

## España\*

Tras la adquisición de Banco Popular, Santander se ha convertido en el banco líder en España. La estrategia de vinculación de Santander España está dando buenos resultados al tiempo que el Banco avanza en su transformación digital.



Oficina de Santander en España

**+42%**  
clientes  
vinculados

**+15%**  
clientes  
digitales

**Prioridades  
estratégicas**

**Realizar la integración  
de Banco Popular de  
manera ejemplar**

**Crecimiento  
rentable basado  
en la vinculación**

**Banco de  
referencia para  
las empresas**

**Transformación  
digital para mejorar la  
experiencia de cliente**

### Claves del ejercicio 2017

- Desde la adquisición de Banco Popular el pasado mes de junio, la prioridad de Santander España es realizar una integración ejemplar: sin perder un solo cliente y asegurando los niveles de servicio.
- Crecimiento de doble dígito en comisiones. Se mantiene el liderazgo en Global Corporate Markets, banca privada y personal, y aumenta la cuota de mercado en pymes y grandes empresas.
- La estrategia comercial está enfocada en aumentar la **vinculación** y mejorar la **experiencia de los clientes**.
- La **estrategia 11213** ha sido clave para elevar el número de clientes particulares vinculados en un 54%. Se avanzó en la estrategia completando la propuesta de valor con la cuenta 11213 *Smart* para clientes *millennials* y con la cuenta *Zero*, 100% digital y sin comisiones.
- Con el **nuevo posicionamiento en empresas** para convertir a Santander en su banco de referencia, se ha crecido un 6% en vinculación. Destaca el impulso de productos de valor añadido como negocio internacional (+16% interanual).
- En **banca mayorista**, se afianza el liderazgo en los principales *rankings*, como el de renta fija y préstamos sindicados.
- Se alcanzó récord de ventas de tarjetas en el año (1,4 millones) y aumentó la facturación de crédito en más del 50% en el año.
- El ritmo de contratación en hogares crece por encima del mercado, especialmente en hipotecas, con un incremento de la producción del 33% en el año.
- Se ha avanzado en la **transformación digital** con el lanzamiento de **Digilosofía**, la nueva filosofía digital de Santander. Somos el primer banco en pagos móviles en España (60% de la cuota de mercado). Se ha renovado el ecosistema digital con una nueva web y *app* de particulares y empresas, que se suman a nuevos lanzamientos como la *App Renting Bansacar*, *Confirming Santander* o *Mi Comercio*.
- Se ha contribuido al **progreso de las personas y empresas** con la concesión de más de 12.000 becas y el apoyo a más de 1.200 emprendedores.
- Santander España ha sido certificado como **Top Employer**, demostrando su compromiso con la cultura *Sencillo Personal y Justo* (SPJ) y la Organización.
- Santander España fue galardonado por la revista *The Banker* como **Mejor Banco del año** en España y como **Mejor Banca Privada**.

\*Datos excluyendo Popular

### Datos destacados

Empleados

**22.916** (-0,4%)



Clientes (millones)

**12.675** (-1,2%)



Créditos<sup>1,2</sup>

**148.585** (-1,6%)



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

**1.180** (+46,4%)



Aportación al beneficio del Grupo<sup>3</sup>

**15%**

1. Millones de euros.

2. Crédito bruto. Sin adquisición temporal de activos.

3. Incluye Popular.

# Santander Consumer Finance

SCF es líder en el mercado de financiación al consumo en Europa. Está especializado en la financiación para la compra de automóviles y en préstamos para la adquisición de bienes duraderos, créditos personales y tarjetas de crédito.

Desarrolla su actividad en 15 países europeos: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.



