

1T'25

Presentación Institucional

ÍNDICE

Nuestro
modelo de
negocio y
estrategia

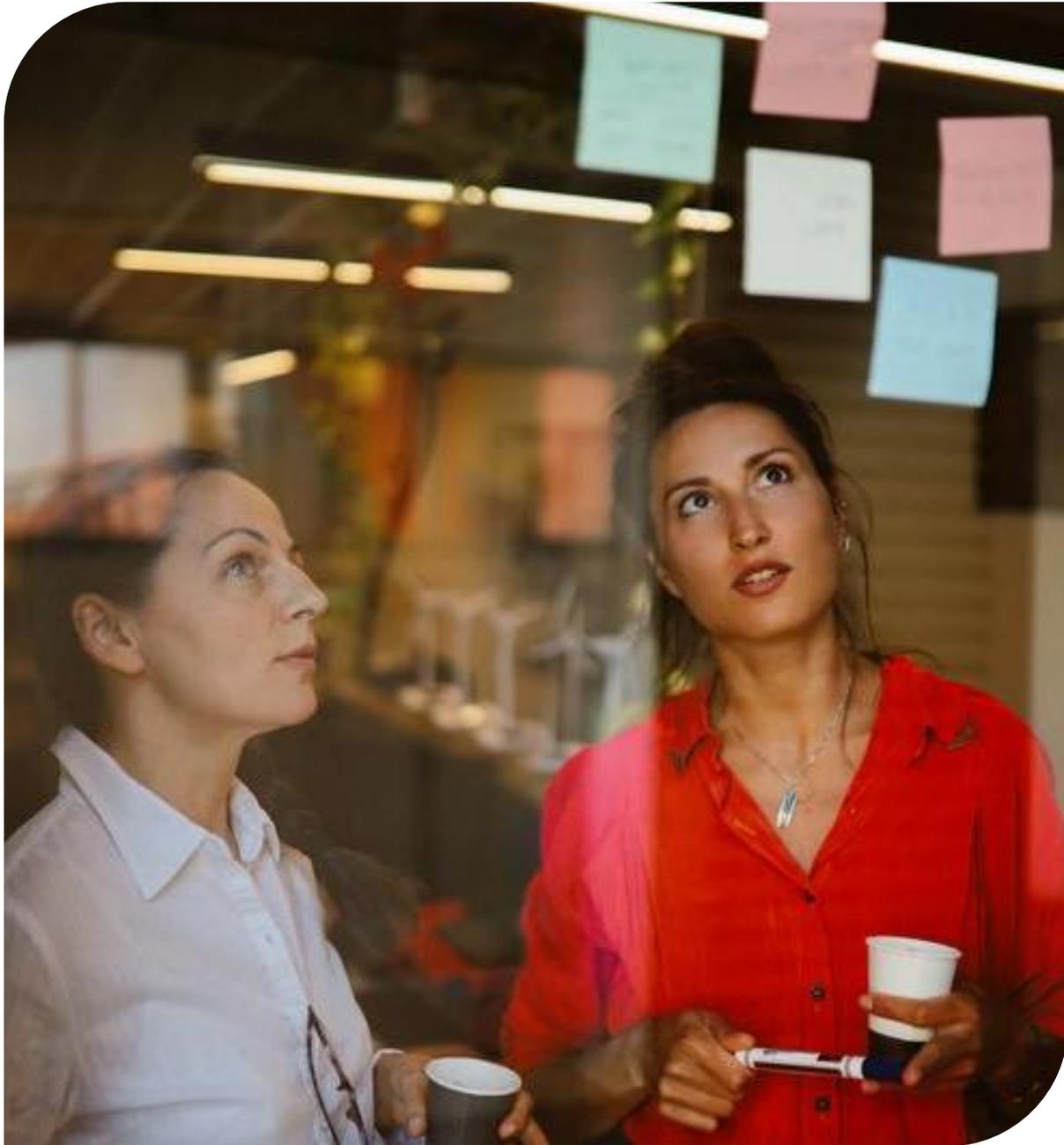
Estructura
del Grupo y
negocios

Resultados
y actividad
1T'25

Principales
conclusiones

Links a los
materiales
públicos





Nuestro modelo de negocio y estrategia

Santander, un grupo financiero líder

Datos destacados 1T'25

Activos totales (miles de millones de euros)	1.845
Créditos brutos (€ MM; sin ATAs)	1.019
Depósitos + fondos de inversión (€ MM; sin CTAs)	1.219
Oficinas	7.910
Margen neto (pre-provision profit) 1T'25 (€ mn)	9.048
Beneficio atribuido 1T'25 (€ mn)	3.402
Capitalización de mercado (€ MM; 31-03-25)	93,9
Empleados	207.137
Clientes (millones)	175
Accionistas (millones)	3,4
Inclusión financiera (# millones de personas)	4,8



The Santander Way

Nuestra cultura:
quiénes somos y
qué nos guía

NUESTRA MISIÓN

Contribuir al progreso de las personas
y de las empresas

NUESTRA VISIÓN

Ser la mejor plataforma abierta de
servicios financieros, actuando de forma
responsable y ganándonos la confianza de
nuestros empleados, clientes, accionistas
y de la sociedad

CÓMO HACEMOS LAS COSAS

Todo lo que hacemos debe ser
Sencillo, Personal y Justo



Modelo de negocio de Santander

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

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Banco digital con sucursales

ESCALA

Escala local y global

DIVERSIFICACIÓN

Negocios
Geografías
Balance

Aprovechando nuestro modelo de negocio único y efectos de red



01

Orientación al cliente

La orientación al cliente es la base de nuestra estrategia

CLIENTES TOTALES

175mn
+9mn

CLIENTES DIGITALES

61mn
+5mn

CLIENTES ACTIVOS

104mn
+4mn

+6%

Transacciones por
cliente activo

63%

Productos/servicios
disponibles digitalmente

Nota: datos a mar-25 y variaciones interanuales.

Las transacciones incluyen el negocio de adquisición, tarjetas y transacciones electrónicas cuenta a cuenta.



01

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: 7.910

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

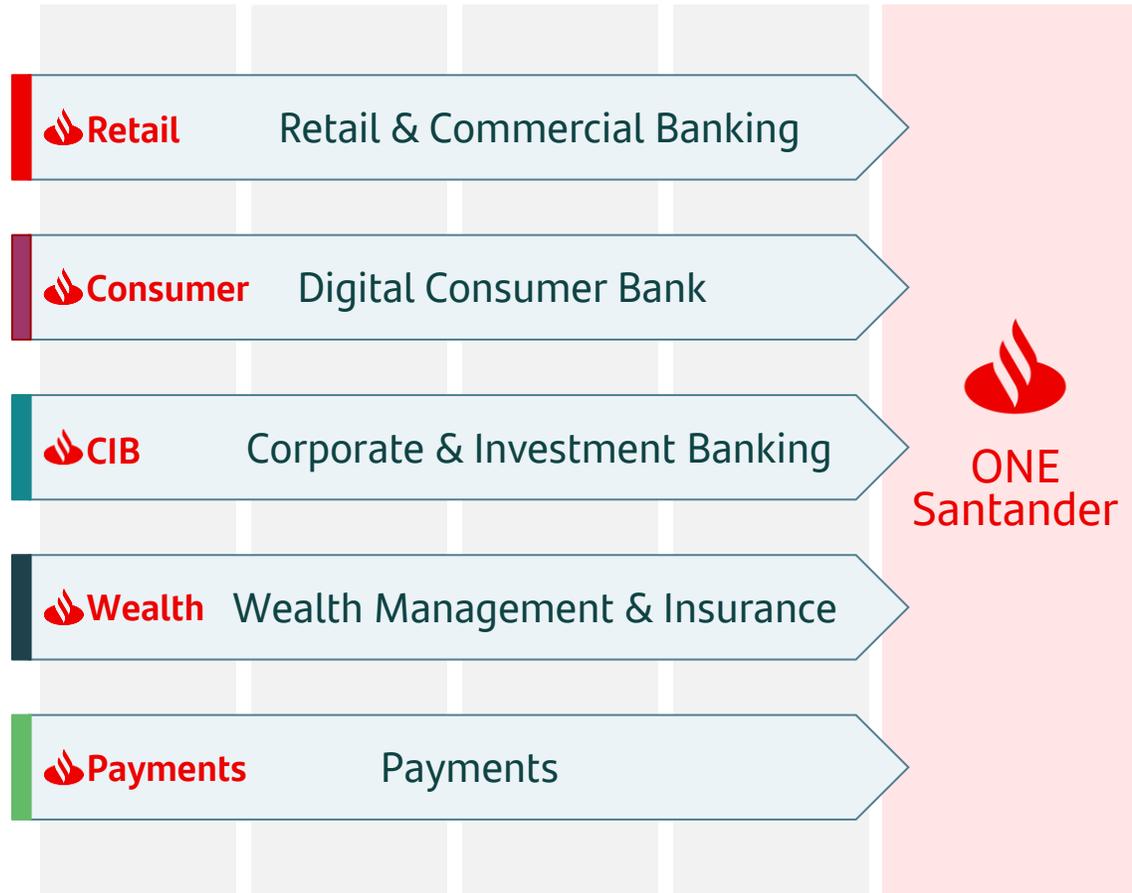
NUESTRA INVERSIÓN DESTINADA A CRECER EN CLIENTES SE CENTRA EN TRES 2023 2024 ASPECTOS BÁSICOS

- 🕒 Ofrecer muy buenos productos a precios competitivos
- 🕒 Experiencia digital sin fricciones
- 🕒 Ser su socio financiero de confianza



