

Ibercaja 

Resultados 2025

27 de febrero de 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 2025

02 ACTIVIDAD COMERCIAL

03 CUENTA DE RESULTADOS

04 CALIDAD DE ACTIVO, LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

05 PLAN ESTRATÉGICO “AHORA IBERCAJA”

06 ANEXOS

01

ASPECTOS CLAVE 2025



Aspectos clave 2025

	Máximo histórico en volumen de negocio que supera los 111.000Mn€ (+5,8% i.a.)	Recursos de clientes +6,6% i.a.	Crédito sano ex ATAs +3,5% i.a.	
	Estabilización de ingresos pese a la caída de los tipos de interés, con un coste del riesgo que se mantiene contenido	Comisiones +6,6% i.a.	Margen bruto +2,4% i.a.	Coste del riesgo 25 p.b.
	El beneficio neto avanza un 2,8% i.a. marcando nuevos máximos y el ROTE se sitúa más de 200 p.b. por encima del objetivo del Plan Estratégico	ROTE 12,3%	Beneficio neto 346 Mn€	
	La elevada rentabilidad, un pay-out contenido (40%) y la primera aplicación de Basilea IV sitúan la solvencia en la parte alta del rango objetivo del Plan Estratégico	CET1 FL 14,2%	Distancia MDA 6%	

02

ACTIVIDAD COMERCIAL



Volumen de Negocio

Actividad comercial 2025 vs. 2024

% - Var. i.a.

Formalizaciones préstamos y créditos + leasing

Vivienda	+30%
Empresas no inmob.	+8%
Promotor	+32%
Consumo	+28%

Captación de recursos

1,6x

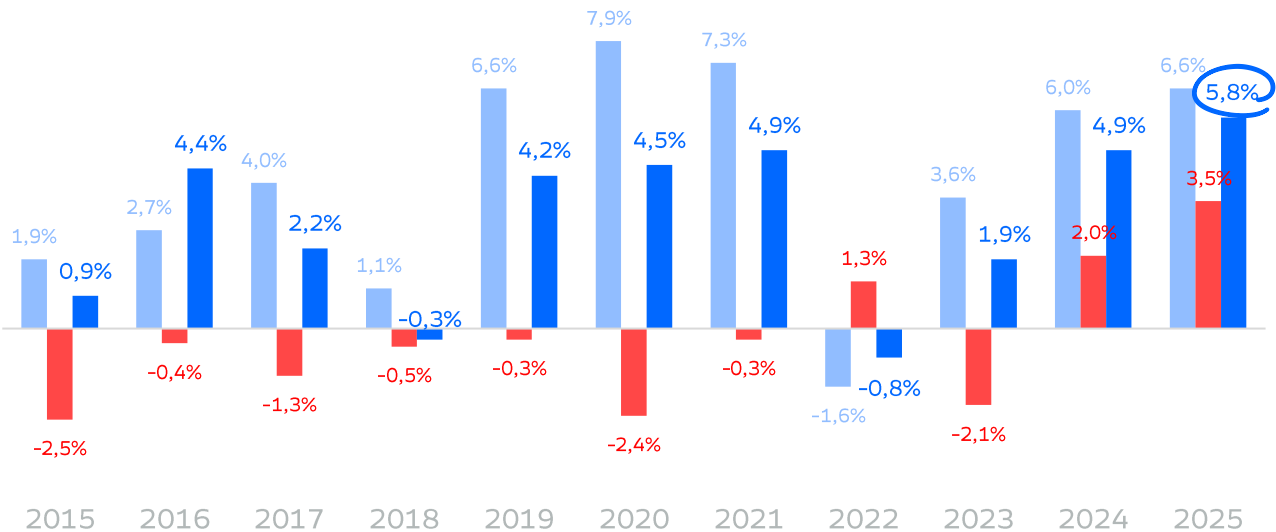
Aportaciones netas a gestión de activos y seguros

1,9x

Variación i.a. del volumen de negocio¹

% - Var. i.a.

■ Recursos ■ Crédito ■ Total



Las iniciativas del Plan Estratégico, unido a un entorno macroeconómico favorable, impulsan el volumen de negocio alcanzando un nuevo máximo histórico hasta superar los 111.000Mn€ (+6.057Mn€), lo cual supone el mayor avance i.a. del pasado reciente (+5,8%). 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)

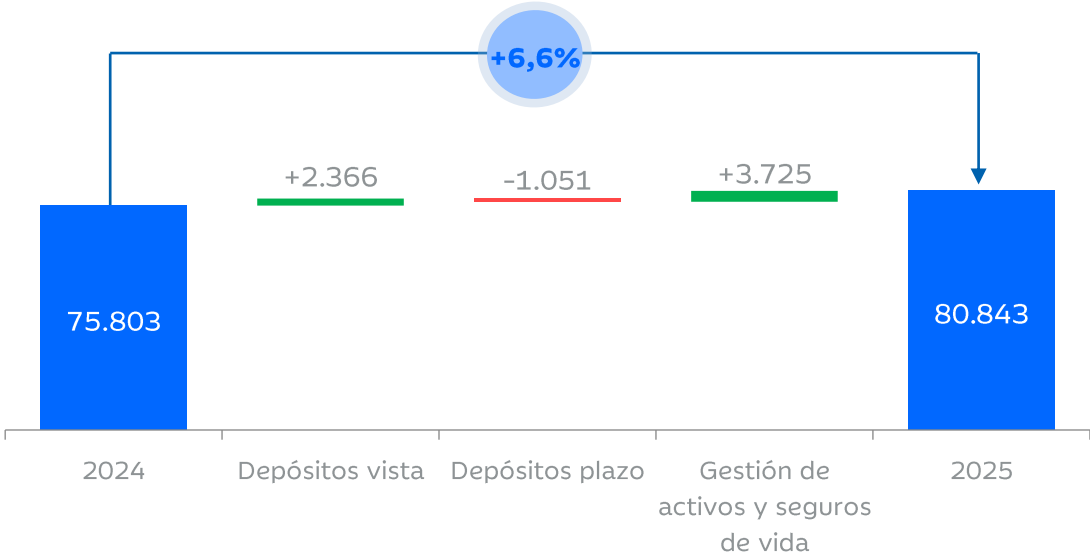
Recursos de clientes

Mn€

	2025	Var. i.a.
Depósitos “core” de la clientela	35.942	3,8%
Depósitos a la vista	31.064	8,2%
Depósitos a plazo	4.878	-17,7%
Gestión de Activos y Seguros de vida	44.901	9,0%
Fondos de inversión	29.788	11,8%
Planes de pensiones	7.328	6,4%
Seguros de vida	7.785	1,9%
Recursos de clientes	80.843	6,6%

Evolución i.a. de los recursos por partidas

Mn€



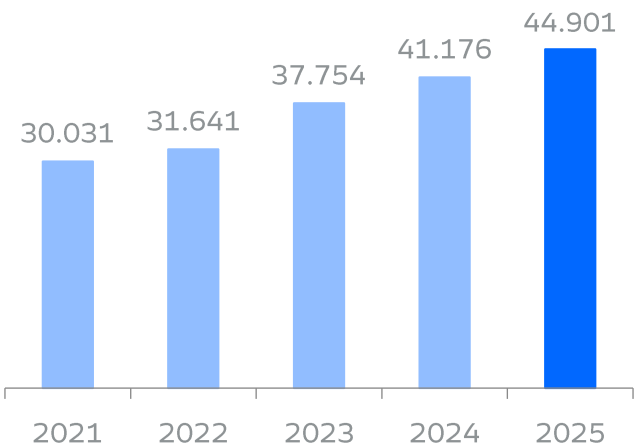
Los recursos de clientes crecen un 6,6% i.a. (+5.040Mn€), hasta los 80.843Mn€.

- Este crecimiento se apoya en la positiva evolución del **ahorro de las familias**, las **revalorizaciones de mercado (+1.184Mn€)** y la **estrategia de captación de clientes**, que aporta **2.867Mn€** al aumento de los recursos, superando en **1,6x** veces el nivel registrado en 2024.
- Los depósitos de la clientela** ascienden a **35.942Mn€ (+3,8% i.a.)**. Este crecimiento se explica por la evolución de los **depósitos a la vista (+8,2% i.a.)**, como resultado de la adaptación de la política de precios de la Entidad al nuevo entorno de tipos, que reduce el atractivo de los depósitos a plazo. Así, el **coste de los nuevos depósitos a plazo a familias** se reduce hasta el **1,1%** vs. 1,5% en 2024.

