



Presentación de resultados 9M'26

28 de octubre de 2026

Información importante

Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

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

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

Para obtener más información sobre las MAR y los indicadores financieros no-NIIF utilizados, se debe consultar el Informe Anual de 2025 en el Formulario 20-F presentado ante la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) el 27 de febrero de 2026 (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anuales-suministrada-a-la-sec/2026/sec-2025-annual-20-f-2025-disponible-solo-en-ingles-es.pdf>), salvo con respecto a la información y los estados financieros auditados incluidos en el mismo y sustituidos por la información y los estados financieros auditados incluidos en nuestro Informe en el Formulario 6-K presentado a la SEC el 1 de abril de 2026 en relación con cierta información financiera reformulada como resultado de ciertos cambios en la presentación de la información financiera del Grupo (<https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/informacion-sobre-resultados-semestrales-y-anuales-suministrada-a-la-sec/2026/sec-determinada-informacion-financiera-reelaborada-y-desgloses-relacionados-a-31-de-diciembre-de-2025-2024-y-2023-es.pdf>), así como la sección “Medidas Alternativas de Rendimiento” del Informe Financiero del tercer trimestre, publicado el 28 de octubre de 2026 (<https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera#resultados-trimestrales>).

Previsiones y estimaciones

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

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



Información importante

• incertidumbre sobre el alcance de las actuaciones que puedan ser necesarias por nuestra parte, por parte de los gobiernos y de otros agentes para alcanzar objetivos relacionados con cuestiones climáticas, medioambientales y sociales, así como la naturaleza cambiante de la ciencia subyacente y los posibles conflictos e incoherencias entre normas y regulaciones gubernamentales. Los factores importantes que afectan a la información de sostenibilidad pueden diferir sustancialmente de los aplicables a la información financiera. La información de sostenibilidad se basa en diversos umbrales de materialidad, estimaciones, supuestos, juicios y datos subyacentes obtenidos internamente y de terceros. En consecuencia, la información de sostenibilidad está sujeta a incertidumbres significativas de medición, puede no ser comparable con la información de sostenibilidad de otras compañías o a lo largo del tiempo o entre periodos, y su inclusión no implica que dicha información sea adecuada para ningún propósito concreto ni que sea material para nosotros conforme a las normas de información obligatoria. La información de sostenibilidad se proporciona exclusivamente a efectos informativos, sin que se asuma responsabilidad alguna en relación con la misma, salvo en aquellos casos en los que dicha responsabilidad no pueda limitarse en virtud de disposiciones imperativas de la legislación aplicable;

• nuestras propias decisiones y actuaciones, incluidas aquellas que afecten o modifiquen nuestras prácticas, operaciones, prioridades, estrategias, políticas o procedimientos; y

• cambios que afecten a nuestro acceso a liquidez y financiación en condiciones aceptables, especialmente como consecuencia de variaciones en los diferenciales de crédito o de una rebaja en la calificación crediticia del grupo en su conjunto o de sus principales filiales.

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

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

Inexistencia de oferta ni solicitud

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

El rendimiento pasado no es indicativo de los resultados futuros

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

Información de terceros

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



Índice

1

*Aspectos
destacados 9M'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



Otro trimestre de sólidos resultados, en el buen camino para alcanzar nuestros objetivos, con todos los negocios globales contribuyendo al crecimiento del beneficio

Fuerte beneficio trimestral, que se traduce en un crecimiento del beneficio a doble dígito a 9M, con un aumento interanual de 17 millones de nuevos clientes y buenos niveles de actividad

Bº ordinario 3T'26

€3,8MM

+19%

€3,4MM
3T'26 Bº atribuido

Bº ordinario 9M'26

€11,2MM

+16%

€12,4MM
9M'26 Bº atribuido

Mejoras continuas de la eficiencia y la rentabilidad, apoyadas en ONE Transformation

Eficiencia

42,6%

-2,8pp

RoTE ordinario

16,0%

+1,1pp

Solidez de balance, con unas métricas de calidad crediticia robustas y generación orgánica de capital

Coste del riesgo

1,16%

+3pb

CET1

12,7%

La disciplina en la asignación de capital impulsa la creación de valor a doble dígito y un fuerte crecimiento del BPA

BPA ordinario

+21%

+25%

BPA estatutario

TNAVpa + DPA

+11%

Nota: variaciones interanuales. En euros constantes: beneficio ordinario de 3T'26 +14% y beneficio ordinario de 9M'26 +14%. La información financiera de la presentación incluye por primera vez los resultados de Webster, tras su incorporación al Grupo el 20 de agosto. Todas las referencias a 'ex. M&A' excluyen TSB y Webster. TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2026 y 12,70 céntimos de euro del dividendo en efectivo aprobado en septiembre (pagadero a partir del 2 de noviembre de 2026), todo ello como parte de nuestra política ordinaria de remuneración al accionista contra los resultados de 2025 y 2026, respectivamente.



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

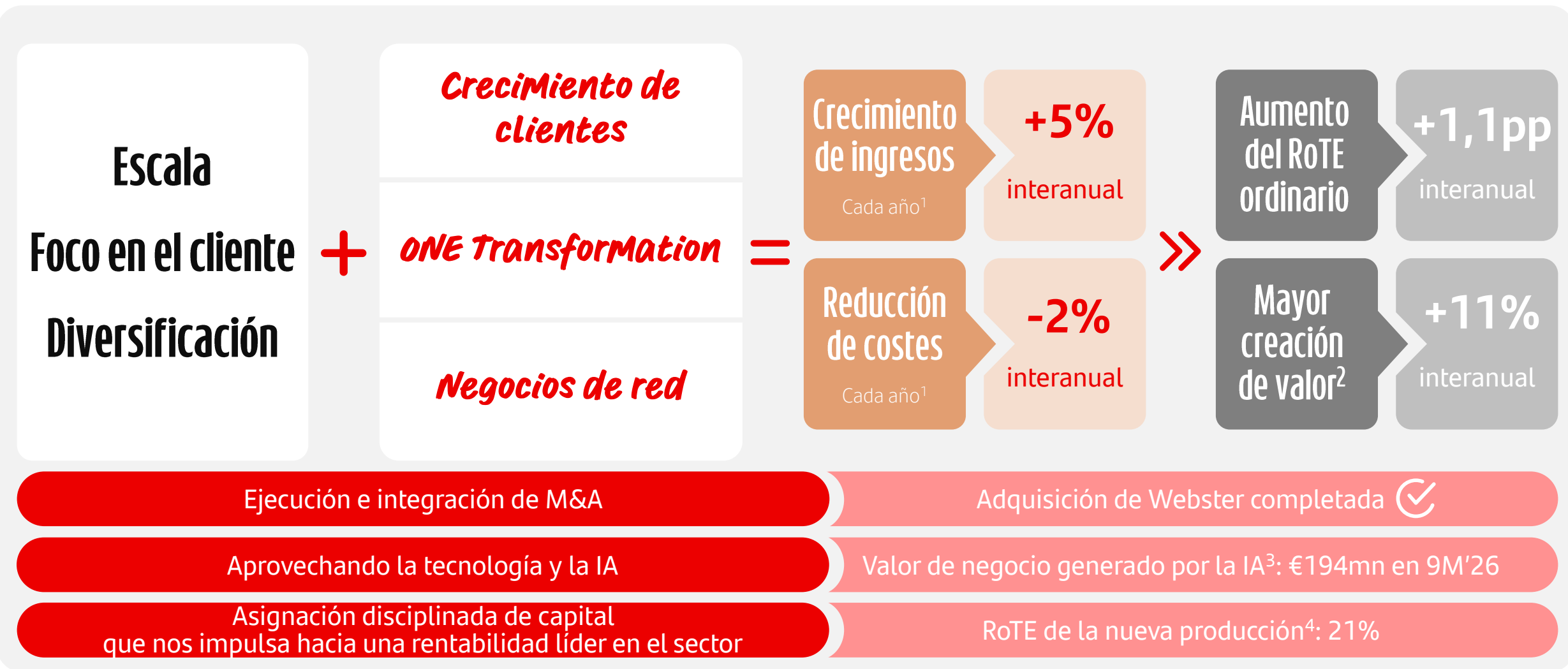
Grupo - Cuenta de resultados Millones de euros	9M'26	9M'25	Corrientes %	Constantes %	Ex. TSB & Webster	
					Corrientes %	Constantes %
Margen de intereses	34.614	31.599	10	8	7	5
Comisiones	10.349	9.462	9	7	9	7
Otros ingresos	1.844	2.182	-15	-16	-15	-16
Total ingresos	46.807	43.243	8	7	6	5
Costes totales	-19.925	-19.623	2	0	-1	-2
Margen neto	26.882	23.620	14	12	12	10
Dotaciones insolvencias	-10.060	-8.908	13	10	12	9
Otros resultados	-1.051	-702	50	50	42	43
Bº ordinario atribuido	11.176	9.624	16	14	14	12
Partidas no recurrentes	1.229	713	72	72		
Beneficio atribuido	12.405	10.337	20	18		

El beneficio ordinario del Grupo no incluye: i) los costes de integración de M&A (-€666mn en 2T'26 y 3T'26);
ii) la plusvalía generada por la venta de Polonia en 1T'26 (€1.895mn); y iii) los resultados asociados
a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta en 9M'25 (€713mn)



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

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



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

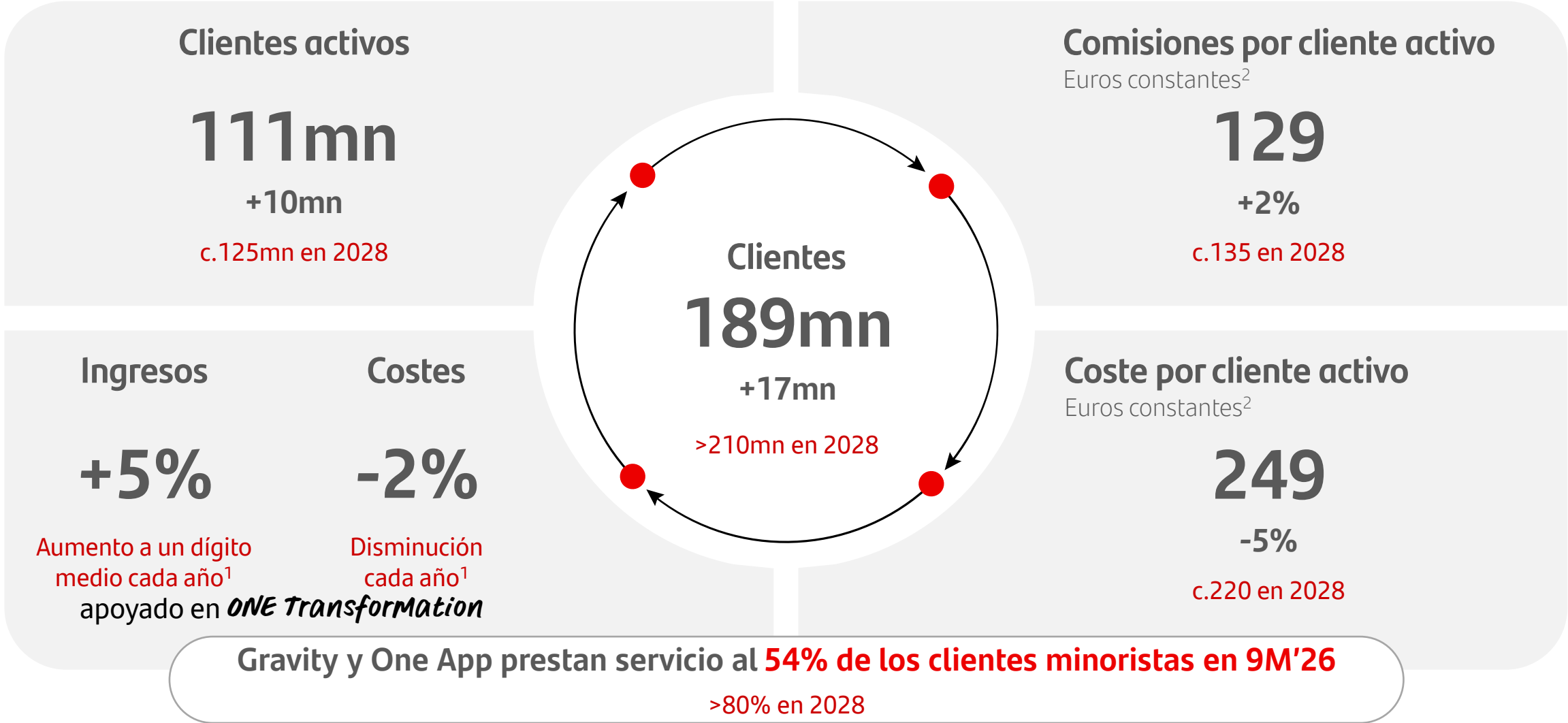
(2) Creación de valor medido como TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción.

(3) Valor de negocio generado por la IA medido como el acumulado del año y definido como ingresos incrementales, ahorros de costes y menores dotaciones generados por nuestras iniciativas de Data & IA.

(4) RoTE de la nueva producción última estimación.

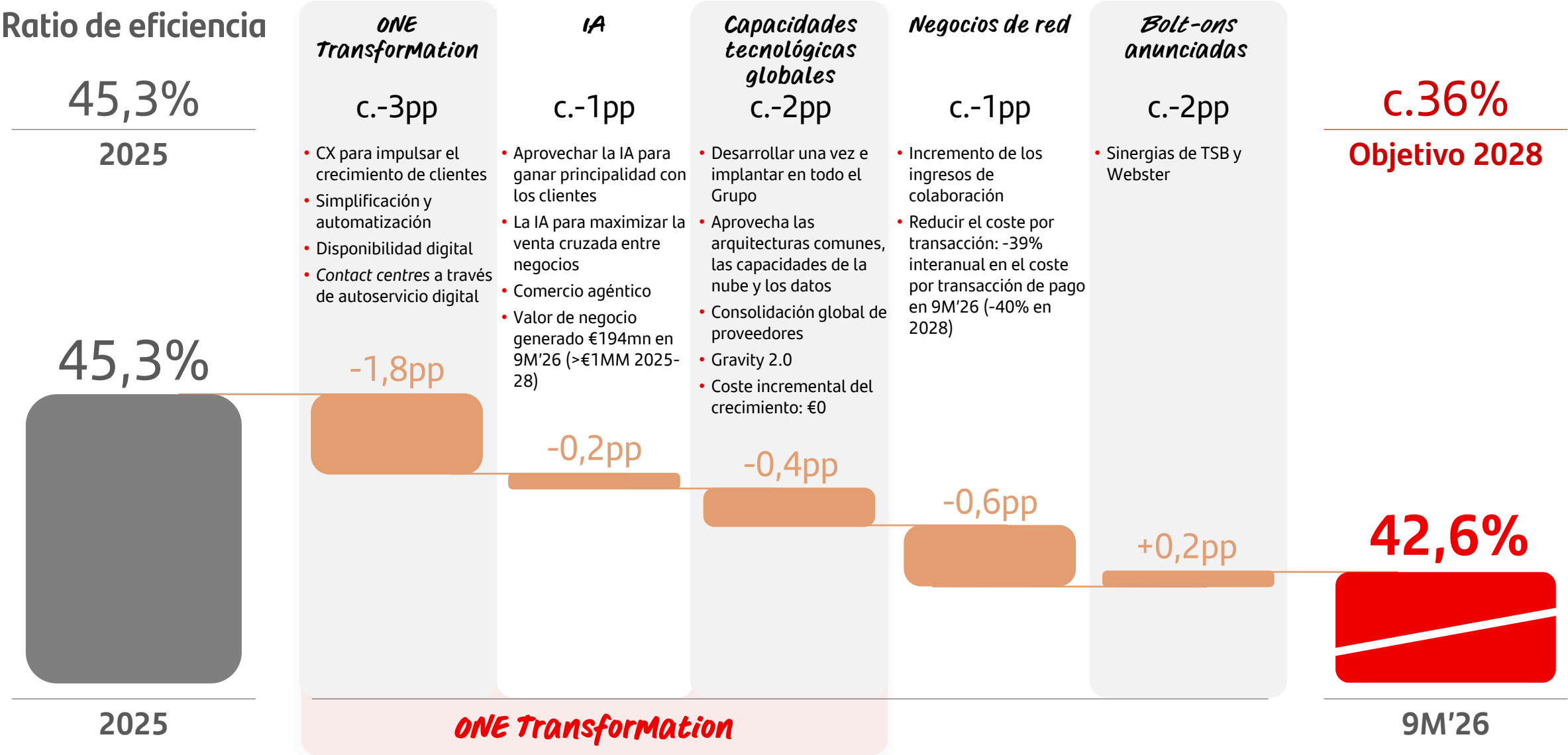


El aumento de clientes activos, la relación cada vez más profunda con ellos y las eficiencias estructurales en costes permiten que las mejoras de rentabilidad sean sostenibles en el largo plazo



Nota: variaciones interanuales. Los objetivos de clientes incluyen los de TSB y Webster
(1) Variaciones interanuales en euros constantes y a perímetro constante (es decir, excluyendo Polonia en 2025 y los efectos de perímetro de TSB/Webster).
(2) En euros constantes basados en el tipo de cambio de 2025. Anualizado.

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



Nota: valor de negocio generado por la IA medido como el acumulado del año y definido como ingresos incrementales, ahorros de costes y menores dotaciones generados por nuestras iniciativas de Data & IA. El objetivo del Investor Day de valor de negocio generado se definió como *run-rate* anual frente a la base de 2025.

Crecimiento a doble dígito del beneficio apoyado en el aumento de los ingresos y las eficiencias generadas por nuestros 5 negocios globales

	9M'26	Ingresos (€ MM)	Eficiencia	Beneficio ordinario (€ MM)	RoTE ordinario	Objetivos de RoTE ordinario 2028
	Retail	26,3 +6%	39,9% -2,9pp	6,4 +12%	17,7% +1,0pp	>21%
	Openbank	10,1 +5%	40,4% -3,1pp	BAI ex. Motor Finance ¹ 2,5 +13%	Rentabilidad operativa 18,0% +1,8pp	RoTE ² 10,4% c.16%
Negocios de red	CIB	6,9 +14%	42,6% -3,8pp	2,4 +15%	19,2% +0,7pp	>20%
	Wealth	3,2 +10%	34,6% -2,1pp	1,7 +19%	58,2% -0,6pp	>60%
	Payments	1,2 +15%	85,1% -6,4pp	0,1 +147%	Margen EBITDA 34,0% +2,4pp	c.45%
	Grupo	46,8 +7%	42,6% -2,8pp	11,2 +14%	16,0% +1,1pp	>20%

Nota: variaciones interanuales en euros constantes.

Los RoTEs de los negocios globales están ajustados basándonos en la asignación de capital del Grupo. Rentabilidad operativa de Openbank calculada como BAI / capital tangible, excluyendo las provisiones adicionales en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance), contabilizadas en 1T'26 y 2T'26.

