

RESULTADOS 2025

ABANCA gana 902,4 millones de euros, con una rentabilidad del 15,1%

- La entidad mantiene una sólida rentabilidad sustentada por el crecimiento eficiente del negocio y la buena gestión del balance
- Contención de gasto derivada de la obtención de sinergias y la aplicación de medidas de eficiencia
- ABANCA eleva su volumen de negocio por encima de los 136.000 millones de euros
- Intenso crecimiento comercial: 160.000 nuevos clientes captados en el conjunto del mercado ibérico en el año
- Canalizados más de 17.500 millones de euros en nueva financiación a familias y empresas
- Ratio de capital CET1 del 14,1%, lo que supone más de 2.200 millones de euros de holgura en capital y 850 millones de holgura en MREL
- Se mantiene la elevada calidad del activo, con una ratio Texas del 20,2%, a la cabeza del sector
- Culminada con éxito la integración tecnológica de EuroBic, décima en 10 años y la de mayor alcance
- El banco supera las líneas maestras de su plan estratégico 2025-2027 y refuerza su contribución a la sociedad

28.01.2026. ABANCA obtuvo en el año 2025 un beneficio atribuido de 902,4 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.

Con ello la entidad supera con claridad sus objetivos de negocio y resultado para el año, acreditando su capacidad para generar ingresos recurrentes a través de su modelo de negocio. Así, la entidad presentó ratio CET1 del 14,1%, por encima del 13% definido como objetivo; tasa de morosidad del 2,1%, mejorando el objetivo del 2,5%; crecimiento del volumen de negocio del 6,1%, por encima de la media del mercado, y con ello gana cuota de mercado tanto en el negocio

de financiación como en el de prestación de servicios; y ROTE del 15,1%, superior a la horquilla del 10-15% esperada.

La entidad ha logrado en generación de resultado recurrente un desempeño superior al resto de las entidades españolas comparables: se sitúa en los puestos 1 o 2 en los rankings por variación del margen de intereses, por variación de ingresos por prestación de servicios y por variación del margen básico.

Las agencias de rating respaldan la buena evolución y desempeño del banco con mejoras continuas de sus calificaciones. ABANCA suma siete subidas de rating financiero en doce meses, la última este mismo mes de enero por parte de Fitch. En 2025 entró en el bloque de calificaciones de nivel A de dos agencias.

Intensa captación de nuevos clientes

En 2025 la entidad elevó su volumen de negocio por encima de los 136.000 millones de euros y su negocio continúa mostrándose robusto en el conjunto de la Península Ibérica.

El ejercicio se cerró con un fuerte ritmo de captación de nuevos clientes en España y Portugal. Un total de 160.000 nuevos clientes se incorporaron a la base de clientes de ABANCA, con más del 70% de estas altas producidas fuera de la zona en la que es líder del mercado, lo que supone un 17% más que en el año anterior.

Este crecimiento se produjo gracias, entre otros factores, al elevado estándar de calidad de servicio al cliente de la entidad: el 64% de los nuevos clientes valoran su relación con el banco con una nota de 9 o más (sobre 10) y el índice de prescripción neta (IPN) subió 4 puntos respecto a un año antes.

Portugal supone ya el 16% del volumen de negocio total de la entidad. Cumpliendo el calendario previsto, ABANCA culminó en el último trimestre del año la integración de EuroBic, una exitosa operación que refuerza sus capacidades de crecimiento en el país. Las nuevas formalizaciones de crédito a particulares y empresas superaron los 7.000 millones de euros en el año, más del doble que en 2024, con lo que la cuota de formalizaciones creció en 82 puntos básicos en el mercado portugués.

B100, la marca de banca digital de ABANCA, ha mostrado también una elevada capacidad de crecimiento y tracción de nuevos clientes. Con este innovador modelo, con el que la entidad ha creado una nueva categoría de banca, *The Healthy Banking*, B100 ha logrado captar más de 100.000 nuevos clientes al cierre de 2025.

Durante 2025 B100 ha logrado hitos en el ámbito medioambiental y social como la alianza con Gravity Wave y Ayúdame3D para producir prótesis a partir de redes de pesca recicladas. Se han superado además las 9 toneladas de plásticos recogidas por el proyecto medioambiental apoyado a través de *Pay to Save* (ingresos generados por el uso de las tarjetas de B100).

Sólida capacidad de generación de resultados

El resultado obtenido por ABANCA en 2025 refleja su capacidad de generación de resultados de alta calidad de manera recurrente, con un margen bruto que se incrementó gracias a la buena evolución del negocio con clientes. El margen de intereses mantiene su papel como motor del resultado y mejoró en el último trimestre del año por efecto del dinamismo comercial y la buena gestión de precios.

Por su parte, los ingresos por prestación de servicios refuerzan la generación de resultado core tras crecer un 13,5% en el año. Todos sus componentes contribuyen al impulso, con crecimientos del 8,8% en contratos de seguros, del 7,5% en servicios bancarios, del 10,4% en cobros y pagos, y del 18,7% en fuera de balance y seguros.

Los gastos de explotación se reducen trimestre a trimestre gracias a la obtención de sinergias post-integraciones y a la mejora de la eficiencia, que ha ido mejorando trimestre a trimestre hasta situarse en el 50,8% a cierre de año (49,0% en el 4º trimestre estanco).

La entidad mantiene su habitual prudencia en la identificación de riesgos y la dotación de provisiones a pesar de sus elevados niveles de cobertura. El coste del riesgo se mantiene controlado, en un nivel del 0,21%, con una ratio de morosidad del 2,1%, una tasa de cobertura de esos activos del 83,7% y 116 millones de euros de exceso sobre provisiones contables.

Crecimiento en todos los negocios y geografías

El volumen de negocio gestionado por ABANCA supera los 136.000 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 6,1% en términos interanuales. Este volumen supone una cuota de mercado del 3,3% en España y del 3,2% en Portugal. El crédito a la clientela se situó en 52.939 millones de euros, mientras que los recursos totales alcanzaron los 83.339 millones.

La cartera de crédito en situación normal se incrementó en un 7,7%, hasta los 52.662 millones de euros. El crédito a la clientela está centrado de manera clara en el sector privado: el 84% del total corresponde al conjunto de empresas y particulares. Destacan los crecimientos de la cartera de hipotecas, de un 6,5% en el año, y de crédito al consumo, de un 10,1%.

La captación de recursos de clientes mostró un dinamismo similar: crecieron un 5,4%, hasta los 83.339 millones. En la estructura de recursos de clientes del banco, el 76% del total corresponde a saldos a la vista y a plazo, mientras que el 24% restante a recursos fuera de balance.

La incorporación de nuevos clientes permitió el crecimiento de los depósitos. La cartera de ABANCA tiene un perfil netamente minorista: un 94% de los depósitos corresponde a familias y empresas, y la mayoría tiene un saldo inferior a los 100.000 euros. Los saldos a la vista se incrementaron en un 6,3% respecto a diciembre de 2024.

La entidad registró también significativos incrementos en recursos fuera de balance y primas de seguros. Con un crecimiento del 22,6% en el año, los recursos fuera de balance alcanzan los

20.003 millones de euros, con una cuota de mercado del 7,0% en suscripciones de fondos de inversión.

Por su parte, las primas de seguros generales y de vida riesgo aumentaron un 13,0% en el mismo periodo, hasta los 661 millones de euros. Destacaron las aportaciones de los productos de decesos (crecimiento del 46%), vida riesgo (17%), empresas (15%) y pagos protegidos (11%).

Sólidez del perfil financiero

ABANCA sigue posicionada como una de las entidades más sólidas del mercado ibérico. La ratio de capital total se situó en el 18,9%, 180 puntos básicos más que a cierre de 2024, nivel que supone más de 2.200 millones de euros de colchón sobre el requisito exigido, un 25,7% más que hace un año. Por su parte, la ratio de capital CET1 creció 130 puntos básicos y se situó en el 14,1%. La ratio MREL está situada en el nivel del 24,3%, lo que supone un colchón de 850 millones de euros.

Además de la generación orgánica de capital y la estricta disciplina en su asignación a los negocios más rentables, una palanca relevante en la mejora de la solvencia ha sido la aplicación de modelos propios avanzados de evaluación de riesgo de crédito en el cálculo de requisitos de capital (IRB), tras obtener la preceptiva autorización por parte del Banco Central Europeo (BCE).

Esta autorización se ha logrado para la práctica totalidad de la cartera minorista en España, abarcando hipotecas, consumo, autónomos, negocios y pymes y llegó tras un exhaustivo y riguroso examen por parte de los supervisores europeos. El impacto positivo sobre las ratios de capital se cifra en incrementos de 83 p.b. en la ratio CET1, de 105 p.b. en capital total y de 134 p.b. en la ratio MREL.

ABANCA ha logrado en el año 2025 reducciones relevantes en sus saldos dudosos y activos adjudicados, del 14,2 y el 13,7% respectivamente. Al mismo tiempo, registró incrementos en sus coberturas, que quedaron situadas en niveles del 83,7% en el caso de la tasa NPL, en el 79,5% para la NPA y en el 66,7% la de adjudicados.

La ratio NPL está situada en el 2,1%, con homogeneidad entre España, con un 2,0%, y Portugal, con un 2,2%. La ratio NPA, por su parte, está situada en el 2,7%, mientras que los adjudicados suponen únicamente el 0,1% sobre balance.

En materia de liquidez, ABANCA dispone de 23.294 millones de euros en activos líquidos, cifra equivalente a 4,9 veces sus vencimientos previstos de emisiones. Adicionalmente dispone de una capacidad de emisión de cédulas de 7.100 millones de euros, lo que eleva su posición total hasta los 30.393 millones de euros. Los activos líquidos de alta calidad (HQLA) totalizan 15.418 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 207% en cobertura de liquidez (LCR).

La entidad mantiene su hoja de ruta en 2026

Tras el cierre del ejercicio 2025, ABANCA continúa con el desarrollo, según lo previsto, de su Plan Estratégico 2025-27. La entidad mantiene sus objetivos de rentabilidad, volumen de negocio, calidad del activo y solvencia para el periodo, situados en un ROTE de entre el 10 y el 15%, una tasa de crecimiento acumulada superior a la del mercado, una tasa de morosidad en el entorno del 2% y una ratio de capital CET1 superior al 13%. En este momento el banco se mantiene por encima de sus objetivos en todos ellos.

Usando como palancas la eficiencia y el uso de la IA, la entidad se ha marcado tres prioridades estratégicas para garantizar el cumplimiento de sus objetivos: el impulso al crecimiento diversificado como clave para una rentabilidad sostenida, la cercanía y vinculación del cliente, y la transformación eficiente y recurrente, todo ello orientado a las personas y al entorno en el que desarrolla su actividad.

Banca responsable y sostenible

En conexión con todo ello, el compromiso con su entorno y con las personas constituye un elemento clave en el modelo ABANCA. A lo largo del ejercicio 2025, el banco ha desarrollado diferentes acciones que refuerzan su perfil de sostenibilidad y contribución al desarrollo social. Este esfuerzo permanente es reconocido por las agencias más relevantes del mercado en temática ESG, que sitúan a ABANCA en la mejor categoría posible.

La principal iniciativa del año es el lanzamiento del Plan de Acción contra los incendios, diseñado tras un proceso de escucha a los colectivos afectados por la oleada del pasado verano. El Plan incluye un amplio paquete de 150 millones de euros en financiación y otras ayudas para la recuperación de la actividad. También se han diseñado acciones de prevención y concienciación, a través de Afundación, como la donación de equipos de vigilancia avanzada aérea y kits de emergencia, formación a la población y colectivos profesionales, e investigación sobre incendios y gestión del territorio por parte de la UIE. En tercer lugar se aborda la restauración medioambiental de las zonas dañadas a través de acciones de voluntariado y de la aportación de ayudas al tejido local de las zonas afectadas.

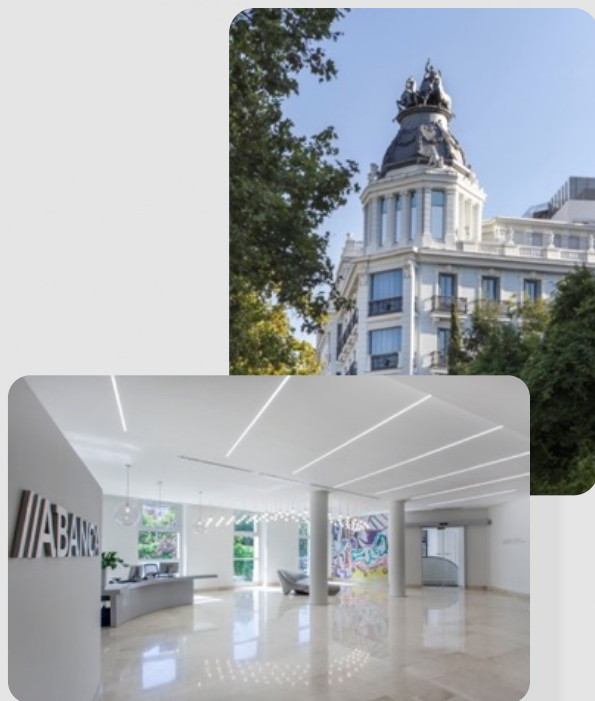
En materia de financiación e inversión, el banco ha dedicado más de 7.000 millones euros de volumen de negocio formalizado en 2025 para apoyar la transición hacia la sostenibilidad. Más del 50% del crédito concedido por ABANCA se destina a los sectores menos sensibles a la transición.

