




Informe financiero **2026**

Enero - marzo

Es el momento

Índice

3	CIRCUNSTANCIAS IMPORTANTES OCURRIDAS EN EL PERIODO
4	DATOS BÁSICOS
6	MODELO DE NEGOCIO
7	INVESTOR DAY
10	INFORMACIÓN FINANCIERA DEL GRUPO
10	Marco externo general
11	Aspectos destacados del periodo
13	Resultados
20	Balance
23	Ratios de solvencia
24	Gestión de riesgos
28	La acción Santander
30	INFORMACIÓN FINANCIERA POR SEGMENTOS
47	SOSTENIBILIDAD
48	GOBIERNO CORPORATIVO
49	ANEXO
50	Información financiera
72	Medidas alternativas de rendimiento
84	Estados financieros resumidos intermedios consolidados
87	Glosario
88	Información importante



Los clientes, accionistas y el público en general tienen a su disposición los canales de comunicación del Grupo Santander en las principales redes sociales en todos los países en los que estamos presentes.



Circunstancias importantes ocurridas en el periodo

Cierre de la venta de Polonia y anuncio de la compra de Webster

- El 9 de enero de 2026 Banco Santander y Erste Group Bank AG (Erste) anunciaron el cierre de la venta de Santander Bank Polska (Santander Polonia), que se había dado a conocer en mayo de 2025, una vez obtenidas las correspondientes autorizaciones regulatorias y cumplidas las condiciones necesarias para el cierre de la misma. De aquí en adelante, nos referiremos a esta operación en su totalidad como 'la operación de venta de Polonia'.

Erste adquirió aproximadamente el 49% del capital social de Santander Polonia y una participación del 50% de la gestora de activos (TFI) que no estaba integrada en Santander Polonia, por un importe total en efectivo de aproximadamente 7.000 millones de euros. La operación, íntegramente en efectivo y a un precio de 584 zlotys por acción, valoró el banco en 2,2 veces su valor contable tangible por acción del primer trimestre de 2025 y representó una prima del 7,5% respecto al precio de cierre de Santander Polonia del 2 de mayo de 2025, excluido el dividendo abonado en mayo de 2025.

La operación ha generado una plusvalía neta de 1.895 millones de euros para el Grupo, lo que incrementó su ratio de capital CET1 en 95 puntos básicos, equivalente aproximadamente a 6.000 millones de euros. Los impactos financieros de esta operación, tanto en resultados como en capital, se registran en este primer trimestre de 2026.

- Por otro lado, el 3 de febrero de 2026 Santander también anunció haber alcanzado un acuerdo para la adquisición del 100% del capital de Webster Financial Corporation (Webster), un banco estadounidense especializado en banca minorista y de empresas, muy complementario con la actividad y servicios que Santander presta en Estados Unidos. El cierre de la operación está sujeto a las condiciones habituales en este tipo de transacciones, incluyendo la obtención de las autorizaciones regulatorias correspondientes y a las aprobaciones por parte de los accionistas de Webster. Una vez completada, se espera que esta operación, que se ha acordado a una valoración de 12.200 millones de dólares (aproximadamente 10.300 millones de euros), nos permita mejorar nuestro posicionamiento y nuestra cuota de mercado en el país.

Los accionistas de Webster recibirán 48,75 dólares en efectivo (aproximadamente un 65% de la contraprestación) y 2,0548 acciones de Santander mediante American Depositary Shares por cada acción de Webster, lo que representa 26,25 dólares por acción (aproximadamente un 35% de la contraprestación), de acuerdo al precio medio ponderado por volumen de 10,79 euros por acción de Santander en el periodo de tres días finalizado el 2 de febrero de 2026, y un tipo de cambio EUR/USD de 1,1840 a fecha 2 de febrero de 2026.

Cambios en el reporte a partir de 2026

El pasado 10 de febrero de 2026 el Grupo anunció una serie de modificaciones en la estructura de reporte aplicables a partir del primer trimestre de 2026. Dichos cambios no afectan al beneficio atribuido a la dominante publicado del Grupo ni a los objetivos que comunicamos al mercado durante la presentación de resultados de 4T 2025. Tienen por objeto mejorar la transparencia y comparabilidad de sus métricas e información financiera, así como alinear la estructura de reporte con la forma en la que el banco se gestiona desde el inicio de 2026.

Estas modificaciones, que afectan a las cuentas de resultados y determinadas métricas de gestión, se aplican tanto a la información reportada a partir de este primer trimestre de 2026, como a los periodos previos publicados en este reporte, para facilitar su comparación. Estas modificaciones no afectan al balance consolidado del Grupo.

• Venta de Polonia

Dentro de la cuenta de resultados ordinaria, los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia en los periodos de 2025 y la plusvalía generada por dicha venta en 1T 2026, se registran en una única línea de 'partidas no recurrentes', que no forman parte del beneficio ordinario del Grupo. En consecuencia, los negocios globales, dado que, conforme a la NIIF 8, se reportan exclusivamente en base ordinaria, excluyen también dichos resultados de Polonia.

Por su parte, los ratios ordinarios, las métricas de gestión y los volúmenes de negocio no incorporan la actividad de Polonia afectada por la venta, tal y como ocurre en los resultados ordinarios.

• Clasificación de determinados costes

Determinados cargos que hasta 2025 se registraban en la línea de 'otros resultados y provisiones' pasan a presentarse en otras partidas de la cuenta de resultados ordinaria. En particular, ciertos cargos, principalmente relacionados con gravámenes o impuestos específicos aplicables al sector bancario, pasan a registrarse en la línea de 'otros resultados de explotación'. Por su parte, determinados cargos operativos recurrentes, fundamentalmente relativos a procesos laborales (principalmente en Brasil) y procesos legales, pasan a contabilizarse dentro de la línea 'costes totales' (compuesta por 'gastos de administración y amortizaciones' y 'otros costes operativos').

• Coste del riesgo, ratio de mora y ratio de cobertura de morosidad

Se ajustan las definiciones del coste del riesgo, el ratio de morosidad y el ratio de cobertura de morosidad con la finalidad de incluir las exposiciones corporativas originadas a través de productos de renta fija privada. Este ajuste proporciona una visión más precisa de la exposición y calidad crediticias.

• Otros cambios dentro de los segmentos principales y secundarios

Adicionalmente a estos cambios, también se comunicaron otros cambios que afectan a los segmentos principales y secundarios, como son el reporte del negocio de tarjetas dentro de Retail & Commercial Banking (Retail), el cambio de denominación del negocio de Digital Consumer Bank a Openbank, la nueva estructura del negocio de Wealth o la actualización de la metodología de asignación del capital tangible al segmento secundario España. Para más información sobre estos cambios en los segmentos principales y secundarios, véase la sección '[Información financiera por segmentos](#)' de este reporte.

Datos básicos

BALANCE (millones de euros)¹	Mar-26	Dic-25	%	Mar-25	%	Dic-25
Activo total	1.856.625	1.867.515	(0,6)	1.845.177	0,6	1.867.515
Préstamos y anticipos a la clientela	1.070.809	1.037.288	3,2	1.064.416	0,6	1.037.288
Depósitos de la clientela	1.059.261	1.041.200	1,7	1.081.894	(2,1)	1.041.200
Recursos totales de la clientela	1.394.819	1.363.160	2,3	1.386.326	0,6	1.363.160
Patrimonio neto	112.548	112.748	(0,2)	110.514	1,8	112.748

Nota: recursos totales de la clientela incluye depósitos de la clientela, fondos de inversión, fondos de pensiones y patrimonios administrados.

Si se excluyen los saldos asociados a la operación de venta de Polonia, a 31 de marzo de 2025 los préstamos y anticipos a la clientela se situarían en 1.026.664 millones de euros, los depósitos de la clientela en 1.028.690 millones de euros y los recursos totales de la clientela en 1.326.052 millones de euros.

Para más información, véanse las secciones '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' e '[Información financiera](#)' de este informe.

RESULTADOS ESTATUTARIOS (millones de euros)²	1T'26	4T'25	%	1T'25	%	2025
Margen de intereses	11.019	10.789	2,1	10.621	3,7	42.348
Margen bruto	15.140	15.063	0,5	14.579	3,8	58.311
Margen neto	9.010	8.714	3,4	8.306	8,5	33.532
Resultado antes de impuestos	5.029	4.920	2,2	4.689	7,3	18.681
Beneficio atribuido a la dominante	5.455	3.764	44,9	3.402	60,3	14.101

Nota: margen neto entendido como margen bruto menos costes de explotación.

BPA Y RENTABILIDAD (%)^{2 3}	1T'26	4T'25	%	1T'25	%	2025
Beneficio atribuido por acción (euros)	0,36	0,24	49,0	0,21	69,3	0,91
RoE	15,1	14,6		13,4		13,9
RoTE	17,3	17,1		15,8		16,3
RoA	0,92	0,89		0,81		0,84
RoRWA	2,80	2,62		2,34		2,44

RESULTADOS ORDINARIOS⁴ (millones de euros)	1T'26	4T'25	%	1T'25	%	2025
Margen de intereses	11.019	10.802	2,0	10.634	3,6	42.401
Margen bruto	15.140	15.065	0,5	14.553	4,0	58.308
Margen neto	8.656	8.278	4,6	7.893	9,7	31.898
Resultado antes de impuestos	5.029	4.926	2,1	4.686	7,3	18.936
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	3.560	3.528	0,9	3.165	12,5	13.152

Variaciones en euros constantes:

1T'26 / 4T'25: M. intereses: +0,9%; M. bruto: -0,6%; M. neto: +3,3%; Rtdo. antes de impuestos: +0,7%; Beneficio ordinario atribuido: -0,4%.

1T'26 / 1T'25: M. intereses: +5,3%; M. bruto: +5,6%; M. neto: +11,0%; Rtdo. antes de impuestos: +8,4%; Beneficio ordinario atribuido: +14,0%.

BPA, RENTABILIDAD Y EFICIENCIA ORDINARIOS (%)^{3 4}	1T'26	4T'25	%	1T'25	%	2025
Beneficio ordinario atribuido por acción (euros)	0,23	0,23	2,4	0,20	17,3	0,84
RoE ordinario	13,3	13,7		12,5		13,0
RoTE ordinario	15,2	16,0		14,6		15,2
RoA ordinario	0,82	0,84		0,75		0,79
RoRWA ordinario	2,49	2,49		2,19		2,31
Ratio de eficiencia	42,8	45,1		45,8		45,3

SOLVENCIA (%)	Mar-26	Dic-25	Mar-25	Dic-25
Ratio de capital CET1 <i>phased in</i>	14,4	13,5	12,9	13,5
Ratio de capital total <i>phased in</i>	18,9	17,8	17,2	17,8

CALIDAD CREDITICIA (%) ³	Mar-26	Dic-25	Mar-25	Dic-25
Coste del riesgo ^{4,5}	1,14	1,14	1,12	1,14
Ratio de morosidad	3,00	2,91	2,98	2,91
Ratio de cobertura de morosidad	66	66	65	66

LA ACCIÓN Y CAPITALIZACIÓN	Mar-26	Dic-25	%	Mar-25	%	Dic-25
Número de acciones (millones)	14.689	14.689	0,0	15.152	(3,1)	14.689
Número de accionistas	3.503.270	3.518.729	(0,4)	3.435.876	2,0	3.518.729
Cotización de la acción (euros)	9,490	10,070	(5,8)	6,196	53,2	10,070
Capitalización bursátil (millones de euros)	139.402	147.921	(5,8)	93.885	48,5	147.921
Recursos propios tangibles por acción (euros)	6,13	5,76		5,46		5,76
Precio/Recursos propios tangibles por acción (veces)	1,55	1,75		1,13		1,75

CLIENTES (miles)	Mar-26	Dic-25	%	Mar-25	%	Dic-25
Clientes totales	176.312	174.197	1,2	168.728	4,5	174.197
Clientes activos	102.247	101.651	0,6	99.509	2,8	101.651
Clientes digitales	60.435	59.040	2,4	56.806	6,4	59.040

Nota: los datos de clientes en 2025 excluyen Polonia. Incluyendo Polonia, a diciembre 2025, clientes totales: 180.221; clientes activos: 106.410; clientes digitales: 62.982. A marzo 2025, clientes totales: 174.769; clientes activos: 104.179; clientes digitales: 60.651.

OTROS DATOS	Mar-26	Dic-25	%	Mar-25	%	Dic-25
Número de empleados	185.243	187.539	(1,2)	196.503	(5,7)	187.539
Número de oficinas	6.589	6.765	(2,6)	7.623	(13,6)	6.765

Nota: los datos de empleados y oficinas en 2025 excluyen Polonia. Incluyendo Polonia, a diciembre 2025, número de empleados: 198.403; número de oficinas: 7.124. A marzo 2025, número de empleados: 207.137; número de oficinas: 7.985.

Nota: en el caso de Argentina y las agregaciones de las que forma parte, las variaciones en euros constantes se han calculado considerando el tipo de cambio del peso argentino del último día hábil de cada uno de los periodos presentados. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Finalmente, ciertas cifras que se presentan en este informe han sido objeto de redondeo para facilitar su presentación. En consecuencia, los importes correspondientes a los totales de las filas o columnas en las tablas que se presentan podrían no coincidir con la suma aritmética de los conceptos o partidas que componen el total.

1. En el balance consolidado del Grupo, los activos asociados a la operación de venta de Polonia quedan agregados en la línea de 'activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta' y los pasivos en la línea de 'pasivos incluidos en grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta'. Esta clasificación afecta únicamente al balance a partir del 30 de junio de 2025, sin verse afectado el balance de marzo de 2025.
2. En la cuenta estatutaria (resultados contables), los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia en todos los periodos de 2025 así como la plusvalía generada por la venta en 1T 2026, se registran en una única línea del estado de resultados consolidado -la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'. De esta manera, el resultado procedente del perímetro de Polonia que está afectado por dicha venta queda excluido, línea a línea, del desglose de las operaciones continuadas aunque sí forman parte del beneficio atribuido a la dominante y, por tanto, de las métricas que se calculan con dicho beneficio.
3. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.
4. Además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y derivada de nuestros estados financieros consolidados, este informe incluye ciertas medidas alternativas de rendimiento (MAR), según se definen en las Directrices sobre las medidas alternativas del rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA, por sus siglas en inglés) el 5 de octubre de 2015, así como ciertos indicadores financieros no NIIF, incluyendo los relativos a resultados a los que nos referimos como 'ordinarios' que no incluyen los factores que no forman parte de nuestro negocio ordinario, o se han reclasificado dentro de la cuenta de resultados ordinaria, y que se encuentran detallados en la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe. Para más información de las cifras MAR y no NIIF utilizadas, incluyendo su definición o reconciliación entre los indicadores de gestión y los datos financieros presentados en las cuentas anuales consolidadas preparados bajo NIIF, véase el Informe financiero anual de 2025, presentado en la CNMV el 25 de febrero de 2026, nuestro informe 20-F para el año terminado el 31 de diciembre de 2025 registrado en la SEC de Estados Unidos el 25 de febrero de 2026, actualizado por el Formulario 6-K presentado en la SEC el 1 de abril de 2026 para incorporar la nueva forma de reportar y la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.
5. Dotaciones ordinarias por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / Promedio de los préstamos y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras de los últimos 12 meses.

Nuestro modelo de negocio

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Creando un banco digital con sucursales

→ Seguimos construyendo un banco digital con sucursales, con una oferta multicanal que cubra todas las necesidades financieras de nuestros clientes.

176 mn

de clientes totales

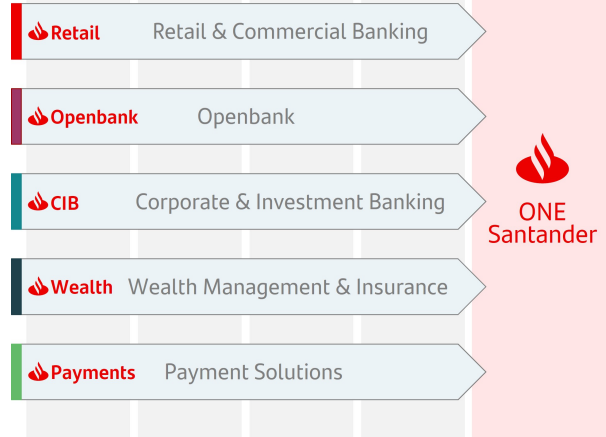
102 mn

de clientes activos

ESCALA

Escala global y local

- Nuestra escala global y local nos ayuda a mejorar la rentabilidad de nuestros bancos locales, añadiendo valor y aprovechando las ventajas del efecto de red.
- Nuestras actividades se organizan en cinco negocios globales: Retail & Commercial Banking (Retail), Openbank, Corporate & Investment Banking (CIB), Wealth Management & Insurance (Wealth) y Payment Solutions (Payments).
- Nuestros cinco negocios globales apoyan la creación de valor sobre la base de un crecimiento rentable y el apalancamiento operativo que proporciona ONE Santander.



DIVERSIFICACIÓN

Por negocio, geografía y balance

→ Diversificación por negocios y mercados, con un balance sólido y sencillo que nos proporciona un margen neto recurrente y con baja volatilidad, que permite que nuestros resultados sean mucho más predecibles.

Nuestra cultura corporativa

Mantenemos nuestra cultura Santander Way para continuar cumpliendo con nuestros grupos de interés

Nuestra misión

Contribuir al progreso de las personas y de las empresas

Nuestra visión como banco

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

Cómo hacemos las cosas

Todo lo que hacemos ha de ser Sencillo, Personal y Justo



Investor Day

El 25 de febrero de 2026 Santander celebró su Investor Day en Londres, en el que la presidente ejecutiva, el consejero delegado y el director financiero evaluaron el progreso realizado en los últimos tres años y anunciaron el nuevo Plan Estratégico.

La estrategia del Grupo y los objetivos a medio plazo anunciados parten del éxito del ciclo estratégico 2023–2025 y establecen una hoja de ruta para obtener una rentabilidad estructuralmente superior en los próximos años. Contamos con un modelo de negocio que es único, ya que combina al mismo tiempo una escala global y local, con una orientación al cliente y una diversificación en Europa y América que es difícil de replicar.

Nuestro modelo de negocio único y ONE Transformation, impulsados por nuestros negocios de red, marcarán un nuevo paradigma de crecimiento y asignación de capital



Nos enfocaremos en los siguientes pilares fundamentales para seguir creciendo de forma rentable y aprovechando las ventajas de este modelo único:

1 Crecimiento de clientes

Objetivo Para 2028 crecer los **clientes hasta superar los 210 millones** y los **clientes activos hasta cerca de los 125 millones**.

¿Cómo? **Combinando franquicias locales líderes** basadas en la relación de confianza con nuestros clientes, con nuestra **escala** y **plataformas comunes**, mejoraremos la experiencia del cliente mediante la integración de canales digitales y presenciales y una oferta cada vez más **personalizada** apoyada en la **IA**.

2 ONE Transformation

Objetivo Reducir nuestra **base de costes por debajo de los 27.000 millones de euros** en 2028 y seguir mejorando nuestra **ratio de eficiencia hasta situarla en torno al 36%** en ese mismo año, mejorando al mismo tiempo ingresos y costes todos los años.

¿Cómo? Aprovechar nuestra escala permitirá ofrecer mejores productos y aumentar la vinculación con el cliente y mejorar su experiencia. A medida que escalamos **capacidades comunes** y simplificamos nuestros productos y procesos, avanzaremos en la mejora de la experiencia del cliente y en la reducción de costes de servicio. Estas iniciativas contribuyen a la construcción de un modelo operativo más eficiente, resiliente y que impulse además el crecimiento a lo largo del ciclo económico.

Además, la integración de TSB en el Reino Unido y de Webster en Estados Unidos reforzará la calidad del servicio, y aumentará la cuota de mercado, al tiempo que mejorará la eficiencia, especialmente en **Retail y Openbank**.

Nota: Las operaciones de TSB y Webster están pendientes de cierre y sujetas a condiciones habituales, incluidas las aprobaciones regulatorias y, en el caso de Webster, también la aprobación de sus accionistas.

1. En euros constantes y a perímetro constante (excluyendo Polonia en 2025 y las adquisiciones anunciadas).

3 Negocios globales

	Objetivo		¿Cómo?
Retail	<35% Ratio de eficiencia en 2028	>21% RoTE en 2028	Pasando de un banco tradicional centrado en productos de distribución a una plataforma digital global escalable y centrada en el cliente , que ofrezca la mejor experiencia digital a gran escala para ganar la confianza de los clientes y potenciar el apalancamiento operativo
Openbank	<32% Ratio de eficiencia en 2028	c.16% RoTE en 2028	Integrando plenamente los negocios de auto/movilidad, financiación al consumo y banca digital en una única plataforma, evolucionando desde negocios especializados hacia un modelo de banca digital multiproducto
CIB	<43% Ratio de eficiencia en 2028	>20% RoTE en 2028	Combinando soluciones de valor añadido con escalabilidad y conectividad , al tiempo que asignamos capital con disciplina y mantenemos nuestro perfil de bajo riesgo
Wealth	<30% Ratio de eficiencia en 2028	>60% RoTE en 2028	Mediante un mayor foco en seguros y producto alternativo , y elevando el asesoramiento a través de una mayor personalización. Todo ello respaldado por un modelo integrado y escalable que aprovecha nuestra huella y red global
Payments	>15% Crecimiento de ingresos en 2028 (en euros constantes)	c.45% Margen EBITDA en 2028	Combinando un sólido crecimiento basado en comisiones con la escalabilidad de nuestras plataformas globales , desplegándolas de forma consistente en todo el Grupo, al tiempo que reforzamos nuestra diferenciación en pymes y clientes globales

4 Aprovechando la tecnología y el uso de la IA

Objetivo	Mejorar la eficiencia a través de nuestras inversiones en IA y en tecnología.
¿Cómo?	Escalaremos nuestras capacidades a través de Gravity 2.0 , con plataformas habilitadas por IA, datos mejorados y una implantación fluida en todos los países. Se espera que nuestras inversiones en IA generen más de 1.000 millones de euros en valor gracias al crecimiento de ingresos y a las ganancias de eficiencia .

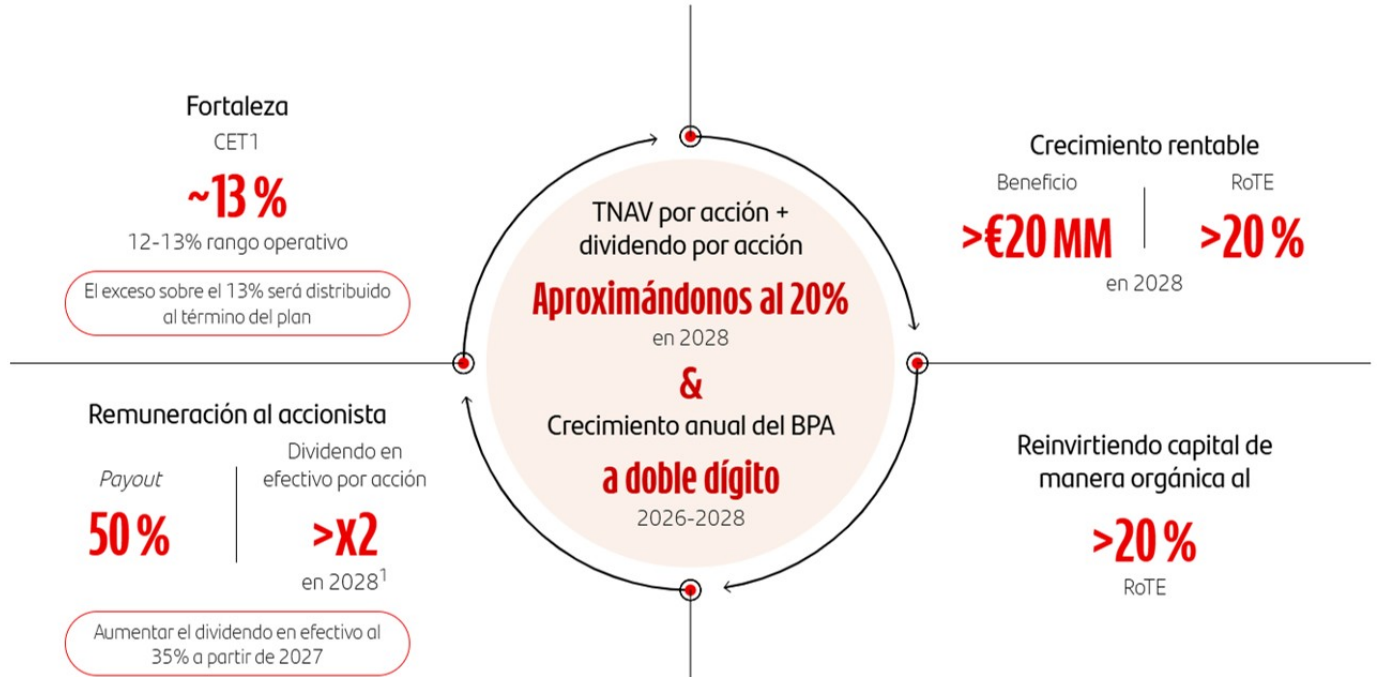
5 Disciplina en la asignación de capital

Objetivo	Así generaremos el capital con disciplina, reinvirtiendo a los retornos superiores al 20% y manteniendo un payout¹ del 50% , con un pago en efectivo del 35% a partir de 2027, y devolviendo el exceso de capital por encima del 13% de CET1 al final de nuestro plan. Como resultado, se espera que el dividendo en efectivo por acción en 2028 más que se duplique frente al de 2025 .
¿Cómo?	Nos centramos en impulsar una rentabilidad de primer nivel en nuestros mercados principales , complementada con una ejecución disciplinada de las integraciones de TSB y Webster, que se espera mejoren nuestros retornos y aceleren el crecimiento rentable.

1. Para más información sobre la política de remuneración al accionista, véase la sección '[La acción Santander](#)' de este informe.

En conclusión, entramos en una nueva fase de creación de valor, respaldada por nuestro modelo de negocio único que combina escala global con franquicias locales líderes, y apoyada en ONE Transformation y una asignación disciplinada de capital. El Grupo tiene una firme convicción en su capacidad para ofrecer un crecimiento acelerado, sostenible y rentable, con los siguientes **objetivos para 2028**:

Objetivos 2026-2028



1. vs. 2025.

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.

Información financiera del Grupo

Marco externo general

En el primer trimestre de 2026 Santander ha desarrollado su actividad en un entorno caracterizado por una volatilidad relativamente moderada, proveniente, en particular, de las tensiones geopolíticas en Oriente Medio. No obstante, al cierre del trimestre, los indicadores de crecimiento económico se han mostrado sólidos en todas las geografías del banco, así como las tasas de desempleo, que se mantienen relativamente bajas en la mayoría de los países. La incertidumbre sobre la evolución económica global se ha incrementado, por ello, esperamos una moderada desaceleración económica frente a nuestras estimaciones previas y también cierta aceleración de la inflación a nivel global, producto del *shock* de oferta negativo como consecuencia del conflicto en Oriente Medio.

País	Var. PIB ¹	Evolución económica
 Eurozona	+1,5%	El PIB mostró una recuperación cíclica en los primeros meses de 2026, con la inflación ligeramente por debajo del 2%, que constituye el objetivo del BCE. Sin embargo, el choque energético provocado por el conflicto en Oriente Medio cambia las perspectivas para el año, que podría suponer un repunte inflacionario y unos efectos adversos sobre el crecimiento económico. Los tipos de interés en los mercados financieros han reaccionado al alza, estimando que el BCE podría endurecer su política monetaria en respuesta a los riesgos inflacionistas.
 España	+2,8%	Los indicadores de 1T'26 apuntan a un crecimiento sólido, pero más contenido que en el trimestre anterior, impulsado por la demanda interna. El empleo ha ido mejorando a lo largo de 1T'26, con un marzo muy positivo, y el paro registrado se ha reducido hasta los 2,4 millones. La inflación aumentó en marzo hasta el 3,4%, por el incremento de los precios de la energía, mientras la subyacente se mantuvo elevada (2,9%), con los servicios acelerando pese a la moderación salarial.
 Reino Unido	+1,4%	La economía mostró una desaceleración de la actividad, agravada por el aumento de los precios de la energía. El mercado laboral se está estabilizando, lo que sugiere que el impacto negativo del alza de los costes laborales en 2025 habría quedado atrás. La tasa de desempleo se mantuvo en el 5,2% y el crecimiento salarial se va moderando (3,8% en enero). La inflación general se mantuvo en el 3% en febrero y la subyacente subió al 3,2%. Tras el recorte de 25 pb en enero, el Bank of England mantuvo los tipos de interés en el 3,75% en marzo.
 Portugal	+1,9%	La economía siguió mostrando resiliencia en 1T'26, con un crecimiento del PIB de entre el 0,3% y el 0,5% intertrimestral, impulsado principalmente por el consumo privado. Este se ve favorecido por la mejora del poder adquisitivo y una tasa de ahorro de los hogares aún elevada. El mercado laboral continuó sólido, con una tasa de desempleo del 5,8% en febrero. La inflación aumentó hasta el 2,7% en marzo, empujada por los precios del combustible. Las finanzas públicas siguen respaldando un perfil crediticio favorable, y Fitch revisó su perspectiva a positiva en marzo.
 Estados Unidos	+2,1%	La economía se mantuvo sólida en 1T'26, tras un 4T'25 afectado por el cierre de gobierno. La creación de empleo, en cambio, se mantuvo en niveles bajos. La inflación, que ya mostraba resistencia a la baja antes del choque energético, repuntó hasta el 3,3% en marzo por el aumento del precio de la energía. En marzo, la Fed mantuvo el rango el rango objetivo de tipos de interés (3,5%-3,75%), e hizo hincapié en la incertidumbre sobre las consecuencias del conflicto en Oriente Medio sobre la economía.
 México	+0,6%	Tras un crecimiento superior a lo esperado en 4T'25, la economía mostró a comienzos de 2026 cierta desaceleración, que esperamos que se revierta en los próximos meses. De hecho, las exportaciones continuaron creciendo con solidez y el mercado laboral se mantuvo resiliente, con una tasa de paro muy reducida (2,7% en febrero). La inflación repuntó al 4,6% en marzo, reflejando, entre otros factores, el encarecimiento de la energía y de los alimentos. El banco central, recortó de nuevo en marzo 25 pb los tipos hasta el 6,75%, e indicó que podrá realizar un recorte adicional.
 Brasil	+2,3%	La economía consolidó a comienzos de 2026 la recuperación iniciada en 4T'25, apoyada en el consumo privado y las exportaciones. El mercado laboral siguió sólido, con una tasa de desempleo cercana a mínimos históricos (5,8% en febrero). La inflación repuntó al 4,1% en marzo, debido al encarecimiento de la gasolina y el transporte. El banco central inició el ciclo de recortes en marzo, reduciendo el tipo oficial 25 puntos básicos hasta el 14,75%, y mostró cautela a futuro, atento a la evolución de los precios del petróleo y su impacto en la inflación.
 Chile	+2,5%	La economía inició 2026 con una desaceleración en industria y minería, mientras que la actividad en los servicios se mantuvo resiliente. La inflación repuntó en marzo al 2,8%, y las expectativas para fin de año aumentaron al 4,3%, si bien las de 2027 en adelante siguen ancladas al objetivo del 3%. El banco central, tras recortar el tipo de interés oficial hasta el 4,5% en diciembre de 2025, lo dejó estable en 1T'26, mostrando un sesgo restrictivo ante eventuales riesgos inflacionarios de corto plazo asociados al encarecimiento del petróleo.
 Argentina	+4,4%	La economía muestra a principios de 2026 señales mixtas, con cierto debilitamiento de la demanda interna, mientras que las exportaciones siguen sólidas. La inflación repuntó en 1T'26, hasta el 3,1% en media mensual (2,6% en 4T'25). En este contexto, el banco central, que desde mediados de 2025 opera a través del control de los agregados monetarios, mantiene un tono restrictivo, aunque con ciertas señales de relajación en el margen. La política fiscal sigue contractiva, cumpliendo con los objetivos de superávit.

1. Variaciones medias anuales del 2025.

Aspectos destacados del periodo: Principales cifras

BENEFICIO ATRIBUIDO 1T 2026

5.455 mill. euros

+60% en euros s/ 1T'25

BENEFICIO ORDINARIO ATRIBUIDO 1T 2026

3.560 mill. euros

+12% en euros
 +14% en euros constantes s/ 1T'25

RoTE

17,3%

+1,5 pp

RoTE ordinario

15,2%

+0,5 pp

s/ 1T'25

VOLÚMENES E INGRESOS

Préstamos y
 anticipos a la
 clientela

+5%

Margen de
 intereses

+5%

Recursos de la
 clientela

+6%

Comisiones
 netas

+7%

Nota: variaciones interanuales en euros
 constantes y Argentina en euros corrientes.

EFICIENCIA

42,8%

-3 pp s/ 1T'25

COSTE DEL RIESGO

1,14%

+2 pb s/ mar-25

RATIO CET1¹

14,4%

+0,9 pp s/ dic-25

► **El beneficio atribuido a la dominante en 1T 2026 ascendió a 5.455 millones de euros**, con un crecimiento de un 45% respecto a 4T 2025, si bien la comparativa se vio impulsada por una plusvalía generada por el cierre de la operación de venta de Polonia en enero de 2026 por un importe de 1.895 millones de euros.

Excluyendo este impacto y los resultados relativos a la actividad de Polonia en el periodo anterior, **el beneficio ordinario atribuido se situó en 3.560 millones de euros, logrando el octavo trimestre récord consecutivo**, con una subida trimestral de un 1%. En euros constantes se mantuvo estable, ya que el sólido desempeño del margen de intereses, la fuerte reducción de los costes, especialmente en Retail, y las menores dotaciones compensaron la caída en comisiones y mayores cargos relativos a la transformación.

► **En comparativa interanual, el beneficio atribuido a la dominante registró un incremento de un 60% interanual**, favorecido por la plusvalía anteriormente mencionada. **En términos ordinarios**, el incremento interanual fue de un 12%. **En euros constantes, el beneficio ordinario subió un 14%**, gracias a un sólido desempeño de los ingresos y los costes, con el coste del riesgo prácticamente estable, y pese a registrar en 1T 2026 una provisión adicional en Openbank por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido por un importe bruto de 207 millones de euros.

► **La mayoría de nuestros negocios globales aumentaron fuertemente su beneficio ordinario respecto a 1T 2025**, muy apoyados en el buen desempeño de los ingresos.

► Estos excelentes resultados nos sitúan en una buena posición para lograr **nuestros objetivos para el año**.

► La rentabilidad registró una fuerte mejora interanual, hasta situar el **RoTE** en el 17,3% en 1T 2026. En **términos ordinarios** se incrementó hasta el 15,2%, avanzando así en nuestro objetivo de lograr un RoTE mayor del 20% para 2028.

► Continuamos registrando un crecimiento sostenido del **beneficio por acción**, que en 1T 2026 alcanzó los 36,4 céntimos de euro, favorecido por la plusvalía por la venta de Polonia. En términos ordinarios, el **beneficio por acción** se situó en 23,4 céntimos de euro, con una mejora interanual de un 17%, apoyado en la buena evolución de los resultados y favorecido por las recompras de acciones llevadas a cabo en los últimos 12 meses.

► En cuanto a los volúmenes de negocio, tanto los créditos como los recursos de la clientela crecieron a buen ritmo, mientras mantuvimos el foco en la gestión activa y la disciplina en la asignación del capital y en el crecimiento rentable.

Los **préstamos y anticipos a la clientela** (brutos sin ATA) aumentaron un 5% interanual en euros constantes, con un crecimiento generalizado por negocio.

Los **recursos de la clientela** (depósitos de clientes sin CTA y fondos de inversión) subieron un 6% interanual en euros constantes, aumentando en la mayoría de negocios. Los **depósitos** crecieron un 4% en euros constantes, principalmente por los de plazo, mientras que los **fondos de inversión** subieron a doble dígito.

► En un contexto de cierta volatilidad, los **ingresos** crecieron un 4% interanual. En euros constantes, subieron un 6%, en línea con el objetivo que nos marcamos para el año, apoyados en el sólido desempeño del **margen de intereses** (+5%) y de las **comisiones** (+7%), por la mayor actividad y transaccionalidad.

► **Los costes totales** descendieron un 3% en euros corrientes y un 1% en euros constantes, en línea con el objetivo del año. Esta buena evolución de los ingresos y de los costes es un reflejo de los avances en nuestra estrategia **ONE Transformation**. Con todo, la **ratio de eficiencia** mejoró interanualmente hasta situarse en el 42,8%, con una mejora generalizada por negocio.

► La calidad crediticia se mantuvo robusta, apoyada en la buena gestión del riesgo y en los bajos niveles de desempleo en nuestros países. La **ratio de morosidad** se mantuvo en niveles muy bajos (3,00%), prácticamente estable respecto a marzo de 2025 (+2 pb interanual), mientras que la cobertura de morosidad se mantuvo en el 66%. El fondo para insolvencias cerró en 23.572 millones de euros.

► El **coste del riesgo** del Grupo se mantuvo prácticamente estable en el 1,14%, incluso tras verse afectado por un peor desempeño en Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país. En Retail y en Openbank, que suman cerca del 90% de las dotaciones del Grupo, el coste del riesgo se situó en el 1,17% y 2,07%, respectivamente.

► A marzo de 2026, la ratio CET1 fue del 14,4%, +0,9 pp en el trimestre debido a: i) una generación orgánica neta de +29 pb, como resultado del beneficio atribuido, neto del cargo por la distribución de capital², y un impacto positivo de los APR gracias a las iniciativas de transferencia de riesgo; ii) +20 pb de impacto por 'Regulatorios y modelos'; y iii) +42 pb por 'Mercados y otros', que incluye la plusvalía de la venta de Polonia y el cargo relacionado con la recompra extraordinaria de acciones². Teniendo en cuenta los impactos esperados en el año (principalmente las adquisiciones de TSB y Webster), estamos bien posicionados para cumplir con nuestro objetivo de alcanzar una ratio de CET1 de entre el 12,8-13% a cierre de año.

Nota: en esta sección, salvo otra indicación, los resultados son ordinarios y los préstamos y anticipos a la clientela, los recursos de la clientela y las métricas excluyen Polonia en todos los periodos de 2025, para hacer homogénea la comparativa con 2026. Para más información, véanse las secciones '[Circunstancias importantes ocurridas en el periodo](#)' y '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

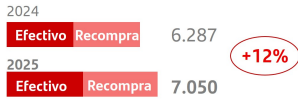
1. La ratio de CET1 es *phased in*, calculada de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR.

2. La distribución de capital incluye la deducción de la remuneración ordinaria al accionista y el coste de los AT1. Para más información sobre nuestra política de remuneración al accionista, véase la nota de la página 9 o la sección '[La acción Santander](#)' de este informe.

Think Value

REMUNERACIÓN ORDINARIA A LOS ACCIONISTAS*

millones de euros

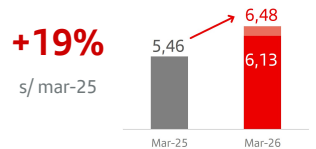


+14% superior al dividendo total en efectivo contra los resultados de 2024

*Remuneración contra los resultados de cada periodo

TNAV POR ACCIÓN + DIVIDENDO EN EFECTIVO

Dividendo en efectivo por acción 35,0 céntimos de euro



▶ El 27 de marzo de 2026, la Junta General de Accionistas aprobó el **dividendo complementario en efectivo contra los resultados de 2S 2025 de 12,5 céntimos de euro por acción**, pagadero a partir del 5 de mayo de 2026. Incluyendo el primer dividendo de 11,50 céntimos de euro que se abonó en noviembre de 2025, el **dividendo total a cuenta en efectivo abonado contra los resultados de 2025** fue un 14% mayor que el abonado contra los resultados de 2024.

▶ El 3 de febrero de 2026, el consejo de administración acordó poner en marcha un segundo **programa de recompra de acciones** por un importe máximo de 5.030 millones de euros, cuya ejecución comenzó el 4 de febrero de 2026. Este programa incluye **1.830 millones** correspondientes a aproximadamente el 25% del beneficio neto del Grupo en 2S 2025, en aplicación de la política de remuneración ordinaria al accionista. El resto del importe del programa se corresponde con una **recompra extraordinaria de 3.200 millones de euros**, equivalente a aproximadamente el 50% del capital CET1 generado tras el cierre de la venta de Polonia.

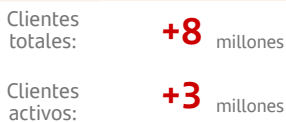
Este programa nos sitúa en la senda para alcanzar **nuestro objetivo de distribuir al menos 10.000 millones de euros mediante la recompra de acciones** con cargo a los resultados de 2025 y 2026 y al exceso de capital previsto¹, del que ya hemos ejecutado cerca del 70%, considerando el programa en curso.

▶ Considerando el dividendo complementario y la segunda recompra dentro de nuestra política de remuneración ordinaria, la **remuneración total al accionista contra los resultados de 2025** habrá sido de **7.050 millones de euros** (aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido del Grupo en 2025, excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital) distribuida en torno a un 50% en dividendo en efectivo y un 50% en recompras de acciones.

▶ A cierre de marzo de 2026, el **TNAV por acción** se situó en 6,13 euros. Incluyendo el dividendo complementario en efectivo contra los resultados 2024 pagado en mayo de 2025 y los dividendos (el primero y el complementario) en efectivo con cargo a los resultados de 2025, el TNAV por acción creció un 19% interanual.

Think Customer

AUMENTO DE CLIENTES vs. mar-25



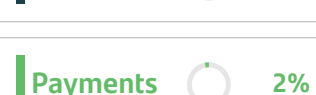
▶ Avanzamos en la implantación de **plataformas globales**, que suponen una ventaja competitiva clara, ya que la capacidad de construir plataformas una sola vez y desplegarlas en múltiples mercados nos permite mejorar el tiempo de lanzamiento de los productos, el coste de servicio y la **satisfacción de nuestros clientes**.

▶ Estos avances, junto con otras iniciativas enfocadas en ofrecer la mejor experiencia a nuestros clientes y mejorar la calidad de servicio, nos permite situarnos en el **top 3 en NPS²** en ocho de nuestros mercados y continuar incorporando un mayor número de clientes al Grupo.

▶ De esta manera, los **clientes totales** se incrementan en 8 millones respecto a los de marzo de 2025, mientras que los **clientes activos** aumentan en 3 millones.

Think Global

Peso s/ ingresos totales del Grupo³



Datos a 1T 2026 y variaciones interanuales en euros constantes.

▶ En **Retail**, el beneficio ordinario atribuido creció un 9% hasta los 2.009 millones de euros, impulsado por la buena evolución del margen de intereses y las comisiones y la fuerte reducción en costes, gracias a los esfuerzos en transformación y la implantación de las plataformas globales.

