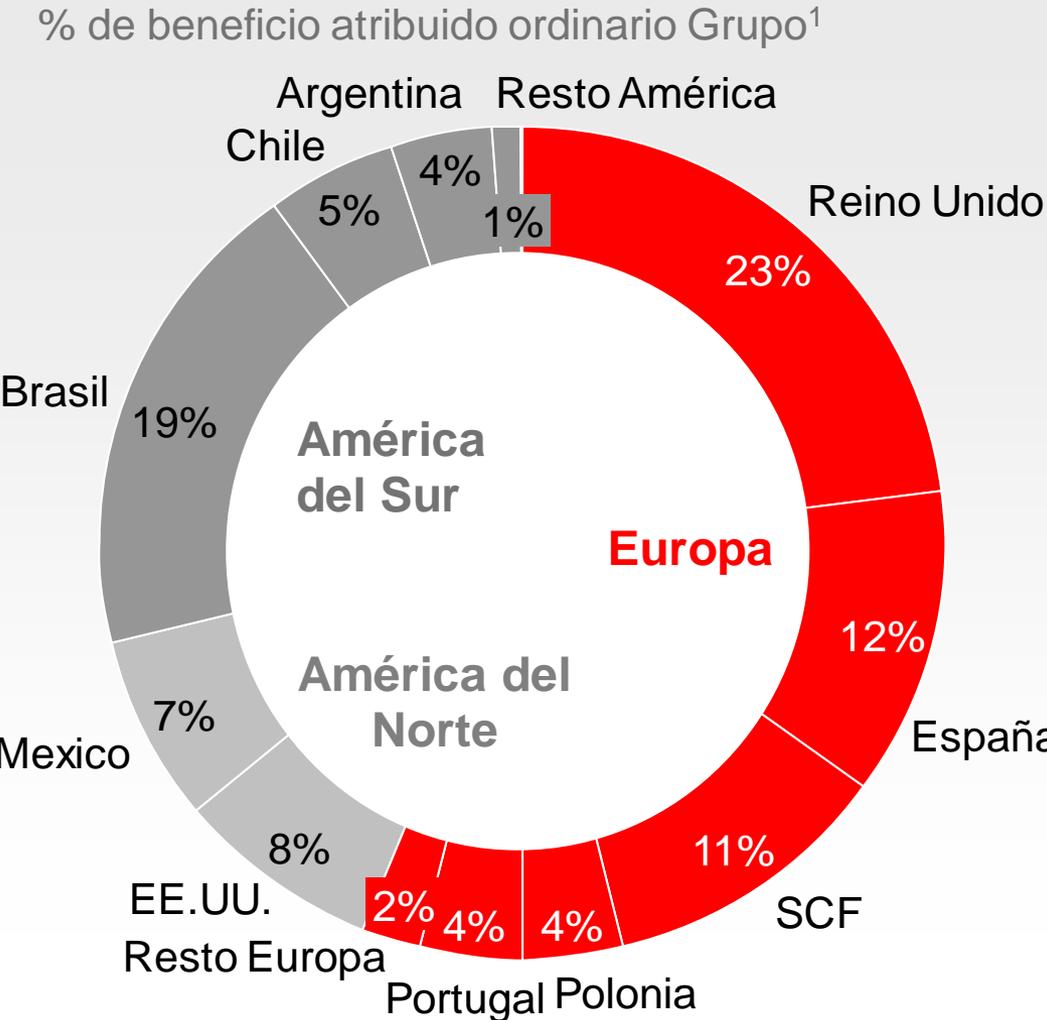


**Un centro corporativo
o que
añade
valor**

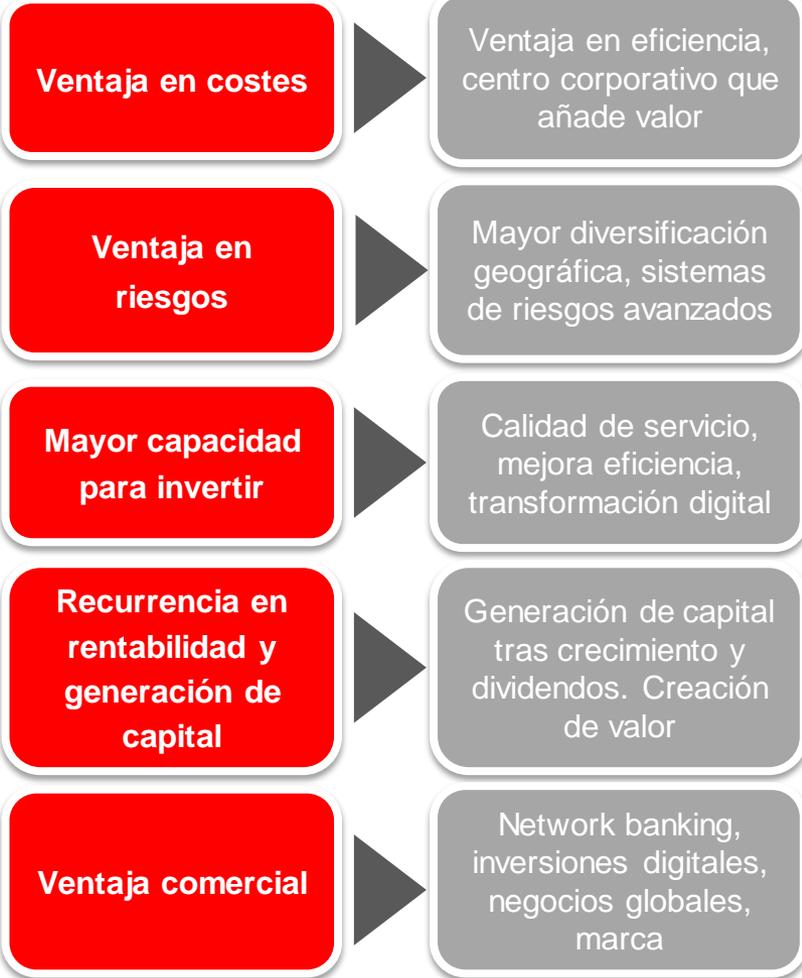
**Masa crítica en
10
mercados**

**Ratio de eficiencia:
47,6%**

10 mercados con masa crítica en Europa y las Américas con beneficios y dividendos a lo largo del ciclo



Valor del grupo

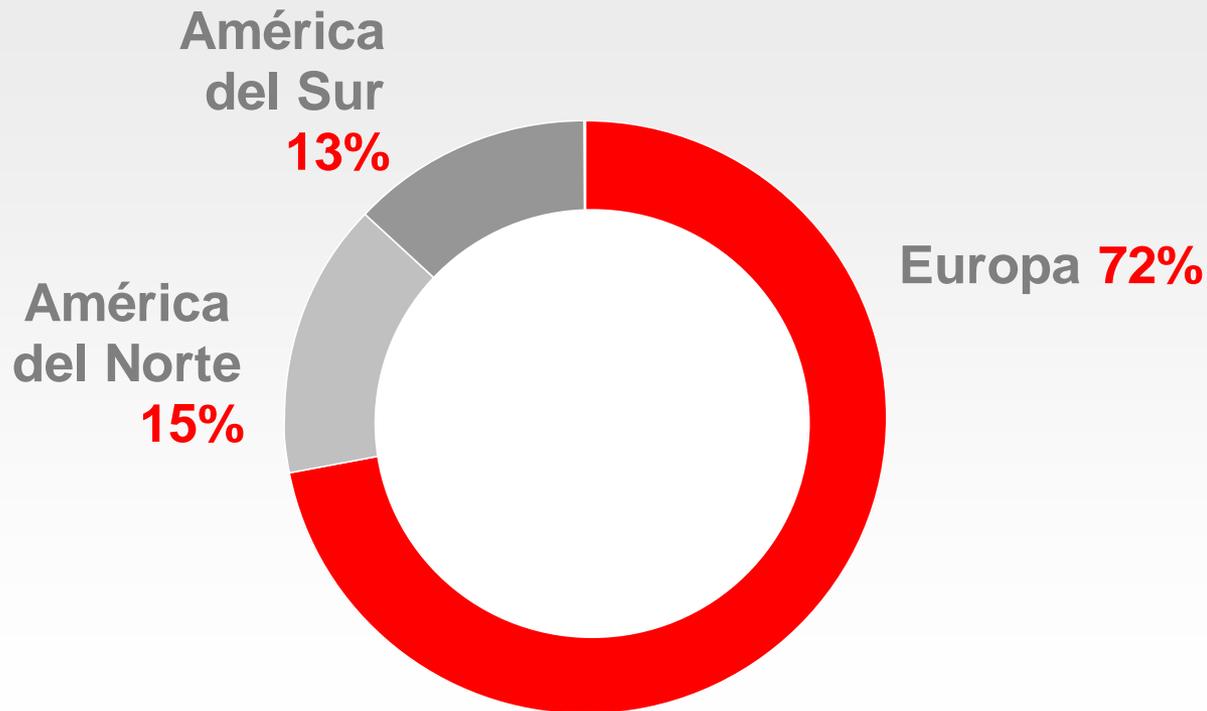


(1) Excluido el Centro Corporativo y las actividades inmobiliarias en España.

Un perfil de riesgo diversificado geográficamente

Total de créditos a clientes por geografía

Diciembre 2015



Modelo de filiales:

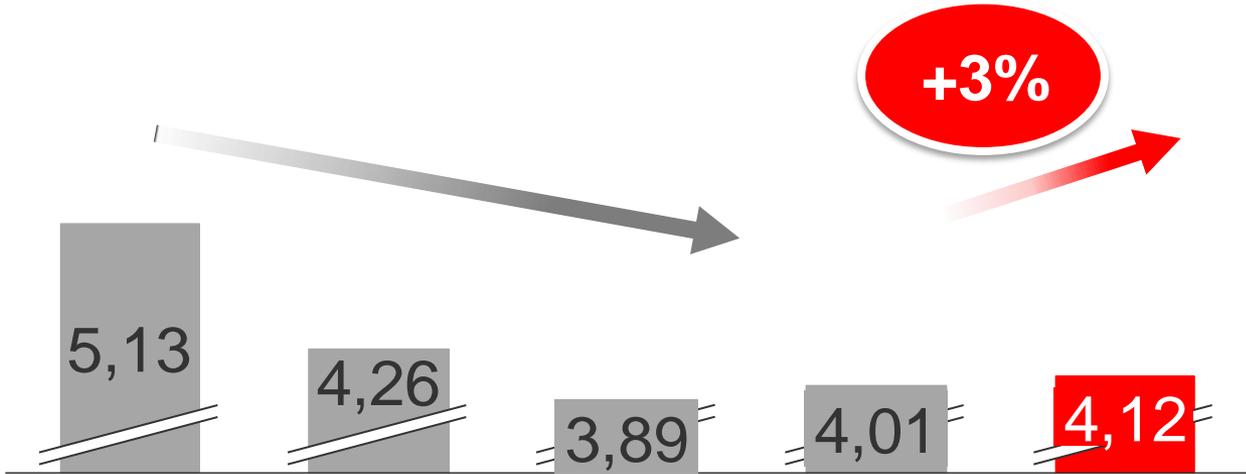
- Jurídicamente independientes
- Autónomas en capital y liquidez

Estructura de gobierno corporativo Grupo-filiales:

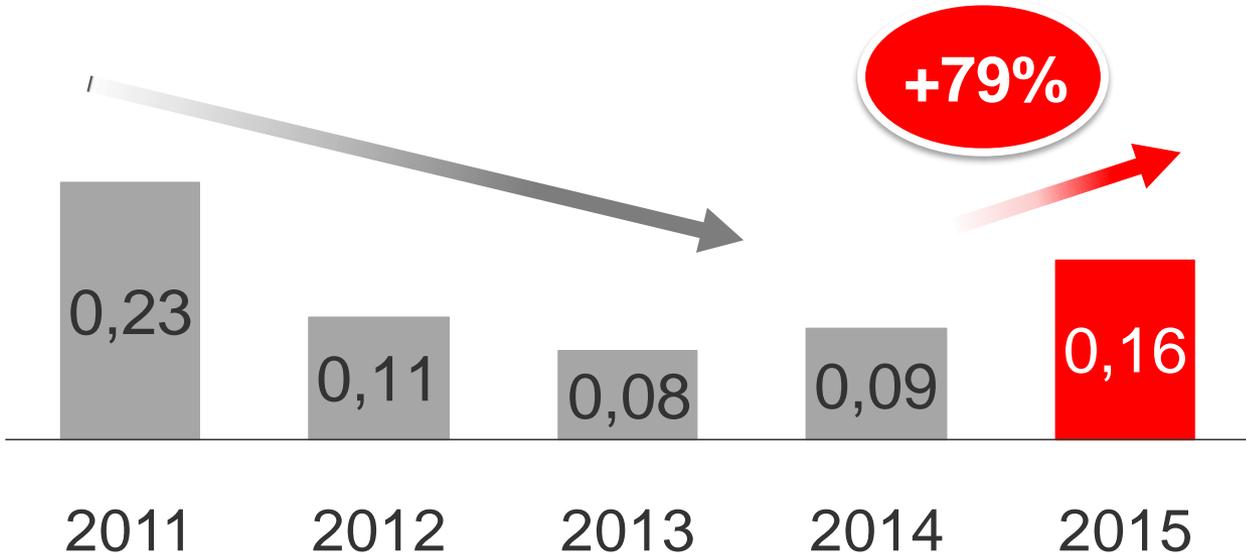
- Estricto control y supervisión de las filiales

2015 fue un punto de inflexión: foco en métricas de accionistas

TNAV/acción
€



Dividendo en efectivo/acción
€



Índice



2015: Mayor rentabilidad...



2015: ...avanzando en nuestra transformación comercial alrededor del cliente



2015: Resumen del Grupo y Áreas de Negocio



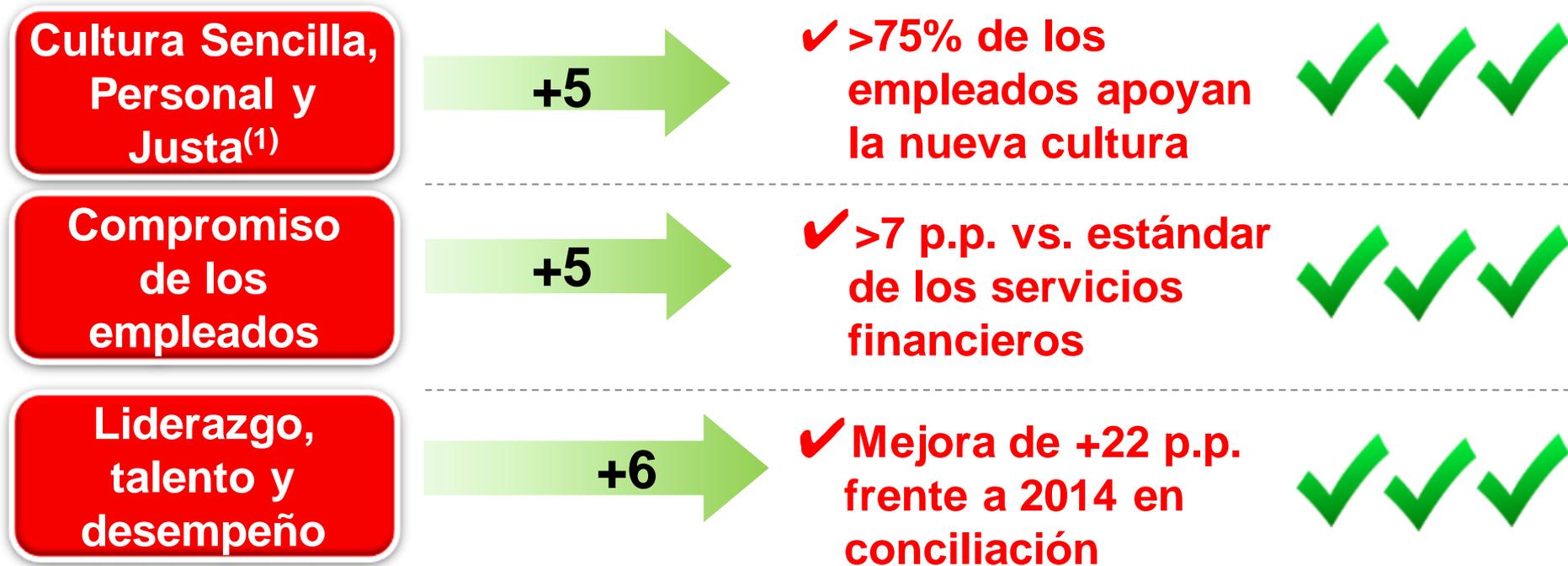
2016 – 2018: Prioridades comerciales y financieras

En 2015 realizamos avances significativos en nuestro plan estratégico cumpliendo nuestros compromisos

Empleados	Resultados de la encuesta: aprox. 5p.p. ↑	✓
Clientes	Clientes vinculados: 10% ↑	✓
	Clientes digitales: 17% ↑	✓
	C/I: 47,6% 5 países en el top 3 en CSAT ¹	✓
Accionistas	Consejos de Administración reforzados en Grupo y filiales	✓
	Centro corporativo -3 p.p. en ratio de eficiencia	✓
	ROTE 11,0%	✓
Sociedad	FL CET1 >10%	✓
	Personas beneficiadas en 2015: 1,2 M	✓

Avance significativo en nuestro programa de cambio cultural

Resultados de la encuesta interna de 2015, mejora en puntos porcentuales vs 2014



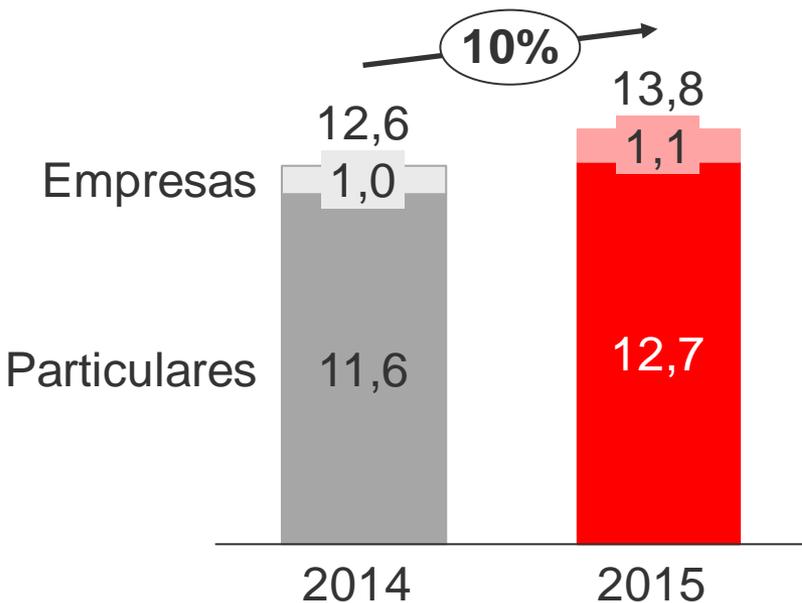
+ de 150,000 empleados participaron

(1) Incluye preguntas sobre la percepción de los empleados de la presencia de la cultura SPJ en el Banco.