Oficina central de Santander Consumer Bank en Austria

>130K

acuerdos con puntos de venta asociados

>100

acuerdos con 16 fabricantes de coches y motos

Prioridades estratégicas

Apoyar la transformación de fabricantes y concesionarios

Desarrollar productos innovadores y digitalizar los procesos del ciclo de cliente

Implantar plataformas abiertas de e-commerce en los comercios y sellar nuevos acuerdos con distribuidores

Desarrollar canales, inteligencia de negocio y propuestas digitales de valor añadido

## Claves del ejercicio 2017

- ▲ **Beneficio ordinario de 1.254 millones de euros**, un 15% más que el año anterior. El beneficio atribuido es de 1.168 millones de euros e incluye un cargo de 85 millones en Alemania.
- ▲ **Se consolidaron los acuerdos** con Banque PSA Finance completados en ejercicios anteriores, que suponen *joint-ventures* en 11 países.
- ▲ **Aumento de ingresos**, principalmente por el margen de intereses (+5%).
- ▲ **Se impulsó la digitalización** de canales y de los procesos de compra y financiación.

- ▲ **La ratio de eficiencia** se sitúa en el 44%, con mejora de 0,6 puntos porcentuales.
- ▲ **La ratio de mora** baja hasta el 2,5% y la cobertura es del 101%.
- ▲ **Por geografías**, el beneficio ordinario de los principales países es: Alemania (364 millones de euros), países nórdicos (318 millones de euros) y España (241 millones de euros).
- ▲ **La nueva producción** sube en los principales países, especialmente en el sector del automóvil (+11%) y el negocio de consumo, destacando las tarjetas (+9%).

## Datos destacados

Empleados

15.131 (+1,4%)



Clientes (millones)

19,9 (+11%)



Créditos<sup>1,2</sup>

92.431 (+6,2%)



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

1.168 (+4,4%)



Aportación al beneficio del Grupo

13%

1. Millones de euros, variación en moneda constante. 2. Crédito bruto. Sin adquisición temporal de activos.

# Polonia

Bank Zachodni WBK se reafirma como tercera entidad financiera del país tras el acuerdo de compra del negocio de banca comercial y privada de Deutsche Bank en Polonia.

<b>+3%</b> clientes vinculados	<b>+6%</b> clientes digitales
-----------------------------------	----------------------------------

## Claves del ejercicio 2017

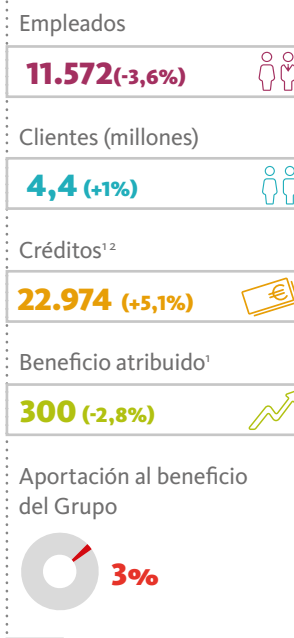
- La Entidad ha presentado su nuevo compromiso de marca con el lema *El banco que quieres*. Se lanzó la nueva *Cuenta que quiero*, que permite a los usuarios adaptar los servicios bancarios a sus necesidades de un modo flexible y que ha superado los 335.000 clientes al cierre del año.
- Cerca de 3,4 millones de clientes tienen acceso a servicios de banca móvil y online a través de BZWBK24. Las líneas de crédito vendidas a través de canales remotos (móvil, Internet, *contact center*) han alcanzado el 38%.



Oficina de Bank Zachodni WBK en Polonia

- El Banco ha emitido casi **120.000 smartcards**: carnés de estudiante electrónicos con una función de pago.
- Bank Zachodni WBK ha introducido una solución biométrica de voz dirigida a grandes empresas, así como avales electrónicos que incorporan una opción de firma electrónica cualificada y reconocimiento facial biométrico para personas.
- Bank Zachodni WBK fue nombrado **Mejor Banco de Polonia** y **Mejor Banco de Polonia para Pymes** en los premios *Euromoney*.

## Datos destacados



1. Millones de euros, variación en moneda constante.  
2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.

# Portugal\*

Santander Totta es el banco más rentable y capitalizado en Portugal y tiene cuotas de mercado en torno al 15,5% en créditos y 13,2% en depósitos (noviembre 2017).

