



 Santander

# Presentación de resultados 1T'26

29 de abril de 2026

# Información importante

## Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

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

No obstante, las MAR y los indicadores financieros no-NIIF constituyen información complementaria; su finalidad no es sustituir a las medidas NIIF. Asimismo, 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” del Informe Financiero del primer trimestre de 2026 de Banco Santander, S.A. (Santander), publicado el 29 de abril de 2026 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economica-financiera#resultados-trimestrales>).

## Previsiones y estimaciones

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

- condiciones económicas generales o del sector (por ejemplo, una recesión económica; una mayor volatilidad en los mercados de capitales; inflación; deflación; cambios demográficos, en el gasto de los consumidores o en los hábitos de inversión o ahorro; y los efectos de los conflictos armados en Ucrania y Oriente Medio, o de emergencias sanitarias en la economía global) en las áreas en las que tenemos operaciones o inversiones significativas;
- exposición a riesgos operativos, incluidos los ciberataques, filtraciones o pérdidas de datos y otros incidentes de seguridad;
- exposición a riesgos de mercado (por ejemplo, riesgos derivados de los tipos de interés, los tipos de cambio, los precios de las acciones y los nuevos índices de referencia);
- posibles pérdidas derivadas del reembolso anticipado de préstamos, la depreciación de garantías o el riesgo de contraparte;
- inestabilidad política en España, el Reino Unido, otros países europeos, América Latina y Estados Unidos;
- cambios en las políticas monetarias, fiscales y de inmigración y tensiones comerciales, incluida la imposición de aranceles y las correspondientes medidas de represalia;
- cambios legislativos, regulatorios o fiscales (incluidos los requisitos regulatorios de capital y liquidez) y una mayor regulación derivada de crisis financieras;
- adquisiciones, integraciones, desinversiones y los desafíos derivados de desviar los recursos y la atención de la dirección de otras oportunidades estratégicas y cuestiones operativas;
- riesgo reputacional y posibles reacciones adversas de grupos de interés, incluidas caídas en el precio de mercado de nuestras acciones;
- condiciones, normativas, objetivos y fenómenos meteorológicos relacionados con el clima;
- incertidumbre sobre el alcance de las actuaciones que puedan ser necesarias por nuestra parte, por parte de los gobiernos y de otros agentes para alcanzar objetivos relacionados con cuestiones climáticas, medioambientales y sociales, así como la naturaleza cambiante de la ciencia subyacente y los posibles conflictos e incoherencias entre normas y regulaciones gubernamentales. Los factores importantes que afectan a la información de sostenibilidad pueden diferir sustancialmente de los aplicables a la información financiera. La información de sostenibilidad se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, supuestos, juicios y datos subyacentes obtenidos internamente y de terceros. En consecuencia, la información de sostenibilidad está sujeta a incertidumbres significativas de medición, puede no ser comparable con la información de sostenibilidad de otras compañías o a lo largo del tiempo o entre periodos, y su inclusión no implica que dicha información sea adecuada para ningún propósito concreto ni que sea material para nosotros conforme a las normas de información obligatoria. La información de sostenibilidad se proporciona exclusivamente a efectos informativos, sin que se asuma responsabilidad alguna en relación con la misma, salvo en aquellos casos en los que dicha responsabilidad no pueda limitarse en virtud de disposiciones imperativas de la legislación aplicable;
- nuestras propias decisiones y actuaciones, incluidas aquellas que afecten o modifiquen nuestras prácticas, operaciones, prioridades, estrategias, políticas o procedimientos; y
- cambios que afecten a nuestro acceso a liquidez y financiación en condiciones aceptables, especialmente como consecuencia de variaciones en los diferenciales de crédito o de una rebaja en la calificación crediticia del grupo en su conjunto o de sus principales filiales.



# Información importante

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

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

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

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

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

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



# Información importante

## **Inexistencia de oferta ni solicitud**

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

## **Participantes en la solicitud de delegaciones de voto**

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

## **El rendimiento pasado no es indicativo de los resultados futuros**

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

## **Información de terceros**

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



# Índice

1

*Aspectos  
destacados 1T'26  
Avance en la  
estrategia*

2

*Análisis del  
Grupo*

3

*Conclusiones*

4

*Anexo*



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

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

Ingresos  
**€15,1MM**  
+4%

B° ordinario  
**€3,6MM**  
+12%

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

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

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

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

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

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

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

BPA ordinario  
**+17%**

TNAVpa + DPA  
**+19%**

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

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,00 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2025, 11,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en noviembre de 2025 y 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo aprobado en marzo (pagadero a partir del 5 de mayo), todo ello como parte de nuestra política de remuneración al accionista contra los resultados de 2024 y 2025.



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

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

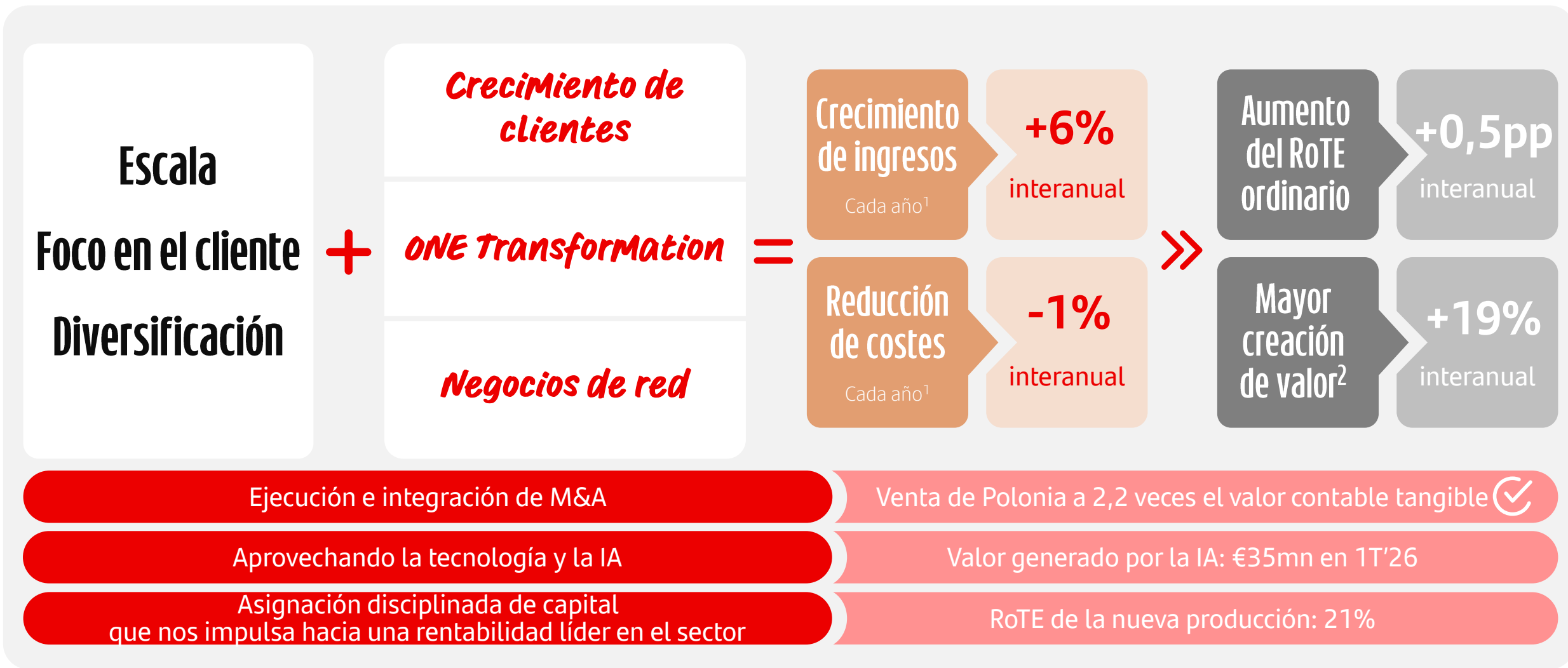
El beneficio ordinario del Grupo no incluye: i) la plusvalía generada por la venta de Polonia en 1T'26; y ii) los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta en 1T'25

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

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

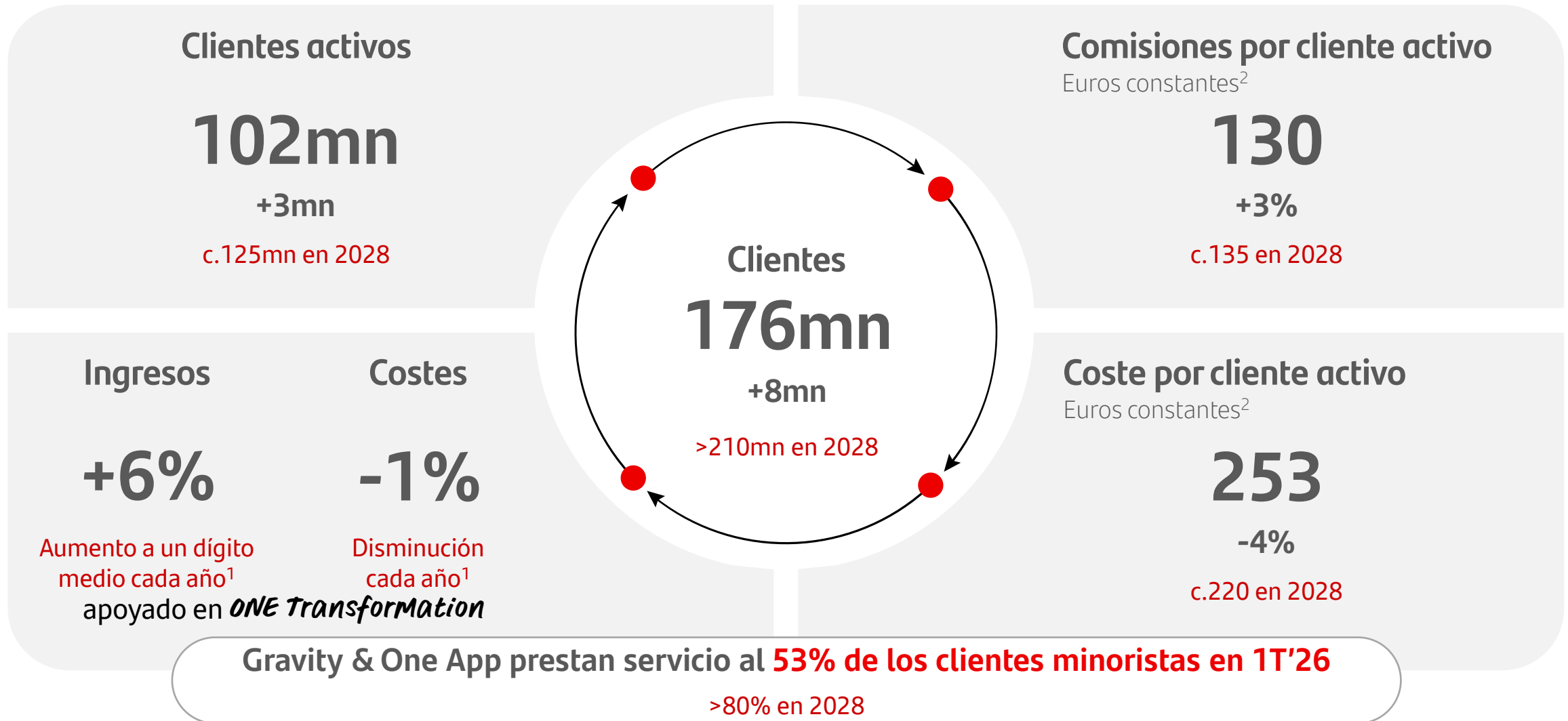


# Nuestro modelo de negocio único, junto con nuestra estrategia ONE Transformation y los negocios de red impulsan el crecimiento rentable y la creación de valor



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

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



Nota: variaciones interanuales. Los objetivos de los clientes incluyen a TSB y Webster. 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 perímetro constante (excluyendo Polonia en 2025 y las *bolt-ons* anunciadas).

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



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

Ratio de eficiencia

45,3%

2025

45,3%

2025

*ONE Transformation*

c.-3pp

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

-1pp

*IA*

c.-1pp

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

-0,1pp

*Capacidades tecnológicas globales*

c.-2pp

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

-0,4pp

*Negocios de red*

c.-1pp

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

-1pp

*Bolt-ons anunciadas*

c.-2pp

- Sinergias de TSB y Webster

c.36%

Objetivo 2028

42,8%

1T'26

*ONE Transformation*



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

	1T'26	Ingresos (€ MM)	Eficiencia	Beneficio ordinario (€ MM)	Rentabilidad 1T'26	Objetivos de rentabilidad 2028
					RoTE ordinario	
	<b>Retail</b>	8,3 +2%	40,5% -2,9pp	2,01 +9%	16,7% +0,4pp	>21%
	<b>Openbank</b>	3,3 +5%	42,8% -1,3pp	0,75 +15%	15,4% +1,0pp	c.16%
<b>Negocios de red</b>	<b>CIB</b>	2,4 +15%	39,6% -4,3pp	0,89 +16%	20,9% +0,6pp	>20%
	<b>Wealth</b>	1,0 +5%	36,6% -0,8pp	0,49 +11%	51,4% -9,3pp	>60%
	<b>Payments</b>	0,4 +20%	83,6% -10,0pp	0,02 +288%	33,4% +4,8pp	c.45%
					Margen EBITDA	
	<b>Grupo</b>	15,1 +6%	42,8% -3,0pp	3,56 +14%	15,2% +0,5pp	>20%
					RoTE ordinario	

BAI ex. Motor Finance

BAI: -17%  
Inc. Motor Finance

Rentabilidad operativa<sup>1</sup>

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

Nota: variaciones interanuales en euros constantes.

Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo.