El aumento de la base de clientes vinculados impulsa el crecimiento de los ingresos

Crecimiento de clientes vinculados...

Clientes vinculados, M



Los clientes particulares y PyMEs vinculados son 4 veces más rentables, y las empresas 5 veces

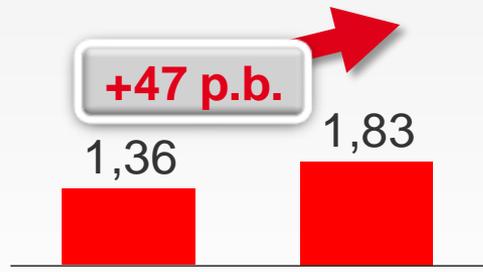
... impulsando los ingresos y el valor de la franquicia

Ejemplo:

Cientes particulares vinculados (millones)

Saldos de cuentas de particulares (miles de mill. £)

Margen financiero¹(%)



2012 2015

Potencial de crecimiento orgánico rentable en nuestros mayores mercados

Cientes vinculados / clientes activos, %

Franquicias líderes

SCF

N/A



c. 50%



40%+



40%+



c. 40%

aprox. 30% del beneficio atribuido ordinario del Grupo¹

Población total:
340 M

Elevado potencial de crecimiento



25%+



20%



20%



15%+



15%+

aprox. 70% del beneficio atribuido ordinario del Grupo¹

Población total:
535 M²

(1) Excluido el Centro Corporativo y las actividades inmobiliarias en España; (2) La cifra de Estados Unidos incluye únicamente la población del noreste del país, Florida y Texas

Implantación de soluciones digitales efectivas mejorando servicio al cliente



Reino Unido

1 de cada **3** cuentas nuevas se abre a través de nuestros canales digitales



España

Cada minuto se abre una cuenta 1|2|3 a través de canales digitales²

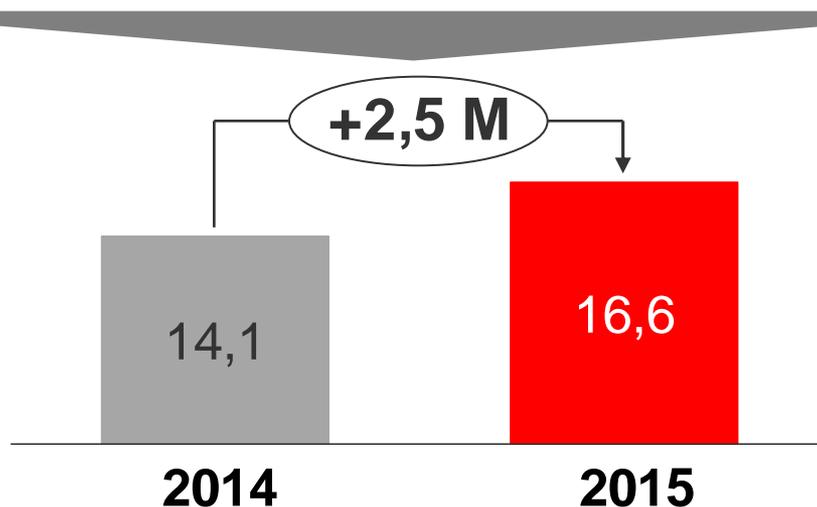


Polonia

Préstamos a través de móviles en 60 segundos



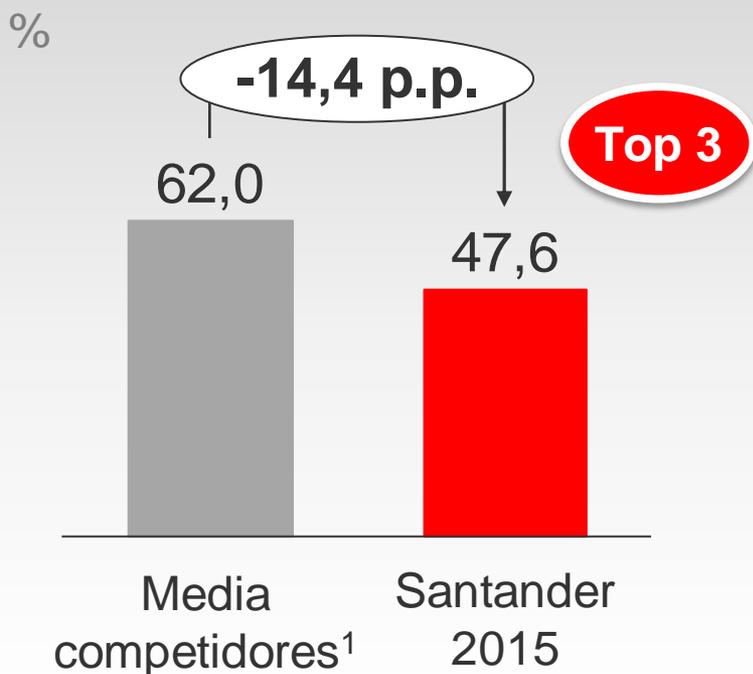
Clientes digitales¹, total del Grupo (M)



(1) Persona física o jurídica que, siendo cliente de una entidad de banca comercial, haya iniciado sesión en su espacio personal de banca online, banca móvil, o en ambas, los últimos 30 días; (2) aplicable a los clientes actuales de Santander, las aperturas a través de canales digitales se realizan cada minuto en días laborables.

Excelencia operativa: el centro corporativo permite mayor eficiencia mejorando la satisfacción de los clientes

Ratio de eficiencia best-in-class



Satisfacción del cliente impulsando los ingresos

5 países en el top 3



Mejora en satisfacción del cliente²

+4 p.p.

Crecimiento de los ingresos de clientes

+7,6%

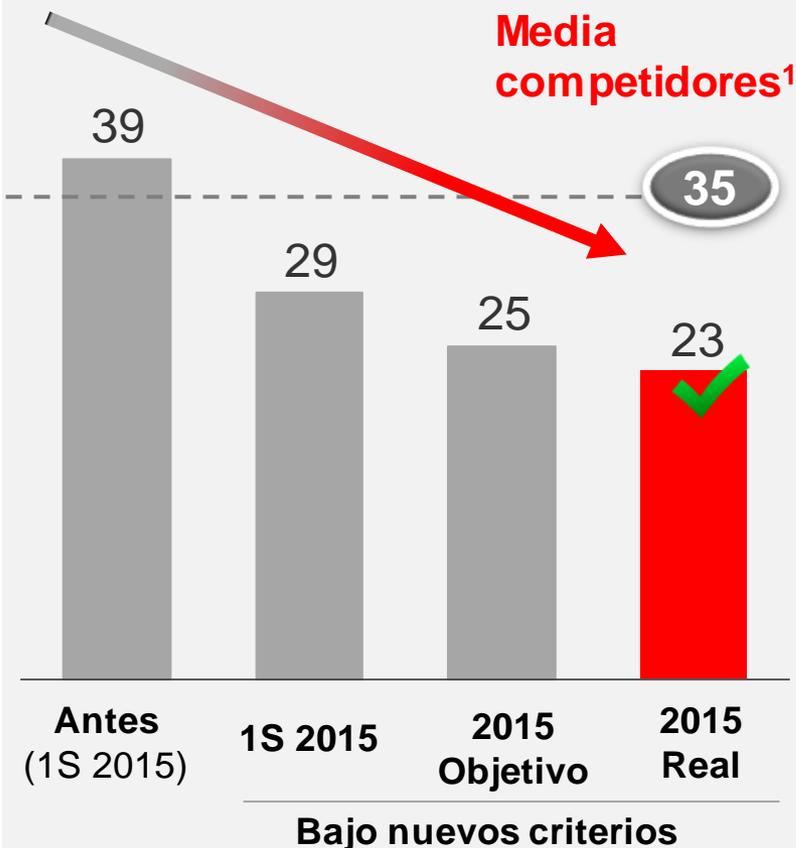
(1) Grupo de competidores: BBVA, BNP Paribas, Citigroup, Deutsche, HSBC, Intesa Sanpaolo, Itaú, JP Morgan Chase, Lloyds, Société Générale, UBS, UniCredit, Bank of America, Wells Fargo, Barclays, Standard Chartered y Grupo ING.

(2) Media ponderada por clientes particulares activos a Octubre 2015 (Satisfacción Neta SAN País - Satisfacción Neta Peer Group País)

Un centro corporativo más sencillo y de valor añadido

Mayor transparencia en costes por división...

Pérdidas del centro corporativo / Beneficio atribuido ordinario (%)



... añadiendo valor a nuestras filiales mediante sinergias

Sinergias en ingresos

- ✓ Proyectos digitales globales
- ✓ Ingresos de colaboración
- ✓ Negocio internacional

Sinergias en costes

- ✓ Desarrollos e infraestructura TI
- ✓ Compras globales
- ✓ Operaciones globales

-3 p.p. en C/I Grupo

Top 3 C/I: 47,6%

Hemos reforzado el gobierno corporativo y el equipo

Consejo de Administración

- 33% de mujeres
- >50% de Consejeros Independientes
- 335 horas anuales por consejero (3 veces más que competidores)¹

Nueva estructura de Gobierno de Riesgos

Gobierno de filiales

- Nuevos Country Heads en 5 principales geografías
- +50 nombramientos en los consejos de las filiales
- Nuevo modelo de gobierno Grupo-filiales

(1) Datos de 2014, referencia: Bank of America, Goldman Sachs, JP Morgan, Citigroup, Morgan Stanley, Wells Fargo, Société Générale, BNP Paribas, BBVA, Credit Suisse, Deutsche Bank, UBS, UniCredit, Intesa San Paolo, Nordea, Lloyds, Barclays, Standard Chartered, HSBC.

Cerca de 1,2 M de personas beneficiadas en 2015

Cambios en las políticas de sostenibilidad

- Nuevas **políticas de sostenibilidad, sociales y de gestión de riesgos medioambientales**
- **Revisión de nuestras actividades** en sectores sensibles:
 - **Defensa**
 - **Energía**
 - **Materias primas**



- **1.200 Universidades** apoyadas, llegando a **25M** de estudiantes y profesores¹
- **35.000 becas** y becas concedidas
- **Aprox. 7.000 emprendedores** y **cerca de 500 startups** apoyadas en 2015

Contribución a la sociedad

- **200.000 niños** beneficiados a través de programas de educación
- **250.000** proyectos de **micro-empresas** financiados
- Alrededor de **60.000 empleados** participaron en programas de voluntariado

No se trata únicamente de qué hacemos con nuestro beneficio. También se trata de CÓMO obtenemos el beneficio

En resumen: nuestro modelo diversificado de banca comercial con masa crítica genera...

Resultados 2015 frente a 2014

...crecimiento de negocio rentable...

Crecimiento depósitos y fondos

+7,5%

Ingresos por clientes

+7,6%

Beneficio atribuido ordinario

+12,9%

RoTE ordinario

11,0%

...para:

1) Cubrir el crecimiento de los APRs

Crecimiento del crédito

+6,4%

2) Aumentar capital y TNAV/acción

FL CET1

+50 p.b.
(excluyendo no recurrente)

TNAV/acción

+11
céntimos

3) Distribuir un creciente dividendo en efectivo por acción

Dividendo en efectivo / acción

+79%

Índice



2015: Mayor rentabilidad...



2015: ...avanzando en nuestra transformación comercial alrededor del cliente



2015: Resumen del Grupo y Áreas de Negocio



2016 – 2018: Prioridades comerciales y financieras

Buena evolución de las variables financieras en el año

Variación 2015 / 2014

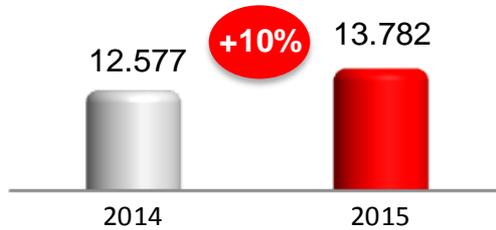
Crecimiento del crédito¹	+6,4%	CET1 FL	+50 p.b. (sin no recurrentes)
Crecimiento de los recursos¹	+7,5%	RoTE ordinario	11,0%
Ingresos de clientes	+7,6%	TNAV por acción	+11 céntimos
Beneficio ordinario	+12,9%	Dividendo en efectivo por acción	+79%



Actividad Grupo

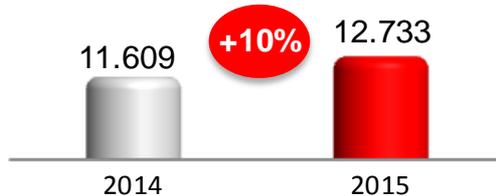
Los clientes vinculados aumentan 1,2 millones, favorecidos por la transformación comercial

Total



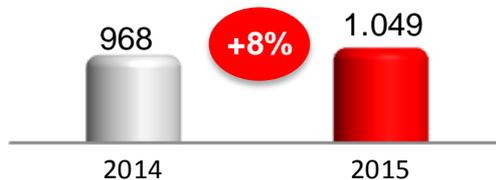
- Crecimiento a **doble dígito** con **todos los países aumentando**
- Destacan **Reino Unido (+11%)** y **México (+14%)**

Particulares



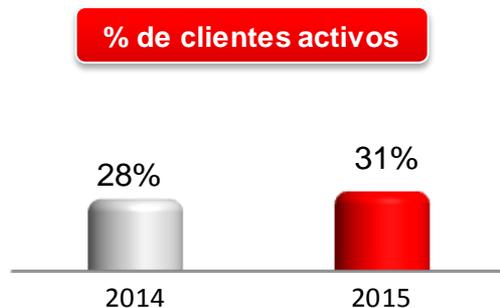
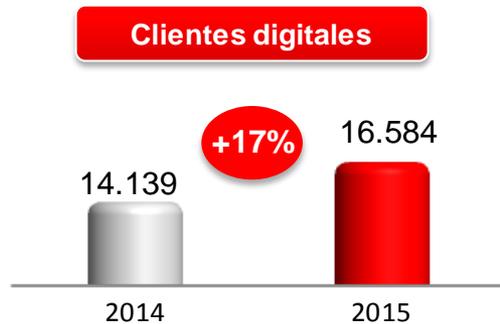
- En particulares, comercialización de productos nuevos, simplificación de procesos, mejor experiencia de clientes
- Vinculación de particulares impulsada por la **Estrategia 1I2I3**

Pymes y Empresas



- Aumento favorecido por **pymes: Advance y Mundo 1I2I3**
- **Seis países crecen a doble dígito.** UK (+11%), Brasil (+12%), Chile (+12%), Portugal (+14%), Polonia (+12%) y Argentina (+16%)

Los clientes digitales aumentan 2,5 millones por el impulso de la multicanalidad

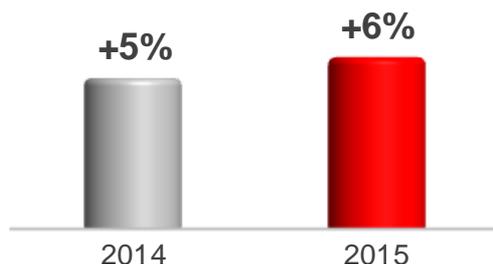


- Crecimiento en todos los países del Grupo
- Nueve aumentan a doble dígito
- Destacan México (+36%), España (+25%), Reino Unido (+22%) y Portugal (+20%)

- 6,9 millones de usuarios móvil (+50% en el año)
- 15% ventas en canales digitales
- 58% transacciones¹ en canales digitales
- Accesos por mes: 9 en internet y 13 en móvil

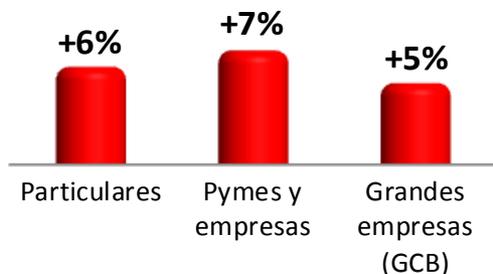
Mayor actividad comercial y vinculación se reflejan en el crecimiento del crédito

Créditos



- **Crecimiento impulsado por LATAM y Consumo:** SCF (+22%), México (+19%), Chile (+11%) y Brasil (+9%)
- UK sube principalmente por empresas (+10%) e hipotecas (+2%)
- En España y Portugal fuerte crecimiento de producciones, que todavía no se refleja en saldos

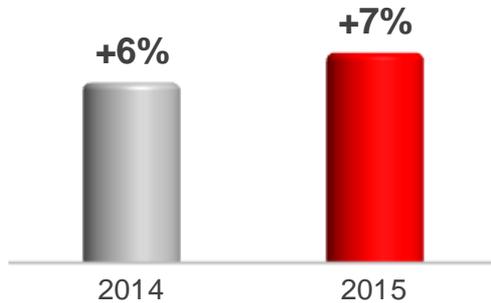
Por segmento



- **Cambio de mix** hacia productos de menor riesgo
- **Aumento generalizado de cuotas** en pymes y empresas. Destacan Reino Unido, Portugal, Polonia y México
- **Grandes empresas:** mayor foco en rentabilidad, manteniendo posiciones de **liderazgo en LATAM y España**

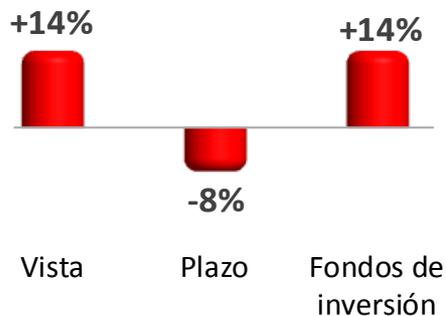
Mayor actividad comercial y vinculación se reflejan en el crecimiento de los recursos

