

Prezentacja wstępnych wyników finansowych Grupy Kapitałowej Santander Bank Polska w 2025 roku

Zawarte w niniejszym dokumencie informacje finansowe za kwartał i rok zakończony 31.12.2025 r. obejmują wybrane, wstępne, niezaudytowane dane przygotowane dla celów informacyjnych niezależnie od obowiązków Grupy Kapitałowej Santander Bank Polska S.A. w zakresie raportowania okresowego. Zakres prezentowanych ujawnień nie spełnia wymogów raportu śródrocznego określonych w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa” oraz w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 29.03.2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim. Niektóre dane finansowe mogą ulec zmianie w raporcie rocznym Grupy za 2025 r., który zostanie opublikowany w dniu 24.02.2026 r. wraz ze sprawozdaniem niezależnego biegłego rewidenta z badania.



Agenda

Wyniki 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 ubiegłym roku prowadziliśmy 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, w kampanii "Oszczędności pomagają w ważnych sprawach" promowaliśmy 6% na Koncie Multi oszczędnościowym. Latem prowadziliśmy promocję konta dla nastolatka skierowaną do rodziców, a po niej działania wspierające otwarcie konta z autoryzacją tożsamości w aplikacji mObywatel.

Kampanie skierowane do segmentu Young:

W kampaniach do nastolatków pod hasłem "Dobrze się zaczyna" pokazujemy, jak nasze produkty i funkcjonalności mogą ułatwić codzienne ważne momenty w życiu młodych. Kampanie realizowane są z ambasadorem segmentu Young - Przemkiem PRO.

Kampanie skierowane do segmentu SME:

- Kampania konta firmowego za 0 zł i narzędziami**, które pomagają prowadzić biznes w tym ePozyczka dostępna już od początku działalności. Kampania ATL, BTL, digital w tym social media.
- 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

Santander Bank Polska prowadzi 20 profili na 6 platformach (Meta, TikTok, YouTube, LinkedIn) i posiada obecnie największy profil na Facebooku pod względem ilości obserwujących wśród wszystkich banków. Jako jeden z nielicznych banków posiadamy profil na TikToku oraz kanał nadawczy na Instagramie, który pełni rolę newslettera dla naszych obserwatorów. Dzięki konsekwentnej strategii i innowacyjnym rozwiązaniom, media społecznościowe stały się dla nas nie tylko platformą komunikacji, ale także narzędziem budowania relacji, zaangażowania i realnej wartości dla klientów.

W działaniach skupiamy się na budowaniu wizerunku marki bliskiej klientom, angażujemy naszych odbiorców i wspieramy ich, realizując kampanie wspierające:

- Określone cele wizerunkowe** – zasięg, zaangażowanie, wyświetlenia. Te działania pozwolą nam systematycznie budować społeczność na profilach banku oraz rozwijać je, a w tym viralowy RTM na TikToku 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. Trafialiśmy też do rodziców poprzez dziennik interaktywny Librus.
- Kampania konta z mObywatelem w promocji** - działania wizerunkowe na platformach Digital i SoMe.
- 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 wszystkie koncerty i relacje z tych wydarzeń 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, w kanałach digital oraz w radio RMF.
- Kampanie wspierające biznes: Inwestycje, IKZE, dwie kampanie dla Karty Kredytowej, Ubezpieczenia** - wspieraliśmy biznes kampaniami wizerunkowo-produktowymi. Dzięki naszemu mix marketing modellingowi (dobrze dobrane kanały, angażująca komunikacja i odpowiednie grupy docelowe), mogliśmy przekuć niewielkie budżety na naprawdę imponujące efekty, każdorazowo przekraczając założone KPI.



Nasi ludzie

Digitalizacja HR

- W rekordowym tempie wdrożyliśmy nowy, lokalny system do obsługi procesów HR – aż 40% szybciej niż typowo zakładają rynkowe estymacje. Projekt zrealizowaliśmy z pełnym zabezpieczeniem jakości i ciągłości działania, przy ścisłej współpracy zespołów HR i IT. To ważny krok w kierunku dalszej digitalizacji i unowocześniania usług pracowniczych w naszej organizacji.

Poprawa doświadczenia pracowników

- W oparciu o 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 dla organizacji jak doświadczenia klientów (CX).

Działania rozwojowe i szkoleniowe

- Przygotowaliśmy programy szkoleniowe oparte na kompetencjach przyszłości, które pomagają rozwijać umiejętności w obszarze analizy danych.
- Zrealizowaliśmy kompleksowe inicjatywy wspierające transformację przywództwa, w tym programy rozwojowe i narzędzia wzmacniające kluczowe kompetencje liderów.

Kultura organizacyjna

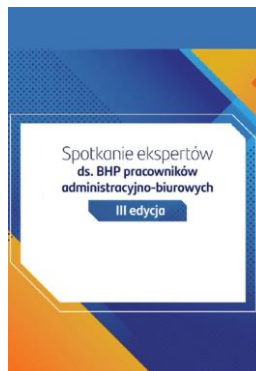
- Utrzymujemy najwyższe standardy w obszarze zarządzania i rozwoju pracowników. Dowodem na to jest certyfikat TopEmployer Polska & Europe, który otrzymaliśmy już po raz 10!
- Wzmacniamy inkluzywną kulturę organizacyjną poprzez edukację pracowników oraz współpracę z sieciami pracowniczymi, m.in. webinaria dotyczące obowiązków opiekuńczych i języka inkluzywnego.
- Rozwijamy i wspieramy sieci pracownicze, prowadząc warsztaty budujące zaangażowanie oraz sesje informacji zwrotnej.
- Prowadzimy działania edukacyjne z okazji Międzynarodowego Dnia Osób z Niepełnosprawnościami, publikując materiały zwiększające świadomość i inkluzywność w miejscu pracy.
- Realizujemy kampanię „Bariera czy Kariera” w mediach społecznościowych, promującą otwarte i przyjazne środowisko pracy.
- Bank wspiera równość i różnorodność — potwierdzeniem jest podpisanie deklaracji „Równa Firma”.

BHP & Wellbeing

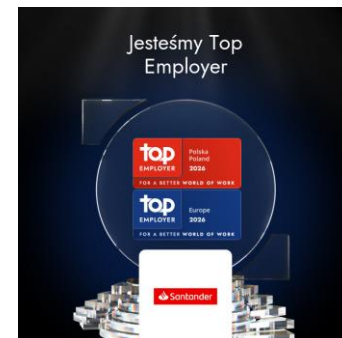
- W październiku odbyło się III Spotkanie ekspertów BHP pracowników administracyjno-biurowych – unikalne na rynku forum wymiany wiedzy z przedstawicielami m.in. CIOP, Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej oraz Konfederacji Lewiatan. Wydarzenie wspiera rozwój nowoczesnych praktyk BHP.
- Otrzymaliśmy Nagrodę Karty Różnorodności w kategorii DEI w biznesie za działania na rzecz bezpieczeństwa psychologicznego, w tym rozwój inkluzywnych społeczności pracowniczych i klubów zainteresowań.
- W ramach akcji „Różowy Październik” i „Dni Movember” przygotowaliśmy artykuły i webinaria z lekarzami dotyczące edukacji onkologicznej. Projekt będzie kontynuowany w kolejnych miesiącach.



Statuetka – nagroda w konkursie Karty Różnorodności



Grafika przewodnia spotkania ekspertów bhp

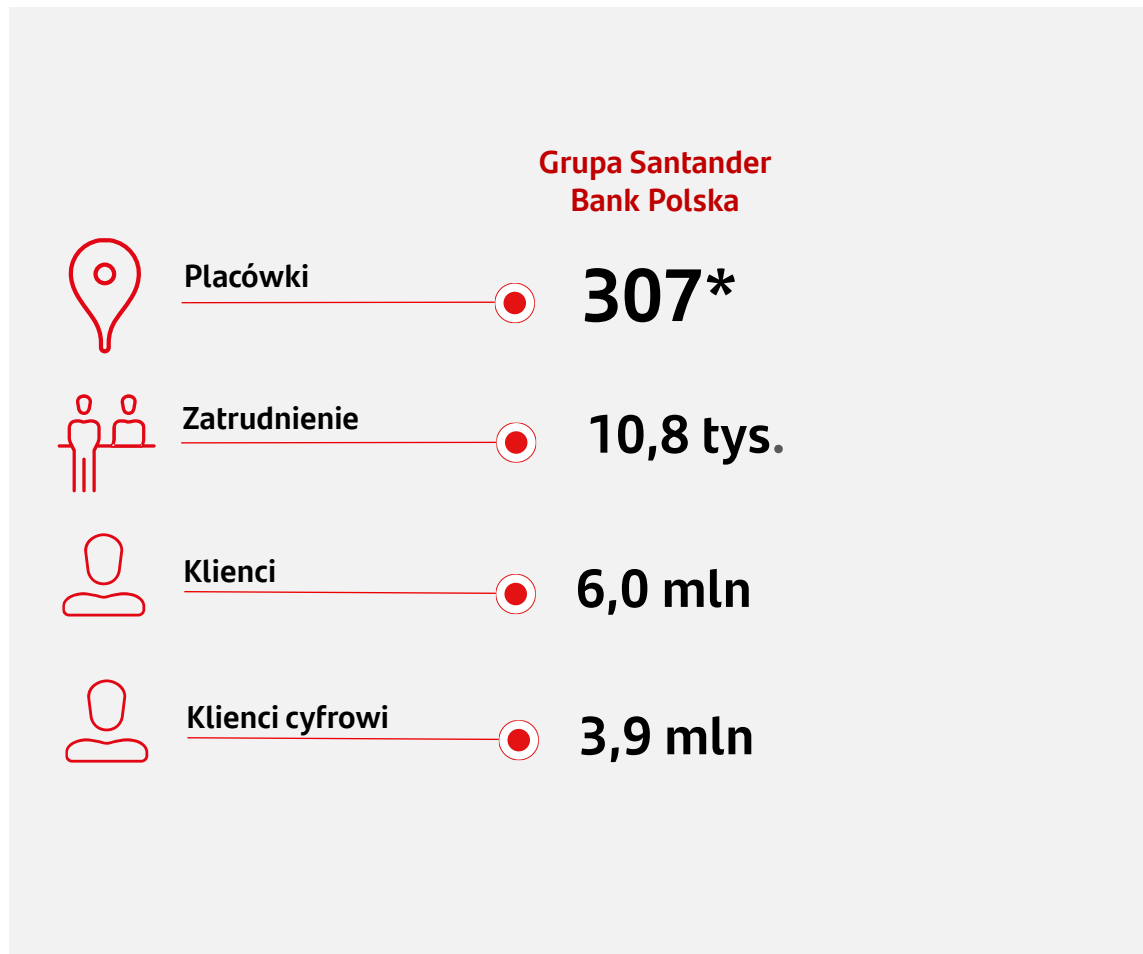


Wizualizacja kampanii „Bariera czy Kariera”