▶ La eficiencia mejoró hasta el 40,5% y el coste del riesgo se situó en el 1,17%. El RoTE fue del 16,7%.

▶ En **Openbank**, el beneficio antes de impuestos excluyendo la provisión adicional en el Reino Unido creció un 15%, gracias al sólido desempeño de los ingresos y las dotaciones, que no se reflejó en la evolución del beneficio ordinario atribuido (-38% hasta los 290 millones de euros) también afectado por la finalización de los incentivos fiscales a los vehículos eléctricos en EE.UU.

▶ La eficiencia mejoró hasta el 42,8% y el coste del riesgo hasta el 2,07%, con un RoTE del 5,1%.

▶ En **CIB**, el beneficio ordinario atribuido creció un 16% hasta los 889 millones de euros, por los mayores ingresos en todas las líneas de negocio, especialmente por el fuerte trimestre registrado en Global Markets.

▶ El ratio de eficiencia se situó en el 39,6%. El RoTE mejoró 0,6 pp hasta el 20,9%.

▶ En **Wealth**, el beneficio ordinario atribuido aumentó un 11% hasta los 493 millones de euros, impulsado por la sólida actividad comercial, con un incremento a doble dígito de las comisiones y de los ROF.

▶ La eficiencia mejoró hasta el 36,6% y el RoTE cerró en el 51,4%.

▶ En **Payments**, el beneficio ordinario atribuido creció significativamente hasta los 20 millones de euros, con un fuerte aumento de los ingresos gracias a la mayor actividad.

▶ El margen EBITDA aumentó hasta el 33,4% (+4,8 pp interanual).

1. De acuerdo con lo ya anunciado, Santander tiene la intención de destinar como mínimo 10.000 millones de euros a remuneración al accionista en forma de recompra de acciones, correspondientes a los resultados de 2025 y 2026, así como al exceso de capital previsto. Este objetivo de recompra de acciones incluye i) aquellas recompras que forman parte de la política de remuneración al accionista vigente; así como ii) recompras adicionales tras la publicación de los resultados anuales para distribuir el exceso de capital CET1 de final de año. La ejecución de la política de remuneración al accionista y de las recompras adicionales está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

2. Net Promoter Score, benchmark interno de satisfacción de clientes particulares, auditado por Stiga/Deloitte en 2S 2025.

3. Porcentaje sobre áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo.

Resultados de Grupo Santander

Como consecuencia del anuncio de la operación de venta de Polonia y de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5, en la cuenta estatutaria (resultados contables) los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se registran de forma agregada en una única línea del estado de resultados consolidado -la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'- para los periodos correspondientes a 2025. De esta manera, el resultado procedente del perímetro de Polonia que está afectado por la venta queda excluido, línea a línea, del desglose de las operaciones continuadas. En 1T 2026 en esa misma línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)' se recoge la plusvalía generada por el cierre de la operación de venta de Polonia. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Cuenta de resultados resumida de Grupo Santander

Millones de euros

	1T'26	4T'25	Variación %	1T'25	Variación %
Margen de intereses	11.019	10.789	2,1	10.621	3,7
Comisiones netas ¹	3.357	3.475	(3,4)	3.199	4,9
Resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio ²	651	709	(8,2)	668	(2,5)
Ingresos por dividendos	90	156	(42,3)	88	2,3
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	313	185	69,2	161	94,4
Otros resultados de explotación (netos) ³	(290)	(251)	15,3	(158)	83,5
Margen bruto	15.140	15.063	0,5	14.579	3,8
Costes de explotación	(6.130)	(6.349)	(3,4)	(6.273)	(2,3)
Gastos generales de administración	(5.302)	(5.593)	(5,2)	(5.451)	(2,7)
<i>De personal</i>	(3.379)	(3.593)	(6,0)	(3.409)	(0,9)
<i>Otros gastos de administración</i>	(1.923)	(2.000)	(3,8)	(2.042)	(5,8)
Amortización de activos materiales e inmateriales	(828)	(756)	9,5	(822)	0,7
Provisiones o reversión de provisiones	(765)	(593)	29,0	(456)	67,8
Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados (neto)	(3.198)	(3.174)	0,8	(3.077)	3,9
Deterioro de otros activos (neto)	(22)	(63)	(65,1)	(102)	(78,4)
Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos no financieros, netas	13	22	(40,9)	2	550,0
Fondo de comercio negativo reconocido en resultados	—	—	—	23	(100,0)
Ganancias o pérdidas procedentes de activos no corrientes y grupos enajenables de elementos clasificados como mantenidos para la venta no admisibles como actividades interrumpidas	(9)	14	—	(7)	28,6
Resultado antes de impuestos	5.029	4.920	2,2	4.689	7,3
Impuesto sobre sociedades	(1.250)	(1.163)	7,5	(1.324)	(5,6)
Resultado de operaciones continuadas	3.779	3.757	0,6	3.365	12,3
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	1.895	390	385,9	376	404,0
Resultado consolidado del ejercicio	5.674	4.147	36,8	3.741	51,7
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(219)	(383)	(42,8)	(339)	(35,4)
Beneficio atribuido a la dominante	5.455	3.764	44,9	3.402	60,3
BPA (euros)	0,36	0,24	49,0	0,21	69,3
BPA diluido (euros)	0,36	0,24	49,1	0,21	69,3
<i>Pro memoria:</i>					
Activos totales medios	1.847.367	1.868.353	(1,1)	1.855.729	(0,5)
Recursos propios medios	107.148	102.984	4,0	101.501	5,6

Nota: cuenta resumida en la que se han agrupado las líneas de la cuenta de pérdidas y ganancias estatutaria consolidada de la página 86 que figuran a continuación:

1. 'Ingresos por comisiones' y 'Gastos por comisiones'.
2. 'Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos y pasivos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados, netas'; 'Ganancias o pérdidas por activos y pasivos financieros mantenidos para negociar, netas'; 'Ganancias o pérdidas por activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados, netas'; 'Ganancias o pérdidas por activos y pasivos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados, netas'; 'Ganancias o pérdidas resultantes de la contabilidad de coberturas, netas' y 'Diferencias de cambio, netas'.
3. 'Otros ingresos de explotación'; 'Otros gastos de explotación'; 'Ingresos por contratos de seguro o reaseguro' y 'Gastos por contratos de seguro o reaseguro'.

- Resultados: cuenta estatutaria

Cuenta de resultados estatutaria

De conformidad con lo requerido por la NIIF 5, los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se registran de forma agregada, en la cuenta estatutaria, en una única línea del estado de resultados consolidado -la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'- para los periodos correspondientes a 2025 y en 1T 2026 en esta misma línea se recoge la plusvalía generada por el cierre de la operación de venta de Polonia. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Evolución de 1T 2026 sobre 1T 2025

En el primer trimestre de 2026, el beneficio atribuido a la dominante fue de 5.455 millones de euros, e incluye la mencionada plusvalía de 1.895 millones de euros, generada por el cierre de la operación de venta de Polonia. De esta manera, el beneficio registró un incremento interanual del 60%, también apoyado en el buen desempeño de la mayoría de nuestros negocios globales.

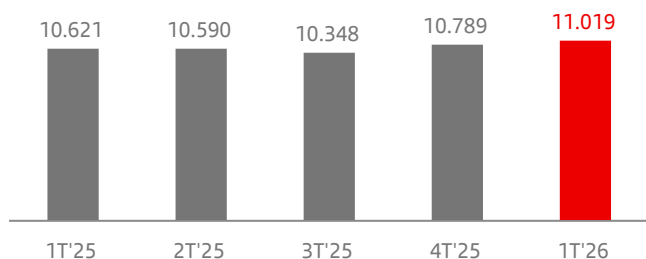
Margen bruto

El **margen bruto**, es decir, el total de ingresos a 1T 2026, se situó en 15.140 millones de euros y creció un 4% en términos interanuales, con la siguiente evolución por líneas:

- El **margen de intereses** alcanzó los 11.019 millones de euros, un 4% superior que el registrado en 1T 2025, impulsado por el buen desempeño en la mayoría de negocios globales.

Margen de intereses

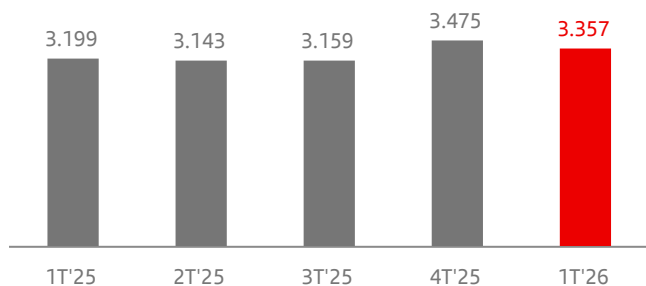
Millones de euros



- Las **comisiones netas** alcanzaron los 3.357 millones de euros, un 5% más que en 1T 2025, respaldadas por el crecimiento generalizado en todos los negocios, excepto en CIB. Destacan especialmente los aumentos en Retail, impulsados por las relacionadas con transaccionalidad, divisas y fondos de inversión y en Wealth por la buena actividad comercial.

Comisiones netas

Millones de euros

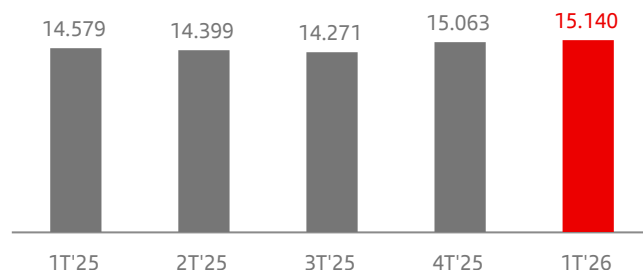


- Los **resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio (ROF)** se situaron en 651 millones de euros (668 millones de euros en 1T 2025), afectados por el peor desempeño del Centro Corporativo debido al mayor impacto de las coberturas de tipos de cambio.
- Los **ingresos por dividendos** contabilizaron 90 millones de euros, (88 millones de euros en 1T 2025).
- Los **resultados de entidades valoradas por el método de la participación** alcanzaron los 313 millones de euros, principalmente debido a un resultado positivo relativo a la valoración de ciertas participaciones que se contabilizan en el Centro Corporativo, frente a los 161 millones de euros en 1T 2025.
- Los **otros resultados de explotación** registraron un importe negativo de 290 millones de euros. Este importe compara con el resultado también negativo de 158 millones de euros en 1T 2025, principalmente debido a un mayor impacto negativo del ajuste por hiperinflación en Argentina.

En resumen, hemos registrado un sólido comportamiento de los ingresos, reflejo de los beneficios que proporciona nuestra diversificación y escala global, incluso en el actual contexto de tipos de interés.

Margen bruto

Millones de euros



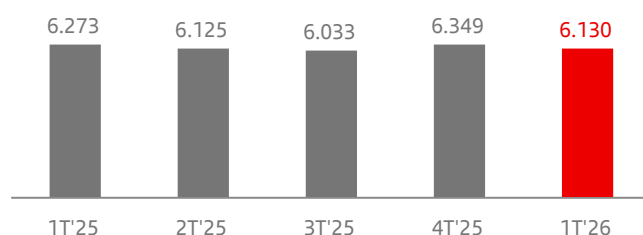
Costes de explotación

Los costes de explotación en 1T 2026 se situaron en 6.130 millones de euros, un 2% inferiores a los del mismo periodo de 2025, reflejo de nuestros avances en transformación.

Nuestra gestión de costes continúa enfocada en seguir mejorando la eficiencia de manera estructural. El plan de transformación de nuestro modelo de negocio, ONE Transformation, junto con la inteligencia artificial, las plataformas globales y el efecto red, avanza en los diferentes negocios globales y geografías, dando como resultado un mayor apalancamiento operativo y mejores dinámicas comerciales.

Costes de explotación

Millones de euros



Provisiones o reversión de provisiones

Las provisiones (neto de reversión de provisiones) se situaron en 765 millones de euros e incluyeron una provisión adicional por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido por un importe bruto de 207 millones de euros. En 1T 2025, las provisiones fueron de 456 millones de euros.

Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados (neto)

El deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados (neto) ascendió a 3.198 millones de euros. En 1T 2025 el deterioro de valor fue de 3.077 millones de euros.

Deterioro de otros activos (neto)

El deterioro de otros activos (neto) se situó en 22 millones de euros. En 1T 2025 el deterioro fue de 102 millones de euros.

Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos no financieros (netas)

Este epígrafe registró una ganancia de 13 millones de euros en 1T 2026. En 1T 2025 se registró también una ganancia de 2 millones de euros.

Fondo de comercio negativo reconocido en resultados

En 1T 2026 no se registró ningún fondo de comercio negativo. En 1T 2025, sin embargo, se registró un importe de 23 millones de euros, tras la compra de CrediScotia Financiera a Scotiabank que amplió nuestra presencia en el negocio de *consumer* en Perú.

Ganancias o pérdidas procedentes de activos no corrientes y grupos enajenables de elementos clasificados como mantenidos para la venta como actividades interrumpidas

Incluye principalmente la venta y el deterioro de activos adjudicados, y en 1T 2026 contabilizó un resultado negativo de 9 millones de euros. En 1T 2025 se registró un resultado también negativo de 7 millones de euros.

Resultado antes de impuestos

El resultado antes de impuestos en 1T 2026 fue de 5.029 millones de euros, un 7% más que el obtenido en el mismo periodo de 2025, gracias al buen comportamiento del margen de intereses y de las comisiones y los menores costes.

Impuesto sobre sociedades

El total del impuesto sobre sociedades en 1T 2026 fue de 1.250 millones de euros, e incluyó un cargo de 87 millones de euros correspondiente a la periodificación trimestral del impuesto a los ingresos obtenidos en España esperados para el año. En 1T 2025 el impuesto sobre sociedades fue de 1.324 millones de euros y también incluyó un cargo correspondiente a la periodificación trimestral del impuesto a los ingresos obtenidos en España esperados para el año por un importe de 88 millones de euros.

Resultado de operaciones interrumpidas (neto)

El resultado de operaciones interrumpidas ascendió a 1.895 millones de euros en 1T 2026, correspondiente a la plusvalía generada por el cierre de la operación de venta de Polonia, frente a 376 millones de euros en 1T 2025, que recogió los resultados asociados a la actividad afectada por la operación de venta de Polonia.

Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)

El resultado atribuido a intereses minoritarios se situó en 219 millones de euros en 1T 2026, frente a los 339 millones registrados en 1T 2025.

Beneficio atribuido a la dominante

El beneficio atribuido a la dominante en 1T 2026 registró un nuevo récord de 5.455 millones de euros, frente a los 3.402 millones en 1T 2025, lo que supone un incremento interanual del 60%, por la buena evolución de los ingresos, la mejora en costes e impulsado por la plusvalía mencionada anteriormente.

Cuenta de resultados ordinaria

- **Octavo trimestre consecutivo de beneficio récord**, impulsado por el sólido desempeño de los ingresos y los costes.
- **Seguimos potenciando el crecimiento rentable y una sólida eficiencia**, mediante la ejecución de ONE Transformation.
- **Indicadores de riesgo robustos** gracias a la buena gestión del riesgo y a los bajos niveles de desempleo.

Beneficio ordinario atribuido
3.560 mill. euros
 +12% en euros
 +14% en euros constantes

Eficiencia
42,8%
 -3 pp

RoTE ordinario
15,2%
 +0,5 pp

Nota: variaciones s/ 1T 2025.

Tras haberse completado la operación de venta de Polonia en 1T 2026, la cuenta ordinaria del Grupo registra en una única línea de 'partidas no recurrentes' los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia en 2025 y la plusvalía generada por dicha venta en 1T 2026. De esta manera, los impactos registrados en esta línea no forman parte del beneficio ordinario del Grupo, permitiendo así hacer homogénea la comparativa.

Por el mismo motivo, todas las métricas de gestión ordinarias están calculadas excluyendo Polonia. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Evolución de 1T 2026 sobre 1T 2025

El Grupo presenta, para el total del mismo y para las unidades de negocio, las variaciones en euros registradas en la cuenta de resultados, así como las variaciones excluyendo el efecto del tipo de cambio, es decir, en euros constantes (salvo en Argentina y las agregaciones de las que forma parte) entendiendo que estas últimas facilitan un mejor análisis de la gestión. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Para el total del Grupo, la incidencia de los tipos de cambio ha tenido un impacto desfavorable interanual de 1,5 pp en el caso del margen bruto y de 1,7 pp favorable en costes totales.

Por otro lado, para entender mejor las tendencias de negocio, la cuenta de resultados ordinaria incorpora la reclasificación de ciertas partidas. Estas reclasificaciones entre la cuenta ordinaria y la estatutaria incluyen:

En los tres primeros meses de 2026:

- Como se ha explicado en la sección '[Circunstancias importantes ocurridas en el periodo](#)', 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 354 millones de euros.

En los primeros tres meses de 2025:

- Como se ha comentado, 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, como se ha mencionado, en la cuenta ordinaria, los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta se registran en una única línea de 'partidas no recurrentes', quedando excluidos del beneficio ordinario del Grupo.

Cuenta de resultados ordinaria resumida (Millones de euros)

	1T'26	4T'25	Variación		1T'25	Variación	
			%	% sin TC		%	% sin TC
Margen de intereses	11.019	10.802	2,0	0,9	10.634	3,6	5,3
Comisiones netas	3.357	3.466	(3,1)	(4,3)	3.179	5,6	6,6
Resultado por operaciones financieras ¹	651	707	(7,9)	(8,5)	666	(2,3)	(0,9)
Otros resultados de explotación	113	90	25,6	25,8	74	52,7	66,8
Margen bruto	15.140	15.065	0,5	(0,6)	14.553	4,0	5,6
Costes totales	(6.484)	(6.787)	(4,5)	(5,4)	(6.660)	(2,6)	(0,9)
Margen neto	8.656	8.278	4,6	3,3	7.893	9,7	11,0
Dotaciones por insolvencias	(3.225)	(3.220)	0,2	(0,9)	(3.083)	4,6	6,2
Otros resultados y provisiones	(402)	(132)	204,5	204,9	(124)	224,2	234,3
Resultado antes de impuestos	5.029	4.926	2,1	0,7	4.686	7,3	8,4
Impuesto sobre beneficios	(1.250)	(1.164)	7,4	6,2	(1.323)	(5,5)	(5,4)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	3.779	3.762	0,5	(1,0)	3.363	12,4	13,9
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	3.779	3.762	0,5	(1,0)	3.363	12,4	13,9
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(219)	(234)	(6,4)	(8,6)	(198)	10,6	11,5
Beneficio ordinario atribuido a la dominante ²	3.560	3.528	0,9	(0,4)	3.165	12,5	14,0
Partidas no recurrentes	1.895	236	703,0	703,0	237	699,6	699,6
Beneficio atribuido a la dominante	5.455	3.764	44,9	43,1	3.402	60,3	62,4
BPA ordinario (euros)	0,23	0,23	2,4		0,20	17,3	
BPA diluido ordinario (euros)	0,23	0,23	2,5		0,20	17,2	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Excluido partidas no recurrentes.

- Por otro lado, como se ha explicado en la sección '[Circunstancias importantes ocurridas en el periodo](#)', 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 principalmente con procesos laborales y legales, por un importe de 410 millones de euros.

Adicionalmente, en cuanto al registro de impactos que no forman parte de nuestro negocio ordinario y, por lo tanto, se excluyen de la cuenta ordinaria:

En los primeros tres meses de 2026:

- El importe total en la línea de 'partidas no recurrentes' (previamente denominada 'neto de plusvalías y saneamientos') ha sido de 1.895 millones de euros, correspondiente a la plusvalía generada por el cierre de la operación de venta de Polonia.

En los primeros tres meses de 2025:

- El importe total en la línea de 'partidas no recurrentes' ha sido de 237 millones de euros, relativo a los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta.

Para más información sobre la conciliación entre la cuenta estatutaria y la cuenta ordinaria, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Como resultado de lo anterior, el beneficio atribuido a la dominante y el beneficio ordinario atribuido a la dominante no coinciden en ninguno de los dos periodos.

- El **beneficio atribuido a la dominante** en 1T 2026 fue de 5.455 millones de euros, frente a los 3.402 millones de euros en 1T 2025, con un aumento interanual del 60%, +62% en constantes.
- Por su parte, el **beneficio ordinario atribuido a la dominante** alcanzó los 3.560 millones de euros en 1T 2026 frente a los 3.165 millones en 1T 2025. Esto supone un aumento interanual de un 12% en euros y de un 14% en euros constantes. Esta comparativa interanual reflejó la buena dinámica del margen bruto y de los costes totales.

El **margen bruto** en 1T 2026 alcanzó los 15.140 millones de euros, con un aumento del 4% interanual. **En euros constantes, subió un 6%, con el siguiente detalle por líneas:**

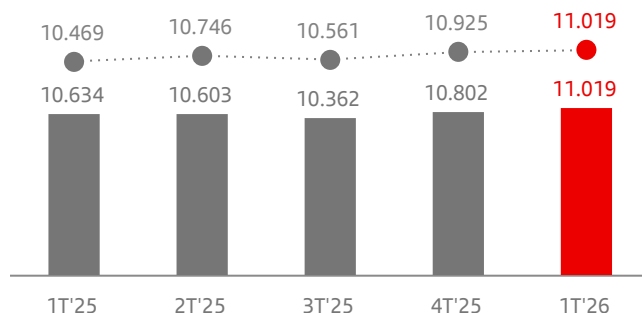
- El **margen de intereses** mostró un buen comportamiento, con una subida del 5% interanual incluso en un contexto de tipos de interés en general menos favorable. Por negocios:
 - En **Retail** creció un 2%, con un buen desempeño del margen de intereses en casi todas nuestras geografías, por los mayores volúmenes.
 - En **Openbank** continuó la buena evolución registrada en 2025, con un aumento de un 6% apoyado en Openbank Europe y en la buena evolución en Sudamérica, por el progreso de nuestra estrategia para mejorar el *mix* de fondeo, nuestros esfuerzos en la gestión de márgenes y los mayores volúmenes.
 - En **CIB** se registró también una fuerte subida de un 37%, con un aumento en todas las líneas de negocio, especialmente significativo en Global Markets por una mayor actividad de financiación colateralizada en Global Markets.
 - En **Wealth** descendió un 7%, todavía afectado por cierta inelasticidad del coste de los depósitos a la bajada de tipos de interés y por la menor rentabilidad del activo, en un contexto de menores tipos en la mayoría de nuestros principales mercados, a pesar de los mayores volúmenes en Private Banking.

- En **Payments**, aumentó un 19%, apoyado en los buenos niveles de actividad, destacando especialmente el crecimiento en Getnet.

Margen de intereses

Millones de euros

---●--- euros constantes



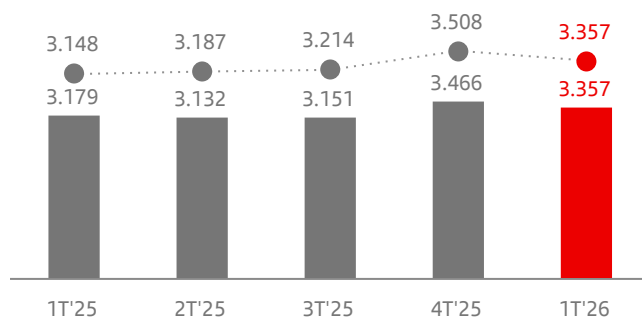
- Las **comisiones netas**, por su parte, se incrementaron un 7% interanual, respaldadas por el crecimiento generalizado en la mayoría de negocios, excepto en CIB. Por negocio:
 - En **Retail** crecieron un 7%, impulsadas principalmente por las relacionadas con transaccionalidad, divisas y fondos de inversión.
 - En **Openbank** subieron un 13%, con crecimientos en nuestros principales mercados. Destacó especialmente la subida a doble dígito en Brasil, apoyada en el crecimiento de la cartera y una mayor actividad de seguros.
 - En **CIB** cayeron un 4%, pese a los buenos niveles de actividad, tras un primer trimestre de 2025 récord en GM.
 - En **Wealth** crecieron un 16%, con una buena evolución en nuestras dos líneas de negocio, especialmente en Private Banking por la sólida actividad comercial y por nuestro foco en aquellas actividades y productos que generan más comisiones.
 - En **Payments** subieron un 11%, impulsadas por la mayor actividad, con un crecimiento significativo especialmente en Getnet.

Este crecimiento en comisiones está en línea con nuestro objetivo de que las comisiones crezcan a un ritmo mayor que el del margen de intereses.

Comisiones netas

Millones de euros

---●--- euros constantes



- Resultados: cuenta ordinaria

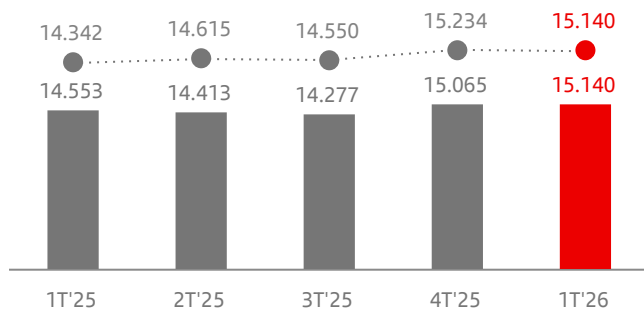
- Los **resultados por operaciones financieras** cayeron un 1%, por el peor desempeño en el Centro Corporativo, por un mayor impacto de las coberturas de tipos de cambio, parcialmente compensado por el crecimiento a doble dígito en CIB, por el buen comportamiento relacionado con las iniciativas de rotación de activos, y Wealth, con una sólida evolución en nuestras dos líneas de negocio.
- Los **otros resultados de explotación** se incrementaron respecto al resultado registrado en el mismo periodo de 2025, principalmente debido a un resultado positivo relativo a la valoración de ciertas participaciones que se contabilizan en el Centro Corporativo, compensando ampliamente un mayor impacto negativo del ajuste por hiperinflación en Argentina.

Esta evolución del margen bruto nos sitúa en buen camino para alcanzar el objetivo de 2026 de crecer los ingresos a un dígito medio.

Margen bruto

Millones de euros

● euros constantes



Los costes totales en 1T 2026 fueron de 6.484 millones de euros y descendieron un 3% interanual. En euros constantes cayeron un 1% y en términos reales, es decir, eliminando el efecto de la inflación media y en euros constantes, disminuyeron un 4%.

La buena evolución se registró tanto en la línea de 'gastos de administración y amortizaciones', reflejo de nuestros esfuerzos en transformación, como en 'otros costes operativos', por menores cargos relativos a deterioros de activos e impactos asociados a riesgo operacional, principalmente en España y en el Reino Unido.

Nuestra gestión de costes continúa enfocada en mejorar nuestra eficiencia de manera estructural hasta conseguir situarla, a cierre de 2028, en niveles cercanos al 36%. Para lograrlo, continuamos con el plan de transformación de nuestro modelo de negocio, ONE Transformation, que proporciona un mayor apalancamiento operativo, mejorando las dinámicas comerciales, simplificando los procesos e impulsando estructuras más ligeras y ágiles.

Con todo, la **ratio de eficiencia** se situó en el 42,8%, con una mejora interanual de 3 puntos porcentuales, gracias a la buena dinámica tanto en ingresos como en costes.

Por negocio y en euros constantes, los **costes totales** mostraron la siguiente evolución:

- En **Retail** cayeron un 5%. En términos reales, se redujeron un 8%, reflejo de los esfuerzos en transformación a través de la simplificación de la organización, la automatización de procesos y la implantación de la plataforma global. Con ello, la ratio de eficiencia mejoró hasta el 40,5%.
- En **Openbank**, los costes crecieron un 2%. En términos reales, se mantuvieron estables, apoyados en los beneficios derivados de nuestros esfuerzos en eficiencia y transformación, especialmente en Europa y EE.UU., mientras continuamos invirtiendo en

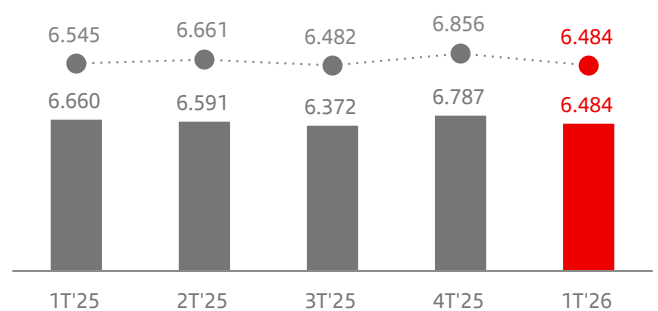
plataformas, en nuestro banco digital y en la integración de CrediScotia. La eficiencia mejoró hasta el 42,8%.

- En **CIB**, subieron un 6%, un 3% en términos reales, muy por debajo de los ingresos, por las inversiones en nuevos productos y capacidades para impulsar el crecimiento. Mantenemos una posición de liderazgo dentro del sector en términos de eficiencia, que mejoró hasta el 39,6%.
- En **Wealth**, los costes se incrementaron un 4%. En términos reales, crecen solo un 1%, incluso tras las inversiones para reforzar los equipos y para desarrollar nuevas capacidades, en respuesta a la mayor actividad comercial. Con todo, la ratio de eficiencia del negocio mejoró hasta el 36,6%.
- En **Payments**, subieron un 8% (+6% en términos reales) reflejo de las inversiones para el desarrollo de plataformas globales.

Costes totales

Millones de euros

● euros constantes

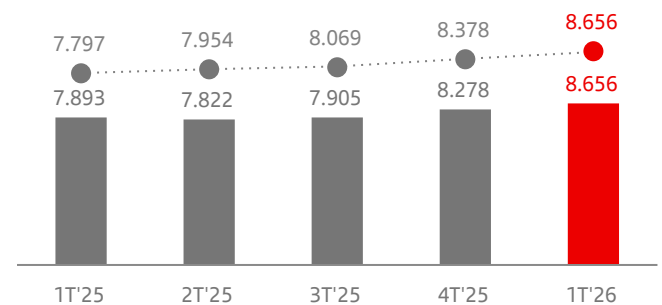


Con todo, el **margen neto** en 1T 2026 alcanzó los 8.656 millones de euros, un 10% mayor que el de 1T 2025. En euros constantes, subió un 11%, apoyado en el buen comportamiento del margen de intereses y las comisiones y en el reflejo en costes de nuestros esfuerzos en transformación.

Margen neto

Millones de euros

● euros constantes



Las **dotaciones por insolvencias** alcanzaron los 3.225 millones de euros en 1T 2026, con una subida del 5% en términos interanuales.

En euros constantes crecieron un 6%, principalmente por las mayores dotaciones en Retail Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país (excluyendo Argentina, las dotaciones en el Grupo cayeron un 2% interanual en euros constantes). Adicionalmente, las dotaciones también registraron un incremento por algún caso puntual en CIB. Estos incrementos fueron parcialmente compensados por las menores dotaciones principalmente en el Centro Corporativo, tras haber registrado en 1T 2025 dotaciones

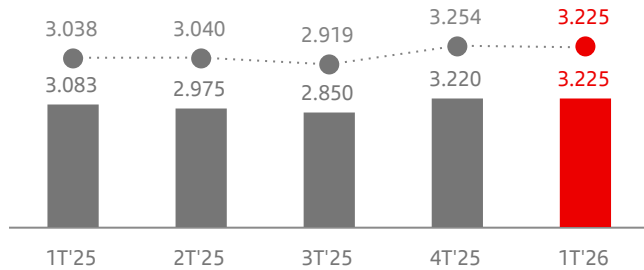
relacionadas con nuestro plan para acelerar la reducción de la tasa de morosidad, que mejoraron la calidad crediticia del Grupo.

Con todo, el coste del riesgo se mantuvo prácticamente estable (+2 pb interanualmente) y se situó en el 1,14%, en línea con el objetivo del Grupo para cierre de año.

Dotaciones por insolvencias

Millones de euros

---●--- euros constantes



La línea de **otros resultados y provisiones** registró un importe negativo de 402 millones de euros, e incluyó una provisión adicional por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en Reino Unido de 207 millones de euros. En 1T 2025 esta línea registró un importe también negativo de 124 millones.

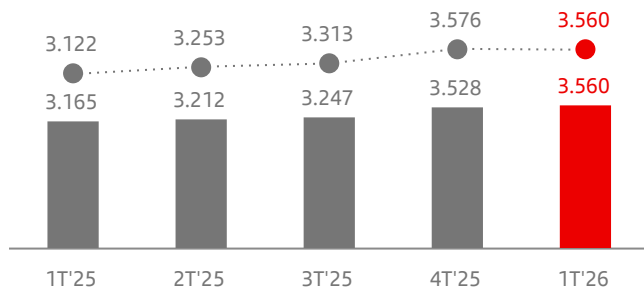
En cuanto a los **impuestos sobre beneficios**, se situaron en 1.250 millones de euros, con una reducción interanual de un 6%. En euros constantes se redujo un 5%, principalmente por una menor carga en el Centro Corporativo. Tanto en 1T 2026 como en 1T 2025 esta línea recogió un cargo correspondiente a la periodificación trimestral del impuesto a los ingresos obtenidos en España esperados para el año.

Con todo, el **beneficio ordinario atribuido a la dominante** a 1T 2026 ascendió a 3.560 millones de euros, un 12% superior al de 1T 2025. En euros constantes, subió un 14% interanual.

Beneficio ordinario atribuido a la dominante

Millones de euros

---●--- euros constantes



El **RoTE ordinario** a 1T 2026 se situó en el 15,2% (14,6% en 1T 2025). El **RoRWA ordinario** fue del 2,49% (2,19% en 1T 2025) y el **beneficio ordinario por acción** del 0,23 euros (0,20 euros en 1T 2025).

En la línea de '**partidas no recurrentes**' se recogieron los importes anteriormente mencionados relativos a la plusvalía por la venta de Polonia en el caso de 1T 2026 y los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta en 1T 2025.

Incluyendo dichas partidas no recurrentes, el **beneficio atribuido a la dominante** en 1T 2026 fue de 5.455 millones de euros, frente a los 3.402 millones de euros en 1T 2025, con un aumento interanual del 60%, +62% en euros constantes.

El **RoTE** a 1T 2026 alcanzó el 17,3% frente al 15,8% en 1T 2025. El **RoRWA** fue del 2,80% (2,34% en 1T 2025) y el **beneficio por acción** fue de 0,36 euros (0,21 euros en 1T 2025).

Evolución de los resultados ordinarios sobre el trimestre anterior

Tal y como ocurre en 1T 2026, en 4T 2025 también se registraron resultados que no formaban parte de nuestro negocio ordinario y, por tanto, quedaron incluidos en la línea de 'partidas no recurrentes', relativos a los resultados asociados a la actividad de Polonia en 4T 2025, por un importe de 236 millones de euros.

Por ello, el beneficio atribuido a la dominante y el beneficio ordinario atribuido a la dominante no coinciden en ninguno de los periodos.

- Así, el **beneficio atribuido a la dominante en 1T 2026** de 5.455 millones de euros compara con los 3.764 millones de euros de 4T 2025, favorecido por la plusvalía mencionada anteriormente relativa a la venta de Polonia.
- Por su parte, el **beneficio ordinario atribuido a la dominante en 1T 2026** se situó en 3.560 millones de euros frente a los 3.528 millones en 4T 2025.

Esto supone un incremento trimestral del beneficio ordinario de un 1%. En euros constantes, se mantuvo estable, con un buen desempeño en el margen de intereses, los costes y las dotaciones. **Destaca la siguiente evolución por líneas, en euros constantes:**

- El **margen bruto** se mantuvo en niveles por encima de los 15.000 millones de euros, aunque registraron una ligera caída de un 1%, con el siguiente comportamiento en las principales líneas:
 - El **margen de intereses** creció un 1%, impulsado principalmente por el fuerte crecimiento en CIB, tras el buen inicio de año en Global Markets, así como por la subida en Openbank principalmente por nuestros mercados de Latinoamérica, que más que compensaron un comportamiento más débil en Retail, Wealth y el Centro Corporativo, en el contexto actual de tipos de interés.
 - Las **comisiones netas** descendieron un 4%, por la caída en CIB, además de cierta estacionalidad en Retail y Openbank.
 - Los **ROF** cayeron un 9%, principalmente por el mayor impacto de las coberturas de tipos de cambio en el Centro Corporativo.
- Los **costes totales** mejoraron un 5% en el trimestre, gracias a la buena evolución en la mayoría de negocios y cierta estacionalidad en el cuarto trimestre. Destacó especialmente la mejora en Retail, generalizado por geografía, reflejo de nuestros esfuerzos en la transformación del negocio.
- Las **dotaciones por insolvencias** disminuyeron un 1%, gracias a la caída en Openbank, por EE.UU., donde las dotaciones son estacionalmente más altas en la última parte del año, y por Openbank Europe, tras la actualización de modelos en 4T 2025, que más que compensaron las mayores dotaciones en Retail, por Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país, y en CIB, por algún caso puntual.
- La línea de **otros resultados y provisiones** contabilizó 402 millones de euros negativos, frente a los 132 millones de euros negativos en 4T 2025. Esta línea incluye tanto en 1T 2026 como en 4T 2025, una provisión por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido (207 millones de euros y 214 millones de euros, respectivamente). Adicionalmente, en el trimestre se incrementaron los cargos vinculados a nuestra transformación, principalmente en Openbank Europe.

Balance de Grupo Santander

Desde 2T 2025, como resultado de la operación de venta de Polonia y de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5, el balance consolidado del Grupo presenta los activos asociados a la operación de venta de Polonia agregados en la línea de 'activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta' y los pasivos en la línea de 'pasivos incluidos en grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta'. Esta clasificación afecta únicamente al balance a partir del 30 de junio de 2025, sin verse afectados los balances a fechas anteriores, lo que limita la comparabilidad entre los balances que se presentan a continuación.

Balance resumido de Grupo Santander (millones de euros)

Activo	Mar-26	Mar-25	Variación		Dic-25
			Absoluta	%	
Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	137.316	166.948	(29.632)	(17,7)	152.281
Activos financieros mantenidos para negociar	281.944	243.348	38.596	15,9	252.318
Valores representativos de deuda	111.217	91.215	20.002	21,9	98.568
Instrumentos de patrimonio	20.874	16.739	4.135	24,7	22.030
Préstamos y anticipos a la clientela	36.816	28.979	7.837	27,0	32.766
Préstamos y anticipos a bancos centrales y entidades de crédito	47.480	50.440	(2.960)	(5,9)	40.599
Derivados	65.557	55.975	9.582	17,1	58.355
Activos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados ¹	15.705	13.647	2.058	15,1	15.807
Préstamos y anticipos a la clientela	6.491	5.513	978	17,7	6.440
Préstamos y anticipos a bancos centrales y entidades de crédito	439	407	32	7,9	413
Otros (valores representativos de deuda e instrumentos de patrimonio)	8.775	7.727	1.048	13,6	8.954
Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	74.069	94.873	(20.804)	(21,9)	74.612
Valores representativos de deuda	55.489	81.279	(25.790)	(31,7)	58.305
Instrumentos de patrimonio	3.591	2.401	1.190	49,6	2.281
Préstamos y anticipos a la clientela	14.352	10.848	3.504	32,3	12.906
Préstamos y anticipos a bancos centrales y entidades de crédito	637	345	292	84,6	1.120
Activos financieros a coste amortizado	1.249.000	1.221.296	27.704	2,3	1.202.689
Valores representativos de deuda	150.319	127.891	22.428	17,5	140.014
Préstamos y anticipos a la clientela	1.013.150	1.019.076	(5.926)	(0,6)	985.176
Préstamos y anticipos a bancos centrales y entidades de crédito	85.531	74.329	11.202	15,1	77.499
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	7.648	7.460	188	2,5	7.052
Activos tangibles	26.750	30.822	(4.072)	(13,2)	27.438
Activos intangibles	17.527	19.150	(1.623)	(8,5)	17.308
Fondo de comercio	12.252	13.510	(1.258)	(9,3)	11.958
Otros activos intangibles	5.275	5.640	(365)	(6,5)	5.350
Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	2.855	3.969	(1.114)	(28,1)	75.011
Otras cuentas de activo ²	43.811	43.664	147	0,3	42.999
Total activo	1.856.625	1.845.177	11.448	0,6	1.867.515
Pasivo y patrimonio neto					
Pasivos financieros mantenidos para negociar	195.949	164.971	30.978	18,8	171.546
Depósitos de la clientela	47.780	45.422	2.358	5,2	36.120
Valores representativos de deuda emitidos	—	—	—	—	—
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	40.529	29.756	10.773	36,2	39.443
Derivados	59.922	50.197	9.725	19,4	51.968
Otros	47.718	39.596	8.122	20,5	44.015
Pasivos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados	39.623	35.920	3.703	10,3	42.148
Depósitos de la clientela	23.866	24.711	(845)	(3,4)	25.930
Valores representativos de deuda emitidos	13.023	8.661	4.362	50,4	11.686
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	2.711	2.548	163	6,4	4.510
Otros	23	—	23	—	22
Pasivos financieros a coste amortizado	1.453.068	1.477.629	(24.561)	(1,7)	1.421.184
Depósitos de la clientela	987.615	1.011.761	(24.146)	(2,4)	979.150
Valores representativos de deuda emitidos	315.596	309.555	6.041	2,0	312.704
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	102.468	111.734	(9.266)	(8,3)	93.234
Otros	47.389	44.579	2.810	6,3	36.096
Pasivos por contratos de seguro	18.556	17.777	779	4,4	18.737
Provisiones	8.769	8.353	416	5,0	8.355
Pasivos incluidos en grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	—	—	—	—	62.995
Otras cuentas de pasivo ³	28.112	30.013	(1.901)	(6,3)	29.802
Total pasivo	1.744.077	1.734.663	9.414	0,5	1.754.767
Fondos propios	141.113	137.564	3.549	2,6	141.144
Capital	7.345	7.576	(231)	(3,0)	7.345
Reservas (incluye acciones propias) ⁴	128.313	128.118	195	0,2	121.396
Resultado atribuido al Grupo	5.455	3.402	2.053	60,3	14.101
Menos: dividendos y retribuciones	—	(1.532)	1.532	(100,0)	(1.698)
Otro resultado global acumulado	(35.088)	(36.179)	1.091	(3,0)	(37.974)
Intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	6.523	9.129	(2.606)	(28,5)	9.578
Total patrimonio neto	112.548	110.514	2.034	1,8	112.748
Total pasivo y patrimonio neto	1.856.625	1.845.177	11.448	0,6	1.867.515

Nota: balance resumido en el que se han agrupado las líneas del balance de situación consolidado de las páginas 84 y 85 que figuran a continuación:

1. 'Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados' y 'Activos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados'.
2. 'Derivados - contabilidad de coberturas'; 'Cambios del valor razonable de los elementos cubiertos de una cartera con cobertura del riesgo de tipo de interés'; 'Activos por contratos de reaseguro'; 'Activos por impuestos'; y 'Otros activos'.
3. 'Derivados - contabilidad de coberturas'; 'Cambios del valor razonable de los elementos cubiertos de una cartera con cobertura del riesgo de tipo de interés'; 'Pasivos por impuestos'; y 'Otros pasivos'.
4. 'Prima de emisión'; 'Instrumentos de patrimonio emitidos distintos de capital'; 'Otros elementos de patrimonio neto'; 'Ganancias acumuladas'; 'Reservas de revalorización'; 'Otras reservas' y 'Acciones propias'.