A través de su inversión crediticia, se han evitado emisiones cuantificadas en 228.139 tn CO₂eq/año por financiación de proyectos de energía renovable y otras 2.102,34 tn CO₂eq/año por financiación de vivienda verde.

En el ámbito de la educación financiera, en el que el banco actúa de la mano de su Obra Social, Afundación, destaca la participación en acciones como la Global Money Week, el proyecto de

fomento del emprendimiento Young Business Talents, la exposición didáctica 'Ítaca' o el programa educativo 'Segura-Mente'.

Presentación de resultados **//ABANCA** 2025



Índice

1. Principales mensajes
2. Negocio
 - 2.1. Resultados
 - 2.2. Evolución del negocio
 - 2.3. Calidad del riesgo, solvencia y liquidez
3. Plan estratégico
4. Conclusiones

Apéndice

1. Principales mensajes

ABANCA eleva su beneficio hasta los 902 millones de euros, con una rentabilidad del 15,1%



Rentabilidad

902,4M€

Beneficio atribuido

15,1%

ROTE

50,8%

61 p.b de mejora de la ratio de eficiencia en el trimestre



Clientes

>136.000M€

Volumen de negocio

~160.000

Altas de clientes en el año

>17.500M€

Nueva financiación a familias y empresas



Solvencia y liquidez

18,9%

Ratio de capital total

14,1%

Capital CET1

83,6%

Ratio LTD minorista



Calidad del riesgo

20,2%

Ratio Texas

2,1%

Morosidad

83,7%

Cobertura de activos dudosos

- La entidad mantiene una **rentabilidad sólida** sustentada en 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 136.000 millones**
- Intenso crecimiento comercial: **160.000 nuevos clientes** captados en todo el mercado ibérico durante el año, a los que se suman **los 100.000 clientes alcanzados por B100**, la propuesta 100% digital de ABANCA
- Canalizamos más de **17.500 millones de euros de nueva financiación** a familias y empresas
- **ABANCA sitúa su ratio de capital CET1** en el **14,1%**, lo que supone más de **2.200 millones de euros de holgura en capital y 850 millones en MREL**
- **Perfil de liquidez estable**: ratio créditos / depósitos del **83,6%** y base de depósitos granular
- Se mantiene la elevada solidez del balance, con una **ratio Texas del 20,2%, a la cabeza del sector**
- La **tasa de mora se sitúa en el 2,1%** mientras que la **cobertura de activos dudosos en el 83,7%**

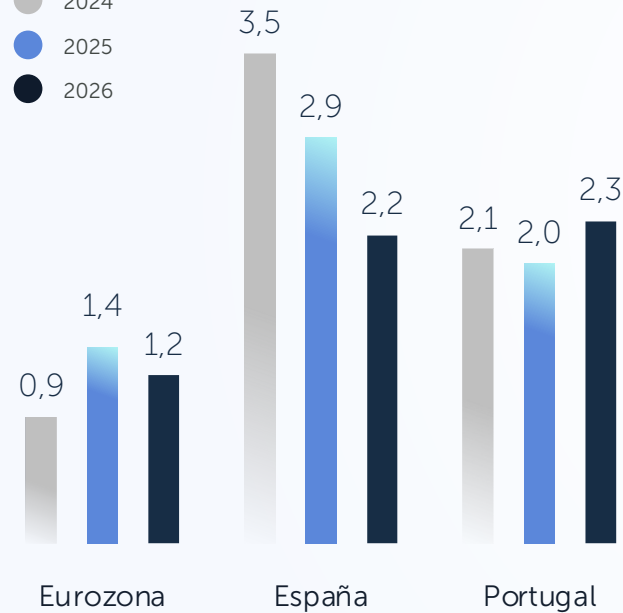
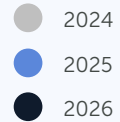
1. Principales mensajes

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

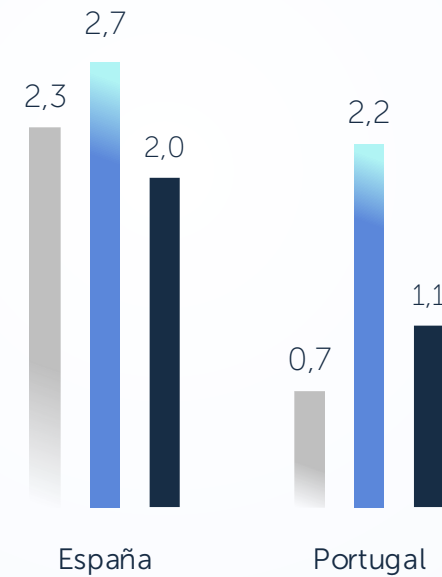


Nuestros **principales mercados** continúan mostrando un **buen dinamismo en crecimiento y empleo** con una **inflación controlada**

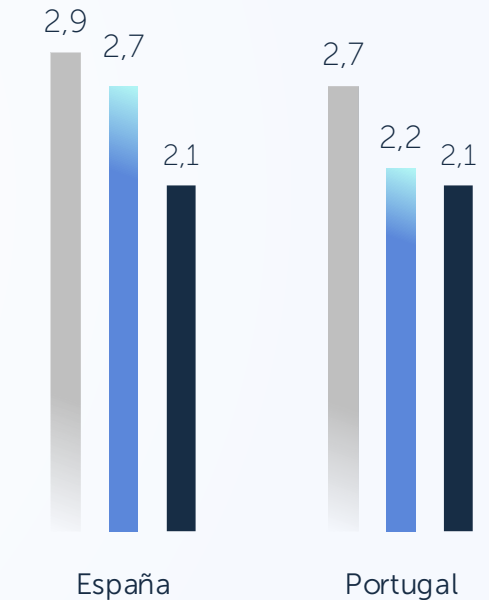
Crecimiento económico
(% var. anual PIB)



Empleo
(% var. anual)



Inflación
(% var. anual)



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



~160.000

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

Culminamos de manera exitosa el proceso de integración de EuroBic reforzando nuestras capacidades de crecimiento en Portugal

+ Alcance

- Proceso **de integración informática**
- **Rebranding** de todas las oficinas y cajeros
- Cambios societarios y de gobernanza: **ABANCA Portugal como plataforma única de actividad en Portugal**

700

profesionales involucrados

410.000

horas de trabajo

13

equipos multidisciplinares

3.350

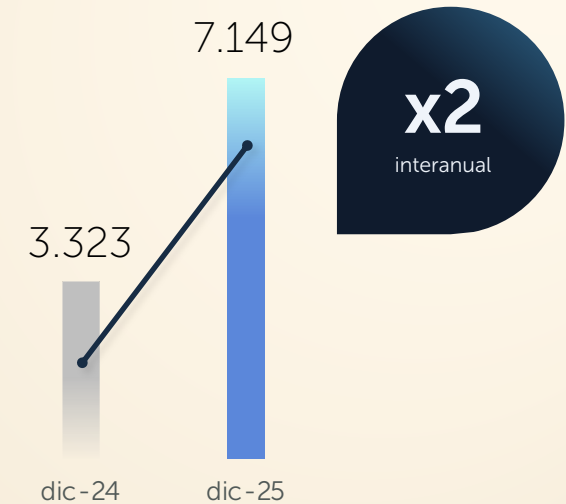
tareas completadas

+ Calidad de la migración



EuroBic, la integración **de mayor alcance** de las 10 realizadas por ABANCA culminada **con las mejores métricas.**

Nuevas formalizaciones de crédito a particulares y empresas - Portugal
(millones euros)



Variación cuotas de formalizaciones



+82pb
interanual

1. Principales mensajes

La autorización para el uso de modelos internos de capital nos permite incrementar nuestros colchones de solvencia y MREL

Alcance

Cartera minorista en España:

- hipotecas
- consumo
- autónomos
- negocios
- pymes



2.219M€

Colchón sobre requisitos SREP

598pb

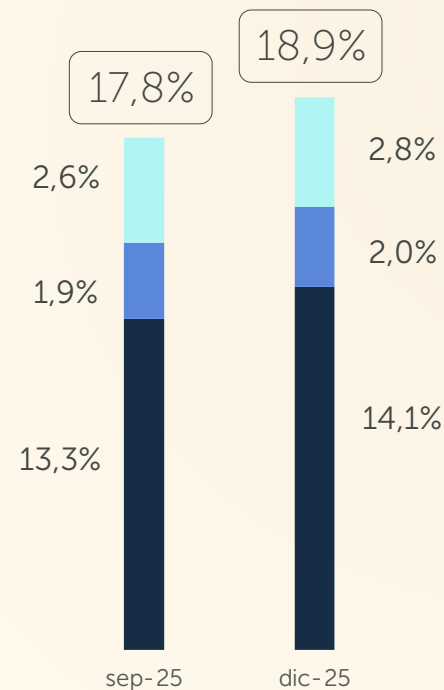
847M€

Colchón sobre requisitos MREL

228pb

Estructura de capitalización (%)

- Capital total
- TIER2
- AT1
- CET1



- Generación orgánica de capital
- Aplicación de modelos
- Disciplina en el uso de capital

+83p.b.
CET1 ratio

+105p.b.
Capital total

+134p.b.
MREL ratio

Superamos nuestras metas con claridad

			Real 2025	Objetivo 2025
Solidez	CET 1	✓	14,1%	~13%
	Mora	✓	2,1%	<2,5%
Crecimiento	Volumen Negocio (var)	✓	+6,1%	Superior al mercado
Rentabilidad	ROTE	✓	15,1%	10-15%

1. Principales mensajes

Logramos un desempeño diferencial en el sector en cuanto a la generación de resultado recurrente

Variación del margen de intereses (interanual)

Entidad 1 -1,8%

//A -2,4%

Entidad 3 -3,5%

Entidad 4 -4,2%

Entidad 5 -6,1%

Entidad 6 -8,0%

Entidad 7 -12,5%

Entidad 8 -12,8%

Variación de ingresos por prestación de servicios de valor (interanual)

//A 13,5%

Entidad 2 10,9%

Entidad 3 7,5%

Entidad 4 6,6%

Entidad 5 6,4%

Entidad 6 5,4%

Entidad 7 3,5%

Entidad 8 2,8%

Variación del margen básico (interanual)

Entidad 1 1,2%

//A 0,2%

Entidad 3 -1,6%

Entidad 4 -1,9%

Entidad 5 -2,5%

Entidad 6 -3,7%

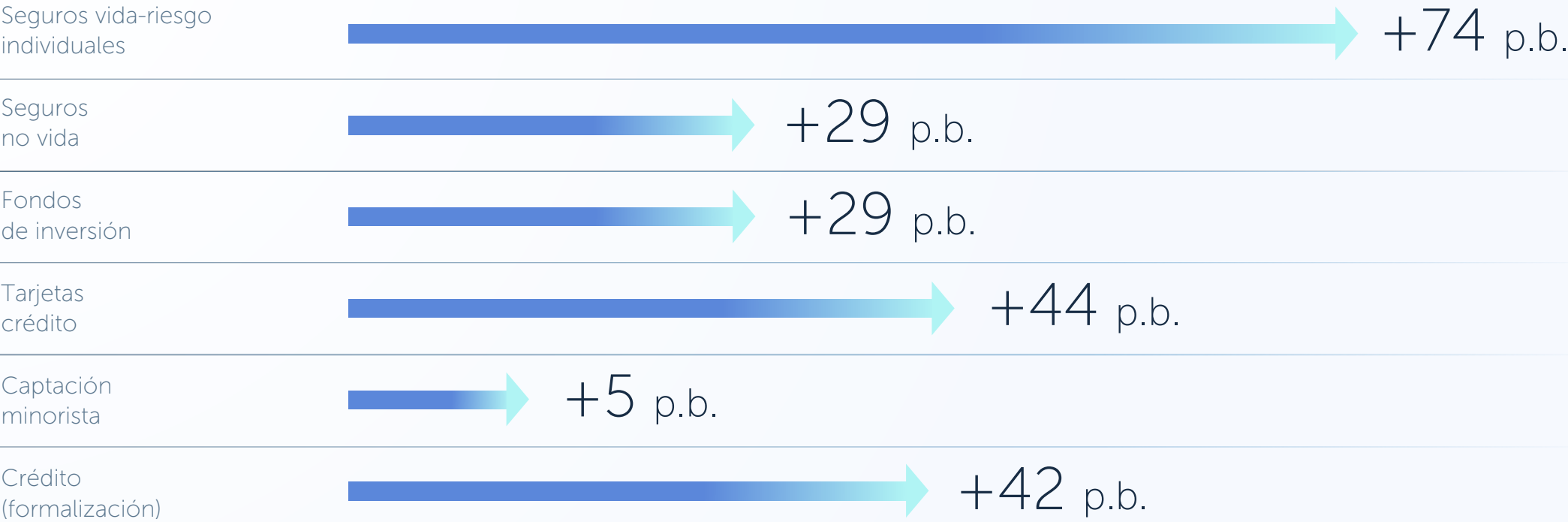
Entidad 7 -7,6%

Entidad 8 -8,5%

1. Principales mensajes

Ganamos cuota de mercado tanto en negocios de financiación como de prestación de servicios