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

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



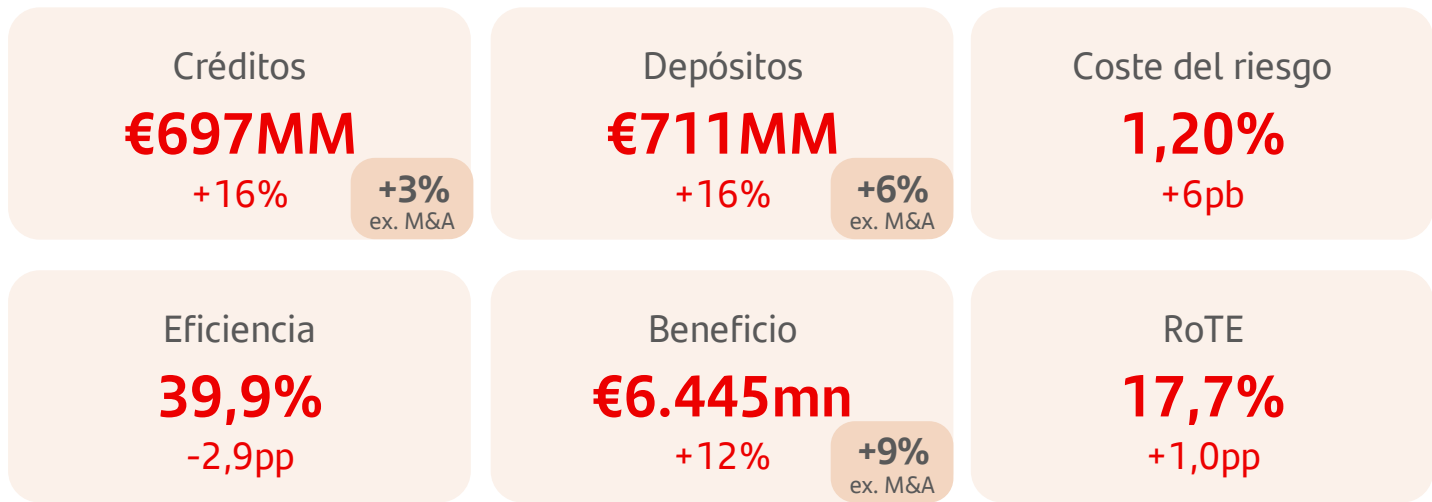
Retail

Crecimiento del beneficio a doble dígito, impulsado por una relación profunda con los clientes y el despliegue de nuestras plataformas globales

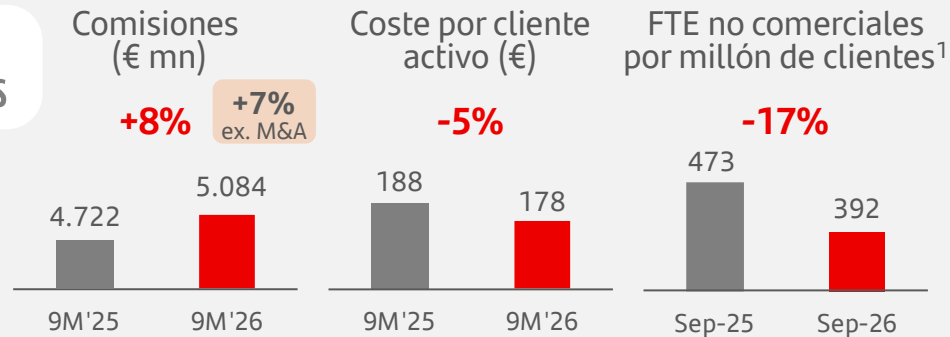
Ejecución en 9M'26

- ONE Transformation avanza a buen ritmo: la plataforma de interacción con clientes se ha desplegado en España y se ha lanzado la *app* global en Uruguay, ya disponible en 5 países
- Crecimiento rentable de los créditos y aumento generalizado de los depósitos, reflejo de nuestra fortaleza como socio de confianza y del valor de nuestro modelo centrado en el cliente
- Excluyendo Argentina, el coste del riesgo se mantuvo prácticamente estable interanualmente en el 1,08%, por nuestra gestión prudente del riesgo
- Fuerte crecimiento del beneficio por los beneficios de ONE Transformation, con mandíbulas operativas de +8pp

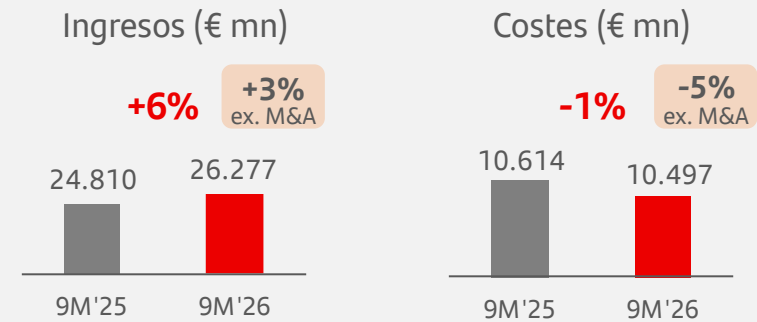
Desempeño en 9M'26



Objetivos operativos



Apalancamiento operativo



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

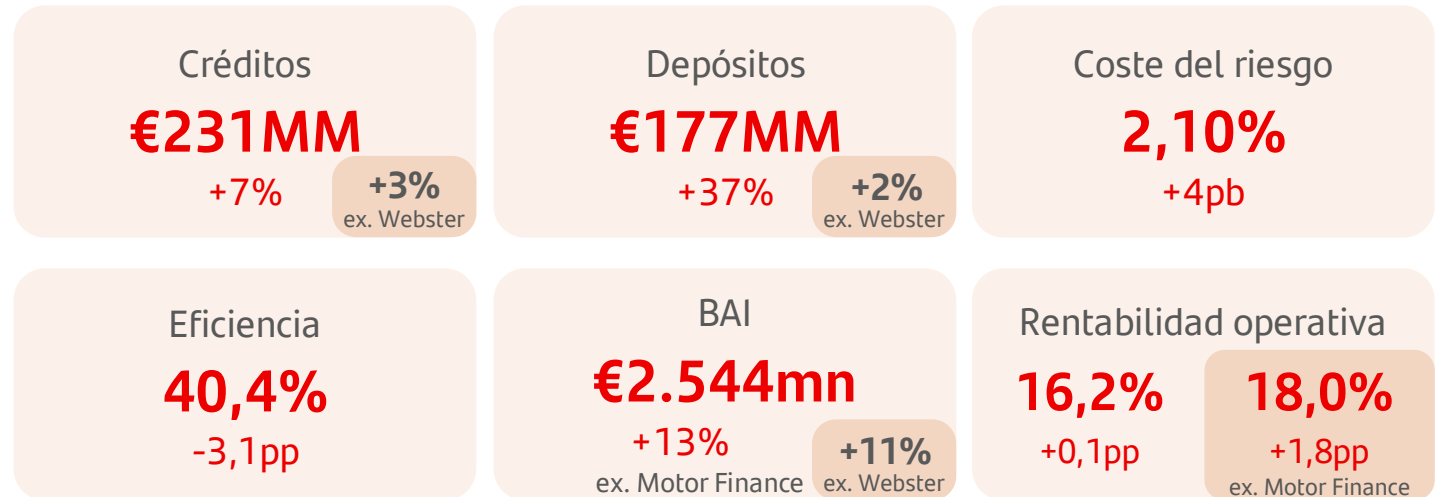
(1) La ratio de empleados a tiempo completo destinados a tareas no comerciales excluye M&A.

Nuestra propuesta de valor mejorada, el aumento de clientes y una ejecución disciplinada, generan +8pp de mandíbulas operativas y +13% de BAI ordinario

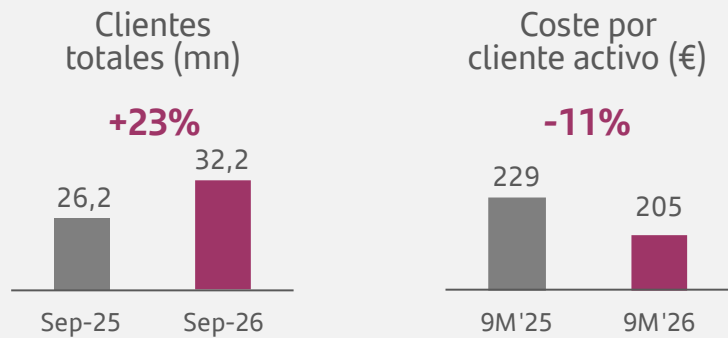
Ejecución en 9M'26

- Un negocio más **integrado, escalable y eficiente**, mientras se acelera la **venta cruzada** y la transformación con IA
- Los **créditos crecen**, por una subida en auto
- Openbank US** ha captado \$11MM en depósitos desde su lanzamiento, generando aproximadamente \$150mn de ahorro anual en costes de financiación neto
- BAI +13%** excluyendo Motor Finance¹, apoyado en 8pp de mandíbulas positivas, con los ingresos creciendo y los costes cayendo al mismo tiempo
- Beneficio** afectado por c.€200mn de Motor Finance en 1S y por c.€200mn por la finalización de los incentivos fiscales a los vehículos eléctricos en EE.UU.

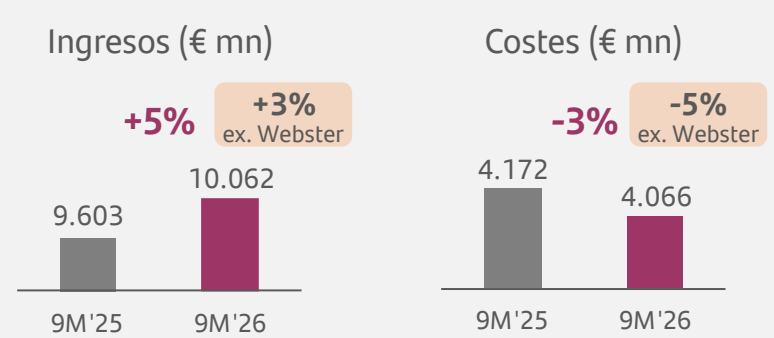
Desempeño en 9M'26



Objetivos operativos



Apalancamiento operativo



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

BAI incluyendo Motor Finance: +2%.

(1) Las provisiones adicionales en 9M'26 en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance) fueron de 245 millones de euros brutos o 194 millones de euros, neto de impuestos y minoritarios, contabilizadas en 1T'26 y 2T'26.

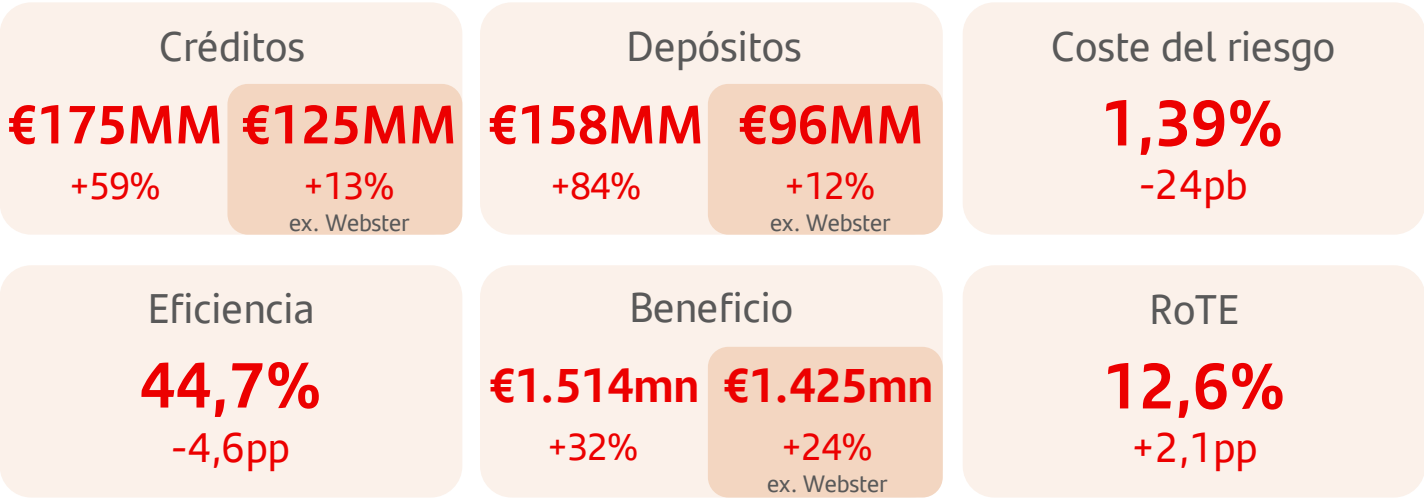


Nuestra franquicia de EE.UU. alcanzó un RoTE del 13% preWebster, que además acelerará nuestro avance hacia una rentabilidad líder

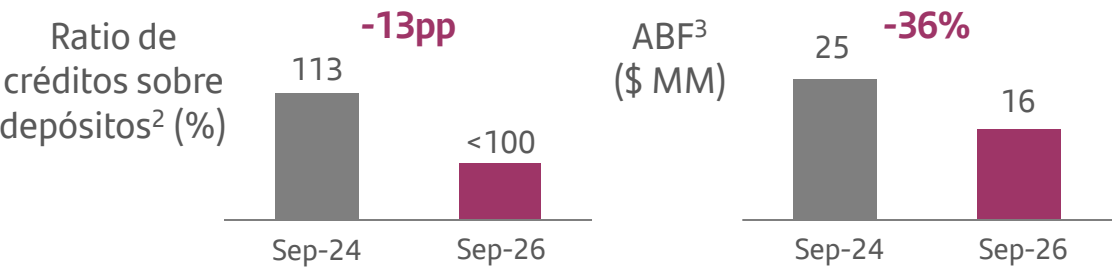
Contribución de Webster

- Mejora nuestra escala, añadiendo una red de sucursales complementaria, creando una franquicia líder en depósitos en el Noreste de EE.UU.
- Crea un negocio más equilibrado, combinando la franquicia minorista y de empresas de alta calidad de Webster con nuestra fortaleza en consumo, diversificando la cartera de crédito
- Refuerza aún más nuestro perfil de financiación, combinando los depósitos de alta remuneración de Openbank con una base de depósitos diversificada, incluyendo c.\$10MM en cuentas de ahorro para salud (HSA)
- Sitúa la ratio de créditos sobre depósitos de San US <100% y acelera nuestro avance hacia una rentabilidad y una eficiencia líderes, apoyado en c.\$800mn de sinergias de costes¹

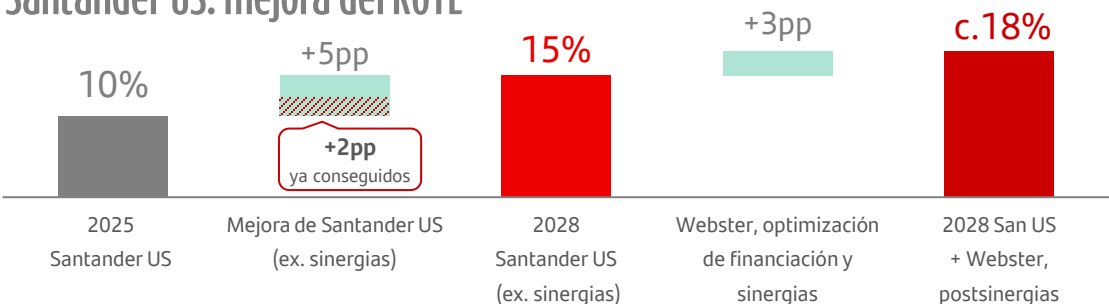
Desempeño en 9M'26 de Santander US



Santander US: mejor perfil de financiación



Santander US: mejora del RoTE



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

(1) Se espera que el total de sinergias run-rate se alcance a cierre de 2028.

(2) Ratio de créditos sobre depósitos: créditos netos con ATAs / depósitos con CTAs.

(3) ABF (Asset-backed funding): financiación respaldada por activos.



La mejora de la eficiencia y de la rentabilidad impulsan una mejora del beneficio del 15%, apoyado en nuestras iniciativas de crecimiento

Ejecución en 9M'26

- Sólida ejecución de nuestra estrategia enfocada en la **disciplina en la asignación de capital**, generando un RoTE del 19%, mientras mantenemos una de las mejores ratios de eficiencia del sector
- **Buenos niveles de actividad** en todas las líneas de negocio. Destacan Global Banking y Global Markets, apoyados en nuestras iniciativas de crecimiento y un modelo de negocio diversificado
- **Crecimiento del beneficio a doble dígito** apoyado en 8pp de mandíbulas positivas, con fuerte crecimiento de los ingresos (+14%), en todas las líneas de negocio y en la mayor parte de los mercados

Desempeño en 9M'26

Créditos
€178MM
+28%

Depósitos
€150MM
+12%

Coste del riesgo
0,32%
+24pb

Eficiencia
42,6%
-3,8pp

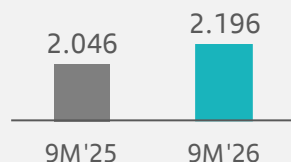
Beneficio
€2.433mn
+15%

RoTE
19,2%
+0,7pp

Objetivos operativos

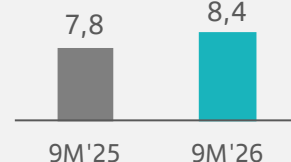
Ingresos de colaboración (€ mn)

+7%



Total ingresos / APR medios (%)

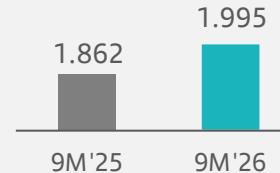
+0,6pp



Recurrencia

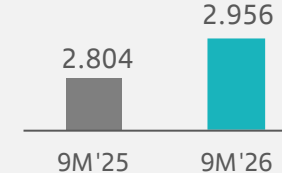
Comisiones (€ mn)

+7%



Costes (€ mn)

+5%



Crecimiento del beneficio del 19%, con las comisiones aumentando un 11% por la fuerte captación de clientes y nuestro foco en actividades de valor añadido

Ejecución en 9M'26

- Mejora de nuestro **modelo de asesoramiento global** con mayor conectividad entre países y negocios globales
- Los **activos bajo gestión** alcanzaron nuevos niveles récord, apoyados en una sólida actividad comercial y la evolución de los mercados. **Las primas de seguros** crecieron un 20%
- **Seguros** representa una de las mayores oportunidades del Grupo, con un amplio margen de crecimiento desde c.10% de penetración actual hasta alcanzar los mejores niveles del sector
- **Fuerte crecimiento del beneficio**, impulsado por los ingresos, creciendo por encima de los costes, apoyados en un mayor número de clientes y nuestro foco en actividades que generan comisiones

Desempeño en 9M'26

Activos bajo gestión
€588MM
+11%

CAL (PB)
€388MM
+13%

Primas brutas emitidas
€10,0MM
+20%

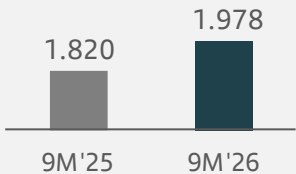
Eficiencia
34,6%
-2,1pp

Beneficio
€1.651mn
+19%

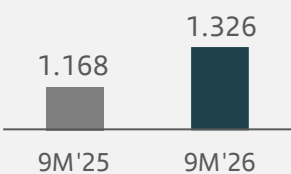
RoTE
58,2%
-0,6pp

Objetivos operativos

Comisiones de distribución (€ mn)
+9%

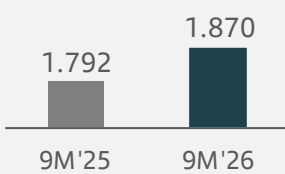


Seguros BDI + comisiones de distribución (€ mn)
+13%

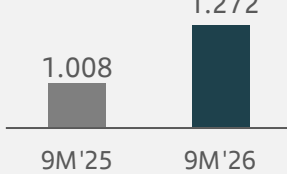


Crecimiento de ingresos

Private Banking (€ mn)
+4%



Insurance & Asset Management Solutions (€ mn)
+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 y los depósitos. Las comisiones de distribución incluyen aquellas registradas en otros negocios.