Préstamos a la clientela brutos (sin ATA)

Buen comportamiento de la cartera crediticia tanto en el trimestre como en términos interanuales.

1.010 +2% trimestral
 miles de mill. de euros +5% interanual

Por negocio:

Crecimiento interanual en todos los negocios. Destacó el aumento de hipotecas en Retail, el de auto en Openbank y la subida a doble dígito en todas las líneas de negocio de CIB.

Retail +2%	Openbank +3%	CIB +18%
----------------------	------------------------	--------------------

Nota: no incluye Polonia. Variaciones en euros constantes.

Recursos de la clientela (depósitos sin CTA + fondos de inversión)

Los recursos de la clientela crecen, aunque a menor ritmo en el trimestre (+0,4%) por la caída en los depósitos a la vista.

1.217 0% trimestral
 miles de mill. de euros +6% interanual

Por producto:

Respecto a marzo de 2025, fuerte incremento interanual de los fondos de inversión, con un aumento generalizado por geografía, y mayores depósitos, especialmente por plazo.

Vista +2%	Plazo +9%	Fondos de inversión +13%
---------------------	---------------------	------------------------------------

Préstamos y anticipos a la clientela

A cierre de marzo de 2026, los préstamos y anticipos a la clientela se situaron en 1.070.809 millones de euros, registrando una subida de un 3% trimestral y un 1% interanual. Esta comparativa interanual se ve afectada por la operación de venta de Polonia ya que, de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5, solo a partir del 30 de junio de 2025, los activos relativos a esta operación se han agregado en la línea de 'activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta'.

Con el fin de analizar la evolución de la banca tradicional en la concesión de créditos, el Grupo utiliza los préstamos y anticipos a la clientela brutos sin ATA. Por otra parte, analizamos la evolución de los préstamos y anticipos a la clientela brutos sin ATA excluyendo Polonia también en los periodos previos al 30 de junio de 2025 para hacer homogénea la comparativa. Considerando todo lo anterior, a cierre de marzo de 2026, los préstamos y anticipos a la clientela brutos sin ATA, se situaron en 1.010.153 millones de euros.

Adicionalmente, los comentarios expuestos más adelante no incluyen el impacto de la variación de los tipos de cambio (es decir, en euros constantes) salvo en Argentina y las agregaciones de las que forma parte. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Con relación a diciembre de 2025, los préstamos y anticipos a la clientela (brutos, sin ATA y excluyendo Polonia) crecieron un 2% en euros constantes, con el siguiente detalle:

- En **Retail** aumentaron un 1% por la subida en hipotecas de particulares en Europa y Brasil y los mayores créditos en Commercial en Europa.
- En **Openbank**, crecieron un 1%, por los mayores saldos de auto en nuestras principales geografías.

- En **CIB**, crecieron un 6%, especialmente por las buenas dinámicas en España y EE.UU.
- En **Wealth** cayeron un 6%, principalmente por los menores saldos de Private Banking en el Reino Unido.
- En **Payments**, los créditos no son materiales, ya que solo representan el 0,1% del total del Grupo.

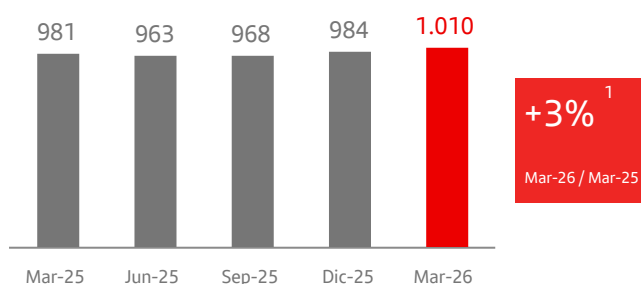
En comparación con marzo de 2025, los préstamos y anticipos a la clientela (brutos, sin ATA y excluyendo Polonia) subieron un 5% en euros constantes, con el siguiente detalle:

- En **Retail** crecieron un 2%, principalmente por particulares, especialmente por hipotecas en las principales geografías, más que compensando la caída en pymes en España (vencimientos de préstamos ICO y los impactos de nuestro foco en la gestión activa del riesgo y la optimización del balance) y el Reino Unido.
- En **Openbank**, aumentaron un 3% por el buen comportamiento del negocio de auto, principalmente en Openbank Europe y en Latinoamérica.
- En **CIB**, crecieron un 18%, con crecimientos a doble dígito en todas las líneas de negocio, impulsados principalmente por productos de menor consumo de capital, como Export Finance (ECA) o productos colateralizados.
- En el negocio de **Wealth** subieron un 5%, especialmente en EE.UU. y en España, donde crecen a doble dígito.

Por otro lado, a marzo de 2026, los préstamos y anticipos a la clientela brutos sin ATA, mantienen una estructura diversificada entre los diferentes mercados en los que el Grupo opera, con presencia en distintos países de Europa, Latinoamérica y en EE.UU.

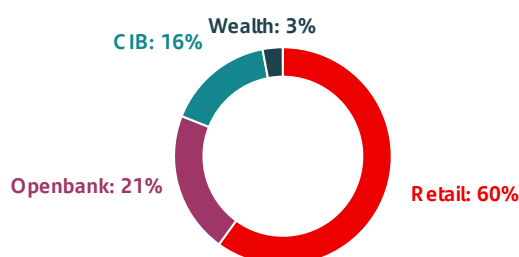
Préstamos y anticipos a la clientela brutos (sin ATA)

Miles de millones de euros. No incluye Polonia



Préstamos y anticipos a la clientela brutos (sin ATA)

% sobre áreas operativas. Marzo 2026.



1. En euros constantes: +5%.

Recursos de la clientela

Los depósitos de la clientela se situaron en 1.059.261 millones de euros a cierre de marzo de 2026, aumentando un 2% en el trimestre y disminuyendo un 2% interanual. Esta comparativa interanual se encuentra afectada por la operación de venta de Polonia ya que, de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5, solo a partir del 30 de junio de 2025 los pasivos relativos a esta operación se agregaron en la línea de 'pasivos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta'.

Con el fin de analizar la captación de recursos de la banca tradicional, el Grupo utiliza los recursos de la clientela (depósitos de la clientela sin cesiones temporales de activos -CTA- más fondos de inversión). Por otra parte, analizamos la evolución de los recursos de la clientela excluyendo Polonia también en los periodos previos al 30 de junio de 2025, para hacer homogénea la comparativa. Con todo ello, a cierre de marzo de 2026, se sitúan en 1.217.487 millones de euros.

Los comentarios expuestos más adelante no incluyen el impacto de la variación de los tipos de cambio (salvo en Argentina y las agregaciones de las que forma parte). Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Con relación a diciembre de 2025, los recursos de la clientela excluyendo Polonia crecieron ligeramente (+0,4% en euros constantes), con el siguiente detalle:

- Por productos, los depósitos sin CTA se mantuvieron prácticamente planos, ya que el aumento en los de plazo (+2%) compensó la caída en los de vista (-2%). Los fondos de inversión siguieron creciendo (+3%).
- Por negocio, se incrementaron en **Retail** (+1%) y en **Openbank** (+2%), compensando la caída en **CIB** (-4%) y en **Wealth** (-1%).

Con relación a marzo de 2025, los recursos de la clientela subieron un 6% en euros constantes:

- Por productos, los depósitos sin CTA crecieron un 4%, con subidas en plazo (+9%) y en vista (+2%). Los fondos de inversión subieron un 13%, con un buen comportamiento en la mayoría de negocios.
- Por negocios, en **Retail** aumentaron un 7%, por el crecimiento a doble dígito de los fondos de inversión y los depósitos a plazo. En **Openbank** se incrementaron un 4% por el aumento de los depósitos a la vista. En **CIB** se mantuvieron estables, ya que el aumento en los depósitos a plazo compensaron la reducción en los depósitos a la vista y los fondos de inversión. En **Wealth** se incrementaron un 10%, por los fondos de inversión (+15%). Por geografía, se registra un aumento en la mayoría de países.

A marzo de 2026, los recursos de la clientela mantienen una estructura diversificada en los diferentes mercados en los que el Grupo opera, con presencia en Europa, Latinoamérica y en EE.UU. El peso de las cuentas a la vista sobre el total de los recursos de la clientela es del 52%, el de los depósitos a plazo es del 26% y el de los fondos de inversión del 22%.

Junto con la captación de depósitos de clientes, el Grupo considera de valor estratégico mantener una política selectiva de emisión en los

mercados internacionales de renta fija, procurando adaptar la frecuencia y el volumen de las operaciones de mercado a las necesidades estructurales de liquidez de cada unidad, así como a la receptividad de cada mercado. En cuanto a las **emisiones** del Grupo, en 1T 2026 se han realizado:

- Emisiones a medio y largo plazo de deuda sénior por 7.272 millones de euros y de *covered bonds* colocadas a mercado por 4.722 millones.
- Emisiones elegibles para TLAC (*Total Loss-Absorbing Capacity*) por un importe total de 2.036 millones de euros, de los que 1.914 millones son sénior *non-preferred* y 122 millones son deuda subordinada.
- Por su parte, los vencimientos de deuda a medio y largo plazo fueron de 20.361 millones de euros.

La ratio de créditos sobre depósitos es del 101% (100% en marzo de 2025), mientras que la ratio de depósitos más financiación de medio/largo plazo sobre créditos del Grupo es del 125%, mostrando una holgada estructura de financiación. Por su parte, la ratio de cobertura de liquidez (LCR) Grupo estimada a marzo de 2026 es del 151% (véase el capítulo '[Gestión de riesgos](#)' de este informe).

El acceso del Grupo a los mercados de financiación mayorista, así como el coste de las emisiones, depende, en parte, de las calificaciones de las **agencias de calificación**.

Agencias de calificación

	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva
Fitch Ratings	A (Sénior A+)	F1 (Sénior F1)	Estable
Moody's	A1	P-1	Estable
S&P Global Ratings	A+	A-1	Estable
DBRS	A (Alto)	R-1 (Medio)	Estable

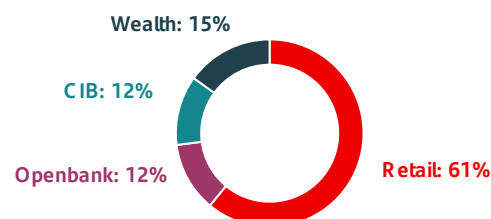
Tras la mejora que hizo en la calificación del Reino de España en septiembre de 2025, en octubre, Moody's incrementó la calificación a largo plazo de Santander hasta A1 y mantuvo en P-1 la de corto plazo. Por su parte, Fitch mejoró en 1T 2025 la calificación en emisiones de deuda sénior a largo plazo hasta A+. S&P mantiene la calificación crediticia de Santander en A+ para emisiones de deuda a largo plazo y en A-1 para corto plazo, así como la calificación de nuestros instrumentos AT1 como BBB- (*investment grade*) desde 2T 2024.

Las cuatro agencias mantienen las perspectivas como estables, en línea con la calificación para el soberano. La metodología de las agencias limita en algunos casos el *rating* de un banco al del soberano de su domicilio social.

Banco Santander, S.A. mantiene una calificación en deuda sénior a largo plazo por encima que la de la deuda soberana española con Moody's y Fitch, mientras que S&P y DBRS la mantienen en el mismo nivel. Estas calificaciones superiores a la del soberano representan un reconocimiento de nuestra fortaleza financiera y de las ventajas que nos proporciona la diversificación.

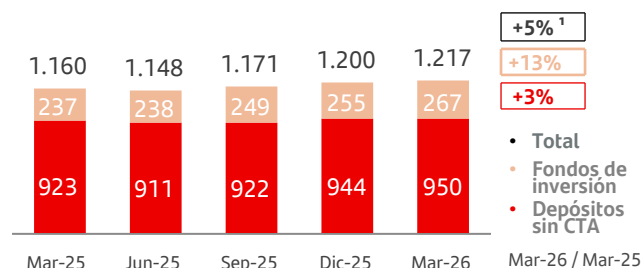
Recursos de la clientela

% sobre áreas operativas. Marzo 2026



Recursos de la clientela

Miles de millones de euros. No incluye Polonia

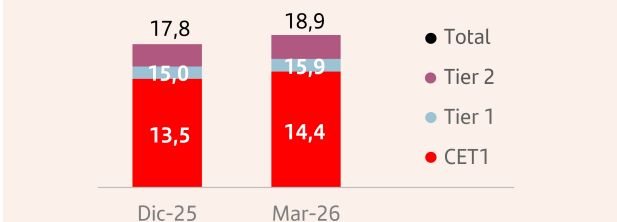


1. En euros constantes: +6%.

Ratios de solvencia

Ratio de capital *phased in*

La ratio CET1 *phased in* es del 14,4%, en buen camino para cumplir con nuestro objetivo de cerrar el año en 12,8-13%.



Nota: ratios *phased in* calculadas de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR.

Ratio CET1

En el trimestre, generamos 0,9 pp de capital CET1, apoyado tanto en la buena evolución del beneficio como en la venta de Polonia.

Generación por beneficio atribuido	+58 pb
Distribución de capital ordinaria ¹	-31 pb

Creación de valor

TNAV por acción	6,13 euros
TNAV por acción + dividendo por acción (Crecimiento interanual)	+19%

A cierre del trimestre, la ratio de capital total *phased in* (aplicando la disposición transitoria del CRR) es del 18,9%, con una ratio CET1 *phased in* del 14,4%.

Cumplimos holgadamente con las ratios requeridas por el Banco Central Europeo en base consolidada, que se estima que se sitúen en el 14,1% para la ratio de capital total y en el 9,8% para la CET1. Ello implica una distancia al MDA (*maximum distributable amount*) de 427 pb y un *buffer* CET1 de gestión de 452 pb.

La ratio CET1 aumenta en 0,9 pp en el trimestre hasta situarse en 14,4%, apoyada en: i) generación orgánica neta de +29 pb, como resultado de +58 pb por el beneficio atribuido, un cargo de 31 pb correspondiente a la distribución de capital¹ (en línea con el *payout* objetivo del 50%) y un impacto neto positivo de APR gracias a nuestras iniciativas de transferencia de riesgo; ii) un impacto de +20 pb en 'Regulatorios y modelos', principalmente por los modelos de pymes en España; y iii) +42 pb en 'Mercados y otros' que incluye +39 pb correspondientes a la operación de la venta de Polonia, neta de la recompra de acciones extraordinaria anunciada tras dicha operación de venta.

Teniendo en cuenta los impactos previstos para el resto del año relacionados con las adquisiciones de TSB y de Webster, estimados en aproximadamente -60 pb y -150 pb, respectivamente, estamos bien posicionados para cumplir con nuestro objetivo de alcanzar una ratio de CET1 de entre el 12,8-13% a cierre de año.

El TNAV por acción cerró el trimestre en 6,13 euros. Incluyendo el segundo dividendo en efectivo con cargo a 2024 abonado en mayo de 2025 (11,00 céntimos de euro), el primer dividendo con cargo a 2025 abonado en noviembre de 2025 (11,50 céntimos de euro) y el segundo dividendo aprobado en marzo con cargo a 2025 (12,50 céntimos de euro) que se pagará a partir del 5 de mayo de 2026, el TNAV más el dividendo en efectivo por acción aumenta un 18,7% interanual (+8,7% en el trimestre).

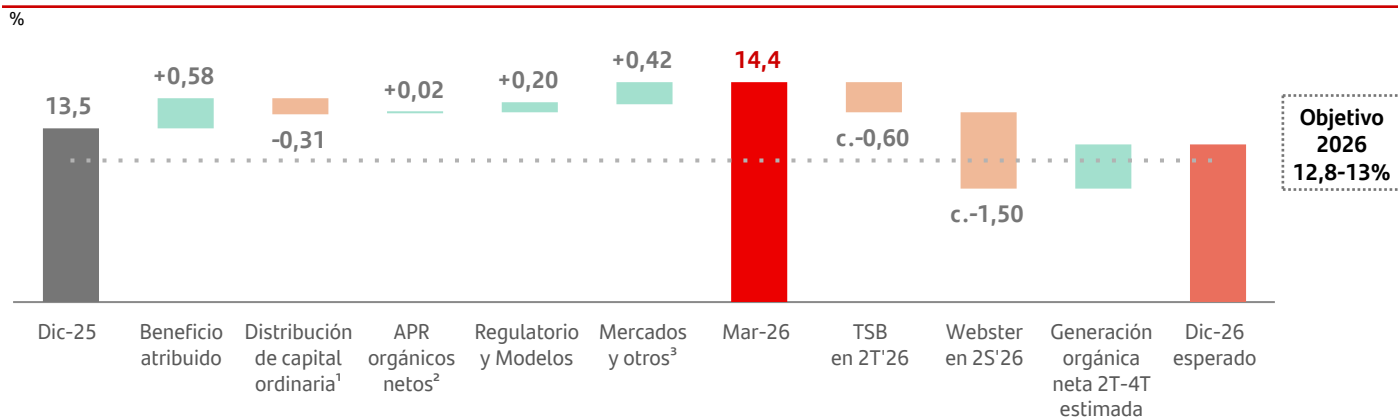
Por último, la ratio de apalancamiento es del 5,04%.

Recursos propios computables. Marzo 2026

Millones de euros

	Phased in
CET1	86.279
Recursos propios básicos	95.748
Recursos propios computables	113.560
Activos ponderados por riesgo	600.511
	%
Ratio de capital CET1	14,4
Ratio de capital Tier 1	15,9
Ratio de capital total	18,9

Evolución ratio CET1



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

1. La distribución de capital incluye la deducción de la remuneración ordinaria al accionista y el coste de los AT1. Para más información sobre nuestra política de remuneración al accionista, véase la nota de la página 9 o la sección 'La acción Santander' de este informe.

2. Incremento de APR de negocio neto de las iniciativas de transferencia de riesgos.

3. Otros incluye +95 pb de la plusvalía de la venta de Polonia y -56 pb relacionados con la recompra adicional de acciones de 3.200 millones de euros para distribuir aproximadamente el 50% del capital CET1 generado tras el cierre de la venta de Polonia, además de +3 pb de otros impactos.

- Gestión de riesgos

Gestión de riesgos

Riesgo de crédito

Los indicadores de calidad crediticia se mantuvieron controlados, dentro de los niveles esperados.

Coste del riesgo	Ratio de mora	Ratio de cobertura
1,14%	3,00%	66%
0 pb s/ dic-25	+9 pb s/ dic-25	-1 pp s/ dic-25

Riesgo estructural y de liquidez

Buffer de liquidez robusto y diversificado, con unas ratios muy por encima de los requerimientos regulatorios.

Ratio de cobertura de liquidez (LCR)

151%¹ -4 pp s/ dic-25

Riesgo de mercado

El VaR medio se incrementó en el trimestre, reflejando la mayor volatilidad de los mercados por el conflicto en Oriente Medio.

VaR medio

1T'26 **19 mill. euros** +3 mill. euros s/4T'25

Riesgo operacional

En 1T 2026, el perfil de riesgo operacional se mantuvo estable, con foco en los riesgos asociados a proveedores, la tecnología y el ciberriesgo. Las pérdidas disminuyeron respecto a 4T 2025. En el trimestre se registró una provisión adicional por reclamaciones relacionadas con las comisiones del mercado de financiación de vehículos en el Reino Unido.

Todas las métricas de gestión incluidas en este apartado están calculadas excluyendo Polonia.

Riesgo de crédito²

La economía global se mantuvo relativamente resiliente en el primer trimestre de 2026, a pesar de un entorno marcado por una creciente incertidumbre geopolítica, especialmente tras la intensificación del conflicto en Oriente Medio, que generó episodios de volatilidad en los mercados y un repunte de los precios de la energía, generando presiones inflacionistas y ciertos riesgos sobre la actividad.

En este contexto, nuestro modelo de negocio global, diversificado y con sólida presencia local, nos proporciona una resiliencia que, junto con nuestra gestión prudente de los riesgos, nos permite mantener un perfil de riesgo medio-bajo incluso en un contexto macroeconómico y geopolítico más complejo.

En cuanto a la calidad crediticia:

- La **tasa de mora** se situó en el 3,00%, aumentando 9 pb con respecto a diciembre de 2025. Los saldos de activos deteriorados se incrementaron un 6% hasta situarse en los 35.893 millones de euros, con un impacto significativo de la evolución menos favorable de los tipos de cambio, así como del comportamiento de las carteras (principalmente en Retail). Este aumento se vio parcialmente compensado por la exposición crediticia bruta con clientes (riesgo total), que creció un 3%, alcanzando los 1.197 miles de millones de euros, gracias a la buena dinámica de casi todos los negocios globales (especialmente en CIB y Retail).

En términos interanuales, la tasa de mora aumentó 2 pb, producto de la subida generalizada de los saldos de activos deteriorados, que fue compensada en gran medida por el crecimiento del riesgo total, impulsado principalmente por CIB y Retail.

- En el primer trimestre de 2026, las **dotaciones por insolvencias** alcanzaron los 3.225 millones de euros, reflejando una caída del 1% en euros constantes respecto al trimestre anterior, producto de una mejor dinámica en Openbank, tras cierta estacionalidad en EE.UU. y actualizaciones de modelos en Europa en el 4T 2025.
- En términos interanuales, las dotaciones subieron un 6% en euros constantes, principalmente por las mayores dotaciones en Retail Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país (excluyendo Argentina, las dotaciones en el Grupo caen un 2% interanual en euros constantes). Adicionalmente, las dotaciones también registraron un incremento por algún caso puntual en CIB. Estos incrementos fueron parcialmente compensados por las menores dotaciones principalmente en el Centro Corporativo, tras haber registrado en 1T 2025 dotaciones relacionadas con nuestro plan para acelerar la reducción de la tasa de morosidad.

Evolución de las principales métricas de riesgos

	Dotaciones por insolvencias ³			Coste del riesgo (%) ⁴			Tasa de mora (%)			Ratio de cobertura (%)		
	1T'26	Var (%) s/ 1T'25	Var (%) s/ 4T'25	Mar-26	Var (pb) s/ Mar-25	Var (pb) s/ Dic-25	Mar-26	Var (pb) s/ Mar-25	Var (pb) s/ Dic-25	Mar-26	Var (pp) s/ Mar-25	Var (pp) s/ Dic-25
Retail	1.944	5,4	7,8	1,17	5	2	3,18	(1)	9	67	4	1
Openbank	1.055	(1,1)	(19,7)	2,07	(7)	(3)	5,51	42	20	71	(4)	0
CIB	206	—	71,0	0,23	16	9	0,85	4	12	38	(1)	(9)
Wealth	8	19,9	(22,9)	0,08	(10)	0	1,20	22	34	57	(10)	(14)
TOTAL GRUPO	3.225	6,2	(0,9)	1,14	2	0	3,00	2	9	66	0	(1)

Nota: No se reporta el detalle de Payment Solutions porque las métricas de riesgo de crédito no se consideran relevantes para este tipo de negocio.

1. Ratio de LCR Grupo. Véase el apartado de 'Riesgo estructural y de liquidez' de esta sección. Dato provisional.

2. Variaciones en euros corrientes salvo indicación expresa.

3. Millones de euros y % de variación en euros constantes.

4. Dotaciones ordinarias de 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

Para más información detallada, véase la sección de [Medidas alternativas de rendimiento](#).

- Gestión de riesgos

- El **coste del riesgo** se situó en el 1,14%, en línea con la ratio de diciembre de 2025 y 2 pb por encima de la ratio registrada en marzo de 2025. Excluyendo Argentina, el coste del riesgo mejora 2 pb trimestral e interanualmente.
- La **ratio de cobertura de morosidad (ratio de cobertura)** se mantuvo prácticamente estable en el trimestre, en el 66%, con fondos para insolvencias de 23.572 millones de euros. La cobertura se mantiene en niveles confortables, más aún teniendo en cuenta que más del 65% de la cartera del Grupo cuenta con un colateral de calidad.

Con respecto a la **evolución de las fases (stages) según la NIIF 9**, la distribución de la cartera se mantuvo estable en el trimestre en términos porcentuales.

Ratio de cobertura por fases

Miles de millones de euros

	Exposición ¹			Cobertura ²		
	Mar-26	Dic-25	Mar-25	Mar-26	Dic-25	Mar-25
Fase 1	1.024	995	989	0,3%	0,3%	0,4%
Fase 2	89	87	83	5,7%	5,7%	5,7%
Fase 3	36	34	34	41,9%	41,9%	41,1%

1. Exposición sujeta a deterioro. Adicionalmente, en marzo de 2026 no están sujetos a deterioro 48 miles de millones de euros de préstamos y anticipos a la clientela contabilizados a valor de mercado con cambios en resultados (44 miles de millones en diciembre de 2025 y 39 miles de millones en marzo de 2025).

Fase 1: incluye los instrumentos financieros para los que no se identifica un incremento significativo del riesgo desde su reconocimiento inicial.

Fase 2: incluye los instrumentos financieros con un incremento significativo del riesgo desde su fecha de reconocimiento inicial, sin que se haya materializado el evento de deterioro.

Fase 3: incluye los instrumentos financieros que muestran signos efectivos de deterioro como resultado de uno o más eventos ya ocurridos que se materializarán en una pérdida.

2. Fondos para insolvencias de cada fase divididos entre su correspondiente exposición sujeta a deterioro.

Evolución activos deteriorados y fondos constituidos

Millones de euros

	Variación (%)		
	1T'26	Trimestral	Interanual
Saldo al inicio del periodo	33.739	1,2	(1,9)
Entradas netas	4.522	12,6	41,0
Aumento de perímetro	—	—	—
Efecto tipos de cambio y otros	737	—	—
Fallidos	(3.105)	(11,6)	(6,2)
Saldo al final del periodo	35.893	6,4	5,0
Fondos constituidos	23.572	5,4	5,6
Para activos deteriorados	15.043	6,8	9,3
Para resto de activos	8.529	3,1	(0,3)

Los negocios de Retail, Openbank y CIB representan en torno al 97% de la cartera crediticia total del Grupo. La actividad de Payment Solutions y Wealth apenas representa exposición en balance. Por ello, a continuación, se proporcionan las explicaciones relativas a la evolución de los negocios más representativos desde un punto de vista de la gestión del riesgo de crédito:

Retail & Commercial Banking Exposición crediticia 55% del Grupo

La cartera de Retail se compone principalmente de préstamos hipotecarios de alta calidad crediticia, donde alrededor del 90% cuenta con un *loan to value* inferior al 80%, y una cartera de empresas donde más del 50% tiene garantía real o inmobiliaria.

La **ratio de mora** aumentó 9 pb en el trimestre, hasta el 3,18%, debido al incremento de los saldos de activos deteriorados (+5%), principalmente en Brasil y Argentina, parcialmente compensado por la evolución positiva de España, apoyada en la ejecución del plan de reducción de la morosidad. Por su parte, el riesgo total subió un 2% en el trimestre, impulsado especialmente por el crecimiento en el Reino Unido y Brasil.

El **coste del riesgo** se incrementó 5 pb respecto a marzo de 2025, situándose en el 1,17%, con un aumento en las dotaciones, principalmente en Argentina (reflejo de la tendencia del sector en el país) y en el Reino Unido (por normalización), parcialmente compensado por una buena dinámica en España (gracias al buen comportamiento de la cartera y a nuestra estrategia de optimización de balance) y en Brasil (apoyado en una gestión prudente del riesgo y un cambio en el *mix* de la cartera). Respecto al trimestre anterior, el coste del riesgo subió 2 pb por las mayores dotaciones principalmente en Argentina y México, compensadas en parte por el buen comportamiento de España, apoyado en la evolución favorable de la cartera hipotecaria y un mercado laboral robusto.

La **ratio de cobertura** mejoró 1 pp en el trimestre, alcanzando el 67%, un nivel que consideramos adecuado, teniendo en cuenta que Retail incluye las carteras hipotecarias de España y del Reino Unido, que cuentan con un colateral de calidad.

Openbank Exposición crediticia 18% del Grupo

Agrupamos todo el negocio originado en las sociedades de financiación al consumo, incluyendo nuestro banco digital (anteriormente Openbank), Open Digital Services (ODS) y SBNA Consumer.

La **ratio de mora** se situó en el 5,51%, 20 pb por encima de la ratio de diciembre de 2025, debido al incremento de los saldos de activos deteriorados (+5%), principalmente en Brasil y en Openbank Europe. Por su parte, el riesgo total aumentó un 1% en el trimestre, impulsado por buenas dinámicas en casi todos nuestros mercados, destacando EE.UU., Brasil y México.

El **coste del riesgo** mejoró 7 pb respecto a marzo de 2025, situándose en 2,07%, gracias al buen desempeño de las dotaciones en EE.UU. (por el comportamiento resiliente del consumidor, los precios de vehículos usados, que continúan en niveles altos, y las medidas de optimización del capital) y, en menor medida, en Brasil, compensado en parte por incrementos, principalmente en Openbank Europe (impactado por el entorno macro y el deterioro de la calidad crediticia en empresas). Respecto al trimestre anterior, el coste del riesgo mejoró 3 pb, apoyado en la buena evolución de EE.UU. y Brasil, parcialmente compensada por aumentos en Argentina (reflejo de la tendencia del sector en el país) y Perú (producto de la integración de CrediScotia).

La **ratio de cobertura** se mantuvo sin variaciones en el trimestre, situándose en el 71%, un nivel confortable, considerando que más del 80% de la cartera está compuesta por financiación de vehículos.

- Gestión de riesgos



Corporate & Investment Banking

Exposición crediticia
24% del Grupo

Incluye las líneas de negocio de Global Transaction Banking, Global Banking (Global Debt Financing y Corporate Finance) y Global Markets. Ofrece productos y servicios a escala mundial a clientes corporativos e institucionales, y, asimismo, presta el mejor servicio al resto de la amplia base de clientes del Grupo a través de la colaboración con el resto de negocios principales.

La **ratio de mora** subió 12 pb en el trimestre, alcanzando el 0,85%, como consecuencia de unos mayores saldos de activos deteriorados, principalmente por ciertos casos puntuales. Esta dinámica se vio compensada en parte por el aumento del riesgo total, que creció un 9% en el trimestre.

El **coste del riesgo** se incrementó 16 pb respecto a marzo de 2025, situándose en el 0,23%, con mayores dotaciones en parte debido a que prácticamente no se registraron cargos en 4T 2024 y 1T 2025. Respecto a diciembre de 2025, la ratio subió 9 pb, por un aumento de las dotaciones, producto del crecimiento de la cartera y ciertos casos puntuales.

La **ratio de cobertura** se situó en el 38%, marcando una reducción con respecto a la ratio de diciembre de 2025.

Riesgo de mercado

Desde finales de febrero, la intensificación del conflicto en Oriente Medio provocó una mayor volatilidad en los mercados, elevando la incertidumbre sobre el impacto final del repunte de los precios de la energía en la inflación y sobre las posibles reacciones de los Bancos Centrales, en caso de que estos shocks persistan.

La actividad de negociación de CIB está enfocada en atender las necesidades de nuestros clientes. Su riesgo se mide en términos de VaR diario al 99% y tiene su origen en posibles movimientos en los tipos de interés.

En el primer trimestre de 2026, el VaR medio alcanzó un valor de 19 millones de euros, superior al del trimestre anterior, en un mercado más volátil, dado el incremento significativo del riesgo geopolítico.

Por factor de riesgo de mercado, el VaR continuó dirigido mayoritariamente por el riesgo de tipo de interés. Las cifras de VaR siguen siendo bajas en comparación con el tamaño del balance y la actividad del Grupo.

Carteras de negociación¹. VaR por región

Millones de euros

Primer trimestre	2026		2025
	Medio	Último	Medio
Total	19,3	28,6	21,0
Europa	13,8	24,4	17,2
Norteamérica	6,3	6,1	7,0
Sudamérica	6,4	4,4	9,4

1. Actividad en mercados financieros de Corporate & Investment Banking.

Carteras de negociación¹. VaR por factor de mercado

Millones de euros

Primer trimestre de 2026	Mínimo	Medio	Máximo	Último
VaR total	14,5	19,3	33,5	28,6
Efecto diversificación	(10,6)	(16,0)	(29,9)	(12,6)
VaR tipo de interés	13,0	16,8	29,4	20,8
VaR renta variable	4,7	6,8	8,8	5,7
VaR tipo de cambio	3,0	5,0	11,8	6,9
VaR <i>spreads</i> crédito	3,4	5,0	7,5	6,2
VaR <i>commodities</i>	1,0	1,7	5,9	1,6

1. Actividad en mercados financieros de Corporate & Investment Banking.

Nota: En las carteras de Norteamérica, Sudamérica y Asia, el VaR correspondiente al factor de *spreads* de crédito que no sea riesgo soberano no es relevante y está incluido dentro del factor tipo de interés.

Carteras de negociación¹. Evolución del VaR

Millones de euros



1. Actividad en mercados financieros de Corporate & Investment Banking.

- Gestión de riesgos

Riesgo estructural y de liquidez

Riesgo de tipo de cambio estructural

El riesgo de tipo de cambio estructural del Grupo deriva principalmente de las transacciones en moneda extranjera relacionadas con inversiones financieras permanentes, sus resultados y las coberturas asociadas.

Durante el primer trimestre de 2026, la tendencia frente al euro de las principales divisas en las que el Grupo opera fue, en general, de apreciación, destacando el real brasileño, en un contexto con un tipo de interés oficial aún elevado en Brasil, tras un único recorte de 25 puntos básicos en marzo, hasta el 14,75%.

Nuestra gestión dinámica de este riesgo busca limitar el impacto de los movimientos de los tipos de cambio sobre la ratio de capital CET1. En el trimestre, la cobertura de las principales divisas con impacto en esta ratio se mantuvo cerca del 100%.

En cuanto a los resultados financieros, la estrategia de la cobertura del tipo de cambio es táctica y dinámica, dependiendo de nuestra expectativa de la evolución de las diferentes monedas en los distintos países en los que opera el Grupo.

Riesgo estructural de tipo de interés

La gestión del riesgo de tipo de interés tiene como objetivo mitigar el potencial impacto negativo que Santander podría experimentar, tanto en el margen de intereses como en el valor económico de sus fondos propios, debido a fluctuaciones adversas en las curvas de tipo de interés en las diversas divisas en las que el Grupo opera.

El Grupo mide el riesgo de tipo de interés a través de modelos estadísticos, basándose en estrategias de mitigación del riesgo estructural con instrumentos de tipo de interés, como carteras de bonos de renta fija e instrumentos derivados, para mantener el perfil de riesgo dentro del apetito de riesgo.

Nuestro riesgo estructural de tipos de interés se mantuvo en niveles cómodos durante el periodo, aunque las carteras estructurales de deuda registraron un comportamiento negativo, en un contexto en el que persiste la incertidumbre en torno al impacto final del aumento de los precios de la energía en la inflación.

A nivel agregado, Santander mantiene una sensibilidad positiva en el margen de intereses ante un escenario de subidas de tipos de interés, y negativa ante el mismo escenario en el caso del valor económico de los fondos propios.

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez es el riesgo de no disponer de los recursos financieros líquidos necesarios para cumplir con nuestras obligaciones en la fecha de su vencimiento. Las pérdidas pueden ser causadas por ventas forzadas de activos o impactos en los márgenes debido al desajuste entre las entradas y salidas de efectivo esperadas.

Nuestra sólida posición de liquidez se basa en un modelo descentralizado, donde cada filial se gestiona de manera autónoma.

En el primer trimestre de 2026, el Grupo ha seguido manteniendo una posición holgada, con unas ratios muy superiores a los límites regulatorios, y apoyada en un *buffer* de liquidez robusto y diversificado.

La ratio de cobertura de liquidez Grupo (LCR Grupo¹) cerró el trimestre en 151%, -4 pp con respecto a diciembre de 2025.

Riesgo operacional

El Grupo mantiene un estrecho seguimiento de la evolución de los riesgos operacionales, con especial foco en la resiliencia operativa (tecnología, ciberriesgo y proveedores) y en los riesgos derivados de los planes de transformación (incluido el uso de nuevas tecnologías), el fraude externo, los procesos judiciales más relevantes y el impacto de los riesgos geopolíticos en el contexto actual.

Nuestro perfil de riesgo operacional ha permanecido estable en el primer trimestre de 2026. En cuanto a las pérdidas por riesgo operacional, se ha registrado una reducción de las mismas en comparación con el trimestre anterior. Los procesos legales continúan siendo los principales causantes de dichas pérdidas, que se concentran en el negocio de Retail. En este sentido, en el trimestre, tras la publicación del esquema de compensación por parte de la Financial Conduct Authority (FCA), el cargo más relevante registrado en el periodo corresponde a la provisión adicional por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido.

1. La ratio LCR Consolidada a cierre de marzo de 2026 fue del 143%, superando holgadamente los requisitos internos y regulatorios. Tanto la ratio LCR Grupo como la ratio LCR Consolidada son provisionales. Para más información sobre el cálculo tanto de la ratio LCR Grupo como la ratio LCR Consolidada, véase la sección 'Gestión de liquidez y financiación' del capítulo 'Informe económico y financiero' dentro del Informe anual 2025 publicado el 24 de febrero de 2026.

La acción Santander

Dividendos y remuneración al accionista

El consejo de administración aprobó el 3 de febrero de 2026 la implantación de un programa de recompra de acciones por un importe máximo de 5.030 millones de euros, el cual, una vez obtenida previamente la preceptiva autorización regulatoria, comenzó a ejecutarse el 4 de febrero de 2026 y se encuentra en curso.

En aplicación de la política de remuneración al accionista respecto de los resultados de 2025, 1.830 millones de euros del referido programa de recompra se corresponden con una cantidad equivalente a aproximadamente el 25% del beneficio neto atribuido del Grupo en el segundo semestre de 2025. El resto del importe del programa se corresponde con una recompra extraordinaria de 3.200 millones de euros, equivalente a aproximadamente el 50% del capital CET1 generado en enero de 2026 una vez se ha completado la venta del 49% de Santander Bank Polska a Erste Group.

A cierre de este informe, el porcentaje ejecutado de dicho programa ascendió al 56%.

Asimismo, la junta general ordinaria de accionistas celebrada el 27 de marzo de 2026 aprobó, con cargo a los resultados de 2025, el pago de un dividendo final en efectivo bruto de 12,50 céntimos de euro por acción con derecho a percibir el dividendo, que será abonado a partir del 5 de mayo de 2026. Incluyendo el dividendo a cuenta abonado en noviembre de 2025 de 11,50 céntimos de euro por acción, el dividendo en efectivo total con cargo a los resultados de 2025 será de 24,00 céntimos de euro, aproximadamente un 14% mayor que el pagado con cargo los resultados de 2024.

Una vez ejecutadas estas actuaciones, la remuneración total al accionista respecto a los resultados de 2025 habrá sido de 7.050 millones de euros (aproximadamente el 50% del beneficio neto atribuido del Grupo en 2025, excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital) distribuida en torno al 50% en dividendo en efectivo (3.520 millones de euros) y al 50% en recompras de acciones (3.530 millones de euros).

El consejo de administración tiene intención de: i) aplicar una política ordinaria de remuneración al accionista para los resultados de 2026 a 2028 consistente en destinar un importe aproximado del 50% del beneficio ordinario del Grupo (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuido aproximadamente en partes iguales entre dividendo en efectivo y recompras de acciones para los resultados de 2026; y además, ii) distribuir a los accionistas los excesos de capital a final del periodo 2026-2028. Se espera que la política ordinaria de remuneración al

accionista comprenda, a partir de los resultados de 2027, en torno al 35% del beneficio ordinario del Grupo (sobre la misma base) en dividendos en efectivo y alrededor del 15% mediante recompras de acciones.

La ejecución de la política ordinaria de remuneración al accionista y la distribución a los accionistas de los excesos de capital a final del periodo 2026-2028 están sujetas a decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

Evolución de la cotización

La acción Santander cotiza en cinco mercados: en España, en las cuatro bolsas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia), en EE.UU. (en forma de ADR), en el Reino Unido (como CDI), en México (en el Sistema Internacional de Cotizaciones) y en Polonia.

En 1T 2026, la actividad se desarrolló en un entorno de volatilidad moderada, intensificada en marzo por tensiones geopolíticas en Oriente Medio; pese a ello, los indicadores de crecimiento se mantuvieron sólidos y el desempleo en niveles bajos.

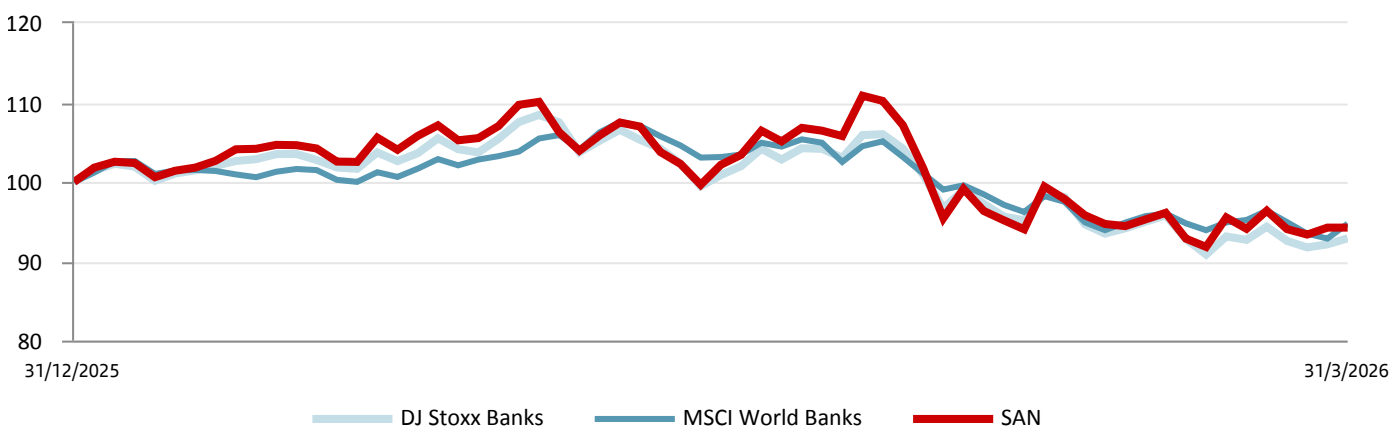
En este contexto, la renta variable mostró un comportamiento más contenido, con descensos generalizados. A 31 de marzo de 2026 la acción Santander acumulaba una caída en el año del 5,8%, menos acusada que la del sector, aunque superior a la del conjunto del mercado europeo.

