

RESULTADOS 3T 2026

ABANCA eleva un 2,4% su beneficio antes de impuestos, hasta 765 millones, y sitúa la rentabilidad en el 12,2%

- Sólida rentabilidad sustentada en el crecimiento eficiente del negocio recurrente y la buena gestión del balance
- El beneficio antes de impuestos aumentó un 2,4% interanual
- El beneficio neto, 579 millones, refleja la normalización de la tasa fiscal (del 7% al 28%); a tipo comparable crecería al mismo ritmo que el resultado operativo
- ABANCA eleva un 6,4% interanual su volumen de negocio, que se sitúa por encima de los 142.000 millones de euros
- Intenso crecimiento comercial: más de 116.000 nuevos clientes captados en el mercado ibérico
- Las familias y empresas reciben un total de más de 14.000 millones de euros de nueva financiación
- La ratio de capital CET1 se sitúa en el 13,3%, con 1.900 millones de euros de holgura en capital
- Perfil de liquidez estable: ratio créditos / depósitos del 88,6% y base de depósitos granular
- La tasa de mora mejora hasta situarse en el 1,8%, con una cobertura de activos dudosos que sube hasta el 88,4%

27.10.2026. ABANCA obtuvo en los primeros nueve meses de 2026 un beneficio antes de impuestos de 764,5 millones de euros, un 2,4% más en términos interanuales. El beneficio después de impuestos se situó en 579,1 millones, un 13,6% menos que en el mismo periodo del año anterior, debido al incremento de la tasa fiscal efectiva provocado por el menor uso de créditos fiscales. La rentabilidad ROTE se situó en el 12,2% y la rentabilidad sobre CET 1 en el 14,8%, con una elevada holgura sobre el coste del capital.

La solidez de sus fundamentales permite a la entidad afrontar el entorno de incertidumbre desde una base robusta. La combinación de amplia solvencia (1.900 millones de colchón de capital), elevada calidad del activo (mora 1,8%, cobertura 88%) y holgada posición de liquidez sitúan a ABANCA como una de las entidades más sólidas del sector.

Como en trimestres anteriores, el resultado obtenido se basa en el crecimiento eficiente del negocio recurrente y la buena gestión del balance. La entidad sigue mostrando un elevado dinamismo comercial, con una intensa captación de nuevos clientes que refuerza su franquicia ibérica. La entidad ha incorporado en lo que va de año más de 116.000 nuevos clientes en el conjunto de España y Portugal, la mayoría (7 de cada 10) en áreas distintas a su zona de origen.

Este fuerte ritmo de crecimiento se ve acompañado de elevados índices de satisfacción: tres de cada cuatro nuevos clientes valoran su relación con la entidad con una nota de 9 o más puntos (sobre 10), destacando la excelente percepción de la calidad de servicio.

En paralelo a la captación de clientes, la evolución del negocio sigue mostrando una gran solidez. El volumen de negocio se ha situado en 142.859 millones de euros, lo que supone un 6,4% más que en septiembre de 2025.

El banco destinó un total de más de 14.000 millones de euros en nueva financiación para apoyar a familias y empresas, con crecimientos de las nuevas formalizaciones del 8,3% y el 5,6% respectivamente. Por su parte, los recursos de clientes aumentaron un 5,5% en el período, con crecimiento tanto en los depósitos como en el fuera de balance. La domiciliación de nóminas creció en un 11,3%.

En el mercado de seguros, la entidad alcanzó un hito muy relevante al superar el millón de pólizas gestionadas, gracias a una estrategia diferencial basada en productos propios. Las primas de seguros generales y vida riesgo crecieron un 11,5% respecto a hace un año, hasta los 746 millones de euros. El número de pólizas se sitúa en el entorno de los 1,2 millones, con más de 750.000 clientes.

Por su parte, B100, la propuesta 100% digital de ABANCA, continúa su evolución con fuertes incrementos desde septiembre del año pasado en número de clientes (73%) y volumen de negocio (61%). B100 desempeña un papel esencial en la estrategia de crecimiento en mercados sin presencia física y de competencia frente a las entidades con modelos de negocio sólo digitales.

El buen desempeño comercial de ABANCA es diferencial respecto al sector, como demuestran las ganancias de cuota de mercado en prácticamente todos los productos. Son especialmente relevantes los incrementos de cuota en seguros generales (35 p.b), fondos de inversión (25 p.b.), TPVs (19 p.b.) y tarjetas en circulación (18 p.b.).

Durante el trimestre, la entidad ha seguido avanzando en su transformación tecnológica a través de una adopción intensiva de la IA, con una estrategia digital orientada al cliente, la ciberseguridad y la excelencia operativa. Los 250 casos de uso de IA implantados para la transformación de los procesos permiten una mayor personalización de la oferta y un importante ahorro de tiempo que se refleja en mejor atención al cliente.

Resultados sólidos y diversificados

En los nueve primeros meses del año el beneficio antes de impuestos alcanzó los 764,5 millones de euros, un 2,4% más que en el mismo periodo del ejercicio pasado. El margen bruto crece un 3,7%, por encima de los gastos de explotación, lo que posibilita una mejora de la eficiencia operativa. El coste del riesgo se mantiene controlado, evidenciando una elevada prudencia en la identificación y provisión de riesgos. La rentabilidad ROTE se ha situado en el 12,2%, superando claramente el coste del capital.

La gestión de precios y volúmenes permite la mejora del margen de intereses, que aumentó en el tercer trimestre de 2026 un 5,3% respecto al mismo periodo del ejercicio pasado. La entidad espera que esta progresión positiva continúe en los próximos trimestres.

Los ingresos por prestación de servicios y negocio asegurador se incrementaron en un 14,1%. Destacan especialmente las líneas de seguros, cuyos ingresos crecieron un 29,9%, servicios bancarios, con un 31,6%, y gestión del ahorro, con un 14,9%.

La obtención de sinergias procedentes de las operaciones corporativas y la aplicación de políticas de racionalización se tradujeron en un crecimiento de los costes inferior al de los ingresos (3,6% frente a 3,7%) y también inferior a la media del sector (5,1%) e inflación (+4,9%). Gracias a ello la ratio de eficiencia mejoró en el tercer trimestre del año en 21 p.b. frente al anterior.

ABANCA sigue aplicando una política de máxima prudencia en la dotación de provisiones y refuerza sus ya sólidos niveles de cobertura. El coste del riesgo está situado en el 0,22%, la ratio de dudosos en el 1,8% y su cobertura en el 88,4%.

Crecimiento en todos los negocios y geografías

El volumen de negocio gestionado por la entidad se situó, a cierre del tercer trimestre del año, en 142.859 millones de euros, cifra un 6,4% superior a la de hace un año. El crédito a la clientela se situó en 56.579 millones de euros, mientras que los recursos totales alcanzaron los 86.280 millones. El crédito en situación normal alcanzó los 56.271 millones de euros, un 7,9% más respecto a septiembre de 2025. La cartera de crédito al sector privado, que supone el 84% del total, creció un 4,7% interanual.

El volumen de recursos totales de clientes creció un 5,5% interanual, hasta los 86.280 millones de euros. Por tipología de productos, los depósitos a la vista y a plazo suponen el 74% y los recursos fuera de balance (fondos de inversión, pensiones y seguros de ahorro) el 26% restante.

Los depósitos de clientes aumentaron un 1,7% interanual, situándose en los 63.855 millones de euros. Los saldos a la vista crecieron un 2,9%. La cartera presenta un perfil netamente minorista: sobre el total, el 95% corresponde a familias y empresas, y la mayoría (69%) tiene un saldo inferior a los 100.000 euros.

La entidad sigue creciendo con intensidad en fuera de balance y comercialización de seguros. El volumen de recursos fuera de balance se situó en 22.425 millones de euros, cifra que supone un 18,4% más respecto a septiembre del ejercicio pasado.

Las primas de seguros generales y de vida riesgo aumentaron un 11,5%, hasta los 746 millones de euros. Por líneas, las primas de seguros de decesos crecieron un 26%, las de vida riesgo un 24%, las de empresas un 18%, y las de salud un 14%.

Sólido perfil financiero

ABANCA es una de las entidades más sólidas del mercado ibérico atendiendo a sus ratios de solvencia, calidad del activo y liquidez.

En solvencia, los ratios alcanzan el 17,7% en capital total y el 13,3% en CET1. La elevada rentabilidad sobre el capital CET1 (14,8%) permite una sólida generación orgánica de capital. La entidad dispone de un amplio colchón de capital sobre requisitos de 1.892 millones para crecer con solvencia manteniendo un elevado nivel de capitalización. El exceso sobre requisitos MREL es de 292 millones de euros.

La entidad continuó reduciendo los saldos dudosos, que descendieron un 10,6%, con lo que la tasa de mora se situó en el 1,8%. Los adjudicados, por su parte, suponen un residual 0,1% del balance. En paralelo al descenso del crédito dudoso, el banco incrementó sus niveles de cobertura hasta el 88,4% para estos activos.

La estructura de financiación es netamente minorista, con un 87% de depósitos minoristas sobre el total y una ratio LTD minorista del 88,6%. En términos de ratios regulatorios de liquidez, ABANCA presenta ratios del 137% en financiación neta estable (NSFR) y del 174% en cobertura de liquidez (LCR), cumpliendo holgadamente los requisitos.

ABANCA dispone de 20.354 millones de euros en activos líquidos, cifra equivalente a más de 4 veces sus vencimientos previstos de emisiones. Adicionalmente dispone de una capacidad de emisión de cédulas de 7.992 millones de euros, lo que eleva su posición de liquidez hasta una cifra de 28.345 millones de euros.

Banca responsable y sostenible

El desarrollo de la estrategia de sostenibilidad de ABANCA dio lugar en el trimestre a nuevas acciones en los ámbitos financiero, cultural, medioambiental y de voluntariado. La excelente práctica ESG de ABANCA es reconocida por la agencia de calificación Sustainalytics, del grupo Morningstar, que mantiene a la entidad como la segunda mejor a nivel mundial en su categoría.

ABANCA está enfocada en el acompañamiento al tejido productivo hacia un modelo más sostenible, para lo que ha impulsado, entre otras iniciativas, más de 30 acuerdos sectoriales que benefician a más de 45.000 asociados. Además, más del 50% de la financiación concedida está dedicada a aquellos menos sensibles a la transición.

La concesión de financiación a proyectos de energías renovables se traduce en la generación de un volumen de energía equivalente al abastecimiento de unos 715.000 hogares. Además, la financiación de ABANCA para vivienda verde supone un ahorro de energía equivalente al consumo eléctrico anual de más de 4.000 hogares. Por otro lado, el banco ha reducido en un 16,84% sus emisiones, situándose como la segunda mejor entidad española.

Por lo que respecta a la actividad de Afundación, la obra social de ABANCA, en el último trimestre se han celebrado nuevas acciones de voluntariado medioambiental y social; de difusión de la cultura, con exposiciones en diferentes localidades de toda España; y de concienciación y cuidado medioambiental.

