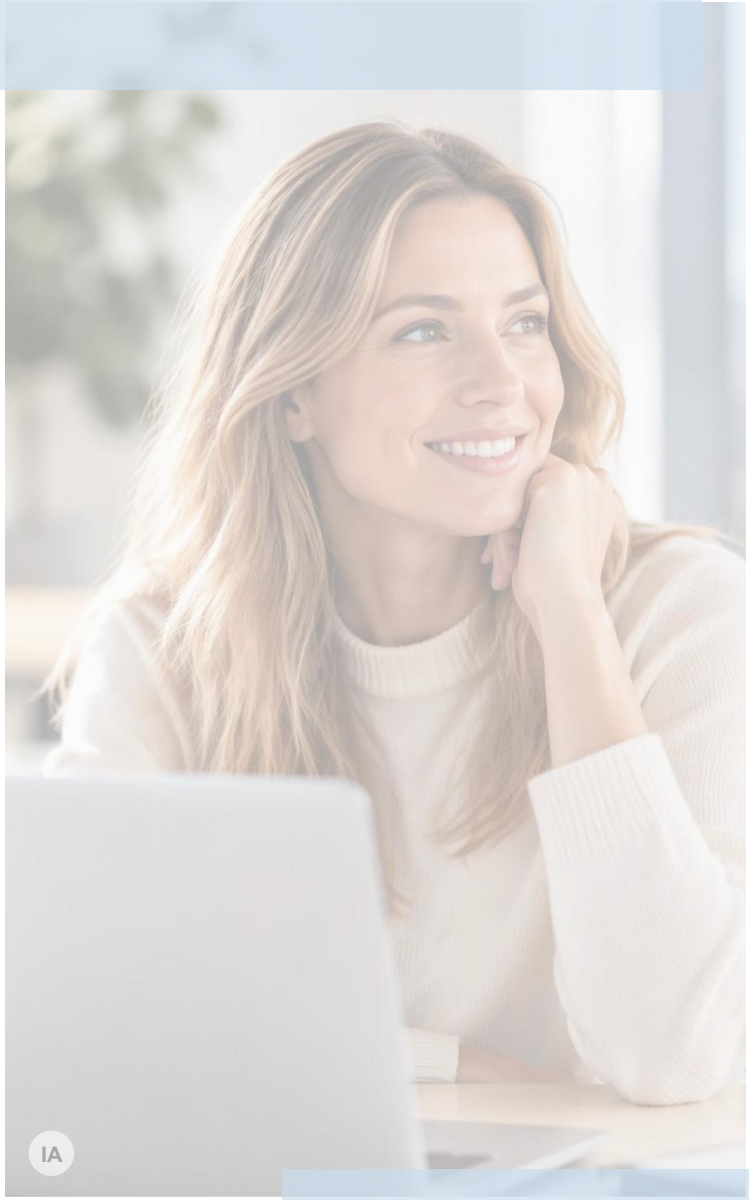
RESULTADOS 3T26

30 octubre 2026

CaixaBank

Importante



El propósito de esta presentación es meramente informativo y no pretende prestar un servicio financiero ni de asesoramiento, ni debe entenderse como una oferta de venta, intercambio, adquisición o invitación para adquirir cualquier clase de valores, producto o servicio financiero de CaixaBank, S.A. ("CaixaBank") o de cualquier otra de las sociedades mencionadas en la misma. La información contenida en la misma está sujeta, y debe tratarse, como complemento al resto de información pública disponible. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo únicamente en base a su propio juicio o por la idoneidad del valor para su propósito y ello exclusivamente sobre la base de la información pública contenida en la documentación elaborada y registrada por el emisor en el contexto de esa oferta o emisión concreta de la que se trate, habiendo recibido el asesoramiento profesional correspondiente, si lo considera necesario o apropiado según las circunstancias, y no basándose en la información contenida en esta presentación.

CaixaBank advierte que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones sobre negocios y rentabilidades futuras. Particularmente, tanto la información financiera como no financiera relativa al Grupo CaixaBank relacionada con resultados de inversiones y participadas ha sido elaborada fundamentalmente sobre la base de estimaciones realizadas por CaixaBank (incluyendo los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo ("ASG"). A tener en cuenta que dichas estimaciones representan nuestras expectativas en relación con la evolución de nuestro negocio, por lo que pueden existir diferentes riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes que pueden causar una evolución que difiera sustancialmente de nuestras expectativas. Estos factores, entre otros, hacen referencia a la situación del mercado, cuestiones de orden macroeconómico, directrices regulatorias y gubernamentales, movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés, cambios en la posición financiera de nuestros clientes, deudores o contrapartes, así como nuestra capacidad para alcanzar nuestras expectativas o compromisos en materia ASG, que pueden depender de terceros, como nuestros objetivos de descarbonización, etc. Estos factores de riesgo, junto con cualquier otro mencionado en informes pasados o futuros, podrían afectar adversamente a nuestro negocio y las previsiones contenidas en esta presentación, incluyendo las relativas a objetivos ASG. Otras variables desconocidas o imprevisibles, o en las que exista incertidumbre sobre su evolución y/o sus potenciales impactos pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquéllos descritos en las previsiones y estimaciones.

Los estados financieros pasados y tasas de crecimiento anteriores no deben entenderse como una garantía de la evolución, resultados futuros o comportamiento y precio de la acción (incluyendo el beneficio por acción). Ningún contenido en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios futuros. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que esta presentación se ha preparado a partir de los registros de contabilidad mantenidos por CaixaBank y por el resto de entidades integradas en el Grupo CaixaBank, e incluye ciertos ajustes y reclasificaciones que tienen por objeto homogeneizar los principios y criterios seguidos por las sociedades integradas con los de CaixaBank, como en el caso concreto del Banco Português de Investimento ("BPI"), por lo que los datos contenidos en esta presentación pueden no coincidir en algunos aspectos con la información financiera publicada por dicha entidad.

En particular, respecto a los datos proporcionados por terceros, ni CaixaBank, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados, garantiza o da fe, ya sea explícita o implícitamente, que estos contenidos sean exactos, precisos, íntegros o completos, ni está obligado a mantenerlos debidamente actualizados, ni a corregirlos en caso de detectar cualquier carencia, error u omisión. Asimismo, en la reproducción de estos contenidos por cualquier medio, CaixaBank podrá introducir las modificaciones que estime conveniente, podrá omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de esta presentación, y en caso de discrepancia con esta versión no asume ninguna responsabilidad.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por CaixaBank y, en particular, por los analistas e inversores que manejen la presente presentación. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por CaixaBank ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). En particular, se advierte de que este documento contiene información financiera no auditada.

Determinadas imágenes incluidas en esta presentación (incluyendo las de la portada) proceden de herramientas de inteligencia artificial y se utilizan exclusivamente con fines ilustrativos(1). En consecuencia, no deben interpretarse como datos reales, hechos verificables ni información financiera, estratégica o corporativa. CaixaBank realiza un riguroso análisis de los contenidos para evaluar su precisión y veracidad antes de su publicación. Algunas imágenes podrían estar sujetas a derechos de propiedad intelectual de terceros o a ciertas limitaciones en cuanto a su uso.

De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento ("MAR", también conocidas por sus siglas en inglés como APMs, Alternative Performance Measures) definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415), en esta presentación se utilizan ciertas MAR, que no han sido auditadas, con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión de la evolución financiera de la compañía. Estas medidas deben considerarse como información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF"), también conocidas por sus siglas en inglés como "IFRS" (International Financial Reporting Standards). Asimismo, tal y como el Grupo CaixaBank define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Se ruega consultar el apartado Glosario del Informe de Actividad y Resultados correspondiente de CaixaBank para el detalle de las MAR utilizadas y la conciliación de ciertos indicadores.

Esta presentación no ha sido objeto de aprobación o registro por parte de la CNMV ni de ninguna otra autoridad en otra jurisdicción. Su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, y no está dirigido a ninguna persona física o jurídica localizada en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con la regulación o con los requisitos legales que resulten de aplicación en otras jurisdicciones.

Sin perjuicio de los requisitos legales o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se prohíbe expresamente cualquier modalidad de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contienen en la misma. Esta prohibición se extiende a todo tipo de reproducción, distribución, cesión a terceros, comunicación pública y transformación, mediante cualquier tipo de soporte o medio, con finalidades comerciales, sin autorización previa y expresa de CaixaBank y/u otros respectivos propietarios de la presentación. El incumplimiento de esta restricción puede constituir una infracción que la legislación vigente puede sancionar en estos casos.

(1) Las imágenes generadas mediante IA se identifican con este símbolo. IA

Aspectos clave

9M26 Aspectos clave

Generando crecimiento rentable y valor

» Sólida ejecución comercial

Δ i.a.

Nº de clientes[1]	Crédito sano	Recursos de clientes	Primas seguros protección[2]
↑ ~480 mil	+8%	+6%	+12%

» **Crecimiento sostenido del MI** (+3% 9M i.a.)
– en el trimestre, impulsado por los volúmenes y la inflexión del diferencial de la clientela[3]

» **Los Ingresos por servicios siguen superando expectativas** (+8% 9M i.a.)
– mostrando fortaleza estructural

» **Calidad crediticia récord mantiene el coste del riesgo en niveles reducidos**
(1,76% mora; 82% cobertura[4]; 0,24% Coste del riesgo acumulado 12 meses)

» **Mayor rentabilidad y retribución** (18,8% RoTE, +1,4 pp i.a.[5]; 0,1844€ DPA a cuenta, +10% i.a.)[6]

Resultado **9M26**

4.962 MM€ +13% i.a.

Resultado **3T26**

1.759 MM€ +22% i.a.

Mejora del *guidance* **2026e**[7]

>5,6 mil MM€ Ing. servicios

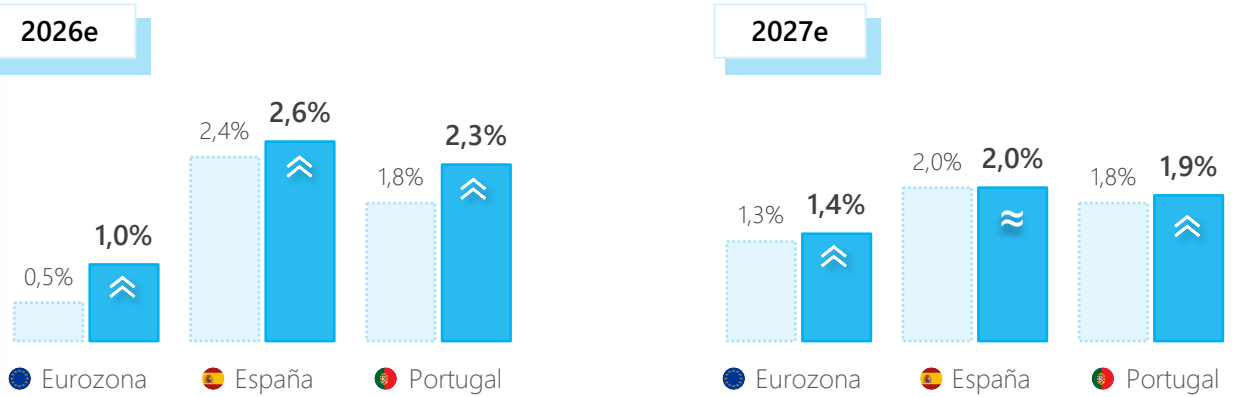
~19% % RoTE

(1) Crecimiento neto del total de clientes del Grupo (incluye personas físicas y jurídicas). Crecimiento neto en España: +c.470 mil i.a. (2) Véase el Anexo (glosario) para su definición. (3) Diferencial de la clientela ajustado excluyendo, para CaixaBank sin BPI, las coberturas estructurales de depósitos, los depósitos en divisa y los depósitos en sucursales internacionales. (4) Cobertura de dudosos; todavía incluye 271MM€ de provisiones colectivas no asignadas que se han mantenido estables en v.t. (5) RoTE acumulado 12 meses. Variación i.a. vs. sep-25 acumulado 12 meses ajustado con el gravamen a la banca de 2024 devengado linealmente durante el año (por coherencia con el criterio de devengo de 2025 y 2026). (6) Aprobado por el CdA el 29-oct-2026 para ser abonado en nov-2026, correspondiente al 40% del resultado atribuido del 1S26. (7) vs. *guidance* anterior de "crecimiento ~5% i.a." para Ingresos por servicios y ">18%" para % RoTE.

Las resilientes economías ibéricas seguirán mostrando un mejor desempeño

El fuerte dinamismo en lo que va de año lleva a una nueva revisión al alza del crecimiento

PIB real(1), % i.a. — Proyección anterior — Proyección actual

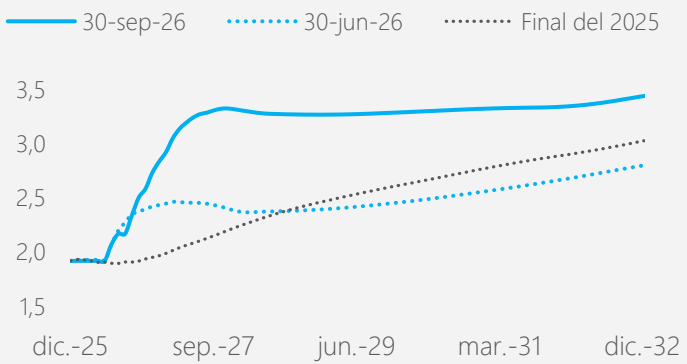


RESPALDADO POR UNOS **FUNDAMENTOS SÓLIDOS**

Empleo i.a.(2)	+2,1%
Renta disponible de los hogares i.a.(3)	+5,5%
Deuda sector privado/PIB vs. Eurozona(4)	-30 pp
Consumo privado i.a.(5)	+3,5%
Inversión i.a.(5)	+5,3%
Exportaciones de servicios i.a.(5)	+7,3%

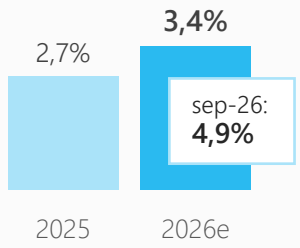
Tipos de interés elevados durante más tiempo, en un contexto de inflación persistente...

Implícitos de mercado para el €STR por fecha de *forward*(6), %

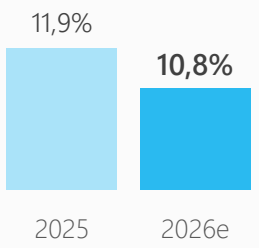


...que, junto con un consumo resiliente, altera los patrones de ahorro de los hogares

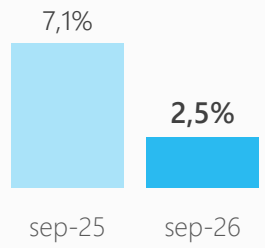
Inflación (España)(7), % i.a.



Tasa de ahorro de los hogares (España)(8), %



Depósitos a la vista de los hogares (España)(9), % i.a.



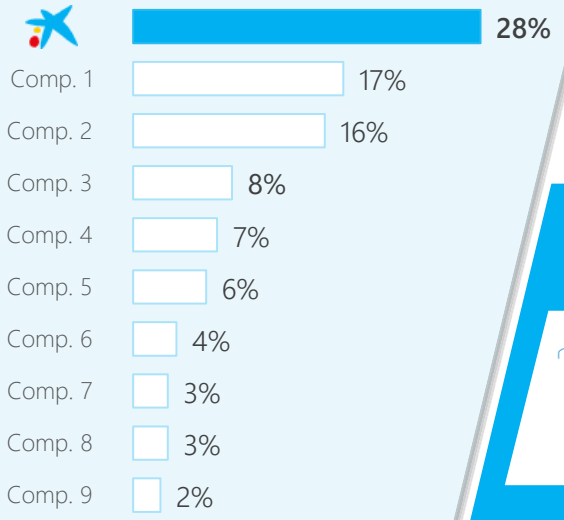
(1) CaixaBank Research. Últimas proyecciones internas: sep-26. (2) INE. EPA, 3T26/3T25. (3) INE, CTNFSI. 2T26/2T25. (4) BdE y Eurostat. 2T26. Diferencia entre las respectivas ratios de Deuda del sector privado/PIB (123,6% España, 153,6% Eurozona). Incluye deuda no consolidada de hogares y empresas no financieras en préstamos y valores representativos de deuda. (5) INE, Cuentas Nacionales (componentes del PIB). 2T26/2T25. En términos reales. (6) Bloomberg. (7) INE y estimación de CaixaBank Research. Media anual. (8) INE y estimación de CaixaBank Research. En % de la renta disponible. (9) BdE.

La sólida ejecución del Plan a 3 años impulsa el crecimiento y las ganancias de cuota

Evolución desde cierre de 2024 (inicio del Plan)

Nº1 en España como banco principal

Cuota de mercado de banco principal en España[1]



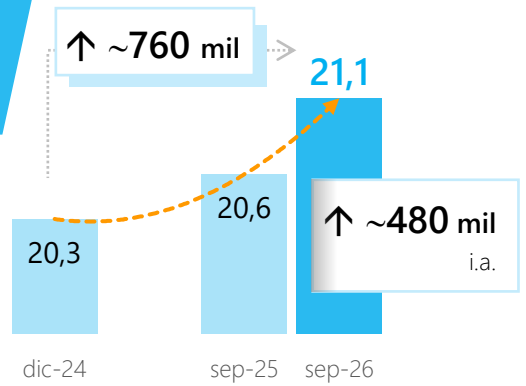
Mejor banco en España 2026

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2026 SPAIN BEST BANK

BEST BANK AWARD 2026 GLOBAL FINANCE

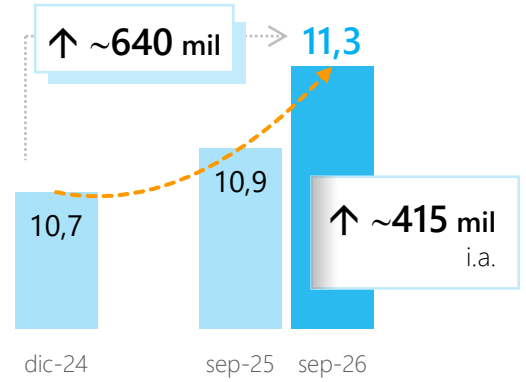
La base de clientes supera los 21 MM

Millones y Δ en miles de clientes[2]



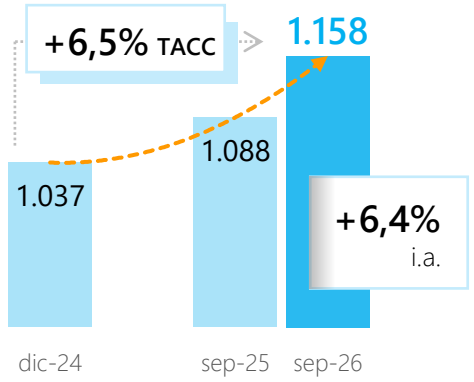
Mayor número de clientes con ingresos domiciliados[3]

Millones y Δ en miles de clientes



Mayor volumen de negocio

Volumen de negocio[4], miles de MM€



Ganancias generalizadas en cuota de mercado

Cuotas de mercado en España[5] en % y Δ vs. cierre del 2024 en pbs

PENETRACIÓN CLIENTE	NÓMINAS + PENSIONES	VOLUMEN NEGOCIO[6]	SEGUROS AHORRO	SEGUROS VIDA-RIESGO
40% +90 pbs	36% +42 pbs	25% +5 pbs	39% +101 pbs	28% +110 pbs

(1) % del total de clientes bancarios mayores de 18 años en España (sector) que consideran la entidad su banco principal. Fuente: FRS Inmark 2026. El grupo de comparables incluye las otras 9 entidades que conforman el top 10 del ranking: Abanca, B. Sabadell, B. Santander, Bankinter, BBVA, Cajas Rurales, ING, Kutxabank y Unicaja. (2) Crecimiento neto del total de clientes del Grupo (incluye personas físicas y jurídicas). Crecimiento neto en España: +c.470 mil i.a. (3) Clientes particulares con ingresos recurrentes domiciliados en CaixaBank (sin BPI). Incluye nóminas, prestaciones por desempleo, pensiones y otros ingresos profesionales. (4) Crédito sano más recursos de clientes. (5) A sep-26 para nóminas, pensiones, crédito, recursos y seguros de ahorro (para esta última, el dato del sector es estimación interna); jun-26 para seguros de vida-riesgo. 2026 para la penetración en clientes *retail*. En base a la última información disponible de BdE, TGSS, ICEA, Inverco y FRS Inmark 2026. (6) Crédito más recursos de clientes.

