

Presentación Institucional 1S'26

Es el momento



Index

01

Nuestro
modelo de
negocio y
estrategia

02

Estructura
del Grupo y
negocios

03

Resultados
y actividad
1S'26

04

Principales
conclusiones

05

Links a los
materiales
públicos

06

Glosario

01

Nuestro
modelo de
negocio y
estrategia



Santander, un grupo financiero líder

Datos destacados 1S'26

Clientes (millones)	182
Créditos brutos (€ MM; sin ATA)	1.072
Depósitos + fondos de inversión (€ MM; sin CTA)	1.297
Activos totales (€ MM)	1.954
Oficinas	6.496
Empleados	185.279
Margen neto (pre-provision profit) 1S'26 (€ mn)	17.636
Beneficio ordinario 1S'26 (€ mn)	7.328
Capitalización de mercado (€ MM; 30-06-26)	177,5
Accionistas (millones)	3,5



Nota: el beneficio ordinario no incluye los costes de integración de TSB en 2T'26 ni la plusvalía por la venta de Polonia en 1T'26. Beneficio atribuido: 8.973 millones de euros.

The Santander Way

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

Local
y global

DIVERSIFICACIÓN

Geografías
Negocios
Balance

Aprovechando nuestro modelo de negocio único y efectos de red



1 - Orientación al cliente

La orientación al cliente es la base de nuestra estrategia

CLIENTES TOTALES

182mn
+12mn

COMISIONES POR CLIENTE ACTIVO¹

€130
+3%

OFICINAS

6.496

CLIENTES ACTIVOS

106mn
+6mn

COSTE POR CLIENTE ACTIVO¹

€253
-5%

WORK CAFÉS

246



Nota: datos a junio 2026 y variaciones interanuales.

(1) En euros contantes basado en el tipo de cambio de 2025. Anualizado.

1 - Orientación al cliente

Transformar nuestro modelo en línea con nuestra visión de ser el mejor banco digital con sucursales



Crecimiento de **clientes**, mayor **activación** y más **vinculación**, que generan **valor a largo plazo**



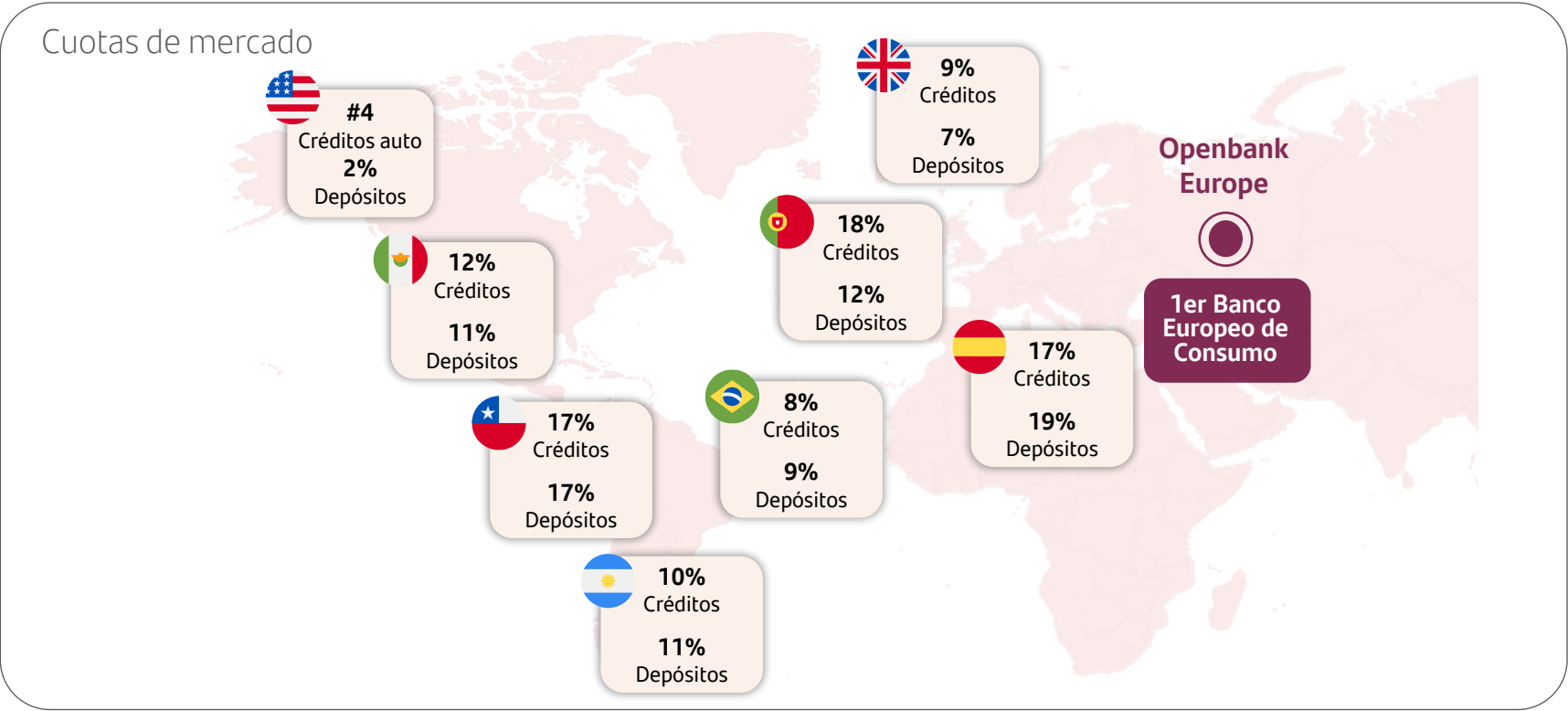
2 - Escala

Santander tiene una combinación única de escala global y liderazgo local

ESCALA GLOBAL | CINCO NEGOCIOS GLOBALES

Retail & Commercial Banking	Openbank	Corporate & Investment Banking	Wealth Management & Insurance	Payment Solutions
-----------------------------	----------	--------------------------------	-------------------------------	-------------------

ESCALA LOCAL



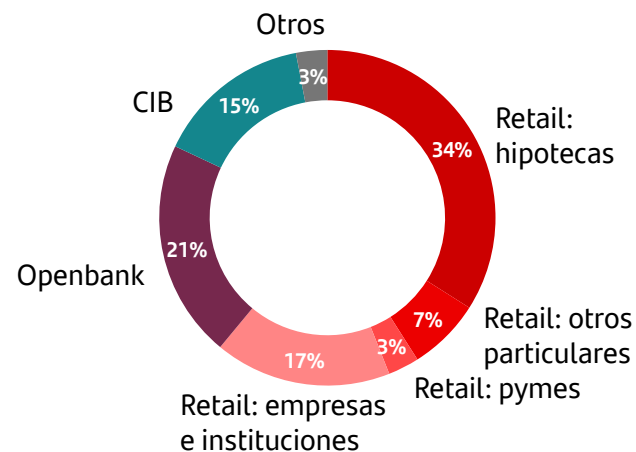
Datos: cuota de mercado de marzo 2026 o la última disponible. Reino Unido incluye la sucursal de Londres. Estados Unidos: Informe J.D. Power sobre cuotas de mercado entre prestamistas no cautivos (12 meses rolling). Depósitos considerando todos los estados en los que opera Santander Bank a 30/06/2025. La cuota de depósitos en Estados Unidos es 4% usando la definición aplicada en la Presentación de Resultados FY'25, es decir, cuota de mercado de depósitos media ponderada a nivel de MSA, utilizando datos de depósitos de la FDIC a 30 de junio de 2025 y limitada a 1.000 millones de dólares por sucursal.

3 - Diversificación

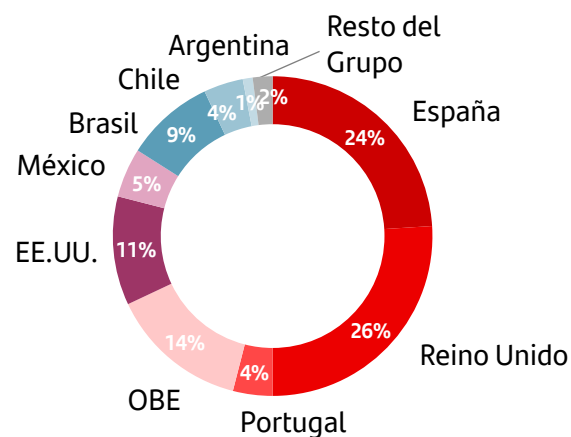
Diversificación por
negocio y geografía

PRÉSTAMOS A CLIENTES

Por producto/negocio¹

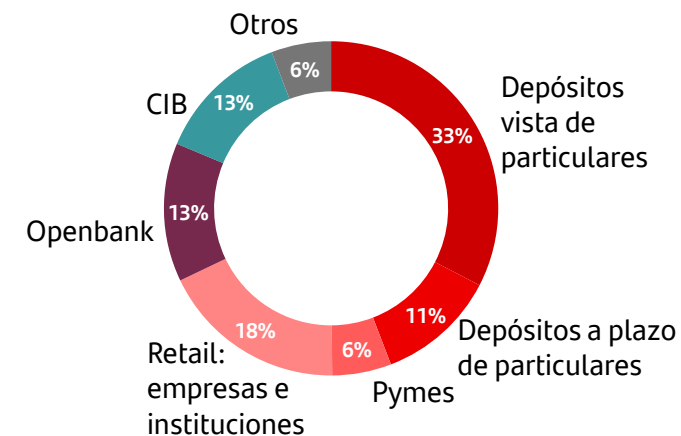


Por país¹

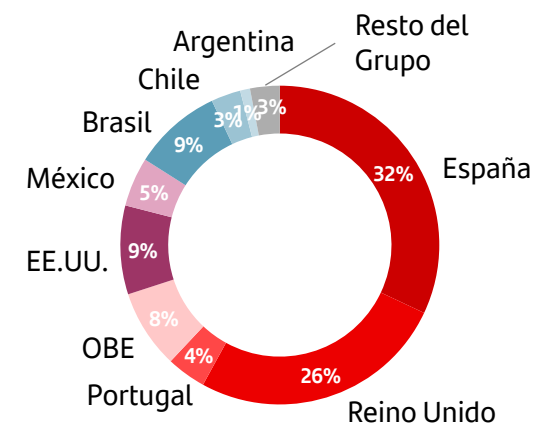


DEPÓSITOS DE CLIENTES

Por producto/negocio¹



Por país¹



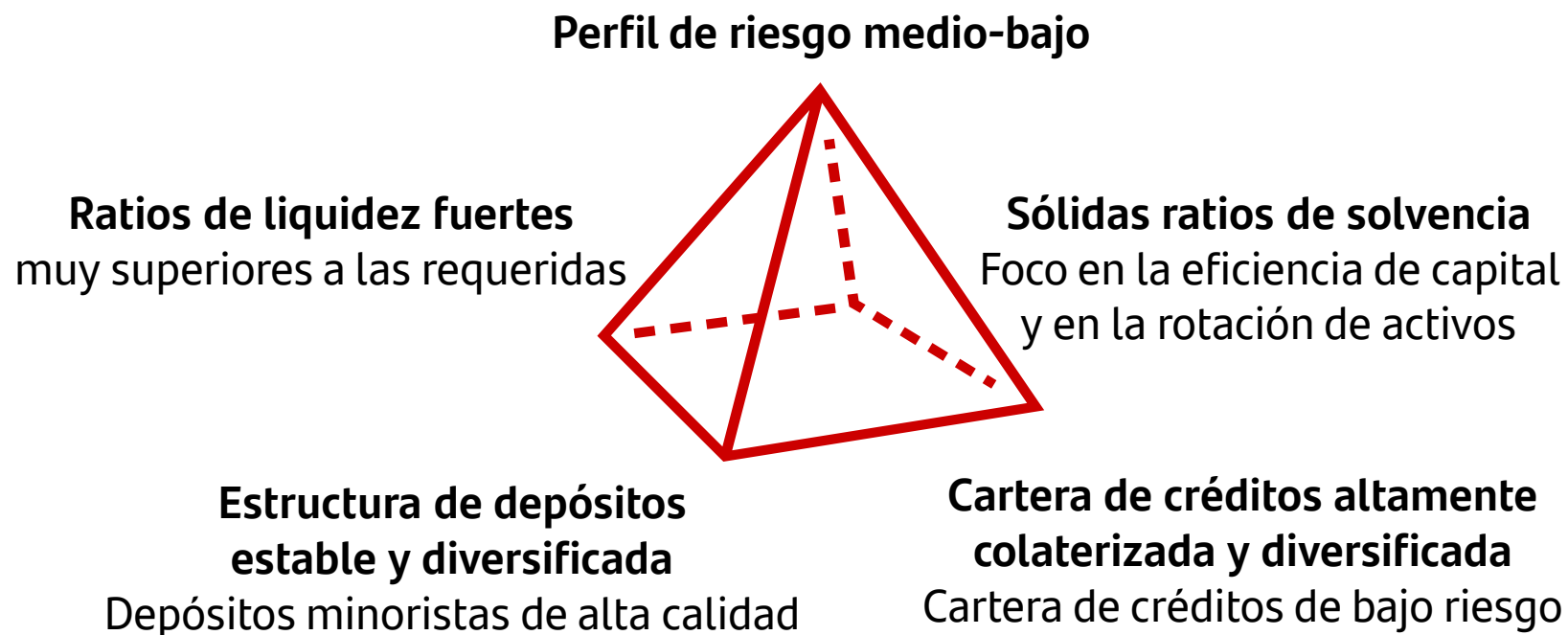
Nota: datos a junio 2026. Préstamos y anticipos a la clientela brutos sin adquisiciones temporales de activos y depósitos de la clientela sin cesiones temporales de activos.

