

24 de julio de 2024

Think **Value**  
Think **Customer**  
Think **Global**

# Presentación de resultados



1S'24

# 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 2023 en el Form 20-F, presentado en la U.S. Securities and Exchange Commission (la "SEC") el 21 de febrero de 2024 (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anales-suministrada-a-la-sec/2024/sec-2023-annual-20-f-2023-disponible-solo-en-ingles-es.pdf>), así como la sección Medidas Alternativas de Rendimiento del Informe Financiero 2T de 2024 de Banco Santander, S.A. ("Santander"), publicado el 24 de julio de 2024 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>). Las medidas ordinarias, que se incluyen en este documento, son medidas no-NIIF.

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

## Información no financiera

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 gobernanza, incluyendo expectativas sobre la ejecución futura de las estrategias energéticas y climáticas de Santander y de terceros (incluyendo los gobiernos y otras entidades públicas), y las hipótesis y los impactos estimados sobre los negocios de Santander y de terceros relacionados con los mismos; (b) el enfoque, los planes y las expectativas de Santander y de terceros en relación con el uso del carbón y las reducciones de emisiones previstas, que puede verse afectado por intereses en conflicto como la seguridad energética; (c) los cambios en las operaciones o inversiones en virtud de la normativa medioambiental existente o futura; (d) los cambios en la normativa, los requisitos reglamentarios y las políticas internas, incluidos los relacionados con iniciativas relacionadas con el clima; (e) nuestras propias decisiones y acciones, incluso aquellas que afecten o cambien nuestras prácticas, operaciones, prioridades, estrategias, políticas o procedimientos; (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.



**Aspectos destacados 1S'24**  
**Avance de nuestra estrategia**



**Análisis**  
**del Grupo**



**Conclusiones**



**Anexo**

# Resultados récord en el primer semestre con todos nuestros negocios globales contribuyendo a nuestros objetivos de 2024

 Otro beneficio récord trimestral, incluyendo €0.5MM de impactos puntuales netos; beneficio recurrente en 2T de €3,7MM

2T'24  
beneficio atribuido  
**€3,2MM**  
+20%

1S'24  
beneficio atribuido  
**€6,1MM**  
+16%

 Resultados sólidos y mayor rentabilidad favorecidos por ONE Transformation

Eficiencia  
**41,6%**  
-261pb

RoTE  
**15,9%** **16,3%**  
+137pb  
anualizando el impacto del gravamen temporal

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

CET1 FL  
**12,5%**  
+0,22pp

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción  
**+12%**  
interanual

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

Cuenta de resultados Millones de euros	1S'24	1S'23			ex. Argentina	
			Corrientes %	Constantes %	Corrientes %	Constantes %
Margen de intereses	23.457	20.920	12	11	11	10
Comisiones	6.477	6.103	6	6	8	7
Otros ingresos	1.116	1.211	-8	-7	8	9
<b>Margen bruto</b>	<b>31.050</b>	<b>28.234</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Costes explotación	-12.913	-12.479	3	3	5	4
<b>Margen neto</b>	<b>18.137</b>	<b>15.755</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>
Dotaciones insolvencias	-6.243	-5.771	8	8	9	8
Otros resultados*	-2.386	-1.655	44	43	40	39
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>6.059</b>	<b>5.241</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>15</b>

## Las excelentes dinámicas comerciales y de negocio continuaron en 1S'24

- Récord en MI, comisiones, ingresos, margen neto y beneficio
- Mejora de la eficiencia y del RoTE

# 1S'24 récord, que nos pone en una buena posición para superar los objetivos de 2024...

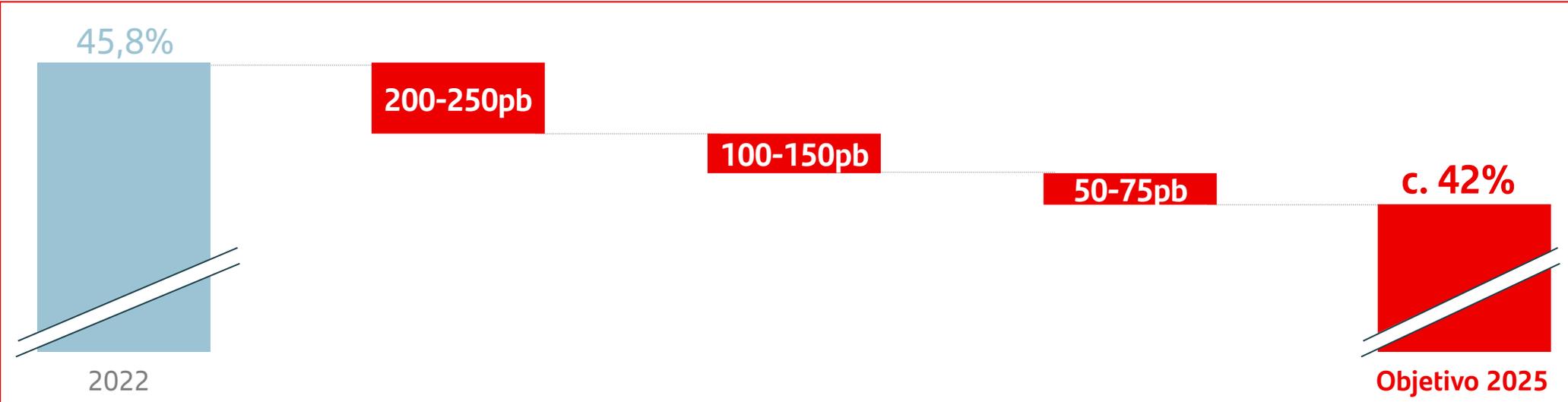
	1S'24	Objetivos 2024	Objetivos 2024 mejorados	
Ingresos <sup>1</sup>	+9%	Crecimiento a un dígito medio	Crecimiento a un dígito alto	MEJORADO
Eficiencia	41,6%	<43%	c.42%	MEJORADO
Coste del riesgo	1,2%	c.1,2%	CONFIRMADO	
CET1 FL	12,5%	>12,0% después de la implantación de Basilea III	CONFIRMADO	
RoTE	15,9% 16,3% <small>anualizando el impacto del gravamen temporal</small>	16%	>16%	MEJORADO

# ... respaldado por la ejecución de ONE Transformation, que mejora los ingresos y costes...

**Ejecución de la eficiencia 2022-1S'24**

2022	ONE Transformation	Negocios globales y de red	Capacidades tecnológicas globales y otros	1S'24
45,8%	<b>-266pb</b>	<b>-87pb</b>	<b>-71pb</b>	41,6%
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Simplificación de productos:</b> un 6% menos de productos en el trimestre (-23% vs. dic-22)</li> <li>• <b>59% productos/servicios disponibles digitalmente</b> (58% mar-24, 56% dic-23)</li> <li>• <b>EE.UU.:</b> \$20 millones de eficiencias en 2T'24 (\$230 millones desde 2022) en Consumer y Commercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Multinacionales:</b> crecimiento de ingresos +3% interanual</li> <li>• <b>Wealth:</b> comisiones de colaboración con CIB y Corporates alcanzaron los <b>€2.030 millones</b> (+12% vs. 1S'23)</li> <li>• <b>Consumer:</b> expansión de acuerdos con fabricantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Enfoque global</b> de la tecnología: €77 millones de eficiencias en 2T'24 (€314 millones desde 2022)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Eficiencias en <b>Gravity</b> (<i>back-end</i>)</li> <li>- <b>Optimización de procesos</b></li> <li>- Acuerdos <b>globales con proveedores</b></li> <li>- <b>Servicios compartidos de Tecnología y Operaciones</b></li> </ul> </li> </ul>	

**Publicado en el Investor Day Eficiencia 2022-2025**



# ... y por nuestros cinco negocios globales, que se apoyan en nuestra escala global, y aceleran así el crecimiento rentable

1S'24	Ingresos (€MM)	Contribución a los ingresos del Grupo	Eficiencia	RoTE	Objetivo RoTE 2025
Retail	16,3 +12%	52%	39,5% -4,8pp	18,1% +4,3pp	c.17%
Consumer	6,4 +7%	20%	40,6% -2,7pp	13,0% +0,4pp	>14%
CIB	4,2 +6%	13%	43,4% +5,2pp	19,1% -2,2pp	>20%
Wealth	1,8 +12%	6%	34,4% -2,3pp	80,4% +3,5pp	c.60%
Payments	2,7 +3%	9%	46,9% +0,5pp	20,1% +8,9pp	>30%
Group	31,1 +9%		41,6% -2,6pp	16,3% +1,3pp	15-17%

Margen EBITDA PagoNxt  
20,1%  
+8,9pp

# Retail: crecimiento de ingresos del 12% con costes planos, apoyados en el despliegue de plataformas globales

## Ejecución de la estrategia

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

Experiencia del usuario	Nuevo <i>onboarding</i> digital y simplificación de productos que conducen al aumento de clientes digitales y ventas digitales
Apalancamiento operativo	La automatización de procesos y una organización más ágil impulsan eficiencias y la reducción de FTEs no comerciales
Plataforma global	Nueva plataforma (ODS-Gravity) mejorando los costes por transacción y la eficiencia. Implantación de Gravity completada en EE.UU.

## Principales impulsores



## Métricas financieras 1S'24



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



# Consumer: fuerte mejora del apalancamiento operativo y del coste de servicio de depósitos

## Ejecución de la estrategia

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

Experiencia del usuario

Experiencia de financiación totalmente digital disponible para nuestros socios en auto / Ampliando los acuerdos en las regiones

Apalancamiento operativo

Nuevo *onboarding* para operadores totalmente digitales  
Los depósitos crecen a doble dígito por nuestras soluciones digitales

Plataforma global

Lanzamiento de Openbank en EE.UU. y México  
Zinia: lanzamiento de préstamos a plazo con Apple en Alemania

## Principales impulsores



## Métricas financieras 1S'24



## Rendimiento operativo (€ millones)



# CIB: la inversión en EE.UU. apoya el crecimiento de las comisiones al 12%, con un RoTE sólido del 19%

## Ejecución de la estrategia

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

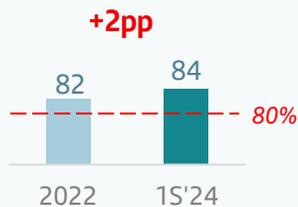
**Experiencia del usuario** | Progreso significativo, ampliando nuestra oferta de productos en EE.UU. Desarrollo de la infraestructura de Markets para clientes institucionales

**Apalancamiento operativo** | Mejora de los centros de excelencia, reforzando equipos (de industria y producto) y desarrollando algunos nuevos

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

### Principales impulsores

% ingresos relacionados con clientes



Crecimiento de comisiones (€ MM)



% Total ingresos / APR



## Métricas financieras 1S'24



### Ingresos (€ millones)



# Wealth: las comisiones de colaboración creciendo al 12%, RoTE por encima del 80%

## Ejecución de la estrategia

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

Experiencia del usuario

Mejora de la relación con el cliente, a través del mejor servicio y soluciones adecuadas (crecimiento de clientes de PB +13% interanual)

Apalancamiento operativo

Resultados impulsados por el fomento de la colaboración con Retail (inc. Corporates) y CIB, y la conectividad de PB entre países

Plataforma global

Aceleramos la regionalización de nuestra plataforma de seguros (auto) para promover el negocio directo al consumidor y nuevos segmentos

## Principales impulsores

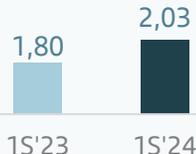
Activos bajo gestión<sup>1</sup> (€ MM)

+20%



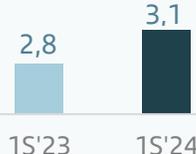
Comisiones de colaboración (€ MM)

+12%



Crecimiento de los ingresos incluyendo comisiones cedidas<sup>3</sup> (€ MM)

+12%



## Métricas financieras 1S'24

Captaciones netas (PB)  
**€11,9MM**  
8% de volúmenes<sup>2</sup>

Ventas netas (SAM)  
**€8,9MM**  
8% de volúmenes<sup>2</sup>

Primas brutas emitidas  
**€6,1MM**  
-1%

Eficiencia  
**34,4%**  
-2,3pp

Beneficio  
**€818mn**  
+14%

RoTE  
**80,4%**  
+3,5pp

## Ingresos (incluyendo las comisiones cedidas, € millones)



Comisiones cedidas a la red comercial



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. RoTE anualizando el impacto del gravamen temporal. 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. BDI + comisiones de €1.714 millones (+12% interanual).

