

00:00

Como sabéis este año hemos hecho unos beneficios récord, como siempre he comentado al equipo, tan importantes son los números como la manera de hacerlo. Hemos hecho estos números de la manera correcta, creciendo en clientes, creciendo los ingresos, aumentando los resultados y muy importante, en paralelo, que seguimos invirtiendo para mejorar el banco a futuro y asegurar que estos resultados son sostenibles a lo largo del tiempo.

Este crecimiento en el beneficio nos ha permitido, en conjunto con la reducción del número de acciones, lograr una retribución a la accionista de 5.5 billones americanos de dólares 5.500.000.000.

Esto es cinco veces más de lo que dimos a los accionistas de volumen de accionistas hace nueve años y muy importante, y está sujeto, por supuesto, a la aprobación de la Junta que tendremos a finales de marzo, un 50% más de dividendo en efectivo por acción.

De nuevo, unos números que son buenos pero muy importante, que están hechos de la manera correcta, de manera muy breve para que se vea lo que hemos ido haciendo desde el año 2013 2014, básicamente estamos multiplicando casi por tres, si no, será el año próximo los beneficios.

Con una rentabilidad que pasa, como podéis ver del nueve al 15 y hemos anunciado al 16% para el año próximo, subiendo cada año de manera muy consistente, con la excepción de COVID, con unos dividendos y recompras que de nuevo, debido a las recomendaciones del Banco Central Europeo no pudimos seguir en esta trayectoria, pero podéis ver ahí el dato que os daba hace un momento de 1.1 a 5.5 es cinco veces.

Recordar que la remuneración a la accionista anterior era devolviendo lo que ya era vuestro, que son las acciones, básicamente eran ampliaciones de capital y por tanto la remuneración real al accionista ha multiplicado por cinco en los últimos diez años.

02:04

Podéis ver que este es un esfuerzo muy consistente y que demuestra de nuevo que el modelo del Santander funciona y que estamos mejorando ese modelo año tras año, con un salto muy importante en los últimos dos años. Como podéis ver, desde los ocho siete al 11 uno, en cuanto a beneficio total.

Para entender cómo estamos haciendo estos números, es muy importante entender las fortalezas del banco. Cada vez que invertimos nuestro capital, cada vez que tomamos decisiones, lo que intentamos es reforzar estas fortalezas y fortalezas. Como decía Warren Buffet, o como dice, es el MOPT, es lo que nos protege o lo que nos da esa ventaja competitiva vis a vis nuestros competidores.

Básicamente son tres cosas es el foco en el cliente y la diversificación, que será mucho más importante este año en los próximos incluso de lo que ha sido este año. Es decir, que tenemos muchos motores de crecimiento, no solo en cuanto a países, sino también en cuanto a tipos de negocio. Y lo que buscamos es apalancar lo que es la tercera ventaja, que es muy única del Santander, que es liderazgo local y escala global.

Esta es la clave del futuro del Santander en cuanto a mejora del de los ingresos, de los beneficios y la rentabilidad.

03:24

La distribución de los cinco negocios globales. Yo quiero de nuevo enfatizar que es muy importante para el futuro de Santander la ejecución que estamos haciendo ya en lo que es banca retail, banca comercial y consumo. Podéis ver que entre los dos en cuanto a ingresos, es el 70% del banco, es decir, dos más de 2/3 del Santander, y que estamos muy enfocados en hacer esto. Por ejemplo, en negocios como la banca corporativa, sin aumentar nuestro perfil de riesgo, vamos a estar muy centrados en la corporativa tradicional, como ya decía antes.

Lo que importa es la combinación de negocios, la diversificación. Siempre nos hemos fijado mucho en la diversificación por países. Por supuesto que es importante, pero la diversificación por negocios es igualmente importante cuando los tipos suben y lo hemos visto este año en la banca retail, en Europa tienes un contexto operativo mejor, sin embargo, en consumo es al revés, en consumo, cuando los tipos suben, ese negocio sufre más y lo vemos en los números de este año. Esto es algo que va a darse la vuelta en el año 24.

04:32

Hay tres cosas fundamentales. Lo primero es que este es nuestro primer año de la nueva fase de creación de valor, que empezamos en el 23 con el plan a medio plazo y casi un año con un rendimiento con un performance extraordinario.

Hemos aumentado los clientes, hemos crecido los ingresos a doble dígito, los beneficios a doble dígito y en todas las regiones y en todos los negocios. O sea, un crecimiento sano, un crecimiento diversificado y un crecimiento apoyado en el crecimiento del negocio.

Segundo, es que al tiempo que hacíamos esto, hemos acelerado la transformación, especialmente en la segunda mitad del año, y esto es clave para sentar las bases del crecimiento futuro. Hemos seguido invirtiendo, no hemos solo cortado el cupón, como se suele decir que es una de las cosas, por cierto, que pasa en algunos competidores europeos.

Tercero, hemos fortalecido aún más nuestro balance. Es muy importante que esto es no solo el capital, sino también las provisiones y que mantenemos una alta calidad de crédito y sobre todo predecible.

Estos resultados nos han permitido remunerar accionista de manera mucho mejor que el año pasado con la mayor remuneración a la accionista a nuestra historia con 5.5 billones retornados entre recompras y efectivo.

05:57

Finalmente, lo más importante, ¿cuál es nuestra visión hacia adelante? Bueno, pues realmente si el 23 ha sido bueno, el 24 va a ser aún mejor. No va a ser un año fácil porque prevemos que la economía se desacelere, prevemos que los riesgos geopolíticos sigan. No es fácil ver que esto vaya a menos y, sin embargo, en ese contexto, Santander lo hará aún mejor.

Nuestro modelo de negocio, nuestra diversificación, nuestra escala global y local y los planes para apalancarnos aún más en estas fortalezas se traducen en unos objetivos ambiciosos.