

Análisis Estratégico y Financiero. División Financiera

Presentación Institucional

1S'24

ÍNDICE



**Nuestro
modelo
de negocio y
estrategia**

**Estructura
del Grupo y
negocios**

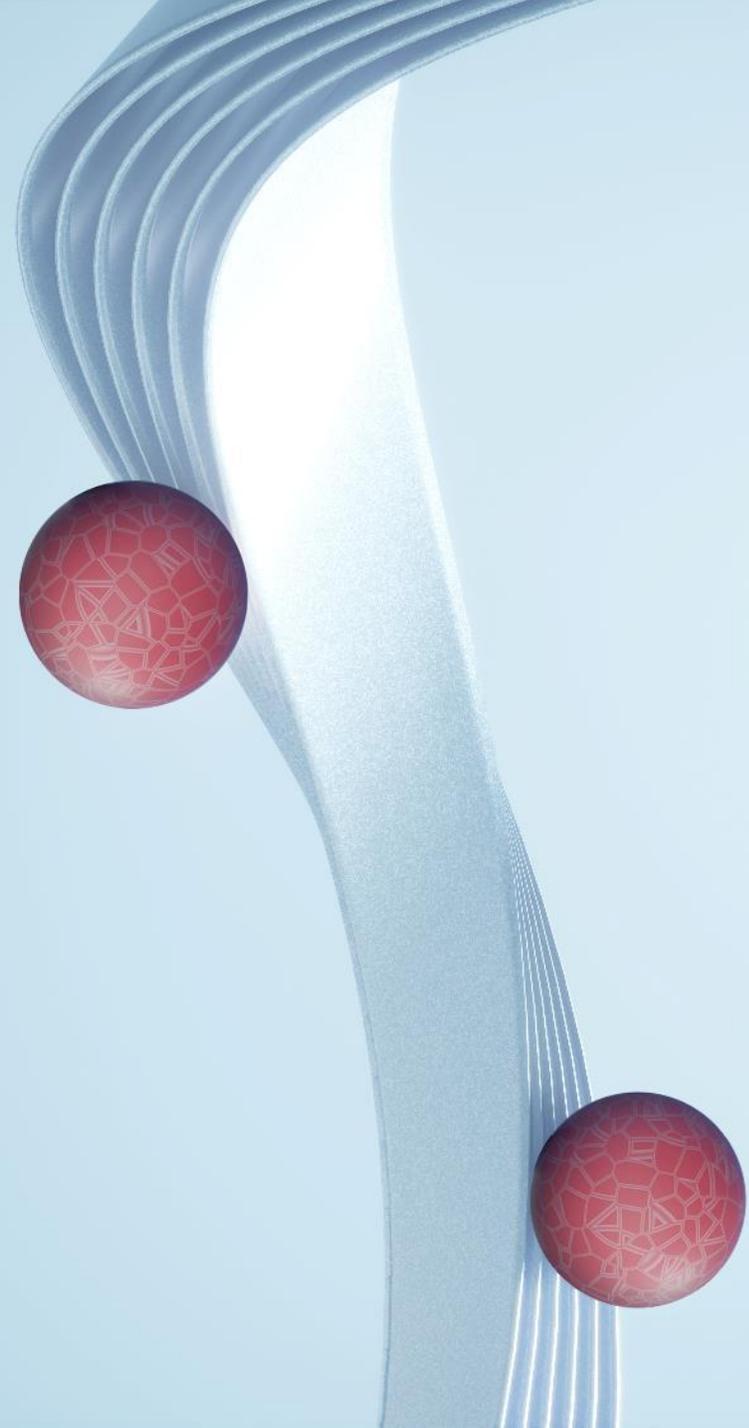
**Resultados y
actividad
1S'24**

**Principales
conclusiones**

***Links a los
materiales
públicos***

01

Nuestro modelo de negocio y estrategia



Santander, un grupo financiero líder



Datos destacados 1S'24

	Activos totales (miles de millones de euros)	1.786
	Créditos brutos (€ MM; sin ATAs)	1.027
	Depósitos + fondos de inversión (€ MM; sin CTAs)	1.171
	Oficinas	8.285
	Margen neto (pre-provision profit) 1S'24 (€ mn)	18.137
	Beneficio atribuido 1S'24 (€ mn)	6.059
	Capitalización de mercado (€ MM; 28-06-24)	67
	Empleados	209.553
	Clientes (millones)	168
	Accionistas (millones)	3,5
	Inclusión financiera (# millones de personas)	2,8

The Santander Way

Nuestra cultura:
quiénes somos y
qué nos guía



Modelo de negocio de Santander

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



Segundo año de nuestra fase de creación de valor

01

Orientación al cliente

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

Clientes totales

168 millones
(+4 mn)

Clientes activos

101 millones
(+2 mn)

Clientes digitales

57,0 millones
(+9%)



+9%

Transacciones por cliente activo



59%

Productos/servicios disponibles digitalmente

Orientación al cliente

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



Oficinas: >8.000



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

Espacios colaborativos y aumento de capacidades digitales

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

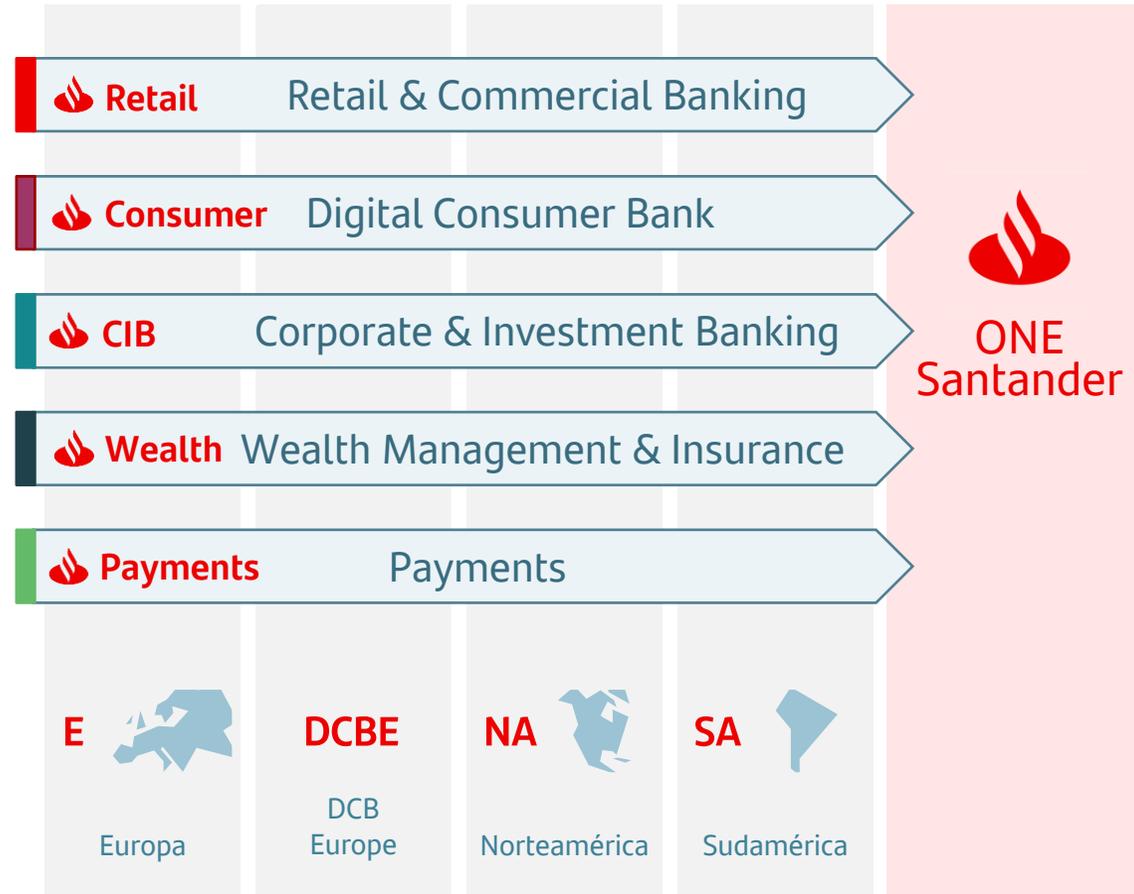


02

Escala

ONE Santander:

