

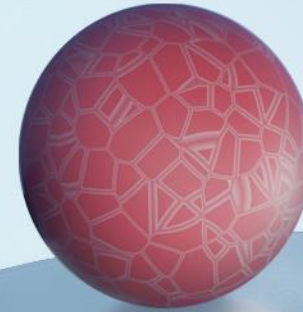
Análisis Estratégico y Financiero. División Financiera.

Presentación Institucional

1T'24



ÍNDICE



**Nuestro
modelo
de negocio y
estrategia**

**Estructura
del Grupo y
negocios**

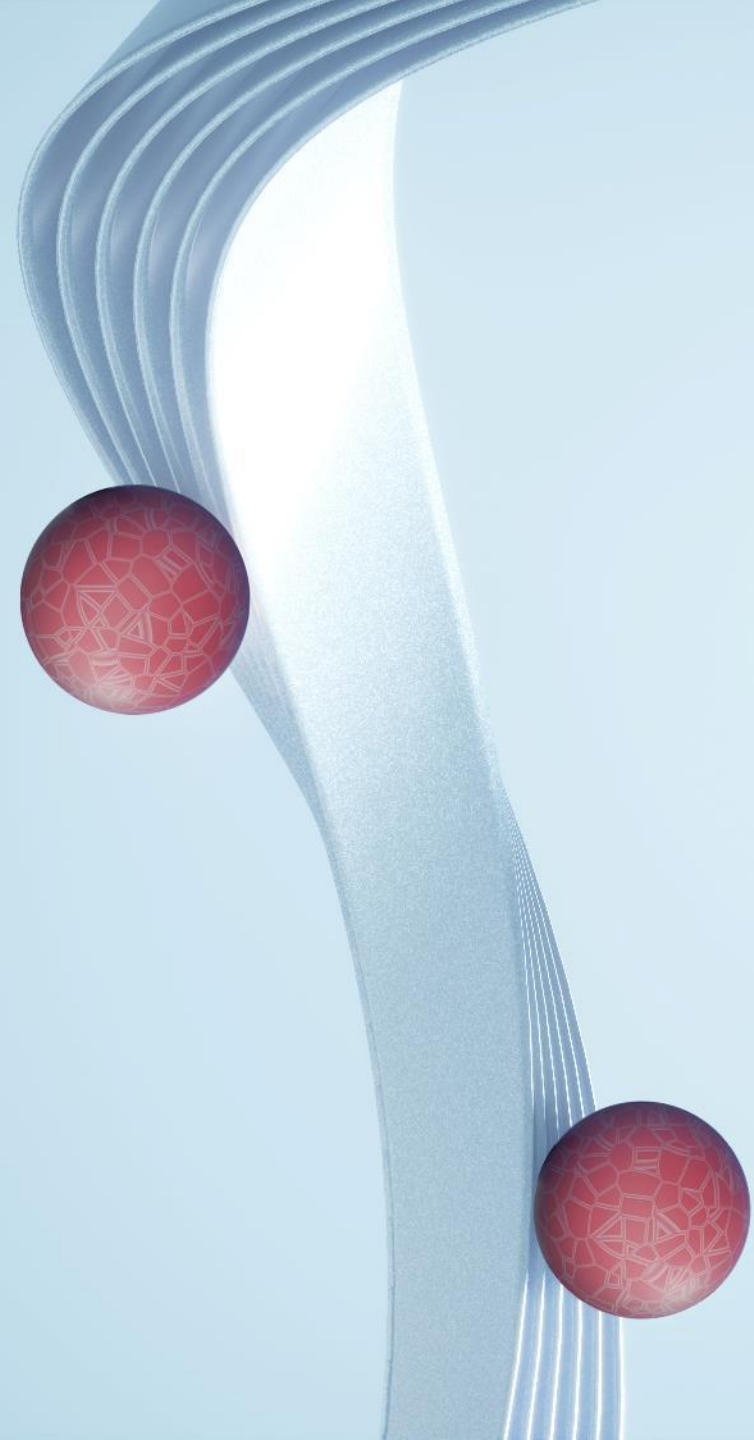
**Resultados y
actividad
1T'24**

**Principales
conclusiones**

***Links a los
materiales
públicos***

01












Nuestro modelo de negocio y estrategia



Santander, un grupo financiero líder



Datos destacados 1T'24

	Activos totales (miles de millones de euros)	1.800
	Créditos brutos (€ MM; sin ATAs)	1.020
	Depósitos + fondos de inversión (€ MM; sin CTAs)	1.184
	Oficinas	8.405
	Margen neto (pre-provision profit) 1T'24 (€ mn)	8.833
	Beneficio atribuido 1T'24 (€ mn)	2.852
	Capitalización de mercado (€ MM; 29-03-24)	72
	Empleados	211.141
	Clientes (millones)	166
	Accionistas (millones)	3,6
	Inclusión financiera (# millones de personas)	2,3

The Santander Way

Nuestra cultura:
quiénes somos y
qué nos guía



Modelo de negocio de Santander

Nuestro modelo de negocio con ventajas competitivas únicas es la base para generar valor para nuestros accionistas



Segundo año de nuestra fase de creación de valor

01

Orientación al cliente

Hemos aumentado el número de clientes en los últimos años, con un crecimiento equilibrado por negocios y regiones

Clientes totales

166 millones
(+5 mn)

Clientes activos

100 millones
(+0,8 mn)

Clientes digitales

55,3 millones
(+7%)



+11%
Transacciones por cliente activo



58%
Productos/servicios disponibles digitalmente

Orientación al cliente

Llevar a todos nuestros clientes a un modelo operativo común, convergiendo al mismo tiempo a una tecnología común para construir un **banco digital con sucursales**



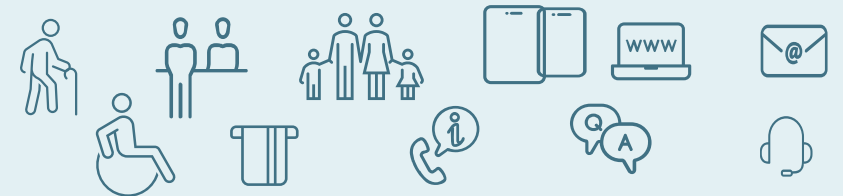
Oficinas: >8.000



La mejor experiencia omnicanal, mientras garantizamos acceso a todos los segmentos

Espacios colaborativos y aumento de capacidades digitales

- Comunidades con baja densidad de población
- Comunidades con rentas bajas
- Estudiantes universitarios
- Grupos más vulnerables

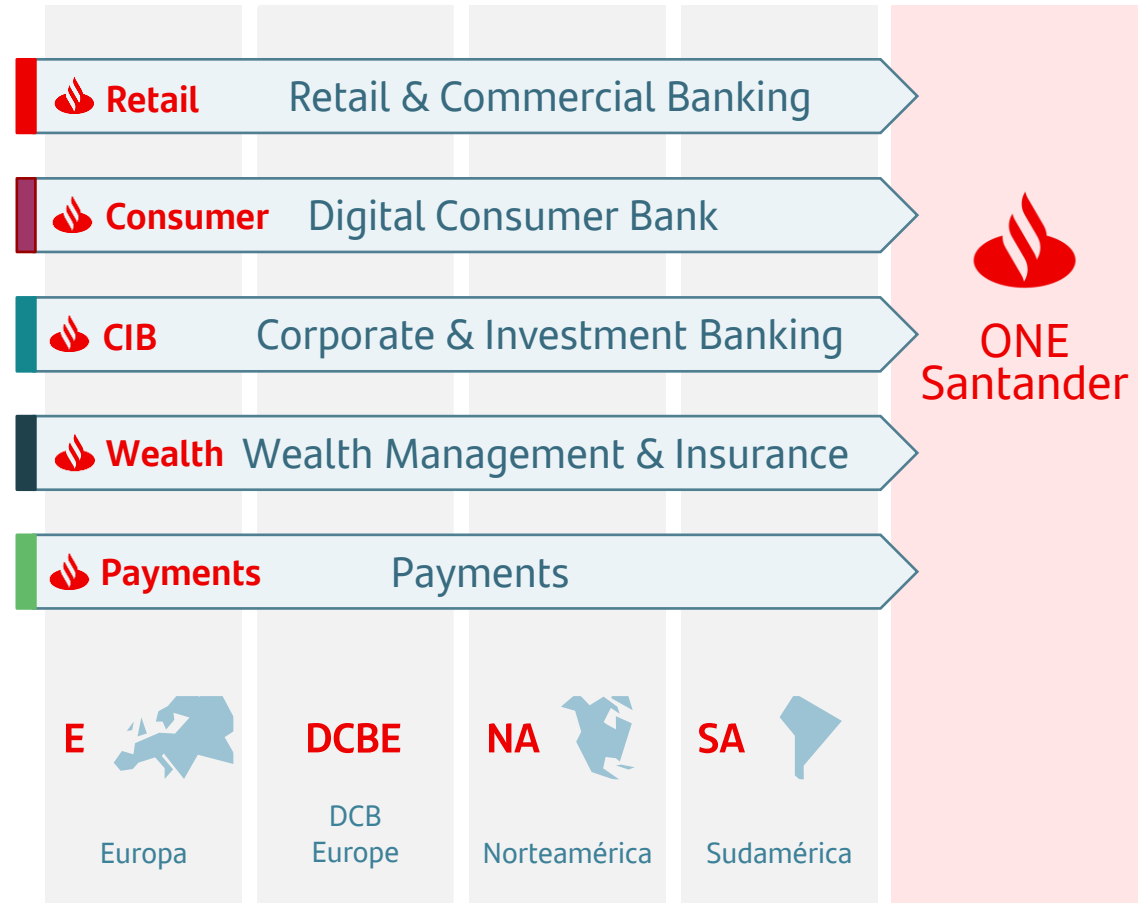


02

Escala

ONE Santander:

Cinco negocios globales
en nuestras regiones



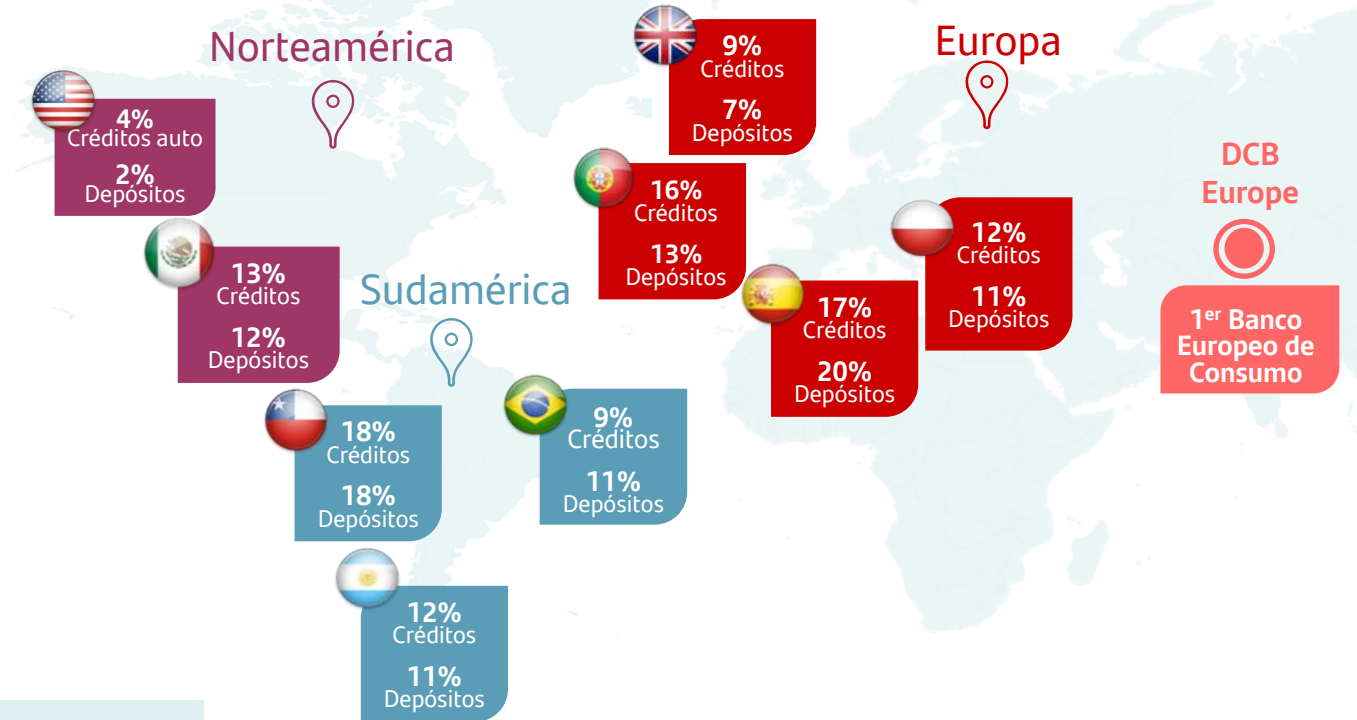
02

Escala

Nuestra combinación única de **escala local** y **global** nos permite situarnos entre los bancos más rentables de nuestros mercados

Escala local

Cuotas de mercado



Escala global

Cinco negocios globales

Retail & Commercial Banking

Digital Consumer Bank

Corporate & Investment Banking

Wealth Management & Insurance

Payments



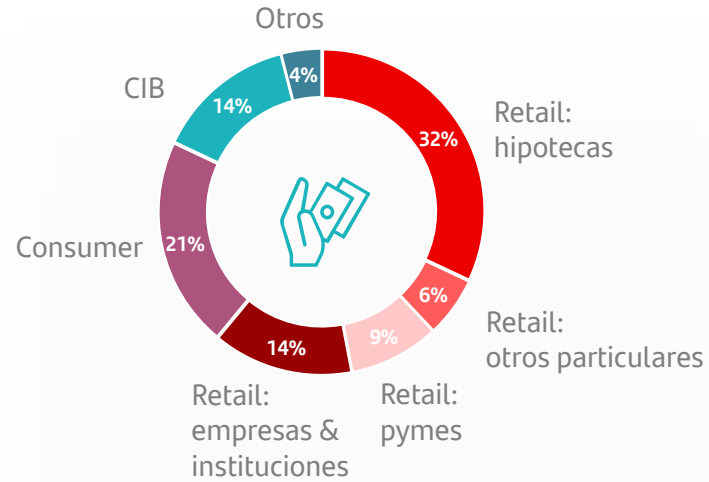
Datos: cuota de mercado de dic-23 o la última disponible. España incluye Santander España + Hub Madrid + SCF España + Openbank y otros sectores residentes en depósitos. Reino Unido incluye la sucursal de Londres. Polonia incluye negocios de SCF en Polonia. Estados Unidos: créditos minoristas para automóviles incluyen Santander Consumer USA y Chrysler Capital combinados (12 meses *rolling*). Depósitos considerando todos los estados en los que opera Santander Bank a 30/06/2023. Brasil en depósitos incluye debentures, LCA (letras de crédito agrícola), LCI (letras de crédito inmobiliario), LF (*letras financeiras*) y COE (certificado de operaciones estructuradas) y LIG (Letras inmobiliarias garantizadas).