Escala

Nuestras actividades se organizan en cinco negocios globales



ESCALA GLOBAL | CINCO NEGOCIOS GLOBALES

Retail & Commercial Banking

Digital Consumer Bank

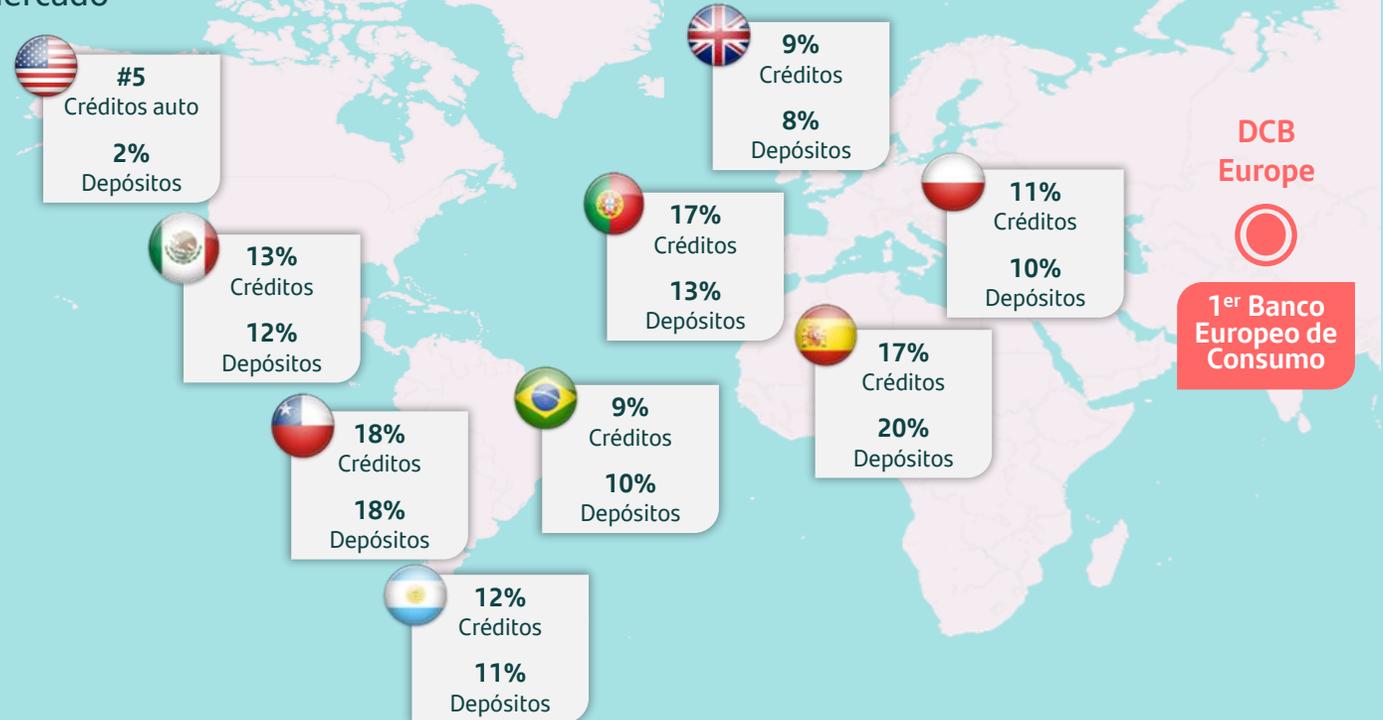
Corporate & Investment Banking

Wealth Management & Insurance

Payments

ESCALA LOCAL

Cuotas de mercado



Escala

Santander tiene una combinación única de escala global y liderazgo local

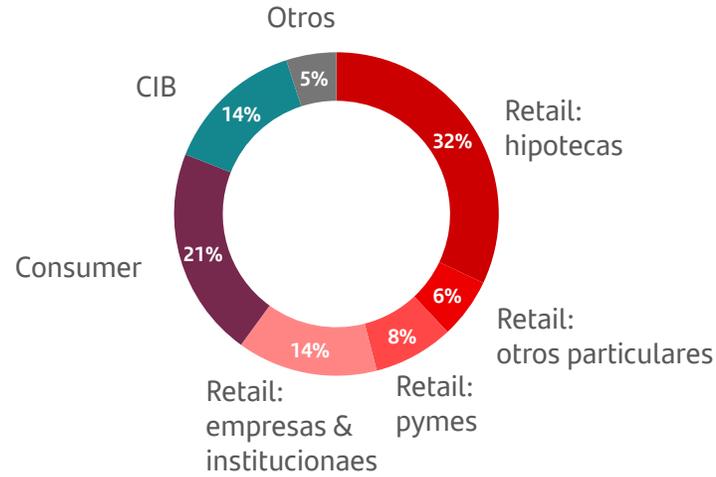


Diversificación

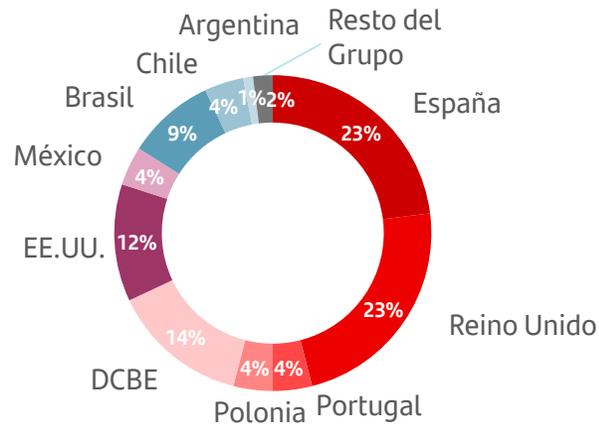
Diversificación por negocio y geografía

PRÉSTAMOS A CLIENTES

Por producto/negocio¹

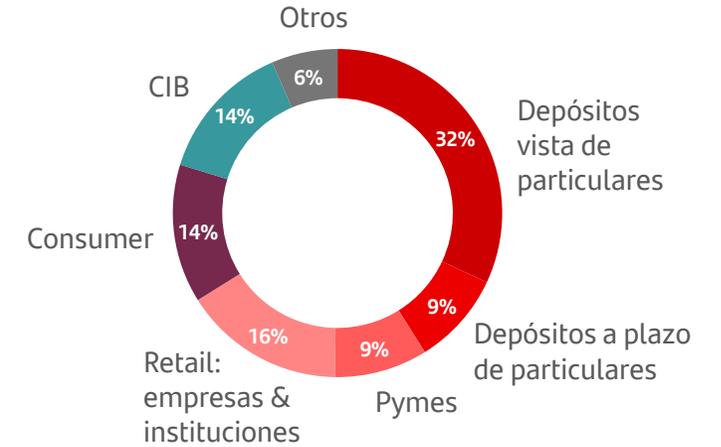


Por país¹

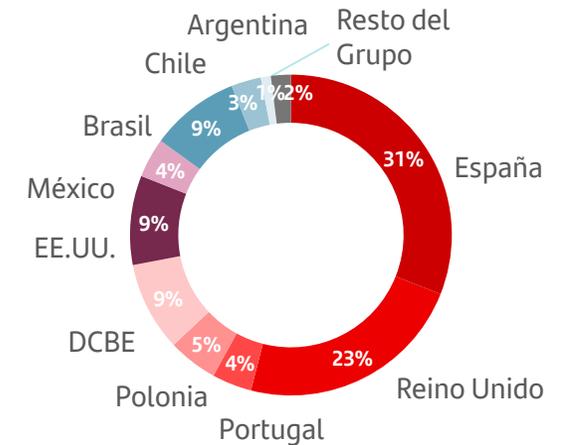


DEPÓSITOS DE CLIENTES

Por producto/negocio¹



Por país¹



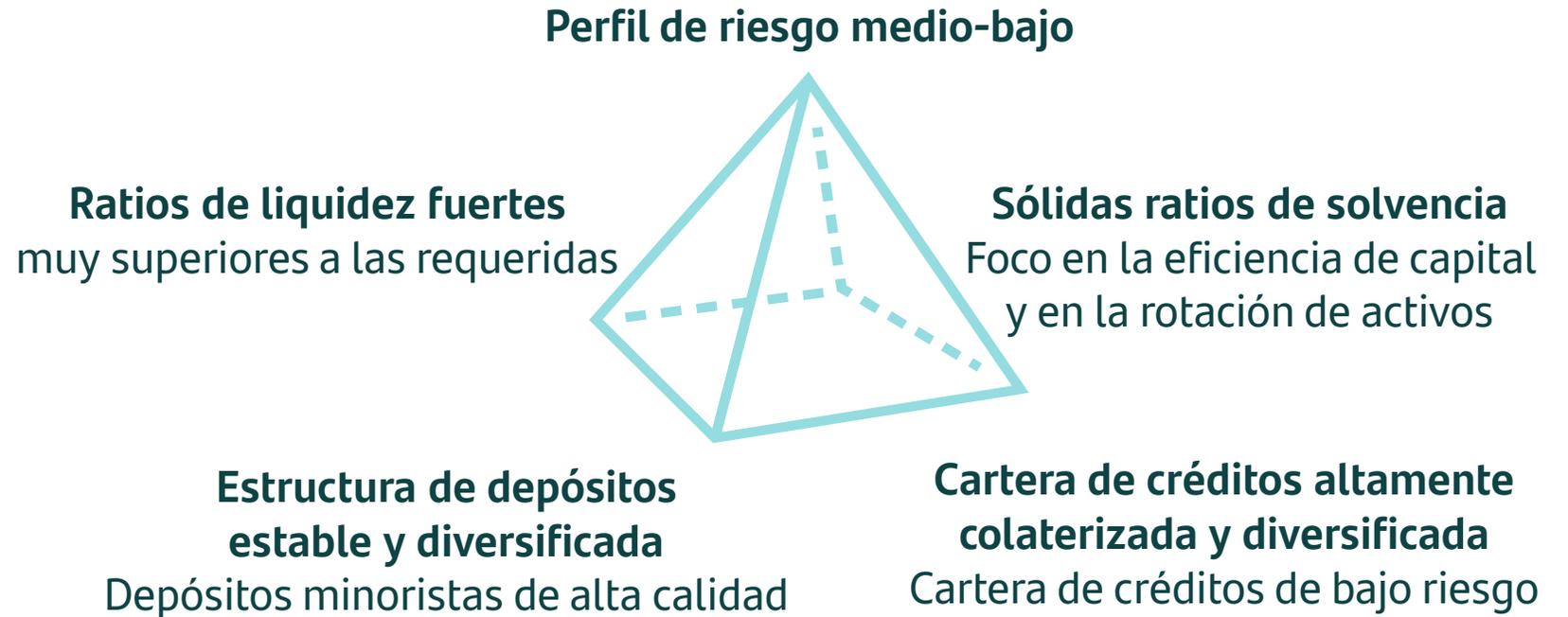
Nota: datos mar-24. Créditos sin ATA y depósitos sin CTA.
(1) % de las áreas operativas.