Cinco negocios globales
en nuestras regiones



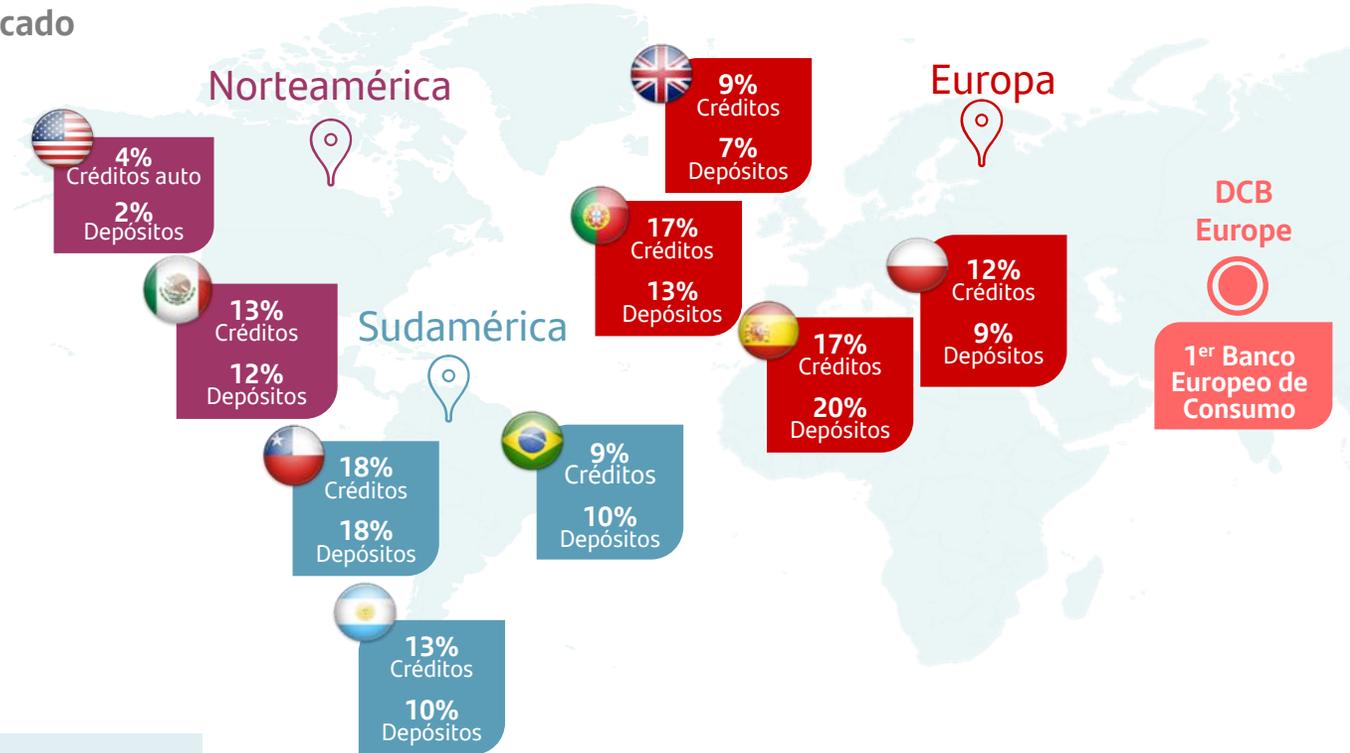
02

Escala

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

Escala local

Cuotas de mercado



Escala global

Cinco negocios globales

Retail & Commercial Banking

Digital Consumer Bank

Corporate & Investment Banking

Wealth Management & Insurance

Payments



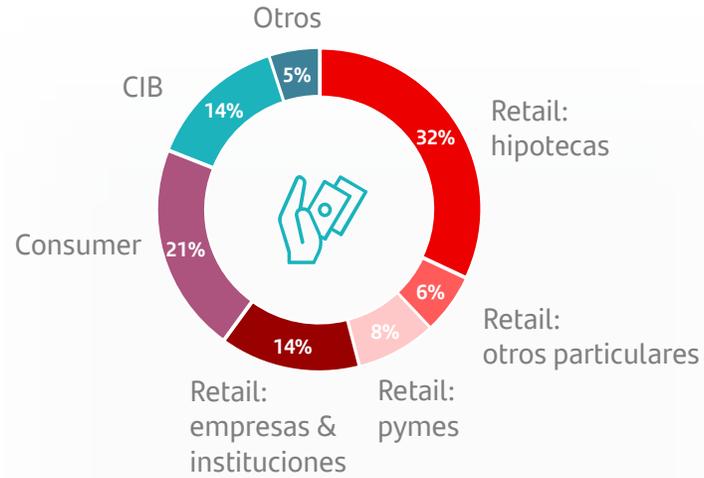
Datos: cuota de mercado de mar-24 o la última disponible. España incluye Santander España + Hub Madrid + SCF España + Openbank y otros sectores residentes en depósitos. Reino Unido incluye la sucursal de Londres. Polonia incluye negocios de SCF en Polonia. Estados Unidos: créditos minoristas para automóviles incluyen Santander Consumer USA y Chrysler Capital combinados (12 meses *rolling*). Depósitos considerando todos los estados en los que opera Santander Bank a 30/06/2023. Brasil en depósitos incluye debentures, LCA (letras de crédito agrícola), LCI (letras de crédito inmobiliario), LF (*letras financeiras*) y COE (certificado de operaciones estructuradas) y LIG (Letras inmobiliarias garantizadas).

Diversificación

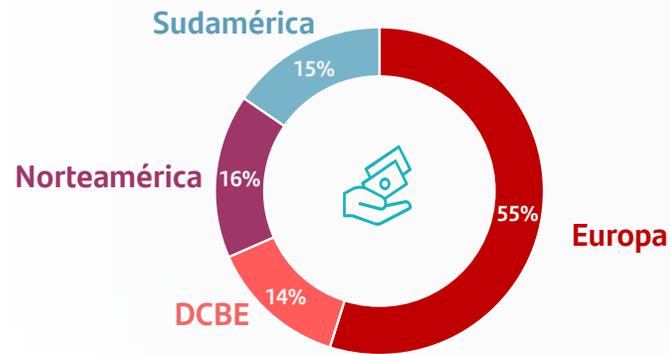
Diversificación por negocio y geografía

Préstamos a clientes

Por producto/negocio

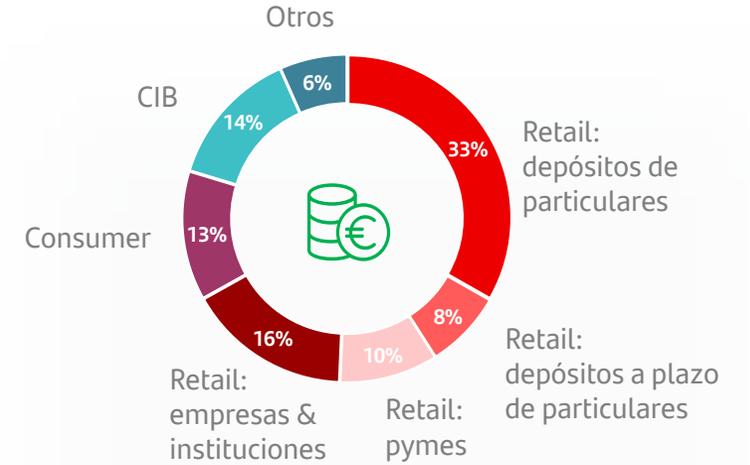


Por area¹

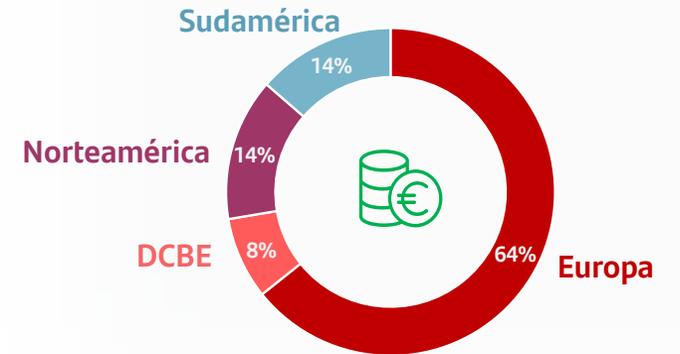


Depósitos de clientes

Por producto/negocio



Por area¹



03

Diversificación

Balance sólido y diversificado con gestión conservadora del riesgo

Balance simple, transparente y fácil de analizar

Perfil de riesgo medio-bajo

Ratios de liquidez fuertes
muy superiores a las requeridas

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



Estructura de depósitos estable y diversificada
depósitos minoristas de alta calidad