Diversificación

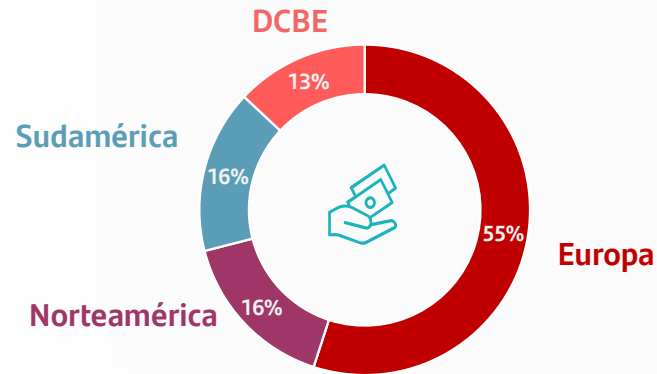
Diversificación por negocio y geografía

Préstamos a clientes

Por producto/negocio

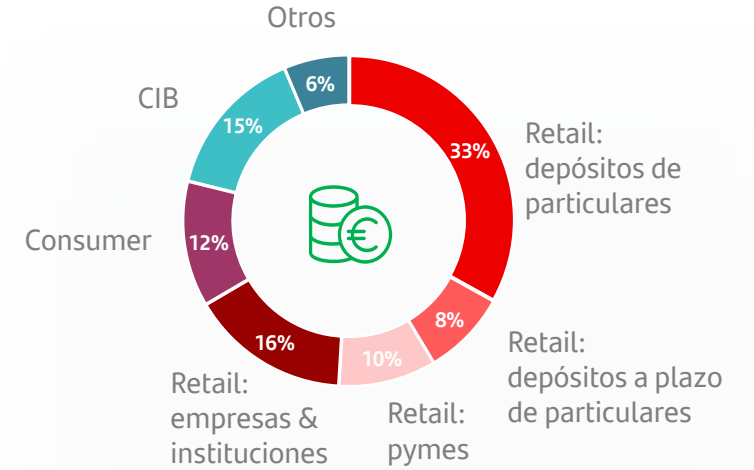


Por area¹

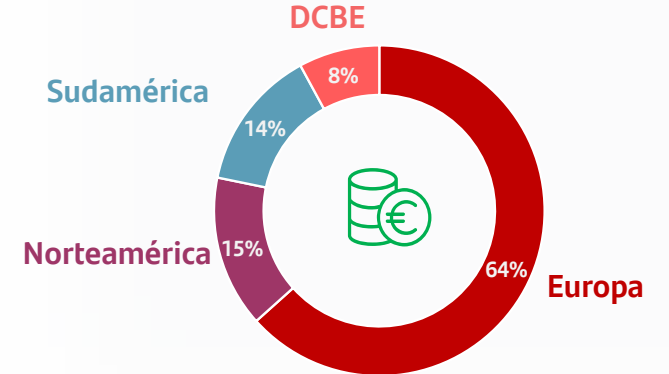


Depósitos de clientes

Por producto/negocio



Por area¹



03

Diversificación

Balance sólido y diversificado con gestión conservadora del riesgo

Balance simple, transparente y fácil de analizar

Perfil de riesgo medio-bajo

Ratios de liquidez fuertes
muy superiores a las requeridas

Sólidas ratios de solvencia
Foco en la eficiencia de capital
y en la rotación de activos



Estructura de depósitos estable y diversificada
depósitos minoristas de alta calidad

Cartera de créditos altamente colateralizada y diversificada
Cartera de créditos de bajo riesgo

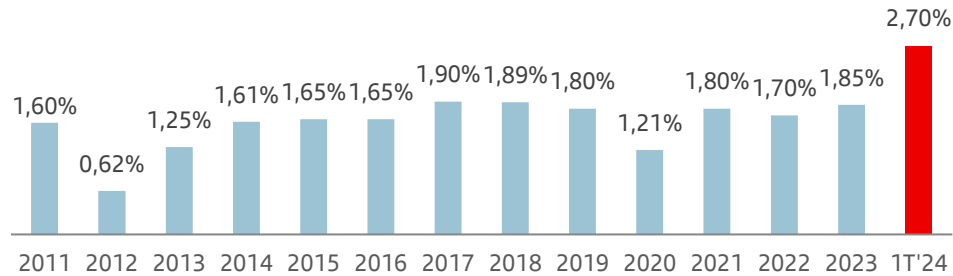
Impulsan la creación de valor y la remuneración sostenible de nuestros accionistas

En resumen

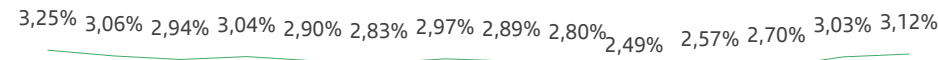
Nuestros resultados demuestran que nuestro modelo de negocio funciona. Se basa en ventajas competitivas únicas que nos diferencian en términos de crecimiento, costes y rentabilidad

Perfil de riesgo/rentabilidad fiable

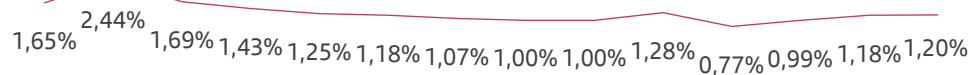
Diferencial Margen neto / créditos y coste del riesgo



Margen neto / créditos

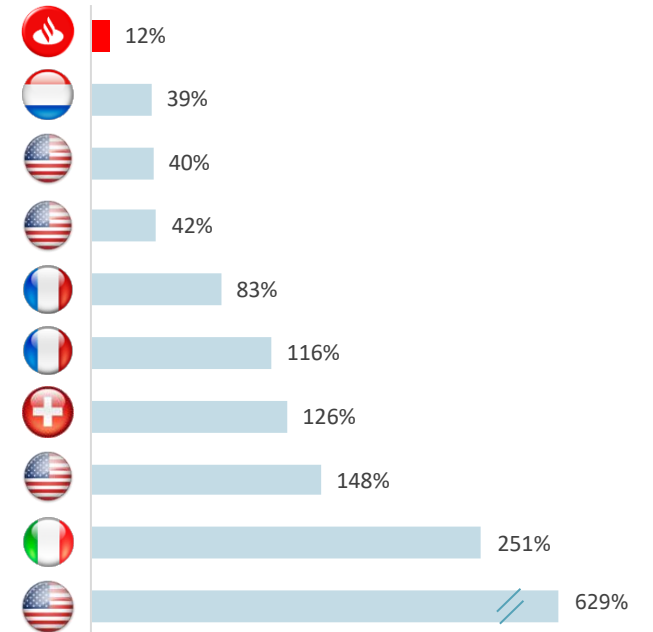


Coste del riesgo¹



Menor volatilidad de resultados

Volatilidad del BPA²



(1) Dotaciones por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / Promedio de préstamos y anticipos a la clientela de los últimos 12 meses.
 (2) Calculado usando datos trimestrales desde Ene-99 hasta 4T'23. Fuente: Bloomberg con criterio GAAP. Desviación típica del BPA trimestral, comenzando por el primer dato disponible desde enero'99.

Nuestros tres principios

Una nueva fase de rentabilidad y crecimiento apoyada en tres principios



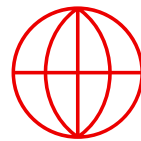
Think Value

Generando valor a lo largo del ciclo con un crecimiento medio anual a doble dígito



Think Customer

Crear un banco digital con sucursales con productos y servicios personalizados para aumentar nuestra base de clientes



Think Global

La mejor experiencia del cliente aprovechando nuestra escala mundial y local, nuestra red y nuestras capacidades tecnológicas globales para acelerar el crecimiento rentable

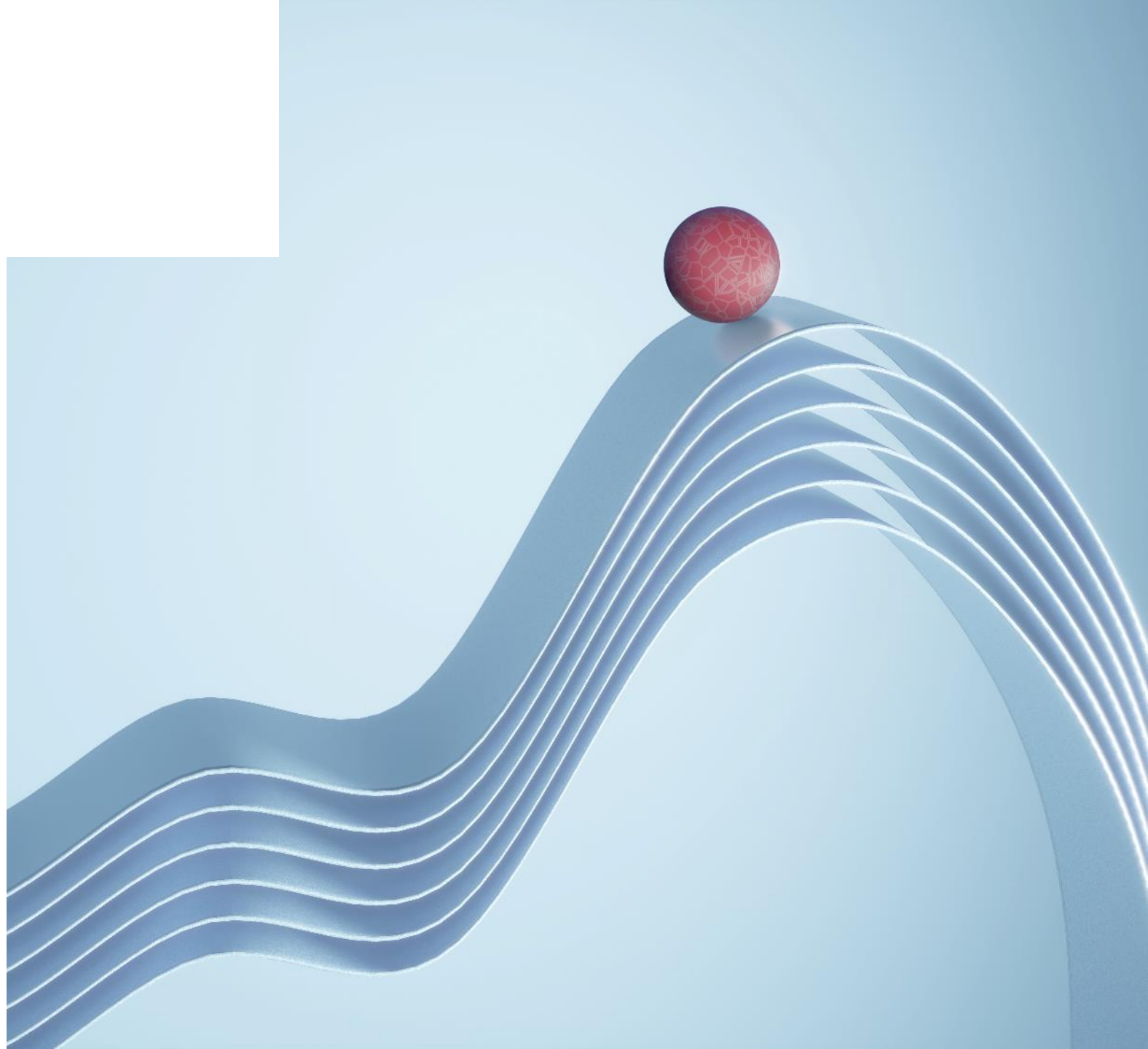
Compromisos ESG

Seguimos avanzando en nuestra agenda ESG

	Financiación verde desembolsada y facilitada	Inversión Socialmente Responsable (activos bajos gestión)	Inclusión financiera (#Personas)
1T'24	€118,5MM	€72,8MM	2,3mn
Objetivos 2025	€120MM	€100MM	5mn

02

Estructura del Grupo y negocios

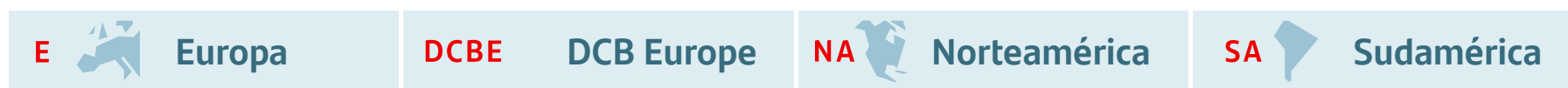


Estructura organizativa del Grupo a partir de enero de 2024

Segmentos principales (Negocios Globales)



Segmentos secundarios (geográficos)



Funciones del Grupo y Actividades del Centro Corporativo

Auditoría Interna	Estrategia & ESG	Secretaría General ¹ Desarrollo Corporativo	Comunicación y Marketing	Riesgos & Cumplimiento	Tecnología y Operaciones	Talento y Recursos Humanos Universidades	Intervención General y Control de Gestión	División Financiera	Relación con Reguladores y Supervisores	Plataformas de Inversión & Inversiones Corporativas	Costes y Organización
-------------------	------------------	---	--------------------------	------------------------	--------------------------	---	---	---------------------	---	---	-----------------------











A light blue world map is centered in the background of the slide. The map shows the outlines of continents and countries. A vertical light blue bar runs through the center of the map, behind the text.

