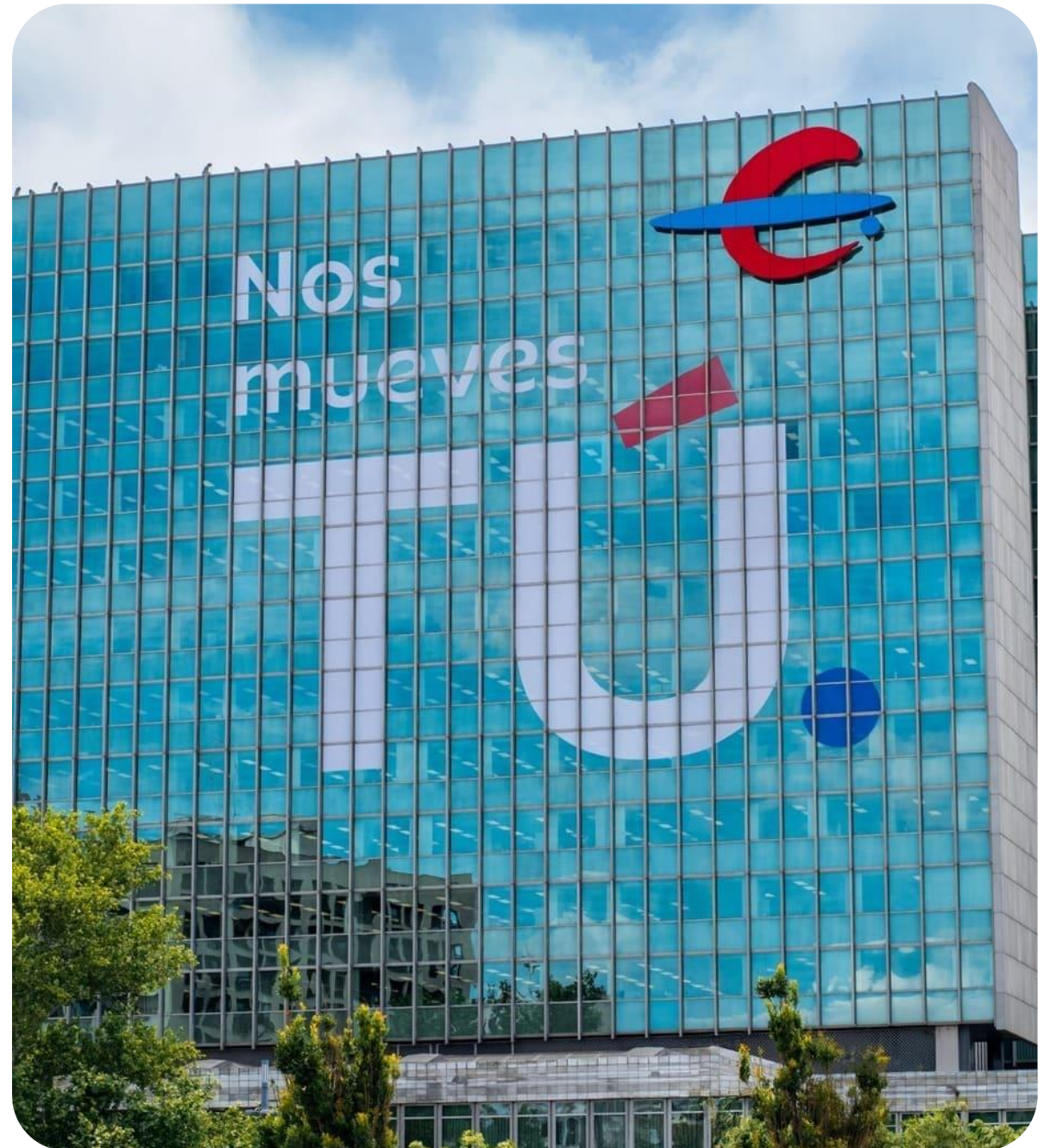


Ibercaja 

Resultados 9M2025

4 de noviembre de 2025



Aviso Legal

Los datos, estimaciones, valoraciones y proyecciones, así como el resto del contenido de esta presentación, son publicados con una finalidad exclusivamente informativa. Ni Ibercaja Banco, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados están obligados, ya sea implícita o expresamente, a garantizar que estos contenidos sean exactos, precisos, íntegros o completos, a mantenerlos actualizados o a corregirlos en caso de detectar cualquier carencia, error u omisión.

Esta presentación no tiene como finalidad la prestación de un asesoramiento financiero o la oferta de cualquier clase de producto o servicios financieros. Ibercaja Banco declina toda responsabilidad en el supuesto que algún elemento de esta presentación sea tenido en cuenta para fundamentar una decisión de inversión. Ibercaja Banco advierte de que esta presentación puede contener información con proyección de resultados futuros; debe tenerse en cuenta que esa proyección no es en ningún caso una garantía de resultados futuros, sino las opiniones subjetivas de Ibercaja Banco en relación con la evolución del negocio, por lo que pueden existir diferentes criterios y riesgos, incertidumbres y muchos otros factores relevantes que pueden causar que la evolución real difiera sustancialmente. En todo caso, los datos que hacen referencia a evoluciones o rentabilidades pasadas no garantizan que la evolución o la rentabilidad futuras se correspondan con las de periodos anteriores.

Este documento no ha sido presentado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para su aprobación o registro. En todo caso, se encuentra sometido al derecho español aplicable en el momento de su creación, y no se dirige a ninguna persona física o jurídica localizables en otras jurisdicciones; razón por la cual puede o no adecuarse a las normas imperativas o a los requisitos legales de observación obligada en otras jurisdicciones extranjeras.

Sin perjuicio de régimen legal o del resto de limitaciones impuestas por Ibercaja Banco que resulten aplicables, se prohíbe expresamente cualquier modalidad de explotación de esta presentación y de las creaciones y signos distintivos que incorpora, incluyendo toda clase de reproducción, distribución, cesión a terceros, comunicación pública y transformación, mediante cualquier tipo de soporte y medio, sin autorización previa y expresa de sus titulares respectivos. El incumplimiento de esta prohibición podrá constituir una infracción que la legislación vigente puede sancionar.

Además de la información financiera preparada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF"), esta presentación incluye ciertas medidas alternativas de rendimiento ("MAR") definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas de Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados ("ESMA") el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415). Las MAR son medidas de rendimiento que se han calculado utilizando la información financiera del Grupo Ibercaja Banco, pero que no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y que, por lo tanto, no han sido auditadas, ni son susceptibles de ser auditadas de manera completa. Estas MAR se han utilizado para permitir una mejor comprensión del rendimiento financiero del Grupo Ibercaja Banco, pero deben considerarse sólo como información adicional, y en ningún caso sustituyen a la información financiera preparada según las NIIF. Además, la forma en que el Grupo Ibercaja Banco define y calcula estas MAR puede diferir de la forma en que son calculadas por otras compañías que usan medidas similares y, por lo tanto, pueden no ser comparables.

Índice

01 ASPECTOS CLAVE 9M2025

02 ACTIVIDAD COMERCIAL

03 CUENTA DE RESULTADOS

04 CALIDAD DE ACTIVO, LIQUIDEZ Y SOLVENCIA





05 ANEXOS

01

ASPECTOS CLAVE 9M2025



Aspectos clave 9M2025

	El gran dinamismo comercial permite alcanzar un nuevo máximo histórico en volumen de negocio, registrando 109.142Mn€ (+6,4% i.a.)	Recursos de clientes +7,6% i.a	Crédito sano ex ATAs +3,4% i.a	
	El crecimiento del volumen de negocio, el buen desempeño de la actividad mayorista y de las comisiones no bancarias y el cambio normativo en el gravamen compensan la caída de los tipos de interés; el coste de riesgo se mantiene contenido	Comisiones +5,4% i.a	Margen bruto +3,7% i.a.	Coste del riesgo 22 p.b
	El beneficio neto avanza un 7,3% i.a. y el ROTE se sitúa casi 300 p.b. por encima del objetivo del Plan Estratégico	ROTE 12,8%	Beneficio neto 271 Mn€	
	La elevada rentabilidad junto con un pay-out contenido permiten situar la solvencia en la parte alta del rango objetivo del Plan Estratégico	CET1 FL 14,1%	Distancia MDA 6,3%	

02

ACTIVIDAD COMERCIAL



Volumen de negocio

Actividad comercial 9M25 vs. 9M24

% - Var. i.a.