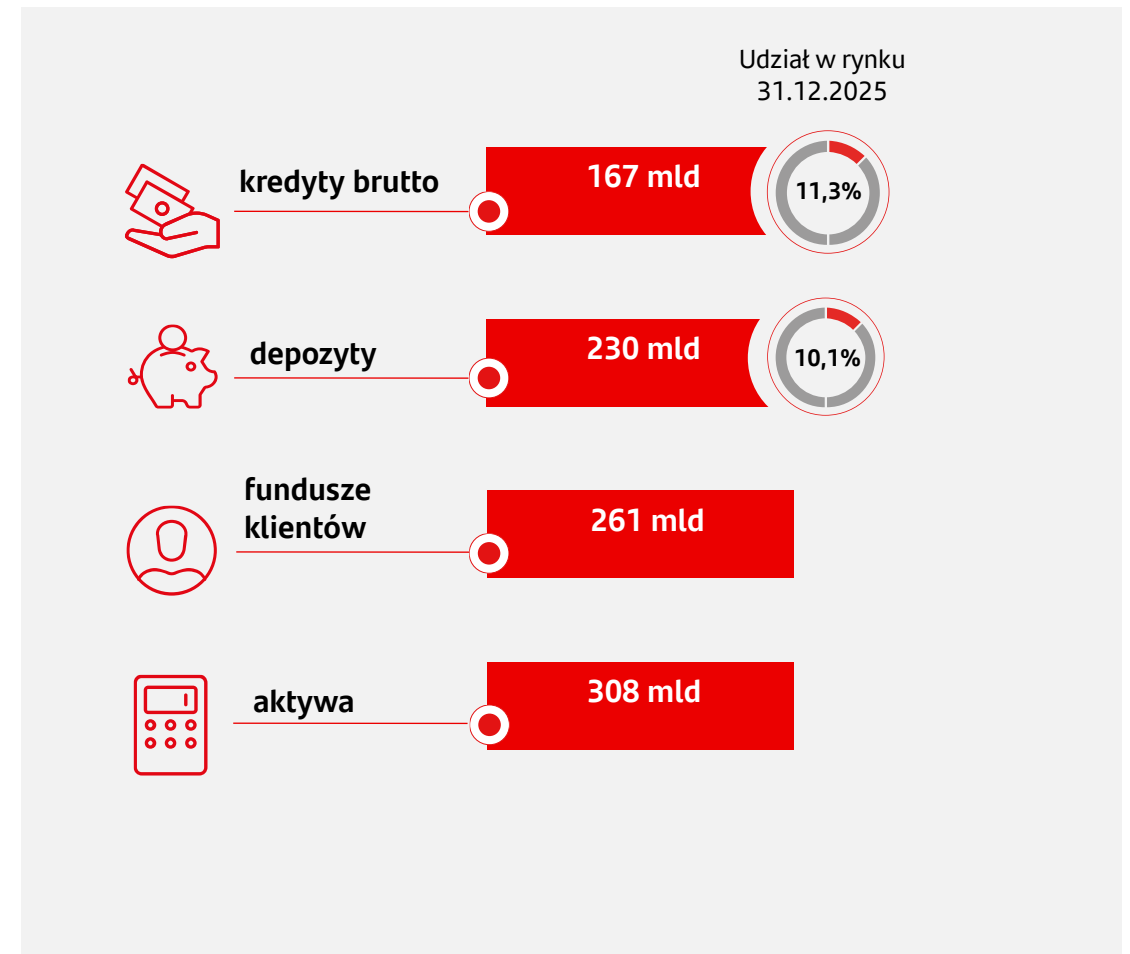
Rozwój naszego
biznesu

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 1 597 mln zł
- Składki na rzecz BFG (na fundusz gwarancyjny i przymusowej restrukturyzacji banków) 355 mln zł (w tym 84 mln zł na fundusz gwarancyjny)
- Dodatniego wpływu zmiany stawki podatku CIT (173 mln zł)

a z zysku 2024 roku:

- Kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych 2 253 mln zł
- Składki na rzecz BFG (bez składki na fundusz gwarancyjny, całość dotyczy funduszu przymusowej restrukturyzacji banków) 233 mln zł.
- Jednorazowej korekty dotyczącej tzw. wakacji kredytowych przysługujących w 2024 r. kredytobiorcom kredytów mieszkaniowych w złotych 134,5 mln zł.
- Dotworzenia odpisów z tytułu oczekiwanych strat kredytowych w efekcie rozszerzenia kryteriów ilościowych służących do identyfikacji istotnego wzrostu ryzyka kredytowego i decydujących o klasyfikacji ekspozycji do koszyka 2: 130,8 mln zł.

Wskaźniki finansowe

Pozycja kapitałowa Grupy

Silna pozycja kapitałowa, znacząco powyżej wymogów KNF

TCR	20,00%**
CET1	19,51%**

Pozycja w ROE, ROA

ROE	23,6%***
ROA	2,2%

Pozycja płynnościowa

Bezpieczna pozycja płynnościowa

Grupa L/D	70,8%
SBP L/D	68,21%
Grupa LCR	219,72%

* W prezentacji omawiamy wyniki finansowe z działalności kontynuowanej prezentowane w Sprawozdaniu finansowym Grupy za rok 2025.

** Rozpoznany szacunkowy wpływ dekonsolidacji SCB na koniec roku 2025 wynosi odpowiednio +119 pb dla TCR i +124 pb dla CET1. Po wyłączeniu wymogu z tytułu ryzyka operacyjnego szacuje się, że wpływ wyniósłby odpowiednio dla TCR: +152pb a dla CET1 +155pb (wymagane uzyskanie zgody KNF).

*** 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.

Nasi klienci

03

Nasi klienci w liczbach*

Klienci detaliczni

5,4 mln klientów — **+0,4% r/r****

425 tys. klientów Select — **+18% r/r**

3,5 mln klientów aktywnych cyfrowo — **+5% r/r**

3,1 mln użytkowników mobile — **+8% r/r**

421 mln transakcji w bankowości mobilnej w 2025 — **+17% r/r**



Klienci MŚP

564 tys. klientów — **+4% r/r****

410 tys. klientów aktywnych cyfrowo — **+5% r/r**

268 tys. użytkowników mobile — **+14% r/r**

12,9 mln transakcji w bankowości mobilnej w 2025 — **+23% r/r**



Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

27.7 tys. klientów — **0% r/r**

22.7 tys. klientów cyfrowych — **-1% r/r**

6.6 tys. klientów mobilnych — **+11% r/r**



Nowości w ofercie

Klienci detaliczni

- Wprowadziliśmy „Kredyt na start” dla nowych klientów banku oraz przeprowadziliśmy okazjonalne promocje kredytów gotówkowych online.
- Wprowadziliśmy Lokatę Powitalną dla nowych klientów, sezonowe lokaty z oprocentowaniem wyższym niż standardowe oraz lokaty z funduszem inwestycyjnym.
- Przeprowadziliśmy subskrypcje Lokat Strukturyzowanych: opartej o kurs USD/PLN oraz gdzie instrumentem bazowym jest kurs EUR/PLN wg NBP.
- Wdrożyliśmy Fundusz inwestycyjny Santander Prestiż Dłużny Dolarowy.
- Rozszerzyliśmy zakres ubezpieczeń: Locum Comfort (o m.in. zwykłą kradzież elementów zewnętrznych domu), Życie i Zdrowie (podniesiony do 65 lat wiek, w którym klienci mogą zawrzeć umowę ubezpieczenia oraz Auto Casco (zwiększony maksymalny wiek pojazdu, który może być ubezpieczony).



Klienci MŚP

- Wprowadziliśmy specjalne oferty kredytowe, m.in.:
 - PreFast – szybki kredyt online do 40 tys. zł,
 - możliwość złożenia wniosku kredytowego dla klientów bez prelimitu,
 - wznowiliśmy sprzedaż kredytu „Biznes Ekspres EBI”,
 - na naszej stronie internetowej uruchomiliśmy nową zakładkę dla rolników, dzięki której przedsiębiorcy łatwiej zdobędą informacje o naszym finansowaniu.
- Uruchomiliśmy promocje, m.in.:
 - „Konto firmowe za 0 zł dla spółek”,
 - „Konto Firmowe za 0 zł dla JDG i rolników”,
- Poszerzyliśmy naszą ofertę o, m.in.:
 - wielowalutowość dla kart firmowych i możliwość otwarcia konta online w kolejnych 11 walutach,
 - wpłaty we wpłatomatach sieci Euronet,
 - nowe ubezpieczenie „Moja ochrona”.



Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

- Kontynuacja rozwoju kluczowych inicjatyw technologicznych, wzmacniających fundamenty cyfryzacji i innowacji w organizacji. Rozszerzenie wykorzystania sztucznej inteligencji, koncentrując się na odpowiedzialnych, bezpiecznych i etycznych wdrożeniach – w tym na dalszej budowie ekosystemu danych oraz rozwoju narzędzi opartych na generatywnej AI. Udostępnienie również modułu ułatwiającego aktualizację danych kontrahentów, co stanowi kolejny krok w automatyzacji procesów back-office.