Diversificación

Balance sólido y diversificado con gestión prudente del riesgo

BALANCE SIMPLE, TRANSPARENTE Y FÁCIL DE ANALIZAR



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

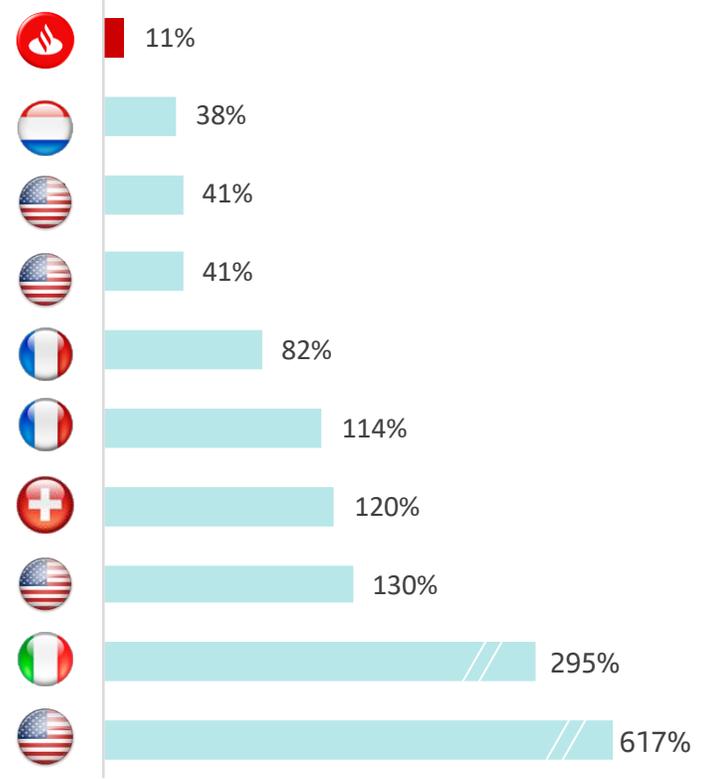


Diferencial entre Margen neto / créditos y Coste del riesgo



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 4T'24. Fuente: Bloomberg con criterio GAAP. Desviación típica del BPA trimestral, comenzando por el primer dato disponible desde enero'99.



Nuestros tres principios

Estamos en una fase de creación de valor impulsada por una mayor rentabilidad apoyada en tres principios

Think Value

Generar crecimiento medio a doble dígito a lo largo del ciclo

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 Sostenibilidad

Seguimos avanzando en nuestra agenda de Sostenibilidad



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

Nota: Financiación verde desembolsada y facilitada (€MM): desde 2019 (no alineado con la taxonomía europea). Inclusión financiera (#Personas, mn): empezando en enero 2023. Objetivos establecidos en 2019 y 2021, antes de la publicación de la taxonomía europea en 2T 2023. Por ello, su definición no está totalmente alineada con ella. Para más información, véase la sección 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del Informe Trimestral.





Estructura del Grupo y negocios

Estructura del Grupo en 2025



SEGMENTOS PRINCIPALES (NEGOCIOS GLOBALES)



SEGMENTOS SECUNDARIOS



Funciones del Grupo y Actividades del Centro Corporativo¹

Auditoría Interna	Estrategia & Sostenibilidad	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			

Nota: Centro Corporativo forma parte tanto de segmentos principales como de secundarios. Segmentos secundarios también incluye 'Resto del Grupo'.

(1) A partir de febrero de 2025, el consejo acordó suprimir la estructura de gestión regional con el objetivo de impulsar la simplificación y garantizar que los negocios globales operan directamente en todas nuestras geografías. Además, las funciones de Costes, Compras y externalizaciones y Organización se han incorporado en otras funciones del Grupo.

(2) Incluye Asesoría Jurídica, Gobierno Interno, Asesoría Fiscal y Seguridad e Inteligencia.





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'

Aspectos destacados 1T'25

Préstamos a clientes (€ MM)	608
Depósitos de clientes (€ MM)	644
Recursos de clientes (€ MM)	745
Beneficio atribuido (€ mn)	1.902
Ratio de eficiencia	39,4%
RoTE (post-AT1)	17,6%
APR (€ MM)	305
Coste del riesgo	0,91%
Clientes totales (mn)	149
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
- Transformar nuestro modelo de negocio, profundizando en la creación de valor, poniendo al cliente en el centro de nuestra gestión
- Fortalecer la eficiencia estructural por medio de la transformación de nuestro modelo operativo y de negocio para promover la mejora estructural de la eficiencia





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

Aspectos destacados 1T'25

Préstamos a clientes (€ MM)	214
Nueva producción (€ MM)	21
Leasing (€ MM)	16
Recursos de clientes (€ MM)	141
Beneficio atribuido (€ mn)	492
Ratio de eficiencia	41,9%
RoTE (post-AT1)	9,7%
APR (€ MM)	158
Clientes totales (mn)	26

Prioridades estratégicas

- Converger hacia plataformas globales y continuar transformando nuestro modelo operativo, automatizando procesos clave, ganando eficiencias y proporcionando la mejor experiencia de usuario a la vez que nos alineamos con las funciones del Grupo para una manera de trabajar agile
- Aumentar y consolidar acuerdos con nuestros socios, ofreciendo soluciones con una mejor experiencia digital
- Promover la colaboración y ventajas de red (ingresos *network*) 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
- 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'

Aspectos destacados 1T'25

Préstamos a clientes (€ MM)	142
Depósitos de clientes (€ MM)	134
Beneficio atribuido (€ mn)	806
Ingresos (€ mn)	2.220
MI total (€ mn)	953
Total de ingresos no MI ¹ (€ mn)	1.268
RoTE (post-AT1)	21,6%
APR (€ MM)	108
Ratio de eficiencia	42,9%
Coste del riesgo	0,08%

Prioridades estratégicas

- Nuestro objetivo es convertirnos en un negocio 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

Premios recientes		Ranking en League Tables 1T 2025		
Latin Finance	Global Capital	Structured Finance	Debt Capital Markets	
Bond House del Año	Banco del Año en SRT de Europa Mejor Project Finance	  	   	
IJGlobal	Global Finance	Equity Capital Markets	M&A	ECAs (2024)
Premio Market Impact en Latinoamérica Deal del Sector Energía del Año en Europa	Premio Global a la Mejor Implantación para clientes de 2025 en Supply Chain	 	 	   

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



Nota: préstamos y anticipos a la clientela brutos (sin adquisiciones temporales de activos) y recursos (depósitos de la clientela sin cesiones temporales de activos + fondos de inversión).

(1) Total de ingresos – margen de intereses.

Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/donde-estamos/santander-corporate---investment-banking>



Wealth Management & Insurance

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

Aspectos destacados 1T'25

Total de activos bajo gestión ¹ (€ MM)	511
Primas brutas emitidas (€ MM)	2,7
Beneficio atribuido (€ mn)	471
Contribución al beneficio ² (€ mn)	897
Ingresos más comisiones cedidas ² (€ mn)	1.639
Ratio de eficiencia	36,5%
RoTE (post-AT1)	68,0%
APR (€ MM)	16
Coste del riesgo	0,20%
Clientes de Private Banking (miles)	301



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 y Pensiones mejorando nuestra propuesta de valor para la jubilación
- Continuar desarrollando el negocio de seguros de bienes y responsabilidad civil 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'

Aspectos destacados 1T'25

Margen EBITDA	28,6%
Coste por transacción (€ céntimos)	3,3
# transacciones (Getnet) (MM)	2,5
Volumen total de pagos (Getnet) (€ MM)	55,8
Ingresos (€ mn)	317
Ingresos del mercado abierto (€ mn)	88
% ingresos del mercado abierto	27,9%

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
- 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

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'

Q1'25 Highlights

# tarjetas (mn)	106
Facturación (€ MM)	81,2
# transacciones (MM)	3,6
Balance medio (€ MM)	23
Beneficio atribuido (€ mn)	121
Ratio de eficiencia	30,2%
RoTE (post-AT1)	19,2%

Prioridades estratégicas

- Expandir nuestro negocio de crédito de manera rentable mediante el uso de los datos y modelos (Cards 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)





Funciones del Grupo y actividades del Centro Corporativo

- Estrategia global de T&O
- Estrategia de Personas y Cultura
- Gestión de riesgos y cumplimiento
- Gobierno corporativo
- Nuestra marca



Tecnología y Operaciones (T&O)

'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.5.600 profesionales de tecnología



Santander
Digital Services



Personas y Cultura

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



207,137

Mar-25



63 en 2024

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

(1) eNPS (employee Net Promoter Score) mide el compromiso de los empleados preguntando cuán probable es que recomienden su lugar de trabajo.

