

Prezentacja wyników finansowych Grupy Kapitałowej Santander Bank Polska w I kwartale 2024 roku



Agenda

Wyniki I kw. 2024

1. Nasze działania i nasi ludzie
2. Rozwój naszego biznesu
3. Nasi klienci
4. Nasze wyniki finansowe

Więcej informacji

5. Załączniki

Wyniki I kw. 2024

Nasze działania i nasi ludzie

01

Nasza komunikacja

Santander Bank Polska od lat jest blisko swoich klientów i pomaga w osiąganiu codziennych sukcesów. W naszych kampaniach komunikujemy spójną narrację – Santander pomaga na wiele sposobów zarówno w finansach, jak i w życiu.

Kampanie ATL, digital i social media

Kontynuowaliśmy ubiegłoroczne kampanie:

- Kampania wizerunkowa „**Pomaganie ma wiele twarzy**”. W kampanii prezentujemy nasze zaangażowanie społeczne (sposoby na jakie pomagamy), efekty pracy banku i naszej fundacji oraz wyjątkowe programy, które realizujemy - Santander Universidades, Finansiaki czy Obsługa Bez Barier.
- Kampania aplikacji mobilnej z możliwością personalizacji „**Aplikacja pomaga w codziennych sprawach**”.
- Kampania dla klientów SME „**Zielone pojęcie**”. Pomagamy prowadzić biznes z kontem firmowym i ofertą zielonego finansowania, czyli leasingiem na fotowoltaikę, stacje ładowania i samochody elektryczne.
- Kampania kredytu gotówkowego „**Santander pomaga spełnić marzenia**” prowadzona w radio i w kanałach digital.
- W ramach działań Santander Universidades zrealizowaliśmy kampanię wizerunkową **#SantanderJęzykiMniejObce** – promocja szkoleń językowych we współpracy z Biritish Council i eTutor. Kampania była prowadzona w kanałach digital i social media ze wsparciem DOOH.



Działania Digital

W naszych działaniach skupiliśmy się na:

- budowaniu zasięgu i wizerunku marki,
- pośrednim wsparciu działań produktowo-sprzedażowych,
- budowaniu spójności marki i wsparciu komunikacji dla wszystkich biznesów i subbrandów Santander.

W Q1 zrealizowaliśmy działania m.in. dla Santander Open Academy, aplikacji mobilnej, SME oraz kredytu gotówkowego.

Działania Social Media

Nasze media społecznościowe to obecnie **15 profili na 6 platformach**. Gromadzą ponad **650 tysięcy followersów** i generują ponad **10 mln zasięgu miesięcznie**.

W 1Q skupiliśmy się na:

- **budowaniu love brandu i relacji z naszymi odbiorcami** poprzez angażujące treści, posty statusowe oraz RTM
- **działaniach wizerunkowo - edukacyjnych** pokazujących jak jesteśmy zaangażowani społecznie:
 - Pomoc w edukacji klientów - bezpłatne szkolenia, stypendia i materiały edukacyjne w ramach projektu Santander Universidades, bezpłatne webinary dla przedsiębiorców w ramach kampanii Mocni w Biznesie. Edukacja z zakresu cyberbezpieczeństwa w ramach cyklu Bajki dla dorosłych
 - Działania sponsorskie z markami Ferrari, League of Legends, promocja festiwalu Santander Letnie Brzmienia
 - Promocja produktów i usług: funkcjonalności aplikacji, Blik, Kantor, Kwiaty w aplikacji



Nasi ludzie

Poprawa doświadczenia pracowników

- W I kwartale rozpoczęliśmy działania wdrażające podejście **Total Doświadczenie**, m.in. organizację i wdrożenie programu szkoleniowego, działania komunikacyjne, testy narzędzi i warsztaty biznesowe.
- Rozpoczęliśmy intensywne działania związane z budową **platformy do ko-kreacji** - narzędzia, które pozwolą mocniej angażować pracowników w projektowanie oraz testowanie rozwiązań i produktów bankowych.
- Kontynuowaliśmy prace w Hot & Gain Spotach - zrealizowaliśmy szereg inicjatyw, które mają poprawić i wzmocnić doświadczenia pracowników. W Q1 koncentrowaliśmy się głównie na aspektach rozwojowych, ambasadorstwa produktów i usług, doceniania i obciążenia pracą.

Kultura organizacyjna

- Inicjatywy kulturowe budujące pozytywne doświadczenia pracowników:
 - **Webinary** z okazji Dnia Kobiet: „AI jest kobietą. Jak wykorzystać nowe technologie do własnego rozwoju”, „Polubić siebie - droga do samoakceptacji”, „Wszystkiego, co najlepsze, nauczyłam się od kobiet!”. W sumie wzięło w nich udział **799 pracowników**.
 - Z okazji Dnia Doceniania - webinary i artykuły wzmacniające kulturę doceniania oraz artykuły i e-maile uznaniowe od Przewodniczącej Grupy Santander.

BHP & Wellbeing

- Działania edukacyjne wzmacniające kulturę dbania o zdrowie:
 - **Program „Ergonomia w 7 krokach”** promujący prawidłowe funkcjonowanie w pracy biurowej wymagającej długiego.
 - **Promocja Światowego Dnia Walki z Depresją.**
 - Akcja profilaktyki zdrowotnej w biurach - **badania USG** dla pracowników w 4 lokalizacjach i promocja pakietu opieki medycznej Medicover.

Różnorodność i inkluzywność

- W ramach promocji różnorodności i inkluzywności (D&I) wspieramy rozwój sieci pracowniczych. Obecnie do **8 sieci** wspieranych przez **6 Ambasadorów Różnorodności** należy **ponad 900 pracowników**.
- W marcu utworzyliśmy nową sieć pracowniczą **Zetki** dla osób z pokolenia Z (data ur. od 1995 wzwyż). W ciągu 2 pierwszych tygodni do sieci **dołączyło 176 osób**.

Rozwijamy cyfrowe narzędzia pracy

- Nasi pracownicy mogą łatwo zawnieść online o dofinansowanie do wyprawki szkolnej ze środków ZFŚS. W pierwszym tygodniu złożono ponad 1600 wniosków.
- W trosce o zachowanie spójności stawianych celów ze strategią i kulturą organizacyjną banku wsparliśmy naszych pracowników **poMOCną aplikacją**, która pozwala na bieżąco weryfikować zgodność stawianych celów.
- W Tribe Digital HR powołaliśmy **nowy squad**, który sprawdza potencjał wykorzystania AI w HR i projektuje **nową aplikację mobilną dla pracowników**.

Działania rozwojowe i szkoleniowe

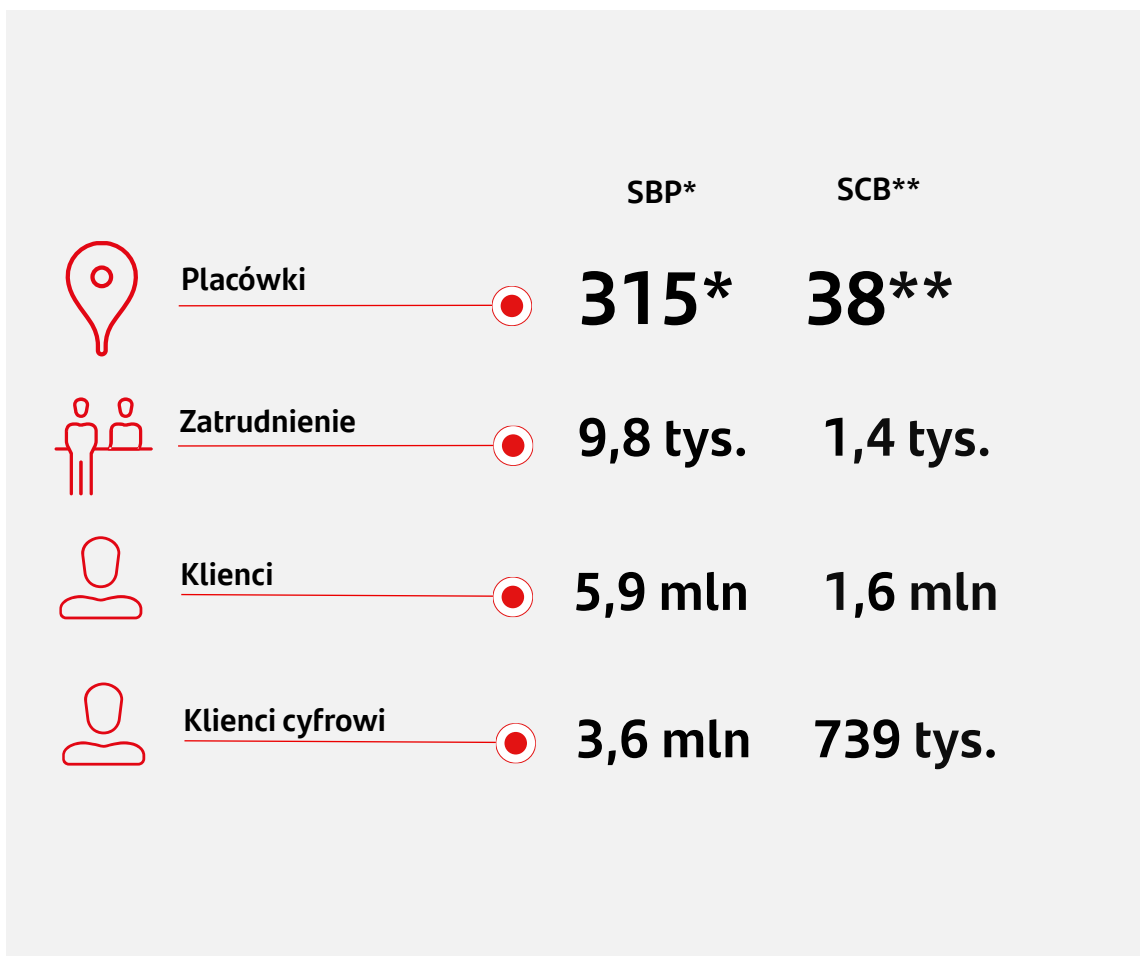
- W związku z wdrożeniem nowej strategii, w ramach kierunku Total Doświadczenie, uruchomiliśmy szkolenia w formie e-learningów: **Wprowadzenie do TX i Narzędzia TX**, skierowane do wszystkich pracowników oraz warsztaty dla liderów pionów.
- Realizacja zróżnicowanych programów szkoleniowych i rozwojowych dla pracowników – liderów i specjalistów. Oferta jest zbudowana wokół kompetencji przyszłości - nowe otwarcie tutoringowego programu Youniversity.
- Wdrożyliśmy **program rozwojowy „Power of emotions”** dla najwyższej kadry menedżerskiej. Program wspiera transformację przywództwa i koncentruje się na jego sferze emocjonalnej.
- Przeszliśmy na **nowy system szkoleniowy**.
- Uruchomiliśmy zapisy na zajęcia z języków obcych i dostęp do platformy językowej e-tutor dla pracowników. Dzięki Santander Universidades z nauki języków obcych można też korzystać w ramach Santander Open Academy.

