

CIB

Situación a cierre de julio de 2025

Consejo de Administración

25 de septiembre de 2025



Índice

01. Principales Magnitudes

02. Claves de Negocio

03. Iniciativas en curso

04. Anexos

01. Principales Magnitudes

01. Principales Magnitudes. Acumulado Julio 2025

Inversión

	Importe	Variación YTD
Corporativa	60.088	2,8%
Sucursales Internacionales	31.763	13,2%
Instituciones	16.893	6,4%

Margen Ordinario

	Importe	Variación Interanual
Corporativa	756	5,1%
Sucursales Internacionales	221	35,1%
Instituciones	248	6,5%

Comisiones

	Importe	Variación Interanual
Corporativa	320	16,9%
Sucursales Internacionales	91	56,9%
Instituciones	48	1,3%

Retos

	Importe	% Consecución
Comisiones	472	121,8%
Margen Ordinario	1.281	108,7%

02. Claves de Negocio

02. Claves de Negocio. Corporativa España

Mantenemos la dinámica de **crecimiento de negocio** con grandes *corporates*



Crédito corporates

Saldo medio mensual

1,6% YtD | 3,3% YoY

Crédito comercial

Saldo medio mensual

0,5% YtD | 5,9% YoY

Riesgo de firma

Saldo medio mensual

2,6% YtD | 10,2% YoY

Excluido aval OPA Catalana Occidente

La fuerte depreciación del dólar enmascara el **crecimiento real** de nuestro libro de crédito, notablemente más intenso



Crédito corporates

Saldo medio mensual

Variación a tipo de cambio constante

4,3% YtD > 2.216 Mill YtD

% Cartera de crédito en divisa

27% (c.14.000 Mill)

Crecemos con un fuerte componente de **crédito doméstico puro** (NIF residente)



Crédito corporates NIF residente

Saldo medio mensual

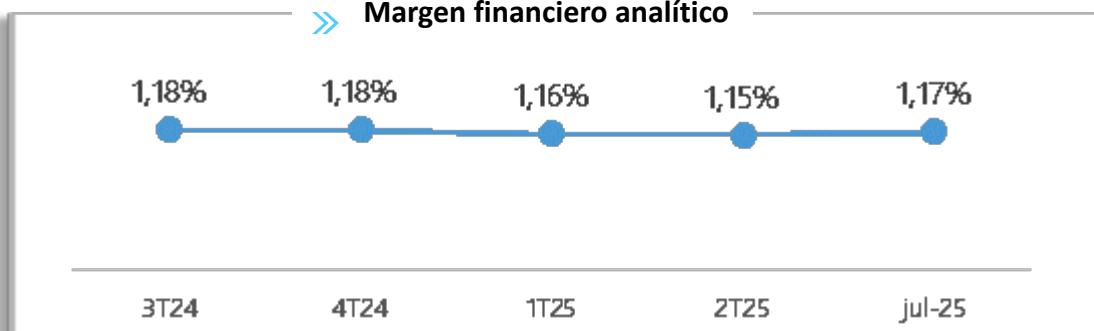
Variación Crédito doméstico

4,7% YtD > 1.543 Mill YtD | 4,8% YoY

Manteniendo estable el **margen** de cartera



» Margen financiero analítico



02. Claves de Negocio. Corporativa España

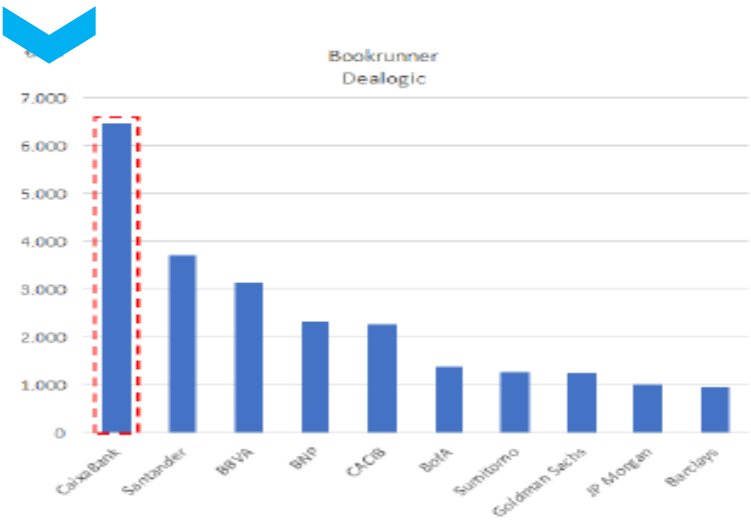
Con fuerte protagonismo en mercados

Y excelente valoración de clientes



Best Bank
in Spain

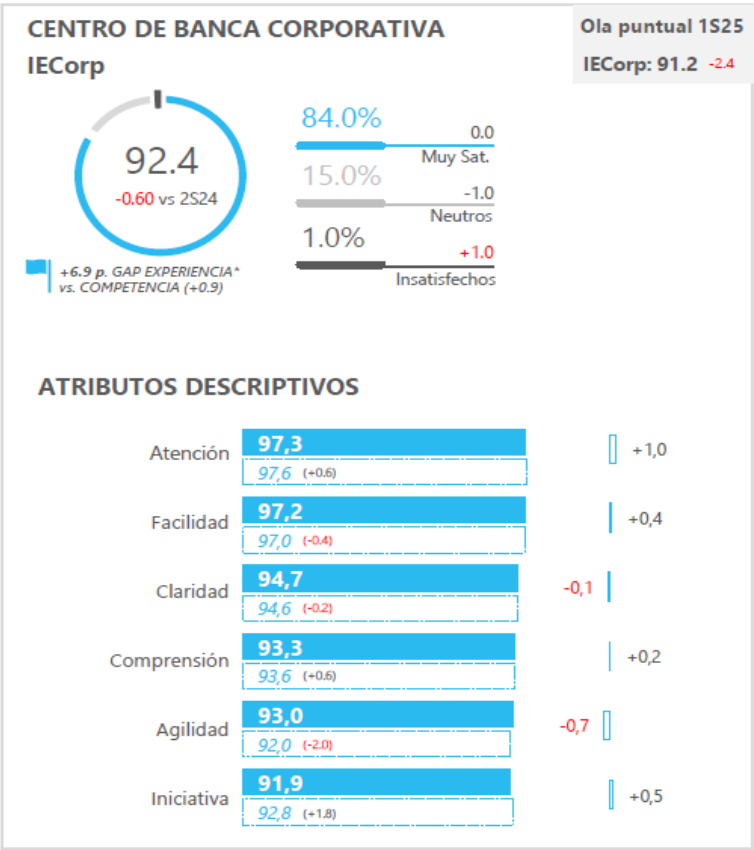
#1
Sindicados



#1
Bonos IG

#1 CORPORATE IG BOND ISSUANCE IN IBERIA IN 1H2025

Investment Bank	Deal Value (€m)	Deals (#)	Rank (#)
CaixaBank	7350	11	1
BBVA	7099	11	2
HSBC	6500	10	3
Deutsche Bank	6100	9	4
INTESA SANPAOLO	5850	9	5
MUFG	5850	8	5



LEYENDA GRÁFICO BARRAS HORIZONTALES
ACUMULADO 1S2025 OLA PUNTUAL 1S2025 EVOL. Vs. ACUM 2S2024

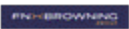
02. Claves de Negocio. International Banking

Cobertura Clientes: Países de Expansión

SUCURSAL	PAÍSES INVOLUCRADOS	FTEs YTD Sept 2025 (**)	Vol. Formalizado (MM)	Crédito Dispuesto 30/06/25	Δ Cred. Disp. Vs. Dec24	Nº clientes	Nuevos clientes 2025	Vol. Formalizado nuevos clientes (MM)	Visitas YTD	Pipeline (Num)	Pipeline (Vol. MM)
Alemania	Nordics + Austria + Suiza DE	4	1.866	741	96	19	6	296	58	16	2.200
Francia	Benelux + Suiza FR	1	4.374	2.635	111	30	14	635	51	35	2.435
Polonia	Hungría, Rep. Checa y Eslovaquia	0	727	299	102	5	2	70	37	5	340
TOTAL		5	6.966	3.675	309	54	22 ⁽¹⁾	1.000	146	56	4.975

1S 2025 NEW CLIENTS

SUCURSAL	País	Cliente	Crédito Formalizado MM	Crédito Dispuesto 30/06/2025
			65	0
			12	12
		RML INFRASTRUKTUR (*)	70	54
			79	0
			70	58
			50	0
			105	0
			0	0
			20	20
			27	27

SUCURSAL	País	Cliente	Crédito Formalizado MM	Crédito Dispuesto 30/06/2025
			80	0
			30	30
		BESS NAVAGNE (*)	21	21
		MSC PSA EUROPEAN TERMINAL NV (*)	42	42
			0	0
			0	0
			200	18
			49	0
			11	11
			70	35
TOTAL			1.000	293

Nota (1): 22 nuevos clientes pero 20 nuevos grupos

(*) STF / AF / PF

(**) Pendiente incorporar 1 FTE en Francia

Información Confidencial

Cifras en Millones de euros

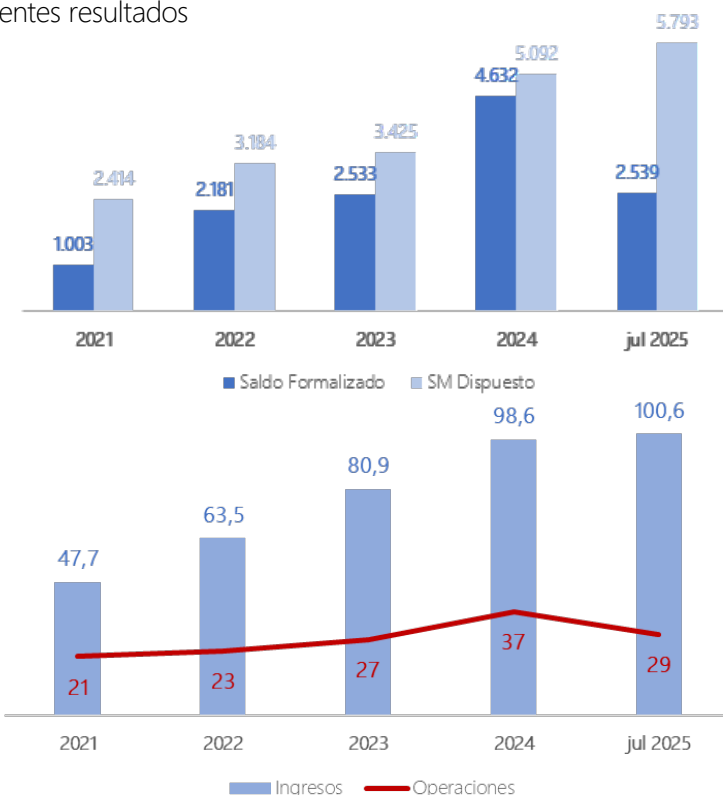
02. Claves de Negocio. International Banking

Cobertura Clientes: América



Negocio

- Desde 2022, en las ORs de Nueva York y Toronto venimos impulsando el negocio de A&STF, Project Finance y Global Transaccional Banking con los siguientes resultados



- Contamos con un equipo de 13 profesionales (10 en NY y 3 en Toronto)
- Hemos desarrollado un negocio de Global Transactional Banking con UK: Supply Chain Finance, LCs, Cash Management, Receivables...
- De forma oportunista hemos cerrado operaciones de FX, IRS y DCM



Plan 2025-2027 Cobertura de Corporates

- El objetivo es **potenciar las relaciones comerciales con las principales Corporates.**
- La coordinación en CIB se realiza según el modelo ya en vigor: el liderazgo es competencia del Banquero Sectorial que, en coordinación con los Banqueros de Relación de las ORs, establece un Plan Anual con cada target basado en los siguientes criterios:
 - Clientes **Investment Grade**
 - Objetivos de **RAR y ROE alineados** con los de CIB.
 - Los productos que se ofrecen a los clientes no son sólo los de lending – RCF, Préstamos sindicados o bilaterales, Project Finance y Asset Finance – sino que, conforme se consolide la relación, se intentará rentabilizarla con productos tanto de GTB (Avaless, Confirming etc.) como de Mercado de Capitales (DCM, FX, etc.).
 - Aplicar la **sistemática comercial de CIB**, coordinando el flujo de información a través de Salesforce.
- Al ser las ORs Non Booking Centers, las operaciones generadas desde ahí se registran según la Booking Policy Model.
- Alineado con la licencia y cumpliendo con las siguientes premisas:
 - Amparados y coordinados con todas las líneas de defensa de CaixaBank, haciendo un seguimiento estricto de Do's & Don't, cumpliendo y respetando las normas de Compliance y Asesoría Jurídica.
 - Alineados con las expectativas regulatorias de los inspectores locales. Contamos con un gran track record en las auditorías de FRNBY, NYDFS (USA) y OSFI (Canadá). Adicionalmente, la OR de NY se somete cada año a auditorías internas, recibiendo todos los años la calificación de "razonable".



