

ABANCA gana 670 millones de euros, con una rentabilidad del 15,1%

- Recurrente rentabilidad alimentada por el crecimiento eficiente del negocio y la buena gestión del balance
- Intenso crecimiento comercial: captación de más de 118.000 nuevos clientes en el mercado ibérico en el año y un volumen de negocio cercano a los 135.000 millones de euros
- Más de 13.500 millones de euros en nueva financiación concedida a familias y empresas
- Las sinergias post-fusión y la aplicación de medidas de eficiencia permiten contener el gasto
- La ratio de capital CET1 se sitúa en el 13,3%, con más de 2.000 millones de euros sobre los requisitos regulatorios
- Se mantiene la elevada calidad del activo, rebajando la tasa de mora al 2,2% con una cobertura de activos dudosos en el 81,8%
- La entidad continúa desarrollando acciones en el marco de su modelo de negocio sostenible y de apoyo a su entorno

28.10.2025. ABANCA obtuvo en los primeros nueve meses del año un beneficio atribuido de 670,4 millones de euros, con una rentabilidad ROTE del 15,1%. El resultado obtenido se basa en el crecimiento eficiente del negocio y la buena gestión del balance.

La entidad ha elevado su volumen de negocio por encima de los 134.000 millones de euros. Su negocio se muestra robusto en sus principales mercados, España y Portugal, que continúan ofreciendo buenas perspectivas económicas.

Las nuevas formalizaciones de crédito crecen un 52,6% interanual en particulares y casi se duplican en empresas, lo que permite que la cuota de formalizaciones crezca 30 p.b. en España y 114 p.b. en Portugal. Por su parte, la captación de recursos de clientes crece un 5,2% interanual (368 millones de euros solo en el tercer trimestre) y la cuota de mercado de suscripciones de fondos de inversión alcanza el 7% en lo que va de año.

Reforzando su posicionamiento como entidad de dimensión ibérica, ABANCA mantiene un fuerte ritmo de captación de nuevos clientes en toda la península. En lo que va de año se han registrado más de 118.000 altas de clientes, un 17% más que hace un año, de las cuales el 70% proviene de áreas distintas a la zona de origen de ABANCA. Este crecimiento se ha visto acompañado por una alta calidad del servicio: el 64% de los nuevos clientes valoran con una nota de 9 o más puntos (sobre 10) su relación con la entidad y el índice de prescripción neta crece 4 puntos.

La entidad sigue posicionada entre los grupos bancarios más sólidos del mercado ibérico. Sus buenos fundamentales, con máxima calidad de los activos, robustos niveles de capitalización, holgada liquidez y elevados niveles de rentabilidad, todo ello en un entorno macroeconómico positivo, tienen su reflejo en las positivas calificaciones emitidas por las agencias de rating. La última Moody's, que mejoró dos escalones la calificación alcanzando la categoría A.

Los mercados también han respaldado la evolución de la entidad con una exitosa acogida a su última emisión, realizada en el mes de septiembre por un importe de 500 millones de euros. La operación atrajo más de 290 órdenes de inversión de más de 25 países, con una sobresuscripción de más de ocho veces el importe emitido, muestra del interés que el nombre ABANCA despierta entre los inversores de todo el mundo.

En términos de solvencia, la combinación de la sólida capacidad de generación de resultado y la prudente gestión de dividendos han dado lugar a un incremento de la ratio CET1 en más de 50 p.b. en el último año.

En el terreno de la sostenibilidad, la entidad también ve reconocida su estrategia por parte de las agencias especializadas. El banco ha puesto en marcha en el trimestre diferentes acciones para apoyar a los colectivos afectados por los incendios del pasado verano y ha lanzado una nueva edición de su Programa de Educación Financiera. Con ello reafirma su compromiso con el impulso de la sostenibilidad y el desarrollo social de su entorno.

Sólida capacidad de generación de resultados

El resultado obtenido por ABANCA entre enero y septiembre de este año refleja nuevamente su capacidad de generación de resultados de alta calidad de manera recurrente. La buena evolución del negocio con clientes permitió un incremento del 1,5% del margen básico, la parte más core de los ingresos de la entidad.

La obtención de sinergias y las medidas de eficiencia que la entidad ha puesto en marcha permiten contener los gastos de explotación, que han ido descendiendo trimestre a trimestre. El control de los gastos, combinado con la fortaleza de los ingresos recurrentes, permite situar la ratio de eficiencia en el 51,4%, con una mejora de 54 p.b en el trimestre

ABANCA mantiene una estricta política de prudencia en la dotación de provisiones a pesar de sus sólidos niveles de cobertura. El coste del riesgo se mantiene controlado, en un nivel del 0,20%, con una ratio de morosidad del 2,2% y una tasa de cobertura del 81,8%.

Crecimiento en todos los negocios

El volumen de negocio gestionado por ABANCA se ha situado a cierre del tercer trimestre del año por encima de los 134.000 millones de euros, tras un incremento interanual del 5,6%.

El volumen de crédito a la clientela en situación normal se situó en 52.152 millones de euros, con un crecimiento del 6,3% en términos interanuales. El crédito a la clientela está centrado de manera clara en el sector privado, con las empresas, con el 45% del total, y los particulares, con el 39%, como sus destinatarios fundamentales.

La captación de recursos de clientes mostró un comportamiento similar: alcanzó un total de 81.758 millones de euros tras crecer un 5,2% respecto a septiembre de 2024. En la estructura de recursos de clientes del banco, el 77% del total corresponde a saldos a la vista y a plazo, mientras que el 23% restante a recursos fuera de balance.

La entrada de nuevos clientes (más de 88.000 en España y por encima de los 30.000 en Portugal) se ha traducido en un incremento del 1,5% en los depósitos minoristas. La cartera de ABANCA tiene un perfil netamente minorista: un 94% de los depósitos corresponde a familias y empresas y un 70% tiene un saldo inferior a los 100.000 euros.

La intensidad del crecimiento registrado en fuera de balance y seguros permite a la entidad aumentar la calidad de sus ingresos. Tras crecer un 20,1% interanual, los recursos fuera de balance alcanzan los 18.945 millones de euros. Por su parte, las primas de seguros generales y de vida riesgo aumentaron un 14,6% en el mismo periodo, hasta los 634 millones de euros, con los productos de decesos (+44%), vida riesgo (20%), hogar (13%) y empresas (12%) mostrando las evoluciones más destacadas.

Sólido perfil financiero

ABANCA sigue situada como una de las entidades más sólidas del mercado ibérico, gracias a unas ratios de capital CET1 del 13,3% y total del 17,8%. En el último año ha generado 500 millones de euros adicionales de colchón de capital, con lo que dispone de 2.079 millones de euros (532 p.b.) sobre requerimientos regulatorios. Con una ratio del 23,0%, supera holgadamente (133 p.b) el requerimiento MREL.

Como en trimestres anteriores, ABANCA continúa reduciendo su ratio de morosidad y manteniendo amplios niveles de cobertura. Los saldos dudosos disminuyeron en un 11,1% interanual, con lo que la morosidad quedó situada en el 2,2% (2,2% España y 2,4% Portugal). La tasa de cobertura de estos activos creció hasta el 81,8%, 8 p.p. más que la media del sistema.

En materia de liquidez, ABANCA dispone de 23.016 millones de euros en activos líquidos, cifra equivalente a 4,8 veces sus vencimientos previstos de emisiones. Adicionalmente dispone de una capacidad de emisión de cédulas de 7.369 millones de euros, lo que eleva su posición total hasta los 30.385 millones de euros.

Su estructura de financiación es netamente minorista: 86% de depósitos minoristas y ratio LTD minorista del 83,6%. En liquidez, el banco presenta ratios del 142% en financiación neta estable (NSFR) y del 201% en cobertura de liquidez (LCR).

Banca responsable y sostenible

Las agencias más relevantes del mercado en temática ESG sitúan a ABANCA en la mejor categoría posible, lo que respalda su modelo de sostenibilidad y contribución al desarrollo social de su entorno.

Las dos principales novedades del tercer trimestre en esta materia son la puesta en marcha del Plan de Acción de la entidad para apoyar a los colectivos afectados por la ola de incendios del pasado verano, así como el lanzamiento de una nueva edición del Programa de Educación Financiera, en ambos casos en colaboración con Afundación, la Obra Social de ABANCA.

El Plan contra los incendios incluye una línea de financiación a empresas y familias por 150 millones de euros, así como una donación adicional de 1 millón de euros para material y otros recursos dirigidos a vigilancia anti-incendios, respuesta rápida ante situaciones similares, formación de profesionales, ayuda al tejido asociativo, investigación en materia de incendios, y desarrollo de acciones de voluntariado, que ya han comenzado a celebrarse.

La nueva edición del Programa de Educación Financiera de ABANCA y Afundación, que se estima llegará a unas 220.000 personas, comenzó su andadura con la presentación de la exposición interactiva 'Ítaca. Un viaje por la educación financiera', que en 2026 podrá visitarse en diferentes ciudades españolas.

Por su parte, las nuevas convocatorias de los programas digitales Segura-Mente, 'La loca aventura del ahorro' y 'Pon tu dinero a salvo' acercan la educación financiera a estudiantes de todas las edades y de cualquier centro educativo de España, con temas como el ahorro, la planificación, la ciberseguridad, o la finanzas digitales, entre otros. Otra acción destacada en esta línea es el programa Young Business Talents, juego de simulación empresarial en el que cada año participan miles de jóvenes de toda España.

Presentación
de resultados
//ABANCA
3T25

comunicacion.abanca.com





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 su beneficio hasta los 670 millones de euros, con una rentabilidad del 15,1%



RENTABILIDAD

670,4M€

Beneficio atribuido

15,1%

ROTE

51,4%

54 p.b de mejora ratio eficiencia en el trimestre



CLIENTES

>134.000M€

Volumen de negocio

>118.000

Altas de clientes en el año

>13.500M€

Formalizaciones en el año



SOLVENCIA Y LIQUIDEZ

17,8%

Ratio de capital total

13,3%

Capital CET1

83,6%

Ratio LTD minorista



CALIDAD DEL RIESGO

20,9%

Ratio Texas

2,2%

Morosidad

81,8%

Cobertura activos dudosos

- La entidad mantiene una **rentabilidad sólida** alimentada por el crecimiento eficiente del negocio y la buena gestión del balance
- **Contención de gasto** derivada de la obtención de sinergias y medidas de eficiencia

- ABANCA eleva su **volumen de negocio por encima de los 134.000 millones**
- Intenso crecimiento comercial: **más de 118.000 nuevos clientes captados en todo el mercado ibérico durante el año**
- Canalizamos más de **13.500 millones de euros de nueva financiación** a familias y empresas

- ABANCA sitúa su ratio de capital CET1 en el **13,3%**, lo que supone una holgura de **más de 2.000 millones de euros sobre requisitos regulatorios**
- **Perfil de liquidez estable**: ratio créditos / depósitos del **83,6%** y base de depósitos granular
- Se mantiene la elevada calidad del activo, con una **ratio Texas del 20,9%, a la cabeza del sector**
- La **tasa de mora se sitúa en el 2,2%** mientras que la **cobertura de activos dudosos en el 81,8%**

1. Principales mensajes

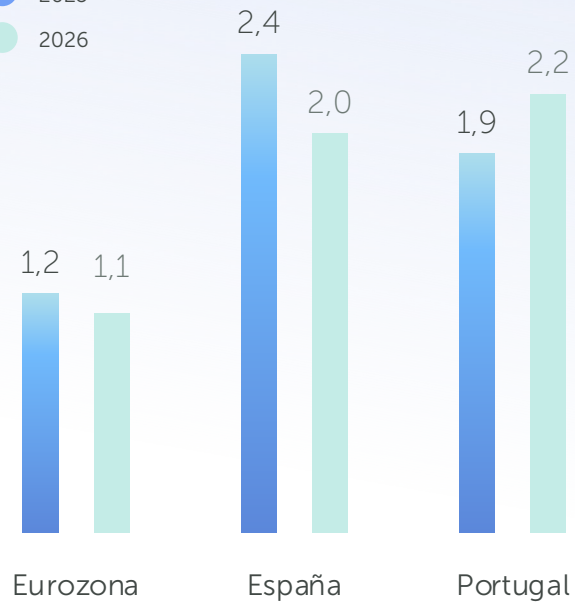
Entorno macro marcado por la buena evolución de las economías española y portuguesa



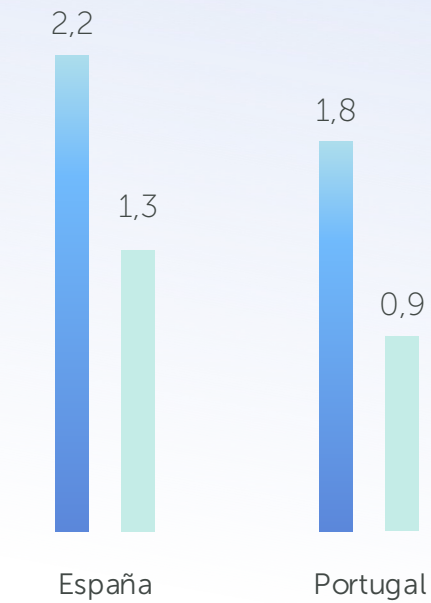
Nuestros **principales mercados** continúan mostrando un **buen dinamismo en crecimiento y empleo** con una **inflación controlada**

