A world map composed of glowing orange dots connected by thin lines, set against a light blue background. A bright orange glow emanates from a central point in Europe, with several curved lines radiating outwards across the map.

# Presentación Institucional 1T'26

Es el momento



# Índice

01

Nuestro  
modelo de  
negocio y  
estrategia

02

Estructura  
del Grupo y  
negocios

03

Resultados  
y actividad  
1T'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 1T'26

Activos totales (€ MM)	<b>1.857</b>
Créditos brutos (€ MM; sin ATA)	<b>1.010</b>
Depósitos + fondos de inversión (€ MM; sin CTA)	<b>1.217</b>
Oficinas	<b>6.589</b>
Margen neto (pre-provision profit) 1T'26 (€ mn)	<b>8.656</b>
Beneficio ordinario 1T'26 (€ mn)	<b>3.560</b>
Capitalización de mercado (€ MM; 31-03-26)	<b>139,4</b>
Empleados	<b>185.243</b>
Clientes (mn)	<b>176</b>
Accionistas (mn)	<b>3,5</b>



Nota: El beneficio ordinario no incluye la plusvalía por la venta de Polonia en 1T'26. Beneficio atribuido: €5.455mn.

# 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

176mn  
+8mn

### COMISIONES POR CLIENTE ACTIVO<sup>1</sup>

€130  
+3%

### OFICINAS

6.589

### CLIENTES ACTIVOS

102mn  
+3mn

### COSTE POR CLIENTE ACTIVO<sup>1</sup>

€253  
-4%

### WORK CAFÉS

243



Nota: datos a marzo 2026 y variaciones interanuales.

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

# 1 - Orientación al cliente

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

One App: misma experiencia digital sin fricciones en todos nuestros países

Productos digitales y *journeys* de clientes optimizados

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

Cercanía y asesoramiento experto a nuestros clientes

Muy buenos productos a precios competitivos

Siendo su socio financiero de confianza

COMBINANDO TECNOLOGÍA AVANZADA CON LA EXPERIENCIA Y CERCANÍA DE NUESTROS EQUIPOS

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 | NUESTRAS ACTIVIDADES SE ORGANIZAN EN CINCO NEGOCIOS GLOBALES

Retail & Commercial Banking

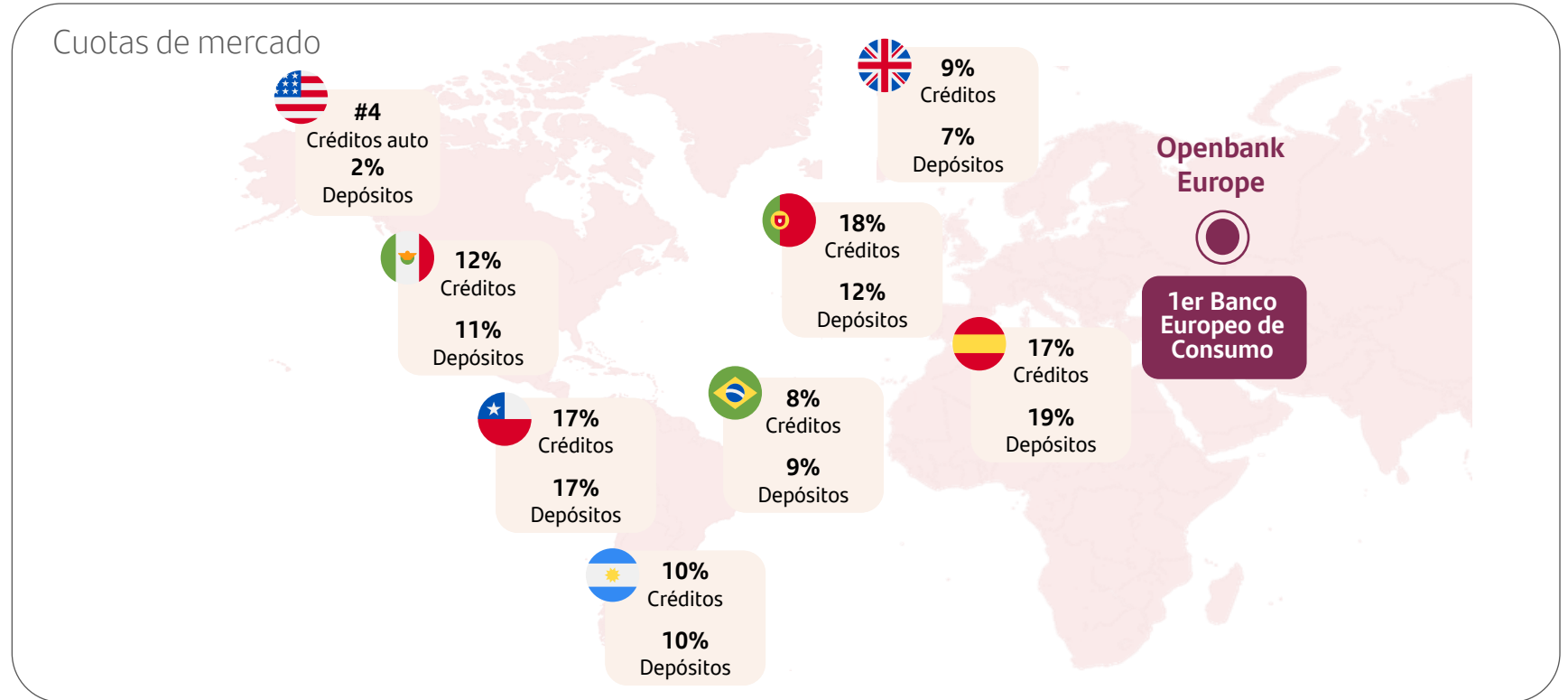
Openbank

Corporate & Investment Banking

Wealth Management & Insurance

Payment Solutions

### ESCALA LOCAL



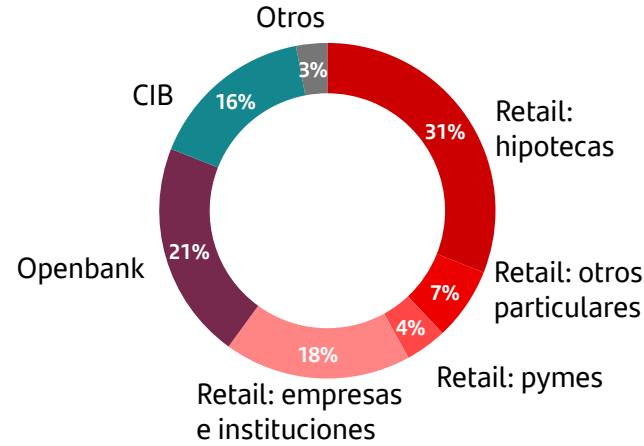
Datos: cuota de mercado de diciembre 2025 o la última disponible. Reino Unido incluye la sucursal de Londres. Estados Unidos: Informe J.D. Power sobre cuotas de mercado entre prestamistas no cautivos (12 meses rolling). Depósitos considerando todos los estados en los que opera Santander Bank a 30/06/2025. 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