Recursos de Clientes (2/2)

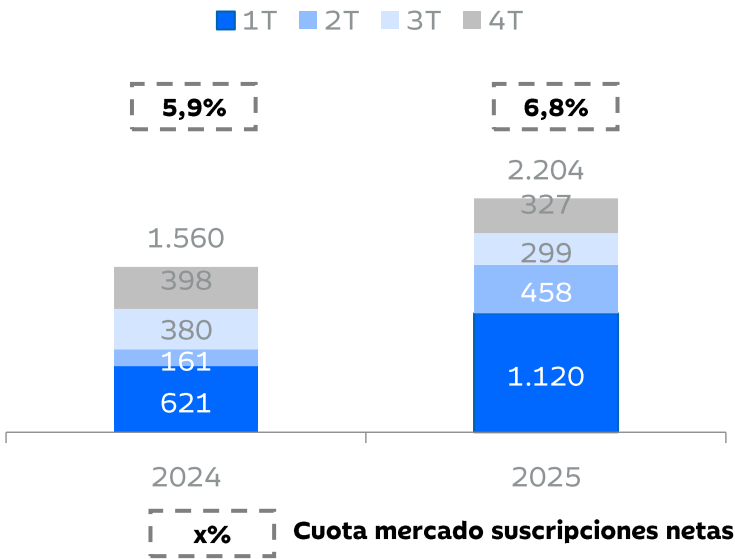
Gestión de activos y seguros

Mn€



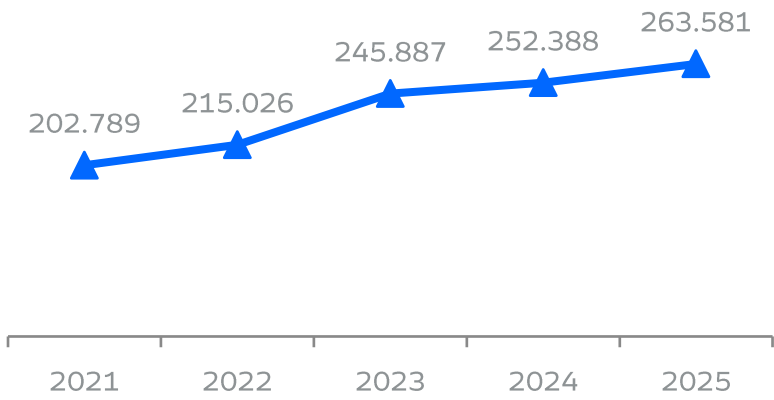
Entradas netas en fondos inversión

Mn€ - Inverco



Clientes con fondos de inversión

Nº clientes



El saldo de gestión de activos y seguros de vida aumenta un 9,0% i.a. (+3.725Mn€), impulsado principalmente por el excelente comportamiento de los fondos de inversión con un crecimiento del 11,8% i.a. (+3.140Mn€) hasta los 29.788Mn€.

- Ibercaja logra **captar 2.204Mn€¹** de **entradas netas** en el año gracias a la intensa actividad de la red comercial. Esto supone el **6,8% del total de nuevas aportaciones** del sistema. La **cuota de mercado** en fondos de inversión se sitúa en el **6,4%** a cierre de 2025. El dinamismo comercial de la Entidad permite atraer más de **11.100 nuevos clientes con fondos de inversión 2025** (crecimiento anualizado del 7,5% desde 2021).
- Por su parte, los **planes de pensiones** avanzan un **6,4% i.a.** mientras que los **seguros de vida** lo hacen un **1,9% i.a.**

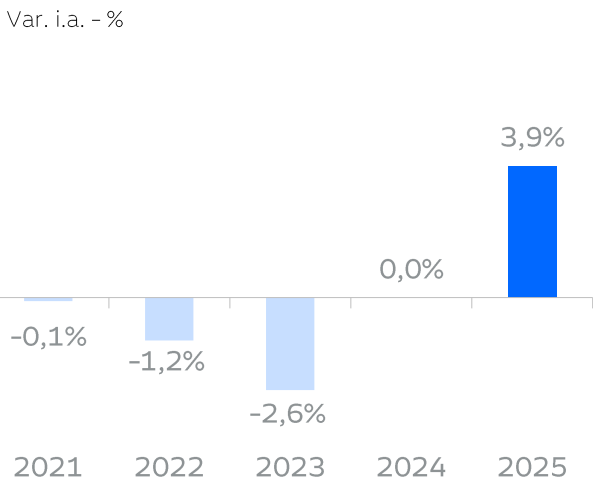
Cartera de Crédito

Cartera de crédito normal

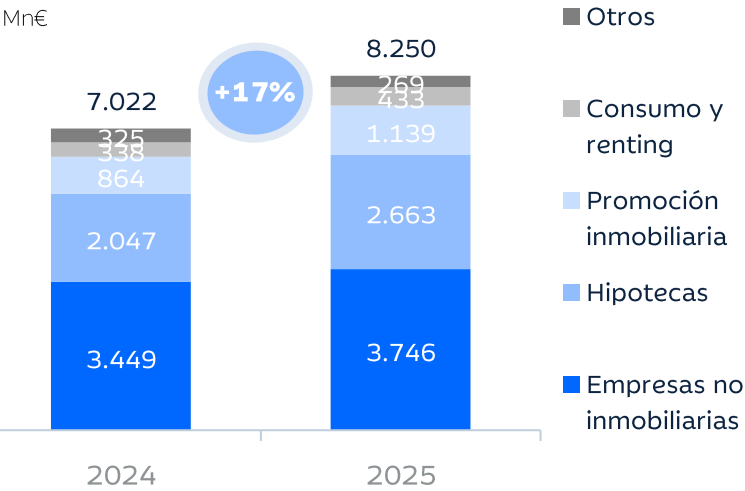
Mn€

	2025	Var. i.a.
Crédito a Particulares	19.794	3,9%
Hipotecas	18.080	3,9%
Consumo y Otros	1.714	4,1%
Crédito a Empresas	9.071	1,9%
No Inmobiliarias	8.036	3,2%
Inmobiliarias	1.035	-7,4%
Sector Público y Otros	1.348	9,0%
Crédito Normal ex ATAs	30.213	3,5%

Var. cartera hipotecaria



Nuevas formalizaciones



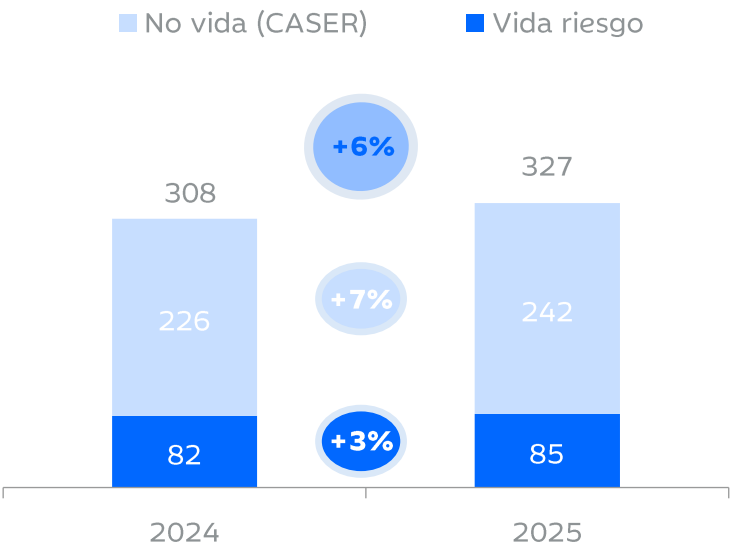
El crédito normal ex ATAs aumenta un 3,5% i.a. (+1.017Mn€), gracias al dinamismo de la nueva producción que aumenta un 17,5% i.a.

- La **financiación para adquisición de vivienda** consolida la senda de crecimiento iniciada a finales de 2024 y se configura como el **principal vector de expansión del crédito**. Así, el **saldo de la cartera hipotecaria** se incrementa un **3,9% i.a.**, apoyado por el impulso de **las formalizaciones** que crecen un **30,1% i.a.** en un mercado inmobiliario especialmente activo. Las áreas de **Madrid y Arco Mediterráneo** concentran el **60% del nuevo crédito a vivienda formalizado** en el ejercicio con crecimientos del **33% y 40% i.a.** respectivamente.
- En **empresas no inmobiliarias**, la Entidad registra un crecimiento del **8,6% i.a.** en las **nuevas formalizaciones** que, acompañado de un aumento del **5,7% i.a.** en el **volumen de circulante** negociado, impulsan el **saldo de crédito** en este segmento un **3,2% i.a.**
- Por su parte, las **formalizaciones de consumo y renting** aumentan un **27,9% i.a.**

Seguros de Riesgo

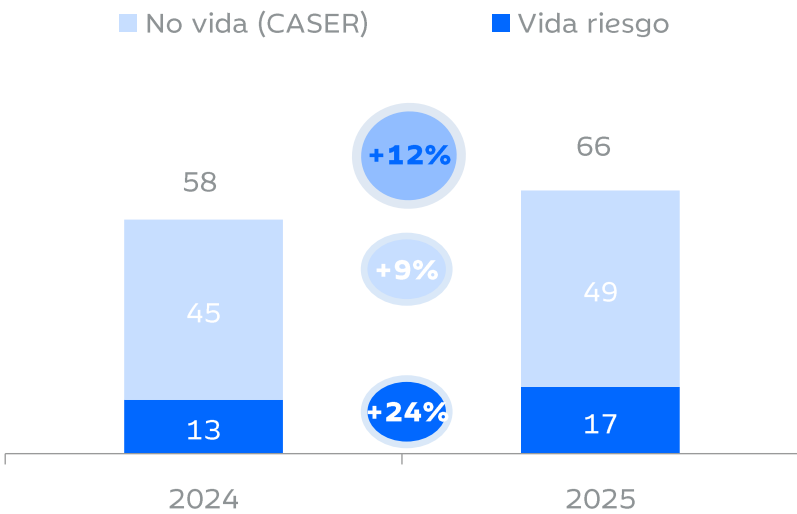
Primas de seguros de riesgo (cartera)

Mn€ – primas cobradas



Nueva producción seguros de riesgo

Mn€ – primas netas anualizadas



Nueva producción seguros riesgo no vida var i.a.



Salud: +70% i.a.



Comercios: +29% i.a.



Hogar: +14% i.a.

La cartera de seguros de riesgo aumenta un 5,9% i.a. hasta 327Mn€ gracias, principalmente, a la buena evolución de no vida, +7,0% i.a.