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

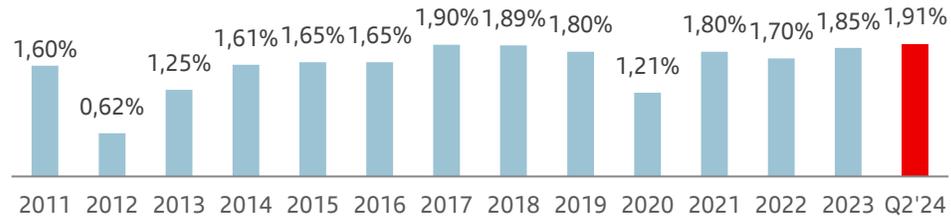
Impulsan la creación de valor y la remuneración sostenible de nuestros accionistas

En resumen

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

Perfil de riesgo/rentabilidad fiable

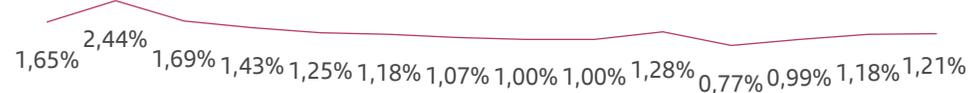
Diferencial Margen neto / créditos y coste del riesgo



Margen neto / créditos

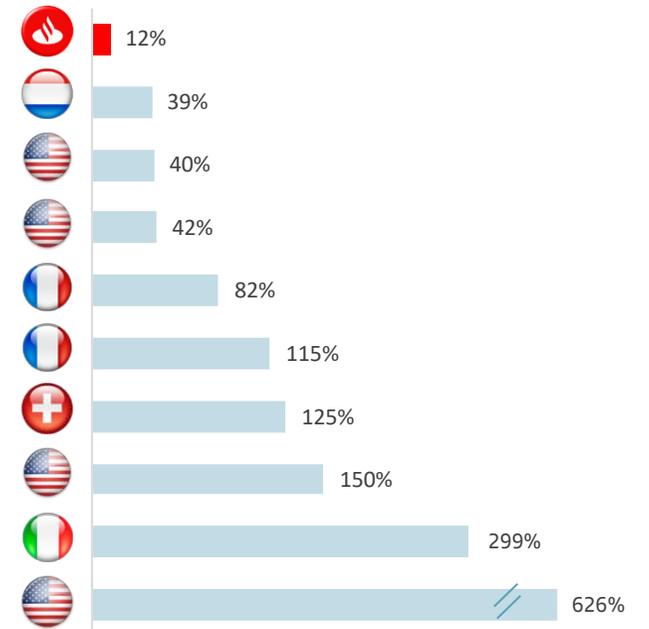


Coste del riesgo¹



Menor volatilidad de resultados

Volatilidad del BPA²



Nuestros tres principios

Una nueva fase de rentabilidad y crecimiento apoyada en tres principios



Think Value

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



Think Customer

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



Think Global

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

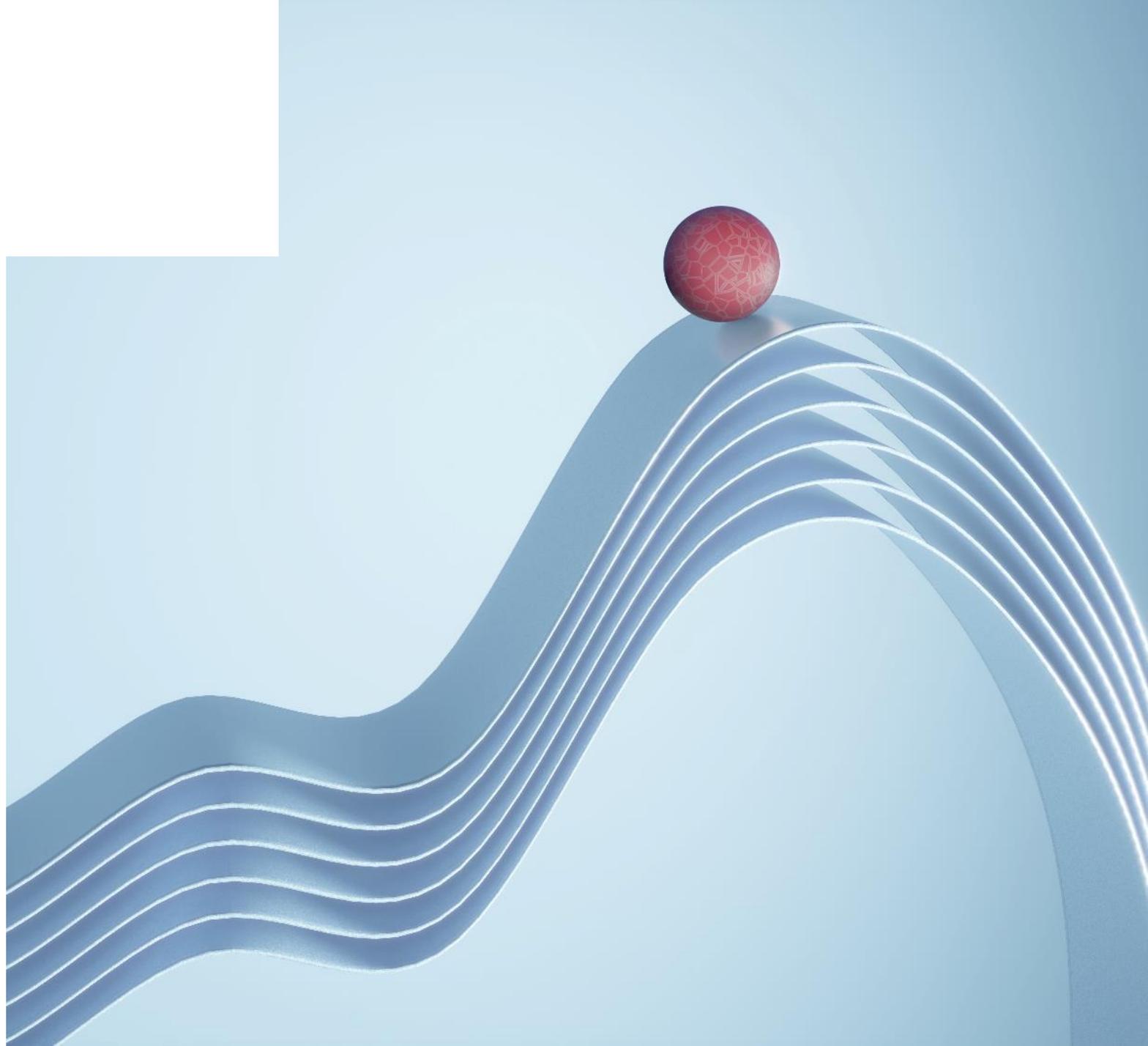
Compromisos ESG

Seguimos avanzando en nuestra agenda ESG

	Financiación verde desembolsada y facilitada	Inversión Socialmente Responsable (activos bajos gestión)	Inclusión financiera (#Personas)
1S'24	€123,4MM	€74,0MM	2,8mn
Objetivos 2025	€120MM	€100MM	5mn