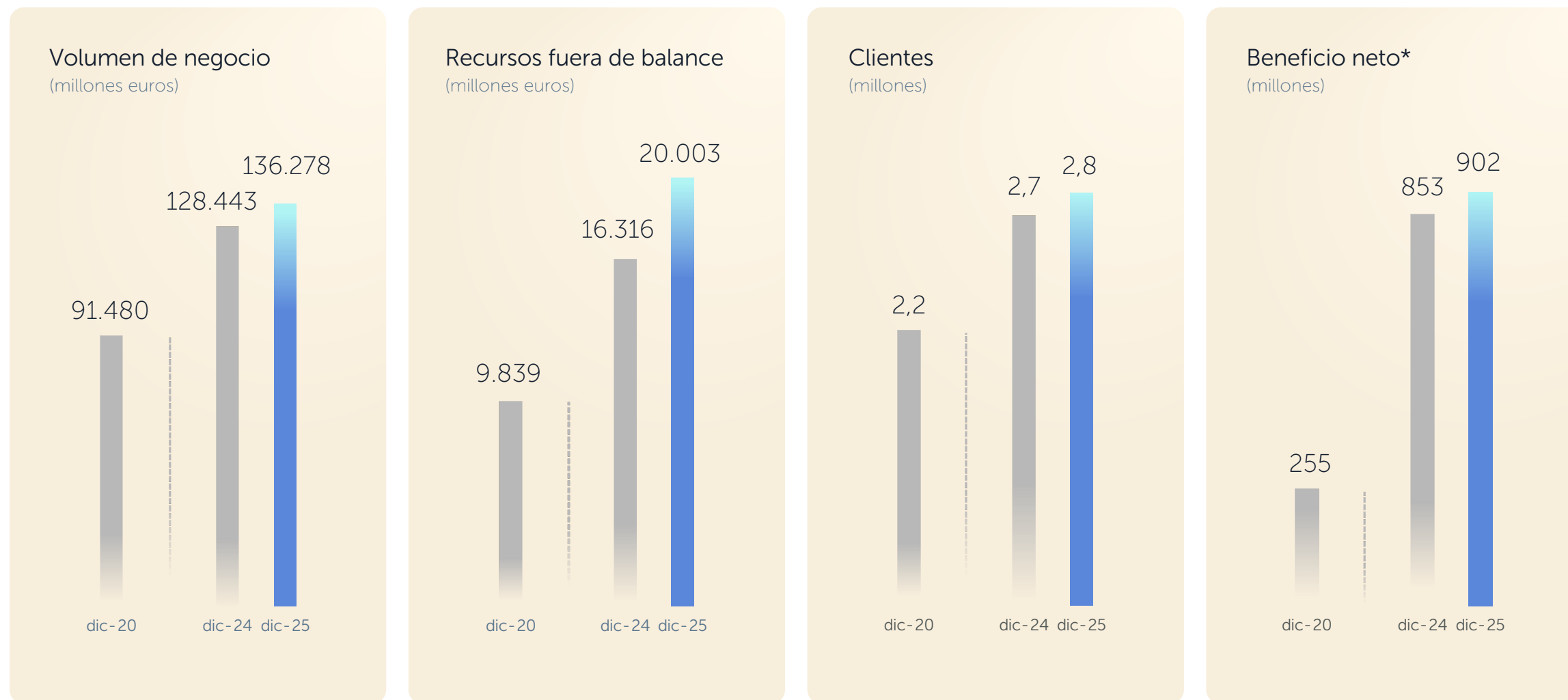
Cuota de mercado España
(var.interanual)



Fuente: BdE, ICEA, VDOS e INVERCO Seguros: primas emitidas acumulado sep-25/Total 2024 Captación minorista: depósitos minoristas + fuera balance (fondos, planes y seguros) Tarjetas crédito: saldo vivo tarjetas crédito pago aplazado

1. Principales mensajes

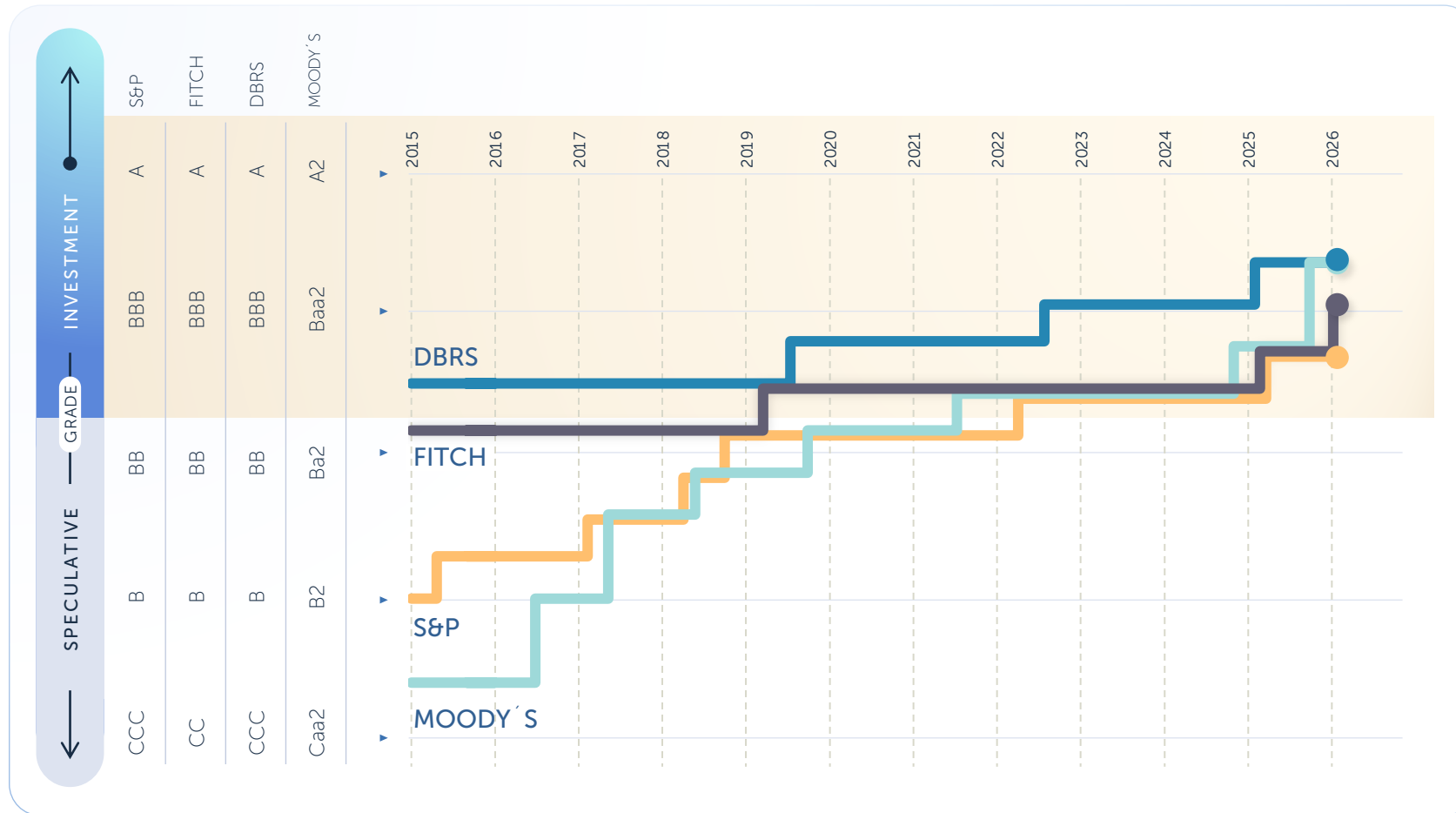
Mantenemos una senda constante de crecimiento y creación de valor año tras año



* Beneficio neto ajustado de resultados atípicos en 2020 y 2024

1. Principales mensajes

Las agencias de rating respaldan el desempeño del banco con mejoras consistentes en las calificaciones



Investment grade

Moody's
A3 Estable

Investment grade

Morningstar | **DBRS**
A (low) Estable

Investment grade

S&P Global
Ratings
BBB Estable

Investment grade

FitchRatings
BBB+ Estable



Sumamos **siete subidas de rating** financiero en **12 meses**. La última: Fitch (enero '26)

Generamos
resultados
sólidos



2.1. Negocio: Resultados

La entidad incrementa su beneficio hasta los 902 millones, superando el 15% de rentabilidad

(millones euros)	2025	2024	var.
MARGEN DE INTERESES	1.597,5	1.637,4	-2,4%
Ingresos por prestación de servicios	374,7	330,1	13,5%
MARGEN BÁSICO	1.972,2	1.967,5	0,2%
Dividendos y resultados por método de la participación	-0,6	-0,3	-
Resultado de operaciones financieras (neto)	48,0	48,5	-1,0%
Resultado por contratos de seguros	74,7	68,7	8,8%
Otros (neto)	62,2	-7,9	-
MARGEN BRUTO	2.156,5	2.076,5	3,8%
Gastos de explotación	1.095,3	1.023,9	7,0%
MARGEN ANTES DE PROVISIONES	1.061,1	1.052,7	0,8%
Provisiones y deterioros	106,4	121,3	-12,2%
Dotaciones de crédito	111,8	136,9	-18,4%
Recuperaciones singulares y otros	-5,3	-15,6	-65,9%
Otros	23,9	1,8	-
BAI	978,6	933,2	4,9%
Impuestos y otros	76,1	79,8	-4,6%
BENEFICIO ATRIBUIDO	902,4	853,3	5,8%
Promemoria: Impacto contable integración EuroBic	-	349,7	-

El margen bruto se incrementa

gracias a la evolución del negocio con clientes

Coste del riesgo controlado

Elevada prudencia en la identificación de riesgos

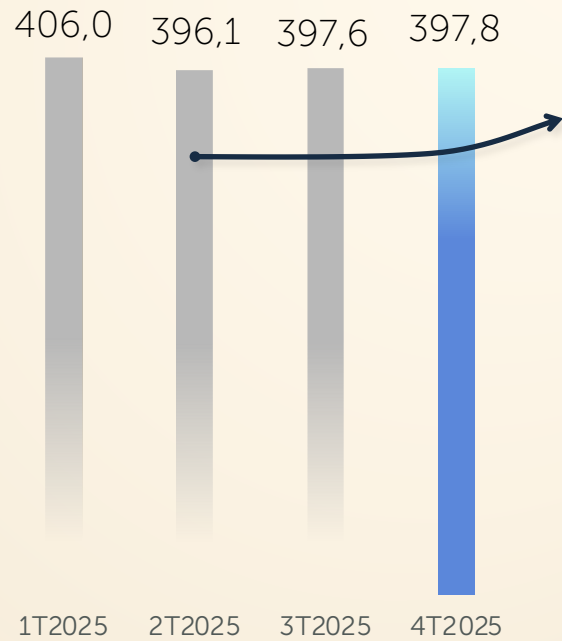
ROTE del 15,1%

superando claramente el coste del capital

2.1. Negocio: Resultados

El margen de intereses mejora en términos trimestrales gracias al dinamismo comercial y la buena gestión de precios

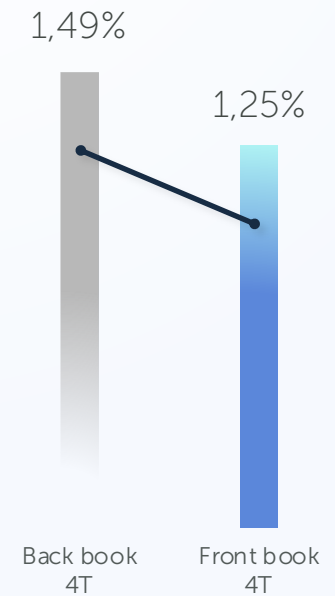
Evolución margen de intereses
(millones euros)



Activo - nueva producción
vs cartera (Tasas)