Ejecución en 9M'26

- Avance en nuestras **principales prioridades estratégicas**, mejorando el coste por transacción y la propuesta de valor mejorada para comercios, con una plataforma única para pagos transfronterizos en Europa
- La **actividad crece en todas las líneas de negocio** mientras progresamos en nuestras plataformas globales. Destaca el crecimiento del volumen total de pagos de Getnet en todos nuestros países y de los clientes de Ebury
- Los **ingresos del mercado abierto** representan cerca del 30% de los ingresos totales¹ de Payments
- El **beneficio aumenta con fuerza** gracias al crecimiento del 15% de los ingresos y la mejora del margen EBITDA

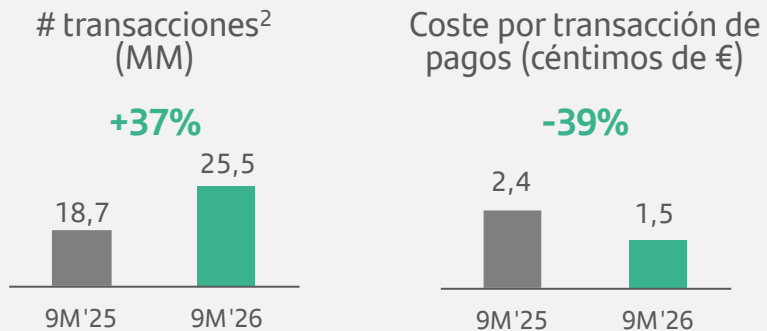
Desempeño en 9M'26

Getnet
volumen total de pagos
€198MM
+9%

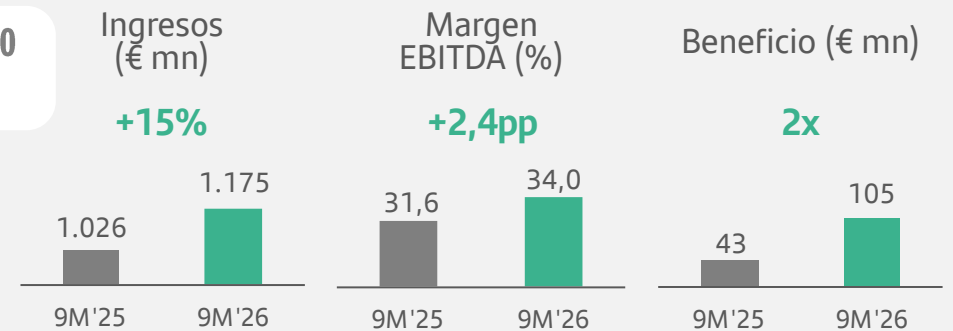
Getnet Platforms
transacciones
14MM
3x

Ebury
clientes activos
29k
+25%

Objetivos operativos



Crecimiento rentable



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

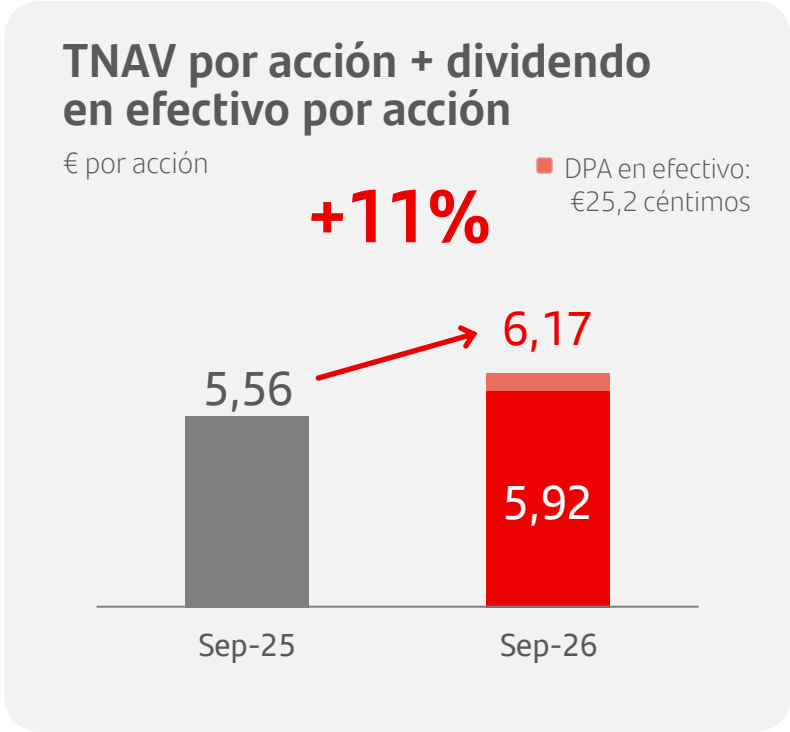
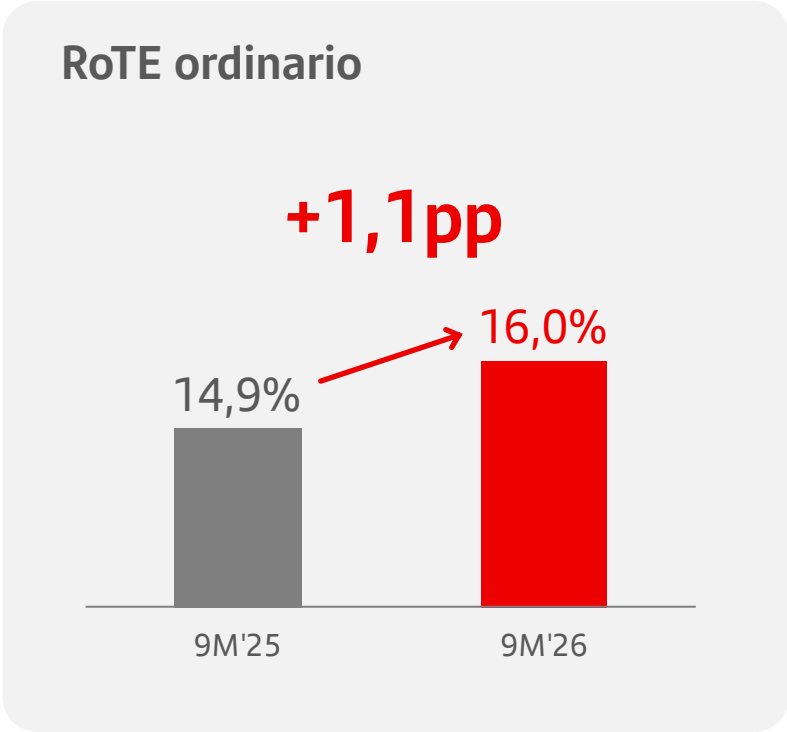
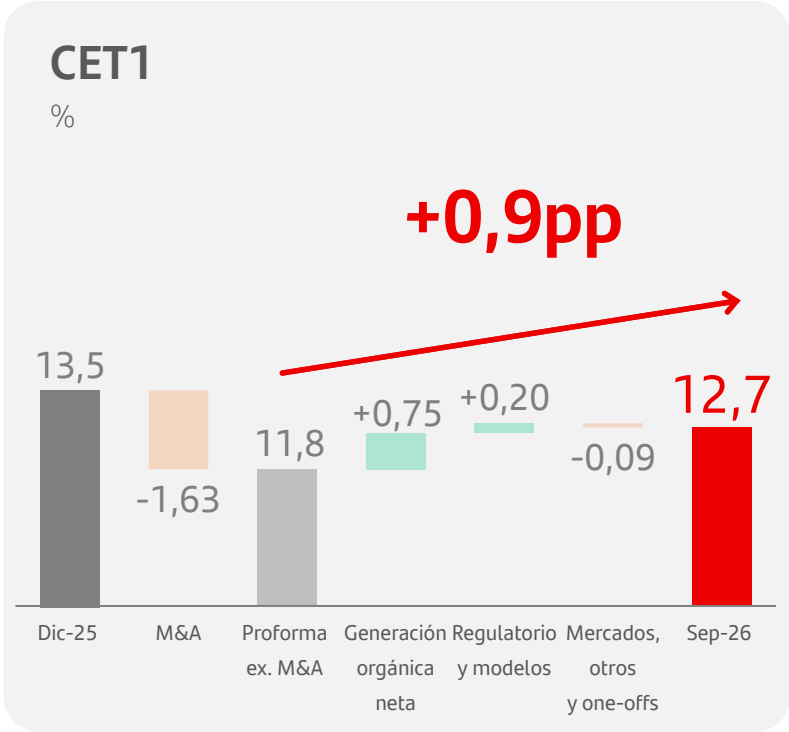
El número de transacciones de Getnet Platforms incluye las procesadas A2A y las de tarjetas.

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

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



Fuerte generación orgánica de capital, mientras aceleramos la rentabilidad y la creación de valor



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

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

Ejecutado a 9M'26¹ **c.€9MM**

Nota: TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2026 y 12,70 céntimos de euro del dividendo en efectivo aprobado en septiembre (pagadero a partir del 2 de noviembre de 2026), todo ello como parte de nuestra política ordinaria de remuneración al accionista contra los resultados de 2025 y 2026, respectivamente.

M&A incluye: +95pb procedentes de la venta de Polonia, -56pb relacionados con la recompra de acciones extraordinaria por la venta de Polonia, -55pb relacionados con la adquisición de TSB y -147pb relacionados con la adquisición de Webster.

Generación orgánica neta: capital generado por el beneficio, neto de distribución de capital ordinaria y APR orgánicos netos. Para más información, véase la nota adicional 1 en la diapositiva 63.

(1) Las recompras de acciones totales a cierre de 9M'26 incluyen: i) la recompra contra los resultados de 1S'25 por un importe de €1,7MM (completada); ii) la recompra contra los resultados de 2S'25 por un importe de €1,8MM (completada); 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 (completada); y iv) la recompra contra los resultados de 1S'26 por un importe de €1,8MM (en ejecución).



Índice

1

*Aspectos
destacados 9M'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



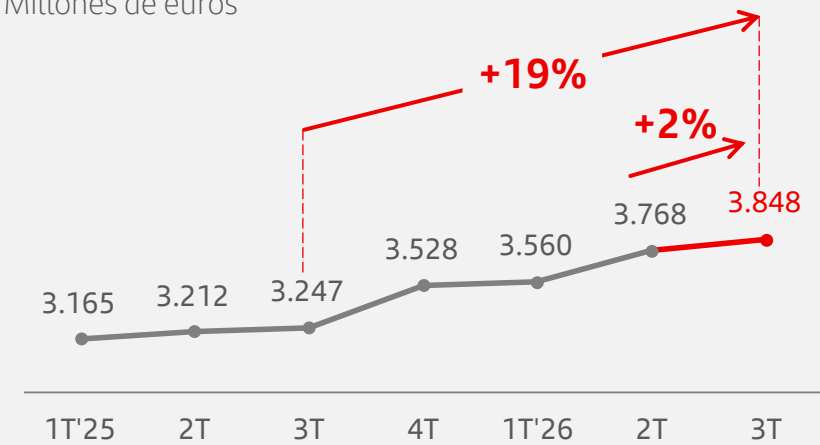
Los mayores ingresos y los menores costes impulsan el crecimiento a doble dígito del margen neto y del beneficio

Grupo - Cuenta de resultados			Corrientes	Constantes
Millones de euros	9M'26	9M'25	%	%
Margen de intereses	34.614	31.599	10	8
Comisiones	10.349	9.462	9	7
Otros ingresos	1.844	2.182	-15	-16
Total ingresos	46.807	43.243	8	7
Costes totales	-19.925	-19.623	2	0
Margen neto	26.882	23.620	14	12
Dotaciones insolvencias	-10.060	-8.908	13	10
Otros resultados	-1.051	-702	50	50
Bº ordinario atribuido	11.176	9.624	16	14
Partidas no recurrentes	1.229	713	72	72
Beneficio atribuido	12.405	10.337	20	18

El beneficio ordinario del Grupo no incluye: i) los costes de integración de M&A (-€666mn en 2T'26 y 3T'26); ii) la plusvalía generada por la venta de Polonia en 1T'26 (€1.895mn); y iii) los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta en 9M'25 (€713mn)

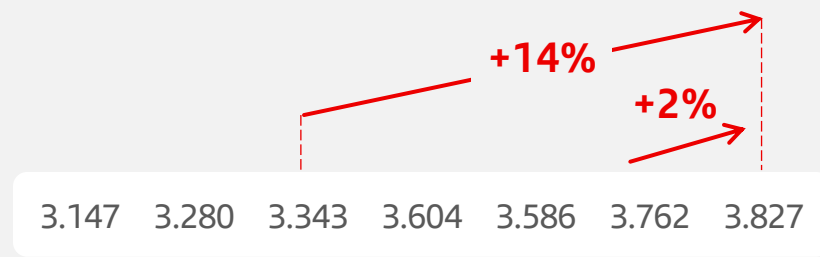
Beneficio ordinario

Millones de euros



Beneficio ordinario

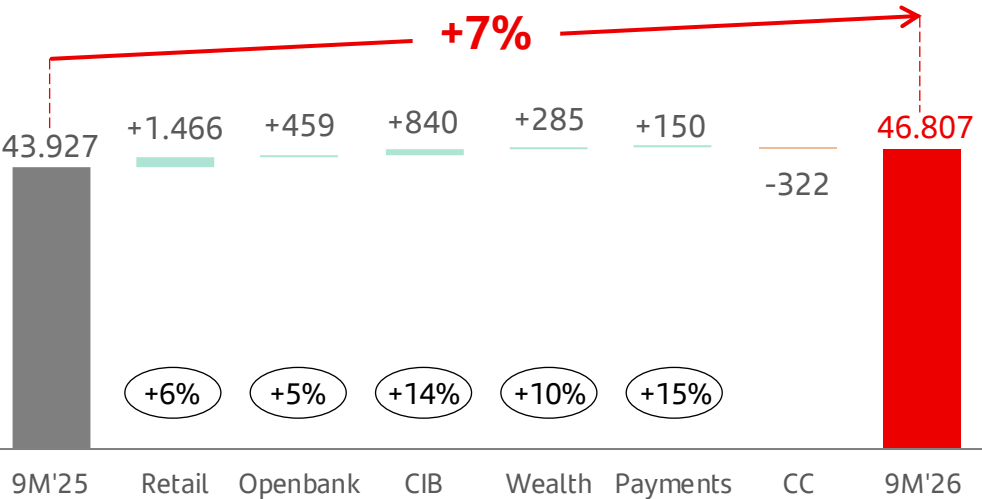
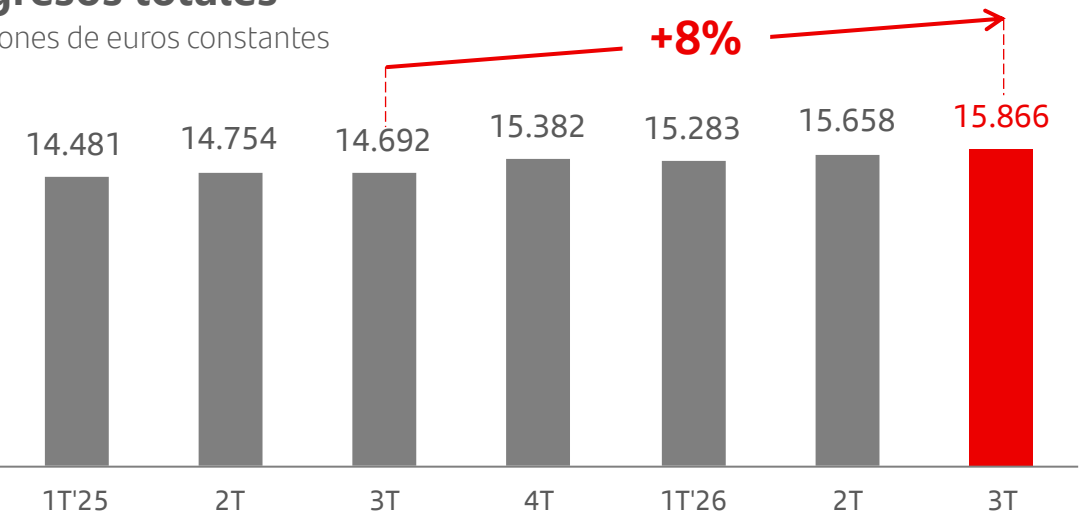
Millones de euros constantes



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

Ingresos totales

Millones de euros constantes



○ Crecimiento interanual

Grupo

- 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, reflejo de los beneficios de nuestro modelo
- En el trimestre, los ingresos aumentaron un 1%, apoyados en el crecimiento del MI, principalmente en Retail y Openbank, favorecidos por la adquisición de Webster

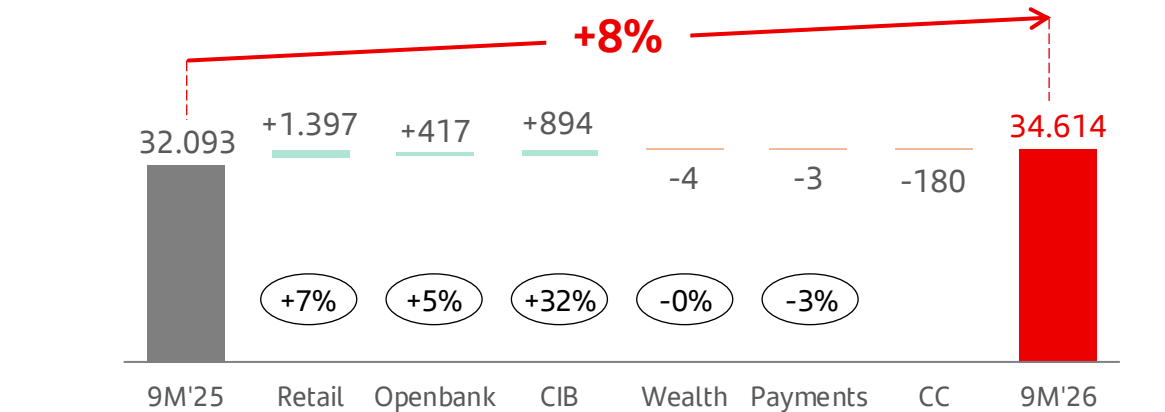
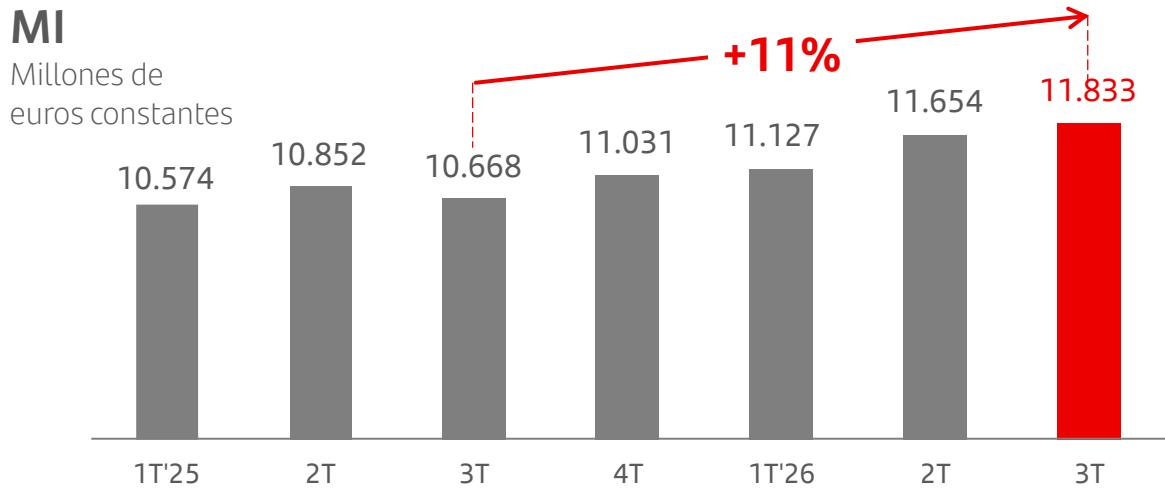
Detalle por negocio

- En **Retail**, buena evolución en la mayoría de los países, impulsado por el fuerte crecimiento del margen de intereses y de las comisiones
- En **Openbank** aumentan, con un sólido desempeño del margen de intereses, especialmente en Europa y Sudamérica
- En **CIB** crecieron un 14%, apoyados en la actividad con clientes en todas las líneas de negocio
- En **Wealth** crecen a doble dígito, aumentando en ambas líneas de negocio, por nuestro foco en las actividades generadoras de comisiones y por la valoración de ciertas participaciones
- **Payments** creció por la buena actividad en las tres líneas de negocio



Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.