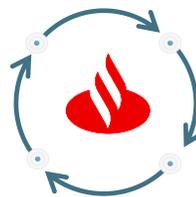
02

Estructura del Grupo y negocios



Estructura organizativa del Grupo a partir de enero de 2024

Segmentos principales (Negocios Globales)



Segmentos secundarios (geográficos)



Funciones del Grupo y Actividades del Centro Corporativo

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



Negocios Globales

Retail & Commercial Banking

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

Datos destacados 1S'24

	Préstamos a clientes (€ MM)	619
	Depósitos de clientes (€ MM)	637
	Recursos de clientes (€ MM)	729
	Beneficio atribuido (€ mn)	3.326
	Ratio de eficiencia	39,5%
	RoTE ¹	18,1%
	APR (€ MM)	293
	Coste del riesgo	1,03%
	Clientes totales (mn)	143
	Clientes activos (mn)	77

Prioridades estratégicas

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



Digital Consumer Bank

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

Datos destacados 1S'24

	Préstamos a clientes (€ MM)	213
	Nueva producción (€ MM)	46,7
	Leasing (€ MM)	17
	Recursos de clientes (€ MM)	130
	Beneficio atribuido (€ mn)	1.070
	Ratio de eficiencia	40,6%
	RoTE ¹	13,0%
	APR (€ MM)	157
	Clientes totales (mn)	25

Prioridades estratégicas

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

Corporate & Investment Banking

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

Datos destacados 1S'24

	Préstamos a clientes (€ MM)	144
	Depósitos de clientes (€ MM)	130
	Beneficio atribuido (€ mn)	1.405
	Ingresos (€ mn)	4.188
	MI total (€ mn)	2.031
	Total de ingresos no MI (€ mn)	2.157
	RoTE ²	19,1%
	APR (€ MM)	122
	Ratio de eficiencia	43,4%
	Coste del riesgo	0,15%

Prioridades estratégicas

- Nuestra ambición es convertirnos en un negocio de CIB de primer nivel, posicionándonos como asesores de confianza de nuestros clientes:
 - Impulsar la relación con clientes centrándonos en EE.UU.
 - Continuar sofisticando nuestros centros de excelencia y digitalizando nuestro negocio
 - Gestión activa de capital para apoyar el crecimiento del negocio
 - Atraer, formar y retener talento diverso de primer nivel



Fuente: Dealogic, Infralogic, Bloomberg

Nota: préstamos y anticipos a la clientela sin ATAs y depósitos sin CTAs.

(1) No MI = comisiones no financieras + ingresos por trading y otros

(2) RoTE ajustado basándonos en la asignación del capital del Grupo. Los datos se presentan anualizando el impacto del gravamen temporal a los ingresos obtenidos en España. Sin anualizar este impacto el RoTE es 19,0%.

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 and Insurance Manager* de Europa y América'

Datos destacados 1S'24

 Total de activos bajo gestión ¹ (€ MM)	480
 Primas brutas emitidas (€ MM)	6,1
 Beneficio atribuido (€ mn)	818
 Contribución al beneficio ² (€ mn)	1.714
 Ingresos ² (€ mn)	3.116
 Ratio de eficiencia	34,4%
 RoTE ³	80,4%
 APR (€ MM)	11
 Coste del riesgo	0,05%
 Clientes de banca privada (miles)	283

 **Santander**
Private Banking

- Continuar construyendo nuestra plataforma global aprovechando la conectividad de nuestras operaciones
- Seguir desarrollando una propuesta de valor más sofisticada
- Apoyar a nuestros negocios de Private Banking, proporcionando un servicio global a nuestros clientes de Private Wealth

 **Santander**
Asset Management

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

 **Santander**
Insurance

- Ser el proveedor de seguros preferido de nuestros clientes en todos nuestros mercados y segmentos
- Seguir buscando la excelencia en términos de cobertura y experiencia del cliente
- Crecer en los segmentos y negocios de pymes, salud y ahorros
- Desarrollar plataformas abiertas de distribución

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



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

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

(3) RoTE ajustado basándonos en la asignación del capital del Grupo. Los datos se presentan anualizando el impacto del gravamen temporal a los ingresos obtenidos en España. Sin anualizar este impacto el RoTE es 79,3%.

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



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

Datos destacados 1S'24

 Margen EBITDA	20,1%
 Coste por transacción (€ céntimos)	3,7
 # transacciones (Getnet) (MM)	4,8
 Volumen total de pagos (Getnet) (€ MM)	107,6
 Ingresos (€ mn)	583
 Ingresos del mercado abierto (€ mn)	131
 % ingresos del mercado abierto	22,4%

Prioridades estratégicas

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

Verticales de negocio

▼ Getnet

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

▼ PagoNxt Payments

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

▼ Ebury

Plataforma global de **pagos internacionales para pymes**

Cards

Payments

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

Datos destacados 1S'24

 # tarjetas (mn)	104
 Facturación (€ MM)	159,2
 # transacciones (MM)	7,0
 Balance medio (€ MM)	21
 Beneficio atribuido (€ mn)	353
 Ratio de eficiencia	31,4%
 RoTE	35,0%

Prioridades estratégicas

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



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

Segmentos geográficos

**E**

Europa

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

Datos destacados de 1S'24

 Oficinas	3.033
 Empleados	67.633
 Clientes totales (mn)	46,5
 Clientes activos (mn)	28,8
 Créditos a clientes (€ MM)	561
 Recursos de clientes (€ MM)	727
 Beneficio atribuido (€ mn)	3.187
 RoTE ¹	17,2%

Prioridades estratégicas

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



DCBE Digital Consumer Bank Europe

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

Datos destacados de 1S'24

 Oficinas	327
 Empleados	16.704
 Clientes totales (mn)	19,5
 Puntos de venta (miles)	>130
 Créditos a clientes (€ MM)	138
 Recursos de clientes (€ MM)	81
 Beneficio atribuido (€ mn)	453
 RoTE ¹	9,2%

Prioridades estratégicas

- Afianzar nuestro liderazgo en auto y no auto aumentando el número de socios y prestando el mejor servicio
- Continuar la transformación de nuestro modelo operativo en Europa manteniendo la eficiencia y siendo referencia en el sector, a través de: i) plataformas tecnológicas comunes, ii) una estructura operacional simplificada, y iii) el rediseño y automatización de los procesos
- Impulsar proyectos de transformación tecnológica en Europa, con nuevos acuerdos con fabricantes, implantando la plataforma de leasing en auto y de Zinia (*check-out lending*) para no auto
- Aumentar la captación de depósitos con foco en reducir los costes de financiación y la volatilidad del margen de intereses a lo largo del ciclo

**NA**

Norteamérica

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

Datos destacados de 1S'24

 Oficinas	1.765
 Empleados	43.388
 Clientes totales (mn)	25,5
 Clientes activos (mn)	15,0
 Créditos a clientes (€ MM)	165
 Recursos de clientes (€ MM)	167
 Beneficio atribuido (€ mn)	1.347
 RoTE	11,7%

Prioridades estratégicas

- Seguimos enfocados en ejecutar la transformación de nuestros negocios de Retail y Consumer en ambos países. Continuamos con la simplificación de nuestra cartera de productos y la racionalización de nuestras operaciones
- Avanzamos en la adopción de plataformas tecnológicas globales para ofrecer una experiencia digital mejorada
- Seguimos invirtiendo en la expansión de CIB (US Build-Out), aumentando nuestros servicios de asesoría y nuestras capacidades para la oferta de productos
- Buscamos el crecimiento en Wealth, con inversiones especializadas para completar nuestras capacidades y aprovechar mejor las palancas de crecimiento
- Fortalecimos nuestro modelo operativo regional en tecnología y operaciones para consolidar el *know-how*, la digitalización, los *hubs* digitales, la automatización del *front* y *back-office* impulsando operaciones más efectivas y eficientes.