(1) Incluye activos fuera de balance y depósitos.

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

(3) Incluye todas las comisiones generadas por los negocios de Santander Asset Management y Seguros, incluyendo las cedidas a la red comercial, que se ven reflejadas en la cuenta de resultados de Retail.

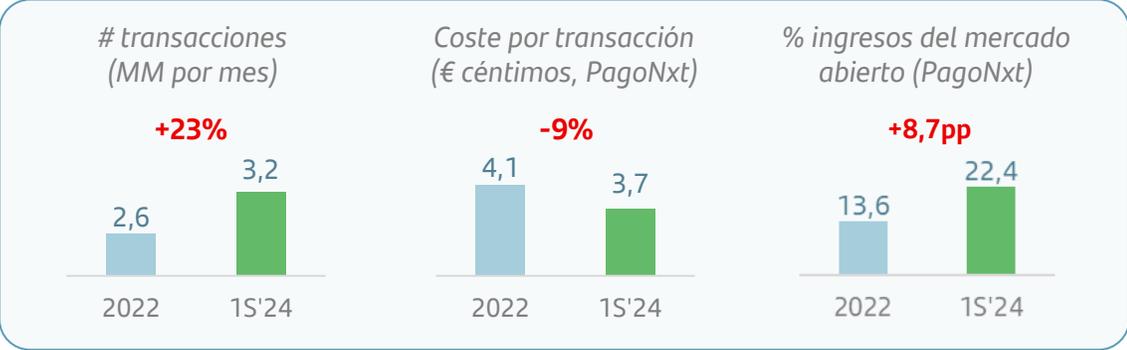
# Payments: en PagoNxt, los ingresos del mercado abierto se sitúan por encima del 22% de los ingresos, el margen EBITDA por encima del 20%

## Ejecución de la estrategia

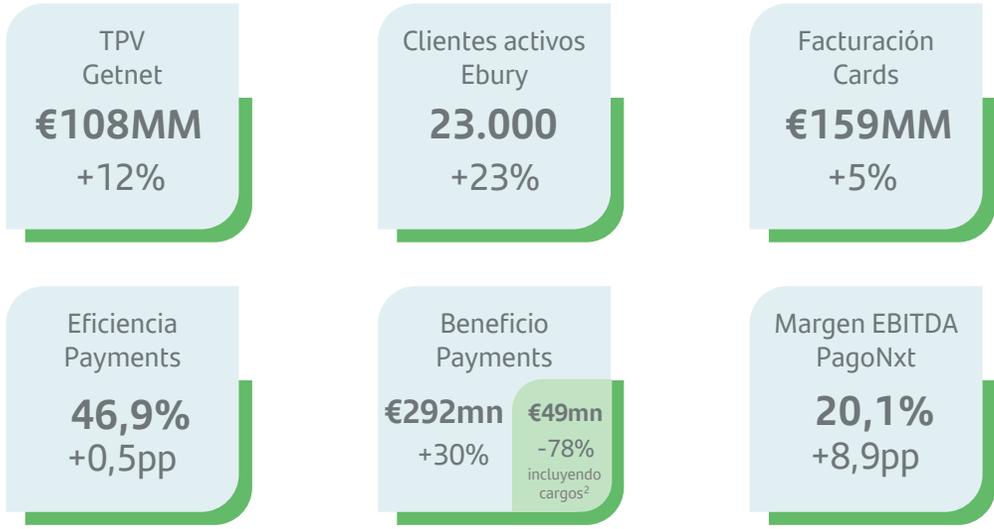
*Capturar la oportunidad de crecimiento ganando escala mediante plataformas globales*

Experiencia del usuario	Mejora de la experiencia a través de Invisible Payments Nuevo Dynamic Currency Conversion lanzado en Getnet México
Apalancamiento operativo	La optimización de la inversión, la eficiencia operativa y las mayores transacciones en PagoNxt Payments reducen el coste por transacción
Plataforma global	Avances significativos en nuestra plataforma global de tarjetas (Plard) Getnet enfocado en aprovechar la escala del Grupo

### Principales impulsores



## Métricas financieras 1S'24



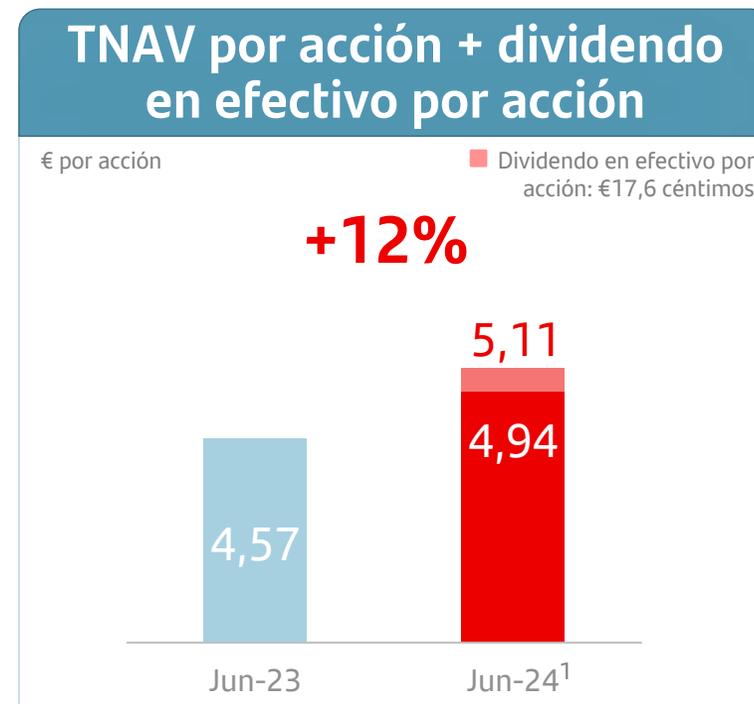
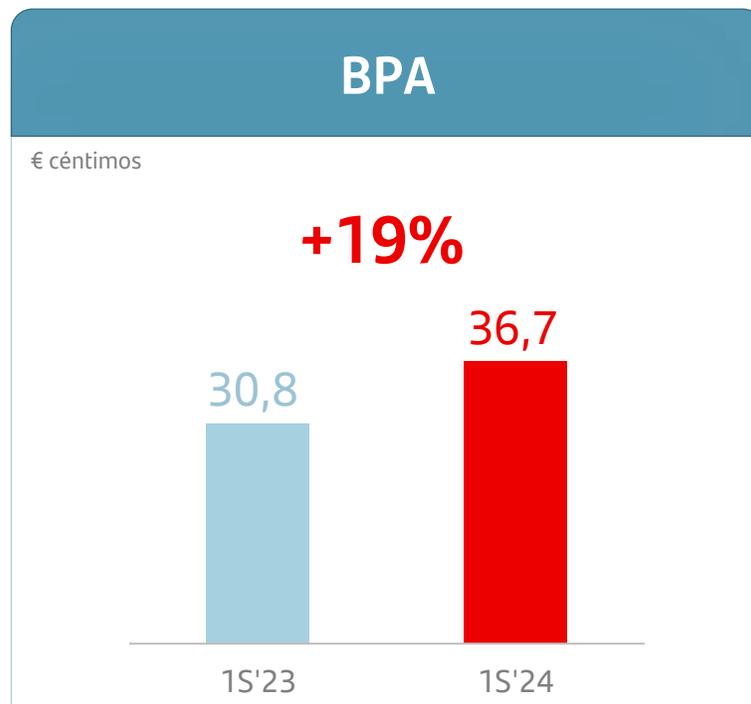
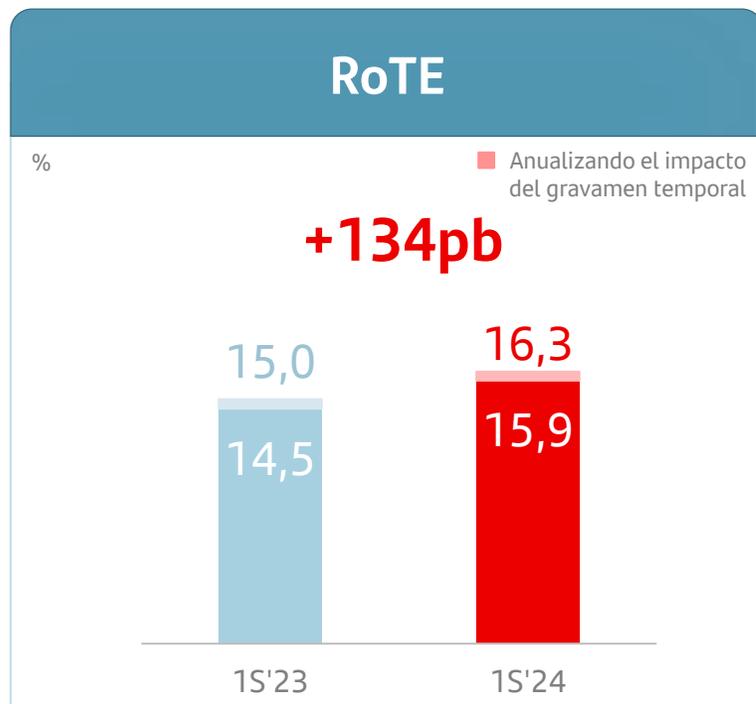
### Ingresos (€ millones)



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. Las transacciones totales incluyen pagos comerciales, tarjetas y pagos electrónicos A2A.

- (1) Crecimiento de ingresos excluyendo una comisión puntual cobrada en el 1T'23 derivada de los acuerdos comerciales en Brasil.
- (2) Beneficio y variaciones interanuales incluyendo los cargos en 2T'24 tras discontinuar nuestras plataformas de merchant en Alemania y Superdigital en Latinoamérica.

# El aumento de ingresos de c.10% y la recompra de acciones, impulsan un crecimiento del BPA del 19% y del TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción del 12%



