BBVA

Mercados Globales y Distribución

Un modelo que avanza con éxito

Madrid , 4 de marzo de 2004

Disclaimer

- El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye, ni puede interpretarse, como una oferta de venta o de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra sobre valores emitidos por ninguna de las sociedades mencionadas. La información contenida en esta comunicación no puede ser considerada como definitiva por aquellas personas que tomen conocimiento de ella, dado que la misma está sujeta a cambios y modificaciones.
- Este documento contiene o puede contener manifestaciones o estimaciones de futuro (en el sentido usual y en el de la Private Securities Litigation Act USA de 1995) sobre intenciones, expectativas o previsiones de BBVA o de su dirección a la fecha del mismo, que se refieren a diversos aspectos como la evolucion del negocio y los resultados de la entidad. Dichas manifestaciones responden a nuestras intenciones, opiniones y expectativas futuras, por lo que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes pueden ocasionar que los resultados o decisiones finales difieran de dichas intenciones, previsiones o estimaciones. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, (1) la situacion de mercado, factores macroeconomicos, directrices regulatorias, politicas o gubernamentales, (2) movimientos en los mercados de valores nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interes, (3) presiones competitivas, (4) cambios tecnologicos, (5) alteraciones en la situacion financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros cliente, deudores o contrapartes. Estos factores podrian condicionar y determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con los datos e intenciones manifestados, previstos o estimados en este documento y otros pasados o futuros, incluyendo los remitidos a las entidades reguladoras incluyendo la Comision Nacional del Mercado de Valores y la Securities Exchange Commission de los EE.UU de america. BBVA no se obliga a revisar publicamente el contenido de este documento, ni de ningun otro, tanto en el caso de que los acontecimientos no se correspondan de manera completa con lo aquí expuesto, como en el caso de que los mismos conduzcan a cambios en la estrategia e intenciones manifestadas.
- Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por BBVA y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se advierte que el presente documento puede contener informacion no auditada o resumida, de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por BBVA en entidades de supervisión de mercados de valores, en particular, los folletos informativos y la información periódica registrada ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España (CNMV) y el Informe Anual en formato 20F y la información en formato 6k que se registran ante la securities and exchange commission de los Estados Unidos de América.

La distribucion del presente documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida por lo que los poseedores del mismo seran los unicos responsables de tener conocimiento de dichas restricciones y cumplirlas. Mediante la aceptacion de este informe Vd. acuerda quedar vinculado por las mencionadas limitaciones.

BBVA

BBVA

José Barreiro

Director Mercados Globales y Distribución

Índice

- Mercados Globales y Distribución en BBVA
- Los resultados de 2003 refuerzan el modelo
- Reto 2004: el crecimiento como objetivo

