

ALBANIA: LEK
 ANDORRA: EURO
 AUSTRIA: EURO
 BELARUS: BELARUSIAN RUBLE
 BELGIUM: EURO
 BOSNIA AND HERZEGOVINA: CONVERT. MARK
 BULGARIA: LEV
 CROATIA: KUNA
 CYPRUS: EURO
 CZECH REPUBLIC: CZECH KORUNA
 DENMARK: DANISH KRONE
 ESTONIA: EURO
 FINLAND: EURO
 FRANCE: EURO
 GERMANY: EURO
 GREECE: EURO
 HUNGARY: FORINT
 ICELAND: ICELANDIC KRÓNA
 IRELAND: EURO
 ITALY: EURO
 LIECHTENSTEIN: SWISS FRANC
 LITHUANIA: LITAS
 LUXEMBOURG: EURO
 MACEDONIA: MACEDONIAN DENAR
 MALTA: EURO
 MOLDOVA: MOLDOVAN LEU
 MONACO: EURO
 MONTENEGRO: EURO
 NETHERLANDS: EURO
 NORWAY: NORWEGIAN KRONE
 POLAND: ZLOTY
 PORTUGAL: EURO
 ROMANIA: ROMANIAN LEU
 RUSSIA: RUSSIAN RUBLE
 SAN MARINO: EURO
 SERBIA: SERBIAN DINAR
 SLOVAKIA: EURO
 SLOVENIA: EURO
 SPAIN: EURO
 SWEDEN: SWEDISH KRONA
 SWITZERLAND: SWISS FRANC
 TURKEY: TURKISH LIRA
 UKRAINE: UKRAINIAN HRYVNYIA
 UNITED KINGDOM: POUND STERLING
 VATICAN CITY: EURO

ANTIGUA AND BARBUDA: EAST CAR. DOLLAR
 ARGENTINA: PESO
 BAHAMAS: BAHAMIAN DOLLAR
 BARBADOS: BARBADIAN DOLLAR
 BELIZE: BELIZE DOLLAR

BOLIVIA: BOLIVIANO
 BRAZIL: REAL
 CANADA: CANADIAN DOLLAR
 CHILE: PESO
 COLOMBIA: PESO
 COSTA RICA: COSTA RICAN COLÓN
 CUBA: CUBAN PESO
 DOMINICA: EAST CARIBBEAN DOLLAR
 DOMINICAN REPUBLIC: PESO
 ECUADOR: UNITED STATES DOLLAR
 EL SALVADOR: UNITED STATES DOLLAR
 GRENADA: EAST CARIBBEAN DOLLAR
 GUATEMALA: QUETZAL
 GUYANA: GUYANESE DOLLAR
 HAITI: GOURDE
 HONDURAS: LEMPIRA
 JAMAICA: JAMAICAN DOLLAR
 MEXICO: PESO
 NICARAGUA: CÓRDOBA
 PANAMA: BALBOA
 PARAGUAY: GUARANÍ
 PERU: NUEVO SOL
 SAINT KITT'S AND NEVIS: EAST CARIBBEAN DOLLAR
 SAINT LUCIA: EAST CARIBBEAN DOLLAR
 ST. VINCENT AND THE GRENADINES: EAST CAR. DOLLAR
 SURINAME: SURINAMESE DOLLAR
 TRINIDAD AND TOBAGO: TRINIDAD AND TOBAGO DOLLAR
 UNITED STATES: UNITED STATES DOLLAR
 URUGUAY: URUGUAYAN PESO
 VENEZUELA: BOLIVAR FUERTE

AFGHANISTAN: AFGHANI
 ARMENIA: DRAM
 AZERBAIJAN: MANAT
 BAHRAIN: BAHRAINI DINAR
 BANGLADESH: TAKA
 BHUTAN: BHUTANESE NGULTRUM
 BRUNEI: BRUNEI DOLLAR
 CAMBODIA: RIEL
 CHINA: YUAN
 GEORGIA: LARI
 INDIA: INDIAN RUPEE
 INDONESIA: RUPIAH
 IRAN: RIAL
 IRAQ: IRAQI DINAR
 ISRAEL: ISRAELI NEW SHEKEL
 JAPAN: YEN
 JORDAN: JORDANIAN DINAR
 KAZAKHSTAN: TENGE
 NORTH COREA: NORTH COREAN WON
 SOUTH COREA: SOUTH COREAN WON

KUWAIT: KUWAITI DINAR
 KYRGYZSTAN: SOM
 LAOS: KIP
 LEBANON: LEBANESE POUND
 MALAYSIA: RINGGIT
 MALDIVES: MALDIVIAN RUFUYAA
 MONGOLIA: TÖGRÖG
 MYANMAR: KYAT
 NEPAL: NEPALESE RUPEE
 OMAN: RIAL
 PAKISTAN: PAKISTANI RUPEE
 PHILIPPINES: PESO
 QATAR: RIYAL
 SAUDI ARABIA: SAUDI RIYAL
 SINGAPORE: SINGAPORE DOLLAR
 SRI LANKA: SRI LANKAN RUPEE
 SYRIA: SYRIAN POUND
 TAIWAN: NEW TAIWAN DOLLAR
 TAJIKISTAN: SOMONI
 THAILAND: BAHT
 TIMOR: LESTE, UNITED STATES DOLLAR
 TURMEKISTAN: TURKMEN NEW MANAT
 UNITED ARAB EMIRATES: UAE DIRHAM
 UZBEKISTAN: UZBEKISTAN SOM
 VIETNAM: DONG
 YEMEN: YEMENI RIAL

ALGERIA: ALGERIAN DINAR
 ANGOLA: KWANZA
 BENIN: CFA FRANC
 BOTSWANA: PULA
 BURKINA FASO: CFA FRANC
 BURUNDI: BURUNDI FRANC
 CAMEROON: CFA FRANC
 CAPE VERDE: CAPE VERDEAN ESCUDO
 CENTRAL AFRICAN REPUBLIC: CFA FRANC
 CHAD: CFA FRANC
 COMOROS: COMORIAN FRANC
 CÔTE D'IVOIRE: CFA FRANC
 DEMOCRATIC REP. OF CONGO: CONGOLESE FRANC
 DJIBOUTI: DJIBOUTIAN FRANC
 EGYPT: EGYPTIAN POUND
 ECUATORIAL GUINEA: CFA FRANC
 ERITREA: NAKFA
 ETHIOPIA: ETHIOPIAN BIRR
 GABON: CFA FRANC
 GAMBIA: DALASI
 GHANA: GHANAIAN CEDI
 GUINEA: GUINEAN FRANC
 GUINEA BISSAU: CFA FRANC
 KENYA: KENYAN SHILLING

LESOTHO: LOTI
 LIBERIA: LIBERIAN DOLLAR
 LIBYA: LIBYAN DINAR
 MADAGASCAR: MALAGASY ARIARY
 MALAWI: MALAWIAN KWACHA
 MALI: CFA FRANC
 MAURITANIA: MAURITANIAN OUGUIYA
 MAURITIUS: MAURITIAN RUPEE
 MOROCCO: MOROCCAN DIRHAM
 MOZAMBIQUE: MOZAMBICAN METICAL
 NAMIBIA: NAMIBIAN DOLLAR
 NIGER: CFA FRANC
 NIGERIA: NIGERIAN NAIRA
 REPUBLIC OF CONGO: CFA FRANC
 RWANDA: RWANDAN FRANC
 SÃO TOMÉ AND PRÍNCIPE: DOBRA
 SENEGAL: CFA FRANC
 SEYCHELLES: SEYCHELLOIS RUPEE
 SIERRA LEONE: LEONE
 SOMALIA: SOMALI SHILLING
 SOUTH AFRICA: SOUTH AFRICAN RAND
 SOUTH SUDAN: SOUTH SUDANESE POUND
 SUDAN: SUDANESE POUND
 SWAZILAND: LILANGENI
 TANZANIA: TANZANIAN SHILLING
 TÔGO: CFA FRANC
 TUNISIA: TUNISIAN DINAR
 UGANDA: UGANDAN SHILLING
 ZAMBIA: ZAMBIAN KWACHA
 ZIMBABWE: UNITED STATES DOLLAR

AUSTRALIA: AUSTRALIAN DOLLAR
 FIJI: FIJIAN DOLLAR
 KIRIBATI: AUSTRALIAN DOLLAR
 MARSHALL ISLANDS: UNITED STATES DOLLAR
 FEDERATES STATES OF MICRONESIA: U. S. DOLLAR
 NAURU: AUSTRALIAN DOLLAR
 NEW ZEALAND: NEW ZEALAND DOLLAR
 PALAU: UNITED STATES DOLLAR
 PAPUA NEW GUINEA: PAPUA NEW GUINEAN KINA
 SAMOA: TALA
 SOLOMON ISLANDS: SOLOMON ISLANDS DOLLAR
 TONGA: PA'ANGA
 TUVALU: AUSTRALIAN DOLLAR
 VANUATU: VANUATU VATU

4 Principales magnitudes en 2014

9 Carta del presidente

12 Grupo Banco Sabadell

- 13 Acerca de Banco Sabadell
- 16 Gobierno corporativo y Dirección General
- 18 Entorno económico, sectorial y regulatorio
- 23 Estrategia, Modelo de negocio y Marca BS
- 32 Principales grupos de interés para Banco Sabadell

42 Información financiera del Grupo Banco Sabadell

- 43 Resultados del ejercicio
- 46 Gestión del balance
- 51 Gestión de la liquidez y financiación
- 52 Gestión del capital

54 Negocios

- 56 Banca Comercial
- 59 Banca Corporativa y Negocios Globales
- 63 Mercados y Banca Privada
- 67 Transformación de Activos
- 69 Sabadell América

70 Gestión del riesgo

- 71 Hitos del ejercicio
- 73 Principales riesgos relevantes del marco estratégico de riesgos

80 Responsabilidad Social Corporativa

84 Contacto

Principales magnitudes en 2014

MM

Magnitudes financieras

En miles de euros

| Magnitudes | 2014 | 2013 (*) | % 14/13 |
|---|-------------|-------------|---------|
| Fondos propios | 10.223.743 | 10.037.368 | 1,9 |
| Activos totales | 163.345.673 | 163.522.541 | (0,1) |
| Inversión crediticia bruta de clientes sin adquisición temporal de activos | 121.140.838 | 124.614.933 | (2,8) |
| Inversión crediticia bruta de clientes | 121.728.435 | 125.302.943 | (2,9) |
| Total epígrafes de recursos en pasivo del balance | 121.806.632 | 123.753.008 | (1,6) |
| Recursos de clientes en balance | 94.460.668 | 94.497.187 | (0,0) |
| Patrimonio en fondos de inversión | 15.705.612 | 11.018.570 | 42,5 |
| Patrimonio en fondos de pensiones y seguros comercializados | 11.755.126 | 12.423.646 | (5,4) |
| Recursos gestionados de clientes | 152.185.441 | 149.122.858 | 2,1 |

En miles de euros

| Resultados | 2014 | 2013 (*) | % 14/13 |
|------------------------------|-----------|-----------|---------|
| Margen de intereses | 2.259.706 | 1.814.694 | 24,5 |
| Margen bruto | 4.800.526 | 3.831.198 | 25,3 |
| Margen antes de dotaciones | 2.749.104 | 1.879.690 | 46,3 |
| Resultado atribuido al Grupo | 371.677 | 145.915 | 154,7 |

| Medios | 2014 | 2013 |
|---------------------------------|--------|--------|
| Número de oficinas | 2.320 | 2.418 |
| Número de empleados y empleadas | 17.529 | 18.077 |

En porcentaje

| Ratios | 2014 | 2013 (*) |
|---|------------|------------|
| Rentabilidad y eficiencia | | |
| ROA (beneficio neto sobre activos totales medios) | 0,23 | 0,10 |
| ROE (beneficio atribuido al Grupo sobre recursos propios medios) | 3,70 | 1,58 |
| ROTE (beneficio atribuido al Grupo sobre recursos propios medios, deduciendo el fondo de comercio) | 4,14 | 1,75 |
| Eficiencia (**) | 53,14 | 64,19 |
| Eficiencia sin gastos no recurrentes (**) | 51,93 | 62,28 |
| Ratio de capital (normativa BIS) (***) | | |
| Core capital | 11,7 | 11,7 |
| TIER I | 11,7 | 11,7 |
| Ratio BIS | 12,8 | 12,5 |
| Gestión del riesgo | | |
| Riesgos morosos (en miles de euros) (****) | 14.192.150 | 16.021.491 |
| Ratio de morosidad (****) | 12,17 | 13,63 |
| Fondos para insolvencias y cobertura de inmuebles (en miles de euros) | 17.441.989 | 18.341.298 |
| Ratio de cobertura global (*****) | 13,1 | 13,6 |

| Acciones | 2014 | 2013 (*) |
|---|---------------|---------------|
| Número de acciones | 4.024.460.614 | 4.011.481.581 |
| Número de accionistas | 231.481 | 262.589 |
| Valor de cotización de la acción (euros) | 2,205 | 1,896 |
| Beneficio atribuido al Grupo por acción (euros) | 0,092 | 0,036 |
| Beneficio atribuido al Grupo por acción considerando el efecto de las obligaciones necesariamente convertibles en acciones (euros) | 0,087 | 0,034 |

(*) Reexpresado en virtud de la aplicación anticipada de la CINIIF 21.