Crecimiento económico
(% var. anual PIB)

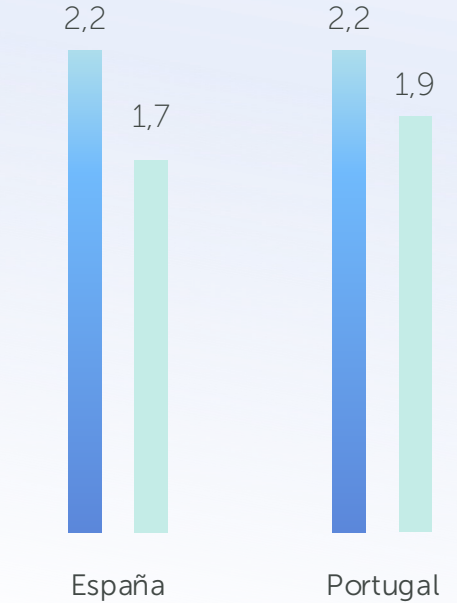
● 2025
● 2026



Empleo
(% var. anual)



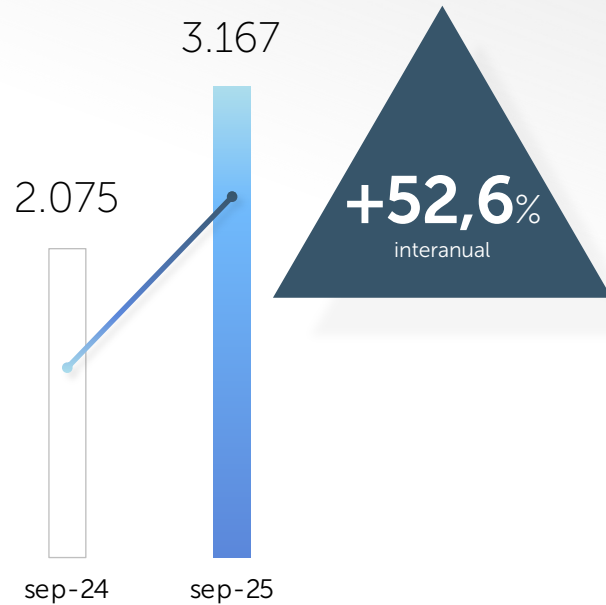
Inflación
(% var. anual)



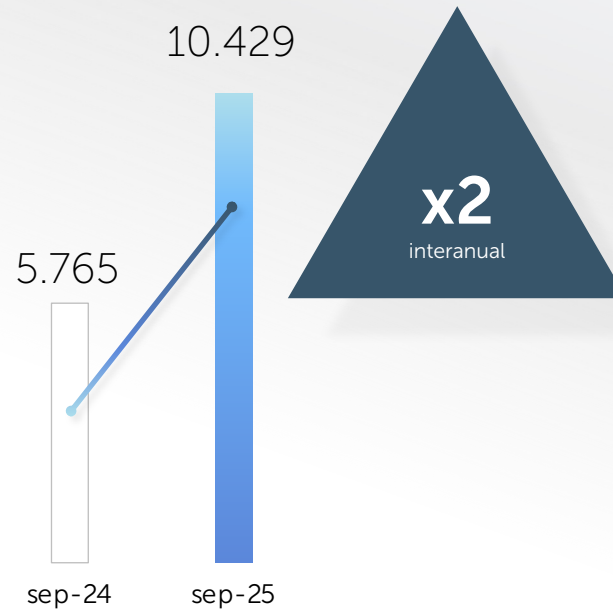
1. Principales mensajes

Robusta evolución del negocio ganando cuota en todos nuestros mercados

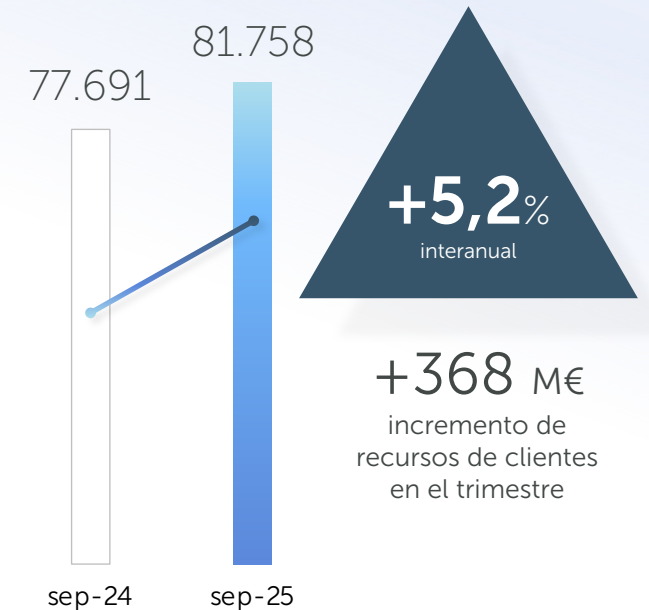
Nuevas formalizaciones
de crédito a particulares
(millones euros)



Nuevas formalizaciones
de crédito a empresas
(millones euros)



Captación de
recursos de clientes
(millones euros)



Variación cuotas
de formalizaciones



+30pb
interanual



+114pb
interanual

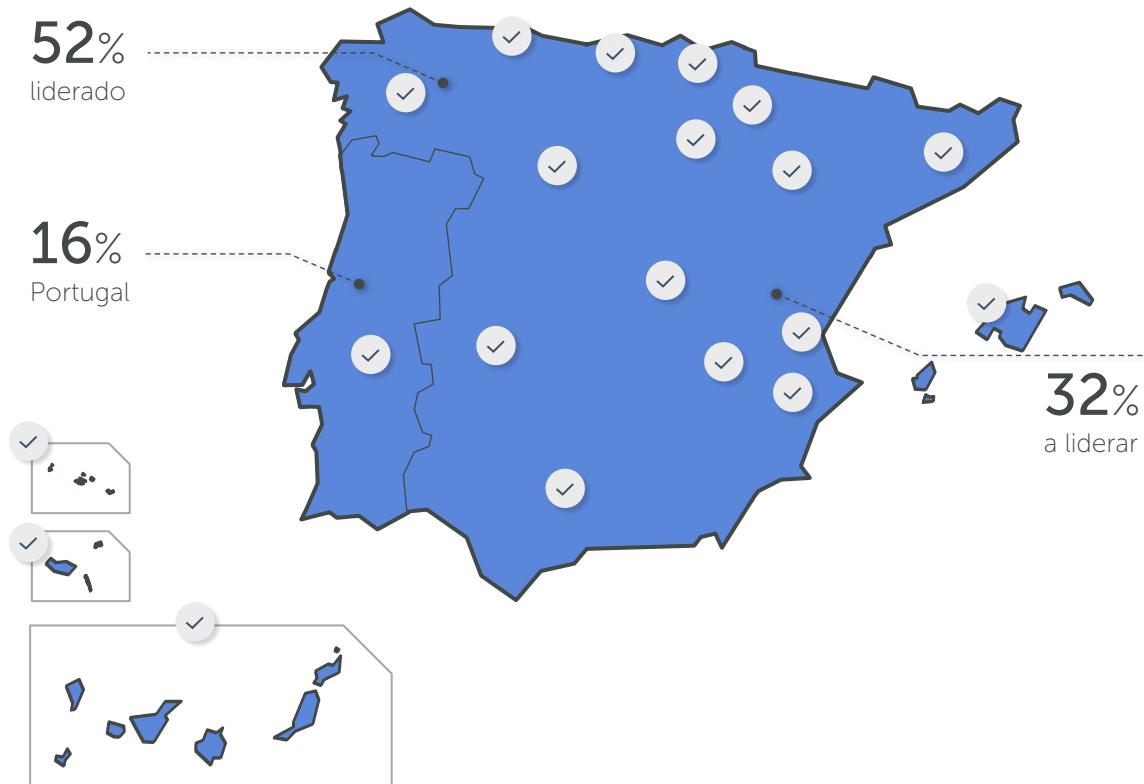
7,0%

Cuota de mercado
de suscripciones de
fondos de inversión

1. Principales mensajes

Fuerte ritmo de captación de nuevos clientes en toda la península,
con Portugal aportando ya un 16% del volumen de negocio

Volumen de negocio con particulares y empresas



>118.000

Altas de clientes en el año

>70%

de las altas fuera
del mercado
liderado

+17%

con respecto
al mismo periodo
del año anterior

64%

de nuestros nuevos
clientes se declaran
fans de ABANCA*

+4

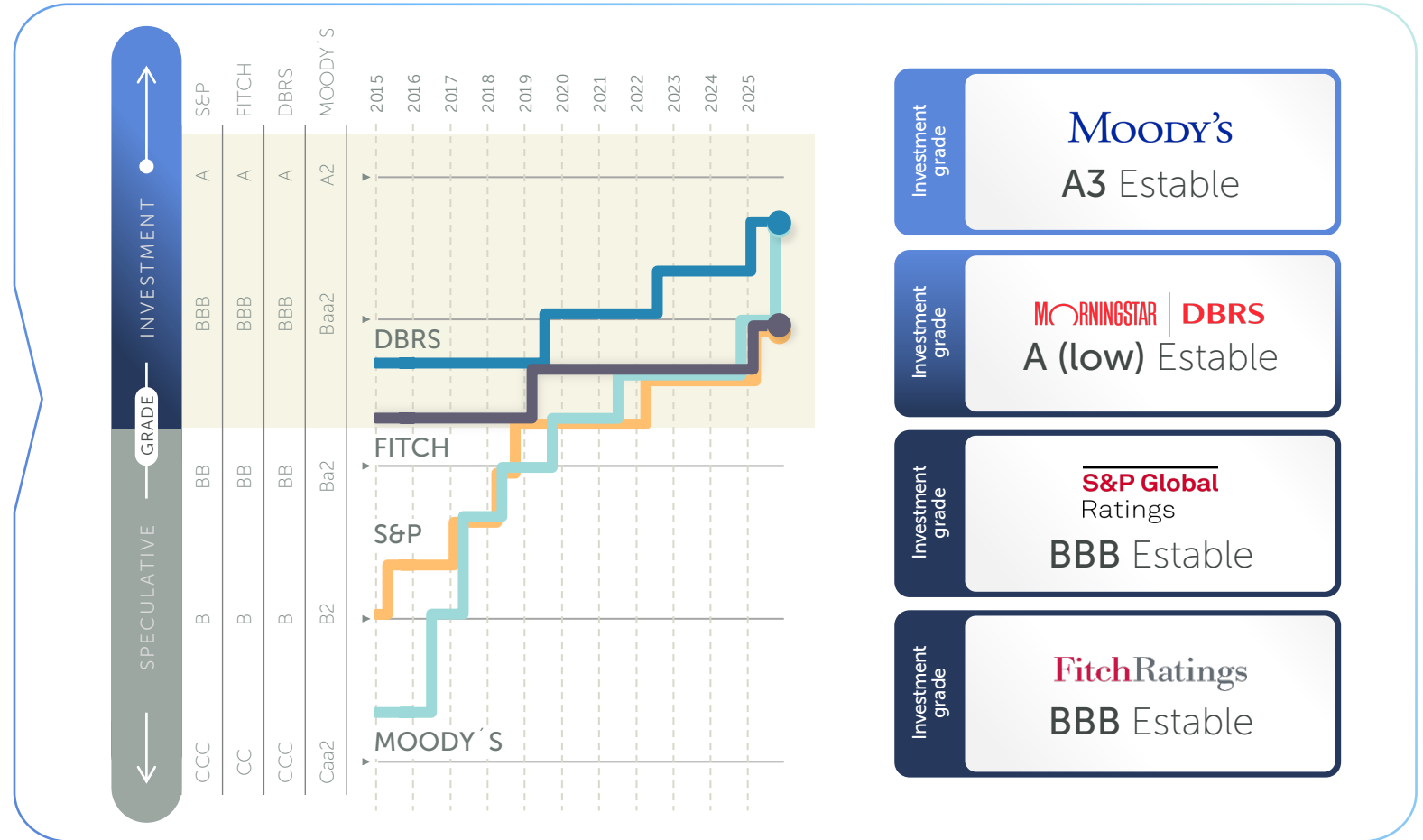
IPN total
con respecto
a hace un año

* Clientes que valoran su relación con ABANCA con 9 o más (escala 10)

1. Principales mensajes

Moody's sube nuestro rating dos escalones y nos sitúa en categoría A

- Máxima calidad de los **activos**
- Robustos niveles de **capitalización**
- Holgada **liquidez**
- Elevados niveles de **rentabilidad**
- Entorno macro **positivo**



