

## **Discurso Onur Genç – JGA 2022**

Muchas gracias, presidente. Egunón dánori, buenos días señoras y señores accionistas. Es un placer volver a estar aquí con todos ustedes.

Antes de empezar, como comentaba el presidente en su intervención, no podemos olvidar la terrible situación del conflicto entre Rusia y Ucrania. Esperamos que se resuelva lo antes posible.

Hoy me gustaría repasar los excelentes resultados del 2021 y destacar las fortalezas del banco.

Como ha mencionado el presidente, el beneficio recurrente en el 2021 ha sido de 5.069 millones de euros. Este es el mayor beneficio de los últimos diez años, superando la marca de los 5.000 millones de euros. Este excelente resultado es casi el doble del obtenido en 2020 y un 18,7% a perímetro constante, es decir, excluyendo nuestro negocio en Estados Unidos. Si tenemos en cuenta los impactos no recurrentes, el resultado atribuido es de 4.653 millones de euros.

Los extraordinarios resultados obtenidos se explican principalmente por el buen comportamiento de nuestro negocio subyacente, es decir, por la buena evolución de nuestro margen neto y por unos menores saneamientos.

Estos sólidos resultados nos colocan a la cabeza de la industria europea en términos de eficiencia y rentabilidad. En 2021, nuestro ratio de eficiencia es el mejor de los 15 mayores bancos de Europa. En rentabilidad, somos los terceros sobre el patrimonio neto y, otra vez, primeros sobre activos.

Nuestros excelentes resultados a nivel Grupo son consecuencia del magnífico desempeño de todos nuestros países. Todos ellos muestran una evolución muy positiva de los ingresos recurrentes y mejoran su eficiencia. Además, los indicadores de riesgo se sitúan mejor que en los niveles pre-COVID.

Todo esto ha contribuido a que el beneficio atribuido en todas las áreas de negocio crezca de una forma muy significativa. El beneficio atribuido muestra una recuperación significativa con crecimientos desde un 23% en América del Sur hasta un 143% en España.

Y lo que es más importante, lo estamos haciendo mejor que nuestros competidores en cada país. Esta es la mejor medida de nuestro éxito. Si nos comparamos con los principales competidores en cada uno de nuestros mercados, observamos que en todos ellos estamos aumentando nuestra cuota de mercado del margen neto.

Siempre hablamos del éxito, de tener nuestro negocio bien diversificado, pero ese éxito se multiplica de forma exponencial cuando contamos con franquicias tan extraordinarias como las nuestras.

Hoy también me gustaría compartir con todos ustedes nuestras fortalezas, lo que hace de BBVA el gran banco que es hoy y que va a hacer que en el futuro sea aún mejor.

En primer lugar, tenemos franquicias líderes en todos los mercados donde operamos. Segundo, fuimos, somos y seguiremos siendo pioneros en digitalización.

Tercero, estamos a la vanguardia en sostenibilidad.

En cuarto lugar, nuestra fortaleza de capital.

Y por último, nada de esto sería posible sin el mejor equipo. Ahora si me permiten, iré desarrollando brevemente cada una de estas fortalezas.

Como he mencionado, nuestras franquicias son líderes. Disfrutamos de cuotas de mercado de doble dígito en todos nuestros mercados. En gran parte de ellos, estas cuotas se sitúan cerca del 20% o incluso por encima. Y no solo somos líderes en tamaño. La rentabilidad de nuestras franquicias es superior a la de nuestros competidores.

En definitiva, tenemos bancos extraordinarios donde estamos y lo que es más relevante, este éxito no es solo cosa de un año. Este éxito se mantiene a lo largo de los años, lo que confirma la fortaleza de nuestro banco.

En segundo lugar quiero destacar nuestra apuesta decidida por la digitalización. La digitalización ha sido nuestro foco desde hace muchos años, mucho antes y con más fuerza que otras entidades.

De forma simple podemos resumir el proceso de transformación digital del banco en cuatro fases. En el origen comenzamos haciendo que transacciones sencillas como enviar dinero de una cuenta a otra estuvieran disponibles para nuestros clientes a través de canales digitales. Posteriormente nos centramos en acelerar las ventas digitales para nuestros clientes existentes. En el año 2021, siete de cada diez ventas del Grupo se han realizado a través de canales digitales, frente a dos de cada diez en 2016.

Nuestra visión anticipada nos ha permitido ir muy por delante del resto de la industria en estas dos primeras fases. Sin embargo, nuestros competidores se están poniendo al día y nos están llevando a buscar nuevas formas para diferenciarnos de ellos.