(1) % de áreas operativas.

3 - Diversificación

Balance sólido y diversificado y una gestión prudente del riesgo

BALANCE SIMPLE, TRANSPARENTE Y FÁCIL DE ANALIZAR



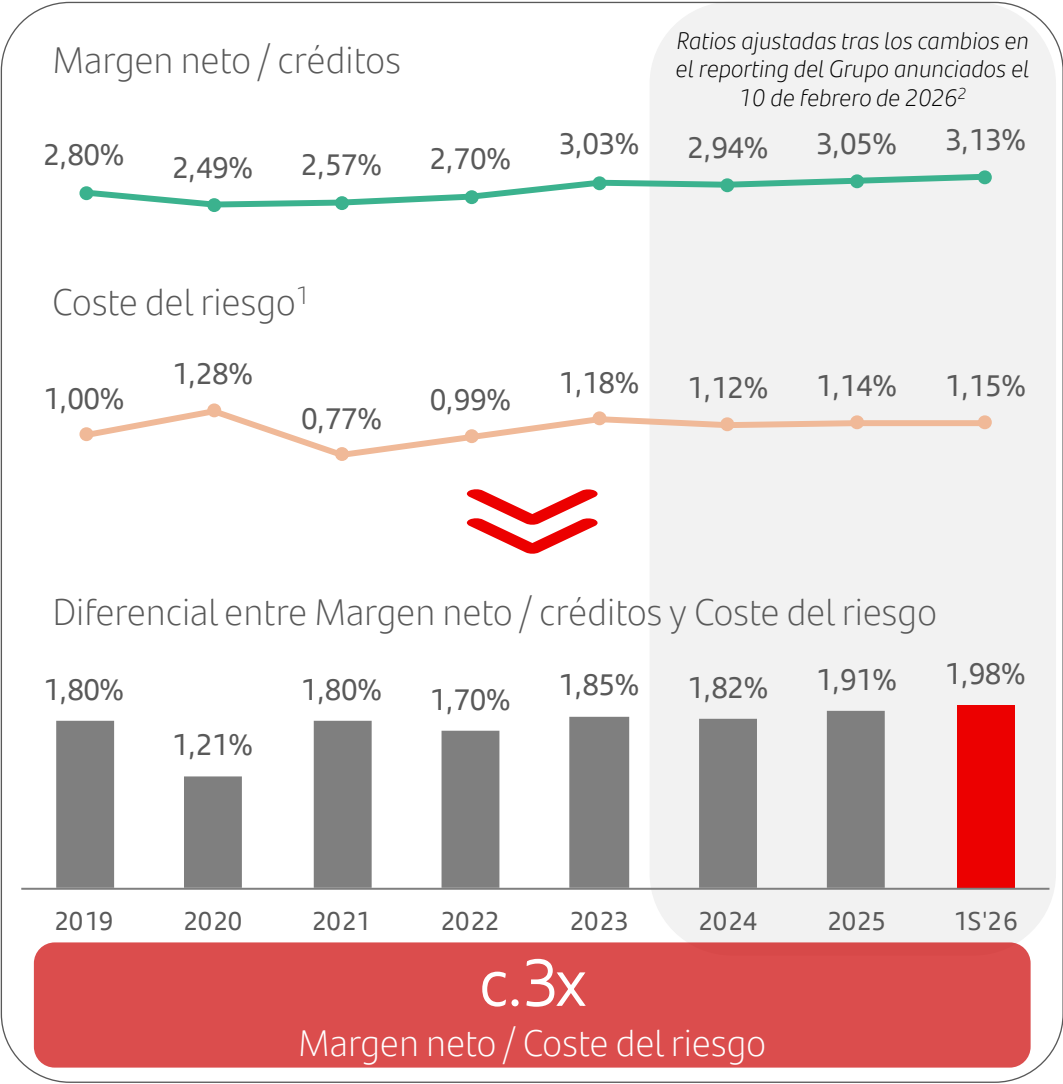
Impulsan la creación de valor y la remuneración sostenible para nuestros accionistas



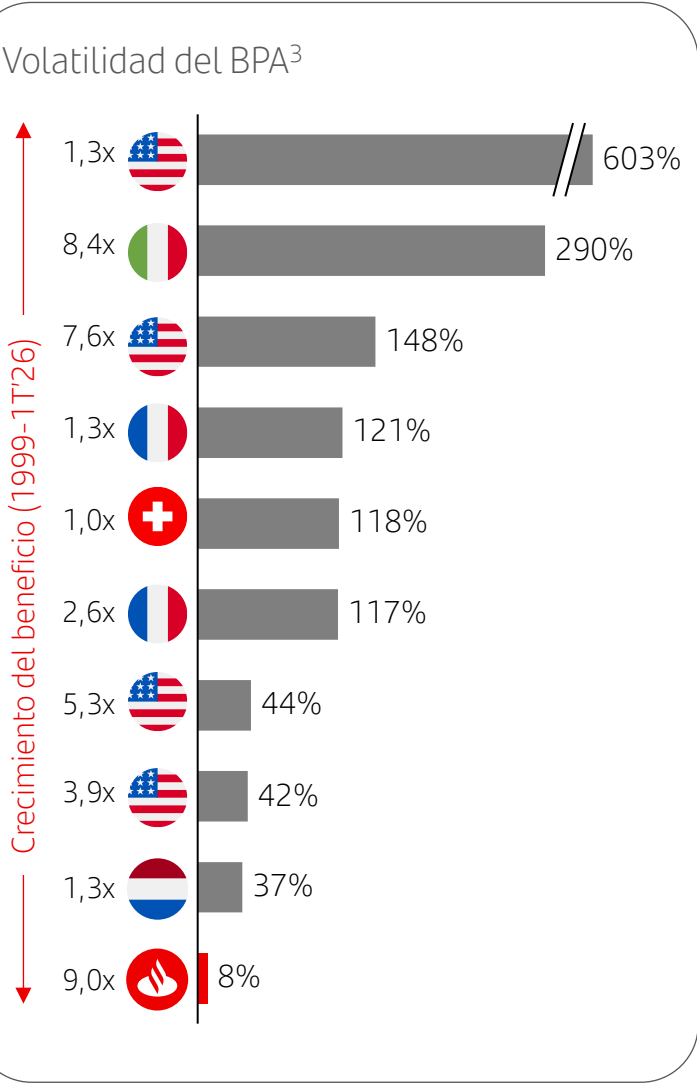
En resumen

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

SÓLIDA CALIDAD DE LOS ACTIVOS



BPA PREDECIBLE Y CRECIENTE



(1) Coste del riesgo 2019-2023: 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. Definición del coste del riesgo desde 2024 en adelante: véase Glosario - Definiciones.

(2) Los datos de 2024-2026 se han actualizado para reflejar dichos cambios en el reporting. Para más información véase el Informe anual de 2025.

(3) Calculado usando datos trimestrales desde ene-99 hasta 1T'26. Fuente: Bloomberg con criterio GAAP. Desviación típica del BPA trimestral, comenzando por el primer dato disponible desde ene-99.

02

Estructura del Grupo y negocios

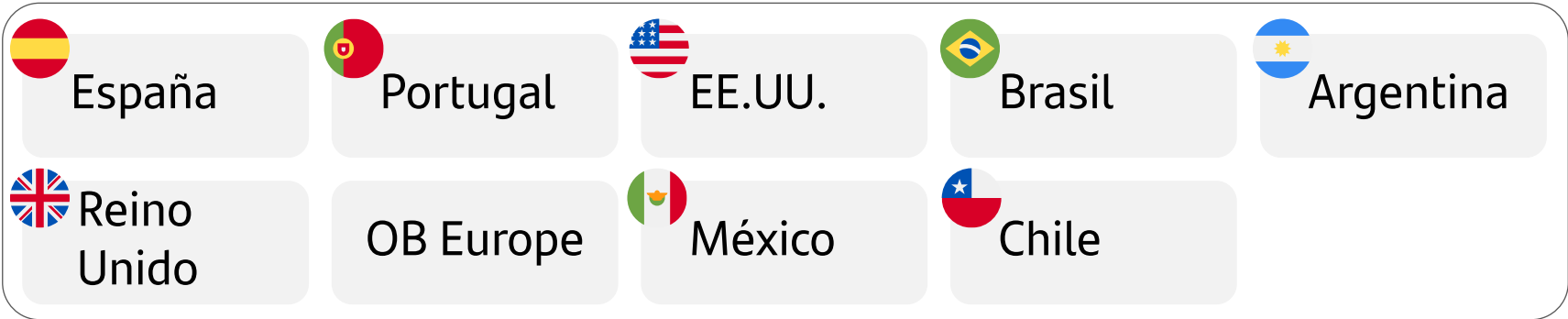


Estructura del Grupo en 2026

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, Cultura y Organización	Intervención General y Control de Gestión	División Financiera	Relación con Reguladores y Supervisores
Riesgos y Cumplimiento					Datos e IA	Universidades			



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

A light gray world map is centered in the background of the slide. Overlaid on the map are two text boxes: a dark gray one with the word 'Cinco' and a red one with the phrase 'negocios globales' in a script font.

Cinco

negocios globales

'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 1S'26

Préstamos a clientes (€ MM)	655
Depósitos de clientes (€ MM)	687
Recursos de clientes (€ MM)	810
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	4.124
Ratio de eficiencia	40,5%
RoTE	17,1%
APR (€ MM)	295
Coste del riesgo	1,19%
Clientes totales (mn)	155
Clientes activos (mn)	80

Prioridades estratégicas

- Continuar ejecutando nuestro plan de transformación hacia un negocio global, aprovechando nuestra escala, bajo un modelo operativo común y desplegando plataformas tecnológicas globales
- Seguir incrementando nuestra base de clientes y reforzar su principalidad mediante una experiencia omnicanal diferencial y una mayor personalización, apoyándonos en nuestras sólidas franquicias locales
- Impulsar el crecimiento rentable, asignando el capital a las oportunidades de mayor retorno y reinvertiendo las eficiencias derivadas de la escala y la digitalización para seguir avanzando en innovación y transformación
- Ejecutar nuestra transformación con disciplina y un enfoque programático en todos los mercados impulsando el crecimiento rentable



'Un banco digital que combina tecnología de vanguardia con una experiencia personal y humana'

Datos destacados 1S'26

Préstamos a clientes (€ MM)	220
Nueva producción (€ MM)	44
Leasing (€ MM)	12
Recursos de clientes (€ MM)	145
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	827
Ratio de eficiencia	41,6%
RoTE (excluyendo Motor Finance) ¹	9,7%
APR (€ MM)	161
Clientes totales (mn)	28

Prioridades estratégicas

- Mantener nuestro liderazgo en auto (#1 en Europa y Latinoamérica, top 5 prestamistas independientes en auto en EE.UU.) reforzando y ampliando nuestras alianzas estratégicas y enfocándonos en el crecimiento rentable
- Escalar nuestro negocio de banca digital en nuestros mercados clave, aprovechando nuestra plataforma global, que ya está operativa en EE.UU., México, Alemania y España, mientras sentamos las bases para la expansión a nuevos mercados
- Ofrecer la mejor experiencia digital y soluciones globales a nuestros clientes y terceros
- Transformar nuestro modelo de negocio hacia un enfoque más conectado, integrado y escalable para mejorar la vinculación del cliente
- Continuar enfocándonos en la excelencia en ingeniería, la eficiencia operativa y la hiperpersonalización de la experiencia del cliente aprovechando la IA

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

(1) Excluyendo la provisión adicional en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance). Incluyendo dicha provisión, RoTE = 7,7%.

Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/nuestro-modelo/openbank>.



'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 1S'26

Préstamos a clientes (€ MM)	162
Depósitos de clientes (€ MM)	130
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	1.742
Ingresos (€ mn)	4.779
MI total (€ mn)	2.543
Total de ingresos no MI ¹ (€ mn)	2.236
RoTE	20,3%
APR (€ MM)	107
Ratio de eficiencia	40,8%
Coste del riesgo	0,29%

Prioridades estratégicas

Nuestro objetivo es convertirnos en un negocio de banca de inversión más grande, de alta rentabilidad y potenciado por la inteligencia artificial, posicionándonos como socio estratégico de nuestros clientes y motor de crecimiento de Grupo Santander:

- Profundizar aún más nuestra relación con clientes mediante una propuesta más integrada
- Acelerar ONE Santander y reforzar la colaboración interna en todo el Grupo
- Transformar nuestro modelo operativo mediante simplificación, globalización y tecnología / IA

Premios recientes

Global Finance	GTR
Best Bank for Payments in Latin America	Best Supply Chain Finance Bank
Global Banking & Markets	Euromoney
Sovereign Bond Deal of the Year (Qatar)	Latin America's / Spain's Best Investment Bank

Ranking en League Tables 1S'26



Structured Finance	Debt Capital Markets	
Equity Capital Markets	M&A	ECAs*

Fuente: Dealogic, Infralogic, Bloomberg; specific filters apply. (*) Brazil PF Bonds. ECAs a junio de 2026 o último dato disponible.

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

(1) Total de ingresos no MI = comisiones netas no financiera + resultados de operaciones financieras y otros.

Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/nuestro-modelo/santander-corporate-investment-banking>.



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

Datos destacados 1S'26

Total de activos bajo gestión ¹ (€ MM)	581
Primas brutas emitidas (€ MM)	6,2
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	1.083
Contribución al beneficio ² (€ mn)	1.945
Ingresos más comisiones de distribución ² (€ mn)	3.385
Ratio de eficiencia	35,0%
RoTE	56,9%
APR (€ MM)	18
Coste del riesgo	0,03%
Clientes de Private Banking (miles)	302



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* (ie., Beyond Wealth)

Liquids

- Seguir siendo el proveedor de fondos preferido para nuestra red minorista y crecer en los segmentos de Institucional/Third party y Private Banking
- Implantar plataformas de ahorro e inversión digital en todos los países

Illiquids

- Ampliar nuestra franquicia de inversiones alternativas con personal cualificado en ubicaciones estratégicas para crear una propuesta de valor sólida
- El crecimiento de los activos bajo gestión se beneficiará de nuestras capacidades de originación y distribución (cadena de valor integral)

Insurance

- Ser el proveedor de seguros preferido de todos nuestros clientes y no clientes
- Capturar todo el potencial del negocio de Vida y Pensiones, con un fuerte enfoque en soluciones de jubilación y servicios auxiliares
- Maximizar el valor de las JV (*Joint Ventures*) existentes y desarrollar modelos ágiles de colaboración para negocios fuera de las JV, como parte de nuestra estrategia de protección



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

(2) Incluye todas las comisiones generadas por el negocio de Insurance & Asset Management Solutions, incluyendo las comisiones de distribución registradas en otros negocios.



Payments

'Negocio de pagos interconectados de alto crecimiento. Plataformas de primer nivel con escala global para nuestros clientes, respaldadas por Santander'

Datos destacados 1S'26

Margen bruto (€ mn)	771
Margen EBITDA	32,6%
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	78
# transacciones de Payments (MM)	16,6
Coste por transacción (€ céntimos)	1,6
Volumen total de pagos (Getnet) (€ MM)	129
# transacciones Getnet Platforms (MM)	9
Clientes activos Ebury (miles)	28

Prioridades estratégicas

- Crecimiento de ingresos y la escalabilidad de plataformas, migrando volúmenes a plataformas globales comunes para expandir estructuralmente los márgenes y reducir el coste por transacción
- Crecimiento de clientes en pymes, terceros y cuentas globales, aumentando la penetración sobre la base de clientes del banco y las ventas en mercado abierto a través de alianzas estratégicas
- Mejor producto y tecnología, ampliando nuestra oferta con *Agentic Commerce*, *soluciones cross-border* y de FX, *embedded finance* y métodos de pago alternativos

Líneas de negocio en 2026

Getnet

Fintech líder en soluciones de pagos, con capacidades de adquisición, procesamiento y de valor añadido para comercios físicos y electrónicos, ISVs y PayFacs

#1 adquiriente en LatAm & Iberia

Getnet[®] Platforms

Plataforma global nativa en la nube para procesar y conectar pagos cuenta a cuenta (A2A) domésticos e internacionales y transacciones con tarjetas

Procesador de pagos líder en Europa & Américas

Ebury

Plataforma global de pagos internacionales para pymes

Plataforma líder de pagos internacionales para pymes

Nota: el número de transacciones de Payments incluye de Acquiring (Getnet) más las gestionadas de A2A y tarjetas (Getnet Platforms). El número de transacciones de Getnet Platforms incluye las procesadas de A2A y tarjetas. ISVs: Independent software vendors. PayFacs: Payment facilitators.

Más información en <https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/nuestro-modelo/payment-solutions>.



A faint, grayscale world map serves as the background for the entire slide. It is centered and shows the outlines of the continents.

Funciones del Grupo

y actividades del Centro Corporativo

Tecnología y Operaciones

'La misión de T&O es permitir que Santander opere sobre auténticas plataformas globales integradas con el negocio, con una producción de bajo coste, productos sencillos, una experiencia de usuario de primer nivel 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 & IT Run Común



Ciberseguridad y Fraude



Operaciones y Procesos



Ingeniería de Plataformas



La creación de plataformas globales sirve a los **cinco negocios globales** y está guiada por **tres principios**:



Plataformas autónomas e integradas en el negocio

Tecnología da servicio a los negocios globales del Grupo. El equipo global de T&O facilita marcos y directrices para que cada negocio opere independientemente con rapidez, agilidad y responsabilidad



El delivery de Global IT: seguro, resiliente, orientado al servicio y sencillo.

La seguridad, resiliencia y excelencia operativa están incluidas en cada estándar y plataforma, garantizando un rendimiento fiable y consistente. Con un fuerte enfoque en la simplicidad, la entrega, la modernización y el decomisionado de sistemas, permitiendo operaciones eficientes y resultados de servicio de alta calidad



Facilitador con mínima huella

El equipo global define los estándares clave a nivel Grupo, garantizando la interoperabilidad y compartiendo las mejores prácticas, manteniendo una huella operativa reducida

Modelo operativo alineado con los negocios globales, garantizando su calidad, seguridad y eficiencia



'Nuestro conocimiento del negocio, capacidades tecnológicas y ventaja de escala nos permiten jugar de forma defensiva y ofensiva'

Nuestras
ventajas
estructurales



Confianza
y marca



Propiedad de
datos a escala
182mn de clientes



Integración
con el negocio



Fortaleza
financiera



Banco principal de
nuestros clientes



Las compañías de IA crean
herramientas.
**Nosotros integramos IA en una
plataforma bancaria a escala**

Nuestra estrategia de IA

Defensiva

Productividad estructural

IA integrada en el núcleo de la organización:

- Desarrollo de software
- Contact centres
- Rediseño de procesos

Protegiendo márgenes e
industrializando la eficiencia

Ofensiva

Crecimiento de plataformas y ecosistema

La IA expande nuestro alcance:

- Finanzas integradas
- Pagos agénticos
- Vinculación y personalización impulsadas por la IA

Selectivo. Escalable.
Disciplinado



Ejecutamos iniciativas globales impulsadas por capacidades clave:

- Nuestro conocimiento propio
- Nuestra experiencia funcional
- Colaboradores tecnológicos estratégicos



**Construimos una vez.
Desplegamos en todas partes**

objetivos 2028

Crecimiento de
ingresos y
reducción de costes

>€1MM

Mejora de c.1pp en la
eficiencia del Grupo
impulsada por Data & AI



Personas, Cultura y Organización

'Apoyamos la transformación en todo el Grupo y ayudamos a que el cambio ocurra. Nuestro rol es conectar a las personas, impulsar el progreso y construir una organización más ágil, sencilla y alineada. Trabajando como un único equipo global, creamos mejores oportunidades para nuestros profesionales, apoyamos a nuestros negocios y contribuimos a que Santander continúe creciendo'

Cinco prioridades globales, que reflejan las ambiciones del banco y la transformación de Personas, Cultura y Organización:

Fortalecimiento del talento y las capacidades de liderazgo

Mejora de la cultura y la experiencia del empleado

Globalización y simplificación de procesos

Uso de datos e IA para mejores decisiones

Impulso de la eficiencia y disciplina de costes



Transformación estructural en Personas, Cultura y Organización para convertirnos en una función más estratégica, situando al **cliente en el centro**, generando valor continuo hacia un **modelo operativo ágil**, plataformas globales y una organización potenciada por IA

Implementar un modelo Ágil de RR.HH.

Estructuras comunes y modelo operativo a nivel global

Globalizar la función

Mejorar la experiencia del empleado garantizando la escalabilidad de los procesos y la eficiencia

Convertirnos en una organización centrada en IA

A través de una estrecha colaboración con la función de IA



Gestión de riesgos y Cumplimiento

‘Un sólido marco de riesgos que permite un crecimiento seguro y sostenible’

Pilares del Marco



Un modelo de tres líneas de defensa con roles claros, con independencia de funciones y que supervisa eficazmente todos los riesgos, en línea con el apetito de riesgo



Principios de gestión de riesgos alineados con la normativa y las mejores prácticas de mercado, y con una cultura de riesgos sólida y consistente



Marco integral de clasificación de riesgos que abarca todos los riesgos materiales del Grupo y sus filiales



Procesos de gestión y control de riesgos claramente definidos para identificar, evaluar, gestionar, supervisar e informar eficazmente, respaldados por instrumentos y herramientas que cubren todo el ciclo de vida del riesgo



Marco integrado de apetito de riesgo y gobernanza, alineado con la estrategia y los requerimientos regulatorios

Herramientas avanzadas de gestión

01 Planificación

Marco integrado de planificación que abarca el apetito de riesgo, la estrategia, el capital, la liquidez y la resiliencia

02 Identificación y Evaluación

Evaluación integral de riesgos, respaldada por modelos robustos, controles, métricas, análisis de escenarios y pruebas de resistencia

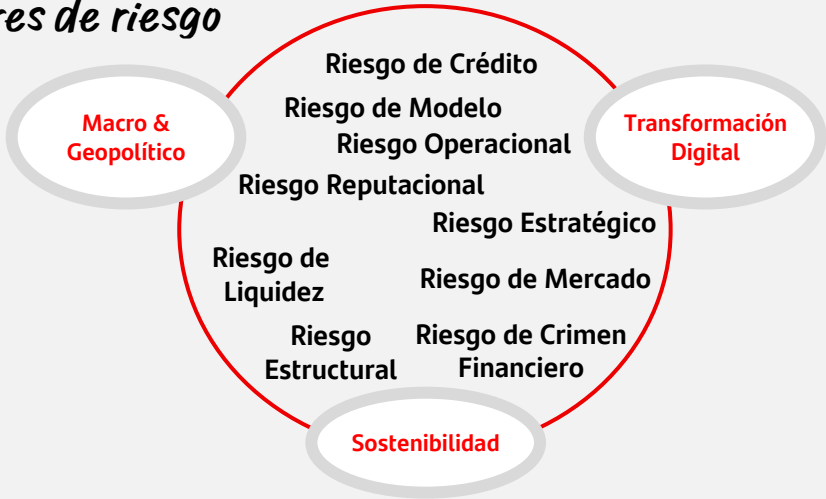
03 Ejecución y Mitigación

Definir acciones para reforzar la continuidad del negocio, la contingencia y la recuperación

04 Reporte y Sistemas

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

Factores de riesgo



Todo ello soportado por nuestra cultura de riesgo



Gobierno Corporativo

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

Implicación activa de nuestros accionistas

- Estructura accionarial amplia y equilibrada (~3,5 millones de accionistas)
- Nuestra política de comunicación con accionistas e inversores facilita la participación

Consejo de administración efectivo

- Dimensión adecuada y composición equilibrada entre ejecutivos y no ejecutivos, con mayoría de independientes (66,67%)
- Separación y complementariedad entre presidenta ejecutiva y consejero delegado y liderazgo del consejero coordinador
- Fuerte equilibrio de experiencia, habilidades y conocimientos y diversidad (40% mujeres)
- Alto nivel de dedicación, participación y compromiso
- Sólida estructura de comisiones que apoyan al consejo