<b>+8%</b> clientes vinculados	<b>+11%</b> clientes digitales
-----------------------------------	-----------------------------------

## Claves del ejercicio 2017

- Con la adquisición de Banco Popular, Santander Totta se sitúa como el mayor banco privado del país, por activos y créditos en la actividad doméstica.
- La cuota de producción de créditos a empresas se sitúa en un 17%. En hipotecas la cuota de nuevos créditos se situó por encima del 20%.



Oficina de Santander Totta en Portugal

- Se avanzó en la aplicación móvil del Banco, lo que aumentó las ventas a través de los canales digitales. A final de año, los canales digitales representaron un 28% de las ventas totales de productos del Banco.
- En 2017, Santander Totta fue reconocido como **Mejor Banco en Portugal** por *Euromoney* y *Global Finance* y **Banco del Año** por *The Banker*.

## Datos destacados



1. Millones de euros.  
2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.  
3. Incluye Popular.

\*Datos excluyendo Popular

## Reino Unido

Santander es uno de los principales bancos del país y cuenta con una innovadora oferta de valor para clientes particulares y pequeñas empresas. En 2017 mantuvo su foco en mejorar la vinculación y experiencia de los clientes a través de la digitalización y simplificación de sus productos.



Oficina de Santander en Reino Unido

**+5%**  
clientes  
vinculados

**+10%**  
clientes  
digitales

**Prioridades  
estratégicas**

**Aumentar la  
vinculación de los  
clientes y la cuota  
de mercado**

**Ofrecer  
excelencia  
operacional  
y digital**

**Lograr un  
crecimiento de la  
rentabilidad y un  
balance sólido**

**Apoyar a las comunidades  
a través de las habilidades,  
el conocimiento y  
la innovación**

### Claves del ejercicio 2017

- Los negocios principales de Santander UK registraron buenos resultados, con **crecimiento del margen de intereses, mejora de la eficiencia y calidad del crédito**.
- Santander UK mantiene su estrategia Mundo 1|2|3, que ha transformado el negocio y cuenta ya con 5,4 millones de clientes, un aumento de 275.000 desde diciembre de 2016.
- La base de clientes digitales continuó creciendo, con un total de 5 millones de clientes digitales y 1,9 millones de clientes que utilizan las aplicaciones móviles.
- Sigue desarrollando su propuesta digital con la ampliación de la información en la plataforma de fondos (*Investment Hub*), para ayudar a los 220.000 clientes registrados a entender y satisfacer sus necesidades de inversión.
- Lanzó en junio un programa que permite al cliente solicitar una hipoteca *online* o vía videoconferencia con un asesor financiero. También amplió la funcionalidad de banca por móvil (*Android Pay*).
- Las hipotecas residenciales aumentaron en 600 millones de libras, reflejando los ajustes de precios realizados en un mercado competitivo, con énfasis en el servicio y retención de clientes.
- Puso en marcha la nueva herramienta *NeoCRM*, utilizada por 14.000 comerciales, que permite un mayor conocimiento y una comunicación más relevante con los clientes.
- A pesar de las presiones inflacionistas, la eficiencia operativa continúa beneficiándose de la expansión del negocio y las mejoras en canales digitales, situándose en una ratio del 50%.

### Datos destacados

Empleados

**25.971 (+1,1%)**



Cientes (millones)

**25,4 (+0%)**



Créditos<sup>1,2</sup>

**235.783 (+0,8%)**



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

**1.498 (-2,7%)**



Aportación al beneficio del Grupo



1. Millones de euros, variación en moneda constante. 2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.



# Brasil

Santander es el tercer banco privado y el mayor banco extranjero en el país. En 2017 cumplió su objetivo de rentabilidad gracias a un modelo de negocio centrado en el cliente, al compromiso de sus 47.000 empleados y a una estrategia centrada en el crecimiento rentable.



