



Presentación de resultados 1S'26

22 de julio de 2026

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.



Índice

1

*Aspectos
destacados 15'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



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

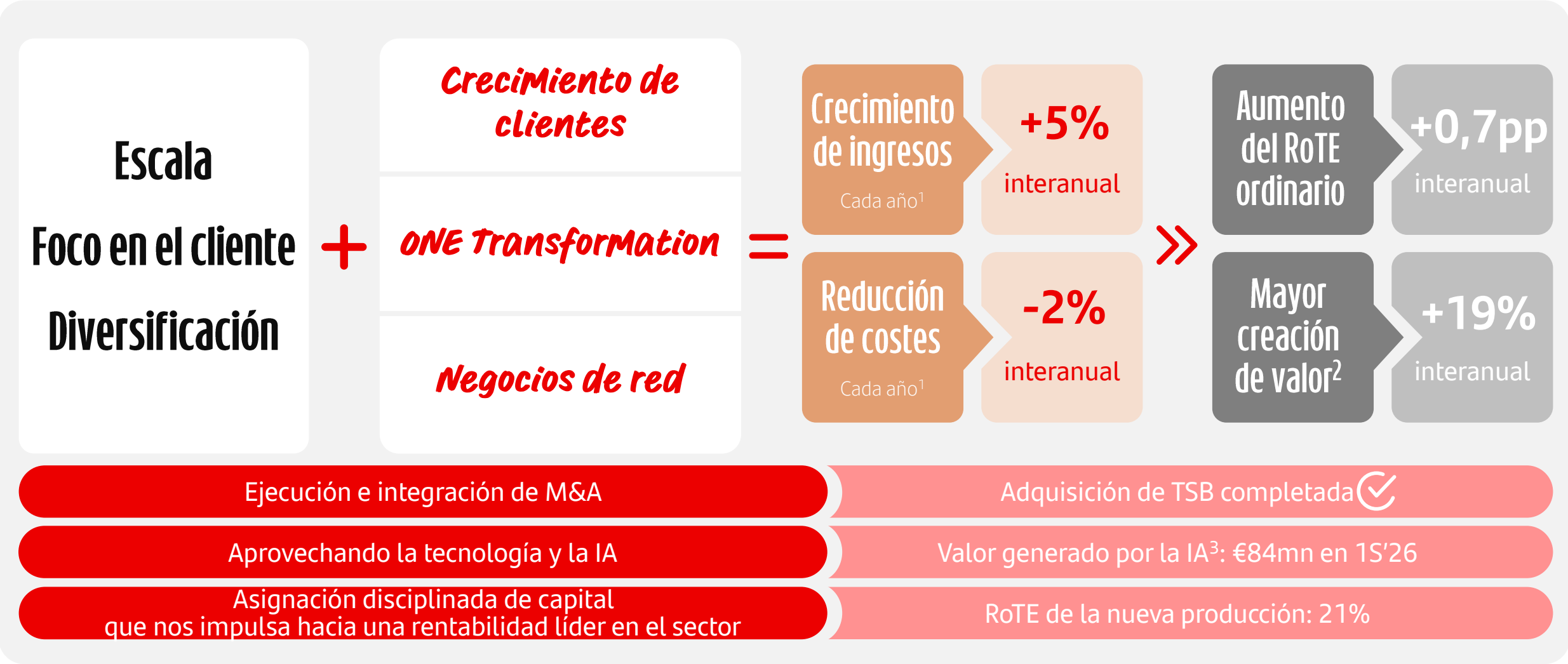
Grupo - Cuenta de resultados Millones de euros	1S'26	1S'25	Corrientes %	Constantes %	Ex. TSB	
					Corrientes %	Constantes %
Margen de intereses	22.711	21.237	7	6	6	5
Comisiones	6.851	6.311	9	7	8	7
Otros ingresos	1.285	1.418	-9	-9	-9	-9
Total ingresos	30.847	28.966	6	6	6	5
Costes totales	-13.211	-13.251	-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)



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

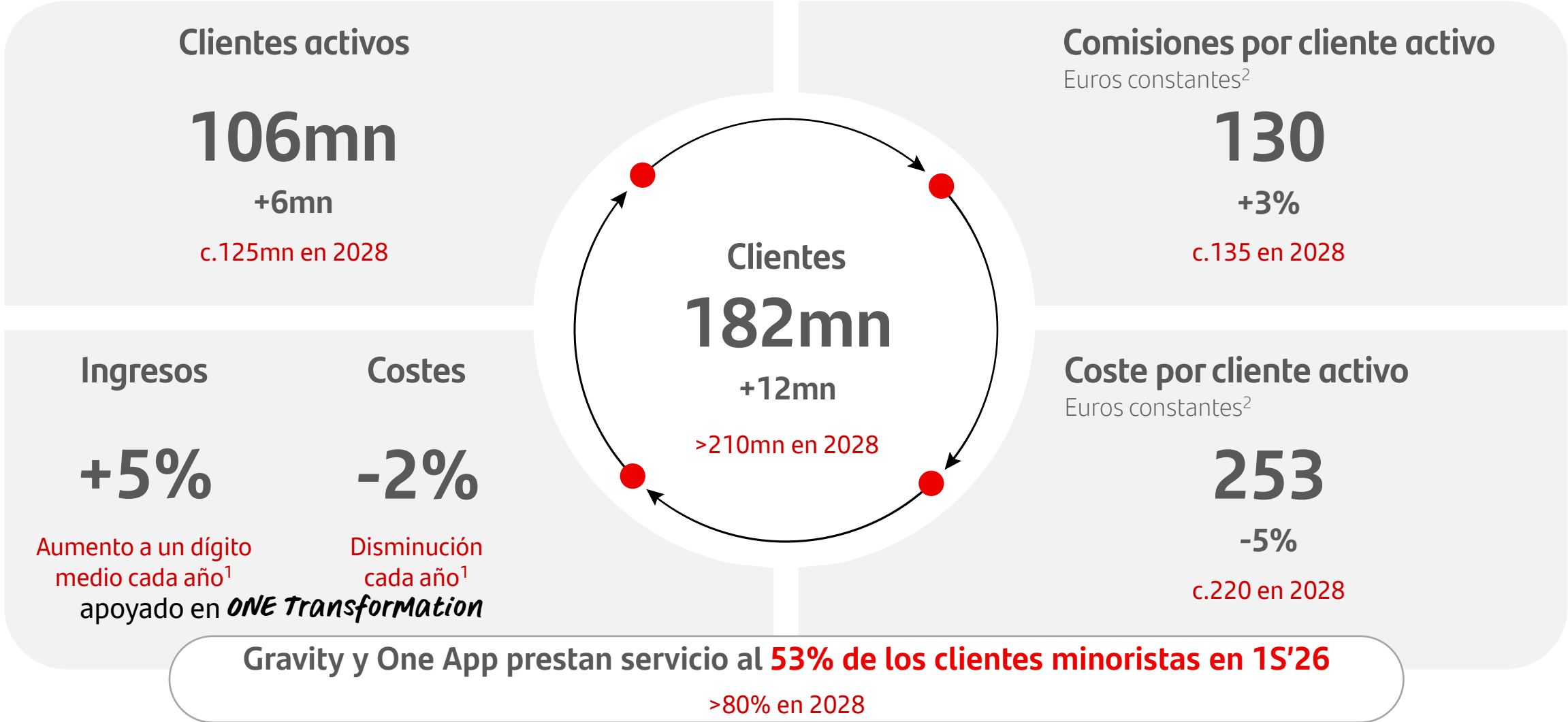
Nuestro modelo de negocio único, la disciplina en la asignación de capital, junto con nuestra estrategia de ONE Transformation y los negocios de red impulsan el crecimiento rentable y la creación de valor



(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.

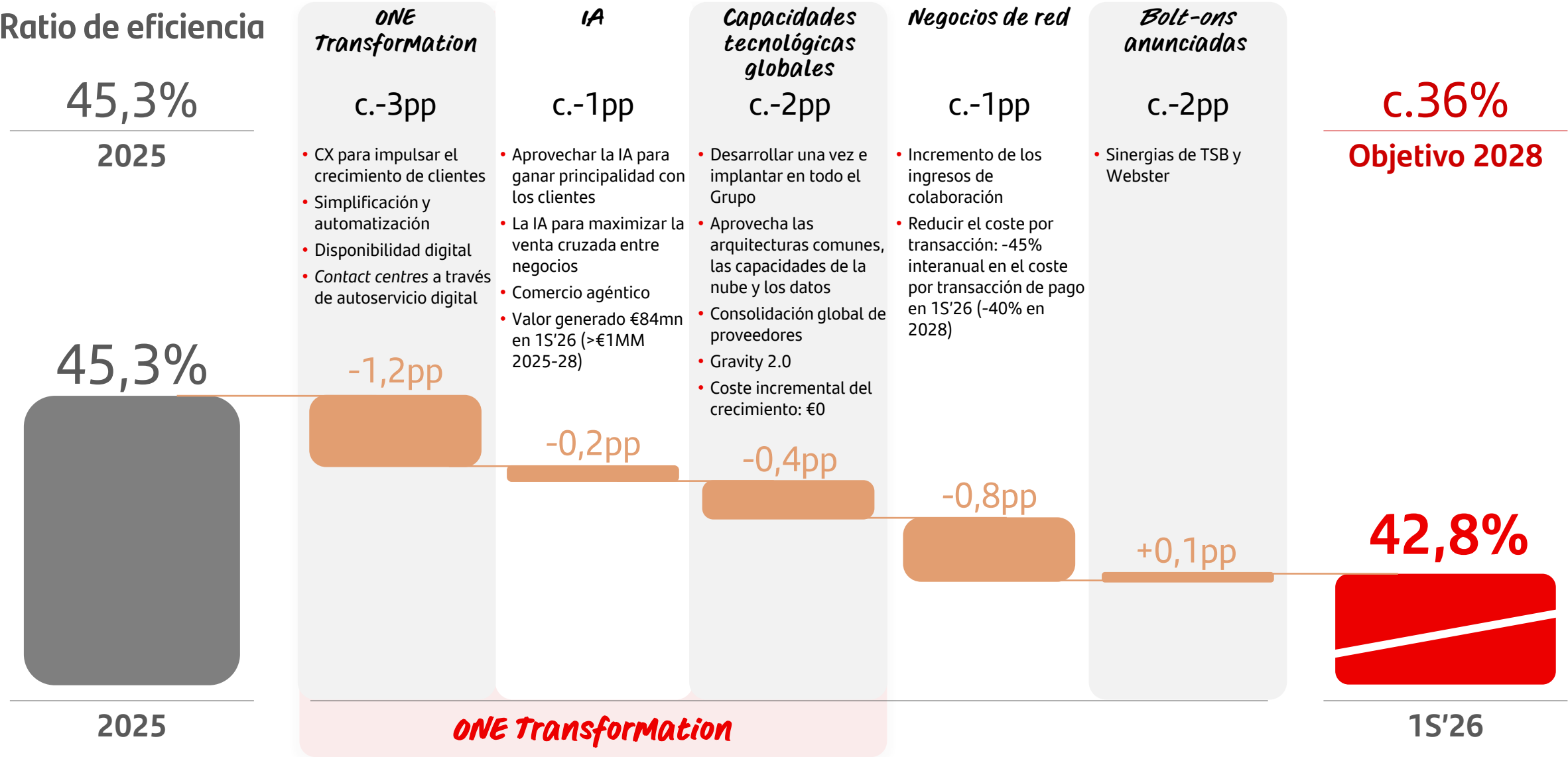


El aumento de clientes activos, la relación cada vez más profunda con ellos y las eficiencias estructurales en costes permiten que las mejoras de rentabilidad sean sostenibles en el largo plazo



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
Negocios de red	Retail	17,1 +4%	40,5% -2,9pp	4,1 +12% BAI ex. Motor Finance ¹	17,1% +0,8pp Rentabilidad operativa	>21%
	Openbank	6,5 +4%	41,6% -2,9pp	1,7 +15%	17,0% +1,4pp RoTE ² 9,7%	c.16%
	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 Margen EBITDA	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

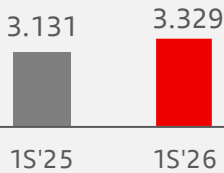
Eficiencia
40,5%
-2,9pp

Beneficio
€4.124mn
+12%

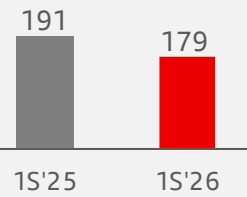
RoTE
17,1%
+0,8pp

Objetivos operativos

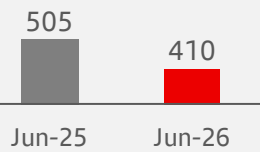
Comisiones
(€ mn)
+6%



Coste por cliente
activo (€)
-6%

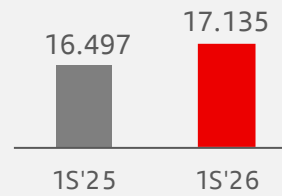


FTE no comerciales
por millón de clientes¹
-19%

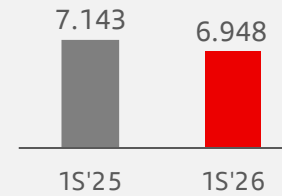


Apalancamiento operativo

Ingresos (€ mn)
+4%



Costes (€ mn)
-3%



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) La ratio de empleados a tiempo completo destinados a tareas no comerciales no incluye TSB.

TSB acelera la ejecución en el Reino Unido, aportando escala, depósitos de alta calidad e hipotecas de bajo riesgo, con al menos £400mn en sinergias de costes

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

Créditos

€275MM €233MM

+22%

+4%
ex. TSB

Depósitos

€259MM €217MM

+26%

+6%
ex. TSB

Coste del riesgo San UK

0,10%

+6pb

NIM

1,61% 1,55%

+3pb

-3pb
ex. TSB

BAI

€938mn €858mn

+40%

+28%
ex. TSB

RoTE San UK

10,7%

+1,8pp

Integración TSB

Cambio de Control

30/04/26

Fusión legal

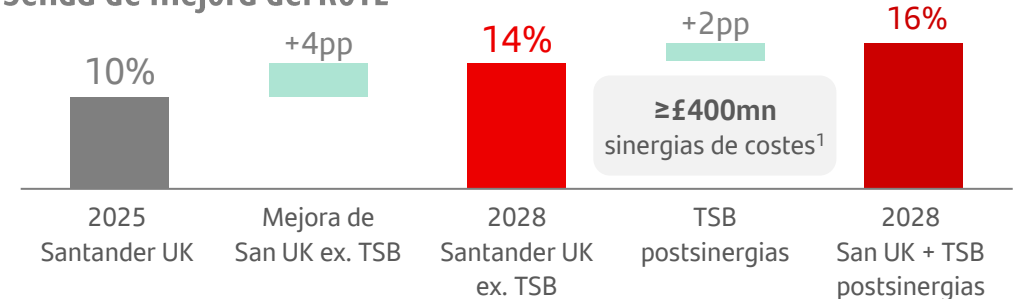
Esperada en 2T'27

Fase de adquisición
Dos bancos competidores

Fase de transición
Dos bancos;
una holding

Fase de migración
un banco

Senda de mejora del RoTE



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Se espera que el total de sinergias run-rate y antes de impuestos se alcance en 2028.