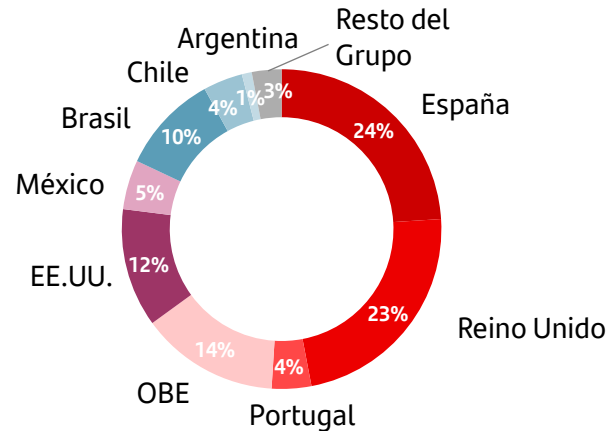
Diversificación por negocio y geografía

## PRÉSTAMOS A CLIENTES

Por producto/negocio<sup>1</sup>

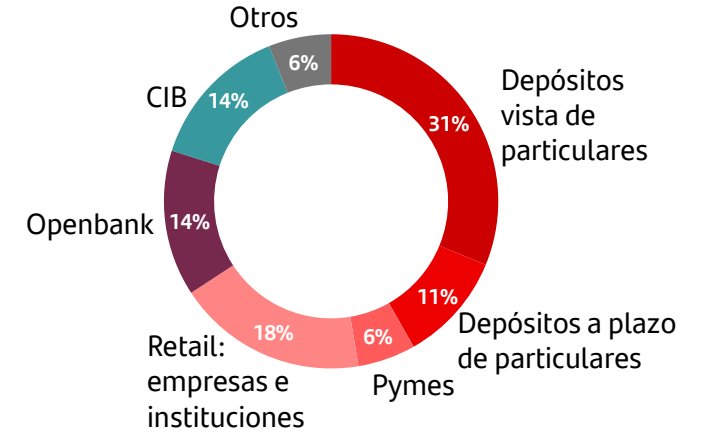


Por país<sup>1</sup>

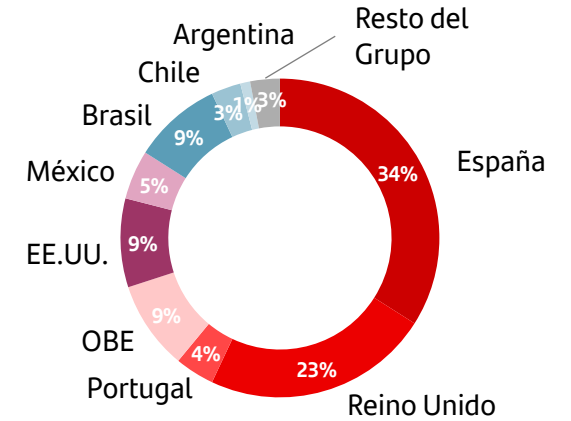


## DEPÓSITOS DE CLIENTES

Por producto/negocio<sup>1</sup>



Por país<sup>1</sup>



Nota: datos a marzo 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

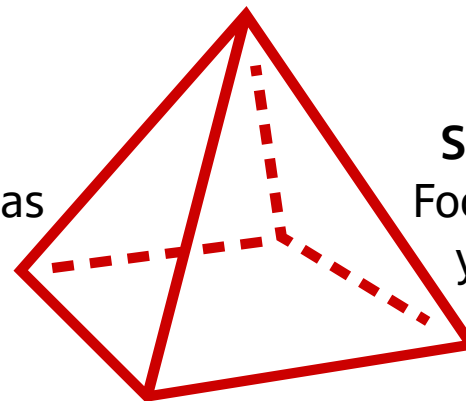
Balance sólido y diversificado y una gestión prudente del riesgo

### BALANCE SIMPLE, TRANSPARENTE Y FÁCIL DE ANALIZAR

Perfil de riesgo medio-bajo

**Ratios de liquidez fuertes**  
muy superiores a las requeridas

**Sólidas ratios de solvencia**  
Foco en la eficiencia de capital  
y en la rotación de activos



**Estructura de depósitos estable y diversificada**  
Depósitos minoristas de alta calidad

**Cartera de créditos altamente colateralizada y diversificada**  
Cartera de créditos de bajo riesgo

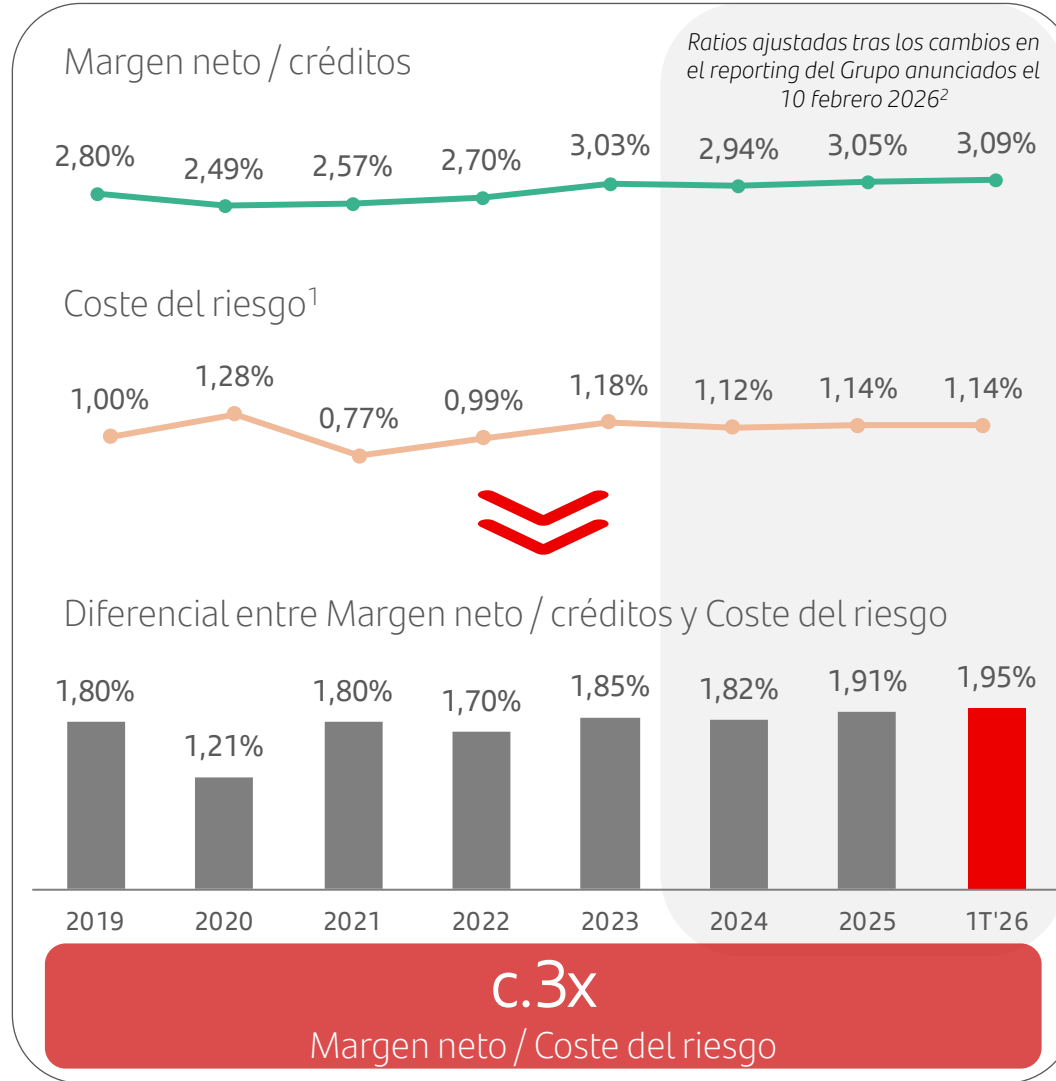
Impulsan la creación de valor y la remuneración sostenible de nuestros accionistas



