

## **Junta General Ordinaria de Accionistas**

Alicante, 26 de marzo de 2021

### **Discurso del Sr. Jaime Guardiola**

Buenos días, señoras y señores accionistas.

El Presidente les ha expuesto el contexto general en el que se ha desarrollado la actividad del banco durante 2020, así como sus principales magnitudes.

En mi intervención, les voy a explicar los resultados del ejercicio, y a continuación los hitos más destacados del desempeño del año.

2020 ha sido un año complejo, marcado por la crisis del covid, en el que Banco Sabadell ha fortalecido su posición financiera y su balance, ha mostrado una excelente dinámica comercial, y ha acompañado a sus clientes, y a la sociedad en general, para contribuir a mitigar los efectos de la pandemia.

Paso a exponerles los resultados del ejercicio.

En 2020 el beneficio neto atribuido al grupo ha sido de 2 millones de euros, 222 millones si excluimos nuestra filial británica, TSB.

Estos resultados incorporan un conjunto de impactos extraordinarios, cuyo saldo total es negativo por importe aproximado de 700 millones de euros. Les voy a comentar en detalle estos impactos.

En primer lugar, el banco ha realizado unas provisiones extraordinarias de 1.200 millones de euros, que han permitido cubrir los potenciales impactos de la crisis del covid-19, y robustecer nuestro balance.

En segundo lugar, el banco ha tenido unos costes de reestructuración extraordinarios de 314 millones de euros en España, y 101 millones en el Reino Unido. Estas reestructuraciones, que les comentaré más adelante, permiten mejorar sustancialmente la base de costes del banco de cara al futuro.

El tercer impacto extraordinario ha sido una plusvalía de 599 millones de euros, por ventas de nuestra cartera ALCO, que se han destinado a financiar los planes de reestructuración, y ventas de activos problemáticos.

Por último, el cuarto impacto extraordinario en los resultados, es la plusvalía por la venta de nuestra gestora de activos, que ha generado un ingreso de 293 millones de euros.

Esta venta es fruto de una alianza estratégica con Amundi, la primera gestora de activos de Europa y una de las diez mayores del mundo. Esta alianza nos permitirá mejorar e impulsar la propuesta comercial de ahorro-inversión, una prioridad estratégica para el banco.

Como les acabo de detallar, los resultados de 2020 han estado condicionados por un importante esfuerzo en provisiones y reestructuraciones. Gracias a este esfuerzo, Banco Sabadell se proyecta hacia adelante de manera mucho más sólida, habiendo cubierto los potenciales impactos de la crisis del covid-19, y mejorando sustancialmente su base de costes.

Señoras y señores accionistas, a continuación voy a explicarles el desempeño de la gestión del año 2020, que se puede concretar en cinco hitos relevantes.

El primero es nuestra sólida posición de capital. El segundo, la liquidación de activos problemáticos antiguos que el banco tenía en su cartera. El tercer hito destacado del año es la implementación de un plan de eficiencia en España. El cuarto, es el crecimiento del negocio y la aceleración de la digitalización. Y el quinto hito que les voy a comentar es como, en un año marcado por el covid-19, Banco Sabadell ha seguido mostrando su firme compromiso con la sociedad y la sostenibilidad. Paso a exponerles con mayor detalle cada uno de estos cinco hitos.

El primero, como les decía, es nuestra sólida posición de capital. Como les ha comentado el Presidente, a cierre del año, el ratio de capital CET1 phase-in se ha situado en el 12,6%, por encima del nivel de finales de 2019.

Por su parte, el ratio de capital total asciende hasta el 16,1%. Por tanto, el banco tiene una holgada posición de capital, con un colchón de 357 puntos básicos proforma sobre los requerimientos mínimos regulatorios.

El segundo hito destacado del año es la liquidación de activos problemáticos antiguos.

Desde 2013, hemos reducido el volumen de estos activos en más de 30 mil millones de euros.

Además, en 2020 el banco ha completado ventas de carteras de activos problemáticos antiguos por valor de 1.200 millones de euros. De esta manera, prácticamente se ha liquidado el EPA de Banco CAM.

Respecto el saldo actual de dudosos, cabe destacar que el 48% de este saldo está compuesto por dudosos subjetivos. Por su parte, del total de activos dudosos objetivos, solo unos 360 millones de euros, en valor neto, tienen una antigüedad superior a tres años.

Son unos datos que demuestran el buen nivel de calidad del balance del banco. A esto tenemos que sumar la mejora del ratio de morosidad, que ha caído 23 puntos básicos respecto 2019, y se ha situado en el 3,6% a final de año. Por su parte, el ratio de activos problemáticos netos sobre el total del activo ha caído 30 puntos básicos, y ha cerrado el año en el 1,4%.

Un último dato que corrobora el buen perfil de riesgo del banco, es el ratio de cobertura de activos problemáticos.

A finales del ejercicio, este ratio se ha situado en 52,6%, creciendo 570 puntos básicos respecto a 2019.