Recursos



- Crecimiento en todas las unidades
- Destacan Reino Unido (+6%), México (+9%), Chile (+9%) apoyados en el crecimiento de depósitos

Por producto



- Estrategia dirigida a la **vinculación** y la **rentabilidad**
- Continúa la **estrategia** general de **crecer en cuentas a la vista** y fondos de inversión



Resultados Grupo

El beneficio ordinario aumenta el 13% por mayores ingresos comerciales y mejora del coste del crédito

Millones de euros	2015	%2014 corrientes	%2014 constantes	
M.I+ Comisiones	42.222	7,6	7,1	Crecimiento de ingresos comerciales
Margen bruto	45.272	6,2	5,6	
Costes	-21.571	7,6	6,9	Plan de eficiencia permite absorber costes de transformación y regulatorios
Margen neto	23.702	5,0	4,4	
Dotaciones insolv.	-10.108	-4,3	-4,0	Reducción de dotaciones
BAI ordinario¹	10.939	12,5	10,3	El beneficio ordinario aumenta el 13%
B^o atribuido ordinario¹	6.566	12,9	10,1	
B^o atribuido	5.966	2,6	0,1	

Mantenemos un RoTE ordinario¹ del 11%

Crecimiento de ingresos con mejor calidad. Suben los comerciales (+7%) y bajan los ROF (-18%)

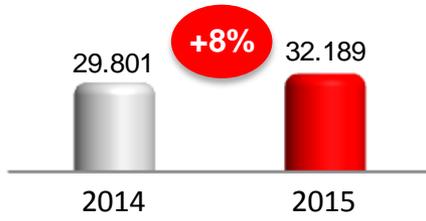


- **M. Intereses** sube por crecimiento de volúmenes y gestión de spreads
- **Por países destacan:** SCF (+31%), México (+14%), Brasil (+10%), EE.UU. (+7%) y Reino Unido (+5%)
- **Comisiones** suben impulsadas por LATAM y EE.UU.
- En Europa afectadas por regulación
- **Aceleración prevista** por la mayor vinculación
- **Menores ROF** por reducción actividad financiera
- Aumento **dotación FGD y fondo de resolución** en España, Portugal y Polonia

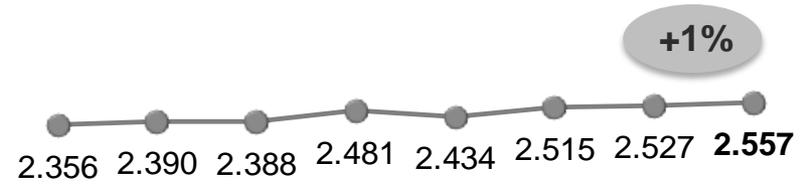
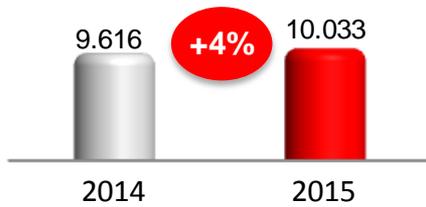
(*) Otros incluye puesta en equivalencia, dividendos y OREX (incluye Fondos de Garantía de Depósitos y resolución)

Los ingresos comerciales mantienen su tendencia de crecimiento

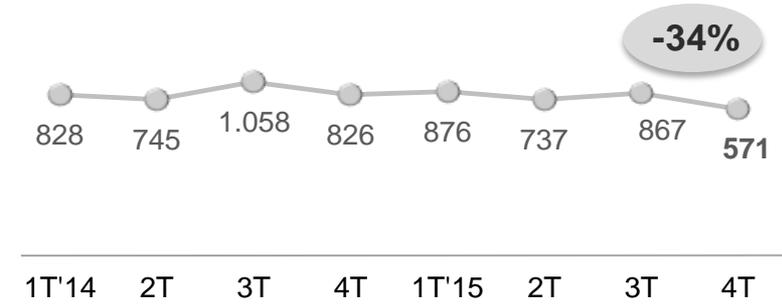
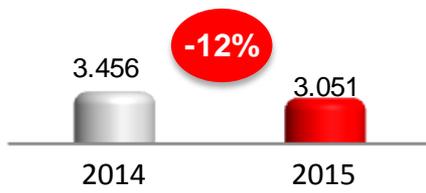
M. Intereses



Comisiones



ROF y Otros

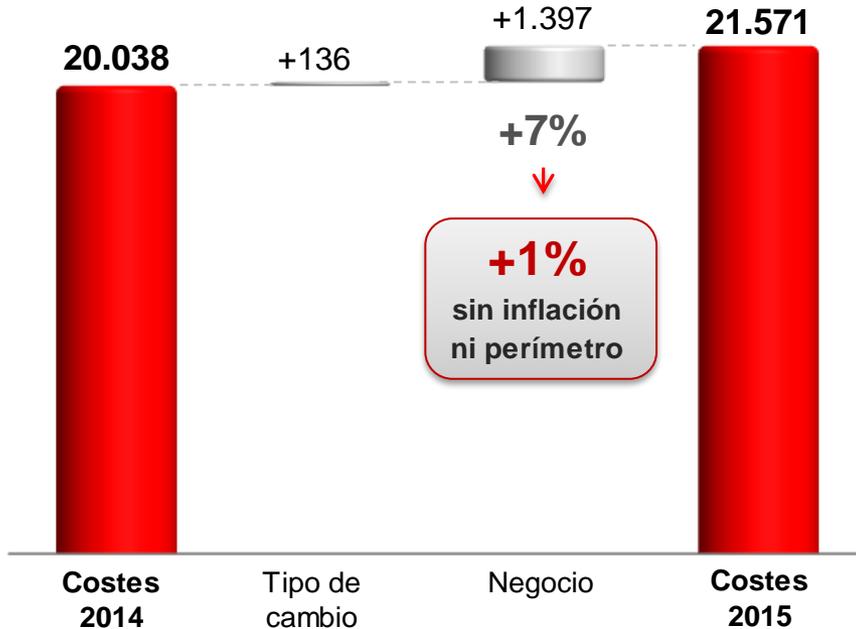


Caída en el trimestre por dotaciones para fondos de garantía de depósitos

Costes prácticamente estables en términos reales y sin perímetro

Total costes

Millones de euros y % var. en euros constantes

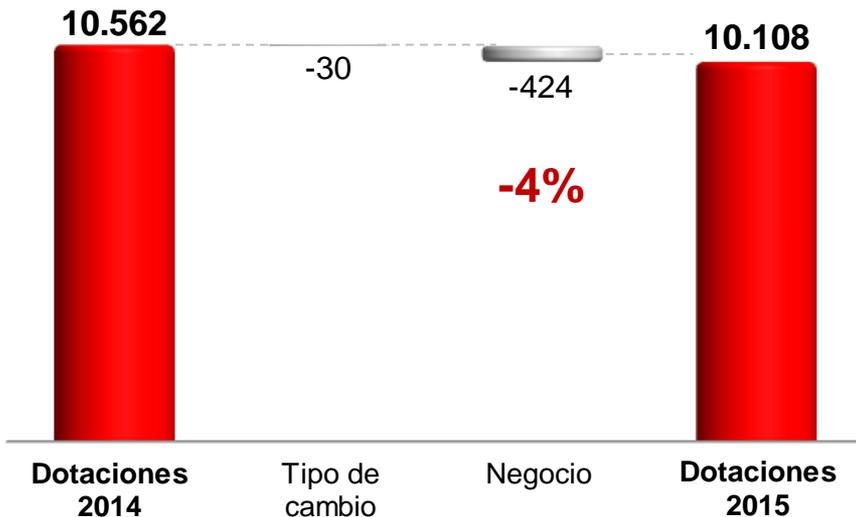


- **Plan de eficiencia** permite absorber costes de transformación y regulatorios
- Cumplido plan de ahorro de **2.000 millones un año antes de lo previsto**
- Destacan **Brasil (-6%), España (-1%) y Portugal (-1%)** en términos reales y sin perímetro
- Los mayores aumentos se registran en EE.UU. (regulatorios y desarrollo franquicia) y Chile (personal, indexados a euros y dólares, y amortizaciones)

Reducción de las dotaciones para insolvencias compatible con el aumento de volúmenes

Total dotaciones para insolvencias

Millones de euros y % var. en euros constantes



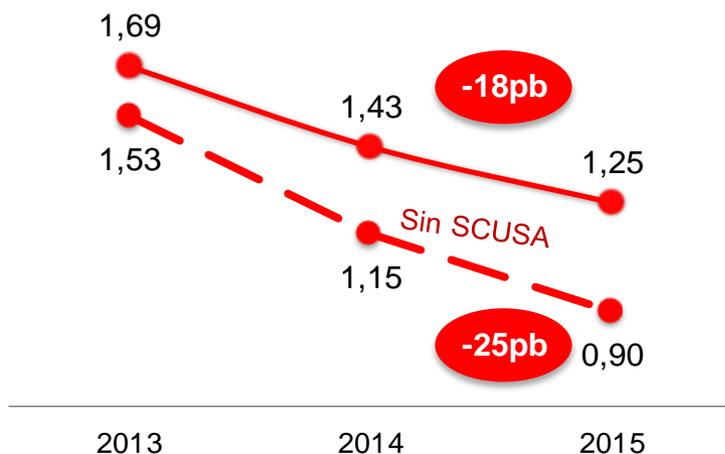
- Destacan las reducciones de Reino Unido, España, Portugal, Polonia y Actividad Inmobiliaria en España

- Aumentos en unidades con fuerte crecimiento de volúmenes (México y Argentina) y mayores retenciones en balance (EE.UU.)

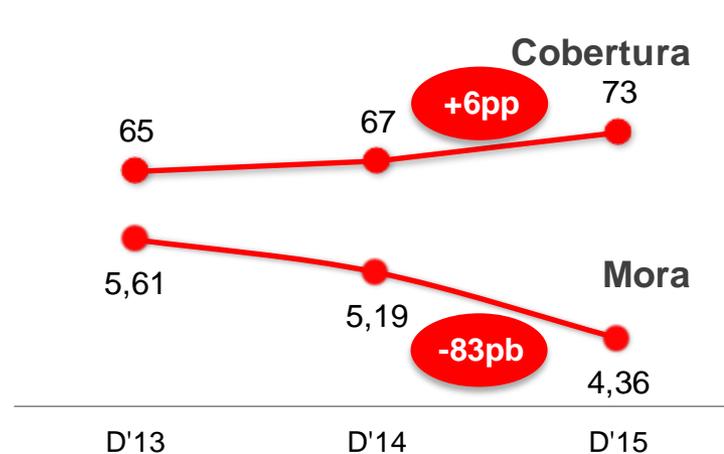
- Brasil aumenta (5%) aunque con mejor evolución que competidores en calidad crediticia
- Aumento, principalmente por empresas, ya que particulares se comporta muy bien

Continúa la mejora de la calidad crediticia y del coste del crédito en el año

Coste del crédito (%)



Mora y cobertura (%)



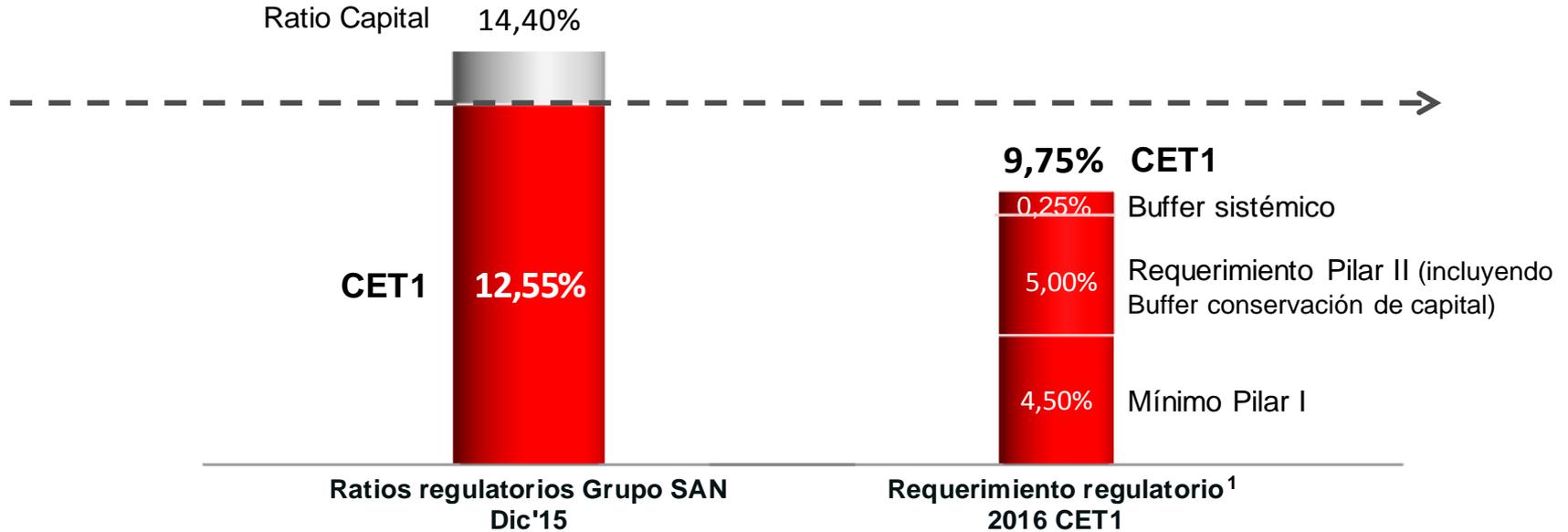
- El **coste** del crédito mejora en 9 de las 10 unidades core
- Destacan España, Portugal, Reino Unido y Brasil

- Fuerte caída de las entradas netas de morosidad (-20%)
- Mejora de la ratio de mora en todos los países, excepto en Brasil (donde tenemos mejor evolución que los bancos privados)
- Destacan España, Polonia, SCF y Portugal



Capital

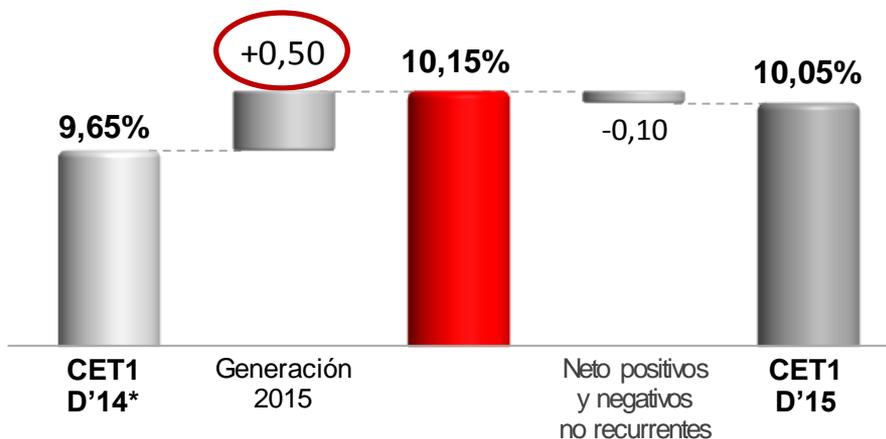
Posición de capital: superávit de 280 p.b. sobre el mínimo requerido para 2016



(1) Requisitos mínimos prudenciales establecidos por el BCE en base al proceso de revisión y evaluación supervisora (SREP)

Cumplido el objetivo de alcanzar el 10% de CET1 FL al cierre del ejercicio ...

CET1 fully-loaded (%)



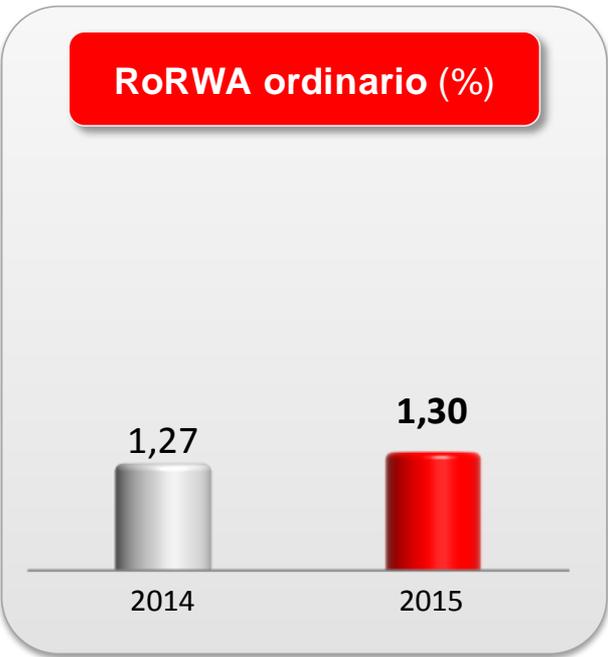
- **Generación** de capital de **+50 p.b.** antes de no recurrentes

- Absorbiendo impactos de valoración de carteras DPV y operaciones corporativas

- Mayor aumento de la **ratio total (+130 p.b.)** hasta el **13,05%** por emisiones AT1 y T2

- Ratio de apalancamiento *fully-loaded*: 4,7%

... compatible con un aumento de RoRWA, TNAV por acción y dividendo por acción

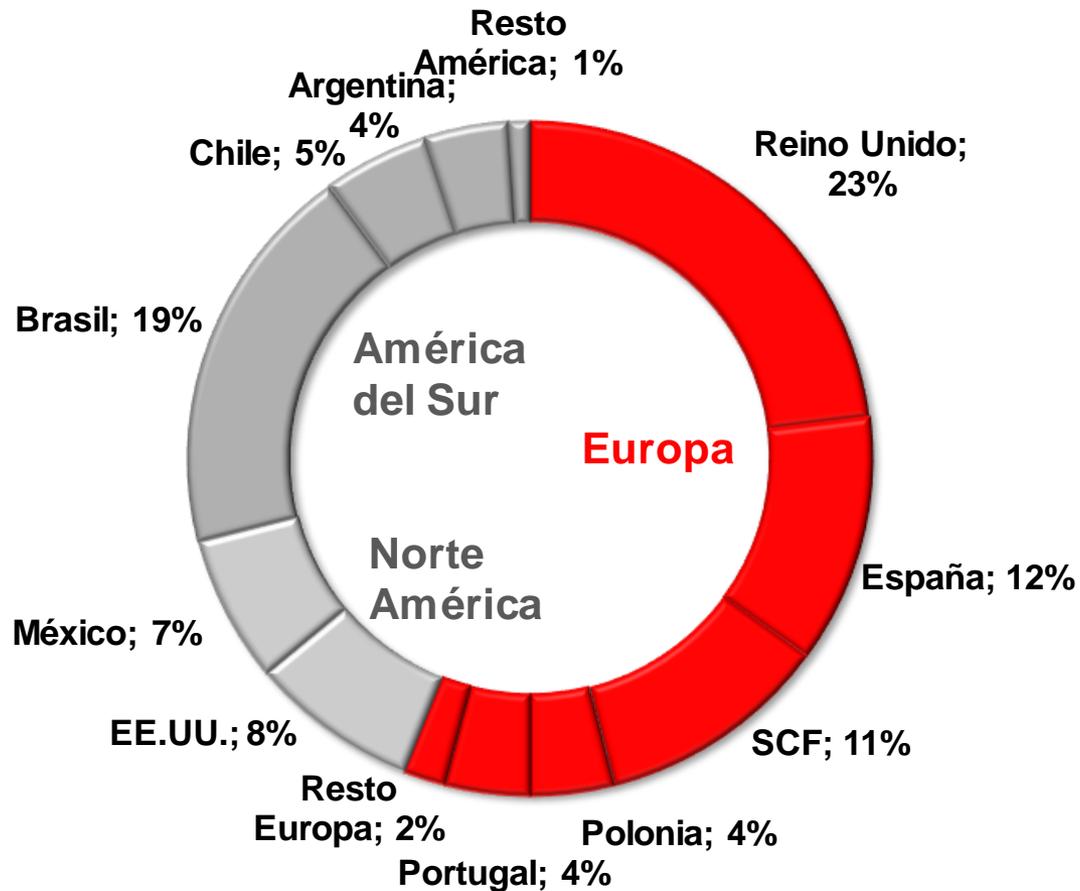


(1) Valor contable tangible por acción = (Capital + reservas + beneficio retenido + ajustes por valoración - fondo de comercio - activos intangibles) / número de acciones sin autocartera. Cálculo en términos homogéneos.



