

Prezentacja wyników finansowych Grupy Kapitałowej Santander Bank Polska w I połowie 2025 roku



Agenda

Wyniki I poł. 2025

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

Więcej informacji

5. Załączniki

Nasze działania
i nasi ludzie

01

Nasza komunikacja

W Santander Bank Polska od lat jesteśmy blisko naszych klientów. Wspieramy w ważnych sprawach oraz w codziennych wyzwaniach, dzięki temu nasi klienci mogą skupić się na tym, co dla nich naprawdę istotne.

Kampanie 360 - ATL, digital i social media

W bieżącym roku prowadzimy kampanie skierowane do segmentu Mass, Young oraz SME.

Kampanie skierowane do segmentu Mass

W kampaniach do klientów masowych kontynuujemy naszą komunikację Santander pomaga w ważnych sprawach

W kampanii aplikacji mobilnej promowaliśmy przelewy natychmiastowe za 0 zł, a w ostatniej kampanii "Oszczędności pomagają w ważnych sprawach" promowaliśmy 6% na Koncie Multi oszczędnościowym.

Kampanie skierowane do segmentu Young:

- Kampania konta dla nastolatka "Dobrze się zaczyna" z udziałem ambasadora Przemka PRO skierowana do młodszej grupy odbiorców.

Kampanie skierowane do segmentu SME:

- Kampania konta firmowego za 0 zł i wielu narzędzi, które pomagają prowadzić biznes. Pokazujemy trud, a zarazem dumę i satysfakcję z prowadzenia własnej firmy.
- Kampania edukacyjna dla przedsiębiorców, którzy chcą rozwinąć swój biznes. To już drugi cykl webinarów, który stanowi potwierdzenie, że Santander jest ekspertem na rynku w obsłudze klientów firmowych. Komunikacja prowadzona jest na w social mediach, influencer marketing, perfo, content, radio przy współpracy z money.pl



Działania Digital & Social Media

Nasze media społecznościowe to obecnie 9 profili na 5 platformach (Facebook, Instagram, Tik Tok, YouTube, LinkedIn). Gromadzą prawie 500 tysięcy followersów i wygenerowały w ciągu ostatnich 6 miesięcy 20 mln zasięgu.

- Zrealizowaliśmy kampanie wspierające:**
 - Świadomość z zakresu cyberbezpieczeństwa - "Nie wierz w bajki"** kontynuujemy działania w Social Mediach oraz Digitalu. Zorganizowaliśmy eventy bezpieczeństwa w przestrzeni Santander Work Cafe, w których wzięli udział klienci offline. Dodatkowo na infolinii mamy "bajki na czekanie" - klienci w trakcie oczekiwania na połączenie usłyszą bajkę opowiadaną przez ambasadora banku Piotra Adamczyka.
 - Określone cele wizerunkowe** – zasięg, zaangażowanie, wyświetlenia. Te działania pozwoliły nam systematycznie budować społeczność na profilach banku oraz rozwijać je, a w tym viralowy RTm na TikToki z Bobrito Santanderito, czyli uroczym Bobrem, który stał się naszym nieformalnym ambasadorem wśród pracowników.
 - Akwizycję konta dla nastolatków w komunikacji za równo do nastolatków 13-17 jak i rodziców dzieci 7-17-** współpraca z ambasadorem Przemkiem PRO i działania wizerunkowe na platformach: TikTok, Instagram, Snapchat oraz na YouTube i przy pomocy formatów rich mediowych angażujących odbiorców.
 - Festiwal Santander Letnie Brzmienia** – promocja sprzedaży biletów ze zniżką 20% w aplikacji mobilnej, promocja karty festiwalowej, również za pomocą geotrapingu – reklam kierowanych do osób będących na festiwalu, promocja lineupu. Za nami pierwszy koncert w Krakowie i relacja z tego wydarzenia w Social Mediach.
 - Tydzień Przedsiębiorców** - promocja value dla klienta z segmentu SME, w tym zniżka na paliwo, konkurs cyberbezpieczeństwa, akcja charytatywna i promocja video podcastów o narzędziach AI na YT.
 - Santander Work Cafe** – budowanie wizerunku oddziałów z bezpłatną strefą coworkingową dla przedsiębiorców i studentów w Google.
 - Santander Open Academy** - podczas dwumiesięcznej kampanii pozyskaliśmy zakładane 50 000 aplikacji na kursy językowe, prowadząc działania akwizycyjne na Mecie, YouTube i w kanałach digital.



Nasi ludzie

Poprawa doświadczenia pracowników

- W oparciu o przeprowadzone badanie potrzeb i doświadczeń pracowników z wdrożoną w ramach strategii metodyką Total Doświadczenie (TX) – zaktualizowaliśmy kluczowe standardy i narzędzia, gdzie doświadczenia pracowników (EX) są równie ważne jak doświadczenia klientów (CX).
- W pierwszej połowie 2025 roku zrealizowaliśmy badanie opinii pracowniczej.

Działania rozwojowe i szkoleniowe

- Przygotowaliśmy i rozpoczęliśmy realizację nowego programu szkoleniowego dla pracowników pozwalającego poszerzyć umiejętności w zakresie analizy danych.
- Zrealizowaliśmy kompleksowe działania w zakresie transformacji przywództwa, obejmujące programy rozwojowe i narzędzia, które wzmacniają kompetencje liderów. Rozpoczęliśmy realizację programu rozwojowego związanego z tematyką roli sztucznej inteligencji w życiu liderów.

Kultura organizacyjna

- W pierwszym półroczu 2025 r. zorganizowaliśmy inicjatywy edukacyjne dla pracowników wzmacniające inkluzywną kulturę organizacyjną np. z okazji Dnia Doceniania, Dnia Kobiet, Dnia Matki, Dnia Dziecka, Maja Miesiąca Różnorodności itp. Zrealizowane aktywności to m.in. webinaria, artykuły, konkursy, kampanie i akcje charytatywne. W organizację inicjatyw aktywnie angażowały się sieci pracownicze.
- Santander Bank Polska uzyskał certyfikacje i wyróżnienia: Top Employer Polska 2025, Top Employer Europe 2025, Great Place to Work Najlepsze Miejsca Pracy™ Polska 2025, Diversity in Check 2025.



BHP & Wellbeing

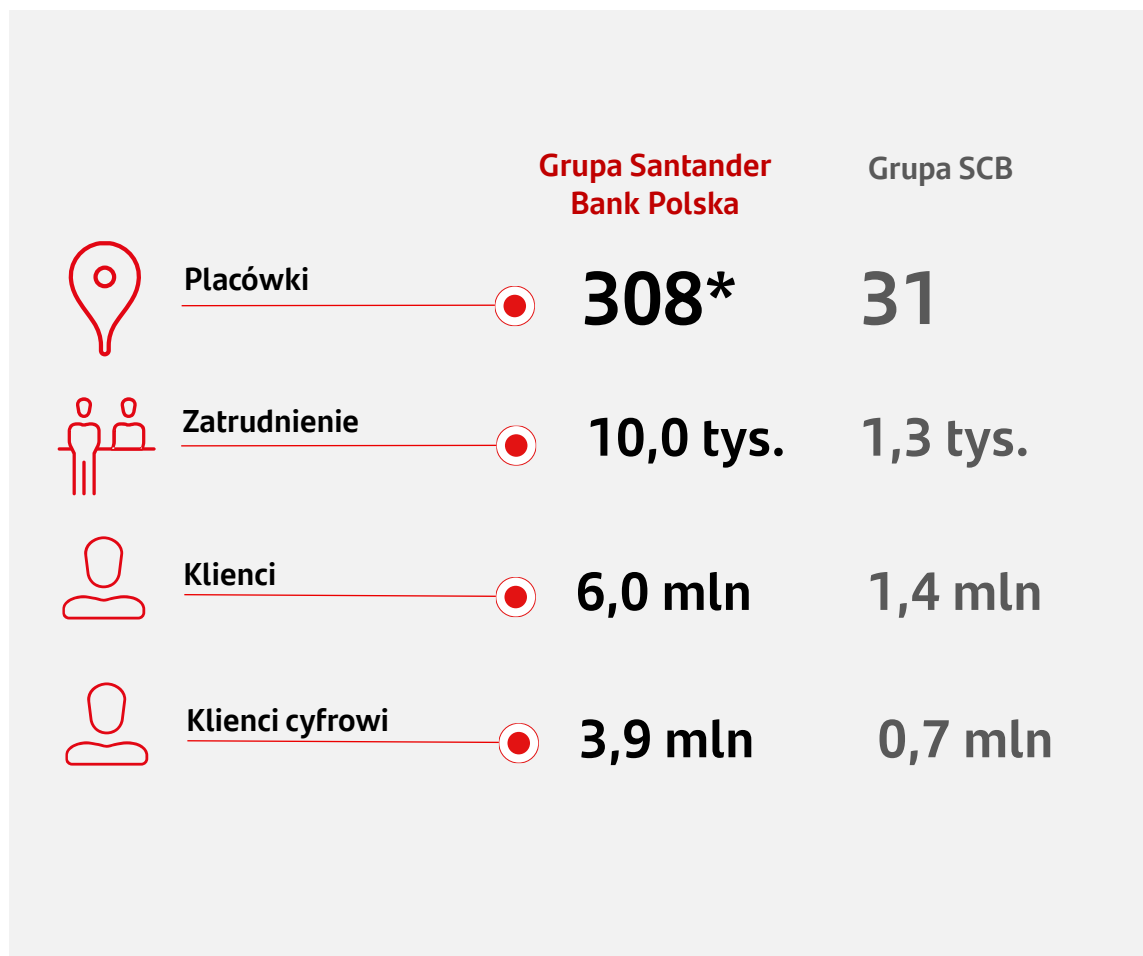
- W kwietniu przygotowaliśmy BeHealthy Days, czyli dni poświęcone tematyce prozdrowotnej i promocji zdrowych nawyków. Wśród wielu inicjatyw znalazły się m. in. badania USG w 4 lokalizacjach w Polsce oraz bezpłatne zajęcia prowadzone przez Kluby Zainteresowań.
- Rozpoczęliśmy kampanię edukacyjną „Lepiej ratować niż panikować” poświęconą zasadom udzielania pierwszej pomocy. W jej ramach przeprowadziliśmy szkolenia dla pracowników banku oraz uruchomiliśmy cykl tematyczny „Każde dziecko wie...” z filmami instruktażowymi, jak prawidłowo reagować w sytuacjach zagrożenia życia.
- Zorganizowaliśmy Akcję "Santander Pomaga", której celem było zachęcenie pracowników do regularnej aktywności fizycznej i dbania o ergonomiczną postawę, budowanie atmosfery współpracy w naszym banku, a jednocześnie wspieranie działań charytatywnych poprzez ruch.