Desde 2021, Santander ha recomprado cerca del 11% de sus acciones en circulación



1

Aspectos destacados 1S'24  
Avance de nuestra estrategia

2

Análisis  
del Grupo

3

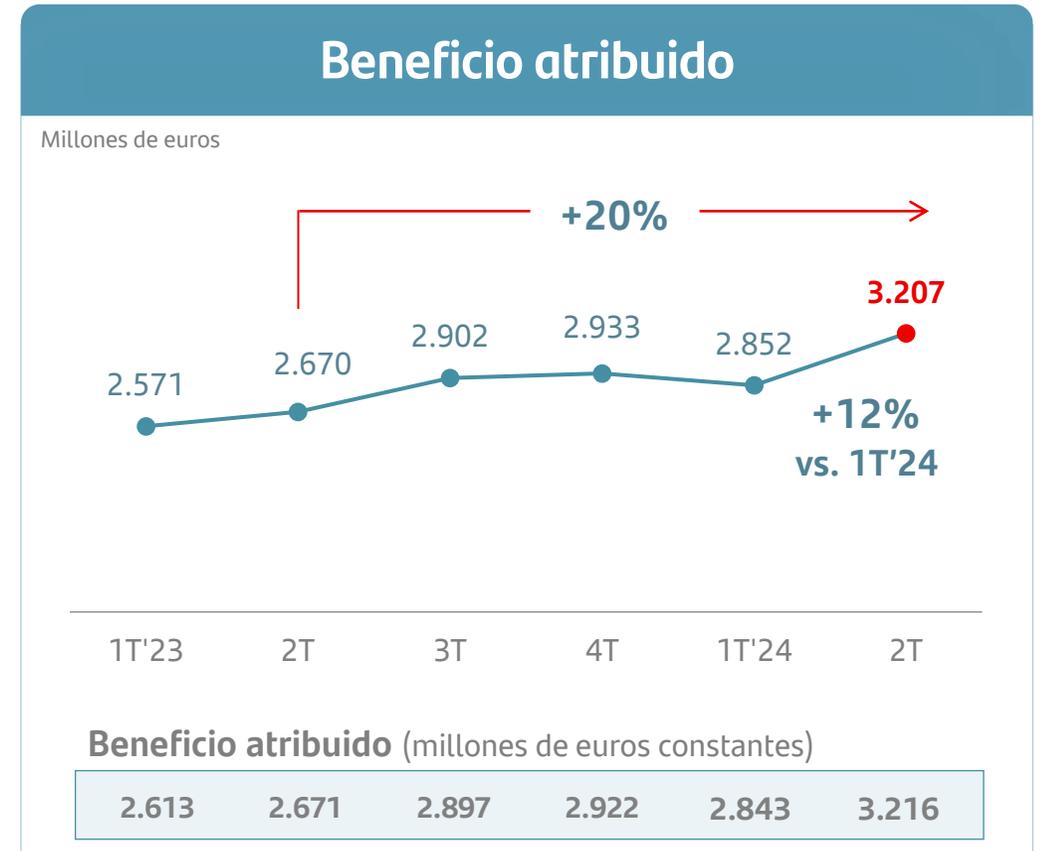
Conclusiones

4

Anexo

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

Cuenta de resultados Millones de euros	1S'24	1S'23	Corrientes	Constantes
			%	%
Margen de intereses	23.457	20.920	12	11
Comisiones	6.477	6.103	6	6
Otros ingresos	1.116	1.211	-8	-7
<b>Margen bruto</b>	<b>31.050</b>	<b>28.234</b>	<b>10</b>	<b>9</b>
Costes explotación	-12.913	-12.479	3	3
<b>Margen neto</b>	<b>18.137</b>	<b>15.755</b>	<b>15</b>	<b>14</b>
Dotaciones insolvencias	-6.243	-5.771	8	8
Otros resultados*	-2.386	-1.655	44	43
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>6.059</b>	<b>5.241</b>	<b>16</b>	<b>15</b>



# El margen de intereses sube un 2% y los costes permanecen planos en el trimestre cuando excluimos el resultado de Argentina

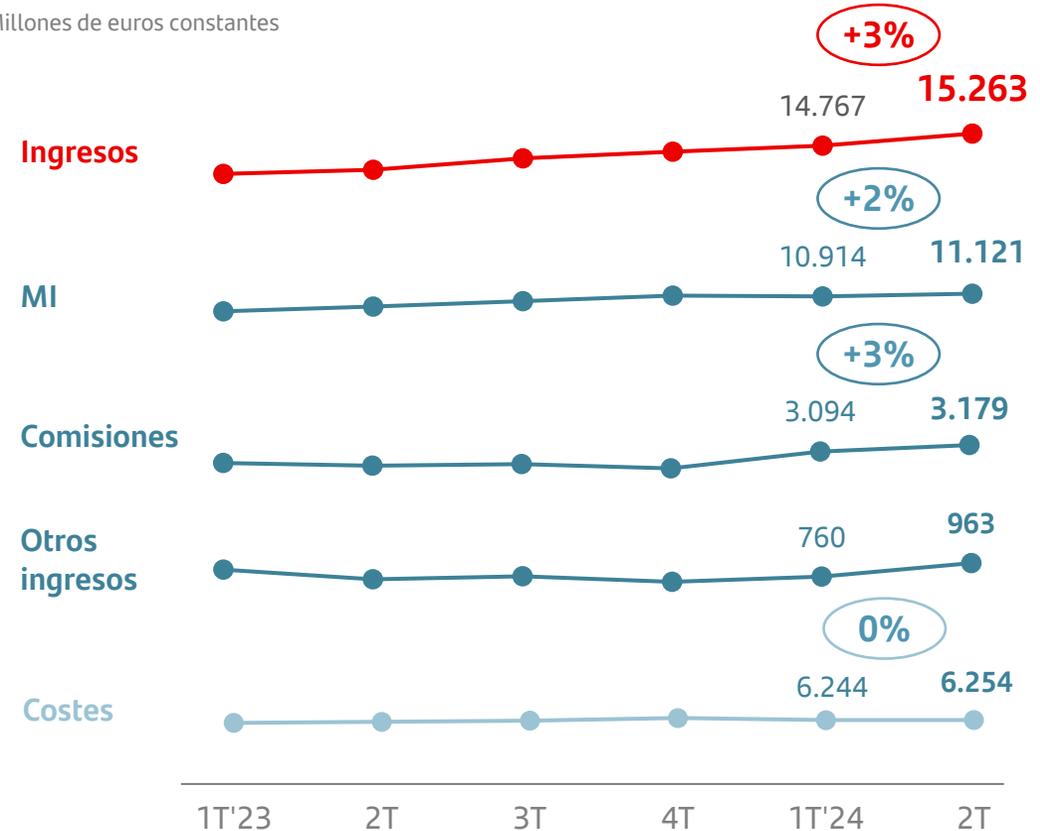
## 2T'24 vs. 1T'24

	Grupo		Grupo excluyendo Argentina	
	Corrientes %	Constantes %	Corrientes %	Constantes %
Margen de intereses	-4	-4	1	2
Comisiones	0	1	2	3
Otros ingresos	511	506	27	27
<b>Margen bruto</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
Costes explotación	-3	-2	0	0
<b>Margen neto</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>11</b>



## Evolución trimestral del Grupo excluyendo Argentina

Millones de euros constantes



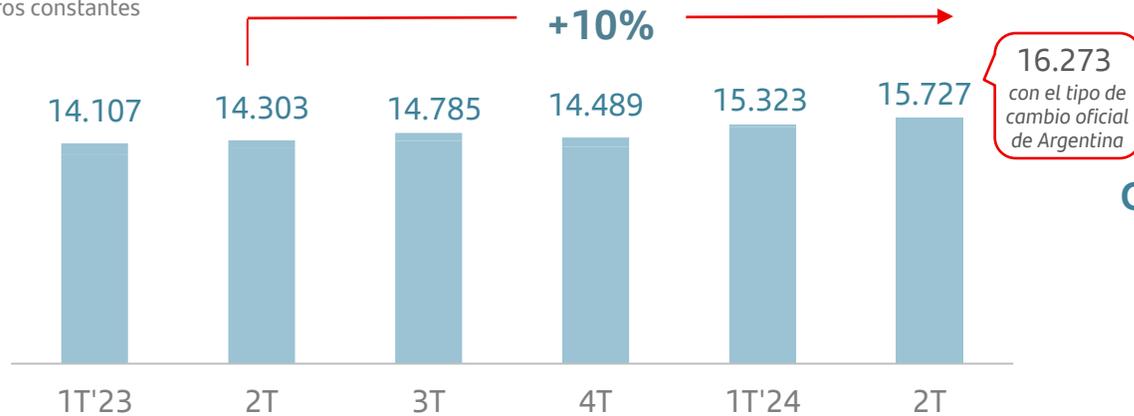
Siguiendo un enfoque prudente, hemos empezado a utilizar un nuevo tipo de cambio ajustado a la inflación para Argentina en 2T, que afecta a las tendencias del trimestre

# Crecimiento de los ingresos a un dígito alto por la buena actividad con clientes generalizada en los negocios

## Ingresos totales

Millones de euros constantes

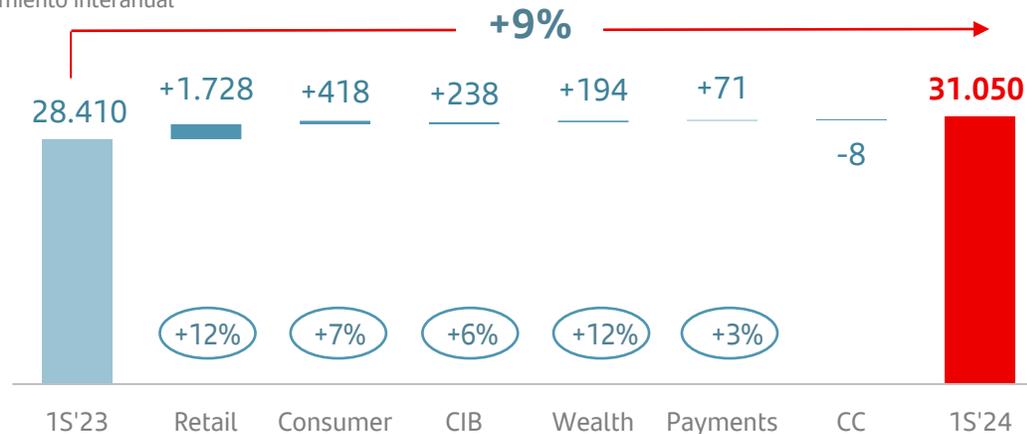
### Ingresos totales



### Grupo

- Más del 95% de los ingresos están relacionados con la actividad con clientes y representan la gran mayoría del crecimiento
- Fuerte aumento interanual de los ingresos reflejando los beneficios de nuestro modelo, con todos los negocios y regiones creciendo

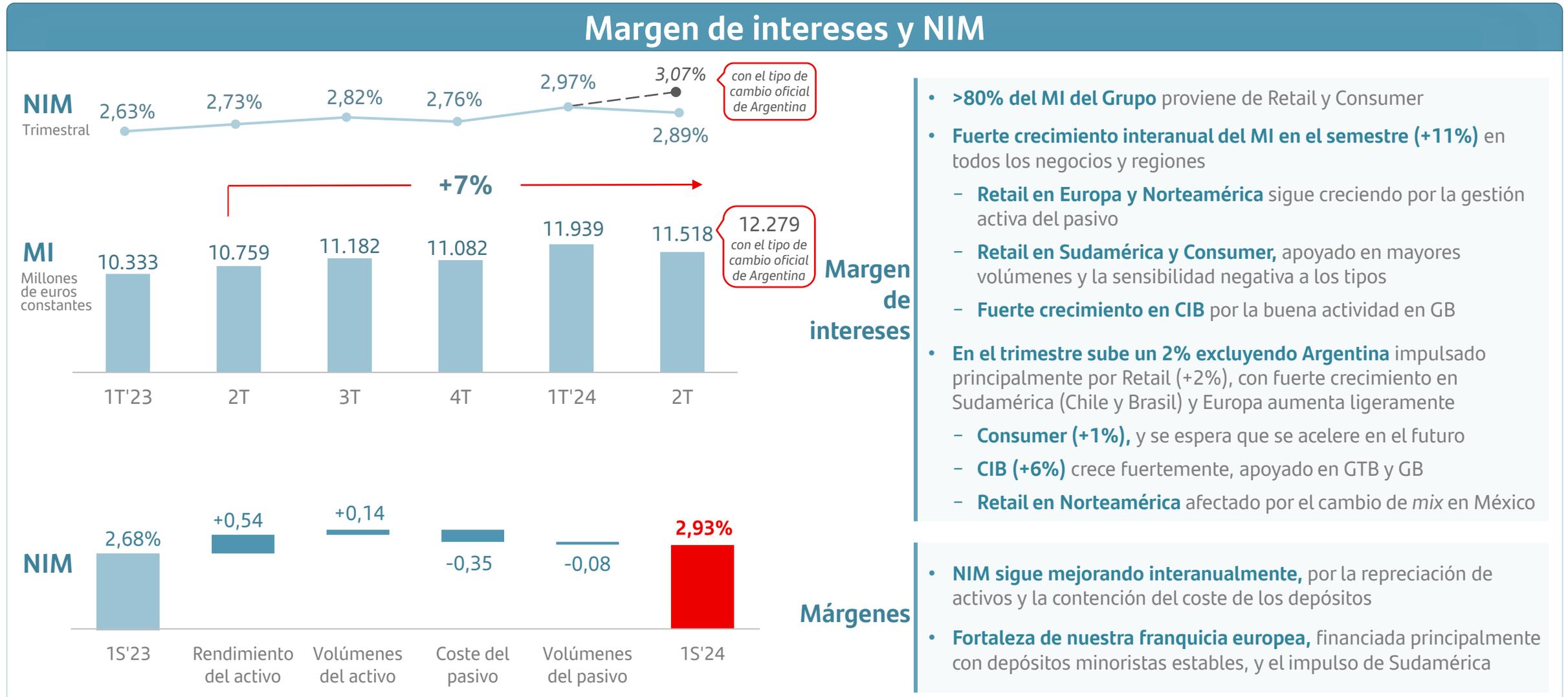
Crecimiento interanual



### Por negocio

- Retail aumenta a doble dígito, con buenas tendencias en volúmenes en América, y buena gestión de márgenes en las regiones
- Consumer acelera el crecimiento de los ingresos, apoyado en DCB Europe (mayores volúmenes y reprecación de activos) y Brasil (mayor actividad y menores tipos)
- CIB crece a niveles récord en 1S, impulsado por la fuerte evolución del MI y del récord en comisiones, con los tres negocios creciendo
- Wealth aumenta a doble dígito gracias a la buena actividad comercial de los negocios y la buena gestión del margen en PB
- Payments sube un 6% excluyendo una comisión puntual cobrada en 1T'23 en Cards derivada de acuerdos comerciales. Destaca PagoNxt con un crecimiento del 12%