CaixaBank

imagin: un motor clave para la captación de clientes y el crecimiento

Combinando la simplicidad de un neobanco con una oferta integral de servicios

Nº CLIENTES

4,3 MM | +9% i.a.

VOLUMEN DE NEGOCIO(2)

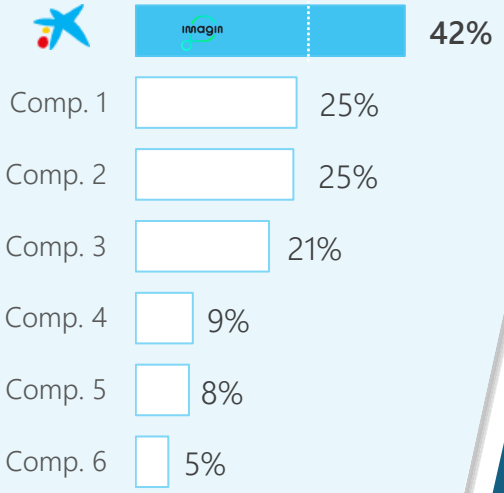
24,3 mil MM€ | +18% i.a.

CAPTACIÓN DE CLIENTES(3)

~50% del total del Grupo

Líder en banca móvil

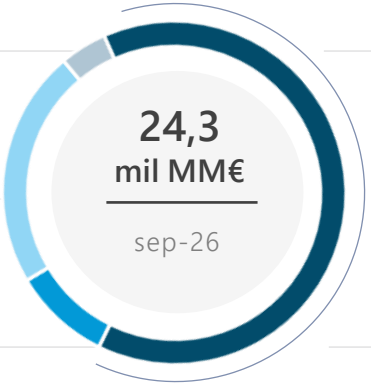
Penetración en banca móvil del segmento de 16-34 años en España(1), %



Una gama completa de soluciones

Desglose del volumen de negocio(2) de imagin

Consumo	2,0 mil MM€
Hipotecas	5,8 mil MM€
Otros	1,4 mil MM€



Depósitos **15,1 mil MM€**

Depósitos en otros neobancos en España(4)

Neobanco 1	4,9 mil MM€
Neobanco 2	4,0 mil MM€
Neobanco 3	1,2 mil MM€

Foco en mantener la relación principal con el cliente

#1	Neobanco por cuota de mercado como banco principal en España(5)
~50%	Clientes adultos con ingresos recurrentes domiciliados en imagin
9,8%	Cuota de mercado en nóminas(6)

Diseñado para la generación joven y digital

(1) En % del total de usuarios de banca móvil de 16-34 años en España. Fuente: GfK DAM (sep-26). Grupo de comparables: B. Sabadell, B. Santander, Bankinter, BBVA, ING y Revolut. (2) Suma de créditos y recursos de la clientela. (3) % vía imagin del total de altas de nuevos clientes en España (CABK + imagin) en los últimos 12 meses. (4) Se incluyen aquellos neobancos para los que hay datos públicos de la AEB (MyInvestor, N26 y Revolut España). Jun-26. (5) Definido como el porcentaje del total de clientes adultos bancarios en España (sector) que consideran al neobanco su principal entidad financiera. Los comparables incluyen MyInvestor, N26, Openbank, Revolut y Trade Republic. Fuente: FRS Inmark, 2026. (6) En España. Basado en información de la TGSS. Sep-26.

La transformación genera un impacto tangible en el negocio

Selección de ejemplos de iniciativas del 2026

REFORZAMOS NUESTRA PROPUESTA DIGITAL

- *Proceso de **alta digital** optimizado (nº de pantallas ↓25%)*
- *>200 **procesos de la app** retail **simplificados** y rediseñados*
- ***Videollamadas y pantalla compartida** con gestores vía **app***
- ***Atención personalizada al cliente** en tiempo real en la app*
- *Despliegue de **BizumPay** para pagos retail*
- *Lanzamiento del **nuevo portal API**(1)*
- *Despliegue de la **nueva app para negocios***

NUEVO EN 3T!

ESCALANDO LA IA Y LA ANALÍTICA AVANZADA EN LA ORGANIZACIÓN

- *Automatización con IA del **servicio al cliente***
- *Agente GenAI para **consultas sobre productos***
- *Analítica avanzada para la **optimización de campañas***
- *Asistente de IA para la **solicitud de préstamos** preaprobados*
- ***Revisión documental con IA** en financiación a particulares*
- ***Automatización portal desarrolladores** – acelera entregas IA*
- *Asistente de IA para **reuniones comerciales con clientes** –desplegado ya en toda la red comercial retail*

NUEVO EN 3T!

YA GENERANDO IMPACTOS TANGIBLES

#1 Ranking — App bancaria mejor valorada en España(2)	**>50%** +9pp vs. 2024 — Cuota digital de las ventas *retail*(3)	**↑ ~10%** — Conversión de *leads* comerciales mediante Analítica Avanzada(4)	**↑ ~55%** — Ventas por chat, apoyadas por asesoramiento asistido en IA(5)
↓ ~75% — Tiempo de preparación de entrevistas con clientes	**↓ ~50%** — Tiempo de tramitación documental en financiación *retail*	**↑ ~80%** — Ventas en la app mediante comunicaciones personalizadas(6)	**>30%** — Llamadas al *contact centre* resueltas por IA sin intervención humana

(1) Interfaz de Programación de Aplicaciones para empresas, por sus siglas en inglés. (2) App *retail* de CaixaBank. El grupo de comparables incluye: Abanca, B. Sabadell, B. Santander, Bankinter, BBVA, ING, N26, Revolut y Trade Republic. Fuente: Google Play a 23-oct-26. (3) 9M26. Véase el Anexo (glosario) para su definición. (4) Conversión de *leads* comerciales del nuevo modelo vs. el modelo anterior, sobre una distribución de *leads* a 50/50 (3T26). (5) Ventas del 3T26, tras el despliegue de agentes de IA, vs. 1T26, antes de su implantación. (6) A través de la App CABK. 9M i.a.

Dinamismo sostenido del crédito en segmentos clave

En un trimestre estacional

CARTERA DE CRÉDITO SANA[1]
30 de septiembre de 2026

397 mil MM€

+8,0% i.a.
-0,3% v.t.[2]

d/q:

ADQUISICIÓN VIVIENDA

+7,0% i.a. | +1,7% v.t.

CRÉDITO AL CONSUMO

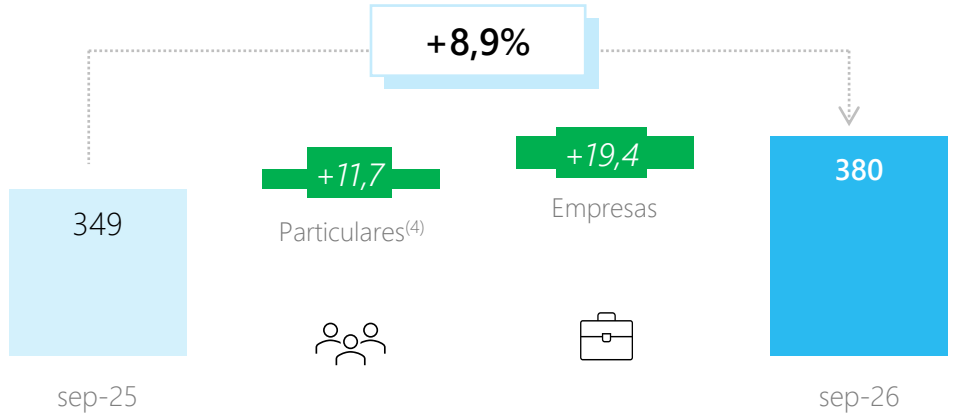
+9,8% i.a. | +1,3% v.t.

CRÉDITO A EMPRESAS

+11,4% i.a.[3] | +1,0% v.t.

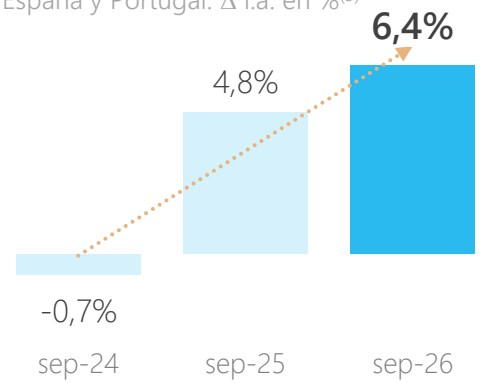
Crecimiento del crédito liderado por la financiación al sector privado

Crédito sano al sector privado, evolución i.a. en miles de MM€



El crédito concedido en los mercados domésticos sigue ganando impulso

Total de crédito sano al sector privado concedido en España y Portugal: Δ i.a. en %[5]



Cuota de mercado en crédito al sector privado en España[6] **23,3%** *+13 pbs i.a.*

(1) Véase el Anexo para mayor detalle. (2) Afectado por la estacionalidad positiva al cierre del 2T en "Otros préstamos a particulares" relacionada con adelantos de pensiones públicas. Total crédito sano ajustado por este efecto: +0,7% v.t. (3) +6,1% i.a. excluyendo el crédito sano concedido en sucursales CIB fuera de España y de Portugal. (4) Incluye hipotecas, crédito al consumo y otros préstamos a particulares. (5) Crecimiento de la cartera de crédito sano a particulares y empresas concedido en España y Portugal. (6) En base a la última información disponible del BdE (sep-26).

Crecimiento en recursos de clientes impulsado por una franquicia diferencial en captación de ahorro – v.t. afectada por estacionalidad y volatilidad del mercado

RECURSOS DE CLIENTES[1]
30 de septiembre de 2026

760 mil MM€

+5,6% i.a.
-1,5% v.t.

d/q:

GESTIÓN PATRIMONIAL[2]

+10,8% i.a. | +0,4% v.t.

+0,7% v.t. sin efecto mercado

DEPÓSITOS[3]

+2,7% i.a. | -2,8% v.t.

+3,2% i.a. | *-1,4% v.t. Sector privado[4]*

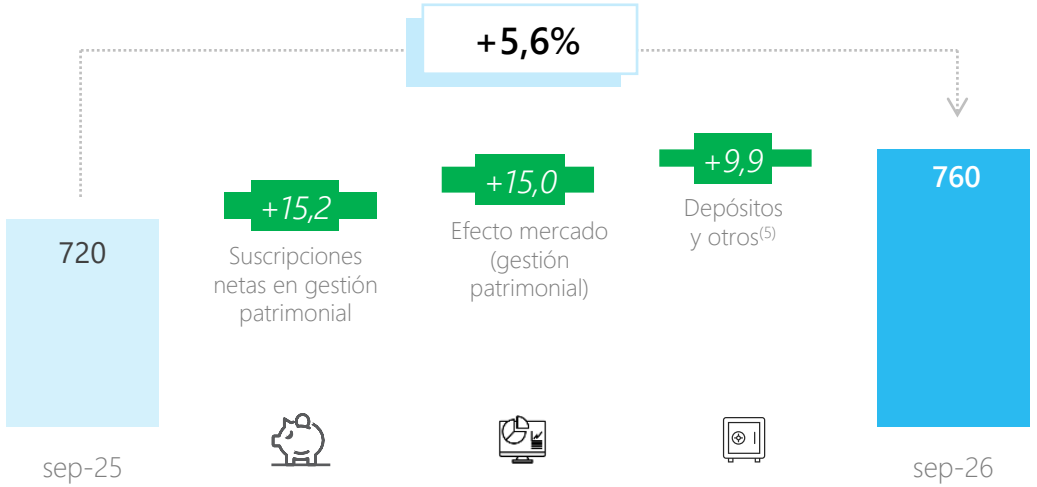
GANANDO CUOTA DE MERCADO

GESTIÓN PATRIMONIAL[6]	**29%** *+15 pbs i.a.*
DEPÓSITOS A LA VISTA HOGARES[7,8]	**26%** *+11 pbs i.a.*

Crecimiento i.a. de los recursos de clientes

apoyado por suscripciones netas en gestión patrimonial y depósitos y efecto mercado positivo

Evolución i.a. de los recursos de clientes, miles de MM€



Impulsado por una franquicia única de depósitos – basada en la vinculación, los ingresos recurrentes y la disciplina comercial

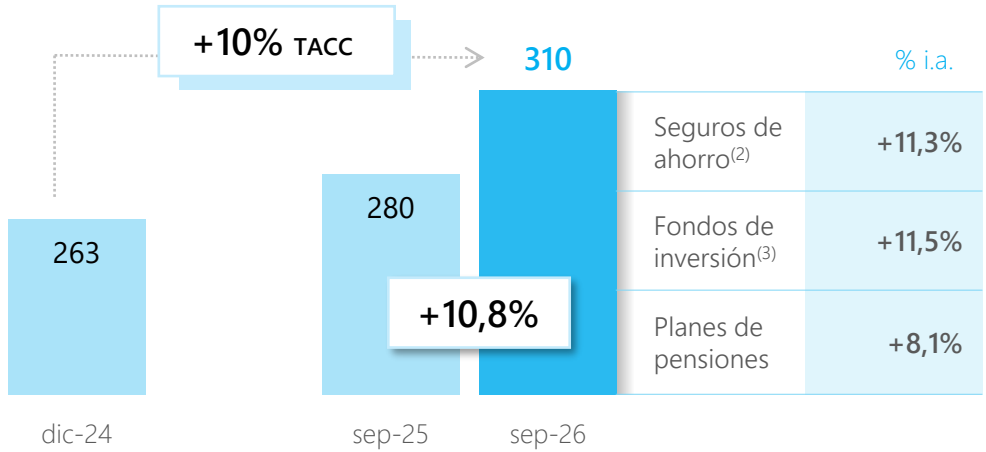
Depósitos a la vista de hogares, % i.a.[8]	**+3,0%** *vs. 2,5% sector*
Entradas mensuales por nóminas e ingresos recurrentes domiciliados[9]	**32 mil MM€** *+10% i.a.*
Saldo medio de depósitos no remunerados, 3T26[10]	**309 mil MM€** *+4% i.a.*
% de depósitos de clientes vinculados[11]	**95%** *Estable i.a.*

(1) Véase el Anexo para mayor detalle. (2) Fondos de inversión, carteras gestionadas y SICAVs; planes de pensiones; y seguros (en balance y fuera de balance). (3) Depósitos (incluyendo títulos de deuda minorista). Evolución v.t. afectada por la estacionalidad positiva al cierre del 2T. Total de "Depósitos" más "Cesión temporal de activos y otros" y "Otras cuentas": +2,2% i.a., -2,7% v.t. (4) Excluye títulos de deuda minorista. Evolución v.t. afectada por la estacionalidad positiva al cierre del 2T. (5) Depósitos (incluyendo títulos de deuda minorista) más "Cesión temporal de activos y otros" y "Otras cuentas". (6) En España. Cuota de mercado combinada, incluyendo fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro. A sep-26 en base a la última información disponible de INVERCO e ICEA (para seguros de ahorro, el dato del sector es estimación interna). (7) Cuota de mercado en España. (8) En España, a sep-26. Sector en base a los últimos datos disponibles del BdE. (9) Incluye nóminas, prestaciones por desempleo, pensiones y otros ingresos profesionales depositados en CaixaBank (sin BPI). (10) Incluye depósitos en divisa y excluye depósitos de empleados, sucursales internacionales, títulos de deuda minorista y otras partidas fuera de la red comercial. (11) Base total de clientes vinculados en España.

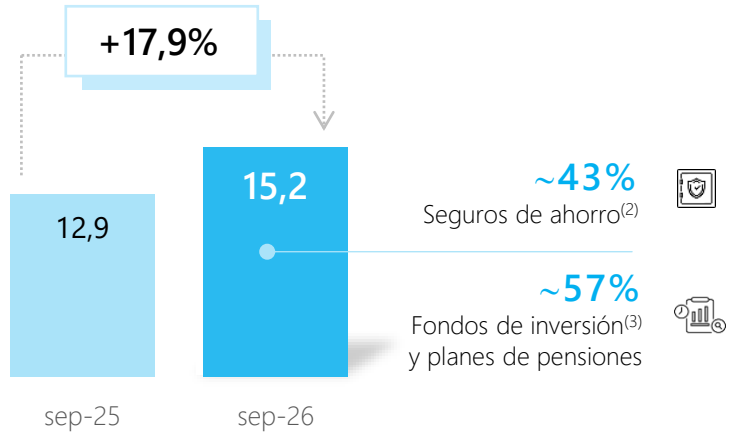
Recursos récord en gestión patrimonial
–apoyados por suscripciones netas sostenidas

Posición única para atender una demanda estructuralmente creciente

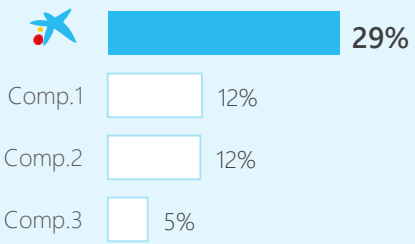
Los saldos en gestión patrimonial alcanzan los 310 mil MM€
Saldos en gestión patrimonial[1], fin de periodo, miles de MM€



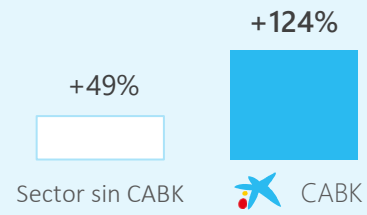
Sólidas suscripciones netas en gestión patrimonial
Suscripciones netas en gestión patrim.[1], acum. 12M, en miles de MM€



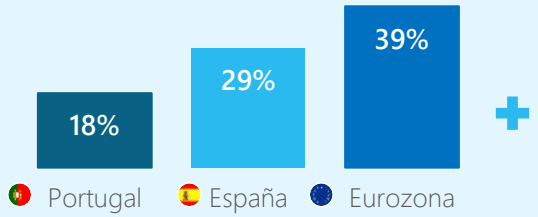
CLARO LIDERAZGO DE MERCADO
Cuota de mercado por saldos en gestión patrimonial[4,5], %



IMPULSANDO EL CRECIMIENTO DEL MERCADO – Mercado de gestión patrim. en España[5], Δ2016-26



OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO ESTRUCTURAL
Productos de gestión patrim. en % del ahorro de los hogares[6]



4,4 MM de clientes **CABK ≥65** años

→ >**40%** de penetración[7]

Mejor banca privada en España por 4º año consecutivo

(1) Fondos de inversión, carteras gestionadas y SICAVs; planes de pensiones; y seguros (en balance y fuera de balance). (2) Incluye *unit linked*. (3) Incluye carteras gestionadas y SICAVs. (4) En España. Cuota de mercado combinada, incluyendo fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro. El grupo de comparables incluye: B. Santander, BBVA e Ibercaja. (5) En base a los últimos datos disponibles de ICEA e INVERCO; a sep-26 (para seguros de ahorro, el dato del sector es estimación interna). (6) En base a la última información disponible del BCE (jun-26). (7) Penetración en % del total de población ≥65 años en España. En base a datos del INE.

