

Análisis Estratégico y Financiero. División Financiera

9M'25

Presentación Institucional



ÍNDICE

Nuestro
modelo de
negocio y
estrategia

Estructura
del Grupo y
negocios

Resultados
y actividad
9M'25

Principales
conclusiones

Links a los
materiales
públicos





Nuestro modelo de negocio y estrategia

Santander, un grupo financiero líder



Datos destacados 9M'25

Activos totales (miles de millones de euros)	1.841
Créditos brutos (€ MM; sin ATA)	1.007
Depósitos + fondos de inversión (€ MM; sin CTA)	1.230
Oficinas	7.389
Margen neto (pre-provision profit) 9M'25 (€ mn)	27.144
Beneficio atribuido 9M'25 (€ mn)	10.337
Capitalización de mercado (€ MM; 30-09-25)	132,1
Empleados	201.304
Clientes (millones)	178
Accionistas (millones)	3,5
Inclusión financiera (# millones de personas)	5,7

The Santander Way

Nuestra cultura:
quiénes somos y
qué nos guía

NUESTRA MISIÓN

Contribuir al progreso de las personas
y de las empresas

NUESTRA VISIÓN

Ser la mejor plataforma abierta de
servicios financieros, actuando de forma
responsable y ganándonos la confianza de
nuestros empleados, clientes, accionistas
y de la sociedad

CÓMO HACEMOS LAS COSAS

Todo lo que hacemos debe ser
Sencillo, Personal y Justo



Modelo de negocio de Santander

Nuestro modelo de negocio con ventajas competitivas únicas es la base para generar valor para nuestros accionistas

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Banco digital
con sucursales

ESCALA

Escala local
y global

DIVERSIFICACIÓN

Negocios
Geografías
Balance

Aprovechando nuestro modelo de negocio único y efectos de red



01

Orientación al cliente

La orientación al cliente es la base de nuestra estrategia

CLIENTES TOTALES

178mn
+7mn

CLIENTES DIGITALES

62mn
+4mn

CLIENTES ACTIVOS

106mn
+3mn

+7%

Transacciones por
cliente activo

67%

Productos/servicios
disponibles digitalmente



Nota: datos a sep-25 y variaciones interanuales.
Las transacciones incluyen el negocio de adquisición, tarjetas y transacciones electrónicas cuenta a cuenta.

01

Orientación al cliente

Llevar a todos nuestros clientes a un modelo operativo común, convergiendo al mismo tiempo a una tecnología común para construir un **banco digital con sucursales**



Oficinas: 7.389

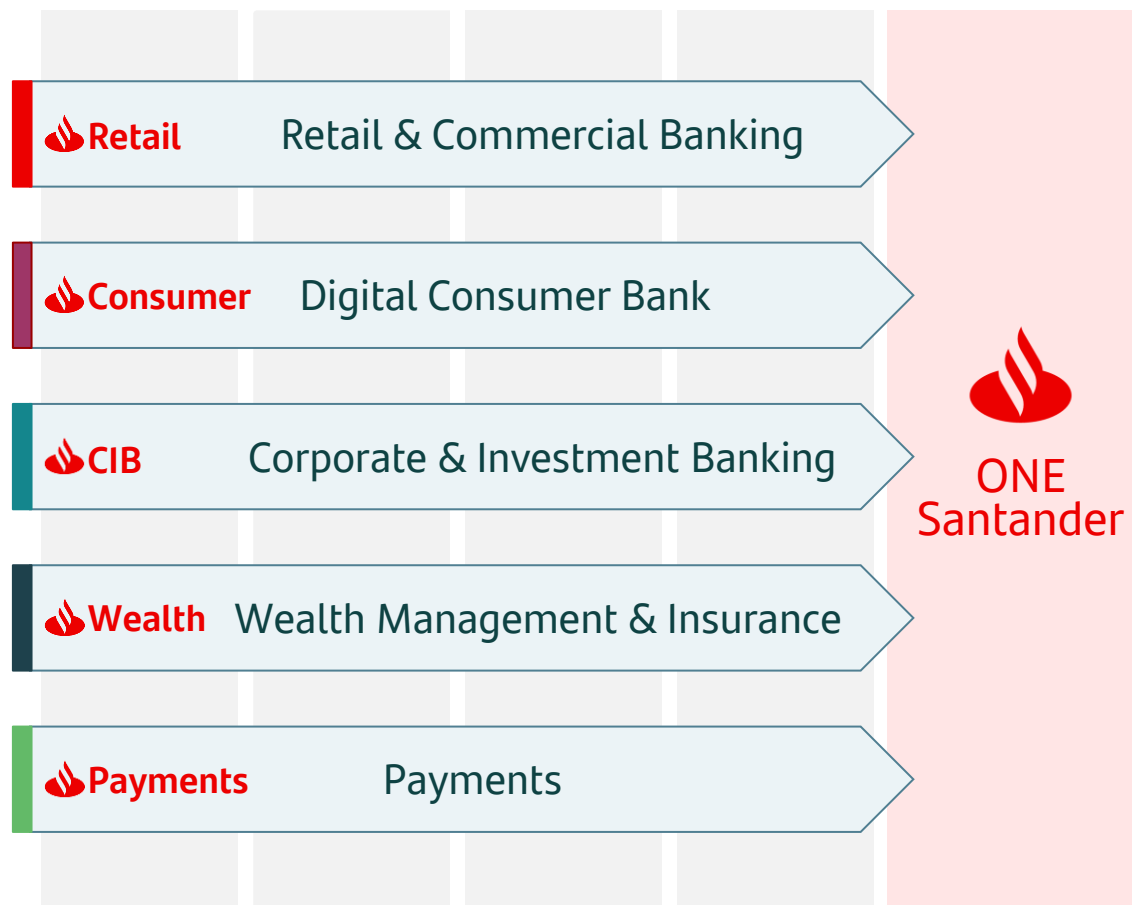
La mejor experiencia omnicanal,
mientras garantizamos acceso a todos los segmentos

NUESTRA INVERSIÓN DESTINADA A CRECER EN CLIENTES
SE CENTRA EN TRES ASPECTOS BÁSICOS

- 🎯 Ofrecer muy buenos productos a precios competitivos
- 🎯 Experiencia digital sin fricciones
- 🎯 Ser su socio financiero de confianza

Escala

Nuestras actividades
se organizan en
cinco negocios
globales



Escala

Santander tiene una combinación única de escala global y liderazgo local

ESCALA GLOBAL | CINCO NEGOCIOS GLOBALES

Retail &
Commercial
Banking

Digital
Consumer Bank

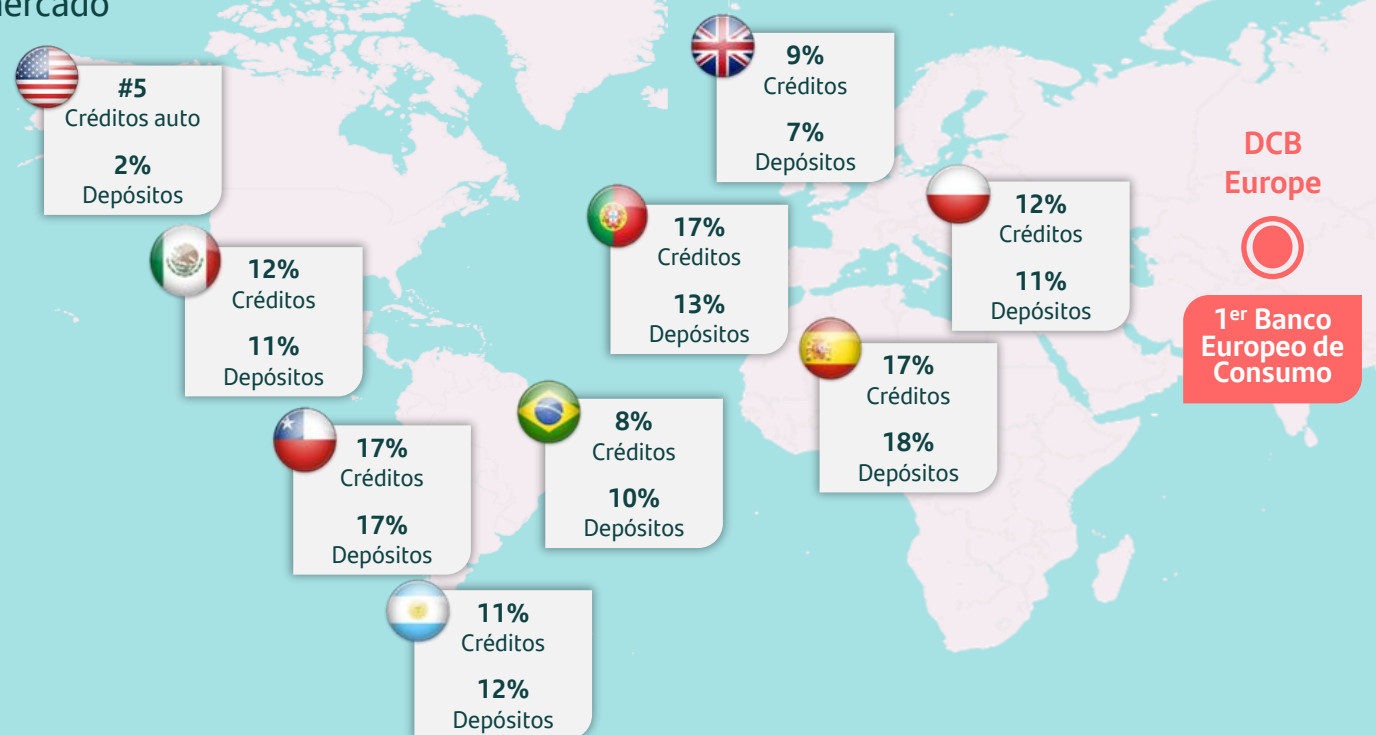
Corporate &
Investment
Banking

Wealth
Management
& Insurance

Payments

ESCALA LOCAL

Cuotas de mercado

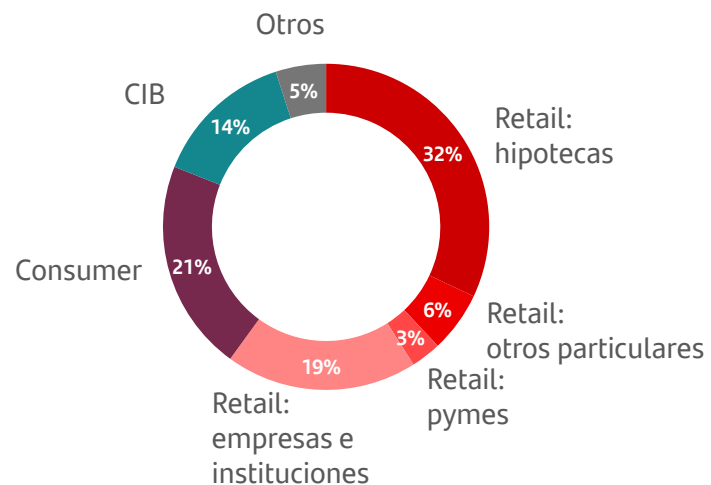


Diversificación

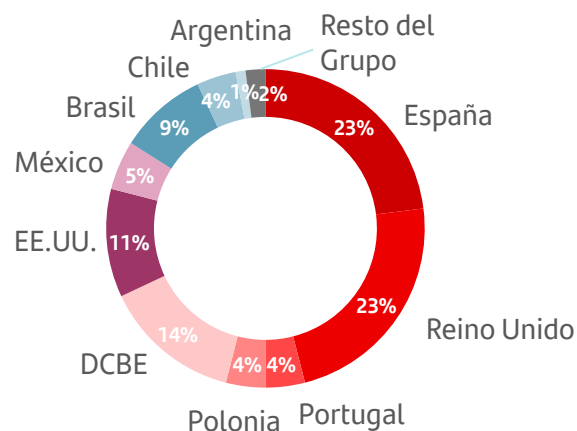
Diversificación por negocio y geografía

PRÉSTAMOS A CLIENTES

Por producto/negocio¹

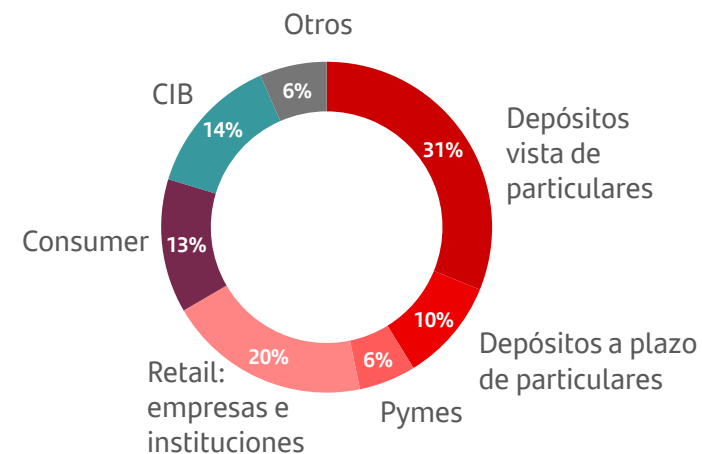


Por país¹

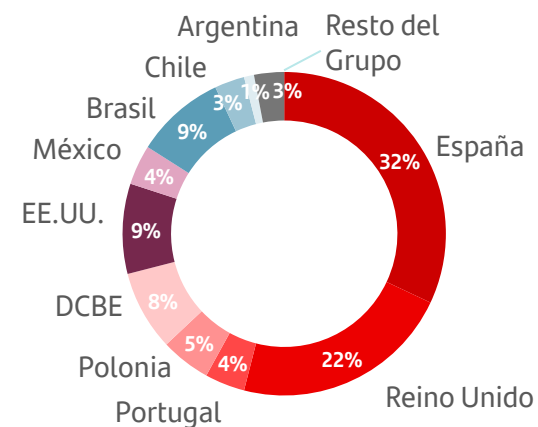


DEPÓSITOS DE CLIENTES

Por producto/negocio¹



Por país¹



Nota: datos sep-25. Créditos sin ATA y depósitos sin CTA.