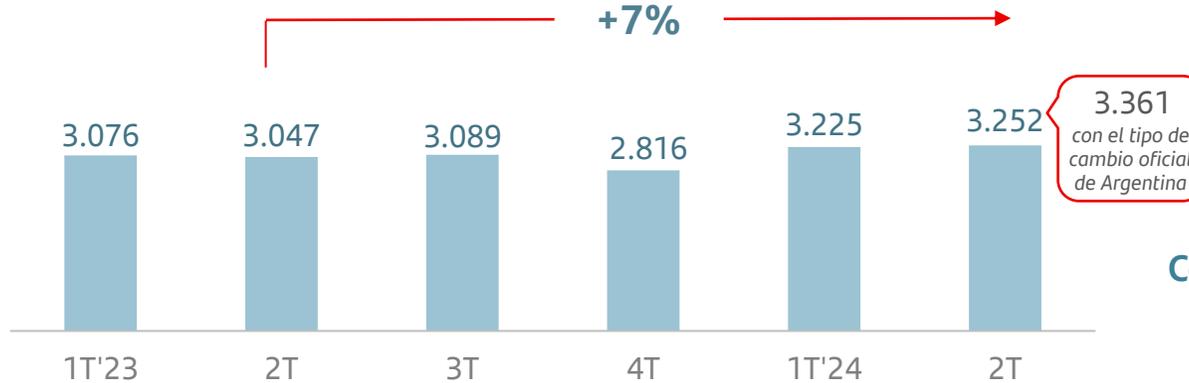
# Mejora en márgenes que impulsa el crecimiento de MI y NIM



# Las comisiones crecen, demostrando el valor añadido de nuestros negocios globales

## Comisiones

Millones de euros constantes



3.361  
con el tipo de cambio oficial de Argentina

Retail

- **Buenas dinámicas comerciales**, con crecimiento generalizado de las comisiones en todo el Grupo
- **Comisiones impulsadas por mayor actividad** en mantenimiento de cuentas, fondos y divisas; destacan Brasil, Polonia, EE.UU. y México

Consumer

- **Crecimiento a doble dígito** en los mercados principales, impulsado por seguros en DCB Europe, volúmenes en Brasil y auto en EE.UU.
- **Expansión de los acuerdos existentes** a otras regiones

CIB

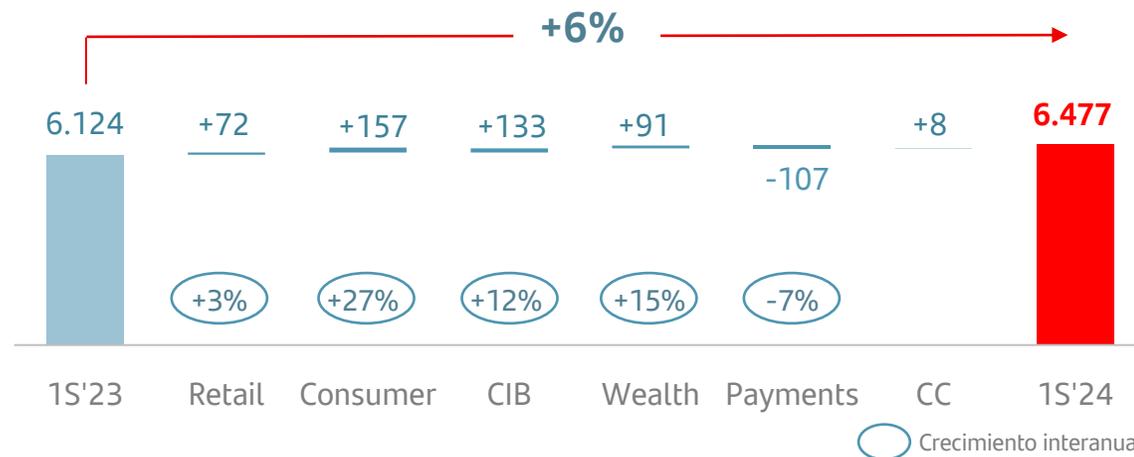
- **Comisiones récord en 1S**, apoyadas en todos los negocios de CIB, especialmente Global Banking (+25%)
- **EE.UU. es ahora el principal contribuyente** al crecimiento de las comisiones de CIB, reflejo de nuestra estrategia US BBO

Wealth

- **Sólido desempeño** apoyado en el fuerte aumento en Europa y Norteamérica
- Mayor actividad recurrente en **PB**, y niveles récord de activos bajo gestión en **SAM**

Payments

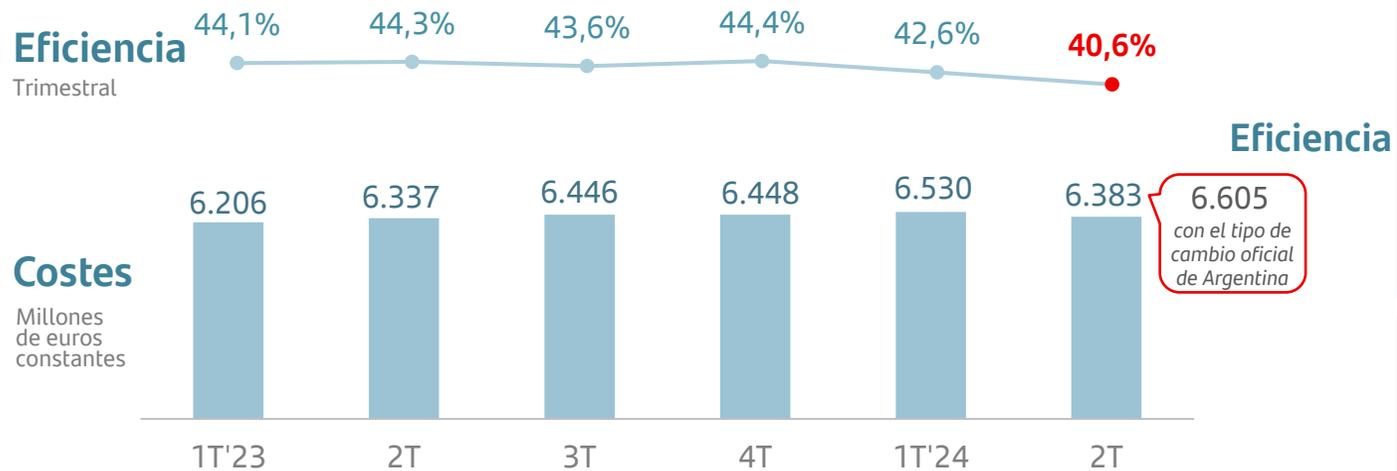
- **Payments** afectado por una comisión puntual en Cards cobrada en el 1T'23 derivada de nuestros acuerdos comerciales
- En **PagoNxt**, fuerte crecimiento del volumen total de pagos (+12% interanual) y transacciones (+7%) apoyado en Europa y México



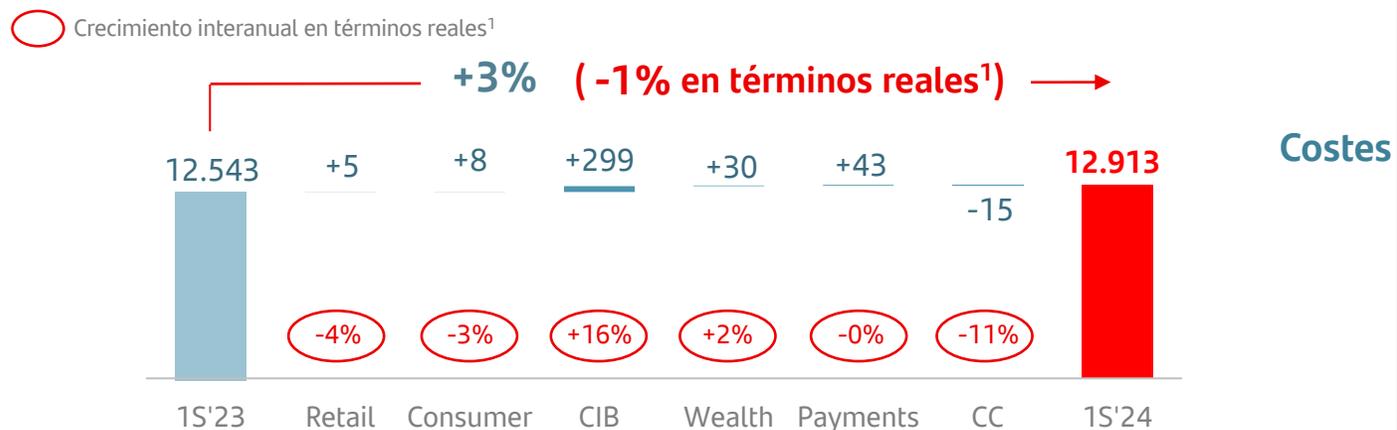
Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. US BBO: US Banking Build-Out.

# ONE Transformation está impulsando mejoras estructurales y generando mandíbulas positivas

## Eficiencia y costes



- **Buena tendencia trimestral.** La ratio de eficiencia mejoró en 1S'24 3 pp interanuales hasta 41,6%, incluso a la vez que invertimos en nuestra transformación
- **Inversión en transformación (tecnología)** en 1S'24 de €1.2MM (€3.6MM desde 2022)
- La mayoría de los negocios reflejan un **fuerte apalancamiento operativo** como resultado de nuestras iniciativas hacia un modelo más simple e integrado

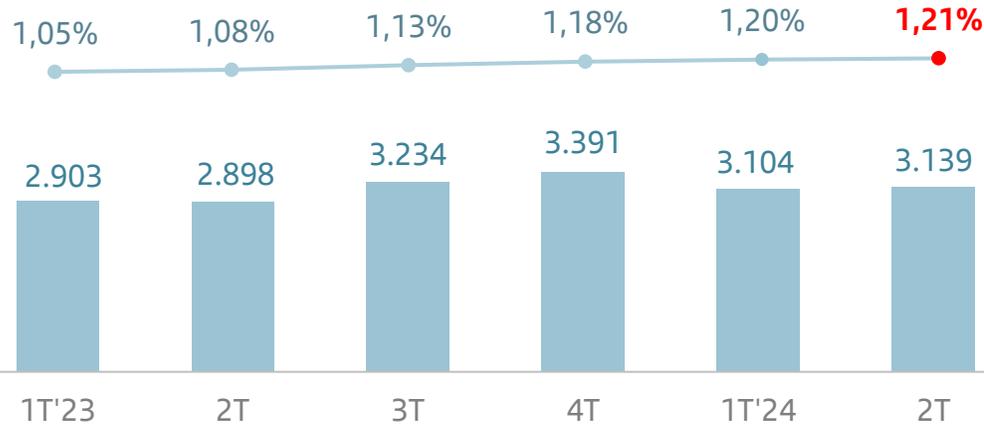


- **Los costes caen un 2% en el trimestre** (prácticamente planos si excluimos Argentina), después de tres trimestres estables
- **Los costes disminuyen un 1% interanual en términos reales**, con reducciones generalizadas y mejoras de eficiencia
  - **Retail:** fuerte bajada de costes, reflejando nuestros esfuerzos en transformación
  - **Consumer:** reducción de costes a pesar de las inversiones y el crecimiento del negocio
  - **CIB:** costes suben mientras invertimos para crecer a través de US BBO, iniciativa para desarrollar nuevos productos y capacidades
  - **Wealth:** crece ligeramente por la mayor actividad comercial y las inversiones para reforzar los equipos de PB
  - **Payments:** costes caen incluso con Cards y PagoNxt en fase de inversión
  - El Centro Corporativo disminuye gracias a las medidas de simplificación

