

Nota: en la página 25 se ha añadido encima un mensaje de correo de Mario Gil Iglesias, de 2/6/25, con las cifras de ROTE de dic.24 y mar.25

CIB

Situación a cierre de marzo de 2025

Comisión Ejecutiva
13 de mayo de 2025



Índice

01.	Entorno de negocio
02.	Balance
03.	Cuenta de Resultados
04.	Retos 2025
05.	ESG Advisory. Resumen actividad 1T25
06.	KPIs Plan Estratégico
07.	Posicionamiento Competitivo
08.	Anexos

01. Entorno de negocio

01. Entorno de negocio (1T2025)

Demanda de crédito

Precios

- El **flujo de crédito** a empresas ha mantenido en los primeros meses del año un tono positivo, con crecimientos interanuales en España y en los principales mercados de crédito europeos (salvo Alemania). Este crecimiento del crédito agregado al total de empresas contrasta con la caída en el 1T del volumen de sindicados (-10% i.a. para la región EMEA), con fuerte peso de las operaciones de refinanciación (70%) y una demanda de nuevas operaciones que empieza a acusar el entorno macroeconómico y geopolítico incierto.
- El **saldo vivo** de crédito crece, sin embargo, a ritmos sensiblemente menores debido al fuerte peso de las refinanciaciones, aceleradas por la expectativa de subida de tipos a largo con la que empezó el año.
- Los **spreads de crédito** rompen la tendencia de estrechamiento del año pasado, y han empezado a reflejar un entorno de negocio notablemente más incierto. Esta ampliación, iniciada en las últimas semanas, está siendo en todo caso sensiblemente menos acusada en Europa, y su transmisión al precio del crédito bancario todavía es poco apreciable, especialmente entre las compañías con mejor perfil de crédito.

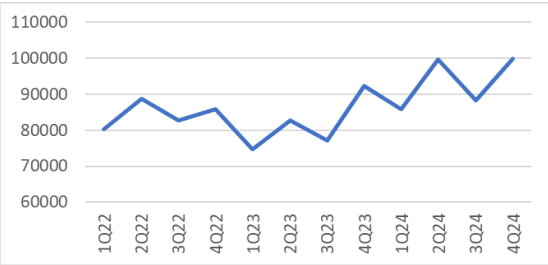
Nueva producción de crédito a empresas

Variación interanual

	En-Fb 25	4Q 24	3Q24	2Q 24	1Q 24
España	10%	8%	14%	21%	15%
Alemania	0%	11%	16%	7%	-12%
Francia	12%	12%	6%	10%	-13%
Italia	13%	7%	6%	5%	-3%

Fuente: ECB

España (mill euros)



Crédito vivo a empresas

Variación trimestral

	1Q 25	4Q 24	3Q 24	2Q 24	1Q 24
España	0,8%	0,6%	-0,4%	0,6%	-0,4%
Alemania	0,4%	-0,1%	-0,2%	0,3%	0,3%
Francia	0,0%	1,2%	-0,2%	0,8%	-0,4%
Italia	0,4%	-0,1%	-1,7%	-0,6%	-0,7%

Fuente: ECB

España (mill euros)



Spread corporates vs IRS (pbs)

	Último 21/04/2025	Evolución YTD del spread
US IG.	165,0	40,8
EURO IG.	98,2	8,2
US CORP HY	448,7	135,9
PANEUR. CORP. HY	382,4	76,6

01. Entorno de negocio



Energía

- Entorno de mercado más volátil: Cambio de posicionamiento de la administración USA sobre sector renovables (ie., *Off-shore wind*), reducción selectiva de la ambición de descarbonización, abandono por bancos americanos de compromisos NZBA
- Europa mantiene su compromiso (empresarial y regulatorio) hacia la descarbonización de la actividad económica
- Liquidez necesaria para financiar elevadas inversiones en capacidad renovable y redes disponible en múltiples formatos (Bancaria, ECAs, mercado de capitales, fórmulas co-inversión)
- La financiación Project Finance disponible para tecnologías de generación renovable más maduras (Eólica, Fotovoltaica) se estructura en torno a la generación de caja, ligadas a contratos PPAs (Power Purchase Agreements) + precios de mercado. Las tecnologías más intensivas en capital (off-shore wind, redes) así como el desarrollo de baterías (BESS) precisan esquemas de ingresos de perfil regulado (ie., CFDs, pagos por capacidad,, etc).
- Inversión creciente en plantas de captura y almacenamiento de CO2 (CCS) y bio-combustibles (ie., SAF), cuya financiación requiere contar con equipos especializados



Industria

- En el mercado doméstico, continúa la prudencia inversora que ha marcado 2024. Pese a la expectativa interna (y general) de un repunte de la inversión privada, la incertidumbre y la volatilidad que dominan el mercado continúan retrasando la ejecución de proyectos de capex y M&A
- Seguimos identificando oportunidades de crecimiento en nuestros mercados internacionales de referencia, apoyándonos en nuestra creciente capilaridad local, que nos permite llegar a nuevos clientes y profundizar en las relaciones existentes
- Se mantiene la elevada competencia, tanto en liquidez como en precio. El mercado doméstico, dominado por el formato bilateral, es el más exigente en precios. A nivel internacional, en términos generales, nos mantenemos competitivos
- Dado el contexto general, el pipeline para el segundo semestre del año apunta a continuidad de tendencias
- Las implicaciones de los potenciales escenarios arancelarios varían notablemente por subsector (acero, cemento, materiales de construcción, etc.). Nos mantenemos próximos a nuestros clientes para poder valorarlas apropiadamente en cada momento

01. Entorno de negocio



Construcción & Infraestructuras

- Las principales constructoras Europeas siguen con foco en su diversificación geográfica, buscando mercados de expansión y crecimiento fuera de Europa que tengan planes de desarrollo de infraestructuras (Canadá, EEUU, Australia, Oriente Medio). El mercado europeo presenta signos de estancamiento en cuanto a la licitación concesional, y se ve cada vez más limitado a obras presupuestarias.
- Los Data Centers han revolucionado el mercado. Las grandes constructoras se dividen entre las que han adoptado una estrategia de crecimiento y foco en este segmento (ACS a través de su filial americana, Turner; Ferrovial, creando una división de Infraestructura Digital; Acciona), y otras que tienen un acercamiento más ligado a la obra, y no a la promoción (FCC, Eiffage, Vinci, Sacyr).
- Nuestras oportunidades siguen pasando por integrarnos a lo largo de la cadena de valor de nuestros clientes, financiando y aportando garantías en todos los mercados donde operan. En el último año hemos logrado un buen nivel de vinculación con el grupo Vinci (la mayor constructora del mundo, excluyendo competidores chinos).
- Tras una etapa de gran número de operaciones corporativas, las grandes constructoras se centran en el crecimiento orgánico del negocio en sus actividades principales. Aunque siguen en marcha algunos procesos de venta y racionalización de algunas actividades.



Real Estate

- Durante 2024 se vio un incremento del nivel de actividad, tras un 2023 de cierto parón debido al entorno de tipos de interés. La estabilización (y reducción) de tipos ha provocado cierre de operaciones y mejorado la rentabilidad de activos, con un impacto directo en el mercado de financiación inmobiliaria.
- Nuestra actividad en financiación hipotecaria en España sigue muy centrada en Retail (principalmente grandes centros comerciales) y residencial (en sus diferentes formas: alquiler, coliving, aunque la inestabilidad regulatoria y administrativa dificulta algunas grandes operaciones). El mercado de oficinas de calidad sigue activo y se prevé que crezca tanto en Madrid como en Barcelona. También tiene una evolución muy positiva el sector logístico, aunque nosotros no participamos.
- Comenzamos a finales de 2024 y seguimos en 2025 con el desarrollo del negocio inmobiliario internacional, en los países donde tenemos sucursales: Francia, Italia, Reino Unido y Alemania. Las primeras operaciones se centran en activos de oficinas en CBD, y participamos junto con otros bancos comerciales.
- Seguimos desarrollando relación con nuevos clientes corporativos (los grandes REITS europeos), participando en sus operaciones corporativas principales (Francia y Reino Unido principalmente)

01. Entorno de negocio



Ingenierías & Servicios & Defensa

- Demanda consolidada en las ingenierías, que continúan con sus libros de pedidos en máximos históricos. Han recuperado sus márgenes y perspectivas de mejora gracias a la incorporación de IA y nuevas proposiciones de valor (i.e., gemelos digitales). Mejora de su calidad crediticia y fuerte demanda de avales para atender los pedidos.
- El sector turismo muestra una resiliencia de la demanda que ha permitido la recuperación de los niveles de ocupación pre-C19 con un fuerte crecimiento de precios, mejora de su rentabilidad – hoteleras, turoperadores – y fortalecimiento de sus balances.
- Foco en Defensa tras la movilización de la Comisión Europea para facilitar las inversiones necesarias y mejora de la competitividad del sector en Europa.
 - Necesidad de nuevos programas europeos y consolidación de las empresas de menor tamaño.
 - Esperamos demanda de crédito de circulante y adquisición, aunque los grandes grupos europeos ya cuentan con apoyo bancario sólido.



Healthcare & Chemicals

- Regreso de la volatilidad e incremento de los costes del (i) gas, (ii) electricidad y (iii) materias primas, que aumentan los gastos operativos, pero la rentabilidad y generación de caja se mantienen fuertes por el crecimiento de (i) precios y (ii) volúmenes.
- El perfil de crédito permanece sólido, lo que junto a la relativa inestabilidad de los mercados de capitales ofrece mayores oportunidades de financiación bancaria. Adicionalmente, las variaciones significativas en FX aumentan el potencial de negocio en coberturas / derivados.
- Tras un 2024 con alto nivel general de actividad M&A, el “nuevo” entorno geopolítico ha reenfocado las prioridades de los clientes hacia el crecimiento orgánico, que presenta oportunidades de financiación de I+D y capex.
- Continúa el escrutinio creciente de riesgos de Sostenibilidad, particularmente en el sector Chemicals (NZBA), que ha llevado a desestimar operaciones de financiación.

01. Entorno de negocio



Alimentación & Bebidas

- Foco centrado en la nueva política arancelaria de EE.UU. y su potencial efecto inflacionario, que de nuevo impactaría en (i) la producción, (ii) los precios de algunos ingredientes / materias primas, (iii) los niveles de abastecimiento / stocks y (iv) el consumo / demanda.
- La relativa inestabilidad de los mercados de capitales ofrece mayores oportunidades de financiación bancaria. Adicionalmente, las variaciones significativas en FX aumentan el potencial de negocio en coberturas / derivados.
- Atención especial a (i) nuevas necesidades de capex por replanteamiento de ubicaciones de producción y procesos logísticos, (ii) posibles operaciones de M&A entre "winners" y "losers", (iii) incremento de necesidades de circulante y (iv) potenciales casos de reestructuración.
- Presión adicional en determinados subsectores por el auge continuado de las "marcas blancas".
- Escrutinio creciente de riesgos de Sostenibilidad, particularmente en el sector Agroalimentario (NZBA).



Distribución & Bienes de Consumo

- Entorno macroeconómico favorable en el mercado doméstico, alimentado por un buen comportamiento del consumo privado durante los primeros meses del año. Evolución particularmente sólida del consumo alimenticio y del ocio y restauración
- La realidad macroeconómica en otros mercados relevantes es menos favorable. Principalmente, Alemania y Francia continúan mostrando un comportamiento más pobre del consumo privado
- En cuanto a nuestra actividad doméstica, el año empieza con cierto dinamismo. Dicho esto, la actividad está dominada por las refinanciaciones, siendo las oportunidades para el nuevo dinero escasas y muy competidas. En cuanto a precios, la disciplina continúa siendo limitada. La combinación de formato bilateral e importe limitado (< €75m) atrae mucho apetito de banca doméstica mediana y SAB/BBVA, que están ofertando precios sustancialmente por debajo de nuestro umbral de RAR 15%. Tratamos de defender nuestra rentabilidad movilizandando importes superiores o combinando diferentes operaciones para diferenciarnos de los competidores con menor tamaño/capacidad de producto
- En nuestros mercados internacionales de referencia, la dinámica de volumen de actividad en mercado es similar. La disciplina en precios es superior y, aun habiéndose contraído los spreads, continuamos siendo competitivos
- Sectores con menor afectación relativa de la incertidumbre geopolítica y arancelaria, si bien la progresiva pérdida de confianza de los consumidores y las complicaciones en las cadenas logísticas, entre otros, pueden llegar a tener un impacto relevante

01. Entorno de negocio



Transporte

- Auto: entorno complejo; a los retos ya identificados durante 2024 (contracción de demanda en mercados estratégicos para nuestros principales clientes, incertidumbre sobre el ritmo de adopción del vehículo eléctrico y presión en precios generada por nuevos competidores), se une la política arancelaria de EE.UU.; en este entorno altamente incierto y volátil, nos mantenemos próximos a nuestros clientes, sin apetito de riesgo adicional (más allá de operaciones puntuales de relación)
- Aviación: continúan las dinámicas que marcaron 2024, esto es, crecimiento de demanda (expectativas bajo revisión, principalmente en EE.UU.) y limitación de oferta (dificultades de suministro por parte de Boeing); mejora generalizada de los perfiles de crédito; elevadas necesidades/oportunidades de capex relacionadas con la ampliación y descarbonización de la flota
- Marítimo: el complejo escenario geopolítico continúa favoreciendo el comportamiento del segmento de carga; fuerte crecimiento en el segmento de pasajeros y recuperación de los perfiles de crédito; elevadas necesidades /oportunidades de capex relacionadas con la ampliación y descarbonización de la flota
- Ferroviario: oportunidades de crecimiento relacionadas con la liberalización de ciertos mercados europeos y los proyectos de crecimiento (flota y mercado) de nuestros principales clientes, tanto fabricantes, como operadores y *lessors*



TMT

- La Inteligencia Artificial y migración al Cloud continúan impulsando inversiones en CPDs – persistente desequilibrio entre oferta y demanda que no se ha visto afectado tras el shock de DeepSeek.
 - Crecimiento continuado en EEUU podría verse afectado por aranceles sobre los equipos necesarios, tanto servidores como climatización y generadores.
- Se han cerrado en los últimos 12 meses las operaciones de M&A anunciadas en 2023/24 (MasOrange, Vodafone Spain - Zegona, Vodafone Italy – Swisscom, Vodafone UK - Hutchinson) y comienzo de la materialización de sinergias anunciadas
- Comienza la búsqueda de racionalización de los activos de infraestructuras con los anuncios de Netcos en España consolidando activos por un lado de Telefónica-Zegona y por otro, MasOrange-Zegona, son procesos de venta para monetizar el interés inversor con participaciones minoritarias acompañadas de financiaciones sobre los nuevos perímetros.
- Apoyo del Gobierno italiano con la entrada en TIM, alcanzando el 33% tras tomar la posición de Vivendi, y Sparkle (cables submarinos y fibra troncal) para permitir una recuperación de la estabilidad financiera del sector que requiere de importantes inversiones en infraestructuras en el país.
- Interés inversor Oriente Medio: STC – Telefónica (9,97%); e& - Vodafone (15,8%); e& - PPF Telecom (exCzech) (50%+1).

01. Entorno de negocio



- Tipos de interés menores a los esperados y comisiones bancarias más elevadas están sosteniendo los márgenes del sector bancario. Sin embargo, las incertidumbres asociadas a las políticas arancelarias, que pueden llevar asociada una mayor morosidad, están limitando posibles mejoras en las perspectivas de negocio
- Se mantiene la tendencia en el sentido de que, pese a que los niveles de capitalización están en máximos, los programas de recompra de acciones están llegando a su fin por i) pérdida de atractivo del instrumento por aumento de las valoraciones, ii) implementación de colchones/requerimientos adicionales de capital y iii) despertar del M&A para afrontar la caída de los tipos con mayores eficiencias de capital. En particular, las valoraciones atractivas están impulsando la consolidación doméstica en el sector bancario (i.e. Italia), y la búsqueda de eficiencias de escala en Asset Management, Seguros y Non Bank FI
- La volatilidad de los mercados está condicionando la actividad de fondeo mayorista, que puede impactar en situaciones de tensión de liquidez. En cualquier caso, los bancos cuentan con amplia disponibilidad de activos descontables tras el final del programa TLTRO

02. Balance

02. Balance. Evolución interanual

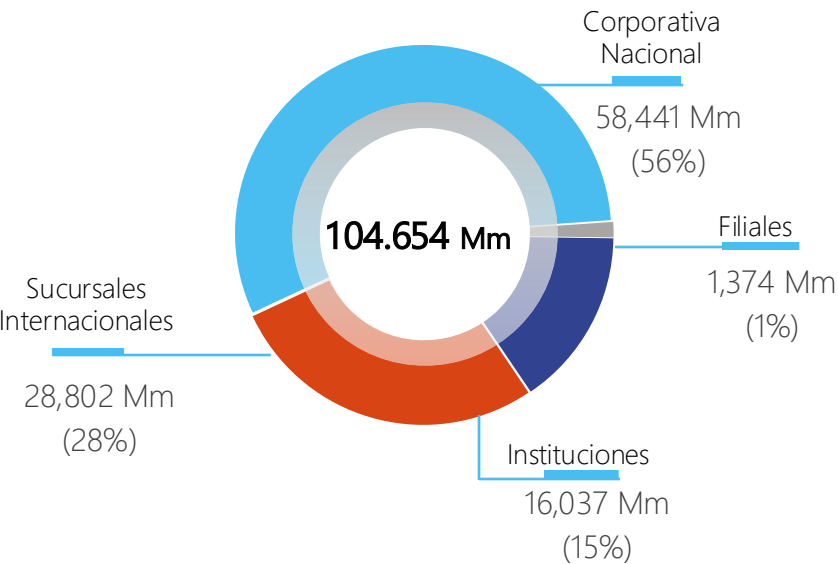
Balance	Mar. 24	Dic. 24	Mar. 25	Variación interanual		Variación anual	
				Millones	%	Millones	%
» Inversión Bruta	98.685	104.564	105.308	6.623	6,7%	744	0,7%
• Inversión No Dudosa	97.887	103.840	104.654	6.767	6,9%	814	0,8%
• Inversión Dudosa	798	724	654	-144	-18,1%	-70	-9,6%
» Recursos	42.620	57.641	51.498	8.878	20,8%	-6.143	-10,7%
• Recursos Invertibles	33.839	48.381	42.259	8.419	24,9%	-6.123	-12,7%
• Recursos No Invertibles	8.781	9.260	9.239	458	5,2%	-21	-0,2%

Saldos medios mensuales, en millones de euros.

Balance del perímetro de gestión de CIB (incluye CBU, Sucursales, Filiales e Instituciones, tanto en CIB como en Centros de Instituciones).

02. Balance. Inversión no dudosa por Negocios

Distribución de la inversión por negocios



Evolución de la inversión por negocios

	Mar. 24	Dic. 24	Mar. 25	Var. interanual		Var. anual	
				Millones	%	Millones	%
» Corporativa	78.891	86.500	87.244	8.353	10,6%	744	0,9%
• Corporativa Nacional	55.755	58.453	58.441	2.686	4,8%	-12	0,0%
• Sucursales Internacionales	23.136	28.047	28.802	5.666	24,5%	755	2,7%
» Filiales	1.787	1.459	1.374	-413	-23,1%	-85	-5,8%
» Instituciones	17.209	15.882	16.037	-1.173	-6,8%	155	1,0%
• CIB	2.843	2.868	2.799	-44	-1,5%	-69	-2,4%
• Direcciones Territoriales	14.366	13.013	13.237	-1.129	-7,9%	224	1,7%

Sucursales Internacionales, solo posiciones con clientes CBU
 Saldos medios mensuales, en millones de euros

02. Balance. Inversión no dudosa Banca Corporativa

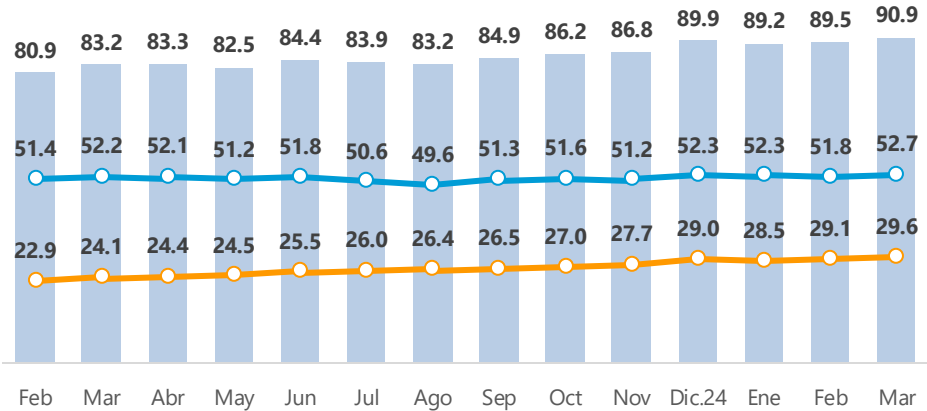
Saldos Finales

	Importe Mar. 25	Var. en el mes		Var. en el año		Var. Interanual	
		Importe	%	Importe	%	Importe	%
Total CBU	90.853	1.327	1,5%	958	1,1%	7.665	9,2%
Corporativa España	52.735	919	1,8%	417	0,8%	539	1,0%
Sucursales Internacionales	29.584	509	1,7%	563	1,9%	5.456	22,6%
Filiales	1.371	-15	-1,1%	-59	-4,1%	-250	-15,4%
Bancos	7.162	-86	-1,2%	38	0,5%	1.920	36,6%
<i>Promemoria (datos ex filiales):</i>							
Crédito Doméstico	33.960	957	2,9%	400	1,2%	-99	-0,3%

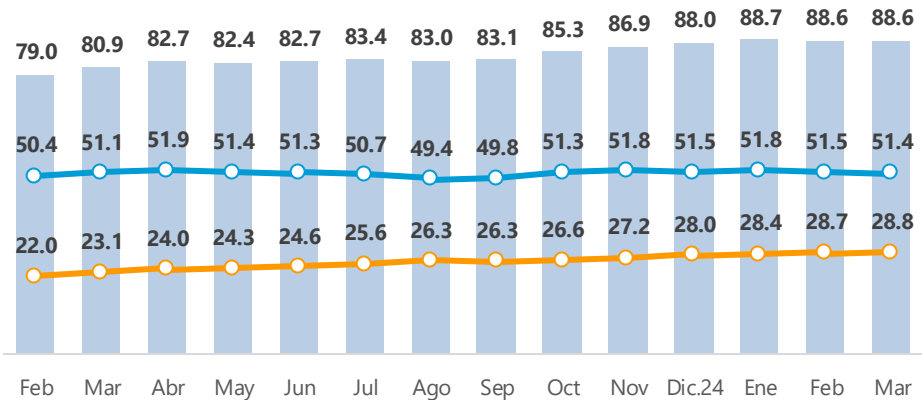
Saldos Medios Mensuales

	Importe Mar. 25	Var. en el mes		Var. en el año		Var. Interanual	
		Importe	%	Importe	%	Importe	%
Total CBU	88.617	-27	0,0%	659	0,7%	7.738	9,6%
Corporativa España	51.352	-102	-0,2%	-150	-0,3%	273	0,5%
Sucursales Internacionales	28.802	77	0,3%	755	2,7%	5.666	24,5%
Filiales	1.374	-11	-0,8%	-85	-5,8%	-243	-15,0%
Bancos	7.089	9	0,1%	139	2,0%	2.042	40,5%
<i>Promemoria (datos ex filiales):</i>							
Crédito Doméstico	32.915	317	1,0%	274	0,8%	-507	-1,5%

Evolución de Saldos Finales



Evolución de Saldos Medios Mensuales



Sucursales Internacionales, solo posiciones con clientes CBU

Saldos medios mensuales, en millones de euros

Incluye filiales

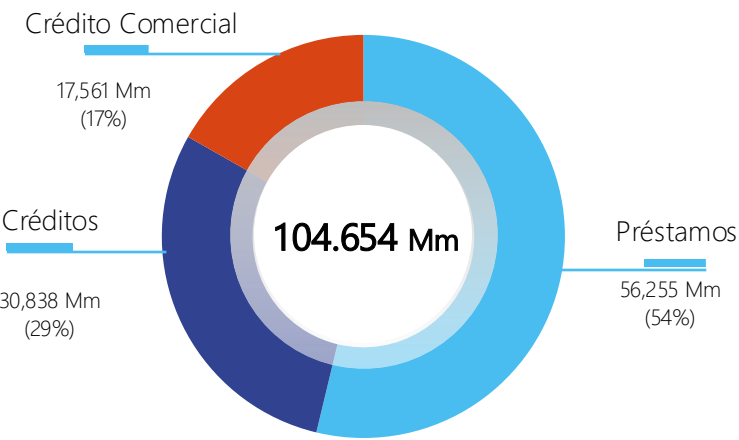
Información Confidencial

■ Total CBU
 —●— Corporativa España
 —●— Banca Internacional

Gráficos: Miles de millones de euros

02. Balance. Inversión no dudosa por Productos

Distribución de la inversión por productos

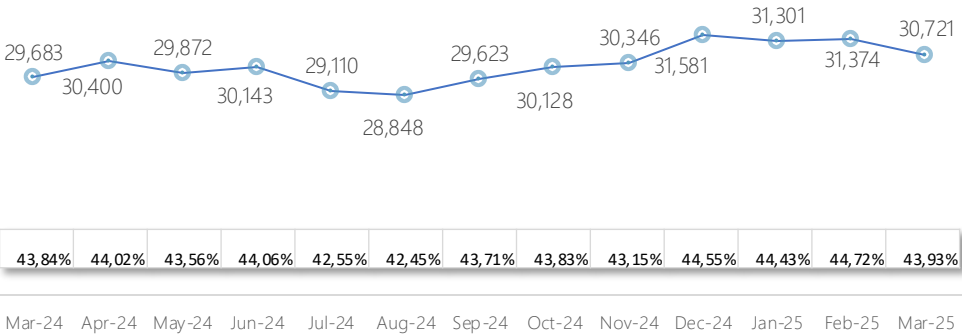


Evolución de la inversión por productos

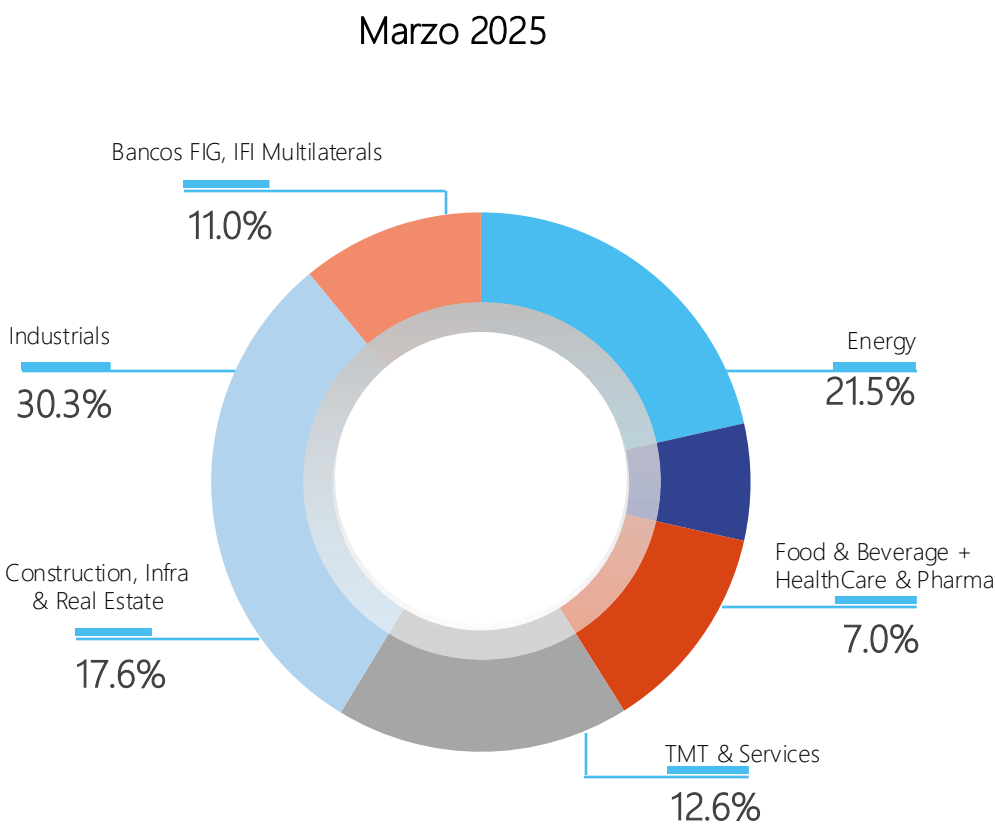
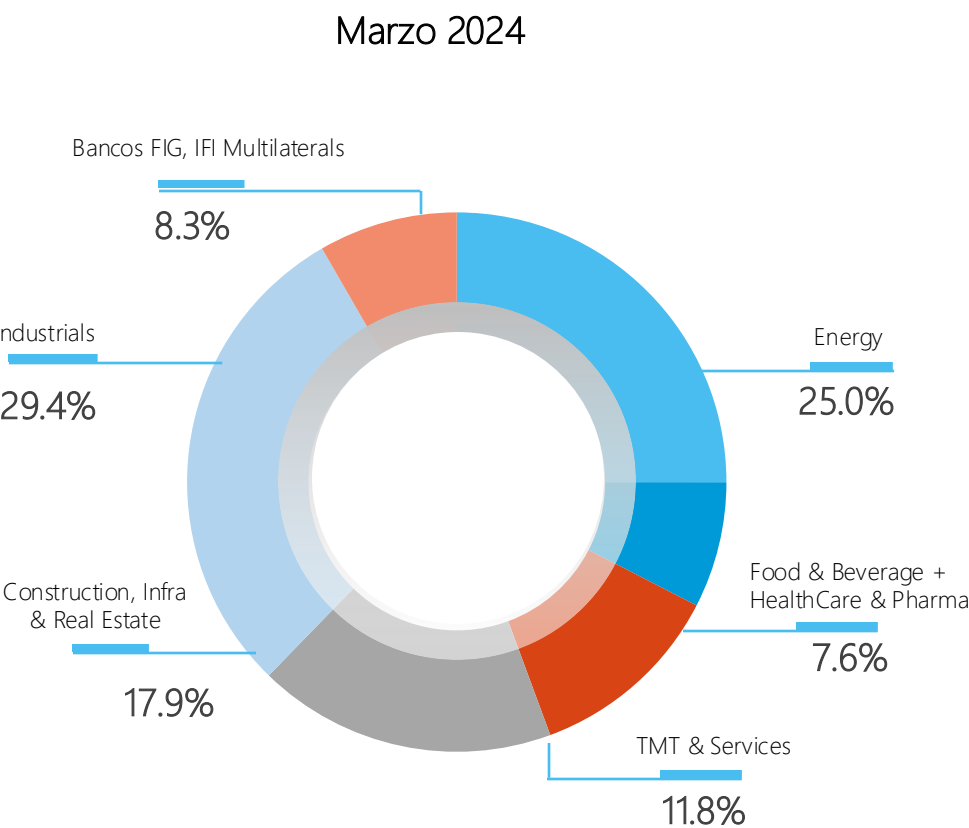
Saldo medio	Mar. 24	Dic. 24	Mar. 25	Var. interanual		Var. Anual	
				Millones	%	Millones	%
» Préstamos	54.098	55.712	56.255	2.157	3,99%	543	0,97%
» Créditos	29.493	30.947	30.838	1.345	4,56%	-109	-0,35%
» Crédito Comercial	14.295	17.181	17.561	3.266	22,85%	380	2,21%

Saldos medios mensuales

Créditos: Importe (saldo puntual) y porcentajes de dispuesto sobre límite



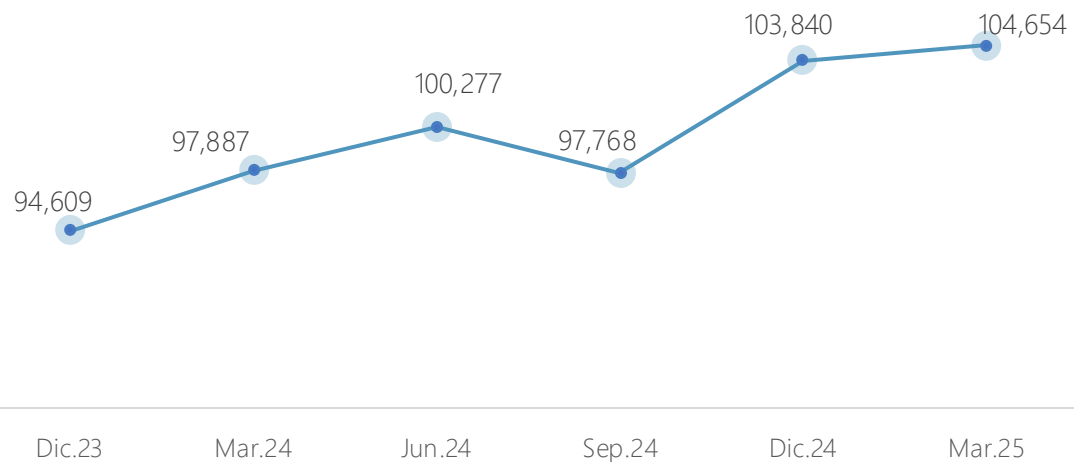
02. Balance. Pesos de la inversión por carteras sectoriales, CBU.