En el sector bancario, el principal índice de la eurozona, el Euro Stoxx Banks, retrocedió un 9,3% en lo que va de año, mientras que el DJ Stoxx Banks lo hizo en un 7,1% y el MSCI World Banks en un 5,3%. El resto de los principales índices cerraron el trimestre también con caídas, pero menos pronunciadas (el Ibex 35 un 1,5% y el DJ Stoxx 50 un 1,3%).

Cotización

 INICIO 31/12/2025 10,070 €	 CIERRE 31/03/2026 9,490 €
 MÁXIMA 03/02/2026 11,260 €	 MÍNIMA 23/03/2026 8,938 €

Evolución comparada de cotizaciones



Capitalización y negociación

A 31 de marzo de 2026, Santander, con una capitalización de 139.402 millones de euros, ocupaba el primer puesto de la zona euro y el decimoquinto del mundo por capitalización bursátil entre las entidades financieras.

La ponderación de la acción en el índice Stoxx Europe 600 Banks fue del 8,5% y en el caso del Euro Stoxx Banks del 14,0%. En el mercado nacional, el peso dentro del Ibex 35 a 31 de marzo de 2026 ascendió al 16,1%.

Durante el trimestre se han negociado 2.042 millones de acciones de Santander, por un valor efectivo de 20.703 millones de euros, con una ratio anualizada de liquidez del 56%.

Diariamente se han contratado en promedio 32,4 millones de acciones por un importe efectivo de 328,6 millones de euros.

Base accionarial

El número total de accionistas a 31 de marzo de 2026 es de 3.503.270, de los que 2.875.387 son europeos, que controlan el 71,57% del capital, y 614.894 son americanos, con el 27,31% del capital social.

Por otro lado, excluyendo el consejo de administración, que ostenta una participación del 1,34% del capital del banco, los accionistas minoristas poseen el 32,95% del capital y los institucionales el 65,71%.



1er Banco de la zona euro por capitalización bursátil
139.402 millones de euros

La acción Santander

31 de marzo de 2026

Acciones y contratación

Acciones (número)	14.689.319.502
Contratación efectiva media diaria (nº de acciones)	32.417.354
Liquidez de la acción (en %)	56

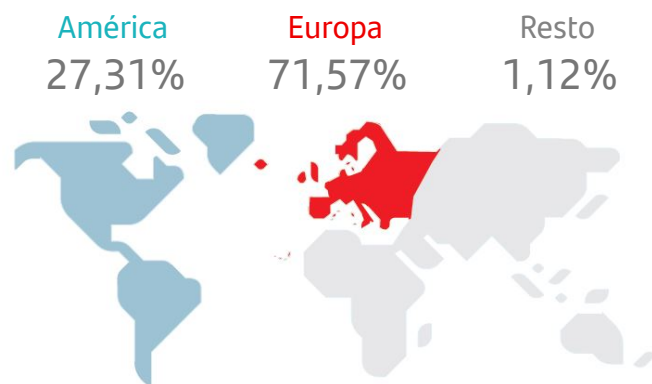
(Número anualizado de acciones contratadas en el periodo / número de acciones)

Ratios bursátiles

Precio / Valor contable tangible por acción (veces)	1,55
Free float (%)	98,21

Distribución geográfica del capital social

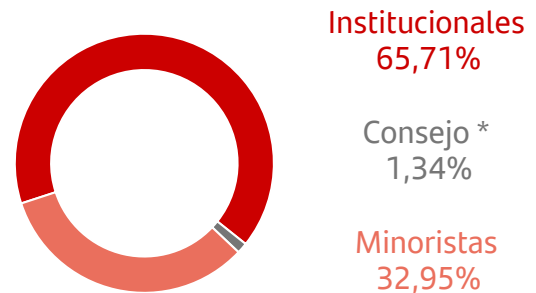
31 de marzo de 2026



Fuente: datos obtenidos de los registros de accionistas de Banco Santander, S.A.

Distribución del capital social por tipo de accionista

31 de marzo de 2026



* Acciones propiedad de consejeros o cuya representación ostentan.

Información financiera por segmentos

Descripción de segmentos

La información por segmentos se basa en la información financiera que se presenta al principal responsable de la toma de decisiones operativas, que excluye ciertos elementos incluidos en los resultados contables que distorsionan la comparativa interanual y no se consideran en la elaboración de información de gestión. Esta información financiera (ordinaria o en 'base ajustada') se elabora ajustando los resultados reportados por los efectos de ciertas pérdidas y ganancias (p. ej.: plusvalías, saneamientos, deterioro de fondos de comercio, etc.). Estas ganancias y pérdidas son elementos que la administración y los inversores generalmente identifican y consideran por separado para entender mejor las tendencias en el negocio.

El Grupo ha alineado la información de este capítulo de manera consistente con la información utilizada internamente para informes de gestión y con la información presentada en otros documentos públicos del Grupo.

Se ha determinado que la comisión ejecutiva del Grupo es la principal responsable de la toma de decisiones operativas del mismo. Los segmentos operativos del Grupo reflejan sus estructuras organizativas y de gestión. La comisión ejecutiva del Grupo revisa los informes internos del Grupo basándose en estos segmentos para evaluar su rendimiento y asignar recursos.

Los segmentos están diferenciados por tipo de negocio o por geografías en las que se obtienen beneficios. La información financiera de cada segmento se elabora a partir de la agregación de las cifras de las distintas unidades de negocio y áreas geográficas que existen en el Grupo. Esta información relaciona tanto los datos contables de las unidades integradas en cada segmento como aquellos proporcionados por los sistemas de información de gestión. En todos los casos se aplican los mismos principios generales que los utilizados en el Grupo.

Principales modificaciones en la composición de los segmentos del Grupo a partir de 2026

Tal y como se ha recogido anteriormente, el pasado 10 de febrero de 2026 el Grupo anunció una serie de modificaciones en la estructura de reporte aplicables a partir del primer trimestre de 2026. Estas modificaciones afectan a las cuentas de resultados y determinadas métricas de gestión tanto del Grupo como de los segmentos principales y secundarios. Para más información sobre dichos cambios, véase la sección '[Circunstancias importantes ocurridas en el periodo](#)' de este informe.

Adicionalmente a dichos cambios, también se comunicaron una serie de modificaciones en la estructura de reporte que afectan únicamente a los segmentos principales o secundarios del Grupo, que son las siguientes:

Reporte del negocio de tarjetas dentro de Retail & Commercial Banking (Retail)

En la medida en que nuestra estrategia de plataformas de pagos se encuentra prácticamente consolidada, Payments, que pasa a denominarse Payment Solutions, se posiciona como el negocio de plataformas de pagos del Grupo.

En este contexto, a partir del 1 de enero de 2026, los resultados y el balance correspondientes a nuestro negocio de tarjetas se reclasifican a Retail desde Payments, donde se registraba

previamente, para alinear mejor el reporte con la estructura de gestión de estos negocios en 2026.

Plard, la plataforma de procesamiento de tarjetas del Grupo, permanece integrada en el negocio de Payment Solutions. En dicha plataforma, se registran las comisiones cobradas a los negocios globales por el procesamiento de las tarjetas, valoradas a precio de mercado.

RoTE España

El segmento secundario de Santander España no dispone de capital tangible contable propio, ya que comparte libros, entre otros, con el Centro Corporativo, dentro de la entidad jurídica de Banco Santander, S.A. Por este motivo, se le asigna un capital tangible teórico.

En este contexto, se actualiza la metodología de asignación de dicho capital tangible a España, con el fin de dotarla de una mayor precisión, considerando i) el importe necesario para alcanzar un ratio CET1 del 13%; y ii) la asignación de deducciones y otros ajustes de capital (*add-ons*).

Otros cambios dentro de los segmentos principales

Adicionalmente al cambio en el negocio de Payments descrito, se introducen otros dos ajustes de carácter menor en los segmentos principales i) el negocio de **Digital Consumer Bank (Consumer) pasa a denominarse Openbank**; y ii) **Wealth Management & Insurance** se organiza en dos líneas de negocio: Private Banking, que comprende la unidad corporativa de banca privada y la banca privada Internacional en EE.UU., Suiza y EAU; e Insurance & Asset Management Solutions, que agrupa los negocios de seguros y de gestión de activos líquidos e ilíquidos e incluirá las plataformas de inversión y participaciones que complementan al negocio tradicional de Wealth. Estos cambios no tienen ningún impacto en las cifras reportadas del Grupo ni de los segmentos principales.

Composición de los segmentos del Grupo

Teniendo en cuenta todas las consideraciones detalladas anteriormente, a partir de 2026 los segmentos principales y secundarios se gestionan y se presentan bajo la siguiente estructura:

Segmentos principales

Este primer nivel de segmentación está compuesto por seis segmentos sobre los que se reporta información: cinco negocios globales y el Centro Corporativo. Los negocios globales son los siguientes:

Retail & Commercial Banking (Retail): área que integra el negocio de banca minorista y comercial (particulares, pymes y empresas), excepto los clientes de banca privada y los negocios originados por las sociedades de financiación al consumo. Se facilita información financiera detallada de España (Retail España), el Reino Unido (Retail Reino Unido), México (Retail México) y Brasil (Retail Brasil), que representan la mayor parte del negocio total de Retail.

Openbank, anteriormente Digital Consumer Bank (Consumer): agrupa todo el negocio originado en las sociedades de financiación al consumo, incluyendo nuestro banco digital (anteriormente Openbank), Open Digital Services (ODS) y SBNA Consumer. Se facilita información financiera detallada de Europa (Openbank Europe) y EE.UU. (Openbank US).

Corporate & Investment Banking (CIB): negocio que incluye las líneas de negocio de Global Transaction Banking, Global Banking (Global Debt Financing y Corporate Finance) y Global Markets. Ofrece productos y servicios a escala mundial a clientes corporativos e institucionales, y, asimismo, presta el mejor servicio al resto de la amplia base de clientes del Grupo a través de la colaboración con el resto de negocios principales.

Wealth Management & Insurance (Wealth): integrado por dos líneas de negocio i) Private Banking, que comprende la unidad corporativa de banca privada y la banca privada Internacional en EE.UU., Suiza y EAU; e ii) Insurance & Asset Management Solutions, que agrupa los negocios de seguros y de gestión de activos líquidos e ilíquidos e incluye las plataformas de inversión y participaciones que complementan al negocio tradicional de Wealth.

Payment Solutions (Payments): agrupa las soluciones digitales de pago del Grupo y proporciona soluciones tecnológicas globales tanto a las entidades del Grupo como a nuevos clientes en el mercado abierto. Está integrado por Getnet, Getnet Platforms y Ebury.

Centro Corporativo: incorpora los negocios de gestión centralizada relativos a participaciones financieras, la gestión financiera de la posición estructural de cambio, como resultado de las decisiones tomadas en el ámbito del comité de gestión de activos y pasivos corporativo del Grupo, así como la gestión de la liquidez y de los recursos propios a través de emisiones.

Como *holding* del Grupo, maneja el total de capital y reservas y las asignaciones de capital y de liquidez al resto de los negocios. La parte de saneamientos incorpora el deterioro de fondos de comercio. No recoge los gastos de los servicios centrales del Grupo que se imputan a las áreas, con la excepción de los gastos corporativos e institucionales relativos al funcionamiento del Grupo.

Segmentos secundarios

Este segundo nivel de segmentación se compone de las principales geografías del Grupo y del Centro Corporativo, ya explicado en los segmentos principales.

Se facilita información financiera detallada de **España, el Reino Unido, Portugal, Openbank Europe** (anteriormente denominado DCB Europe, que incluye todo el negocio de consumo y nuestro banco digital en Europa así como ODS), **EE.UU., México, Brasil, Chile y Argentina**.

Además, también se facilita información de la agrupación que incluye todo lo que no abarcan los países mencionados ni el Centro Corporativo, denominada '**Resto del Grupo**'.

Los negocios incluidos en cada uno de nuestros segmentos o áreas de negocio en este informe y los principios contables bajo los que se presentan aquí sus resultados pueden diferir de aquellos negocios incluidos y los principios contables aplicados en la información financiera preparada y divulgada por nuestras filiales (algunas de las cuales cotizan en bolsa) que, por nombre o descripción geográfica, puede parecer corresponder a las áreas de negocio contempladas en este informe. Por tanto, los resultados y tendencias mostrados aquí para nuestras áreas de negocio pueden diferir significativamente de los de tales filiales.

La cuenta ordinaria del Grupo registra en una única línea de 'partidas no recurrentes' los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia en 2025 y la plusvalía generada por dicha venta en 1T 2026. De esta manera, los impactos registrados en esta línea no forman parte del beneficio ordinario del Grupo, permitiendo así hacer homogénea la comparativa. En consecuencia, los negocios globales, dado que, conforme a la NIIF 8, se reportan exclusivamente en base ordinaria, excluyen también dichos resultados de Polonia. Por su parte, las ratios ordinarias, las métricas de gestión y los volúmenes de negocio no incorporan la actividad de Polonia afectada por la venta, tal y como ocurre en los resultados ordinarios. Para más información, véanse las secciones '[Circunstancias importantes ocurridas en el periodo](#)' y '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Por otro lado, los resultados de nuestros segmentos que se presentan a continuación se proporcionan incluyendo el impacto de las fluctuaciones de tipo de cambio. Sin embargo, para una mejor comprensión de los cambios en la evolución de nuestros segmentos principales y secundarios, también se presentan y se analizan las variaciones interanuales de nuestros resultados sin la incidencia de dicho impacto (en euros constantes), salvo en el caso de Argentina y las agregaciones de las que forma parte, en las que las variaciones en euros constantes se han calculado considerando el tipo de cambio del peso argentino del último día hábil de cada uno de los periodos presentados. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Por último, ciertas cifras que se presentan en este informe han sido objeto de redondeo para facilitar su presentación. En consecuencia, los importes correspondientes a los totales de las filas o columnas en las tablas que se presentan podrían no coincidir con la suma aritmética de los conceptos o partidas que componen el total.

Enero-Marzo 2026

Principales partidas de la cuenta de resultados ordinaria

Millones de euros

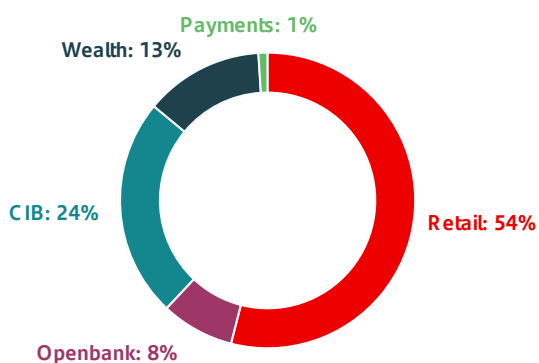
Segmentos principales	Margen de intereses	Comisiones netas	Margen bruto	Margen neto	Resultado antes de impuestos	Beneficio ordinario atribuido a la dominante
Retail & Commercial Banking	6.789	1.632	8.284	4.930	2.884	2.009
Openbank	2.795	372	3.260	1.865	539	290
Corporate & Investment Banking	1.212	629	2.384	1.439	1.228	889
Wealth Management & Insurance	315	456	1.000	634	624	493
Payment Solutions	46	273	383	63	49	20
Centro Corporativo	(138)	(6)	(171)	(274)	(296)	(141)
TOTAL GRUPO	11.019	3.357	15.140	8.656	5.029	3.560

Segmentos secundarios

España	1.860	764	3.153	2.073	1.792	1.286
Reino Unido	1.234	93	1.221	554	440	319
Portugal	339	133	494	361	339	250
Openbank Europe	1.204	190	1.488	781	183	45
Estados Unidos	1.434	369	1.977	1.040	566	428
México	1.208	399	1.656	976	606	421
Brasil	2.456	796	3.258	1.974	800	542
Chile	485	160	728	507	361	210
Argentina	600	220	646	383	41	52
Centro Corporativo	(138)	(6)	(171)	(274)	(296)	(141)
Resto del Grupo	337	239	689	280	197	147
TOTAL GRUPO	11.019	3.357	15.140	8.656	5.029	3.560

Distribución del beneficio ordinario atribuido a la dominante¹

1T 2026



Beneficio ordinario atribuido a la dominante. 1T 2026

Millones de euros. % de variación sobre 1T 2025

Segmento	Beneficio ordinario (Millones de euros)	Var	Var ²
Retail	2.009	+9%	+9%
Openbank	290	-41%	-38%
CIB	889	+15%	+16%
Wealth	493	+9%	+11%
Payments	20	+340%	+288%

1. Sobre áreas operativas, sin incluir Centro Corporativo.

2. Variaciones en euros constantes.

Enero-Marzo 2025

Principales partidas de la cuenta de resultados ordinaria

Millones de euros

Segmentos principales	Margen de intereses	Comisiones netas	Margen bruto	Margen neto	Resultado antes de impuestos	Beneficio ordinario atribuido a la dominante
Retail & Commercial Banking	6.709	1.530	8.146	4.610	2.667	1.839
Openbank	2.756	339	3.234	1.809	674	492
Corporate & Investment Banking	897	671	2.106	1.181	1.165	774
Wealth Management & Insurance	346	404	968	606	599	450
Payment Solutions	38	245	317	20	13	4
Centro Corporativo	(112)	(9)	(217)	(332)	(431)	(394)
TOTAL GRUPO	10.634	3.179	14.553	7.893	4.686	3.165

Segmentos secundarios

España	1.779	767	3.105	1.992	1.645	1.147
Reino Unido	1.298	82	1.267	496	382	285
Portugal	348	126	503	366	380	278
Openbank Europe	1.112	188	1.402	693	357	193
Estados Unidos	1.499	355	2.014	997	447	417
México	1.129	350	1.506	847	542	394
Brasil	2.402	793	3.223	1.971	805	509
Chile	512	151	722	470	315	185
Argentina	416	172	504	274	197	129
Centro Corporativo	(112)	(9)	(217)	(332)	(431)	(394)
Resto del Grupo	250	204	523	120	48	23
TOTAL GRUPO	10.634	3.179	14.553	7.893	4.686	3.165

Retail

Beneficio ordinario
 atribuido

2.009 Mill. euros

- Continuamos avanzando en nuestro programa **ONE Transformation** con la visión de ser un **banco digital con sucursales**, mediante la implantación de un modelo operativo común y el despliegue de nuestra plataforma tecnológica global.
- Los **créditos** crecieron un 2% en euros constantes respecto a marzo de 2025, principalmente por el aumento en hipotecas de particulares. Los **depósitos** aumentaron un 5% en euros constantes, con dinámicas positivas en la mayoría de países, y los **fondos de inversión** un 17% en euros constantes, especialmente en clientes Select.
- **El beneficio ordinario atribuido se situó en 2.009 millones de euros**, una subida del 9% interanual tanto en euros como en euros constantes, por el buen comportamiento de los ingresos, especialmente de las comisiones gracias a las buenas dinámicas comerciales, y la fuerte reducción en costes, resultado de la implantación de nuestro modelo operativo común.

Estrategia

En el primer trimestre de 2026, seguimos con la transformación de nuestro negocio, con la visión de ser un banco digital con sucursales, capaz de combinar una tecnología líder con la cercanía y el asesoramiento experto a nuestros clientes. Para ello, continuamos ejecutando con éxito nuestras prioridades estratégicas:





- La transformación del **modelo operativo**, que se articula en torno a tres pilares:
 - **Digitalización end-to-end.** Seguimos acelerando la digitalización de productos y optimizando los *journeys* de clientes, mejorando interanualmente la ratio de productos y servicios disponibles digitalmente en 8 pp hasta el 71%, lo que se ha traducido en un crecimiento de un 8% interanual de las ventas digitales. Asimismo, el despliegue de la app global ha permitido ofrecer una experiencia más homogénea y de mayor calidad a través de los canales digitales. Además, seguimos avanzando en nuestra propuesta multicanal, mediante el despliegue de nuestro nuevo modelo de oficinas y Work Cafés, con nuevas aperturas en el trimestre en Brasil, el Reino Unido y Portugal.
 - **Automatización y simplificación.** Continuamos simplificando y automatizando procesos a escala, al tiempo que impulsamos estructuras más ligeras y ágiles. Esta evolución ha permitido reducir interanualmente un 20% los empleados a tiempo completo destinados a tareas no comerciales por millón de clientes, liberando capacidad para la gestión comercial y la atención de mayor valor añadido. Además, la incorporación de la inteligencia artificial (IA) en procesos está permitiendo reducir la carga operativa, los costes de mantenimiento y los tiempos de ejecución, y así mejorar la experiencia del cliente y el coste por cliente activo, que ya es un 7% menor que hace un año.
 - **Plataforma tecnológica global.** Continuamos con el foco en el despliegue de plataformas tecnológicas comunes. Gravity, nuestra tecnología para el *back-end*, está ya totalmente implantada en España, México y Chile, lo que nos ha permitido reducir los costes por transacción y mejorar los tiempos de respuesta, y además se encuentra técnicamente preparada para su despliegue en Brasil durante el año 2026. La nueva app global

ya está disponible en España, México, Brasil y Chile; y nuestra solución para canales asistidos ya está operativa en más de la mitad de nuestras sucursales y en todos los *contact centres* de México, impulsando así la productividad y las ventas. Además, la nueva plataforma de interacción con clientes, que ya estaba disponible en Brasil, el Reino Unido, Argentina y Chile, se ha puesto en marcha en México. Esta plataforma nos permite habilitar la hiperpersonalización en todos los canales y segmentos, elevando la conversión comercial y fortaleciendo la relación con nuestros clientes.

- Transformación del **modelo de negocio**, a través de nuestro continuado foco en la creación de valor, situando al cliente en el centro de nuestra gestión a través de:
 - **La relación con el cliente.** Brindamos una mejor experiencia de usuario, con una oferta más sencilla y adaptada a nuestros segmentos clave. En España, por ejemplo, en los segmentos de pymes y empresas, estamos promoviendo capacidades de asesoramiento para desarrollar y profundizar en la relación con los clientes. En México, hemos fortalecido nuestra propuesta comercial en particulares, emprendedores y pymes, con un paquete integral que combina crédito, banca digital y transferencias internacionales con mejores condiciones.
 - **La experiencia de cliente.** Hemos integrado los mejores productos digitales con un nuevo modelo de sucursales redefinidos como *hubs* comunitarios y estamos utilizando herramientas avanzadas de hiperpersonalización, lo que se está reflejando en una mejora de la experiencia de nuestros clientes.
 - **Mejora estructural de la eficiencia y la rentabilidad.** La transformación de nuestro modelo operativo y de negocio sigue impulsando la mejora estructural de la eficiencia y de la capacidad comercial, que, junto con una gestión prudente del riesgo y una disciplina estricta en la asignación de capital, nos permiten seguir creciendo de forma rentable. En este sentido, estamos trabajando en asegurar la correcta integración de TSB y Webster en el Grupo una vez se completen las adquisiciones durante este año.

Retail. Clientes. Marzo 2026

Miles y variación interanual

	Total Retail				
Cientes totales	148.791 +4%	15.177 0%	22.711 +1%	21.935 +3%	74.635 +6%
Cientes activos	76.565 +2%	9.144 +4%	13.478 0%	11.338 +4%	33.567 +2%

Evolución del negocio

Los préstamos y anticipos a la clientela en términos brutos, sin ATA, aumentaron un 1%. A tipo de cambio constante crecieron un 2%, principalmente por el aumento en hipotecas de particulares.

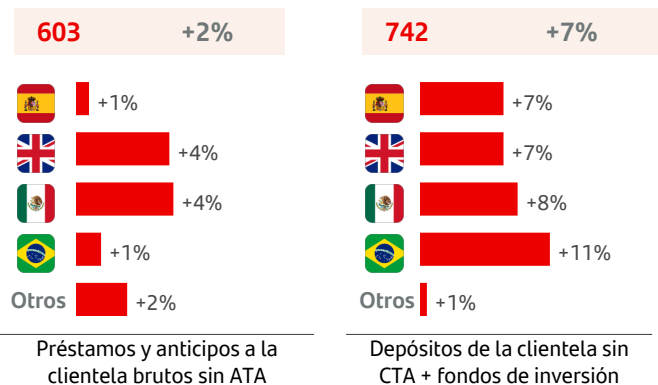
En particulares, la cartera hipotecaria creció en la mayoría de las geografías, especialmente en el Reino Unido, Portugal y Brasil. Los créditos personales también aumentaron en la mayor parte de países, especialmente en España, el Reino Unido y México, compensando ampliamente la caída en Brasil, reflejo de nuestra estrategia de optimización de capital en el país y de la coyuntura del mercado. Los volúmenes de tarjetas crecieron en la mayor parte de países, especialmente en Brasil en clientes Select.

Los créditos a pymes se vieron afectados principalmente por los menores volúmenes en España y el Reino Unido, con el resto de geografías creciendo. En Commercial, los créditos aumentaron principalmente por el Reino Unido y España, que compensaron ampliamente los descensos en EE.UU. y México.

Los depósitos de la clientela sin CTA aumentaron un 4%. A tipo de cambio constante crecieron un 5% interanual, por la buena evolución en la mayoría de países. Por producto, destaca el incremento de un 12% en los saldos a plazo, con buen comportamiento generalizado excepto en EE.UU. y Chile. Los depósitos a la vista crecieron un 3%, gracias a la contribución de la mayoría de países. Los fondos de inversión aumentaron un 17% interanual en euros constantes, con una buena evolución generalizada. Con todo, los recursos de la clientela crecieron un 7% interanual en euros constantes.

Retail. Negocio. Marzo 2026

Miles de millones de euros y variación interanual en euros constantes



Resultados

El beneficio ordinario atribuido en **el primer trimestre de 2026** fue de 2.009 millones de euros, con un aumento interanual del 9%. En euros constantes también creció un 9%, con la siguiente evolución por líneas:

- El margen bruto aumentó un 2%, por la subida del margen de intereses y la buena evolución de las comisiones, que compensaron ampliamente un mayor impacto del ajuste por hiperinflación en Argentina.

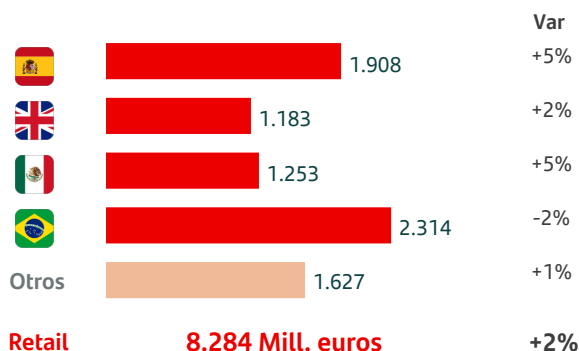
El margen de intereses aumentó un 2% interanual con un buen desempeño en la mayor parte de nuestras geografías, en un contexto de tipos de interés menos favorable, impulsado por el aumento de los volúmenes.

Nuestra oferta enfocada en productos y servicios de alto valor añadido, especialmente en el segmento de rentas altas, continúa contribuyendo al crecimiento de las comisiones, que aumentaron

un 7% interanual, principalmente las relacionadas con transaccionalidad, divisas y fondos de inversión. Por países, destacaron especialmente los incrementos en Argentina, México, España y el Reino Unido.

Retail. Ingresos. 1T 2026

Millones de euros y variación interanual en euros constantes



- Los costes totales descendieron un 5%, reflejo de los esfuerzos en transformación a través de la simplificación de la organización, la automatización de procesos y la implantación de la plataforma global. Con ello, la ratio de eficiencia mejoró hasta el 40,5%.
- Las dotaciones por insolvencias crecieron un 5% interanual, en parte explicado por el crecimiento de la cartera crediticia (+2% interanual). Destacó la buena evolución en España y Brasil, que compensaron parcialmente el aumento de las dotaciones principalmente en Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país.

El coste del riesgo se situó en el 1,17% (+5 pb respecto a marzo de 2025). La tasa de mora se mantuvo estable en el 3,18% respecto al año anterior.

Con todo ello, el RoTE en los primeros tres meses del año se situó en un 16,7%.

Respecto a 4T 2025, el margen neto creció un 3% por la buena evolución generalizada de los costes, que compensó ampliamente el impacto de la estacionalidad en los ingresos. Sin embargo, este buen comportamiento del margen neto no se reflejó en el beneficio ordinario atribuido por el aumento de las dotaciones principalmente en Argentina y ciertos cargos relacionados con la transformación en el Reino Unido.

Retail. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26	s/ 4T'25		s/ 1T'25	
		%	sin TC	%	sin TC
Margen bruto	8.284	0	-1	+2	+2
Costes totales	-3.354	-6	-7	-5	-5
Margen neto	4.930	+5	+3	+7	+7
Dotaciones	-1.944	+10	+8	+6	+5
BAI	2.884	-1	-2	+8	+8
BFº ordinario atribuido	2.009	-3	-5	+9	+9

[Información financiera detallada en Anexo.](#)



Retail España

Beneficio antes de impuestos

1.161 Mill. euros

Actividad comercial y evolución del negocio

La actividad comercial se ha mantenido sólida en el trimestre, ganando cuota de mercado en nóminas, pensiones, tarjetas y usuarios activos de Bizum.

Los préstamos y anticipos a la clientela brutos y sin ATA aumentaron un 1% en la comparativa interanual, ya que el incremento en el segmento Select y en hipotecas, compensaron ampliamente los vencimientos de préstamos ICO en pymes y los impactos de nuestro foco en la gestión activa del riesgo y la optimización del balance.

Los depósitos de la clientela sin CTA aumentaron un 6% interanual, principalmente por los depósitos a la vista, impulsados por nuestra propuesta de valor para clientes Select, que refuerza la captación y la optimización de nuestro mix de pasivo. Por su parte, los fondos de inversión subieron un 14%. Con todo, los recursos a la clientela aumentaron un 7%.

Resultados

El beneficio antes de impuestos en **1T 2026** ascendió a 1.161 millones de euros, lo que representa una subida del 41% respecto al mismo periodo del año anterior. Por líneas:

- El margen bruto aumentó un 5%, con un incremento de los ROF (por valoración de participaciones), las comisiones, por las buenas dinámicas en transaccionalidad, divisas y valores y con un crecimiento significativo de las comisiones en el segmento de empresas. Además, el margen de intereses se mantuvo resiliente en el actual contexto de tipos de interés.
- Los costes totales se redujeron un 7%, reflejando los beneficios de la automatización de procesos y una mayor digitalización. Todo ello situó la ratio de eficiencia en el 31,9%.
- Las dotaciones por insolvencias disminuyeron un 61%, gracias a la mejora de la calidad crediticia y a nuestra estrategia de optimización de balance.

Respecto a 4T 2025, el beneficio antes de impuestos aumentó un 41% por el fuerte incremento en ingresos, con un crecimiento significativo de los ROF y de las comisiones y un buen desempeño del margen de intereses, apoyado en los mayores volúmenes, por los menores costes, fruto de las iniciativas de digitalización y automatización y cierta estacionalidad, así como por la mejora de la calidad crediticia.

Retail España. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26	s/ 4T'25	s/ 1T'25
Margen bruto	1.908	+9	+5
Costes totales	-609	-7	-7
Margen neto	1.299	+19	+12
Dotaciones	-117	-52	-61
BAI	1.161	+41	+41

[Información financiera detallada en Anexo.](#)



Retail Reino Unido

Beneficio antes de impuestos

416 Mill. euros

Actividad comercial y evolución del negocio

Seguimos avanzado en nuestro programa de transformación a través de la digitalización, la simplificación del negocio y la automatización de procesos, lo que sigue contribuyendo a mejorar la eficiencia operativa y la productividad.

Los préstamos y anticipos a la clientela brutos, sin ATA descendieron un 1% interanual. En euros constantes aumentaron un 4%, por las buenas dinámicas en la originación de hipotecas desde la mitad del año 2025, así como por el aumento en la concesión de crédito a empresas.

Los depósitos de la clientela sin CTA aumentaron un 2% interanual. A tipo de cambio constante se incrementaron un 6% interanual, principalmente por el crecimiento de los depósitos a plazo en particulares y de las cuentas a la vista en empresas. Por su parte, los fondos de inversión subieron un 39% interanual en euros constantes. Con todo, los recursos a la clientela crecieron un 7% a tipo de cambio constante.

Resultados

El beneficio antes de impuestos en **1T 2026** alcanzó los 416 millones de euros, un 20% más que en el mismo periodo de 2025. A tipo de cambio constante aumentó un 25%, con el siguiente detalle:

- El margen bruto aumentó un 2%, impulsado principalmente por el incremento en comisiones transaccionales, tanto en empresas como en particulares. También se registró un buen comportamiento del margen de intereses, que se mantuvo estable en un contexto muy competitivo y de menores tipos de interés.
- Los costes totales cayeron un 9%, por la automatización de procesos y de nuestros esfuerzos en simplificación y por menores cargos relativos a deterioros de activos. Con ello, el margen neto creció un 20% y la ratio de eficiencia mejoró 6,7 pp hasta el 55,2%.
- Las dotaciones por insolvencias se incrementaron, como resultado de la actualización de modelos, si bien se mantienen en niveles muy bajos.

Respecto a 4T 2025, el margen neto aumentó un 4% en euros constantes por la buena evolución en costes, pese al descenso del margen de intereses por la presión en precios, y la estacionalidad de las comisiones. Sin embargo, la buena evolución en el margen neto no se reflejó en el beneficio antes de impuestos principalmente por los mayores cargos relacionados con la transformación.

Retail Reino Unido. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26	s/ 4T'25	s/ 1T'25
		% sin TC	% sin TC
Margen bruto	1.183	-3	-2
Costes totales	-653	-8	-13
Margen neto	530	+4	+15
Dotaciones	-76	+30	+44
BAI	416	-9	+20

[Información financiera detallada en Anexo.](#)



Retail México

Beneficio antes de impuestos
407 Mill. euros

Actividad comercial y evolución del negocio

Seguimos avanzando en la transformación de nuestro modelo operativo, impulsando la adopción digital, lo que se tradujo en un crecimiento interanual del 7% en clientes digitales y del 18% en ventas digitales. Este avance nos permite reforzar nuestra propuesta comercial en particulares, emprendedores y pymes, con una oferta integral que combina crédito, banca digital y transferencias internacionales con mejores condiciones.

Los préstamos y anticipos a la clientela brutos, sin ATA, aumentaron un 10% interanual. En euros constantes subieron un 4%, principalmente por los incrementos en préstamos personales e hipotecas, reflejo de nuestra oferta comercial mejorada.

Los depósitos de la clientela, sin CTA, crecieron un 14% interanual. En euros constantes el aumento fue de un 7% interanual, con crecimiento tanto en vista como en plazo, principalmente en Select y pymes. Por otro lado, estamos impulsando la captación de fondos de inversión, lo que está resultando en una subida del 11% en euros constantes. Con todo ello, los recursos de la clientela crecen un 8% en euros constantes.

Resultados

El beneficio antes de impuestos en **1T 2026** alcanzó los 407 millones de euros, con un aumento del 14% respecto al del mismo periodo de 2025. A tipo de cambio constante subió un 9%, con la siguiente evolución por líneas:

- El margen bruto aumentó un 5%, impulsado principalmente por las comisiones de medios de pago, seguros y fondos de inversión, reflejando la mejora de nuestra propuesta de valor y la mayor transaccionalidad con nuestros clientes. El margen de intereses se mantuvo estable, en un entorno de menores tipos de interés.
- Los costes totales descendieron un 4%, resultado de los ahorros derivados de las iniciativas de simplificación y automatización. Con ello, el margen neto crece un 13% y la ratio de eficiencia mejoró 4 pp hasta el 39,8%.
- Las dotaciones por insolvencias aumentaron un 14%, por el aumento de la actividad crediticia y la actualización de modelos.

Respecto a 4T 2025, destacó la buena evolución de los costes. Sin embargo, el beneficio antes de impuestos se vio impactado por la venta de una participación en 4T y el efecto de la estacionalidad habitual de los ingresos, así como por las mayores dotaciones por la actualización de modelos.

Retail México. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26		4T'25		1T'25	
	s/	%	s/	%	s/	%
Margen bruto	1.253	-6	-10	+10	+5	
Costes totales	-499	-14	-17	0	-4	
Margen neto	754	-1	-4	+18	+13	
Dotaciones	-338	+20	+16	+19	+14	
BAI	407	-15	-18	+14	+9	

[Información financiera detallada en Anexo.](#)



Retail Brasil

Beneficio antes de impuestos
349 Mill. euros

Actividad comercial y evolución del negocio

Durante el primer trimestre del año, nuestra estrategia ha seguido enfocada en impulsar el crecimiento en segmentos de rentas altas y empresas, ofreciendo una experiencia personalizada y global. En el segmento masivo, avanzamos en ofrecer una experiencia multicanal más integrada y un catálogo de productos más sencillo, para reforzar la vinculación y satisfacción de nuestros clientes.

Los préstamos y anticipos a la clientela, en términos brutos y sin ATA, aumentaron un 4% interanual. En euros constantes crecieron un 1%, impulsados por el dinamismo en hipotecas, tarjetas y pymes. Esta evolución compensó los descensos en el segmento masivo, en línea con nuestra estrategia de crecimiento rentable, gestión prudente del riesgo y de optimización del capital.

Los depósitos de la clientela sin CTA aumentaron un 10% interanual. En euros constantes crecieron un 7%, principalmente por los depósitos a plazo de Select, lo que refleja el avance en nuestra estrategia de principalidad con clientes de rentas altas. Por su parte, los fondos de inversión crecieron un 20% interanual en euros constantes. Con todo ello, los recursos de la clientela subieron un 11% a tipo de cambio constante.

Resultados

El beneficio antes de impuestos en **1T 2026** alcanzó los 349 millones de euros, con un descenso del 6% interanual. En euros constantes también cayó un 6%, con la siguiente evolución por líneas:

- El margen bruto descendió un 2%, impactado por las menores comisiones principalmente por las de seguros y los menores ROF (derivados de cobertura de divisas). El margen de intereses se mantiene estable, con una contribución positiva del segmento Select, que se compensó con los menores resultados en el segmento masivo y la sensibilidad negativa del balance a la subida de tipos.
- Los costes totales aumentaron un 1%, con un descenso del 4% en términos reales, reflejo de nuestros esfuerzos en simplificación, automatización y digitalización.
- Las dotaciones por insolvencias se redujeron un 3%, resultado de una gestión prudente del riesgo y el cambio en el mix de la cartera.

Respecto a 4T 2025, el beneficio antes de impuestos se vio fuertemente impactado por la estacionalidad habitual de principios de año y las mayores dotaciones en el actual contexto de tipos de interés en niveles aún elevados.

Retail Brasil. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26		4T'25		1T'25	
	s/	%	s/	%	s/	%
Margen bruto	2.314	0	-2	-2	-2	
Costes totales	-1.005	-3	-5	+1	+1	
Margen neto	1.309	+2	0	-3	-3	
Dotaciones	-956	+5	+3	-3	-3	
BAI	349	-6	-8	-6	-6	

[Información financiera detallada en Anexo.](#)

Openbank

Beneficio ordinario
 atribuido

290 Mill. euros

- Nuestra prioridad es convertirnos en 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 a largo plazo.
- **Los créditos crecieron un 3% interanual en euros constantes, +5% en auto**, principalmente por Europa y Latinoamérica. **Los depósitos subieron un 3% en euros constantes**, con un fuerte incremento en América, apoyado en nuestro banco digital, en línea con nuestra estrategia de reducir los costes de financiación y la volatilidad del margen de intereses a lo largo del ciclo.
- **Beneficio ordinario atribuido de 290 millones de euros en 1T 2026**, fuertemente impactado por una provisión adicional por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido registrada este trimestre. Excluyendo este impacto, el beneficio antes de impuestos registró un aumento interanual del 15% en euros constantes, apoyado en la mejora del margen de intereses, de las comisiones y de las dotaciones.

Estrategia

Openbank integra las operaciones de financiación de la movilidad y financiación al consumo de Santander bajo un único negocio global, apoyado en nuestra **plataforma global de banca digital**, ya disponible en EE.UU., España, México y Alemania. Es un negocio que cuenta con una sólida base para crecer, con presencia en 26 mercados en Europa y América y más de 27 millones de clientes.

Nuestra visión es hacer que el negocio evolucione desde un modelo basado fundamentalmente en un solo tipo de financiación a uno **líder, de banca digital, que aúne tecnología avanzada con un trato cercano y humano**, con el cliente en el centro de nuestra gestión.

Para afrontar un entorno cada vez más competitivo y responder a las cambiantes necesidades de los clientes, al tiempo que avanzamos en nuestra visión, nos estamos **transformando en un negocio global más integrado, escalable y eficiente**, centrándonos en avanzar en **nuestras prioridades estratégicas**:

- **Consolidar el liderazgo en financiación de la movilidad.** Estamos optimizando el negocio para maximizar la rentabilidad y la eficiencia del capital y seguimos reforzando y expandiendo alianzas estratégicas con fabricantes globales y actores clave del sector, apoyados en una sólida actividad comercial global en los países en los que estamos presentes. Al mismo tiempo, estamos ampliando nuestras operaciones más allá de la financiación tradicional de automóviles, incorporando opciones como el *leasing* operativo, para servir mejor a nuestros socios y clientes mientras apoyamos el crecimiento.

En Europa, este trimestre continuamos desarrollando nuestra plataforma de *leasing*, con nuevas funcionalidades para mejorar la experiencia del cliente e impulsar la creación de valor y la eficiencia, incluyendo servicios de seguros y mantenimiento y una oferta de vehículos a nivel internacional, al tiempo que reforzamos nuestras capacidades de pagos y cobros. En EE.UU., mantuvimos un enfoque disciplinado en el crecimiento, ampliamos nuestras capacidades a lo largo del espectro crediticio y avanzamos hacia un modelo de originación totalmente financiado con depósitos, lo que respalda mayores retornos. En Latinoamérica, seguimos liderando en financiación de vehículos nuevos y usados en todos nuestros mercados, apoyados por un sólido dinamismo comercial.

- **Impulsar el negocio de banca digital.** Estamos ganando escala en nuestros mercados clave, mejorando nuestra propuesta de valor para convertirnos en el banco principal de nuestros clientes, fomentando su vinculación y fidelización, mientras sentamos las bases para la expansión a nuevos mercados.

En EE.UU., nuestro banco digital mantuvo sólidas dinámicas en la captación de clientes y depósitos, apoyado en el buen desempeño de la alianza con Verizon, que hemos renovado para seguir ofreciendo cuentas de ahorro con remuneración alta. En México, continuamos alcanzando excelentes resultados, reforzando la

oferta con iniciativas como una campaña de captación de depósitos con remuneración diferencial, lo que nos ha permitido superar el millón de clientes desde nuestro lanzamiento en 1T 2025.