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

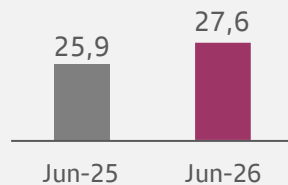
Rentabilidad operativa

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

Objetivos operativos

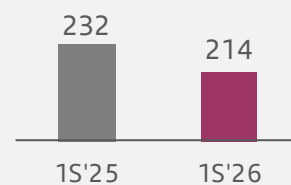
Clientes totales (mn)

+7%



Coste por cliente activo (€)

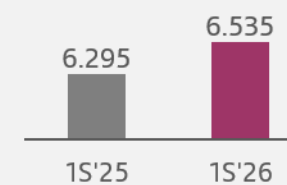
-8%



Apalancamiento operativo

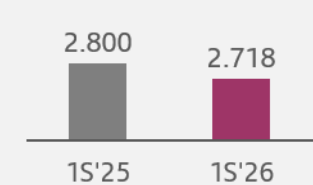
Ingresos (€ mn)

+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

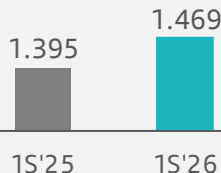
Beneficio
€1.742mn
+17%

RoTE
20,3%
+0,8pp

Objetivos operativos

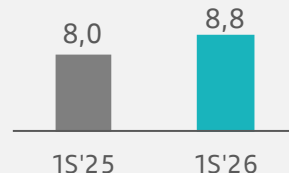
Ingresos de colaboración (€ mn)

+5%



Total ingresos / APR medios (%)

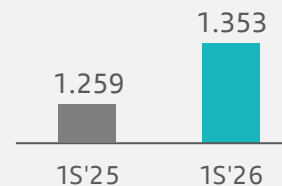
+0,8pp



Recurrencia

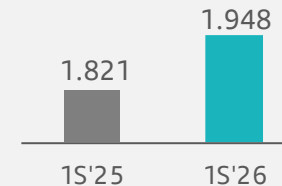
Comisiones (€ mn)

+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%

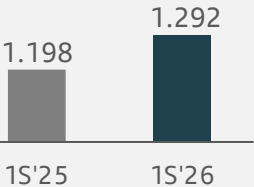
RoTE

56,9%
-3,0pp

Objetivos operativos

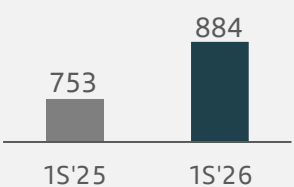
Comisiones de distribución (€ mn)

+8%



BDI + comisiones de distribución Seguros (€ mn)

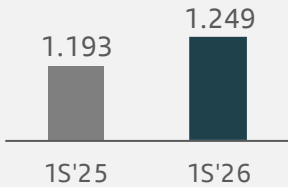
+17%



Crecimiento de ingresos

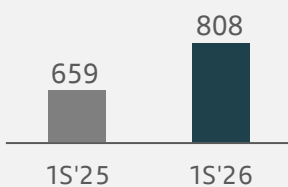
Private Banking (€ mn)

+5%



Insurance & Asset Management Solutions (€ mn)

+23%



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

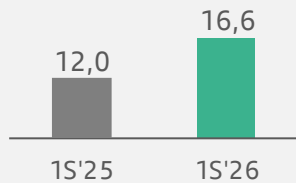
Ebury
clientes activos

28k
+28%

Objetivos operativos

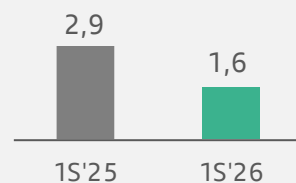
transacciones²
(MM)

+38%



Coste por transacción de pagos (céntimos de €)

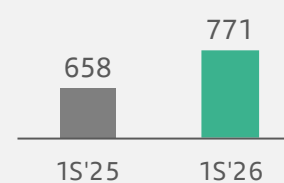
-45%



Crecimiento rentable

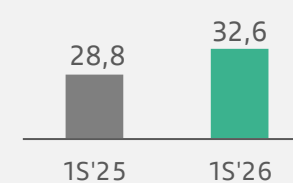
Ingresos
(€ mn)

+17%



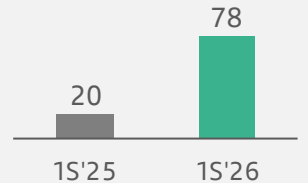
Margen EBITDA (%)

+3,8pp



Beneficio (€ mn)

4x



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

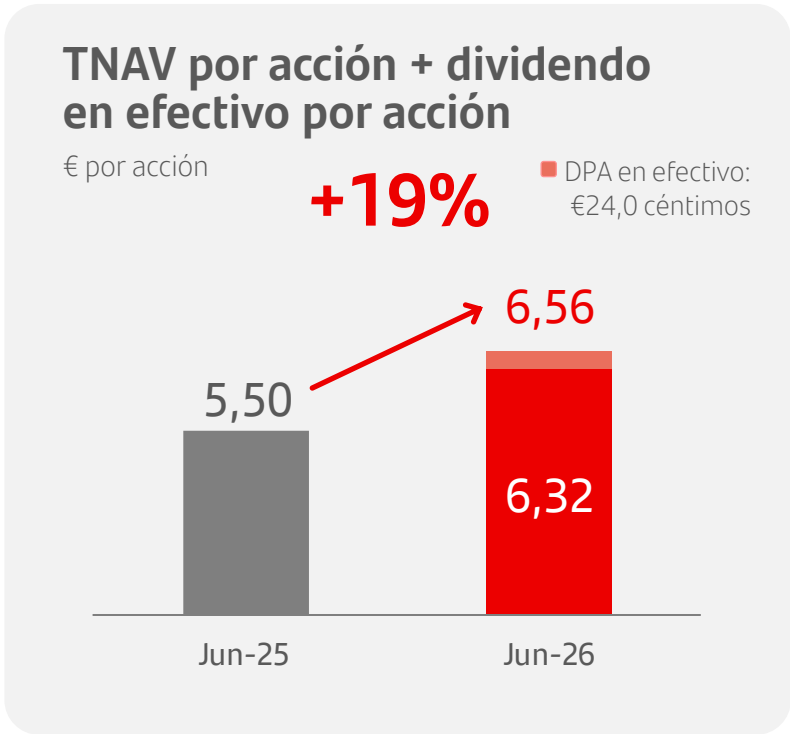
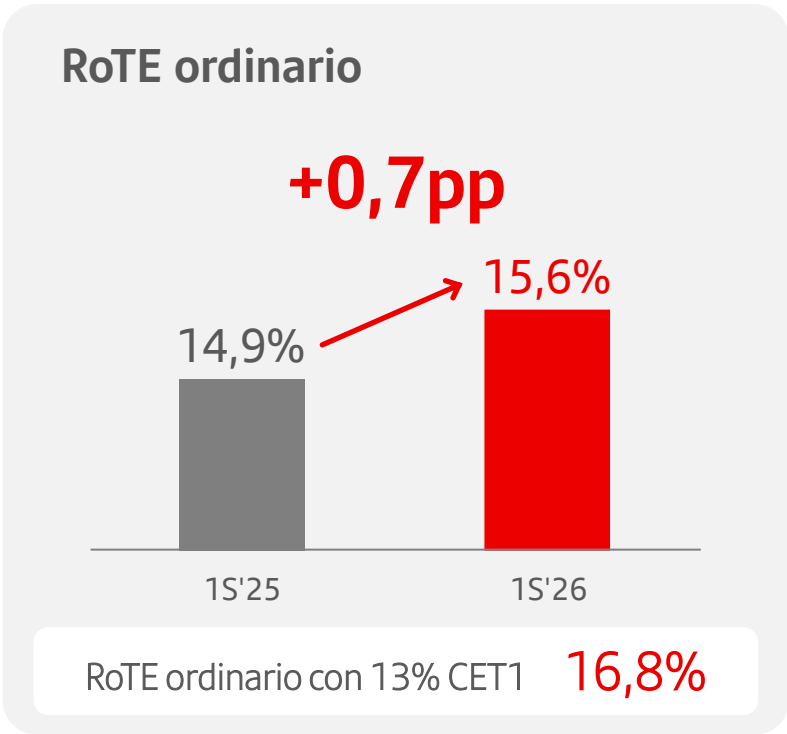
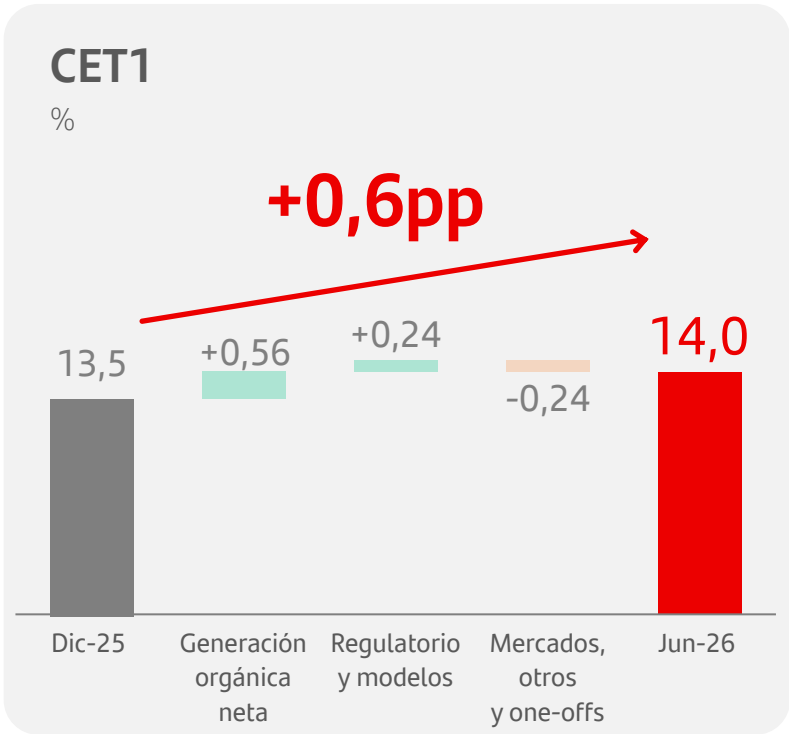
El número de transacciones de Getnet Platforms incluye las procesadas A2A y las de tarjetas.

(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.

(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.



Índice

1

*Aspectos
destacados 15'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



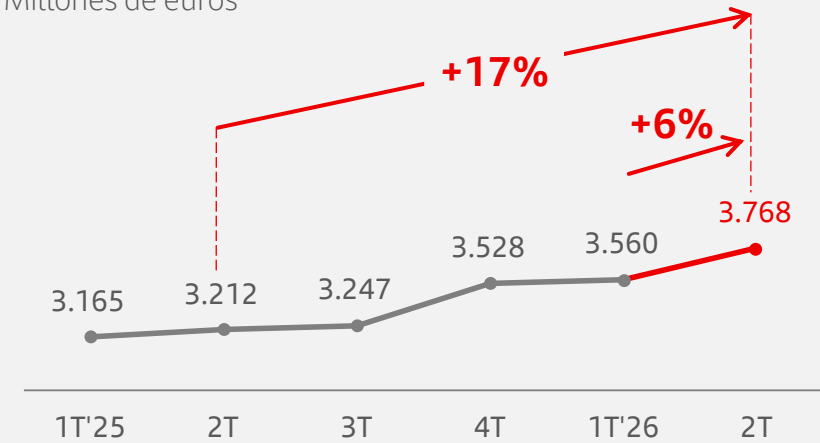
Los mayores ingresos y los menores costes impulsan un crecimiento a doble dígito del margen neto y del beneficio

Grupo - Cuenta de resultados			Corrientes	Constantes
Millones de euros	1S'26	1S'25	%	%
Margen de intereses	22.711	21.237	7	6
Comisiones	6.851	6.311	9	7
Otros ingresos	1.285	1.418	-9	-9
Total ingresos	30.847	28.966	6	6
Costes totales	-13.211	-13.251	-0	-1
Margen neto	17.636	15.715	12	11
Dotaciones insolvencias	-6.574	-6.058	9	7
Otros resultados	-715	-319	124	127
Bº ordinario atribuido	7.328	6.377	15	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)

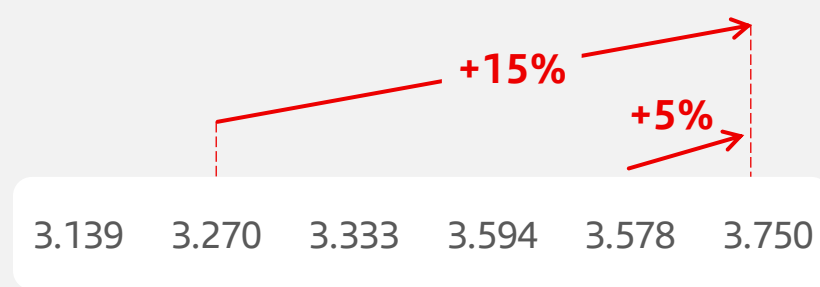
Beneficio ordinario

Millones de euros



Beneficio ordinario

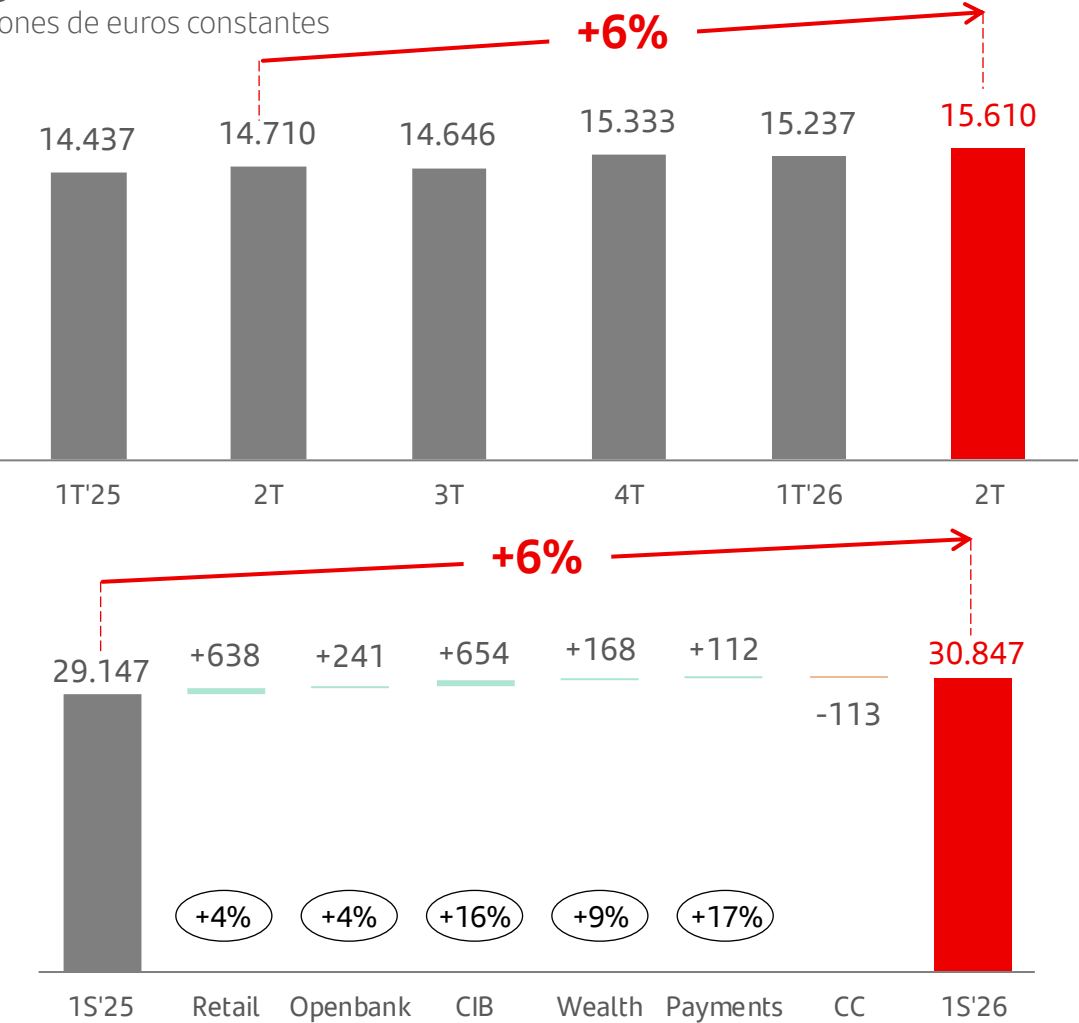
Millones de euros constantes



Crecimiento de los ingresos apoyado en un mayor número de clientes y en unas relaciones más profundas con ellos en todos nuestros negocios