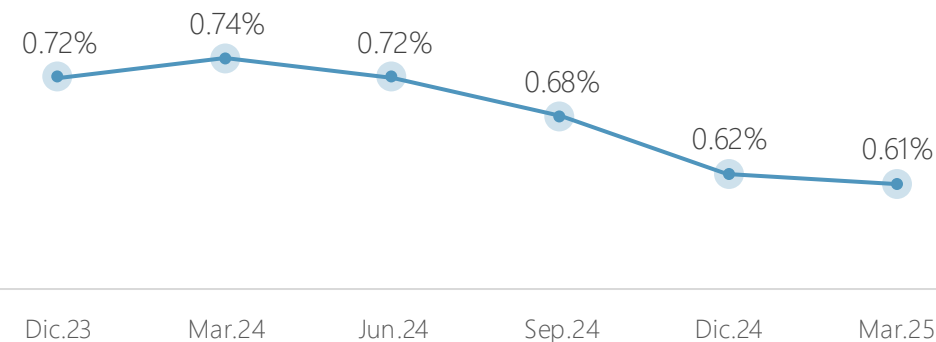
Distribución sectorial del Balance de la Corporate Banking Unit
Datos IGC, visión ajustada.

02. Balance. Evolución de la inversión y de la morosidad

» Variación trimestral de la Inversión no dudosa
(Salos puntuales)



» Ratio de Mora



03. Cuenta de Resultados

03. Cuenta de Resultados. Comparación interanual

	Mar. 24	Mar. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	343,2	351,4	8,2	2,4%
• Margen Inversión	233,2	234,7	1,5	0,6%
• Margen Recursos	110,0	116,7	6,7	6,1%
» Comisiones	166,1	187,9	21,9	13,2%
• Recurrentes	102,1	103,7	1,6	1,6%
• No Recurrentes y otros	64,0	84,2	20,3	31,7%
Total Margen Ordinario	509,2	539,3	30,1	5,9%

02. Cuenta de Resultados. Comparación interanual

» Corporativa Nacional

	Mar. 24	Mar. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	194,6	185,1	-9,5	-4,9%
• Margen Inversión	158,3	152,9	-5,4	-3,4%
• Margen Recursos	36,3	32,2	-4,1	-11,4%
» Comisiones	120,6	135,5	14,9	12,3%
• Recurrentes	66,3	68,1	1,8	2,7%
• No Recurrentes y otros	54,4	67,5	13,1	24,0%
Total Margen Ordinario	315,3	320,6	5,3	1,7%

» Sucursales Internacionales

	Mar. 24	Mar. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	46,0	57,2	11,3	24,6%
• Margen Inversión	45,0	56,5	11,4	25,4%
• Margen Recursos	0,9	0,8	-0,1	-15,7%
» Comisiones	20,9	27,2	6,3	30,4%
• Recurrentes	12,8	12,8	0,0	0,0%
• No Recurrentes y otros	8,1	14,4	6,3	78,5%
Total Margen Ordinario	66,8	84,4	17,6	26,4%

» Instituciones

	Mar. 24	Mar. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	82,3	89,6	7,4	9,0%
• Margen Inversión	22,5	19,3	-3,2	-14,3%
• Margen Recursos	59,8	70,4	10,6	17,7%
» Comisiones	19,6	20,1	0,5	2,5%
• Recurrentes	18,3	18,0	-0,3	-1,9%
• No Recurrentes y otros	1,3	2,1	0,8	65,3%
Total Margen Ordinario	101,9	109,7	7,9	7,7%

» Filiales

	Mar. 24	Mar. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	20,3	19,4	-0,9	-4,5%
• Margen Inversión	7,4	6,1	-1,3	-17,9%
• Margen Recursos	12,9	13,3	0,4	3,1%
» Comisiones	5,0	5,1	0,2	3,2%
• Recurrentes	4,8	4,9	0,1	2,6%
• No Recurrentes y otros	0,2	0,2	0,0	14,2%
Total Margen Ordinario	25,3	24,5	-0,8	-3,0%

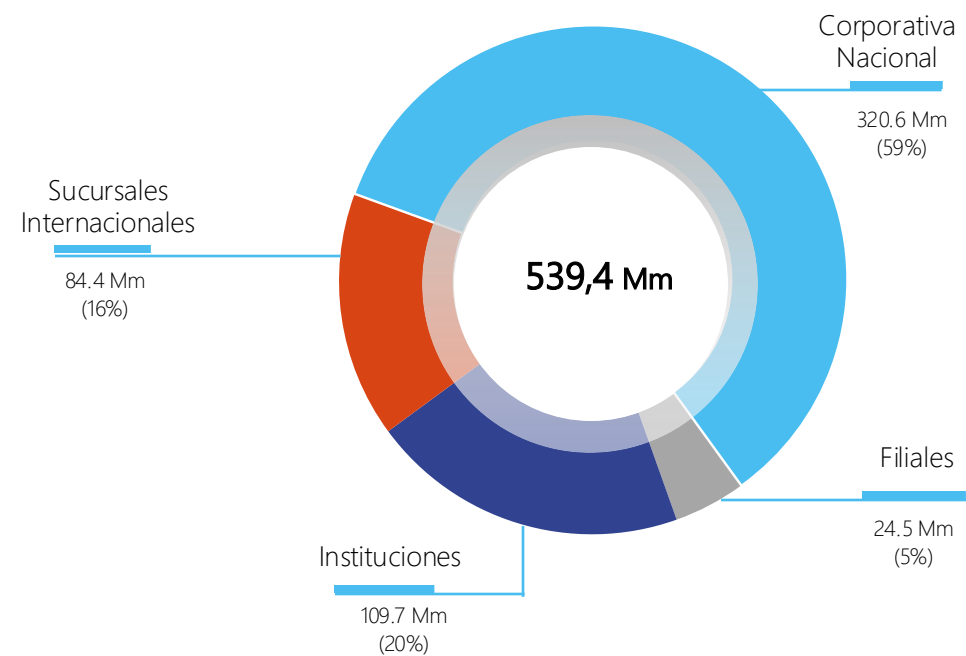
Sucursales Internacionales, solo posiciones con clientes CBU

Datos en millones de euros.

Información Confidencial

02. Cuenta de Resultados. Distribución por negocios

Distribución del margen ordinario por negocios



Evolución del margen ordinario por negocios

	Mar. 24	Mar. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Corporativa	382,1	405,1	23,0	6,0%
• Corporativa Nacional	315,3	320,6	5,3	1,7%
• Sucursales Internacionales	66,8	84,4	17,6	26,4%
» Filiales	25,3	24,5	-0,8	-3,0%
» Instituciones	101,9	109,7	7,9	7,7%
• CIB	11,2	10,8	-0,3	-3,0%
• Direcciones Territoriales	90,7	98,9	8,2	9,0%

Perímetro de gestión de CIB.
 Sucursales Internacionales, solo posiciones con clientes CBU
 Datos en millones de euros.

02. Cuenta de Resultados. Diciembre 2024

(datos acumulados)

Negocio Bancario + Seguros y Asset Management

	CIB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	1.674,4	10.226,9	16,37%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	456,2	4.358,8	10,47%
Total Margen Ordinario²	2.130,6	14.585,6	14,61%
Gastos Explotación	-198,1	-4.621,4	4,29%
Margen Explotación	1.932,4	9.964,2	19,39%
Pérdidas por deterioro y otros	149,3	-1.440,9	-10,36%
Resultado antes de Impuestos	2.081,7	8.523,3	24,42%
Saldo Medio Inversión Bruta³	98.344	320.884	30,65%
Saldo Medio Recursos	38.476	523.597	7,35%

Negocio Bancario (ex Seguros y Asset Management)

	CIB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	1.666,4	9.958,4	16,73%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	421,1	2.504,6	16,81%
Total Margen Ordinario²	2.087,4	12.463,0	16,75%
Gastos Explotación	-193,5	-4.353,2	4,45%
Margen Explotación	1.893,9	8.109,8	23,35%
Pérdidas por deterioro y otros	149,3	-1.436,9	-10,39%
Resultado antes de Impuestos	2.043,2	6.672,9	30,62%
Saldo Medio Inversión Bruta³	98.344	320.884	30,65%
Saldo Medio Recursos	31.841	353.464	9,01%

Datos en millones de euros

Fuente: Reporting Corporativo.

Notas:

- 1. Margen de Seguros y Asset Management incluido todo en comisiones, aunque contablemente seguros de vida ahorro mapean en margen de intereses. Incluye coste FGD
- 2. Margen ordinario según IGC, ajustado a visión contable. No incluye Filiales, ni resultados de CPC generados en CIB
- 3. Saldo medio del año.

03. Cuenta de Resultados. Diciembre 2024 (sin B. Instituciones)

Negocio Bancario + Seguros y Asset Management

	CIB & IB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	1.320,6	10.226,9	12,91%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	419,3	4.358,8	9,62%
Total Margen Ordinario²	1.740,0	14.585,6	11,93%
Gastos Explotación	-160,9	-4.621,4	3,48%
Margen Explotación	1.579,0	9.964,2	15,85%
Pérdidas por deterioro y otros	150,0	-1.440,9	-10,41%
Resultado antes de Impuestos	1.729,1	8.523,3	20,29%
Saldo Medio Inversión Bruta³	84.689	320.884	26,39%
Saldo Medio Recursos	13.721	523.597	2,62%
ROTE 12 meses	17,10%	25,78%	

Negocio Bancario (ex Seguros y Asset Management)

	CIB & IB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	1.312,8	9.958,4	13,18%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	387,2	2.504,6	15,46%
Total Margen Ordinario²	1.700,0	12.463,0	13,64%
Gastos Explotación	-156,7	-4.353,2	3,60%
Margen Explotación	1.543,4	8.109,8	19,03%
Pérdidas por deterioro y otros	150,0	-1.436,9	-10,44%
Resultado antes de Impuestos	1.693,4	6.672,9	25,38%
Saldo Medio Inversión Bruta³	84.689	320.884	26,39%
Saldo Medio Recursos	9.190	353.464	2,60%
ROTE 12 meses	16,74%	20,08%	

Fuente: Reporting Corporativo.

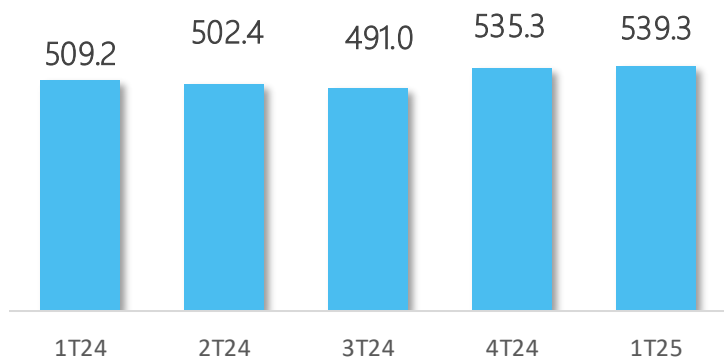
Notas:

1. Margen de Seguros y Asset Management incluido todo en comisiones, aunque contablemente seguros de vida ahorro mapean en margen de intereses. Incluye coste FGD
2. Margen ordinario según IGC, ajustado a visión contable. No incluye Filiales, ni resultados de CPC generados en CIB.
3. Saldo medio del año.

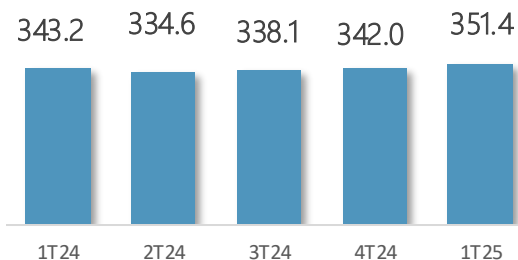
Datos en millones de euros

03. Cuenta de Resultados. Evolución trimestral

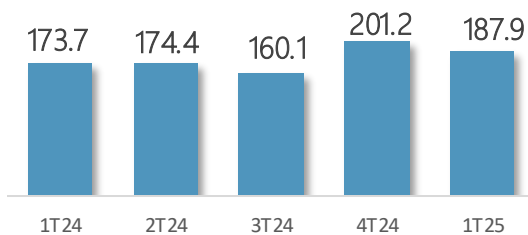
» Margen Ordinario



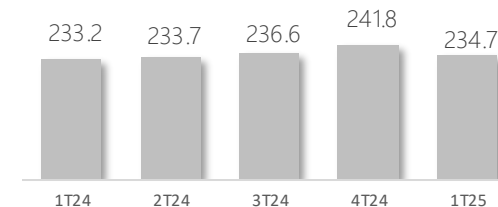
» Margen Financiero



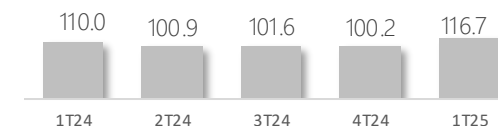
» Comisiones



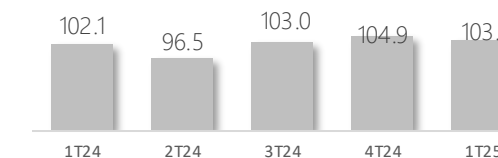
» Margen de la inversión



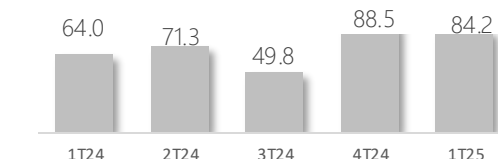
» Margen de los Recursos



» C. Recurrentes



» C. No Recurrentes y otros

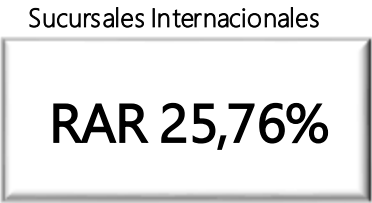
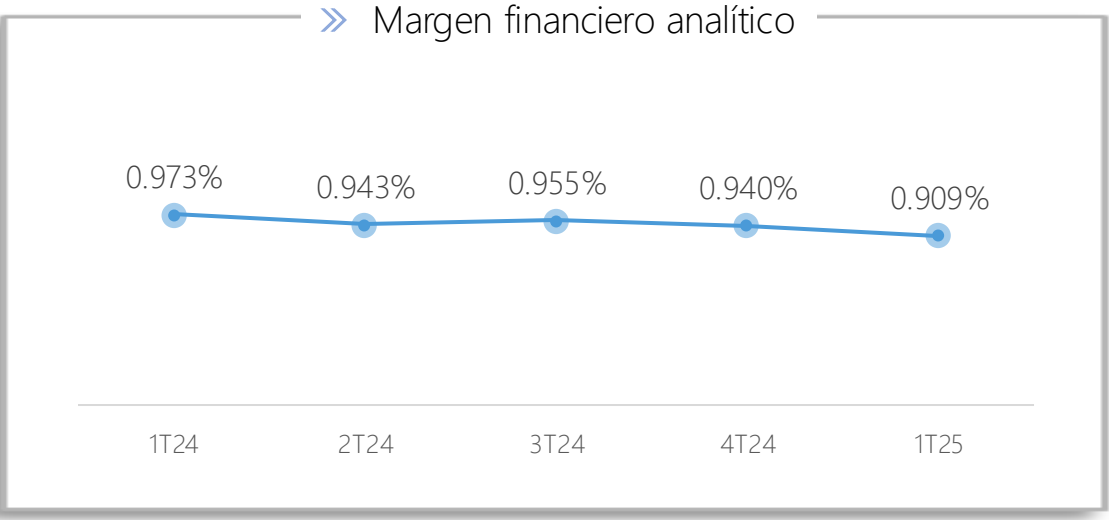
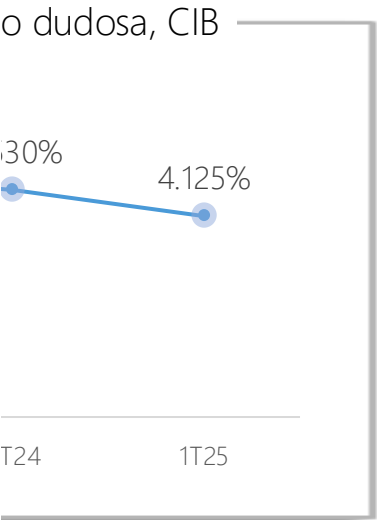


03. Resultados. Evolución del rendimiento de la inversión

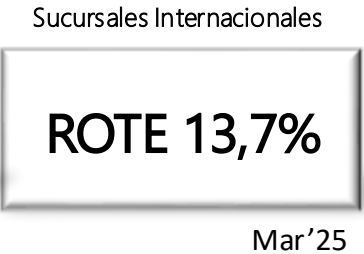
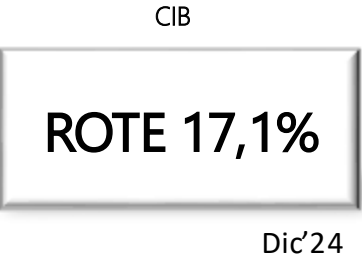
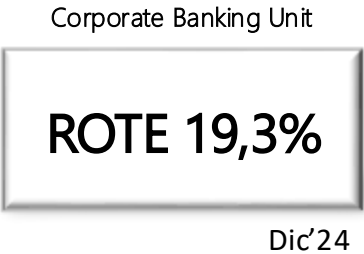
GLESIAS <mgil@caixabank.com>
, 2 de junio de 2025 11:52
QUE ECHEVARRIA <pduque@caixabank.com>
ltados por Negocios 1T25- CIB & Internacional e Instituciones

bla con la evolución comparable del ROTE de CIB abierta por origen:

12 meses	Dic'24	1T25	Var.
	15,4%	15,9%	0,48%
	15,3%	15,8%	0,51%
va España	16,8%	17,4%	0,62%
va	10,9%	11,3%	0,42%
	23,1%	21,5%	-1,6%



Mar'25



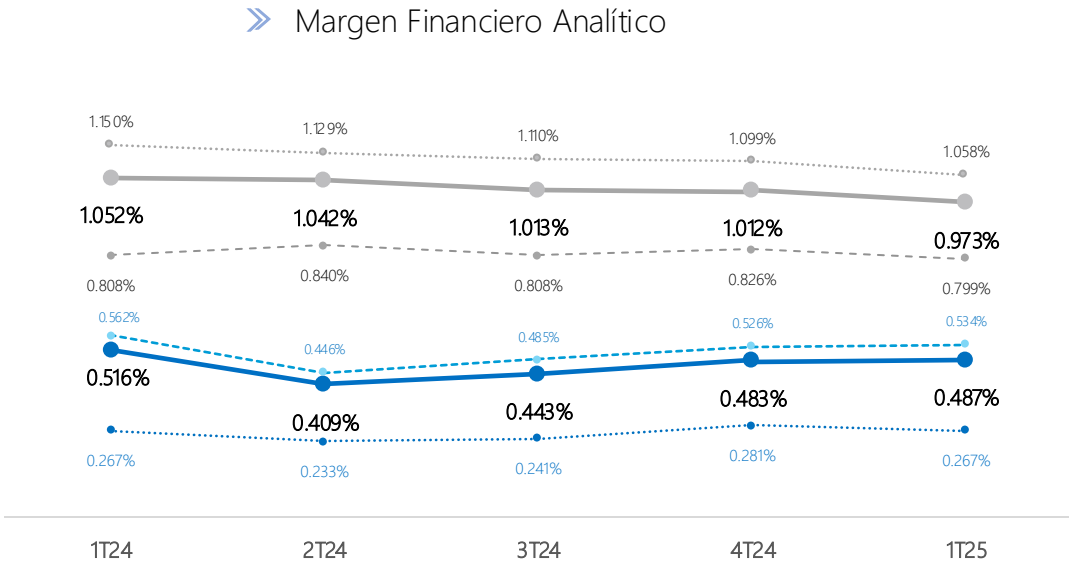
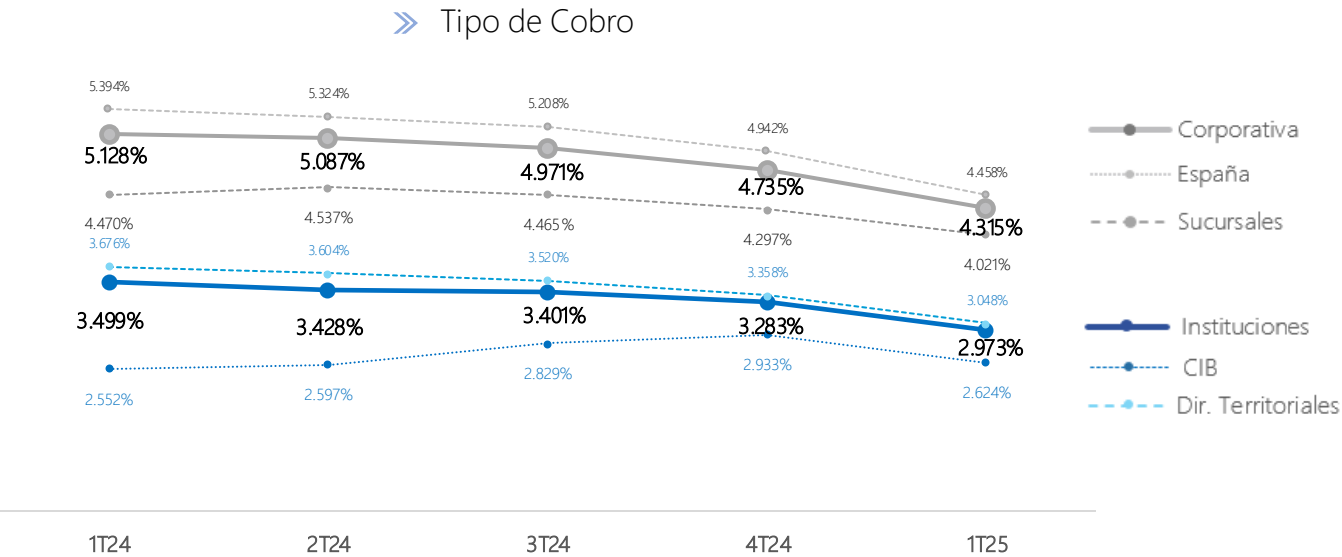
RAR y ROTE de Sucursales Internacionales incluyen todo su negocio, incluidos clientes B. Empresas,

03. Inversión. Tipo de cobro y margen financiero. Distribución por negocios

» Saldos medios trimestrales

	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
» Corporativa	77.742	80.763	81.566	85.223	87.272
• España	55.346	56.478	55.538	57.930	58.624
• Sucursales	22.396	24.285	26.029	27.293	28.647
» Instituciones	17.507	17.285	15.461	15.441	16.044
• CIB	2.751	3.016	2.646	2.715	2.834
• Direcciones Territoriales	14.756	14.270	12.815	12.726	13.210

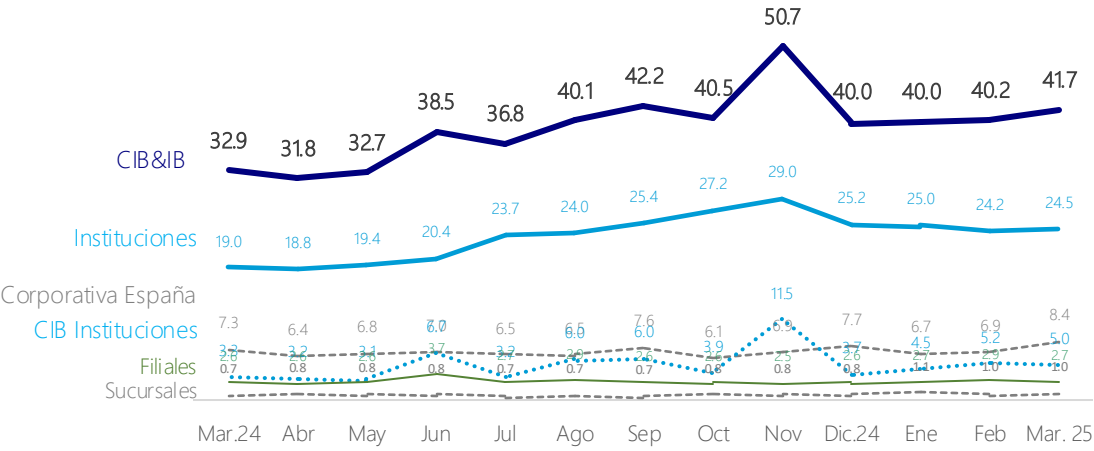
Miles de millones de euros.



03. Recursos invertibles.

Evolución de saldos puntuales y retribución de los saldos a la vista.

» Saldo puntual Depósitos

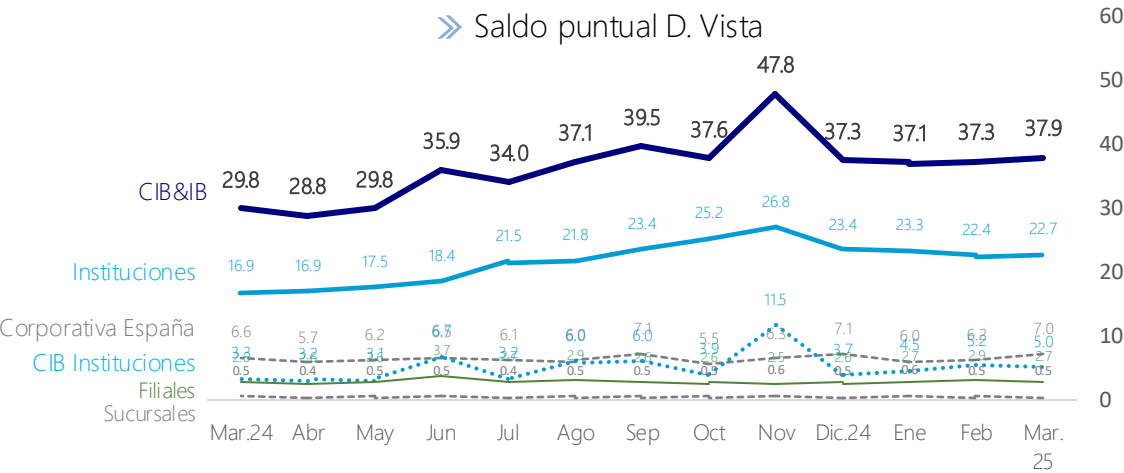


» Depósitos

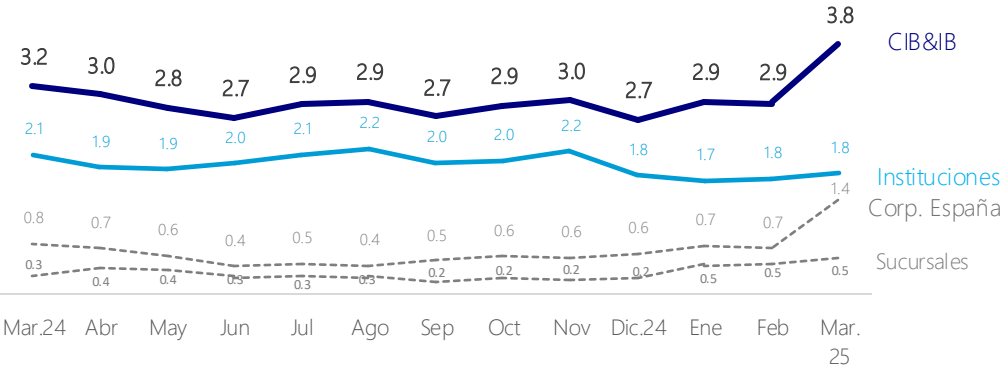
	Saldo Medio				Tipo de Interés Medio	
	Total	No Remunerado	Remunerado	% Remunerado	Total	Remunerado
Total	38.736	13.613	25.123	64,9%	1,42	2,20
Corporativa Esp.	7.914	2.724	5.190	65,6%	1,48	2,26
CIB Instituciones	3.719	1.131	2.588	69,6%	1,75	2,51
Filiales	2.956	2.190	766	25,9%	0,79	3,06
Bca. Instituciones	24.147	7.568	16.579	68,7%	1,43	2,09

Fuente: Planificación Corporativa
No incluye Sucursales Int. ni recursos transitorios

» Saldo puntual D. Vista



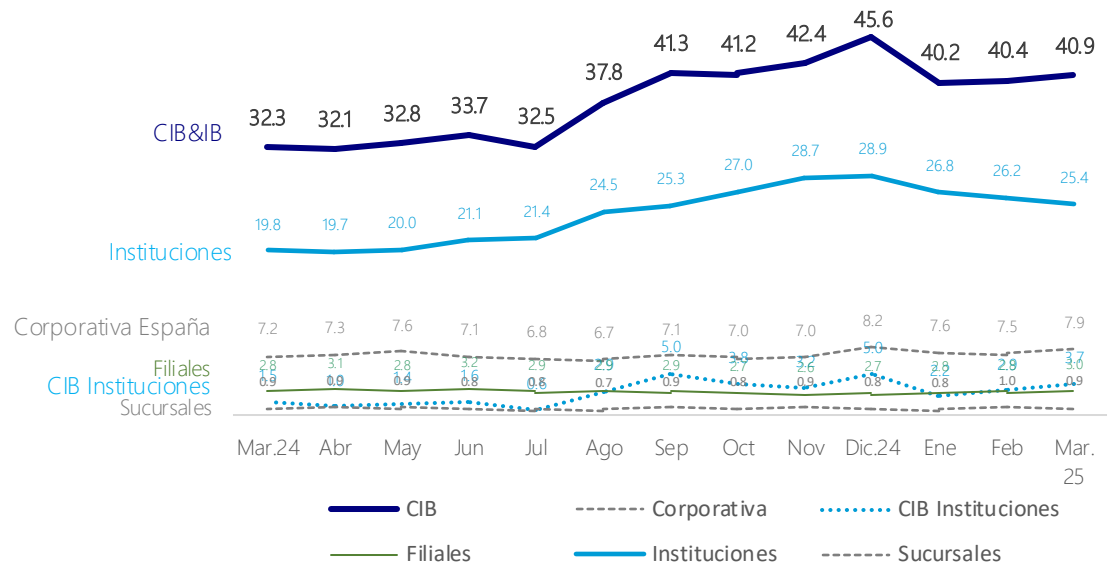
» Saldo puntual D. Plazo⁽¹⁾



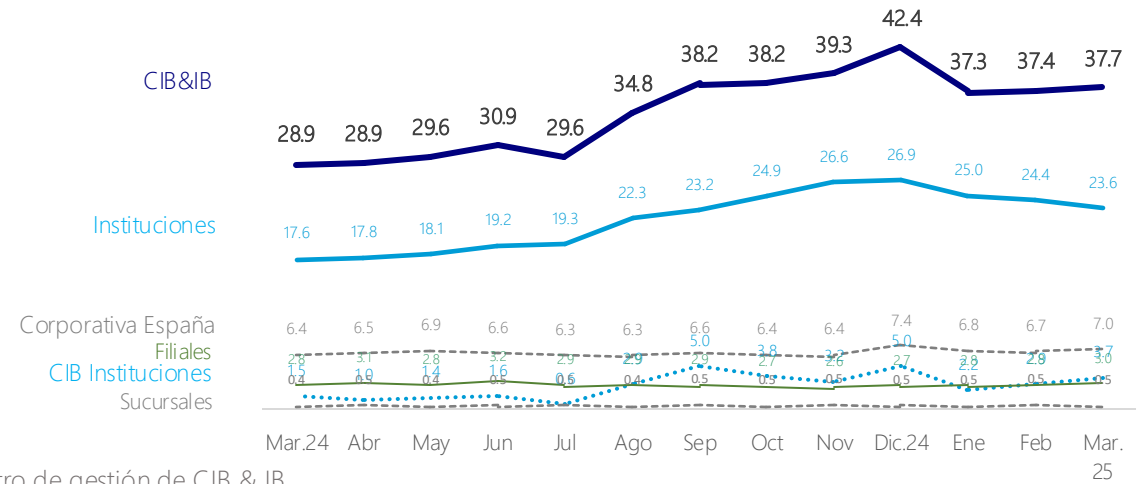
⁽¹⁾ Depósitos de plazo en CIB Instituciones y Filiales no representado por ser poco relevante