Governance

02. Claves de Negocio. International Banking

Rentabilidad en Sucursales

- El reto de la rentabilidad en Sucursales Internacionales es **acompañar el crecimiento de clientes e inversión con el desarrollo de las capacidades de productos para alcanzar una rentabilidad razonable de capital** de una cartera compuesta en un 87% de nombres investment grade.
- Anualmente hemos logrado mejorar en ROE de forma sostenida** si bien por una serie de costes extraordinarios, en junio el ROE bajó al 11.28%.
 - Marruecos y Francia tienen unos buenos niveles de ROE.
 - Italia 2025 es su tercer año y lleva un track record que le permitirá estar en buenos niveles de ROE antes de 2027.
 - UK y Polonia mejorarán mensualmente su ROE durante los próximos 12 meses conforme se vayan diluyendo los impactos extraordinarios.
 - Alemania es un mercado complicado en el que se pagan pocas comisiones y donde tenemos que trabajar en mejorar la penetración con los clientes existentes y optimizar la inversión



	Banca Internacional		
	2024	1S2025	Crecimiento
ROE	11,76%	11,28%	-0,5% ▼
RAR	25,84%	26,13%	0,3% ▲
Eficiencia	11,47%	10,43%	-1,0% ▲
Volumen Inversión	28.264	31.847	12,7% ▲
Margen Ordinario	338,6	245,8	24,5% ▲
Comisiones	125,8	113,1	54,1% ▲
- Recurrentes	58,3	39,7	16,7% ▲
- No Recurrentes	53,8	59,3	89,0% ▲
- Bookeadas en España	13,7	14,1	76,0% ▲
Capital Consumido	1.998	2.037	2,0% ▲
Comisiones por cliente	114.483	162.785	42,19% ▲

Bajada de aprox. 0,5% en ROE causado por los siguientes extraordinarios:

- Polonia: provisión de unos €30MM en Azoty
- UK: ajustes de impuestos €11MM correspondientes a años anteriores

Mitigado por:

- Menor intensidad de capital por CRR3 y correcciones en sistemas.
- Mayores ingresos por Comisiones en todos los epígrafes.

El **objetivo** de ROE fijado en el Plan Estratégico de **crecer 100 pbs.** (superar el 12,76%) se mantiene.

02. Claves de Negocio. International Banking

Rentabilidad en Sucursales

	Francia		
	2024	1S2025	Crecimiento
ROE	13,20%	15,92%	2,7% ▲
RAR	19,76%	19,72%	0,0% ▲
Eficiencia	10,36%	7,47%	-2,9% ▲
Volumen Inversion	6.957	8.363	20,2% ▲
Margen Ordinario	82,3	69,3	44,4% ▲
Comisiones	37,7	39,1	77,8% ▲
-Recurrentes	17,1	11,4	14,4% ▲
-No Recurrentes	14,7	21,2	146,0% ▲
-Bookeadas en España	5,9	6,6	91,2% ▲
Capital Consumido	502	495	-1,4% ▲
Comisiones por cliente	204.948	338.695	65,3% ▲

Excelente gestión del negocio con fuertes crecimiento de volúmenes y comisiones por clientes lo que ha **permitido llevar el ROE >15%** durante los últimos 3 años

	Reino Unido		
	2024	1S2025	Crecimiento
ROE	12,66%	11,74%	-0,9% ▼
RAR	26,18%	27,63%	1,5% ▲
Eficiencia	14,39%	12,79%	-1,6% ▲
Volumen Inversion	4.885	5.433	11,2% ▲
Margen Ordinario	66,7	57,9	48,9% ▲
Comisiones	25,1	29,8	103,9% ▲
-Recurrentes	10,6	5,9	-5,4% ▲
-No Recurrentes	11,1	22,4	246,5% ▲
-Bookeadas en España	3,4	1,6	-20,1% ▼
Capital Consumido	374	397	6,1% ▲
Comisiones por cliente	136.362	218.604	60,3% ▲

Impacto de -0,9% en ROE causado **ajustes de impuestos €11MM** correspondiente a años anteriores, que se ha ido compensando con una buena **defensa del RAR y más comisiones por cliente.**

	Italia		
	2024	1S2025	Crecimiento
ROE	12,32%	11,46%	-0,9% ▼
RAR	27,50%	25,54%	-2,0% ▼
Eficiencia	8,73%	8,95%	0,2% ▼
Volumen Inversion	2.917	3.752	28,6% ▲
Margen Ordinario	42,6	29,8	19,8% ▲
Comisiones	18,9	13,0	18,0% ▲
-Recurrentes	3,8	3,2	44,6% ▲
-No Recurrentes	12,0	8,4	19,4% ▲
-Bookeadas en España	3,0	1,4	-21,4% ▼
Capital Consumido	245	277	13,1% ▲
Comisiones por cliente	509.515	453.885	-10,9% ▲

Excelente gestión del negocio con fuertes crecimiento de volúmenes y comisiones por clientes lo que ha **permitido llevar el ROE >10%** en solo 2 años de operativa

	Alemania		
	2024	1S2025	Crecimiento
ROE	8,79%	9,37%	0,6% ▲
RAR	25,59%	28,08%	2,5% ▲
Eficiencia	9,37%	10,09%	0,7% ▼
Volumen Inversion	11.171	11.803	5,7% ▲
Margen Ordinario	99,0	52,8	-8,6% ▲
Comisiones	17,7	9,1	-11,5% ▲
-Recurrentes	5,8	4,5	32,7% ▲
-No Recurrentes	10,7	3,2	-48,5% ▼
-Bookeadas en España	1,2	1,4	101,4% ▲
Capital Consumido	722	685	-5,1% ▲
Comisiones por cliente	168.527	127.299	-24,5% ▼

Mejora de 0,6% en ROE por menor intensidad de capital, si bien hay que mejorar el nivel **de comisiones no recurrentes del negocio de FFEE y de Mercado de Capitales** bookeado en España.

	Marruecos		
	2024	1S2025	Crecimiento
ROE	27,11%	27,26%	0,2% ▲
RAR	95,96%	88,69%	-7,3% ▼
Eficiencia	24,49%	25,84%	1,4% ▲
Volumen Inversion	195	231	18,4% ▲
Margen Ordinario	18,4	12,1	12,8% ▲
Comisiones	12,2	8,3	16,6% ▲
-Recurrentes	11,8	7,5	9,1% ▲
-No Recurrentes	0,3	0,6	221,8% ▲
-Bookeadas en España	0,0	0,1	
Capital Consumido	25	29	16,0% ▲
Comisiones por cliente	25.536	29.648	16,1% ▲

Negocio de perfil pymes, que gracias a una excelente gestión ha permitido fuertes crecimiento de volúmenes y comisiones por clientes lo que ha **permitido mantener niveles de ROE >27% y RAR >85%**

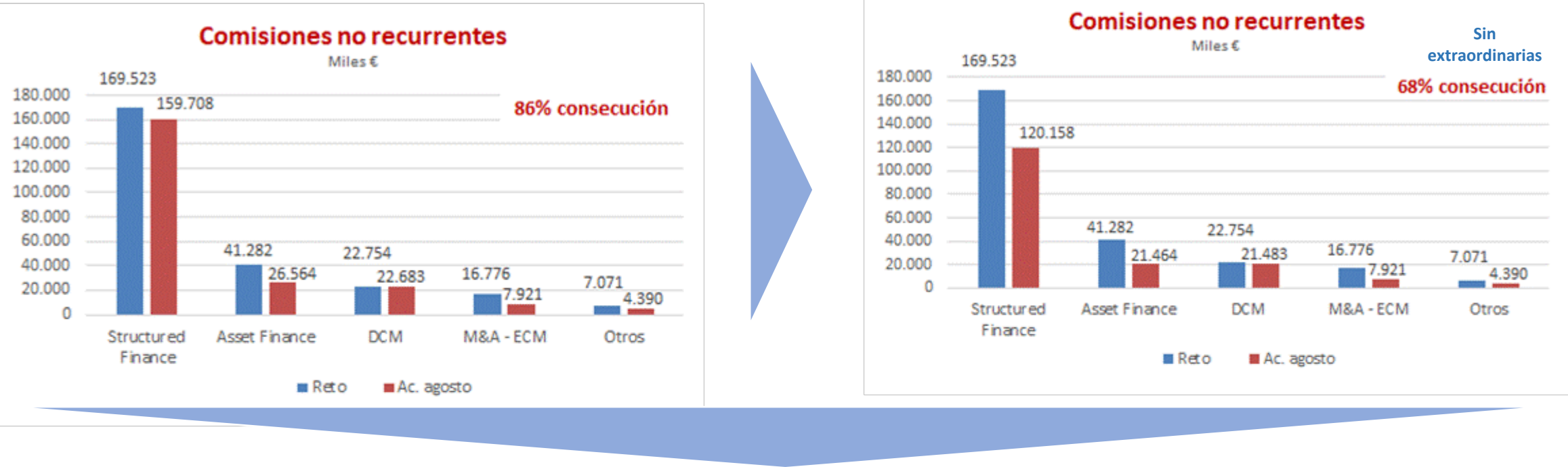
	Polonia		
	2024	1S2025	Crecimiento
ROE	16,26%	0,36%	-15,9% ▼
RAR	33,42%	31,57%	-1,9% ▼
Eficiencia	11,26%	10,20%	-1,1% ▲
Volumen Inversion	2.139	2.264	5,8% ▲
Margen Ordinario	29,6	23,9	38,8% ▲
Comisiones	14,3	13,8	64,8% ▲
-Recurrentes	9,1	7,2	35,1% ▲
-No Recurrentes	5,0	3,6	23,4% ▲
-Bookeadas en España	0,2	3,0	2190,9% ▲
Capital Consumido	130	154	18,5% ▼
Comisiones por cliente	126.665	216.441	70,9% ▲

Impacto de -15,9% en ROE causado **provisiones subjetivas en AZOTY de €30MM**, que se ha ido compensando con un **elevado RAR de la cartera y más comisiones por cliente.**

RAR y ROTE incluye clientes B. Empresas, RAR pendiente ajuste a la baja por prorrateo de comisiones.

