

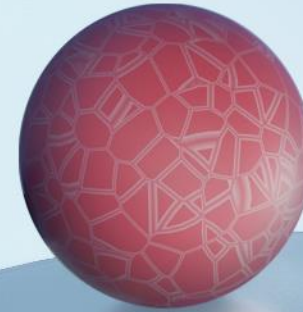
Análisis Estratégico y Financiero. División Financiera

Presentación Institucional

Marzo 2025



ÍNDICE



**Nuestro
modelo
de negocio y
estrategia**

**Estructura
del Grupo y
negocios**

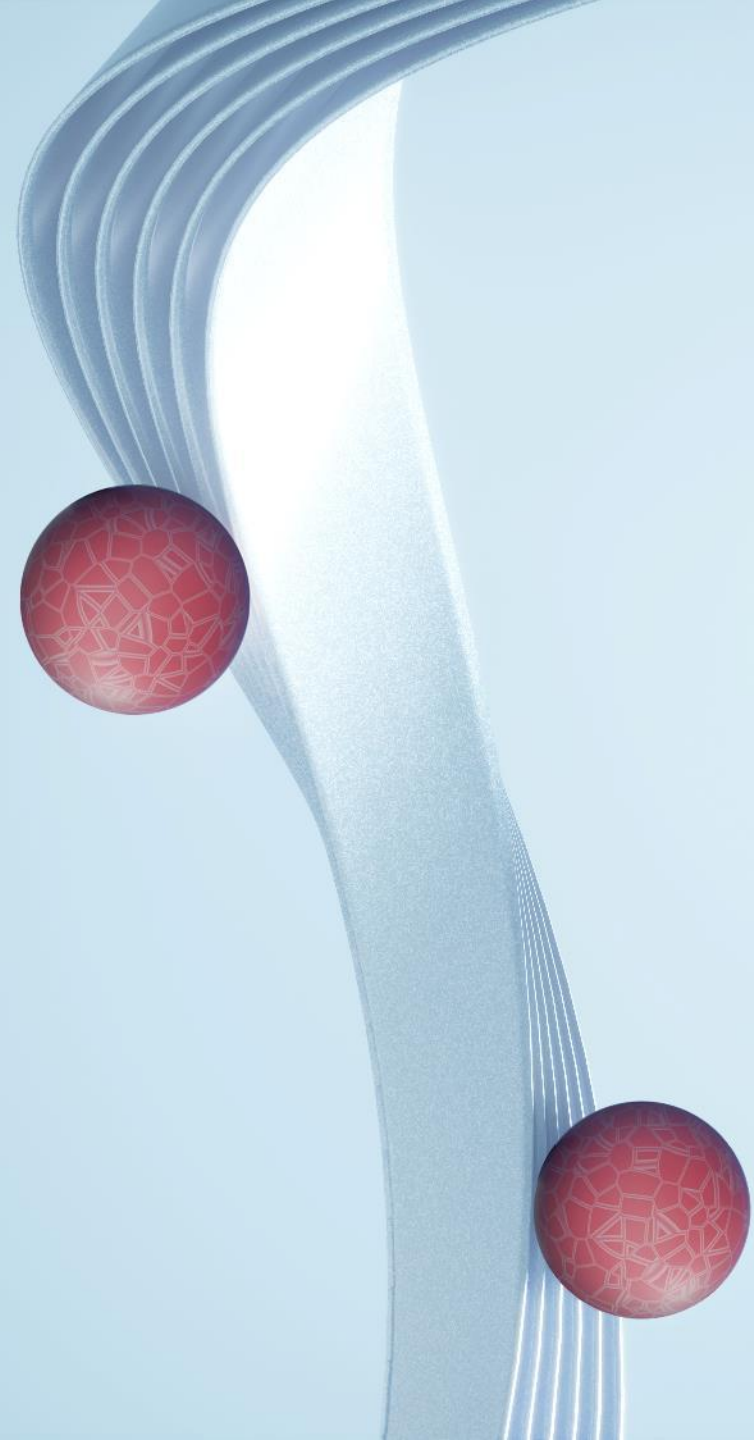
**Resultados y
actividad
2024**

**Principales
conclusiones**

***Links a los
materiales
públicos***

01












Nuestro modelo de negocio y estrategia



Santander, un grupo financiero líder

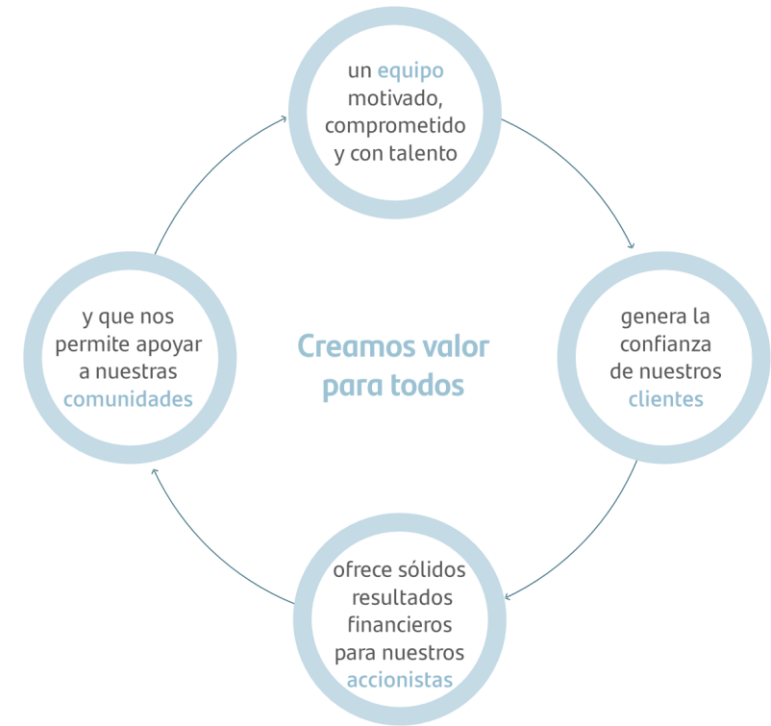


Datos destacados 2024

	Activos totales (miles de millones de euros)	1.837
	Créditos brutos (€ MM; sin ATAs)	1.017
	Depósitos + fondos de inversión (€ MM; sin CTAs)	1.211
	Oficinas	8.011
	Margen neto (pre-provision profit) 2024 (€ mn)	36.177
	Beneficio atribuido 2024 (€ mn)	12.574
	Capitalización de mercado (€ MM; 31-12-24)	68
	Empleados	206.753
	Clientes (millones)	173
	Accionistas (millones)	3,5
	Inclusión financiera (# millones de personas)	4,3

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



Aprovechando nuestro modelo de negocio único y efectos de red

01

Orientación al cliente

Hemos aumentado el número de clientes en los últimos años

Clientes totales

173mn
+8mn

Clientes activos

103mn
+4mn

Clientes digitales

59mn
+5mn



+9%
Transacciones por cliente activo



62%
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**



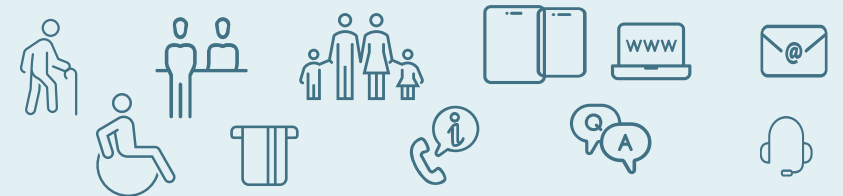
Oficinas: >8.000



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

Espacios colaborativos y aumento de capacidades digitales

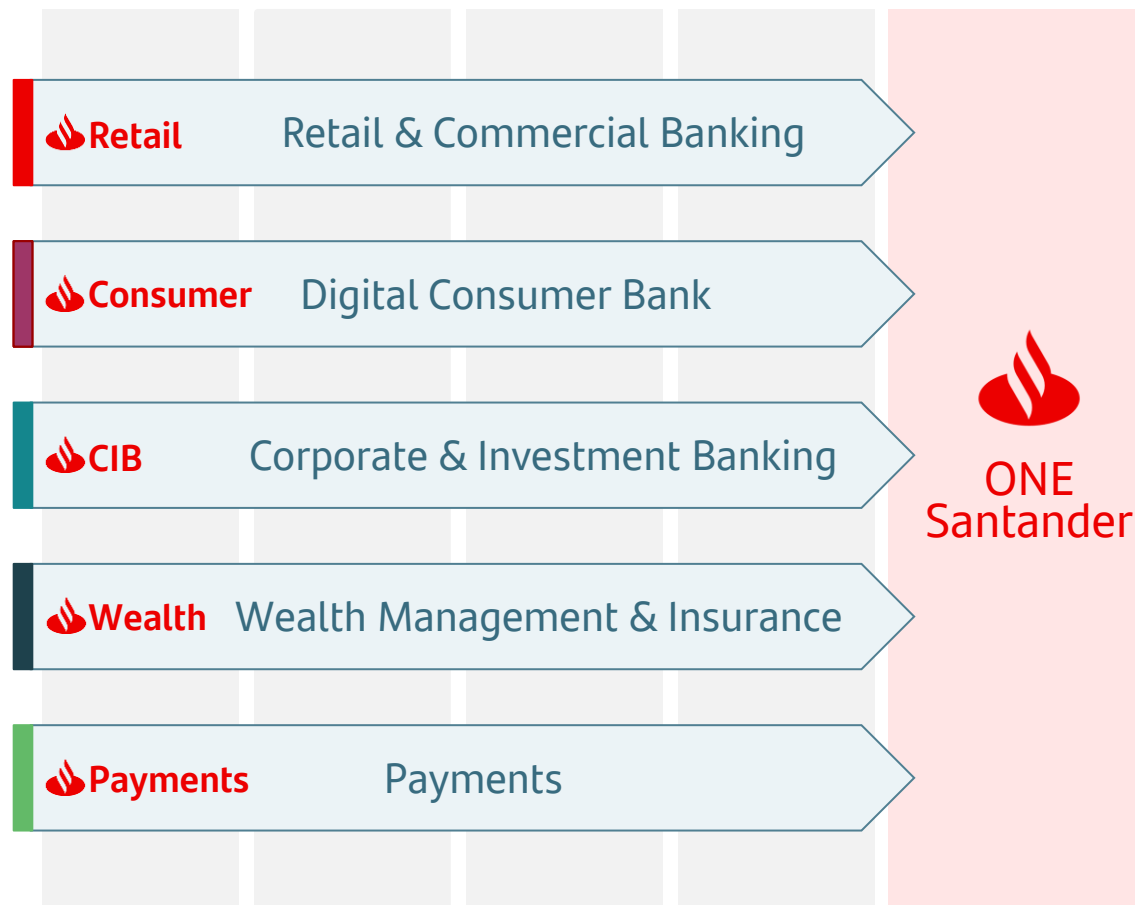
- Comunidades con baja densidad de población
- Comunidades con rentas bajas
- Estudiantes universitarios
- Grupos más vulnerables