En Europa, mejoramos nuestra propuesta con iniciativas como un programa de recomendación '*refer a friend*' y mejores condiciones para transferencias internacionales en España, contribuyendo así a una experiencia de cliente más simple y global.

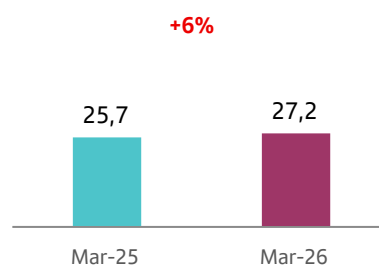
En paralelo, continuamos desarrollando nuestra plataforma de *check-out lending* y finanzas integradas, **Openbank Pay** (previamente conocida como Zinia), sumando nuevos socios y mercados para impulsar la captación de clientes con un bajo coste de adquisición. En el trimestre, el negocio mantuvo un buen desempeño, impulsado por el desarrollo de alianzas para ampliar nuestra propuesta de valor en los países en los que tenemos presencia, incluyendo la integración de Bizum en la plataforma de pagos de Stripe.

- **Aprovechar las capacidades de la IA y de la automatización para acelerar la transformación y el crecimiento.** Estamos integrando nuevas tecnologías en nuestros procesos para mejorar la productividad y la personalización y reducir el coste de servicio. En el trimestre, impulsamos mejoras en eficiencia a través del uso de la IA en iniciativas de desarrollo y *testing*, así como en la automatización de procesos.
- Como parte de nuestro **foco en el crecimiento rentable**, además de fortalecer la captación de depósitos, seguimos gestionando la sensibilidad a los tipos a través de coberturas y ajustes de precios y mantuvimos una gestión disciplinada del balance, enfocados en el riesgo y el capital a la vez que apoyamos un crecimiento sostenible.

Finalmente, avanzamos en la **fusión de Santander Consumer Finance, S.A. y Open Bank, S.A. en Europa** y anunciamos la **fusión de Santander Consumer USA Holdings Inc. con Santander Bank, N.A. en EE.UU.**, contribuyendo a la transformación y simplificación del negocio. Además, estamos preparando la integración de nuestro negocio de financiación al consumo con **Webster** en EE.UU., todavía sujeta a las condiciones habituales en este tipo de transacciones.

Openbank. Clientes totales

Millones



Evolución del negocio

La nueva producción aumentó un 7% interanual en euros constantes, mientras mantenemos nuestro foco en rentabilidad, con una postura prudente en la gestión del riesgo, en un contexto marcado por la volatilidad y la incertidumbre geopolítica.

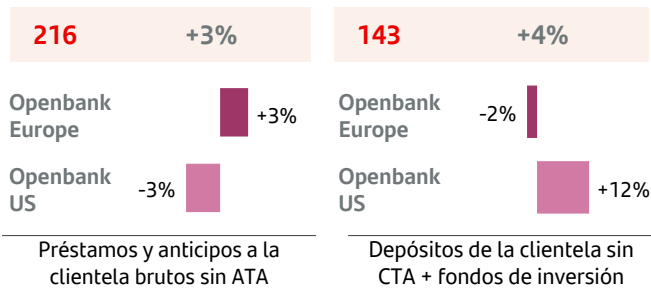
Los préstamos y anticipos a la clientela en términos brutos y sin ATA se incrementaron un 1% interanual. En euros constantes, subieron un 3%, impulsados por auto (+5%), con un buen desempeño en Europa, a pesar de un inicio del año débil en dicho mercado, y aumentos a doble dígito en casi todos los países de Latinoamérica.

Nuestra cartera de *leasing* se situó en los 12.600 millones de euros, con una reducción de un 18% interanual en euros constantes, ya que el sólido crecimiento en Europa no consiguió compensar la caída en EE.UU., dada la finalización de nuestro acuerdo con Stellantis, una menor demanda de vehículos eléctricos y nuestro foco en rentabilidad.

Nuestro acceso a los mercados de financiación mayorista se mantiene fuerte y diversificado. Los depósitos de la clientela representan un 62% de nuestra estructura de financiación en Openbank. Sin CTA, los depósitos de clientes subieron un 1% en términos interanuales. En euros constantes, se incrementaron un 3%, gracias a nuestro foco en la captación de depósitos, apoyados en nuestro banco digital. Incluyendo los fondos de inversión, los recursos de la clientela aumentaron un 4% en euros constantes.

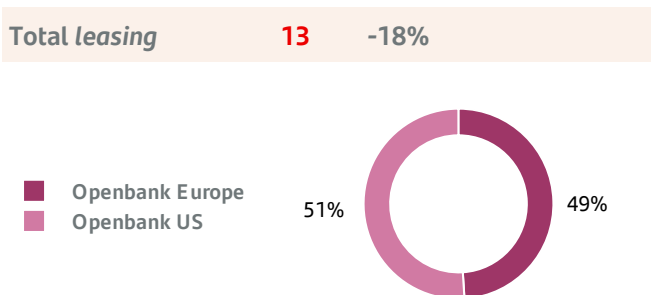
Openbank. Negocio. Marzo 2026

Miles de millones de euros y variación interanual en euros constantes



Openbank. Cartera de leasing. Marzo 2026

Miles de millones de euros y variación interanual en euros constantes



Resultados

El beneficio ordinario atribuido en el primer trimestre de 2026 alcanzó los 290 millones de euros, con una reducción interanual del 41%, muy impactado por la provisión adicional en el Reino Unido. En euros constantes, descendió un 38%, con el siguiente detalle:

- El margen bruto aumentó un 5%, gracias a las buenas tendencias en el margen de intereses y las comisiones, que compensaron ampliamente un peor comportamiento en el resto de los ingresos.

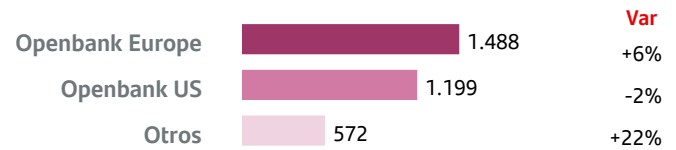
El margen de intereses subió un 6%, con buena dinámica en casi todas las geografías en las que tenemos presencia, en gran medida gracias a nuestros esfuerzos en la gestión de márgenes y

los mayores volúmenes. Destacó especialmente el aumento en Europa y en Sudamérica.

Las comisiones subieron 13%, gracias a la buena evolución generalizada, especialmente en Brasil, donde subieron a doble dígito, impulsadas por el aumento de la cartera y de la actividad de seguros. El resto de los ingresos descendieron, principalmente por el desempeño del negocio de *leasing* en EE.UU. (impactados por una reducción en los valores residuales y en los volúmenes).

Openbank. Ingresos. 1T 2026

Millones de euros y variación interanual en euros constantes



- Los costes totales subieron un 2% interanual. En términos reales, se mantuvieron estables, apoyados en los beneficios derivados de nuestros esfuerzos en eficiencia y transformación, especialmente en Europa y EE.UU., mientras continuamos invirtiendo en plataformas, en nuestro banco digital y en la integración de CrediScotia. Como resultado, el margen neto creció un 8% y la eficiencia mejoró 1,3 pp hasta el 42,8%.
- Las dotaciones por insolvencias cayeron un 1%, ya que el excelente desempeño en EE.UU. y en Brasil más que compensó los aumentos en otras unidades, sobre todo en Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país. La calidad crediticia siguió controlada, con el coste del riesgo mejorando hasta el 2,07%, a la vez que la ratio de morosidad se situó en 5,51%.
- Otros resultados y provisiones registraron una mayor pérdida, por el impacto de la provisión adicional por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido registrada este trimestre, y mayores cargos vinculados a nuestra transformación en Europa.
- Excluyendo la provisión adicional en el Reino Unido, el beneficio antes de impuestos subió un 15% interanual.
- La carga fiscal se normalizó tras la finalización de los incentivos fiscales a los vehículos eléctricos en EE.UU. en 2025.

Con todo, el RoTE en 1T 2026 se situó en el 5,1%, 8,3% excluyendo la provisión adicional en el Reino Unido.

Respecto a 4T 2025, el beneficio ordinario atribuido creció un 53% en euros constantes, impulsado por el buen comportamiento del margen de intereses, una reducción en los costes totales y una fuerte caída de las dotaciones, principalmente en EE.UU. y en Europa.

Openbank. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26	s/ %	4T'25 sin TC	s/ %	1T'25 sin TC
Margen bruto	3.260	-3	-3	+1	+5
Costes totales	-1.394	-5	-5	-2	+2
Margen neto	1.865	-1	-1	+3	+8
Dotaciones	-1.055	-20	-20	-6	-1
BAI	539	+72	+66	-20	-17
Bfº ordinario atribuido	290	+61	+53	-41	-38

[Información financiera detallada en Anexo.](#)

OBE

Openbank Europe

Beneficio antes de impuestos

183 Mill. euros

Actividad comercial y evolución del negocio

A pesar de una dinámica de mercado más débil en matriculaciones de nuevos vehículos al inicio del año, los volúmenes de la nueva producción aumentaron un 10% interanual en euros constantes, a la vez que mantuvimos el foco en rentabilidad.

El stock de préstamos y anticipos a la clientela en términos brutos y sin ATA creció un 2% interanual. En euros constantes, subió un 3%, principalmente por los mayores volúmenes en auto.

Los depósitos de clientes sin CTA disminuyeron un 3% interanual. En euros constantes, también cayeron un 3%, reflejo de nuestro foco en priorizar la rentabilidad en un entorno competitivo. Los fondos de inversión subieron un 12% en euros constantes, desde niveles bajos.

Resultados

El beneficio antes de impuestos en el **primer trimestre de 2026** disminuyó un 49% interanual, hasta los 183 millones de euros. En euros constantes, también cayó un 49%, con el siguiente detalle:

- El margen bruto subió un 6%, por una fuerte mejora del margen de intereses (+8%), apoyada en una buena gestión de los márgenes y los mayores volúmenes, así como por la subida en las comisiones (+2%), producto de la mejora en la dinámica de la nueva producción.
- Los costes totales se mantuvieron estables, cayendo un 2% en términos reales, ya que los beneficios de la transformación de nuestro modelo operativo compensaron las inversiones estratégicas en plataformas y el crecimiento del negocio.
- Las dotaciones por insolvencias aumentaron un 2%, por debajo del crecimiento de la cartera. Por su parte, el coste del riesgo se mantuvo por debajo del 1%.
- Otros resultados y provisiones registraron una mayor pérdida, por la provisión adicional por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido registrada este trimestre y mayores cargos relacionados con nuestros esfuerzos en eficiencia y transformación.
- Excluyendo la provisión adicional en el Reino Unido, el beneficio antes de impuestos aumentó un 9% interanual.

Respecto a 4T 2025, el beneficio antes de impuestos disminuyó un 3% en euros constantes, con menores ingresos (principalmente por el impacto de la estacionalidad en comisiones) y mayores cargos vinculados a nuestra transformación, parcialmente compensados por la reducción en dotaciones, tras las actualizaciones de modelos en 4T, y la caída en costes totales, por menores cargos vinculados a la cartera en francos suizos.

Openbank Europe. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	s/ 4T'25			s/ 1T'25		
	1T'26	%	sin TC	%	sin TC	
Margen bruto	1.488	-7	-7	+6	+6	
Costes totales	-707	-3	-3	0	0	
Margen neto	781	-10	-10	+13	+13	
Dotaciones	-342	-22	-22	+2	+2	
BAI	183	-1	-3	-49	-49	

[Información financiera detallada en Anexo.](#)



Openbank US

Beneficio antes de impuestos

230 Mill. euros

Actividad comercial y evolución del negocio

Nuestro banco digital registró un sólido crecimiento desde su lanzamiento, superando los 235.000 clientes y alcanzando los 11.000 millones de dólares en depósitos captados, con estos últimos subiendo aproximadamente un 42% en lo que va del año y un 210% interanual. Nuestro acuerdo con Verizon, renovado este año, ha sido un motor clave de este crecimiento, con 1.200 millones de dólares en depósitos captados desde su lanzamiento en abril de 2025.

Los préstamos y anticipos a la clientela en términos brutos y sin ATA disminuyeron un 9% interanual. En euros constantes, se redujeron un 3%, principalmente por el impacto de las iniciativas de rotación de activos, en línea con nuestro foco en priorizar la rentabilidad sobre los volúmenes. La cartera de *leasing* se redujo un 34% en euros constantes, tras la finalización de nuestro acuerdo con Stellantis y una menor demanda de vehículos eléctricos.

Los depósitos de clientes sin CTA subieron un 5% interanual. En euros constantes, crecieron un 12%, por los de vista, gracias a las dinámicas en nuestro banco digital, en línea con nuestra estrategia de captación de depósitos para optimizar el coste de financiación. Los fondos de inversión también crecieron, contribuyendo a un aumento de los recursos de la clientela del 12% en euros constantes.

Resultados

El beneficio antes de impuestos en el **primer trimestre de 2026** se redujo un 2% interanual, hasta los 230 millones de euros. En euros constantes, se incrementó un 9%, con el siguiente detalle:

- El margen bruto descendió un 2%, afectado principalmente por el impacto sobre los ingresos de *leasing* de menores valores residuales y menores volúmenes. El margen de intereses se mantuvo resiliente, apoyado en los resultados de nuestra estrategia de optimización de la financiación, y las comisiones crecieron un 10%, especialmente por las de *servicing*.
- Los costes totales cayeron un 2% por las eficiencias derivadas de la transformación y menores cargos relativos a deterioros de activos.
- Las dotaciones por insolvencias descendieron un 6%, apoyadas en el comportamiento resiliente del consumidor, los elevados precios de los vehículos usados y las medidas de optimización del capital. El coste del riesgo mejoró en términos interanuales hasta el 4,14%.

Respecto a 4T 2025, el beneficio antes de impuestos creció fuertemente, gracias a la reducción en dotaciones tras cierta estacionalidad en 4T y en costes totales (también afectados por estacionalidad y cargos relativos a deterioros de activos en 4T), con un margen de intereses resiliente y mayores comisiones.

Openbank US. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	s/ 4T'25			s/ 1T'25		
	1T'26	%	sin TC	%	sin TC	
Margen bruto	1.199	-1	0	-12	-2	
Costes totales	-519	-8	-7	-12	-2	
Margen neto	680	+6	+6	-12	-2	
Dotaciones	-443	-27	-27	-15	-6	
BAI	230	+657	+541	-2	+9	

[Información financiera detallada en Anexo.](#)

CIB

Beneficio ordinario
 atribuido

889 Mill. euros

- Nuestra **diversificación** por línea de negocio, geografía y tipo de cliente, fortalecida por las inversiones realizadas en los últimos años, nos permite ofrecer un **crecimiento sostenible** y una **mayor predictibilidad**, reforzando nuestra posición competitiva.
- **Buenos niveles de actividad**, con Global Markets (GM) como principal motor, también impulsados por las buenas tendencias en Global Banking (GB) y Global Transaction Banking (GTB), reflejando los beneficios que proporcionan las iniciativas puestas en marcha para crecer.
- **Beneficio ordinario atribuido de 889 millones de euros, con una subida del 15% interanual (+16% en euros constantes)**, gracias a la buena evolución de los ingresos, que crecen en todas las líneas de negocio. Seguimos manteniendo una posición de liderazgo en eficiencia y rentabilidad, con un **RoTE del 20,9%**.

Estrategia

Nuestro negocio de Corporate & Investment Banking (CIB) es una franquicia global bien diversificada por línea de negocio, geografía y tipo de cliente. Esta diversificación, junto con las mejoras desarrolladas en los últimos años, nos permite ofrecer un crecimiento sostenible y una mayor predictibilidad que refuerzan nuestra posición competitiva.

En el primer trimestre de 2026, continuamos avanzando en nuestras prioridades estratégicas, apoyándonos en las bases construidas durante los últimos años, en línea con nuestra ambición:

- **Seguimos profundizando en la relación con nuestros clientes** y reforzando nuestras capacidades de asesoramiento, respaldados por un modelo de negocio que combina un alto conocimiento sectorial, asesoramiento experto y gran capacidad de financiación. Como reflejo de ello, en el trimestre fortalecimos nuestro papel de asesor en operaciones complejas y transfronterizas. Además, seguimos generando nuevas oportunidades de negocio gracias a nuestro liderazgo en Export Finance y a las alianzas de *research* llevadas a cabo en ECM para ofrecer a nuestros clientes un análisis más especializado de nuestros mercados.

También destacó, un trimestre más, nuestro avance en Estados Unidos, apoyado en las inversiones realizadas. Además seguimos enfocados en mejorar nuestro posicionamiento en mercados *non-core* tanto en Latinoamérica como en Europa, incluyendo Polonia, ya que, una vez ejecutada la venta de nuestro negocio allí, mantenemos abiertas oportunidades de negocio gracias al acuerdo de colaboración que firmamos con Erste Group.

- **Continuamos avanzando en la mejora de nuestro modelo operativo** y en la globalización y estandarización de nuestras plataformas, mejorando la conectividad entre regiones y productos y, con ello, la eficiencia. En el trimestre, destacaron los esfuerzos en la simplificación y unificación de los sistemas entre países.

Por otro lado, el equipo de Digital Assets de GM, que aplica soluciones basadas en tokenización y *blockchain* de gestión de efectivo, continuó avanzando en iniciativas, como el desarrollo de depósitos *tokenizados* para el Grupo, o un piloto para el uso de efectivo digital transfronterizo, que estamos desarrollado en colaboración con Fnalty y uno de nuestros clientes.

Al mismo tiempo, el equipo sigue participando activamente en iniciativas sectoriales, como las de SWIFT Distributed Ledger o el Proyecto Ágora, liderado por el Banco de Pagos Internacionales, ambas orientadas a impulsar el uso de *blockchain* y la tokenización en pagos transfronterizos.

- **Seguimos reforzando la colaboración entre las líneas de negocio de CIB** y el resto del Grupo. La coordinación entre GTB, GB y GM continuó siendo un motor clave en la creación de valor y la generación de ingresos.

Llevamos a cabo iniciativas conjuntas entre GM con GTB y GB tales como soluciones en FX en programas de financiación de cadenas de suministro y en operaciones de mercados de capitales, o entre GTB y GB, con soluciones de GTB presentes en más de la mitad de nuestros mandatos de *leveraged buyout* (LBO) y en operaciones de M&A.

Además, seguimos reforzando el papel de CIB como factoría de productos para el resto de negocios globales del Grupo, fortaleciendo así la conectividad entre negocios y países: ofrecemos soluciones de divisas, así como una gama completa de productos a empresas, el desarrollo y la estructuración de productos para Wealth, o las soluciones y el asesoramiento en materia de mercados de capitales para Openbank.

- Por último, **continuamos gestionando activamente la asignación de capital** a través de nuestro modelo Originar para Distribuir y priorizando oportunidades de alto retorno y bajo consumo de capital, manteniendo una gestión prudente del riesgo.

Premios recientes

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

Ranking en League Tables de 1T 2026

Project Finance	Debt Capital Markets	
#1 #2 #3 Bonos PF	#1 #3 	#3
Equity Capital Markets	M&A	ECA*
#1 #3 	#1 	#1 #2

* ECA reportadas en 2025.

Evolución del negocio

Seguimos enfocados en negocios de bajo consumo en capital y en gestionar activamente el balance. Como resultado, nuestra ratio de ingresos sobre activos ponderados por riesgo mejora 0,8 pp interanualmente, hasta situarse en el 8,7%.

Los préstamos y anticipos a la clientela brutos, sin ATA crecieron un 16% interanual. En euros constantes subieron un 18%, creciendo a doble dígito en todas las líneas de negocio, impulsados principalmente por productos de menor consumo de capital, como Export Finance (ECA), productos colateralizados, entre otros.

Los depósitos de la clientela sin CTA crecieron un 3%. En euros constantes, también aumentaron un 3%, ya que la subida en GTB compensó ampliamente la reducción en GM.

En **Global Transaction Banking** registramos mayor nivel de actividad interanualmente, en un entorno de negocio desafiante.

- Trade & Working Capital Solutions registró un buen inicio de año, impulsado por la oferta de nuevos productos, nuestras alianzas estratégicas y el foco en fortalecer las cadenas de suministro de los clientes. Esto se tradujo en nuevas oportunidades de negocio en sectores como el de Tecnologías de la Información o Defensa, así como en nuevos programas de garantías de financiación de la cadena de suministro respaldados por el Banco Europeo de Inversiones.

- Export Finance tuvo una fuerte actividad en todos los mercados. Durante el trimestre, participamos en transacciones relevantes, como la mayor captación de fondos llevada a cabo por un banco turco haciendo uso de instituciones internacionales de desarrollo.

- La actividad de Cash Management se vio en parte afectada por el entorno de tipos de interés. En el trimestre, continuamos ejecutando nuestro plan estratégico, reforzando la franquicia en Latinoamérica, ampliando soluciones de pagos en tiempo real y desarrollando soluciones de conectividad y nuevos productos de tesorería.

En **Global Banking (GB)**, se registraron buenos niveles de actividad, impulsados por nuestra iniciativa US Banking Build-Out (US BBO) en EE.UU. y por el liderazgo de Debt Finance en Sudamérica.

- En Corporate Finance (CF), los niveles de actividad aumentaron interanualmente, apoyados en nuestra plataforma integrada de asesoramiento y financiación y en nuestras sólidas capacidades transfronterizas. Esto se reflejó en la participación en operaciones relevantes, con roles destacados, como en el asesoramiento a Platinum Equity en la venta de Urbaser.

- Los volúmenes en ECM aumentaron de forma significativa, por la fuerte actividad de *follow-ons* en EE.UU., mientras que en Europa se concentraron en operaciones más grandes.

- La actividad en Leveraged Finance se mantuvo robusta, con sólidas contribuciones de los sectores energético e Infraestructuras, con transacciones como las de Freeport LNG y ContourGlobal.

- Debt Finance mostró un buen desempeño debido a la fuerte demanda de los inversores en el mercado de deuda de capitales de EE.UU. así como la buena tendencia en los títulos híbridos corporativos en euros, y mantuvo su liderazgo en Latinoamérica gracias a soluciones de crédito a medida, como la emisión de bonos de deuda de la República de Costa Rica. Los mercados de créditos y bonos Investment Grade se mantuvieron resilientes, debido a la estabilidad de *spreads*, una demanda sólida y las adquisiciones y financiaciones que se están llevando a cabo.

- En Structured Finance se registró un comportamiento desigual por mercado, con una normalización de la actividad en Europa, tras un buen 2025, mientras que en EE.UU. y Sudamérica tuvo un buen desempeño.

Global Markets registró un sólido desempeño, respaldado por la fuerte actividad con clientes y un dinamismo generalizado por productos y regiones. La actividad estuvo impulsada principalmente por nuestra fortaleza en Fixed Income, Currencies and Commodities (FICC) y el gran crecimiento en productos de Equity, principalmente en EE.UU. y en menor medida en Latinoamérica y Europa.

Resultados

El beneficio ordinario atribuido a **1T 2026** fue de 889 millones de euros (+15% interanual). En euros constantes, subió un 16%, por líneas:

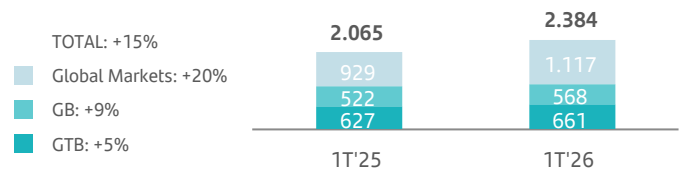
- El margen bruto creció un 15%, impulsado por fuerte aumento del margen de intereses (+37%), con una mayor actividad de financiación colateralizada en GM, y un sólido ROF (+10%), con el buen comportamiento relacionado con iniciativas de rotación de activos. Las comisiones disminuyeron, pese a los buenos niveles de actividad, tras un primer trimestre de 2025 récord en GM.

Por negocios, destacó el crecimiento interanual del margen bruto del 20% en GM, apoyados tanto en FICC como en Equities. Por otra parte, en GB subió un 9%, por el crecimiento en EE.UU. y GTB aumentó un 5% por los buenos resultados en Export Finance.

Por geografías, destaca el aumento a doble dígito en EE.UU., Chile, Argentina, Portugal y en nuestras sucursales de Asia.

CIB. Ingresos totales por negocio. 1T 2026

Millones de euros y % variación interanual en euros constantes



Nota: los ingresos totales incluyen otros ingresos de otras actividades no materiales (-12 millones de euros en 1T'25 y 37 millones de euros en 1T'26).

- Los costes totales subieron un 6% por las inversiones en nuevos productos y capacidades para impulsar el crecimiento. La ratio de eficiencia fue del 39,6%, una de las mejores del sector.

- Las dotaciones por insolvencias tienen un impacto limitado en los resultados de CIB por la propia naturaleza del negocio y por la alta calidad crediticia de la cartera. En 1T 2026 se incrementaron, en parte debido al crecimiento de la cartera crediticia y algún caso puntual en Europa y Brasil.

Estos resultados permitieron alcanzar un RoTE a 1T 2026 del 20,9%, frente al 20,3% en 1T 2025, lo que refleja nuestro foco en la gestión activa el capital, la eficiencia y la rentabilidad.

Respecto a 4T 2025, el beneficio ordinario atribuido aumentó un 40% en euros constantes, impulsados por mayores ingresos (+19%), gracias al buen inicio de año en GM y los costes, que caen un 2%, en parte beneficiados por cierta estacionalidad en el cuarto trimestre.

CIB. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26	s/ %	4T'25 sin TC	s/ %	1T'25 sin TC
Margen bruto	2.384	+20	+19	+13	+15
Costes totales	-945	-1	-2	+2	+6
Margen neto	1.439	+39	+38	+22	+23
Dotaciones	-206	+70	+71	—	—
BAI	1.228	+37	+35	+5	+6
Bfº ordinario atribuido	889	+41	+40	+15	+16

[Información financiera detallada en Anexo.](#)

Wealth

Beneficio ordinario atribuido **493 Mill. euros**

- Seguimos construyendo el mejor *wealth & insurance manager* de Europa y América, apoyados en nuestra plataforma global, líder en banca privada y nuestras factorías de fondos y seguros, que aprovechan nuestra escala y capacidades globales para ofrecer la mejor propuesta de valor a nuestros clientes.
- Los activos bajo gestión alcanzaron los **545.000 millones de euros**, un aumento interanual del 10% en euros constantes, por la excelente dinámica comercial. En el negocio de seguros, las primas brutas emitidas alcanzaron los **2.800 millones de euros**.
- El beneficio ordinario atribuido ascendió a **493 millones de euros**, un aumento interanual del 9% (+11% en euros constantes), con los ingresos creciendo en todas las líneas de negocio.

Estrategia

Nuestro propósito es seguir desarrollando nuestro modelo de servicio y propuesta de valor en Wealth Management & Insurance, a través de una plataforma global común que aprovecha la escala y las capacidades del Grupo.

Desde 2026, nuestras líneas de negocio se organizan en dos verticales: **Private Banking** e **Insurance & Asset Management Solutions (Ins. & AM Solutions)**. Esta nueva estructura nos permite capturar sinergias a lo largo de la cadena de valor y reforzar la colaboración entre negocios.

Durante el primer trimestre de 2026, nos centramos en las siguientes iniciativas estratégicas:

- En **Private Banking (PB)**, continuamos reforzando nuestro posicionamiento global, en línea con nuestro foco en mejorar la experiencia de cliente, potenciar nuestra propuesta de valor a través de una mayor especialización, una mejor conectividad entre regiones y un mayor énfasis en servicios de alto valor añadido.

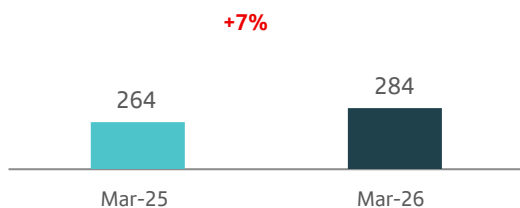
En el trimestre, hemos avanzado en el desarrollo de plataformas para transformar nuestro modelo operativo. Esto incluye el lanzamiento de nuestros primeros casos de uso de la IA en Miami, Suiza y España, que mejoran la experiencia de cliente, nuestras capacidades de asesoramiento y la eficiencia operativa.

Asimismo, seguimos impulsando el apalancamiento operativo mediante la globalización de productos y las factorías de servicios. Ejemplo de ello es nuestro modelo global de cobertura especializado en clientes Ultra High Net Worth (UHNW) y el despliegue de nuestra propuesta global para *family offices*, que refuerzan nuestro posicionamiento en este segmento clave.

En 1T 2026, *Euromoney* nos reconoció como la Mejor Banca Privada para clientes UHNW en el mundo, Mejor Banca Privada Internacional en Latinoamérica y en mercados clave como Brasil y México, y Mejor Banca Privada para clientes UHNW en España, entre otros premios.

Clientes de Private Banking

Miles



Nota: dato de marzo 2025 ajustado para una mejor comparabilidad debido a un cambio menor de perímetro. Sin dicho ajuste, la variación interanual de los clientes de PB se mantiene prácticamente estable.

- **Insurance & Asset Management Solutions** constituye ahora una propuesta de valor consolidada, que integra productos líquidos, ilíquidos y el negocio de seguros en un modelo unificado, tras la integración de las capacidades del Grupo en Santander Asset Management y en el negocio de seguros.

- En productos líquidos, seguimos reforzando nuestra plataforma global de inversión, simplificando el modelo operativo y

avanzando en la centralización de las capacidades. Para ello, nos apoyamos en nuestras plataformas globales, en la inversión en tecnología y en soluciones orientadas al cliente y en nuestra capacidad de distribución. La integración de la sucursal de Portugal en la plataforma global fue un hito clave en el trimestre, simplificando la estructura y mejorando la escalabilidad.

En paralelo, aceleramos el despliegue de capacidades digitales y el uso de datos, para impulsar iniciativas de automatización y el desarrollo de herramientas propias, como SAMi, un asistente de IA que facilita la actividad comercial, y SAM Conecta, una plataforma que centraliza la información comercial y de productos, mejorando la eficiencia, la distribución y la interacción con clientes.

- En productos ilíquidos, el negocio de alternativos continúa creciendo. Seguimos reforzando las capacidades de distribución e inversión, al tiempo que ampliamos la oferta de productos. Como resultado, estamos atrayendo un fuerte interés por parte de inversores institucionales, *family offices* e inversores privados.

En cuanto a la captación de fondos, durante 1T 2026 hemos: i) captado 500 millones de euros en fondos de proyectos *agribusiness*; ii) captado 200 millones de euros para Tresmares European Mid-Market Managers, un fondo de fondos centrado en *private equity*; iii) lanzado la suscripción para el fondo Real Estate Retail Opportunities; y iv) dado los primeros pasos en la captación del Alternative Leasing Strategy Fund II.

- En seguros, estamos construyendo una plataforma integrada que combina Vida y Pensiones y No Vida (Protección) bajo un único modelo de ejecución:

- En Vida y Pensiones, seguimos trabajando para convertirnos en el proveedor integral para cubrir las necesidades de nuestros clientes, más allá de la acumulación y desaccumulación, de los jubilados y de todos aquellos para los que tenga sentido una estrategia de ahorro a largo plazo.

En 1T 2026, adquirimos el 100% de Principal Vida, sujeto a las aprobaciones regulatorias pertinentes, el negocio de rentas vitalicias de Principal Financial Group en Chile, uno de los principales proveedores de este tipo de producto en el país.

- En Protección, seguimos consolidando nuestra propuesta de valor, como es el caso del negocio de Salud en España y Portugal, y que estamos complementando con productos innovadores, modulares y orientados al bienestar. Además, hemos ampliado nuestra oferta de productos para pymes en Brasil, Chile y Argentina en colaboración con Getnet, integrando nuestra propuesta para empresas dentro del proceso de pago del cliente en el punto de venta.

Por último, seguimos personalizando nuestra oferta de productos mediante el uso de datos e inteligencia artificial para desarrollar soluciones innovadoras, como la integración de ofertas de seguros con un sólo *click* en los principales canales del Grupo o la herramienta Pitch Maker en Brasil, diseñada para ofrecer un mejor asesoramiento sobre productos de seguros.

Evolución del negocio

La sólida actividad comercial durante 1T de 2026 nos permitió alcanzar una cifra de activos totales bajo gestión (AuM) de 545.000 millones de euros, un 10% más interanual en euros constantes. Por negocio y en euros constantes, la evolución de los volúmenes fue la siguiente:

- En **PB**, la actividad comercial mejoró, con una mayor contribución de los productos estructurados, como resultado del éxito de las iniciativas comerciales y un avance significativo de las plataformas de asesoramiento basadas en comisiones (*fee-based advisory*).

Los activos y pasivos de clientes alcanzaron los 356.000 millones de euros, un crecimiento del 11% interanual, con aumento en todos los productos, entre ellos las soluciones de valor añadido, como la oferta de producto alternativo y los servicios de gestión discrecional de carteras que estamos impulsando. Las captaciones netas ascendieron a 3.500 millones de euros. Nuestra base de clientes de Private Banking se situó cerca de los 283.000.

- En **Insurance & Asset Management Solutions**, los AuMs alcanzaron los 277.000 millones de euros, un 8% mayor que en el mismo periodo del año anterior, con el siguiente detalle:
 - Productos líquidos: los AuM alcanzaron los 275.000 millones de euros, con un aumento del 8% interanual, gracias a la sólida actividad comercial, lo que demuestra la elevada vinculación de los clientes y la atractiva oferta de productos. Por su parte, las ventas netas alcanzaron los 3.800 millones de euros.
 - Productos ilíquidos: los AuM alcanzaron los 2.400 millones de euros, reflejando la expansión del negocio a los distintos países.
 - Seguros: las primas brutas emitidas alcanzaron los 2.800 millones de euros, un aumento interanual del 7%, con un fuerte aumento en el negocio de protección.

mayores volúmenes en Private Banking, en un contexto de menores tipos en la mayoría de nuestros principales mercados.

Las comisiones subieron un 16% interanual, con una buena evolución en nuestras dos líneas de negocio, especialmente en Private Banking, por la sólida actividad comercial y por nuestro foco en aquellas actividades y productos que generan más comisiones.

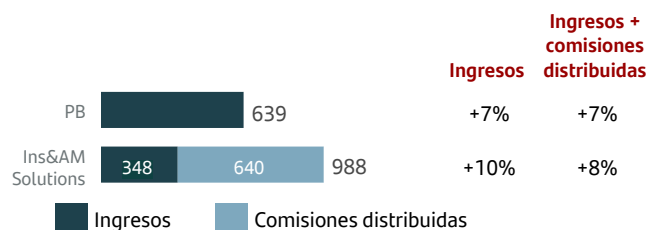
El resto de ingresos crecieron en el año, impulsados por el buen desempeño del negocio de seguros.

- Los costes totales crecieron un 4%, en términos reales crecieron solo un 1%, a pesar de nuestras inversiones para reforzar nuestros equipos y el desarrollo de nuevas capacidades, en respuesta a la mayor actividad comercial.

Incluyendo las comisiones distribuidas y registradas en otros segmentos, el total de ingresos se situó en 1.640 millones de euros, con un aumento interanual del 6%, impulsado por la mayor actividad de los clientes de PB y los mayores volúmenes en Insurance & Asset Management Solutions.

Wealth. Ingresos. 1T 2026

Millones de euros y variación interanual en euros constantes



Nota: adicionalmente, los ingresos de Wealth incluyen 36 millones de euros en 1T'25 y 13 millones de euros en 1T'26 correspondientes a Other Investments. La información excluye solapamientos entre los negocios de Wealth así como comisiones de Seguros registradas en el negocio de Openbank.

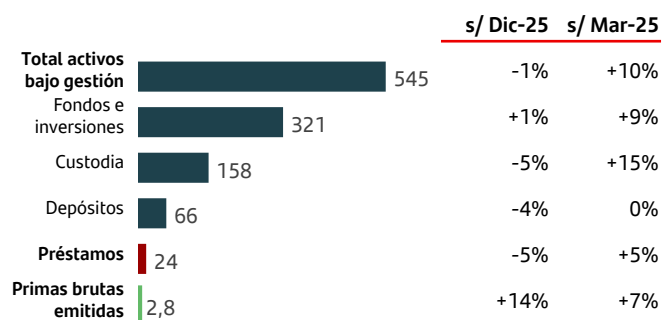
Cuando consideramos estas comisiones de distribución y registradas en otros segmentos junto con el beneficio después de impuestos (BDI + comisiones), la contribución total al beneficio del Grupo alcanza los 919 millones de euros, un 9% más que 1T 2025 en euros constantes.

Con todo ello, el RoTE en 1T 2026 se sitúa en el 51,4%.

Respecto a 4T 2025, el beneficio ordinario atribuido se vio impactado principalmente por la normalización de los ingresos tras un 4T 2025 excepcional, parcialmente compensado por mayores comisiones en PB y por la buena evolución de los costes totales.

Wealth. Evolución del negocio. Marzo 2026

Miles de millones de euros y variaciones en euros constantes



Nota: total productos gestionados, distribuidos, asesorados y/o custodiados.

Resultados

El beneficio ordinario atribuido en el primer trimestre de 2026 alcanzó los 493 millones de euros, con un incremento interanual de un 9%. En euros constantes subió un 11%, con el siguiente detalle por líneas:

- El margen bruto creció un 5% interanual, reflejo de nuestro foco en soluciones de valor añadido para expandir nuestro negocio de comisiones y mejorar la recurrencia y predictibilidad de los ingresos.

El margen de intereses cayó un 7%, todavía afectado por cierta inelasticidad del coste de los depósitos a la bajada de tipos de interés y por la menor rentabilidad del activo, a pesar de los

Wealth. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	s/ 4T'25		s/ 1T'25	
	1T'26	% sin TC	%	sin TC
Margen bruto	1.000	-13	+3	+5
Costes totales	-366	-4	+1	+4
Margen neto	634	-17	+5	+6
Dotaciones	-8	-23	+21	+20
BAI	624	-17	+4	+6
BFº ordinario atribuido	493	-19	+9	+11

[Información financiera detallada en Anexo.](#)

Payments

Beneficio ordinario
 atribuido **20 Mill. euros**

- **Gracias al negocio de plataformas de pagos; Santander mantiene una posición única en la industria de pagos**, ofreciendo los mejores productos en toda la cadena de valor: negocio emisor, adquirencia, pagos cuenta a cuenta y pagos internacionales.
- **La actividad creció en todas las líneas de negocio apoyada en el desarrollo de plataformas globales**, lo que nos permitió seguir ganando escala. El volumen total de pagos en Getnet aumentó un 11% interanual en euros constantes, las transacciones procesadas en Getnet Platforms se multiplicaron por diez y los clientes en Ebury crecieron un 32% interanual.
- **Beneficio ordinario atribuido de 20 millones de euros**, cuatro veces más que en 1T 2025 en euros constantes, impulsado por el fuerte crecimiento de los ingresos. El margen EBITDA se incrementó en 4,8 pp interanualmente hasta el 33,4%.

Estrategia

Payment Solutions (Payments) se posiciona como el negocio de plataformas de pagos del Grupo y se estructura en torno a tres líneas de negocio: Getnet, Getnet Platforms, compuesto por las plataformas de procesamientos de pagos cuenta a cuenta (A2A) y de tarjetas (Plard), y Ebury.

Comenzamos 2026 ejecutando nuestras prioridades en línea con lo esperado, reforzando nuestro posicionamiento estratégico:

- En **Getnet**, nuestro negocio de adquirencia, seguimos fortaleciendo aún más nuestra presencia en Latinoamérica, con el lanzamiento oficial de operaciones en Colombia. En paralelo, simplificamos la complejidad a través de nuestra API regional que proporciona un único punto de conexión para todos los mercados. Esta expansión permite a las empresas escalar su negocio internacionalmente con mayor facilidad.

En términos de propuesta de valor, Getnet continúa innovando a través de iniciativas como el despliegue de su estrategia de comercio de agentes, para facilitar un comercio seguro, inteligente y escalable a través de la integración de la IA.

Adicionalmente, continuamos reforzando nuestras capacidades de producto en todos los mercados. Entre los principales avances destacan propuestas, como Getnet x Travel, una solución especializada para empresas del sector turístico que simplifica pagos globales complejos, la modernización de nuestra experiencia de usuario en España, mediante el despliegue de unos 200.000 terminales Android o la habilitación de Dynamic Currency Conversion (DCC) en Tap on Phone, que permite el pago en moneda local.

- **Getnet Platforms** está compuesto por nuestra plataforma tecnológica para el procesamiento de pagos A2A, cambio de divisas, detección de fraude y otros servicios de valor añadido, así como por nuestra plataforma de procesamiento de tarjetas.

Estas plataformas refuerzan nuestra oferta habilitando múltiples métodos de pago, impulsan una mayor diferenciación en el mercado abierto y mejoran la eficiencia de nuestros procesos operativos e infraestructura. Por otro lado, nuestra plataforma de procesamiento de tarjetas ya gestiona cerca de 24 millones de tarjetas y procesa mensualmente más de 466 millones de transacciones en Brasil, México, Chile, España y el Reino Unido.

- En **Ebury**, nuestra plataforma global de pagos transfronterizos y soluciones FX para empresas medianas y pymes, avanzamos en: i) el crecimiento de nuestra base de clientes, con una mayor oferta *online*, incluyendo la nueva app para clientes; ii) la expansión geográfica, con foco en mercados emergentes; y iii) la incorporación de productos a medida para capturar negocio en nuevos verticales como el de pagos masivos.

Evolución de negocio

En 1T 2026, registramos un aumento de nuestra actividad interanual, con crecimiento diversificado en nuestros negocios.

- El volumen total de pagos (TPV) de **Getnet** fue de 62 millones de euros, con un incremento interanual del 11% en euros constantes, impulsado principalmente por una mayor actividad en México, Brasil y Europa.
- En **Getnet Platforms**, el número de transacciones procesadas a través de nuestras plataformas se multiplicaron por diez respecto a las de 1T 2025, impulsadas principalmente por Brasil.
- En **Ebury**, el número de clientes activos tuvo un crecimiento del 32% interanual hasta superar los 27.000 clientes.

En cuanto a los créditos y depósitos, en Payments no son materiales, ya que solo representan el 0,1% y el 0,2% del total del Grupo, respectivamente.

Resultados

En **1T 2026**, el beneficio ordinario atribuido fue de 20 millones de euros, frente a 4 millones de euros en 1T 2025. En euros constantes se multiplicó por cuatro, con el siguiente desempeño por líneas:

- El margen bruto aumentó un 20%, impulsado por el crecimiento a doble dígito del margen de intereses y las comisiones, especialmente por la buena evolución en Getnet.
- Los costes totales crecieron un 8%, reflejo de las inversiones para el desarrollo de plataformas globales.
- Las dotaciones por insolvencias, poco materiales dada la naturaleza del negocio, aumentaron por Getnet Brasil.