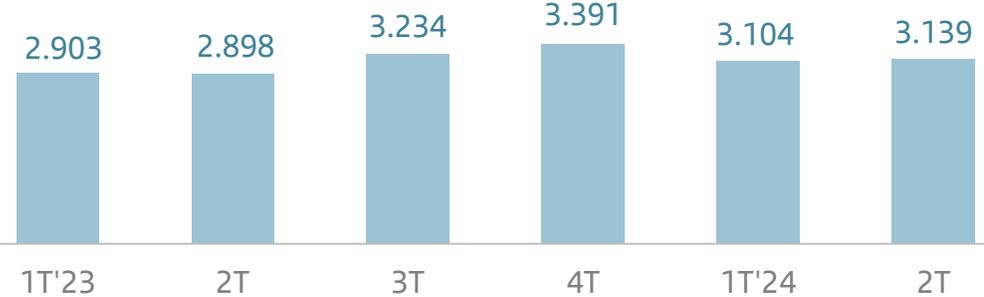
# La calidad crediticia se mantiene estable, en línea con nuestro objetivo para 2024

## Dotaciones y calidad crediticia

**Coste del riesgo**  
12 meses



**Dotaciones**  
Millones de euros constantes



**Calidad crediticia**

- El coste del riesgo en el año es **1,17%**, incluyendo el incremento de la cobertura de la cartera hipotecaria en francos suizos
- La **calidad crediticia continúa robusta**, apoyada en el buen comportamiento general de la economía y en niveles de desempleo récords en la mayoría de los países
- **Ratio de mora del 3,02%**, mejorando **significativamente tanto interanual como trimestralmente** con una cobertura estable

**Por negocio**

- **En Retail, que representa el 50% de las dotaciones del Grupo**, el coste del riesgo se mantiene estable vs. 1T'24 en el 1,03%
  - España mejora el coste del riesgo y la ratio de morosidad tanto interanualmente como trimestralmente
  - El coste de riesgo en Reino Unido se mantiene en niveles bajos
  - En Brasil, el coste del riesgo mejoró ligeramente en el trimestre y la ratio de mora interanualmente
  - En México, el coste del riesgo se está normalizando, en línea con lo esperado y afectado por un cambio de *mix*. La ratio de mora mejoró en el trimestre
- **En Consumer, que representa el 35% de las dotaciones del Grupo**, el coste del riesgo se normaliza hasta el 2,17% (en DCB Europe y EE.UU.), en línea con lo esperado, y se mantiene prácticamente estable en el trimestre

### Otras métricas de calidad crediticia

	Jun-23	Mar-24	Jun-24
<b>Ratio de mora</b>	3,07%	3,10%	<b>3,02%</b>
<b>Cobertura</b>	68%	66%	<b>66%</b>
<b>Fase 1</b>	€1.011MM	€1.007MM	<b>€1.008MM</b>
<b>Fase 2</b>	€75MM	€83MM	<b>€94MM</b>
<b>Fase 3</b>	€35MM	€36MM	<b>€35MM</b>



Nota: coste del riesgo - dotaciones por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / Promedio de préstamos y anticipos a la clientela de los últimos 12 meses.  
Datos en euros constantes. Fases en euros corrientes.

# Mejora en la fortaleza de capital: generación orgánica rentable, con nueva producción a un RoTE del 23%, y remuneración en niveles récord

## Evolución del CET1 y productividad del capital

### CET1 FL

%

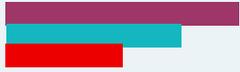


### Maximizar la productividad del capital

Jun-24 o estimaciones



(1) Devengo de la remuneración al accionista por los resultados obtenidos en el segundo trimestre en línea con el *payout* objetivo de aproximadamente el 50%, repartido aproximadamente en partes iguales entre dividendos en efectivo y programa de recompras. La aplicación de la política de remuneración de los accionistas está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.



1

Aspectos destacados 1S'24  
Avance de nuestra estrategia

2

Análisis  
del Grupo

3

Conclusiones

4

Anexo

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

1S'24 vs. objetivos ID 2025

## Fortaleza

CET1 FL

**12,5%**

>12%

## Remuneración al accionista

*Payout*

**50%**

Dividendo en efectivo + recompra de acciones  
50% anual

## Disciplinada asignación de capital

APR con RoRWA > CoE

**84%**

c.85%

## Rentabilidad

RoTE<sup>1</sup>

**16,3%**

15-17%



Nota: objetivo de remuneración total de 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 a los accionistas está sujeta a futuras decisiones internas y aprobaciones regulatorias.

(1) RoTE anualizando el impacto del gravamen temporal.

# Beneficio récord trimestral y semestral, permitiéndonos mejorar nuestros objetivos para 2024

**Beneficio récord con una cuenta de resultados muy buena de arriba a abajo**  
Buenas dinámicas comerciales: récord MI, comisiones, ingresos y margen neto

**ONE Transformation y el valor que añaden nuestros negocios globales, están acelerando el apalancamiento operativo y el crecimiento rentable**  
Mejora de los objetivos de 2024 de los ingresos y la eficiencia

**Buen rendimiento de la calidad crediticia en 1S'24**  
Se espera que el coste del riesgo se mantenga en niveles similares en las condiciones macroeconómicas actuales

**Balance sólido con fuertes niveles de capital (CET1 +20pb en 2T)**  
Compromiso inequívoco de mantener nuestra ratio CET1 >12%

**Productividad y disciplina en la asignación del capital impulsando la rentabilidad y la creación de valor para los accionistas**  
Mejora del objetivo del RoTE. Se confirma el crecimiento a doble dígito<sup>2</sup> del TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

	1S'24	Objetivos 2024 mejorados
Ingresos <sup>1</sup>	+9%	Crecimiento a un dígito alto
Eficiencia	41,6%	c.42%
Coste del riesgo	1,2%	Confirmado c.1,2%
CET1 FL	12,5%	Confirmado >12% después de la implantación de Basilea III
RoTE	16,3%	>16%



1

Aspectos destacados 1S'24  
Avance de nuestra estrategia

2

Análisis  
del Grupo

3

Conclusiones

4

Anexo

# Anexo

**Resumen de los objetivos del Investor Day**

Detalle por negocios globales, regiones y países

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario

El resto de la información del Anexo presentada de forma habitual todos los trimestres, se puede encontrar en el documento denominado 'Información Complementaria', publicado junto a esta presentación en la Web Corporativa del Grupo

# Crecimiento a doble dígito en creación de valor impulsado por ONE Transformation

		2022	2023	1S'24	Objetivos 2025
<b>Rentabilidad</b>	RoTE (%)	13,4	15,1	15,9	15-17
	Payout (efectivo + recompra de acciones) <sup>1</sup> (%)	40	50	50	50
	Crecimiento BPA (%)	23	21,5	19,2	Doble dígito
<b>Foco en el cliente</b>	Clientes totales (mn)	160	165	168	c.200
	Clientes activos (mn) <sup>2</sup>	99	100	101	c.125
<b>Simplificación y automatización</b>	Ratio de eficiencia (%)	45,8	44,1	41,6	c.42
<b>Actividad con clientes</b>	Crecimiento de transacciones por cliente activo (mes, % crecimiento) <sup>3</sup>	-	10	9	c.+8
<b>Capital</b>	CET 1 FL (%)	12,0	12,3	12,5	>12
	APR con RoRWA > CoE (%)	80	84	84	c.85
<b>ESG<sup>4</sup></b>	Financiación verde desembolsada y facilitada (€MM)	94,5	114,6	123,4	120
	Inversión Socialmente Responsable (activos bajo gestión) (€MM)	53	67,7	74,0	100
	Inclusión financiera (# personas, mn)	-	1,8	2,8	5
	Mujeres en cargos directivos (%)	c.29	31,4	31,1	35
	Equidad salarial de género (%)	c.1	c.0	-	c.0

**TNAV por acción + dividendo por acción**  
(crecimiento interanual)

**+6%**

**+15%**

**+12%**

**Crecimiento medio a  
doble dígito en el ciclo**



(1) El objetivo de remuneración será de aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuido en torno al 50% en dividendo en efectivo y el 50% en recompras de acciones. La aplicación de la política de remuneración a los accionistas está sujeta a futuras aprobaciones corporativas y regulatorias. (2) Los clientes que alcanzan el umbral de transaccionalidad en los últimos 90 días. (3) El crecimiento anual de las transacciones totales incluyen pagos comerciales, tarjetas y pagos electrónicos A2A. Objetivo c.+8% CAGR 2022-25. (4) La información se audita con garantías limitadas. Financiación verde desembolsada y facilitada (€MM): desde 2019 (no alineado con la taxonomía europea). Inclusión financiera (# Personas, mn): empezando en enero 2023. Definiciones en el glosario de la presentación. La equidad salarial de género se calcula anualmente.

# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day

**Detalle por negocios globales, regiones y países**

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario

El resto de la información del Anexo presentada de forma habitual todos los trimestres, se puede encontrar en el documento denominado 'Información Complementaria', publicado junto a esta presentación en la Web Corporativa del Grupo

A faint, light blue world map is visible in the background, centered behind the text. The map shows the outlines of continents and countries.

# Detalle por negocios globales

## Aspectos destacados

- **Nuestra transformación** y disciplina de capital se reflejan en un aumento significativo del total de clientes, mejoras de la **eficiencia** (-4,8pp hasta el 39,5%) y mayor **rentabilidad** (RoTE +4pp hasta el 18,1%)
- Caída ligera del **crédito** interanual, aún afectado por las amortizaciones anticipadas en España y la estricta política de precio Reino Unido. Crece en Sudamérica (menores tipos), México y Polonia. Aumento generalizado de los **depósitos** y de los fondos de inversión
- **Fuerte crecimiento del beneficio interanual (+35%)**, con sólidos ingresos, menores costes en términos reales y caída en dotaciones:
  - **MI** crece, principalmente en Europa (buena gestión del margen) y Sudamérica (volúmenes y menor coste de los depósitos)
  - Sólida evolución de las **comisiones** (mantenimiento de cuentas, fondos y tipo de cambio), sobre todo en Brasil, Polonia, EE.UU. y México
  - **Las dotaciones** mejoran y el coste del riesgo se mantiene estable por la buena evolución en Europa, que compensó la normalización en México y el crecimiento de volúmenes en Brasil
- **Variaciones trimestrales afectadas por Argentina. Excluyendo Argentina, el beneficio crece un 22%**, con una fuerte subida de los ingresos y buenas tendencias subyacentes de la calidad crediticia. Provisiones adicionales para hipotecas en francos suizos en 2T parcialmente compensadas por el efecto del gravamen temporal en 1T

## Datos básicos

Créditos	Depósitos	Fondos
€619MM -1%	€637MM +2%	€92MM +22%
Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
39,5% -4,8pp	1,03% +11pb	18,1% +4,3pp

## Resultados

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	6.870	-3,0	14.015	11,6	13,0
Comisiones	1.173	-0,4	2.366	3,1	3,5
Margen bruto	<b>8.226</b>	<b>3,2</b>	<b>16.274</b>	<b>11,9</b>	<b>13,1</b>
Costes explotación	-3.119	-4,8	-6.423	0,1	0,8
<b>Margen neto</b>	<b>5.107</b>	<b>8,7</b>	<b>9.851</b>	<b>21,2</b>	<b>22,9</b>
Dotaciones insolvencias	-1.564	4,6	-3.087	-1,3	-0,8
<b>Bº atribuido</b>	<b>1.824</b>	<b>21,8</b>	<b>3.326</b>	<b>34,9</b>	<b>37,4</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Aspectos destacados

