

INVESTOR DAY**Emilio Botín: “Esperamos poder aumentar la remuneración por acción a partir de 2013”**

- **“Santander alcanzará un ROE del 12-14% y un ROTE del 16-18% en 2014. El beneficio por acción (BPA) crecerá un 10% anual de 2011 a 2014”.**
- **“España puede ser la mayor sorpresa positiva para los inversores en los próximos años. El ejercicio de 2012 será similar a 2011, a partir de 2013 esperamos que se normalicen las provisiones, la morosidad y el coste de liquidez”.**
- **“Mantendremos un elevado crecimiento de resultados en nuestros mercados emergentes y aumentaremos cuota en EEUU, Reino Unido y Alemania”.**
- **“Nuestra generación orgánica de capital nos permitirá acercar en 2013 nuestro core capital al 10% sin realizar ninguna ampliación”.**
- **“El precio de la acción Santander no refleja el valor del Grupo. Alcanzar nuestras estimaciones debería llevar a una significativa revalorización. La rentabilidad por dividendo es del 10%. Santander es una inversión de alta rentabilidad y bajo riesgo”**
- **“Vamos a mantener la estrategia y modelo de negocio, porque encaja muy bien con el nuevo modelo regulatorio y ya incorpora los pilares necesarios para un banco global competitivo”**

Londres, 30 de septiembre de 2011. El Presidente de Banco Santander, Emilio Botín, clausuró hoy la reunión con analistas e inversores que ha celebrado la entidad en Londres. Durante su intervención, Botín mostró su confianza en el modelo de Banco Santander y señaló que “ha probado ser correcto para superar los últimos cuatro años de crisis financiera y de cambios regulatorios”. Recordó que en este período el Banco ha obtenido un beneficio neto medio anual de 8.000 millones de euros (32.000 millones de beneficio total); ha repartido entre los accionistas un total de 19.000 millones y, de acuerdo a los test de estrés del EBA, en un supuesto de escenario adverso sería el banco europeo con mayor beneficio, mayor dividendo y mayor beneficio retenido.

“El beneficio actual de Banco Santander está muy por debajo de su potencial. El año 2012 será similar al actual. A partir de 2013 creemos que el entorno macroeconómico y financiero mejorará paulatinamente. Espero que Banco Santander alcance, asumiendo el mismo perímetro, un ROE (rentabilidad sobre recursos propios) del 12-14% y un ROTE (rentabilidad sobre recursos propios tangibles) del 16-18% en 2014. Este objetivo debería traducirse en una revalorización significativa de la acción”, señaló Botín.

El Presidente de la entidad se mostró convencido de que “la acción Santander es una inversión de alta rentabilidad y bajo riesgo” y enumeró tres razones que justifican esta afirmación: “Banco Santander es más fuerte hoy que antes de la crisis; tiene una posición estratégica única entre los bancos globales y tiene una estrategia clara de creación de valor para el accionista en los próximos años”.



Posición de fortaleza

Botín aseguró que “durante los últimos cuatro años de crisis económica, Banco Santander ha alcanzado tres objetivos que son tan importantes como el crecimiento del Grupo en los últimos veinte años:

- Nuestros dividendos y nuestro beneficio por acción se han mantenido estables.
- Hemos fortalecido nuestro capital y liquidez. El ratio de core capital ha aumentado del 6,2% en 2007 al 9,2% actual. Hemos realizado una política de provisiones muy conservadora, dotando provisiones de más de 30.000 millones en los últimos tres años. El ratio de créditos/depósitos se ha reducido del 159% al 116%.
- Ha sido capaz de crecer en tres frentes durante la crisis: a través de adquisiciones estratégicas; aumento de cuota de mercado orgánicamente en España, Reino Unido y crédito al consumo, y salto en el reconocimiento global de la marca Santander”

Posicionamiento estratégico único

Respecto al posicionamiento estratégico, destacó la **diversificación geográfica**. “Santander está presente en diez mercados clave. Cinco de ellos en países emergentes (Brasil, México, Chile, Argentina y Polonia) que suponen el 48% de los beneficios y cinco en países desarrollados (España, Reino Unido, Portugal, Alemania y Estados Unidos) que representan el 52%. Este posicionamiento es único entre los bancos globales. En cada uno de estos diez mercados tenemos como objetivo alcanzar una cuota de mercado por encima del 10% y ser uno de los bancos top 3 en banca comercial”. En este sentido, añadió que “tener masa crítica en cada uno de nuestros diez mercados clave permite a Banco Santander ser eficiente y competitivo en el mercado local, poder considerar la salida a bolsa de las filiales cuando cree valor para el Grupo y ser un jugador activo en el proceso de consolidación del sistema financiero local”.