(**) Para el cálculo de estos ratios, se ajusta el margen bruto considerando únicamente los resultados por operaciones financieras y diferencias de cambio recurrentes. Se ha rehecho la serie histórica de acuerdo con este criterio.

(***) Datos de 2013 según criterios de Basilea II. Datos de diciembre de 2014 según criterios de Basilea III y aplicando las modificaciones contempladas en la Circular 2/2014 del Banco de España, aprobada en julio de 2014.

(****) Cifras y porcentajes sin considerar los activos afectos al Esquema de Protección de Activos (EPA).

(*****) Corresponde a la cobertura sobre el total de la exposición crediticia y de la cartera de inmuebles.

Magnitudes no financieras

| Magnitudes no financieras: indicadores significativos de sostenibilidad | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|--|-------------|-------------|----------------|
| Índice de calidad con el cliente en Banco Sabadell (*) | 7,16 | 6,89 | 3,9 |
| Índice de satisfacción del personal de Banco Sabadell (en porcentaje) (**) | — | 66 | — |
| Diversidad de género de la plantilla (mujeres/total plantilla) (en porcentaje) | 50,1 | 50,0 | 0,2 |
| Empleados con contrato fijo (en porcentaje) | 99,8 | 98,5 | 1,2 |
| Horas de formación por empleado | 33,62 | 25,55 | 31,6 |

(*) Fuente Stiga, EQUOS, RCB *Análisis de calidad objetiva en redes comerciales bancarias* (4T 2014). La calificación media del sector en los ejercicios de 2014 y 2013 ha sido del 6,29 y 6,03, respectivamente.

(**) El 66% de los empleados contestó a la pregunta final de la encuesta de clima de 2013 diciendo que "teniéndolo todo en cuenta, yo diría que es un excelente lugar donde trabajar". En 2014 no se ha realizado encuesta de clima. Una nueva encuesta se realizará en 2015.

MEXICO: PESO
NICARAGUA: CORDOBA
PANAMA: BALBOA
PARAGUAY: GUARANI
PERU: NUEVO SOL
SAINT KITTS AND NEVIS: EAST CARIBBEAN DOLLAR
SAINT LUCIA: EAST CARIBBEAN DOLLAR
ST. VINCENT AND THE GRENADINES: EAST CAR. DOLLAR
SURINAME: SURINAMESE DOLLAR
TRINIDAD AND TOBAGO: TRINIDAD AND TOBAGO DOLLAR
UNITED STATES: UNITED STATES DOLLAR
URUGUAY: URUGUAYAN PESO
VENEZUELA: BOLÍVAR FUERTE

AFGHANISTAN: AFGHANI
ARMENIA: DRAM
AZERBAIJAN: MANAT
BAHRAIN: BAHRAINI DINAR
BANGLADESH: TAKA
BHUTAN: BHUTANESE NGULTRUM
BRUNEI: BRUNEI DOLLAR
CAMBODIA: RIEL
CHINA: YUAN
GEORGIA: LARI
INDIA: INDIAN RUPEE
INDONESIA: RUPIAH
IRAN: RIAL
IRAQ: IRAQI DINAR
ISRAEL: ISRAELI NEW SHEKEL
JAPAN: YEN
JORDAN: JORDANIAN DINAR
KAZAKHSTAN: TENGE
NORTH COREA: NORTH COREAN WON
SOUTH COREA: SOUTH COREAN WON

TAIWAN: NEW TAIWAN DOLLAR
TAJIKISTAN: SOMONI
THAILAND: BAHT
TIMOR: LESTE, UNITED STATES DOLLAR
TURMEKISTAN: TURKMEN NEW MANAT
UNITED ARAB EMIRATES: UAE DIRHAM
UZBEKISTAN: UZBEKISTAN SOM
VIETNAM: DONG
YEMEN: YEMENI RIAL

ALGERIA: ALGERIAN DINAR
ANGOLA: KWANZA
BENIN: CFA FRANC
BOTSWANA: PULA
BURKINA FASO: CFA FRANC
BURUNDI: BURUNDI FRANC
CAMEROON: CFA FRANC
CAPE VERDE: CAPE VERDEAN ESCUDO
CENTRAL AFRICAN REPUBLIC: CFA FRANC
CHAD: CFA FRANC
COMOROS: COMORIAN FRANC
CÔTE D'IVOIRE: CFA FRANC
DEMOCRATIC REP. OF CONGO: CONGOLESE F
DJIBOUTI: DJIBOUTIAN FRANC
EGYPT: EGYPTIAN POUND
ECUATORIAL GUINEA: CFA FRANC
ERITREA: NAKFA
ETHIOPIA: ETHIOPIAN BIRR
GABON: CFA FRANC
GAMBIA: DALASI
GHANA: GHANAIAN CEDI
GUINEA: GUINEAN FRANC
GUINEA BISSAU: CFA FRANC
KENYA: KENYA SHILLING



Carta del presidente

Distinguidos/as accionistas:

Banco Sabadell ha cerrado el ejercicio 2014, primer año de desarrollo del plan de negocio Triple 2014-2016, con un crecimiento de los beneficios, impulsados por la mejora del margen de intereses y la contención de gastos.

El año 2014 ha transcurrido en un entorno macroeconómico y financiero más favorable, en el que ha cobrado un protagonismo nuevo el Banco Central Europeo, tanto en su misión de vigilar por la estabilidad financiera al anunciar medidas de expansión monetaria materializadas ya en el presente año, como por la entrada en funcionamiento del nuevo Sistema de Supervisión Europeo, que junto con Basilea III, la Autoridad Bancaria Europea y el Mecanismo Europeo de Resolución, configuran el nuevo marco regulatorio e institucional del sistema financiero de la zona euro. La puesta en marcha de este Sistema Único de Supervisión y las medidas de expansión monetaria, consistentes en compras masivas de deuda pública de los países del área euro y en la concesión de líneas de financiación a las instituciones bancarias en función de su disponibilidad de crédito, han conducido a una relajación de las condiciones financieras del mercado y a una bajada continuada de los tipos de interés hasta niveles desconocidos anteriormente. Todo ello ha contribuido también a la reducción de los diferenciales de riesgo país, aminorando sustancialmente la fragmentación de los mercados que se había vivido en años anteriores.

A estas condiciones internas de la zona euro, se ha unido el impulso exógeno favorable adicional de los más bajos precios de la energía y el fortalecimiento del dólar, lo que favorece a las exportaciones. Esta recuperación se ha materializado y todo apunta a su consolidación en el año en curso y en el próximo, creando un entorno de expectativas positivas, solo enturbiadas por los riesgos de la deuda griega en el contexto europeo y por los factores de riesgo geopolítico, que están alcanzando niveles de mayor gravedad, como es el conflicto de Ucrania o las guerras relacionadas con el islamismo radical.

En el entorno más cercano, la economía española ha afianzado su recuperación impulsada por las más favorables condiciones de financiación y por la resolución de los principales problemas del sector financiero.

Para Banco Sabadell, el ejercicio 2014 ha estado caracterizado por un importante esfuerzo de gestión que ha permitido mejorar sustancialmente la rentabilidad, hasta alcanzar un beneficio neto de 371,7 millones de euros, al tiempo que se ha progresado en el proceso de saneamiento de balance y de venta de propiedades adquiridas como consecuencia de la crisis inmobiliaria.

Banco Sabadell ha afrontado también de forma satisfactoria, durante este ejercicio, el reto de los exámenes europeos previos a la integración en el nuevo sistema de supervisión europeo. Estas pruebas consistieron, en primer lugar, en un análisis de los estados contables, denominado *Asset Quality Review*. Entre todos los bancos europeos examinados, únicamente quince entidades no fueron objeto de ajuste alguno. Banco Sabadell estuvo entre ellos y, además, fue el único banco español en este grupo. La segunda parte del examen consistió en una validación de la suficiencia de capital del Banco frente a unos escenarios de estrés, que incluía las condiciones más adversas. Sin duda, la ampliación de capital realizada en septiembre de 2013 supuso el refuerzo

necesario para sostener la nueva dimensión del Banco adquirida durante la consolidación bancaria del período de crisis y, al mismo tiempo, fortalecer las ratios requeridas por los reguladores y por el mercado.

La firmeza de la gestión activa de capital y de liquidez de Banco Sabadell ha quedado confirmada por estos ejercicios de evaluación bancaria, lo que le confiere autoridad frente a los retos de futuro que habrá que afrontar. La ratio de *core capital* o CETier 1 de Banco Sabadell era del 11,7% a cierre del ejercicio 2014.

El ejercicio 2014 ha sido el primer año en el que se ha transparentado la senda de resultados que seguirá el Banco en los años de ejecución del plan Triple, asentado en el incremento de los volúmenes de negocio y la mejora de los márgenes, con el objetivo de volver a la rentabilidad normalizada dentro de nuestro entorno de tipos de interés y apetencia de riesgos actuales. A lo largo de los cuatro trimestres del ejercicio, y fruto de la gestión activa de los diferenciales de clientes, el margen de intereses ha crecido de manera sostenida hasta alcanzar los 2.259,7 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 24,5% respecto al ejercicio anterior.

Las políticas aplicadas de contención de costes de personal y administrativos que se han producido en un contexto de materialización de las sinergias producidas en los procesos de integración, han permitido reducir los gastos de explotación en un 4,4% en relación con el año anterior, a perímetro constante.

La inversión crediticia bruta, sin adquisición temporal de activos, aunque en términos interanuales presentó una reducción del 2,8% y cerró el ejercicio con un saldo de 121.140,8 millones de euros, mostró signos de reactivación de la demanda de crédito, especialmente durante el último trimestre de 2014. La nueva producción de crédito, el ritmo en la captación de nuevos recursos de clientes y la contratación de productos con mayor valor añadido reflejan incrementos notables tanto entre los particulares como entre las empresas.

Por otra parte, la gestión intensiva del riesgo y las ventas de inmuebles, superando en un 10,3% los objetivos de ventas previstos para el primer año del plan Triple, han sustentado la continua reducción de los activos problemáticos. Durante todo el ejercicio, y por primera vez desde que se iniciara la crisis, la entrada de activos problemáticos se ha ido reduciendo trimestre a trimestre, acelerándose así la mejora de la tasa de morosidad. La cobertura sobre el total de activos dudosos se ha mantenido por encima del 50%.

El ejercicio 2014 ha sido el primero de un plan trienal destinado también a cambiar el perfil de la entidad, por el desarrollo de las líneas estratégicas que van a constituir a medio plazo la esencia del desarrollo futuro del Banco, tras el proceso de consolidación y resolución de entidades financieras en España: la evolución de nuestro modelo de negocio de banca de relación y proximidad en el nuevo contexto tecnológico y la internacionalización.

Constituye uno de los pilares esenciales del plan Triple la transformación interna de los sistemas de trabajo y de relación con los clientes, junto con la preparación del Banco para hacer frente al reto de la competencia digital, aprovechando la información acumulada en nuestras bases de datos para poder dar un mayor y mejor servicio y satisfacer las necesidades de nuestros clientes en diferentes ámbitos de su vida profesional o empresarial.

En los últimos años se ha dedicado una importante parte de los recursos técnicos a los procesos de integración, pero también a configurar en el Banco una base de talento

que permita en el futuro ir desarrollando nuestro negocio sobre la base de oportunidad, así como a dotarlo de las capacidades necesarias para hacer frente a las amenazas que se vislumbran como consecuencia del cambio de hábitos de los clientes en un entorno de información digitalizada.

Por último, la internacionalización es el otro pilar, básico y muy relevante en el futuro del Banco, del plan Triple. La configuración como banco internacional constituye una determinación estratégica para conseguir tener los riesgos más compensados, al tiempo que se establecen proyectos paralelos en los cuales la capacidad de gestión de la entidad pueda aportar valor. Las integraciones de bancos realizadas en los últimos años permiten tener un proyecto de puesta en valor de la nueva dimensión adquirida en España, pero al mismo tiempo han creado una ventaja competitiva como consecuencia de la experiencia tecnológica adquirida por nuestros equipos, capaz de añadir valor a proyectos fuera de nuestras fronteras. Las integraciones realizadas en los Estados Unidos dan fe de ello.

Durante el 2014 se ha iniciado el desarrollo de un nuevo negocio financiero en México, dirigido a la banca corporativa y la financiación estructurada. Se trata de un mercado con potencial de crecimiento, en el que el Banco ha estado presente desde 1991 con una oficina de representación en la capital. En este momento, constituye un foco adicional en la estrategia de internacionalización, a través de la diversificación del negocio y expansión por países latinoamericanos conocidos ya por Banco Sabadell.