Wyniki I kw. 2024

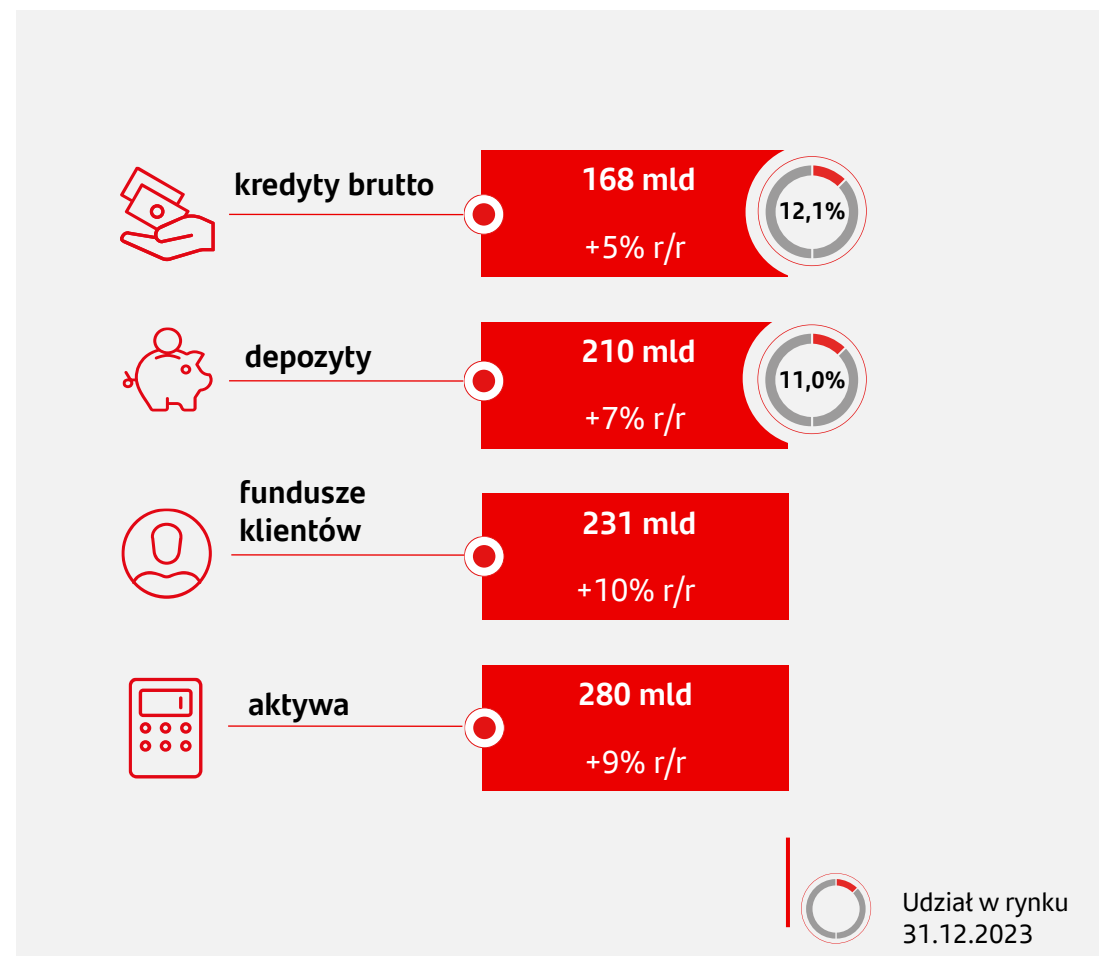
Rozwój naszego biznesu

02

Ogólne dane operacyjne

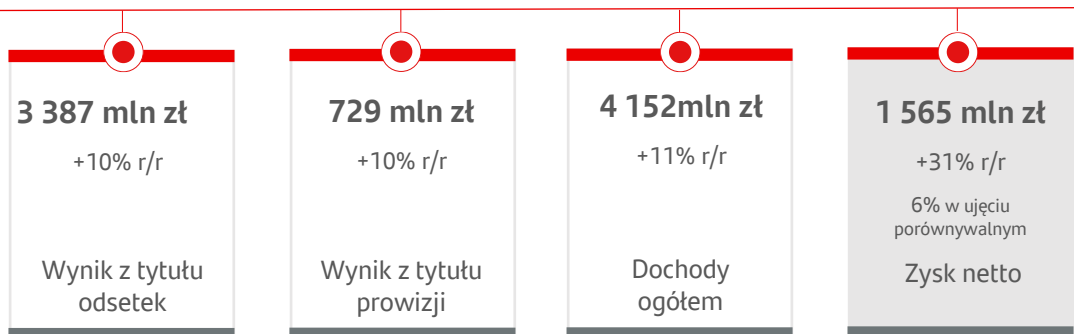


Podstawowe wolumeny



Podstawowe wyniki finansowe w 2024 roku

Podstawowe wyniki



* W ujęciu porównywalnym, tj., po wyłączeniu z zysku za 2024 rok następujących pozycji:

- Kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych 296 mln zł
- Koszty ugód dotyczących kredytów hipotecznych w walutach obcych 9 mln zł
- Składki BFG 206 mln zł

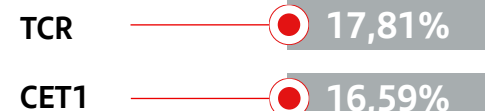
a z zysku 2023 roku:

- Kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych 421 mln zł
- Koszty ugód dotyczących kredytów hipotecznych w walutach obcych 186 mln zł
- Składki BFG 187 mln zł.

Wskaźniki finansowe w 2024 roku

Pozycja kapitałowa

Silna pozycja kapitałowa, znacząco powyżej wymogów KNF

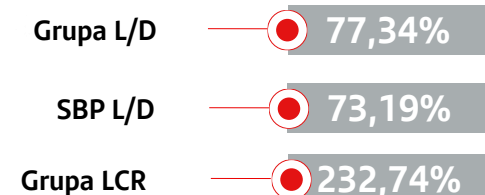


Pozycja w ROE, ROA



Pozycja płynnościowa

Bezpieczna pozycja płynnościowa



Wyniki I kw. 2024

Nasi klienci

03

Nasi klienci w liczbach*

Klienci detaliczni

5,3 mln klientów — **+2% r/r**

3,2 mln klientów aktywnych cyfrowo — **+7% r/r**

2,7 mln użytkowników mobile — **+13% r/r**

81,5 mln transakcji w bankowości mobilnej — **+27% r/r**



Klienci MŚP

507 tys. klientów — **+1% r/r**

372 tys. klientów aktywnych cyfrowo — **+6% r/r**

209 tys. użytkowników mobile — **+15% r/r**

2,6 mln transakcji w bankowości mobilnej — **+36% r/r**

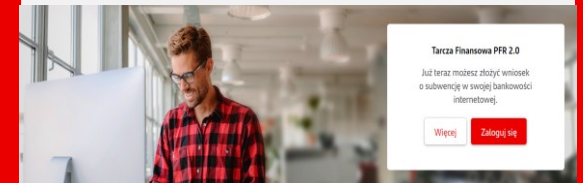


Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

27.8 tys. klientów — **+4% r/r**

21.8 tys. klientów cyfrowych — **+2% r/r**

5.4 tys. klientów mobilnych — **+10% r/r**



Nowości w ofercie w 2024 roku

Klienci detaliczni

- Umożliwiliśmy wybór typu oprocentowania w kredycie gotówkowym oraz kredycie na konsolidację w procesie online, niezależnie od długości okresu kredytowania.
- Uruchomiliśmy kolejną edycję kredytu gotówkowego z EKO promocją.
- Wprowadziliśmy subfundusz Santander Prestiż Spokojna Inwestycja w Santander Prestiż SFIO – nowy fundusz z bardzo niskim poziomem ryzyka oraz krótkim horyzontem inwestycyjnym.
- W ubezpieczeniu Życie i zdrowie, wdrożyliśmy do oferty dwa nowe świadczenia: Leki dla Ciebie i Powrót do zdrowia.



Klienci MŚP

- Wprowadziliśmy nowe rozwiązania w obszarze kredytów, w tym:
 - Kredyt Biznes Ekspres z ratą równą,
 - Kredyt Biznes Ekspres z zabezpieczeniem w postaci hipoteki na nieruchomości,
 - nowe zasady udzielania kredytów na przejęcie zaangażowania z innych banków - Balance Transfer.
- Udostępniliśmy wiele promocji i ofert specjalnych, m.in.:
 - kolejną edycję promocyjnej oferty Konta Firmowego Godnego Polecenia online,
 - promocje na terminale płatnicze POS (zwolnienie z abonamentu za terminal) oraz softPOS (możliwość zmiany tabletu lub telefonu w terminal płatniczy),
 - nową promocję „Kredytu firmowego z pakietem medycznym”.



Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

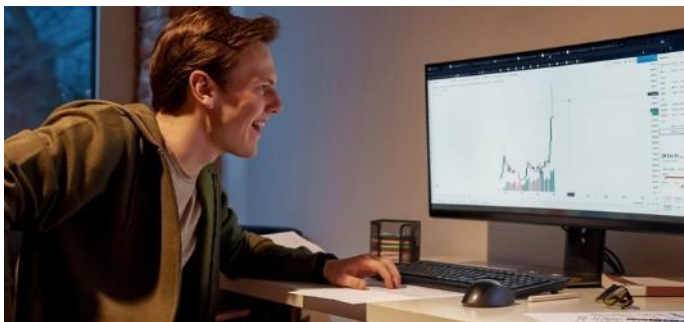
- Wprowadziliśmy szereg aktualizacji naszej platformy bankowości elektronicznej iBiznes24 oraz rozwiązań mobilnych iBiznes24 Mobile i iBiznes24 Connect:
 - dodanie nowego dokumentu tożsamości w postaci mDowodu;
 - wprowadzenie funkcjonalnych zmian do aplikacji mobilnej ułatwiającej jej obsługę;
 - zmiany w module e-FX.
- Zwiększyliśmy maksymalną kwotę limitu automatycznego w CLP z 5 mln do 10 mln PLN.
- Podpisaliśmy umowę z BGK w ramach której będzie możliwość udzielania kredytów zabezpieczonych gwarancjami Biznesmax i Ekomax



Wsparcie klientów

Klienci detaliczni

- Doskonalimy naszą aplikację mobile, m.in.:
 - udostępniliśmy Gry i multimedia – klienci mogą kupić doładowania do gier, filmów, muzyki czy aplikacji biurowych,
 - dodaliśmy nowe podpowiedzi w Poradniku cenowym – jak korzystać z bankomatów, aby nie przepłacać.
- Udostępniliśmy w Santander Open Academy szereg szkoleń i kursów rozwojowych, w tym dotyczące inwestowania na giełdzie, szkolenie z efektywnego używania programów biurowych i graficznych (Excel, Canva, PowerBI, Photoshop), kursy języków obcych.
- Uruchomiliśmy proces sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnego przez telefon.