La nueva producción de seguros crece un 12,4% i.a. hasta los 65Mn€.

- Destaca la nueva producción de **vida riesgo** con un crecimiento del **24,1% i.a.** gracias al dinamismo en hipotecas.
- Por su parte, la nueva producción de **no vida** crece un **9,0% i.a.** donde presentan una **fuerte evolución interanual** las carteras de **hogar +14%, comercios +29% y salud +70%**, con un alto dinamismo comercial del **nuevo producto “Caser Salud +60”**.

03

CUENTA DE RESULTADOS



Resultados 2025

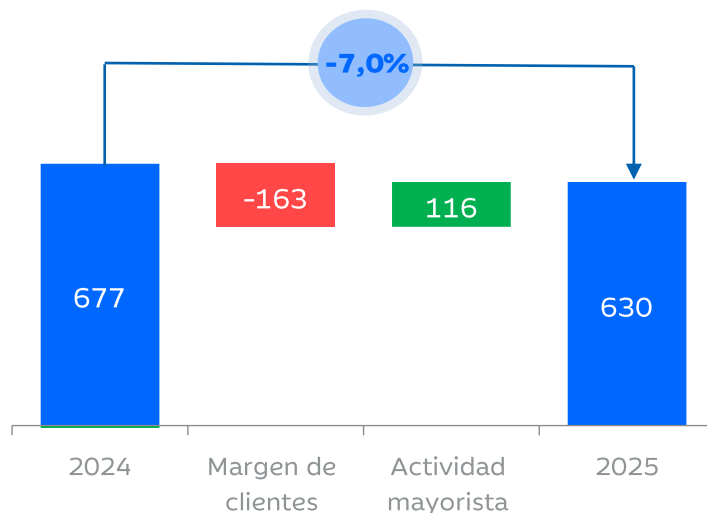
	2024	2025	i.a.
Margen de intereses	677	630	-7,0%
Comisiones	482	513	6,6%
Ingresos por contratos de seguros	142	123	-13,5% ¹
Ingresos Recurrentes	1.301	1.266	-2,7%
Resultado de Operaciones Financieras	-10	9	n.a.
Otros Resultados de Explotación (Neto)	13	59	n.a. ²
Margen Bruto	1.304	1.335	2,4%
Gastos de Explotación	-651	-706	8,5% ³
Resultados antes de Saneamientos	653	629	-3,7%
Provisiones Totales	-150	-130	-13,5%
de las cuales: riesgo de crédito y activos adjudicados	-88	-76	-14,3%
Otras Ganancias y Pérdidas	6	9	49,7%
Beneficio antes Impuestos	508	508	-0,2%
Impuestos	-172	-161	-6,1%
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	337	346	2,8%

¹ La contribución de los seguros de vida al BAI (incluyendo la aportación al margen de intereses y ROF) mejora un 7% i.a.
² En 2024 el gasto por IMIC ascendió a 54Mn€ y se registró en OPCE. En 2025 el gasto por IMIC ha sido 2,5Mn€ y se ha registrado en la línea de impuestos.
³ Los gastos de explotación recogen 10Mn€ por gasto de Plan bajas incentivadas voluntarias en 2026. Excluyendo este impacto los gastos crecen un 7% i.a.

Margen de intereses

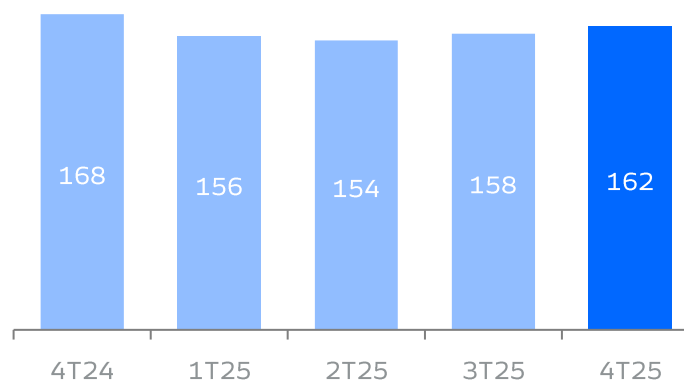
Evolución i.a margen de intereses

Mn€



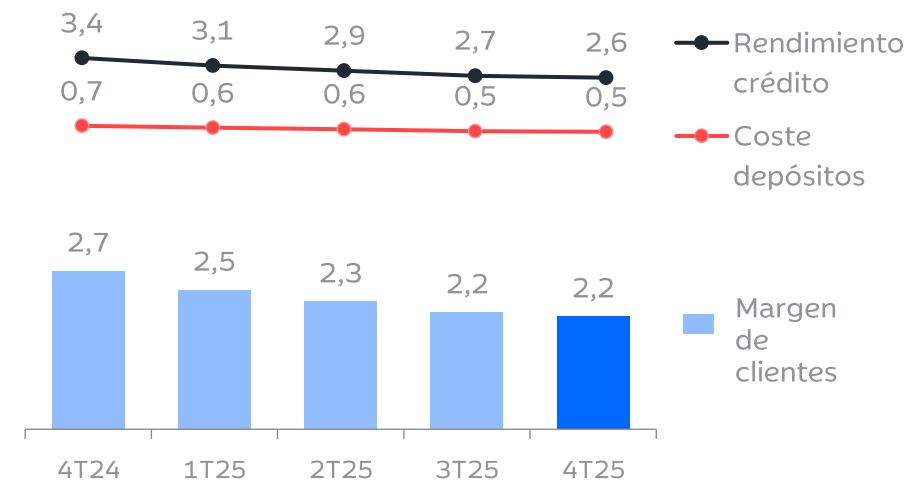
Evolución trimestral margen de intereses

Mn€



Margen de clientes

%



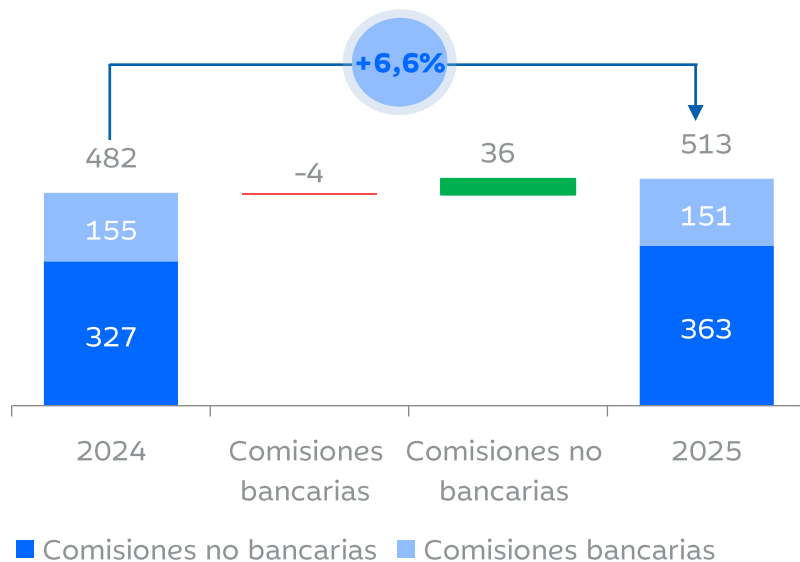
El margen de intereses totaliza 630Mn€, registrando una caída del 7,0% i.a., consecuencia del descenso en los tipos de la cartera de crédito. En términos i.t, el margen de intereses avanza, por segundo trimestre consecutivo, un 2,4% gracias a la actividad mayorista y la menor caída del margen de clientes.

- La caída del **margen de clientes (-163Mn€ i.a.)** se compensa parcialmente por una **mayor aportación de la actividad mayorista (+116Mn€)**. Dentro de esta contribuyen positivamente la **tesorería (+36Mn€)** impulsada por el crecimiento de los saldos acreedores de clientes unido a la adaptación a un coste más bajo, un coste significativamente menor de la **financiación mayorista (+64Mn€)** y la **actividad aseguradora (+30Mn€)**.
- El **margen de clientes** se sitúa en el **2,2%**. La **caída intertrimestral del margen de clientes en el 4T estanco (5 p.b.)** se ha moderado notablemente frente a la registrada en el 1T estanco (23 p.b.).