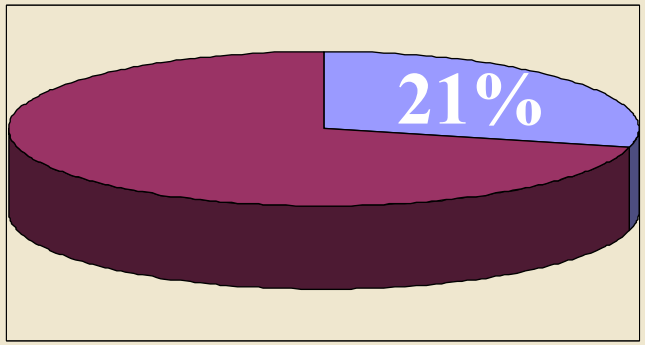
BBVA

BBVA está organizada en tres áreas de negocio

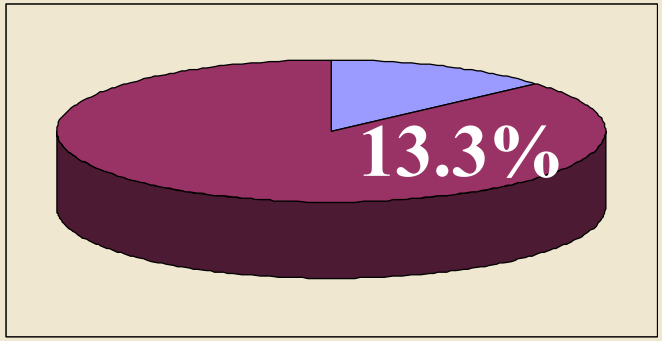
BBVA

La plantilla de BMI es el 2.5% de BBVA y genera el 21% de los resultados

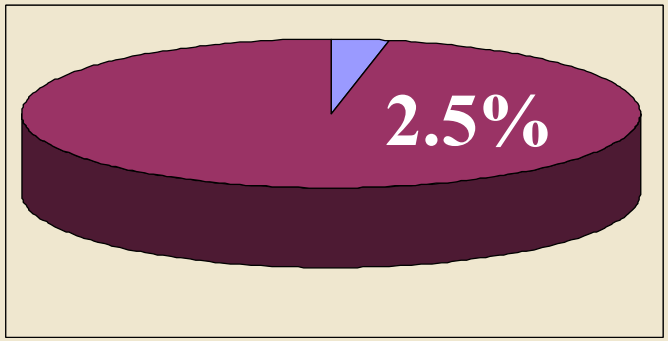
Beneficio Atribuido



Margen Explotación

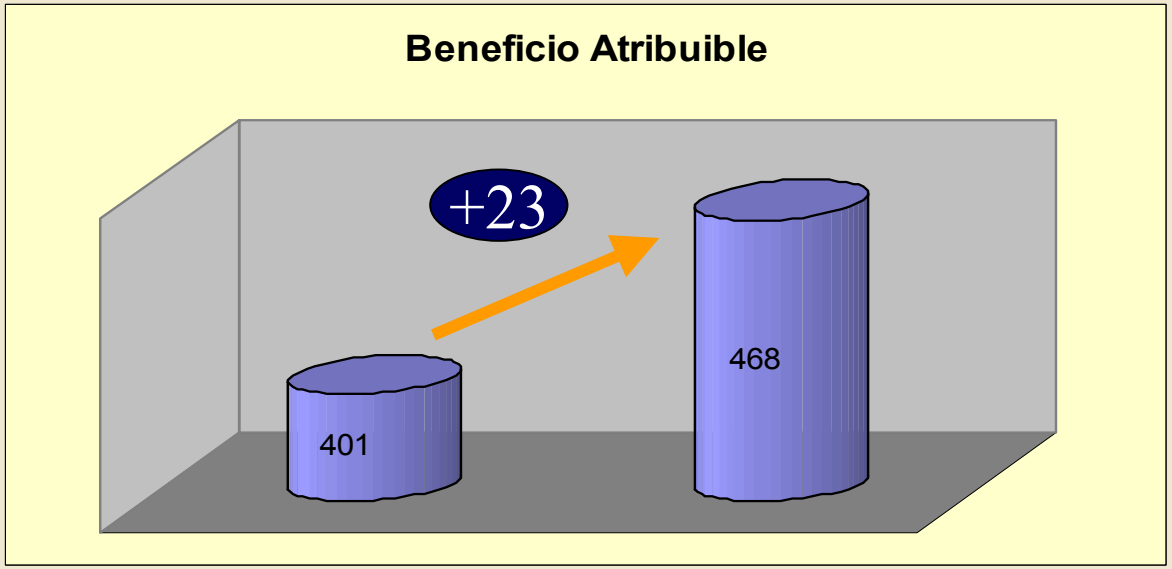


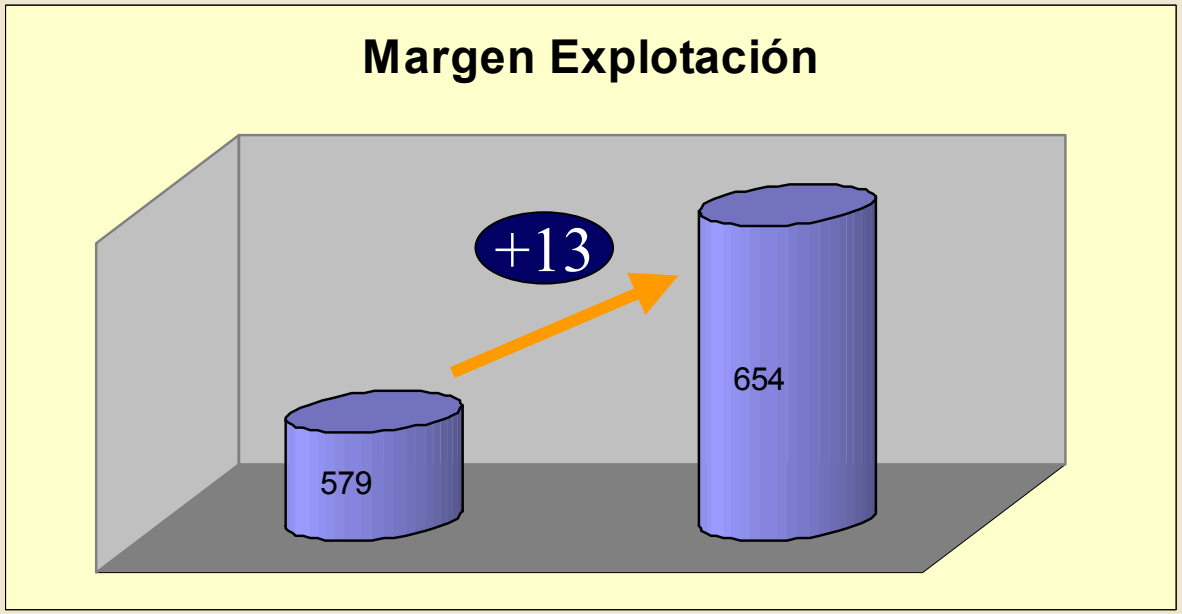
Plantilla



BBVA

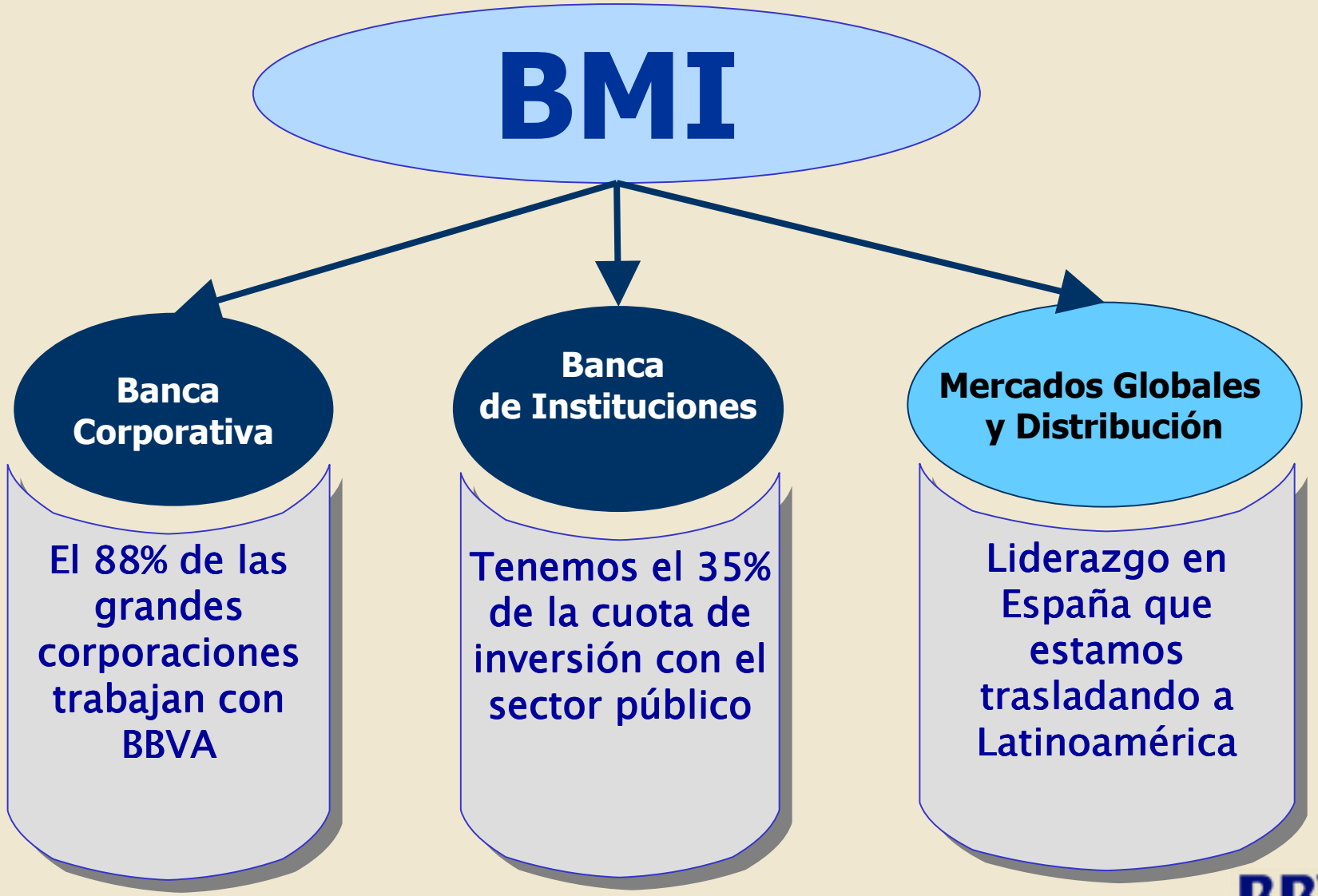