Ya en el ejercicio 2015, se ha formalizado, en el mes de abril, una oferta pública para adquirir la totalidad de las acciones de TSB Banking Group plc (TSB), uno de los mayores bancos emergentes en el Reino Unido. La operación de TSB marca un importante hito en la historia del Banco. Es un banco europeo, situado fuera de la zona euro, cuyo enfoque dirigido a minoristas y pequeños negocios está alineado con el conocimiento y experiencia de Banco Sabadell. La oferta cuenta con la recomendación a sus accionistas de la aceptación de la misma por parte del Consejo de Administración de dicha entidad. La operación se encuentra en proceso de oferta pública y de autorización por parte de las autoridades competentes.

El conjunto de actuaciones de Banco Sabadell continuarán regidas por los principios de transparencia y rectitud, que constituyen la base de nuestro activo reputacional, una parte esencial de la cultura de empresa de nuestro Grupo y valores distintivos del desarrollo del negocio. Bajo la premisa de nuestros valores y principios éticos, Banco Sabadell continuará trabajando para construir un futuro que garantice un correcto impacto en la sociedad.

El informe anual contiene información financiera y detallada de la evolución de los negocios y los resultados de Banco Sabadell, así como del modelo de negocio, gestión del riesgo y estrategia del Grupo. La contribución diaria, dedicación y profesionalidad de todos los empleados de Banco Sabadell han sido claves para la construcción de la que hoy es una de las entidades financieras de referencia en España, y resultan asimismo prioritarias para seguir avanzando en la consecución de nuestros objetivos.

Banco Sabadell afronta el ejercicio 2015, centrado en materializar la ejecución del plan Triple 2014-2016, manteniendo al mismo tiempo los altos niveles de calidad de servicio que siempre le han caracterizado.

Josep Oliu Creus

Presidente

Grupo Banco Sabadell



Banqueros desde 1881, Banco Sabadell se mantiene fiel a sus orígenes.

Quiénes somos

Fundado en 1881, Banco Sabadell es hoy una de las principales entidades del sistema financiero español, el quinto grupo bancario, ocupando una destacada posición en el mercado en banca personal y de empresas.

Con un equipo humano joven y bien preparado, y dotado de los recursos tecnológicos y comerciales más modernos, el modelo de gestión de Banco Sabadell se enfoca en ser el Banco principal de los clientes, basando la relación en la calidad y en el compromiso. Con un marcado objetivo de construir relaciones duraderas y rentables, Banco Sabadell acompaña al cliente en todo su ciclo de vida financiero, siguiendo una estrategia multi-marca, multicanal y multiproducto, con propuestas y uso de canales adecuados a sus necesidades y con una oferta global de productos y servicios que potencian la relación a largo plazo.

De este modo, el desarrollo del Banco se centra en conseguir un crecimiento rentable que cree valor para los accionistas, a través de una estrategia de diversificación de negocios, que se evalúan periódicamente basándose en criterios de calidad de servicio y de riesgo, eficiencia y rentabilidad, y dentro del marco de los códigos éticos y profesionales y el respeto a los intereses de los diferentes grupos de interés.

Evolución histórica y adquisiciones recientes

Desde 1996, Banco Sabadell ha abordado un importante proceso de expansión, que se ha puesto especialmente de manifiesto en estos últimos años, cuando ha protagonizado un crecimiento muy significativo.

G1 Principales hitos de Banco Sabadell

| | | | | | | | |
|--|---|--|---|---|--|--|----------------------------------|
| Un grupo de 127 empresarios y comerciantes de Sabadell fundan el Banco con el propósito de financiar la industria local. | Adquisición del grupo NatWest España y del Banco de Asturias. | Éxito en la puja por Banco Atlántico. | Adquisición de Banco Urquijo. | Adquisición del negocio de banca privada de BBVA en Miami (EEUU). Venta del 50% del negocio de seguros. | Oferta pública de adquisición por el 100% del capital social de Banco Guipuzcoano. | Adquisición de Banco CAM y creación de Sabadell Urquijo BP. | Inicio de operaciones en México. |
| 1881 | 1996 | 2003 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 |
| 1965 | 2001 | 2004 | 2007 | 2009 | 2011 | 2013 | |
| Comienza la expansión de oficinas en forma de "mancha de aceite". | Banco Sabadell sale a bolsa. Adquisición de Banco Herrero. | Incremento de capital y entrada en el IBEX-35. Integración tecnológico-operativa de Banco Atlántico. | Adquisición de TransAtlantic Bank (EEUU). | Adquisición de Mellon United National Bank. | Adquisición de activos y pasivos de Lydian Private Bank (Florida) y anuncio de la adjudicación de Banco CAM. | Adquisición de la red de Caixa Penèdes, Banco Gallego y del negocio español de Lloyds Banking Group. | |

G2 Banco Sabadell en el mundo



● Sucursales

Reino Unido
EEUU
Francia
Marruecos

● Oficinas de representación

Argel (Argelia) Dubai (Emiratos Árabes)
São Paulo (Brasil) Nueva Delhi (India)
Pekín (China) México DF (México)
Shanghai (China) Varsovia (Polonia)
Nueva York (EEUU) Singapur (Singapur)

● Filiales e inversiones significativas

Andorra
EEUU
Portugal
México

Banco Sabadell ha tenido un salto muy significativo en tamaño durante los últimos años.

| | 2007 | 2010 | 2014 | 2014/2007 |
|---------------------|--------|--------|---------|-----------|
| Activos | 76.776 | 97.099 | 163.346 | X 2,1 |
| Inversión (*) | 63.165 | 73.058 | 121.141 | X 1,9 |
| Depósitos (**) | 34.717 | 49.374 | 94.461 | X 2,7 |
| Oficinas nacionales | 1.225 | 1.428 | 2.267 | X 1,9 |
| Empleados | 10.234 | 10.777 | 17.529 | X 1,7 |

T1 Evolución de las principales magnitudes de Banco Sabadell (en millones de euros)

(*) Inversión crediticia bruta sin repos.

(**) Recursos de clientes en balance.

Banco Sabadell ha sido siempre un referente para sus clientes en el negocio internacional. En el último plan de negocio, el Plan Triple, (ver en el apartado Estrategia), Banco Sabadell ha situado la internacionalización como uno de sus principales focos de actuación. En este sentido, el Banco ha empezado a operar en México en junio de 2014, con lo que ha ampliado su presencia internacional a diecisiete países a través de sucursales, oficinas de representación y filiales e inversiones participativas al cierre de 2014.

Misión y valores

La misión de Banco Sabadell es desarrollar el negocio de banca universal con vocación especializada, siguiendo un proceso selectivo de crecimiento mediante un modelo de banca de clientes.

Banco Sabadell cree en las relaciones a largo plazo basadas en valores como la confianza, la autenticidad y la comunicación. Para ello, el Banco se rige por una serie de valores corporativos que se aplican en todo momento: voluntad de servicio, proximidad, adaptabilidad, orientación comercial, innovación, profesionalidad, ética y responsabilidad social, austeridad, prudencia y trabajo en equipo.

Gobierno corporativo y Dirección General

El Consejo de Administración es el máximo órgano de decisión de la compañía y de su grupo consolidado, al tener encomendada, legal y estatutariamente, la administración y la representación de la entidad. El Consejo de Administración se configura básicamente como un instrumento de supervisión y control, delegando la gestión de los negocios ordinarios a favor de los órganos ejecutivos y del equipo de dirección.

El Consejo de Administración se rige por normas de gobierno definidas y transparentes, en particular por los Estatutos y el Reglamento del Consejo acorde con la normativa de gobierno corporativo.

Los Estatutos del Banco, el Reglamento del Consejo y el Informe Anual de Gobierno Corporativo pueden consultarse en la página web del Banco (www.grupobancosabadell.com).

Composición del Consejo y Comisiones

A continuación se presenta la composición del Consejo de Administración y las Comisiones en las que éste delega sus funciones a cierre de ejercicio 2014:

Consejo de Administración

Presidente

Josep Oliu Creus

Vicepresidentes

José Manuel Lara Bosch

José Javier Echenique Landiribar

Consejero delegado

Jaime Guardiola Romojaro

Consejeros

Héctor María Colonques Moreno

Joaquín Folch-Rusiñol Corachán

M. Teresa García-Milà Lloveras

Joan Llonch Andreu

David Martínez Guzmán

José Manuel Martínez Martínez

José Ramón Martínez Sufrategui

Antonio Vitor Martins Monteiro

José Permanyer Cunillera

Consejero director general

José Luis Negro Rodríguez

Secretario

Miquel Roca i Junyent

Vicesecretaria

María José García Beato

T2 Composición de las comisiones

| Cargo | Ejecutiva | Auditoría y Control | Nombramientos y Retribuciones | Control de Riesgos | Estrategía |
|----------------|----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Presidente | Josep Oliu Creus | Joan Llonch Andreu | Héctor María Colonques Moreno | José Manuel Martínez Martínez | Josep Oliu Creus |
| Vicepresidente | — | — | — | José Permanyer Cunillera | — |
| Vocal | José Javier Echenique Landiribar | María Teresa García-Milà Lloveras | José Manuel Lara Bosch | María Teresa García-Milà Lloveras | José Manuel Lara Bosch |
| Vocal | Jaime Guardiola Romojaro | José Ramón Martínez Sufrategui | José Javier Echenique Landiribar | Joan Llonch Andreu | José Javier Echenique Landiribar |
| Vocal | José Luis Negro Rodríguez | — | Joaquín Folch-Rusiñol Corachán | — | Jaime Guardiola Romojaro |
| Vocal | José Permanyer Cunillera | — | — | — | Joaquín Folch-Rusiñol Corachán |
| Vocal | — | — | — | — | José Manuel Martínez Martínez |
| Secretario | María José García Beato | Miquel Roca i Junyent | Miquel Roca i Junyent | María José García Beato | Miquel Roca i Junyent |

Dirección General

Comité de Dirección

Presidente

Josep Oliu Creus

Consejero delegado

Jaime Guardiola Romojaro

Consejero director general

José Luis Negro Rodríguez

Secretaria general

María José García Beato

Director general

Tomás Varela Muiña

Director general

Miguel Montes Güell

Director general adjunto

Carlos Ventura Santamans

Director general adjunto

Fernando Pérez-Hickman

Direcciones de negocio

Banca Comercial

Carlos Ventura Santamans

Director general adjunto

Eduardo Currás de Don Pablos

Manuel Tresánchez Montaner

Silvia Ávila Rivero

Subdirectores generales

Mercados y Banca Privada

Ramón de la Riva Reina

Director general adjunto

Cirus Andreu Cabot

Alfonso Ayuso Calle

Subdirectores generales

Sabadell América

Fernando Pérez-Hickman

Director general adjunto

Banca Corporativa y Negocios

Globales

Enric Rovira Masachs

Subdirector general

Transformación de Activos

y Solvia

Miguel Montes Güell

Director general

Direcciones territoriales

Dirección Territorial Cataluña

Luis Buil Vall

Subdirector general

Dirección Territorial Centro

Blanca Montero Corominas

Subdirectora general

Dirección Territorial Este

Jaime Matas Vallverdú

Subdirector general

Dirección Territorial Noroeste

Pablo Junceda Moreno

Subdirector general

Dirección Territorial Norte

Pedro E. Sánchez Sologaistua

Subdirector general

Dirección Territorial Sur

Juan Krauel Alonso

Subdirector general

Direcciones corporativas

Riesgos

José Luis Negro Rodríguez

Consejero director general

Rafael José García Nauffal

Subdirector general

Secretaría General

María José García Beato

Secretaria general

Gonzalo Barettino Coloma

Subdirector general

Financiera

Tomás Varela Muiña

Director general

Sergio Palavecino Tomé

Subdirector general

Operaciones y Desarrollo

Corporativo

Miguel Montes Güell

Director general

Federico Rodríguez Castillo

Subdirector general

Operaciones Corporativas

Joan M. Grumé Sierra

Subdirector general

Participaciones Financieras

Ignacio Camí Casellas

Subdirector general

Comunicación y Relaciones

Institucionales

Ramon Rovira Pol

Subdirector general

Recursos Humanos

Javier Vela Hernández

Subdirector general

Auditoría Interna

Nuria Lázaro Rubio

Subdirectora general

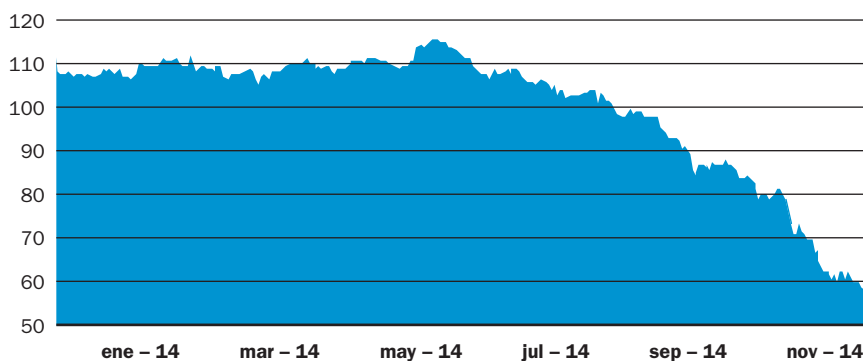
En 2014, la economía española ha destacado en positivo dentro del contexto europeo. La actividad se ha recuperado y se ha creado empleo por primera vez desde 2008.