02. Claves de Negocio. Structured Finance.

Evolución de Comisiones no Recurrentes



Año con gran volumen de Comisiones Extraordinarias (+ 3 MM en una operación / Emisiones Propias)

Miles €	Reto	Ac. Agosto		Consecución reto		Extraordinarias
		Real	Sin Extraord.	Real	Sin Extraord.	
Structured Finance	169.523	159.708	120.158	94%	71%	39.550
Asset Finance	41.282	26.564	21.464	64%	52%	5.100
DCM	22.754	22.683	21.483	100%	94%	1.200

Structured Finance		Asset Finance	
Itínere	3.000	MSC	5.100
Plenium	7.600		
Sonnedix Albero	6.300	DCM	
Inocsa (Catalana Occ.)	5.700		
Sonnedix Miura	5.400		
Venture Global	5.100		
Lactalis	3.450		
Tunel de Frejus	3.000	Emisiones propias	1.200

02. Claves de Negocio. Banca Transaccional CIB.

Creación de nueva área de negocio

OBJETIVOS



- ✓ **Cerrar el GAP de producto BT** para Corporates que amenaza la posición de mercado en España y limita su crecimiento en sucursales.
- ✓ **Creación equipo Producto** especializado e **integración** de los equipos de BT de España y B. Internacional.



HITOS CONSEGUIDOS 2024 - 2025



EQUIPO

70 FTE's
+20 '23 - '25
(Q3 2025)

- **Equipo de Producto** en marcha con 12 FTE's, 7 de otras entidades
- **Refuerzo en los equipos de Ventas España (+4) y Banca Internacional (+7)** provenientes de otras entidades
- **Corporativización España & B. Internacional** → Convergencia entre clientes, productos y entornos.
- **Segmentación sectorial** y de **producto** de equipos de Ventas en España y Sucursales



MODELO DE GOBIERNO

- **Establecido modelo de relación** del área con la entidad y sus áreas soporte: AJ, Riesgos, IT, Operaciones, etc.
- **Presencia** en los diferentes **órganos de representación internos** y **adaptación de políticas y normas** a las **especificidades** de BT CIB.

36 Propuestas CT
12 Políticas aprobadas



INNOVACIÓN

Nuevos productos

GTB Desk

Centro Exc. Plataformas

Corp. Connectivity Channel

Información de gestión

- Sustainable SCF, Fact. Portfolio Seguro Privado, SRTP (Request to Pay) y UPAs... y un amplio pipeline en curso
- 30 Programas, 1.750 M€ de inversión, 5 principales bancos
- 5 Platf. En PRO (+3 en análisis), 1.240 M€ en saldos, 14 clientes
- Open Banking – API's, nuevos canales de relación, ERP's (MVP0)
- Herramientas desarrolladas *in-house*, transformando nuestra sistemática comercial y seguimiento de negocio (dinamización CNF)



VISIÓN 2030

"Posicionar a CaixaBank CIB como referente de Banca Transaccional para Corporates en el mercado financiero europeo, tanto por oferta de producto como por calidad de servicio"



¿CÓMO VAMOS?

	Inc 24 vs 23	Inc Jul 25 vs Jul 24	Saldo medio
Inversión España	+4,4%	+10,9%	+717 M
Riesgo de Firma Internacional España*	+7,1%	+9,8%	+1.082 M
Inversión Sucursales Internacionales	+7,0%	+28,0%	+ 674 M
Riesgo de Firma Sucursales Internacionales	+19,0%	+29,0%	+1.102 M



* Adicionalmente se gestionan 10.486 MM en Riesgo de Firma Doméstico

- ✓ La **creación** del **área** (y equipos asociados) ya se **refleja** en **resultados** con crecimientos significativos
- ✓ Plan Estratégico / Cosmos: la **entidad** ha entendido la **diferencia** de **BT CIB** y la **credibilidad** del **equipo** ha permitido la **aprobación** de un **PE ambicioso**, materializado con un **protagonismo** muy **relevante** en **COSMOS**
- ✓ La **capacidad** de **adaptar** el **producto** ha cambiado el **diálogo** y **perspectiva** de los **clientes**; para proponer soluciones innovadoras y que se ajusten a sus necesidades



Para poder alcanzar los objetivos proyectados, el **crecimiento en equipos** debe **acompañarse** de **mayor agilidad** en el **delivery** de **Tecnología**



El **GAP** identificado en la **conectividad** con nuestros clientes, y específicamente en **"Open Banking"**, supone una clara **amenaza en el medio plazo** que requiere acelerar los desarrollos requeridos

03. Iniciativas en curso

03.1. Iniciativas en curso. Implantación modelo de sistemática comercial

Sistemática comercial es el conjunto de actividades y roles que definen el proceso comercial y el CRM es la herramienta tecnológica sobre la que se gestiona la sistemática comercial



SISTEMÁTICA COMERCIAL

- Proceso comercial estructurado y estandarizado
- Roles que describen funciones y responsabilidades de las personas involucradas en el proceso
- Se trata de un ejercicio de "mínimos" para homogeneizar procedimientos
- Mejora la productividad comercial y la consecución de objetivos de negocio



CRM (Salesforce)

salesforce

- El CRM corporativo de Caixabank es Salesforce
- Ejecución del proceso comercial o de parte del mismo
- Centraliza información de clientes: visión 360
- Trazabilidad de oportunidades y citas
- Preserva el capital comercial para el banco
- Asegura la coordinación entre equipos
- Facilita los seguimientos comerciales

Caixbank, en su plan estratégico 2025-2027, identifica el crecimiento de su negocio de CIB como uno de sus principales pilares de éxito



03.2. Iniciativas en curso. Desarrollo de GTB (Banca transaccional)

Tres pilares:

Transformación de
producto

Crecimiento a través de
programas con terceros

Desarrollo del Corporate
Connectivity Channel

GTB e Inteligencia Artificial: los dos ejes del cambio tecnológico en CIB

Banca Transaccional (GTB)		Inteligencia Artificial (IA)
Transformación centrada en pagos, cash management, receivables, conectividad ERP/H2H	<i>Situación</i>	Las áreas de negocio de CIB cuentan con datos y herramientas locales
Soluciones vendor especializadas + integración API en los sistemas core	<i>Soluciones</i>	GenAI aplicada a procesos operativos complejos y al autoservicio, mediante agentes, copilotos y aplicaciones departamentales.
Garantizar y agilizar el <i>time to market</i>	<i>Reto</i>	Mejorar la productividad de los equipos de negocio y generar más negocio (ingresos)

La combinación de soluciones especializadas en GTB y el potencial de la IA generativa marcará la ventaja competitiva en CIB.

03.3. Iniciativas en curso. Internacional

A.

Lanzamiento de THANXS

thanx

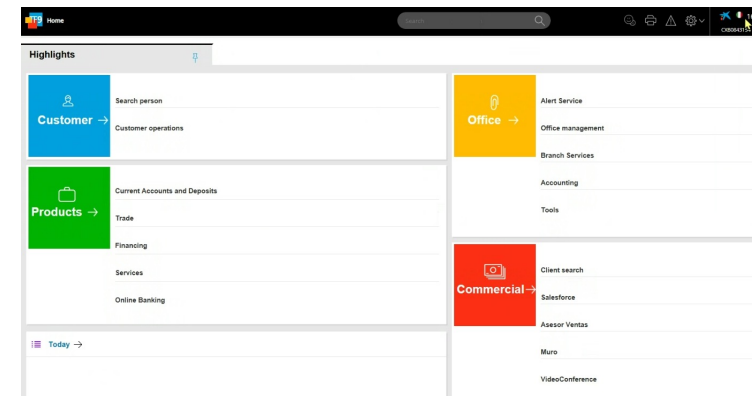
B.

Cobertura de nuevos clientes en nuevas geografías



C.

Implantación del nuevo CGS



04. Anexos

04.1. Balance

04.2. Cuenta de Resultados

04.3. Retos 2025

04.4. KPIs Plan Estratégico

04.5. Structured Finance.
Actividad Sustainable Finance y ESG Advisory

04.1. Balance. Evolución interanual

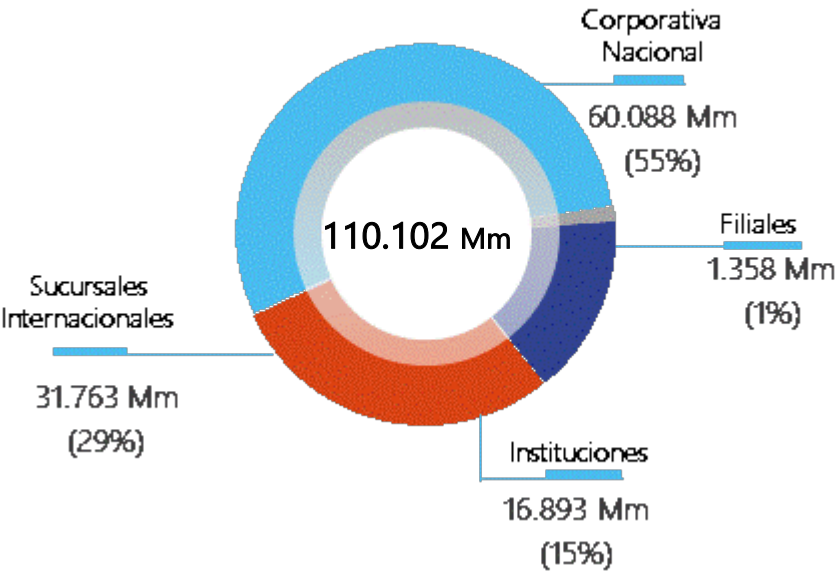
Balance	Jul. 24	Dic. 24	Jul. 25	Variación interanual		Variación anual	
				Millones	%	Millones	%
» Inversión Bruta	101.187	104.564	110.826	9.639	9,5%	6.262	6,0%
• Inversión No Dudosa	100.477	103.840	110.102	9.624	9,6%	6.261	6,0%
• Inversión Dudosa	710	724	725	14	2,0%	1	0,2%
» Recursos	43.790	57.641	52.522	8.731	19,9%	-5.119	-8,9%
• Recursos Invertibles	34.573	48.381	43.185	8.612	24,9%	-5.197	-10,7%
• Recursos No Invertibles	9.218	9.260	9.337	119	1,3%	77	0,8%

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).

04.1. Balance. Inversión no dudosa por Negocios

Distribución de la inversión por negocios



Evolución de la inversión por negocios

	Jul. 24	Dic. 24	Jul. 25	Var. interanual		Var. anual	
				Millones	%	Millones	%
» Corporativa	81.778	86.500	91.850	10.073	12,3%	5.350	6,2%
• Corporativa Nacional	56.186	58.453	60.088	3.902	6,9%	1.635	2,8%
• Sucursales Internacionales	25.591	28.047	31.763	6.171	24,1%	3.716	13,2%
» Filiales	1.675	1.459	1.358	-317	-18,9%	-100	-6,9%
» Instituciones	17.024	15.882	16.893	-132	-0,8%	1.011	6,4%
• CIB	2.743	2.868	2.144	-598	-21,8%	-724	-25,2%
• Centros Instituciones	14.282	13.013	14.748	467	3,3%	1.735	13,3%