(1) % de las áreas operativas.



Diversificación

Balance sólido y diversificado con gestión prudente del riesgo



BALANCE SIMPLE, TRANSPARENTE Y FÁCIL DE ANALIZAR



Impulsan la creación de valor y la remuneración sostenible de nuestros accionistas

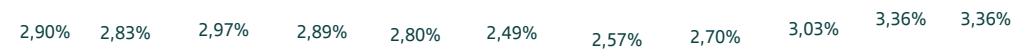
En resumen

Nuestros resultados demuestran que nuestro modelo de negocio funciona. Se basa en ventajas competitivas únicas que nos diferencian en términos de crecimiento, costes y rentabilidad



PERFIL DE RIESGO/RENTABILIDAD FIABLE

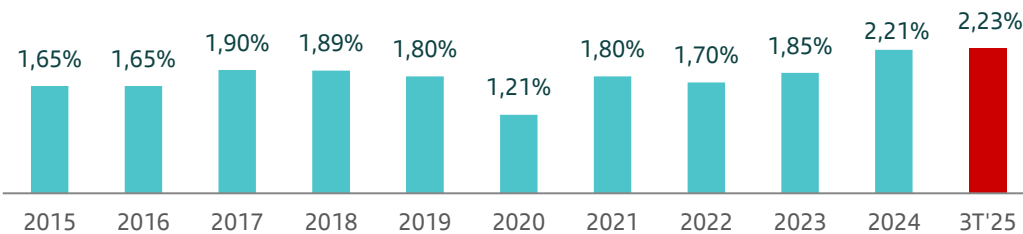
Margen neto / créditos



Coste del riesgo¹

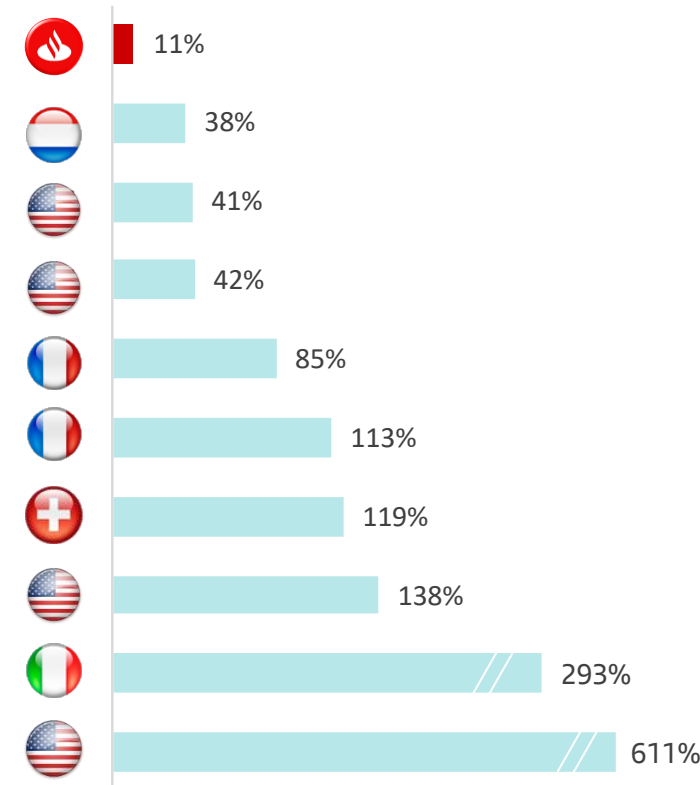


Margen neto / créditos menos Coste del riesgo



MENOR VOLATILIDAD DE RESULTADOS

Volatilidad del BPA²



(1) Dotaciones por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / promedio de préstamos y anticipos a la clientela de los últimos 12 meses.

(2) Calculado usando datos trimestrales desde ene-99 hasta 2T'25. Fuente: Bloomberg con criterio GAAP. Desviación típica del BPA trimestral, comenzando por el primer dato disponible desde ene-99.

Nuestros tres principios

Estamos en una fase de creación de valor impulsada por una mayor rentabilidad apoyada en tres principios

Think Value

Generar crecimiento medio a doble dígito a lo largo del ciclo

Think Customer

Construir un banco digital con sucursales con productos y servicios personalizados para aumentar nuestra base de clientes

Think Global

Aprovechar la escala global y local, la red y la tecnología para ofrecer servicios de primera clase y acelerar el crecimiento rentable



Objetivos Sostenibilidad

Seguimos avanzando en nuestra agenda de Sostenibilidad

	9M'25	Objetivos 2025
Financiación verde desembolsada y facilitada	€165,4MM	€120MM
Inversión Socialmente Responsable (AuM)	€118,8MM	€100MM
Inclusión financiera (#Personas)	5,7mn	5mn

Más información disponible en: www.santander.com/es/nuestro-compromiso
Nota: Financiación verde desembolsada y facilitada (€MM): desde 2019. Inclusión financiera (#Personas, mn): empezando en enero 2023. Objetivos establecidos en 2019 y 2021, antes de la publicación de la taxonomía europea en 2T 2023. Por ello, su definición no está totalmente alineada con ella. Para más información, véase la sección 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del Informe Trimestral.





Estructura del Grupo y negocios

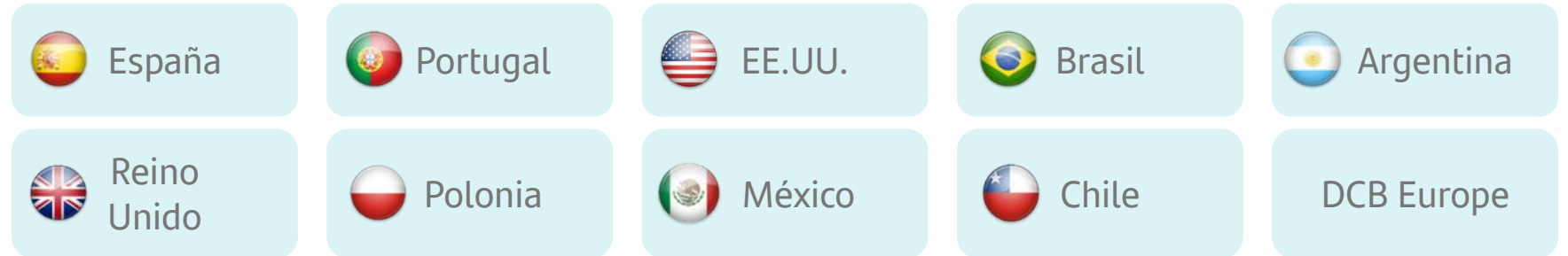
Estructura del Grupo en 2025



SEGMENTOS PRINCIPALES (NEGOCIOS GLOBALES)



SEGMENTOS SECUNDARIOS



Funciones del Grupo y Actividades del Centro Corporativo

Auditoría Interna	Estrategia y Sostenibilidad	Desarrollo Corporativo y Planificación Financiera	Comunicación y Marketing	Secretaría General	Tecnología y Operaciones	Personas y cultura	Intervención General y Control de Gestión	División Financiera	Relación con Reguladores y Supervisores
Riesgos & Cumplimiento					Datos e inteligencia artificial	Universidades			

Nota: Centro Corporativo forma parte tanto de segmentos principales como de secundarios. Segmentos secundarios también incluye 'Resto del Grupo'.





Negocios globales



Retail & Commercial Banking

‘Un negocio global que integra nuestras actividades de banca minorista y comercial, con el objetivo de prestar un mejor servicio a nuestros clientes, mejorar la eficiencia e impulsar la creación de valor’

Datos destacados 9M'25

Préstamos a clientes (€ MM)	597
Depósitos de clientes (€ MM)	647
Recursos de clientes (€ MM)	759
Beneficio atribuido (€ mn)	5.670
Ratio de eficiencia	39,2%
RoTE (post-AT1)	17,6%
APR (€ MM)	296
Coste del riesgo	0,89%
Clientes totales (mn)	152
Clientes activos (mn)	81

Prioridades estratégicas

- Continuar la transformación de nuestro modelo operativo, que aprovecha la combinación única de la escala global del Grupo y nuestra presencia local. El modelo operativo se sustenta sobre tres pilares estratégicos:
 - Experiencia de cliente
 - Apalancamiento operativo
 - Plataforma tecnológica global
- Transformar nuestro modelo de negocio, profundizando en la creación de valor, poniendo al cliente en el centro de nuestra gestión
- Mejora estructural de la eficiencia por medio de la transformación de nuestro modelo operativo y de negocio





Digital Consumer Bank

'Líder mundial en financiación de automóviles y actividades digitales de consumo'

Ofrecer la mejor solución a los clientes (B2B y B2C), siendo al mismo tiempo el operador más eficiente en coste del mercado

Datos destacados 9M'25

Préstamos a clientes (€ MM)	211
Nueva producción (€ MM)	61
Leasing (€ MM)	14
Recursos de clientes (€ MM)	136
Beneficio atribuido (€ mn)	1.561
Ratio de eficiencia	40,9%
RoTE (post-AT1)	10,4%
APR (€ MM)	157
Clientes totales (mn)	26

Prioridades estratégicas

- Converger hacia plataformas globales y continuar transformando nuestro modelo operativo, automatizando procesos clave, ganando eficiencias y proporcionando la mejor experiencia de usuario a la vez que nos alineamos con las funciones del Grupo para una manera de trabajar agile
- Aumentar y consolidar acuerdos con nuestros socios, ofreciendo soluciones con una mejor experiencia digital
- Promover las ventajas de red mediante una oferta completa de productos a nuestros clientes aprovechando las capacidades del Grupo
- Continuar captando depósitos de clientes para reducir los costes de financiación y la volatilidad del margen en el entorno de tipos de interés
- Mejorar y automatizar nuestro modelo de originar para distribuir





Corporate & Investment Banking

'Santander CIB acompaña a los clientes corporativos e institucionales, ofreciendo soluciones personalizadas y productos mayoristas de alto valor añadido adaptados a su complejidad y sofisticación'

Datos destacados 9M'25

Préstamos a clientes (€ MM)	142
Depósitos de clientes (€ MM)	134
Beneficio atribuido (€ mn)	2.168
Ingresos (€ mn)	6.374
MI total (€ mn)	2.948
Total de ingresos no MI ¹ (€ mn)	3.425
RoTE (post-AT1)	19,7%
APR (€ MM)	108
Ratio de eficiencia	44,9%
Coste del riesgo	0,10%

Prioridades estratégicas

- Nuestro objetivo es convertirnos en un negocio especializado y de referencia global en el mercado mayorista, posicionándonos como asesores de confianza de nuestros clientes y generando un crecimiento rentable:
 - Profundizar en nuestra relación con los clientes, con especial atención en EE.UU.
 - Aprovechar al máximo nuestros centros de excelencia ya reforzados, aumentar la conectividad en torno a las necesidades del cliente y digitalizar aún más nuestro negocio
 - Seguir mejorando la gestión activa del capital y nuestros modelos operativos globales
 - Atraer, formar y retener al mejor talento

Premios recientes		Ranking en League Tables 9M 2025 		
Euromoney	Global Capital	Structured Finance	Debt Capital Markets	
Mejor banco para FX en Latinoamérica	Mejor banco del año para derivados de gestión de riesgos en América			
Global Trade Review	Latin Finance	Equity Capital Markets	M&A	ECAs*
Mejor banco en Export Finance Mejor banco en Supply Chain Finance	Banco del año en infraestructuras: Latinoamérica			

Fuente: Dealogic, Infralogic, Bloomberg; se aplican filtros específicos. (*) ECAs reportadas a 1S 2025.