Los seguros de protección siguen creciendo a doble dígito

El dinamismo comercial y la oferta innovadora impulsan nuevas mejoras en cuotas de mercado

PRIMAS DE SEGUROS DE PROTECCIÓN[1]
30 de sep. de 2026, % i.a.

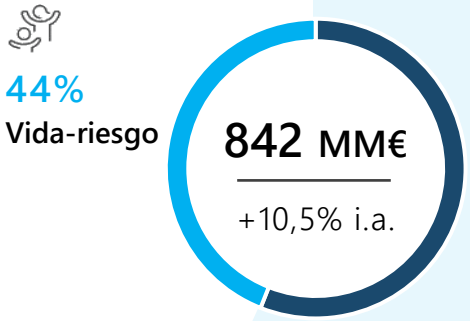
+11,6%

d/q:

> Vida-riesgo: **+12,5%**
> No-vida: **+11,1%**

Dinámicas positivas en producción

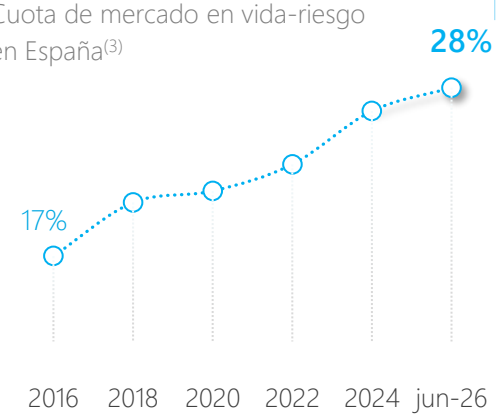
Desglose por segmento de las nuevas primas de seguros de protección[2], sep-26 acum. 12M en MM€ y %



SALUD	22%
AUTO	15%
HOGAR	12%
OTROS	7%

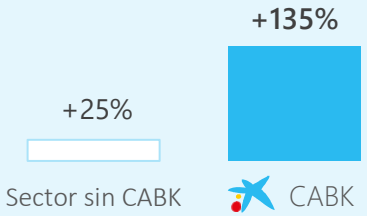
Ganancias sostenidas en cuota de mercado en vida-riesgo...

Cuota de mercado en vida-riesgo en España[3]



+73 pbs i.a.

CONTRASTADA TRAYECTORIA DE CRECIMIENTO – Primas de seguros de vida-riesgo en España[3], Δ2016-26



ELEVADO POTENCIAL POR DELANTE
Primas de seguros generales en % del PIB[4]

...Y EN NO-VIDA
Cuotas de mercado en España[5] en % y Δ i.a. en pbs

		Δ i.a.
Salud	32%	+97
Hogar	11%	+23
Auto	4%	+46

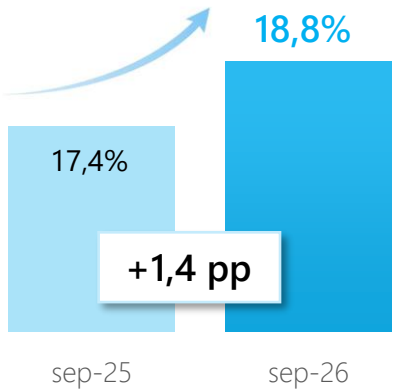
VidaCaixa SegurCaixa Adeslas

(1) Primas a 30-sep-26 en base anualizada. Incluye las primas de seguros de vida-riesgo de VidaCaixa (excluyendo BPI Vida e Pensões) más las primas de seguros de no-vida de SegurCaixa Adeslas comercializadas a través de la red de bancaseguros. (2) CABK sin BPI y considerando las primas de vida-riesgo y de no-vida comercializadas a través del canal de bancaseguros. La información de todos los productos de seguros (incluyendo primas únicas plurianuales) se presenta en base anual para facilitar la comparación entre todas las líneas de productos. (3) En base a los últimos datos disponibles de ICEA (jun-26). (4) Fuente: OCDE *Global Insurance Statistics*; últimos datos disponibles (2024). Sólo incluyendo el negocio de seguro directo. (5) En base a los últimos datos disponibles de ICEA (jun-26 para Salud y Hogar; sep-26 para Auto).

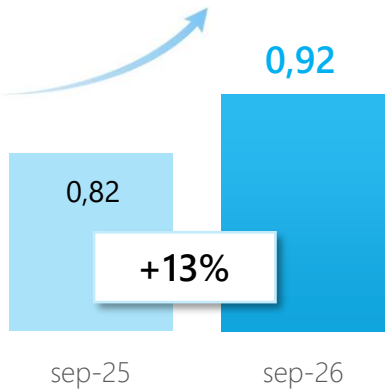
El crecimiento rentable se traduce en creación de valor para el accionista

El crecimiento sostenido de los resultados respalda una atractiva remuneración al accionista

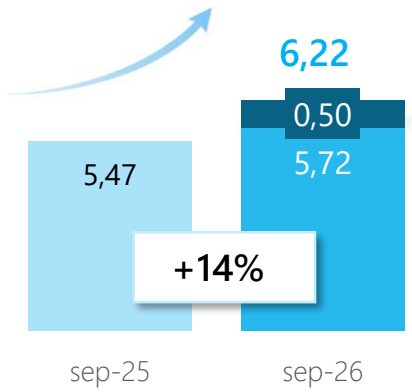
RoTE acum. 12M[1], %



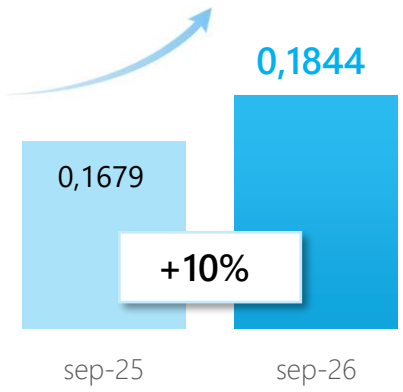
BPA[1], €



VTC/acc. € DPA abonado a cargo de los resultados de 2025, €



DPA a cuenta[2], €



Sobre la base de un balance sólido

12,5%
% CET1

<1,8% | **82%**
Ratio de mora | Cobertura

187% | **207 mil MM€**
% LCR[3] | Fuentes de liquidez

(1) Sep-25 acumulado 12 meses ajustado considerando el gravamen a la banca en 2024 devengado linealmente a lo largo del año (por coherencia con el devengo de 2025-26).
(2) Aprobado por el CdA el 29-oct-2026 para ser abonado en nov-2026, correspondiente a un *payout* del 40% sobre el resultado atribuido del 1S26.
(3) Promedio 12M.

PyG y Balance

Fuerte avance del resultado –apoyado en un crecimiento diversificado de los ingresos, la mejora del margen de explotación y un coste del riesgo estable

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

MM€ y %	3T26	3T25	% i.a.	% v.t.
Margen de intereses	2.796	2.674	+4,6%	+2,5%
Ingresos por servicios[1]	1.410	1.302	+8,3%	+0,9%
Otros ingresos, d/q:	112	101	+10,4%	+32,2%
Dividendos	0	0	-98,9%	-100,0%
Puesta en equivalencia	121	118	+2,1%	+28,0%
Resultados de oper. financieras	58	44	+31,2%	+29,9%
Otros ingresos y gastos de explot.	(67)	(61)	+9,1%	+10,6%
Margen bruto	**4.318**	**4.077**	**+5,9%**	**+2,5%**
Total gastos operativos	(1.684)	(1.620)	+4,0%	+0,9%
Margen de explotación	**2.635**	**2.458**	**+7,2%**	**+3,6%**
Dotaciones para insolvencias	(266)	(245)	+8,8%	+7,6%
Otras provisiones	(24)	(57)	-58,7%	-47,1%
Gan./pérd. en baja de activ. y otros	42	(28)		-29,6%
Resultado antes de impuestos	**2.387**	**2.128**	**+12,2%**	**+3,3%**
Impuestos, minoritarios y otros[2]	(628)	(683)	-8,0%	-7,6%
Resultado atribuido al Grupo	**1.759**	**1.445**	**+21,7%**	**+7,8%**
Pro memoria				
Comisiones netas	1.045	975	+7,2%	-0,2%
Resultado del servicio de seguros	365	327	+11,7%	+3,9%
Coste del riesgo acumulado 12M, %	0,24%	0,24%	+0 pbs	+0 pbs
RoTE[3] acumulado 12M, %	18,8%	17,4%	+1,4 pp	+0,8 pp

INGRESOS

- El **MI crece un 4,6% i.a.,** impulsado por el crecimiento sostenido del volumen de negocio
- Los **ingresos por servicios crecen un 8,3% i.a.** apoyados en el sólido desempeño en gestión patrimonial y seguros de protección; v.t. refleja dinámicas estacionales en CIB
- **Otros ingresos crecen un 10% i.a.** con v.t. apoyada por la estacionalidad positiva de SCA

COSTES OPERATIVOS

- Los **costes** se mantienen **en línea** con el *guidance*
- El **margen de explotación acelera su crecimiento** gracias al dinamismo operativo y a la disciplina en costes

PROVISIONES Y OTROS

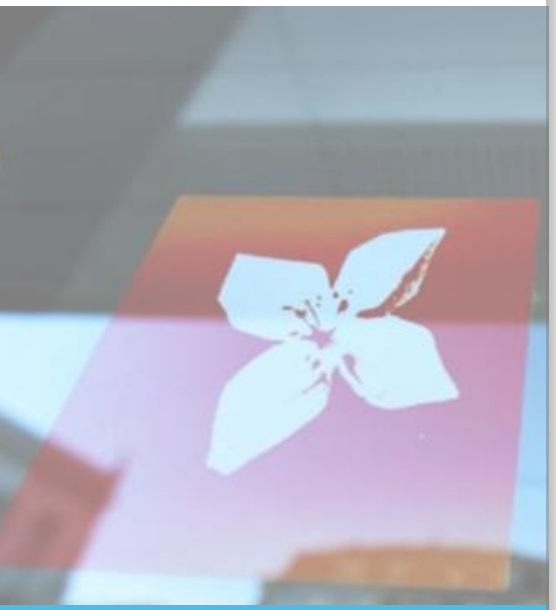
- ***CoR* acum. 12M estable** en niveles muy bajos y **alineado** con el *guidance* para el año
- **Menor** impacto de las **provisiones no crediticias** en v.t. e i.a.
- Los resultados inmobiliarios mantienen **en positivo** la línea de **Ganancias/pérdidas**
- **Impuestos, minoritarios y otros** reflejan el impacto de impuesto a la banca y activación de *DTAs*[2]

(1) Equivalente a la suma de "Comisiones netas" y "Resultado del servicio de seguros". (2) 3T26 incluye -147MM€ por el devengo del impuesto a la banca (vs. -150MM€ en 3T25 y -152MM€ en 2T26) y +199MM€ de activación de activos fiscales diferidos y extraordinarios (vs. activación de activos fiscales diferidos por +98MM€ en 3T25 y +135MM€ en 2T26). (3) 3T25 proforma con el gravamen a la banca del 2024 devengado linealmente (por coherencia con el criterio de devengo de 2025 y 2026).

BPI Grupo CaixaBank

Cumpliendo con las prioridades estratégicas en Portugal

Impulsando el crecimiento del negocio *core* y la transformación



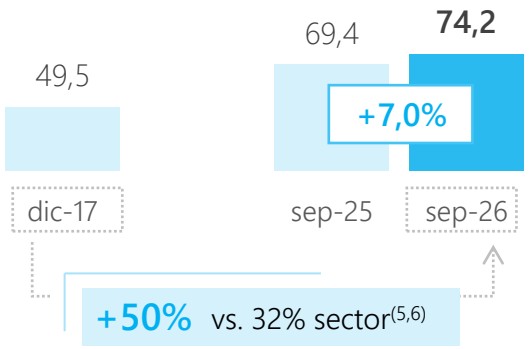
Resultado atribuido 9M26

339 MM€

Segmento BPI[1] – excluye dividendo de BFA[2] devengado en 1T

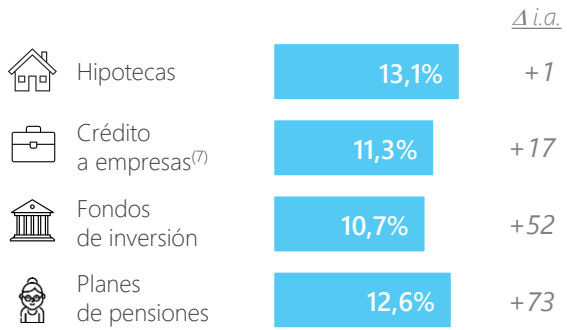
Mayor volumen de negocio

Volumen de negocio[3,4], miles de MM€



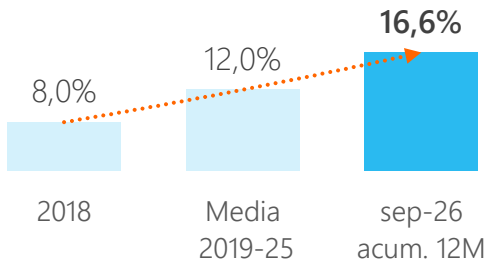
Mejora generalizada en cuotas de mercado

Cuotas de mercado en Portugal[6], % y Δ i.a. en pbs



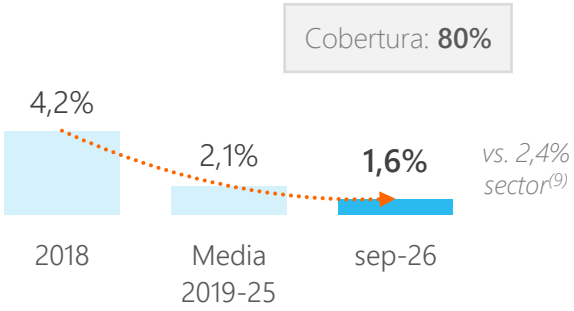
Mayor rentabilidad

RoTE[3,8], %



Balance sólido

Ratio de morosidad[3], fin de periodo



ACELERANDO LA TRANSFORMACIÓN

Clientes particulares digitales que utilizan activamente la app de BPI[10]	95%
% ventas mediante soporte digital[11] sobre el total acum. 12M a sep-26	37%
Nuevas incorporaciones de talento joven[12] en % del total, 2022-26	~70%

DESPLIEGUE DE LA NUEVA **APP PARA EMPRESAS**

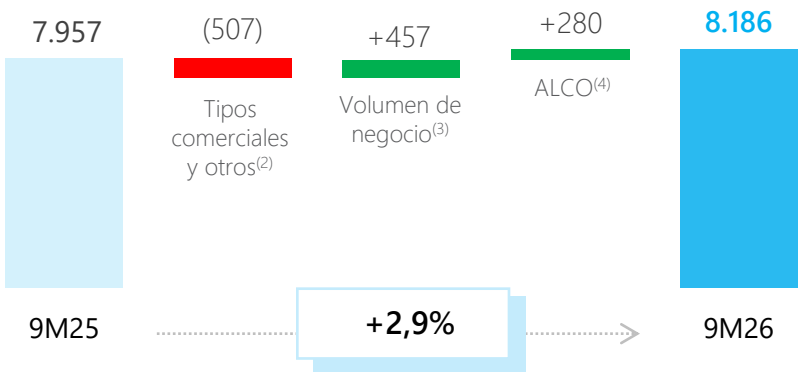
Acuerdo de venta de la participación del 33,35% restante de BPI en BFA[13]

(1) Contribución de la actividad bancaria en Portugal al resultado consolidado del Grupo. Excluye, entre otros, el resultado de las inversiones en BFA y BCI. (2) 44MM€ antes de impuestos, registrados en 1T26 en el epígrafe "Dividendos" del segmento de negocio "Centro Corporativo". (3) Segmento BPI. (4) Suma de crédito sano y recursos de la clientela. Los recursos de clientes a cierre de 2017 excluyen las colocaciones de bonos del Tesoro portugués. (5) Suma de crédito y recursos de la clientela; sector sin BPI. (6) Fuente: Banco de Portugal, APFIPP y APS, últimos datos disponibles (ago-26). (7) Cuota de mercado excluyendo bonos corporativos (incluyéndolos: 12,3%). (8) Dato de 2022 reexpresado bajo NIIF 17/9. Datos de 2018–21 según reportados históricamente (NIIF 4). (9) Ratio de morosidad del crédito al sector privado residente (hogares y empresas no financieras), en base a la última información publicada por el Banco de Portugal (jun-26). (10) Usuarios de la app en % del total de clientes digitales activos (≥1 acceso a la app o web en los últimos 3 meses). (11) Nº de ventas de productos prioritarios (fondos de inversión / planes de ahorro para la jubilación, préstamos personales, tarjetas de crédito y seguros individuales) a clientes particulares iniciadas digitalmente, en % del total. (12) Menores de 30 años. Desde ene-22 hasta sep-26. (13) Sin impacto material en las ratios de capital y solvencia del Grupo. Véase el comunicado de prensa de BPI del 3-sep-26 para mayor detalle.

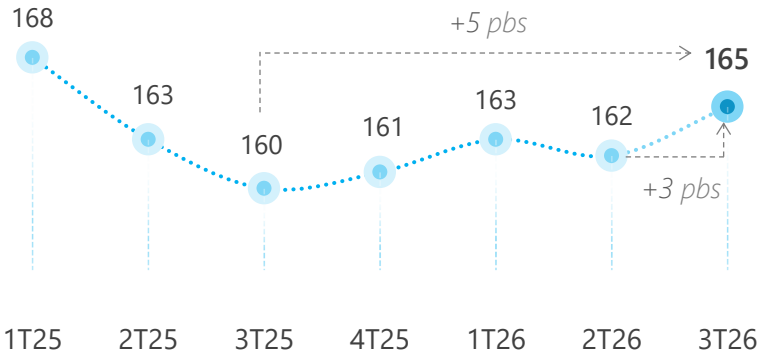
El crecimiento i.a. del MI acelera por volúmenes y mayor diferencial de balance

–la inflexión del diferencial de la clientela(1) se suma a los volúmenes para impulsar el ↑ del MI de clientes en v.t.

El crecimiento i.a. del MI gana impulso – MM€

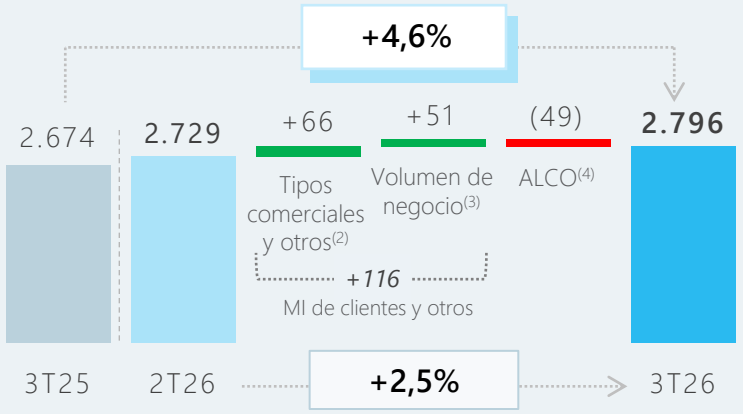


El diferencial del balance vuelve a crecer impulsado por el aumento de la rentabilidad del activo – pbs



MI DE CLIENTES APOYADO POR AMBOS MOTORES v.t.