Comisiones

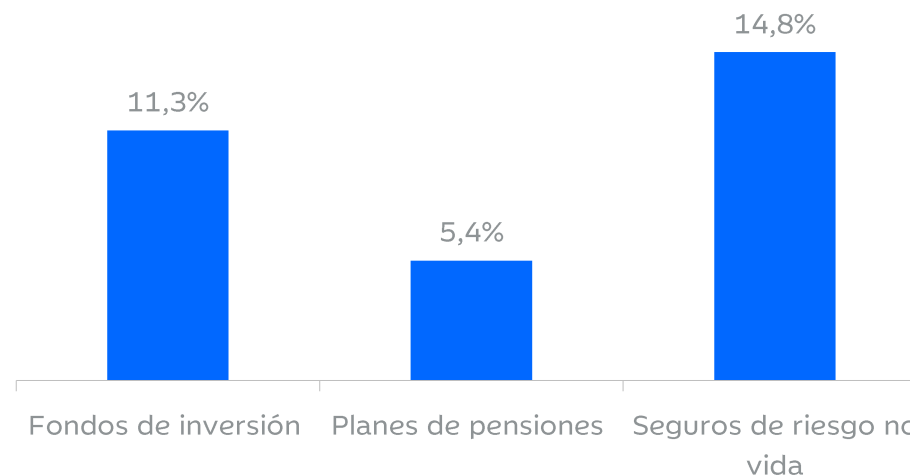
Evolución de las comisiones

Mn€



Var. i.a comisiones no bancarias por productos

% - 2025 vs. 2024

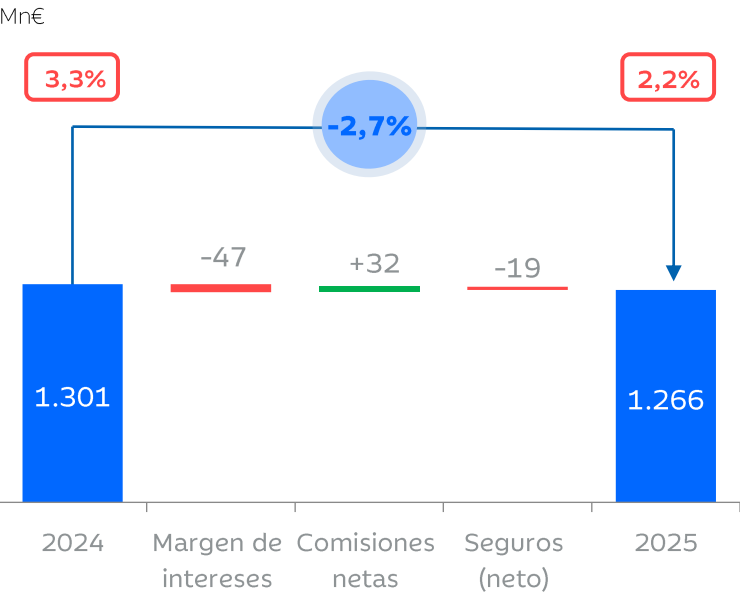


Los ingresos netos por comisiones avanzan 6,6% i.a. o 32Mn€ hasta los 513Mn€ explicado íntegramente por el excelente comportamiento de las comisiones no bancarias.

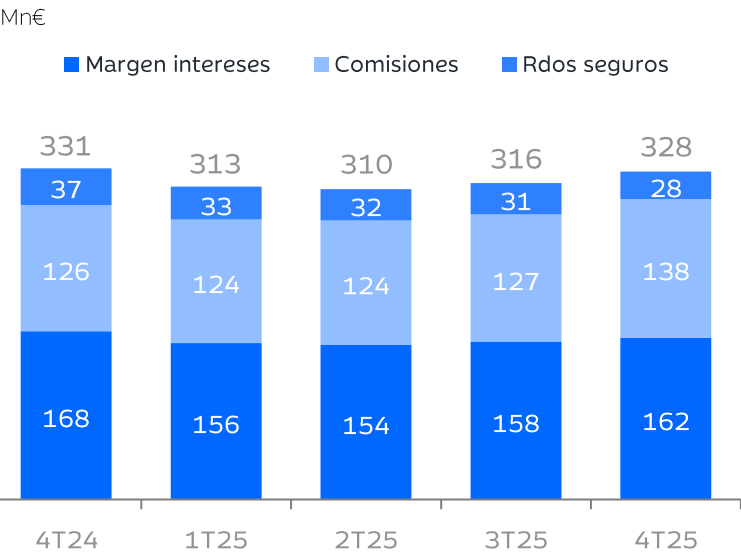
- Las **comisiones no bancarias avanzan un 10,0% i.a.** gracias principalmente al mayor volumen en productos de gestión de activos y, en menor medida, a un ingreso de 5Mn€ en el 4T por el cumplimiento de los objetivos comerciales del Plan de Negocio de Caser.
- Las **comisiones bancarias retroceden un 2,5% i.a.**, impactadas por el ajuste de tarifas en clientes estratégicos y por los menores ingresos derivados de los impagos de clientes gracias al buen comportamiento de la cartera de crédito. Las comisiones bancarias **mejoran en el segundo semestre** (especialmente en el 4T estanco +1,4% i.a.) gracias al **mayor dinamismo en la actividad de medios de pago**.

Ingresos recurrentes y margen bruto

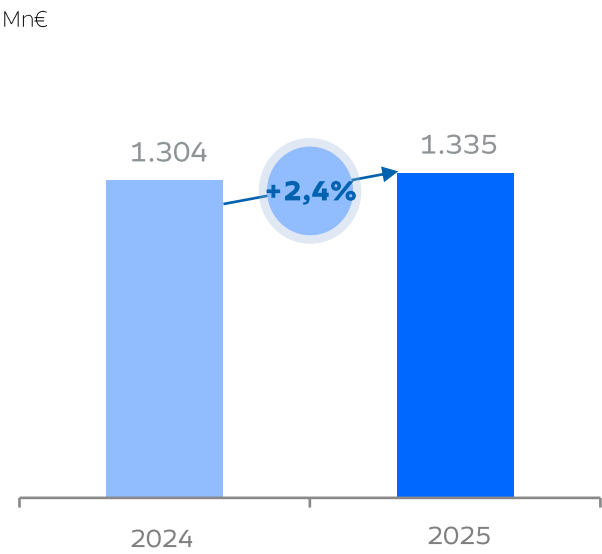
Evolución i.a ingresos recurrentes



Evolución i.t. ingresos recurrentes



Evolución i.a margen bruto¹



El dinamismo comercial y la optimización de las palancas del negocio mayorista permiten mitigar el impacto de la caída de los tipos de interés (Eur12m cae de media en el periodo 110 p.b.), cayendo los ingresos recurrentes tan solo un 2,7% i.a.

- En el 4T estanco los ingresos recurrentes crecen un 3,6% i.t. (el margen de intereses avanza un 2,4% i.t. y las comisiones lo hacen un 8,9% i.t.)

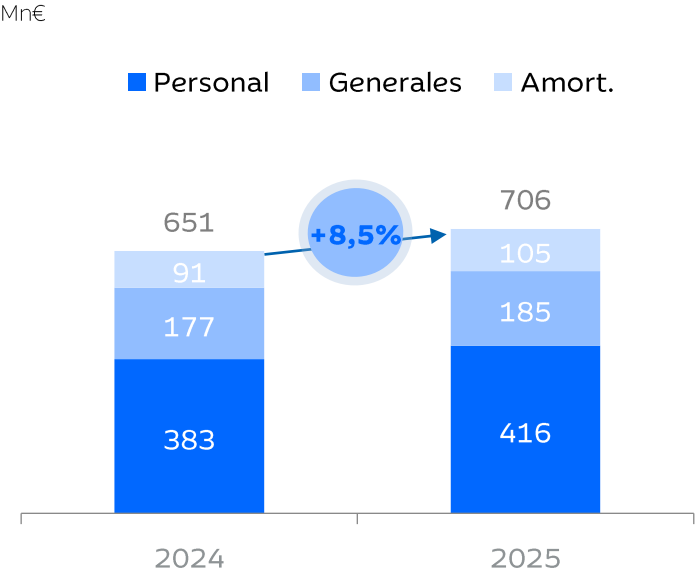
El margen bruto avanza un 2,4% i.a. hasta alcanzar 1.335Mn€ gracias a la resiliencia de los ingresos recurrentes y al cambio normativo en el gravamen a la banca¹.

- Excluyendo el impacto del gravamen, el margen bruto cae únicamente un -1,7% i.a. pese a la ya mencionada caída de tipos.

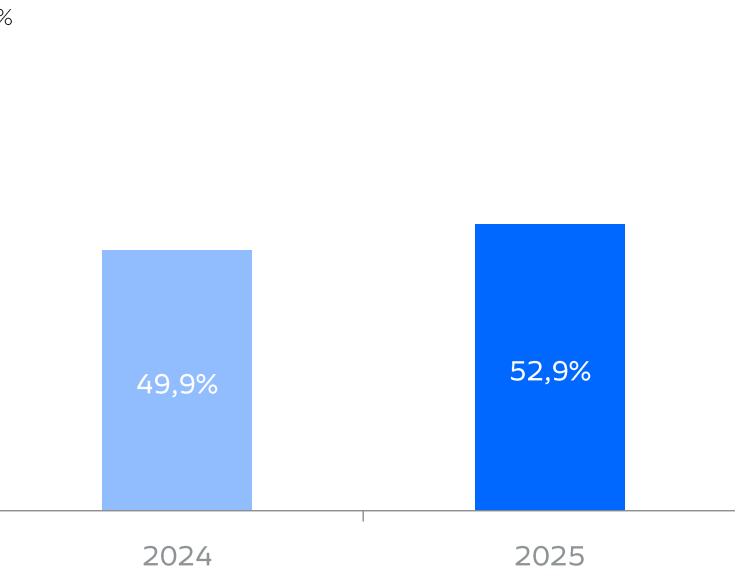
¹ En el 2024 se contabilizó en este epígrafe un impacto de 54Mn€ de impuesto a la banca. En el 2025 supone 2,5Mn€ y se ha registrado por la línea "gasto por impuesto de sociedades".