Nota: préstamos y anticipos a la clientela brutos (sin adquisiciones temporales de activos) y recursos (depósitos de la clientela sin cesiones temporales de activos + fondos de inversión).

(1) Total de ingresos – margen de intereses.
Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/donde-estamos/santander-corporate---investment-banking>



Wealth Management & Insurance

'Nuestra ambición es ser el mejor Wealth & Insurance Manager de Europa y América'

Datos destacados 9M'25

Total de activos bajo gestión ¹ (€ MM)	536
Primas brutas emitidas (€ MM)	8,3
Beneficio atribuido (€ mn)	1.439
Contribución al beneficio ² (€ mn)	2.695
Ingresos más comisiones cedidas ² (€ mn)	4.880
Ratio de eficiencia	35,9%
RoTE (post-AT1)	66,0%
APR (€ MM)	18
Coste del riesgo	0,12%
Clientes de Private Banking (miles)	310



Prioridades estratégicas

- Continuar construyendo nuestra plataforma global, accediendo a nuevas geografías y aprovechando la conectividad de nuestros equipos y escala global
- Seguir desarrollando una propuesta de valor más sofisticada, incluyendo servicios personalizados para nuestros clientes ultra-high y family offices (por ejemplo, Beyond Wealth)
- Seguir siendo el proveedor de fondos preferido para nuestra red minorista
- Convertirnos en un competidor relevante en el negocio de Alternativos
- Crecer en los segmentos de Institucional/Third-party y Private Banking
- Implantar plataformas de ahorro e inversión digital en todos los países
- Ser el proveedor de seguros preferido de todos nuestros clientes y no clientes
- Seguir buscando la excelencia en términos de cobertura y experiencia de cliente, desarrollando plataformas abiertas de distribución
- Capturar todo el potencial del negocio de Vida y Pensiones, mejorando nuestra propuesta de valor para la jubilación vía productos y gestión de la inversión
- Continuar desarrollando el negocio de seguros de bienes y responsabilidad civil para segmentos/verticales de mayor crecimiento como pymes, Salud y Ciberseguridad



(1) Total de saldos comercializados y/o gestionados: Private Banking + Gestión de Activos excluyendo activos bajo gestión de clientes de Private Banking gestionados por SAM.

(2) Incluye todas las comisiones generadas por los negocios de gestión de activos y seguros, además de las cedidas a la red comercial.

Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/donde-estamos/wealth-management-insurance>



Payments - PagoNxt

'Empresa de tecnología de pagos única que ofrece soluciones innovadoras'

Datos destacados 9M'25

Margen EBITDA	31,6%
Coste por transacción (€ céntimos)	2,4
# transacciones (Getnet) (MM)	7,8
Volumen total de pagos (Getnet) (€ MM)	174,0
Ingresos (€ mn)	994
Ingresos del mercado abierto (€ mn)	249
% ingresos del mercado abierto	25,1%

Prioridades estratégicas

- Somos una empresa de tecnología de pagos distintiva, respaldada por Santander
- Ayudamos a nuestros clientes a prosperar y acelerar su crecimiento mediante una ventana única que ofrece soluciones más allá de los pagos para comercios, pymes y empresas
- Escalar nuestra plataforma tecnológica global; acelerar nuestro crecimiento comercial a través de la red de Santander; y aprovechar la oportunidad del mercado abierto

VERTICALES DE NEGOCIO

▼ Getnet

Soluciones globales e integradas de **adquiere**ncia, **procesamiento** y de **valor añadido** para comercios físicos y electrónicos

▼ PagoNxt Payments

Plataforma global nativa en la nube para procesar y conectar **pagos A2A** en todos nuestros mercados, permitiendo **soluciones innovadoras** para **nuestros clientes** y **mejorando la eficiencia operacional**

▼ Ebury

Plataforma global de **pagos internacionales** para pymes



Payments - Cards

'Ofrecer experiencias de pago excepcionales, fomentando la vinculación de los clientes y aprovechando los datos transaccionales para mejorar la rentabilidad'

Datos destacados 9M'25

# tarjetas ¹ (mn)	107
Facturación (€ MM)	250,0
# transacciones (MM)	11,3
Balance medio (€ MM)	23
Beneficio atribuido (€ mn)	523
Ratio de eficiencia	27,5%
RoTE (post-AT1)	27,3%

Prioridades estratégicas

- Expandir nuestro negocio de crédito de manera rentable mediante el uso de los datos y modelos (Cards Data Lab) y conectar las plataformas de emisión de tarjetas y adquirencia, creando nuevas oportunidades de negocio entre Cards y Getnet
- Ampliar, desarrollar y adoptar servicios digitales comunes que mejoren la experiencia del cliente para ofrecerles una experiencia de pago con tarjeta rápida y segura a través de Invisible Payments
- Construir e implantar nuestra plataforma tecnológica global de procesamiento de tarjetas (Plard)



(1) Número total de tarjetas del Grupo, incluyendo aquellas gestionadas dentro del perímetro de Consumer. Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/donde-estamos/payments#globalcards>

A faint, light blue world map is visible in the background, centered behind the text.

Funciones del Grupo y actividades del Centro Corporativo

- Estrategia global de T&O
- Estrategia de Personas y Cultura
- Gestión de riesgos y cumplimiento
- Gobierno corporativo
- Nuestra marca



Tecnología y Operaciones (T&O)

'La misión de T&O es ayudar a los negocios globales de Santander en su transformación digital, habilitando plataformas globales de última generación, con capacidades innovadoras y *cero back office*'

Las capacidades globales de T&O son claves para nuestra transformación digital

Contribución a la **transformación digital**

Plataforma Global



Infraest. Cloud & common IT run



Ciberseguridad y Fraude



Operaciones y Procesos



Ingeniería de Plataformas / Gluon



La creación de una plataforma global servirá a los **cinco negocios globales** y está guiada por **cuatro principios**:



Trabajar junto con el negocio global en el **diseño, construcción e implantación** de los **componentes tecnológicos** de su **plataforma global** según su **estrategia de negocio**



Habilitar una **infraestructura técnica confiable, 100% global y segura**, en un entorno cada vez más complejo



Generar **sinergias** a partir de las **plataformas globales**, técnicas de **automatización** y **capacidades de IA** para ofrecer un **servicio altamente eficiente**



Asegurar el **mejor talento tecnológico** trabajando **junto al negocio** de forma más **agile** para **impulsar la transformación** y la adopción de plataformas

Modelo operativo orientado a desarrollar plataformas globales, garantizando su calidad, seguridad y eficiencia



Santander
Digital Services





Personas y Cultura

Conseguir que nuestros empleados estén preparados para cumplir su propósito, trabajen en grandes equipos con grandes líderes que impulsen nuestra estrategia, y estén respaldados por la experiencia SPJ. Todo mientras se proporciona el propósito, autonomía y desarrollo, los motores de la motivación



201.304

Sep-25



61 en 2025

+21 por encima del sector eNPS y en el top 5% del sector financiero



(1) eNPS (employee Net Promoter Score) mide el compromiso de los empleados preguntando cuán probable es que recomienden su lugar de trabajo.



Gestión de Riesgos y Cumplimiento

Nuestro modelo de gestión de riesgos y cumplimiento es un pilar esencial para ser un banco sólido, seguro y sostenible que apoya el progreso de personas y empresas

Nuestro **modelo de gestión** de riesgos y cumplimiento se basa en:



Un **modelo de 3 líneas de defensa** con un gobierno de riesgos y cumplimiento que persigue la independencia de la segunda línea en el ejercicio de sus funciones y una supervisión efectiva de todos los riesgos en consonancia con nuestro apetito de riesgo



Principios de gestión de riesgos alineados con los requerimientos regulatorios y con las mejores prácticas de mercado



Procesos de gestión y control claramente definidos para identificar, evaluar, gestionar y reportar los riesgos



Integración de los factores de Sostenibilidad a través de un enfoque basado en riesgos, tanto desde una **perspectiva regulatoria** como de **gestión**



Un Sistema de Control Interno para generar un entorno de control robusto en la ejecución de las operaciones, la fiabilidad de los informes financieros y de sostenibilidad, el cumplimiento de las políticas internas, abarcando todos los procesos de la organización

Contamos con **herramientas avanzadas** para una gestión de riesgos efectiva:

Evaluación del perfil de riesgo

Proceso estructurado para evaluar el perfil de riesgo del Grupo y sus filiales, abarcando todos los tipos de riesgo definidos en el marco corporativo

Apetito de riesgo y estructura de límites

Cuantía y tipología de riesgos que consideramos adecuado asumir en la ejecución de nuestra estrategia, incluso bajo circunstancias adversas



Análisis de escenarios

Permite anticipar posibles impactos para diseñar medidas preventivas

Estructura de reporte de riesgos

Proporciona a la alta dirección una visión integral y actualizada del perfil de riesgo para apoyar la toma de decisiones

Todo ello respaldado por nuestra cultura de riesgos

risk pro

integrada en The Santander Way, que promueve que todos los empleados comprendan y gestionen los riesgos en su trabajo diario





Gobierno Corporativo

'Como banco responsable, tenemos un gobierno transparente y robusto que es fundamental para garantizar un modelo de negocio sostenible a largo plazo'



Base de accionistas
diversificada y equilibrada



Vinculación efectiva
con nuestros accionistas
e inversores

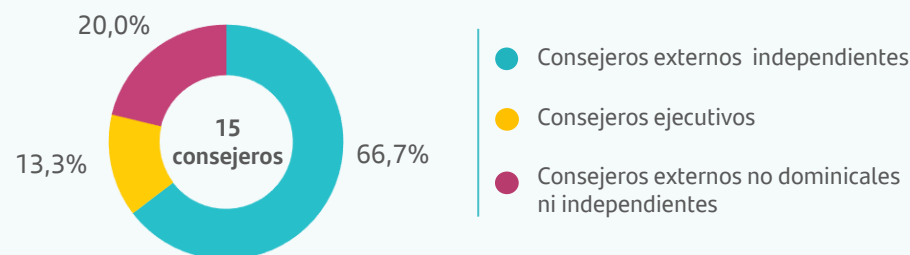


Consejo de administración efectivo



Atención centrada en **prácticas responsables de nuestros negocios**
y atención a todos nuestros
grupos de interés

Composición del consejo de administración, sep-25



Mujeres en el consejo

40%

Desde noviembre de 2019
el consejo cuenta con una
representación del 40% de mujeres

Comisiones del Consejo

Ejecutiva

Auditoría

Nombramientos

Remuneración

Supervisión de riesgos,
regulación y cumplimiento

Banca responsable,
sostenibilidad y cultura

Innovación y tecnología

Consejo Asesor Externo

Consejo asesor internacional

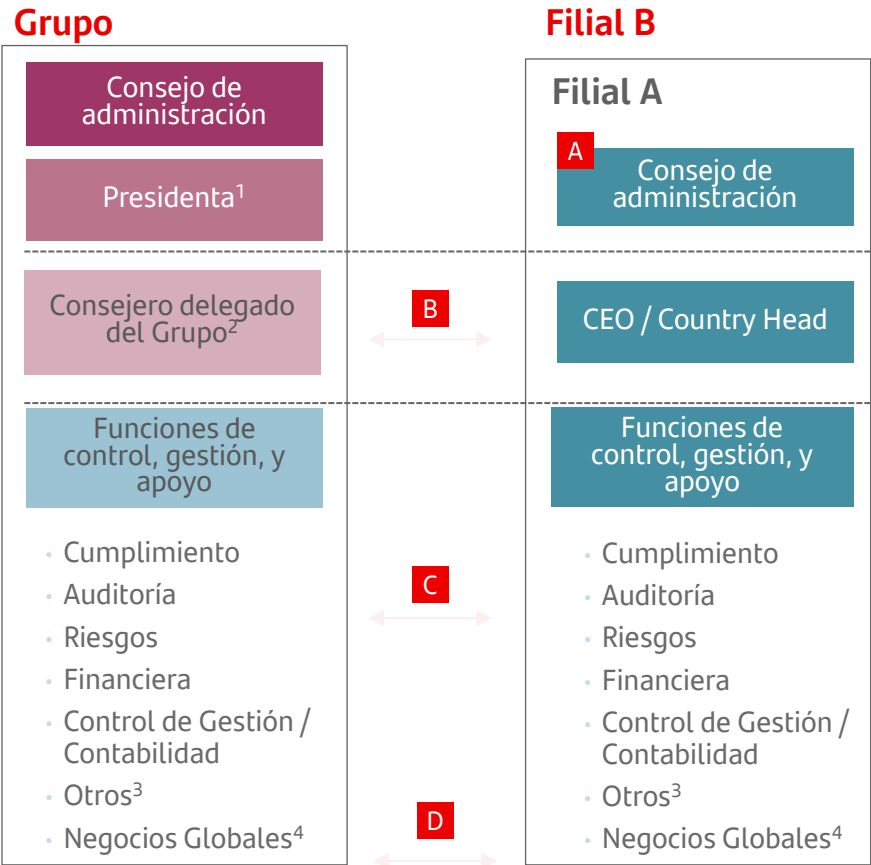




Gobierno Corporativo

'Las mejores prácticas de un gobierno corporativo sólido se canalizan a todas las filiales'