Wsparcie klientów

Klienci detaliczni

- Rozszerzyliśmy funkcjonalność aplikacji mobilnej – dodaliśmy m.in.: zlecenia stałe, dodawanie zaufanych odbiorców, otwieranie konta oszczędnościowego, płatności powtarzalne BLIK, prezentowanie kodu BLIK przed zalogowaniem, otwieranie konta dla dziecka, moduł zarządzania funduszami inwestycyjnymi.
- Rozszerzyliśmy proces otwarcia konta dla młodych klientów w wieku 7-12 lat - rodzic może od razu aktywować usługi Santander online dla dziecka.
- Uruchomiliśmy dla młodych klientów program poleceń oraz platformę komunikacyjną „Dobrze się zaczyna” oraz przeprowadziliśmy kampanię edukacyjną pod hasłem „Za swoje dobrze się zaczyna”.
- Wdrożyliśmy proces sprzedaży konta z użyciem kodu QR.
- Udostępniliśmy pierwsze bankomaty walutowych w euro.
- Zwiększyliśmy dzienny limit przelewów w Santander Internet ze 125 do 200 tys. zł.



Klienci MŚP

- Postawiliśmy na digitalizację:
 - wprowadziliśmy poręczenie cywilne w procesie kredytowym, zdalne podpisywanie dokumentów, cały prelimit w kanałach zdalnych oraz możliwość przełamania zabezpieczeń w procesie SLIM+,
 - umożliwiliśmy zmianę online danych firmy oraz wnioskowanie online o zaświadczenia,
 - wprowadziliśmy cele firmowe w aplikacji, możliwość zamawiania zaświadczeń i awizowania gotówki.
- Wspieraliśmy i edukowaliśmy, w tym:
 - 2. edycję webinarów „O biznesie przy kawie”,
 - „Kodeks ESG dla dostawców SBP”,
 - raport „Zielona transformacja a MŚP – jak uzyskać przewagę konkurencyjną”,
 - „Tydzień Przedsiębiorców” ze specjalną ofertą, akcją charytatywną i podcastami.



Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej

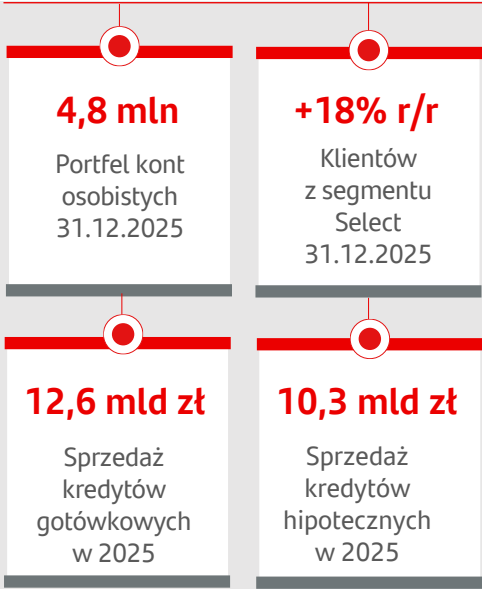
- Przeprowadziliśmy kolejne usprawnienia w Korporacyjnej Platformie Kredytowej (CLP), automatyzując kolejne etapy procesu i tworząc bardziej płynne środowisko obsługi wniosków kredytowych.
- Dalsze rozwijanie systemu iBiznes24 – zarówno w warstwie funkcjonalnej, jak i użyteczności – wprowadzając zmiany zwiększające intuicyjność i stabilność działania, zwłaszcza w kanale mobilnym.

Klienci Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej

- Nasi Dealerzy zwyciężają w rankingu Ministerstwa Finansów, utrzymujemy pozycję lidera na rynku polskich obligacji.
- W 2025 roku opublikowano ponad 300 rekomendacji analitycznych dedykowanych spółkom notowanym w Europie Środkowo-Wschodniej.
- Osiągnęliśmy ponadprzeciętny wynik subskrypcji lokaty strukturyzowanej.

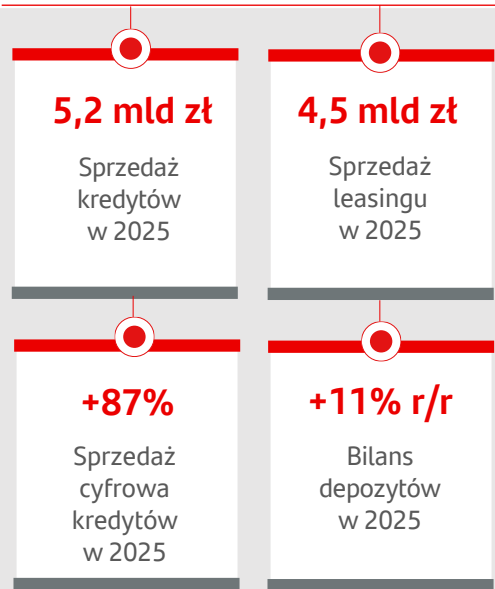
Wybrane dane biznesowe

Klienci Bankowości Detalicznej



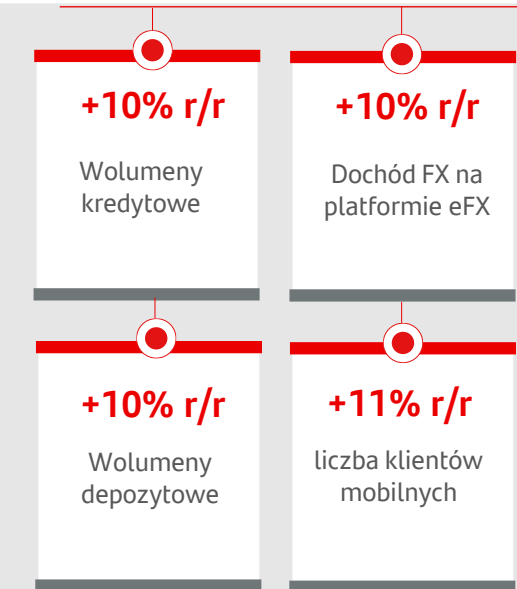
Rekordowa sprzedaż kredytów gotówkowych. Wzrost sprzedaży kredytów hipotecznych.
Dynamiczny wzrost liczby klientów z segmentu Select.

Klienci MŚP



Dynamiczny wzrost bazy depozytowej.
Wzrost portfela finansowania MŚP w zakresie kredytów oraz leasingu.

Klienci bankowości biznesowej i korporacyjnej



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



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

Wyniki 2025

Nasze wyniki finansowe

04

Kredyty brutto

Komentarz

Santander Bank Polska

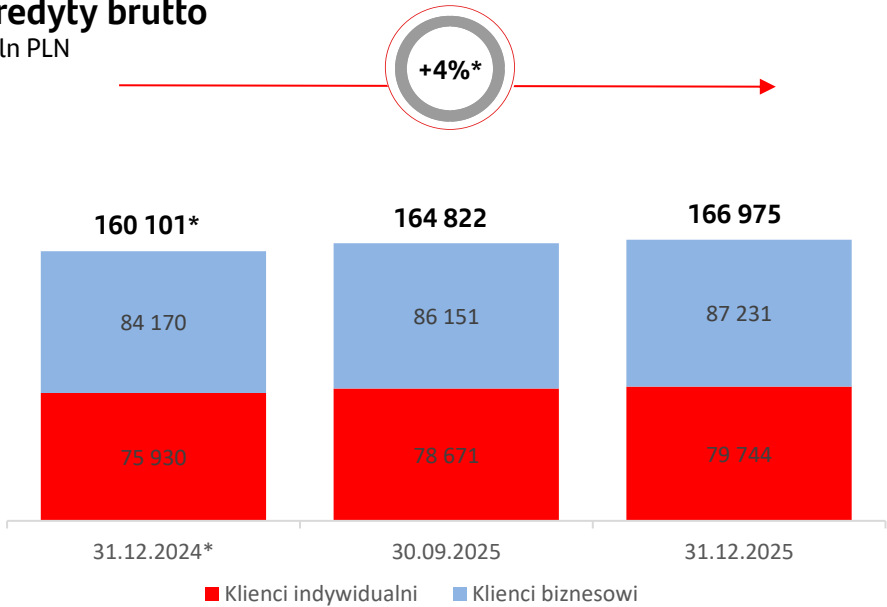
- Portfel kredytowy wzrósł o 4% r/r* i o 1% kw./kw.
 - Sprzedaż kredytów hipotecznych +60% IV kw. 2025 / IV kw. 2024;
 - Sprzedaż kredytów gotówkowych +12% IV kw. 2025 / IV kw. 2024;
- Kredyty hipoteczne w CHF -98% r/r.
- Kredyty MŚP (włączając leasing i faktoring) +4% r/r i -2% kw./kw. a kredyty Bankowości Biznesowej (BCB) +8% r/r i +3% kw./kw.
- Kredyty Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej (włączając leasing i faktoring) -1% r/r i +4% kw./kw.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

- Kredyty brutto SCB 22,9 mld zł**.