02

Escala

Nuestros cinco
negocios globales



02

Escala

Nuestra combinación
única de escala local y
global

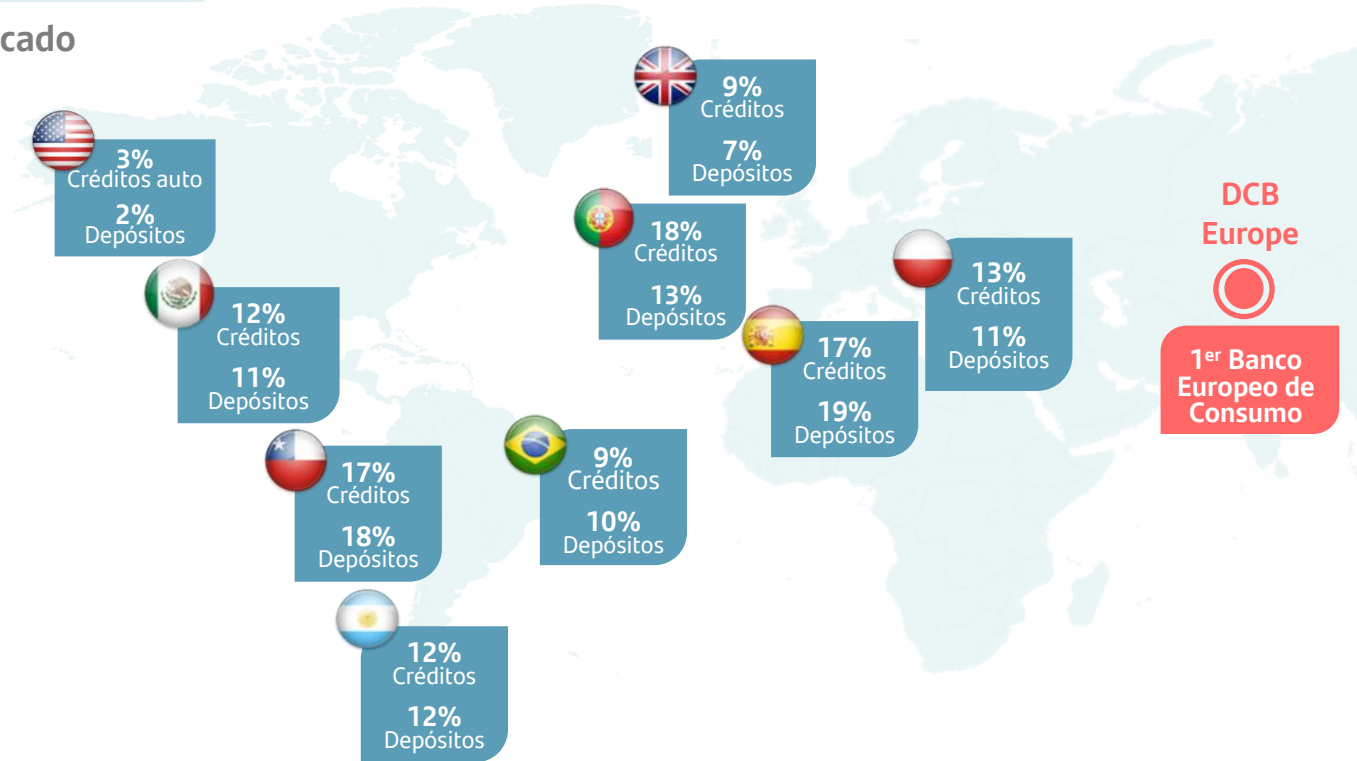
Escala global

Cinco negocios globales

Retail & Commercial Banking	Digital Consumer Bank	Corporate & Investment Banking	Wealth Management & Insurance	Payments
-----------------------------	-----------------------	--------------------------------	-------------------------------	----------

Escala local

Cuotas de mercado



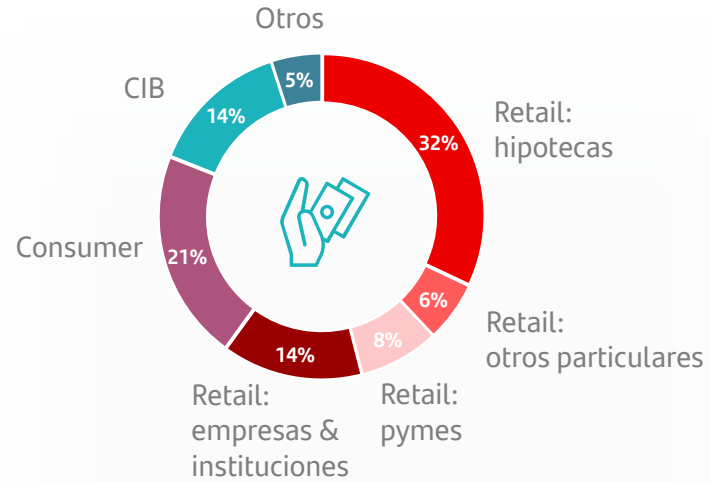
Datos: cuota de mercado de sep-24 o la última disponible. España incluye Santander España + Hub Madrid + SCF España + Openbank y otros sectores residentes en depósitos. Reino Unido incluye la sucursal de Londres. Polonia incluye negocios de SCF en Polonia. Estados Unidos: créditos minoristas para automóviles incluyen Santander Consumer USA y Chrysler Capital combinados (12 meses rolling). Depósitos considerando todos los estados en los que opera Santander Bank a 30/06/2024.

Diversificación

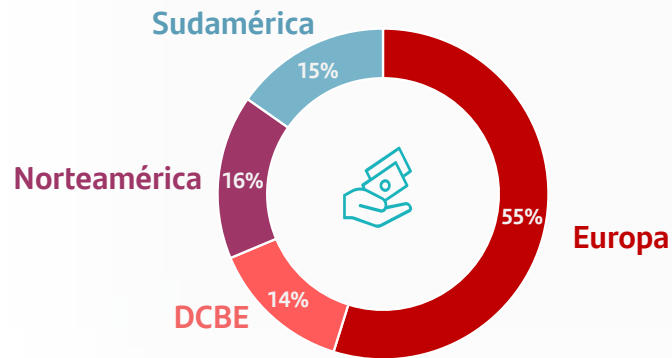
Diversificación por negocio y geografía

Préstamos a clientes

Por producto/negocio¹

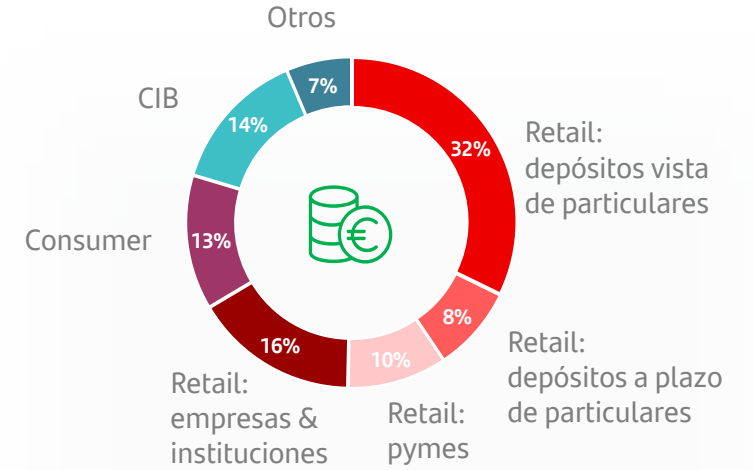


Por area¹

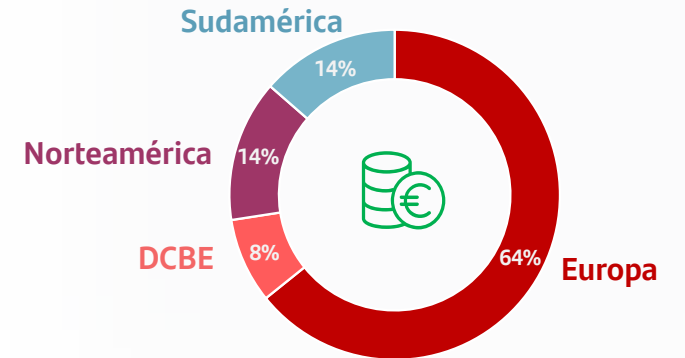


Depósitos de clientes

Por producto/negocio¹



Por area¹



03

Diversificación

Balance sólido y diversificado con gestión prudente 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

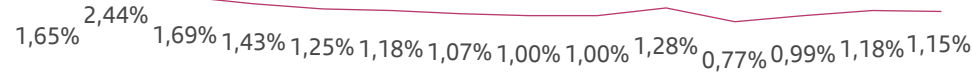
Nuestros resultados demuestran que nuestro modelo de negocio funciona. Se basa en ventajas competitivas únicas que nos diferencian en términos de crecimiento, costes y rentabilidad

