

Junta General Ordinària d'Accionistes

Alacant, 26 de març de 2021

Discurs del Sr. Jaume Guardiola

Bon dia, senyores i senyors accionistes,

El president els ha exposat el context general en què s'ha desenvolupat l'activitat del banc durant el 2020, així com les magnituds principals.

En la meua intervenció, els explicaré els resultats de l'exercici i, a continuació, les fites més destacades de l'acompliment de l'any.

El 2020 ha estat un any complex, marcat per la crisi de la COVID-19, en què Banc Sabadell ha enfortit la seva posició financera i el seu balanç, ha mostrat una dinàmica comercial excel·lent i ha acompanyat els seus clients, i la societat en general, per contribuir a mitigar els efectes de la pandèmia.

Passo a exposar-los els resultats de l'exercici.

El 2020 el benefici net atribuït al grup ha estat de 2 milions d'euros, 222 milions si n'excloem la nostra filial britànica, TSB.

Aquests resultats incorporen un conjunt d'impactes extraordinaris, el saldo total dels quals és negatiu per un import aproximat de 700 milions d'euros. Ara els comentaré detalladament aquests impactes.

En primer lloc, el banc ha fet unes provisions extraordinàries de 1.200 milions d'euros, que han permès cobrir els potencials impactes de la crisi de la COVID-19 i enrobustir el nostre balanç.

En segon lloc, el banc ha tingut uns costos de reestructuració extraordinaris de 314 milions d'euros a Espanya i 101 milions al Regne Unit. Aquestes reestructuracions, que els comentaré més endavant, permeten millorar substancialment la base de costos del banc de cara al futur.

El tercer impacte extraordinari ha estat una plusvàlua de 599 milions d'euros, per vendes de la nostra cartera ALCO, que s'han destinat a finançar els plans de reestructuració, i vendes d'actius problemàtics.

Per acabar, el quart impacte extraordinari en els resultats és la plusvàlua per la venda de la nostra gestora d'actius, que ha generat un ingrés de 293 milions d'euros.

Aquesta venda és fruit d'una aliança estratègica amb Amundi, la primera gestora d'actius d'Europa i una de les deu més grans del món. Aquesta aliança ens permetrà millorar i impulsar la proposta comercial d'estalvi-inversió, una prioritat estratègica per al banc.

Com els acabo de detallar, els resultats de 2020 han estat condicionats per un important esforç en provisions i reestructuracions. Gràcies a aquest esforç, Banc Sabadell es projecta cap endavant de manera molt més sòlida, amb els potencials impactes de la crisi de la COVID-19 coberts i una millora substancial de la base de costos.

Senyores i senyors accionistes, a continuació, els explicaré l'acompliment de la gestió de l'any 2020, que es pot concretar en cinc fites rellevants.

La primera és la nostra sòlida posició de capital. La segona, la liquidació d'actius problemàtics antics que el banc tenia en cartera. La tercera fita destacada de l'any és la

implementació d'un pla d'eficiència a Espanya. La quarta és el creixement del negoci i l'acceleració de la digitalització. I la cinquena fita que els comentaré és com, en un any marcat per la COVID-19, Banc Sabadell ha continuat mostrant el seu compromís ferm amb la societat i la sostenibilitat. Passo a exposar-los més detalladament cadascuna d'aquestes cinc fites.

La primera, com els deia, és la nostra sòlida posició de capital. Com els ha comentat el president, al tancament de l'any, la ràtio de capital CET 1 *phase-in* s'ha situat en el 12,6%, per sobre del nivell de finals de 2019.

D'altra banda, la ràtio de capital total ascendeix fins al 16,1%. Per tant, el banc té una folgada posició de capital, amb un coixí de 357 punts bàsics proforma sobre els requeriments mínims regulatoris.

La segona fita destacada de l'any és la liquidació d'actius problemàtics antics. Des de 2013, hem reduït el volum d'aquests actius en més de 30 mil milions d'euros.

A més a més, el 2020 el banc ha completat vendes de carteres d'actius problemàtics antics per un valor de 1.200

milions d'euros. D'aquesta manera, pràcticament s'ha liquidat l'EPA de Banco CAM.

Quant al saldo actual de dubtosos, cal destacar que el 48% d'aquest saldo està compost per dubtosos subjectius. D'altra banda, del total d'actius dubtosos objectius, només uns 360 milions d'euros, en valor net, tenen una antiguitat superior a tres anys.

Són unes dades que demostren el bon nivell de qualitat del balanç del banc. A això hi hem de sumar la millora de la ràtio de morositat, que ha caigut 23 punts bàsics respecte al 2019 i s'ha situat en el 3,6% a finals d'any. D'altra banda, la ràtio d'actius problemàtics nets sobre el total de l'actiu ha caigut 30 punts bàsics, i ha tancat l'any en l'1,4%.

Una última dada que corrobora el bon perfil de risc del banc és la ràtio de cobertura d'actius problemàtics. A finals de l'exercici, aquesta ràtio s'ha situat en 52,6%, de manera que ha crescut 570 punts bàsics respecte al 2019.