Gestión de Riesgos y Cumplimiento

Nuestra gestión de riesgos y cumplimiento es una palanca esencial para ser un banco sólido, seguro y sostenible que apoya el progreso de personas y empresas

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



Un **modelo de 3 líneas de defensa** con un gobierno de riesgos y cumplimiento 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 de Sostenibilidad a través de un enfoque basado en riesgos, tanto desde una **perspectiva regulatoria** como de **gestión**



El objetivo de nuestro **Sistema de Control Interno** es crear un ambiente de control robusto en la ejecución de las operaciones, la fiabilidad de los informes financieros y de sostenibilidad, el cumplimiento de las políticas internas, abarcando todos los procesos de la organización

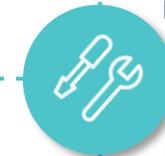
Contamos con **herramientas avanzadas** para una gestión de riesgos efectiva:

Evaluación del perfil de riesgo

Proceso estructurado para evaluar el perfil de riesgo del Grupo y filiales, utilizando una metodología única que abarca todos los tipos de riesgo definidos en el marco corporativo

Apetito de riesgo y estructura de límites

Cuantía y tipología de riesgos que consideramos adecuado asumir en la ejecución de nuestra estrategia, incluso bajo circunstancias inesperadas, a través de declaraciones cualitativas y límites/métricas cuantitativas



Análisis de escenarios

Permite que la alta dirección comprenda la naturaleza y el alcance de las vulnerabilidades a las que está expuesto el Grupo en la ejecución de su estrategia

Estructura de reporte de riesgos

Una gestión eficaz de la información es esencial para proporcionar a la alta dirección una visión completa y dinámica de nuestro perfil de riesgo para una adecuada evaluación de riesgos

Todo ello respaldado por nuestra cultura de riesgos

risk pro

parte de The Santander Way, y que promueve que todos los empleados comprendan y gestionen los riesgos en su trabajo diario





Gobierno corporativo

'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

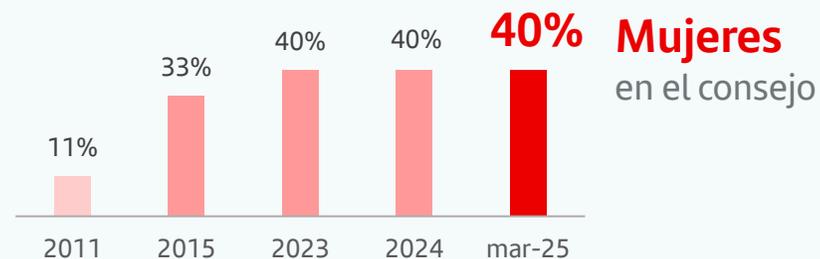
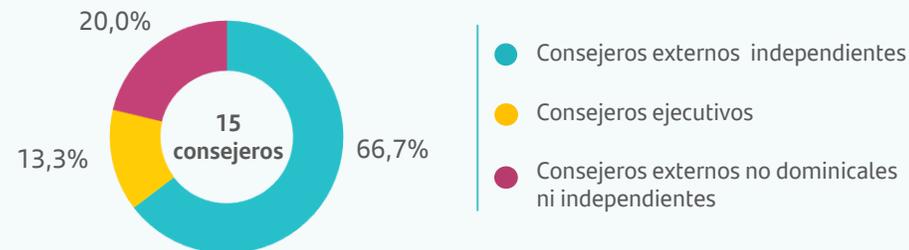


Consejo de administración efectivo



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

Composición del consejo de administración, mar-25



Comisiones del Consejo

Ejecutiva

Auditoría

Nombramientos

Remuneración

Supervisión de riesgos,
regulación y cumplimiento

Innovación y tecnología

Banca responsable,
sostenibilidad y cultura

Consejo Asesor Externo

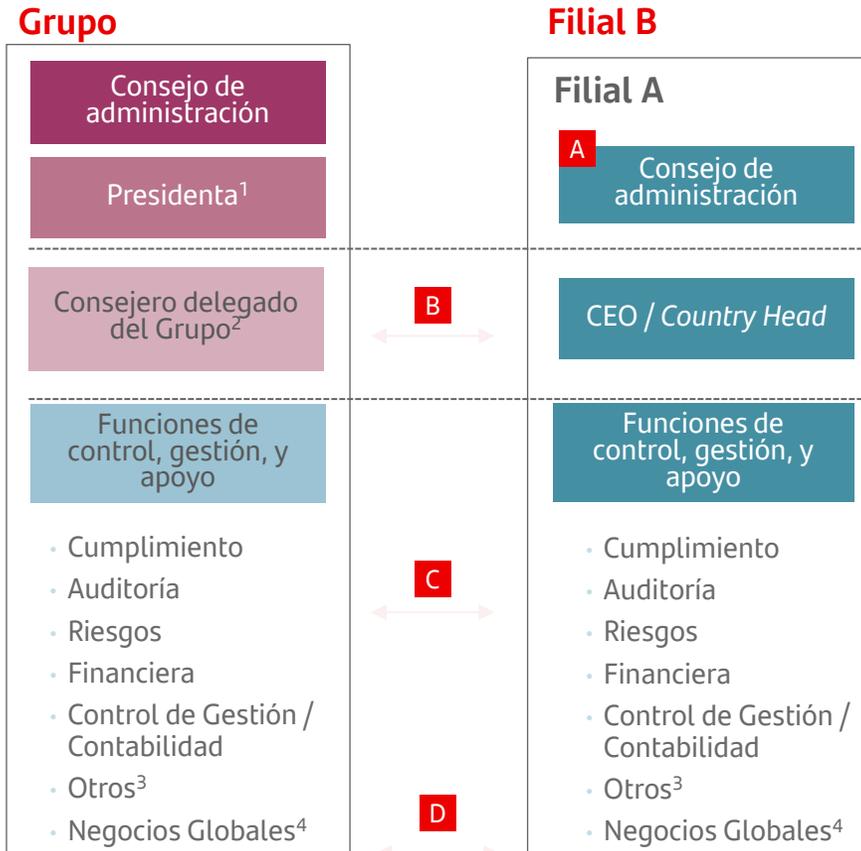
Consejo asesor internacional



Gobierno corporativo

'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

(1) Primer ejecutivo. (2) Segundo ejecutivo que reporta al consejo de administración. En enero 2025, el consejo acordó suprimir la estructura de gestión regional con el objetivo de impulsar la simplificación y garantizar que los negocios globales operan directamente en todas nuestras geografías, (3) Tecnología y Operaciones, Personas y Cultura, Secretaría General, Marketing, Comunicación, y Estrategia. (4) Retail & Commercial Banking; Digital Consumer Banking, Corporate & Investment Banking, Wealth Management & Insurance y 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'

NUESTRA MARCA

Es el momento: esto es lo que somos

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.





Resultados y actividad 1T'25

Comenzamos el último año de nuestro tercer ciclo estratégico muy por delante en todos los objetivos principales de Investor Day para 2025, que mejoramos en 4T 2024

1T'25 vs. **objetivos ID 2025** y objetivos 2025 mejorados en 4T'24

FORTALEZA

CET1

12,9%

Objetivo ID¹: >12%

Objetivo 2025: 13% | rango operativo: 12-13%

REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

Payout

50%

Hasta **€10MM**
Recompra total de acciones
2025-26²

Objetivo ID: Dividendo en efectivo
+ recompra de acciones 50% anual



DISCIPLINA DE ASIGNACIÓN DE CAPITAL

APR con RoRWA > CoE

87%

Objetivo ID: c.85%

RENTABILIDAD

RoTE post-AT1

15,8%

Objetivo ID: 15-17% (pre-AT1)
Objetivo 2025: c.16,5% (post-AT1)

Nota: nuestra política actual de remuneración ordinaria al accionista es de aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital) del Grupo, distribuido aproximadamente en partes iguales entre dividendo en efectivo y recompras de acciones. La aplicación de la política de remuneración de los accionistas está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

(1) Después de la implantación de Basilea III *fully loaded*.

(2) El objetivo de recompra de acciones contra los resultados de 2025-26 incluye: i) las recompras derivadas de la aplicación de nuestra política actual de remuneración al accionista más ii) recompras adicionales para distribuir el exceso de nuestro CET1.



Sólido comienzo del año, con ingresos y beneficios aumentando en todos los negocios globales

Nuevo trimestre récord en beneficio,
con un aumento interanual de 9 millones de nuevos clientes
y buenos niveles de actividad

1T'25 ingresos

€15,5MM
+1%

1T'25 beneficio atribuido

€3,4MM
+19%

Fuerte rendimiento operativo y rentabilidad
apoyado en ONE Transformation

Eficiencia

41,8%
-0,8pp

RoTE post-AT1

15,8%
+1,7pp

Solidez de balance con métricas de calidad crediticia
y ratios de capital robustas

Coste del riesgo

1,14%
-6pb

CET1

12,9%
+60pb

La productividad del capital y la disciplina
en su asignación impulsan la rentabilidad
y **la creación de valor a doble dígito para el accionista**

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

+14,5%
interanual



Nota: variaciones interanuales. En euros constantes: ingresos de 1T'25 +5% y beneficio atribuido de 1T'25 +24%. Todas las cuentas de resultados presentadas son ordinarias. La ratio *phased in* calculada de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR. Variación interanual en base a lo publicado en 1T'24 (calculada como *fully loaded*). TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye el dividendo en efectivo de 10,00 céntimos de euro pagado en noviembre de 2024, ejecutado como parte de nuestra política de remuneración al accionista.

Mantenemos un fuerte desempeño operativo que impulsa el crecimiento del beneficio

Grupo - Cuenta de resultados Millones de euros			Corrientes	Constantes
	1T'25	1T'24	%	%
Margen de intereses	11.378	11.983	-5	-2
Comisiones	3.369	3.240	4	9
Otros ingresos	790	157	n.m.	n.m.
Total ingresos*	15.537	15.380	1	5
Costes explotación	-6.489	-6.547	-1	2
Margen neto	9.048	8.833	2	7
Dotaciones insolvencias	-3.161	-3.125	1	7
Otros resultados	-700	-1.125	-38	-36
Beneficio atribuido	3.402	2.852	19	24
Bº atribuido homogeneizando el impuesto en España¹			10	13

MI excluyendo Argentina:
+0% en corrientes
+4% en constantes

Ingresos totales
excluyendo Argentina:
+1% en corrientes
+5% en constantes



SANTANDER

- 2025 ha comenzado con unas excelentes dinámicas de negocio y comerciales
- Los ingresos crecieron apoyados en unas comisiones récord
- Mejora de la eficiencia y del coste del riesgo
- Mayor RoTE

(*) La estructura de los ingresos se ve afectada significativamente por Argentina (no material en 'Total ingresos'): -609 millones de euros en margen de intereses interanuales compensados por +554 millones de euros por menor inflación en otros ingresos.