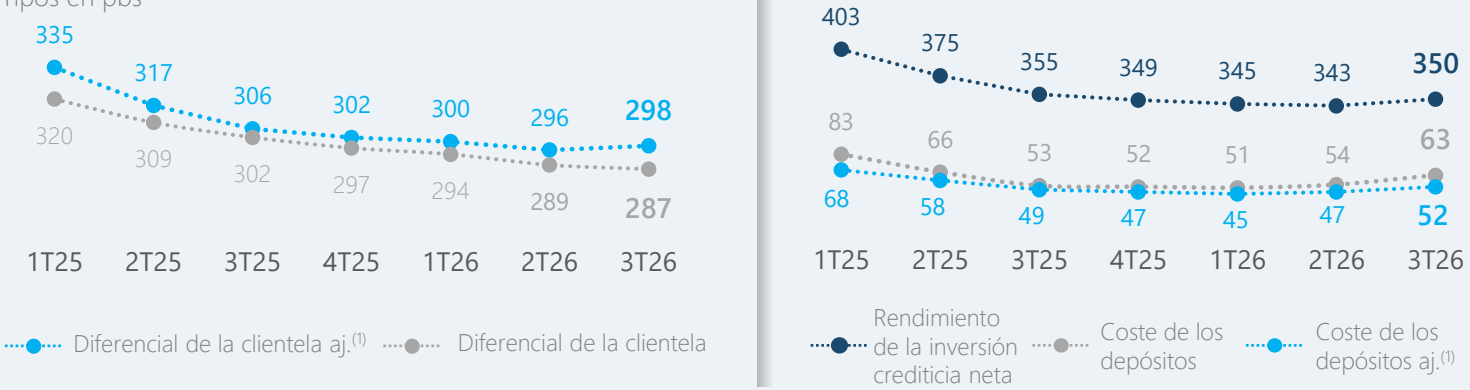
MM€



- El **MI sube un 4,6% i.a. en el 3T**
- **La evolución v.t.** refleja:
  - Los **tipos comerciales vuelven a contribuir en positivo,** con el reprecio favorable de la cartera y la mejora de los tipos de la nueva producción de crédito(5) (378 pbs en 3T, +12 pbs v.t.), compensando ampliamente el mayor coste de depósitos
  - Apoyo sostenido del **↑ del volumen de negocio**
  - **ALCO** reflejando principalmente el reprecio de las coberturas de depósitos y de la financiación mayorista, parcialmente compensado por el beneficio de la renovación de los bonos ALCO(6). **Sensibilidad** 12-24M del **MI** a +1% paralelo de tipos del **c.+5%,** dentro del rango objetivo

PUNTO DE INFLEXIÓN EN EL RENDIMIENTO DE LA CARTERA DE CRÉDITO Y EL DIFERENCIAL DE LA CLIENTELA(1)

Tipos en pbs



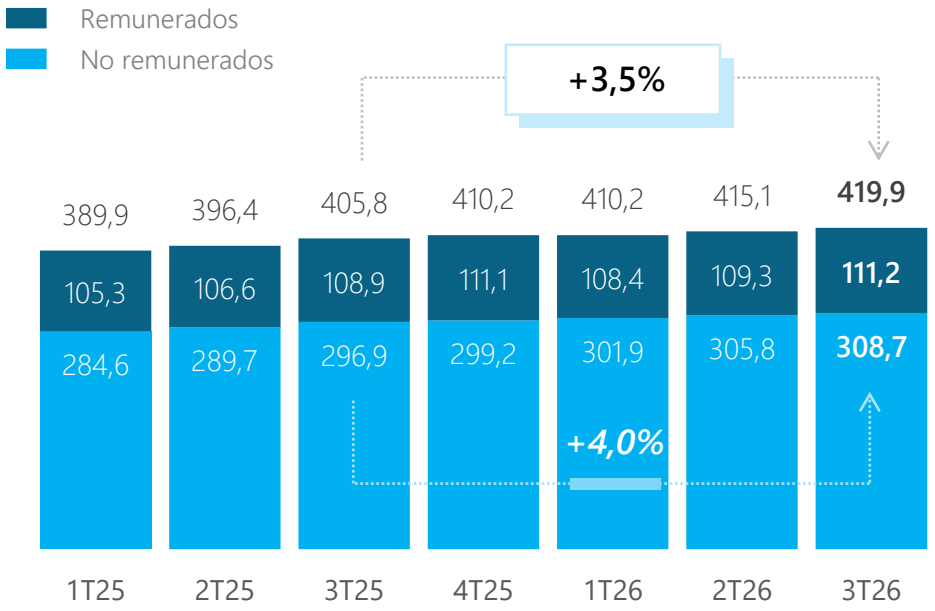
(1) Diferencial de la clientela ajustado. Excluye, para CaixaBank sin BPI, las coberturas estructurales de depósitos, los depósitos en divisa y los depósitos en sucursales internacionales. (2) Incluye impacto por repreciación de índices en créditos y depósitos, MI de seguros, saldos en efectivo e intermediarios financieros. (3) MI por crecimiento del volumen de crédito y depósitos. Véase el Anexo (Glosario) para mayor detalle. (4) Incluye MI de coberturas estructurales de depósitos, cartera de bonos y financiación mayorista. (5) Grupo sin BPI; tipos calculados a partir de los datos de producción de préstamos y líneas de crédito (incluyendo sindicados) de CaixaBank S.A. (España) y MicroBank, excluyendo sector público. (6) Véase el Anexo para mayor detalle.

La sólida franquicia de depósitos sigue siendo un pilar clave del MI

Mix de depósitos favorable, con saldos no remunerados creciendo y costes bien contenidos

Crecimiento sostenido de los saldos no remunerados

Desglose del total de depósitos(1), media trimestral, miles de MM€

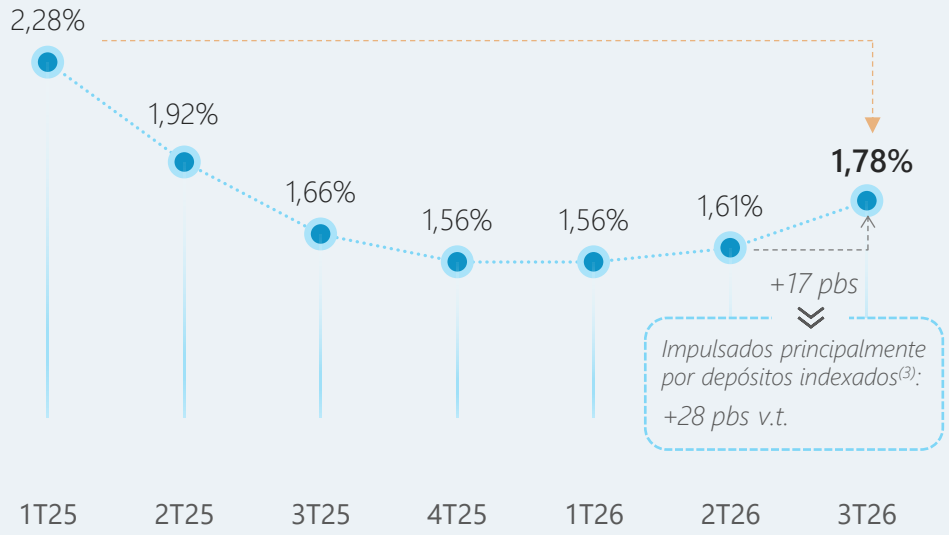


Depósitos de clientes con coste(1), % del total (media trimestral)

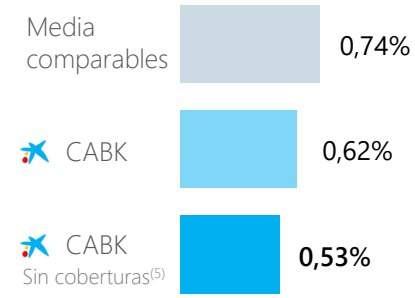
1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
27,0%	26,9%	26,8%	27,1%	26,4%	26,3%	**26,5%**

REMUNERACIÓN DE DEPÓSITOS CONTENIDA PESE A TIPOS DE MERCADO MÁS ELEVADOS

Depósitos de clientes con coste: tipo medio(2) por trimestre, %



Coste total de los depósitos de clientes (España), media trimestral del 3T26 en %(4)



Media trimestral €STR y Euribor 12M(6): Δ v.t., pbs — €STR | E12M

1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
-48 -11	-53 -34	-25 +2	0 +10	0 +13	+4 +44	**+26** **+23**

(1) Incluyendo divisas y excluyendo depósitos de empleados, sucursales internacionales, títulos de deuda minorista y otras partidas fuera de la red comercial. (2) Tipo (media trimestral) sobre los depósitos remunerados según se detalla en la nota (1), excluyendo coberturas. (3) Variación trimestral del tipo medio de los depósitos remunerados indexados. (4) CaixaBank sin BPI vs. media ponderada de comparables, España. Media ponderada basada en estimaciones internas utilizando la información del 3T26 reportada por los comparables. El grupo de comparables incluye los que han publicado resultados del 3T26 hasta el 29-oct-26: BBVA España, BKT, SAB y SAN España. (5) Excluye coberturas estructurales de depósitos, pero incluye depósitos en divisa y los depósitos en sucursales internacionales. (6) Fuente: Bloomberg.

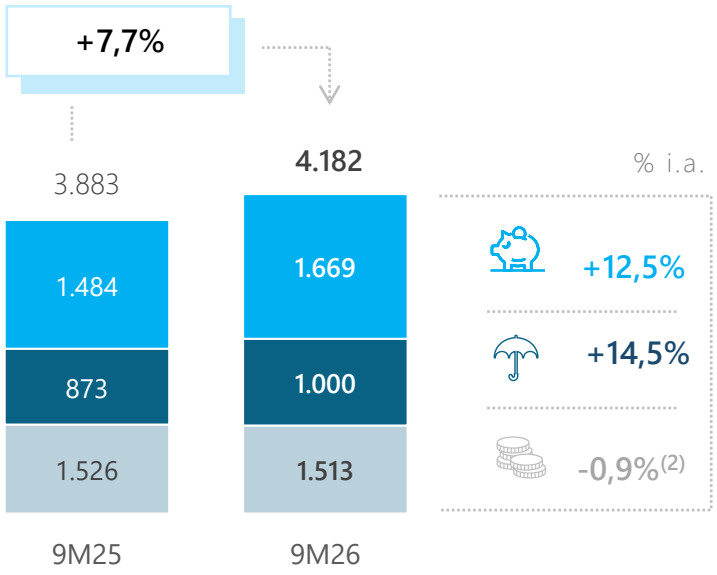
Los ingresos por servicios consolidan la mejora sobre el *guidance* inicial

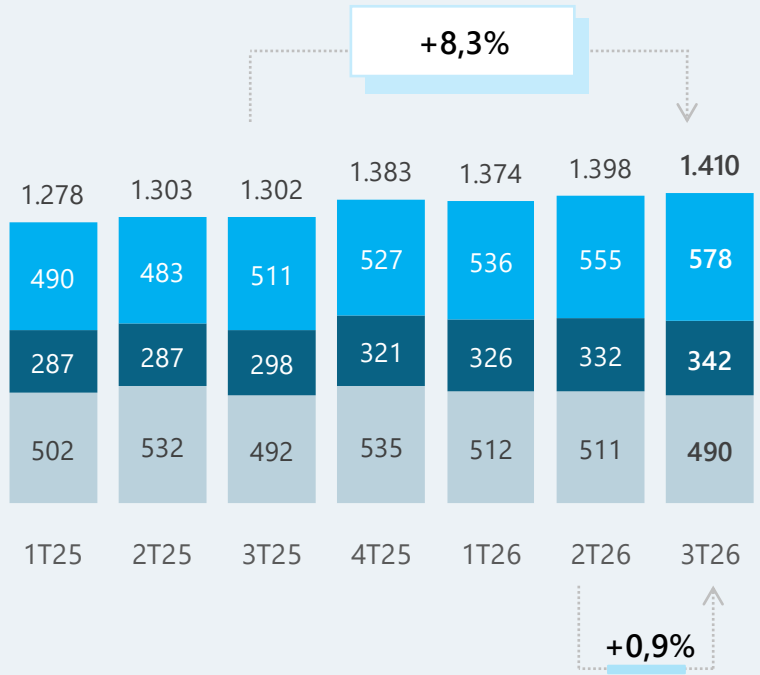
Suben un +7,7% i.a. en 9M26, impulsados por gestión patrimonial y seguros de protección

3T26

Ingresos por servicios[1]

MM€





GESTIÓN PATRIMONIAL

+13,1% i.a.
+4,2% v.t.

› **Fuerte crecimiento** por mayores saldos, impulsados por el dinamismo comercial, complementado en i.a. por un efecto mercado favorable

SEGUROS DE PROTECCIÓN

+14,5% i.a.
+2,8% v.t.

› **Suben c.15% i.a.** reflejando el impulso comercial sostenido tanto en vida-riesgo como en no-vida

COMISIONES BANCARIAS[3]

-0,4% i.a.
-4,0% v.t.

› **Comisiones bancarias** prácticamente estables i.a., con apoyo continuado de CIB y pese al mayor impacto de TSRs; v.t., afectada por estacionalidad y mayores comisiones pagadas asociadas por TSRs[3]

Gestión patrimonial · Seguros de protección · Comisiones bancarias

MEJORA[4] del *guidance* de ingresos por servicios 2026e **a >5,6 mil MM€**

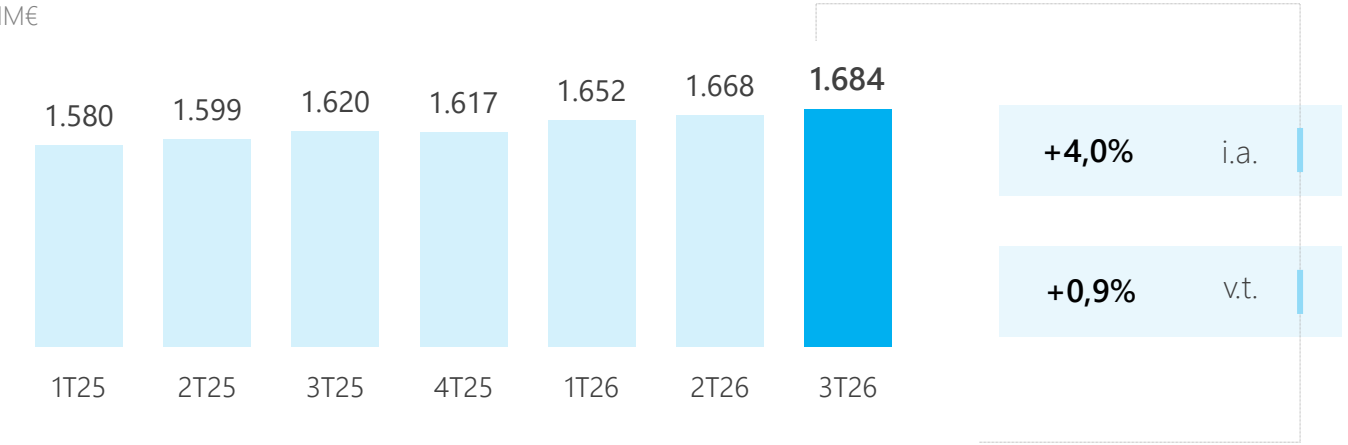
(1) Equivalente a la suma de "Comisiones netas" y "Resultado del servicio de seguros". (2) +0,5% i.a. excluyendo las comisiones pagadas asociadas a TSRs (-44MM€ 9M26 vs. -23MM€ 9M25). (3) 3T26 incluye -17MM€ de comisiones pagadas asociadas a TSRs (vs. -9MM€ en 3T25 y -15MM€ en 2T26). La evolución de las comisiones bancarias excluyendo las comisiones pagadas asociadas a TSRs se sitúa en +1,3% i.a. y -3,4% v.t. (4) Frente al *guidance* anterior de "crecimiento ~5% i.a.".

Los costes se mantienen en línea con el *guidance*

Manteniendo la ratio de eficiencia muy por debajo de la media de comparables

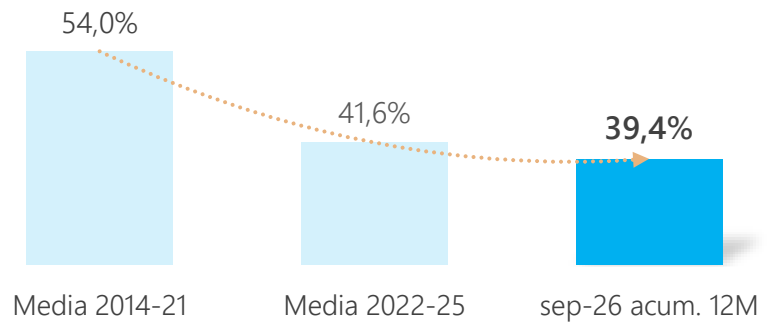
Costes operativos en línea con el *guidance*

MM€



La ratio de eficiencia se mantiene en niveles bajos...

Ratio de eficiencia recurrente(1), %



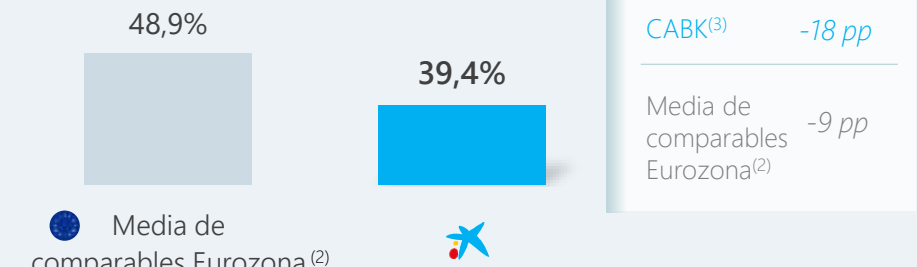
DESGLOSE POR PRINCIPALES CATEGORÍAS

MM€ y %

	3T26	% i.a.	% v.t.	9M26	% i.a.
PERSONAL	1.038	+4,0%	+0,9%	3.083	+3,7%
GASTOS GENERALES	438	+4,8%	+1,3%	1.301	+5,4%
AMORTIZACIONES	207	+2,1%	+0,3%	620	+4,9%
TOTAL	**1.684**	**+4,0%**	**+0,9%**	**5.004**	**+4,3%**

...Y MUY POR DEBAJO DE LA MEDIA DE COMPARABLES

Ratio de eficiencia recurrente acumulada 12M en %



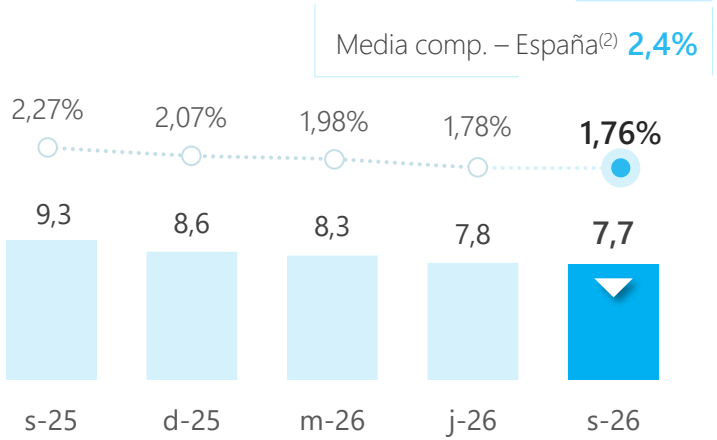
(1) Serie histórica PF ajustada excluyendo el impacto del gravamen a la banca en 2023 y 2024, para mantener la coherencia con 2025 y 2026. (2) Media ponderada, en base a los últimos datos publicados por los comparables. El grupo de comparables incluye las 10 mayores entidades por capitalización bursátil (excluyendo CaixaBank) del índice SX7E al cierre de sep-26. (3) Vs. ratio de eficiencia de 2021 excluyendo los gastos extraordinarios.