Ingresos totales

Millones de euros constantes



○ Crecimiento interanual

Grupo

- >95% de los ingresos están relacionados con clientes
- Sólido aumento interanual de los ingresos, tanto en el MI como en las comisiones, con todos los negocios creciendo, reflejo de los beneficios de nuestro modelo
- En el trimestre, los ingresos aumentaron un 2% apoyados en el crecimiento del MI y de las comisiones, principalmente en Retail

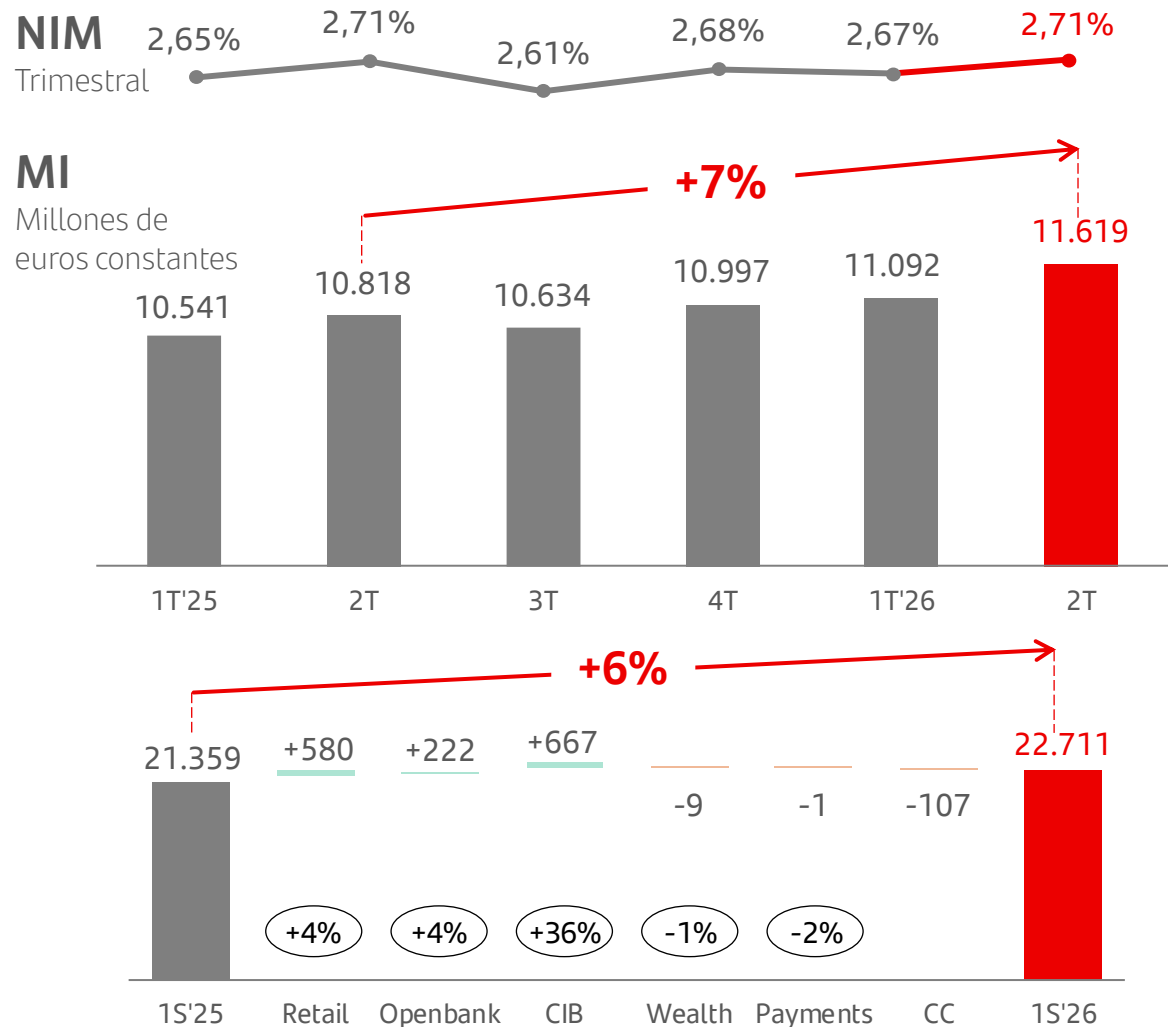
Detalle por negocio

- En **Retail**, buena evolución en la mayoría de los países, impulsado por el margen de intereses y el fuerte crecimiento de las comisiones
- En **Openbank** aumentan, con un sólido desempeño en las principales líneas de ingresos, especialmente en Europa y Sudamérica
- En **CIB** crecieron un 16%, apoyados en la actividad de clientes en todas las líneas de negocio, alcanzando en 1S ingresos récord
- En **Wealth** suben, con crecimiento en sus dos líneas de negocio, impulsadas por nuestro foco en los negocios generadores de comisiones y por la valoración de ciertas participaciones
- **Payments** creció por el fuerte aumento de las comisiones, apoyado en mayores niveles de actividad en todas las líneas de negocio



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

Sólido crecimiento del MI, con una buena evolución en la mayoría de los negocios globales, impulsado por una mayor actividad y nuestra gestión activa del balance



○ Crecimiento interanual

Margen

- Ligero aumento interanual del NIM en 1S'26:
 - Retail creció 3pb, mejorando principalmente en Argentina, México y España
 - Buen desempeño en Openbank (+10pb interanual), tanto en Europa como en Estados Unidos, y en CIB (+18pb interanual)
- En el trimestre, el NIM aumentó 4pb, impulsado principalmente por Retail en la mayoría de los países en los que tenemos presencia

Margen de intereses

- c.90% del MI del Grupo proviene de los negocios de Retail y Openbank
- MI +6% interanual, con la mayoría de los negocios creciendo
 - Retail +4%. Con un buen desempeño en la mayoría de nuestros países, por volúmenes y la gestión activa del balance
 - Openbank +4%, apoyado en los volúmenes y la gestión del margen, especialmente en Europa y Brasil
 - CIB +36% interanual, por el sólido desempeño en Global Markets en actividades de bajo consumo de capital
- En el trimestre, MI +5%
 - Retail +7%. Ex. TSB +4%, principalmente por el crecimiento en Chile, España y Brasil
 - Openbank se mantuvo estable en la mayoría de mercados
 - CIB crece en todas las líneas de negocio, desde un primer trimestre ya fuerte

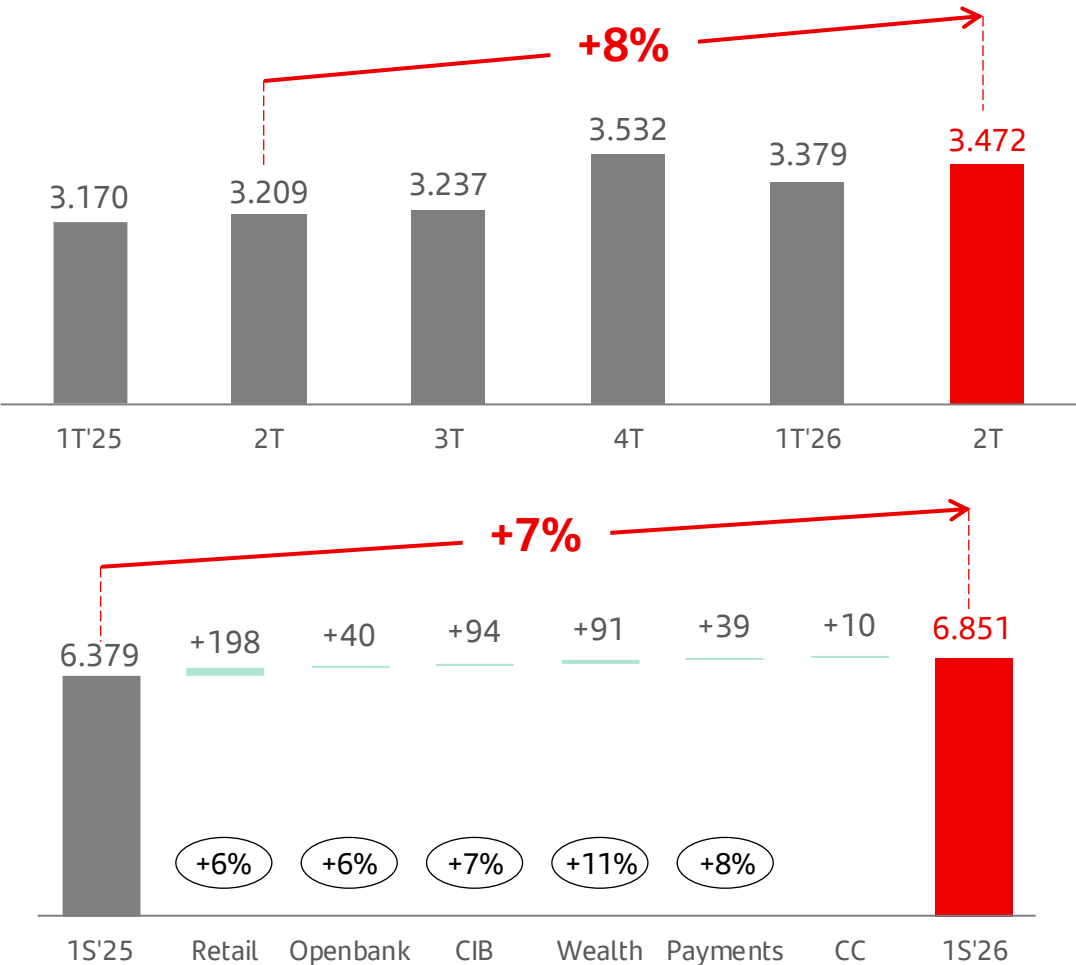


Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.
NIM = MI / Activos rentables medios en euros corrientes.

Fuerte crecimiento de las comisiones impulsado por el valor añadido que aportan estructuralmente nuestros negocios globales

Comisiones

Millones de euros constantes



○ Crecimiento interanual

Detalle por negocio

- **Retail:**
 - Buenas dinámicas comerciales y crecimiento de clientes (+10mn interanual), apoyando un aumento generalizado en todos los países, principalmente las relacionadas con transaccionalidad
 - Destaca el fuerte desempeño en España, el Reino Unido, México y Argentina
- **Openbank:**
 - Fuerte crecimiento, principalmente en Europa y Brasil, impulsado por la nueva producción y una mayor actividad en seguros
- **CIB:**
 - Aumentó apoyado en la sólida actividad en Global Banking en los distintos países, especialmente en EE.UU., en unas relaciones con clientes más profundas y en mejores capacidades de asesoramiento
- **Wealth:**
 - Crecimiento a doble dígito, principalmente por PB que crece un 13%, especialmente por fondos de inversión en España y valores en EE.UU.
- **Payments:**
 - Sólido crecimiento, apoyado en la buena actividad en todas las líneas de negocio, con un crecimiento del volumen total de pagos de Getnet de un 10% impulsado principalmente por México, Brasil y Europa

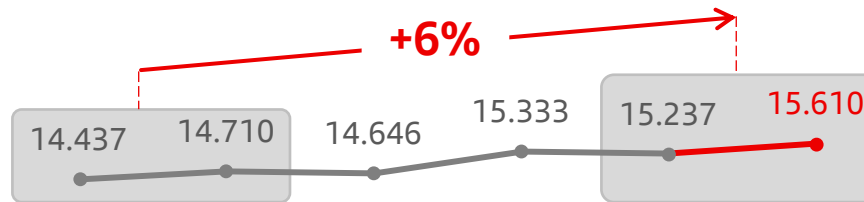


ONE Transformation impulsó una reducción de costes del 1% y un crecimiento del margen neto de un 11%

GRUPO

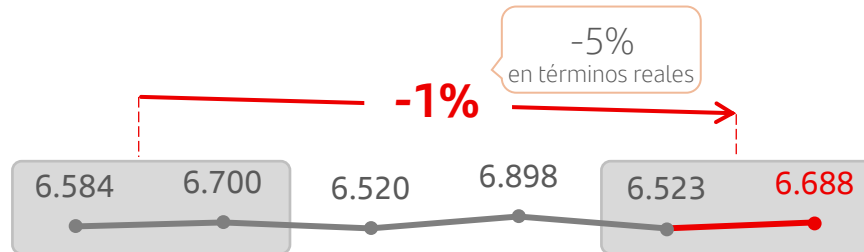
Ingresos

Millones de euros constantes



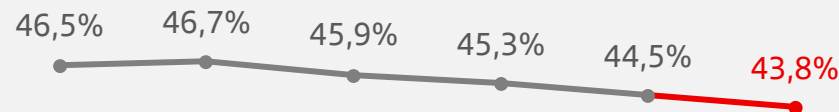
Costes totales

Millones de euros constantes



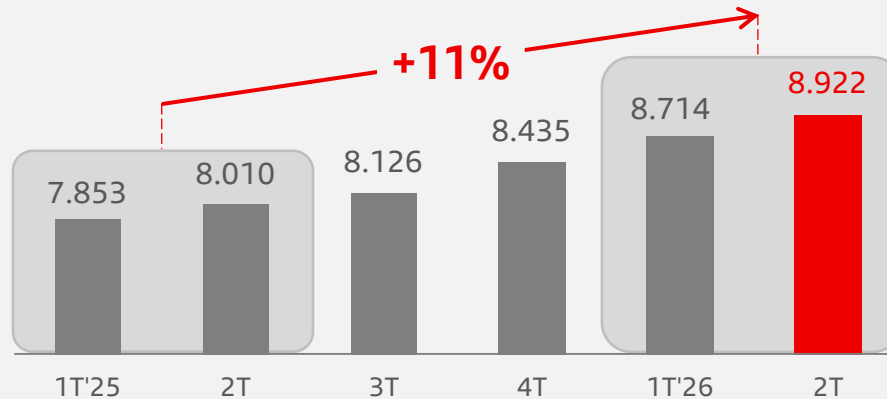
Eficiencia

12M rolling



Margen neto

Millones de euros constantes

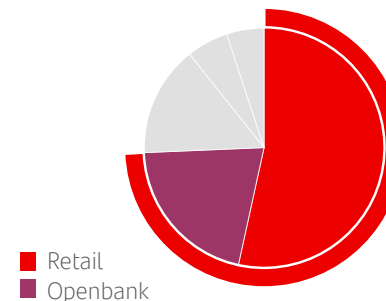


Costes

- Los costes disminuyeron interanualmente, -5% en términos reales, con la eficiencia mejorando 3pp
 - Retail cae 5% ex. TSB, con un excelente desempeño en todos nuestros mercados
 - Openbank -3%, por Europa y Estados Unidos
 - CIB +7%, por debajo de los ingresos, con unas mandíbulas operativas de +9pp
 - En Wealth, la eficiencia mejoró 1,3pp hasta el 35,0%
 - En Payments crecieron, ya que seguimos invirtiendo en nuestra plataforma global, en un contexto de mayor actividad
- En el trimestre, los costes estuvieron relativamente estables ex. TSB, con ahorros en Openbank (Europa y EE.UU.)