**SA**

Sudamérica

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

Datos destacados de 1S'24

	Oficinas	3.160
	Empleados	79.967
	Clientes totales (mn)	76,8
	Clientes activos (mn)	39,1
	Créditos a clientes (€ MM)	157
	Recursos de clientes (€ MM)	195
	Beneficio atribuido (€ mn)	1.681
	RoTE	16,0%

Prioridades estratégicas

- En Retail, seguimos avanzando para convertirnos en un banco digital con sucursales, optimizando la oferta de productos y nuestros procesos, mejorando la experiencia de cliente
- En Consumer, continuamos creciendo e invirtiendo de forma rentable, explorando nuevos modelos de negocio y fortaleciendo alianzas con fabricantes y distribuidores
- En CIB, estamos evolucionando hacia una oferta panregional, con foco en Mercados y Corporate Finance, para continuar siendo *player* principal en cada mercado
- En Wealth, buscamos seguir aumentando la captación de activos bajo gestión, para incrementar la vinculación, mejorando nuestra oferta de valor y evolucionando nuestros canales de distribución
- En Payments, continuamos impulsando el crecimiento rentable de nuestro negocio de adquisición a través de Getnet (PagoNxt) y nuestra franquicia de Cards, desarrollando nuevos negocios, mejorando la experiencia del cliente de forma eficiente

A light blue world map is visible in the background, centered behind a vertical light blue bar that contains the text.

Funciones del Grupo y actividades del Centro Corporativo

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



Tecnología y Operaciones (TyO)

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

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

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

Tecnología



Ciberseguridad



Operaciones y Procesos



Datos



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



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



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



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



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

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



c.5.300 profesionales de tecnología



Santander
Digital Services



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

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



209.553

Empleados (jun-24)

98%

de plantilla con contrato permanente (1S'24)

53%

de mujeres en plantilla (1S'24)

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



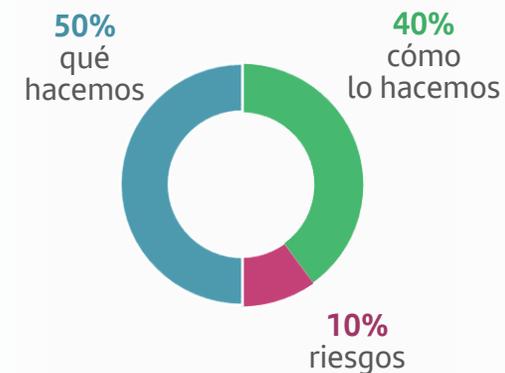
Your VOICE Escucha continua al empleado*

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

Puntuación media (superior 10)



Nuestro **modelo corporativo** de gestión del desempeño



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

Gestión de Riesgos, Cumplimiento y Conducta

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

Un modelo de gestión de Riesgos, Cumplimiento y Conducta basado en:

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



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

Procesos de gestión y control claramente definidos



Gestión de la información efectiva, basada en datos actualizados, precisos y detallados, que permite identificar, evaluar, gestionar y reportar los riesgos al nivel correspondiente



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



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

Risk Profile Assessment

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



Análisis de escenarios

Anticipar los posibles impactos y adoptar medidas preventivas

Apetito de Riesgo y estructura de límites

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

Estructura de Reporte

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

Todo esto sustentado por nuestra cultura de riesgo - **risk pro**, alineada con 'The Santander Way', cubriendo todos los riesgos y promoviendo una gestión socialmente responsable que contribuya a la sostenibilidad de nuestra actividad en el largo plazo



Gobierno corporativo y control interno

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



Base de accionistas diversificada y equilibrada



Vinculación efectiva con nuestros accionistas e inversores

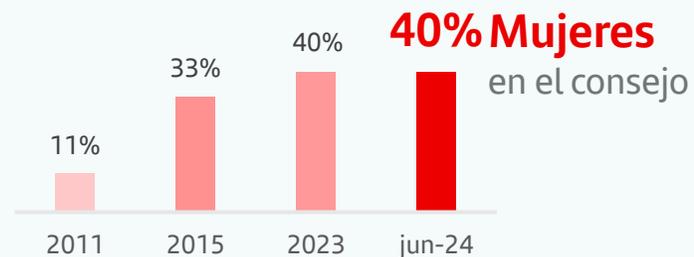
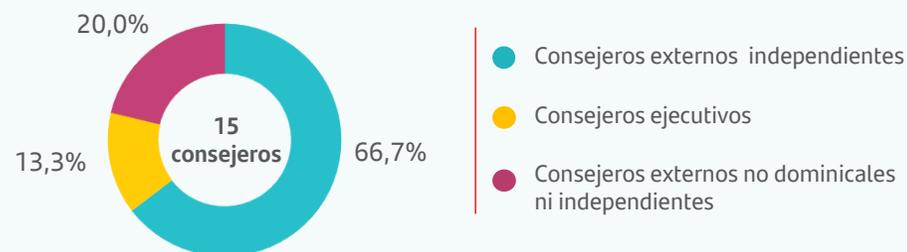


Consejo de administración efectivo



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

Composición del consejo de administración, jun-24



40% Mujeres

en el consejo



Comisiones del Consejo

Ejecutiva

Auditoría

Nombramientos

Remuneración

Supervisión de riesgos, regulación y cumplimiento

Innovación y tecnología

Banca responsable, sostenibilidad y cultura

Consejo Asesor Externo
Consejo asesor internacional



Gobierno corporativo y control interno

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

Modelo de gobierno grupo-filiales



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

- A** Presencia de Grupo Santander en los órganos de gobierno de las filiales, estableciendo directrices claras para la correcta estructura, dinámica y efectividad del consejo y sus comisiones
- B** Reporte de los CEO / *Country Heads* al CEO / *Regional Heads* y a la comisión ejecutiva del Grupo
- C** Interacción entre las funciones de control, gestión y negocio del Grupo y las filiales
- D** Interacción entre los negocios globales* y los negocios locales