Klienci MŚP

- Rozpoczęliśmy projekt „MOCni w Biznesie” wspólnie z Polska Fundacją Przedsiębiorczości i Polfund FPK. To bezpłatny program szkoleniowo-grantowy dla obecnych i przyszłych przedsiębiorców, którzy mogą wziąć udział w 10 bezpłatnych warsztatach oraz wygrać grant na 12, 8 i 6 tysięcy złotych w konkursie na biznesplan. Nagrodzimy 3 najlepsze biznesplany w każdej z 4 kategorii: Pomysł na nowy biznes I Pomysł na rozwój Twojego biznesu I Ekologia I Bez barier.



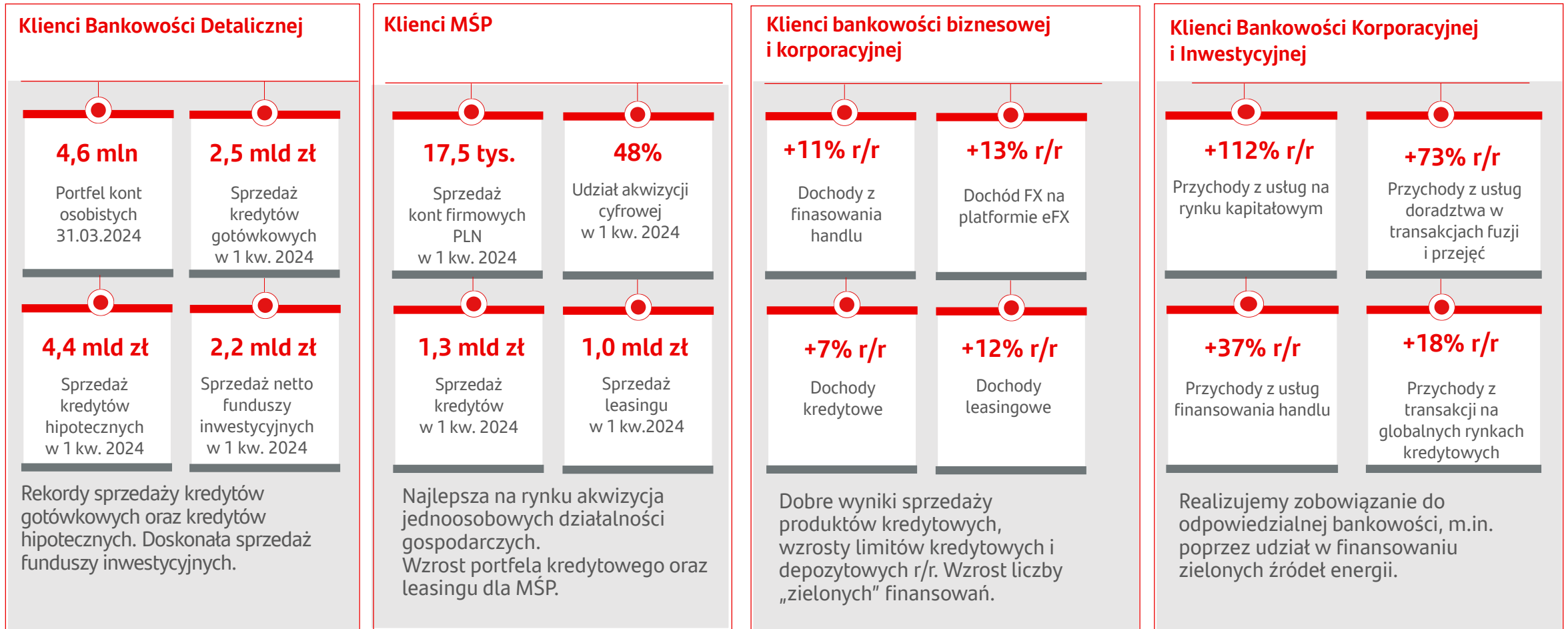
Klienci Bankowości Biznesowej i Korporacyjnej

- Aktywnie wspieramy ekspansję zagraniczną polskich eksporterów oraz firm z kapitałem zagranicznym wykorzystując międzynarodową obecność Grupy Santander oraz współpracę z zagranicznymi bankami partnerskimi i partnerami bilateralnymi.
- Przygotowaliśmy dla klientów raporty sector flash nt. transportu drogowego towarów oraz barometru rynku motoryzacyjnego.
- Byliśmy partnerem wspierającym na VIII kongresie Edukacji Finansowej i Przedsiębiorczości, organizowanej przez Warszawski Instytut Bankowości oraz Fundację GPW. Dzięki któremu nasi klienci mieli okazję do nawiązania wielu cennych relacji i możliwości biznesowych.

Klienci Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej

- Dwie konferencje o tematyce makroekonomicznej dedykowane klientom korporacyjnym
- Publikacja 41 rekomendacji analitycznych dedykowanych spółkom notowanym w Europie Środkowo-Wschodniej (w I kwartale 2024 r.).

Wybrane dane biznesowe



Wyniki I kw. 2024

Nasze wyniki finansowe

04

Kredyty brutto

Komentarz

Santander Bank Polska S.A.

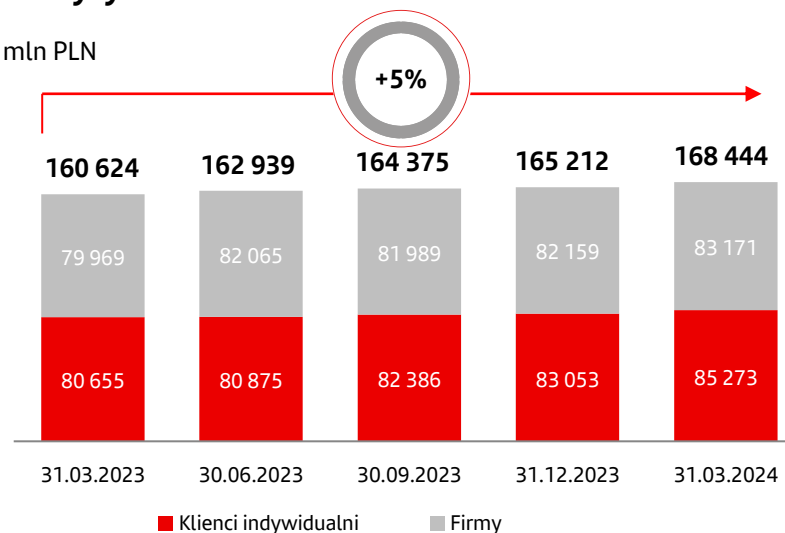
- Portfel kredytowy wzrósł o 7% r/r i o 2% kw./kw.
- Sprzedaż kredytów hipotecznych +461% r/r; +52% kw./kw.
- Sprzedaż kredytów gotówkowych +8% r/r; +4% kw./kw.
- Kredyty hipoteczne w CHF -59% r/r* (w ujęciu PLN -57% r/r).
- Kredyty MŚP (włączając leasing i faktoring) +4% r/r i +1 kw./kw. a kredyty Bankowości Biznesowej (BCB) +3% r/r i +2% kw./kw.
- Kredyty Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej (włączając leasing i faktoring) +10% r/r i +2% kw./kw.

Santander Consumer Bank

- Kredyty brutto SCB 18,4 mld PLN (+4% r/r i -1% kw./kw.)
- Portfel hipoteczny -33% r/r (portfel w CHF -44% r/r*)
- Kredyty SCB (wył. hipoteczne) +9% r/r i bez zmian kw./kw.

Kredyty brutto

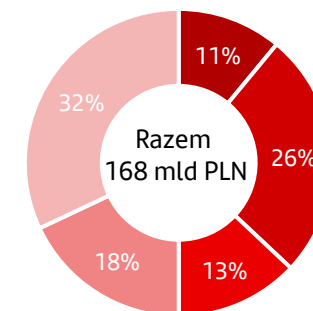
mIn PLN



mIn PLN

	31.03.2024	31.03.2023	r/r (%)	kw./kw. (%)
Klienci indywidualni	85 273	80 655	6%	3%
Hipoteki	54 790	51 985	5%	3%
Inne kl. indywidualni	30 483	28 669	6%	1%
Biznesowe	83 171	79 969	4%	1%
Razem kredyty brutto	168 444	160 624	5%	2%

Struktura kredytów



■ CIB

■ BCB

■ MSP

■ Kredyty niehipoteczne klientów indywidualnych

■ Kredyty hipoteczne

Fundusze klientów

Komentarz

Grupa Santander Bank Polska S.A.

- Wzrost środków klientów o 10% r/r i o 1% kw./kw.

Depozyty Grupa SBP

- Depozyty detaliczne 6% r/r i o 3% kw./kw.
- Wzrost depozytów firm o 4% r/r i o 1% kw./kw.
- Udział depozytów terminowych w depozytach ogółem 33%

Fundusze inwestycyjne Grupa SBP

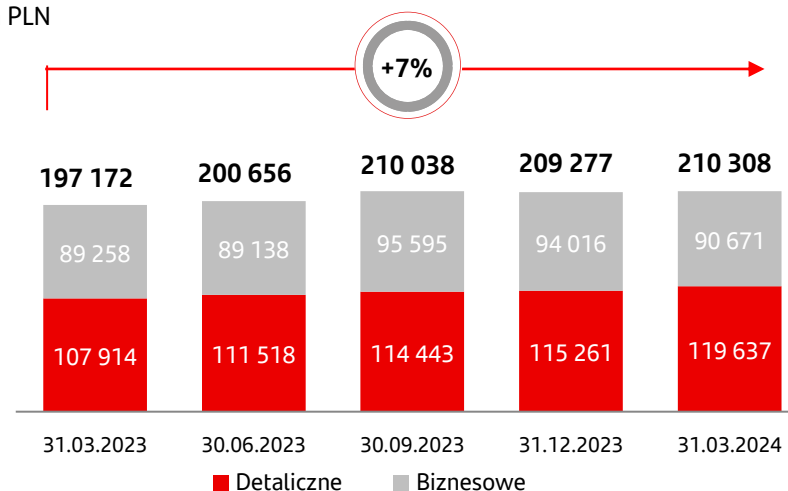
- Fundusze inwestycyjne +54% r/r i +11% w porównaniu do końca zeszłego kwartału.