Modelo de gobierno Grupo-filiales



El modelo de gobierno Grupo-filiales mejora el control y la supervisión a través de:

A

Presencia del Grupo en los órganos de gobierno de las filiales, estableciendo directrices claras para la correcta estructura, dinámica y efectividad del consejo y sus comisiones

B

Reporte de los CEO / Country Heads al CEO del Grupo y a la comisión ejecutiva del Grupo

C

Interacción entre las funciones de control, gestión y negocio del Grupo y las filiales

D

Interacción entre los negocios globales* y los negocios locales

El procedimiento de evaluación de nombramientos e idoneidad del Grupo es un elemento clave de la Gobernanza



(1) Primer ejecutivo. (2) Segundo ejecutivo que reporta al consejo de administración. En enero 2025, el consejo acordó suprimir la estructura de gestión regional con el objetivo de impulsar la simplificación y garantizar que los negocios globales operan directamente en todas nuestras geografías. (3) Tecnología y Operaciones, Personas y Cultura, Secretaría General, Marketing, Comunicación, Estrategia y Datos e Inteligencia Artificial. (4) Retail & Commercial Banking; Digital Consumer Bank, Corporate & Investment Banking, Wealth Management & Insurance y Payments.

* Cada negocio global es responsable de definir el modelo de negocio y operativo común, de fijar los objetivos y de identificar y gestionar las plataformas globales y las fábricas de productos.



Marca Santander

'Ayudamos a las personas a tomar hoy las decisiones que definirán su mañana'

Ana Botín, presidenta ejecutiva

Santander es una de las marcas mejor valoradas del mundo

3^a Mejor Marca Global Banco Retail
Best Global Brands Ranking
Interbrand, 2024

Como uno de nuestros activos estratégicos más importantes, nuestra marca nos ayuda a conectar con las personas y las empresas y refleja nuestra implicación con el progreso, influyendo en él de forma positiva y sostenible día a día.

Es el momento 





Resultados y actividad 9M'25

Beneficio 9M récord, con todos los negocios globales contribuyendo a los objetivos de 2025

Otro trimestre récord que resulta en un crecimiento a doble dígito del beneficio en 9M, con un aumento interanual de 7 millones de nuevos clientes y altos niveles de actividad

3T'25 beneficio atribuido

€3,5MM
+8%

9M'25 beneficio atribuido

€10,3MM
+11%

Fuerte desempeño operativo y rentabilidad apoyados en ONE Transformation

Eficiencia

41,3%
-0,4pp

RoTE post-AT1

16,1%
+0,7pp

Solidez de balance, con métricas de calidad crediticia robustas y generación orgánica de capital

Coste del riesgo

1,13%
-5pb

CET1

13,1%
+0,6pp

La productividad del capital y la disciplina en su asignación impulsan la creación de valor a doble dígito y una mayor remuneración al accionista

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

+15%
interanual

BPA

+16%
interanual

Nota: variaciones interanuales. En euros constantes: beneficio atribuido de 3T'25 +11% y beneficio atribuido de 9M'25 +16%.
La ratio CET1 es *phased in*, calculada de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR. Variación interanual en base a lo publicado en sep-24 (calculada como *fully loaded*).
TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye el dividendo en efectivo de 11,00 céntimos de euro pagado en mayo de 2025 y el de 11,50 céntimos de euros aprobado en septiembre de 2025 y que se pagará a partir del 3 de noviembre de 2025. Ambos forman parte de nuestra política de remuneración al accionista.



En camino de superar nuestros objetivos mejorados del Investor Day 2025

9M'25 vs. objetivos ID 2025 (incluyendo las mejoras de 4T'24)

FORTALEZA

CET1

13,1%

13% | rango operativo: 12-13%

REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

Payout

50%

Al menos €10MM

Recompra total de acciones 2025-26¹

50% payout objetivo

dividendo en efectivo + recompra de acciones²



DISCIPLINA EN LA ASIGNACIÓN DE CAPITAL

APR con RoRWA > CoE

88%

c.85%

RENTABILIDAD

RoTE post-AT1

16,1%

c.16,5%

Nota: nuestra política actual de remuneración ordinaria al accionista es de aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido del Grupo (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuido aproximadamente en 50% en dividendo en efectivo y 50% en recompras de acciones. La ejecución de la política de remuneración de los accionistas está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

(1) Objetivo de recompra de acciones con respecto a los resultados de 2025-26, así como al exceso de capital previsto. Este objetivo de recompra de acciones incluye: i) las recompras resultantes de la aplicación de nuestra actual política de remuneración al accionista más ii) recompras adicionales para distribuir los excesos de nuestro CET1 (incluido el 50% de la liberación de capital con la venta del 49% de nuestra participación en Santander Bank Polska, S.A.). La ejecución de las recompras de acciones está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias. Para más información, véanse las notas adicionales 1 y 2 de la diapositiva 53.

(2) Véase la nota adicional 1 en la diapositiva 53.



El fuerte desempeño de los ingresos impulsa el margen neto y el crecimiento a doble dígito del beneficio

Grupo					Grupo excl. Argentina	
Grupo - Cuenta de resultados			Corrientes	Constantes	Corrientes	Constantes
Millones de euros	9M'25	9M'24	%	%	%	%
Margen de intereses	33.816	34.682	-2	2	-1	3
Comisiones	10.011	9.666	4	8	1	6
Otros ingresos	2.450	1.837	33	37	4	6
Total ingresos	46.277	46.185	0	4	-0	4
Costes explotación	-19.133	-19.262	-1	3	-1	3
Margen neto	27.144	26.923	1	5	0	5
Dotaciones insolvencias	-9.109	-9.219	-1	5	-4	2
Otros resultados	-2.535	-3.277	-23	-21	-19	-17
Beneficio atribuido	10.337	9.309	11	16	12	17

Excelentes dinámicas comerciales y de negocio

- Margen de intereses sólido y comisiones récord
- Fuerte crecimiento del margen neto
- Mejora interanual del coste del riesgo y del RoTE

Nota: el 'beneficio atribuido' y 'beneficio ordinario atribuido' de 9M'25 coinciden, ya que el importe total en la línea de 'neto de plusvalías y saneamientos' incluye dos eventos, registrados en 2T'25, que no forman parte de nuestro negocio ordinario, con mismo importe pero signo contrario, lo que da como resultado un importe neto de cero. Para más información, véase la diapositiva 52 de la Presentación de resultados 9M'25.

Todas las referencias a variaciones en euros constantes en la presentación incluyen Argentina en euros corrientes para mitigar la distorsión provocada por la hiperinflación. Para más información, véase la sección 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del Informe financiero trimestral.

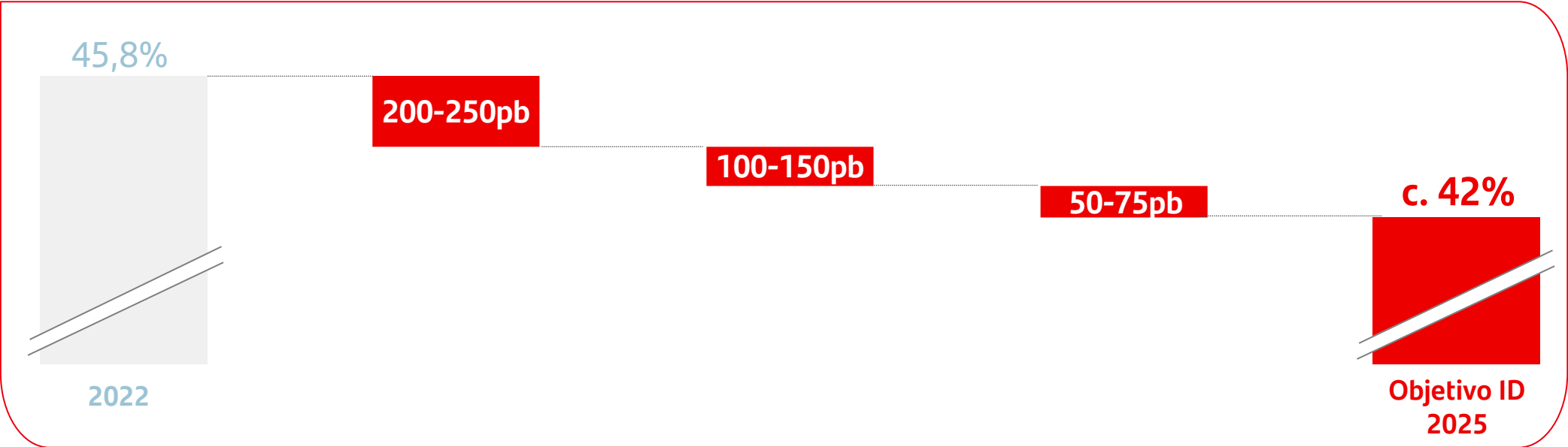


La ejecución consistente de ONE Transformation está impulsando el crecimiento de los ingresos y los menores costes ...

Ejecución de la eficiencia
2022-9M'25

2022	ONE Transformation	Negocios globales y de red ¹	Capacidades tecnológicas globales y otros	9M'25
45,8%	-259pb	-101pb	-88pb	41,3%
	• Simplificación de productos: un 35% menos de productos vs. sep-24 (-58% vs. dic-22) • 67% productos / servicios disponibles digitalmente (60% sep-24; 51% dic-22) • US: \$280 millones de eficiencias desde 2022 en Consumer y Commercial	• Wealth: comisiones de colaboración con CIB y Corporates alcanzaron los €3.200 millones (+7% vs. 9M'24) • Consumer: expansión de acuerdos con fabricantes • Multinacionales: crecimiento de ingresos +3% interanual	• Enfoque global de la tecnología: €90 millones de eficiencias en 9M'25 (€542 millones desde dic-22) - Eficiencias en Gravity (back-end) - Optimización de procesos - Acuerdos globales con proveedores - Servicios compartidos de TyO	

Publicado en el Investor Day
Eficiencia
2022-2025



Nota: 9M'25 o últimos datos disponibles.
(1) Definición del Investor Day de 2023.

... y el crecimiento a doble dígito del beneficio apoyado en nuestros 5 negocios globales

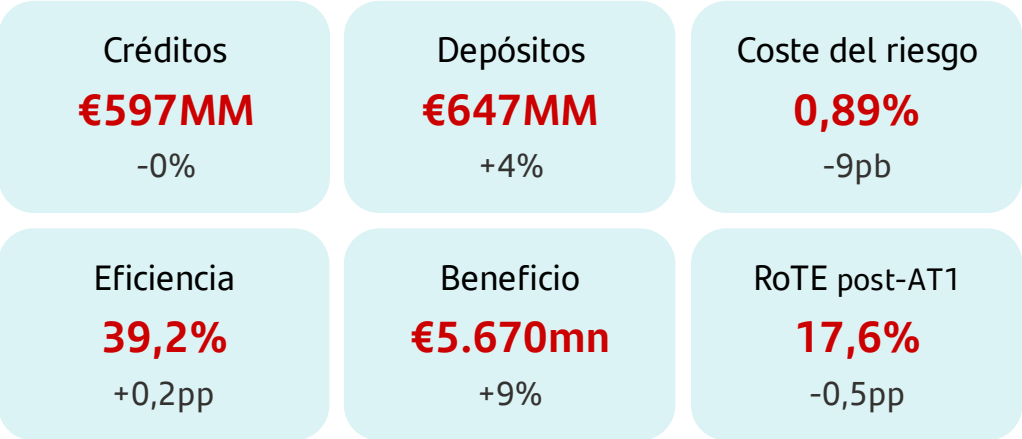
9M'25	Ingresos (€ MM)	Contribución a los ingresos del Grupo	Eficiencia	Beneficio (€ MM)	Rentabilidad 9M'25	Objetivos rentabilidad 2025
RoTE post-AT1						
 RETAIL	23,3 +1%		39,2% +0,2pp	5,7 +9%	17,6% -0,5pp	c.17%
 CONSUMER	9,7 +3%		40,9% +0,2pp	1,6 +6%	10,4% -0,7pp	c.12%
 CIB	6,4 +6%		44,9% +0,6pp	2,2 +10%	19,7% +2,3pp	c.20%
 WEALTH	3,0 +13%		35,9% -1,3pp	1,4 +21%	66,0% -9,9pp	c.60%
Margen EBITDA PagoNxt						
 PAYMENTS	4,4 +19%		40,8% -5,2pp	0,6 +62%*	31,6% +8,9pp	>30%
RoTE post-AT1						
 GRUPO	46,3 +4%		41,3% -0,4pp	10,3 +16%	16,1% +0,7pp	c.16,5%

Nota: variaciones interanuales en euros constantes.
(*) La variación interanual de Payments excluye los cargos de PagoNxt en 2T'24 de nuestras inversiones relacionadas con nuestra plataforma de *merchant* en Alemania y Superdigital en Latinoamérica (€243mn, neto de impuestos e intereses minoritarios).
Contribución a los ingresos del Grupo como porcentaje sobre el total de las áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo. Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo; los objetivos se han ajustado por los costes de AT1.