Principales fortalezas de nuestro gobierno corporativo

Máxima transparencia y mejora continua de nuestra información pública

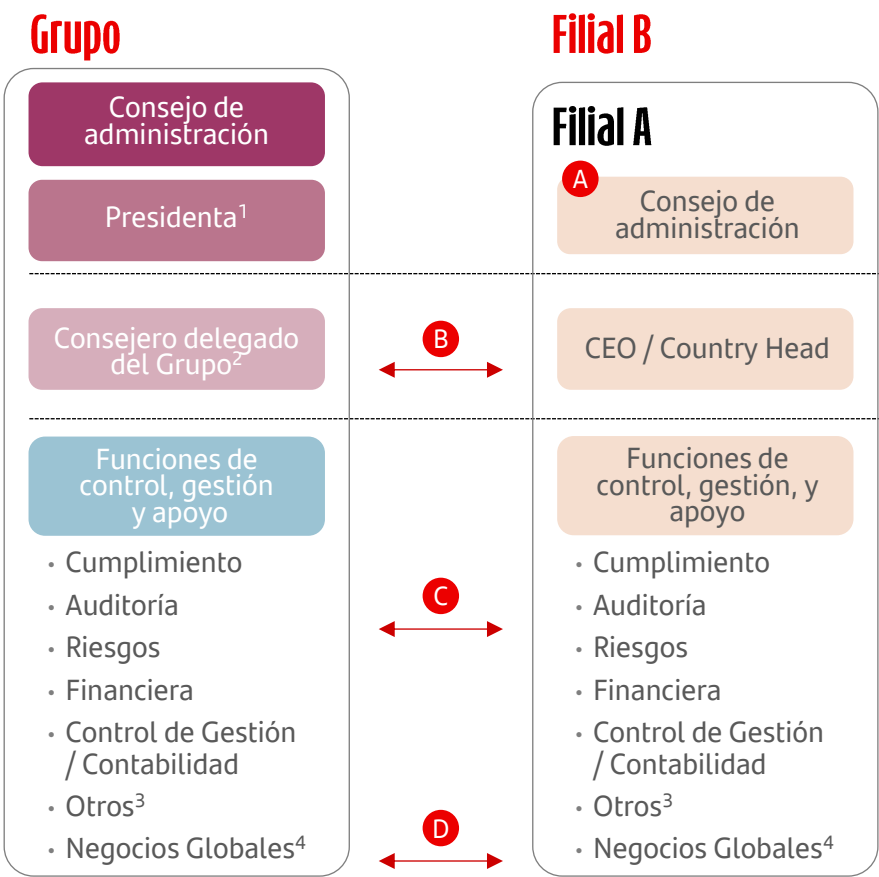
Seguimiento de las mejores prácticas de gobierno corporativo, nacionales e internacionales



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. (3) Tecnología y Operaciones, Data & Artificial Intelligence, Personas, Cultura y Organización, Secretaría General, Marketing, Comunicación y Estrategia. (4) Retail & Commercial Banking, Openbank, Corporate & Investment Banking, Wealth Management & Insurance y Payment Solutions.

* 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.



'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, 2025

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



03

Resultados
y actividad
1S'26



Beneficio 1S récord, con todos los negocios globales contribuyendo a los objetivos de 2026

Otro trimestre de beneficio récord, con un aumento interanual de 12 millones de nuevos clientes y buenos niveles de actividad	2T'26 Bº ordinario €3,8MM +17%	1S'26 Bº ordinario €7,3MM +15%
Aceleración del desempeño operativo y de la rentabilidad impulsada por ONE Transformation	Eficiencia 42,8% -2,9pp	RoTE ordinario 15,6% +0,7pp 16,8% con CET1 al 13%
Solidez de balance, con unas métricas de calidad crediticia robustas y generación orgánica de capital	Coste del riesgo 1,15% +2pb	CET1 14,0% +1,0pp
La disciplina en la asignación de capital impulsa la rentabilidad y la creación de valor para el accionista, en niveles cercanos al 20%	BPA ordinario +20%	TNAVpa + DPA +19%



Nota: variaciones interanuales. En euros constantes: beneficio ordinario de 2T'26 +15% y beneficio ordinario de 1S'26 +14%.
TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en noviembre de 2025 y 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2026, todo ello como parte de nuestra política de remuneración al accionista contra los resultados de 2025.

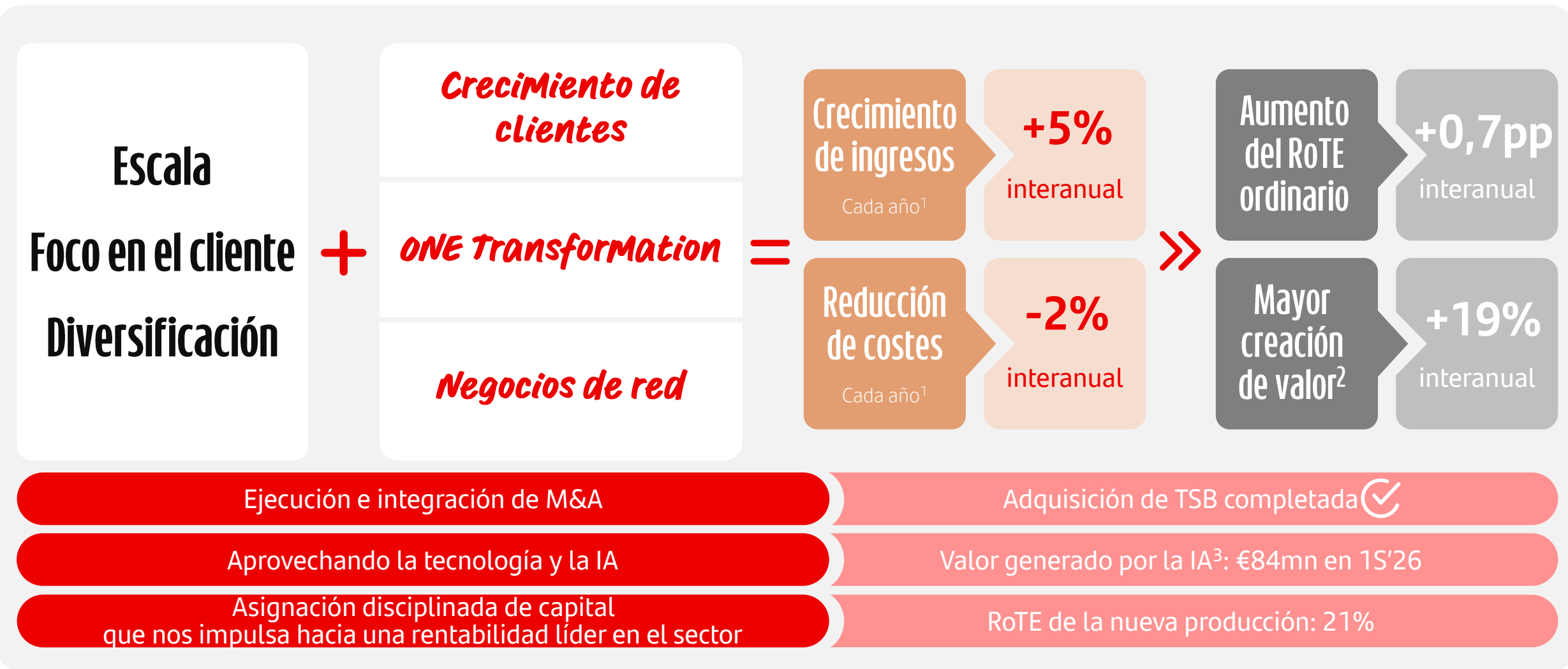
Los mayores ingresos y los menores costes impulsan un crecimiento a doble dígito del margen neto y del beneficio

Grupo - Cuenta de resultados Millones de euros	1S'26	1S'25	Corrientes %	Constantes %	Ex. TSB	
					Corrientes %	Constantes %
Margen de intereses	22.711	21.237	7	6	6	5
Comisiones	6.851	6.311	9	7	8	7
Otros ingresos	1.285	1.418	-9	-9	-9	-9
Total ingresos	30.847	28.966	6	6	6	5
Costes totales	-13.211	-13.251	-0	-1	-1	-2
Margen neto	17.636	15.715	12	11	12	11
Dotaciones insolvencias	-6.574	-6.058	9	7	8	7
Otros resultados	-715	-319	124	127	124	127
Bº ordinario atribuido	7.328	6.377	15	14	14	14
Partidas no recurrentes	1.645	456	261	261		
Beneficio atribuido	8.973	6.833	31	31		

El beneficio ordinario del Grupo no incluye: i) los costes de integración de TSB (-€250mn en 2T'26);
 ii) la plusvalía generada por la venta de Polonia en 1T'26 (€1.895mn); y iii) los resultados asociados
 a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta en 1S'25 (€456mn)



Nuestro modelo de negocio único, la disciplina en la asignación de capital, junto con nuestra estrategia de ONE Transformation y los negocios de red impulsan el crecimiento rentable y la creación de valor

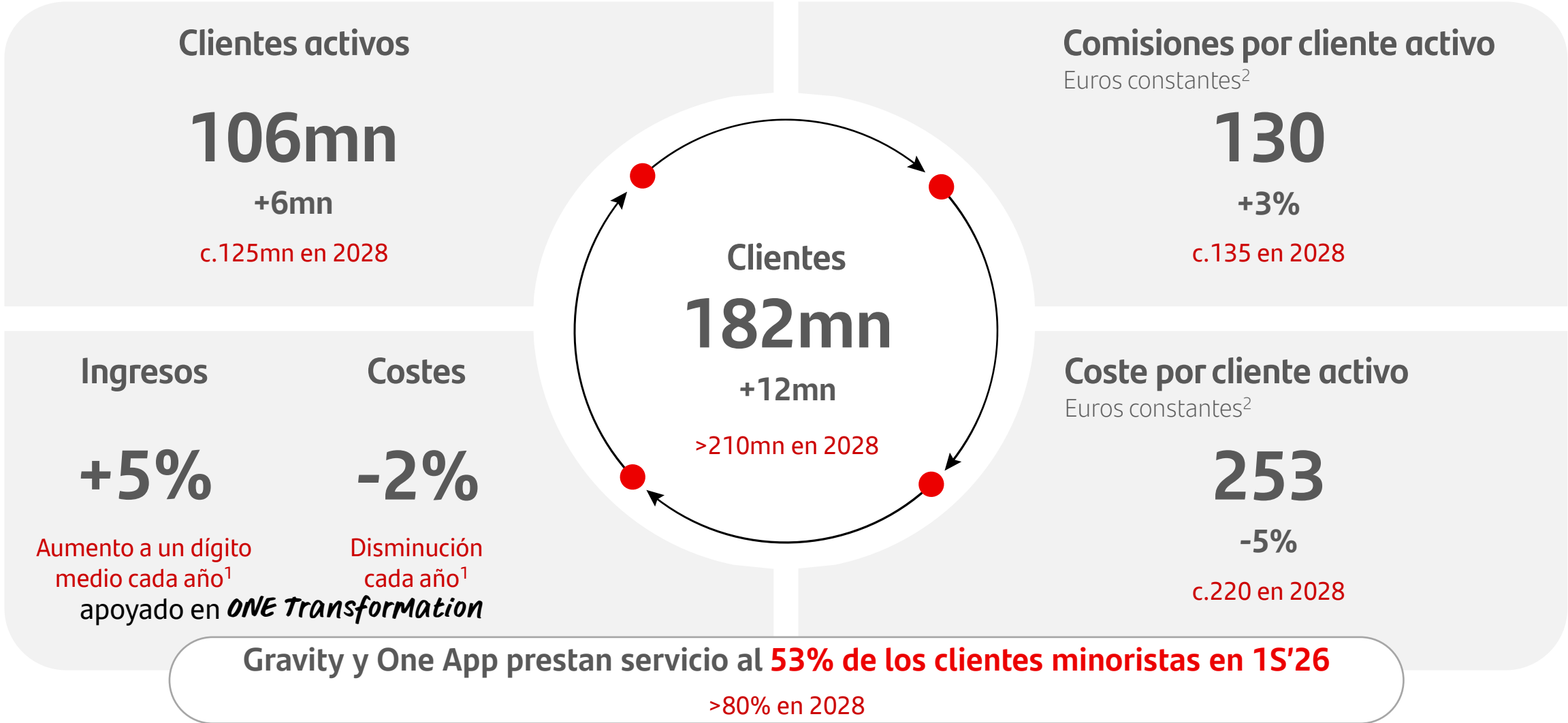


(1) Variaciones interanuales en euros constantes y a perímetro constante (es decir, excluyendo Polonia en 2025 y los efectos de perímetro de TSB/Webster).