Santander Consumer Bank

- Depozyty: 13,7 mld zł (+22% r/r, bez zmian kw./kw.)

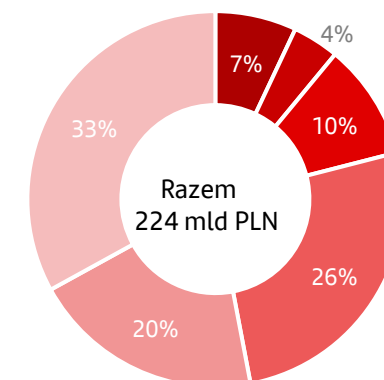
Depozyty

mln PLN



mln PLN	31.03.2024	31.03.2023	r/r (%)	kw./kw. (%)
Depozyty bieżące	97 183	98 310	-1%	-5%
Konta oszczędnościowe	43 373	38 339	13%	3%
Depozyty terminowe	69 751	60 523	15%	7%
Razem depozyty	210 308	197 172	7%	0%
Fundusze inwestycyjne	21 064	13 660	54%	11%
Razem fundusze klientów	231 372	210 832	10%	1%

Depozyty i finansowanie terminowe



- Finansowanie terminowe
- Inne
- Depozyty terminowe firm
- Depozyty bieżące firm
- Depozyty terminowe klientów indywidualnych
- Depozyty bieżące klientów indywidualnych

Wynik z tytułu odsetek i marża odsetkowa netto

Komentarz

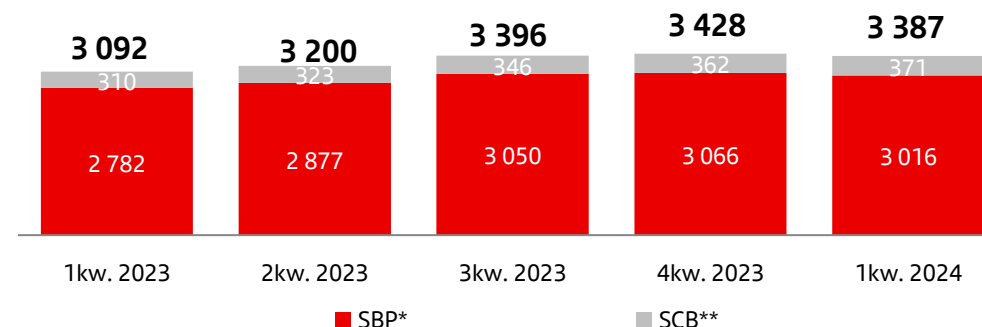
- W I kw. 2024 roku wynik z tytułu odsetek wyniósł 3,4 mld zł i wzrost o 10% r/r.
- W samym I kw. 2024 nastąpił nieznaczny spadek wyniku odsetkowego o 1% w odniesieniu do IV kw. 2023.
- W ujęciu rocznym przychody odsetkowe wzrosły w tempie 7% a koszty odsetkowe zwiększyły się o 1% r/r. W ujęciu kwartalnym dynamiki te wyniosły odpowiednio -2% i -3%.
- Marża odsetkowa netto za I kwartał 2024 roku (annualizowana w ujęciu kwartalnym) wyniosła 5,38% i była stabilna w ostatnich kilku kwartałach.

Wynik z tytułu odsetek Grupy SCB

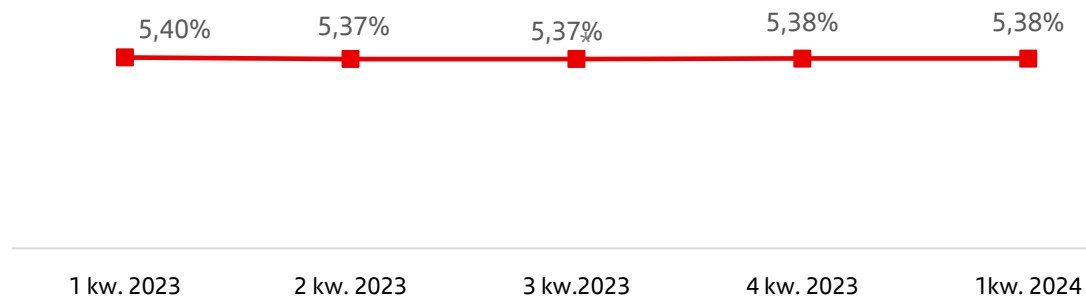
371 mln zł (2024)
310 mln zł (2023)

Wynik z tytułu odsetek

mln PLN



Marża odsetkowa netto



1) Krzywa marży odsetkowej netto wg annualizacji kwartalnej i narastającej.

2) Kalkulacja marży odsetkowej netto Santander Bank Polska S.A. uwzględnia alokację punktów swapowych generowanych przez instrumenty pochodne wykorzystywane w procesie zarządzania płynnością. Nie uwzględnia natomiast przychodów odsetkowych z portfela dłużnych papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu i innych ekspozycji związanych z transakcjami handlowymi.

Wynik z tytułu prowizji

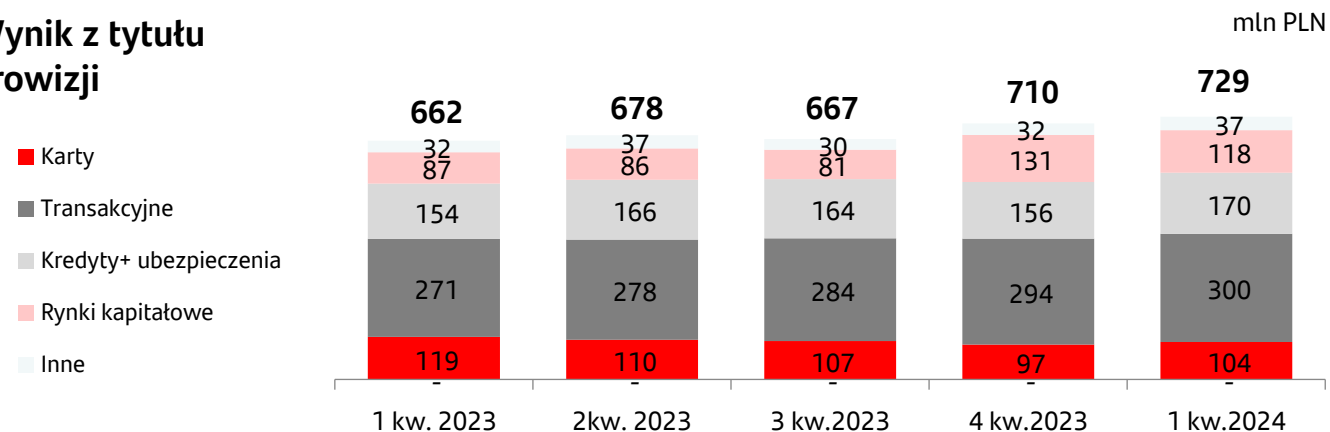
Komentarz

- W I kw. 2024 r wynik z tytułu prowizji wzrost o 10% r/r. W I kwartale +3% vs. IV kw. 2023.
- W ujęciu rocznym dobre wyniki w prowizjach za zarządzanie aktywami (+55% r/r), w prowizjach ubezpieczeniowych (+31% r/r), walutowych (+14% r/r) oraz w prowizjach za obsługę rachunków (+5% r/r).
- W ujęciu kwartalnym dobre wyniki w prowizjach kredytowych (+11% kw./kw.), walutowych (+4% kw./kw.), prowizjach od kart kredytowych (+10% kw./kw.) i debetowych (+6% kw./kw.).
- W SCB wynik prowizyjny +43% r/r i -10% w porównaniu do IV kw. 2023.

Wynik z tytułu prowizji Grupy SCB*

33 mln zł (2024)
23 mln zł (2023)

Wynik z tytułu prowizji



Wynik z tytułu prowizji

mln PLN	I kw. 2024	I kw. 2023	r/r (%)	kw./kw. (%)
Karty	104	119	-12%	7%
Transakcyjne	300	271	11%	2%
Kredyty i ubezpieczenia	170	154	10%	9%
Rynki kapitałowe	118	87	36%	-10%
Inne	37	32	16%	17%
Razem	729	662	10%	3%

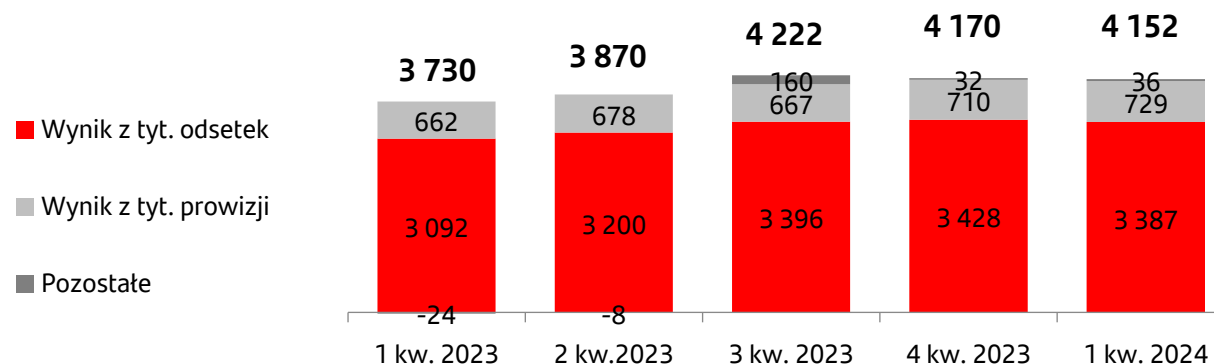
Dochody

Komentarz

- Dochody ogółem Grupy w I kw. 2024 roku wyniosły 4,2 mld zł i wzrosły o 11% r/r.
- Wyższe dochody odsetkowe o 10% r/r pod wpływem zmian stóp procentowych i wzrost wyniku prowizyjnego o 10% r/r.
- Dochody z pozostałej działalności pod wpływem podjętych przez bank działań zmierzających do ugodowych rozwiązań z klientami posiadającymi kredyty hipoteczne w walutach obcych: 9 mln zł w I kw. 2024 i 186 mln zł w I kw. 2023, zaksięgowanymi w pozycji „Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych wycenianych w zamortyzowanym koszcie”.
- Pomijając powyższą pozycję pozostałe dochody wyniosły w I kw. 2024 roku 44 mln zł a w I kw. 2023 roku 160 mln zł. W ujęciu kwartalnym zmniejszyły się o 24% w porównaniu do poprzedniego kwartału głównie pod wpływem spadku wyniku handlowego i rewaluacji w I kw. 2024.