Retail: fuerte aumento del beneficio por la mejor calidad crediticia y los beneficios de ONE Transformation, mientras nos convertimos en un banco digital con sucursales

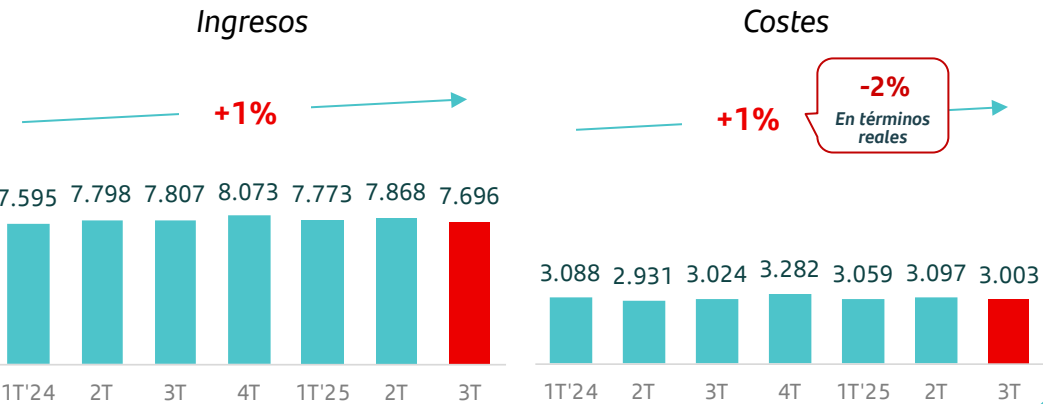
MÉTRICAS FINANCIERAS 9M'25



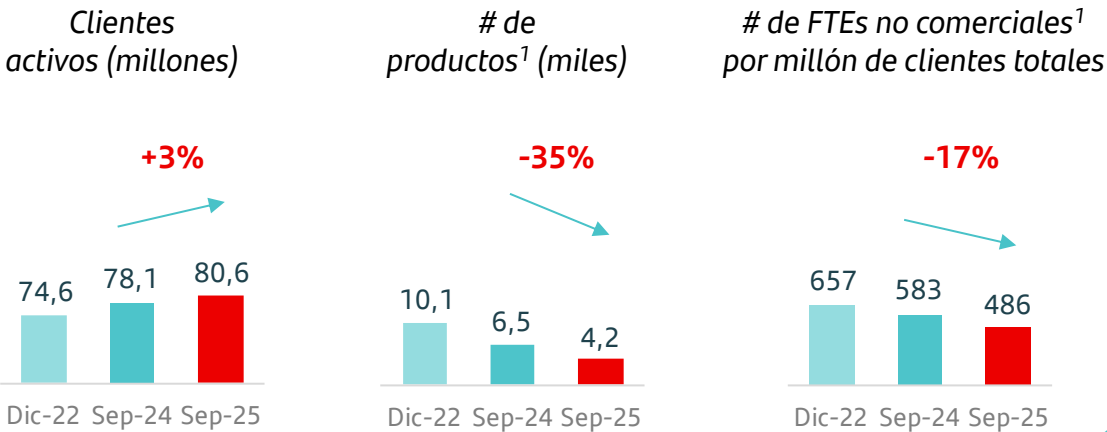
- **ONE Transformation** está logrando avances tangibles: **comisiones** (+5%), **ventas digitales** (+13%), **coste de servicio** (-3%) y **altos niveles de rentabilidad**
- La evolución de los **créditos** refleja nuestro foco en rentabilidad. Crecimiento generalizado de los **depósitos**, apoyado en la mayor transaccionalidad, muestra de nuestra fortaleza como socio de confianza
- **Fuerte crecimiento del beneficio** con los costes controlados, gracias a la implantación de nuestras plataformas globales, y gestión eficaz del riesgo

Apalancamiento operativo

(Millones de euros constantes, % vs. 9M'24)



PRINCIPALES MÉTRICAS

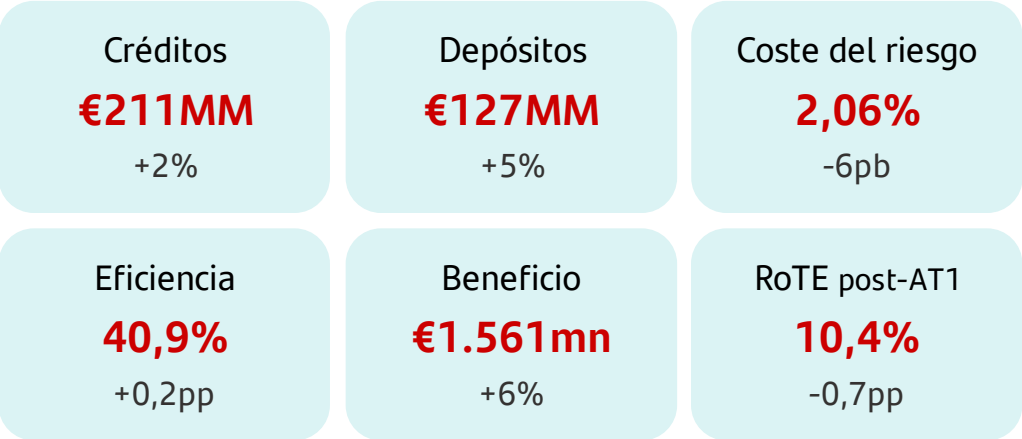


Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Las métricas abarcan todos los productos y empleados de la red de sucursales en nuestros 10 países principales.

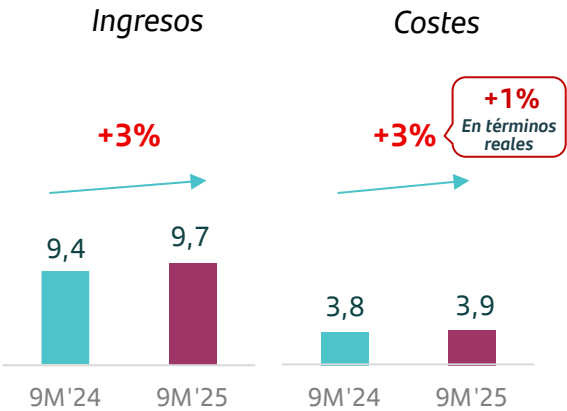
Consumer: sólido comportamiento del beneficio y crecimiento de los depósitos mientras aumentamos nuestra base de clientes

MÉTRICAS FINANCIERAS 9M'25

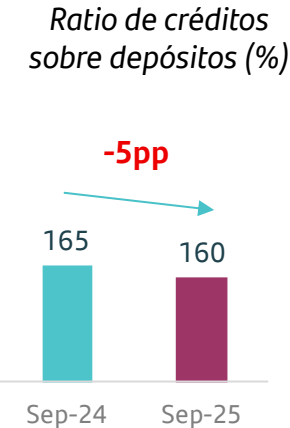


- **Seguimos ampliando la oferta de Openbank** con el reciente lanzamiento de un servicio de *trading* impulsado por IA, y **potenciando Zinia**, por ejemplo, ofreciendo pagos a plazos a clientes de Amazon en España
- **Los créditos suben**, por auto en DCBE y Latinoamérica. **Crecimiento sólido de los depósitos** en todos nuestros mercados, reflejo de nuestro foco en captación de depósitos
- **Fuerte crecimiento del beneficio** apoyado en el MI (+6%, gestión activa de márgenes) y en la excelente evolución de las dotaciones en auto en EE.UU.

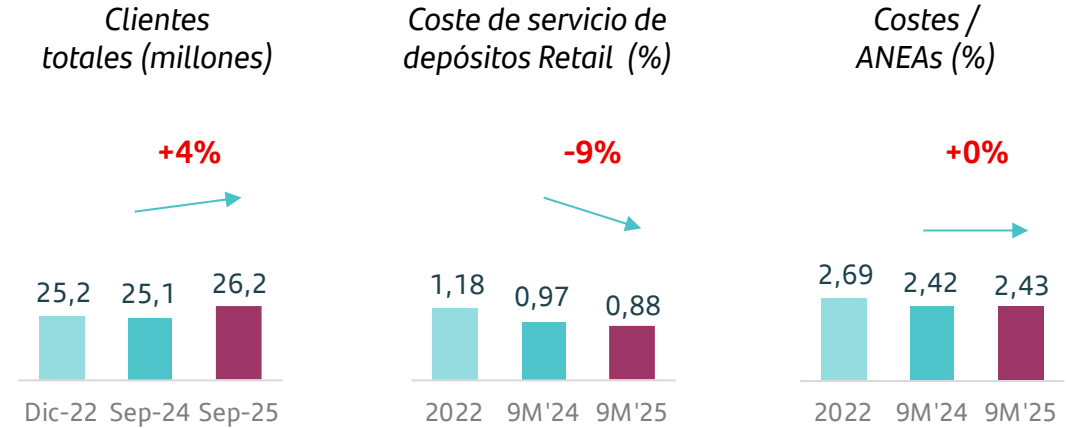
Apalancamiento operativo (Miles de millones de euros constantes)



Optimización de la estructura de fondeo



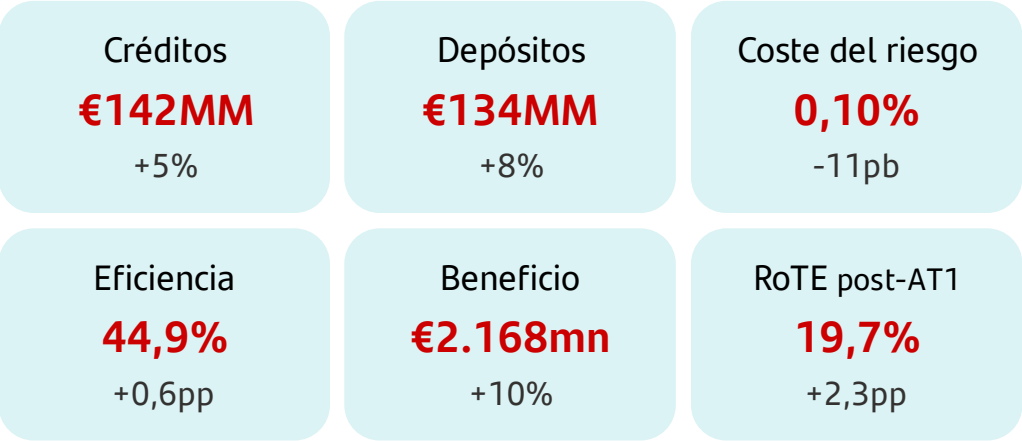
PRINCIPALES MÉTRICAS



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.
ANEAs (por sus siglas en inglés): activos medios rentables netos, incluyendo *renting*.