Presentación
de resultados

//ABANCA

3T26



Índice

1. Principales mensajes
2. Negocio
 - 2.1. Resultados
 - 2.2. Evolución del negocio
 - 2.3. Solvencia, calidad del riesgo y liquidez
3. Conclusiones

Apéndice

1. Principales mensajes

ABANCA eleva un 2,4% su beneficio antes de impuestos, hasta 765 millones, y sitúa la rentabilidad en el 12,2%



Rentabilidad

764,5M€

Beneficio antes de impuestos

+2,4% i.a

579,1M€

Beneficio atribuido

12,2%

ROTE

14,8%

Rentabilidad s/ CET1



Negocio

>142.000M€

Volumen de negocio

+6,4% i.a.

>116.000

Altas de clientes
en el año

>14.000M€

Nueva financiación
a familias y empresas



Solvencia
y liquidez

17,7%

Ratio de
capital total

13,3%

Capital CET1

88,6%

Ratio LTD
minorista



Calidad
del riesgo

17,3%

Ratio
Texas

1,8%

Morosidad

88,4%

Cobertura de
activos dudosos

- La entidad mantiene una **rentabilidad sólida** sustentada en el crecimiento eficiente del negocio y la buena gestión del balance
- **Aumentamos nuestro beneficio antes de impuestos** y generamos un ROTE del 12,2%
- ABANCA eleva su **volumen de negocio por encima de los 142.000 millones**
- Intenso crecimiento comercial: **>116.000 nuevos clientes** captados en todo el mercado ibérico durante el año
- Canalizamos **más de 14.000 millones de euros de nueva financiación** a familias y empresas
- **La ratio de capital CET1** se sitúa en el **13,3%**, lo que supone **1.900 millones de euros de holgura en capital**
- **Perfil de liquidez estable:** ratio créditos / depósitos del **88,6%** y base de depósitos granular
- Se mantiene la elevada solidez del balance, con una **ratio Texas del 17,3%, a la cabeza del sector**
- **Tasa de mora mejora al 1,8%** mientras que la **cobertura de activos dudosos en el 88,4%**

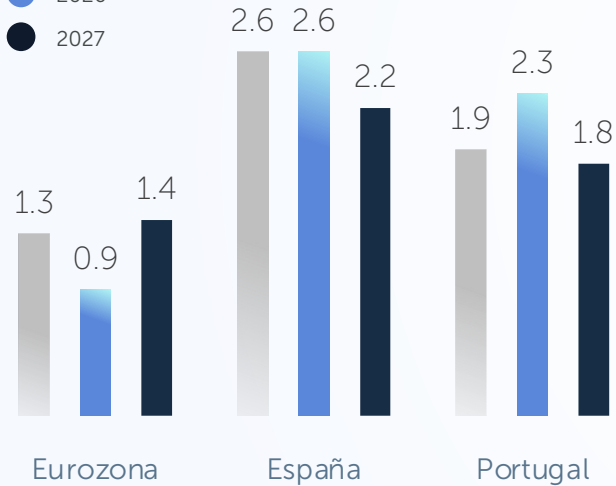
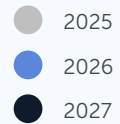
1. Principales mensajes

Nuestros principales mercados continúan mostrando sólidos fundamentales de crecimiento y empleo

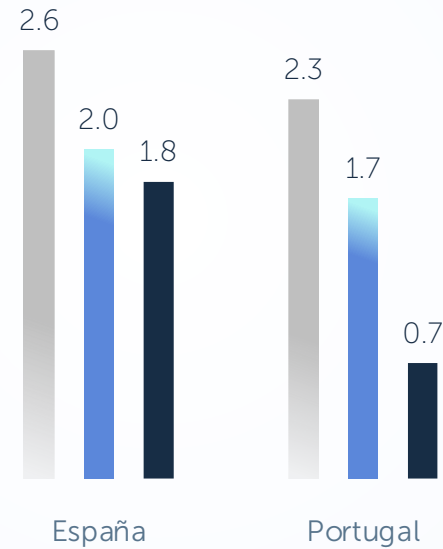


Entorno macro

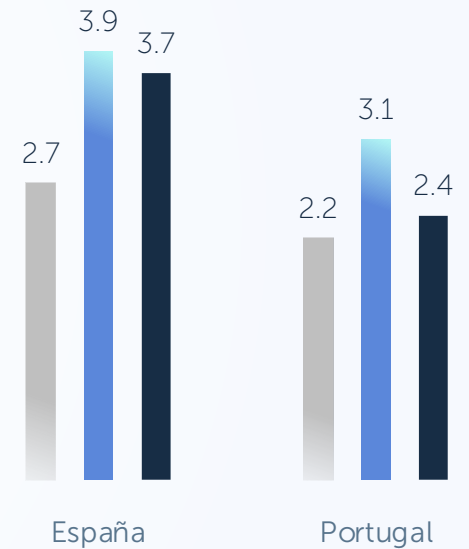
Crecimiento económico (% var. anual PIB)



Empleo (% var. anual)



Inflación (% var. anual)



1. Principales mensajes

Avanzamos en la captación de nuevos clientes en todo el mercado ibérico

Volumen de negocio con particulares y empresas



> 116.000

altas de clientes en el año

70%

de las altas fuera
del mercado
liderado

+11,3%

incremento
interanual de
nóminas⁽¹⁾

75%

de nuestros nuevos
clientes se declaran
fans de ABANCA⁽²⁾

+1

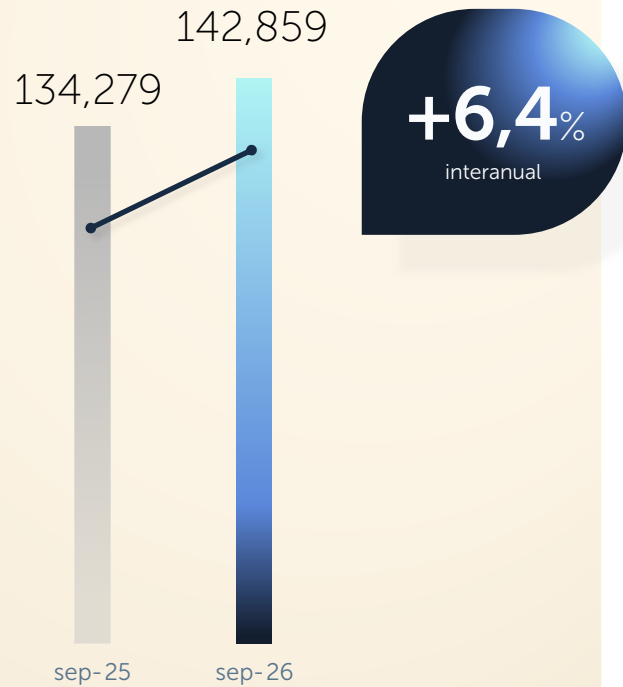
IPN total
con respecto
a hace un año

(1) Nóminas, desempleo, pensión, ingreso mínimo vital y similares (2) Clientes que valoran su relación con ABANCA con 9 o más (escala 10)

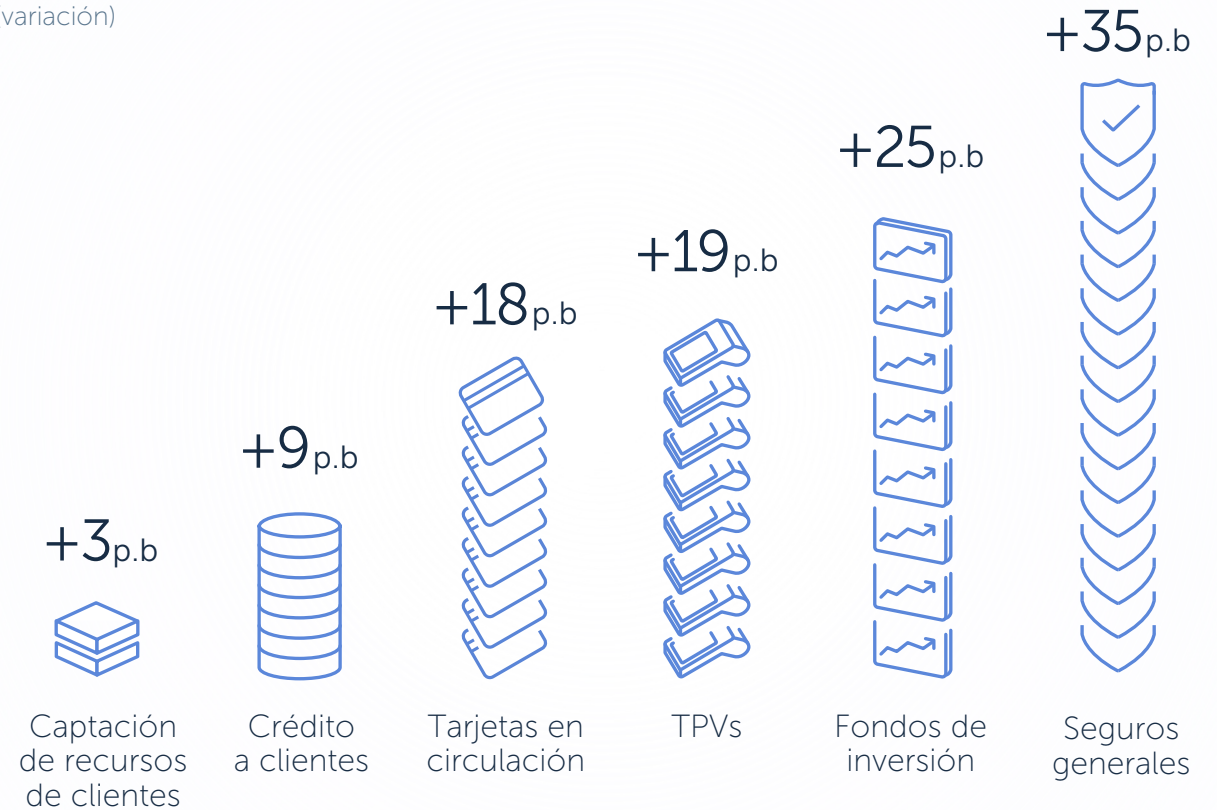
1. Principales mensajes

Seguimos creciendo con intensidad
y batiendo al sector en todas las líneas de negocio

Volumen de negocio
(millones euros)



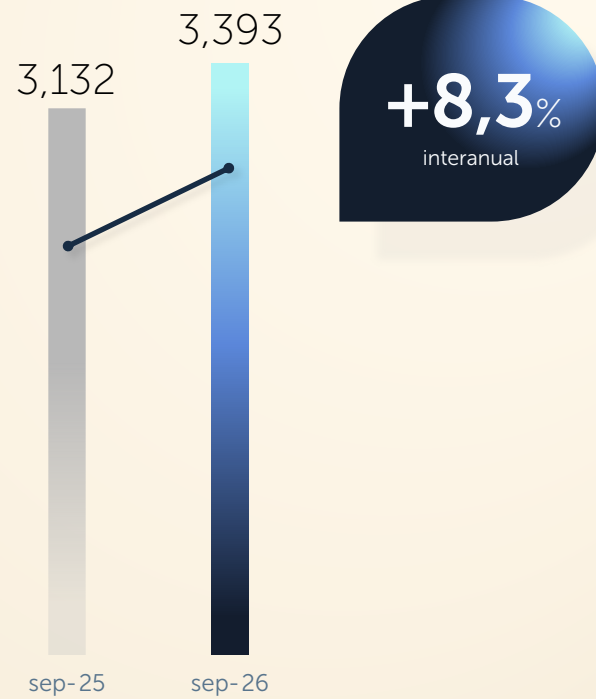
Cuotas de mercado
(variación)



