

## **Junta General Ordinaria de Accionistas**

Sabadell, 28 de mayo de 2015

### **Discurso del consejero delegado, Sr. Jaime Guardiola**

Buenas tardes, señoras y señores accionistas:

El presidente les ha explicado con detalle el contexto general en el que el banco ha desarrollado su actividad en este último ejercicio. Ahora, como ya ha dicho el presidente, les expondré la gestión que hemos llevado a cabo en este contexto, los resultados que hemos obtenido de la misma y cual ha sido la evolución de los diferentes negocios.

En 2014, la gestión del banco ha venido determinada por un entorno doméstico más favorable, en el que la actividad ha mostrado un buen comportamiento.

Por primera vez desde el inicio de la crisis, el PIB ha registrado un crecimiento positivo en el conjunto del año, destacando, entre otros, el incremento de la demanda de inversión en bienes de equipo y el final del ajuste en el sector inmobiliario. La relajación de las condiciones de

financiación han contribuido a este mejor entorno económico.

La prima de riesgo de la deuda soberana ha vuelto a retroceder de forma importante y se ha situado en niveles del año 2010, arrastrando de este modo los tipos de interés de la deuda pública española a la baja.

El coste de la financiación mayorista de las entidades crediticias también ha retrocedido de manera notoria y ha convergido con el de las entidades de los países *core* de la eurozona. Esta situación ha facilitado una caída igualmente importante de los tipos de interés aplicados a las empresas de nuestro país.

En 2014 se han afianzado las bases para una normalización progresiva de la actividad crediticia y ya se ha percibido una mejora en el flujo de crédito a las familias y empresas.

En este escenario, Banco Sabadell se ha centrado en su hoja de ruta: el plan Triple 2014-2016.

A cierre de 2014, los mercados han podido constatar cuál era la primera entrega del plan Triple. Los resultados alcanzados han contribuido a reforzar la confianza de estos mercados en el nivel de ambición que el banco se ha fijado con este plan.

En el primer eje del plan Triple, la Rentabilidad, cabe destacar el incremento interanual del 21,2% del denominado margen del negocio bancario, que incluye el margen que se obtiene del diferencial de intereses y de las comisiones netas ingresadas.

En buena medida, esto ha sido posible, por un lado, por el abaratamiento que se ha producido en el coste de los depósitos de clientes y de la financiación mayorista y, por otro, por el rigor en la gestión de precios del crédito y el esfuerzo realizado en la venta del catálogo de productos y servicios.

En este sentido, quiero poner de relieve la sobresaliente tarea comercial de la plantilla del banco, y más aún si consideramos la presión que se ha vivido en el mercado en el transcurso del último año.

La contribución del crédito, aunque muy modesta, ha sido remarcable como vector principal del crecimiento de nuestro negocio. De hecho, la inversión crediticia bruta, sin adquisición temporal de activos ni saldos dudosos, ya ha crecido en 773 millones de euros en el último trimestre del ejercicio de 2014.

Podemos empezar a pensar, pues, en un punto de inflexión en el comportamiento del crédito.

En este apartado de la rentabilidad también, cabe añadir que este año hemos cerrado la brecha de margen entre los clientes procedentes de Banco CAM y los de Banco Sabadell. Un hito de una importancia capital que se ha alcanzado tan solo dos años después de la integración operativa de Banco CAM y que permitirá obtener un resultado económico recurrente de unos 60 millones de euros anuales adicionales.

No quisiera acabar este primer punto sin destacar también que, en términos porcentuales, la rentabilidad, tanto referida al margen de clientes como al margen de intereses sobre ATM, se ha multiplicado por 1,3.

El segundo eje del plan Triple hace referencia a la Transformación. Al repasar, más adelante, las cifras del ejercicio, les detallaré los buenos resultados alcanzados en la transformación del balance y del modelo de producción, que quedan reflejados en el comportamiento positivo de la morosidad y de los gastos.

Permítanme, no obstante, que les destaque ahora solo la continuada reducción, durante todos los trimestres del año, de la cifra de activos problemáticos. Un objetivo significativo que define también un claro punto de inflexión con respecto a los últimos ejercicios.

Sí que desearía, sin embargo, compartir con ustedes algunos aspectos destacados de la transformación comercial.

El sector bancario está inmerso en una profunda renovación digital, que se hace evidente con la incorporación constante de nuevas herramientas y nuevos canales. En este contexto, el Sabadell es una entidad pionera en el sector por cuanto pone al alcance de sus clientes nuevas capacidades digitales continuamente, pero

manteniendo siempre al cliente en el centro de gravedad de la relación para asegurarle la mejor experiencia.

