Santander Consumer



Memoria Anual 2025

Es el momento

Firmado Digitalmente por:
BRUNO ROBERTO CALLIRGOS RAMIREZ
Fecha: 26/03/2026 03:33:40 p.m.

Contenido Memoria Anual 2025

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

CARTA DEL GERENTE GENERAL

1.

EVOLUCIÓN DE PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS

ACTIVIDAD ECONÓMICA.
TASAS DE INTERÉS.
TIPO DE CAMBIO.
INFLACIÓN.
RESERVAS INTERNACIONALES NETAS.
BALANZA COMERCIAL.
RIESGO PAÍS.

2.

SÍNTESIS DE EVOLUCIÓN DEL SISTEMA BANCARIO

DEPÓSTIOS.
COLOCACIONES.
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS.
EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES.

3.

DATOS GENERALES

DENOMINACIÓN Y DIRECCIÓN.
CONSTITUCIÓN DE SANTANDER CONSUMER BANK.
GRUPO ECONÓMICO.
CLASIFICACIÓN DE RIESGO.
CAPITAL SOCIAL, ACCIONES Y COMPOSICIÓN ACCIONARIA.

4.

DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES Y DESARROLLO

OBJETO SOCIAL Y DURACIÓN.
ANTECEDENTES DE LA SOCIEDAD.
DIRECTORIO.
PLANA GERENCIAL.
GRADO DE VINCULACIÓN.
ÓRGANOS ESPECIALES CONSTITUIDOS AL INTERIOR DEL DIRECTORIO.
PROCESOS JUDICIALES, ADMINISTRATIVOS O ARBITRALES.

ESTRATEGIA.
- NUESTRO PROPÓSITO.
- NUESTRA MISIÓN.
- NUESTRA VISIÓN.
- NUESTROS VALORES.

GESTIÓN DE RIESGOS.
- RIESGO DE CRÉDITO
- RIESGO DE MERCADO.
- RIESGO OPERACIONAL.
- PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS.
- GESTIÓN DE LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y CIBERSEGURIDAD.
- PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES.

Contenido Memoria Anual 2025

5.

INFORME DE GESTIÓN DE RESULTADOS 2025

NEGOCIO.
- EXPERIENCIA AL CLIENTE.
- CANALES DE ATENCIÓN AL CLIENTE.
- PRODUCTOS.

RECURSOS HUMANOS, ADMINISTRACIÓN Y CALIDAD.
- CULTURA, CLIMA LABORAL Y EXPERIENCIA.
- BIENESTAR Y BENEFICIOS.
- SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.
- COMUNICACIÓN Y ESCUCHA ACTIVA.
- RELACIONES LABORALES.
- LIDERAZGO, FORMACIÓN Y ATRACCIÓN DEL TALENTO.
- HR BUSINESS PARTNER.
- COMPENSACIONES.
- CANTIDAD DE PERSONAL.

TEAMS.
CUMPLIMIENTO NORMATIVO.
RESULTADOS FINANCIEROS.
- RESULTADOS
- BALANCE
- IINDICADORES FINANCIEROS.

6.

INFORME DE GESTIÓN DE GOBIERNO CORPORATIVO, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y SOSTENIBILIDAD

SANTANDER VOLUNTARIOS.
PRINCIPALES ORGANIZACIONES Y CAUSAS APOYADAS.
EDUCACIÓN FINANCIERA.
INICIATIVAS AMBIENTALES.
DIVERSIDAD, EQUIDAD E INCLUSIÓN.
NUESTROS RECONOCIMIENTOS.

7.

GESTIÓN Y SOPORTE AL NEGOCIO

GESTIÓN DEL NEGOCIO.
INTELIGENCIA COMERCIAL.
SOPORTE COMERCIAL.
TESORERÍA.

ANEXOS

CAMBIOS EN LOS RESPONSABLE DE LA ELABORACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA.
TRATAMIENTO TRIBUTARIO.
VALORES EN CIRCULACIÓN.
ESTADO DE RESULTADOS 2025.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2025.

Declaración de responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de **Santander Consumer Bank S.A.** (antes Financiera Santander Consumer S.A.) durante el año 2025. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Carlos Américo Morante Ormeño
Gerente General

Aldo Sarria Lancho
Director de Administración y Finanzas

Lima, 26 de marzo del 2026.

Carta del Presidente del Directorio

El 2025 marcó una recuperación macroeconómica para el Perú. La actividad económica creció 3.4% interanual y la inflación se mantuvo dentro del rango meta del BCRP (1.5%), en un entorno respaldado por indicadores sólidos, reservas internacionales robustas y una deuda pública contenida (32% del PBI).

En un contexto retador, condicionado por factores políticos, económicos y sociales, Santander Consumer Bank demostró su solidez y resiliencia, consolidándose como un banco estable y confiable. Apalancados en la eficiencia operativa y en buenas prácticas comerciales, seguimos impulsando el crecimiento del país a través de productos y soluciones que responden a las necesidades de nuestros clientes. Adicionalmente, el año 2025 fue un año trascendental en nuestra historia institucional, pues nos integramos al Grupo Santander. Hito que significó un cambio de cultura organizacional y enfrentamiento de nuevos desafíos lo cual llevó a fortalecer nuestras operaciones, optimizando procesos e implementando nuevas formas de llegar a nuestros clientes, con ello reafirmamos nuestro propósito de acompañar al crecimiento de las personas y las empresas.

Como resultado de nuestros esfuerzos, hemos logrado un beneficio neto de S/ 95.7 millones, un incremento de más del 100% respecto al 2024. Esto ha sido posible gracias al equipo capacitado y comprometido en brindar un servicio de excelencia a los clientes; así como la adecuada gestión del riesgo que nos permitió superar entornos desafiantes mediante la evaluación de escenarios y planes de acción; y la eficiencia operativa que nos permite tener la información pertinente para tomar decisiones objetivas y de alto impacto que permitan el crecimiento de la empresa.



Mirando hacia el futuro, seguiremos enfocados en generar un impacto positivo en la sociedad al promover soluciones financieras en base a las necesidades de los peruanos y seguiremos trabajando con la excelencia operativa que nos caracteriza, comprometidos en crear valor sostenible para todos nuestros grupos de interés.

Agradecemos profundamente la confianza y apoyo constante de nuestros clientes, accionistas, Gerencia, Directorio y aliados estratégicos; así como de nuestros colaboradores, cuyo esfuerzo y dedicación permiten que sigamos creciendo.

Atentamente,

Juan Pedro Oechsle Bernos
Presidente del Directorio - Santander Consumer Bank

Carta del Gerente General

Estimados clientes, accionistas y colaboradores,

Es un placer presentarles la Memoria Anual 2025, un año significativo para Santander Consumer Bank, marcado por nuestra incorporación al Grupo Santander y por iniciar una etapa de recuperación de nuestro posicionamiento en el mercado.

Durante este año, nos hemos enfrentado a un entorno altamente competitivo del sector bancario, además de un escenario desafiante por el contexto político y económico que enfrenta el país. Frente a esta situación y apoyados en nuestra estrategia bien definida, adecuada gestión y disciplina, logramos un crecimiento de clientes de 2%, de ingresos de 2% y del 107% de los resultados en comparación con el año anterior. Nuestros pasivos, pieza clave en la nuestra estrategia, crecieron 23% en clientes y 6% en saldos totales. También trabajamos en el cambio de imagen, posicionando la marca Santander Consumer en 80 oficinas entre agencias y centros de negocio a nivel nacional, y en 35 tiendas de nuestras alianzas comerciales, además de rediseñar la presencia de nuestros canales alternos que siguen una constante evolución para poder atender cada vez más a clientes con las herramientas remotas que tenemos a disposición. Nuestros equipos han crecido incorporando talento y capacidades principalmente en los frentes de cobranzas y en los equipos de tecnología dedicados a la migración de los servicios de sistemas. Todos estos resultados y cambios son reflejo de nuestra capacidad para optimizar los recursos mediante la búsqueda de eficiencias, y del fortalecimiento del portafolio, el cual irá adaptando cada vez más nuestra propuesta de valor a las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

Mirando hacia el futuro, mantenemos nuestro compromiso de ofrecer soluciones financieras innovadoras y accesibles, promoviendo la inclusión financiera y generando impacto positivo en la sociedad. Asimismo, seguiremos trabajando con visión estratégica y disciplina para desarrollar mejores formas para acercarnos a nuestros clientes y seguir creando valor para nuestros grupos de interés.



Finalmente, agradecemos profundamente la confianza de nuestros clientes, el apoyo de nuestros accionistas y aliados estratégicos, y hacemos un especial reconocimiento a nuestros colaboradores, quienes con su esfuerzo constante hacen que Santander Consumer Bank siga contribuyendo al desarrollo del Perú.

Atentamente,

Carlos Américo Morante Ormeño
Gerente General - Santander Consumer Bank

Resumen ejecutivo

Ingresos Totales
PEN 673.2 MM
Incluye Margen Financiero y Comisiones

Gastos Operativos
PEN 314.7 MM
Gastos Administrativos, D y A.

Eficiencia
46.7%

Utilidad Neta
PEN 97.5 MM
+107.8% vs 2024

ROE
12%
+589 puntos básicos vs 2024

Cartera atrasada
PEN 96 MM
-20.9% vs 2024

Morosidad
4%
-110 puntos básicos vs 2024

Colocaciones Brutas
PEN 2,399 MM

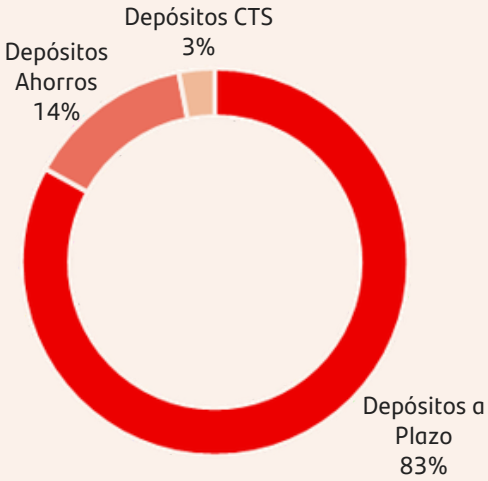
Depósitos
PEN 1,279 MM

Patrimonio
PEN 839 MM

Distribución de Colocaciones Vigentes



Distribución de Depósitos



115 oficinas a nivel nacional
54 oficinas en Lima y Callao

1,727 colaboradores

+559 mil clientes
Con productos activos y/o pasivos

1



Evolución de principales variables macroeconómicas

1 Evolución de principales variables macroeconómicas

Actividad económica

El año 2025 presentó un panorama económico positivo, con un crecimiento económico del 3,44%, marcado por un crecimiento sostenido en diversos sectores y una recuperación sólida en la confianza empresarial. La ausencia de impactos significativos del Fenómeno El Niño (FEN), junto con una inflación controlada dentro del rango meta y una mejora en el mercado laboral, han contribuido a esta proyección favorable.

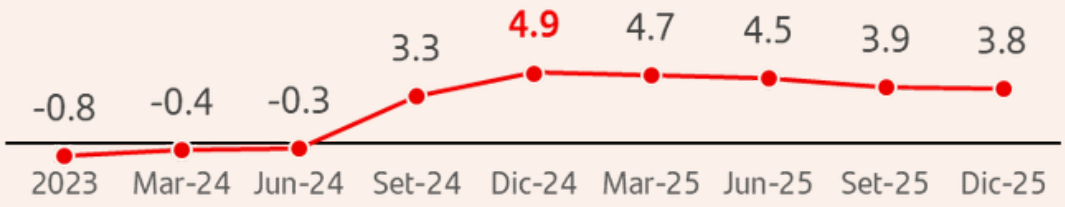
La producción nacional en el mes de diciembre 2025 aumentó 3.83% en comparación al mes de diciembre del 2024. En la comparativa entre sectores, los sectores que mostraron un mayor crecimiento respecto del mismo período en 2024 fueron: Construcción (12.0%), Alojamiento y Restaurantes (4.3%) y Administración Pública (4.3%).

Por otro lado, los sectores que registraron la mayor caída son: Minería e Hidrocarburos (-2.18%), Telecomunicaciones (-0.98%) y Financiero (-0.20%).

En diciembre 2025, la exportación total de bienes aumentó en 13.41%, por mayores envíos de productos tradicionales (13.85%), entre ellos los mineros, pesqueros y agrícolas; así también de productos no tradicionales (12.31%), como agropecuarios, textiles, pesqueros, químicos, metalmecánicos y siderometalúrgicos.

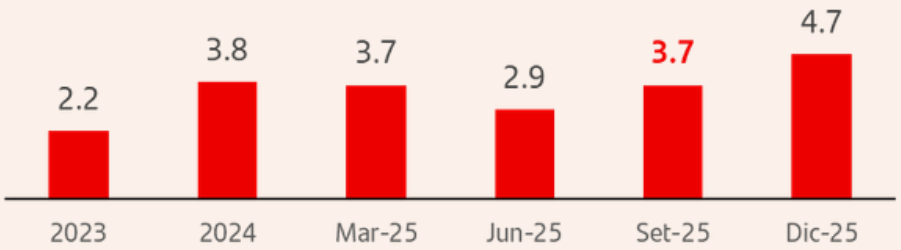
Asimismo, la balanza comercial en el periodo 2025 muestra un superávit de US$ 34,573 MM, lo que representa un crecimiento del 42% en comparación con el mismo periodo de 2024 (US$ 24,302 MM). Las exportaciones totales crecieron 22%, mientras que las importaciones aumentaron un 12% en el mismo periodo de análisis.

PBI Mensual (Var% YoY)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Ventas Minoristas (Var% YoY)



Evaluación del Índice Mensual de la Producción Nacional: Diciembre 2025
(Año base 2007)

Sector	Ponderación [1]	Variación Porcentual (2025/2024)	
		Diciembre	Enero-Diciembre
Economía Total	**100.00**	**3.83**	**3.44**
DI-Otros Impuestos a los Productos	**8.29**	**6.78**	**6.48**
Total Industrias (Producción)	**91.71**	**3.59**	**3.17**
Agropecuario	5.97	2.48	4.76
Pesca	0.74	0.59	2.88
Minería e Hidrocarburos	14.36	-2.18	1.38
Manufactura	16.52	4.58	2.67
Electricidad, Gas y Agua	1.72	2.65	1.99
Construcción	5.10	12.01	6.67
Comercio	10.18	4.89	3.59
Transporte, Almacenamiento, Correo y Mensajería	4.97	3.78	4.98
Alojamiento y Restaurantes	2.86	4.28	2.32
Telecomunicaciones y Otros Servicios de Información	2.66	-0.98	-0.38
Financiero y Seguros	3.22	-0.20	0.22
Servicios Prestados a Empresas	4.24	3.46	3.66
Administración Pública Defensa y otros	4.29	4.34	4.37
Otros Servicios [2]	14.89	4.97	4.06

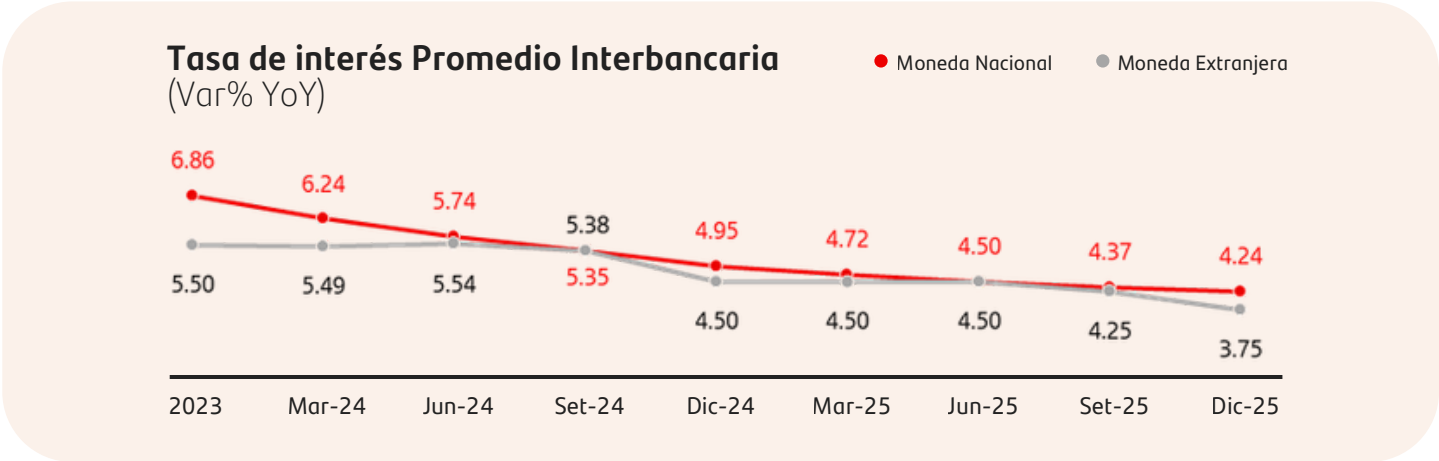
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)
(1) Corresponde a la estructura del PBI año base 2007.
(2) Incluye Servicios Inmobiliarios y Servicios Personales.

Tasas de interés

Desde setiembre de 2025, el Directorio del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) mantuvo la tasa de interés de referencia en 4,25%. Así, la tasa de referencia real se ubicó alrededor del 2.0%, tasa estimada como neutral. Las decisiones de Política Monetaria del BCRP reflejan su compromiso con el control de la inflación dentro del rango meta (1%-3%) y responden a la evolución de los indicadores económicos y de inflación. Cualquier ajuste futuro en la tasa de referencia dependerá de la nueva información disponible sobre la inflación y sus determinantes.

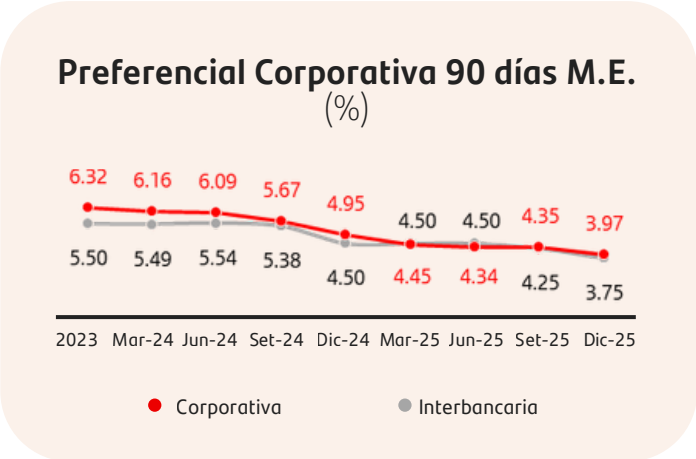
En diciembre de 2025, la tasa interbancaria promedio en soles se ubicó en 4.24%, continuando con la tendencia a la baja observada en los últimos meses. Esto representa una reducción de 71 puntos básicos respecto a diciembre de 2024. Por otro lado, la tasa de interés interbancaria promedio en moneda extranjera alcanzó 3.75%, mostrando una reducción de 75 puntos básicos desde el cierre de 2024.

Estos movimientos reflejan un entorno económico favorable, con una inflación que continúa convergiendo hacia el centro del rango meta, apoyada por la normalización de las condiciones de oferta y una mejora en las expectativas inflacionarias.

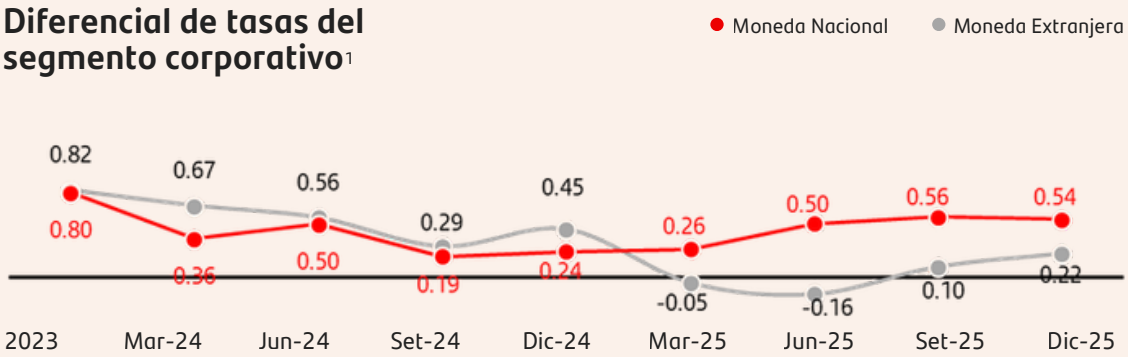


Asimismo, la tasa preferencial corporativa promedio en soles se situó en 4.78% al cierre de diciembre, registrando, en comparación con diciembre de 2024, una caída de -41 pbs. Por otro lado, la tasa preferencial en USD cerró diciembre en 3.97%, reduciendo -98 pbs con respecto a diciembre del 2024.





Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

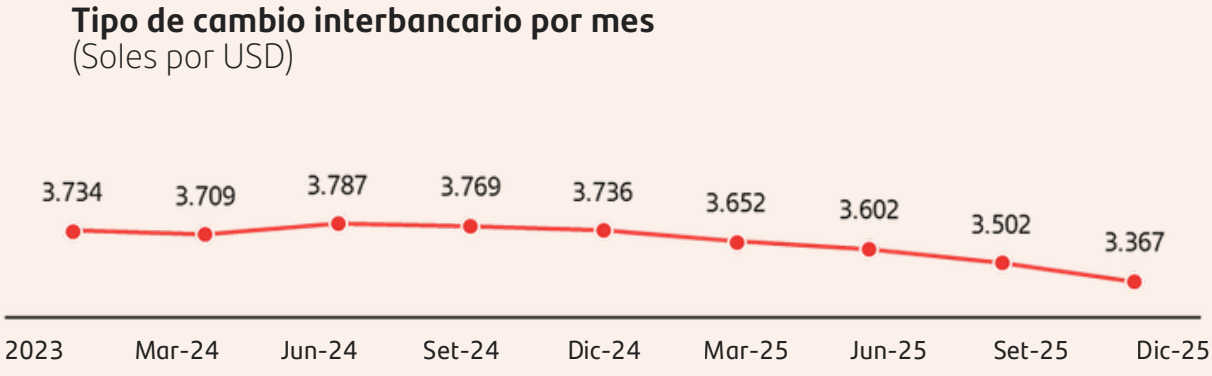


Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)
(1) Diferencia entre Tasa preferencial corporativa y tasas interbancarias.

Tipo de Cambio

En el cuarto trimestre de 2025, el tipo de cambio interbancario mostró una ligera fluctuación a la baja, ubicándose en un promedio de 3.367 soles por dólar al cierre de diciembre. Esto representa una apreciación de 9.9% del sol en comparación con el cierre de 2024 (3.736 soles por dólar).

El comportamiento del tipo de cambio estuvo influenciado principalmente por las expectativas de los mercados respecto a las decisiones de política monetaria de la Reserva Federal de EE. UU., factores internos relacionados con la demanda de dólares en el mercado local y los términos de intercambio favorables que impulsaron la oferta de la divisa. En comparación con el mismo período del año anterior, el tipo de cambio refleja una estabilidad relativa, destacando la resiliencia del sol frente a las fluctuaciones internacionales.

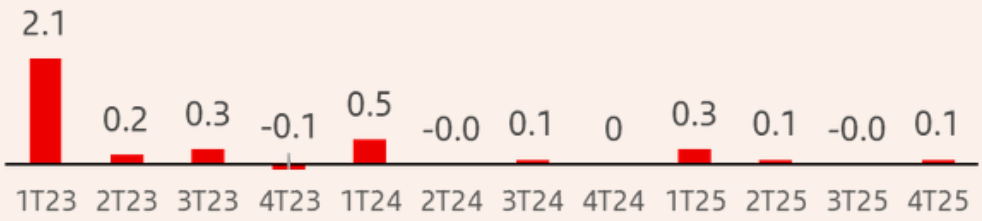


Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Inflación

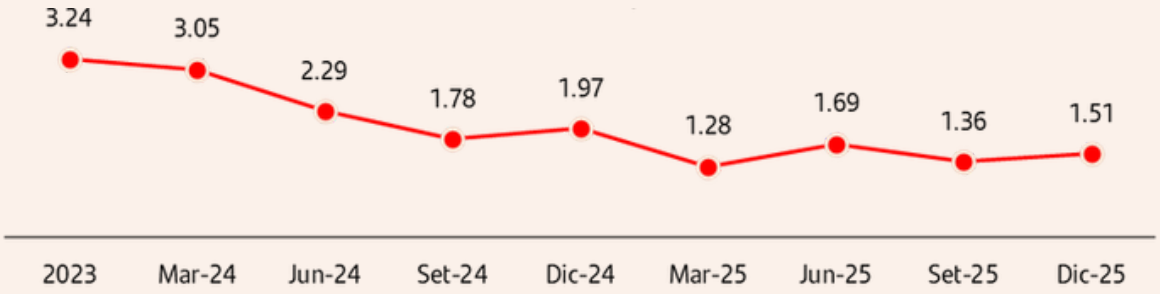
En el cuarto trimestre de 2025, la inflación continuó con una tendencia a la baja. En diciembre, la inflación interanual en Lima Metropolitana se situó en 1.51%, frente al 1.97% registrado en diciembre de 2024. Este nivel se mantiene dentro del rango meta (+1% - +3%) establecido por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).
La reducción en la inflación se atribuye principalmente a la caída en los precios de alimentos y bebidas no alcohólicas, así como a una moderación en los costos de transporte y vivienda. Este comportamiento refuerza la estabilidad económica y las expectativas positivas para el resto del año.

Inflación Trimestral
(Var % IPC)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Inflación Últimos 12M - Lima Metropolitana
(Variación % interanual IPC)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

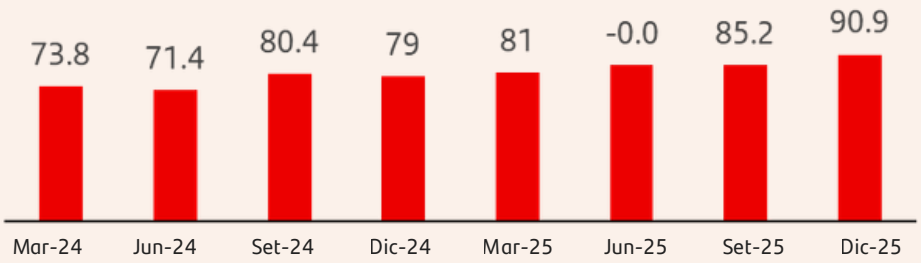
Reservas internacionales netas

Al cierre de diciembre de 2025, las Reservas Internacionales Netas (RIN) del Perú alcanzaron un total de US$ 90.9 mil millones, reflejando un incremento de US$ 11.9 mil millones respecto a diciembre de 2024 (US$ 79.0 mil millones). Este crecimiento se atribuye principalmente al aumento de los Activos Internacionales.

El portafolio de inversiones al cierre de diciembre de 2025 mantuvo una composición conservadora, con un 72% invertido en valores, un 19% en depósitos y un 4% en oro, priorizando la seguridad y la liquidez mediante inversiones en activos de la más alta calidad crediticia.

Este desempeño reafirma la solidez de las reservas internacionales del país, garantizando estabilidad económica y capacidad de respuesta ante posibles shocks externos. El nivel de RIN con respecto al PBI cerró en 27%, siendo el más alto de la región LATAM.

Reservar Internacionales Netas
(En USD Miles de Millones)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

Balanza Comercial

La balanza comercial acumulada a diciembre de 2025 muestra un superávit de US$ 34,573 millones, lo que representa un crecimiento significativo en comparación con el mismo periodo del año anterior (US$ 24,302 millones). Las exportaciones totales aumentaron un 22%, impulsadas por mayores ventas de productos tradicionales (+25%) y no tradicionales (+14%). Por otro lado, las importaciones crecieron un 12%, destacando el incremento en las compras de bienes de consumo (+18%), bienes de capital (+17%) e insumos (+6%).

Variación Interanual del Precio de los Metales

Materiales	Dic-24	Dic-25	Var%
Oro (US$oz.tr.)	2,738	**4,317**	**58%**
Estaño (¢US$/lb.)	1,143	**1,825**	**60%**
Cobre (¢US$/lb.)	409	**585**	**43%**
Plomo (¢US$/lb.)	118	164	39%
Zinc (¢US$/lb.)	98	111	14%
Plata (¢US$/lb.)	29	94	222%

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

En diciembre de 2025, las exportaciones tradicionales crecieron un 25% interanual, alcanzando un total de US$ 69,428 millones, impulsadas por aumentos significativos en los sectores de pesca (+27%) y minero (+24%), con el cobre, oro, uvas y harina de pescado como principales productos. Por otro lado, las importaciones acumuladas en diciembre de 2025 mostraron un crecimiento interanual de 12%, reflejando una dinámica comercial robusta y una mayor demanda de bienes de consumo, materias primas y bienes de capital.

	2024				2025				Dic.25 / Dic.24		Enero - Diciembre			
	Mar.	Jun.	Set.	Dic.	Mar.	Jun.	Set.	Dic.	Flujo	Var.%	2024	2025	Flujo	Var.%
1. Exportaciones [1]	**5,693**	**6,201**	**6,886**	**7,071**	**7,182**	**7,216**	**8,882**	**9,441**	**2,370**	**34**	**76,394**	**93,078**	**16,684**	**22**
Productos tradicionales [2]	4,345	4,682	4,978	4,952	5,532	5,460	6,688	7,080	2,128	43	55,719	69,428	13,709	25
Productos no tradicionales	1,329	1,504	1,894	2,100	1,635	1,746	2,169	2,336	236	11	20,460	23,405	2,945	14
Otros	19	15	14	19	16	11	25	25	6	31	215	245	30	14
2. Importaciones	**4,116**	**3,878**	**4,307**	**4,307**	**4,748**	**4,423**	**4,848**	**5,442**	**767**	**16**	**52,091**	**58,505**	**6,414**	**12**
Bienes de consumo	919	892	1,038	1,038	1,122	1,085	1,240	1,269	172	16	11,675	13,835	2,160	18
Insumos	2,041	1,806	1,962	1,962	2,217	2,011	2,133	2,459	214	10	25,387	26,837	1,450	6
Bienes de capital	1,149	1,173	1,301	1,301	1,402	1,322	1,469	1,709	382	29	14,932	17,467	2,535	17
Otros bienes	7	6	6	6	7	6	5	5	-1	-19	97	366	269	278
3. Balanza Comercial	**1,577**	**2,323**	**2,323**	**2,323**	**2,434**	**2,793**	**4,033**	**3,999**	**1,604**	**67%**	**24,302**	**34,573**	**10,271**	**42%**

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)
(1) Incluye estimación de exportaciones de oro no registradas por Aduanas,
(2) Las exportaciones de cobre, zinc, molibdeno y hierro reportadas por SUNAT se han complementado con reportes del Ministerio de Energía y Minas (MINEM) y de algunas firmas para aquellas empresas que, habiendo realizado embarques, aún no los han regularizado en la SUNAT.

Riesgo País

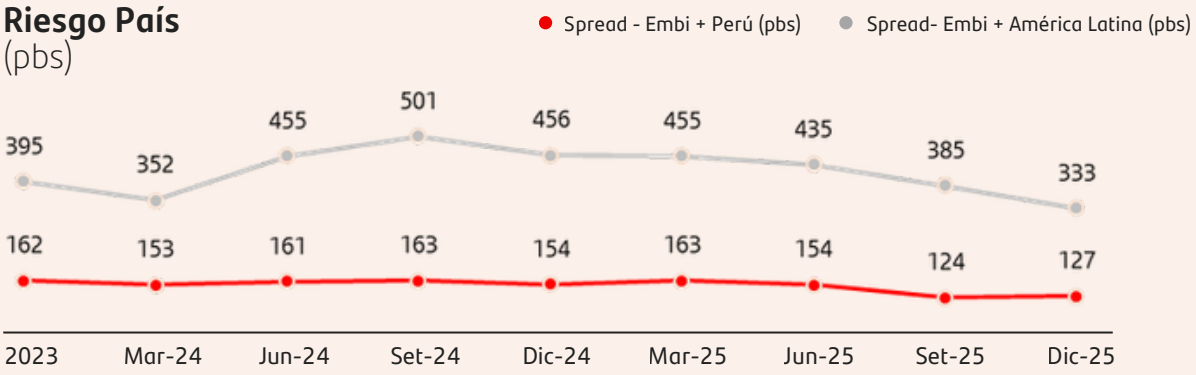
En diciembre de 2025, el riesgo país de Perú, medido por el EMBIG Perú, se ubicó en 127 puntos básicos, reflejando una reducción de 27 puntos básicos respecto a diciembre de 2024, cuando estaba en 154 puntos básicos. Perú se posiciona como el segundo país con el riesgo más bajo de la región, destacando su estabilidad relativa frente al promedio de América Latina, que se ubicó en 333 puntos básicos.

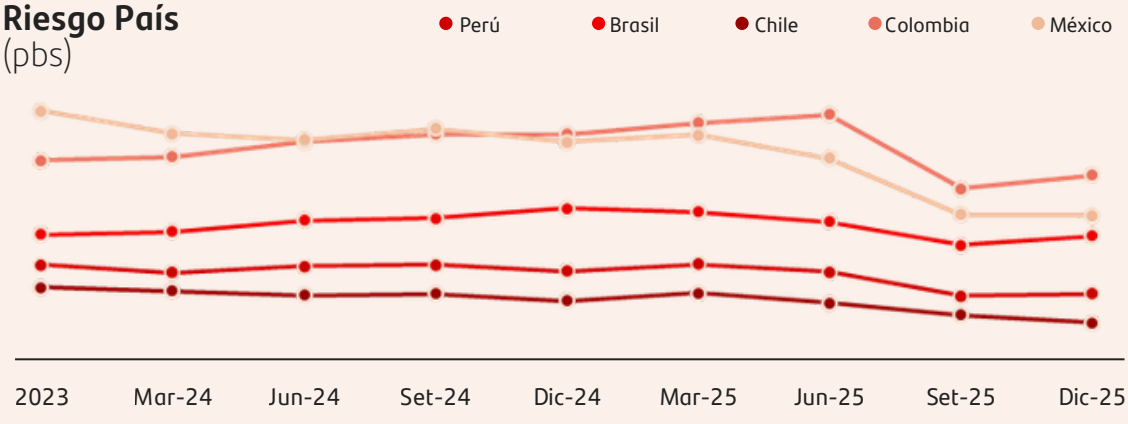
Esta posición favorable se explica por factores como una balanza comercial positiva, altas reservas internacionales y un nivel de deuda pública bajo en relación con su PBI (33%). Estos elementos continúan respaldando las clasificaciones y perspectivas positivas otorgadas por las Calificadoras de Riesgo Internacionales, reforzando la solidez económica y financiera del país en un contexto regional más desafiante.

Calificaciones de Riesgos Vigentes

Agencias de calificación	Calificación
Moody's	BAA1
Standard & Poor's	BBB-
Fitch	BBB

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)





Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)



2

Síntesis de evolución del Sistema Bancario

2 Síntesis de evolución del Sistema Bancario

En diciembre de 2025, el sistema bancario peruano continuó mostrando una evolución positiva. Al cierre del 2025, el sistema bancario se compone de 19 empresas que suman un total de PEN 570,260 MM equivalentes al 84% del total del Sistema Financiero Peruano. Adicionalmente, cuenta con una participación de Créditos y Depósitos de 83% con respecto al total del Sistema Financiero.

El sistema bancario mostró un crecimiento interanual de 5.2% del volumen de crédito, reflejando una aceleración respecto a diciembre de 2024. Por su parte, los depósitos crecieron un 5.8% interanual, impulsados principalmente por los mayores saldos en moneda nacional, lo que confirma la confianza de los usuarios en el sistema financiero.

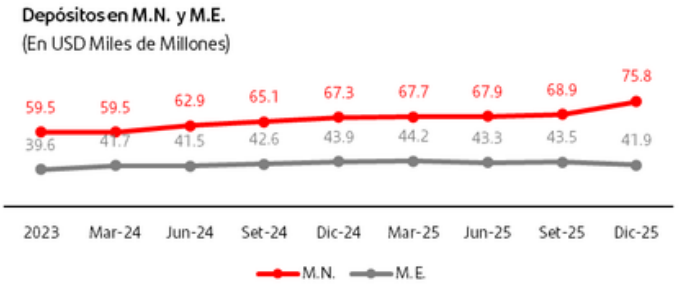
En cuanto a la calidad de cartera, la tasa de morosidad se mantuvo estable en 3.3%, mientras que la cobertura de provisiones sobre cartera atrasada se situó en 171.0%, reforzando la solidez del sistema bancario frente a posibles riesgos crediticios. Asimismo, la solvencia del sistema se vio reflejado en niveles de Ratio de Capital Global de 17.85% (vs. 17.31% del 2024).

Finalmente, el sistema bancario mostró niveles de rentabilidad mejores a los registrados en el año 2024, cerrando en diciembre 2025 con ROEs de 19% (vs. 15.32% del 2024) y ROAs de 2.5% (vs. 1.94% del 2024).

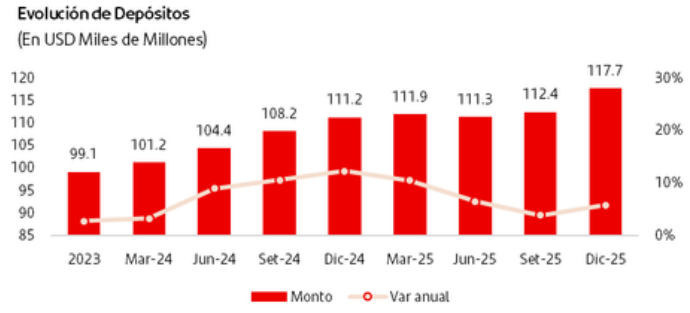
Depósitos

Al cierre de diciembre de 2025, los depósitos con el público del sistema bancario alcanzaron un total de US$ 117.7 mil millones, reflejando un crecimiento interanual de 5.8% respecto a diciembre de 2024. Por tipo de depósitos, los saldos a la vista sumaron US$ 82.4 mil millones (+12% YoY), mientras que los depósitos a plazo llegaron a US$ 35.3 mil millones (-5% YoY).

En términos de moneda, los depósitos en soles crecieron +12.6% interanual, impulsados por la apreciación del sol. Por su parte, los depósitos en moneda extranjera registraron una reducción de -4.6%, consolidando la confianza de los usuarios en el sistema financiero.



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)



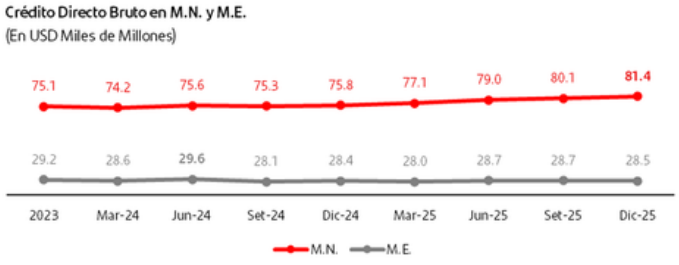
Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

Colocaciones

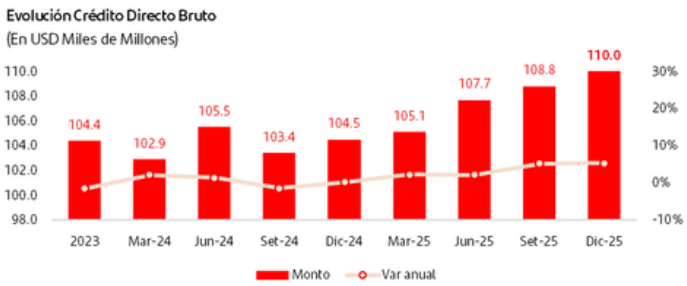
En diciembre de 2025, los créditos directos del sistema bancario alcanzaron un total de US$ 110.0 mil millones, reflejando un crecimiento interanual de 5.2%. La dolarización de los créditos se mantuvo en 26%, con un aumento de 7.4% en los créditos en soles y un crecimiento de 0.4% en los créditos en dólares.

La cartera de créditos al cierre de diciembre presentó la siguiente distribución por segmento: Corporativo (29%), Consumo (22%), Hipotecarios para vivienda (19%), Pequeñas Empresas (14%), Grandes Empresas (10%), Medianas Empresas (5%) y Microempresas (1%).