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



○ Crecimiento interanual

Margen

- El NIM permanece estable interanualmente en 9M'26:
 - En **Retail** creció 4pb, mejorando principalmente en Argentina, España y México
 - Fuerte desempeño en **Openbank** (+13pb interanual), tanto en EE.UU. como en Europa, y en **CIB** (+13pb interanual)
- En el trimestre, NIM afectado por la UF en Retail Chile, estacionalidad y cambio de mix en Retail Brasil y normalización en CIB (principalmente en Global Markets)

Margen de intereses

- c.90% del MI del Grupo proviene de los negocios de Retail y Openbank
- MI +8% interanual, con la mayoría de los negocios creciendo
 - Retail** +7%, con buen desempeño en la mayoría de los países, y favorecido por TSB y Webster. Excluyendo M&A, el MI creció apoyado en los mayores volúmenes y la gestión del balance
 - Openbank** +5%, impulsado por la buena gestión del margen y mayores volúmenes en Openbank Europe y Brasil. Excluyendo Webster, MI +3%
 - CIB** +32% interanual, por la fuerte actividad en Global Markets
- En el trimestre, MI +2%, beneficiado por las adquisiciones de TSB y Webster
 - Retail** afectado por la estacionalidad y el cambio de mix en Brasil y por la UF en Chile, con crecimiento generalizado en Europa y EE.UU.
 - Openbank** aumentó, impulsado principalmente por volúmenes en Europa y con un menor coste de los depósitos en EE.UU., incluso excluyendo Webster
 - En **CIB** normalizándose tras un 2T fuerte

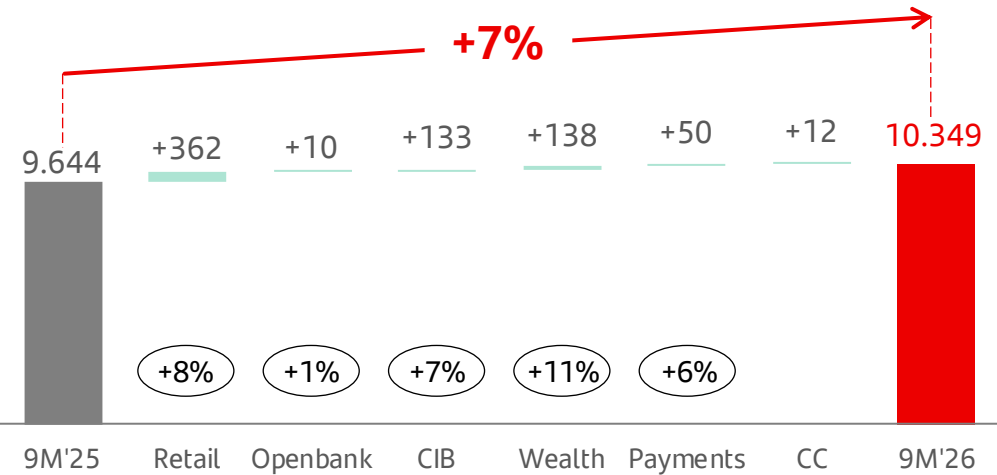
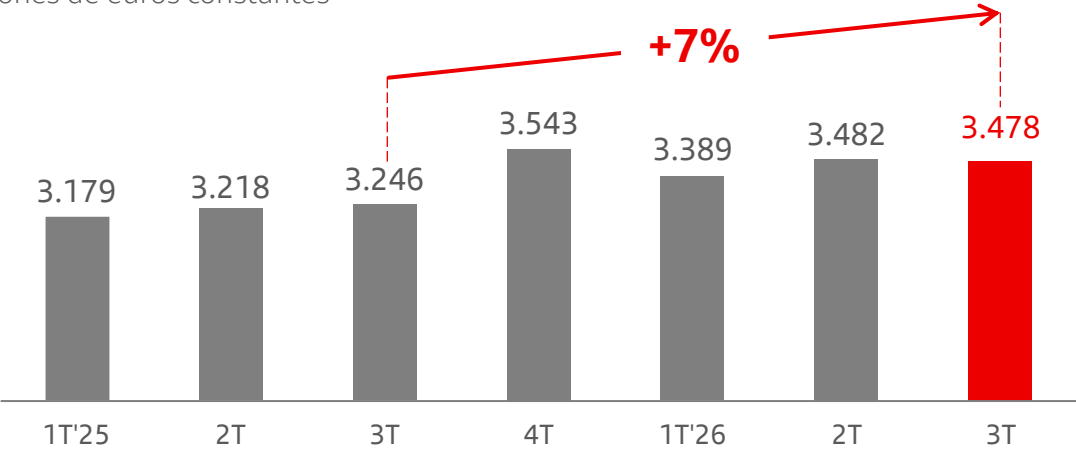


Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes.
NIM = MI / Activos rentables medios en euros corrientes.

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

Comisiones

Millones de euros constantes



○ Crecimiento interanual

Detalle por negocio

- **Retail:**
 - **Buenas dinámicas comerciales** y crecimiento de clientes (+10mn interanual), apoyando un aumento en la mayoría de los países, principalmente las relacionadas con transaccionalidad, seguros, fondos de inversión y divisas
 - Destaca el fuerte desempeño en México, España, el Reino Unido y Argentina
- **Openbank:**
 - **Crecieron ligeramente**, con un buen desempeño en Sudamérica (actividad y seguros); Openbank US impactado por las fuertes comisiones de *servicing* en 2025
- **CIB:**
 - **Aumentaron un 7%**, apoyadas en la sólida actividad de Global Banking en la mayoría de los países, especialmente en EE.UU.
- **Wealth:**
 - **Crecimiento a doble dígito**, impulsado por ambas líneas de negocio, principalmente por PB, donde crece un 13%, por los de fondos de inversión en España y las de valores en EE.UU.
- **Payments:**
 - **Sólido crecimiento** apoyado en la buena actividad de Getnet y Ebury, con un crecimiento del volumen total de pagos de Getnet de un 9%, impulsado principalmente por Brasil, Europa y México

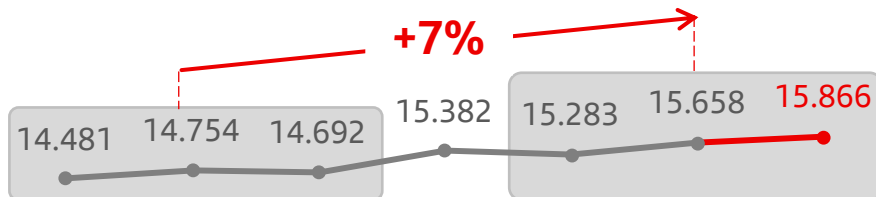


ONE Transformation impulsó una reducción de costes y un crecimiento del 12% del margen neto

GRUPO

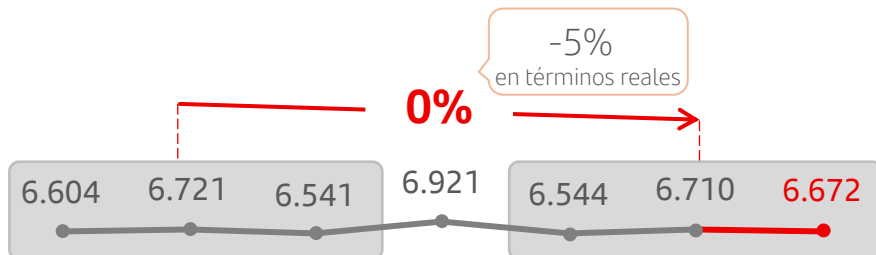
Ingresos

Millones de euros constantes



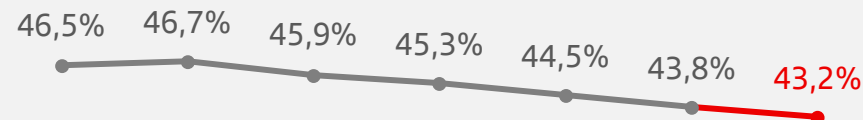
Costes totales

Millones de euros constantes



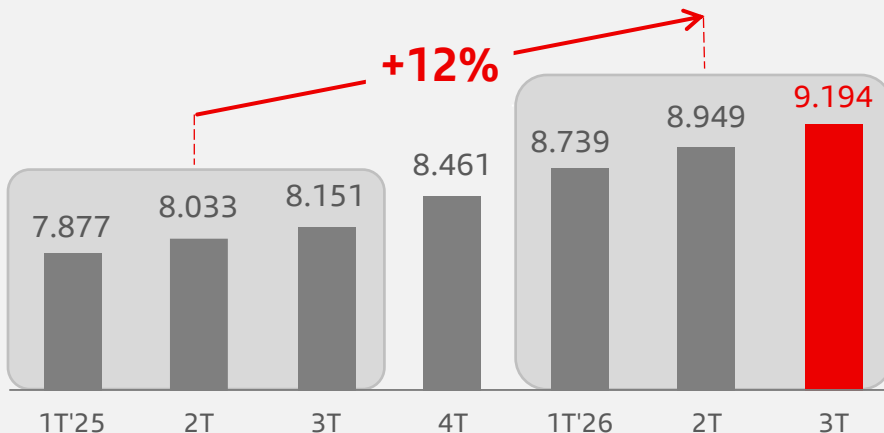
Eficiencia

12M rolling



Margen neto

Millones de euros constantes

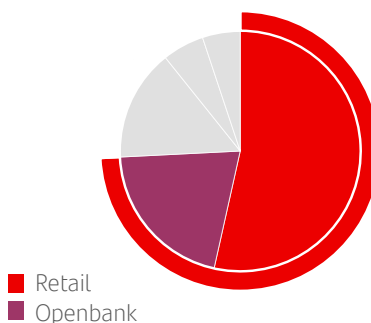


Costes

- Los costes disminuyeron un 5% interanualmente en términos reales, con la eficiencia mejorando 3pp
 - Retail cae un 5% ex. M&A, con un excelente desempeño en el Reino Unido y España
 - Openbank mejoró un 5% ex. Webster, por Europa y EE.UU.
 - CIB +5%, muy por debajo de los ingresos, con mandíbulas operativas de +8pp
 - En Wealth, la eficiencia mejoró 2pp hasta el 34,6%
 - En Payments, crecieron mientras invertimos en nuestras plataformas globales, en un contexto de mayor actividad
- En el trimestre, costes -4% ex. M&A, con ahorros significativos en Retail y Openbank

RETAIL Y OPENBANK

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

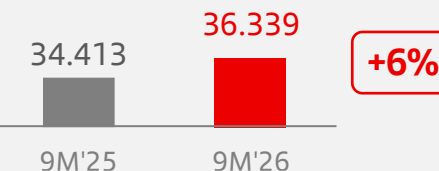


Eficiencia



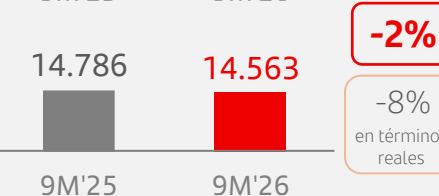
Ingresos

Millones de euros constantes



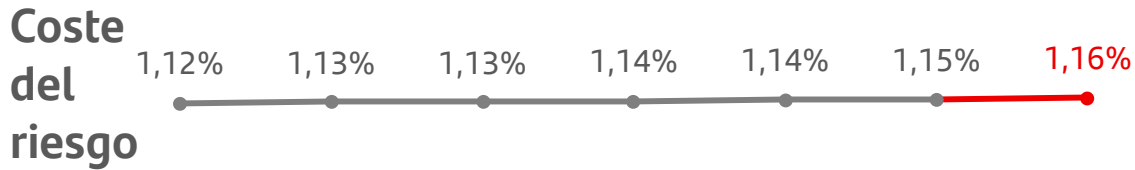
Costes totales

Millones de euros constantes



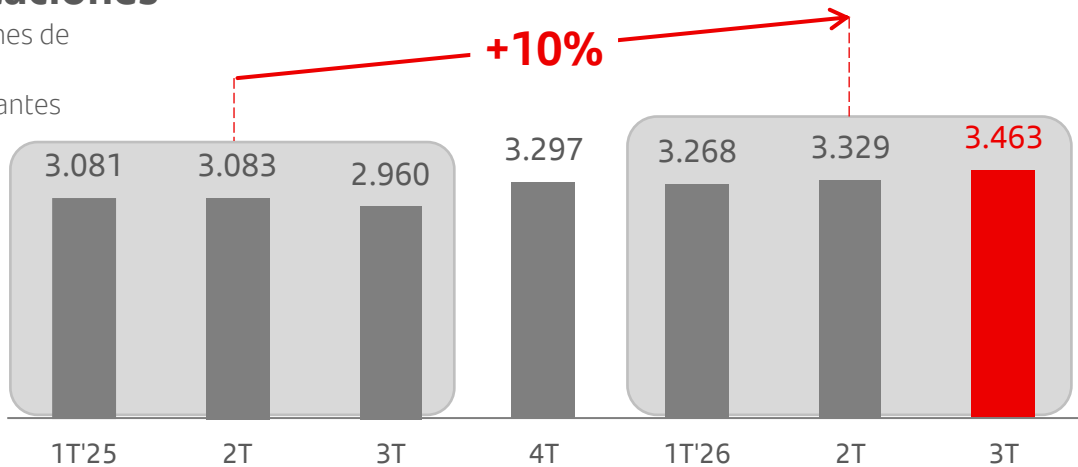
Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. Contribución a los costes del Grupo como porcentaje sobre el total de las áreas operativas, excluyendo el Centro Corporativo. Crecimiento de costes totales en términos reales definido como crecimiento de costes en euros constantes, excluyendo el impacto de la inflación y el efecto perímetro proveniente de las transacciones de M&A (es decir, TSB y Webster).

Calidad crediticia robusta



Dotaciones

Millones de euros constantes



Otras métricas de calidad crediticia

	Sep-25	Jun-26	Sep-26
Ratio de mora	2,91%	2,93%	2,90%
Cobertura	67%	64%	64%
Fase 1	€982MM	€1.090MM	€1.155MM
Fase 2	€83MM	€93MM	€95MM
Fase 3	€33MM	€38MM	€39MM

Calidad crediticia

- Dotaciones y coste del riesgo impactados interanualmente reflejo de la tendencia del sector en Argentina. Excluyendo Argentina:
 - Dotaciones +6%, en línea con el crecimiento de la cartera ex. M&A, y coste del riesgo prácticamente estable en el 1,09%, reflejo de nuestra gestión activa del riesgo y los mercados laborales resilientes en la mayoría de nuestros países
 - La ratio de mora mejoró hasta el 2,85%. Incluso excluyendo M&A y tras unos impactos puntuales, sigue en niveles bajos
- Ratio de cobertura estable en el trimestre, las tendencias interanuales reflejan el cambio de mix de la cartera. Las fases crecen en línea con la cartera, con una distribución estable entre ellas

Detalle por negocio

- En Retail, que representa >60% de las dotaciones del Grupo, el coste del riesgo estuvo afectado por Argentina. Excluyendo Argentina, el coste del riesgo es de un 1,08%, prácticamente estable tanto interanual como trimestralmente
 - Destaca la sólida tendencia interanual en España (-17pb) y la mejora en Brasil a medida que ajustamos el mix de la cartera (-15pb)
- En Openbank, que representa >30% de las dotaciones del Grupo, el coste del riesgo aumentó 4pb hasta el 2,10% interanual (prácticamente estable en el trimestre)
 - Europa afectada por actualización de modelos y el crecimiento de Openbank Pay
 - En EE.UU., -25pb interanualmente (-15pb en el trimestre), reflejo del comportamiento resiliente de los clientes y la mejora del mix (venta de la cartera de préstamos personales en 2025)
- En CIB, dotaciones afectadas por algún caso puntual en Europa, Brasil y EE.UU.

