
Nota de Prensa

Santander Investors' Day

Emilio Botín: “Alcanzaremos este año un beneficio atribuido ordinario de 8.000 millones de euros”

- El Presidente del Banco Santander ratifica el objetivo de beneficios de 2007 anunciado en la Junta de Accionistas de junio.
- “Nuestra estrategia nos sitúa en una excelente posición, en una posición ganadora, dentro de la Banca internacional”.
- “El Grupo tiene las capacidades necesarias para conseguir un crecimiento del BPA un 5% mayor que el de nuestros competidores en los dos próximos años”.

Madrid, 14 de septiembre de 2007. El Presidente de Banco Santander, Emilio Botín, clausuró hoy la reunión con analistas e inversores y se mostró convencido de que “la estrategia del banco nos sitúa en una excelente posición, en una posición ganadora, dentro de la Banca internacional”. Botín resumió en una, las razones que explican la historia de éxito del Santander: “Somos un banco que ha sabido ajustar sistemáticamente sus ambiciones a las capacidades que hemos desarrollado en cada momento. Nunca hemos ido más allá de donde podíamos. Pero tampoco nos hemos quedado un metro atrás de donde podíamos llegar. Siempre hemos optimizado nuestros recursos humanos, materiales y financieros. Y así lo seguiremos haciendo en el futuro”.

El Presidente del Santander **destacó la creación de valor para los accionistas como centro de la cultura corporativa del Banco.** En este sentido, repasó la trayectoria del Santander en los últimos veinte años y recordó que “la rentabilidad media anual de la acción Santander ha sido del 16,5% desde 1997, lo que supone que cada euro invertido en nuestras acciones en el inicio de 1997 hoy se vería multiplicado por cinco”.

Botín señaló dos palancas que han permitido al Banco Santander ser el séptimo del mundo por beneficios en 2006:

- El crecimiento y la diversificación de nuestros negocios, pero siempre con el foco puesto en la banca comercial.

- Hemos perfeccionado y redoblado la eficiencia de nuestro modelo de negocio, invirtiendo en tecnología y capital humano y poniendo en marcha un proceso estructural de disciplina de costes y mejora de la eficiencia.

“Hemos sabido convertir nuestros éxitos para crear nuevas capacidades de gestión de negocios, de balance y de resultados. Para seguir invirtiendo en el futuro y, por tanto, ampliando la generación de valor a medio plazo. El Banco Santander siempre ha querido conciliar su compromiso de rentabilidad a corto plazo con la inversión necesaria para en el medio plazo ser un banco mejor, más diversificado y más rentable. Hemos sido, en definitiva, un banco obsesionado con mantener alto el listón. Y esa exigencia ha atraído al Grupo a uno de los mejores equipos de la banca internacional”.

Botín atribuyó buena parte del éxito obtenido por el Grupo al equipo gestor y señaló que “el equipo del Santander ha conseguido que nuestro beneficio crezca un 50% por encima del de nuestros competidores locales. Sin la aportación de nuestros equipos, el BPA del Santander hubiese crecido el 11%, en línea con los grandes bancos globales, en lugar del 15% que ha crecido. Claramente, **nuestra capacidad de crecer por encima de la banca mundial es atribuible a nuestro equipo gestor**”.

“Estoy convencido que el mercado está aceptando progresivamente:

- Que uno de los rasgos diferenciales y ventaja competitiva clara del Santander es que nuestros equipos directivos son capaces de planear, ejecutar y gestionar acertadamente nuestras iniciativas de negocio.
- Que en el Santander hay capacidad de ejecución.
- Y que esta fortaleza está suficientemente probada”.

El Presidente del Santander se refirió también a **la estrategia de crecimiento: “concentrarnos en asegurar crecimientos sostenibles del Beneficio por Acción, superiores a los que consiguen nuestros principales competidores**”. “Para lograrlo -añadió- el Grupo lleva muchos años utilizando dos palancas: por una parte, el crecimiento orgánico sostenido y recurrente; por otra, adquisiciones que crean valor. Habría sido imposible construir una historia de éxito si no nos hubiéramos empeñado en contar con dos puntos de apoyo y no sólo uno”.

Respecto al crecimiento orgánico, Botín destacó que lo que hace diferente al Santander del resto de bancos globales es su foco en Banca Comercial, que supone una fuente de crecimiento de ingresos recurrente, y recordó que, exceptuando el mercado chino, el Banco Santander cuenta con la mayor red de sucursales de la banca mundial. Además, señaló la importancia de la diversificación geográfica, la prudencia en la gestión de riesgos y el desarrollo de una tecnología de primera línea, imprescindible para mejorar de forma recurrente la eficiencia, como claves del mayor potencial de crecimiento.

