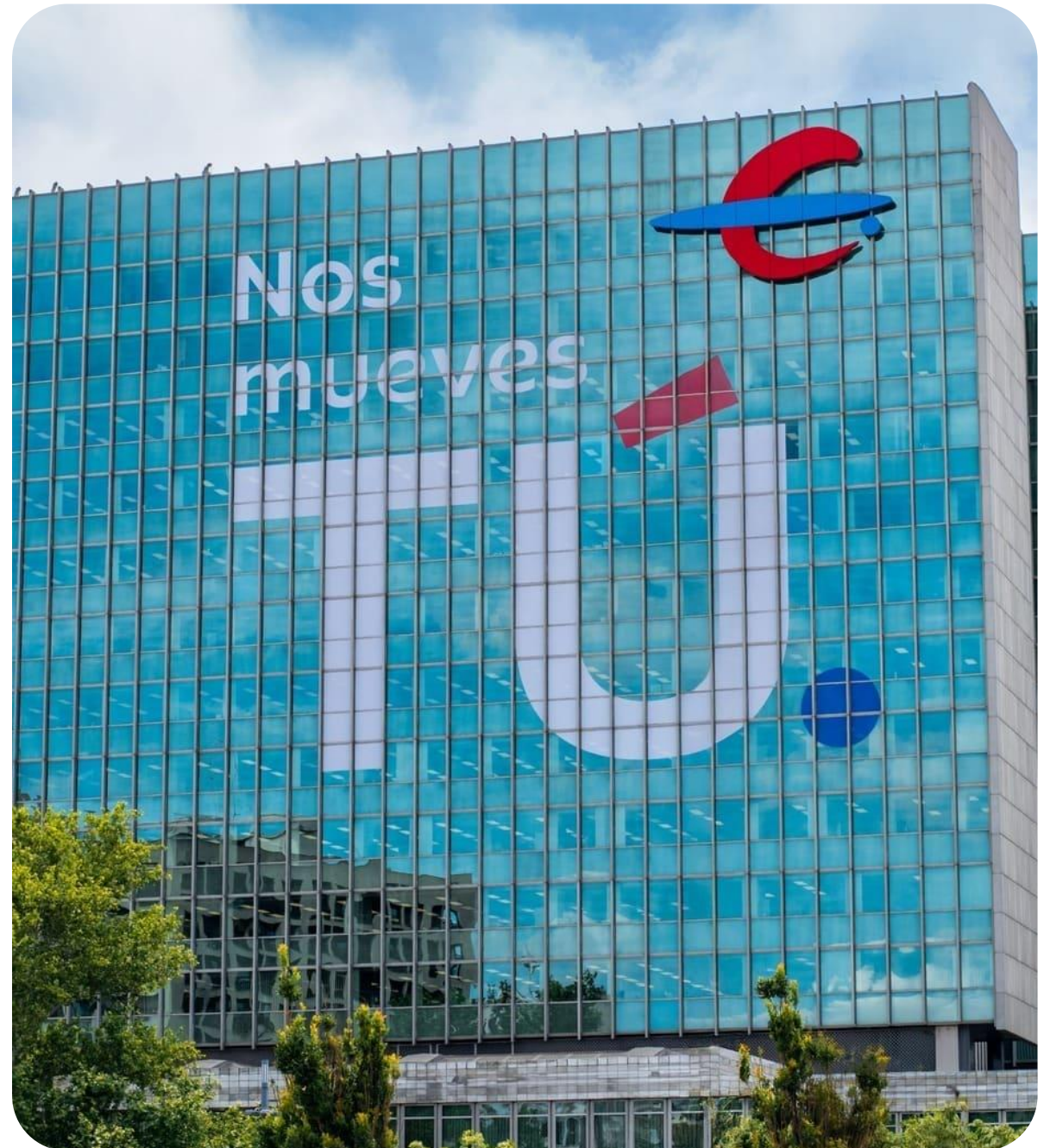


Ibercaja 

RESULTADOS

1T2026

5 mayo 2026



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 1T2026

02 ACTIVIDAD COMERCIAL

03 CUENTA DE RESULTADOS

04 CALIDAD DE ACTIVO, LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

05 ANEXOS

01

ASPECTOS CLAVE 1T2026



Aspectos clave 1T2026



El volumen de negocio avanza un 5,2% i.a. con un destacado aumento de la cartera de crédito (+4,9% i.a.)

Recursos de clientes

+5,3%
i.a.

Crédito normal

+4,9%
i.a.



Los ingresos recurrentes avanzan un 5,3% i.a. gracias a la vuelta al crecimiento del margen de intereses y dinamismo en las comisiones; el coste del riesgo se mantiene contenido

Margen intereses

+5,8%
i.a.

Comisiones

+8,6%
i.a.

Coste del riesgo

22
p.b.



El beneficio neto avanza un 1,8% i.a. y el ROTE se sitúa 180 p.b. por encima del objetivo del Plan Estratégico

ROTE

11,8%

Beneficio neto

86
Mn€



Se mantiene un elevado nivel de solvencia apoyado en la generación de beneficios y un payout contenido del 40%.

CET1 FL

14,2%

Distancia MDA

5,9%

02

ACTIVIDAD COMERCIAL



Volumen de Negocio

Actividad comercial 2026 vs. 2025

% - Var. i.a.

Crédito normal

Vivienda

+4,9%

+4,0%

Empresas no inmob.

+7,4%

Recursos

Acreedores

+5,3%

+2,9%

Gestión de Activos y seguros

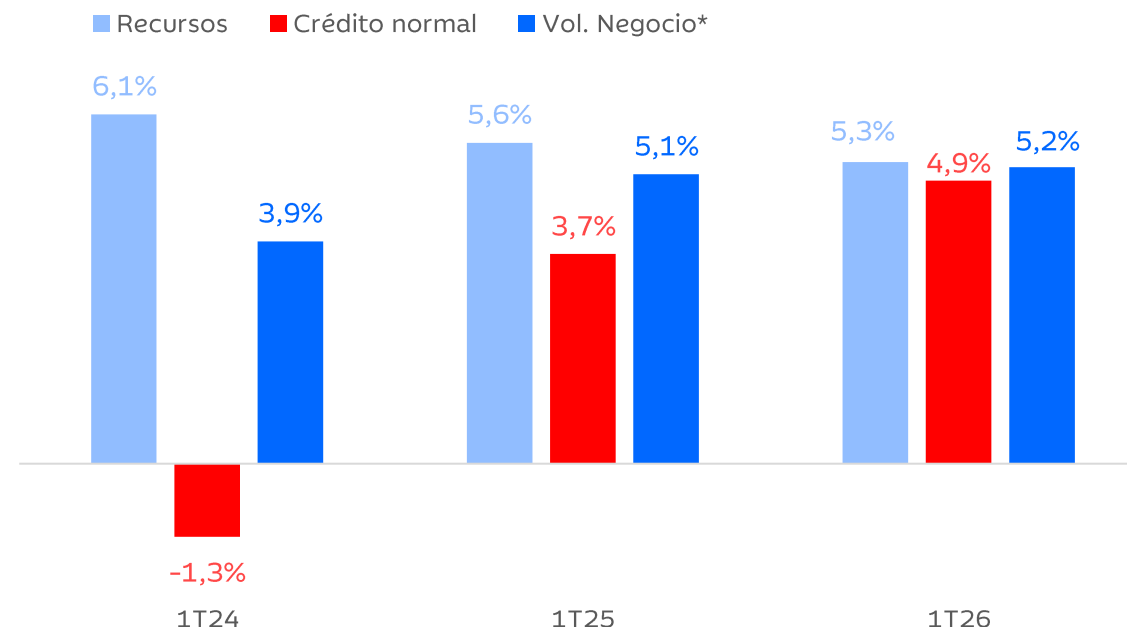
+7,2%

+6,1%¹ Exl. valoraciones

+8,7%¹ Exl. valoraciones

Variación i.a. de recursos, crédito y volumen de negocio

% - Var. i.a.



Se mantiene el dinamismo del volumen de actividad con un destacado comportamiento del crédito, que avanza un 4,9%, el mayor ritmo de expansión de los últimos años, gracias a hipotecas (+4,0% i.a.) y, especialmente, a empresas no inmobiliarias (+7,4% i.a.). El crecimiento de recursos de clientes se modera como resultado de la caída de los mercados financieros y la adaptación de la remuneración a un entorno de tipos más moderados.