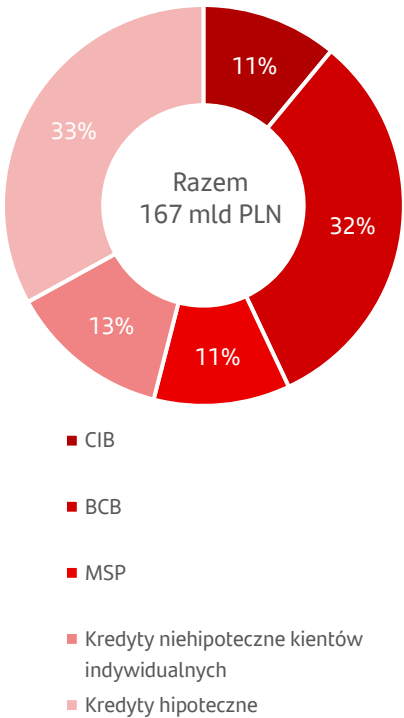
Kredyty brutto

mIn PLN



	31.12.2025	30.09.2025	31.12.2024*	r/r (%)*	kw./kw. (%)
Klienci indywidualni	79 744	78 671	75 930	5%	1%
Klienci biznesowi	87 231	86 151	84 170	4%	1%
Razem	166 975	164 822	160 101	4%	1%

Kredyty - struktura



Fundusze klientów

Komentarz

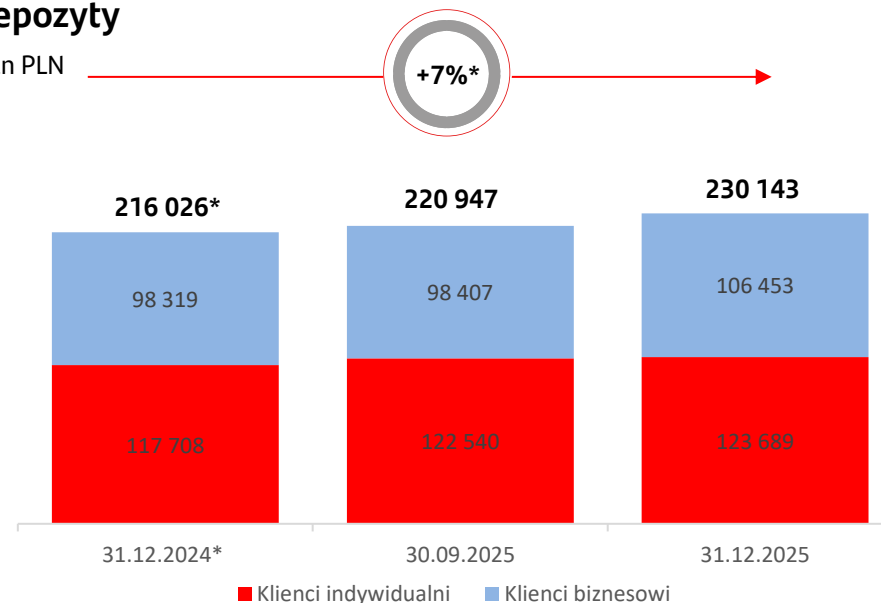
- Depozyty ogółem +7%* r/r i +4 kw./kw.
- Depozyty klientów indywidualnych wzrosły o 1% w IV kw. Zarówno depozyty bieżące jak i terminowe zwiększyły się o 1% kw./kw.
- Depozyty firm w IV kw. zanotowały wzrost o 8%: o 5% wzrosły depozyty terminowe a depozyty bieżące o 11%.
- Udział depozytów terminowych w depozytach ogółem 27% (32% na koniec 2024 roku).
- Fundusze inwestycyjne na koniec września osiągnęły wartość 30,9 mld zł i wzrosły o 29% r/r i o 8% w porównaniu do końca zeszłego kwartału.
- Fundusze klientów Grupy ogółem na koniec grudnia 2025 roku wyniosły 261,0 mld zł.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

- Depozyty: 17,9 mld zł**.

Depozyty

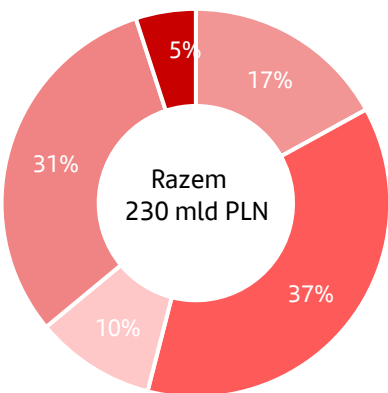
mln PLN



mln PLN

	31.12.2025	30.09.2025	31.12.2024*	r/r (%)*	kw./kw. (%)
Klienci indywidualni	123 689	122 540	117 708	5%	1%
Klienci biznesowi	106 453	98 407	98 319	8%	8%
Razem	230 143	220 947	216 026	7%	4%

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

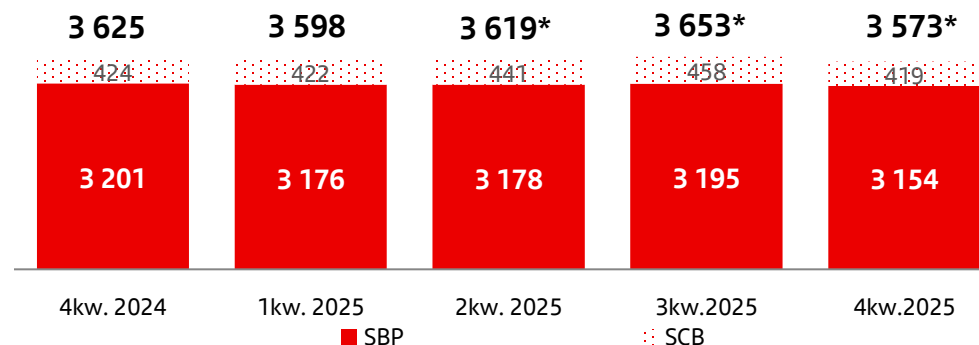
- W 2025 roku wynik z tytułu odsetek wyniósł 12,7 mld zł i wzrost o 4% r/r. W samym IV kw. 2025 r. nieznacznie spadł o 1% w porównaniu do poprzedniego kwartału.
- W ujęciu rocznym przychody odsetkowe wzrosły w tempie 3% a koszty odsetkowe zwiększyły się o 2% r/r. W ujęciu kwartalnym przychody odsetkowe spadły o 2% a koszty odsetkowe o 5%.
- Marża odsetkowa na działalności kontynuowanej wyniosła 4,64% w IV kwartale 2025 roku i nieznacznie spadła w porównaniu do poprzednich kwartałów wskutek zmiany rynkowych stóp procentowych.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

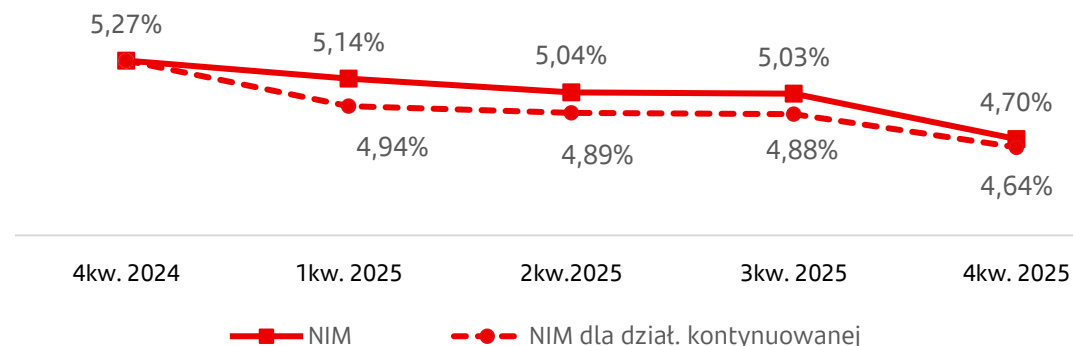
Wynik z tytułu odsetek roku wyniósł 1 741 mln zł*.

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

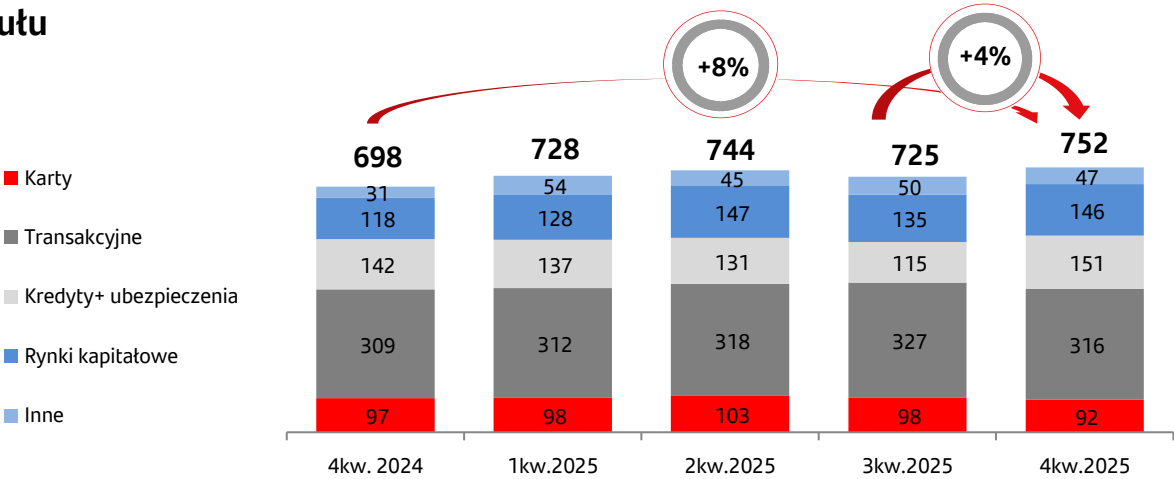
Komentarz

- W 2025 r wynik z tytułu prowizji wyniósł 2,9 mld zł i wzrost o 6% r/r oraz o się o 4 % w porównaniu do poprzedniego kwartału.
- Wynik IV kw. 2025 roku był wyższy o 8% niż wynik IV kw. 2024 roku.
- W 2025 roku dobre wyniki w prowizjach za zarządzanie aktywami (+19% r/r), w prowizjach ubezpieczeniowych (+6% r/r), walutowych (+5% r/r) oraz w prowizjach z działalności maklerskiej (+25% r/r).
- W ujęciu kwartalnym dobre wyniki w prowizjach kartowych (+15% kw./kw.), maklerskich (+21% kw./kw.) oraz w prowizjach za zarządzanie aktywami (+7% kw./kw.).

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank
Wynik z tytułu prowizji roku wyniósł 98 mln zł*.