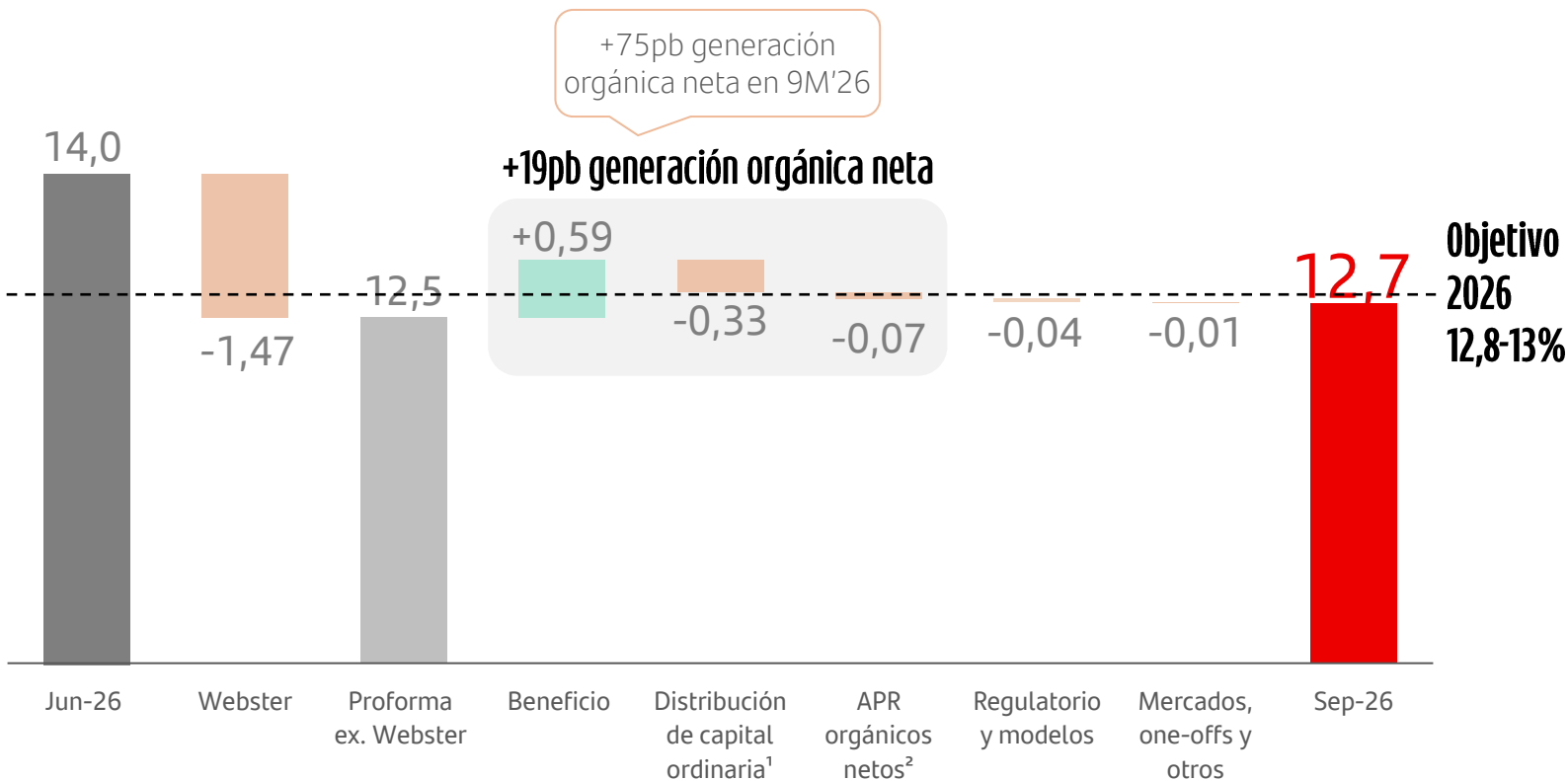


Nota: datos y variaciones interanuales en euros constantes. Coste del riesgo, ratio de mora, cobertura y fases en euros corrientes.
Coste del riesgo - dotaciones ordinarias por insolvencias para cobertura de pérdidas por deterioro del riesgo de crédito de los últimos 12 meses / promedio de préstamos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

La sólida generación de capital nos mantiene en buen camino para alcanzar nuestro objetivo de CET1 para cierre de año

Ratio CET1

%



Maximizar la productividad del capital

9M'26 o última estimación

RoTE de la nueva producción **21%**

Rotación de activos y transferencia de riesgos **c.€4,5MM**
Capital generado

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

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

(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 ordinaria de remuneración al accionista y de la distribución del exceso de capital al final del periodo 2026-2028 está sujeta a futuras decisiones y aprobaciones corporativas y regulatorias.

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



Índice

1

*Aspectos
destacados 9M'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



Beneficio récord a 9M, que nos mantiene en el buen camino para alcanzar todos nuestros objetivos para 2026

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

	Ejecución 9M'26	Objetivos 2026
Crecimiento de ingresos >>	+5% ex. TSB & Webster	>> Un dígito medio en euros constantes
Costes >>	-2% ex. TSB & Webster	>> Bajando en euros constantes
Beneficio ordinario >>	€11,0MM ex. TSB & Webster	>> Subiendo vs. €14,1MM en 2025
CET1 >>	12,7%	>> 12,8-13% Rango operativo: 12-13%
TNAVpa + DPA en efectivo >>	+11%	>> Al menos a doble dígito

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

TNAV por acción + dividendo en efectivo por acción incluye 12,50 céntimos de euro del dividendo en efectivo pagado en mayo de 2026 y 12,70 céntimos de euro del dividendo en efectivo aprobado en septiembre (pagadero a partir del 2 de noviembre de 2026), todo ello como parte de nuestra política ordinaria de remuneración al accionista contra los resultados de 2025 y 2026, respectivamente.



North Star financiera

Objetivos para 2026 – 2028

Fortaleza

CET1

c.13%

Rango operativo: 12-13%

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

Crecimiento rentable

Beneficio

RoTE

>€20MM | >20%

en 2028

Remuneración al accionista

Payout

DPA en efectivo

50%

>x2 en 2028¹

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

**TNAV_{pa}
+ DPA
Aproximándonos
al 20%**

en 2028

&

BPA

crecimiento anual a
doble dígito
2026-2028

Reinvirtiendo el capital de manera orgánica al

>20%

RoTE

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

(1) vs. 2025.

Índice

1

*Aspectos
destacados 9M'26
Avance en la
estrategia*

2

*Análisis del
Grupo*

3

Conclusiones

4

Anexo



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

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	9M'26	Objetivos ID 2028	
Rentabilidad	Beneficio ordinario (€ MM)	13,2	11,2	>€20MM	
	RoTE ordinario (%)	15,2	16,0	>20%	
	BPA ordinario (%)	17	21	Crecimiento anual a doble dígito	
	Payout (efectivo + recompra de acciones) ¹ (%)	50	50	50	
Clientes	Clientes totales (mn)	174	189	>210mn	
	Clientes activos (mn)	102	111	c.125mn	
	Comisiones por cliente activo (euros constantes ²)	130	129	c.135	
	Coste por cliente activo (euros constantes ²)	264	249	c.220	
ONE Transformation	Ingresos totales (%)	5	5	Crecimiento a un dígito medio cada año ³	
	Costes totales (%)	0	-2	<€27MM ² Bajando cada año ³	
	Ratio de eficiencia (%)	45,3	42,6	c.36%	
Capital	CET1 (%)	13,5	12,7	c.13%	
	RoTE de la nueva producción (%)	22	21	>20%	
Creación de valor		TNAV por acción + DPA en efectivo (%)	+14	+11	Aproximándonos al 20%

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

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

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



31

Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

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



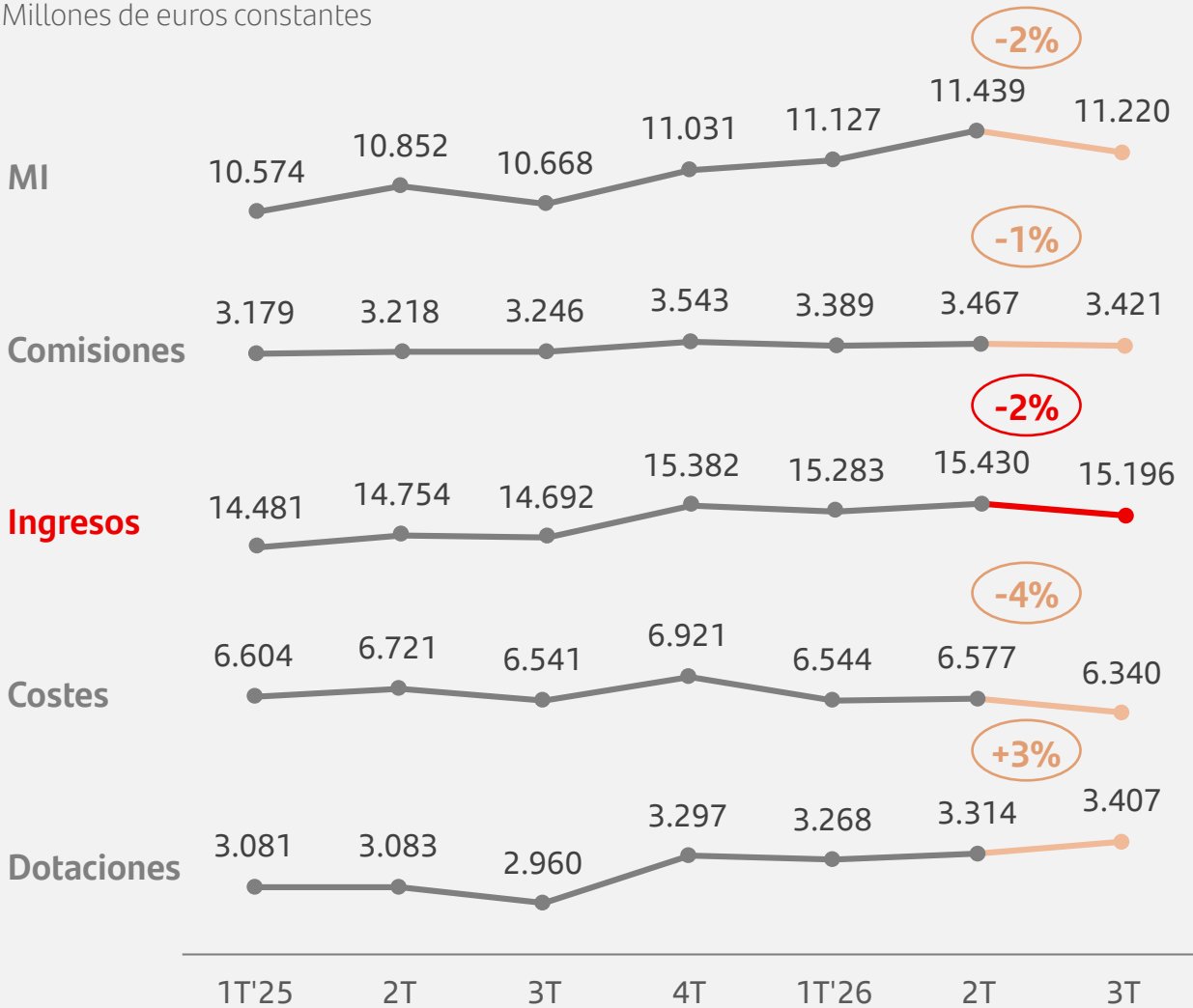
Evolución trimestral impactada por factores estacionales

3T'26 vs. 2T'26

Grupo - Cuenta de resultados	Corrientes		Ex. TSB & Webster	
	%	Constantes	%	Constantes
Margen de intereses	2	2	-2	-2
Comisiones	0	-0	-1	-1
Otros ingresos	7	6	7	6
Total ingresos	2	1	-1	-2
Costes totales	-0	-1	-3	-4
Margen neto	3	3	0	0
Dotaciones insolvencias	4	4	3	3
Otros resultados	7	7	-10	-10
Bº ordinario atribuido	2	2	-1	-1

Evolución trimestral del Grupo excluyendo TSB y Webster

Millones de euros constantes



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

Detalle por negocios globales

Detalle por países

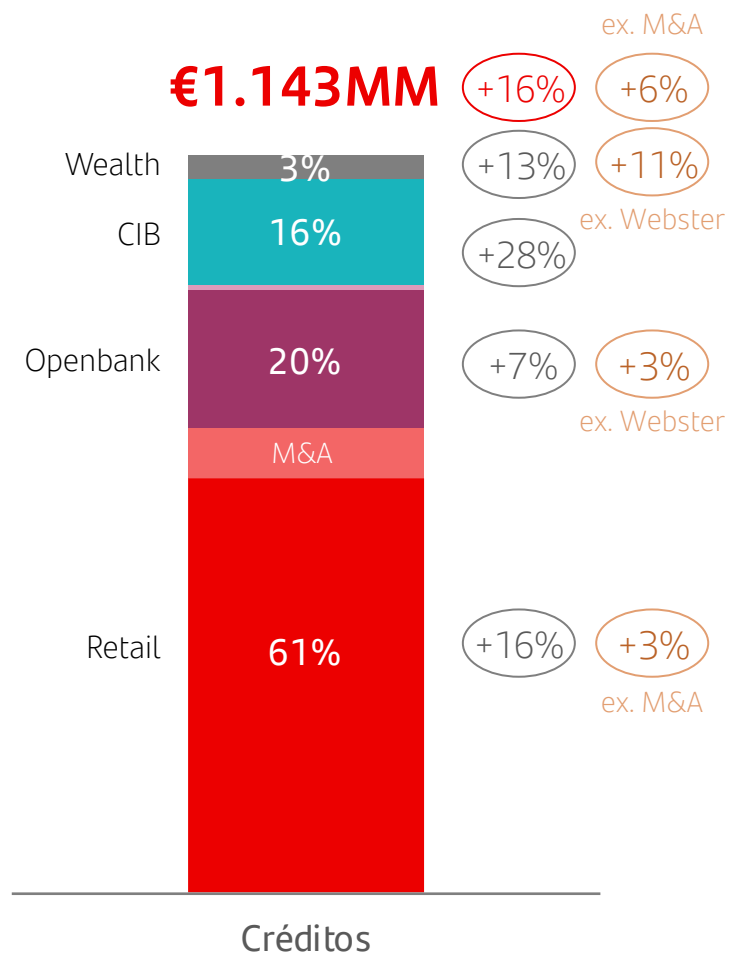
Gestión de balance y capital

Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



Créditos por negocios globales



Créditos

- Retail y Openbank concentran >80% de la cartera crediticia del Grupo
- Los préstamos subieron un 16% interanual, favorecidos por la incorporación de TSB y Webster. **Excluyendo M&A**, crecieron un 6%:
 - En **Retail**, +3%, apoyados en el crecimiento generalizado en hipotecas, especialmente en Europa y Brasil, en tarjetas, especialmente en los clientes Select en Brasil, y en empresas
 - En **Openbank**, aumentaron un 3%, impulsados por auto, con un crecimiento sostenido en Europa, y un crecimiento a doble dígito en la mayoría de los países de Latinoamérica
 - En **CIB**, +28%, por el crecimiento en todas las líneas de negocio, especialmente en productos de menos consumo de capital
 - En **Wealth**, crecieron un 11%, especialmente en España, Chile, impulsados por la adquisición de Principal Vida Chile, y en EE.UU.



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

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

€697MM

+16%

+3%
ex. M&A

Depósitos

€711MM

+16%

+6%
ex. M&A

Fondos de inversión

€125MM

+14%

Eficiencia

39,9%

-2,9pp

Coste del riesgo

1,20%

+6pb

RoTE

17,7%

+1,0pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	Ex. M&A		9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹	Ex. M&A	
			% 2T'26					% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	7.528	1,9	-1,7		21.687	6,9	9,6	3,5	6,1
Comisiones	1.756	3,4	2,4		5.084	7,7	11,1	6,7	10,0
Margen bruto	9.141	3,1	0,1		26.277	5,9	8,7	3,0	5,7
Costes totales	-3.549	-1,5	-4,7		-10.497	-1,1	1,3	-4,6	-2,3
Margen neto	5.592	6,3	3,2		15.780	11,2	14,2	8,7	11,6
Dotaciones insolvencias	-2.097	1,0	-1,0		-6.119	8,9	13,7	7,6	12,3
Bº ordinario	2.321	9,5	6,6		6.445	12,5	14,4	9,5	11,4

ASPECTOS DESTACADOS

- ONE Transformation continúa proporcionando avances tangibles que se reflejan en el crecimiento en **comisiones**, aumento a doble dígito de los **recursos de clientes**, la mejora del **coste de servicio** (-5%) y **altos niveles de rentabilidad**
- Excluyendo M&A, los **créditos** +3% interanual, principalmente por hipotecas en todos nuestros países, los **depósitos** +6% y los **fondos de inversión** +14%
- **Fuerte crecimiento del beneficio interanual** (+9% ex. M&A), por el aumento de los ingresos y una fuerte reducción de costes. Por línea:
 - El **MI** creció, con una evolución positiva en la mayor parte de países, impulsado por mayores volúmenes y una gestión activa de balance
 - Las **comisiones** subieron un 8%, por las de transaccionalidad, seguros, fondos de inversión y divisas
 - Los **costes** mejoraron un 8% en términos reales, gracias a nuestra transformación. Como resultado, la eficiencia mejoró 2,9pp hasta el 39,9%
 - Las **dotaciones** aumentan por Argentina, reflejo de la tendencia del sector en el país. Excluyendo Argentina, las dotaciones crecen un 2%
- Excluyendo M&A, **beneficio +7% en el trimestre**, impulsado principalmente por las comisiones (transaccionales), así como por menores cargos regulatorios y la reducción en costes (transformación), que más que compensaron el impacto en el MI de la UF en Chile y la estacionalidad y el cambio de *mix* de la cartera en Brasil



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

(1) % variación en euros corrientes.

RETAIL ESPAÑA

Créditos

€159MM

+2%

Depósitos

€240MM

+5%

Fondos de inversión

€55MM

+13%

Rentabilidad créditos

3,47%

-15pb

Coste de los depósitos

0,47%

-1pb

Eficiencia

31,2%

-4,9pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25
Margen de intereses	1.579	2,0	4.604	4,3
Comisiones	326	-1,6	1.001	8,4
Margen bruto	1.924	-1,3	5.781	7,1
Costes totales	-599	0,1	-1.806	-7,5
Margen neto	1.325	-1,9	3.975	15,4
Dotaciones insolvencias	-269	44,1	-573	-27,6
B° antes de impuestos	991	-7,2	3.220	29,1

- **Los créditos** crecen interanualmente, por hipotecas, créditos personales (Select) y empresas. **Los depósitos** suben un 5%, por Select, y los **fondos de inversión** un 13%
- **Sólido desempeño de la cuenta** (BAI +29% interanual) con un aumento del MI (actividad y gestión de balance) y de las comisiones (divisas y seguros), y menores costes y dotaciones, por la optimización de balance y la mejora de la calidad crediticia
- **En el trimestre**, BAI afectado principalmente por la normalización de las dotaciones tras las iniciativas de optimización de balance en 2T, que más que compensaron el buen desempeño del MI

RETAIL REINO UNIDO

Créditos

€277MM

+22%

+3%
ex. TSB

Depósitos

€263MM

+25%

+5%
ex. TSB

Fondos de inversión

€8MM

+30%

Rentabilidad créditos

4,21%

+3pb

Coste de los depósitos

1,92%

-0pb

Eficiencia

51,0%

-8,6pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	Ex. TSB			Ex. TSB		
			% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.636	13,4	6,1	4.272	19,2	17,4	4,0	2,4
Comisiones	119	15,2	9,3	302	42,0	39,9	24,7	22,8
Margen bruto	1.699	15,8	9,5	4.335	22,5	20,7	6,4	4,8
Costes totales	-795	3,0	-5,5	-2.211	4,9	3,3	-10,4	-11,8
Margen neto	904	30,0	25,4	2.123	48,5	46,3	31,2	29,3
Dotaciones insolvencias	-71	-39,3	-48,7	-262	123,6	120,3	94,5	91,7
B° antes de impuestos	761	44,5	44,5	1.699	43,5	41,3	26,9	25,0

- Ex. TSB, **los créditos** crecen interanualmente, por las buenas tendencias de la nueva producción desde junio 2025 y **los depósitos** suben, principalmente por los de plazo de particulares
- Ex. TSB, **BAI+27% interanual**, impulsado por el MI (volúmenes y rentabilidad de hipotecas), las comisiones transaccionales y los menores costes (transformación), parcialmente compensados por las dotaciones (actualización de modelos y optimización de balance), todavía en niveles bajos
- Ex. TSB, **BAI +45% trimestral**, con una sólida evolución de la cuenta de resultados, principalmente del MI (volúmenes y rentabilidad), los costes y las dotaciones (optimización de balance)

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

(1) % variación en euros corrientes.