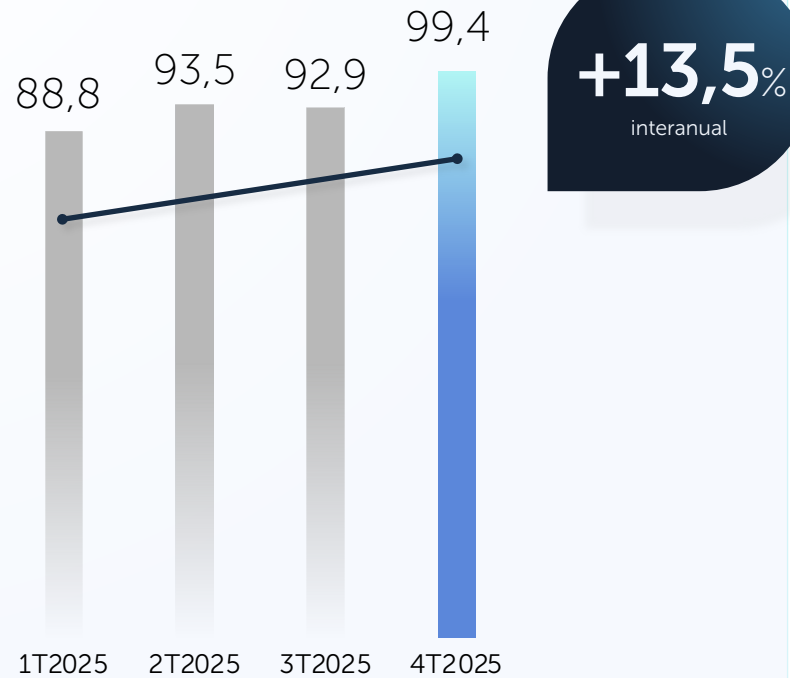
Plazo - nueva producción
vs cartera (Tasas)



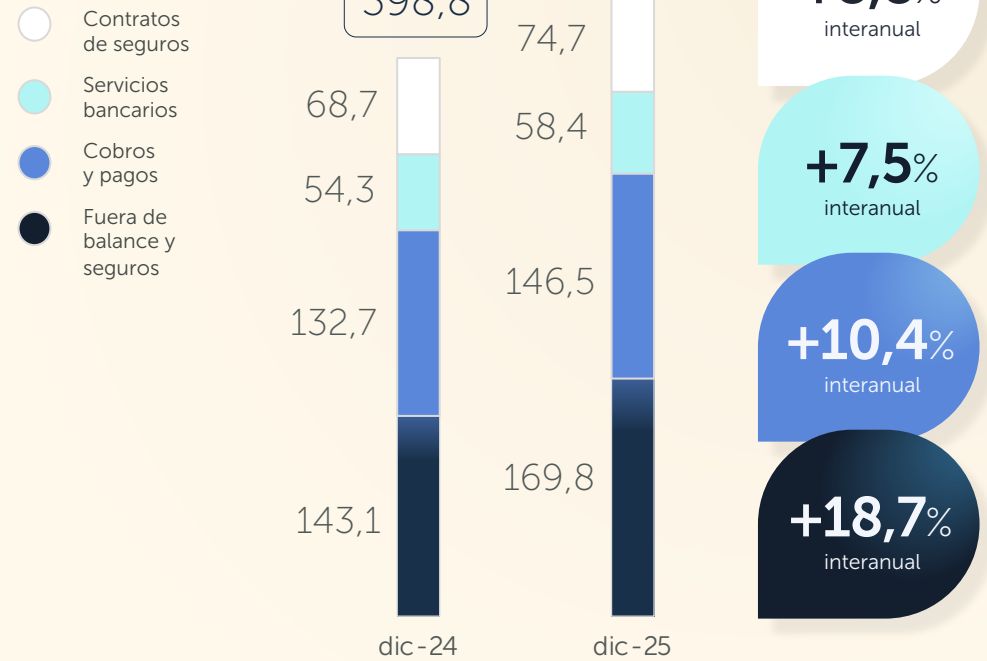
2.1. Negocio: Resultados

Continuamos reforzando la generación de resultado core

Ingresos por prestación de servicios
(millones euros)



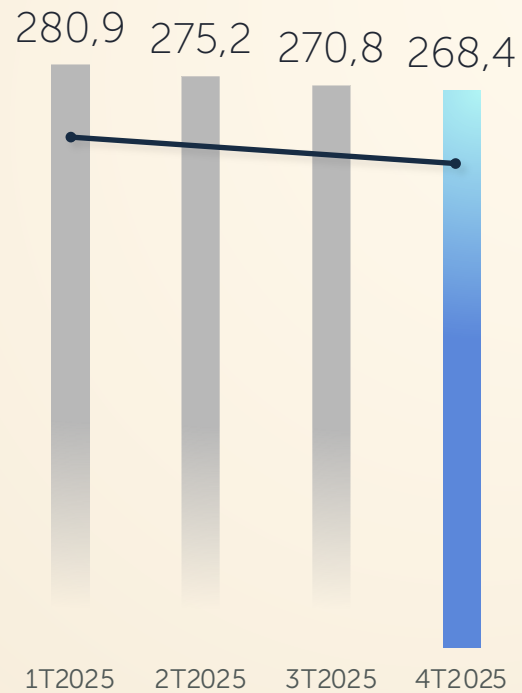
Desglose ingresos por
prestación de servicios
+ negocio asegurador
(millones euros)



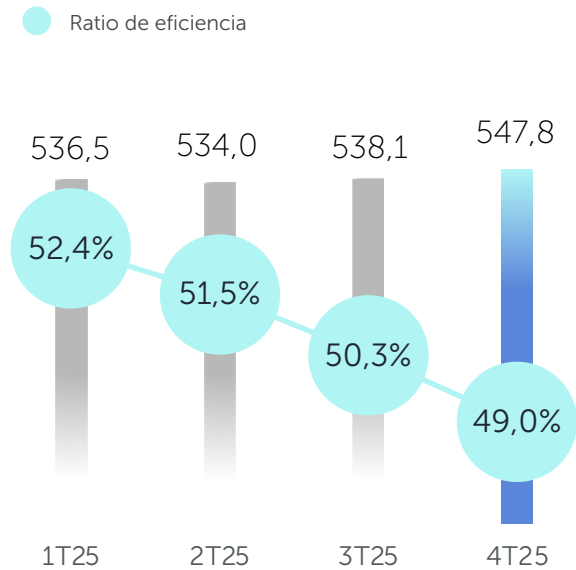
2.1. Negocio: Resultados

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

Gastos de explotación
(millones euros)



Evolución trimestral margen bruto
(millones euros)



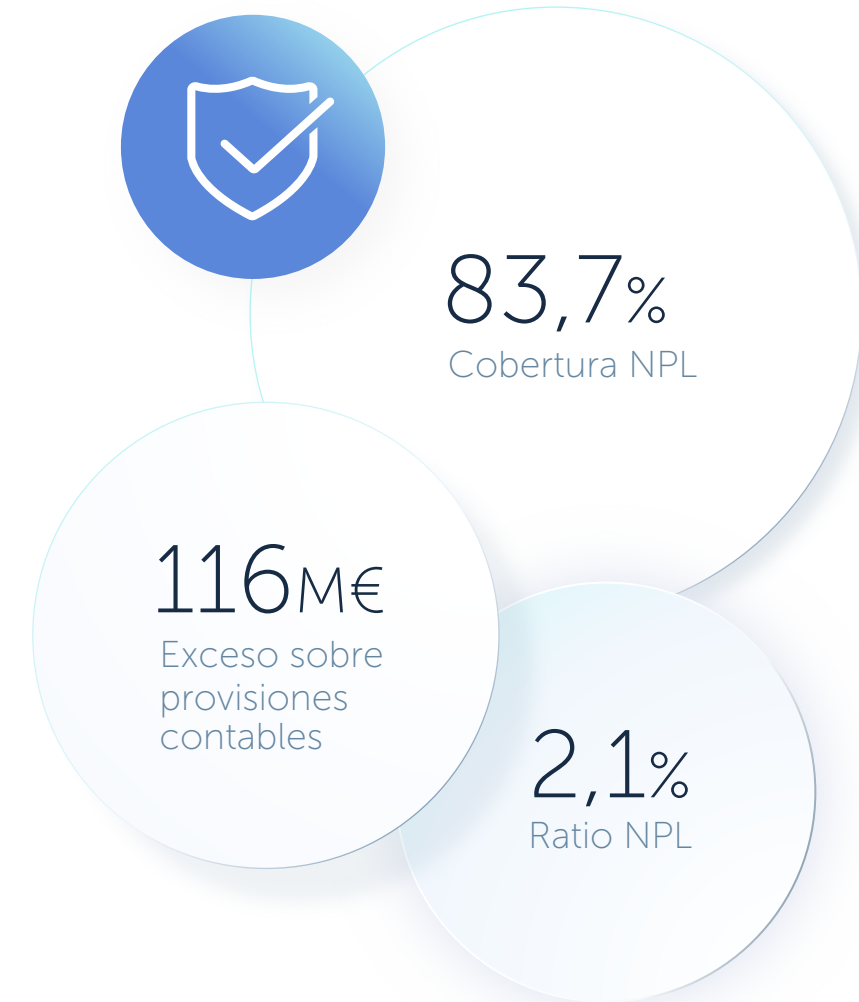
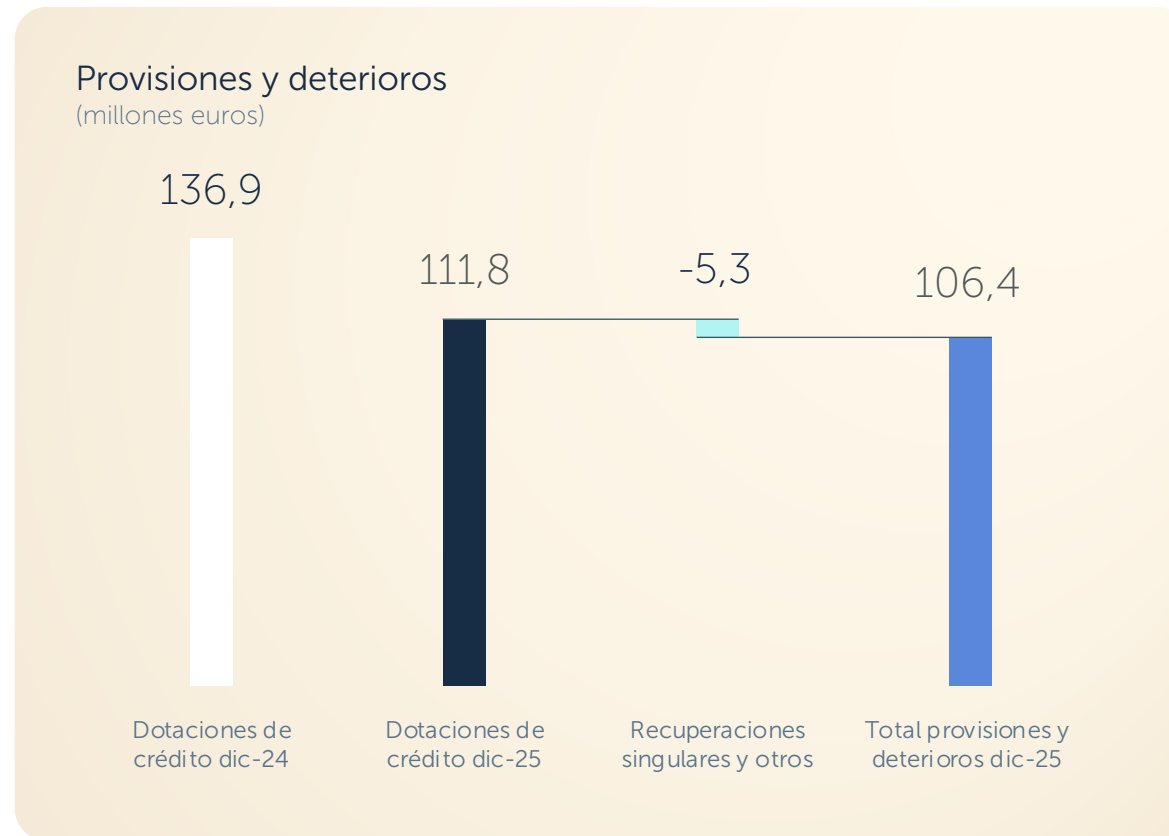
50,8%
Ratio de
eficiencia



La **obtención de sinergias** permite **reducir** los **gastos** de explotación

2.1. Negocio: Resultados

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



 0,21% Coste del riesgo

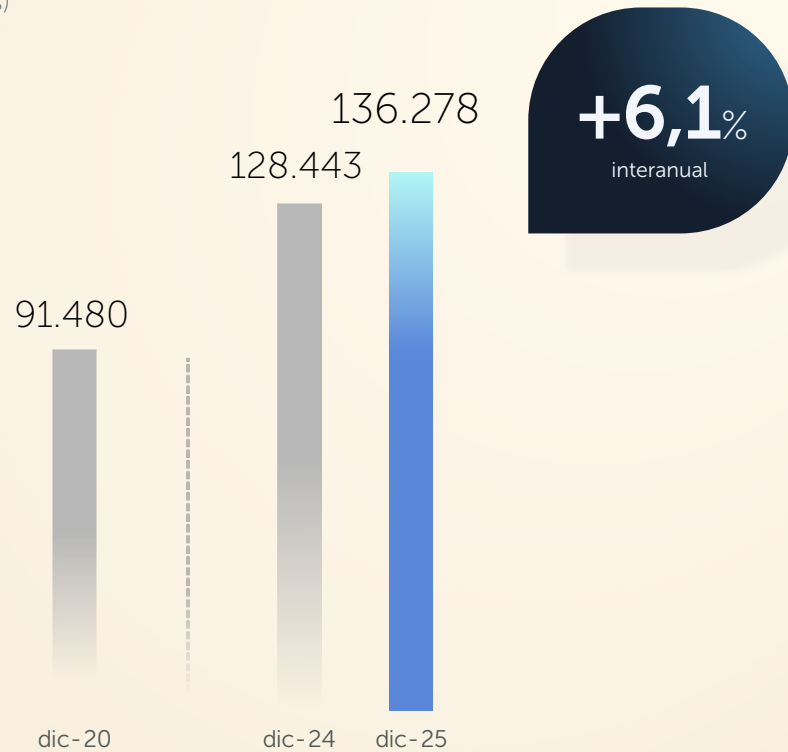
Crecemos
en todos los
negocios y
geografías