CIB: las inversiones conducen a un crecimiento de las comisiones de un 7% y a un RoTE del 20%

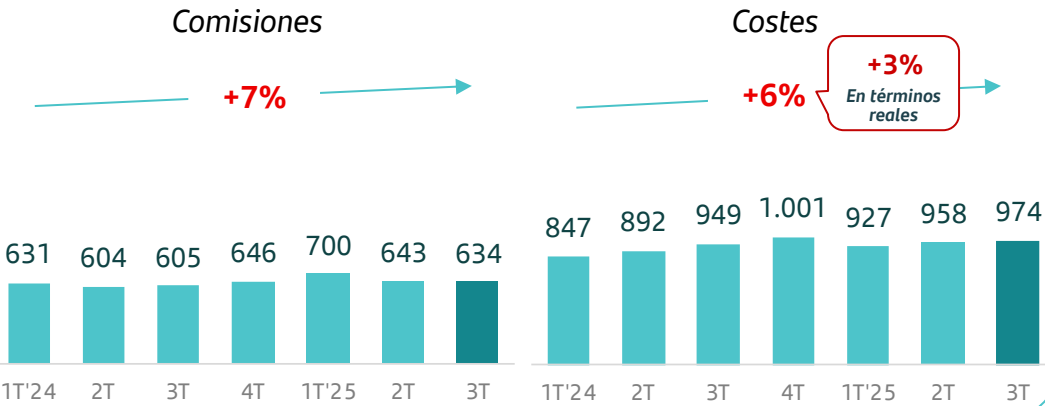
MÉTRICAS FINANCIERAS 9M'25



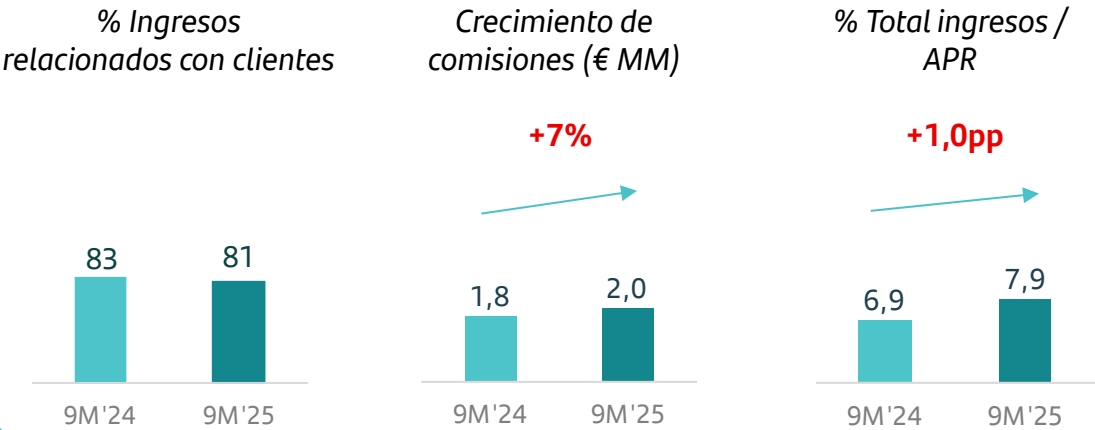
- Sólida ejecución de nuestra **estrategia enfocada en el negocio de comisiones y de bajo consumo de capital**, generando un RoTE del 20%, mientras mantenemos una de las mejores ratios de eficiencia del sector
- Fuerte actividad**, con un crecimiento impulsado por Global Markets, por la volatilidad del mercado en 1S, y por Global Banking, apoyado en nuestras iniciativas de transformación en EE.UU.
- Crecimiento a doble dígito del beneficio** por los ingresos récord, gracias a unas comisiones también récord y a una sólida evolución del MI

Recurrencia

(Millones de euros constantes, % vs. 9M'24)

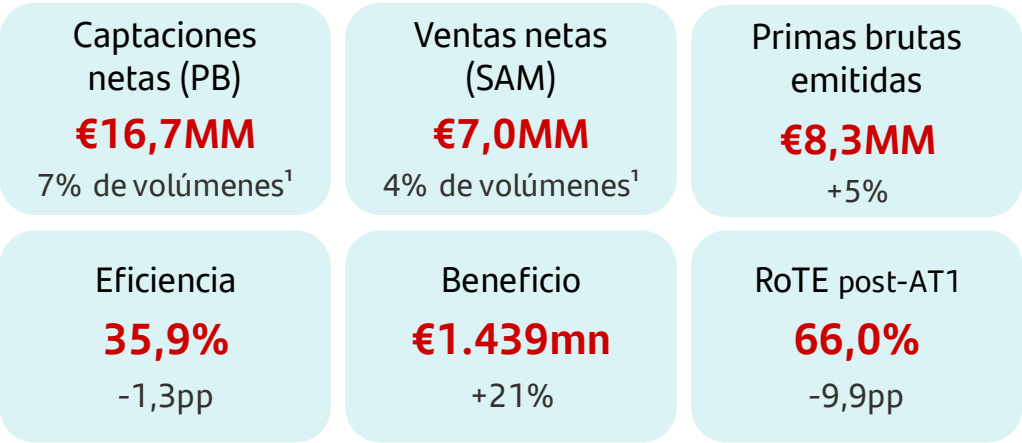


PRINCIPALES MÉTRICAS



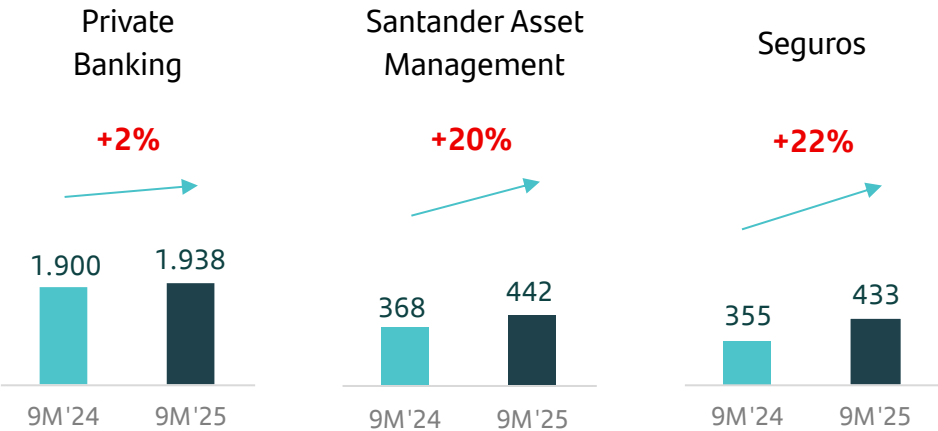
Wealth: excelente crecimiento del beneficio interanual, con los ingresos aumentando en todas las líneas de negocio y las comisiones de colaboración subiendo con fuerza

MÉTRICAS FINANCIERAS 9M'25

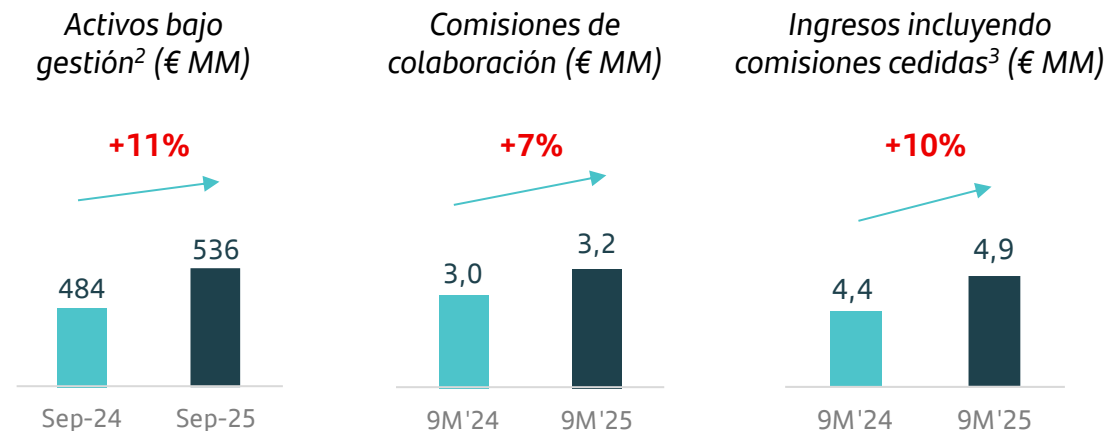


- Mayor foco en **soluciones y servicios de inversión de valor añadido** (por ejemplo, Beyond Wealth en España y EE.UU.), mejorando la recurrencia y con un alto nivel de rentabilidad
- Los volúmenes alcanzaron nuevos niveles récord**, impulsados por la sólida actividad comercial en PB (+7% clientes) y SAM (+12% activos bajo gestión), y el comportamiento del mercado
- Fuerte crecimiento del beneficio** por la buena evolución de los ingresos en todos los negocios, reflejo de nuestro foco en las actividades que generan comisiones

Ingresos (Millones de euros constantes)



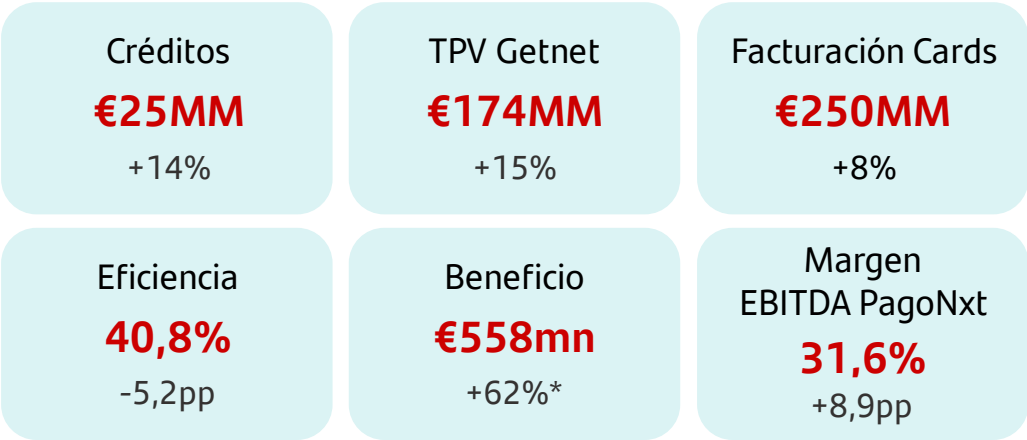
PRINCIPALES MÉTRICAS



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.
(1) Considerando las captaciones netas en el año anualizadas sobre CAL total de PB de 2024 y las ventas netas en el año anualizadas sobre los activos gestionados de SAM de 2024. (2) Incluye depósitos y activos fuera de balance. (3) Incluyen todas las comisiones generadas por los negocios de Santander Asset Management y Seguros, incluyendo las cedidas a la red comercial, que se ven reflejadas en la cuenta de resultados de Retail.

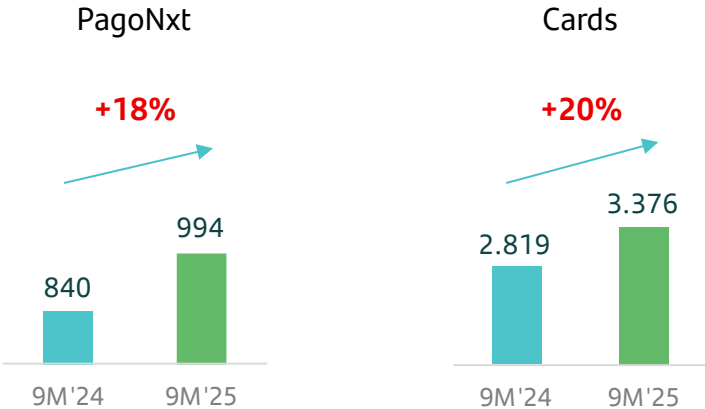
Payments: la mejora de la escala mediante el uso de plataformas globales está impulsando el fuerte crecimiento del beneficio y de la rentabilidad

MÉTRICAS FINANCIERAS 9M'25

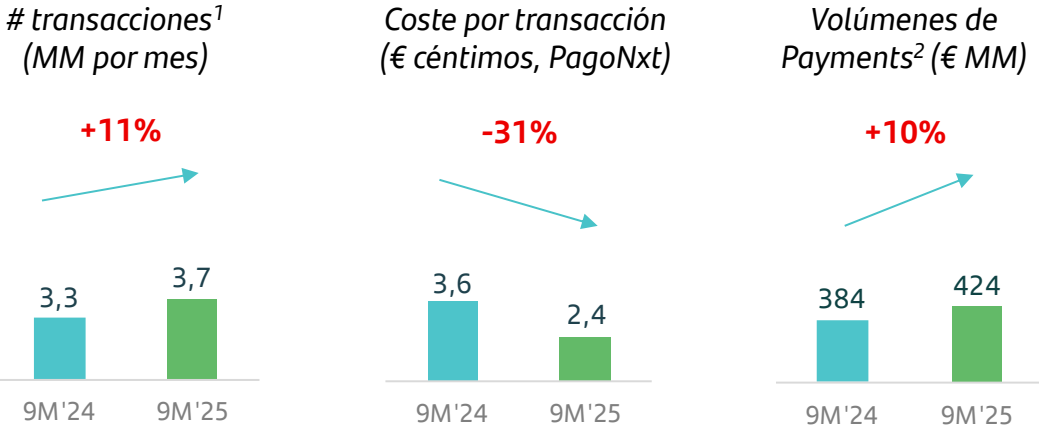


- En línea con nuestras **principales prioridades estratégicas para ganar escala a través de plataformas globales**, seguimos mejorando el coste por transacción
- La actividad crece** tanto en PagoNxt (volumen total de pagos de Getnet +15%) como en Cards (facturación +8%)
- El beneficio aumenta con fuerza** gracias al crecimiento a doble dígito de los ingresos (MI y comisiones) en PagoNxt y Cards, con los costes controlados. El margen EBITDA ya supera nuestro objetivo ID de 2025