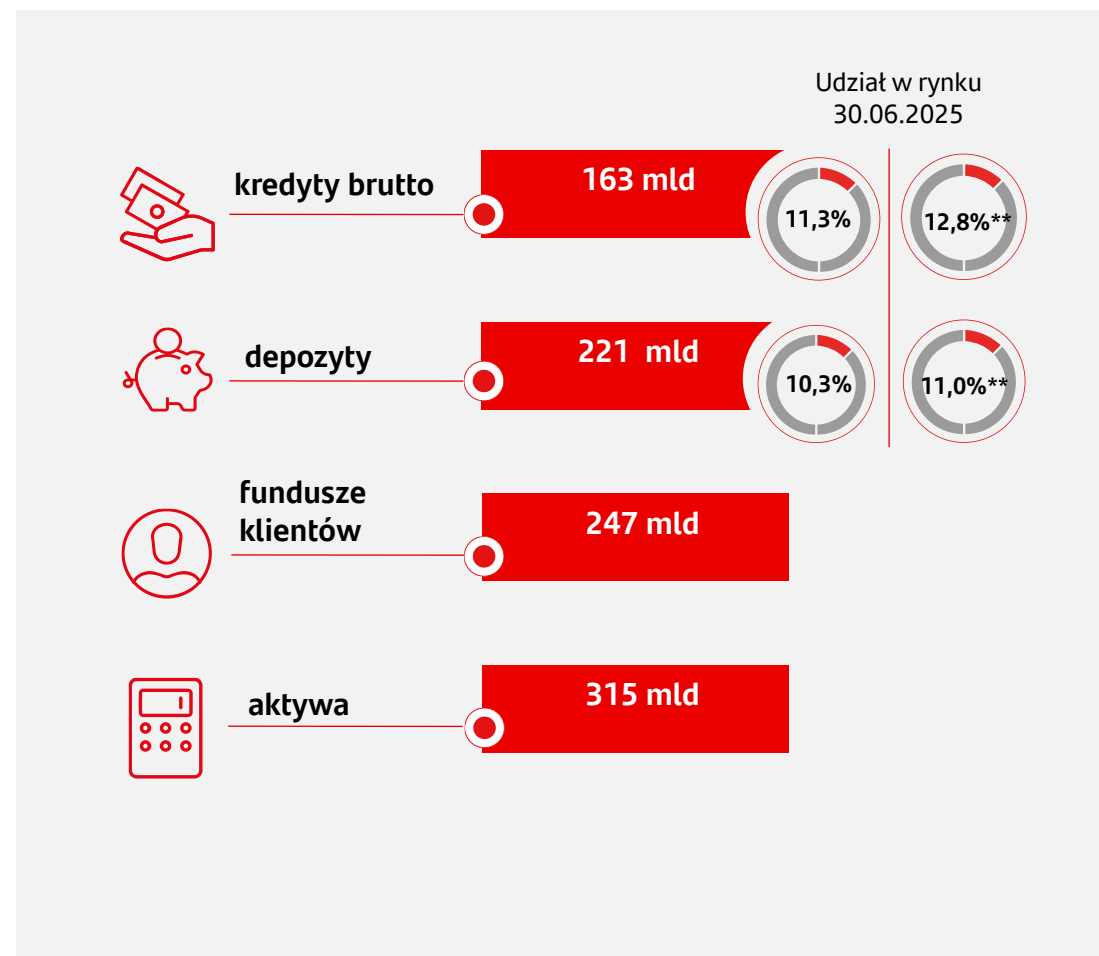
Rozwój naszego
biznesu

02

Ogólne dane operacyjne



Podstawowe wolumeny



Podstawowe wyniki finansowe*

Podstawowe wyniki



W ujęciu porównywalnym, tj., po wyłączeniu następujących pozycji dla działalności kontynuowanej z zysku za 2025 rok :

- Kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych 818 mln zł
- Składki na rzecz BFG (na fundusz gwarancyjny i przymusowej restrukturyzacji banków) 313 mln zł

a z zysku 2024 roku:

- Kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych 1 013 mln zł
- Składki na rzecz BFG (na fundusz gwarancyjny i przymusowej restrukturyzacji banków) 233 mln zł.

Wskaźniki finansowe

Pozycja kapitałowa

Silna pozycja kapitałowa, znacząco powyżej wymogów KNF

dla działalności kontynuowanej
(pro forma):

TCR — 19,67%

CET1 — 18,92%

z uwzględnieniem działalności
zaniechanej:

TCR — 18,06%

CET1 — 17,31%

Pozycja płynnościowa

Bezpieczna pozycja płynnościowa

Grupa L/D — 72,0%

SBP L/D — 70,5%

Grupa LCR*** — 196,75%

Pozycja w ROE, ROA

dla działalności kontynuowanej:

ROE — 21,9%**

ROA — 2,1%

Pozycja w ROE, ROA

z uwzględnieniem działalności
zaniechanej:

ROE — 20,5%**

ROA — 1,8%

* W prezentacji omawiamy wyniki finansowe z działalności kontynuowanej prezentowane w Sprawozdaniu finansowym Grupy za pierwsze półrocze 2025 roku

** ROE: 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, kapitału dywidendowego.

*** LCR prezentowany z uwzględnieniem działalności zaniechanej.

Nasi klienci

03

Nasi klienci w liczbach*

Klienci detaliczni

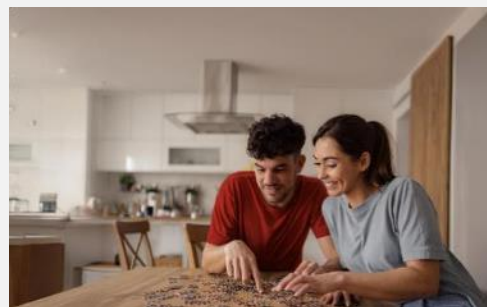
5,4 mln klientów —●+1% r/r

417 tys. klientów Select —●+18% r/r

3,4 mln klientów aktywnych cyfrowo —●+6% r/r

3,0 mln użytkowników mobile —●+9% r/r

105 mln transakcji w bankowości mobilnej w II kw. 2025 —●+17% r/r



Klienci MŚP

551 tys. klientów —●+7% r/r

402 tys. klientów aktywnych cyfrowo —●+7% r/r

255 tys. użytkowników mobile —●+18% r/r

3,2 mln transakcji w bankowości mobilnej w II kw. 2025 —●+24% r/r



Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

27.7 tys. klientów —●0% r/r

22.1 tys. klientów cyfrowych —●+1% r/r

6.5 tys. klientów mobilnych —●+17% r/r



Nowości w ofercie

Klienci detaliczni

- Wprowadziliśmy promocję 200 zł kieszonkowego w ofercie konta dla dzieci i nastolatków.
- Uruchomiliśmy dla młodych klientów program poleceń oraz platformę komunikacyjną „Dobrze się zaczyna”.
- Wprowadziliśmy „Kredyt na start” dla nowych klientów banku oraz przeprowadziliśmy okazjonalne promocje kredytów gotówkowych online.
- Rozszerzyliśmy zakres ubezpieczenia Locum Comfort o m.in. zwykłą kradzież elementów zewnętrznych domu, mieszkania, budynku (np. siłowniki bram, kamery zewnętrzne, panele fotowoltaiczne) i szkody, które wyrządzą inne niż domowe i hodowlane zwierzęta (np. uszkodzenie dachu przez kunę).
- Przedłużyliśmy do września usługę Fast Track na 5 lotniskach w Polsce dla posiadaczy kart kredytowych VISA Platinum.



Klienci MŚP

- Wprowadziliśmy specjalne oferty kredytowe:
 - 0% prowizji dla klientów MŚP, którzy skorzystają z kredytu inwestycyjnego „Biznes Nowa Energia”,
 - „Majówka z kredytem firmowym” – dla klientów, którzy złożyli wniosek o kredyt firmowy w pakiecie z ubezpieczeniem lub kredytem ze stałym oprocentowaniem.
- Uruchomiliśmy promocję „Konto firmowe za 0 zł dla spółek” – przez pierwsze 3 lata klient nie zapłaci za prowadzenie konta firmowego, przelewy krajowe i polecenia wypłaty w euro do krajów EOG innych niż Polska.



Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

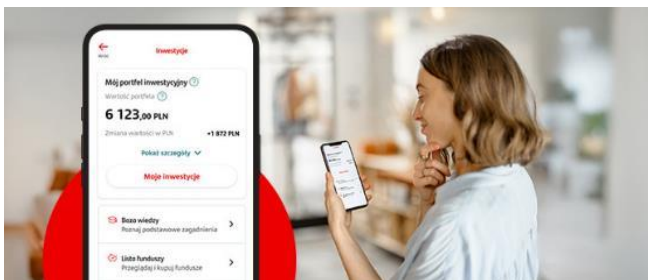
- Wdrożyliśmy uproszczony proces negocjacji cenowych podczas odnowienia wniosku – wszystko odbywa się w systemie CRM, co skraca proces decyzyjny i pozytywnie wpływa na doświadczenia klientów.
- Wdrożyliśmy nowy model obsługi fundacji rodzinnych, rozszerzając współpracę z Private Banking o Oddziały i segment SME. Fundacje mogą korzystać z pełnej oferty bankowej, w tym dedykowanego pakietu Bankowości Transakcyjnej.
- Wprowadziliśmy do oferty finansowania atrakcyjne rozwiązanie w postaci stałego oprocentowania dla kredytów w rachunku bieżącym. Stałe oprocentowanie Klient może otrzymać na cały okres finansowania nowego lub odnawianego kredytu.