La puesta en marcha del Mecanismo Único de Supervisión (MUS) y la asunción de las funciones como supervisor bancario único por parte del Banco Central Europeo (BCE) en 2014 suponen importantes hitos en el proceso de creación de la Unión Bancaria.

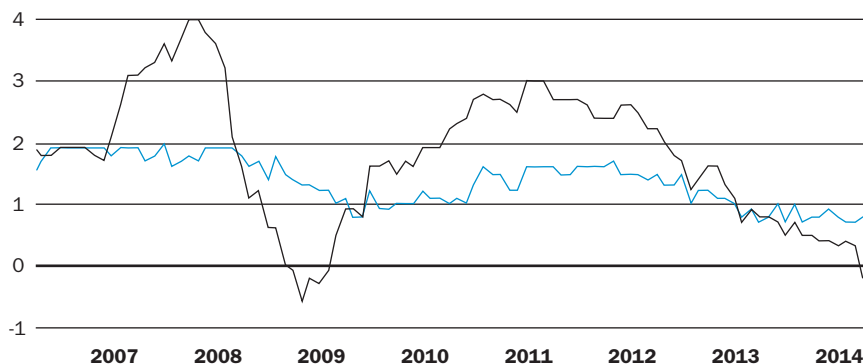
Europa ha avanzado decisivamente hacia la Unión Bancaria tras alcanzarse un acuerdo para establecer un mecanismo y un fondo único de resolución. Además, el BCE ha iniciado sus tareas como supervisor bancario único, después de realizar un ejercicio de evaluación global del sistema bancario europeo.

Los desarrollos políticos y geopolíticos han sido uno de los principales focos de atención. Las tensiones geopolíticas se han centrado en Oriente Medio y, especialmente, en Ucrania.

La economía mundial se ha caracterizado por un crecimiento modesto y una inflación contenida.



G3 Precio del petróleo (Brent, dólares por barril)
Fuente: Bloomberg



G4 IPCA de la zona euro (variación trimestral en %)
Fuente: Bloomberg

● IPCA
● IPCA subyacente

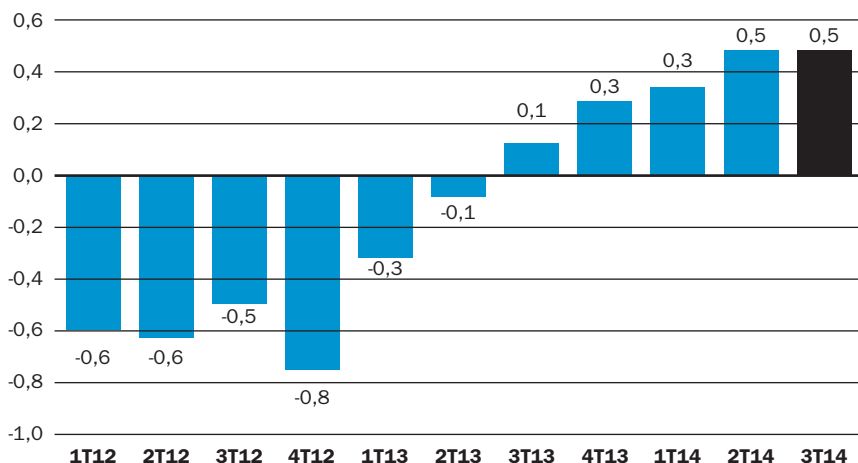
El petróleo ha caído cerca de un 50% en el año, lo que se explica tanto por factores de demanda como de oferta (G3).

En la zona euro, la actividad apenas ha mostrado dinámica y la inflación se ha situado en el conjunto del año en niveles muy reducidos (G4).

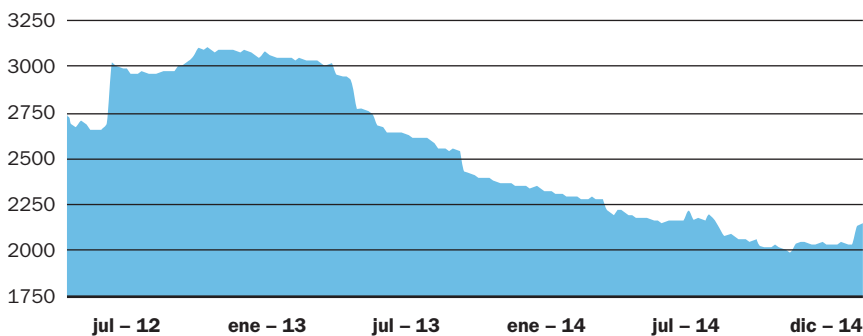
La economía española se ha recuperado y destaca en positivo dentro de la zona euro (G5). La actividad se ha visto apoyada por un entorno financiero más benigno, la menor intensidad del ajuste presupuestario y la estabilización de la construcción.

El BCE ha adoptado nuevas medidas para combatir la reducida inflación. Así, ha situado el tipo rector en mínimos históricos y el tipo marginal de depósito en terreno negativo. También ha establecido operaciones de liquidez a largo plazo condicionadas a la concesión de crédito y ha iniciado programas de compras de activos privados (G6).

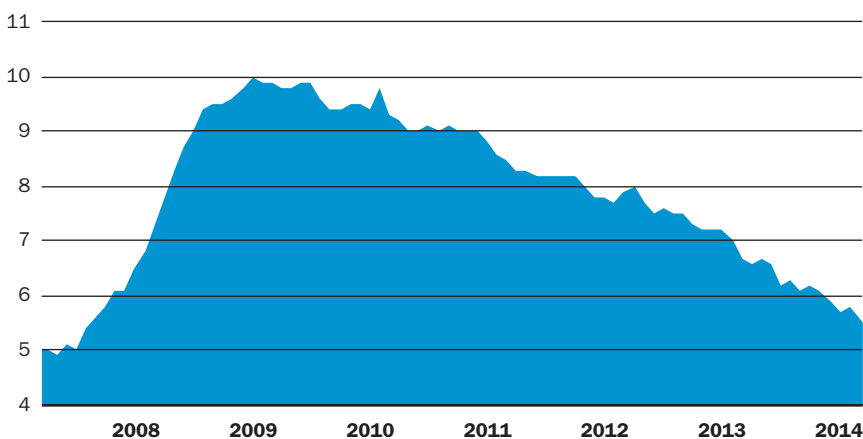
En Estados Unidos, la Fed ha marcado un cambio de rumbo en su política monetaria apoyada por la mejoría del mercado laboral (G7). En este sentido, ha finalizado su programa de compra de activos (deuda pública y MBS).



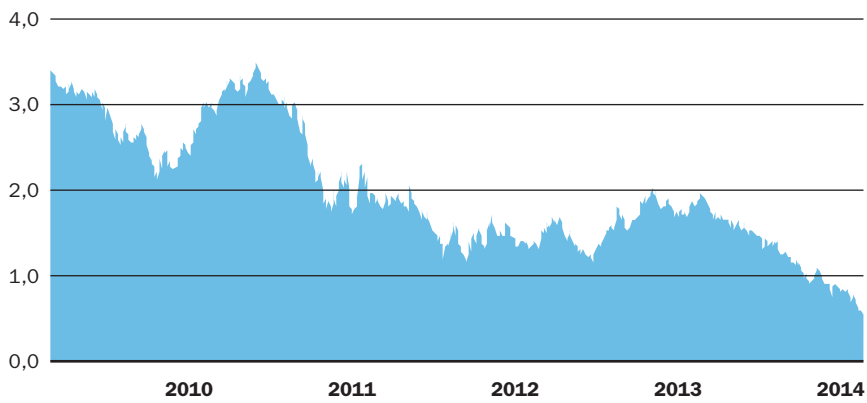
G5 PIB de España
(variación trimestral en %)
Fuente: INE



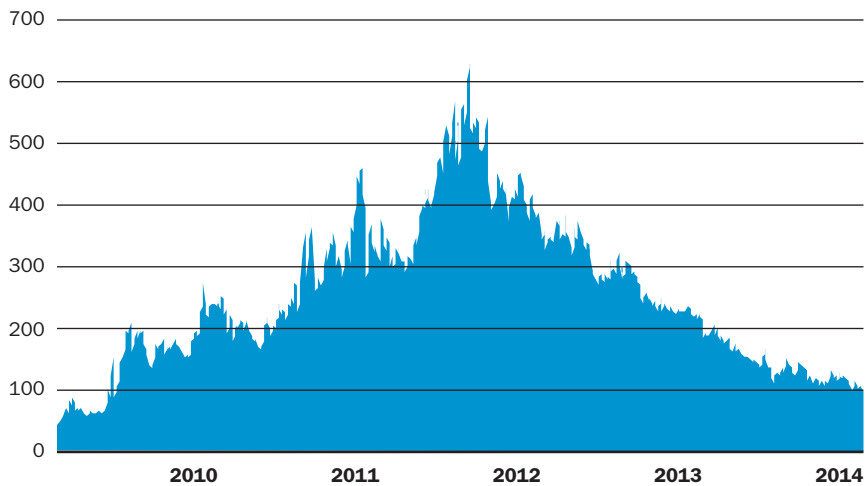
G6 Balance del BCE
(miles de millones de euros)
Fuente: Bloomberg



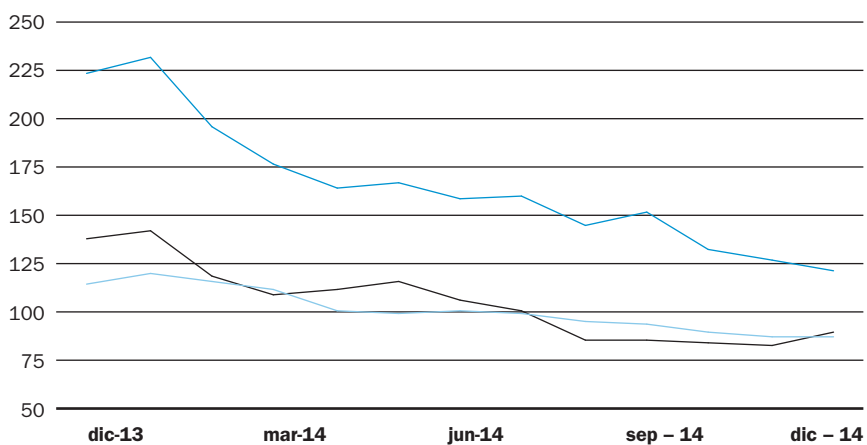
G7 Tasa de paro
en Estados Unidos
(% de la población activa)
Fuente: Bloomberg



G8 Rentabilidad de la deuda pública alemana a 10 años (en %)
Fuente: Bloomberg



G9 Prima de riesgo-país de la deuda pública española a diez años (en puntos básicos)
Fuente: Bloomberg



G10 Spread de la deuda bancaria en euros (en puntos básicos)
Fuente: BofA Merrill Lynch

- Italia
- España
- Países Core

La rentabilidad de la deuda pública a largo plazo en Alemania se ha situado en mínimos históricos (G8). Este activo ha encontrado apoyo en la reducida inflación, la debilidad económica en la zona euro, el carácter acomodaticio del BCE y un contexto geopolítico más incierto.

En España, la rentabilidad del bono a diez años también se ha situado en mínimos históricos (G9). La prima de riesgo se ha estrechado de forma importante apoyada por el tono acomodaticio del BCE.

Los avances en la Unión Bancaria han contribuido a una nueva reducción de la fragmentación en los mercados de capitales europeos (G10).

El euro ha experimentado una importante depreciación frente al dólar (G11). Este comportamiento responde a la divergencia en las políticas monetarias del BCE y la Fed, y al mejor tono de la actividad en Estados Unidos.

En los mercados financieros de los países emergentes se ha observado una elevada volatilidad y fuertes depreciaciones cambiarias (G12). Ello ha estado influido por las debilidades estructurales existentes en algunas economías importantes y las dudas respecto al alcance de la desaceleración económica en China. La inestabilidad política y geopolítica en algunos países también ha contribuido a este comportamiento.

Perspectivas 2015

Previsiblemente, la economía mundial seguirá afectada por las consecuencias de la crisis financiera y crecerá a un ritmo modesto.

Los acontecimientos geopolíticos continuarán siendo un foco de atención y el contexto político seguirá aportando incertidumbre en Europa.

La inflación subyacente (sin alimentos y energía) prevalecerá reducida en las principales zonas y especialmente en la zona euro.