También se refirió a la “**cultura de riesgo prudente con foco en banca comercial e independiente** de la gestión de nuestros negocios. Nuestro modelo de riesgos, políticas y prácticas son globales, asegurando en todo momento una visión completa de los riesgos del grupo. Santander tiene una estricta disciplina de riesgos, con una política de elevadas provisiones y reservas para fortalecer nuestro balance. De esta forma, somos capaces de sortear los ciclos económicos”.

El Presidente del Banco Santander hizo hincapié en las ventajas estratégicas y regulatorias de tener un **modelo de filiales autónomas en liquidez y capital**. “Todas nuestras filiales gestionan de forma autónoma su liquidez, sin dependencia de la matriz del grupo. Tenemos acceso a mercados de deuda en 10 países”. La cotización de las filiales tiene ventajas estratégicas y regulatorias significativas. Da acceso a capital a nivel Grupo o a nivel filial; es moneda de cambio atractiva para adquisiciones locales; da visibilidad en la valoración del Grupo a las diferentes unidades; garantiza un elevado nivel de transparencia y gobierno corporativo, refuerza la marca Santander y es un incentivo para el equipo directivo local.

“Santander combina la flexibilidad financiera de sus filiales con un alto grado de integración que nos permite alcanzar elevadas sinergias de grupo y mayores beneficios en los diferentes países de los que se obtendrían como bancos independientes”. Así, destacó que el ratio de eficiencia de Banco Santander en 2010 fue del 43,3%, “muy por debajo de la media de nuestros pares del 59,4%”.



“Lo que realmente nos distingue de nuestros competidores son unos sistemas corporativos que implementamos en todo el grupo, permitiéndonos alcanzar sinergias de costes y de ingresos; reforzar la cultura Santander con especial importancia en la gestión de riesgos y un mejor control de las unidades de negocio a nivel global; y finalmente, invertir de forma más eficiente que nuestros competidores. Tenemos mucho potencial de sinergias en el futuro”

Además, recordó la importancia de desarrollar una **estrategia de marca única global** y la alianza global con las universidades, con acuerdos concretos y proyectos de colaboración en el ámbito de la educación superior en los que el banco invirtió 100 millones de euros en 2010.

“Como consecuencia, Santander tiene una rentabilidad sobre el capital más alta que sus competidores. **Calculado sobre los beneficios recurrentes, el ROTE es del 14,5%, muy por encima de sus competidores.** Una elevada rentabilidad del capital es una ventaja competitiva muy importante porque nos permite mantener una política de pagos de dividendos del 50% del beneficio en años buenos y en años malos y, al mismo tiempo, ser capaces de generar orgánicamente un mínimo de 60 puntos básicos de capital al año. Banco Santander ha generado en los últimos cuatro años 17.000 millones de capital orgánico, más de 300 puntos básicos de *core capital*”.

Estrategia de creación de valor

Botín explicó que “los mercados maduros continuarán desapalancándose y la recuperación económica global será progresiva, liderada por los países emergentes, y con mayor visibilidad en los años 2013 y 2014. La volatilidad del mercado seguirá presente y los requisitos regulatorios seguirán creciendo”. En este entorno, “muchos de nuestros competidores han anunciado cambios significativos recientemente en su estrategia. Banco Santander va a mantener su estrategia y modelo de negocio porque encaja muy bien con el nuevo modelo regulatorio y ya incorpora los pilares necesarios para un banco global competitivo en el futuro”.

El Presidente de la entidad resumió los pilares de creación de valor para los próximos tres años en crecimiento orgánico y mayor rentabilidad; gestión activa de la cartera de negocios, con una estrategia equilibrada entre adquisiciones y ventas, y fortaleza de capital.