03. Recursos invertibles. Evolución de saldos medios

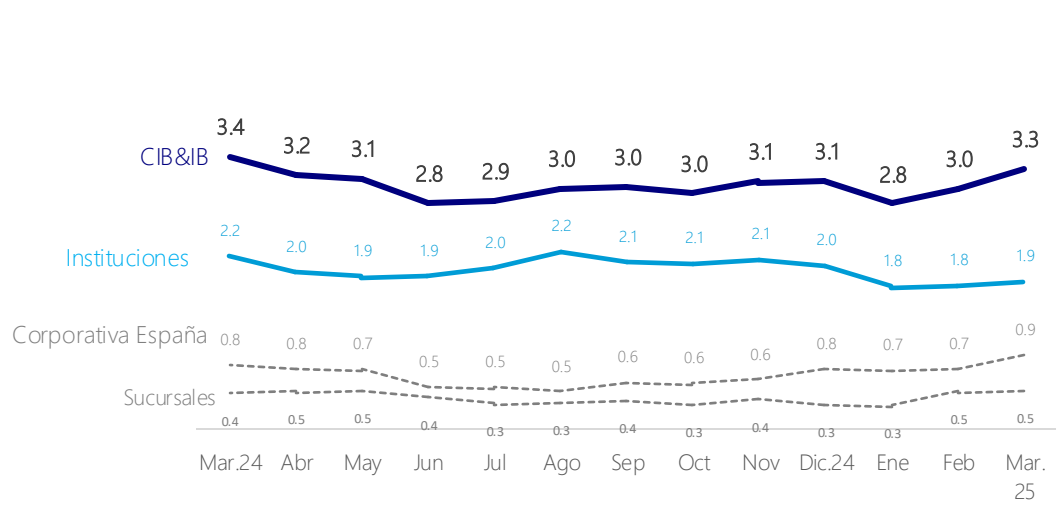
» Saldo medio Depósitos



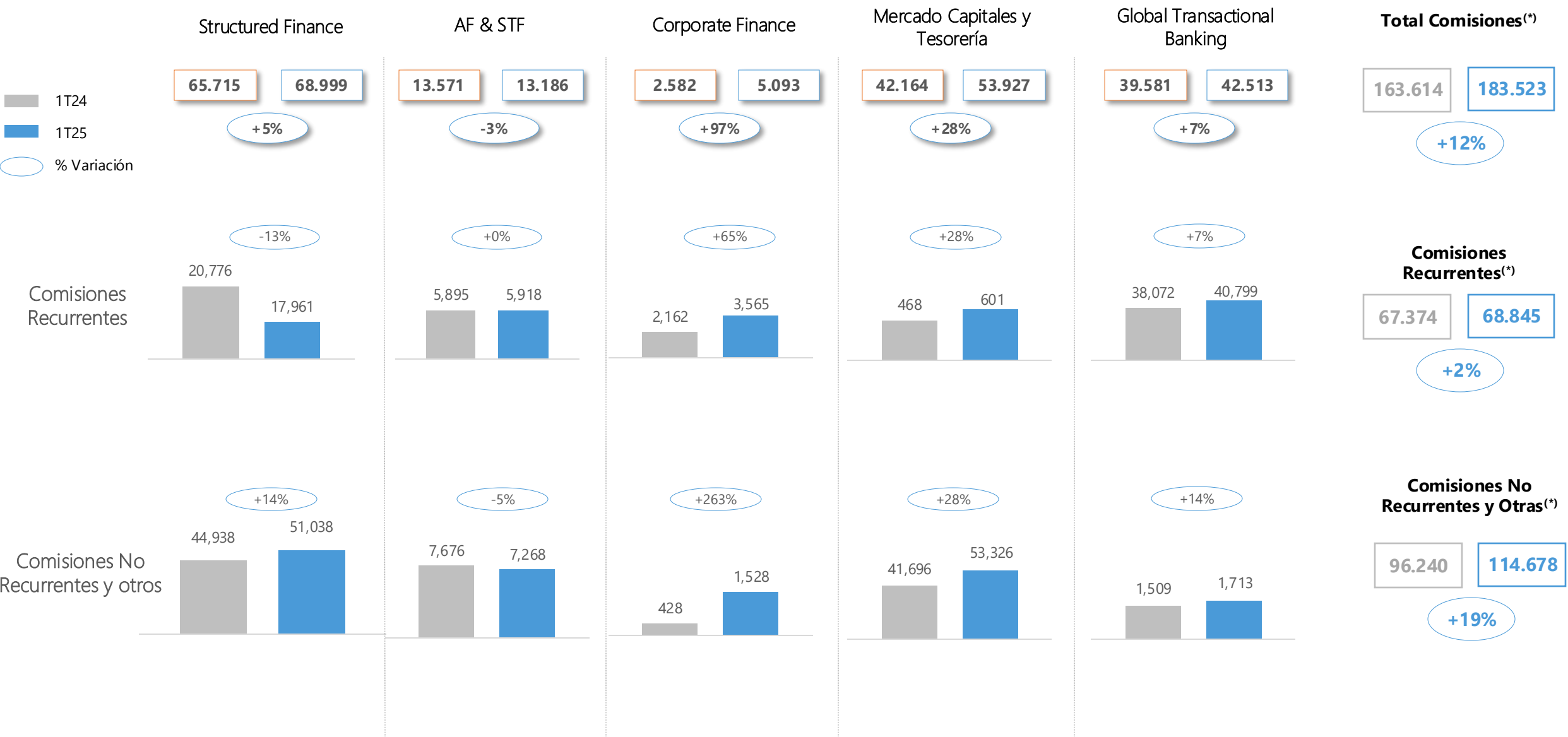
» Saldo medio D. Vista



» Saldo medio D. Plazo⁽¹⁾



02. Resultados. Comisiones de negocios especializados



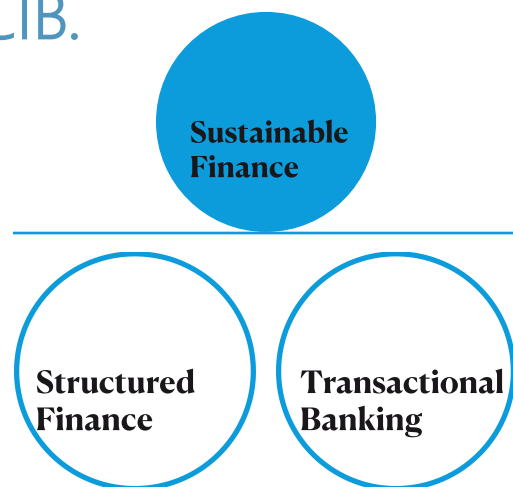
04. Retos 2025

04. Retos 2025.

	Reto Mar. 25	Real Mar. 25	% Consecución
» Inversión no Dudosa			
• Saldo medio mensual	104.471	104.654	100,2%
• Margen Inversión	237	235	99,0%
» Recursos			
• Saldo medio mensual	57.836	51.095	88,3%
• Margen Recursos	104	117	112,1%
Margen Financiero	341	351	103,0%
» Comisiones			
• Recurrentes	105	104	98,3%
• No recurrentes y otras	65	84	129,8%
Total Comisiones	170	188	110,3%
Margen Ordinario	511	539	105,5%

05. ESG Advisory. Resumen actividad 1T25

05. ESG Advisory. Propuesta de valor integrada y diferencial diseñada por CIB.





League Tables Sustainable Finance 2024
 #4 Sustainable Finance EMEA
 #13 Sustainable Finance Global



Global Finance Awards
 Best Bank Sustainable Finance Western Europe
 + 4 other recognitions in Sustainable Finance
Most awarded bank in Western Europe



Euromoney Awards
 Best Bank in Sustainability in Spain



Global Sustainable Finance Awards
 Best Bank for Sustainable Finance – Spain and Europe

RECONOCIMIENTOS

- Publicación Artículo *Sustainable Supply Chain Finance (SSCF)* en LMA – Horizons 2024 ([Link](#))
- Digital Banker – *Excellence in Net Zero Transition Initiative*
- Contemplado en el Informe *Building the Sustainable Investment Bank of the future* de UNEP-Fi de 2023
- Premio “*Sustainability Actions 2022*” reconocido por RSE
- Caso de Éxito incluido en el Informe “*Leadership Strategies for Client Engagement*” de UNEP-Fi y Universidad de Cambridge









Objetivo 25-27:
 €100Bn Movilización Sostenible



>600 deals



€83Bn movilizados desde 2022



>30 geografías



+ 50 Mandatos Firmados desde 2022



> 11 Sectores de actividad



Alcance Nacional e Internacional

05. ESG Advisory. Mandatos firmados 2022-2025

2022	Compañía	Fecha firma
1	 Celsa	11/01/2022
2	 Eiffage Energía	17/02/2022
3	 Exolum - CLH	25/02/2022
4	 Solarpack	31/03/2022
5	 Mango	25/04/2022
6	 ISDIN	05/05/2022
7	 Almirall	17/05/2022
8	 Vall Companys	13/06/2022
9	 El Corte Inglés	23/06/2022
10	 MicroBank	13/07/2022
11	 Sonae	14/07/2022
12	 Fertiberia	27/09/2022
13	 Gransolar	27/09/2022
14	 Solaria	03/10/2022
15	 Mutua Madrileña	10/10/2022
16	 BA Glass	10/10/2022
17	 EMT	02/11/2022
18	 Acerinox	12/11/2022
19	 Grupo FCC	14/11/22

2023	Compañía	Fecha firma
20	 Tendam	24/01/2023
21	 Ignis	09/02/2023
22	 Sacyr	22/02/2023
23	 Leroy Merlin	24/02/2023
24	 Plenium Partners	27/02/2023
25	 Fluidra	10/03/2023
26	 AWWG-Pepe Jeans	16/03/2023
27	 Vueling	11/04/2023
28	 Abertis	13/04/2023
29	 Armando Álvarez	24/04/2023
30	 Metro Madrid	26/05/2023
31	 Alsea	31/05/2023
32	 TITSA	13/06/2023
33	 Desigual-Abasic	21/06/2023
34	 Ebro Foods	7/07/2023
35	 Greenergy	19/10/2023
36	 Vertex	28/11/23

2024	Compañía	Fecha firma
37	 Planeta	24/01/2024
38	 Iberia	25/01/2024
39	 Itinere	24/01/2024
40	 Lidl	05/02/2024
41	 L'Energètica	20/02/2024
42	 ACS	12/03/2024
43	 Telefónica	04/04/2024
44	 Avalmadrid	14/05/2024
45	 Talgo	10/07/2024

2025	Compañía	Fecha firma
46	 Avintia	24/02/2025
47	 ALSA	06/03/2025
48	 Matrix Renewables	13/03/2025
49	 Parques Reunidos	03/04/2025
50	 Grupo DIA	04/04/2025
51	 Astara	29/04/2025

Actualizado a 30 de abril

05. ESG Advisory. Análisis de actividad 2025

Nuevos Acuerdos en 2025 y temáticas de interés definidas con cada cliente:

ESG Strategy

Net Zero Advisory

ESG Rating Advisory

Sustainable Finance

Clean Tech Advisory

CLIENTES			Estrategia	Net Zero	Rating	Marco SF	Clean Tech
1.		AVINTIA	X	X	X	X	X
2.		ALSA	X	X	X	X	X
3.		MATRIX RENEWABLES			X	X	
4.		PARQUES REUNIDOS	X	X	X	X	X
5.		GRUPO DIA	X	X	X	X	X
6.		ASTARA		X		X	

Clientes reactivados y nuevas temáticas de interés definidas con cada uno:

ESG Strategy

Net Zero Advisory

ESG Rating Advisory

Sustainable Finance

Clean Tech Advisory

CLIENTES			Estrategia	Net Zero	Rating	Marco SF	Clean Tech
7.		ECI					X
8.		MUTUA MADRILEÑA	X	X			
9.		VALL COMPANYS	X	X	X		X
10.		ACERINOX		X	X		
11.		VUELING					X

+ 4 clientes con Acuerdo de Colaboración en vigor (firmados en 2023-2024):



Principales Novedades



ZOOM EN CADENA DE SUMINISTRO

- Respuesta al creciente interés en el mercado por la gestión ESG de la cadena de suministro.
- Apoyo en el desarrollo y gestión de la cadena de suministro para ayudar al cliente a detectar oportunidades y potenciar la gestión sostenible de su cadena.



DESARROLLO DE LOS MÓDULOS PENDIENTES:

Impacto en Biodiversidad
 Economía Circular

Descarbonización 2023
 Gestión del Agua 2024



VISIÓN TRANSVERSAL SOBRE CLEAN TECH:

- Complementamos la visión de esta temática con la irrupción de nuevas tecnologías limpias de generación, almacenamiento y eficiencia energética.
- Apoyamos a los clientes a desarrollar una visión transversal de su recurso energético y detectar oportunidades en cuanto a su modelo de negocio, según tendencias de mercado.

05. ESG Advisory. Seguimiento Plan de Sostenibilidad 2025-2027

> Movilización finanzas sostenibles

(Importe acumulado; millones de euros)					Objetivo 2024						Objetivo 2025		1T24 vs 1T25
	3M24	6M24	9M24	2024	2024	% cumpl. 1T24	3M25	6M25	9M25	2025	2025	% cumpl. vs 2025	
Retail	227	541	976	1.917	866	26%	348	-	-	-	1.124	31%	+121
CPC	-	-	-	-	-	-	143	-	-	-	675	21%	+143
MicroBank	568	1.079	1.559	2.066	1.391	41%	547	-	-	-	2.073	26%	-21
Empresas	593	1.388	2.950	4.138	3.610	16%	665	-	-	-	3.976	17%	+72
CIB	3.690	8.556	12.365	19.530	19.224	19%	3.145	-	-	-	19.430	16%	-545
Total financiación sostenible	5.078	11.564	17.849	27.651	25.091	20%	4.848	-	-	-	27.278	18%	-230
Colocación bonos sostenibles	771	1.171	1.271	1.369	1.800	43%	838	-	-	-	1.900	44%	+67
AuM AM	1.543	2.684	3.478	5.218	500	309%	210	-	-	-	800	26%	-1.333
AuM VC	463	924	1.240	1.718	2.500	19%	715	-	-	-	2.600	28%	+252
Fondos terceras gestoras	-	-	-	-	-	-	118	-	-	-	-	-	+118
Total intermediación sostenible	2.777	4.779	5.989	8.306	4.800	58%	1.881	-	-	-	5.300	35%	-896
BPI	-	-	-	-	-	-	192	-	-	-	1.350	14%	+192
Total movilización Grupo	7.855	16.343	23.838	35.957	29.891	26%	6.921	-	-	-	33.928	20%	-934
<i>Pro-memoria</i>													
AuM AM (sin efecto mercado)	6	480	611	1.531	500	1%	210	-	-	-	800	26%	+204
Total movilización Grupo (sin efecto mercado)	6.318	14.139	20.971	32.270	29.891	21%							

- ✓ En el seguimiento de la cifra de movilización de finanzas sostenibles del Plan de Sostenibilidad 25-27, las principales novedades son:
- 1) la ampliación del perímetro del Grupo con la inclusión de CPC y BPI
 - 2) la no consideración del efecto mercado en la variación patrimonial de fondos sostenibles en CaixaBank Asset Management
 - 3) se amplía el alcance de la intermediación al incluir fondos de terceras gestoras y renting de movilidad sostenible
- ✓ Respecto a la originación sostenible en el primer trimestre, en la visión conjunta se observa un comportamiento similar al del 1T24:
- 1) en financiación, el mejor comportamiento en retail y con la inclusión de CPC, casi llega a compensar un comienzo de año algo más débil en CIB
 - 2) en intermediación, buen comportamiento en la actividad de bonos y en VidaCaixa, adicionalmente a la inclusión de Fondos de terceras gestoras
 - 3) En la comparación interanual, descontando el efecto mercado, el avance de la movilización se sitúa en un 20% (vs 21% en 1T24)

06. KPIs Plan Estratégico

06. KPIs Plan Estratégico

	2024	1T2025		
	Real	Presup.	Real	Cumpl.
Margen Ordinario	1.572,4	395,0	409,9	●
España	1.247,5	308,0	320,6	●
Internacional	324,9	87,1	89,2	●
Comisiones Recurrentes	322,6	85,1	84,4	●
España	264,4	69,4	68,1	●
Internacional	58,3	15,7	16,4	●
Comisiones No Recurrentes	224,9	57,5	65,7	●
España	171,1	43,2	51,3	●
Internacional	53,8	14,3	14,4	●
Volumen de Inversión	86.717	87.353	87.305	●
España	58.453	58.772	58.441	●
Internacional	28.264	28.580	28.864	●
Riesgos de Firma	24.043	24.319	23.960	●
España	19.452	19.549	19.563	●
Internacional	4.591	4.770	4.397	●
ROTE				
España	19,3%	nd	nd	
Internacional	12,9%	13,0%	13,7%	●
RAR				
España	28,0%		27,3%	n.a.
Internacional	25,8%		25,8%	n.a.
Movilización de Financiación Sostenible	19.530	3.303	3.145	●
Ingresos B2B (ORs)	0	11	11	●

07. Posicionamiento Competitivo

07. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Greenwich Awards

Corporate Banking Awards 2025



Share Leader
1st In Spain
(tied with BBVA and Santander)



Best Bank
in Spain

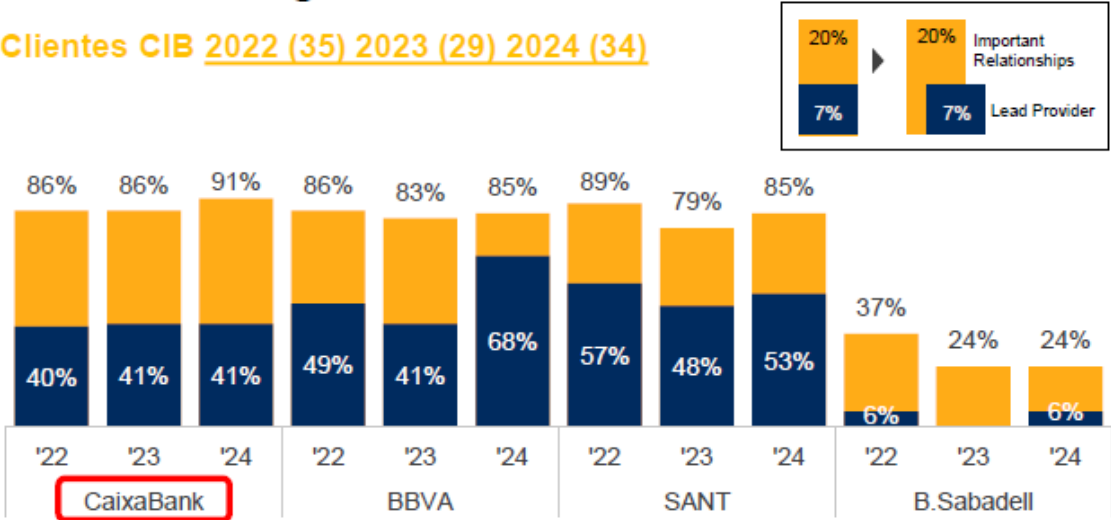
Note: Coalition Greenwich Corporate Banking Awards are based on the Coalition Greenwich Corporate Banking Study conducted from **June to November 2024**. Total of **906** corporates with annual turnover over **EUR €500m** in **Europe** were interviewed. Share Leaders Awards are based on market penetration as number of citations by respondents for Corporate Banking relationships. Quality Leader Awards are based on the Greenwich Quality Index which comprises of key product, operational, sales specialists, and digital drivers.

07. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Penetración por negocio doméstico / internacional

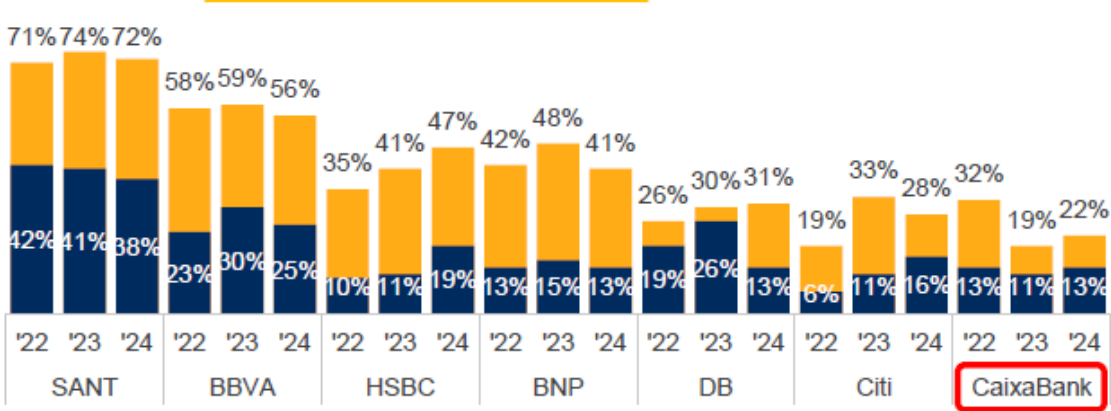
Necesidades negocio doméstico

Cientes CIB 2022 (35) 2023 (29) 2024 (34)



Necesidades negocio internacional

Cientes CIB 2022 (31) 2023 (27) 2024 (32)

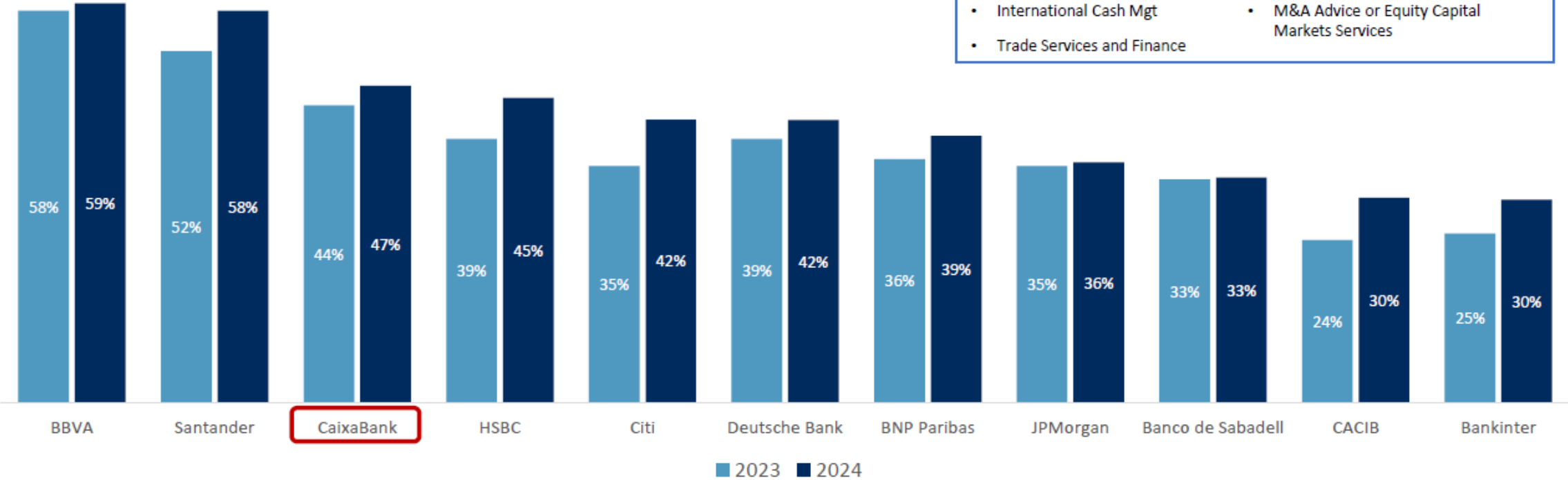


Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Large Corporate Banking Study - CaixaBank - Market Segment (29 / 34)

07. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Product Cross-Sell Effectiveness – Clientes CIB

Ratio = Avg. ($\frac{\text{No. of products for which the bank is used for}}{\text{No. of products used by the customer}}$)	
Products comprise of:	
• Credit • Debt Capital Markets • Domestic Cash Mgt • International Cash Mgt • Trade Services and Finance	• Foreign Exchange • Interest Rate Derivatives • Structured Finance • M&A Advice or Equity Capital Markets Services



Source: Coalition Greenwich Voice of Client – 2024 European Corporate Banking Study. Based on sales size greater than EUR 500mn

07. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Relación institucional

	CACIB		CaixaBank		BBVA		Citi		HSBC		Santander	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Customer Evaluators	2	3	14	19	14	18	3	3	3	6	14	18
Effectiveness of Senior Management in Supporting the Relationship	75	67	77	81	61	83	54	75	33	54	69	85
Customer Evaluators	4	7	25	32	25	30	9	11	10	16	25	31
Ease of Doing Business	50	61	68	68	67	63	54	57	61	58	60	58
Customer Evaluators	3	4	22	25	23	25	7	6	11	13	23	25
Overall Digital Experience	50	50	51	59	50	61	39	63	57	52	47	54
Customer Evaluators	3	5	17	17	17	16	5	4	7	7	17	17
Effectiveness to Digitize KYC Processes	42	40	55	40	48	39	55	34	29	34	43	38
Customer Evaluators	3	6	17	23	18	23	6	8	8	11	17	24
Effectiveness to Support KYC Processes	42	46	62	55	57	57	79	64	63	64	56	48
Customer Evaluators	1	1	3	2	5	2	1	1	2	1	5	3
Digitizing the Credit Process	50	25	54	38	40	25	25	25	25	25	43	21
Below Average / Weaker ← → Excellent / Distinctive												

Institutional Relationship Quality (GQI)

Cientes CIB

Provider	GQI Diff from Mean - Institutional	YOY Change
CACIB	76	▲50
CaixaBank	63	▲17
BBVA	63	▲32
Citi	39	▲39
HSBC	10	▼6
SANT	9	▲5

Evaluations are on a 5-point scale from excellent through poor with a point score that weights those evaluations as follows: 100-excellent, 50-above average, 25-average, 12.5-below average, and 0-poor. Source: Crisil Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study- Caixa Bank - Market Segment (44 / 53)

07.Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Relación comercial

	Citi		CaixaBank		HSBC		Bankinter		Santander		BBVA	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Customer Evaluators	9	10	25	29	11	15	10	9	25	30	25	29
Frequency of Contact (online/phone/person)	60	66	74	69	75	65	78	67	71	62	62	63
Customer Evaluators	9	10	25	29	11	15	10	9	25	31	25	29
Responsiveness and Timely Follow-up	67	63	70	65	68	63	70	67	65	59	63	63
Customer Evaluators	8	9	25	29	10	14	10	8	24	28	25	29
Proactive Provision of Advice	69	67	65	64	70	68	54	55	65	64	48	58
Customer Evaluators	8	11	24	28	11	14	10	9	23	29	24	28
Knowledge of Transaction Banking Needs	69	67	71	65	68	66	64	69	70	68	58	62
Customer Evaluators	9	10	20	26	11	14	6	7	21	28	23	27
Knowledge of International Banking Needs	72	78	58	63	73	70	48	46	72	66	60	56
Customer Evaluators	7	9	24	29	10	14	10	8	24	30	24	29
Effectively Coordinating Product Specialists	75	69	64	69	75	63	53	72	69	65	61	64
Below Average / Weaker ← → Excellent / Distinctive												

Relationship Management Quality (GQI)

Cientes CIB

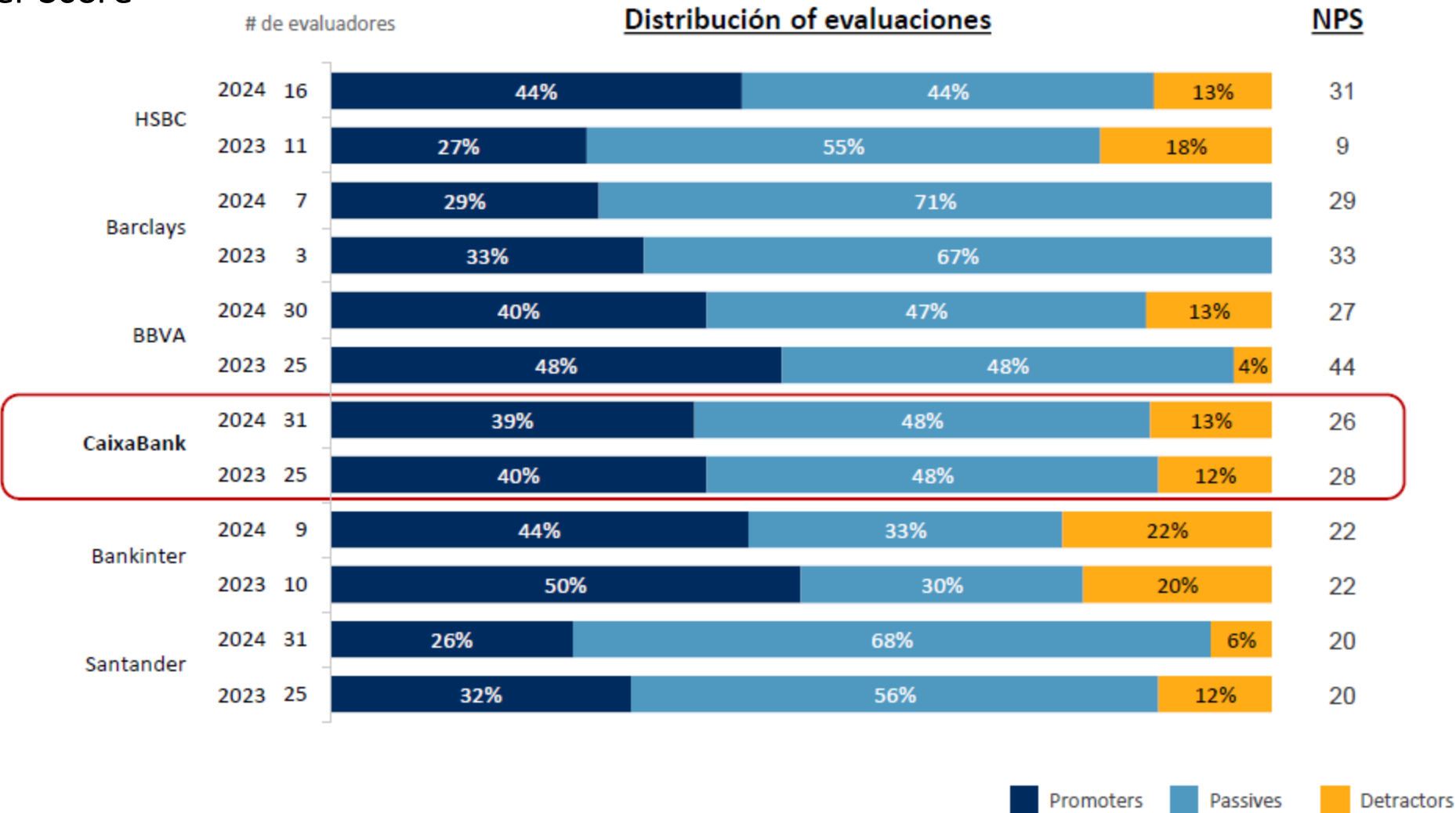
Provider	GQI Diff from Mean - Sales	YOY Change
Citi	42	▲19
CaixaBank	36	▲10
HSBC	30	▼30
Bankinter	20	▲19
SANT	14	▼6
BBVA	-7	▲22

Evaluations are on a 5-point scale from excellent through poor with a point score that weights those evaluations as follows: 100-excellent, 50-above average, 25-average, 12.5-below average, and 0-poor.
Source: Crisil Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study – Caixa Bank - Market Segment (44 / 53)

07. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Net Promoter Score

Clientes CIB



FY24 CIB RETURNS ARE ON AVERAGE ~200BPS HIGHER YOY, MOVING CLOSER TO MEETING “MID-TEENS” INDUSTRY MANAGEMENT TARGETS

Returns on Equity (publicly reported)

Announced segmental ROE for “CIB” division, excludes allocation of any Group or corporate centre capital

Key: ■ ≥13% ■ ≤7%

Ranked by FY 24 RoE	Q1 24 RoE	Q2 24 RoE	Q3 24 RoE	Q4 24 RoE	FY23	FY24
 Standard Chartered	23%	19%	19%	16%	20%	19%
 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ⁵	19%	20%	18%	17%	15%	18%
 BNP PARIBAS ²	21%	21%	17%	15%	15%	18%
J.P.Morgan	20%	17%	17%	19%	14%	18%
 WELLS FARGO	17%	15%	17%	13%	14%	16%
 BANK OF AMERICA ¹	16%	15%	15%	13%	16%	15%
 Goldman Sachs ³	18%	12%	13%	15%	12%	14%
Morgan Stanley	15%	13%	12%	16%	7%	14%
 HSBC	15%	14%	14%	13%	11%	13%
 citi ⁴	14%	13%	12%	13%	9%	13%
 Deutsche Bank ⁷	14%	11%	10%	6%	11%	8%
 BARCLAYS ⁸	12%	10%	9%	3%	7%	9%
 UBS ⁶	10%	9%	7%	8%	0%	8%
Average	~16%	~15%	~14%	~13%	~12%	~14%

Notes: “CIB” perimeter varies as does allocation of capital and corporate centre lines to divisions. No adjustments made through this presentation for different approaches

1. Sum of GM and GB; 2. Based on Group tax rate of 24%, annualizing capital through periods 3. Global Banking & Markets RoE 4. Markets, Banking & Services RoTCE 5. GBIS, underlying RONE excl restructuring charges 6. RoE excluding litigation and conduct charges 7. IB& CB Post Tax RoE 8. RoE excluding litigation and conduct charges and UK bank levy and the impacts of hedging arrangements relating to the over issuance of securities in the US

07. Boston Consulting Group. Corporate Banking Performance Benchmark 2024

CaixaBank CIB outperforming peers across most metrics; potential to improve deposit gathering

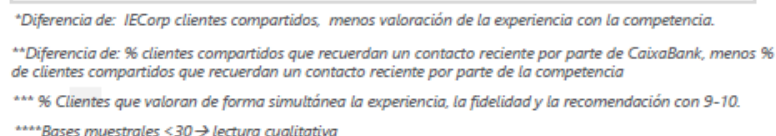
Excluding the bank with lowest RWA/LV

Key benchmark metric	CaixaBank Filiales	CaixaBank Corporativa	CaixaBank Internacional	CaixaBank CIB ¹	Peer median	Avg. of top performers ²	Peer median	Avg. of top performers ¹
Return on regulatory capital ³	183%	26%	11%	● 22%	17%	23%	17%	20%
Revenue/Loan Volume	857bps	254bps	131bps	● 222bps	190bps	224bps	168bps	193bps
Revenue growth (2021-23 CAGR ⁴)	-46%	-10%	52%	● -4%	11%	8%	12%	10%
Risk adjusted Credit income/Loan volume	244bps	154bps	120bps	● 144bps	123bps	136bps	118bps	130bps
Lending revenue/Loan volume	239bps	163bps	121bps	● 152bps	133bps	151bps	119bps	130bps
Loan Losses ⁵ /Loan volume	-4bps	10bps	1bps	● 9bps	7bps	15bps	3bps	0.03bps
Deposit NIM	219bps	215bps	91bps	● 203bps	120bps	231bps	120bps	44bps
TxB fee/Deposit volume	34bps	63bps	20bps	● 59bps	28bps	49bps	28bps	15bps
Revenue per RM	NA	10.5 EUR M	NA	● 12.5 EUR M	6.8 EUR M	6.5 EUR M	6.9 EUR M	6.5 EUR M
Revenue per client	NA	1264 EUR k	NA	● 1498 EUR k	793 EUR k	1520 EUR k	697 EUR k	1088 EUR k
Clients per RM	NA	8	NA	● 8	9	4	12	6
Cost/Income ratio	8%	6%	11%	● 7%	27%	25%	30%	22%
Loan to Deposit ratio	45%	598%	2128%	● 738%	367%	770%	320%	273%
RWA/Loan volume	35%	70%	82%	● 73%	62%	53%	62%	61%

● Segment outperforms peers ● Segment at peer median ● Segment underperforms peers

(1) CaixaBank CIB excludes Filiales segment. Includes Corporativa and Internacional only; (2) Top quartile players based on pre-tax profit; (3) Return defined as pre-tax profit (using worst of three-year average of loan loss provisions or actual losses per unit loan volume), divided by regulatory capital, defined as 12.5% of risk-weighted assets; (4) CAGR is calculated as average of growth of all banks in the peer group; For participants where 2021 numbers not available, 2022-23 growth considered; (5) Based on worst of three-year average of loan loss provisions or actual losses
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark

Copyright © 2025 by Boston Consulting Group. All rights reserved.