Como ejemplo de esta transformación, quiero mencionar el servicio Sabadell Móvil, que ha crecido un 40% con respecto al año 2013 y que ya tiene casi un millón de usuarios activos.

Y acabo este repaso a la ejecución del plan Triple comentándoles su tercer eje: la Internacionalización.

Desde el mes de junio de 2014, opera en México la filial Sabadell Capital, sociedad financiera de objeto múltiple no regulada. Se trata del primer paso en nuestra estrategia de implantación en México. En paralelo, se está tramitando una licencia bancaria para poner en marcha en aquel país un nuevo banco, con todas las prestaciones y los servicios propios de un banco comercial, y la previsión es abrirlo este año 2015.

Otro hecho relevante de 2014 ha sido la adquisición e integración del JGB Bank de Miami en el Sabadell United Bank de Florida.

Estas operaciones que les acabo de comentar, junto con el buen comportamiento de nuestras oficinas *full branch* en París, Londres, Casablanca y Miami, han hecho que la contribución internacional a la cartera de crédito de clientes sin dudosos del grupo haya alcanzado un peso del 7,4% en 2014, desde un 5,1% en 2013, una vez aislado el impacto por el tipo de cambio.

Este porcentaje, a pesar de que es aún bajo, evidencia nuestra vocación y el camino recorrido. El objetivo es tener el negocio más diversificado geográficamente y disponer así de una protección mayor con respecto a futuros cambios en el ciclo económico.

Para acabar esta introducción, y antes de pasar a comentar las cifras del ejercicio, quiero destacar la integración de la red de Banco Gallego y del negocio minorista del grupo bancario británico Lloyds en España. Con estas dos integraciones, Banco Sabadell ya tiene en España una cuota de negocio del 7,6%, 2.267 oficinas y unos 6,5 millones de clientes, de los que casi 700.000 son empresas.

## **Balance**

Después de este breve repaso a la ejecución del plan Triple en su primer año de desarrollo, paso ahora a exponerles las cifras del balance.

La comparación interanual de las cifras que les expondré está afectada por la incorporación contable, en diferentes fechas de 2013, de los saldos y resultados del negocio de las oficinas de Cataluña y Aragón de Banco Mare Nostrum, de Lloyds España y de Banco Gallego.

A 31 de diciembre de 2014, los activos totales de Banco Sabadell suman 163.346 millones de euros, un saldo similar al existente a cierre de 2013.

La inversión crediticia bruta de clientes, sin incluir la adquisición temporal de activos, representa cerca del 75% del activo total y es de 121.141 millones de euros, un 2,8% menos que a cierre de 2013. Como les he comentado anteriormente, a pesar de esta reducción en términos interanuales, durante los últimos meses de 2014 ya se han registrado signos de reactivación de la demanda de crédito.



Los depósitos de clientes presentan un saldo de 98.208 millones de euros a finales de 2014, con respecto a los 99.363 millones de euros a cierre del ejercicio anterior.

En el comportamiento de los depósitos de clientes destaca el importante crecimiento de las cuentas a la vista, que alcanzan los 43.275 millones de euros, un 17,4% más que en el año anterior. Ahora bien, también se ha registrado una caída del saldo de las cuentas a plazo, en consonancia con la evolución decreciente de los tipos de interés y la búsqueda, por parte de los inversores, de otras modalidades de inversión más atractivas desde el punto de vista de la rentabilidad.

Ello se refleja en la evolución de los recursos de clientes de fuera del balance. Cabe destacar, en particular, el patrimonio en instituciones de inversión colectiva, que a 31 de diciembre de 2014 se sitúa en 15.706 millones de euros. Esta cifra representa un crecimiento del 42,5% respecto al cierre de 2013. Así mismo, los saldos de gestión de patrimonios se elevan hasta los 2.918 millones de euros, con un crecimiento interanual del 51,4%. Una vez añadido el fondo de pensiones y los seguros comercializados, los

recursos de fuera de balance han alcanzado los 30.379 millones de euros, un 19,7% más que en el año anterior.

Por otra parte, los débitos representados por valores negociables han totalizado 20.196 millones de euros, con respecto a los 21.167 millones de 2013. Esta reducción ha obedecido principalmente a la disminución neta en los saldos de bonos, emitidos por fondos de titulización y de cédulas hipotecarias.