Con todo, el margen EBITDA alcanzó el 33,4% (+4,8 pp interanual).

Con relación a **4T 2025**, el beneficio ordinario atribuido se vio afectado por la estacionalidad habitual de los ingresos principalmente en Sudamérica y las mayores dotaciones en Getnet Brasil.

Payments. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26	s/ 4T'25		s/ 1T'25	
		%	sin TC	%	sin TC
Margen bruto	383	+1	-1	+21	+20
Costes totales	-321	+9	+8	+8	+8
Margen neto	63	-27	-30	+214	+201
Dotaciones	-14	+156	+152	+131	+130
BAI	49	-36	-39	+284	+261
Bfº ordinario atribuido	20	-68	-69	+340	+288

[Información financiera detallada en Anexo.](#)

Centro Corporativo

Beneficio ordinario
 atribuido

-141 Mill. euros

- El Centro Corporativo desarrolla su **función de apoyo al Grupo, definiendo, impulsando y coordinando la estrategia del Grupo, así como prestando servicio a las unidades operativas**, aportando valor.
- Realiza las **funciones corporativas de seguimiento y control, de coordinación de la relación con supervisores y reguladores del Grupo**, además de aquellas relacionadas con la **gestión financiera y del capital**.
- **Resultado ordinario atribuido negativo a 1T 2026 de 141 millones de euros**, una pérdida inferior a la de 1T 2025 (-64%), por los resultados relativos a ciertas participaciones, la mejora en costes, las menores dotaciones, tras haberse registrado en 1T 2025 provisiones relacionadas con nuestro plan de reducción de la mora, y por una menor carga fiscal.

Estrategia y funciones

El Centro Corporativo aporta valor al Grupo, entre otras, mediante las siguientes funciones:

- Implantando marcos de control y supervisión global.
- Fomentando el intercambio de mejores prácticas en la gestión de costes, lo que nos permite mantener una eficiencia que se encuentra entre las mejores del sector.
- Colaborando en la definición y ejecución de la estrategia global, en operaciones de desarrollo corporativo y en proyectos que garanticen cumplir con el plan de negocio.
- Contribuyendo al lanzamiento de proyectos que desarrollarán las áreas de negocio transversales, para aprovechar la globalidad que permitan generar economías de escala.
- Garantizando una comunicación abierta y constructiva con accionistas, analistas, inversores, bonistas, agencias de *rating* y otros actores de mercado.
- Aportando valor a los negocios, a los países y a las divisiones, fomentando el intercambio de mejores prácticas, impulsando y gestionando iniciativas globales innovadoras y definiendo políticas corporativas, buscando, con todo ello, una mayor eficiencia en los procesos y una mayor calidad de servicio a nuestros clientes.

Adicionalmente, también coordina las relaciones con los reguladores y supervisores europeos y desarrolla las funciones relacionadas con la gestión financiera y el capital que se detallan a continuación:

• Funciones desarrolladas por Gestión Financiera:

- Gestión estructural del riesgo de liquidez asociado a la financiación de la actividad recurrente del Grupo y las participaciones de carácter financiero. Al cierre del trimestre, el *buffer* de liquidez asciende a los 317 miles de millones de euros (cifra provisional).

Esta actividad se realiza mediante la diversificación de las fuentes de financiación (emisiones y otros), manteniendo un perfil adecuado en volúmenes, plazos y costes.

El precio al que se realizan estas operaciones con otras unidades del Grupo es el tipo de mercado, que incluye todos los conceptos de liquidez (que el Grupo soporta por la inmovilización de fondos durante el plazo de la operación) y requerimientos regulatorios (TLAC/MREL).

- Asimismo, se gestiona de forma activa el riesgo de tipo de interés para amortiguar el impacto de las variaciones en los tipos sobre el margen de intereses, a través de derivados de alta calidad crediticia, alta liquidez y bajo consumo de capital.
- Gestión estratégica de la exposición a tipos de cambio en el patrimonio y gestión dinámica de las coberturas de tipos de cambio asociado a los resultados en euros de las unidades para los próximos doce meses. Actualmente, las inversiones netas en

patrimonio cubiertas se sitúan en los 16.058 millones de euros (principalmente el Reino Unido, México y Chile) con distintos instrumentos FX (*spot* o *forwards*).

- **Gestión del total del capital y reservas:** análisis, adecuación y gestión del capital del Grupo, incluyendo la coordinación con las filiales, el seguimiento de rentabilidades para maximizar el retorno para los accionistas, el establecimiento de objetivos de solvencia y aportaciones de capital y el seguimiento de la ratio de capital, tanto en visión regulatoria como económica, y la asignación eficiente a las unidades.

Resultados

En **1T 2026**, el resultado ordinario atribuido negativo fue de 141 millones de euros, un 64% menor que el resultado negativo registrado en 1T 2025 (-394 millones de euros). Por líneas:

- El margen de intereses empeoró en 27 millones de euros por el impacto de los menores tipos de interés en un balance con sensibilidad positiva a la subida de tipos.
- Los resultados por operaciones financieras empeoraron en 100 millones de euros, debido al mayor impacto de las coberturas de tipos de cambio.
- Adicionalmente, se registró un incremento en la línea de 'otros resultados de explotación' relativo a las valoraciones de ciertas participaciones que se contabilizan en el Centro Corporativo.
- Los costes totales cayeron un 11% por menores cargos legales.
- Las dotaciones por insolvencias mejoraron significativamente ya que en 1T 2025 se registraron dotaciones relacionadas con nuestro plan para acelerar la reducción de la tasa de mora, que mejoró la calidad crediticia del Grupo.
- El conjunto de otros resultados y provisiones incrementó su resultado negativo por mayores cargos de reestructuración.

Adicionalmente, la mejora del resultado ordinario atribuido estuvo apoyada por una menor carga fiscal.

Centro Corporativo. Resultados ordinarios

Millones de euros y % variación

	1T'26	4T'25	Var. %	1T'25	Var. %
Margen bruto	-171	-66	+161	-217	-21
Margen neto	-274	-197	+39	-332	-18
BAI	-296	-21	—	-431	-31
Bfº ordinario atribuido	-141	-26	+435	-394	-64

[Información financiera detallada en Anexo.](#)

Sostenibilidad

ESTRATEGIA

- 1 Apoyar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos en su transición a una economía baja en carbono, al tiempo que gestionamos los riesgos e impactos del cambio climático.
- 2 Impulsar el desarrollo de nuestros empleados, fomentando una cultura inclusiva y la adquisición de habilidades, con unas condiciones de trabajo justas.
- 3 Contribuir al desarrollo económico, financiero y social de nuestras comunidades, con especial foco en nuestra contribución a la educación, empleabilidad y al emprendimiento.
- 4 Ser la referencia de confianza de nuestros clientes con una oferta de productos y servicios adaptada a sus necesidades, aplicando prácticas responsables, apoyando su inclusión financiera y protegiendo su información.
- 5 Actuar de manera responsable a través de una cultura, gobernanza y conducta sólidas.

Aspectos destacados

Los avances más destacados durante el primer trimestre de 2026 han sido:

- En CIB hemos financiado proyectos internacionales, incluyendo los siguientes:
 - Hemos destinado 7.100 millones de euros a financiación o movilización verde en el trimestre, alcanzando hasta la fecha 181.100 millones de euros hacia nuestro objetivo de 220.000 millones de euros a financiación o movilización verde hasta 2030.¹
 - Financiación de energías renovables: acuerdos enfocados en energías renovables como Zelestra, con una financiación de 130 millones de euros.
 - Movilización de capital sostenible: continuamos desempeñado un papel destacado en los mercados de capitales sostenibles, participando activamente en Europa y Latinoamérica en emisiones de bonos verdes y sostenibles. Por ejemplo, el bono sostenible de 4.750 millones de euros de México o el bono sostenible de Chile vinculado a objetivos de biodiversidad.
 - Actuamos como Coordinador Global en un préstamo de 1.500 millones de euros garantizado parcialmente por el Banco Mundial, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), para apoyar la financiación de pymes, el empleo y la recuperación tras los terremotos en Turquía.
- En Retail, como parte de nuestra colaboración con instituciones multilaterales que apoyan la sostenibilidad y la transición energética, hemos estructurado, junto con la Corporación Financiera Internacional (IFC), un préstamo A/B de 140 millones de dólares para PCR en Argentina, destinado a la construcción de un parque eólico de 185 MW. En el trimestre, 800.000 nuevas personas se beneficiaron de medidas de inclusión financiera, incluyendo soluciones de acceso y financiación.
- En Openbank Europe hemos financiado cerca de 92.400 coches eléctricos, un 66% más comparativamente con el mismo periodo de 2025.
- En Wealth, nuestros activos de Inversiones Socialmente Responsables alcanzaron el 24% del total de activos bajo gestión, incluyendo fondos SAM, fondos de terceros, carteras y activos directos bajo asesoramiento en Banca Privada.
- En Payments, Getnet ha reforzado sus capacidades digitales incorporando la funcionalidad de ticket digital, avanzando hacia una experiencia de pago más eficiente y sin papel. Además, en España hemos impulsado la digitalización en sectores que han tenido un menor nivel de digitalización.

Santander México lanzó su primer Bono Social destinado a la financiación de pymes en regiones vulnerables, con una estructura sénior no garantizada, calificación AAA por parte de dos agencias y un volumen de emisión de hasta 1.800 millones de pesos mexicanos.

En el trimestre, hemos destinado 11 millones de euros para promover la educación, la empleabilidad y el emprendimiento, y hemos ayudado a 1,9 millones de personas y organizaciones. En total, hemos destinado desde 2023 322,1 millones de euros, avanzando hacia el objetivo de 400 millones de euros fijado para 2023-2026.

1. Nota: objetivos establecidos en 2019 y 2021, antes de la publicación de la taxonomía europea en 2T 2023. Por ello, su definición no está totalmente alineada con ella. Para más información, véase la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Gobierno corporativo

- ▶ La junta general ordinaria de 2026 se celebró de nuevo de forma completamente virtual
- ▶ Se alcanzó el *quorum* más alto de los últimos 30 años



Junta general ordinaria de accionistas de 2026.

Junta general ordinaria de accionistas de 2026

La junta general ordinaria de accionistas de Banco Santander de 2026 se celebró el 27 de marzo de forma exclusivamente telemática. La junta fue retransmitida en directo desde la sede corporativa de Boadilla del Monte.

Este formato de celebración favorece la participación y garantiza la igualdad de trato de los accionistas, es posible gracias a tecnología robusta y segura, es coherente con la estrategia de digitalización y sostenibilidad de Santander, y está en línea con la creciente tendencia de los mercados.

Participaron en la junta, entre presentes y representados, un total de 480.570 accionistas, titulares del 71,724% del capital social. Se trata del *quorum* más alto de los últimos 30 años.

Las propuestas de acuerdos sometidas por el consejo a la junta fueron aprobadas con una media del 98,5% de votos favorables, habiendo obtenido la gestión social del Banco durante el ejercicio 2025 un apoyo del 99,5%.

La información completa sobre los acuerdos adoptados y los resultados de su respectiva votación se encuentra publicada en la web corporativa (www.santander.com).

Cambios en el consejo de administración

En la citada junta general ordinaria de 2026, los accionistas aprobaron el nombramiento de Deborah Vieitas como consejera independiente, para ocupar la vacante que dejó Homaira Akbari tras la celebración de la junta. El nombramiento está sujeto a la obtención de la correspondiente autorización regulatoria.

Cambios en las comisiones del consejo

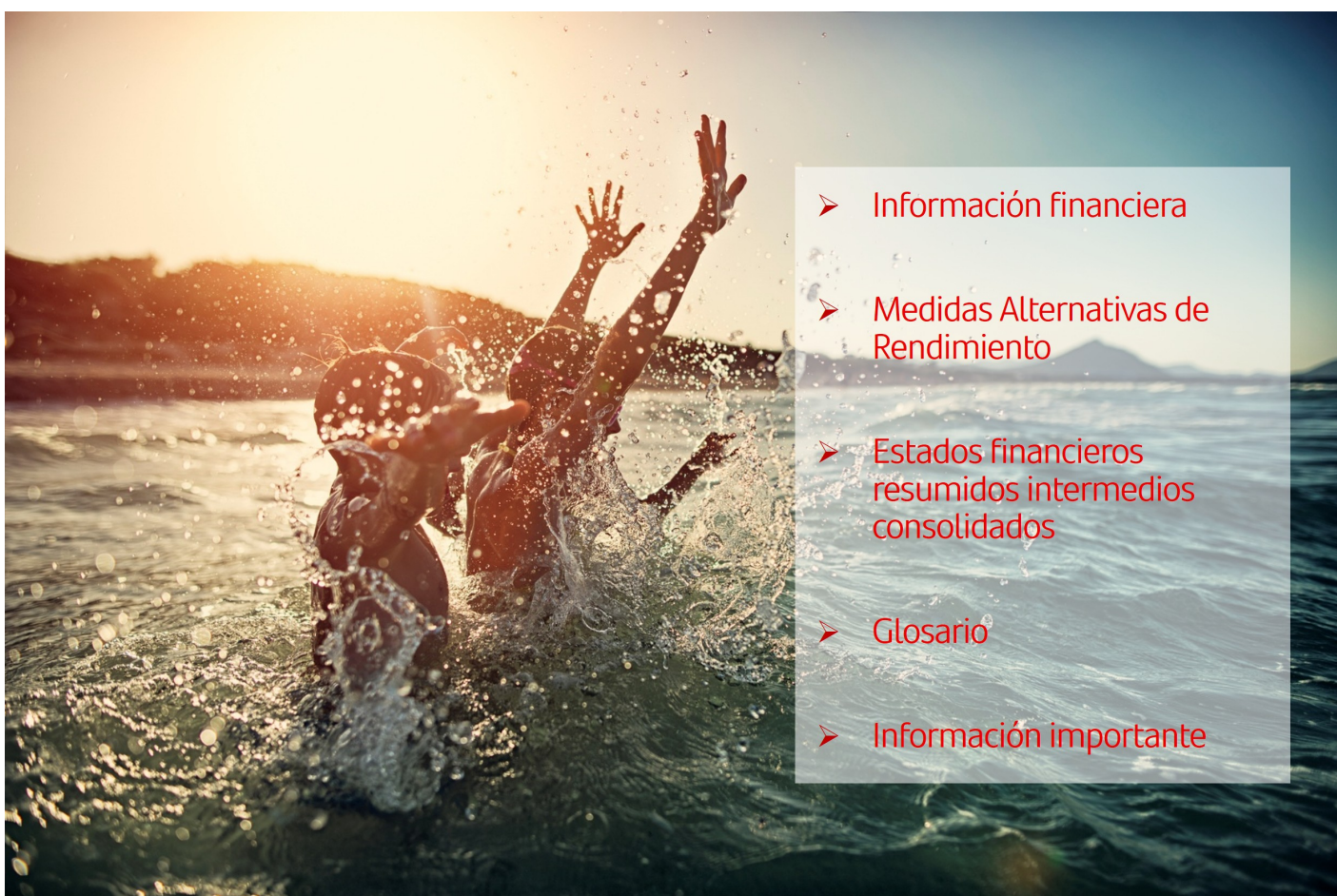
Tras la celebración de la junta, Homaira Akbari también dejó de ser miembro de las comisiones de auditoría, de banca responsable, sostenibilidad y cultura, y de innovación y tecnología. El 28 de marzo, Germán de la Fuente se incorporó a la comisión de banca responsable, sostenibilidad y cultura. Deborah Vieitas se incorporará a la comisión de auditoría al ocupar su cargo como consejera.

La actual composición de las comisiones del consejo está disponible en la web corporativa (www.santander.com).

Cambios en el consejo asesor internacional

Sebastian Gunningham se ha incorporado como miembro del consejo asesor internacional. El Sr. Gunningham cuenta con una amplia trayectoria internacional en el sector tecnológico y financiero. Desarrolló gran parte de su carrera en Amazon, donde ocupó puestos de alta responsabilidad, y previamente en compañías tecnológicas como Oracle, Apple y Peace Software. Asimismo, ha ocupado diversos cargos en los consejos de administración de PagoNxt y Openbank. Actualmente es consejero delegado de la compañía de remesas y pagos internacionales Remitly.

Anexo



- Información financiera
- Medidas Alternativas de Rendimiento
- Estados financieros resumidos intermedios consolidados
- Glosario
- Información importante

Información financiera

Información del Grupo

Como consecuencia del anuncio de la operación de venta de Polonia, de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5, se clasificó el negocio afectado por la operación de venta de Polonia como 'activos/pasivos no corrientes mantenidos para la venta', considerando sus resultados como 'resultados de operaciones interrumpidas'. En consecuencia:

- El balance consolidado del Grupo presenta los activos asociados a la operación de venta de Polonia agregados en la línea de 'activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta' y los pasivos en la de 'pasivos incluidos en grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta'. Esta clasificación afecta únicamente al balance a partir del 30 de junio de 2025, sin verse afectados los balances a fechas anteriores. En la cuenta estatutaria (resultados contables) los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se registran de forma agregada en una única línea del estado de resultados consolidado -la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto) '- para los periodos correspondientes a 2025. De esta manera, el resultado procedente del perímetro de Polonia que está afectado por la venta queda excluido, línea a línea, del desglose de las operaciones continuadas. En 1T 2026 en esa misma línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)' se recoge la plusvalía generada por el cierre de la operación de venta de Polonia.
- La cuenta ordinaria del Grupo registra en una única línea de 'partidas no recurrentes' los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia en 2025 y la plusvalía generada por dicha venta en 1T 2026. De esta manera, los impactos registrados en esta línea no forman parte del beneficio ordinario del Grupo, permitiendo así hacer homogénea la comparativa. En consecuencia, los negocios globales, dado que, conforme a la NIIF 8, se reportan exclusivamente en base ordinaria, excluyen también dichos resultados de Polonia. Por su parte, las ratios ordinarias, las métricas de gestión y los volúmenes de negocio no incorporan la actividad de Polonia afectada por la venta, tal y como ocurre en los resultados ordinarios.
- **En este anexo, los resultados son ordinarios y las cifras de balance, las ratios y otras métricas excluyen Polonia para todos los periodos de 2025.** En cualquier caso, si se incluyese Polonia, el impacto en las principales ratios de gestión del Grupo no sería material.
- Para más información, véanse las secciones '[Circunstancias importantes ocurridas en el periodo](#)' y '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este informe.

Por otro lado, en el caso de Argentina y las agregaciones de las que forma parte, las variaciones en euros constantes se han calculado considerando el tipo de cambio del peso argentino del último día hábil de cada uno de los periodos presentados. Para más información, véase el método de cálculo de la sección '[Medidas alternativas de rendimiento](#)' de este anexo.

Comisiones netas ordinarias. Grupo consolidado

Millones de euros

	1T'26	4T'25	Var (%)	1T'25	Var (%)
Comisiones por servicios	1.823	1.848	(1,4)	1.729	5,4
Gestión de patrimonio y comercialización de recursos de clientes	1.117	1.181	(5,4)	1.073	4,1
Valores y custodia	417	437	(4,6)	377	10,6
Comisiones netas	3.357	3.466	(3,1)	3.179	5,6

Costes totales ordinarios. Grupo consolidado

Millones de euros

	1T'26	4T'25	Var (%)	1T'25	Var (%)
Gastos de personal	3.379	3.593	(6,0)	3.403	(0,7)
Otros gastos generales de administración	1.923	1.995	(3,6)	2.025	(5,0)
Tecnología y sistemas	627	561	11,8	603	4,0
Comunicaciones	88	100	(12,0)	87	1,1
Publicidad	121	135	(10,4)	130	(6,9)
Inmuebles e instalaciones	162	188	(13,8)	168	(3,6)
Impresos y material de oficina	17	43	(60,5)	18	(5,6)
Tributos	140	136	2,9	166	(15,7)
Otros	768	832	(7,7)	853	(10,0)
Gastos generales de administración	5.302	5.588	(5,1)	5.428	(2,3)
Amortizaciones	828	756	9,5	822	0,7
Costes de explotación	6.130	6.344	(3,4)	6.250	(1,9)
Otros costes operativos	354	443	(20,1)	410	(13,7)
Costes totales	6.484	6.787	(4,5)	6.660	(2,6)

Empleados y oficinas. Grupo consolidado

	Empleados			Oficinas		
	Mar-26	Mar-25	Variación	Mar-26	Mar-25	Variación
Retail & Commercial Banking	123.903	134.978	-11.075	España	1.607	1.792 (185)
Openbank	30.330	31.547	-1.217	Reino Unido	349	444 (95)
Corporate & Investment Banking	13.619	12.789	830	Portugal	297	373 (76)
Wealth Management & Insurance	7.322	7.413	-91	Openbank Europe	294	324 (30)
Payment Solutions	8.203	7.983	220	Estados Unidos	377	404 (27)
Centro Corporativo	1.866	1.793	73	México	1.266	1.342 (76)
Total Grupo	185.243	196.503	(11.260)	Brasil	1.551	2.055 (504)
				Chile	228	238 (10)
				Argentina	380	409 (29)
				Resto del Grupo	240	242 (2)
				Total Grupo	6.589	7.623 (1.034)

Dotaciones por insolvencias ordinarias. Grupo consolidado

Millones de euros

	1T'26	4T'25	Var (%)	1T'25	Var (%)
Insolvencias	3.648	3.709	(1,6)	3.452	5,7
Activos en suspenso recuperados	(423)	(489)	(13,5)	(369)	14,6
Dotaciones por insolvencias	3.225	3.220	0,2	3.083	4,6

Préstamos y anticipos a la clientela. Grupo consolidado

Millones de euros

	Mar-26	Mar-25	Variación		Dic-25
			Absoluta	%	
Cartera comercial	50.287	51.164	(877)	(1,7)	51.110
Deudores con garantía real	540.129	536.420	3.709	0,7	530.749
Otros deudores a plazo	310.208	286.811	23.397	8,2	295.998
Arrendamientos financieros	38.778	37.668	1.110	2,9	38.540
Deudores a la vista	11.166	11.627	(461)	(4,0)	10.313
Deudores por tarjetas de crédito	26.073	24.804	1.269	5,1	26.179
Activos deteriorados	33.512	32.039	1.473	4,6	31.577
Préstamos y anticipos a la clientela bruto (sin ATA)	1.010.153	980.533	29.620	3,0	984.466
Adquisición temporal de activos	82.872	67.409	15.463	22,9	73.980
Préstamos y anticipos a la clientela bruto	1.093.025	1.047.942	45.083	4,3	1.058.446
Fondo de provisión para insolvencias	22.216	21.278	938	4,4	21.158
Préstamos y anticipos a la clientela	1.070.809	1.026.664	44.145	4,3	1.037.288

Recursos totales de la clientela. Grupo consolidado

Millones de euros

	Mar-26	Mar-25	Variación		Dic-25
			Absoluta	%	
Depósitos a la vista	639.003	636.447	2.556	0,4	646.125
Depósitos a plazo	311.045	286.896	24.149	8,4	298.284
Fondos de inversión	267.439	236.649	30.790	13,0	255.389
Recursos de la clientela	1.217.487	1.159.992	57.495	5,0	1.199.798
Fondos de pensiones	15.692	15.368	324	2,1	16.112
Patrimonios administrados	52.427	45.345	7.082	15,6	50.459
Cesiones temporales de activos	109.213	105.347	3.866	3,7	96.791
Recursos totales de la clientela	1.394.819	1.326.052	68.767	5,2	1.363.160

Recursos propios computables (phased in)¹. Grupo consolidado

Millones de euros

	Mar-26	Mar-25	Variación		Dic-25
			Absoluta	%	
Capital y reservas	138.316	133.128	5.188	3,9	128.798
Beneficio atribuido	5.455	3.402	2.052	60,3	14.101
Dividendos	(890)	(851)	(39)	4,6	(3.525)
Otros ingresos retenidos	(36.986)	(38.062)	1.076	(2,8)	(40.445)
Intereses minoritarios	7.206	8.746	(1.540)	(17,6)	9.037
Fondos de comercio e intangibles	(13.920)	(15.680)	1.760	(11,2)	(15.037)
Otras deducciones	(12.903)	(8.520)	(4.382)	51,4	(8.190)
CET1	86.279	82.163	4.116	5,0	84.739
Preferentes y otros computables tier 1	9.469	10.006	(537)	(5,4)	9.645
Tier 1	95.748	92.169	3.579	3,9	94.385
Fondos de insolvencia genéricos e instrumentos tier 2	17.812	17.919	(107)	(0,6)	17.460
Recursos propios computables	113.560	110.088	3.471	3,2	111.845
Activos ponderados por riesgo	600.511	639.124	(38.613)	(6,0)	629.430
Ratio de capital CET1	14,4	12,9	1,5		13,5
Ratio de capital Tier 1	15,9	14,4	1,5		15,0
Ratio de capital total	18,9	17,2	1,7		17,8

Nota: incluye Polonia.

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

Información por segmentos

Segmentos principales

Retail & Commercial Banking



Millones de euros

		s/ 4T'25		s/ 1T'25	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	6.789	0,9	(0,7)	1,2	1,5
Comisiones netas	1.632	(0,8)	(2,4)	6,7	6,5
Resultado por operaciones financieras ¹	178	(6,8)	(9,0)	(1,5)	(2,8)
Otros resultados de explotación	(315)	5,1	4,1	15,3	15,3
Margen bruto	8.284	0,2	(1,4)	1,7	1,9
Costes totales	(3.354)	(5,6)	(7,1)	(5,1)	(4,6)
Margen neto	4.930	4,5	2,9	6,9	6,9
Dotaciones por insolvencias	(1.944)	9,9	7,8	5,8	5,4
Otros resultados y provisiones	(102)	125,3	117,3	(4,6)	(2,5)
Resultado antes de impuestos	2.884	(0,6)	(1,9)	8,2	8,3
Impuesto sobre beneficios	(794)	7,4	6,4	5,5	5,3
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	2.091	(3,4)	(4,7)	9,2	9,5
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	2.091	(3,4)	(4,7)	9,2	9,5
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(82)	(3,0)	(6,6)	8,8	10,5
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	2.009	(3,4)	(4,6)	9,2	9,5

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	603.300	2,0	1,1	0,9	2,3
Recursos de la clientela	742.398	2,1	1,2	5,8	6,7
<i>Depósitos de la clientela</i> ³	624.099	1,2	0,4	3,8	4,9
<i>Fondos de inversión</i>	118.298	7,2	5,5	17,9	16,8
Activos ponderados por riesgo	281.023	(3,1)		(6,3)	

Ratios (%), empleados y clientes

RoTE	16,7	(1,4)		0,4	
Ratio de eficiencia	40,5	(2,5)		(2,9)	
Ratio de morosidad	3,18	0,09		(0,01)	
Ratio de cobertura de morosidad	67	1		4	
Número de empleados	123.903	(1,9)		(8,2)	
Número de clientes totales (miles)	148.791	1,1		4,3	
Número de clientes activos (miles)	76.565	0,3		2,3	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Retail España



Millones de euros

	1T'26	s/ 4T'25	s/ 1T'25
Resultados ordinarios		%	%
Margen de intereses	1.477	1,1	(0,5)
Comisiones netas	344	14,8	6,8
Margen bruto	1.908	9,2	4,8
Costes totales	(609)	(6,7)	(7,2)
Margen neto	1.299	18,7	11,6
Dotaciones por insolvencias	(117)	(51,9)	(60,7)
Resultado antes de impuestos	1.161	41,1	41,4

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ¹	158.162	1,1	0,6
Recursos de la clientela	282.630	0,4	7,1
<i>Depósitos de la clientela</i> ²	230.564	(0,1)	5,7
<i>Fondos de inversión</i>	52.066	2,8	13,8

1. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

2. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Retail Reino Unido



Millones de euros

	1T'26	s/ 4T'25	s/ 1T'25
Resultados ordinarios		% % sin TC	% % sin TC
Margen de intereses	1.208	(0,1) (0,8)	(3,7) 0,0
Comisiones netas	81	(16,9) (17,0)	18,4 23,0
Margen bruto	1.183	(3,1) (3,8)	(2,2) 1,6
Costes totales	(653)	(8,4) (9,1)	(12,8) (9,4)
Margen neto	530	4,5 3,8	15,2 19,6
Dotaciones por insolvencias	(76)	30,1 30,0	44,0 49,6
Resultado antes de impuestos	416	(8,7) (9,2)	20,0 24,7

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ¹	229.775	2,1	2,1	(0,5)	3,7
Recursos de la clientela	220.923	2,5	2,5	2,6	7,0
<i>Depósitos de la clientela</i> ²	213.035	1,7	1,7	1,7	6,1
<i>Fondos de inversión</i>	7.888	30,5	30,4	33,5	39,1

1. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

2. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Retail México



Millones de euros

		4T'25		1T'25	
		s/		s/	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.007	(0,8)	(4,3)	4,5	0,0
Comisiones netas	256	(5,4)	(9,0)	20,7	15,4
Margen bruto	1.253	(6,4)	(9,9)	10,1	5,2
Costes totales	(499)	(13,8)	(17,0)	0,0	(4,4)
Margen neto	754	(0,7)	(4,4)	17,9	12,7
Dotaciones por insolvencias	(338)	20,3	16,1	19,3	14,1
Resultado antes de impuestos	407	(15,1)	(18,4)	14,0	9,0

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ¹	38.777	4,0	2,3	10,5	3,8
Recursos de la clientela	55.914	3,0	1,3	15,0	8,1
<i>Depósitos de la clientela</i> ²	40.015	3,0	1,3	13,9	7,0
<i>Fondos de inversión</i>	15.899	3,1	1,5	18,0	10,9

1. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

2. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Retail Brasil



Millones de euros

		4T'25		1T'25	
		s/		s/	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.828	1,2	(0,9)	0,5	0,5
Comisiones netas	532	(7,0)	(9,0)	(3,9)	(3,9)
Margen bruto	2.314	(0,1)	(2,2)	(1,5)	(1,6)
Costes totales	(1.005)	(2,6)	(4,7)	0,9	0,9
Margen neto	1.309	2,0	(0,1)	(3,3)	(3,4)
Dotaciones por insolvencias	(956)	5,1	2,9	(2,6)	(2,6)
Resultado antes de impuestos	349	(5,6)	(7,6)	(6,3)	(6,4)

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ¹	68.779	4,9	(2,4)	4,1	1,0
Recursos de la clientela	88.053	9,0	1,5	14,2	10,8
<i>Depósitos de la clientela</i> ²	61.415	5,4	(1,8)	10,5	7,2
<i>Fondos de inversión</i>	26.639	18,4	10,2	23,9	20,2

1. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

2. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Openbank



Millones de euros

		4T'25		1T'25	
		s/ %	% sin TC	s/ %	% sin TC
Resultados ordinarios	1T'26				
Margen de intereses	2.795	0,9	0,7	1,4	6,1
Comisiones netas	372	(11,0)	(11,5)	9,7	12,5
Resultado por operaciones financieras ¹	(2)	—	—	(57,5)	(51,2)
Otros resultados de explotación	95	(26,6)	(27,2)	(34,3)	(30,7)
Margen bruto	3.260	(2,6)	(2,9)	0,8	5,3
Costes totales	(1.394)	(5,3)	(5,4)	(2,2)	2,1
Margen neto	1.865	(0,6)	(1,0)	3,1	7,8
Dotaciones por insolvencias	(1.055)	(19,7)	(19,7)	(5,7)	(1,1)
Otros resultados y provisiones	(271)	9,0	10,2	—	—
Resultado antes de impuestos	539	71,6	65,9	(20,0)	(17,0)
Impuesto sobre beneficios	(166)	376,8	352,1	43,2	41,4
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	373	33,5	29,4	(33,2)	(29,9)
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	373	33,5	29,4	(33,2)	(29,9)
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(83)	(16,3)	(16,5)	24,8	25,0
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	290	60,8	53,5	(41,0)	(37,7)

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	215.801	1,8	0,6	1,0	2,6
Recursos de la clientela	142.918	2,8	1,8	1,1	3,6
<i>Depósitos de la clientela</i> ³	134.008	3,2	2,1	0,7	3,1
<i>Fondos de inversión</i>	8.910	(2,0)	(2,8)	8,1	11,1
Activos ponderados por riesgo	158.344	1,7		(0,1)	

Ratios (%), empleados y clientes

RoTE	5,1	2,1		(4,5)	
Ratio de eficiencia	42,8	(1,2)		(1,3)	
Ratio de morosidad	5,51	0,20		0,42	
Ratio de cobertura de morosidad	71	0		(4)	
Número de empleados	30.330	(1,4)		(3,9)	
Número de clientes totales (miles)	27.177	1,8		5,7	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Openbank Europe



Millones de euros

		s/ 4T'25		s/ 1T'25	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.204	(0,7)	(1,1)	8,3	8,3
Comisiones netas	190	(18,6)	(18,6)	1,4	1,6
Margen bruto	1.488	(6,7)	(7,0)	6,1	6,2
Costes totales	(707)	(3,0)	(3,4)	(0,3)	(0,1)
Margen neto	781	(9,7)	(10,0)	12,7	12,7
Dotaciones por insolvencias	(342)	(21,5)	(21,8)	2,0	2,1
Resultado antes de impuestos	183	(1,1)	(3,2)	(48,6)	(48,6)

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ¹	142.976	0,4	(0,1)	2,5	2,8
Recursos de la clientela	86.765	(0,9)	(1,3)	(2,2)	(2,2)
<i>Depósitos de la clientela</i> ²	81.525	(1,0)	(1,5)	(3,0)	(3,0)
<i>Fondos de inversión</i>	5.240	0,8	0,8	12,4	12,4

1. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

2. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Openbank US



Millones de euros

		s/ 4T'25		s/ 1T'25	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.093	(0,6)	(0,2)	(10,5)	(0,5)
Comisiones netas	83	6,9	7,2	(1,4)	9,7
Margen bruto	1.199	(0,8)	(0,4)	(11,9)	(2,1)
Costes totales	(519)	(8,0)	(7,4)	(11,7)	(1,8)
Margen neto	680	5,6	5,7	(12,1)	(2,3)
Dotaciones por insolvencias	(443)	(27,3)	(26,5)	(15,5)	(6,0)
Resultado antes de impuestos	230	656,9	541,1	(2,3)	8,6

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ¹	49.074	3,5	1,5	(9,3)	(3,3)
Recursos de la clientela	54.820	8,9	6,8	5,0	12,0
<i>Depósitos de la clientela</i> ²	51.150	10,1	8,0	5,2	12,2
<i>Fondos de inversión</i>	3.670	(5,6)	(7,4)	2,5	9,3

1. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

2. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Corporate & Investment Banking



Millones de euros

		4T'25		1T'25	
		s/		s/	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.212	16,5	15,6	35,1	37,0
Comisiones netas	629	(9,6)	(10,0)	(6,3)	(3,7)
Resultado por operaciones financieras ¹	546	168,9	162,1	7,7	10,2
Otros resultados de explotación	(3)	—	—	—	—
Margen bruto	2.384	19,9	18,8	13,2	15,5
Costes totales	(945)	(1,1)	(1,6)	2,2	5,5
Margen neto	1.439	39,3	37,6	21,9	23,1
Dotaciones por insolvencias	(206)	69,7	71,0	—	—
Otros resultados y provisiones	(4)	(68,1)	(68,2)	—	—
Resultado antes de impuestos	1.228	36,8	34,8	5,4	6,5
Impuesto sobre beneficios	(301)	26,1	24,1	(14,6)	(13,8)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	927	40,6	38,6	14,1	15,3
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	927	40,6	38,6	14,1	15,3
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(39)	23,4	19,2	(1,5)	(0,5)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	889	41,5	39,6	14,9	16,1

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	157.462	7,8	6,4	16,2	17,9
Recursos de la clientela	146.384	(2,2)	(4,1)	(0,5)	(0,2)
<i>Depósitos de la clientela</i> ³	133.204	(3,0)	(4,4)	2,7	3,4
<i>Fondos de inversión</i>	13.180	5,7	(0,1)	(24,0)	(26,0)
Activos ponderados por riesgo	107.932	4,3		5,5	

Ratios (%) y empleados

RoTE	20,9	4,9		0,6	
Ratio de eficiencia	39,6	(8,4)		(4,3)	
Ratio de morosidad	0,85	0,12		0,04	
Ratio de cobertura de morosidad	38	(9)		(1)	
Número de empleados	13.619	2,7		6,5	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Wealth Management & Insurance



Millones de euros

		s/ 4T'25		s/ 1T'25	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	315	(7,7)	(8,4)	(9,0)	(6,6)
Comisiones netas	456	6,2	5,5	13,0	15,5
Resultado por operaciones financieras ¹	121	(47,4)	(46,1)	47,0	48,9
Otros resultados de explotación	108	(26,0)	(26,9)	(21,0)	(21,4)
Margen bruto	1.000	(12,8)	(12,9)	3,2	5,2
Costes totales	(366)	(3,8)	(4,1)	0,9	3,8
Margen neto	634	(17,3)	(17,3)	4,6	6,0
Dotaciones por insolvencias	(8)	(21,9)	(22,9)	20,6	19,9
Otros resultados y provisiones	(1)	—	—	—	—
Resultado antes de impuestos	624	(17,3)	(17,3)	4,3	5,7
Impuesto sobre beneficios	(119)	(12,5)	(12,0)	(12,1)	(10,8)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	505	(18,4)	(18,5)	9,0	10,4
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	505	(18,4)	(18,5)	9,0	10,4
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(12)	(4,8)	(8,0)	(7,1)	(6,0)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	493	(18,7)	(18,7)	9,5	10,9

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	25.402	(4,8)	(5,7)	2,8	5,4
Recursos de la clientela	182.647	0,6	(0,6)	9,0	9,8
<i>Depósitos de la clientela</i> ³	55.597	(4,2)	(4,8)	(2,3)	(0,6)
<i>Fondos de inversión</i>	127.049	2,9	1,4	14,8	15,0
Activos ponderados por riesgo	18.264	(1,0)		16,6	
Activos bajo gestión	544.769	0,8	(0,9)	9,7	9,7
Primas brutas emitidas	2.807	15,6	14,1	6,2	6,8

Ratios (%), empleados y clientes

RoTE	51,4	(17,2)		(9,3)	
Ratio de eficiencia	36,6	3,4		(0,8)	
Ratio de morosidad	1,20	0,34		0,22	
Ratio de cobertura de morosidad	57	(14)		(10)	
Número de empleados	7.322	0,8		(1,2)	
Número de clientes de Private Banking (miles) ⁴	284	(4,5)		(0,4)	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

4. Afectado por un cambio menor de perímetro. A perímetro constante, la variación trimestral sería de un 2% y la variación interanual de un 7%.