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



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

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

Marca Santander

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



Santander es una de las marcas mejor valoradas del mundo

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

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

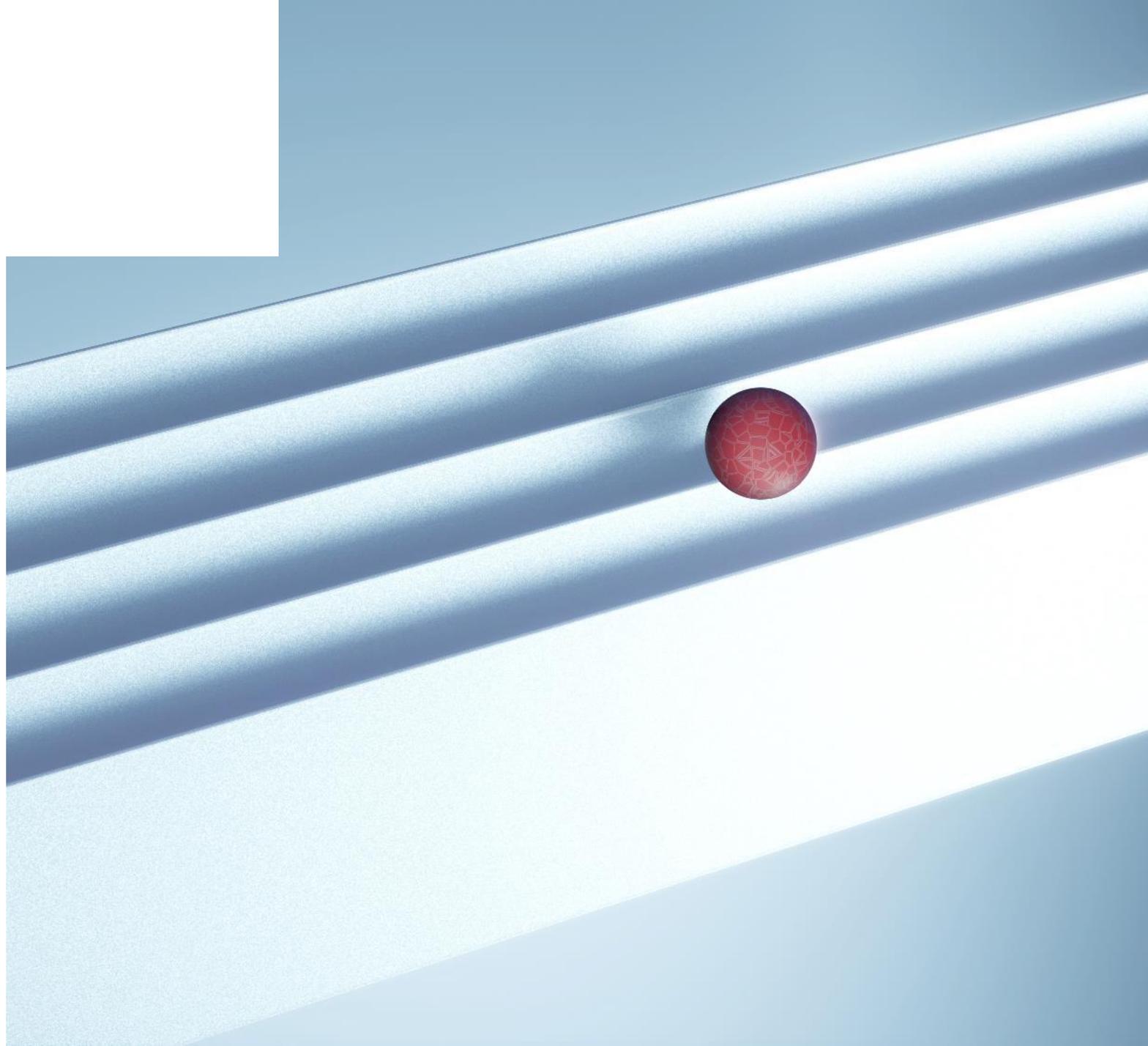


Más información en: <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/nuestra-marca>

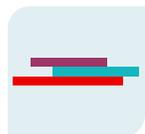


03

Resultados y actividad 1S'24



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



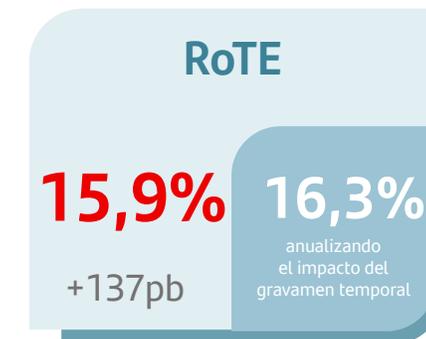
Otro beneficio récord trimestral, incluyendo €0.5MM de impactos puntuales netos; beneficio recurrente en 2T de €3,7MM



Resultados sólidos y mayor rentabilidad favorecidos por ONE Transformation



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



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
Margen bruto	31.050	28.234	10	9	10	10
Costes explotación	-12.913	-12.479	3	3	5	4
Margen neto	18.137	15.755	15	14	15	14
Dotaciones insolvencias	-6.243	-5.771	8	8	9	8
Otros resultados*	-2.386	-1.655	44	43	40	39
Beneficio atribuido	6.059	5.241	16	15	16	15

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...

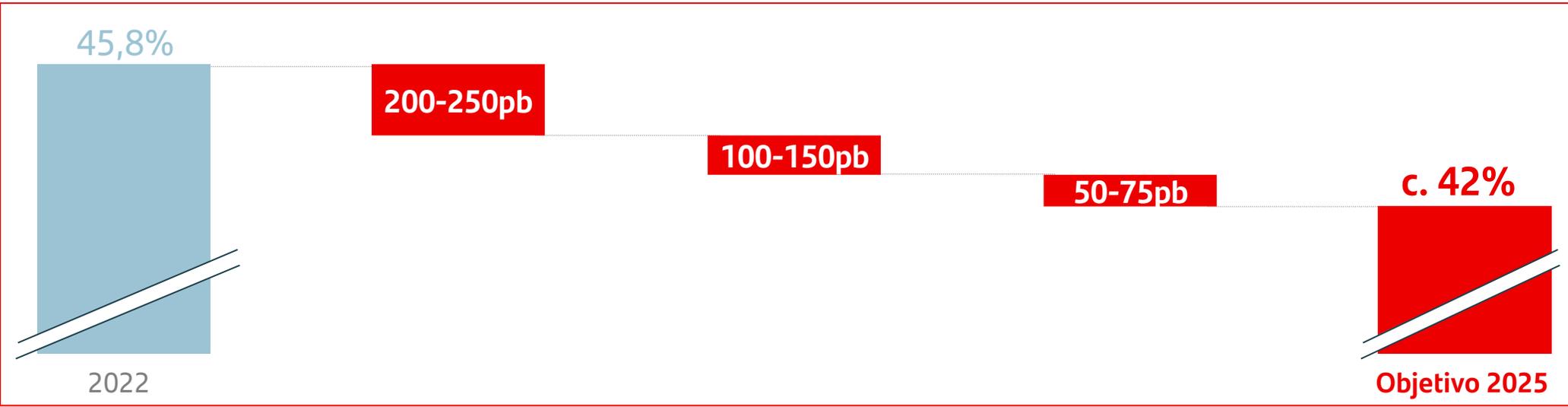
	1S'24	Objetivos 2024	Objetivos 2024 mejorados	
Ingresos ¹	+9%	Crecimiento a un dígito medio	Crecimiento a un dígito alto	MEJORADO
Eficiencia	41,6%	<43%	c.42%	MEJORADO
Coste del riesgo	1,2%	c.1,2%	CONFIRMADO	
CET1 FL	12,5%	>12,0% después de la implantación de Basilea III	CONFIRMADO	
RoTE	15,9% 16,3% <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%	-266pb	-87pb	-71pb	41,6%
	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificación de productos: un 6% menos de productos en el trimestre (-23% vs. dic-22) • 59% productos/servicios disponibles digitalmente (58% mar-24, 56% dic-23) • EE.UU.: \$20 millones de eficiencias en 2T'24 (\$230 millones desde 2022) en Consumer y Commercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Multinacionales: crecimiento de ingresos +3% interanual • Wealth: comisiones de colaboración con CIB y Corporates alcanzaron los €2.030 millones (+12% vs. 1S'23) • Consumer: expansión de acuerdos con fabricantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque global de la tecnología: €77 millones de eficiencias en 2T'24 (€314 millones desde 2022) <ul style="list-style-type: none"> - Eficiencias en Gravity (<i>back-end</i>) - Optimización de procesos - Acuerdos globales con proveedores - Servicios compartidos de Tecnología y Operaciones 	

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	Margen EBITDA PagoNxt 20,1% +8,9pp	>30%
Group	31,1 +9%		41,6% -2,6pp	16,3% +1,3pp	15-17%

Nota: Variaciones interanuales e ingresos en euros constantes.



Contribución a los ingresos del Grupo como porcentaje sobre el total de las áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo.

Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo. Los datos se presentan anualizando el impacto del gravamen temporal. Sin anualizar este impacto: Retail 17,4% (+4,1pp); Consumer 12,8% (+0,3pp); CIB 19,0% (-2,3pp); Wealth 79,3% (+3,4pp); margen EBITDA PagoNxt 20,1% (no afectado) y Grupo 15,9% (+1,4pp).