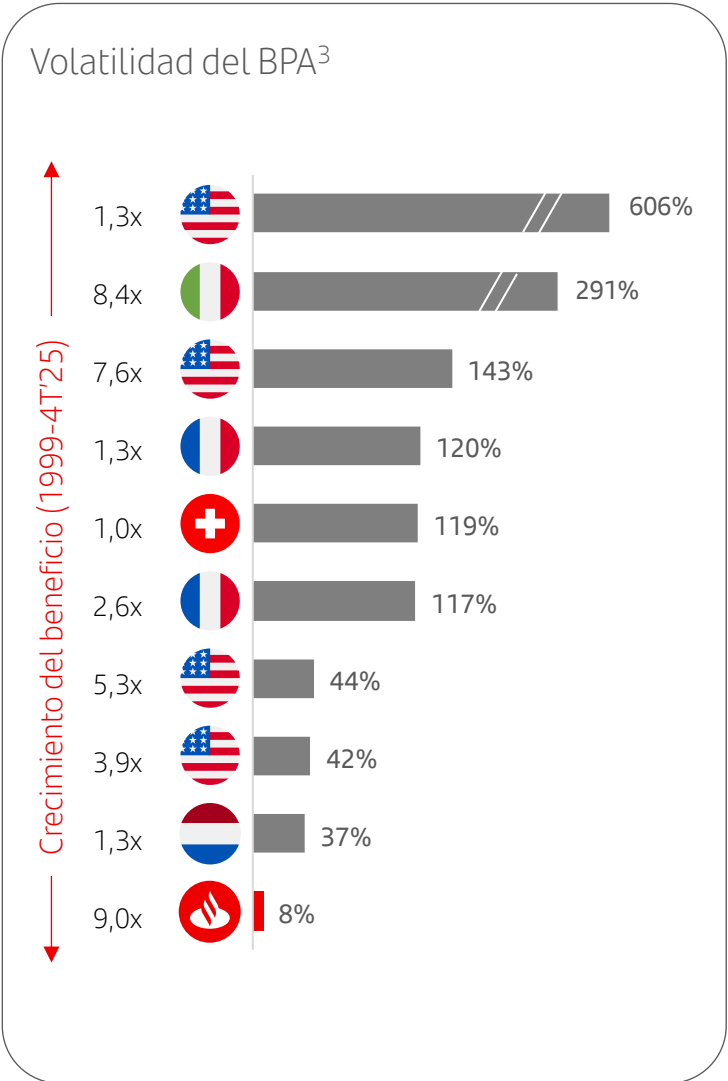
## En resumen

Nuestros resultados demuestran que nuestro modelo de negocio funciona. Se basa en ventajas competitivas únicas que nos diferencian en términos de crecimiento, 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 de 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 4T'25. Fuente: Bloomberg con criterio GAAP. Desviación típica del BPA trimestral, comenzando por el primer dato disponible desde enero'99.



# 02

## Estructura del Grupo y negocios

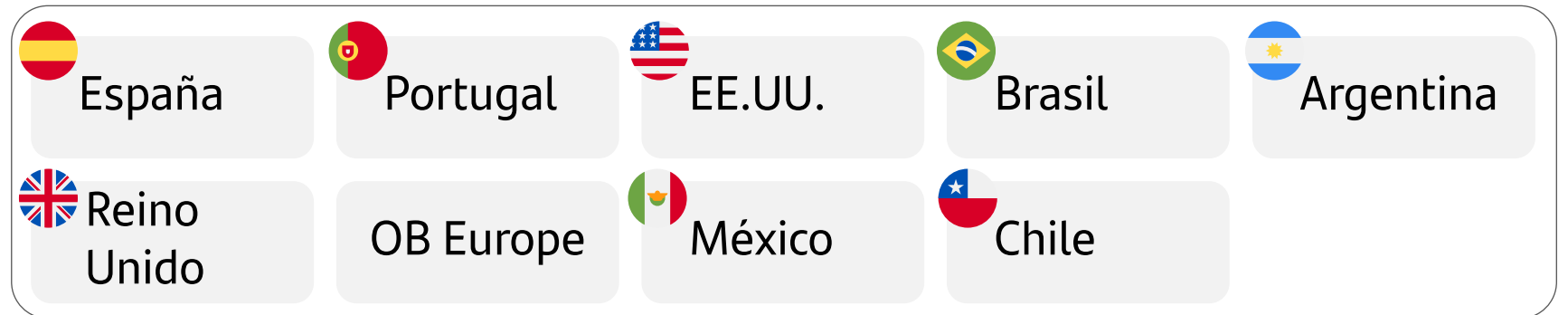


# Estructura del Grupo en 2026

## 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				



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

A grayscale world map is centered in the background of the slide. Overlaid on the map are two rounded rectangular text boxes. The first is a dark gray box containing the word 'Cinco'. The second is a red box containing the phrase 'negocios globales' in a white, italicized 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 1T'26

Préstamos a clientes (€ MM)	<b>603</b>
Depósitos de clientes (€ MM)	<b>624</b>
Recursos de clientes (€ MM)	<b>742</b>
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	<b>2.009</b>
Ratio de eficiencia	<b>40,5%</b>
RoTE	<b>16,7%</b>
APR (€ MM)	<b>281</b>
Coste del riesgo	<b>1,17%</b>
Clientes totales (mn)	<b>149</b>
Clientes activos (mn)	<b>77</b>

## 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 1T'26

Préstamos a clientes (€ MM)	<b>216</b>
Nueva producción (€ MM)	<b>22</b>
Leasing (€ MM)	<b>13</b>
Recursos de clientes (€ MM)	<b>143</b>
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	<b>290</b>
Ratio de eficiencia	<b>42,8%</b>
RoTE (excluyendo Motor Finance) <sup>1</sup>	<b>8,3%</b>
APR (€ MM)	<b>158</b>
Clientes totales (mn)	<b>27</b>

## 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 México, Alemania y España, aprovechando nuestra plataforma global. En EE.UU., preparar la integración de Webster (sujeta a las autorizaciones regulatorias y de accionistas correspondientes) y continuar con el despliegue de nuestra plataforma
- Ofrecer la mejor experiencia digital y soluciones globales a nuestros clientes y colaboradores
- 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 (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 = 5,1%.

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 1T'26

Préstamos a clientes (€ MM)	<b>157</b>
Depósitos de clientes (€ MM)	<b>133</b>
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	<b>889</b>
Ingresos (€ mn)	<b>2.384</b>
MI total (€ mn)	<b>1.212</b>
Total de ingresos no MI <sup>1</sup> (€ mn)	<b>1.172</b>
RoTE	<b>20,9%</b>
APR (€ MM)	<b>108</b>
Ratio de eficiencia	<b>39,6%</b>
Coste del riesgo	<b>0,23%</b>

## Prioridades estratégicas

Nuestro objetivo es convertirnos en un negocio más grande, de alta rentabilidad y de referencia global en el mercado mayorista, posicionándonos como un asesor estratégico para nuestros clientes mientras generamos un crecimiento rentable:






- Profundizar aún más nuestro papel como socio estratégico de nuestros clientes mediante una oferta de servicios y productos mejorada
- Aprovechar nuestros centros globales de excelencia y las inversiones en tecnología, incorporando IA para acelerar la productividad y el crecimiento
- Fortalecer la colaboración con los negocios globales de Santander

### Premios recientes

TMI	IJGlobal
Best Bank Cash & Liquidity Management for South America	Financial Adviser of the Year Energy - Europe
Global Capital	Global Banking & Markets
Best Arranger of Infrastructure and Renewables Loans	Global Banking & Capital Markets Debt House of the Year

### Ranking en League Tables 1T'26



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

Fuente: Dealogic, Infralogic, Bloomberg; se aplican filtros específicos. (\*) Brasil bonos de Project Finance. ECAs a cierre de 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) Ingresos – MI total.

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 1T'26

Total de activos bajo gestión <sup>1</sup> (€ MM)	545
Primas brutas emitidas (€ MM)	2,8
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	493
Contribución al beneficio <sup>2</sup> (€ mn)	919
Ingresos más comisiones de distribución <sup>2</sup> (€ mn)	1.640
Ratio de eficiencia	36,6%
RoTE	51,4%
APR (€ MM)	18
Coste del riesgo	0,08%
Clientes de Private Banking (miles)	284



## 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 segmentos.

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



# Payments

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

## Datos destacados 1T'26

Margen bruto (€ mn)	<b>383</b>
Margen EBITDA	<b>33,4%</b>
Beneficio ordinario atribuido (€ mn)	<b>20</b>
# transacciones de Payments (MM)	<b>8,0</b>
Coste por transacción (€ céntimos)	<b>1,7</b>
Volumen total de pagos (Getnet) (€ MM)	<b>62,5</b>
# transacciones Getnet Platforms (MM)	<b>4,4</b>
Clientes activos Ebury (miles)	<b>27</b>

## 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 light gray world map is centered in the background of the slide. The map shows the continents of North America, South America, Europe, Africa, and Australia. Overlaid on the map are two text boxes: a dark gray rounded rectangle on the left and a red rounded rectangle on the right.