De esta forma, en la tercera fase el gran desafío es hacer crecer nuestra base de clientes. Para ello, los canales digitales son una palanca clave. Los nuevos clientes adquiridos digitalmente ya representan alrededor del 40% del total, una cifra asombrosa que solo ascendía al 4% en 2016.

Y lo más importante, la cuarta fase donde realmente creamos valor para todos nuestros clientes y donde claramente nos diferenciamos de la competencia: el asesoramiento digital, posible gracias a que en BBVA trabajamos muy de la mano de los datos y la tecnología para mejorar la salud financiera de nuestros clientes.

La tercera fortaleza es estar a la vanguardia en sostenibilidad. Como ha mencionado el presidente, la descarbonización es uno de los mayores retos que la humanidad ha visto nunca.

Por supuesto es un riesgo importante, pero también es una gran oportunidad de negocio. En este sentido, la sostenibilidad es una palanca clave de crecimiento. Hoy, el 12% de la facturación del Grupo es financiación sostenible. Hace tres años esta cifra era prácticamente cero.

Este crecimiento es gracias a que somos pioneros también en el asesoramiento a nuestros clientes y en nuevos productos y servicios sostenibles.

En cuarto lugar, nuestra fortaleza de capital. A cierre de 2021, el exceso de capital sobre el requerimiento regulatorio, una vez descontada la totalidad del programa de recompra de acciones, asciende a 12,7 mil millones de euros.

Y lo que es más importante, me gustaría destacar la resistencia del capital gracias a nuestro modelo de negocio diferencial, tal y como evidenciaron los test de estrés.

Y por último, como he dicho, nada de esto sería posible sin el mejor equipo. Todo lo que hemos logrado y nuestros futuros éxitos son y serán gracias a las más de 110.000 personas que forman parte de BBVA.

Algo de lo que me siento muy orgulloso es el compromiso de nuestros empleados, que un año más mejora como refleja la encuesta que realiza la consultora Gallup. Y por segundo año hemos sido reconocidos por ellos como "Lugar de Trabajo Excepcional". Este es un reconocimiento otorgado a muy pocas empresas en el mundo.

Como siempre digo, nuestro negocio es un negocio de personas, de personas dando servicio a personas, y por tanto, nuestro banco es tan bueno como las personas que lo componen.

Por eso continuamos invirtiendo en la formación de nuestros compañeros en la red de oficinas, para ir más allá y llegar a ser los mejores asesores financieros de nuestros clientes.

También estamos transformando nuestra organización y capacitando a nuestro equipo con nuevas habilidades. Por ejemplo, el número de científicos de datos se ha multiplicado por 11 desde el año 2017. Asimismo, contamos con 16.000 profesionales en la unidad global de desarrollo de software creada recientemente.

Todas estas fortalezas son la clave de los extraordinarios resultados obtenidos. También nos garantizan la recurrencia de los resultados futuros. Por ello hemos establecido unos ambiciosos objetivos a largo plazo.

En términos de eficiencia, en 2024 el objetivo es alcanzar un ratio del 42%, como saben, cuanto más bajo este ratio, mejor.

En rentabilidad queremos seguir aumentando nuestra ventaja sobre los competidores y alcanzar un retorno sobre el patrimonio neto tangible del 14%. Una rentabilidad que también se debe traducir en valor generado para todos ustedes, nuestros accionistas. Por eso, nos hemos propuesto incrementar el patrimonio neto tangible por acción, incluyendo los dividendos, en un promedio anual del 9%.

Para lograr todo esto llegaremos a más clientes. Para los próximos tres años nos hemos propuesto ampliar nuestra base de clientes objetivo en diez millones más.

Y por último, nuestro compromiso de canalizar financiación sostenible, duplicando nuestro objetivo inicial hasta los 200.000 millones de euros en 2025.

Son unos objetivos ambiciosos que demuestran nuestro compromiso con el crecimiento rentable y la creación de valor para el accionista.

Señoras y señores accionistas, 2021 ha sido un gran año para BBVA en términos de resultados. Hemos obtenido los mayores beneficios de los últimos diez años. Además, hemos incrementado de forma muy significativa la remuneración a nuestros accionistas.

Apoyándonos en nuestras fortalezas y liderando la nueva ola de innovación y sostenibilidad, estamos firmemente comprometidos en seguir creando valor para todos ustedes.

Antes de despedirme quiero darles las gracias un año más por su confianza, a pesar de vivir momentos tan inciertos. No tengan ninguna duda de que seguiremos trabajando para ser el mejor banco, motivados por nuestro propósito de poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era.

Muchas gracias por su atención, eskerrik asko.