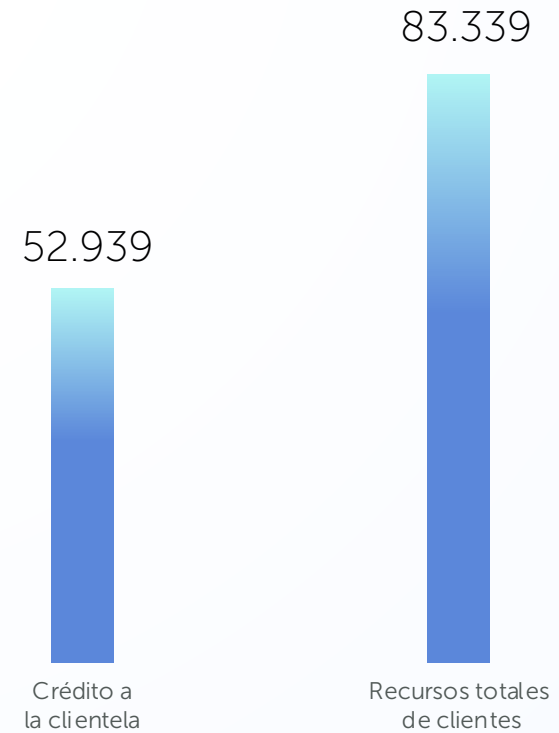
2.2. Negocio: Evolución

El volumen de negocio supera los 136.000 millones con un crecimiento del 6,1%

Volumen de negocio
(millones euros)



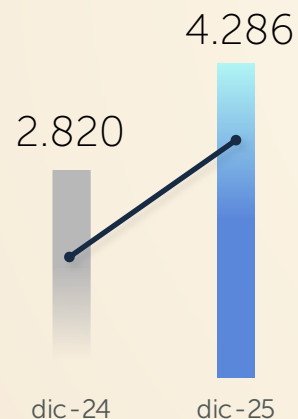
Composición volumen de negocio
(millones euros)



2.2. Negocio: Evolución

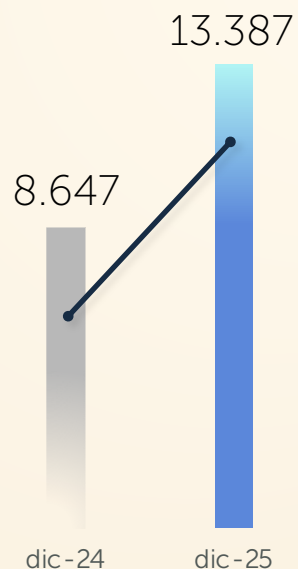
Aumentamos nuestra cuota tanto en financiación como en servicios financieros

Nuevas formalizaciones
de crédito a particulares
(millones euros)



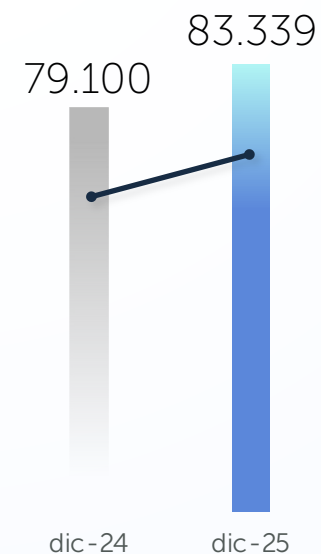
+52,0%
interanual

Nuevas formalizaciones
de crédito a empresas
(millones euros)



+54,8%
interanual

Captación de
recursos de clientes
(millones euros)



+5,4%
interanual

+1.581M€
incremento de
recursos de clientes
en el trimestre

Cuotas volumen de negocio



3,3%



3,2%

7,0%

Cuota de mercado de suscripciones
de fondos de inversión

2.2. Negocio: Evolución

B100: nuestra propuesta 100% digital alcanza los 100.000 clientes en menos de dos años aumentando la gama de productos



Crecimiento negocio

+100.000
clientes



Nuevos lanzamientos

- ✓ **Off to Save:** ahorro vinculado a la salud mental y la desconexión de las redes sociales
- ✓ **Off to Save Plus:** tarjeta de crédito

Logros medioambientales y sociales

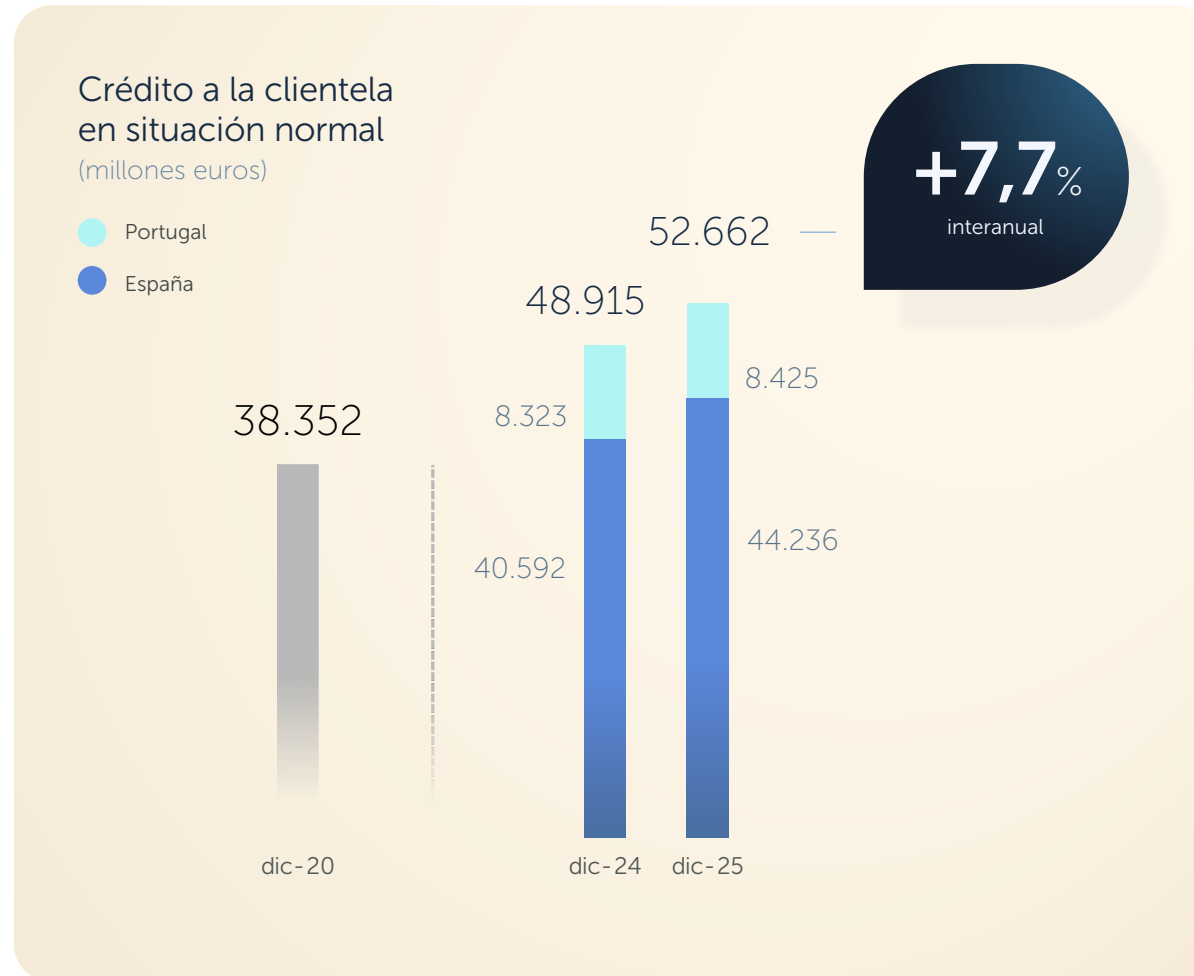
- ✓ **+9 toneladas de plásticos recogidas** con nuestras tarjetas
- ✓ 25% de ingresos por tasa de intercambio tarjetas destinados a **proyecto medioambiental**
- ✓ Producción de prótesis a partir de redes de pesca recicladas con **Gravity Wave y Ayúdame3D**

Nueva categoría de banca, **The Healthy Banking**, que aúna salud financiera, personal y del planeta.



2.2. Negocio: Evolución

La cartera de crédito se incrementa un 7,7% manteniendo el foco en familias y empresas



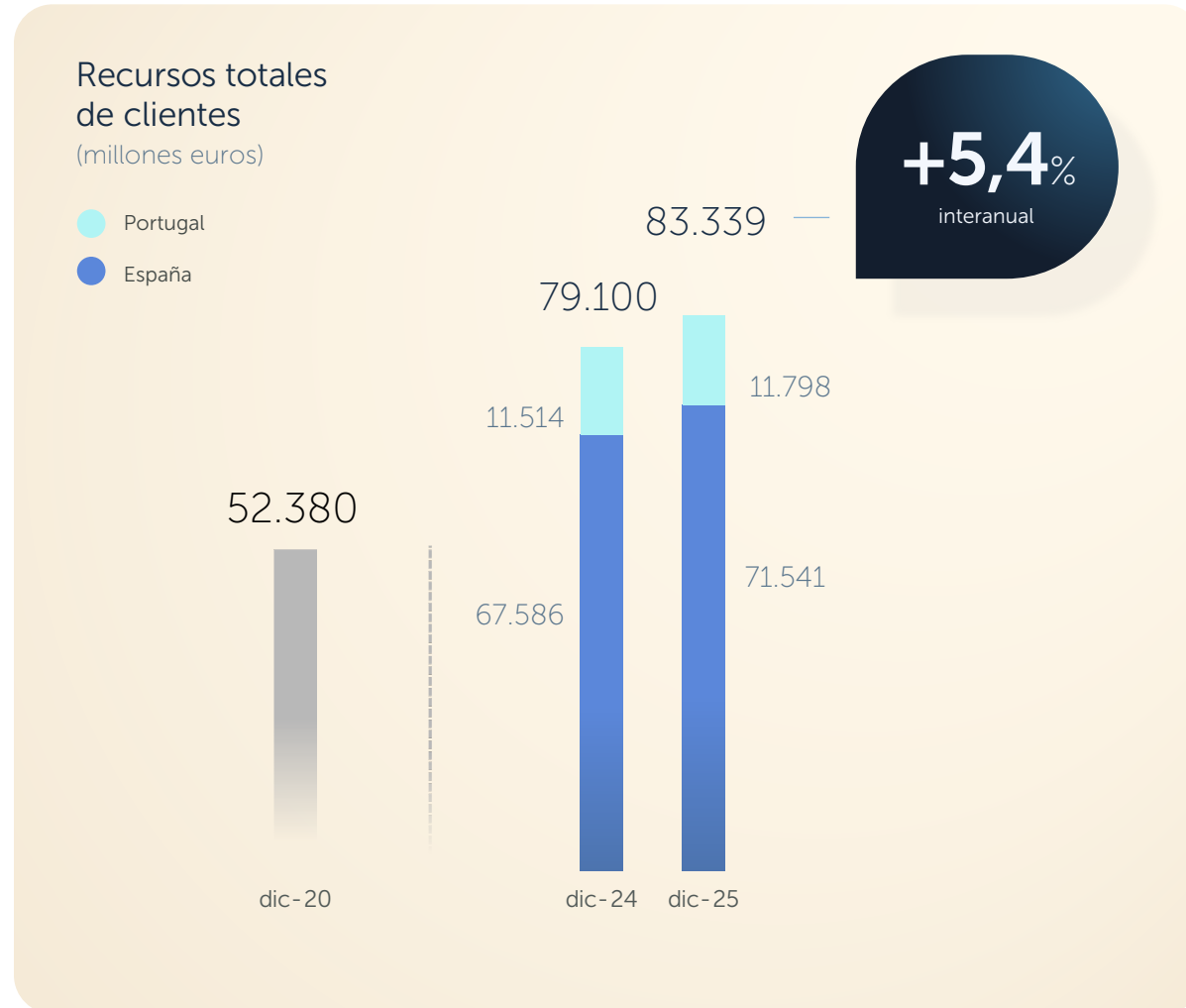
84% Crédito a particulares y empresas s/ total