(2) Creación de valor medido como TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción.

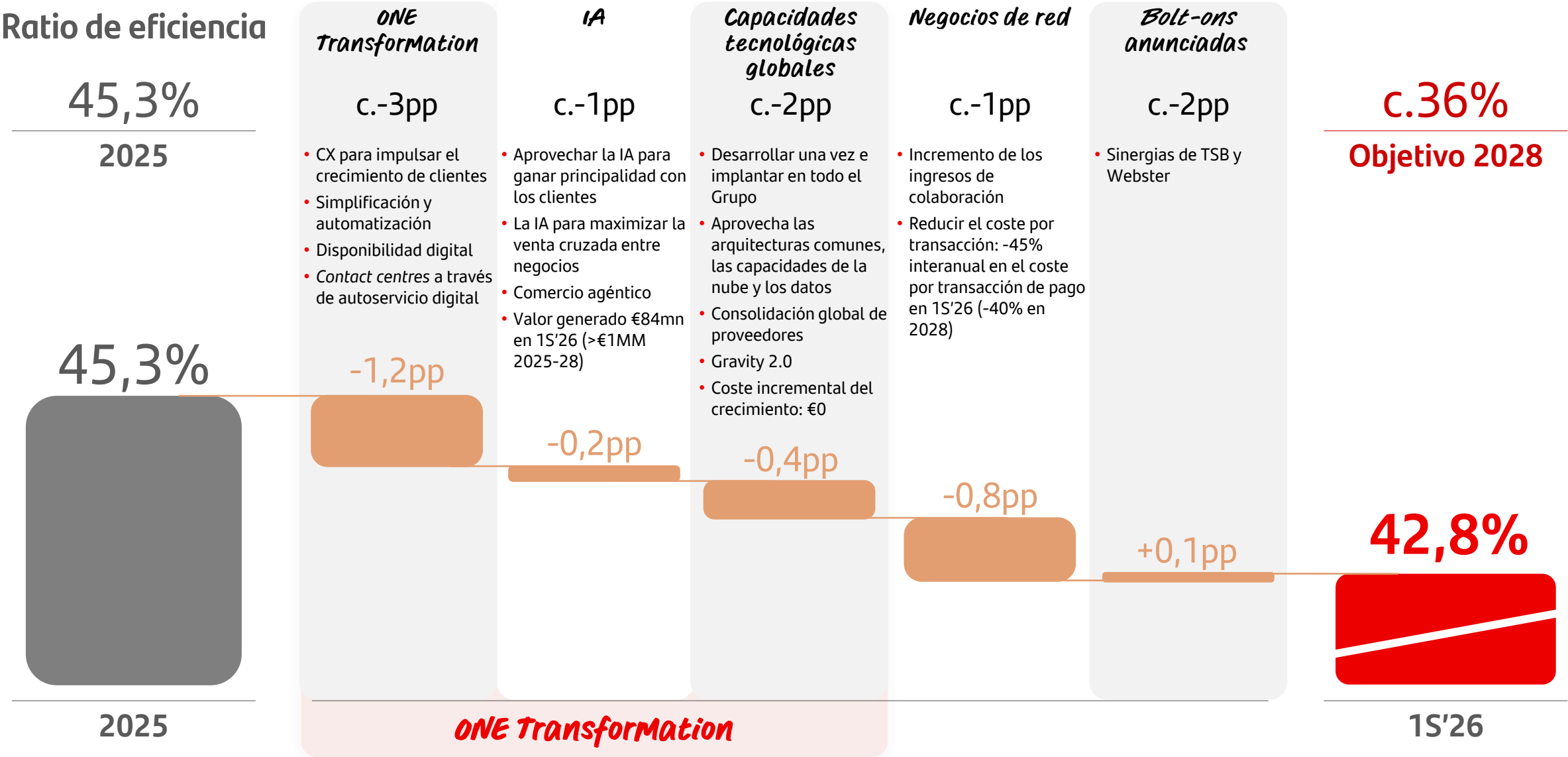
(3) Valor generado por la IA definido como ingresos incrementales, ahorros de costes y menores provisiones generados por nuestras iniciativas de Data & AI, medido como *run-rate* anual frente a la base de 2025.

El aumento de clientes activos, la relación cada vez más profunda con ellos y las eficiencias estructurales en costes permiten que las mejoras de rentabilidad sean sostenibles en el largo plazo



Nota: variaciones interanuales. Los objetivos de clientes incluyen los de TSB y Webster. La operación de Webster está pendiente de cierre y sujeta a las condiciones habituales, incluidas las aprobaciones regulatorias.
(1) Variaciones interanuales en euros constantes y a perímetro constante (es decir, excluyendo Polonia en 2025 y los efectos de perímetro de TSB/Webster).
(2) En euros constantes basados en el tipo de cambio de 2025. Anualizado.

La ejecución consistente de ONE Transformation, el despliegue selectivo de la IA a escala y nuestros tres negocios de red están generando mejoras estructurales de la eficiencia



Nota: la operación de Webster está pendiente de cierre y sujeta a las condiciones habituales, incluidas las aprobaciones regulatorias.

Crecimiento a doble dígito del beneficio apoyado en nuestros 5 negocios globales

	1S'26	Ingresos (€ MM)	Eficiencia	Beneficio ordinario (€ MM)	RoTE ordinario	Objetivos de RoTE ordinario 2028
	Retail	17,1 +4%	40,5% -2,9pp	4,1 +12%	17,1% +0,8pp	>21%
	Openbank	6,5 +4%	41,6% -2,9pp	1,7 +15%	17,0% +1,4pp	c.16%
Negocios de red	CIB	4,8 +16%	40,8% -3,9pp	1,7 +17%	20,3% +0,8pp	>20%
	Wealth	2,1 +9%	35,0% -1,3pp	1,1 +19%	56,9% -3,0pp	>60%
	Payments	0,8 +17%	85,3% -8,3pp	0,1 +297%	32,6% +3,8pp	c.45%
	Grupo	30,8 +6%	42,8% -2,9pp	7,3 +14%	15,6% +0,7pp	>20%

Nota: variaciones interanuales en euros constantes.

Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo. Rentabilidad operativa de Openbank calculada como BAI / capital tangible, excluyendo las provisiones adicionales en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance), principalmente contabilizadas en 1T'26.

(1) El crecimiento del BAI de Openbank incluyendo las provisiones adicionales en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance) es del -2%.

(2) RoTE de Openbank excluyendo las provisiones adicionales en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance).



Retail

El aumento de clientes y la relación más profunda con ellos mediante una oferta de productos mejorada y digital, impulsa el crecimiento del beneficio a doble dígito

Ejecución en 1S'26

- ONE Transformation avanza a buen ritmo impulsado por la digitalización de productos, con las ventas digitales aumentando un 21% interanual; la plataforma de interacción con clientes está preparada para su despliegue en España
- Crecimiento rentable de los créditos y aumento generalizado de los depósitos, reflejando nuestra fortaleza como socio de confianza y el valor de nuestro modelo centrado en el cliente
- Ex. Argentina, el coste del riesgo mejora interanualmente hasta el 1,07%, por nuestra gestión prudente del riesgo
- Fuerte crecimiento del beneficio por los beneficios de ONE Transformation en comisiones (+6%) y costes (-5% ex. TSB)

Desempeño en 1S'26

Créditos
€655MM
+9%

+2%
ex. TSB

Depósitos
€687MM
+13%

+6%
ex. TSB

Coste del riesgo
1,19%
+6pb

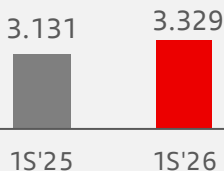
Eficiencia
40,5%
-2,9pp

Beneficio
€4.124mn
+12%

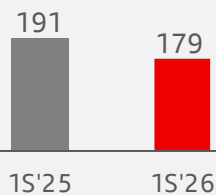
RoTE
17,1%
+0,8pp

Objetivos operativos

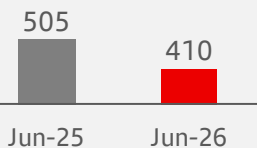
Comisiones
(€ mn)
+6%



Coste por cliente
activo (€)
-6%

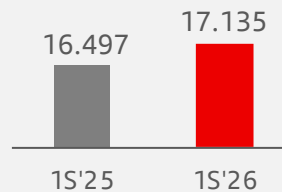


FTE no comerciales
por millón de clientes¹
-19%

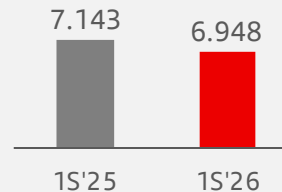


Apalancamiento operativo

Ingresos (€ mn)
+4%



Costes (€ mn)
-3%



Contribución de TSB

- Refuerza nuestra franquicia en el Reino Unido, aumentando la escala en un mercado principal y posicionándonos como uno de los actores principales, incorporando 4 millones de clientes y una red de sucursales complementaria
- Mejora nuestro mix de financiación, incorporando una amplia base de depósitos de alta calidad, y fortalece nuestro perfil de riesgo, con una cartera de bajo riesgo en TSB en la que predominan las hipotecas
- En conjunto, la integración satisfactoria de TSB desde el 1 de mayo crea un negocio más sólido y rentable, con un potencial significativo de sinergias

Métricas financieras 1S'26



Integración TSB



Una propuesta de valor mejorada, un mayor aumento de clientes y una ejecución disciplinada impulsan un crecimiento del 15% del BAI ordinario

Ejecución en 1S'26

- Entidad legal única¹ en Europa, impulsando la simplificación, la venta cruzada y la transformación mediante la IA
- Los créditos crecen, por una subida generalizada en auto. Los depósitos reflejan el foco en la optimización de la financiación
- Openbank US ha captado \$11MM en depósitos desde su lanzamiento, generando aproximadamente \$150mn de ahorro anual en costes de financiación neto
- BAI +15% excluyendo Motor Finance², con los ingresos creciendo un 4% y los costes cayendo un 3% al mismo tiempo
- Beneficio afectado por c.€200mn de Motor Finance y por c.€160mn tras la finalización de los incentivos fiscales a los vehículos eléctricos en EE.UU.

Desempeño en 1S'26

Créditos

€220MM
+3%

Depósitos

€136MM
+3%

Coste del riesgo

2,09%
-0pb

Eficiencia

41,6%
-2,9pp

BAI

€1.651mn **€1.405mn**
+15% -2%
con Motor Finance

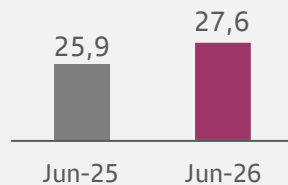
Rentabilidad operativa

17,0% **14,5%**
+1,4pp -1,2pp
con Motor Finance

Objetivos operativos

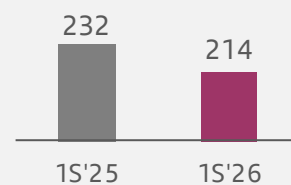
Clientes totales (mn)

+7%



Coste por cliente activo (€)

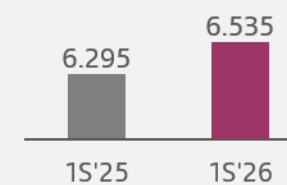
-8%



Apalancamiento operativo

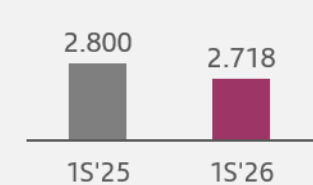
Ingresos (€ mn)

+4%



Costes (€ mn)

-3%



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. BAI excluyendo Motor Finance. Rentabilidad operativa calculada como BAI excluyendo Motor Finance / capital tangible.

(1) La fusión de Santander Consumer Finance, S.A. y Open Bank S.A. en Europa crea una única entidad legal.

(2) Las provisiones adicionales en 1S'26 en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance) fueron de 245 millones de euros brutos o 194 millones de euros, neto de impuestos y minoritarios, principalmente contabilizadas en 1T'26.