Formalizaciones préstamos y créditos + leasing

Vivienda	+50%
Empresas no inmob.	+5%
Promotor	+25%
Consumo	+29%

Captación de recursos

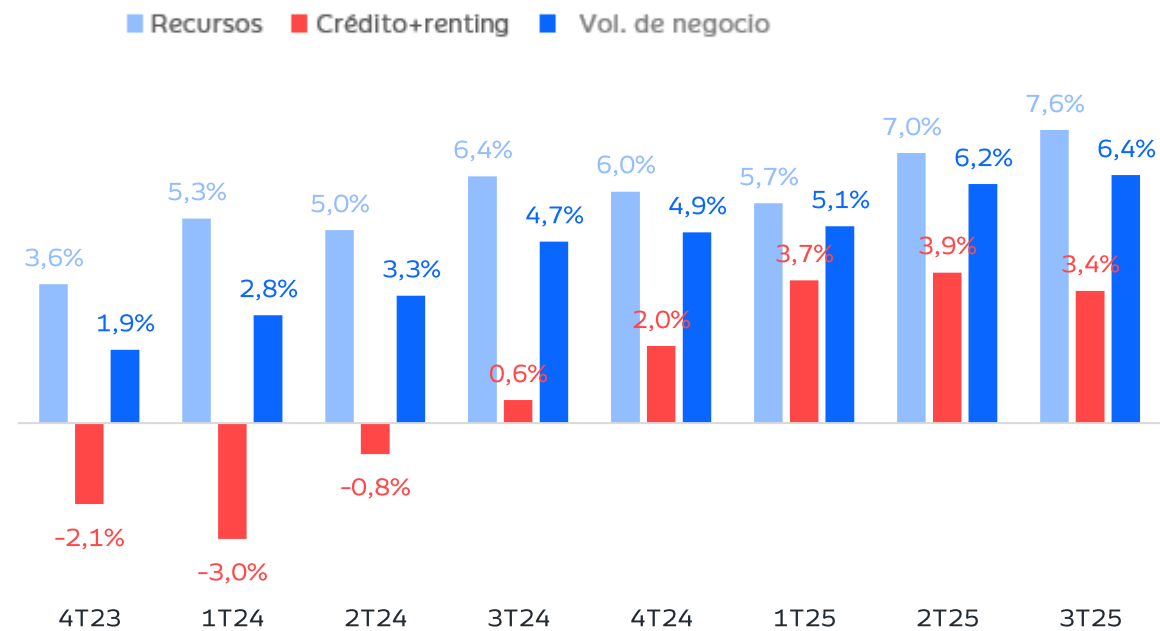
x2,4

Aportaciones netas a gestión de activos y seguros

x2,3

Variación i.a. del volumen de negocio¹

% - Var. i.a.



Se consolida el impulso del volumen de negocio, que registra un nuevo máximo histórico superando a los 109.000Mn€, lo cual supone el mayor avance i.a. del pasado reciente de la Entidad (+6,4% i.a.). Este elevado ritmo de crecimiento se apoya tanto en recursos como en crédito, demostrando el fuerte dinamismo comercial de Ibercaja.

Recursos de Clientes (1/2)

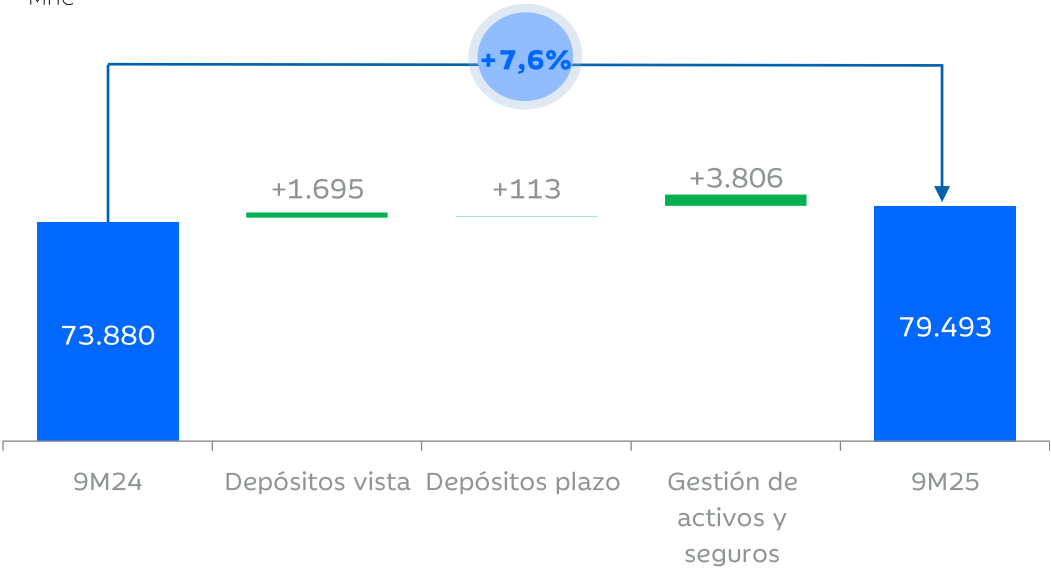
Recursos de clientes

Mn€

	9M25	Var. i.a.	Var. 2024
Depósitos “core” de la clientela	35.325	5,4%	2,0%
Depósitos a la vista	30.147	6,0%	5,0%
Depósitos a plazo	5.179	2,2%	-12,7%
Gestión de Activos y Seguros de vida	44.167	9,4%	7,3%
Fondos de inversión	29.179	12,5%	9,5%
Planes de pensiones	7.158	5,4%	3,9%
Seguros de vida	7.831	2,7%	2,5%
Recursos de clientes	79.493	7,6%	4,9%

Evolución i.a. de los recursos por partidas

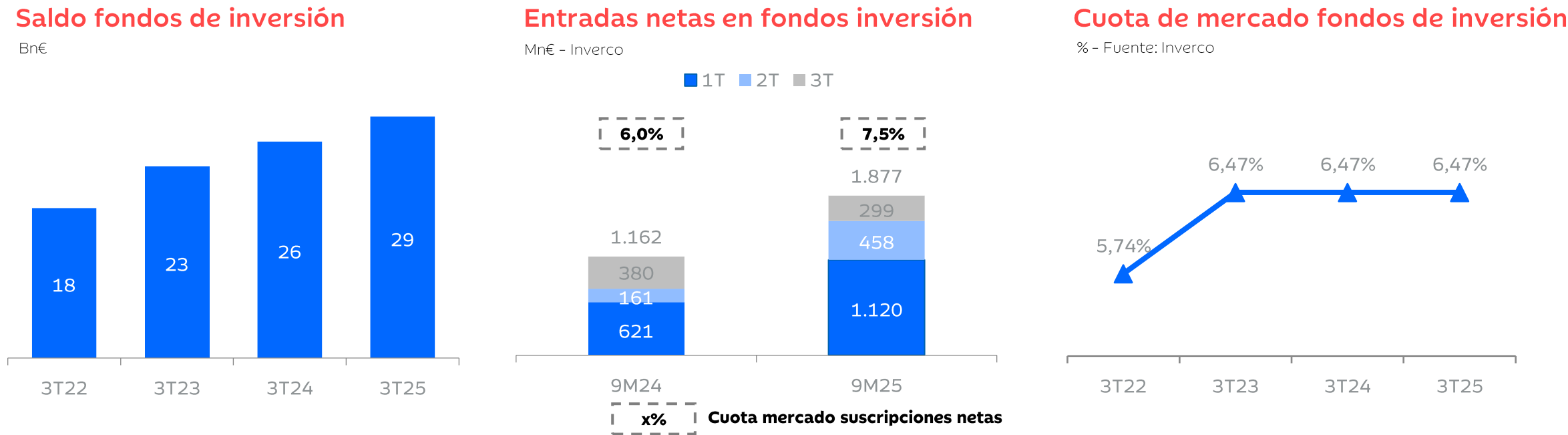
Mn€



Los recursos de clientes crecen un 7,6% i.a. hasta los 79.493Mn€.

- Este crecimiento se basa en la aceleración de la estrategia de **captación de nuevos recursos de clientes en el año (2,4x superior vs. 9M24)** a través de **depósitos y cuenta nómina** (Cuenta Vamos), **y representan el 65% del crecimiento total de recursos**. Adicionalmente, el **buen comportamiento de la macroeconomía** española ayuda a incrementar el **ahorro de las familias**.
- La estrategia comercial por productos se ha centrado en la **adaptación del coste de los depósitos a plazo al entorno de tipos actual** con un **coste** de nuevos depósitos a familias del **0,9%** (vs 1,5% en el 2024) y el **traspaso de parte de los vencimientos a gestión de activos y seguros**. Así, el **volumen de aportaciones netas a intermediación totaliza 2.090Mn€, 2,3x** el volumen del año anterior siendo especialmente relevante las realizadas a **fondos de inversión**.

Recursos de Clientes (2/2)



Los fondos de inversión continúan con su excelente comportamiento en el año con un crecimiento del 12,5% i.a. (3.236Mn€) hasta los 29.179Mn€, registrando un nuevo máximo.

- Ibercaja logra **captar 1.877Mn€¹** de **entradas netas** en lo que va de año gracias a la intensa actividad de la red comercial. Esto supone el **7,5% del total de nuevas aportaciones** del sistema, que le permite ser la cuarta Entidad nacional con mejores registros de captación en el 2025.