+6,5%
interanual
Cartera hipotecas

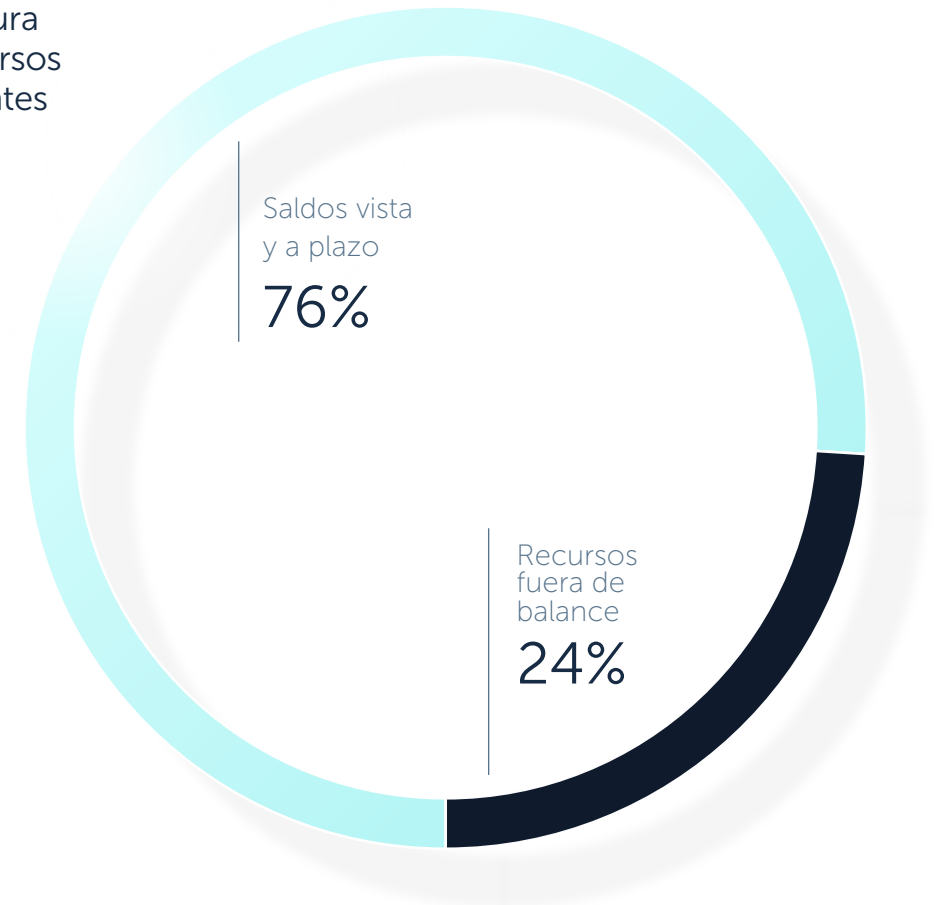
+10,1%
interanual
Cartera consumo

2.2. Negocio: Evolución

Crecemos un 5,4% en el volumen de recursos de clientes

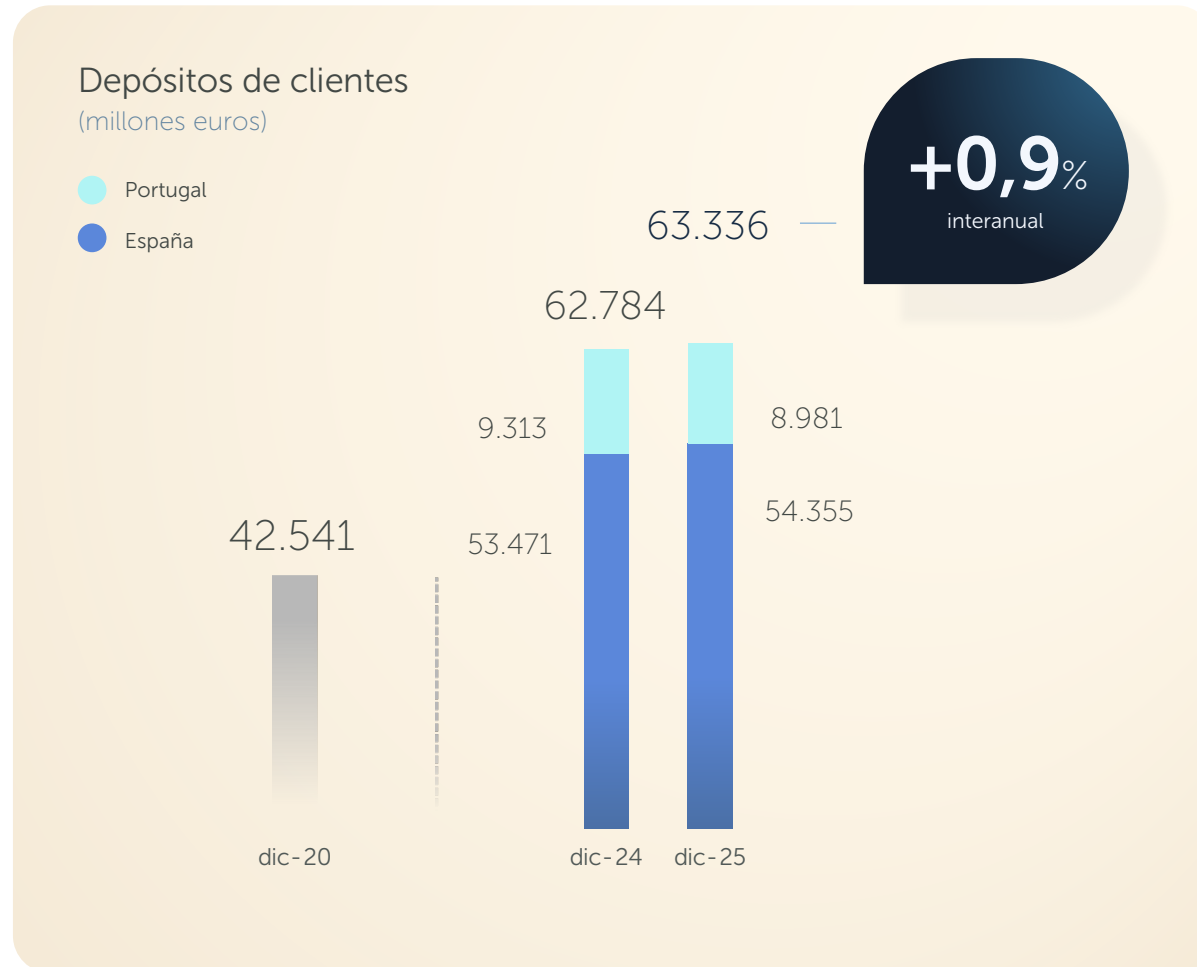


Estructura de recursos de clientes



2.2. Negocio: Evolución

Los depósitos minoristas aumentan impulsados por la entrada de nuevos clientes



94% Depósitos de familias y empresas s/total

69% Depósitos < 100.000€
interanual

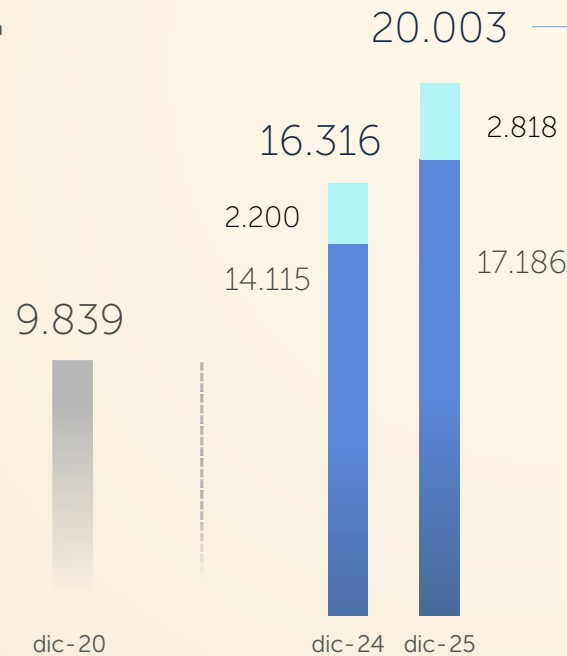
+6,3% Saldos vista
interanual

2.2. Negocio: Evolución

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

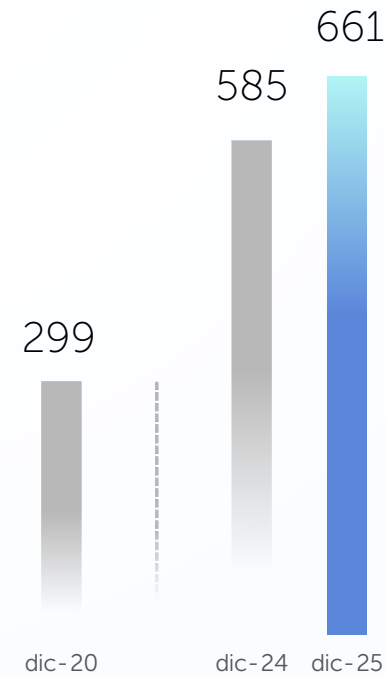
Recursos fuera de balance (millones euros)

Portugal
España



+22,6%
interanual

Primas de seguros generales y vida riesgo (millones euros)



+13,0%
interanual

+46%

Primas
seguros
decesos

+17%

Primas
seguros
vida riesgo

+15%

Primas
seguros
empresas

+11%

Primas
seguros
pagos
protegidos

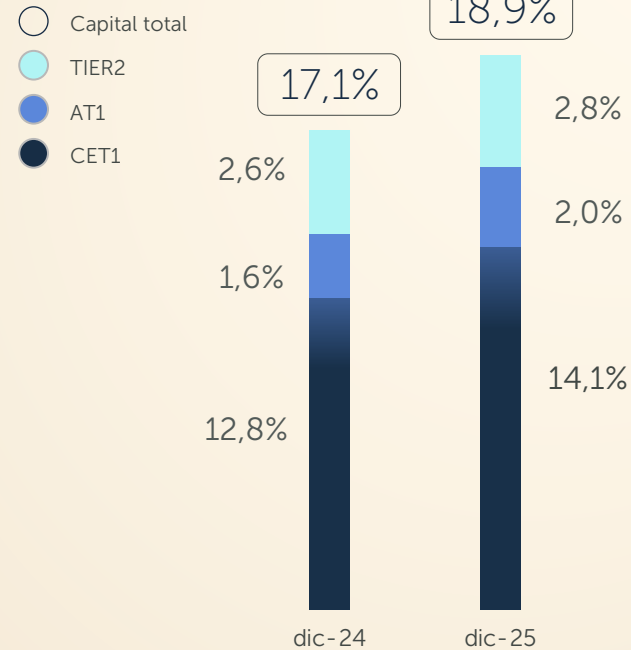
Un sólido perfil financiero



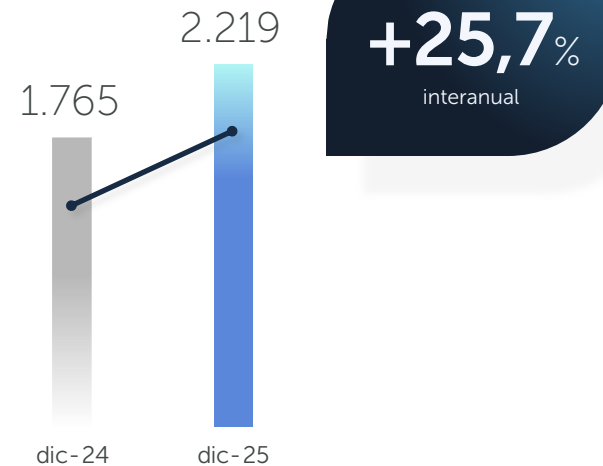
2.3. Negocio: Solvencia, calidad del riesgo y liquidez

Alcanzamos el 14,1% de CET1, lo que supone más de 2.200 millones de colchón sobre el requisito

Estructura de capitalización (%)



Exceso sobre requisitos SREP (millones euros)



Crecimiento anual

+128p.b.
CET1 ratio

+181p.b.
Capital total

+202p.b.
MREL ratio

Ratio MREL
24,3%

~850M€
sobre los requisitos regulatorios*

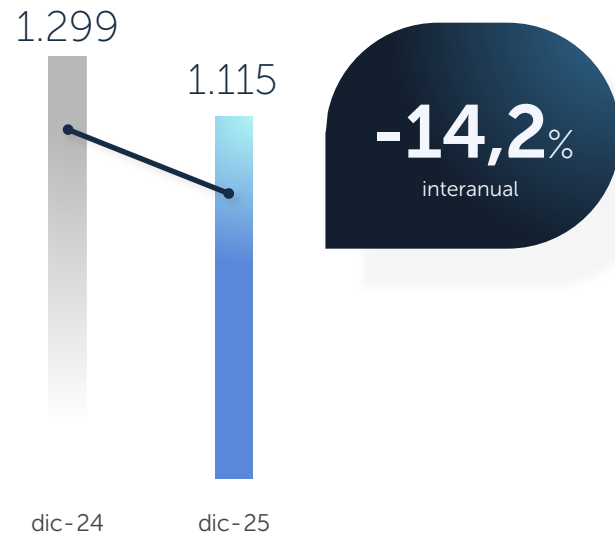
17,2%
Rentabilidad s/ CET1

Requisitos regulatorios: 22,01% compuesto por el 19,12% de requisito MREL propiamente dicho, el 2,5% de colchón de conservación y 0,39% de CCyB para exposiciones en principalmente en España (donde aplica un 0,5% sobre exposiciones computables). No incluye CCyB para exposiciones en Portugal (0,75%), cuya aplicación comienza el 01/01/2026 (impacto estimado: 14pb)