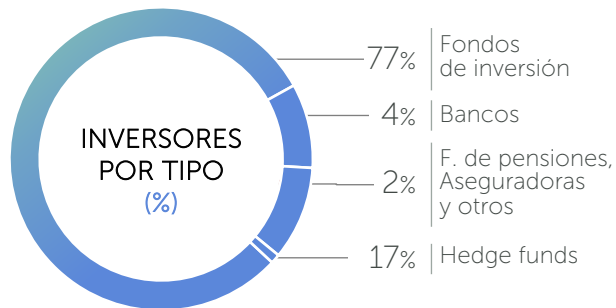
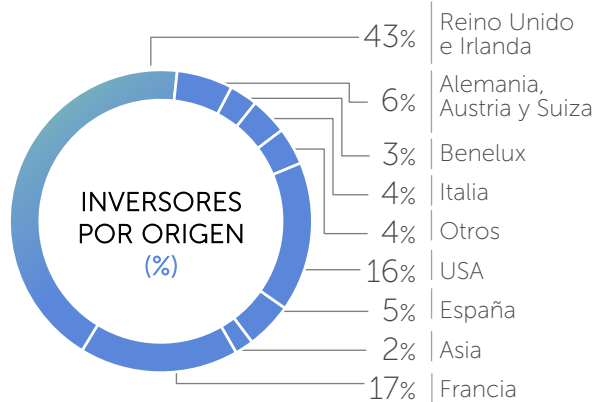
Sumamos **seis subidas de rating** financiero en **12 meses**

1. Principales mensajes

Los mercados respaldan la evolución de la entidad con una exitosa acogida a nuestra última emisión

SEPTIEMBRE 25

500M€ PerpNC6,5 AT1



>290

Órdenes de suscripción

>25

Países

>4,1bn

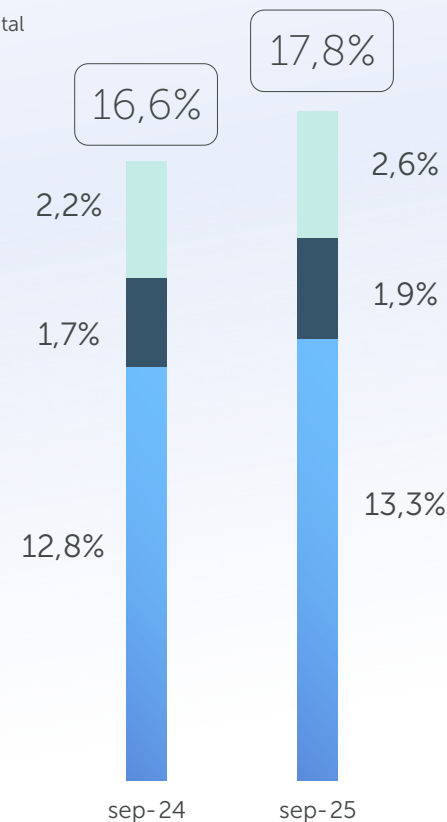
Demanda inversora

x8

Sobresuscripción

Estructura de capitalización (%)

(%)



+120pb
Ratio de capital

+68p.b.

AT1 / Tier2

Aumentamos los colchones de deuda subordinada

+51p.b.

CET1 ratio

Elevada generación capital orgánico

+133p.b.

MREL

Ampliamos la holgura sobre mínimos regulatorios

1. Principales mensajes

Nuevas acciones para reforzar nuestra contribución a la sociedad en materia de sostenibilidad



Nueva edición Programa de Educación Financiera

- + **Exposición inmersiva pionera** 'Ítaca. Un viaje por la educación financiera'. Vigo y A Coruña en 2025; otras ciudades en 2026
- + **Nuevas ediciones programas digitales** ('Segura-Mente', 'La loca aventura del ahorro' y 'Pon tu dinero a salvo') y **Young Business Talents**
- + **Plan de formación y capacitación de personas mayores**: 12 sesiones en octubre
- + **Nuevos programas para jóvenes** en colaboración con Funcas: 'Money sport' y 'Los guardianes del tesoro'



Lanzamiento Plan Incendios

- + **150 M€ en financiación**
 - **Familias**: para viviendas, vehículos y maquinaria
 - **Empresas**: forestales, vitivinícolas, agrícolas y ganaderas
 - **Anticipos** indemnizaciones de seguros y otras ayudas públicas
- + **1 M€ en material y otros recursos**
 - **Drones** vigilancia
 - **Kits respuesta rápida**
 - **Acciones voluntariado**: 3 ya realizadas
 - **Fomación y concienciación**
 - **Investigación** UIE



Programa reforestación

- + **1 árbol por cada reseña** de clientes en Google
- + **Zona centro**



SUSTAINALYTICS 7,3

✓ **Riesgo inapreciable**



MSCI
ESG RATINGS



✓ **Leader**

Generamos
resultados sólidos



2.1. Negocio: Resultados

La entidad incrementa su beneficio hasta los 670 millones, lo que supone una rentabilidad del 15,1%

(millones euros)	sep-25	sep-24	var.
MARGEN DE INTERESES	1.199,7	1.212,5	-1,1%
Ingresos por prestación de servicios	275,2	240,8	14,3%
MARGEN BÁSICO	1.474,9	1.453,3	1,5%
Dividendos y resultados por método de la participación	1,1	-3,9	-
Resultado de operaciones financieras (neto)	41,0	45,7	-10,4%
Otros (neto)	91,6	25,5	-
MARGEN BRUTO	1.608,7	1.520,5	5,8%
Gastos de explotación	826,9	737,0	12,2%
MARGEN ANTES DE PROVISIONES	781,8	783,5	-0,2%
Provisiones y deterioros	61,3	90,3	-32,1%
Dotaciones de crédito	80,1	100,6	-20,3%
Recuperaciones singulares y otros	-18,8	-10,3	83,4%
Otros	26,2	9,3	-
BAI	746,6	702,5	6,3%
Impuestos y otros	76,2	64,1	18,9%
BENEFICIO ATRIBUIDO	670,4	638,4	5,0%
Promemoria: Impacto contable integración EuroBic	-	349,7	-

El margen básico aumenta un 1,5%, producto de la buena evolución del negocio con clientes

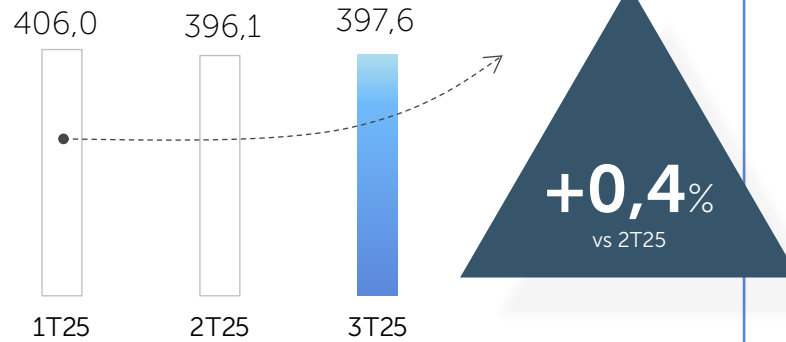
Coste del riesgo controlado
Elevada prudencia en la identificación de riesgos

ROTE del 15,1% superando claramente el coste del capital

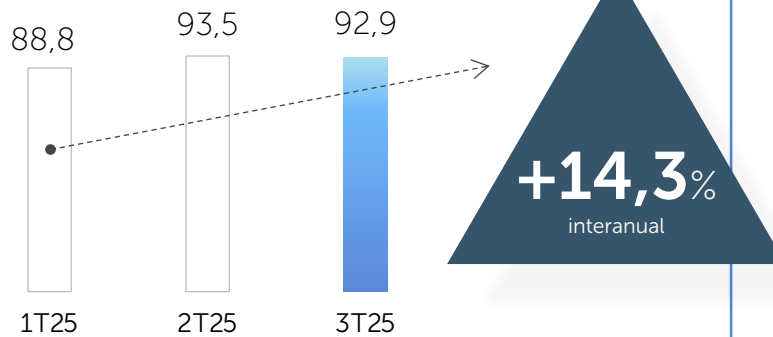
2.1. Negocio: Resultados

Los ingresos core crecen gracias a las dinámicas positivas de margen y comisiones

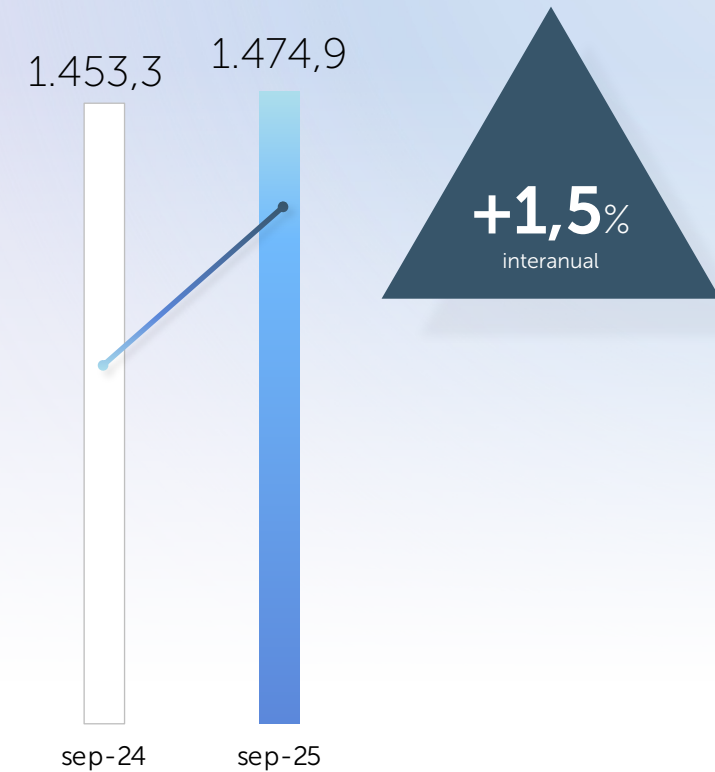
Evolución
margen de
intereses
(millones
euros)



Evolución
ingresos por
prestación
de servicios
(millones
euros)

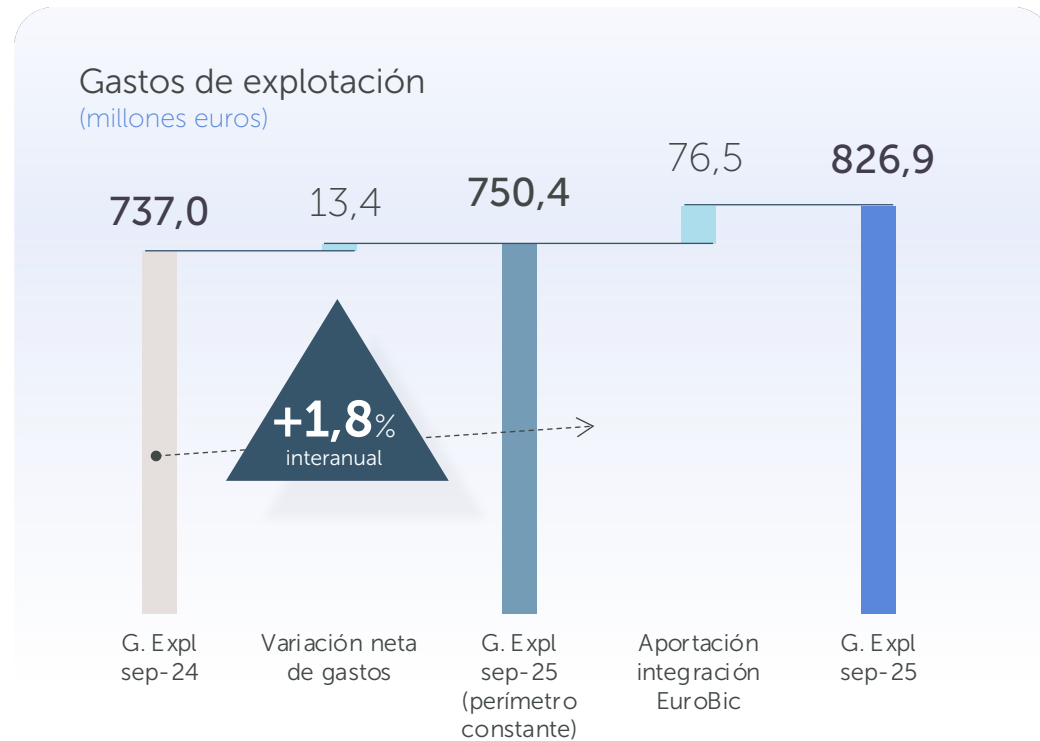


Evolución margen básico
(millones euros)