En términos de productos, los créditos hipotecarios continuaron su tendencia positiva, con un crecimiento interanual de +6.7%. Por otro lado, las tarjetas de crédito registraron un crecimiento de +2.4%.



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

Crédito por Segmento
(En USD Miles de Millones)

Créditos	Saldo a Dic -25	Var YoY (%)	Peso (%)
Préstamos	65	7.5%	59%
Comex	5	-9.4%	5%
Leasing	4	-7.3%	4%
T. crédito	6	2.4%	5%
Hipotecario	21	6.7%	19%
Otros	4	0.0%	8%
Total	110	5.4%	100%

Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

Crédito por Tipo de Crédito
(En USD Miles de Millones)

Créditos	Saldo a Dic -25	Var YoY (%)	Peso (%)
Corporativo	32	1.8%	29%
Grandes Empresas	11	-5%	10%
Medianas Empresas	6	-0.1%	5%
Pequeñas Empresas	15	11.9%	14%
Microempresas	1	40.9%	1%
Total P. Jurídicas	65	3.1%	59%
Consumo	24	11%	22%
Hipotecario	21	6.7%	19%
Total P. Naturales	45	8.9%	41%
Total	110	5.4%	100%

Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

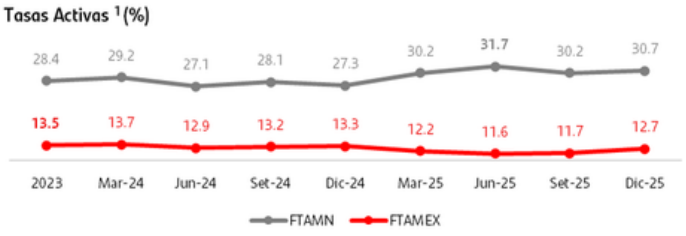
Evolución de las Tasas de Interés

Tasas de Interés Activas (FTAMN y FTAMEX)

En diciembre de 2025, la tasa de mercado activa promedio en moneda nacional (FTAMN) se ubicó en 30.7%, reflejando un crecimiento de 342 puntos básicos respecto a diciembre de 2024 (27.3%).

Por otro lado, la tasa activa promedio en moneda extranjera (FTAMEX) se mantuvo estable en 12.7%, reflejando una disminución de 68 puntos básicos respecto a diciembre de 2024 (13.4%).

Estos movimientos reflejan la dinámica del mercado financiero en un contexto de estabilidad económica y ajustes graduales en las condiciones crediticias.

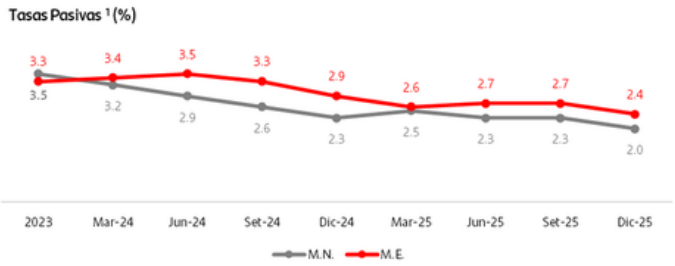


Fuente. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)
(1) Promedio de mercado de las operaciones realizadas en los últimos 30 días útiles.

Tasas de Interés Pasivas (TIPMN y TIPMEX)

La tasa de interés pasiva promedio en moneda nacional (TIPMN) se ubicó en 2.0% en diciembre de 2025, lo que representa una disminución de 32 puntos básicos en comparación con diciembre de 2024, cuando se situaba en 2.3%.

Por su parte, la tasa pasiva promedio en moneda extranjera (TIPMEX) alcanzó 2.4%, reflejando una reducción de 48 puntos básicos frente al nivel registrado en diciembre de 2024 (2.9%). Estos cambios interanuales destacan una tendencia a la baja en las tasas pasivas, en línea con las condiciones financieras más favorables y la estabilidad económica del país.

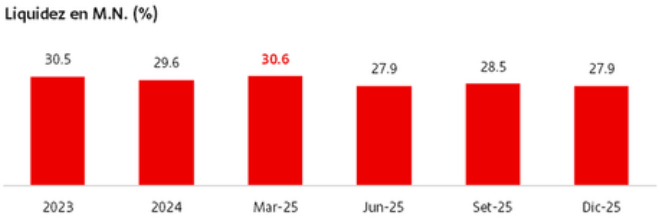


Fuente. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)
(1) Tasa pasiva de mercado promedio ponderado, expresada en términos efectivos anuales.

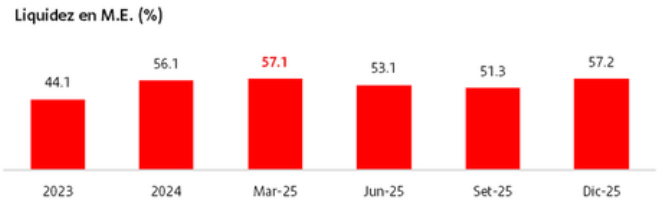
Evolución de los Principales Indicadores

Liquidez

En diciembre de 2025, el ratio de liquidez en moneda nacional (M.N.) de la banca múltiple se situó en 27.9%, lo que representa una disminución de 166 puntos básicos en comparación con diciembre de 2024 (29.6%). Por su parte, el ratio de liquidez en moneda extranjera alcanzó 57.2%, mostrando un incremento de 106 puntos básicos frente a diciembre de 2024 (56.1%).



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

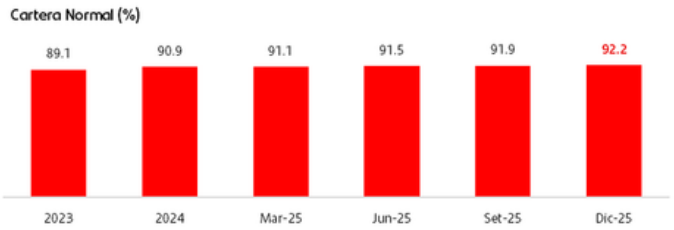
Calidad de Cartera

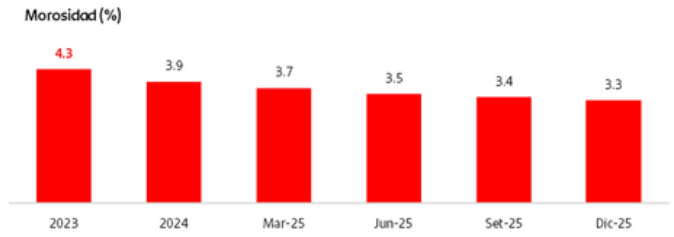
En diciembre de 2025, el índice de morosidad del sistema financiero alcanzó 3.3%, disminuyendo 49 puntos básicos respecto a diciembre de 2024. Por otro lado, la cartera atrasada y refinanciados disminuye 6.6% interanual, reflejando una reducción en comparación con el mismo mes del año anterior.

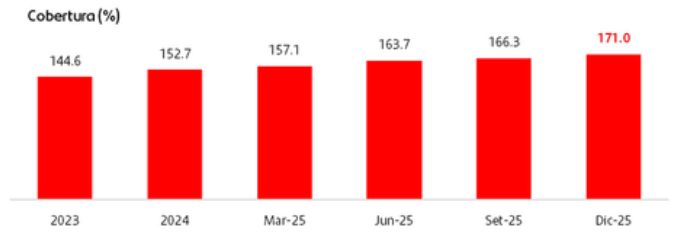
La cartera de créditos calificada como normal alcanzó 92.0% lo que representa un incremento de +130 puntos básicos frente a diciembre de 2024 (90.9%).

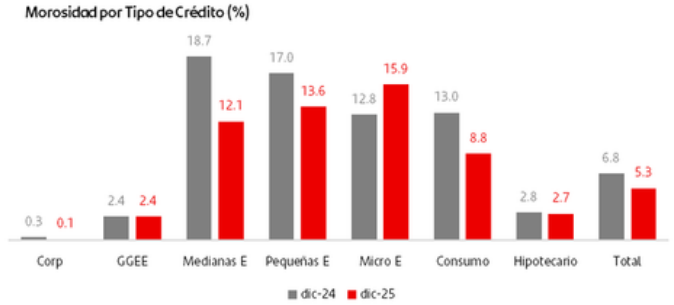
Asimismo, la cobertura de provisiones sobre cartera atrasada mejoró significativamente, situándose en 171.0%, frente al 143% registrado en diciembre de 2024.

Estos resultados destacan una mejora en la calidad de cartera y una mayor solidez en la cobertura de riesgos crediticios.







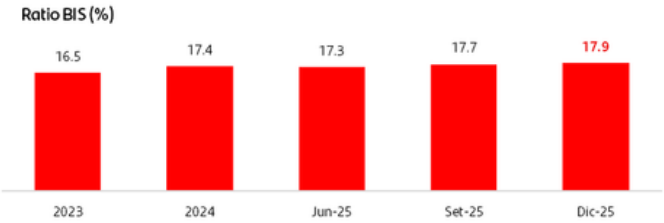




Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)
*Créditos refinanciados, vencidos y en cobranza judicial

Solvencia

En diciembre de 2025, el ratio de capital global de la banca múltiple se mantuvo sólido, alcanzando 17.9%, incrementando respecto a diciembre de 2024 (17.4%) y permaneciendo por encima del mínimo requerido por el marco regulatorio.



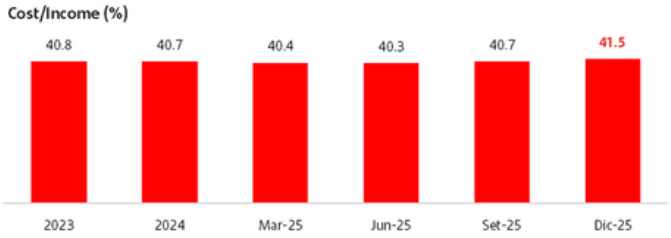
Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

Rentabilidad y Gestión

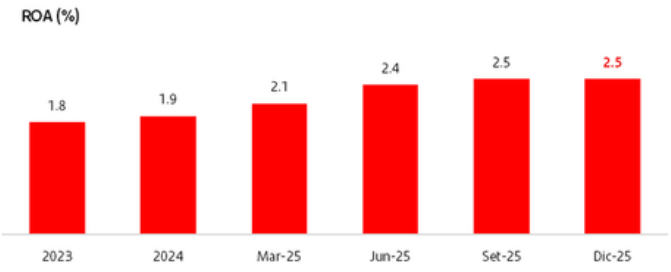
El ROE (rentabilidad sobre el patrimonio) al cierre de diciembre de 2025 se situó en 19.0%, mostrando un aumento en comparación con diciembre de 2024 (15.3%). Por otro lado, la eficiencia, medida a través del Cost/Income, se incrementó, ubicándose en 41.5%, por encima del nivel registrado en diciembre de 2024 (40.7%) y del cierre de 2023 (40.8%).



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)



Fuente. Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

3



Datos Generales

3 Datos Generales

Denominación y Dirección

La denominación de la institución es Santander Consumer Bank S.A. (antes Financiera Santander Consumer S.A.), cuya sede principal se encuentra ubicada en Av. Paseo de la República N° 3587, San Isidro, Lima, Perú.

El número de teléfono es **(511) 611-9900.**

Constitución de Santander Consumer Bank

Santander Consumer Bank S.A. (antes Financiera Santander Consumer S.A.) se constituyó mediante Escritura Pública de fecha 09 de agosto de 1994, bajo la denominación de Banco del Trabajo S.A. El 15 de julio de 2008 Scotiabank Perú adquirió del Grupo Altas Cumbres (Chile) el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco del Trabajo a través de la Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima.

En Junta General de Accionistas de fecha 12 de setiembre de 2008 se acordó su conversión a empresa financiera, modificándose su denominación social por la de "CrediScotia Financiera S.A." y su Estatuto Social, lo cual conllevó la modificación de su objeto social, con miras a mantenerlo como un canal especializado para la atención de clientela de créditos de consumo. Posteriormente, con fecha 30 de diciembre de 2008, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, mediante Resolución SBS N° 14139-2008, autorizó su conversión a empresa financiera y la modificación total de su Estatuto Social, siendo ello formalizado mediante Escritura Pública de fecha 09 de enero de 2009, quedando inscrito en el asiento B00012 de la Partida Electrónica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Con fecha 28 de febrero de 2025, el Banco Santander, S.A. (España) adquirió de Scotiabank Perú S.A.A. el cien por ciento (100%) de las acciones representativas del capital social de CrediScotia Financiera.

Asimismo, con fechas 07 de marzo y 02 de junio de 2025, la Junta General de Accionistas aprobó la transformación de la sociedad a una empresa bancaria bajo la denominación social "Santander Consumer Bank S.A.", autorizado mediante Resolución SBS N° 01885-2025, la misma que consta inscrita en el Asiento B00025 de la Partida Electronica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima.

Finalmente, con fecha 27 de agosto de 2025, el Banco Santander S.A. (España) transfirió 01 (una) acción representativa del capital social de Santander Consumer Bank S.A. a favor de Santander Holding Internacional S.A.

Grupo Económico

Santander Consumer Bank pertenece al Grupo Santander Perú, que a su vez forma parte del Banco Santander S.A. (o Grupo Santander), banco internacional con sede en Madrid, España.

El Banco Santander fue fundado en el año 1857 cuando la Reina Isabel II firma el Real Decreto que autoriza la constitución del Banco de Santander. Desde sus inicios el Banco Santander ha sido un banco abierto al exterior, inicialmente ligado al comercio entre el puerto de Santander, en el norte de España, e Iberoamérica, buscando así fomentar el comercio entre España y el continente americano.

Desde entonces y a través del tiempo, se ha convertido en una de las instituciones financieras más sólidas e importantes de España y Europa con mayor presencia internacional, llegando a ser un banco comercial global, con presencia en ambos lados del Atlántico, que ofrece productos bancarios, operaciones y servicios financieros tanto a particulares como a pequeñas y grandes empresas. Asimismo, el Banco Santander es uno de los mayores bancos del mundo por capitalización bursátil, cotizando en las bolsas de España, México, Estados Unidos y Reino Unido.

Actualmente, el Banco Santander se encuentra organizado en torno a 5 negocios globales, con presencia en 10 mercados clave de Europa y América. Cuenta con 178 millones de clientes, 201.304 empleados, 3,5 millones de accionistas en todo el mundo y más de 1.841 millones de euros en activos totales.

Clasificación de Riesgo

Santander Consumer Bank presenta los siguientes resultados como sujeto de clasificación con Estados Financieros a junio 2025:

Ratings	Anterior	Actualizado
Institución (1)	A	A
Depósitos CP (2)	CP-1+ (pe)	CP-1+(pe)
Depósitos LP (2)	AA+(pe)	AA+(pe)
Certificados de Depósitos Negociables - 5to Programa (2)	CP-1+(pe)	CP-1+(pe)
Certificados de Depósito Negociables - 6to Programa (3)	CP-1+(pe)	CP-1+(pe)
Bonos Corporativos - 3er Programa (3)	AA+(pe)	AA+(pe)

Con información financiera no auditada a junio 2025.

1 Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 17/09/2025 y 18/03/2025.
2 Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 30/09/2025 y 31/03/2025.
3. Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 30/09/2025 y 04/09/2025.

Moody's Local PE - Clasificadora de riesgo

Clasificaciones actuales (*)

	Clasificación	Perspectiva
Entidad	A	Estable
Emisor	AA.pe	Estable
Depósitos de Corto Plazo	ML A-1+.pe	-
Depósitos de mediano y largo plazo	AA.pe	Estable
Certificados de Depósito Negociables	ML A-1+.pe	-
Certificados de Depósito Negociables	AA.pe	Estable

(*) La nomenclatura "pe" refleja riesgos solo comparables en Perú.

Para mayor detalle sobre las clasificaciones asignadas ver la sección de información complementaria, al final de este reporte.

Capital Social, Acciones y Composición Accionaria

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima al 31 de diciembre de 2025, asciende a la suma de S/ 528'768,991.80, representado por 83'931,586 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 6.30 cada una, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Con fecha 28 de febrero de 2025, el Banco Santander, S.A. (España) adquirió de Scotiabank Perú S.A.A. el cien por ciento (100%) de las acciones representativas del capital social de Santander Consumer Bank.

Finalmente, con fecha 27 de agosto de 2025, el Banco Santander S.A. (España) ha transferido 01 (una) acción representativa del capital social de Santander Consumer Bank S.A. a favor de Santander Holding Internacional S.A.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 27 de marzo del 2025 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- efectuar el pago de dividendos en efectivo a favor de los titulares de acciones comunes emitidas por la institución, con cargo a la Utilidad Neta del Ejercicio 2024, y por el importe equivalente al 50% de la misma, es decir por la suma de S/ 23'467,642.11.

Al 31 de diciembre del 2025, los accionistas de Santander Consumer Bank por grupo económico son los siguientes:

Grupo / Accionista	Procedencia	Participación (%)
Grupo Santander (Santander) Banco Santander, S.A.	España	99.99%
Grupo Santander (Santander) Santander Holding Internacional, S.A.	España	0.000001%
Total		100.00%

Cotización mensual de las acciones y valores representativos de deuda del Banco en la Bolsa de Valores de Lima durante el año 2025.

Renta Variable

Las acciones representativas del capital social de Santander Consumer Bank S.A. no han registrado negociación durante el año 2025.

Renta Fija

Los valores representativos de deuda emitidos por Santander Consumer Bank S.A. no han registrado negociación en Rueda de Bolsa durante el año 2025.

Estatuto Social

Durante el Ejercicio 2025, y a consecuencia de la transferencia del cien por ciento (100%) de las acciones representativas del capital social de Santander Consumer Bank a favor de Banco Santander S.A. (España) en febrero del 2025, el Estatuto social ha pasado por las siguientes modificaciones:

En la Junta General de Accionistas de fecha 28 de febrero de 2025, se aprobó modificar la denominación social, de "CrediScotia Financiera S.A." a "Financiera Santander Consumer S.A.", quedando dicha modificación inscrito en el Asiento B00024 de la Partida Electronica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima.

Posteriormente, con fechas 07 de marzo y 02 de junio de 2025, la Junta General de Accionistas de la entidad aprobó la transformación de la sociedad a una empresa bancaria bajo la denominación social "Santander Consumer Bank S.A.", autorizado mediante Resolución SBS N° 01885-2025, la misma que consta inscrita en el Asiento B00025 de la Partida Electronica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima.



4

Descripción de operaciones y desarrollo

4 Descripción de operaciones y desarrollo

Objeto social y Duración

El Banco realiza las operaciones permitidas a las Empresas Financieras en el marco de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley N° 26702). Dicha norma legal establece los requisitos, derechos, obligaciones, garantías, restricciones y demás condiciones de funcionamiento a que se sujetan las personas jurídicas de derecho privado que operan en el sistema financiero y de seguros.

Las actividades que desarrolla se ubican dentro del Grupo 6419 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), la cual corresponde a la Actividad Bancaria Comercial y de Seguros.

El plazo de duración de Santander Consumer Bank (antes Financiera Santander Consumer) es indefinido.

Antecedentes de la Sociedad

Santander Consumer Bank es el resultado de la conversión de Financiera Santander Consumer a entidad bancaria en mayo de 2025, tras la autorización correspondiente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP mediante Resolución SBS N° 01885-2025, quedando dicha conversión y modificación total de Estatuto Social inscrita en el Asiento B00025 de la Partida Electronica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima.



Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 27 de marzo del 2025, fueron elegidos Directores para el Ejercicio 2025 los señores Juan Pedro Oechsle Bernós, quien se desempeña como Presidente del Directorio, Carlos Américo Morante Ormeño (**), Alfonso José De Castro Gonzalez, Milagros Fátima Avendaño Rodriguez Larraín, y Alessandro Tomao.