Dochody

mln PLN



mln PLN

	I kw. 2024	I kw. 2023	r/r (%)	kw./kw. (%)
Wynik z tytułu odsetek	3 387	3 092	10%	-1%
Wynik z tytułu prowizji	729	662	10%	3%
Suma	4 116	3 755	10%	-1%
Zyski/straty na dział. fin.	6	132	-96%	-66%
Dywidendy	0	0	-83%	-47%
Pozostałe	30	(157)	-119%	105%
Dochody ogółem	4 152	3 730	11%	0%

Koszty operacyjne

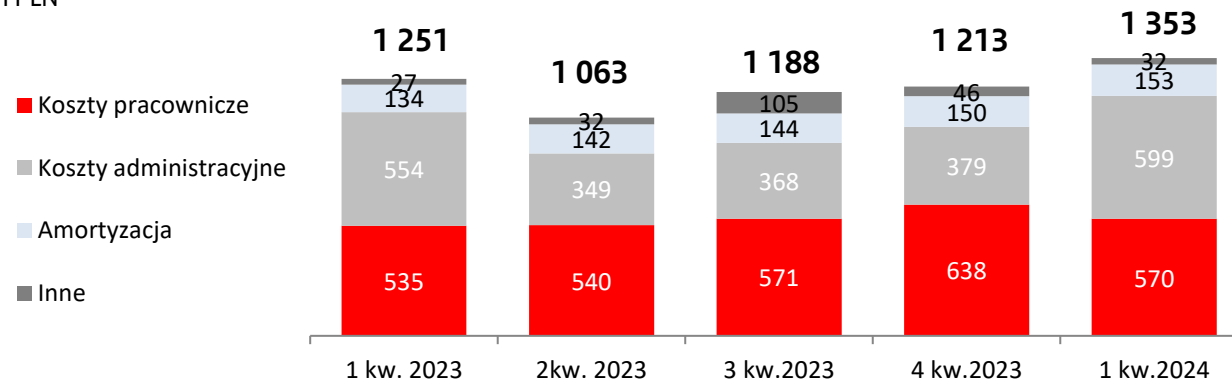
Komentarz

- Koszty ogółem w I kw. 2024 roku wyniosły 1,35 mld zł i wzrosły o 8% r/r. Jest to między innymi skutek wyższego obciążenia BFG – 206 mln zł w I kw. 2024 roku w porównaniu do 187 mln zł w 2023 roku).
- Po wyłączeniu kosztów BFG, koszty ogółem wzrosły o 7% r/r głównie pod wpływem inflacji, podwyżek wynagrodzeń oraz kosztów IT i intensywniejszych działań marketingowych.
- Koszty pracownicze wzrosły o 6% r/r co odzwierciedla regulację wynagrodzeń we wrześniu 2023 r. oraz koszty uruchomionego w Grupie długoterminowego programu motywacyjnego w formie akcji (Program Motywacyjny VII).
- W samym I kw. koszty ogółem wzrosły o 12% - po pominięciu kosztów regulacyjnych spadły o 6% w porównaniu do IV kw. 2023 roku.
- W SCB koszty operacyjne w I kw. 2024 roku wyniosły 168 mln zł i wzrosły o 14% r/r pod wpływem wzrostu inflacji, kosztów regulacyjnych i marketingu. Koszty pracownicze SCB +8% r/r. Koszty administracyjne, w tym regulacyjne i marketingu +17% r/r. W ujęciu kwartalnym koszty ogółem wzrosły o 36% (po pominięciu kosztów regulacyjnych o 10%): koszty pracownicze +6% kw./kw. a administracyjne +92% kw./kw. (po pominięciu kosztów regulacyjnych +15%).

Wskaźnik C/I Grupy na poziomie 32,6% w I kw. 2024 roku wobec 33,5% w I kw. 2023.

Koszty operacyjne

mln PLN

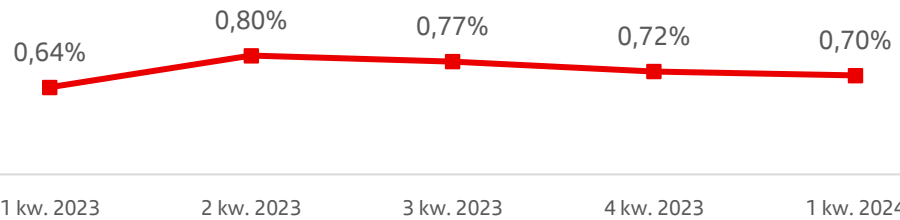


mln PLN

	I kw. 2024	I kw. 2023	r/r (%)	kw./kw. (%)
Koszty administracyjne i pracownicze	(1 168)	(1 090)	7%	15%
<i>Koszty pracownicze</i>	(570)	(535)	6%	-11%
<i>Koszty administracyjne</i>	(599)	(554)	8%	58%
Amortyzacja + Inne	(185)	(161)	15%	-6%
Koszty ogółem	(1 353)	(1 251)	8%	12%

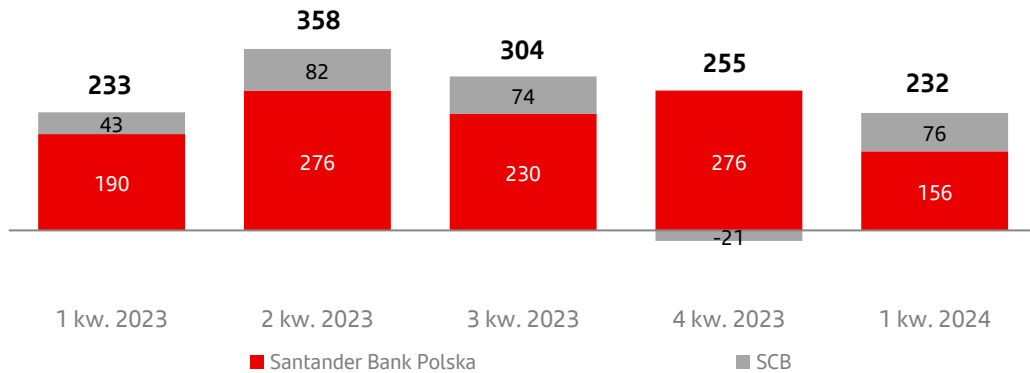
Rezerwy i jakość portfela kredytowego

Koszt ryzyka kredytowego

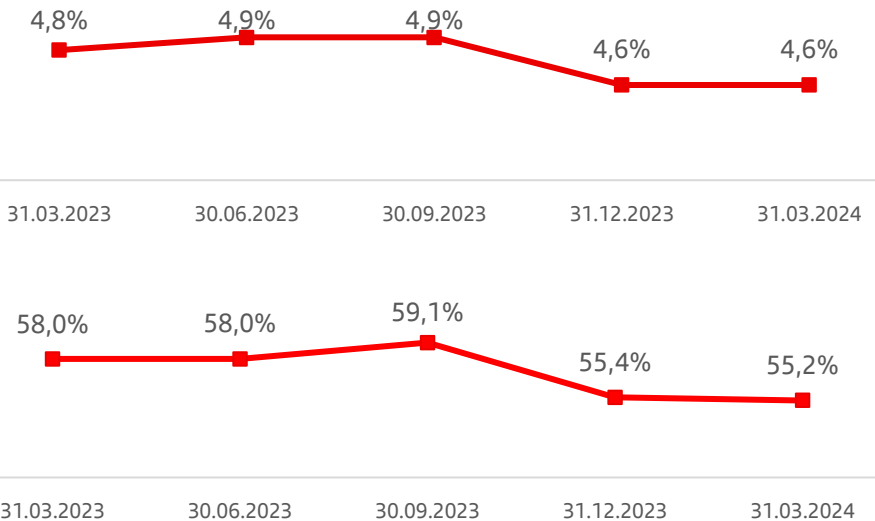


Odpisy netto

mIn PLN



NPL's i wskaźnik pokrycia NPL rezerwami



Z uwzględnieniem ekspozycji POIC – Aktywa nabyte lub utworzone z utratą wartości na moment początkowego ujęcia.

Podatek bankowy i koszty regulacyjne

Koszty ponoszone na rzecz BFG, KNF, KDPW, SOBK, FWK

mln PLN



Fundusz przymusowej restrukturyzacji*:

- 2024 Grupa 202 mln zł: SBP 175 mln zł; SCB 27 mln zł
- 2023 Grupa 175 mln zł: SBP 156 mln zł; SCB 19 mln zł

Podatek bankowy

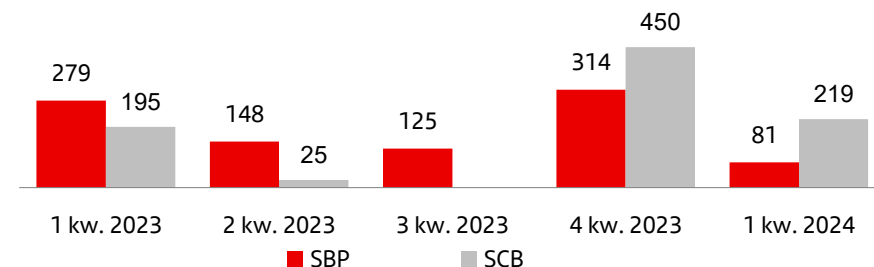
Zgodnie z Ustawą o podatku od niektórych instytucji finansowych od 1 lutego 2016 r. aktywa banków podlegają opodatkowaniu według stawki miesięcznej 0,0366%.

W 2024 roku łączne obciążenie Santander Bank Polska S.A. i SCB S.A. z tego tytułu wyniosło 198 mln zł (odpowiednio 190 mln zł i 8 mln zł).

Sprzedaż NPL

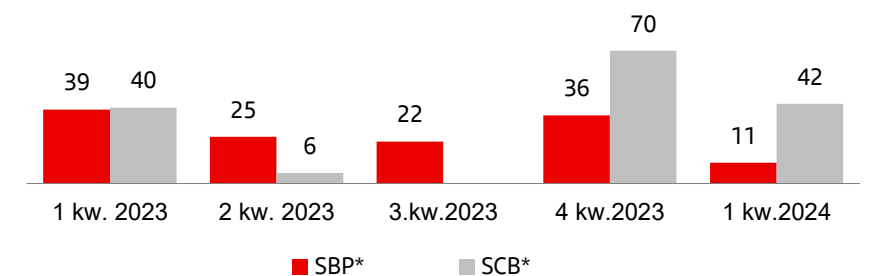
Sprzedaż NPL

mln PLN



Wpływ sprzedaży NPL na PBT

mln PLN



SBP 2024: sprzedaż NPL: 81 mln zł, wpływ na PBT 11 mln zł

SCB 2024: sprzedaż NPL: 219 mln zł, wpływ na PBT 42 mln zł

Wyniki w 2024 roku

Komentarz

- Zysk netto w I kw. 2024 roku w wysokości 1,6 mld zł.
- W I kw. 2024 roku wzrost wyniku z tytułu odsetek i prowizji o 10% r/r oraz spadek o 1% w I kw. 2024 w porównaniu do IV kw. 2023.
- W I kw. 2024 roku wzrost dochodów o 11% r/r. W ujęciu kwartalnym dochody pozostają na tym samym poziomie.
- Wskaźnik kosztów do dochodów 32,6%.
- Poprawa wskaźnika kosztu ryzyka kredytowego.
- Efektywna stopa podatkowa pod wpływem kosztów regulacyjnych i kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych.