WORKING CAPITAL, FACTORING, CONFIRMING

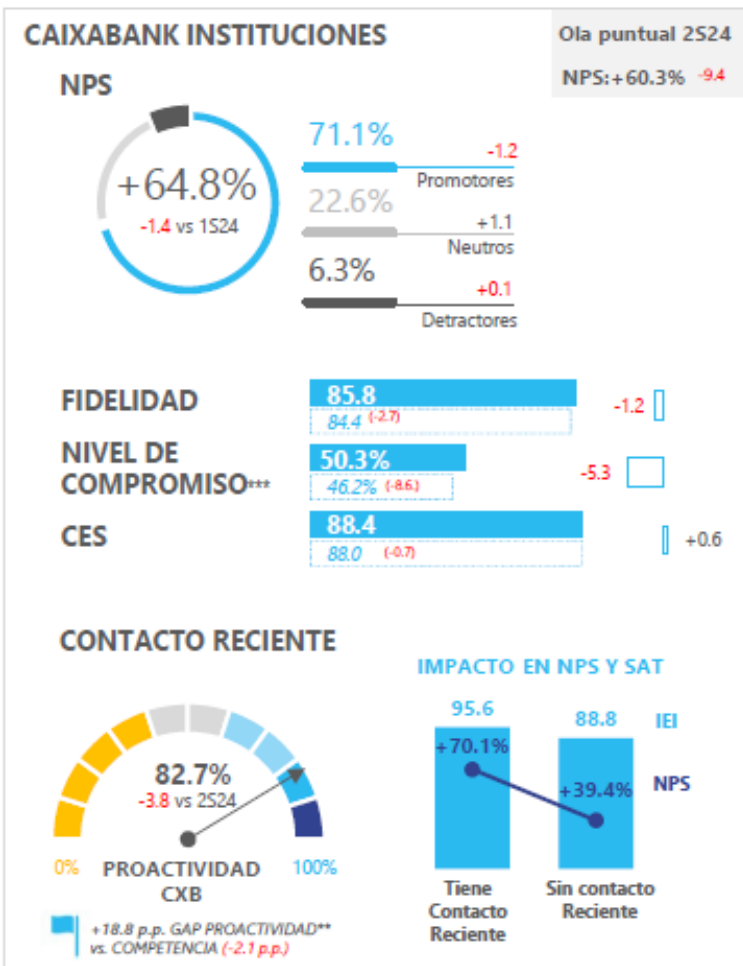
Métrica	Valor Actual	Diferencia vs 2S24	Nivel de Satisfacción
Experiencia	92.7	-0.8 vs 2S24	85.5% Muy Sat., 14.5% Neutros, 0.0% Insatisfechos
Especialistas	92.9	-1.8 vs 2S24	83.6% Muy Sat., 16.4% Neutros, 0.0% Insatisfechos

Ola puntual 1S25 Experiencia: 90.7 (-4.3) Especialistas: 91.7 (-2.5)

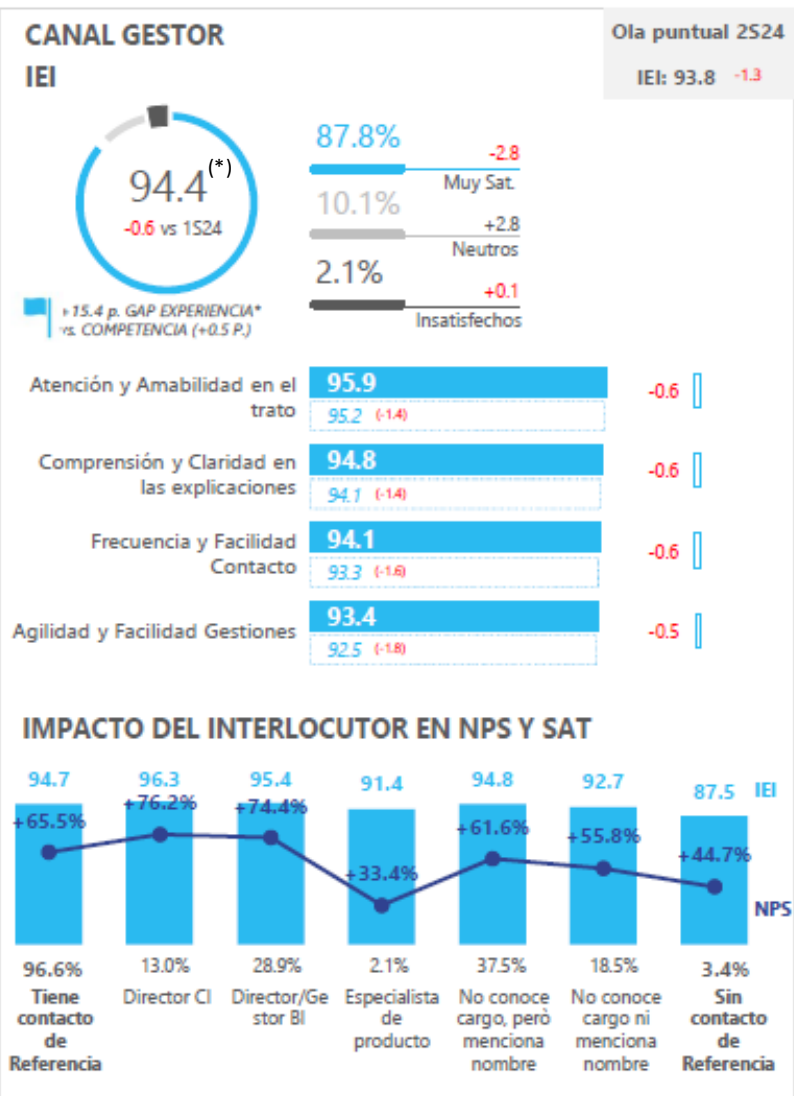
OTROS INDICADORES CON BAJA BASE MUESTRAL (n<20)****

Sector	Métrica	Valor Actual	Diferencia vs Base
COMEX	Experiencia	94.4	+0.2
	Especialistas	94.2	-2.1
BANCA INTERNACIONAL	Experiencia	91.4	-5.9
	Especialistas	91.8	-5.5

07. Índices de Experiencia de Cliente. Instituciones.



*Diferencia de: IEI clientes compartidos, menos valoración de la experiencia con la competencia.
**Diferencia de: % clientes compartidos que recuerdan un contacto reciente por parte de CaixaBank, menos % de clientes compartidos que recuerdan un contacto reciente por parte de la competencia
*** % Clientes que valoran de forma simultánea la experiencia, la fidelidad y la recomendación con 9-10.
LEYENDA: GRÁFICO BARRAS HORIZONTALES
ACUMULADO 252024 OLA PUNTUAL 252024 EVOL. Vs. ACUM 152024



08. Anexos.

08a. Encuesta Greenwich 2024

Posición competitiva segmento gran empresa



Posición competitiva segmento gran empresa

Encuesta Greenwich 2024

Marzo 2025

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Características de la encuesta

- Empresas ubicadas en España y Portugal, con facturación anual superior a €500m.
- Encuestas realizadas entre junio y noviembre 2024
- Perfil de personas entrevistadas: CFOs, tesoreros, responsables de financiación.



	2024		2023	
	Interviewed Companies	CaixaBank's All Relationship	Interviewed Companies	CaixaBank's All Relationship
Total Iberia	53	87%	44	84%
Clientes CIB	34	94%	29	90%

Total Universe: número de compañías del segmento contactadas por Greenwich

Clientes CIB: clientes dentro del perímetro comercial de Corporativa CaixaBank (detalle en la siguiente página)

Coalition Greenwich
A division of CRISIL

CRISIL
An S&P Global Company

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Compañías encuestadas 2024

Country	Company	Disclosure
Portugal	Altri SGPS	Participation Only
Portugal	Jeronimo Martins SGPS	Participation Only
Portugal	SATA - Air Azores	Participation Only
Portugal	SEMAPA SA	Participation Only
Portugal	Sonae SGPS	Full Disclosure
Spain	Acciona	Full Disclosure
Spain	Adevinta	Full Disclosure
Spain	Almirall	Full Disclosure
Spain	Amadeus IT Group	Participation Only
Spain	Atlantic Copper	Full Disclosure
Spain	Atresmedia	Full Disclosure
Spain	Befesa Medio Ambiente	Participation Only
Spain	Canal de Isabel II Gestion	Full Disclosure
Spain	Cemex Espana	Full Disclosure
Spain	Cirsa Gaming	Full Disclosure
Spain	City of Madrid	Full Disclosure
Spain	Danone	Participation Only
Spain	Dinosol	Full Disclosure
Spain	Ebro Foods	Full Disclosure
Spain	El Corte Ingles	Full Disclosure
Spain	Elecnor	Full Disclosure
Spain	Eroski, Sociedad Coop. de Consumo	Participation Only

Country	Company	Disclosure
Spain	Exolum (Formerly Compania Logistica de Hidrocarburos (CLH))	Full Disclosure
Spain	Ferrovial	Participation Only
Spain	Fertiberia	Full Disclosure
Spain	Fluidra	Full Disclosure
Spain	Generalitat de Catalunya	Participation Only
Spain	Gonvarri Industrial	Full Disclosure
Spain	Grupo Antolin Irausa	Full Disclosure
Spain	Grupo COBRA	Participation Only
Spain	Grupo Cofares	Full Disclosure
Spain	Grupo FCC	Full Disclosure
Spain	HEFAME	Full Disclosure
Spain	Iberdrola	Participation Only
Spain	INDORAMA VENTURES QUIMICA	Participation Only
Spain	Miguel Torres	Participation Only
Spain	Radio Television Espanola	Full Disclosure
Spain	Redeia Red Electrica	Full Disclosure
Spain	Redexis Gas	Full Disclosure
Spain	Schindler	Full Disclosure
Spain	SEPI	Participation Only
Spain	Siemens Gamesa Renewable Energy	Participation Only
Spain	Tecnicas Reunidas	Participation Only
Spain	TRAGSA	Full Disclosure

Cientes CIB

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Greenwich Awards

Corporate Banking Awards
2025



Share Leader
1st In Spain
(tied with BBVA and Santander)



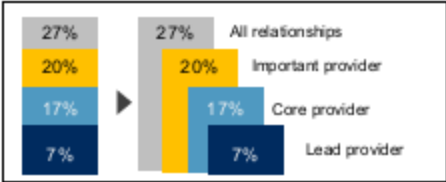
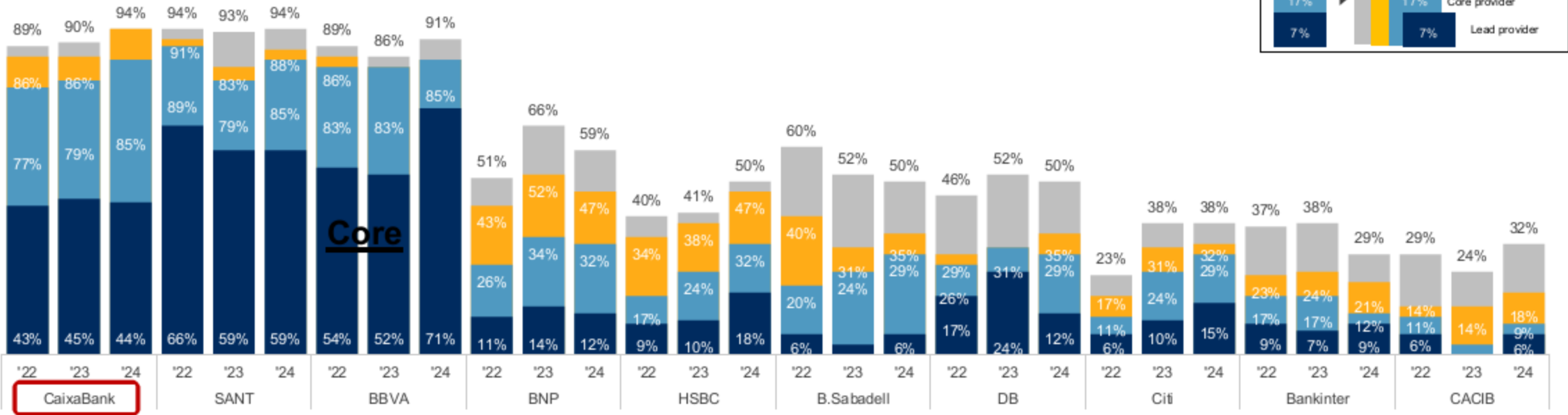
Best Bank
in Spain

Note: Coalition Greenwich Corporate Banking Awards are based on the Coalition Greenwich Corporate Banking Study conducted from **June to November 2024**. Total of **906** corporates with annual turnover over **EUR €500m** in **Europe** were interviewed. Share Leaders Awards are based on market penetration as number of citations by respondents for Corporate Banking relationships. Quality Leader Awards are based on the Greenwich Quality Index which comprises of key product, operational, sales specialists, and digital drivers.

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Penetración

Cientes CIB – 3Y Relationship 2022 (35) 2023 (29) 2024 (34)



XX%

Lead provider:

- Generalmente, el banco líder a nivel nacional e internacional
- N° bancos citados en promedio: 2

XX%

Core provider:

- Círculo de bancos donde se concentra la mayor parte del gasto financiero de la empresa
- N° bancos citados en promedio: 3-5

XX%

Important provider:

- Banco de cierta importancia para cobertura de necesidades en ámbito nacional o internacional)
- N° bancos citados en promedio: 5-6

XX%

All relationships:

- Cualquier banco con al menos un producto
- N° bancos citados en promedio: 6-9

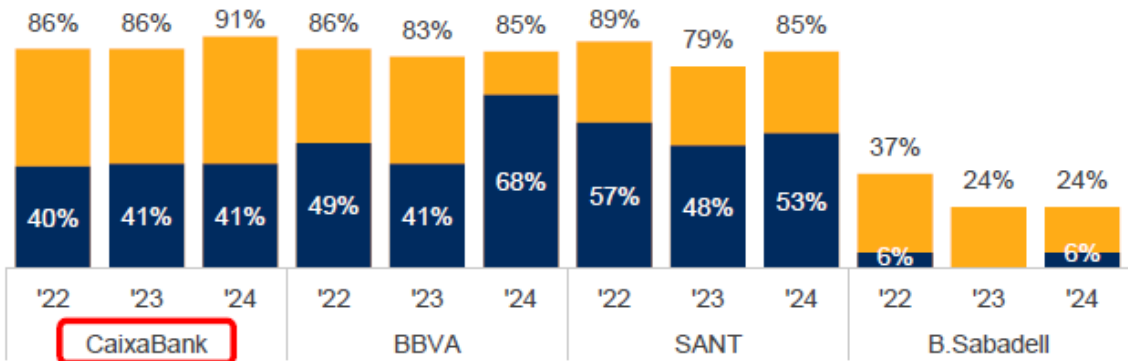
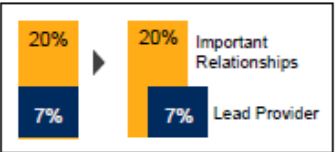
Source: Crisis Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study – Caixa Bank - Market Segment (44 / 53)

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Penetración por negocio doméstico / internacional

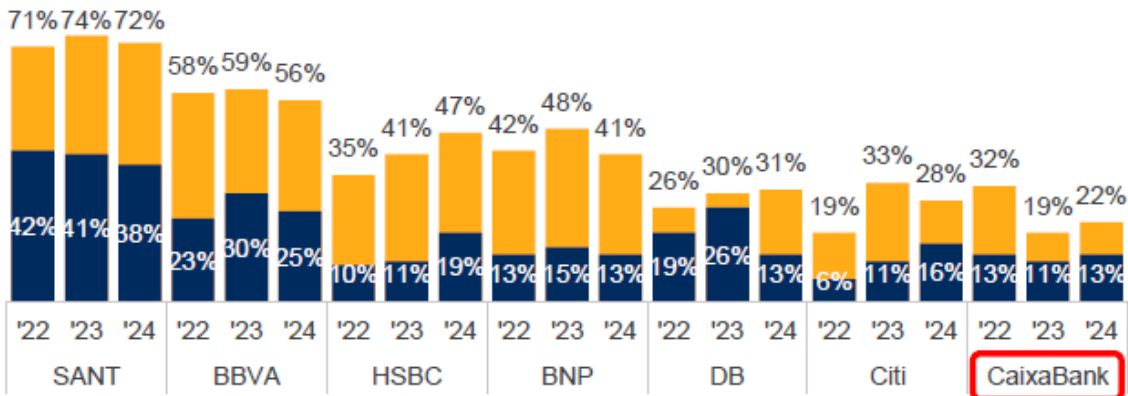
Necesidades negocio doméstico

Cientes CIB 2022 (35) 2023 (29) 2024 (34)



Necesidades negocio internacional

Cientes CIB 2022 (31) 2023 (27) 2024 (32)

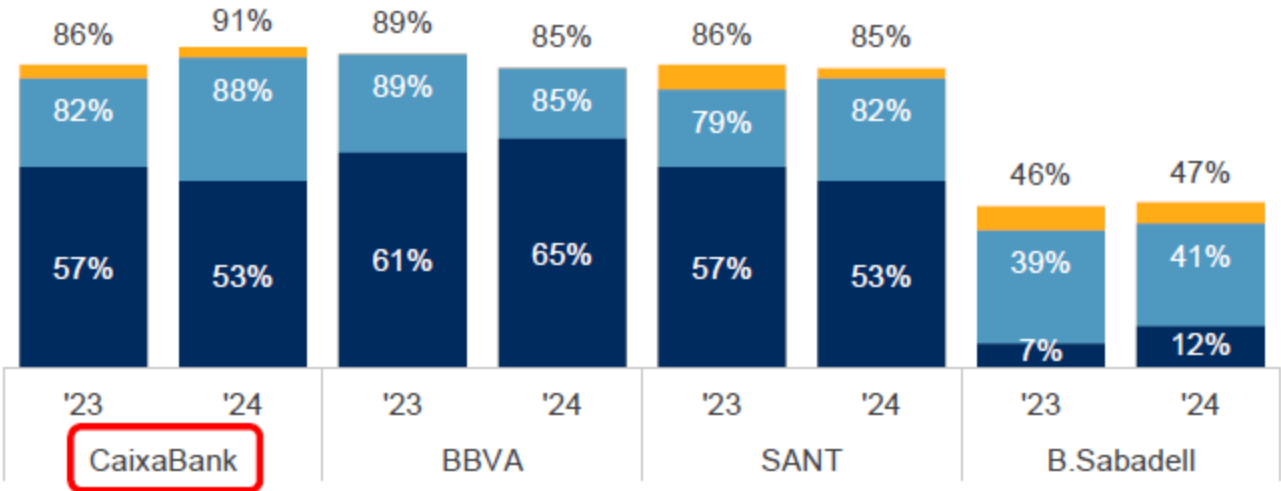


Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Large Corporate Banking Study - CaixaBank - Market Segment (29 / 34)

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Penetración en crédito

Cientes CIB 2023 (28) 2024 (34)



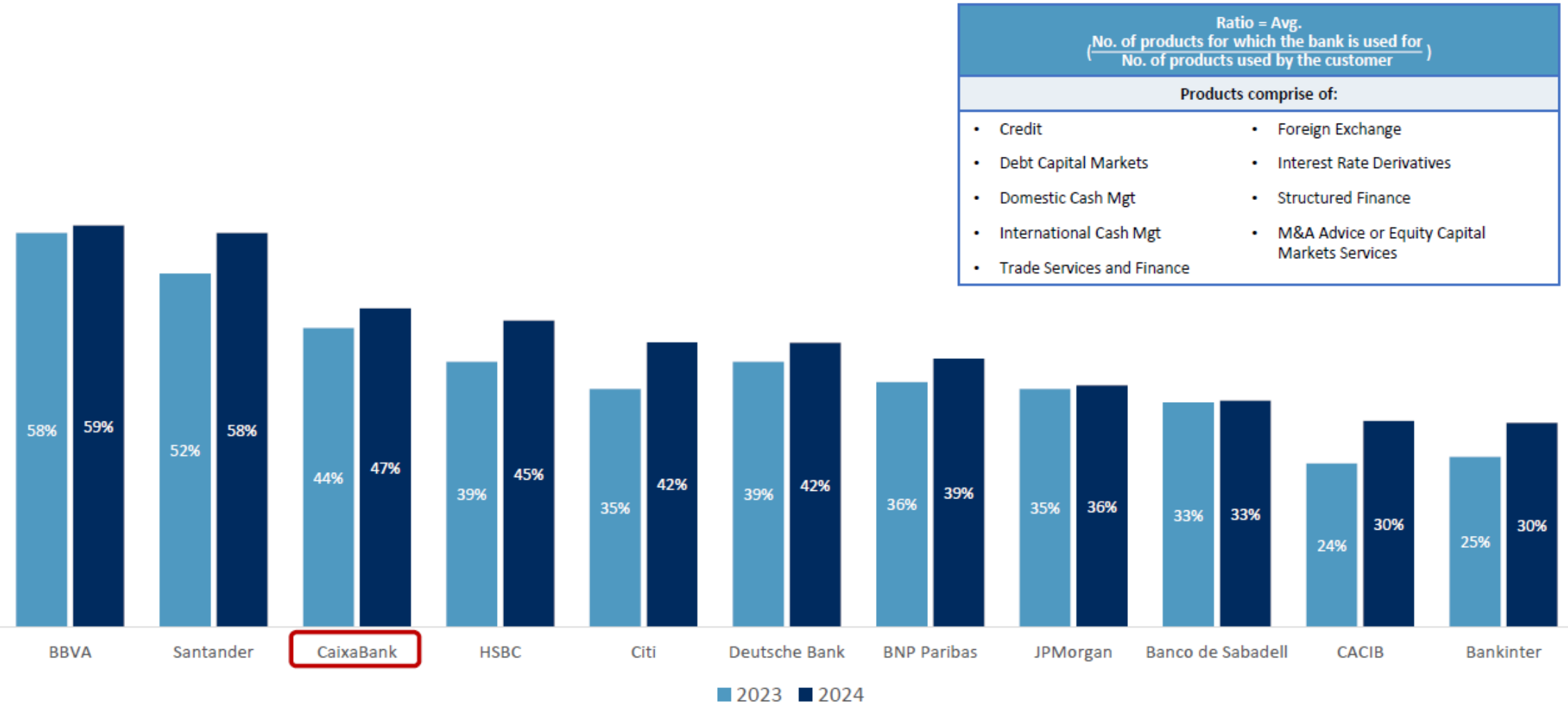
Evaluación de la política de crédito

	CaixaBank		BBVA		Santander		Banco de Sabadell		BNP Paribas		HSBC	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Customer Evaluators	23	30	24	29	22	29	13	16	14	15	10	15
Willingness To Extend Credit	65	73	64	68	65	63	64	63	64	58	63	64

Questions: In order of volume, which 10 banks have the largest amount of syndicated or bilateral credit (committed and uncommitted) available to your company? Which other banks do you consider significant credit providers? Note that banks used for credit may be supplemented with data from public filings where available.
Source: Crisl Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study – Caixa Bank - Market Segment (44 / 53)

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Product Cross-Sell Effectiveness – Clientes CIB



Source: Coalition Greenwich Voice of Client – 2024 European Corporate Banking Study. Based on sales size greater than EUR 500mn

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Índice Greenwich de calidad (GQI)

Greenwich Quality Index – Componentes

Institutional Factors
• Effective Senior Management Support
• Ease of Doing Business
• Effectiveness in Digitizing KYC Processes
• Overall Digital Experience
• Willingness to Lend
• Competitiveness in Pricing
Relationship Management Factors
• Proactively Providing Advice
• Knowledge of International Needs
• Knowledge of Transaction Banking Needs
• Frequency of Contact
• Responsiveness and Prompt Follow-up
• Effectively Coordinating Product Specialists

GQI
Score

Greenwich Quality Index – Diferencias respecto a la media

Provider	# of Clients 2023	# of Clients 2024	GQI Diff from Mean - Overall	YOY Change	Important Relationships	YOY Change
CaixaBank	25	32	52	▲14	94%	▲8%
SANT	25	31	11	▼3	88%	▲5%
BBVA	25	30	28	▲25	85%	▲2%
BNP	16	18	-1	▼10	47%	▼5%
HSBC	11	16	11	▼29	47%	▲9%
B.Sabadell	14	16	-19	▼30	35%	▲4%
DB	9	12	-127	▼70	35%	▲4%
Citi	9	11	41	▲27	32%	▲1%
Bankinter	10	9	2	▼9	21%	▼3%
CACIB	5	8	34	▲44	18%	▲4%
SG	7	8	-11	▼19	18%	▲1%

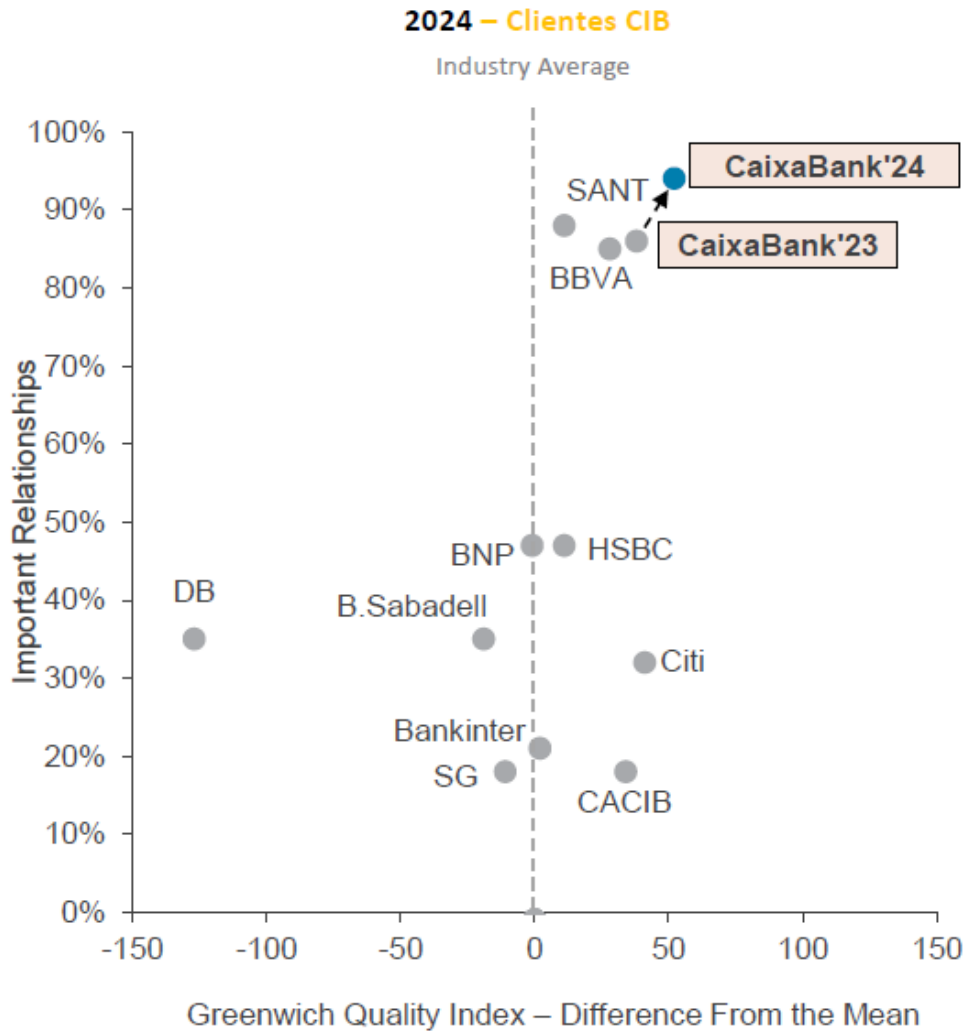
Underlying Factors

GQI	GQI	YOY Change
Institutional Relationship Quality	+72pts	▼14
Relationship Management Quality	+46pts	▼15

The Greenwich Quality Index score is based upon a normalized composite of all qualitative evaluations transformed to a scale of 0 to 1,000 with the difference from the average shown. Source: Crisil Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study – Caixa Bank - Market Segment (44 / 53)