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.



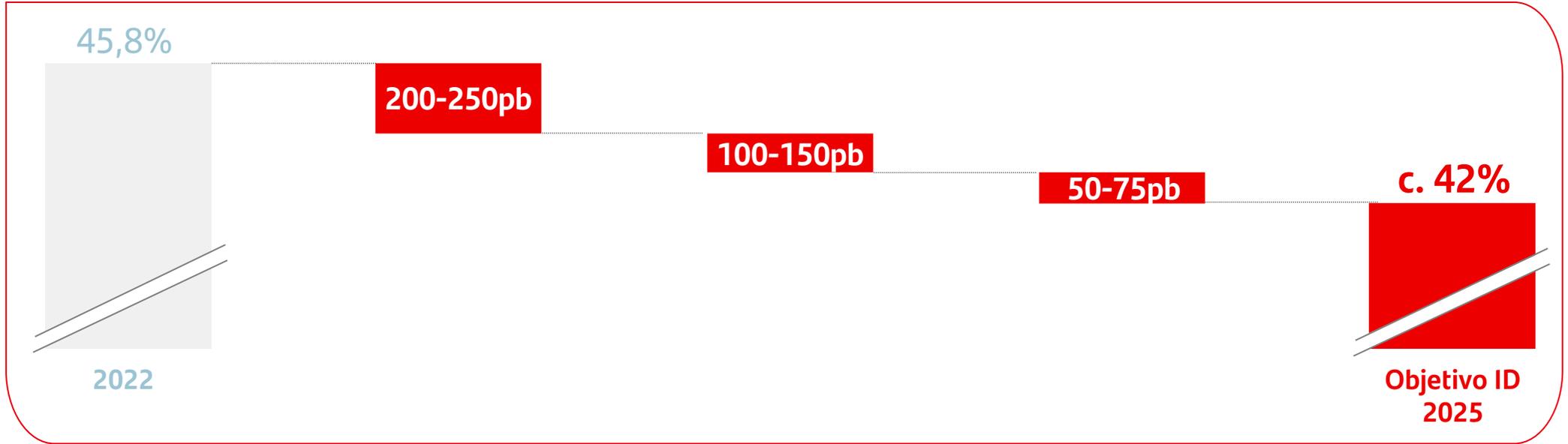
(1) Crecimiento interanual del beneficio atribuido si se periodifica el gravamen temporal a los ingresos obtenidos en España en 2024 siguiendo el criterio utilizado en 2025 para el impuesto en España.

La ejecución consistente de ONE Transformation está mejorando tanto los ingresos como los costes antes de lo previsto ...

Ejecución de la eficiencia 2022-1T'25

2022	ONE Transformation	Negocios globales y de red ¹	Capacidades tecnológicas globales y otros	1T'25
45,8%	-253pb	-75pb	-79pb	41,8%
	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificación de productos: un 40% menos de productos vs. 1T'24 (-51% vs. dic-22) • 63% productos / servicios disponibles digitalmente (62% dic-24; 56% dic-23) • US: \$260 millones de eficiencias desde 2022 en Consumer y Commercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Wealth: comisiones de colaboración con CIB y Corporates alcanzaron los €1.100 millones (+10% vs. 1T'24) • Consumer: expansión de acuerdos con fabricantes • Multinacionales: crecimiento de ingresos +2% interanual 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque global de la tecnología: €40 millones de eficiencias en 1T'25 (€492 millones desde dic-22) <ul style="list-style-type: none"> - Eficiencias en Gravity (back-end) - Optimización de procesos - Acuerdos globales con proveedores - Servicios compartidos de TyO 	

Publicado en el Investor Day
Eficiencia 2022-2025



Nota: 1T'25 o últimos datos disponibles.
(1) Definición del Investor Day de 2023.

... apoyando la creación de valor en nuestros 5 negocios globales

1T'25	Ingresos (€ MM)	Contribución a los ingresos del Grupo	Eficiencia	Beneficio (€ MM)	Rentabilidad 1T'25	Objetivos rentabilidad 2025
<i>RoTE post-AT1</i>						
 RETAIL	7,9 +2%	 50%	39,4% -1,3pp	1,9 +28%	17,6% +2,3pp	c.17%
 CONSUMER	3,2 +2%	 21%	41,9% +0,8pp	0,5 +6%	9,7% -0,6pp	c.12%
 CIB	2,2 +8%	 14%	42,9% +1,3pp	0,8 +18%	21,6% +3,1pp	c.20%
 WEALTH	1,0 +14%	 6%	36,5% -1,4pp	0,5 +28%	68,0% -2,1pp	c.60%
<i>Margen EBITDA PagoNxt</i>						
 PAYMENTS	1,4 +15%	 9%	43,9% -4,5pp	0,1 +30%	28,6% +11,6pp	>30%
<i>RoTE post-AT1</i>						
 GRUPO	15,5 +5%		41,8% -0,8pp	3,4 +24%	15,8% +1,7pp	c.16.5%

Nota: variaciones interanuales en euros constantes. Las series de 2024 de los negocios globales se han modificado ligeramente. Estos ajustes no afectan a los resultados del Grupo. Para más información, véase el Anexo del informe financiero trimestral. 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; los objetivos se han ajustado a los costes de AT1.



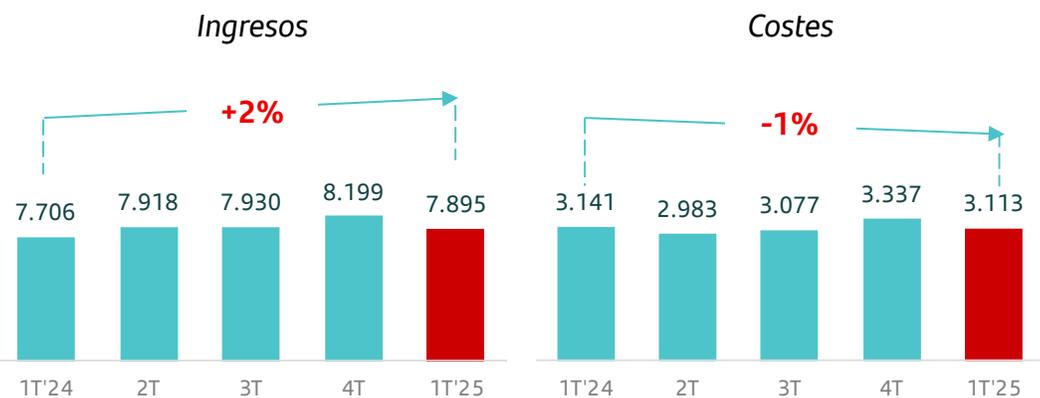
Retail: nuevo trimestre con un fuerte crecimiento interanual del beneficio apoyado en la mejora de la eficiencia y el menor coste del riesgo

MÉTRICAS FINANCIERAS 1T'25

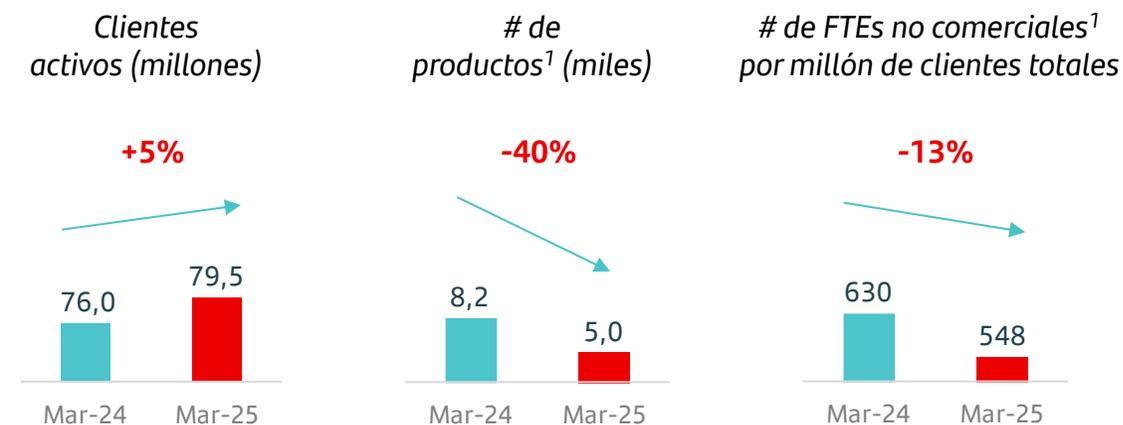


- Nuestra transformación está generando resultados sólidos, como se refleja en **el crecimiento de las comisiones (+7%)**, la **mejora de la eficiencia (-1pp hasta 39,4%)** y el **mayor RoTE (+2pp hasta 17,6%)**
- Los créditos** evolucionaron en línea con nuestra estrategia enfocada en la rentabilidad. Aumento generalizado de los **depósitos** y los **fondos de inversión** mientras reforzamos la relación con nuestros clientes
- Fuerte crecimiento del beneficio**, apoyado en los ingresos en la mayoría de los países (MI excluyendo Argentina y comisiones), los menores costes y la mejora de la calidad crediticia

Apalancamiento operativo (€ millones)



PRINCIPALES MÉTRICAS



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Las métricas abarcan todos los productos y empleados de la red de sucursales en nuestros 10 países principales.