RETAIL MÉXICO

Créditos

€40MM

+3%

Depósitos

€40MM

+6%

Fondos de inversión

€17MM

+4%

Rentabilidad créditos

13,16%

-126pb

Coste de los depósitos

2,87%

-89pb

Eficiencia

39,6%

-2,8pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.072	-0,9	3.142	0,9	8,8
Comisiones	293	5,3	822	15,7	24,9
Margen bruto	1.361	3,0	3.912	4,1	12,4
Costes totales	-529	-0,7	-1.551	-2,6	5,0
Margen neto	832	5,5	2.361	9,1	17,8
Dotaciones insolvencias	-346	-0,6	-1.025	11,0	19,7
Bº antes de impuestos	485	12,3	1.318	6,2	14,6

- Los **créditos** crecen interanualmente en hipotecas, préstamos personales y empresas. Los **depósitos** aumentan, reflejo de nuestro foco en convertirnos en el banco principal de nuestros clientes
- **BAI +6% interanual**, por el MI (coste de los depósitos, volúmenes y gestión del balance), las comisiones (transaccionales y seguros) y los costes, parcialmente compensados por mayores dotaciones (actualización de modelos y algún caso puntual en Commercial)
- **BAI +12% trimestral**, apoyado en el crecimiento de ingresos, principalmente por las comisiones transaccionales, y menores costes y dotaciones (actualización de modelos en tarjetas)

RETAIL BRASIL

Créditos

€70MM

-0%

Depósitos

€68MM

+10%

Fondos de inversión

€29MM

+18%

Rentabilidad créditos

15,99%

-36pb

Coste de los depósitos

9,41%

+39pb

Eficiencia

43,1%

+0,8pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.838	-6,0	5.632	-1,0	4,6
Comisiones	584	3,5	1.683	-1,4	4,2
Margen bruto	2.356	-2,2	7.093	-2,1	3,4
Costes totales	-974	-9,4	-3.060	-0,3	5,4
Margen neto	1.381	3,6	4.033	-3,5	2,0
Dotaciones insolvencias	-1.013	-1,3	-3.001	-0,5	5,2
Bº antes de impuestos	327	16,2	961	-16,9	-12,2

- **Créditos** planos, ya que el aumento en empresas, hipotecas y tarjetas (Select) compensó el descenso en crédito personal, en línea con nuestra estrategia de reducción de riesgo. **Depósitos** +10%, por plazo, y los **fondos de inversión** crecieron a doble dígito
- **BAI** afectado interanualmente por el impacto en el MI por un cambio hacia carteras de menor riesgo. Los costes caen en términos reales con dotaciones planas, reflejo de nuestro cambio en el *mix* de cartera
- **BAI +16% trimestral**, por mayores comisiones (transaccionales y seguros) y ROF (cobertura de divisas), con menores costes (transformación y legal) y dotaciones

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

(1) % variación en euros corrientes.

DATOS BÁSICOS

Créditos

€231MM

+7%

+3%
ex. Webster

Depósitos

€177MM

+37%

+2%
ex. Webster

Nueva producción

€67MM

+9%

Eficiencia

40,4%

-3,1pp

Coste del riesgo

2,10%

+4pb

RoTE

9,0%

-1,3pp

RESULTADOS

	Ex. Webster			Ex. Webster			Ex. Webster	
Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25¹	% 9M'25	% 9M'25¹
Margen de intereses	3.015	6,7	1,9	8.625	5,1	4,3	3,5	2,7
Comisiones	359	4,4	-2,4	1.073	1,0	1,2	-1,2	-1,0
Margen bruto	3.527	7,2	2,0	10.062	4,8	4,1	3,0	2,3
Costes totales	-1.347	1,3	-5,5	-4.066	-2,5	-3,4	-4,7	-5,5
Margen neto	2.180	11,3	7,2	5.997	10,4	9,8	8,9	8,4
Dotaciones insolvencias	-1.179	14,1	14,3	-3.263	4,6	3,8	4,6	3,8
Bº ordinario	580	7,7	-1,8	1.407	-9,3	-9,9	-12,6	-13,1

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
- Excluyendo Webster, los **créditos** **crecieron un 3% interanual**, con un buen desempeño en auto, a la vez que los depósitos **subieron un 2%**, apoyados en nuestro banco digital, en línea con nuestra estrategia de optimización del coste de financiación
- Beneficio** impactado por los cargos por Motor Finance², la incorporación de Webster y la normalización de la carga fiscal tras el fin de los beneficios fiscales vinculados a los vehículos eléctricos en EE.UU. en 2025
- Excluyendo Motor Finance y Webster, el **BAI se incrementó un 11% interanual**:
 - Los **ingresos** subieron un 3%, principalmente por el crecimiento del MI (gestión de márgenes y volúmenes), las mayores comisiones en Sudamérica (volúmenes y actividad de seguros) y el *leasing* en Europa, compensados, en parte, por la evolución más débil de los ingresos en EE.UU.
 - Los **costes** cayeron un 5%, gracias a nuestros esfuerzos en transformación y a menores cargos por deterioro de activos y por riesgo operacional (incluyendo los relativos a las hipotecas en francos suizos)
 - Las **dotaciones** aumentaron un 5%, con un buen desempeño en EE.UU., que compensó parcialmente las subidas en otras unidades, especialmente en Europa y en Brasil
 - Excluyendo Webster, el **margen neto** **creció un 7% trimestral**, principalmente por el mayor MI, el *leasing* en Europa y los menores costes. Beneficio afectado sobre todo por la estacionalidad habitual de las dotaciones en EE.UU.

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

(1) % variación en euros corrientes.
(2) Las provisiones adicionales en 9M'26 en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance) fueron de 245 millones de euros brutos o 194 millones de euros, neto de impuestos y minoritarios, contabilizadas en 1T'26 y 2T'26.



OPENBANK EUROPE

Créditos

€147MM

+3%

Depósitos

€80MM

-3%

Fondos de inversión

€6MM

+15%

Rentabilidad créditos

5,75%

-2pb

Coste de los depósitos

1,64%

-27pb

Eficiencia

44,5%

-5,6pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.230	1,7	3.645	4,4	5,0
Comisiones	183	-6,2	568	-0,5	-0,5
Margen bruto	1.554	3,6	4.543	4,5	4,9
Costes totales	-650	-2,0	-2.020	-7,1	-6,9
Margen neto	904	8,0	2.523	16,2	16,7
Dotaciones insolvencias	-349	0,8	-1.038	11,9	12,1
B° antes de impuestos	474	9,7	1.090	-10,8	-10,1

- Los **créditos** subieron interanualmente, impulsados por auto. La dinámica de los **depósitos** refleja nuestro foco en rentabilidad en un entorno altamente competitivo
- BAI fuertemente impactado por Motor Finance². Excluyéndolo, el **BAI creció un 9% interanual**, con un buen desempeño del MI (gestión del margen y volúmenes) y del *leasing* (dinámica de la nueva producción) y unos menores costes (eficiencias y menores cargos por riesgo operacional)
- BAI subió un 10% en el trimestre, gracias a una sólida evolución del margen neto, apoyada especialmente en el MI (volúmenes), los resultados por *leasing* y los menores costes

OPENBANK US

Créditos

€60MM

+19%

-1%
ex. Webster

Depósitos

€96MM

+107%

+9%
ex. Webster

Fondos de inversión

€4MM

+4%

Rentabilidad créditos

11,79%

-24pb

Coste de los depósitos

2,14%

+1pb

Eficiencia

40,1%

-2,0pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	Ex. Webster		9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹	Ex. Webster	
			% 2T'26					% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.273	15,0	2,8		3.462	3,4	-0,6	-0,6	-4,4
Comisiones	94	43,7	7,8		242	-3,7	-7,3	-13,0	-16,3
Margen bruto	1.413	16,0	1,8		3.819	2,7	-1,2	-1,9	-5,6
Costes totales	-522	5,6	-12,8		-1.530	-2,1	-5,8	-7,9	-11,3
Margen neto	891	23,0	11,8		2.289	6,2	2,2	2,5	-1,4
Dotaciones insolvencias	-511	31,9	32,3		-1.338	-9,1	-12,6	-9,0	-12,4
B° antes de impuestos	355	3,9	-13,0		923	43,5	38,1	34,6	29,6

- Ex. M&A, los **créditos** reflejaron el impacto de las iniciativas de rotación de activos y nuestro foco en rentabilidad en auto y los **depósitos** registraron un sólido crecimiento, apoyados en nuestro banco digital
- Ex. M&A, **BAI interanual creció un 35%**, impulsado por mejoras significativas en costes (eficiencias y menores cargos por deterioro de activos) y en dotaciones (comportamiento resiliente de pago de los clientes y medidas de optimización del capital)
- Ex. M&A, **margen neto trimestral +12%**, especialmente por el fuerte aumento del MI, con un menor coste de los depósitos, y buenos costes. BAI afectado por la estacionalidad habitual de las dotaciones

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

(1) % variación en euros corrientes. (2) Las provisiones adicionales en 9M'26 en relación con la financiación de automóviles en el Reino Unido (Motor Finance) fueron de 245 millones de euros brutos o 194 millones de euros, neto de impuestos y minoritarios, contabilizadas en 1T'26 y 2T'26.

DATOS BÁSICOS

Créditos
€178MM
+28%

Depósitos
€150MM
+12%

Eficiencia
42,6%
-3,8pp

Coste del riesgo
0,32%
+24pb

RoTE
19,2%
+0,7pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.189	-10,9	3.732	31,5	34,1
Comisiones	641	-12,0	1.995	7,1	7,4
Margen bruto	2.157	-10,4	6.936	13,8	15,1
Costes totales	-1.008	0,0	-2.956	5,4	5,7
Margen neto	1.149	-17,9	3.980	20,9	23,2
Dotaciones insolvencias	-194	-18,5	-638	303,8	308,4
Bº ordinario	691	-19,4	2.433	15,0	17,0

ASPECTOS DESTACADOS

- Sólida ejecución de nuestra estrategia, incrementando el **RoTE hasta el 19,2%**, 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 registró un fuerte aumento principalmente en Export Finance y en Trade & Working Capital Solutions
 - Global Banking (GB)**, sólidas dinámicas en Corporate Finance y Debt Finance, principalmente en EE.UU., y en Structured Finance
 - En **Global Markets (GM)**, el buen desempeño, en especial en EE.UU. y Latinoamérica, estuvo impulsado por la actividad con clientes en productos tanto de Fixed Income, Currencies and Commodities como de renta variable
- Fuerte aumento de los **créditos** interanualmente, impulsados por el crecimiento en productos de bajo consumo de capital, particularmente en GTB y GM. Los **depósitos** subieron por el crecimiento en Cash Management
- El **beneficio creció un 15% interanual**, apoyado en un sólido comportamiento de los ingresos en todas las líneas de negocio, muy por encima del crecimiento de los costes, compensando ampliamente el impacto en dotaciones de ciertos casos puntuales en Europa, Brasil y EE.UU.
- En el trimestre, el beneficio ordinario refleja el impacto de la estacionalidad habitual de los ingresos en el tercer trimestre frente a un fuerte segundo trimestre, con menores dotaciones y buen control de costes

DATOS BÁSICOS

Captaciones netas (PB)

€17,2MM

6% de volúmenes¹

Ventas netas (AM)

€7,9MM

4% de volúmenes¹

Primas brutas emitidas

€10,0MM

+20%

Activos bajo gestión

€588MM

+11%

Eficiencia

34,6%

-2,1pp

RoTE

58,2%

-0,6pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ²
Margen de intereses	335	-1,7	990	-0,4	-0,4
Comisiones	456	2,9	1.354	11,4	11,7
Margen bruto	1.105	0,8	3.198	9,8	10,4
Costes totales	-375	1,8	-1.107	4,2	4,2
Margen neto	730	0,3	2.090	13,0	14,1
Dotaciones insolvencias	-13	—	-19	92,7	97,8
Bº ordinario	568	-4,1	1.651	18,8	19,9
Contribución al beneficio	1.018	-0,6	2.968	14,0	16,3

ASPECTOS DESTACADOS

- Continuamos construyendo el **mejor wealth & insurance manager en Europa y América**, apoyados en nuestra plataforma global líder de banca privada y nuestras factorías de fondos y seguros
- Los **activos bajo gestión en niveles récord de 588.000 millones de euros (+11% interanual)** por la sólida actividad comercial y una evolución favorable del mercado. Las **primas brutas emitidas aumentaron un 20%** interanual, creciendo a doble dígito tanto en Vida y Pensiones como en Protección
- El **beneficio aumentó un 19% interanual**, apoyado en los mayores ingresos en todas las líneas de negocio. Destacó el **fuerte incremento de las comisiones** tanto en PB como en Insurance & AM Solutions, por la mayor actividad de clientes y los activos bajo gestión
- Sólido crecimiento en la **contribución total de las comisiones³** y la **contribución total al beneficio del Grupo³** (+10% y +14% interanual, respectivamente)
- La **eficiencia mejoró** interanualmente hasta el 34,6%, con un **RoTE del 58,2%**
- En el trimestre, el **margen neto aumentó ligeramente**, impulsado por el sólido crecimiento de las comisiones en todas las líneas de negocio y mayores ROF en I&AMS (en el negocio de ilíquido). Beneficio afectado por la normalización de las dotaciones y los costes de restructuración asociados a nuestra transformación

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

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

(2) % variación en euros corrientes.

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



DATOS BÁSICOS

Getnet – volumen total de pagos

€198MM
+9%

Getnet Platforms – # transacciones

14MM
3x

Ebury – clientes activos

29k
+25%

Margen EBITDA

34,0%
+2,4pp

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	42	15,6	124	-2,7	2,1
Comisiones	290	0,1	853	6,3	9,7
Margen bruto	404	4,5	1.175	14,6	18,2
Costes totales	-343	1,8	-1.000	7,7	10,0
Margen neto	62	22,2	175	79,6	106,8
Dotaciones insolvencias	-4	-37,0	-24	22,2	26,0
Bº ordinario	27	-54,8	105	147,4	200,9

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 adquirencia
 - **Getnet Platforms**, compuesto por nuestra plataforma de pagos cuenta a cuenta (A2A) y nuestra plataforma de procesamiento de tarjetas
 - **Ebury**, nuestra plataforma global de pagos transfronterizos y soluciones de divisas para empresas y pymes
- **Cumpliendo con nuestras prioridades estratégicas clave enfocadas** en impulsar la rentabilidad, combinando crecimiento y escala mediante nuestras plataformas globales, logrando una reducción interanual del 39% en el coste por transacción
- Sólido crecimiento en nuestras líneas de negocio, con una mayor actividad interanual:
 - El **volumen total de pagos de Getnet** creció un 9% impulsado por una mayor actividad comercial en Brasil, Europa y México
 - Las transacciones procesadas por **Getnet Platforms** son tres veces mayores que las de las de 9M'25, principalmente por Brasil
 - En **Ebury**, los clientes activos crecen un 25%, por la expansión comercial
- El **beneficio se duplicó respecto a 9M'25** apoyado en un crecimiento del 15% en ingresos, con un aumento interanual de 2,4pp en el margen EBITDA hasta el 34,0%
- En el trimestre, el **margen neto creció un 22%**, impulsado por el sólido comportamiento de los ingresos, que crecieron por encima de los costes. El beneficio se vio afectado por la normalización de la presión fiscal en Brasil

RESULTADOS

Resultados ordinarios (€ mn)	9M'26	9M'25
Margen de intereses	-544	-364
ROF	-704	-135
Costes totales	-298	-285
Dotaciones y otros resultados	-85	-449
Impuestos y minoritarios	359	195
Bº ordinario	-865	-1.059

ASPECTOS DESTACADOS

- MI afectado por mayores costes de financiación y menores tipos de interés
- Los ROF empeoraron por el mayor impacto de las coberturas de tipo de cambio
- Los 'otros resultados de explotación' mejoraron por mayores resultados de ciertas participaciones y por los dividendos procedentes de nuestra participación en Polonia
- Los costes totales aumentaron 13 millones de euros en el periodo
- Fuerte mejora de las dotaciones, tras las registradas en 9M'25, en línea con nuestro plan de reducción de morosidad
- Como resultado, menor resultado ordinario atribuido negativo, tras los cargos relativos a riesgo operacional en 3T'25 y beneficiado por una carga fiscal más favorable



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

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

€256MM

+10%

Depósitos

€331MM

+6%

Fondos de inversión

€117MM

+13%

Eficiencia

34,1%

-3,0pp

Coste del riesgo

0,43%

-2pb

RoTE

25,6%

+5,1pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25
Margen de intereses	1.967	-1,7	5.827	7,6
Comisiones	774	-6,0	2.363	6,8
Margen bruto	3.132	-3,0	9.512	5,9
Costes totales	-1.099	3,4	-3.242	-2,7
Margen neto	2.033	-6,1	6.271	11,0
Dotaciones insolvencias	-326	-1,5	-917	9,1
Bº ordinario	1.161	-7,0	3.695	14,3

- Los **créditos** crecen interanualmente, especialmente en CIB. Los **depósitos** suben tanto en plazo como en vista y en casi todos los negocios globales. **Fondos de inversión** +13%
- **Beneficio +14% interanual**, por un aumento del MI del 8% (volúmenes y gestión de balance), de las comisiones (transaccionales y fondos de inversión) y los menores costes, con las dotaciones afectadas por algún caso puntual en CIB
- **En el trimestre**, ingresos y costes afectados por la estacionalidad en CIB. En Retail, MI crece un 2% (gestión del balance) con costes planos

REINO UNIDO

Créditos

€279MM

+21%

+3%
ex. TSB

Depósitos

€270MM

+23%

+4%
ex. TSB

Fondos de inversión

€8MM

+6%

Eficiencia

50,6%

-8,0pp

Coste del riesgo

0,12%

+9pb

RoTE

12,8%

+2,8pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	Ex. TSB			Ex. TSB		
			% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.660	13,0	5,9	4.347	17,3	15,5	2,5	1,0
Comisiones	133	12,5	7,1	342	34,1	32,2	19,7	17,9
Margen bruto	1.738	15,3	9,1	4.450	20,1	18,3	4,7	3,2
Costes totales	-808	2,7	-5,6	-2.252	3,7	2,1	-11,2	-12,5
Margen neto	930	28,9	24,4	2.198	43,4	41,3	27,3	25,4
Dotaciones insolvencias	-71	-39,3	-48,7	-262	123,6	120,3	94,5	91,7
Bº ordinario	557	35,9	33,8	1.282	35,8	33,8	21,5	19,7

- Ex. TSB, **créditos** +3% interanual, con buenas tendencias en nueva producción desde junio 2025, y **depósitos** +4%, principalmente por los de plazo de particulares
- Ex. TSB, **beneficio +22% interanual**, impulsado por un mayor MI (volúmenes y rentabilidad), las comisiones transaccionales y los menores costes (transformación), parcialmente compensado por las dotaciones (actualización de modelos e iniciativas de optimización de balance), todavía en niveles bajos
- Ex. TSB, **beneficio +34% trimestral**, con una sólida evolución en toda la cuenta de resultados, principalmente en el MI (volúmenes y rentabilidad), costes y dotaciones (optimización de balance)

PORTUGAL

Créditos

€43MM

+5%

Depósitos

€43MM

+6%

Fondos de inversión

€6MM

+7%

Eficiencia

28,1%

+0,8pp

Coste del riesgo

0,06%

+6pb

RoTE

29,8%

-0,7pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25
Margen de intereses	335	0,6	1.008	-0,5
Comisiones	127	-4,7	393	4,0
Margen bruto	482	8,8	1.419	-3,5
Costes totales	-133	0,5	-399	-0,6
Margen neto	349	12,3	1.021	-4,6
Dotaciones insolvencias	-10	5,6	-32	—
Bº ordinario	241	9,0	712	-6,9

- Los **créditos** crecen interanualmente, principalmente en Retail y CIB. Los **depósitos** aumentan particularmente en Retail, y los **fondos de inversión** crecen un 7%
- Beneficio interanual** afectado por la sólida evolución en 9M'25 de los ingresos (liberación de un cargo regulatorio) y dotaciones (mejora de los préstamos), parcialmente compensados por las mayores comisiones (transaccionales y asesoramiento), los menores costes (transformación) y los impuestos. RoTE excepcional (29,8%)
- Beneficio +9% en el trimestre**, con un crecimiento del margen neto del 12% por mayores ingresos, apoyado en mayores márgenes y beneficiado por cargos regulatorios en 2T, y el buen control de costes

EE.UU.