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

04.1. Balance. Inversión normal Banca Corporativa

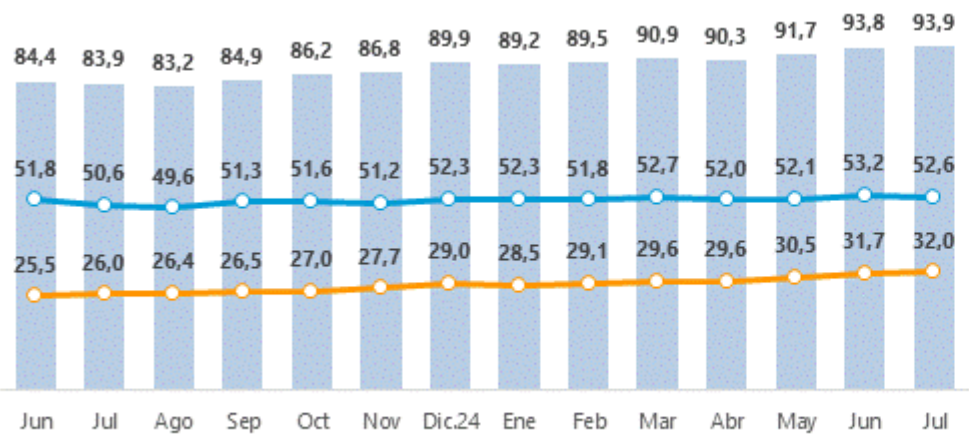
Saldos Finales

	Importe Jul. 25	Var. en el mes		Var. en el año		Var. Interanual	
		Importe	%	Importe	%	Importe	%
Total CBU	93.868	75	0,1%	3.973	4,4%	9.960	11,9%
Corporativa España	52.554	-652	-1,2%	235	0,4%	2.003	4,0%
Sucursales Internacionales	32.009	335	1,1%	2.989	10,3%	6.058	23,3%
Filiales	1.392	103	8,0%	-39	-2,7%	-205	-12,8%
Bancos	7.913	289	3,8%	788	11,1%	2.104	36,2%
<i>Promemoria (datos ex filiales):</i>							
Crédito Doméstico	34.391	-683	-1,9%	821	2,4%	1.575	4,8%

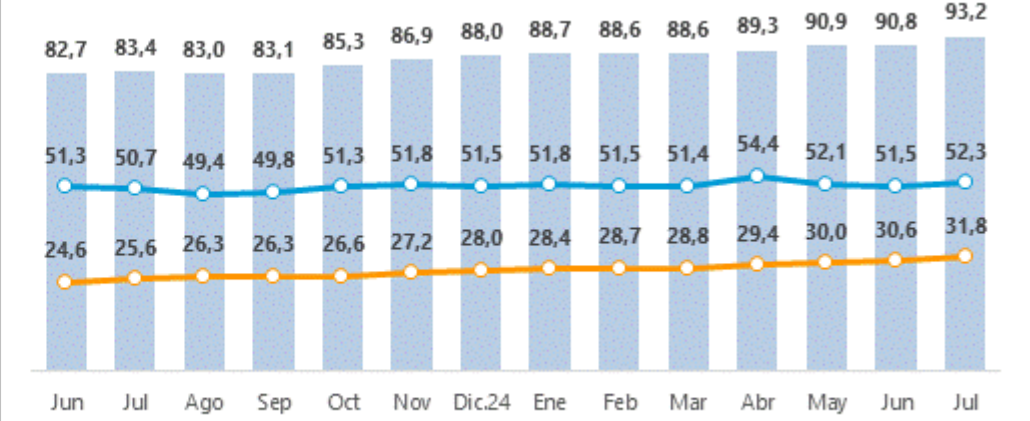
Saldos Medios Mensuales

	Importe Jul. 25	Var. en el mes		Var. en el año		Var. Interanual	
		Importe	%	Importe	%	Importe	%
Total CBU	93.209	2.406	2,6%	5.250	6,0%	9.840	11,8%
Corporativa España	52.319	783	1,5%	816	1,6%	1.666	3,3%
Sucursales Internacionales	31.763	1.170	3,8%	3.716	13,2%	6.171	24,1%
Filiales	1.358	56	4,3%	-100	-6,9%	-233	-14,6%
Bancos	7.769	397	5,4%	819	11,8%	2.236	40,4%
<i>Promemoria (datos ex filiales):</i>							
Crédito Doméstico	34.203	771	2,3%	1.543	4,7%	1.564	4,8%

Evolución de Saldos Finales



Evolución de Saldos Medios Mensuales



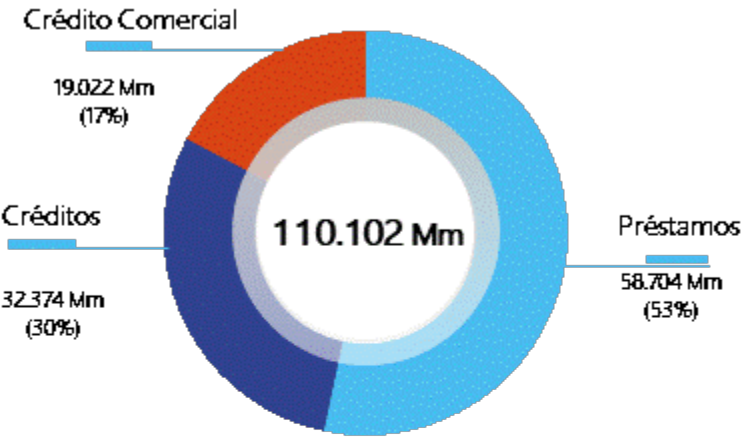
Sucursales Internacionales, solo posiciones con clientes CBU
Saldos medios mensuales, en millones de euros. Incluye filiales

■ Total CBU ● Corporativa España ● Banca Internacional

Gráficos: Miles de millones de euros

04.1. Balance. Inversión no dudosa por Productos

Distribución de la inversión por productos

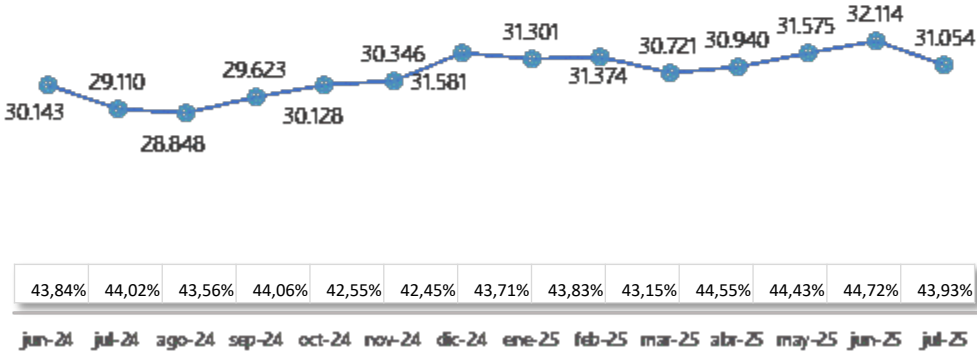


Evolución de la inversión por productos

Saldo medio	Jul. 24	Dic. 24	Jul. 25	Var. interanual		Var. Anual	
				Millones	%	Millones	%
» Préstamos	55.071	55.712	58.704	3.633	6,60%	2.992	5,37%
» Créditos	29.933	30.947	32.374	2.441	8,15%	1.427	4,61%
» Crédito Comercial	15.208	17.181	19.022	3.815	25,08%	1.841	10,72%

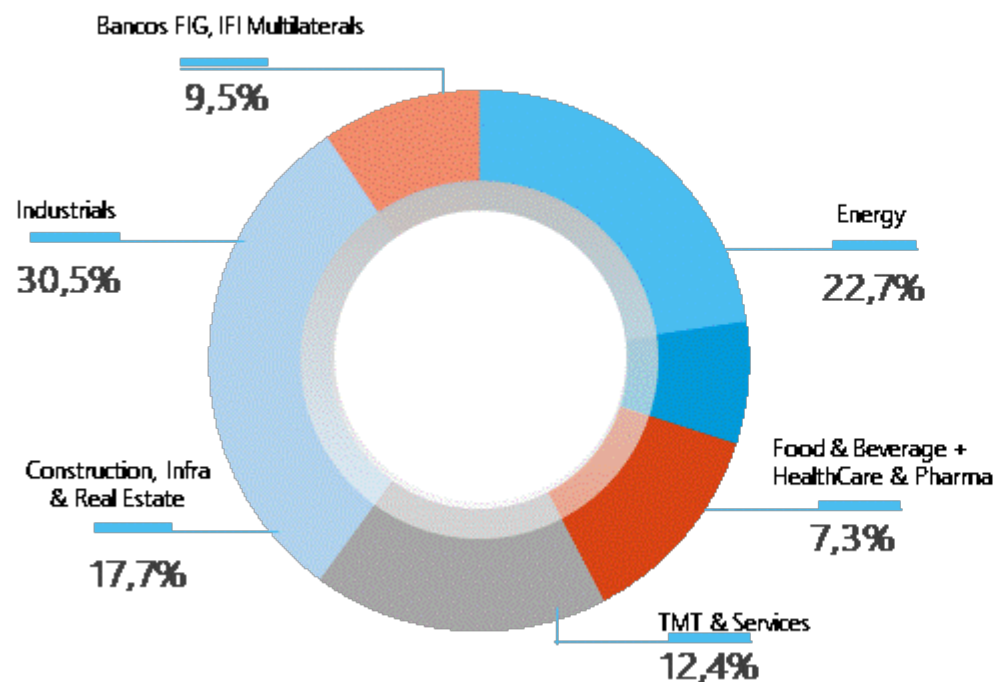
Saldos medios mensuales

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

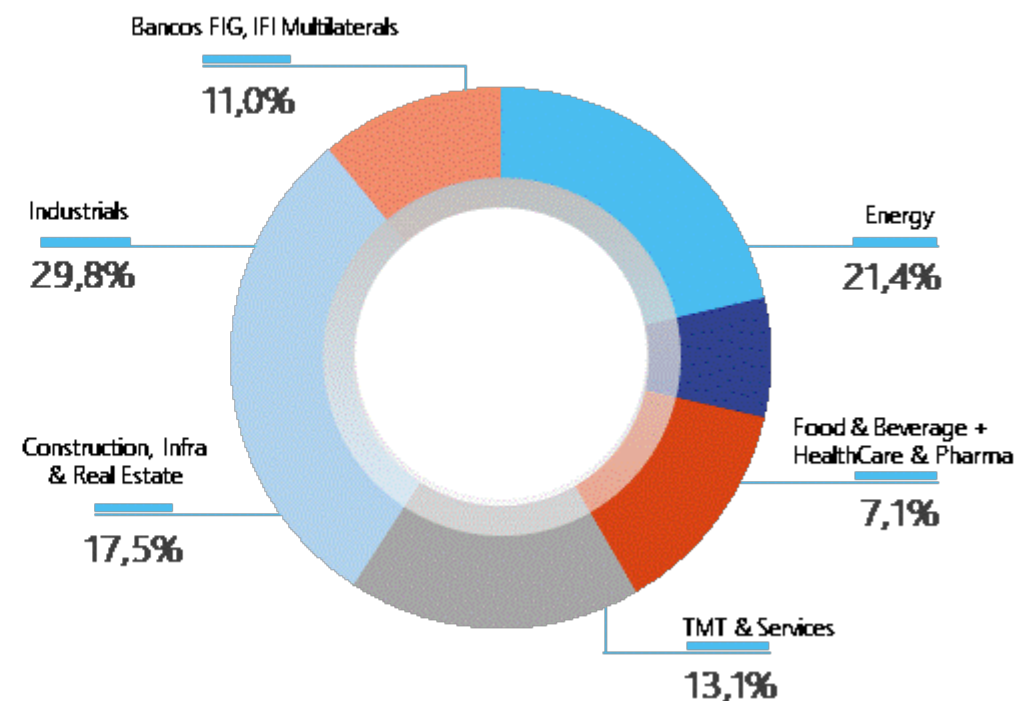


04.1. Balance. Pesos de la inversión por carteras sectoriales, CBU.

Julio 2024



Julio 2025

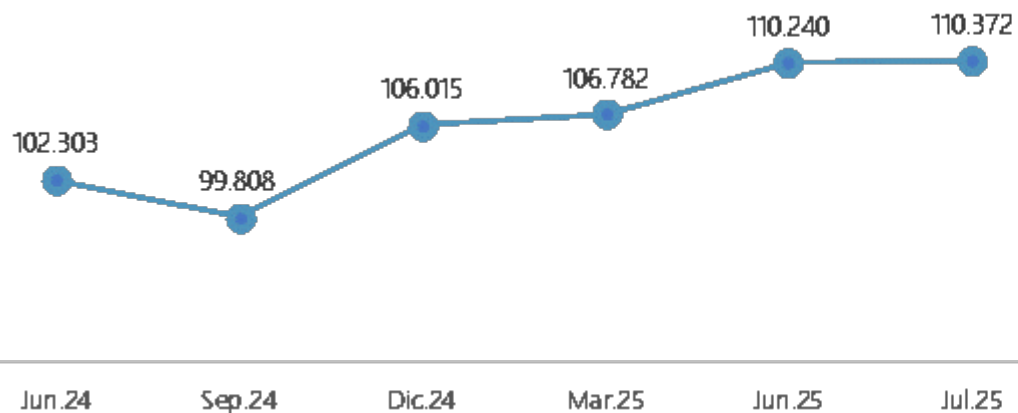


Distribución sectorial del Balance de la Corporate Banking Unit
 Datos IGC, visión ajustada.