Áreas de Negocio

Resultados bien diversificados entre Europa y América



Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Cuentas 1 2 3 (mil)	-	860
Satisfacción clientes (posición)	5º	1º
Coste del crédito	1,06%	0,62%
Cuota Pymes ¹	20%	20%
RoTE	7,4%	8,1%

Resultados

Millones de euros

	2015	%2014
M.I. + Comisiones	5.118	-5,6
Margen bruto	6.080	-8,4
Costes	-3.434	-1,8
Margen neto	2.646	-15,7
Dotac. insolv.	-992	-43,2
BAI	1.392	17,7
Bº atribuido	977	18,2

- Vinculación a largo plazo con la nueva **estrategia 1|2|3** (860 mil cuentas en 7 meses)
- Los esfuerzos en **calidad de servicio** se reflejan en la **mayor satisfacción de clientes**
- El **beneficio mejora** por menores dotaciones y costes (plan eficiencia)
- En ingresos, **presión en el M. intereses** (tipos bajos y fuerte competencia en el activo), menores ROF y mayor contribución al FGD y fondo de resolución. **Comisiones estabilizándose**

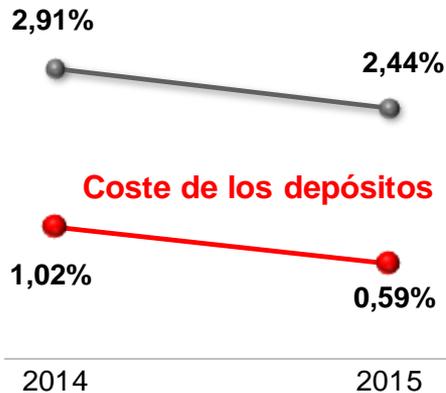
Volúmenes¹ (D'15)

Miles millones de euros y % s/Dic'14

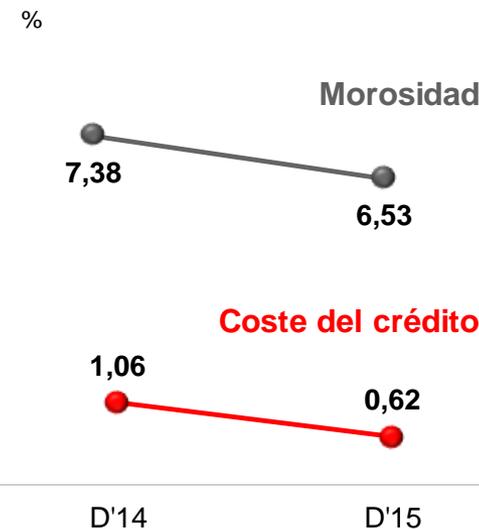


Margen de clientes

Rentabilidad de la inversión



Morosidad y coste del crédito



- Incremento de las producciones de pymes y autónomos (+18%). En particulares: +27%
- Crecimiento en empresas, total no crece por bajada en instituciones y vencimientos hipotecas
- En recursos, crecimiento en vista ligado a la estrategia de relaciones a largo plazo. Coste de los depósitos estable en los últimos trimestres absorbiendo el lanzamiento de la cuenta 1|2|3
- Fuerte mejora del coste del crédito y de la ratio de mora (entradas netas negativas)

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Clientes digitales (MM)	3,0	3,7
Comisiones CAGR (%)	-2	-4
Crecimiento créditos pymes vs. mercado	>5 p.p.	>5 p.p.
RoTE	11,2%	11,8%

Resultados

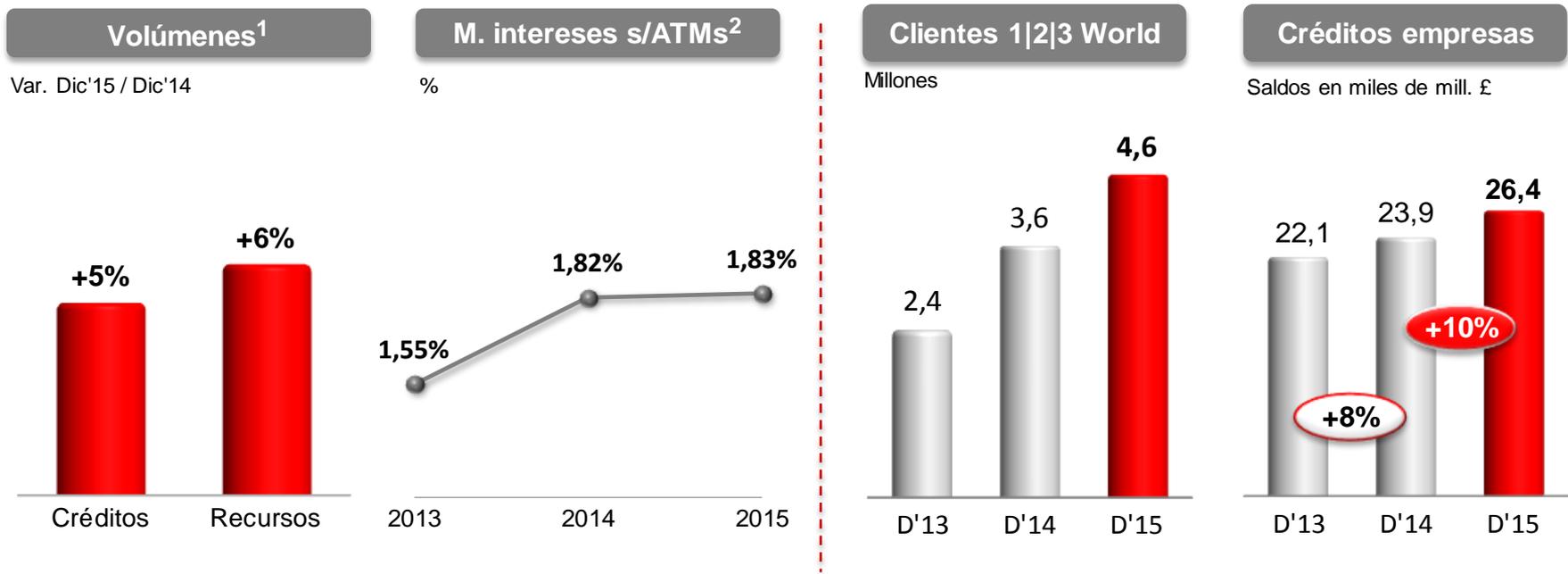
Millones de libras

	2015	%2014
M.I. + Comisiones	4.377	3,2
Margen bruto	4.630	3,7
Costes	-2.435	3,5
Margen neto	2.195	3,9
Dotac. insolv.	-78	-70,9
BAI	1.860	17,0
Bº atribuido¹	1.430	14,0

(1) Sin incluir PPI. Incluyéndolo, Bº atrib.; 989 (-21,1%)

- **Inversiones en el negocio y en la mejora de canales digitales**
- **Aumento de ingresos** apoyado en volúmenes con NIM estable (M. Intereses: +5%)
- **Beneficio sube favorecido** por la significativa **reducción de dotaciones** para insolvencias
- **Cargo de 450 mill. £ de provisiones²**, como mejor estimación de los costes restantes hasta el fin del periodo de reclamaciones (documento consultivo de la FCA)

REINO UNIDO



- **Crecimiento del crédito en todos los segmentos del negocio y aumento de vinculados**
- **Ganancia de cuota en empresas: mayor diversificación**
- **1 millón de clientes 1|2|3 más que en 2014** y una media de 1.000 millones de libras captadas en cuentas corrientes al mes
- **Aumento significativo de vinculación, alcanzando nuestro objetivo de situarnos entre los mejores en satisfacción de clientes**

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Cientes vinculados totales (MM)	3,0	3,2
Cientes digitales (MM)	3,8	4,4
Ratio morosidad ¹ (%)	3,3	3,2
Microcreditos ²	#1	#1
RoTE	13%	14%

Resultados

Millones de euros

	2015	%2014*
M.I. + Comisiones	10.963	9,7
Margen bruto	11.140	9,6
Costes	-4.452	5,3
Margen neto	6.689	12,7
Dotac. insolv.	-3.297	4,7
BAI	2.513	19,9
B^o atribuido	1.631	32,7

(*) Variación sin tipo de cambio

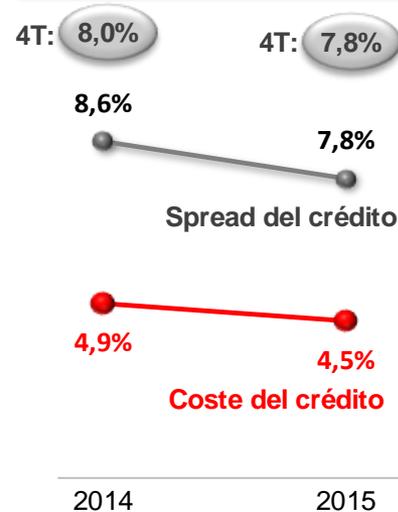
- **Modelo de negocio más sostenible:** mayor vinculación, eficiencia y menor perfil de riesgo
- **Ingresos de mayor calidad y recurrencia** (M. Intereses + comisiones suben por quinto trimestre)
- **Costes** crecen la mitad que la inflación
- En un entorno en recesión, las **dotaciones** aumentan por debajo del crédito (cambio de mix)
- **BAI** aumenta el **20%** apoyado en las **principales líneas de la cuenta**. Además, menores minoritarios

Volúmenes¹

Miles de millones de euros y var. interanuales en euros constantes

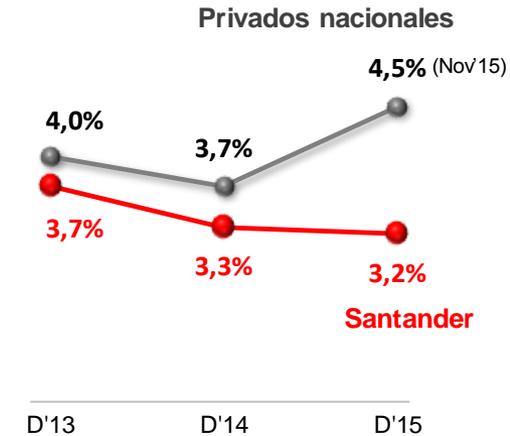


Spread y Coste del crédito



Morosidad – Más de 90 días

Criterio local



- **Compatibilizamos crecimiento del crédito con cambio de mix**
 - Mayor foco en empresas, grandes empresas e hipotecas
 - Recuperación de Pymes, que pasan a tasa positiva en 2015
- **El spread total refleja el cambio de mix**, aunque aumenta por productos/segmentos
- **En ratio de mora, en línea con los mejores peers del mercado**

ESTADOS UNIDOS

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Clientes digitales (mil)	550	617
Clientes particulares vinculados (mil)	153	248
RoTE	8,3%	6,5%

Resultados

Millones de dólares	2015	%2014
M.I. + Comisiones	7.984	7,2
Margen bruto	8.647	9,0
Costes	-3.354	12,9
Margen neto	5.293	6,7
Dotac. insolv.	-3.440	16,2
BAI	1.689	-16,2
Bº atribuido	752	-34,2

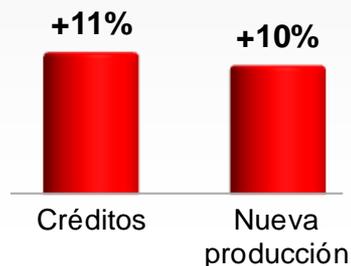
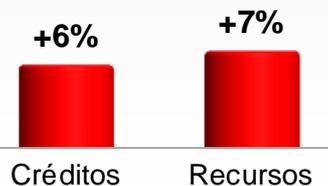
Actividad¹

Santander Bank

Var. Dic'15 / Dic'14

SCUSA

Var. Dic'15 / Dic'14



- Las diversas actuaciones que se están llevando a cabo tienen un **impacto** temporal en **ingresos** y **costes**:
 - Proceso de creación de la holding (IHC)** que integra los negocios en el país
 - Invirtiendo** en mejorar la **franquicia** bancaria
 - Santander Consumer USA:** prioridad en el negocio de **auto**, discontinuando créditos personales

SANTANDER CONSUMER FINANCE

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Clientes activos ¹ (MM)	16,6	16,8
Crecimiento de créditos	+9%	+21%
Satisfacción dealers ²	>80%	>80%
RoTE	11,8%	12,6%

Resultados

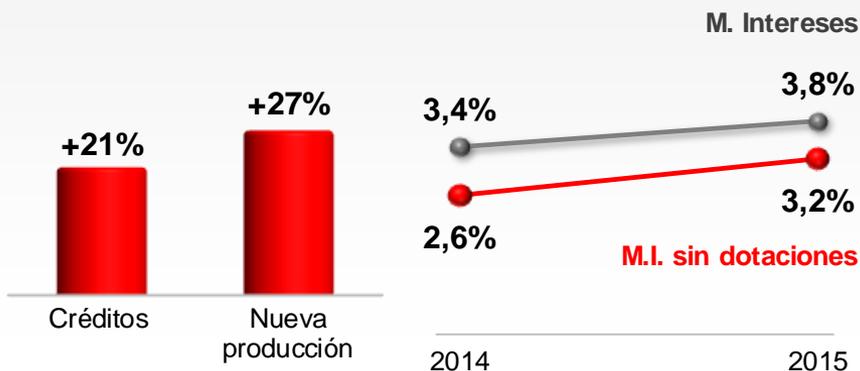
Millones de euros	2015	%2014
M.I. + Comisiones	3.973	23,8
Margen bruto	3.965	23,0
Costes	-1.774	20,8
Margen neto	2.192	24,8
Dotac. insolv.	-537	-1,2
BAI	1.502	27,8
Bº atribuido	938	18,0

Actividad

Volúmenes³

Margen de clientes

Var. Dic'15 / Dic'14



- El **acuerdo con PSA** y la **integración de GE Nordics refuerzan el liderazgo en Europa**
- **Aumento producción en las grandes unidades: España, Alemania y Nórdicos**
- **Aumento de ingresos, con mejora de eficiencia, coste del crédito y una mora baja (3,42%) para el negocio**
- **Beneficio principales países: Alemania (393 mill. €); Nórdicos (234 mill. €); España (169 mill. €)**

CENTRO CORPORATIVO

Peso s/ Total Grupo (%)



Resultados

Millones de euros

	2015	2014
M.I. + Comisiones	-641	-646
ROF	150	700
Costes	-547	-586
Saneamientos	-481	-451
Impuestos y minoritarios	29	-149
Bº atribuido ordinario¹	-1.493	-1.151

(1) No incluye neto de plusvalías ni saneamientos por importe de -600 millones de euros

- **Menores ROF** por menores ingresos por coberturas de tipo de intereses (menor cartera ALCO en 2015)
- **Reducción del peso** sobre el total del Grupo

Resumen evolución resto de unidades en 2015

(Detalle de unidades en anexo)

México

B^o atribuido 629 mil. €; +3%

- Aumento cuota y BAI crece el 8%
- Crecimiento ingresos y mejor coste de crédito

Chile

B^o atribuido 455 mil. €; -13%

- Fuerte crecimiento clientes y volúmenes
- Beneficio afectado por menor inflación UF y mayor presión fiscal

Argentina

B^o atribuido 378 mil. €; +22%

- Mayor actividad favorecida por plan de expansión
- Beneficio aumenta por mayores ingresos y mejor coste de crédito

Polonia

B^o atribuido 300 mil. €; -15%

- Aumento en créditos. Líder en canales digitales
- Beneficio afectado por bajada de tipos. Control de costes y mejor coste de crédito

Portugal

B^o atribuido 300 mil. €; +63%

- Crecimiento de clientes y cuotas de mercado
- Hacia normalización de beneficio

Índice



2015: Mayor rentabilidad...



2015: ...avanzando en nuestra transformación comercial alrededor del cliente



2015: Resumen del Grupo y Áreas de Negocio



2016 – 2018: Prioridades comerciales y financieras

Nuestra estrategia



Misión

Contribuir al progreso de las personas y de las empresas

Visión

Convertirnos en el mejor banco comercial, ganándonos la confianza y fidelidad de nuestros empleados, clientes, accionistas y de la sociedad

Un banco...