Créditos

€175MM

+59%

+13%
ex. Webster

Depósitos

€158MM

+84%

+12%
ex. Webster

Fondos de inversión

€18MM

+14%

Eficiencia

44,7%

-4,6pp

Coste del riesgo

1,39%

-24pb

RoTE

12,6%

+2,1pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	Ex. Webster			Ex. Webster		
			% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.808	21,5	2,4	4.717	11,1	6,9	4,5	0,5
Comisiones	403	3,3	-5,6	1.158	18,7	14,2	15,2	10,9
Margen bruto	2.367	15,6	-0,5	6.371	13,1	8,8	7,2	3,2
Costes totales	-1.018	12,5	-3,3	-2.851	2,6	-1,3	-2,5	-6,2
Margen neto	1.349	18,1	1,7	3.520	23,3	18,6	16,7	12,3
Dotaciones insolvencias	-635	47,6	38,8	-1.528	-0,6	-4,3	-3,0	-6,7
Bº ordinario	525	-7,3	-23,1	1.514	31,8	26,8	24,1	19,4

- Ex. M&A, los **créditos** crecieron un 13% interanual, con una fuerte subida en CIB, los **depósitos** +12%, impulsados por CIB y Openbank y los **fondos de inversión** +14%
- Ex. M&A, **beneficio interanual** +24%, a pesar de una carga fiscal normalizada tras el fin de los beneficios fiscales a los vehículos eléctricos, principalmente por la solidez de los ingresos (actividad en CIB y Wealth), los costes (en parte por eficiencias) y las dotaciones (Openbank)
- Ex. M&A, **margen neto trimestral** +2%, apoyado en la buena dinámica del MI, con un menor coste de los depósitos, y de los costes. El beneficio refleja la estacionalidad habitual de las dotaciones en Openbank

MÉXICO

Créditos

€53MM

+11%

Depósitos

€48MM

+8%

Fondos de inversión

€25MM

+4%

Eficiencia

40,3%

-2,8pp

Coste del riesgo

2,73%

+11pb

RoTE

21,2%

+0,0pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	1.287	-2,4	3.789	4,4	12,6
Comisiones	432	4,7	1.236	11,1	19,9
Margen bruto	1.809	1,3	5.221	6,0	14,4
Costes totales	-717	-0,5	-2.105	-0,9	7,0
Margen neto	1.092	2,4	3.116	11,2	20,0
Dotaciones insolvencias	-382	2,5	-1.106	10,1	18,8
Bº ordinario	505	4,4	1.402	7,3	15,8

- **Créditos** +11% interanual, con incrementos en la mayoría de los negocios, especialmente en CIB. **Depósitos** +8% interanual, con un crecimiento generalizado, sobre todo en Retail
- **Beneficio**+7% interanual, impulsado por el margen neto (+11%), que reflejó un mejor MI (coste de los depósitos, volúmenes y gestión del balance), mayores comisiones (transaccionales y seguros) y menores costes. Se registró un aumento en las dotaciones, principalmente por actualización de modelos, y una mayor carga fiscal
- **Beneficio trimestral** +4%, apoyado en el crecimiento de los ingresos, por mayores comisiones transaccionales y la contribución de una participación, con costes bajo control

BRASIL

Créditos

€100MM

+0%

Depósitos

€95MM

+8%

Fondos de inversión

€62MM

+7%

Eficiencia

40,1%

+1,0pp

Coste del riesgo

4,25%

+8pb

RoTE

13,9%

-1,2pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	2.462	-5,2	7.530	1,0	6,8
Comisiones	809	-0,5	2.425	-2,4	3,2
Margen bruto	3.191	-3,8	9.786	-1,6	4,0
Costes totales	-1.252	-9,2	-3.921	1,1	6,8
Margen neto	1.939	0,0	5.864	-3,3	2,3
Dotaciones insolvencias	-1.271	0,9	-3.707	5,5	11,5
Bº ordinario	504	-8,0	1.596	-5,0	0,4

- En **créditos**, el sólido crecimiento en empresas, hipotecas, tarjetas (Select) y auto compensó los menores créditos personales. Los **depósitos** subieron un 8% por los de plazo. Los **fondos de inversión** también tuvieron un buen desempeño
- El **beneficio interanual** estuvo impactado por los ROF y las dotaciones (algún caso puntual en CIB y volúmenes en Openbank) en un entorno desafiante, con los costes cayendo un 3% en términos reales
- En el **trimestre**, el beneficio estuvo afectado por la estacionalidad y el cambio de mix hacia productos de menor riesgo en el MI y la normalización de la carga fiscal, con una fuerte reducción de costes

CHILE

Créditos

€43MM

+10%

Depósitos

€31MM

+20%

Fondos de inversión

€14MM

+10%

Eficiencia

31,1%

-3,2pp

Coste del riesgo

1,28%

-4pb

RoTE

20,3%

+0,9pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25	% 9M'25 ¹
Margen de intereses	487	-17,5	1.579	8,1	9,8
Comisiones	128	-9,4	434	-0,8	0,7
Margen bruto	674	-14,3	2.212	6,8	8,4
Costes totales	-230	0,2	-688	-3,2	-1,7
Margen neto	444	-20,2	1.524	11,9	13,6
Dotaciones insolvencias	-137	-3,9	-421	-0,3	1,2
Bº ordinario	178	-28,9	648	19,5	21,4

- El crecimiento de los clientes (+8% interanual), respaldó el aumento de los **créditos** en todos los negocios. Los **depósitos** subieron, por los de plazo. Los **fondos de inversión** aumentaron a doble dígito
- Beneficio +20% interanual**, por el MI (volúmenes, UF y coste de los depósitos) y los menores costes de tecnología, con las dotaciones cayendo ligeramente
- En el trimestre**, el beneficio estuvo impactado por la menor UF, con una sólida gestión de los costes y del riesgo

ARGENTINA

Créditos

€11MM

+16%

Depósitos

€12MM

+18%

Fondos de inversión

€8MM

+41%

Eficiencia

38,5%

-6,0pp

Coste del riesgo

10,80%

+455pb

RoTE

16,1%

-5,4pp

Resultados ordinarios (€ mn)	3T'26	% 2T'26	9M'26	% 9M'25
Margen de intereses	529	-5,9	1.691	34,5
Comisiones	251	8,0	702	20,9
Margen bruto	692	-2,2	2.047	23,8
Costes totales	-269	5,7	-787	7,1
Margen neto	423	-6,7	1.260	37,1
Dotaciones insolvencias	-217	-18,1	-809	112,1
Bº ordinario	147	3,5	341	-2,1

- Créditos** +16% interanual, con aumento a doble dígito en Retail, sobre todo por tarjetas e hipotecas, y en CIB. **Depósitos** +18% en un entorno competitivo
- Aumento interanual del margen neto a doble dígito**, por el MI (principalmente valores), las comisiones (tarjetas y fondos de inversión), con los costes creciendo muy por debajo de la inflación. Beneficio impactado por las dotaciones, principalmente en Retail, reflejo de la tendencia del sector, con señales tempranas de estabilización
- En el trimestre**, el beneficio creció por el aumento de las comisiones en la mayoría de los negocios, el control de costes y las menores dotaciones por la mejora en Retail y Openbank

Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

Detalle por negocios globales

Detalle por países

Gestión de balance y capital

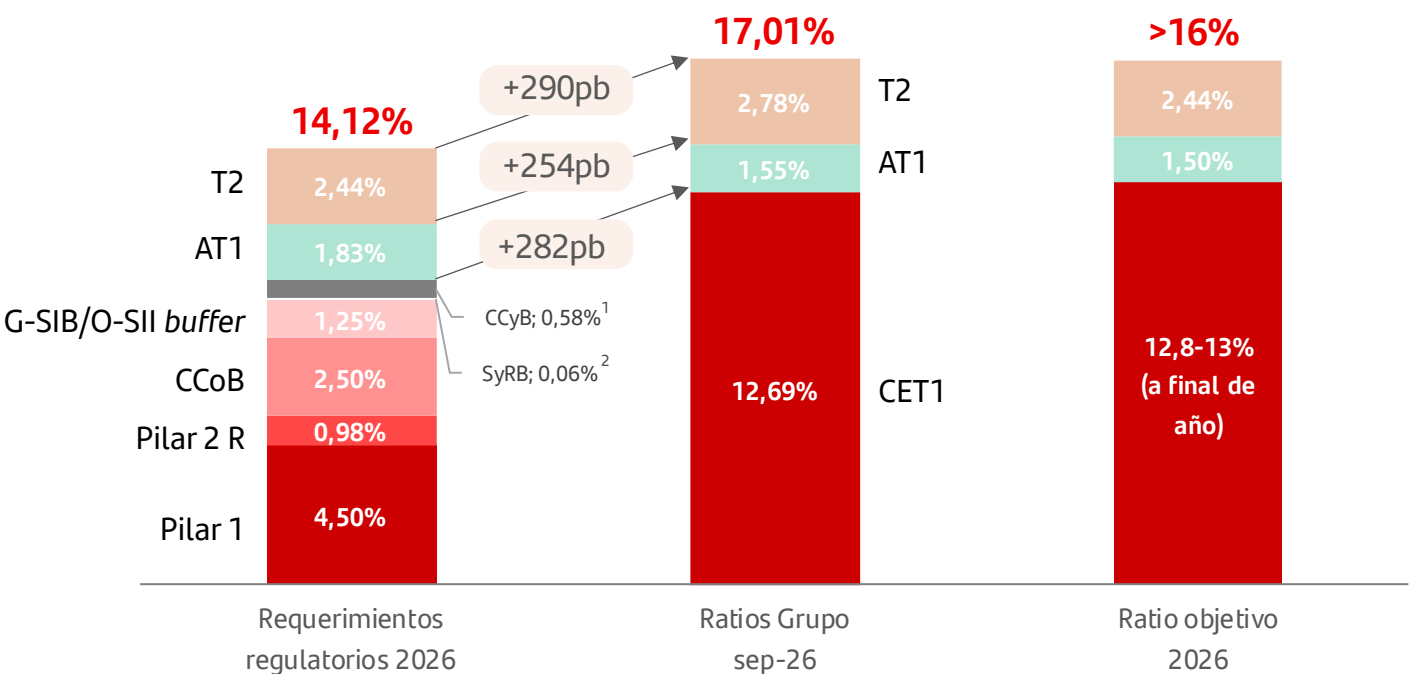
Conciliación de los resultados ordinarios con los resultados contables

Glosario y notas adicionales



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

Requerimientos de capital SREP y MDA* (sep-26)



- Ratio CET1 del 12,7%, en línea con el objetivo del 12,8-13% fijado para 2026, en la parte alta de nuestro rango operativo del 12-13%
- La ratio CET1 mínima que debe mantener el Grupo es del 9,86%
- A septiembre de 2026, la distancia al MDA es de 254pb³ y el *buffer* de gestión del CET1 es de 282pb

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

(1) Colchón anticíclico estimado a sep-26. A partir del 1 de octubre de 2026, el colchón de capital anticíclico exigido por Banco de España sobre las exposiciones ubicadas en España aumenta desde el 0,5% actual hasta el 1,0%, con un impacto estimado de +11 pb en el colchón de capital anticíclico requerido a nivel del Grupo.

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

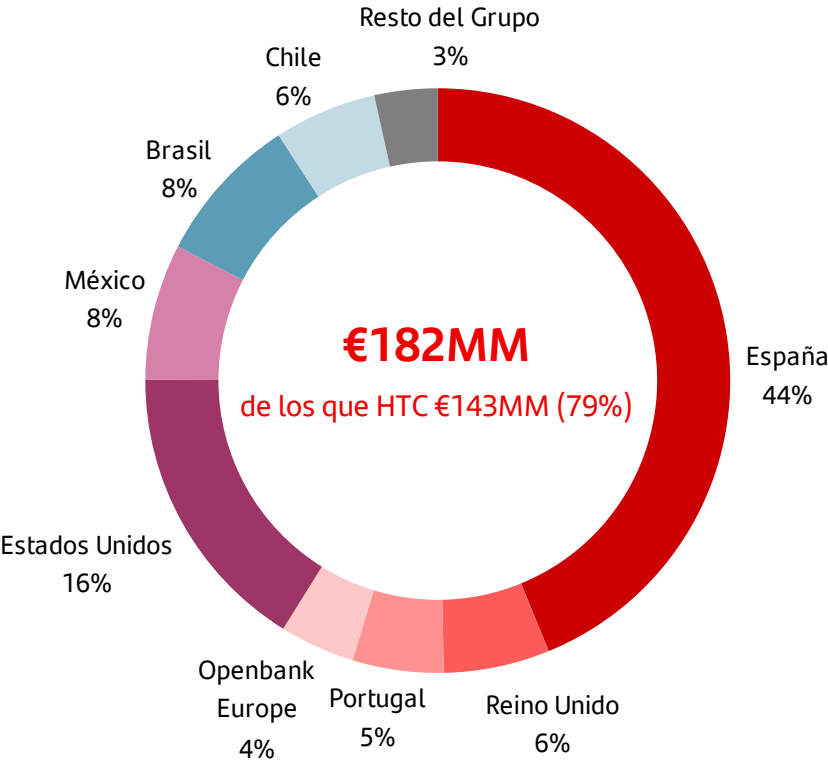
(3) Distancia al MDA = 2,82% - 0,28% = 2,54% (28pb de déficit de AT1 se cubre con CET1). Banco Santander, S.A. tiene 80.900 millones de euros en ADIs, c.130 veces el AT1 de la matriz presupuestado para 2026.



Cartera de bonos diversificada, que representa únicamente el 9% de los activos totales

Cartera de bonos (sep-26)

€182MM



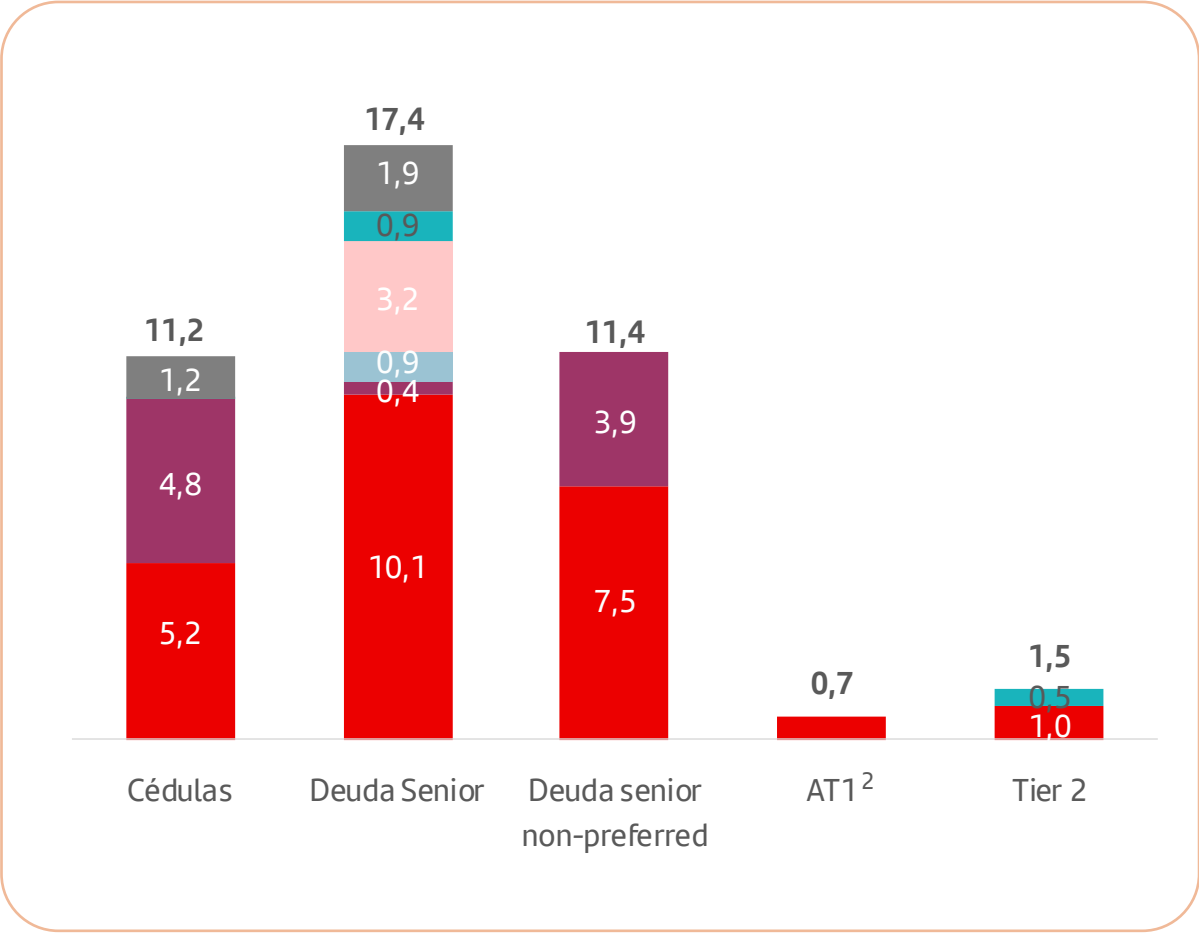
- La cartera de bonos representa el 9% de los activos totales
- Duración HTC&S: 1,8 años
- Impacto de la valoración a mercado de la cartera HTC equivalente a c.4% del CET1 total (€84,1MM)



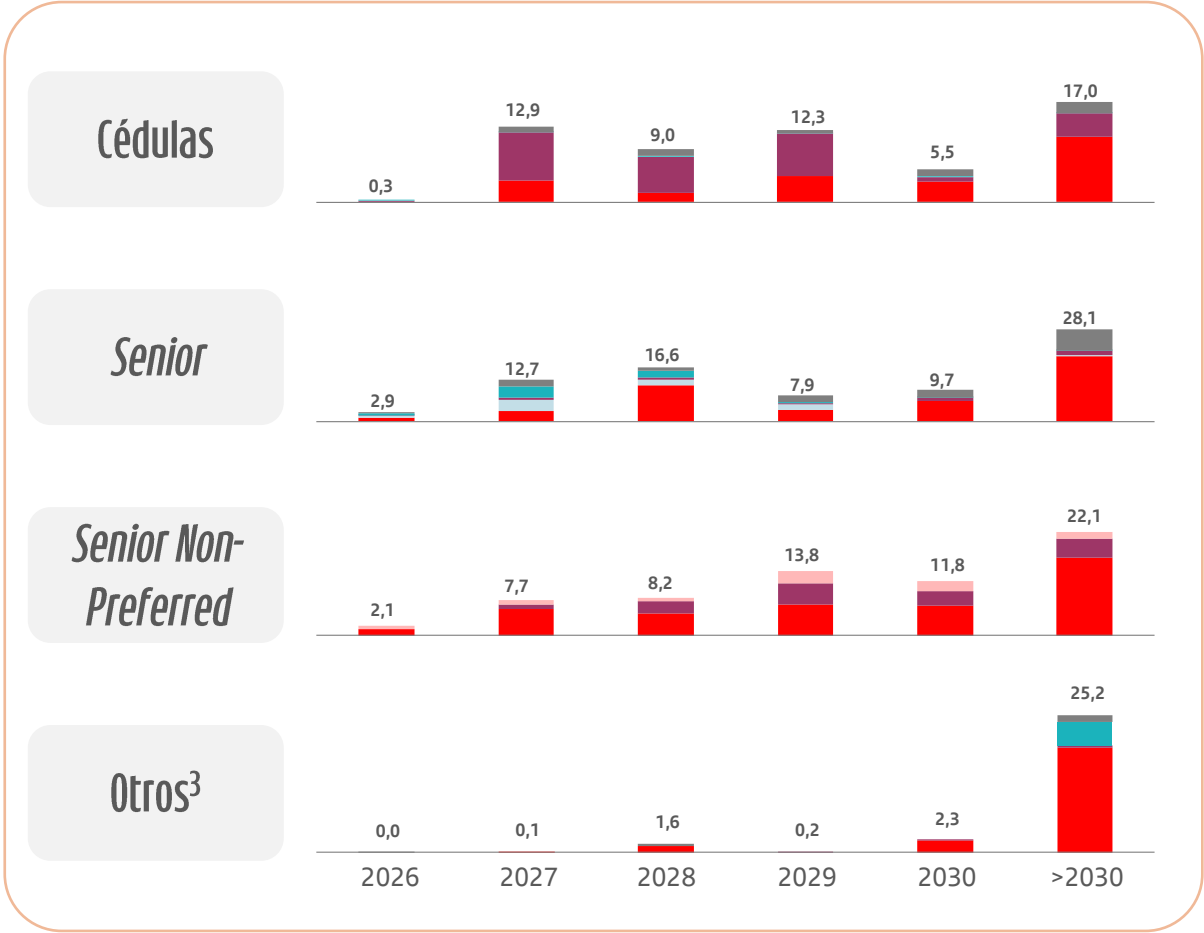
Nota: cartera ALCO riesgo tipo de interés: cartera utilizada por el comité de gestión de activos y pasivos para gestionar el riesgo estructural de tipo de interés de la cartera bancaria.