El tercer punto destacado de la gestión de 2020 es la implementación de un plan de eficiencia en España. El plan se basaba en una mayor digitalización del servicio al cliente, y en una simplificación del centro corporativo.

Los costes de reestructuración asociados a este plan han sido de 314 millones de euros, tal como les he comentado anteriormente. Por su parte, los ahorros de costes a futuro, ascienden a 141 millones de euros anuales.

Respecto a la ejecución del plan, éste ha sido financiado íntegramente con plusvalías de la cartera ALCO, y durante el primer trimestre de 2021 se han completado las salidas voluntarias previstas de empleados. Por tanto, a partir del segundo trimestre de 2021, ya se materializan el 100% de los ahorros de costes.

Este plan significa un paso importante para adecuar nuestra base de costes a la realidad competitiva, y a la cadena de valor de cada negocio, claves para mejorar la eficiencia del banco mirando hacia adelante.

A continuación, voy a explicarles el cuarto hito destacado del año, el crecimiento del negocio y la aceleración de la digitalización.

El crédito a clientes ha cerrado 2020 con un saldo de 145.117 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 4,4%, a tipo de cambio constante. Por geografías, el crédito de los negocios de Sabadell España y Banca Corporativa, que representa el 72% del total del grupo, ha crecido un 3,2% respecto al año anterior. El crédito de TSB, que supone un 26% sobre el total, ha crecido un 7,1% interanualmente. Por último, el crédito en México, se ha incrementado un 13% respecto a 2019.

En un contexto marcado por el covid-19, este aumento del crédito en todas las geografías del grupo, pone de relieve el compromiso de Banco Sabadell para estar al lado de las familias y las empresas.

Paso ahora a comentarles brevemente la actividad de cada geografía.

Empezaré por Sabadell España y Banca Corporativa.

En el segmento de empresas, el banco ha concedido más de 125 mil operaciones, por unos 12.000 millones de euros, en crédito nuevo a autónomos, negocios, pymes y empresas, en el marco de la línea ICO de avales covid-19.

Por otro lado, se han concedido a particulares y autónomos más de 65.000 moratorias, tanto legales como sectoriales, por unos 3.700 millones de euros, de los que cerca de 2.000 millones están vigentes.

Cuando irrumpió la pandemia, el banco hizo un esfuerzo enorme para acompañar a sus clientes, y poner rápidamente a disposición de las empresas y de las familias estas medidas de apoyo.

Les voy a citar un dato muy ilustrativo, solo durante los seis primeros meses del año, Banco Sabadell concedió prácticamente el mismo crédito a empresas que en todo 2019.

Más allá de estas medidas de acompañamiento, la actividad comercial del año ha tenido una dinámica excelente.



En el segmento de particulares, el banco ha mejorado sus principales cuotas de mercado. Concretamente, la cuota de crédito a hogares ha crecido 13 puntos básicos, lo mismo que la cuota de primas en seguros de protección de vida. Por su parte, la cuota de fondos de inversión ha crecido hasta el 5,95%. Este crecimiento viene favorecido, en buena medida, por la alianza con Amundi que antes les he comentado.

En el segmento de empresas, Banco Sabadell continúa demostrando que es la entidad de referencia en el sector. En España, más de la mitad de las pymes son clientes del banco. Y si hablamos de grandes empresas, este porcentaje se incrementa hasta el 71%.

Otros datos que ilustran la potencia de nuestra franquicia de empresas son, por ejemplo, la cuota de mercado en facturación de TPVs, que se sitúa en el 17%, o la cuota de créditos documentarios de exportación, que alcanza el 30%.

En cuanto al negocio de Corporate and Investment Banking, el crédito de Banca Corporativa ha crecido un 8,6% en 2020 respecto al año anterior.

Además, según el ranking MLA, Banco Sabadell ha ocupado la tercera posición por número de operaciones de project finance en el mercado español.

Acabaré el repaso a la actividad en España hablando de digitalización. Año tras año, estamos viendo cómo se incrementa el nivel de adopción digital de los clientes. La irrupción del covid-19 ha acelerado, significativamente, esta tendencia, y hemos visto un salto enorme en los indicadores de autoservicio y de gestión comercial remota. Permítanme que les de algunos datos que lo ilustran perfectamente.

En 2020, el 93% de las operaciones de servicio se han hecho por canales remotos, el número de documentos firmados digitalmente ha crecido un 80%, los usuarios de Sabadell Wallet se han doblado, y los envíos de dinero a través de Bizum se han multiplicado por 3,5.

En cuanto a la actividad comercial, el 38% de las ventas de préstamos han sido digitales. Por su parte, las ventas de seguros Blink, los seguros digitales del banco, se han multiplicado por cinco, y las ventas digitales de fondos de inversión por dos.

Además, el 80% de las comunicaciones a clientes han sido personalizadas, gracias a la inteligencia de negocio.

En este contexto, el banco ha seguido desplegando nuevas capacidades y alianzas digitales. Por ejemplo, la cuenta ahorro expansión, una cuenta 100% digital con rutinas de ahorro para las familias. Sabadell Broker, una plataforma digital para operar en renta variable. Nomo pymes, una app que ayuda a nuestros clientes en sus gestiones contables diarias. Y, por último, la alianza con la startup Onfido, que nos permite incorporar nuevas capacidades de biometría facial.