Directorio	
Juan Pedro Oechsle Bernos	**Presidente del Directorio**
Oscar José Caipo Ricci (**)	**Director**
Alfonso José de Castro Gonzalez	**Director**
Alessandro Tomao	**Director**
Milagros Fátima Avedaño Rodríguez Larraín	**Director**

(*) En Junta General de Accionistas del 28 de febrero del 2025 -a consecuencia de la transferencia del 100% de acciones de la institución a favor de Banco Santander, S.A. (España)- se aprobó elegir nuevos Directores y Presidente del Directorio de la Institución para lo que restaba del Ejercicio 2024. Posteriormente, en Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 27 de marzo del 2025, se designó como Directores y Presidente del Directorio para el Ejercicio 2025 a los anteriormente elegidos.
(**) En Sesión de Directorio del 26 de febrero del 2026 se aprobó el nombramiento -por cooptación- del señor Oscar José Caipo Ricci como Director de la institución, a consecuencia de la renuncia presentada por el señor Carlos Américo Morante Ormeño, quien se mantendrá como Gerente General de la institución.

Trayectoria del personal del Directorio

Juan Pedro Oechsle Bernos



Presidente del Directorio de Santander Consumer Bank S.A. desde el 28 de febrero del 2025.

Actualmente, es Vicepresidente del Directorio de Banco Santander Perú S.A., CEO de Banco Santander Perú S.A. y Country Head del Grupo Santander Perú. Es Presidente del Directorio de la Empresa de Créditos Santander Consumo Perú S.A., Presidente del Directorio de Santander Financiamientos S.A., y Presidente del Directorio de Universia Perú S.A.

Anteriormente, se desempeñó como Director y Presidente del Directorio de EDPYME Santander Consumer Perú S.A. También ocupó cargos como Director General Adjunto de Distribución y Canales en Banco Santander México; Director General Adjunto de Particulares y Pymes; Director Ejecutivo de Banca Empresas; y Gerente General en Banco Santander Hong Kong.

Cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector bancario. Posee un Post Grado en Finanzas por la Pontificia Universidad Católica de Minas Gerais, Brasil, y un BBA en Administración de Empresas por la Universidad de Texas en Austin (EE.UU).

Oscar José Caipo Ricci

Director Independiente de Santander Consumer Bank S.A. desde el 26 de febrero del 2026.

Actualmente se desempeña como Head of Latam Consult en Mace Group, empresa inglesa de construcción, teniendo a su cargo las operaciones en Perú, Colombia y México. Más de 20 años ejerciendo roles como CEO, presidencia y miembro de Directorios en empresas, gremios y organizaciones sin fines de lucro. Se ha desempeñado como Socio Principal de KPMG Perú y Director Independiente de MAPFRE Perú; entre otros.

Cuenta con sólida experiencia diseñando e implementando estrategias integradas con aspectos de sostenibilidad (ASG), construcción de equipos de alto desempeño, transformaciones, desafíos complejos, liderando fusiones & adquisiciones, promoviendo gobernanzas corporativa e integridad.

Administrador de Empresas por la Universidad de Boston (Estados Unidos), con concentración en Finanzas y Gestión de Operaciones.

Trayectoria del personal del Directorio

Alfonso Jose de Castro Gonzales

Director de Santander Consumer Bank S.A. desde el 28 de febrero del 2025.

Anteriormente, ocupó el cargo de Group Executive Vicepresident en Banco Santander España y Grupo Santander España; donde también ejerció como Europe Chief Credit Officer, Group Head of Credit Risk Admission, Strategy and Transformation. También se desempeñó como Director de Banco Santander Perú S.A.

Cuenta con más de 25 años de experiencia en gestión de riesgos y banca.

Posee un Máster en Administración de Empresas por el Instituto de Empresas, Programa de Dirección General, IESE Business School, España, y es Licencado en Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valladolid, España.

Alessandro Tomao

Director de Santander Consumer Bank S.A. desde el 28 de febrero del 2025.

Actualmente, se desempeña como Director Jurídico de Asuntos Corporativos y Políticas Públicas en Banco Santander Brasil. Es miembro del Consejo Ejecutivo de la Federación Brasileña de Bancos (FEBRABAN); y del Consejo de Administración de S3 Caceis Brasil Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.

Previamente, integró el Consejo de Administración de Olé Consignado del Grupo Santander Brasil.

Posee un MBA en Administración de Empresas y Recursos Humanos por la Universidad de Sao Paulo, Brasil, y es Licenciado en Derecho por el Centro Universitário FMU | FIAM-FAAM, Sao Paulo, Brasil.

Milagros Fátima Avedaño Rodríguez Larrain

Directora Independiente de Santander Consumer Bank S.A. desde el 28 de febrero del 2025.

Actualmente, es Gerente General de Apoyo Comunicación S.A.

Cuenta con una sólida trayectoria en gestión comercial y marketing. Posee un Máster en Gestión Comercial y Marketing por ESIC Business & Marketing School, España, y es Bachiller en Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Lima, Perú.

Plana Gerencial

En la Sesión de Directorio del 24 de julio del 2025, luego de las evaluaciones pertinentes y con la finalidad de alinear la estructura organizacional de la institución acorde con los objetivos y estrategias comerciales del Grupo Santander Perú, se aprobó el nombramiento de los señores Carlos Américo Morante Ormeño y Victor Andrés Zuñiga Flores, como Gerente General y Director Comercial, respectivamente, cargos que han asumido desde el 01 de agosto del 2025.

Asimismo, se aprobó -con efectos a partir de agosto del 2025- el cambio de la nomenclatura de los siguientes puestos: Director de Capital Humano por Director de People & Culture, Director de Riesgos por Director de Riesgos y Cobranzas.

En esa misma línea, se aprobó que la Gerencia de Marketing y la Gerencia de Operaciones formen parte de la primera línea con reporte a la Gerencia General. Respecto a las Gerencias de Alianzas Retail y Call (antes Dirección de Desarrollo Comercial), Inteligencia Comercial (antes Dirección de Inteligencia Comercial), y Cobranzas (antes Dirección de Cobranzas), se (acordó que éstas formen parte de la segunda línea de reporte.

En Sesión de Directorio del 29 de agosto del 2025, se nombró a la señorita Andrea Escudero Asin como Gerente de Marketing, posición que ha asumido desde el 01 de agosto del 2025.

Posteriormente, en Sesión de Directorio del 26 de febrero del 2026 se aprobó el nombramiento del señor Luis Alberto Carrasco Montes como nuevo Director de Tecnología, en reemplazo del señor Willy Anthony Vega Ramirez, quien asumió -al interior de la Dirección de Tecnología- el rol como Technology Business Director, posición que forma parte de la segunda línea de reporte; así como la modificación de la estructura organizacional de la institución, a través de la creación de la Dirección de Estrategia y Transformación, nombrando a la señora Zohar Amar Aspillaga como Directora de Estrategia y Transformación, cargos que han asumido desde el 02 de marzo y 02 de febrero del 2026, respectivamente.

Plana Gerencial	
Carlos Américo Morante Ormeño (*)	**Gerente General**
Victor Andrés Zuñiga Flores (*)	**Director Comercial**
Cesar Gabriel León Mori (**)	**Director de Riesgos y Cobranzas (*)**
Aldo Sarria Lancho	**Director de Administración y Finanzas (****)**
Patricia Adelina Ozambela Malache	**Director de People & Culture (*)**
Luis Alberto Carrasco Montes (*****)	**Director de Tecnología**
Zohar Amar Aspillaga	**Directora de Estrategia y Transformación (*****)**
Fares Alberto Razuri Chiang	**Gerente de Operaciones (*)**
Andrea Escudero Asin (***)	**Gerente de Marketing DCB (*)**
Augusto Gayoso Ramirez	**Gerente de Control Interno**
Bruno Roberto Callirgos Ramirez	**Gerente de Asesoría Legal**
Milagros Alida Saldarriaga Espinoza	**Oficial de Conducta de Mercado**

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2025, no existen Directores que mantengan algún grado de vinculación de parentesco en primer o segundo grado de consanguinidad, o parientes en primer grado de afinidad, o cónyuge con accionistas, directores o gerentes de la sociedad. Los miembros del Directorio considerados Independientes son los señores Milagros Fátima Avendaño Rodríguez Larraín y Oscar José Caipo Ricci (******).

Órganos especiales constituidos al interior del directorio

Comités del Directorio

Por acuerdo del Directorio, se ha establecido al interior de este el funcionamiento de los Comités de Auditoría, de Gestión Integral de Riesgos(*) y de Remuneraciones.

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del Control Interno de Santander Consumer Bank S.A., está conformado por tres miembros del Directorio: la señora Milagros Fátima Avendaño Rodríguez Larraín, y los señores Alfonso José De Castro Gonzalez y Alessandro Tomao, bajo la presidencia de la primera de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General y la Auditora Interna del Banco.

(*) En Sesión de Directorio del 24 de julio del 2025 se aprobó el nombramiento de los señores Carlos Américo Morante Ormeño y Victor Andrés Zuñiga Flores, como Gerente General y Director Comercial de la Sociedad, respectivamente, cargos que han asumido desde el 01 de agosto del 2025. Asimismo, se acordó el cambio de nomenclatura de los puestos de Director de Capital Humano por Director de People & Culture, y de Director de Riesgos por Director de Riesgos y Cobranzas; de igual manera se dispuso que la Gerencia de Operaciones y la Gerencia de Marketing formen parte de la primera línea con reporte a la Gerencia General.
(**) En Sesión de Directorio del 29 de mayo del 2025 se aprobó el nombramiento del señor Cesar Gabriel León Mori como Director de Riesgos y Cobranzas, posición que ha asumido desde el 02 de junio del 2025.
(***) En Sesión de Directorio del 29 de agosto del 2025 se aprobó el nombramiento de la señora Andrea Escudero Asin como Gerente de Marketing, posición que ha asumido desde el 01 de agosto del 2025.
(****) En Diciembre del 2025 se aprobó la actualización del MOF, el cual incluyó -entro otros- el cambio de nomenclatura del cargo de Director de Business Support por Director de Administración y Finanzas.
(*****) En Sesión de Directorio del 26 de febrero del 2026 se aprobó el nombramiento del señor Luis Alberto Carrasco Montes como nuevo Director de Tecnología, en reemplazo del señor Willy Anthony Vega Ramirez quien se venía desempeñando como Director de Tecnología, manteniendo sus funciones hasta el 28 de febrero del 2026. Asimismo, se designó al señor Vega como Technology Business Director, posición que forma parte de la segunda línea, con reporte a la Dirección de Tecnología. Ambas designaciones se hicieron efectivas desde el 02 de marzo del 2026. Asimismo, se aprobó la modificación del organigrama de la institución, en la cual se incorpó la Dirección de Estrategia y Transformación, y a consecuencia del referido cambio, se designó a la señora Zohar Amar Aspillaga, como Directora de Estrategia y Transformación, posición que ha asumido desde el 02 de febrero del 2026, con reporte directo a la Gerencia General.
(******) A la fecha de emisión del documento se hizo efectivo el nombramiento del señor Oscar José Caipo Ricci como Director de la institución.

El Comité de Gestión Integral de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos, está conformado por tres miembros del Directorio: los señores Alfonso José De Castro Gonzalez, Juan Pedro Oechsle Bernos y Carlos Américo Morante Ormeño(**), bajo la presidencia del primero de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General y el Director de Riesgos y Cobranzas.

El Comité de Remuneraciones es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión, diseño y adecuado funcionamiento del Sistema de Remuneraciones del Banco, está conformado por dos miembros del Directorio: los señores Juan Pedro Oechsle Bernos y Carlos Américo Morante Ormeño(**), bajo la presidencia del primero de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General y la Directora de People & Culture.

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado Santander Consumer Bank (antes Financiera Santander Consumer) durante el ejercicio 2025, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente, están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones que constituyen su objeto social. En consecuencia, su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. Asimismo, no se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados.



(*) En Sesión de Directorio del 24 de julio del 2025 se aprobó la modificación de la nomenclatura del Comité de Control de Riesgos por Comité de Gestión Integral de Riesgos.
(**) A la fecha de la emisión del presente documento, surtió efectos la renuncia del señor Carlos Américo Morante Ormeño al cargo de Director de la institución.

Estrategia

Nuestro Propósito

Contribuir al progreso de las personas y de las empresas.





Nuestra Misión y Visión

Ser la mejor plataforma abierta de servicios financieros, actuando con responsabilidad para obtener la confianza de nuestros clientes, accionistas y la sociedad.

Nuestros Valores

Sencillo: Hacemos fácil y accesible el financiamiento.

Personal: Ofrecemos una atención cercana y personalizada, adaptada a cada cliente.

Justo: Actuamos con transparencia, equidad y responsabilidad.



Gestión de Riesgos

Riesgo de crédito

Contexto Macroeconómico

Durante el 2025, la economía peruana atravesó una fase de consolidación y recuperación, alcanzando un crecimiento de PBI entre 3.3% y 3.5%. Este dinamismo fue impulsado primordialmente por el fortalecimiento de la demanda interna y un incremento significativo en la inversión privada. Sectores estratégicos, tales como la minería y la agroexportación, desempeñaron un rol determinante. Asimismo, el mercado experimentó una importante inyección de liquidez derivada de la disponibilidad de los fondos de las AFP y la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS).

Apetito de Riesgo

Un hito fundamental del primer trimestre del 2025 fue la formalización de la adquisición de la entidad por parte del nuevo accionista Banco Santander S.A. Este cambio estructural conllevó la redefinición del apetito de riesgo institucional, estableciendo una nueva hoja de ruta para la expansión del negocio bajo criterios de rentabilidad y adecuada gestión de riesgos.

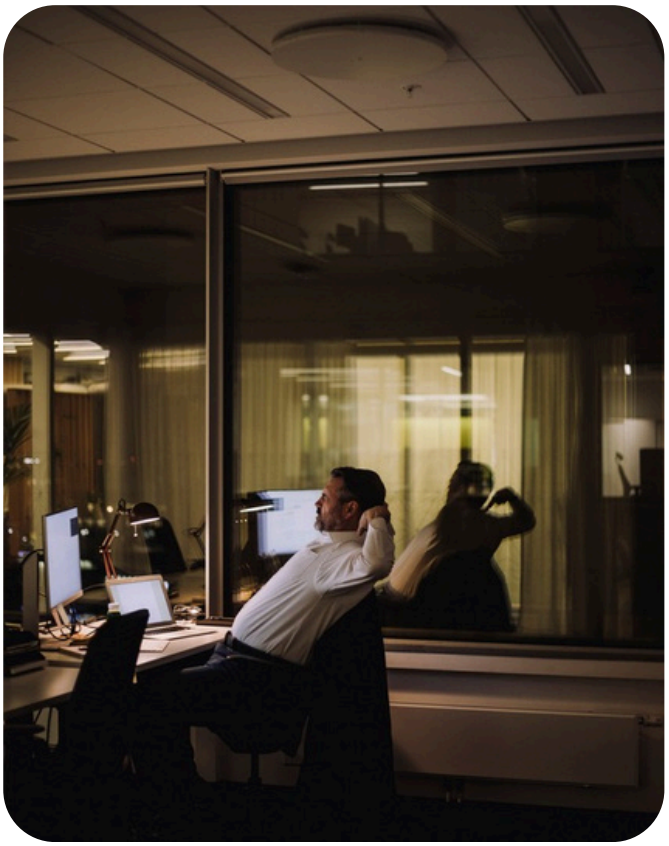
Estrategia de Gestión de Riesgo Crediticio

En este nuevo escenario, la gestión del riesgo crediticio se orientó hacia el diseño de estrategias que permitieran la expansión del portafolio en alineación con los nuevos niveles de riesgo. Se exploró nuevos segmentos de mercado, asegurando que el margen de contribución se mantuviera conforme a las expectativas.
Para responder a la demanda creciente, se optimizó el otorgamiento de créditos sin vulnerar el apetito de riesgo definido. Entre las acciones principales destacan:
Optimización Riesgo / Retorno: Implementación de pilotos en segmentos previamente no explotados, aplicando tasas y tickets diferenciados.
Monitoreo del Ciclo de Vida: Seguimiento exhaustivo de las cosechas para evaluar el comportamiento del cliente.
Alineamiento Operativo: Los ajustes estratégicos se materializaron en las campañas comerciales y se formalizaron de acuerdo con el gobierno de riesgos establecido en Santander Consumer Bank.

Seguimiento de la Cartera

La Dirección de Riesgos y Cobranzas de Santander Consumer Bank permanentemente utiliza indicadores de riesgo crediticio como mecanismos de control y monitoreo del portafolio que permiten el rediseño o creación de estrategias de admisión, gestión de portafolio y estrategias de cobranza. Estos indicadores son elaborados de manera diaria/mensual por la unidad de Gestión de Portafolio y monitoreados de manera continua por todas las unidades involucradas en la gestión de riesgos de la entidad.

Los resultados de los principales indicadores se reportan en las sesiones del Comité de Gestión Integral de Riesgos y/o Directorio.



Gestión del Riesgo de Sobreendeudamiento

El banco gestiona el riesgo de sobreendeudamiento de acuerdo con a la resolución N° 6941-2008 de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Asimismo, con frecuencia trimestral presenta al Comité de Gestión Integral de Riesgos y al Directorio el Informe de Sobreendeudamiento, el cual detalla las acciones implementadas durante el período- — como la gestión de cobranza preventiva, bloqueo, cancelación o reducción de líneas de crédito —, así como el seguimiento de la calidad de cartera, seguimiento de clientes sobreendeudados, reporte de excepciones y el monitoreo de la ampliación de líneas de tarjetas de crédito.

Gestión del Riesgo de Modelos

La gestión del riesgo de modelos en Santander Consumer Bank se encuentra alineada tanto a los requerimientos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) como a los estándares corporativos del Grupo. Para garantizar una adecuada gestión del riesgo de modelos, contamos con una Política de Riesgo de Modelos que define los principios, responsabilidades y procesos relacionados con su ciclo de vida. Esta normativa abarca aspectos como el inventariado, gobierno, gestión y validación de los modelos. La intensidad de la gestión de riesgos está directamente relacionada con la importancia de cada modelo. Para ello, utilizamos el concepto de tiering, que clasifica los modelos según su relevancia.

Finalmente, se mantuvo un monitoreo continuo de todos los modelos de riesgos, cuyos resultados y planes de acción se presentan en el Directorio y/o Comité de Gestión Integral de Riesgos, consolidando así la gobernanza integral del ciclo de vida de modelos.

Gestión para la recuperación de la cartera

Durante el 2025, la Dirección de Riesgos y Cobranzas optimizó la gestión de recuperación del portafolio mediante nuevas estrategias de tratamiento de gestión y segmentación ad-hoc de la mora temprana y preventiva, adaptada al comportamiento actual del riesgo del portafolio. Estas acciones se complementaron con el fortalecimiento de las Loss Mitigation Tools (optimización del proceso de judicialización, recuperación de la cartera castigada, entre otros). Asimismo, se implementaron nuevas challengers operativas que contribuyeron a mejorar los indicadores de contacto, la conversión de promesas de pago y la efectividad en su cumplimiento, lo que se tradujo en un mayor recupero dentro de la gestión del portafolio moroso. Adicionalmente, se incorporaron nuevas metodologías de gestión y se sumaron empresas de cobranza externas, lo que coadyuvó al incremento en el recupero del portafolio castigado.





Riesgo de Mercado

El Banco administra los Riesgos de Liquidez, Tasa de Interés y Cambiario dentro del marco definido por su Directorio, mediante políticas, procesos y controles, diseñados para sostener un balance prudente entre el desarrollo del negocio y la adecuada gestión de los riesgos asumidos debido a su actividad de intermediación financiera.

El Riesgo de Tasa de Interés se refleja en la posibilidad del deterioro del margen financiero o del valor patrimonial como consecuencia de fluctuaciones de las tasas de interés del mercado. El riesgo cambiario es la posibilidad de pérdida de valor en las posiciones en moneda extranjera, activas y pasivas, del balance del Banco, que se produce principalmente por la volatilidad en el tipo de cambio.

Por otro lado, el Riesgo de Liquidez se define como la incapacidad de una entidad financiera para cumplir oportunamente con sus obligaciones de pago por falta de fondos o que, para atenderlos, tenga que recurrir a la obtención de fondos en condiciones desfavorables.