Oficina de Santander en Brasil



<b>Prioridades estratégicas</b>	<b>Crecimiento de ingresos</b>	<b>Aumento de cuota de mercado en consumo y pymes...</b>	<b>Transformación digital</b>	<b>Gestión de riesgos y recuperaciones</b>
---------------------------------	--------------------------------	--	-------------------------------	--

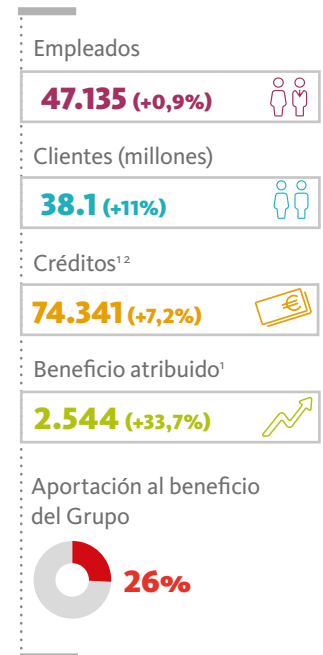
## Claves del ejercicio 2017

- ▲ **El crecimiento del balance, la calidad crediticia y un control adecuado de costes impulsaron un aumento significativo en el beneficio neto de Santander Brasil.** Los depósitos crecieron un 37% durante el año y el crédito un 7%. La ratio de eficiencia mejoró 3,9 puntos porcentuales hasta el 35,6%, mientras la morosidad bajó del 5,90% al 5,29%.
- ▲ Soluciones para optimizar la experiencia de cliente: **Superdigital**, la aplicación que provee servicios transaccionales sin necesidad de contar con una cuenta bancaria, alcanzó más de 1 millón de clientes y aportó innovaciones como realizar transferencias por *chat* y compras por Internet. La *app Santander Way*, que simplifica la operativa con tarjeta de crédito, continúa obteniendo una elevada puntuación por parte de los usuarios, con una nota de 4,8 en Apple Store y 4,6 en Google Play.
- ▲ Nuevos productos y servicios: **Santander One**, el nuevo canal digital de asesoramiento financiero centrado en la inversión, registró más de 8 millones de visualizaciones, y **Consignado Digital**, que permite a los clientes gestionar su nómina, ayudó a incrementar la cuota de mercado en este segmento en 214 puntos básicos hasta alcanzar el 12,9%. **Santander Corretora** también cuenta con una nueva

aplicación que permite realizar consultas, recibir recomendaciones e inversiones de un modo más ágil.

- ▲ Santander Brasil también creó **Santander Auto**, una aseguradora completamente digital que resulta de la *joint venture* con HDI Seguros.
- ▲ Nuevo modelo de operaciones: con foco en la satisfacción del cliente, se implantó un nuevo modelo centrado en la excelencia operativa, con una visión integral (*end-to-end*) del proceso que viven los clientes en el consumo de productos y servicios.
- ▲ Refuerzo de los negocios: Se adquirió el 70% de Ipanema Credit Management, empresa dedicada a la gestión de carteras de créditos morosos. Esta operación aportará más experiencia y conocimientos en el recobro de créditos. En ECM (*Equity Capital Markets*), Santander Brasil encabeza las operaciones en el país de acuerdo con Dealogic.
- ▲ Principales galardones recibidos en 2017: Santander Brasil fue elegido por primera vez **Banco del Año** en Brasil por *The Banker* y **Mejor Banco de Brasil** por *Eurromoney*. Además, se sitúa por segundo año consecutivo entre las mejores empresas para trabajar según *Great Place to Work*.

## Datos destacados



1. Millones de euros, variación en moneda constante. 2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.

# México

Santander es el segundo banco de México por hipotecas y préstamos a empresas y el tercero por tarjetas de crédito.