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

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



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

### Ejecución en 1T'26

- ONE Transformation avanza a buen ritmo: la plataforma de interacción con clientes se ha implantado en México en 1T, estando ya operativa en cinco mercados; Gravity listo para su despliegue en Brasil
- Crecimiento rentable de los créditos y aumento generalizado de los depósitos, reflejando nuestra fortaleza como socio de confianza y el valor de nuestro modelo centrado en el cliente
- Fuerte crecimiento del beneficio reflejando los beneficios de ONE Transformation en comisiones (+7%) y costes (-5%)

### Desempeño en 1T'26

Créditos  
**€603MM**  
+2%

Depósitos  
**€624MM**  
+5%

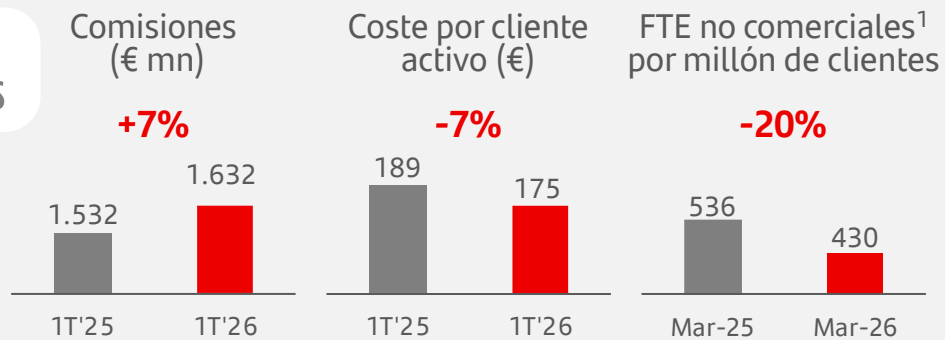
Coste del riesgo  
**1,17%**  
+5pb

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

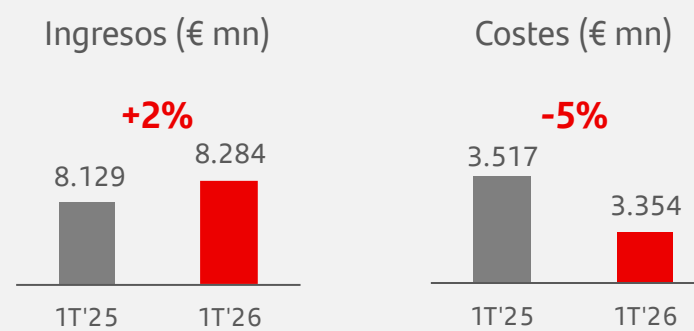
Beneficio  
**€2.009mn**  
+9%

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

### Objetivos operativos



### Apalancamiento operativo



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

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

### Ejecución en 1T'26

- Entidad legal única en Europa para acelerar la venta cruzada y la implantación de la IA
- Los créditos suben, por auto en Europa y Latinoamérica. Los depósitos reflejan el foco en la optimización de la financiación
- Openbank US ha captado \$11MM en depósitos desde su lanzamiento, generando aproximadamente \$150mn de ahorro anual en costes de financiación neto
- BAI +15% excluyendo Motor Finance, por la fuerte evolución de los ingresos, tanto en MI como en comisiones
- Beneficio afectado por €155mn de Motor Finance<sup>1</sup> y por €81mn tras la finalización de los incentivos fiscales a los vehículos eléctricos en EE.UU.

### Desempeño en 1T'26

Créditos  
**€216MM**  
+3%

Depósitos  
**€134MM**  
+3%

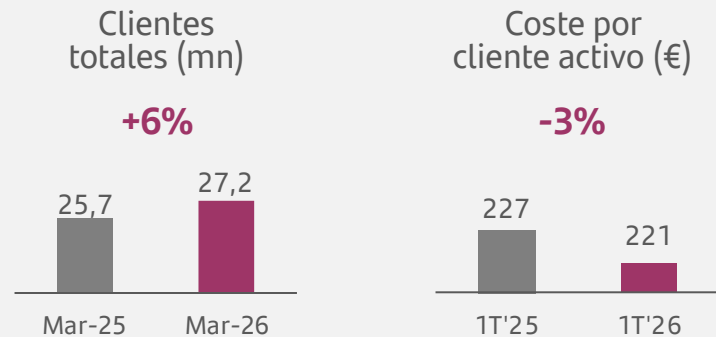
Coste del riesgo  
**2,07%**  
-7pb

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

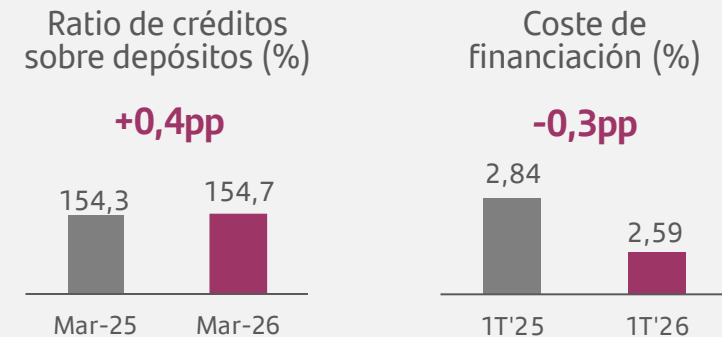
BAI  
**€539mn** **€746mn**  
-17% +15%  
ex. Motor Finance

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

### Objetivos operativos



### Optimización del fondeo



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. Rentabilidad operativa calculada como BAI / Capital tangible.

(1) La provisión adicional en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance) es de 207 millones de euros o 155 millones de euros neto de impuestos.

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

## Ejecución en 1T'26

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

## Desempeño en 1T'26

Créditos  
**€157MM**  
+18%

Depósitos  
**€133MM**  
+3%

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

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

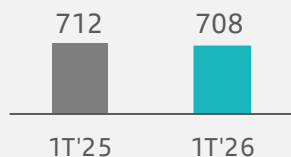
Beneficio  
**€889mn**  
+16%

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

## Objetivos operativos

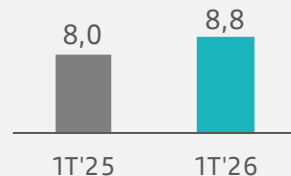
Ingresos de colaboración (€ mn)

**-1%**



Total ingresos / APR medios (%)

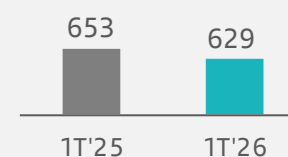
**+0,7pp**



## Recurrencia

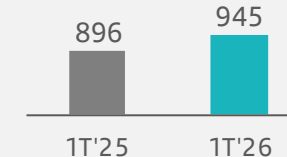
Comisiones (€ mn)

**-4%**



Costes (€ mn)

**+6%**



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

### Ejecución en 1T'26

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

### Desempeño en 1T'26

Activos bajo gestión

**€545MM**

+10%

CAL (PB)

**€356MM**

+11%

Primas brutas emitidas

**€2,8MM**

+7%

Eficiencia

**36,6%**

-0,8pp

Beneficio

**€493mn**

+11%

RoTE

**51,4%**

-9,3pp

### Objetivos operativos

Comisiones de distribución (€ mn)

+7%

599

640

1T'25

1T'26

BDI + comisiones de distribución Seguros (€ mn)

+18%

372

438

1T'25

1T'26

### Crecimiento de ingresos

Private Banking (€ mn)

+7%

599

639

1T'25

1T'26

Insurance & Asset Management Solutions (€ mn)

+10%

316

348

1T'25

1T'26



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

CAL (Customer Assets and Liabilities) medido como los activos bajo gestión de Private Banking más los créditos.

### Ejecución en 1T'26

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

### Desempeño en 1T'26

Getnet  
volumen total de pagos

**€62MM**

+11%

Getnet Platforms  
# transacciones

**4MM**

10x

Ebury  
clientes activos

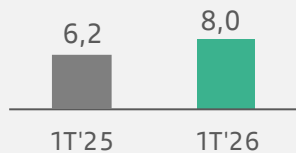
**27k**

+32%

### Objetivos operativos

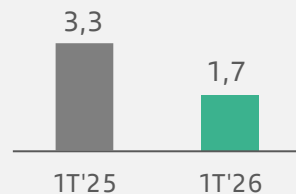
# transacciones<sup>1</sup>  
(MM)

+30%



Coste por transacción  
de pagos (€ céntimos)

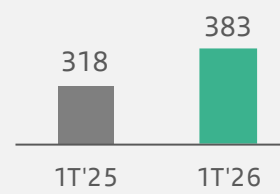
-47%



### Crecimiento rentable

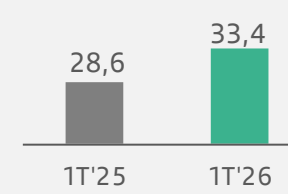
Ingresos  
(€ mn)

+20%



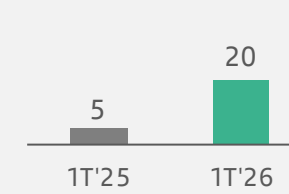
Margen  
EBITDA (%)

+4,8pp



Beneficio (€mn)

4x



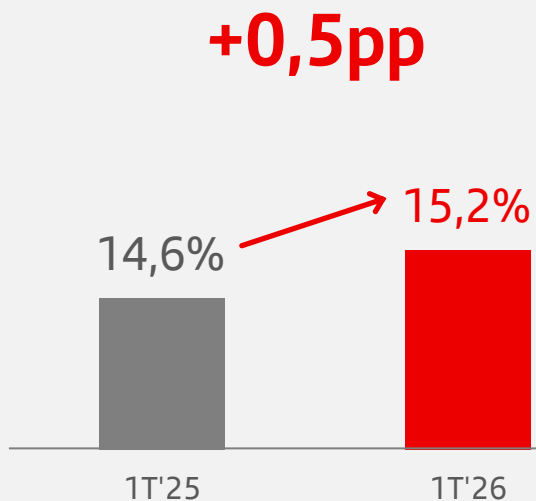
Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

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

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

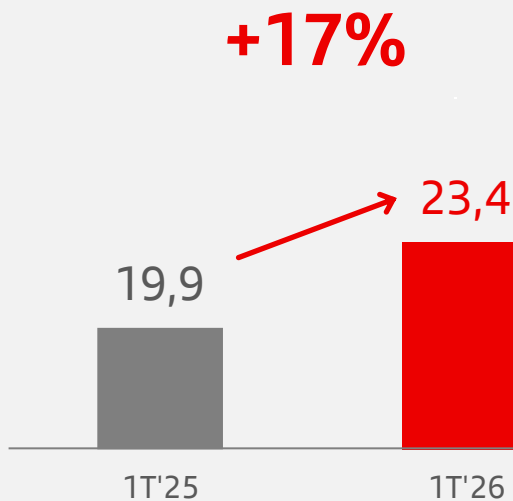
# Mejora fuerte de la rentabilidad y la creación de valor, con el BPA creciendo un 17% y el TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción un 19%

## RoTE ordinario



## BPA ordinario

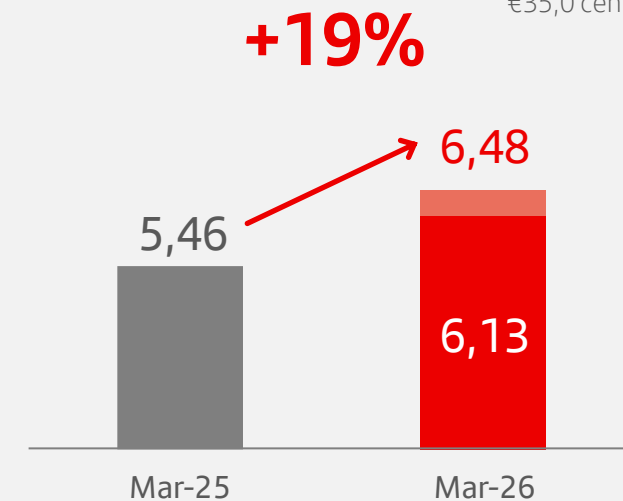
€ céntimos



## TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción

€ por acción

■ DPA en efectivo:  
€35,0 céntimos



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

Objetivo de recompra de acciones 2025-26

€10MM

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

Nota: TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,00 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2025, 11,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en noviembre de 2025 y 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo aprobado en marzo (pagadero a partir del 5 de mayo), todo ello como parte de nuestra política de remuneración al accionista contra los resultados de 2024 y 2025.

(1) Las recompras de acciones totales a cierre de 1T'26 incluyen: i) la recompra contra los resultados de 1S'25 por un importe de €1,7MM (ejecutada); ii) la recompra contra los resultados de 2S'25 por un importe de €1,8MM (en ejecución); y iii) una recompra adicional por un importe de €3,2MM, para distribuir aproximadamente el 50% del capital CET1 generado tras el cierre de la venta del 49% de Santander Bank Polska a Erste Group el 9 de enero de 2026 (en ejecución).



# Índice

1

*Aspectos  
destacados 1T'26  
Avance en la  
estrategia*

2

*Análisis del  
Grupo*

3

*Conclusiones*

4

*Anexo*



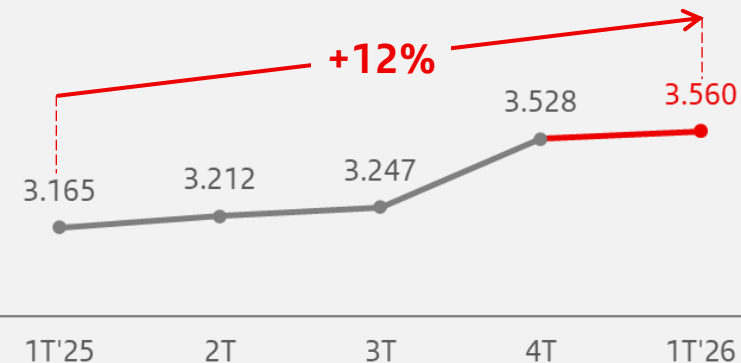
# Los mayores ingresos y los menores costes impulsan un crecimiento a doble dígito del beneficio ordinario

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

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

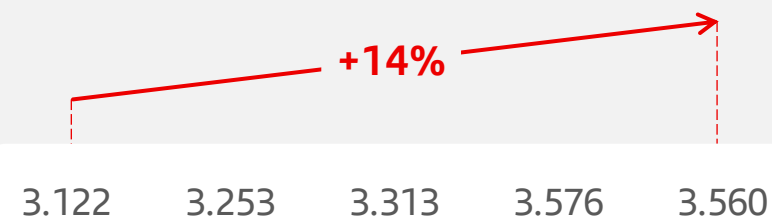
## Beneficio ordinario

Millones de euros



## Beneficio ordinario

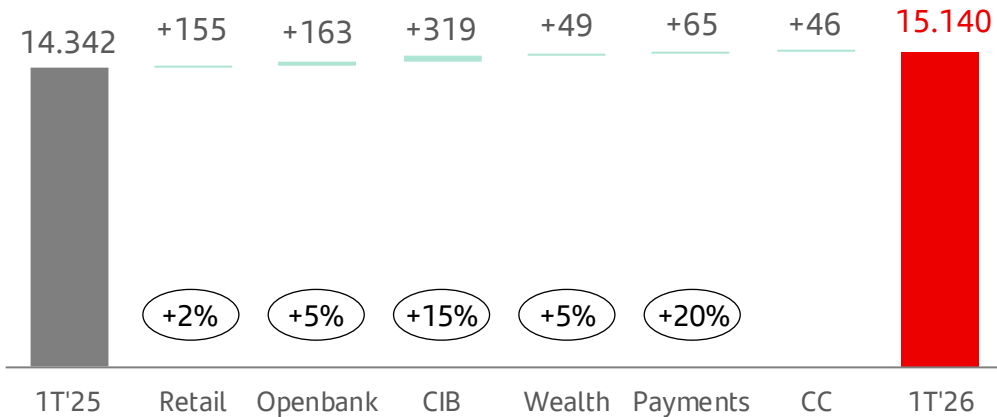
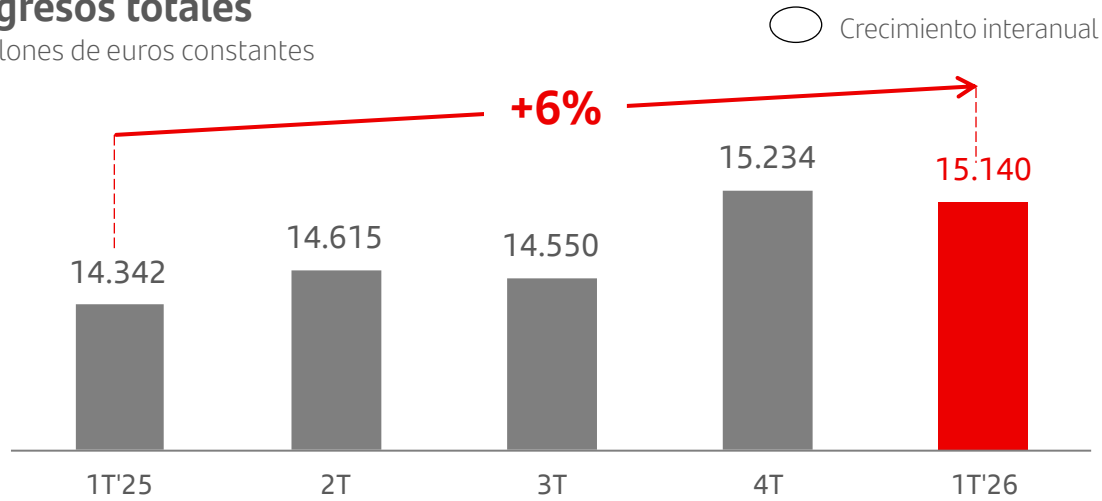
Millones de euros constantes