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  
176mn 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, 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'



Estructura accionarial plural y equilibrada



Implicación activa de nuestros accionistas

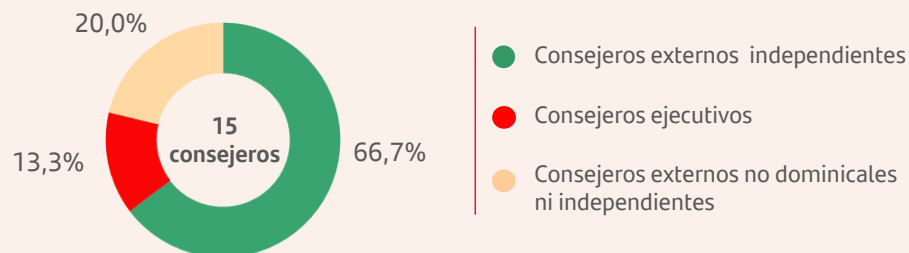


Consejo de administración efectivo



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

## Composición del consejo de administración a 31 de marzo 2026<sup>1</sup>



Mujeres en el consejo

40%

desde noviembre de 2019

## 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

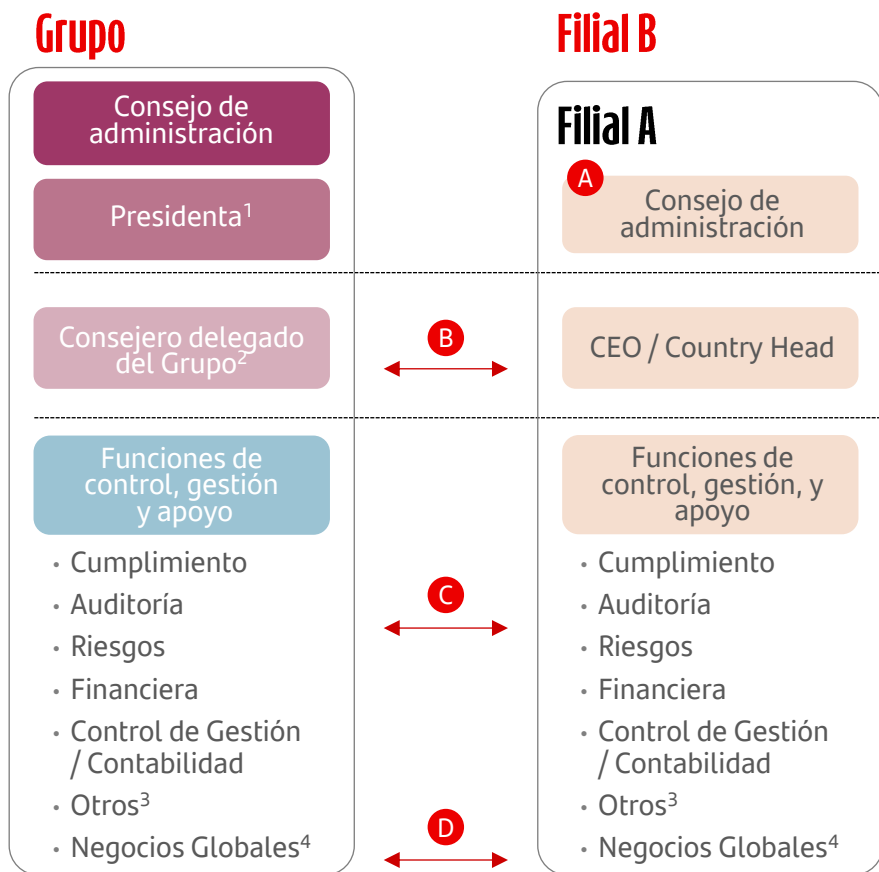


(1) Deborah Vieitas se incluye dentro de la composición del consejo. Su nombramiento como consejera independiente fue aprobado en la Junta General de Accionistas de 2026, si bien permanece sujeto a la autorización regulatoria. Más información en el Informe Anual. Véase el enlace a dicha presentación en el capítulo de 'Links a los materiales públicos'.

# 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.



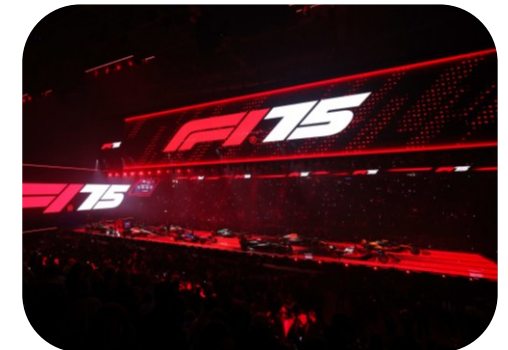
'Ayudamos a las personas a tomar hoy las decisiones que definirán su mañana'  
— Ana Botín, presidenta ejecutiva

## Santander es una de las marcas mejor valoradas del mundo

**3<sup>a</sup> Mejor Marca Global Banco Retail**  
por 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  
1T'26



# Buen comienzo del año, con un nuevo trimestre récord en beneficio

**Seguimos creciendo**, gracias al aumento interanual de 8 millones de nuevos clientes y buenos niveles de actividad

Ingresos  
**€15,1MM**  
+4%

B° ordinario  
**€3,6MM**  
+12%

**Fuerte desempeño operativo y mayor rentabilidad** apoyado en ONE Transformation

Eficiencia  
**42,8%**  
-3,0pp

RoTE ordinario  
**15,2%**  
+0,5pp

**Solidez de balance** con calidad crediticia robusta y una fuerte generación orgánica de capital

Coste del riesgo  
**1,14%**  
+2pb

CET1  
**14,4%**  
+1,5pp

La productividad de capital y la disciplina en su asignación impulsan **la creación de valor al accionista**

BPA ordinario  
**+17%**

TNAVpa + DPA  
**+19%**

 Nota: variaciones interanuales. En euros constantes: ingresos de 1T'26 +6% y beneficio ordinario de 1T'26 +14%.

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,00 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2025, 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 2024 y 2025.

# Los mayores ingresos y los menores costes impulsan un crecimiento a doble dígito del beneficio ordinario

Grupo - Cuenta de resultados Millones de euros			Corrientes	Constantes
	1T'26	1T'25	%	%
Margen de intereses	11.019	10.634	4	5
Comisiones	3.357	3.179	6	7
Otros ingresos	764	740	3	5
<b>Total ingresos</b>	<b>15.140</b>	<b>14.553</b>	<b>4</b>	<b>6</b>
Costes totales	-6.484	-6.660	-3	-1
<b>Margen neto</b>	<b>8.656</b>	<b>7.893</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
Dotaciones insolvencias	-3.225	-3.083	5	6
Otros resultados	-402	-124	224	234
<b>Bº ordinario atribuido</b>	<b>3.560</b>	<b>3.165</b>	<b>12</b>	<b>14</b>
Partidas no recurrentes	1.895	237	700	700
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>5.455</b>	<b>3.402</b>	<b>60</b>	<b>62</b>