Wsparcie klientów



Klienci detaliczni

- Rozszerzyliśmy funkcjonalność aplikacji mobilnej – dodaliśmy m.in.:
 - otwieranie konta dla dziecka,
 - moduł zarządzania funduszami inwestycyjnymi wraz z elementami edukacyjnymi,
 - otwieranie konta oszczędnościowego i przystąpienie do promocji.
- Wdrożyliśmy hybrydowy proces zakładania lokat negocjowanych.
- Zwiększyliśmy dostępność naszych usług poprzez dostosowanie procesów oraz dokumentów zgodnie z wytycznymi EAA oraz WCAG.
- Kontynuowaliśmy działania edukacyjne w zakresie bezpiecznego bankowania i cyberbezpieczeństwa.
- Udostępniamy w Santander Open Academy szereg bezpłatnych szkoleń wspierających w rozwoju osobistym i zawodowym.



Klienci MŚP

- Uruchomiliśmy usługę wpłat we wpłatomatach Euronet dla klientów MŚP (bezpłatnie do końca listopada 2025).
- Zorganizowaliśmy „Tydzień Przedsiębiorców” ze specjalną ofertą dla klientów: lokata 3,5%, 15% rabatu na pakiety medyczne eZdrowie, 10% zwrotu za płatności na stacjach paliw. Klienci mogli także wziąć udział w konkursie, akcji charytatywnej oraz wysłuchać podcastów.
- Wdrożyliśmy Cele firmowe w aplikacji mobilnej - aby umożliwić firmom (JDG) skuteczne zarządzanie swoimi finansami, przez systematyczne oszczędzanie na określone cele.
- Umożliwiliśmy dostęp do usługi eBOK24 Leasing z poziomu aplikacji mobilnej.



Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

- Uruchomiliśmy cyfrową ścieżkę onboardingu dla klientów korporacyjnych – nowa zdalna ścieżka procesu obejmuje etap zbierania danych i dokumentów od klienta w celu przygotowania umowy ramowej. Dzięki temu klienci otrzymują dostęp do usług zdalnych w iBiznes24 i IVR, możliwość natychmiastowej wymiany walut oraz możliwość otwierania kolejnych produktów i usług.
- Wdrożyliśmy kolejne usprawnienia w Korporacyjnej Platformie Kredytowej (CLP), które mają na celu przyspieszenie procesu kredytowego. Zautomatyzowaliśmy wiele etapów procesu kredytowego osiągając szybsze podejmowanie decyzji.
- Wdrożyliśmy nowe zmiany w systemie iBiznes24. Klienci zyskali nowe funkcjonalności oraz lepszą użyteczność aplikacji mobilnej. Pojawiły się nowe moduły poprawiające komfort pracy użytkowników.

Klienci Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej

- W I poł. 2025 roku opublikowano ponad 150 rekomendacji analitycznych dedykowanych spółkom notowanym w Europie Środkowo-Wschodniej.
- W I połowie 2025 roku pozyskaliśmy ponad 105 tys. Klientów Select aktywnych w Kantorze Santander i zawarliśmy ponad 200 tys. e-transakcji walutowych z klientami.
- Już po raz 13 zostaliśmy partnerem merytorycznym konferencji PCTA – Stowarzyszenia Polskich Skarbników Korporacyjnych.

Wybrane dane biznesowe

Klienci Bankowości Detalicznej

4,8 mln

 Portfel kont osobistych
30.06.2025

+18% r/r

 Klientów z segmentu Select
30.06.2025

6,0 mld zł

 Sprzedaż kredytów gotówkowych
w I poł. 2025

4,0 mld zł

 Sprzedaż kredytów hipotecznych
w I poł. 2025

Wzrost sprzedaży kredytów gotówkowych. Dynamiczny wzrost liczby klientów z segmentu Select.

Klienci MŚP

36 tys.

 Sprzedaż kont firmowych PLN
w I poł. 2025

+12% r/r

 Akwizycja klientów
w I poł. 2025

2,7 mld zł

 Sprzedaż kredytów
w I poł. 2025

2,4 mld zł

 Sprzedaż leasingu
w I poł. 2025

Wzrost finansowania MŚP (sprzedaż kredytów i leasingu).

Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

+9% r/r

Wolumeny kredytowe

+12% r/r

Dochód FX na platformie eFX

+13% r/r

Dochody z tytułu prowizji

+11% r/r

Sprzedaż nowych limitów kredytowych

Dobre wyniki sprzedaży produktów kredytowych, wzrosty wolumenów kredytowych i depozytowych r/r. Rosnąca aktywność klientów w kanałach zdalnych. Wzrost liczby „zielonych” finansowań.

Klienci Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej

+117% r/r

Przychody z tytułu usług na rynku kapitałowym (ECM)

+42% r/r

Przychody z transakcji w Departamencie Klientów Instytucjonalnych

+17% r/r

Przychody z transakcji w Departamencie Usług Skarbu

+15% r/r

Przychody z transakcji w Biurze Trade Finance

Prowadzimy aktywny dialog z kluczowymi klientami Banku, w dalszym ciągu realizując zobowiązanie do odpowiedzialnej bankowości, działając w zgodzie z przyjętą strategią.

Wyniki I poł. 2025

Nasze wyniki finansowe

04

Kredyty brutto

Komentarz

Santander Bank Polska

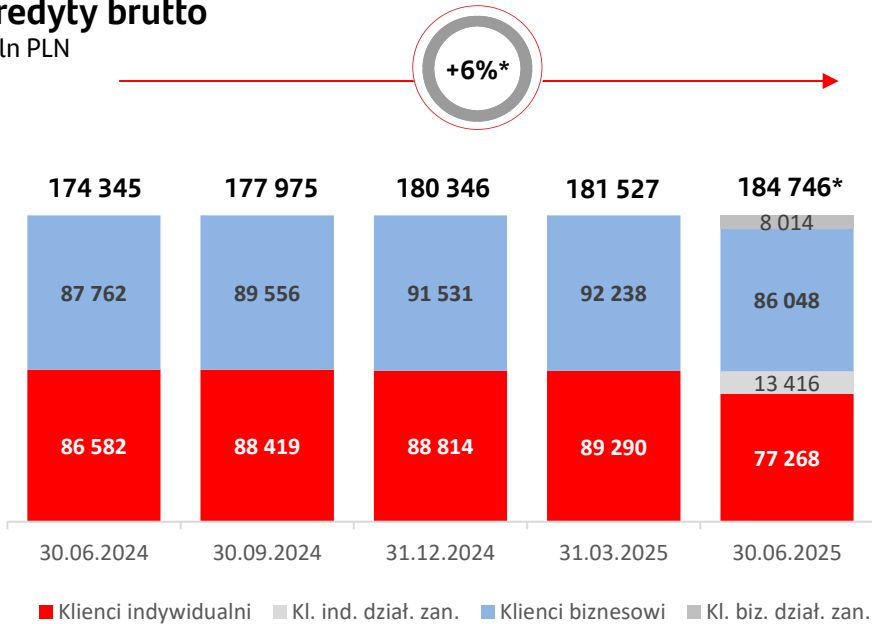
- Portfel kredytowy wzrósł o 6% r/r i o 2% kw./kw.
 - Sprzedaż kredytów hipotecznych -11% w II kw. 2025 vs. II kw. 2024;
 - Sprzedaż kredytów gotówkowych +4% w II kw. 2025 vs. II kw. 2024;
- Kredyty hipoteczne w CHF -90% r/r* (w ujęciu PLN -89% r/r).
- Kredyty MŚP (włączając leasing i faktoring) +5% r/r i +3% kw./kw. a kredyty Bankowości Biznesowej (BCB) +9% r/r i +2% kw./kw.
- Kredyty Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej (włączając leasing i faktoring) +3% r/r i +1% kw./kw.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

- Kredyty brutto SCB 21,5 mld PLN (+9 r/r i +4% kw./kw.)

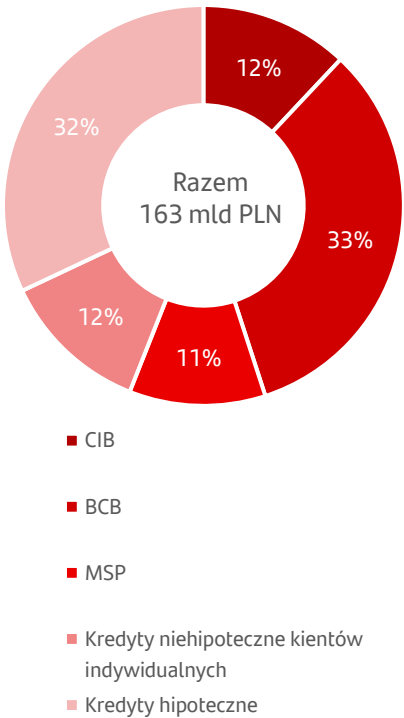
Kredyty brutto

mIn PLN



mIn PLN					
Kredyty brutto	30.06.2025*	30.06.2025	30.06.2024	r/r (%)*	kw./kw.(%)*
Klienci indywidualni	90 684	77 268	86 583	5%	2%
Klienci biznesowi	94 062	86 048	87 762	7%	2%
Razem	184 746	163 316	174 345	6%	2%

Kredyty - struktura



Fundusze klientów

Komentarz

Santander Bank Polska

- Depozyty ogółem +10% r/r i bez zmian kw./kw.
- Depozyty detaliczne +9% r/r i +4% kw./kw.
- Depozyty SME +11% r/r i +3% kw./kw.
- Depozyty BCB +10% r/r i -2% kw./kw.
- Depozyty CIB +13% r/r i -23% kw./kw.
- Udział depozytów terminowych w depozytach ogółem 26%.
- Fundusze inwestycyjne na koniec czerwca osiągnęły wartość 26,5 mld zł i wzrosły o 20% r/r i o 6% w porównaniu do końca zeszłego kwartału.
- Fundusze klientów Grupy ogółem na koniec I półrocza 2025 roku wyniosły 247,5 mld zł.