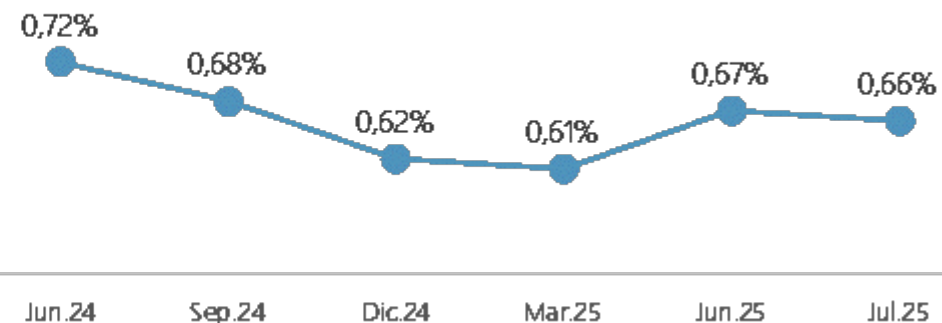
Información Confidencial

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

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



» Ratio de Mora



04.2. Cuenta de Resultados. Comparación interanual

	Jul. 24	Jul. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	782,1	809,2	27,1	3,5%
• Margen Inversión	537,0	553,9	16,9	3,1%
• Margen Recursos	245,1	255,3	10,2	4,1%
» Comisiones	391,9	471,6	79,7	20,3%
• Recurrentes	234,7	240,2	5,5	2,4%
• No Recurrentes y otros	157,2	231,4	74,2	47,2%
Total Margen Ordinario	1.174,0	1.280,7	106,8	9,1%

Perímetro de gestión de CIB
 Datos en millones de euros.
 Comisiones 2024 ajustadas a nuevo criterio de comisiones de disponibilidad de sindicados

04.2. Cuenta de Resultados. Comparación interanual

» Corporativa Nacional

	Jul. 24	Jul. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	445,9	436,4	-9,4	-2,1%
• Margen Inversión	369,5	366,2	-3,2	-0,9%
• Margen Recursos	76,4	70,2	-6,2	-8,1%
» Comisiones	273,5	319,7	46,2	16,9%
• Recurrentes	151,5	151,9	0,4	0,3%
• No Recurrentes y otros	122,1	167,8	45,7	37,5%
Total Margen Ordinario	719,4	756,1	36,7	5,1%

» Sucursales Internacionales

	Jul. 24	Jul. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	105,8	130,3	24,5	23,1%
• Margen Inversión	103,8	128,6	24,8	23,9%
• Margen Recursos	2,0	1,6	-0,3	-17,3%
» Comisiones	58,0	91,1	33,0	56,9%
• Recurrentes	27,2	32,3	5,1	18,7%
• No Recurrentes y otros	30,8	58,8	27,9	90,6%
Total Margen Ordinario	163,8	221,3	57,5	35,1%

Comisiones 2024 ajustadas a nuevo criterio de comisiones de disponibilidad de sindicatos

» Instituciones

	Jul. 24	Jul. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	185,5	200,0	14,5	7,8%
• Margen Inversión	46,3	44,2	-2,1	-4,5%
• Margen Recursos	139,2	155,7	16,5	11,9%
» Comisiones	47,7	48,3	0,6	1,3%
• Recurrentes	44,0	44,1	0,2	0,4%
• No Recurrentes y otros	3,7	4,2	0,5	12,7%
Total Margen Ordinario	233,2	248,3	15,1	6,5%

» Filiales

	Jul. 24	Jul. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Margen Financiero	44,9	42,5	-2,4	-5,4%
• Margen Inversión	17,4	14,8	-2,6	-15,0%
• Margen Recursos	27,5	27,7	0,2	0,7%
» Comisiones	12,6	12,5	-0,1	-0,5%
• Recurrentes	12,0	11,9	-0,1	-1,0%
• No Recurrentes y otros	0,5	0,6	0,1	11,1%
Total Margen Ordinario	57,5	55,0	-2,5	-4,3%

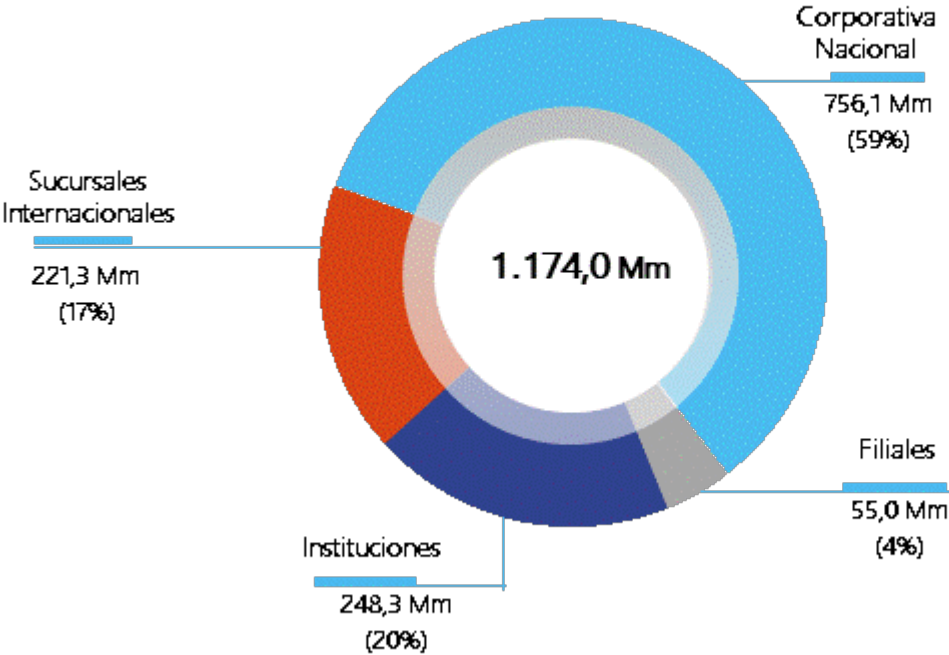
Sucursales Internacionales, solo posiciones con clientes CBU

Datos en millones de euros.

Información Confidencial

04.2. Cuenta de Resultados. Distribución por negocios

Distribución del margen ordinario por negocios



Evolución del margen ordinario por negocios

	Jul. 24	Jul. 25	Variación (millones)	Variación (%)
» Corporativa	883,2	977,4	94,2	10,7%
• Corporativa Nacional	719,4	756,1	36,7	5,1%
• Sucursales Internacionales	163,8	221,3	57,5	35,1%
» Filiales	57,5	55,0	-2,5	-4,3%
» Instituciones	233,2	248,3	15,1	6,5%
• CIB	23,0	21,8	-1,2	-5,1%
• Centros Instituciones	210,3	226,5	16,3	7,7%

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

04.2. Cuenta de Resultados. Junio 2025

(datos acumulados)

Negocio Bancario + Seguros y Asset Management

	CIB & IB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	764,5	4.889,0	15,64%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	323,6	2.504,3	12,92%
Total Margen Ordinario²	1.088,2	7.393,4	14,72%
Gastos Explotación	-119,5	-2.796,7	4,27%
Margen Explotación	968,6	4.596,7	21,07%
Pérdidas por deterioro y otros	-106,2	-435,9	24,37%
Resultado antes de Impuestos	862,4	4.160,8	20,73%
Saldo Medio Inversión Bruta³	104.613	331.657	31,54%
Saldo Medio Recursos	42.782	550.468	7,77%
ROTE 12 meses	17,16%	23,31%	

Negocio Bancario (ex Seguros y Asset Management)

	CIB & IB	Total Negocio Bancario	Contribución (%)
Margen Financiero	762,3	4.800,8	15,88%
Comisiones y otros ingresos y gastos ¹	302,1	1.497,7	20,17%
Total Margen Ordinario²	1.064,3	6.298,4	16,90%
Gastos Explotación	-117,0	-2.651,7	4,41%
Margen Explotación	947,3	3.646,8	25,98%
Pérdidas por deterioro y otros	-106,2	-436,4	24,34%
Resultado antes de Impuestos	841,1	3.210,3	26,20%
Saldo Medio Inversión Bruta³	104.613	331.657	31,54%
Saldo Medio Recursos	38.330	369.395	10,38%
ROTE 12 meses	16,80%	17,39%	

Fuente: Reporting Corporativo.

Notas:

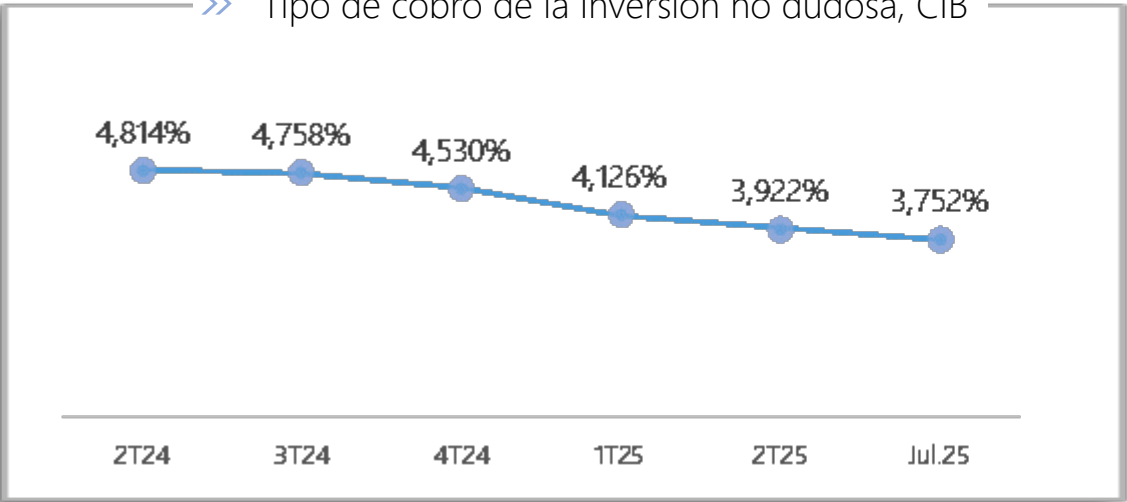
- Margen de Seguros y Asset Management incluido todo en comisiones, aunque contablemente seguros de vida ahorro mapean en margen de intereses. Incluye coste FGD
- Margen ordinario según IGC, ajustado a visión contable. No incluye Filiales, ni resultados de CPC generados en CIB
- Saldo medio del año.