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

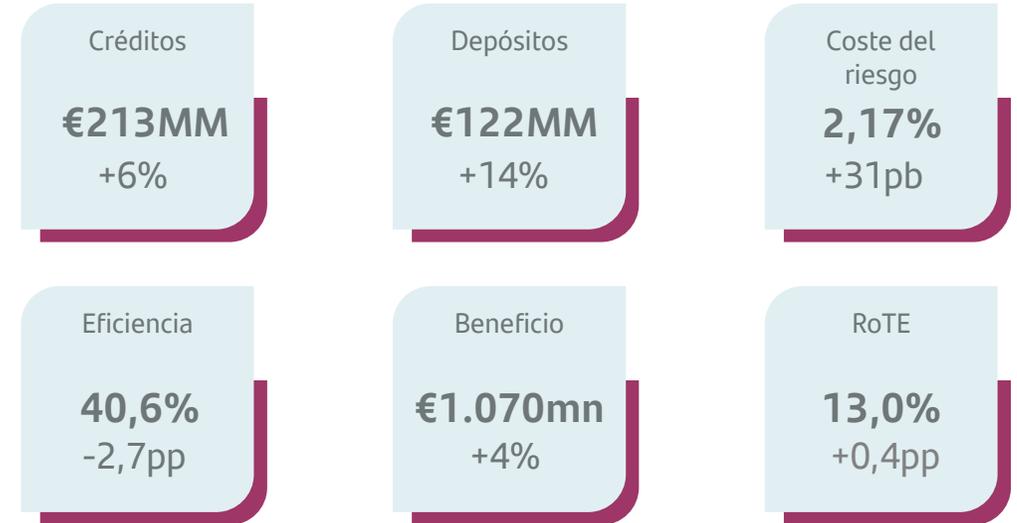
Plataforma global

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

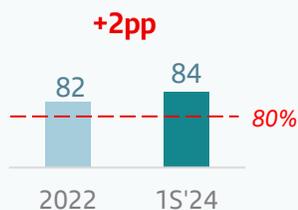
Mejora de los centros de excelencia, reforzando equipos (de industria y producto) y desarrollando algunos nuevos

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

Créditos

€144MM
+7%

Depósitos

€130MM
-6%

Coste del riesgo

0,15%
-4pb

Eficiencia

43,4%
+5,2pp

Beneficio

€1.405mn
-5%

RoTE

19,1%
-2,2pp

Ingresos (€ millones)

Global Transaction Banking



Global Banking



Global Markets



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)

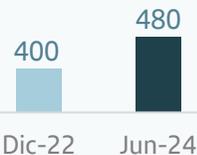
Apalancamiento operativo Resultados impulsados por el fomento de la colaboración con Retail (inc. Corporates) y CIB, y la conectividad de PB entre países

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

Principales impulsores

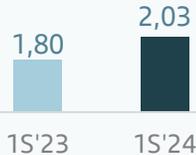
Activos bajo gestión¹ (€ MM)

+20%



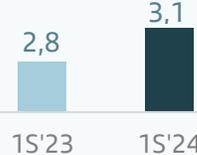
Comisiones de colaboración (€ MM)

+12%



Crecimiento de los ingresos incluyendo comisiones cedidas³ (€ MM)

+12%



Métricas financieras 1S'24

Captaciones netas (PB)
€11,9MM
8% de volúmenes²

Ventas netas (SAM)
€8,9MM
8% de volúmenes²

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.

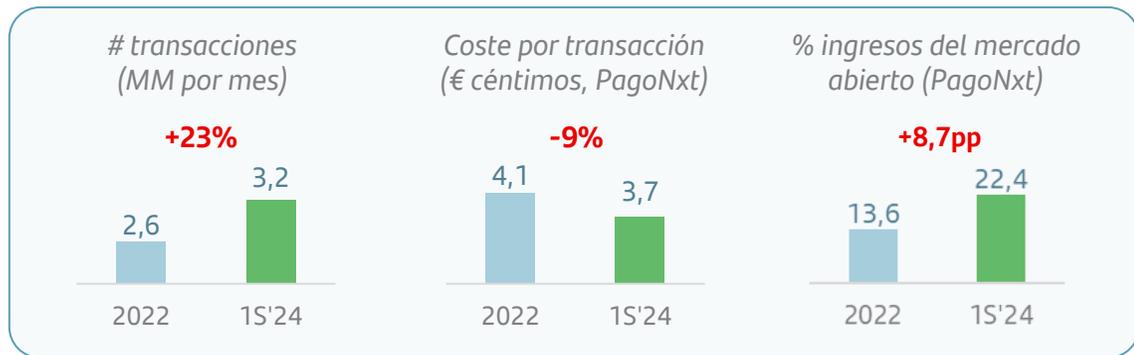
Payments: en PagoNxt, los ingresos del mercado abierto se sitúan por encima del 22% de los ingresos, el margen EBITDA por encima del 20%

Ejecución de la estrategia

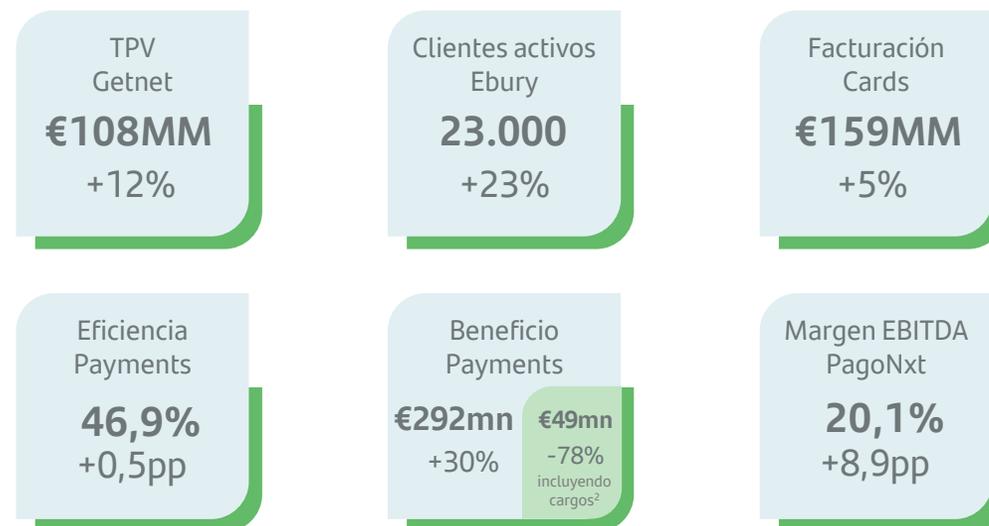
Capturar la oportunidad de crecimiento ganando escala mediante plataformas globales