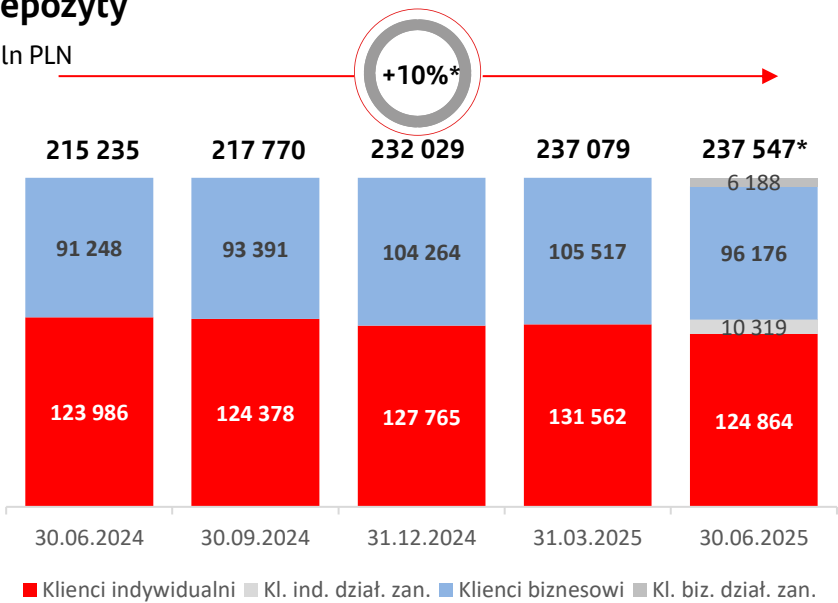
Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

Santander Consumer Bank

- Depozyty: 16,5 mld zł (+10% r/r, +2% kw./kw.)

Depozyty

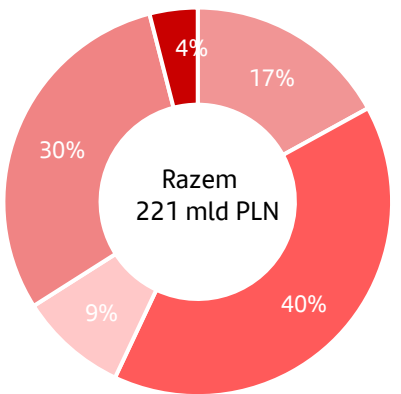
mln PLN



mln PLN

Depozyty	30.06.2025*	30.06.2025	30.06.2024	r/r (%)*	kw./kw. (%)*
Klienci indywidualni	135 183	124 864	123 986	9%	3%
Klienci biznesowi	102 364	96 176	91 248	12%	-3%
Razem	237 547	221 040	215 234	10%	0%

Depozyty - struktura



- Depozyty terminowe klientów indywid.
- Depozyty bieżące klientów indyw.
- Depozyty terminowe firm
- Depozyty bieżące firm
- Inne

Wynik z tytułu odsetek i marża odsetkowa netto

Komentarz

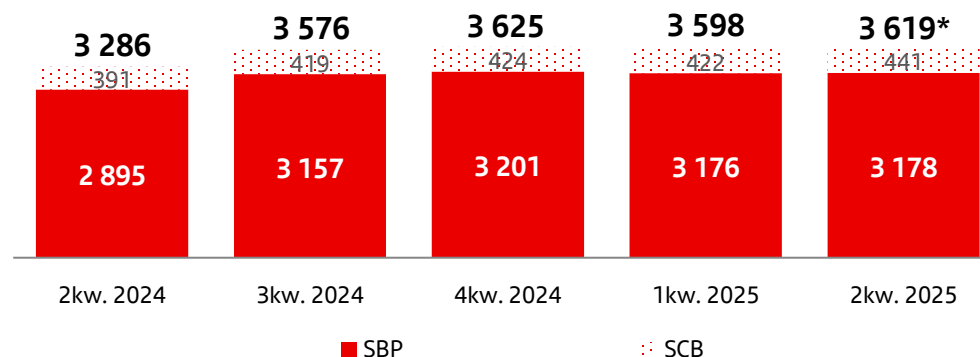
- W I półroczu 2025 roku wynik z tytułu odsetek wyniósł 6,4 mld zł i wzrósł o 7% r/r. W samym II kw. 2025 r. wzrósł o 0,1% w porównaniu do poprzedniego kwartału.
- W ujęciu rocznym przychody odsetkowe wzrosły w tempie 9% a koszty odsetkowe zwiększyły się o 12% r/r. W ujęciu kwartalnym przychody odsetkowe wzrosły o 1% a koszty odsetkowe o 4%.
- Marża odsetkowa na działalności kontynuowanej wyniosła 4,89% w II kwartale 2025 roku.
- Marża odsetkowa netto za II kw. 2025 roku wyniosła 5,04% i zmniejszyła się w porównaniu do poprzedniego kwartału pod wpływem niższej marży na depozytach związanej z atrakcyjną ofertą dla klientów, nieznacznego spadku marży na kredytach i niższych przychodów na działalności inwestycyjnej.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

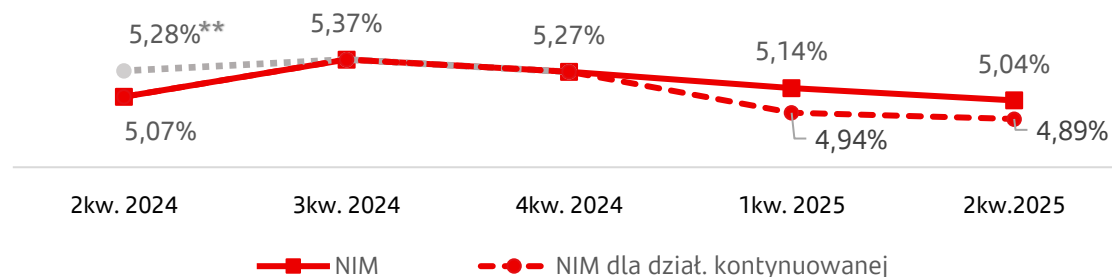
Wynik z tytułu odsetek w pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł 864 mln zł i wzrósł o 13,5% r/r. W samym II kw. 2025 r. wzrósł o 4,5% w porównaniu do poprzedniego kwartału.

Wynik z tytułu odsetek

mln PLN



Marża odsetkowa netto



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

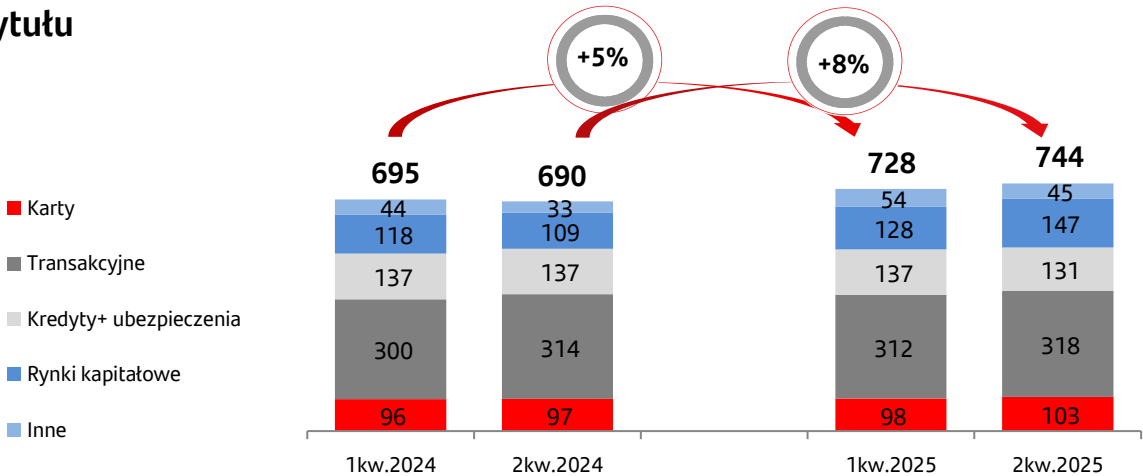
- W I półroczu 2025 r wynik z tytułu prowizji wyniósł 1,5 mld zł i wzrost o 6% r/r oraz o 2% w porównaniu do poprzedniego kwartału.
- Znaczący wzrost dynamik r/r pomiędzy I i II kw. Najszybciej wzrastały w tym ujęciu prowizje z rynków kapitałowych oraz kartowe.
- W I poł. roku dobre wyniki w prowizjach za zarządzanie aktywami (+15% r/r), w ubezpieczeniowych (+5% r/r), walutowych (+5% r/r) oraz w prowizjach z działalności maklerskiej (+30% r/r).
- W ujęciu kwartalnym dobre wyniki w prowizjach walutowych (+5% kw./kw.), kartowych (+5% kw./kw.), w opłatach z działalności maklerskiej (+6% kw./kw.).

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

Wynik z tytułu prowizji w pierwszym półroczu 2025 roku wyniósł 45 mln zł i spadek o 37% r/r pod wpływem kosztów sekurytyzacji. W samym II kw. 2025 r. wzrost o 18% w porównaniu do poprzedniego kwartału.