Recursos de Clientes

Recursos de clientes

Mn€

	1T26	Var. i.a.
Depósitos "core" de la clientela	35.052	2,9%
Depósitos a la vista	30.599	6,7%
Depósitos a plazo	4.453	-17,3%
Gestión de Activos y Seguros de vida	45.183	7,2%
Fondos de inversión	30.200	9,2%
Planes de pensiones	7.162	5,1%
Seguros de vida	7.821	1,9%
Recursos de clientes	80.236	5,3%

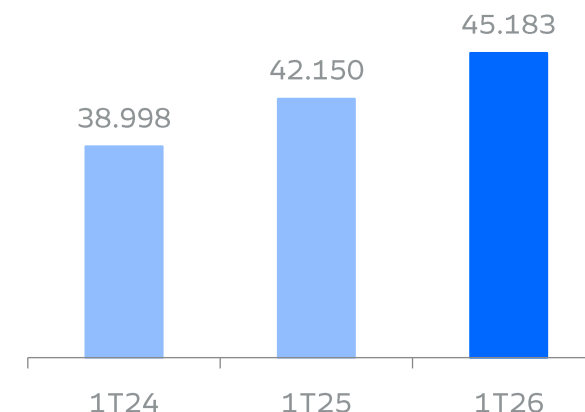
Evolución i.a. de los recursos por partidas

Mn€



Gestión de activos y seguros

Mn€



Los recursos de clientes crecen un 5,3% i.a. (+4.012Mn€), hasta los 80.236Mn€ (+6,1% i.a. excl. el impacto de los mercados en el 1T26¹).

- **Los depósitos de la clientela** ascienden a **35.052Mn€ (+2,9% i.a. o +978Mn€)**. Este crecimiento se explica íntegramente por la evolución de los **depósitos a la vista (+6,7% i.a.)**. Por su parte, los **depósitos a plazo se reducen un 17,3% i.a.** El **coste de los nuevos depósitos a plazo a familias** se reduce hasta el **0,97%** vs. 1,1% en 2025.
- El saldo de **gestión de activos y seguros de vida** aumenta un **7,2% i.a. o +3.033Mn€** (+8,7% i.a. excl. impacto mercados en 1T26¹) hasta los **45.183Mn€** impulsado por el comportamiento de los **fondos de inversión** con un crecimiento del **9,2% i.a.** hasta los **30.200Mn€**. Ibercaja logra **captar 414Mn€ de entradas netas** en fondos de inversión a pesar de la volatilidad de los mercados. Esto supone el **7,8% del total de nuevas aportaciones** del Sistema.

Cartera de Crédito

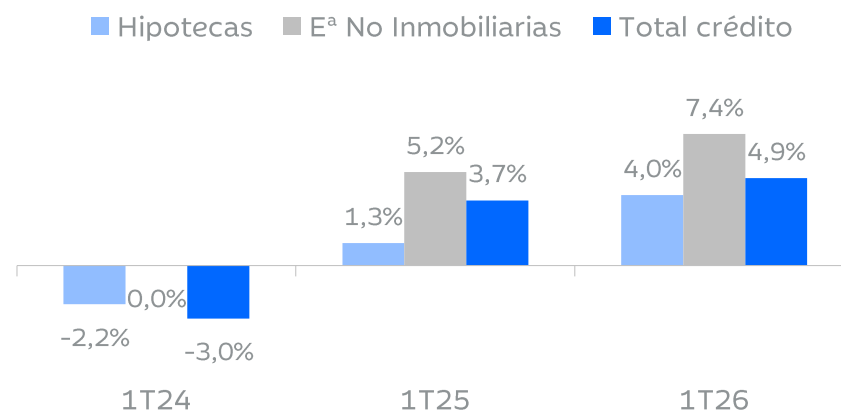
Cartera de crédito normal

Mn€

	1T26	Var. i.a.
Crédito a Particulares	19.905	4,1%
Hipotecas	18.178	4,0%
Consumo y Otros ¹	1.727	5,4%
Crédito a Empresas	9.274	5,7%
No Inmobiliarias	8.169	7,4%
Inmobiliarias	1.105	-5,4%
Sector Público y Otros	1.406	12,8%
Crédito Normal ex ATAs	30.598	4,9%

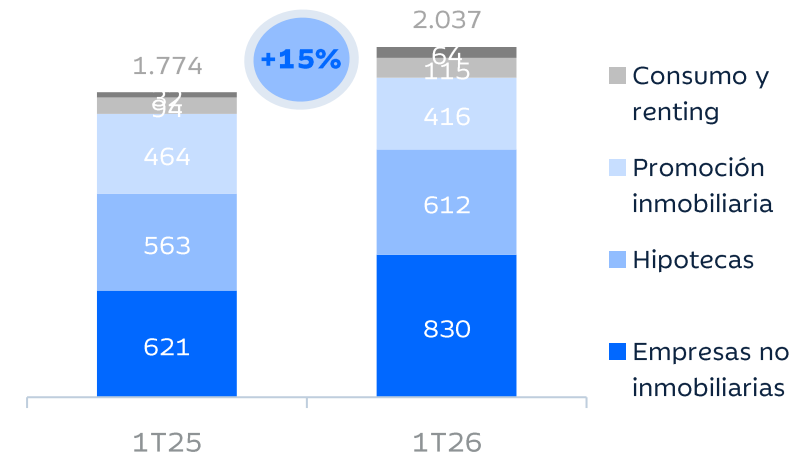
Var. saldo principales segmentos

Var. i.a. - %



Nuevas formalizaciones

Mn€



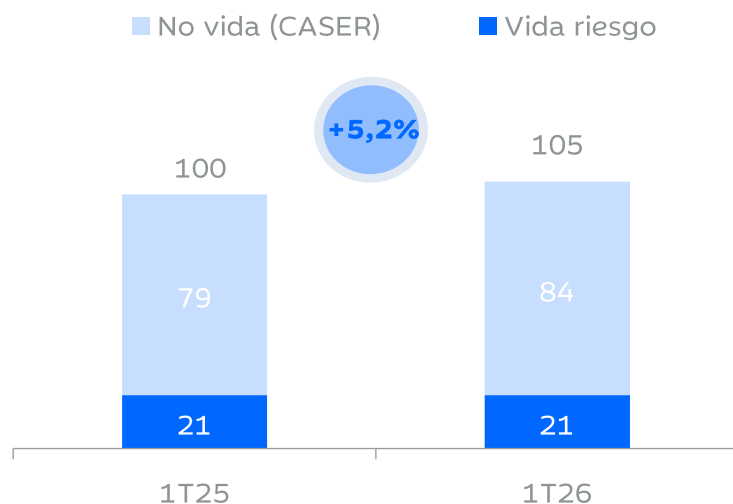
El crédito normal ex ATAs aumenta un 4,9% i.a. (+1.439Mn€), gracias al dinamismo de la nueva producción que aumenta un 14,8% i.a.

- El **principal driver de crecimiento** es el comportamiento de **empresas no inmobiliarias**. Las **nuevas formalizaciones en este segmento crecen un +33,6% i.a.** que, acompañado de un aumento del **7,8% i.a.** en el **volumen de circulante negociado**, impulsan el **saldo de empresas no inmobiliarias un 7,4% i.a. o 562Mn€**
- Las **nuevas formalizaciones de vivienda** crecen a un ritmo mayor que el Sistema (**+8,7% i.a.** vs. 6,4% del Sistema a febrero²), en un mercado que ha perdido dinamismo. Así, el saldo de la **cartera de vivienda** crece un **4,0% i.a. en 1T26** vs. 1,3% i.a. en 1T25 y -2,2% i.a. en 1T24. Las áreas de **Madrid y Arco Mediterráneo** concentran el **59% del nuevo crédito a vivienda formalizado** en el trimestre.