La mejora de la eficiencia y la rentabilidad impulsan un crecimiento del beneficio hasta el 17%, apoyado en la actividad de clientes

Ejecución en 1S'26

- Sólida ejecución de nuestra estrategia enfocada en la **disciplina en la asignación de capital**, generando un RoTE del 20%, mientras mantenemos una de las mejores ratios de eficiencia del sector
- **Buenos niveles de actividad** en todas las líneas de negocio. Destacan Global Banking y Global Markets, apoyados en nuestras iniciativas de crecimiento y nuestro modelo de negocio diversificado
- **Crecimiento del beneficio a doble dígito** apoyado en 9pp de mandíbulas positivas, con fuerte crecimiento de los ingresos (+16%), en todas las líneas de negocio y en la mayor parte de los países

Desempeño en 1S'26

Créditos
€162MM
+22%

Depósitos
€130MM
+4%

Coste del riesgo
0,29%
+22pb

Eficiencia
40,8%
-3,9pp

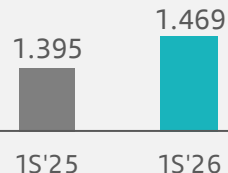
Beneficio
€1.742mn
+17%

RoTE
20,3%
+0,8pp

Objetivos operativos

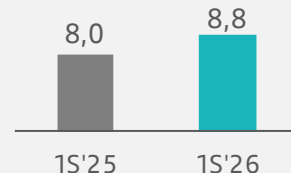
Ingresos de colaboración (€ mn)

+5%



Total ingresos / APR medios (%)

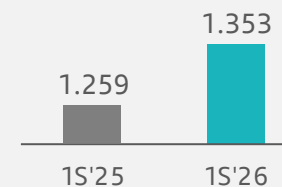
+0,8pp



Recurrencia

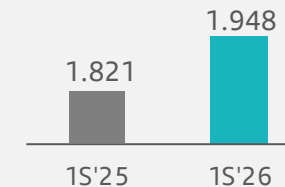
Comisiones (€ mn)

+7%



Costes (€ mn)

+7%



Crecimiento a doble dígito alto del beneficio, con las comisiones aumentando un 11% por la fuerte captación de clientes y nuestro foco en actividades de valor añadido

Ejecución en 1S'26

- Mayor foco en **soluciones y servicios de inversión de valor añadido** (por ejemplo, UHNW y asesoramiento de carteras)
- **Seguros** representa una de las mayores oportunidades del Grupo, con un amplio margen de crecimiento desde c.10 % de penetración actual hasta alcanzar los mejores niveles del sector
- Los **activos bajo gestión** alcanzaron nuevos niveles récord, apoyados en una sólida actividad comercial y la evolución de los mercados. **Las primas de seguros** crecieron a doble dígito
- **Fuerte crecimiento del beneficio** con los ingresos aumentando (+9%) muy por encima de los costes (+6%), apoyado en un mayor número de clientes y nuestro foco en actividades que generan comisiones

Desempeño en 1S'26

Activos bajo gestión
€581MM
+13%

CAL (PB)
€380MM
+15%

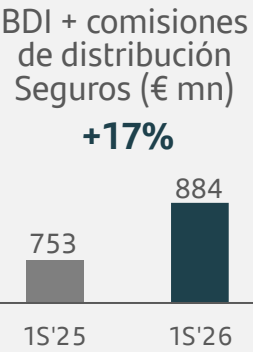
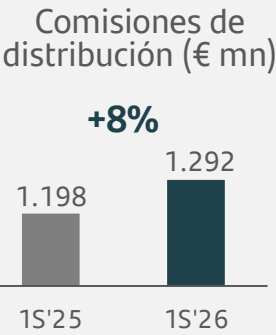
Primas brutas emitidas
€6,2MM
+11%

Eficiencia
35,0%
-1,3pp

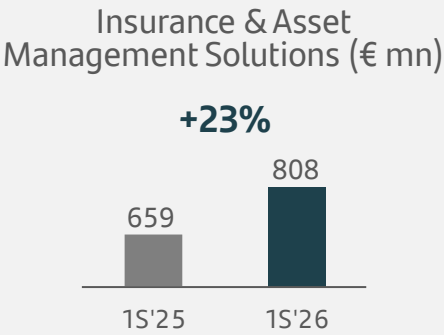
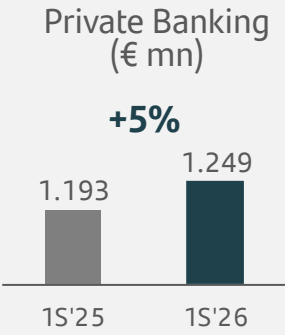
Beneficio
€1.083mn
+19%

RoTE
56,9%
-3,0pp

Objetivos operativos



Crecimiento de ingresos



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.
CAL (Customer Assets and Liabilities) medido como los activos bajo gestión de Private Banking más los créditos y los depósitos. Las comisiones de distribución incluyen aquellas registradas en otros negocios.

Ejecución en 1S'26

- Avance en nuestras **principales prioridades estratégicas**, mejorando fuertemente el coste por transacción. Primer caso de uso relacionado con los **pagos agénticos** lanzado en 2T
- La **actividad crece en todas las líneas de negocio** mientras progresamos en nuestras plataformas globales. Destaca el crecimiento del volumen total de pagos de Getnet apoyado en la mayor actividad en México, Brasil y Europa
- Los **ingresos del mercado abierto** representan cerca del 30% de los ingresos totales¹ de Payments
- El **beneficio aumenta con fuerza** gracias al crecimiento a doble dígito de los ingresos. El margen EBITDA sube 4pp interanualmente hasta el 33%

Desempeño en 1S'26

Getnet
volumen total de pagos

€129MM
+10%

Getnet Platforms
transacciones

9MM
5x

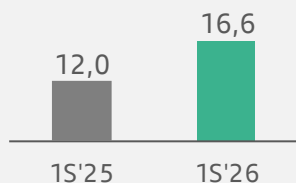
Ebury
clientes activos

28k
+28%

Objetivos operativos

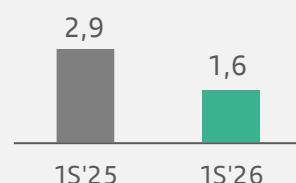
transacciones²
(MM)

+38%



Coste por transacción de pagos (céntimos de €)

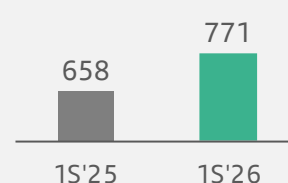
-45%



Crecimiento rentable

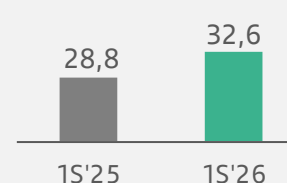
Ingresos
(€ mn)

+17%



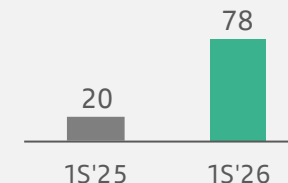
Margen EBITDA (%)

+3,8pp



Beneficio (€ mn)

4x



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

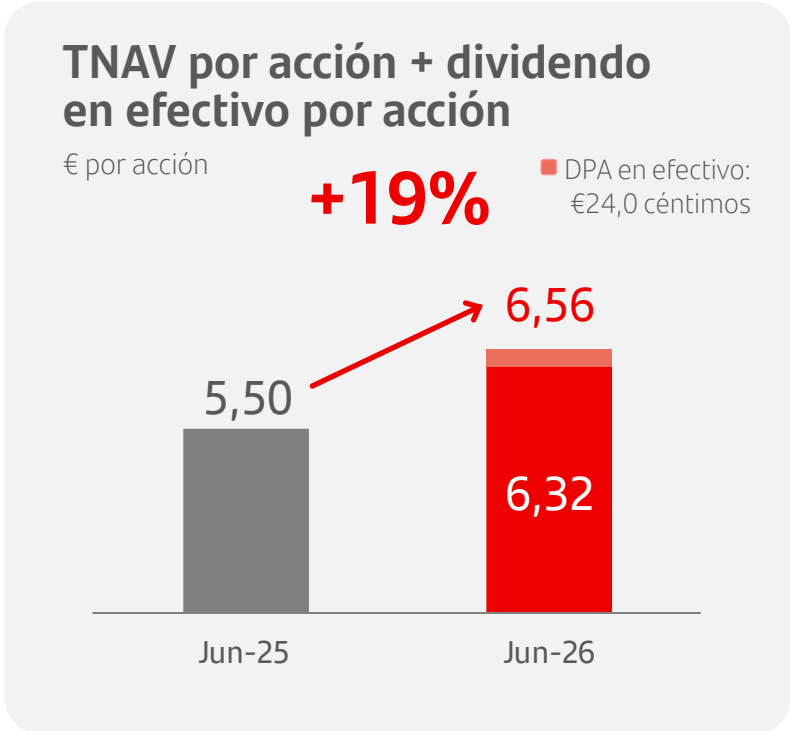
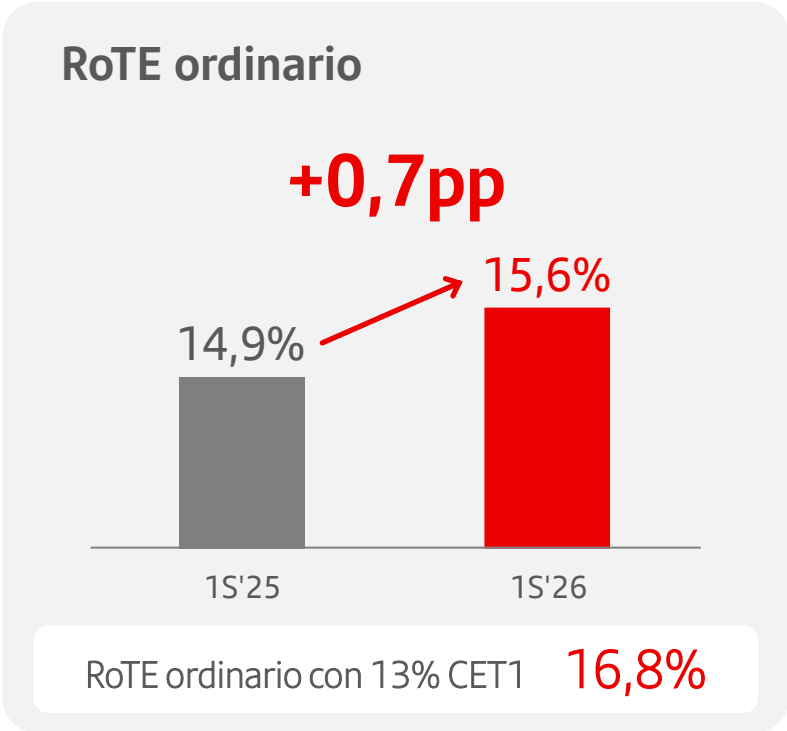
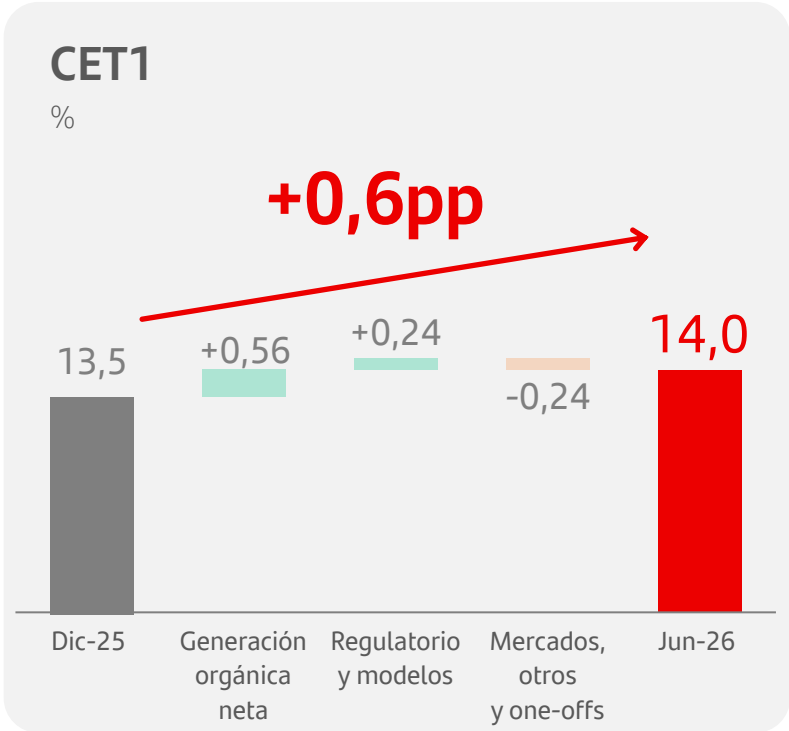
El número de transacciones de Getnet Platforms incluye las procesadas A2A y las de tarjetas.

(1) % los ingresos del mercado abierto sobre los ingresos totales de Payments, excluyen los ingresos de nuestra plataforma de tarjetas.

(2) El número de transacciones incluye las de Acquiring (Getnet) más las gestionadas de A2A y tarjetas (Getnet Platforms).