En definitiva, el total de recursos gestionados a cierre de 2014 ha sido de 152.185 millones de euros, un 2,1% más que en el año anterior.

### **Cuenta de resultados**

Una vez comentadas las partidas más importantes del balance y de fuera del balance, pasaré a exponerles los aspectos más relevantes de la cuenta de resultados.

El beneficio neto atribuido al grupo alcanzado en 2014 es de 372 millones de euros, significativamente superior al beneficio del ejercicio anterior.

El resultado del ejercicio refleja la buena senda por la que transita el banco para conseguir el ambicioso objetivo de rentabilidad marcado en el plan Triple, con un importante crecimiento de los ingresos derivados del negocio ordinario y una rigurosa contención de los gastos.

A continuación, pues, les detallaré las principales cifras que han contribuido al beneficio del año.

En 2014, el margen de intereses ha sido de 2.260 millones de euros, un 24,5% más que en el año anterior.

Como les he comentado anteriormente, la gestión activa de los precios del crédito, el menor coste de financiación de los depósitos y el abaratamiento de los costes del mercado de capitales son los principales factores de la mejora de este margen.

Los dividendos cobrados y los resultados de las empresas que consolidan por el método de la participación han sido de 8,7 millones de euros, frente a los 18 millones de euros del año anterior. Esta disminución responde al hecho de que en 2013 se incluyeron 15 millones por los resultados aportados por nuestra participación en el banco dominicano

Centro Financiero BHD hasta el momento en que se vendió.

Los ingresos netos por comisiones han sido de 861 millones de euros, lo que representa un incremento del 13,3% con relación al año anterior. La favorable evolución de los recursos de fuera del balance y el importante esfuerzo de la red comercial en la venta del catálogo de productos y servicios han sido los principales motores de este crecimiento.

El resultado por operaciones financieras ha sido de 1.764 millones de euros, frente a los 1.479 millones de euros del año 2013. En la cifra de 2014 destacan, particularmente, las plusvalías de 1.861 millones por la venta de activos financieros de renta fija disponibles para vender.

Los otros productos y las cargas de explotación han registrado un saldo negativo de 192 millones de euros. Dentro de este capítulo sobresalen las dotaciones al Fondo de Garantía de Depósitos, que han totalizado 158 millones de euros.

Atendiendo a lo que hasta ahora les he comentado, el margen bruto suma 4.801 millones de euros a finales de 2014.

A continuación, dentro de la gestión de los gastos, el banco, como no puede ser de otra manera, ha continuado, un año más, poniendo el máximo rigor en la contención y el control de los costes como eje fundamental de su gestión.

Así, los gastos de administración suman 1.773 millones de euros, de los que 40 millones corresponden a conceptos no recurrentes, básicamente indemnizaciones al personal. En términos de perímetro constante, es decir, incorporando en todo el 2013 el negocio de oficinas de Cataluña y Aragón de Banco Mare Nostrum, de Lloyds y de Banco Gallego para hacer los datos comparables, los gastos recurrentes del ejercicio de 2014 han disminuido un 4,4%.

Todo ello hace que la ratio de eficiencia, es decir, la proporción de gastos con respecto al margen bruto generado, excluyendo los resultados por operaciones financieras y por diferencias netas de cambio de carácter no recurrente, haya mejorado notablemente hasta el 53,14% a cierre de 2014.

Como consecuencia de todo lo que les he expuesto, el margen antes de dotaciones ha alcanzado los 2.749 millones.

Las dotaciones para insolvencias y otros deterioros han totalizado 2.500 millones de euros, de manera que el banco ha cerrado el año con una ratio de cobertura sobre el total de la exposición crediticia y de la cartera de inmuebles del 13,1%.

Por otra parte, la ratio de morosidad sobre el total de riesgos computables del banco, sin considerar los activos cubiertos por el esquema de protección de activos de Banco CAM, ha disminuido prácticamente un punto y medio durante el año. Al finalizar el ejercicio, esta ratio se sitúa en el 12,17%, con una caída sostenida durante todos los trimestres del año. Esta disminución de un punto y medio y la tendencia registrada son una mejora destacable, puesto que es la primera vez que se produce desde el comienzo de la crisis.

Las plusvalías por la venta de activos han sido de 237 millones de euros, significativamente superiores a los 44 millones del año anterior.