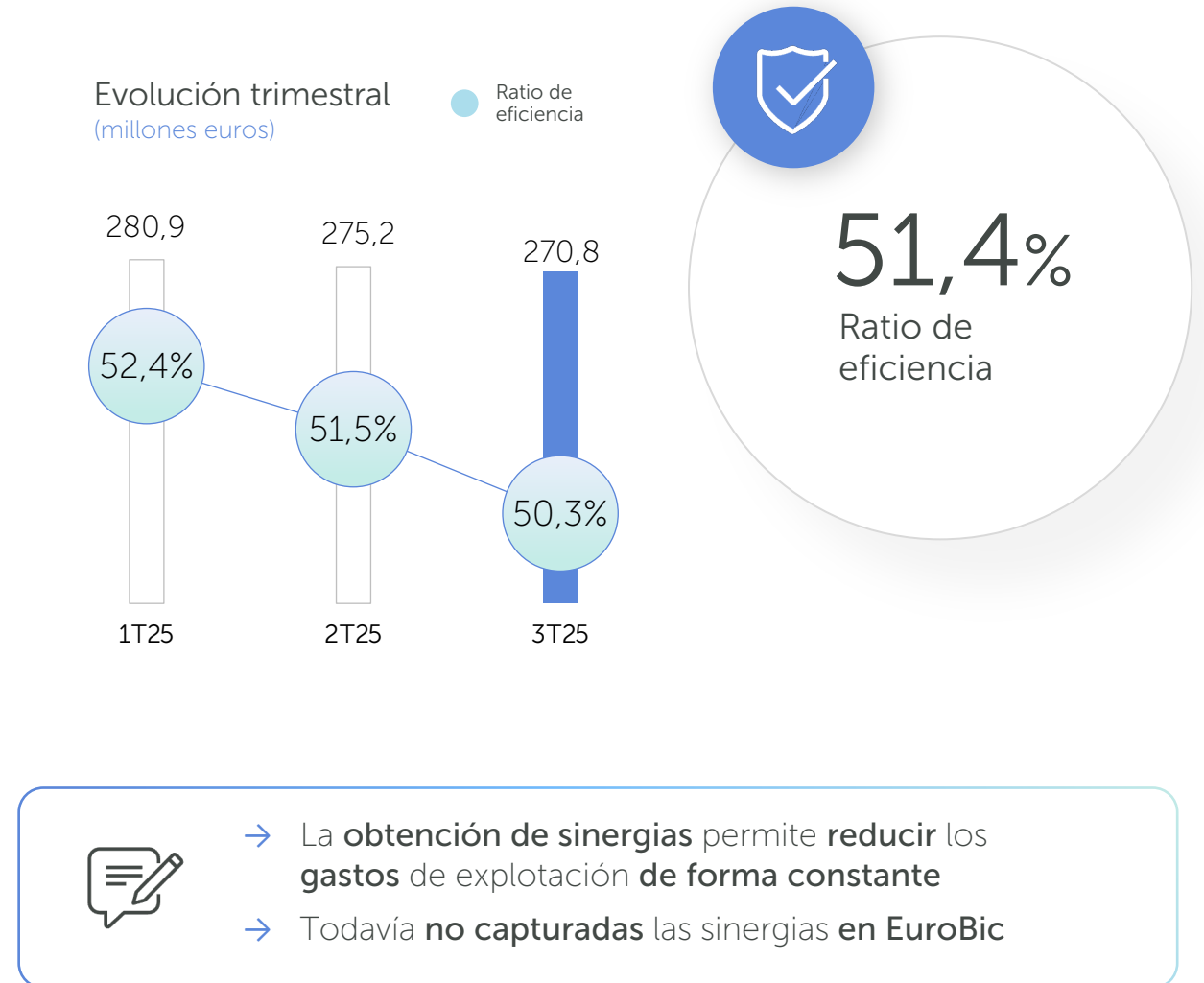
2.1. Negocio: Resultados

Reducimos los gastos de explotación gracias a la obtención de sinergias post-fusión y a la mejora de la eficiencia



Variación condicionada por:

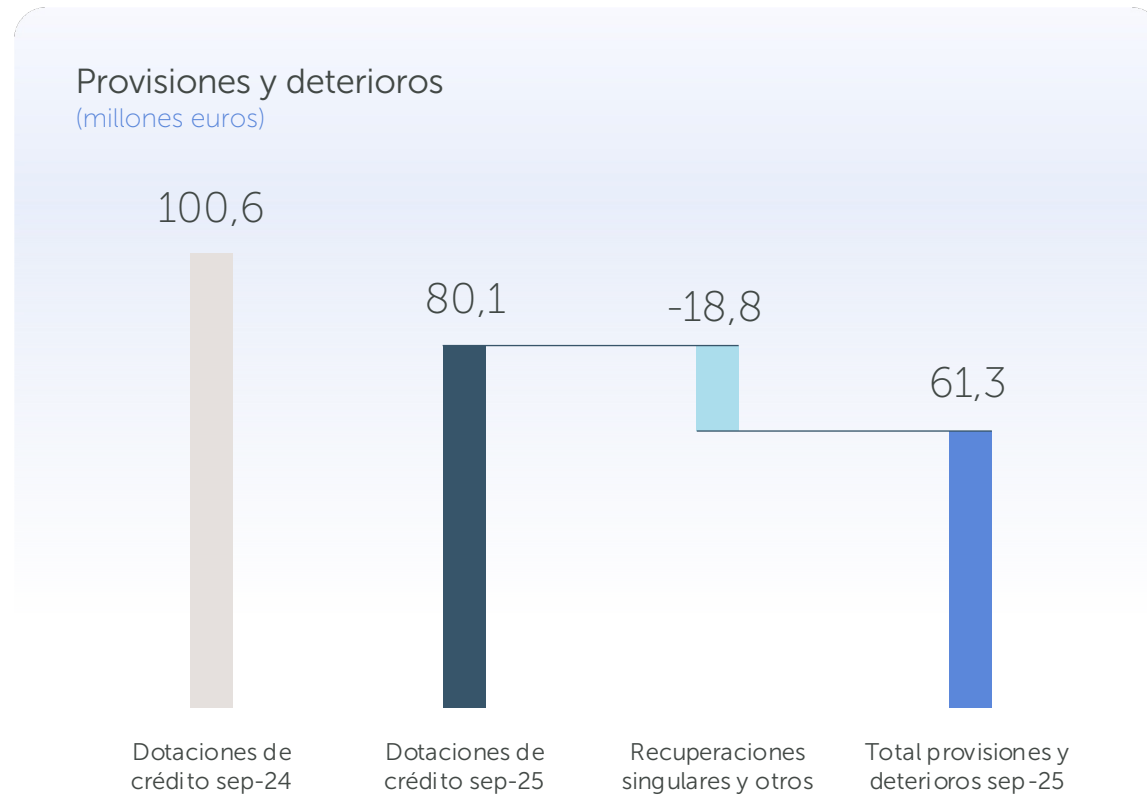
- Incorporación de **EuroBic** al **perímetro de consolidación**



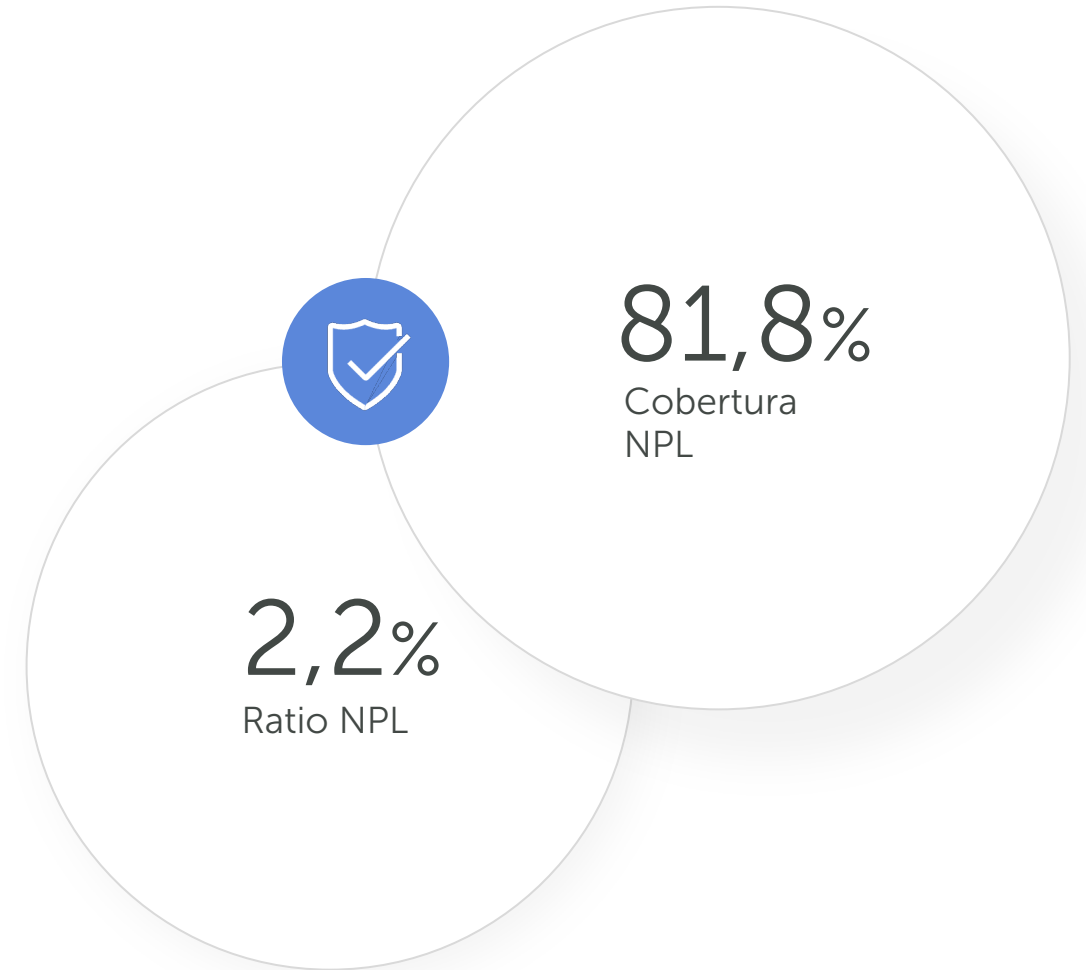
- La **obtención de sinergias** permite **reducir** los **gastos de explotación de forma constante**
- Todavía **no capturadas** las sinergias en EuroBic

2.1. Negocio: Resultados

Prudencia en la dotación de provisiones a pesar de los sólidos niveles de cobertura



 0,20% Coste del riesgo





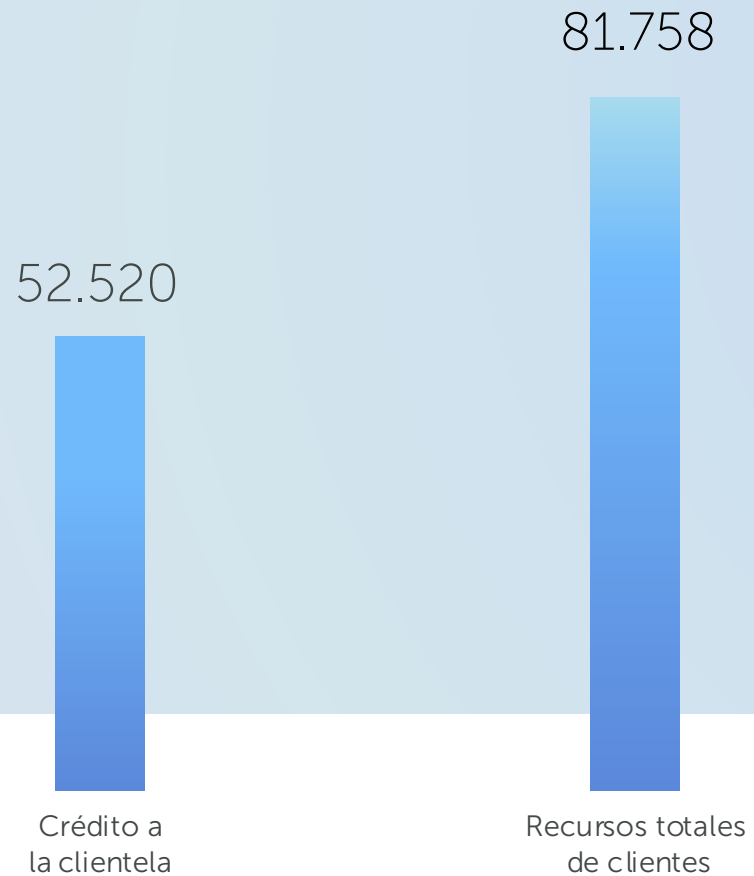
**Crecemos en todos los
negocios y geografías**



2.2. Negocio: Evolución

El volumen de negocio supera los 134.000 millones
con un crecimiento del 5,6%

Principales magnitudes
(millones euros)