Gastos de explotación y resultado antes de saneamientos

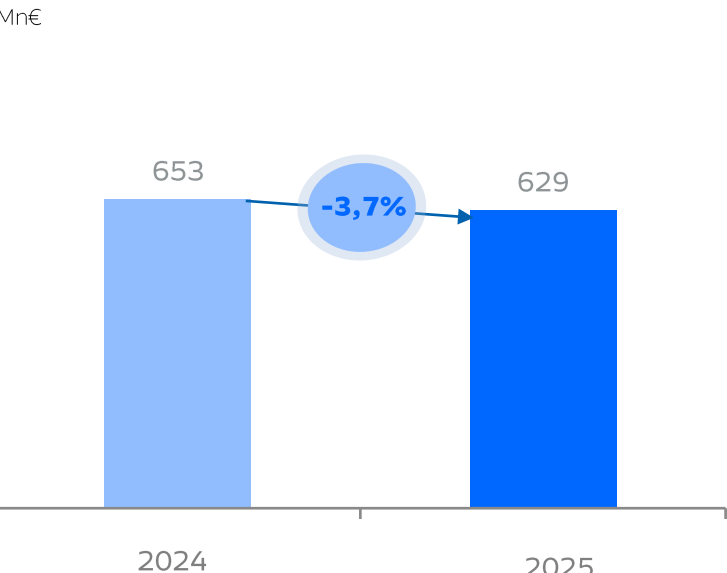
Gastos de explotación



Ratio de eficiencia



Resultado antes de saneamientos



Los gastos de explotación aumentan un 8,5% i.a. hasta 706Mn€.

- Los **gastos de personal** se incrementan un **8,7% i.a.**, debido al incremento medio de la plantilla y a la aplicación del Convenio. En este epígrafe se recoge un **gasto adicional de 9,7Mn€ por un Plan de bajas incentivadas voluntarias** que se materializará a lo largo de 2026 (excluyendo este gasto, los gastos de explotación se incrementan un 7,0% i.a.). **Otros gastos de administración** se incrementan un **4,6% i.a.**, principalmente, por el gasto de la campaña de imagen de marca de la Entidad y la mayor inflación. El **gasto por amortizaciones** crece un **15,1%** debido a la inversión en intangibles y, en menor medida, a la operatoria de renting.

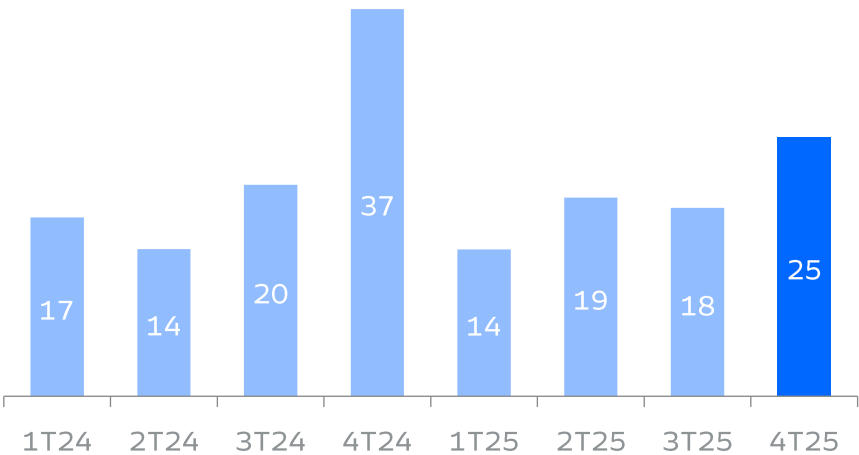
El ratio de eficiencia se sitúa en el 52,9%.

El resultado antes de saneamientos disminuye 3,7% i.a. hasta 629Mn€.

Provisiones de riesgo de crédito y adjudicados

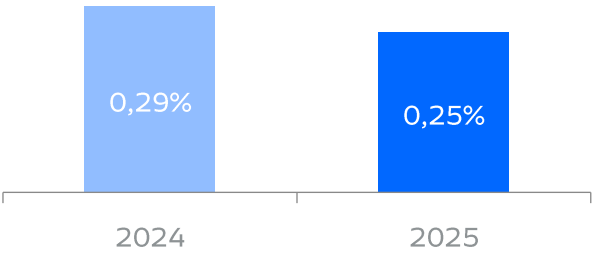
Provisiones riesgo de crédito y adjudicados

Mn€



Coste del riesgo

%



Las provisiones de riesgo de crédito y adjudicados totalizan 76Mn€ vs 88Mn€ de 2024. El coste de riesgo disminuye hasta 25 p.b.

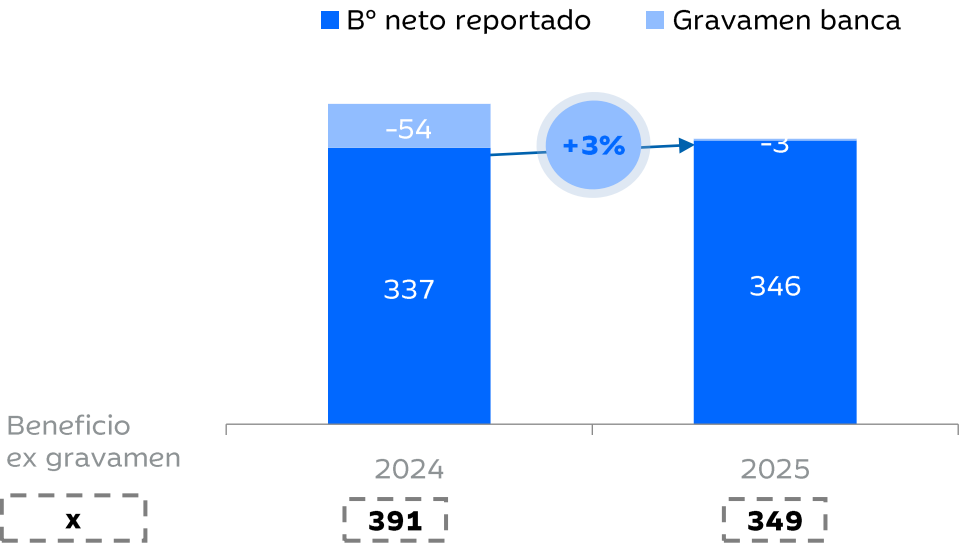
- La Entidad continúa mejorando su calidad de activo, así, el saldo de **activos problemáticos** cae un **20,4%** i.a. y el **ratio de cobertura de NPAs mejora** hasta el **90,2%**.

Ibercaja mantiene unas provisiones totales (PMA) para riesgos macroeconómicos y geopolíticos de 60Mn€, habiéndose incrementado 5Mn€ en el año.

Beneficio neto

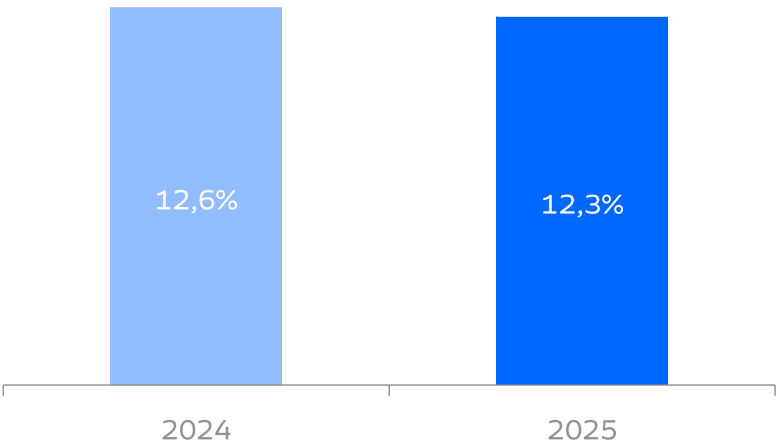
Evolución beneficio neto

Mn€



ROTE reportado

%



El beneficio neto reportado crece un 2,8% i.a. en el 2025 hasta los 346Mn€.

- 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 10,7% i.a.

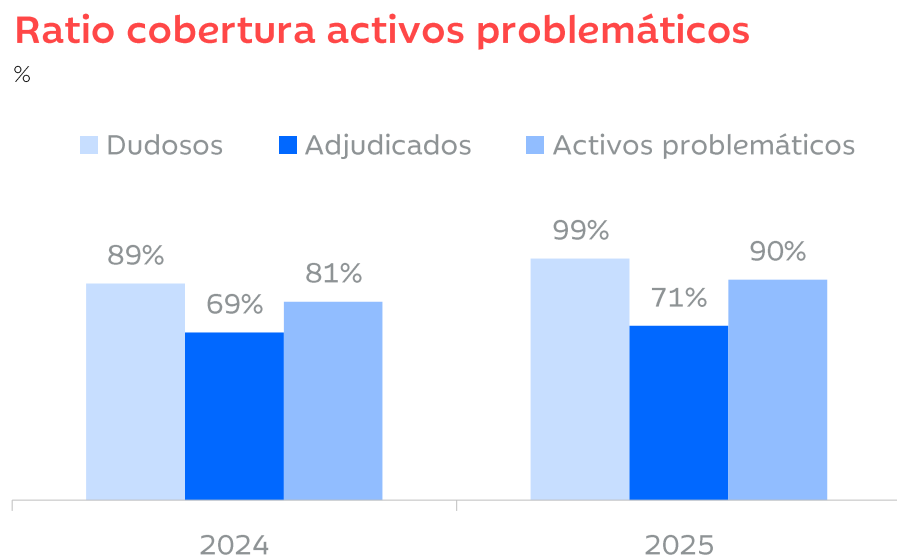
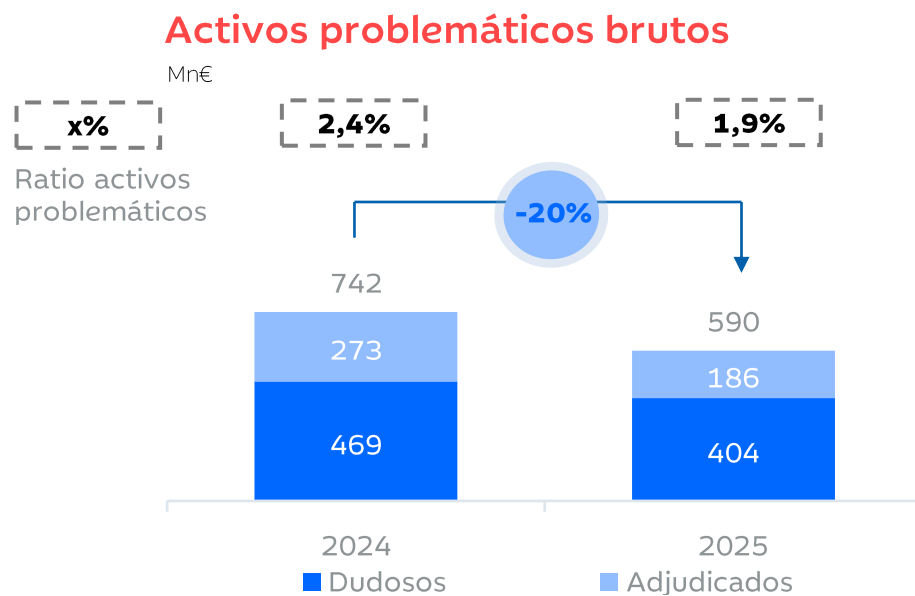
El ROTE alcanza el 12,3% en 2025, más de 200 p.b. por encima del objetivo marcado dentro del Plan Estratégico (>10%).