Wyniki w 2024 roku

mIn PLN

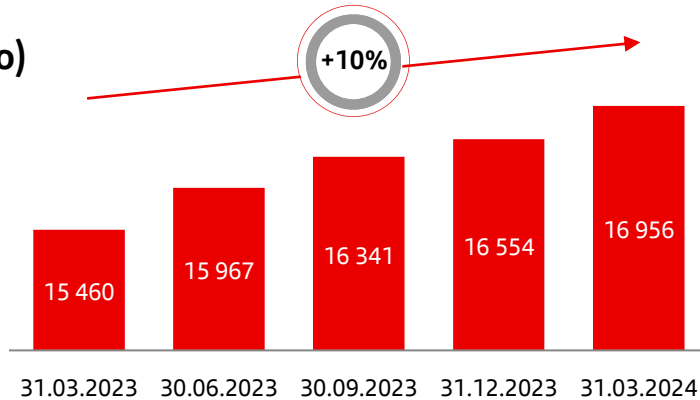
	<u>I kw. 2024</u>	<u>I kw. 2023</u>	<u>% r/r</u>
Wynik z tyt. odsetek i prowizji	4 116	3 755	10%
Dochody brutto	4 152	3 730	11%
Koszty ogółem	-1 353	-1 251	8%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności kredytowych	-232	-233	0%
Koszty ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych	-296	-421	-30%
Podatek od instytucji finansowych	-198	-196	1%
Zysk brutto	2 097	1 656	27%
Podatek dochodowy	-499	-439	14%
Zysk należny akcjonariuszom Santander Bank Polska S.A.	1 565	1 192	31%
Efektywna stopa podatkowa	23,8%	26,5%	

Załączniki

05

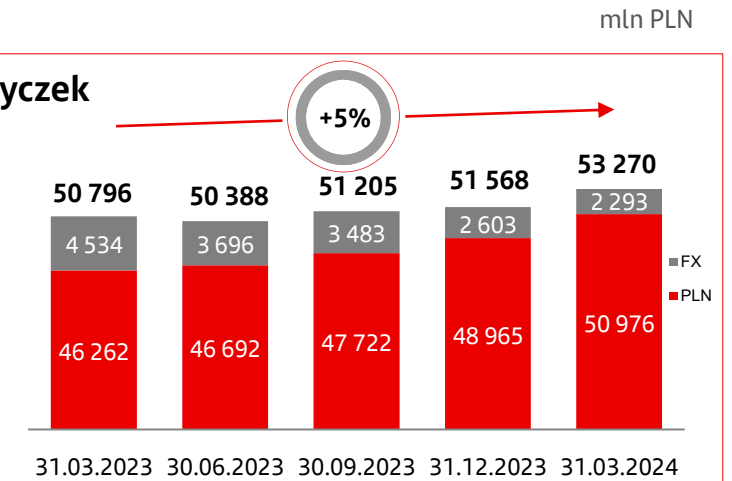
Bankowość Detaliczna - wzrost akcji kredytowej

Portfel kredytów gotówkowych (brutto)



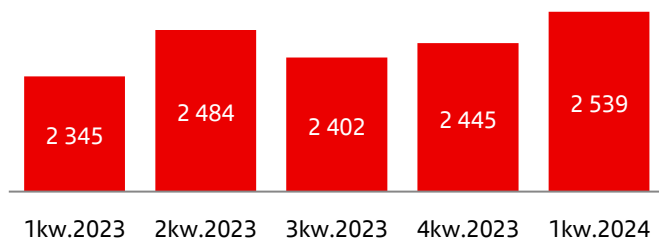
Portfel kredytów i pożyczek hipotecznych (brutto)

- Portfel kredytów hipotecznych w PLN +10% r/r
- Hipoteki walutowe: portfel -49% r/r



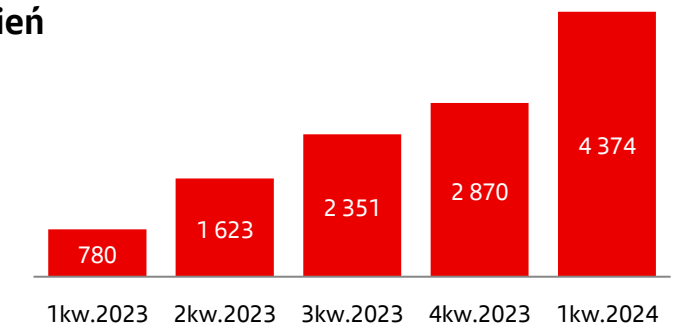
Kredyty gotówkowe - sprzedaż

- Sprzedaż kredytów gotówkowych +8% r/r
+4% kw./kw.

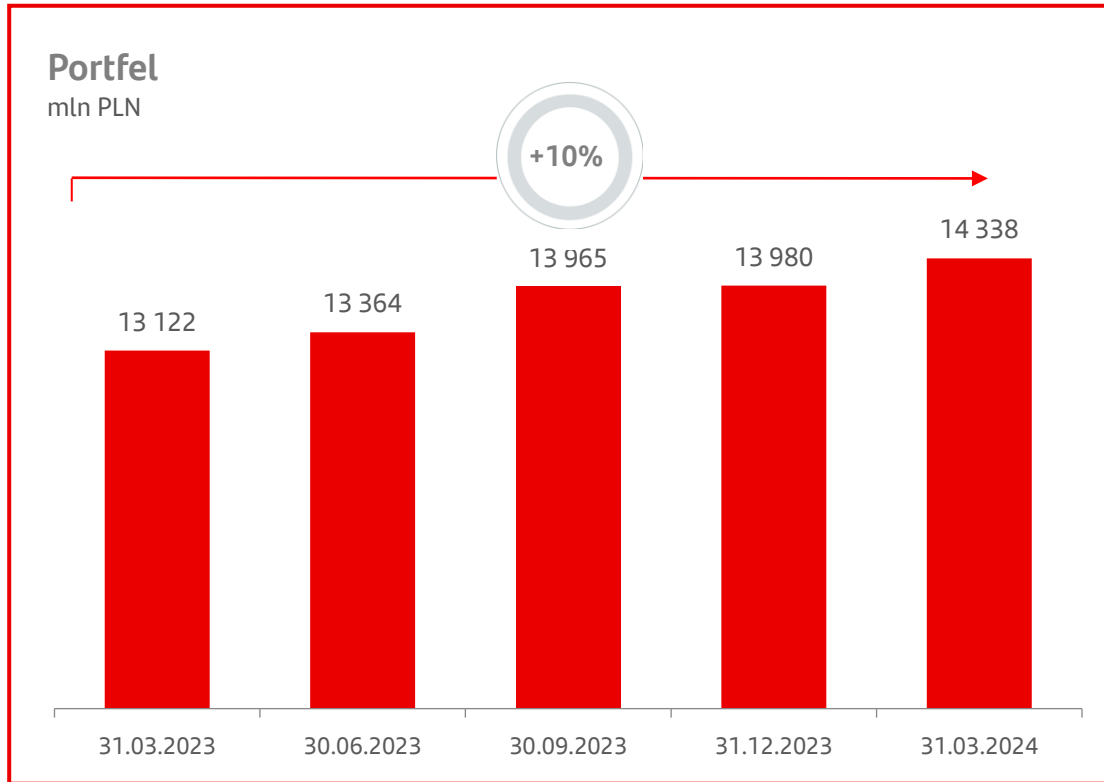


Kredyty hipoteczne - sprzedaż wg uruchomień

- Sprzedaż kredytów hipotecznych +461% r/r
+52% kw./kw.

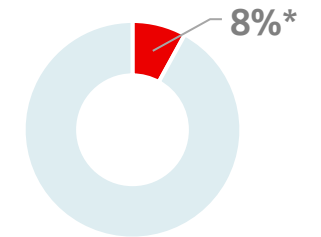


Santander Leasing



- Portfel leasingowy: 14,3 mld zł, +10% r/r
- Świetny początek roku pod względem finansowania środków transportu drogowego **1,4 mld zł, +28% r/r**
- Dynamika finansowania klientów z segmentu SME +20 r/r,

Udział w rynku



*Stan na 31/03/2024

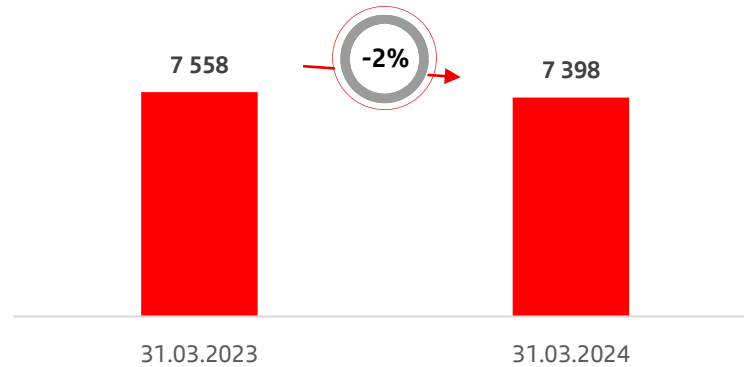
Santander Leasing w tym roku obchodzi jubileusz 25-lecia działalności. Z tej okazji zaplanował kampanię informacyjną w mediach społecznościowych oraz specjalne wydarzenia doceniające dostawców, partnerów biznesowych i klientów. Również pracownicy spółki przez cały rok angażują się w wolontariat ramach planu: 25 akcji charytatywnych na 25 lecie Santander Leasing.