BMI es la primera franquicia en España





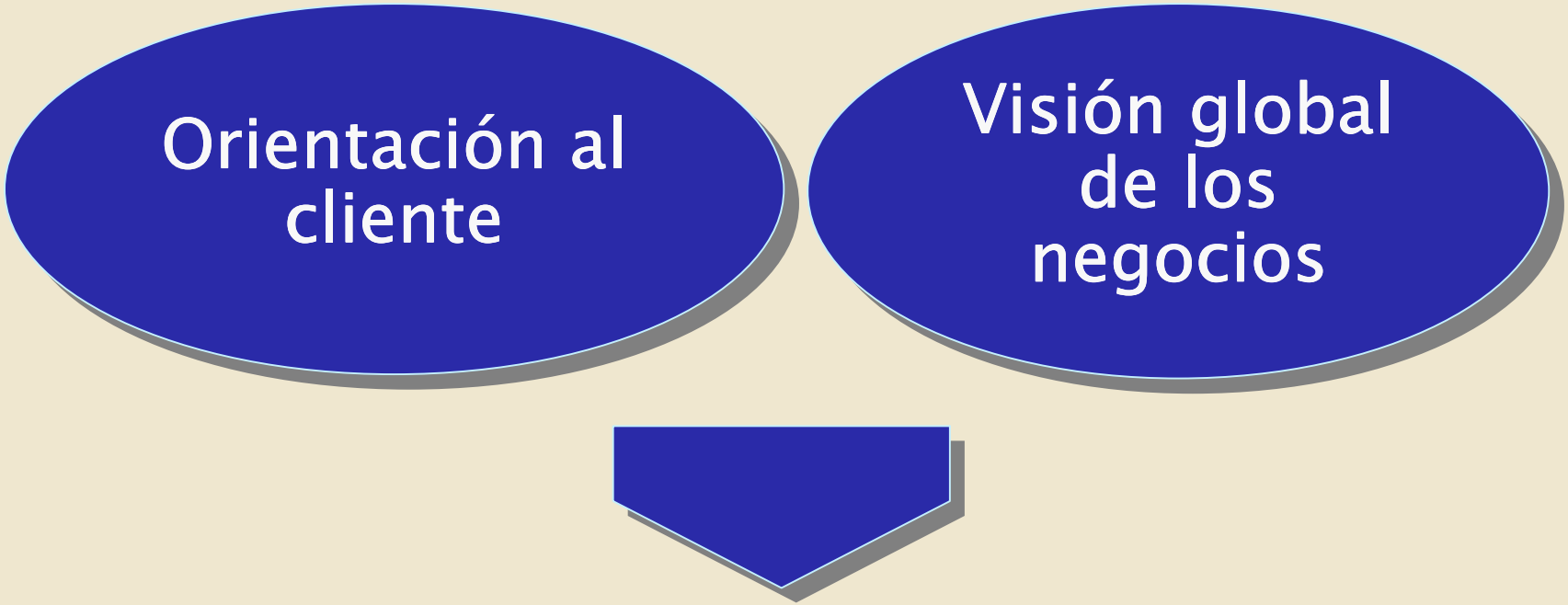
BBVA

BMI tiene 3 líneas de actividad



BBVA

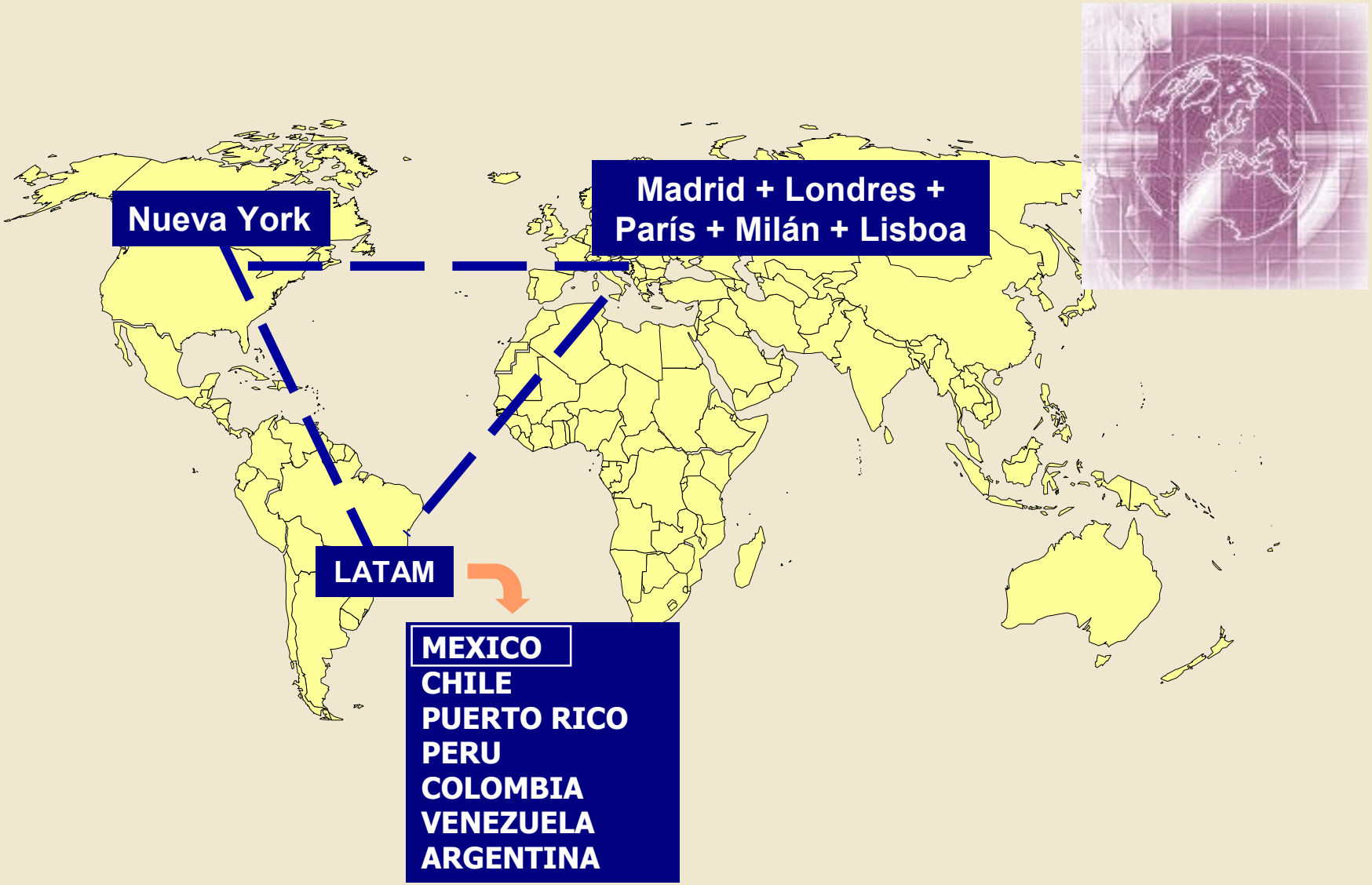
BBVA Mercados, UN MODELO DE ÉXITO



Estabilidad y recurrencia en la cuenta de resultados

BBVA

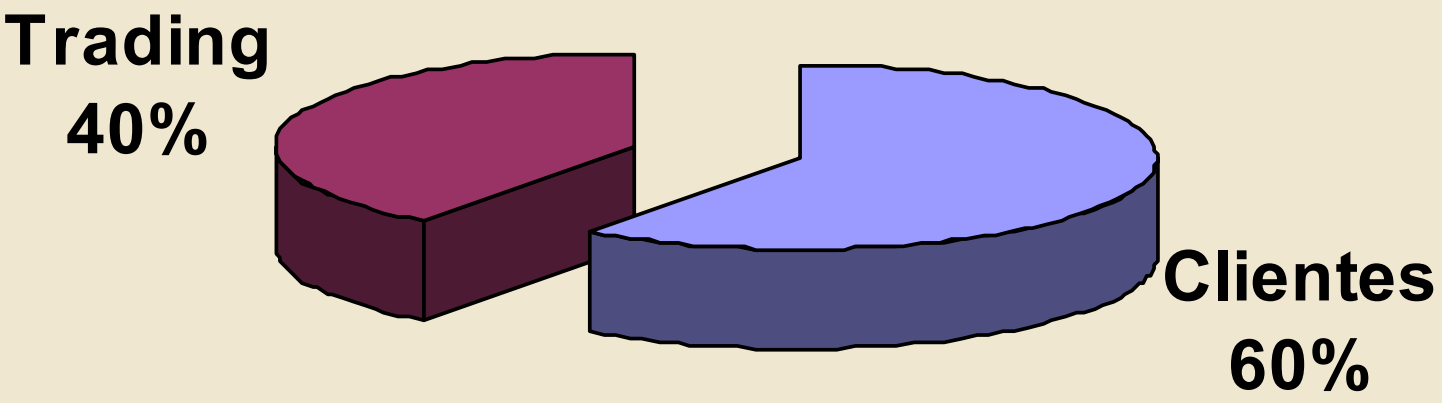
Una organización volcada con el cliente, global y líder en sus mercados naturales



BBVA