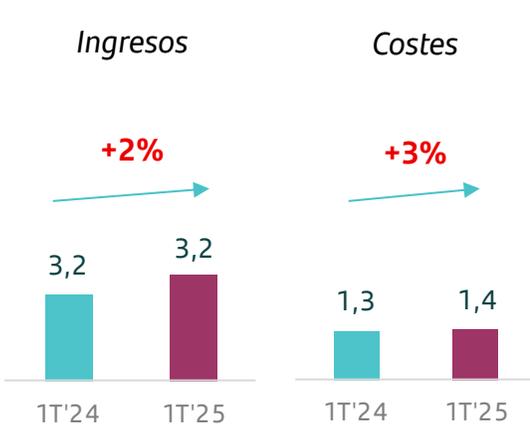
Consumer: el crecimiento del crédito y la captación de depósitos impulsan un mayor beneficio

MÉTRICAS FINANCIERAS 1T'25



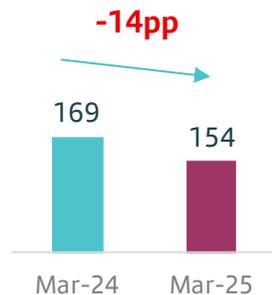
- Lanzamiento de **Openbank** en México y Alemania. En EE.UU., anunciamos un nuevo acuerdo con **Verizon** para impulsar el crecimiento
- **Los créditos suben**, por auto. **Fuerte crecimiento de los depósitos**, tanto en DCBE como en DCB US, en línea con nuestra estrategia de reducir los costes de financiación
- **El beneficio aumenta** apoyado en la buena evolución de DCB US (RoTE del 14,4%¹), impulsado por el crecimiento del margen de intereses y la mejora de las dotaciones (comportamiento favorable de las tasas de pago, mejora de los precios de los vehículos usados y descenso del desempleo)

Apalancamiento operativo (€ millones)

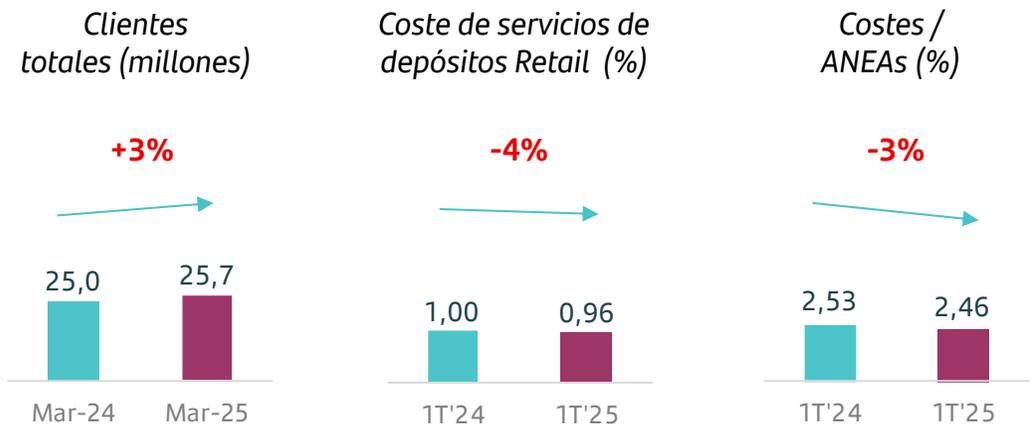


Optimización de la estructura de financiación

Ratio de créditos sobre depósitos (%)



PRINCIPALES MÉTRICAS



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

ANEAs (por sus siglas en inglés): activos medios rentables netos, incluyendo *renting*.

(1) RoTE post-AT1 en DCB US ajustado en base a la asignación del capital del Grupo calculado como contribución de los APR al 12%.



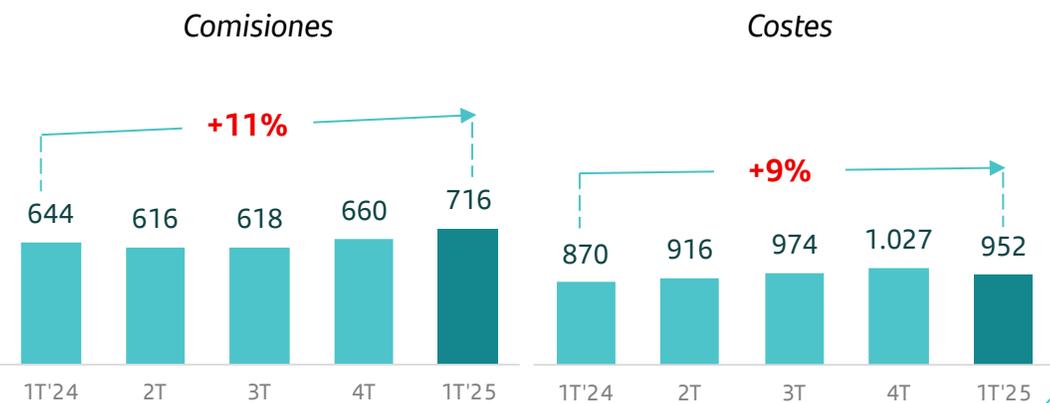
CIB: mejora de la rentabilidad impulsada por un crecimiento de las comisiones del 11%

MÉTRICAS FINANCIERAS 1T'25

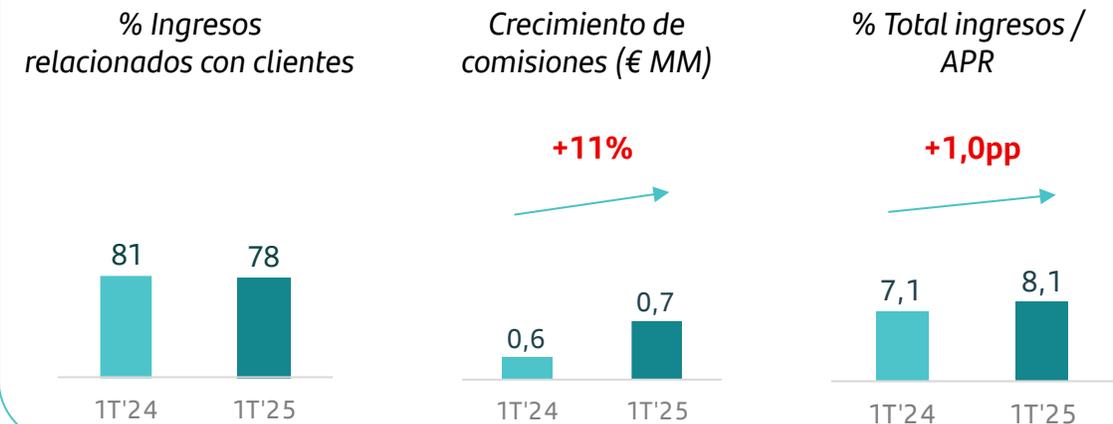


- Mejora en nuestras métricas principales, mientras ejecutamos nuestra estrategia **enfocada en los negocios de comisiones y de bajo consumo de capital**, generando un RoTE por encima del 21%, mientras mantenemos una de las mejores ratios de eficiencia del sector
- **Fuerte actividad interanual**, impulsada por nuestras iniciativas de crecimiento en Global Markets, con buena evolución en todas las regiones, y Corporate Finance, principalmente en EE.UU.
- **Crecimiento a doble dígito del beneficio**, con ingresos récord gracias a las comisiones más altas de la historia

Recurrencia (€ millones)



PRINCIPALES MÉTRICAS



Wealth: fuerte crecimiento del beneficio, con los ingresos aumentando en todas las líneas de negocio y las comisiones de colaboración subiendo a doble dígito

MÉTRICAS FINANCIERAS 1T'25

Captaciones netas (PB)

€5,7MM

7% de volúmenes¹

Ventas netas (SAM)

€4,8MM

8% de volúmenes¹

Primas brutas emitidas

€2,7MM

+4%

Eficiencia

36,5%

-1,4pp

Beneficio

€471mn

+28%

RoTE post-AT1

68,0%

-2,1pp

- Mayor foco en **soluciones y servicios de inversión de mayor margen**, que mejoran los niveles de recurrencia
- **Los volúmenes alcanzaron nuevos niveles récord**, impulsados por la sólida actividad comercial en PB (+9% clientes) y SAM (+14% AuM), y el comportamiento positivo del mercado
- **Fuerte crecimiento del beneficio** por la buena evolución de los ingresos en todos los negocios, reflejo de nuestro foco en las actividades generadoras de comisiones

Ingresos

(€ millones)

Private Banking

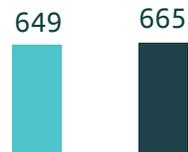
Santander Asset Management

Seguros

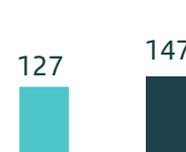
+2%

+15%

+30%



1T'24 1T'25



1T'24 1T'25



1T'24 1T'25

PRINCIPALES MÉTRICAS

Activos bajo gestión² (€ MM)

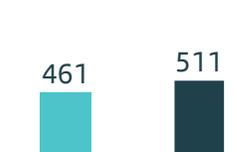
Comisiones de colaboración (€ MM)

Ingresos incluyendo comisiones cedidas³ (€ MM)

+11%

+10%

+12%



Mar-24 Mar-25



1T'24 1T'25



1T'24 1T'25

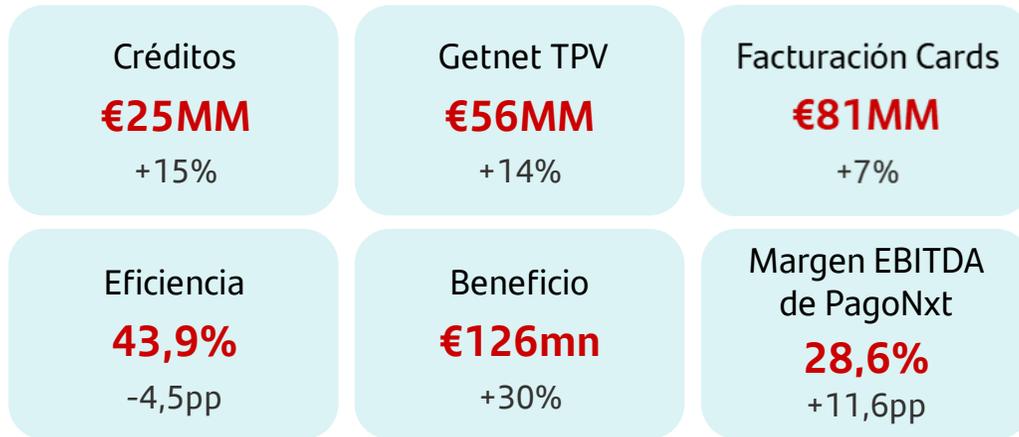
Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Considerando las captaciones netas anualizadas sobre CAL total de 2024 y las ventas netas anualizadas sobre los activos gestionados de SAM de 2024. (2) Incluye depósitos y activos fuera de balance. (3) Incluye todas las comisiones generadas por los negocios de Santander Asset Management y Seguros, incluyendo las cedidas a la red comercial, que se ven reflejadas en la cuenta de resultados de Retail.