Wynik z tytułu prowizji

mln PLN



Wynik z tytułu prowizji

mln PLN

	2025	2024	r/r (%)	kw./kw. (%)
Karty	390	390	0%	-6%
Transakcyjne	1 273	1 229	4%	-4%
Kredyty i ubezpieczenia	533	531	0%	31%
Rynki kapitałowe	556	455	22%	8%
Inne	196	179	9%	-6%
Razem	2 949	2 785	6%	4%

Dochody

Komentarz

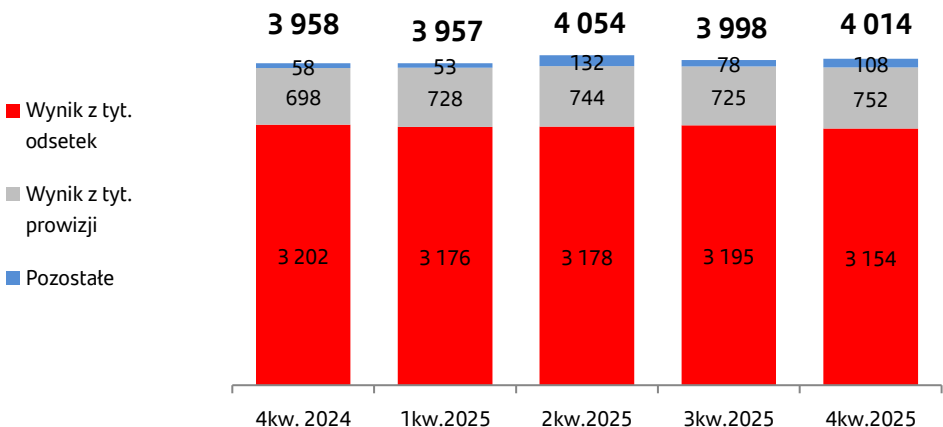
- Dochody ogółem Grupy w 2025 roku wyniosły 16 mld zł i wzrosły o 4% r/r. W ujęciu kwartalnym dochody pozostały na podobnym poziomie.
- Wyższe dochody odsetkowe o 4% r/r i wzrost wyniku prowizyjnego o 6% r/r.
- Dochody z pozostałej działalności wzrosły o 31% r/r. W ujęciu rocznym wzrost nastąpił wskutek 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 o 10% wyższy wynik na działalności finansowej.
- Wynik handlowy i rewaluacja zwiększył się o 37% r/r do 267 mln zł (73 mln zł w 4 kw., +28% kw./kw.) 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 oraz obrotów realizowanych w ramach działalności Skarbu.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank

Dochody ogółem roku wyniosły 1 936 mln zł.*

Dochody

mln PLN



mln PLN

	2025	2024	r/r (%)	kw./kw. (%)
Wynik z tytułu odsetek	12 703	12 270	4%	-1%
Wynik z tytułu prowizji	2 949	2 785	6%	4%
Razem	15 651	15 055	4%	0%
Zyski/straty na dział. fin.	278	218	27%	10%
Dywidendy	16	16	1%	-
Pozostałe	77	49	57%	378%
Dochody ogółem	16 022	15 338	4%	0%

Koszty operacyjne

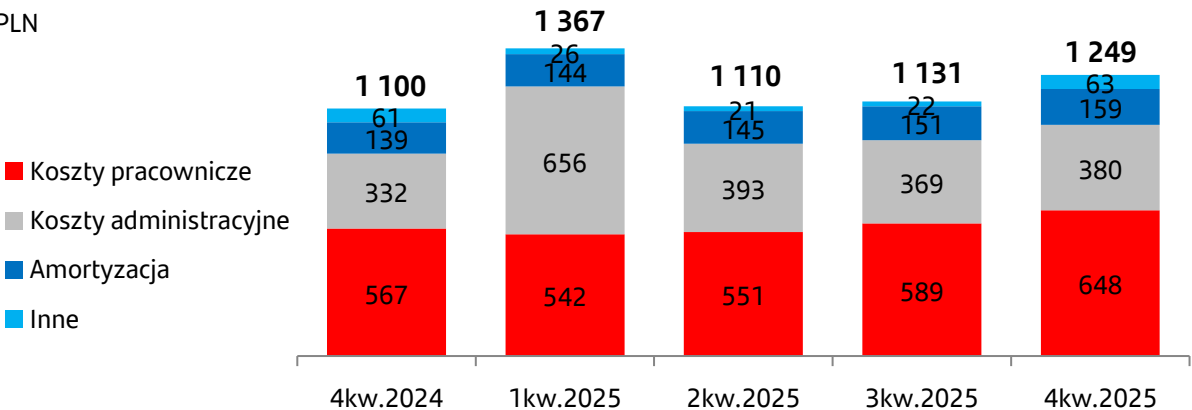
Komentarz

- Koszty ogółem w 2025 roku wyniosły 4,9 mld zł i wzrosły o 9% r/r. Jest to głównie skutek wyższych opłat na BFG – 355 mln zł w 2025 roku w porównaniu do 233 mln zł w 2024 roku.
- Po wyłączeniu kosztów regulacyjnych, koszty ogółem wzrosły o 7% r/r z powodu inflacji, wzrostu wynagrodzeń, wyższych rezerw na premie związanych z osiągniętymi wynikami oraz kosztów integracji.
- Po pominięciu kosztów regulacyjnych, koszty administracyjne, odnotowują wzrost o 5% r/r i o 4% w porównaniu do poprzedniego kwartału.
- W IV kwartale 2025 roku koszty integracji wyniosły 72 mln zł, w tym 26 mln to koszty pracownicze, 46 mln zł koszty administracyjne.
- Wpływ kosztów rebrandingu na wynik finansowy w 2026 szacowany jest wstępnie na ok. 250 mln zł.
- Wskaźnik C/I Grupy na poziomie 30,3% w 2025 roku roku wobec 29,0% w 2024 roku.

Działalność zaniechana Santander Consumer Bank
Koszty ogółem wyniosły 669 mln zł*.

Koszty operacyjne

mln PLN

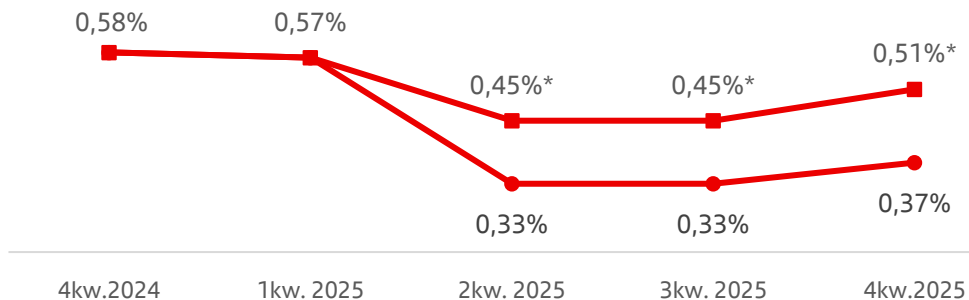


mln PLN

	2025	2024	r/r (%)	kw./kw. (%)
Koszty administracyjne i pracownicze	(4 127)	(3 772)	9%	7%
Koszty pracownicze	(2 329)	(2 165)	8%	10%
Koszty administracyjne	(1 797)	(1 607)	12%	3%
Amortyzacja + Inne	(731)	(680)	8%	29%
Koszty ogółem	(4 857)	(4 452)	9%	10%