SENCILLO | PERSONAL | JUSTO

Santander está bien posicionado para beneficiarse de los desafíos a los que se enfrenta el sector financiero



Presión sobre el RoTE



Estrategia / Modelo Santander

Ingresos

- Tipos de interés bajos
- Economías desarrolladas: crecimiento bajo a pesar de la recuperación
- Economías emergentes: desaceleración en algunos mercados

- ✓ **Masa crítica: min 10p.p. de cuota de mercado**
- ✓ **Alto crecimiento estructural en EM**
- ✓ **Presencia en mercados con aprox. 1.000 M de personas** – modelo de “pay for value”

Costes

- Costes regulatorios adicionales
- Presión sobre ratio de eficiencia

- ✓ **Liderazgo en costes**
- ✓ **Oportunidad digital**
- ✓ Un **Centro Corporativo** que añade valor y sinergias **a nivel Grupo**

Coste del riesgo

- Economías desarrolladas: mejora
- Economías emergentes: deterioro

- ✓ **Compartiendo “best practices”/ ARM**
- ✓ **Diversificación geográfica**

Capital

- Aumento de la presión regulatoria

- ✓ **La transformación del modelo generará crecimiento orgánico del capital**

Nuestra prioridad es ejecutar la transformación comercial ALREDEDOR DEL CLIENTE generando mayor rentabilidad y creación de valor para nuestros accionistas

1

Transformación comercial y digital alrededor del cliente...

2

...a través de **excelencia operativa** y de un centro corporativo que añade valor...

3

...a la vez que conseguimos **generación orgánica de capital** para capturar la...

4

Oportunidad de **crecimiento rentable en mercados clave**

5

Basado en nuestra **transformación cultural**

1 Seguiremos optimizando nuestro modelo comercial...

**Onboarding de
clientes
instantáneo**

**Más clientes
vinculados**

**Un servicio
personalizado para
los clientes**

Más satisfacción

**Procesos
automatizados**

**Menores costes
por servicio**

+

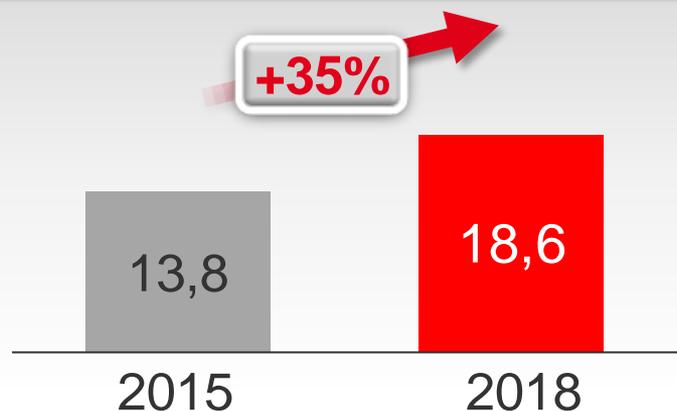
▪ **Modelo “pay for value”**

▪ **Otros servicios más allá de la banca tradicional**

Más negocios de comisiones

1 ...aumentando nuestros clientes vinculados

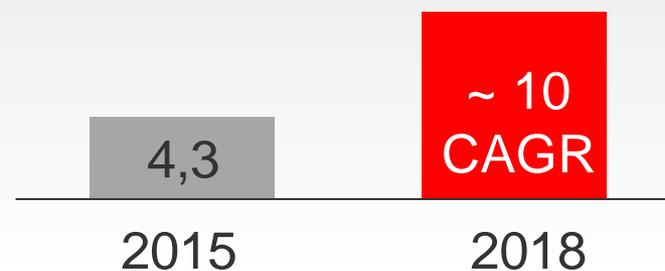
Más clientes vinculados (M)



Más clientes digitales (M)



Crecimiento de ingresos por comisiones¹ (%)



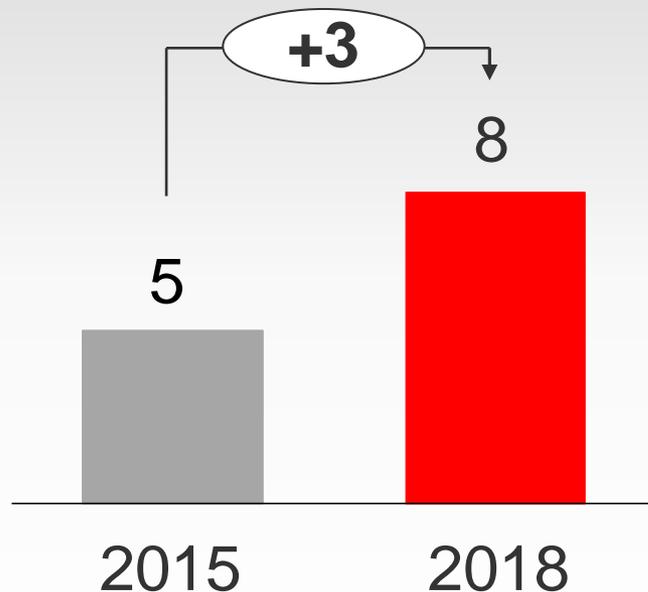
Mejora del ratio de eficiencia (%)



2 Servicio al cliente “best-in-class”

Mejora del servicio al cliente

Países en el top 3



Principales palancas para 2016

- Rediseño de los procesos de cliente
- Feedback post-evento de los clientes
- Excelencia en actitud de servicio

2 Proyectos con escala global que añaden valor a nuestras filiales

Ejemplos

Supply Chain Finance

- Plataforma global Big Data SChF
- Nuevas fuentes de ingresos por comisiones

Ingresos potenciales >2.500M€

Santander Wallet

- App global para pagos móviles
- Financiación digital

Aprox. 7M usuarios móvil (+50% var. internannual)

Smartbank

- App móvil para estudiantes
- Onboarding directo app store
- Cuenta E-Money

Aprox. 25 M estudiantes

Portal de comercio global

- Red de comercio global
- Portal de comercio que conecta a más de 35.000 miembros activos

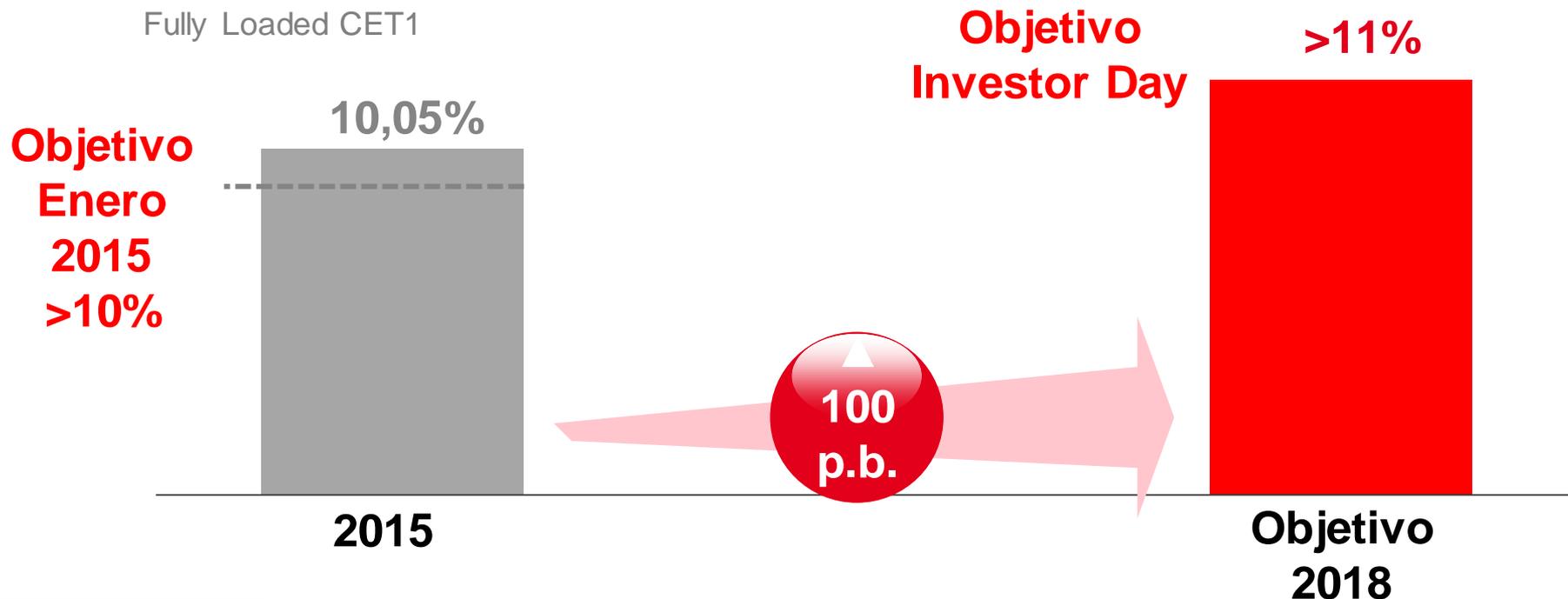
3,3 M PyMEs y empresas

El centro corporativo lidera proyectos transformacionales en los países

3

Nuestro compromiso: aumentar el TNAV/acción mientras apoyamos el crecimiento del negocio y distribuimos dividendos crecientes

Fully Loaded CET1



RoRWA (%)

1,30

RoTE (%)

11,0

DPA (€)

0,2

~1,50

~13

Crecimiento anual

4

España: foco en aumentar la vinculación cliente y en recuperaciones



del

Oportunidad y prioridades

Crecimiento del PIB

- **+2,9%** en 2016

Clientes particulares vinculados

- Líderes en segmentos de alto valor
- **Cuota de mercado: 8,6%** de cuentas principales vs. **11,6%** de sucursales

Cuenta 1|2|3

PyMEs vinculadas

- Líderes en Corporativa
- **39pp** de diferencia entre PyMEs vinculadas vs. total de PyMEs

Excelencia operativa

- Más de **200 proyectos** para mejorar procesos

Gestión de riesgo y rentabilidad

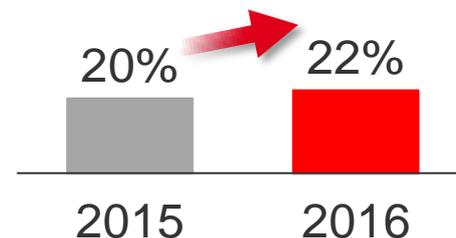
- Recuperaciones y foco en **criterio Riesgo/Retorno**
- Gestión del **RORAC**

Objetivos 2016

Cuentas 123 (m)



Cuota PyMEs¹ (%)



Coste del crédito <0,60% en 2016

4

Reino Unido: Vinculación del cliente y excelencia operativa



Oportunidades y prioridades

Escala

- El único **challenger de su tamaño** en el mercado británico

Foco en la vinculación

- **+ 4 M** en clientes particulares vinculados
- De **3% a 6%** en cuota de PyMEs desde 2012

Generación de resultados

- **+61%** en beneficio atribuido ordinario frente a 2012¹

Crecimiento sólido en digital

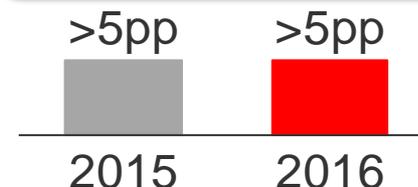
- **1.500** nuevos usuarios móviles / día
- Venta de **1/3** de las cuentas, tarjetas e hipotecas **digitalmente**

Objetivos 2016

Clientes digitales (M)



Crecimiento de créditos empresas vs. mercado (%)



CAGR ingresos por comisiones de 5-10% en 2016

4

Brasil: una franquicia sólida y con oportunidades



Oportunidad y prioridades

Posicio-
namiento
estratégico

- **aprox. 10%** de cuota de mercado
- **3^{er}** mayor banco privado del país

Negocio

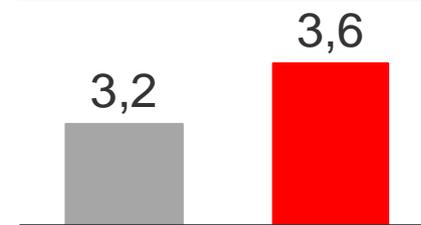
- Sólida posición en “**adquirencia**” (objetivo de cuota del 10% para 2016) y **Corporativa / Banca de Inversión**
- **Oportunidades:** Agro, Educación, Digital

Rentabilidad

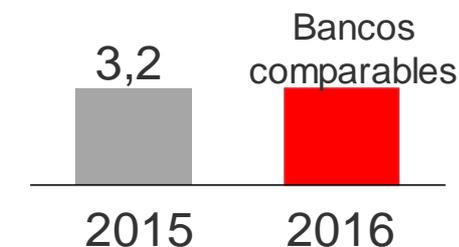
- **Morosidad:** en línea con los comparables
- **Costes:** en 3 años, 20% de ahorros en términos reales

Objetivos 2016

Total clientes
vinculados (M)



Tasa de mora¹ (%)



Beneficios 2016 >
2015 en moneda
local

4

Estados Unidos: avanzando para extraer el valor de la franquicia



Oportunidad y prioridades

Entorno regulatorio

- Avance **significativo**
- Programa de transformación (CART)¹

SBNA

675 oficinas

€50.000M+ en depósitos de clientes

- Mejorar las bases de la franquicia comercial y la oferta digital

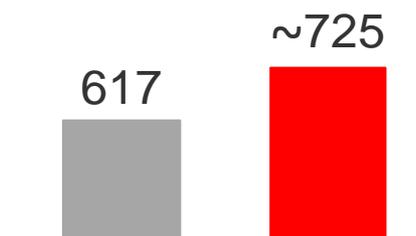
Santander Consumer USA

Top 3 financiador de vehículos a particulares²

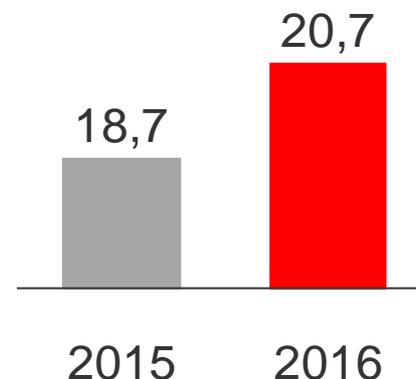
- Plataforma de servicio líder en la industria
- Enfoque en el negocio core

Objetivos 2016

Clientes digitales (miles)



Crédito empresas (\$Bn)



4

SCF: liderazgo en la financiación al consumo a nivel europeo, con crecimiento rentable

Oportunidad y prioridades

Impulsar al máximo la financiación cautiva de vehículos

- Aumentar los clientes activos

Banque PSA Finance

- Maximizar el valor de la joint venture

Reforzar el negocio de financiación al consumo

- Extender acuerdos con los principales comerciales pan-europeos

Objetivos 2016

Clientes activos¹
(M)

16,8 17,0

Cartera de crédito²
Eur bn

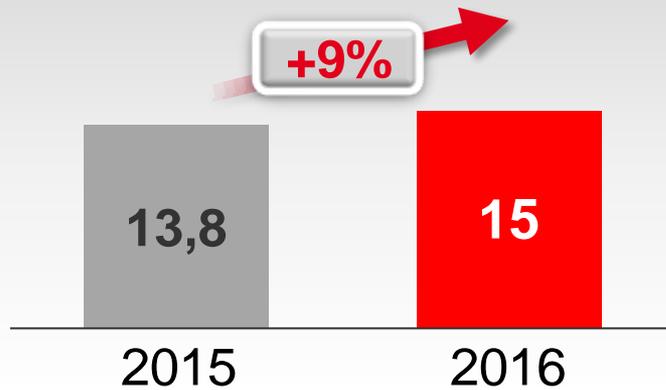
77 87

2015 2016

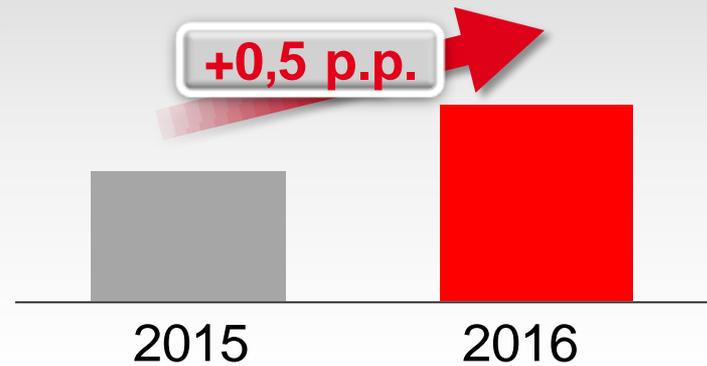
C/I del 45% mantenido en 2016 a pesar de la integración de PSA²

Alcanzar los objetivos en 2016 nos permitirá crecer el beneficio y dividendo por acción

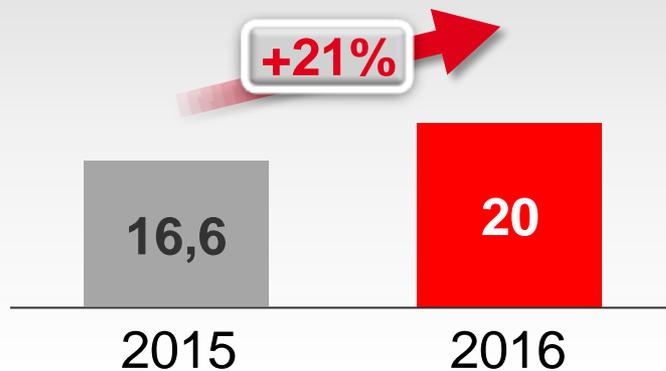
Particulares y empresas vinculadas (M)



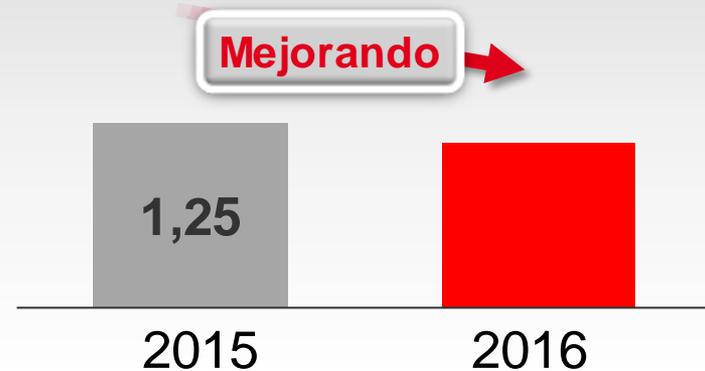
Media de crecimiento en cuota de PyMEs y empresas



Clientes digitales (M)



Coste del crédito (%)



Estamos avanzando para cumplir con nuestros objetivos de 2018

- Top 3 de bancos en los que trabajar en la mayoría de nuestras geografías

- 17 M clientes particulares vinculados
- 1,6 M PyMEs y empresas vinculados
- Crecimiento en préstamos a clientes por encima de nuestros competidores
- Top 3 en satisfacción de clientes en todas las geografías*

Empleados

Clientes

“Ser el mejor banco comercial, ganándonos la confianza de nuestros empleados, clientes, accionistas y de la sociedad”

Sociedad

Accionistas

- 30 M (x2) clientes digitales
- Aprox. 10% de crecimiento anual de las comisiones 2015-18

- Personas beneficiadas en nuestras comunidades: 4,5 M 2016-18
- Aprox. 130.000 becas 2016-18

- Ratio de eficiencia <45%
- Coste promedio del crédito 2015-18 de 1,2%
- RoTE 13% aprox.