El tercer punt destacat de la gestió de 2020 és la implementació d'un pla d'eficiència a Espanya. El pla es basava en una digitalització més gran del servei al client i en una simplificació del centre corporatiu.

Els costos de reestructuració associats a aquest pla han estat de 314 milions d'euros, com els he comentat anteriorment. D'altra banda, els estalvis de costos a futur ascendeixen a 141 milions d'euros anuals.

Pel que fa a l'execució del pla, aquest ha estat finançat íntegrament amb plusvàlues de la cartera ALCO, i durant el primer trimestre de 2021 s'han completat les sortides voluntàries previstes d'empleats. Per tant, a partir del segon trimestre de 2021, ja es materialitzen el 100% dels estalvis de costos.

Aquest pla significa un pas important per adequar la nostra base de costos a la realitat competitiva, i a la cadena de valor de cada negoci, claus per millorar l'eficiència del banc mirant cap endavant.

A continuació, els explicaré la quarta fita destacada de l'any, el creixement del negoci i l'acceleració de la digitalització.

El crèdit a clients ha tancat el 2020 amb un saldo de 145.117 milions d'euros, xifra que representa un creixement interanual del 4,4%, a tipus de canvi constant. Per

geografies, el crèdit dels negocis de Sabadell Espanya i Banca Corporativa, que representa el 72% del total del grup, ha crescut un 3,2% respecte a l'any anterior. El crèdit de TSB, que representa un 26% sobre el total, ha crescut un 7,1% interanualment. Per acabar, el crèdit a Mèxic s'ha incrementat un 13% respecte al 2019.

En un context marcat per la COVID-19, aquest augment del crèdit en totes les geografies del grup posa en relleu el compromís de Banc Sabadell per estar al costat de les famílies i les empreses.

Els passo a comentar ara breument l'activitat de cada geografia. Començaré per Sabadell Espanya i Banca Corporativa.

En el segment d'empreses, el banc ha concedit més de 125 mil operacions, per uns 12.000 milions d'euros, en crèdit nou a autònoms, negocis, pimes i empreses, en el marc de la línia ICO d'avalis COVID-19.

D'altra banda, s'han concedit a particulars i autònoms més de 65.000 moratòries, tant legals com sectorials, per uns 3.700 milions d'euros, dels quals prop de 2.000 milions estan vigents.

Quan va irrompre la pandèmia, el banc va fer un esforç enorme per acompanyar els seus clients i posar ràpidament a disposició de les empreses i de les famílies aquestes mesures de suport. Els cito una dada molt il·lustrativa: només durant els sis primers mesos de l'any, Banc Sabadell va concedir pràcticament el mateix crèdit a empreses que en tot el 2019.

Més enllà d'aquestes mesures d'acompanyament, l'activitat comercial de l'any ha tingut una dinàmica excel·lent.

En el segment de particulars, el banc ha millorat les seves principals quotes de mercat. Concretament, la quota de crèdit a llars ha crescut 13 punts bàsics, el mateix que la quota de primes en assegurances de protecció de vida. D'altra banda, la quota de fons d'inversió ha crescut fins al 5,95%. Aquest creixement ha estat afavorit, en bona mesura, per l'aliança amb Amundi que els he comentat abans.

En el segment d'empreses, Banc Sabadell continua demostrant que és l'entitat de referència en el sector. A Espanya, més de la meitat de les pimes són clients del

banc. I si parlem de grans empreses, aquest percentatge s'incrementa fins al 71%.

Altres dades que il·lustren la potència de la nostra franquícia d'empreses són, per exemple, la quota de mercat en facturació de TPV, que se situa en el 17%, o la quota de crèdits documentaris d'exportació, que assoleix el 30%.

Quant al negoci de Corporate and Investment Banking, el crèdit de Banca Corporativa ha crescut un 8,6% el 2020 respecte a l'any anterior. A més a més, segons el rànquing MLA, Banc Sabadell ha ocupat la tercera posició per nombre d'operacions de *project finance* del mercat espanyol.

Acabaré el repàs a l'activitat a Espanya parlant de digitalització. Any rere any, veiem com s'incrementa el nivell d'adopció digital dels clients. La irrupció de la COVID-19 ha accelerat, significativament, aquesta tendència, i hem vist un salt enorme en els indicadors d'autoservei i de gestió comercial remota. Permetin-me que els doni algunes dades que ho il·lustren perfectament.

El 2020, el 93% de les operacions de servei s'han fet per canals remots, el nombre de documents signats digitalment ha crescut un 80%, els usuaris de Sabadell Wallet s'han doblat i els enviaments de diners a través de Bizum s'han multiplicat per 3,5.

Quant a l'activitat comercial, el 38% de les vendes de préstecs han estat digitals. D'altra banda, les vendes d'assegurances Blink, les assegurances digitals del banc, s'han multiplicat per cinc, i les vendes digitals de fons d'inversió, per dos. A més a més, el 80% de les comunicacions a clients han estat personalitzades, gràcies a la intel·ligència de negoci.