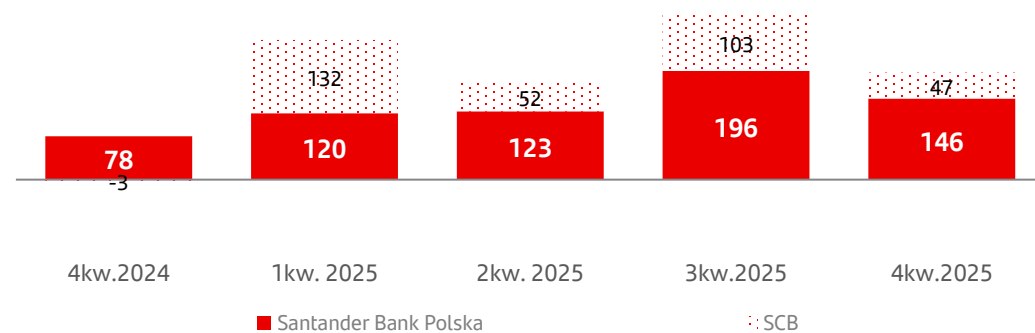
Rezerwy i jakość portfela kredytowego

Koszt ryzyka kredytowego

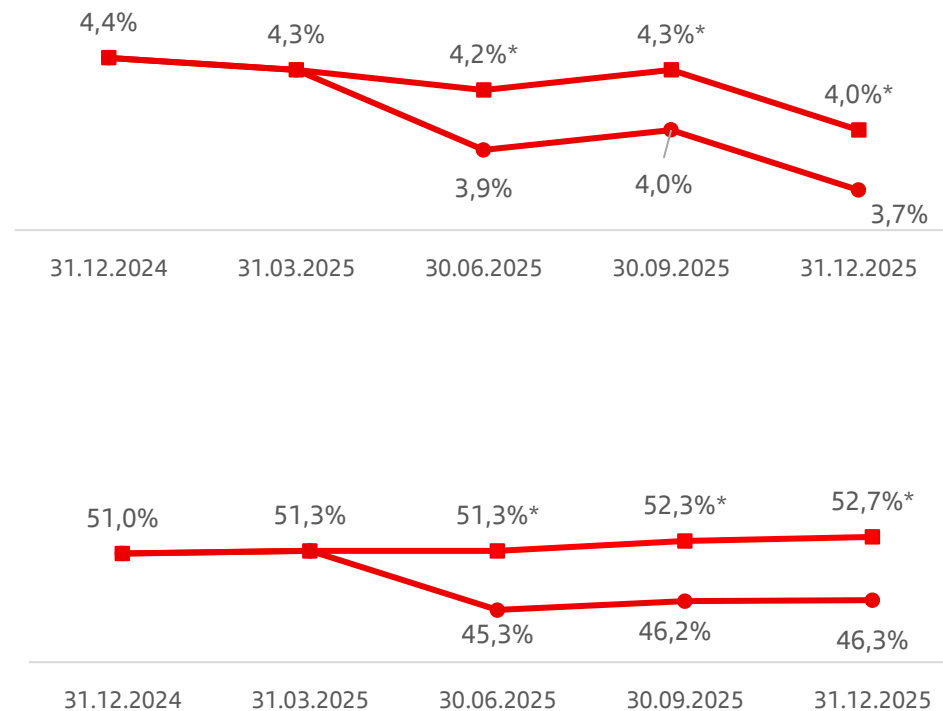


Odpisy netto

mIn PLN



NPL's i wskaźnik pokrycia NPL rezerwami

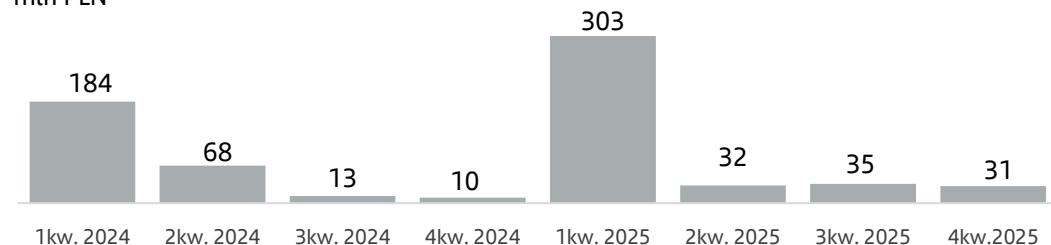


Z uwzględnieniem ekspozycji POCl – Aktywa nabyte lub utworzone z utratą wartości na moment początkowego ujęcia.

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

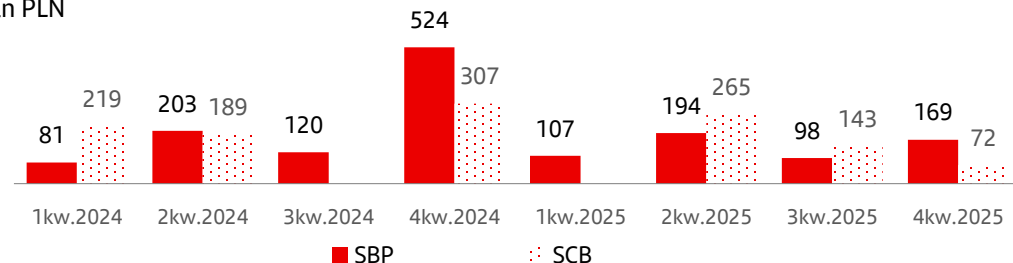
Zgodnie z Ustawą o podatku od niektórych instytucji finansowych od 1 lutego 2016 r. aktywa banków podlegają opodatkowaniu według stawki miesięcznej 0,0366%.

W 2025 roku łączne obciążenie Santander Bank Polska S.A. z tego tytułu wyniosło 837 mln zł. W SCB 41 mln zł.

Sprzedaż NPL

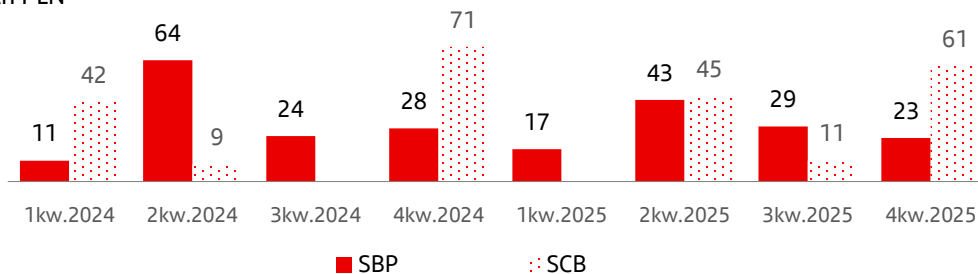
Sprzedaż NPL

mln PLN



Wpływ sprzedaży NPL na PBT

mln PLN



SBP 2025: sprzedaż NPL: 568 mln zł, wpływ na PBT 112 mln zł

SCB 2025: sprzedaż NPL: 480 mln zł, wpływ na PBT 117 mln zł

Wyniki w 2025 roku

- Zysk brutto w 2025 roku w wysokości 8,3 mld zł (+14% r/r), a zysk netto 6,4 mld zł (+22% r/r).
- W 2025 roku wzrost wyniku z tytułu odsetek i prowizji o 4% r/r.
- W 2025 roku wzrost dochodów o 4% r/r.
- Wskaźnik kosztów do dochodów 30,3%.
- Koszty ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych niższe o 29% r/r.
- Koszt ryzyka kredytowego 0,37%. Odpisy z tytułu utraty wartości należności kredytowych niższe o 19% r/r.
- Efektywna stopa podatkowa pod wpływem kosztów regulacyjnych i kosztu ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych oraz wpływu przeliczenia podatku odroczonego według nowych stawek CIT (dodatni wpływ zmiany 173,5 mln zł).
- Jednostkowy zysk netto banku, będący podstawą do wypłaty dywidendy za rok 2025 wyniósł 6,7 mld zł.

Wyniki w 2025 roku

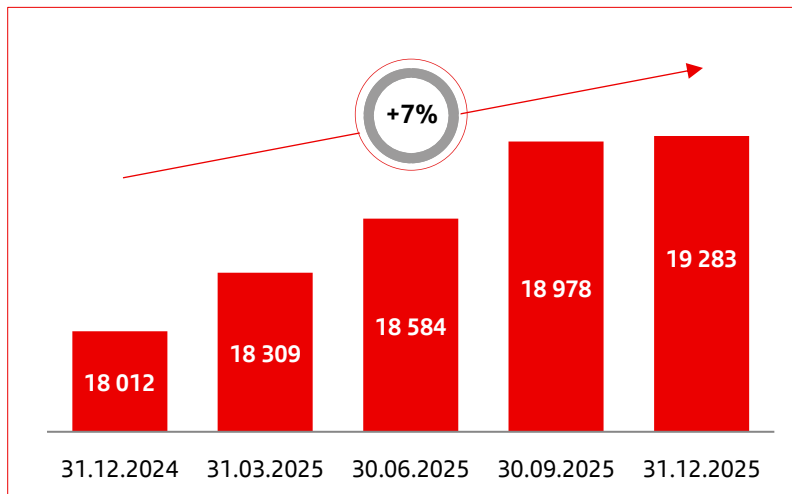
mln PLN	2025	2024	r/r
Wynik z tyt. odsetek i prowizji	15 651	15 055	4%
Dochody brutto	16 022	15 338	4%
Koszty	-4 857	-4 452	9%
Odpisy z tytułu utraty wartości należności kredytowych	-586	-724	-19%
Koszty ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych	-1 597	-2 253	-29%
Podatek od instytucji finansowych	-837	-778	8%
Zysk brutto	8 260	7 234	14%
Podatek dochodowy	-1 727	-1 894	-9%
Zysk należny akcj. SBP z dział. kontynuowanej	6 463	5 284	22%
Zysk z działalności zaniechanej	16	(71)	-122%
Zysk należny akcj. SBP z dział. kontynuowanej i zaniechanej	6 479	5 213	24%
Efentywna stopa podatku dochodowego	20,9%	26,2%	

Załączniki

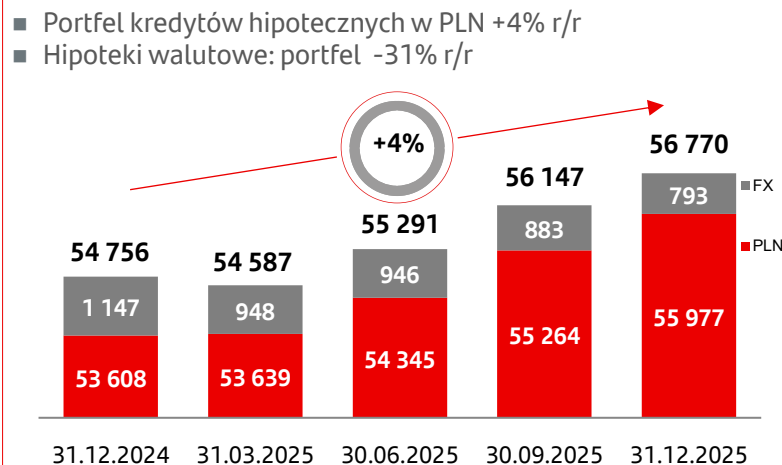
05

Bankowość Detaliczna - wzrost akcji kredytowej

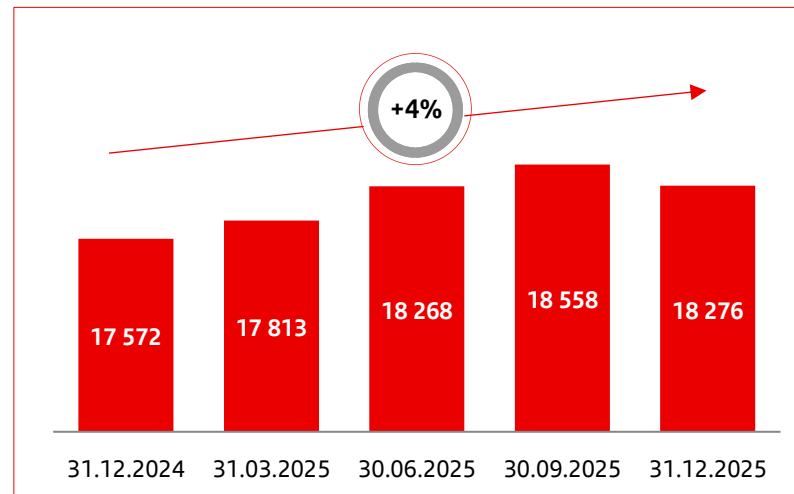
Portfel kredytów gotówkowych (brutto)