Wynik z tytułu prowizji

mln PLN



Wynik z tytułu prowizji

mln PLN

	1 poł. 2025	1 poł. 2024	r/r (%)	kw./kw. (%)
Karty	201	193	4%	5%
Transakcyjne	630	614	3%	2%
Kredyty i ubezpieczenia	267	274	-3%	-4%
Rynki kapitałowe	275	226	21%	15%
Inne	99	77	28%	-16%
Razem	1 472	1 385	6%	2%

Dochody

Komentarz

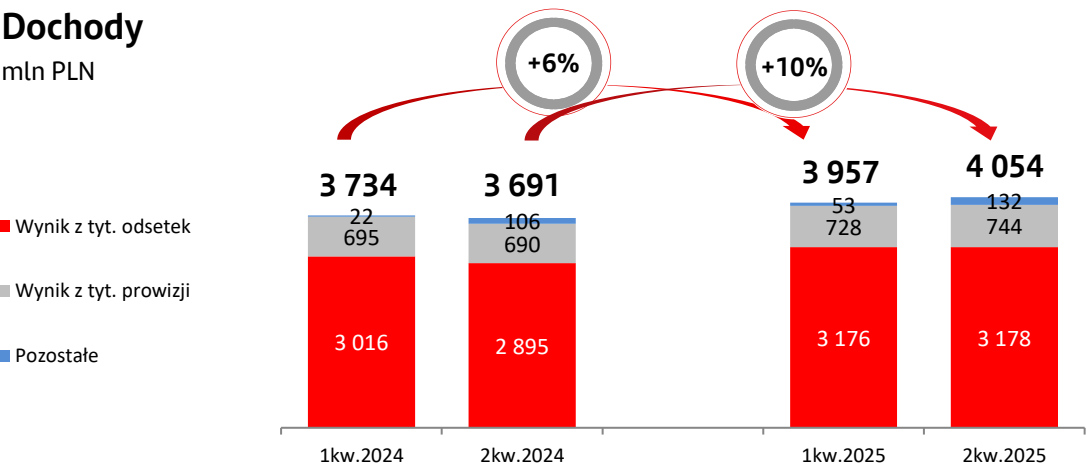
- Dochody ogółem Grupy w I półroczu 2025 roku wyniosły 8 mld zł i wzrosły o 8% r/r. W ujęciu kwartalnym dochody wzrosły o 2% kw./kw.
- Wyższe dochody odsetkowe o 7% r/r i wzrost wyniku prowizyjnego o 6% r/r.
- Dochody z pozostałej działalności wzrosły o 44% r/r i o 152% w porównaniu do poprzedniego kwartału. W ujęciu rocznym wzrost nastąpił wskutek wyższych zysków na działalności finansowej oraz niższych kosztów ugód z klientami posiadającymi kredyty hipoteczne w walutach obcych: zaksięgowanych w pozycji „Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych wycenianych w zamortyzowanym koszcie”. W ujęciu kwartalnym bank zanotował wyższy wynik na działalności finansowej.
- Wynik handlowy i rewaluacja zwiększył się o 70% r/r do 136 mln zł pod wpływem łącznego wyniku na operacjach dłużnymi i kapitałowymi aktywami finansowymi wycenianymi w wartości godziwej przez wynik finansowy za sprawą zwiększonej aktywności biura maklerskiego w zakresie transakcji animacyjnych na instrumentach kapitałowych.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

Dochody ogółem w pierwszym półroczu 2025 roku wyniosły 953 mln zł i wzrosły o 11% r/r wskutek wyższych dochodów odsetkowych oraz pozostałych dochodów pozaodsetkowych i pozaprowizyjnych o 66,0% r/r do 44,6 mln zł, głównie za sprawą wyniku na pozostałych instrumentach finansowych oraz pozostałych przychodów operacyjnych.

Dochody

mln PLN



mln PLN

	1 poł. 2025	1 poł. 2024	r/r (%)	kw./kw. (%)
Wynik z tytułu odsetek	6 354	5 912	7%	0%
Wynik z tytułu prowizji	1 472	1 385	6%	2%
Razem	7 826	7 297	7%	0%
Zyski/straty na dział. fin.	137	88	55%	317%
Dywidendy	13	12	4%	-
Pozostałe	36	28	26%	-64%
Dochody ogółem	8 011	7 425	8%	2%

Koszty operacyjne

Komentarz

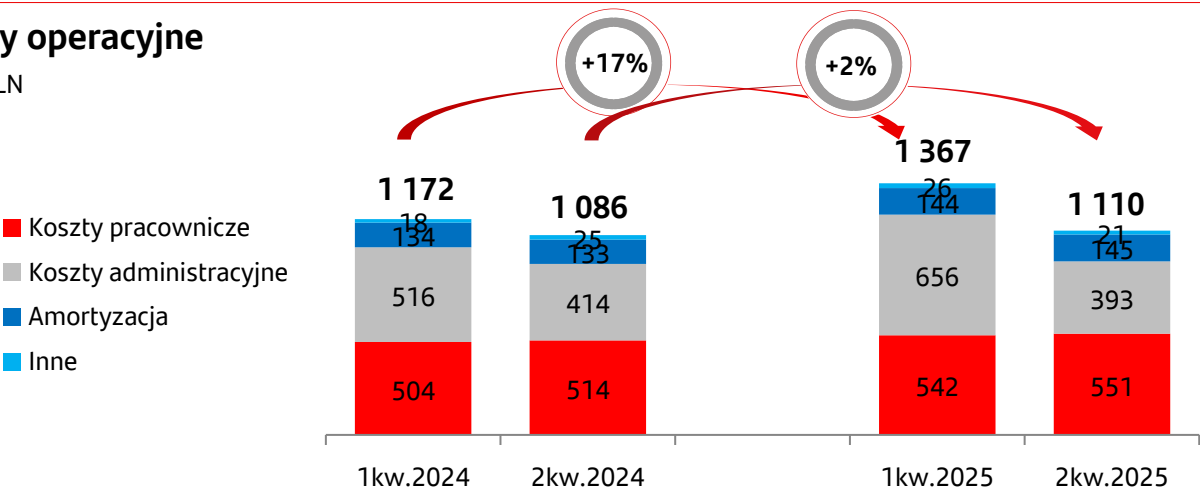
- Koszty ogółem w I półroczu 2025 roku wyniosły 2,5 mld zł i wzrosły o 10% r/r. Jest to głównie skutek wyższych opłat na BFG – 315 mln zł w I poł. 2025 roku w porównaniu do 233 mln zł w I poł. 2024 roku.
- Po wyłączeniu kosztów regulacyjnych, koszty ogółem wzrosły o 7% r/r głównie pod wpływem inflacji, podwyżek wynagrodzeń oraz usług oraz o 1% kw./kw.
- W porównaniu do poprzedniego kwartału koszty ogółem dostosowane o koszty regulacyjne wzrosły o 1%.
- Koszty pracownicze wzrosły o 7% r/r i o 2% w porównaniu do poprzedniego kwartału.
- Po pominięciu kosztów regulacyjnych, koszty administracyjne, odnotowują wzrost o 5% r/r i o 2% w porównaniu do poprzedniego kwartału.
- Roczna dynamika kosztów w samym II kw. r/r pozostaje na niskim poziomie 2%.
- Wskaźnik C/I Grupy na poziomie 30,9% w I poł. 2025 roku roku wobec 31,0% w I poł. 2024 roku.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

Koszty ogółem w pierwszym półroczu 2025 roku wyniosły 327 mln zł i wzrosły o 2,5% r/r.

Koszty operacyjne

mln PLN

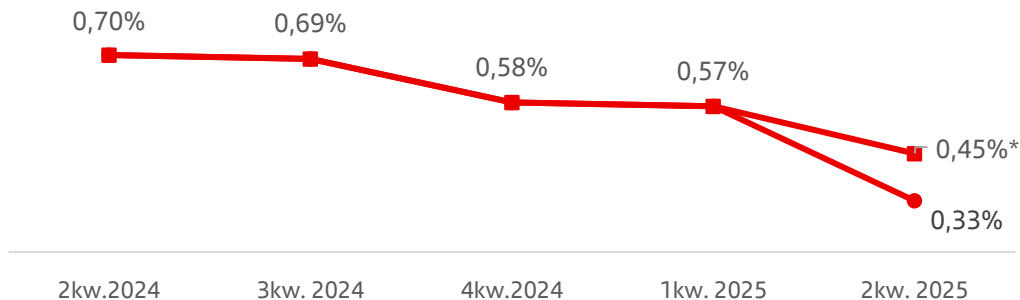


mln PLN

	1 poł. 2025	1 poł. 2024	r/r (%)	kw./kw. (%)
Koszty administracyjne i pracownicze	(2 140)	(1 949)	10%	-21%
Koszty pracownicze	(1 092)	(1 018)	7%	2%
Koszty administracyjne	(1 048)	(931)	13%	-40%
Amortyzacja + Inne	(336)	(310)	8%	-2%
Koszty ogółem	(2 477)	(2 259)	10%	-19%

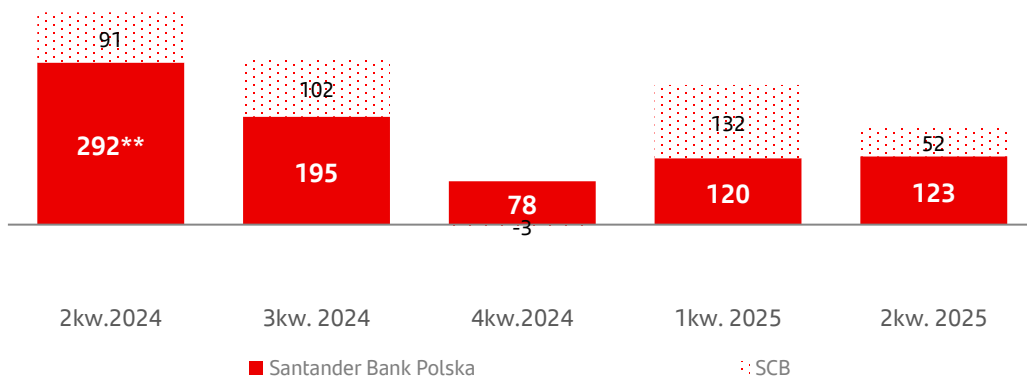
Rezerwy i jakość portfela kredytowego

Koszt ryzyka kredytowego

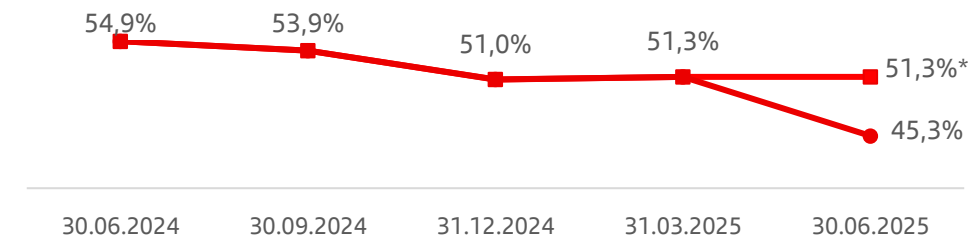
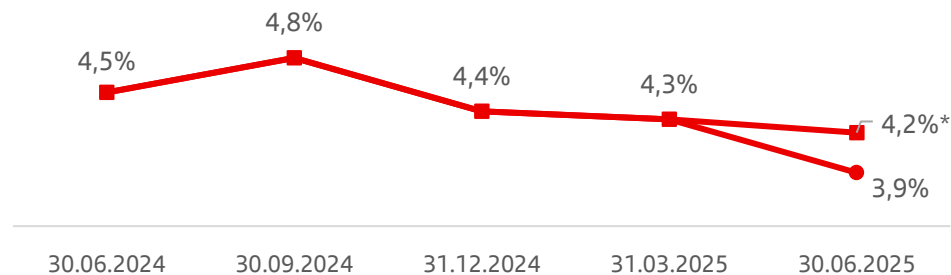