Oficina de Santander en México

**+24%**  
clientes  
vinculados

**+52%**  
clientes  
digitales

## Prioridades estratégicas

**Aumentar las nóminas y reforzar la oferta Santander Plus para impulsar la lealtad**

**Consolidar el posicionamiento en pymes y afianzar el liderazgo en hipotecas**

**Transformación operacional y tecnológica a través de plataformas digitales y de gestión de clientes**

**Mejorar la atención al cliente en todos los canales y en todo el Banco**

## Claves del ejercicio 2017

- ▲ Santander México avanzó con su plan de inversión de 15.000 millones de pesos en un periodo de tres años, destinado a iniciativas estratégicas como la modernización de canales, sistemas e infraestructura.
- ▲ Desde su lanzamiento, el programa **Santander Plus** ha alcanzado más de 3,0 millones de clientes, de los cuales el 52% son nuevos.
- ▲ El Banco aumentó en más del 52% su base de clientes digitales respecto a 2016, alcanzando los 1,9 millones de clientes activos.
- ▲ **Lanzamientos:**
  - **Santander Connect**, un nuevo modelo de banca remota, personalizada y 100% digital, donde los clientes interactúan con sus gerentes a través de videollamadas.
  - **Spotlight**, la fábrica digital de Santander México, concentra cerca de 120 personas dedicadas al desarrollo de soluciones digitales con base en una metodología ágil y colaborativa.

- **Tuio**, una iniciativa especial para el segmento popular cuyo objetivo es lograr una inclusión financiera con impacto social medible, a través de una oferta amplia y competitiva que tendrá operaciones, infraestructura y marca propias.
- **Campus Pay**, una aplicación pionera en el país que impulsa la bancarización de jóvenes universitarios y les permite realizar pagos en sus centros educativos a través del *smartphone*.
- **Santander Me**, programa diseñado para acompañar el empoderamiento de las mujeres.
- **Atención con bots**. Santander ha habilitado tres esquemas de respuesta automatizada para clientes a través de robots: en el sitio web, en Facebook y en Twitter. Es el único banco con este esquema automatizado triple en México.
- ▲ **Euromoney** reconoció a Santander México como **Mejor Banco de Inversión en México** y la revista *International Finance Magazine* (IFM) como el **Banco Socialmente más Responsable en México**, por segundo año consecutivo.

## Datos destacados

Empleados

**18.557 (+5,4%)**



Clientes (millones)

**15,1 (+12%)**



Créditos<sup>1,2</sup>

**26.962 (+4,6%)**



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

**710 (+16,5%)**



Aportación al beneficio del Grupo



1. Millones de euros, variación en moneda constante. 2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.

# Chile

Santander es el principal banco privado de Chile en términos de activos y clientes.



## Claves del ejercicio 2017

En 2017 Santander Chile introduce *On-boarding Digital*, la primera plataforma 100% digital para que los no clientes se conviertan en clientes. Gracias a *Touch-ID* (huella digital), se puede comprar un producto bancario en segundos a través del móvil. Con esto, el Banco alcanza un millón de clientes digitales, de los cuales 450.000 se han descargado la *app* y 300.000 son clientes activos, las cifras más altas de la banca local.

**Lanzamiento de Santander Life**, la nueva generación de productos para personas que se vende en un formato 100% digital y que permite acumular



WorkCafé en Chile

*Méritos Life*. Cuanto mejor sea el comportamiento de pago del cliente, más beneficios obtiene.

**Se consolida el modelo WorkCafé**, con más de 20 nuevos locales. *WorkCafé* es reconocido no solo por su formato atractivo, sino también por su sistemática comercial apoyada en tecnología digital avanzada.

Santander Chile fue nombrado **Mejor Banco en Chile** por *The Banker*, *Euromoney* y *Latin Finance*. Además, se situó como la segunda mejor gran empresa para trabajar en Chile, según *Great place To Work*.

## Datos destacados

Empleados

**11.675 (-2,7%)**



Clientes (millones)

**3,5 (-3,3%)**



Créditos<sup>1,2</sup>

**38.249 (+2,7%)**



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

**586 (+11,7%)**



Aportación al beneficio del Grupo

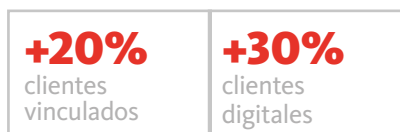


1. Millones de euros, variación en moneda constante.

2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.

# Argentina

Santander Río se sitúa como primer banco privado de Argentina por cuota de negocio gracias a la integración de la banca minorista de Citibank N.A. en el país y al crecimiento orgánico.