Mejora sostenida de la calidad del activo – alcanzando nuevos niveles récord

CoR acumulado 12M estable en niveles reducidos

Las tendencias orgánicas favorables reducen la ratio de morosidad a un nuevo mínimo histórico

Saldo dudoso[1] (miles de MM€) y ratio de morosidad[1] (%)

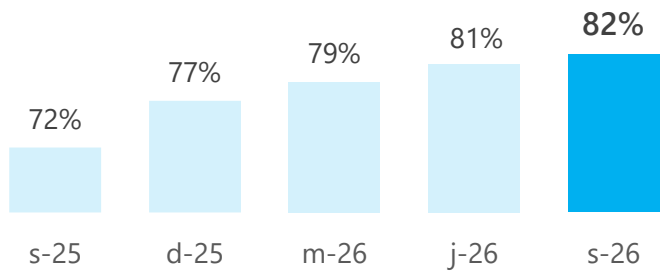


% Ratio de morosidad por segmento, 30 de septiembre de 2026

		Δ v.a.	Δ i.a.
Adquisición vivienda	1,4%	-45 pbs	-68 pbs
Crédito al consumo	2,9%	+5 pbs	≈
Crédito a empresas	2,0%	-27 pbs	-51 pbs
Otros[3]	1,5%	-28 pbs	-43 pbs

Cobertura de dudosos en máximos históricos y creciendo

Cobertura de dudosos[4] (%)



6,3 mil MM€

Total fondo de provisiones

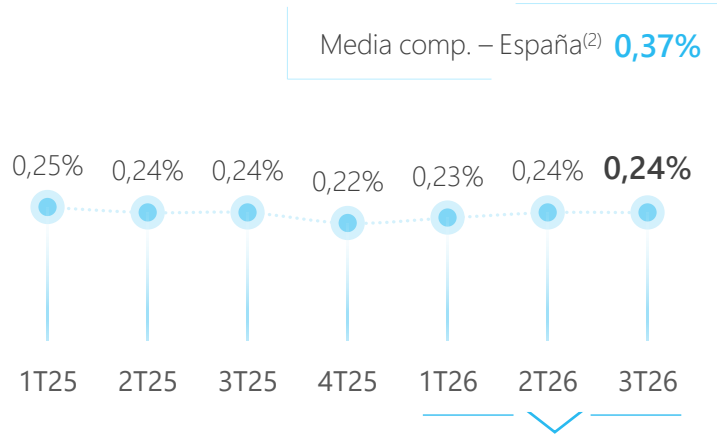
d/q:

271 MM€

Provisiones colectivas no asignadas → v.t. estable

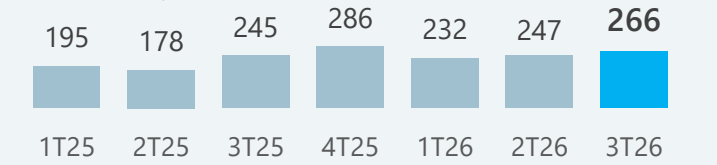
CoR estable en niveles reducidos

CoR acumulado 12M (%)



0,23% 9M26 anualizado

Dotaciones para insolvencias (MM€)



Dotaciones para insolvencias + Otras prov. + Ganancias/Pérdidas **9M26** **-13,3% i.a.**

(1) Incluye riesgos contingentes dudosos (446MM€ a cierre de sep-26). (2) Media ponderada basada en estimaciones internas utilizando la información del 3T26 reportada por los comparables. El grupo de comparables incluye los que han publicado resultados del 3T26 hasta el 29-oct-26: BBVA España, BKT, SAB y SAN España. (3) Incluye otros créditos a particulares (sin crédito al consumo), créditos al sector público y riesgos contingentes. (4) Ratio de provisiones totales por deterioro de crédito a clientes y riesgos contingentes sobre el total de saldo dudoso de crédito y riesgos contingentes. La ratio de provisiones totales por deterioro sobre el total de crédito y riesgos contingentes se sitúa en 1,4% a sep-26 (vs. 1,4% a jun-26 y 1,6% a dic-25).

Los holgados niveles de liquidez siguen siendo una seña de identidad

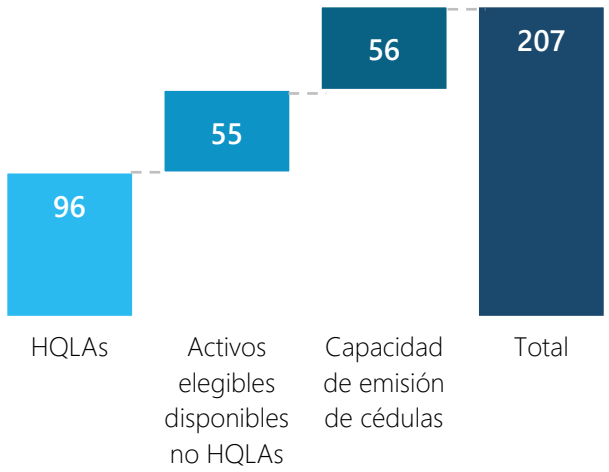
Sólidas métricas de liquidez

30 de septiembre de 2026 (fin de periodo)

178%	139%	15,7%	90,3%	34 mil MM€
% LCR(1)	% NSFR	% *ASSET ENCUMBRANCE*	% LtD	*GAP* COMERCIAL(2)

Fuentes de liquidez robustas

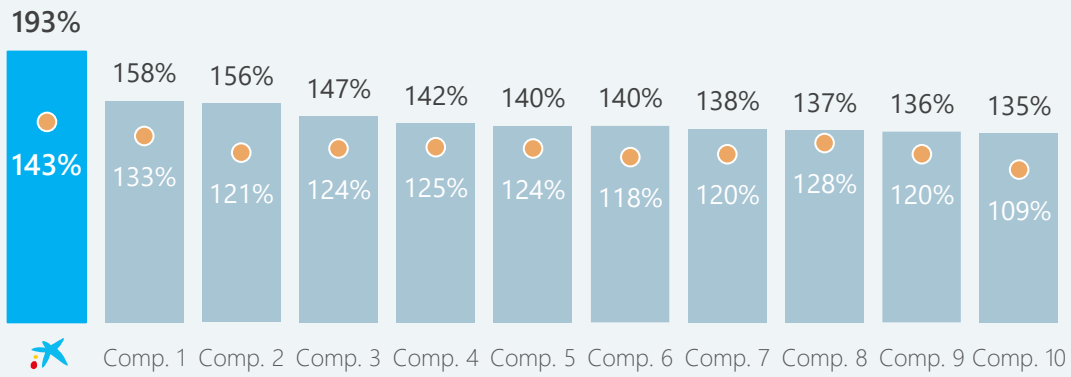
Miles de MM€



Ratios de liquidez muy por encima de las de comparables

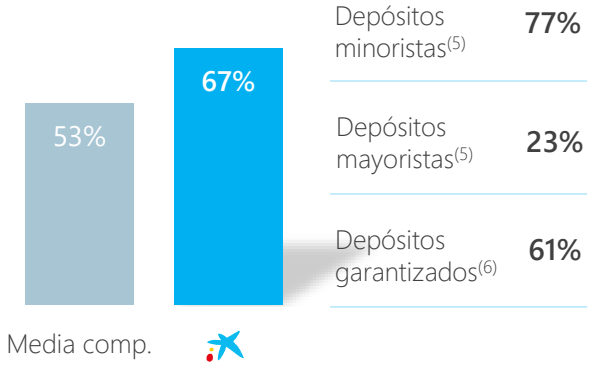
% LCR (promedio 12 meses)(3)

% NSFR (fin de periodo)(3)



Base de depósitos sólida y estable

Depósitos minoristas estables + depósitos mayoristas operacionales, en % del saldo total de depósitos(3,4)



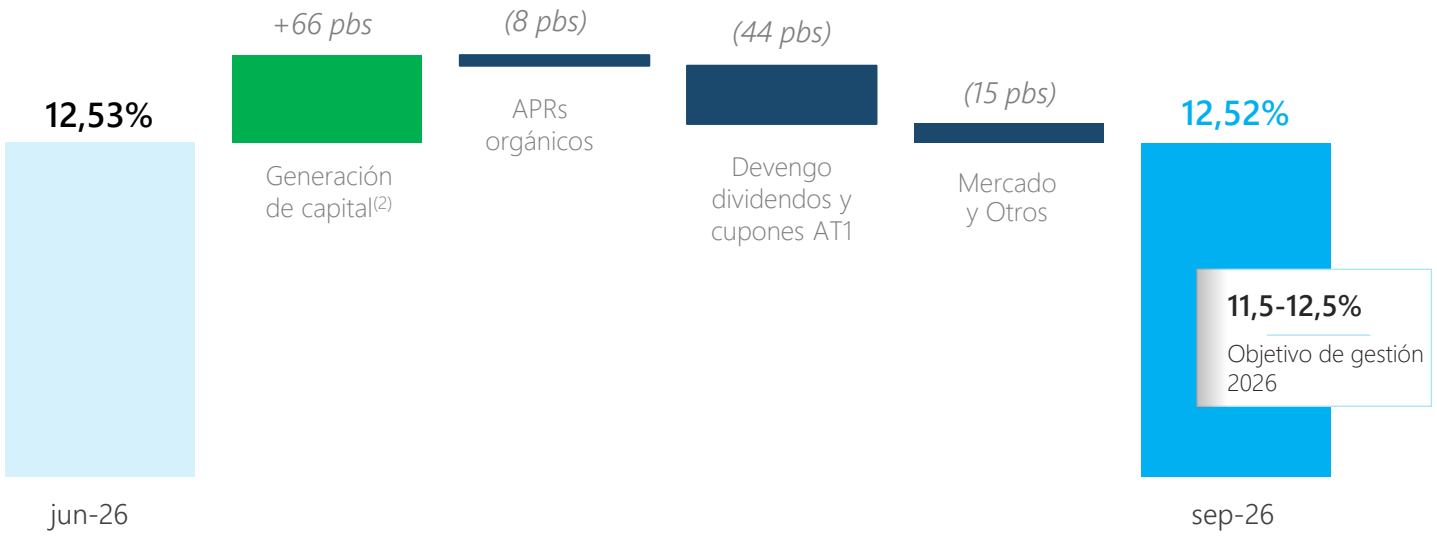
(1) % LCR fin de periodo. La ratio LCR promedio 12 meses a sep-26 se sitúa en 187%. (2) Saldo en depósitos de clientes a la vista y a plazo (excluyendo títulos de deuda minorista) menos crédito. (3) En base a la última información pública disponible de Pilar 3 a jun-26 (también para CaixaBank, a efectos comparativos). El grupo de comparables incluye las 10 primeras entidades por capitalización bursátil (excluyendo CaixaBank) del índice SX7E al cierre de sep-26. (4) Media ponderada de comparables. (5) En base a datos de Pilar 3 a sep-26 para CaixaBank, en % del saldo total en depósitos. (6) Depósitos cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos (depósitos ≤100.000€ por titular), en % del saldo total de depósitos.

La fuerte generación de capital apoya el crecimiento y una remuneración atractiva

Los motores de fondo se mantienen intactos pese a los impactos del mercado en 3T

Fuerte y sostenida generación orgánica de capital impulsada por resultados

% CET1 v.t.(1), % y pbs



31,5	CET1, miles de MM€	31,7
251,6	APR, miles de MM€	253,6
5,6%	Ratio de apalancamiento	5,7%

CREACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA

VTC/acc. + DPA 2025	**6,22€**	+14% i.a.(3)
Div. complementario 2025 abonado en abr-26	**2.315 MM€**	0,3321€/acc.
8º *SBB* en curso(4)	**500 MM€**	68% ejecutado
Dividendo a cuenta 2026(5) pagadero en nov-26	**1.281 MM€**	*payout* 40% del resultado 1S26
DPA a cuenta 2026(5)	**0,1844€**	+10% i.a.

(1) Datos a jun-26 actualizados con la última información pública. (2) Incluye la generación de capital por resultado neto y evolución del consumo de capital por *DTAs*. (3) Evolución vs. VTC/acc. a 30-sep-25. (4) Según OIR del 23-oct-26, se han recomprado 27,8MM de acciones por 340,1MM€, equivalente al 68,0% del importe máximo (vs. 25,1MM acciones, 307,2MM€, y 61,4% a 30-sep-26). La duración máxima de ejecución del programa ha sido ampliada hasta el 30-ene-27. Véase Información Privilegiada publicada el 30-oct-26 para mayor detalle. (5) Aprobado por el CdA el 29-oct-2026 para ser abonado en nov-2026.

Guidance y objetivos de capital 2026e

	2025	2026e
MI	10.671 MM€ *-3,9% i.a.*	>11 mil MM€
Ingresos por servicios(1)	5.266 MM€ *+5,4% i.a.*	>5,6 mil MM€
Costes operativos	6.415 MM€ *+5,0% i.a.*	Subida ~4,5%
% *CoR*	0,22%	<0,25%
% RoTE(2)	17,5%	~19%

2026: objetivo de gestión % CET1

11,5% - 12,5%

2026: objetivo de % *payout* en efectivo

50-60%

2026: umbral del % CET1 para distribuciones adicionales(3)

12,5%

(1) Mejorado vs. *guidance* anterior de "crecimiento ~5%".
(2) Mejorado vs. *guidance* anterior de ">18%" (ya mejorado en resultados 1T26 vs. *guidance* inicial de "~18%").
(3) Sujeto a la autorización del BCE y del CdA.

Mejorado vs. *guidance* anterior

Anexos

A1. Ambición 2025-27e

A2. Información adicional 3T26

A3. PyG: Grupo, por perímetro, y por segmento

A4. Ratings

A5. Glosario

Ambición 2025-27e y objetivos de capital

	2027e
% RoTE[1]	~20%
	>18% Media 25-27e

	2027e
Ratio de eficiencia[2]	*High 30s*

	TACC 2025-27e
MI[3]	↑ ~4% 2027e: ~12,5 mil MM€
Ingresos por servicios	↑ *MSD*
Costes	↑ ~4%

	TACC 2025-27e
Volumen de negocio[4]	~6%
d/q	
Crédito sano[4]	~6%
Recursos de clientes[4]	~6%

	dic-27e
Ratio de morosidad[5]	<1,75%

	Media anual 2025-27e
% *CoR*[6]	<0,25%

Objetivos de capital y distribución reiterados

50-60% % *PAYOUT* EN EFECTIVO[7]

12,5% % CET1

UMBRAL PARA DISTRIBUCIONES ADICIONALES[8] 2026-27[9]

11,5 – 12,5%

OBJETIVO DE GESTIÓN DE % CET1 A PARTIR DEL 1-ENE-26[10]

(1) vs. >16% 2027e y >15% media 25-27e en ID. (2) vs. *Low 40s* en ID. (3) vs. ~0% TACC 2025-27e y >11 mil MM€ 2027e en ID. (4) vs. TACC 2025-27e en ID: >4% para volumen de negocio y recursos de clientes y ~4% para crédito sano. (5) vs. ~2% en ID. (6) vs. <0,30% en ID. (7) Incluye un dividendo a cuenta cada año. (8) Sujetas a la autorización del BCE y del CdA. (9) 12,25% en 2025. (10) 11,5%-12,25% en 2025.

Gestión de la sensibilidad a tipos de interés: objetivo de sensibilidad del MI a 12-24 meses de ±7,5% ante un movimiento paralelo de ±100 pbs

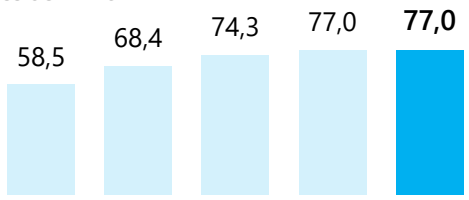
Palancas clave para reducir la sensibilidad[1]

↑ % DE PASIVOS A VARIABLE

% remunerado de recursos de clientes en balance[2]	**29%** d/q **47%** indexado
% de depósitos no remunerados con cobertura a tipo variable[3]	**24%**
% de la financiación mayorista a tipo variable[4]	**99%**

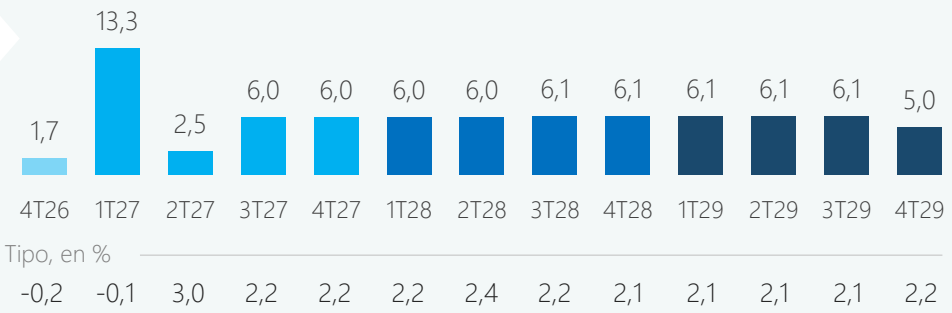
DEPÓSITOS NO REMUNERADOS CON COBERTURA ESTRUCTURAL A TIPO VARIABLE[5]

Miles de MM€



Tipo: **1,8%** | Vto. medio: **1,6** años

Vencimientos a 30 de septiembre de 2026, miles de MM€

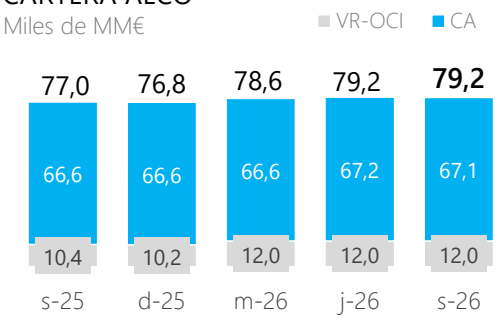


↑ % DE ACTIVOS A TIPO FIJO

% cartera de crédito a tipo fijo[6]	**36%**
Hipotecas a tipo fijo[6] Δ vs. dic-21	**+57 mil MM€**
Cartera de bonos[7]	**95 mil MM€** d/q **81%** a tipo fijo

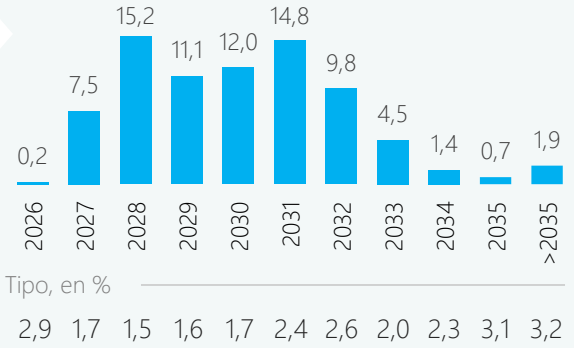
CARTERA ALCO[8]