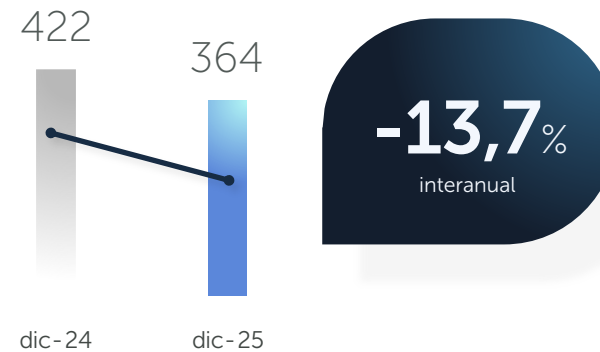
2.3. Negocio: Solvencia, calidad del riesgo y liquidez

Reducimos crédito moroso y activos inmobiliarios, manteniendo fuertes niveles de cobertura

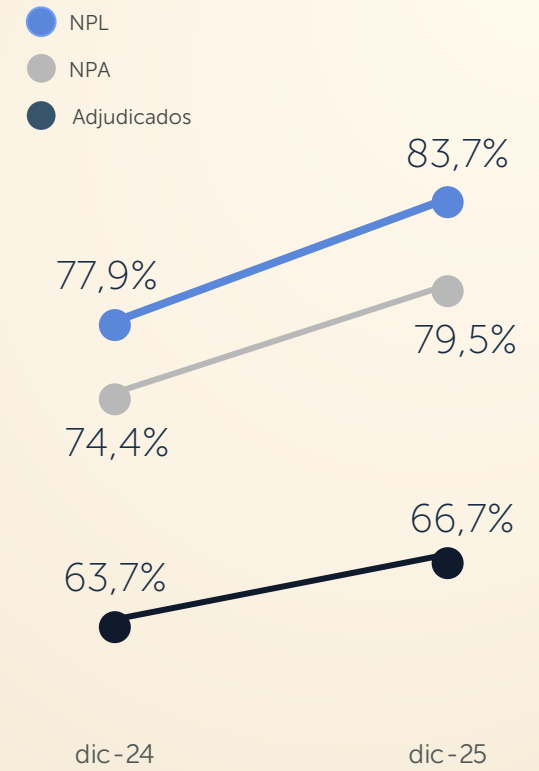
Evolución saldos dudosos
(millones euros)



Evolución activos adjudicados
(millones euros)



Evolución coberturas
(%)



2,1%
Ratio NPL



2,0%



2,2%

2,7%
Ratio NPA

0,1%

Peso adjudicados s/ balance

Posición de liquidez estable basada en depósitos minoristas

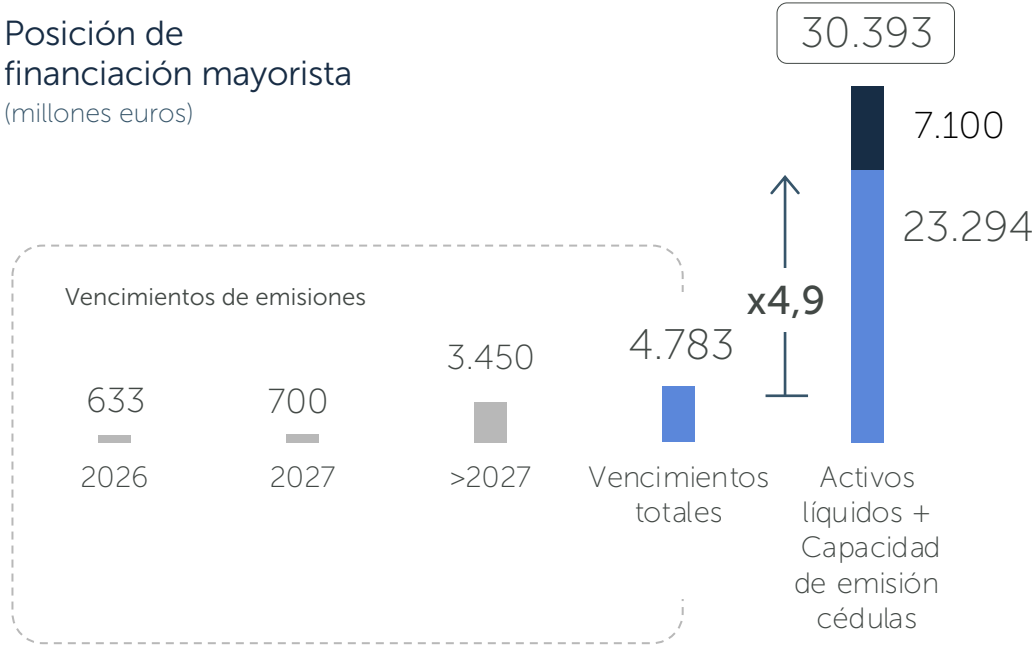
Estructura de financiación



83,6%
LTD
minorista



Posición de financiación mayorista (millones euros)

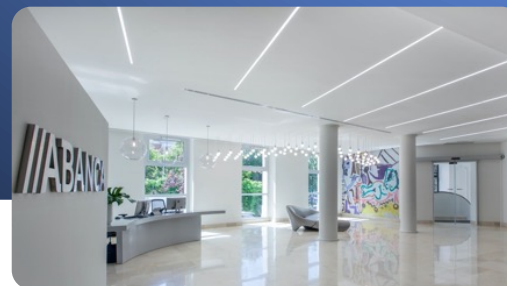


142% NSFR
Ratio de financiación
neta estable

207% LCR
Ratio de cobertura
de liquidez

15.418M€
HQLA

Mantenemos
nuestra hoja
de ruta



3. Plan estratégico

Mantenemos los objetivos del Plan estratégico



Defendiendo nuestras prioridades estratégicas



**Impulsar el crecimiento
diversificado** clave de
una rentabilidad
sostenida



**Cercanía
y vinculación**
del cliente



Transformación
eficiente y
resiliente

“Las personas y nuestro entorno en el centro”



PRINCIPLES FOR
RESPONSIBLE
BANKING

La inteligencia artificial y la capacidad agéntica están suponiendo un cambio radical en nuestro negocio



Personalización
de la oferta



Incremento de
tiempo comercial



Transformación
de procesos

La IAG en ABANCA

110

casos de uso
desplegados

+35%

en mejora
productividad

-15%

tiempo
respuesta
cliente

+46%

mejora
satisfacción
call center

3. Plan estratégico

Reforzamos nuestra contribución a la sociedad en materia de sostenibilidad

MORNINGSSTAR | SUSTAINALYTICS 5,9

✓ Riesgo inapreciable



MSCI
ESG RATINGS

AA

✓ Leader



Compromiso de la organización:

- + 82% gestores de empresas están formados en materia ESG
- + El 44% de las tareas diseñadas para poder llevar a cabo la estrategia ESG definida en el nuevo Plan estratégico 25-27 ya se han finalizado
- + 17.500 horas comprometidas para desarrollo tecnológico en materia ESG



Senda de descarbonización:

- + 7 de los 9 sectores que tienen objetivos de descarbonización ya cumplen con la senda fijada



Emisiones evitadas:

- + 228.139 tn CO2eq/año por financiación de proyectos de energía renovable
- + 2.102,34 tn CO2eq/año por financiación de vivienda verde



Financiación e inversión:

- + >7.000 M€ de volumen de negocio formalizado en 2025 para apoyar la transición
- + >50% del crédito concedido por ABANCA se destina a sectores menos sensibles a transición



Educación Financiera:

- + Global Money Week
- + Young Business Talents
- + Exposición didáctica 'Ítaca'
- + Programa educativo 'Segura-Mente'



Plan de Acción contra los incendios

- + Apoyo financiero para la recuperación de la actividad:
 - 150 M€ financiación empresas, familias y otros colectivos
 - Anticipos indemnizaciones seguros y ayudas públicas
 - Adelanto ayudas PAC y preautorizados
- + Prevención y concienciación:
 - 1 M€ sistemas de vigilancia avanzada Xunta de Galicia y kits de emergencia respuesta rápida
 - Formación de población y colectivos profesionales
 - UIE: investigación contra incendios y gestión del territorio
- + Restauración medioambiental de zonas dañadas:
 - Voluntariado sobre el territorio
 - Ayudas a asociaciones



Principales conclusiones de nuestros resultados

1

Superamos los objetivos establecidos para 2025, y **reforzamos nuestra visión positiva** para el resto del Plan estratégico

4

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

2

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

5

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

3

Robusta evolución del negocio y crecimiento de la base de clientes, +160.000 en el año

6

Aumentamos nuestra ratio de capital al 14,1% con **amplios colchones de capital y de MREL**