04

CALIDAD DE ACTIVO, LIQUIDEZ Y SOLVENCIA



Calidad de activo



El saldo de activos improductivos se reduce un 20,4% respecto a diciembre 2024 y el ratio NPA mejora 53 p.b. vs. 2024 hasta el 1,9%.

- Los **dudosos** se reducen un **-13,8% i.a.** y el **ratio de mora** se sitúa en **1,3%**, frente al 2,8% del sistema¹. Los **adjudicados caen un 31,8% i.a.** gracias a las ventas realizadas que ascienden a 94Mn€ (un 34% del volumen de adjudicados a cierre de 2024).

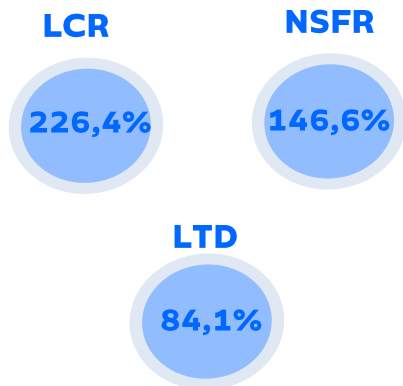
Tras el esfuerzo en provisiones, Ibercaja aumenta sus ratios de cobertura de los activos problemáticos hasta el 90,2% (alcanzando el 99% en dudosos y el 71% en adjudicados)

- Los **activos problemáticos netos** se sitúan en **58Mn€** y representan el **0,1% del total del activo**, uno de los % más bajos del sistema financiero español.

Liquidez y cartera ALCO

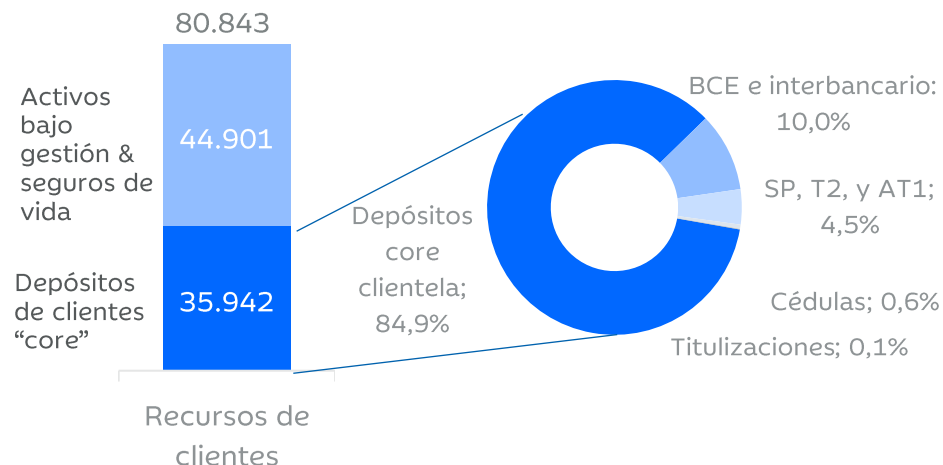
Ratios de liquidez y financiación

% - 4T2025



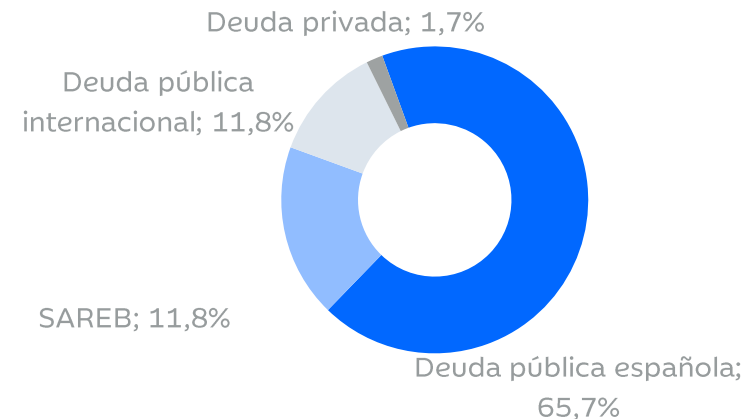
Estructura de financiación

% - 4T2025



Estructura cartera ALCO

% - 4T2025



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

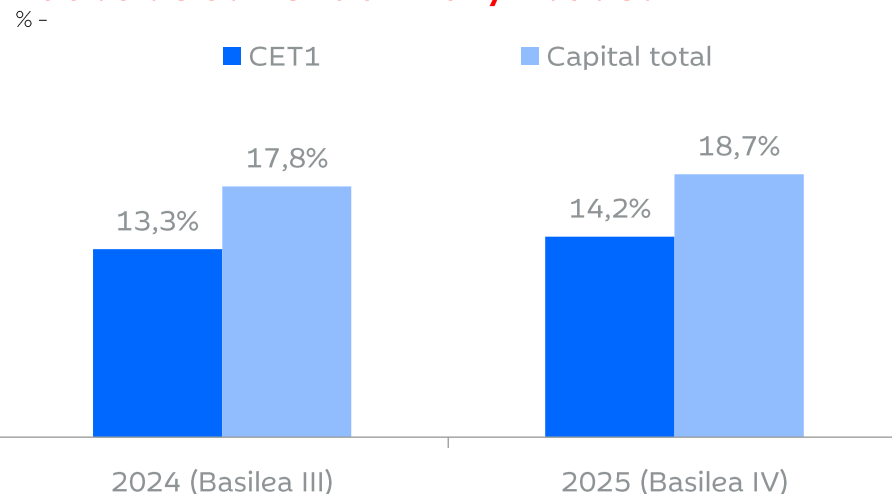
- **El ratio LCR** alcanza el **226,4%**. **Los activos líquidos** se sitúan en **13.424Mn€**, y suponen un **24,1% del activo total**.
- **Los depósitos core de la clientela** suponen el **84,9% de la financiación ajena**.
- **El ratio LTD** se sitúa en **84,1%** y **el NSFR** alcanza el **146,6%**.

La cartera ALCO¹ aumenta un 11,7% en el año hasta los 11.314Mn€ tras las compras realizadas de deuda pública.

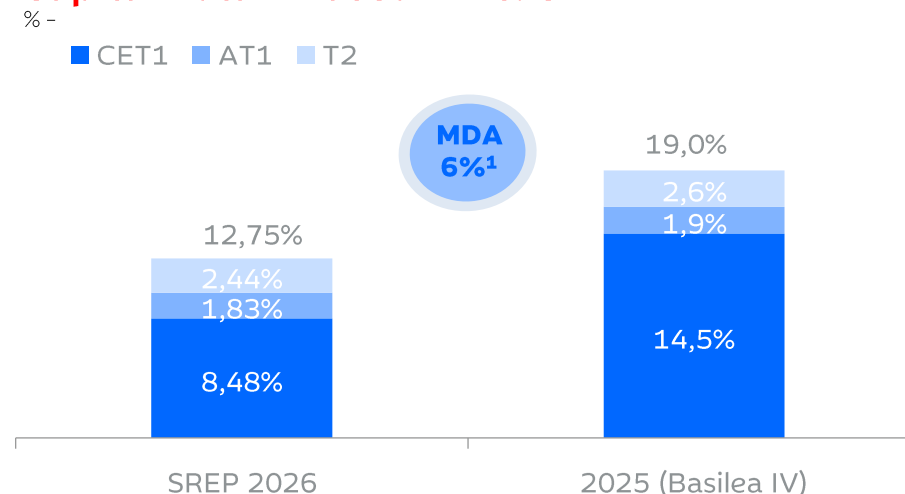
- **La deuda pública española representa el 65,7% del total de la cartera.** El 99% de la cartera ALCO está clasificada como activos líquidos de alta calidad (HQLA). La duración se sitúa en 2,2 años².