- Seguimos expandiendo nuestro **liderazgo en financiación al consumo** en nuestros países, convergiendo hacia un **modelo operativo global más digital e implantando soluciones mejoradas** a través de plataformas comunes
- **Los créditos** aumentan un 6%, por el aumento de la nueva producción (+8%) principalmente en Brasil y Europa, en un contexto de mayor actividad en auto
- **Los depósitos** se incrementan un 14%, principalmente en Europa, en línea con nuestra estrategia de aumentar los depósitos de clientes para reducir los costes de financiación y la volatilidad del MI a lo largo del ciclo de tipos
- **El margen neto crece a doble dígito**, apoyado en la buena evolución de los ingresos, destacando un crecimiento del 27% en comisiones, y el buen control de los costes (-3% en términos reales)
- **El beneficio** sube un 4% interanual, principalmente por el buen desempeño del margen neto, y a pesar de la normalización del coste del riesgo hacia niveles previos a la pandemia y el impacto de las provisiones adicionales de la cartera hipotecaria en francos suizos
- **El beneficio aumenta un 31% en el trimestre** por menores dotaciones en EE.UU., con buenas tendencias en ingresos y costes estables

## Datos básicos

Nueva producción	Créditos	Depósitos
€46,7MM +8%	€213MM +6%	€122MM +14%
Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
40,6% -2,7pp	2,17% +31pb	13,0% +0,4pp

## Resultados

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23'
Margen de intereses	2.655	-1,9	5.364	6,7	6,8
Comisiones	387	9,7	742	26,8	27,1
<b>Margen bruto</b>	<b>3.264</b>	<b>2,6</b>	<b>6.449</b>	<b>6,9</b>	<b>7,0</b>
Costes explotación	-1.307	-0,5	-2.618	0,3	0,4
<b>Margen neto</b>	<b>1.957</b>	<b>4,8</b>	<b>3.831</b>	<b>12,0</b>	<b>12,1</b>
Dotaciones insolvencias	-1.055	-7,0	-2.193	21,4	21,6
<b>Bº atribuido</b>	<b>606</b>	<b>30,8</b>	<b>1.070</b>	<b>4,3</b>	<b>4,2</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Aspectos destacados

- Continuamos **progresando en la sofisticación de nuestros centros de excelencia**, fortaleciendo las relaciones con los clientes, con foco en Global Markets, en nuestra estrategia de US Banking Build-Out y en gestionar el capital de forma activa
- **Fuerte actividad en términos interanuales**, apoyada en Global Banking y Global Markets
  - **Global Transaction Banking:** el crecimiento en Export Finance en parte compensado por la menor actividad en Cash Management (bajada de tipos), mientras Trade & Working Capital Solutions permaneció estable
  - **Global Banking:** fuerte crecimiento de la actividad, con DCM ganando cuota de mercado en Europa, Latinoamérica y EE.UU., y Corporate Finance beneficiándose por el buen momento del mercado
  - **Global Markets:** buenos niveles de actividad principalmente en Europa, compensado en parte por un entorno más complejo en Brasil
- **Los ingresos crecieron en todos los negocios, alcanzando niveles récord en 1S**, impulsados principalmente por el MI y las comisiones. El beneficio cae, por el impacto de nuestras inversiones
- **Variaciones trimestrales afectadas por Argentina. Excluyendo Argentina, el MI crece con fuerza (+6%)**, compensado por la evolución de los ROF y las inversiones en transformación

## Datos básicos

Créditos		Depósitos	
€144MM +7%		€130MM -6%	
Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE	
43,4% +5,2pp	0,15% -4pb	19,1% -2,2pp	

## Resultados

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23'
Margen de intereses	969	-7,9	2.031	22,0	21,6
Comisiones	626	-4,0	1.280	11,6	12,0
<b>Margen bruto</b>	<b>2.076</b>	<b>-1,2</b>	<b>4.188</b>	<b>6,0</b>	<b>5,9</b>
Costes explotación	-930	4,8	-1.817	19,7	20,2
<b>Margen neto</b>	<b>1.146</b>	<b>-5,6</b>	<b>2.371</b>	<b>-2,5</b>	<b>-3,0</b>
Dotaciones insolvencias	-56	39,4	-96	—	—
<b>Bº atribuido</b>	<b>700</b>	<b>0,0</b>	<b>1.405</b>	<b>-4,6</b>	<b>-4,9</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Aspectos destacados

- Seguimos construyendo **el mejor wealth & insurance manager** en Europa y América, apoyado en nuestra plataforma global líder de banca privada y nuestras factorías de fondos y productos de seguros
- *Euromoney* nos ha reconocido como la **Mejor Banca Privada Internacional en Latinoamérica** por segundo año consecutivo, y la **Mejor Banca Privada Internacional** en 8 de nuestros países
- **Los activos bajo gestión se mantienen en niveles récord** (+13% interanual), por las excelentes dinámicas comerciales, tanto en PB como en SAM, junto con el buen comportamiento del mercado
- **Crecimiento interanual del beneficio a doble dígito** apoyado en los ingresos, gracias a la buena gestión del margen de intereses y al sólido comportamiento de las comisiones en los tres negocios. La contribución total al beneficio<sup>3</sup> del Grupo aumentó un 12% interanual
- **El beneficio sube en el trimestre** gracias a la buena evolución de los ingresos, principalmente en Seguros, costes controlados y el efecto del gravamen temporal en 1T

## Datos básicos

AuM	Captaciones netas (PB)	Ventas netas (SAM)
€480MM +13%	€11,9MM 8% de volúmenes <sup>2</sup>	€8,9MM 8% de volúmenes <sup>2</sup>
Primas brutas emitidas	Eficiencia	RoTE
€6,1MM -1%	34,4% -2,3pp	80,4% +3,5pp

## Resultados

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	404	-4,4	827	13,4	13,8
Comisiones	355	-2,6	719	14,6	14,9
<b>Margen bruto</b>	<b>897</b>	<b>0,7</b>	<b>1.789</b>	<b>12,2</b>	<b>12,6</b>
Costes explotación	-309	1,0	-615	5,2	5,5
<b>Margen neto</b>	<b>588</b>	<b>0,6</b>	<b>1.173</b>	<b>16,2</b>	<b>16,7</b>
Dotaciones insolvencias	-10	147,9	-14	—	—
<b>Bº atribuido</b>	<b>417</b>	<b>4,5</b>	<b>818</b>	<b>14,3</b>	<b>15,0</b>
<b>Contribución al beneficio</b>	<b>879</b>	<b>5,3</b>	<b>1.714</b>	<b>12,1</b>	<b>12,5</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## PagoNxt

- Aumento del TPV en **Getnet** (+12% interanual), por México, Chile y Europa. Fuerte crecimiento de los clientes activos en **Ebury** (+23%)
- **Los ingresos suben un 12%** por un aumento generalizado de la actividad en todos los países, apoyando **la mejora del margen EBITDA (20,1%)**
- **El beneficio** incluye los cargos tras discontinuar nuestras plataformas de *merchant* en Alemania y de Superdigital en Latinoamérica

Getnet	
Volumen total de pagos de Getnet (TPV)	Número de transacciones
<b>€108MM +12%</b>	<b>+7%</b>

Resultados					
Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23'
Margen de intereses	31	5,5	62	96,8	97,7
Comisiones	233	5,8	456	2,0	2,2
<b>Margen bruto</b>	<b>300</b>	<b>7,7</b>	<b>583</b>	<b>11,7</b>	<b>12,0</b>
Costes explotación	-297	-1,7	-601	4,9	5,0
<b>Margen neto</b>	<b>4</b>	<b>—</b>	<b>-18</b>	<b>-65,1</b>	<b>-65,9</b>
Dotaciones insolvencias	-5	41,0	-9	-26,1	-26,1
<b>B° atribuido</b>	<b>-265</b>	<b>561,6</b>	<b>-304</b>	<b>198,5</b>	<b>195,8</b>
<b>B° atribuido excl. one-offs</b>	<b>-22</b>	<b>-46,5</b>	<b>-61</b>	<b>-39,8</b>	<b>-40,4</b>

Margen EBITDA	
	<b>+8,9pp</b>
1S'23	11,2%
1S'24	20,1%

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.  
(1) % variación en euros corrientes.

## Cards

- **El número total de tarjetas del Grupo alcanza los 104 millones**, en línea con las buenas tendencias de los trimestres anteriores
- Sólido crecimiento de la **actividad con clientes** (facturación **+5%** interanual)
- **Los ingresos aumentan un 4% interanual** excluyendo una comisión puntual cobrada en 1T'23
- Alta rentabilidad con un **RoTE del 35,0%**

Cards	
Facturación	Balance medio
<b>€159MM +5%</b>	<b>€21MM +6%</b>

Resultados					
Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23'
Margen de intereses	613	-3,0	1.258	7,2	8,2
Comisiones	462	3,7	915	-11,3	-10,8
<b>Margen bruto</b>	<b>1.047</b>	<b>-0,4</b>	<b>2.117</b>	<b>0,5</b>	<b>1,2</b>
Costes explotación	-319	-7,1	-665	2,3	3,9
<b>Margen neto</b>	<b>728</b>	<b>2,8</b>	<b>1.452</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,0</b>
Dotaciones insolvencias	-428	5,6	-843	-2,5	-1,5
<b>B° atribuido</b>	<b>176</b>	<b>1,9</b>	<b>353</b>	<b>8,5</b>	<b>8,3</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.  
(1) % variación en euros corrientes.

## Aspectos destacados

- **MI** prácticamente estable, ya que la mayor remuneración del *buffer* de liquidez compensó los mayores gastos de intereses asociados al incremento de emisiones de TLAC / MREL
- **Menores ROF** por mayor impacto negativo de las coberturas de divisas
- **Los costes mejoran**, gracias a las continuas medidas de simplificación
- Como resultado, **menor resultado atribuido negativo que en 1S'23**

## Cuenta de resultados

Resultados ordinarios*	1S'24	1S'23
Margen de intereses	<b>-100</b>	-94
ROF	<b>-284</b>	-189
Costes explotación	<b>-174</b>	-189
Dotaciones y otros resultados	<b>-82</b>	-70
Impuestos y minoritarios	<b>-3</b>	-19
<b>Bº atribuido</b>	<b>-609</b>	<b>-620</b>

(\*) Millones de euros.



# Detalles por región y país

## Aspectos destacados

- Seguimos centrados en hacer **crecer nuestro negocio mientras transformamos nuestro modelo operativo** para mejorar la eficiencia y la experiencia del usuario
- **Los clientes aumentan en todos los países** (+525.000 interanual), destacando el crecimiento en España
- **Los volúmenes de la nueva producción siguen creciendo**, sin embargo, **los préstamos** caen interanualmente, afectados todavía por amortizaciones anticipadas. **Los depósitos aumentan**, con una migración hacia plazo. Los fondos de inversión crecen
- **Fuerte beneficio interanual** apoyado en el **margen de intereses**, en especial en Retail en España y Portugal, por una buena gestión del margen. **Mejora de la eficiencia y gestión activa del riesgo**
- **El beneficio crece un 7% en el trimestre**, con aumento de los ingresos, control de costes y mejora de la calidad crediticia. El impacto por provisiones adicionales asociadas a la cartera hipotecaria en francos suizos compensó parcialmente el efecto del gravamen temporal en 1T

## Datos básicos y resultados

Créditos	Depósitos		Fondos de inversión		
€561MM -1%	€611MM +1%		€116MM +16%		
Eficiencia	Coste del riesgo		RoTE		
39,3% -2,6pp	0,39% -3pb		17,2% +3,1pp		
Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	4.165	0,8	8.288	7,4	9,6
Comisiones	1.167	-3,1	2.368	4,4	5,5
Margen bruto	<b>5.910</b>	<b>1,5</b>	<b>11.718</b>	<b>10,1</b>	<b>12,0</b>
Costes explotación	-2.297	-0,5	-4.602	3,5	5,0
<b>Margen neto</b>	<b>3.612</b>	<b>2,9</b>	<b>7.116</b>	<b>14,9</b>	<b>17,0</b>
Dotaciones insolvencias	-532	9,6	-1.017	-22,7	-21,1
<b>B° atribuido</b>	<b>1.647</b>	<b>6,7</b>	<b>3.187</b>	<b>23,6</b>	<b>25,7</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## España

- **Crecimiento interanual de clientes.** El crédito sigue afectado por la amortización anticipada de hipotecas, pero crece un 3% en el trimestre por Retail y CIB. Migración hacia depósitos a plazo. Crecimiento a doble dígito de los fondos de inversión
- **El beneficio aumenta un 55% interanual,** apoyado en el fuerte crecimiento del MI (Retail), mayores comisiones (fondos) y menores dotaciones
- **El beneficio también crece en el trimestre,** por el MI, costes planos y menores dotaciones, y por el efecto del gravamen temporal en 1T

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€234MM -1%	€297MM -1%	€86MM +14%

Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
34,1% -5,8pp	0,56% -6pb	22,1% +7,5pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23
Margen de intereses	1.840	1,3	3.656	15,6
Comisiones	738	-1,1	1.484	5,0
Margen bruto	<b>3.048</b>	<b>1,1</b>	<b>6.065</b>	<b>18,6</b>
Costes explotación	-1.033	0,1	-2.065	1,3
<b>Margen neto</b>	<b>2.015</b>	<b>1,6</b>	<b>3.999</b>	<b>30,1</b>
Dotaciones insolvencias	-327	-1,2	-658	-18,1
<b>B° atribuido</b>	<b>984</b>	<b>27,5</b>	<b>1.756</b>	<b>55,1</b>

(\*) Millones de euros y % variación.