La operativa con clientes dota de estabilidad a la cuenta de resultados

Un mayor flujo de operaciones con clientes incrementa nuestras capacidades de trading



BBVA

Índice

- Mercados Globales y Distribución en BBVA

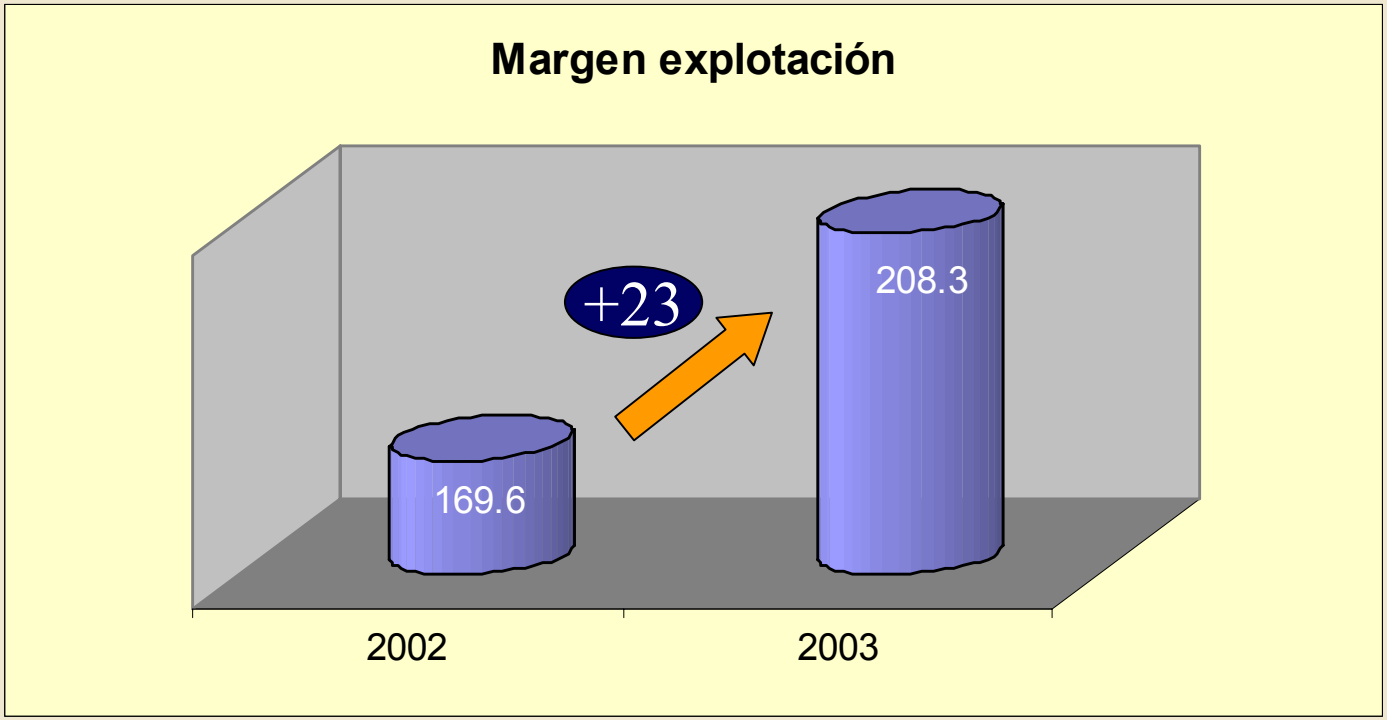
- **Los resultados de 2003 refuerzan el modelo**

- Reto 2004: el crecimiento como objetivo

BBVA

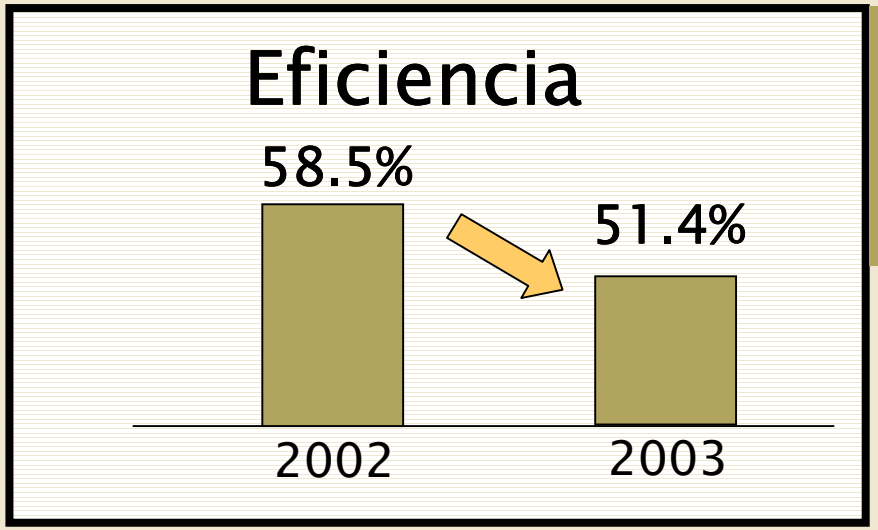
Somos el primer banco de inversión en España