Perfil de riesgo/rentabilidad fiable

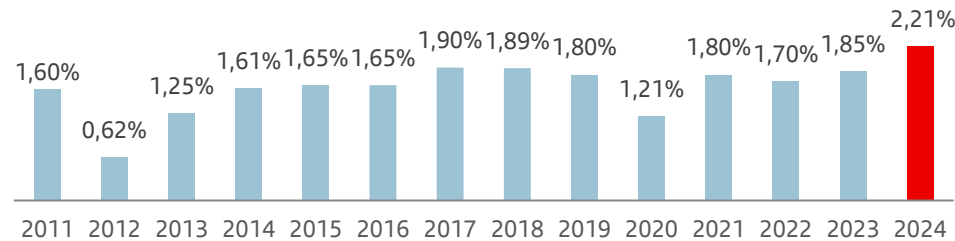
Margen neto / créditos



Coste del riesgo¹

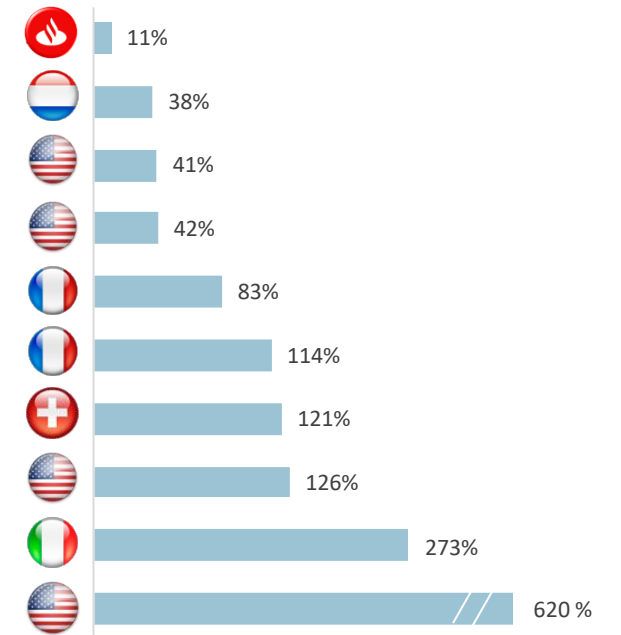


Diferencial entre Margen neto / créditos y Coste del riesgo



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 3T'24. 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



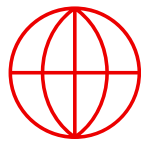
Think Value

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



Think Customer

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



Think Global

Aprovechar la escala global y local, la red y la tecnología para ofrecer servicios de primera clase y 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)
2024	€139,4MM	€88,8MM	4,3mn
Objetivos 2025	€120MM	€100MM	5mn

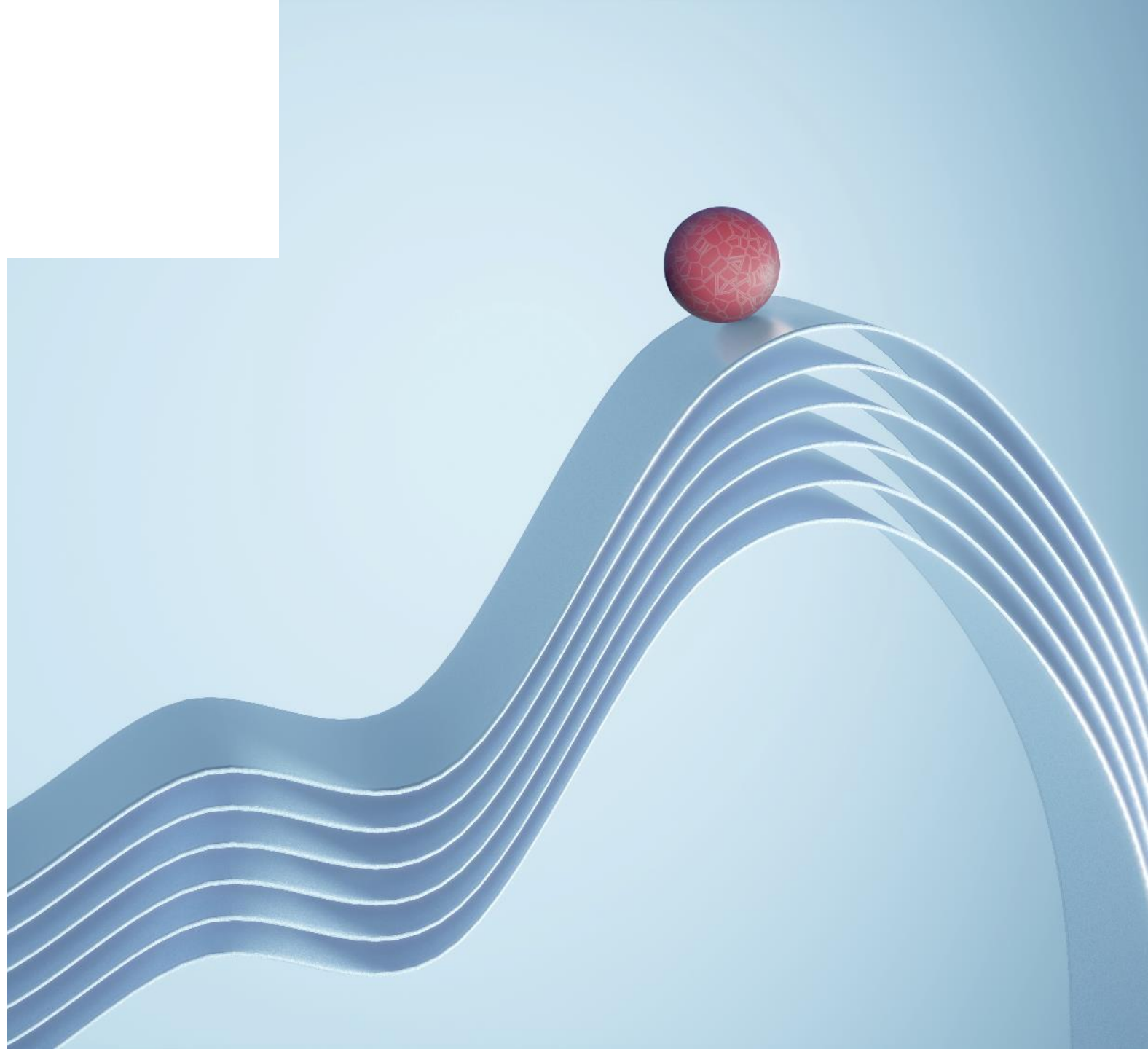


Más información disponible en: www.santander.com/es/nuestro-compromiso

Nota: la información ha sido verificado con aseguramiento limitado por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. Financiación verde desembolsada y facilitada (€MM): desde 2019 (no alineado con la taxonomía europea). Inclusión financiera (#Personas, mn): empezando en enero 2023. No incluye educación financiera. Para las otras métricas financiera de ESG, véase el capítulo de 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del Informe Trimestral 9M'24.

02

Estructura del Grupo y negocios



Estructura organizativa del Grupo en 2024

Segmentos principales (Negocios Globales)



Segmentos secundarios (geográficos)



Funciones del Grupo y Actividades del Centro Corporativo¹

Auditoría Interna	Estrategia & ESG	Secretaría General ²	Comunicación y Marketing	Riesgos & Cumplimiento	Tecnología y Operaciones	Personas y cultura	Intervención General y Control de Gestión	División Financiera	Relación con Reguladores y Supervisores
		Desarrollo Corporativo				Universidades			

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 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 2024

	Préstamos a clientes (€ MM)	609
	Depósitos de clientes (€ MM)	650
	Recursos de clientes (€ MM)	748
	Beneficio atribuido (€ mn)	7.263
	Ratio de eficiencia	39,7%
	RoTE	18,9%
	APR (€ MM)	291
	Coste del riesgo	0,92%
	Clientes totales (mn)	147
	Clientes activos (mn)	79

Prioridades estratégicas

- Continuar ejecutando nuestro plan de transformación con la visión de convertirnos en un banco digital con sucursales apoyado en un modelo operativo común y una plataforma tecnológica global
- El modelo operativo se sustenta sobre tres pilares estratégicos:
 - Experiencia de cliente
 - Apalancamiento operativo
 - Plataforma tecnológica global
- Enfocar nuestro modelo de negocio en la creación de valor a través de una relación más cercana con nuestros clientes y los efectos de red
- Fortalecer la eficiencia estructural por medio de la transformación de nuestro modelo operativo y de negocio para promover eficiencias en el corte de servicio












Digital Consumer Bank

'Líder mundial en financiación de automóviles y actividades digitales de consumo'

Ofrecer la mejor solución a los clientes (B2B y B2C), siendo al mismo tiempo el operador más eficiente en coste del mercado

Datos destacados 2024

	Préstamos a clientes (€ MM)	215
	Nueva producción (€ MM)	91,1
	Leasing (€ MM)	17
	Recursos de clientes (€ MM)	137
	Beneficio atribuido (€ mn)	1.663
	Ratio de eficiencia	40,1%
	RoTE	9,8%
	APR (€ MM)	152
	Clientes totales (mn)	25

Prioridades estratégicas

- Converger hacia plataformas globales y continuar transformando nuestro modelo operativo, automatizando procesos clave, ganando eficiencias y proporcionando la mejor experiencia de usuario
- Aumentar y consolidar acuerdos con nuestros socios, ofreciendo soluciones con una mejor experiencia digital
- Promover el efecto de red mediante una oferta completa de productos a nuestros clientes aprovechando las capacidades del Grupo
- Continuar captando depósitos de clientes para reducir los costes de financiación y la volatilidad del margen de intereses a lo largo del ciclo, para poder ofrecer mejores condiciones a nuestros clientes
- Mejorar y automatizar nuestro modelo de originar para distribuir

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 2024

	Préstamos a clientes (€ MM)	137
	Depósitos de clientes (€ MM)	137
	Beneficio atribuido (€ mn)	2.740
	Ingresos (€ mn)	8.343
	MI total (€ mn)	4.020
	Total de ingresos no MI ¹ (€ mn)	4.323
	RoTE	18,1%
	APR (€ MM)	122
	Ratio de eficiencia	45,6%
	Coste del riesgo	0,10%

Prioridades estratégicas

- Nuestro objetivo es convertirnos en un negocio de especializado y de referencia en el mercado mayorista, posicionándonos como asesores de confianza de nuestros clientes y generando un crecimiento rentable:
 - Profundizar en nuestra relación con los clientes, con especial atención en EE.UU.
 - Aprovechar al máximo nuestros centros de excelencia ya mejorados, aumentar la conectividad en torno a las necesidades del cliente y digitalizar aún más nuestro negocio
 - Seguir mejorando la gestión activa del capital y los modelos operativos globales
 - Atraer, formar y retener al mejor talento

Reconocimientos recientes

Risk.net

Mejor Banco del Año para Soluciones en Gestión de Riesgos

Global Banking & Markets

Mejor Banco del Año para Bonos y Bonos ESG

PFI

Banco del Año en America
Deal del Año en Sector Digital en Europa: GD Towers (Alemania)

Global Finance

Mejor Proveedor Global de Soluciones Sostenibles para Supply Chain y Trade Finance

Ranking en League Tables de 2024



Structured Finance



Debt Capital Markets



Equity Capital Markets



M&A



ECAs



Fuente: Dealogic, Infralogic, Bloomberg; se aplican filtros específicos.