## Claves del ejercicio 2017

**Santander Río incorpora 500.000 clientes individuales y una red de 70 oficinas** tras la adquisición del negocio minorista de la filial de Citibank N.A. en Argentina.

La **cuota de mercado** se sitúa en el **10% en créditos** y en el **11% en depósitos**.

Alianza con American Airlines y su programa de viajero frecuente *AAdvantage*®, que permitirá a los clientes de Santander Río sumar millas mediante las compras que realicen con sus tarjetas.



Oficina de Santander Río en Argentina

Continúa el plan de transformación de oficinas, con 276 sucursales convertidas y dos oficinas digitales.

Lanzamiento de los créditos hipotecarios UVA indexados a la inflación.

**Santander Río** obtuvo el cuarto puesto en el *ranking Great Place to Work*. Además, fue reconocido como Mejor Banco Digital y Mejor Banco Mobile de Latinoamérica por la revista *Global Finance* y como Mejor Banco de Argentina por la revista *LatinFinance*.

## Datos destacados

Empleados

**9.277 (+17%)**



Clientes (millones)

**3,6 (+23%)**



Créditos<sup>1,2</sup>

**7.608 (+44%)**



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

**359 (+14%)**



Aportación al beneficio del Grupo



1. Millones de euros, variación en moneda constante.

2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.

## Estados Unidos

La franquicia estadounidense de Santander integra un banco comercial en el nordeste de EE.UU. (el mercado más atractivo del país), un negocio de financiación de vehículos de alcance nacional con sede en Dallas, otro de banca privada en Miami que presta servicio a residentes no estadounidenses, una agencia de intermediación (*broker dealer*) en Nueva York y un banco minorista en Puerto Rico.



Oficina de Santander en Estados Unidos

**+8%**  
clientes  
vinculados

**+5%**  
clientes  
digitales

Prioridades  
estratégicas

Mejorar la  
experiencia y  
lealtad del cliente

Convertirse en  
financiador de  
coches de todos  
los segmentos

Mejorar la  
rentabilidad

Seguir cumpliendo  
con las expectativas  
regulatorias

### Claves del ejercicio 2017

▲ **Santander US** superó el test de estrés de capital exigido por la Reserva Federal y cerró su acuerdo por escrito (*Written Agreement*) de 2014 con dicha institución, logrando así dos hitos regulatorios clave. Como consecuencia de ello, Santander US ha regresado al ciclo normal de validación de capital y ha completado su primer pago de dividendos al Grupo desde 2011. Santander US aumentó sus beneficios un 5% en 2017.

▲ **Santander Bank**, que cuenta con 670 sucursales ubicadas en el nordeste de EE.UU. El margen financiero mejoró sustancialmente a lo largo del año, poniéndose ya a la altura de sus homólogos. El Banco ha seguido mejorando la experiencia del cliente, expandiendo su oferta digital y ampliando su compromiso con la sociedad. Además, anunció un plan a cinco años de 11.000 millones de dólares para invertir en las comunidades en las que opera.

▲ **Banca Corporativa Global (GCB) y Banca Comercial** continuaron demostrando el valor de Santander US al Grupo. Los proyectos de colaboración EE.UU./México y EE.UU./Reino Unido avanzan a buen ritmo, con un número considerable de operaciones cerradas y una holgada cartera de otras nuevas en trámite. La colaboración EE.UU./México incrementó los ingresos transfronterizos

un 64% durante 2015-2017, mientras que la colaboración EE.UU./Reino Unido los aumentó alrededor del 30% en el mismo periodo.

▲ **Santander Consumer USA**, una de las entidades financieras de automoción líderes en Estados Unidos, continuó optimizando su *mix* de clientes, además de afianzar su relación estratégica con Chrysler Capital, mantener su posición de liderazgo en el mercado de ABS y reforzar sus programas de gestión de riesgos, cumplimiento y prácticas con consumidores.

