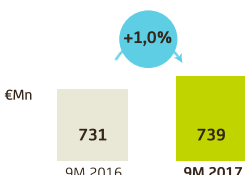


BENEFICIO ATRIBUIDO



CONECTA CON TU EXPERTO

Modelo de gestión remota de clientes

Volumen de negocio gestionado

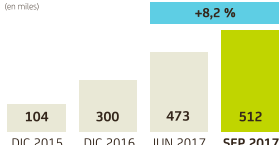
€18.475 Mn

Sep 2017

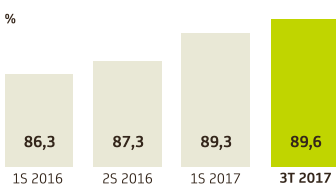
+ 67% vs Dic 2016

Número de clientes

(en miles)



ÍNDICE DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES



ACTIVIDAD COMERCIAL

ALTAS NETAS
CLIENTES

+141.000

INGRESOS
DOMICILIADOS

+103.000

ALTAS NETAS
TARJETAS

+168.000

* Datos: SEP 2017 vs SEP 2016

FORMALIZACIÓN DE NUEVAS HIPOTECAS



NUEVO CRÉDITO CONCEDIDO A EMPRESAS



PYMES

Nuevas formalizaciones

+22,1%

9M 2017 vs 9M 2016



RESTO DE EMPRESAS

Nuevas formalizaciones

+15,9%

9M 2017 vs 9M 2016



SALDO DE CRÉDITO

A EMPRESAS

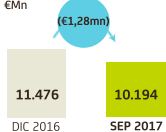
29,7 €Bn

SEP 2017

REDUCCIÓN DEL VOLUMEN DE SALDOS DUDOSOS Y ACTIVOS ADJUDICADOS

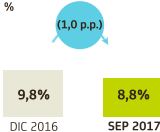
SALDOS DUDOSOS

€Mn



TASA DE MOROSIDAD

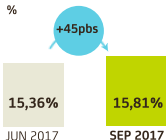
%



RATIOS DE SOLVENCIA

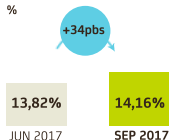
PHASE IN

%



FULLY LOADED

%



CONCLUSIONES

> Posicionamiento comercial

Más clientes y más satisfechos: buena evolución de las originaciones y cuotas de negocio

> Calidad del riesgo

Reducción de la morosidad (-1,0 pp en 2017) manteniendo la tasa de cobertura

> Multicanalidad

Modelo de distribución adaptado a las necesidades de los clientes

> Rentabilidad y Solvencia

La rentabilidad recurrente del negocio permite elevar el nivel de solvencia al 14,16%. (CET 1 fully loaded)