Miles de MM€



Tipo[8]: **2,0%** | Duración[8]: **3,5** años

Perfil de vencimientos a 30-sep-26, miles de MM€



Desglose por principales exposiciones

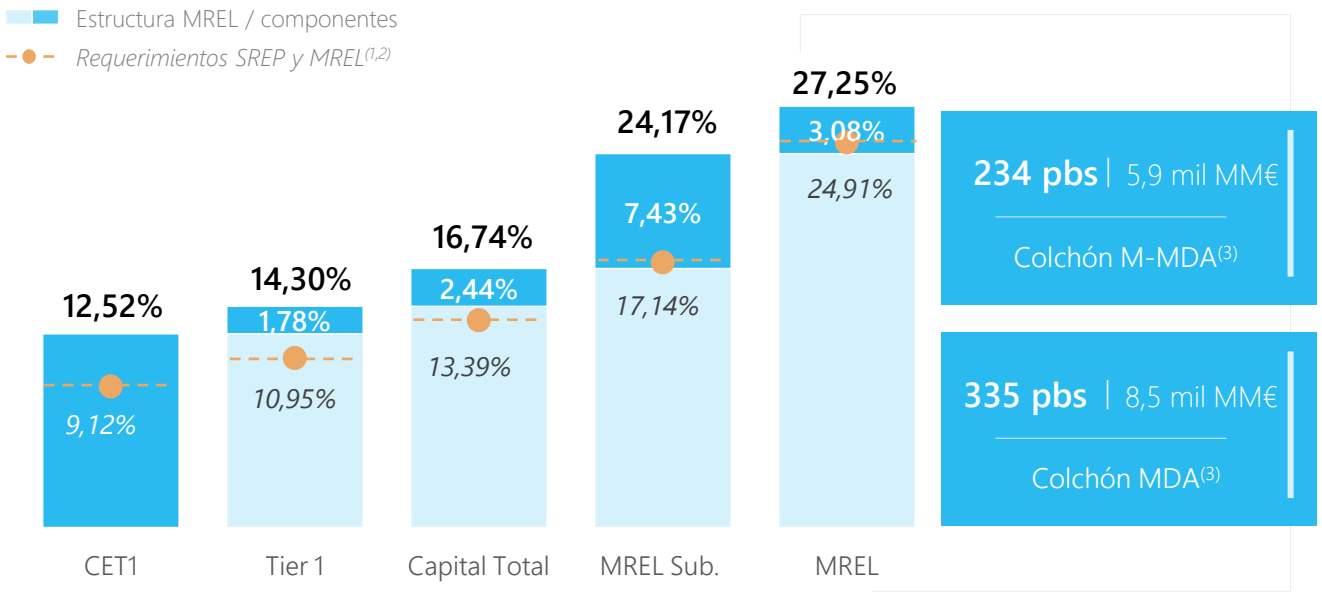
		Δ v.a., pp
España	48%	-4
UE[9]	42%	+6
Portugal	2%	≈
Otros[10]	8%	-1

(1) Datos a 30-sep-26. (2) % de recursos de clientes en balance (excluyendo pasivos por contratos de seguros) que están remunerados (incluyendo divisas, depósitos de sucursales internacionales, depósitos de empleados, títulos de deuda minorista y otros y excluyendo coberturas). (3) Coberturas ejecutadas a cierre de sep-26 en % del total de depósitos no remunerados a 30-sep-26. (4) Excluye AT1. (5) Coberturas estructurales sobre depósitos *core* (no sensibles a tipos de interés), recibiendo un interés a tipo fijo y remunerando a un tipo de interés variable (€STR). (6) Incluye hipotecas mixtas (con un interés fijo durante un periodo inicial y variable después). Excluye el crédito a tipo fijo con vencimiento o reprecio en <1 año. (7) Compara con 92,6 mil MM€ a cierre de 2025 e incluye la cartera ALCO (79,2 mil MM€) y bonos SAREB (15,6 mil MM€). Excluye ~8,7 mil MM€ en bonos soberanos con vencimiento < 1 año mantenidos para la gestión de tesorería. (8) Excluye bonos SAREB (tipo del 2,6%, duración de 0,2 años). Cuando se incluyen dichos bonos SAREB, el tipo total se sitúa en el 2,1% y la duración en 2,9 años. (9) Incluye: Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos y SSAs *core*. (10) Incluye principalmente bonos del Tesoro del Reino Unido y EE. UU., de empresas corporativas con Grado de Inversión y otros.

Estructura y emisiones MREL

Estructura MREL vs. requerimientos

A 30 de septiembre de 2026, en % de APRs



RATIOS REGULATORIAS – a 30 de septiembre de 2026(4)

12,20%	13,99%	16,42%	23,85%	26,93%

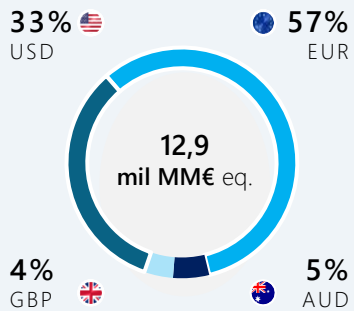
Plan de emisiones 2025-27: más del 60% ejecutado

Emisiones por instrumento (CABK sin BPI), miles de MM€ equivalentes

	Plan emisiones 2025-27(5)	Emitido en 2025-9M26
SP	~5,0	2,1
SNP	~10,0	7,3
Tier 2	~3,0	2,0
AT1	~2,5	1,5
TOTAL	~21	12,9

>60% ejecutado

Desglose por divisa del total emitido en 2025-9M26, %



> *Manteniendo la flexibilidad financiera con amplios colchones MREL y acceso diversificado al mercado*

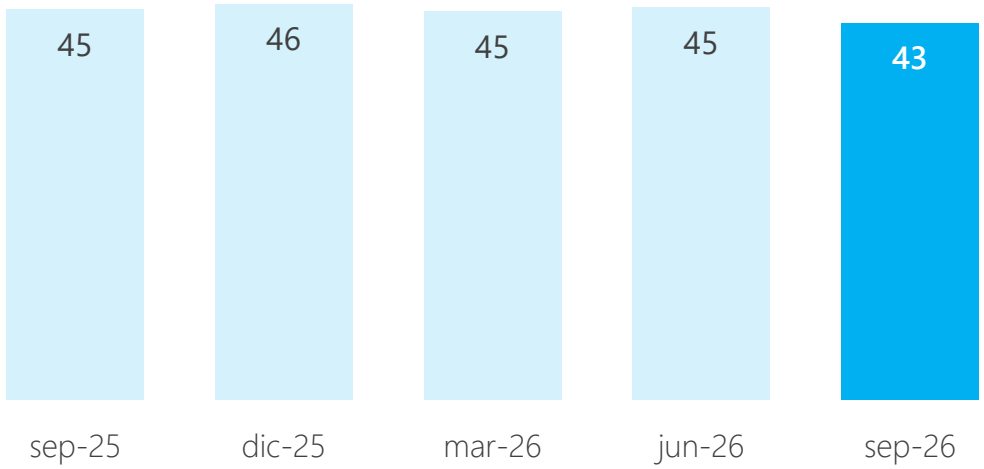
(1) Requerimientos SREP actuales, también aplicables a partir de 1-ene-27, con un P2R del 1,75%, colchón O-SII del 0,50%, colchón anticíclico del 0,57% (incluyendo el nuevo colchón en Portugal y el *phase-in* en España) y colchón de riesgo sistémico del 0,06% en Portugal. Requerimientos MREL y MREL Sub. recibidos en dic-25, incluyendo ambos el CBR a sep-26. (2) El *phase-in* final del colchón anticíclico en España añadirá 35 pbs a partir de oct-26. Requerimientos SREP aplicables desde oct-26, tras el final del *phase-in* del colchón anticíclico en España: CET1 en 9,47%, Tier 1 en 11,30%, Capital Total en 13,74% y ratio de apalancamiento del 3,0%. (3) Los colchones MDA (Tier 1) y M-MDA se calculan considerando las ratios de capital de gestión y los requerimientos descritos en la nota (1). (4) De 2025 en adelante, y conforme a los requerimientos supervisores, las entidades que contemplen distribuciones adicionales deben deducir cualquier excedente de CET1 situado por encima del umbral establecido para la distribución de exceso de capital (las ratios de gestión no incluyen esta deducción). Asimismo, también conforme a los requerimientos supervisores, el devengo del *payout* ordinario del dividendo reflejado en las ratios regulatorias intermedias de 2026 (76,3%) corresponde al *payout* efectivo final del ejercicio 2025, incluyendo el 7º *SBB* y también el 8º *SBB*, dado que este último se aplicó contra el excedente de capital a cierre de 2025 (las ratios de gestión consideran un *payout* del 60%). Los colchones regulatorios MDA/M-MDA se sitúan en 304/202 pbs, respectivamente, sobre los requerimientos SREP/MREL detallados en la nota (1). (5) Según se presentó en el *Investor Day* (nov-24) y aún vigente.

Financiación mayorista: volúmenes *back book*, coste y vencimientos

COSTES DE FINANCIACIÓN MAYORISTA QUE AFECTAN AL MI

Grupo sin BPI

Volúmenes – cartera de financiación mayorista[1], miles de MM€



Diferencial sobre Euribor 6M, pbs

VENCIMIENTOS MAYORISTAS[2]

Grupo sin BPI, a 30 de septiembre de 2026

	2026	2027	2028	>2028	Total
Miles de MM€	0,8	8,3	8,1	30,6	47,9
d/q bonos de liquidez[3]	0,1	3,2	1,2	5,8	10,4
d/q instrumentos MREL[4] *(d/q AT1)*	0,8 *(0,0)*	5,1 *(0,8)*	6,9 *(0,8)*	24,7 *(3,0)*	37,5 *(4,5)*
Diferencial sobre Euribor 6M[5] pbs	(71)	128	162	133	133

(1) Incluye titulizaciones colocadas entre inversores (a efectos de ilustrar el impacto de las emisiones mayoristas en los costes de financiación del *banking book* de CaixaBank). No incluye emisiones AT1. Nótese que las cifras de financiación mayorista del Informe Financiero Trimestral reflejan las necesidades de financiación del Grupo y, como tales, no incluyen titulizaciones, ni cédulas hipotecarias multi-cedentes retenidas, pero sí emisiones AT1. (2) Los vencimientos hacen referencia o bien a la primera fecha de amortización anticipada en el caso de los instrumentos con opción de cancelación o bien a la fecha de vencimiento contractual en los instrumentos *bullet*. (3) Incluye cédulas hipotecarias y titulizaciones colocadas a inversores. (4) Incluye SP, SNP, Tier 2 y AT1. (5) Excluye AT1s. Los cupones de AT1 se pagan con cargo a reservas, sin impacto en MI. 4,5 mil MM€ de emisiones vivas de AT1 con un diferencial medio de revisión de *mid swap* +469 pbs.

Valor razonable de los activos y pasivos[1] valorados a coste amortizado

ACTIVOS[2]

A 30 de septiembre de 2026, miles de MM€

	Valor contable	Valor razonable (VR)	VR – Valor contable
Préstamos y anticipos	412,1	418,1	+5,9
Valores representativos de deuda	84,9	81,3	(3,6)
Activos financieros a coste amortizado	**497,0**	**499,3**	**+2,3**

PASIVOS[2]

A 30 de septiembre de 2026, miles de MM€

	Valor contable	Valor razonable (VR)	Valor contable – VR[3]
Depósitos	481,7	444,7	+37,0
Valores representativos de deuda y otros	54,6	56,1	(1,5)
Pasivos financieros a coste amortizado	**536,4**	**500,8**	**+35,5**

TOTAL (ACTIVOS Y PASIVOS) **+37,8 mil MM€**

ACTIVOS[2]

A 31 de diciembre de 2025, miles de MM€

	Valor contable	Valor razonable (VR)	VR – Valor contable
Préstamos y anticipos	389,6	400,1	+10,4
Valores representativos de deuda	84,4	82,3	(2,1)
Activos financieros a coste amortizado	**474,1**	**482,4**	**+8,3**

PASIVOS[2]

A 31 de diciembre de 2025, miles de MM€

	Valor contable	Valor razonable (VR)	Valor contable – VR[3]
Depósitos	466,6	437,2	+29,4
Valores representativos de deuda y otros	57,5	59,0	(1,5)
Pasivos financieros a coste amortizado	**524,2**	**496,2**	**+27,9**

TOTAL (ACTIVOS Y PASIVOS) **+36,2 mil MM€**

(1) No incluye el negocio de seguros.
(2) Neto de derivados asociados (con la excepción de coberturas de flujos de efectivo).
(3) En el caso de los pasivos, cuando el valor contable supera el valor razonable, representa una ganancia en términos de valor económico.

Cartera de crédito y recursos de clientes del Grupo

CARTERA DE CRÉDITO

Desglose, miles de MM€

	30 sep. 26	% i.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	194,3	+5,9%	-0,7%
Adquisición de vivienda	148,0	+6,3%	+1,7%
Otras finalidades	46,3	+4,5%	-7,7%
de los que crédito al consumo[1]	25,4	+9,8%	+1,3%
de los que otros	20,9	-1,2%	-16,7%
II. Crédito a empresas	193,4	+10,8%	+1,0%
de los que sucursales internacionales de CIB	43,3	+34,0%	+2,9%
Crédito a particulares y empresas	**387,7**	**+8,3%**	**+0,1%**
III. Sector público	17,1	-8,4%	-10,0%
Crédito total	**404,8**	**+7,5%**	**-0,4%**
Cartera sana	397,5	+8,0%	-0,3%

RECURSOS DE CLIENTES

Desglose, miles de MM€

	30 sep. 26	% i.a.	% v.t.
I. Recursos en balance	538,5	+3,8%	-2,0%
Depósitos	438,9	+2,7% [2]	-2,8%
Ahorro a la vista	372,6	+2,4%	-3,2%
Ahorro a plazo[3]	66,3	+4,0%	-0,0%
Seguros	93,2	+11,3%	+1,7%
de los que *unit linked*	31,2	+21,9%	+1,6%
Cesión temporal activos y otros	6,3	-14,8%	-3,6%
II. Activos bajo gestión	216,3	+10,6%	-0,2%
Fondos de inversión, carteras y SICAVs	161,4	+11,5%	-0,1%
Planes de pensiones	54,9	+8,1%	-0,5%
III. Otras cuentas	5,6	-6,5%	-1,2%
Total recursos de clientes	**760,4**	**+5,6%**	**-1,5%**
Gestión patrimonial[4]	309,7	+10,8%	+0,4%

(1) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluyendo finalidad adquisición de vivienda. Incluye préstamos personales, así como saldos de tarjetas *revolving*; excluye *float*. (2) +3,2% i.a. total depósitos sector privado (excluyendo los depósitos del sector público y las emisiones de títulos de deuda minorista). (3) Incluye títulos de deuda minorista (63MM€ a 30-sep-26). (4) Fondos de inversión, carteras gestionadas y SICAVs; planes de pensiones; y seguros (en balance y fuera de balance).

Cartera de crédito – información adicional

NUEVA PRODUCCIÓN DE CRÉDITO EN SEGMENTOS CLAVE[1]

CABK sin BPI, desglose por segmento, miles de MM€

	9M26	9M25
Adquisición de vivienda	15,6	14,4
Crédito al consumo	10,3	10,1
Crédito a empresas[2]	45,3	36,8
Total	**71,2**	61,4

CARTERA DE CRÉDITO ADQUISICIÓN VIVIENDA

CABK sin BPI a 30-sep-26: desglose por fecha de producción, en % del total

% sobre el total por fecha de producción		*LTV* actual	% a tipo fijo
32%	antes de 2012	44%	11%
4%	2012-2015	47%	16%
64%	después de 2015	59%	88%
Total	**129,3 mil MM€**	**54%**	**60%**

- **Nueva producción de hipotecas[7] 3T26**: 93% a tipo fijo; ~74% *LTV* medio
- **Cartera de crédito vivienda a tipo variable:**
  - **Cuota mensual** promedio **estimada en ~530€[8]**
  - Tasa de esfuerzo **promedio estimada en ~22%,** aumentando a ~23% con Eur12M en el 3,5%[9]

CRÉDITOS CON GARANTÍA PÚBLICA[3]

Saldo vivo a 30-sept-26, miles de MM€

	En España (ICO)	Total
Crédito a particulares	0,1	**0,1**
Crédito a empresas	2,2	**2,3**
Total	2,3	**2,5**

- **92%** de los préstamos ICO[4] concedidos ya se han amortizado[5]
- **2,4%** de los préstamos ICO clasificados en *stage* 3[6]

CRÉDITO HIPOTECARIO SANO A TIPO VARIABLE[10]

Desglose según nivel de Euribor 12M del último reprecio, en % del total de crédito hipotecario sano a tipo variable[10]

	30 sep. 2026	30 jun. 2026
Euribor ≤ **2,5%**	**45%**	75%
2,5% < Euribor ≤ **2,75%**	**23%**	18%
Euribor **>2,75%**	**32%**	7%

(1) Nueva producción de hipotecas, crédito al consumo y a empresas. Los datos de 9M25 se han reexpresado para reflejar mejoras en la cuantificación. Tipo de la nueva producción de crédito de 9M26 / 3T26 en 368 / 378 pbs, respectivamente (Grupo sin BPI; tipos de la nueva producción de préstamos y líneas de crédito (incluyendo sindicados) de CaixaBank, S.A. (España) y MicroBank, excluyendo sector público). (2) Incluye préstamos, créditos sindicados y líneas de crédito (excluyendo *factoring* y *confirming*) de banca de empresas, negocio promotor, banca corporativa en España y sucursales internacionales. (3) Incluye préstamos ICO COVID-19 en España y créditos con garantía pública COVID-19 en Portugal. (4) Créditos con calendario de pagos regulares. Excluye productos como líneas de crédito *revolving* o *confirming* sin calendario preestablecido de pagos (0,7 mil MM€ de saldo vivo a 30-sep-26). (5) Incluye amortizaciones y cancelaciones. (6) Saldo dispuesto en *Stage 3* (incluye dudosos subjetivos, esto es, dudosos por razones distintas a impagos a más de 90 días), sobre el total de préstamos concedidos y saldo dispuesto de líneas de crédito. (7) CABK sin BPI. (8) Estimación interna. CABK sin BPI. (9) Estimación interna referida a crédito vivienda a tipo variable de clientes con flujos de ingresos gestionados a través de CaixaBank. CABK sin BPI. (10) Hipotecas de clientes particulares de CABK sin BPI, excluyendo aquellas no referenciadas al Euribor.

Información adicional de imagin

UN NEOBANCO, CON UNA **GAMA DE PRODUCTOS COMPLETA – APOYADO POR LA MAYOR RED FÍSICA EN ESPAÑA**

imagin es una plataforma digital de estilo de vida y servicios financieros lanzada por CaixaBank en 2016. Inicialmente estaba dirigida a un público joven y nativo digital, pero desde entonces ha evolucionado hasta convertirse en un ecosistema *mobile-first* que combina productos financieros con contenido de estilo de vida, iniciativas de sostenibilidad y experiencias exclusivas. En la actualidad, imagin es un motor clave para la captación de clientes y su fidelización, así como una palanca fundamental en la estrategia de creación de valor a largo plazo del Grupo, alineándose estrechamente con los objetivos de transformación digital y ASG del Grupo.