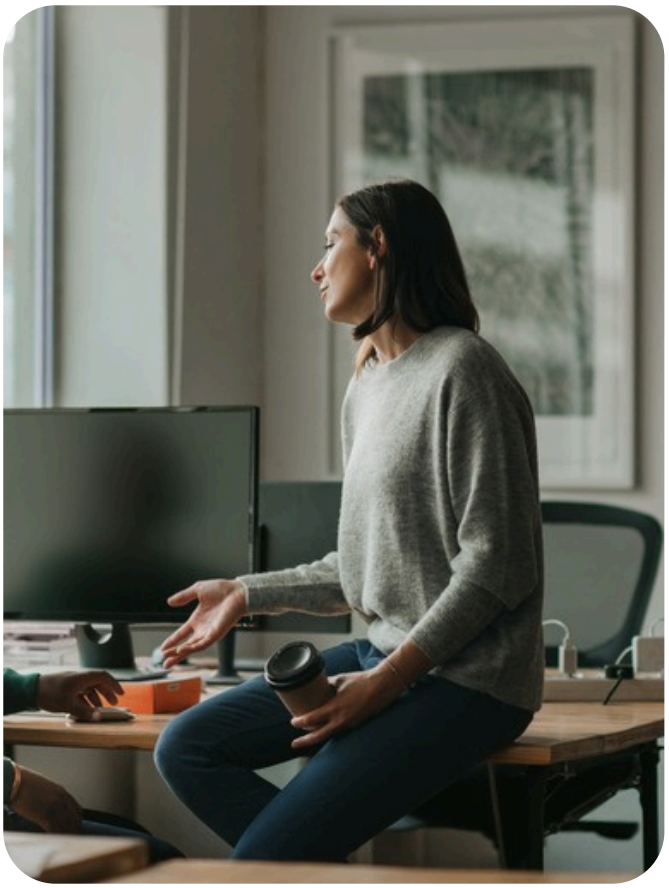
Durante el año 2025, el Banco dio un paso decisivo hacia una nueva era en la gestión de los Riesgos de Mercado y Liquidez, impulsada por su integración y alineamiento en el Grupo Santander. En este contexto, se desarrollaron y fortalecieron políticas, procesos y estructuras de gobierno bajo estándares corporativos y buenas prácticas internacionales, asegurando una gestión más robusta y homogénea.

Entre las principales iniciativas implementadas para una adecuada identificación, gestión, control y monitoreo se destacan:



- Actualización de la Política de Gestión de Riesgos de Mercado y Estructural y de la Política de Gestión del Riesgo de Liquidez y Manejo del Colateral.
- Revisión anual integral de la Tesorería y de los niveles de Riesgo de Mercado, Estructural y de Liquidez involucrados.
- Implementación y automatización de reportes regulatorios y corporativos.
- Mejoras de procesos a través de proyectos a nivel interno.
- Adecuación a las circulares dictadas por los entes reguladores a la gestión de liquidez y mercado.
- Innovación y desarrollo de herramientas analíticas y de ciencia de datos.

Asimismo, en línea con las prácticas del Grupo Santander, se incorporaron mejoras significativas en la reportería de la Gestión de Riesgos de Mercado y Liquidez. La implementación de un nuevo reporte interno desarrollado en Power BI, integrado con R-Studio y Python, permitió reducir el componente manual, y optimizar la medición, seguimiento y monitoreo diario de las principales métricas de Liquidez y Riesgo de Tasa de Interés Estructural.

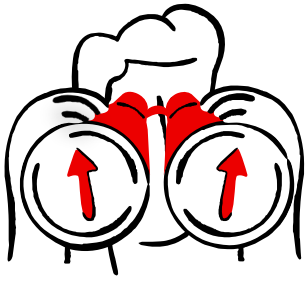


Finalmente, la revisión comparativa de las prácticas del sector y las propias del grupo a nivel global posibilitó el fortalecimiento de las políticas, procesos y controles, consolidando una estructura de gobierno corporativo más sólida y alineada con los objetivos estratégicos. De este modo, el Banco avanza hacia un modelo de gestión que equilibra de manera sostenible la rentabilidad esperada con la volatilidad de las variables de mercado, reafirmando su compromiso con una gestión moderna, prudente y alineada a los estándares del Grupo Santander.

Riesgo Operacional

El Marco de Gestión del Riesgo Operacional establece un enfoque integrado para identificar, medir, controlar, mitigar y reportar riesgos operacionales con base en elementos claves tales como el gobierno interno, apetito por el riesgo, medición y seguimiento de Informes, entre otros.
El Banco reconoce que una gestión eficaz e integrada del riesgo operacional es un componente clave de las buenas prácticas de gestión del riesgo, la cual está alineada al modelo de Tres Líneas de Defensa que establece las respectivas responsabilidades de la Gestión del Riesgo Operacional, sustentando la estructura general de gobierno del Banco y orientado por la declaración de apetito de riesgo operacional.
Durante el año 2025, se continuó con la aplicación y el desarrollo de las metodologías y/o programas de Gestión del Riesgo Operacional, siendo los siguientes:

- Eventos de Riesgo Operacional.
- Indicadores Claves de Riesgos – Key Risk Indicators (KRIs).
- Evaluación de Riesgos y Controles: Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Controles.
- Evaluación de Riesgos de Nuevas Iniciativas
- Gestión de Riesgos con Terceros.
- Gestión de Continuidad de Negocio – Business Continuity Management - BCM.



Apetito por riesgo operacional

Durante el 2025, se determinó el apetito de riesgo operacional para el Banco, el cual fue distribuido a nivel de las Gerencias de primera línea. Asimismo, se mantienen los niveles de apetito y tolerancia al riesgo operacional, de 0.75% considerando un umbral de alerta del 0.6% del margen bruto presupuestado y la tolerancia del 0.1% del apetito aprobado.

Eventos de Riesgo Operacional

En Santander Consumer Bank se hace seguimiento a datos de pérdidas relevantes por riesgo operacional por línea de negocio, de conformidad con los tipos de eventos de pérdidas de Basilea. Las pérdidas son comunicadas por los Gestores de Riesgo Operacional (GRO) designados en las diversas unidades descentralizadas y especializadas del Banco e identificadas por medio de la Contabilidad, las cuales son registradas en la Base de Eventos de Pérdida (BDEP) por Riesgo Operacional. Esta base se utiliza además para determinar tendencias, efectuar análisis, identificar y mitigar riesgos, así como elaborar los informes y/o reportes de pérdidas por riesgo operacional destinados a la Alta Dirección y el Directorio.

Indicadores Claves de Riesgo (KRIs)

El programa de Indicadores Claves de Riesgo es una medida para informar sobre el riesgo potencial, el estado actual o la tendencia de las exposiciones al riesgo operacional. Aporta información a las dos primeras líneas de defensa a fin de propiciar la gestión proactiva de las exposiciones a riesgos a través de la supervisión y la comunicación de los riesgos y tendencias para procurar una respuesta adecuada y oportuna de la Dirección.

Evaluación de Riesgos y Controles

La matriz de autoevaluación de riesgos y controles es la herramienta local para la identificación y evaluación de riesgos operacionales de productos y áreas de soporte.
El programa de evaluación de riesgos y controles tiene como objetivo hacer una revisión y diagnóstico del sistema de control interno, mediante la identificación de los principales riesgos a los que están expuestas las actividades realizadas, los controles existentes para mitigarlos y las oportunidades de mejora en el proceso de gestión del riesgo.

El universo para la aplicación de la evaluación de riesgos y controles está compuesto por:

1) Líneas de negocio: enfoque por familias de producto.
2) Unidades de soporte: enfoque por unidades.

El programa de Evaluación de Riesgos y Controles Operacionales está compuesto por las siguientes etapas:

(1) identificación de riesgos
(2) evaluación del riesgo a nivel inherente
(3) identificación y evaluación de controles
(4) determinación del riesgo residual
(5) tratamiento.

Gestión de Riesgos de Nuevas Iniciativas

El Banco ha establecido políticas para la evaluación integral de riesgos de nuevas iniciativas, que describen los principios generales aplicables a la revisión, aprobación e implementación de nuevos productos y servicios dentro de la misma.

Antes de su desarrollo, todo nuevo producto o cambio importante en el ambiente de negocios, operativo o informático, deberá contar con una evaluación integral de riesgos, la misma que deberá ser actualizada luego de su implementación.

Para la aprobación de una iniciativa dentro del alcance del programa se debe contar con una autoevaluación de riesgos de parte del líder o patrocinador, una revisión independiente y objetiva de parte de la segunda línea de defensa a cargo de la Unidad de Riesgo Operacional y otras funciones de control, como por ejemplo las unidades de Cumplimiento y Asesoría Legal, entre otras.

El Directorio proporciona supervisión a fin de garantizar que todas las Líneas de Negocios implementen los principios y lleven a cabo las evaluaciones de riesgo del producto de manera coherente y uniforme.

Gestión de Riesgos con Terceros

El Banco reconoce que un enfoque eficaz e integrado para operar el proceso de gestión de riesgos es esencial para lograr buenas prácticas de gestión de riesgos con terceros. Asimismo, se busca garantizar la identificación, medición y gestión de riesgos con terceros, reduciendo el riesgo potencial de la contratación de terceros que brindan servicios para Santander Consumer Bank.

En el 2025, el Programa de Gestión de Riesgos con Terceros (TPRM) realizó mejoras continuas para fortalecer el marco de control y mantener un riesgo apropiado.

Administración de la Continuidad de Negocio - Business Continuity Management – BCM

Dentro del plan establecido, se realizaron las evaluaciones de los Business Impact Analysis (BIAs) para las unidades de negocio priorizadas para el 2025, así como la prueba de continuidad en el sitio alterno de negocio.

Se mantiene el trabajo en modo híbrido (Home Office y en la oficina) asegurando los controles de bioseguridad a fin de no impactar en las personas y en la continuidad operativa.

Prevención de Lavado de Activos

En Santander Consumer Bank, la Gestión de Prevención de Lavado Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLAFT) se desarrolla en estricto cumplimiento del marco regulatorio local. Además, incorporamos las mejores prácticas en la materia, fortaleciendo nuestros estándares de control. Todo ello, con el respaldo y orientación del Grupo Santander. La Unidad de Financial Crime Compliance es la encargada de asegurar el cumplimiento de las normativas locales y estándares del Grupo Santander para lo cual se cuenta con herramientas para el monitoreo transaccional y el cruce de con listas restrictivas internacionales; con el objetivo de no incurrir en riesgo legal o reputacional.

De igual forma, se ha desarrollado distintas actividades de capacitación durante el año 2025, las cuales estuvieron destinadas a fortalecer los mecanismos de conocimiento del cliente, mediante un desarrollo temático especializado y enfocado en cada Unidad de Negocio, así como para el personal en genera.

Finalmente, la gestión la Unidad Financial Crime Compliance ha permitido asegurar el mantenimiento de un alto estándar de prevención, proveyendo capacitación y herramientas de fácil utilización a las distintas unidades, lo cual hace posible conocer mejor al cliente y generar relaciones sólidas y confiables en beneficio del crecimiento sostenible de los negocios y rentabilidad del Banco.

Gestión de la Seguridad de la Información y Ciberseguridad

Santander Consumer Bank se encuentra en un TSA con Scotiabank (proveedor de tecnología y seguridad) alineado a la estrategia organizacional, a través del cual se busca minimizar los eventos de disponibilidad, confidencialidad e integridad, que deriven de la degradación o postura de seguridad de los servicios, tecnología y activos de información, lo cual permite protegerse de riesgos crecientes y del panorama de amenazas en evolución.

El cumplimiento de la gestión está formado por una variedad de mecanismos como son políticas, marcos de referencia, indicadores, estándares, procedimientos, roles y responsabilidades, controles, entre otros; alineados con el marco del Instituto Nacional de Normas y Tecnología (NIST), que en combinación con mecanismos técnicos y no técnicos permitirán:

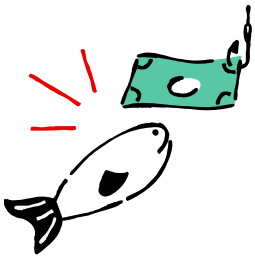


- Identificar vulnerabilidades, probabilidad de ocurrencia y su impacto en el negocio.
- Proteger procesos y activos de la organización.
- Detectar de forma temprana incidentes de seguridad.
- Responder ante los eventos de seguridad detectados.
- Recuperar de forma oportuna las operaciones de la organización posterior a un evento de seguridad.

Protección de Datos Personales

Continuamos fortaleciendo nuestra participación en iniciativas de negocio y contratación de proveedores para asegurar el cumplimiento de los Marcos de Privacidad y de la Ley de Protección de Datos Personales desde su concepción, diseño y despliegue.

- Realización de capacitación en materia de protección de datos personales para todos nuestros equipos.
- Establecimiento de mecanismos de control y supervisión en las relaciones contractuales con terceros que acceden al manejo de la información.
- Validación del cumplimiento del principio de consentimiento en diversos procesos.
- Supervisión y liderazgo en la implementación de los cambios normativos en materia de protección de datos.



5



Informe de Gestión de resultados 2025

5 Informe de Gestión de resultados 2025

Negocio

En Santander Consumer Bank, proveemos soluciones financieras a los clientes a nivel nacional por medio de los diferentes productos que comercializamos, nos aseguramos de que los clientes tengan una excelente experiencia de servicio durante su visita a los diferentes puntos de atención, gracias a un equipo de colaboradores especialmente capacitados para este propósito.

Ofrecemos productos y servicios con modelos de ventas receptivos y proactivos (Campo y Call), con equipos de venta propios y tercerizados (estos últimos abastecidos a través de operadores externos). Nuestra área lidera la adquisición de clientes a nivel nacional, así como la búsqueda de nuevos negocios a través de alianzas estratégicas y el desarrollo de nuevos canales de venta a nivel nacional.

El Portafolio de Productos Pasivos comprende los productos de Cuentas Free, Cuenta Imparable, Depósitos a Plazo y cuentas CTS, además contamos con diferentes tipos de Seguros Optativos cubriendo así todas las necesidades de nuestros clientes.



Experiencia al cliente

En el 2025, reafirmamos nuestro compromiso con el cliente como eje central de la gestión, enfocándonos en brindar experiencias consistentes y de valor a lo largo de todos nuestros canales. La Red de Agencias, Retail y Centros de Negocio alcanzaron un NPS de 74.8%, mientras que el Contact Center logró una resolución en primer contacto (FCR) de 45% y una reducción del 20% en el nivel de reclamos. Asimismo, fortalecimos los mecanismos de escucha activa mediante callbacks y Comités de Experiencia del Cliente (CX), lo que permitió identificar oportunidades de mejora, optimizar los niveles de satisfacción y fortalecer la lealtad de nuestros clientes.

Canales de atención al cliente

En el 2025, focalizamos nuestros esfuerzos en los siguientes puntos:

- Mantener una red de distribución eficiente y rentable para los productos y servicios del banco, la cual brinde una mejor experiencia de atención a nuestros clientes.

- Desarrollar estrategias y planes de adopción de clientes a medios digitales, la cual nos ayudará a facilitar el acceso a nuestros productos y servicios.

En Santander Consumer Bank contamos con distintos canales de atención que nos acercan cada vez más a nuestros clientes:



Canales Físicos

Manteniendo una red de distribución eficiente, se generó la optimización de 5 oficinas especiales y 3 Establecimientos de Operaciones básicas, conforme con el plan de optimizaciones del 2025.

Al término del 2025, el banco consolida una red de 115 puntos de atención activos que comprenden 70 agencias tradicionales, 4 oficinas compartidas con Scotiabank, 6 oficinas especiales en Centros de Negocio y 35 oficinas en Retail (Curacao, Cassinelli, Vega).

Canales Digitales

Más clientes realizan sus operaciones de manera rápida y sencilla en el aplicativo móvil, logrando un crecimiento transaccional del 106% respecto al año anterior, además de tener un 27% de crecimiento de adopción digital de nuestros clientes respecto al periodo anterior.

Este crecimiento es resultado de la mejora continua de la experiencia de usuario en el aplicativo, asimismo de la funcionalidad de transferencia de dinero a contacto que nos ha permitido interoperar con otras billeteras del mercado peruano.



Productos

Préstamos Personales

En 2025, consolidamos nuestro compromiso con brindar acceso a liquidez ágil y responsable a miles de familias peruanas, fortaleciendo los procesos operativos, mejorando la experiencia del cliente y ejecutando estrategias comerciales orientadas a los segmentos en crecimiento, especialmente aquellos que requieren soluciones flexibles para enfrentar sus necesidades del día a día.

Nuestro Préstamo Personal de Libre Disponibilidad continúa destacando como nuestro producto principal, ofreciendo:

- Desembolsos inmediatos y procesos simplificados, adecuados para atender a todas las necesidades del público objetivo.
- Cuotas fijas mensuales, plazos accesibles y condiciones claras.
- Atención a clientes dependientes e independientes, permitiendo mayor alcance en los segmentos C y D.
- Una oferta multicanal, con creciente protagonismo de la venta en campo y de las campañas de activación comercial.

En línea con nuestra estrategia institucional, fortalecimos nuestra presencia en el mercado de consumo mediante iniciativas externas orientadas a clientes, y un sólido esquema de campañas internas que impulsaron la productividad comercial en agencias, call centers y canales dirigidos.





Logros **2025**

- Alcanzamos un crecimiento de 12% respecto al 2024.
- Consolidamos un crecimiento superior al 25% en número de operaciones.
- Las campañas sostuvieron la productividad comercial e impulsaron marcadamente un crecimiento superior al primer semestre.

Tarjetas

En abril de 2025, Santander Perú marcó un milestone histórico al reactivar la emisión de tarjetas bajo la marca Santander después de 25 años, iniciando una nueva etapa para el Grupo en el país. El lanzamiento se ejecutó de manera simultánea en todas nuestras agencias y canales nacionales, permitiendo que miles de clientes accedieran desde el primer día a un producto renovado y alineado con los estándares globales.



La campaña de lanzamiento acompañó el despliegue comercial, posicionando la tarjeta como un medio que conecta al cliente con experiencias cotidianas y beneficios relevantes. Este renacimiento del portafolio simboliza el inicio de nuestra ambición por desarrollar y liderar el mercado local de tarjetas, y establece los cimientos para la transformación del negocio, la evolución de nuestra oferta de valor y las iniciativas estratégicas que impulsarán el crecimiento del Grupo en los próximos años.



Logros **2025**

- En el Q3 2025, Santander Perú logró revertir cinco años consecutivos de caída en el portafolio de tarjetas. A partir de agosto, el negocio inició un crecimiento sostenido mes a mes, impulsado por una estrategia integral de ciclo de vida y una aceleración comercial significativa. Este resultado se apoyó en un incremento de +60% en ventas versus el promedio de los últimos años.

- Logramos por primera vez después de varios años, crecer en el market share de saldos de compras en el sistema financiero. Todo esto gracias a que se implementaron nuevas dinámicas comerciales y campañas de alto impacto como "Activa y gana S/1,000 diarios", la activación en aliados estratégicos "1 minuto para llevarme todo lo que quiero" y dinámicas masivas como Raspa y Gana y Ruleta Ganadora, fortaleciendo la relevancia de la tarjeta en el día a día del cliente.

- Beneficiamos a más de 150 mil clientes mediante más de 200 campañas durante 2025, fortaleciendo el engagement y la relevancia del producto. Como resultado, la actividad de uso, al cierre del año, se incrementó en 160 puntos básicos (de 21.1% a 22.7%) y la frecuencia promedio creció 4.6%, pasando de 4.3 a 4.5 transacciones por cliente, capturando una tendencia positiva en uso y vinculación.



Hipotecario

Durante el 2025, consolidamos nuestro compromiso con la inclusión financiera y el acceso a una vivienda digna, fortaleciendo los procesos operativos y potenciando las estrategias que nos permiten atender a clientes con ingresos formales, informales y mixtos.

Nuestro crédito hipotecario continúa ofreciendo:

- Tasas fijas en soles y plazos competitivos.
- Metodologías que priorizan la sostenibilidad del pago.
- Plan Ahorro como herramienta clave para validar capacidad de pago en segmentos informales.

En línea con nuestra estrategia institucional, reforzamos la asesoría personalizada y ampliamos nuestra presencia en el mercado social mediante el programa MiVivienda, que se mantiene como motor principal de nuestra colocación anual.





Logros **2025**

Durante el 2025 logramos resultados positivos en ambos productos hipotecarios: Tradicional y MiVivienda, impulsados por mejoras comerciales, flexibilidad en la evaluación, optimización del embudo operativo y el crecimiento del segmento elegible al Plan Ahorro.