La cuota de mercado en fondos de inversión se sitúa en el 6,5%.

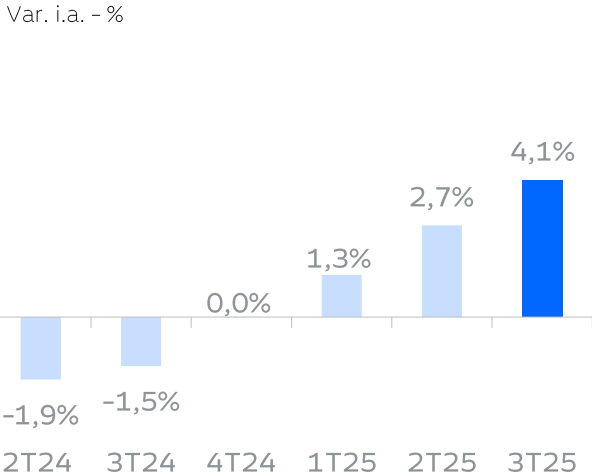
Cartera de Crédito

Cartera de crédito normal

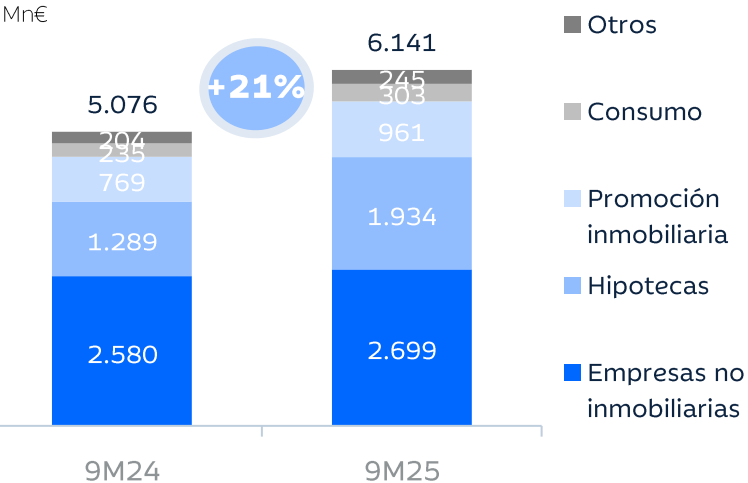
Mn€

	9M25	Var. i.a.	Var. 2024
Crédito a Particulares	19.568	4,0%	2,7%
Hipotecas	17.897	4,1%	2,8%
Consumo y Otros	1.671	3,2%	1,4%
Crédito a Empresas	8.756	1,4%	-1,7%
No Inmobiliarias	7.685	2,6%	-1,3%
Inmobiliarias	1.071	-6,1%	-4,2%
Sector Público y Otros	1.325	8,8%	7,2%
Crédito Normal ex ATAs	29.649	3,4%	1,6%

Var. cartera hipotecaria



Nuevas formalizaciones



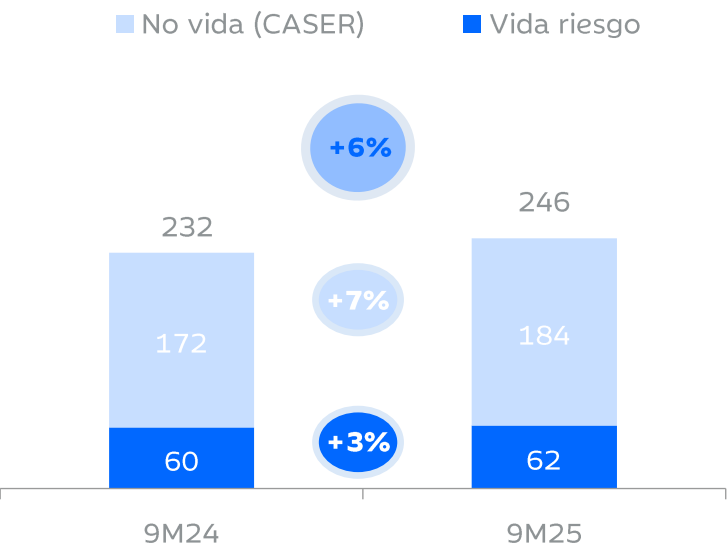
El crédito normal ex ATAs aumenta un 3,4% i.a., gracias al dinamismo en las formalizaciones que aumentan un 21,0% i.a.

- Destaca el comportamiento en **crédito a particulares (+4,0% i.a.)**, manteniéndose **hipotecas** como el principal **impulsor de crecimiento**. Así, el saldo de **la cartera hipotecaria aumenta un 4,1% i.a.**, incrementando el ritmo de crecimiento vs trimestres anteriores, gracias a la **buena evolución de las formalizaciones** que avanzan un **50,1% i.a.** en estos 9 meses del año. **Madrid (+56% i.a.) y Arco Mediterráneo (+70% i.a.)** continúan siendo los principales motores de crecimiento, afianzando la apuesta de la Entidad por el crecimiento en las zonas de expansión y consolidándose Madrid como segundo mercado de la Entidad en terminos de saldo de crédito.
- El **crédito a empresas no inmobiliarias crece un 2,6% i.a.** gracias a un aumento del **4,6% i.a. en formalizaciones** y a un aumento del **6,0% i.a. en volumen negociado de circulante**.

Seguros de Riesgo

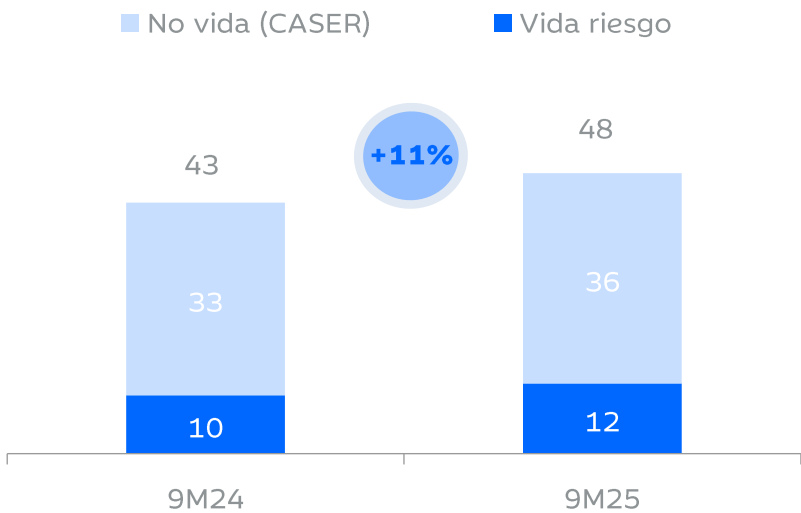
Primas de seguros de riesgo (cartera)

Mn€ – primas cobradas



Nueva producción seguros de riesgo

Mn€ – primas netas anualizadas



Nueva producción seguros riesgo no vida var i.a.



Salud: +50,2% i.a.



Comercio: +24,3% i.a.



Hogar: +21,6% i.a.

La cartera de seguros de riesgo aumenta un 5,7% i.a. hasta 246Mn€ gracias, principalmente, a la buena evolución de no vida, +7,0% i.a.

La nueva producción de seguros crece un 11,1% i.a.

- Destaca la nueva produccion de **vida riesgo** con un crecimiento del **19,1% i.a.**
- Dentro de la nueva produccion de seguros **no vida**, presentan una **fuerte evolución interanual** las carteras de **hogar +21,6%, comercio +24,3% y salud +50,2%**, con un alto dinamismo comercial del **nuevo producto “Caser Salud +60”**.