“Por estas razones, y dado el bajo perfil de riesgos de nuestros negocios, nuestros resultados del tercer trimestre del año seguirán la tendencia mostrada en el primer semestre. Puedo ratificar lo que señalé en la Junta General del Banco, el pasado mes de junio, que estamos

en línea para alcanzar en el conjunto del ejercicio un beneficio ordinario atribuido de 8.000 millones de euros”.

“Nuestro modelo de negocio, con un perfil moderado de riesgo, la fortaleza de nuestro balance y las amplias provisiones con que contamos nos sitúan en una posición ventajosa cualesquiera que sean las circunstancias del mercado”, indicó Botín, que se refirió también a actual situación de los mercados. “Hemos visto, a lo largo de las últimas semanas, un claro ajuste de la situación financiera internacional, que ha originado tensiones de liquidez, ha elevado el coste del riesgo y ha penalizado los excesos en el uso de algunos instrumentos financieros en materia de crédito. **Estoy convencido que la situación de liquidez se resolverá pronto porque no responde a razones fundamentales.** Y en cuanto al ajuste del precio del riesgo, tengo que decir que me parece razonable, ya que tiende a colocar las cosas en su sitio y, sin duda, beneficia a entidades, como el Banco Santander, con un negocio más transparente y predecible y con unos riesgos más bajos”.

El Presidente del Santander mostró su posición sobre las operaciones de compra. “Estoy convencido de que para mantener recurrentemente un crecimiento del BPA superior al de nuestros competidores es fundamental gestionar activamente nuestra cartera de negocios: invirtiendo en bancos y mercados en los que nuestra gestión nos permita ofrecer fuertes crecimientos del beneficio y, por tanto crear valor; pero también, cuando se considera oportuno, desinvirtiendo en activos que no sean esenciales y donde nuestra capacidad de generar valor es limitada”.

“No tratamos de construir un banco más grande, sino un banco mejor: más rentable y con mejores perspectivas de crecimiento y de creación de valor. Por ello, el criterio básico del Santander en su estrategia de adquisiciones es invertir en el negocio bancario minorista, y con el objetivo único de controlar la gestión. Las compras que realicemos deben permitirnos alcanzar crecimientos importantes y sostenibles a medio plazo como consecuencia del modelo de gestión Santander”, apuntó. En este sentido, citó como ejemplo la compra de Abbey y la oferta conjuntamente con Royal Bank of Scotland y Fortis por ABN Amro. De esta última, Botín afirmó que se trata de “una adquisición que encaja perfectamente en esta estrategia de compras y ventas. No sólo estamos planteando una inversión que cumple holgadamente nuestros criterios estratégicos y financieros, sino que además la estamos financiando de la forma más eficiente para nuestros accionistas”.

Por último, Emilio Botín reiteró su “confianza en el Grupo fundamentada en bases sólidas. **El Santander está hoy en el mejor momento de su historia y estoy convencido de que continuará en los próximos años, cualesquiera que sean las circunstancias de mercado, en una trayectoria sostenida de excelencia y de creación de valor para sus accionistas”**.

En la segunda sesión del Investors’ Day participaron, además del Presidente, Matías Rodríguez Inciarte, vicepresidente tercero y Presidente de la Comisión Delegada de Riesgos; los directores generales de las divisiones de Tecnología y Operaciones y de Gestión Financiera, y los máximos responsables de las áreas globales de Banca Mayorista, Gestión de Activos, Seguros, Banca Privada y Tarjetas.

Riesgos. Matías Rodríguez Inciarte, máximo responsable de Riesgos en el Grupo, señaló que el Banco Santander cuenta con un perfil de riesgo medio-bajo y predecible. El 62% del balance del Grupo corresponde a créditos a clientes y de este total, un 83% es financiación a particulares y pymes (banca comercial) y un 17% crédito corporativo. “Nuestra actividad en las nuevas formas de financiación mayorista, en operaciones alto riesgo o la actividad fuera de nuestros mercados y clientes objetivos es muy marginal”.

Matías Rodríguez Inciarte recordó que “dentro del mercado inmobiliario español, hemos actuado siempre con prudencia y limitando deliberadamente nuestra cuota de mercado en los segmentos de mayor riesgo”. La aspiración del Santander es mantener el perfil de riesgo predecible y de baja volatilidad, así como los excelentes ratios de calidad de riesgo en los mercados en los que estamos presentes. El responsable de riesgos recordó que el Banco Santander cuenta con unas provisiones genéricas de 6.000 millones de euros.