RETAIL Y OPENBANK

Retail y Openbank representan **c.75%** de los costes totales del Grupo

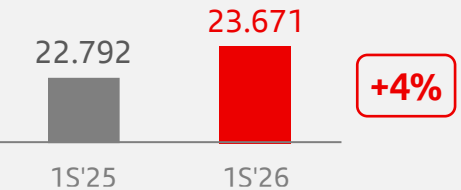


Eficiencia



Ingresos

Millones de euros constantes



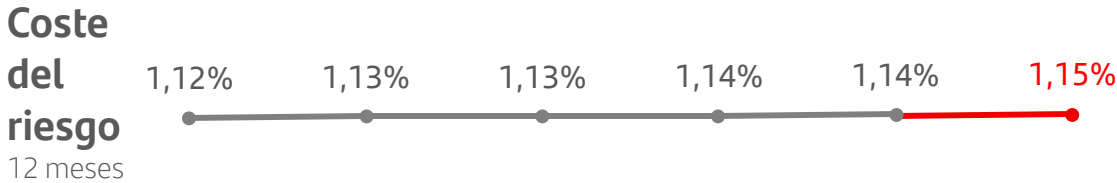
Costes totales

Millones de euros constantes

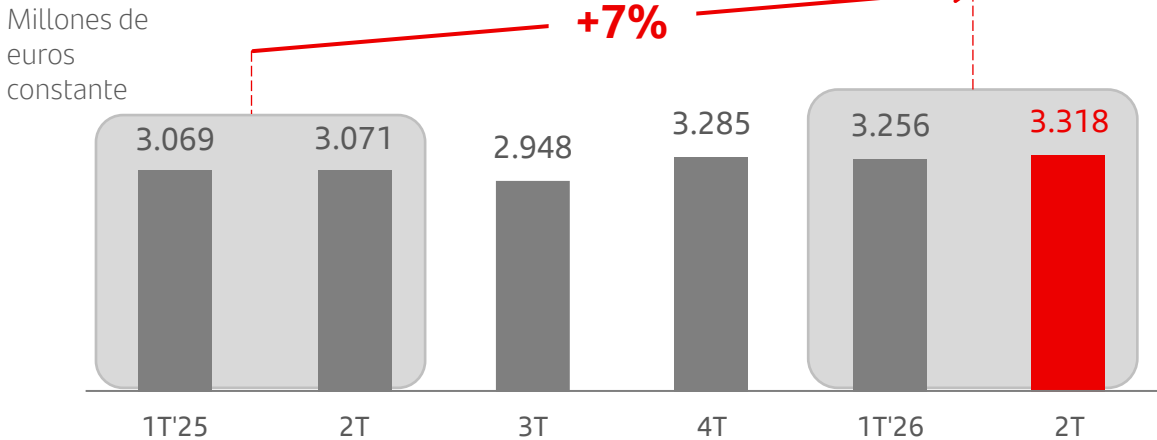


Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. Contribución a los costes del Grupo como porcentaje sobre el total de las áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo. Crecimiento de costes totales en términos reales definido como crecimiento de costes en euros constantes, excluyendo el impacto de la inflación y el efecto perímetro proveniente de las operaciones de fusiones y adquisición significativas (es decir, TSB en 1S'26).

La calidad crediticia del Grupo mejora excluyendo Argentina



Dotaciones



Otras métricas de calidad crediticia

	Jun-25	Mar-26	Jun-26
Ratio de mora	2,90%	3,00%	2,93%
Cobertura	67%	66%	64%
Fase 1	€965MM	€1.024MM	€1.090MM
Fase 2	€82MM	€89MM	€93MM
Fase 3	€33MM	€36MM	€38MM

Calidad crediticia

- Las dotaciones y el coste del riesgo impactados por la tendencia del sector en Argentina. Excluyendo Argentina:
 - Dotaciones prácticamente estables interanualmente y coste del riesgo mejorando 2pb hasta el 1,07%, reflejo de nuestra gestión activa del riesgo y los mercados laborales resilientes en la mayoría de nuestros países
 - La ratio de mora mejoró 2pb hasta el 2,88%. Excluyendo TSB, la ratio de mora continuó en niveles bajos
- La cobertura evoluciona en línea con el mix de la cartera. Los stages crecen también en línea con la cartera, con una distribución estable entre ambos

Detalle por negocio

- En Retail, que representa el >60% de las dotaciones del Grupo, el coste del riesgo estuvo afectado por Argentina. Excluyendo Argentina, el coste del riesgo mejoró interanualmente hasta el 1,07% y permaneció estable en el trimestre
 - Destaca la sólida tendencia trimestral en España (-18pb interanualmente) y una mejora significativa en Brasil (-24pb interanualmente)
- En Openbank, que representa >30% de las dotaciones del Grupo, coste del riesgo estable interanualmente (ligeramente mayor en el trimestre) hasta el 2,09%
 - Buenas tendencias en EE.UU. (-17pb interanualmente, -11pb en el trimestre), apoyadas en el comportamiento resiliente de los clientes y las medidas de optimización del capital
- En CIB, dotaciones afectadas por casos puntuales en Europa y Brasil

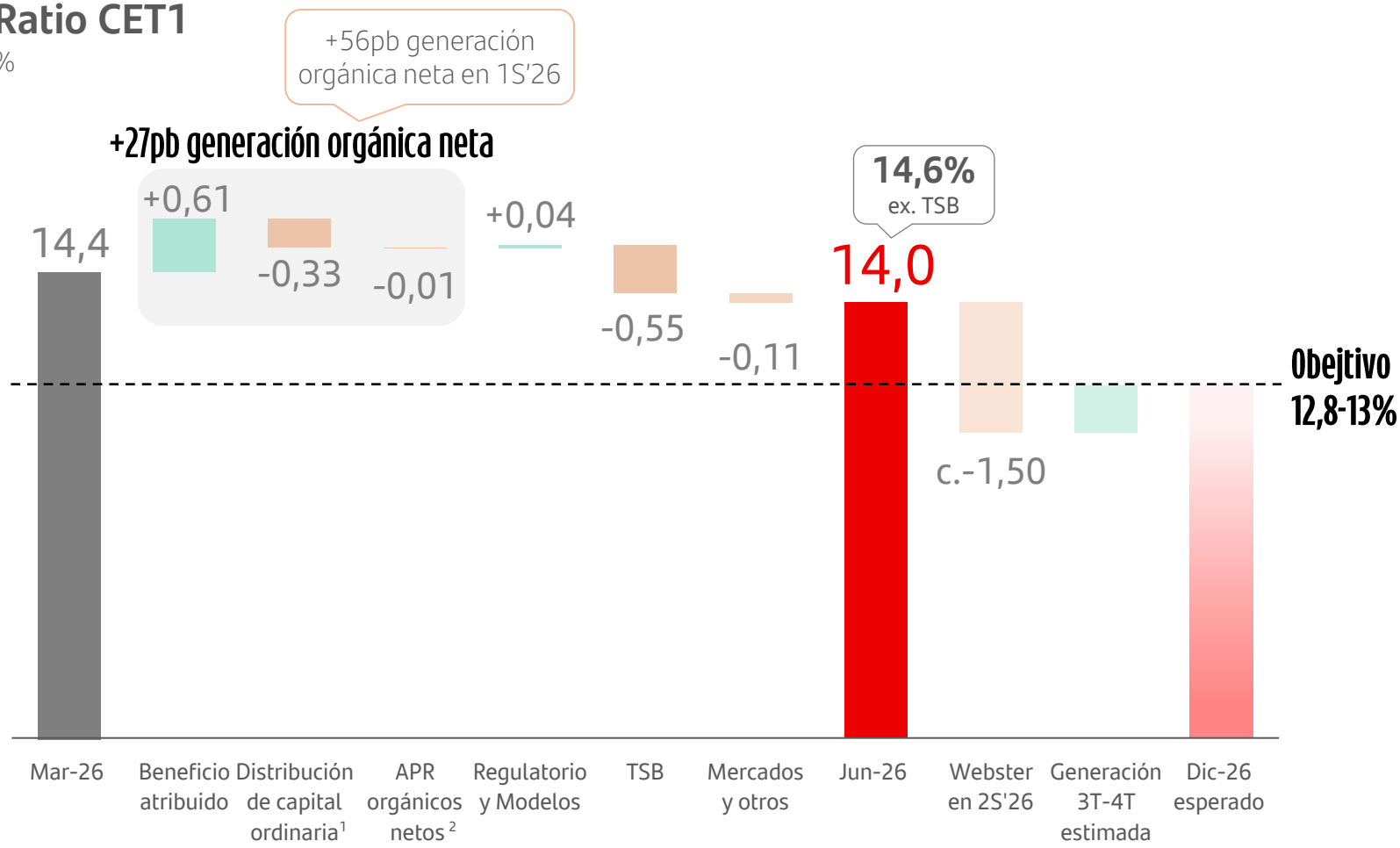


Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. Coste del riesgo, ratio de mora, cobertura y fases en euros corrientes.
Coste del riesgo - dotaciones ordinarias por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / promedio de préstamos y anticipos a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras de los últimos 12 meses.

Sólida generación de capital, con un crecimiento rentable de la nueva producción a un RoTE del 21%

Ratio CET1

%



Maximizar la productividad del capital

1S'26 o última estimación

RoTE de la nueva producción **21%**

Rotación de activos y transferencia de riesgos **c.€3,3MM**
Capital generado

Creación de valor **90%**
% APR con RoRWA > CoE

Nota: ratios *phased in* calculadas de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR. La operación de Webster está pendiente de cierre y sujeta a las condiciones habituales, incluidas las aprobaciones regulatorias.

(1) La distribución de capital incluye la deducción de la remuneración al accionista y el coste de los AT1. 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.

(2) Variación de los APR de negocio neto de las iniciativas de transferencia de riesgos.



Índice

1

*Aspectos
destacados 15'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



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

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 2028¹

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

**TNAV_{pa}
+ 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 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.

Índice

1

*Aspectos
destacados 15'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



En buen camino para cumplir nuestros objetivos del Investor Day para 2028

		2025	1S'26	Objetivos ID 2028
Rentabilidad	Beneficio ordinario (€ MM)	13,2	7,3	>€20MM
	RoTE ordinario (%)	15,2	15,6	>20%
	BPA ordinario (%)	17	20	Crecimiento anual a doble dígito
	Payout (efectivo + recompra de acciones) ¹ (%)	50	50	50
Clientes	Clientes totales (mn)	174	182	>210mn
	Clientes activos (mn)	102	106	c.125mn
	Comisiones por cliente activo (euros constantes ²)	130	130	c.135
	Coste por cliente activo (euros constantes ²)	264	253	c.220
ONE Transformation	Ingresos totales (%)	5	5	Crecimiento a un dígito medio cada año ³
	Costes totales (%)	0	-2	<€27MM ² Bajando cada año ³
	Ratio de eficiencia (%)	45,3	42,8	c.36%
Capital	CET1	13,5	14,0	c.13%
	RoTE de la nueva producción	22	21	>20%
Creación de valor	TNAV por acción + DPA en efectivo (%)	+14	+19	Aproximándonos al 20%

(1) 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.

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

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



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



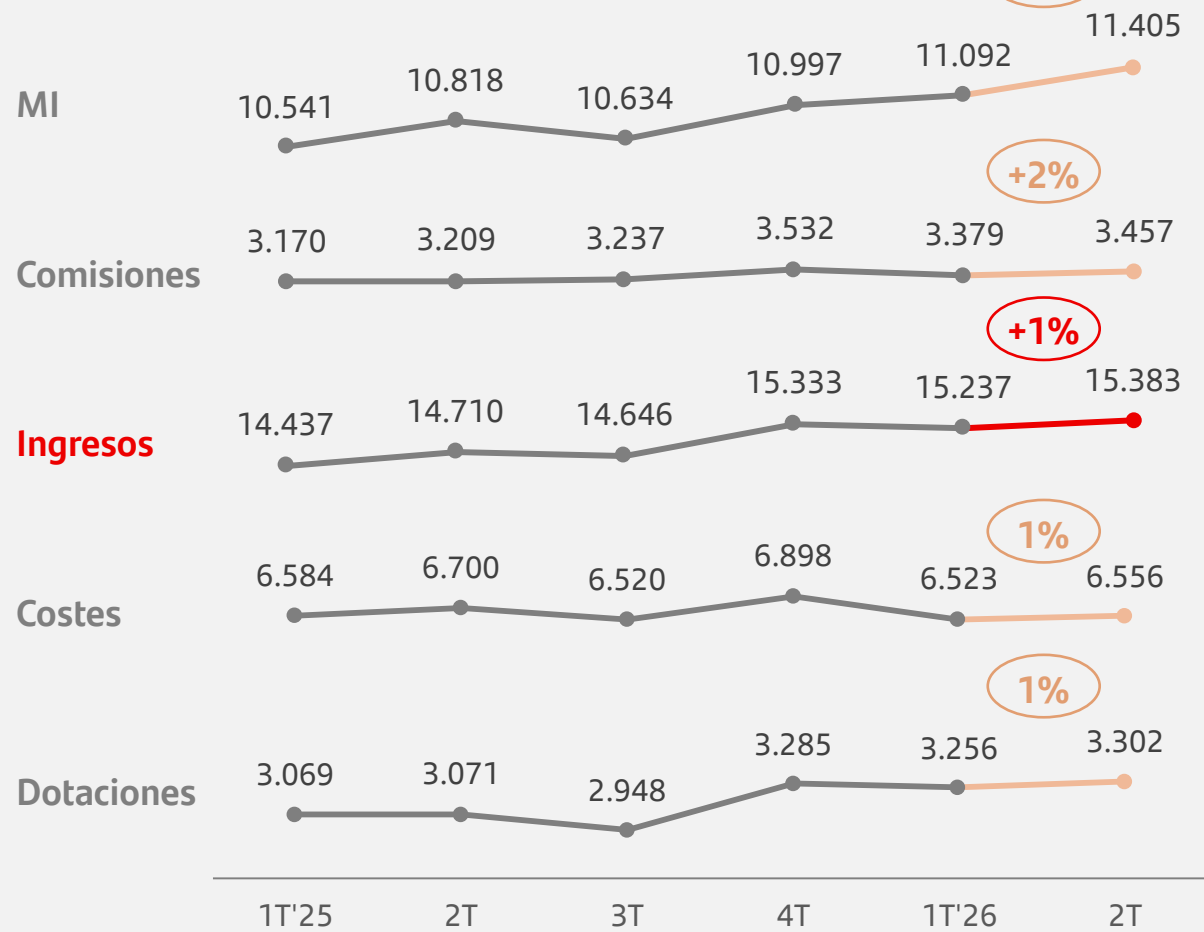
Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

2T'26 vs. 1T'26

Grupo - Cuenta de resultados Millones de euros	Corrientes	Constantes	Ex. TSB	
	%	%	Corrientes	Constantes
			%	%
Margen de intereses	6	5	4	3
Comisiones	4	3	4	2
Otros ingresos	-32	-32	-32	-32
Total ingresos	4	2	2	1
Costes totales	4	3	2	1
Margen neto	4	2	3	1
Dotaciones insolvencias	4	2	3	1
Otros resultados	-22	-22	-22	-22
Bº ordinario atribuido	6	5	4	3