(*) Europe FIG y UK FIG.



Wealth Management & Insurance

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

Datos destacados 2024

Total de activos bajo gestión (€ MM)	498
Primas brutas emitidas (€ MM)	11,5
Beneficio atribuido (€ mn)	1.650
Contribución al beneficio (€ mn)	3.399
Ingresos (€ mn)	6.248
Ratio de eficiencia	35,9%
RoTE	78,7%
APR (€ MM)	12
Coste del riesgo	0,18%
Clientes de Private Banking (miles)	299

Prioridades estratégicas



- Continuar construyendo nuestra plataforma global accediendo a nuevas geografías y aprovechando la conectividad de nuestros equipos
- Seguir desarrollando una propuesta de valor más sofisticada
- Desarrollar los segmentos globales de *Ultra-High* y *Family Offices*



- Seguir siendo el proveedor de fondos preferido para nuestra red minorista
- Convertirnos en un competidor relevante en el negocio de Alternativos
- Crecer en los segmentos de Institucional/*Third-party* y Private Banking
- Implantar plataformas de inversión digital en todos los países



- Ser el proveedor de seguros preferido de todos nuestros clientes
- Seguir buscando la excelencia en términos de cobertura y experiencia de cliente, desarrollando plataformas abiertas de distribución
- Desarrollar todo el potencial del negocio de Vida Ahorro mejorando nuestra propuesta de valor para la jubilación
- Continuar desarrollando el negocio de protección para segmentos/verticales de mayor crecimiento como pymes, Salud y Ciberseguridad










(1) Total de saldos comercializados y/o gestionados: Private Banking + Gestión de Activos excluyendo activos bajo gestión de clientes de Private Banking 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.
 Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/donde-estamos/wealth-management-insurance>

Payments - PagoNxt

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

Datos destacados 2024

 Margen EBITDA	27,5%
 Coste por transacción (€ céntimos)	3,5
 # transacciones (Getnet) (MM)	9,8
 Volumen total de pagos (Getnet) (€ MM)	221,8
 Ingresos (€ mn)	1.240
 Ingresos del mercado abierto (€ mn)	287
 % ingresos del mercado abierto	23,1%

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
- Escalar nuestra plataforma tecnológica global; acelerar nuestro crecimiento comercial; aprovechar la oportunidad del mercado abierto

Verticales de negocio

▼ Getnet

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

▼ PagoNxt Payments

Plataforma global nativa en la nube para procesar y conectar **pagos A2A** en todos nuestros mercados, permitiendo **soluciones innovadoras** para **nuestros clientes** y **mejorando la eficiencia operacional**








▼ Ebury

Plataforma global de **pagos internacionales** para pymes

Payments - Cards

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


Datos destacados 2024

 # tarjetas (mn)	105
 Facturación (€ MM)	330,1
 # transacciones (MM)	14,6
 Balance medio (€ MM)	22
 Beneficio atribuido (€ mn)	712
 Ratio de eficiencia	30,8%
 RoTE	32,6%

Prioridades estratégicas

- Expandir nuestro negocio de crédito de manera rentable mediante el uso de los datos y modelos (Cards Risk Data Lab) y conectar las plataformas de emisión de tarjetas y adquirencia, creando nuevas oportunidades de negocio entre Cards y Getnet
- Ampliar, desarrollar y adoptar servicios digitales comunes que mejoren la experiencia del cliente para ofrecerles una experiencia de pago con tarjeta rápida y segura a través de Invisible Payments
- Construir e implantar nuestra plataforma tecnológica global de procesamiento de tarjetas (Plard)



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 semi-transparent light blue vertical band 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 implantación** 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** de forma más **agile** para **impulsar la transformación** y la adopción de la plataforma

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



c.5.500 profesionales de tecnología



Santander
Digital Services



Personas y Cultura - nuestra visión:

Conseguir que nuestros empleados estén preparados para cumplir su propósito, trabajen en grandes equipos con grandes líderes que impulsen nuestra estrategia, y estén respaldados por la experiencia SPJ. Todo mientras se proporciona el propósito, autonomía y desarrollo, los motores de la motivación



206.753

Dic-24

Empleados








63 en 2024

+22 por encima del sector
y en el top 10% del sector financiero

Gestión de Riesgos y Cumplimiento

Nuestra gestión prudente y anticipativa de los riesgos, centrada en el cliente, contribuye a mantener un perfil de riesgo medio-bajo

Nuestro modelo de gestión de Riesgos y Cumplimiento se basa en:

-  Un **modelo de 3 líneas de defensa** con un gobierno de riesgos que persigue la independencia de la segunda línea en el ejercicio de sus funciones y una supervisión efectiva de todos los riesgos en consonancia con nuestro apetito de riesgo
-  **Principios de gestión de riesgos** que consideran los requerimientos regulatorios y se basan en mejores prácticas de mercado
-  **Procesos de gestión y control** claramente definidos para **identificar, evaluar, gestionar y reportar los riesgos**
-  **Integración de los factores ESG** a través de un enfoque basado en riesgos, tanto desde una **perspectiva regulatoria** como de **gestión**
-  **Adecuada gestión de la información** basada en datos actualizados, precisos y detallados

Todo ello respaldado por nuestra cultura de riesgos

risk pro

incorporada en *The Santander Way*, y que promueve que todos los empleados entiendan y gestionen los riesgos que forman parte de su trabajo diario

Además, contamos con **herramientas avanzadas** para llevar a cabo una gestión de riesgos efectiva:

Evaluación del perfil de riesgo

Ejercicio sistemático para evaluar el perfil de riesgo del Grupo y filiales, considerando todos los tipos de riesgo definidos en el marco corporativo

Apetito de riesgo y estructura de límites

Cuantía y tipología de riesgos que consideramos prudente asumir en la ejecución de nuestra estrategia de negocio, incluso bajo circunstancias inesperadas

Análisis de escenarios

Anticipar los posibles impactos y adoptar medidas preventivas

Estructura de reporte de riesgos

Con el objetivo de proporcionar a la alta dirección una visión completa y actualizada del perfil de riesgos para la correcta toma de decisiones



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

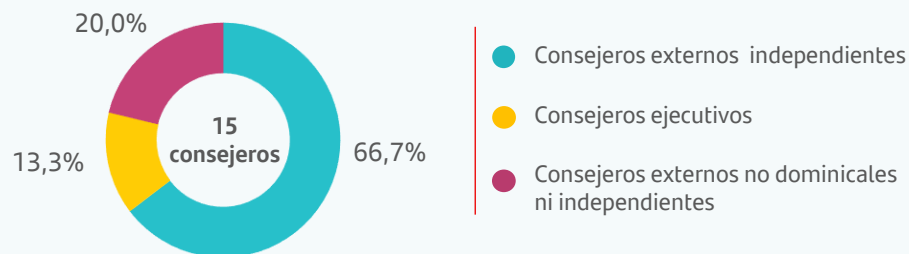


Consejo de administración efectivo

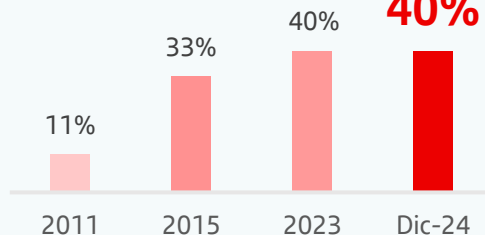


Atención centrada en prácticas responsables de nuestros negocios y atención a todos nuestros grupos de interés

Composición del consejo de administración, dic-24



40% Mujeres en el consejo



Comisiones del Consejo

Ejecutiva

Auditoría

Nombramientos

Remuneración

Supervisión de riesgos, regulación y cumplimiento

Innovación y tecnología

Banca responsable, sostenibilidad y cultura

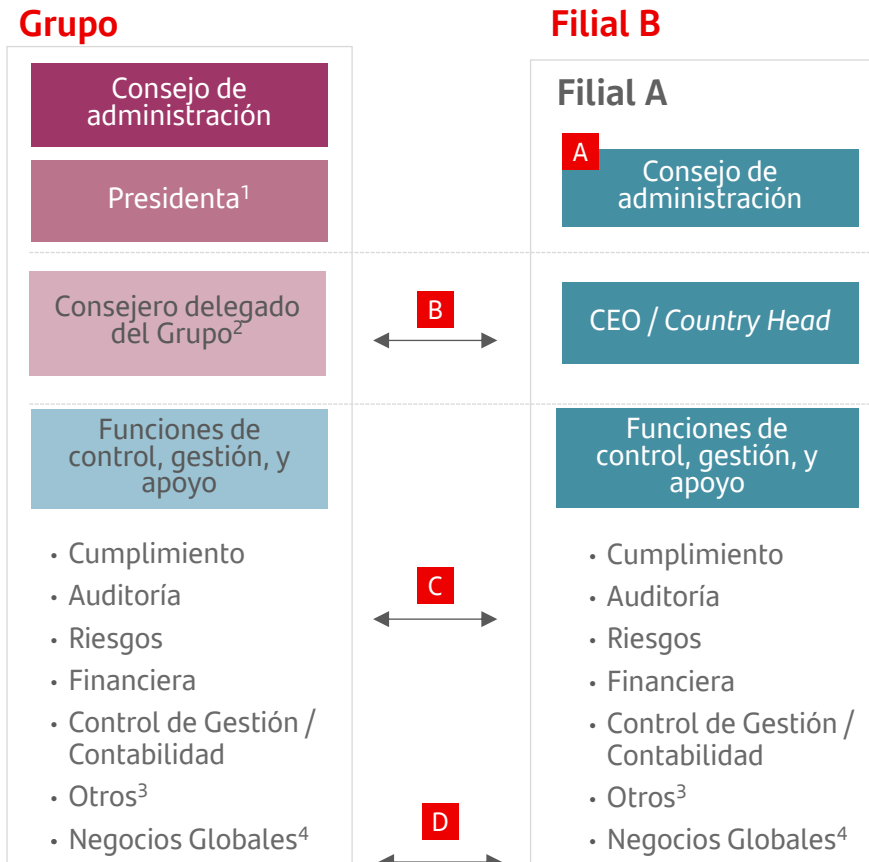
Consejo Asesor Externo
Consejo asesor internacional