Ingresos (Millones de euros constantes)



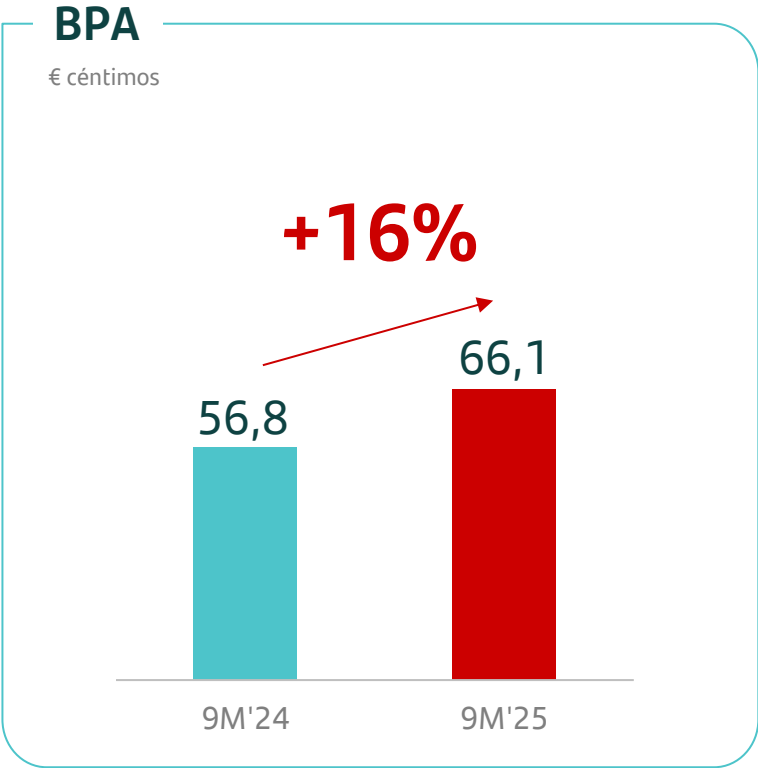
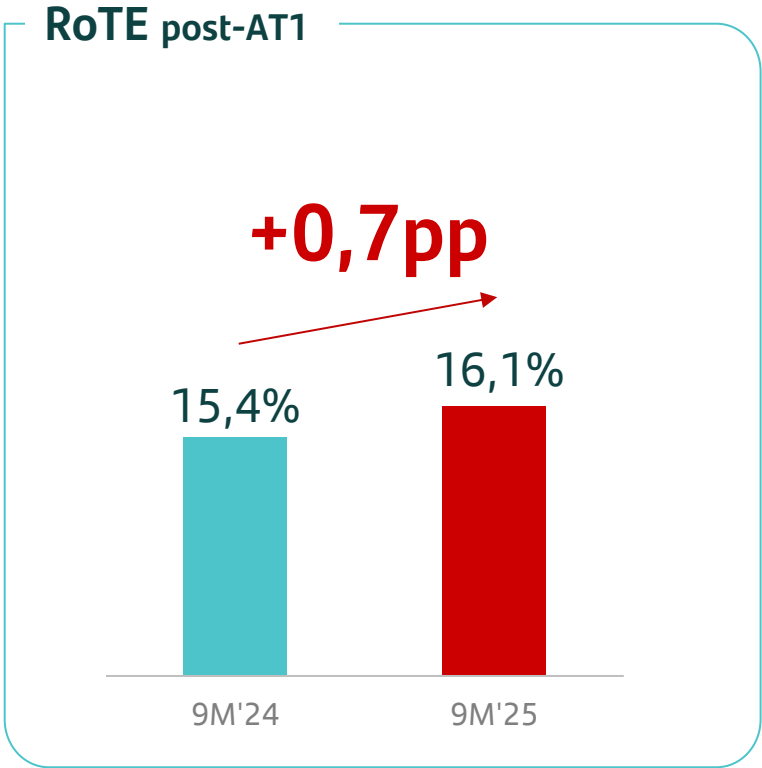
PRINCIPALES MÉTRICAS



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.
(*) Variación interanual excluyendo los cargos de PagoNxt en 2T'24 tras discontinuar nuestras plataformas de merchant en Alemania y Superdigital en Latinoamérica (€243mn, neto de impuestos e intereses minoritarios).
(1) Las transacciones incluyen pagos comerciales, tarjetas y pagos electrónicos A2A.
(2) Los volúmenes de Payments incluyen volumen total de pagos (TPV) de Getnet (PagoNxt) y la facturación de Cards.



Mejorando la rentabilidad y la creación de valor, con el BPA creciendo un 16% y el TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción un 15%



Desde 2021 e incluyendo la totalidad de la recompra de acciones en curso, Santander habrá remunerado a los accionistas con €11,2MM a través de recompras, y habrá recomprado más del 15% de sus acciones en circulación



Nota: TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye el dividendo en efectivo de 11,00 céntimos de euro pagado en mayo de 2025 y el de 11,50 céntimos de euros aprobado en septiembre de 2025 y que se pagará a partir del 3 de noviembre de 2025. Ambos forman parte de nuestra política de remuneración al accionista.



Principales conclusiones

Otro trimestre récord que nos permite confiar en que alcanzaremos los objetivos de 2025

Ingresos y costes en línea con los objetivos gracias a la ejecución consistente de ONE Transformation

Solidez de balance, con métricas robustas de calidad crediticia y generación orgánica de capital

Mayor rentabilidad y creación de valor al accionista a doble dígito, impulsadas por la productividad y la disciplina en la asignación del capital

Ingresos
Comisiones
Base de costes
Coste del riesgo
CET1 ¹
RoTE _{post-AT1}
TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

Objetivos 2025

c.€62MM
Crecimiento a un dígito medio alto
Menor vs. 2024 en euros
c.1,15%
13% rango operativo: 12-13%
c.16,5%
Crecimiento a doble dígito en el ciclo

9M'25

€46,3MM ✓
+8% ✓ en euros constantes, interanual
-1% ✓ en euros, interanual
1,13% ✓
13,1% ✓
16,1% ✓ +0,7pp
+15% ✓



Nota: objetivos condicionados por el mercado. Basado en supuestos macroeconómicos acordes con las instituciones económicas internacionales. TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye el dividendo en efectivo de 11,00 céntimos de euro pagado en mayo de 2025 y el de 11,50 céntimos de euros aprobado en septiembre de 2025 y que se pagará a partir del 3 de noviembre de 2025. Ambos forman parte de nuestra política de remuneración al accionista.

(1) Ratio CET1 es *phased in*, calculada de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR.



Links a los
materiales
públicos

Links a los materiales públicos de Grupo Santander

Para más información del Grupo, *pulsa en las imágenes o iconos* a continuación

Resultados financieros 9M'25

Informe financiero



Presentación resultados



Series



Informe accionistas



Presentaciones de negocios (disponibles solo en inglés)



Sala de comunicación



Video
(4 minutos)



Presentación de Renta fija (disponible solo en inglés)



Pilar 3



Ratings



Otra información

Resumen anual digital 2024



Informe anual 2024



Presentación de Gobierno Corporativo



Glosario



Glosario – Acrónimos

- **A2A:** *Account-to-account payments* / pagos cuenta a cuenta
- **APR:** Activos ponderados por riesgo
- **AT1:** *Additional Tier 1*
- **ATA:** Adquisición temporal de activos
- **AuM:** *Assets under Management* / Activos bajo gestión
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **BPA:** Beneficio por acción
- **Bº:** Beneficio
- **CAL:** Customer Assets Liabilities / Activos y pasivos de clientes
- **CTA:** Cesión temporal de activos
- **CET1:** *Common Equity Tier 1*
- **CIB:** Corporate & Investment Banking
- **CoE:** *Cost of equity* / Coste de capital
- **Consumer:** Digital Consumer Bank
- **DCB Europe:** Digital Consumer Bank Europe
- **DCM:** Debt Capital Markets
- **DPA:** Dividendo por acción
- **FL:** *Fully loaded*
- **FTE:** *Full time employee* / Empleados a tiempo completo
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **GDF:** Global Debt Finance
- **GWP:** *Gross written premiums* / Primas brutas emitidas
- **JGA:** Junta General de Accionistas
- **MI:** Margen de intereses
- **Mn:** Millones
- **MM:** Miles de millones
- **n.m.:** No material
- **NIIF 5:** Norma Internacional de Información Financiera nº5, relativa a Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas
- **NIIF 9:** Norma Internacional de Información Financiera nº9, relativa a Instrumentos Financieros
- **NIM:** *Net interest margin* / Margen de intereses sobre activos medios
- **Payments:** PagoNxt y Cards
- **pb:** Puntos básicos
- **PB:** Private Banking
- **pp:** Puntos porcentuales
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas
- **Retail:** Retail & Commercial Banking
- **ROF:** Resultados por operaciones financieras
- **RoRWA:** *Return on risk-weighted assets* / Rentabilidad sobre activos ponderados por riesgo
- **RoE:** *Return on equity* / Rentabilidad del capital
- **RoTE:** *Return on tangible equity* / Rentabilidad sobre fondos propios tangibles
- **SAM:** Santander Asset Management
- **T1/T2:** *Tier 1 / Tier 2*
- **TNAV:** *Tangible net asset value* / Fondos propios tangibles
- **T&O:** Tecnología y Operaciones
- **TPV:** *Total payments volume* / Volumen total de pagos
- **US BBO:** *US Banking Build-Out*
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance



Glosario – Definiciones

RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

- **RoTE:** Beneficio atribuido a la dominante anualizado¹ / Promedio de patrimonio neto² (sin minoritarios) - activos intangibles
- **RoTE post-AT1:** Beneficio atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizado)¹ / Promedio de patrimonio neto² (sin minoritarios) - activos intangibles
- **RoRWA:** Retorno sobre activos ponderados por riesgo: Resultado consolidado anualizado / Promedio de activos ponderados por riesgo
- **Eficiencia:** Costes de explotación ordinarios / Margen bruto ordinario. Costes de explotación definidos como gastos generales de administración + amortizaciones

VOLÚMENES

- **Créditos:** Préstamos y anticipos a la clientela bruto (sin adquisiciones temporales de activos)
- **Recursos de la clientela:** Depósitos de la clientela (sin cesiones temporales de activos) + fondos de inversión

RIESGO CREDITICIO

- **Ratio de morosidad:** Saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela / Riesgo Total. Riesgo total definido como: saldos no deteriorados y deteriorados de Préstamos y anticipos a la clientela brutos y de Garantías a la clientela + Saldos disponibles a la clientela deteriorados
- **Ratio de cobertura de morosidad:** Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela / Saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela
- **Coste del riesgo:** Dotaciones ordinarias por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / Promedio de préstamos y anticipos a la clientela de los últimos 12 meses

CAPITALIZACIÓN

- **TNAV por acción:** Recursos propios tangibles / número de acciones (deducidas acciones en autocartera). Recursos propios tangibles calculados como patrimonio neto (sin intereses minoritarios) - activos intangibles

Notas: Los promedios que se incluyen en los denominadores del RoTE, RoTE pos-AT1 y RoRWA se calculan utilizando la media mensual del periodo, que creemos que no debería diferir sustancialmente de la utilización de saldos diarios.

Los activos ponderados por riesgo que se incluyen en el denominador del RoRWA se calculan de acuerdo con los criterios que define la normativa CRR (Capital Requirements Regulation).

(1) Sin considerar ajustes en la valoración de los fondos de comercio.

(2) Patrimonio neto = Capital y Reservas + Otro resultado global acumulado + Beneficio atribuido a la dominante + Dividendos y retribuciones.

Para las métricas de Sostenibilidad véase la sección 'Medidas Alternativas de Rendimiento' del Informe Trimestral.



Información importante

Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

Banco Santander, S.A. ("Santander") advierte que además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y derivada de nuestros estados financieros, en este documento puede hacerse referencia a ciertas medidas alternativas del rendimiento (MAR), según se definen en las directrices sobre las medidas alternativas del rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015, así como ciertos indicadores financieros no NIIF. Las medidas financieras a las que se haga referencia en este documento que se consideran MAR e indicadores financieros no NIIF se han elaborado a partir de la información financiera de Grupo Santander, pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y no han sido auditadas ni revisadas por nuestros auditores.