# Crecimiento de ingresos apoyado en la actividad con clientes en todos los negocios

## Ingresos totales

Millones de euros constantes



## Grupo

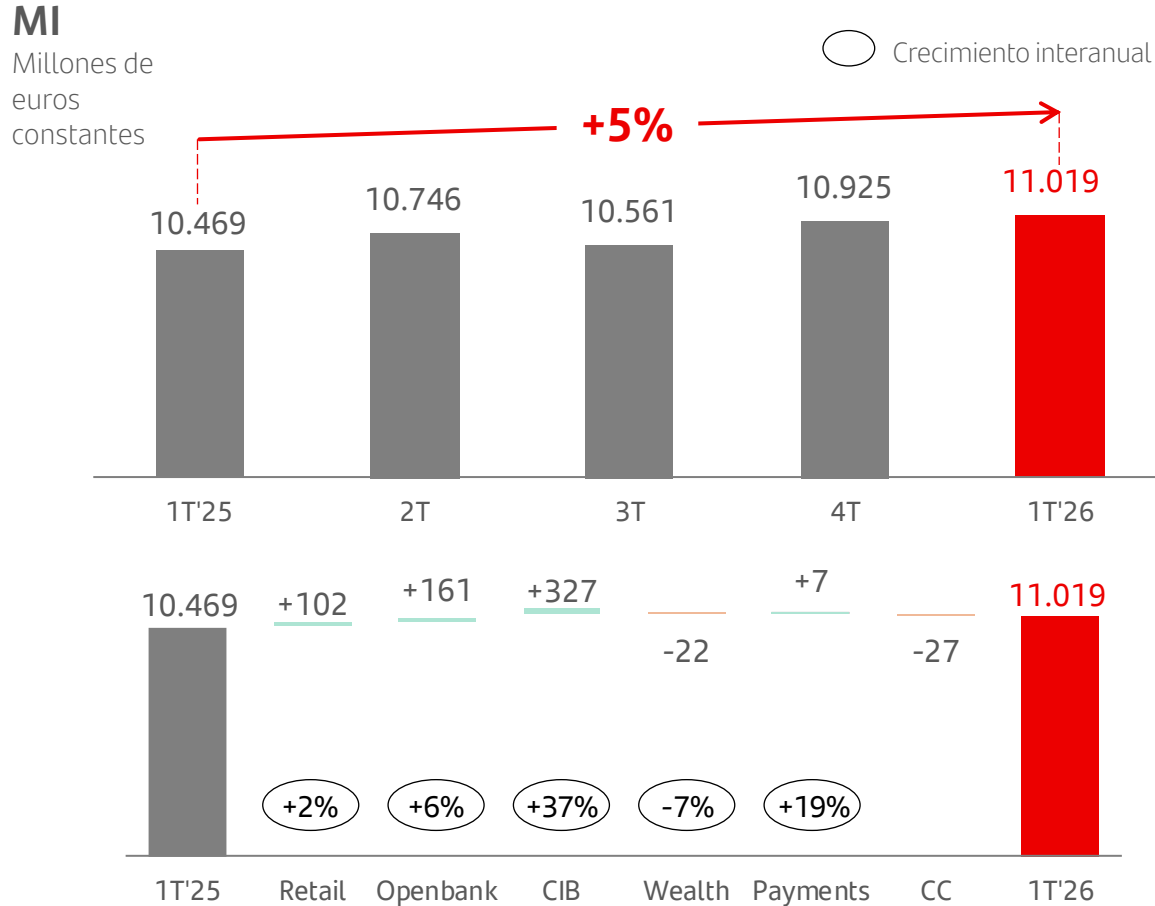
- c.95% de los ingresos están relacionados con clientes
- Sólido aumento interanual de los ingresos, tanto en el MI como en las comisiones, con todos los negocios creciendo, reflejando los beneficios de nuestro modelo
- En el trimestre, los ingresos se vieron afectados por la estacionalidad habitual en 1T, incluyendo el efecto calendario. Los ingresos aumentan un 2% en el trimestre excluyendo dicho efecto. Destaca el fuerte crecimiento en CIB

## Detalle por negocio

- En **Retail**, buena evolución en la mayoría de los países apoyados en un fuerte crecimiento de las comisiones y un margen de intereses resiliente
- En **Openbank**, aumentan interanualmente impulsados en un fuerte crecimiento del margen de intereses, especialmente en Europa
- En **CIB** crecieron un 15%, tras el récord en 1T'25, por una sólida actividad de clientes en todos los negocios, particularmente en Global Markets
- En **Wealth**, suben con todas las líneas de negocio creciendo impulsadas por nuestro foco en los negocios generadores de comisiones, con los activos bajo gestión en niveles récord
- **Payments** subieron por el crecimiento a doble dígito de las comisiones, favorecidos por la fuerte actividad en todas las líneas de negocio



# Sólido crecimiento del MI, con buena evolución en la mayoría de los negocios globales, apoyado en la mayor actividad



## Margen

- Ligeramente aumento interanual del NIM:
  - Ligeramente caída en **Retail** en un entorno de tipos de interés menos favorables. Destacan las mejoras en Argentina y México
  - Buen desempeño en **Openbank** (+25pb interanual), tanto en Europa como en Estados Unidos, y en **CIB** (+20pb interanual)

## Margen de intereses

- >85% del MI del Grupo proviene de los negocios de Retail y Openbank
- MI +5% interanual, en línea con el crecimiento de los créditos (+5% interanual), con la mayoría de los negocios creciendo
  - **Retail** +2%, por el crecimiento de volúmenes en la mayoría de nuestros países
  - **Openbank** +6%, con aumentos en la mayoría de nuestros mercados, impulsado por el mix de fondeo y mayores volúmenes en Europa y Latinoamérica
  - **CIB** +37% interanual, impulsado por una fuerte actividad en Global Markets
  - Wealth impactado por la poca sensibilidad del coste de los depósitos a la bajada de tipos de interés
- En el trimestre, el MI mejora ligeramente a pesar del efecto calendario
  - **Retail** afectado por la estacionalidad en Sudamérica y menor rentabilidad en México
  - **Openbank** creció un 1%, por el buen desempeño en Latinoamérica
  - **CIB** +16%, gracias al buen comienzo del año en Global Markets
  - Wealth impactado por la inelasticidad del coste de los depósitos a la caída del tipo de interés y menores volúmenes por la volatilidad del mercado

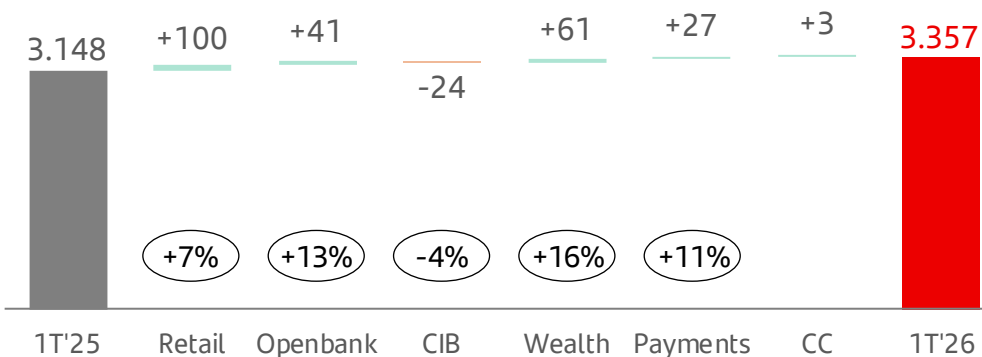
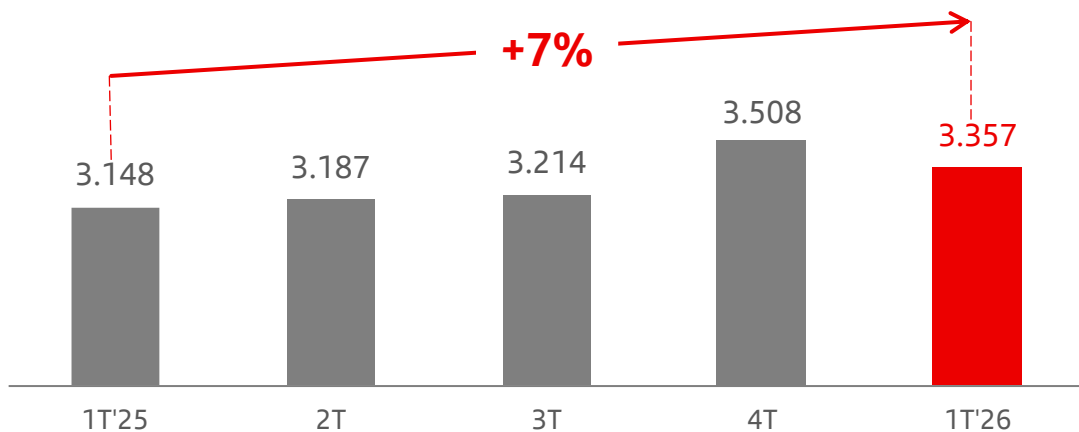


# Fuerte crecimiento de las comisiones en 1T impulsado por el valor añadido que aportan nuestros negocios globales

## Comisiones

Millones de euros constantes

○ Crecimiento interanual



## Detalle por negocio

- **Retail:**
  - Buenas dinámicas comerciales y crecimiento de clientes (+6mn interanual), apoyando un aumento generalizado en todos los países
  - Destaca el fuerte desempeño en México, España, Reino Unido y Argentina
- **Openbank:**
  - Crecimiento a doble dígito, impulsado por la expansión de la cartera y mayor actividad de seguros en Brasil
- **CIB:**
  - Sólidos niveles de actividad. Comisiones impactadas en la comparativa interanual, tras el récord en 1T'25 en Global Markets, particularmente en Europa
- **Wealth:**
  - Crecimiento del 16%, principalmente por PB, apoyado en la actividad comercial, reflejo de nuestro foco en la experiencia del cliente y en servicios de mayor valor añadido
- **Payments:**
  - Fuerte crecimiento, impulsado por la sólida actividad en las tres líneas de negocio. Destaca el crecimiento interanual del volumen total de pagos de Getnet de un 11% por la buena actividad en México, Brasil y Europa



# ONE Transformation impulsó un crecimiento de un 11% del margen neto

## GRUPO

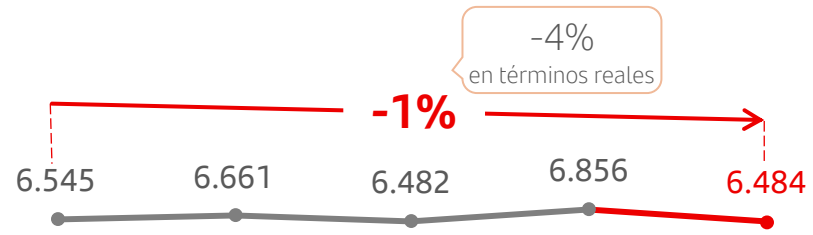
### Ingresos totales

Millones de euros constantes



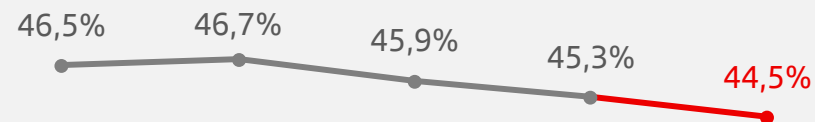
### Costes totales

Millones de euros constantes



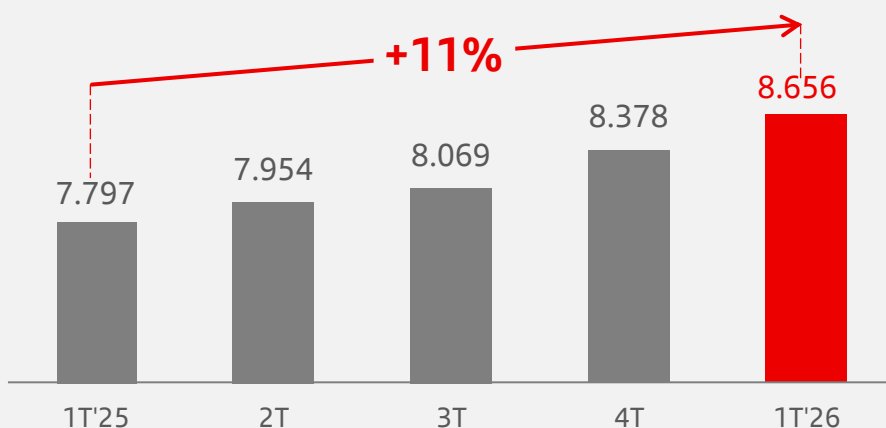
### Eficiencia

12M rolling



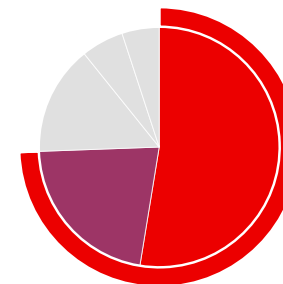
### Margen neto

Millones de euros constantes



## RETAIL Y OPENBANK

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

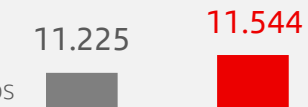


### Eficiencia



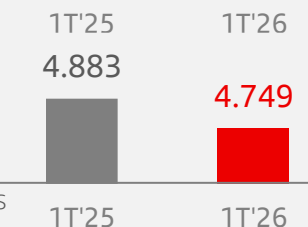
### Ingresos

Millones de euros constantes



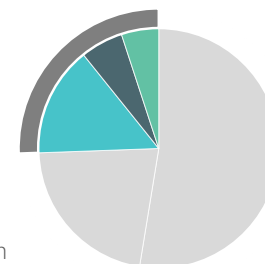
### Costes totales

Millones de euros constantes



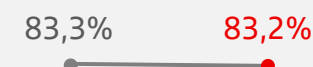
## NEGOCIOS DE RED

CIB, Wealth y Payments representan **c.25%** de los costes totales del Grupo



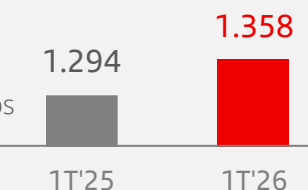
### Recurrencia

(% comisiones / costes)