Fuerte generación orgánica de capital, mientras aceleramos la rentabilidad y la creación de valor, con un TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción creciendo un 19%



Considerando las recompras contra los resultados de 2025 y contra el c.50% del capital generado por la venta de Polonia, así como el programa de recompra esperado contra los resultados de 1S'26 que ya cuenta con la aprobación del BCE, habremos **ejecutado c.€9MM¹** de nuestro compromiso de distribuir **al menos €10MM en recompras de acciones para 2025-26**

Objetivo de recompra de acciones 2025-26 **€10MM**

Ejecutado a 1S'26¹ **c.€9MM**

Nota: TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en noviembre de 2025 y 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2026, todo ello como parte de nuestra política de remuneración al accionista contra los resultados de 2025.

Generación orgánica neta: capital generado por el beneficio atribuido, neto de distribución de capital ordinaria y APR orgánicos netos. Para más información, véase la nota adicional 1 en la diapositiva 62 de la presentación de resultados 1S'26.

(1) Las recompras de acciones totales a cierre de 1S'26 incluyen: i) la recompra contra los resultados de 1S'25 por un importe de €1,7MM (ejecutada); ii) la recompra contra los resultados de 2S'25 por un importe de €1,8MM (en ejecución); y iii) una recompra adicional por un importe de €3,2MM, para distribuir aproximadamente el 50% del capital CET1 generado tras el cierre de la venta del 49% de Santander Bank Polska a Erste Group el 9 de enero de 2026 (en ejecución). Adicionalmente, el BCE ha aprobado un programa de recompra contra los resultados de 1S'26 de €1,8MM. La implantación del programa contra los resultados de 1S'26 está sujeta a las correspondientes aprobaciones corporativas y sus términos serán comunicados en su debido momento tras dichas aprobaciones.



04

Principales conclusiones



Beneficio 1S récord, que nos mantiene en buen camino para alcanzar todos nuestros objetivos de 2026

- Ingresos y costes en línea con los objetivos gracias a la ejecución consistente de ONE Transformation
- Beneficio récord en el trimestre apoyado en una cuenta de resultados buena de principio a fin
- Capital en buen camino para alcanzar nuestro objetivo para 2026 con una fuerte generación orgánica
- Creación de valor al accionista a doble dígito impulsada por la disciplina en la asignación de capital

		Ejecución 1S'26		Objetivos 2026
Crecimiento de ingresos	>>	+5% ex. TSB	>>	Un dígito medio en euros constantes
Costes	>>	-2% ex. TSB	>>	Bajando en euros constantes
Beneficio ordinario	>>	€7,3MM ex. TSB	>>	Subiendo vs. €14,1MM en 2025
CET1	>>	14,0%	>>	12,8-13% Rango operativo: 12-13%
TNAVpa + DPA en efectivo	>>	+19%	>>	Al menos a doble dígito

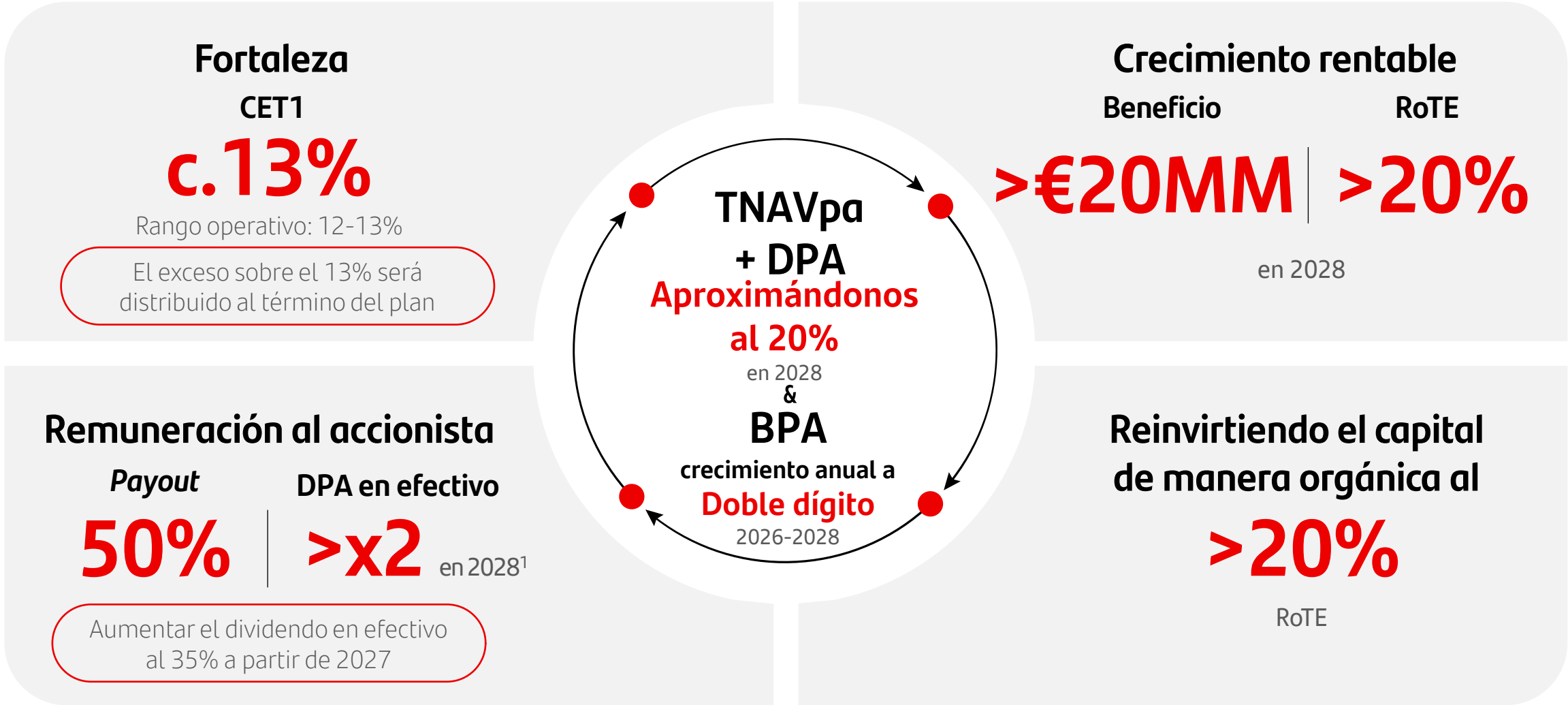
Nota: variaciones interanuales en euros constantes. Objetivos condicionados por el mercado. Basado en supuestos macroeconómicos acordes con las instituciones económicas internacionales. Objetivos de la cuenta de resultados excluyendo Polonia, TSB y Webster en 2025-26, en línea con la definición publicada en el Investor Day de Febrero de 2026.

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en noviembre de 2025 y 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2026, todo ello como parte de nuestra política de remuneración al accionista contra los resultados de 2025.



North Star financiera

Objetivos para 2026 – 2028



Nota: el consejo de administración tiene la intención de: i) aplicar una política ordinaria de remuneración al accionista para los resultados de 2026 a 2028 que suponga destinar aproximadamente el 50% del beneficio ordinario del Grupo (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 para los resultados de 2026; y además ii) distribuir a los accionistas los excesos de capital al final del periodo 2026-2028. A partir de los resultados de 2027, se espera que la política ordinaria de remuneración al accionista esté compuesta por alrededor del 35% del beneficio ordinario del Grupo (sobre la misma base) en dividendos en efectivo y alrededor del 15% en recompras de acciones. La ejecución de la política de remuneración al accionista y de la distribución del exceso de capital al final del periodo 2026-2028 está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

(1) vs. 2025.



05

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 1S'26

Informe financiero



Presentación de resultados



Series



Informe accionistas



Presentaciones de negocios (disponibles solo en inglés)



Sala de comunicación



Vídeo (2 minutos)



Presentación de Renta fija (disponible solo en inglés)



Pillar 3

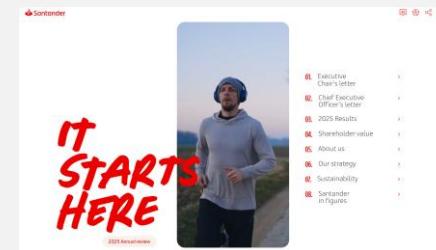


Ratings

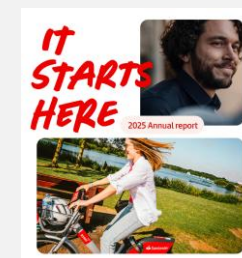


Otra información

Resumen anual digital 2025



Informe anual



Presentación de Gobierno Corporativo



www.santander.com

Follow us on



06

Glosario



Glosario - Acrónimos

- **A2A:** *Account-to-account payments* / Pagos cuenta a cuenta
- **APR:** Activos ponderados por riesgo
- **ATA:** Adquisición temporal de activos
- **AM:** Asset Management
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **BCE:** Banco Central Europeo
- **BDI:** Beneficio después de impuestos
- **BPA:** Beneficio por acción
- **Bº:** Beneficio
- **c.:** *Circa*
- **CAL:** *Customer Assets Liabilites* / 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
- **CRR:** *Capital requirements regulation*
- **CX:** Customer experience
- **DPA:** Dividendo por acción
- **EBITDA:** *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization* / Resultado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones
- **ECAs:** *Export credit agencies* / Agencias de crédito a la exportación
- **FDIC:** *Federal Deposit Insurance Corporation* / Corporación Federal de Seguro de Depósitos
- **FTE:** *Full time employee* / Empleados a tiempo completo
- **FX:** *Foreign exchange* / Cambio de divisas
- **GAAP:** *Generally accepted accounting principles* / Principios de contabilidad generalmente aceptados
- **GB:** Global Banking
- **GM:** Global Markets
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **I&AMS:** Insurance & Asset Management Solutions
- **IA:** Inteligencia artificial
- **ID:** Investor Day
- **k:** Miles
- **M&A:** *Mergers and acquisitions* / Fusiones y adquisiciones
- **MSA:** *Metropolitan Statistical Area* / Área Estadística Metropolitana
- **MI:** Margen de intereses
- **MM:** Miles de millones
- **Mn:** Millones
- **NIIF:** Norma Internacional de Información Financiera
- **NIM:** *Net interest margin* / Margen de intereses sobre activos rentables medios
- **pa:** Por acción
- **Payments:** Payment Solutions
- **pb:** Puntos básicos
- **PB:** Private Banking
- **pp:** Puntos porcentuales
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas
- **Retail:** Retail & Commercial Banking
- **ROF:** Resultados de operaciones financieras
- **RoRWA:** *Return on risk-weighted assets* / Rentabilidad sobre activos ponderados por riesgo
- **RoTE:** *Return on tangible equity* / Rentabilidad sobre fondos propios tangibles
- **RR.HH.:** Recursos humanos
- **TNAV:** *Tangible net asset value* / Fondos propios tangibles
- **T&O:** Tecnología y Operaciones
- **TPV:** *Total Payments Volume* / Volumen total de pagos
- **UHNW:** *Ultra-high-net-worth*
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance
- **#:** Número



Glosario - Definiciones

RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

- **RoTE ordinario:** Beneficio ordinario atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizados)¹ / Promedio de patrimonio neto² (sin minoritarios) - activos intangibles. Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo.
- **RoRWA:** Retorno sobre activos ponderados por riesgo: Resultado consolidado anualizado / Promedio de activos ponderados por riesgo
- **Eficiencia:** Costes totales ordinarios / Margen bruto ordinario. Costes totales definidos como gastos generales de administración + amortizaciones + otros costes operativos

VOLÚMENES

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

RIESGO CREDITICIO

- **Ratio de morosidad:** Saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras / 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 + valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras
- **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 y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras / Saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras
- **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 y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras 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

Nota: los promedios que se incluyen en los denominadores del RoTE 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, dado que, al no figurar estos últimos en el denominador, se considera que este cálculo es más correcto.

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

Para más información 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 de que esta presentación puede contener información financiera preparada de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y extraída de nuestros estados financieros consolidados, así como medidas alternativas de rendimiento (MAR) tal y como se definen en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015, y otros indicadores financieros no-NIIF. Las MAR y los indicadores financieros no-NIIF se han elaborado a partir de la información del 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 las MAR e indicadores financieros no-NIIF para planificar, supervisar y evaluar nuestro desempeño. Consideramos que constituyen métricas útiles para nuestro equipo gestor y para los inversores a efectos de comparar el desempeño operativo entre distintos periodos contables.