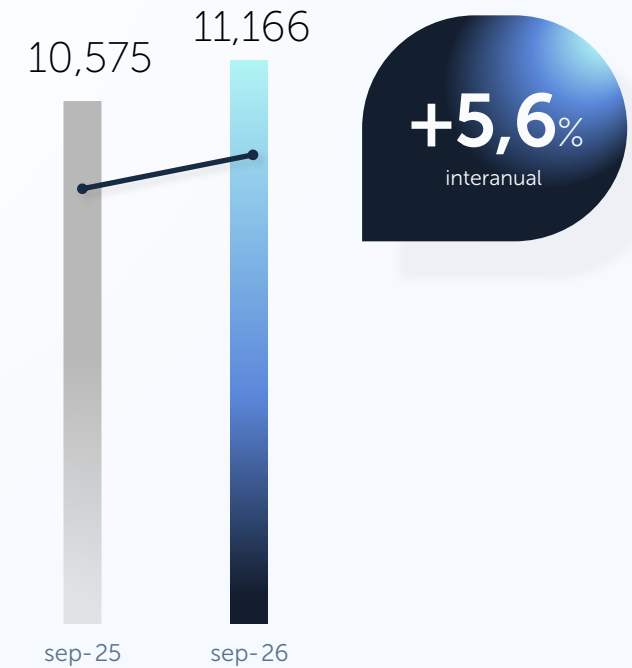
1. Principales mensajes

Destinamos más de 14.000 millones de nueva financiación para apoyar a familias y empresas

Nuevas formalizaciones
de crédito a particulares
(millones euros)



Nuevas formalizaciones
de crédito a empresas
(millones euros)



1. Principales mensajes

Crecemos con intensidad en el negocio de seguros, superando el millón de pólizas emitidas

Amplia oferta de productos propios



Propuesta diferencial

- ▶ Atención personalizada y agilidad en la resolución del siniestro
- ▶ Enfoque digital e innovador
- ▶ Estabilidad y largo plazo

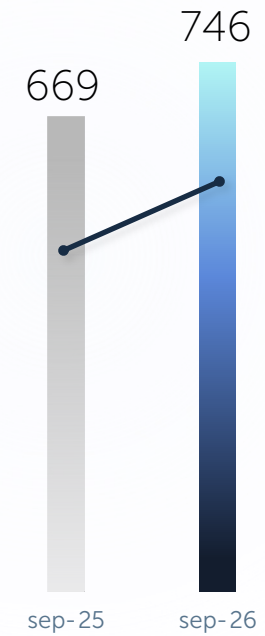


~1,2M
Pólizas



>750.000
Clientes

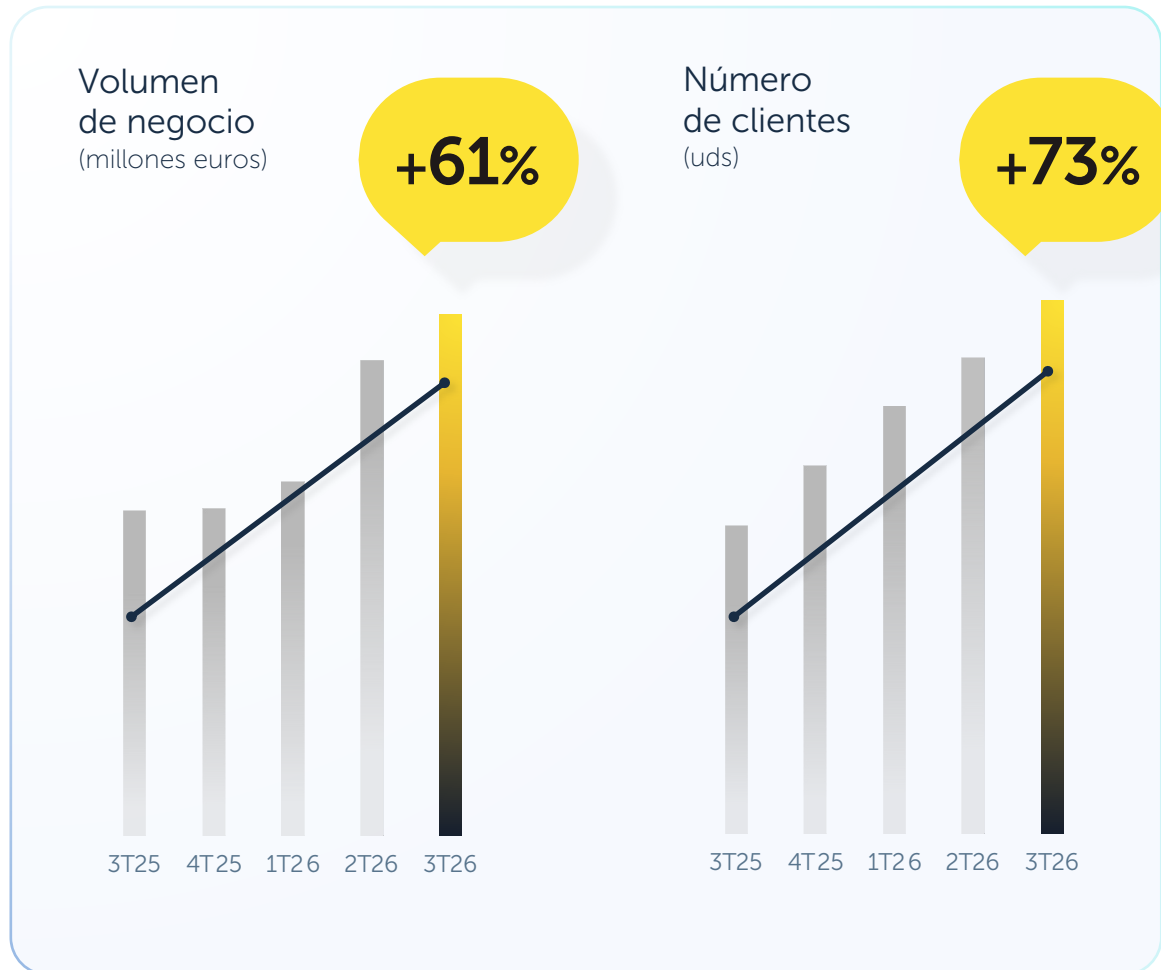
Primas de seguros
generales y vida riesgo
(millones euros)



+11,5%
interanual

1. Principales mensajes

Desarrollamos con éxito B100, la marca 100% digital del Grupo ABANCA, logrando fuertes aumentos en el número de clientes y el volumen de negocio



- **Atracción de clientes digitales con un modelo de servicio avanzado** basado en productos diferenciales con un componente de salud y sostenibilidad
- **Esencial en la estrategia de crecimiento en mercados sin presencia física** y competencia frente a otros competidores digitales
 - Menos del 5% de nuestros clientes son compartidos con "neobancos"
- Refuerza nuestro compromiso con la **salud y la sostenibilidad personal, financiera y del planeta**



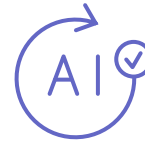
Avanzamos en la transformación tecnológica del banco con una adopción intensiva de la IA dentro de nuestra estrategia digital y de ciberseguridad



Estrategia digital



Ciberresiliencia



Eficiencia e IA

**Orientada
al cliente**

Confianza

**Excelencia
operativa**

250

Casos de uso IA
implantados



Personalización

de la oferta



Incremento de

tiempo comercial



Transformación

de procesos

Principios de **adopción IA**

- ➔ **Gobernanza ética:** Modelos 100% rastreables y explicables ante stakeholders.
- ➔ **Excelencia operativa:** Optimización de plazos de comercialización y estándares de calidad mediante IA.
- ➔ **Mitigación de riesgos:** Control frente a brechas de seguridad y filtraciones.
- ➔ **Evolución de talento:** 85% del equipo ABANCA usa con frecuencia herramientas con IA.
- ➔ **Soberanía crítica:** Preservación del conocimiento técnico frente a la automatización masiva.

Generamos
resultados sólidos
y diversificados



2.1. Negocio: Resultados

La entidad eleva su beneficio antes de impuestos hasta los 765 millones de euros, con un 12,2% de rentabilidad

(millones euros)	sep-26	sep-25	var.
MARGEN DE INTERESES	1.211,5	1.199,7	1,0%
Ingresos por prestación de servicios	307,1	275,2	11,6%
MARGEN BÁSICO	1.518,6	1.474,9	3,0%
Dividendos y resultados por método de la participación	5,9	1,1	-
Resultado de operaciones financieras (neto)	62,6	41,0	52,8%
Resultado por contratos de seguros	58,0	44,6	29,9%
Otros (neto)	23,5	47,0	-50,0%
MARGEN BRUTO	1.668,6	1.608,7	3,7%
Gastos de explotación	856,9	826,9	3,6%
MARGEN ANTES DE PROVISIONES	811,7	781,8	3,8%
Provisiones y deterioros	59,2	61,3	-3,4%
Dotaciones de crédito	95,5	80,1	19,2%
Recuperaciones singulares y otros	-36,3	-18,8	92,8%
Otros	12,1	26,2	-53,8%
BAI	764,5	746,6	2,4%
Impuestos y otros	185,4	76,2	-
BENEFICIO ATRIBUIDO	579,1	670,4	-13,6%

El margen bruto crece por encima de los gastos de explotación

Mejorando la eficiencia operativa

Coste del riesgo controlado

Elevada prudencia en la identificación y provisión de riesgos

El beneficio neto refleja la normalización de la tasa fiscal

Del 7% al 28%

ROTE del 12,2%

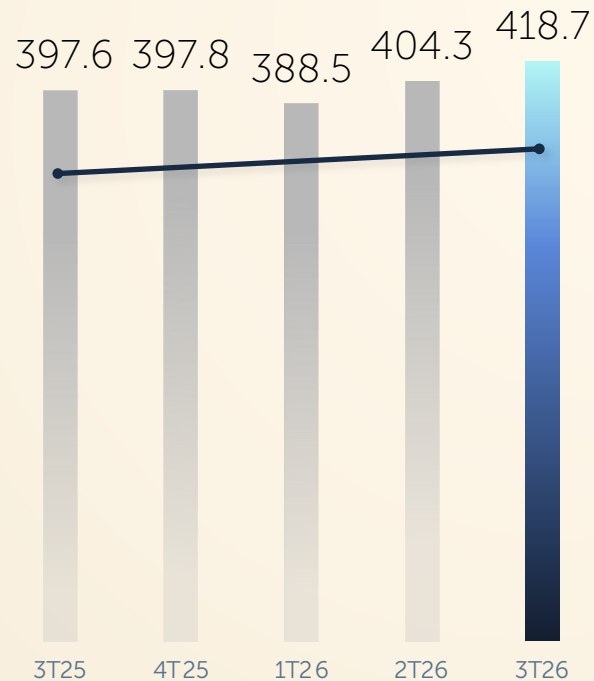
(Rentabilidad s/ capital CET1 del 14,8%)

superando claramente el coste del capital

2.1. Negocio: Resultados

Progresión positiva del margen de intereses, que aumenta un 5,3% en términos trimestrales