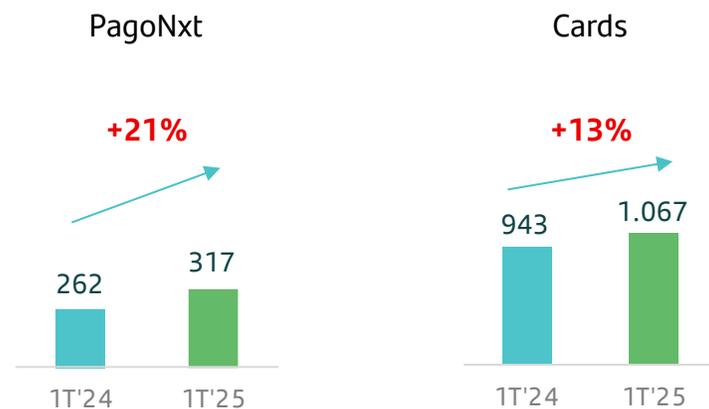
Payments: impulsando el crecimiento de los ingresos y la escala a través de las plataformas globales

MÉTRICAS FINANCIERAS 1T'25

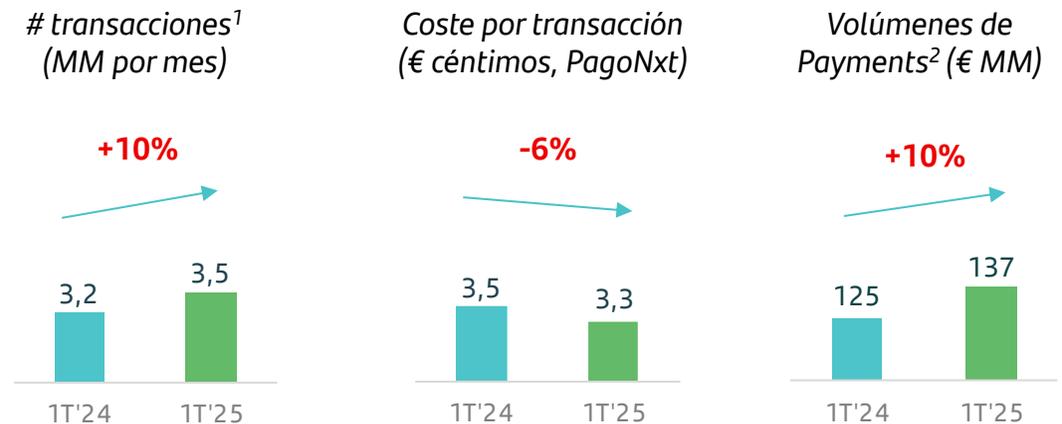


- Cumpliendo con el plan de ejecución de nuestras **prioridades estratégicas clave para ganar escala a través de plataformas globales**, generando mejoras en el coste por transacción
- **La actividad crece** tanto en PagoNxt (volumen total de pagos de Getnet +14%) como en Cards (facturación +7%)
- **El beneficio aumenta con fuerza** gracias al crecimiento a doble dígito de los ingresos (MI y comisiones) en PagoNxt y Cards, mientras los costes permanecen planos

Ingresos (€ millones)



PRINCIPALES MÉTRICAS



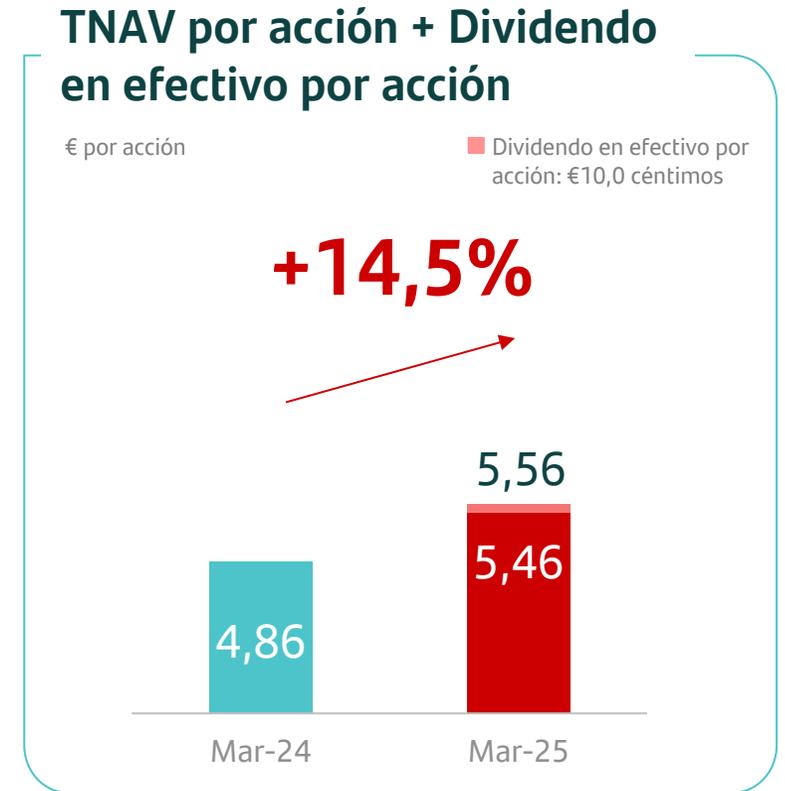
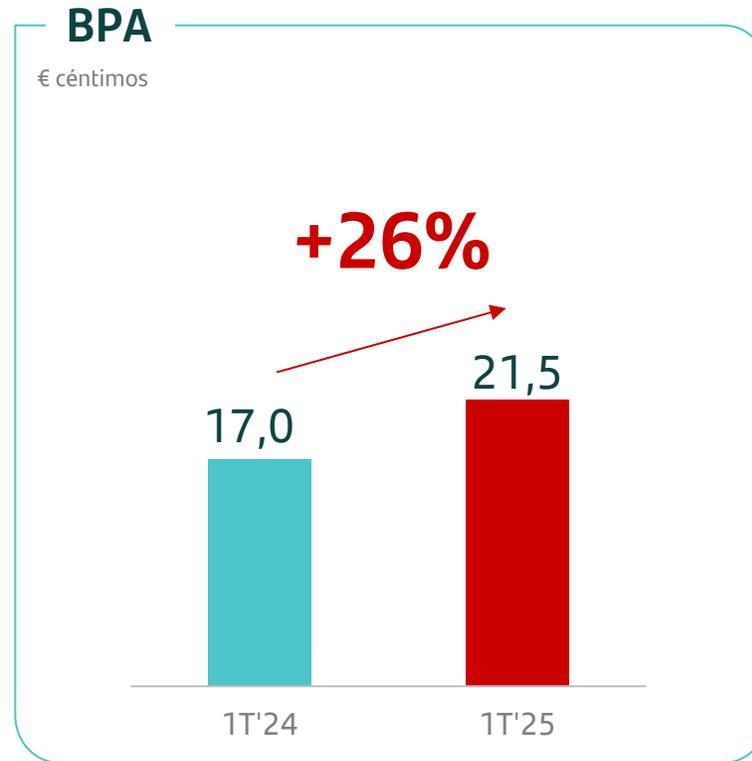
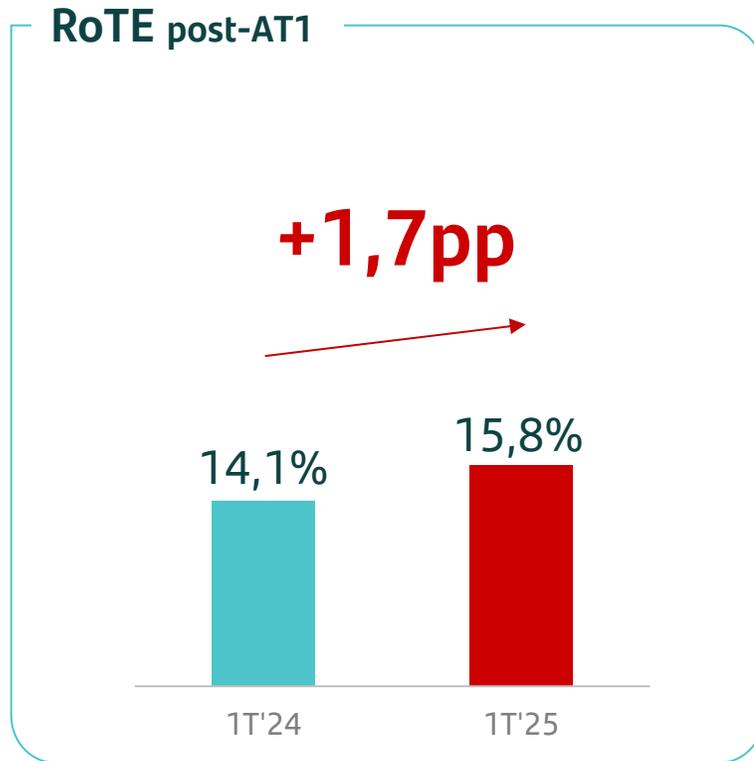
Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Las transacciones incluyen pagos comerciales, tarjetas y pagos electrónicos A2A.