Negocios Globales

Retail & Commercial Banking

‘Un nuevo negocio global que integra nuestras actividades de banca minorista y comercial, con el objetivo de prestar un mejor servicio a nuestros clientes, mejorar la eficiencia e impulsar la creación de valor’

Datos destacados 1T'24

 Préstamos a clientes (€ MM)	621
 Depósitos de clientes (€ MM)	642
 Recursos de clientes (€ MM)	732
 Beneficio atribuido (€ mn)	1.503
 Ratio de eficiencia	41,1%
 RoTE ¹	17,6%
 APR (€ MM)	300
 Coste del riesgo	1,03%
 Clientes totales (mn)	140
 Clientes activos (mn)	76

Prioridades estratégicas










- Implantar un modelo operativo común, aprovechando la escala del Grupo y nuestra presencia local
- Difundir los esfuerzos de transformación para fomentar la simplificación, la automatización de procesos y el despliegue de nuestra mejor plataforma tecnológica
- Mejorar aún más la rentabilidad, apoyándonos en el aumento de nuestra base de clientes y la reducción de los costes de servicio



Digital Consumer Bank

‘Líder mundial en financiación de automóviles y actividades digitales para consumidores’

Datos destacados 1T'24

 Préstamos y anticipos a la clientela (€ MM)	208
 Nueva producción (€ MM)	21,6
 Leasing (€ MM)	17
 Recursos de clientes (€ MM)	126
 Beneficio atribuido (€ mn)	464
 Ratio de eficiencia	41,2%
 RoTE ¹	11,9%
 APR (€ MM)	157
 Clientes totales (mn)	25










Prioridades estratégicas

- Expandir nuestro liderazgo en financiación al consumo en los países donde estamos presentes (compañía de financiación número uno en Europa y Latinoamérica y auto, top 5 en EE.UU. Y top 10 en China) proporcionando la mejor experiencia al cliente e impulsando nuestras relaciones globales
- Converger hacia un modelo operativo global, más digital, construyendo una oferta de primer nivel en movilidad, apoyando a nuestros socios en su transformación.
- Continuar construyendo productos de plazo flexible (leasing, suscripción, BNPL) empleando plataformas comunes respondiendo con agilidad a los cambios del ecosistema de movilidad y consumo y a las necesidades de nuestros clientes
- Seguir impulsando la captación de depósitos como nuestra principal de financiación

Corporate & Investment Banking

'Santander CIB acompaña a los clientes corporativos e institucionales, ofreciendo soluciones personalizadas y productos mayoristas de alto valor añadido adaptados a su complejidad y sofisticación'

Datos destacados 1T'2024

	Préstamos y anticipos a la clientela (€ MM)	139
	Depósitos de clientes (€ MM)	143
	Beneficio atribuido (€ mn)	705
	Ingresos (€ mn)	2.112
	MI total (€ mn)	1.062
	Total de ingresos no MI ¹ (€ mn)	1.051
	RoTE ²	19,7%
	APR (€ MM)	120
	Ratio de eficiencia	42,0%
	Coste del riesgo	0,14%

Prioridades estratégicas

- Nuestra ambición es convertirnos en un negocio de CIB de primer nivel, posicionándonos como asesores de confianza de nuestros clientes:
 - Impulsar la relación con clientes centrándonos en EE.UU.
 - Continuar sofisticando nuestros centros de excelencia y digitalizando nuestro negocio
 - Gestión activa de capital
 - Atraer, formar y retener a los mejores y diversos talentos

Reconocimientos recientes

IJGlobal

Operación del año en Europa en Transición Energética (Project One – Ineos)

PFI

Operación del año en América: Río Grande LNG en USA

Global Capital

Banco del año en SRT

Global Finance

Banco más innovador del mundo en Trade Finance

Líderes en los rankings de diferentes productos

Financiación Estructurada



Green Global

Debt Capital Markets



Equity Capital Markets



M&A



Fuente: Dealogic, Infralogic, Bloomberg



Wealth Management & Insurance

'Nuestra ambición es ser el mejor *Wealth and Insurance Manager* de Europa y América'

Datos destacados 1T'24

Total de activos bajo gestión ¹ (€ MM)	482
Primas brutas emitidas (€ MM)	3,0
Comisiones brutas totales ² (€ mn)	1.012
% total de comisiones generadas del total del Grupo ²	31%
Ingresos (€ mn) ²	1.539
Beneficio atribuido (€ mn)	400
Contribución al beneficio (€ mn) ²	838
Ratio de eficiencia	34,4%
RoTE ³	80,4%
APR (€ MM)	16
Coste del riesgo ⁴	-0,05%
Clientes de banca privada (miles)	277

Prioridades estratégicas



- Continuar construyendo nuestra plataforma global aprovechando la conectividad de nuestras operaciones
- Seguir desarrollando una propuesta de valor más sofisticada
- Proporcionar un servicio global a nuestros clientes de *Private Wealth*



- Seguir siendo el proveedor de fondos preferido para nuestra red minorista
- Convertirnos en un competidor relevante en los negocios de Alternativos
- Crecer en los segmentos de Banca Privada e Institucional
- Implementar plataformas de inversión digital en todos los países



- Trabajar para ser el proveedor de seguros preferido de nuestros clientes
- Centrarnos en mejorar el valor del cliente durante todo su ciclo de vida y la experiencia de usuario mediante programas innovadores
- Aprovechar los *data analytics* para ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes

Nuestro compromiso ESG: alcanzar €100MM de activos bajo gestión socialmente responsable en 2025



(1) Total de saldos comercializados y/o gestionados: Banca Privada + Gestión de Activos excluyendo activos bajo gestión de clientes de Banca Privada gestionados por SAM.








(2) Incluye todas las comisiones generadas por los negocios de gestión de activos y seguros, además de las cedidas a la red comercial.

(3) RoTE ajustado basándonos en la asignación del capital del Grupo. Los datos se presentan anualizando el impacto del gravamen temporal a los ingresos obtenidos en España. Sin anualizar este impacto el RoTE es 77,3%.

Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/donde-estamos/wealth-management-insurance>

'Empresa de tecnología de pagos única que ofrece soluciones innovadoras'

Datos destacados 1T'24

 Margen EBITDA	17,0%
 Coste por transacción (€ céntimos)	3,6
 # transacciones (Getnet) (MM)	2,4
 Volumen total de pagos (Getnet) (€ MM)	53,7
 Ingresos (€ mn)	283
 Ingresos del mercado abierto (€ mn)	62
 % ingresos del mercado abierto	21,9%

Prioridades estratégicas

- Somos una empresa de tecnología de pagos distintiva, respaldada por Santander
- Ayudamos a nuestros clientes a prosperar y acelerar su crecimiento mediante una ventana única que ofrece soluciones más allá de los pagos para comercios, pymes y empresas.
- Prioridades estratégicas: escalar nuestra Plataforma tecnológica global; acelerar nuestro crecimiento comercial; aprovechar la oportunidad del mercado abierto

Verticales de negocio

▼ Getnet

Soluciones globales e integradas de **adquirencia, procesamiento y de valor añadido** para comercios físicos y electrónicos

▼ PagoNxt Payments

- **Payments Hub, procesamiento** de pagos y pagos **cuenta a cuenta (A2A)**
- **OneTrade**, soluciones para la gestión del negocio internacional de **empresas e instituciones**

▼ Ebury








Plataforma global de **pagos internacionales para pymes**

Cards

Payments

'Ofrecer experiencias de pago excepcionales, fomentando la vinculación de los clientes y aprovechando los datos transaccionales para mejorar la rentabilidad'

Datos destacados 1T'24

 # tarjetas (mn)	102
 Facturación (€ MM)	78,3
 # transacciones (MM)	3,4
 Balance medio (€ MM)	22
 Beneficio atribuido (€ mn)	177
 Ratio de eficiencia	32,3%
 RoTE	35,5%

Prioridades estratégicas

- Expandir nuestro negocio, de forma rentable y sostenible, impulsando las tarjetas de crédito y la financiación, especializándonos en segmentos de empresas, y aprovechando la plataforma de adquisición de PagoNxt: Getnet
- Mejorar la experiencia a través de soluciones digitales, mejorando el servicio de disputas y fraude, así como desarrollando nuestra estrategia de pagos invisibles
- Convertirnos en la mejor plataforma tecnológica global de emisión de tarjetas. Simplificando primero el catálogo de productos, y construyendo e integrando nuestra plataforma global de emisión, que va más allá de las capacidades tecnológicas



A light blue world map is centered in the background of the slide. The map shows the continents of North America, South America, Europe, Africa, Asia, and Australia. The title text is overlaid on the map.









Segmentos geográficos

**E**

Europa

'Seguimos avanzando en la transformación de nuestro negocio con el objetivo de obtener un mayor crecimiento y un modelo operativo más eficiente'

Datos destacados de 1T'24

 Oficinas	3.069
 Empleados	67.756
 Clientes totales (mn)	46,4
 Clientes activos (mn)	28,6
 Créditos a clientes (€ MM)	553
 Recursos de clientes (€ MM)	725
 Beneficio atribuido (€ mn)	1.541
 RoTE ¹	18,0%

Prioridades estratégicas









- Crecer, mediante la adquisición de nuevos clientes, el foco en la vinculación y el desarrollo de nuevos negocios basados en comisiones
- Transformar el modelo operativo, de cara a mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente, mediante: i) la digitalización a través de una experiencia común de banca digital y móvil; ii) la simplificación de productos y reingeniería de procesos; iii) el aprovechamiento de la escala global a través de la implementación de un modelo operativo común basado en la tecnología global centralizada
- Maximizar el valor del negocio a través de la gestión activa del capital, focalizándonos en la rotación de activos, el estricto control de los riesgos y la originación de alto valor



DCBE Digital Consumer Bank Europe

'Líder digital europeo en financiación al consumo: sólido modelo de negocio, diversificación geográfica y cuotas de mercado líderes en financiación de auto y movilidad, así como en financiación al consumo'

Datos destacados de 1T'24

	Oficinas	340
	Empleados	16.852
	Clientes totales (mn)	19,6
	Puntos de venta (miles)	>130
	Créditos a clientes (€ MM)	135
	Recursos de clientes (€ MM)	77
	Beneficio atribuido (€ mn)	229
	RoTE ¹	9,9%

Prioridades estratégicas









- Afianzar nuestro liderazgo en auto y no auto aumentando el número de socios y prestando el mejor servicio
- Continuar la transformación de nuestro modelo operativo en Europa manteniendo la eficiencia y siendo referencia en el sector, a través de: i) plataformas tecnológicas comunes, ii) una estructura operacional simplificada, y iii) el rediseño y automatización de los procesos
- Impulsar proyectos de transformación tecnológica en Europa, con nuevos acuerdos con fabricantes, implantando la plataforma de leasing en auto y de Zinia (BNPL) para no auto
- Reducir la sensibilidad a la subida de tipos de interés mediante una mayor captación de depósitos

**NA**

Norteamérica

‘Ofrecemos una fama completa de servicios financieros, con especial atención a la banca minorista, privada, de empresas y de inversión’

Datos destacados de 1T'24

	Oficinas	1.783
	Empleados	44.413
	Clientes totales (mn)	25,1
	Clientes activos (mn)	14,7
	Créditos a clientes (€ MM)	167
	Recursos de clientes (€ MM)	176
	Beneficio atribuido (€ mn)	644
	RoTE	11,3%

Prioridades estratégicas

- Seguimos enfocados en los segmentos que han demostrado ventajas competitivas y en promover una fuerte colaboración con el Grupo tanto en EE.UU. como en México
- Ejecutar la transformación de nuestros negocios de Retail y Consumer a través de la simplificación de productos, la racionalización de nuestras operaciones, y la adopción de plataformas tecnológicas globales para ofrecer una experiencia digital mejorada
- Invertir en nuestra expansión de Corporate & Investment Banking (US build-out) con el incremento de nuestros servicios de asesoría y capacidades mejoradas de oferta de productos
- Buscamos el crecimiento en Wealth, con inversiones específicas para completar aún más las capacidades de nuestros negocios globales y fortalecer las palancas de crecimiento
- Seguir fortaleciendo nuestra tecnología y operaciones para consolidar el know-how y la digitalización e impulsar la automatización del front y back-office para mejorar la eficiencia y eficacia operativas











SA



Sudamérica


'Avanzando para convertirnos en el principal banco de nuestros clientes y el más rentable en cada país en el que operamos en la región mientras promovemos las sinergias a través de nuestros negocios globales y regionales'

Datos destacados de 1T'24

 Oficinas	3.213
 Empleados	80.243
 Clientes totales (mn)	74,6
 Clientes activos (mn)	38,2
 Créditos a clientes (€ MM)	161
 Recursos de clientes (€ MM)	204
 Beneficio atribuido (€ mn)	796
 RoTE	14,8%

Prioridades estratégicas

- En Retail, garantizar su éxito en éste primer año, implantando soluciones corporativas que nos permitan acelerar hacia nuestro modelo de banco digital con sucursales
- En CIB, ser el principal *player* en la mayoría de los países y productos, evolucionando hacia una oferta panregional, expandiendo nuestras capacidades en Mercados y Corporate Finance
- En Consumer, continuar creciendo e invirtiendo rentablemente en la franquicia, desarrollando nuevos negocios y fortaleciendo alianzas con OEMs
- Wealth es un negocio vital con el que buscamos incrementar la captación de pasivos, fundamental para incrementar la fidelización, y el crecimiento de clientes de mayor valor
- Finalmente, en Payments, continuar impulsando el crecimiento de Pagonxt y Tarjetas, a través del desarrollo de nuevos negocios y mejora de la experiencia del cliente

A light blue world map is centered in the background of the slide. The map shows the continents of North America, South America, Europe, Africa, Asia, and Australia. The text and list are overlaid on a vertical light blue bar that runs through the center of the map.