Santander Factoring

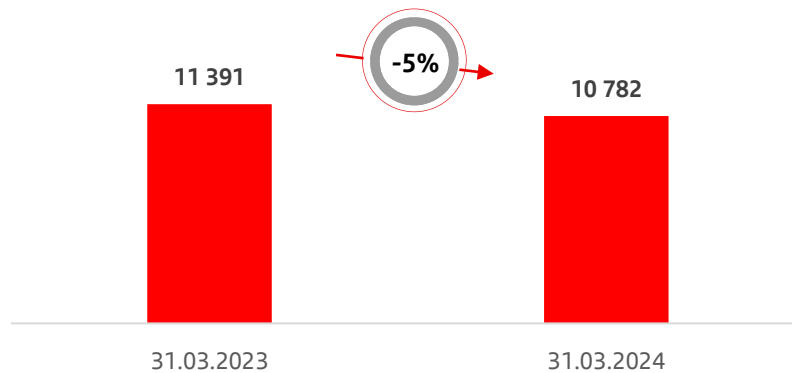
Portfel

mln PLN

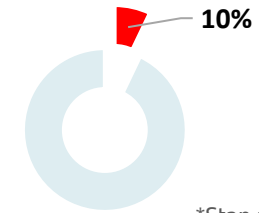


Obroty

mln PLN



Udział w rynku

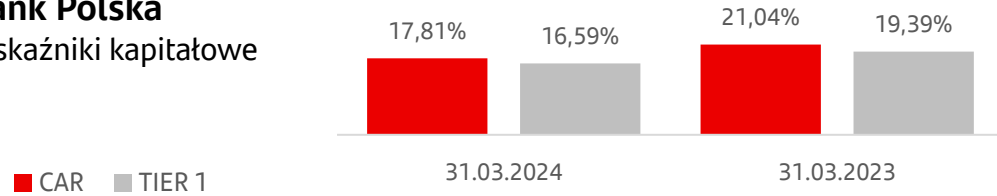


*Stan na 31/03/2024

- W I kwartale 2024 Santander Factoring zajmuje drugą pozycję na rynku pod względem bilansu notując nieznaczny spadek salda o 2% r/r.
- Santander Factoring utrzymuje pierwszą pozycję w finansowaniu zobowiązań (6% spadek r/r i 18% udział w rynku).
- Po I kwartale 2024 roku polski rynek faktoringowy zanotował 2% spadek r/r.

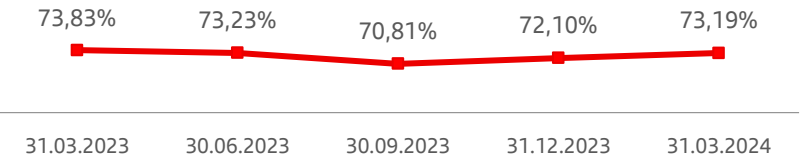
Pozycja kapitałowa i płynnościowa

Grupa Santander Bank Polska Wskaźniki kapitałowe

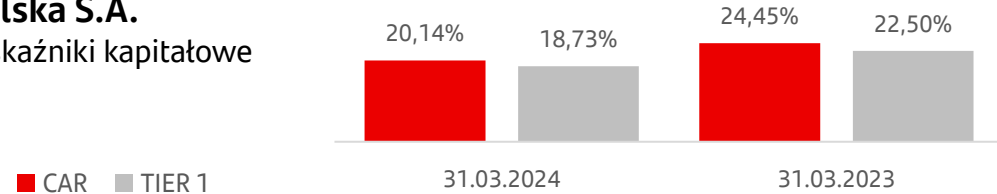


Santander Bank Polska

wskaźnik kredyty/depozyty (L/D)

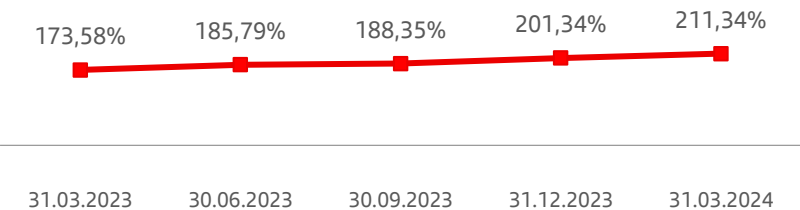


Santander Bank Polska S.A. Wskaźniki kapitałowe

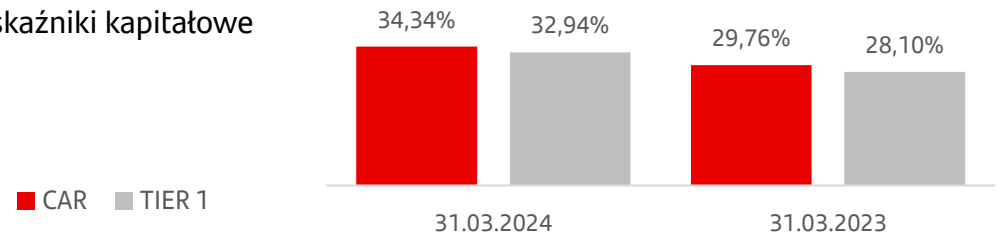


Santander Bank Polska

wskaźnik Liquidity Coverage Ratio (LCR)

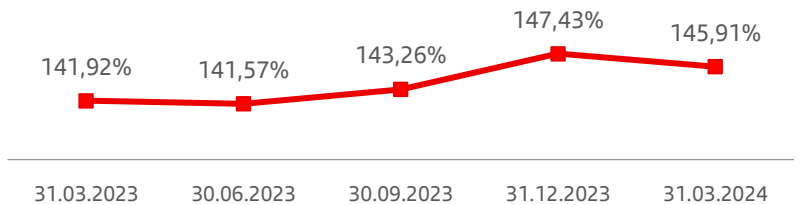


Santander Consumer Bank Wskaźniki kapitałowe



Santander Bank Polska

wskaźnik Net Stable Funding Ratio (NSFR)



Wymogi regulacyjne w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych TLAC/MREL

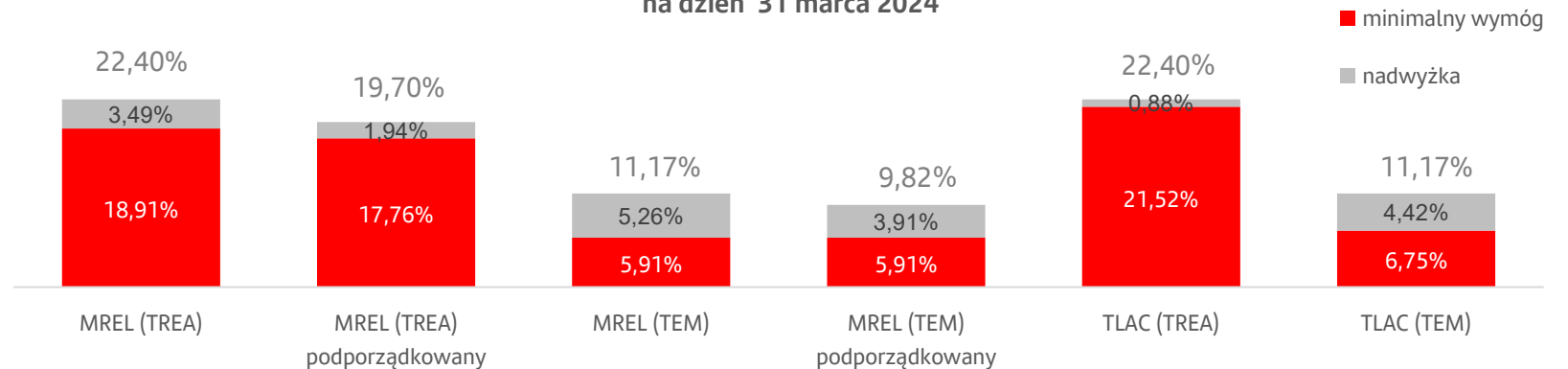
MREL

- W dniu 05 maja 2023r. Bank otrzymał informację z Bankowego Funduszu Gwarancyjnego o aktualnym poziomie minimalnego wymogu MREL. Docelowy wymóg MREL wynosi 15,39% wartości całkowitej ekspozycji na ryzyko (TREA) oraz 5,91% w odniesieniu do miary ekspozycji całkowitej (TEM). Wymóg został określony na poziomie skonsolidowanym i w ww. wartości obowiązuje od dnia 31 grudnia 2023r.
- Bank jest też zobowiązany spełnić minimalny wymóg podporządkowania MREL w wysokości 14,24% TREA oraz 5,91% TEM.
- Wymóg MREL (TREA) powinien być spełniony niezależnie od wymogu połączonego bufora (tj. sumy wymogu ryzyka systemowego, specyficznego dla instytucji bufora antycyklicznego, bufora zabezpieczającego i bufora OSII, łącznie 3,52%).
- Na dzień 31 marca 2024r. regulacyjne minimalne wymogi MREL z uwzględnieniem wymogu bufora połączonego wynoszą odpowiednio: MREL (TREA) 18,91%, MREL podporządkowany (TREA) 17,76%, MREL (TEM) 5,91%, MREL podporządkowany (TEM) 5,91%.

TLAC

- Zgodnie z artykułem 92a CRR minimalny regulacyjny wymóg TLAC wynosi 18% łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko (TREA) i 6,75% miary ekspozycji całkowitej (TEM).
- Wymóg TLAC (TREA) powinien być spełniony niezależnie od wymogu połączonego bufora, który obecnie dla SBP wynosi 3,52%.
- W odniesieniu do minimalnych wymogów określonych w art. 92a CRR, Bank otrzymał zgodę organów resolution, zgodnie z warunkami określonymi w art. 72b ust. 3 CRR, do korzystania ze zobowiązań niespełniających warunku podporządkowania z art. 72b ust. 2 lit. d) CRR w kwocie nieprzekraczającej maksymalnie 3,5% TREA.
- Na dzień 31 marca 2024r. minimalny regulacyjny wymóg TLAC wynosi dla Grupy SBP 21,52% TREA i 6,75% TEM.
- TLAC to minimalny wymóg regulacyjny w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych obowiązujący globalne instytucje o znaczeniu systemowym. MREL jest określany indywidualnie dla poszczególnych banków objętych obowiązkiem jego spełnienia.
- Wymagane jest aby SBP, jako bank UE i część G-SII (Banco Santander), spełniał zarówno wymogi TLAC, jak i MREL, na poziomie skonsolidowanym.