Hemos superado el 22.8% de crecimiento, por encima de nuestros compromisos

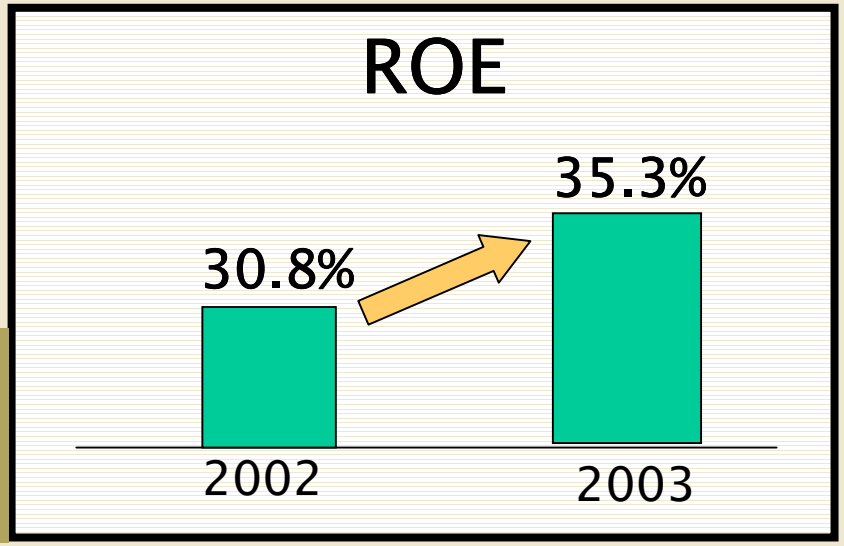


BBVA

Un ejercicio 2003...



...en el que mejoramos nuestra eficiencia...



y nuestra rentabilidad

BBVA

Reforzamos nuestro liderazgo como primeros banqueros con nuestros clientes

RENTA VARIABLE	83% de los clientes utilizan BBVA
DERIVADOS	77% de los clientes utilizan BBVA
RENTA FIJA	69% de los clientes utilizan BBVA

Fuente: Consultora Internacional Independiente

BBVA

Además, líderes en todos los mercados

Nº 1	CONTRATACIÓN BOLSAS ESPAÑOLAS	Fuente: C.N.M.V.
Nº 1	AIAF, MERCADO DE RENTA FIJA	Fuente: AIAF
Nº 1	MERCADO DE EURO DOLAR EN ESPAÑA	Fuente: BANCO DE ESPAÑA
Nº 1	LETRAS DEL TESORO	Fuente: SENAF
Nº 1	DERIVADOS DE CORTO PLAZO	Fuente: BANCO DE ESPAÑA
TOP 5	DEUDA PUBLICA ESPAÑOLA	Fuente: SENAF

BBVA

Y con un alto grado de reconocimiento

BBVA

Mejor Banco en Negociación de Divisas en España

GLOBAL FINANCE

BBVA

Mejor Banco depositario de valores

GLOBAL FINANCE

BBVA

Mejor Banco custodio español

INVESTOR global

BBVA

Índice

- Mercados Globales y Distribución en BBVA
- Los resultados de 2003 refuerzan el modelo
- Reto 2004: el crecimiento como objetivo

BBVA

Seguir avanzando en un modelo de éxito

Reforzar nuestra posición frente a nuestros clientes y frente a nuestros competidores

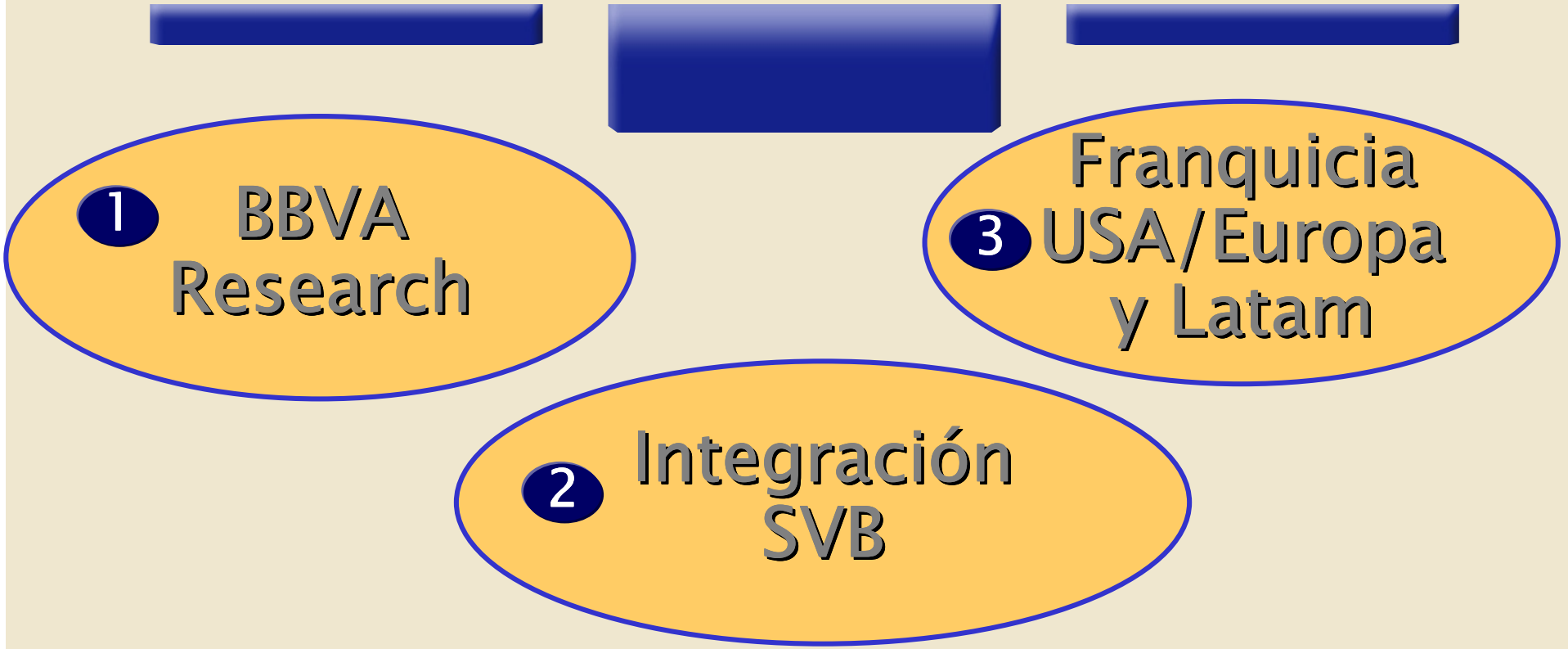
BBVA

En definitiva:
anteponemos el cliente al trading

+	Recurrencia y Estabilidad
+	Eficiencia
−	Consumo recursos
+	Retorno sobre el capital