Portfel kredytów i pożyczek hipotecznych (brutto)

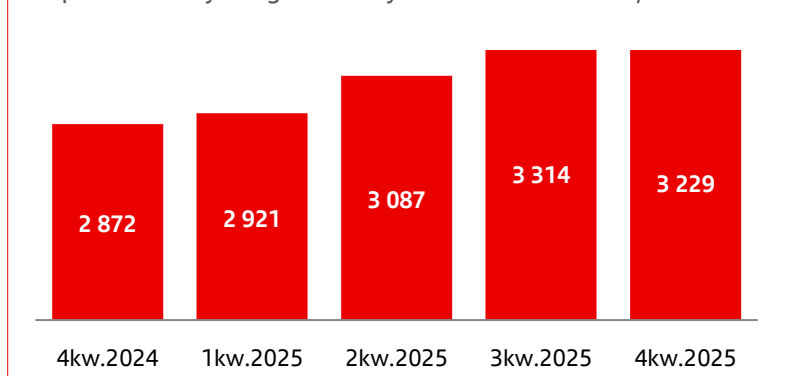


Portfel finansowania (kredyty i leasing) MŚP (brutto)



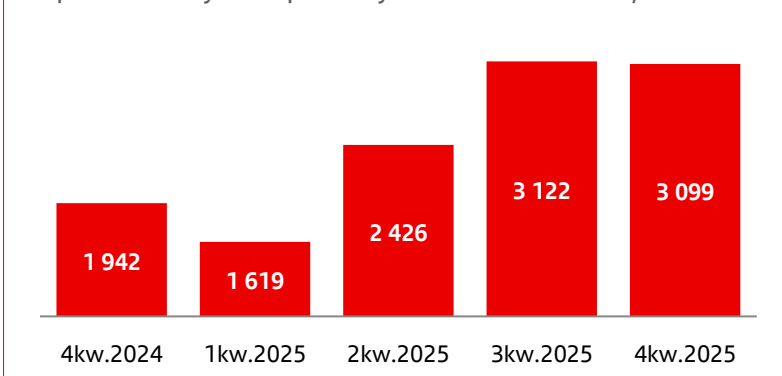
Kredyty gotówkowe - sprzedaż

■ Sprzedaż kredytów gotówkowych +12% IV kw. 2025 / IV kw. 2024



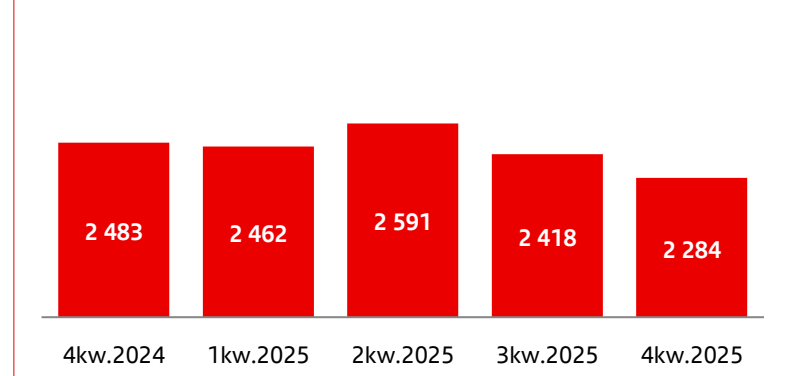
Kredyty hipoteczne - sprzedaż wg uruchomień

■ Sprzedaż kredytów hipotecznych +60% IV kw. 2025 / IV kw. 2024



Finansowanie (kredyty i leasing) MŚP - sprzedaż

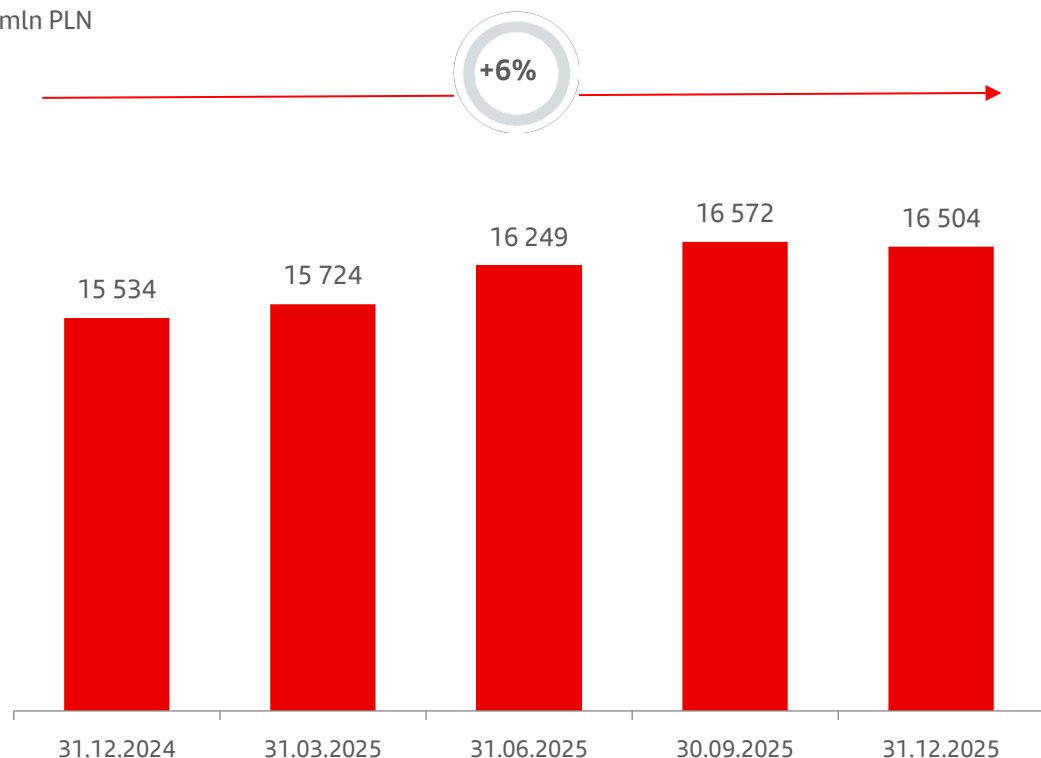
■ Sprzedaż finansowania MŚP -8% IV kw. 2025 / IV kw. 2024



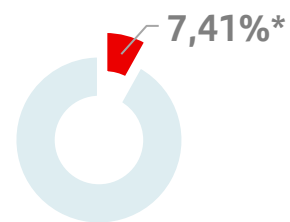
Santander Leasing

Portfel

mIn PLN



Udział w rynku



*Stan na 30/11/2025

- Portfel leasingowy: 16,5mld zł, +6% r/r
- Świetny wynik finansowania zielonych inwestycji – wzrost o 38% r/r, wartość inwestycji 853 mln zł
- Wartość sfinansowanych aktywów w segmencie MŚP 5,8 mld zł

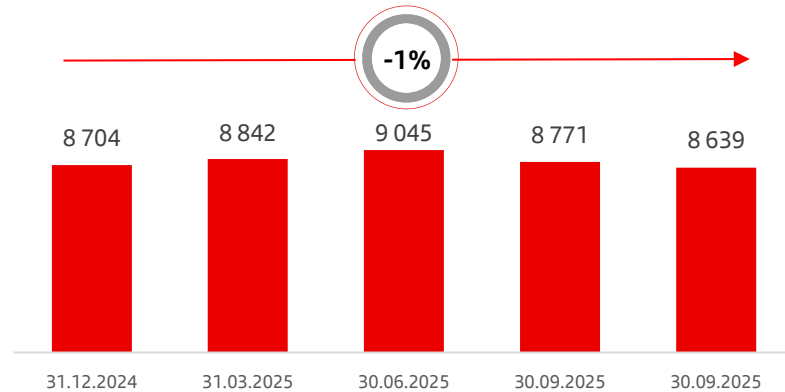


Transakcja sekurytyzacji syntetycznej, zrealizowana przez Santander Leasing i Santander Bank Polska we współpracy z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym (EBI) i Europejskim Funduszem Inwestycyjnym (EFI) otrzymała **honorowe wyróżnienie** w konkursie **Risk Sharing Awards 2025** w kategorii Europejska Transakcja Roku. Umowa o wartości 5 mld złotych umożliwia efektywne zarządzanie ryzykiem portfela leasingowego oraz uwolnienie kapitału, co przekłada się na zwiększenie dostępności finansowania dla polskich MŚP, w tym firm prowadzonych przez kobiety. Otrzymane wyróżnienie potwierdza innowacyjny charakter transakcji oraz jej wpływ gospodarczy i społeczny.