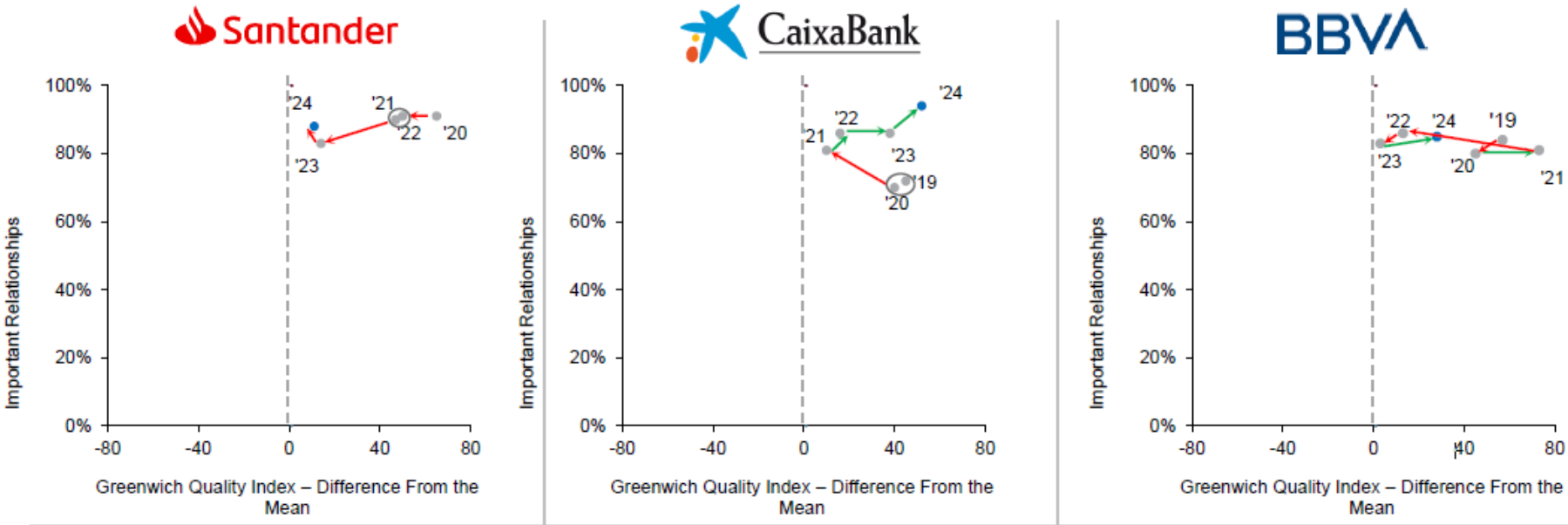
08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Overall Corporate Banking Quality (GQI)

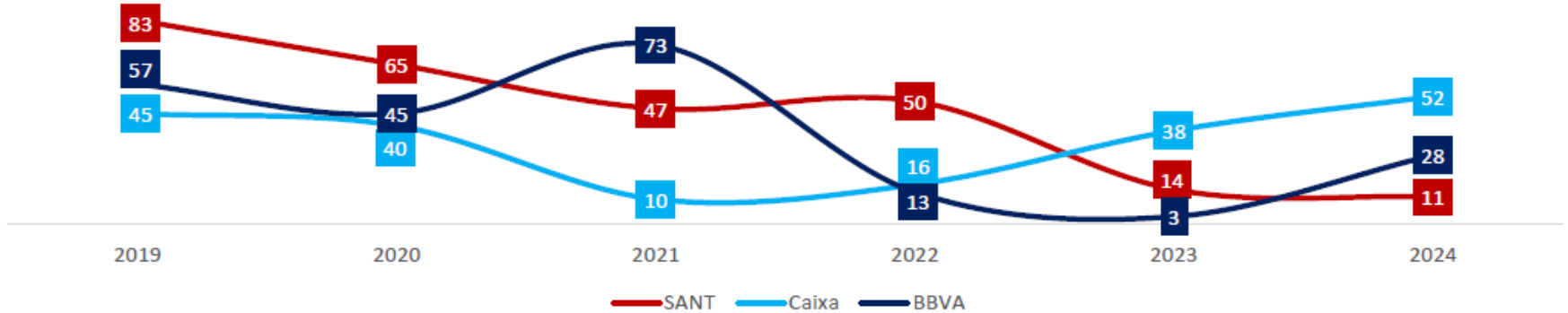


08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Evolución combinada penetración índice GQI



Evolution of Difference from the Industry GQI Mean



The Greenwich Quality Index score is based upon a normalized composite of all qualitative evaluations transformed to a scale of 0 to 1,000 with the difference from the average shown. Source: Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study - CaixaBank - Market Segment (29 / 34)

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Relación institucional

	CACIB		CaixaBank		BBVA		Citi		HSBC		Santander	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Customer Evaluators	2	3	14	19	14	18	3	3	3	6	14	18
Effectiveness of Senior Management in Supporting the Relationship	75	67	77	81	61	83	54	75	33	54	69	85
Customer Evaluators	4	7	25	32	25	30	9	11	10	16	25	31
Ease of Doing Business	50	61	68	68	67	63	54	57	61	58	60	58
Customer Evaluators	3	4	22	25	23	25	7	6	11	13	23	25
Overall Digital Experience	50	50	51	59	50	61	39	63	57	52	47	54
Customer Evaluators	3	5	17	17	17	16	5	4	7	7	17	17
Effectiveness to Digitize KYC Processes	42	40	55	40	48	39	55	34	29	34	43	38
Customer Evaluators	3	6	17	23	18	23	6	8	8	11	17	24
Effectiveness to Support KYC Processes	42	46	62	55	57	57	79	64	63	64	56	48
Customer Evaluators	1	1	3	2	5	2	1	1	2	1	5	3
Digitizing the Credit Process	50	25	54	38	40	25	25	25	25	25	43	21

Below Average / Weaker

Excellent / Distinctive

Evaluations are on a 5-point scale from excellent through poor with a point score that weights those evaluations as follows: 100-excellent, 50-above average, 25-average, 12.5-below average, and 0-poor. Source: Crisil Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study – Caixa Bank - Market Segment (44 / 53)

Relationship Management Quality (GQI)

Clientes CIB

Provider	GQI Diff from Mean - Institutional	YOY Change
CACIB	76	▲50
CaixaBank	63	▲17
BBVA	63	▲32
Citi	39	▲39
HSBC	10	▼6
SANT	9	▲5

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Relación comercial

	Citi		CaixaBank		HSBC		Bankinter	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Customer Evaluators	9	10	25	29	11	15	10	9
Frequency of Contact (online/phone/person)	60	66	74	69	75	65	78	67
Customer Evaluators	9	10	25	29	11	15	10	9
Responsiveness and Timely Follow-up	67	63	70	65	68	63	70	67
Customer Evaluators	8	9	25	29	10	14	10	8
Proactive Provision of Advice	69	67	65	64	70	68	54	55
Customer Evaluators	8	11	24	28	11	14	10	9
Knowledge of Transaction Banking Needs	69	67	71	65	68	66	64	69
Customer Evaluators	9	10	20	26	11	14	6	7
Knowledge of International Banking Needs	72	78	58	63	73	70	48	46
Customer Evaluators	7	9	24	29	10	14	10	8
Effectively Coordinating Product Specialists	75	69	64	69	75	63	53	72
Below Average / Weaker ←————→ Excellent / Distinctive								

Institutional Relationship Quality (GQI)

Clientes CIB

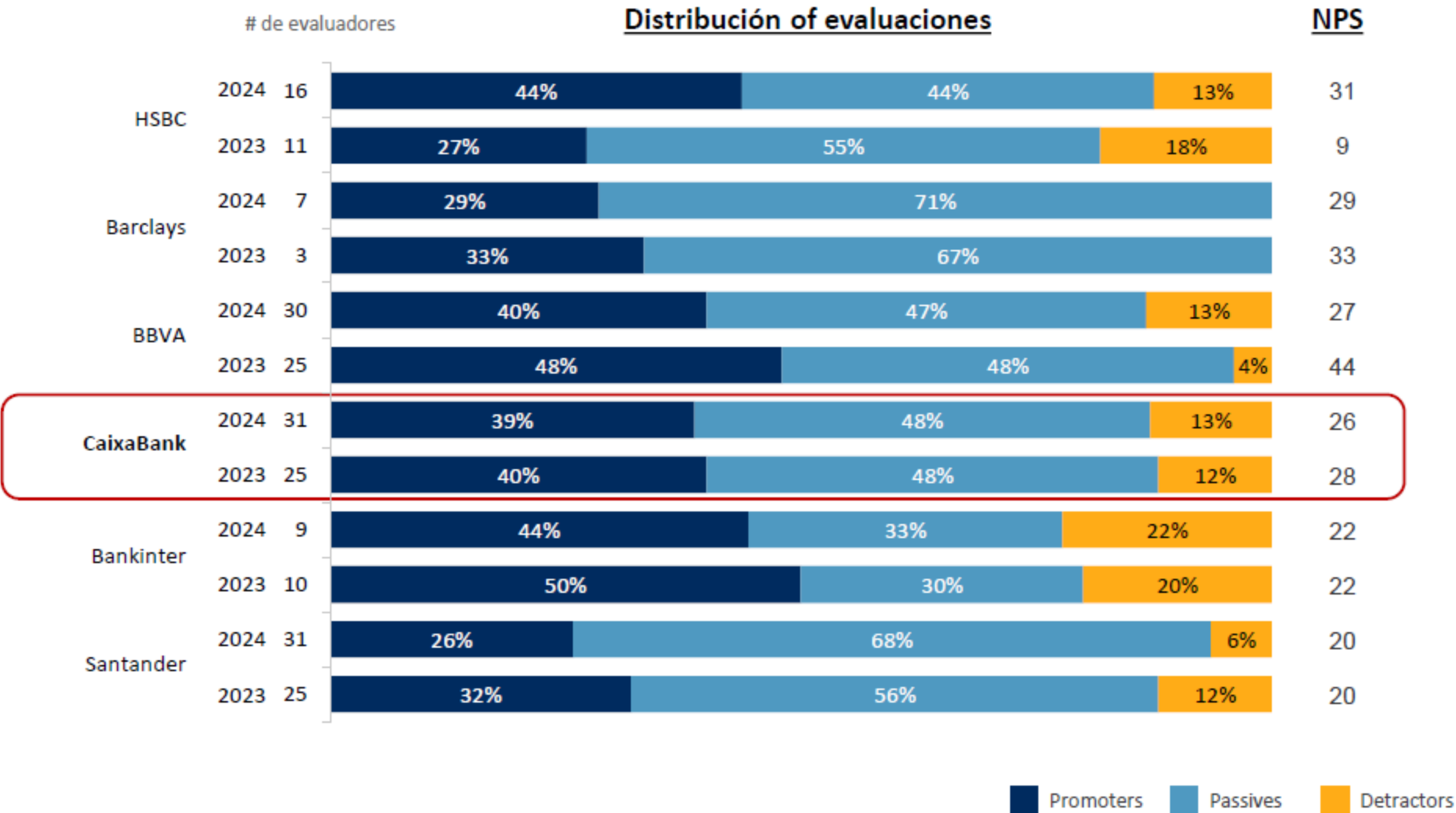
Provider	GQI Diff from Mean - Sales	YOY Change
Citi	42	▲19
CaixaBank	36	▲10
HSBC	30	▼30
Bankinter	20	▲19

Evaluations are on a 5-point scale from excellent through poor with a point score that weights those evaluations as follows: 100-excellent, 50-above average, 25-average, 12.5-below average, and 0-poor. Source: Crisil Coalition Greenwich Voice of Client - 2024 Europe Corporate Banking Study – Caixa Bank - Market Segment (44 / 53)

08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

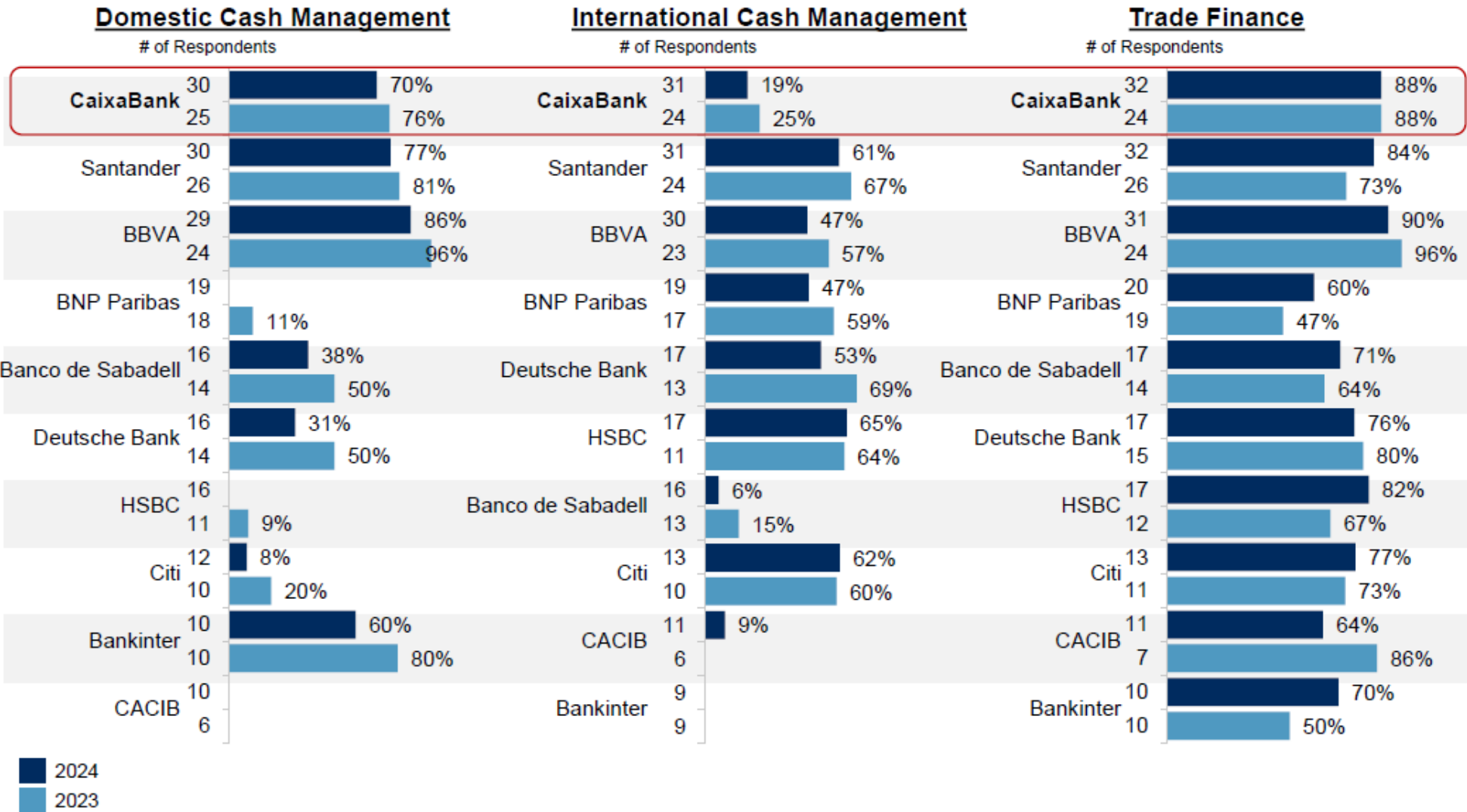
Net Promoter Score

Clientes CIB



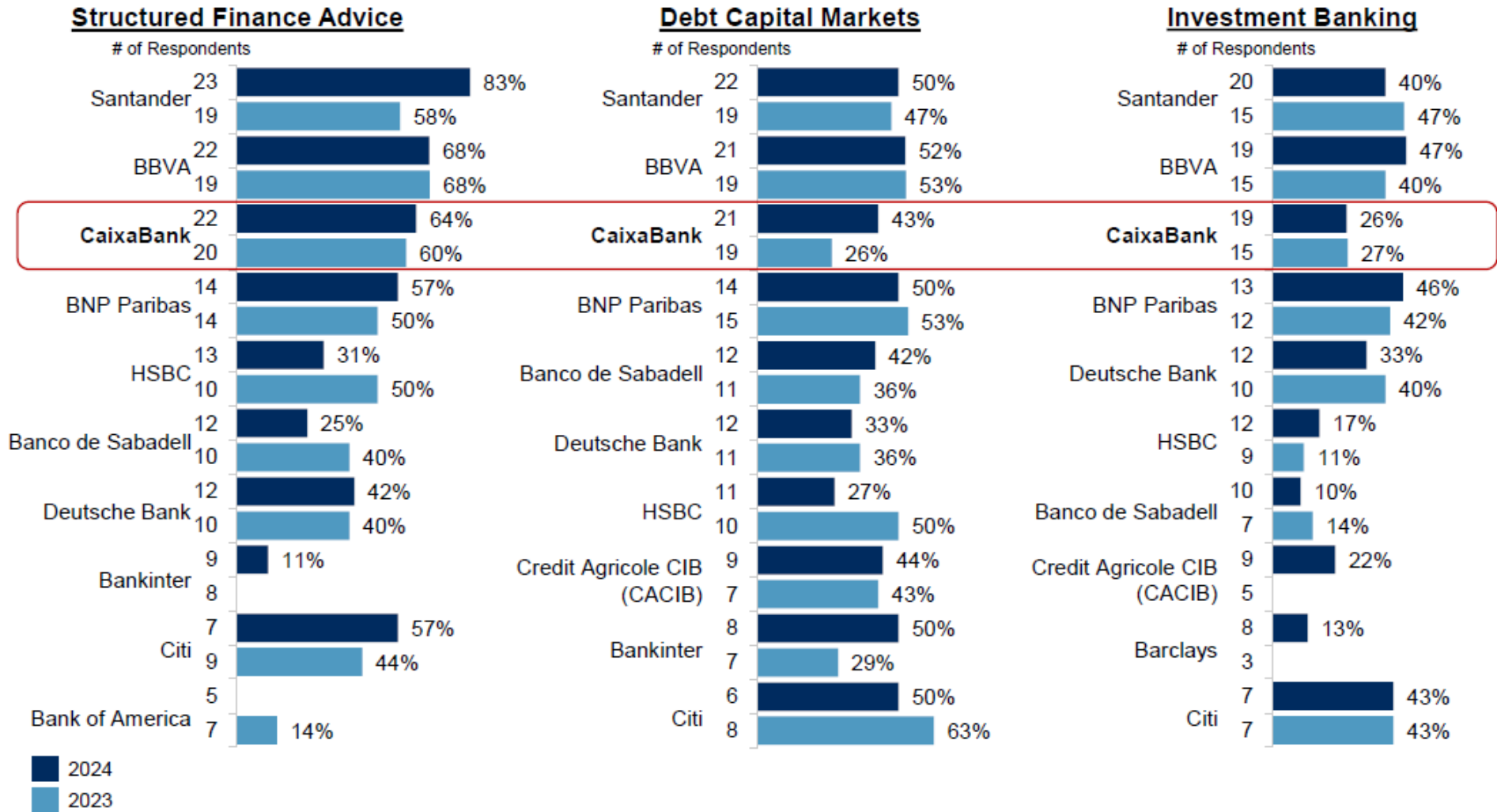
08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Anexo. Penetración productos – Banca transaccional



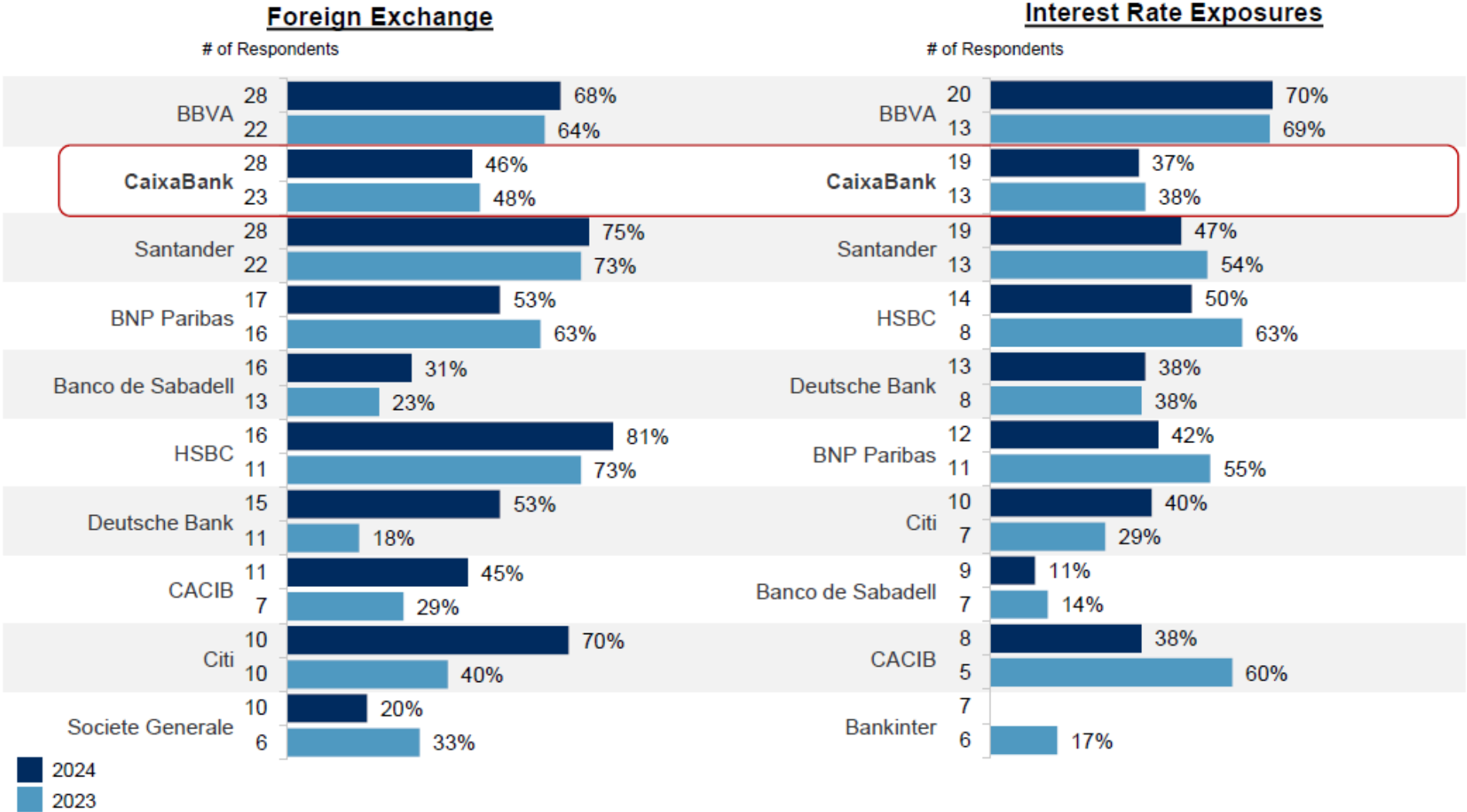
08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Anexo. Penetración productos – Asesoramiento y mercado de capitales



08a. Encuesta Greenwich gran empresa 2024

Anexo. Penetración productos – Derivados



08b. Oliver Wyman - FY24 Corporate & Institutional Banking Earnings Review

FY24 CORPORATE & INSTITUTIONAL BANKING EARNINGS REVIEW

Global Edition

March 2025

A business of Marsh McLennan

EXECUTIVE SUMMARY

- **A strong Q4 saw most Wholesale Banks beat earnings estimates** off the back of elevated trading activity (+28%) in the wake of US election
- **FY24 CIB revenues grew ~9% YoY**, driven by Markets, as Transaction Banking revenues declined
 - **Capital Markets revenues overall were up ~14% YoY**, driven by strong growth in **IBD (up ~32% YoY)** and **Equities (up ~19% YoY)**
 - **More modest gains in FICC revenues (~5% YoY)**, with growth in Credit and Securitised Products offset by a decline in Macro
 - **Transaction Banking revenues fell ~2% YoY**, in line with easing of monetary policy and falling interest rates
- **CIB cost efficiency improved, with an industry average reduction of 600bps to 62%**, driven primarily by revenue growth
- **CIB industry returns were ~200bps higher at ~14% ROE**, broadly aligned with industry management targets of ‘mid-teens’ returns
- **Investors increased revenue growth expectations to +7% for FY25, however, uncertainty is building** as we move toward a ‘deglocalisation’ scenario
 - Elevated risk for continued deterioration of geopolitical stability and foreign trade policy (incl. US tariffs)
 - Continued supply chain dislocation, inflationary pressures, increased volatility
- **CIB leadership teams are increasingly focused on these priorities heading into 2025:**
 - **Making clear participation choices** and maintaining strategic clarity in a rapidly changing world, with a focus on areas with a clear right to win
 - **Growth:** capitalising on near term market volatility and dislocations and positioning for upside in high growth areas (such as IBD)
 - **Ruthless focus on cost discipline** to re-invest in front to back transformation (e.g. in areas such as corporate lending, transaction banking) and growth
 - **Navigating rapid technology and regulatory change:** focus on GenAI and the impact of policy changes from the new US administration

FY24 CIB REVENUES GREW ~9% YOY, DRIVEN BY INCREASED CAPITAL MARKETS ACTIVITY OFFSETTING THE IMPACT OF INTEREST RATES ON TRANSACTION BANKING

Capital Markets and Corporate & Transaction Banking publicly reported revenues^{1 2}
 USD Terms converted at quarterly average FX rates for non-USD reporters

2024 vs. 2023	J.P.Morgan	Goldman Sachs	citi	Morgan Stanley	BANK OF AMERICA	WELLS FARGO	Deutsche Bank	BARCLAYS	UBS	HSBC	NOMURA	BNP PARIBAS	SOCIETE GENERALE	Standard Chartered	Avg.
FICC	+5%	+9%	+1%	+10%	+3%	+10%	+9%	-1%	+10%	FLAT	+24%	-1%	-3%	+13%	+5%
Equities	+13%	+16%	+26%	+22%	+15%	FLAT	--	+24%	+23%	+61%	+24%	+28%	+12%	--	+19%
IBD	+37%	+24%	+42%	+35%	+31%	+29%	+62%	+32%	+43%	+5%	+22%	--	--	+13%	+32%
Capital Markets	+13%	+15%	+11%	+21%	+12%	+11%	+16%	+13%	+26%	+6%	+24%	+9%	+6%	+13%	+14%
Transaction Banking	+1%	-8%	+6%	--	-8%	-9%	-3%	+2%	--	-3%	--	--	--	-2%	-2%
CIB	+9%	+15%	+9%	+21%	+6%	FLAT	+8%	+10%	+26%	FLAT	+24%	+9%	+6%	+5%	+9%

Q4 24 vs. Q4 23	J.P.Morgan	Goldman Sachs	citi	Morgan Stanley	BANK OF AMERICA	WELLS FARGO	Deutsche Bank	BARCLAYS	UBS	HSBC	NOMURA	BNP PARIBAS	SOCIETE GENERALE	Standard Chartered	Avg.
FICC	+20%	+35%	+37%	+35%	+13%	+9%	+25%	+33%	+45%	+4%	+31%	+33%	+8%	+45%	+25%
Equities	+22%	+32%	+34%	+51%	+6%	-12%	--	+45%	+44%	+16%	+41%	+29%	+9%	--	+29%
IBD	+49%	+24%	+35%	+25%	+43%	+28%	+70%	+24%	+4%	+20%	+10%	--	--	+25%	+31%
Capital Markets	+27%	+31%	+36%	+39%	+18%	+8%	+32%	+33%	+28%	+8%	+30%	+31%	+9%	+36%	+28%
Transaction Banking	+6%	-1%	+15%	--	+1%	-9%	-3%	+13%	--	-6%	--	--	--	FLAT	+2%
CIB	+19%	+31%	+26%	+39%	+12%	-1%	+14%	+27%	+28%	-3%	+30%	+31%	+9%	+14%	+19%

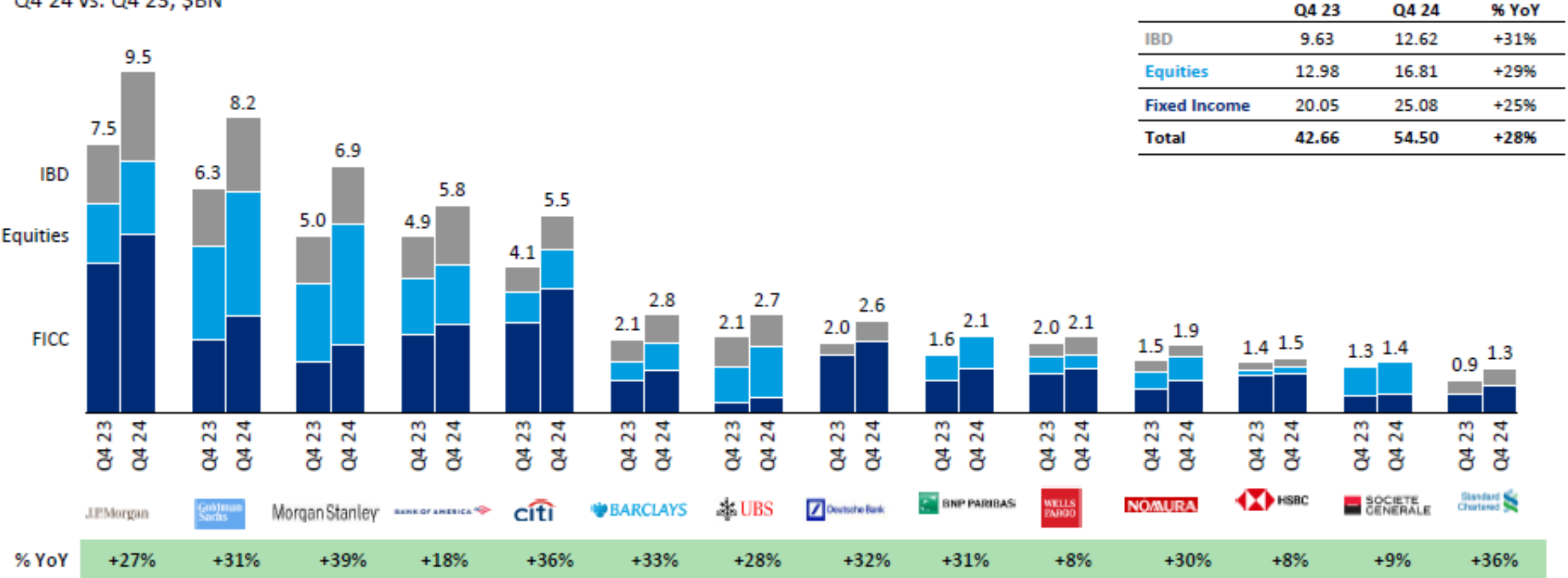
• ≥ +10%

• ≤ -5%

1. Capital Markets defined as FICC and Equities Sales and Trading and IBD (ECM, DCM, M&A); 2. Transaction Banking defined as Cash Management and Trade Finance and excludes revenue from lending. Source: Banks' earnings reports, Oliver Wyman analysis

Q4 CAPITAL MARKETS REVENUES WERE UP ~28% YEAR-ON-YEAR, DRIVEN BY VOLATILITY AND CLIENT ACTIVITY AROUND THE US ELECTIONS

Capital Markets (Sales & Trading and Investment Banking) revenues¹
Q4 24 vs. Q4 23, \$BN