BBVA

2004: tres grandes novedades



BBVA

1 BBVA Research: Primera empresa de análisis independiente

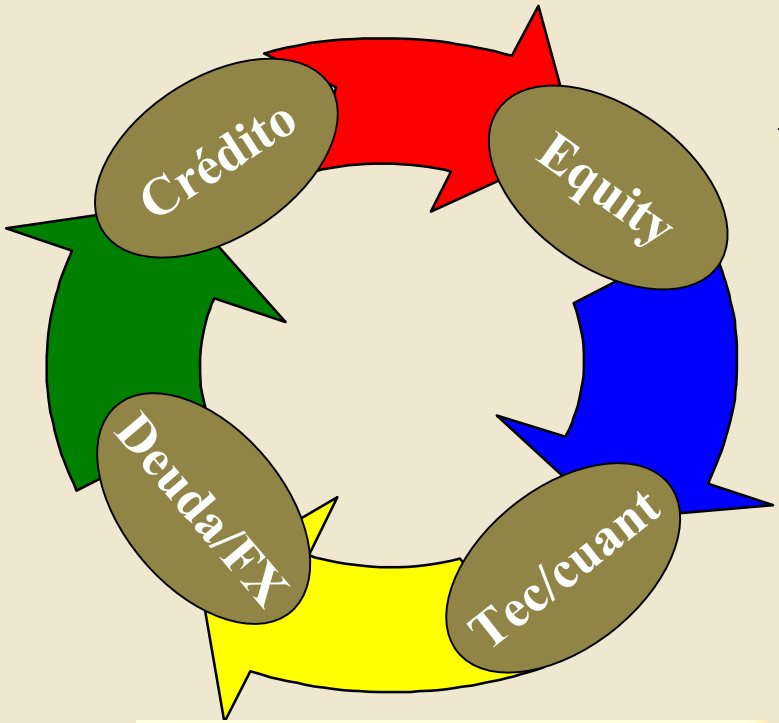
La independencia de BBVA Research respecto a las áreas de negocio es una garantía de su autonomía de criterio

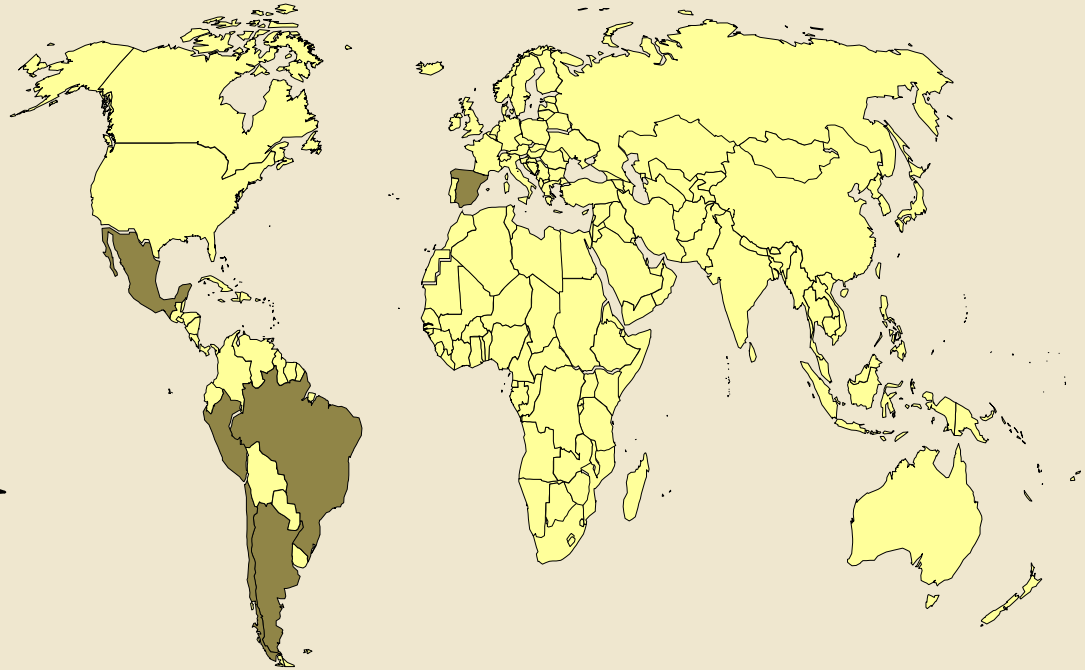
- Se crea una sociedad independiente
- Más allá de los requerimientos legales

BBVA

BBVA Research

Servicio al cliente más completo con un asset allocation global, en términos de producto y geográfico





Combina análisis fundamental y derivados

50 analistas en Europa y Latam

BBVA

2 Integración de la SVB

Desde el 8 de diciembre de 2003, BBVA S.A. es miembro de las Bolsas de Alemania, Italia, Euronext y las 4 bolsas españolas