Modelo de liquidez y financiación conservador y descentralizado

€42,8MM¹ emitidos en mercados públicos en 9M'26 (€ MM, sep-26)



Perfil de vencimientos altamente gestionable (€ MM, sep-26)



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

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



Emisiones realizadas en 2026 respecto al plan de financiación

Ejecución del plan de financiación 2026 (€ MM, sep-26)

	AT1 + Tier 2		SNP + Senior		Cédulas		TOTAL	
	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos	Plan	Emitidos
Banco Santander, S.A.	1 - 2,5	1,7 ¹	13 - 15 ²	14,1 ³	4 - 5 ²	5,2	18 - 22,5 ²	20,9 ^{1 3}
Reino Unido	-	-	3 - 5,5	4,2	3 - 4	4,8	6 - 9,5	9,1
SHUSA	-	-	1 - 3	3,2	-	-	1 - 3	3,2
TOTAL	1 - 2,5	1,7	17 - 23,5	21,6	7 - 9	10,0	25 - 35	33,2

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 NSFR por encima de los requerimientos mínimos y amplios colchones de liquidez

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

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

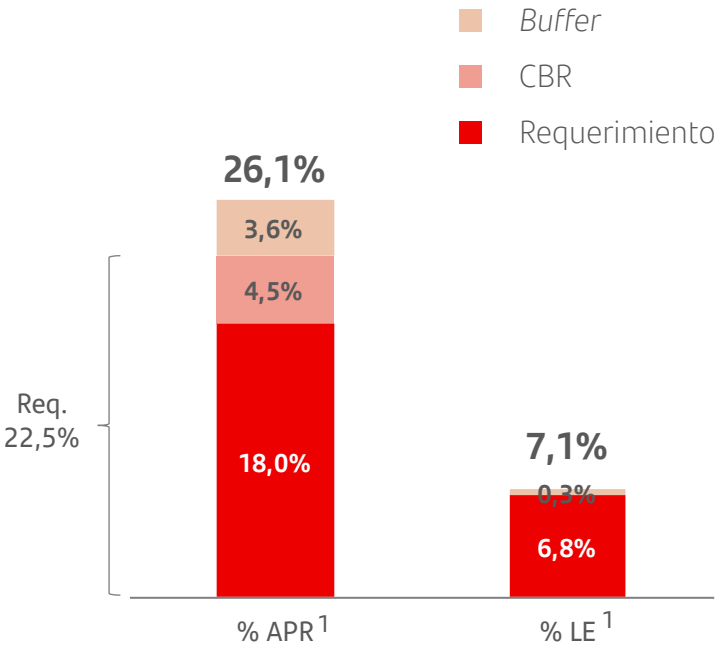
(2) El plan de financiación se ha ajustado tras la adquisición de Webster. La emisión total de deuda *senior preferred* se mantiene sin cambios, aunque el *mix* se desplaza hacia una mayor proporción de instrumentos *senior non-preferred* frente a *senior preferred*, al tiempo que aumenta la emisión de cédulas.

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



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

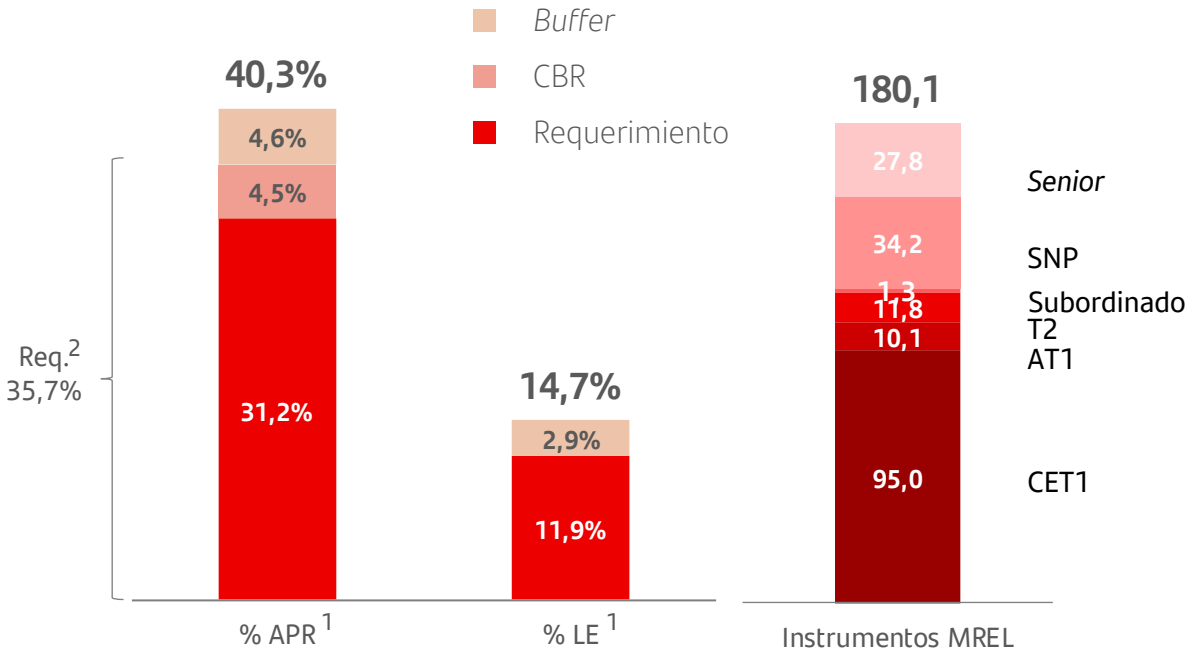
TLAC (% , sep-26(e))



Distancia
a M-MDA

€11,2MM	€4,0MM
361pb	35pb

MREL (% y MM €, sep-26(e))



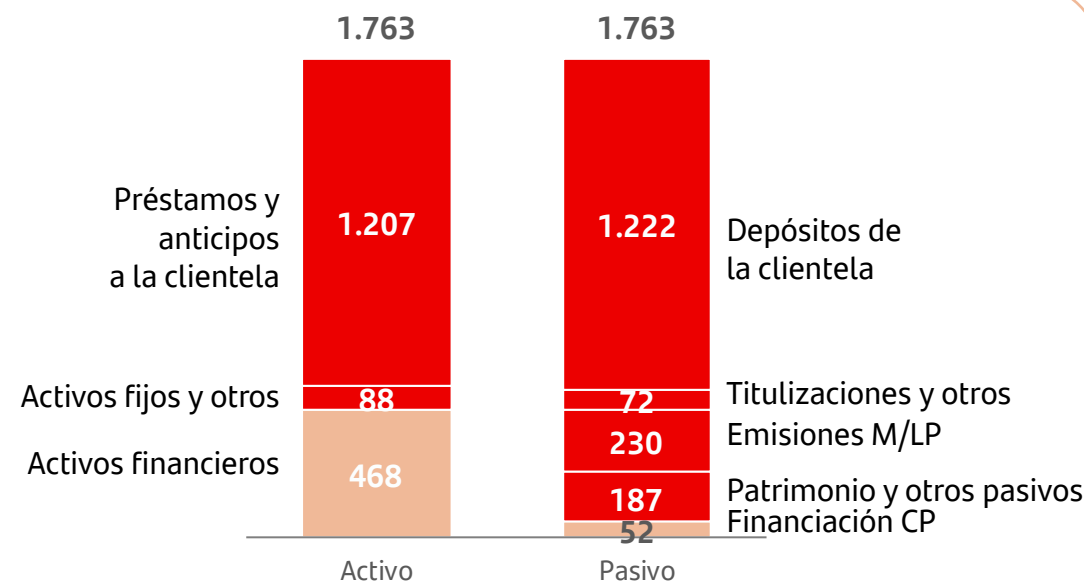
€20,7MM	€35,0MM
464pb	286pb



(1) Los RWA (APR) para TLAC son €311MM y la exposición de apalancamiento (LE) es €1.141MM. RWA totales para MREL son €447MM y la exposición de apalancamiento es €1.223MM.
(2) El requerimiento de MREL basado en APR desde junio del 2026 se sitúa en el 31,17% + Colchón Combinado de Capital (CBR por sus siglas en inglés).

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

Balance de liquidez (€ MM, sep-26)



ALAC ¹	ALAC Nivel 1	337,5
€346MM	ALAC Nivel 2	8,6
de los que efectivo	del que: Nivel 2A	4,5
156MM	del que: Nivel 2B	4,2

	Ratio de cobertura de liquidez (LCR)		Coef. de financiación estable neta (NSFR)
	Sep-26 ¹	Jun-26	Jun-26
España ²	141%	152%	121%
Reino Unido ²	172%	163%	130%
Portugal	134%	142%	118%
OB Europe	221%	209%	121%
EE.UU.	135%	165%	121%
México	133%	144%	117%
Brasil	191%	184%	121%
Chile	152%	165%	117%
Argentina	126%	149%	152%
Grupo ³	145%	154%	124%

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: €323MM. Véase el Glosario para definiciones.

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

(3) LCR del Grupo. LCR consolidado del 140% en sep-26 y del 147% en jun-26. Véase el Glosario para definiciones.



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

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-Septiembre 2026			Enero-Septiembre 2025		
	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios	Resultados contables	Ajustes	Resultados ordinarios
Margen de intereses	34.545	69	34.614	31.559	40	31.599
Comisiones netas	10.349	—	10.349	9.501	(39)	9.462
Resultados por operaciones financieras ¹	1.079	—	1.079	1.653	(6)	1.647
Otros resultados de explotación	740	25	765	535	(0)	535
Margen bruto	46.713	94	46.807	43.248	(5)	43.243
Costes totales	(18.972)	(953)	(19.925)	(18.430)	(1.193)	(19.623)
Margen neto	27.741	(859)	26.882	24.818	(1.198)	23.620
Dotaciones por insolvencias	(10.060)	—	(10.060)	(9.377)	469	(8.908)
Otros resultados y provisiones	(2.892)	1.841	(1.051)	(1.680)	978	(702)
Resultado antes de impuestos	14.789	982	15.771	13.761	249	14.010
Impuesto sobre beneficios	(3.634)	(282)	(3.916)	(3.560)	(215)	(3.775)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	11.155	700	11.855	10.201	34	10.235
Resultado de operaciones interrumpidas	1.895	(1.895)	—	1.152	(1.152)	—
Resultado consolidado del ejercicio	13.050	(1.195)	11.855	11.353	(1.118)	10.235
Resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)	(645)	(34)	(679)	(1.016)	405	(611)
Beneficio atribuido a la dominante	12.405	(1.229)	11.176	10.337	(713)	9.624

Nota: para la explicación sobre los ajustes correspondientes a los resultados de 9M 2026 y 9M 2025, véase la nota adicional 2 en la diapositiva 63.

(1) Incluye diferencias de cambio.



Anexo

Resumen de los objetivos del Investor Day para 2028

Cuenta de resultados del Grupo trimestral incluyendo y excluyendo M&A

Créditos por negocios globales

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* / Cuenta a cuenta
- **APR:** Activos ponderados por riesgo
- **AT1:** Additional Tier 1
- **ATA:** Adquisición temporal de activos
- **AM:** Asset Management
- **AuM:** *Assets under management* / Activos bajo gestión
- **BAI:** Beneficio antes de impuestos
- **BCE:** Banco Central Europeo
- **BDI:** Beneficio después de impuestos
- **BPA:** Beneficio por acción
- **Bº:** Beneficio
- **c.:** *Circa*
- **CAL:** *Customer assets liabilities* / Activos y pasivos de clientes
- **CTA:** Cesión temporal de activos
- **CET1:** Common Equity Tier 1
- **CIB:** Corporate & Investment Banking
- **CoE:** *Cost of equity* / Coste de capital
- **CRR:** Capital Requirements Regulation
- **CX:** *Customer experience* / Experiencia de cliente
- **DPA:** Dividendo por acción
- **EBITDA:** *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization* / Beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones
- **EE.UU.:** Estados Unidos
- **FTE:** *Full time employee* / Empleados a tiempo completo
- **GB:** Global Banking
- **GM:** Global Markets
- **GTB:** Global Transaction Banking
- **I&AMS:** Insurance & Asset Management Solutions
- **IA:** Inteligencia Artificial
- **k:** Miles
- **M&A:** *Mergers and acquisitions* / Fusiones y adquisiciones
- **MI:** Margen de intereses
- **mn:** Millones
- **MM:** Miles de millones
- **NIIF:** Norma Internacional de Información Financiera
- **NIM:** *Net interest margin* / Margen de intereses sobre activos rentables medios
- **pa:** Por acción
- **Payments:** Payment Solutions
- **pb:** Puntos básicos
- **PB:** Private Banking
- **pp:** Puntos porcentuales
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas
- **Retail:** Retail & Commercial Banking
- **ROF:** Resultados de operaciones financieras
- **RoRWA:** *Return on risk-weighted assets* / Rentabilidad sobre activos ponderados por riesgo
- **RoTE:** *Return on tangible equity* / Rentabilidad sobre fondos propios tangibles
- **T:** Trimestre
- **TNAV:** *Tangible net asset value* / Fondos propios tangibles
- **Wealth:** Wealth Management & Insurance
- **#:** Número



Glosario - Definiciones

RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

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

VOLÚMENES

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

RIESGO CREDITICIO

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

CAPITALIZACIÓN

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

LIQUIDEZ

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

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

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

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

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



Notas adicionales

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

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

(2) Explicación de los ajustes correspondientes a los resultados de 9M 2026:

- En cuanto a la reclasificación de ciertas partidas en la cuenta de resultados ordinaria:
 - En todos los trimestres del periodo, ciertos cargos que en la cuenta estatutaria se registran bajo las partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones' se presentan en la cuenta de resultados ordinaria en la partida de 'costes totales'. Estos corresponden principalmente a cargos operativos recurrentes, relacionados sobre todo con procesos laborales y legales, por un importe de 1.006 millones de euros.
 - Por otro lado, en 2T 2026 se registró una provisión adicional de 39 millones de euros, neta de impuestos y minoritarios, por reclamaciones en relación con las comisiones de los agentes de financiación de vehículos en el Reino Unido correspondientes a nuestras *joint ventures*. En la cuenta ordinaria, dicha provisión se ha reclasificado desde una de las partidas que componen la línea de 'otros resultados de explotación', desde 'impuestos sobre beneficios' y desde 'resultado atribuido a intereses minoritarios (participaciones no dominantes)' a la línea de 'otros resultados y provisiones', contabilizando dicha provisión, por tanto, de manera agregada en una única línea.
 - Adicionalmente, en 3T 2026 se han registrado: i) un cargo por un importe de 69 millones de euros en Openbank Europe relacionado con la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) sobre la aplicación de intereses a determinados costes asociados a préstamos al consumo, que se ha reclasificado desde la línea de 'margen de intereses' a la de 'otros resultados y provisiones'; y ii) una amortización, dentro de la agregación de 'costes totales', por un importe de 53 millones de euros relativa a los intangibles por los depósitos de la clientela generados tras las operaciones de adquisición de Webster y TSB. Sin embargo, en la cuenta ordinaria dicha amortización se registró en la línea de 'otros resultados y provisiones'.
- Por otra parte, en la cuenta ordinaria se excluyeron del beneficio ordinario los siguientes conceptos que forman parte de la cuenta estatutaria, por un importe total de 1.229 millones de euros:
 - La plusvalía generada en 1T 2026 por un importe de 1.895 millones de euros tras el cierre de la operación de venta de Polonia que, en la cuenta estatutaria, se contabilizó en la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'.
 - Ciertos cargos por deterioro de activos intangibles y costes de integración asociados a la compra/venta de negocios contabilizados a 9M 2026 por un importe de 666 millones de euros (netos de impuestos y minoritarios) que, en la cuenta estatutaria, se registraron en las líneas de 'provisiones o reversión de provisiones' y 'deterioro de otros activos (neto)', partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones'.

Explicación de los ajustes correspondientes a los resultados de 9M 2025.

- En cuanto a la reclasificación de ciertas partidas en la cuenta de resultados ordinaria:
 - En todos los trimestres del periodo, ciertos cargos que en la cuenta estatutaria se registran bajo las partidas que componen la línea de 'otros resultados y provisiones' se presentan en la cuenta de resultados ordinaria en la partida de 'costes totales'. Estos corresponden principalmente a cargos operativos recurrentes, relacionados sobre todo con procesos laborales y legales, por un importe de 1.210 millones de euros.
- Por otra parte, en la cuenta ordinaria se excluyeron del beneficio ordinario los siguientes conceptos que forman parte de la cuenta estatutaria, por un importe total de 713 millones de euros:
 - Los resultados asociados a la actividad de Polonia afectada por la operación de venta de Polonia en todos los trimestres del periodo que, en la cuenta estatutaria, se presentan de forma agregada en la línea de 'resultados de operaciones interrumpidas (neto)'.
 - En 2T 2025, dos eventos del mismo importe y signo contrario: i) una plusvalía, que no forma parte de nuestro negocio ordinario, por importe de 231 millones de euros obtenida una vez que se cerró la venta íntegra del 30,5% de participación que Santander mantenía en CACEIS; y ii) un cargo, que no forma parte de nuestro negocio ordinario, por importe de 467 millones de euros (231 millones de euros neto de impuestos y minoritarios), que reforzó el balance tras actualizar los parámetros macroeconómicos en los modelos de cálculo de provisiones de crédito de Brasil.



Gracias