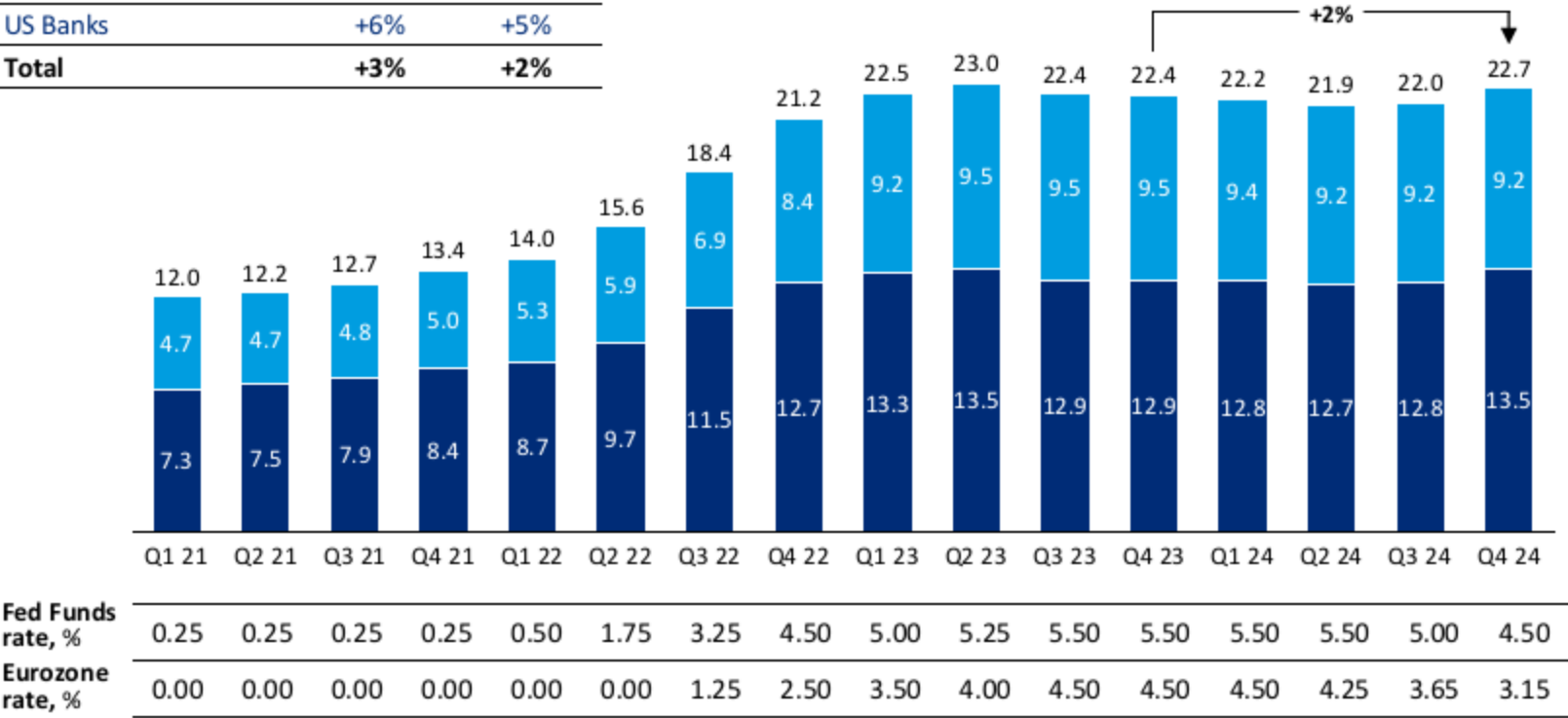


1. Capital Markets defined as FICC and Equities Sales and Trading and IBD (ECM, DCM, M&A)
Source: Banks' earnings reports, Oliver Wyman analysis

DESPITE A SLOWDOWN IN TRANSACTION BANKING REVENUES, THERE WERE MARGINAL GAINS IN Q4, AS US BANKS INCREASED DEPOSIT BALANCES AND FEE INCOME

Transaction Banking revenues¹
(USD BN)

Q4 24	% QoQ	% YoY
European Banks	FLAT	-2%
US Banks	+6%	+5%
Total	+3%	+2%

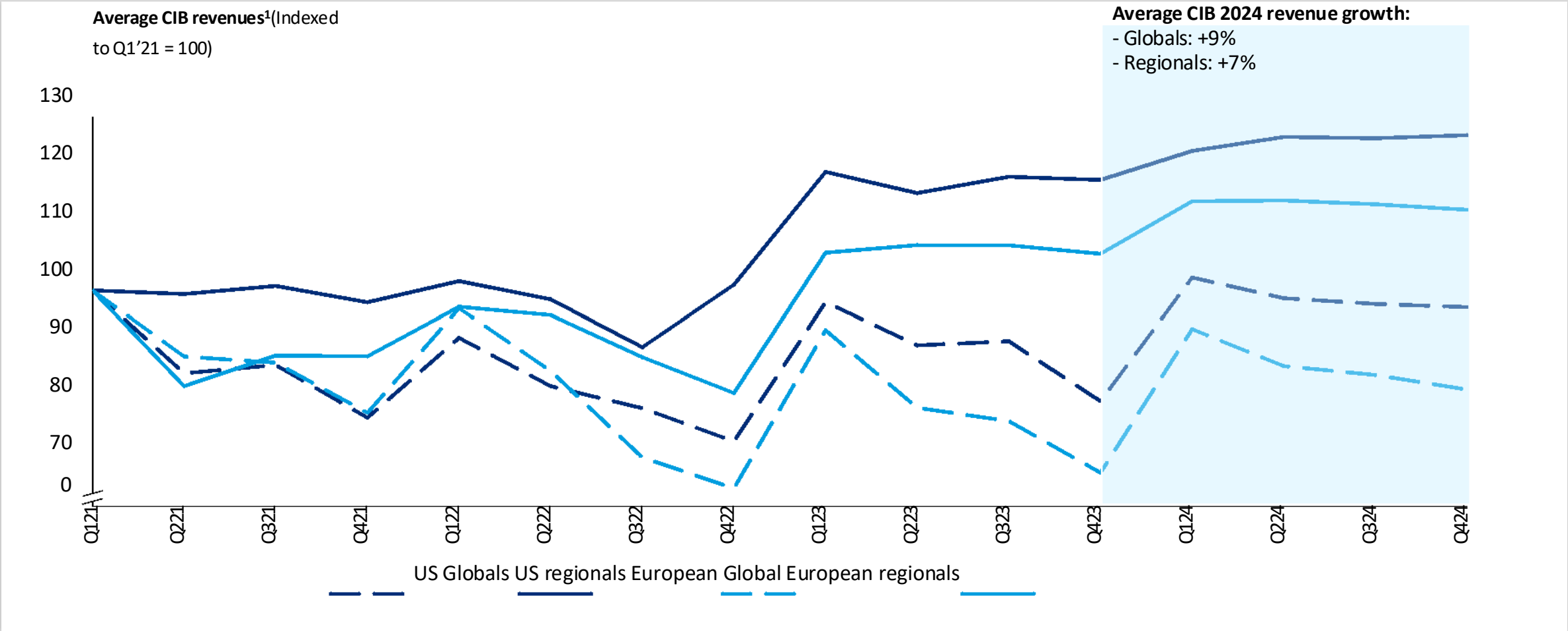


Commentary

- Transaction Banking revenues have surpassed ‘peak NIM’, inline with easing of monetary policy and interest rates
- Growth in Q4 Transaction Banking revenues was driven by an expansion in deposit balances and fee income, offsetting deposit margin compression
- However, there was nuance in the numbers with several banks, citing a more favourable economic environment, reporting elevated margins and volumes across APAC and IMEA, alongside improved income from guarantees and receivables finance

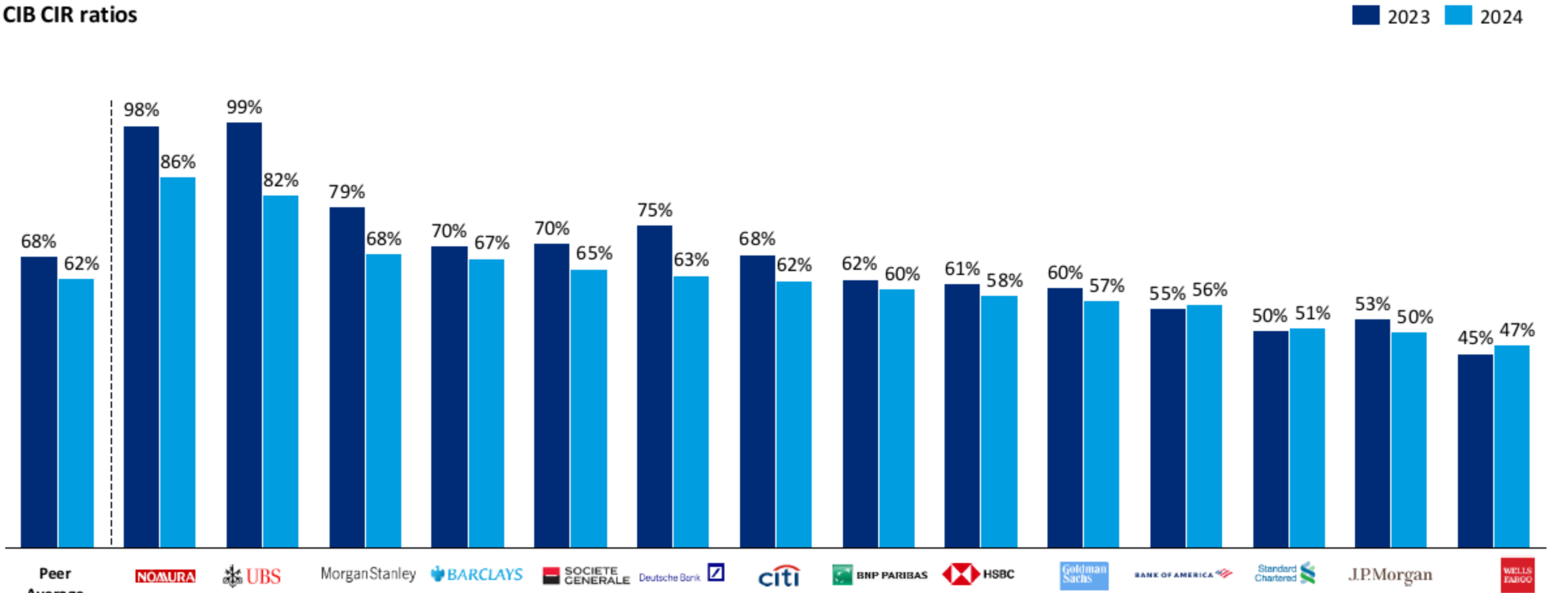
Note: Transaction Banking defined as Cash Management and Trade Finance and excludes Lending
1. Sample: US Banks – JPM, Citi, BofA, WFC, GS European Banks - HSBC, DB, Barc. SCB.
Sources: Central banks, Thomson Eikon, Earnings reports, Oliver Wyman analysis

'GLOBALS' RE-GAINED SHARE OVER 'REGIONALS' IN 2024, DESPITE MORE VOLATILE INCOME STREAMS



1. US Globals: JPM, WU, HS, Cit, BofA, WFC, European Globals: BNP, NIBC, BB, BNL, I, SO, US regionals: Jent, CIBankCorp, FNC, Trust, First Fintech, RBC, Scotia, CIBC, TD, BMO, European regionals: NBB, Nordea, Commerzbank, JAW, BAW, CAGB, ING, Danske, SEB, Swedbank, Handelsbank, Intesa, ABN AMRO.
Source: Banks earnings reports, Oliver Wyman analysis

REVENUE GROWTH DROVE EFFICIENCY GAINS FOR MOST PEERS, WITH MARGINAL IMPROVEMENTS IN EXPENSES FROM MODEST HEADCOUNT REDUCTIONS



Source: Banks' earnings reports, Oliver Wyman analysis

FY24 CIB RETURNS ARE ON AVERAGE ~200BPS HIGHER YOY, MOVING CLOSER TO MEETING “MID-TEENS” INDUSTRY MANAGEMENT TARGETS

Returns on Equity (publicly reported)

Announced segmental ROE for “CIB” division, excludes allocation of any Group or corporate centre capital

Key: ■ ≥13% ■ ≤7%

Ranked by FY 24 RoE	Q1 24 RoE	Q2 24 RoE	Q3 24 RoE	Q4 24 RoE	FY23	FY24
 Standard Chartered	23%	19%	19%	16%	20%	19%
 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ⁵	19%	20%	18%	17%	15%	18%
 BNP PARIBAS ²	21%	21%	17%	15%	15%	18%
J.P.Morgan	20%	17%	17%	19%	14%	18%
 WELLS FARGO	17%	15%	17%	13%	14%	16%
 BANK OF AMERICA ¹	16%	15%	15%	13%	16%	15%
 Goldman Sachs ³	18%	12%	13%	15%	12%	14%
Morgan Stanley	15%	13%	12%	16%	7%	14%
 HSBC	15%	14%	14%	13%	11%	13%
 citi ⁴	14%	13%	12%	13%	9%	13%
 Deutsche Bank ⁷	14%	11%	10%	6%	11%	8%
 BARCLAYS ⁸	12%	10%	9%	3%	7%	9%
 UBS ⁶	10%	9%	7%	8%	0%	8%
Average	~16%	~15%	~14%	~13%	~12%	~14%

Notes: “CIB” perimeter varies as does allocation of capital and corporate centre lines to divisions. No adjustments made through this presentation for different approaches

1. Sum of GM and GB; 2. Based on Group tax rate of 24%, annualizing capital through periods 3. Global Banking & Markets RoE 4. Markets, Banking & Services RoTCE 5. GBIS, underlying RONE exl restructuring charges 6. RoE excluding litigation and conduct charges 7. IB& CB Post Tax RoE 8. RoE excluding litigation and conduct charges and UK bank levy and the impacts of hedging arrangements relating to the over issuance of securities in the US

ALL PEERS HAVE SEEN POSITIVE SHARE PRICE MOVEMENT FOLLOWING Q4 RESULTS, WITH INVESTORS INCREASING REVENUE EXPECTATIONS FOR FY25

	Share price move			2025 CIB revenue expectations			
	On results day	Pre/post earnings season ¹	Q4 EPS vs. expectation	as of Jan 6	as of Feb 28	% chg.	2025 ^F vs 2024 ^A
J.P.Morgan	+2%	+10%	+17%	70.84	73.89	+4%	+8%
	+6%	+14%	+11%	46.59	47.68	+2%	+6%
	-1%	+5%	+7%	46.69	47.30	+1%	+5%
	+7%	+12%	+5%	18.88	20.76	+10%	+7%
Morgan Stanley	+4%	+6%	+31%	27.96	29.77	+6%	+11%
	+6%	+9%	+46%	36.00	37.48	+4%	+11%
	-1%	+24%	-36%	10.73	11.45	+7%	+11%
	+4%	+23%	-0%	18.05	18.70	+4%	+7%
	-7%	+11%	+11%	10.48	10.61	+1%	+1%
	-5%	+15%	27%	14.10	14.42	+2%	+8%
	-0%	+16%	+7%	16.76	17.88	+7%	+5%
	+13%	+45%	+3%	9.87	10.16	+3%	+2%
			Average	27.25	28.34	+4%	+7%

Key: ■ +ve ■ -ve

1. Share price 1st January vs. 28th February
 CIB perimeters: JPM: CIB, Citi: Markets + Banking + Services, BofA: GM + GB, MS: Institutional Securities; GS: GBM, DB: IB, UBS: IB, Barclays: CIB, HSBC: GBM, SG: GBIS, BNPP: CIB
 Source: Refinitiv Eikon Datastream, Visible Alpha, Oliver Wyman analysis

HOWEVER, THE MACRO ECONOMIC OUTLOOK REMAINS UNCERTAIN, AS WE ARE INCREASINGLY MOVING TOWARDS A 'DEGLOBALIZATION' SCENARIO

Global CIB revenue outlook \$BN

	FY23	FY24
IBD	584	609
Macro	99	96
Spread	45	53
Equities	68	79
Transaction Banking	123	121
Securities Services	57	60
Lending	125	117
YoY %		
IBD	-5%	23%
Markets	-5%	8%
Transaction Banking	15%	-1%
Securities Services	8%	5%
Lending	-5%	-6%
Total	0%	4%

Scenario A: Soft Landing

- Inflation gradually declines towards target
- Steady but healthy economic growth
- Macro volatility declines slightly
- NIM narrows as rates decline

	FY25F	FY26F	FY27F
IBD	620	617	629
Macro	103	100	103
Spread	91	84	82
Equities	53	56	58
Equities	76	79	80
Transaction Banking	117	116	118
Securities Services	57	58	60
Lending	123	125	127
YoY %			
IBD	25%	-3%	4%
Markets	-4%	-1%	1%
Transaction Banking	-3%	-1%	2%
Securities Services	-5%	2%	3%
Lending	5%	2%	2%
Total	2%	-1%	2%

Scenario B: Bumpy Landing

- Economic growth slows, low inflation
- More aggressive and proactive rate cuts
- Equity market slowdown, weaker earnings
- Elevated rates volatility due to uncertainty

	FY25F	FY26F	FY27F
IBD	564	568	578
Macro	74	88	94
Spread	98	90	87
Equities	41	43	45
Equities	71	69	69
Transaction Banking	113	108	109
Securities Services	53	54	55
Lending	114	116	119
YoY %			
IBD	-10%	19%	8%
Markets	-8%	-4%	-1%
Transaction Banking	-7%	-4%	1%
Securities Services	-11%	1%	2%
Lending	-3%	2%	3%
Total	-7%	1%	2%

Scenario C: Deglobalization

- Stringent US tariffs hampering RoW growth
- High levels of comm., FX, and rates vol.
- Number of supply chain dislocations
- Inflation sticky, rates decline gradually

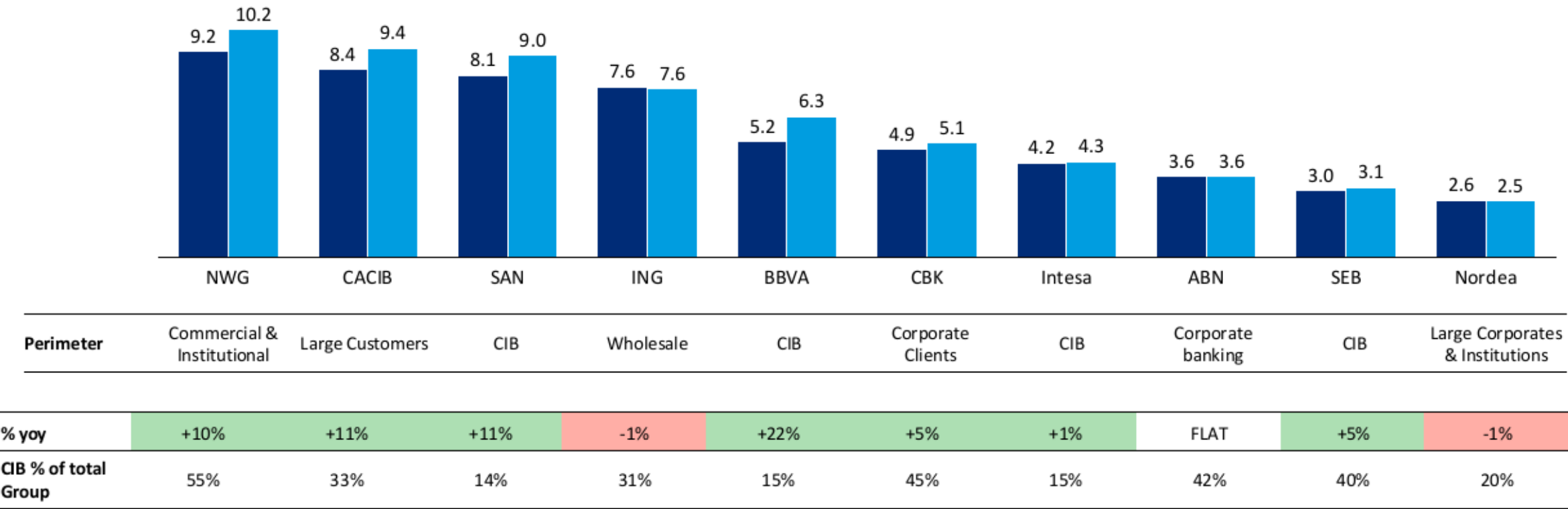
	FY25F	FY26F	FY27F
IBD	598	603	614
Macro	88	93	99
Spread	101	99	98
Equities	51	53	54
Equities	76	77	77
Transaction Banking	112	108	110
Securities Services	55	56	57
Lending	115	117	120
YoY %			
IBD	7%	6%	6%
Markets	0%	0%	0%
Transaction Banking	-8%	-4%	2%
Securities Services	-8%	2%	1%
Lending	-2%	2%	2%
Total	-2%	1%	2%

Scenarios developed in November 2024 as part of annual industry outlook with Morgan Stanley - link to report [here](#)

REGIONALS RETURNS EXHIBIT DISPERSION ALONG PRODUCT LINE SKEWS

CIB perimeter revenues 2024 vs 2023
USD BN

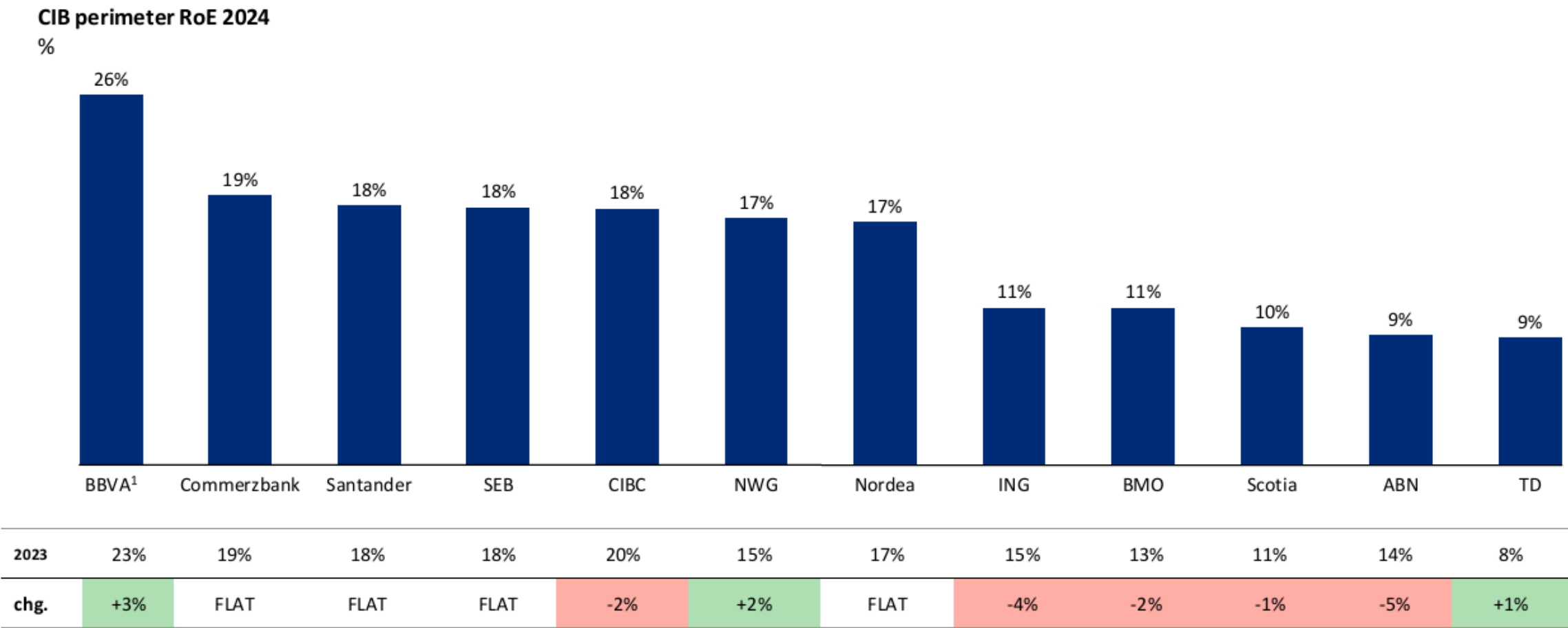
2023 2024



Source: Banks earnings reports, Oliver Wyman analysis

≥ +5% ≤ -5%

DESPITE A SLOWDOWN IN TRANSACTION BANKING REVENUES, THERE WERE MARGINAL GAINS IN Q4, AS US BANKS INCREASED DEPOSIT BALANCES AND FEE INCOME



1. Return on Regulatory Capital
Source: Banks earnings reports, Bloomberg, Oliver Wyman analysis

08c. Boston Consulting Group CaixaBank Benchmarking Results



CORPORATE BANKING
PERFORMANCE BENCHMARK
BY BCG

CaixaBank Benchmarking Results

BCG Corporate Banking Performance Benchmark: 2024 edition

MARCH 2025



Agenda

Feedback CaixaBank

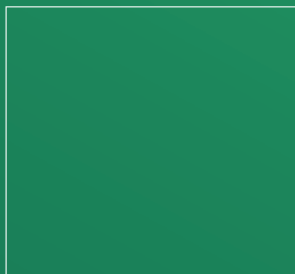
Filiales CaixaBank

Corporativa CaixaBank

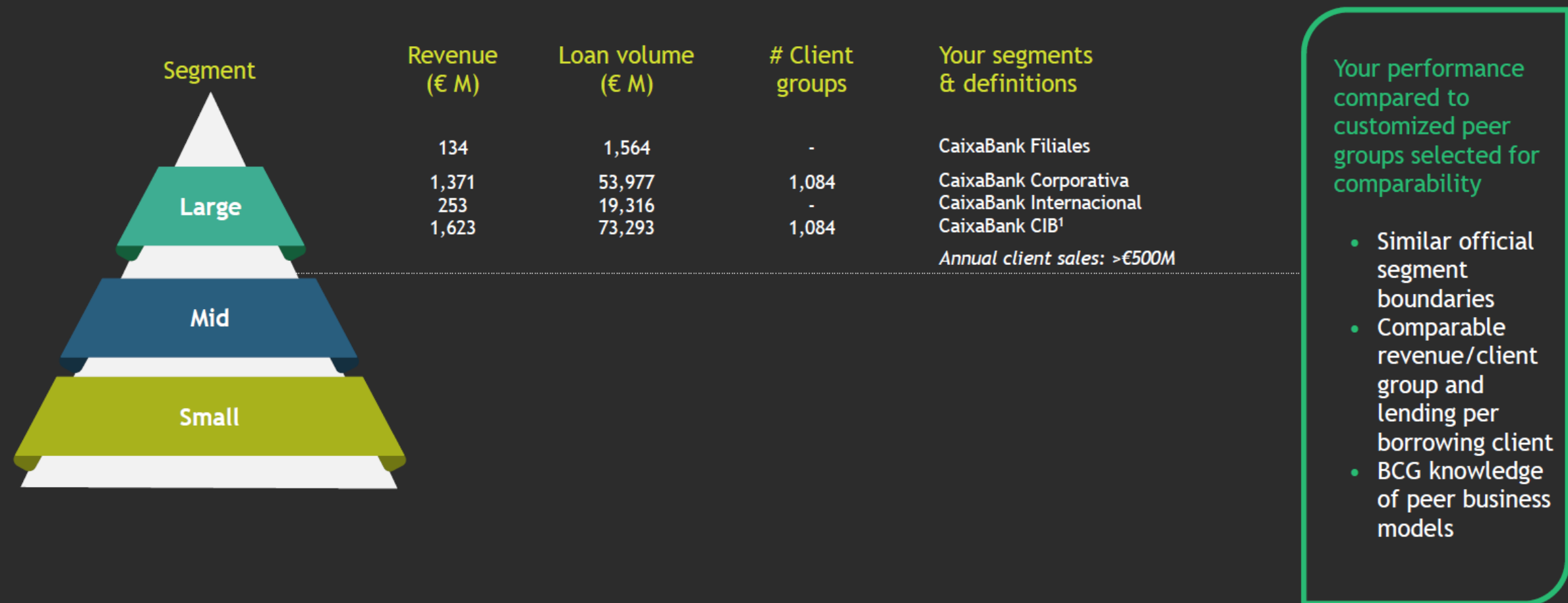
Internacional CaixaBank

CIB

Appendix



Bank divisions compared to custom peer groups from our benchmarking database



1. CaixaBank CIB excludes Filiales segment. Includes Corporativa and Internacional only



CaixaBank CIB

CaixaBank Filiales, CaixaBank Corporativa, CaixaBank Internacional

•Copyright © 2025 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

CaixaBank CIB outperforming peers across most metrics; potential to improve deposit gathering

Excluding the bank with lowest RWA/LV

Key benchmark metric	CaixaBank Filiales	CaixaBank Corporativa	CaixaBank Internacional		CaixaBank CIB ¹	Peer median	Avg. of top performers ²	Peer median	Avg. of top performers ¹
Return on regulatory capital ³	183%	26%	11%	●	22%	17%	23%	17%	20%
Revenue/Loan Volume	857bps	254bps	131bps	●	222bps	190bps	224bps	168bps	193bps
Revenue growth (2021-23 CAGR ⁴)	-46%	-10%	52%	●	-4%	11%	8%	12%	10%
Risk adjusted Credit income/Loan volume	244bps	154bps	120bps	●	144bps	123bps	136bps	118bps	130bps
<i>Lending revenue/Loan volume</i>	239bps	163bps	121bps	●	152bps	133bps	151bps	119bps	130bps
<i>Loan Losses⁵/Loan volume</i>	-4bps	10bps	1bps	●	9bps	7bps	15bps	3bps	0.03bps
Deposit NIM	219bps	215bps	91bps	●	203bps	120bps	231bps	120bps	44bps
TxB fee/Deposit volume	34bps	63bps	20bps	●	59bps	28bps	49bps	28bps	15bps
Revenue per RM	NA	10.5 EUR M	NA	●	12.5 EUR M	6.8 EUR M	6.5 EUR M	6.9 EUR M	6.5 EUR M
<i>Revenue per client</i>	NA	1264 EUR k	NA	●	1498 EUR k	793 EUR k	1520 EUR k	697 EUR k	1088 EUR k
<i>Clients per RM</i>	NA	8	NA	●	8	9	4	12	6
Cost/Income ratio	8%	6%	11%	●	7%	27%	25%	30%	22%
Loan to Deposit ratio	45%	598%	2128%	●	738%	367%	770%	320%	273%
RWA/Loan volume	35%	70%	82%	●	73%	62%	53%	62%	61%

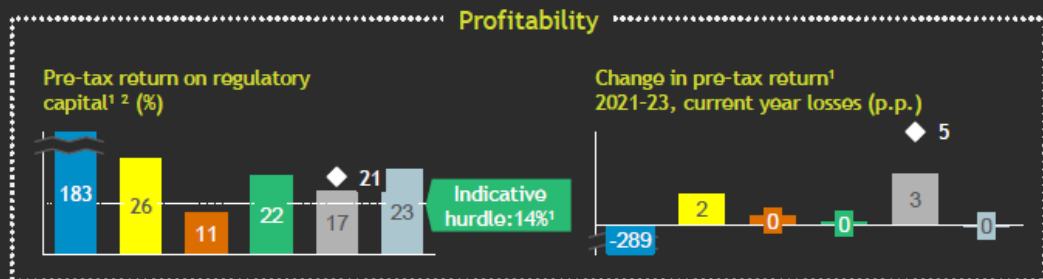
● Segment outperforms peers ● Segment at peer median ● Segment underperforms peers

(1) CaixaBank CIB excludes Filiales segment. Includes Corporativa and Internacional only; (2) Top quartile players based on pre-tax profit; (3) Return defined as pre-tax profit (using worst of three-year average of loan loss provisions or actual losses per unit loan volume), divided by regulatory capital, defined as 12.5% of risk-weighted assets; (4) CAGR is calculated as average of growth of all banks in the peer group; For participants where 2021 numbers not available, 2022-23 growth considered; (5) Based on worst of three-year average of loan loss provisions or actual losses
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



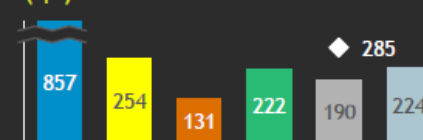
CaixaBank CIB with above median pre-tax return driven by higher revenue generation per loan volume and lower cost to income ratio

Note to finance:
CaixaBank CIB represents the combination of Corporativa and Internacional segments



Revenue & Growth

Revenue per loan volume (bps)

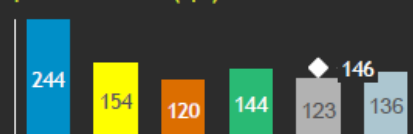


Revenue growth 2021-23 (CAGR)³



Lending

Risk adjusted credit income per loan volume (bps)

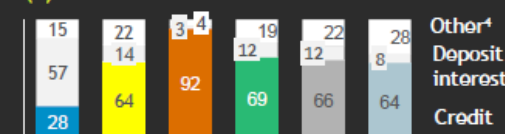


Loan losses² per loan volume (bps)

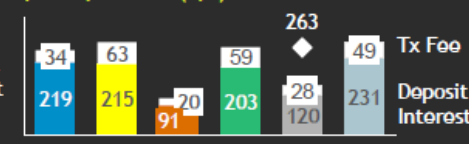


Cross sell

Revenue Mix by product group (%)

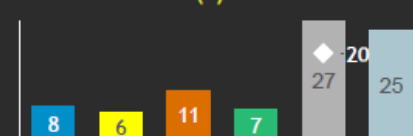


Deposit and tx fees per deposit vol. (bps)

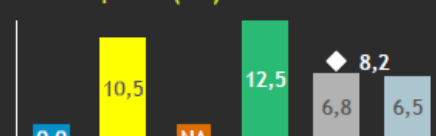


Cost and sales force

Cost/income ratio (%)

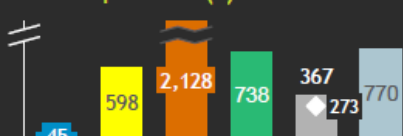


Revenue per RM (€ M)

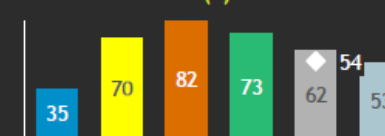


Balance sheet

Loan/deposit ratio (%)



RWA/Loan volume (%)



◆ Top quartile boundary on each metric ■ CaixaBank Filiales ■ CaixaBank Corporativa ■ CaixaBank Internacional ■ CaixaBank CIB ■ Peer Median⁵ ■ Average of Top Performers⁶

(1) Regulatory capital equal to 12.5% of RWA. Hurdle rate of 14% based on typical universal bank cost of equity of 11-15%, capital benefits rate of 1-3% and tax rates in 25-30% range; (2) Based on worst of three year average of loan loss provisions or actual losses; (3) CAGR is calculated as average of growth of all banks in the peer group; For participants where 2021 numbers not available, 2022-23 growth considered; (4) Other products include revenue from Trade services, Transaction banking, Investment banking and Risk Management; (5) Median (except for revenue growth where it is an average); Also, wherever applicable, split of median based on average of all players in sample; (6) Weighted average of top quartile players by profitability

Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



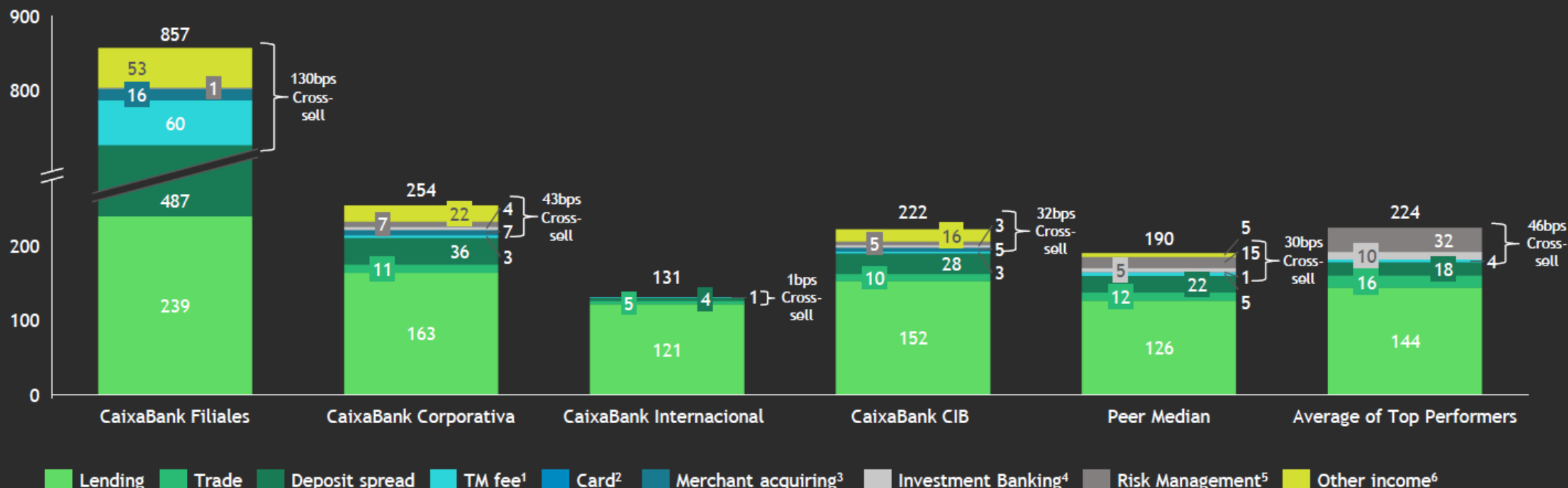
Revenue mix on “per loan volume” basis indicates CaixaBank CIB with higher overall revenue generation relative to peers

Revenue mix by product group: 2023

Note to finance:

CaixaBank's 'Other income' category includes commissions received from insurance, prescription of consumer products, guarantees not related to trade finance, securities services and market profit

Revenue per loan volume (bps)



1. Treasury Management includes: transaction account fees (e.g., checking/current/ transaction accounts), payment fees (domestic and international), cash management services (liquidity management, value-add services, savings/time deposit fees) 2. Card revenue: Both fee and spread revenue from providing corporate credit and purchase cards 3. Merchant acquiring revenue from point-of-sale services and terminals 4. Investment banking : Debt capital markets, Equity capital markets, advisory 5. Risk management: Foreign exchange (spot and derivatives), fixed income (cash and derivatives), equities (cash and derivatives), commodities, other capital market; money market funds 6. Other income includes income which are not allocated to any of the existing product categories like insurance, asset management etc.