- Crecimiento del BPA, alcanzando **doble dígito en el 2018**
- **30%-40% de dividendo en efectivo; crecimiento de dividendo por acción cada año**
- **FL CET1 > 11%**

Nuestros resultados de 2015 demuestra el avance hacia nuestros objetivos

Objetivos de accionistas

	<u>Resultados 2014</u>	<u>Resultados 2015</u>
Ratio de eficiencia	47,0%	47,6%
Coste medio del crédito	1,43%	1,25%
RoTE ordinario	10,95%	11,0%
BPA	0,48€	0,45€
Beneficio distribuido en dividendo en efectivo	20%	38%
FL CET1	9,65%	10,05%

BAI ordinario y RoTE: En euros constantes, excluyendo los efectos de las tarifas únicas relativas a seguros de protección de pagos (PPI) y a los costes de reestructuración.

BPA: Beneficio atribuido ordinario (incluyendo AT1s)/número medio de acciones

FL CET1: 2014 incluida la ampliación de capital de enero 2015

Claves de la presentación de los resultados de 2015

1

En **2015**, iniciamos la transformación de nuestro modelo orientándonos a alrededor del **cliente**. Lo hicimos logrando un **crecimiento rentable y cumpliendo nuestro compromiso de RoTE, TNAV/acción y capital**.

2

Estamos en **el buen camino** para cumplir con **nuestros objetivos para 2016**, que será un año de continuidad en la **optimización** de nuestro modelo de negocio **generando un crecimiento rentable para nuestros accionistas**.

3

En **2018**, como resultado de nuestra transformación, generaremos beneficios más previsibles y de mayor calidad que nuestros competidores. **Aumentaremos el TNAV/acción, el DPA desde 2016 y conseguiremos un crecimiento de dos dígitos del BPA en 2018**.



Anexo



Anexos

Resultados resto unidades geográficas

Resultados segmentos globales

Resultados y balance Grupo

Morosidad, cobertura y coste del crédito

Liquidez y Funding

Cuentas trimestrales de Resultados

**Resultados resto
unidades geográficas**

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Clientes digitales (mil)	644	876
Nóminas (mil)	2.913	3.143
Tarjetas de crédito (mil)	2.332	2.556
Crédito PYMEs (MXN MM)	51.835	63.493
RoTE	13,5%	13,2%

Resultados

Millones de euros constantes	2015	%2014
M.I. + Comisiones	3.251	11,5
Margen bruto	3.317	9,4
Costes	-1.370	6,3
Margen neto	1.947	11,7
Dotac. insolv.	-877	15,4
BAI	1.067	8,2
Bº atribuido	629	3,2

Actividad

Volúmenes¹

Margen de clientes

Var. Dic'15 / Dic'14



- **Plan de expansión y estrategia comercial** se reflejan en **aumento** de clientes y **cuotas**
- **Aumento interanual del BAI (+8%)** por mayores ingresos y mejora de la eficiencia
- **Ingresos comerciales (+11%)** absorbiendo tipos en mínimos y cambio de mix
- **Coste del crédito mejora ligeramente**

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Cientes particulares vinculados (mil)	496	520
Cientes empresas vinculados (mil)	35	39
Cientes digitales (mil)	836	918
Satisfacción clientes (posición)	4	4
RoTE	20,0%	15,5%

Resultados

Millones de euros constantes	2015	%2014
M.I. + Comisiones	2.151	-0,2
Margen bruto	2.336	1,9
Costes	-1.004	10,8
Margen neto	1.332	-4,0
Dotac. insolv.	-567	4,2
BAI	768	-6,1
B° atribuido	455	-12,5

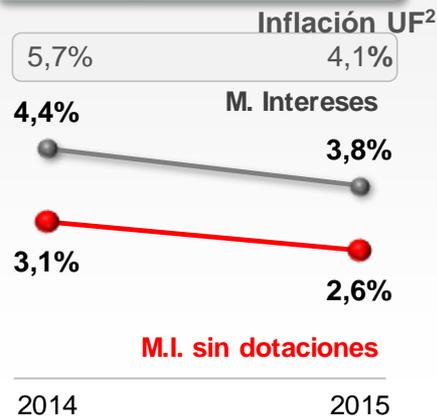
Actividad

Volúmenes¹

Var. Dic'15 / Dic'14



Margen de clientes



- Mejora en índices de **satisfacción, vinculación de clientes y segmentos objetivos**
- **Beneficio** afectado por menor inflación UF y mayor presión fiscal
- **Costes** suben por los **indexados a tipo de cambio, personal y amortizaciones**
- **Aumento de dotaciones** muy por debajo del crecimiento de los créditos

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Clientes particulares vinculados (mil)	1.157	1.242
Clientes empresas vinculados (mil)	53	60
Clientes digitales (mil)	1.772	1.885
Ratio de morosidad	7,4%	6,3%
RoTE	16,6%	12,9%

Resultados

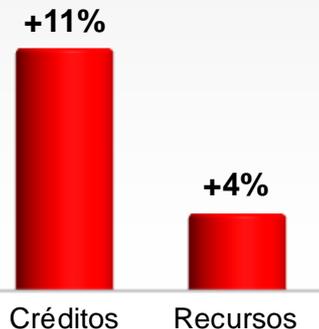
Millones de euros constantes

	2015	%2014
M.I. + Comisiones	1.204	-5,2
Margen bruto	1.276	-7,3
Costes	-594	1,5
Margen neto	683	-13,7
Dotac. insolv.	-167	-9,8
BAI	511	-17,1
Bº atribuido	300	-15,4

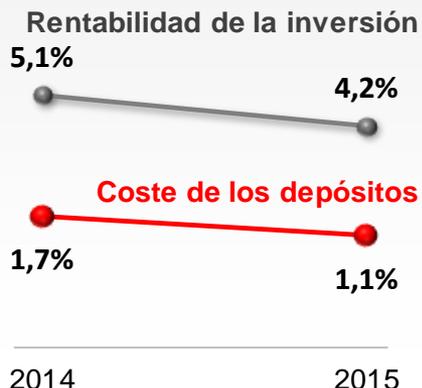
Actividad

Volúmenes¹

Var. Dic'15 / Dic'14



Margen de clientes



- **Banco de referencia en innovación y canales digitales**
- **Estrategia de crecimiento en créditos y rentabilidad en recursos**
- **Beneficio e ingresos** afectados por menores tipos (límite tasa Lombard), mayor regulación y aportación extraordinaria al FGD
- **Control de costes y disminución de dotaciones con reducción de la morosidad**

Evolución métricas estratégicas

	2014	2015
Cientes particulares vinculados (mil)	485	505
Cientes empresas vinculados (mil)	20	23
Cientes digitales (mil)	318	381
Cuota crédito	11,0%	11,5 ¹ %
RoTE	8,1%	12,5%

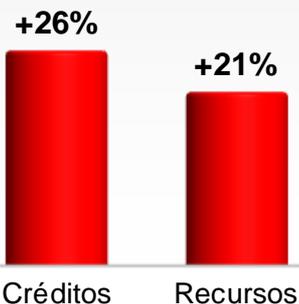
Resultados

Millones de euros	2015	%2014
M.I. + Comisiones	818	-0,9
Margen bruto	1.016	6,2
Costes	-494	-0,7
Margen neto	522	13,7
Dotac. insolv.	-72	-42,1
BAI	419	77,3
B⁰ atribuido	300	62,8

Actividad

Volúmenes^{2,3}

Var. Dic'15 / Dic'14



Coste depósitos plazo – Nueva producción

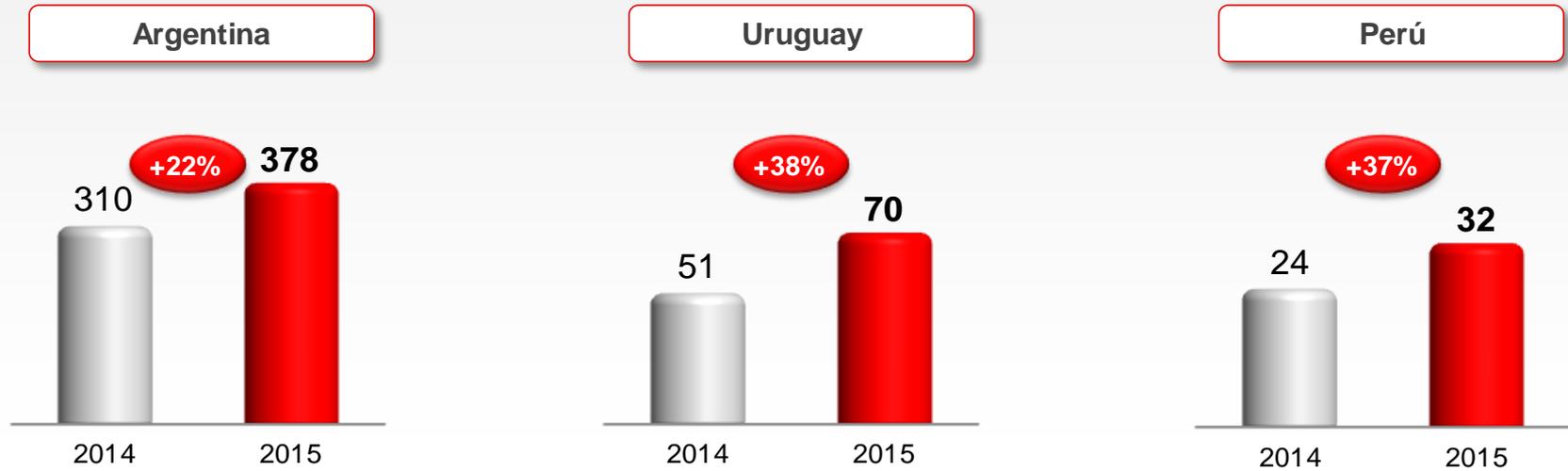


- **Crecimiento en clientes y cuota de mercado**
- **Prioridades de gestión:** coste depósitos, control costes operativos y calidad crediticia
- **Reforzando nuestra presencia en el país** con la adquisición de Banif (+2,5 p.p. de cuota)

RESTO PAÍSES LATINOAMÉRICA

Evolución beneficio atribuido

Millones de euros constantes



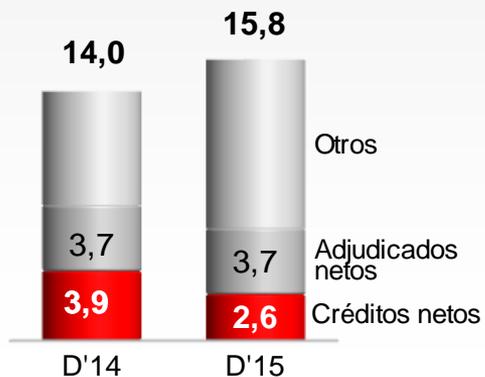
- **Foco en vinculación, transaccionalidad y segmentos objetivo**
- **Volúmenes** creciendo a doble dígito
- Resultados basados en el **crecimiento de ingresos**

ACTIVIDAD INMOBILIARIA ESPAÑA

Actividad

Total Balance

Miles mill. €.



Coberturas

Dic'15 y Var. Dic'15 / Dic'14



Resultados

Millones de euros

	2015	2014	%2014
Margen bruto	137	-31	—
Costes explotación	-235	-230	2,2
Saneamientos	-511	-633	-19,3
Recuper. Impuestos	180	248	-27,6
Resultado atribuido	-420	-652	-35,6

- **Continúa la reducción de la exposición crediticia a ritmos del entorno del 30%**
- **Aumento de coberturas**
- **Reducción de pérdidas por menor necesidad de saneamientos**

Resultados
segmentos globales

BANCA COMERCIAL

Actividad

Miles de millones de euros

Créditos netos



(*) +8% sin efecto tipo de cambio

Depósitos (sin CTAs)+ FII



(*) +7% sin efecto tipo de cambio

Resultados

Millones de euros

	2015	%2014*
M.I. + Comisiones	38.649	6,5
Margen bruto	40.359	6,2
Costes	-18.730	7,1
Margen neto	21.629	5,5
Dotac. insolv.	-9.249	-4,9
BAI	10.629	12,2
Bº atribuido	6.854	10,5

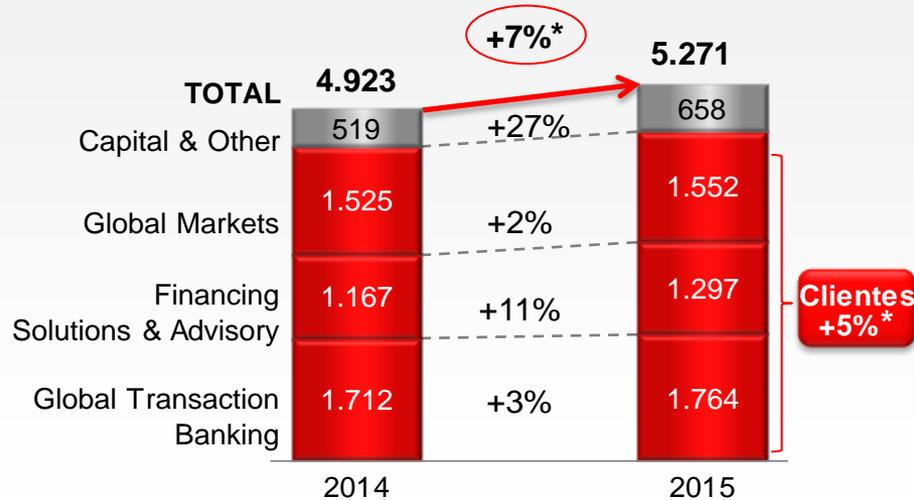
(*) Variación sin tipo de cambio

- **Continúa la transformación de nuestro modelo comercial** hacia un modelo cada vez más Sencillo, Personal y Justo
- **Visión cliente, desarrollando modelos especializados, gamas de productos sencillos y propuestas globales.**
- **Impulso de la multicanalidad, con foco en el desarrollo de canales digitales**
- **Avanzando en la consecución de nuestros objetivos, con 13,8 millones clientes vinculados (+10% en 2015) y 16,6 millones de clientes digitales (+17% en 2015)**

SANTANDER GLOBAL CORPORATE BANKING (SGCB)

Ingresos

Millones de euros



(*) Sin efecto tipo de cambio: Ingresos totales, +8%; clientes +5%

Resultados

Millones de euros

	2015	%2014*
M.I. + Comisiones	4.255	11,7
Margen bruto	5.271	7,9
Costes	-2.058	10,0
Margen neto	3.212	6,5
Dotac. insolv.	-679	28,8
BAI	2.441	2,3
B° atribuido	1.625	1,7

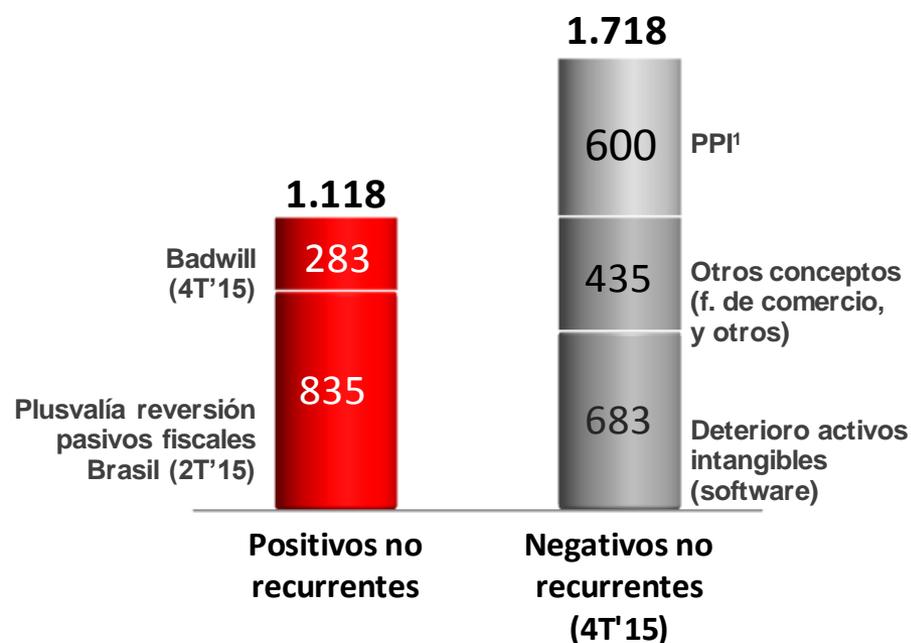
(*) Variación sin tipo de cambio

- **Estrategia enfocada en el cliente**, soportada por las **capacidades globales de la División** y su **interconexión con las unidades locales**
- **Posiciones de referencia** en Export Finance, Préstamos Corporativos, Project Finance y Emisiones, entre otras, en Europa y Latinoamérica
- **Evolución positiva de ingresos**, con aumento de dotaciones y costes por inversión en franquicias en desarrollo