La cifra de este año incluye, principalmente, una plusvalía bruta de 162 millones de euros por la venta del negocio de gestión y recobro de deudas impagadas y un ingreso extraordinario de 80 millones, libre de gastos de formalización, por la firma de un contrato de reaseguro de la cartera de seguros individuales de vida-riesgo de Mediterráneo Vida.

La ratio de core capital TIER 1 al cerrar el ejercicio de 2014 es del 11,7%. Como el presidente les ha explicado, el porcentaje de esta ratio no quedará afectado después de la última ampliación de capital y de la operación de TSB.

## **Los negocios**

Paso ahora a comentar brevemente los aspectos más destacados de la marcha de los principales negocios del banco.

El grupo tiene cuatro grandes áreas de negocio bancario: Banca Comercial, Banca Corporativa y Negocios Globales,

Mercados y Banca Privada, y Sabadell América. Además, en cuanto al negocio de la gestión de activos, dispone de la unidad de Transformación de Activos y de Solvia.

En 2014, el negocio de Banca Comercial ha generado un margen bruto de 2.338 millones de euros, un 24,5% más que en el ejercicio anterior.

El volumen de inversión crediticia ha alcanzado los 79.853 millones de euros, una cifra que representa un decremento del 2,6% debido a los vencimientos de los préstamos vivienda. Por su parte, el saldo de recursos y valores depositados ha subido hasta los 99.463 millones, con un incremento del 3,0%,

En el segmento de empresas, negocios y administraciones públicas, una de las principales prioridades del banco ha sido facilitar el acceso al crédito a las empresas, desarrollando una intensa actividad comercial que ha permitido conceder financiación por un importe aproximado de 34.000 millones de euros.

En este sentido, en cuanto a la financiación a través de las líneas ICO, en 2014, el banco ha sido de nuevo una de las



principales entidades del mercado, con una cuota del 17,45%.

También me gustaría hacer referencia al programa BStartup, que tiene como objetivo posicionar al banco como una de las entidades financieras que da más apoyo a los emprendedores y a las empresas que empiezan, con un especial enfoque en las *startups* del sector digital y tecnológico.

En línea con la intensa actividad comercial desarrollada, a principios de este año, se ha lanzado la campaña “Creer”, que, además de evidenciar la voluntad de financiar a las empresas, incorporaba el innovador compromiso de responder a las solicitudes de financiación de los clientes en menos de siete días. Un compromiso de agilidad nunca visto en el sector y que el banco cumple con creces, con una respuesta media de 3,2 días a las solicitudes de financiación.

En definitiva, Banco Sabadell ha continuado siendo en 2014 un banco de referencia para las empresas. Un total de 95.432 empresas han pasado a ser nuevos clientes del banco a lo largo del año.

A finales de año, un 40,26% de las pymes y un 69,61% de las grandes empresas españolas eran clientes del banco.

En el segmento de particulares, el banco ha captado a 347.424 clientes durante el ejercicio.

Quiero resaltar que, antes de la crisis, la cartera de particulares de Banco Sabadell era de 1,7 millones de clientes, mientras que en diciembre de 2014 es de 5,7 millones.

Más allá del crecimiento inorgánico, el banco ha registrado, año tras año, una captación de nuevos clientes muy notable. No se trata de una casualidad, sino el fruto de una estrategia para convertirse en una entidad de referencia en la banca de particulares, de igual forma que, tradicionalmente, lo ha sido para la banca de empresas.

Una oferta competitiva, el desarrollo de unas capacidades de autoservicio que se adaptan a las necesidades de los clientes, unos modelos de gestión adecuados a los requerimientos de cada tipo de cliente y una experiencia de cliente satisfactoria son algunos de los puntos clave de

Banco Sabadell para alcanzar el objetivo de ser el banco principal de nuestra clientela, apostando por las relaciones duraderas y a largo plazo.

Centrándonos ahora en las principales cifras de este segmento, la nueva producción en préstamos vivienda ha crecido un 69,3% con respecto al año anterior. Esta cifra representa una cuota de mercado de la nueva contratación del 8,32%, superior al 5,49% de 2013.

En cuanto a los préstamos al consumo, la contratación se ha incrementado un 69,5% con respecto al año anterior.

Y también el negocio de medios de pago ha tenido un sobresaliente ritmo de crecimiento, tanto en tarjetas como en terminales punto de venta (TPV), con incrementos interanuales en la facturación del 24,1% y del 26,2%, respectivamente.

Cabe destacar que Banco Sabadell se ha posicionado como referente en pagos por ventas por Internet y ha sido galardonado como la mejor empresa de pagos *e-commerce* de 2014 en el principal congreso español de profesionales de este sector.