Respecto al **crecimiento orgánico y mayor rentabilidad** en los 10 mercados clave destacó la mayor contribución de los negocios en España a los beneficios por una reducción de provisiones y mayores márgenes especialmente desde el 2013. Mantendremos un elevado crecimiento de beneficios en nuestros mercados emergentes que suponen el 48% del Grupo. Aumentaremos cuota en mercados desarrollados como USA, Reino Unido y Alemania, donde estamos finalizando la implantación del modelo Santander en tecnología /costes y en estrategia comercial”.

Respecto a España, añadió que “hemos alcanzado el suelo y creemos que 2012 será similar al 2011. A partir de 2013 esperamos que se normalicen progresivamente nuestras provisiones, morosidad y coste de liquidez. **Creo que la contribución a beneficios de España puede ser la mayor sorpresa positiva para los inversores en los próximos años.** Tenemos coberturas para riesgos inmobiliarios por encima de las exigencias regulatorias. Realizamos, además, estimaciones periódicas para ampliarlas en caso necesario. En un escenario muy conservador para 2012, esperamos provisiones similares a las de 2011, y una tendencia a la baja a partir de 2013. En España, tenemos suficiente escala con nuestra Red Santander y Banesto, dos bancos muy competitivos. La consolidación del sector nos está ofreciendo la oportunidad de ganar cuota de mercado orgánicamente”.

Sobre Reino Unido, indicó que “en este escenario de mercado y con la incertidumbre regulatoria existente, no esperamos cotizar en Bolsa antes de 2013. Se hará cuando existan las condiciones adecuadas para crear valor para el Grupo”. También hizo un comentario sobre la regulación en Reino Unido. “Hay riesgo de que las actuales iniciativas de reformas bancarias combinadas con la ajustada liquidez global limiten el crecimiento económico de Reino Unido. Necesitamos bancos fuertes que proporcionen crédito a sus clientes en cualquier circunstancia”. Recordó que la adquisición de oficinas de RBS “nos permitirá tener la masa crítica necesaria para ser competitivos en pymes y empresas y con ello Santander UK obtendrá unos ingresos más estables a lo largo del ciclo. Nuestro objetivo es desarrollar un banco universal centrado en el cliente”.

Respecto a Brasil, Emilio Botín destacó que “hemos finalizado la integración de dos bancos muy buenos y esperamos que nuestro negocio crezca gracias a la expansión regional de nuestra red de distribución y al mayor desarrollo de alianzas”. En cuanto a otros países clave para el Grupo, destacó que Portugal va a “obtener beneficio en 2011 y 2012”; que en Estados Unidos “estamos para quedarnos”, y que en Polonia “tenemos como objetivo alcanzar una cuota de mercado del 10% a medio plazo”.

Destacó la importancia de **“una gestión activa de la cartera de negocios con una estrategia equilibrada de adquisiciones y ventas**. Durante los últimos tres años el valor de las adquisiciones de Banco Santander ha sido muy similar al valor total de las ventas, unos 14.000 millones. **Ser muy estrictos con los criterios de adquisición y desinversión** es mas importante que nunca dado el mayor coste de la liquidez y del capital. Esta ha sido nuestra política en el pasado y continuará siendo en el futuro”.

También se refirió a la importancia del capital. “Tenemos un ratio de core capital superior al 9% en Basilea II. La fortaleza de capital es un principio básico de gestión en Banco Santander. Nuestra generación orgánica de capital nos permitirá mantener un **ratio de core capital por encima del 9% en 2013 en Basilea III, acercándonos a un ratio del 10%, sin realizar ninguna ampliación de capital**”.

Por último, Botín hizo un repaso de las principales conclusiones del Investor Day:

1. “Banco Santander ha mostrado una gran capacidad de resistencia, durante los últimos cuatro años de crisis financiera, gracias al modelo de banca comercial, diversificación geográfica y prudencia en la gestión de riesgos”.
2. “Tiene una posición estratégica única para hacer frente al nuevo entorno regulatorio y competitivo del sector financiero global. Combinamos la flexibilidad financiera de las filiales con un grupo bien integrado que genera sinergias significativas. Combinamos mercados de alto crecimiento con posiciones de fortaleza en países desarrollados”.
3. El balance de Banco Santander es muy transparente. La integridad de nuestro balance y su resistencia ante el escenario más adverso es una característica esencial de nuestro Grupo. Hemos mostrado que tenemos posiciones limitadas en deuda soberana y todos los detalles nuestra exposición al sector inmobiliario en España. Ni estas ni otras posiciones tendrían efecto material en nuestras cuentas.
4. La política de capital de Banco Santander es muy clara. No necesitamos recurrir a nuestros accionistas, mas allá de nuestra práctica habitual de “scrip dividend” voluntarios para mantener la base de capital por encima de los requerimientos mínimos regulatorios.