Seguros de Riesgo

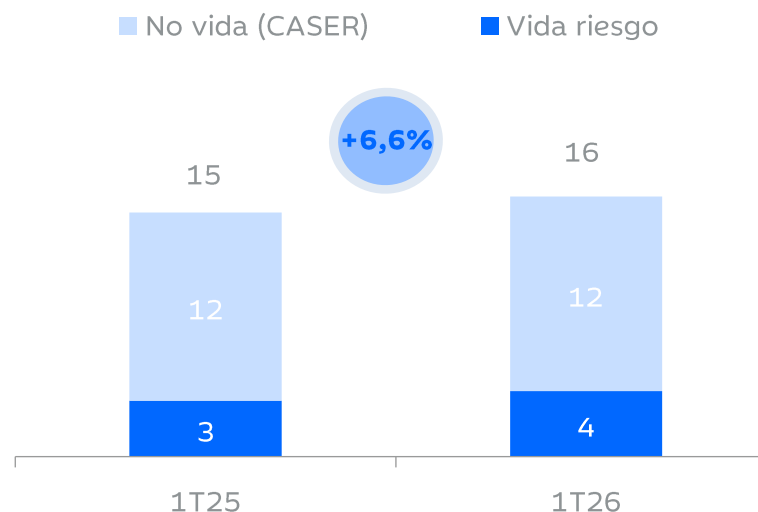
Primas de seguros de riesgo (cartera)

Mn€ – primas cobradas



Nueva producción seguros de riesgo

Mn€ – primas netas anualizadas



Nueva producción seguros riesgo no vida

Var i.a.



Negocios: +31% i.a.



Autos: +6% i.a.



Hogar: +4% i.a.

La cartera de seguros de riesgo aumenta un 5,2% i.a. hasta 105Mn€ gracias, principalmente, a la buena evolución de no vida, +5,9% i.a.

La nueva producción de seguros crece un 6,6% i.a. hasta los 16Mn€.

- Destaca la nueva producción de **vida riesgo** con un crecimiento del **17,0% i.a.** gracias al dinamismo en hipotecas.
- Por su parte, la nueva producción de **no vida** crece un **3,6% i.a.** donde presentan una **fuerte evolución interanual** las carteras de **negocios +31% i.a., autos +6% i.a. y hogar +4%.**

03

CUENTA DE RESULTADOS

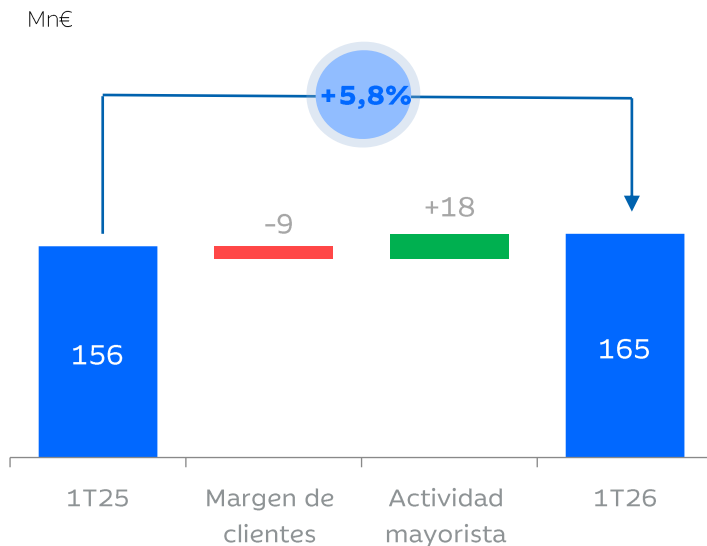


Resultados 1T2026

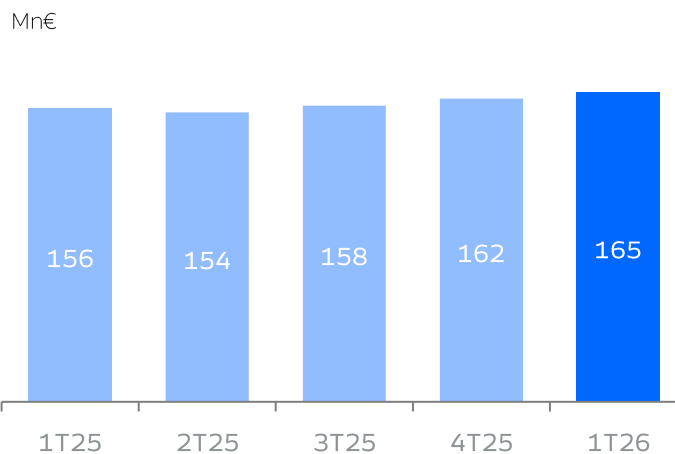
	1T25	1T26	i.a.
Margen de intereses	156	165	5,8%
Comisiones	124	134	8,6%
Ingresos por contratos de seguros	33	30	-9,2% ¹
Ingresos Recurrentes	313	329	5,3%
Resultado de Operaciones Financieras	1	-6	n.a.
Otros Resultados de Explotación (Neto)	15	11	-24,3%
Margen Bruto	328	335	2,0%
Gastos de Explotación	-175	-187	7,3% ²
Resultados antes de Sanamientos	154	148	-4,0%
Provisiones Totales	-29	-19	-36,2%
de las cuales: riesgo de crédito y activos adjudicados	-14	-17	19,4%
Otras Ganancias y Pérdidas	1	2	30,8%
Beneficio antes Impuestos	126	131	3,8%
Impuestos	-41	-45	8,0%
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	84	86	1,8%

Margen de intereses

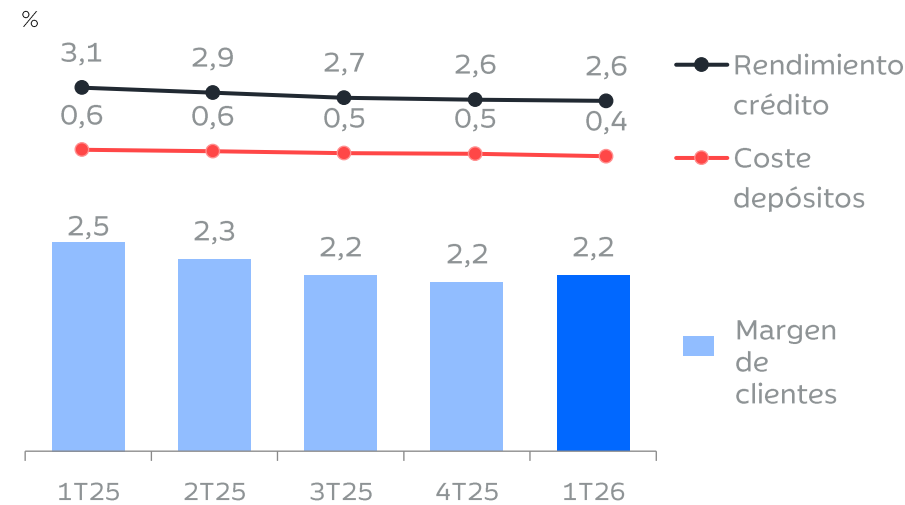
Evolución i.a margen de intereses



Evolución trimestral margen de intereses



Margen de clientes



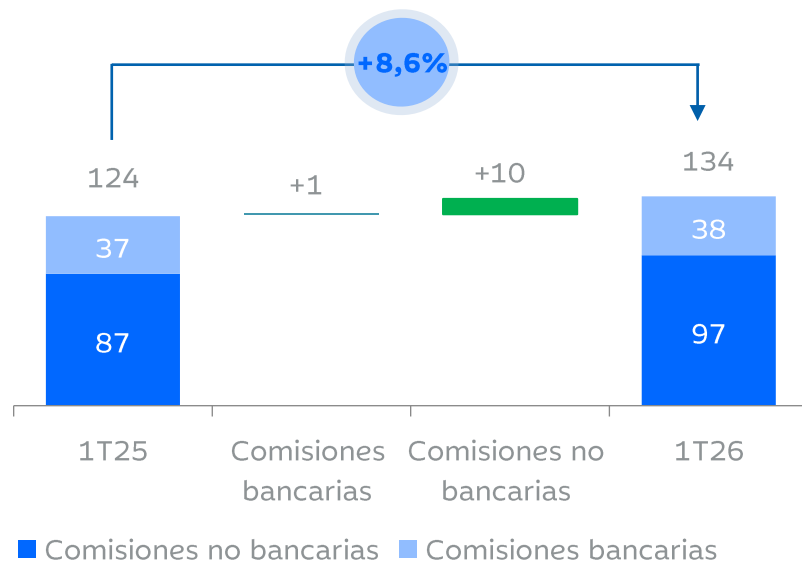
El margen de intereses totaliza en 165Mn€, registrando un avance de 5,8% i.a. En términos i.t, el margen de intereses crece, por tercer trimestre consecutivo, un 2,2% gracias a la actividad mayorista y al cambio de tendencia en el margen de clientes, que vuelve a la senda de crecimiento.