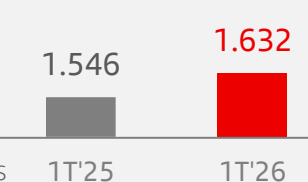
### Comisiones

Millones de euros constantes



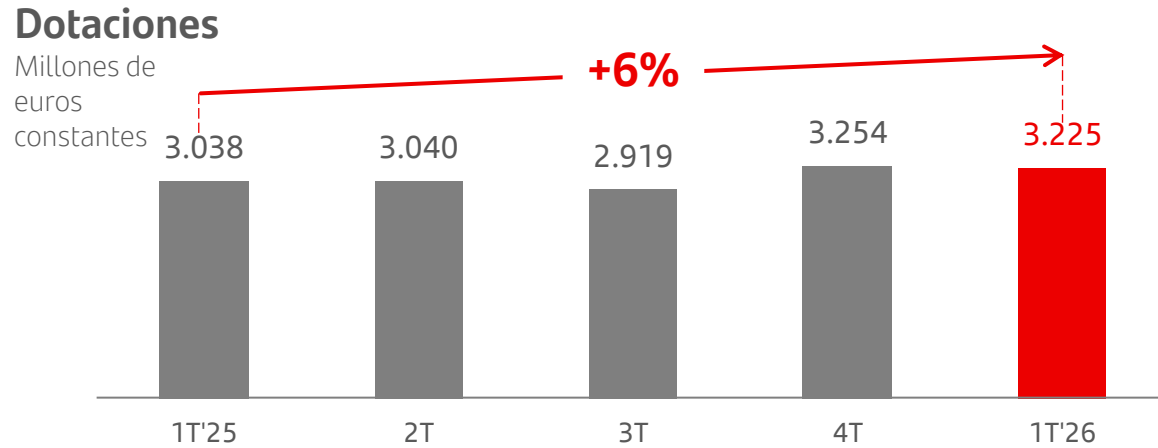
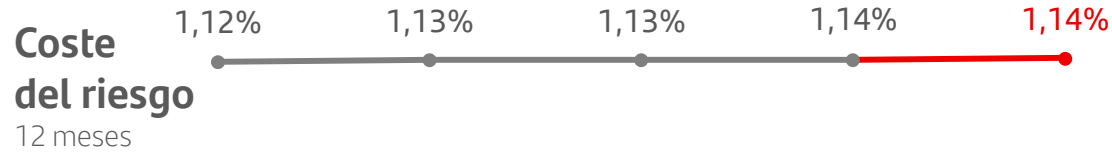
### Costes totales

Millones de euros constantes



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. Contribución a los costes del Grupo como porcentaje sobre el total de las áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo. Costes totales en términos reales calculados en euros constantes y excluyendo el impacto de la inflación media.

# Las dotaciones caen un 2% excluyendo Argentina, con una sólida calidad crediticia, apoyada en una gestión activa del riesgo



## Otras métricas de calidad crediticia

	Mar-25	Dic-25	Mar-26
<b>Ratio de mora</b>	2,98%	2,91%	<b>3,00%</b>
<b>Cobertura</b>	65%	66%	<b>66%</b>
<b>Fase 1</b>	€989MM	€995MM	<b>€1.024MM</b>
<b>Fase 2</b>	€83MM	€87MM	<b>€89MM</b>
<b>Fase 3</b>	€34MM	€34MM	<b>€36MM</b>

## Calidad crediticia

- Dotaciones, coste del riesgo y ratio de mora impactadas por el desempeño de Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país. Excluyendo Argentina:
  - Las dotaciones caen un 2% interanual y el **coste del riesgo** mejora 2pb hasta el 1,08%, por la gestión activa del riesgo, unos mercados laborales resilientes y una relajación de la política monetaria en la mayoría de nuestros mercados
  - La **ratio de mora** mejoró 5pb interanualmente hasta el 2,94%, en niveles muy bajos
- Cobertura estable y evolución de *stages* en línea con el crecimiento de la cartera

## Detalle por negocio

- En Retail, que representa el 60% de las dotaciones del Grupo, el coste del riesgo estuvo afectado por Argentina. Excluyéndolo, el coste del riesgo mejoró interanual y trimestralmente hasta el 1,07%
  - Destaca la sólida tendencia trimestral en España (-11pb) y en Brasil (-4pb)
- En Openbank, que representa >30% de las dotaciones del Grupo, el coste del riesgo mejoró interanual y trimestralmente, hasta el 2,07%, por la resiliencia en el comportamiento de los clientes, incluso con el impacto de las mayores provisiones en Argentina
  - Mejoras significativas en EE.UU. interanualmente y estable en el trimestre, impulsadas por el elevado precio de los coches usados; coste del riesgo en Europa apoyado en términos trimestrales y anuales en una evolución subyacente sólida
- En CIB, dotaciones afectadas por casos puntuales en Europa y Brasil

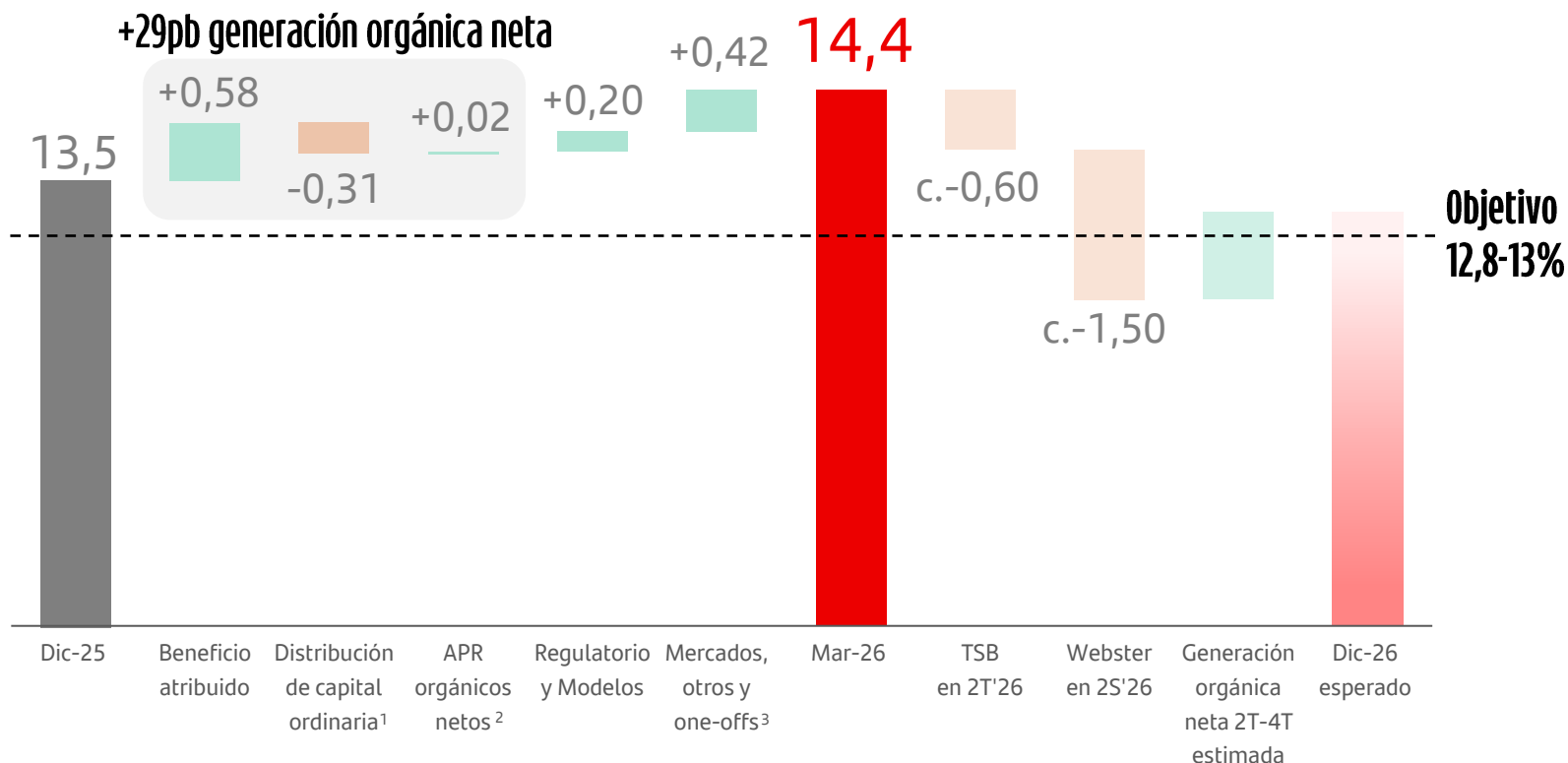
Nota: datos y variaciones en euros constantes. Coste del riesgo, ratio de mora, cobertura y fases en euros corrientes.

Coste del riesgo - dotaciones ordinarias por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / Promedio de préstamos y anticipos a la clientela y valores representativos de deuda emitidos por instituciones no financieras de los últimos 12 meses.

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

## Ratio CET1

%



## Maximizar la productividad del capital

RoTE de la nueva producción **21%**

Rotación de activos y transferencia de riesgos **c.€1,4MM**  
Capital generado

Creación de valor **89%**  
% APR con RoRWA > CoE

Nota: ratios *phased in* calculadas de acuerdo al tratamiento transitorio del CRR. 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) La distribución de capital incluye la deducción de la remuneración al accionista y el coste de los AT1. El consejo de administración tiene la intención de: i) aplicar una política ordinaria de remuneración al accionista para los resultados de 2026 a 2028 que suponga destinar aproximadamente el 50% del beneficio ordinario del Grupo (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuida en partes aproximadamente iguales entre dividendos en efectivo y recompras de acciones para los resultados de 2026; y además ii) distribuir a los accionistas los excesos de capital al final del periodo 2026-2028. A partir de los resultados de 2027, se espera que la política ordinaria de remuneración al accionista esté compuesta por alrededor del 35% del beneficio ordinario del Grupo (sobre la misma base) en dividendos en efectivo y alrededor del 15% en recompras de acciones. La ejecución de la política de remuneración al accionista y de la distribución del exceso de capital al final del periodo 2026-2028 está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

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

(3) *One-offs* incluyen +95 pb procedentes de la venta de Polonia y -56 pb relacionados con la recompra de acciones extraordinaria por importe de 3.200 millones de euros para distribuir aproximadamente el 50% del capital CET1 generado tras completarse la venta de Polonia.



# Índice

1

*Aspectos  
destacados 1T'26  
Avance en la  
estrategia*

2

*Análisis del  
Grupo*

3

*Conclusiones*

4

*Anexo*



# Sólido comienzo del año que nos pone en buen camino para alcanzar nuestros objetivos de 2026

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



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

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 11,00 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2025, 11,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en noviembre de 2025 y 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo aprobado en marzo (pagadero a partir del 5 de mayo), todo ello como parte de nuestra política de remuneración al accionista contra los resultados de 2024 y 2025.



# North Star financiera

Objetivos para 2026 – 2028

## Fortaleza

CET1

**c.13%**

Rango operativo: 12-13%

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

## Crecimiento rentable

Beneficio

RoTE

**>€20MM | >20%**

en 2028

## Remuneración al accionista

Payout

DPA en efectivo

**50%**

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

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

**TNAVpa  
+ DPA  
Aproximándonos  
al 20%**

en 2028

&

**BPA**

crecimiento anual a

**Doble dígito**

2026-2028

Reinvirtiendo el capital de manera orgánica al

**>20%**

RoTE

Nota: el consejo de administración tiene la intención de: i) aplicar una política ordinaria de remuneración al accionista para los resultados de 2026 a 2028 que implique asignar aproximadamente el 50% del beneficio ordinario del Grupo (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuido de forma aproximadamente equilibrada entre dividendo en efectivo y recompra de acciones para los resultados de 2026; y ii) distribuir a los accionistas cualquier exceso de capital al final del periodo 2026-2028. A partir de los resultados de 2027, se espera que la política ordinaria de remuneración al accionista comprenda alrededor del 35% del beneficio ordinario del Grupo (sobre la misma base) en dividendo en efectivo y alrededor del 15% en recompras de acciones. La ejecución de la política de remuneración al accionista y la distribución a los accionistas de cualquier exceso de capital al final del periodo 2026-2028 siguen estando sujetas a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

(1) vs. 2025.

# Índice

1

*Aspectos  
destacados 1T'26  
Avance en la  
estrategia*

2

*Análisis del  
Grupo*

3

*Conclusiones*

4

*Anexo*



# Anexo

## Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



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

		2025	1T'26	Objetivos ID 2028
<b>Rentabilidad</b>	Beneficio ordinario (€ MM)	13,2	3,6	>€20MM
	RoTE ordinario (%)	15,2	15,2	>20%
	BPA ordinario (%)	17	17	Crecimiento anual a doble dígito
	Payout (efectivo + recompra de acciones) <sup>1</sup> (%)	50	50	50
<b>Clientes</b>	Clientes totales (mn)	174	176	>210mn
	Clientes activos (mn)	102	102	c.125mn
	Comisiones por cliente activo (euros constantes <sup>2</sup> )	130	130	c.135
	Coste por cliente activo (euros constantes <sup>2</sup> )	264	253	c.220
<b>ONE Transformation</b>	Ingresos totales (%)	5	6	Crecimiento a un dígito medio cada año <sup>3</sup>
	Costes totales (%)	0	-1	<€27MM <sup>2</sup>   Bajando cada año <sup>3</sup>
	Ratio de eficiencia (%)	45,3	42,8	c.36%
<b>Capital</b>	CET1	13,5	14,4	c.13%
	RoTE de la nueva producción	22	21	>20%
<b>Creación de valor</b>	TNAV por acción + DPA (%)	+14	+19	Aproximándonos al 20%

(1) El consejo de administración tiene la intención de: i) aplicar una política ordinaria de remuneración al accionista para los resultados de 2026 a 2028 que implique asignar aproximadamente el 50% del beneficio ordinario del Grupo (excluyendo impactos sin efecto en caja ni efecto directo en ratios de capital), distribuido de forma aproximadamente equilibrada entre dividendo en efectivo y recompra de acciones para los resultados de 2026; y ii) distribuir a los accionistas cualquier exceso de capital al final del periodo 2026-2028. A partir de los resultados de 2027, se espera que la política ordinaria de remuneración al accionista comprenda alrededor del 35% del beneficio ordinario del Grupo (sobre la misma base) en dividendo en efectivo y alrededor del 15% en recompras de acciones. La ejecución de la política de remuneración ordinaria al accionista y la distribución a los accionistas de cualquier exceso de capital al final del periodo 2026-2028 siguen estando sujetas a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

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

(3) Variaciones interanuales en euros constantes y perímetro constante (excluyendo Polonia en 2025 y las *bolt-ons* anunciadas).



# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

**Detalle por negocios globales**

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



## DATOS BÁSICOS

Créditos  
**€603MM**  
+2%

Depósitos  
**€624MM**  
+5%

Fondos de inversión  
**€118MM**  
+17%

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

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

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

## RESULTADOS

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	6.789	-0,7	1,5	1,2
Comisiones	1.632	-2,4	6,5	6,7
<b>Margen bruto</b>	<b>8.284</b>	<b>-1,4</b>	<b>1,9</b>	<b>1,7</b>
Costes totales	-3.354	-7,1	-4,6	-5,1
<b>Margen neto</b>	<b>4.930</b>	<b>2,9</b>	<b>6,9</b>	<b>6,9</b>
Dotaciones insolvencias	-1.944	7,8	5,4	5,8
<b>Bº ordinario</b>	<b>2.009</b>	<b>-4,6</b>	<b>9,5</b>	<b>9,2</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## ASPECTOS DESTACADOS

- ONE Transformation continúa logrando avances tangibles: comisiones +7%, coste por cliente activo -7% y altos niveles de rentabilidad
- Los créditos crecieron interanualmente, principalmente por hipotecas en el Reino Unido, Portugal y Brasil. Depósitos (+5%) y fondos de inversión (+17%) aumentan en la mayoría de las geografías
- Fuerte crecimiento del beneficio interanual (+9%), por mayores comisiones y una gestión rigurosa en costes. Por línea:
  - MI crece un 2%, con una evolución resiliente en la mayor parte de países, impulsado por mayores volúmenes
  - Las comisiones suben un 7%, principalmente por las de transaccionalidad, divisas y fondos de inversión
  - Los costes mejoran un 5%, reflejo de los beneficios de nuestros esfuerzos en transformación. Como resultado, la eficiencia mejoró 3pp hasta el 40,5%
  - Las dotaciones aumentan por Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país. Excluyendo Argentina, las dotaciones caen un 7%
- Margen neto +3% trimestral, por la significativa mejora de los costes, a pesar de la estacionalidad habitual en ingresos. El beneficio se vio afectado por las mayores dotaciones principalmente en Argentina y los cargos relacionados con la transformación en el Reino Unido

## RETAIL ESPAÑA

Créditos

**€158MM**

+1%

Depósitos

**€231MM**

+6%

Fondos de inversión

**€52MM**

+14%

Rentabilidad créditos

**3,42%**

-39pb

Coste de los depósitos

**0,43%**

-15pb

Eficiencia

**31,9%**

-4,1pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25
Margen de intereses	1.477	1,1	-0,5
Comisiones	344	14,8	6,8
<b>Margen bruto</b>	<b>1.908</b>	<b>9,2</b>	<b>4,8</b>
Costes totales	-609	-6,7	-7,2
<b>Margen neto</b>	<b>1.299</b>	<b>18,7</b>	<b>11,6</b>
Dotaciones insolvencias	-117	-51,9	-60,7
<b>Bº antes de impuestos</b>	<b>1.161</b>	<b>41,1</b>	<b>41,4</b>

(\*) Millones de euros y % variación.

- Los **créditos** crecieron interanualmente, por hipotecas y créditos personales (Select). Los **depósitos** suben un 6% interanual y los **fondos de inversión** a doble dígito
- **BAI +41% interanual**, por mayores ingresos, especialmente comisiones y ROF (valoración de participaciones), y la mejora significativa de los costes (transformación) y de las dotaciones, gracias a las tendencias subyacentes y a nuestra estrategia de optimización de balance
- Fuerte crecimiento trimestral del **BAI** impulsado por un fuerte crecimiento de ingresos, descenso en costes (transformación y estacionalidad en 4T) y mejora de la calidad crediticia

## RETAIL REINO UNIDO

Créditos

**€230MM**

+4%

Depósitos

**€213MM**

+6%

Fondos de inversión

**€8MM**

+39%

Rentabilidad créditos

**4,15%**

-4pb

Coste de los depósitos

**1,95%**

+2pb

Eficiencia

**55,2%**

-6,7pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.208	-0,8	0,0	-3,7
Comisiones	81	-17,0	23,0	18,4
<b>Margen bruto</b>	<b>1.183</b>	<b>-3,8</b>	<b>1,6</b>	<b>-2,2</b>
Costes totales	-653	-9,1	-9,4	-12,8
<b>Margen neto</b>	<b>530</b>	<b>3,8</b>	<b>19,6</b>	<b>15,2</b>
Dotaciones insolvencias	-76	30,0	49,6	44,0
<b>Bº antes de impuestos</b>	<b>416</b>	<b>-9,2</b>	<b>24,7</b>	<b>20,0</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Los **créditos** crecieron interanualmente, con buenas tendencias en la nueva producción desde el año pasado. **Depósitos** +6% interanual, principalmente por los de plazo de particulares
- **BAI +25% interanual**, impulsado por la mejora en costes (simplificación, automatización y menores cargos relativos a deterioros de activos) y comisiones (transaccionales), ligeramente compensados por mayores dotaciones, por actualización de modelos
- **Margen neto +4% trimestral**, impulsado por un significativo descenso en costes a pesar de la estacionalidad habitual de los ingresos en 4T. BAI afectado por mayores dotaciones y cargos relacionados con la transformación



## RETAIL MÉXICO

Créditos

**€39MM**

+4%

Depósitos

**€40MM**

+7%

Fondos de inversión

**€16MM**

+11%

Rentabilidad créditos

**13,40%**

-143pb

Coste de los depósitos

**2,91%**

-116pb

Eficiencia

**39,8%**

-4,0pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.007	-4,3	0,0	4,5
Comisiones	256	-9,0	15,4	20,7
<b>Margen bruto</b>	<b>1.253</b>	<b>-9,9</b>	<b>5,2</b>	<b>10,1</b>
Costes totales	-499	-17,0	-4,4	0,0
<b>Margen neto</b>	<b>754</b>	<b>-4,4</b>	<b>12,7</b>	<b>17,9</b>
Dotaciones insolvencias	-338	16,1	14,1	19,3
<b>Bº antes de impuestos</b>	<b>407</b>	<b>-18,4</b>	<b>9,0</b>	<b>14,0</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Los **créditos** crecen interanualmente especialmente en hipotecas y crédito personal. Los **depósitos** aumentan reflejo de nuestro foco en convertirnos en el banco principal de nuestros clientes
- BAI +9% interanual**, impulsado por las comisiones (transaccionales, seguros y fondos de inversión) y el descenso en costes (simplificación e iniciativas de automatización), parcialmente compensados por las mayores dotaciones, debido a una mayor actividad crediticia y la actualización de modelos
- BAI trimestral** afectado por los resultados de la venta de una participación en 4T, la estacionalidad de los ingresos en 4T y mayores dotaciones (actualización de modelos)

## RETAIL BRASIL

Créditos

**€69MM**

+1%

Depósitos

**€61MM**

+7%

Fondos de inversión

**€27MM**

+20%

Rentabilidad créditos

**16,31%**

+40pb

Coste de los depósitos

**9,46%**

+122pb

Eficiencia

**43,4%**

+1,1pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.828	-0,9	0,5	0,5
Comisiones	532	-9,0	-3,9	-3,9
<b>Margen bruto</b>	<b>2.314</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,6</b>	<b>-1,5</b>
Costes totales	-1.005	-4,7	0,9	0,9
<b>Margen neto</b>	<b>1.309</b>	<b>-0,1</b>	<b>-3,4</b>	<b>-3,3</b>
Dotaciones insolvencias	-956	2,9	-2,6	-2,6
<b>Bº antes de impuestos</b>	<b>349</b>	<b>-7,6</b>	<b>-6,4</b>	<b>-6,3</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Los **créditos** crecen interanualmente, impulsados por hipotecas, tarjetas y pymes. Los **depósitos** +7%, impulsados por plazo. Los **fondos de inversión** crecieron a doble dígito
- BAI** afectado interanualmente por las menores comisiones (seguros) y ROF (derivados de cobertura de divisas), mientras las dotaciones mejoran, resultado de nuestra gestión prudente del riesgo y el cambio en el *mix* de la cartera
- BAI** impactado en el trimestre por la estacionalidad habitual de los ingresos en 4T y las mayores dotaciones en el actual contexto de tipos de interés en niveles aún elevados



## DATOS BÁSICOS

Créditos  
**€216MM**  
+3%

Depósitos  
**€134MM**  
+3%

Nueva producción  
**€22MM**  
+7%

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

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

RoTE  
**5,1%**  
-4,5pp

## RESULTADOS

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	2.795	0,7	6,1	1,4
Comisiones	372	-11,5	12,5	9,7
<b>Margen bruto</b>	<b>3.260</b>	<b>-2,9</b>	<b>5,3</b>	<b>0,8</b>
Costes totales	-1.394	-5,4	2,1	-2,2
<b>Margen neto</b>	<b>1.865</b>	<b>-1,0</b>	<b>7,8</b>	<b>3,1</b>
Dotaciones insolvencias	-1.055	-19,7	-1,1	-5,7
<b>Bº ordinario</b>	<b>290</b>	<b>53,5</b>	<b>-37,7</b>	<b>-41,0</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## ASPECTOS DESTACADOS

- Aspiramos a ser un **banco digital líder que aúne tecnología avanzada con un trato cercano y humano**, situando al cliente en el centro de nuestra gestión y maximizando la rentabilidad y el valor para el accionista
- Los **créditos crecieron un 3% interanual**, impulsados por los de auto, principalmente en Europa y en Latinoamérica
- Los **depósitos subieron un 3% interanual**, reflejo de nuestra estrategia de captación para reducir los costes de fondeo y la volatilidad del MI a lo largo del ciclo
- **Beneficio interanual** impactado por Motor Finance<sup>1</sup> en Openbank Europe y una carga fiscal normalizada tras el fin de los beneficios fiscales vinculados a los vehículos eléctricos en EE.UU. en 2025
- Excluyendo el cargo por Motor Finance, **el BAI creció un 15% interanual**. Por línea:
  - **Ingresos** +5%, gracias a un buen desempeño generalizado en el MI (volúmenes y gestión de márgenes) y en las comisiones, especialmente en Brasil, por crecimiento de la cartera y la mayor actividad en seguros
  - **Costes** planos en términos reales, gracias a nuestra transformación, incluso tras nuestras inversiones en plataformas, en nuestro banco digital y en la integración de CrediScotia
  - Las **dotaciones** caen, ya que una excelente dinámica en EE.UU. y Brasil compensa ampliamente la subida en Argentina, reflejo de las tendencias del sector en el país
- **Fuerte aumento trimestral del beneficio**, principalmente por un sólido MI y mejoras significativas en costes y dotaciones, sobre todo en EE.UU. y Europa.



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

(1) Provisión adicional en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance).

## OPENBANK EUROPE

Créditos

**€143MM**

+3%

Depósitos

**€82MM**

-3%

Fondos de inversión

**€5MM**

+12%

Rentabilidad créditos

**5,76%**

-6pb

Coste de los depósitos

**1,61%**

-53pb

Eficiencia

**47,5%**

-3,0pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.204	-1,1	8,3	8,3
Comisiones	190	-18,6	1,6	1,4
<b>Margen bruto</b>	<b>1.488</b>	<b>-7,0</b>	<b>6,2</b>	<b>6,1</b>
Costes totales	-707	-3,4	-0,1	-0,3
<b>Margen neto</b>	<b>781</b>	<b>-10,0</b>	<b>12,7</b>	<b>12,7</b>
Dotaciones insolvencias	-342	-21,8	2,1	2,0
<b>B° antes de impuestos</b>	<b>183</b>	<b>-3,2</b>	<b>-48,6</b>	<b>-48,6</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Los **créditos** subieron interanualmente, principalmente por los de auto. La dinámica en **depósitos** refleja nuestro foco en rentabilidad en un entorno altamente competitivo
- **BAI** muy impactado interanualmente por la provisión por Motor Finance<sup>1</sup>. Excluyéndola, BAI +9%, con un sólido desempeño en MI (márgenes y volúmenes), comisiones (mejora de la nueva producción) y costes, con dotaciones creciendo menos que la cartera
- **BAI** en el trimestre afectado principalmente por la estacionalidad de las comisiones en 4T y los cargos por la transformación, con menores dotaciones (actualización de modelos en 4T) y costes (francos suizos)

## OPENBANK US

Créditos

**€49MM**

-3%

Depósitos

**€51MM**

+12%

Fondos de inversión

**€4MM**

+9%

Rentabilidad créditos

**12,21%**

+12pb

Coste de los depósitos

**2,22%**

+8pb

Eficiencia

**43,3%**

+0,1pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.093	-0,2	-0,5	-10,5
Comisiones	83	7,2	9,7	-1,4
<b>Margen bruto</b>	<b>1.199</b>	<b>-0,4</b>	<b>-2,1</b>	<b>-11,9</b>
Costes totales	-519	-7,4	-1,8	-11,7
<b>Margen neto</b>	<b>680</b>	<b>5,7</b>	<b>-2,3</b>	<b>-12,1</b>
Dotaciones insolvencias	-443	-26,5	-6,0	-15,5
<b>B° antes de impuestos</b>	<b>230</b>	<b>541,1</b>	<b>8,6</b>	<b>-2,3</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- **Créditos** afectados por la rotación de activos, dado nuestro foco en rentabilidad. **Depósitos** +12% interanual, en línea con nuestra estrategia de optimización del fondeo
- **BAI +9% interanual**, con menores dotaciones (comportamiento resiliente del consumidor, precios de vehículos usados en niveles altos e iniciativas de optimización del capital) mayores comisiones y menores costes, que más que compensan un peor desempeño en *leasing*
- **Fuerte incremento trimestral del BAI**, beneficiado por la estacionalidad habitual en 4T de los costes y de las dotaciones, así como por los cargos relativos a deterioro de activos en 4T

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

(1) Provisión adicional en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance).