Datos en millones de euros

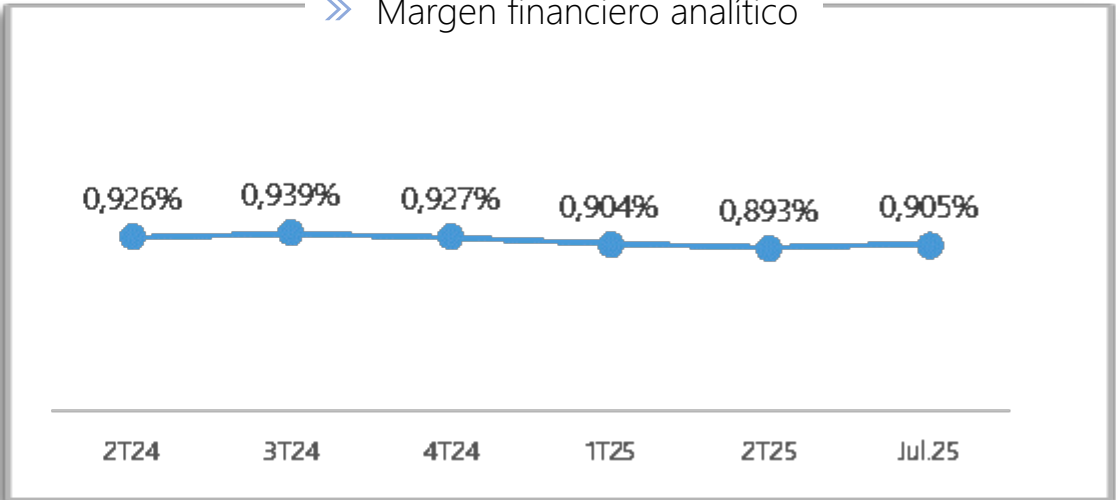
04.2. Cuenta de Resultados.

Evolución del rendimiento de la inversión no dudosa

» Tipo de cobro de la Inversión no dudosa, CIB



» Margen financiero analítico



Corporate Banking Unit

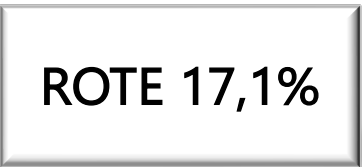


Sucursales Internacionales



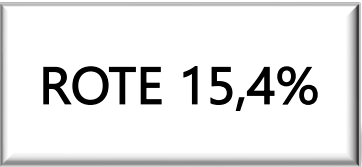
Jun'25

Corporate Banking Unit



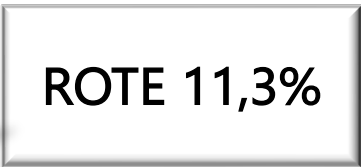
Jun'25

CIB



Jun'25

Sucursales Internacionales



Jun'25

RAR y ROTE de Sucursales Internacionales incluyen todo su negocio, incluidos clientes B. Empresas. ROTE de Sucursales Internacionales incorpora ingresos de operaciones contabilizadas en España. RAR España incluye impuesto a la banca. RAR Sucursales Internacionales pendiente ajuste a la baja por prorrateo de comisiones no recurrentes.

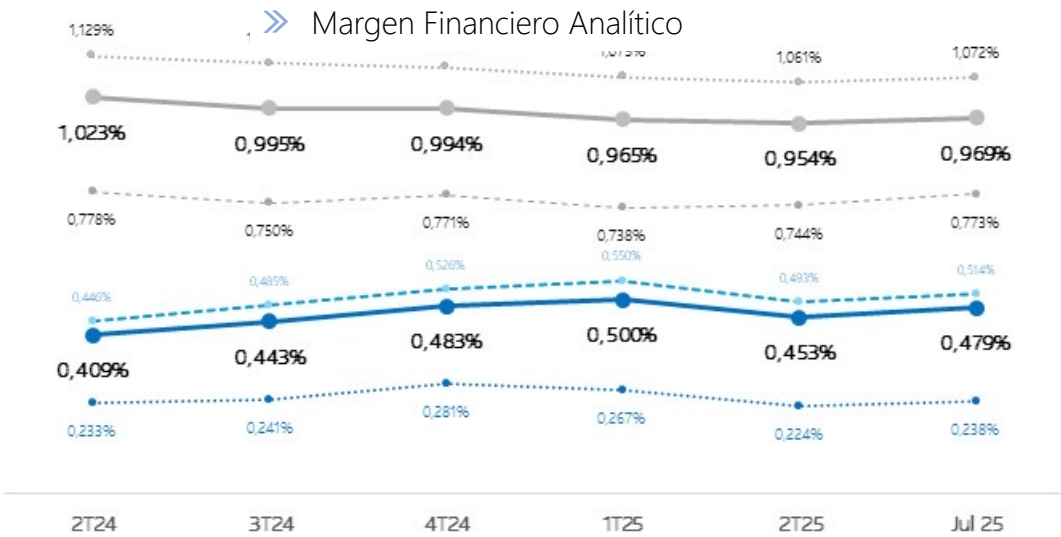
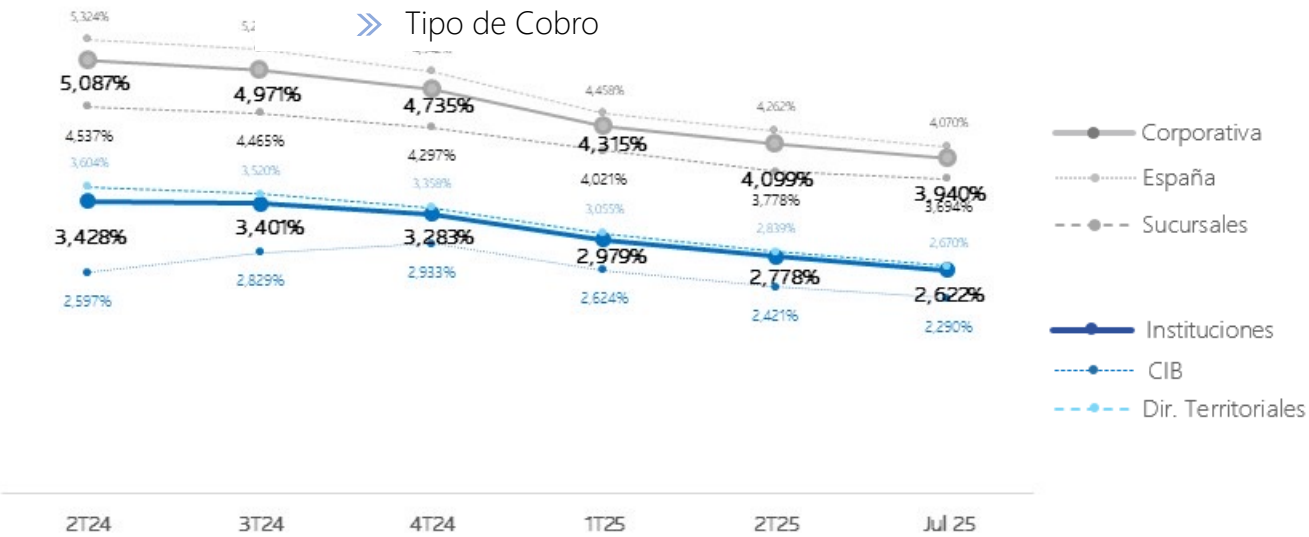
04.2. Cuenta de Resultados. Inversión.

Tipo de cobro y margen financiero. Distribución por negocios

» Saldos medios trimestrales

	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	Jul.25
» Corporativa	80.763	81.566	85.223	87.272	89.011	91.850
• España	56.478	55.538	57.930	58.624	59.016	60.088
• Sucursales	24.285	26.029	27.293	28.647	29.995	31.763
» Instituciones	17.285	15.461	15.441	16.044	15.563	16.893
• CIB	3.016	2.646	2.715	2.834	2.275	2.144
• Direcciones Territoriales	14.270	12.815	12.726	13.210	13.288	14.748

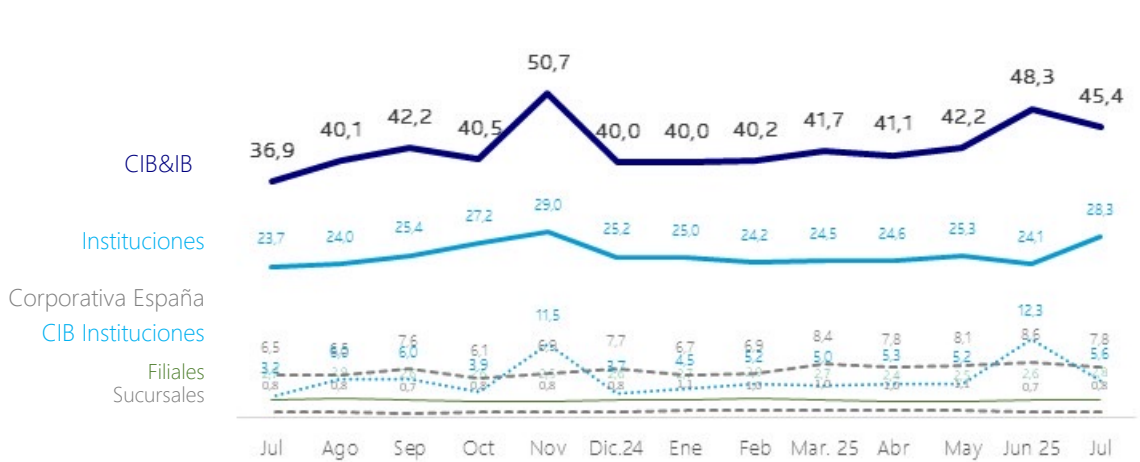
Miles de millones de euros.