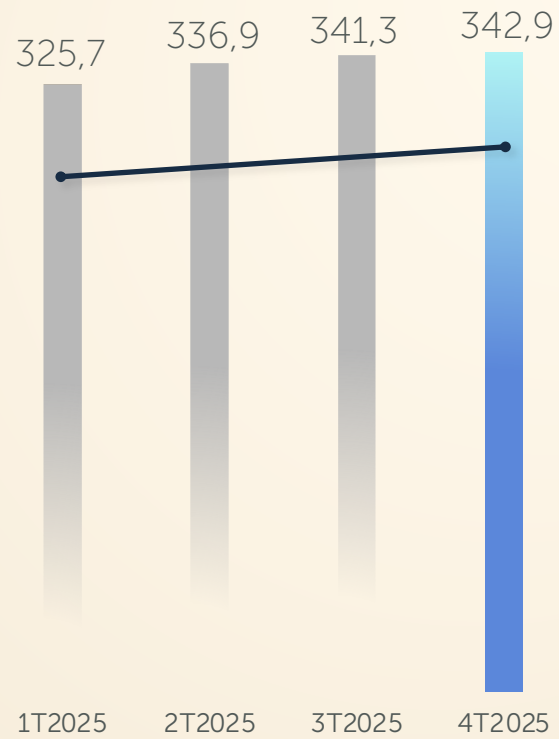


Apéndice

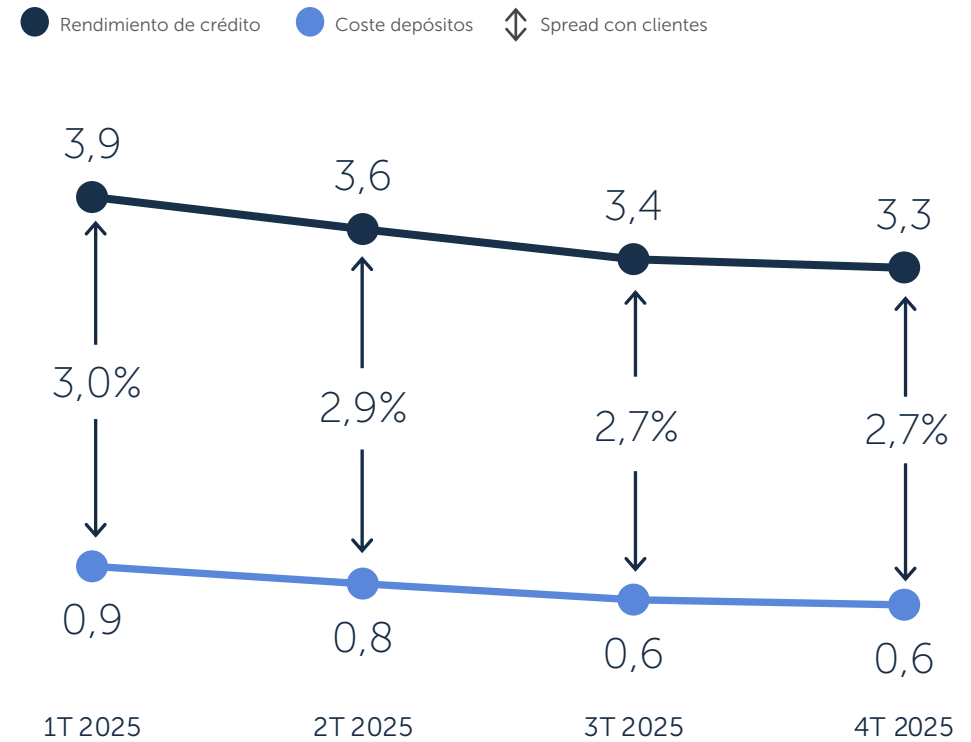


Evolución del margen comercial

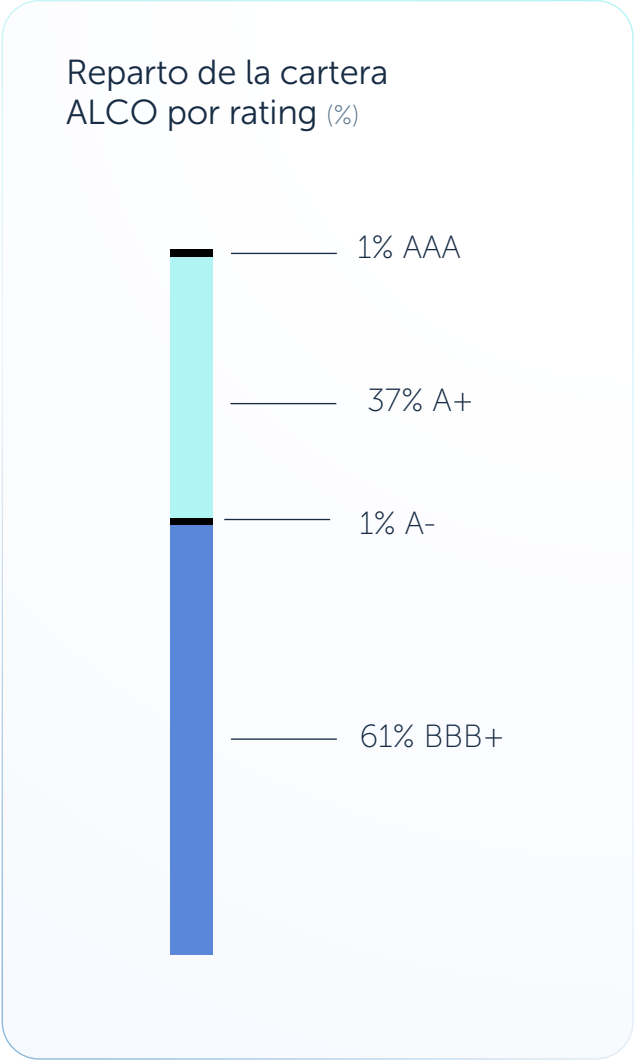
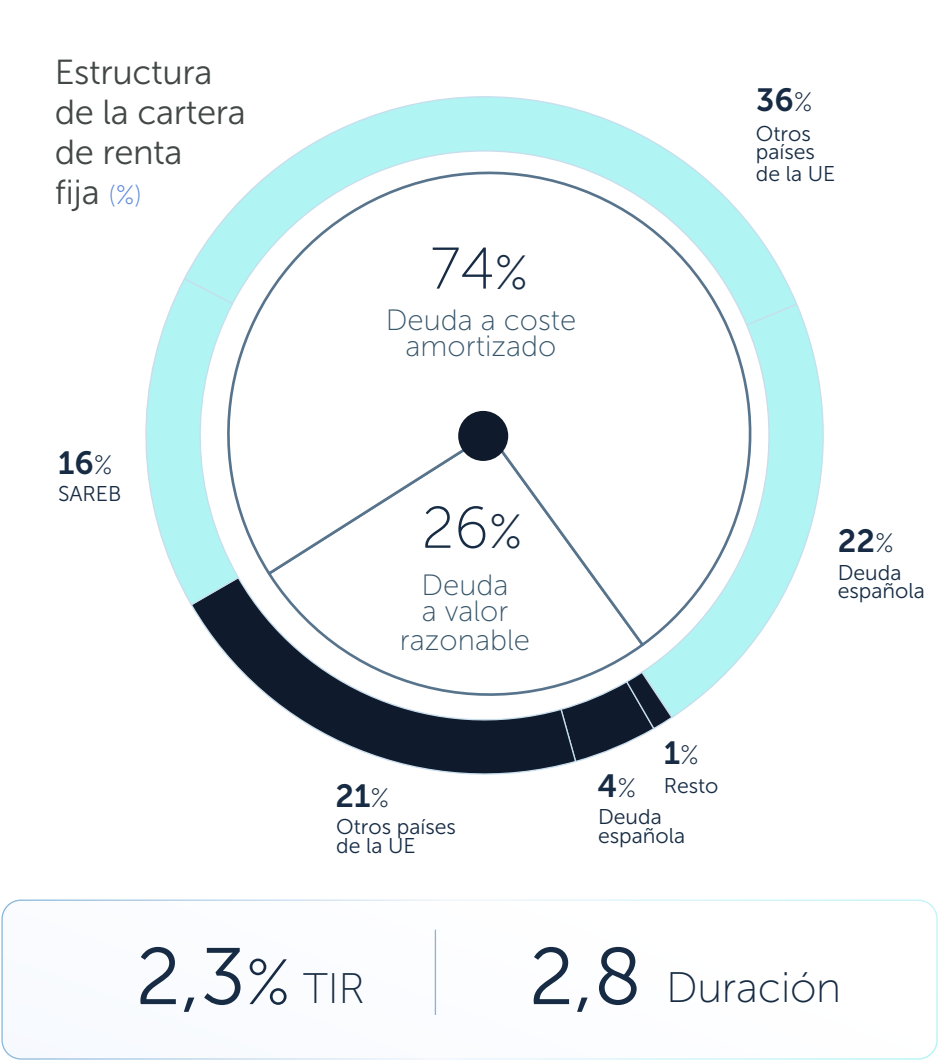
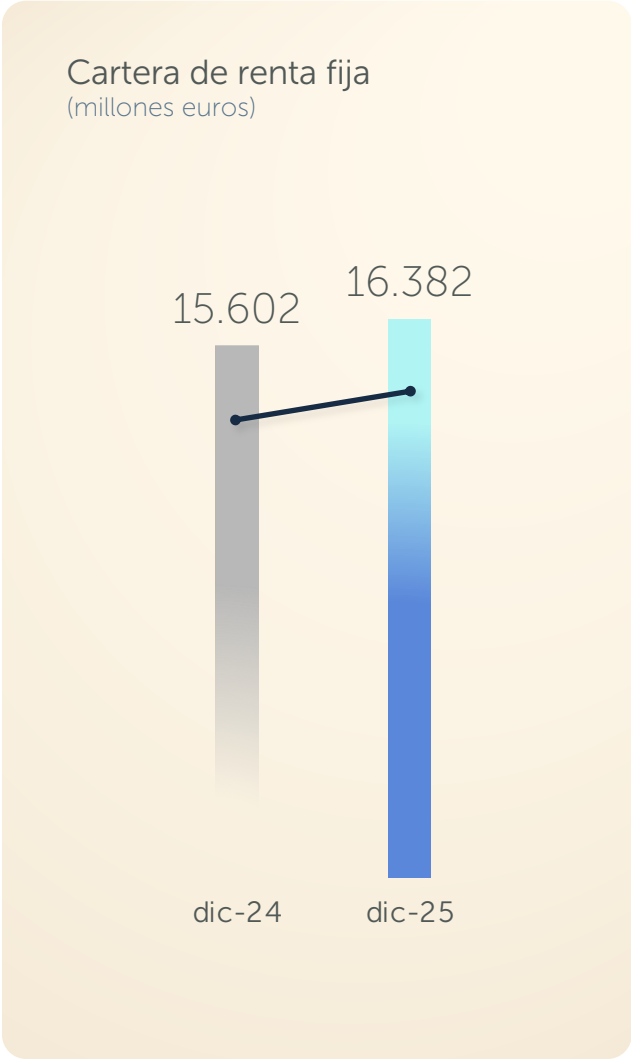
Evolución margen comercial
(Millones euros)



Evolución margen comercial
(Tasas)

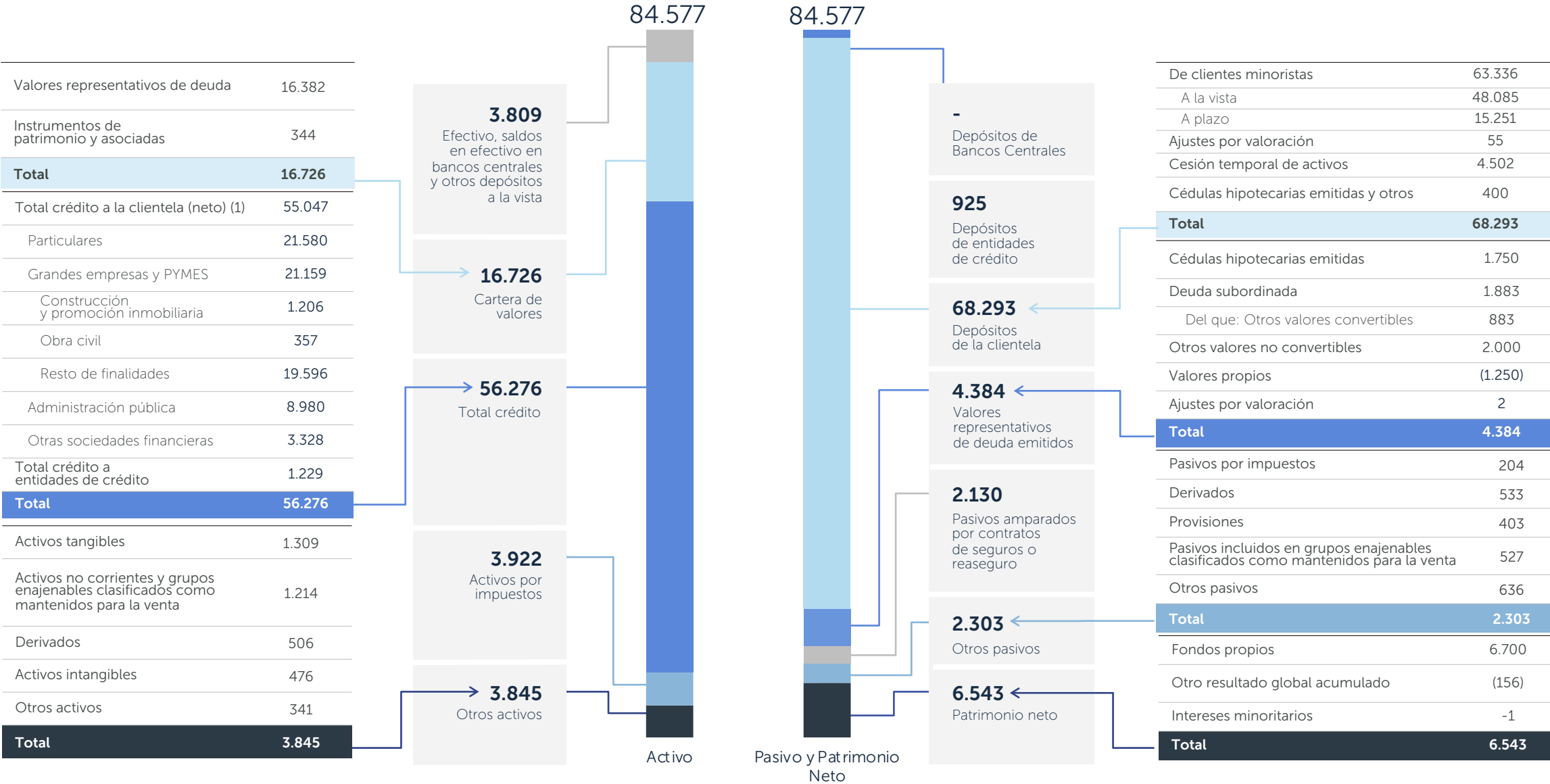


Evolución de la cartera de renta fija



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

20.296M€

Volumen de negocio

8.498M€

Crédito a la clientela

2,2%

Ratio NPL

8.981M€

Depósitos de clientes

84,1%

Cobertura NPL

2.818M€

Recursos fuera de balance

13,0%

ROTE aportación al Grupo ⁽¹⁾

94,6%

LTD minorista

19,1%

Ratio CET1

(millones euros)

	dic-25	dic-24	var.
MARGEN DE INTERESES	247,7	297,5	-16,7%
Ingresos por prestación de servicios	68,1	61,7	10,3%
MARGEN BÁSICO	315,8	359,2	-12,1%
Otros (neto)	17,7	-6,3	-
MARGEN BRUTO	333,5	352,9	-5,5%
Gastos de explotación	214,7	205,8	4,3%
MARGEN ANTES DE PROVISIONES	118,9	147,1	-19,2%
Provisiones y deterioros	53,5	19,4	-
Otros	2,1	10,9	-
BAI	67,5	138,6	-53,3%
Impuestos y otros	5,5	45,3	-87,9%
BENEFICIO ATRIBUIDO	62,0	93,3	-33,5%
Ajustes de consolidación*	41,3		
BENEFICIO ATRIBUIDO APORTADO	103,3	93,3	10,7%

⁽¹⁾ Rentabilidad calculada sobre fondos propios ajustados al nivel de referencia CET1 definido por el Grupo ABANCA (13%) *Ajustes contables realizados tras la consolidación de ABANCA Portugal en Grupo ABANCA)

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: 23/09/2025.
- > 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