Tecnología. José María Fuster, máximo responsable de Tecnología y Operaciones, señaló que “hemos desarrollado una tecnología de primera línea, imprescindible para mejorar de forma recurrente la eficiencia y disponer de una plataforma que nos da ventaja comercial en el desarrollo de nuestros negocios. En un mercado tan competitivo como es hoy el financiero, la tecnología es el instrumento decisivo para conseguir mejoras continuas de la eficiencia y responder a las constantes presiones competitivas sobre los márgenes y las comisiones”.

José María Fuster señaló que “la tecnología es fundamental para mejorar rápidamente los procedimientos y los costes en las nuevas adquisiciones que incorporamos a nuestro Grupo, como ha sucedido en el caso de Abbey”.

Gestión Financiera. José Antonio Álvarez, director general de la División Financiera, señaló que en las últimas semanas hemos visto un claro ajuste en la situación financiera internacional. En su opinión, “en el nuevo ciclo esperamos mayores diferencias entre los bancos *buenos* y los *malos*”.

José Antonio Álvarez señaló la disciplina de capital como una de las señas de identidad del Santander, que se concreta en el uso de la venta de préstamos para liberar capital, minimizar las ampliaciones de capital, liberación de recursos mediante la venta de activos no estratégicos y remunerar a los accionistas con un dividendo equivalente al 50% del beneficio ordinario.

Negocios globales del Grupo Santander

Banca Mayorista. Adolfo Lagos, responsable de Santander Global Banking & Markets, señaló que su principal objetivo es “desarrollar una banca mayorista acorde con el potencial del Grupo Santander”. Para ello, las palancas en las que se va a apoyar son: Aumentar la penetración en banca transaccional, distribución de productos mayoristas en Iberoamérica, desarrollar *projet finance* en otros sectores, aumentar la cuota que tenemos en el negocio de nuestros principales clientes y fortalecer las capacidades de distribución, originando negocio que luego se distribuye en el mercado.

Adolfo Lagos señaló que se han marcado un objetivo de alto crecimiento de los ingresos, con un aumento anual acumulativo del 20% hasta 2009. Apoyado en más captación de negocio por cliente y aumento de la rotación de capital para maximizar la creación de valor.

Gestión de Activos. Joan David Grimà, máximo responsable de Santander Asset Management, señaló que esta unidad global e integrada seguirá avanzando en sus capacidades de “proveer de productos innovadores al Santander y a terceros, manteniendo la eficiencia como principal ventaja competitiva”.

Joan David Grimà manifestó que esta unidad debería superar hasta 2009 un crecimiento anual orgánico del 10% en volumen de activos gestionados y en ingresos, lo que le permitiría aumentar el beneficio antes de impuestos por encima del 15%.

Seguros. Jorge Morán, máximo responsable de Santander Insurance, aseguró que la actividad de esta unidad está “basada en el tamaño y fortaleza del Grupo y que su visión es anticiparse a las necesidades de los clientes y apoyarse en la capacidad de distribución local de los bancos del Grupo.

Jorge Morán apuesta por un crecimiento sostenible y de calidad, que debe permitir que los ingresos aumenten a tasas del 20% hasta 2009. Este crecimiento se va a ver apoyado en el medio plazo por la bancarización de Iberoamérica, lo que implica fuerte crecimiento del crédito y de los seguros, y a largo plazo por los productos que va a necesitar en Europa una población con una esperanza de vida mayor.

Banca Privada. Javier Marín, máximo responsable de Santander Private Banking, unidad global de reciente creación, señaló como principales retos que en este trimestre esté totalmente operativa la unidad de banca privada de Italia y en 2008 comenzar la transformación del negocio en Reino Unido, así como la adaptación e implementación del modelo de negocio en cada banco de Iberoamérica.

Javier Marín apuntó que esta unidad va a crecer un 18% el volumen de activos bajo gestión cada año hasta 2009, que a finales de diciembre del año pasado era de 96.000 millones de euros. Esta actividad le permitirá un incremento anual acumulativo en el beneficio antes de impuestos del 20%.

Tarjetas. Ramón Tellaache, máximo responsable de Santander Cards, señaló que el enfoque de esta unidad es “ser el especialista en medios de pago mejor integrado en una banca comercial en el mundo”, que cuenta con la fuerza de 16 millones de tarjetas de crédito, 6 millones de tarjetas de empresa, 32 millones de tarjetas de débito y 22.800 cajeros automáticos.

Ramón Tellaache apuntó como principal objetivo financiero cerrar 2009 duplicando los ingresos obtenidos en 2006, ejercicio en el que ascendieron a 1.657 millones de euros. Esta expansión de la actividad se hará manteniendo el riesgo de crédito bajo control.