Evolución margen de intereses
(millones euros)



+5,3%
vs. 3T25



La gestión de precios y volúmenes nos permite **mejorar el margen de intereses**

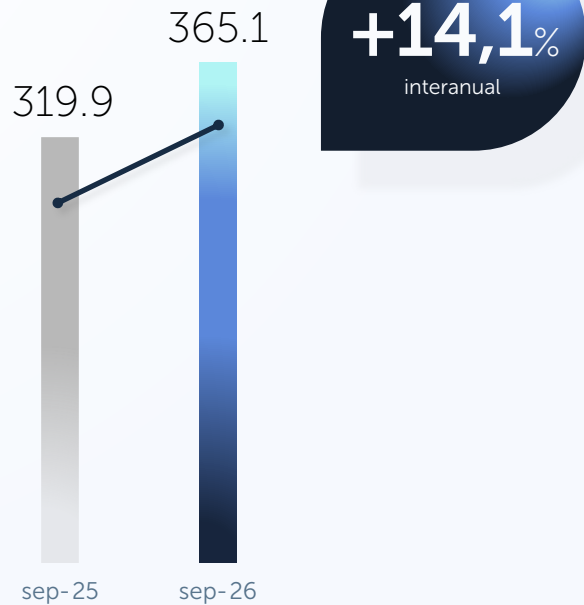
Impacto **de la curva** de tipos de interés

Continuaremos con la **progresión positiva del margen** en los próximos trimestres

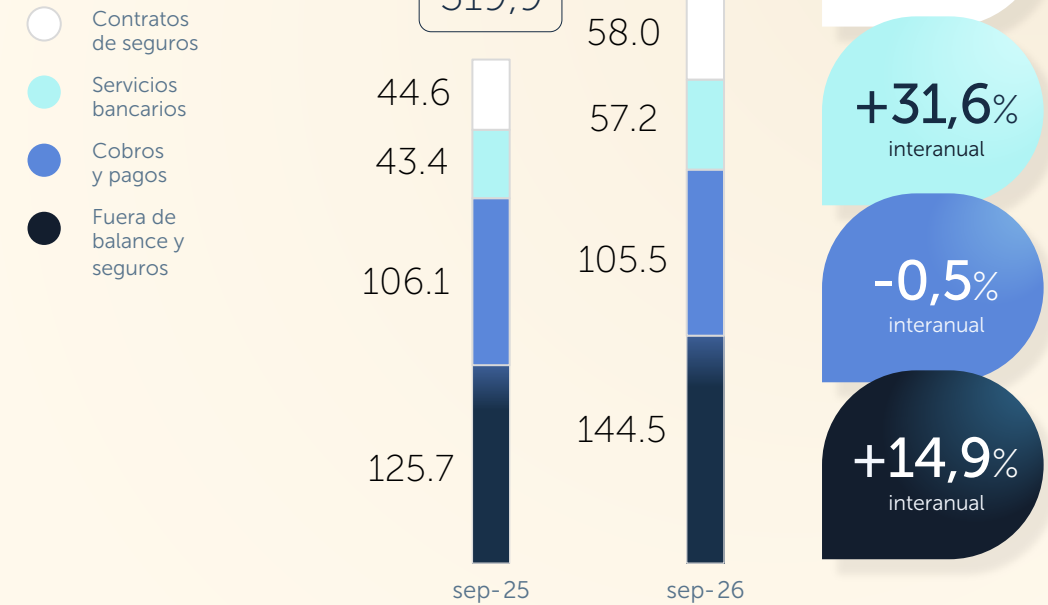
2.1. Negocio: Resultados

Crecemos en todas las líneas de ingresos por servicios, destacando especialmente seguros y gestión del ahorro

Ingresos por prestación
de servicios + negocio asegurador
(millones euros)



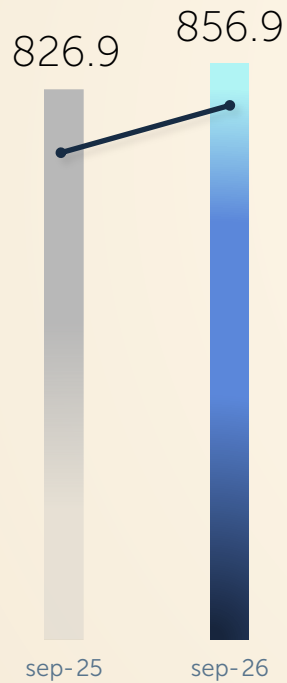
Desglose ingresos por prestación
de servicios + negocio asegurador
(millones euros)



2.1. Negocio: Resultados

Las sinergias y las políticas de racionalización permiten que nuestros costes crezcan por debajo de los ingresos y por debajo del sector

Gastos de explotación
(millones euros)



+3,6%
interanual

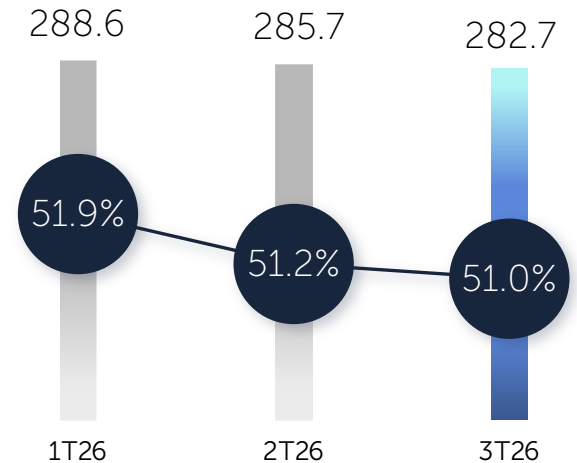
+3,7%

Incremento interanual
del margen bruto

- **Senda de mejora de la ratio de eficiencia:** El tercer trimestre alcanza el 51,0% y mejora 21 p.b el del 2T2026, con un margen bruto que aumenta por encima del de los gastos de explotación.
- **Crecimiento de la base de gastos por debajo del sector*** (+5,1%) **y de la inflación** (+4,9%)
- **Realización de sinergias** procedentes de las operaciones corporativas

Evolución trimestral
(millones euros)

● Ratio de eficiencia

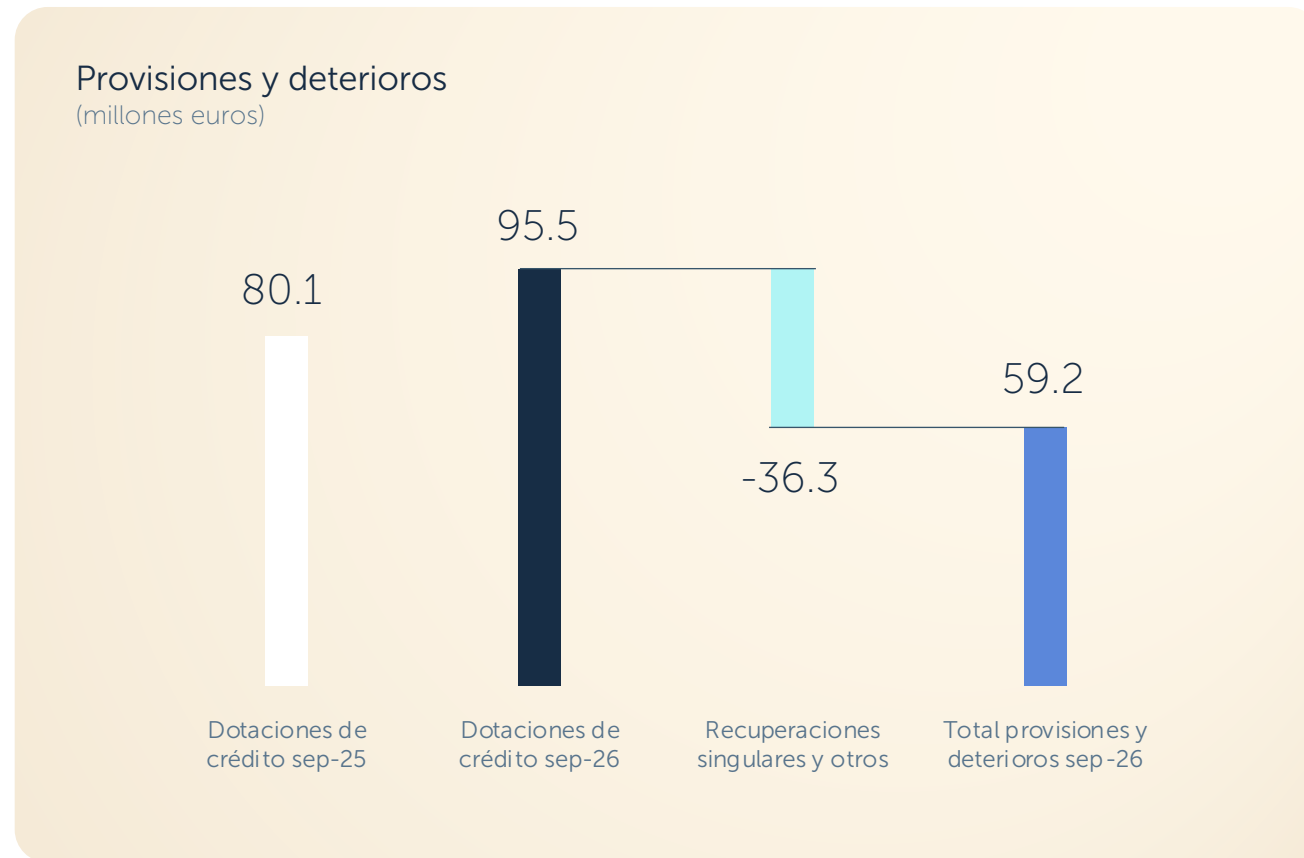


-21 p.b **Ratio de eficiencia**
(vs 2T 2026)