- **La caída de los ingresos del crédito (-31Mn€ i.a.) se compensa parcialmente con el menor coste de la financiación minorista que supone un ahorro de 22Mn€ vs. 1T25** debido principalmente a la bajada de tipos y al menor stock de depósitos a plazo por la diversificación hacia productos de intermediación. Esta ligera caída del margen de clientes se compensa por una **mayor aportación de la actividad mayorista (+18Mn€ i.a.)**. Dentro de esta contribuyen positivamente un coste significativamente menor de la **financiación mayorista (+12Mn€ i.a.)** y la aportación **cartera de renta fija (+9Mn€ i.a.)**.
- En términos trimestrales, el **margen de clientes vuelve a su senda de crecimiento** y se sitúa en el **2,2%** a marzo (+5 p.b. en el trimestre) gracias a la relativa **estabilidad del rendimiento de crédito (-5 p.b.)** y al **ajuste en el coste de acreedores (+10 p.b.)**.

Comisiones

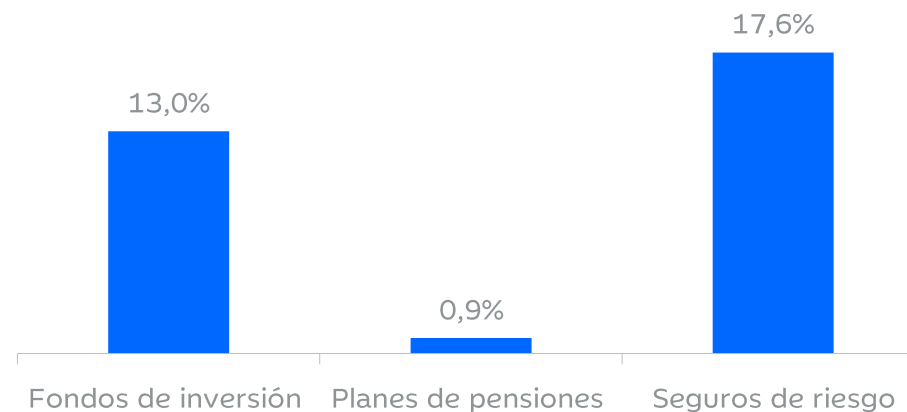
Evolución de las comisiones

Mn€



Var. i.a comisiones no bancarias por productos

% - 1T26 vs. 1T25



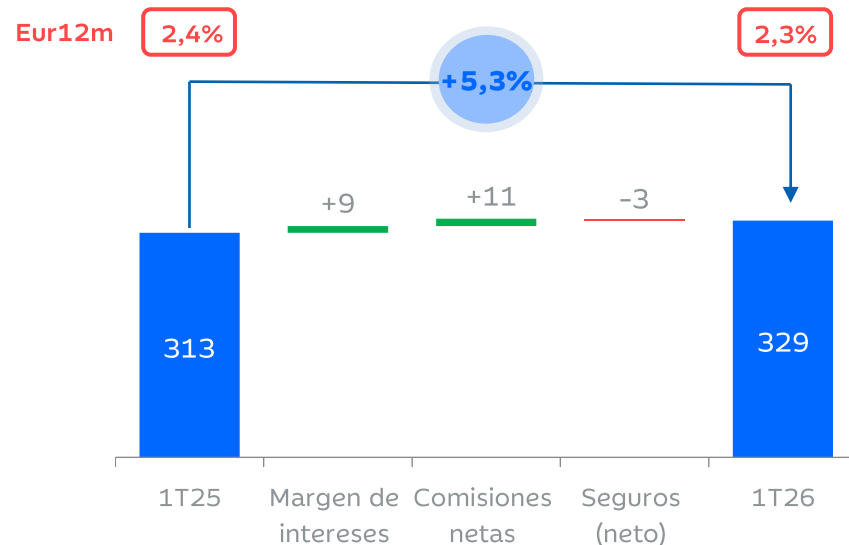
Los ingresos netos por comisiones avanzan 8,6% i.a. o 11Mn€ hasta los 134Mn€ explicado por el excelente comportamiento de las comisiones no bancarias y la vuelta al crecimiento de las bancarias.

- Las **comisiones no bancarias avanzan un 11,4% i.a.** gracias, principalmente, al **mayor volumen de fondos de inversión** y a la **aportación de seguros de riesgo**.
- Las **comisiones bancarias crecen un 2,1% i.a.** gracias al **mayor dinamismo en empresas**, así como de la **actividad de medios de pago**, que compensan la reducción en comisiones básicas a determinados grupos estratégicos.

Ingresos recurrentes y margen bruto

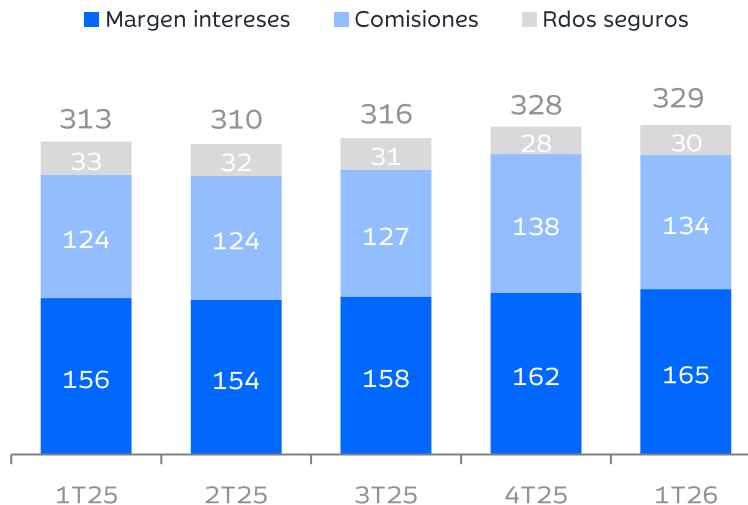
Evolución i.a ingresos recurrentes

Mn€



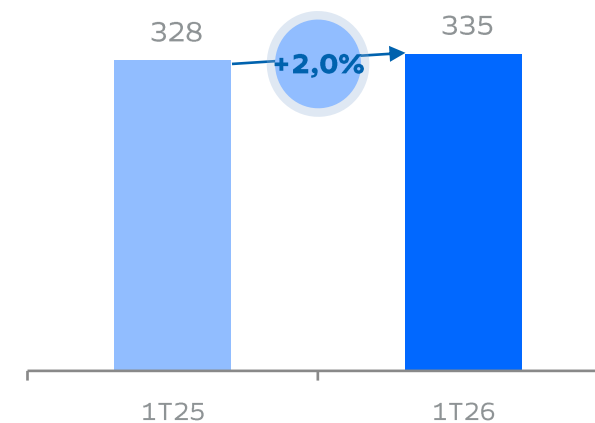
Evolución i.t. ingresos recurrentes

Mn€



Evolución i.a margen bruto

Mn€



Los ingresos recurrentes crecen un 5,3% i.a. impulsado por la vuelta al crecimiento del margen de intereses (por la aportación positiva de la actividad mayorista y moderación en la caída del margen de clientes) así como por la buena evolución de las comisiones, principalmente debido al mayor volumen de fondos de inversión y seguros de riesgo.

- **En el 1T estanco los ingresos recurrentes crecen un 0,5% i.t.** impulsados por el avance del **margen de intereses por tercer trimestre consecutivo (2,2% i.t.)** gracias al cambio de tendencia en el margen de clientes. Por su parte, las comisiones caen un 3,1% i.t. debido a las comisiones no bancarias (-3,6% i.t.) por la estacionalidad propia del trimestre y porque el 4T25 recogía un ingreso adicional derivado del sobrecumplimiento del Plan de Negocio de Caser.

