

Héctor Grisi, consejero delegado

00:00 Nos acercamos al final de nuestro ciclo estratégico, muy por delante en nuestro plan. Recuerdan que hicimos la presentación de nuestro plan estratégico en el año 23, se cumplen tres años en el año 26, y esto es posible gracias, primero que nada, a una asignación de capital verdaderamente disciplinada que está permitiendo mejorar aún más nuestra rentabilidad. Alcanzamos un RoTE después de AT1 unos del 16%, con una ratio de capital del 13% y con el 88% de los activos ponderados por riesgo, generando retornos por encima de nuestro costo de capital. Ok, eso es muy importante. Entonces, básicamente, como ustedes pueden ver, completando todo lo que dijimos que íbamos a hacer.

00:44 Y después de nuestras últimas operaciones inorgánicas, hemos decidido lo siguiente. Primero, vamos a acelerar la ejecución de la recompra de acciones por 10 mil millones de euros que anunciamos, y, luego, vamos a mejorar nuestro objetivo de recompra, por lo que ahora tenemos previsto distribuir un mínimo de 10 mil millones de euros a nuestros accionistas mediante recompras de acciones correspondientes al año 25 y al año 26, sujeto a las aprobaciones regulatorias.

01:10 Es importante hacer notar que tenemos otro trimestre récord, lo que demuestra, primero que nada, la fortaleza de nuestra estrategia y la resiliencia del modelo de negocio incluso en un entorno, como hemos visto, mucho más desafiante. El beneficio trimestral alcanza los 3.400 millones de euros, lo que convierte en el primer trimestre de 2025 en el mejor de nuestra historia.

01:35 Si entramos a detalle a la cuenta, los resultados se han mantenido muy sólidos. Un fuerte crecimiento en la parte alta de la cuenta con ingresos subiendo un 5%. Primero que nada, gracias al margen de intereses que crece un 1% o un 4% si excluimos a Argentina, y comisiones en niveles récord, creciendo casi a doble dígito, apoyado en el fuerte crecimiento de clientes y los beneficios de red que estamos capturando a través de los negocios globales. Los gastos crecen por debajo de los ingresos, mostrando los efectos positivos de la transformación. El margen neto aumenta un 5%, confirmando la sostenibilidad de resultados. Y el enfoque prudente del riesgo también se refleja en una sólida evolución de la calidad crediticia, con un coste del riesgo que mejora de forma consistente año contra año. Como resultado, el beneficio aumenta a doble dígito interanual.

02:29 En resumen, como venimos demostrando a lo largo del tiempo, nuestros resultados son sostenibles y mucho menos volátiles que los de nuestros competidores.

02:39 Es importante decir que todos nuestros negocios globales crecen en ingresos mientras mejoramos la rentabilidad del grupo en términos de rentabilidad y hemos alcanzado los objetivos que nos habíamos marcado para el año 25 y en la mayoría de los casos, con una ratio de eficiencia que mejora a nivel grupo. La combinación de los negocios globales y nuestra presencia geográfica es un claro ejemplo del valor de la diversificación y nos posiciona muy bien para hacer frente a los retos que tenemos por delante.

03:10 El costo de riesgo mejora interanualmente y está en línea con nuestro objetivo de cerrar el año en torno al 1,15%. La ratio CET1 aumentó de nuevo hasta el 13%, situándose en la parte superior del rango operativo y donde dijimos que íbamos a estar a final del año. El RoTE crece hasta el 16% y el TNAV más el dividendo en efectivo por acción crece a doble dígito. En resumen, tendencias muy positivas que esperamos consolidar en la segunda mitad del año, incluso en un entorno de mayor incertidumbre que lo que inicialmente esperábamos. La fortaleza de nuestro negocio es clara. Nuestro modelo de negocio basado en escala, diversificación y foco en el cliente, junto con la ejecución de ONE Transformation, impulsa un crecimiento rentable y sostenible, generando gran valor a largo plazo.