Gobierno corporativo y control interno

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

Modelo de gobierno Grupo-filiales



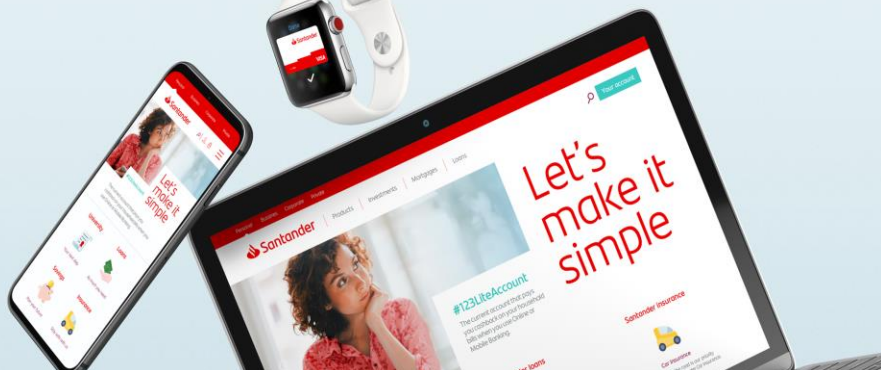
El modelo de gobierno Grupo-filiales mejora el control y la supervisión a través de:

- A** Presencia del Grupo 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 del Grupo 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

Marca Santander

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



Santander es una de las marcas mejor valoradas del mundo

3^a Mejor Marca Global de Banco Retail
por Best Global Brands Ranking de Interbrand, 2024

Como uno de nuestros activos estratégicos más importantes, nuestra 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.

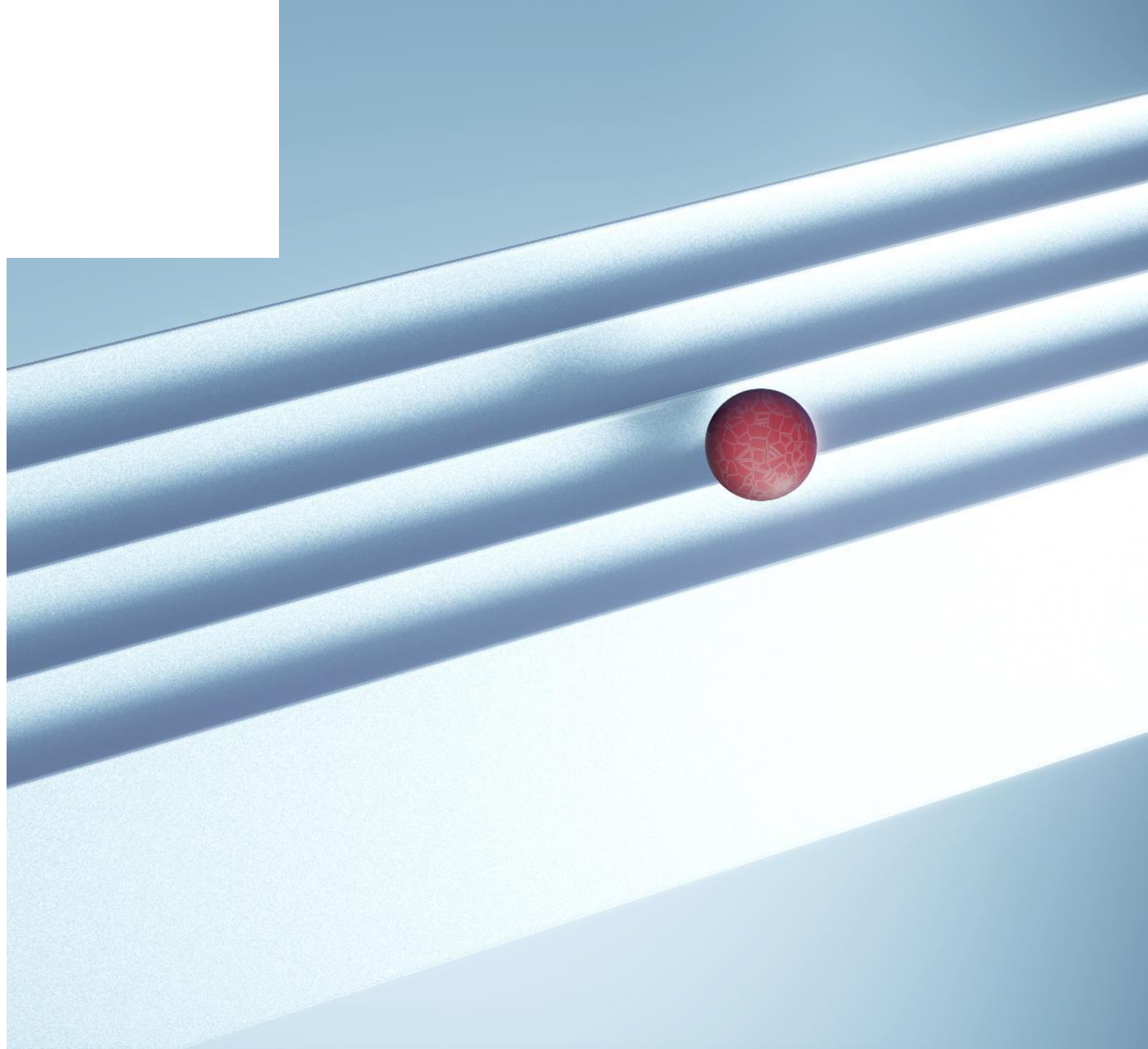


Más información en: <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/nuestra-marca>



03

Resultados y actividad 2024




Resultados récord por tercer año consecutivo, generando valor para los accionistas

 **Beneficio récord** con 8 millones de clientes más en el año y un fuerte crecimiento de los ingresos

 **Año decisivo en nuestra transformación**, logrando un sólido rendimiento operativo y crecimiento rentable

 **Solidez de balance**, con buenas métricas de calidad crediticia y una ratio de capital que refleja la mayor generación orgánica registrada hasta la fecha

 **Creación de valor a doble dígito y mayor remuneración al accionista**

4T'24
beneficio atribuido
€3,3MM
+11%

2024
beneficio atribuido
€12,6MM
+14%

Eficiencia
41,8%
-226pb

RoTE
16,3%
+121pb

CET1 FL
12,8%
+51pb

Coste del riesgo
1,15%
-3pb

TNAV por acción +
dividendo en efectivo por acción
+14%
interanual

Dividendo en
efectivo por acción
+39%
interanual

Beneficio más alto de la historia apoyado en los ingresos de clientes y la mejora de la eficiencia gracias a nuestra transformación

Cuenta de resultados Millones de euros	2024	2023	Corrientes	Constantes
			%	%
Margen de intereses	46.668	43.261	8	10
Comisiones	13.010	12.057	8	11
Otros ingresos	2.533	2.329	9	12
Margen bruto	62.211	57.647	8	10
Costes explotación	-26.034	-25.425	2	4
Margen neto	36.177	32.222	12	15
Dotaciones insolvencias	-12.333	-12.458	-1	2
Otros resultados	-4.817	-3.066	57	59
Beneficio atribuido	12.574	11.076	14	15

Superamos los objetivos del Grupo de 2024

- Crecimiento de los ingresos a doble dígito
- Mejor eficiencia en 15 años
- Margen neto récord
- Coste del riesgo: 1,15%
- CET1 FL:12,8% y RoTE: 16,3%



Nota: cuenta de resultados ordinaria. Todas las referencias a variaciones en euros constantes en la presentación incluyen Argentina en euros corrientes para mitigar la distorsión provocada por la hiperinflación. A partir del segundo trimestre de 2024, para el peso argentino aplicamos un tipo de cambio alternativo al tipo de cambio oficial, que refleja mejor la evolución de la inflación (para los periodos anteriores, se mantiene el tipo de cambio oficial del peso argentino). Para más información, véase la sección 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del informe trimestral.