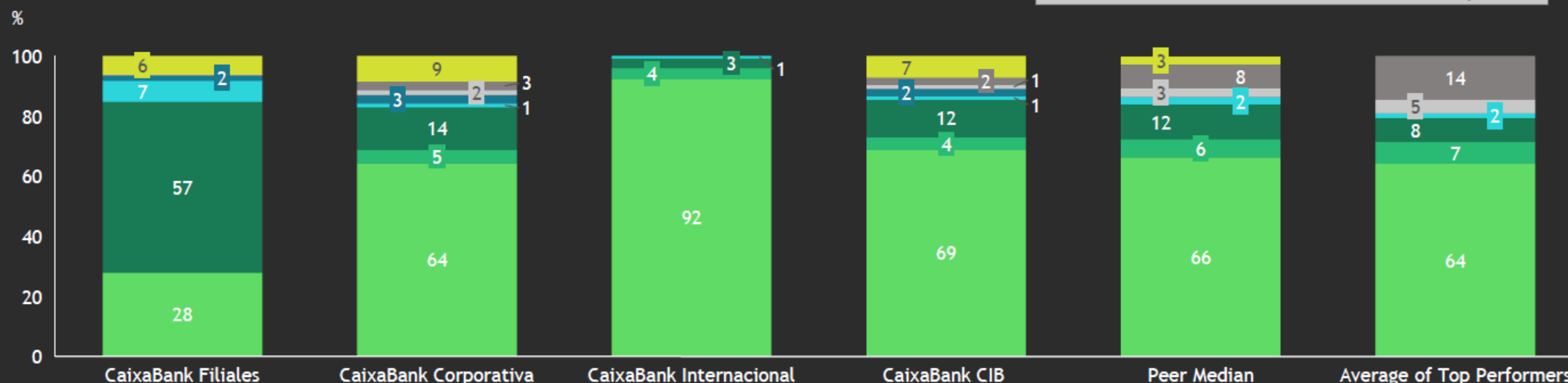


Revenue mix by product indicates CaixaBank CIB with higher lending contribution compared to peers

Revenue mix per product group: 2023

Note to finance:

CaixaBank's 'Other income' category includes commissions received from insurance, prescription of consumer products, guarantees not related to trade finance, securities services and market profit



Revenue/Loan volume (bps) 857

254

131

222

190

224

Return on capital (%) 183

26

11

22

17

23

Lending Trade Deposit spread TM fee¹ Card² Merchant acquiring³ Investment Banking⁴ Risk Management⁵ Other income⁶

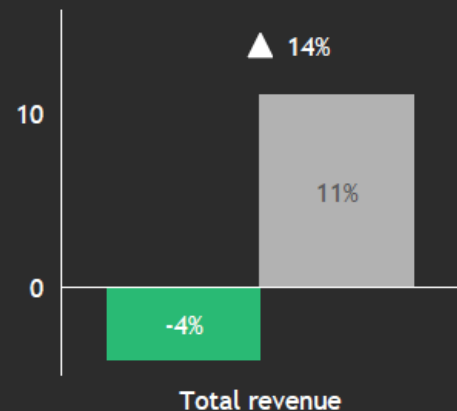
1. Treasury Management includes: transaction account fees (e.g., checking/current/ transaction accounts), payment fees (domestic and international), cash management services (liquidity management, value-add services, savings/time deposit fees) 2. Card revenue: Both fee and spread revenue from providing corporate credit and purchase cards 3. Merchant acquiring revenue from point-of-sale services and terminals 4. Investment banking : Debt capital markets, Equity capital markets, advisory 5. Risk management: Foreign exchange (spot and derivatives), fixed income (cash and derivatives), equities (cash and derivatives), commodities, other capital market; money market funds 6. Other income includes income which are not allocated to any of the existing product categories like insurance, asset management etc.

Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark

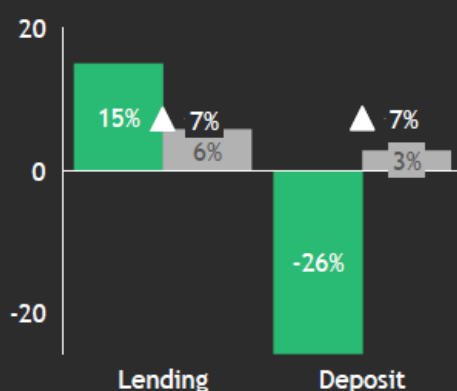


CaixaBank CIB with declining overall revenue and deposit volume; lending volume growing faster than peers though

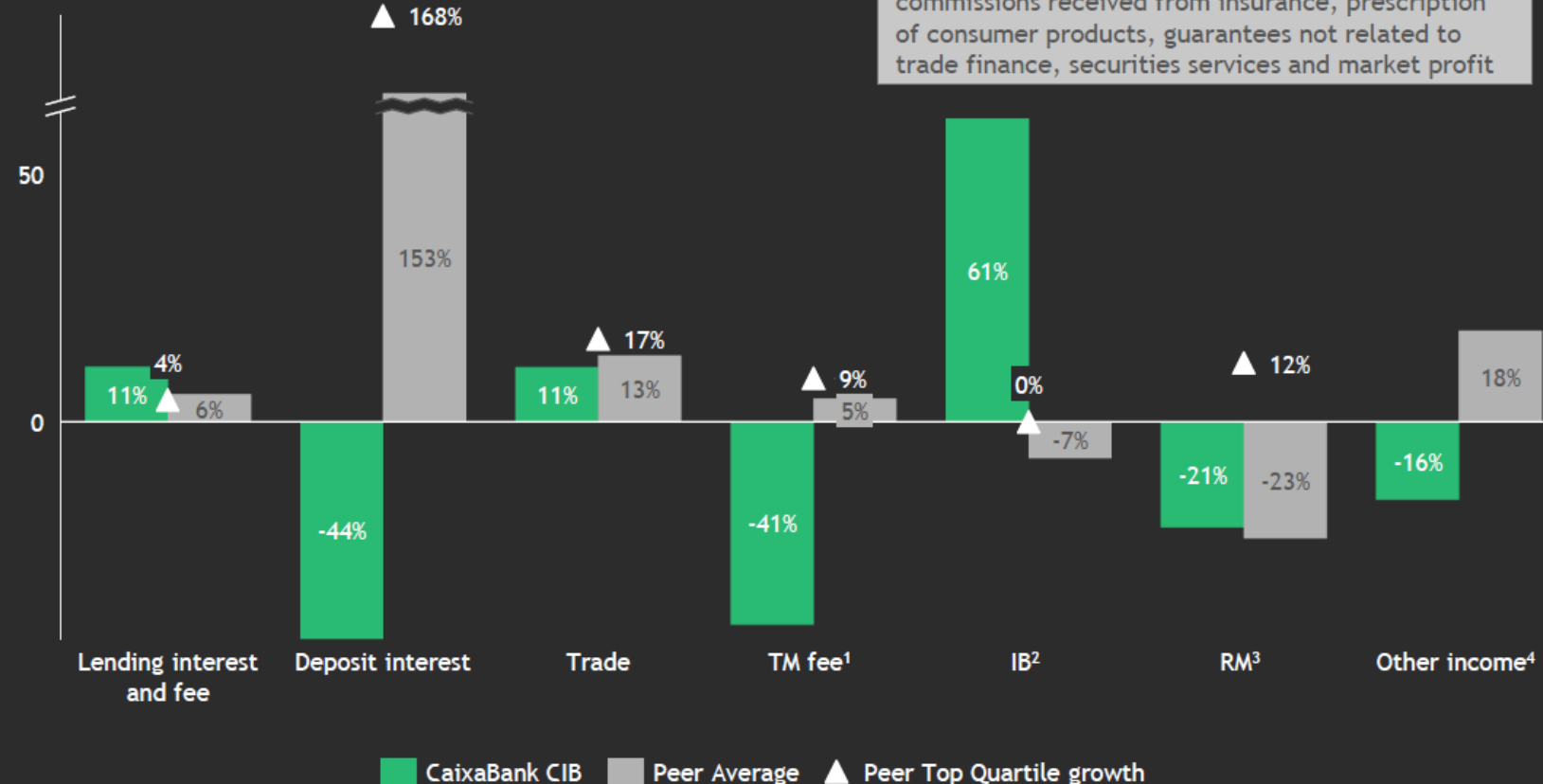
Revenue Growth 2021-23 (CAGR %)



Volume Growth 2021-23 (CAGR %)



Revenue Growth 2021-23 (CAGR %)



Note to finance:

CaixaBank's 'Other income' category includes commissions received from insurance, prescription of consumer products, guarantees not related to trade finance, securities services and market profit

1. TM fee includes: transaction account fees (e.g., checking/current/transaction accounts), payment fees (domestic and international), cash management services (liquidity management, value-add services, savings/time deposit fees). 2. Investment banking: Debt capital markets, Equity capital markets, advisory; 3. Risk management: Foreign exchange (spot and derivatives), fixed income (cash and derivatives), equities (cash and derivatives), commodities, other capital market; money market funds; 4. Other income includes income which are not allocated to any of the existing product categories like insurance, asset management etc.

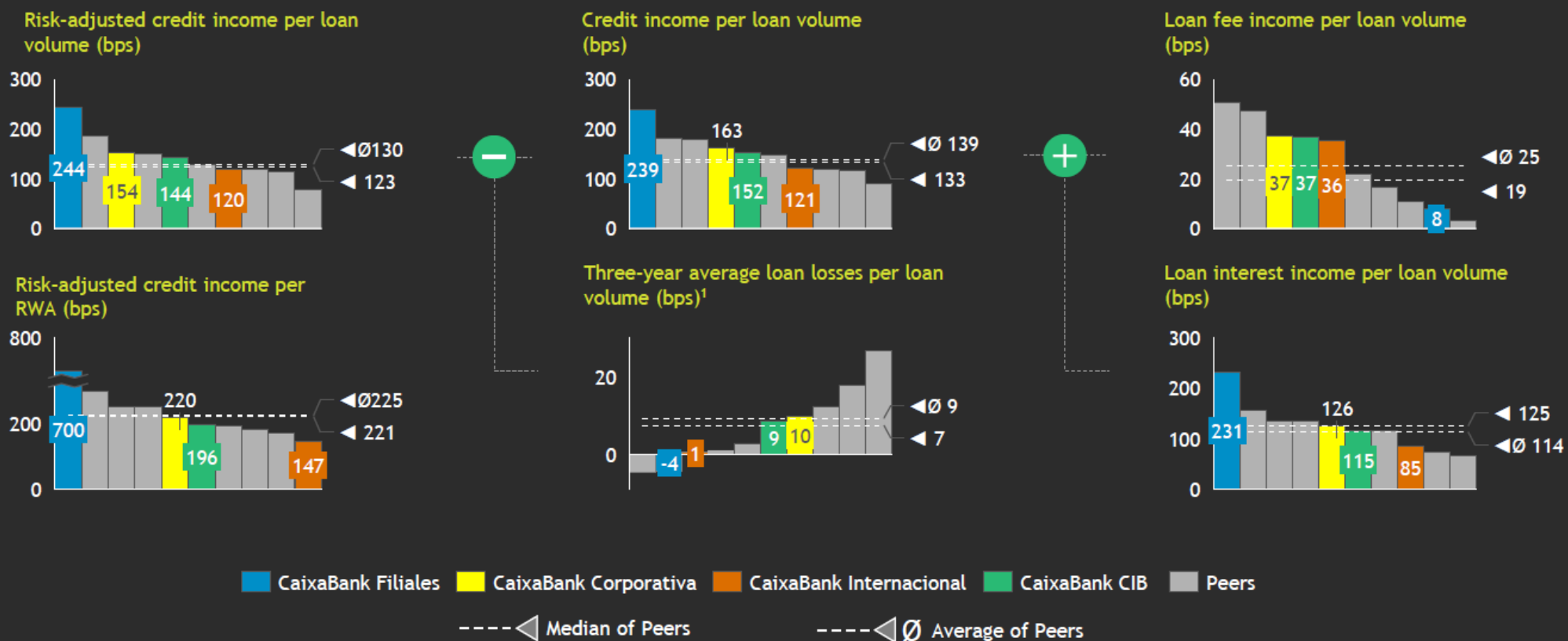
Note: CAGR is calculated as average of growth of all banks in the peer group; for participants where 2021 numbers not available, 2022-23 growth considered

Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



CaixaBank CIB with above median risk adjusted credit income driven by higher loan fee income and median loan losses; lower loan interest margin though

Risk-adjusted pricing: 2023



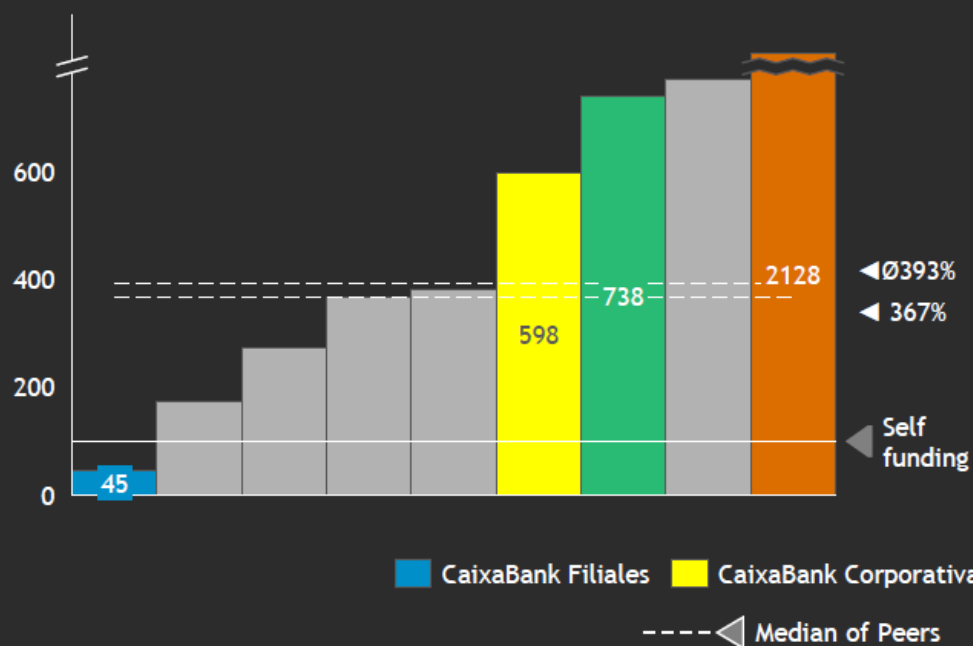
(1) Worst of 3-year average of loan loss provisions or actual losses
 Note: Sample size differs in charts as not all participants able to supply all data points
 Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



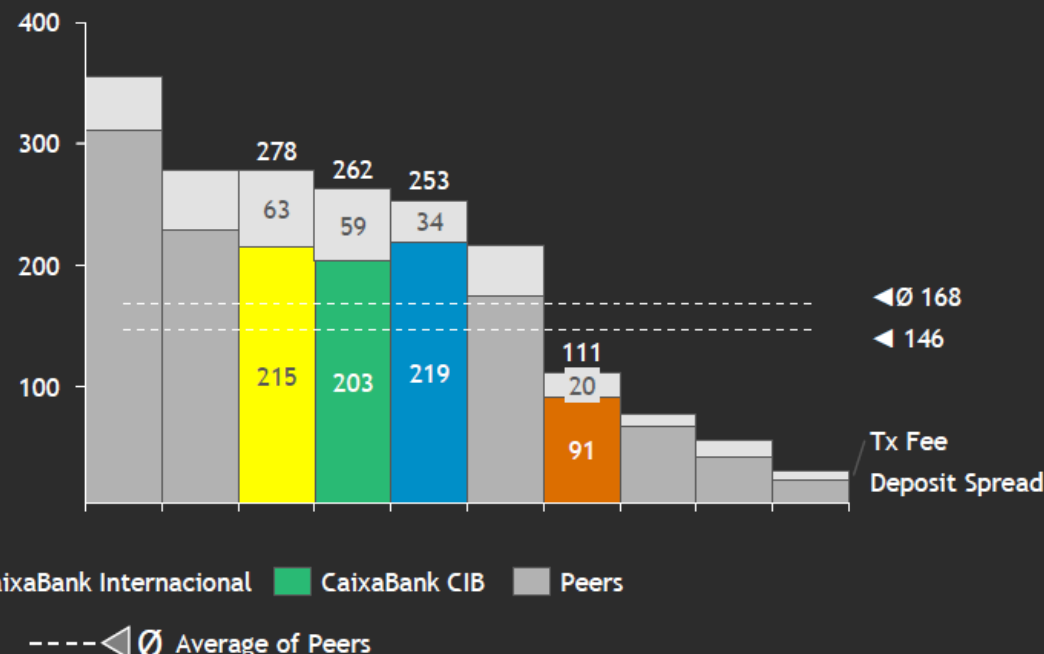
CaixaBank CIB with lower deposit share and higher deposit productivity relative to peers

Deposits key metrics: 2023

Deposit volume generation
Loan/deposits (%)



Revenue generation
Deposit interest income and
transaction fees per deposit vol (bps)



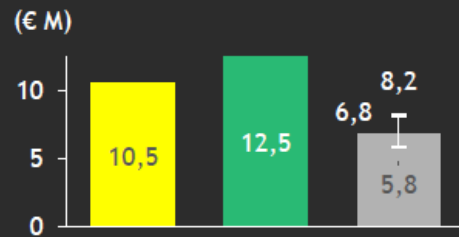
Note: Sample size differs in charts as not all participants able to supply all data points
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



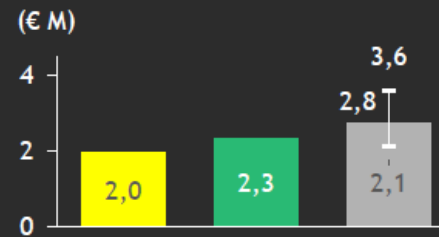
CaixaBank CIB with higher RM productivity driven by higher revenue generation per client; client loadings per RM in-line with peer median

Relationship managers and sales force employees: 2023

Revenue per RM¹

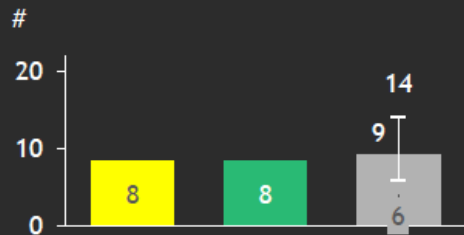


Revenue per sales force FTE²

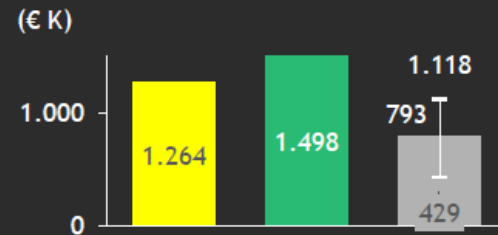


Top quartile boundary
Median
Bottom quartile boundary

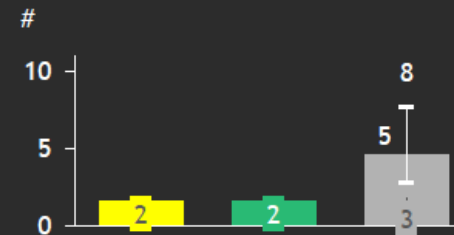
Client groups³ per RM



Revenue per client group



Client groups per sales force FTE

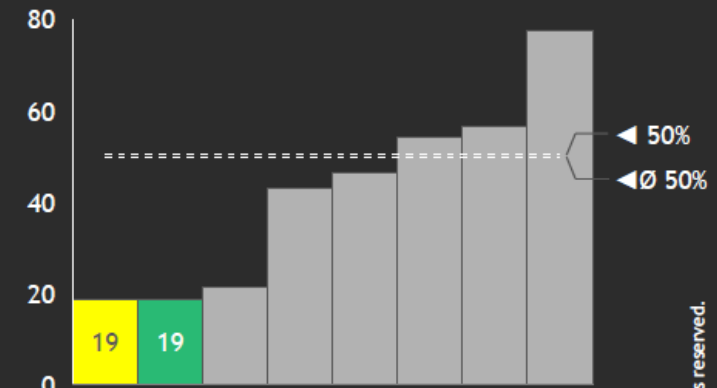


CaixaBank Corporativa CaixaBank CIB Peer Median

Note to finance:

CaixaBank has not reported FTE and client count for Internacional and Filiales segments

% of RMs of total sales force FTEs



CaixaBank Corporativa CaixaBank CIB

Median of Peers

Average of Peers

(1) Includes RMs and 50% of sales managers with own clients; (2) Includes RMs, 50% of sales managers with own clients, sales assistants, credit analysts and product specialists; (3) Number of active client groups, i.e., relationships not legal entities

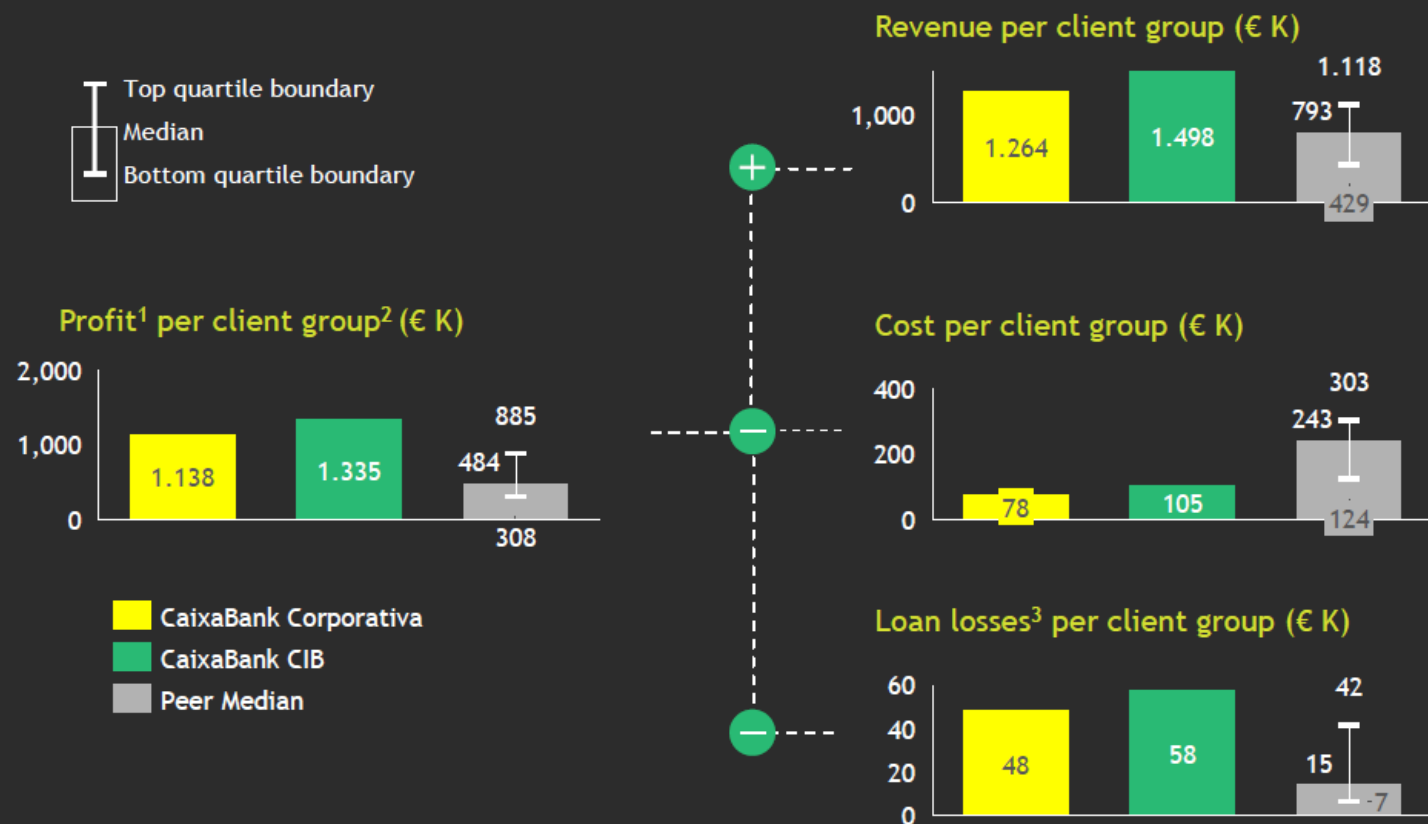
Note: Sample size differs in charts as not all participants able to supply all data points

Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



CaixaBank CIB with above median profit per client driven by higher revenue generation and lower costs offsetting higher loan losses

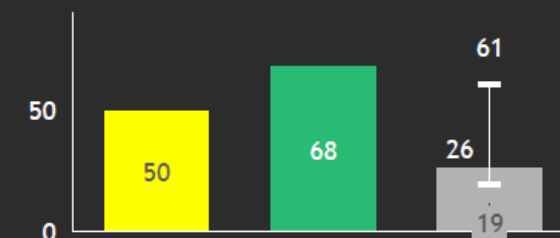
Client excellence: 2023



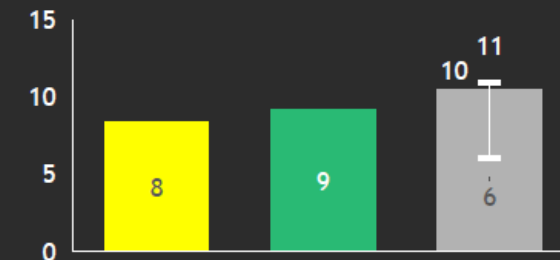
Note to finance:

CaixaBank has not reported client count for Internacional and Filiales segments

Loan volume per client group (€ M)



Deposit volume per client group (€ M)



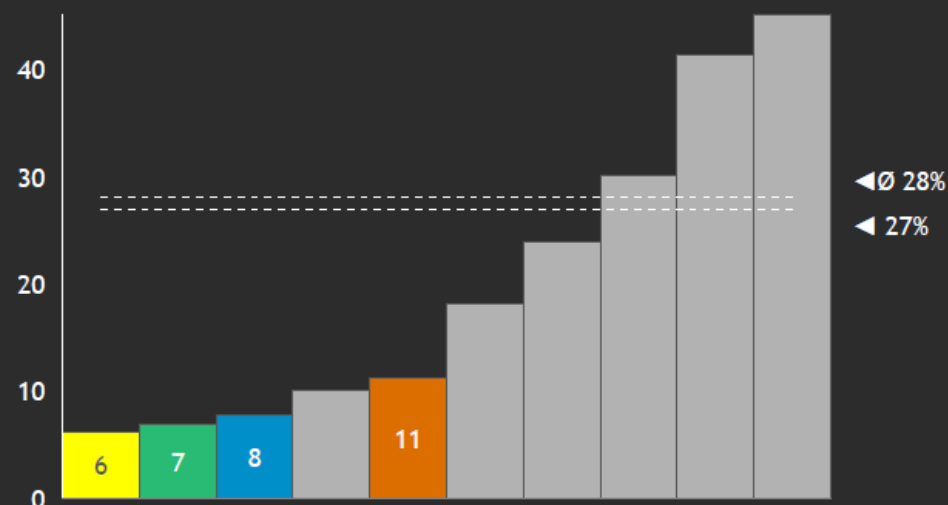
1. Pre-tax profit (using worst of three-year average of loan loss provisions or actual losses per unit loan volume); 2. Number of active client groups, i.e., relationships not legal entities; 3. Based on worst of three-year average of loan loss provisions or actual losses
Note: Sample size differs in charts as not all participants able to supply all data points
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



CaixaBank CIB with lowest cost to income ratio relative to peers; growing costs with declining revenues