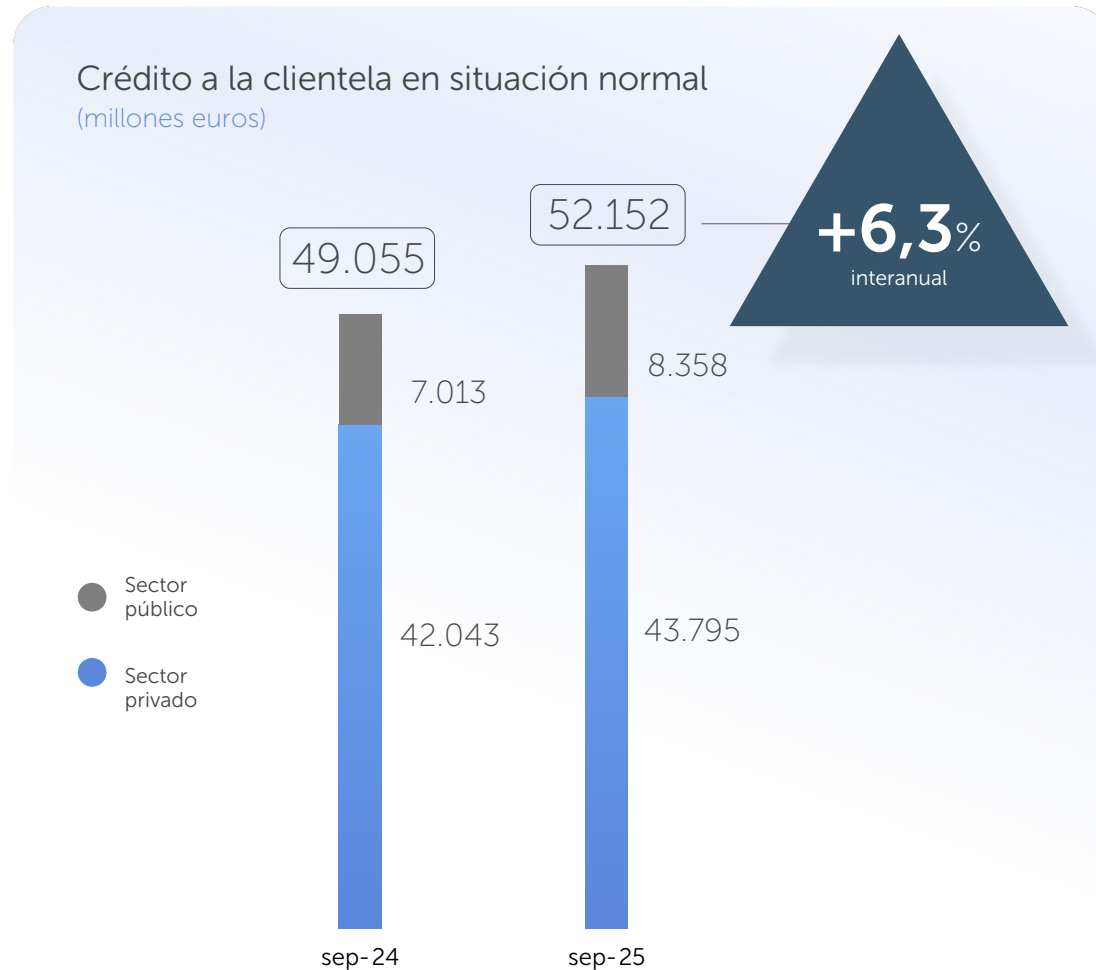


134.279_{M€}
Volumen de negocio

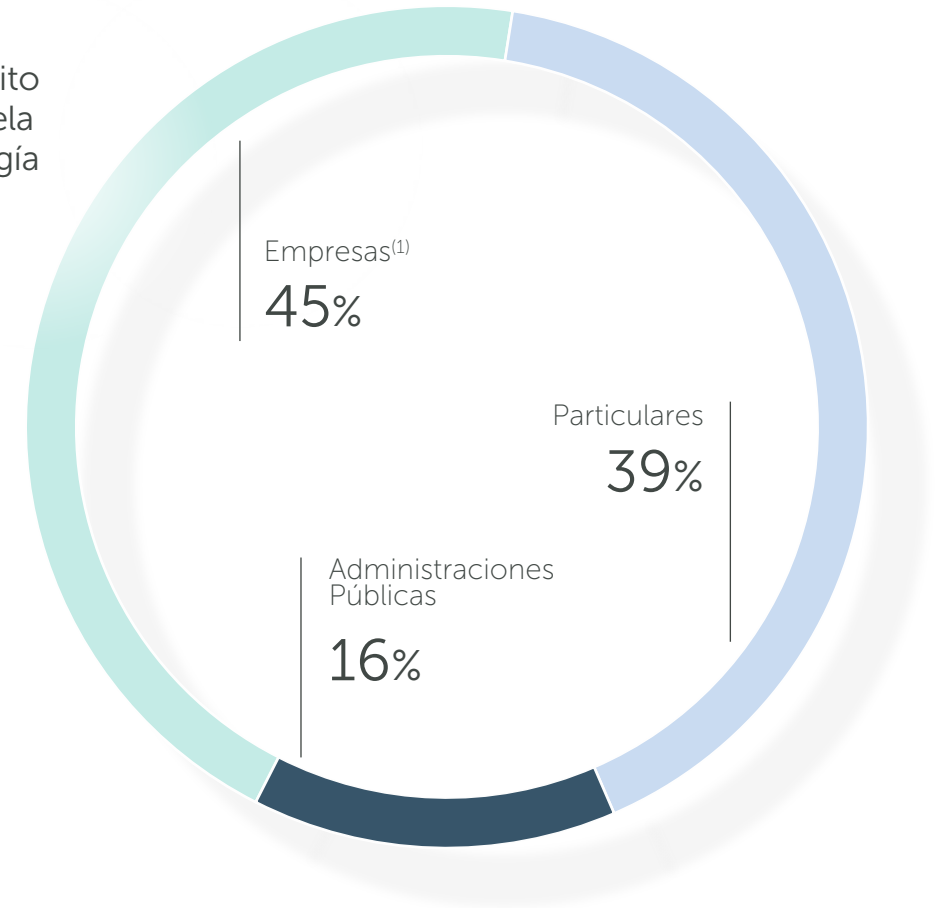
+5,6%
Interanual

2.2. Negocio: Evolución

La cartera de crédito se incrementa un 6,3% manteniendo el foco en familias y empresas



Total crédito a la clientela por tipología

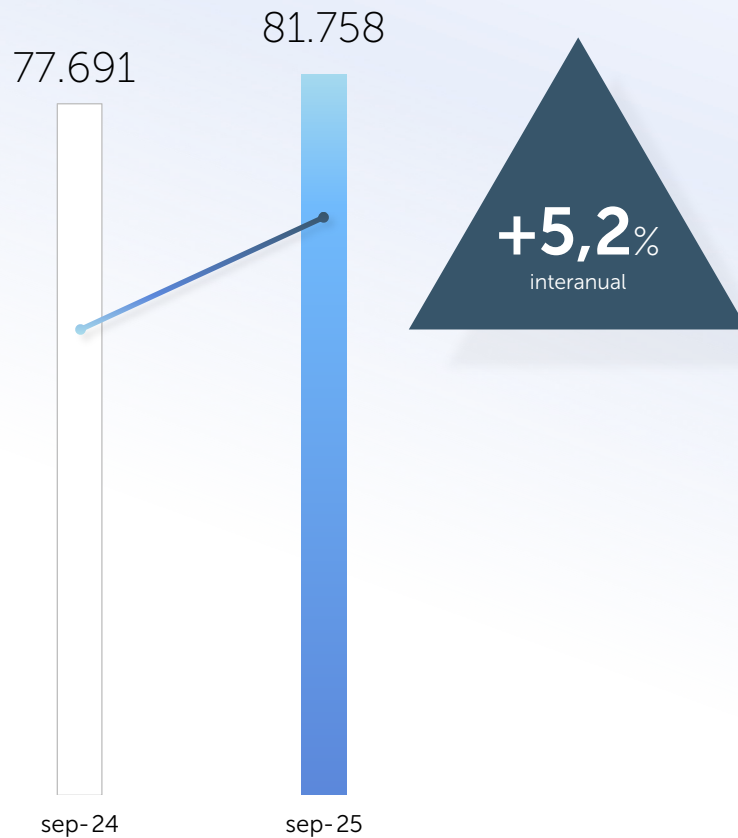


⁽¹⁾ Incluye crédito promotor por importe de 1.216M€ (peso del 2% del total de crédito a la clientela)

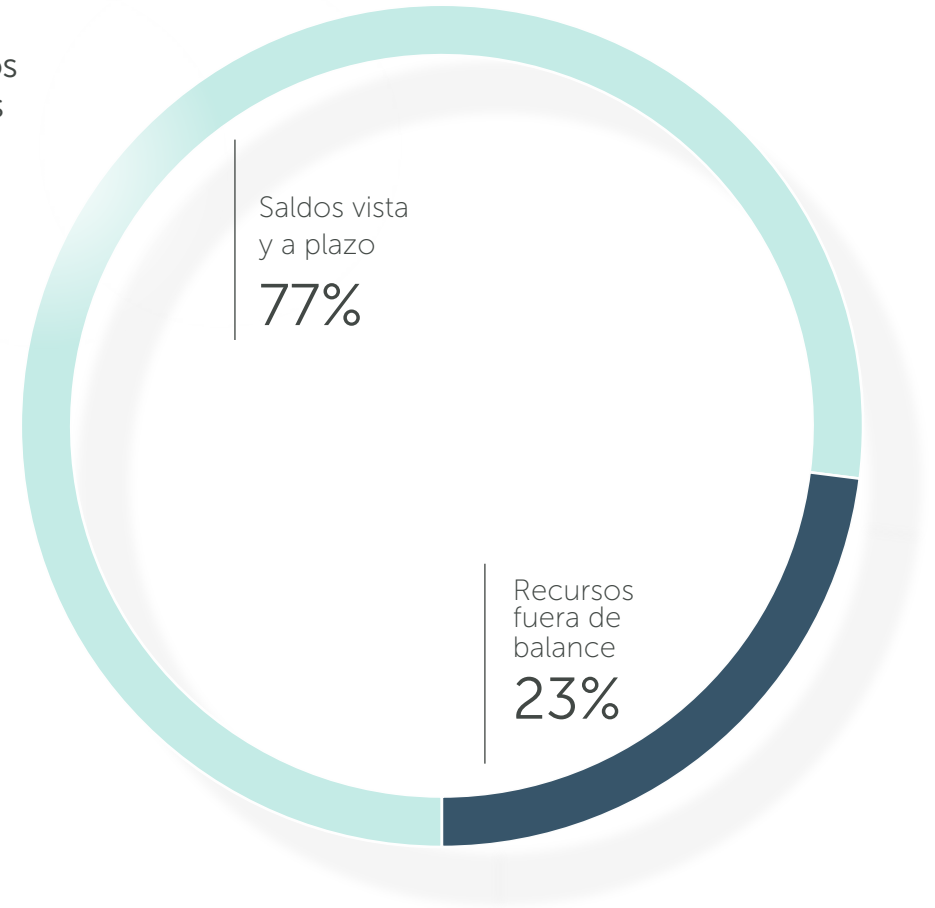
2.2. Negocio: Evolución

Crecemos un 5,2% en el volumen de recursos de clientes

Recursos totales de clientes
(millones euros)