Somos una sólida franquicia de Retail y Consumer con 173 millones de clientes

Buenos resultados apoyados en el crecimiento de nuestros cinco negocios globales

2024	Ingresos (€MM)	Contribución a los ingresos del Grupo	Eficiencia	Beneficio (€MM)	RoTE	Objetivos ID RoTE 2025
Retail	32,5 +11%	52%	39,7% -3,4pp	7,3 +29%	18,9% +3,7pp	c.17%
Consumer	12,9 +6%	20%	40,1% -2,7pp	1,7 -12%	9,8% -1,8pp	>14%
CIB	8,3 +14%	13%	45,6% +0,6pp	2,7 +16%	18,1% +0,5pp	>20%
Wealth	3,7 +15%	6%	35,9% -2,0pp	1,6 +14%	78,7% +6,5pp	c.60%
Payments	5,5 +9%	9%	45,0% +0,7pp	0,7 ¹ +18%	Margen EBITDA PagoNxt 27,5% +2,7pp	>30%
Grupo	62,2 +10%		41,8% -2,3pp	12,6 +15%	16,3% +1,2pp	15-17%

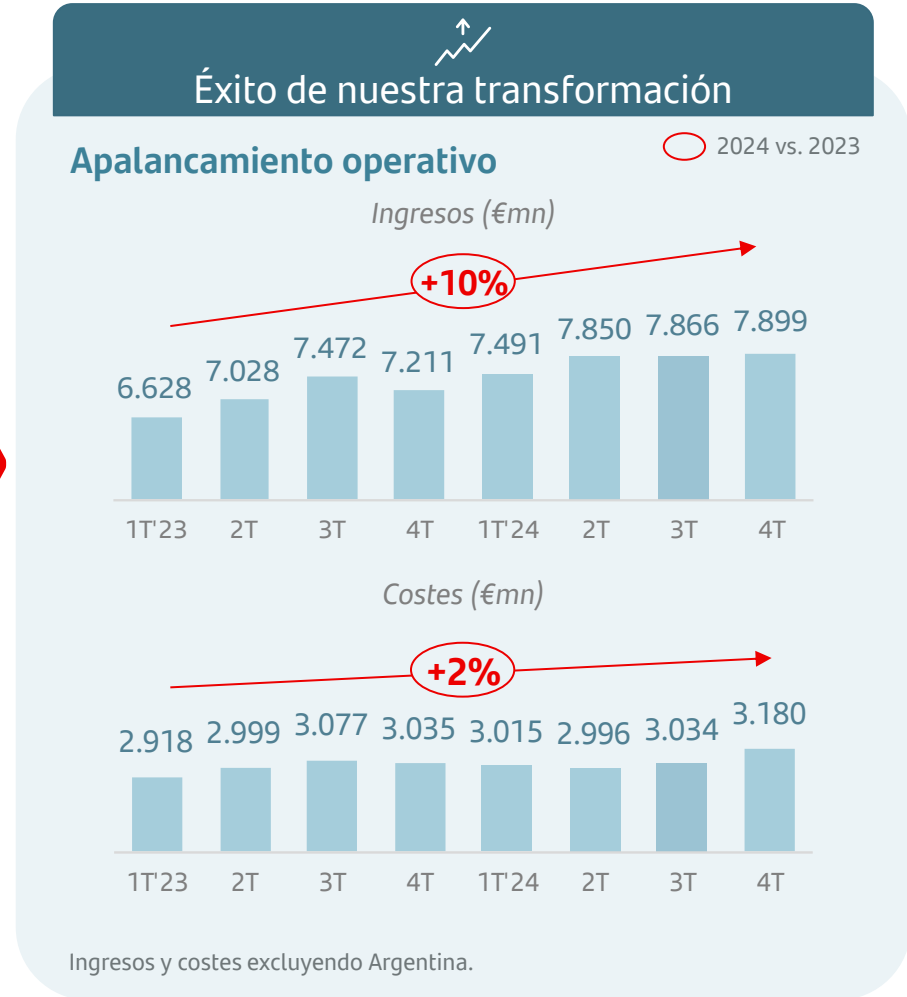
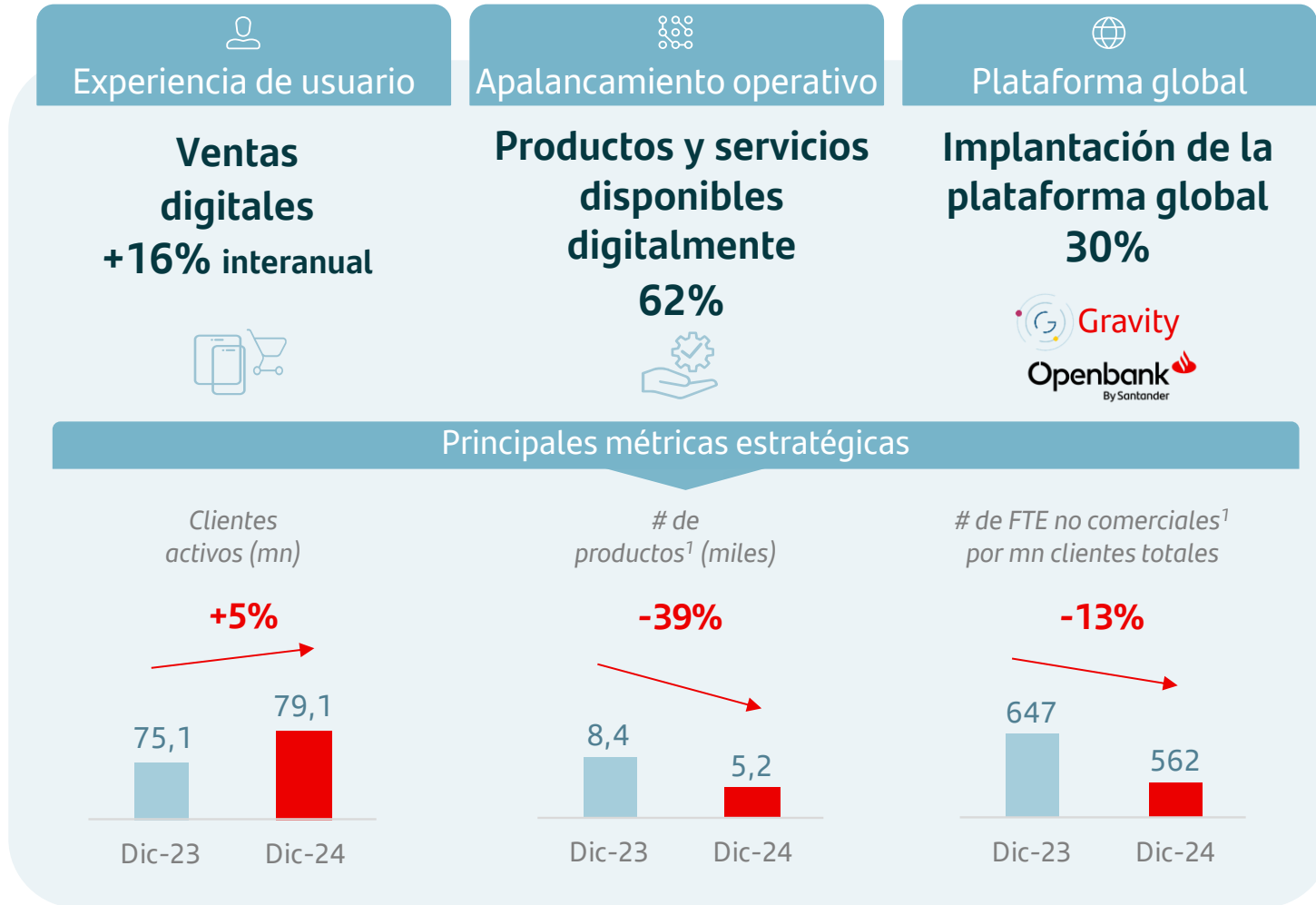
excl. CHF y
Motor Finance
12,0%

Nota: variaciones interanuales en euros constantes.

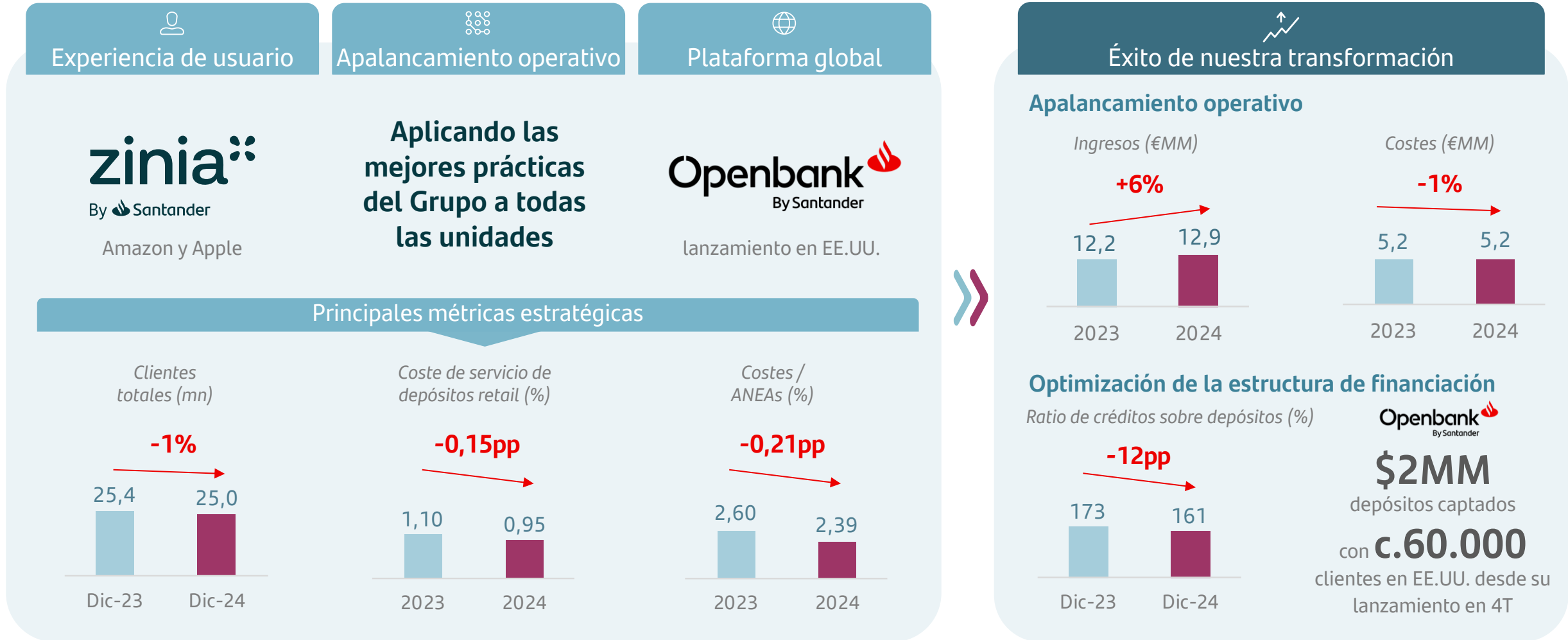
Contribución a los ingresos del Grupo como porcentaje sobre el total de las áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo. Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo.

(1) El beneficio de Payments y su crecimiento interanual excluyen los cargos relacionados con nuestras inversiones en las plataformas de *merchant* en Alemania y Superdigital en Latinoamérica.