Resultados y balance Grupo

En el año se han contabilizado plusvalías y saneamientos no recurrentes

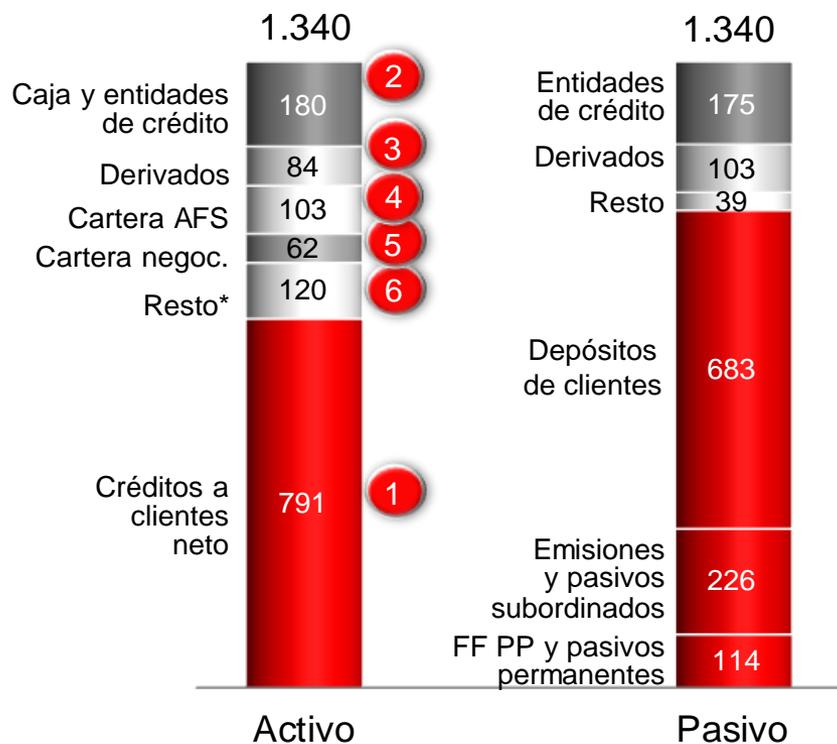


Millones de euros	2015	%2014	%2014*
M.I+ Comisiones	42.222	7,6	7,1
Margen bruto	45.272	6,2	5,6
Costes	-21.571	7,6	6,9
Margen neto	23.702	5,0	4,4
Dotaciones insolv.	-10.108	-4,3	-4,0
BAI ordinario	10.939	12,5	10,3
Bº atribuido ordinario	6.566	12,9	10,1
Neto plusvalías y saneamientos	-600		
Bº atribuido	5.966	2,6	0,1

Balance retail, adecuado a la naturaleza del negocio, de bajo riesgo, líquido y bien capitalizado

Balance (Dic'15)

Miles de millones de euros



1

Inversiones crediticias: 59% del balance

2

Caja, Bancos Centrales y entidades de crédito: 13%

3

Derivados (con contrapartida en pasivo): 6% del balance

4

Cartera disponibles para la venta (AFS): 8%

5

Cartera negociación: 5%

6

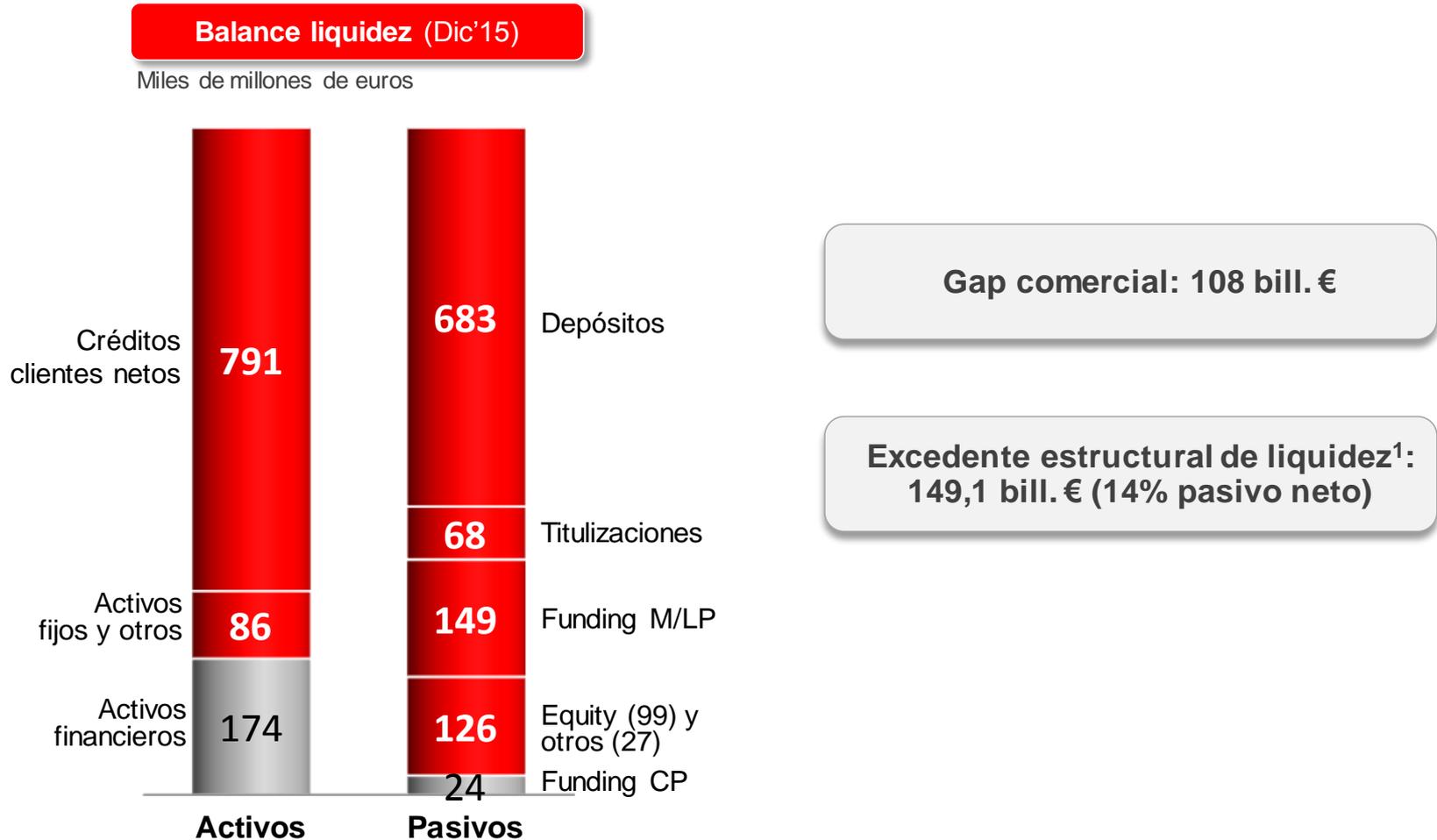
Resto (fondos comercio, activos fijos, periodificaciones): 9%

(*) Detalle resto activo: fondos de comercio de 27 bn €, activos materiales e intangibles 28 bn, cartera de inversión a vencimiento: 4 bn.; otros instrumentos de capital a valor razonable 1 bn y periodificaciones y otras cuentas 60 bn.



Liquidez y funding

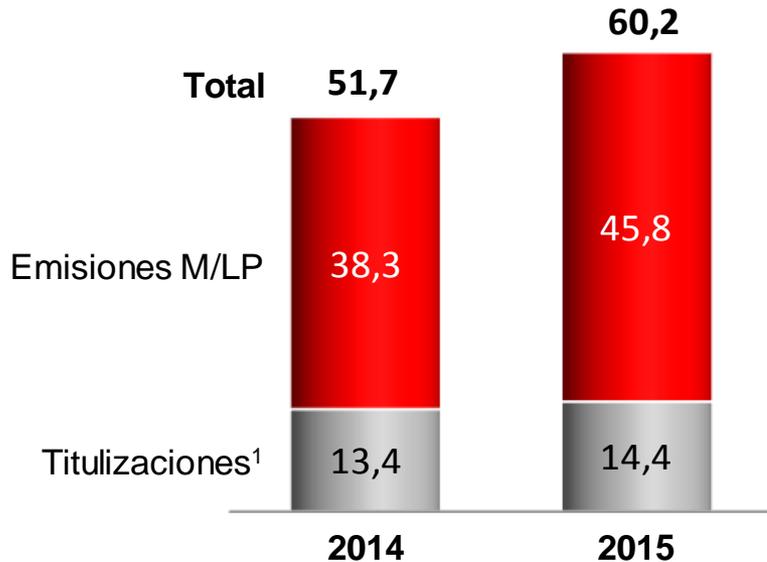
Balance bien financiado con elevado excedente estructural de liquidez



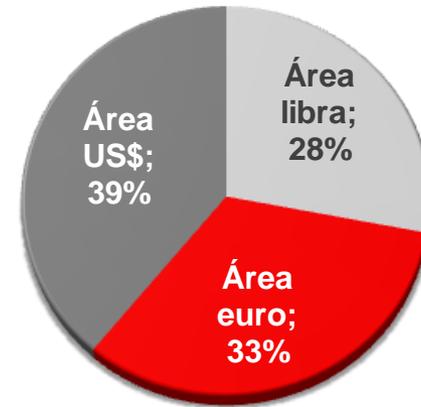
En 2015 mayor recurso a la financiación mayorista ante las mejores condiciones de los mercados: las emisiones superan los vencimientos

Emisiones realizadas

Miles de millones de euros



Diversificación emisiones 2015



(1) Colocadas en mercado e incluida financiación estructurada

Morosidad, cobertura
y coste del crédito

Ratio de Morosidad

%

	31.03.14	30.06.14	30.09.14	31.12.14	31.03.15	30.06.15	30.09.15	31.12.15
Europa continental	9,08	9,00	8,92	8,88	8,52	8,15	7,89	7,27
España	7,61	7,59	7,57	7,38	7,25	6,91	6,61	6,53
Santander Consumer Finance	4,14	4,07	3,97	4,82	4,52	4,25	4,15	3,42
Polonia	7,35	7,42	7,43	7,42	7,33	7,07	7,14	6,30
Portugal	8,26	8,16	8,49	8,89	8,96	8,80	8,86	7,46
Reino Unido	1,88	1,91	1,80	1,79	1,75	1,61	1,51	1,52
Latinoamérica	5,19	5,18	5,13	4,79	4,64	4,74	4,65	4,96
Brasil	5,74	5,78	5,64	5,05	4,90	5,13	5,30	5,98
México	3,62	3,52	3,74	3,84	3,71	3,81	3,54	3,38
Chile	5,99	5,94	5,98	5,97	5,88	5,73	5,60	5,62
Estados Unidos	2,78	2,79	2,57	2,42	2,20	2,20	2,20	2,13
Areas Operativas	5,54	5,46	5,29	5,19	4,87	4,68	4,52	4,39
Total Grupo	5,52	5,45	5,28	5,19	4,85	4,64	4,50	4,36

Ratio de Cobertura

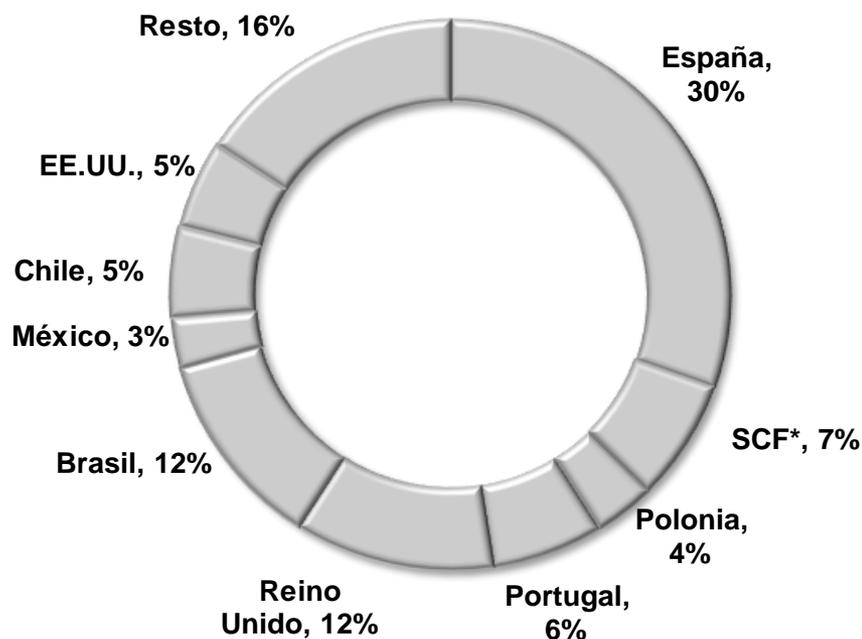
%

	31.03.14	30.06.14	30.09.14	31.12.14	31.03.15	30.06.15	30.09.15	31.12.15
Europa continental	58,0	58,4	58,1	57,2	58,6	58,9	60,4	64,2
España	44,6	44,9	45,5	45,5	46,6	46,8	47,8	48,1
Santander Consumer Finance	105,1	105,2	106,4	100,1	103,6	104,9	107,2	109,1
Polonia	64,6	65,3	65,8	60,3	61,6	63,5	63,1	64,0
Portugal	50,6	53,1	53,9	51,8	52,4	54,2	56,2	99,0
Reino Unido	42,9	41,1	43,4	41,9	41,2	40,3	39,6	38,2
Latinoamérica	85,9	86,0	83,4	84,5	83,6	84,4	85,4	79,0
Brasil	95,2	94,8	91,4	95,4	95,2	95,9	96,0	83,7
México	98,6	96,6	90,1	86,1	88,4	87,5	93,0	90,6
Chile	50,7	51,7	52,3	52,4	52,0	51,6	52,8	53,9
Estados Unidos	163,2	165,6	183,7	193,6	211,5	224,2	218,3	225,0
Areas Operativas	66,0	66,4	67,0	66,6	68,3	69,4	70,5	72,6
Total Grupo	66,3	66,8	67,5	67,2	68,9	70,1	71,1	73,1

Riesgos morosos y Fondo de cobertura. 2015

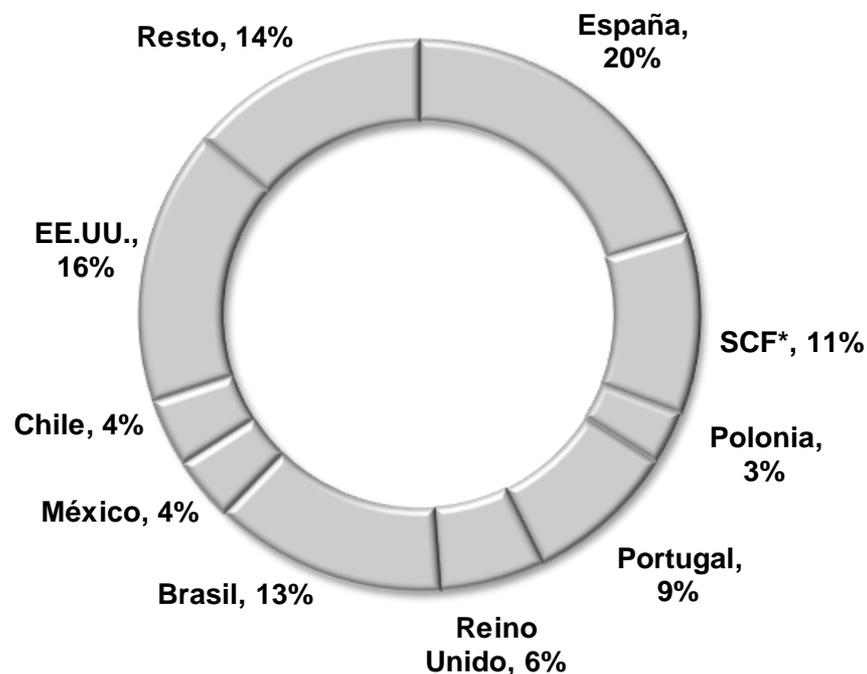
Riesgos morosos

100%: 37.094 mill. euros



Fondos de cobertura

100%: 27.121 mill. euros



Coste del crédito

%

	31.03.14	30.06.14	30.09.14	31.12.14	31.03.15	30.06.15	30.09.15	31.12.15
Europa continental	1,20	1,14	1,07	1,01	0,95	0,86	0,77	0,68
España	1,37	1,31	1,21	1,06	0,97	0,84	0,71	0,62
Santander Consumer Finance	0,89	0,87	0,85	0,90	0,93	0,91	0,87	0,77
Polonia	0,98	0,92	0,95	1,04	1,00	1,00	0,96	0,87
Portugal	0,63	0,55	0,47	0,50	0,45	0,38	0,35	0,29
Reino Unido	0,23	0,22	0,19	0,14	0,11	0,08	0,04	0,03
Latinoamérica	4,36	4,06	3,88	3,70	3,53	3,39	3,33	3,36
Brasil	5,82	5,38	5,14	4,91	4,63	4,45	4,40	4,50
México	3,59	3,58	3,26	2,98	2,92	2,89	2,87	2,91
Chile	1,82	1,76	1,71	1,75	1,74	1,68	1,68	1,65
Estados Unidos	2,82	3,03	3,27	3,31	3,25	3,39	3,36	3,66
Areas Operativas	1,61	1,55	1,50	1,44	1,38	1,33	1,27	1,26
Total Grupo	1,65	1,56	1,52	1,43	1,38	1,32	1,26	1,25

Actividad Inmobiliaria España

Detalle exposición inmobiliaria y coberturas

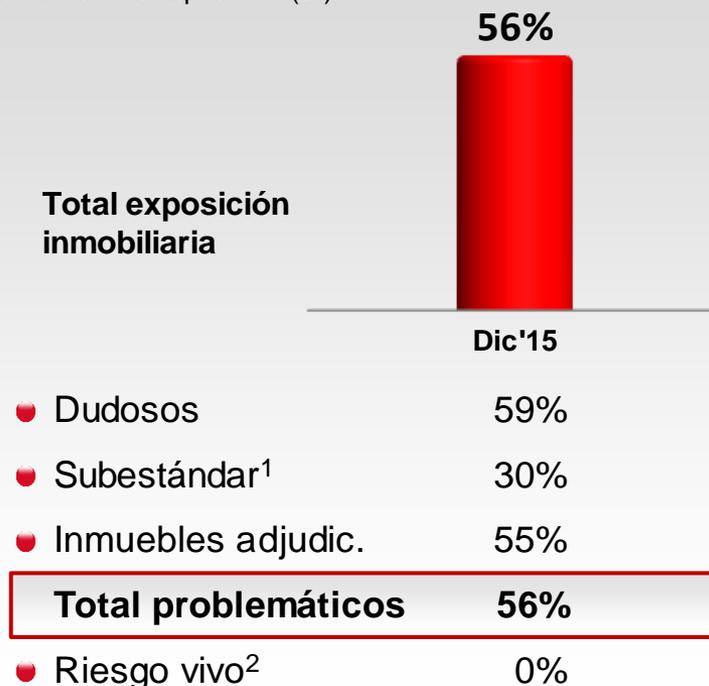
Detalle de saldos por situación acreditado (Diciembre 2015)