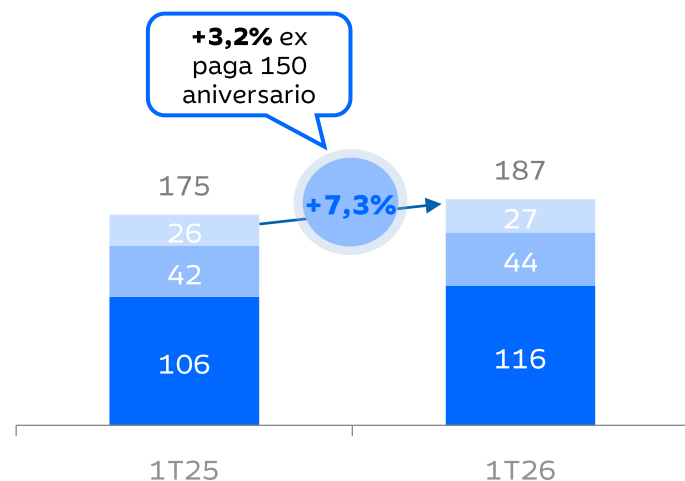
El margen bruto avanza un 2,0% i.a. hasta alcanzar 335Mn€ gracias a la mejora de los ingresos recurrentes.

Gastos de explotación y resultado antes de saneamientos

Gastos de explotación

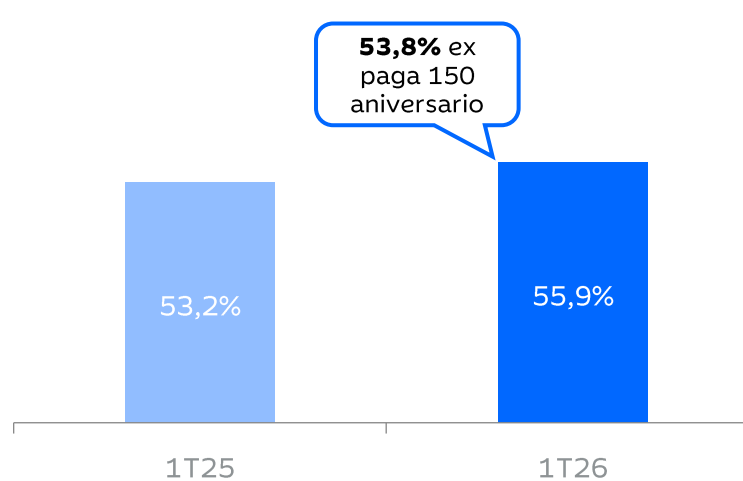
Mn€

■ Personal ■ Generales ■ Amort.



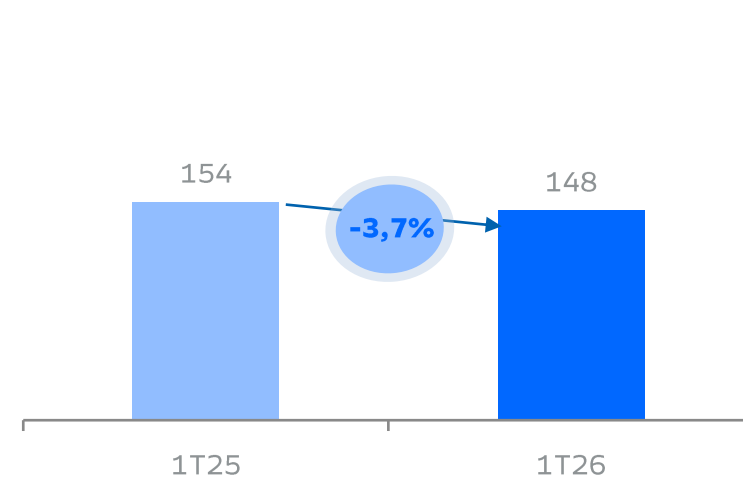
Ratio de eficiencia

%



Resultado antes de saneamientos

Mn€



Los gastos de explotación aumentan un 7,3% i.a. hasta 187Mn€ (+3,2% excluyendo la paga extra del 150 aniversario).

- Los **gastos de personal** se incrementan un **8,7% i.a.**, debido a la aplicación del Convenio e incremento de la plantilla en gastos de personal. En este epígrafe se recoge un **gasto adicional de 7,0Mn€ por un pago a la plantilla por el 150 aniversario de la Entidad** (excluyendo este gasto, los gastos de personal se incrementan un 2,1% i.a). **Otros gastos de administración** se incrementan un **4,1% i.a.** y el **gasto por amortizaciones** crece un **6,5%** debido al mayor gasto en amortización por intangibles y a la operatoria de renting.

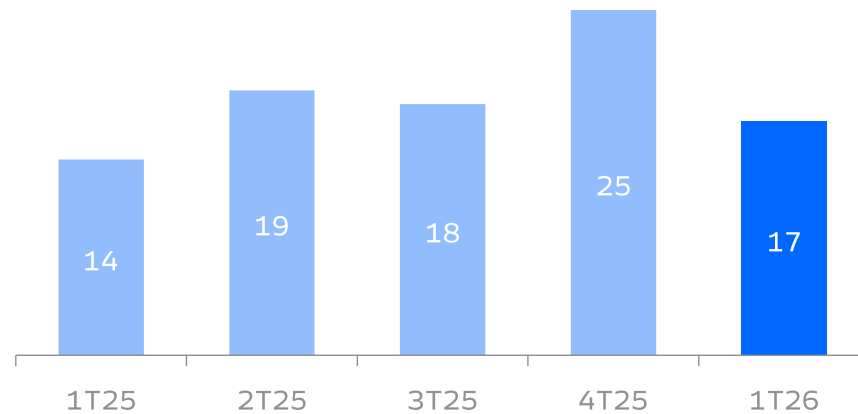
El ratio de eficiencia se sitúa en el 55,9% (53,8% ex. paga extra del 150 aniversario).

El resultado antes de saneamientos disminuye 3,7% i.a. hasta 148Mn€.

Provisiones de riesgo de crédito y adjudicados

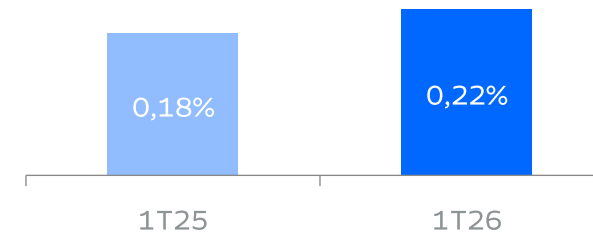
Provisiones riesgo de crédito y adjudicados

Mn€



Coste del riesgo

%



Las provisiones de riesgo de crédito y adjudicados totalizan **17Mn€ vs. 14Mn€ en 1T25**. El coste de riesgo se sitúa en **22 p.b.**

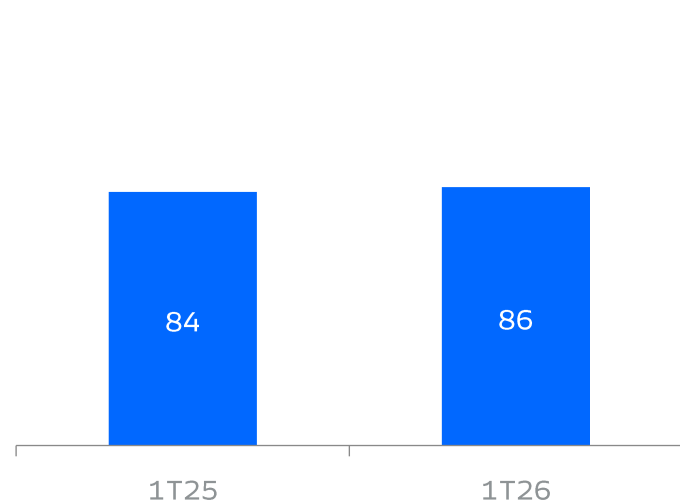
- La Entidad continúa mejorando su calidad de activo, así, el saldo de **activos problemáticos** cae un **21,4%** i.a. y el **ratio de cobertura de NPAs mejora** hasta el **95,7%**.

Ibercaja mantiene unas provisiones totales (PMA) para riesgos macroeconómicos y geopolíticos de **60Mn€**.