▲ **Banco Santander International** en Miami logró en 2017 un crecimiento de dos dígitos en sus beneficios, impulsado por las entradas de nuevos clientes.

▲ **Banco Santander Puerto Rico** fue nombrado por la revista *Euromoney*, por cuarto año consecutivo, Mejor Banco en Puerto Rico. La entidad no tardó en reabrir sus sucursales tras las secuelas provocadas por el huracán María y continúa colaborando en las actividades de recuperación.

### Datos destacados

Empleados

**17.560 (+0,3%)**



Clientes (millones)

**5,0 (-3%)**



Créditos<sup>1,2</sup>

**75.389 (-4,3%)**



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

**332 (-6,7%)**



Aportación al beneficio  
del Grupo



1. Millones de euros, variación en moneda constante. 2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.



# Santander Global Corporate Banking (SGCB)

SGCB es la división de negocio global que acompaña a clientes corporativos e institucionales, ofreciéndoles servicios a medida o productos mayoristas de valor añadido que cubren sus requisitos dada su complejidad y sofisticación. Su principal objetivo es ser el mejor banco para ellos en América Latina y Europa, con centros de negocio sólidos en Estados Unidos y Asia.



Santander Global Corporate Banking (SGCB)

## Prioridades estratégicas

**Capturar flujos internacionales de negocio entre los países en los que el Grupo tiene presencia**

**Ofrecer productos de valor añadido para clientes especializados de la red de Banca Comercial**

**Evolucionar hacia un negocio de bajo consumo de capital**

**Incrementar la penetración de nuestra franquicia de clientes**

## Claves del ejercicio 2017

- ▲ Las fortalezas de SGCB se asientan en la sólida y extensa red local con la que cuenta Santander, posicionándose así como la mejor franquicia de América Latina e Iberia en mercados de capitales de deuda, *Project Finance*, *Equity Capital Markets* y financiación con respaldo de *Export Credit Agencies* (ECA).
- ▲ El negocio de *Cash Management* creció en 2017 por encima de la media del mercado, con mandatos muy significativos a través de la solución de **Santander Cash Nexus**. Ha duplicado el número de transacciones así como su base de clientes activos, tanto de SGCB como de Banca Comercial.
- ▲ **Export @ Agency Finance**: Posiciones de liderazgo en los *rankings* globales del negocio ECA (n.º 1 en el *ranking* de Dealogic, excluyendo aviones y transporte marítimo). Mantiene el foco en la originación, tanto en mercados consolidados como en nuevos mercados emergentes.
- ▲ **Trade @ Working Capital Solutions**: Crecimiento significativo en los productos de *Supply Chain Finance*, tanto *Receivables* como soluciones de *Confirming* internacional, especialmente en Latinoamérica.
- ▲ **Mercado de capitales de deuda**: Santander mantiene su liderazgo en Latinoamérica, con un incremento en la originación y ejecución de operaciones trasfronterizas en dólares, libras, euros y en monedas locales. Destaca la participación en las principales emisiones en América y Europa.
- ▲ **Préstamos corporativos sindicados**: el Banco ha participado en las principales operaciones del año en sus geografías principales.
- ▲ Santander mantiene su posición de liderazgo en **financiaci3nes estructuradas** en América Latina, España y Reino Unido.
- ▲ En la **actividad de mercados**, fuerte crecimiento de los ingresos en España, Reino Unido y Asia. Mayor aportación interanual en la gestión de libros, destacando Reino Unido, Iberia y México.
- ▲ **Corporate Finance**: SGCB ha tenido un año histórico en colocación de acciones, con participación en las principales operaciones del año tanto en Europa Continental como América Latina.

## Datos destacados

Créditos<sup>1,2</sup>

**87.015 (-5%)**



Beneficio atribuido<sup>1</sup>

**1.821 (+1%)**



Aportación al beneficio del Grupo<sup>3</sup>

**20%**



1. Millones de euros, variación en moneda constante. 2. Créditos brutos. Sin adquisición temporal de activos.  
3. El resultado de esta unidad global está incluido en las cifras de beneficio de los países.