Odpisy netto

mIn PLN



NPL's i wskaźnik pokrycia NPL rezerwami

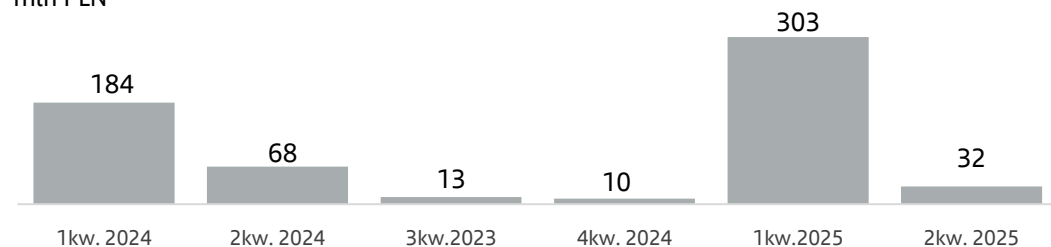


Z uwzględnieniem ekspozycji POI – Aktywa nabyte lub utworzone z utratą wartości na moment początkowego ujęcia.

Podatek bankowy i koszty regulacyjne

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

mln PLN



Fundusz przymusowej restrukturyzacji*:

- 2025 SBP 272 mln zł; SCB 12 mln zł
- 2024 SBP 233 mln zł; SCB 17 mln zł

Podatek bankowy

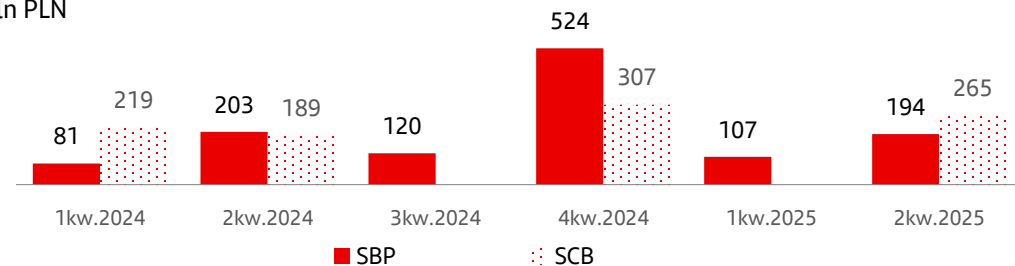
Zgodnie z Ustawą o podatku od niektórych instytucji finansowych od 1 lutego 2016 r. aktywa banków podlegają opodatkowaniu według stawki miesięcznej 0,0366%.

W 2025 roku łączne obciążenie Santander Bank Polska S.A. z tego tytułu wyniosło 410 mln zł. W SCB 20 mln zł.

Sprzedaż NPL

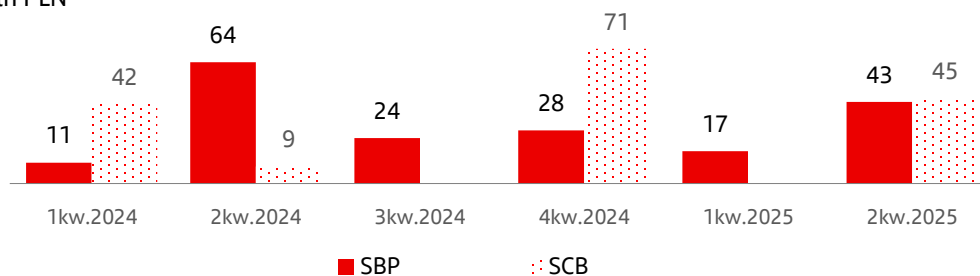
Sprzedaż NPL

mln PLN



Wpływ sprzedaży NPL na PBT

mln PLN



SBP 2025: sprzedaż NPL: 301 mln zł, wpływ na PBT 60 mln zł

SCB 2025: sprzedaż NPL: 265 mln zł, wpływ na PBT 45 mln zł

Wyniki w 1 połowie 2025 roku

- Zysk brutto w I półroczu 2025 roku w wysokości 4,1 mld zł (+22% r/r), a zysk netto 3,1 mld zł (+25% r/r).
- W I półroczu 2025 roku wzrost wyniku z tytułu odsetek i prowizji o 7% r/r. Przyspieszenie rocznych dynamik wyniku w II kw. w porównaniu z I kw.
- W I półroczu 2025 roku wzrost dochodów o 8% r/r.
- Wskaźnik kosztów do dochodów 30,9%. Koszty w samym II kw. 2025 zbliżone do II kw. 2024.
- Koszt ryzyka kredytowego 0,33%.
- Efektywna stopa podatkowa pod wpływem kosztów regulacyjnych i kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych.
- W związku z transakcją sprzedaży 60% Santander Consumer Bank wynik na działalności zaniechanej pod wpływem zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Wyniki w 1 połowie 2025 roku

mln PLN	1 poł. 2025	1 poł 2024	r/r
Wynik z tyt. odsetek i prowizji	7 826	7 297	7%
Dochody brutto	8 011	7 425	8%
Koszty operacyjne	-2 477	-2 259	10%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności kredytowych	-243	-448	-46%
Koszty ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych	-818	-1 013	-19%
Podatek od instytucji finansowych	-410	-377	9%
Zysk brutto	4 120	3 381	22%
Podatek dochodowy	-1 008	-900	12%
Zysk należny akcj. SBP z dział. kontynuowanej	3 079	2 453	25%
Zysk z działalności zaniechanej	(327)	(94)	249%
Zysk należny akcj. SBP z dział. kontynuowanej i zaniechanej	2 752	2 360	17%
Stopa podatku dochodowego	24,5%	26,6%	

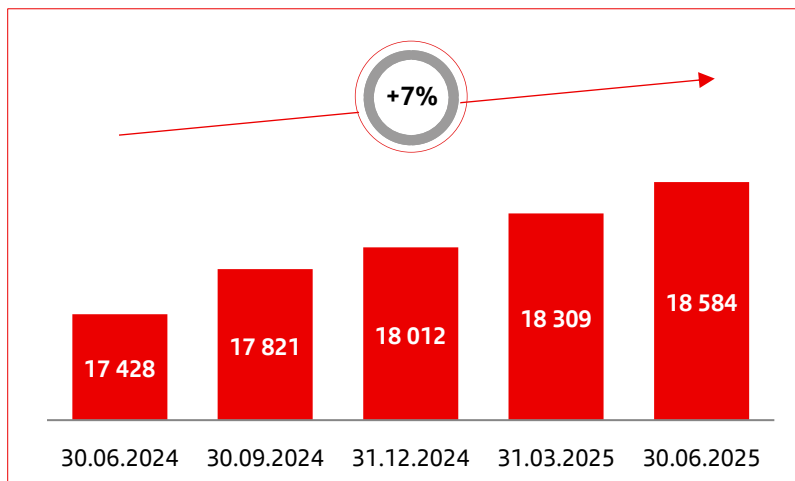
Załączniki

05

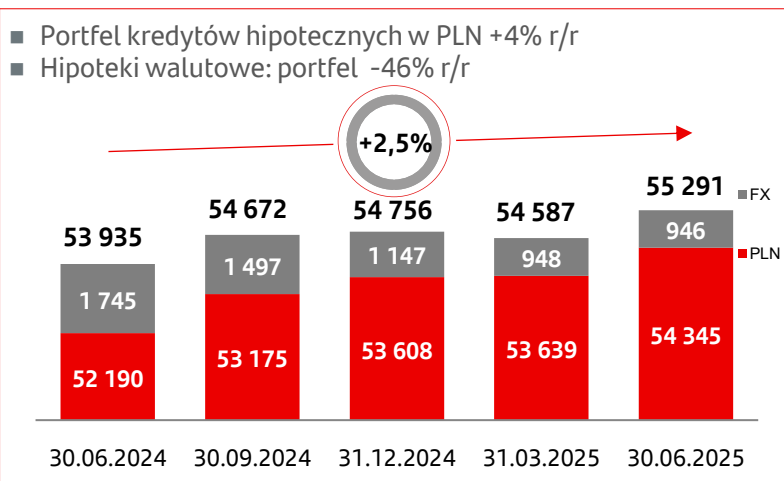
Bankowość Detaliczna - wzrost akcji kredytowej

mIn PLN

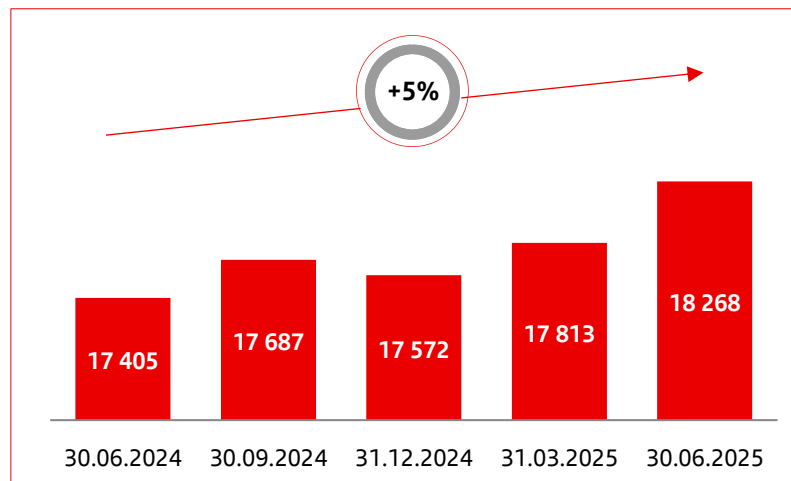
Portfel kredytów gotówkowych (brutto)