Payment Solutions



Millones de euros

		4T'25		1T'25	
		s/ %	% sin TC	s/ %	% sin TC
Resultados ordinarios	1T'26				
Margen de intereses	46	0,7	(1,4)	19,7	19,4
Comisiones netas	273	(3,1)	(5,0)	11,7	11,0
Resultado por operaciones financieras ¹	0	(82,2)	(82,2)	—	—
Otros resultados de explotación	64	27,0	26,5	56,1	56,0
Margen bruto	383	1,1	(0,7)	21,1	20,4
Costes totales	(321)	9,1	8,0	8,1	7,8
Margen neto	63	(26,6)	(29,6)	213,6	201,2
Dotaciones por insolvencias	(14)	155,5	151,7	130,5	130,5
Otros resultados y provisiones	0	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)
Resultado antes de impuestos	49	(36,0)	(38,8)	284,3	261,3
Impuesto sobre beneficios	(26)	173,9	147,7	556,9	519,2
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	23	(65,2)	(66,5)	164,1	147,9
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	23	(65,2)	(66,5)	164,1	147,9
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(4)	(45,2)	(47,2)	(14,2)	(13,8)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	20	(67,5)	(68,7)	340,4	287,9

Balance y cifras de actividad

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	1.172	17,0	11,4	(12,3)	(14,5)
Recursos de la clientela	1.779	27,8	27,8	63,2	63,2
<i>Depósitos de la clientela</i> ³	1.779	27,8	27,8	63,2	63,2
<i>Fondos de inversión</i>	—	—	—	—	—
Activos ponderados por riesgo	4.742	7,3		(21,8)	

Ratios (%) y empleados

Margen EBITDA	33,4	(8,6)		4,8	
Ratio de morosidad	3,97	(0,35)		2,07	
Ratio de cobertura de morosidad	57	0		(30)	
Número de empleados	8.203	1,8		2,8	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Centro Corporativo



Millones de euros

	1T'26	4T'25	s/ 4T'25 %	s/ 1T'25 %
Resultados ordinarios				
Margen de intereses	(138)	(126)	9,4	23,8
Comisiones netas	(6)	(5)	17,2	(37,4)
Resultado por operaciones financieras ¹	(191)	52	—	110,5
Otros resultados de explotación	164	13	—	—
Margen bruto	(171)	(66)	161,2	(21,0)
Costes totales	(103)	(132)	(22,2)	(11,1)
Margen neto	(274)	(197)	38,7	(17,6)
Dotaciones por insolvencias	2	(1)	—	—
Otros resultados y provisiones	(24)	178	—	—
Resultado antes de impuestos	(296)	(21)	—	(31,4)
Impuesto sobre beneficios	155	(6)	—	317,7
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	(141)	(26)	435,3	(64,3)
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	(141)	(26)	435,3	(64,3)
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	0	0	—	132,1
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	(141)	(26)	435,0	(64,3)

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	6.967	7.465	(6,7)	(1,7)
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	113.576	109.001	4,2	1,8
Valores representativos de deuda	12.034	11.075	8,7	7,8
Resto de activos financieros	2.802	1.613	73,7	74,1
Otras cuentas de activo	122.273	179.896	(32,0)	(34,2)
Total activo	257.652	309.050	(16,6)	(18,8)
Depósitos de la clientela	1.360	1.387	(1,9)	1,4
Bancos centrales y entidades de crédito	29.650	29.024	2,2	(8,7)
Valores representativos de deuda emitidos	111.805	112.520	(0,6)	0,2
Resto de pasivos financieros	2.860	772	270,3	—
Otras cuentas de pasivo	5.516	69.659	(92,1)	(91,8)
Total pasivo	151.191	213.363	(29,1)	(28,9)
Total patrimonio neto	106.462	95.687	11,3	1,7

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	7.013	7.537	(6,9)	(2,4)
Recursos de la clientela	1.360	1.387	(1,9)	1,4
<i>Depósitos de la clientela</i> ³	1.360	1.387	(1,9)	1,4
<i>Fondos de inversión</i>	—	—	—	—

Medios operativos

Número de empleados	1.866	1.901	(1,8)	4,1
---------------------	-------	-------	-------	-----

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Segmentos secundarios

España

Millones de euros

	1T'26	s/ 4T'25 %	s/ 1T'25 %
Resultados ordinarios			
Margen de intereses	1.860	(1,6)	4,6
Comisiones netas	764	(5,6)	(0,4)
Resultado por operaciones financieras ¹	425	571,2	(5,3)
Otros resultados de explotación	104	(26,9)	(5,8)
Margen bruto	3.153	8,5	1,5
Costes totales	(1.080)	(4,6)	(3,0)
Margen neto	2.073	16,9	4,1
Dotaciones por insolvencias	(261)	(13,4)	(14,0)
Otros resultados y provisiones	(21)	(27,4)	(52,8)
Resultado antes de impuestos	1.792	24,1	8,9
Impuesto sobre beneficios	(506)	24,6	1,7
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	1.286	23,8	12,1
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	1.286	23,8	12,1
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	0	—	(80,8)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	1.286	23,8	12,1
Balance			
Préstamos y anticipos a la clientela	276.949	4,5	9,0
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	75.723	(14,8)	(19,4)
Valores representativos de deuda	130.959	8,5	24,5
Resto de activos financieros	56.285	8,9	24,0
Otras cuentas de activo	17.524	(9,5)	(19,1)
Total activo	557.441	2,2	7,1
Depósitos de la clientela	360.402	1,5	4,8
Bancos centrales y entidades de crédito	56.631	3,0	24,8
Valores representativos de deuda emitidos	28.445	(5,0)	7,9
Resto de pasivos financieros	70.918	12,2	12,9
Otras cuentas de pasivo	21.966	(1,4)	6,0
Total pasivo	538.363	2,5	7,9
Total patrimonio neto	19.078	(5,6)	(10,5)
<i>Pro memoria:</i>			
Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	244.595	3,0	6,7
Recursos de la clientela	428.020	(0,3)	8,1
Depósitos de la clientela ³	317.591	(1,4)	6,2
Fondos de inversión	110.429	2,8	14,1
Ratios (%), medios operativos y clientes			
RoTE	26,0	5,8	4,1
Ratio de eficiencia	34,2	(4,7)	(1,6)
Ratio de morosidad	1,94	0,00	(0,59)
Ratio de cobertura de morosidad	53	(2)	0
Número de oficinas	1.607	(1,4)	(10,3)
Número de clientes totales (miles)	15.364	0,0	0,4
Número de clientes activos (miles)	9.315	0,8	4,2

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Reino Unido

Millones de euros

		4T'25		1T'25	
		s/		s/	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.234	(0,9)	(1,7)	(5,0)	(1,2)
Comisiones netas	93	(16,4)	(16,6)	(16,6)	17,0
Resultado por operaciones financieras ¹	(26)	61,8	58,1	(36,7)	(34,2)
Otros resultados de explotación	(80)	16,2	15,7	9,9	14,2
Margen bruto	1.221	(3,9)	(4,7)	(3,6)	0,1
Costes totales	(667)	(9,0)	(9,7)	(13,6)	(10,3)
Margen neto	554	2,9	2,1	11,9	16,3
Dotaciones por insolvencias	(76)	30,1	30,0	44,0	49,6
Otros resultados y provisiones	(39)	—	—	(36,8)	(34,3)
Resultado antes de impuestos	440	(9,7)	(10,2)	15,3	19,8
Impuesto sobre beneficios	(121)	(12,7)	(13,0)	24,2	29,0
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	319	(8,5)	(9,1)	12,3	16,7
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	319	(8,5)	(9,1)	12,3	16,7
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	—	—	—	—	—
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	319	(8,5)	(9,1)	12,3	16,7

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	248.165	2,3	2,3	0,0	4,2
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	54.372	(1,7)	(1,8)	2,0	6,4
Valores representativos de deuda	10.453	(1,1)	(1,1)	(28,6)	(25,5)
Resto de activos financieros	341	26,5	26,4	34,1	39,8
Otras cuentas de activo	3.530	(12,8)	(12,8)	(9,5)	(5,6)
Total activo	316.861	1,3	1,3	(1,1)	3,1
Depósitos de la clientela	224.817	(0,4)	(0,4)	(0,9)	3,3
Bancos centrales y entidades de crédito	19.637	7,2	7,1	(16,5)	(12,9)
Valores representativos de deuda emitidos	54.843	7,0	7,0	3,9	8,4
Resto de pasivos financieros	3.125	28,0	28,0	(4,3)	(0,3)
Otras cuentas de pasivo	1.871	(17,8)	(17,8)	15,4	20,3
Total pasivo	304.294	1,4	1,4	(1,2)	3,0
Total patrimonio neto	12.568	(2,3)	(2,3)	2,7	7,0

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	231.475	1,4	1,4	(1,3)	2,9
Recursos de la clientela	227.964	0,4	0,3	0,1	4,3
Depósitos de la clientela ³	220.076	0,3	0,3	(0,1)	4,1
Fondos de inversión	7.888	2,2	2,2	5,3	9,8

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	9,7	(1,0)		0,5	
Ratio de eficiencia	54,6	(3,0)		(6,3)	
Ratio de morosidad	1,05	(0,04)		(0,20)	
Ratio de cobertura de morosidad	33	1		2	
Número de oficinas	349	(3,9)		(21,4)	
Número de clientes totales (miles)	22.738	0,1		0,9	
Número de clientes activos (miles)	13.497	(0,4)		(0,6)	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Portugal

Millones de euros

	1T'26	s/ 4T'25 %	s/ 1T'25 %
Resultados ordinarios			
Margen de intereses	339	1,6	(2,5)
Comisiones netas	133	3,7	5,5
Resultado por operaciones financieras ¹	14	33,5	(28,4)
Otros resultados de explotación	9	(33,9)	(9,6)
Margen bruto	494	1,9	(1,7)
Costes totales	(134)	(6,7)	(2,2)
Margen neto	361	5,5	(1,5)
Dotaciones por insolvencias	(12)	—	—
Otros resultados y provisiones	(9)	265,3	—
Resultado antes de impuestos	339	(1,9)	(10,7)
Impuesto sobre beneficios	(89)	(11,8)	(12,3)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	250	2,2	(10,2)
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	250	2,2	(10,2)
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	0	60,7	(23,3)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	250	2,2	(10,1)

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	42.108	2,1	8,2
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	3.881	41,4	(8,5)
Valores representativos de deuda	16.324	2,0	9,1
Resto de activos financieros	1.289	3,7	18,1
Otras cuentas de activo	922	(15,4)	(5,5)
Total activo	64.524	3,5	7,2
Depósitos de la clientela	41.333	1,9	5,9
Bancos centrales y entidades de crédito	11.304	20,8	28,5
Valores representativos de deuda emitidos	5.576	(4,0)	(3,1)
Resto de pasivos financieros	309	1,8	(10,7)
Otras cuentas de pasivo	3.095	6,2	(6,3)
Total pasivo	61.618	4,5	7,6
Total patrimonio neto	2.907	(13,8)	(1,1)

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	42.839	2,0	8,1
Recursos de la clientela	46.918	1,6	6,5
Depósitos de la clientela ³	41.333	1,9	5,9
Fondos de inversión	5.586	(0,7)	11,6

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	30,6	1,1	0,0
Ratio de eficiencia	27,0	(2,5)	(0,1)
Ratio de morosidad	1,94	(0,04)	(0,18)
Ratio de cobertura de morosidad	83	2	2
Número de oficinas	297	(3,6)	(20,4)
Número de clientes totales (miles)	2.966	(0,2)	(0,5)
Número de clientes activos (miles)	1.951	0,3	2,0

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Openbank Europe

Millones de euros

		4T'25		1T'25	
		s/		s/	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.204	(0,7)	(1,1)	8,3	8,3
Comisiones netas	190	(18,6)	(18,6)	1,4	1,6
Resultado por operaciones financieras ¹	(10)	—	—	133,1	138,2
Otros resultados de explotación	105	(26,4)	(26,6)	(2,6)	(1,6)
Margen bruto	1.488	(6,7)	(7,0)	6,1	6,2
Costes totales	(707)	(3,0)	(3,4)	(0,3)	(0,1)
Margen neto	781	(9,7)	(10,0)	12,7	12,7
Dotaciones por insolvencias	(342)	(21,5)	(21,8)	2,0	2,1
Otros resultados y provisiones	(256)	4,8	6,0	—	—
Resultado antes de impuestos	183	(1,1)	(3,2)	(48,6)	(48,6)
Impuesto sobre beneficios	(66)	720,0	635,2	(33,9)	(34,0)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	117	(34,1)	(35,2)	(54,4)	(54,4)
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	117	(34,1)	(35,2)	(54,4)	(54,4)
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(72)	(19,9)	(19,9)	14,2	14,3
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	45	(48,6)	(50,4)	(76,8)	(76,8)

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	139.700	0,3	(0,2)	2,3	2,7
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	16.177	0,6	0,0	(5,1)	(4,6)
Valores representativos de deuda	7.288	(14,4)	(14,5)	(9,2)	(8,9)
Resto de activos financieros	168	32,5	32,6	66,4	66,5
Otras cuentas de activo	12.046	(0,3)	(0,6)	5,7	6,2
Total activo	175.379	(0,4)	(0,9)	1,3	1,7
Depósitos de la clientela	81.525	(1,0)	(1,5)	(3,0)	(3,0)
Bancos centrales y entidades de crédito	27.340	1,9	1,2	(3,9)	(2,3)
Valores representativos de deuda emitidos	44.895	(1,3)	(1,5)	14,7	14,8
Resto de pasivos financieros	2.209	9,7	9,6	0,4	0,6
Otras cuentas de pasivo	6.180	(0,5)	(0,9)	14,6	14,9
Total pasivo	162.149	(0,5)	(0,9)	1,8	2,2
Total patrimonio neto	13.229	0,0	(0,7)	(4,3)	(4,0)

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	142.976	0,4	(0,1)	2,5	2,8
Recursos de la clientela	86.765	(0,9)	(1,3)	(2,2)	(2,2)
Depósitos de la clientela ³	81.525	(1,0)	(1,5)	(3,0)	(3,0)
Fondos de inversión	5.240	0,8	0,8	12,4	12,4

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	0,9	(1,7)	(5,9)
Ratio de eficiencia	47,5	1,8	(3,0)
Ratio de morosidad	2,64	0,11	0,02
Ratio de cobertura de morosidad	87	0	5
Número de oficinas	294	(1,3)	(9,3)
Número de clientes totales (miles)	20.039	0,7	2,1

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Estados Unidos

Millones de euros

		s/ %	4T'25 % sin TC	s/ %	1T'25 % sin TC
Resultados ordinarios	1T'26				
Margen de intereses	1.434	(2,9)	(2,3)	(4,3)	6,4
Comisiones netas	369	17,5	18,0	4,1	15,7
Resultado por operaciones financieras ¹	146	(44,8)	(43,4)	51,4	68,3
Otros resultados de explotación	28	58,3	51,0	(56,7)	(51,8)
Margen bruto	1.977	(4,6)	(3,9)	(1,8)	9,1
Costes totales	(937)	(6,4)	(5,8)	(7,9)	2,4
Margen neto	1.040	(2,9)	(2,1)	4,3	16,0
Dotaciones por insolvencias	(465)	(28,1)	(27,3)	(13,0)	(3,3)
Otros resultados y provisiones	(9)	114,4	100,4	(41,2)	(34,6)
Resultado antes de impuestos	566	34,8	35,4	26,6	40,8
Impuesto sobre beneficios	(138)	90,0	93,3	353,8	404,5
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	428	23,3	23,5	2,8	14,3
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	428	23,3	23,5	2,8	14,3
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	—	(100,0)	(100,0)	—	—
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	428	23,3	23,5	2,8	14,3

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	140.327	5,8	3,7	2,8	9,6
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	23.618	10,8	8,7	(17,1)	(11,5)
Valores representativos de deuda	34.072	(11,3)	(13,0)	12,3	19,7
Resto de activos financieros	3.361	6,4	4,3	46,2	55,9
Otras cuentas de activo	10.376	(7,1)	(8,9)	(31,2)	(26,7)
Total activo	211.754	2,4	0,5	(0,5)	6,2
Depósitos de la clientela	122.651	0,5	(1,4)	0,0	6,7
Bancos centrales y entidades de crédito	37.567	7,5	5,5	20,6	28,7
Valores representativos de deuda emitidos	26.183	(0,9)	(2,8)	(22,5)	(17,4)
Resto de pasivos financieros	7.135	14,1	11,9	8,6	15,9
Otras cuentas de pasivo	2.768	(10,3)	(12,0)	(16,5)	(11,0)
Total pasivo	196.303	1,9	(0,1)	(0,6)	6,0
Total patrimonio neto	15.450	10,3	8,2	0,9	7,6

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	114.897	5,5	3,4	(1,9)	4,7
Recursos de la clientela	101.478	(1,6)	(3,5)	(3,8)	2,6
Depósitos de la clientela ³	85.841	(2,1)	(4,0)	(5,7)	0,6
Fondos de inversión	15.636	0,9	(1,0)	8,3	15,5

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	11,6	2,3		0,9	
Ratio de eficiencia	47,4	(0,9)		(3,1)	
Ratio de morosidad	4,64	(0,17)		0,23	
Ratio de cobertura de morosidad	54	(1)		(10)	
Número de oficinas	377	0,3		(6,7)	
Número de clientes totales (miles)	4.373	0,1		(2,7)	
Número de clientes activos (miles)	4.158	(0,3)		(3,4)	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

México

Millones de euros

		s/ 4T'25		s/ 1T'25	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	1.208	1,5	(2,2)	6,9	2,3
Comisiones netas	399	(5,7)	(9,3)	13,9	9,0
Resultado por operaciones financieras ¹	74	(56,8)	(58,7)	16,5	11,4
Otros resultados de explotación	(25)	(47,1)	(49,3)	(34,5)	(37,4)
Margen bruto	1.656	(4,7)	(8,3)	10,0	5,2
Costes totales	(681)	(10,6)	(14,0)	3,3	(1,2)
Margen neto	976	(0,1)	(3,8)	15,2	10,2
Dotaciones por insolvencias	(359)	16,6	12,5	17,9	12,8
Otros resultados y provisiones	(11)	—	—	—	—
Resultado antes de impuestos	606	(9,4)	(12,8)	11,7	6,8
Impuesto sobre beneficios	(184)	6,2	2,2	25,0	19,6
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	422	(14,8)	(18,1)	6,8	2,1
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	422	(14,8)	(18,1)	6,8	2,1
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	0	(60,6)	(62,2)	(55,8)	(57,7)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	421	(14,7)	(18,0)	6,9	2,3

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	50.053	4,1	2,4	15,5	8,6
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	13.262	14,6	12,8	20,9	13,6
Valores representativos de deuda	33.280	3,8	2,1	21,8	14,5
Resto de activos financieros	5.141	8,7	6,9	16,5	9,5
Otras cuentas de activo	5.771	(0,1)	(1,7)	7,2	0,7
Total activo	107.507	5,2	3,4	17,6	10,5
Depósitos de la clientela	57.072	2,7	1,0	16,6	9,6
Bancos centrales y entidades de crédito	16.104	(10,5)	(11,9)	8,4	1,9
Valores representativos de deuda emitidos	9.903	6,3	4,6	19,4	12,2
Resto de pasivos financieros	12.034	58,6	56,0	45,9	37,1
Otras cuentas de pasivo	3.349	2,8	1,1	11,4	4,7
Total pasivo	98.462	5,0	3,3	18,1	11,0
Total patrimonio neto	9.045	6,6	4,8	11,9	5,2

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	51.513	4,2	2,5	15,7	8,8
Recursos de la clientela	69.905	2,5	0,8	13,9	7,1
Depósitos de la clientela ³	46.706	2,7	1,0	13,5	6,7
Fondos de inversión	23.199	2,2	0,5	14,7	7,8

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	19,9	(4,5)	(0,8)
Ratio de eficiencia	41,1	(2,7)	(2,7)
Ratio de morosidad	2,77	0,11	(0,02)
Ratio de cobertura de morosidad	103	(1)	2
Número de oficinas	1.266	(3,7)	(5,7)
Número de clientes totales (miles)	22.972	1,8	7,3
Número de clientes activos (miles)	12.374	3,3	13,2

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Brasil

Millones de euros

		s/	4T'25	s/	1T'25
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	2.456	5,4	3,2	2,2	2,2
Comisiones netas	796	(5,6)	(7,5)	0,4	0,4
Resultado por operaciones financieras ¹	(12)	(30,4)	(31,9)	—	—
Otros resultados de explotación	17	(56,3)	(57,3)	176,0	175,9
Margen bruto	3.258	1,9	(0,2)	1,1	1,0
Costes totales	(1.284)	(0,2)	(2,3)	2,5	2,4
Margen neto	1.974	3,3	1,2	0,2	0,1
Dotaciones por insolvencias	(1.170)	7,9	5,6	0,3	0,2
Otros resultados y provisiones	(5)	13,5	10,9	—	—
Resultado antes de impuestos	800	(2,7)	(4,7)	(0,6)	(0,7)
Impuesto sobre beneficios	(201)	9,7	7,6	(18,3)	(18,4)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	599	(6,3)	(8,3)	7,2	7,1
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	599	(6,3)	(8,3)	7,2	7,1
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(57)	(5,8)	(7,8)	15,0	14,9
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	542	(6,3)	(8,3)	6,4	6,4

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	92.319	5,3	(2,0)	4,4	1,3
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	60.666	22,7	14,2	10,3	7,0
Valores representativos de deuda	49.358	5,8	(1,5)	4,8	1,7
Resto de activos financieros	12.786	8,6	1,1	40,2	36,0
Otras cuentas de activo	15.891	14,2	6,3	7,1	3,9
Total activo	231.020	10,3	2,7	7,7	4,5
Depósitos de la clientela	100.088	8,5	1,0	1,5	(1,5)
Bancos centrales y entidades de crédito	36.340	12,2	4,5	4,7	1,6
Valores representativos de deuda emitidos	31.598	8,4	0,9	18,9	15,3
Resto de pasivos financieros	39.993	18,5	10,3	22,6	18,9
Otras cuentas de pasivo	6.136	5,3	(2,0)	0,7	(2,3)
Total pasivo	214.156	10,7	3,1	7,8	4,6
Total patrimonio neto	16.864	4,9	(2,3)	6,2	3,0

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	98.207	5,6	(1,7)	4,9	1,8
Recursos de la clientela	144.734	9,2	1,6	4,6	1,5
Depósitos de la clientela ³	86.523	7,6	0,1	2,7	(0,4)
Fondos de inversión	58.211	11,7	3,9	7,7	4,5

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	14,8	(1,1)		0,4	
Ratio de eficiencia	39,4	(0,8)		0,5	
Ratio de morosidad	7,22	0,46		0,92	
Ratio de cobertura de morosidad	79	(2)		0	
Número de oficinas	1.551	(4,1)		(24,5)	
Número de clientes totales (miles)	75.241	1,7		6,4	
Número de clientes activos (miles)	34.170	0,6		2,4	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Chile

Millones de euros

		s/ %	4T'25 % sin TC	s/ %	1T'25 % sin TC
Resultados ordinarios	1T'26				
Margen de intereses	485	1,2	(3,5)	(5,4)	(3,2)
Comisiones netas	160	5,8	1,0	5,6	8,0
Resultado por operaciones financieras ¹	82	80,8	71,6	31,4	34,4
Otros resultados de explotación	2	—	—	—	—
Margen bruto	728	8,1	3,1	0,9	3,2
Costes totales	(221)	0,6	(4,2)	(12,0)	(10,0)
Margen neto	507	11,7	6,6	7,8	10,3
Dotaciones por insolvencias	(137)	18,9	13,1	(12,3)	(10,3)
Otros resultados y provisiones	(10)	(30,9)	(33,6)	—	—
Resultado antes de impuestos	361	11,0	6,0	14,7	17,3
Impuesto sobre beneficios	(63)	32,7	26,5	36,1	39,2
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	298	7,3	2,4	11,0	13,5
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	298	7,3	2,4	11,0	13,5
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(88)	7,7	2,7	5,2	7,6
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	210	7,2	2,3	13,7	16,2

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	40.257	0,8	2,1	(0,6)	3,6
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	6.574	26,0	27,6	28,9	34,3
Valores representativos de deuda	9.255	(1,4)	(0,1)	5,8	10,2
Resto de activos financieros	11.392	(0,8)	0,4	(7,1)	(3,2)
Otras cuentas de activo	2.362	7,9	9,3	(4,2)	(0,2)
Total activo	69.841	2,4	3,7	1,1	5,4
Depósitos de la clientela	29.211	(1,0)	0,3	(1,4)	2,8
Bancos centrales y entidades de crédito	10.107	15,1	16,6	18,4	23,4
Valores representativos de deuda emitidos	9.533	(1,8)	(0,5)	(4,2)	(0,1)
Resto de pasivos financieros	12.509	1,5	2,8	(4,2)	(0,1)
Otras cuentas de pasivo	2.516	9,4	10,8	15,7	20,6
Total pasivo	63.876	2,0	3,3	0,9	5,1
Total patrimonio neto	5.965	6,5	7,8	4,0	8,4

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	41.351	0,9	2,2	(0,5)	3,6
Recursos de la clientela	41.961	(0,7)	0,6	(0,4)	3,8
Depósitos de la clientela ³	28.518	0,8	2,1	(3,4)	0,7
Fondos de inversión	13.443	(3,7)	(2,5)	6,6	11,1

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	19,3	(1,5)		1,0	
Ratio de eficiencia	30,4	(2,3)		(4,5)	
Ratio de morosidad	5,75	0,02		0,15	
Ratio de cobertura de morosidad	47	(1)		(3)	
Número de oficinas	228	—		(4,2)	
Número de clientes totales (miles)	4.758	3,2		9,7	
Número de clientes activos (miles)	2.696	0,1		3,5	

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Argentina

Millones de euros

		s/ 4T'25	s/ 1T'25
	1T'26	%	%
Resultados ordinarios			
Margen de intereses	600	27,6	44,3
Comisiones netas	220	6,0	27,3
Resultado por operaciones financieras ¹	47	(11,1)	22,2
Otros resultados de explotación	(220)	47,3	79,6
Margen bruto	646	11,3	28,3
Costes totales	(263)	8,4	14,3
Margen neto	383	13,4	40,0
Dotaciones por insolvencias	(327)	69,8	331,8
Otros resultados y provisiones	(15)	522,6	—
Resultado antes de impuestos	41	(71,5)	(79,3)
Impuesto sobre beneficios	11	—	—
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	52	(38,8)	(59,5)
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	52	(38,8)	(59,5)
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	0	(59,1)	(68,2)
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	52	(38,8)	(59,5)

Balance

Préstamos y anticipos a la clientela	8.659	7,8	3,5
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	4.004	7,5	4,5
Valores representativos de deuda	3.245	45,5	15,3
Resto de activos financieros	49	204,1	(43,0)
Otras cuentas de activo	1.238	14,9	41,6
Total activo	17.195	14,0	7,6
Depósitos de la clientela	11.167	12,1	1,7
Bancos centrales y entidades de crédito	1.093	59,5	29,7
Valores representativos de deuda emitidos	183	(29,1)	(24,5)
Resto de pasivos financieros	1.264	19,2	25,6
Otras cuentas de pasivo	608	11,2	44,3
Total pasivo	14.315	14,4	6,1
Total patrimonio neto	2.880	12,1	15,9

Pro memoria:

Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	9.500	10,3	9,9
Recursos de la clientela	18.701	17,7	10,0
Depósitos de la clientela ³	11.167	12,1	1,7
Fondos de inversión	7.535	27,0	25,0

Ratios (%), medios operativos y clientes

RoTE	7,0	(10,2)	(15,0)
Ratio de eficiencia	40,7	(1,1)	(5,0)
Ratio de morosidad	10,05	2,37	7,73
Ratio de cobertura de morosidad	90	0	(66)
Número de oficinas	380	(2,8)	(7,1)
Número de clientes totales (miles)	5.463	0,9	4,8
Número de clientes activos (miles)	3.652	(3,2)	0,2

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Resto del Grupo

Millones de euros

		s/ 4T'25		s/ 1T'25	
	1T'26	%	% sin TC	%	% sin TC
Resultados ordinarios					
Margen de intereses	337	12,4	12,1	34,9	39,0
Comisiones netas	239	(4,4)	(4,5)	17,3	20,2
Resultado por operaciones financieras ¹	102	40,6	37,4	103,2	113,4
Otros resultados de explotación	10	—	—	(46,8)	(47,2)
Margen bruto	689	12,6	12,1	31,6	35,4
Costes totales	(408)	0,4	0,4	1,1	3,4
Margen neto	280	36,6	34,7	134,4	146,4
Dotaciones por insolvencias	(78)	(6,0)	(6,3)	12,5	12,7
Otros resultados y provisiones	(5)	(71,8)	(73,0)	152,8	149,8
Resultado antes de impuestos	197	87,8	84,6	310,7	366,4
Impuesto sobre beneficios	(49)	—	—	96,1	108,7
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	148	10,5	8,9	543,5	688,1
Resultado de operaciones interrumpidas	—	—	—	—	—
Resultado consolidado del ejercicio	148	10,5	8,9	543,5	688,1
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(1)	162,9	45,6	—	968,2
Beneficio ordinario atribuido a la dominante	147	10,0	8,7	532,6	686,4
Balance					
Préstamos y anticipos a la clientela	25.305	0,0	(1,0)	2,6	5,9
Efectivo, bancos centrales y entidades de crédito	14.851	15,0	13,7	128,2	131,9
Valores representativos de deuda	13.736	208,6	208,9	8,5	9,7
Resto de activos financieros	2.203	(7,7)	(9,8)	(10,8)	(10,2)
Otras cuentas de activo	3.326	5,4	5,5	14,4	14,7
Total activo	59.422	23,2	22,1	20,7	23,4
Depósitos de la clientela	29.635	10,1	9,1	30,0	34,5
Bancos centrales y entidades de crédito	15.235	84,7	81,0	(13,5)	(12,9)
Valores representativos de deuda emitidos	5.656	25,4	25,8	481,0	494,5
Resto de pasivos financieros	2.695	12,2	10,6	14,4	16,9
Otras cuentas de pasivo	1.432	(7,2)	(6,9)	(3,8)	(2,9)
Total pasivo	54.652	25,3	24,1	20,9	23,5
Total patrimonio neto	4.769	3,5	3,0	19,2	22,4
<i>Pro memoria:</i>					
Préstamos y anticipos a la clientela bruto ²	25.786	0,0	(1,0)	2,5	5,8
Recursos de la clientela	49.681	8,2	7,4	31,0	34,8
<i>Depósitos de la clientela</i> ³	29.408	10,2	9,2	30,4	34,9
<i>Fondos de inversión</i>	20.273	5,5	5,0	32,0	34,7

1. Incluye diferencias de cambio.

2. Sin incluir adquisiciones temporales de activos.

3. Sin incluir cesiones temporales de activos.

Medidas alternativas de rendimiento (MAR)

Además de la información financiera preparada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), este informe incluye ciertas medidas alternativas de rendimiento (MAR) a efectos de dar cumplimiento a las directrices sobre medidas alternativas de rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority (ESMA) el 5 de octubre de 2015, así como medidas no NIIF.

Las medidas de rendimiento incluidas en este informe calificadas como MAR y medidas no NIIF se han calculado utilizando la información financiera de Santander, pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y, por tanto, no han sido auditadas ni son susceptibles de ser auditadas de manera completa.

Estas MAR y medidas no NIIF se han utilizado para planificar, monitorizar y valorar nuestra evolución. Consideramos que estas MAR y medidas no NIIF son de utilidad para la dirección y los inversores puesto que facilitan la comparación del rendimiento operativo entre periodos. Aunque consideramos que estas MAR y medidas no NIIF permiten una mejor valoración de la evolución de nuestros negocios, esta información debe considerarse solo como información adicional, y en ningún caso sustituye a la información financiera preparada según las NIIF. Además, la forma en que el Grupo define y calcula estas MAR y las medidas no NIIF puede diferir de la forma en que son calculadas por otras compañías que usan medidas similares y, por lo tanto, pueden no ser comparables.

Las MAR y medidas no NIIF utilizadas en este documento pueden ser categorizadas de la siguiente manera:

Resultados ordinarios

Además de los resultados NIIF, reportamos algunos indicadores de resultados que corresponden a medidas no NIIF y a las que nos

referimos como resultados ordinarios. Estos indicadores ofrecen, bajo nuestro punto de vista, un mejor análisis de la comparativa interanual, dado que no incluyen los factores que no forman parte de nuestro negocio ordinario (p. ej.: plusvalías, saneamientos, deterioro de fondos de comercio, etc.) o algunas partidas que se han reclasificado en la cuenta de resultados ordinaria o en 'base ajustada' sin impacto en el beneficio, al objeto de facilitar la comparación con trimestres anteriores y entender mejor las tendencias del negocio.

Adicionalmente, en la sección '[Información financiera por segmentos](#)' relativa a los segmentos principales y secundarios, los resultados se presentan únicamente en términos ordinarios, de acuerdo con la NIIF 8, y están reconciliados sobre bases agregadas con los resultados consolidados estatutarios de las cuentas consolidadas que figuran a continuación.

Como consecuencia de la operación de venta de Polonia, en la cuenta estatutaria, de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5, los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se registran de forma agregada en una única línea del estado de resultados consolidado -la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'- para los periodos correspondientes a 2025. De esta manera, el resultado procedente del perímetro de Polonia que está afectado por la venta queda excluido, línea a línea, del desglose de las operaciones continuadas. En 1T 2026 en esa misma línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)' se recoge la plusvalía generada por el cierre de la operación de venta de Polonia.

La cuenta ordinaria del Grupo registra en una única línea de 'partidas no recurrentes' los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia en 2025 y la plusvalía generada por dicha venta en 1T 2026. De esta manera, los impactos registrados en esta línea no forman parte del beneficio ordinario del Grupo, permitiendo así hacer homogénea la comparativa.

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables (cuenta estatutaria)

Millones de euros

	Enero-Marzo 2026		
	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios
Margen de intereses	11.019	—	11.019
Comisiones netas	3.357	—	3.357
Resultado por operaciones financieras ¹	651	—	651
Otros resultados de explotación	113	—	113
Margen bruto	15.140	—	15.140
Costes totales	(6.130)	(354)	(6.484)
Margen neto	9.010	(354)	8.656
Dotaciones por insolvencias	(3.225)	—	(3.225)
Otros resultados y provisiones	(756)	354	(402)
Resultado antes de impuestos	5.029	—	5.029
Impuesto sobre beneficios	(1.250)	—	(1.250)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	3.779	—	3.779
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	1.895	(1.895)	—
Resultado consolidado del ejercicio	5.674	(1.895)	3.779
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(219)	—	(219)
Beneficio atribuido a la dominante	5.455	(1.895)	3.560

1. Incluye diferencias de cambio.

Explicación de los ajustes correspondientes a los resultados 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, por un importe de 354 millones de euros.
- En la cuenta estatutaria, la plusvalía generada en 1T 2026 por el cierre de la operación de venta de Polonia se contabiliza en la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'. Sin embargo, en la cuenta ordinaria dicha plusvalía se ha excluido del beneficio ordinario.

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Millones de euros

	Enero-Marzo 2025		
	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios
Margen de intereses	10.621	13	10.634
Comisiones netas	3.199	(20)	3.179
Resultado por operaciones financieras ¹	668	(2)	666
Otros resultados de explotación	91	(17)	74
Margen bruto	14.579	(26)	14.553
Costes totales	(6.273)	(387)	(6.660)
Margen neto	8.306	(413)	7.893
Dotaciones por insolvencias	(3.083)	—	(3.083)
Otros resultados y provisiones	(534)	410	(124)
Resultado antes de impuestos	4.689	(3)	4.686
Impuesto sobre beneficios	(1.324)	1	(1.323)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	3.365	(2)	3.363
Resultado de operaciones interrumpidas (neto)	376	(376)	—
Resultado consolidado del ejercicio	3.741	(378)	3.363
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(339)	141	(198)
Beneficio atribuido a la dominante	3.402	(237)	3.165

1. Incluye diferencias de cambio.

Explicación de los ajustes correspondientes a los resultados 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 principalmente con procesos laborales y legales, por un importe de 410 millones de euros.

Nota: en cuanto al balance consolidado del Grupo, de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5 y únicamente en los balances a partir del 30 de junio de 2025, los activos asociados a la operación de venta de Polonia están agregados en la línea de 'activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta'. Por tanto, en el balance consolidado a 31 de marzo de 2025, los activos incluyeron los saldos de Polonia en las siguientes líneas y con los importes siguientes: efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista: 1.907 millones de euros; activos financieros mantenidos para negociar: 1.572 millones de euros; activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global: 9.328 millones de euros; activos financieros a coste amortizado: 51.427 millones de euros; activos intangibles: 1.388 millones de euros; activos por impuestos: 798 millones de euros; y otros activos: 1.079 millones de euros.

En el caso del pasivo, el balance consolidado a 31 de marzo de 2025, incluyen los siguientes importes relativos a Polonia: pasivos financieros mantenidos para negociar: 969 millones de euros; pasivos financieros a coste amortizado: 57.394 millones de euros; provisiones: 416 millones de euros; pasivos por impuestos: 700 millones de euros; y otros pasivos: 437 millones de euros.

Indicadores

Todas las métricas ordinarias de rentabilidad, así como la eficiencia, el riesgo crediticio y el resto de métricas e indicadores definidos en esta sección de 'Medidas alternativas de rendimiento', están calculados en todos los periodos de 2025 excluyendo Polonia, en línea con la cuenta de resultados ordinaria, salvo que se indique lo contrario.

Indicadores de rentabilidad y eficiencia

Los indicadores de rentabilidad tienen como objetivo medir la ratio del resultado sobre capital, capital tangible, activos y activos ponderados por riesgo. La ratio de eficiencia permite medir cuántos gastos son necesarios para generar los ingresos. Los resultados relacionados con la operación de venta de Polonia se contabilizan en la línea de 'partidas no recurrentes' dentro de la cuenta ordinaria. Por lo tanto, las ratios de rentabilidad también se presentan en términos ordinarios.

Ratio	Fórmula	Relevancia del uso
RoE (Return on equity)	$\frac{\text{Beneficio atribuido a la dominante (anualizado)}}{\text{Promedio de patrimonio neto}^1 \text{ (sin minoritarios)}}$	Esta ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en el banco y, por tanto, mide la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.
RoE ordinario	$\frac{\text{Beneficio ordinario atribuido a la dominante (anualizado)}}{\text{Promedio de patrimonio neto}^1 \text{ (sin minoritarios)}}$	Esta ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en el banco sin considerar los resultados que no forman parte de nuestro negocio ordinario.
RoTE (Return on tangible equity)	$\frac{\text{Beneficio atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizados)}^2}{\text{Promedio de patrimonio neto}^1 \text{ (sin minoritarios)} - \text{activos intangibles}}$	Este indicador se utiliza para valorar la rentabilidad sobre el patrimonio tangible de una empresa, deduciendo el coste de los AT1 del numerador, ya que mide el rendimiento que obtienen los accionistas sobre los fondos invertidos en el banco, una vez deducidos los activos intangibles.
RoTE ordinario	$\frac{\text{Beneficio ordinario atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizados)}^2}{\text{Promedio de patrimonio neto}^1 \text{ (sin minoritarios)} - \text{activos intangibles}}$	Igual que el RoTE, este indicador se utiliza para valorar la rentabilidad sobre el patrimonio tangible de una empresa, deduciendo el coste de los AT1 del numerador, pero sin considerar los resultados que no forman parte de nuestro negocio ordinario, es decir, procedentes de actividades ordinarias.
RoA (Return on assets)	$\frac{\text{Resultado consolidado (anualizado)}}{\text{Promedio de activos totales}}$	Esta métrica mide el rendimiento que se obtiene de los activos totales del banco. Es un indicador que refleja la eficiencia en la gestión de los activos totales de la empresa para generar beneficios.
RoA ordinario	$\frac{\text{Resultado ordinario consolidado (anualizado)}}{\text{Promedio de activos totales}}$	Esta métrica mide el rendimiento que se obtiene de los activos totales del banco sin considerar los resultados que no forman parte de nuestro negocio ordinario. Es un indicador que refleja la eficiencia en la gestión de los activos totales de la empresa para generar beneficios ordinarios.
RoRWA (Return on risk-weighted assets)	$\frac{\text{Resultado consolidado (anualizado)}}{\text{Promedio de activos ponderados por riesgo}}$	La rentabilidad ajustada al riesgo es una evolución del RoA. La diferencia es que relaciona el beneficio con los activos ponderados por riesgo que asume el Grupo.
RoRWA ordinario	$\frac{\text{Resultado ordinario consolidado (anualizado)}}{\text{Promedio de activos ponderados por riesgo}}$	Relaciona el beneficio consolidado sin considerar los resultados que no forman parte de nuestro negocio ordinario con los activos ponderados por riesgo que asume el Grupo.
Eficiencia	$\frac{\text{Costes totales}^3}{\text{Margen bruto}}$	Uno de los indicadores más utilizados a la hora de establecer comparaciones sobre la productividad de diferentes entidades financieras. Mide el nivel de recursos utilizados para generar los ingresos de explotación del Grupo.

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

2. 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.

3. Costes totales = Gastos generales de administración + amortizaciones + otros costes operativos.

Rentabilidad y eficiencia ^{1 2 3} (millones de euros y %)	1T'26	4T'25	1T'25
RoE	15,1%	14,6%	13,4%
Beneficio atribuido a la dominante (anualizado)	16.135	15.055	13.610
Promedio de patrimonio neto (sin intereses minoritarios)	107.148	102.984	101.501
RoE ordinario	13,3%	13,7%	12,5%
Beneficio atribuido a la dominante (anualizado)	16.135	15.055	13.610
(-) Partidas no recurrentes	1.895	942	950
Beneficio ordinario atribuido a la dominante (anualizado)	14.240	14.113	12.660
Promedio de patrimonio neto (sin intereses minoritarios)	107.148	102.984	101.501
RoTE	17,3%	17,1%	15,8%
Beneficio atribuido a la dominante (anualizado)	16.135	15.055	13.610
(-) Coste de los AT1 (anualizado)	654	662	638
(-) Ajustes en la valoración de los fondos de comercio	—	—	—
Beneficio atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizados, excl. ajustes por valoración de fondos de comercio)	15.481	14.393	12.971
Promedio de patrimonio neto (sin intereses minoritarios)	107.148	102.984	101.501
(-) Promedio de activos intangibles	17.478	18.774	19.359
Promedio de: Patrimonio neto (sin intereses minoritarios) - activos intangibles	89.670	84.210	82.142
RoTE ordinario	15,2%	16,0%	14,6%
Beneficio atribuido a la dominante (anualizado)	16.135	15.055	13.610
(-) Coste de los AT1 (anualizado)	654	662	638
(-) Ajustes en la valoración de los fondos de comercio	—	—	—
(-) Partidas no recurrentes	1.895	942	950
Beneficio ordinario a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizados)	13.586	13.451	12.021
Promedio de patrimonio neto (sin intereses minoritarios)	107.148	102.984	101.501
(-) Promedio de activos intangibles	17.478	18.774	19.359
Promedio de: Patrimonio neto (sin intereses minoritarios) - activos intangibles	89.670	84.210	82.142
RoA	0,92%	0,89%	0,81%
Resultado consolidado del ejercicio (anualizado)	17.011	16.587	14.966
Promedio de activos totales	1.847.367	1.868.353	1.855.729
RoA ordinario	0,82%	0,84%	0,75%
Resultado ordinario consolidado del ejercicio (anualizado)	17.011	16.587	14.966
(-) Ajuste en resultado consolidado por actividad no ordinaria	1.895	1.537	1.513
Resultado ordinario consolidado del ejercicio (anualizado)	15.117	15.051	13.453
Promedio de activos totales ⁴	1.847.367	1.793.341	1.785.419
RoRWA	2,80%	2,62%	2,34%
Resultado consolidado del ejercicio (anualizado)	17.011	16.587	14.966
Promedio de activos ponderados por riesgo ⁵	607.147	633.476	640.837
RoRWA ordinario	2,49%	2,49%	2,19%
Resultado consolidado del ejercicio (anualizado)	17.011	16.587	14.966
(-) Ajuste en resultado consolidado por actividad no ordinaria	1.895	1.537	1.513
Resultado ordinario consolidado del ejercicio (anualizado)	15.117	15.051	13.453
Promedio de activos ponderados por riesgo ^{4 5}	607.147	604.307	612.915
Ratio de eficiencia	42,8%	45,1%	45,8%
Costes de explotación	6.130	6.349	6.273
Ajuste en costes en la cuenta de resultados ordinaria	354	438	387
Costes totales ordinarios	6.484	6.787	6.660
Margen bruto	15.140	15.063	14.579
Ajuste en margen bruto en la cuenta de resultados ordinaria	—	2	-26
Margen bruto ordinario	15.140	15.065	14.553

1. Los promedios que se incluyen en los denominadores del RoE, RoTE, RoA y RoRWA se calculan tomando la media de los meses del periodo, los cuales, bajo nuestro punto de vista, no deben diferir significativamente de los que se obtendrían con la media de los saldos diarios.

2. En los periodos inferiores al año, y en el caso de existir resultados que no forman parte de nuestro negocio ordinario, el beneficio utilizado para el cálculo del RoE y del RoTE es el resultado ordinario anualizado, al que se suman dichos resultados sin anualizar. Sin embargo, en los datos de 2025, los resultados relacionados con la operación de la venta de Polonia sí han sido anualizados.

3. En los periodos inferiores al año, y en el caso de existir resultados que no forman parte de nuestro negocio ordinario, el beneficio utilizado para el cálculo del RoA y del RoRWA es el resultado ordinario consolidado anualizado, al que se suman dichos resultados sin anualizar. Sin embargo, en los datos de 2025, los resultados relacionados con la operación de la venta de Polonia sí han sido anualizados.

4. Datos de 2025 excluyen saldos relacionados con la venta de Polonia.

5. 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).

Ratio	Fórmula	Relevancia del uso
RoTE ordinario de los negocios y países	$\frac{\text{Beneficio ordinario atribuido a la dominante menos el coste de los AT}^1 \text{ (excl. ajustes por valoración de fondos de comercio)}}{\text{Promedio de patrimonio neto (sin minoritarios) - activos intangibles}^2}$	Este indicador se utiliza para valorar la rentabilidad sobre el patrimonio tangible de una empresa procedentes de actividades ordinarias, sin considerar los resultados que no forman parte de nuestro negocio ordinario, deduciendo el coste de los AT1 del numerador.

1. Tanto para los negocios como para los países, el coste de los AT1 está asignado en función del consumo de los activos ponderados por riesgo.

2. Para los negocios, los recursos propios tangibles están asignados en función del consumo de los activos ponderados por riesgo.