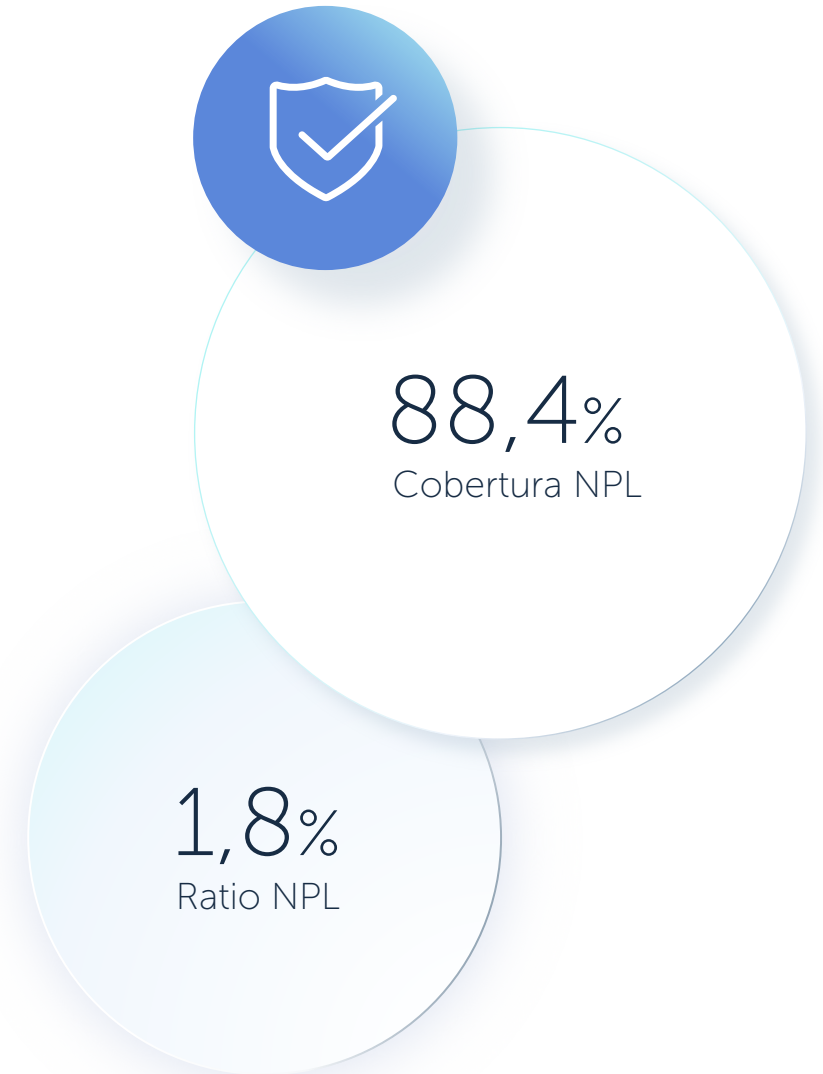
* Media aritmética de las previsiones de consenso de mercado de Bloomberg para entidades cotizadas españolas excluyendo negocios en otros países.

2.1. Negocio: Resultados

Prudencia en la dotación de provisiones
reforzando los sólidos niveles de cobertura



 0,22% Coste del riesgo



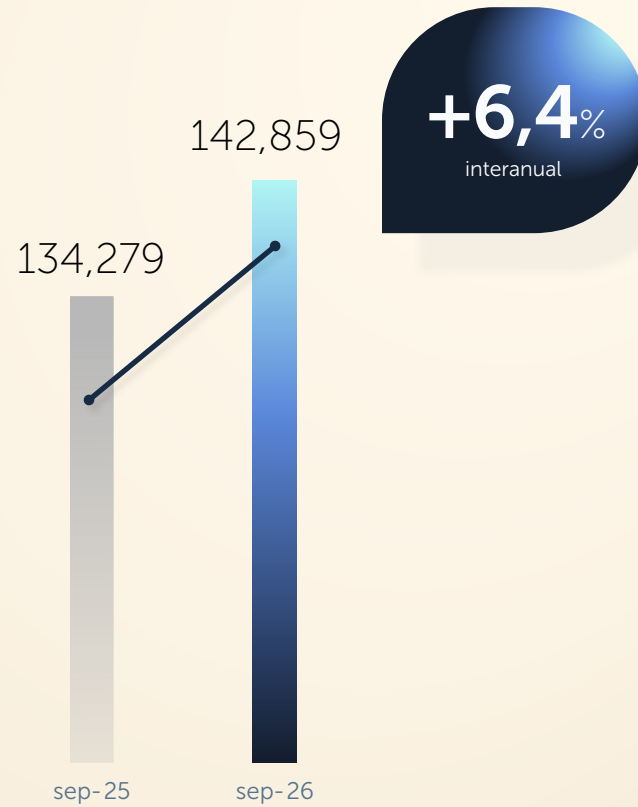
Crecemos
en todos los
negocios y
geografías



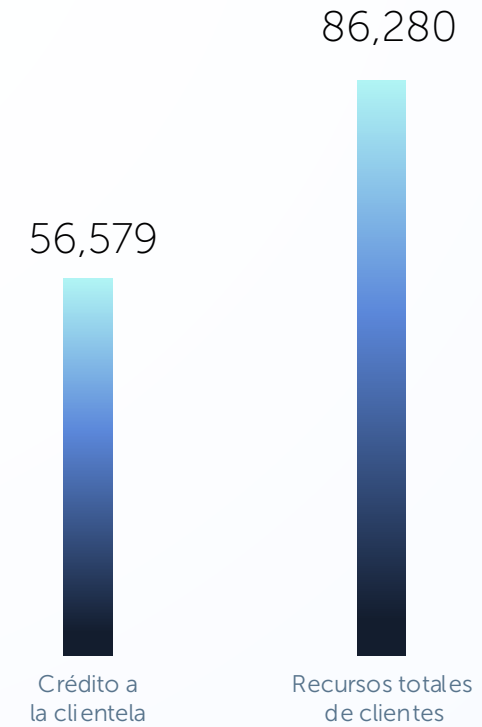
2.2. Negocio: Evolución

El volumen de negocio supera los 142.000 millones con un crecimiento del 6,4%

Volumen de negocio
(millones euros)



Composición volumen de negocio
(millones euros)



2.2. Negocio: Evolución

La cartera de crédito a particulares y empresas se incrementa un 4,7%



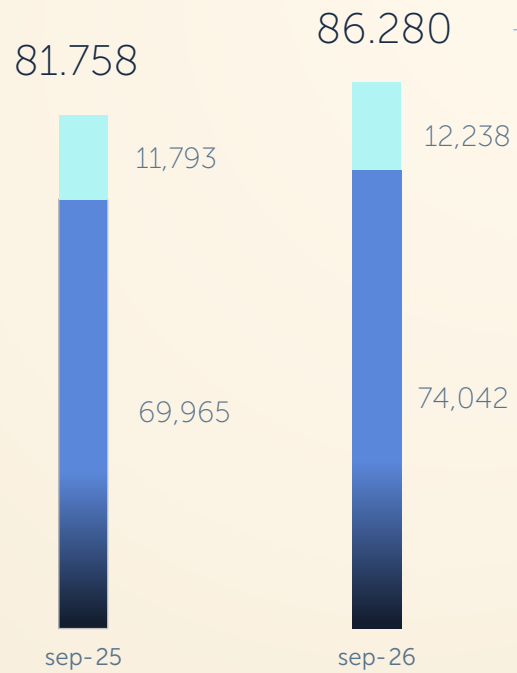
* Incluye otras sociedades financieras por importe de 1,602M€ y crédito promotor por importe de 1.397M€ (peso del 2,5% del total de crédito a la clientela)

2.2. Negocio: Evolución

Crecemos un 5,5% en el volumen de recursos de clientes

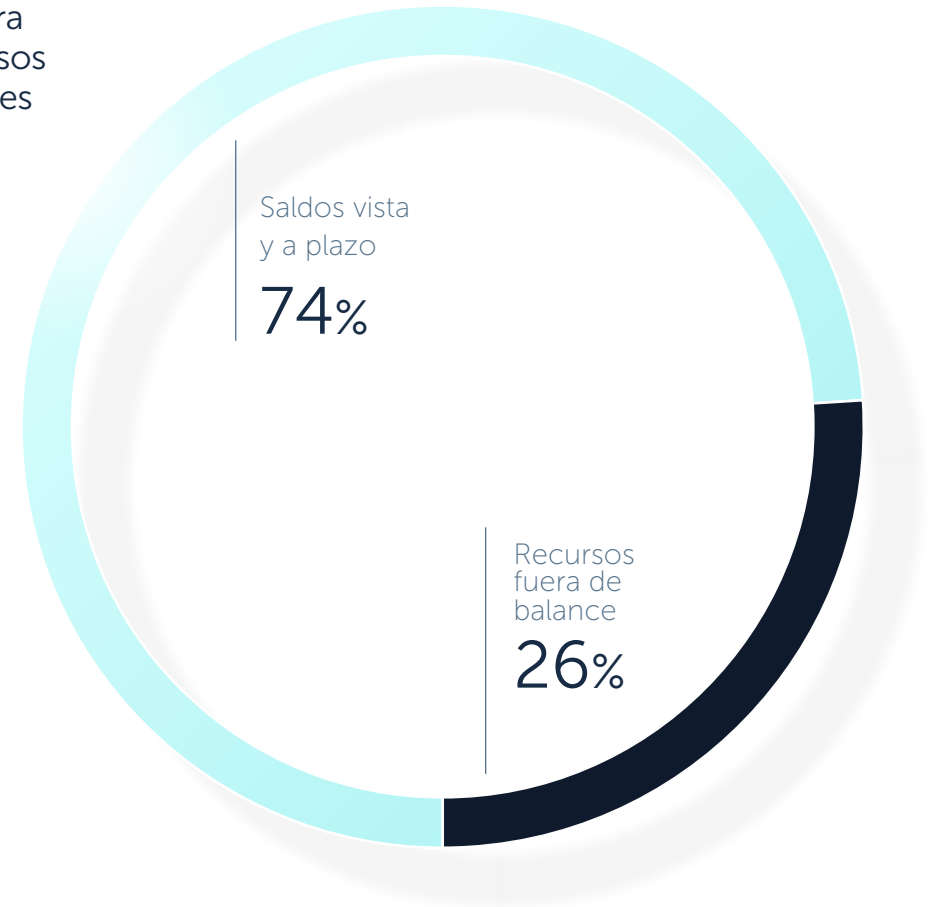
Recursos totales
de clientes
(millones euros)

Portugal
España



+5,5%
interanual

Estructura
de recursos
de clientes

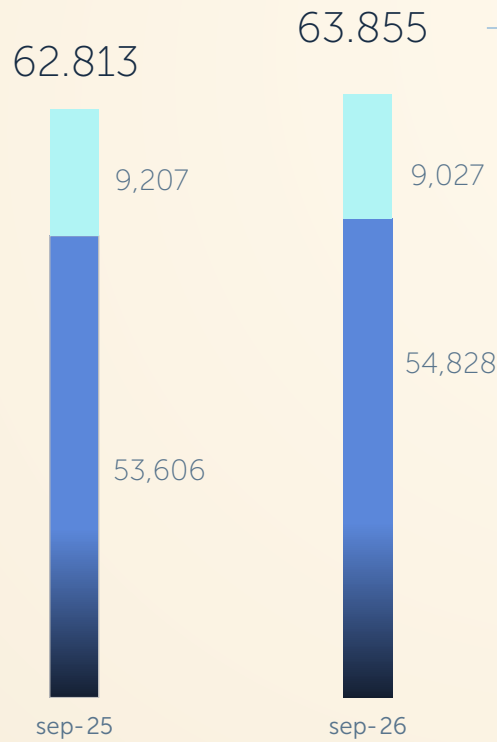


2.2. Negocio: Evolución

Los depósitos de clientes crecen un 1,7% hasta los 64.000 millones

Depósitos de clientes (millones euros)

