

Héctor Grisi | Resultados 2T 2023. Minutado

00:00 Vamos a hablar de los aspectos destacados de este primer semestre del año 23. Tenemos un segundo trimestre y un primer semestre muy buenos para el Santander. Tenemos un beneficio atribuido en el segundo trimestre récord 2.7 mil millones de euros, 14% interanual de crecimiento, 17% en constante, 5.200.000.000 de beneficio atribuido en la primera mitad del año, principalmente por el crecimiento de ingresos. Los clientes tenemos 9 millones de nuevos clientes este año, 300.000 de ellos en España, los créditos y los depósitos crecieron 1% y un 5%, respectivamente.

00:43 Si nos vamos a la cuenta, vemos que el beneficio aumenta gracias al margen de interés neto, principalmente viniendo por Europa, principalmente de Portugal, España y Polonia y México, que tiene un muy buen desempeño.

00:57 Si vemos los objetivos financieros que nos planteamos para el año 23, vemos como comentamos vamos a creciendo a doble dígito como como se había dicho, el *ratio* de eficiencia está exactamente en la punta, en la parte media de lo que dijimos que íbamos a estar al 44,2%. El costo del riesgo bajo control al 1,08, que es menor al 1.2% que comentamos a principios del año en nuestro índice de capital al 12 20 por encima del 12% que habíamos dicho que íbamos a estar a lo largo del ciclo. Y nuestro *ROTE*, como ya comenté al 14,5%, que es en un rango, llegando directo al 15% que esperábamos llegar hacia finales del año.

01:47 Primero que nada, enfocarnos mucho en la simplificación. Simplificación significa bajar el número de productos, cambiar el número de procesos, hacerlos mucho más amigables para nuestros clientes, mucho más sencillos en la manera como estamos utilizando y luego estamos mejorando los ingresos porque activo alrededor de un 11% interanual. Esto es muy importante que lo tomen en cuenta porque es el cambio principal que está haciendo el banco de una banca de productos a una banca de clientes en el que nos estamos convirtiendo en el banco número uno de nuestros clientes.

Anteriormente lo que hacíamos es que tal vez tendríamos la mejor hipoteca en cualquiera de nuestros mercados y el cliente nos abriría una cuenta corriente y depositaría únicamente el cargo de la hipoteca. Hoy lo que somos nosotros es convirtiéndonos en el banco número uno, donde el cliente tiene su nómina, donde el cliente hace sus pagos, domiciliar los pagos que tiene que hacer de agua, luz, teléfono, etc, y nos deja flujos en sus cuentas debido a ello. Entonces ese es el cambio importante que estamos viendo y por eso tenemos una muy buena dinámica de depósitos en todo el grupo.

02:54 Los objetivos de rentabilidad ustedes los pueden ver. La clave importante y lo que debe de notarse es el crecimiento tan bueno que estamos teniendo en todas las regiones y en todos los negocios individuales. Y también el incremento que estamos teniendo en *PagoNxt*.

03:10 Estamos bien posicionados para seguir generando valor para nuestros accionistas y un aumento en la rentabilidad sostenible que tiene el banco.

03:17 Lo que estamos haciendo construyendo nuestro banco del futuro, que llamamos un banco digital con sucursales. Es importante también resaltar la fortaleza del balance con Capital, una calidad crediticia robusta, niveles del uno punto 1,08 que contribuyan al crecimiento de la creación de valor y luego también, teniendo en cuenta los resultados, vamos a alcanzar los objetivos para el año 23 y remunerar a nuestros accionistas con el 50% del *payout* que establecimos en nuestra política.