## DATOS BÁSICOS

Créditos  
**€157MM**  
+18%

Depósitos  
**€133MM**  
+3%

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

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

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

## RESULTADOS

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.212	15,6	37,0	35,1
Comisiones	629	-10,0	-3,7	-6,3
<b>Margen bruto</b>	<b>2.384</b>	<b>18,8</b>	<b>15,5</b>	<b>13,2</b>
Costes totales	-945	-1,6	5,5	2,2
<b>Margen neto</b>	<b>1.439</b>	<b>37,6</b>	<b>23,1</b>	<b>21,9</b>
Dotaciones insolvencias	-206	71,0	—	—
<b>B° ordinario</b>	<b>889</b>	<b>39,6</b>	<b>16,1</b>	<b>14,9</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## ASPECTOS DESTACADOS

- **Sólida ejecución de nuestra estrategia** enfocada en negocios de asesoramiento y bajo consumo de capital, alcanzando un RoTE del 21%, a la vez que mantenemos una **posición de liderazgo en eficiencia**
- Buenos niveles de actividad, reflejo de los beneficios de nuestras iniciativas de crecimiento y la resiliencia de nuestro modelo de negocio diversificado. Por línea de negocio:
  - En **Global Transaction Banking (GTB)**, la actividad creció impulsada por Export Finance en todos los mercados y en Trade & Working Capital Solutions, respaldada por nuevos productos y alianzas estratégicas
  - En **Global Banking (GB)**, la actividad subió especialmente en EE.UU., impulsada por nuestra iniciativa US BBO, y en Latinoamérica
  - **Global Markets (GM)**, respaldada por la actividad con clientes, principalmente en EE.UU., con un dinamismo generalizado en todos los productos
- Los **créditos** aumentan interanualmente en todas las líneas de negocio, impulsados principalmente por productos de bajo consumo de capital como Export Finance (ECAs) y colateralizados. Los **depósitos** subieron principalmente por el crecimiento en Cash Management
- El **beneficio creció un 16% interanual**, apoyado en un sólido comportamiento de los ingresos, principalmente en el MI, creciendo en todas las líneas de negocio (volúmenes), por encima del crecimiento de los costes, compensando ampliamente las mayores dotaciones por casos puntuales en Europa y Brasil
- El **beneficio crece en el trimestre** por mayores ingresos (GM) y menores costes (estacionalidad), que compensaron ampliamente el impacto de casos puntuales en las dotaciones



## DATOS BÁSICOS

Captaciones netas (PB)

**€3,5MM**

4% de volúmenes<sup>1</sup>

Ventas netas (AM)

**€3,8MM**

6% de volúmenes<sup>1</sup>

Primas brutas emitidas

**€2,8MM**

+7%

Activos bajo gestión

**€545MM**

+10%

Eficiencia

**36,6%**

-0,8pp

RoTE

**51,4%**

-9,3pp

## RESULTADOS

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	315	-8,4	-6,6	-9,0
Comisiones	456	5,5	15,5	13,0
<b>Margen bruto</b>	<b>1.000</b>	<b>-12,9</b>	<b>5,2</b>	<b>3,2</b>
Costes totales	-366	-4,1	3,8	0,9
<b>Margen neto</b>	<b>634</b>	<b>-17,3</b>	<b>6,0</b>	<b>4,6</b>
Dotaciones insolvencias	-8	-22,9	19,9	20,6
<b>Bº ordinario</b>	<b>493</b>	<b>-18,7</b>	<b>10,9</b>	<b>9,5</b>
<b>Contribución al beneficio</b>	<b>919</b>	<b>-14,0</b>	<b>8,8</b>	<b>8,3</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## ASPECTOS DESTACADOS

- Continuamos construyendo el mejor *wealth & insurance manager* en Europa y América, apoyados en nuestra plataforma global líder de banca privada y nuestras factorías de fondos y seguros
- **Activos bajo gestión** en niveles récord de 545.000 millones de euros (+10% interanual), por la sólida actividad comercial pese a la mayor volatilidad del mercado. Las **primas brutas emitidas** crecieron un 7% interanual, por el fuerte desempeño en el negocio de protección
- El **beneficio** aumentó a **doble dígito interanualmente**, impulsado por el desempeño positivo de los **ingresos** en todos los negocios. Destaca el fuerte crecimiento en las **comisiones** tanto en Banca Privada como en Insurance & AM Solutions, reflejo de nuestro foco en las actividades que generan comisiones
- Sólido crecimiento en la **contribución total de las comisiones<sup>2</sup>** y la **contribución total al beneficio<sup>2</sup> del Grupo** (+10% y +9% interanual, respectivamente)
- La **eficiencia** mejoró interanualmente hasta el 36,6%, con un **RoTE** del 51,4%
- El **beneficio en el trimestre** estuvo afectado principalmente por el impacto de la estacionalidad habitual de los ingresos y cierto grado de normalización tras un 4T'25 excepcional, parcialmente compensado por las mayores comisiones en Banca Privada y los menores costes

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

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

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



## DATOS BÁSICOS

Getnet – volumen total de pagos

**€62MM**  
+11%

Getnet Platforms – # transacciones

**4MM**  
10x

Ebury – clientes activos

**27k**  
+32%

Margen EBITDA

**33,4%**  
+4,8pp

## RESULTADOS

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	46	-1,4	19,4	19,7
Comisiones	273	-5,0	11,0	11,7
<b>Margen bruto</b>	<b>383</b>	<b>-0,7</b>	<b>20,4</b>	<b>21,1</b>
Costes totales	-321	8,0	7,8	8,1
<b>Margen neto</b>	<b>63</b>	<b>-29,6</b>	<b>201,2</b>	<b>213,6</b>
Dotaciones insolvencias	-14	151,7	130,5	130,5
<b>B° ordinario</b>	<b>20</b>	<b>-68,7</b>	<b>287,9</b>	<b>340,4</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

## ASPECTOS DESTACADOS

- Payment Solutions se posiciona como nuestro **negocio de plataformas de pagos** y se estructura en torno a tres líneas de negocio:
  - **Getnet**, nuestro negocio de adquisición
  - **Getnet Platforms**, compuesto por nuestra plataforma de pagos cuenta a cuenta (A2A) y nuestra plataforma de procesamiento de tarjetas (Plard)
  - **Ebury**, nuestra plataforma global de pagos transfronterizos y soluciones FX
- **Cumpliendo con nuestras prioridades estratégicas claves enfocadas** en impulsar la rentabilidad, combinando crecimiento y escala mediante nuestras plataformas globales, logrando una reducción interanual del 47% en el coste por transacción
- **Sólido crecimiento** en nuestras líneas de negocio, con una mayor actividad interanual:
  - **Getnet TPV** creció un 11% impulsado por una mayor actividad comercial en México, Brasil y Europa
  - Las transacciones procesadas en **Getnet Platforms** son diez veces mayores que las de 1T'25, principalmente por Brasil
  - En **Ebury**, los clientes activos crecen un 32% por la expansión comercial
  - **Beneficio 4 veces mayor respecto a 1T'25**, apoyado en un crecimiento de un 20% en ingresos, con un aumento de 5 pp en el margen EBITDA hasta alcanzar el 33,4%
- **Resultado trimestral** impactado por la estacionalidad habitual de los ingresos en Sudamérica y las mayores provisiones en Getnet Brasil



## RESULTADOS

Resultados ordinarios*	1T'26	1T'25
Margen de intereses	-138	-112
ROF	-191	-91
Total costes	-103	-115
Dotaciones y otros resultados	-22	-99
Impuestos y minoritarios	156	37
<b>Bº ordinario</b>	<b>-141</b>	<b>-394</b>

(\*) Millones de euros.

## ASPECTOS DESTACADOS

- **MI** afectado por la sensibilidad negativa a la bajada de tipos de interés
- Los **ROF** empeoran por el mayor impacto de las coberturas de tipo de cambio
- En la línea de '**otros resultados de explotación**' se registró un incremento por la valoración de ciertas participaciones que se contabilizan en el Centro Corporativo
- Caída de los **costes totales** por menores cargos legales
- Fuerte mejora de las **dotaciones**, tras las registradas en 1T'25 relativas a nuestro plan para acelerar la reducción de la morosidad
- Como resultado, menor **resultado ordinario atribuido negativo**, beneficiado por una **menor carga fiscal**

# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Detalle por negocios globales

**Detalle por países**

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



## ESPAÑA

Créditos

**€245MM**

+7%

Depósitos

**€318MM**

+6%

Fondos de inversión

**€110MM**

+14%

Eficiencia

**34,2%**

-1,6pp

Coste del riesgo

**0,41%**

-8pb

RoTE

**26,0%**

+4,1pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25
Margen de intereses	1.860	-1,6	4,6
Comisiones	764	-5,6	-0,4
<b>Margen bruto</b>	<b>3.153</b>	<b>8,5</b>	<b>1,5</b>
Costes totales	-1.080	-4,6	-3,0
<b>Margen neto</b>	<b>2.073</b>	<b>16,9</b>	<b>4,1</b>
Dotaciones insolvencias	-261	-13,4	-14,0
<b>Bº ordinario</b>	<b>1.286</b>	<b>23,8</b>	<b>12,1</b>

(\*) Millones de euros y % variación.

- Los **créditos** crecen interanualmente, especialmente en CIB. Los **depósitos** suben en todos los negocios globales y productos. Los **fondos de inversión** +14%
- **Beneficio +12% interanual**, impulsado por un aumento del 5% del MI, por mayores volúmenes en un contexto de menores tipos, por menores costes (transformación) y un sólido desempeño subyacente en dotaciones, apoyado en nuestra gestión activa del riesgo, que mejora la calidad crediticia
- **Beneficio +24% trimestral**, impulsado por los ROF (mercados en CIB), los menores costes (transformación y estacionalidad en 4T) y una sólida evolución de las dotaciones

## REINO UNIDO

Créditos

**€231MM**

+3%

Depósitos

**€220MM**

+4%

Fondos de inversión

**€8MM**

+10%

Eficiencia

**54,6%**

-6,3pp

Coste del riesgo

**0,08%**

+4pb

RoTE

**9,7%**

+0,5pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.234	-1,7	-1,2	-5,0
Comisiones	93	-16,6	17,0	12,6
<b>Margen bruto</b>	<b>1.221</b>	<b>-4,7</b>	<b>0,1</b>	<b>-3,6</b>
Costes totales	-667	-9,7	-10,3	-13,6
<b>Margen neto</b>	<b>554</b>	<b>2,1</b>	<b>16,3</b>	<b>11,9</b>
Dotaciones insolvencias	-76	30,0	49,6	44,0
<b>Bº ordinario</b>	<b>319</b>	<b>-9,1</b>	<b>16,7</b>	<b>12,3</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Los **créditos** crecieron interanualmente, con buenas tendencias en la nueva producción desde el año pasado. Los **depósitos** crecieron, principalmente por plazo en particulares
- **El beneficio crece interanualmente**, por la mejora en costes (simplificación, automatización y menores cargos relativos a deterioros de activos) y comisiones (transaccionales), ligeramente compensado por mayores dotaciones, por actualización de modelos
- **Margen neto +2% trimestral**, por la fuerte reducción de costes a pesar de la estacionalidad de los ingresos en 4T. Beneficio afectado por las mayores dotaciones y cargos relacionados con la transformación



## PORTUGAL

Créditos

**€43MM**

+8%

Depósitos

**€41MM**

+6%

Fondos de inversión

**€6MM**

+12%

Eficiencia

**27,0%**

-0,1pp

Coste del riesgo

**0,04%**

+7pb

RoTE

**30,6%**

+0,0pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25
Margen de intereses	339	1,6	-2,5
Comisiones	133	3,7	5,5
<b>Margen bruto</b>	<b>494</b>	<b>1,9</b>	<b>-1,7</b>
Costes totales	-134	-6,7	-2,2
<b>Margen neto</b>	<b>361</b>	<b>5,5</b>	<b>-1,5</b>
Dotaciones insolvencias	-12	—	—
<b>B° ordinario</b>	<b>250</b>	<b>2,2</b>	<b>-10,1</b>

(\*) Millones de euros y % variación.

- Los **créditos** crecen interanualmente en todos los negocios. Los **depósitos** aumentan principalmente en Retail, con los **fondos de inversión** creciendo a doble dígito
- **Beneficio interanual** afectado por el MI y la normalización de las dotaciones tras las liberaciones del 1T'25, parcialmente compensado por la evolución positiva de las comisiones (asesoramiento), los costes (transformación digital) y los impuestos. RoTE excepcional (30,6%)
- **Beneficio +2% trimestral**, impulsado por el MI, por el crecimiento de los volúmenes, comisiones, principalmente asesoramiento y transaccionales, y los menores costes

## EE.UU.

Créditos

**€115MM**

+5%

Depósitos

**€86MM**

+1%

Fondos de inversión

**€16MM**

+15%

Eficiencia

**47,4%**

-3,1pp

Coste del riesgo

**1,57%**

-15pb

RoTE

**11,6%**

+0,9pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.434	-2,3	6,4	-4,3
Comisiones	369	18,0	15,7	4,1
<b>Margen bruto</b>	<b>1.977</b>	<b>-3,9</b>	<b>9,1</b>	<b>-1,8</b>
Costes totales	-937	-5,8	2,4	-7,9
<b>Margen neto</b>	<b>1.040</b>	<b>-2,1</b>	<b>16,0</b>	<b>4,3</b>
Dotaciones insolvencias	-465	-27,3	-3,3	-13,0
<b>B° ordinario</b>	<b>428</b>	<b>23,5</b>	<b>14,3</b>	<b>2,8</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Los **créditos** crecieron interanualmente, por fuertes dinámicas en CIB y Wealth. Los **depósitos** también subieron, sobre todo en Openbank. Los **fondos de inversión** crecieron a doble dígito
- **Beneficio interanual +14%**, impulsado por un sólido desempeño de las principales líneas de ingresos (actividad en CIB y Wealth) y de las dotaciones de Openbank, a pesar de una carga fiscal normalizada tras los beneficios fiscales a los vehículos eléctricos en 2025. Fuerte incremento del RoTE hasta el 11,6%
- **Beneficio trimestral +23%**, apoyado en mayores comisiones, especialmente en Wealth y CIB y menores costes y dotaciones (cierta estacionalidad en 4T, particularmente en Openbank)



## MÉXICO

Créditos

**€52MM**

+9%

Depósitos

**€47MM**

+7%

Fondos de inversión

**€23MM**

+8%

Eficiencia

**41,1%**

-2,7pp

Coste del riesgo

**2,74%**

+19pb

RoTE

**19,9%**

-0,8pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	1.208	-2,2	2,3	6,9
Comisiones	399	-9,3	9,0	13,9
<b>Margen bruto</b>	<b>1.656</b>	<b>-8,3</b>	<b>5,2</b>	<b>10,0</b>
Costes totales	-681	-14,0	-1,2	3,3
<b>Margen neto</b>	<b>976</b>	<b>-3,8</b>	<b>10,2</b>	<b>15,2</b>
Dotaciones insolvencias	-359	12,5	12,8	17,9
<b>B° ordinario</b>	<b>421</b>	<b>-18,0</b>	<b>2,3</b>	<b>6,9</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Las capacidades digitales, las iniciativas enfocadas en el cliente y nuestra estrategia para mejorar el *mix* de fondeo impulsaron un fuerte aumento interanual en **créditos** y **depósitos**
- Beneficio interanual +2%**, principalmente por un sólido incremento de los ingresos, tanto por el MI (volúmenes) como por las comisiones (seguros y transaccionales), y los menores costes, compensados en parte por las dotaciones (actualización de modelos) y la mayor carga fiscal
- Beneficio trimestral** afectado principalmente por menores ROF (ganancia por la venta de una participación en 4T), ingresos estacionalmente más débiles y mayores dotaciones (actualización de modelos)