Santander Factoring

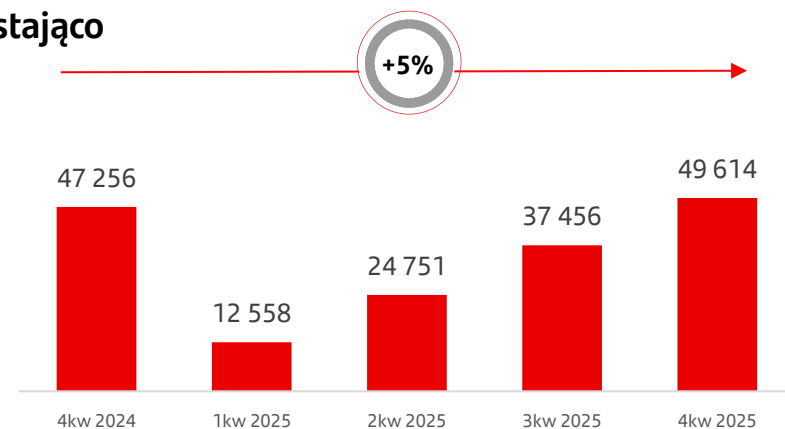
Portfel

mln PLN

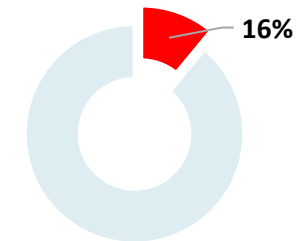


Obroty narastająco

mln PLN



Udział w rynku

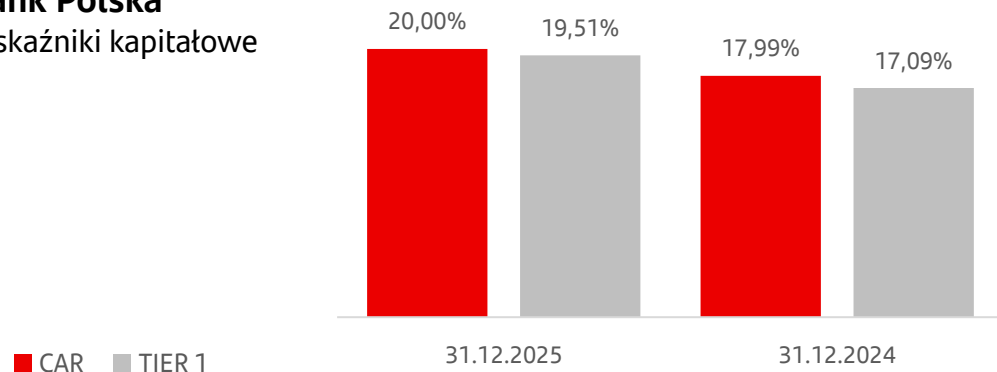


*Stan na 31/12/2025

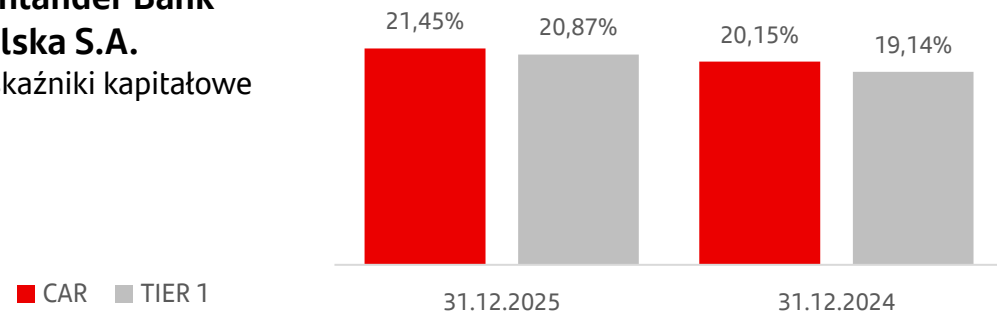
- Santander Factoring jest numerem dwa na rynku pod względem bilansu na koniec 2025 roku.
- Santander Factoring jest na trzeciej pozycji w finansowaniu zobowiązań (16% udział w rynku).
- W marcu 2025 roku Santander Factoring zdobył III miejsce w rankingu miesięcznika Forbes Diamenty Forbesa 2025. Diamenty Forbesa przyznawane są firmom, które dynamicznie się rozwijają i mają stabilną sytuację finansową.

Pozycja kapitałowa i płynnościowa

Grupa Santander Bank Polska Wskaźniki kapitałowe

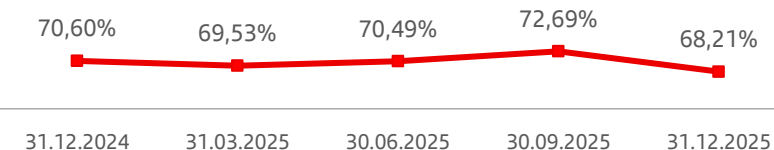


Santander Bank Polska S.A. Wskaźniki kapitałowe



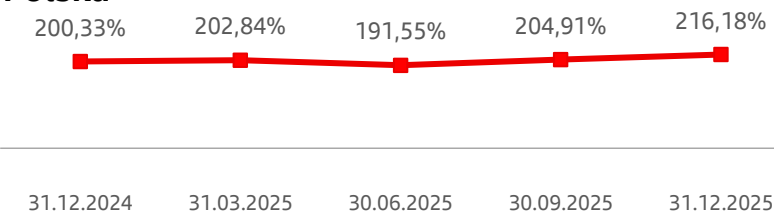
Santander Bank Polska

wskaźnik
kredyty/depozyty
(L/D)



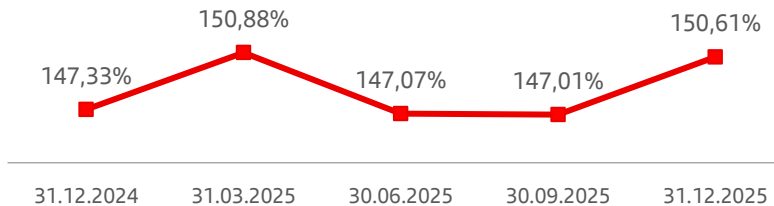
Santander Bank Polska

wskaźnik
Liquidity Coverage
Ratio (LCR)



Santander Bank Polska

wskaźnik Net
Stable Funding
Ratio (NSFR)



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

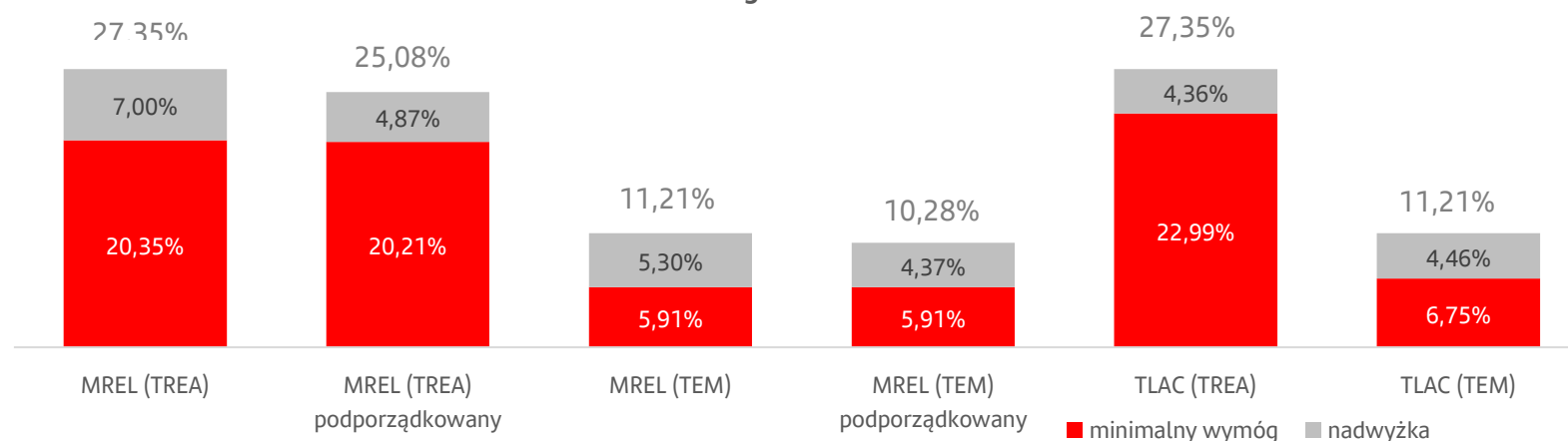
MREL

- 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, bufora antycyklicznego, bufora zabezpieczającego i bufora OSII, łącznie 4,99%).
- Na dzień 31 grudnia 2025r. regulacyjne minimalne wymogi MREL z uwzględnieniem wymogu bufora połączonego wynoszą odpowiednio: MREL (TREA) 20,35%, MREL podporządkowany (TREA) 20,21%, MREL (TEM) 5,91%, MREL podporządkowany (TEM) 5,91%.
- Na dzień 31 grudnia 2025 r. Bank spełnia wszystkie wymogi regulacyjne w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych oraz utrzymuje nadwyżki instrumentów kwalifikowanych 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 4,99%.
- 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 grudnia 2025r. minimalny regulacyjny wymóg TLAC wynosi dla Grupy SBP 22,99% TREA i 6,75% TEM.
- TLAC to minimalny wymóg regulacyjny w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych obowiązujący globalne instytucje o znaczeniu systemowym. SBP przyjmuje też, że po wyjściu z Grupy Banco Santander nie spełnia przesłanek określonych w art. 92a Rozporządzenia CRR dla obowiązku wypełniania regulacyjnych wymogów w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych TLAC, tj. nie jest już identyfikowany jako jednostka zależna globalnej instytucji o znaczeniu systemowym.

Spełnienie wymogów w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych TLAC/MREL na dzień 31 grudnia 2025



Kluczowe wskaźniki finansowe Grupa Santander Bank Polska

Wybrane wskaźniki finansowe Grupy Santander Bank Polska S.A.	2025	2024 (Działalność kontynuowna i zaniechana)
Koszty / dochody	30,3%	29,6%
Wynik z tytułu odsetek / dochody ogółem	79,3%	81,0%
Marża odsetkowa netto ¹⁾	4,83%	5,32%
Wynik z tytułu prowizji / dochody ogółem	18,4%	17,0%
Należności netto od klientów / zobowiązania wobec klientów	70,8%	75,3%
Wskaźnik kredytów niepracujących ²⁾	3,7%	4,4%
Wskaźnik pokrycia rezerwą kredytów niepracujących ³⁾	46,3%	51,0%
Wskaźnik kosztu ryzyka kredytowego ⁴⁾	0,37%	0,58%
ROE (zwrot z kapitału) ⁵⁾	23,6%	20,4%
ROTE (zwrot z kapitału materialnego) ⁶⁾	26,5%	22,4%
ROA (zwrot z aktywów) ⁷⁾	2,2%	1,8%
Łączny współczynnik kapitałowy ⁸⁾	20,00%	17,99%
Współczynnik kapitału Tier I ⁹⁾	19,51%	17,09%
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	374,22	337,03
Zysk na jedną akcję zwykłą (w zł) ¹⁰⁾	63,4	51,01

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.