Spełnienie wymogów w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych TLAC/MREL na dzień 31 marca 2024



Kluczowe wskaźniki finansowe

Wyniki 2024 - Grupa Santander Bank Polska

Wybrane wskaźniki finansowe Grupy Santander Bank Polska S.A.	I kw. 2024	I kw. 2023
Koszty / dochody	32,6%	33,5%
Wynik z tytułu odsetek / dochody ogółem	81,6%	82,9%
Marża odsetkowa netto ¹⁾	5,38%	5,40%
Wynik z tytułu prowizji / dochody ogółem	17,5%	17,8%
Należności netto od klientów / zobowiązania wobec klientów	77,6%	78,5%
Wskaźnik kredytów niepracujących ²⁾	4,6%	4,8%
Wskaźnik pokrycia rezerwą kredytów niepracujących ³⁾	55,2%	58,0%
Wskaźnik kosztu ryzyka kredytowego ⁴⁾	0,70%	0,64%
ROE (zwrot z kapitału) ⁵⁾	20,1%	13,2%
ROTE (zwrot z kapitału materialnego) ⁶⁾	21,9%	13,3%
ROA (zwrot z aktywów) ⁷⁾	2,0%	1,2%
Łączny współczynnik kapitałowy ⁸⁾	17,81%	21,04%
Współczynnik kapitału Tier I ⁹⁾	16,59%	19,39%
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	342,65	312,65
Zysk na jedną akcję zwykłą (w zł) ¹⁰⁾	15,31	11,66

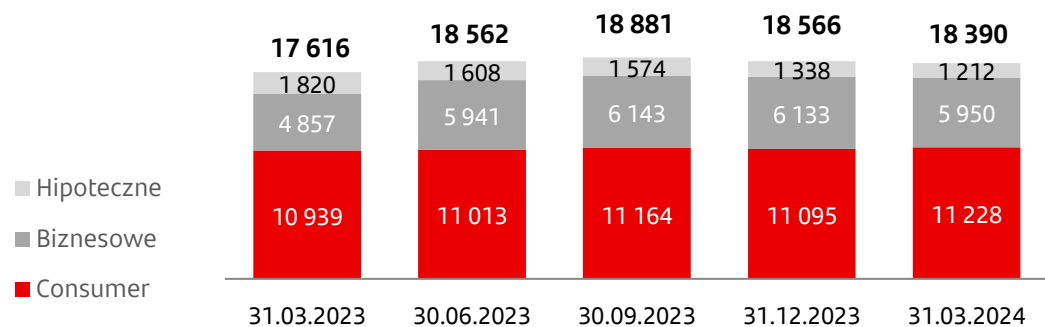
Kluczowe wskaźniki finansowe

1. Zannualizowany w ujęciu narastającym wynik odsetkowy netto (bez przychodów odsetkowych z portfela dłużnych papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu i bez pozostałych ekspozycji związanych z działalnością handlową) przez średnią wartość aktywów oprocentowanych netto z końca kolejnych kwartałów począwszy od końca roku poprzedzającego dany rok obrotowy (bez aktywów finansowych przeznaczonych do obrotu, pochodnych instrumentów zabezpieczających, pozostałych ekspozycji związanych z działalnością handlową i pozostałych należności od klientów).
2. Kwalifikujące się do fazy 3 i ekspozycji POCl należności brutto od klientów wyceniane w zamortyzowanym koszcie i należności leasingowe przez całkowity portfel brutto należności obu kategorii na koniec okresu sprawozdawczego.
3. Odpisy aktualizacyjne na wyceniane w zamortyzowanym koszcie należności od klientów i należności leasingowe, które zakwalifikowano do fazy 3 i ekspozycji POCl, przez wartość brutto takich należności na koniec okresu sprawozdawczego.
4. Odpis netto na oczekiwane straty kredytowe za cztery kolejne kwartały do średniego stanu należności kredytowych brutto od klientów wycenianych w zamortyzowanym koszcie i należności leasingowych (z końca bieżącego okresu sprawozdawczego i końca poprzedniego roku).
5. Zysk należny akcjonariuszom jednostki dominującej za cztery kolejne kwartały do średniego stanu kapitałów (z końca bieżącego okresu sprawozdawczego i końca poprzedniego roku) z wyłączeniem udziałów niekontrolujących, wyniku roku bieżącego i kapitału dywidendowego.
6. Zysk należny akcjonariuszom jednostki dominującej za cztery kolejne kwartały do średniego stanu kapitału materialnego (z końca bieżącego okresu sprawozdawczego oraz końca roku poprzedniego) definiowanego jako kapitał własny należny akcjonariuszom jednostki dominującej pomniejszony o kapitał z aktualizacji wyceny, wynik roku bieżącego, rekomendowaną dywidendę, kapitał dywidendowy, wartości niematerialne i prawne oraz wartość firmy.
7. Zysk należny akcjonariuszom jednostki dominującej za cztery kolejne kwartały do średniego stanu aktywów ogółem (z końca bieżącego okresu sprawozdawczego i końca poprzedniego roku).
8. Kalkulacja współczynnika kapitałowego uwzględnia fundusze własne oraz całkowity wymóg kapitałowy wyznaczony przy zastosowaniu metody standardowej dla poszczególnych rodzajów ryzyka zgodnie z przepisami tzw. pakietu CRD IV/CRR. Okres porównawczy obejmuje zyski zaliczone do funduszy własnych zgodnie z wytycznymi EBA.
9. Współczynnik kapitału Tier I liczony jako iloraz kapitału Tier I i aktywów ważonych ryzykiem dla ryzyka kredytowego, rynkowego i operacyjnego. Okres porównawczy obejmuje zyski zaliczone do funduszy własnych zgodnie z wytycznymi EBA.
10. Zysk za okres należny akcjonariuszom jednostki dominującej przez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych.

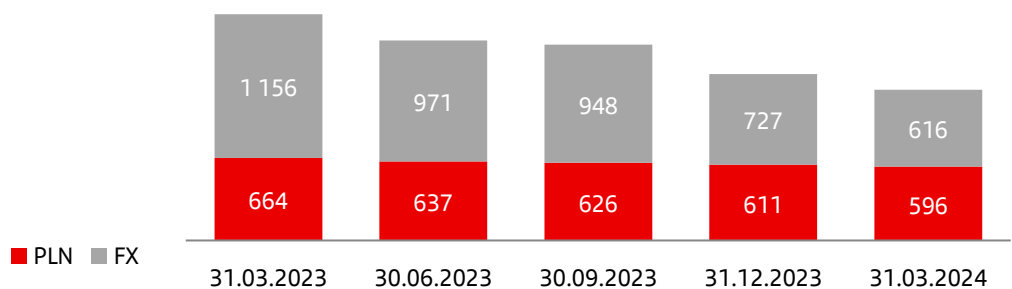
Grupa Santander Consumer Bank

Kredyty

Kredyty brutto



Kredyty i pożyczki hipoteczne brutto



mln PLN

	31.03.2024	31.03.2023	r/r (%)	kw./kw. (%)
Klienci indywidualni	12 440	12 759	-3%	0%
Hipoteczne	1 212	1 820	-33%	-9%
Consumer finance	11 228	10 939	3%	1%
MŚP/Leasing	5 950	4 857	23%	-3%
Kredyty brutto razem	18 390	17 616	4%	-1%

- Kredyty ogółem: +4% r/r:
- Kredyty hipoteczne -33% r/r
- Kredyty hipoteczne w CHF -43% r/r (ok. -107 mln CHF)
- Kredyty Consumer finance +3% r/r
- Kredyty biznesowe +22% r/r

Grupa Santander Consumer Bank

Kluczowe wyniki finansowe 2024

	1 kw. 2024	1 kw. 2023
Aktywa	23 375	21 023
Kredyty netto	16 959	16 047
Depozyty	13 710	11 203
Kapitał ogółem	4 443	4 240
Zysk netto	43	41
L/D (%)	123,7%	143,2%
C/I (%)*	62,5%	67,5%
ROE (%)	3,9%	3,8%
ROA (%)	0,7%	0,8%
TCR (%)**	34,3%	29,8%
<i>Wpływ kosztów ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych</i>	-82	-78
<i>Porównywalny zysk netto</i>	119	112
<i>Porównywalny wskaźnik C/I</i>	42,6%	44,9%
<i>Porównywalne ROE</i>	10,8%	10,5%
<i>Porównywalne ROA</i>	2,0%	2,2%



*Wskaźnik C/I wyliczając podatek bankowy.

** Dane wstępne dla Banku SCB

W ujęciu porównywalnym, tj. po wyłączeniu kosztów ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych, w tym kosztów dotworzenia rezerw, kosztów ugód, kosztów umorzeń oraz kosztów prawnych.

Dziękujemy.

Pomagamy klientom indywidualnym i biznesowym w osiągnięciu codziennych sukcesów.

Wierzymy, że wszystko co robimy powinno być:

Simple Personal Fair

Kontakt

Maciej Reluga
CFO, Główny ekonomista
maciej.reluga@santander.pl

Agnieszka Dowżycka
Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich
agnieszka.dowzycka@santander.pl



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM



Zastrzeżenie

1. Prezentacja oraz treści w niej zawarte mogą zawierać twierdzenia dotyczące przyszłości, bez ograniczeń, w zakresie dalszego rozwoju działalności oraz wyników finansowych. Twierdzenia te:
 - przedstawiają nasze sądy i oczekiwania dotyczące rozwoju działalności,
 - ze względu na różne rodzaje ryzyka i inne znaczące czynniki, rzeczywiste wyniki mogą znacząco różnić się od naszych oczekiwań i spowodować zmienność twierdzeń
 - odnoszą się jedynie do daty, w której powstały i są oparte o wiedzę, dostępne informacje i opinie z dnia, w którym powstały, w związku z czym mogą posiadać zmienny charakter.
 - nie są uaktualniane przez, ani poddawane przeglądowi przez Bank, także w przypadku nowych informacji, przyszłych zdarzeń lub innych kwestii.
2. Informacje zawarte w niniejszej prezentacji należy rozpatrywać w kontekście innych publicznie dostępnych informacji, szczególnie raportów bieżących i okresowych publikowanych przez Bank i muszą być one interpretowane zgodnie z nimi.
3. Niniejsza prezentacja nie może być traktowana jako rekomendacja do kupna, sprzedaży, przeprowadzenia innych transakcji dotyczących udziałów Santander Bank Polska S.A. lub innych papierów wartościowych czy dokonania inwestycji.
4. Niniejsza prezentacja i informacje w niej zawarte nie stanowią oferty sprzedaży ani zachęty do złożenia oferty nabycia papierów wartościowych.
5. Osoba nabywająca papiery wartościowe powinna działać na podstawie:
 - własnych sądów dotyczących wartości i przydatności papierów wartościowych do jego celów,
 - jedynie na podstawie publicznie dostępnych danych,
 - biorąc pod uwagę rady profesjonalistów i inne, które uzna za niezbędne lub właściwe w danych okolicznościach,
 - a nie polegając na informacjach zawartych w niniejszej prezentacji.
6. Informacje zawarte w niniejszej prezentacji nie powinny być traktowane jako prognoza zysku. Twierdzenia dotyczące danych historycznych lub przyrostu wartości majątku nie oznaczają, że przyszłe wyniki, cena akcji lub przyszłe zyski (w tym zysk na akcję) za dowolny okres będą odpowiadać wynikom z lat poprzednich czy je przewyższają.