## BRASIL

Créditos

**€98MM**

+2%

Depósitos

**€87MM**

-0%

Fondos de inversión

**€58MM**

+4%

Eficiencia

**39,4%**

+0,5pp

Coste del riesgo

**4,14%**

+4pb

RoTE

**14,8%**

+0,4pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	2.456	3,2	2,2	2,2
Comisiones	796	-7,5	0,4	0,4
<b>Margen bruto</b>	<b>3.258</b>	<b>-0,2</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>
Costes totales	-1.284	-2,3	2,4	2,5
<b>Margen neto</b>	<b>1.974</b>	<b>1,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>
Dotaciones insolvencias	-1.170	5,6	0,2	0,3
<b>B° ordinario</b>	<b>542</b>	<b>-8,3</b>	<b>6,4</b>	<b>6,4</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- Los **créditos aumentan un 2% interanual**, principalmente por Openbank y Retail. **Depósitos** planos, reflejo de nuestro foco en el cambio de *mix* de empresas a particulares
- El beneficio creció un 6% interanual** apoyado en el incremento en ingresos (principalmente Openbank) y una menor carga fiscal, con los costes creciendo por debajo de la inflación
- En el trimestre, margen neto +1%** por un mayor MI y menores costes, que no se refleja en el beneficio por la presión de la macro en las dotaciones, principalmente en Retail



## CHILE

Créditos

**€41MM**

+4%

Depósitos

**€29MM**

+1%

Fondos de inversión

**€13MM**

+11%

Eficiencia

**30,4%**

-4,5pp

Coste del riesgo

**1,27%**

+1pb

RoTE

**19,3%**

+1,0pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25	% 1T'25 <sup>1</sup>
Margen de intereses	485	-3,5	-3,2	-5,4
Comisiones	160	1,0	8,0	5,6
<b>Margen bruto</b>	<b>728</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>0,9</b>
Costes totales	-221	-4,2	-10,0	-12,0
<b>Margen neto</b>	<b>507</b>	<b>6,6</b>	<b>10,3</b>	<b>7,8</b>
Dotaciones insolvencias	-137	13,1	-10,3	-12,3
<b>B° ordinario</b>	<b>210</b>	<b>2,3</b>	<b>16,2</b>	<b>13,7</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros constantes.

(1) % variación en euros corrientes.

- El crecimiento de los clientes (+10% interanual), respalda el aumento de los **créditos** en todos los negocios. Crecimiento de los **depósitos**, apoyado en los de vista. Aumento de los **fondos de inversión** a doble dígito
- **Beneficio +16% interanual**, impulsado por los ingresos, principalmente comisiones de asesoramiento de CIB y ROF (actividad de *market making*), menores costes de tecnología y dotaciones (hipotecas en Retail)
- **Crecimiento del beneficio en el trimestre**, con un sólido desempeño de los ingresos, principalmente los ROF, y menores costes, que compensaron ampliamente los impactos de la menor UF en el margen de intereses y un caso puntual en las dotaciones en Comercial

## ARGENTINA

Créditos

**€9MM**

+10%

Depósitos

**€11MM**

+2%

Fondos de inversión

**€8MM**

+25%

Eficiencia

**40,7%**

-5,0pp

Coste del riesgo

**9,77%**

+519pb

RoTE

**7,0%**

-15,0pp

Resultados ordinarios*	1T'26	% 4T'25	% 1T'25
Margen de intereses	600	27,6	44,3
Comisiones	220	6,0	27,3
<b>Margen bruto</b>	<b>646</b>	<b>11,3</b>	<b>28,3</b>
Costes totales	-263	8,4	14,3
<b>Margen neto</b>	<b>383</b>	<b>13,4</b>	<b>40,0</b>
Dotaciones insolvencias	-327	69,8	331,8
<b>B° ordinario</b>	<b>52</b>	<b>-38,8</b>	<b>-59,5</b>

(\*) Millones de euros y % variación en euros corrientes.

- **Créditos +10%** interanual, principalmente en Retail (hipotecas y empresas), tras el fuerte crecimiento en 2025. Ligeramente aumento de los **depósitos**, por debajo de los créditos, en línea con nuestra estrategia de optimización del coste de financiación en un entorno competitivo
- **El margen neto creció a doble dígito interanual y en el trimestre**, impulsado por los ingresos (MI y comisiones) y con los costes creciendo por debajo de la inflación. Beneficio impactado por las mayores dotaciones, reflejando la tendencia del sector en el país
- Destaca la fuerte mejora de la **recurrencia** y de la **eficiencia**



# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Detalle por negocios globales

Detalle por países

**Gestión de balance y capital**

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

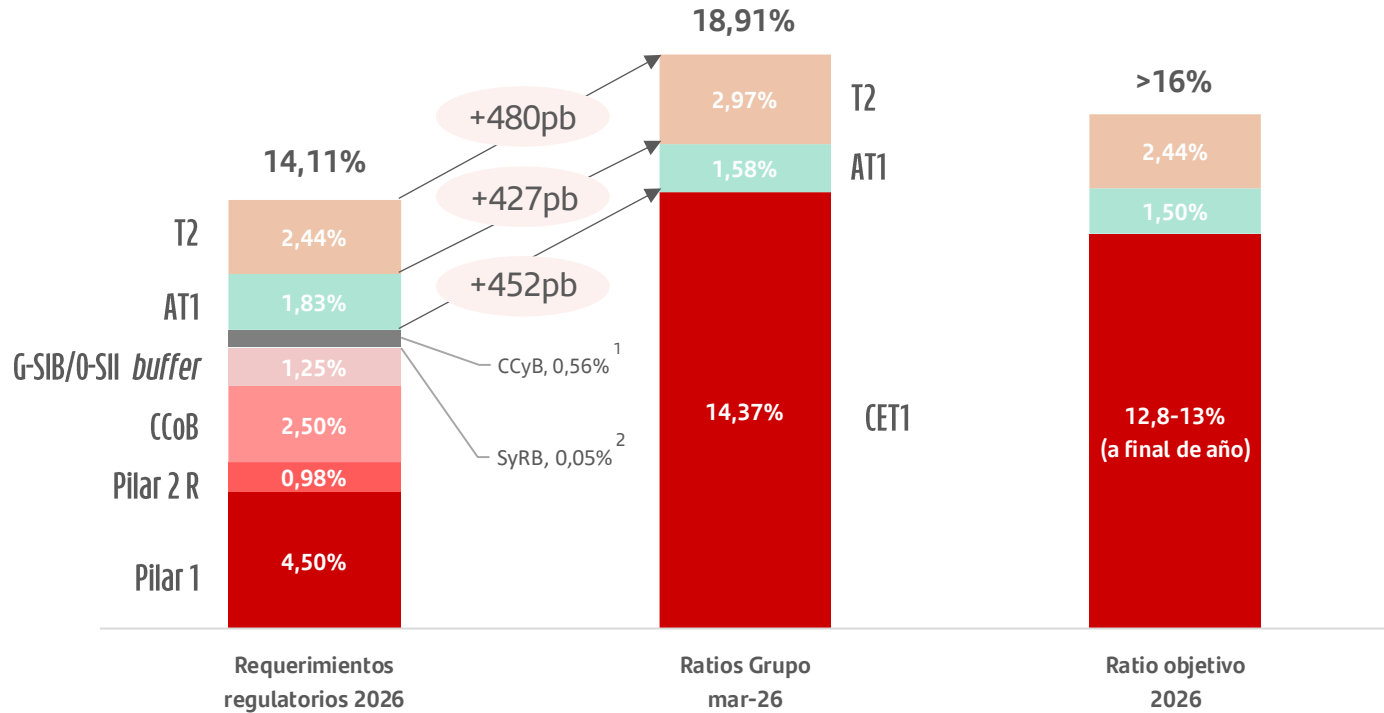
Glosario y notas adicionales



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

## Requerimientos de capital SREP y MDA\*

Mar-26



- Ratio CET1 del 14,4%, en línea con el rango operativo del 12,8-13% fijado como objetivo para 2026<sup>3</sup>
- La ratio CET1 mínima que debe mantener el Grupo es del 9,84%
- A marzo de 2026, la distancia al MDA es de 427pb<sup>4</sup> y el *buffer* de gestión del CET1 es de 452pb

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

(1) Colchón anticíclico estimado a mar-26.

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

(3) Teniendo en cuenta los impactos esperados relacionados con las adquisiciones de TSB y Webster, estimados en 60 pb y 150 pb, respectivamente.

(4) Distancia al MDA = 4,52% - 0,25% = 4,27% (25pb de déficit de AT1 se cubre con CET1). Banco Santander, S.A. tiene 78.200 millones de euros en ADIs, >125 veces el AT1 de la matriz presupuestado para 2026.



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

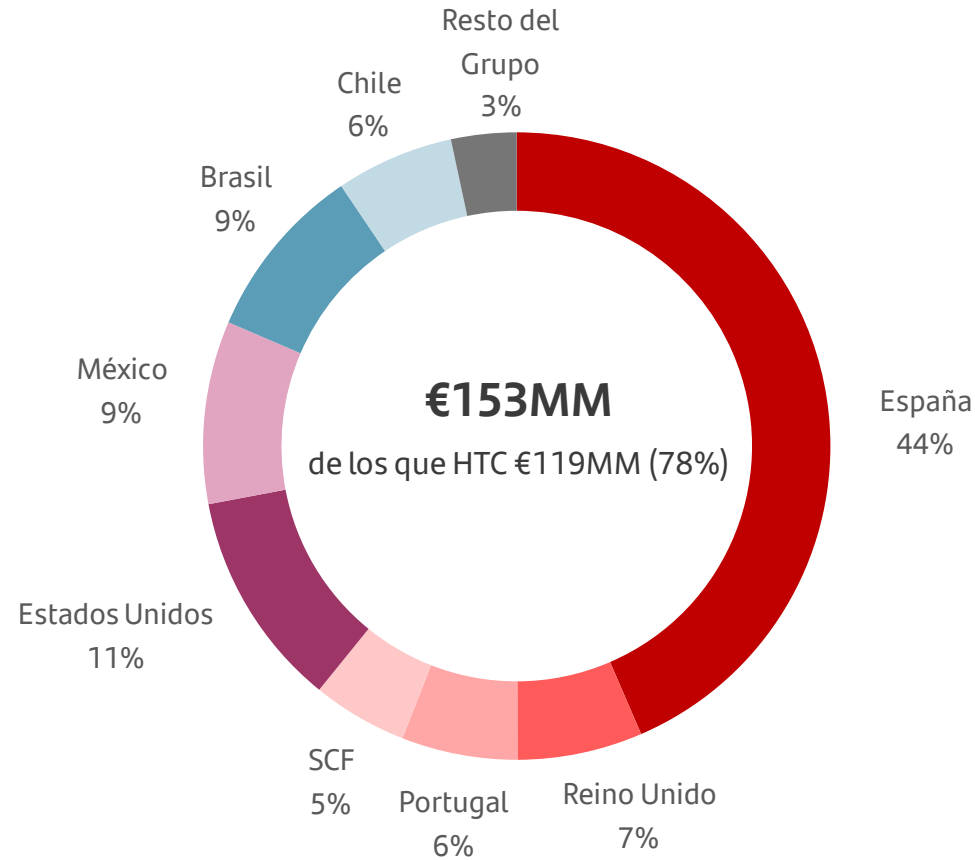
## Cartera de bonos

Mar-26

**€153MM**

Cartera de  
liquidez  
**€39MM**

Cartera ALCO  
riesgo tipo  
de interés  
**€114MM**



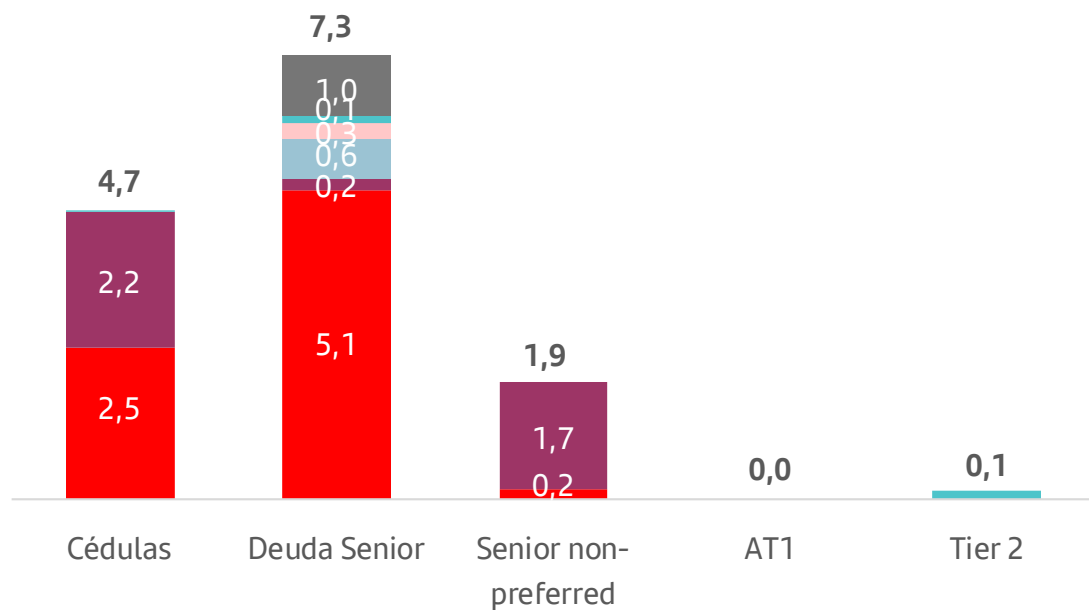
- La cartera de bonos representa el 8% de los activos totales
- Duración HTC&S: 1,9 años
- Impacto de la valoración a mercado de la cartera HTC equivalente a c.1% del CET1 total (€86,3MM)



# Modelo de liquidez y financiación conservador y descentralizado

## €14,0MM<sup>1</sup> emitidos en mercados públicos en 1T'26

MM €, Mar-26



## Perfil de vencimientos altamente gestionable

MM €, Mar-26



■ España ■ Reino Unido ■ SCF ■ Brasil ■ EE.UU. ■ Otros<sup>3</sup>

(1) Los datos incluyen emisiones públicas de todas las unidades con tipos de cambio medios del periodo. Excluye titulaciones.

(2) Incluye AT1 / Preferred shares y Tier 2 / Subordinado.

(3) Otros incluye emisiones en lo que va de año en Chile y México.