Son solo cuatro ejemplos, entre los múltiples desarrollos implantados, que ilustran el esfuerzo del banco para habilitar y facilitar la aceleración digital que hemos vivido este año.

Paso ahora a hablarles de TSB, nuestra filial británica. Igual que en España, el acompañamiento a los clientes para aliviar sus tensiones financieras derivadas de la pandemia ha sido un eje importante de la actividad.

En 2020, TSB ha concedido más de 114.000 moratorias a particulares, por cerca de 5.100 millones de libras, de las que en torno a 400 millones están vigentes. En pymes y empresas, ha concedido más de 24.000 operaciones, por cerca de 600 millones de libras, en Bounce Back Loans, préstamos con garantía 100% del Gobierno.

Paralelamente al despliegue de estas medidas de soporte, el ritmo comercial de TSB ha sido excelente. Los nuevos préstamos hipotecarios han totalizado 6.097 millones de libras en 2020, un 4,4% más que en el ejercicio anterior. Por su parte, los nuevos préstamos al consumo han aumentado hasta los 807 millones de libras, un 46,9% más que en 2019, gracias al lanzamiento de nuevos productos digitales.

Respecto a la ejecución del plan estratégico que TSB presentó en 2019, éste se ha acelerado de manera importante durante el año.

Así, TSB ha anunciado que volverá a la senda de beneficios en 2021, antes de lo previsto, tras anticipar el cierre de oficinas, y el ahorro de costes contemplado en el plan. En este sentido, la aceleración de la digitalización a raíz del covid-19 ha sido clave.

En TSB, más del 90% de las transacciones, y más del 70% de las ventas se han realizado a través de canales digitales.

Finalizo el repaso al desempeño comercial, comentando la actividad en México, donde Sabadell ocupa la décima posición en el *ranking* de financiación empresarial del país. En solo seis años, y compitiendo con entidades que llevan décadas operando, Sabadell ha conseguido alcanzar un puesto muy relevante en el mercado.

En el segmento de particulares, ha sido un año con importantes desarrollos de productos y servicios transaccionales. Dos ejemplos son el lanzamiento de una cuenta 100% digital, y la creación de Movistar Money, en alianza con Movistar México.

Con esta alianza, Sabadell ha marcado un hito, al ser la primera entidad que ha formalizado un crédito al consumo 100% digital en la historia de la banca mexicana.

Señoras y señores accionistas, paso ahora a comentarles el quinto punto destacado de la actividad de 2020: el firme compromiso con la sociedad y la sostenibilidad.

Durante la pandemia, tal como les he comentado anteriormente, el banco ha concedido un importante volumen de moratorias y préstamos avalados por el ICO, para ayudar a aliviar la tensión financiera de los clientes.

Pero el banco ha ido más allá, y ha puesto en marcha muchas otras acciones para contribuir a mitigar los efectos de la pandemia en la sociedad.

Por ejemplo, el anticipo de las prestaciones por desempleo y pensiones a sus clientes, o un plan de apoyo específico para atender a las personas mayores, y evitar que tuviesen que desplazarse a las oficinas durante el confinamiento. Otras acciones han sido el aplazamiento del alquiler social a las familias vulnerables, el pronto pago a proveedores, o las donaciones a ONGs.

Y para ilustrar el compromiso de Banco Sabadell con la sostenibilidad, quiero destacar nuestra emisión inaugural de bonos verdes, y el lanzamiento de nuevos productos, como los fondos de inversión sostenibles, la hipoteca verde a tipo fijo, o las nuevas tarjetas con materiales que reducen la huella de carbono.

Por otro lado, en 2020 hemos participado en la financiación de energías renovables con más de 1.100 millones de euros.

Y un último dato, el banco ha reducido un 99,79% las emisiones de CO2 en el consumo de electricidad en España.

Señoras y señores accionistas, mirando hacia adelante, Banco Sabadell va a presentar en mayo un nuevo plan estratégico.

Como ustedes ya saben, este plan estará liderado por César González-Bueno, que me sustituye como consejero delegado. Tras este relevo, planificado y previsto, pongo fin a catorce años como consejero delegado de Banco Sabadell.

César, te deseo todo el éxito del mundo.

Estoy convencido de que eres la persona idónea para liderar este proyecto y que vas a hacer un gran trabajo.

También quiero dedicar unas palabras al Presidente, y al Consejo de Administración. Mi más sincero agradecimiento por vuestra confianza y soporte durante todos estos años.

Un agradecimiento que hago extensivo a todos ustedes, señoras y señores accionistas.

Y mis últimas palabras, las más especiales, las quiero dedicar a todo el equipo de Banco Sabadell. Sois un ejemplo de profesionalidad, dedicación, compromiso y vocación de servicio. Ha sido un privilegio trabajar durante estos últimos catorce años con todos vosotros.

Muchas gracias.