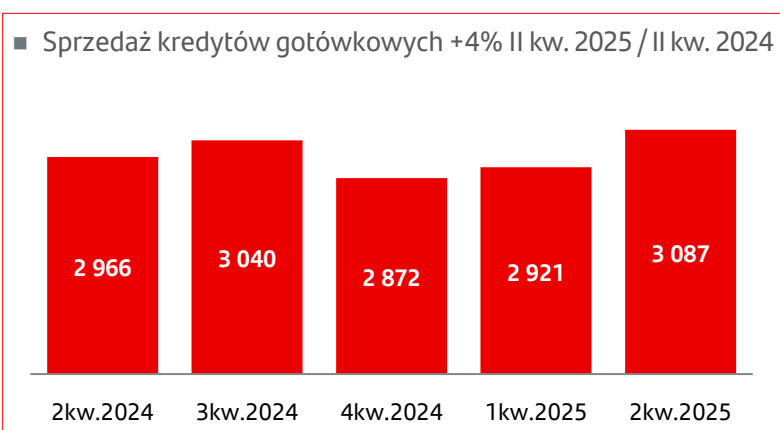
Portfel kredytów i pożyczek hipotecznych (brutto)



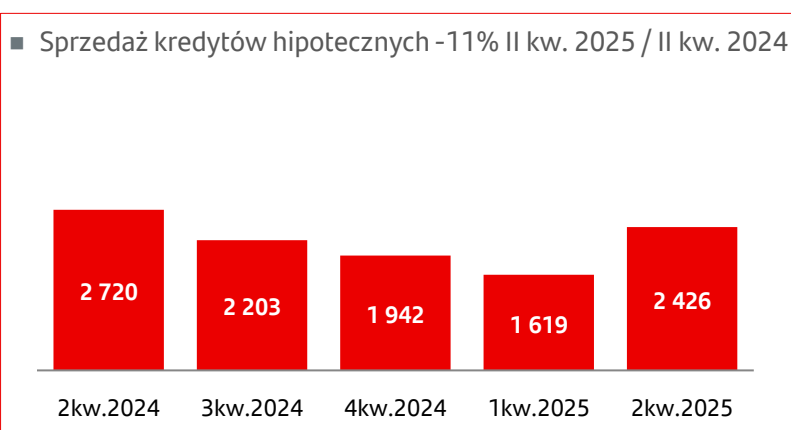
Portfel finansowania (kredyty i leasing) MŚP (brutto)



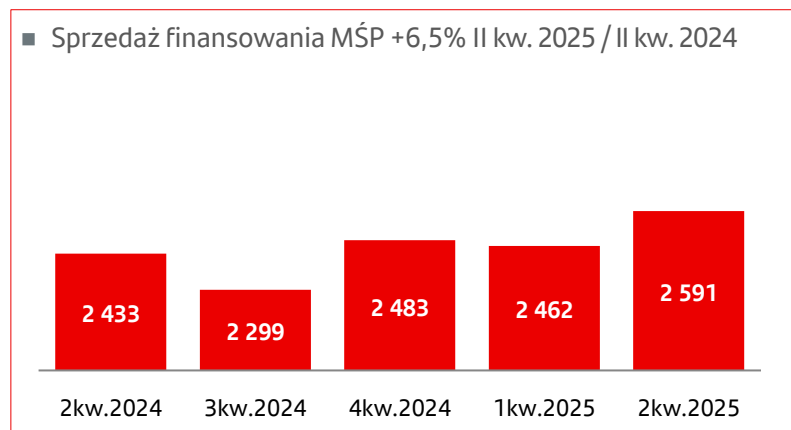
Kredyty gotówkowe - sprzedaż



Kredyty hipoteczne - sprzedaż wg uruchomień



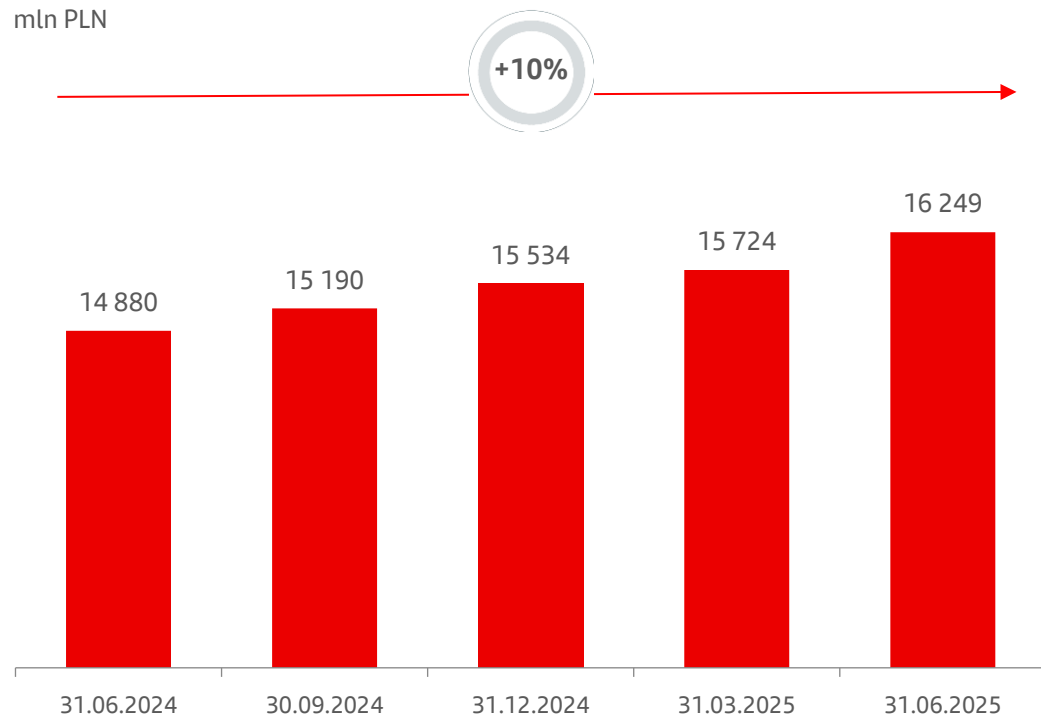
Finansowanie (kredyty i leasing) MŚP - sprzedaż



Santander Leasing

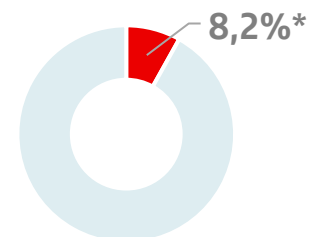
Portfel

mIn PLN



- Portfel leasingowy: 16,72mld zł, +10% r/r
- Świetny wynik finansowania zielonych inwestycji – wzrost o 40% r/r, wartość inwestycji 44 mln zł
- Dynamika finansowania klientów z segmentu SME +8% r/r