# Emisiones realizadas en 2026 respecto al plan de financiación

## Ejecución del plan de financiación 2026

MM €, Mar-26

	AT1 + Tier 2		SNP + Senior		Cédulas		TOTAL	
	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos
Banco Santander, S.A.	1 - 2,5	-	13 - 15	6,5 <sup>1</sup>	0,5 - 2	2,5	<b>14,5 - 19,5</b>	<b>8,9<sup>1</sup></b>
Reino Unido	-	-	3 - 5,5	2,0	3 - 4	2,2	<b>6 - 9,5</b>	<b>4,2</b>
SHUSA	-	-	1 - 3	0,3	-	-	<b>1 - 3</b>	<b>0,3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1 - 2,5</b>	<b>-</b>	<b>17 - 23,5</b>	<b>8,7</b>	<b>3,5 - 6</b>	<b>4,7</b>	<b>21,5 - 32</b>	<b>13,4</b>

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

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

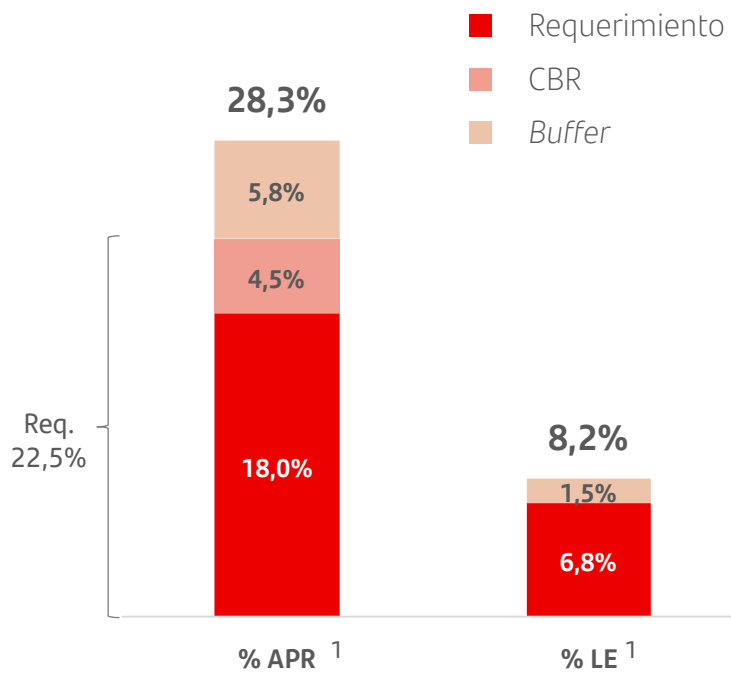
Nota: Plan de emisiones sujeto, entre otras consideraciones, a las condiciones de mercado y los requerimientos regulatorios. La tabla no incluye otras emisiones colateralizadas (por ejemplo, titulaciones ABS, RMBS, etc.).

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

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

## TLAC

%, Mar-26(e)



**Distancia  
a M-MDA**

**€17,9MM**

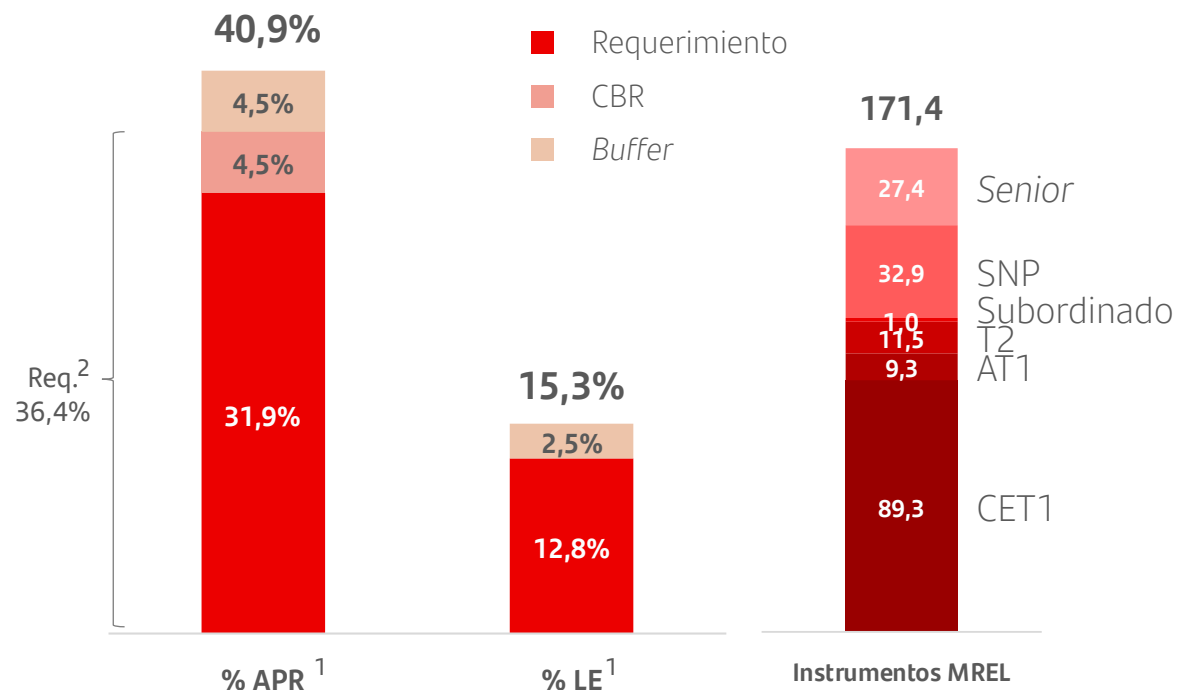
**584pb**

**€15,4MM**

**146pb**

## MREL

% y MM €, Mar-26(e)



**€18,8MM**

**447pb**

**€28,4MM**

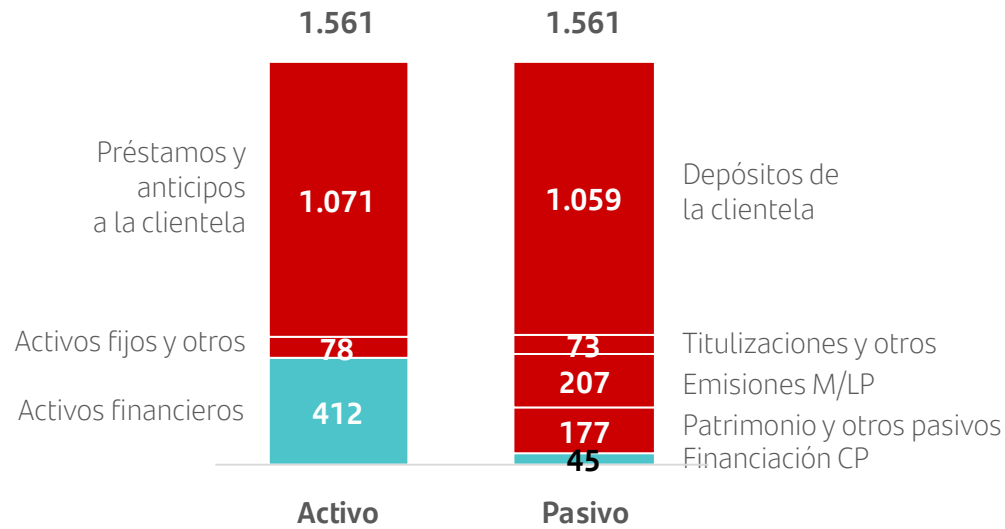
**253pb**

(1) Los RWA (APR) para TLAC son €306MM y la exposición de apalancamiento (LE) es €1.054MM. RWA totales para MREL son €420MM y la exposición de apalancamiento es €1.122MM.  
 (2) El requerimiento de MREL basado en APR desde junio del 2025 se sitúa en el 31,92%+ Colchón Combinado de Capital (CBR por sus siglas en inglés).

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

## Balance de liquidez

MM €, Mar-26



**ALAC<sup>1</sup>**

**€317MM**

de los que efectivo €139MM

**ALAC Nivel 1 306,7**

**ALAC Nivel 2 9,8**

del que: Nivel 2A 5,1

del que: Nivel 2B 4,8

## Ratio de cobertura de liquidez (LCR)

## Coef. de financiación estable neta (NSFR)

	Mar-26	Dic-25	Dic-25
España <sup>2</sup>	150%	144%	121%
Reino Unido <sup>2</sup>	158%	162%	135%
Portugal	131%	133%	120%
SCF	210%	212%	119%
EE.UU.	166%	157%	122%
México	152%	157%	122%
Brasil	183%	180%	118%
Chile	148%	185%	112%
Argentina	148%	186%	153%
<b>Grupo<sup>3</sup></b>	<b>151%</b>	<b>155%</b>	<b>126%</b>

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

(1) Datos provisionales. ALAC usados para el numerador de LCR consolidado: €282MM. Véase el Glosario para definiciones.

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

(3) LCR del Grupo. LCR consolidado del 143% en mar-26 y del 145% en dic-25. Véase el Glosario para definiciones.



# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

**Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables**

Glosario y notas adicionales



# Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Millones de euros

	Enero-Marzo 2026			Enero-Marzo 2025		
	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios
Margen de intereses	11.019	—	11.019	10.621	13	10.634
Comisiones netas	3.357	—	3.357	3.199	(20)	3.179
Resultados por operaciones financieras <sup>1</sup>	651	—	651	668	(2)	666
Otros resultados de explotación	113	—	113	91	(17)	74
<b>Margen bruto</b>	<b>15.140</b>	<b>—</b>	<b>15.140</b>	<b>14.579</b>	<b>(26)</b>	<b>14.553</b>
Costes totales	(6.130)	(354)	(6.484)	(6.273)	(387)	(6.660)
<b>Margen neto</b>	<b>9.010</b>	<b>(354)</b>	<b>8.656</b>	<b>8.306</b>	<b>(413)</b>	<b>7.893</b>
Dotaciones por insolvencias	(3.225)	—	(3.225)	(3.083)	—	(3.083)
Otros resultados y provisiones	(756)	354	(402)	(534)	410	(124)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>5.029</b>	<b>—</b>	<b>5.029</b>	<b>4.689</b>	<b>(3)</b>	<b>4.686</b>
Impuesto sobre beneficios	(1.250)	—	(1.250)	(1.324)	1	(1.323)
<b>Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas</b>	<b>3.779</b>	<b>—</b>	<b>3.779</b>	<b>3.365</b>	<b>(2)</b>	<b>3.363</b>
Resultado de operaciones interrumpidas	1.895	(1.895)	—	376	(376)	—
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>5.674</b>	<b>(1.895)</b>	<b>3.779</b>	<b>3.741</b>	<b>(378)</b>	<b>3.363</b>
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(219)	—	(219)	(339)	141	(198)
<b>Beneficio atribuido a la dominante</b>	<b>5.455</b>	<b>(1.895)</b>	<b>3.560</b>	<b>3.402</b>	<b>(237)</b>	<b>3.165</b>

(1) Incluye diferencias de cambio.

Explicación de los ajustes de 2026:

- Ciertos cargos que en la cuenta estatutaria se registran bajo las partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones' se presentan en la cuenta de resultados ordinaria en la partida de 'costes totales'. Estos corresponden principalmente a cargos operativos recurrentes, relacionados sobre todo con procesos laborales y legales, 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.

Explicación de los ajustes de 2025:

- En la cuenta estatutaria, los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se presentan de forma agregada en la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'. Sin embargo, en la cuenta ordinaria los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia se han excluido del beneficio ordinario.
- Ciertos cargos que en la cuenta estatutaria se registran bajo las partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones' se presentan en la cuenta de resultados ordinaria en la partida de 'costes totales'. Estos corresponden principalmente a cargos operativos recurrentes, relacionados principalmente con procesos laborales y legales, por un importe de 410 millones de euros.



# Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

**Glosario y notas adicionales**



# Glosario - Acrónimos

- **A2A:** *Account-to-account payments* / Pagos cuenta a cuenta
- **APR:** Activos ponderados por riesgo
- **AT1:** *Additional Tier 1*
- **ATA:** Adquisición temporal de activos
- **AM:** Asset Management
- **AuM:** *Assets under Management* / Activos bajo gestión
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **BDI:** Beneficio después de impuestos
- **BPA:** Beneficio por acción
- **Bº:** Beneficio
- **c.:** *Circa*
- **CAL:** *Customer Assets Liabilities* / Activos y pasivos de clientes
- **CF:** Corporate Finance
- **CTA:** Cesión temporal de activos
- **CET1:** *Common Equity Tier 1*
- **CIB:** Corporate & Investment Banking
- **CoE:** *Cost of equity* / coste de capital
- **CRR:** *Capital Requirements Regulation*
- **DPA:** Dividendo por acción
- **ECAs:** *Export credit agencies* / Agencias de crédito a la exportación
- **FL:** *Fully loaded*
- **FTE:** *Full time employee* / Empleados a tiempo completo
- **GB:** Global Banking
- **GM:** Global Markets
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **GWP:** *Gross written premiums* / Primas brutas emitidas
- **I&AMS:** Insurance & Asset Management Solutions
- **ID:** Investor Day
- **k:** Miles
- **MI:** Margen de intereses
- **Mn:** Millones
- **MM:** Miles de millones
- **NIIF 5:** Norma Internacional de Información Financiera nº5, relativa a Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas
- **NIIF 9:** Norma Internacional de Información Financiera nº9, relativa a Instrumentos Financieros
- **NIM:** *Net interest margin* / Margen de intereses sobre activos rentables medios
- **pa:** Por acción
- **pb:** Puntos básicos
- **PB:** Private Banking
- **pp:** Puntos porcentuales
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas
- **Retail:** Retail & Commercial Banking
- **ROF:** Resultados de operaciones financieras
- **RoRWA:** *Return on risk-weighted assets* / Rentabilidad sobre activos ponderados por riesgo
- **RoTE:** *Return on tangible equity* / Rentabilidad sobre fondos propios tangibles
- **TNAV:** *Tangible net asset value* / Fondos propios tangibles
- **T&O:** Tecnología y Operaciones
- **TPV:** *Total Payments Volume* / Volumen total de pagos
- **UHNW:** *Ultra-high-net-worth*
- **US BBO:** *US Banking Build-Out*
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance



# Glosario - Definiciones

## RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

- **RoTE ordinario:** Beneficio ordinario atribuido a la dominante menos el coste de los AT1 (anualizados)<sup>1</sup> / Promedio de patrimonio neto<sup>2</sup> (sin minoritarios) - activos intangibles
- **RoRWA:** Retorno sobre activos ponderados por riesgo: Resultado consolidado anualizado / Promedio de activos ponderados por riesgo
- **Eficiencia:** Costes totales ordinarios / Margen bruto ordinario. Costes totales definidos como gastos generales de administración + amortizaciones + otros costes operativos

## VOLÚMENES

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

## RIESGO CREDITICIO

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

## CAPITALIZACIÓN

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

## LIQUIDEZ

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

Nota: los promedios que se incluyen en los denominadores del RoTE y RoRWA se calculan utilizando la media mensual del periodo, que creemos que no debería diferir sustancialmente de la utilización de saldos diarios. Los activos ponderados por riesgo que se incluyen en el denominador del RoRWA se calculan de acuerdo con los criterios que define la normativa CRR (Capital Requirements Regulation)

(1) Sin considerar ajustes en la valoración de los fondos de comercio, dado que, al no figurar estos últimos en el denominador, se considera que este cálculo es más correcto.

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

Para más información véase la sección 'Medidas alternativas de rendimiento' del Informe Trimestral



Gracias