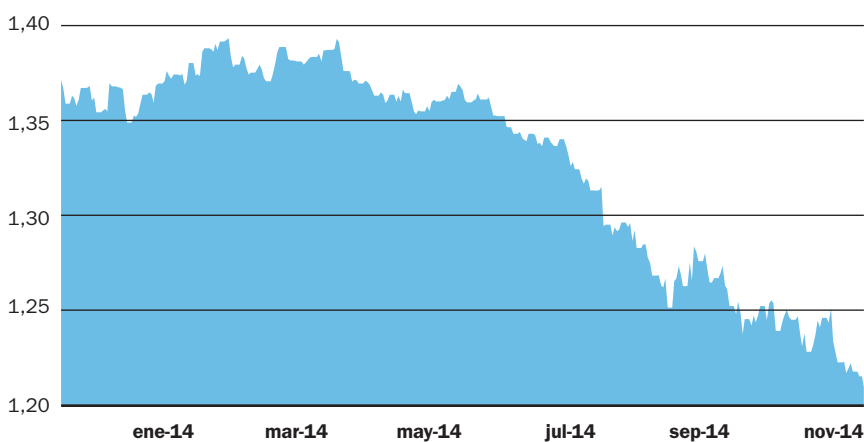
La recuperación se anticipa frágil y desigual en la zona euro. España seguirá destacando en positivo dentro de la región. En Estados Unidos se prevé que la economía mantenga un crecimiento en torno a su potencial.

El BCE adoptará nuevas medidas para combatir los riesgos de deflación. Por otra parte, se espera que la Fed inicie un ciclo de subidas de los tipos de interés muy paulatino.

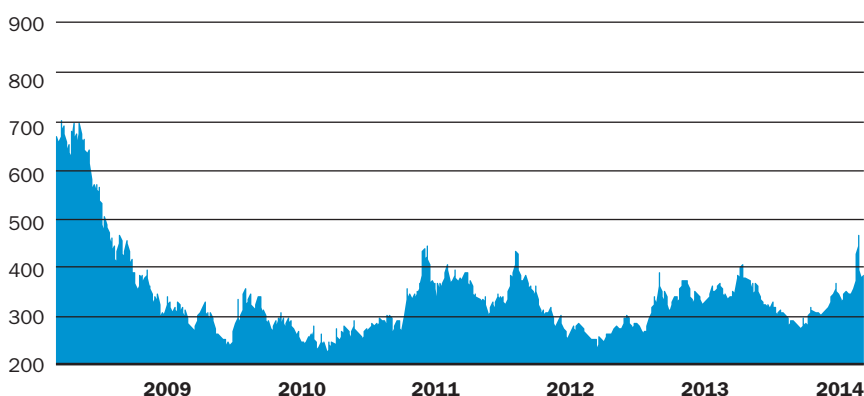
Respecto a la Unión Bancaria, los esfuerzos se centrarán en la puesta en marcha del mecanismo único de resolución. Asimismo, en 2015 se completará el primer ciclo de supervisión por parte del BCE.

Muchas de las economías emergentes deberán encarar el inicio de un proceso de desapalancamiento (especialmente empresarial) en un entorno más complejo.

En China, se prevé que el crecimiento potencial mantenga una tendencia descendente.



G11 Dólares por euro
Fuente: Bloomberg



G12 Prima de riesgo emergente
(índice EMBI+ JPMorgan; en puntos básicos)
Fuente: Bloomberg

Entorno regulatorio

La Unión Bancaria Europea

La Unión Bancaria constituye un paso fundamental para avanzar hacia una unión económica y monetaria europea más completa. La puesta en marcha del Mecanismo Único de Supervisión (MUS) y la asunción de las funciones como supervisor prudencial por parte del Banco Central Europeo (BCE) suponen importantes hitos en el proceso de creación de la Unión Bancaria, la cual se complementa con el Mecanismo Único de Resolución (MUR) y la entrada en vigor de un sistema armonizado de garantía de depósitos. El MUS se hace cargo de la supervisión de todas las entidades de crédito de los estados miembros de la Unión Económica Monetaria (UEM), así como de las entidades de los países de la Unión Europea que, no teniendo el euro como moneda, decidan participar en él de forma voluntaria.

El BCE asumió el nuevo rol de supervisor bancario europeo en noviembre de 2014, más de dos años después del punto álgido de la crisis soberana europea y del momento en el que las autoridades se comprometieron a una mayor integración financiera en la Unión Europea (UE). El BCE ejerce su nueva función a través del MUS, fruto del nuevo marco regulatorio y operativo aprobado en abril de 2014.

Otras iniciativas en la Unión Europea

En enero de 2014, la Comisión propuso una reforma estructural de la banca. El objetivo de la propuesta es minimizar el contagio de los riesgos de las operaciones de la banca en los mercados financieros al negocio de la banca minorista. En particular, se propone transferir el negocio de transacciones para el beneficio del propio Banco (*proprietary trading*) a una entidad segregada legal y financieramente. La propuesta afectaría a las entidades globalmente sistémicas de la UE y aquellas cuyo negocio de *proprietary trading* es significativo. En la actualidad, la propuesta se está negociando en el Parlamento Europeo.

Por otra parte, siguen las negociaciones entre un grupo de once países de la UE (que incluye a España, Alemania, Francia e Italia) para el establecimiento de un impuesto sobre las transacciones financieras. Las negociaciones se centran en una propuesta de la Comisión de febrero de 2013 que tasaría las transacciones en los principales instrumentos financieros vinculados a los países partícipes. La iniciativa pretende armonizar dicho impuesto establecido a nivel nacional en ciertos países, recaudar fondos y desincentivar las transacciones especulativas en los mercados financieros.

Por último, las autoridades europeas han indicado que aumentarán su supervisión de los riesgos del sistema financiero no bancario. En particular, las autoridades han señalado el notable crecimiento del mercado de renta fija corporativo y la exposición de los fondos de inversión al mismo como un potencial riesgo a la estabilidad

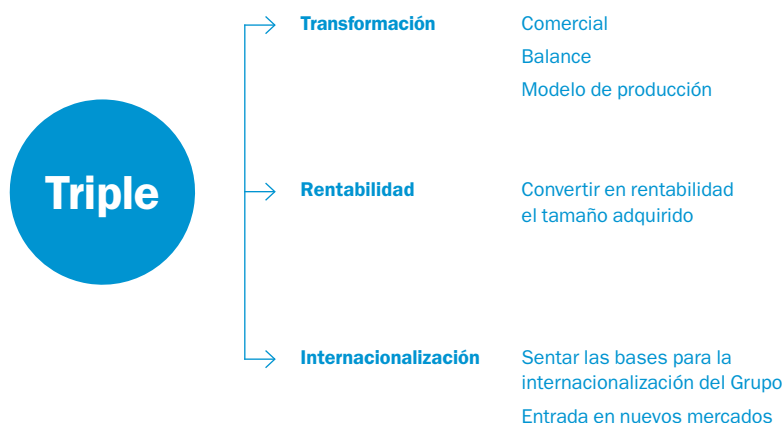
financiera. Sin embargo, la regulación del sector no bancario se encuentra en su fase inicial y las iniciativas han estado lideradas por el Financial Stability Board a nivel global. En la UE, las propuestas se han centrado en aumentar la liquidez de los fondos de inversión ligados al mercado monetario y en la reforma del mercado de titulizaciones. Además, se han avanzado en la regulación de las operaciones de financiación con colateral.

Banco Sabadell ha iniciado el plan Triple en 2014.

Banco Sabadell en 2014 ha lanzado el nuevo plan de negocio para 2014-2016, denominado Triple, que está articulado para que la solidez del balance y la fuerte plataforma

comercial con presencia en todo el territorio nacional permitan al Banco encabezar la recuperación del crédito en el medio y largo plazo.

G17 Piedras angulares del plan Triple



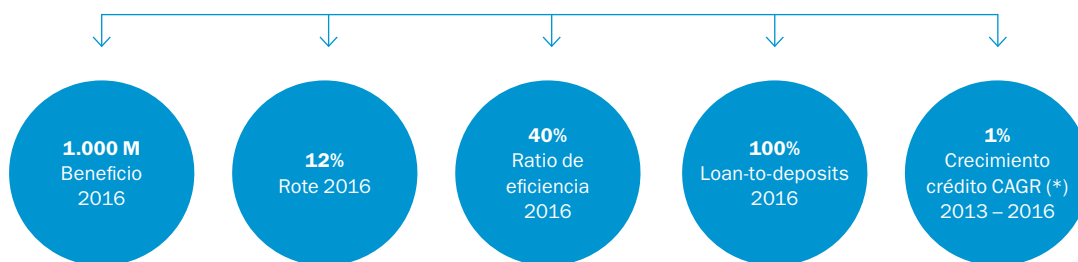
El primer foco del nuevo plan de negocio está en la mejora de la rentabilidad, con un objetivo de una ROTE (rentabilidad sobre los recursos propios ajustados) del 12% para 2016.

Tras experimentar un salto cuántico en tamaño, Banco Sabadell se centra ahora en consolidar el negocio doméstico y rentabilizar los nuevos negocios adquiridos. Para ello, el Banco ha diseñado dos estrategias distintas en función de la posición de mercado en cada región. Por un lado, en las regiones de Cataluña y Levante, el tamaño adquirido es ya suficiente y el esfuerzo comercial está enfocado a la rentabilidad, la oferta de productos y el cierre de la brecha proveniente de los negocios integrados recientemente.

Por otro lado, en el resto de España, el foco está en incrementar el número de clientes y la cuota de mercado. Además, la entidad quiere seguir mejorando la relación con los clientes para convertirse en su Banco preferido e incrementar las cuotas en fondos de inversión y seguros.

El segundo de los grandes ejes de actuación dibujados por Banco Sabadell gira en torno a la transformación tanto comercial como del balance y del modelo de producción. En cuanto al balance, la transformación se basa en la disminución de la morosidad y venta de activos inmobiliarios. Para reducir la morosidad, el Banco ha diseñado nuevos programas de gestión en el que se combina la anticipación (reducción de las entradas en mora) con la recuperación (acelerando el ritmo de las recuperaciones).

G18 Principales variables objetivo del plan de negocio Triple



(*) Compound Annual Growth Rate (CAGR).

En lo referente a la reducción de los activos inmobiliarios, va a seguir apalancándose en la experiencia de la división de transformación de activos y el liderazgo de Solvia, al mismo tiempo que se beneficia de la mejora del mercado inmobiliario.

En cuanto a la transformación del modelo de producción y comercial, se trata de llevarla a cabo de modo que permita incrementar la productividad, sin por ello mermar la calidad de servicio que siempre ha caracterizado al Banco. Para ello, por ejemplo, se ha diseñado un nuevo modelo de banca instantánea, que se implementará inicialmente en áreas de crecimiento clave como la región de Madrid.

Junto a estos dos grandes ejes, el nuevo plan de negocio marca como tercer eje el de la internacionalización, sentando las bases para llevarla a cabo con la entrada en nuevos mercados. Constituye también una base del Plan Triple la gestión del talento y el capital humano.

Highlights de seguimiento de 2014

En relación a la rentabilidad, principal foco sobre el que gira el plan, en 2014 las principales magnitudes muestran una buena evolución (G19).

Respecto a la transformación del modelo comercial, se han iniciado grandes proyectos basados en la experiencia

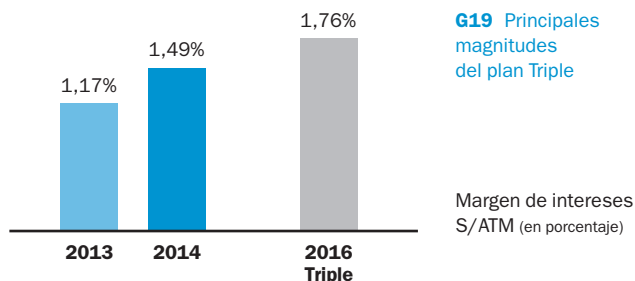
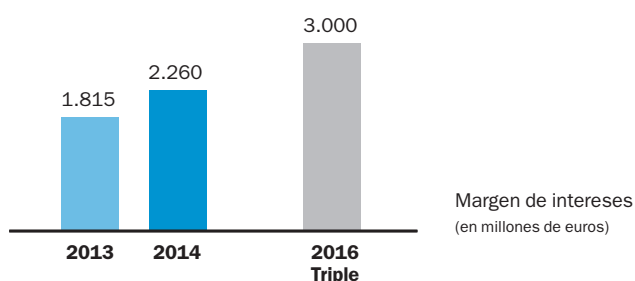
de cliente, tales como un nuevo modelo de gestión comercial centralizada orientado a cliente, y un modelo de relación con clientes con el objetivo de ser el Banco principal de nuestros clientes y conseguir relaciones más duraderas y rentables.

Un año más, la calificación obtenida en el estudio independiente de *STIGA, Equos – RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias 2014*, sitúa a Banco Sabadell como una de las entidades líder de mercado, con una puntuación del 7,16 (cuando la media del sector ha sido de 6,29).