- MiVivienda concentra el 93% de las operaciones y 92% del monto, reafirmando su rol como eje de crecimiento del portafolio hipotecario.
- Expandimos la producción hipotecaria total en comparación con 2024, impulsada por una mayor articulación con inmobiliarias, mayor tasa de cierre en Plan Ahorro y evaluaciones enfocadas en segmentos informales.
- Más del 95% de los créditos otorgados a clientes con ingresos informales o mixtos fueron evaluados mediante el Plan Ahorro, consolidando este modelo como pilar de riesgo y crecimiento.
- Se logró reducir los tiempos de evaluación y mejorar la experiencia del cliente en el proceso de ahorro.

Pasivos

El saldo de depósitos de Personas Naturales alcanzó superar los S/ 900 MM a diciembre de 2025, conformado por tres productos principales: Cuentas de Ahorro, Depósitos a Plazo Fijo y CTS.

Como Banco, continuamos impulsando una cultura de captación de pasivos que forme parte inherente del ADN de nuestros colaboradores, promoviendo esta práctica en cada interacción y a través de todos nuestros canales de atención. Nuestro propósito es ofrecer experiencias consistentes, eficientes y alineadas a las necesidades de nuestros clientes. Asimismo, hemos repotenciado nuestra oferta, asegurando soluciones financieras innovadoras y de alto valor que fortalezcan la relación con nuestros usuarios.



Logros **2025**

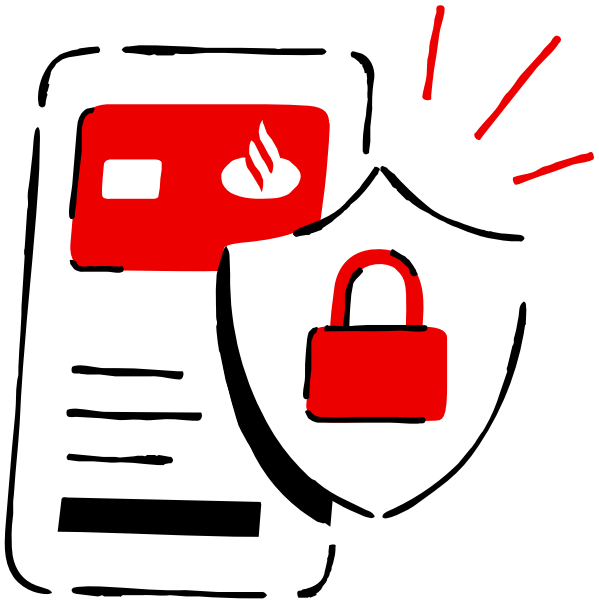
- Durante el 2025, mantuvimos una oferta sólida "always on" para los Depósitos a Plazo, lo que nos permitió alcanzar un crecimiento de 4% en saldos, incluso en un entorno altamente competitivo, originado por la caída de la tasa de referencia.

- En el segmento de ahorros, en setiembre relanzamos nuestros productos Cuenta Libre y Cuenta Imparable, respaldados por una estrategia de marketing sólida y de alcance masivo. Adicionalmente, en noviembre implementamos una campaña de captación de ahorros que ofreció S/ 1,000 diarios y un premio mayor de S/ 30,000, lo que dinamizó la captación del producto en número de operaciones e incrementó el tráfico y la recurrencia transaccional de los clientes. Estas acciones reforzaron nuestro posicionamiento como un banco cercano, accesible y orientado a premiar la confianza de nuestros usuarios, generando mayor conexión y preferencia por nuestros productos. Como resultado, cerramos el año con un crecimiento del 23% en saldos de ahorro.

- En cuanto a CTS, logramos mantener los saldos aun cuando estuvieron disponibles para disposición bajo la normativa vigente, gracias a la tasa competitiva que continuamos ofreciendo y al compromiso de nuestros equipos por asegurar una gestión proactiva y orientada al cliente.

Seguros

El 2025 fue un año muy importante para el negocio de seguros, acompañamos el crecimiento de los productos otorgando beneficios a los clientes con una cobertura correcta y beneficios adicionales, mejorando nuestra oferta y generando valor para el cliente y el banco.



Nuestros principales productos son:

- Seguro Optativo de Vida
- Seguro Optativo de Desgravamen
- Protección de Tarjetas
- Cuota Protegida
- Vida Más
- Seguro Oncológico
- Seguro contra Accidentes

Logros **2025**

Durante el 2025 logramos resultados positivos tanto en el ramo de seguros de vida como en seguros de protección:



- +12% de crecimiento en la penetración de seguros optativos de vida.
- +40% de crecimiento en la penetración de seguros en Tarjeta de Crédito vendidas.
- Optimizamos nuestro portafolio de seguros optativos, enfocándonos en los más valorados y mejorando beneficios.
- Simplificamos la información de nuestras pólizas, con un lenguaje simple, en coordinación con la compañía de seguros.

Recursos Humanos, administración y calidad

Cultura, clima laboral y experiencia

Flama Awards

Es el programa corporativo de reconocimiento del Grupo Santander que integra todas las iniciativas de premiación de la organización bajo un solo concepto. Su objetivo es fortalecer una cultura de meritocracia, reconocimiento continuo y orgullo de pertenencia, destacando a los colaboradores y equipos que encarnan los valores Simple, Personal y Justo, así como los comportamientos TEAMS.

A través de Flama Awards, el Grupo Santander reconoce no solo los resultados alcanzados, sino también la forma en que estos se logran, reforzando comportamientos alineados a la cultura y promoviendo un entorno donde el esfuerzo, la actitud y el impacto positivo son visibles y valorados.

Desafío Santander

Es la categoría de Flama Awards orientada a reconocer el desempeño sobresaliente de los equipos y colaboradores del frente comercial. Este reconocimiento destaca el logro de resultados excepcionales en términos de colocaciones, crecimiento de cartera, rentabilidad y satisfacción del cliente, siempre bajo una gestión responsable del riesgo y alineada a los valores corporativos.

El programa considera distintas categorías que permiten reconocer la diversidad de trayectorias y roles dentro del área comercial, valorando no solo el volumen de negocio, sino también la calidad de la cartera, la salud financiera y la experiencia del cliente (NPS). De esta manera, Desafío Santander refuerza una cultura de alto desempeño, competitividad sana y foco en resultados sostenibles.



Orgullo Santander

Es la categoría de Flama Awards dirigida a los colaboradores de áreas de soporte y staff, cuyo aporte resulta clave para el funcionamiento, la eficiencia y el crecimiento sostenible de la organización. Este reconocimiento busca visibilizar el impacto de quienes, desde sus roles, impulsan la mejora continua, la innovación y el trabajo colaborativo.

Orgullo Santander refuerza el mensaje de que todos los roles son fundamentales para el éxito del negocio y que el impacto no solo se mide en cifras, sino también en la calidad del trabajo, la colaboración y la vivencia de la cultura.



Impacto Cultural

Flama Awards se consolida como una de las principales palancas culturales del Grupo Santander, al promover el reconocimiento transversal, reforzar la vivencia de los valores y fortalecer el compromiso de los colaboradores. El programa contribuye a generar un entorno laboral motivador, donde el esfuerzo es reconocido y la cultura se vive de manera tangible en el día a día.

People & Culture es el modelo transversal que integra la gestión de talento, cultura, bienestar y sostenibilidad humana en el Grupo Santander. Su objetivo es fortalecer la experiencia del colaborador, impulsando una cultura basada en la confianza, el desarrollo integral y el sentido de pertenencia, alineada a la visión One Santander.





Bienestar y Beneficios

Santander With Ü

Santander With Ü es el programa integral de bienestar y beneficios que acompaña a los colaboradores en su vida personal y profesional. Incluye beneficios de tiempo, flexibilidad, familia y salud, promoviendo el equilibrio vida-trabajo y una cultura de cuidado y cercanía.

BeHealthy

Es el programa de bienestar integral que promueve hábitos saludables desde una mirada física, emocional y social. A lo largo del año, se desarrollan actividades orientadas al cuidado de la salud y a la integración de los equipos.

Seguridad y Salud en el Trabajo

Se mantiene un equipo de especialistas en Seguridad y Salud para brindar un soporte integral a nuestros colaboradores, y cumplir con la normativa vigente sobre SST. Adicionalmente se ha generado diferentes acciones durante el año 2025, tales como:

Programa de Exámenes Médicos Ocupacionales

Durante el 2025 se realizaron 653 EMOs a nivel nacional en diferentes clínicas ocupacionales. Se gestionó la entrega de los resultados a todos los colaboradores para su conocimiento y concientización sobre las recomendaciones a aplicar.



Programa de Salud Visual

Se realizó la campaña visual donde se revisó la agudeza visual a nuestro personal y familiares, registrando la atención en 51 agencias a nivel nacional y en sedes administrativas.

Programa de Radiación solar

Se generó la entrega de bloqueadores, sombreros de ala ancha a nuestros colaboradores que laboran en campo, brindándoles las recomendaciones correspondientes en esta materia.

Programa ante lluvias

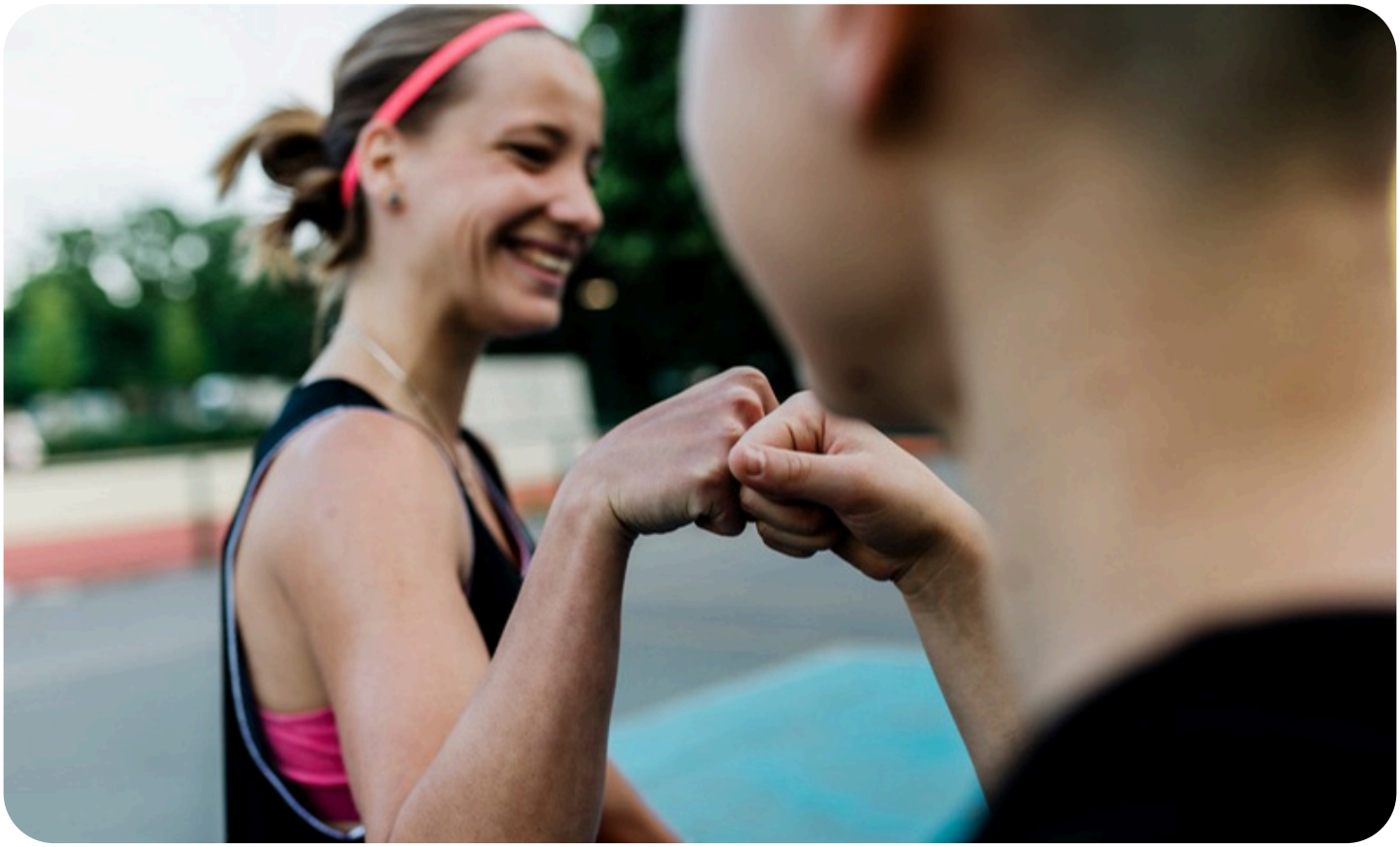
Se identificaron las zonas más expuestas, gestionando la entrega de botas y protectores de lluvia, como EPPs para su protección.

Programa de Condiciones Básicas de Seguridad

Durante el periodo evaluado se ejecutaron 55 proyectos de mejora de infraestructura y mobiliario, gestionándose intervenciones en sedes a nivel nacional, con un impacto directo en 268 colaboradores.

Programa de Riesgos psicosociales

Durante el 2025, se desarrolló el Monitoreo Psicosocial, evaluándose a 742 colaboradores. Los resultados han permitido gestionar el programa anual, para incorporar actividades como capacitaciones y talleres focalizados como: Pausas que Transforman, Equilibrio que Inspira: Vida y Trabajo y Banco de Confianza: Empoderamiento Personal en Tiempos de Cambio.



Comunicación y Escucha Activa

Conectados

Conectados es un espacio periódico de comunicación liderado por la alta dirección que busca alinear a los equipos, compartir avances del negocio y generar un diálogo abierto entre el liderazgo y los colaboradores.

Your Voice

Es el programa de bienestar integral que promueve hábitos saludables desde una mirada física, emocional y social. A lo largo del año, se desarrollan actividades orientadas al cuidado de la salud y a la integración de los equipos.



Team Talks

Team Talks son espacios de conversación y escucha profunda con los equipos, diseñados para analizar resultados de clima laboral y co-crear planes de acción que fortalezcan la confianza y el compromiso.



Relaciones Laborales

Durante el 2025, se continuó reforzando con los líderes la principal normativa sociolaboral, actualizándolos en la misma y brindándoles capacitaciones y asesoría sobre la prevención de riesgos laborales y normativa interna.

En ese sentido, alineados a nuestra normativa laboral y de prevención, se desarrolló la "Semana de Lucha contra el Hostigamiento Sexual" donde se lanzaron diferentes comunicados y actividades que buscaban reforzar el respeto entre todos los colaboradores.

Respecto a las relaciones colectivas, se mantuvieron las buenas prácticas laborales, promoviendo espacios de diálogo permanente a fin de lograr la solución de conflictos y lograr vínculos armoniosos.

Liderazgo, Formación y Atracción del Talento



Enciende tu Talento

Enciende tu Talento es el modelo de gestión del talento que articula las principales iniciativas de personas en el Grupo Santander. Se estructura en tres pilares **—Selección, Formación y Desempeño—** y busca atraer, desarrollar y reconocer al talento, promoviendo una experiencia coherente con los valores Simple, Personal y Justo.

Selección

La selección en el Grupo Santander está orientada a brindar una experiencia sencilla, cercana y transparente desde el primer contacto. Se prioriza el talento interno, la movilidad dentro del Grupo y procesos de selección alineados a la diversidad, equidad e inclusión.





Onboarding

Conectados es un espacio periódico de comunicación liderado por la alta dirección que busca alinear a los equipos, compartir avances del negocio y generar un diálogo abierto entre el liderazgo y los colaboradores.

Mid-Year Internship

Conectados es un espacio periódico de comunicación liderado por la alta dirección que busca alinear a los equipos, compartir avances del negocio y generar un diálogo abierto entre el liderazgo y los colaboradores.

Formación

La formación es un pilar clave de la experiencia del colaborador y promueve el aprendizaje continuo y el desarrollo de habilidades técnicas y humanas.

Desempeño – My Contribution

My Contribution es el marco global de gestión del desempeño que alinea los objetivos individuales con la estrategia del negocio. Promueve conversaciones de feedback continuo, evaluaciones transparentes y una cultura de meritocracia y responsabilidad compartida.

Managers 101

Programa de desarrollo para líderes, enfocado en fortalecer competencias de liderazgo, comunicación, gestión de personas y desarrollo de equipos.

Santander Open Academy

Plataforma global y gratuita de formación abierta a la sociedad, que facilita el acceso a cursos, becas y contenidos educativos, reforzando el compromiso de Santander con la educación y la empleabilidad.

Escuela Santander 360°

Espacios de aprendizaje liderados por líderes del negocio, orientados a fortalecer el conocimiento transversal, la colaboración y la comprensión integral del Grupo Santander.

Santander Dojo

Plataforma de formación que ofrece cursos y certificaciones en liderazgo, transformación digital, idiomas, finanzas e inteligencia artificial, permitiendo a los colaboradores gestionar su propio desarrollo profesional.



HR Business Partner

Desde el frente de HR Business Partner, jugamos un papel crucial en las reestructuraciones organizacionales para asegurar que los cambios estén alineados con la estrategia organizacional, apoyando en la comunicación hacia los colaboradores, minimizando las resistencias y maximizando la aceptación de los mismos, sobre todo facilitando la gestión del talento y el desarrollo de planes de carrera adecuados. Participamos en las nuevas estructuras de Tecnología, Productos, Marketing entre otras, así como el acompañamiento y asesoría en nuevos proyectos.

Compensaciones

Alineados con los objetivos y desafíos del negocio, revisamos el 100% los modelos de compensación variable en las posiciones comerciales, impactando al 52% de nuestra población, de esta manera fortalecemos nuestra cultura orientada a resultados, reconocimiento al desempeño y potenciar nuestro crecimiento.

Lanzamiento del Comité de Campañas Comerciales, con intervención de Unidades multidisciplinarias donde se aprueban las propuestas de campañas para colaboradores y promotores externos y otros procesos como los procedimientos de pagos.

Cantidad de Personal

Al 31 de diciembre de 2025 Santander Consumer Bank S.A. cuenta con 1,727 colaboradores. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

Tipo de Cargo	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Empleados	1,490	1,086	1,106	1,054	1,354	1,409
Funcionarios	275	199	244	251	263	290
Gerentes	24	18	18	20	27	28
Total	1,789	1,303	1,368	1,325	1,644	1,727

Condición	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Permanentes	1,345	1,003	1,053	1,017	1,215	1,253
Temporales	444	300	315	308	429	474
Total	1,789	1,303	1,368	1,325	1,644	1,727

TEAMS

Es la categoría de reconocimiento entre pares que pone en valor los comportamientos culturales que guían la forma de trabajar en el Grupo Santander. A través de nominaciones realizadas por los propios colaboradores, se reconoce a quienes representan de manera ejemplar los comportamientos: Think Customer, Embrace Change, Act Now, Move Together y Speak Up.

Este reconocimiento fomenta una cultura de feedback positivo, visibiliza buenas prácticas cotidianas y fortalece el sentido de comunidad, al permitir que los propios equipos reconozcan a quienes inspiran con su ejemplo.

Nuestros Comportamientos



Think Customer (Pienso en el Cliente):
Cuido la relación con mis clientes y doy lo mejor de mí para conseguir su confianza y fidelidad.

Embrace Change (Impulso el Cambio):
Nos adaptamos e innovamos constantemente para enfrentar nuevos desafíos.

Act Now (Actúo con rapidez):
Priorizamos la acción y la entrega de resultados efectivos.

Move Together (Trabajo en equipo):
Trabajamos en equipo para lograr objetivos comunes.

Speak Up (Hablo abiertamente): Promovemos una comunicación abierta y transparente.



Cumplimiento Normativo

En Santander Consumer Bank, contamos con procedimientos, políticas y controles que permiten cumplir de manera adecuada con las exigencias regulatorias aplicables a la línea de negocio del Banco.

Como parte del rol de Cumplimiento, nos encontramos siempre en busca de lograr los más altos estándares de ética, integridad y buena conducta profesional para apoyar a mitigar los riesgos reputacionales, Conducta y Cumplimiento Regulatorio, inherentes a sus actividades.