Utilizamos estas MAR e indicadores financieros no NIIF para planificar, supervisar y evaluar nuestro desempeño. Consideramos que estas MAR e indicadores financieros no NIIF son útiles para facilitar al equipo gestor y a los inversores la comparación del desempeño operativo entre periodos. No obstante, estas MAR e indicadores financieros no NIIF tienen la consideración de información complementaria y no pretenden sustituir las medidas NIIF. Además, otras compañías, incluidas algunas de nuestro sector, pueden calcular tales medidas de forma diferente, lo que reduce su utilidad con fines comparativos. Las MAR que utilizan denominaciones ambientales, sociales y de buen gobierno no se calculan de acuerdo con el Reglamento de Taxonomía ni con los indicadores de impacto adverso del Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles (SFDR, según sus siglas en inglés; EU Reg. 2019/2088).

Para obtener mayor información sobre las MAR y los indicadores financieros no-NIIF utilizados, se debe consultar el Informe Anual de 2024 en el Form 20-F, presentado en la U.S. Securities and Exchange Commission (la "SEC") el 28 de febrero de 2025 (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anuales-suministrada-a-la-sec/2025/sec-2024-annual-20-f-2024-disponible-solo-en-ingles-es.pdf>), así como la sección Medidas Alternativas de Rendimiento del presente Informe Financiero 3T de 2025 de Banco Santander, S.A. ("Santander"), publicado el 29 de octubre de 2025 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>).

Información de sostenibilidad

Este documento puede contener, además de información financiera, información de sostenibilidad, incluyendo métricas, declaraciones, objetivos, metas y opiniones relativas a cuestiones medioambientales, sociales y de gobernanza. La información de sostenibilidad no ha sido auditada ni revisada por auditores externos. La información de sostenibilidad se elabora siguiendo diversos marcos y guías de reporte y prácticas de medición, recogida y verificación, tanto externos como internos, que pueden ser sustancialmente diferentes de los aplicables a la información financiera y, en muchos casos, son emergentes o están en desarrollo. La información de sostenibilidad se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, hipótesis, cuestiones de criterio y datos obtenidos internamente y de terceros. Por lo tanto, la información de sostenibilidad está sujeta a incertidumbres de medición significativas, puede no ser comparable a la información de sostenibilidad de otras sociedades o a lo largo del tiempo y su utilización no implica que la información sea adecuada para un fin determinado o que sea importante para nosotros con arreglo a las normas de información obligatorias. Por ello, la información de sostenibilidad debe considerarse a efectos meramente informativos sin aceptarse responsabilidad por ella salvo en los casos en que no puede limitarse conforme a normas imperativas.

Previsiones y estimaciones

Santander advierte de que en este documento pueden realizarse manifestaciones que pueden considerarse 'manifestaciones sobre previsiones y estimaciones', según su definición en la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 de los EE.UU. Esas manifestaciones se pueden identificar con términos como prever, predecir, anticipar, debería, pretender, probabilidad, riesgo, VaR, RoRAC, RoRWA, TNAV, objetivo, meta, estimación, futuro, ambición, aspiración, compromiso, comprometerse, enfocarse, prometer y expresiones similares. Estas manifestaciones pueden incluir, a título enunciativo, pero no limitativo, declaraciones relativas al futuro desarrollo de nuestro negocio, a nuestra política de retribución a los accionistas y a la INF. Si bien estas manifestaciones sobre previsiones y estimaciones representan nuestro juicio y previsiones futuras respecto al desarrollo de nuestra actividad, diversos riesgos, incertidumbres y otros factores importantes podrían provocar que la evolución y resultados reales difieran notablemente de los previstos, esperados, proyectados o asumidos en las previsiones y estimaciones. Los factores importantes destacados a continuación, junto con otros que puedan mencionarse en el documento, así como otros factores desconocidos o impredecibles, podrían afectar a nuestro rendimiento y resultados futuros y hacer que las situaciones que resulten en el futuro difieran significativamente de aquellas que las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones anticipan, esperan, proyectan o suponen:

- condiciones económicas o sectoriales generales en áreas en las que tenemos actividades comerciales o inversiones importantes (tales como un deterioro de la coyuntura económica; aumento de la volatilidad en los mercados de capitales; inflación o deflación; cambios demográficos, o de los hábitos de consumo, inversión o ahorro, y los efectos de las guerras en Ucrania y Oriente Próximo o de emergencias sanitarias en la economía global);
- exposición a diversos tipos de riesgos de mercado (en particular a los riesgos de tipo de interés, de tipo de cambio, de precio de la renta variable y otros asociados a la sustitución de índices de referencia);
- pérdidas potenciales vinculadas a la amortización anticipada de nuestra cartera de préstamos e inversiones, mermas del valor de las garantías que respaldan nuestra cartera de préstamos, y riesgo de contraparte;
- inestabilidad política en España, el Reino Unido, otros países europeos, Latinoamérica y EE.UU.;
- cambios en las políticas monetaria, fiscal y migratoria y tensiones comerciales, incluyendo la imposición de aranceles y represalias en respuesta;
- cambios legislativos, regulatorios o fiscales, como modificaciones de los requisitos regulatorios en cuanto a capital o liquidez, y el aumento de la regulación derivada de crisis financieras;
- nuestra capacidad para gestionar con éxito las adquisiciones, integraciones y desinversiones, y los desafíos que resultan de la desviación de recursos y de atención del equipo gestor de otras oportunidades estratégicas y de cuestiones operativas;



Información importante

- condiciones, normativa, objetivos y fenómenos meteorológicos relacionados con el clima;
- incertidumbre sobre el alcance de las acciones que el Grupo Santander, los gobiernos u otros puedan tener que emprender para alcanzar los objetivos relacionados con el clima, el medioambiente y la sociedad, así como sobre la naturaleza cambiante del conocimiento y los posibles conflictos e inconsistencias entre estándares y normas sectoriales y gubernamentales sobre la materia. Los factores importantes que afectan a la información de sostenibilidad pueden ser sustancialmente diferentes de los aplicables a la información financiera. La información de sostenibilidad se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, hipótesis, cuestiones de criterio y datos obtenidos internamente y de terceros. Por lo tanto, la información de sostenibilidad está sujeta a incertidumbres de medición significativas, puede no ser comparable a la información de sostenibilidad de otras sociedades o a lo largo del tiempo y su inclusión no implica que la información sea adecuada para un fin determinado o que sea importante para nosotros con arreglo a las normas de información obligatorias. Por ello, la información de sostenibilidad debe considerarse a efectos meramente informativos sin aceptarse responsabilidad por ella salvo en los casos en que no puede limitarse conforme a normas imperativas;
- nuestras propias decisiones y acciones, incluso aquellas que afecten o cambien nuestras prácticas, operaciones, prioridades, estrategias, políticas o procedimientos;
- cambios en nuestra capacidad de acceder a liquidez y financiación en condiciones aceptables, incluyendo cuando resulten de variaciones en nuestros diferenciales de crédito o una rebaja de las calificaciones de crédito de Santander o de nuestras filiales más importantes;
- nuestra exposición a pérdidas operativas; y
- posibles pérdidas derivadas de ciberataques, filtraciones o pérdidas de datos y otros incidentes de seguridad.

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones se basan en expectativas actuales y estimaciones futuras sobre las operaciones y negocios de Santander y de terceros y abordan asuntos que son inciertos en diversos grados, incluyendo, pero no limitándose a, el desarrollo de estándares que pueden cambiar en el futuro; planes, proyecciones, expectativas, metas, objetivos y estrategias relacionados con el desempeño medioambiental, social, de seguridad y de gobierno, incluyendo expectativas sobre la ejecución futura de las estrategias energéticas y climáticas de Santander y de terceros, y las hipótesis y los impactos estimados sobre los negocios de Santander y de terceros relacionados con los mismos; el enfoque, los planes y las expectativas de Santander y de terceros en relación con el uso del carbono y las reducciones de emisiones previstas; los cambios en las operaciones o inversiones en virtud de la normativa medioambiental existente o futura, y los cambios en la normativa gubernamental y los requisitos reglamentarios, incluidos los relacionados con iniciativas relacionadas con el clima.

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones son aspiraciones, deben considerarse indicativas, preliminares y con fines meramente ilustrativos, se refieren únicamente a la fecha de este documento, se basan en el conocimiento, la información y las opiniones disponibles en dicha fecha y están sujetas a cambios sin previo aviso. Banco Santander no está obligado a actualizar o revisar ninguna manifestación sobre previsiones y estimaciones, con independencia de la aparición de nueva información, acontecimientos futuros o cualquier otra circunstancia, salvo que así lo exija la legislación aplicable.

El rendimiento pasado no es indicativo de los resultados futuros

Las declaraciones respecto al rendimiento histórico o las tasas de crecimiento no pretenden dar a entender que el rendimiento futuro, la cotización de la acción o los resultados futuros (incluido el beneficio por acción) de un periodo dado vayan a coincidir o superar necesariamente los de un ejercicio anterior. Nada de lo indicado en este documento se debe interpretar como una previsión de beneficios.

No constituye una oferta de valores

Ni este documento ni la información que contiene constituyen una oferta de venta ni una solicitud de una oferta de compra de valores.

Información de terceros

Con respecto a los datos proporcionados por terceros, ni Santander ni ninguno de sus administradores, directivos o empleados, de forma explícita o implícita, garantiza que esos contenidos sean exactos, precisos, exhaustivos o completos, ni se obliga a mantenerlos actualizados, o a corregirlos en caso de que se detecte alguna insuficiencia, error u omisión en los mismos. Además, al reproducir estos contenidos por cualquiera de los medios a su alcance, Santander puede introducir cualquier cambio que considere adecuado, así como omitir, parcial o totalmente, cualquier parte de este documento, y en el caso de que exista cualquier discrepancia, Santander no asume responsabilidad alguna por ella.

Venta del 49 % de la participación en Santander Bank Polska a Erste Group

Todas las cifras, incluidos los datos de pérdidas y ganancias, préstamos y anticipos a clientes, recursos de clientes y otros indicadores, se presentan sobre una base ordinaria e incluyen a Santander Bank Polska, en línea con la información trimestral publicada previamente, es decir, manteniendo el mismo perímetro que existía en el momento del anuncio de la venta del 49 % de la participación en Santander Bank Polska a Erste Group (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-privilegiada/2025/05/hr-2025-05-05-santander-anuncia-la-venta-del-49-por-ciento-de-santander-polska-a-erste-group-bank-y-cierra-una-colaboracion-estrategica-en-cib-y-pagos-es.pdf>). Para más información, consúltese el apartado “Medidas alternativas de rendimiento” del Informe Financiero 3T de 2025 de Banco Santander, S.A. (Santander), publicado el 29 de octubre de 2025 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>).



Notas adicionales

- (1) Conforme a lo anunciado el pasado 5 de febrero de 2025, la política de remuneración al accionista que el consejo tiene intención de aplicar para los resultados de 2025 consiste en una remuneración total al accionista de aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuida en partes aproximadamente iguales entre dividendos en efectivo y recompras de acciones.

Adicionalmente, el consejo anunció en esa misma fecha su objetivo de asignar 10.000 millones de euros a la remuneración al accionista en forma de recompras de acciones con cargo a los resultados de 2025 y 2026, así como a exceso de capital previsto. Este objetivo incluye i) las recompras que forman parte de la política de remuneración al accionista vigente referida, y ii) recompras adicionales tras la publicación de los resultados anuales para distribuir los excesos de capital CET1 de fin de ejercicio.

El 5 de mayo de 2025, Santander anunció que tiene previsto distribuir aproximadamente el 50% del capital que liberará cuando se cierre la venta del 49% de Santander Bank Polska S.A., mediante una recompra de acciones a principios de 2026 por un importe aproximado de 3.200 millones de euros como parte de las recompras adicionales para distribuir los excesos de capital, y que como consecuencia de ello podría superar el objetivo de 10.000 millones de euros. Al anunciar el acuerdo de compra de TSB Banking Group plc el 1 de julio de 2025, el banco confirmó el objetivo de distribuir como mínimo 10.000 millones de euros en recompras de acciones con cargo a los resultados de 2025 y 2026 y al excedente de capital. La ejecución de la política de remuneración al accionista y las recompras de acciones referidas están sujetas a las correspondientes aprobaciones internas y regulatorias.

- (2) Sujeto a las condiciones habituales de cierre, incluidas las aprobaciones regulatorias, tales como la de la Autoridad de Supervisión Financiera de Polonia (KNF).



Gracias.

Nuestra misión es contribuir al progreso de las personas y de las empresas.

Nuestra cultura se basa en la creencia de que todo lo que hacemos debe ser:

Sencillo Personal Justo