Udział w rynku

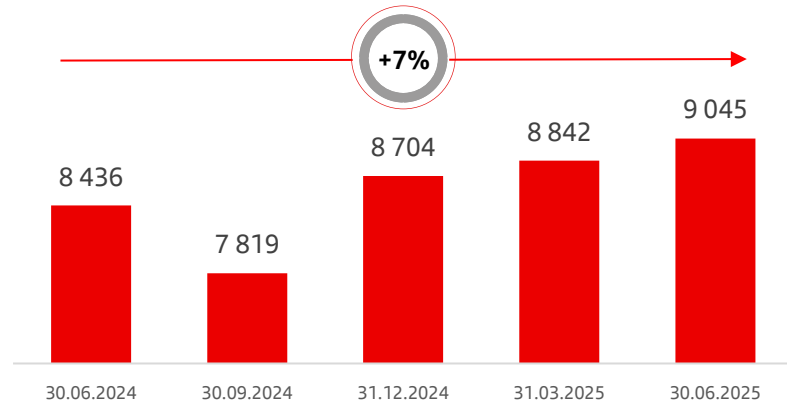


*Stan na 01/02/2025

Santander Factoring

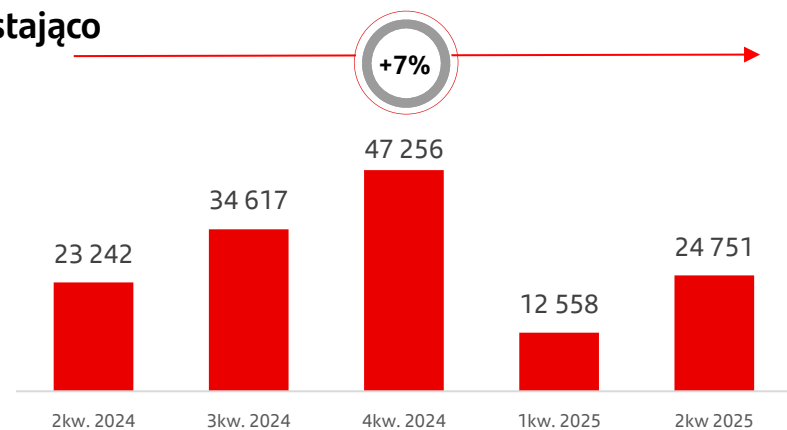
Portfel

mln PLN

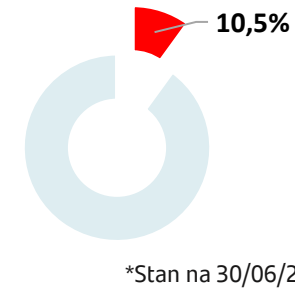


Obroty narastająco

mln PLN



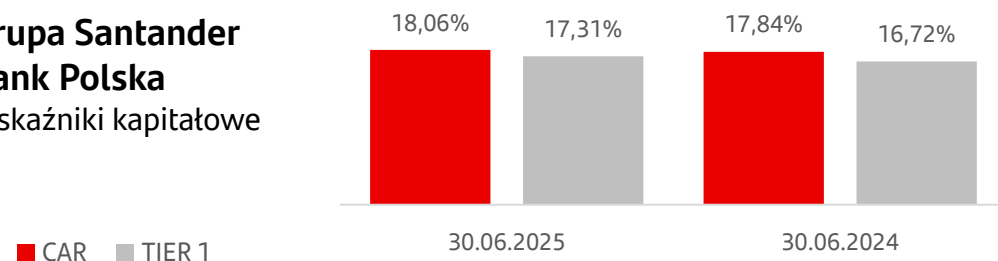
Udział w rynku



- W II kwartale 2025 r. Santander Factoring jest liderem rynku pod względem bilansu zwiększając saldo o 7% r/r.
- Santander Factoring jest na drugiej pozycji w finansowaniu zobowiązań (6% wzrost r/r i 17% udział w rynku).
- Po II kwartale 2025 roku polski rynek faktoringowy zanotował wzrost o 9% r/r, a Santander Factoring o 6% r/r.
- W marcu 2025 roku Santander Factoring zdobył III miejsce w rankingu miesięcznika Forbes Diamenty Forbesa 2025. Diamenty Forbesa przyznawane są firmom, które dynamicznie się rozwijają i mają stabilną sytuację finansową.

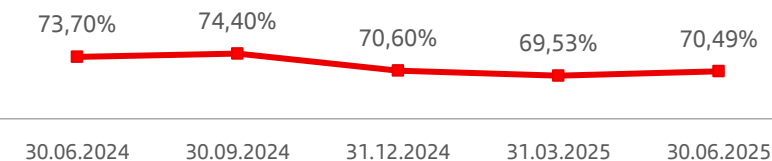
Pozycja kapitałowa i płynnościowa

Grupa Santander Bank Polska Wskaźniki kapitałowe

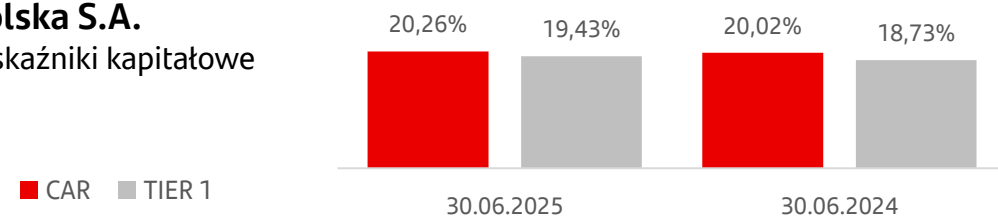


Santander Bank Polska

wskaźnik
kredyty/depozyty
(L/D)

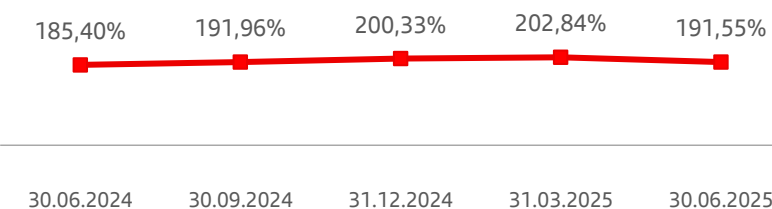


Santander Bank Polska S.A. Wskaźniki kapitałowe

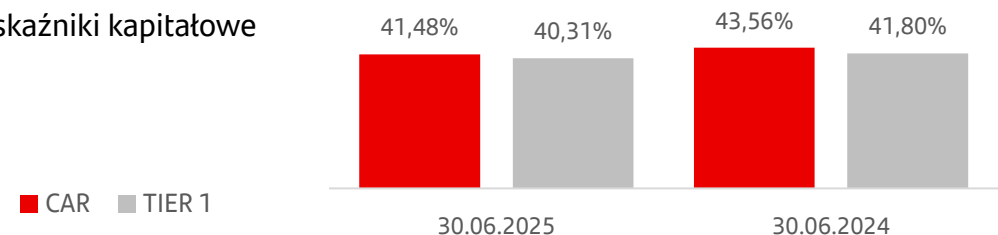


Santander Bank Polska

wskaźnik
Liquidity Coverage
Ratio (LCR)

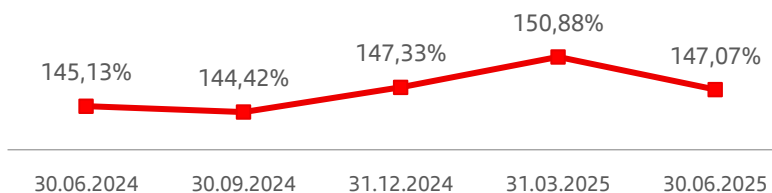


Santander Consumer Bank Wskaźniki kapitałowe



Santander Bank Polska

wskaźnik Net
Stable Funding
Ratio (NSFR)



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

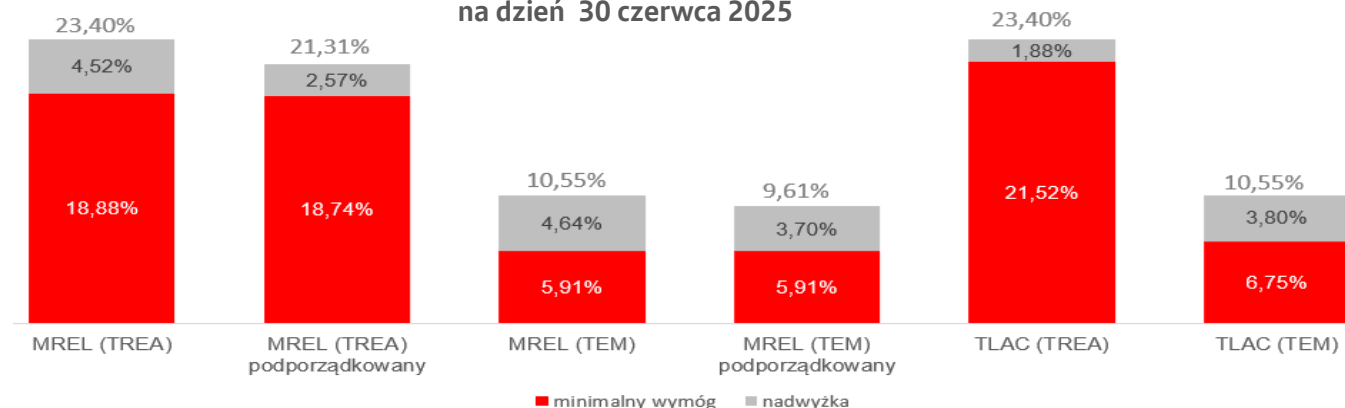
MREL

- Zgodnie z decyzją Bankowego Funduszu Gwarancyjnego z dnia 22 kwietnia 2025 r. wymóg MREL dla SBP wynosi 15,36% wartości całkowitej ekspozycji na ryzyko (TREA) oraz 5,91% w odniesieniu do miary ekspozycji całkowitej (TEM). Wymóg został określony na poziomie skonsolidowanym.
- Bank jest też zobowiązany spełniać minimalny wymóg podporządkowania MREL w wysokości 15,22% 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 30 czerwca 2025r. regulacyjne minimalne wymogi MREL z uwzględnieniem wymogu bufora połączonego wynoszą odpowiednio: MREL (TREA) 18,88%, MREL podporządkowany (TREA) 18,74%, MREL (TEM) 5,91%, MREL podporządkowany (TEM) 5,91%.
- Na dzień 30 czerwca 2025 r. Bank spełnia wszystkie wymogi regulacyjne w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowalnych oraz utrzymuje nadwyżki instrumentów kwalifikowalnych niezbędne dla zapewnienia bezpieczeństwa w tym obszarze.

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 30 czerwca 2025r. 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 30 czerwca 2025



Kluczowe wskaźniki finansowe Grupa Santander Bank Polska

Wybrane wskaźniki finansowe Grupy Santander Bank Polska S.A.	I poł. 2025	I poł. 2024	I poł. 2025 działalność kontynuowana
Koszty / dochody	31,3%	31,1%	30,9%
Wynik z tytułu odsetek / dochody ogółem	80,5%	80,5%	79,3%
Marża odsetkowa netto ¹⁾	5,10%	5,23%	4,94%
Wynik z tytułu prowizji / dochody ogółem	16,9%	17,6%	18,4%
Należności netto od klientów / zobowiązania wobec klientów	75,4%	78,2%	72,0%
Wskaźnik kredytów niepracujących ²⁾	4,2%	4,5%	3,9%
Wskaźnik pokrycia rezerwą kredytów niepracujących ³⁾	51,3%	54,9%	45,3%
Wskaźnik kosztu ryzyka kredytowego ⁴⁾	0,45%	0,10%	0,33%
ROE (zwrot z kapitału) ⁵⁾	20,5%	19,1%	21,9%
ROTE (zwrot z kapitału materialnego) ⁶⁾	22,9%	20,9%	24,0%
ROA (zwrot z aktywów) ⁷⁾	1,8%	1,7%	2,1%
Łączny współczynnik kapitałowy ⁸⁾	18,06%	17,84%	19.67%*
Współczynnik kapitału Tier I ⁹⁾	17,31%	16,72%	18.92%*
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	324,92	305,26	324,92
Zysk na jedną akcję zwykłą (w zł) ¹⁰⁾	26,93	23,09	30,13

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.

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.