Durante el ejercicio 2025, se efectuaron actividades destinadas a asegurar una adecuada gestión de los riesgos de Cumplimiento Normativo y de Conducta:

- Difusión frecuente y oportuna de las normativas emitidas por los reguladores locales a las áreas internas pertinentes, coordinando y asegurando la implementación de los nuevos cambios regulatorios a fin de que las actividades del negocio, así como las políticas internas reflejen las disposiciones dadas.
- Certificación Anual del Código de Conducta, así como acciones de refuerzo permanente sobre el conocimiento de los principios de nuestro Código.
- Continuamos fortaleciendo la Cultura de Riesgo, a través de la concientización del uso del Canal Abierto sobre casos de sospecha de una inconducta o de una violación al Código de Conducta.
- Mejora en la gestión de conflictos de intereses con la implementación del Cuestionario de Actividades Profesionales fuera del Grupo, para todo el personal.
- Participación en las iniciativas comerciales tradicionales y digitales, desde su concepción, diseño hasta su total implementación.
- Seguimiento en la implementación de observaciones y normas regulatorias, para el cumplimiento oportuno y mitigación de riesgo.
- Cuestionamiento eficaz de la autoevaluación de los controles y procedimientos de cada línea de negocio.
- Asesoría y acompañamiento constante a las diferentes unidades en el día a día de sus actividades de negocio y soporte, en materia regulatoria, de conducta, conflicto de intereses y privacidad.
- Ejecución de controles para el manejo de información privilegiada y conflictos de interés.
- Se impartieron cursos de formación, destacando la importancia del Cumplimiento Normativo, Conflicto de Interés, Defensa de la Competencia, Prevención de Delitos, Protección de Datos, entre otros.

Resultados Financieros

Resultados

Santander Consumer Bank registró un Beneficio Neto de S/ 97.5 millones en el periodo 2025, representado un aumento de 107.8% respecto al 2024, impulsado principalmente por mayor margen financiero (+3.5%) y menores provisiones de cartera (-30.5%)

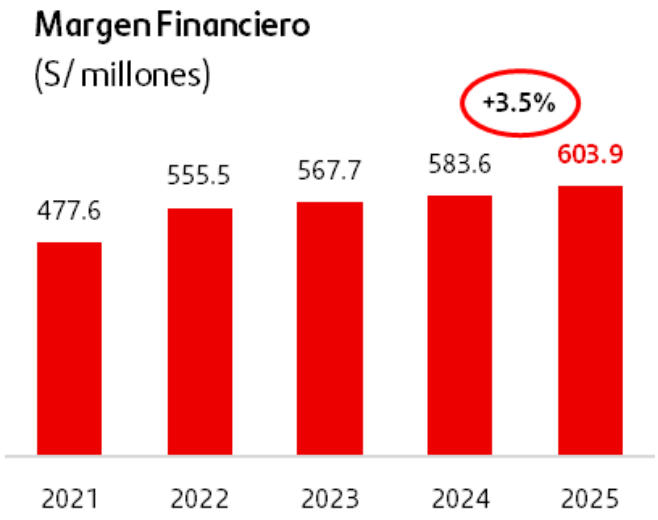
(S/ Millones)	2025	2024	Var%
Margen Financiero	603.9	583.6	3.5%
Comisiones	66.5	78.0	-14.8%
ROF [1]	2.8	1.8	56.7%
Margen Operacional Bruto [2]	673.2	663.4	1.5%
Provisiones de Cartera	-218.1	-313.7	30.5%
Gastos de Administración, D y A	-314.7	-282.4	-11.4%
Beneficio Neto	97.5	46.9	107.8%

1 Resultado de Operaciones Financieras

2 Ingresos Totales = Margen Financiero Bruto + Comisiones + ROF

Margen Financiero

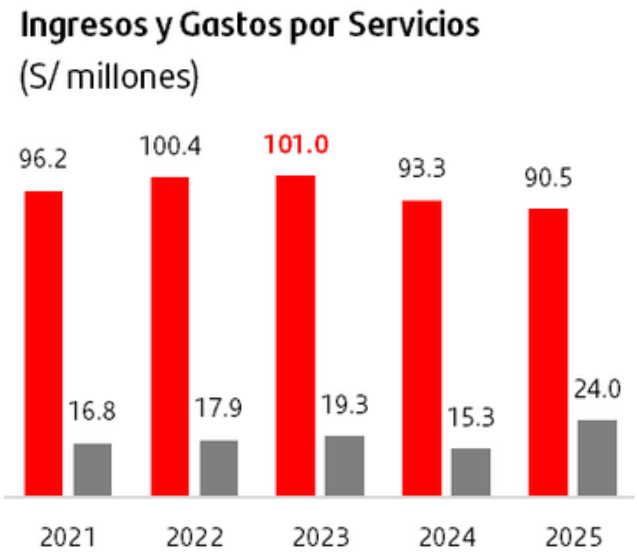
El Margen Financiero alcanzó una cifra de S/ 603.9 millones, un incremento de S/ 20.3 millones (+3.5%) respecto al 2024. Esto debido a un menor gasto por intereses de -S/ 32.8 millones, gracias a la optimización del fondeo y a la reducción de la tasa de referencia del BRCP. Por otro lado, se presentó una disminución en el ingreso por intereses de -S/ 12.5 millones explicado por una reducción en créditos directos.

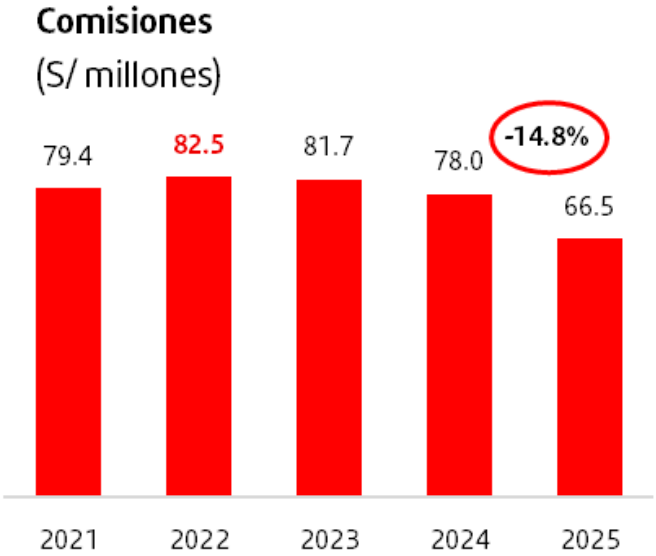


Ingresos y Gastos por Servicios Financieros

Los ingresos por servicios financieros se posicionaron en S/ 90.5 millones, una reducción de -S/ 2.8 millones (-3.0%) respecto al 2024.

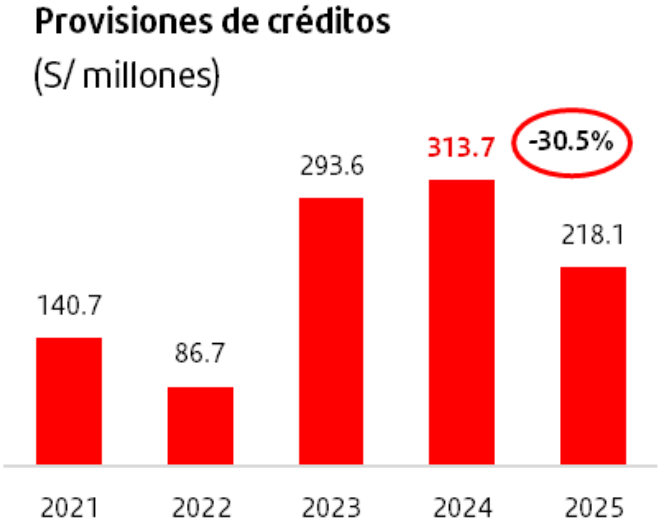
Por otro lado, se presentan los gastos por servicios financieros con S/ 24.0 millones, un aumento de S/ 8.7 millones (57.1%) respecto al 2024. Posicionando el resultado de Comisiones en S/66.5 millones, una disminución de S/ 11.5 millones (-14.8%) vs los resultados del 2024.





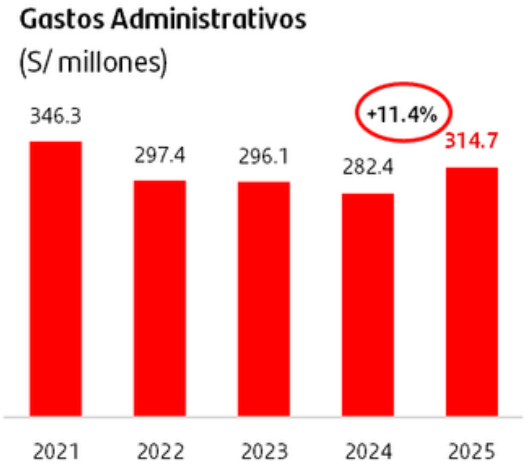
Provisiones de Cartera

El 2025 presentó un monto de S/ 218.1 millones en provisiones por incobrabilidad de créditos, una disminución de -S/ 95.5 millones (-30.5%) respecto al 2024, esto gracias a la estabilización de cartera de créditos y la reducción de riesgos en el sistema financiero.



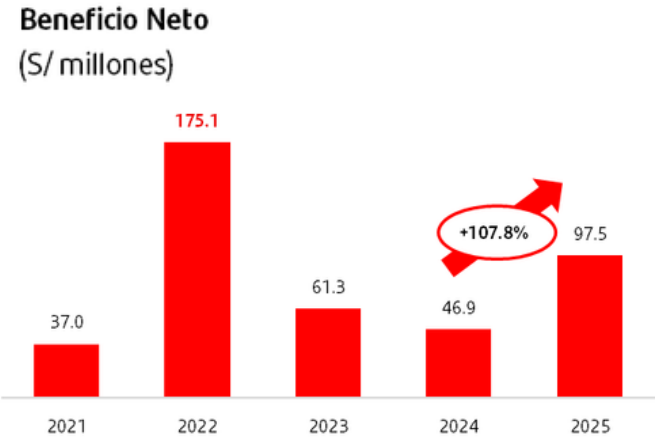
Gastos Administrativos

Los Gastos Administrativos crecieron 11.4% vs el 2024 alcanzando un total de S/ 314.7 millones principalmente por mayores gastos en rebranding, tecnología, y el reforzamiento de la estructura organizacional.



Beneficio Neto

Santander Consumer Bank logró un Beneficio Neto de S/ 97.5 millones en el 2025, un incremento por encima del 107% (+S/ 50.6 millones) respecto a los resultados obtenidos en el 2024. Este aumento se alcanzó gracias a una mejora en el fondeo generando menores gastos por intereses y por la mejora en la cartera de créditos ocasionando una caída en el gasto de provisiones de cartera.



Balance

Gestión de Activos

Al 31 de diciembre del 2025, el activo de Santander Consumer Bank registró S/ 2,686 millones, una disminución de 0.7% con respecto al año 2024. La Cartera de Créditos Netas y los Fondos Disponible son los principales componentes al representar 79% y 10% del activo respectivamente para el 2025.

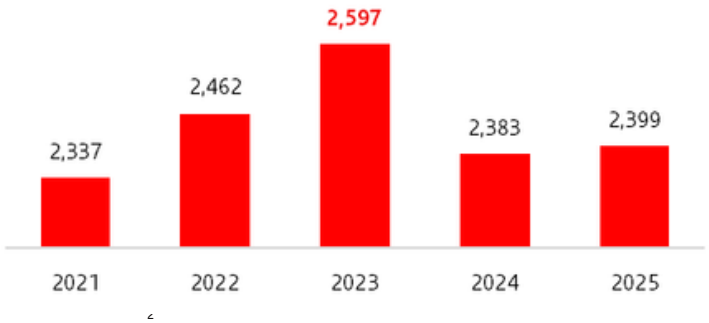
Los Fondos Disponibles sumaron S/ 268 millones y está compuesto en su mayoría por depósitos en el BCRP (63%) y Caja (23%).

Las Inversiones Disponibles a la venta fueron de S/ 117 millones compuesto por Bonos Soberanos.

La Cartera de Créditos alcanzó S/ 2,399 millones, mostrando un crecimiento de 0.7% respecto al cierre del 2024.

El Fondo de Provisiones de colocaciones es de S/ 283 millones, en términos interanuales, una disminución de 11.1%. Esto se debe a menores provisiones regulatorias asociado a la estabilización del portafolio y a la caída del riesgo del sistema financiero.

Cartera de créditos
(S/millones)



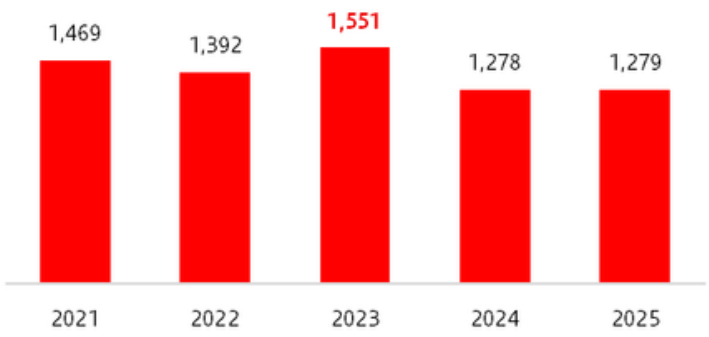
Gestión de Pasivos

Al 31 de diciembre del 2025, Santander Consumer Bank registró pasivos por S/ 1,847 millones, respecto al 2024, una reducción de -4.9%. Los pasivos conformados principalmente por Obligaciones con el público representando el 69% y Adeudados y Obligaciones Financieras por 24% para el 2025.

Las Obligaciones con el Público se posicionaron con un monto de S/ 1,279 millones al cierre de diciembre 2025, en términos interanuales crecieron +0.2%. Los depósitos a plazo, por su lado, registraron S/ 1,093 millones (-14.8% YoY), representando el 85% de las Obligaciones con el público. Asimismo, se observó un incremento en cuentas de ahorro dando como resultado S/ 169 millones (+24.0% YoY), representando el 13% de las obligaciones con el público.

Por otro lado, los Adeudados y Obligaciones Financieras alcanzaron un total de S/ 436 millones. En términos interanuales, se ha reducido -24.4%.

Obligaciones con el Público



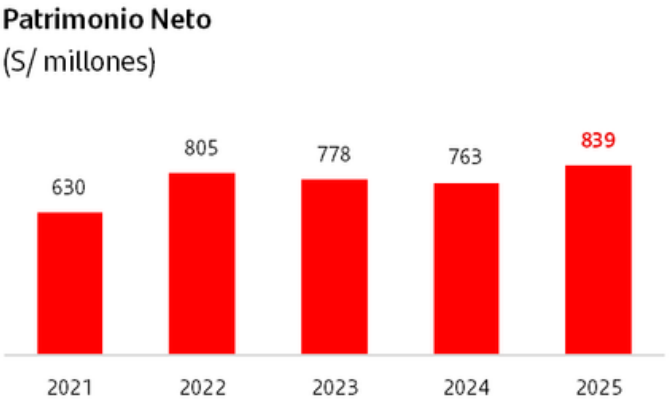
Durante el 2025, Santander Consumer Bank ha mantenido niveles de liquidez adecuados, cumpliendo con los límites establecidos por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Al 31 de diciembre del 2025, el Ratio de Ratio de Cobertura de Liquidez (RCL) se sitúa en 122% y el Ratio de Fondeo Neto Estable (NSFR) se situó en 104%, lo cual refleja una adecuada gestión de liquidez y mayor solidez financiera

	Dic 24	Mar 25	Jun 25	Set 25	Dic 25
RCL	118%	137%	146%	128%	122%
NSFR	-	98%	99%	101%	104%

Patrimonio

El Patrimonio Neto al 31 de diciembre del 2025 alcanzó S/ 839 millones, un aumento de 9.9% respecto al cierre del 2024.



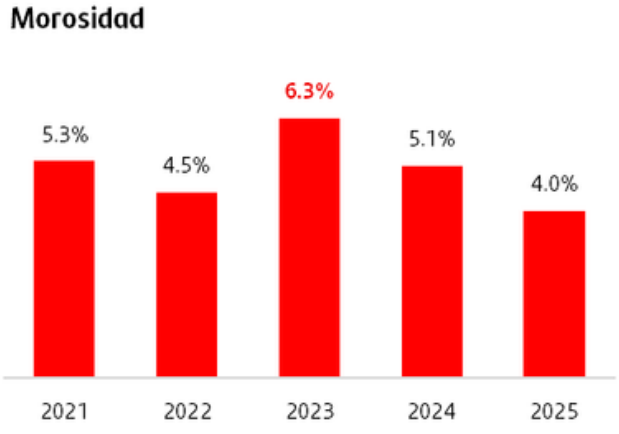
Al 31 de diciembre del 2025, el Ratio de Capital Global alcanza 23.6%, un aumento de 173 puntos básicos respecto al cierre del 2024, lo cual refleja una mejor solvencia y mayor fortaleza patrimonial.

	Dic 24	Mar 25	Jun 25	Set 25	Dic 25
Ratio de Capital Global	21.8%	22.0%	22.8%	23.4%	23.6%

Indicadores Financieros

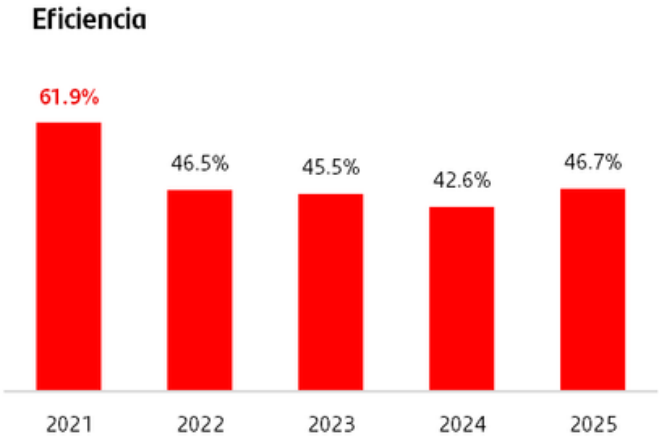
Calidad de Cartera

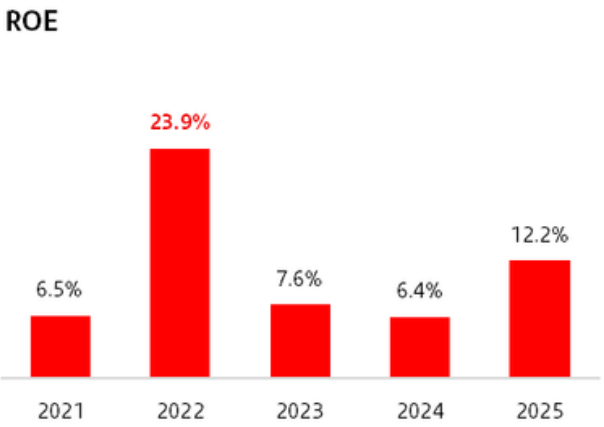
Al 31 de diciembre del 2025, Santander Consumer Bank registró una morosidad de 4.0%, una variación interanual de -110 puntos básicos y la más baja en cinco años, generado por la disminución en la cartera atrasada e incremento de la cartera vigente.



Eficiencia y Gestión

Al cierre del 2025, el ratio Cost/Income (o Eficiencia) muestra un porcentaje de 46.7%, un incremento de 418 puntos básicos respecto al cierre del 2024, explicado por mayores gastos en rebranding, infraestructura tecnológica y reforzamiento de la estructura organizacional.





Rentabilidad

Al 31 de diciembre del 2025, el Retorno sobre Patrimonio Promedio (ROE) alcanza 12.2%, +589 puntos básicos respecto al 2024 (6.4%).





6

Informe de Gestión de gobierno corporativo, responsabilidad social y sostenibilidad

6 Informe de Gestión de gobierno corporativo, responsabilidad social y sostenibilidad

La estrategia de sostenibilidad del Grupo Santander integra criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en su gestión, alineada a la estrategia global de Santander. A través de iniciativas concretas, la organización busca generar impacto positivo en las comunidades, promover la inclusión social y contribuir al cuidado del medio ambiente.

Santander Voluntarios

Santander Voluntarios es el programa corporativo que canaliza la participación activa de los colaboradores en iniciativas sociales, educativas, ambientales y solidarias. A través de este programa, se fortalecen los lazos con la comunidad y se promueve una cultura de compromiso social.