Portugal
España



+1,7%
interanual



95%

Depósitos
de familias
y empresas
s/total

69%

Depósitos
< 100.000€

+2,9%

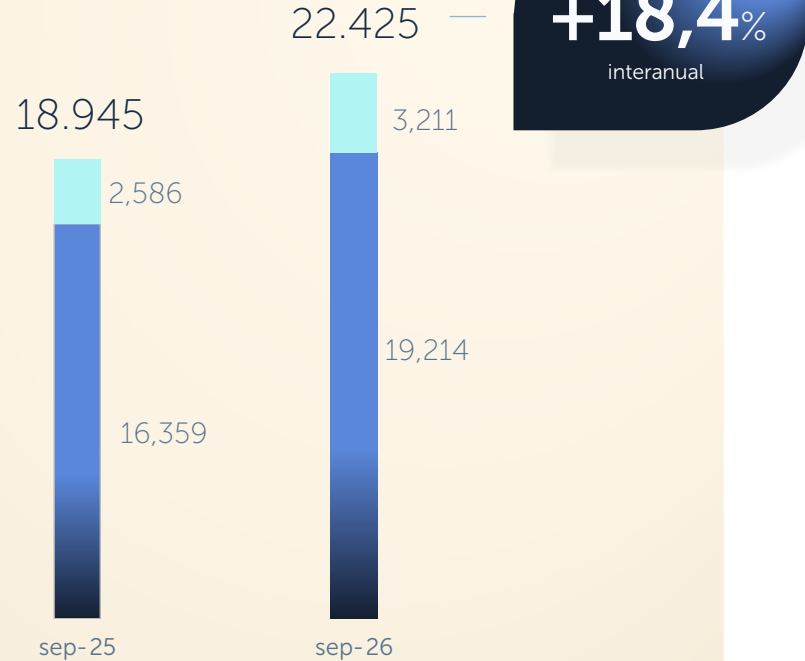
interanual
SalDOS vista

2.2. Negocio: Evolución

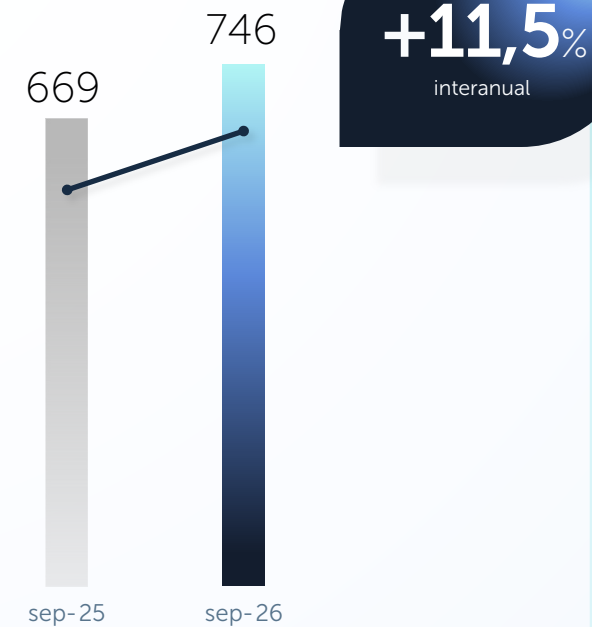
Crecemos con intensidad en recursos fuera de balance y en la comercialización de seguros

Recursos fuera de balance
(millones euros)

Portugal
España



Primas de seguros
generales y vida riesgo
(millones euros)



+26%

Primas
seguros
decesos

+24%

Primas
seguros
vida riesgo

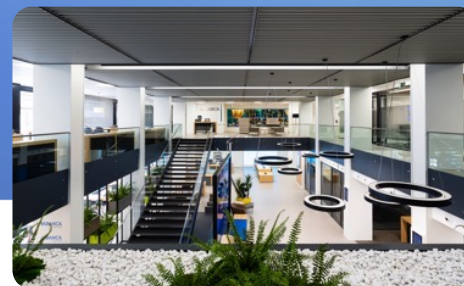
+18%

Primas
seguros
empresas

+14%

Primas
seguros
salud

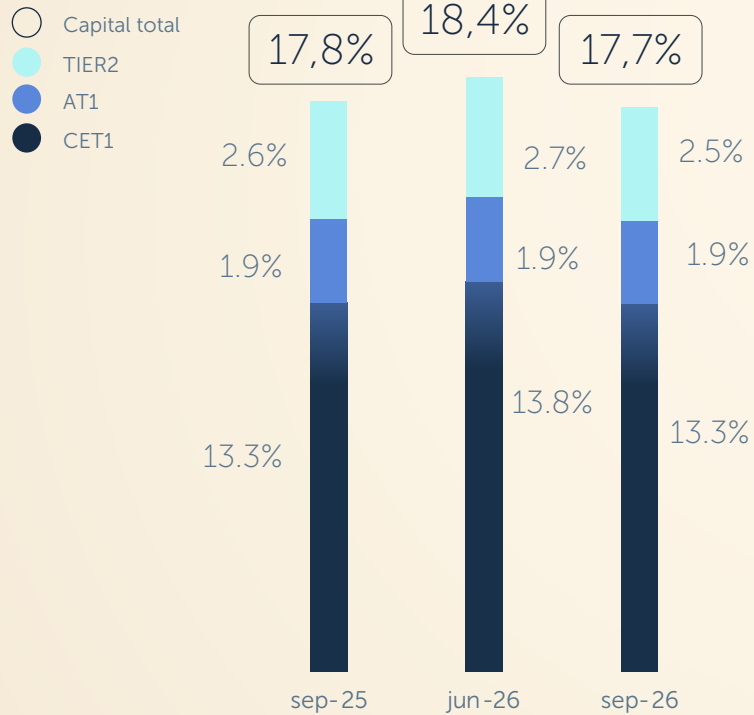
Un sólido perfil financiero



2.3. Negocio: Solvencia, calidad del riesgo y liquidez

Mantenemos un amplio colchón de capital sobre requisitos regulatorios para crecer con solvencia

Estructura de capitalización



14,8%
Rentabilidad
s/ CET1

+29pb
Generación
orgánica de capital
en el trimestre

Capital asignado al
crecimiento del crédito
en el trimestre: 13 p.b.

Incremento de autocartera
y ajustes de valor: 60 p.b.



1.892M€
Exceso sobre
requisitos de capital

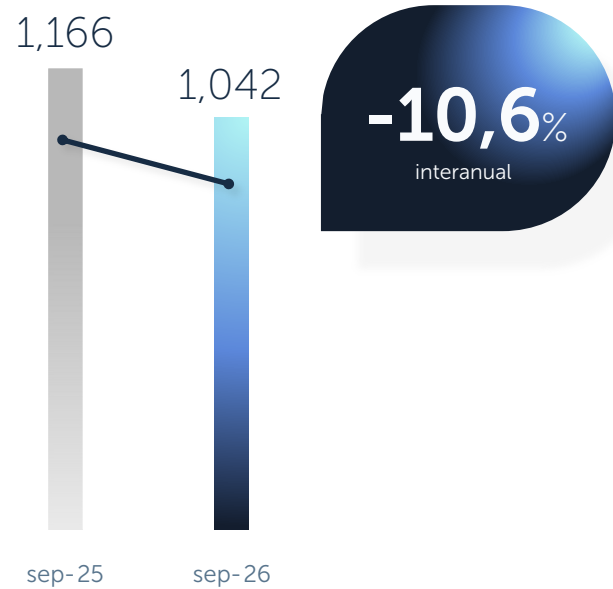
292M€
Exceso sobre
requisitos MREL*

* Requisitos regulatorios: 22,10% compuesto por el 19,08% de requisito MREL propiamente dicho y el 3,02% de colchón de conservación; 2,50% de colchón de conservación de capital general, 0,52% de colchón de capital anticíclico aplicable a 30 de septiembre de 2026 (calculado en base exposiciones a 30 de septiembre de 2026, incluyendo 0,39% principalmente por las exposiciones en España y 0,13% por las exposiciones en Portugal).

2.3. Negocio: Solvencia, calidad del riesgo y liquidez

Reducimos crédito dudoso mientras
reforzamos los niveles de cobertura

Evolución saldos dudosos
(millones euros)



1,8%
Ratio NPL

1,8%

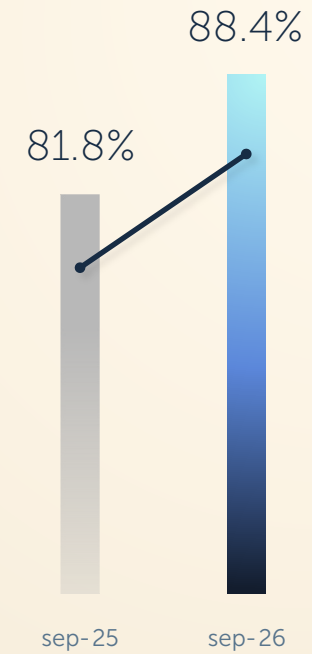


2,1%



0,1% Peso adjudicados s/ balance

Evolución cobertura NPL
(%)



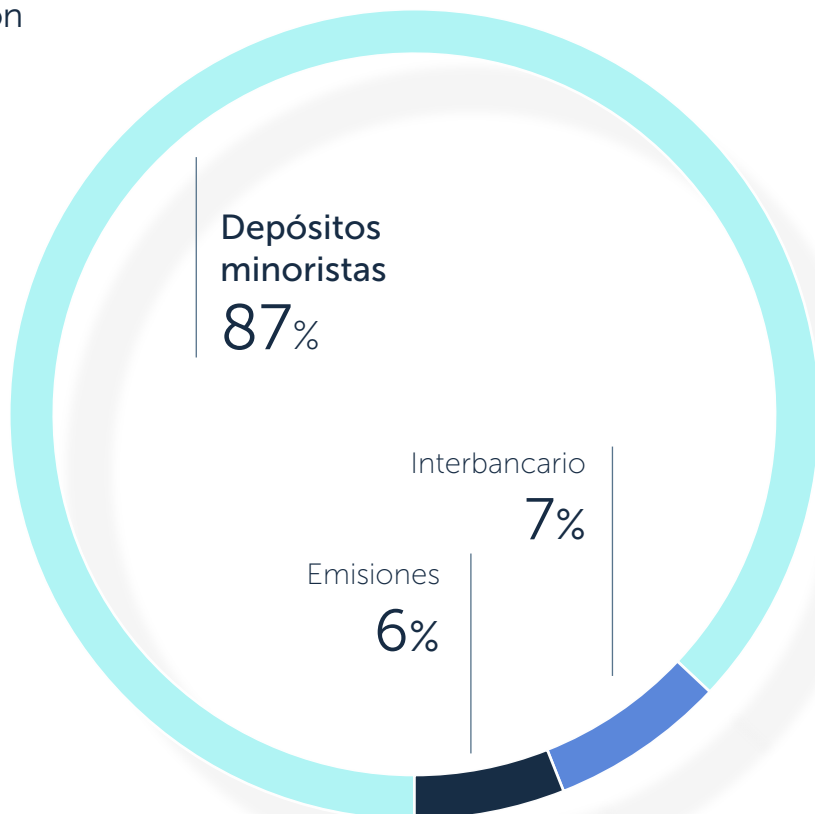
2.3. Negocio: Solvencia, calidad del riesgo y liquidez