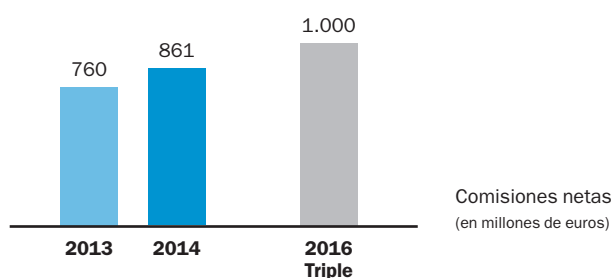
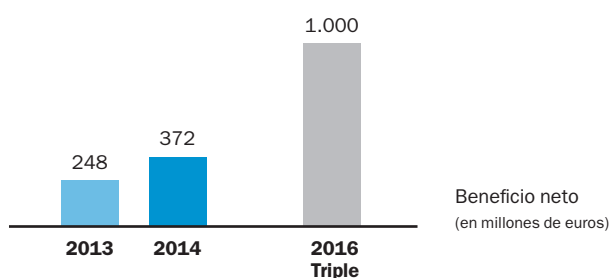
En cuanto a la transformación, se ha reducido en el balance el importe de activos dudosos ex EPA en 1.829 millones de euros en 2014.

En cuanto a la transformación del modelo productivo véase el seguimiento durante el ejercicio en el siguiente apartado de modelo operativo y organizativo.

Por último en relación a la internacionalización cabe destacar que, una vez obtenidos los correspondientes permisos por parte de las autoridades supervisoras españolas y los reguladores mexicanos, Banco Sabadell ha iniciado sus operaciones en México a través de su nueva filial Sabadell Capital, sociedad financiera de objeto múltiple (SOFOM), dirigida a la financiación especializada en pesos mexicanos y dólares de proyectos energéticos, infraestructuras y de otros sectores como el turismo, el comercio exterior y la administración pública.



G19 Principales magnitudes del plan Triple



Se han mejorado los niveles de calidad de servicio.

Modelo de negocio

Banco Sabadell tiene un modelo de negocio relacional, con una franquicia muy reconocida.

Se trata de un modelo de negocio basado en los clientes, con estándares de gestión personales y diferenciados, basados en la creación de valor. Los procesos de venta están basados en el asesoramiento y en soportes de venta de elevada calidad. El modelo relacional se complementa con campañas de producto específicas que se elaboran centrándose en el cliente.

Con el objetivo de ser el Banco principal de nuestros clientes, nuestro modelo de relación se basa en la calidad y en el compromiso, y se fundamenta en la figura del gestor, cuyo fin es acompañar al cliente en todo su ciclo de vida financiero, con lo que se consiguen relaciones duraderas y rentables.

Fortalezas BS

- **Organización por negocios**
- **Foco en empresas y banca personal**
- **Entidad de referencia en negocio internacional**
- **Estrategia multimarca y multicanal**
- **Tecnología de última generación**
- **Estricta gestión del capital y del riesgo**
- **Calidad de servicio**
- **Gobierno corporativo definido y transparente**

Banca Comercial

Es la línea de negocio con mayor peso en el Grupo y centra su actividad en la oferta de productos y servicios financieros a grandes y medianas empresas, pymes, comercios y autónomos, colectivos profesionales, emprendedores y otros particulares.

Banca Corporativa y Negocios Globales

Ofrece productos y servicios a grandes corporaciones e instituciones financieras nacionales e internacionales.

Mercados y Banca Privada

Este negocio ofrece la gestión del ahorro y de la inversión de los clientes de Banco Sabadell e incluye desde el análisis de alternativas hasta la intervención en los mercados, la gestión activa del patrimonio y su custodia.

Dirección de Transformación de Activos

Focalizada en mantener una visión integrada del balance, diseñar y promover la estrategia de transformación de los activos y desarrollar un negocio de financiación inmobiliaria de calidad.

Dirección Grupo Inmobiliario (Solvía)

Focalizada en la gestión unificada de la totalidad de los negocios inmobiliarios (comercialización y *servicing* de activos, gestión patrimonial y promoción y desarrollo de suelo), dando continuidad al proceso de puesta en valor de las capacidades de Solvia.

Tras el importante crecimiento inorgánico protagonizado por Banco Sabadell en los últimos años, el Banco está presente en todo territorio nacional con una cuota de negocio del 7,6% (G13).

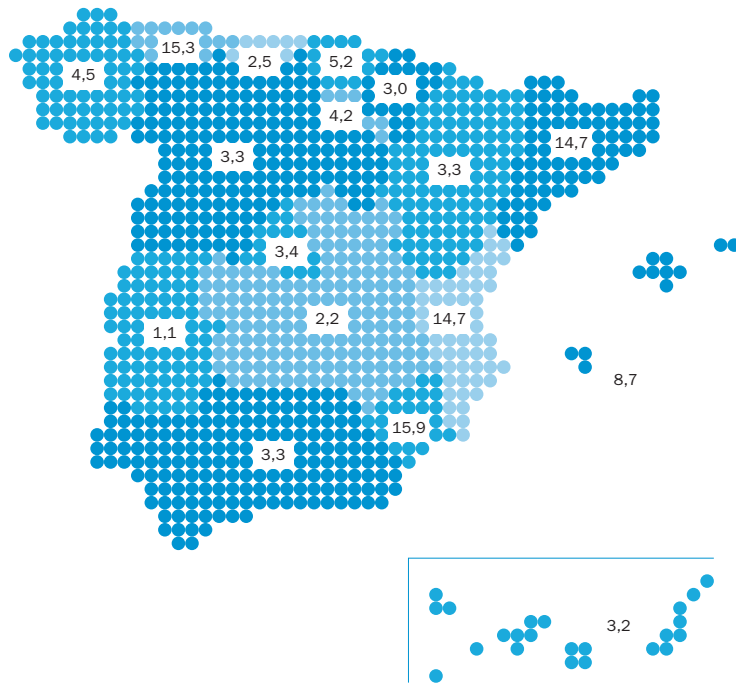
En la geografía nacional, la entidad opera con distintas marcas, todas ellas bajo el paraguas de Banco Sabadell (G14).

Banco Sabadell es, así mismo, una entidad de referencia en negocio internacional. Con una oferta especializada y una propuesta de valor eficaz, Banco Sabadell está presente en plazas estratégicas y colabora con organismos promotores de comercio exterior, apoyando así al cliente en el desarrollo y crecimiento de su actividad internacional.

G13 Cuota de negocio por comunidad autónoma



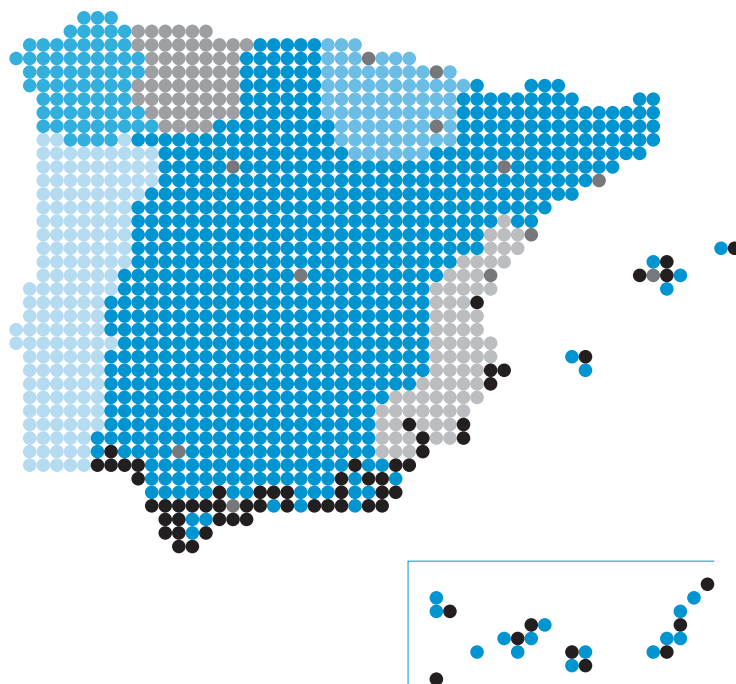
BS cuota en España



G14 Mapa de marcas por zonas

Distribución de la red nacional al cierre de 2014

- SabadellAtlántico
- SabadellCAM
- SabadellGallego
- SabadellGuipuzcoano
- SabadellHerrero
- SabadellSolbank
- SabadellUrquijo



El Banco mantiene estándares elevados de calidad al servicio.

Para Banco Sabadell, la calidad no es una opción estratégica, sino una manera de entender y realizar su actividad, tanto desde la perspectiva del valor entregado a sus grupos de interés como en la ejecución de todos y cada uno de los procesos en los que se articula dicha actividad. Esta orientación natural hacia la excelencia ayuda a fortalecer sus capacidades en todas las áreas de gestión, convirtiendo las amenazas en fortalezas y los retos en oportunidades de futuro.

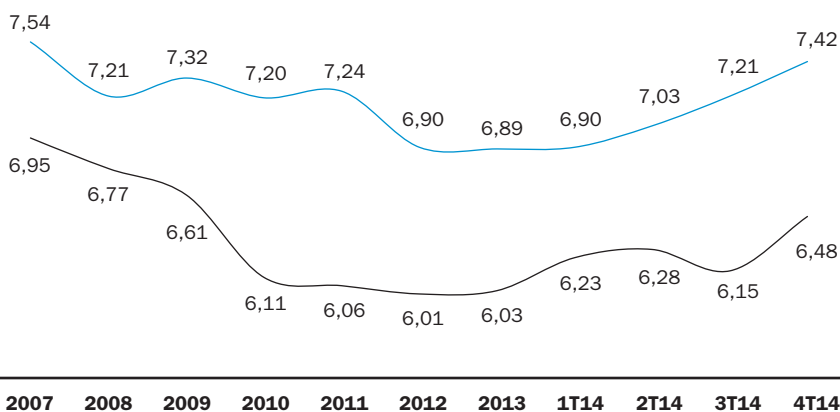
Por ello, el Banco evalúa su actividad de acuerdo con los estándares y los modelos existentes para asegurar la bondad de los enfoques de gestión y para fijar nuevos objetivos de mejora desde la autocrítica permanente.

El principal referente para la comparación y mejora de las prácticas de gestión es el modelo de la European Foundation for Quality Management (EFQM), bajo el cual el Banco se somete a evaluaciones independientes cada dos años. En la evaluación realizada en noviembre de 2014, se renovó el Sello de Oro a la Excelencia en Gestión (+500), superando los 700 puntos de este exigente modelo. Esto representa haber incrementado en casi 100 puntos, con respecto a la de 2012, lo que supone un resultado realmente extraordinario y al alcance de muy pocas organizaciones.

Además, Banco Sabadell sigue siendo la única entidad de crédito española con el 100% de su actividad financiera certificada bajo la ISO, lo que demuestra su orientación al cliente y el rigor en la gestión de los procesos. En 2014, Banco Sabadell ha renovado el Certificado ISO 9001 para tres años más.

El Banco dispone del distintivo Madrid Excelente, renovado en 2012. Esta acreditación también obliga a realizar una evaluación anual de mantenimiento, que en el año 2014 se superó de forma satisfactoria.

Las distintas actuaciones del plan comercial que se han llevado a cabo han dado sus frutos y las valoraciones de los clientes han constatado la mejora en la calidad del servicio, tanto respecto de la media del sector como en términos absolutos, siendo Banco Sabadell la entidad más valorada por los clientes según el índice de calidad (G15).



G15 Nivel de calidad del servicio
Fuente: STIGA, EQUOS, "RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias (4T 2014)"

Nota: los datos trimestrales son simples.

Modelo operativo

El modelo operativo del Banco se caracteriza principalmente por la concentración en fábricas operacionales de toda la carga administrativa tanto de oficinas como de centros corporativos. Esta liberación de carga administrativa en oficinas permite el incremento de tiempo comercial y redundancia en mejor servicio al cliente y mayor potencia comercial. Con esta concentración, también se favorece una reducción de los tiempos medios de operación (TMO), gracias a la industrialización de las diferentes tareas, lo que permite mejoras de proceso y/o de automatización que incrementan la capacidad de respuesta y proveen de mayor trazabilidad de las operaciones.

Todo ello contribuye a generar mayor eficiencia operativa, a la vez que se mejora la experiencia de cliente, con procesos más simples y más ágiles, y una red comercial más dedicada y focalizada al asesoramiento de clientes.

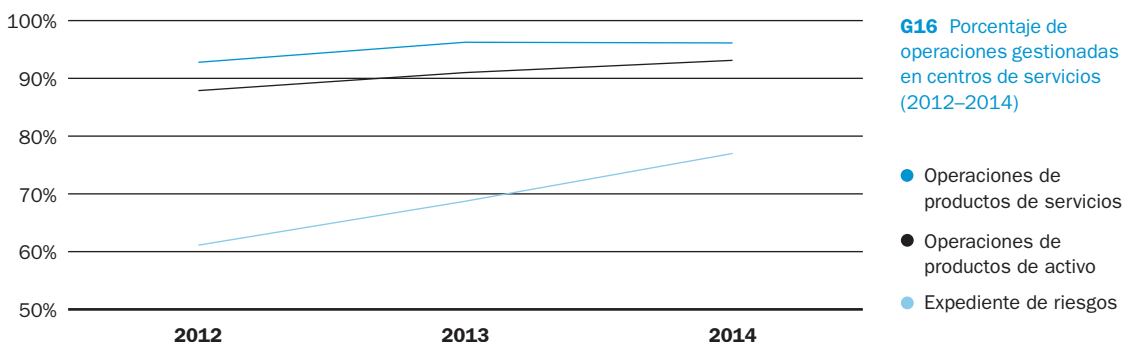
Durante el ejercicio de 2014, el proceso de transformación del modelo de producción se ha concentrado en consolidar las fábricas centralizadas de tramitación de varios procesos bancarios. Así mismo, se ha continuado con el proceso de traspaso de nuevas tareas desde oficinas y centros corporativos hacia los centros de servicio, consiguiendo unas ratios de concentración mayores y que nos acercan al objetivo previsto por el plan de transformación. Ha finalizado también la integración tecnológica y operativa de Banco Gallego y Banco Lloyds.