Evolución trimestral del Grupo excluyendo TSB

Millones de euros constantes



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



DATOS BÁSICOS

Créditos €655MM +9% +2% ex. TSB	Depósitos €687MM +13% +6% ex. TSB	Fondos de inversión €124MM +18%
Eficiencia 40,5% -2,9pp	Coste del riesgo 1,19% +6pb	RoTE 17,1% +0,8pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	Ex. TSB			Ex. TSB				
	2T'26	% 1T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	7.370	7,0	3,9	14.159	4,3	6,0	2,7	4,4
Comisiones	1.697	2,2	1,4	3.329	6,3	8,9	5,9	8,4
Margen bruto	8.851	5,3	2,5	17.135	3,9	5,8	2,5	4,4
Costes totales	-3.594	5,4	1,5	-6.948	-2,7	-1,2	-4,6	-3,1
Margen neto	5.258	5,2	3,2	10.188	8,9	11,1	7,9	10,1
Dotaciones insolvencias	-2.078	4,3	3,5	-4.021	5,7	9,4	5,3	9,0
Bº ordinario	2.115	4,6	1,9	4.124	11,7	12,9	10,2	11,4

ASPECTOS DESTACADOS

- ONE Transformation continúa proporcionando avances tangibles: crecimiento en comisiones, incremento a doble dígito de recursos de clientes, mejora del coste de servicio (-6%) y altos niveles de rentabilidad
- Ex. TSB, los créditos +2% interanual, principalmente por hipotecas en todos nuestros países. los depósitos +6% y los fondos de inversión +18%
- Fuerte crecimiento del beneficio interanual (+10% ex. TSB), por el aumento de los ingresos y una fuerte reducción de costes. Por línea:
 - El MI creció con una evolución positiva en la mayor parte de países, impulsado por mayores volúmenes y una gestión activa de balance
 - Las comisiones suben un 6%, por las de transaccionalidad, divisas, seguros y fondos de inversión
 - Los costes mejoran un 8% en términos reales, gracias a nuestra transformación. Como resultado, la eficiencia mejoró 2,9pp hasta el 40,5%
 - Las dotaciones aumentan por Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país. Excluyendo Argentina, las dotaciones caen un 4%
 - Ex. TSB, el beneficio +2% trimestral impulsado por el MI y las comisiones, compensando ampliamente las mayores dotaciones (iniciativas de optimización del balance en España y el Reino Unido) y los mayores cargos relacionados con la transformación



RETAIL ESPAÑA

Créditos

€161MM

+1%

Depósitos

€238MM

+6%

Fondos de inversión

€55MM

+17%

Rentabilidad créditos

3,44%

-28pb

Coste de los depósitos

0,44%

-8pb

Eficiencia

31,3%

-4,9pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25
Margen de intereses	1.548	4,8	3.025	2,5
Comisiones	331	-3,8	675	6,8
Margen bruto	1.949	2,2	3.857	6,4
Costes totales	-598	-1,7	-1.207	-8,0
Margen neto	1.351	4,0	2.650	14,5
Dotaciones insolvencias	-187	59,2	-304	-44,9
Bº antes de impuestos	1.068	-8,0	2.229	32,7

- Los **créditos** crecieron interanualmente, por hipotecas y créditos personales (Select). Los **depósitos** suben un 6%, impulsado por Select, y los **fondos de inversión** un 17%
- **Sólido desempeño de la cuenta** (BAI +33%) con un aumento del MI (gestión de balance y coste de los depósitos) y de las comisiones (divisas y seguros), descenso de los costes y de las dotaciones, principalmente por las iniciativas de optimización de balance y la mejora de la calidad crediticia
- **Margen neto +4% trimestral**, impulsado por el aumento del MI y la reducción de los costes. BAI afectado por menores dotaciones en 1T, por las iniciativas de optimización de balance

RETAIL REINO UNIDO

Créditos

€275MM

+22%

+4%
ex. TSB

Depósitos

€259MM

+26%

+6%
ex. TSB

Fondos de inversión

€8MM

+31%

Rentabilidad créditos

4,18%

-1pb

Coste de los depósitos

1,93%

+1pb

Eficiencia

53,7%

-8,3pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	Ex. TSB		% 1S'25 ¹	Ex. TSB		% 1S'25 ¹
			% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.428	17,9	0,3	2.635	10,5	7,3	1,5	-1,4
Comisiones	102	26,1	8,0	183	36,3	32,4	25,4	21,8
Margen bruto	1.452	22,5	3,3	2.635	14,1	10,9	4,3	1,3
Costes totales	-763	16,7	-3,5	-1.416	-1,1	-3,9	-10,3	-12,9
Margen neto	689	29,6	11,6	1.219	39,0	35,0	28,2	24,5
Dotaciones insolvencias	-115	52,2	32,0	-191	74,4	69,4	60,5	55,9
Bº antes de impuestos	522	25,2	6,0	938	39,8	35,8	27,9	24,2

- Los **créditos** crecen interanualmente ex. TSB, apoyados en las buenas tendencias de la nueva producción en los últimos 12 meses. Los **depósitos** suben ex. TSB, principalmente por los de plazo de particulares
- Ex. TSB, **BAI+28% interanual**, impulsado por las mayores comisiones transaccionales y los menores costes (transformación y menores cargos relativos a deterioro de activos), parcialmente compensados por mayores dotaciones (por actualización de modelos y la optimización de balance), todavía en niveles muy bajos
- Ex. TSB, **BAI+6% trimestral** por las comisiones, los ROF y los costes (transformación), que compensaron ampliamente las mayores dotaciones (iniciativas de optimización de balance)

RETAIL MÉXICO

Créditos

€39MM

+1%

Depósitos

€41MM

+5%

Fondos de inversión

€17MM

+11%

Rentabilidad créditos

13,29%

-140pb

Coste de los depósitos

2,90%

-100pb

Eficiencia

40,1%

-2,8pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.063	3,9	2.070	0,9	8,0
Comisiones	274	5,3	529	14,5	22,5
Margen bruto	1.299	2,0	2.552	4,2	11,5
Costes totales	-523	3,2	-1.022	-2,6	4,2
Margen neto	775	1,1	1.529	9,2	16,9
Dotaciones insolvencias	-341	-0,5	-679	13,9	21,8
Bº antes de impuestos	426	3,0	832	3,5	10,8

- Los **créditos** crecen interanualmente por hipotecas y préstamos personales. Los **depósitos** aumentan reflejo de nuestro foco en convertirnos en el banco principal de nuestros clientes
- **BAI +4% interanual**, impulsado por las comisiones (transaccionales y de seguros), los ROF (actividad de divisas) y los costes (simplificación y automatización), parcialmente compensado por las mayores dotaciones (actividad crediticia y actualización de modelos)
- **BAI +3% trimestral** impulsado por la evolución positiva del MI (gestión activa del balance), comisiones (seguros y transaccionales) y menores provisiones (1T actualización de modelos)

RETAIL BRASIL

Créditos

€70MM

+3%

Depósitos

€67MM

+12%

Fondos de inversión

€27MM

+25%

Rentabilidad créditos

16,16%

-9pb

Coste de los depósitos

9,38%

+76pb

Eficiencia

44,0%

+1,4pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.966	2,7	3.794	0,3	4,9
Comisiones	567	1,8	1.100	-3,0	1,6
Margen bruto	2.423	0,0	4.737	-1,9	2,7
Costes totales	-1.081	2,8	-2.085	1,4	6,1
Margen neto	1.343	-2,1	2.652	-4,2	0,2
Dotaciones insolvencias	-1.032	3,1	-1.988	-3,7	0,8
Bº antes de impuestos	285	-22,6	634	-10,1	-5,9

- Los **créditos** crecen interanualmente, impulsados por empresas, hipotecas y tarjetas (Select). **Depósitos** +12%, impulsados por plazo (Select), y **fondos de inversión** crecieron a doble dígito
- **BAI** afectado interanualmente por las menores comisiones (seguros), desde niveles elevados en 1S'25, y los menor ROF. Los costes caen en términos reales y las dotaciones mejoran, reflejo de nuestro cambio en el *mix* de cartera en línea con nuestra gestión prudente del riesgo
- **Trimestralmente**, la buena evolución del MI (gestión del balance) y las comisiones (seguros) fue más que compensada por la evolución menos favorable de ROF, costes y provisiones

DATOS BÁSICOS

Créditos

€220MM

+3%

Depósitos

€136MM

+3%

Nueva producción

€44MM

+8%

Eficiencia

41,6%

-2,9pp

Coste del riesgo

2,09%

-0pb

RoTE

7,7%

-2,7pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25¹
Margen de intereses	2.815	-0,1	5.610	4,1	1,9
Comisiones	342	-9,1	714	5,9	5,0
Margen bruto	3.276	-0,3	6.535	3,8	1,7
Costes totales	-1.324	-5,7	-2.718	-2,9	-5,0
Margen neto	1.952	3,6	3.817	9,2	7,1
Dotaciones insolvencias	-1.029	-3,4	-2.084	2,7	0,4
Bº ordinario	537	82,4	827	-18,5	-20,7

ASPECTOS DESTACADOS

- Aspiramos a ser un **banco digital líder** que aúne **tecnología avanzada** con un trato **cercano y humano**, situando al cliente en el centro de nuestra gestión y maximizando la rentabilidad y el valor para el accionista
- Los **créditos** crecieron un **3% interanual**, por una subida generalizada en auto. Los **depósitos** se incrementaron un **3%**, dada nuestra estrategia de captación para reducir los costes de fondeo y la volatilidad del MI a lo largo del ciclo, impulsada por nuestro banco digital
- Beneficio** impactado por los cargos por Motor Finance² registrados en Europa este año y una carga fiscal normalizada tras el fin de los beneficios fiscales vinculados a los vehículos eléctricos en EE.UU. en 2025
- Excluyendo Motor Finance, **el BAI aumentó un 15% interanual**:
 - Los **ingresos** crecieron un 4%, con un sólido desempeño del MI (volúmenes y gestión de márgenes) y de las comisiones (mayor actividad en Brasil y Europa)
 - Los **costes** cayeron un 3%, gracias a nuestros esfuerzos en transformación y a los menores cargos por deterioro de activos y por riesgo operacional (incluyendo los vinculados a las hipotecas en francos suizos)
 - Las **dotaciones** subieron un 3%, en línea con la cartera, con un buen desempeño en EE.UU. que compensó parcialmente las subidas en Europa, Brasil y Argentina
- Beneficio trimestral**, favorecido por menores cargos por Motor Finance. Excluyéndolos, **beneficio +28%** en el trimestre, por mejoras en *leasing* (EE.UU. y Europa), ahorros generalizados en costes, menores dotaciones en EE.UU. y menores cargos por transformación

Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.
(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.



OPENBANK EUROPE

Créditos

€146MM

+2%

Depósitos

€83MM

-2%

Fondos de inversión

€6MM

+20%

Rentabilidad créditos

5,74%

-4pb

Coste de los depósitos

1,63%

-40pb

Eficiencia

45,8%

-6,2pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.211	0,2	2.415	6,2	6,6
Comisiones	195	2,4	385	3,5	3,4
Margen bruto	1.501	0,5	2.989	5,5	5,7
Costes totales	-663	-6,5	-1.370	-7,0	-6,9
Margen neto	837	6,8	1.619	19,1	19,4
Dotaciones insolvencias	-347	1,0	-689	11,2	11,3
Bº antes de impuestos	433	134,7	616	-15,6	-15,3

- Los **créditos** crecieron interanualmente, sobre todo por los de auto. La dinámica de los **depósitos** refleja nuestro foco en rentabilidad en un entorno altamente competitivo
- BAI muy impactado interanualmente por Motor Finance². Excluyendo este impacto, BAI +18% impulsado por la sólida evolución del MI (gestión de márgenes y mayores volúmenes), de las comisiones (dinámica de la nueva producción), del *leasing* y de los costes
- Excluyendo Motor Finance, **BAI trimestral +21%**, por mayores comisiones y la buena evolución del *leasing* y de los costes y los menores cargos por la transformación

OPENBANK US

Créditos

€50MM

-0%

Depósitos

€51MM

+9%

Fondos de inversión

€4MM

+11%

Rentabilidad créditos

11,98%

-1pb

Coste de los depósitos

2,20%

+5pb

Eficiencia

41,9%

-0,5pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.097	-0,3	2.189	-0,5	-6,8
Comisiones	65	-22,9	148	-9,5	-15,2
Margen bruto	1.207	0,0	2.406	-2,3	-8,6
Costes totales	-489	-6,4	-1.008	-3,5	-9,7
Margen neto	718	4,9	1.398	-1,4	-7,8
Dotaciones insolvencias	-384	-13,8	-827	-10,7	-16,4
Bº antes de impuestos	338	46,1	568	21,2	13,5

- Créditos** estables interanualmente, ya que el crecimiento en auto compensó el impacto de nuestras iniciativas de rotación de activos. Los **depósitos** se incrementaron un 9%, en línea con nuestra estrategia de optimización de la financiación
- BAI +21% interanual**, por una caída de los costes (eficiencias y menores cargos por deterioro de activos), las dotaciones (comportamiento resiliente del cliente e iniciativas de optimización del capital) y los cargos por la transformación
- BAI, +46% en el trimestre**, principalmente por la buena evolución del *leasing*, los menores costes (gastos en campañas) y la dinámica estacional favorable de las dotaciones

Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes. (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.

DATOS BÁSICOS

Créditos
€162MM
+22%

Depósitos
€130MM
+4%

Eficiencia
40,8%
-3,9pp

Coste del riesgo
0,29%
+22pb

RoTE
20,3%
+0,8pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.331	8,3	2.543	35,6	36,9
Comisiones	725	14,2	1.353	7,5	6,8
Margen bruto	2.395	-0,6	4.779	15,9	16,0
Costes totales	-1.003	5,2	-1.948	6,9	5,9
Margen neto	1.392	-4,4	2.831	22,9	24,2
Dotaciones insolvencias	-238	13,8	-444	447,3	450,2
Bº ordinario	853	-5,1	1.742	17,2	18,3

ASPECTOS DESTACADOS

- **Sólida ejecución de nuestra estrategia**, incrementando el RoTE hasta el 20%, a la vez que mantenemos una **posición de liderazgo en eficiencia**
- **Buenos niveles de actividad**, reflejo de los beneficios de nuestras iniciativas de crecimiento y la resiliencia de nuestro modelo de negocio diversificado. Por línea de negocio:
 - En **Global Transaction Banking (GTB)**, la actividad creció en Export Finance y en Trade & Working Capital Solutions
 - En **Global Banking (GB)**, respaldado por las sólidas dinámicas en Corporate Finance y Debt Finance, principalmente en EE.UU. y en Latinoamérica
 - En **Global Markets (GM)**, el buen desempeño, principalmente en EE.UU. y Latinoamérica, estuvo impulsado por la actividad con clientes especialmente en productos de Fixed Income, Currencies and Commodities, así como los de renta variable
- Fuerte aumento de los **créditos**, impulsados por el crecimiento en productos de bajo consumo de capital, particularmente en GTB y GM. Los **depósitos** subieron por el crecimiento en Cash Management
- El **beneficio creció un 17% interanual**, apoyado en un sólido comportamiento de los ingresos en todas las líneas de negocio, muy por encima del crecimiento de los costes, compensando ampliamente el impacto en dotaciones de ciertos casos puntuales en Europa y Brasil
- En el trimestre, los ingresos se mantuvieron estables ya que el sólido desempeño de GB compensó la estacionalidad habitual de GM en 1T. Sin embargo, esto no se reflejó en el beneficio, que estuvo afectado por mayores costes y por el impacto en las dotaciones por casos puntuales



DATOS BÁSICOS

Captaciones netas (PB)

€11,0MM

6% de volúmenes¹

Ventas netas (AM)

€6,6MM

5% de volúmenes¹

Primas brutas emitidas

€6,2MM

+11%

Activos bajo gestión

€581MM

+13%

Eficiencia

35,0%

-1,3pp

RoTE

56,9%

-3,0pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ²
Margen de intereses	340	7,4	655	-1,4	-2,4
Comisiones	442	-3,8	898	11,2	10,5
Margen bruto	1.093	8,5	2.093	8,7	8,4
Costes totales	-367	-0,6	-733	5,6	4,5
Margen neto	726	13,8	1.360	10,5	10,6
Dotaciones insolvencias	2	—	-7	-66,3	-66,1
Bº ordinario	590	18,9	1.083	19,3	19,5
Contribución al beneficio	1.021	10,5	1.945	13,9	15,3

ASPECTOS DESTACADOS

- Continuamos construyendo el **mejor wealth & insurance manager en Europa y América**, apoyados en nuestra Plataforma global líder de banca privada y nuestras factorías de fondos y seguros
- **Activos bajo gestión en niveles récord de 581.000 millones de euros** (+13% interanual), por la sólida actividad comercial y la buena evolución del mercado. Las primas brutas emitidas aumentaron un 11% interanual, creciendo a doble dígito tanto en Vida y Pensiones como en Protección
- El **beneficio aumentó un 19%**, apoyado por los mayores ingresos en los distintos negocios. Destaca el **fuerte incremento de las comisiones** tanto en PB como en Ins. & AM Solutions, lo que refleja nuestro foco en aquellas actividades que generan más comisiones
- Sólido crecimiento en la contribución total de las comisiones³ y la **contribución total al beneficio del Grupo³** (+9% y +14% interanual respectivamente)
- La **eficiencia** mejoró interanualmente hasta el 35,0%, con un **RoTE** del 56,9%
- Comparado con el trimestre anterior, el **beneficio aumentó un 19%**, apoyado en el fuerte crecimiento de los ingresos relacionados principalmente con Ins. & AM Solutions

Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Considerando las captaciones netas en el año anualizadas sobre CAL total de PB de 2025 y las ventas netas en el año anualizadas sobre los activos gestionados de AM de 2025.