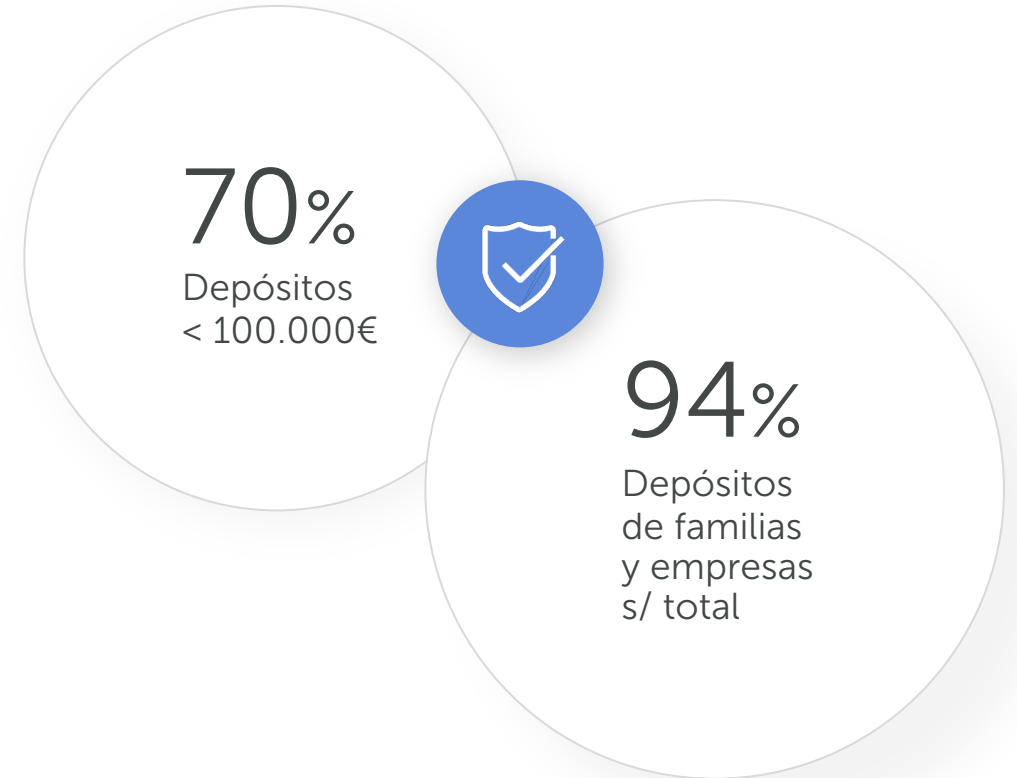
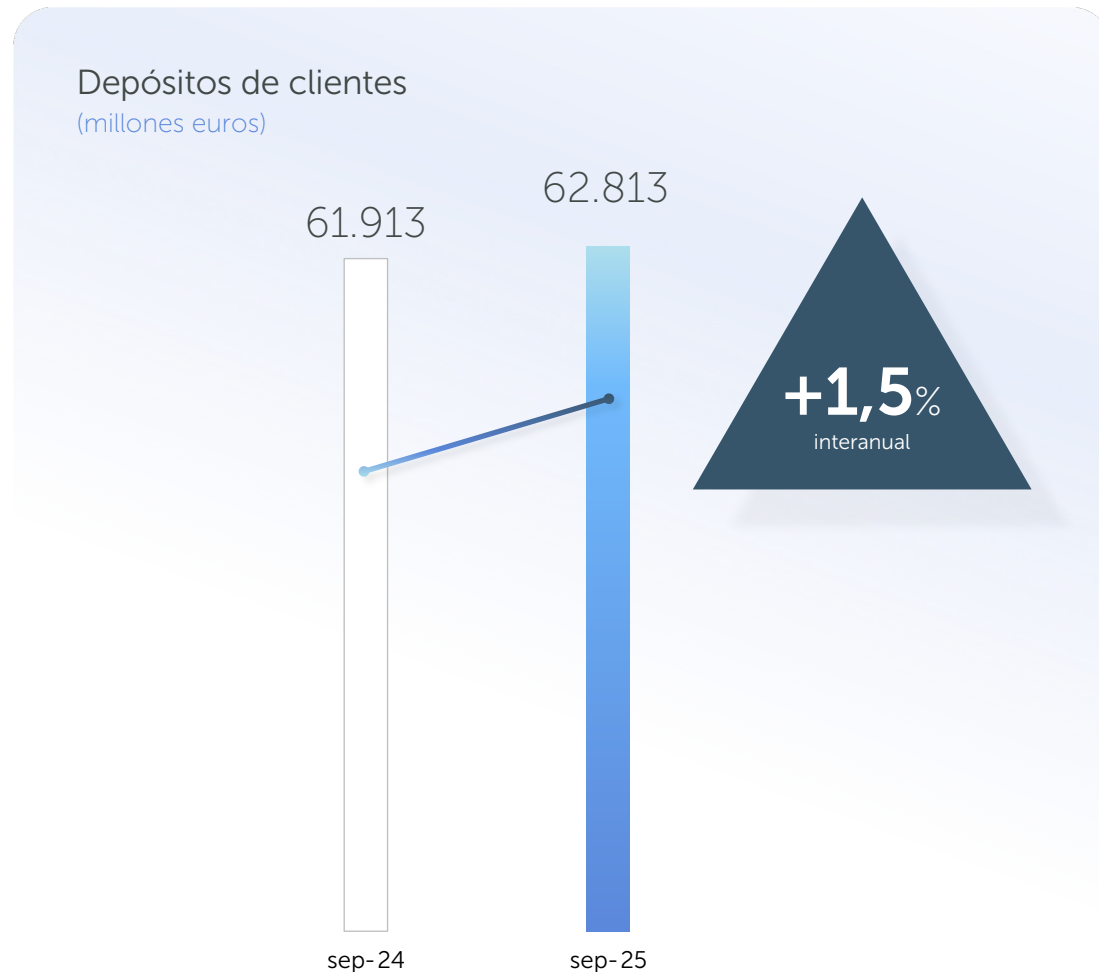


Estructura de recursos de clientes



2.2. Negocio: Evolución

Los depósitos minoristas aumentan impulsados por la entrada de nuevos clientes



Altas de clientes en el año



>88.000
En España

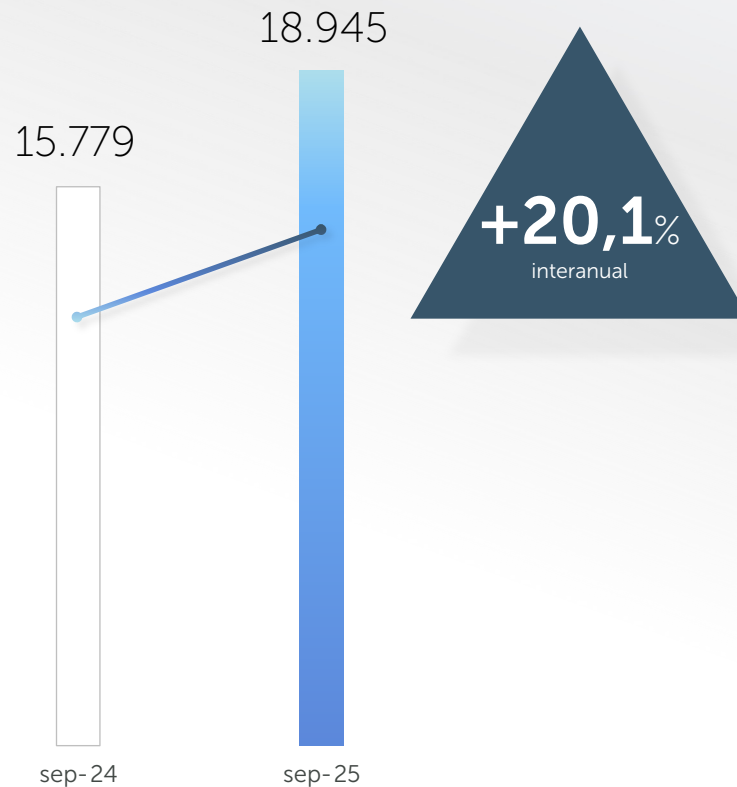


>30.000
En Portugal

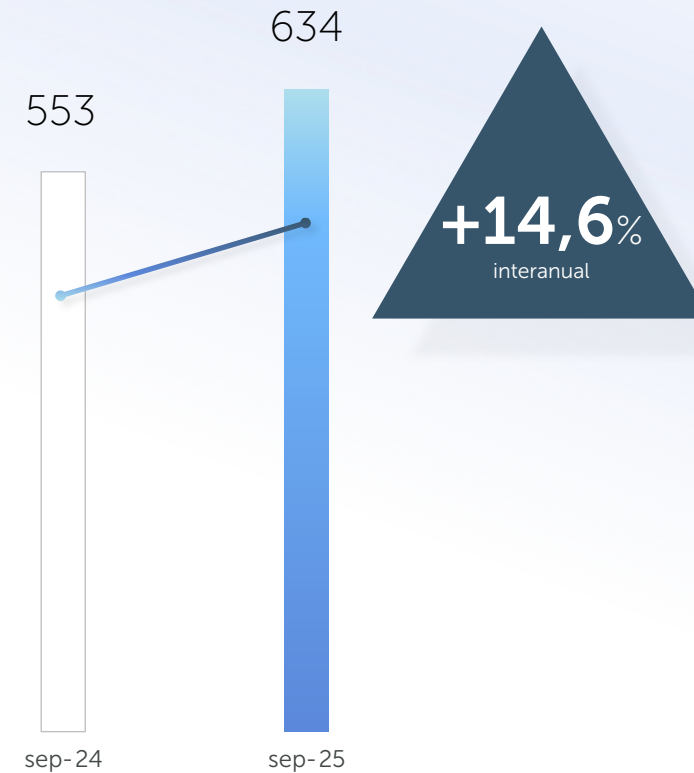
2.2. Negocio: Evolución

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

Recursos fuera de balance
(millones euros)



Primas de seguros generales y vida riesgo
(millones euros)



+44%

Primas
seguros
decesos

+20%

Primas
seguros
vida riesgo

+13%

Primas
seguros
hogar

+12%

Primas
seguros
empresas

Un sólido perfil financiero



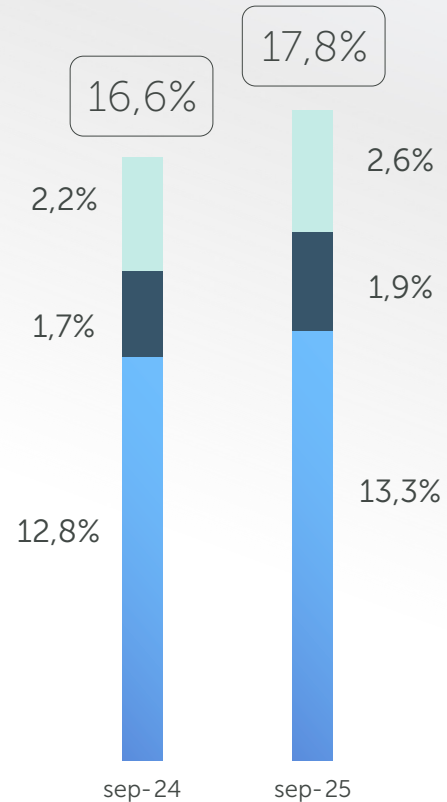
2.3. Negocio: Solvencia, calidad del riesgo y liquidez

Alcanzamos el 13,3% de CET1 generando 500 millones adicionales de colchón de capital en el último año

Estructura de capitalización

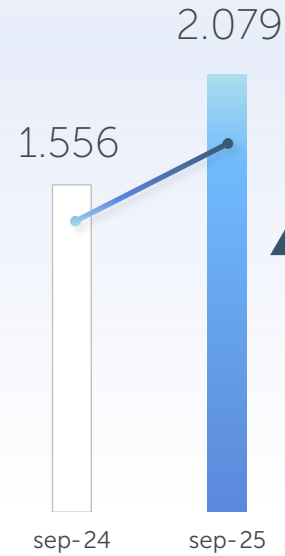
(%)

- Capital total
- TIER2
- AT1
- CET1

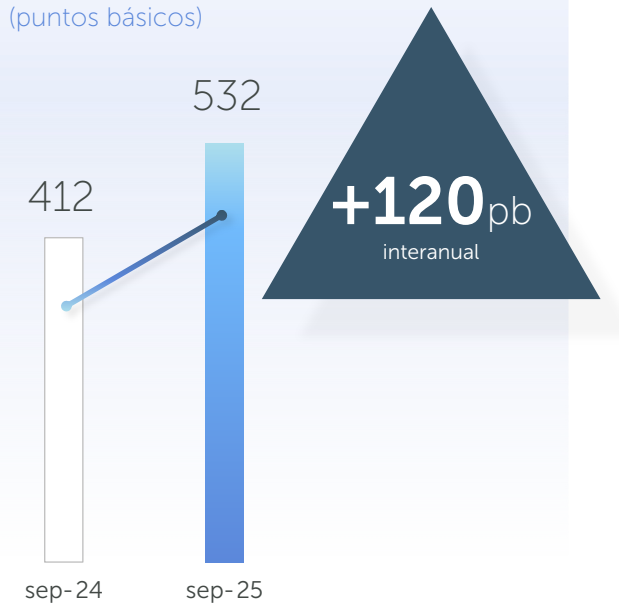


Exceso sobre requisitos

(millones euros)



(puntos básicos)