5. Para 2014, esperamos alcanzar, asumiendo el mismo perímetro, un ROE del 12-14% y un ROTE del 16-18%. Estos objetivos están alineados con un core capital por encima del 9% y supondrían un crecimiento anual del 10% del beneficio por acción (BPA) de 2011 a 2014. **“Esperamos poder aumentar la remuneración por acción a partir de 2013”.**

6. **“No tenemos planes de realizar ninguna adquisición o desinversión significativa en los próximos años. La diversificación geográfica nos da el equilibrio adecuado”.**

Emilio Botín finalizó su intervención con un mensaje de confianza en la evolución futura de la acción. “El precio actual de la acción Santander no refleja el valor del Grupo. Alcanzar nuestras estimaciones debería llevar a una significativa revalorización de la acción. Junto con la rentabilidad por dividendo actual del 10%, Santander ofrece una rentabilidad potencial muy atractiva. Santander es una inversión de alta rentabilidad y bajo riesgo”.



En la segunda sesión del Investor Day participaron, además, los máximos responsables de las filiales en Estados Unidos, Polonia y Portugal.

Sovereign Bank (EE UU)

La filial de 100% de banco Santander en la zona noreste, ha informado que la fase inicial de estabilización en su plan de reestructuración, iniciada con la adquisición del banco por Santander en enero 2009, está en camino para completarse con éxito. Según el CEO de Sovereign, Jorge Morán, este ha sido el resultado de un reforzamiento del balance y mejoras en la gestión de riesgos y sistemas de controles de costes. La segunda fase del relanzamiento se centrará en la implantación de la plataforma informática de banca del Grupo y el desarrollo de una gama de productos más amplia para apoyar la transformación de Sovereign en un banca comercial *full-service* que pueda aprovechar de la red global de banca corporativa del Grupo Santander.

Bank Zachodni WBK (Polonia)

Bank Zachodni WBK, la filial de banca comercial de Santander en Polonia, espera generar un crecimiento anual del beneficio del 20% durante los próximos tres años y un beneficio neto después de impuestos del 480 millones de euros para 2013, frente al 246 millones de 2010, según Gerry Byrne, presidente del Consejo de Supervisión. Impulsado por el crecimiento en cada uno de sus tres segmentos principales –minorista, PYMEs y empresas- y con una expansión de la economía polaca del entorno del 3% al año, Bank Zachodni WBK espera mantener su ratio de créditos a depósitos por debajo del 100% y su *core capital* por encima del 10%, subrayando su fortaleza financiera. El banco polaco aprovechará el liderazgo de Santander en tecnología para generar un crecimiento importante en ingresos y economías de escala, así como sus mejoras prácticas en gestión de costes para mejorar su ratio de eficiencia al 41% desde el 48% en 2010, reforzando así su rentabilidad.

Santander Totta (Portugal)

Nuno Amado, consejero delegado de Santander Totta, señaló que en un contexto complejo para la Banca portuguesa, dada la débil situación de la economía, Santander Totta ha tenido un comportamiento destacado sobre sus principales competidores, enfocando su actividad en Banca Comercial, manteniendo su estrategia de refuerzo de capital con un *Core Capital* alrededor de 10%, de reducción del Gap Comercial, mantenimiento de los ratios de morosidad - los más bajos del sector-, y un adecuado plan de liquidez. La estrategia, en banca de particulares, se centrará en el segmento Private & Premium y desarrollar el proyecto de Productividad Ready – una importante revisión del modelo de sistemática comercial y objetivos de negocio-, en Empresas, seguir un plan de negocios equilibrado -en términos de GAP Comercial-, con enfoque en los servicios transaccionales, manteniendo el control de la morosidad y enfoque en las recuperaciones, preservando una rigurosa gestión de costes.

Más información en www.santander.com