03

CUENTA DE RESULTADOS



Resultados 9M2025

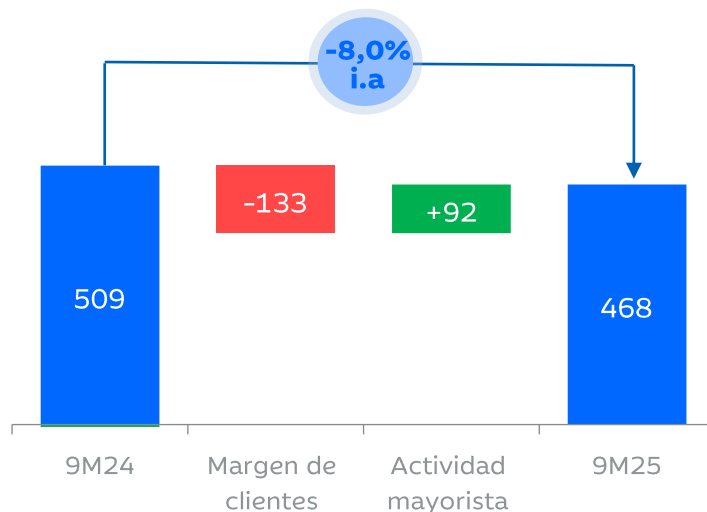
	9M2024	9M2025	i.a
Margen de intereses	509	468	-8,0%
Comisiones	356	375	5,4%
Ingresos por contratos de seguros	106	96 ¹	-9,3%
Ingresos Recurrentes	970	939	-3,2%
Resultado de Operaciones Financieras	-4	-1	-80,3%
Otros Resultados de Explotación (Neto)	-15 ²	47	n.a.
Margen Bruto	951	985	3,7%
Gastos de Explotación	-483	-515	6,6%
Resultados antes de Saneamientos	467	470	0,7%
Provisiones Totales	-73	-82	12,9%
de las cuales: riesgo de crédito y activos adjudicados	-51	-50	-3,0%
Otras Ganancias y Pérdidas	4	7	79,5%
Beneficio antes Impuestos	398	395	-0,8%
Impuestos	-146	-124	-14,8%
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	252	271	7,3%

¹ La contribución de los seguros de vida al resultado antes de impuestos asciende a 107,2Mn€ en 9M25, mejorando en +10,5Mn€ el año anterior
² En el 9M24 se contabilizó en este epígrafe un impacto de 47Mn€ de impuesto a la banca. En el 9M25 se ha devengado la parte correspondiente a 9 meses del nuevo impuesto a la banca de 2025, que supone 1,8Mn€ por la línea “gasto por impuesto de sociedades”.

Margen de intereses

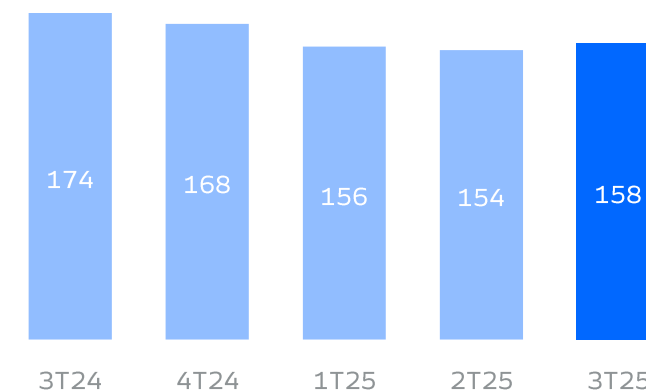
Evolución i.a margen de intereses

Mn€



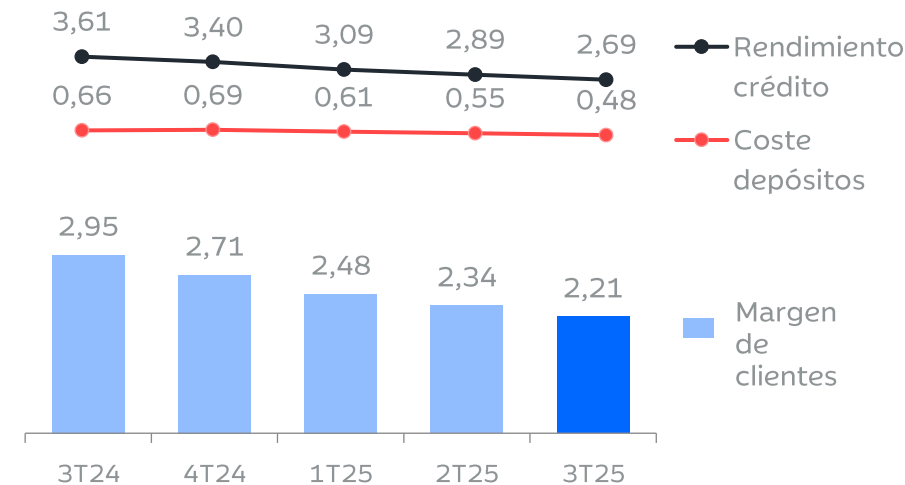
Evolución trimestral margen de intereses

Mn€



Margen de clientes

%



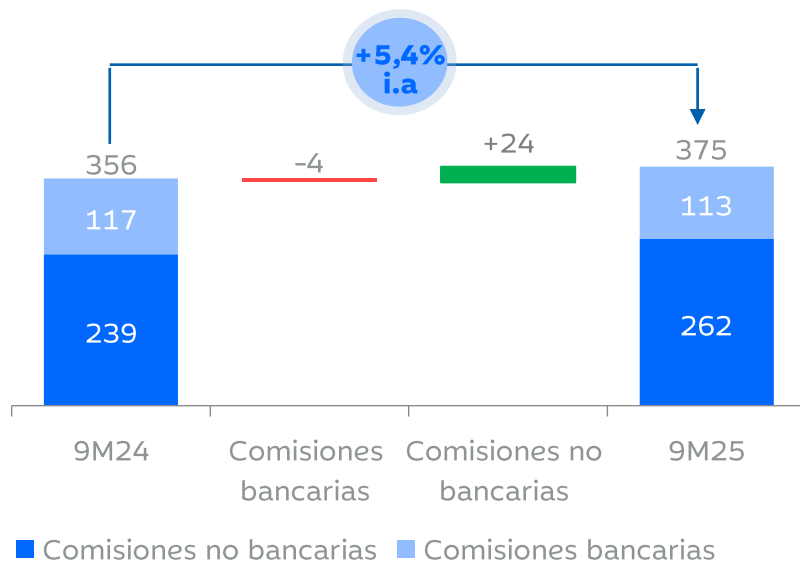
El margen de intereses totaliza 468Mn€, registrando una caída del 8,0% i.a., consecuencia del descenso en los tipos de la cartera crediticia. En terminos intertrimestrales, el margen de intereses avanza un 2,3%.

- La caída del **margen de clientes (-133Mn€ i.a.)** se compensa parcialmente por una **mayor aportación de la actividad mayorista (+92Mn€)** gracias a la **tesorería (+44Mn€)**, por el crecimiento de los saldos acreedores de clientes unido a la adaptación a un coste más bajo, y a un coste significativamente menor de la **financiación mayorista (+47Mn€)** por las mejores condiciones de la reciente emisión del TIER 2 y el vencimiento de emisiones no renovadas.
- El **margen de clientes** se sitúa en el **2,21%**. Los ingresos del crédito se reducen un 18,3% i.a. en el 3T25 por el menor tipo medio de la cartera, que cae hasta el 2,69%. El coste de los depósitos se reduce en el trimestre hasta el 0,48%.

Comisiones

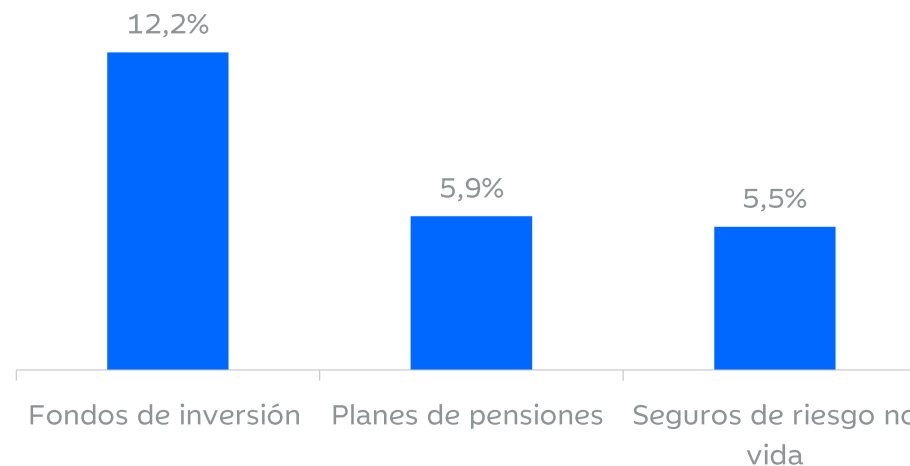
Evolución de las comisiones

Mn€



Var. i.a comisiones no bancarias por productos

% - 9M2025 vs. 9M2024



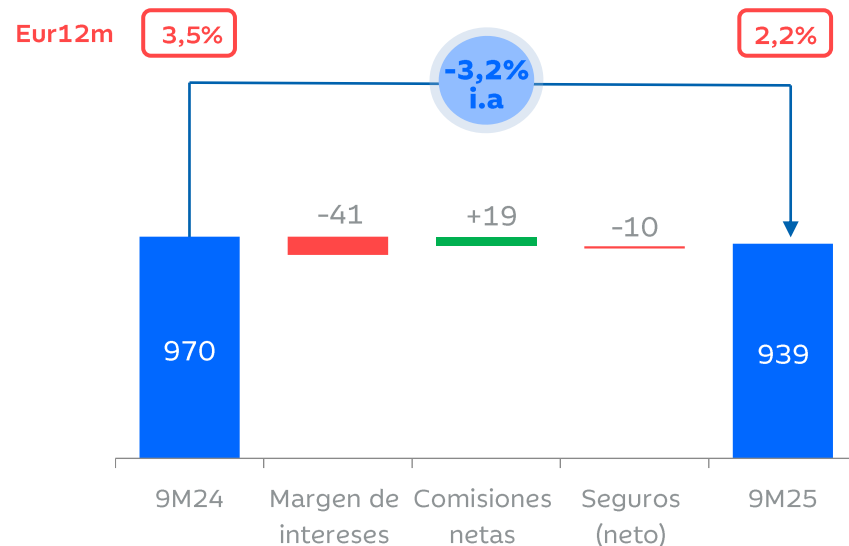
Los ingresos netos por comisiones avanzan 5,4% i.a. o 19,2Mn€ explicado íntegramente por el excelente comportamiento de las comisiones no bancarias.