Solvencia

Ratios de solvencia– Fully Loaded



Capital Total Phased In vs. SREP



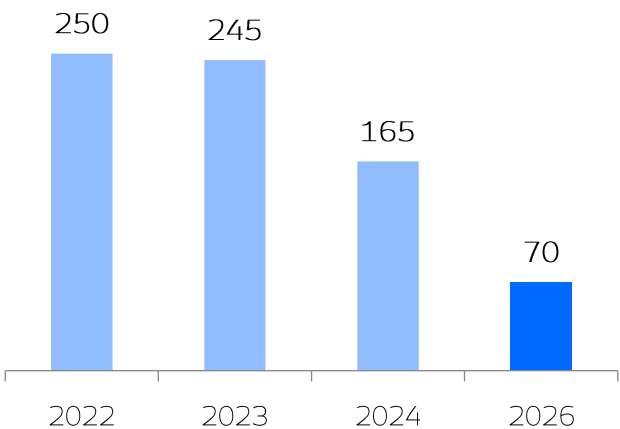
Los niveles de capital de Ibercaja aumentan en el año gracias a la sólida generación de beneficio, a un pay-out contenido y a la primera aplicación de Basilea IV.

- El ratio **CET1 Fully Loaded** se eleva 89 p.b. en el año hasta el **14,2%**, 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%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 **24,7%** de los activos ponderados por riesgo y se **mantiene un colchón vs. requerimientos de 319 p.b¹**.

Nueva emisión Senior Preferred

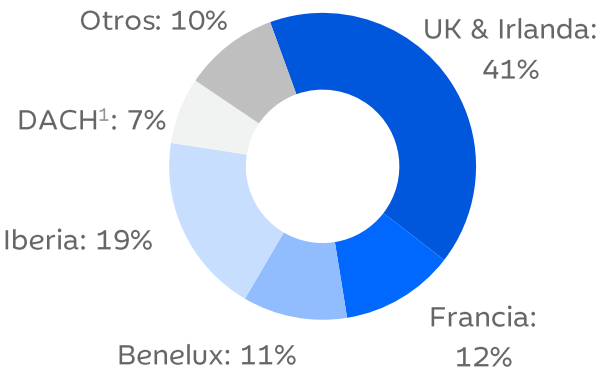
Spreads emisiones SP de Ibercaja

p.b.



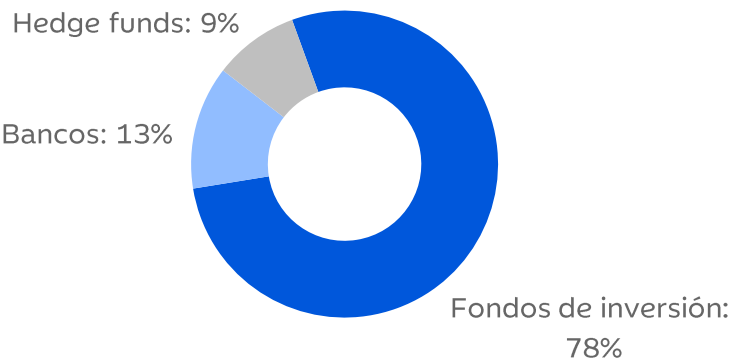
Distribución por geografías

%



Tipo inversor

%



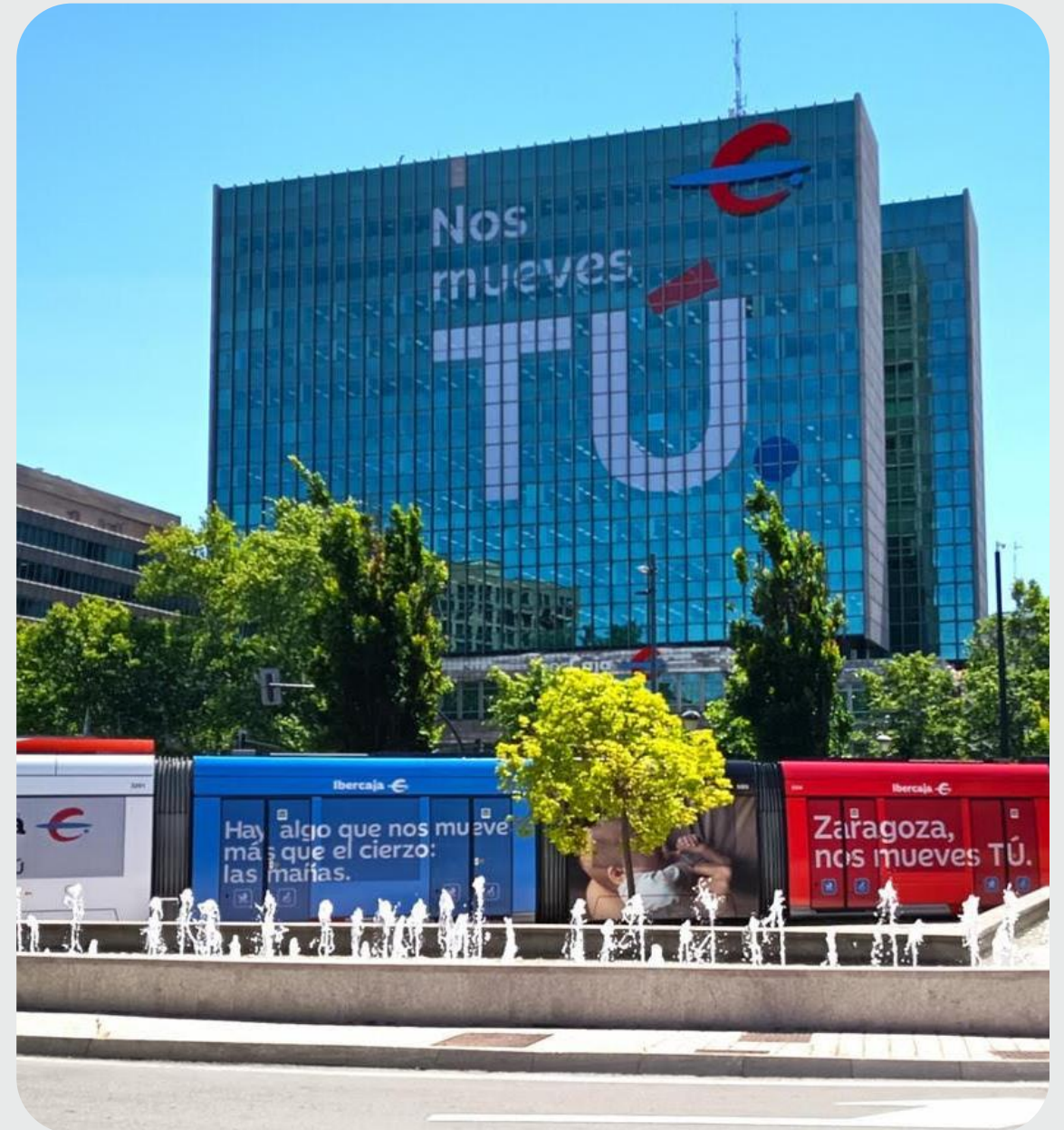
En febrero de 2026, Ibercaja ha completado de manera exitosa una emisión de Deuda Senior Preferred por un importe de 500Mn€.

- La **demanda recibida** ha sido de **3.600Mn€**, superando **7,2x** el volumen de la emisión. Las ordenes provienen de más de **175 inversores**, siendo más del 80% internacionales con predominio de fondos de inversión.
- El **diferencial crediticio** se cerró en **70 p.b.**, frente a los 105 p.b. inicialmente anunciados en el lanzamiento gracias a la alta demanda.

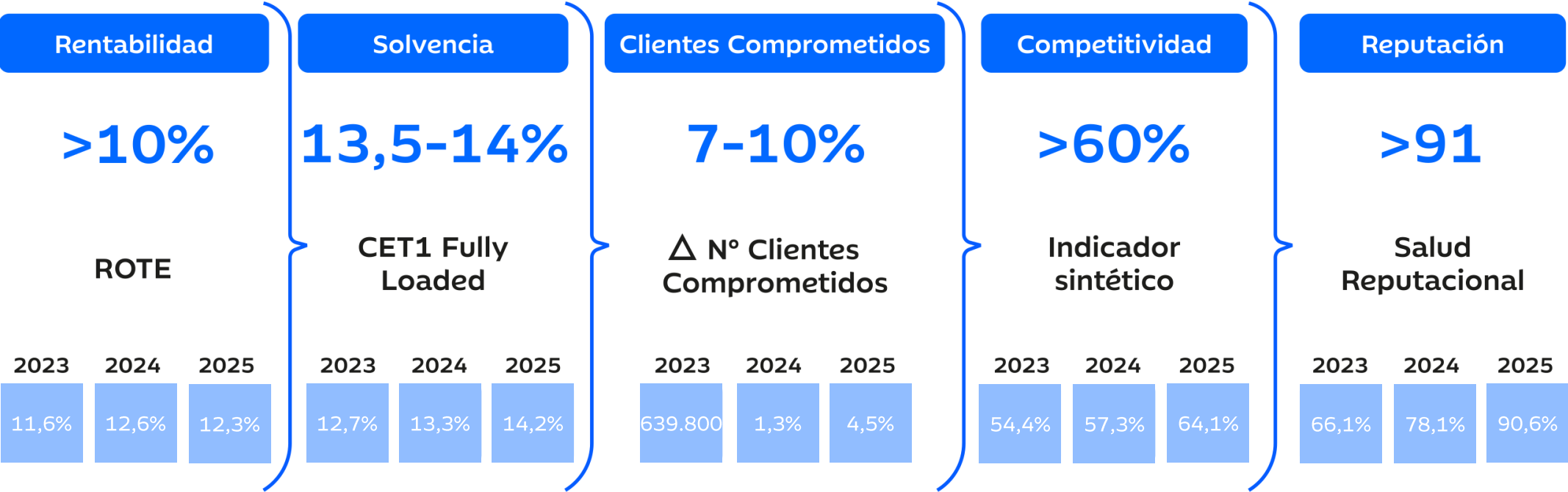
Esta nueva emisión permite a Ibercaja mantener su sólida estructura MREL, gestionar su perfil de vencimientos y reducir el coste de la financiación mayorista.