DE APP A **PLATAFORMA BANCARIA COMPLETA**

2021
- Cuentas
- Tarjetas de crédito/débito
- Nóminas
- Crédito personal
- Seguros de vida-riesgo
- Ahorro digital

2022
- Hipotecas
- Préstamos a estudiantes
- Préstamos para auto
- Préstamos para viajes

2023
- *Roboadvisor* 'imagin & invest'
- *Neobroker*, fondos de inversión

2024
- Ampliación de la oferta para una audiencia cada vez más madura y con alto potencial

2025
- Gestor personal remoto para clientes de alto valor
- Tarjeta viajera de débito
- Bizum para adolescentes
- *Cashback*
- imagin e-Card
- *Bitcoin ETP*

DATOS CLAVE

	sep-26	% i.a.
Clientes, millones	**4,3**	*+8,9%*
d/q adultos	3,4	*+11,2%*
Volumen de negocio[1], miles de MM€	**24,3**	*+17,8%*
d/q recursos de clientes	16,2	*+8,7%*
d/q crédito a la clientela	8,1	*+41,8%*
Ratio de morosidad	**0,8%**	*-15 pbs*

(1) Recursos más créditos de clientes.

Desglose del margen bruto: según naturaleza y servicio prestado vs. según epígrafe contable

SEGÚN EPÍGRAFE CONTABLE

MM€

	3T26	9M26	
Margen de intereses	**2.796**	**8.186**	(a)
Comisiones netas, d/q:	**1.045**	**3.120**	(b)
Comisiones bancarias recurrentes	*404*	*1.234*	(c)
Comisiones bancarias mayoristas	*86*	*279*	(d)
Comisiones de fondos de inv. + planes de pensiones y otros [2]	*439*	*1.261*	(e)
Comisiones de distribución de seguros	*116*	*345*	(f)
Resultado del servicio de seguros, d/q:	**365**	**1.062**	(g)
Resultado de seguros de vida-riesgo	*226*	*655*	(h)
Resultado de seguros de vida-ahorro	*96*	*289*	(i)
Resultado de Unit linked	*43*	*118*	(j)
Ingresos de participadas[3]**, d/q:**	**121**	**349**	(k)
Ingresos de participadas de seguros	*111*	*260*	(l)
Otros	*9*	*89*	(m)
Resultado de operaciones financieras	**58**	**168**	(n)
Otros ingresos y gastos de explotación	**(67)**	**(229)**	(o)
Margen bruto	**4.318**	**12.656**	
d/q Ingresos por servicios	**1.410**	**4.182**	(b) + (g)
d/q Ingresos core[4]	**4.318**	**12.628**	(a)+(b)+(g)+(l)

SEGÚN NATURALEZA Y SERVICIO PRESTADO (PRESENTACIÓN ACTUAL)[1]

MM€

	3T26	9M26	
Margen de intereses	**2.796**	**8.186**	(a)
Ingresos por gestión patrimonial, d/q:	**578**	**1.669**	(p) = (e) + (i) + (j)
Activos bajo gestión [5]	*427*	*1.229*	(e)
Seguros vida-ahorro [6]	*151*	*439*	(i) + (j)
Ingresos por seguros de protección, d/q:	**342**	**1.000**	(q) = (f) + (h)
Seguros vida-riesgo	*226*	*655*	(h)
Comisiones por comercialización de seguros	*116*	*345*	(f)
Comisiones bancarias, d/q:	**490**	**1.513**	(r) = (c) + (d)
Comisiones bancarias recurrentes	*404*	*1.234*	(c)
Comisiones bancarias mayoristas	*86*	*279*	(d)
Otros ingresos, d/q:	**112**	**288**	(k) + (n) + (o)
Ingresos de participadas de seguros	*111*	*260*	(l)
Otros ingresos de participadas (sin part. seguros)	*9*	*89*	(m)
Resultado de operaciones financieras	*58*	*168*	(n)
Otros ingresos y gastos de explotación	*(67)*	*(229)*	(o)
Margen bruto	**4.318**	**12.656**	
d/q Ingresos por servicios	**1.410**	**4.182**	(p)+(q)+(r)
d/q Ingresos core[4]	**4.318**	**12.628**	(a)+(p)+(q)+(r)+(l)

(1) La presentación actual (según naturaleza y servicio prestado) se introdujo en 1T24. (2) "Otros" incluye 11MM€ en 3T26 / 32MM€ en 9M26 principalmente de algunos productos *unit linked* de BPI no afectados por NIIF 17/9. (3) Incluye ingresos por puesta en equivalencia y dividendos. (4) MI, comisiones netas, resultado del servicio de seguros e ingresos *core* de participadas de seguros según presentación anterior de ingresos. MI, ingresos por gestión patrimonial, ingresos por seguros de protección, comisiones bancarias e ingresos *core* de participadas de seguros (estos últimos, recogidos en "Otros ingresos") en la presentación actual según naturaleza y servicio prestado. (5) Fondos de inversión (incluyendo carteras gestionadas y SICAVs) y planes de pensiones. Excluye los productos *unit linked*, principalmente de BPI, que actualmente están incluidos dentro de "Seguros vida-ahorro". (6) Incluye *unit linked* (previamente registrados dentro del "Resultado del servicio de seguros" y algunos dentro de "Comisiones de planes de pensiones y otros").

Ingresos por servicios: desglose

Ingresos por gestión patrimonial

Desglose por principales categorías en MM€ y %

	3T26	% i.a.	% v.t.	9M26	% i.a.
ACTIVOS BAJO GESTIÓN	427	+15,8%	+4,3%	1.229	+15,7%
SEGUROS VIDA-AHORRO	151	+6,1%	+3,9%	439	+4,3%
TOTAL	578	+13,1%	+4,2%	1.669	+12,5%

- **Fuerte crecimiento de los ingresos por gestión patrimonial tanto i.a. como v.t.,** impulsado por mayores saldos gestionados
- El **saldo en gestión patrimonial** a cierre de sep-26 se sitúa un **15% > media anual del 2025** → se espera que apoye los ingresos en adelante

Ingresos por seguros de protección

Desglose por principales categorías en MM€ y %

	3T26	% i.a.	% v.t.	9M26	% i.a.
SEGUROS VIDA-RIESGO	226	+16,5%	+4,0%	655	+16,0%
COMERCIALI-ZACIÓN DE SEGUROS	116	+10,9%	+0,6%	345	+11,8%
TOTAL	342	+14,5%	+2,8%	1.000	+14,5%

- El impulso comercial generalizado mantiene los **ingresos por seguros de protección creciendo a doble dígito i.a.,** con crecimiento secuencial en v.t.
- Los **mayores ingresos por vida-riesgo y de comisiones por comercialización de seguros** reflejan el dinamismo comercial sostenido

Comisiones bancarias

Desglose por principales categorías en MM€ y %

	3T26	% i.a.	% v.t.	9M26	% i.a.
COMISIONES BANCARIAS RECURRENTES	404	-1,5%	-2,5%	1.234	-2,1%
COMISIONES DE BANCA MAYORISTA	86	+5,0%	-10,5%	279	+4,9%
TOTAL	490	-0,4%	-4,0%	1.513	-0,9%

- **Comisiones bancarias prácticamente estables en 3T i.a.,** con el crecimiento de los ingresos de CIB compensando parcialmente la menor contribución de comisiones bancarias recurrentes. La evolución en v.t. refleja la menor actividad estacional habitual del 3T
- La evolución **9M i.a.** refleja principalmente menores comisiones por servicios básicos, mayor actividad de TSR impactando en comisiones pagadas[1], compensado parcialmente por el sólido crecimiento en comisiones de banca mayorista

(1) El acumulado de 9M26 incluye -44MM€ en comisiones pagadas por TSRs (-23MM€ en 9M25). 3T26 incluye -17MM€ de comisiones pagadas por TSRs (vs. -9MM€ 3T25 y -15MM€ 2T26).

Escenarios NIIF 9

	30-jun-26[1]						31-dic-25					
		ESPAÑA			PORTUGAL			ESPAÑA			PORTUGAL	
PIB real (% i.a.)	Peso	2026e	2027e	2028e	2026e	2027e	2028e	Peso	2026e	2027e	2028e	2026e	2027e	2028e
Central	60%	2,4	2,0	1,7	2,1	1,9	1,8	60%	2,0	1,9	1,7	2,0	2,0	2,0
Favorable	10%	3,6	2,7	1,6	3,8	2,9	2,2	20%	3,4	2,7	1,6	3,4	2,8	2,3
Adverso de demanda	10%	(0,2)	0,1	1,7	(0,4)	0,5	1,7	20%	(0,4)	0,1	1,7	(0,4)	0,2	1,8
Adverso de oferta	20%	(0,2)	0,1	1,7	(0,4)	0,5	1,7							
Tasa de desempleo (%, media anual)														
Central	60%	9,8	9,2	8,8	5,9	5,9	5,9	60%	10,2	9,7	9,3	6,4	6,4	6,4
Favorable	10%	9,1	8,0	8,0	6,0	5,8	5,7	20%	9,6	8,5	8,4	6,0	5,8	5,7
Adverso de demanda	10%	12,9	13,9	13,3	8,2	9,6	9,3	20%	13,4	14,5	13,8	8,4	9,6	9,3
Adverso de oferta	20%	12,9	13,9	13,3	8,2	9,6	9,3							
EUR 12M (%, media anual)														
Central	60%	2,26	2,46	2,67	2,26	2,46	2,67	60%	2,07	2,32	2,53	2,07	2,32	2,53
Favorable	10%	2,85	3,11	3,14	2,85	3,11	3,14	20%	2,62	2,89	2,91	2,62	2,89	2,91
Adverso de demanda	10%	0,00	(0,12)	0,16	0,00	(0,12)	0,16	20%	1,48	1,60	1,90	1,48	1,60	1,90
Adverso de oferta	20%	3,09	3,32	3,29	3,09	3,32	3,29							
Precio de la vivienda (% i.a.)														
Central	60%	10,0	5,0	3,5	10,1	3,7	2,8	60%	5,7	3,3	2,4	4,1	2,8	2,1
Favorable	10%	6,0	7,4	4,8	8,2	3,0	2,8	20%	6,9	6,0	3,7	7,2	3,0	2,8
Adverso de demanda	10%	(0,2)	(4,0)	1,2	2,7	(8,3)	(1,3)	20%	0,5	(5,3)	0,1	1,7	(6,6)	(0,1)
Adverso de oferta	20%	(0,2)	(4,0)	1,2	2,7	(8,3)	(1,3)							

(1) Escenarios utilizados en la actualización de los modelos NIIF 9 en 2T26, basados en supuestos macroeconómicos que sustentaban las previsiones de CaixaBank Research a feb-26 (antes de Irán). Véase información adicional en las Cuentas Semestrales a 30 de junio de 2026.

Sostenibilidad: aspectos destacados 9M26

AVANZANDO HACIA UNA ECONOMÍA MÁS SOSTENIBLE(1)

EVOLUCIÓN PRINCIPALES KPIS VS. OBJETIVO, SEP-26	Acumulado a cierre del periodo	Objetivo
» Movilización en **finanzas sostenibles**(2)	**>92 mil MM€**	**>100 mil MM€** Acumulado 2025-27
» % de ingresos financieros generados por **financiación sostenible**(3)	**19%**	**17%** 2027
» % de empresas intensivas en carbono con *engagement* anual para su **transición sostenible**(4)	**52%**	**90%** 2025-27 en base anual

PROMOVER EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

» **Nº de empleos generados** con el apoyo de CaixaBank(5)	**>80.600**	**150.000** Acumulado 2025-27
» **% de clientes** de 50-67 años **con productos de gest. patrim.**	**30%**	**33%** 2027
» **Posición en el ranking** de bancos cotizados en España **para clientes sénior**(6)	**#2**	**#1** 2027
» Nº de personas con **soluciones inclusivas** promovidas por CABK(7)	**2,1 MM**	Seguimiento continuo del KPI

SER UN REFERENTE EN SOSTENIBILIDAD

Ratings de sostenibilidad(8) vs. comparables europeos(9)	**> media en 5 ratings**	Por encima de la media en ≥3 ratings(10)

ASPECTOS DESTACADOS **9M26**

- **Banco más sostenible de Europa** por S&P Global
- **3 premios EBRD**(11) reconociendo el papel de CaixaBank en la financiación de operaciones verdes
- **19.642 voluntarios participaron en el "Mes Social" de CaixaBank**, llevando a cabo >4.600 actividades
- **2,15 MM€ recaudados a través de la campaña "Ningún Hogar Sin Alimentos"** con la Fundación "la Caixa"

Mejor Banco en España 2026
Mejor Banco en Responsabilidad Corporativa en España

Mejor Banco del Mundo por su apoyo a la sociedad 2026
Mejor banco de Europa Occidental en Bonos Sostenibles y Bonos Sociales 2026

(1) Nota: la ambición incluye un indicador adicional, "Cumplir con los objetivos Net Zero anuales alineados con las sendas a 2030 y establecimiento de planes de acción en caso de desalineamiento", que se publica con carácter anual. (2) Grupo. Véase el Glosario para su definición. (3) Sin BPI. Dato a 1S26; este indicador se mide con carácter semestral. (4) Clientes seleccionados del perímetro Net Zero a 31-oct-25, excluyendo: clientes particulares, filiales cuando la interacción se realiza con su matriz y clientes únicamente de *project-finance*. (5) Puestos de trabajo generados o mejora de la empleabilidad con el apoyo de microcréditos de MicroBank, estudiantes apoyados por Dualiza y emprendedores apoyados por el programa "Tierra de Oportunidades". (6) Ranking NPS (últimos 12 meses) entre bancos con capitalización bursátil >10 mil MM€ (Stiga BMKS, LTM). (7) Incluye, entre otros, cuentas sociales, microcréditos y usuarios de oficinas móviles. (8) MSCI, S&P, Sustainalytics, Fitch e ISS. (9) Comparables incluidos en el SX7E a cierre de 2024. (10) A cierre de 2027 y, en aquellos donde esto no se alcance, mantener el rating de cierre de 2024. (11) Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, EBRD según sus siglas en inglés.

PyG Grupo – MM€

	3T26	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	9M26	9M25
Margen de intereses	2.796	2.729	2.662	2.715	2.674	2.636	2.646	8.186	7.957
Ingresos por servicios[1], d/q	1.410	1.398	1.374	1.383	1.302	1.303	1.278	4.182	3.883
Ingresos por gestión patrimonial	578	555	536	527	511	483	490	1.669	1.484
Ingresos por seguros de protección	342	332	326	321	298	287	287	1.000	873
Comisiones bancarias	490	511	512	535	492	532	502	1.513	1.526
Otros ingresos	112	85	91	54	101	90	86	288	278
Dividendos	0	6	49	2	0	5	53	55	59
Puesta en equivalencia	121	94	79	23	118	76	72	294	265
Resultados de operaciones financieras	58	45	65	66	44	67	69	168	180
Otros ingresos y gastos de explotación	(67)	(60)	(102)	(36)	(61)	(57)	(108)	(229)	(226)
Margen bruto	**4.318**	**4.211**	**4.127**	**4.152**	**4.077**	**4.030**	**4.011**	**12.656**	**12.118**
Total gastos operativos	(1.684)	(1.668)	(1.652)	(1.617)	(1.620)	(1.599)	(1.580)	(5.004)	(4.798)
Margen de explotación	**2.635**	**2.543**	**2.475**	**2.535**	**2.458**	**2.431**	**2.431**	**7.653**	**7.319**
Dotaciones para insolvencias	(266)	(247)	(232)	(286)	(245)	(178)	(195)	(746)	(617)
Otras provisiones	(24)	(45)	(26)	(58)	(57)	(62)	(43)	(94)	(163)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	42	60	12	1	(28)	(24)	(7)	113	(59)
Resultado antes de impuestos	**2.387**	**2.311**	**2.228**	**2.193**	**2.128**	**2.167**	**2.186**	**6.926**	**6.481**
Impuesto sobre beneficios	(626)	(678)	(654)	(696)	(681)	(683)	(715)	(1.957)	(2.079)
Resultado después de impuestos	**1.761**	**1.633**	**1.575**	**1.496**	**1.447**	**1.484**	**1.471**	**4.969**	**4.402**
Minoritarios y otros	3	2	2	2	2	2	1	7	5
Resultado atribuido al Grupo	**1.759**	**1.631**	**1.572**	**1.494**	**1.445**	**1.482**	**1.470**	**4.962**	**4.397**
Pro memoria									
Comisiones netas	1.045	1.047	1.028	1.043	975	986	962	3.120	2.923
Resultado del servicio de seguros	365	351	346	340	327	317	316	1.062	960

(1) Equivalente a la suma de "Comisiones netas" y "Resultado del servicio de seguros".

PyG por perímetro – MM€

	9M26	% i.a.	9M26 CABK	% i.a.	9M26 BPI	% i.a.
Margen de intereses	8.186	+2,9%	7.519	+3,0%	668	+2,1%
Ingresos por servicios[1], d/q	4.182	+7,7%	3.938	+7,7%	244	+7,4%
Ingresos por gestión patrimonial	1.669	+12,5%	1.616	+12,3%	53	+19,2%
Ingresos por seguros de protección	1.000	+14,5%	964	+14,7%	36	+10,3%
Comisiones bancarias	1.513	-0,9%	1.359	-1,3%	154	+3,3%
Otros ingresos	288	+3,6%	204	+10,4%	84	-10,1%
Dividendos	55	-5,9%	3	+36,2%	53	-7,3%
Puesta en equivalencia	294	+10,9%	262	+12,1%	32	+2,2%
Resultados de operaciones financieras	168	-6,8%	150	-11,6%	18	+69,0%
Otros ingresos y gastos de explotación	(229)	+1,4%	(210)	-4,6%	(19)	
Margen bruto	**12.656**	**+4,4%**	**11.661**	**+4,6%**	**995**	**+2,2%**
Total gastos operativos	(5.004)	+4,3%	(4.597)	+4,2%	(407)	+5,6%
Margen de explotación	**7.653**	**+4,6%**	**7.064**	**+5,0%**	**589**	**-0,1%**
Dotaciones para insolvencias	(746)	+20,9%	(698)	+18,7%	(48)	+65,7%
Otras provisiones	(94)	-42,1%	(94)	-42,0%	0	
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	113		115		(1)	-95,8%
Resultado antes de impuestos	**6.926**	**+6,9%**	**6.386**	**+7,3%**	**540**	**+2,2%**
Impuesto sobre beneficios	(1.957)	-5,9%	(1.827)	-5,8%	(130)	-6,1%
Resultado del periodo	**4.969**	**+12,9%**	**4.560**	**+13,6%**	**409**	**+5,2%**
Minoritarios y otros	7	+34,3%	7	+34,3%		
Resultado atribuido al Grupo	**4.962**	**+12,9%**	**4.553**	**+13,6%**	**409**	**+5,2%**
Pro memoria						
Comisiones netas	3.120	+6,7%	2.876	+6,7%	244	+7,4%
Resultado del servicio de seguros	1.062	+10,7%	1.062	+10,7%		

(1) Equivalente a la suma de "Comisiones netas" y "Resultado del servicio de seguros".

PyG por segmento – MM€

DESGLOSE POR SEGMENTOS DESDE 1T22

- **BANCASEGUROS:** recoge los resultados de las actividades bancaria, seguros, gestión de activos, inmobiliaria y ALCO, entre otras, desarrolladas por el Grupo fundamentalmente en España.
- **BPI:** recoge los resultados de la actividad bancaria doméstica de BPI, realizada fundamentalmente en Portugal.
- **CENTRO CORPORATIVO:** incluye, entre otros, los resultados (netos del coste de financiación) de las participaciones en BFA, BCI, Coral Homes y Gramina Homes. Adicionalmente, el exceso de capital del Grupo se asigna al Centro Corporativo, calculado como la diferencia entre el patrimonio total del Grupo y el capital asignado(1) a Bancaseguros, BPI y participadas en el centro corporativo. La contrapartida del exceso de capital asignado al centro corporativo es liquidez

Los gastos operativos de cada segmento incluyen tanto gastos directos como indirectos, los cuales se asignan en base a criterios internos. En concreto, los gastos de carácter corporativo a nivel de Grupo se asignan al Centro Corporativo.