No obstante, las MAR y los indicadores financieros no-NIIF constituyen información complementaria; su finalidad no es sustituir a las medidas NIIF. Asimismo, otras empresas, incluso las de nuestro sector, pueden calcular o utilizar las MAR y los indicadores financieros no-NIIF de manera diferente, lo que puede hacerlas menos útiles a efectos comparativos. Las MAR que utilizan etiquetas ambientales, sociales y de gobernanza no han sido calculadas de conformidad 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 más información sobre las MAR y los indicadores financieros no-NIIF utilizados, se debe consultar el Informe Anual de 2025 en el Formulario 20-F presentado ante la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) el 27 de febrero de 2026 (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anuales-suministrada-a-la-sec/2026/sec-2025-annual-20-f-2025-disponible-solo-en-ingles-es.pdf>), salvo con respecto a la información y los estados financieros auditados incluidos en el mismo y sustituidos por la información y los estados financieros auditados incluidos en nuestro Informe en el Formulario 6-K presentado a la SEC el 1 de abril de 2026 en relación con cierta información financiera reformulada como resultado de ciertos cambios en la presentación de la información financiera del Grupo (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anuales-suministrada-a-la-sec/2026/sec-determinada-informacion-financiera-reelaborada-y-desgloses-relacionados-a-31-de-diciembre-de-2025-2024-y-2023-es.pdf>), así como la sección “Medidas Alternativas de Rendimiento” del Informe Financiero del segundo trimestre de 2026 de Banco Santander, S.A. (Santander), publicado el 22 de julio de 2026 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>).

Previsiones y estimaciones

Santander advierte de que este reporte contiene 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. Sin embargo, 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 mencionados en esta presentación, 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 generales o del sector (por ejemplo, una recesión económica; una mayor volatilidad en los mercados de capitales; inflación; deflación; cambios demográficos, en el gasto de los consumidores o en los hábitos de inversión o ahorro; y los efectos de los conflictos armados en Ucrania y Oriente Medio, o de emergencias sanitarias en la economía global) en las áreas en las que tenemos operaciones o inversiones significativas;
- exposición a riesgos operativos, incluidos los ciberataques, filtraciones o pérdidas de datos y otros incidentes de seguridad;
- exposición a riesgos de mercado (por ejemplo, riesgos derivados de los tipos de interés, los tipos de cambio, los precios de las acciones y los nuevos índices de referencia);
- posibles pérdidas derivadas del reembolso anticipado de préstamos, la depreciación de garantías o el riesgo de contraparte;
- inestabilidad política en España, el Reino Unido, otros países europeos, América Latina y Estados Unidos;
- cambios en las políticas monetarias, fiscales y de inmigración y tensiones comerciales, incluida la imposición de aranceles y las correspondientes medidas de represalia;
- cambios legislativos, regulatorios o fiscales (incluidos los requisitos regulatorios de capital y liquidez) y una mayor regulación derivada de crisis financieras;
- adquisiciones, integraciones, desinversiones y los desafíos derivados de desviar los recursos y la atención de la dirección de otras oportunidades estratégicas y cuestiones operativas;
- riesgo reputacional y posibles reacciones adversas de grupos de interés, incluidas caídas en el precio de mercado de nuestras acciones;
- condiciones, normativas, objetivos y fenómenos meteorológicos relacionados con el clima;



Información importante

- incertidumbre sobre el alcance de las actuaciones que puedan ser necesarias por nuestra parte, por parte de los gobiernos y de otros agentes para alcanzar objetivos relacionados con cuestiones climáticas, medioambientales y sociales, así como la naturaleza cambiante de la ciencia subyacente y los posibles conflictos e incoherencias entre normas y regulaciones gubernamentales. Los factores importantes que afectan a la información de sostenibilidad pueden diferir sustancialmente de los aplicables a la información financiera. La información de sostenibilidad se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, supuestos, juicios y datos subyacentes obtenidos internamente y de terceros. En consecuencia, la información de sostenibilidad está sujeta a incertidumbres significativas de medición, puede no ser comparable con la información de sostenibilidad de otras compañías o a lo largo del tiempo o entre periodos, y su inclusión no implica que dicha información sea adecuada para ningún propósito concreto ni que sea material para nosotros conforme a las normas de información obligatoria. La información de sostenibilidad se proporciona exclusivamente a efectos informativos, sin que se asuma responsabilidad alguna en relación con la misma, salvo en aquellos casos en los que dicha responsabilidad no pueda limitarse en virtud de disposiciones imperativas de la legislación aplicable;
- nuestras propias decisiones y actuaciones, incluidas aquellas que afecten o modifiquen nuestras prácticas, operaciones, prioridades, estrategias, políticas o procedimientos; y
- cambios que afecten a nuestro acceso a liquidez y financiación en condiciones aceptables, especialmente como consecuencia de variaciones en los diferenciales de crédito o de una rebaja en la calificación crediticia del grupo en su conjunto o de sus principales filiales.

Además, los resultados reales, la situación financiera y los logros de Webster Financial Corporation («Webster») y de Santander podrían diferir sustancialmente de los indicados en estas declaraciones prospectivas. Entre los factores importantes que podrían provocar que los resultados reales, la situación financiera y los logros de Webster y Santander difieran sustancialmente de los indicados en dichas declaraciones prospectivas se incluyen, además de los establecidos en las comunicaciones presentadas por Webster y Santander ante la SEC: (1) el riesgo de que los ahorros de costes, las sinergias y otros beneficios derivados de la adquisición de Webster por Santander (la «Transacción») no se materialicen plenamente o tarden más de lo previsto en materializarse, incluso como consecuencia de cambios en, o problemas derivados de, las condiciones económicas y de mercado generales, los tipos de interés y de cambio, la política monetaria, las leyes y normativas y su aplicación, así como el grado de competencia en las áreas geográficas y de negocio en las que operan Webster y Santander; (2) el incumplimiento de las condiciones de cierre previstas en el acuerdo de la Transacción celebrado entre Webster, Santander y una filial íntegramente participada por Webster para la ejecución de la Transacción, o cualquier retraso inesperado en el cierre de la Transacción o la ocurrencia de cualquier hecho, cambio u otras circunstancias que pudieran retrasar la Transacción o dar lugar a la resolución del acuerdo de la Transacción; (3) el resultado de cualesquiera procedimientos legales o regulatorios, o de investigaciones o indagaciones gubernamentales que estén actualmente pendientes o que se inicien con posterioridad contra Webster, Santander o la sociedad resultante de la combinación; (4) la posibilidad de que la Transacción no se cierre en el plazo previsto o no se cierre en ningún momento debido a que las autorizaciones regulatorias, u otras aprobaciones necesarias, así como otras condiciones para el cierre, no se obtengan o cumplan de manera oportuna o en ningún momento (y el riesgo de que dichas aprobaciones conlleven la imposición de condiciones que puedan afectar negativamente a la sociedad resultante de la combinación o a los beneficios esperados de la Transacción propuesta); (5) la alteración de las actividades empresariales de las partes como resultado del anuncio y de la pendencia de la Transacción; (6) los costes asociados a la duración prevista del periodo de pendencia de la Transacción, incluidas las restricciones contenidas en el acuerdo definitivo de la Transacción sobre la capacidad de Webster para operar su negocio fuera del curso ordinario durante la pendencia de la Transacción; (7) los riesgos relacionados con la gestión y supervisión del negocio y de las operaciones ampliadas de la sociedad resultante tras el cierre de la Transacción propuesta; (8) el riesgo de que la integración de las operaciones de Webster con las de Santander se retrase sustancialmente o resulte más costosa o difícil de lo previsto, o de que las partes no sean capaces de integrar con éxito los negocios de cada una en los de la otra; (9) la posibilidad de que la Transacción resulte más costosa de completar de lo anticipado, incluso como consecuencia de factores o acontecimientos imprevistos; (10) el riesgo reputacional y las posibles reacciones adversas de los clientes, empleados, proveedores, contratistas u otros socios comerciales de Webster o Santander, incluidas aquellas derivadas del anuncio o de la consumación de la Transacción; (11) la dilución derivada de la emisión por parte de Santander de acciones ordinarias adicionales y de los correspondientes American depositary shares, cada uno de los cuales representa el derecho a recibir una de sus acciones ordinarias («ADSs»), en relación con la Transacción; (12) la posibilidad de que cualesquiera anuncios relacionados con la Transacción tengan efectos adversos sobre el precio de mercado de las acciones ordinarias de Webster y de las acciones ordinarias y ADS de Santander; (13) un cambio adverso sustancial en la situación de Webster o Santander; (14) el grado en que los negocios de Webster o Santander funcionen de conformidad con las expectativas de la dirección; (15) la capacidad de Webster y Santander para aprovechar oportunidades de crecimiento e implementar iniciativas específicas en los plazos y en los términos actualmente previstos; (16) la incapacidad de mantener el crecimiento de los ingresos y de los beneficios; (17) la ejecución y eficacia de inversiones estratégicas recientes; (18) el impacto de factores macroeconómicos, como los cambios en las condiciones económicas generales y en la política monetaria y fiscal, en particular sobre los tipos de interés; (19) los cambios en el comportamiento de los clientes; (20) desarrollos desfavorables en relación con la calidad crediticia; (21) descensos en los negocios o sectores de los clientes de Webster o Santander; (22) la posibilidad de que la sociedad resultante esté sujeta a requisitos regulatorios adicionales como consecuencia de la Transacción propuesta o de la expansión de las operaciones empresariales tras la misma; (23) condiciones generales competitivas, políticas y de mercado, así como otros factores que puedan afectar a los rendimientos futuros de Webster y Santander, incluidos cambios en la calidad de los activos y en el riesgo crediticio; (24) riesgos de seguridad, incluidos los riesgos de ciberseguridad y de privacidad de los datos, y los mercados de capitales; (25) la inflación; (26) el impacto, alcance y calendario de los cambios tecnológicos; (27) las actividades de gestión de capital; (28) presiones competitivas en productos y precios; (29) los resultados de procedimientos legales y regulatorios y de asuntos relacionados con el sector de los servicios financieros; y (30) el cumplimiento de los requisitos regulatorios. Cualquier declaración prospectiva realizada en esta presentación se basa exclusivamente en la información actualmente disponible y solo es válida en la fecha en que se realiza.



Información importante

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones se basan en las expectativas actuales y en estimaciones futuras sobre las operaciones y los negocios de Santander y de terceros, y abordan cuestiones que presentan distintos grados de incertidumbre, incluidas, entre otras, el desarrollo de normas que pueden cambiar en el futuro; los planes, proyecciones, expectativas, metas, objetivos, estrategias y fines relacionados con el desempeño en materia ambiental, social, de seguridad y de gobernanza, incluidas las expectativas relativas a la futura ejecución de las estrategias energéticas y climáticas de Santander y de terceros, así como los supuestos subyacentes y los impactos estimados en los negocios de Santander y de terceros relacionados con lo anterior; 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 en las inversiones en virtud de la normativa medioambiental vigente o futura; y los cambios en la normativa gubernamental y en los requisitos regulatorios, incluidos aquellos relacionados con iniciativas vinculadas al clima.

Las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones son aspiraciones, deben considerarse únicamente con fines indicativos, preliminares y meramente ilustrativos, se refieren únicamente a la fecha de esta presentación y 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.

Inexistencia de oferta ni solicitud

Esta presentación no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra de valores, ni una solicitud de voto o aprobación, ni se realizará ninguna venta de valores en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta, solicitud o venta sea ilegal antes de su registro o calificación conforme a la legislación aplicable de tal jurisdicción. No se realizará ninguna oferta de valores salvo mediante un folleto que cumpla los requisitos de la Sección 10 de la Securities Act de 1933, en su versión vigente (la «Ley de Valores»). No se debe realizar ninguna actividad de inversión basándose en la información contenida en esta presentación. La publicación de esta presentación no constituye un consejo ni una recomendación para comprar, vender u operar de cualquier otra forma con valores o inversiones de ningún tipo.

El rendimiento pasado no es indicativo de los resultados futuros

Las declaraciones sobre resultados históricos o tasas de crecimiento no deben interpretarse como indicativas de que el rendimiento futuro, el precio de la acción o los beneficios (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de períodos anteriores. Nada de lo mencionado en esta presentación debe interpretarse como una previsión de pérdidas y ganancias.

Información de terceros

En relación con los datos facilitados por terceros, ni Santander ni ninguno de sus consejeros, directivos o empleados garantizan, ni de forma expresa ni implícita, que dichos contenidos sean exactos, precisos, exhaustivos o completos, ni están obligados a mantenerlos actualizados ni a corregirlos en caso de que se detecte cualquier deficiencia, error u omisión. Asimismo, al reproducir dichos contenidos por cualquier medio, Santander podrá introducir las modificaciones que estime oportunas y podrá omitir, total o parcialmente, cualquiera de los elementos de esta presentación, y en caso de que exista cualquier desviación, Santander no asume responsabilidad alguna por ninguna discrepancia.





¡GRACIAS! - -

Es el momento 