Principales organizaciones y causas apoyadas

Durante el año, los colaboradores participaron en acciones de voluntariado y apoyo a organizaciones sociales, entre ellas:





Fe y Alegría

Actividades educativas, voluntariado navideño y entrega de donaciones a niños y familias.

Albergues de adultos mayores

Jornadas de acompañamiento, integración y apoyo a personas en situación de vulnerabilidad.

Campañas de friaje

Ángeles Unidos en Acción: recolección y entrega de abrigos, botas y artículos de primera necesidad para niños de zonas altoandinas.

Instituciones educativas públicas

Acciones de arborización, mejora de espacios y actividades de sensibilización ambiental.

Programas de educación financiera

Talleres dictados por colaboradores voluntarios a jóvenes y comunidades, promoviendo el uso responsable de los productos financieros.

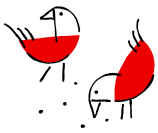


Eduación Financiera

El Grupo Santander desarrolla iniciativas de educación financiera orientadas a promover la toma de decisiones responsables y la inclusión financiera.

A través de talleres presenciales y contenidos educativos, se impacta positivamente en jóvenes, familias y comunidades vulnerables, reforzando el compromiso social de la organización.





Iniciativas Ambientales

Santander impulsa acciones ambientales orientadas a la concientización y mitigación del impacto ambiental, entre ellas:

- **Arborización de colegios:** plantación de árboles y mejora de áreas verdes en instituciones educativas, generando impacto ambiental positivo y sensibilización en estudiantes.
- **Promoción de movilidad sostenible:** impulso al financiamiento de vehículos híbridos y eléctricos.
- **Campañas internas de sensibilización ambiental:** actividades de concientización dirigidas a colaboradores sobre cuidado del medio ambiente.





Diversidad, Equidad e Inclusión

LAZOS es el programa de diversidad, equidad e inclusión del Grupo Santander en Perú, alineado al marco global The Place to Be Yourself. Promueve un entorno seguro, respetuoso e inclusivo donde todas las personas puedan desarrollarse siendo auténticas.

Nuestros reconocimientos

Certificación en AEQUALES por acreditar políticas, procesos y acciones que validan una estrategia integral con la equidad, diversidad e inclusión.

Ranking RAR, mide la paridad de género y diversidad en las empresas, para fomentar mejores prácticas:

- **Sector Financiero:** Puesto No 1
- **País:** Puesto No 6
- **Ranking Latam:** Puesto No 20





7

Gestión y soporte al negocio

7 Gestión y soporte al negocio

Gestión del negocio

El equipo de Negocios busca monitorear el desempeño integral de la organización, asegurando el cumplimiento de los objetivos estratégicos y financieros. Para la gestión del 2025, en productos pasivos, se ha logrado crecer un total de 22 mil clientes y +S/ 48MM en depósitos de persona natural en los últimos 3 meses, adicional, superamos las 4,000 cuentas de ahorro imparable en el 2025. Por el lado de productos activos, crecimos 21 mil clientes y +S/ 112MM en colocaciones en los últimos 6 meses, así como un incremento de 6.7 mil operaciones activas en los últimos 6 meses.

Así mismo, se brinda un seguimiento continuo a los equipos para lograr una optimización en las operaciones:

- Incrementamos 42% la productividad de los funcionarios en los últimos 6 meses y 35% la productividad de los Promotores de Campo.
- Récord en la gestión preventiva y mora temprana gestionada por los equipos de negocios llegando a un 6.1.% sobre una meta de 9.8% de clientes no concretados.
- Se lanzo el Nuevo Plan de Incentivos para el equipo de Negocios que se enfoca en la excelencia y logro de mejores resultados.



Inteligencia Comercial

En 2025, Santander Consumer Bank continúa fortaleciendo su estrategia enfocada en atender a nuestros clientes de manera ágil, simple y con un balance sostenible entre riesgo y rentabilidad.
Desde Inteligencia Comercial, reforzamos nuestro compromiso de impulsar la productividad, mejorar las efectividades de venta y optimizar la toma de decisiones mediante analítica avanzada, segmentación estratégica y mayor capacidad de respuesta comercial.

A continuación, se detallan los principales avances y proyectos ejecutados durante el año:

1. Equipo de Pricing

- **Actualización de modelos de propensión para No Clientes (LD y Tarjetas de Crédito).**
  Con esta actualización se genera una mejor asignación de LEAS de campaña y una mejora en la efectividad en la gestión
- **Metodología de estimación de rentabilidad para nuevas cosechas.**
  En coordinación con Finanzas y Riesgos se desarrolló una metodología estandarizada que permite estimar con mayor precisión la rentabilidad esperada
- **Desarrollo de tarifarios sin Seguro de Desgravamen para LD y Extra Línea.**
  Se implementaron nuevas estructuras tarifarias que permiten ofrecer créditos sin seguro manteniendo niveles de rentabilidad alineados a los productos tradicionales con seguro.

2. Equipo de Campañas

- **Gestión de campañas en nuevos canales digitales (Neoauto)**
  Se realizo la implementación e integración del canal digital a través de la web de Neoauto como plataforma clave para la captación de prospectos. Este hito permitió diversificar las fuentes de adquisición, aumentar el alcance de las campañas y obtener prospectos con mayor afinidad al producto.
- **Campañas de consentimiento y actualización de datos**
  Se desarrollaron y ejecutaron campañas orientadas a obtener el consentimiento de uso de datos y la actualización de información de contacto tanto de prospectos de campañas. Este esfuerzo fortaleció la calidad de la base de datos, garantizó el cumplimiento normativo y mejoró la efectividad de la comunicación posterior, incrementando la contactabilidad y el valor de los leads gestionados.
- **Optimización de la estrategia y tiempos de distribución de leads**
  Se implementaron mejoras en la estrategia de distribución de leads, reduciendo los tiempos de entrega de bases de gestión hacia los equipos comerciales. Esta acción contribuyo en incrementar el nivel de gestión y efectividad de las campañas.



3. Equipo de Planeamiento Comercial

- **Implementación de nuevos esquemas de incentivos.**
  Se actualizaron los incentivos para todas las posiciones comerciales, incorporando reglas más alineadas a Productividad, impulso a la colocación de Tarjetas de Crédito y Captación de Ahorros. Asimismo, se actualizó la herramienta INCENTIVA para mejorar el seguimiento del cumplimiento.
- **Nuevas herramientas de seguimiento comercial (Power BI).**
  Se implementaron reportes ejecutivos, accesibles desde dispositivos móviles y PCs, optimizando la visibilidad del desempeño comercial.
- **Actualización de tarifas (comisiones) para Vendors.**
  Se implementó un nuevo esquema tarifario basado en cumplimiento de metas, buscando mejorar la productividad y el alineamiento comercial con aliados estratégicos.
- **Relanzamiento de campañas de impulso comercial.**
  Se reactivaron campañas dirigidas a equipos internos y externos para potenciar la actividad comercial y acelerar la colocación en productos estratégicos.

Soporte Comercial

La Gerencia de Soporte Comercial canaliza todo el soporte al negocio que asegure la venta con calidad y dirige todos los esfuerzos en el cumplimiento de metas, para ello abarca los siguientes frentes: Ventas y Servicios, Control Interno de Negocios, AML 1ra línea de defensa, Gestión Preventiva, Prácticas de Ventas, Iniciativas del Negocio, Comunicaciones y Administración del Personal Volante.
En el 2025, se realizaron iniciativas para mejorar la gestión interna, el seguimiento de resultados y la práctica de venta:

- Con el apoyo de distintas áreas, lanzamos el Proyecto Acompaña2, que tiene como objetivo asegurar la captación de nuevos clientes, estandarizando la gestión de venta de nuestros vendors y equipos internos.
- Renovamos tu Promo Taypa, para seguir impulsando la venta y celebrando el desempeño del equipo, creciendo en la productividad de los promotores hasta en +42%
- Lanzamos el programa Train The Trainers a nivel nacional, que desprende del programa Acompaña2, que busca reforzar las habilidades comerciales y de liderazgo de nuestros funcionarios de Consumo y Coordinadores de Venta.
- Salimos con un nuevo formato en el programa "Desafío Santander", que busca reconocer a los mejores equipos y acompañar a los low performance.
- Retomamos las Campañas internas que impulsan la venta y celebran el desempeño de nuestros colaboradores, premiando a más de 1,800 colaborares entre agosto y diciembre.
- Lanzamos el Foro de Rentabilidad en Agencias, espacio clave para acelerar el desempeño y maximizar oportunidades de los equipos.
- Implementamos los informes de Prácticas de Ventas de seguimiento a los principales KPI'S para asegurar el cumplimiento de la Venta con Calidad.
- Mantenemos nuestra cultura de Prevención de Lavado de Dinero y Conoce a tu Cliente por medio de constantes capacitaciones y comunicaciones, fomentando en el equipo la participación de los viernes de Prevención a través del Kick Off de Prevención de lavado de activos y KYC.
- Continuamos con el anclaje de las Disciplinas Comerciales en la red, con un mayor foco en las Disciplinas de Ventas Dirigidas, estableciendo acompañamientos a los vendors en cada visita, de manera que los resultados de los diagnósticos nos permitan definir planes de acción, corregir desviaciones y continuar impulsando una venta de calidad.

Tesorería

El año 2025 estuvo marcado por un entorno económico internacional de gradual normalización monetaria, luego del ciclo restrictivo de años previos. Los principales Bancos Centrales continuaron con recortes progresivos de tasas de referencia, en un contexto de inflación controlada y señales mixtas de crecimiento global. No obstante, el escenario externo se mantuvo desafiante debido a la persistencia de tensiones geopolíticas, episodios de volatilidad en los mercados financieros internacionales y riesgos asociados al comercio global.

A nivel nacional, la economía peruana mostró una recuperación moderada, impulsada por una mayor estabilidad macroeconómica, la reactivación gradual de la inversión privada y una inflación que retornó al rango meta del Banco Central. En este contexto, la política monetaria local adoptó una postura más flexible, favoreciendo condiciones de liquidez en el sistema financiero y una reducción progresiva del costo de fondeo.

Frente a este entorno, la Tesorería mantuvo una gestión prudente y proactiva del balance, asegurando niveles óptimos de liquidez y una adecuada diversificación de las fuentes de fondeo. Como resultado, todos los ratios regulatorios y límites internos se mantuvieron holgadamente por encima de las exigencias establecidas por el regulador, destacando el cumplimiento y seguimiento permanente del Ratio de Fondeo Neto Estable (NSFR), vigente desde enero de 2025.

Asimismo, la Tesorería continuó desempeñando un rol clave en el financiamiento del crecimiento de las colocaciones, mediante una estrategia de fondeo diversificada que incluyó captaciones de depósitos, adeudados y emisiones en el mercado de capitales local.



Para el año 2026, la Tesorería continuará enfocada en robustecer la estructura de fondeo, profundizando la captación de depósitos de personas naturales, participando activamente en el mercado de capitales local y manteniendo una gestión activa del riesgo de liquidez y eficiente costo de fondeo, en línea con las mejores prácticas del sistema financiero y los objetivos estratégicos de la Santander Consumer Bank.



Anexos

Anexos

Cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera

Durante el Ejercicio 2025 no se han producido cambios en los principales funcionarios contables.
En Sesión de Directorio del 27 de marzo del 2025, se aprobó el nombramiento de la señora Kori Liz Silva Iberico como Auditora Interna de Santander Consumer Bank, posición que ha asumido desde el 01 de abril del 2025.

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 27 de marzo del 2025 se aprobó la designación de la firma Gaveglio, Aparicio y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de PWC International, como Auditores Externos de Santander Consumer Bank para el Ejercicio 2025.

Tratamiento Tributario

A continuación, se dan a conocer aspectos impositivos relevantes para el Banco e inversionistas, relacionados con la actividad financiera y sus valores mobiliarios, con indicación específica de la afectación, inafectación y exoneración relativas a intereses, reajustes de capital, dividendos, entre otros, en relación con los siguientes impuestos:

I. Impuesto General a las Ventas (IGV)

La Ley N° 29666, publicada el 20 de febrero de 2011 y vigente desde el 1 de marzo de 2011, fijó a 16% la tasa impositiva del IGV, tasa aplicable para el ejercicio 2024. Recordemos que el impuesto está compuesto por dos (2) tributos, el primero es el IGV con una tasa del 16% y el segundo es el Impuesto a la Promoción Municipal (IPM) con la tasa de 2%.

Del mismo modo, se mantienen para el ejercicio 2025 las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2028, de acuerdo con lo establecido por la Ley Nro. 32542, que amplía el plazo de exoneración.

II. Impuesto a la Renta (IR)

El Banco podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumpla con los requisitos regulados en la Ley (Inc. h) e Inc. i) del Art. 37°) y el Reglamento del IR (Inc. e) e Inc. f) del Art. 21°), aplicables en el ejercicio 2025, las cuales se detallan a continuación:

- El 10 de diciembre de 2016, se publicó el Decreto Legislativo N° 1261 que estableció la tasa impositiva del IR a 29.5% a partir del ejercicio 2017 en adelante.

- Asimismo, el Decreto Legislativo 1261 señala que a partir del ejercicio 2017 se aplicará la tasa del 5% sobre los dividendos y otras formas de distribución de utilidades que se adopten o se pongan a disposición en efectivo o en especie, las personas jurídicas domiciliadas no estarán sujetos a la retención por dividendos, ellos tributan por sus rentas de 3era categoría.

- ·Por otra parte, con fecha 12 de diciembre de 2019 se publicó el Decreto de Urgencia N° 025-2019 que prórroga hasta el 31 de diciembre de 2020 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, que incluye a cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito conforme a la Ley General del Sistema Financiero, Ley N° 26702, así como los incrementos de capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera, excepto cuando dichos ingresos constituyan rentas de tercera categoría. A través del Decreto Legislativo N° 1549 publicada el 22 de abril de 2023 y vigente desde el 01 de enero del 2024, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2026.

- Asimismo, con fecha 12 de setiembre de 2015, se publicó la Ley N° 30341, Ley que fomenta la liquidez e integración del mercado de valores, bajo la cual están exonerados hasta el 31 de diciembre de 2018 – posteriormente prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2023 por el Ley N° 31662 - las rentas provenientes de la enajenación de acciones y demás valores representativos de acciones (American Depositary Receipts-ADR, Global Depositary Receipts-GDR, Exchange Traded Funds-ETF), realizadas a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

- Es así como en el ejercicio 2020 para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. La enajenación debe realizarse a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

2. En un periodo de 12 meses el contribuyente o sus vinculados no deben transferir, mediante una o varias operaciones simultáneas o sucesivas, la propiedad del 10% o más del total de valores emitidos por la empresa.

I. Tratándose de acciones, el porcentaje se determinará tomando en cuenta el total de las acciones representativas del capital social o de la cuenta acciones de inversión de la mpresa; tratándose de los valores representativos de acciones, se considerarán las acciones subyacentes.

II. Este requisito no se aplica a las enajenaciones de unidades de ETF

3. Los valores deberán tener presencia bursátil:

I. Mínimo del monto negociado diario de 6 UIT.

A través de la Ley N°31662, publicada el 30 de diciembre de 2022, a partir de enero del 2023 se deja fuera de la exoneración a las personas jurídicas domiciliadas y personas jurídicas no domiciliadas que estuvieron incluidos hasta el 2022, puesto que partir de enero de 2024 hasta el 31 de diciembre de 2024 la exoneración es aplicable para personas naturales y sucesiones indivisas o sociedad conyugal que optó por tributar como tal y hasta las primeras 100 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) de la ganancia de capital generada en cada ejercicio gravable.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

Mediante la Ley N° 29667, publicada el 20 de febrero 2011, se establece que a partir de 1 de abril de 2011 la alícuota del ITF será de 0.005%, alícuota que no ha sido modificada en el ejercicio fiscal 2024.

Mediante Decreto Legislativo 1529 (vigente desde abril 2022), se modificó el artículo 4° la Ley 28194 donde se establece que se utilizará medios de pago al monto a partir de dos mil soles (S/ 2,000) o quinientos dólares americanos ($ 500).

IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Mediante D.S. N° 260-2024-EF se fijó la UIT para el ejercicio 2025, ascendente al monto de Cinco Mil trescientos cincuenta y 00/100 Soles (S/ 5,350.00). Para el año fiscal 2024 la UIT ascendió al importe de Cinco Mil Ciento Cincuenta y 00/100 Soles (S/ 5,150.00) base legal D.S. N° 309-2023-EF.

Valores en circulación

Fec. Inicio	Importe	Plazo	Fec. Vcto.	Tasa	Intereses	K+i	Programa	Emisión	Precio
16/01/2025	85,867,650.00	360	11/01/2026	4.812500%	4,132,350.00	90,000,000.00	Quinto	2DA - SERIE G	95.4085%
09/07/2025	72,948,904.00	360	04/07/2026	4.593750%	3,351,096.00	76,300,000.00	Sexto	1ERA - SERIE A	95.6080%
10/10/2025	76,555,040.00	360	05/10/2026	4.500000%	3,444,960.00	80,000,000.00	Sexto	1ERA - SERIE B	95.6938%

Estado de Resultados 2025

Santander Consumer Bank

Estado de Resultados
(En miles de soles)

	2025	2024	Var. Abs. 2025/2024
Ingresos Financieros	683,688	696,217	-12,529
Gastos Financieros	-79,757	-112,600	32,843
Margen Financiero Bruto	**603,931**	**583,618**	**20,313**
Provisiones sobre cartera de créditos directos	-218,118	-313,665	95,547
Margen Financiero Neto	**385,813**	**269,953**	**115,860**
Ingresos por servicios financieros	90,542	93,325	-2,783
Gastos por servicios financieros	-24,037	-15,301	-8,735
Margen Financiero Neto de Ingresos y Gastos por Servicios Financieros	**452,319**	**347,997**	**104,342**
Resultados por Operaciones Financieras	2,789	1,780	1,009
Margen Operacional Neto	**455,108**	**349,757**	**105,351**
Gastos de Administración	-312,114	-278,798	-33,316
Depreciación y Amortización	-2,566	-3,591	1,025
Margen de Explotación Neto	**140,428**	**67,368**	**73,060**
Valuación de Activos y Proviciones	-1,898	-2,239	341
Resultado de Operación	**138,529**	**65,129**	**73,400**
Otros ingresos/gastos	-1,056	-946	-111
Resultados antes de impuestos a la renta	**137,473**	**64,183**	**73,290**
Impuesto a la renta	-39,946	-17,248	-22,698
Resultado Neto	**97,526**	**46,935**	**50,591**

Estado de Situación Financiera 2025

Santander Consumer Bank

Estado de Situación Financiera
(En miles de soles)

Activo	2024	2025
Fondos Disponibles	291,759	267,668
Fondos Interbancarios	0	10,001
Inversiones Disponibles para La Venta	156,171	116,987
Cartera de Créditos	2,382,595	2,398,676
Provisiones para Créditos	-318,181	-282,768
Cuentas Por Cobrar	23,291	21,849
Bienes Realizables	0	28
Inmueble Mobiliario y Equipo	12,057	13,287
Activo Intangible	1,190	14,788
Impuesto a la renta	127,350	89,768
Otros Activos	28,079	35,246
Total Activo	**2,704,311**	**2,685,530**
Pasivo y patrimonio neto		
Obligaciones con el público	1,277,546	1,279,466
Fondos Interbancarios	0	0
Cuentas por Pagar	51,731	89,004
Otros Pasivos, Adeudos y Obligaciones	29,108	19,254
Financieras	577,221	436,099
Provisiones	5,307	13,801
Total Pasivo	**1,940,913**	**1,846,630**
Patrimonio Neto	**763,398**	**838,900**
Capital Social	528,769	528,769
Capital Adicional	812	812
Reservas	185,069	185,069
Resultados Acumulados	0	23,468
Ajustes al Patrimonio	1,813	3,256
Utilidad (pérdida) del periodo	46,935	97,526
Total Pasivo y Patrimonio Neto	**2,704,311**	**2,685,530**
Patrimonio neto	**763,398**	**838,900**
Capital Social	528,769	528,769
Capital Adicional	812	812
Reservas	185,069	185,069
Resultados Acumulados	0	23,468
Ajustes al Patrimonio	1,813	3,256
Utilidad (pérdida) del periodo	46,935	97,526
Total Pasivo y Patrimonio Neto	**2,704,311**	**2,685,530**