Posición de liquidez estable basada en depósitos minoristas

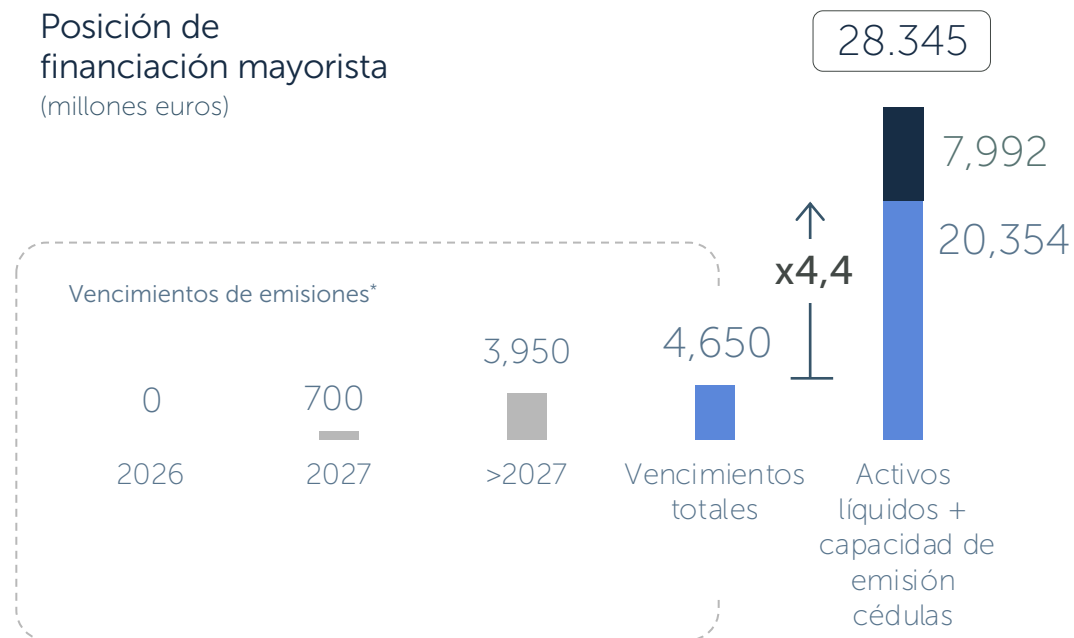
Estructura de financiación



88,6%
LTD
minorista



Posición de financiación mayorista (millones euros)



137% NSFR
Ratio de financiación
neta estable

174% LCR
Ratio de cobertura
de liquidez

12.442M€
HQLA

* En caso de instrumentos con call antes de vencimiento, se toma como referencia la fecha de call

Principales conclusiones de nuestros resultados

1

Modelo de crecimiento rentable y solvente basado en el negocio recurrente

4

Avanzamos con intensidad en fondos, seguros y medios de pago, lo que nos permite aumentar la calidad de nuestros ingresos

2

Crecemos un 6,4% en volumen de negocio, superando los 142.000 millones y reforzando nuestro posicionamiento ibérico

5

Sólidos fundamentales que nos permiten afrontar el entorno de incertidumbre desde una base robusta (**ratio Texas del 17,3%**)

3

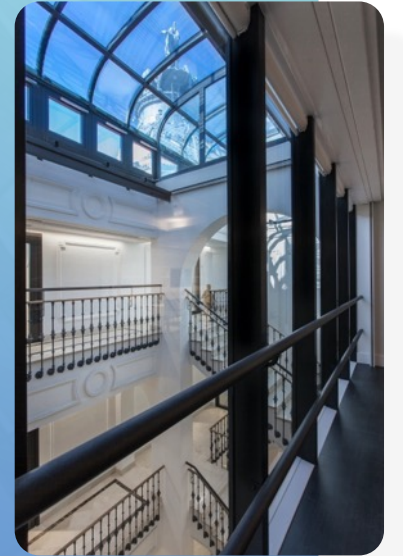
Mantenemos un ritmo elevado en la captación de nuevos clientes valor, tanto en los canales tradicionales como en B100

6

Capacidad de generación recurrente de capital que nos permiten crecer de manera solvente manteniendo una sólida capitalización



Apéndice



Sostenibilidad: nuevas acciones que amplifican el impacto de nuestra contribución a la sociedad



Afundación



Voluntariado:

- + 2.000 horas de voluntariado medioambiental y social



Cultura:

- + Exposiciones Afundación en Pamplona, Irún, Madrid...



Medioambiente:

- + Campañas concienciación turística PLANCTON
- + Voluntariado medioambiental: 390 kg de residuos recogidos y 3.042 kg de planta invasora eliminados



Finanzas sostenibles

- + >50% del crédito, a sectores menos sensibles a transición
- + Acompañamiento tejido productivo: +30 convenios sectoriales, con oferta sostenible, con un alcance de 45.000 asociados



Seguimiento del impacto ambiental de la financiación alineada

- + Generación de energía por financiación de proyectos renovables: 2.350 GWh/año (estimación: abastecimiento de energía limpia a >715.000 hogares)
- + Consumo de energía evitada por financiación de vivienda verde: 12,57 GWh/año (estimación: equivalente al consumo eléctrico anual de >4.000 hogares)



Huella operativa & economía circular:

- + 16,84% reducción de tCO2e en 2025 vs. 2024
- + 2ª entidad con mayor reducción de emisiones en alcances 1 y 2 vs. 2024
- + 289.000 tarjetas bancarias recogidas, 1.443kg reciclados

M&P SUSTAINALYTICS

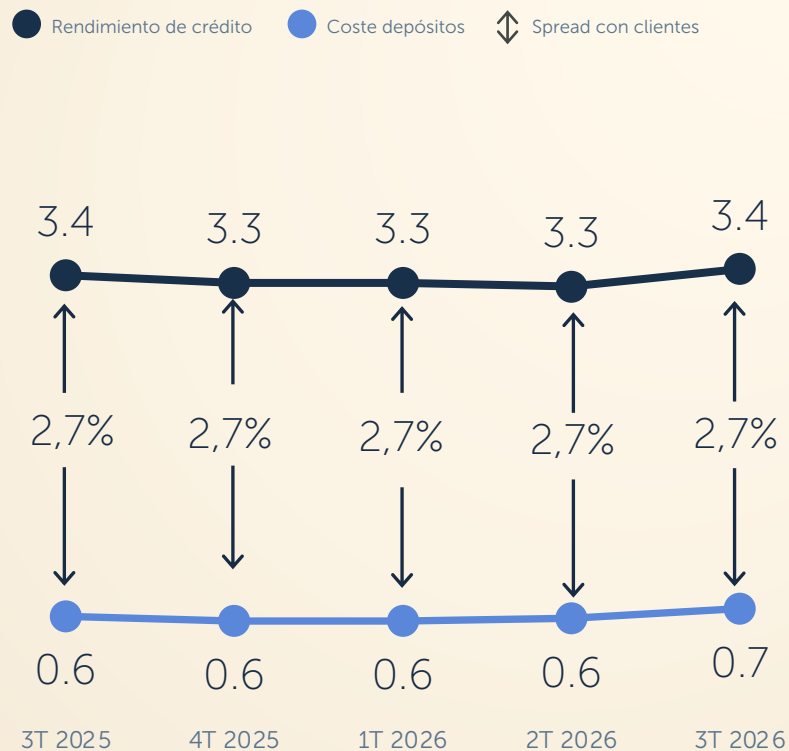
✓ **Riesgo inapreciable**

2ª entidad mundial en su categoría

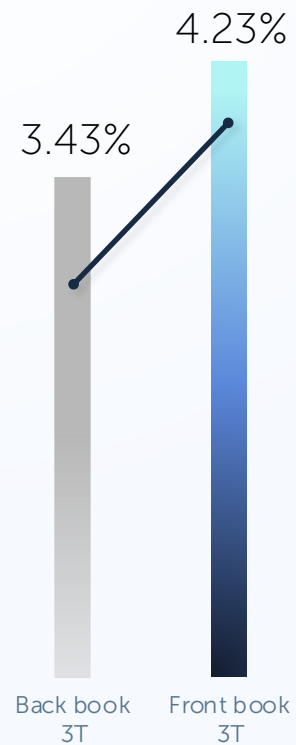


Evolución del margen comercial

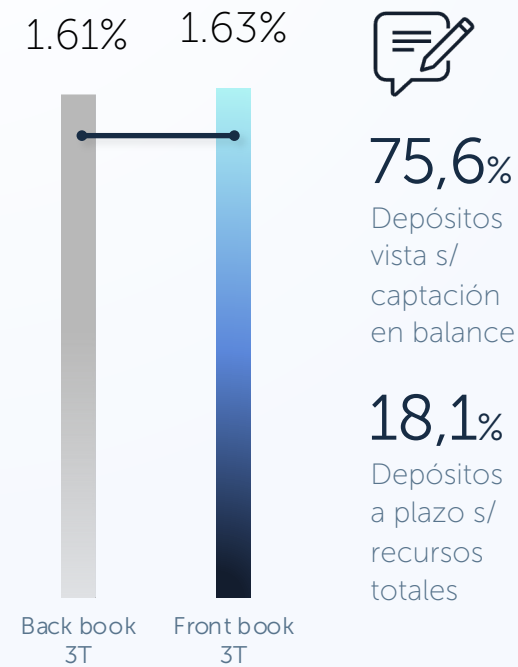
Evolución margen comercial
(tasas)



Activo - nueva
producción vs cartera
(tasas)



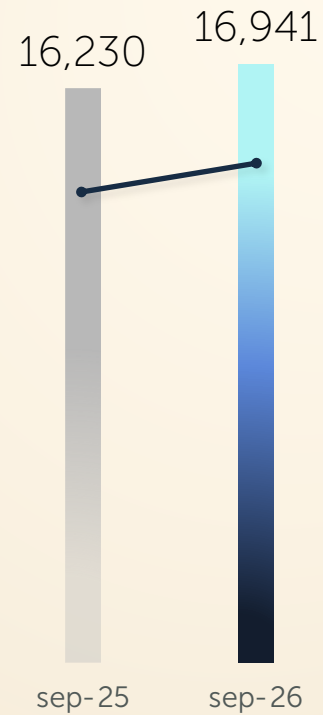
Plazo - nueva
producción vs cartera
(tasas)