(2) % variación en euros corrientes.

(3) Incluye todas las comisiones generadas por los negocios de Insurance & Asset Management Solutions, incluyendo las registradas en otros negocios.



DATOS BÁSICOS

Getnet – volumen total de pagos

€129MM
+10%

Getnet Platforms – # transacciones

9MM
5x

Ebury – clientes activos

28k
+28%

Margen EBITDA

32,6%
+3,8pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	37	-23,1	82	-1,7	2,3
Comisiones	290	4,2	563	7,5	10,4
Margen bruto	387	-0,7	771	17,1	20,2
Costes totales	-337	3,8	-657	7,6	9,5
Margen neto	51	-22,9	114	138,3	176,5
Dotaciones insolvencias	-6	-54,7	-20	80,5	85,1
Bº ordinario	59	182,7	78	297,0	400,2

ASPECTOS DESTACADOS

- Payment Solutions se posiciona como nuestro **negocio de plataformas de pagos** y se estructura en torno a tres líneas de negocio:
 - **Getnet**, nuestro negocio de adquisición
 - **Getnet Platforms**, compuesto por nuestra plataforma de pagos cuenta a cuenta (A2A) y nuestra plataforma de procesamiento de tarjetas
 - **Ebury**, nuestra plataforma global de pagos transfronterizos y soluciones de divisas
- **Cumpliendo con nuestras prioridades estratégicas claves enfocadas** en impulsar la rentabilidad, combinando crecimiento y escala mediante nuestras plataformas globales, logrando una reducción interanual del 45% en el coste por transacción
- **Sólido crecimiento** en nuestras líneas de negocio, con una mayor actividad interanual:
 - El **volumen total de pagos de Getnet** creció un 10% impulsado por una mayor actividad comercial en México, Brasil y Europa
 - Las transacciones procesadas en **Getnet Platforms** son cinco veces mayores que las de 1S'25, principalmente por Brasil
 - En **Ebury**, los clientes activos crecen un 28% por la expansión comercial
- **Beneficio 4 veces mayor respecto a 1S'25**, apoyado en un crecimiento del 17% en ingresos, con un aumento interanual de 4pp en el margen EBITDA hasta el 33%
- **Resultado trimestral** apoyado en la sólida evolución de las comisiones, la normalización de las provisiones en Getnet Brasil y una menor carga fiscal



Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.
(1) % variación en euros corrientes.

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	1S'26	1S'25
Margen de intereses	-338	-232
ROF	-450	-143
Total costes	-207	-214
Dotaciones y otros resultados	-73	-240
Impuestos y minoritarios	221	93
Bº ordinario	-525	-713

ASPECTOS DESTACADOS

- MI afectado por menores tipos de interés
- Los ROF empeoran por el mayor impacto de las coberturas de tipo de cambio
- Los 'otros resultados de explotación' mejoraron por mayores resultados de ciertas participaciones y por los dividendos procedentes de nuestra participación en Polonia
- Los costes totales se redujeron, reflejo de las medidas de simplificación
- Fuerte mejora de las dotaciones, tras las registradas en 1S'25 relativas a nuestro plan para acelerar la reducción de la morosidad
- Como resultado, menor resultado ordinario atribuido negativo, beneficiado por una menor carga fiscal



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



ESPAÑA

Créditos

€251MM

+8%

Depósitos

€321MM

+5%

Fondos de inversión

€117MM

+18%

Eficiencia

33,6%

-2,4pp

Coste del riesgo

0,41%

-6pb

RoTE

26,2%

+4,8pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25
Margen de intereses	2.000	7,5	3.860	7,7
Comisiones	824	7,8	1.588	5,7
Margen bruto	3.227	2,4	6.380	4,3
Costes totales	-1.063	-1,6	-2.142	-2,7
Margen neto	2.164	4,4	4.238	8,2
Dotaciones insolvencias	-331	26,7	-592	-1,2
Bº ordinario	1.248	-2,9	2.534	12,2

- Los **créditos** crecen interanualmente, especialmente en CIB. Los **depósitos** suben tanto en plazo como en vista y en casi todos los negocios globales. **Fondos de inversión** +18%
- Beneficio +12% interanual**, impulsado por un aumento del MI (volúmenes y gestión de balance) y de las comisiones (transaccionales y asesoramiento), por menores costes y la mejora de las dotaciones, apoyada en la optimización de balance principalmente en 1T
- Sólida evolución trimestral** del MI y las comisiones de asesoramiento. Crecimiento del beneficio afectado por los menores ROF tras un fuerte crecimiento en 1T en CIB (Global Markets) y por menores dotaciones en 1T

REINO UNIDO

Créditos

€277MM

+21%

+3%
ex. TSB

Depósitos

€267MM

+24%

+4%
ex. TSB

Fondos de inversión

€8MM

+6%

Eficiencia

53,2%

-7,7pp

Coste del riesgo

0,10%

+6pb

RoTE

10,7%

+1,8pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	Ex. TSB		1S'26	% 1S'25	Ex. TSB	
			% 1T'26	% 1S'25			% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.453	17,5	0,2		2.687	8,8	0,1	-2,7
Comisiones	117	25,7	9,8		209	29,6	20,5	17,0
Margen bruto	1.491	21,9	3,3		2.713	12,0	2,7	-0,3
Costes totales	-777	16,3	-3,4		-1.444	-2,1	-4,9	-13,6
Margen neto	714	28,5	11,4		1.268	34,1	24,0	20,4
Dotaciones insolvencias	-115	52,2	32,0		-191	74,4	60,5	55,9
Bº ordinario	406	26,8	9,9		725	33,3	23,4	19,9

- Ex. TSB, los **créditos** suben un 3% interanual, con buenas tendencias de la nueva producción en los últimos 12 meses, y los **depósitos** crecen un 4%, tanto por plazo como por vista
- Ex. TSB, **beneficio +23% interanual**, por las comisiones transaccionales y la mejora de los costes (transformación y menores deterioros de activos), parcialmente compensados por mayores dotaciones (actualización de modelos e iniciativas de optimización de balance), todavía en niveles bajos
- Ex. TSB, **beneficio +10% trimestral**, ya que el incremento de los ingresos y los menores costes (transformación), compensaron ampliamente las mayores dotaciones por las iniciativas de optimización de balance

Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

PORTUGAL

Créditos

€43MM

+7%

Depósitos

€42MM

+6%

Fondos de inversión

€6MM

+12%

Eficiencia

28,3%

+1,3pp

Coste del riesgo

0,05%

+5pb

RoTE

29,7%

-1,4pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25
Margen de intereses	333	-1,7	672	-1,7
Comisiones	133	0,6	266	4,5
Margen bruto	443	-10,4	937	-5,2
Costes totales	-132	-1,1	-266	-0,6
Margen neto	311	-13,8	672	-6,9
Dotaciones insolvencias	-10	-21,7	-22	—
Bº ordinario	221	-11,5	471	-10,2

- Los **créditos** crecen interanualmente, principalmente en Retail y CIB. Los **depósitos** aumentan particularmente en Retail, y los **fondos de inversión** crecen a doble dígito
- **Beneficio interanual** afectado por unos impactos en ingresos y dotaciones en 1S'25 que no forman parte de nuestro negocio ordinario, en parte compensados por la evolución positiva de las comisiones (asesoramiento), los costes (transformación digital) y los impuestos. RoTE excepcional (29,7%)
- En el trimestre, el beneficio estuvo impactado por menores ingresos por cargos regulatorios. Excluyendo dichos cargos, el beneficio aumenta un 5% por el buen desempeño en comisiones, costes y dotaciones

EE.UU.

Créditos

€116MM

+6%

Depósitos

€86MM

+1%

Fondos de inversión

€17MM

+18%

Eficiencia

45,8%

-4,3pp

Coste del riesgo

1,47%

-20pb

RoTE

13,2%

+2,2pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.475	2,2	2.909	5,4	-1,4
Comisiones	386	3,9	755	18,9	11,3
Margen bruto	2.027	1,9	4.004	8,9	2,0
Costes totales	-896	-5,0	-1.833	-0,5	-6,9
Margen neto	1.131	8,1	2.171	18,4	10,8
Dotaciones insolvencias	-427	-8,8	-892	-7,3	-13,2
Bº ordinario	560	30,0	989	25,9	17,9

- Los **créditos** aumentaron interanualmente, con buenas dinámicas en CIB y Wealth. Los **depósitos** también subieron, por Openbank. Los **fondos de inversión** crecieron a doble dígito
- **Beneficio interanual +26%**, a pesar de una carga fiscal normalizada tras el fin de los beneficios fiscales a los vehículos eléctricos en 2025, principalmente por un sólido desempeño de los ingresos (actividad en CIB y Wealth) y de las dotaciones (Openbank). El RoTE mejoró significativamente hasta el 13,2%
- **Beneficio trimestral +30%**, con una evolución positiva en las principales líneas de la cuenta. Destaca el fuerte crecimiento del MI y de las comisiones en CIB y la sólida dinámica del *leasing*, los costes y las dotaciones en Openbank

Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

MÉXICO

Créditos

€53MM

+8%

Depósitos

€48MM

+4%

Fondos de inversión

€25MM

+9%

Eficiencia

40,7%

-2,8pp

Coste del riesgo

2,74%

+21pb

RoTE

20,7%

-0,3pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	1.295	5,5	2.502	4,5	11,8
Comisiones	405	0,0	804	9,0	16,7
Margen bruto	1.756	4,3	3.412	5,9	13,4
Costes totales	-707	2,2	-1.388	-1,0	5,9
Margen neto	1.048	5,7	2.024	11,3	19,1
Dotaciones insolvencias	-366	0,2	-725	11,6	19,5
Bº ordinario	475	11,1	897	5,5	12,9

- Los **créditos** crecieron un **8% interanual**, con incrementos generalizados, sobre todo en CIB. Los **depósitos** subieron un **4%**, por Retail (principalmente particulares) y Openbank
- Beneficio +6% interanual**, por un incremento del 11% del margen neto, que refleja un mayor MI (actividad en CIB, volúmenes y gestión del balance), mayores comisiones (transaccionales y seguros), un mayor ROF (divisas) y menores costes, compensado, en parte, por mayores dotaciones y una mayor carga fiscal
- Beneficio trimestral +11%**, impulsado por el fuerte crecimiento de los ingresos, en gran medida por una mayor actividad en CIB y la gestión del balance

BRASIL

Créditos

€100MM

+3%

Depósitos

€93MM

+8%

Fondos de inversión

€60MM

+7%

Eficiencia

40,5%

+1,4pp

Coste del riesgo

4,14%

-5pb

RoTE

14,5%

+0,3pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	2.611	1,6	5.067	2,1	6,9
Comisiones	819	-1,8	1.615	-0,4	4,3
Margen bruto	3.337	-2,2	6.595	-0,1	4,5
Costes totales	-1.385	3,1	-2.669	3,3	8,2
Margen neto	1.952	-5,7	3.926	-2,4	2,2
Dotaciones insolvencias	-1.266	3,5	-2.436	1,6	6,4
Bº ordinario	551	-3,0	1.093	4,8	9,7

- Créditos +3% interanual**, impulsados por Openbank y tarjetas (Select) y empresas en Retail. **Depósitos +8%**, principalmente por los de plazo de particulares (Select), reflejo de nuestro foco en el cambio de *mix* de empresas a particulares
- Beneficio +5% interanual** en un entorno desafiante, impulsado por Openbank y una menor carga fiscal. Los costes cayeron en términos reales y las dotaciones crecieron por debajo de los créditos
- En el trimestre**, sólido margen de intereses (gestión activa del balance) y menor presión fiscal. Beneficio afectado por el impacto de la presión macro en todas las líneas de la cuenta

Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

CHILE

Créditos

€42MM

+5%

Depósitos

€30MM

+10%

Fondos de inversión

€14MM

+12%

Eficiencia

29,7%

-4,9pp

Coste del riesgo

1,28%

-3pb

RoTE

22,0%

+2,5pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25	% 1S'25 ¹
Margen de intereses	608	26,4	1.093	8,9	9,0
Comisiones	146	-7,7	306	3,0	3,1
Margen bruto	809	12,1	1.538	8,9	9,1
Costes totales	-236	7,6	-457	-6,6	-6,5
Margen neto	573	14,1	1.081	17,2	17,3
Dotaciones insolvencias	-147	8,6	-284	-3,5	-3,4
Bº ordinario	259	24,6	469	27,1	27,2

- El crecimiento de los clientes (+7% interanual), respalda el aumento de los **créditos** en todos los negocios. Los **depósitos** crecieron, apoyados en los de plazo. Los **fondos de inversión** aumentaron a doble dígito
- Beneficio +27% interanual**, impulsado por todas las líneas de ingresos, principalmente MI (UF y coste de los depósitos) y ROF (CIB), los menores costes de tecnología y la mejora en dotaciones
- Fuerte crecimiento del beneficio en el trimestre**, apoyado en un sólido MI, favorecido por la mayor UF y una menor carga fiscal, que más que compensan los mayores costes (acuerdos salariales) y las mayores dotaciones (Commercial)

ARGENTINA

Créditos

€10MM

+10%

Depósitos

€12MM

+5%

Fondos de inversión

€9MM

+35%

Eficiencia

38,2%

-7,2pp

Coste del riesgo

11,12%

+603pb

RoTE

13,9%

-7,9pp

Resultados ordinarios (€ mn)	2T'26	% 1T'26	1S'26	% 1S'25
Margen de intereses	562	-6,4	1.162	23,8
Comisiones	232	5,7	452	15,9
Margen bruto	708	9,6	1.355	18,3
Costes totales	-255	-3,3	-518	-0,5
Margen neto	454	18,4	837	34,0
Dotaciones insolvencias	-265	-18,9	-592	183,2
Bº ordinario	142	172,9	194	-26,0

- Los **créditos** aumentaron un 10% interanual, principalmente en Retail, en todos los productos, tras el fuerte crecimiento en 2025. Los **depósitos** crecieron un 5% en un entorno competitivo
- El margen neto creció a doble dígito interanualmente**, impulsado por el MI, las comisiones (tarjetas y divisas) y la gestión de costes. Beneficio impactado por las dotaciones principalmente en Retail, reflejo de la tendencia del sector en el país
- En el trimestre**, fuerte crecimiento del beneficio, impulsado por el crecimiento de los ingresos, menores costes en la mayoría de los negocios y la moderación de las dotaciones



Nota: datos a junio de 2026 y variaciones interanuales en euros constantes. Argentina en euros corrientes.