Funciones del Grupo y actividades del Centro Corporativo

- Estrategia global de T&O
- Estrategia de RR.HH.
- Gestión de riesgos y cumplimiento
- Gobierno corporativo y control interno
- Nuestra marca



Tecnología y Operaciones (TyO)

'La misión de T&O es ayudar a los Negocios Globales de Santander en su transformación digital, habilitando una Plataforma Global de última generación, con capacidades innovadoras y cero back office'

Las capacidades globales de T&O son claves para nuestra transformación digital

Compuesto por **cuatro dominios** que contribuyen a la transformación digital

Tecnología



Ciberseguridad



Operaciones y Procesos



Datos



La creación de una plataforma global servirá a los **cinco negocios globales** y está guiada por **cuatro principios**:



Trabajar junto con el negocio global en el **diseño, construcción e implementación** de los **componentes de su plataforma global** según su estrategia de negocio



Habilitar una **infraestructura técnica confiable, 100% global y segura**, en un entorno cada vez más complejo



Generar **sinergias** a partir de la **plataforma global**, técnicas de **automatización** y **capacidades de IA** para ofrecer un **servicio altamente eficiente**



Asegurar el **mejor talento tecnológico** trabajando **junto al negocio** en **agile** para **impulsar la transformación** y adopción de la plataforma

Modelo operativo orientado a desarrollar plataformas globales, garantizando su calidad y seguridad



c.5.200 profesionales de tecnología



Santander
Digital Services



Estrategia de RR.HH.: nuestro objetivo es ser un empleador de referencia

'Foco en el compromiso de los empleados, apalancándonos en nuestra cultura SPJ para retener y atraer al mejor talento'



211.141

Empleados (1T'24)

98%

de plantilla con contrato permanente (a cierre de 2023)

53%

de mujeres en plantilla (1T'24)

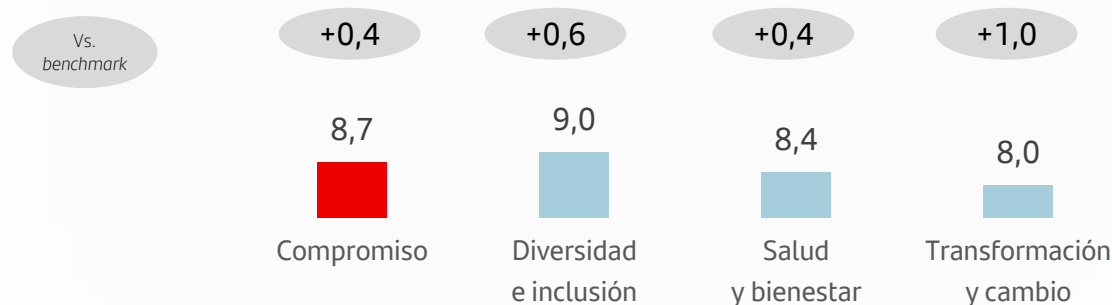
La **Cultura SPJ** se basa en nuestros 5 comportamientos corporativos



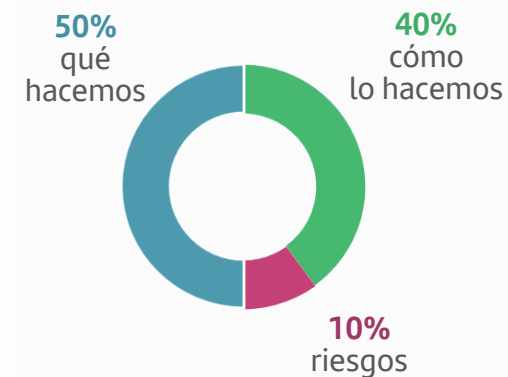
Your VOICE Escucha continua al empleado*

Santander obtiene puntuaciones por **encima del benchmark** en compromiso y otras dimensiones principales

Puntuación media (superior 10)



Nuestro **modelo corporativo** de gestión del desempeño



(*) Resultados de la última encuesta de 'Your Voice' lanzada a toda la organización del 1 al 11 de Abril de 2024. El Benchmark de Workday/Peakon corresponde al sector financiero. La puntuación de compromiso se refiere a las preguntas '¿Qué probabilidades hay de que recomiendes Santander como lugar para trabajar?' y '¿Qué probabilidad hay de que recomiendes los productos o servicios de Santander a tus amigos y familiares?'. La puntuación de Diversidad e Inclusión se refiere a la pregunta 'Me satisfacen los esfuerzos de Santander para fomentar la diversidad y la inclusión'. La puntuación de Salud y bienestar se refiere a las preguntas 'La salud y el bienestar de los profesionales son una prioridad en Santander.' y 'Santander me ofrece el apoyo que necesito en términos de bienestar físico y mental para desempeñar mi trabajo.'. La puntuación de Transformación y cambio se refiere a la pregunta 'La transformación y el cambio en la organización se gestionan bien en Santander'.



Gestión de riesgos, cumplimiento y conducta

'Nuestra gestión de riesgos, cumplimiento y conducta es una palanca esencial para ayudar a las personas y las empresas a prosperar'

Un modelo de gestión de riesgos, cumplimiento y conducta basado en:

Principios de gestión de riesgos comunes, que consideran los requerimientos regulatorios y basados en mejores prácticas de mercado



Un modelo de 3 líneas de defensa con un robusto gobierno de riesgos que persigue una supervisión efectiva en consonancia con nuestro apetito de riesgo

Procesos de gestión y control claramente definidos



Una gestión proactiva, centrada en el cliente, con el objetivo de mantener nuestro perfil de riesgo medio-bajo



Integración de los factores ESG en las diferentes tipologías de riesgo, tanto desde una perspectiva regulatoria como de gestión



Herramientas de gestión avanzadas que nos ayudan a llevar a cabo una gestión de riesgos efectiva

Risk Profile Assessment

Ejercicio sistemático para evaluar el perfil de riesgo, incluyendo todos los tipos de riesgo definidos en el marco Corporativo, a través de una metodología única



Apetito de Riesgo y estructura de límites

Cuantía y tipología de riesgos considerados prudentes asumir en la ejecución de nuestra estrategia de negocio, incluso bajo circunstancias inesperadas

Análisis de escenarios

Anticipar los posibles impactos y adoptar medidas preventivas

Risk Reporting

Completa, versátil y con un profundo análisis para facilitar la toma de decisiones

Todo ello sustentado por nuestra cultura de riesgos – **risk pro**, basada en el principio de que todos los empleados son gestores de riesgos



Gobierno corporativo y control interno

'Como banco responsable, tenemos un gobierno transparente y robusto que es fundamental para garantizar un modelo de negocio sostenible a largo plazo'



Base de accionistas diversificada y equilibrada



Vinculación efectiva con nuestros accionistas e inversores

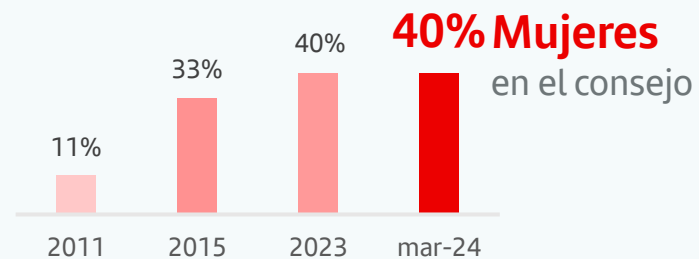
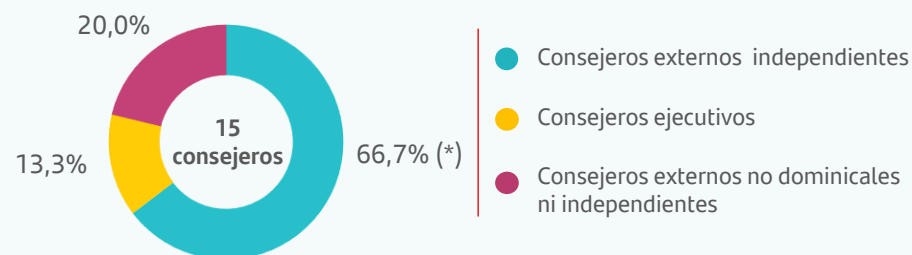


Consejo de administración efectivo



Atención centrada en prácticas responsables de nuestros negocios y atención a todos nuestros grupos de interés

Composición del consejo de administración, mar-24



Comisiones del Consejo

Ejecutiva

Auditoría

Nombramientos

Remuneración

Supervisión de riesgos, regulación y cumplimiento

Innovación y tecnología

Banca responsable, sostenibilidad y cultura

Consejo Asesor Externo
Consejo asesor internacional



Gobierno corporativo y control interno

'Las mejores prácticas de un gobierno corporativo sólido se canalizan a todas las filiales'

Modelo de gobierno grupo-filiales

Grupo

Consejo de administración
Presidenta ¹
Consejero delegado del Grupo ² ↕ Regional Head ³
Funciones de control, gestión, y apoyo
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento • Auditoría • Riesgos • Financiera • Control de Gestión / Contabilidad • Otros⁴ • Negocios Globales⁵

Filial B

Filial A
A Consejo de administración
CEO / Country Head
Funciones de control, gestión, y apoyo
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento • Auditoría • Riesgos • Financiera • Control de Gestión / Contabilidad • Otros⁴ • Negocios Globales⁵



El modelo de gobierno grupo-filiales mejora el control y la supervisión a través de:

A

Presencia de Grupo Santander en los órganos de gobierno de las filiales, estableciendo directrices claras para la correcta estructura, dinámica y efectividad del consejo y sus comisiones

B

Reporte de los CEO / *Country Heads* al CEO / *Regional Heads* y a la comisión ejecutiva del Grupo

C

Interacción entre las funciones de control, gestión y negocio del Grupo y las filiales

D

Interacción entre los negocios globales* y los negocios locales

El procedimiento de evaluación de nombramientos e idoneidad del Grupo es un elemento clave de la gobernanza



(1) Primer ejecutivo. (2) Segundo ejecutivo que reporta al Consejo de Administración. (3) Europa, Norteamérica y Sudamérica, reportan al CEO del Grupo. (4) Tecnología y Operaciones, Recursos Humanos, Secretaría General, Marketing, Comunicación, y Estrategia. (5) Retail & Commercial Banking; Digital Consumer Banking, Corporate & Investment Banking, Wealth Management & Insurance and Payments.

* Cada negocio global es responsable de definir el modelo de negocio y operativo común, de fijar los objetivos y de identificar y gestionar las plataformas globales y las fábricas de productos.

Marca Santander

'Nuestra marca sintetiza la esencia de la cultura e identidad del Grupo'



Santander es una de las marcas mejor valoradas del mundo

3ª mejor marca global de banco retail
por Best Global Brands Ranking de Interbrand, 2023

Como uno de nuestros activos estratégicos más importantes, la marca nos ayuda a conectar con las personas y las empresas, y refleja nuestra implicación con el progreso, influyendo en él de forma positiva y sostenible día a día.