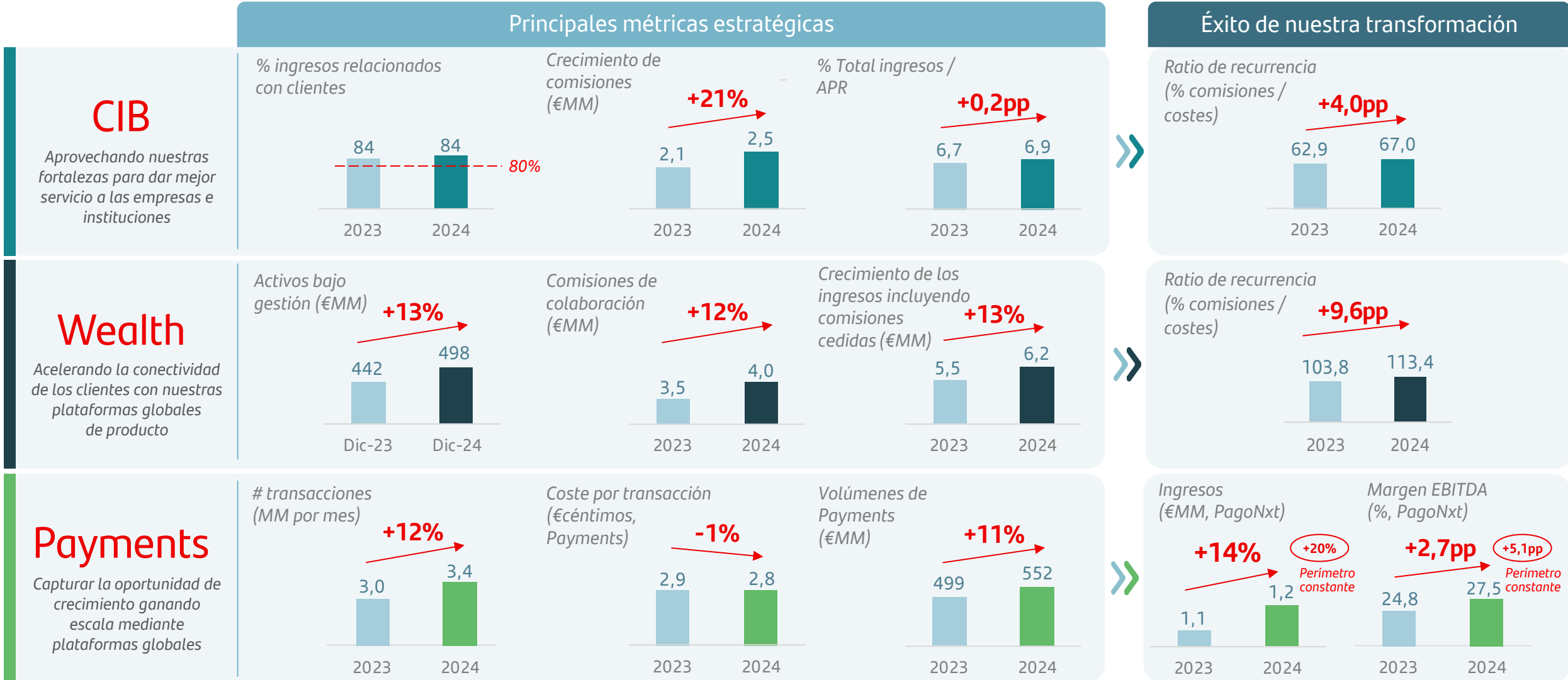
Retail impulsa el apalancamiento operativo tras un año decisivo en nuestra transformación



Consumer: la implantación de Openbank demuestra los beneficios de nuestra estrategia para ofrecer las mejores soluciones a los clientes y transformar nuestro modelo operativo



CIB, Wealth y Payments: impulsando el crecimiento en comisiones y la escala a través de las plataformas globales



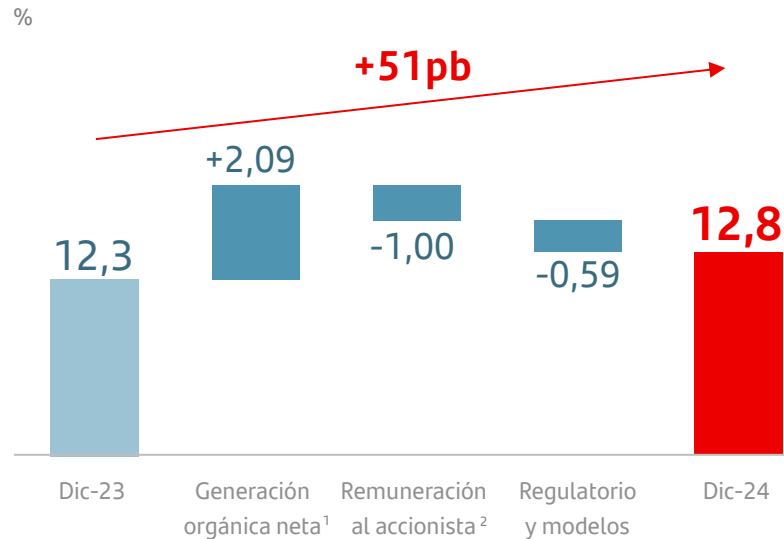
Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

Los activos bajo gestión incluyen depósitos y activos fuera de balance. Los ingresos incluyendo comisiones cedidas agrupan todas las comisiones generadas por Santander Asset Management y Seguros, incluso las cedidas a la red comercial, que se ven reflejadas en la cuenta de resultados de Retail.

Las transacciones incluyen pagos comerciales, tarjetas y pagos electrónicos A2A. Volúmenes de Payments incluye volumen total de pagos (TPV) de Getnet (PagoNxt) y la facturación de Cards. Perímetro constante excluye efectos de perímetro como la decisión de discontinuar nuestra plataforma *merchant* en Alemania y Superdigital en junio de 2024, entre otros.

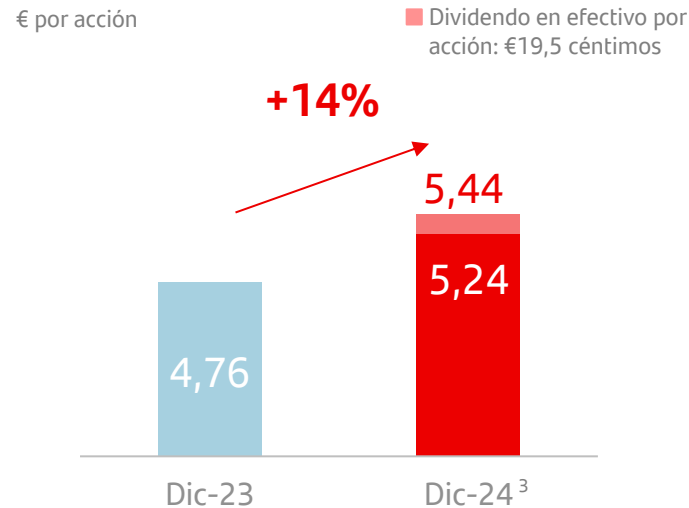
Los buenos resultados impulsaron la generación orgánica de capital y la remuneración al accionista

CET1 FL



Impacto cero de Basilea III desde el primer día

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción



BPA +18% interanual

Remuneración al accionista en 2024

Dividendo en efectivo por acción pagado en 2024
+39% interanual

Remuneración al accionista total pagada en 2024
+34% interanual

Desde 2021, e incluyendo la segunda recompra contra los resultados de 2024 anunciada hoy, Santander habrá devuelto €9,5MM a los accionistas y recomprado c.15% de sus acciones en circulación

Nota: impacto cero de Basilea III desde el primer día según los textos definitivos publicados en junio de 2024 del Reglamento 2024/1623 (CRR3) y de la Directiva 2024/1619 (CRD6). Sin embargo, en 2025 la publicación de guías de discrecionalidades y opcionalidades por parte del BCE y de mandatos de la ABE podría dar lugar a impactos adicionales en los ratios CET1 en todo el sector.

(1) Generación orgánica bruta, neta de mercados y otros cargos.

(2) Deducción por la remuneración esperada al accionista. Nuestra política de remuneración al accionista es aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital) del Grupo, distribuida aproximadamente a partes iguales entre dividendo en efectivo y recompras de acciones. La aplicación de la política de remuneración al accionista está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

(3) TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 9,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo 2024 y 10,00 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en noviembre 2024.

Nuestra visión

Ser la mejor
plataforma abierta
de servicios
financieros

Aprovechando nuestro modelo de
negocio único...

- Cliente
- Escala
- Diversificación

... y efectos de red

Ser el banco más rentable en cada mercado donde operamos

Nuestro enfoque global en la tecnología impulsa la innovación en un entorno dinámico y en constante cambio

Plataformas abiertas de servicios financieros de Santander

Canal



Financiación



Seguros



Pagos



Riesgos y Control



Tarjetas



Back-end

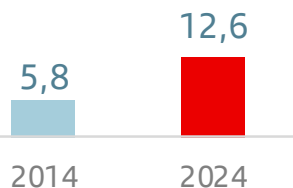


Nuestro modelo de negocio y la transformación de los últimos 10 años han generado mayores beneficios, un balance más sólido y la aceleración del crecimiento rentable

Crecimiento

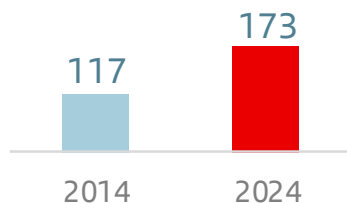
Beneficio (€MM)

2x



Clientes (mn)