## Reino Unido

- **El crédito** sigue disminuyendo por la estricta política de precios. Migración hacia depósitos a plazo y subida en fondos de inversión
- **El beneficio cae interanualmente** por el menor volumen de hipotecas, el mayor coste de los depósitos y el aumento de costes, con el coste del riesgo mejorando desde niveles ya muy bajos
- **El beneficio sube en el trimestre** por menores costes, compensando la disminución de los ingresos (comisiones) y el aumento de las dotaciones, y por el efecto del gravamen temporal en Reino Unido en 1T

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€236MM -4%	€223MM -1%	€8MM +4%

Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
57,7% +8,3pp	0,08% -3pb	10,8% -3,0pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.196	0,5	2.381	-10,1	-7,8
Comisiones	64	-19,3	142	-16,9	-14,8
Margen bruto	<b>1.260</b>	<b>-0,1</b>	<b>2.516</b>	<b>-11,0</b>	<b>-8,8</b>
Costes explotación	-717	-2,6	-1.451	3,8	6,5
<b>Margen neto</b>	<b>542</b>	<b>3,4</b>	<b>1.065</b>	<b>-25,6</b>	<b>-23,7</b>
Dotaciones insolvencias	-44	152,8	-61	-42,1	-40,6
<b>B° atribuido</b>	<b>325</b>	<b>6,1</b>	<b>630</b>	<b>-24,9</b>	<b>-23,0</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Portugal

- Caída moderada del **crédito** por el desapalancamiento de clientes, mitigado por la recuperación de la nueva producción. Crecimiento a doble dígito de **depósitos a plazo** y **fondos de inversión**
- **Beneficio +75% interanual** por MI (mayor rentabilidad del activo con costes de financiación controlados) y comisiones, con dotaciones en niveles bajos
- **El beneficio cae en el trimestre**, por menores ingresos desde niveles altos en 1T, costes planos y cargos regulatorios en 2T

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€38MM -1%	€38MM +3%	€5MM +14%

Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
23,4% -8,7pp	0,12% +2pb	28,8% +10,1pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23
Margen de intereses	413	-4,1	844	46,8
Comisiones	115	-9,4	242	3,0
Margen bruto	<b>558</b>	<b>-4,4</b>	<b>1.142</b>	<b>38,6</b>
Costes explotación	-134	-0,2	-267	1,1
<b>Margen neto</b>	<b>425</b>	<b>-5,7</b>	<b>874</b>	<b>56,4</b>
Dotaciones insolvencias	5	—	-2	-93,1
<b>B° atribuido</b>	<b>260</b>	<b>-14,3</b>	<b>563</b>	<b>75,2</b>

(\*) Millones de euros y % variación.

## Polonia

- **Los créditos crecen** principalmente por Retail (producción récord de hipotecas y préstamos personales) y CIB. Aumento significativo de los **depósitos**, por plazo y vista
- **El beneficio sube un 12% interanual** por la buena evolución del MI, las comisiones (tipo de cambio y fondos de inversión) y las menores dotaciones, que compensan los mayores costes
- **El beneficio cae en el trimestre**, por mayores provisiones para la cartera hipotecaria en francos suizos. Margen neto +5% por ingresos

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€37MM +9%	€46MM +6%	€6MM +44%

Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
27,2% +0,4pp	1,81% -6pb	19,4% +1,5pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	697	0,9	1.384	6,9	14,4
Comisiones	163	-7,9	339	9,5	17,3
Margen bruto	<b>878</b>	<b>4,5</b>	<b>1.711</b>	<b>5,9</b>	<b>13,4</b>
Costes explotación	-237	2,9	-466	7,6	15,3
<b>Margen neto</b>	<b>640</b>	<b>5,1</b>	<b>1.245</b>	<b>5,2</b>	<b>12,7</b>
Dotaciones insolvencias	-166	26,7	-297	-19,2	-13,4
<b>B° atribuido</b>	<b>173</b>	<b>-19,5</b>	<b>386</b>	<b>12,3</b>	<b>20,3</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Aspectos destacados

- Estamos centrados en **reforzar nuestro liderazgo** en auto y no auto a través de nuevas alianzas estratégicas y de un mejor servicio a través de nuevas plataformas de no auto con Zinia
- **Los créditos** crecen un 8% interanual y **los depósitos** un 24%, en línea con nuestra estrategia de captar depósitos para aumentar la financiación minorista a través de plataformas digitales comunes, y reducir así los costes de financiación y la volatilidad del MI a lo largo del ciclo de tipos
- **Los ingresos** crecen un 7% interanual, **principalmente por el MI**, apoyado en la repreciaación activa de los créditos y el crecimiento en depósitos de clientes. **Fuerte mejora de las comisiones**, por una mayor penetración en seguros directos, especialmente en Alemania
- **El beneficio** cae interanual y trimestralmente ya que el buen desempeño de los ingresos y los costes, más que se compensaron por mayores provisiones para la cartera hipotecaria en francos suizos. **El margen neto sube un 14% interanual y 6% trimestral**

## Datos básicos y resultados

Producción	Créditos	Recursos de clientes
€26MM +2%	€138MM +8%	€81MM +23%
Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
46,2% -3,2pp	0,72% +17pb	9,2% -1,8pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.092	-0,1	2.187	6,8	7,2
Comisiones	231	5,2	451	14,1	14,4
Margen bruto	<b>1.444</b>	<b>2,5</b>	<b>2.854</b>	<b>7,0</b>	<b>7,4</b>
Costes explotación	-655	-1,4	-1.319	0,1	0,4
<b>Margen neto</b>	<b>789</b>	<b>6,0</b>	<b>1.534</b>	<b>13,6</b>	<b>14,2</b>
Dotaciones insolvencias	-308	12,0	-584	39,5	40,7
<b>Bº atribuido</b>	<b>224</b>	<b>-1,9</b>	<b>453</b>	<b>-13,2</b>	<b>-13,1</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Aspectos destacados

- **Foco en la transformación**, aprovechando las fortalezas de nuestros negocios en EE.UU. y México, y mejorando nuestro modelo operativo regional de T&O
- **Los créditos crecen un 3%**, tanto en México como en CIB en EE.UU. **Los depósitos caen un 4%**, en línea con nuestra estrategia de reducir el exceso de depósitos corporativos de CIB
- **Los ingresos aumentan un 7%** por la fuerte evolución de CIB en EE.UU., como resultado del desarrollo de nuevas capacidades, y por la buena evolución generalizada de los negocios en México
- **Los costes** suben, por la inflación y las inversiones en digitalización como parte de nuestra transformación en Retail en México y en CIB en EE.UU. La eficiencia sigue mejorando en Consumer y Commercial en EE.UU.
- Beneficio interanual afectado por mayores dotaciones (incremento de volúmenes y normalización esperada del coste del riesgo). **Fuerte crecimiento del margen neto (+7%)**
- **Crecimiento sólido del beneficio en el trimestre** apoyado en el margen neto y en la mejora de las dotaciones en ambos países

## Datos básicos y resultados

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€165MM +3%	€134MM -4%	€33MM +19%
Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
47,6% -0,1pp	2,23% +54pb	11,7% +0,6pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	2.636	0,8	5.247	3,8	6,4
Comisiones	662	3,6	1.300	16,3	20,7
Margen bruto	<b>3.554</b>	<b>1,8</b>	<b>7.039</b>	<b>6,9</b>	<b>9,7</b>
Costes explotación	-1.691	1,6	-3.352	7,1	9,6
<b>Margen neto</b>	<b>1.863</b>	<b>2,0</b>	<b>3.686</b>	<b>6,7</b>	<b>9,8</b>
Dotaciones insolvencias	-908	-8,1	-1.893	21,2	23,7
<b>B° atribuido</b>	<b>703</b>	<b>9,1</b>	<b>1.347</b>	<b>-3,2</b>	<b>0,1</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## EE.UU.

- **Los préstamos suben un 2%**, por la actividad en CIB y en auto. **Los depósitos** caen en línea con nuestra estrategia de financiación en CIB
- **Los ingresos crecen un 4% interanual**, compensados por mayores costes (inversiones en CIB) y la normalización esperada de dotaciones, resultando en un beneficio plano
- **Fuerte crecimiento del beneficio en el trimestre**, por mayores ingresos, caída de las dotaciones y los beneficios fiscales al vehículo eléctrico

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€118MM +2%	€89MM -9%	€13MM +8%

Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE <sup>2</sup>
50,5% +0,8pp	2,06% +50pb	12,8% -0,3pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.428	1,4	2.824	-2,6	-2,6
Comisiones	272	1,3	539	38,3	38,3
Margen bruto	<b>1.900</b>	<b>0,9</b>	<b>3.769</b>	<b>4,1</b>	<b>4,0</b>
Costes explotación	-963	1,6	-1.903	5,8	5,8
<b>Margen neto</b>	<b>938</b>	<b>0,1</b>	<b>1.866</b>	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>
Dotaciones insolvencias	-556	-10,4	-1.171	16,5	16,5
<b>Bº atribuido</b>	<b>385</b>	<b>36,7</b>	<b>664</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,4</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## México

- Campañas de adquisición de clientes y nuevos acuerdos comerciales que están impulsando el aumento del **crédito** (en casi todos los negocios globales) y los **depósitos**
- **El beneficio sube interanualmente** con mandíbulas positivas, con aumento a doble dígito de los ingresos (MI y comisiones), que compensa el crecimiento de los costes. Normalización esperada en dotaciones
- **Beneficio +5% en el trimestre** por menores dotaciones y mejora de ingresos por comisiones (MI plano por cambio de *mix*)

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€47MM +6%	€45MM +6%	€20MM +28%

Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
41,4% -0,7pp	2,71% +57pb	19,1% +1,2pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.207	0,0	2.421	12,6	19,4
Comisiones	374	4,8	733	4,1	10,5
Margen bruto	<b>1.636</b>	<b>2,3</b>	<b>3.244</b>	<b>10,6</b>	<b>17,4</b>
Costes explotación	-677	2,4	-1.343	8,8	15,4
<b>Margen neto</b>	<b>959</b>	<b>2,3</b>	<b>1.901</b>	<b>12,0</b>	<b>18,9</b>
Dotaciones insolvencias	-351	-4,4	-721	30,0	37,9
<b>Bº atribuido</b>	<b>429</b>	<b>4,8</b>	<b>840</b>	<b>4,1</b>	<b>10,5</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Aspectos destacados