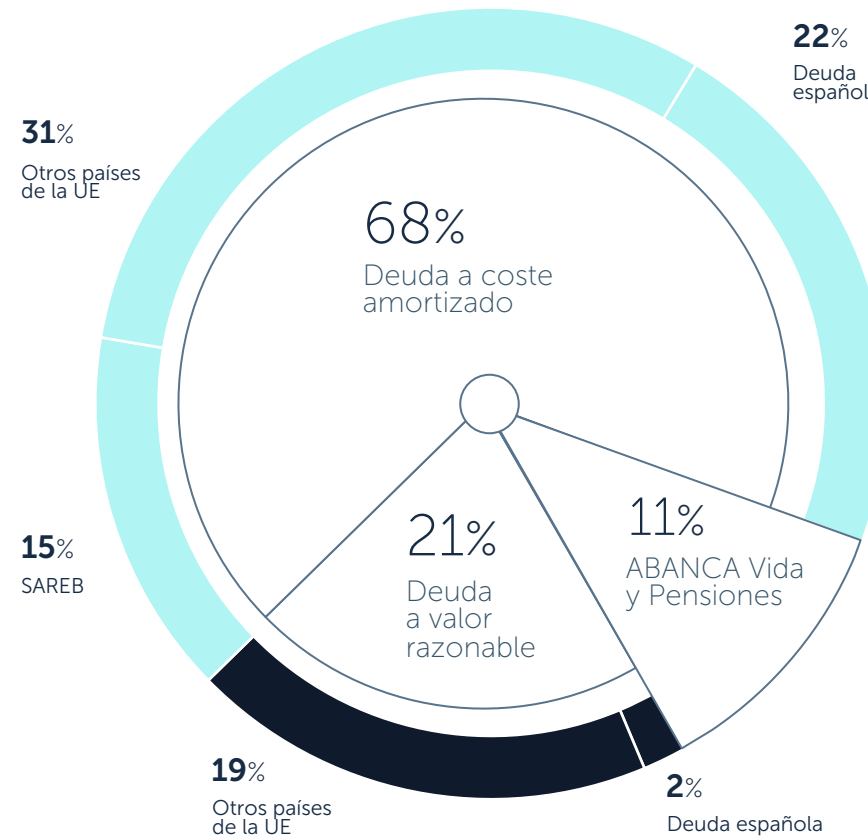
Apéndice

Evolución de la cartera de renta fija

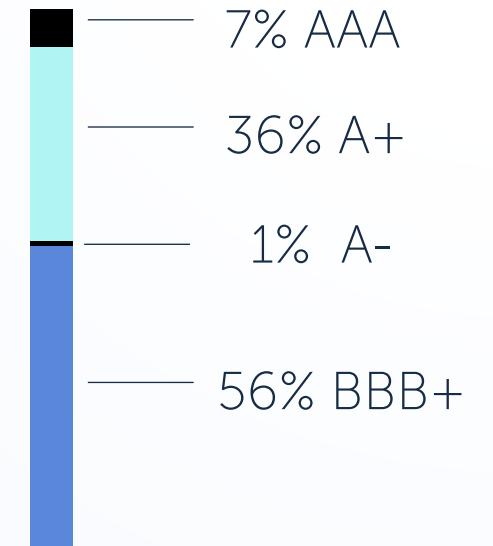
Cartera de renta fija
(millones euros)



Estructura de la cartera
de renta fija (%)



Reparto de la cartera
ALCO* por rating (%)



TIR

2,4%

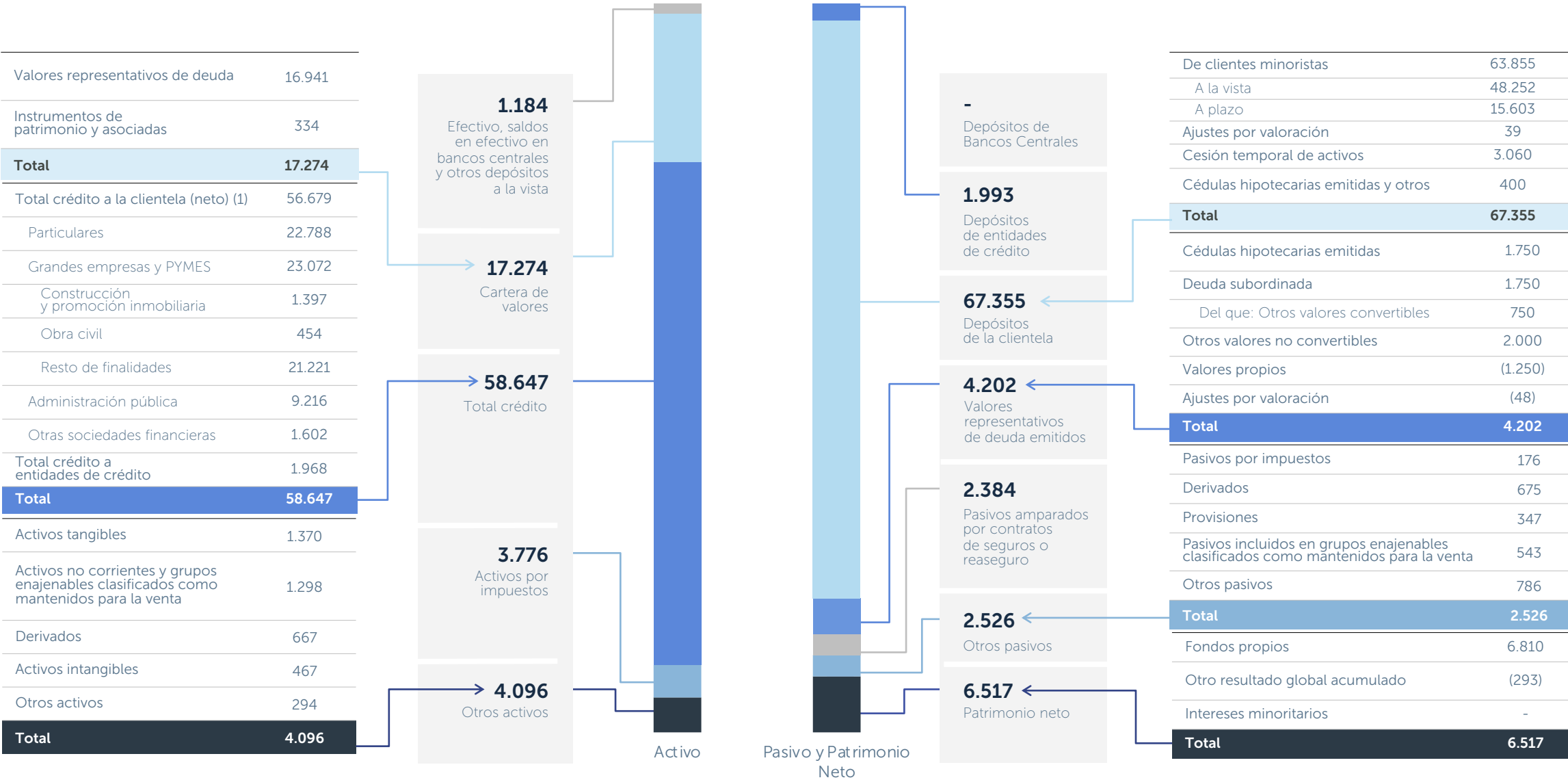
Duración

3,9

* Total cartera de renta fija excluyendo la renta fija de ABANCA Vida y Pensiones y los bonos SAREB

Apéndice

Distribución del balance



(1) Incluye: préstamos a clientes, títulos de deuda asociados a operaciones de crédito a clientes, adquisición temporal de activos y otros activos.

ABANCA Portugal

Principales indicadores

21.260M€

Volumen de negocio

9.022M€

Crédito a la clientela

2,1%

Ratio NPL

9.027M€

Depósitos de clientes

86,6%

Cobertura NPL

3.211M€

Recursos fuera de balance

11,4%

ROTE (*)

100,0%

LTD minorista

19,1%

Ratio CET1

(millones euros)

sep-26

sep-25

var.

MARGEN DE INTERESES

186,8

186,1

0,4%

Ingresos por prestación de servicios

53,9

50,5

6,6%

MARGEN BÁSICO

240,7

236,6

1,7%

Otros (neto)

12,5

11,6

7,7%

MARGEN BRUTO
253,2

248,3

2,0%

Gastos de explotación

145,0

158,0

-8,3%

MARGEN ANTES DE PROVISIONES

108,3

90,2

20,0%

Provisiones y deterioros

9,9

7,3

34,5%

Otros

0,7

-

-

BAI
99,0

82,9

19,5%

Impuestos y otros

29,7

25,1

18,5%

BENEFICIO ATRIBUIDO
69,3

57,8

19,9%

(*) Rentabilidad calculada sobre fondos propios ajustados al nivel de referencia CET1 definido

DISCLAIMER

- > ABANCA Corporación Bancaria, S.A. ("ABANCA") advierte que este documento es meramente informativo, y debe utilizarse únicamente como complemento a la información disponible al público, excluyéndolo por tanto como base o fundamento para la realización de cualquier inversión, o como un acuerdo, compromiso u obligación legal de ABANCA con terceros.
- > Su contenido puede basarse en datos e información resumida, no auditada, y no revisada o aprobada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores o cualquier otra autoridad nacional o internacional, por lo que en ningún momento constituye una oferta, obligación u asesoramiento sobre contrataciones, inversiones, compraventas de cualquier tipo de producto, instrumento o servicio financiero.
- > Las opiniones, proyecciones o estimaciones que puedan estar contenidas en este documento constituyen una valoración de ABANCA a la fecha de su elaboración, pero en ningún caso pueden considerarse como una previsión de resultados, rendimientos o acontecimientos futuros.
- > ABANCA, cualquier entidad de su grupo y sus directivos, empleados o administradores (los "Representantes") no responderán por las pérdidas, directas o indirectas, ocasionadas por el uso de la información aquí expuesta, por su inexactitud, así como por la actualización y/o modificación de dichos datos que pueda hacer ABANCA o sus Representantes a su conveniencia, pudiendo omitir total o parcialmente cualquiera de los elementos de este documento.
- > El contenido de la presentación está regulado por la legislación española aplicable a la fecha de realización, por lo que no se entenderá vigente para otras jurisdicciones o en caso de modificaciones legales posteriores.
- > Queda completamente prohibida la reproducción o distribución de este documento o extractos del mismo por cualquier medio sin la previa autorización de ABANCA.
- > Copyright ©2025 Morningstar Sustainalytics. Esta presentación contiene información desarrollada por Sustainalytics (www.sustainalytics.com). Dicha información y datos son propiedad de Sustainalytics y/o de sus terceros proveedores (Third Party Data) y se proporcionan únicamente con fines informativos. No constituyen un respaldo de ningún producto o proyecto, ni asesoramiento en materia de inversiones y no se garantiza que sean íntegras, exactas o adecuadas para un propósito particular. Su utilización está sujeta a las condiciones disponibles en <https://www.sustainalytics.com/legal-disclaimers>. Calificación recibida tras última actualización de eventos por parte de la agencia: Mayo 2026.

//ABANCA