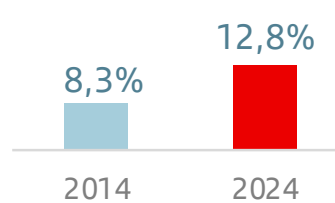
+56



Disciplina de capital

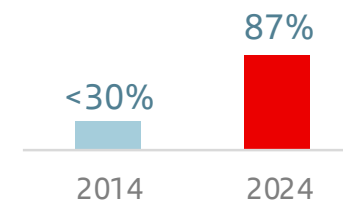
CET1 FL

1,5x



APR con
RoRWA > CoE

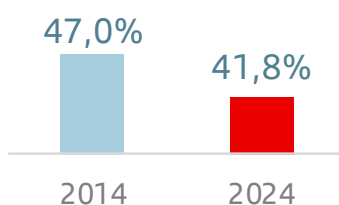
3x



Rentabilidad

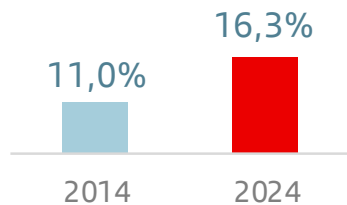
Eficiencia

-5pp



RoTE

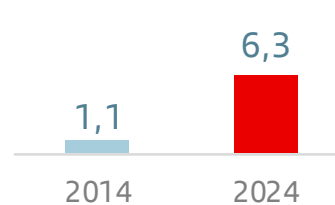
+5pp



Remuneración al accionista

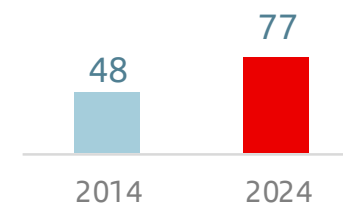
Dividendo en efectivo
y recompras¹ (€MM)

6x



BPA (€ céntimos)

2x



Iniciamos el último año de nuestro tercer ciclo estratégico por delante en todos nuestros objetivos clave del Investor Day para 2025

2024 vs. objetivos ID 2025

Fortaleza

CET1 FL

12,8%

>12%

Remuneración al accionista

Payout

50%

Dividendo en efectivo + recompra de acciones
50% anual

Disciplinada asignación de capital

APR con RoRWA > CoE

87%

c.85%

Rentabilidad

RoTE

16,3%

15-17%








04

Principales conclusiones



Los buenos resultados que obtuvimos en 2024 son solo una muestra del gran potencial que tenemos como grupo

-  **Beneficio récord** con una cuenta de resultados muy buena de arriba a abajo
-  ONE Transformation y la escala global siguen acelerando el **apalancamiento operativo** y el **crecimiento rentable**
-  **Buen desempeño de la calidad crediticia**
-  Balance sólido, con **fuertes niveles de capital**
-  Productividad y disciplina en la asignación del capital impulsando la **rentabilidad** y la **creación de valor para los accionistas**

	Objetivos iniciales 2024	Objetivos 2024 mejorados en 1S	Logros 2024
Ingresos¹	Crecimiento a un dígito medio	Crecimiento a un dígito alto	+10% ✓
Eficiencia	<43%	c.42%	41,8% ✓
Coste del riesgo	c.1,2%		1,15% ✓
CET1 FL	>12,0%		12,8% ✓
	<small>Después de la implantación de Basilea III FL²</small>		
RoTE	16%	>16%	16,3% ✓

Nuestros sólidos resultados y la implantación de ONE Santander nos permiten aspirar a más en 2025 y en adelante



Objetivo para 2025-26 de distribuir a nuestros accionistas hasta **€10MM** mediante **recompra de acciones**

Nuestra actual ratio de *payout* de aprox. 50% (la mitad dividendo en efectivo) se complementará con recompras de acciones adicionales utilizando el exceso de capital¹

Crecimiento a doble dígito del **TNAV por acción + dividendo por acción** en el ciclo

Nota: objetivos condicionados por el mercado. Basado en supuestos macroeconómicos acordes con las instituciones económicas internacionales. Ratio CET1 *phased-in* CRR3.

(1) El objetivo de recompras de acciones correspondiente a 2025-26 incluye: i) las recompras derivadas de la aplicación de nuestra política de remuneración al accionista más ii) recompras adicionales para distribuir el exceso de CET1.

Nuestra política de remuneración al accionista es aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital) del Grupo, distribuida aproximadamente 50% en dividendo en efectivo y 50% en recompras de acciones. La aplicación de la política de remuneración al accionista y cualquier recompra de acciones para distribuir excesos de CET1 están sujetas a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

05

***Links a los
materiales
públicos***



Links a los materiales públicos de Grupo Santander

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

Resultados financieros 2024

Informe financiero



Presentación resultados



Series



Informe accionistas



Otra información

Resumen anual digital 2024



Presentaciones de negocios (disponibles solo en inglés)



Sala de comunicación



Video
(4 minutos)



Presentación de Renta fija (disponible solo en inglés)



Pillar 3



Ratings



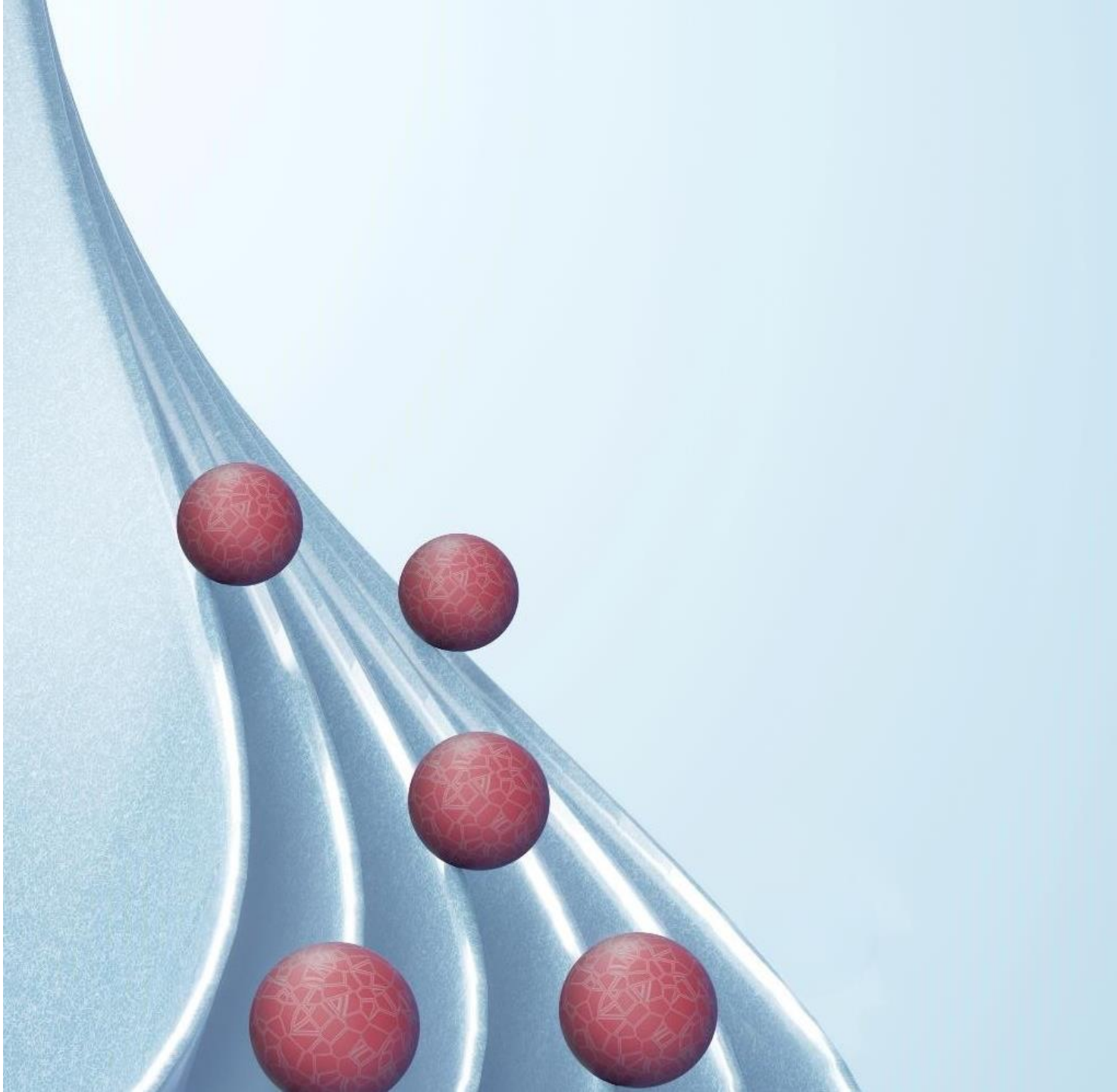
Informe anual 2024



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 de capital
- **Consumer:** Digital Consumer Bank
- **DCB Europe:** Digital Consumer Bank Europe
- **DCM:** Debt Capital Markets
- **DPA:** Dividendo por acción
- **FL:** *Fully-loaded*
- **FTE:** *Full time employee*/empleados a tiempo completo
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **GDF:** Global Debt Finance
- **IA:** Inteligencia Artificial
- **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*)
- **US BBO:** *US Banking Building-Out*
- **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)
- **RoTE pos-AT1:** Retorno sobre capital tangible: beneficio atribuido al Grupo – coste de AT1 / 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, garantías y saldos disponibles a la clientela / Riesgo Total. Riesgo total definido como: saldos no deteriorados y deteriorados de Préstamos y anticipos a la clientela brutos y de Garantías a la clientela + Saldos disponibles a la clientela deteriorados
- **Ratio de cobertura de morosidad:** Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela / Saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela
- **Coste del riesgo:** Dotaciones ordinarias 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 patrimonio neto (sin intereses minoritarios) - activos intangibles

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, esta presentación 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 esta presentación 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 2024 en el Form 20-F, presentado en la U.S. Securities and Exchange Commission (la "SEC") el 28 de febrero de 2025 (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anales-suministrada-a-la-sec/2025/sec-2024-annual-20-f-2024-disponible-solo-en-ingles-es.pdf>), así como la sección Medidas Alternativas de Rendimiento del Informe Financiero 4T de 2024 de Banco Santander, S.A. ("Santander"), publicado el 5 de febrero de 2025 (<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

Esta presentación 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 esta presentación 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 gobierno, incluyendo expectativas sobre la ejecución futura de las estrategias energéticas y climáticas de Santander y de terceros, 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; (c) los cambios en las operaciones o inversiones en virtud de la normativa medioambiental existente o futura; (d) los cambios en la normativa gubernamental y los requisitos reglamentarios, 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; (f) eventos que hagan daño a nuestra reputación y a nuestra marca; (g) exposición a pérdidas operacionales, incluyendo por ciberataques, pérdidas de datos u otros incidentes de seguridad; y (h) 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 esta presentación 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 esta presentación 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 esta presentación 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 esta presentación. 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 esta presentación 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.

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