Millones de euros

	Riesgo bruto	Fondo de Cobertura	Riesgo neto
● Dudosos	5.524	3.246	2.278
● Subestándar ¹	387	117	270
● Inmuebles adjudicados	8.253	4.546	3.707
● Total problemáticos	14.164	7.909	6.255
● Riesgo vivo ²	48	0	48
Exposición inmobiliaria	14.212	7.909	6.303

Detalle de cobertura total (problemáticos + riesgo vivo)

Provisiones / exposición (%)



(1) 100% al corriente de pago

(2) Riesgo vivo: créditos en situación normal

Actividad Inmobiliaria España

Créditos e inmuebles adjudicados

CRÉDITOS

Millones de euros

	Dic'15	Dic'14	Dif ^a
Edif. terminados	2.735	3.577	-842
Edif. en construcción	137	330	-193
Suelo urbanizado	1.603	2.641	-1.038
Suelo urbanizable y resto	699	752	-53
Sin garantía hipotecaria	785	1.176	-391
Total	5.959	8.476	-2.517

INMUEBLES adjudicados (Dic'15)

Millones de euros

	Importe bruto	Cobertura	Importe neto
Edif. terminados	2.292	46%	1.235
Edif. en construcción	832	49%	424
Suelo urbanizado	2.670	60%	1.082
Suelo urbanizable	2.411	61%	947
Resto suelo	48	60%	19
Total	8.253	55%	3.707



Cuentas trimestrales
de resultados

Grupo Santander

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	9.323	9.773	9.910	10.238	10.563	10.867	10.457	10.336	39.244	42.222
Margen bruto	10.124	10.488	10.961	11.040	11.444	11.618	11.316	10.894	42.612	45.272
Costes de explotación	(4.847)	(4.906)	(5.070)	(5.216)	(5.377)	(5.429)	(5.342)	(5.422)	(20.038)	(21.571)
Margen neto	5.277	5.582	5.891	5.824	6.067	6.189	5.974	5.472	22.574	23.702
Dotaciones insolvencias	(2.695)	(2.638)	(2.777)	(2.452)	(2.563)	(2.508)	(2.479)	(2.558)	(10.562)	(10.108)
Otros resultados	(433)	(508)	(558)	(792)	(514)	(683)	(716)	(742)	(2.292)	(2.654)
BAI ordinario	2.149	2.435	2.556	2.580	2.990	2.998	2.778	2.173	9.720	10.939
Bfº. consolidado ordinario	1.579	1.771	1.901	1.746	2.067	2.059	1.991	1.702	6.998	7.819
Beneficio atribuido ordinario	1.303	1.453	1.605	1.455	1.717	1.709	1.680	1.460	5.816	6.566
Beneficio atribuido	1.303	1.453	1.605	1.455	1.717	2.544	1.680	25	5.816	5.966

Grupo Santander

Millones de euros constantes

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	9.550	9.843	9.831	10.194	10.203	10.560	10.682	10.777	39.417	42.222
Margen bruto	10.377	10.586	10.888	11.018	11.078	11.297	11.550	11.348	42.869	45.272
Costes de explotación	(4.967)	(4.954)	(5.047)	(5.207)	(5.232)	(5.299)	(5.433)	(5.606)	(20.175)	(21.571)
Margen neto	5.410	5.632	5.842	5.811	5.846	5.998	6.116	5.742	22.695	23.702
Dotaciones insolvencias	(2.750)	(2.626)	(2.744)	(2.413)	(2.461)	(2.428)	(2.542)	(2.677)	(10.533)	(10.108)
Otros resultados	(425)	(491)	(526)	(800)	(491)	(662)	(728)	(773)	(2.243)	(2.654)
BAI ordinario	2.235	2.515	2.572	2.598	2.894	2.908	2.846	2.292	9.919	10.939
Bfº. consolidado ordinario	1.649	1.829	1.915	1.752	2.002	1.992	2.035	1.790	7.146	7.819
Beneficio atribuido ordinario	1.371	1.510	1.627	1.455	1.660	1.653	1.717	1.536	5.963	6.566
Beneficio atribuido	1.371	1.510	1.627	1.455	1.660	2.488	1.717	101	5.963	5.966

Europa continental

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	2.699	2.779	2.707	2.831	2.899	2.884	2.842	2.798	11.017	11.423
Margen bruto	3.029	3.146	3.080	3.249	3.409	3.218	3.253	2.950	12.504	12.830
Costes de explotación	(1.634)	(1.611)	(1.584)	(1.614)	(1.670)	(1.679)	(1.689)	(1.699)	(6.444)	(6.736)
Margen neto	1.394	1.534	1.496	1.635	1.739	1.539	1.564	1.251	6.059	6.093
Dotaciones insolvencias	(791)	(770)	(737)	(583)	(637)	(512)	(495)	(331)	(2.880)	(1.975)
Otros resultados	(197)	(215)	(188)	(93)	(139)	(186)	(137)	(291)	(693)	(753)
BAI	407	550	571	959	963	842	932	629	2.486	3.366
Bfº consolidado	318	415	425	663	712	625	690	452	1.821	2.479
Beneficio atribuido	284	378	381	604	640	560	625	393	1.648	2.218

España

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	1.339	1.375	1.334	1.373	1.371	1.296	1.251	1.199	5.420	5.118
Margen bruto	1.620	1.665	1.661	1.690	1.749	1.522	1.571	1.238	6.636	6.080
Costes de explotación	(897)	(877)	(859)	(863)	(855)	(856)	(863)	(860)	(3.496)	(3.434)
Margen neto	722	788	802	827	894	666	708	379	3.140	2.646
Dotaciones insolvencias	(507)	(488)	(429)	(320)	(366)	(264)	(205)	(156)	(1.745)	(992)
Otros resultados	(41)	(63)	(18)	(89)	(44)	(71)	(58)	(89)	(212)	(263)
BAI	174	237	354	417	483	331	444	134	1.183	1.392
Bfº consolidado	122	166	252	293	345	238	317	99	833	999
Beneficio atribuido	120	166	252	289	340	232	311	94	827	977

Santander Consumer Finance

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	776	801	801	832	949	990	1.011	1.022	3.209	3.973
Margen bruto	776	805	800	843	959	991	1.018	998	3.224	3.965
Costes de explotación	(370)	(361)	(358)	(379)	(422)	(442)	(443)	(467)	(1.468)	(1.774)
Margen neto	406	444	442	465	537	549	575	530	1.756	2.192
Dotaciones insolvencias	(130)	(123)	(149)	(143)	(168)	(131)	(142)	(97)	(544)	(537)
Otros resultados	(14)	(17)	(71)	65	(22)	(36)	(44)	(50)	(37)	(152)
BAI	263	304	222	387	348	382	389	383	1.175	1.502
Bfº consolidado	198	220	160	256	251	272	281	271	834	1.076
Beneficio atribuido	192	213	146	245	220	241	242	236	795	938

Polonia

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	317	328	322	302	291	301	300	311	1.269	1.204
Margen bruto	334	353	335	353	340	336	309	292	1.376	1.276
Costes de explotación	(148)	(149)	(144)	(144)	(151)	(153)	(146)	(143)	(585)	(594)
Margen neto	187	204	191	209	190	182	162	149	791	683
Dotaciones insolvencias	(43)	(42)	(44)	(57)	(39)	(46)	(39)	(44)	(186)	(167)
Otros resultados	(3)	(16)	8	22	(1)	(2)	3	(4)	11	(4)
BAI	141	146	155	174	150	135	125	101	616	511
Bfº consolidado	115	119	122	126	122	112	99	77	482	410
Beneficio atribuido	84	87	91	93	89	82	73	57	355	300

Polonia

Millones de zlotys polacos

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	1.327	1.367	1.344	1.271	1.220	1.232	1.255	1.327	5.309	5.034
Margen bruto	1.399	1.471	1.400	1.487	1.427	1.371	1.293	1.247	5.756	5.338
Costes de explotación	(618)	(621)	(603)	(606)	(632)	(626)	(614)	(611)	(2.448)	(2.484)
Margen neto	781	850	797	880	794	745	679	636	3.308	2.855
Dotaciones insolvencias	(180)	(174)	(184)	(238)	(164)	(187)	(164)	(186)	(776)	(700)
Otros resultados	(12)	(66)	33	90	(3)	(9)	11	(16)	45	(17)
BAI	589	609	646	732	627	549	526	435	2.577	2.137
Bfº consolidado	479	496	508	533	512	456	416	331	2.016	1.715
Beneficio atribuido	352	362	379	393	372	333	306	245	1.485	1.256

Portugal

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	202	204	206	215	211	208	200	200	826	818
Margen bruto	228	237	230	261	238	234	226	318	956	1.016
Costes de explotación	(124)	(123)	(123)	(128)	(123)	(122)	(124)	(125)	(498)	(494)
Margen neto	105	114	106	133	115	112	102	193	459	522
Dotaciones insolvencias	(34)	(40)	(32)	(17)	(22)	(21)	(24)	(5)	(124)	(72)
Otros resultados	(30)	(29)	(20)	(20)	(21)	(23)	23	(10)	(99)	(31)
BAI	40	45	55	96	72	67	101	178	236	419
Bfº consolidado	32	36	40	72	55	49	77	120	181	301
Beneficio atribuido	34	38	41	72	55	49	77	119	184	300

Reino Unido

Millones de libras

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	1.023	1.045	1.070	1.101	1.100	1.110	1.092	1.076	4.240	4.377
Margen bruto	1.100	1.105	1.124	1.136	1.152	1.173	1.150	1.155	4.464	4.630
Costes de explotación	(580)	(578)	(585)	(609)	(612)	(608)	(605)	(610)	(2.351)	(2.435)
Margen neto	520	527	539	527	540	565	545	545	2.113	2.195
Dotaciones insolvencias	(99)	(71)	(70)	(27)	(56)	(12)	6	(15)	(268)	(78)
Otros resultados	(38)	(51)	(58)	(108)	(41)	(36)	(94)	(85)	(256)	(257)
BAI	382	405	411	392	443	516	457	444	1.589	1.860
Bfº consolidado	307	321	322	305	356	401	350	350	1.254	1.457
Beneficio atribuido	307	321	322	305	350	394	343	343	1.254	1.430

Estados Unidos

Millones de dólares

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	1.830	1.894	1.890	1.838	1.940	2.011	2.019	2.014	7.451	7.984
Margen bruto	1.907	1.972	2.038	2.012	2.101	2.210	2.169	2.167	7.929	8.647
Costes de explotación	(722)	(719)	(750)	(779)	(783)	(806)	(858)	(907)	(2.970)	(3.354)
Margen neto	1.186	1.253	1.287	1.233	1.318	1.404	1.311	1.260	4.959	5.293
Dotaciones insolvencias	(748)	(684)	(811)	(718)	(719)	(834)	(834)	(1.053)	(2.961)	(3.440)
Otros resultados	(3)	(4)	(19)	43	(21)	(46)	(41)	(56)	17	(164)
BAI	434	566	458	559	579	524	436	150	2.016	1.689
Bfº consolidado	306	377	340	410	401	349	294	73	1.433	1.117
Beneficio atribuido	246	287	275	334	289	239	207	17	1.142	752

Brasil

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	2.807	2.949	2.988	2.937	2.962	2.869	2.598	2.534	11.680	10.963
Margen bruto	2.826	2.952	3.158	2.943	3.007	2.981	2.656	2.497	11.879	11.140
Costes de explotación	(1.140)	(1.204)	(1.299)	(1.298)	(1.187)	(1.151)	(1.056)	(1.059)	(4.942)	(4.452)
Margen neto	1.686	1.748	1.858	1.645	1.820	1.830	1.600	1.438	6.937	6.689
Dotaciones insolvencias	(905)	(933)	(958)	(887)	(826)	(828)	(813)	(830)	(3.682)	(3.297)
Otros resultados	(143)	(166)	(253)	(244)	(209)	(263)	(255)	(151)	(805)	(878)
BAI	639	650	647	514	785	739	533	457	2.449	2.513
Bfº consolidado	444	471	487	403	532	509	434	350	1.806	1.824
Beneficio atribuido	339	362	376	361	477	452	385	317	1.437	1.631

Brasil

Millones de reales brasileños

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	9.092	9.017	8.988	9.324	9.522	9.736	10.129	10.570	36.420	39.958
Margen bruto	9.156	9.026	9.514	9.344	9.666	10.109	10.362	10.468	37.040	40.605
Costes de explotación	(3.694)	(3.684)	(3.917)	(4.116)	(3.815)	(3.904)	(4.110)	(4.396)	(15.410)	(16.225)
Margen neto	5.462	5.343	5.597	5.228	5.851	6.205	6.251	6.072	21.630	24.379
Dotaciones insolvencias	(2.930)	(2.850)	(2.882)	(2.818)	(2.657)	(2.808)	(3.138)	(3.415)	(11.481)	(12.017)
Otros resultados	(462)	(508)	(770)	(772)	(672)	(888)	(975)	(667)	(2.511)	(3.201)
BAI	2.070	1.985	1.945	1.638	2.523	2.509	2.139	1.990	7.638	9.161
Bfº consolidado	1.440	1.442	1.466	1.283	1.711	1.726	1.704	1.509	5.630	6.650
Beneficio atribuido	1.098	1.106	1.132	1.146	1.534	1.536	1.514	1.362	4.482	5.946

México

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	688	706	741	768	791	834	794	832	2.903	3.251
Margen bruto	701	760	778	780	819	854	794	850	3.019	3.317
Costes de explotación	(312)	(317)	(325)	(328)	(355)	(353)	(327)	(334)	(1.282)	(1.370)
Margen neto	389	442	453	452	463	501	467	516	1.736	1.947
Dotaciones insolvencias	(179)	(191)	(210)	(177)	(211)	(224)	(227)	(215)	(756)	(877)
Otros resultados	(2)	(2)	6	(1)	8	(2)	1	(10)	2	(4)
BAI	209	250	249	274	260	274	241	291	982	1.067
Bfº consolidado	166	200	204	228	201	213	193	224	797	831
Beneficio atribuido	126	154	154	172	153	160	143	173	606	629

México

Millones de pesos mexicanos

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	12.470	12.578	12.871	13.308	13.300	14.117	14.479	15.219	51.226	57.115
Margen bruto	12.712	13.548	13.516	13.491	13.769	14.450	14.503	15.547	53.268	58.269
Costes de explotación	(5.659)	(5.656)	(5.647)	(5.667)	(5.973)	(5.978)	(5.978)	(6.131)	(22.629)	(24.060)
Margen neto	7.053	7.892	7.870	7.824	7.795	8.472	8.526	9.416	30.639	34.209
Dotaciones insolvencias	(3.237)	(3.401)	(3.654)	(3.058)	(3.545)	(3.791)	(4.131)	(3.939)	(13.349)	(15.406)
Otros resultados	(28)	(34)	106	(13)	130	(36)	17	(174)	31	(64)
BAI	3.788	4.458	4.322	4.753	4.380	4.644	4.412	5.302	17.321	18.739
Bfº consolidado	3.003	3.561	3.542	3.959	3.381	3.606	3.530	4.080	14.066	14.597
Beneficio atribuido	2.279	2.748	2.682	2.992	2.574	2.704	2.613	3.155	10.701	11.046

Chile

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	489	525	470	577	485	593	554	519	2.062	2.151
Margen bruto	532	550	504	608	553	633	606	543	2.194	2.336
Costes de explotación	(204)	(213)	(220)	(229)	(238)	(263)	(243)	(260)	(866)	(1.004)
Margen neto	328	336	284	379	316	370	364	283	1.327	1.332
Dotaciones insolvencias	(116)	(118)	(131)	(156)	(132)	(126)	(153)	(157)	(521)	(567)
Otros resultados	(7)	(3)	3	(18)	6	(3)	(4)	4	(24)	3
BAI	206	216	156	205	190	241	207	130	783	768
Bfº consolidado	173	189	132	234	147	212	182	113	728	655
Beneficio atribuido	120	129	89	160	106	147	125	78	498	455

Chile

Miles de millones de pesos chilenos

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	369,5	399,2	359,3	432,0	340,6	405,7	414,4	396,5	1.560,0	1.557,2
Margen bruto	402,0	417,9	385,6	454,5	388,8	432,5	453,8	415,9	1.660,0	1.691,0
Costes de explotación	(154,0)	(162,2)	(168,3)	(171,1)	(167,0)	(179,8)	(182,1)	(197,7)	(655,5)	(726,6)
Margen neto	248,0	255,7	217,3	283,5	221,9	252,7	271,7	218,2	1.004,5	964,5
Dotaciones insolvencias	(87,7)	(89,6)	(100,0)	(116,6)	(92,5)	(86,0)	(113,4)	(118,6)	(393,9)	(410,5)
Otros resultados	(5,1)	(2,0)	2,1	(13,4)	4,3	(2,0)	(2,9)	2,8	(18,4)	2,2
BAI	155,3	164,1	119,4	153,4	133,8	164,7	155,3	102,5	592,2	556,2
Bfº consolidado	131,0	143,3	101,5	175,3	103,5	145,5	136,1	88,9	551,1	474,0
Beneficio atribuido	90,9	98,1	68,3	119,7	74,5	100,7	93,5	61,0	377,1	329,8

Centro Corporativo

Millones de euros

	1T 14	2T 14	3T 14	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15	2014	2015
M. intereses + comisiones	(240)	(158)	(116)	(132)	(222)	(138)	(139)	(142)	(646)	(641)
Margen bruto	(25)	(83)	117	23	(230)	(177)	(56)	(32)	32	(495)
Costes de explotación	(144)	(146)	(146)	(149)	(142)	(150)	(142)	(112)	(586)	(547)
Margen neto	(170)	(229)	(29)	(126)	(372)	(327)	(199)	(144)	(554)	(1.042)
Dotaciones insolvencias	2	(2)	0	2	(1)	2	(1)	26	2	27
Otros resultados	(27)	(48)	(53)	(325)	(98)	(132)	(148)	(130)	(453)	(507)
BAI ordinario	(195)	(278)	(82)	(449)	(470)	(457)	(348)	(247)	(1.004)	(1.523)
Bfº. consolidado ordinario	(187)	(265)	(111)	(588)	(465)	(489)	(392)	(117)	(1.152)	(1.464)
Beneficio atribuido ordinario	(187)	(265)	(111)	(588)	(491)	(489)	(395)	(119)	(1.151)	(1.493)
Beneficio atribuido	(187)	(265)	(111)	(588)	(491)	346	(395)	(1.554)	(1.151)	(2.093)

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