(1) % variación en euros corrientes.

Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

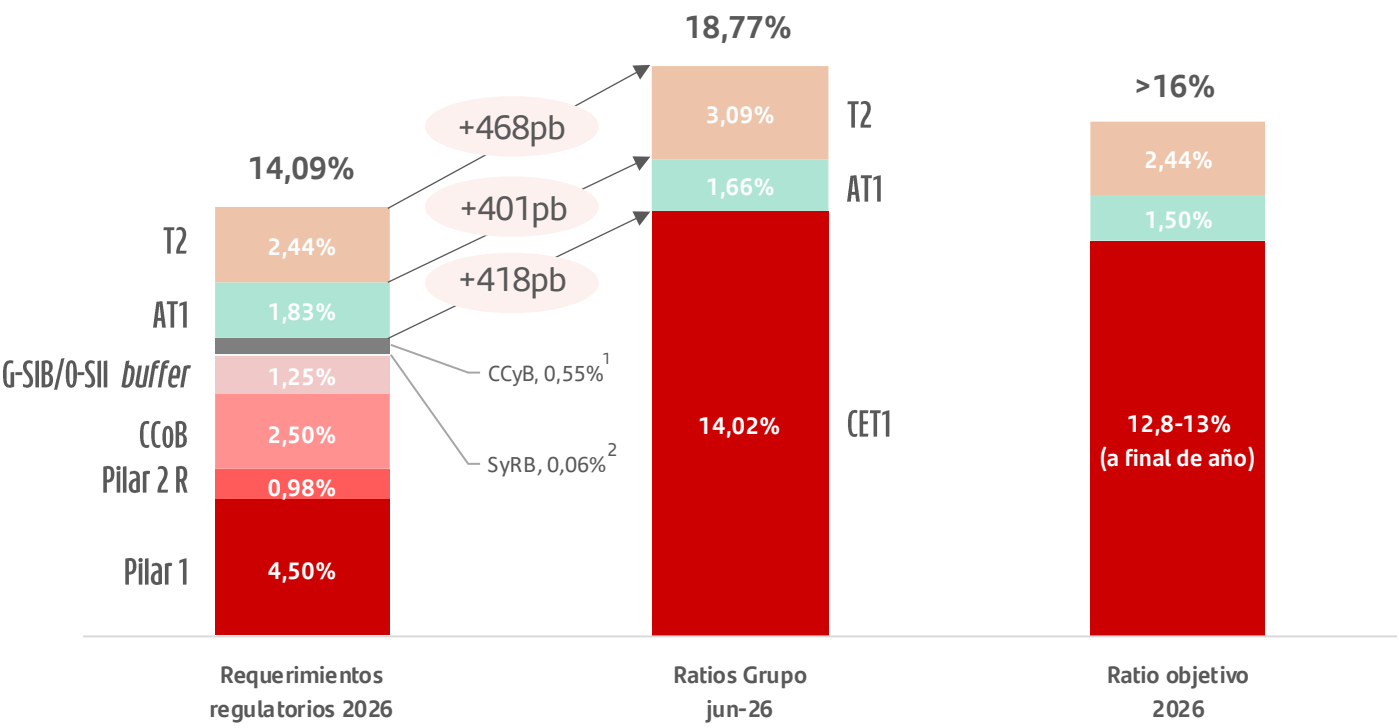
Glosario y notas adicionales



Los niveles de capital de Santander exceden ampliamente los mínimos regulatorios exigidos

Requerimientos de capital SREP y MDA*

Jun-26



- Ratio CET1 del 14,0%, en línea para cumplir con el objetivo del 12,8-13% en 2026³, en la parte alta de nuestro rango operativo del 12-13%
- La ratio CET1 mínima que debe mantener el Grupo es del 9,83%
- A junio de 2026, la distancia al MDA es de 401pb⁴ y el *buffer* de gestión del CET1 es de 418pb

* Ratios *phased in* de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR.

(1) Colchón anticíclico estimado a jun-26.

(2) Colchón de riesgo sistémico estimado a jun-26.

(3) Teniendo en cuenta los impactos esperados relacionados con las adquisiciones de Webster, estimada en c.150 pb.

(4) Distancia al MDA = 4,18% - 0,17% = 4,01% (17pb de déficit de AT1 se cubre con CET1). Banco Santander, S.A. tiene 79.000 millones de euros en ADIs, c.125 veces el AT1 de la matriz presupuestado para 2026.

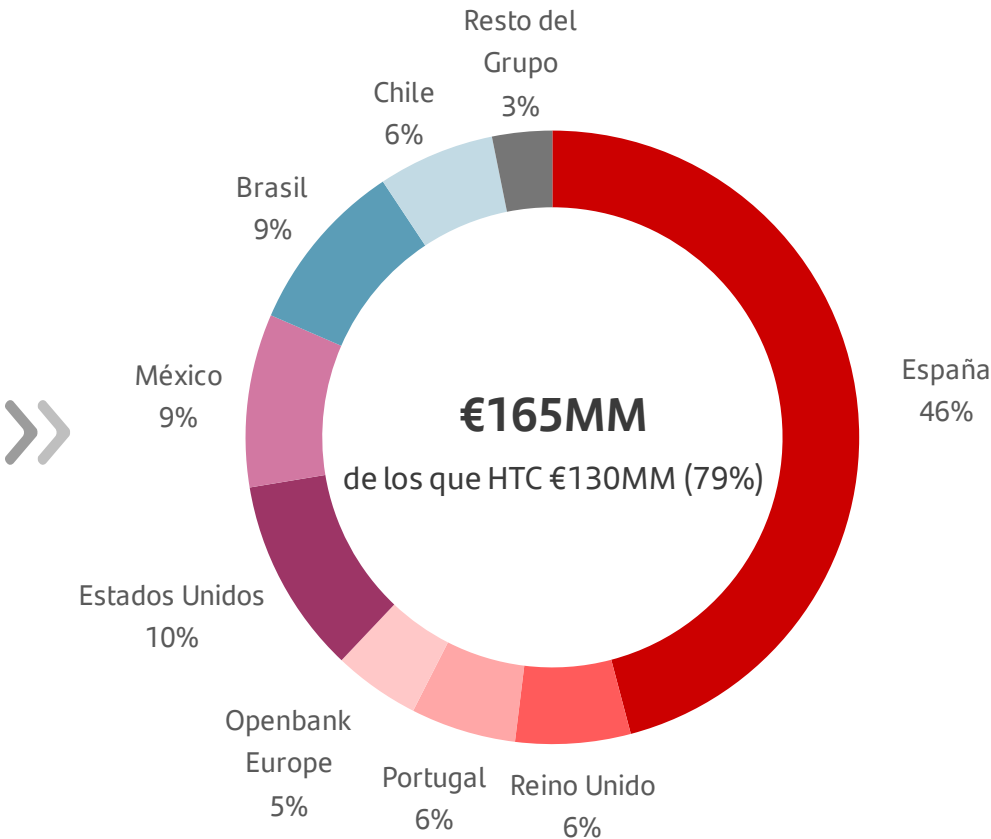


Cartera de bonos diversificada, representa únicamente el 8% de los activos totales

Cartera de bonos

Jun-26

€165MM



- La cartera de bonos representa el 8% de los activos totales
- Duración HTC&S: 1,9 años
- Impacto de la valoración a mercado de la cartera HTC equivalente a menos del 1% del CET1 total (€86,4MM)

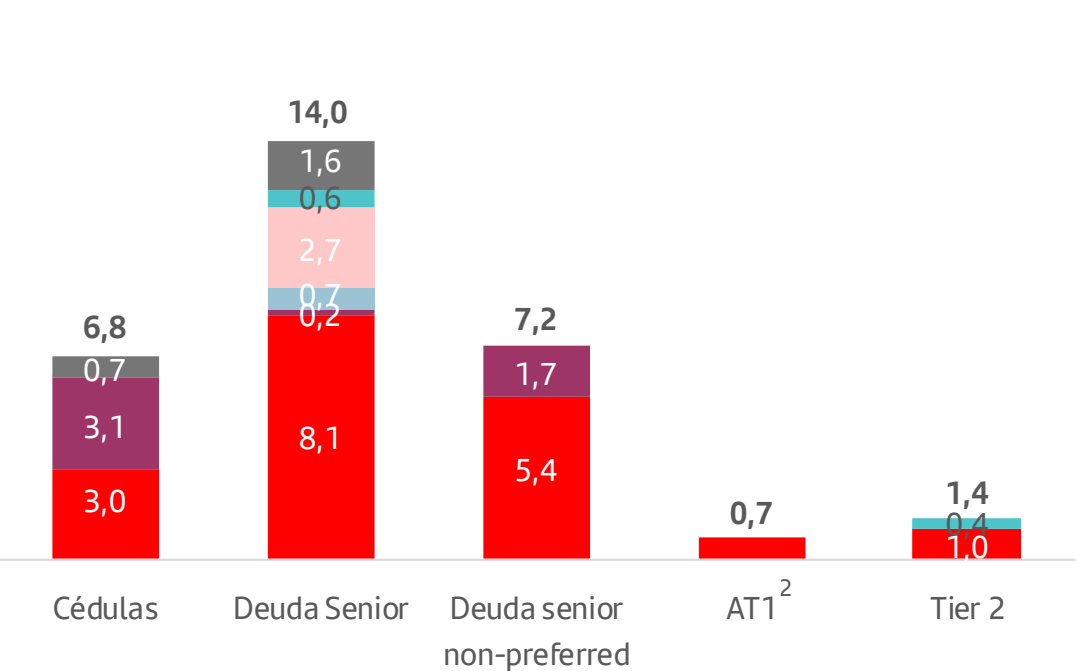


Nota: Cartera ALCO riesgo tipo de interés: cartera utilizada por el comité de gestión de activos y pasivos para gestionar el riesgo estructural de tipo de interés de la cartera bancaria.

Modelo de liquidez y financiación conservador y descentralizado

€30,0MM¹ emitidos en mercados públicos en 1S'26

MM €, Jun-26



Perfil de vencimientos altamente gestionable

MM €, Jun-26



■ España ■ Reino Unido ■ Openbank Europe ■ Brasil ■ EE.UU. ■ Otros⁴

(1) Los datos incluyen emisiones públicas de todas las unidades con tipos de cambio medios del periodo. Excluye titulizaciones.
(2) Los 800 millones de dólares (700 millones de euros) de AT1 corresponden al importe neto resultante de una emisión de 1.500 millones de dólares ISIN US05971KAY55 y de la recompra de 700 millones de dólares tras la oferta de recompra (tender offer) del ISIN US05971KAH23, ambas ejecutadas en junio de 2026.
(3) Incluye AT1 / Preferred shares y Tier 2 / Subordinado.
(4) Otros incluye emisiones en lo que va de año en Chile, Portugal, México y Argentina.



Emisiones realizadas en 2026 respecto al plan de financiación

Ejecución del plan de financiación 2026

MM €, Jun-26

	AT1 + Tier 2		SNP + Senior		Cédulas		TOTAL	
	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos
Banco Santander, S.A.	1 - 2,5	1,7 ¹	13 - 15	12,4 ²	0,5 - 2	3,0	14,5 - 19,5	17,1 ^{1 2}
Reino Unido	-	-	3 - 5,5	2,0	3 - 4	3,1	6 - 9,5	5,1
SHUSA	-	-	1 - 3	2,7	-	-	1 - 3	2,7
TOTAL	1 - 2,5	1,7	17 - 23,5	17,1	3,5 - 6	6,1	21,5 - 32	24,8

El plan de financiación 2026 de Banco Santander, S.A. contempla los siguientes aspectos:

- Seguir cumpliendo los colchones del 1,5% AT1 y del 2,4% T2, sujetos al crecimiento de los APR
- Ratios MREL y TLAC por encima de los requerimientos regulatorios
- Mantener una sólida posición de liquidez, con las ratios LCR y NFSR por encima de los requerimientos mínimos y amplios colchones de liquidez