En 2014, el banco ha continuado también con éxito la política de incrementar su notoriedad de marca.

En este sentido, sin duda, el principal hito del año ha sido el acuerdo de larga duración formalizado con el tenista Rafa Nadal para que sea el embajador de la marca Sabadell en todo el mundo. Nadal es uno de los deportistas de más prestigio internacional, extraordinariamente apreciado en nuestro país y con un perfil de valores muy próximo a los valores que el banco quiere transmitir.

Acabo el repaso a Banca Comercial con un aspecto tradicionalmente diferenciador del banco: la calidad.

El estudio de referencia de STIGA, sobre la calidad de redes comerciales bancarias en 2014, continúa situando al banco como una de las entidades líderes del mercado, muy por encima de la media del sector.

Con respecto al negocio de Bancaseguros, a 31 de diciembre de 2014, el volumen total de saldos gestionados en seguros y planes de pensiones llega a los 11.841 millones de euros y el total de primas de seguros

devengadas, tanto de vida como de no vida, sube a 256 millones de euros.

El negocio de Banca Corporativa, responsable de la gestión global del segmento de las grandes corporaciones, ha generado un margen bruto de 199 millones de euros, en línea con el año anterior.

El volumen de inversión crediticia ha alcanzado los 10.820 millones de euros, un 5,5% menos que en el año 2013. A pesar del incremento de los saldos en el exterior, que ha sido del 45,6%, el desapalancamiento del mercado español aún arrastra la variación interanual a la baja. Por otra parte, el saldo de recursos y valores depositados ha sido de 5.839 millones de euros, un 17,7% superior al año anterior.

En financiación estructurada, Banco Sabadell es uno de los principales bancos que originan y estructuran operaciones para sus clientes. El volumen de actividad originado ha sido de 4.300 millones, un 44,5% más, con un total de 193 operaciones. Prácticamente una tercera parte de los ingresos generados en este ejercicio tiene su origen en mercados exteriores.

Además de la financiación bancaria tradicional, esta unidad ha consolidado la actividad de emisión de bonos corporativos, para los clientes, y ha llevado a cabo 8 operaciones.

En el negocio internacional, en el que Banco Sabadell ha sido pionero, la actividad ha continuado siendo tan intensa como en ejercicios anteriores y se han llevado a cabo acciones comerciales directas con más de 360 bancos corresponsales de los cinco continentes. El total de operaciones captadas suma 1.340 millones de euros, un 5,1% más que en el año anterior.

El banco acredita una cuota de mercado en este negocio muy por encima de su dimensión natural, dato muy destacable puesto que se trata de un sector clave para la actividad económica en España. A diciembre de 2014 se ha alcanzado una cuota de mercado del 29,79% en créditos documentarios de exportación, según el tráfico de operaciones tramitadas por Swift.

Sabadell Fincom, compañía del grupo centrada en la financiación al consumo desde el punto de venta, ha realizado durante el año 185.000 nuevas operaciones a

través de 6.000 puntos de venta distribuidos por todo el territorio español. Ello ha supuesto una nueva inversión, en 2014, de 341 millones de euros, con un crecimiento interanual del 22,7%.

La división del banco dedicada a prestar servicio a los clientes de banca privada, SabadellUrquijo Banca Privada, ha contratado 1.897 nuevas carteras de gestión discrecional, por 639 millones de euros. En 2014, el incremento en fondos de inversión y SICAV gestionadas ha superado los 1.618 millones de euros, un 32% más que en el año anterior.

Con todo ello, la cifra de volumen de negocio ha aumentado el 7,1%, hasta alcanzar los 25.251 millones de euros en 2014. El margen bruto del año ha sido de 65 millones de euros, un 26,0% más que en 2013.

En cuanto al negocio de gestión de inversiones, las sociedades gestoras de Banco Sabadell han alcanzado a cierre de 2014 un patrimonio bajo gestión en fondos de inversión de derecho español de 9.953 millones de euros. Ello significa un incremento de cerca del 60% con respecto al año anterior, significativamente superior al incremento

registrado por el conjunto del sector, que ha sido del 26,7%. Así, el banco ha incrementado notablemente su cuota de mercado del 4,13% de 2013 al 5,11% de este año.

Paso a comentar ahora el negocio de contratación y custodia de valores. 2014 ha sido un año de crecimiento generalizado de la contratación de renta variable y, en este contexto, el banco se ha mantenido como segundo bróker del mercado y ha alcanzado una cuota del 9,97%.