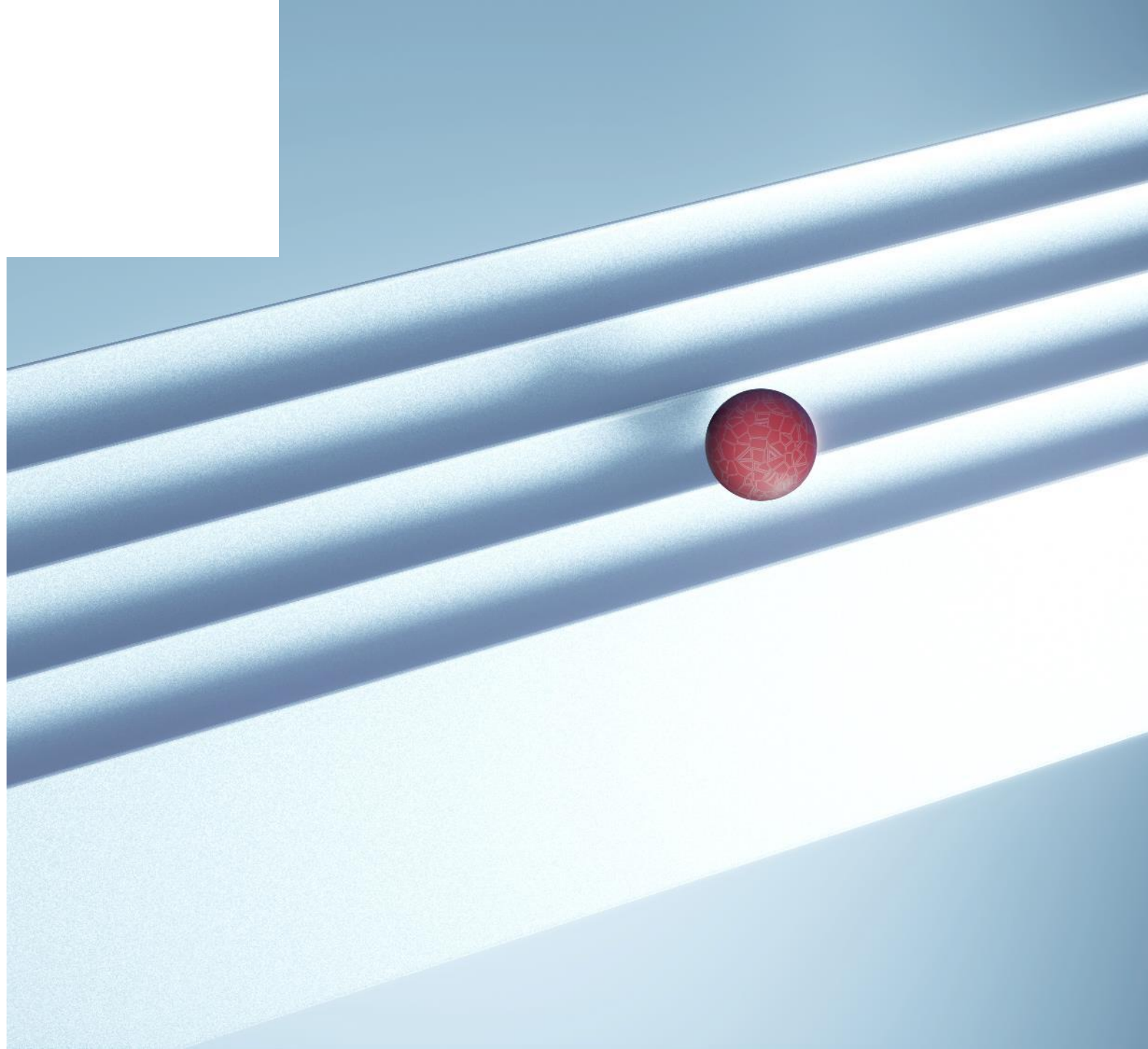


Más información en: <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/nuestra-marca>

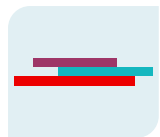


03

Resultados y actividad 1T'24



Buenos resultados en el primer trimestre con todos nuestros negocios contribuyendo a nuestros objetivos de 2024



Continúa la buena tendencia en el crecimiento de ingresos, con un incremento interanual de 5 millones de clientes y buenos niveles de actividad

1T'24
beneficio atribuido

€2,9MM

+11%

1T'24
ingresos

€15,4MM

+10%



Resultados sólidos y crecimiento rentable favorecidos por el primer año de ONE Transformation

Eficiencia

42,6%

-153pb

RoTE

14,9%

+55pb

16,2%

anualizando el
impacto del
gravamen temporal



Solidez del balance y mayor remuneración al accionista que apoyan la creación de valor sostenida

CET1 FL

12,3%

-

TNAV por acción +
dividendo en efectivo
por acción

+14%

Fuerte aumento interanual del beneficio, con un crecimiento a doble dígito del margen neto, apoyado en los ingresos de clientes y la mejora de la eficiencia

Cuenta de resultados Millones de euros	1T'24	1T'23	Corrientes	Constantes
			%	%
Margen de intereses	11.983	10.185	18	16
Comisiones	3.240	3.043	6	5
Otros ingresos	157	707	-78	-78
Margen bruto	15.380	13.935	10	9
Costes explotación	-6.547	-6.145	7	5
Margen neto	8.833	7.790	13	11
Dotaciones insolvencias	-3.125	-2.873	9	7
Otros resultados*	-1.125	-822	37	34
Beneficio atribuido	2.852	2.571	11	9

2024 ha comenzado con unas excelentes dinámicas comerciales y de negocio

- Excelente crecimiento del MI
- Récord en comisiones
- Mejora de la eficiencia y del RoTE

Fuerte comienzo de año, que nos sitúa en buen camino para alcanzar nuestros objetivos de 2024, o incluso superar alguno de ellos...

	1T'24	Objetivos 2024
Ingresos ¹	9%	Crecimiento a un dígito medio
Eficiencia	42,6%	<43%
Coste del riesgo	1,20%	c.1,2%
CET1 FL	12,3%	>12,0% después de la implantación de Basilea III
RoTE	14,9%	16%

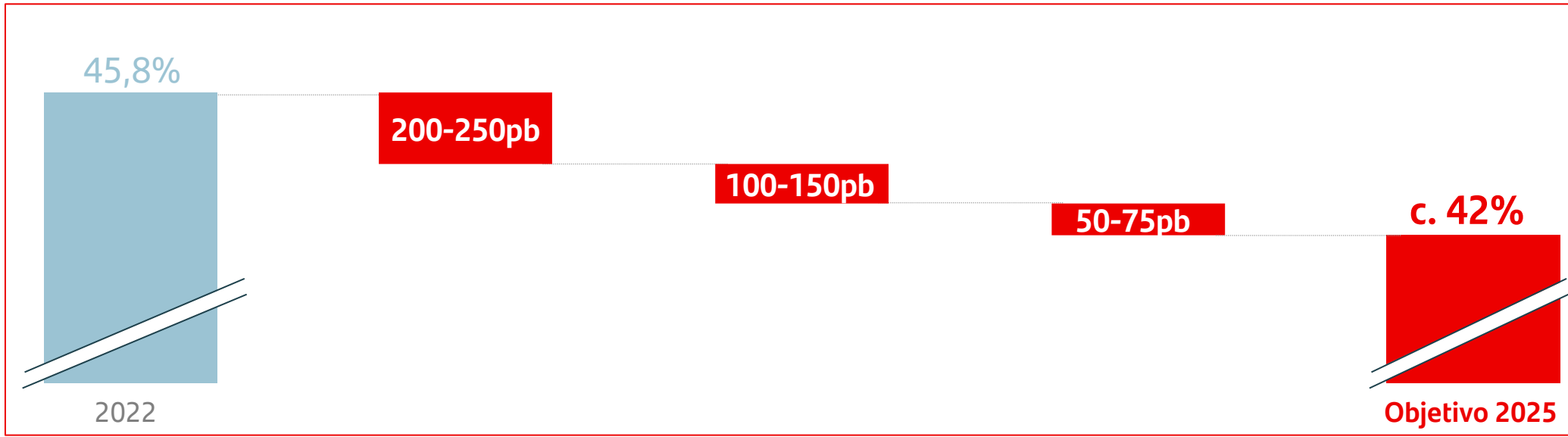
16,2%
anualizando el impacto del gravamen temporal

... respaldado por la consistente ejecución de ONE Transformation...

Ejecución de la eficiencia 2022-1T'24

2022	ONE Transformation	Negocios globales y de red	Capacidades tecnológicas globales y otros	1T'24
45,8%	-174pb	-88pb	-63pb	42,6%
	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificación de productos: un 2% menos de productos en el trimestre (-18% vs. dic-22) • 58% productos/servicios disponibles digitalmente (+2pp vs. dic-23) • EE.UU.: \$10 millones de eficiencias en 1T'24 (\$210 millones desde 2022) en Consumer y Commercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Multinacionales: crecimiento de ingresos +5% interanual • Wealth: comisiones de colaboración con CIB y Corporates alcanzaron los €988 millones (+12% vs. 1T'23) • Consumer: expansión de acuerdos con fabricantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque global de la tecnología: €50 millones de eficiencias en 1T'24 (€237 millones desde 2022) <ul style="list-style-type: none"> - Eficiencias en Gravity (back-end) - Optimización de procesos - Acuerdos globales con proveedores - Servicios compartidos de tecnología y operaciones 	

Publicado en el Investor Day Eficiencia 2022-2025



... y el valor añadido de nuestros cinco negocios globales, que están acelerando la consecución de nuestros objetivos del Investor Day

1T'24	Ingresos (€MM)	Contribución a los ingresos del Grupo ¹	Eficiencia	RoTE ²	Objetivo RoTE ² 2025
Retail	8,0 +13%	52%	41,1% -3,9pp	17,6% +2,9pp	c.17%
Consumer	3,2 +4%	20%	41,2% -1,9pp	11,9% -0,3pp	>14%
CIB	2,1 +5%	13%	42,0% +5,0pp	19,7% -2,4pp	>20%
Wealth	0,9 +17%	6%	34,4% -4,0pp	80,4% +9,4pp	c.60%
Payments	1,4 -0%	9%	48,1% +3,3pp	Margen EBITDA PagoNxt 17,0% +9,5pp	>30%
Grupo	15,4 +9%		42,6% -1,5pp	16,2% +0,9pp	15-17%

Nota: variaciones interanuales en euros constantes.

(1) % sobre el total de las áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo.

(2) Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación del capital del Grupo. Los datos se presentan anualizando el impacto del gravamen temporal. Sin anualizar este impacto: Retail 15,6% (+2,3pp); Consumer 11,2% (-0,5pp); CIB 19,2% (-2,5pp), Wealth 77,3% (+9,1pp), PagoNxt margen EBITDA 17,0% (no afectado) y Grupo 14,9% (+0,55pp).

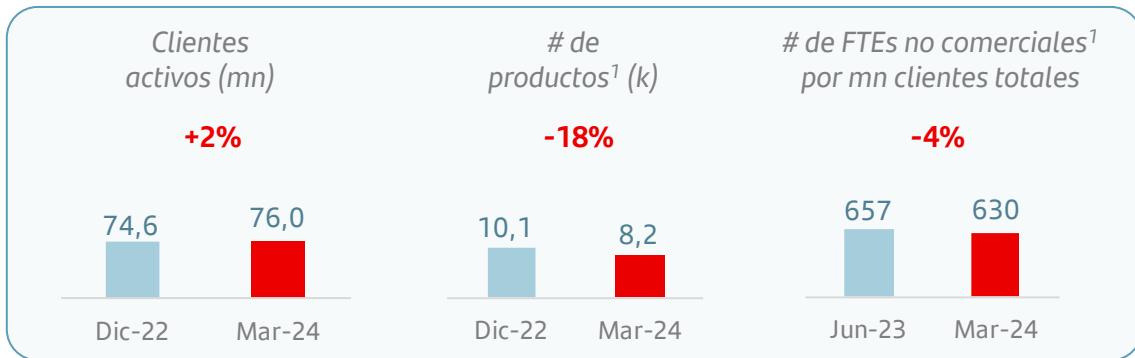
Retail: fuerte crecimiento del beneficio interanual con una eficiencia sólida, impulsada por los ingresos y el control de costes

Ejecución de la estrategia

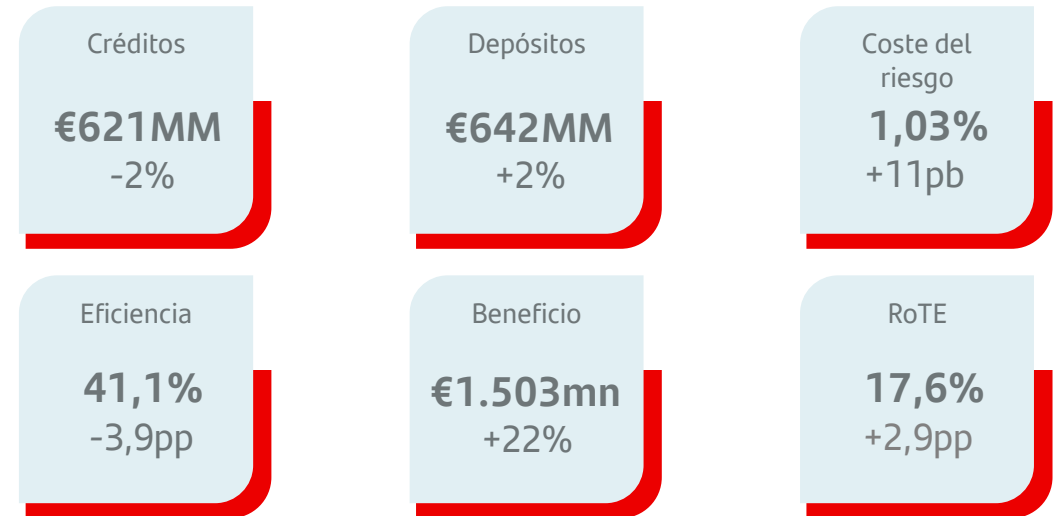
Impulsando el crecimiento y la eficiencia, gracias a nuestro nuevo modelo y tecnología propia

Experiencia del usuario	Nuevo <i>onboarding</i> digital y de productos que conducen al aumento de clientes digitales y ventas digitales
Apalancamiento operativo	Nuevo modelo y automatización que reduce la carga operativa e impulsa el aumento del foco comercial en las sucursales
Plataforma global	Escala obtenida con la nueva plataforma (ODS-Gravity) que mejora los costes por transacción y la eficiencia