Ratio MREL

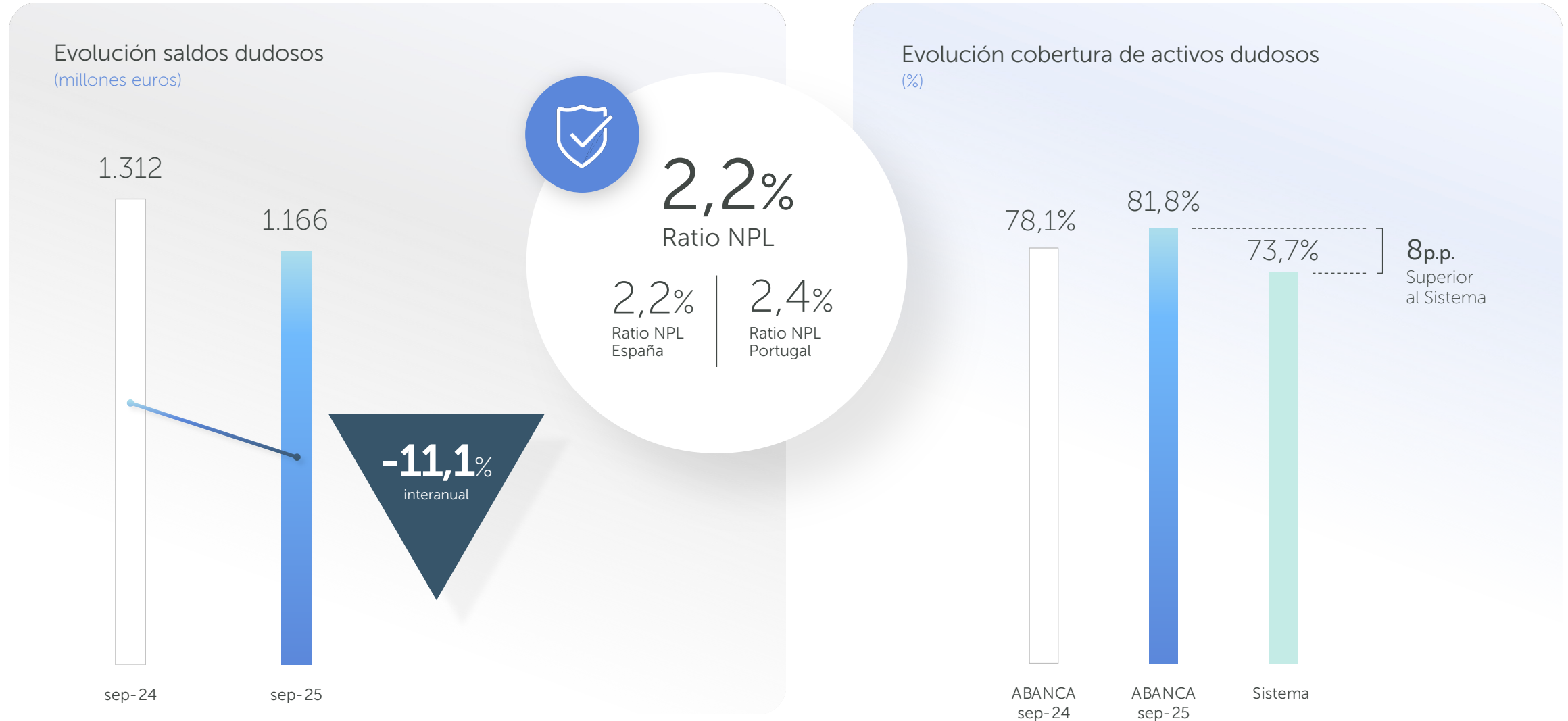
23,0%

+133 pb sobre los requisitos regulatorios*

* Requisitos regulatorios: 21,62% compuesto por el 19,12% de requisito MREL propiamente dicho y el 2,5% de CBR. No incluye CCyB, cuya aplicación para exposiciones en España comienza el 01/10/2025 (impacto estimado: 36pb)

2.3. Negocio: Solvencia, calidad del riesgo y liquidez

Reducimos un 11,1% el crédito moroso, manteniendo fuertes niveles de cobertura

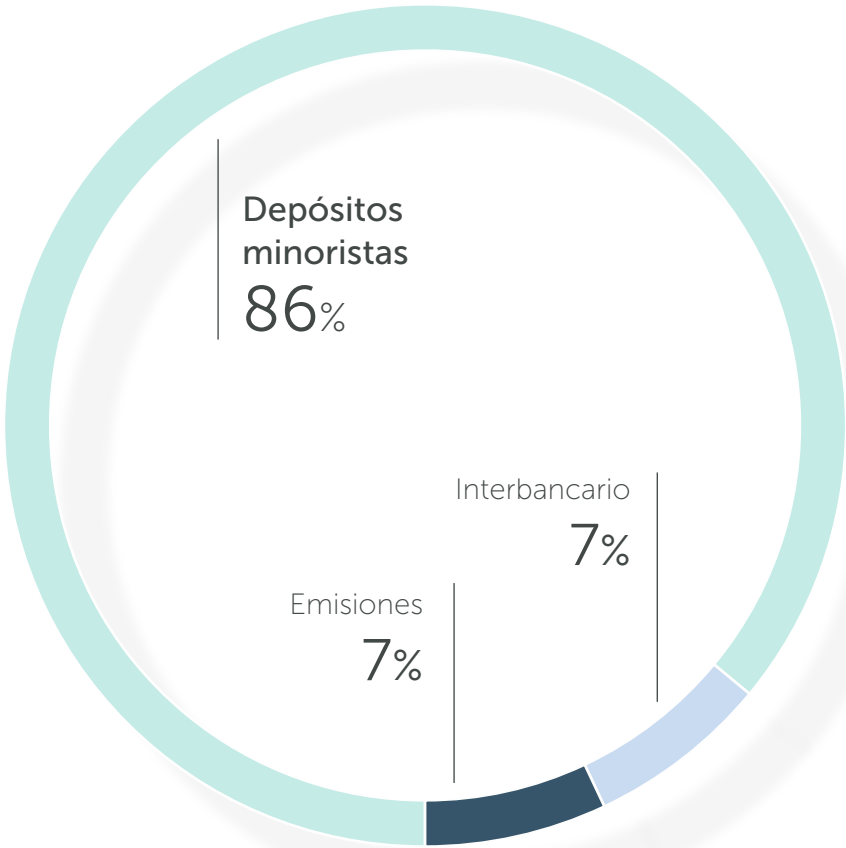


Posición de liquidez estable basada en depósitos minoristas

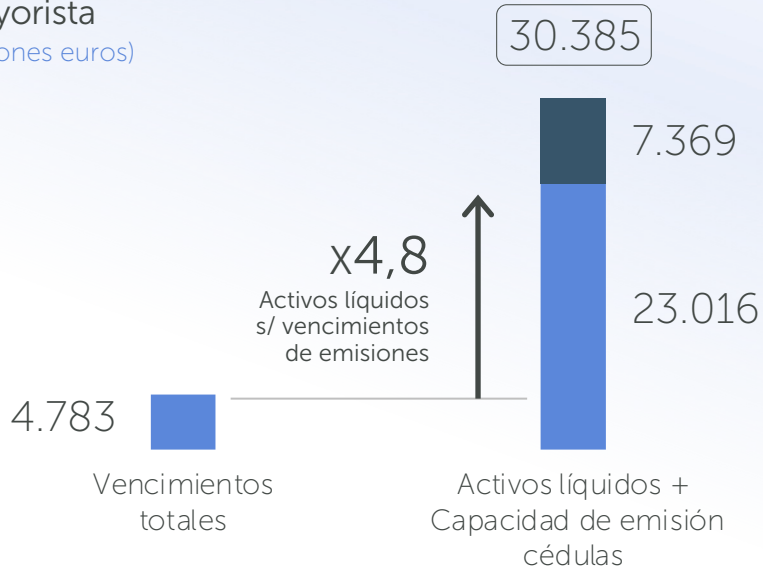
Estructura de
financiación



83,6%
LTD
Minorista



Posición de
financiación
mayorista
(millones euros)



142% NSFR
Ratio de financiación
neta estable

201% LCR
Ratio de cobertura
de liquidez

Principales conclusiones de nuestros resultados

1

Elevada rentabilidad
(ROTE 15,1%) basada
en el negocio recurrente

4

Contenemos los gastos de explotación gracias a las medidas de eficiencia y captura de sinergias

2

Robusta evolución del negocio y crecimiento de la base de clientes, +118.000 en el año

5

Sólidos fundamentales para mantener una senda de crecimiento

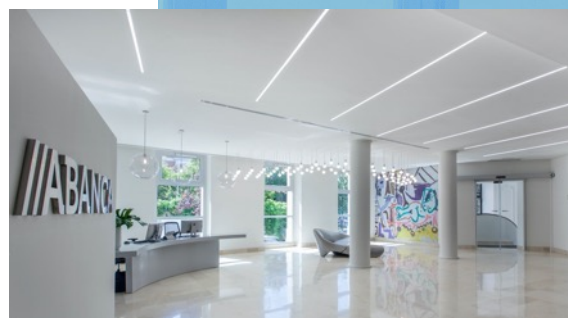
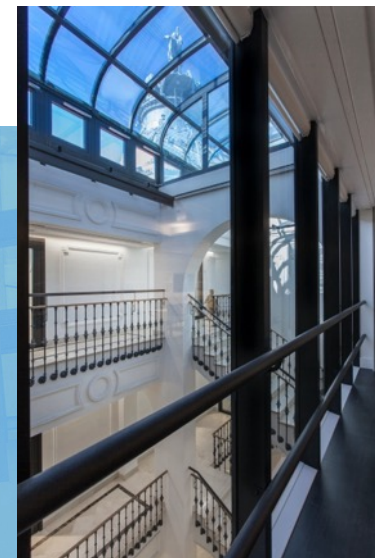
3

Avanzamos con intensidad en fuera de balance y seguros, lo que nos permite aumentar la calidad de nuestros ingresos

6

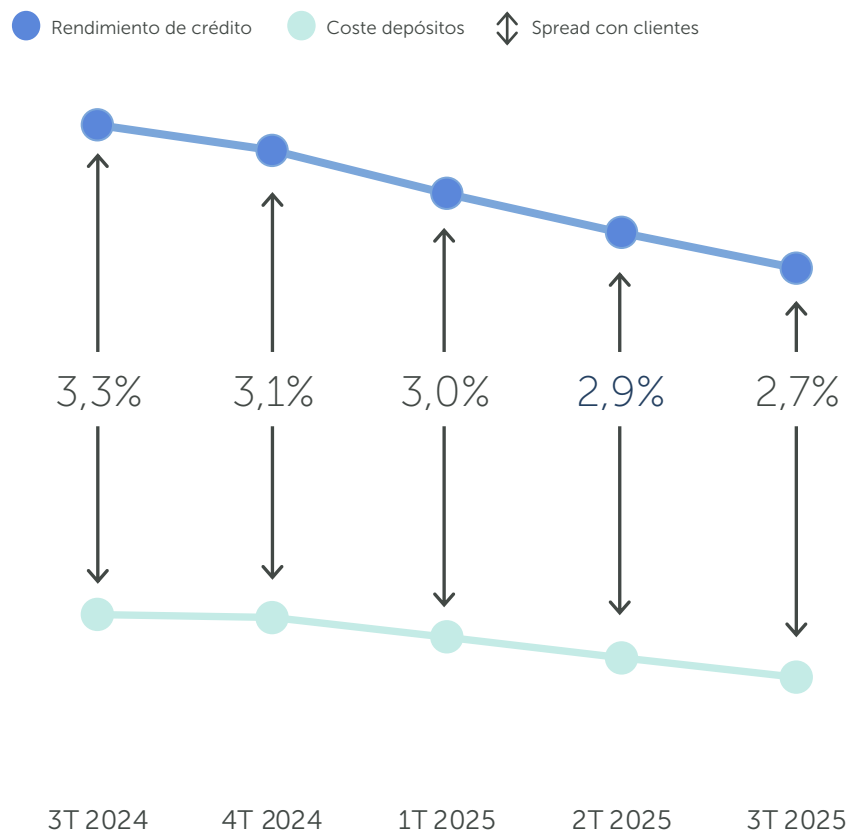
Moody's sube nuestro rating dos escalones y nos sitúa en **categoría A**

Apéndice

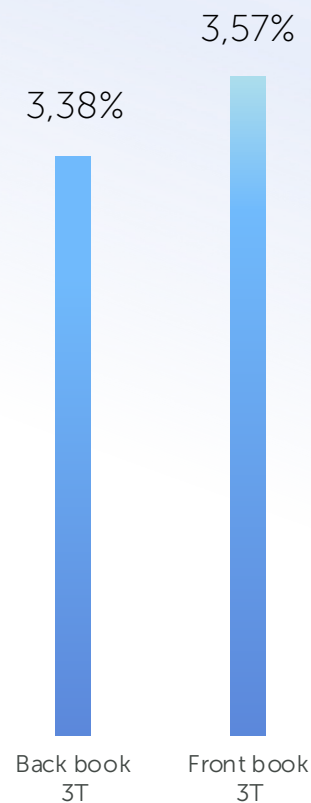


Evolución del margen comercial

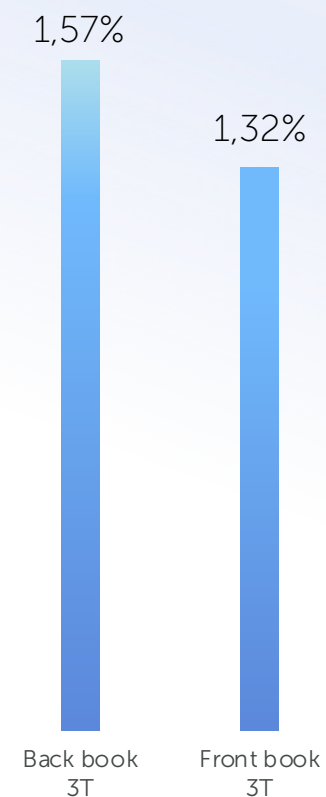
Evolución margen comercial (Tasas)



Activo - nueva producción vs cartera (Tasas)