RoTE ordinario (millones de euros y %)

	1T'26			1T'25		
	%	Numerador	Denominador	%	Numerador	Denominador
Retail & Commercial Banking	16,7	7.728	46.266	16,3	7.042	43.125
Openbank	5,1	990	19.406	9,6	1.800	18.737
Corporate & Investment Banking	20,9	3.438	16.457	20,3	2.985	14.718
Wealth Management & Insurance	51,4	1.948	3.786	60,7	1.779	2.929
Países						
España	26,0	5.000	19.251	21,9	4.444	20.321
Reino Unido	9,7	1.214	12.571	9,2	1.077	11.755
Portugal	30,6	983	3.211	30,6	1.097	3.583
Openbank Europe	0,9	84	9.764	6,7	686	10.197
Estados Unidos	11,6	1.619	13.959	10,7	1.577	14.704
México	19,9	1.648	8.298	20,6	1.545	7.485
Brasil	14,8	2.062	13.932	14,4	1.937	13.478
Chile	19,3	809	4.201	18,2	711	3.896
Argentina	7,0	192	2.742	22,0	500	2.267

Numerador: beneficio ordinario atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (excluidos ajustes por valoración de fondos de comercio).

Denominador: promedio de: patrimonio neto (sin intereses minoritarios) - activos intangibles.

No se reporta el RoTE de Payment Solutions porque no se considera una métrica relevante para medir el desempeño en este tipo de negocio.

Ratio de eficiencia (millones de euros y %)

	1T'26			1T'25		
	%	Numerador	Denominador	%	Numerador	Denominador
Retail & Commercial Banking	40,5	3.354	8.284	43,4	3.535	8.146
Openbank	42,8	1.394	3.260	44,1	1.425	3.234
Corporate & Investment Banking	39,6	945	2.384	43,9	925	2.106
Wealth Management & Insurance	36,6	366	1.000	37,5	363	968
Payments	83,6	321	383	93,7	297	317
Países						
España	34,2	1.080	3.153	35,8	1.113	3.105
Reino Unido	54,6	667	1.221	60,9	772	1.267
Portugal	27,0	134	494	27,2	137	503
Openbank Europe	47,5	707	1.488	50,6	709	1.402
Estados Unidos	47,4	937	1.977	50,5	1.017	2.014
México	41,1	681	1.656	43,8	659	1.506
Brasil	39,4	1.284	3.258	38,9	1.253	3.223
Chile	30,4	221	728	34,8	251	722
Argentina	40,7	263	646	45,7	230	504

Numerador: costes totales ordinarios.

Denominador: margen bruto ordinario.

Indicadores de riesgo crediticio

Los indicadores de riesgo crediticio permiten medir la calidad de la cartera crediticia y el porcentaje de la cartera morosa que está cubierta con provisiones de insolvencias. Las métricas de riesgo crediticio se han ajustado para incluir las exposiciones corporativas originadas a través de productos de renta fija privada. Adicionalmente, excluyen los importes relacionados con la venta de Polonia de todos los periodos presentados.

Ratio	Fórmula	Relevancia del uso
Ratio de morosidad	$\frac{\text{Saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras}}{\text{Riesgo total}^1}$	La tasa de morosidad es una variable muy importante en la actividad de las entidades financieras, ya que permite conocer el nivel de riesgo de crédito asumido por estas. Pone en relación los saldos calificados contablemente como deteriorados con el saldo total de los créditos concedidos para el ámbito de clientes y riesgos contingentes y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras.
Ratio de cobertura de morosidad	$\frac{\text{Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras}}{\text{Saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras}}$	La tasa de cobertura de morosidad es una métrica fundamental en el sector financiero, ya que refleja el nivel de provisiones contables sobre el total de los saldos deteriorados por razón de riesgo de crédito. Por tanto, es un buen indicador para medir la solvencia de la entidad ante impagos o futuros impagos de clientes.
Coste del riesgo	$\frac{\text{Dotaciones de insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses}}{\text{Promedio de préstamos y anticipos a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras de los últimos 12 meses}}$	Esta ratio relaciona el nivel de dotaciones contables por riesgo de crédito en un periodo de tiempo determinado que son necesarias en función de la cartera de préstamos concedidos a la clientela y de valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras, por lo que sirve para medir la calidad crediticia de la entidad.

1. Riesgo total = 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.

Riesgo crediticio (millones de euros y %)

	Mar-26	Dic-25	Mar-25
Ratio de morosidad	3,00%	2,91%	2,98%
Saldos deteriorados	35.893	33.739	34.189
Saldos brutos de préstamos y anticipos a la clientela registrados en los epígrafes de 'activos financieros a coste amortizado' y de 'activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global' clasificados en fase 3, excluyendo exposición POCI (deteriorada adquirida u originada)	33.400	31.531	31.975
Exposición POCI (deteriorada adquirida u originada) adicionalmente deteriorada	120	46	64
Garantías y saldos disponibles a la clientela clasificados en fase 3	1.299	1.306	1.396
Exposiciones dudosas de carteras a valor razonable con cambios en resultados	20	17	6
Saldos brutos de valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras registrados en los epígrafes de 'Activos financieros a coste amortizado' y de 'Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global' clasificados en fase 3	1.054	839	748
Riesgo total	1.197.269	1.159.180	1.146.167
Saldos brutos de préstamos y anticipos a la clientela deteriorados y no deteriorados	1.093.025	1.058.447	1.047.940
Garantías a la clientela deterioradas y no deterioradas y saldos disponibles a la clientela deteriorados	82.342	80.056	78.503
Saldos brutos de valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras deteriorados y no deteriorados	21.902	20.677	19.724

	Mar-26	Dic-25	Mar-25
Ratio de cobertura de morosidad	66%	66%	65%
Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas	23.572	22.358	22.314
<i>Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de préstamos y anticipos a la clientela a coste amortizado y a valor razonable con cambios en otro resultado global</i>	22.216	21.158	21.278
<i>Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de garantías y saldos disponibles a la clientela</i>	764	712	689
<i>Fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras a coste amortizado y a valor razonable con cambios en otro resultado global</i>	592	488	347
Saldos deteriorados	35.893	33.739	34.189
<i>Saldos brutos de préstamos y anticipos a la clientela registrados en los epígrafes de 'activos financieros a coste amortizado' y de 'activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global' clasificados en fase 3, excluyendo exposición POCI (deteriorada adquirida u originada)</i>	33.400	31.531	31.975
<i>Exposición POCI (deteriorada adquirida u originada) adicionalmente deteriorada</i>	120	46	64
<i>Garantías y saldos disponibles a la clientela clasificados en fase 3</i>	1.299	1.306	1.396
<i>Exposiciones dudosas de carteras a valor razonable con cambios en resultados</i>	20	17	6
<i>Saldos brutos de valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras registrados en los epígrafes de 'Activos financieros a coste amortizado' y de 'Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global' clasificados en fase 3</i>	1.054	839	748
Coste del riesgo	1,14%	1,14%	1,12%
Dotaciones ordinarias por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses	12.270	12.128	11.911
<i>Dotaciones por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses</i>	12.738	12.597	12.273
<i>Ajuste en dotaciones por insolvencias por actividad no ordinaria</i>	(468)	(468)	(362)
Promedio de préstamos y anticipos a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras de los últimos 12 meses	1.071.833	1.063.783	1.063.040

Ratio de morosidad (millones de euros y %)

	Mar-26			Mar-25		
	%	Numerador	Denominador	%	Numerador	Denominador
Retail & Commercial Banking	3,18	20.860	655.582	3,19	20.650	647.226
Openbank	5,51	11.937	216.594	5,09	10.941	214.986
Corporate & Investment Banking	0,85	2.462	290.585	0,81	1.997	247.472
Wealth Management & Insurance	1,20	315	26.314	0,97	248	25.470
España	1,94	6.189	318.972	2,53	7.504	296.215
Reino Unido	1,05	2.618	250.113	1,25	3.114	249.857
Portugal	1,94	943	48.571	2,12	962	45.353
Openbank Europe	2,64	3.780	143.341	2,62	3.684	140.881
Estados Unidos	4,64	7.331	157.854	4,41	6.631	150.289
México	2,77	1.535	55.419	2,79	1.348	48.394
Brasil	7,22	9.082	125.800	6,30	7.402	117.571
Chile	5,75	2.568	44.668	5,60	2.499	44.669
Argentina	10,05	983	9.774	2,32	207	8.903

Numerador: saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela + valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras.

Denominador: riesgo total.

No se reporta la ratio de morosidad de Payment Solutions porque no se considera una métrica relevante para este tipo de negocio.

Ratio de cobertura de morosidad (millones de euros y %)

	Mar-26			Mar-25		
	%	Numerador	Denominador	%	Numerador	Denominador
Retail & Commercial Banking	67	13.923	20.860	63	13.047	20.650
Openbank	71	8.469	11.937	75	8.204	10.941
Corporate & Investment Banking	38	930	2.462	39	771	1.997
Wealth Management & Insurance	57	179	315	66	165	248
España	53	3.292	6.189	53	3.964	7.504
Reino Unido	33	872	2.618	31	960	3.114
Portugal	83	780	943	81	775	962
Openbank Europe	87	3.307	3.780	82	3.031	3.684
Estados Unidos	54	3.967	7.331	64	4.230	6.631
México	103	1.587	1.535	102	1.373	1.348
Brasil	79	7.133	9.082	79	5.816	7.402
Chile	47	1.208	2.568	50	1.239	2.499
Argentina	90	881	983	155	321	207

Numerador: fondo total de provisiones para cobertura de pérdidas esperadas por deterioro de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela + valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras.

Denominador: saldos deteriorados de préstamos y anticipos, garantías y saldos disponibles a la clientela + valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras. No se reporta la ratio de cobertura de Payment Solutions porque no se considera una métrica relevante para este tipo de negocio.

Coste del riesgo (millones de euros y %)

	Mar-26			Mar-25		
	%	Numerador	Denominador	%	Numerador	Denominador
Retail & Commercial Banking	1,17	7.257	620.712	1,12	7.089	632.606
Openbank	2,07	4.393	212.458	2,14	4.543	212.767
Corporate & Investment Banking	0,23	468	204.752	0,06	120	185.737
Wealth Management & Insurance	0,08	22	25.774	0,19	45	24.094
España	0,41	1.099	269.450	0,48	1.231	254.391
Reino Unido	0,08	200	244.051	0,04	99	251.791
Portugal	0,04	18	44.317	(0,02)	(10)	42.108
Openbank Europe	0,97	1.369	141.329	0,92	1.269	138.260
Estados Unidos	1,57	2.174	138.302	1,72	2.427	141.221
México	2,74	1.293	47.220	2,55	1.212	47.499
Brasil	4,14	4.413	106.472	4,11	4.490	109.332
Chile	1,27	512	40.163	1,26	527	41.783
Argentina	9,77	825	8.441	4,58	325	7.096

Numerador: dotaciones ordinarias por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses.

Denominador: promedio de préstamos y anticipos a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras de los últimos 12 meses. No se reporta el coste de riesgo de Payment Solutions porque no se considera una métrica relevante para este tipo de negocio.

Otros indicadores

El Grupo define una serie de métricas financieras adicionales para facilitar el análisis del desempeño y las tendencias ordinarias del negocio.

Métrica	Fórmula	Relevancia del uso
TNAV por acción (Recursos propios tangibles por acción)	$\frac{\text{Recursos propios tangibles}^1}{\text{Número de acciones (deducidas acciones en autocartera)}}$	Es una ratio muy común utilizada para medir el valor contable por acción de la empresa, una vez descontados los activos intangibles. Es útil para valorar la cantidad que cada accionista recibiría si la empresa entrara en periodo de liquidación y se vendiesen los activos tangibles de la compañía.
Precio / recursos propios tangibles por acción (veces)	$\frac{\text{Cotización de la acción}}{\text{TNAV por acción}}$	Es una de las ratios más comúnmente usadas por los participantes del mercado para la valoración de empresas cotizadas tanto en términos absolutos como relativos con otras entidades. La ratio mide la relación entre el precio que se paga por una compañía y su valor patrimonial contable.
Ratio de créditos sobre depósitos	$\frac{\text{Préstamos y anticipos a la clientela (netos de fondos para insolvencias)}}{\text{Depósitos de la clientela}}$	Es un indicador de la liquidez de un banco, ya que mide la relación entre el volumen total de créditos concedidos a la clientela respecto a los fondos de los que dispone en sus depósitos de clientes.
Crédito sin ATA	Préstamos y anticipos a la clientela brutos sin incluir las adquisiciones temporales de activos	A efectos de análisis del negocio de banca comercial, se deducen las ATA por ser productos del negocio tesorero con alta volatilidad.
Depósitos sin CTA	Depósitos de la clientela sin incluir las cesiones temporales de activos	A efectos de análisis del negocio de banca comercial, se deducen las CTA por ser productos del negocio tesorero con alta volatilidad.
BDI + Comisiones (en el negocio de Wealth Management & Insurance)	Beneficio neto de la unidad + Comisiones cedidas por Santander Insurance & Asset Management Solutions a la red comercial, netas de impuestos, excluyendo clientes de Banca Privada	Métrica que permite valorar la aportación total del negocio de Wealth Management & Insurance al beneficio del Grupo.
Margen EBITDA de Payments	$\frac{\text{EBITDA}^2}{\text{Ingresos totales}}$	El EBITDA es un indicador financiero (acrónimo de los términos en inglés <i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</i>) cuyo propósito es medir el resultado operativo del negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones, en relación con los ingresos totales. Permite evaluar la rentabilidad del negocio en términos operativos y la capacidad de generación de resultados de la actividad, aislando el impacto de factores financieros, fiscales y contables.

1. Recursos propios tangibles = Patrimonio neto (sin intereses minoritarios) - Activos intangibles.

2. EBITDA = margen neto - amortizaciones - deterioro de otros activos + dotaciones para insolvencias.

Otros (millones de euros y %)

	Mar-26	Dic-25	Mar-25
TNAV (recursos propios tangibles) por acción	6,13	5,76	5,46
Recursos propios tangibles ¹	88.498	84.527	82.235
Número de acciones, deducidas acciones en autocartera (millones)	14.426	14.678	15.052
Precio / recursos propios tangibles por acción (veces)	1,55	1,75	1,13
Cotización (euro)	9.490	10.070	6.196
TNAV (recursos propios tangibles) por acción	6,13	5,76	5,46
Ratio créditos sobre depósitos	101%	100%	100%
Préstamos y anticipos a la clientela (netos de fondos de insolvencias)	1.070.809	1.037.288	1.026.664
Depósitos de la clientela	1.059.261	1.041.200	1.028.690
	1T'26	4T'25	1T'25
BDI + Comisiones (en el negocio de Wealth) (millones de euros constantes)	919	1.068	844
Beneficio después de impuestos	505	620	458
Comisiones netas de impuestos	413	448	387
Margen EBITDA de Payments	33,4	42,1	28,6
EBITDA ²	128	160	91
Margen Neto	63	97	31
(-) Amortizaciones	(75)	(68)	(66)
(-) Deterioro de otros activos	(4)	—	—
Dotaciones para insolvencias	(14)	(5)	(6)
Margen bruto	383	379	317

1. El TNAV correspondiente a periodos de 2025 se ha calculado teniendo en cuenta los activos intangibles de Polonia aunque, de conformidad con los requerimientos establecidos por la NIIF 5, desde el segundo trimestre de 2025 están contabilizados en 'activos no corrientes mantenidos para la venta'.

2. Desde 2026, la definición de margen EBITDA se ajusta al nuevo Reporting del Grupo, sin cambiar periodos anteriores. Por lo tanto, el margen neto correspondiente a periodos en 2025 no incluye la línea de 'otros costes operativos'.

Indicadores de Sostenibilidad

Métrica	Definición	Mar-26
Financiación verde desembolsada y facilitada acumulada desde 2019-2026 (miles de millones de euros)	Importe nominal de las operaciones de financiación de proyectos, asesoramiento financiero, bonos de proyecto, bonos verdes (DCM), financiación a la exportación (ECA), fusiones y adquisiciones (M&A), y de mercados de capitales de renta variable (ECM) clasificadas por el panel SCFS y recogidas en las <i>League Tables</i> de Dealogic, Inframation News, TXF y Mergermarket acumulado desde 2019.	181,1
Activos bajo gestión en Inversión Socialmente Responsable como porcentaje del total de activos bajo gestión de Wealth Management & Insurance	Valor correspondiente al volumen de activos bajo gestión clasificados como artículo 8 - promoción de características ESG - y 9 - con objetivos de sostenibilidad explícitos - del Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles (SFDR, según sus siglas en inglés; EU Reg. 2019/2088) excepto inversiones ilíquidas en Private Banking, que se reportan en términos de capital comprometido. Incluye: i) activos gestionados o asesorados por Santander Asset Management (SAM) y por otras gestoras del Grupo en la UE y, utilizando criterios equivalentes, en otras geografías en las que SFDR no aplica; y ii) fondos de terceros y activos asesorados considerados como inversión sostenible ya sea según SFDR (artículo 2.17) o con criterios internos de sostenibilidad de acuerdo al SFICS (Sistema de Clasificación de Finanzas e Inversiones Sostenibles) dividido entre el total de activos bajo gestión de Wealth Management & Insurance.	24%

Nota: objetivos establecidos antes de la publicación de la taxonomía europea en 2T 2023. Por ello, su definición no está totalmente alineada con ella.

Medidas de divisas locales

La dirección utiliza ciertos indicadores financieros en moneda local para ayudar a valorar la evolución de nuestros negocios. Estos indicadores financieros no NIIF incluyen los resultados de las operaciones que llevan a cabo nuestros bancos fuera de la zona euro, sin considerar el impacto de los tipos de cambio. Dado que la variación en los tipos de cambio de las monedas extranjeras no tiene un impacto operativo en los resultados, consideramos que medir la evolución en moneda local aporta, tanto a la dirección del banco, como a los inversores, una mejor valoración de su evolución.

De esta forma, el Grupo presenta, tanto del total de Grupo como de las unidades de negocio, las variaciones producidas en la cuenta de resultados, así como las variaciones excluyendo el impacto de la variación del tipo de cambio ('sin TC' o 'euros constantes') entendiendo que estas últimas facilitan un mejor análisis de la gestión, puesto que permiten identificar los movimientos ocurridos en los negocios sin considerar el impacto de la conversión de cada moneda local a euros.

Dichas variaciones excluyendo el impacto de tipo de cambio se calculan mediante la conversión de las líneas de las cuentas de resultados de las diferentes unidades que componen el Grupo a nuestra moneda de presentación, el euro, utilizando, para todos los periodos presentados, el tipo de cambio medio del 1T 2026. Este método de cálculo de las variaciones de la cuenta de resultados, se utiliza para las diferentes unidades que componen el Grupo, a excepción de Argentina, donde, al tratarse de una economía hiperinflacionaria, se utiliza el tipo de cambio del último día hábil de cada uno de los periodos presentados, y así mitigar la distorsión que provoca la hiperinflación.

Asimismo, el Grupo presenta las variaciones en euros y excluyendo el impacto de la variación del tipo de cambio ('sin TC' o 'en euros constantes') tanto del total del Grupo como de las unidades globales de los saldos de préstamos y anticipos a la clientela (sin ATA) y de los recursos de la clientela, que engloban los depósitos de la clientela (sin CTA) y los fondos de inversión. Adicionalmente, para los países, se presentan las variaciones en euros y excluyendo el

impacto de la variación del tipo de cambio de las principales partidas de sus balances. El motivo es igualmente facilitar el análisis aislando la variación en dichos saldos de balance que no están motivados por la conversión de cada moneda local a euros.

Dichas variaciones excluyendo el impacto de tipo de cambio se calculan mediante la conversión de los saldos de las diferentes unidades que componen el Grupo a nuestra moneda de presentación, el euro, utilizando, para todos los periodos presentados, el tipo de cambio del último día hábil del mes de marzo de 2026. Este método de cálculo de estas variaciones se utiliza para las diferentes unidades que componen el Grupo, a excepción de Argentina, donde, al tratarse de una economía hiperinflacionaria, se utiliza el tipo de cambio del último día hábil de cada uno de los periodos presentados, y así mitigar la distorsión que provoca la hiperinflación.

En el primer trimestre de 2025, como consecuencia de la divergencia significativa existente entre el tipo de cambio oficial y otras magnitudes macroeconómicas, principalmente la inflación, aplicamos para el peso argentino un tipo de cambio alternativo al oficial, tomando como referencia el tipo de cambio dólar CCL (contado con liquidación), que es el tipo de cambio que resulta de la venta en dólares estadounidenses de bonos locales denominados en pesos argentinos (bonos con denominación dual peso/dólar).

A partir del segundo trimestre de 2025 y teniendo en cuenta la liberación del mercado cambiario y las eliminaciones de las restricciones a la compra de moneda extranjera para personas físicas en Argentina, y que el valor de este tipo de cambio dólar CCL no difería significativamente de otros tipos de mercado ni del tipo de cambio oficial, se volvió a tomar como referencia el tipo de cambio oficial.

En la tabla que se incluye a continuación figuran, tanto los tipos de cambio medios, como los tipos de cambio finales de las principales monedas en las que opera el Grupo.

Tipos de cambio: Paridad 1 euro=moneda

	Cambio medio (resultados)		Cambio final (balance)		
	1T'26	1T'25	Mar-26	Dic-25	Mar-25
Dólar estadounidense	1,170	1,052	1,153	1,176	1,081
Libra	0,868	0,836	0,873	0,873	0,837
Real brasileño	6,148	6,152	6,011	6,458	6,196
Peso mexicano	20,540	21,480	20,776	21,122	22,105
Peso chileno	1.036,580	1.013,425	1.073,161	1.059,750	1.029,745
Peso argentino ¹			1.592,870	1.706,383	1.426,270

1. No se incluyen cifras medias del tipo de cambio argentino ya que, al tratarse de una economía hiperinflacionaria, se ha utilizado el tipo de cambio del último día hábil de cada uno de los periodos presentados. Se aplica el tipo de cambio oficial del peso argentino salvo para 1T 2025, cuando se aplicó un tipo de cambio alternativo al tipo de cambio oficial, que reflejó mejor la evolución de la inflación.

Impacto de la tasa de inflación en las variaciones de los costes totales

Grupo Santander presenta, tanto del total del Grupo como de las unidades de negocio que se incluyen en los segmentos principales y secundarios: i) las variaciones producidas en los costes totales en euros, ii) las variaciones excluyendo el tipo de cambio con la excepción de Argentina, cuyo cálculo se realiza en línea con lo mencionado en el apartado anterior 'Medidas de divisas locales' y iii) las variaciones excluyendo el tipo de cambio y restando el efecto de la inflación media de los últimos doce meses (es decir en 'términos reales'), excepto para Argentina entendiendo que el crecimiento de los costes de Argentina en euros ya recoge en buena medida el efecto de la hiperinflación sobre los tipos de cambio. El motivo de incluir las dos últimas es que facilitan un mejor análisis de la gestión.

La inflación considerada se calcula, para los países, mediante la media aritmética de los valores de los últimos 12 meses de cada uno de ellos y, para los negocios globales, mediante la media ponderada de las inflaciones de cada uno de los países que los componen, utilizando como factor de ponderación el peso que los costes totales que cada país tiene en el negocio global. En el caso del Grupo y de los negocios globales, se excluye la inflación de Argentina del cálculo para mitigar la distorsión que provoca su hiperinflación y entendiendo que el crecimiento de los costes de Argentina en euros ya recoge en buena medida el efecto de la hiperinflación sobre los tipos de cambio.

En el cuadro que figura a continuación se presentan las inflaciones medias así calculadas.

Inflación media

%	Inflación media últimos 12 meses
Retail & Commercial Banking	3,5
Openbank	2,5
Corporate & Investment Banking	2,9
Wealth Management & Insurance	2,9
Payment Solutions	1,8
España	2,7
Reino Unido	3,4
Portugal	2,3
Openbank Europe	2,1
Estados Unidos	2,7
México	3,9
Brasil	4,8
Chile	3,7
Total Grupo	3,2

Nota: las inflaciones medias del Grupo y de los negocios globales excluyen el impacto de la inflación en Argentina.

Estados financieros resumidos intermedios consolidados

Balance resumido consolidado

Cuenta de pérdidas y ganancias resumida consolidada

NOTA: La siguiente información financiera relativa a los tres primeros meses de 2026 y 2025 (adjunta), en formato resumido, corresponde al Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias elaborados conforme a las normas internacionales de información financiera.

Balance de situación resumido intermedio consolidado

Millones de euros

ACTIVO	Mar-26	Dic-25	Mar-25
Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	137.316	152.281	166.948
Activos financieros mantenidos para negociar	281.944	252.318	243.348
Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados	7.695	7.761	5.678
Activos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados	8.010	8.046	7.969
Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	74.069	74.612	94.873
Activos financieros a coste amortizado	1.249.000	1.202.689	1.221.296
Derivados – contabilidad de coberturas	3.744	3.931	4.665
Cambios del valor razonable de los elementos cubiertos de una cartera con cobertura del riesgo de tipo de interés	(888)	50	(384)
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	7.648	7.052	7.460
Negocios conjuntos	2.021	1.956	2.080
Entidades asociadas	5.627	5.096	5.380
Activos por contratos de reaseguro	236	223	239
Activos tangibles	26.750	27.438	30.822
Inmovilizado material	25.755	26.416	29.987
De uso propio	11.748	11.663	12.408
Cedido en arrendamiento operativo	14.007	14.753	17.579
Inversiones inmobiliarias	995	1.022	835
De las cuales: cedido en arrendamiento operativo	801	860	743
Activos intangibles	17.527	17.308	19.150
Fondo de comercio	12.252	11.958	13.510
Otros activos intangibles	5.275	5.350	5.640
Activos por impuestos	29.374	30.076	29.171
Activos por impuestos corrientes	9.721	11.132	9.878
Activos por impuestos diferidos	19.653	18.944	19.293
Otros activos	11.345	8.719	9.973
Contratos de seguros vinculados a pensiones	65	67	56
Existencias	7	7	5
Resto de los otros activos	11.273	8.645	9.912
Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	2.855	75.011	3.969
TOTAL ACTIVO	1.856.625	1.867.515	1.845.177

Balance de situación resumido intermedio consolidado

Millones de euros

PASIVO	Mar-26	Dic-25	Mar-25
Pasivos financieros mantenidos para negociar	195.949	171.546	164.971
Pasivos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados	39.623	42.148	35.920
Pasivos financieros a coste amortizado	1.453.068	1.421.184	1.477.629
Derivados – contabilidad de coberturas	4.061	4.248	4.505
Cambios del valor razonable de los elementos cubiertos de una cartera con cobertura del riesgo de tipo de interés	(76)	49	49
Pasivos por contratos de seguro	18.556	18.737	17.777
Provisiones	8.769	8.355	8.353
Pensiones y otras obligaciones de prestaciones definidas post-empleo	1.656	1.656	1.627
Otras retribuciones a los empleados a largo plazo	928	993	865
Cuestiones procesales y litigios por impuestos pendientes	3.183	2.989	2.720
Compromisos y garantías concedidos	764	713	709
Restantes provisiones	2.238	2.004	2.432
Pasivos por impuestos	9.695	9.568	10.099
Pasivos por impuestos corrientes	3.916	3.664	3.716
Pasivos por impuestos diferidos	5.779	5.904	6.383
Otros pasivos	14.432	15.937	15.360
Pasivos incluidos en grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	—	62.995	—
TOTAL PASIVO	1.744.077	1.754.767	1.734.663
PATRIMONIO NETO			
Fondos propios	141.113	141.144	137.564
Capital	7.345	7.345	7.576
Capital desembolsado	7.345	7.345	7.576
Capital no desembolsado exigido	—	—	—
Prima de emisión	36.792	36.792	40.079
Instrumentos de patrimonio emitidos distintos de capital	—	—	—
Componente de patrimonio neto de los instrumentos financieros compuestos	—	—	—
Otros instrumentos de patrimonio emitidos	—	—	—
Otros elementos de patrimonio neto	337	273	215
Ganancias acumuladas	102.483	91.959	94.871
Reservas de revalorización	—	—	—
Otras reservas	(8.620)	(7.532)	(6.450)
(-) Acciones propias	(2.679)	(96)	(597)
Resultado atribuible a los propietarios de la dominante	5.455	14.101	3.402
(-) Dividendos a cuenta	—	(1.698)	(1.532)
Otro resultado global acumulado	(35.088)	(37.974)	(36.179)
Elementos que no se reclasificarán en resultados	(3.226)	(4.121)	(4.232)
Elementos que pueden reclasificarse en resultados	(31.862)	(33.853)	(31.947)
Intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	6.523	9.578	9.129
Otro resultado global acumulado	(2.005)	(1.947)	(1.888)
Otros elementos	8.528	11.525	11.017
TOTAL PATRIMONIO NETO	112.548	112.748	110.514
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	1.856.625	1.867.515	1.845.177
PRO-MEMORIA: EXPOSICIONES FUERA DE BALANCE			
Compromisos de préstamo concedidos	310.549	321.234	306.977
Garantías financieras concedidas	17.277	17.449	17.548
Otros compromisos concedidos	158.449	148.118	163.316

Cuenta de pérdidas y ganancias resumida intermedia consolidada

Millones de euros	1T'26	1T'25
Ingresos por intereses	25.252	25.908
Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	1.582	1.434
Activos financieros a coste amortizado	18.976	19.494
Restantes ingresos por intereses	4.694	4.980
Gastos por intereses	(14.233)	(15.287)
Margen de intereses	11.019	10.621
Ingresos por dividendos	90	88
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	313	161
Ingresos por comisiones	4.543	4.317
Gastos por comisiones	(1.186)	(1.118)
Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos y pasivos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados, netas	61	(4)
Activos financieros a coste amortizado	25	(5)
Restantes activos y pasivos financieros	36	1
Ganancias o pérdidas por activos y pasivos financieros mantenidos para negociar, netas	81	370
Reclasificación de activos financieros desde valor razonable con cambios en otro resultado global	—	—
Reclasificación de activos financieros desde coste amortizado	—	—
Otras ganancias o (-) pérdidas	81	370
Ganancias o pérdidas por activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados, netas	16	495
Reclasificación de activos financieros desde valor razonable con cambios en otro resultado global	—	—
Reclasificación de activos financieros desde coste amortizado	—	—
Otras ganancias o (-) pérdidas	16	495
Ganancias o pérdidas por activos y pasivos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados, netas	496	(33)
Ganancias o pérdidas resultantes de la contabilidad de coberturas, netas	38	(44)
Diferencias de cambio, netas	(41)	(116)
Otros ingresos de explotación (*)	312	451
Otros gastos de explotación	(628)	(618)
Ingresos por contratos de seguro o reaseguro	120	123
Gastos por contratos de seguro o reaseguro	(94)	(114)
Margen bruto	15.140	14.579
Gastos de administración	(5.302)	(5.451)
Gastos de personal	(3.379)	(3.409)
Otros gastos de administración	(1.923)	(2.042)
Amortización	(828)	(822)
Provisiones o reversión de provisiones	(765)	(456)
Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados y pérdidas o ganancias netas por modificación	(3.198)	(3.077)
Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	(11)	(34)
Activos financieros a coste amortizado	(3.187)	(3.043)
Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de inversiones en negocios conjuntos o asociadas	—	—
Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos no financieros	(22)	(102)
Activos tangibles	(13)	(80)
Activos intangibles	(4)	(19)
Otros	(5)	(3)
Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos no financieros, netas	13	2
Fondo de comercio negativo reconocido en resultados	—	23
Ganancias o pérdidas procedentes de activos no corrientes y grupos enajenables de elementos clasificados como mantenidos para la venta no admisibles como actividades interrumpidas	(9)	(7)
Ganancias o pérdidas antes de impuestos procedentes de las actividades continuadas	5.029	4.689
Gastos o ingresos por impuestos sobre los resultados de las actividades continuadas	(1.250)	(1.324)
Ganancias o pérdidas después de impuestos procedentes de las actividades continuadas	3.779	3.365
Ganancias o pérdidas después de impuestos procedentes de actividades interrumpidas	1.895	376
Resultado del periodo	5.674	3.741
Atribuible a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	219	339
Atribuible a los propietarios de la dominante	5.455	3.402
Beneficio o pérdida por acción		
Básico	0,36	0,21
Diluido	0,36	0,21

(*) Incluye -214 millones de euros a 31 de marzo de 2026 (-125 millones de euros a 31 de marzo de 2025) derivados de la pérdida monetaria neta generada en Argentina como resultado de la aplicación de la NIC 29 Información financiera en economías hiperinflacionarias.

Glosario

- **A2A:** *Account-to-account* (pagos de cuenta a cuenta)
- **ADR:** American Depositary Receipt (certificado de depósitos americano)
- **ALCO:** Comité para la gestión del activo y el pasivo
- **APR:** Activos ponderados por riesgo
- **ATA:** Adquisiciones temporales de activos
- **AuM:** *Assets under management* (Activos bajo gestión)
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **BCE:** Banco Central Europeo
- **BPA:** Beneficio por acción
- **CET1:** *Common Equity Tier 1*
- **CIB:** Corporate & Investment Banking
- **CF:** Corporate Finance
- **Cientes activos:** Cliente que cumple los niveles mínimos exigidos de saldos y/o transaccionalidad definidos según el área de negocio
- **Cientes digitales:** Toda persona física o jurídica que, siendo cliente de un banco comercial, ha accedido a su área personal a través de internet, móvil o ambos en los últimos 30 días
- **CNMV:** Comisión Nacional del Mercado de Valores
- **Costes en términos reales:** Variaciones de los costes excluyendo el efecto de la inflación media de los últimos doce meses
- **CRR:** *Capital Requirements Regulation*
- **CTA:** Cesiones temporales de activos
- **ECA:** *Export credit agency.* Son agencias gubernamentales o entidades estatales que tienen como objetivo principal respaldar las exportaciones y promover el comercio internacional.
- **ESMA:** European Securities and Markets Authority
- **EE.UU.:** Estados Unidos de América
- **Follow-ons:** ofertas públicas de ampliaciones de capital
- **Free float:** Porcentaje del número total de acciones en circulación una vez excluidas las de autocartera sobre el total de acciones en circulación
- **GB:** Global Banking
- **GM:** Global Markets
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **IA:** Inteligencia artificial
- **ICO:** Instituto de Crédito Oficial en España
- **IFC:** International Finance Corporation (Corporación Financiera Internacional)
- **Inclusión financiera:** Número de personas no bancarizadas, con baja bancarización, en dificultades financieras, con dificultades para acceder al crédito que, a través de los productos, servicios del Grupo, pueden acceder al sistema financiero, recibir financiación adaptada a sus necesidades. Los grupos no bancarizados o infrabancarizados (*financially underserved*) se definen como personas que no tienen una cuenta corriente, o que tienen una cuenta pero obtuvieron servicios financieros alternativos (no bancarios) en los últimos 12 meses. Las personas beneficiarias de diversos programas se incluyen en el proceso de cuantificación una sola vez en todo el periodo. Solo se contabilizan las nuevas personas empoderadas tomando como año base las existentes desde 2019.
- **LCR:** Liquidity Coverage Ratio (ratio de cobertura de liquidez)
- **MAR:** Medidas alternativas de rendimiento
- **MDA:** Maximum Distributable Amount
- **MM:** Miles de millones
- **mn:** Millones
- **NIIF 5:** Normas Internacionales de Información Financiera 5, Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas.
- **NIIF 8:** Normas Internacionales de Información Financiera 8 Segmentos de Operación
- **NIIF 9:** Norma Internacional de Información Financiera 9, relativa a Instrumentos Financieros
- **NPS:** Net Promoter Score (indicador de la satisfacción del cliente)
- **ODS:** Open Digital Services
- **P2R:** Requerimiento de Pilar 2 (*Pillar 2 requirement*)
- **Payments:** Payment Solutions (Getnet, Getnet Platforms y Ebury)
- **pb:** Puntos básicos
- **PB:** Private Banking
- **PIB:** Producto interior bruto
- **pp:** Puntos porcentuales
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas
- **Ratio de conversión:** Indicador que mide la efectividad de un proceso comercial para convertir oportunidades en ventas reales
- **Retail:** Retail & Commercial Banking
- **RoA:** Rendimiento sobre activos
- **RoE:** Retorno sobre el capital
- **ROF:** Resultados por operaciones financieras
- **RoRWA:** Retorno sobre activos ponderados por riesgo
- **RoTE:** Retorno sobre capital tangible excluyendo el coste de AT1 del numerador
- **RWA:** Activos ponderados por riesgo
- **SAM:** Santander Asset Management
- **SBNA:** Santander Bank N.A.
- **SC USA:** Santander Consumer USA
- **SEC:** Securities and Exchange Commission
- **SHUSA:** Santander Holdings USA, Inc.
- **TC:** Tipo de cambio
- **TI:** Tecnología de la información
- **TLAC:** requisito de capacidad total de absorción de pérdidas exigido en el paquete CRD V
- **TNAV:** Valor contable tangible
- **Token:** Unidad digital que representa un valor, derecho o activo dentro de un sistema tecnológico, usualmente basado en *blockchain*
- **Tokenización:** Proceso mediante el cual un activo tangible o intangible se representa digitalmente mediante un token en una red blockchain u otra infraestructura tecnológica segura
- **TPV:** *Total payments volume* (Volumen total de pagos)
- **VaR:** Valor en riesgo
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance

Información importante

Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

Banco Santander, S.A. («Santander») advierte de que este informe puede contener información financiera preparada de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y extraída de nuestros estados financieros consolidados, así como medidas alternativas de rendimiento (MAR) tal y como se definen en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015, y otros indicadores financieros no-NIIF. Las MAR y los indicadores financieros no-NIIF se han elaborado a partir de la información del Grupo Santander; pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y no han sido auditadas ni revisadas por nuestros auditores. Utilizamos las MAR e indicadores financieros no-NIIF para planificar, supervisar y evaluar nuestro desempeño. Consideramos que constituyen métricas útiles para nuestro equipo gestor y para los inversores a efectos de comparar el desempeño operativo entre distintos periodos contables.

No obstante, las MAR y los indicadores financieros no-NIIF constituyen información complementaria; su finalidad no es sustituir a las medidas NIIF. Asimismo, las empresas de nuestro sector y de otros sectores pueden calcular o utilizar las MAR y los indicadores financieros no-NIIF de manera diferente, lo que puede hacerlas menos útiles a efectos comparativos. Las MAR que utilizan etiquetas ambientales, sociales y de gobernanza no han sido calculadas de conformidad con el Reglamento de Taxonomía ni con los indicadores de impacto adverso del Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles (SFDR, según sus siglas en inglés; EU Reg. 2019/2088).

Para obtener más información sobre las MAR y los indicadores financieros no-NIIF utilizados, se debe consultar el Informe Anual de 2025 en el Formulario 20-F presentado ante la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) el 27 de febrero de 2026 (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anales-suministrada-a-la-sec/2026/sec-2025-annual-20-f-2025-disponible-solo-en-ingles-es.pdf>), así como la sección "Medidas Alternativas de Rendimiento" de este Informe Financiero del primer trimestre de 2026 de Banco Santander, S.A. (Santander), publicado el 29 de abril de 2026 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>).

Información de sostenibilidad

Este informe contiene, además de información financiera, información de sostenibilidad, incluyendo métricas, declaraciones, objetivos, metas y opiniones relativas a cuestiones ambientales, sociales y de buen gobierno. La información de sostenibilidad puede encontrarse a lo largo del informe. La información de sostenibilidad se incluye de conformidad con la Directiva 2022/2464 relativa a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas (CSRD, por sus siglas en inglés) y con la Ley 11/2018 en materia de información no financiera y diversidad. La información de sostenibilidad no ha sido auditada ni revisada por auditores externos. La información de sostenibilidad se elabora siguiendo diversos marcos y guías de reporte y prácticas de medición, recogida y verificación, tanto externos como internos, que pueden ser sustancialmente diferentes de los aplicables a la información financiera y, en muchos casos, son emergentes o están en desarrollo.

La información de sostenibilidad se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, hipótesis, cuestiones de criterio y datos obtenidos internamente y de terceros. Por lo tanto, la información de sostenibilidad está sujeta a incertidumbres de medición significativas, puede no ser comparable a la información de sostenibilidad de otras sociedades o a lo largo del tiempo y su inclusión no implica que la información sea adecuada para un fin determinado o que sea importante para nosotros con arreglo a las normas de información obligatorias. Por ello, la información de sostenibilidad debe considerarse a efectos meramente informativos sin aceptarse responsabilidad por ella salvo en los casos en que no puede limitarse conforme a normas imperativas.

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 este reporte, así como otros factores desconocidos o impredecibles, podrían afectar a nuestro rendimiento y resultados futuros y hacer que las situaciones que resulten en el futuro difieran significativamente de aquellas que las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones anticipan, esperan, proyectan o suponen:

- condiciones económicas generales o del sector (por ejemplo, una recesión económica; una mayor volatilidad en los mercados de capitales; inflación; deflación; cambios demográficos, en el gasto de los consumidores o en los hábitos de inversión o ahorro; y los efectos de los conflictos armados en Ucrania y Oriente Medio, o de emergencias sanitarias en la economía global) en las áreas en las que tenemos operaciones o inversiones significativas;
- exposición a riesgos operativos, incluidos los ciberataques, filtraciones o pérdidas de datos y otros incidentes de seguridad;
- exposición a riesgos de mercado (por ejemplo, riesgos derivados de los tipos de interés, los tipos de cambio, los precios de las acciones y los nuevos índices de referencia);
- posibles pérdidas derivadas del reembolso anticipado de préstamos, la depreciación de garantías o el riesgo de contraparte;
- inestabilidad política en España, el Reino Unido, otros países europeos, América Latina y Estados Unidos;
- cambios en las políticas monetarias, fiscales y de inmigración y tensiones comerciales, incluida la imposición de aranceles y las correspondientes medidas de represalia;

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

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

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

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

INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE LA ADQUISICIÓN DE WEBSTER Y DÓNDE ENCONTRARLA

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

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

Inexistencia de oferta ni solicitud

Este reporte 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 este reporte. La publicación de este reporte no constituye un consejo ni una recomendación para comprar, vender u operar de cualquier otra forma con valores o inversiones de ningún tipo.

Participantes en la solicitud de delegaciones de voto

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

El rendimiento pasado no es indicativo de 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 periodos anteriores. Nada de lo mencionado en este reporte debe interpretarse como una previsión de pérdidas y ganancias.

Información de terceros

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

Relación con Inversores y Accionistas

Ciudad Grupo Santander

Edificio Pereda, segunda planta
Avda de Cantabria s/n
28660 Boadilla del Monte
Madrid (España)
Teléfono: (+34) 91 276 92 90

investor@gruposantander.com
accionistas@gruposantander.com

Sede social:

Paseo Pereda 9-12, Santander (España)

Sede operativa:

Ciudad Grupo Santander
Avda de Cantabria, s/n
28660 Boadilla del Monte, Madrid (España)