04.2. Cuenta de Resultados. Recursos invertibles.

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

» Saldo puntual Depósitos

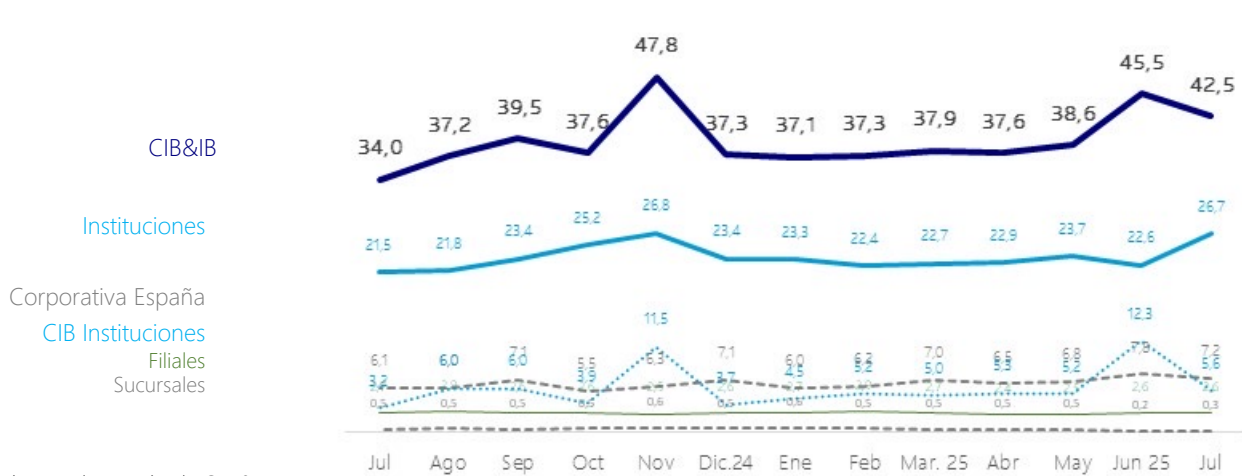


» Depósitos

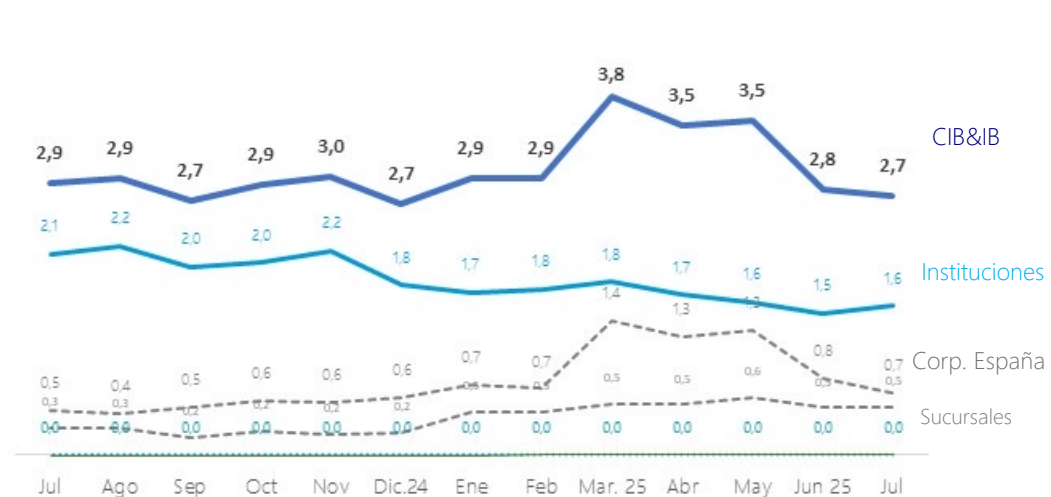
	Saldo Medio				Tipo de Interés Medio	
	Total	No Remunerado	Remunerado	% Remunerado	Total	Remunerado
Total	37.371	11.458	25.913	69,3%	1,12	1,62
Corporativa Esp.	8.589	2.740	5.849	65,6%	1,08	1,59
CIB Instituciones	4.709	811	3.898	69,6%	1,60	1,93
Filiales	428	352	76	25,9%	0,37	2,09
Bca. Instituciones	23.645	7.555	16.090	68,7%	1,05	1,55

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

» Saldo puntual D. Vista



» Saldo puntual D. Plazo⁽¹⁾

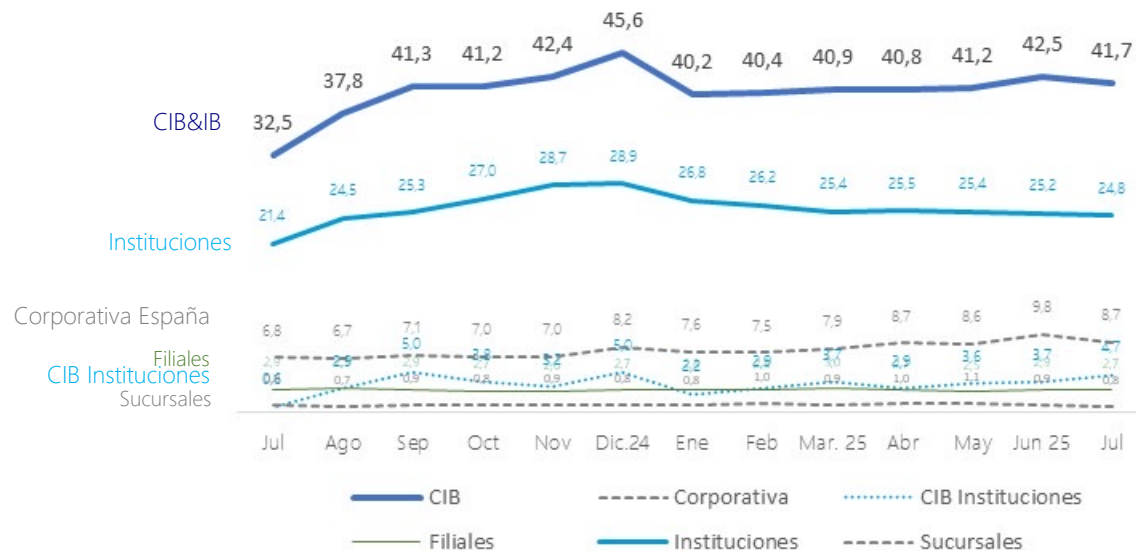


⁽¹⁾ Depósitos de plazo en CIB Instituciones y Filiales no representado por ser poco relevante

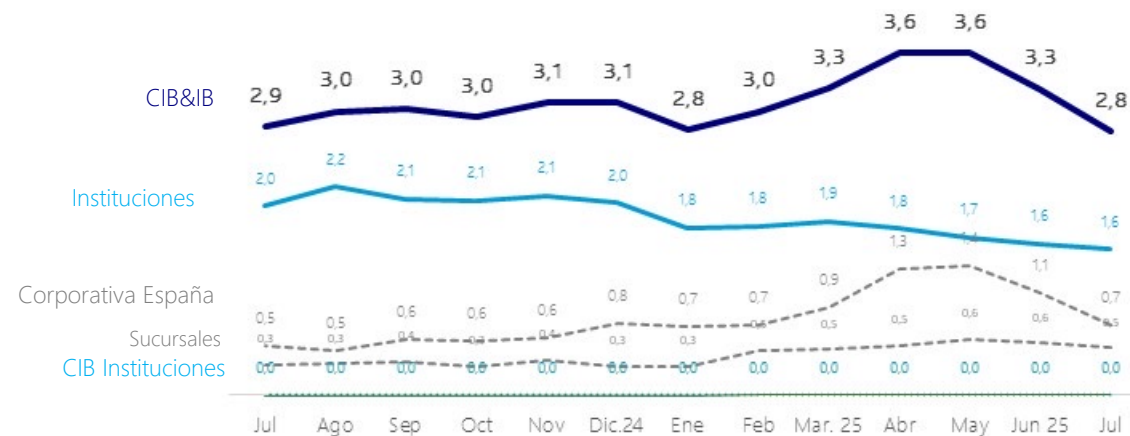
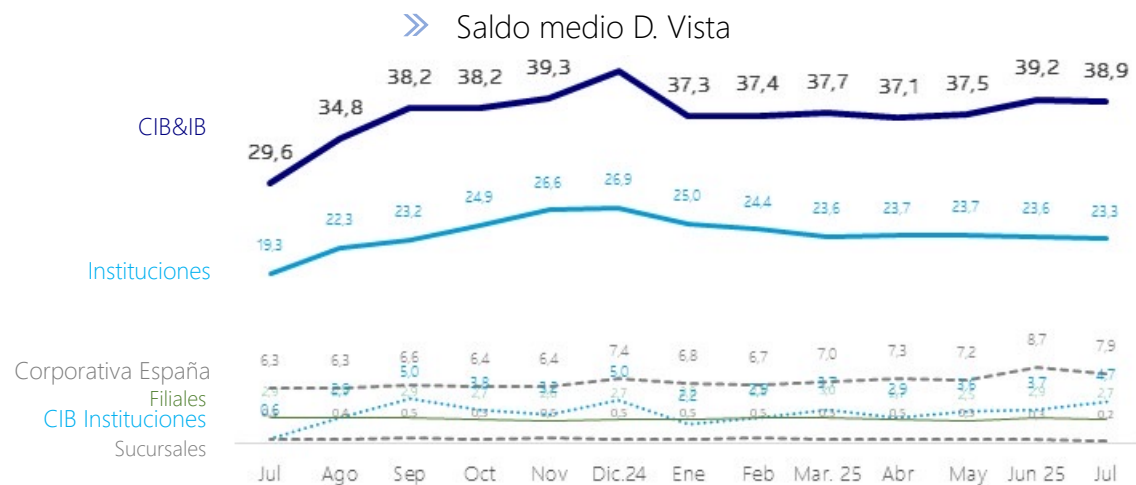
04.2. Cuenta de Resultados. Recursos invertibles.

Evolución de saldos medios

» Saldo medio Depósitos



» Saldo medio D. Plazo⁽¹⁾



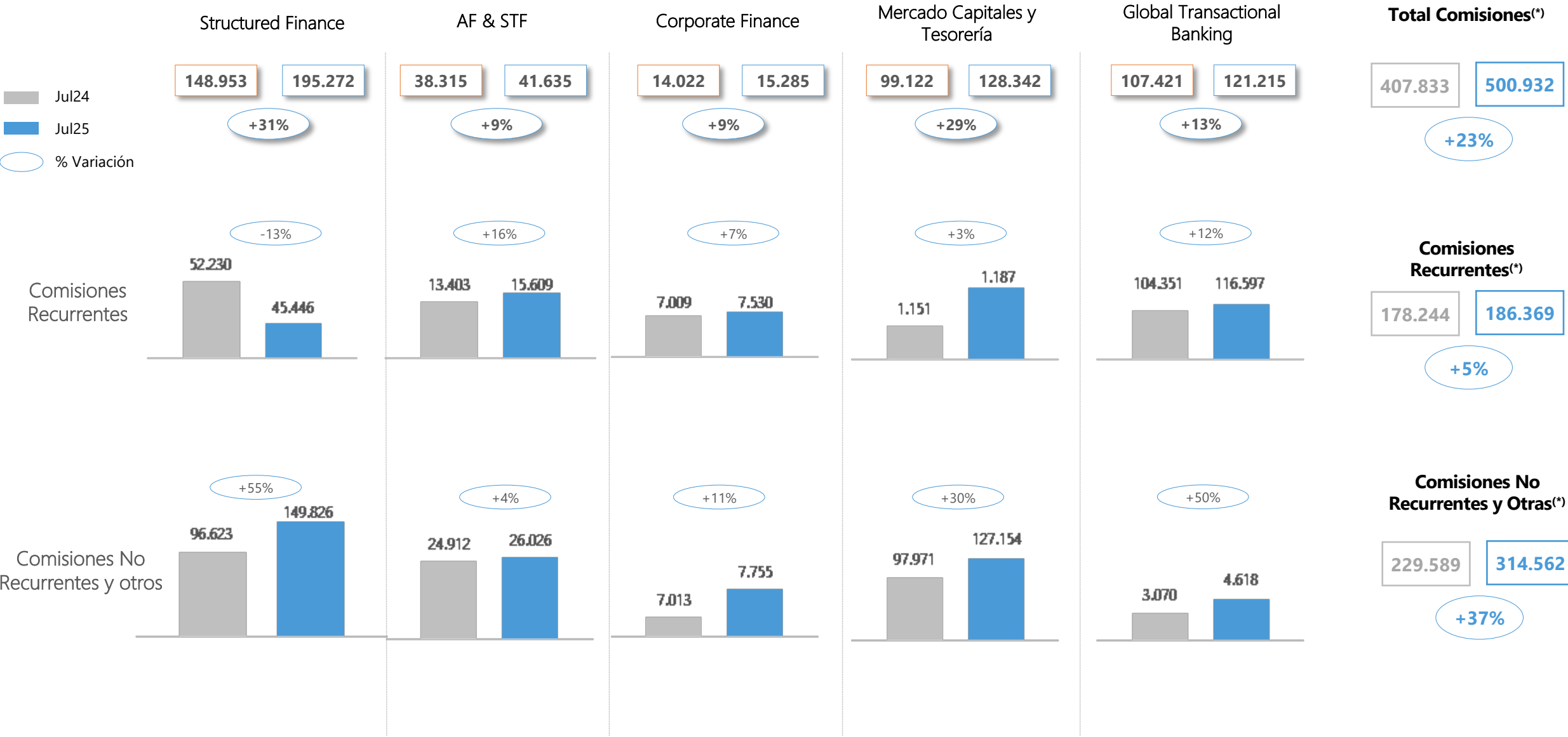
Perímetro de gestión de CIB & IB
 Datos en millones de euros y tanto por ciento