- Las **comisiones no bancarias avanzan un 9,9% i.a.** gracias principalmente al mayor volumen en productos de gestión de activos y crecimiento de la cartera de seguros de riesgo (no vida). Destacan las **comisiones de fondos de inversión**, que aumentan un **12,2% i.a.**
- Las **comisiones bancarias disminuyen un 3,7% i.a.**, consecuencia de los menores ingresos derivados de los impagos de clientes gracias al buen comportamiento de la cartera de crédito de la Entidad y a la adaptación de tarifa para segmentos estratégicos en el primer semestre del año. Sin embargo, las comisiones bancarias **se incrementan en el 3T estanco (+0,9%)** gracias al mayor **dinamismo en la actividad de medios de pago.**

Ingresos recurrentes y margen bruto

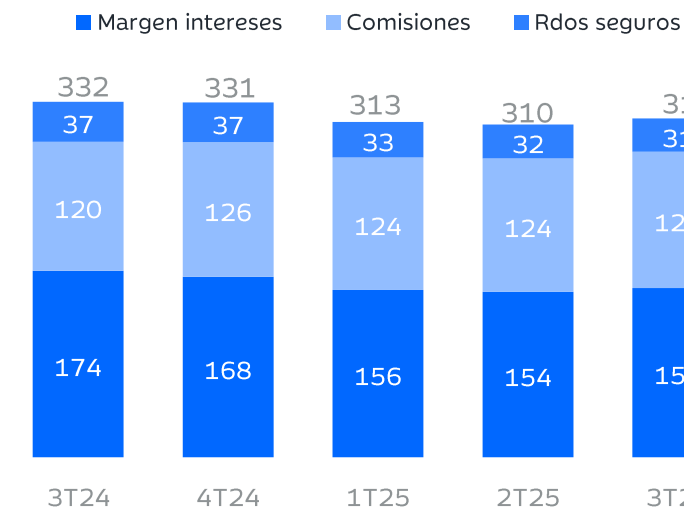
Evolución i.a ingresos recurrentes

Mn€



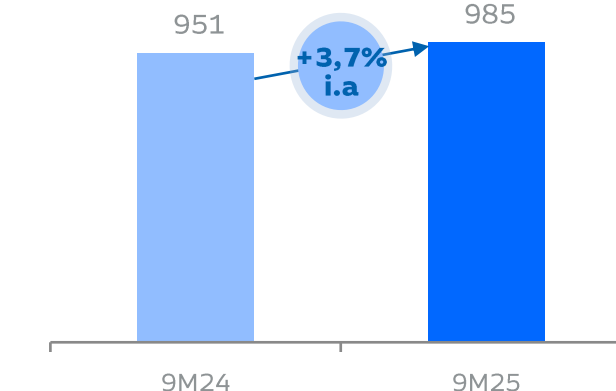
Evolución i.t. ingresos recurrentes

Mn€



Evolución i.a margen bruto¹

Mn€



El dinamismo comercial y la optimización de las palancas del negocio mayorista permiten mitigar el impacto de la caída de los tipos de interés (Euribor12m cae en el periodo 130 p.b.), cayendo los ingresos recurrentes tan solo un 3,2% i.a.

- En el **3T2025 estanco**, los **ingresos recurrentes avanzan un 1,9% i.t.**, destacando el **margen de intereses que cambia su tendencia y avanza un 2,3% i.t.** y las **comisiones** que crecen un **2,2% i.t.** continuando su buen desempeño.

El margen bruto avanza un 3,7% i.a. hasta alcanzar 985Mn€ gracias a la resiliencia de los ingresos recurrentes y al cambio normativo en el gravamen a la banca¹.

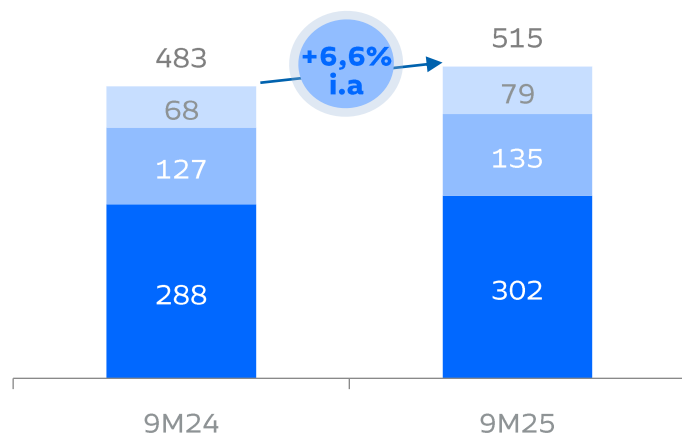
- Excluyendo el impacto del gravamen, el **margen bruto cae únicamente un -1,2% i.a.** pese a la ya mencionada caída de tipos.

Gastos de explotación y resultado antes de saneamientos

Gastos de explotación

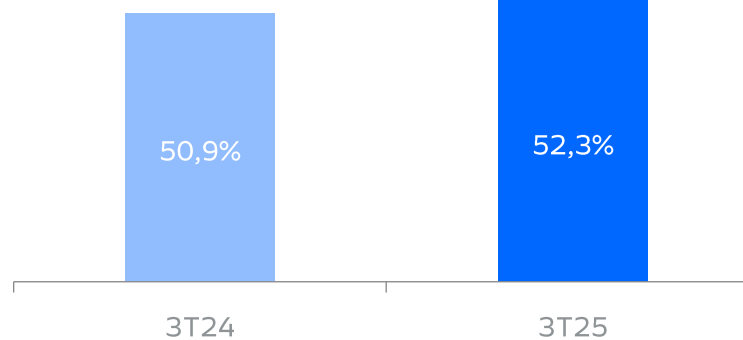
Mn€

■ Personal ■ Generales ■ Amort.



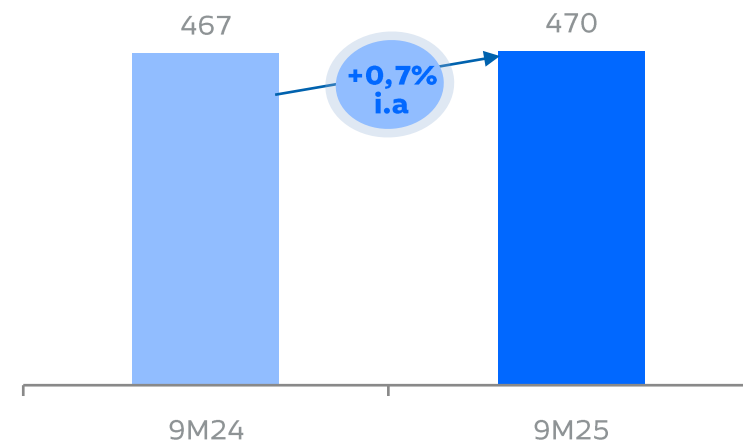
Ratio de eficiencia

%



Resultado antes de saneamientos

Mn€



Los gastos de explotación aumentan un 6,6% i.a. o 32Mn€ hasta 515Mn€.

- Los **gastos de personal** se incrementan un **4,8% i.a.**, debido al aumento neto de la plantilla (+119 empleados i.a.) y a la aplicación del Convenio Colectivo. Los **gastos generales** avanzan un **6,0% i.a.**, fundamentalmente, por el gasto de la campaña de imagen de marca. Los **gastos por amortizaciones** se elevan un **15,1% i.a.** por la inversión en intangibles y el crecimiento en renting.

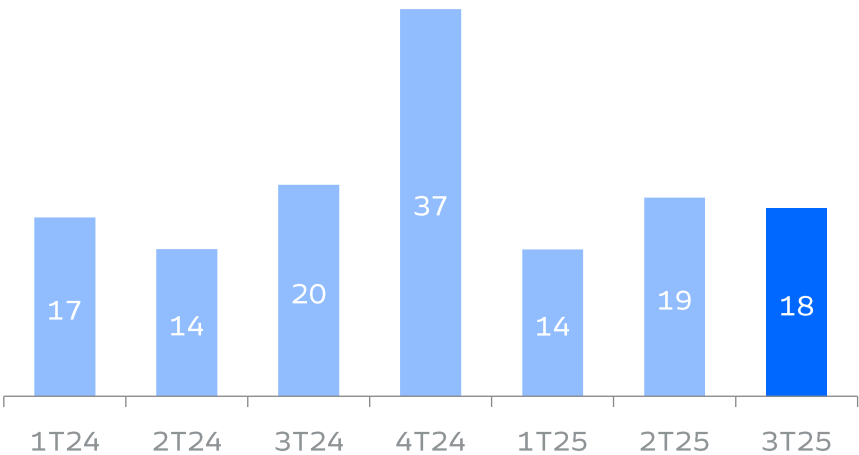
El ratio de eficiencia se sitúa en el 52,3%.