En aquest context, el banc ha continuat desplegant noves capacitats i aliances digitals. Per exemple, el Compte Estalvi Expansió, un compte 100% digital amb rutines d'estalvi per a les famílies. Sabadell Broker, una plataforma digital per operar en renda variable. Nomo pimes, una app que ajuda els nostres clients en les seves gestions comptables diàries. I, per acabar, l'aliança amb la *startup* Onfido, que ens permet incorporar noves capacitats de biometria facial.

Són només quatre exemples, entre els múltiples desenvolupaments implantats, que il·lustren l'esforç del

banc per habilitar i facilitar l'acceleració digital que hem viscut enguany.

Passo ara a parlar-los de TSB, la nostra filial britànica. Igual que a Espanya, l'acompanyament als clients per alleujar les seves tensions financeres derivades de la pandèmia ha estat un eix important de l'activitat.

El 2020, TSB ha concedit més de 114.000 moratòries a particulars, per prop de 5.100 milions de lliures, dels quals al voltant de 400 milions estan vigents. En pimes i empreses, ha concedit més de 24.000 operacions, per prop de 600 milions de lliures, en *bounce back loans*, préstecs amb garantia 100% del Govern.

Paral·lelament al desplegament d'aquestes mesures de suport, el ritme comercial de TSB ha estat excel·lent. Els nous préstecs hipotecaris han totalitzat 6.097 milions de lliures el 2020, un 4,4% més que en l'exercici anterior. D'altra banda, els nous préstecs al consum han augmentat fins als 807 milions de lliures, un 46,9% més que el 2019, gràcies al llançament de nous productes digitals.

Pel que fa a l'execució del pla estratègic que TSB va presentar el 2019, aquest s'ha accelerat de manera important durant l'any.

Així, TSB ha anunciat que tornarà a la senda de beneficis el 2021, abans del que estava previst, després d'anticipar el tancament d'oficines i l'estalvi de costos previst en el pla. En aquest sentit, l'acceleració de la digitalització arran de la COVID-19 ha estat clau. A TSB, més del 90% de les transaccions i més del 70% de les vendes s'han fet a través de canals digitals.

Finalitzo el repàs a l'acompliment comercial comentant l'activitat a Mèxic, on Sabadell ocupa la desena posició en el rànquing de finançament empresarial del país. En només sis anys, i tot i competir amb entitats que porten dècades operant, Sabadell ha aconseguit assolir un lloc molt rellevant en el mercat.

En el segment de particulars, ha estat un any amb importants desenvolupaments de productes i serveis transaccionals. Dos exemples en són el llançament d'un compte 100% digital i la creació de Movistar Money, en aliança amb Movistar Mèxic.

Amb aquesta aliança, Sabadell ha marcat una fita, en ser la primera entitat que ha formalitzat un crèdit al consum 100% digital en la història de la banca mexicana.

Senyores i senyors accionistes, passo ara a comentar-los el cinquè punt destacat de l'activitat de 2020: el compromís ferm amb la societat i la sostenibilitat.

Durant la pandèmia, com els he comentat anteriorment, el banc ha concedit un important volum de moratòries i préstecs avalats per l'ICO, per ajudar a alleujar la tensió financera dels clients.

Però el banc ha anat més enllà i ha posat en marxa moltes altres accions per contribuir a mitigar els efectes de la pandèmia en la societat.

Per exemple, l'avançament de les prestacions per atur i les pensions als seus clients, o un pla de suport específic per atendre la gent gran i evitar que s'hagués de desplaçar a les oficines durant el confinament. Altres accions han estat l'ajornament del lloguer social a les famílies vulnerables, el pagament immediat a proveïdors o les donacions a ONG.

I per il·lustrar el compromís de Banc Sabadell amb la sostenibilitat, vull destacar la nostra emissió inaugural de bons verds i el llançament de nous productes, com els fons d'inversió sostenibles, la hipoteca verda a tipus fix o les noves targetes amb materials que redueixen la petjada de carboni.

D'altra banda, el 2020 hem participat en el finançament d'energies renovables amb més de 1.100 milions d'euros. I una última dada, el banc ha reduït un 99,79% les emissions de CO₂ en el consum d'electricitat a Espanya.

Senyores i senyors accionistes, mirant cap endavant, Banc Sabadell presentarà al maig un nou pla estratègic.

Com vostès ja saben, aquest pla estarà liderat per César González-Bueno, que em substitueix com a conseller delegat. Després d'aquest relleu, planificat i previst, poso fi a catorze anys com a conseller delegat de Banc Sabadell.

César, et desitjo tot l'èxit del món. Estic convençut que ets la persona idònia per liderar aquest projecte i que faràs una gran feina.

També vull dedicar unes paraules al president, i al Consell d'Administració. El meu agraïment més sincer per la vostra confiança i suport durant tots aquests anys.

Un agraïment que faig extensiu a tots vostès, senyores i senyors accionistes.

I les meves darreres paraules, les més especials, les vull dedicar a tot l'equip de Banc Sabadell. Sou un exemple de professionalitat, dedicació, compromís i vocació de servei. Ha estat un privilegi treballar durant aquests catorze últims anys amb tots vosaltres.

Moltes gràcies.