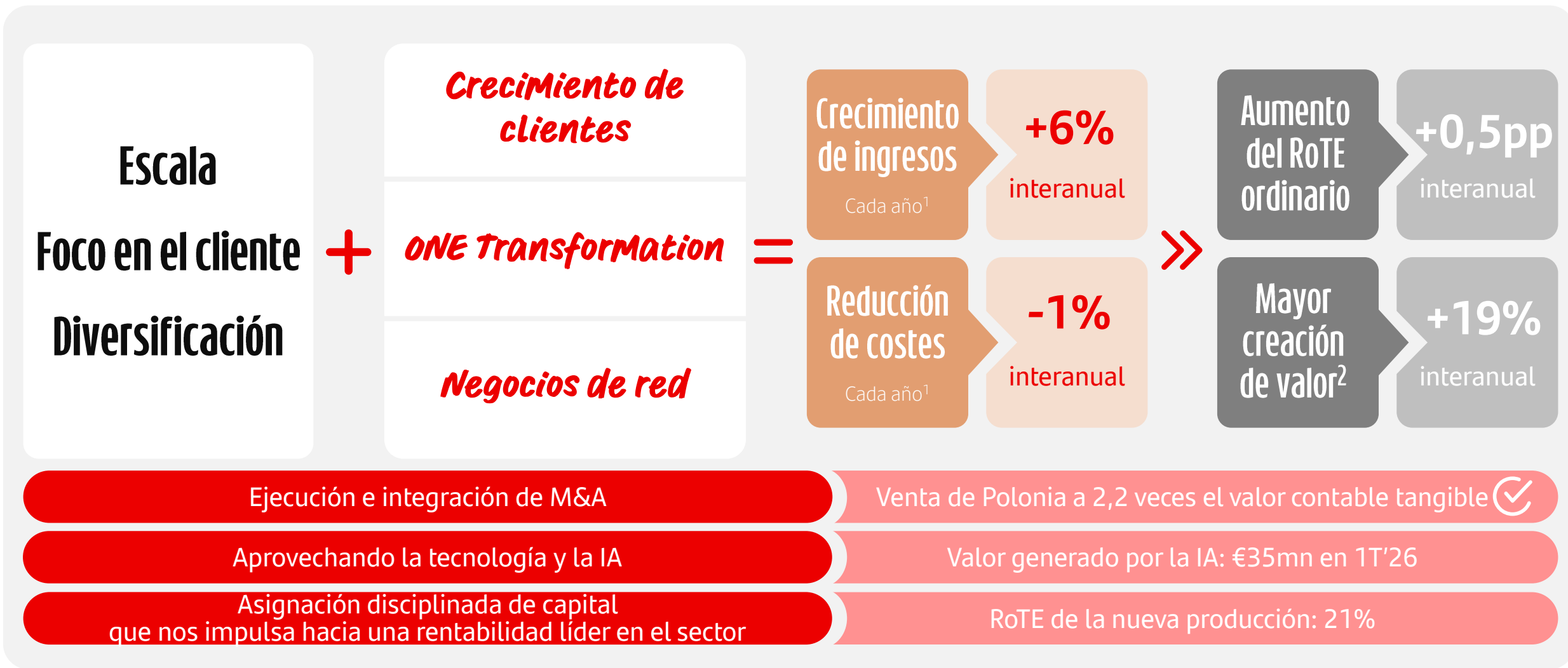
El beneficio ordinario del Grupo no incluye: i) la plusvalía generada por la venta de Polonia en 1T'26; y ii) los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta en 1T'25

## Excelentes dinámicas comerciales y de negocio con disciplina de costes

- ✓ Los ingresos crecen un 6%, con fuerte crecimiento del MI y las comisiones
- ✓ Los costes caen un 1%
- ✓ Fuerte mejora de la eficiencia
- ✓ Coste del riesgo estable: 1,14%
- ✓ CET1: 14,4% y RoTE ordinario: 15,2%

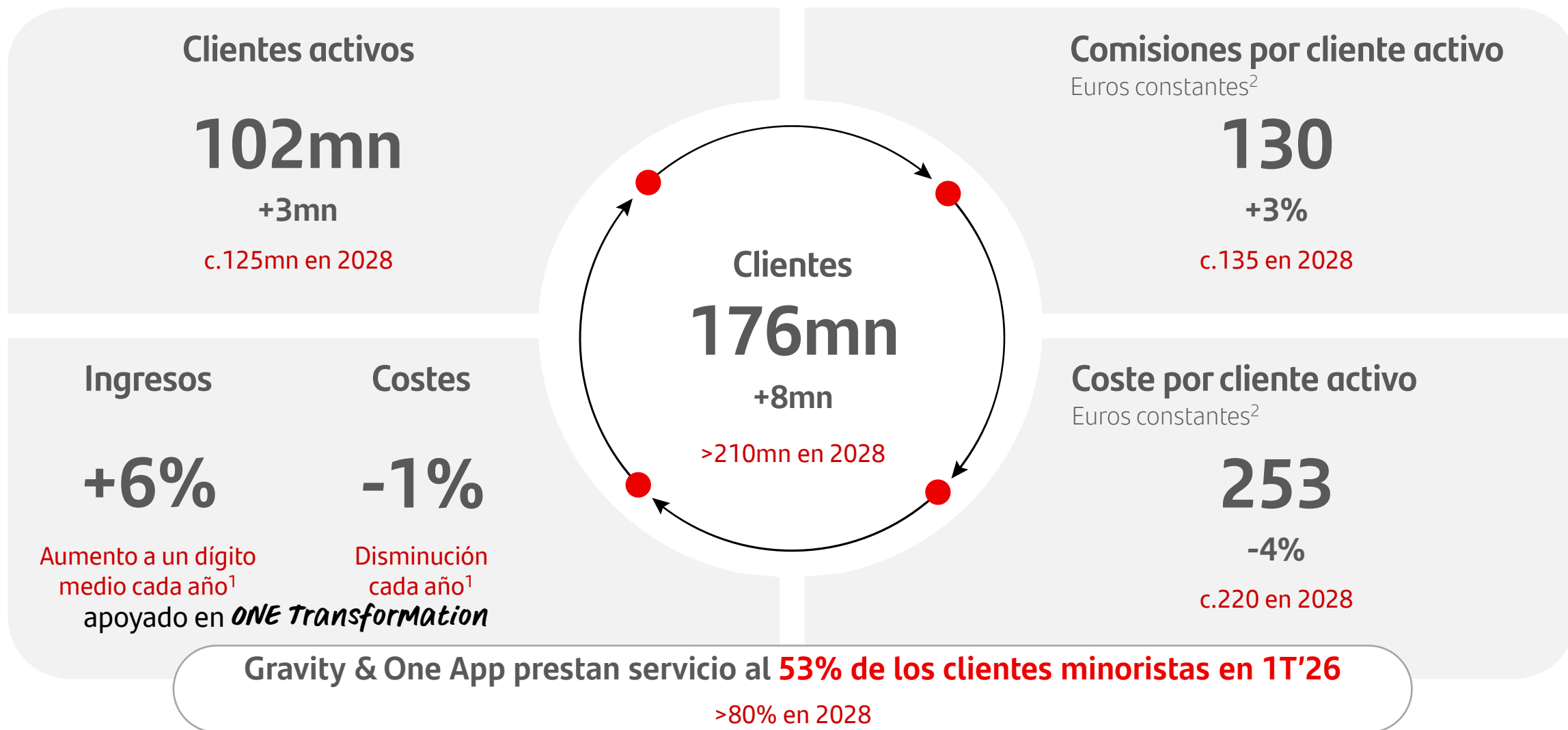


# Nuestro modelo de negocio único, junto con nuestra estrategia ONE Transformation y los negocios de red impulsan el crecimiento rentable y la creación de valor



(1) En euros constantes y a perímetro constante (excluyendo Polonia en 2025 y las bolt-ons anunciadas).  
(2) Creación de valor medido como TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción.

# El aumento de la base de clientes y la mejora estructural de los ingresos y los costes generan mejores resultados por cliente activo



Gravity & One App prestan servicio al **53% de los clientes minoristas en 1T'26**

**>80% en 2028**

Nota: variaciones interanuales. Los objetivos de los clientes incluyen a TSB y Webster. La operación de Webster está pendiente de cierre y sujeta a condiciones habituales, incluidas las aprobaciones regulatorias y de sus accionistas.

(1) En euros constantes y perímetro constante (excluyendo Polonia en 2025 y las bolt-ons anunciadas).

(2) En euros constantes en base al tipo de cambio de 2025.



# La ejecución consistente de ONE Transformation, apoyada en la IA y en nuestros negocios de red, está impulsando una mejora significativa de la eficiencia...