(2) Volúmenes de Payments incluye volumen total de pagos (TPV) de Getnet (PagoNxt) y la facturación de Cards.



Mejorando la rentabilidad con el BPA creciendo un 26% y una creación de valor del 14,5%



Desde 2021, e incluyendo la segunda recompra contra los resultados de 2024, Santander habrá devuelto €9.5MM a los accionistas a través de recompras de acciones y habrá recomprado el 14% de sus acciones en circulación





Principales conclusiones

Nuevo trimestre récord que nos posiciona en buen camino para alcanzar nuestros objetivos para 2025

Ingresos y costes en línea con los objetivos gracias a la ejecución consistente de ONE Transformation

Solidez de balance, con métricas robustas de calidad crediticia y ratios de capital

Mayor rentabilidad y creación de valor al accionista a doble dígito, impulsadas por la productividad y la disciplina en la asignación del capital

Ingresos

Comisiones

Base de costes

Coste del riesgo

CET1¹

RoTE_{post-AT1}

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

Objetivos 2025

c.€62MM

Crecimiento a un dígito medio alto

Menor vs. 2024 en euros

c.1,15%

13%
rango operativo: 12-13%

c.16,5%

Crecimiento a doble dígito en el ciclo

1T'25

€15,5MM ✓
+1% interanual en euros

+9% ✓
en euros constantes, interanual

-1% ✓
en euros, interanual

1,14% ✓

12,9% ✓

15,8% ✓
+1,7pp interanual

+14,5% ✓



Nota: objetivos condicionados por el mercado. Basado en supuestos macroeconómicos acordes con las instituciones económicas internacionales. TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye el dividendo en efectivo de 10,00 céntimos de euro pagado en noviembre de 2024, ejecutado como parte de nuestra política de remuneración al accionista.

(1) Ratio CET1 *phased in* CRR.



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 1T'25

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 Liabilities*/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*
- **GWP:** Primas Brutas Emitidas por sus singlas en inglés
- **JGA:** Junta General de Accionistas
- **MI:** Margen de intereses
- **Mn:** Millones
- **MM:** Miles de millones
- **n.m.:** No material
- **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 Build-Out*
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance



Glosario – Definiciones

RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

- **RoTE** (Return on tangible equity): Beneficio atribuido a la dominante anualizado¹ / Promedio de patrimonio neto² (sin minoritarios) - activos intangibles
- **RoTE pos-AT1**: Beneficio atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizado)¹ / Promedio de patrimonio neto² (sin minoritarios) - activos intangibles
- **RoRWA** (Return on risk-weighted assets): Retorno sobre activos ponderados por riesgo: Resultado consolidado anualizado / Promedio de activos ponderados por 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

- **TNAV por acción** (Recursos propios tangibles por acción): Recursos propios tangibles / número de acciones (deducidas acciones en autocartera). Recursos propios tangibles calculados como patrimonio neto (sin intereses minoritarios) - activos intangibles

Notas: Los promedios que se incluyen en los denominadores del RoTE, RoTE pos-AT1 y RoRWA se calculan utilizando la media mensual del periodo, que creemos que 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).

(1) Sin considerar ajustes en la valoración de los fondos de comercio.

(2) Patrimonio neto = Capital y Reservas + Otro resultado global acumulado + Beneficio atribuido a la dominante + Dividendos y retribuciones.

Para las métricas de Sostenibilidad véase la sección 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del Informe Trimestral.



Información importante

Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

Banco Santander, S.A. ("Santander") advierte que además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y derivada de nuestros estados financieros, en esta presentación puede hacerse referencia a 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 a las que se haga referencia 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. 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 ambientales, sociales y de buen gobierno no se calculan de acuerdo con el Reglamento de Taxonomía ni con los indicadores de impacto adverso del Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles (SFDR, según sus siglas en inglés; EU Reg. 2019/2088).

Para obtener mayor información sobre las MAR y los indicadores financieros no-NIIF utilizados, 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 presente Informe Financiero 1T de 2025 de Banco Santander, S.A. ("Santander"), publicado el 30 de abril de 2025 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>).

Información de sostenibilidad

Esta presentación puede contener, además de información financiera, información de sostenibilidad, incluyendo métricas, declaraciones, objetivos, metas y opiniones relativas a cuestiones medioambientales, sociales y de gobernanza. La información de sostenibilidad no ha sido auditada ni revisada, excepto por lo indicado en la sección 'Nivel de revisión por parte de los auditores' del Informe Anual de 2024, por auditores externos. La información de sostenibilidad se elabora siguiendo diversos marcos y guías de reporte y prácticas de medición, recogida y verificación, tanto externos como internos, que pueden ser sustancialmente diferentes de los aplicables a la información financiera y, en muchos casos, son emergentes o están en desarrollo. La información de sostenibilidad se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, hipótesis, cuestiones de criterio y datos obtenidos internamente y de terceros. Por lo tanto, la información de sostenibilidad está sujeta a incertidumbres de medición significativas, puede no ser comparable a la información de sostenibilidad de otras sociedades o a lo largo del tiempo y su utilización 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 información de sostenibilidad 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', 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, predecir, anticipar, debería, pretender, probabilidad, riesgo, VaR, RoRAC, RoRWA, TNAV, objetivo, meta, estimación, futuro, ambición, aspiración, compromiso, comprometerse, enfocarse, prometer y expresiones similares. Estas manifestaciones pueden incluir, 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. Si bien estas manifestaciones sobre previsiones y estimaciones representan nuestro juicio y previsiones futuras respecto al desarrollo de nuestra actividad, diversos riesgos, incertidumbres y otros factores importantes podrían provocar que la evolución y resultados reales difieran notablemente de los previstos, esperados, proyectados o asumidos en las previsiones y estimaciones. Los factores importantes destacados a continuación, junto con otros que puedan mencionarse en esta presentación, 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:

- condiciones económicas o sectoriales generales en áreas en las que tenemos actividades comerciales o inversiones importantes (tales como un deterioro de la coyuntura económica; aumento de la volatilidad en los mercados de capitales; inflación o deflación; cambios demográficos, o de los hábitos de consumo, inversión o ahorro, y los efectos de las guerras en Ucrania y Oriente Próximo o de emergencias sanitarias en la economía global);
- condiciones, normativa, objetivos y fenómenos meteorológicos relacionados con el clima;
- exposición a diversos tipos de riesgos de mercado (en particular a los riesgos de tipo de interés, de tipo de cambio, de precio de la renta variable y otros asociados a la sustitución de índices de referencia);



Información importante

- pérdidas potenciales vinculadas a la amortización anticipada de nuestra cartera de préstamos e inversiones, mermas del valor de las garantías que respaldan nuestra cartera de préstamos, y riesgo de contraparte;
- estabilidad política en España, el Reino Unido, otros países europeos, Latinoamérica y EE.UU.;
- cambios legislativos, regulatorios o fiscales, como modificaciones de los requisitos regulatorios en cuanto a capital o liquidez, incluyendo aquellos que son consecuencia de la salida del Reino Unido de la Unión Europea, y el aumento de la regulación derivada de crisis financieras;
- nuestra capacidad para integrar con éxito nuestras adquisiciones y los desafíos que resultan de la desviación inherente de recursos y de la atención del equipo gestor de otras oportunidades estratégicas y de cuestiones operativas;
- incertidumbre sobre el alcance de las acciones que el Grupo Santander, los gobiernos u otros puedan tener que emprender para alcanzar los objetivos relacionados con el clima, el medioambiente y la sociedad, así como sobre la naturaleza cambiante del conocimiento y los estándares y normas sectoriales y gubernamentales sobre la materia;
- nuestras propias decisiones y acciones, incluso aquellas que afecten o cambien nuestras prácticas, operaciones, prioridades, estrategias, políticas o procedimientos; y
- cambios en nuestra capacidad de acceder a liquidez y financiación en condiciones aceptables, incluyendo cuando resulten de variaciones en nuestros diferenciales de crédito o una rebaja de las calificaciones de crédito de Santander o de nuestras filiales más importantes.

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones se basan en expectativas actuales y estimaciones futuras sobre las operaciones y negocios de Santander y de terceros y abordan asuntos que son inciertos en diversos grados, incluyendo, pero no limitándose a, el desarrollo de estándares que pueden cambiar en el futuro; planes, proyecciones, 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; el enfoque, los planes y las expectativas de Santander y de terceros en relación con el uso del carbono y las reducciones de emisiones previstas; los cambios en las operaciones o inversiones en virtud de la normativa medioambiental existente o futura, y los cambios en la normativa gubernamental y los requisitos reglamentarios, incluidos los relacionados con iniciativas relacionadas con el clima.

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones son aspiraciones, deben considerarse indicativas, preliminares y con fines meramente ilustrativos, se refieren únicamente a la fecha de esta presentación, se basan en el conocimiento, la información y las opiniones disponibles en dicha fecha y están sujetas a cambios sin previo aviso. Banco Santander no está obligado a actualizar o revisar ninguna manifestación sobre previsiones y estimaciones, con independencia de la aparición de nueva información, acontecimientos futuros o cualquier otra circunstancia, salvo que así lo exija la legislación aplicable.

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 indicado en esta presentación se debe interpretar como una previsión de beneficios.

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.

Información de terceros

Con respecto a los datos proporcionados por terceros, ni Santander ni ninguno de sus administradores, directivos o empleados, de forma explícita o implícita, garantiza que esos contenidos sean exactos, precisos, exhaustivos o completos, ni se obliga a mantenerlos actualizados, o a corregirlos en caso de que se detecte alguna insuficiencia, error u omisión en los mismos. Además, al reproducir estos contenidos por cualquiera de los medios a su alcance, Santander puede introducir cualquier cambio que considere adecuado, así como omitir, parcial o totalmente, cualquier parte de esta presentación, y en el caso de que exista cualquier discrepancia, Santander no asume responsabilidad alguna por ella.



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