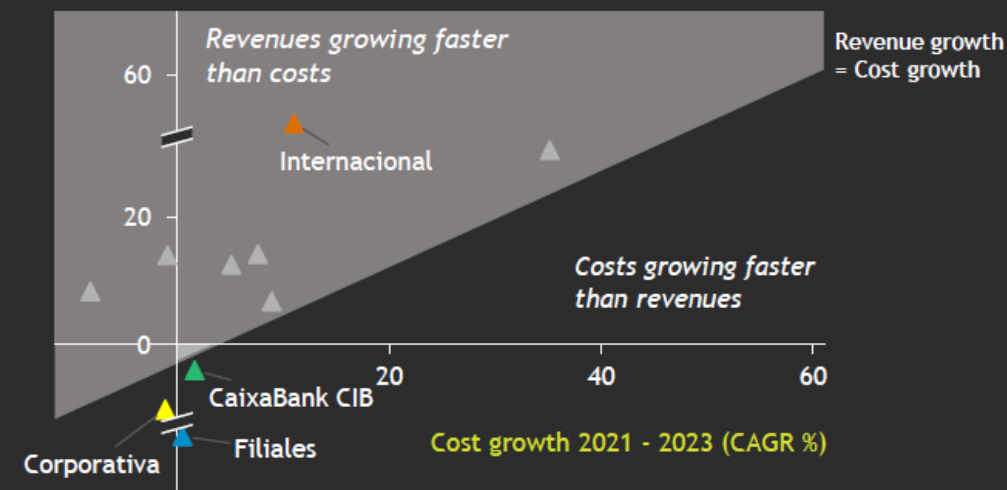
Cost management metrics: 2023

Cost income ratio (%)



Operating leverage (p.p.)¹

Revenue growth 2021 - 2023 (CAGR %)



CaixaBank Filiales CaixaBank Corporativa CaixaBank Internacional CaixaBank CIB Peers

----- Median of Peers

----- Average of Peers

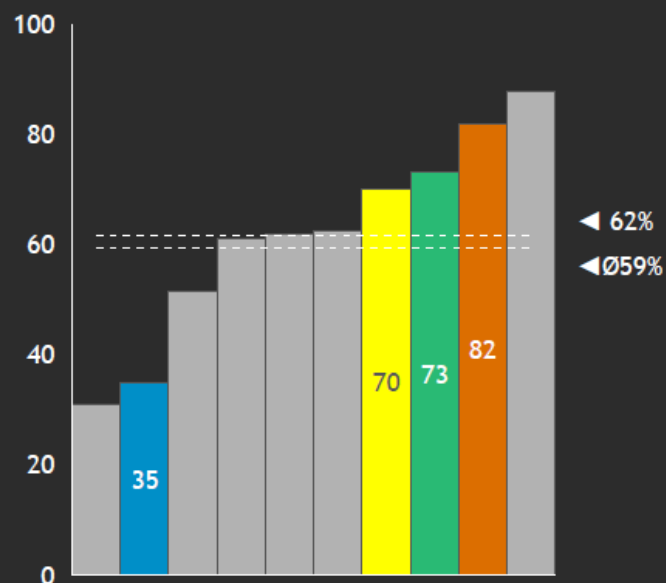
1. Operating leverage defined as revenue CAGR % minus cost CAGR % (2021-23 CAGRs used; for participants where 2021 numbers not available, 2022-23 growth considered); 2. Indirect cost (charged/allocated cost) on full cost allocation basis
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark



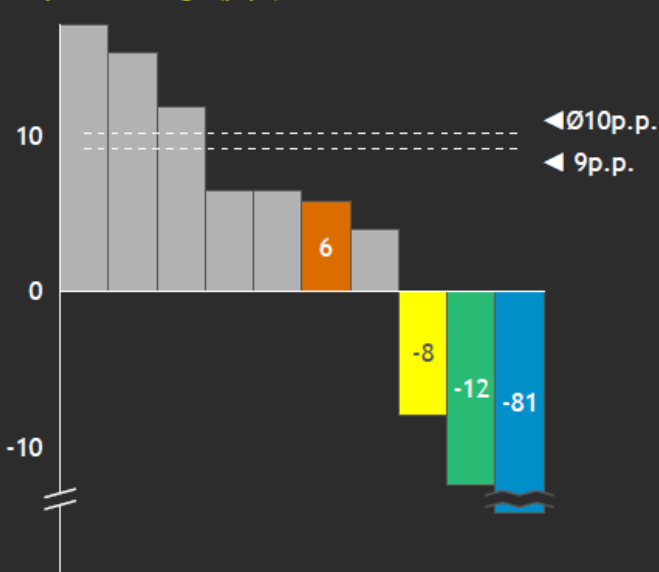
CaixaBank CIB with higher RWA/loan volume and loan/deposit ratio increasing over time

Key capital and funding metrics: 2023

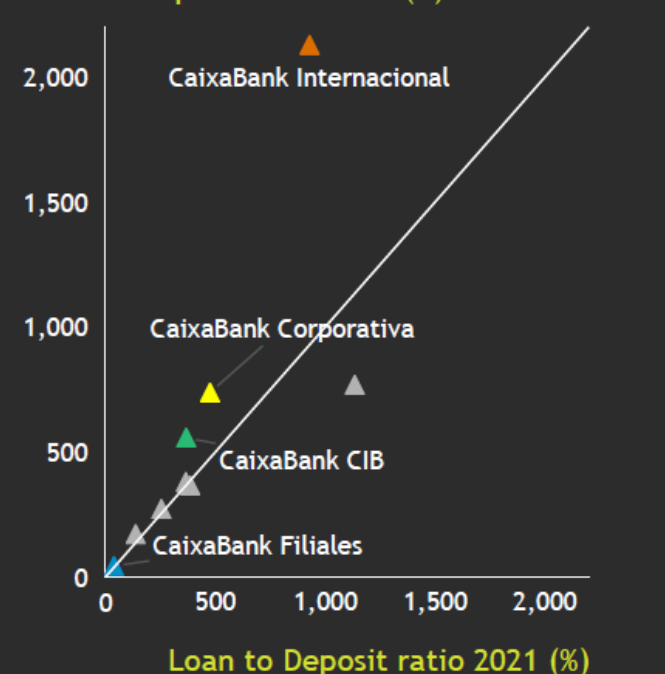
RWA / Loan volume (%)



Capital leverage (p.p.)¹



Loan to Deposit ratio 2023 (%)



CaixaBank Filiales CaixaBank Corporativa CaixaBank Internacional CaixaBank CIB Peers

----- Median of Peers

----- Average of Peers

(1) Capital leverage defined as revenue CAGR % minus regulatory capital CAGR % (2021-23 CAGRs used; for participants where 2021 numbers not available, 2022-23 growth considered)

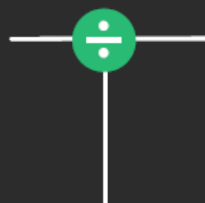
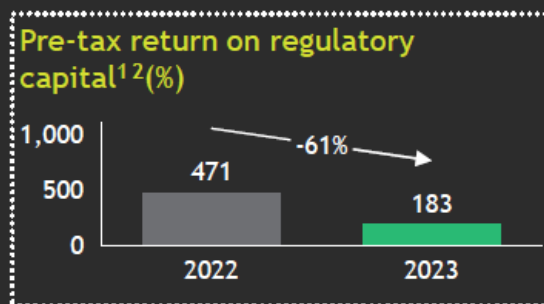
Note: For participants where 2021 numbers not available, 2022 Loan to Deposit ratio considered

Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmark

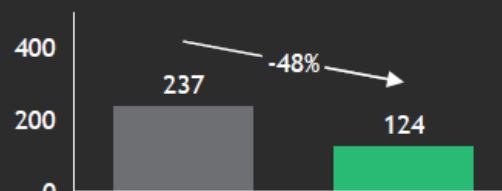


Declining profitability driven by decreasing revenues and increasing RWAs

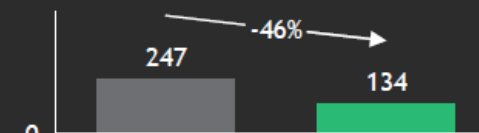
CaixaBank Filiales financials: 2022-23



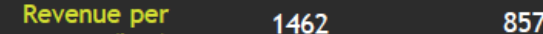
Profit before tax (€ M)



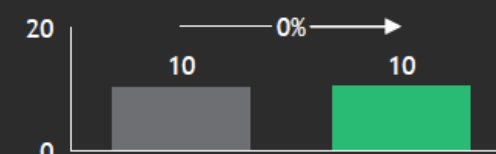
Total revenue (€ M)



Revenue per LV (bps)



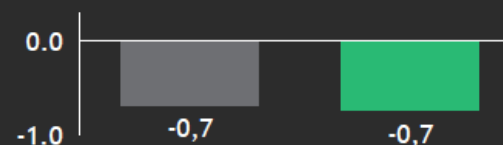
Costs (€ M)



Cost-to-Income ratio (%)



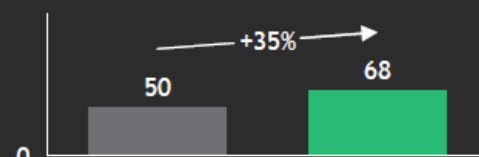
Loan Losses² (€ M)



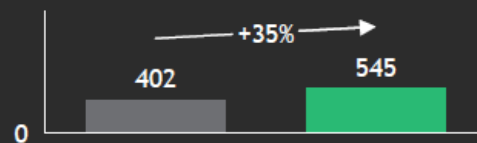
Loan loss per LV (bps)



Reg. Cap.¹ (€ M)



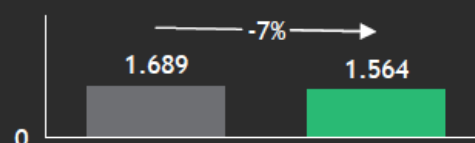
RWA (€ M)



RWA per LV (%)



LV (€ M)



■ 2022 ■ 2023

(1) Regulatory capital equal to 12.5% of RWA; (2) Based on current year average of loan loss provisions or actual losses.
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking

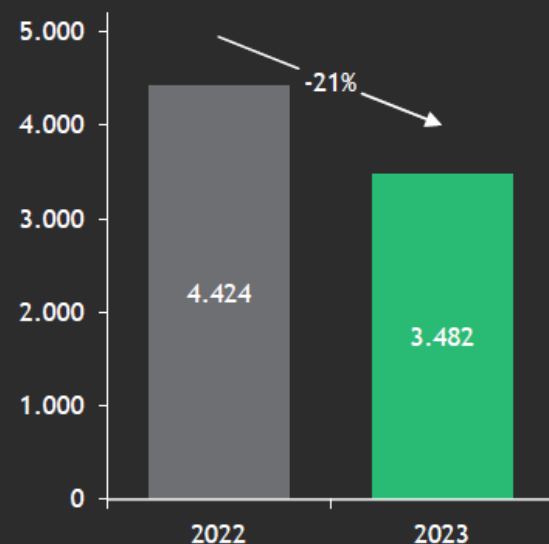
Appendix

CaixaBank Filiales financials: 2022-23

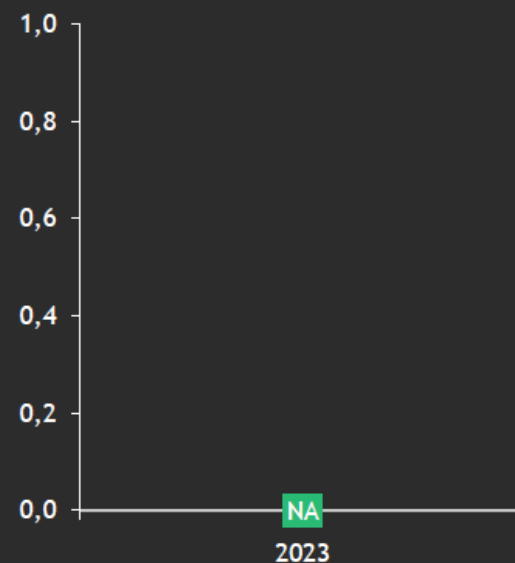
Note to finance:

CaixaBank has not reported FTE and client count for Filiales segment

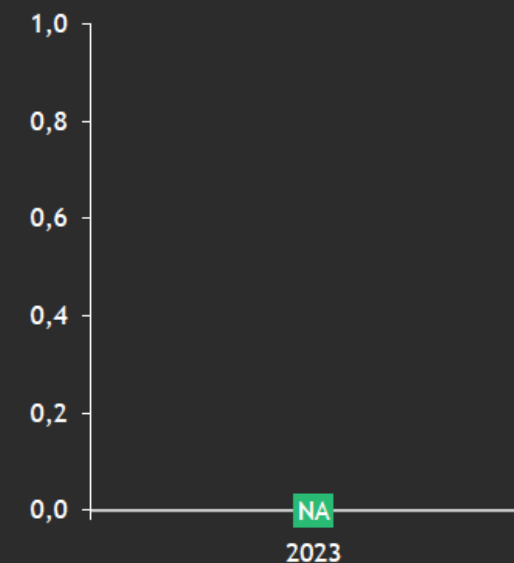
Deposit volume¹ (€ M)



Number of client groups²



Number of RMs



Loan to deposit ratio (%)

38% 45%

2022

2023

2022-23 (%)

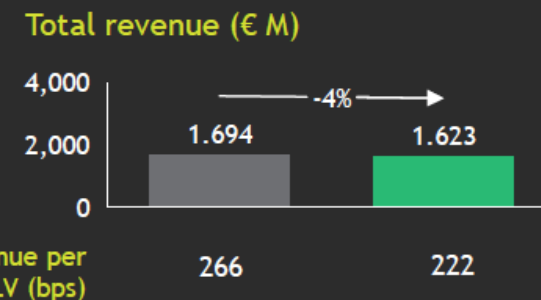
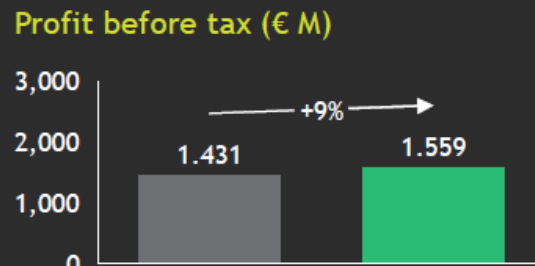
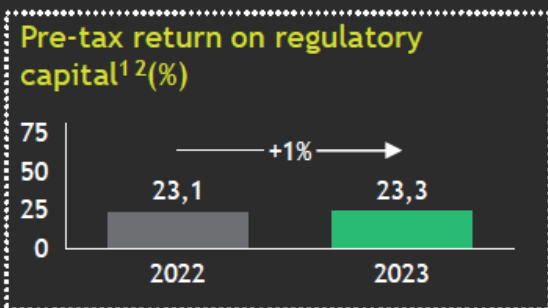
(1) Outstanding volumes; (2) Client relationships, not entities
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking



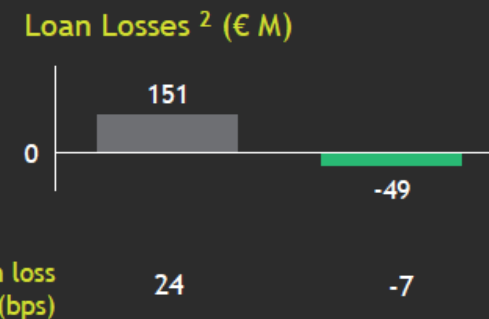
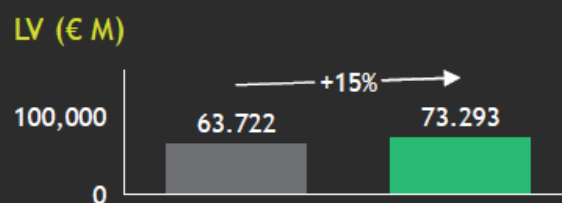
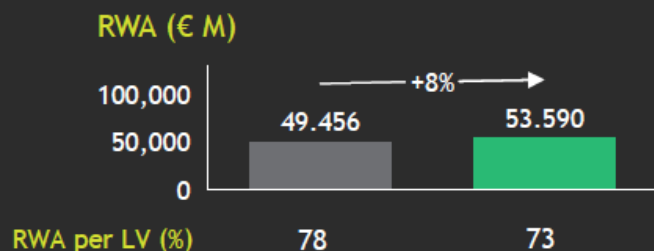
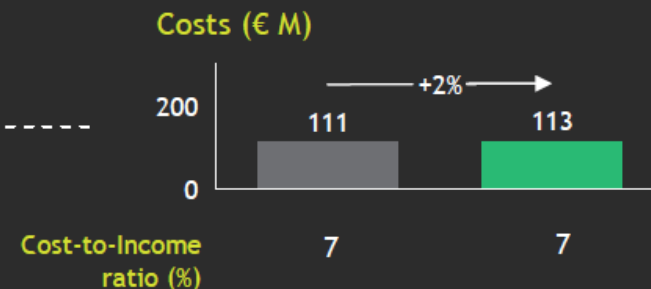
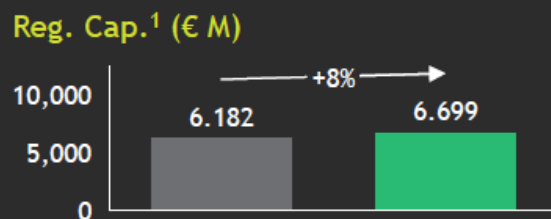
Slight increase in profitability driven by loan loss recoveries

CaixaBank CIB financials: 2022-23

Note to finance:
CaixaBank CIB represents the combination of Corporativa and Internacional segments



XX
2022-23 (%)



■ 2022 ■ 2023

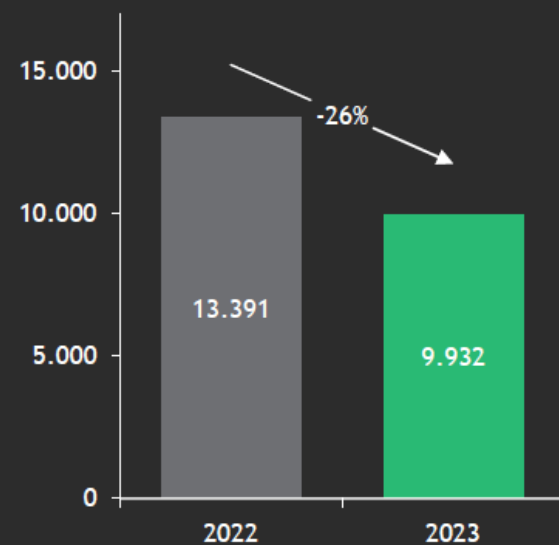
(1) Regulatory capital equal to 12.5% of RWA; (2) Based on current year average of loan loss provisions or actual losses.
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking



Appendix

CaixaBank CIB financials: 2022-23

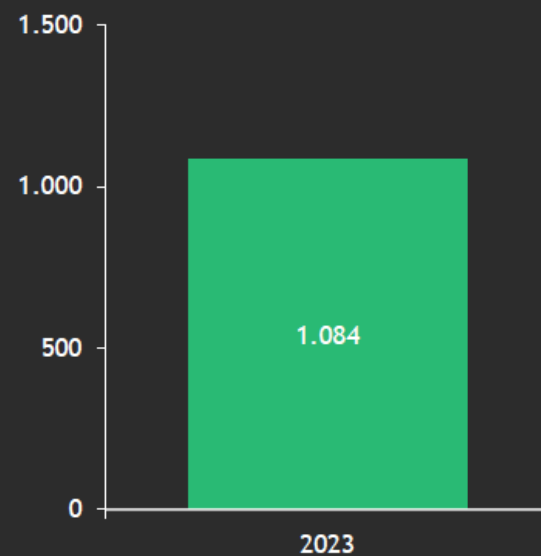
Deposit volume¹ (€ M)



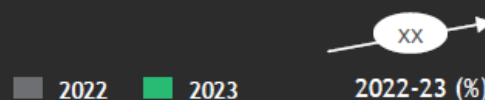
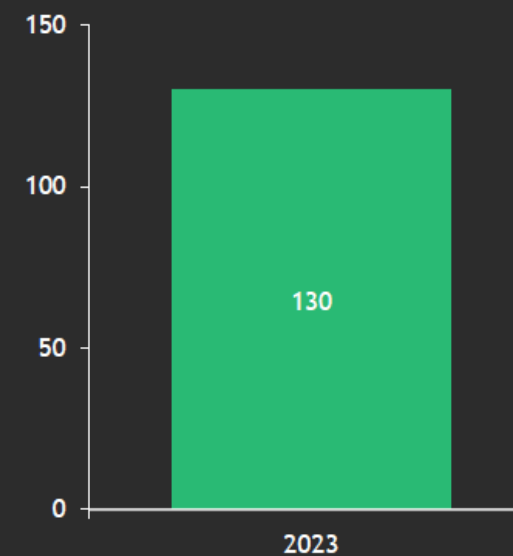
Loan to deposit ratio (%)

367% 558%

Number of client groups²



Number of RMs

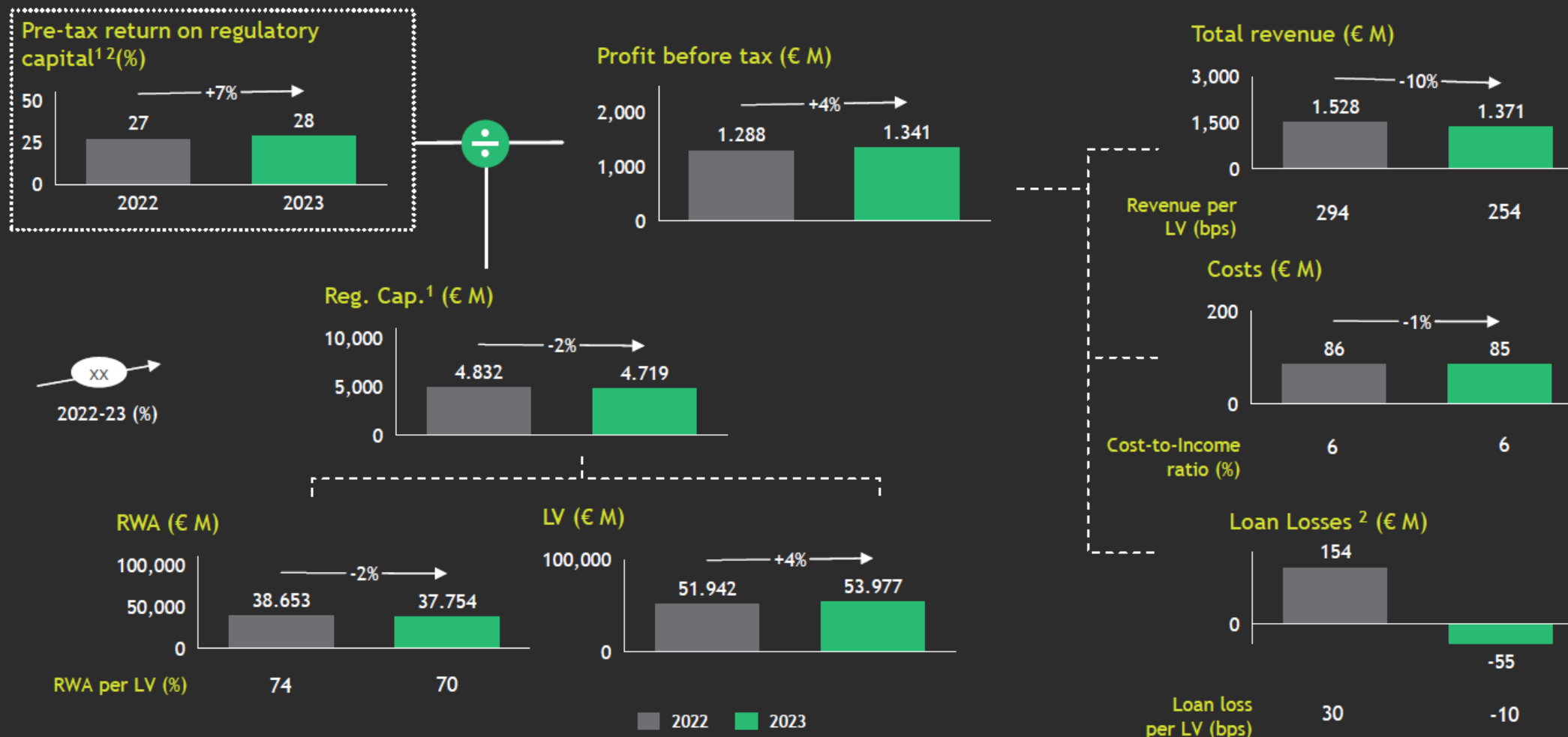


(1) Outstanding volumes; (2) Client relationships, not entities
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking



Increasing profitability driven by loan loss recoveries

CaixaBank Corporativa financials: 2022-23



(1) Regulatory capital equal to 12.5% of RWA; (2) Based on current year average of loan loss provisions or actual losses.
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking



Appendix

CaixaBank Corporativa financials: 2022-23

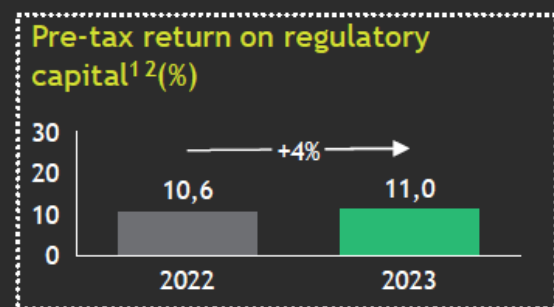


(1) Outstanding volumes; (2) Client relationships, not entities
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking

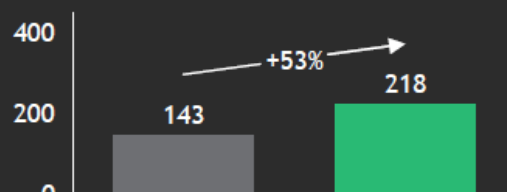


Increasing profitability driven by revenues growing faster than costs and loan losses

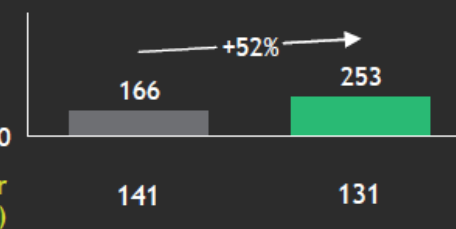
CaixaBank Internacional financials: 2022-23



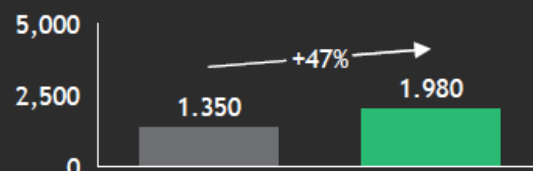
Profit before tax (€ M)



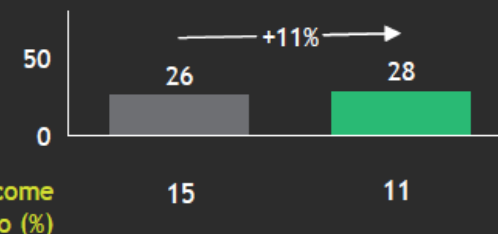
Total revenue (€ M)



Reg. Cap.¹ (€ M)

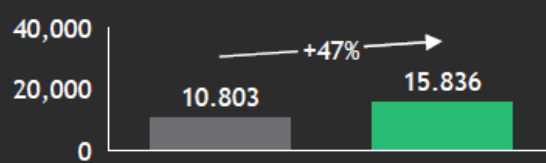


Costs (€ M)

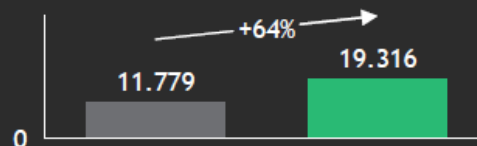


XX
2022-23 (%)

RWA (€ M)

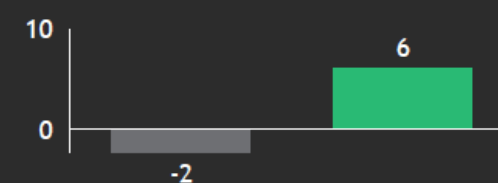


LV (€ M)



Cost-to-Income ratio (%)

Loan Losses² (€ M)



RWA per LV (%)

92 82

Loan loss per LV (bps)

-2 3

■ 2022 ■ 2023

(1) Regulatory capital equal to 12.5% of RWA; (2) Based on current year average of loan loss provisions or actual losses.
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking



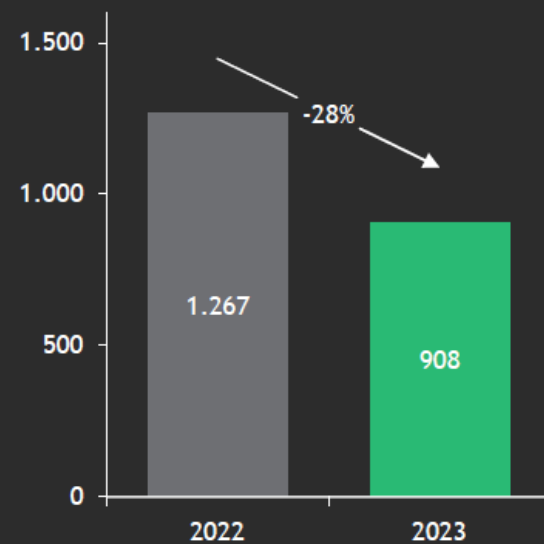
Appendix

CaixaBank Internacional financials: 2022-23

Note to finance:

CaixaBank has not reported FTE and client count for Internacional segment

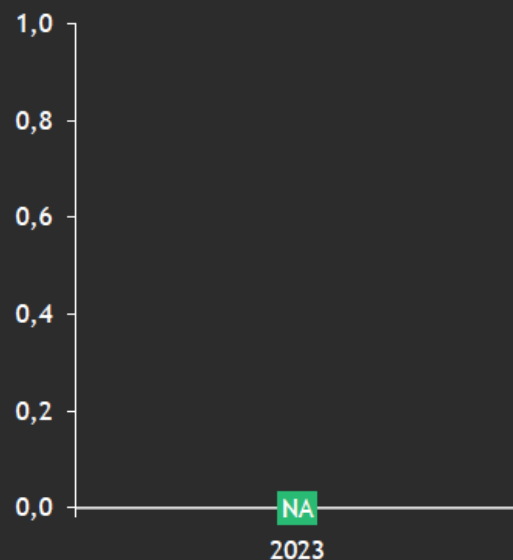
Deposit volume¹ (€ M)



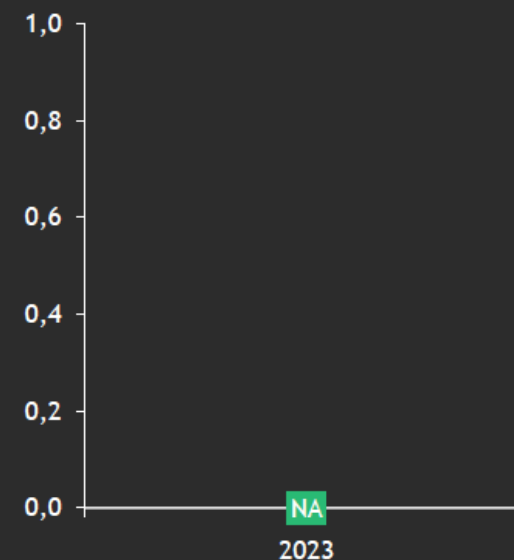
Loan to deposit ratio (%)

930% 2128%

Number of client groups²



Number of RMs



2022

2023

2022-23 (%)

(1) Outstanding volumes; (2) Client relationships, not entities
Source: BCG Corporate Banking Performance Benchmarking

Data provided and assumptions used

	Information requested	Data gaps/ Assumptions required	Comments
Your data	Segmented financial data for each participating segment/business unit • P&L including loan losses and broken out by key product lines • Balance sheet: RWA, loan volume, deposit volume and economic capital • Time series data from 2022 to 2024 FTE and client group data Cycle time for key products	NA	NA
Benchmarking methodology/assumptions	2024 data used throughout presentation except where noted. To compare across banks, all participant financials presented with common assumptions • Revenue: include total client revenues to the bank for all products, across all lines of business regardless of bank P&L reporting. Capital benefits (also known as equity credit) excluded from revenues • Cost: includes direct and indirect costs, including operations, IT and other allocated costs (using reporting bank's methodology) • Loan losses: analysis based on worse of three-year average of actual loan losses and loan loss provisions, except where noted. This allows a focus on fundamental performance, avoiding one-year anomalies • Regulatory capital = 12.5% of RWA (Basel minimum) • FTE: job categories for participants mapped to standard benchmarking job families • Clients: client groups (i.e., relationships) used and not legal entities, unless noted • FX: Average market rates for 2024 used, unless noted Economic profit calculated based on regulatory capital and pre-tax capital hurdle rate of 14% • Indicative estimate for comparability across banks; consistent with typical universal bank cost of equity of 11-15%, capital benefits rate of 1-3% and tax rates in 25-30% range.		