Ratio de eficiencia

45,3%

2025

45,3%

2025

*ONE Transformation*

c.-3pp

- CX para impulsar el crecimiento de clientes
- Simplificación y automatización
- Disponibilidad digital
- *Contact centres* a través de autoservicio digital

-1pp

*IA*

c.-1pp

- Aprovechar la IA para ganar principalidad con los clientes
- La IA para maximizar la venta cruzada entre negocios
- Comercio agéntico
- Valor generado €35mn en 1T'26 (>€1MM 2025-28)

-0,1pp

*Capacidades tecnológicas globales*

c.-2pp

- Desarrollar una vez e implantar en todo el Grupo
- Aprovecha las arquitecturas comunes, las capacidades de la nube y los datos
- Consolidación global de proveedores
- Gravity 2.0
- Coste incremental del crecimiento: €0

-0,4pp

*Negocios de red*

c.-1pp

- Incremento de los ingresos de colaboración
- Reducir el coste por transacción: -47% interanual en el coste por transacción de pago en 1T'26 (-40% en 2028)

-1pp

*Bolt-ons anunciadas*

c.-2pp

- Sinergias de TSB y Webster

c.36%

Objetivo 2028

42,8%

1T'26

*ONE Transformation*



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

1T'26	Ingresos (€ MM)	Eficiencia	Beneficio ordinario (€ MM)	Rentabilidad 1T'26	Objetivos de rentabilidad 2028
				RoTE ordinario	
<b>Retail</b>	8,3 +2%	40,5% -2,9pp	2,01 +9%	16,7% +0,4pp	>21%
<b>Openbank</b>	3,3 +5%	42,8% -1,3pp	0,75 +15%	15,4% +1,0pp	c.16%
<b>Negocios de red</b>	<b>CIB</b>	2,4 +15%	0,89 +16%	20,9% +0,6pp	>20%
	<b>Wealth</b>	1,0 +5%	0,49 +11%	51,4% -9,3pp	>60%
	<b>Payments</b>	0,4 +20%	83,6% -10,0pp	0,02 +288%	33,4% +4,8pp
				Margen EBITDA	
<b>Grupo</b>	15,1 +6%	42,8% -3,0pp	3,56 +14%	15,2% +0,5pp	>20%

BAI ex. Motor Finance

Rentabilidad operativa<sup>1</sup>

BAI: -17%  
Inc. Motor Finance

RoTE<sup>2</sup>  
8,3%



Nota: variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Rentabilidad operativa calculada como BAI / Capital tangible. Excluyendo la provisión adicional en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance).

(2) Excluyendo la provisión adicional en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance).

## ONE Transformation impulsa el apalancamiento operativo y el beneficio, en línea con nuestra visión de ser el mejor banco digital con sucursales

### Ejecución en 1T'26

- ONE Transformation avanza a buen ritmo: la plataforma de interacción con clientes se ha implantado en México en 1T, estando ya operativa en cinco mercados; Gravity listo para su despliegue en Brasil
- 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
- Fuerte crecimiento del beneficio reflejando los beneficios de ONE Transformation en comisiones (+7%) y costes (-5%)

### Desempeño en 1T'26

Créditos  
**€603MM**  
+2%

Depósitos  
**€624MM**  
+5%

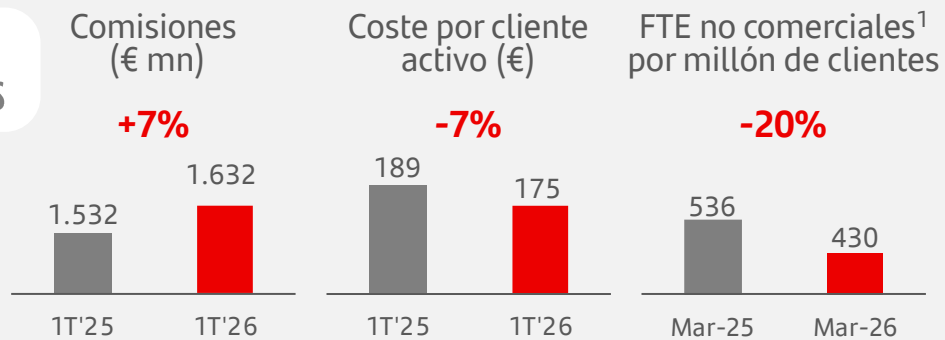
Coste del riesgo  
**1,17%**  
+5pb

Eficiencia  
**40,5%**  
-2,9pp

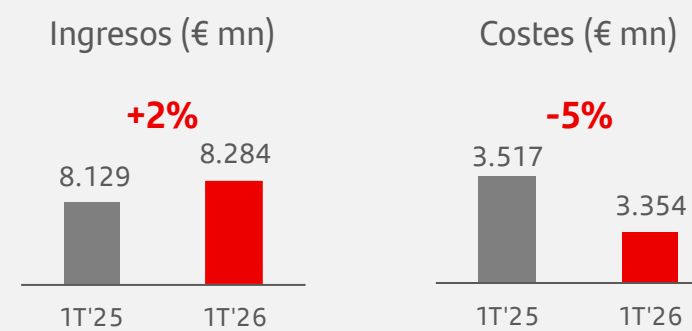
Beneficio  
**€2.009mn**  
+9%

RoTE  
**16,7%**  
+0,4pp

### Objetivos operativos



### Apalancamiento operativo



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Empleados a tiempo completo destinados a tareas no comerciales por millón de clientes considera los empleados de la red de sucursales en nuestros 9 países principales.

### Ejecución en 1T'26

- Entidad legal única en Europa para acelerar la venta cruzada y la implantación de la IA
- Los créditos suben, por auto en Europa y Latinoamérica. 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 Finance, por la fuerte evolución de los ingresos, tanto en MI como en comisiones
- Beneficio afectado por €155mn de Motor Finance<sup>1</sup> y por €81mn tras la finalización de los incentivos fiscales a los vehículos eléctricos en EE.UU.

### Desempeño en 1T'26

Créditos  
**€216MM**  
+3%

Depósitos  
**€134MM**  
+3%

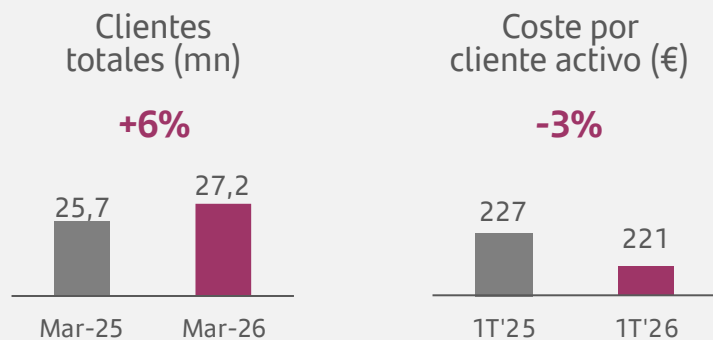
Coste del riesgo  
**2,07%**  
-7pb

Eficiencia  
**42,8%**  
-1,3pp

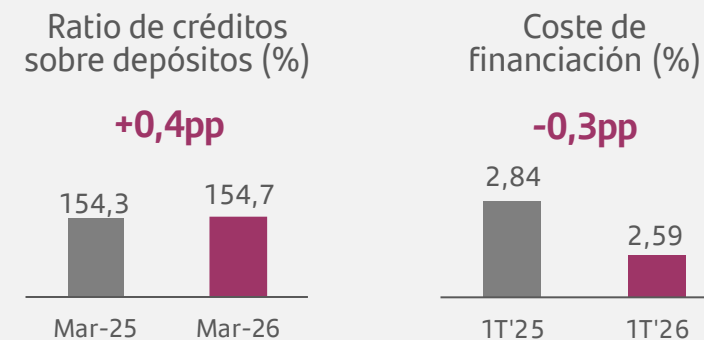
BAI  
**€539mn** **€746mn**  
-17% +15%  
ex. Motor Finance

Rentabilidad operativa  
**11,1%** **15,4%**  
-3,3pp +1,0pp  
ex. Motor Finance

### Objetivos operativos



### Optimización del fondeo



# La mejora de la eficiencia y la rentabilidad impulsan un 16% el crecimiento del beneficio, apoyado en el flujo de clientes

## Ejecución en 1T'26

- Sólida ejecución de nuestra **estrategia enfocada en el negocio de asesoramiento y de bajo consumo de capital**, generando un RoTE del 21%, mientras mantenemos una de las mejores ratios de eficiencia del sector
- **Buenos niveles de actividad**, apoyados en Global Markets, en un contexto de mayor volatilidad de mercado, y con buena evolución en GTB y Global Banking
- **Crecimiento del beneficio a doble dígito** por el fuerte incremento de los ingresos, en la mayoría de nuestros países, y por encima del aumento de los costes, generando mandíbulas fuertemente positivas

## Desempeño en 1T'26

Créditos  
**€157MM**  
+18%

Depósitos  
**€133MM**  
+3%

Coste del riesgo  
**0,23%**  
+16pb

Eficiencia  
**39,6%**  
-4,3pp

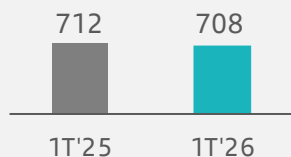
Beneficio  
**€889mn**  
+16%

RoTE  
**20,9%**  
+0,6pp

### Objetivos operativos

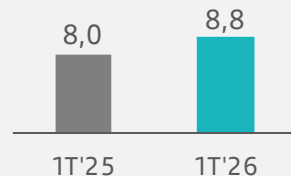
Ingresos de colaboración (€ mn)

