

## **Discurso Onur Genç – JGA 2024**

Muchas gracias presidente. Egunón dánori buenos días señoras y señores accionistas. Como siempre, es un placer estar aquí con todos ustedes.

Hoy me gustaría, primero, añadir algunos detalles de los resultados del 2023, y segundo, destacar las fortalezas del banco si miramos al futuro.

Como ha mencionado el presidente, en el año 2023 hemos alcanzado el mayor beneficio atribuido de nuestra historia: 8.019 millones de euros. Más allá de la excelente cifra de resultados del año quiero resaltar **la tendencia creciente** del beneficio recurrente. Salvo en 2020, afectado por el Covid, cada año en los últimos 10 años, y especialmente en los últimos 3, hemos logrado mejorar el beneficio.

En 2023 triplicamos el beneficio de hace 10 años y casi un 70% más que hace 5 años. Estos números son aún más impresionantes por acción, debido a los programas de recompras que hemos realizado.

Nuestro buen desempeño destaca frente al de otros competidores, y nos sitúa a la cabeza de la industria bancaria en Europa en términos de crecimiento de actividad, rentabilidad y eficiencia.

Como se muestra en la parte izquierda, hemos hecho crecer nuestro negocio, incrementando de manera relevante nuestra cartera de préstamos, 7,6% en euros constantes y 5,5% en euros corrientes, mientras que la media de nuestros competidores europeos ha reducido su actividad en el año.

Este crecimiento lo hemos logrado, además, de una manera rentable y eficiente. Hemos obtenido una rentabilidad sobre el patrimonio tangible del 17% que compara con el 12,4% de nuestros competidores.

Y, nuestro ratio de eficiencia, es decir, los gastos divididos entre los ingresos, es del 42%, notablemente mejor que el 54% de nuestros competidores.

Yendo un paso más allá de las medias mostradas en la página anterior, y si miramos a nuestros competidores europeos de manera individual, en esta lámina (4) hemos representado en un gráfico de dos ejes crecimiento y rentabilidad a los 14 mayores bancos de Europa. Cuanto más arriba y más a la derecha en el mismo, mejor. Y se ve muy claramente la posición destacada que ocupamos.

Gracias al éxito de nuestra estrategia, hemos conseguido un fuerte crecimiento de nuestros préstamos y uno de los mejores ratios de rentabilidad, creando así un perfil único de actuación en Europa, en el que combinamos crecimiento y rentabilidad al mismo tiempo.

También es importante destacar que nuestro crecimiento es sano y que nos permite mantener un perfil de riesgo adecuado. La tasa de mora se mantiene en el 3,4%, la tasa de cobertura se sitúa en el 77% y el coste del riesgo en 115 puntos básicos.

Nuestros resultados a nivel Grupo son fruto del gran desempeño que han tenido de forma consistente los diferentes países en los que estamos presentes.

En **España**, el beneficio se ha incrementado hasta los 2.755 millones de euros, un 65% más con respecto al año anterior.

En **México**, el beneficio se sitúa en 5.340 millones de euros, creciendo un 17%.

En **Turquía** hemos obtenido un resultado atribuido de 528 millones de euros, lo que representa un crecimiento de un 5% en un entorno macroeconómico muy complejo.

Y por último, **en los países de América del Sur** hemos alcanzado un resultado atribuido de 613 millones de euros, menor que el año anterior, debido al difícil entorno macroeconómico en la región y, especialmente, al impacto en Argentina de la contabilidad por hiperinflación tras la fuerte devaluación del peso en 2023.

No solo hemos tenido unos buenos resultados en todos nuestros principales mercados sino que lo hemos hecho mejor que la competencia **de manera homogénea**.

Como se muestra en esta página (7), hemos conseguido crecer en 2023 y hacerlo por encima de nuestros competidores, con ganancias de cuota de mercado de préstamos en todos los países, por ejemplo, 34 puntos básicos en España, lo que nos permite mantener la tendencia positiva de los últimos años.

De la misma manera, en cada país una vez más, sin excepción, somos más rentables que nuestros competidores locales. Al igual que dije el año pasado, somos unos firmes convencidos de que, para cada país, para cada negocio y para el Grupo, es importante comparar los resultados con nuestra competencia.

Tenemos **mucho trabajo por hacer**. No podemos ser autocomplacientes. Los competidores son muy fuertes en todos los mercados en los que estamos presentes pero como han visto, nuestra actuación frente a la competencia ha sido realmente excepcional.

Señoras y señores accionistas, **2023 ha sido un gran año para BBVA, y creemos que 2024 será aún mejor**.

Apoyándonos en nuestras fortalezas y con una posición de liderazgo en la nueva ola de digitalización, innovación y sostenibilidad, estamos firmemente comprometidos en seguir creando valor para todos ustedes.

Esperamos que nuestro beneficio atribuido crezca este año. Esto nos permitirá mejorar nuestro ratio de rentabilidad por encima del 17% y el de eficiencia por debajo del 42%.

Así mismo, esperamos batir todos los objetivos a 2024 que fijamos en nuestro Investor Day celebrado en 2021.

En estas últimas láminas (10), me gustaría mencionar las claves de por qué somos positivos respecto al futuro del banco. Como ya he mencionado, uno de los pilares de nuestra estrategia de crecimiento es la captación de nuevos clientes. Atraer más clientes es, en nuestra opinión, la mejor y más sana estrategia de crecimiento del banco.

En la lámina (10), se muestra cómo durante el año pasado hemos conseguido incrementar el número de clientes activos en todos nuestros segmentos de actividad. Así, el número de clientes de la banca minorista se ha incrementado en un 6,2%, el número de clientes pymes se ha incrementado casi en un 8%, y en el segmento de empresas el número de clientes se ha incrementado un 3,2%.

A futuro, con una mayor base de clientes, vamos a continuar ejecutando nuestra estrategia ganadora en innovación y digitalización, lo que nos permitirá dar un mejor servicio a todos ellos.

Nuestra app móvil no para de mejorar cada día que pasa y se ha convertido en uno de nuestros canales más importantes de interacción con nuestros clientes. Esto nos permite incrementar su satisfacción, facilitando también las ventas digitales y la captación de nuevos clientes.

Al igual que la digitalización, la sostenibilidad también es clave en nuestra estrategia, ya que representa una gran oportunidad de crecimiento, como bien ha explicado el presidente.

Así, este año hemos crecido de manera muy importante la movilización del negocio sostenible en todos los países y en todos los segmentos. En el segmento minorista, el crecimiento ha sido de un 43%, mientras que en los segmentos de empresas y corporativa hemos alcanzado cifras de crecimiento del 99% y del 20%, respectivamente.

Como ha hecho el presidente, yo también quiero aprovechar este momento para reconocer que estos éxitos no serían posibles sin la mayor de nuestras fortalezas, nuestro equipo.

No paramos de hablar de tecnología, digitalización y otros temas en relación con nuestra estrategia pero somos muy conscientes, como siempre digo, de que nuestro negocio es un negocio de personas. De personas dando servicio a personas.

El gran banco que somos y los excelentes resultados que presentamos hoy son consecuencia del trabajo de los más de 120.000 empleados que forman parte de BBVA. Algo de lo que me siento especialmente orgulloso es el constante avance del compromiso de nuestros empleados que un año más, **mejora**.

En BBVA, tener el mejor equipo, un equipo diverso y más comprometido es una prioridad estratégica y trabajamos para que así sea.

Antes de despedirme quiero darles las gracias un año más por su confianza. No tengan **ninguna duda** de que seguiremos trabajando para crear valor para todos ustedes y 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.