Gestión del gasto y control de costes

El nuevo modelo optimizado permite llevar un seguimiento exhaustivo de los gastos y costes, aspectos imprescindibles para mantener alineados los objetivos de reducción de costes y los incrementos de capacidad requeridos para el incremento de la actividad.

En este sentido, en 2014 el coste medio de operación (CMO) se ha reducido en un 3% en las operaciones de productos de activo y se mantiene al mismo nivel en las operaciones de productos de servicios.

Con procesos simples y ágiles,
se está consiguiendo una mayor
eficiencia operativa y una
mejora de la experiencia del cliente.



Marca BS

Indicadores de percepción de marca

Durante 2014, el Banco ha proseguido con éxito la política de elevar la notoriedad de su marca, necesaria para incrementar la capacidad de crecimiento en el mercado minorista de nuestro país, con el objetivo de llegar a equiparar su nivel de conocimiento al de otros competidores relevantes.

Así, la notoriedad de la marca Sabadell ha pasado en cinco años del 1% al 4,7% en términos *top of mind* y del 4,7% al 17,3% en términos de notoriedad total, ocupando ya el quinto lugar entre las entidades financieras españolas, según datos de la encuesta anual FRS Inmark, de referencia en el sector (G20 y G21).

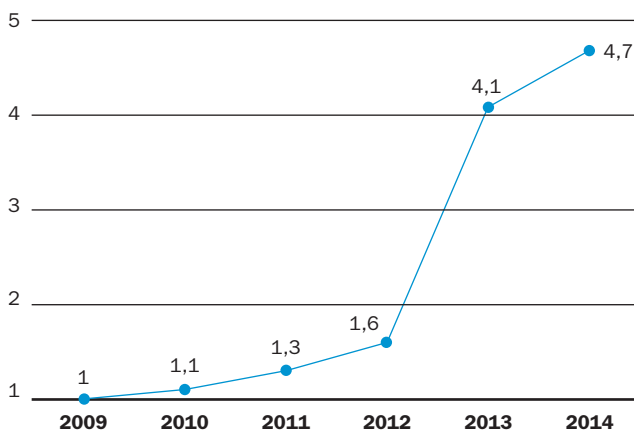
Campañas publicitarias y acciones para reforzar la imagen del Banco en 2014

La comunicación publicitaria durante 2014 se ha seguido realizando con un marcado sello personal que le distingue del resto de anunciantes del sector y que transmite y quiere destacar el perfil profesional, serio, actual, innovador en servicio al cliente y carácter emprendedor.

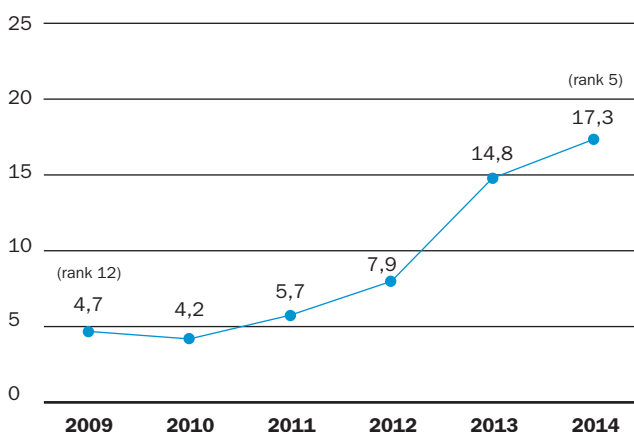
Durante el primer trimestre se activó la campaña “Creer”, cuyo objetivo fue promover el crédito entre las pequeñas y medianas empresas, bajo el slogan “Creer en los negocios es darles crédito” y teniendo por bandera comercial y de servicio el compromiso de dar respuesta a las solicitudes de crédito en un máximo de siete días. La notoriedad publicitaria obtenida en el mercado *target* fue muy elevada, siendo reconocida por más del 70% de los encuestados.

El principal hito de comunicación se produjo, sin embargo, en el tercer trimestre con la aparición, por primera vez en la publicidad del Banco, de Rafael Nadal con la campaña bajo el lema “Cerca, una conversación privada entre Rafa Nadal & John Carlin”. El acuerdo alcanzado con el tenista Rafael Nadal para ser el embajador de la marca Sabadell a nivel mundial, establecido en el presente año, puede considerarse como un paso más en la política de notoriedad del Banco, apoyada en este caso en uno de los deportistas de mayor prestigio en el mundo, extraordinariamente querido en nuestro país y con un perfil de valores muy próximos a los que el Banco quiere transmitir.

G20 Notoriedad *top of mind*



G21 Notoriedad total





**“No creo que las cosas cambien por sí solas,
las tienes que hacer cambiar”**

 Sabadell

Banco Sabadell superó con éxito las pruebas de resistencia de la banca europea.

La acción BS y los accionistas

La acción BS

Durante 2014, el entorno macroeconómico, las decisiones de política monetaria del Banco Central Europeo y las pruebas de resistencia (test de estrés) sobre la banca europea establecidas por el BCE previo a la asunción de sus funciones como supervisor bancario único, han sido los principales focos de atención de los mercados financieros.

A lo largo de la primera mitad de año, la mejora en el sentimiento respecto a la recuperación económica en España, la buena acogida de los resultados presentados y la presentación del nuevo plan de negocio Triple 2014-2016 permitieron a la cotización de Banco Sabadell tener un mejor comportamiento que el resto del sector.

En la segunda mitad del año, la incertidumbre sobre la situación macroeconómica europea y las pruebas de resistencia marcaron la evolución de la bolsa en general, y también de la cotización de la acción de Banco Sabadell.

Tras la publicación de estos resultados por parte del BCE a finales de octubre, que refrendaron la solidez de capital de Banco Sabadell, se observó nuevamente un mejor comportamiento relativo de la acción frente a sus comparables domésticos. En los resultados publicados, se concluyó que las valoraciones de los activos y colaterales de Banco Sabadell, así como sus provisiones, eran adecuadas y que el Banco no tenía, en ninguno de los escenarios planteados, necesidades de capital adicionales (ver mayor detalle de los resultados en el capítulo de Gestión del riesgo).

Con la cotización de cierre de 2014 de 2,205 euros, la capitalización bursátil de Banco Sabadell a 31 de diciembre fue de 8.874 millones de euros, siendo el quinto grupo bancario español en términos de valor de mercado, así como en la mayor parte de los demás parámetros financieros. La ratio del valor de cotización sobre el valor contable a cierre de ejercicio de 2014 era de 0,87.

A lo largo de 2014, el *management* de Banco Sabadell

intensificó su interacción con inversores institucionales. Se asistió, así, a 20 conferencias internacionales y se mantuvieron reuniones con 646 inversores. Esta mayor interacción ha incrementado la visibilidad de la acción.

El peso de los inversores institucionales en la base accionarial de Banco Sabadell, a lo largo de 2014, ha incrementado desde un 38,5% en diciembre de 2013 a un 48% en diciembre de 2014.

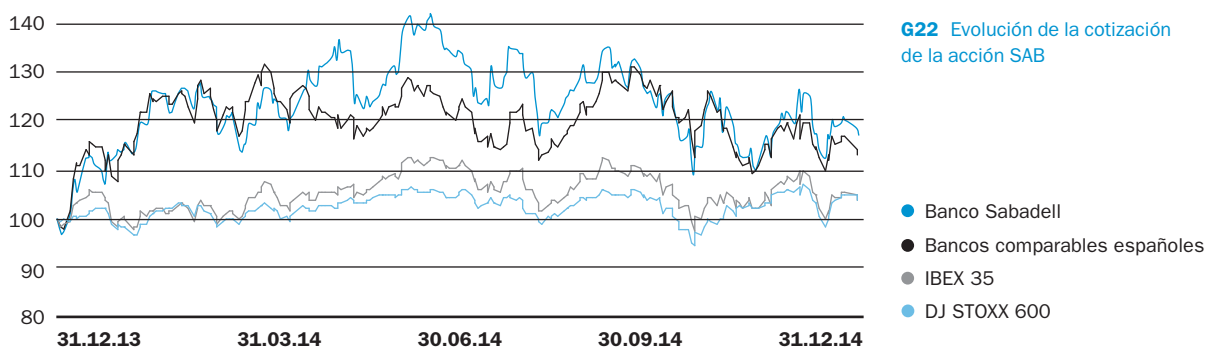
En 2014, la percepción de los analistas que siguen la acción de Banco Sabadell ha variado significativamente y un 70% de ellos recomienda estar sobreponderado o neutral en la acción.

En cuanto a la política de retribución al accionista, durante 2014 se pagó un dividendo correspondiente al ejercicio de 2013 de 0,01 euros por acción y una retribución complementaria equivalente a 0,02 euros por acción, en forma de acciones procedentes de la autocartera.

Así mismo, se presenta para la aprobación de la Junta General de Accionistas correspondiente al ejercicio 2014 una retribución al accionista relativa a dicho ejercicio consistente en:

- Una retribución flexible al accionista por un importe estimado de unos 0,04 euros por acción instrumentada a través de un aumento de capital liberado con cargo a reservas, ofreciendo a los accionistas la posibilidad de optar por recibir dicho importe en efectivo y/o en acciones nuevas.
- Una retribución complementaria al accionista de 0,01 euros por acción consistente en la entrega de acciones procedentes de la autocartera del Banco por un importe equivalente, que se contabilizará contra la reserva voluntaria por prima de emisión.

Tras las actuaciones de capital llevadas a cabo en 2014, de conversión de obligaciones necesariamente convertibles en acciones (ver mayor detalle en el capítulo de Gestión del capital dentro de la Información financiera), las acciones ordinarias de Banco Sabadell totalizaban 4.024 millones de acciones.



| Año 2014 | En euros | En euros | En euros | En títulos |
|------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| | Cotización última | Cotización máxima | Cotización mínima | Volumen medio diario |
| Enero | 2,193 | 2,198 | 1,820 | 38.817.451 |
| Febrero | 2,394 | 2,437 | 2,139 | 28.683.423 |
| Marzo | 2,242 | 2,429 | 2,126 | 27.360.620 |
| Abril | 2,450 | 2,474 | 2,181 | 31.943.575 |
| Mayo | 2,424 | 2,588 | 2,214 | 25.182.099 |
| Junio | 2,492 | 2,713 | 2,404 | 22.433.254 |
| Julio | 2,434 | 2,570 | 2,238 | 20.337.269 |
| Agosto | 2,396 | 2,479 | 2,150 | 27.708.202 |
| Septiembre | 2,344 | 2,538 | 2,294 | 23.562.633 |
| Octubre | 2,300 | 2,404 | 1,958 | 27.559.637 |
| Noviembre | 2,281 | 2,310 | 2,016 | 30.103.889 |
| Diciembre | 2,205 | 2,377 | 2,056 | 24.259.056 |

T3 Evolución mensual de la cotización durante el año 2014

| | En millones | En millones de euros | En euros | En millones de euros | En euros |
|------------|--------------------|------------------------------|---|----------------------|---------------------------|
| | Número de acciones | Beneficio atribuido al Grupo | Beneficio atribuido al Grupo por acción | Recursos propios | Valor contable por acción |
| 2012 | 2.960 | 82 | 0,028 | 9.120 | 3,08 |
| 2012 (*) | 3.184 | 82 | 0,026 | 9.120 | 2,86 |
| 2013 | 4.011 | 146 | 0,036 | 10.227 | 2,55 |
| 2013 (**) | 4.299 | 146 | 0,034 | 10.227 | 2,38 |
| 2014 | 4.024 | 372 | 0,092 | 10.224 | 2,54 |
| 2014 (***) | 4.290 | 372 | 0,087 | 10.224 | 2,38 |

T4 Beneficio y valor contable por acción 2012-2014

El ejercicio 2013 está reexpresado en virtud de la aplicación anticipada de la CINIIF 21.

(*) Con efecto dilución de las emisiones de convertibles, incorporando 224,28 millones de acciones.

(**) Con efecto dilución de las emisiones de convertibles, incorporando 287,13 millones de acciones.