- Estamos centrados en **ser el banco principal para nuestros 77 millones de clientes (+4 millones interanual)**, convertirnos en el banco **más rentable** en cada uno de nuestros países y mejorar la **calidad del servicio**
- **Crecimiento interanual de los créditos** en todos los negocios globales, principalmente impulsado por Brasil. **Los depósitos a plazo y los fondos de inversión** aumentan interanualmente en la mayoría de nuestros países
- **Aumento interanual del beneficio**, con un fuerte crecimiento del MI en todos los países, más que compensando menores ROF (CIB en Brasil) y mayores provisiones (por volúmenes en Brasil y normalización en Chile)
- **Mejora interanual significativa de la eficiencia** (-3.7pp) y aumento de la **rentabilidad** (RoTE +2.1pp)
- **Variaciones trimestrales afectadas por Argentina. Excluyendo Argentina**, el beneficio crece un 7%, con mayores ingresos y costes controlados

## Datos básicos y resultados

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€157MM +7%	€129MM +8%	€66MM +18%
Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
35,4% -3,7pp	3,50% +18pb	16,0% +2,1pp

Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	3.649	-10,5	7.835	23,0	21,0
Comisiones	1.176	2,2	2.358	0,3	-1,6
Margen bruto	<b>4.903</b>	<b>3,1</b>	<b>9.790</b>	<b>10,5</b>	<b>8,3</b>
Costes explotación	-1.636	-8,3	-3.466	0,1	-1,9
<b>Margen neto</b>	<b>3.267</b>	<b>9,9</b>	<b>6.324</b>	<b>17,1</b>	<b>14,9</b>
Dotaciones insolvencias	-1.370	2,7	-2.748	9,5	8,2
<b>Bº atribuido</b>	<b>885</b>	<b>13,9</b>	<b>1.681</b>	<b>19,1</b>	<b>15,3</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Brasil

- **Crecimiento interanual a doble dígito de los créditos** (aumentos en todos los negocios globales), **depósitos a plazo y fondos de inversión**
- **Mayor beneficio y rentabilidad interanual**, por MI (volúmenes y coste de los depósitos) y por mejora de la eficiencia, a pesar de menores ROF y mayores dotaciones (creciendo por debajo de los créditos)
- **El beneficio crece en el trimestre** por MI y comisiones, con costes controlados

Créditos	Depósitos		Fondos de inversión		
€99MM +10%	€86MM +14%		€50MM +22%		
Eficiencia	Coste del riesgo		RoTE		
32,4% -2,7pp	4,77% +3pb		15,9% +3,8pp		
Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	2.605	3,3	5.235	22,4	22,2
Comisiones	888	9,3	1.734	3,8	3,6
Margen bruto	3.477	3,4	6.984	11,4	11,2
Costes explotación	-1.109	0,1	-2.265	2,8	2,6
Margen neto	2.368	5,1	4.719	16,1	15,8
Dotaciones insolvencias	-1.158	3,9	-2.322	7,6	7,3
<b>B° atribuido</b>	<b>580</b>	<b>7,7</b>	<b>1.141</b>	<b>39,0</b>	<b>38,7</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Chile

- **Los créditos** aumentan interanualmente en la mayor parte de nuestros negocios globales. Crecimiento a doble dígito de los **depósitos a plazo** y los **fondos de inversión**
- **El beneficio cae interanualmente** a pesar de la buena evolución del MI (volúmenes y menor coste de los depósitos), por mayores costes en línea con la inflación, y subida de dotaciones desde niveles bajos
- **En 2T, fuerte crecimiento del beneficio** por el MI (UF y menor coste de los depósitos)

Créditos	Depósitos		Fondos de inversión		
€42MM +3%	€28MM +7%		€11MM +25%		
Eficiencia	Coste del riesgo		RoTE		
39,2% -3,2pp	0,97% +9pb		13,7% -2,7pp		
Resultados ordinarios*	2T'24	% 1T'24	1S'24	% 1S'23	% 1S'23 <sup>1</sup>
Margen de intereses	472	31,4	824	32,2	13,3
Comisiones	137	4,0	265	-2,1	-16,1
Margen bruto	659	22,5	1.187	12,7	-3,4
Costes explotación	-241	5,2	-465	4,3	-10,6
Margen neto	418	35,3	721	18,8	1,8
Dotaciones insolvencias	-126	-1,3	-251	44,2	23,6
<b>B° atribuido</b>	<b>162</b>	<b>76,0</b>	<b>253</b>	<b>-10,7</b>	<b>-23,5</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## Argentina

- Estamos trabajando para **mejorar nuestro servicio al cliente** y **adaptar nuestra oferta de valor conjunta** a las necesidades del cliente en un mercado muy dinámico
- **Beneficio** interanual y trimestral afectado por el nuevo tipo de cambio ajustado a la inflación que hemos empezado a utilizar en 2T
- Mandíbulas positivas, con **una mejora de la eficiencia** de 10pp

Créditos	Depósitos	Fondos de inversión
€5MM -16%	€6MM -44%	€3MM -29%
Eficiencia	Coste del riesgo	RoTE
40,6% -10,0pp	4,80% +133pb	39,1% +8,5pp

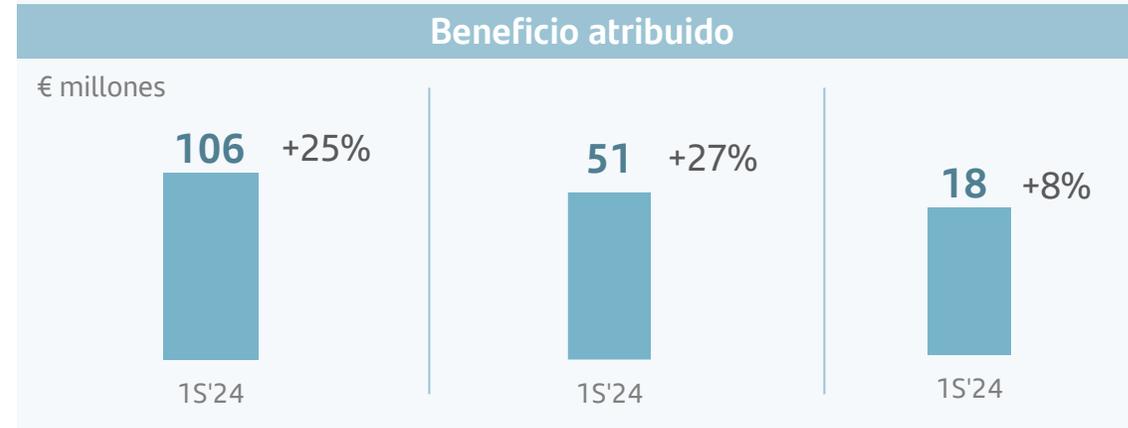
Resultados ordinarios*	2T'24	1T'24	1S'24	% 1T'24	% 1S'23
Margen de intereses	397	1.025	1.423	-61,2	25,0
Comisiones	73	131	204	-44,6	-27,6
Margen bruto	465	555	1.020	-16,4	-0,9
Costes explotación	-129	-286	-414	-54,9	-20,5
<b>Margen neto</b>	<b>336</b>	<b>270</b>	<b>606</b>	<b>24,4</b>	<b>19,3</b>
Dotaciones insolvencias	-31	-35	-66	-11,6	-32,0
<b>Bº atribuido</b>	<b>164</b>	<b>101</b>	<b>266</b>	<b>62,1</b>	<b>5,4</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros corrientes.

## Uruguay, Perú and Colombia

- **Aumento de los créditos en Uruguay** (+16% interanual) principalmente en Consumer y Retail. Iniciativas conjuntas entre CIB y Corporates en Perú y Colombia
- **El beneficio crece interanualmente** apoyado en el crecimiento a doble dígito de los ingresos en los tres países
- **Alta rentabilidad**, con RoTEs a doble dígito

RoTEs		
Uruguay	Perú	Colombia
25,3% +2,1pp	25,8% +2,5pp	16,0% +0,4pp



# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day

Detalle por negocios globales, regiones y países

**Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables**

Glosario

# Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Millones de euros

	Enero-Junio 2024			Enero-Junio 2023		
	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios
Margen de intereses	23.457	—	23.457	20.920	—	20.920
Comisiones netas	6.477	—	6.477	6.103	—	6.103
Resultado por operaciones financieras <sup>1</sup>	957	—	957	1.302	—	1.302
Otros resultados de explotación	(176)	335	159	(315)	224	(91)
<b>Margen bruto</b>	<b>30.715</b>	<b>335</b>	<b>31.050</b>	<b>28.010</b>	<b>224</b>	<b>28.234</b>
Gastos de administración y amortizaciones	(12.913)	—	(12.913)	(12.479)	—	(12.479)
<b>Margen neto</b>	<b>17.802</b>	<b>335</b>	<b>18.137</b>	<b>15.531</b>	<b>224</b>	<b>15.755</b>
Dotaciones por insolvencias	(6.595)	352	(6.243)	(6.245)	474	(5.771)
Otros resultados y provisiones	(1.699)	(687)	(2.386)	(1.196)	(459)	(1.655)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>9.508</b>	<b>—</b>	<b>9.508</b>	<b>8.090</b>	<b>239</b>	<b>8.329</b>
Impuesto sobre beneficios	(2.916)	—	(2.916)	(2.281)	(213)	(2.494)
<b>Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas</b>	<b>6.592</b>	<b>—</b>	<b>6.592</b>	<b>5.809</b>	<b>26</b>	<b>5.835</b>
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—	—
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>6.592</b>	<b>—</b>	<b>6.592</b>	<b>5.809</b>	<b>26</b>	<b>5.835</b>
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(533)	—	(533)	(568)	(26)	(594)
<b>Beneficio atribuido a la dominante</b>	<b>6.059</b>	<b>—</b>	<b>6.059</b>	<b>5.241</b>	<b>—</b>	<b>5.241</b>

(1) Incluye las diferencias de cambio.

Explicación de los ajustes de 1S'24:

- Gravamen temporal a los ingresos obtenidos en España por importe de 335 millones de euros, realizado en 1T'24, que se ha reclasificado de margen bruto a otros resultados y provisiones.
- La constitución de dotaciones que refuerzan el balance en Brasil por un importe bruto de 352 millones de euros en 2T'24 (174 millones de euros neto de impuestos y minoritarios).

Explicación de los ajustes de 1S'23:

- Gravamen temporal a los ingresos obtenidos en España por importe de 224 millones de euros, realizado en 1T'23, que se reclasificó de margen bruto a otros resultados y provisiones.
- La constitución en el primer trimestre de dotaciones que refuerzan el balance en Brasil por un importe, neto de impuestos y minoritarios, de 235 millones de euros (474 millones en la línea de dotaciones por insolvencias, 213 millones de impacto positivo en la línea de impuestos y 26 millones en la línea de intereses minoritarios).

# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day

Detalle por negocios globales, regiones y países

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

**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 del capital
- **Consumer:** Digital Consumer Bank
- **DCB Europe:** Digital Consumer Bank Europe
- **DPA:** Dividendo por acción
- **FL:** *Fully-loaded*
- **FTE:** *Full time employee*/empleados a tiempo completo
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **GDF:** Global Debt Finance
- **JGA:** Junta General de Accionistas
- **MI:** Margen de intereses
- **Mn:** Millones
- **MM:** Miles de millones
- **NIIF 9:** Norma Internacional de Información Financiera nº9, relativa a Instrumentos Financieros
- **NIM:** *Net interest margin*/margen de intereses sobre activos medios
- **Payments:** PagoNxt y Cards
- **pb:** Puntos básicos
- **PB:** Private Banking
- **pp:** Puntos porcentuales
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas
- **Retail:** Retail & Commercial Banking
- **ROF:** Resultados de operaciones financieras
- **RoRWA:** *Return on risk-weighted assets* / Rentabilidad sobre activos ponderados por riesgo
- **RoE:** *Return on Equity* / Rentabilidad del capital
- **RoTE:** *Return on tangible equity* / Rentabilidad sobre fondos propios tangibles
- **SAM:** Santander Asset Management
- **T1/T2:** *Tier 1 / Tier 2*
- **TNAV:** *Tangible net asset value* / fondos propios tangibles
- **T&O:** Tecnología y Operaciones
- **TPV:** Volumen total de pagos (*Total Payments Volume*)
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance

# Glosario - Definiciones

## RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

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

## VOLÚMENES

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

## RIESGO CREDITICIO

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

## CAPITALIZACIÓN

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

## MÉTRICAS ESG

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



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

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

# 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**