**-1%**



Total ingresos / APR medios (%)

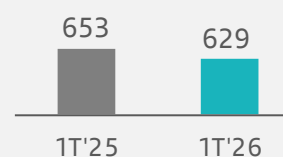
**+0,7pp**



### Recurrencia

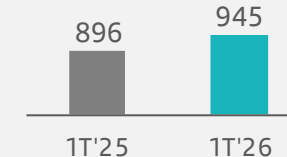
Comisiones (€ mn)

**-4%**



Costes (€ mn)

**+6%**



## Crecimiento a doble dígito del beneficio, con ingresos subiendo gracias al aumento del 10% de los activos bajo gestión

### Ejecución en 1T'26

- Mayor foco en **soluciones y servicios de inversión de valor añadido** (por ejemplo, UHNW y asesoramiento de carteras) mejorando la recurrencia de nuevo este trimestre
- Los **activos bajo gestión alcanzaron nuevos niveles récord**, impulsados por unas sólidas dinámicas comerciales, tanto en PB como en I&AMS
- **Fuerte crecimiento del beneficio** por la buena evolución de los ingresos en todas las líneas de negocio, reflejo de nuestro foco en las actividades que generan comisiones

### Desempeño en 1T'26

Activos bajo gestión

**€545MM**

+10%

CAL (PB)

**€356MM**

+11%

Primas brutas emitidas

**€2,8MM**

+7%

Eficiencia

**36,6%**

-0,8pp

Beneficio

**€493mn**

+11%

RoTE

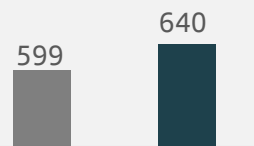
**51,4%**

-9,3pp

### Objetivos operativos

Comisiones de distribución (€ mn)

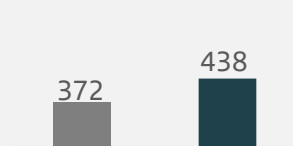
**+7%**



1T'25 1T'26

BDI + comisiones de distribución Seguros (€ mn)

**+18%**

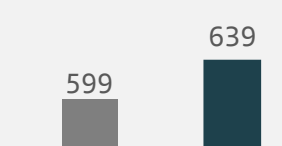


1T'25 1T'26

### Crecimiento de ingresos

Private Banking (€ mn)

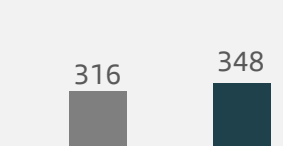
**+7%**



1T'25 1T'26

Insurance & Asset Management Solutions (€ mn)

**+10%**



1T'25 1T'26

### Ejecución en 1T'26

- En línea con nuestras principales prioridades estratégicas para ganar escala a través de plataformas globales, mejorando fuertemente el coste por transacción
- La actividad crece en todas las líneas de negocio. Destaca el crecimiento del volumen total de pagos de Getnet, apoyado en la mayor actividad en México, Brasil y Europa
- El beneficio aumenta con fuerza gracias al crecimiento a doble dígito de las comisiones, con costes controlados. El margen EBITDA aumenta 4,8pp interanualmente

### Desempeño en 1T'26

Getnet  
volumen total de pagos

**€62MM**

+11%

Getnet Platforms  
# transacciones

**4MM**

10x

Ebury  
clientes activos

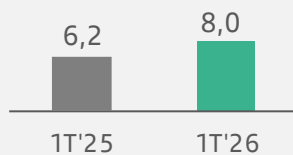
**27k**

+32%

### Objetivos operativos

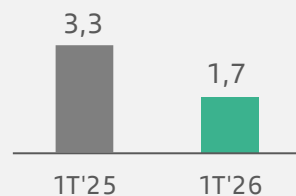
# transacciones<sup>1</sup>  
(MM)

+30%



Coste por transacción  
de pagos (€ céntimos)

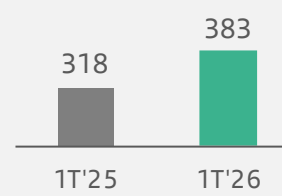
-47%



### Crecimiento rentable

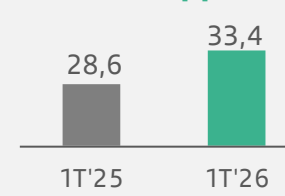
Ingresos  
(€ mn)

+20%



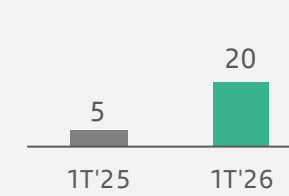
Margen  
EBITDA (%)

+4,8pp



Beneficio (€mn)

4x

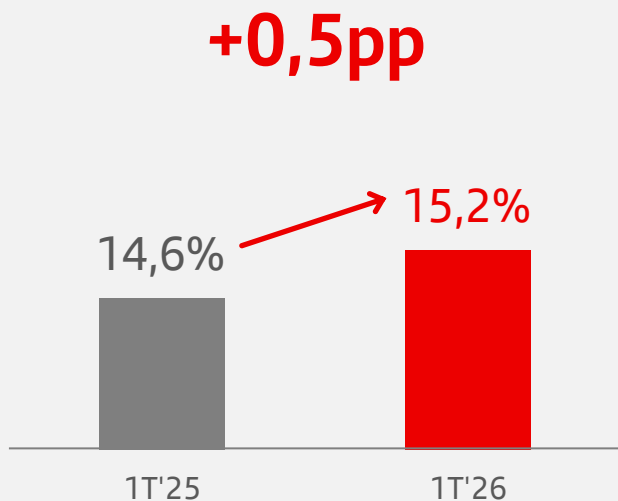


Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. El número de transacciones de Getnet Platforms incluye las procesadas de A2A y tarjetas.

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

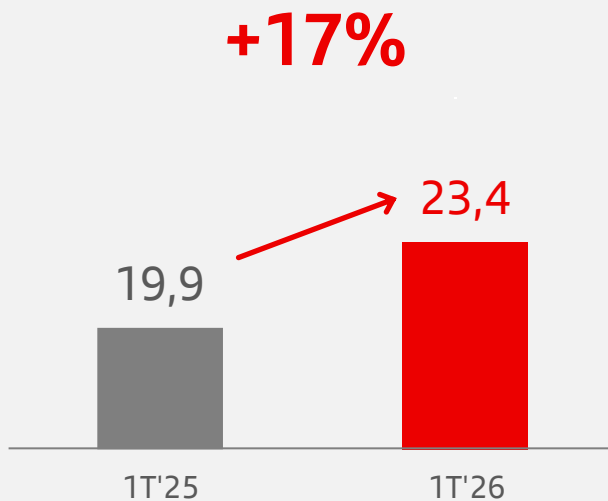
# Mejora fuerte de la rentabilidad y la creación de valor, con el BPA creciendo un 17% y el TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción un 19%

## RoTE ordinario



## BPA ordinario

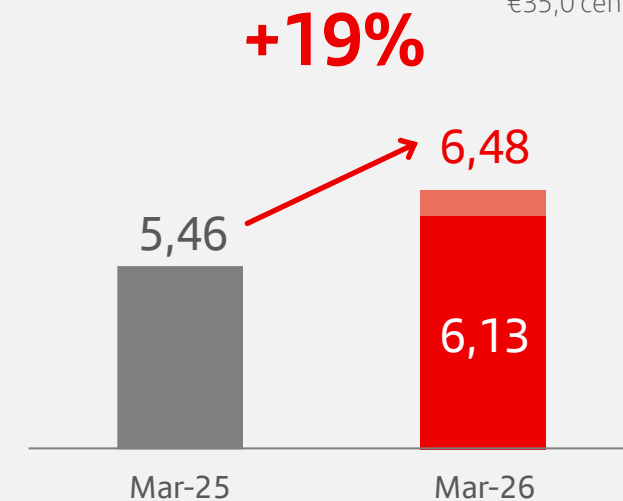
€ céntimos



## TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

€ por acción

■ DPA en efectivo:  
€35,0 céntimos



Hemos **ejecutado c.€7MM** de nuestro compromiso de distribuir **al menos €10MM en recompras de acciones para 2025-26**, incluyendo las recompras contra los resultados de 2025 y en torno al 50% del capital generado por la venta de Polonia

Objetivo de recompra de acciones 2025-26

€10MM

**Ejecutado a 1T'26<sup>1</sup> c.€7MM**

Nota: TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,00 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2025, 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 2024 y 2025.