Más eficiencia

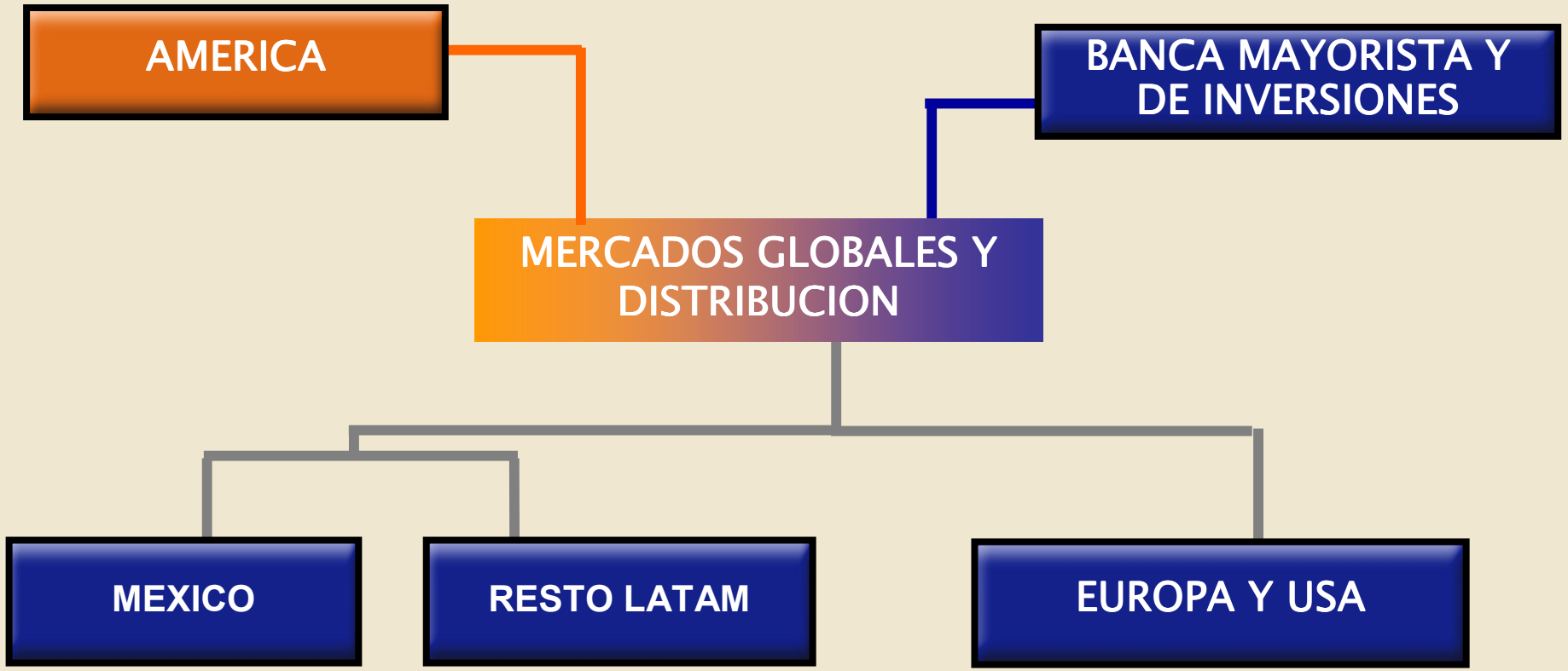
Más ingresos

+40 % de margen de explotación

Integración de productos de contado y derivados

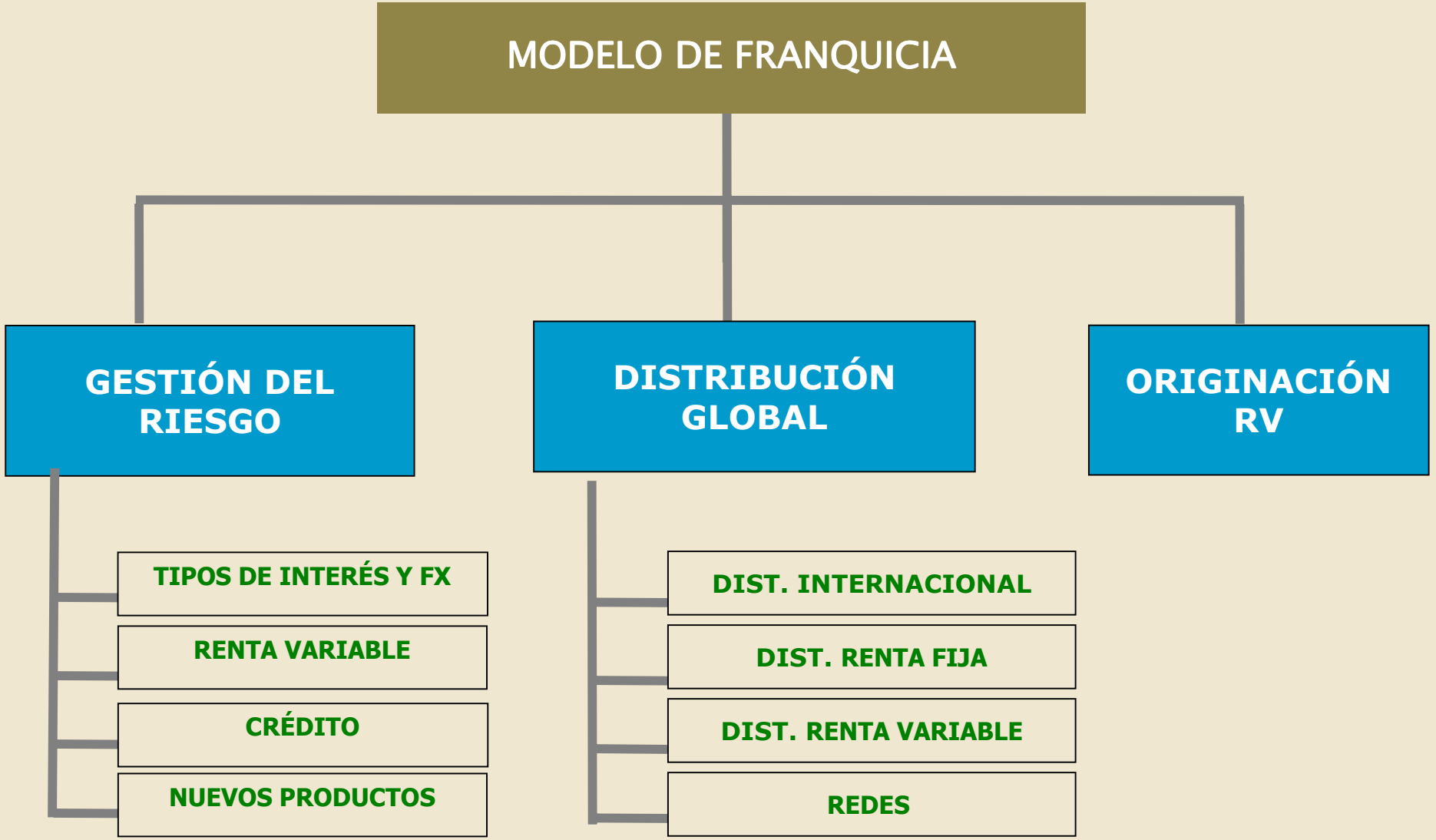
BBVA

3 El primer paso ya está dado: una nueva estructura que integra Mercados en Latam al máximo nivel



BBVA

La organización del negocio en el modelo de franquicia facilita la toma de decisiones



BBVA

2004, el año del crecimiento, apalancado en nuestras fortalezas

Banca Corporativa España	**97% de las corporaciones trabajan con BBVA** **Somos banquero líder para más del 84%**
Banca Instituciones	**54% de las instituciones trabajan con BBVA** **Somos banquero líder para más del 24%**
BBVA Bancomer	**94% de las corporaciones trabajan con BBVA** **Somos banquero líder para más del 60%**
América Latina	**50% de las corporaciones trabajan con BBVA** **Somos banquero líder para más del 24%**

Fuente: Consultora Internacional (2003)

BBVA

La fortaleza de BBVA Bancomer es una palanca para el crecimiento en Latam

Nº 1	NEGOCIO BANCARIO CON CUOTAS SUPERIORES AL 25% EN CRÉDITOS Y RECURSOS
Nº 1	BANCASEGUROS, CUOTA DEL 38,8%
Nº 1	NEGOCIO DE TRANSFERENCIAS DE INMIGRANTES, CUOTA DEL 40%
Nº 1	RED DE SUCURSALES, CON 1.653 OFICINAS
Nº 1	RECONOCIMIENTO DE MARCA
Nº 1	SOLIDEZ EN TERMINOS DE CAPITAL Y BAJO NIVEL DE RIESGO