05

PLAN ESTRATÉGICO “AHORA IBERCAJA”



Progresando hacia los objetivos del Plan Estratégico “Ahora Ibercaja”



Se cierra el segundo año del Plan Estratégico “Ahora Ibercaja” cumpliendo con los objetivos financieros fijados y con una evolución favorable hacia la consecución de los objetivos no financieros.

Cumpliendo y superando los objetivos financieros

		Objetivos Plan Estratégico	2025	
Rentabilidad	ROTE	>10%	12,3%	✓
	Eficiencia	<54%	53%	✓
Calidad de activo	Ratio NPA	<3,5%	1,9%	✓
	Coste del Riesgo	<0,35%	0,25%	✓
Liquidez & Solvencia	LCR	>190%	226%	✓
	CET1 FL	13,5%-14,0%	14,2%	✓
	Capital Total FL	17,8%-18,3%	18,7%	✓
	Pay-out	40%	40%	✓

Evolución sólida en los indicadores no financieros

Cientes comprometidos

- ✓ El término cliente comprometido surge del esfuerzo de la Entidad en la **dinamización de la base de clientes**, incrementando el número de clientes y su **vinculación** con Ibercaja.

Δ 7-10%

- ✓ En 2024 se observó un **cambio de tendencia** que se confirma en 2025.
- ✓ Los **clientes comprometidos** aumentan un **3,5% en 2025**, lo cual impulsa el acumulado del Plan hasta el 4,5%.

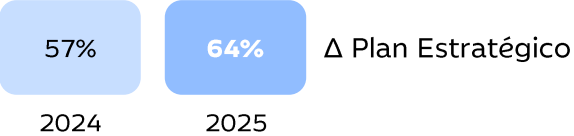


Competitividad

- ✓ El indicador refleja el grado de competitividad de la Entidad considerando **indicadores clave relativos a la transformación**: IT, procesos, dato y plantilla cualificada.

> 60%

- ✓ Impulso gracias a la positiva evolución de la inversión para la **transformación tecnológica** de Ibercaja
- ✓ Aumento de la **plantilla cualificada** que **supera** ya el **80%**

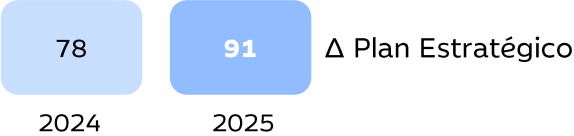


Reputación

- ✓ La salud reputacional incluye métricas de **realidad y percepción** de los principales **grupos de interés** del Ibercaja: clientes, empleados, sociedad y mercado.

> 91

- ✓ **NPS empleados de Ibercaja 45** vs. -47 del sector bancario español¹
- ✓ Las **3 subidas de rating** logradas por la Entidad en 2025 impulsan también al indicador



06

ANEXOS



Evolución reciente rating Ibercaja

MOODY'S

A3 / Estable

↑ octubre 2025

Desde 2020 (Ba3)
6 mejoras

FitchRatings

BBB+ / Estable

↑ febrero 2025

Desde 2020 (BB+)
3 mejoras

S&P Global

BBB / Estable

↑ marzo 2025

Desde 2020 (BB+)
2 mejoras

↑ Mejoras durante 2025

Sostenibilidad: acciones destacadas 4T2025

Ambiental

- Durante 2025 se ha seguido impulsando la transición, y en general la sostenibilidad, a través de la actividad financiera. Así, se han **formalizado más de 2.000Mn€** en el año (+25% vs. 2024) de financiación sostenible, teniendo en cuenta los segmentos de negocio minorista, banca de empresas, financiación al consumo y promoción inmobiliaria.
- Se confirma en 2025 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 **8.791Mn€ a diciembre 2025** (+97,4% vs. 4T24).
- Ibercaja ha avanzado en 2025 en el cumplimiento de los requerimientos de la nueva **Guía EBA de Directrices para la Gestión de Riesgos ASG** (EBA/GL/2025/01) y en el desarrollo de su **Plan de Transición Prudencial**, documento estratégico que refleja cómo la Entidad adapta su modelo de negocio y gestión del riesgo para responder a los objetivos ASG. Responde a las expectativas del supervisor y permitirá alinear la estrategia con los compromisos de sostenibilidad a largo plazo.



Social

- Fundación Ibercaja ha reafirmado su compromiso con la sociedad a través de la implementación de **3.293 iniciativas que han beneficiado a más de 1,4 millones de personas** en 2025, con una inversión neta de más de **25Mn€**.
- El programa de **voluntariado corporativo de la Entidad ha movilizado a más de 900 voluntarios** en 2025 (+13% vs. 2024).
 - ✓ Destacan entre las actividades, la Campaña de Abrigo para Personas sin Hogar, donde se destinaron donaciones para adquirir prendas de abrigo y se repartieron a personas sin hogar en las ciudades de Madrid, Valencia y Zaragoza; y el Día Solidario de las Empresas coordinado por Cooperación Internacional.



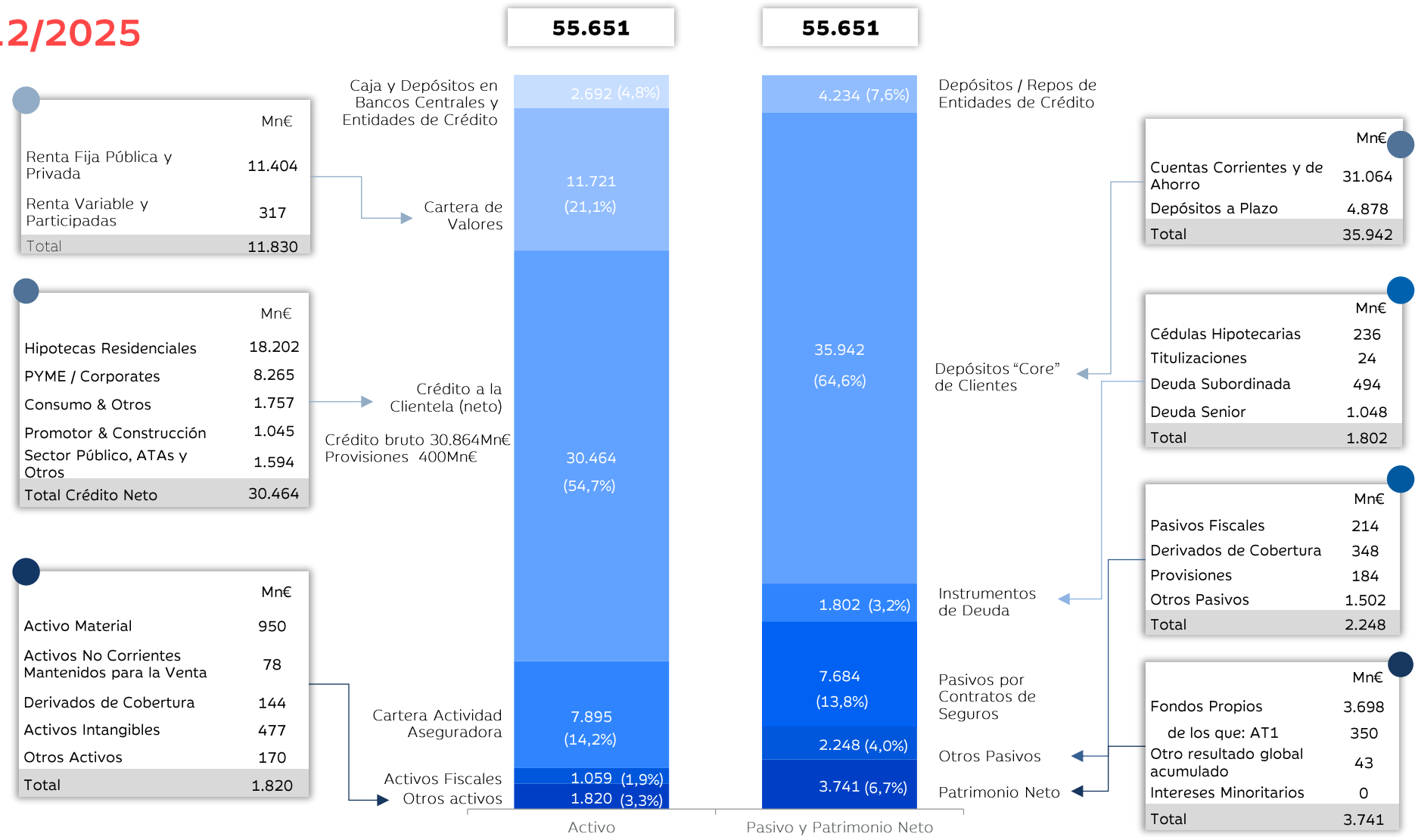
Gobernanza

- Se ha divulgado la actividad de sostenibilidad de la entidad a través del **Estado de Información no Financiera e Información de Sostenibilidad**, en cumplimiento con la directiva CSRD, y dando respuesta también a otros marcos como los Principios de Banca Responsable de las Naciones Unidas.



Balance

Mn€ 31/12/2025



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.

Ibercaja