A lo largo del presente año, el banco ha realizado diversas actuaciones enfocadas a mejorar su posicionamiento en el negocio minorista. Así, destaca el lanzamiento de un nuevo servicio de valores, Sabadell eBolsa, con el fin de incrementar la actividad en el mercado *retail* de valores, duplicando los contratos de particulares por oficina y captando nuevos clientes.

En cuanto al negocio de gestión de activos, a finales de 2014, el banco ha segregado la actividad en dos ámbitos diferenciados: la Dirección de Transformación de Activos, que diseña y desarrolla la estrategia de transformación de los activos, y Solvia, que se focaliza en la prestación de servicios inmobiliarios.



En cuanto a las cifras del año 2014, quiero mencionar especialmente la reducción en 2.954 millones de euros del total de saldos dudosos y las ventas de inmuebles, que han sumado 2.744 millones de euros, con lo que se ha superado el objetivo anual fijado, que era de 2.157 millones.

En cuanto a la actividad, cabe destacar que, el pasado noviembre, Solvia fue la primera adjudicataria de la Sareb. Solvia duplica así la cartera que gestiona y genera una nueva vía de ingresos. Solvia ha sido seleccionada por la Sareb por su capacidad demostrada en el *servicing* inmobiliario, por las capacidades de sus gestores y por su plataforma eficaz y escalable.

Solvia es el segundo portal inmobiliario bancario y la segunda marca más reconocida en España en el sector de la vivienda y la construcción, según el *ranking* IOPE de vivienda y construcción. Es, pues, uno de los principales *servicers* del mercado español, con 50.000 inmuebles vendidos desde el año 2011.

Acabaré el repaso a los hechos más significativos de los principales negocios del banco comentándoles la evolución del negocio en América.

Este negocio está gestionado desde Miami, donde el banco tiene una *international full branch*, que opera desde 1993, y una entidad bancaria, Sabadell United Bank. El banco tiene, así mismo, oficinas de representación en Nueva York, desde donde gestiona una buena parte del negocio de financiación estructurada, y también en México, Venezuela, Brasil y República Dominicana.

En el mes de julio se ha completado la adquisición del JGB Bank, con sede en Miami, y se ha fusionado e integrado con el Sabadell United Bank. Se completa así la séptima operación corporativa del banco en esta zona en seis años.

La oficina operativa de Miami tiene 4.440 millones de dólares en recursos gestionados de clientes, un 9,6% más que en el año anterior, y 2.137 millones de dólares en inversión crediticia, con un crecimiento del 51,0%.

Por otra parte, Sabadell United Bank tiene 4.281 millones de dólares en recursos gestionados de clientes y 3.511

millones en créditos, con unos crecimientos con respecto al año anterior del 13,5% y el 21,5%, respectivamente. El beneficio neto que ha aportado al grupo en 2014 ha sido de 22 millones de dólares.

Sabadell United Bank ya tiene 27 oficinas en el estado de Florida, da servicio a más de 45.000 clientes y es el octavo banco local por volumen de depósitos.

En definitiva, Banco Sabadell gestiona en Estados Unidos 14.417 millones de dólares en volumen de negocio, un 18,4% más que en el año anterior.

Y ahora, como ya les he mencionado en mi introducción, el negocio en América incorpora una filial en México, Sabadell Capital, que es el embrión de la futura actividad bancaria que queremos desarrollar en aquel país.

## **Final**

Quiero acabar mi intervención en esta Junta General expresando mi convencimiento de que Banco Sabadell es hoy una entidad más fuerte y preparada para afrontar los nuevos retos que tenemos por delante.

La operación de TSB nos abre un nuevo mercado donde estoy seguro de que el banco pondrá de relieve, una vez más, su capacidad para gestionar con éxito el desafío que ello supone.

Mi reconocimiento a todos ustedes, señores y señoras accionistas, por su fidelidad. Su confianza es una de las fortalezas del banco que es clave para alcanzar satisfactoriamente todo aquello que nos proponemos.

Y mi reconocimiento y agradecimiento también a todos los directivos y directivas, y al resto de empleados y empleadas del banco, por la profesionalidad que muestran día tras día con su compromiso y su actuación y dedicación.

Sin esta profesionalidad y esfuerzo de toda la plantilla no sería posible obtener los resultados que hoy les he expuesto y que espero que merezcan su aprobación.

Muchas gracias.