Información Confidencial

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

04.2. Cuenta de Resultados.

Comisiones de negocios especializados



04.3. Retos 2025.

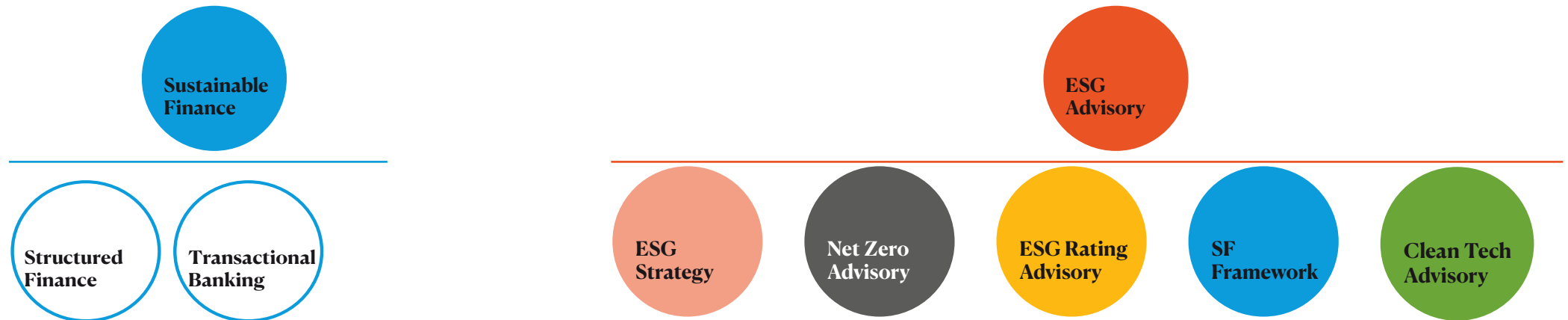
	Reto Jul. 25	Real Jul 25	% Consecución
Crédito no Dudoso			
Saldo medio mensual	105.324	110.102	104,5%
Margen Inversión	553	554	100,2%
Recursos			
Saldo medio mensual	58.122	52.547	90,4%
Margen Recursos	238	255	107,3%
Margen Financiero	791	809	102,3%
Comisiones			
Recurrentes	237	240	101,3%
No recurrentes y otras	150	231	154,1%
Total Comisiones	387	472	121,8%
Margen Ordinario	1.178	1.281	108,7%

04.4. KPIs Plan Estratégico

	2024	Mar. 2025			Jun. 2025			2025
	Real	Presup.	Real	Cumpl.	Presup.	Real	Cumpl.	Presup.
Margen Ordinario	1.561,8	394,4	409,9	●	778	833	●	1.548
España	1.237,0	307,4	320,6	●	604	648	●	1.195
Sucursales	324,9	87,1	89,2	●	174	185	●	353
Comisiones Recurrentes	322,6	85,1	84,4	●	163	162	●	320
España	264,4	69,4	68,1	●	132	130	●	256
Sucursales	58,3	15,7	16,4	●	32	32	●	64
Comisiones No Recurrentes	224,9	57,5	65,7	●	114	150	●	227
España	171,1	43,2	51,3	●	86	109	●	173
Sucursales	53,8	14,3	14,4	●	28	41	●	54
Volumen de Inversión	86.717	87.353	87.305	●	88.203	89.694	●	91.044
España	58.453	58.772	58.441	●	59.092	58.908	●	59.730
Sucursales	28.264	28.580	28.864	●	29.111	30.786	●	31.314
Riesgos de Firma	24.043	24.319	23.960	●	24.596	27.162	●	25.149
España	19.452	19.549	19.563	●	19.646	22.469	●	19.841
Sucursales	4.591	4.770	4.397	●	4.950	4.693	●	5.308
Sucursales Internacionales - MO Ajustado		87	93	●	174	198	●	353
ROE								
España	16,8%		17,4%	n.a.		17,1%	n.a.	
Sucursales	11,8%	11,8%	12,2%	●	11,9%	11,3%	●	12,1%
RAR								
España	28,0%	25,0%	27,3%	●	25,0%	25,0%	●	0,0%
Sucursales	25,8%	25,0%	25,8%	●	25,0%	25,7%	●	0,0%
Movilización de Financiación Sostenible	19.530	3.303	3.145	●	8.549	10.381	●	19.430
Ingresos B2B (ORs)	40	11	11	●	21	24	●	42

04.5. Structured Finance. Actividad Sustainable Finance & ESG Advisory

CIB HA DISEÑADO UNA PROPUESTA DE VALOR INTEGRADA Y DIFERENCIAL





League Tables Sustainable Finance 1H 2025
#4 Sustainable Finance EMEA
#7 Sustainable Finance Global

Global Finance Awards 2024
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 2024
Best Bank for Sustainable Finance – Spain and Europe

RECONOCIMIENTOS

- Artículo sobre Sustainable Supply Chain Finance publicado en LMA 2024
- Digital Banker – *Excellence in Net Zero Transition Initiative 2024*
- 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 Estudio incluido en el Informe *"Leadership Strategies for Client Engagement" 2022* de UNEP-Fi y Universidad de Cambridge



Sustainable Finance CIB:



€ 54,8 Bn (Plan 2022-2024)



75% sobre total CaixaBank



+ 1000 deals firmados



>30 países



+ 50 Mandatos
Firmados desde 2022



> 11 Sectores de
actividad

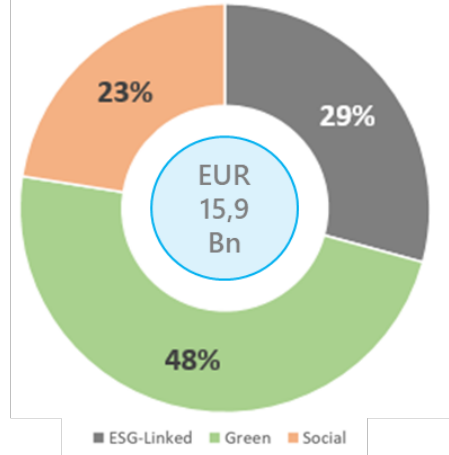


Alcance Nacional e
Internacional

ACTIVIDAD SUSTAINABLE FINANCE CIB

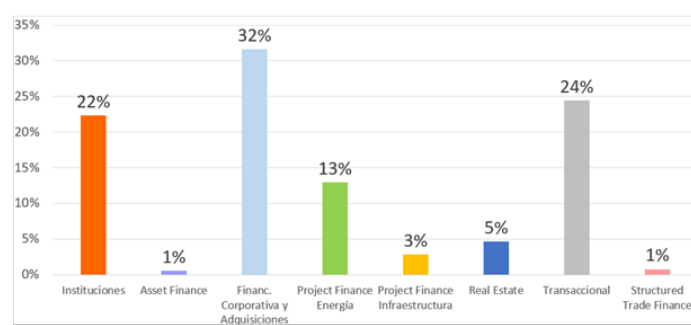
2025 Datos provisionales a 31 de agosto*

SF CIB por Categorización Sostenible



2025 Datos provisionales a 31 de agosto*

Movilización Sostenible por Producto



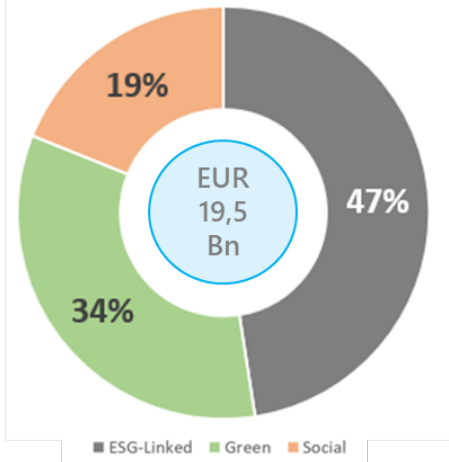
League Tables 1H 2025

1H 2025 EMEA Sustainable Finance Loan - Top Tier			
Rank	Lender Parent	Volume \$ MM	No.
1	BNP Paribas SA	11.729	60
2	Credit Agricole CIB SA	10.000	48
3	Societe Generale SA	8.596	51
4	Caixabank SA	8.588	48
5	HSBC Banking Group	7.021	34
6	Natixis SA	6.007	26
7	Deutsche Bank AG	5.751	31
8	UniCredit	5.654	30
9	Intesa Sanpaolo	5.002	22
10	Commerzbank AG	4.972	23
11	ING Group	3.987	44
12	BBVA	3.521	36
13	Banco Santander SA	3.359	32
14	Sumitomo Mitsui Financial Group	2.844	26
15	BofA Securities	2.773	19

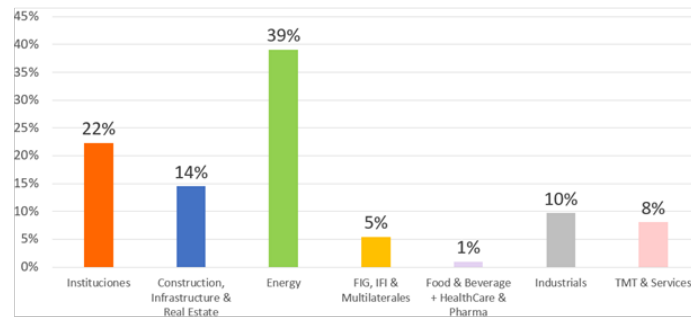
Source: Refinitiv LSEG, EMEA Top Tier Sustainable Finance, July 2025

2024

SF CIB por Categorización Sostenible



Movilización Sostenible por Sector



Total Movilización Sostenible CIB (Agosto '25):



HITO 2025: Lanzamiento SSCF

Primera operación Sustainable Supply Chain Finance formalizada con Acciona Agua (julio '25)

1H 2025 GLOBAL Sustainable Finance Loan - Top Tier			
Rank	Lender Parent	Volume \$ MM	No.
1	Mizuho Financial Group Inc	16.528	92
2	BNP Paribas SA	15.834	88
3	Credit Agricole CIB SA	14.648	77
4	Societe Generale SA	11.928	75
5	Sumitomo Mitsui Financial Group	11.313	90
6	HSBC Banking Group	9.831	61
7	Caixabank SA	9.117	51
8	Mitsubishi UFJ Financial Group Inc	8.939	82
9	BofA Securities	8.545	44
10	Deutsche Bank AG	8.203	43
11	JP Morgan	8.013	40
12	Natixis SA	7.616	42
13	Scotiabank	7.185	30
14	Commerzbank AG	6.550	29
15	Weels Fargo & Co	6.530	21

Source: Refinitiv LSEG, Global Top Tier Sustainable Finance, July 2025

VS 2024: #4 EMEA y #13 Global

(*) Datos pendientes de validación interna. La actividad de bonos no está incluida.

ACTIVIDAD ESG ADVISORY CIB

Nuevos Mandatos 2025		ESG Strategy	Net Zero Advisory	ESG Rating Advisory	Sustainable Finance	Clean Tech Advisory
CLIENTES		Estrategia	Net Zero	Rating	Marco SF	Clean Tech
	Avintia	X	X	X		
	Alsa	X			X	
	Matrix Renewables			X	X	
	Parques Reunidos	X	X	X		
	Grupo Día	X		X		
	Astara		X		X	
Acuerdos renovados y en vigor		Estrategia	Net Zero	Rating	Marco SF	Clean Tech
	Zelextra	X		X		
	Vall Companys		X	X		
	Vueling					X
	ECI					X
	Acerinox			X		
	Mutua Madrileña		X			
	ACS		X			
	Talgo	X		X		
	Grupo FCC			X		X
	Sacyr				X	
	Fluidra		X			
	Greenergy	X	X			
	Ignis	En proceso de renovación				

Principales Novedades 2025

ESG Strategy

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.

Net Zero Advisory

DESARROLLO DE LOS MÓDULOS PENDIENTES:

✓  Biodiversidad

 Economía Circular

 Descarbonización 2023

 Gestión Agua 2024

Clean Tech Advisory

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 de negocio según tendencias de mercado.

Asesoramientos ongoing (*): Temáticas de interés definidas con los clientes, sobre las que se va a trabajar.