Beneficio neto

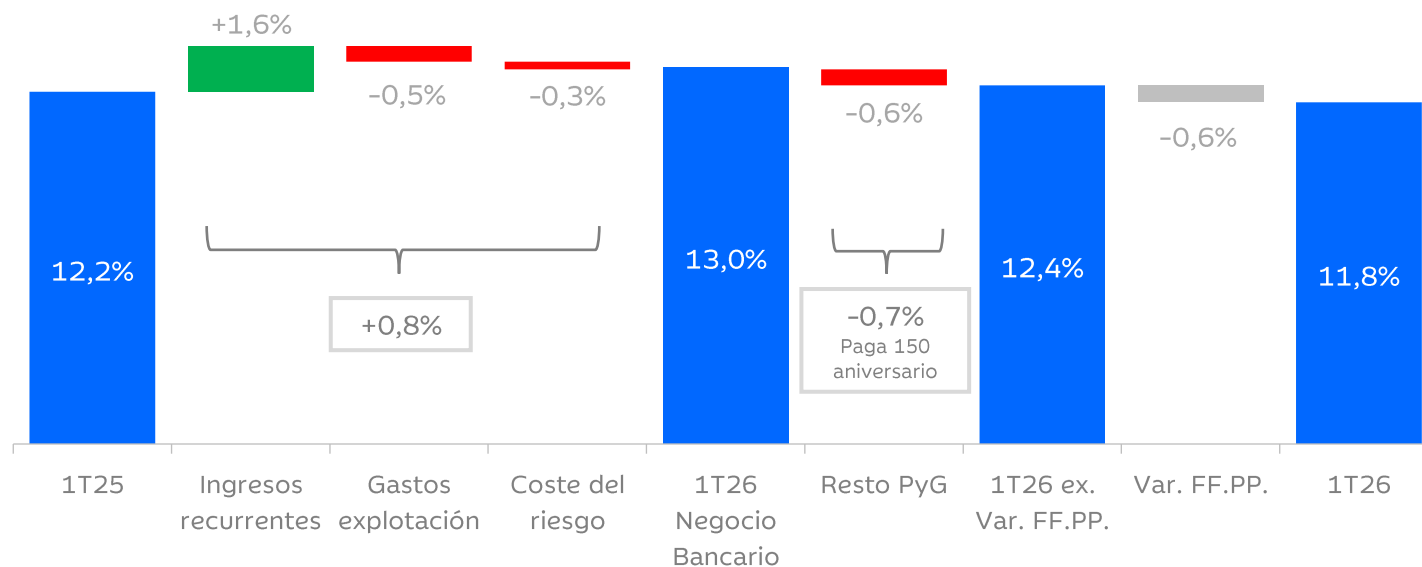
Evolución beneficio neto

Mn€



ROTE reportado

%



El beneficio neto reportado crece un 1,8% i.a. en el 1T26 hasta los 86Mn€.

El ROTE alcanza el 11,8% a marzo 2026, 180 p.b. por encima del objetivo marcado dentro del Plan Estratégico (>10%).

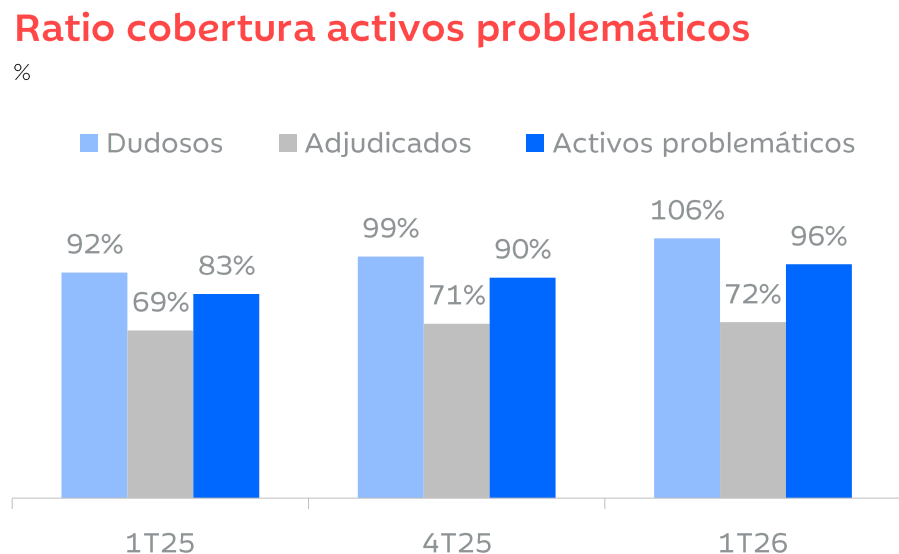
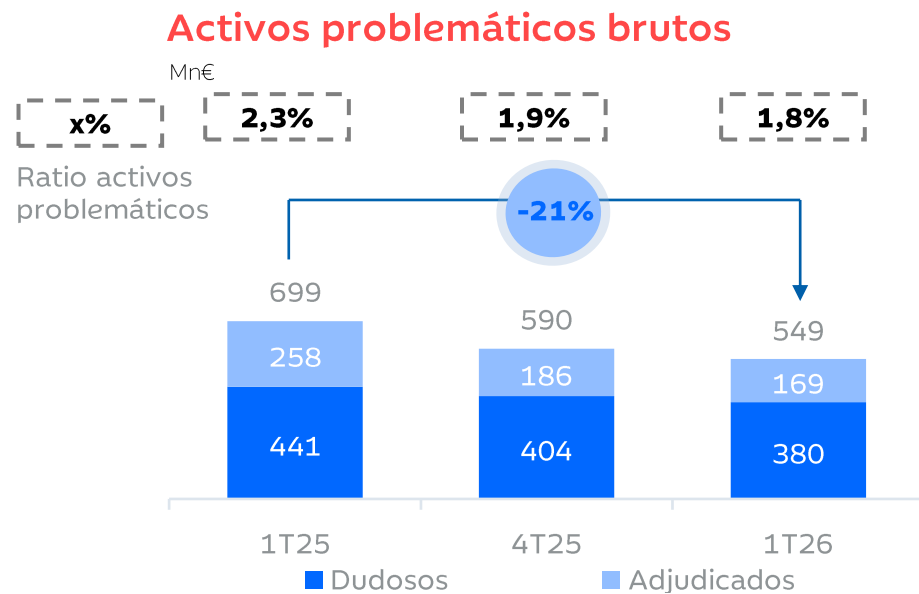
- La **evolución del negocio** (ingresos recurrentes, gastos recurrentes¹ y coste del riesgo) **suma al ROTE +0,8%** en el año mientras que el **aumento de FF.PP drena 0,6% al ROTE.**

04

CALIDAD DE ACTIVO, LIQUIDEZ Y SOLVENCIA



Calidad de activo



El saldo de activos improductivos se reduce un 21,4% respecto a marzo 2025 y el ratio NPA mejora 54 p.b. hasta el 1,8%.

- Los **dudosos** se reducen un **-13,8% i.a.** explicado por unas entradas contenidas en el trimestre, especialmente las de hipotecas que se encuentran en mínimos históricos, así como una alta efectividad en las recuperaciones y el **ratio de mora** se sitúa en **1,2%**, frente al 2,7% del Sistema¹. Los **adjudicados caen un 34,4% i.a.** gracias a las ventas realizadas que ascienden a 17Mn€.

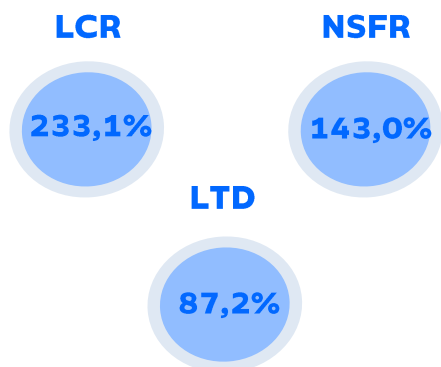
Tras el esfuerzo en provisiones, Ibercaja aumenta sus ratios de cobertura de los activos problemáticos hasta el 95,7% (alcanzando el 106% en dudosos y el 72% en adjudicados).

- Los **activos problemáticos netos** se sitúan en **23Mn€** y representan el **0,05% del total del activo**, uno de los % más bajos del sistema financiero español.