BBVA

Una propuesta de valor para 2004

Apoyada en tres grandes proyectos de crecimiento

BBVA

Mayor cercanía al cliente

Mayorista

Empresas

Minorista

Productos de Mercados distribuidos por las redes del banco

- A través de equipos de venta especializados
- Venta Cruzada :

  Incrementar la oferta de productos de valor añadido

Crecimiento basado en la capacidad de producto

Renta Variable

Crédito

Capacidad de gestión que nos permita ofrecer productos compitiendo con los grandes bancos de inversión

- con una oferta global de producto
  - renta fija
  - renta variable
- y con una adecuada gestión del riesgo en términos de prudencia y eficiencia

BBVA

Crecimiento en Latam

Aprovechar el liderazgo de BBVA en la zona para implantar el modelo de franquicia, adaptado a la realidad local de cada país

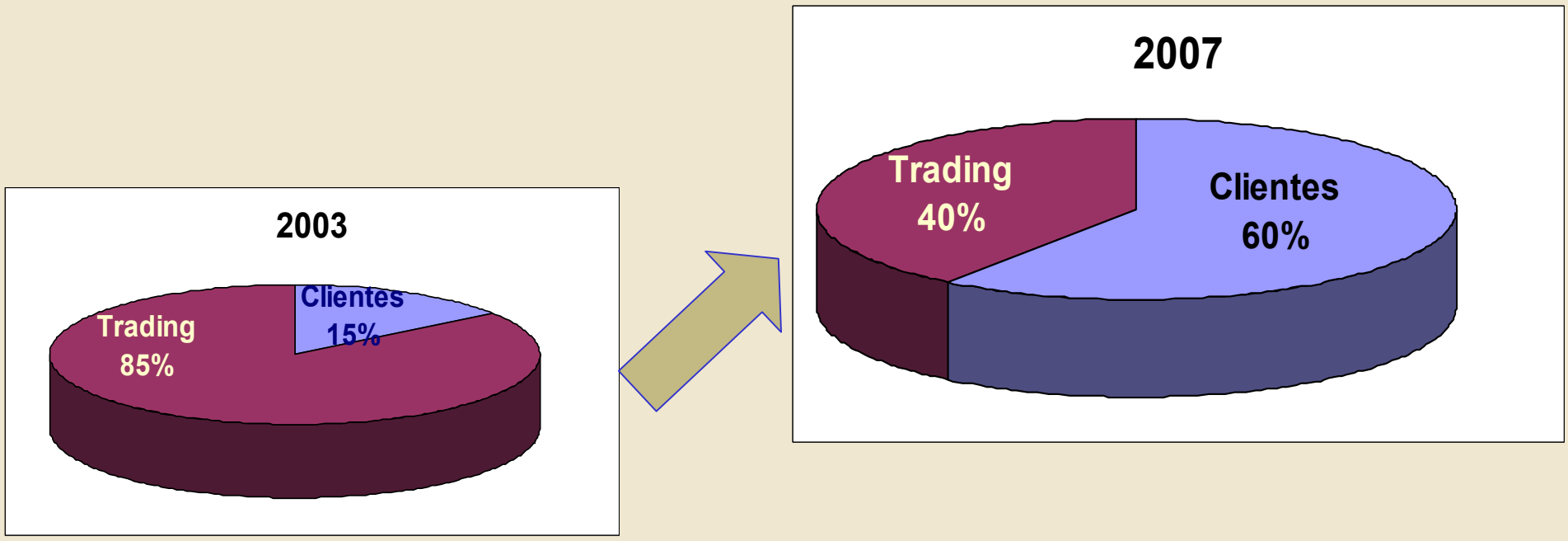
Con un objetivo bien definido:

la estabilidad y recurrencia en la cuenta de resultados

BBVA

¿Cómo vamos a crecer en Latam?

Añadir a los ingresos actuales nuevas fuentes de negocio centradas en el cliente



BBVA

Conclusiones

HOY	ANTES
60% de los resultados provienen de la actividad con clientes	85% provenía de trading por cuenta propia
30% corresponde a la red exterior Europa-USA	90% correspondía a España 10% red exterior Europa-USA
Proyecto común que integra Latam	Tesorerías independientes en cada país
Análisis integrado independiente BBVA Research	Análisis por producto dependiendo del negocio
Integración de la SVB y especialización en producto	Organización del negocio en base a vehículos

BBVA

En definitiva

Mercados Globales y Distribución

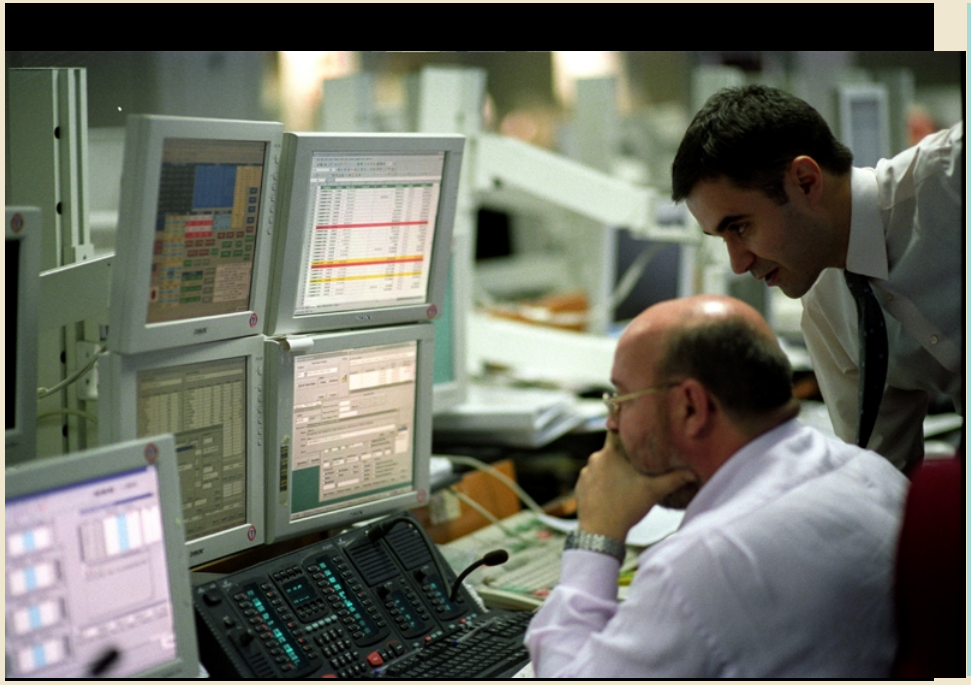
con un modelo de negocio bien definido se plantea

proyectos de crecimiento

que nos llevarán a crecer

a tasas del 20% en los próximos 3 años

BBVA



BBVA

Mercados Globales y Distribución

un paso por delante