El resultado antes de saneamientos mejora 0,7% i.a. hasta 470Mn€.

Provisiones de riesgo de crédito y adjudicados

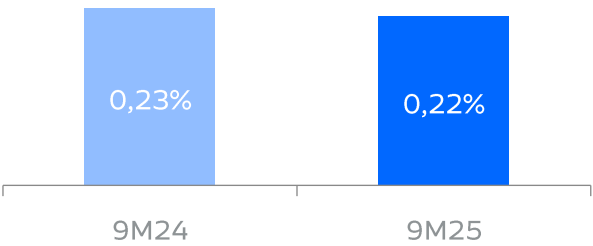
Provisiones riesgo de crédito y adjudicados

Mn€



Coste del riesgo

%



Las provisiones de riesgo de crédito y adjudicados totalizan 50Mn€ vs 51Mn€ de 9M2024. El coste de riesgo a septiembre de 2025 disminuye hasta 22 p.b.

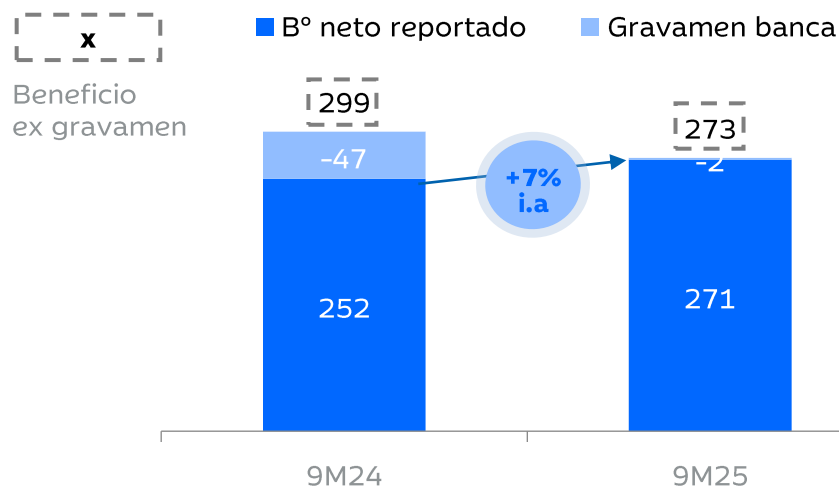
- La entidad continúa mejorando su calidad de activo, así, el saldo de **activos problemáticos** cae un **14,4%** desde diciembre y el **ratio de cobertura de NPAs mejora** en **5,7 p.p** hasta el **86,9%**.

A septiembre de 2025, Ibercaja mantiene unas provisiones totales (PMA) para riesgos macroeconómicos y geopolíticos de 57Mn€.

Beneficio neto

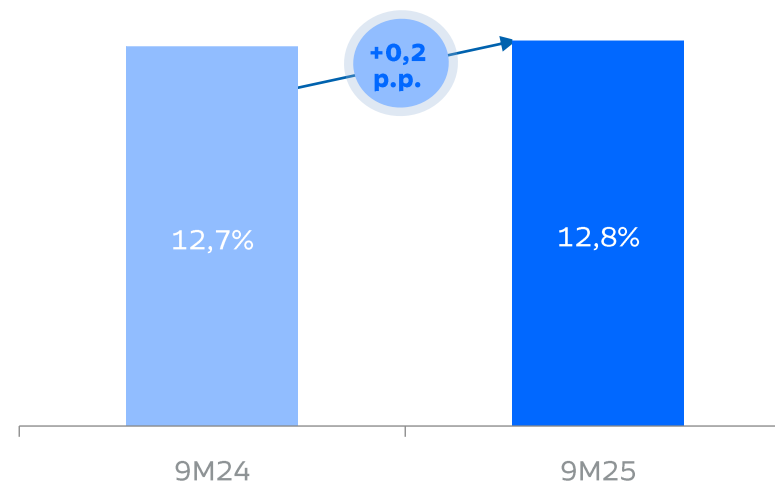
Evolución beneficio neto

Mn€



ROTE reportado

%



El beneficio neto reportado crece un 7,3% i.a. en el 9M2025 hasta los 271Mn€.

- La **elevada diversificación del modelo de negocio de Ibercaja**, la **extraordinaria evolución de la calidad del activo** y el cambio legislativo en el impuesto a la banca explican la **resiliencia de la cuenta de resultados** en un entorno de caída de los tipos de interés.
- Excluyendo el impacto del gravamen, el beneficio neto cae un 9% i.a.

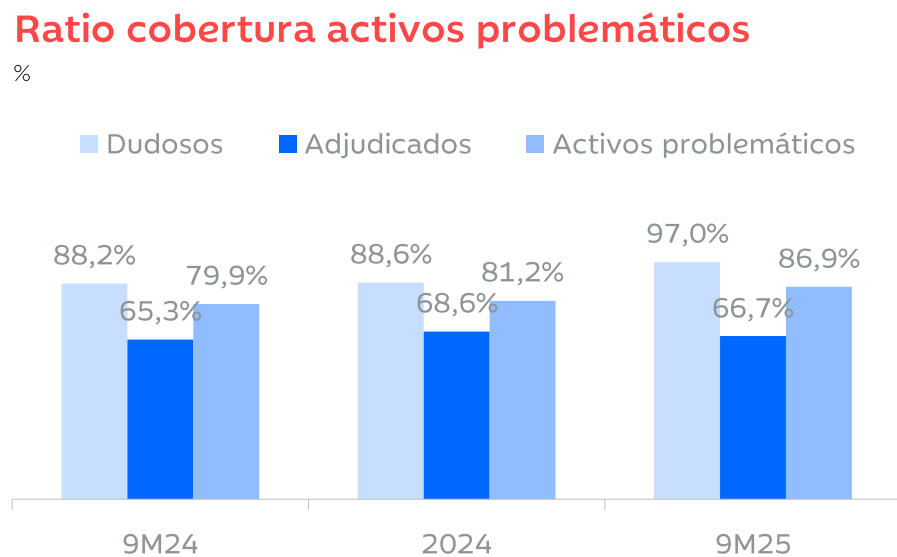
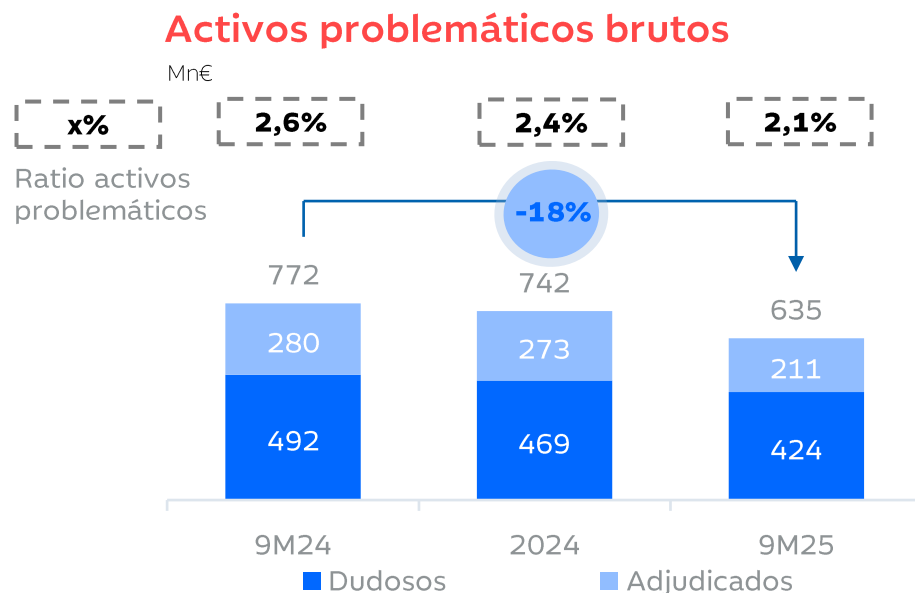
El ROTE alcanza el 12,8% en el 9M2025, +0,2 p.p. respecto a 9M2024 y casi 300 p.b. por encima del objetivo marcado dentro del Plan Estratégico “Ahora Ibercaja” (>10%).