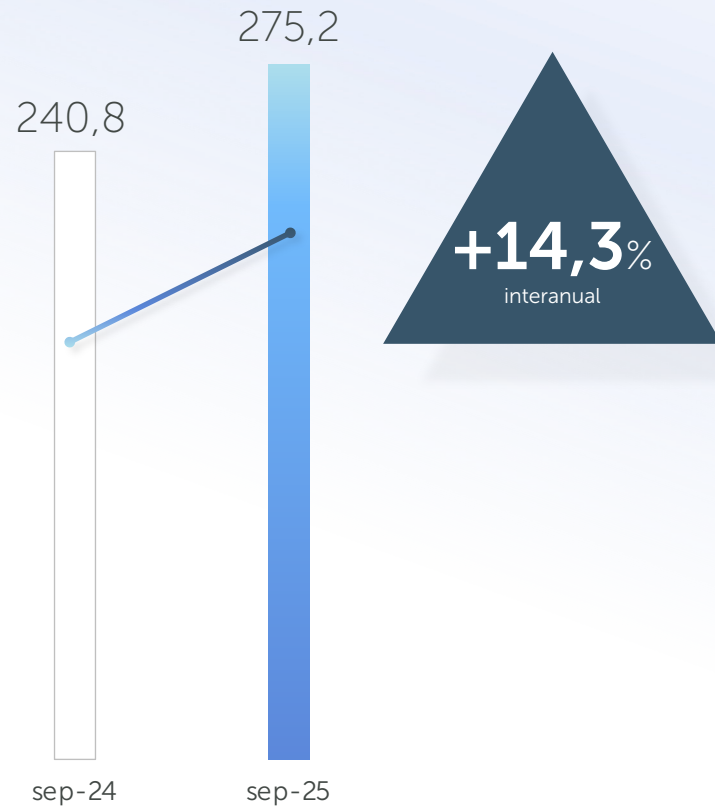


Plazo - nueva producción vs cartera (Tasas)



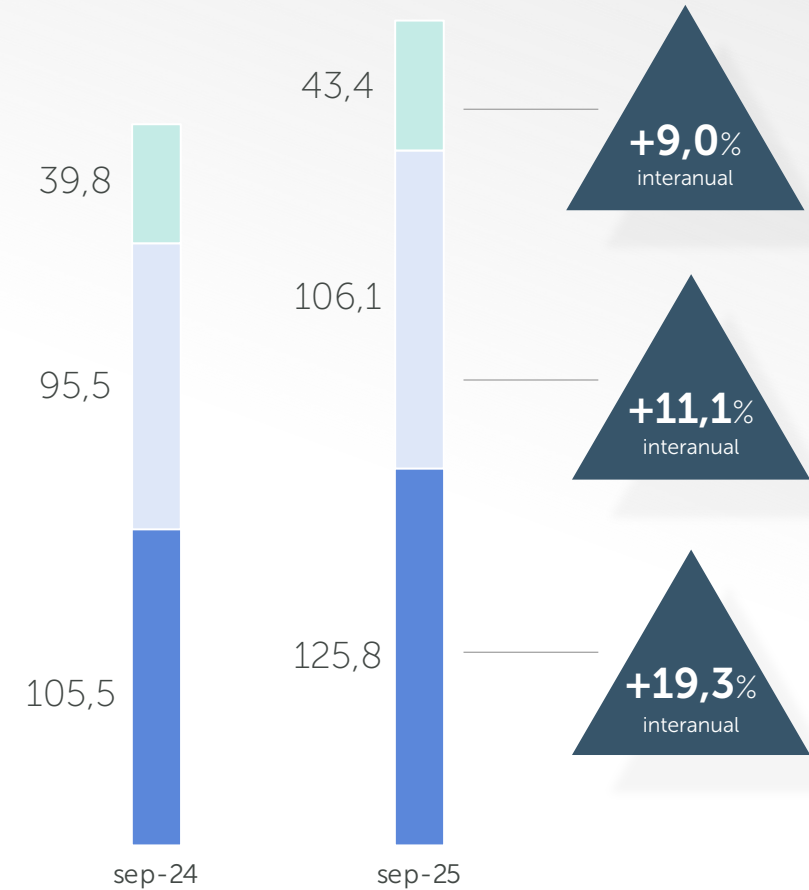
Detalles de ingresos por prestación de servicios

Ingresos por prestación de servicios (millones euros)



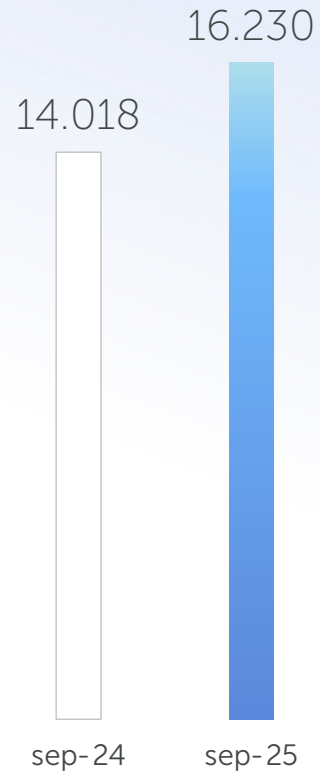
Principales líneas (millones euros)

- Servicios bancarios
- Cobros y pagos
- Fuera de balance y seguros

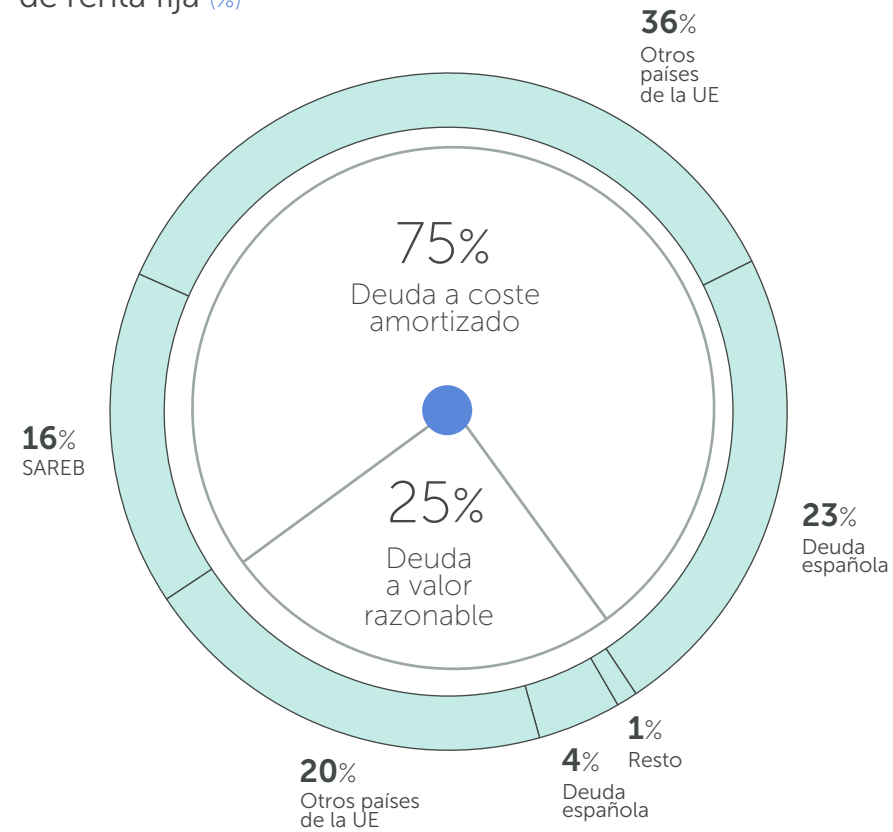


Evolución de la cartera de renta fija

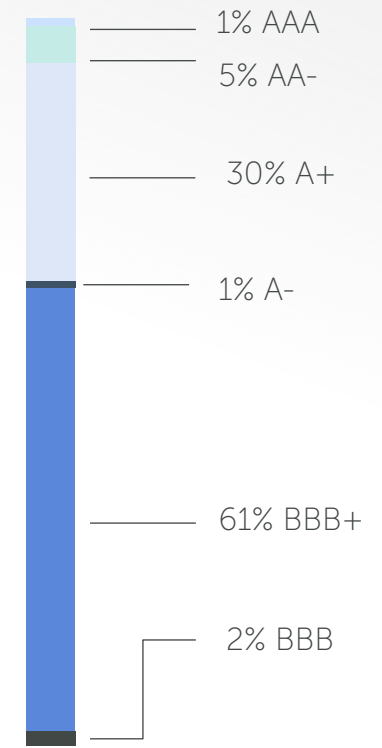
Cartera de renta fija
(millones euros)



Estructura de la cartera
de renta fija (%)

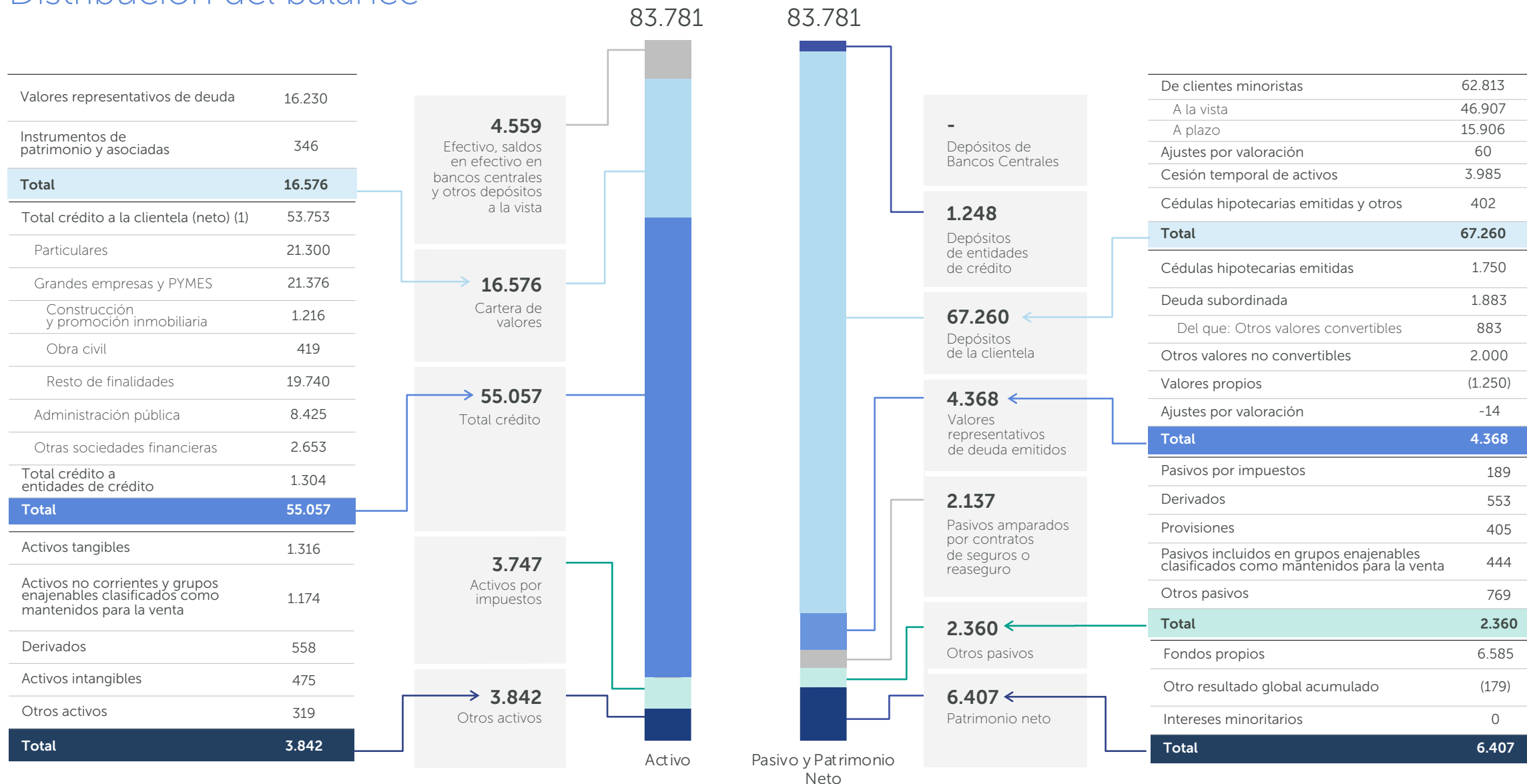


Reparto de la cartera
ALCO por rating (%)



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.

Principales indicadores

12.764M€

Volumen de negocio

5.304M€

Crédito a la clientela

3,1%

Ratio NPL

7.093M€

Depósitos de clientes

89,4%

Cobertura NPL

368M€

Recursos fuera de balance

11,1%ROTE⁽¹⁾**74,8%**

LTD minorista

19,5%

Ratio CET1

(millones euros)

sep-25

Margen de intereses

147,6

Ingresos por prestación de servicios

32,5

Margen básico

180,1**Beneficio neto****46,1**⁽¹⁾ Rentabilidad calculada sobre fondos propios ajustados al nivel de referencia CET1 definido por el Grupo ABANCA (13%)

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: 16/05/2025.
- > El uso por parte de ABANCA Corporación Bancaria, S.A. de cualquier dato de MSCI ESG Research LLC o sus filiales ("MSCI"), así como el uso de logotipos, marcas comerciales, marcas de servicio o nombres de índices de MSCI, no constituyen un patrocinio, aprobación, recomendación o promoción de ABANCA Corporación Bancaria S.A. por parte de MSCI. Los servicios y los datos de MSCI son propiedad de MSCI y de sus proveedores de información y se proporcionan "tal cual" y sin garantía. Los nombres y logotipos de MSCI son marcas comerciales o marcas de servicio de MSCI.

//ABANCA