Liquidez y cartera ALCO

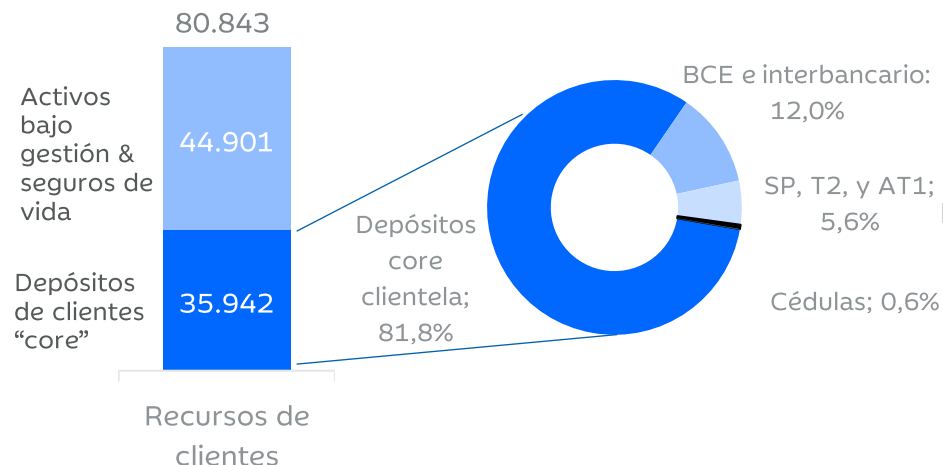
Ratios de liquidez y financiación

% - 1T2026



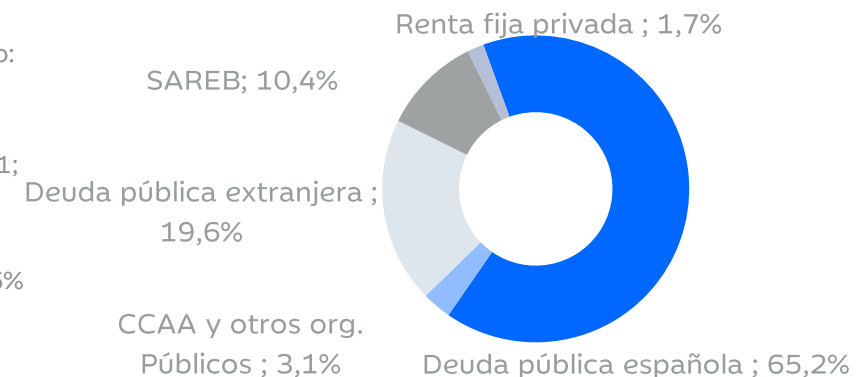
Estructura de financiación

% - 1T2026



Estructura cartera ALCO

% - 1T2026



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

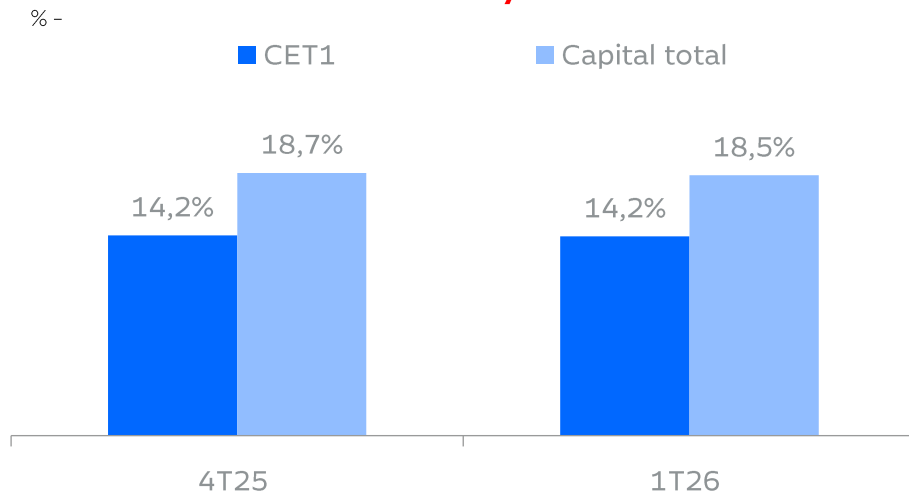
- **El ratio LCR alcanza el 233,1%. Los activos líquidos se sitúan en 12.682Mn€, y suponen un 22,5% del activo total.**
- **Los depósitos core de la clientela suponen el 81,8% de la financiación ajena.**
- **El ratio LTD se sitúa en 87,2% y el NSFR alcanza el 143,0%.**

La cartera ALCO¹ aumenta en el trimestre hasta los 12.622Mn€ (+1.308Mn€) tras las compras de deuda pública realizadas en el trimestre.

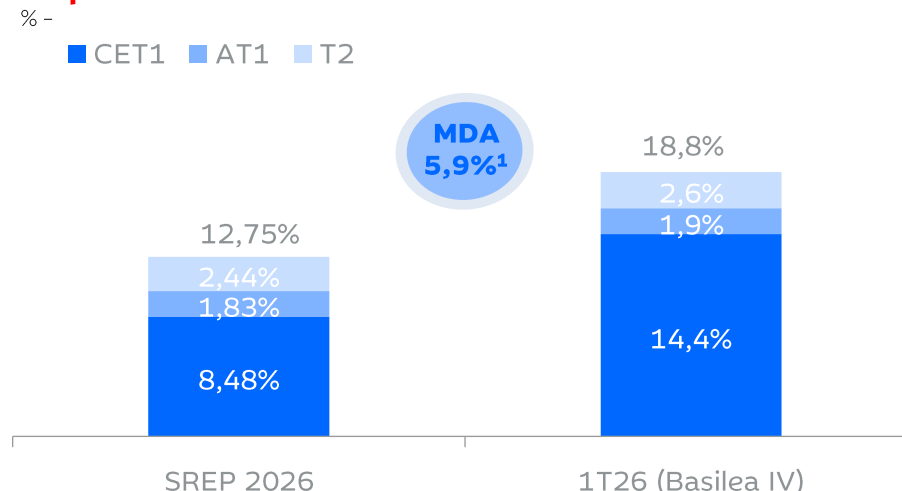
- **La deuda pública española representa el 65,2% del total de la cartera.** El 99% de la cartera ALCO está clasificada como activos líquidos de alta calidad (HQLA). La duración se sitúa en 2,1 años².

Solvencia

Ratios de solvencia- Fully Loaded



Capital Total Phased In vs. SREP



Los niveles de capital de Ibercaja se mantienen elevados gracias a la generación de beneficio y a un pay-out del 40%.

- El ratio **CET1 Fully Loaded** se sitúa en **14,2%**, manteniéndose en la **parte alta del rango objetivo** del Plan Estratégico “Ahora Ibercaja”. El ratio de **Capital Total Fully Loaded** alcanza el **18,5%** (18,8% en términos Phased In).
- Ibercaja cuenta con una estructura de capital eficiente y su **ratio MDA se sitúa en 5,9%¹**, disponiendo de margen más que suficiente para absorber el incremento del requerimiento de capital anticíclico a partir de octubre de 2026.
- El ratio **MREL** se sitúa en **24,4%** de los activos ponderados por riesgo y se mantiene un **colchón vs. requerimientos de 297 p.b¹**.

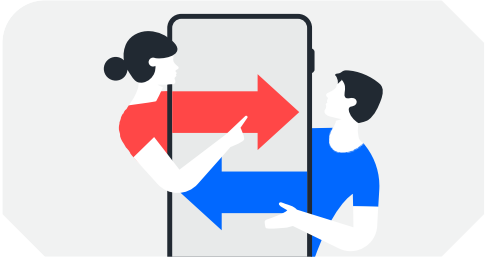
05

ANEXOS



Nueva filial: Ibercaja Technology Services (ITS)

Historia, hitos conseguidos y evolución



Adquisición de la Plataforma Tecnológica Orange Bank (Noviembre 2024)



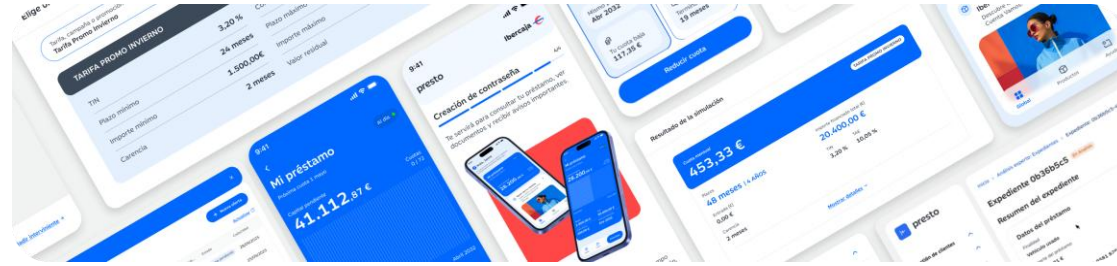
Considerada **una de las más avanzadas** del sistema financiero español



Incorporación de un **equipo TI altamente especializado**, base de la creación de ITS. Actualmente, la filial cuenta con **52 empleados**.