(1) Las recompras de acciones totales a cierre de 1T'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).



# 04

## Principales conclusiones



# Sólido comienzo del año que nos pone en buen camino para alcanzar 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 línea 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



Nota: variaciones interanuales en euros constantes. Objetivos condicionados por el mercado. Basado en supuestos macroeconómicos acordes con las instituciones económicas internacionales. Excluyendo Polonia, TSB y Webster en 2025-26.

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,00 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2025, 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 2024 y 2025.



# North Star financiera

Objetivos para 2026 – 2028

## Fortaleza

CET1

**c.13%**

Rango operativo: 12-13%

El exceso sobre el 13% será distribuido al término del plan

## Crecimiento rentable

Beneficio

RoTE

**>€20MM | >20%**

en 2028

## Remuneración al accionista

Payout

DPA en efectivo

**50%**

**>x2** en 2028<sup>1</sup>

Aumentar el dividendo en efectivo al 35% a partir de 2027

**TNAVpa  
+ DPA  
Aproximándonos  
al 20%**

en 2028

&

**BPA**

crecimiento anual a

**Doble dígito**

2026-2028

Reinvirtiendo el capital de manera orgánica al

**>20%**

RoTE

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 implique asignar aproximadamente el 50% del beneficio ordinario del Grupo (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuido de forma aproximadamente equilibrada entre dividendo en efectivo y recompra de acciones para los resultados de 2026; y ii) distribuir a los accionistas cualquier exceso 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 comprenda alrededor del 35% del beneficio ordinario del Grupo (sobre la misma base) en dividendo en efectivo y alrededor del 15% en recompras de acciones. La ejecución de la política de remuneración al accionista y la distribución a los accionistas de cualquier exceso de capital al final del periodo 2026-2028 siguen estando sujetas a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

(1) vs. 2025.



05

*Links* a los  
materiales  
públicos

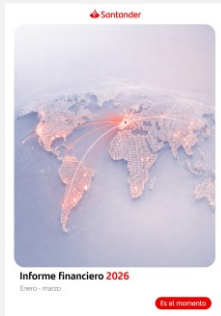


# Links a los materiales públicos de Grupo Santander

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

## Resultados financieros 1T'26

### Informe financiero



### Presentación de resultados



### Series



### Informe accionistas



### Presentaciones de negocios (disponibles solo en inglés)

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

### Sala de comunicación



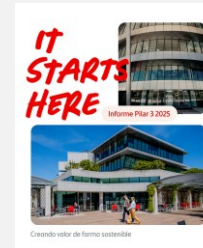
### Vídeo (3 minutos)



### Presentación de Renta fija (disponible solo en inglés)



### Pilar 3

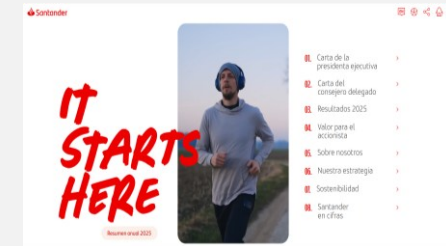


### Ratings

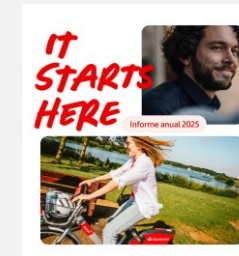


## Otra información

### Resumen anual digital 2025



### Informe anual 2025



### Presentación de Gobierno Corporativo



[www.santander.com](http://www.santander.com)

Síguenos en



# 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
- **AuM:** *Assets under Management* / Activos bajo gestión
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **BDI:** Beneficio después de impuestos
- **BPA:** Beneficio por acción
- **Bº:** Beneficio
- **c.:** *Circa*
- **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
- **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)<sup>1</sup> / Promedio de patrimonio neto<sup>2</sup> (sin minoritarios) - activos intangibles. Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo.
- **RoRWA:** 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, las empresas de nuestro sector y de otros sectores 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>), así como la sección “Medidas Alternativas de Rendimiento” del Informe Financiero del primer trimestre de 2026 de Banco Santander, S.A. (Santander), publicado el 29 de abril 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;
- 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.



# Información importante

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, de accionistas 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.

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.

## INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE LA ADQUISICIÓN DE WEBSTER Y DÓNDE ENCONTRARLA

SE INSTA A LOS INVERSORES Y TITULARES DE VALORES A QUE LEAN EL DOCUMENTO DE REGISTRO RECOGIDO EN EL FORM F-4 Y EL PROXY STATEMENT/PROSPECTUS INCLUIDO EN DICHO DOCUMENTO DE REGISTRO EN EL FORM F-4, ASÍ COMO CUALQUIER OTRO DOCUMENTO RELEVANTE PRESENTADO ANTE LA SEC EN RELACIÓN CON LA OPERACIÓN O INCORPORADO POR REFERENCIA EN EL DOCUMENTO DE REGISTRO RECOGIDO EN EL FORM F-4 Y EN EL PROXY STATEMENT/PROSPECTUS, YA QUE CONTIENEN INFORMACIÓN IMPORTANTE SOBRE WEBSTER, SANTANDER, LA OPERACIÓN Y ASUNTOS RELACIONADOS.

Los inversores y titulares de valores pueden obtener copias gratuitas de estos documentos y de otros documentos presentados ante la SEC por Webster o Santander a través del sitio web de la SEC en <http://www.sec.gov>.



# Información importante

## 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.

## Participantes en la solicitud de delegaciones de voto

Webster, Santander y determinados miembros de sus respectivos consejos de administración y directivos ejecutivos podrán considerarse partícipes en la solicitud de delegaciones de voto a los accionistas de Webster en relación con la Transacción, de conformidad con las normas de la SEC. Puede encontrar información relativa a los consejeros y directivos ejecutivos de Webster y Santander en (i) el Informe Anual de Santander en el Formulario 20-F correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025, incluidos los apartados titulados «Directors and Senior Management», «Compensation», «Share Ownership» y «Majority Shareholders and Related Party Transactions», que fue presentado ante la SEC el 27 de febrero de 2026 y está disponible en <https://www.sec.gov/ix?doc=/Archives/edgar/data/0000891478/000089147826000030/san-20251231.htm>, y (ii) la modificación al Informe Anual de Webster en el Formulario 10-K correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025, incluidos los apartados titulados "Directors, Executive Officers and Corporate Governance", "Executive Compensation", "Security Ownership of Certain Beneficial Owners and Management and Related Stockholder Matters" y "Certain Relationships and Related Transactions, and Director Independence", que fue presentado ante la SEC el 24 de abril de 2026 y está disponible en <https://www.sec.gov/ix?doc=/Archives/edgar/data/0000801337/000080133726000011/wbs-20251231.htm>. En la medida en que las participaciones en valores de Santander o Webster mantenidas por sus consejeros o directivos ejecutivos hayan cambiado desde los importes indicados en el Informe Anual de Santander en el Formulario 20-F correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 y la modificación al Informe Anual de Webster en el Formulario 10-K correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025, dichos cambios se han reflejado o se reflejarán en el Informe Anual de Santander en el Formulario 20-F correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2026 y en los Statements of Change of Ownership en el Formulario 4 de Webster presentados ante la SEC. Pueden obtenerse copias gratuitas de dichos documentos a través del sitio web mantenido por la SEC en <https://www.sec.gov>.

## 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 particular, 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.



A young boy in blue shorts and a white swim cap is captured mid-air, jumping into the ocean. Below him, a man is partially submerged in the water, with his arms raised in a gesture of surprise or excitement. The background is a clear blue sky and the surface of the sea.

**¡GRACIAS!**

Es el momento 