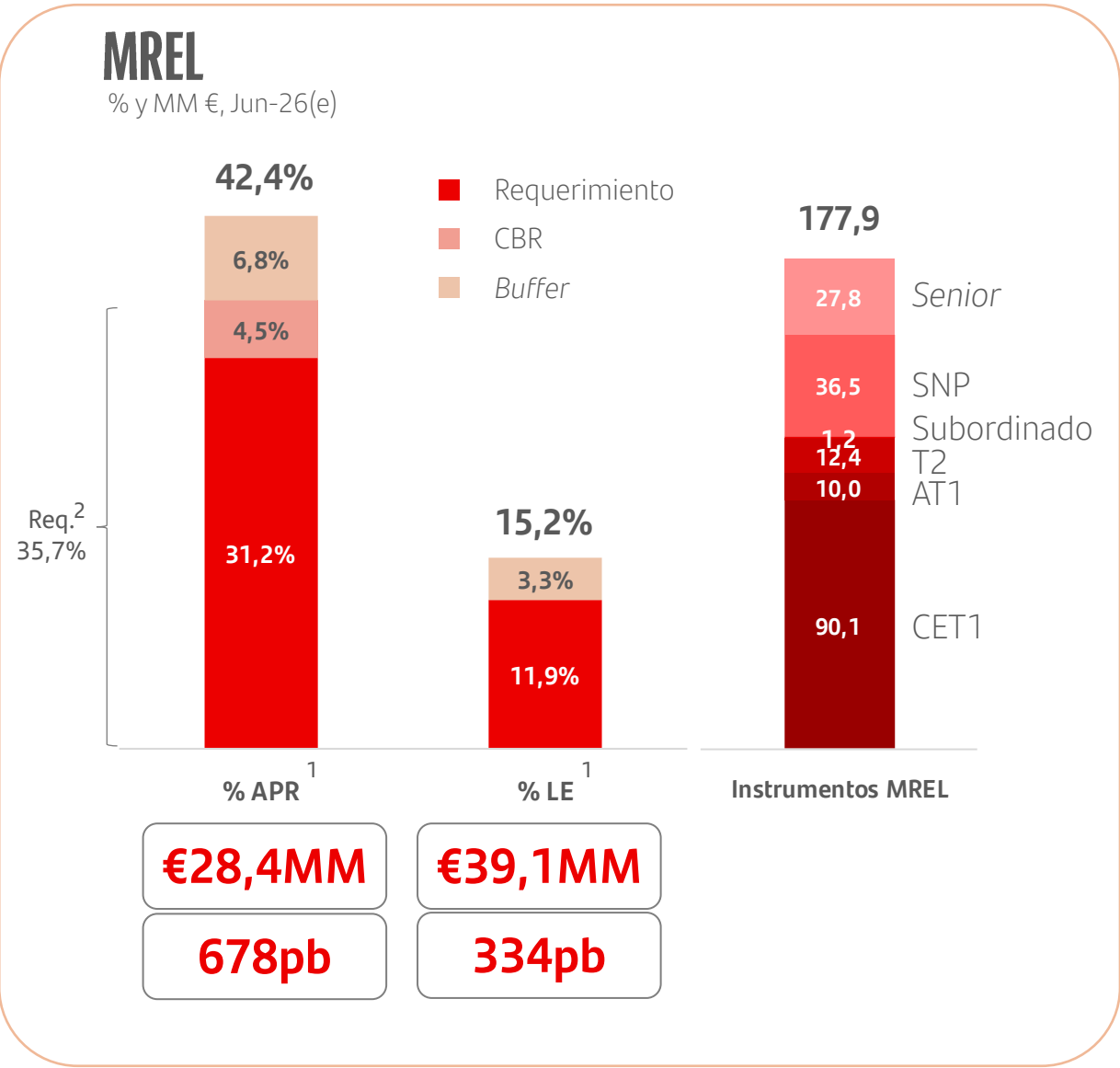
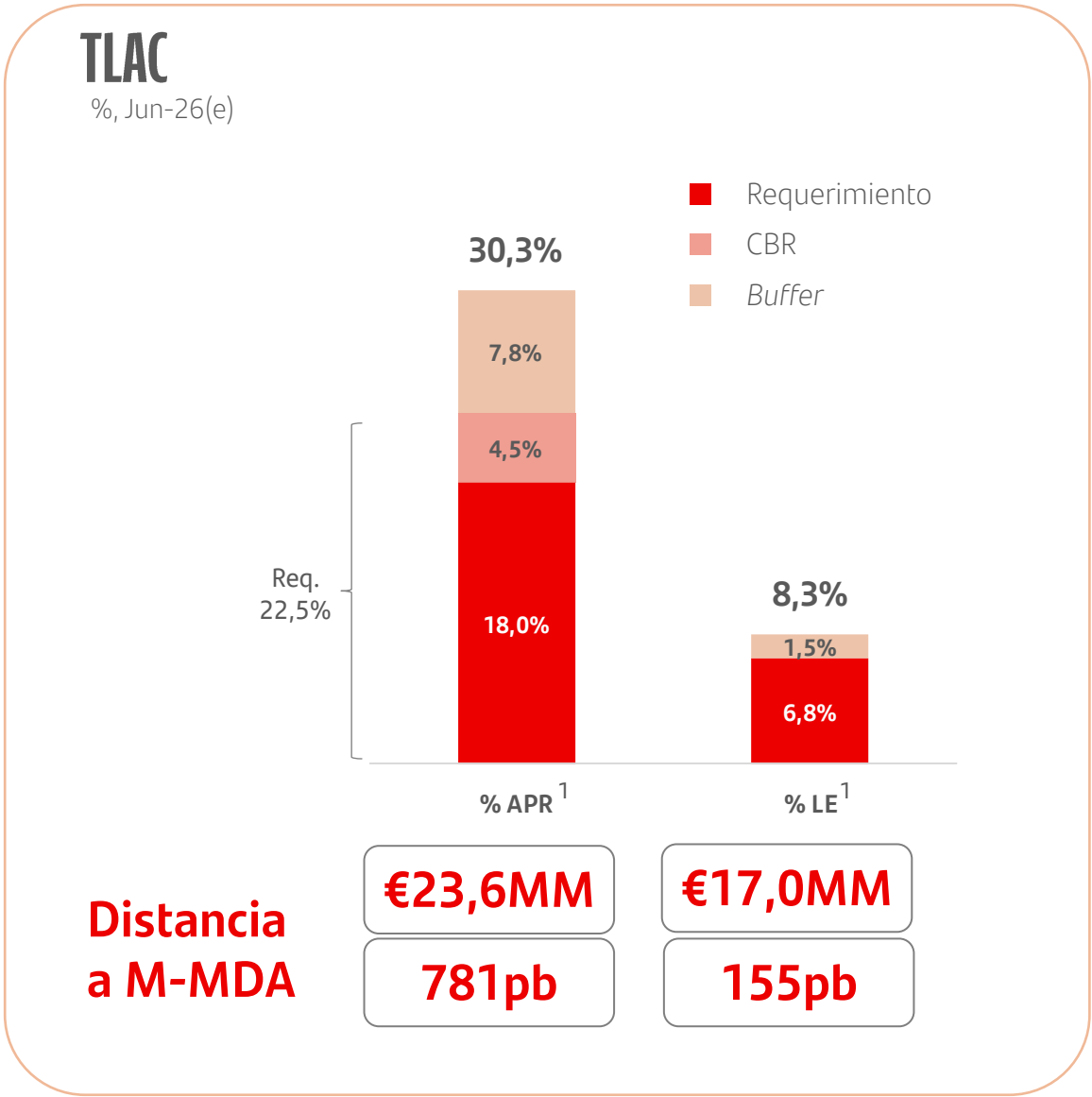
Nota: Plan de emisiones sujeto, entre otras consideraciones, a las condiciones de mercado y los requerimientos regulatorios. La tabla no incluye otras emisiones colateralizadas (por ejemplo, titulizaciones ABS, RMBS, etc.).

(1) Incluye 1.000 millones de euros de Tier 2 emitido en abril de 2026 y 800 millones de dólares (700 millones de euros) de AT1 (importe neto resultante de una emisión de 1.500 millones de dólares ISIN US05971KAY55 y de la recompra de 700 millones de dólares tras la oferta de recompra del ISIN US05971KAH23, ambas ejecutadas en junio de 2026).

(2) Incluye 2.600 millones de euros en deuda senior non-preferred y 600 millones de euros en deuda senior preferred emitidas en 2025 como pre-financiación para el plan de 2026.



TLAC/MREL del Grupo de Resolución encabezado por Banco Santander, S.A.

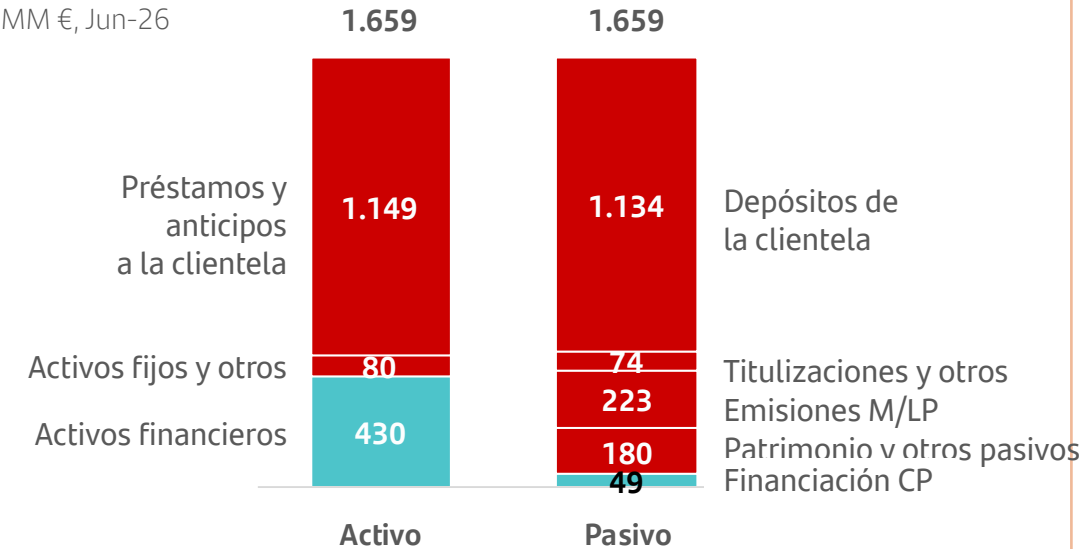


(1) Los RWA (APR) para TLAC son €302MM y la exposición de apalancamiento (LE) es €1.101MM. RWA totales para MREL son €419MM y la exposición de apalancamiento es €1.170MM.
(2) El requerimiento de MREL basado en APR desde junio del 2026 se sitúa en el 31,17% + Colchón Combinado de Capital (CBR por sus siglas en inglés).

Tenemos un balance bien financiado, diversificado, prudentemente gestionado y con elevada liquidez, con alto peso de los depósitos, que se refleja en unas sólidas ratios de liquidez

Balance de liquidez

MM €, Jun-26



ALAC¹

€329MM

de los que efectivo
136MM

ALAC Nivel 1

319,3

ALAC Nivel 2

9,7

del que: Nivel 2A

5,7

del que: Nivel 2B

4,0

Ratio de cobertura de liquidez (LCR)

Coef. de financiación estable neta (NSFR)

	Jun-26 ¹	Mar-26	Mar-26
España ²	154%	150%	119%
Reino Unido ²	163%	158%	136%
Portugal	142%	131%	113%
OB Europe	200%	210%	116%
EE.UU.	165%	166%	124%
México	144%	152%	122%
Brasil	184%	183%	119%
Chile	165%	148%	110%
Argentina	149%	148%	147%
Grupo ³	155%	151%	122%

Nota: Balance de liquidez con criterios de gestión (neto de derivados de negociación y saldos interbancarios).

(1) Datos provisionales. ALAC usados para el numerador de LCR consolidado: €301MM. Véase el Glosario para definiciones.

(2) Reino Unido: banco ring-fenced, criterio local; España: Banco matriz.

(3) LCR del Grupo. LCR consolidado del 146% en jun-26 y del 143% en mar-26 . Véase el Glosario para definiciones.



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Millones de euros

	Enero-Junio 2026			Enero-Junio 2025		
	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios
Margen de intereses	22.711	—	22.711	21.211	26	21.237
Comisiones netas	6.851	—	6.851	6.342	(31)	6.311
Resultados por operaciones financieras ¹	732	—	732	1.032	(6)	1.026
Otros resultados de explotación	528	25	553	393	(1)	392
Margen bruto	30.822	25	30.847	28.978	(12)	28.966
Costes totales	(12.535)	(676)	(13.211)	(12.398)	(853)	(13.251)
Margen neto	18.287	(651)	17.636	16.580	(865)	15.715
Dotaciones por insolvencias	(6.574)	—	(6.574)	(6.525)	467	(6.058)
Otros resultados y provisiones	(1.752)	1.037	(715)	(951)	632	(319)
Resultado antes de impuestos	9.961	386	10.347	9.104	234	9.338
Impuesto sobre beneficios	(2.442)	(107)	(2.549)	(2.367)	(210)	(2.577)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	7.519	279	7.798	6.737	24	6.761
Resultado de operaciones interrumpidas	1.895	(1.895)	—	726	(726)	—
Resultado consolidado del ejercicio	9.414	(1.616)	7.798	7.463	(702)	6.761
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(441)	(29)	(470)	(630)	246	(384)
Beneficio atribuido a la dominante	8.973	(1.645)	7.328	6.833	(456)	6.377

(1) Incluye diferencias de cambio.

Explicación de los ajustes de 2026:

- Ciertos cargos que en la cuenta estatutaria se registran bajo las partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones' se presentan en la cuenta de resultados ordinaria en la partida de 'costes totales'. Estos corresponden principalmente a cargos operativos recurrentes, relacionados sobre todo con procesos laborales y legales, que en 1S 2026 alcanzaron un importe de 676 millones de euros.
- En la cuenta estatutaria, la plusvalía generada en 1T 2026 por un importe de 1.895 millones de euros tras el cierre de la operación de venta de Polonia se contabilizó en la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'. Sin embargo, en la cuenta ordinaria dicha plusvalía se excluyó del beneficio ordinario.
- En la cuenta estatutaria, los 250 millones de euros de costes de reestructuración asociados a la compra de TSB en 2T 2026 se contabilizan en la línea de 'Provisiones o reversión de provisiones', una de las partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones'. Sin embargo, en la cuenta ordinaria dichos costes se han excluido del beneficio ordinario.
- En 2T 2026 se ha registrado una provisión adicional de 39 millones de euros, neta de impuestos y minoritarios, por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido correspondientes a nuestras *joint ventures*. En la cuenta ordinaria, dicha provisión se ha reclasificado desde una de las partidas que componen la línea de 'otros resultados de explotación', desde 'impuestos sobre beneficios' y desde 'resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)' a la línea de 'otros resultados y provisiones', contabilizando dicha provisión, por tanto, de manera agregada en una única línea.

Explicación de los ajustes de 2025:

- En la cuenta estatutaria, los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se presentan de forma agregada en la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'. Sin embargo, en la cuenta ordinaria los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se han excluido del beneficio ordinario.
- Ciertos cargos que en la cuenta estatutaria se registran bajo las partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones' se presentan en la cuenta de resultados ordinaria en la partida de 'costes totales'. Estos corresponden principalmente a cargos operativos recurrentes, relacionados sobre todo con procesos laborales y legales, por un importe de 865 millones de euros.
- Una plusvalía, que no forma parte de nuestro negocio ordinario, por importe de 231 millones de euros en 2T 2025 obtenida una vez que se cerró la venta íntegra del 30,5% de participación que Santander mantenía en CACEIS.
- Un cargo, que no forma parte de nuestro negocio ordinario, por importe de 467 millones de euros (231 millones de euros neto de impuestos y minoritarios) en 2T 2025, que reforzó el balance tras actualizar los parámetros macroeconómicos en los modelos de cálculo de provisiones de crédito de Brasil.



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo TSB

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



Glosario - Acrónimos

- **A2A:** *Account-to-account payments* / Pagos cuenta a cuenta
- **APR:** Activos ponderados por riesgo
- **AT1:** *Additional Tier 1*
- **ATA:** Adquisición temporal de activos
- **AM:** Asset Management
- **AuM:** *Assets under Management* / Activos bajo gestión
- **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* / experiencia de cliente
- **DPA:** Dividendo por acción
- **EBITDA:** Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization / Beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones
- **ECAs:** *Export credit agencies* / Agencias de crédito a la exportación
- **EE.UU.:** Estados Unidos
- **FTE:** *Full time employee* / Empleados a tiempo completo
- **GB:** Global Banking
- **GM:** Global Markets
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **I&AMS:** Insurance & Asset Management Solutions
- **IA:** Inteligencia Artificial
- **k:** Miles
- **M&A:** *Mergers and Acquisitions* / Fusiones y adquisiciones
- **MI:** Margen de intereses
- **Mn:** Millones
- **MM:** Miles de 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
- **TNAV:** *Tangible net asset value* / Fondos propios tangibles
- **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
- **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

LIQUIDEZ

- **LCR Grupo:** Esta ratio se calcula utilizando una metodología interna que determina el porcentaje mínimo común de cobertura simultánea en todas las jurisdicciones del Grupo, teniendo en cuenta todas las restricciones existentes a la transferencia de liquidez en terceros países. Esta metodología refleja más fielmente la resiliencia del Grupo frente al riesgo de liquidez.
- **LCR Consolidada:** Esta ratio se calcula, a requerimiento del BCE, utilizando una metodología de consolidación que no tiene en cuenta cualquier exceso de liquidez por encima del 100% de las salidas del LCR y que esté sujeto a restricciones de transferibilidad (de tipo legal u operacional) en terceros países, incluso si dicha liquidez sobrante puede utilizarse para cubrir salidas adicionales dentro del propio país, lo cual no está sujeto a restricción alguna.

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



Notas adicionales

(1) Ratios *phased in* calculadas de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR.

- La distribución de capital incluye la deducción de la remuneración al accionista y el coste de los AT1. 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.
- Variación de los APR de negocio neto de las iniciativas de transferencia de riesgos.
- *One-offs* incluyen +95 pb procedentes de la venta de Polonia, -56 pb relacionados con la recompra de acciones extraordinaria por importe de 3.200 millones de euros para distribuir aproximadamente el 50% del capital CET1 generado tras completarse la venta de Polonia y -55 pb relacionados con la adquisición de TSB.



Gracias