Capacidades contrastadas en **metodologías ágiles y desarrollo Cloud-native**, claves para acelerar la transformación tecnológica.



Primer caso de éxito: financiación al consumo en punto de venta



Plataforma ya en producción, con **formalización 100% digital de préstamos al consumo** en puntos de venta para clientes y no clientes de Ibercaja.



Lanzamiento en únicamente 8 meses, **validando la plataforma tecnológica y el modelo operativo de ITS**.



Despliegue extremo a extremo sobre infraestructura cloud (AWS), garantizando escalabilidad, disponibilidad y time to market.

Capacidades validadas:

- **Plataforma adquirida e integración efectiva de talento TI especializado** en una nueva organización (ITS), operando bajo metodologías ágiles orientadas a producto.
- **Time-to-market reducido** gracias a un modelo cloud-native y a una gobernanza ágil.
- Modelo técnico y operativo **estable, replicable y preparado para crecer**.



ITS como palanca de transformación del banco



Escalado de la plataforma y del modelo de trabajo de ITS hacia nuevos ámbitos de negocio del Banco, inicialmente relacionados con Consumo.



Extensión del modelo a Vida, con una nueva plataforma core y evolución del modelo operativo.



Desarrollo de **iniciativas estratégicas data-centric** sobre la nueva plataforma informacional propia.

Sostenibilidad: acciones destacadas 1T26



ASG

- Continua en 2026 la **positiva trayectoria en inversión y gestión de activos ASG** por parte de las filiales de gestión de activos, sumando un patrimonio ASG gestionado (fondos de inversión, planes de pensiones y SICAV) de **10.263Mn€ a marzo de 2026** (+70% vs. 1T25).
 - En el primer trimestre del año se han lanzado 2 nuevos productos de inversión ASG, Ibercaja RF Grado de Inversión e Ibercaja RF Horizonte 2029-2.
- En el marco de su estrategia de sostenibilidad, Ibercaja ha desarrollado su **Plan de Transición Prudencial**, documento que contiene las medidas diseñadas para asegurar la preparación de la Entidad a la transición climática. Dicho documento fue aprobado por el Consejo de Administración en el mes de febrero.
- Además, con el objetivo de acompañar a los clientes en su proceso de transición hacia una economía sostenible, se ha lanzado una **acción comercial** para fomentar la financiación a empresas avanzadas en su proceso de descarbonización, y una **política comercial** específica para promover la financiación sostenible.
- Haciendo uso del espacio Xplora, se ha celebrado una nueva edición de **Desayunos del Campo**, foro de diálogo y conocimiento de referencia sobre el medio rural, que en esta ocasión se ha centrado en el **mercado de los bonos de carbono en el sector agrícola**.



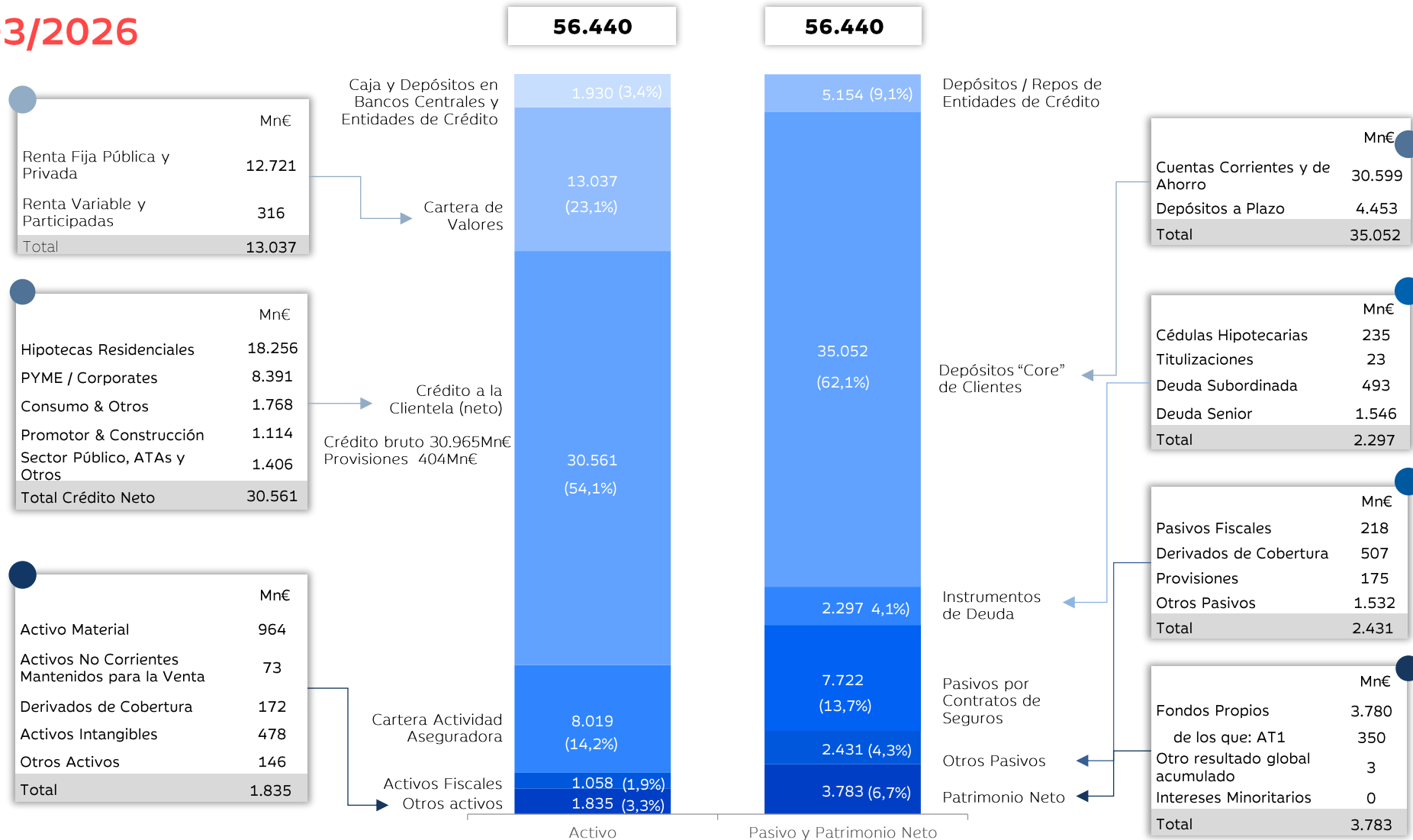
Social

- Ibercaja ha lanzado el **fondo Ibercaja Compromiso Solidario**, un fondo de gestión ética con foco en el tercer sector. El mandato de inversión del fondo sigue una metodología propia basada en *Mensuram Bonam* y supervisada por un Comité Ético.
- Ibercaja, avanzando en el ámbito de accesibilidad en sus productos y servicios, se ha convertido en el **primer banco en España en prestar un servicio de atención telefónica en lengua de signos durante las veinticuatro horas de los siete días de la semana**.
 - Este nuevo servicio de videointerpretación simultánea en lengua de signos permite a las personas con discapacidad solicitar información sobre productos y servicios, realizar consultas relacionadas con incidencias con tarjetas, cajeros y venta de entradas o informar sobre un posible fraude, entre otros servicios.



Balance

Mn€ 31/03/2026



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 las salidas netas de efectivo en los siguientes 30 días.
Cartera ALCO	Cartera de renta fija del Banco. Excluye la cartera de la actividad aseguradora.

Ibercaja