04

CALIDAD DE ACTIVO, LIQUIDEZ Y SOLVENCIA



Calidad de activo



Ibercaja reduce el volumen de activos problemáticos un 17,8% o 137Mn€ i.a. y el ratio de NPAs disminuye 47 p.b. vs. septiembre 2024. En el trimestre, los activos problemáticos se reducen un 4,7% o 31Mn€.

- **Los dudosos se reducen un 13,9% i.a.** gracias a la buena evolución del entorno macroeconómico y la elevada efectividad en recuperaciones. El **ratio de mora** disminuye 24 p.b. i.a. hasta el **1,4%** e Ibercaja mantiene un **gap positivo vs. el sector en 152 p.b.¹**.
- Los **adjudicados caen un 24,6% i.a.** gracias a unas reducidas entradas y un alto dinamismo en las ventas.

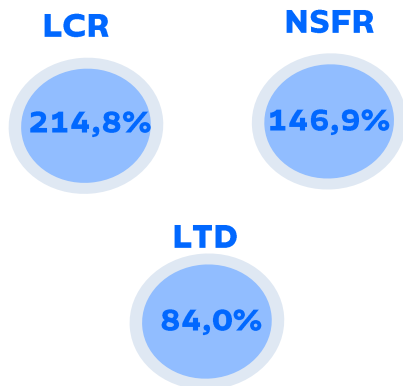
Tras el esfuerzo en provisiones, Ibercaja aumenta sus ratios de cobertura hasta el 86,9% el de activos problemáticos.

- Los **activos problemáticos netos** se sitúan en **83Mn€** y representan menos del **0,2% del total del activo**, uno de los % más bajos del sistema financiero español.

Liquidez y cartera ALCO

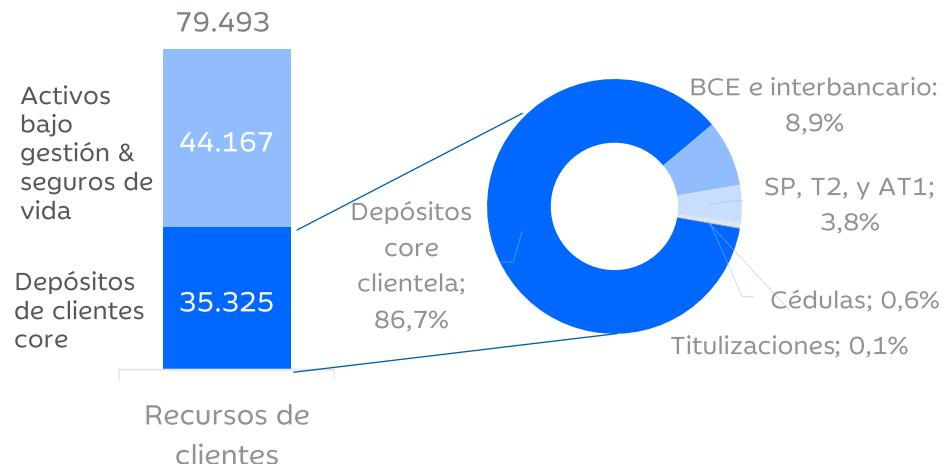
Ratios de liquidez y financiación

% - 3T2025



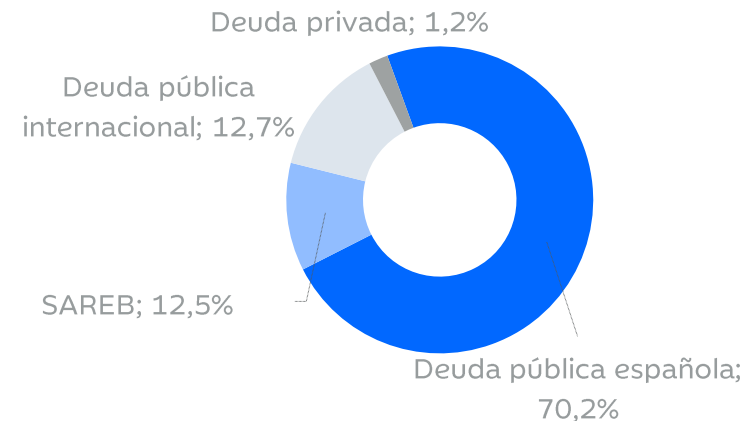
Estructura de financiación

% - 3T2025



Estructura cartera ALCO

% - 3T2025



Ibercaja mantiene una fuerte posición de liquidez y financiación, con una base de depósitos altamente granular.

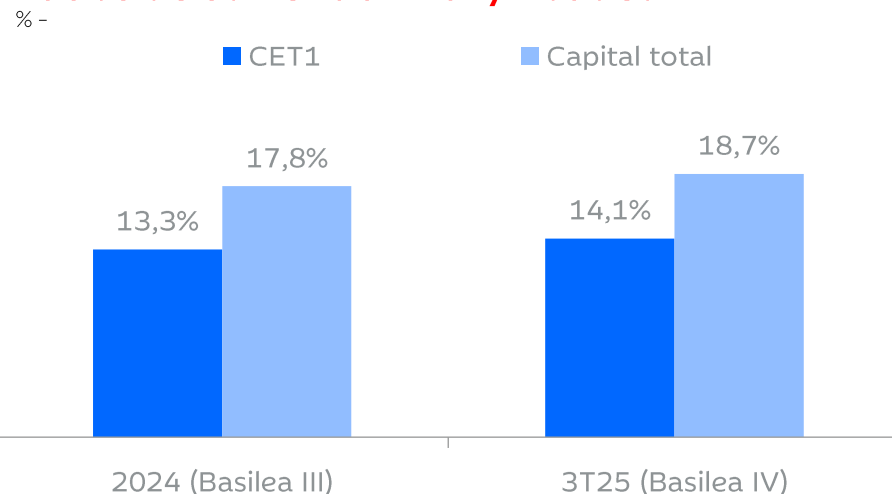
- **El ratio LCR** alcanza el **214,8%**. Los **activos líquidos** se sitúan en **13.291Mn€**, y suponen un **24,4% del activo total**.
- Los **depósitos core de la clientela** suponen el **86,7% de la financiación ajena**.
- El **ratio LTD** se sitúa en **84,0%** y el **NSFR** alcanza el **146,9%**.

La cartera ALCO¹ aumenta un 10,5% en el trimestre hasta los 11.532Mn€ tras las compras realizadas de deuda pública.

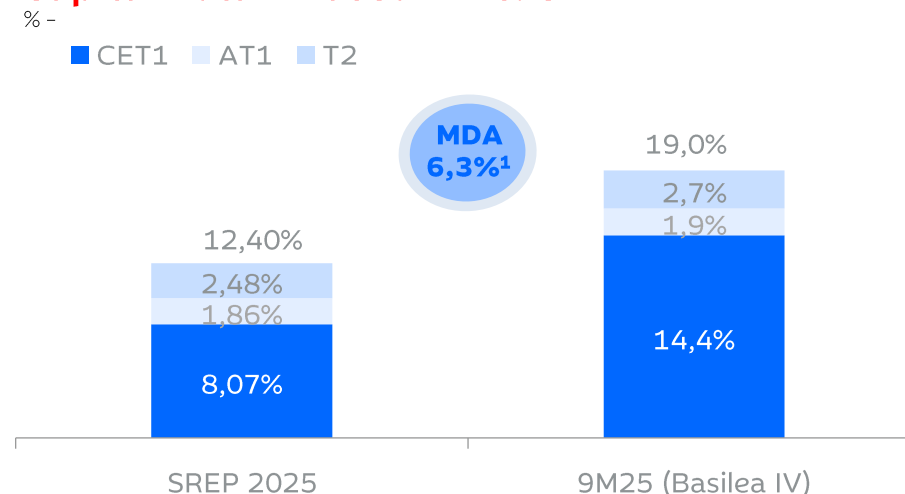
- La **deuda pública española representa el 70,2% del total de la cartera**. El 99% de la cartera ALCO está clasificada como activos líquidos de alta calidad (HQLA). La duración se sitúa en 2,3 años².

Solvencia

Ratios de solvencia– Fully Loaded



Capital Total Phased In vs. SREP



Los niveles de capital de Ibercaja aumentan en el año gracias a la sólida generación de beneficio, a un pay-out contenido y a la aplicación de Basilea IV.

- El ratio **CET1 Fully Loaded** se eleva 81 p.b. en el año hasta el **14,1%**, alcanzando la **parte alta del rango objetivo** del Plan Estratégico “Ahora Ibercaja”. El ratio de **Capital Total Fully Loaded** avanza hasta el **18,7%** (19,0% en términos Phased In).
- Ibercaja cuenta con una estructura de capital eficiente y su **ratio MDA se sitúa en 6,3%¹**, disponiendo de margen más que suficiente para absorber el incremento del requerimiento de capital anticíclico¹.
- Para **2026**, Ibercaja deberá mantener un ratio de **CET1 PI del 8,48%** y un ratio de **Capital Total PI del 12,75%**. A destacar que el **requerimiento de Pilar 2 se ha reducido en 15 p.b.** respecto al exigido para 2025, suponiendo el tercer año consecutivo de reducción.
- El **ratio MREL** se sitúa en **24,8%** e **Ibercaja mantiene un colchón vs. requerimientos de 3,5 p.p¹**.