	Bancaseguros		BPI		Centro corporativo	
	9M26	% i.a.	9M26	% i.a.	9M26	% i.a.
Margen de intereses	7.485	+3,7%	647	+1,5%	54	-47,0%
Ingresos por servicios(2), d/q:	3.938	+7,7%	244	+7,6%	(0)	
Ingresos por gestión patrimonial	1.616	+12,3%	53	+19,2%		
Ingresos por seguros de protección	964	+14,7%	36	+10,3%		
Comisiones bancarias	1.359	-1,3%	154	+3,5%	(0)	
Otros ingresos	211	+3,4%	25	-33,7%	53	+41,5%
Dividendos	3	+36,2%	8	+19,4%	44	-11,1%
Puesta en equivalencia	268	+6,3%	13	-10,3%	13	
Resultados de operaciones financieras	150	-11,6%	20	+28,1%	(2)	-60,9%
Otros ingresos y gastos de explotación	(210)	-4,6%	(17)		(2)	-60,6%
Margen bruto	**11.634**	**+5,0%**	**915**	**+1,6%**	**107**	**-23,7%**
Total gastos operativos	(4.543)	+4,2%	(407)	+5,6%	(54)	+1,8%
Margen de explotación	**7.091**	**+5,6%**	**509**	**-1,5%**	**52**	**-39,3%**
Dotaciones para insolvencias	(698)	+18,7%	(48)	+65,8%	0	
Otras provisiones	(94)	-42,0%	0			
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	115		(0)		(1)	-92,5%
Resultado antes de impuestos	**6.414**	**+8,3%**	**461**	**-5,5%**	**51**	**-25,4%**
Impuesto sobre beneficios	(1.836)	-4,9%	(122)	-11,0%	0	
Resultado después de impuestos	**4.578**	**+14,6%**	**339**	**-3,4%**	**52**	**-9,9%**
Minoritarios y otros	7	+34,3%				
Resultado atribuido al Grupo	**4.571**	**+14,6%**	**339**	**-3,4%**	**52**	**-9,9%**
Pro memoria						
Comisiones netas	2.876	+6,7%	244	+7,6%	(0)	
Resultado del servicio de seguros	1.062	+10,7%				

(1) La asignación de capital a estos negocios y a las participadas incluidas en el Centro Corporativo tienen en cuenta tanto el consumo de fondos propios (al 12,5% de los APRs) como las deducciones aplicables.
(2) Equivalente a la suma de "Comisiones netas" y "Resultado del servicio de seguros".

Ratings de crédito

Mejorado en 2026

	Rating del emisor			Instrumentos de deuda			
	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva	SP	SNP	Tier 2	Cédulas hipotecarias
MOODY'S RATINGS 21 de abril de 2026	A2	P-1	estable	A2(1)	A3	Baa1	Aaa(2)
S&P Global Ratings 19 de marzo de 2026	A+	A-1	estable	A+	BBB+	BBB	AAA(3)
FitchRatings 8 de julio de 2026	A+	F1	estable	A+	A	BBB+	-
MORNINGSTAR DBRS 18 de diciembre de 2025	A (alto)	R-1 (medio)	estable	A (alto)	A	A (bajo)	AAA(4)

(1) Ya incorpora el impacto de la Preferencia Total de los Depositantes (FDP, según sus siglas en inglés). (2) A 16 de junio de 2026. (3) A 20 de enero de 2026. (4) A 9 de enero de 2026.

CaixaBank

CaixaBank: índices – ratings ASG

Peor ← **Escala de rating** → Mejor

Sustainable Fitch	*ESG Entity Rating Score (solicited)* 5 4 3 **2** 1	**2**
S&P Global	*Sustainability score* 0 **87** 100	**87**
MSCI ESG RATINGS AAA	Rating ASG CCC B BB BBB A AA **AAA** Rezagado Media Líder	**AAA** **Líder**
STOXX ESG LEADERS INDICES · SUSTAINALYTICS ESG REPORT	*ESG risk rating* Severo 40+ · Alto 40-30 · Medio 30-20 · Bajo 20-10 · **Negligible** 10-0	**9,3** **Negligible**
ecovadis GOLD | Top 5% APR 2026	*Sustainability rating* 0 **83** 100	**83** ***Gold***

Peor ← **Escala de rating** → Mejor

Corporate ESG Performance Prime · ISS ESG	Rating ASG corporativo D- D D+ C- C C+ **B-** B B+ A- A A+ Nivel de transparencia Muy bajo Bajo Medio Alto **Muy alto**	**B-** Categoría: ***Prime*** Transparencia: **muy alta** Decil: **#1**
ENVIRONMENTAL QUALITYSCORE 1 · SOCIAL QUALITYSCORE 1 · ISS ESG	*ASG QualityScore* 10 9 8 7 6 5 4 3 **2** **1** G A,S	**1 | 1 | 2** A | S | G
FTSE4Good	Rating ASG 0 1 2 3 4 **4,9** 5	**4,9**
CDP A List 2025	Rating cambio climático D- D · Desglose · C- C · Consciencia · B- B · Gestión · A- **A** · Liderazgo	**A** **Liderazgo**

Otros analistas / ratings ASG:

Bloomberg · esgbook · standard ethics *Sustainable Category* · inrate *Listed in the IBEX ESG* · EthiFinance ESG ratings · World Benchmarking Alliance · LSEG · CLARITY AI

Definiciones (I/II)

Adicionalmente a la información financiera contenida en este documento, elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), se incluyen ciertas Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR), según la definición de las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415). CaixaBank utiliza ciertas MAR, que no han sido auditadas, con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión de la evolución financiera de la compañía. Estas medidas deben considerarse como información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las NIIF. Asimismo, la forma en la que el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Las Directrices ESMA definen las MAR como una medida financiera del rendimiento financiero pasado o futuro, de la situación financiera o de los flujos de efectivo, excepto una medida financiera definida o detallada en el marco de la información financiera aplicable. Siguiendo las recomendaciones de las mencionadas directrices, se adjunta a continuación el detalle de las MAR utilizadas, así como un glosario de abreviaciones y términos usados en la presentación. Véase el Informe Financiero Trimestral para mayor detalle sobre MAR utilizadas y para la conciliación de ciertos indicadores de gestión con los indicadores presentados en los estados financieros consolidados NIIF.

Término	Definición
Cartera ALCO	Incluye cartera de bonos (excluye bonos SAREB).
Cartera de crédito sana	Total de créditos y riesgos contingentes a la clientela menos saldo dudoso de créditos y riesgos contingentes, según criterios de gestión.
CoR (acum. 12 meses/anualizado)	Siglas en inglés de Cost of Risk. CoR acum. 12 meses: cociente entre el total de dotaciones para insolvencias (acumulado 12 meses) y el saldo medio bruto de créditos a la clientela y riesgos contingentes, con criterios de gestión. CoR anualizado 9M26: cociente entre el total de dotaciones para insolvencias del 9M26 anualizadas y el saldo medio bruto de créditos a la clientela y riesgos contingentes del 9M26, con criterios de gestión.
Crédito al consumo	Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales, así como saldos de tarjetas *revolving*; excluye *float*.
Diferencial de balance	Diferencia entre el tipo medio de rentabilidad de los activos y el coste medio de financiación.(1)
Diferencial de la clientela	Diferencia entre el tipo medio de rentabilidad de los préstamos y el coste medio de los depósitos.(1)
Dudosos / saldo dudoso	Saldo dudoso de crédito a la clientela y riesgos contingentes.
Fuentes de liquidez	Incluye el total de activos líquidos (i.e. HQLAs y activos elegibles disponibles no HQLAs) más la capacidad de emisión de cédulas.
Gestión patrimonial / Gest. patrim. – ingresos	Incluye ingresos por gestión patrimonial y el resultado del servicio de seguros de ahorro y de *unit linked*.

Término	Definición
Gestión patrimonial /Gest. patrim. – volúmenes	Incluye fondos de inversión, carteras gestionadas, SICAVs, planes de pensiones y algunos productos *unit linked* de BPI que no están afectados por la NIIF 17/9.
Ingresos de protección	Incluye el resultado del servicio de seguros de vida riesgo y comisiones por la comercialización de seguros.
Ingresos por servicios	Equivalente a la suma de "Comisiones netas" y "Resultado del servicio de seguros".
LtD	Ratio de créditos sobre depósitos por sus siglas en inglés (Loan to deposits). Cociente entre: crédito a la clientela neto con criterios de gestión; y recursos de la actividad de clientes en balance.(1)
Margen de explotación	(+) Margen bruto (-) Gastos de explotación (también denominados gastos operativos).
MI	Margen de intereses. Con la aplicación de la NIIF 17, se siguen reconociendo los ingresos procedentes de los activos financieros vinculados al negocio asegurador, mientras que, al mismo tiempo, se registra un coste financiero derivado de los intereses asociados a la capitalización de los nuevos pasivos por seguros, a un tipo de interés muy similar al rendimiento de adquisición de los activos. La diferencia entre dichos ingresos y costes no es significativa. El margen de los contratos de seguros de ahorro se reconoce en el epígrafe 'Resultado del servicio de seguros'.
MI por ALCO	MI procedente de la cartera de renta fija, las emisiones de financiación mayorista y los swaps de cobertura.

(1) Para mayor detalle, véase la sección "Medidas Alternativas de Rendimiento utilizadas por el Grupo" del informe de Actividad y Resultados 3T26.

Definiciones (II/II)

Término	Definición
MI por volumen de negocio, Δ v.t. / i.a.	Evolución v.t. / i.a. del MI por crecimiento en volúmenes de crédito y depósitos. Δ MI por crecimiento en volúmenes calculado como la variación en el saldo medio de crédito multiplicado por el diferencial entre el tipo medio de crédito y el coste medio de la liquidez (*i.e.* la Facilidad Marginal de Depósito, FMD). Δ MI por crecimiento de depósitos calculado como la variación en el saldo medio en depósitos multiplicado por el diferencial entre la FMD media y el coste medio de los depósitos. Excluye coberturas estructurales (incluidas en MI por ALCO).
Movilización en finanzas sostenibles	La movilización de finanzas sostenibles acumulada para el período 2025-2027 es el resultado de la suma de i) la nueva producción de financiación sostenible a particulares y empresas desde los negocios de Retail, Empresas, CIB, MicroBank, CPC y BPI, siendo el importe considerado a efectos de la movilización el límite de riesgo formalizado en operaciones de financiación sostenible a clientes, incluyendo largo plazo, circulante y riesgo de firma y considerando asimismo las operaciones de novación y renovación tácita o explícita de financiación sostenible, y ii) la intermediación sostenible en la canalización de recursos de terceros hacia inversiones sostenibles, incluyendo: a) el importe de participación de CaixaBank en la colocación de bonos sostenibles de clientes, b) el incremento neto, sin incluir el efecto mercado, en activos bajo gestión en productos de renta variable y renta fija corporativa de CaixaBank Asset Management según MiFid II, c) el incremento bruto, sin incluir efecto mercado, en patrimonio bajo gestión en VidaCaixa en productos sostenibles bajo SFDR, d) intermediación de fondos sostenibles de terceras gestoras bajo SFDR, y e) la comercialización de renting sostenible. Los criterios para la consideración de financiación sostenible están recogidos en la Guía de Elegibilidad de Financiación Sostenible y de Transición de CaixaBank, desarrollada con el apoyo de Sustainalytics.
MREL	Siglas en inglés de *Minimum Requirement for own funds and Eligible Liabilities*. Incluye además de emisiones computables para capital total, deuda *Senior Non-Preferred* y *Senior Preferred* y otros pasivos *pari-passu* a esta, según el criterio de la Junta Única de Resolución.
MREL Sub.	MREL subordinado. Se compone de emisiones computables para capital total y emisiones de deuda *Senior non-preferred*.
Primas de protección	Incluye primas de vida riesgo de VidaCaixa y primas de no-vida de SegurCaixa Adeslas vendidas a través de la red de bancaseguros. Presentado en base anual.

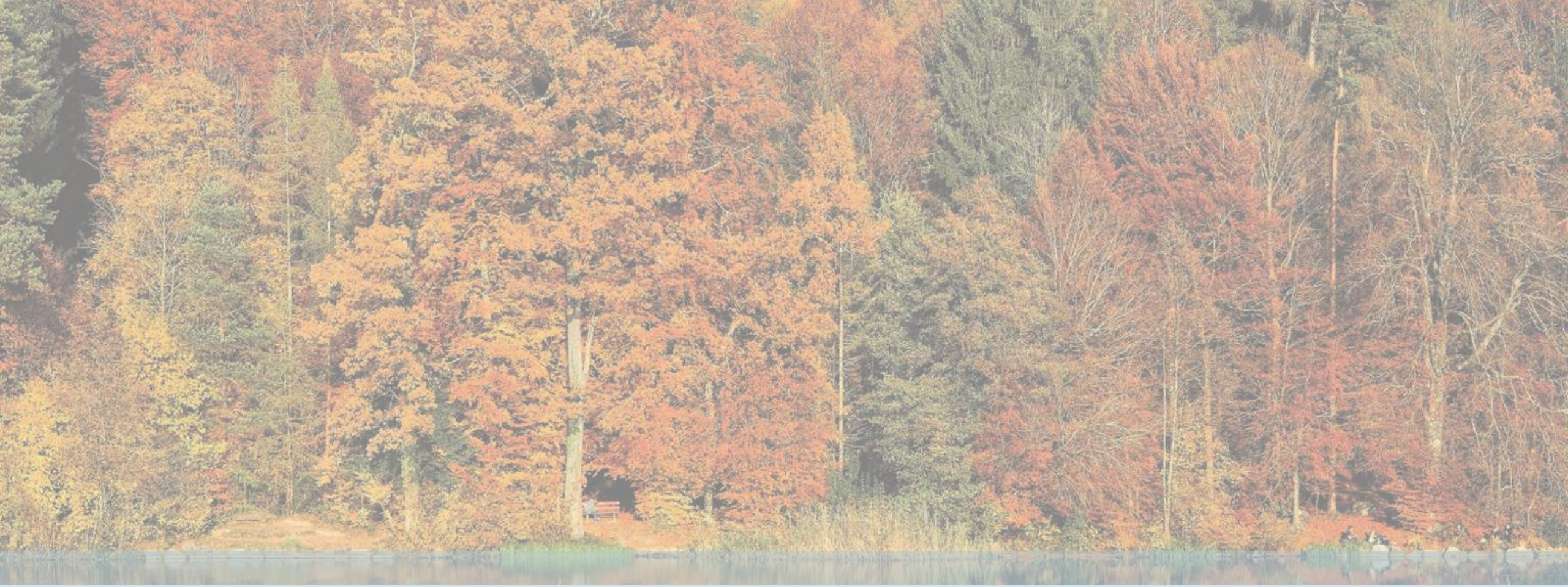
Término	Definición
Ratio de apalancamiento	Cociente entre el capital Tier 1 y los activos totales, incluyendo algunos elementos fuera de balance (riesgos contingentes y compromisos), así como otros ajustes.
Ratio de cobertura de dudosos	Cociente entre: total de fondos de deterioro del crédito a la clientela y deudores dudosos del crédito a la clientela.
Ratio de morosidad	Cociente entre el saldo dudoso del crédito a la clientela y el crédito a la clientela bruto.
Resultado del servicio de seguros	Se recoge el devengo del margen de los contratos de seguros de ahorro, así como los de tipo *unit linked* y la imputación de los ingresos y gastos por prestaciones correspondientes a los seguros de riesgo a corto plazo. Para todo el negocio de seguros, esta línea se presenta neta de los gastos directamente imputables a los contratos.
RoTE	Siglas en inglés *Return On Tangible Equity*. Cociente entre: resultado atribuido al Grupo acumulado 12 meses, y fondos propios tangibles más ajustes de valoración medios 12 meses.(1)
Ventas digitales / total ventas (España)	Ventas totales de productos minoristas *core* (incluye principalmente tarjetas, financiación al consumo, hipotecas, seguros, productos de inversión y ahorro) a clientes particulares en España, realizadas o completadas a través de canales digitales (apps de CaixaBank e imagin, web de CaixaBank y cajeros automáticos), como porcentaje del total de ventas de productos minoristas *core*.
Volumen de negocio	Recursos de clientes más cartera de crédito / cartera de crédito sano.
VTC/acción	Valor teórico contable por acción: patrimonio neto minorado por los intereses minoritarios dividido por el número de acciones en circulación.

(1) Para mayor detalle, véase la sección "Medidas Alternativas de Rendimiento utilizadas por el Grupo" del informe de Actividad y Resultados 3T26.

Acrónimos y abreviaturas

Término	Definición
AEB	Asociación Española de Banca.
APFIPP	*Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios*, Portugal.
APS	Associação Portuguesa de Seguradores, Portugal.
AT1	Siglas en inglés de *Additional Tier 1*.
BdE	Banco de España.
BPA	Beneficio por Acción.
CA	Coste Amortizado.
CBR	Siglas en inglés de *Combined Buffer Requirement*.
CdA	Consejo de Administración.
CET1	Siglas en inglés de *Common Equity Tier 1*.
Comp.#	Abreviación de Comparable.
CTNFSI	Cuentas Trimestrales no Financieras de los Sectores Institucionales. España
DPA	Dividendo por acción.
DTA	Siglas en inglés de *Deferred Tax Assets*.
ETP	Producto cotizado en bolsa. Siglas en inglés de *Exchange Traded Product*.
HQLAs	Siglas en inglés de *High quality liquid assets*: activos líquidos de alta calidad.
i.a.	Variación interanual.
ICO	Instituto de Crédito Oficial. España.
ID	*Investor Day* (19 de noviembre de 2024).
INE	Instituto Nacional de Estadística. España.
LCR	Ratio de liquidez, por sus siglas en inglés (*Liquidity Coverage Ratio*).
LTV	Siglas en inglés de *Loan to Value*.

Término	Definición
M-MDA	Siglas en inglés de *Maximum Distributable Amount* en relación a MREL.
MDA	Siglas en inglés de *Maximum Distributable Amount* (importe máximo distribuible).
MSD	En el rango medio de un solo dígito según sus siglas en inglés (*Mid Single Digit*).
NPS	Siglas en inglés de *Net Promoter Score*.
NSFR	Siglas en inglés de *Net Stable Funding Ratio*.
O-SII buffer	Otras entidades de importancia sistémica (*Other systemically important institutions*).
OCI	Siglas en inglés de *Other Comprehensive Income*: Otro Resultado Global.
OIR	Otra Información Relevante.
P2R	Siglas en inglés de *Pillar 2 Requirement*.
SCA	SegurCaixa Adeslas.
SNP	Siglas en inglés de *Senior Non Preferred debt*: Deuda sénior no preferente.
SP	Siglas en inglés de *Senior Preferred Debt*: Deuda sénior preferente.
SREP	Siglas en inglés de *Supervisory Review and Evaluation Process*.
SSA	Siglas en inglés de *Sovereign, Supranational and Agencies*.
SX7E	Euro Stoxx Bancos.
TACC	Tasa Anual de Crecimiento Constante.
TGSS	Tesorería general de la seguridad social. España.
TSR	Transferencia Significativa de Riesgo.
v.a.	Variación anual.
v.t.	Variación trimestral.
VR	Valor Razonable.



CaixaBank

Tú y yo. Nosotros.