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

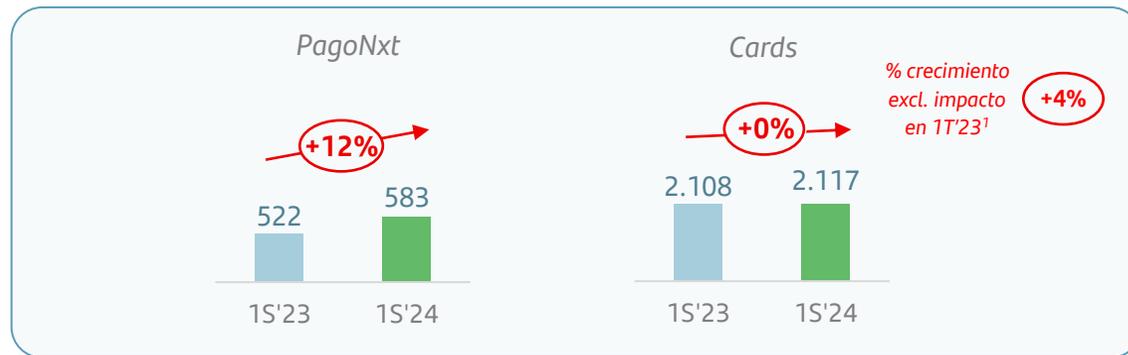
Principales impulsores



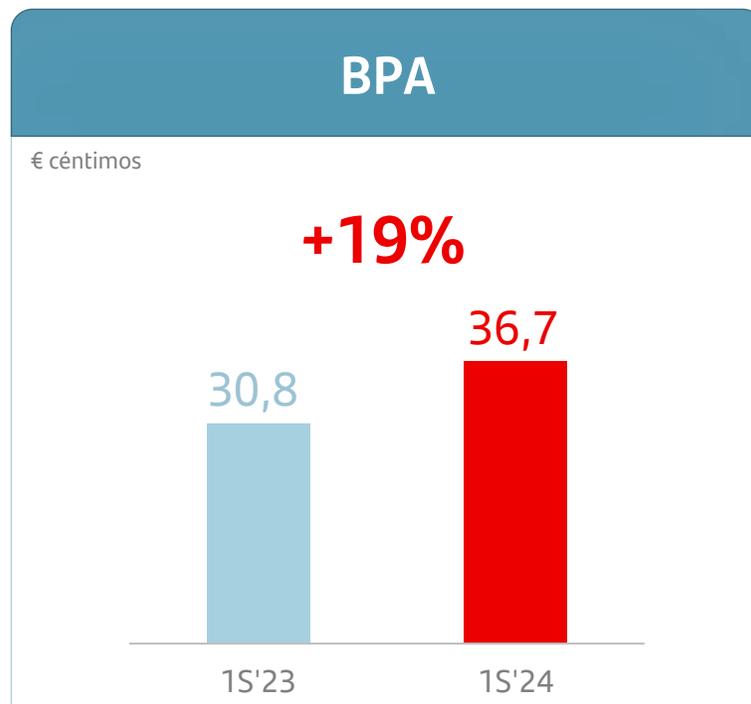
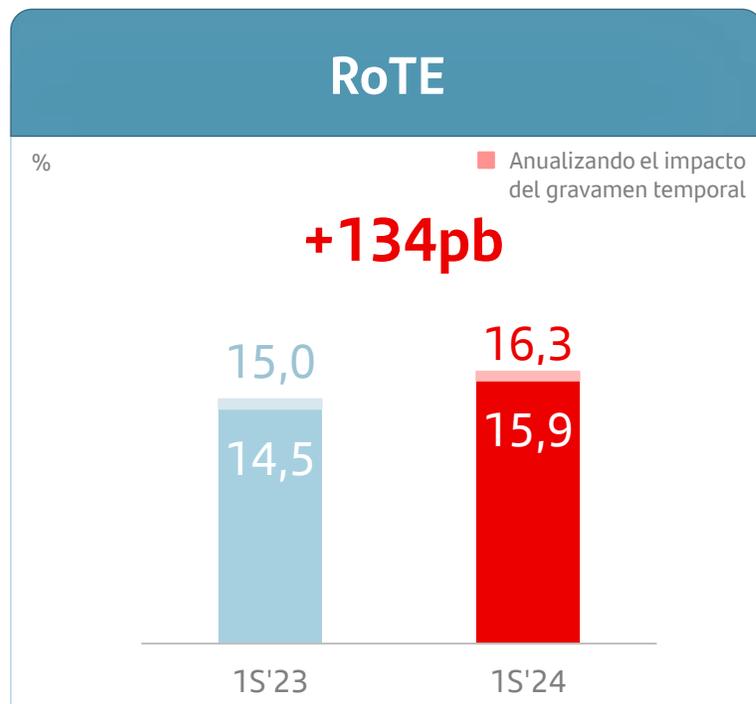
Métricas financieras 1S'24



Ingresos (€ millones)



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

04

Principales conclusiones



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

RoTE¹

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 50 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 dígito² del TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

	1S'24	Objetivos 2024 mejorados
Ingresos ¹	+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%

05

***Links a los
materiales
públicos***



Información financiera de Grupo Santander

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

Resultados financieros 1S'24

Informe financiero



Presentación resultados



Series



Informe accionistas



Presentaciones de negocios (disponibles solo en inglés)



Sala de comunicación



Video
(3 minutos)



Presentación de Renta fija (disponible solo en inglés)



Pillar 3



Ratings



Otra información

Resumen anual digital 2023



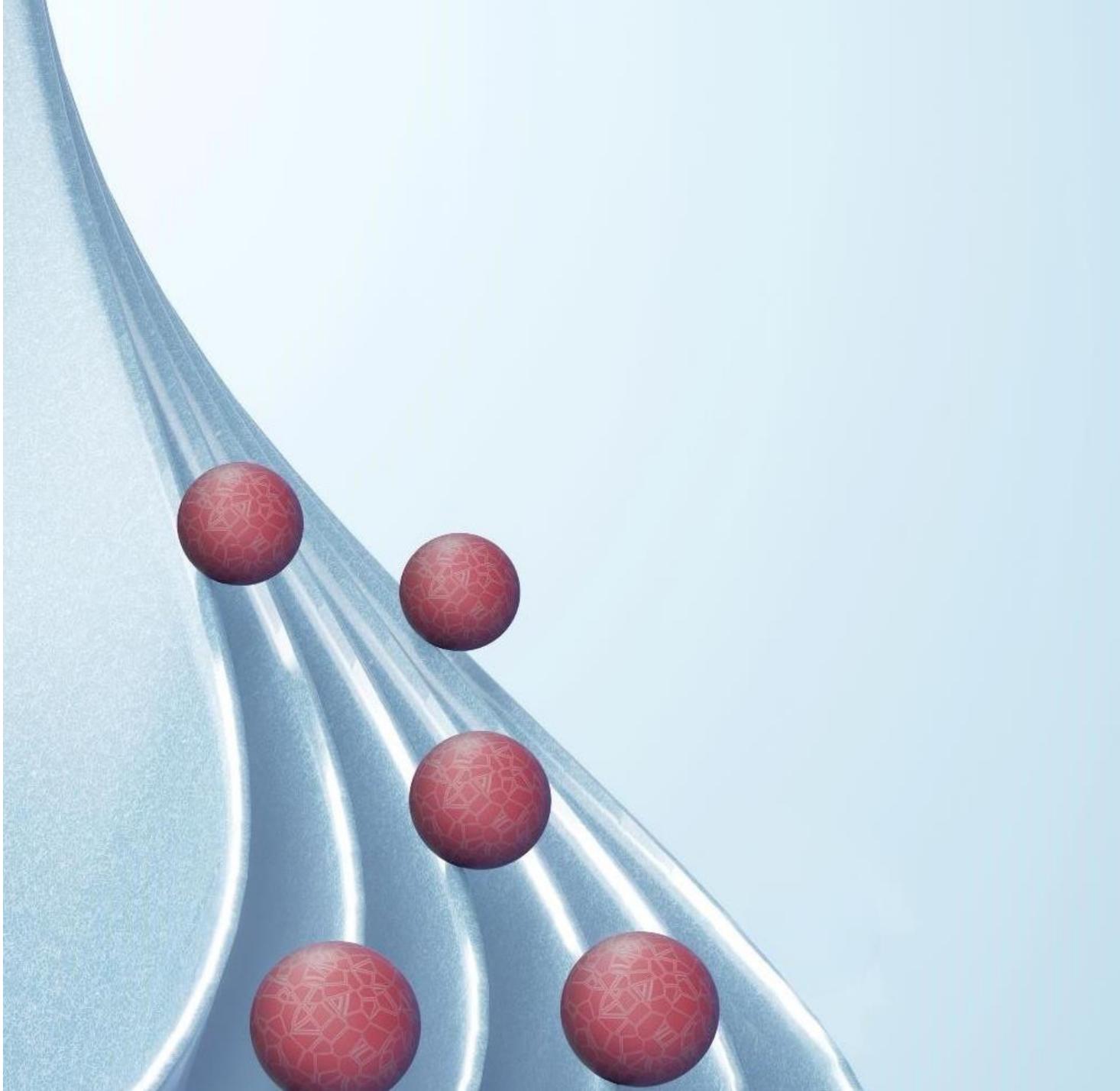
Informe anual 2023



Presentación de Gobierno Corporativo



Glosario



Glosario - Acrónimos

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

Glosario - Definiciones

RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

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

VOLÚMENES

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

RIESGO CREDITICIO

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

CAPITALIZACIÓN

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

MÉTRICAS ESG

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



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

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

Información importante

Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

Además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y derivada de nuestros estados financieros, 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.

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