05

ANEXOS



Evolución reciente rating Ibercaja

MOODY'S

A3 / Estable

↑ octubre 2025

FitchRatings

BBB+ / Estable

↑ febrero 2025

S&P Global

BBB / Estable

↑ marzo 2025

Ibercaja consigue una subida de rating adicional en el trimestre y totaliza ya 3 mejoras en lo que va de año. Esta vez Moodys ha elevado el rating de Ibercaja a A3/Estable desde Baa1/Estable como consecuencia de la subida del rating soberano español.

Sostenibilidad

Ambiental

- Se mantiene la **positiva trayectoria en inversión y gestión de activos ASG**, sumando un patrimonio ASG gestionado (fondos de inversión, planes de pensiones y SICAV) de 7.274 M€ a cierre del tercer trimestre de 2025 (+63,3% vs. 3T24).

Social

- Ibercaja ha conseguido la certificación **Top Employers 2025**, por su excelencia en las prácticas de personas, reconocimiento que le sitúa como una marca empleadora referente.
- Ibercaja ha activado en los últimos meses **dos planes para apoyar a los agricultores y ganaderos frente a eventos climáticos extremos**, poniendo a disposición de los damnificados líneas de financiación específicas en condiciones especiales, para que puedan seguir realizando su actividad habitual
 - ✓ Asimismo, Ibercaja ofrece anticipos de las ayudas institucionales o indemnizaciones de seguros a las que pudieran tener derecho para restaurar los daños sufridos.
- Además, la Entidad ha renovado la **certificación SIGOS** (organización saludable) y **efr** (empresa familiarmente responsable), alcanzando en esta última la escala B+ (+2 niveles respecto al año anterior). Estos certificados son una muestra de la puesta en marcha de un **sistema de gestión del bienestar** basado en la mejora continua y que está integrado en el día a día de la organización.

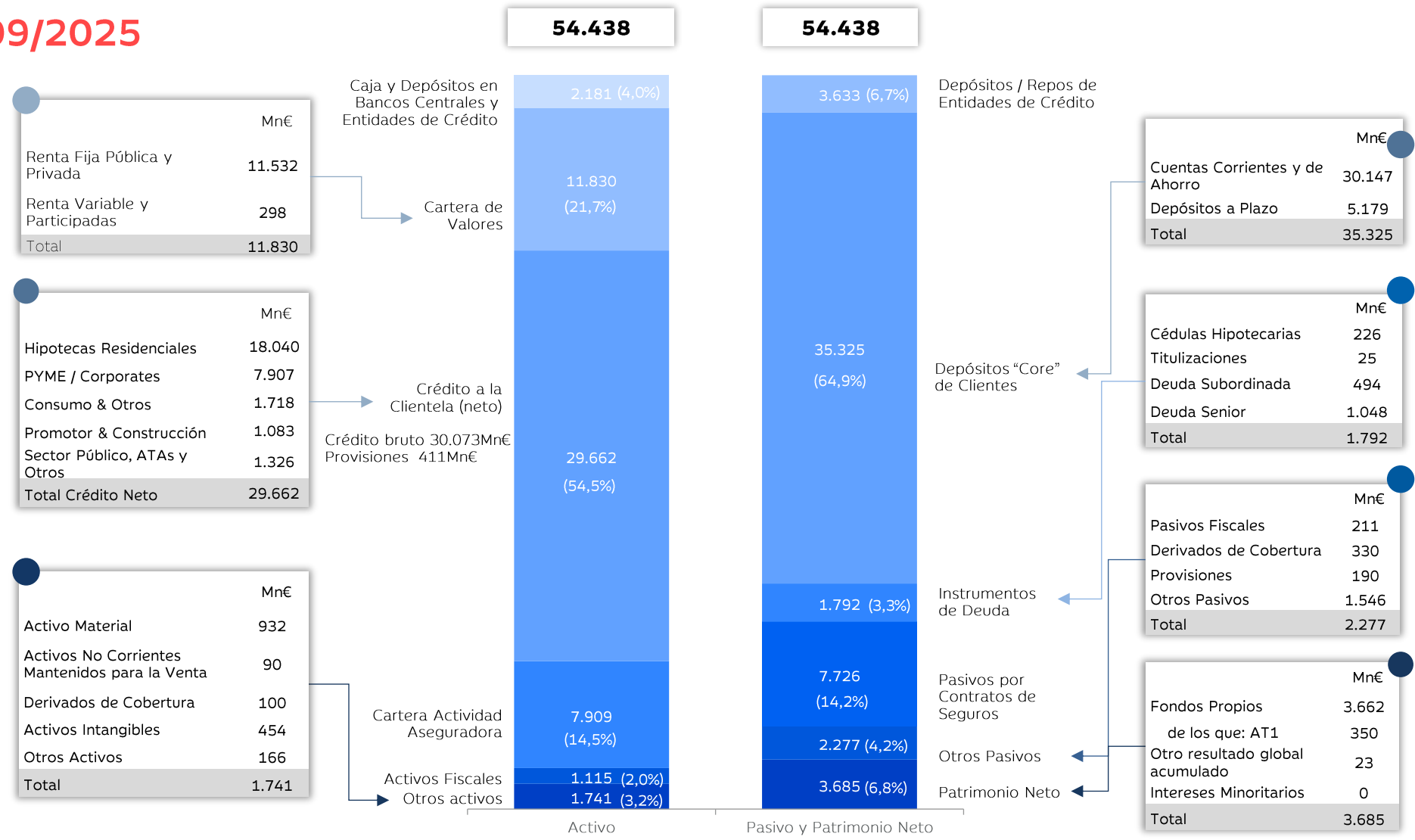


Gobernanza

- Ibercaja ha aprobado la propuesta de incorporación de dos nuevos vocales independientes en su Consejo de Administración. Con esta incorporación, **las posiciones no ejecutivas del Consejo de Administración ocupadas por mujeres supondrán el 45% del total.**

Balance

Mn€ 30/09/2025



Glosario

Ratio / MAR	Definición
Diferencial de la clientela	Diferencia entre el rendimiento medio de la cartera crediticia y el coste de los depósitos estrictos de clientes.
Ingresos recurrentes	Suma del margen de intereses, comisiones netas y diferencias de cambio y resultado neto de seguros.
Gastos recurrentes	Suma de los gastos de administración (personal y otros gastos de administración) y amortizaciones, excluidos los gastos no recurrentes (gastos por expediente de regulación de empleo).
Beneficio recurrente antes de provisiones	Diferencia entre los ingresos recurrentes y los gastos recurrentes
Ratio de mora	Cociente entre los activos deteriorados de préstamos y anticipos a la clientela del balance consolidado público y los préstamos y anticipos a la clientela brutos.
Ratio de cobertura de los riesgos dudosos	Cociente entre pérdidas por deterioro de activos y cambios acumulados negativos en el valor razonable debidos al riesgo de crédito por exposiciones dudosas sobre activos deteriorados préstamos y anticipos a la clientela.
Ratio de cobertura de los activos adjudicados	Cociente entre las correcciones de valor por deterioro de activos adjudicados (incluye desde la originación del crédito) y el valor bruto de los activos adjudicados.
Activos problemáticos	Agregación de los activos deteriorados de préstamos y anticipos a la clientela y el valor bruto de los activos adjudicados.
Activos problemáticos netos	Agregación de los activos deteriorados de préstamos y anticipos a la clientela y el valor de los activos adjudicados neto de provisiones
Ratio de activos problemáticos	Relación entre los activos problemáticos y el valor de la exposición.
Ratio de cobertura activos problemáticos	Cociente entre las coberturas de los riesgos dudosos y activos adjudicados sobre la exposición problemática.
Coste del Riesgo	Cociente entre los saneamientos asociados a riesgo de crédito e inmuebles y el promedio del crédito bruto y activos adjudicados brutos
Activos líquidos % Total Activo	Cociente entre los activos más fácilmente convertibles en efectivo sin pérdida de valor y el activo total. Los activos líquidos incluyen deuda pública no cedida + renta fija elegible y disponible (tras aplicar haircut de BCE).
Ratio créditos depósitos	Cociente entre el crédito neto a la clientela (descontada la adquisición temporal de activos) y los depósitos estrictos de la clientela.
Ratio NSFR – Coeficiente de financiación estable neta	Cociente entre la cantidad de financiación estable disponible y la cantidad de financiación estable requerida.
Ratio LCR – Coeficiente de cobertura de liquidez	Cociente entre la cantidad de activos líquidos de alta calidad y la salidas netas de efectivo en los siguientes 30 días.
Cartera ALCO	Cartera de renta fija del Banco. Excluye la cartera de la actividad aseguradora.