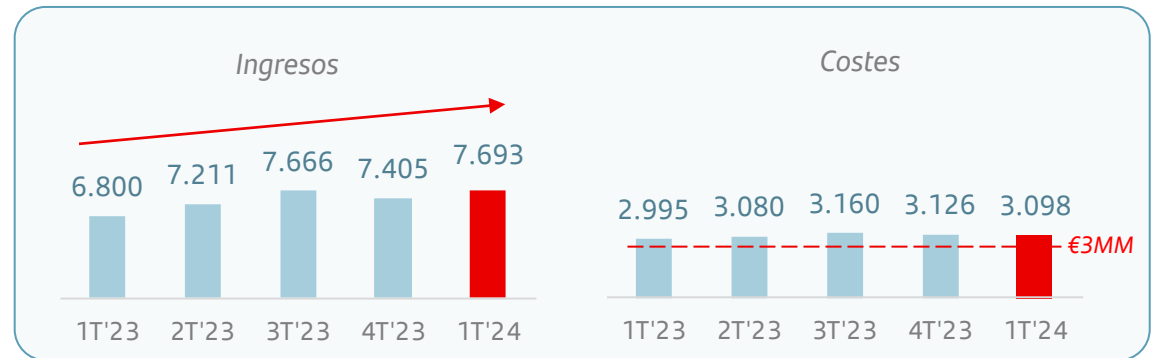
Principales impulsores



Métricas financieras 1T'24



Apalancamiento operativo – Ingresos vs. Costes (€ mn, excl. Argentina)



Consumer: sólido margen neto con gran captación de depósitos

Ejecución de la estrategia

Transformación hacia un modelo operativo y negocio global, el mejor de su categoría

Experiencia del usuario

Proporcionando soluciones globales integradas en los procesos de nuestros socios / Ampliando los acuerdos entre las regiones

Apalancamiento operativo

Simplificando y automatizando nuestros procesos
Nuevo *onboarding* digital para operadores totalmente digitales

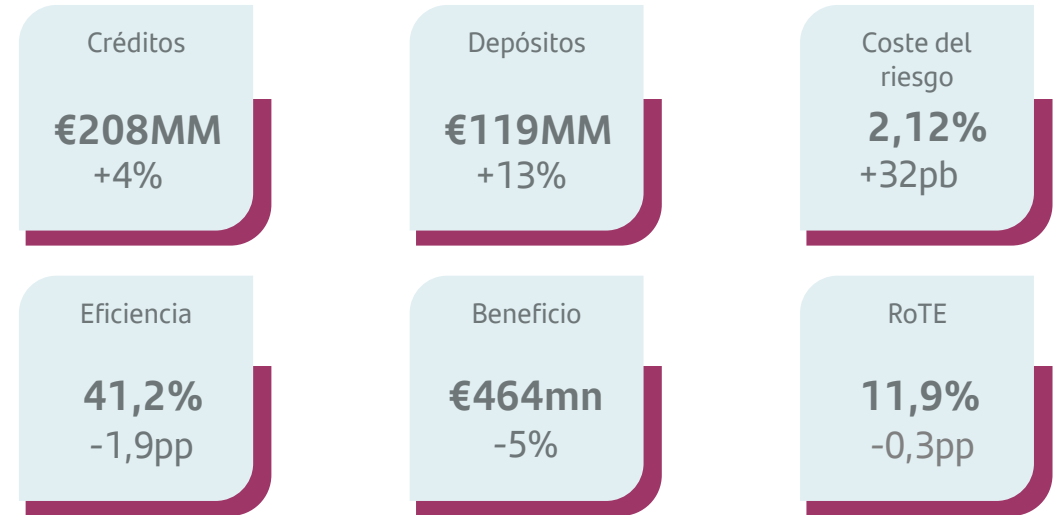
Plataforma global

Lanzamos Openbank en EE.UU. y México
Expandiendo la funcionalidad de nuestra nueva plataforma de *leasing*

Principales impulsores



Métricas financieras 1T'24



Rendimiento operativo



CIB: ingresos en máximos históricos. El beneficio disminuye desde un 1T'23 récord, por las inversiones

Ejecución de la estrategia

Aprovechando nuestras fortalezas para dar mejor servicio a las empresas e instituciones

Experiencia del usuario

Avances significativos en la construcción de nuevas capacidades en EE.UU. / Expansión en nuevas áreas de crecimiento y de valor añadido

Apalancamiento operativo

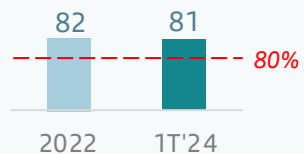
Mejora de los centros de excelencia, con equipos nuevos (de industria y producto)

Plataforma global

Mayores capacidades de distribución, evolucionando nuestro modelo *originate-to-share* hacia una plataforma *end-to-end*

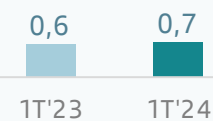
Principales impulsores

% ingresos relacionados con clientes



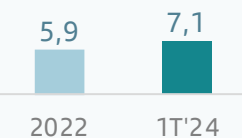
Crecimiento de comisiones (€ MM)

+7%



% Total ingresos / APR

+1,2pp



Métricas financieras 1T'24

Créditos

€139MM
-1%

Depósitos

€143MM
+1%

Coste del riesgo

0,14%
-2pb

Eficiencia

42,0%
+5,0pp

Beneficio

€705mn
-5%

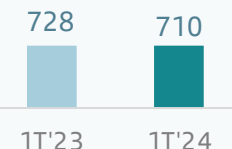
RoTE

19,7%
-2,4pp

Ingresos (€ millones)

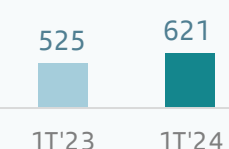
Global Transaction Banking (GTB)

-3%



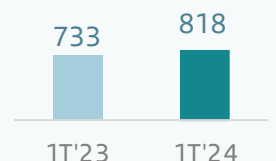
Global Banking

+18%



Global Markets

+12%



Wealth: crecimiento a doble dígito en los negocios, con una actividad comercial récord

Ejecución de la estrategia

Acelerando la conectividad de los clientes con nuestras plataformas globales de producto

Experiencia del usuario

Reconocidos de nuevo como la Mejor Banca Privada en LatAm (*Euromoney*) mientras crecemos en clientes un 13% interanual

Apalancamiento operativo

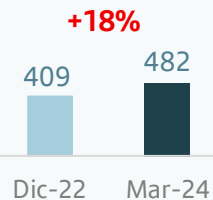
Resultados impulsados por el fomento de la colaboración con Retail y CIB, y por la simplificación de nuestra oferta de productos en SAM y Seguros

Plataforma global

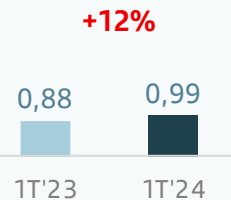
Iniciamos el proyecto para construir la plataforma global de inversiones, que hace nuestra capacidad de distribución aún más digital

Principales impulsores

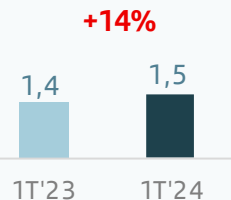
Activos bajo gestión¹ (€ MM)



Comisiones de colaboración (€ MM)



Crecimiento de los ingresos incluyendo comisiones cedidas³ (€ MM)



Métricas financieras 1T'24

Captaciones netas (PB)
€5,5MM
7% de volúmenes²

Ventas netas (SAM)
€3,8MM
7% de volúmenes²

Primas brutas emitidas
€3,0MM
-4%

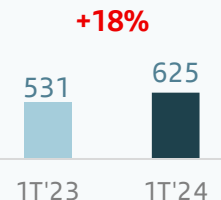
Eficiencia
34,4%
-4,0pp

BDI + comisiones³
€838mn
+16%

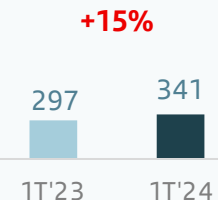
RoTE
80,4%
+9,4pp

Ingresos (incluyendo las comisiones cedidas, € millones)

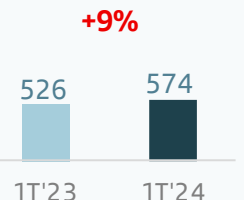
Private Banking



Santander Asset Management



Seguros



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. RoTE anualizando el impacto del gravamen temporal.

(1) Incluye activos fuera de balance y depósitos.

(2) Considerando las captaciones netas anualizadas sobre CAL total y las ventas netas anualizadas sobre los activos gestionados de SAM.

(3) Incluye todas las comisiones generadas por los negocios de gestión de activos y seguros, además de las cedidas a la red comercial, que se ven reflejadas en la cuenta de resultados de Retail & Commercial Banking.

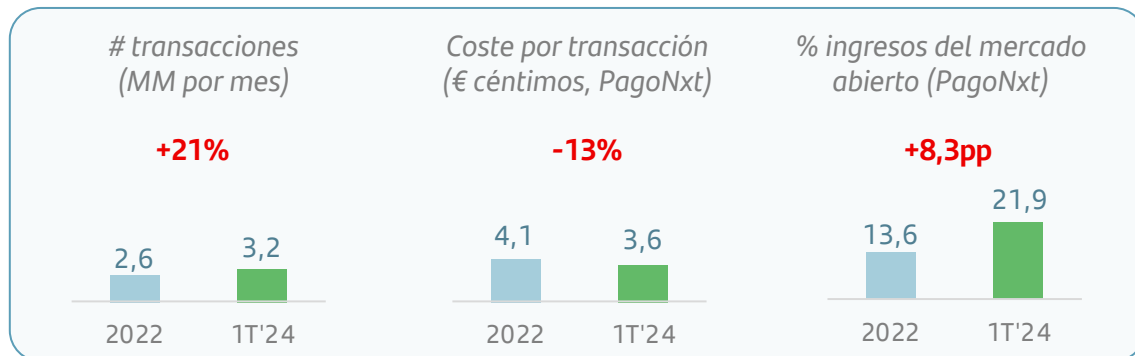
Payments: sólida calidad crediticia que se traduce en un crecimiento del beneficio a doble dígito

Ejecución de la estrategia

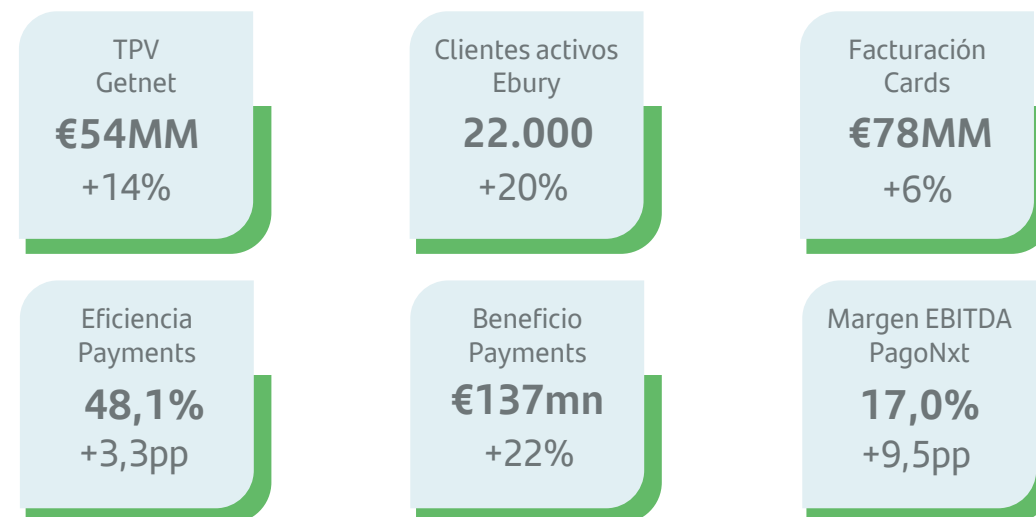
Capturar la oportunidad de crecimiento ganando escala mediante plataformas globales

Experiencia del usuario	Nuevos acuerdos con <i>wallets</i> ('monederos electrónicos') para ofrecer a nuestros clientes opciones de pago alternativas. Seguimos reforzando la propuesta de valor para el cliente en PagoNxt
Apalancamiento operativo	La optimización de la inversión y la eficiencia operativa están favoreciendo la reducción del coste por transacción
Plataforma global	La plataforma global de Cards (Plard) ya se ha lanzado en Brasil

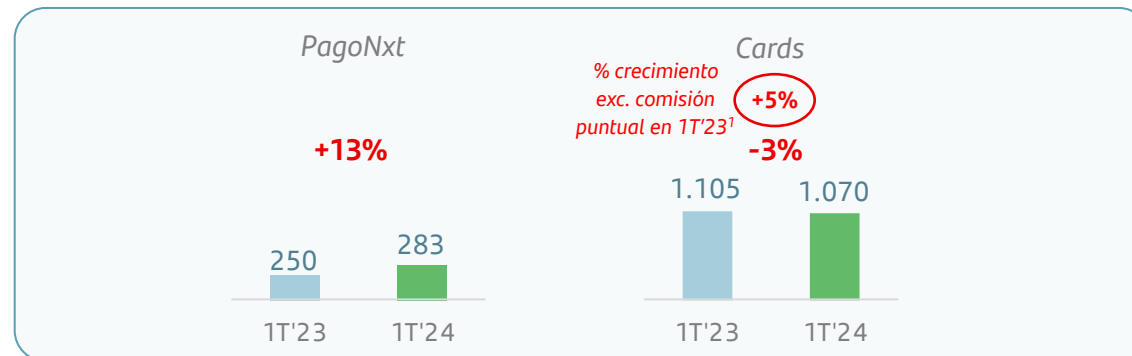
Principales impulsores



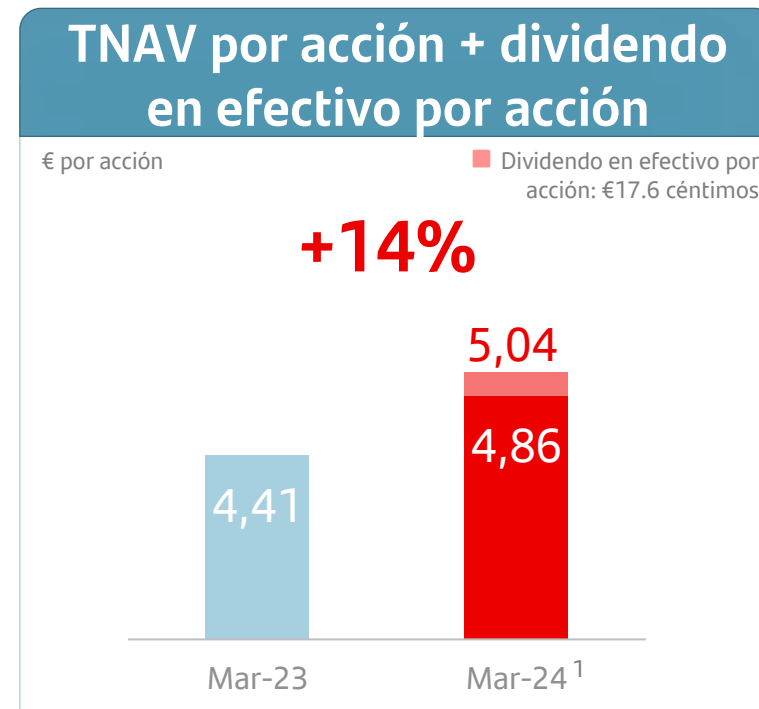
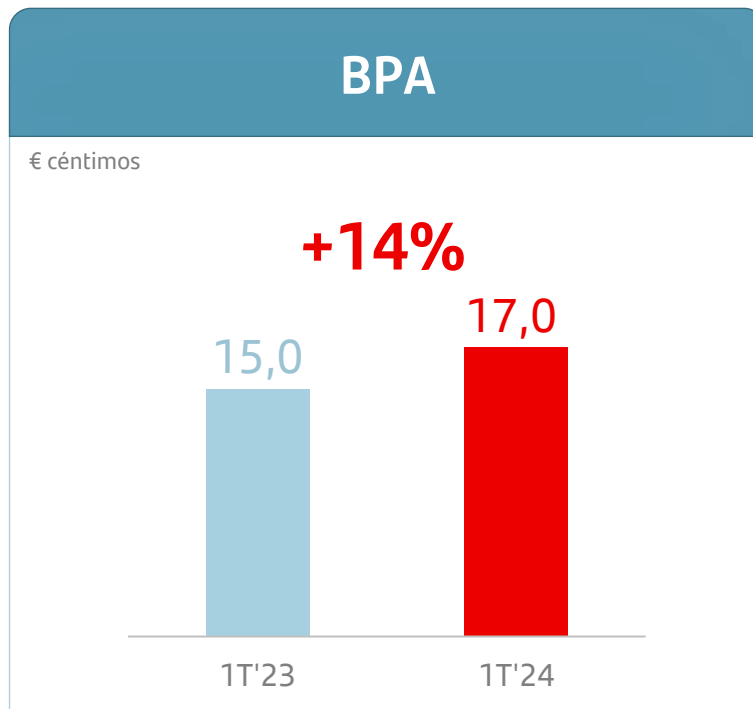
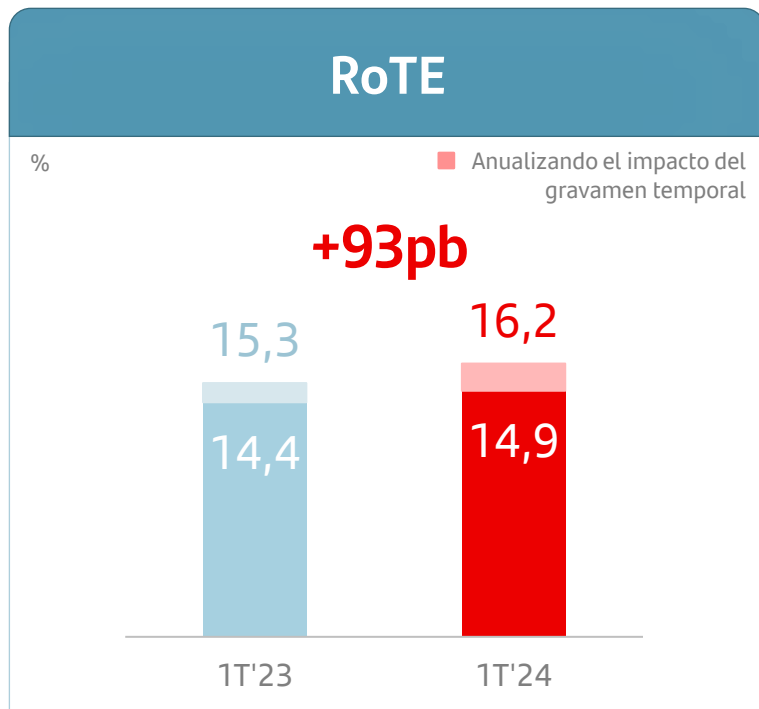
Métricas financieras 1T'24



Ingresos (€ millones)



Excelente rentabilidad y creación de valor, con un crecimiento del TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción del 14% interanual



Desde 2021 e incluyendo la totalidad de la segunda recompra de acciones contra los resultados de 2023 actualmente en curso, Santander habrá recomprado cerca del 11% de sus acciones en circulación

04

Principales conclusiones



Avanzando en nuestros objetivos del Investor Day en nuestra nueva fase de creación de valor para los accionistas

1T'24 vs. objetivos ID 2025

Fortaleza

FL CET1

12,3%

>12%

Remuneración al accionista

Payout

50%

Dividendo en efectivo + recompra de acciones
50% anual



Disciplinada asignación de capital

APR con RoRWA > CoE

83%

c.85%

Rentabilidad

RoTE¹

16,2%

15-17%

2024 ha comenzado con unas excelentes dinámicas comerciales y de negocio



Excelente evolución de los ingresos de clientes

apoyado en todos los negocios globales



Mejora estructural de la eficiencia y crecimiento rentable

impulsados por la ejecución de la estrategia



ONE Transformation y el valor añadido de los negocios globales

están acelerando el cumplimiento de nuestros objetivos del ID



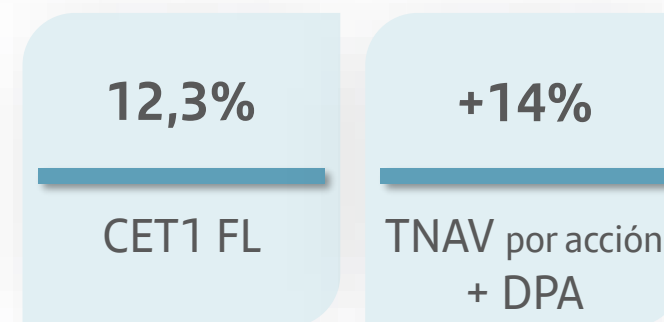
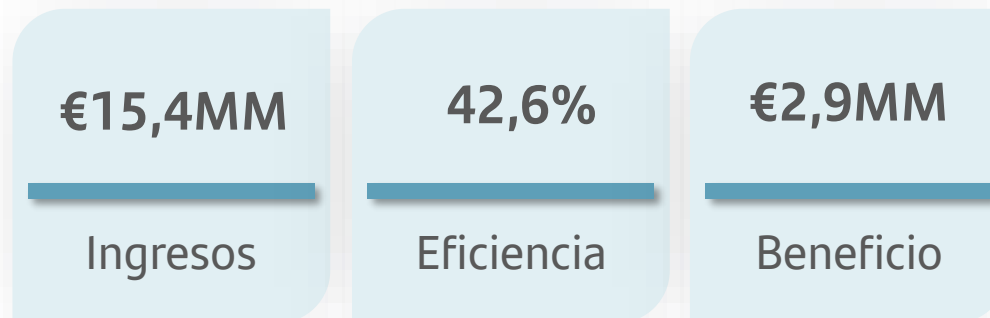
Rentabilidad, capital y calidad crediticia en línea con nuestros objetivos

Generación orgánica de capital mitiga la implantación acelerada de Basilea III



TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción crece un 14%

en nuestra nueva fase de creación de valor para nuestros accionistas



05

***Links a los
materiales
públicos***



Información financiera de Grupo Santander

Para más información del Grupo, pulsa en las imágenes o iconos a continuación

Resultados financieros 1T'24

Informe financiero



Presentaciones de negocios
(disponibles solo en inglés)



Presentación resultados



Sala de comunicación



Video
(3 minutos)



Series



Presentación de Renta fija
(disponible solo en inglés)



Pillar 3



Ratings



Informe accionistas



Otra información

Resumen anual digital 2023



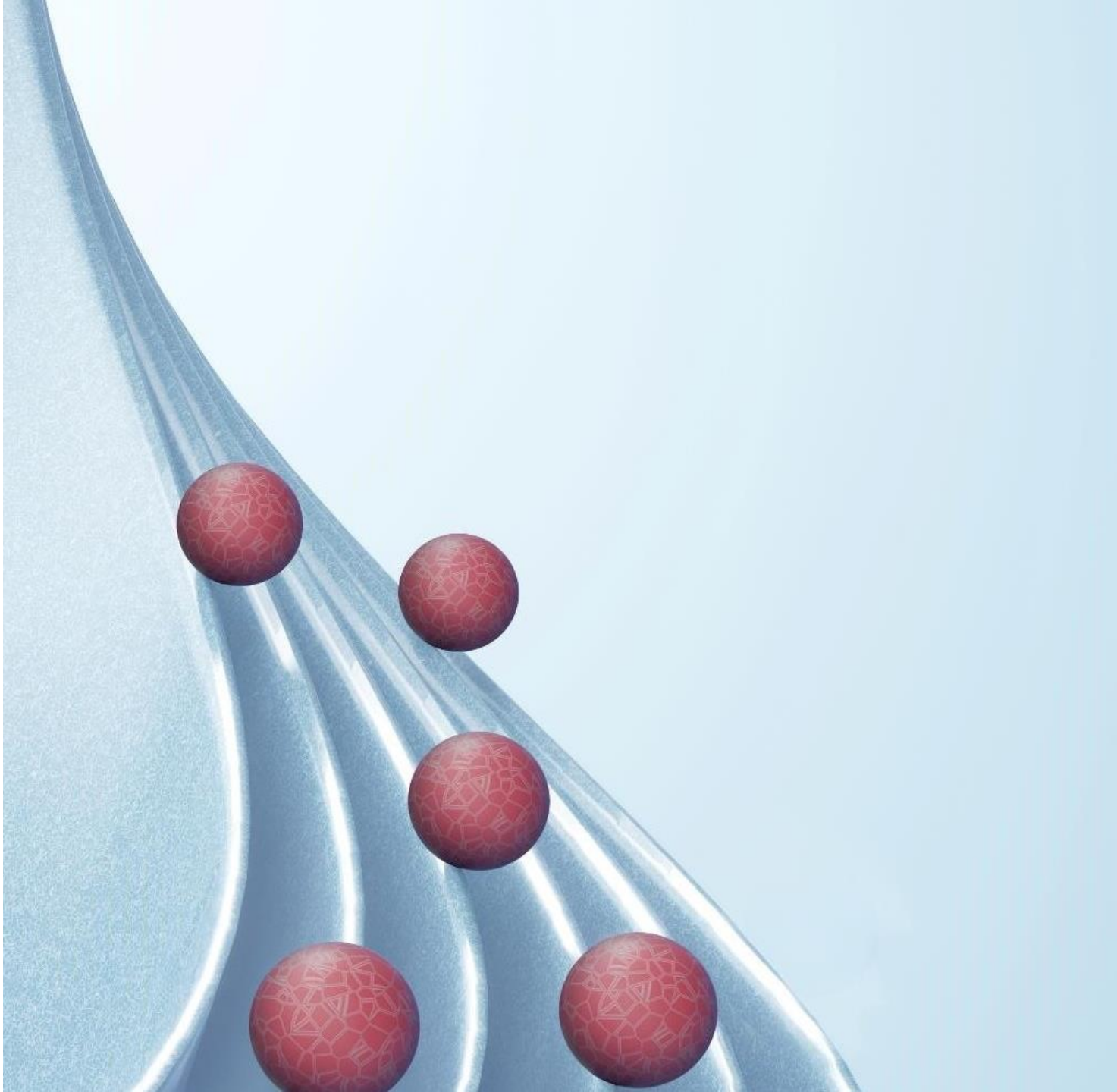
Informe anual 2023



Presentación de Gobierno Corporativo



Glosario



Glosario - Acrónimos

- **A2A:** *Account-to-account Payments* / pagos cuenta a cuenta
- **APR:** Activos ponderados por riesgo
- **AT1:** *Additional Tier 1*
- **ATA:** Adquisición temporal de activos
- **AuM:** *Assets under Management*/activos bajo gestión
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **BPA:** Beneficio por acción
- **Bº:** Beneficio
- **CAL:** Customer Assets Liabilites/activos y pasivos de clientes
- **CTA:** Cesión temporal de activos
- **CET1:** *Common Equity Tier 1*
- **CIB:** Corporate & Investment Banking
- **CoE:** *Cost of Equity* / coste del capital
- **Consumer:** Digital Consumer Bank
- **DCB Europe:** Digital Consumer Bank Europe
- **DPA:** Dividendo por acción
- **FL:** *Fully-loaded*
- **FTE:** *Full time employee*/empleados a tiempo completo
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **GDF:** Global Debt Finance
- **JGA:** Junta General de Accionistas
- **MI:** Margen de intereses
- **Mn:** Millones
- **MM:** Miles de millones
- **NIIF 9:** Norma Internacional de Información Financiera nº9, relativa a Instrumentos Financieros
- **NIM:** *Net interest margin*/margen de intereses sobre activos medios
- **Payments:** PagoNxt y Cards
- **pb:** Puntos básicos
- **PB:** Private Banking
- **pp:** Puntos porcentuales
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas
- **Retail:** Retail & Commercial Banking
- **ROF:** Resultados de operaciones financieras
- **RoRWA:** *Return on risk-weighted assets* / Rentabilidad sobre activos ponderados por riesgo
- **RoE:** *Return on Equity* / Rentabilidad del capital
- **RoTE:** *Return on tangible equity* / Rentabilidad sobre fondos propios tangibles
- **SAM:** Santander Asset Management
- **T1/T2:** *Tier 1 / Tier 2*
- **TNAV:** *Tangible net asset value* / fondos propios tangibles
- **T&O:** Tecnología y Operaciones
- **TPV:** Volumen total de pagos (*Total Payments Volume*)
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance

Glosario - Definiciones

RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

- **RoTE:** Retorno sobre capital tangible: beneficio atribuido al Grupo / Promedio de: patrimonio neto (sin minoritarios) - activos intangibles (que incluyen fondo de comercio)
- **RoRWA:** Retorno sobre activos ponderados por riesgo: resultado consolidado / Promedio de activos ponderados de riesgo
- **Eficiencia:** Costes de explotación / Margen bruto. Costes de explotación definidos como gastos generales de administración + amortizaciones

VOLÚMENES

- **Créditos:** Préstamos y anticipos a la clientela bruto (sin adquisiciones temporales de activos)
- **Recursos:** Depósitos de la clientela (sin cesiones temporales de activos) + fondos de inversión

RIESGO CREDITICIO

- **Ratio de morosidad:** Saldos deteriorados de préstamos y anticipos a la clientela y garantías y compromisos contingentes concedidos a la clientela / Riesgo Total. Riesgo total definido como: Saldos normales y deteriorados de Préstamos y Anticipos a la clientela y Garantías de la clientela + Saldos deteriorados de Compromisos concedidos Contingentes de la clientela
- **Cobertura total de morosidad:** Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de préstamos y anticipos a la clientela, garantías y compromisos contingentes concedidos a la clientela / Saldos deteriorados de préstamos y anticipos a la clientela y garantías y compromisos contingentes concedidos a la clientela
- **Coste del riesgo:** Dotaciones por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / Promedio de préstamos y anticipos a la clientela de los últimos 12 meses

CAPITALIZACIÓN

- **Recursos propios tangibles (TNAV) por acción:** Recursos propios tangibles / número de acciones (deducidas acciones en autocartera). Recursos propios tangibles calculados como la suma de los fondos propios + otro resultado global acumulado - activos intangibles

MÉTRICAS ESG

- **Mujeres en cargos directivos** = Porcentaje de mujeres en puestos de alta dirección sobre el total de la plantilla. Este segmento corresponde a menos del 1% de la plantilla total.
- **Equidad salarial** = Indicador que mide la existencia de diferencias a 'igual salario por igual trabajo' entre mujeres y hombres en el mismo puesto y al mismo nivel
- Para las métricas financiera de ESG, véase el capítulo de 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del Informe Trimestral.



Notas: Los promedios que se incluyen en los denominadores del RoTE y RoRWA se calculan utilizando la media mensual del periodo, que creemos no debería diferir sustancialmente de la utilización de saldos diarios.

Los activos ponderados por riesgo que se incluyen en el denominador del RoRWA se calculan de acuerdo con los criterios que define la normativa CRR (*Capital Requirements Regulation*).

Información importante

Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

Además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y derivada de nuestros estados financieros, este documento incluye ciertas medidas alternativas del rendimiento (MAR), según se definen en las Directrices sobre las medidas alternativas del rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015, así como ciertos indicadores financieros no-NIIF. Las medidas financieras contenidas en este documento que se consideran MAR e indicadores financieros no-NIIF se han elaborado a partir de la información financiera de Grupo Santander, pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y no han sido auditadas ni revisadas por nuestros auditores. Utilizamos estas MAR e indicadores financieros no-NIIF para planificar, supervisar y evaluar nuestro desempeño. Consideramos que estas MAR e indicadores financieros no-NIIF son útiles para facilitar al equipo gestor y a los inversores la comparación del desempeño operativo entre periodos. Las MAR que utilizamos se presentan, a menos que se especifique lo contrario, sobre una base de tipo de cambio constante, que se calcula ajustando los datos reportados del período comparativo por los efectos de las diferencias de conversión de moneda extranjera, que distorsionan las comparaciones entre períodos. No obstante, estas MAR e indicadores financieros no-NIIF tienen la consideración de información complementaria y no pretenden sustituir las medidas NIIF. Además, otras compañías, incluidas algunas de nuestro sector, pueden calcular tales medidas de forma diferente, lo que reduce su utilidad con fines comparativos. Las MAR que utilizan denominaciones ASG no se calculan de acuerdo con el Reglamento de Taxonomía ni con los indicadores de impacto adverso del SFDR. Para obtener mayor información sobre las MAR y los indicadores financieros no-NIIF utilizados, incluida su definición o una conciliación entre los indicadores de gestión aplicables y la información financiera presentada en los estados financieros consolidados preparados según las NIIF, se debe consultar el Informe Anual de 2023 en el Form 20-F, presentado en la U.S. Securities and Exchange Commission (la 'SEC') el 21 de febrero de 2024 (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anales-suministrada-a-la-sec/2024/sec-2023-annual-20-f-2023-disponible-solo-en-ingles-es.pdf>), así como la sección Medidas Alternativas de Rendimiento del Informe Financiero 1T de 2024 de Banco Santander, S.A. ('Santander'), publicado el 30 de abril de 2024 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>). Las medidas ordinarias, que se incluyen en este documento, son medidas no-NIIF.

Los negocios incluidos en cada uno de nuestros segmentos geográficos y los principios de contabilidad bajo los cuales se presentan sus resultados aquí pueden diferir de los negocios incluidos y los principios contables locales aplicables en nuestras filiales en dichas geografías. En consecuencia, los resultados de las operaciones y tendencias mostradas para nuestros segmentos geográficos pueden diferir materialmente de los de dichas filiales.

Información no financiera

Este documento contiene, además de información financiera, información no financiera (INF), incluyendo métricas, declaraciones, objetivos, compromisos y opiniones relativas a cuestiones medioambientales, sociales y de gobernanza.

La INF no ha sido auditada ni revisada por auditores externos. La INF se elabora siguiendo diversos marcos y guías de reporte y prácticas de medición, recogida y verificación, tanto externos como internos, que son sustancialmente diferentes de los aplicables a la información financiera y, en muchos casos, son emergentes o están en desarrollo. La INF se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, hipótesis, cuestiones de criterio y datos obtenidos internamente y de terceros. Por lo tanto, la INF está sujeta a incertidumbres de medición significativas, puede no ser comparable a la INF de otras sociedades o a lo largo del tiempo y su inclusión no implica que la información sea adecuada para un fin determinado o que sea importante para nosotros con arreglo a las normas de información obligatorias. Por ello, la INF debe considerarse a efectos meramente informativos sin aceptarse responsabilidad por ella salvo en los casos en que no puede limitarse conforme a normas imperativas.

Previsiones y estimaciones

Santander advierte de que este documento contiene manifestaciones que pueden considerarse 'manifestaciones sobre previsiones y estimaciones' ('forward-looking statements') según su definición en la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 de los EE.UU. Esas manifestaciones se pueden identificar con términos como 'prever', 'proyectar', 'predecir', 'anticipar', 'debería', 'pretender', 'probabilidad', 'riesgo', 'VaR', 'RoRAC', 'RoRWA', 'TNAV', 'objetivo', 'meta', 'estimación', 'futuro', 'compromiso', 'comprometer', 'centrarse', 'empeño' y expresiones similares. Estas manifestaciones se encuentran a lo largo de este documento e incluyen, a título enunciativo pero no limitativo, declaraciones relativas al futuro desarrollo de nuestro negocio, a nuestra política de retribución a los accionistas y a la INF.

Información importante

Si bien estas manifestaciones sobre previsiones y estimaciones representan nuestro juicio y previsiones futuras respecto a nuestra actividad, la evolución y resultados reales pueden diferir notablemente de los previstos, esperados, proyectados o asumidos en las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones. En concreto, las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones se basan en expectativas actuales y estimaciones futuras sobre las operaciones y negocios de Santander y terceros y abordan asuntos que son inciertos en diversos grados, y que pueden cambiar, incluyendo, pero no limitándose a, (a) expectativas, metas, objetivos y estrategias relacionados con el desempeño medioambiental, social, de seguridad y de gobernanza, incluyendo expectativas sobre la ejecución futura de las estrategias energéticas y climáticas de Santander y de terceros (incluyendo los gobiernos y otras entidades públicas), y las hipótesis y los impactos estimados sobre los negocios de Santander y de terceros relacionados con los mismos; (b) el enfoque, los planes y las expectativas de Santander y de terceros en relación con el uso del carbón y las reducciones de emisiones previstas; que puede verse afectado por intereses en conflicto como la seguridad energética; (c) los cambios en las operaciones o inversiones en virtud de la normativa medioambiental existente o futura; (d) y los cambios en la normativa, los requisitos reglamentarios y las políticas internas, incluidos los relacionados con iniciativas relacionadas con el clima; (e) nuestras propias decisiones y acciones, incluso aquellas que afecten o cambien nuestras prácticas, operaciones, prioridades, estrategias, políticas o procedimientos; y (f) la incertidumbre sobre el alcance de las acciones que el Grupo, los gobiernos u otros puedan tener que emprender para alcanzar los objetivos relacionados con el clima, el medio ambiente y la sociedad, así como sobre la naturaleza cambiante del conocimiento y los estándares y normas industriales y gubernamentales sobre la materia.

Adicionalmente, los factores importantes mencionados en este documento y otros factores de riesgo, incertidumbres o contingencias detalladas en nuestro último Informe Anual bajo Form 20-F y posteriores Form 6-Ks registrados o presentados ante la SEC, así como otros factores desconocidos o impredecibles, podrían afectar a nuestro rendimiento y resultados futuros y hacer que las situaciones que resulten en el futuro difieran significativamente de aquellas que las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones anticipan, esperan, proyectan o suponen.

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones son por tanto aspiraciones, deben considerarse indicativas, preliminares y con fines meramente ilustrativos, se refieren únicamente a la fecha en la que se publica este documento, se basan en el conocimiento, la información y las opiniones disponibles en dicha fecha y están sujetas a cambios sin previo aviso. Santander no está obligado a actualizar o revisar ninguna manifestación sobre previsiones o estimaciones, con independencia de la aparición de nueva información, acontecimientos futuros o cualquier otra circunstancia, salvo que así lo exija la legislación aplicable. Santander no acepta ninguna responsabilidad en relación con las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones salvo en los casos en que no puede limitarse conforme a normas imperativas.

No constituye una oferta de valores

Ni este documento ni la información que contiene constituyen una oferta de venta ni una solicitud de una oferta de compra de valores.

El rendimiento pasado no es indicativo de los resultados futuros

Las declaraciones respecto al rendimiento histórico o las tasas de crecimiento no pretenden dar a entender que el rendimiento futuro, la cotización de la acción o los resultados futuros (incluido el beneficio por acción) de un periodo dado vayan a coincidir o superar necesariamente los de un ejercicio anterior. Nada de lo reflejado en este documento se debe interpretar como una previsión de beneficios.

Información de terceros

En este documento Santander nombra y se basa en cierta información y datos estadísticos obtenidos de fuentes públicamente disponibles y de terceras partes, los cuales considera fiables. Ni Santander ni sus consejeros, miembros de la dirección ni empleados han verificado independientemente la veracidad y exhaustividad de dicha información, ni garantizan la calidad, adecuación, legalidad, veracidad y exhaustividad de dicha información, ni asumen ninguna obligación de actualizar dicha información con posterioridad a la fecha de este documento. Santander no se hace responsable en ningún caso por el uso de dicha información, ni por ninguna decisión o acción tomada por ninguna parte con base en dicha información, ni por errores, inexactitudes u omisiones en dicha información. Las fuentes de información públicamente disponibles y de terceras partes referidas o contenidas en este documento se reservan todos los derechos con respecto a dicha información y el uso de dicha información no debe entenderse como el otorgamiento de una licencia en favor de ningún tercero.

Nota: las series trimestrales incluyen ajustes en relación con los criterios de reparto de ingresos entre CIB y Retail & Commercial para reflejar adecuadamente las dinámicas de negocio de nuestro nuevo modelo operativo con cinco negocios globales como nuevos segmentos principales; estos ajustes no afectan a los resultados del Grupo, ni a los resultados anuales de Retail & Commercial y CIB. Las series trimestrales también incluyen ajustes a algunas de las métricas de negocio de 2023 en Retail & Commercial Banking, Digital Consumer Bank, CIB y Wealth Management & Insurance para reflejar adecuadamente el perímetro de nuestros cinco negocios globales de acuerdo con nuestro nuevo modelo operativo; esos ajustes no afectan a las métricas de los volúmenes de negocio del Grupo.

Gracias.

Nuestra misión es contribuir al progreso de las personas y de las empresas.

Nuestra cultura se basa en la creencia de que todo lo que hacemos debe ser:

Sencillo Personal Justo