(***) Con efecto dilución de las emisiones de convertibles, incorporando 265,27 millones de acciones.

| Número de acciones | Accionistas | Acciones por tramos | % sobre el capital |
|---------------------------|----------------|----------------------|--------------------|
| De 1 a 12.000 | 196.380 | 507.853.029 | 12,62% |
| De 12.001 a 120.000 | 33.095 | 974.338.672 | 24,21% |
| De 120.001 a 240.000 | 1172 | 191.390.723 | 4,76% |
| De 240.001 a 1.200.000 | 701 | 312.497.888 | 7,76% |
| De 1.200.001 a 15.000.000 | 108 | 336.901.273 | 8,37% |
| Más de 15.000.000 | 25 | 1.701.479.029 | 42,28% |
| TOTAL | 231.481 | 4.024.460.614 | 100,00% |

T5 Distribución de acciones por tramos a 31 de diciembre de 2014

| Número de acciones | Accionistas | Acciones por tramos | % sobre el capital |
|---------------------------|----------------|----------------------|--------------------|
| De 1 a 12.000 | 220.038 | 606.504.305 | 15,12% |
| De 12.001 a 120.000 | 40.339 | 1.173.220.164 | 29,25% |
| De 120.001 a 240.000 | 1331 | 218.181.418 | 5,44% |
| De 240.001 a 1.200.000 | 756 | 340.786.387 | 8,50% |
| De 1.200.001 a 15.000.000 | 105 | 303.994.156 | 7,58% |
| Más de 15.000.000 | 20 | 1.368.795.151 | 34,12% |
| TOTAL | 262.589 | 4.011.481.581 | 100,00% |

T6 Distribución de acciones por tramos a 31 de diciembre de 2013

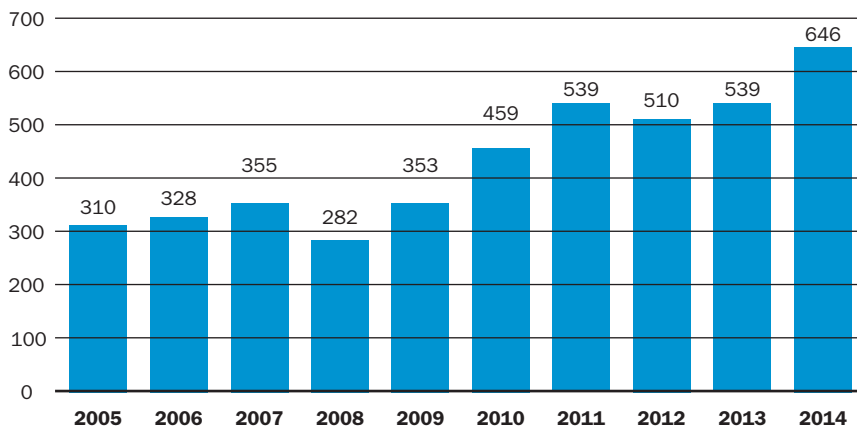
Los accionistas

Banco Sabadell tiene como objetivo corresponder a la confianza depositada por los accionistas a través de una adecuada rentabilidad, un sistema de gobierno equilibrado y transparente y una cuidadosa gestión de los riesgos asociados a su actividad.

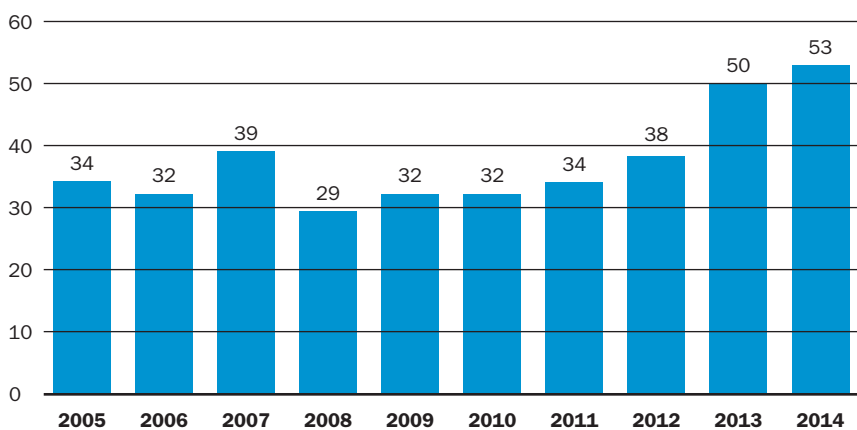
Por otro lado, como parte del continuo esfuerzo de transparencia y comunicación con el mercado, en febrero Banco Sabadell presentó en Londres su nuevo plan de negocio Triple 2014-2016, ante la comunidad internacional de inversores, que acogió muy positivamente los ejes del nuevo plan.

Así mismo, y siguiendo con el importante esfuerzo de transparencia y comunicación que se está realizando, de forma coherente con el mayor tamaño del Grupo, la dirección de Banco Sabadell intensificó su interacción con inversores institucionales asistiendo a un mayor número de conferencias internacionales y de reuniones con inversores.

Por otro lado, Banco Sabadell ha abordado también la intensificación en la comunicación y la mejora de la transparencia a través de la mejora constante de la información que pone periódicamente a disposición de los inversores.



G23 Número de inversores visitados



G24 Número de días visitando inversores

El cliente

El Banco pretende conseguir con el cliente relaciones duraderas y rentables, acompañándole en todo su ciclo de vida financiero y, para ello, se basa en valores como la confianza, el compromiso, la comunicación, la proximidad o la voluntad de servicio (ver el apartado Misión y valores dentro de "Acerca de Banco Sabadell").

Tanto en su gestión diaria como en la toma de decisiones a medio plazo de sus planes de negocio, Banco Sabadell se basa en dichos valores y en un modelo de gestión orientado al cliente.

En 2014, y a modo de ejemplo, Banco Sabadell ha dado respuesta a una necesidad de las empresas con la campaña "Creer". En ella, el Banco se compromete con las empresas a dar una respuesta a sus solicitudes de financiación en un plazo de siete días, manteniéndose así a su lado y otorgándoles la agilidad que demandan. Un compromiso de agilidad en la respuesta que ha sido superado ampliamente, con una respuesta media de 3,2 días a las solicitudes de financiación de los clientes.



Banco Sabadell presenta:

Creer.

Creer en los negocios
es darles crédito.

Enrique Tomás
Enrique Tomás

Gemma Nierga
Periodista

Félix Tena
Imaginarium

Manuel Teruel
Economista

Clemente Cebrián
El Ganso

Marta Seco
Ten con Ten



Calidad del servicio a clientes

Banco Sabadell es una entidad referente en el mercado español en calidad de servicio y en niveles de satisfacción de sus clientes de empresa y particulares.

La profesionalidad, el rigor y la exigencia en la práctica bancaria son valores que caracterizan al grupo. Un año más, la calificación obtenida en el estudio independiente de STIGA, “Equos – RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias 2014” sitúa a Banco Sabadell como una de las entidades líder de mercado. Este estudio sectorial se analiza la calidad del servicio prestado por las entidades financieras tras visitar más de 3.500 oficinas de las redes comerciales del sector. Los analistas expertos del sector financiero acuden, sin previo aviso, a las oficinas bancarias simulando ser un potencial cliente y analizan más de 200 variables. STIGA, como empresa de estudios independiente, garantiza la homogeneidad y transparencia de las mediciones.

Para que todo esto sea posible, en Banco Sabadell se realizan periódicamente encuestas y estudios que permiten identificar las áreas de mejora existentes en cada momento, tanto a nivel global como a nivel de cada oficina, consistentes en auditorías de calidad en la red de oficinas y encuestas de satisfacción a clientes.

Banco Sabadell cree que la relación con los clientes debe ser una relación a largo plazo, basada en la confianza y la autenticidad. Con este objetivo, Banco Sabadell vela por proteger los intereses de sus clientes y cuenta con controles para supervisar los productos y servicios que ofrece. Antes de comercializar un producto o servicio se valora su idoneidad, en la red de oficinas se facilitan fichas de información precontractual, y para la comercialización de productos financieros complejos y en cumplimiento con la directiva europea sobre mercados e instrumentos financieros (MiFiD), el Banco realiza un test de conveniencia y de idoneidad.



(*) La base de encuestados excluye las últimas marcas incorporadas al Grupo (Banco CAM, BMN - Penedès, Banco Gallego y SabadellSolbank).

Canales

La transformación digital supone aunar lo mejor de la banca de siempre como es la relación personal con lo mejor del mundo digital empleando las ventajas tecnológicas para poner en valor el conocimiento que tenemos sobre el cliente en procesos desde cualquier canal de forma simple y transparente; con inmediatez, en operativas de procesos simples *end to end*, y con independencia horaria y de ubicación. Los canales permiten al cliente tener siempre el Banco a su lado y a su servicio.

| Comunidad | Oficinas | Comunidad | Oficinas |
|--------------------|----------|-----------------|----------|
| Andalucía | 142 | C. Valenciana | 392 |
| Aragón | 39 | Extremadura | 6 |
| Asturias | 146 | Galicia | 129 |
| Baleares | 65 | La Rioja | 8 |
| Canarias | 31 | Madrid | 216 |
| Cantabria | 6 | Murcia | 149 |
| Castilla-La Mancha | 23 | Navarra | 19 |
| Castilla y León | 64 | País Vasco | 107 |
| Cataluña | 723 | Ceuta y Melilla | 2 |

T7 Número de oficinas por comunidad autónoma

Red de oficinas

A continuación se presenta la red nacional de oficinas en la tabla T7. En cuanto a la presencia internacional del Banco ver el gráfico G2 en el apartado “Acerca de Banco Sabadell”.

Red de cajeros

Se han realizado 94,7 millones de operaciones: el 65% con tarjeta y el 35% restante con libreta, entre los 3.295 cajeros y los 374 actualizadores de libreta que conforman el parque de autoservicio, que ha mejorado con 644 actuaciones (más de la mitad de sustitución y el resto ampliaciones de capacidad).

Canales remotos

Las iniciativas digitales permiten dar un mejor servicio y reducir los costes para el Banco.

BS online

A cierre del año 2014, BS Online se situó en la tercera posición del *ranking* de disponibilidad de servicios web para particulares de entidades bancarias españolas, según las mediciones realizadas por EUROBITS (empresa especializada en la monitorización de servicios de banca por Internet). BS Online Empresa finalizó el año en cuarta posición de servicios web para empresas.

BS móvil

La aplicación BS Móvil permitió, durante 2014, mantener al Banco entre las seis primeras posiciones del *ranking* de las más descargadas a nivel nacional y cifras cercanas al millón de usuarios activos, con un incremento del 40% respecto al año anterior.

Oficina directa

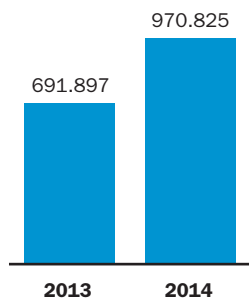
En 2014, la Oficina Directa de Banco Sabadell continuó con su plan de transformación hacia objetivos comerciales y consiguió la contratación de más de 7.000 préstamos abonados en menos de 48 horas desde su solicitud y multiplicando hasta un 35% la conversión de productos y servicios sobre más de 68.000 ofrecimientos realizados.

La gestión de 2.800.000 contactos superó en 2,5 puntos el objetivo anual fijado, con una calidad percibida por los clientes de 4,46 en una valoración de 1 a 5.

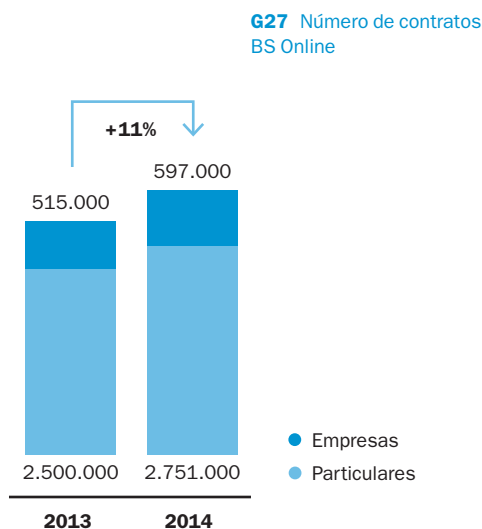
Redes sociales

El número global de seguidores casi alcanzó los 140.000, lo que supuso un incremento del 25% respecto al año anterior.

La cobertura y difusión de grandes eventos como el Instant Banking Hack Day (7.671 tuits con un impacto de más de 7 millones de impresiones, cuando la media semanal en el Banco es de 2,5 millones) y el Barcelona Open Banc Sabadell (88 millones de impactos del *hashtag* #bcnopenbs cuando la media de impactos mensual es de 10 millones), junto con los 32 vídeos de *branded content* realizados, los 516 artículos publicados en el blog y el contar con uno de los anuncios, protagonizado por Rafa Nadal, con más visualizaciones del año en YouTube (2.110.555), supuso, entre otras consideraciones, que la UOC eligiera al Banco para colaborar en el máster de Potenciación Digital como ejemplo paradigmático de una gran organización que está en pleno proceso de transición hacia una cultura digital y que ya puede presentar experiencias de éxito en este campo.

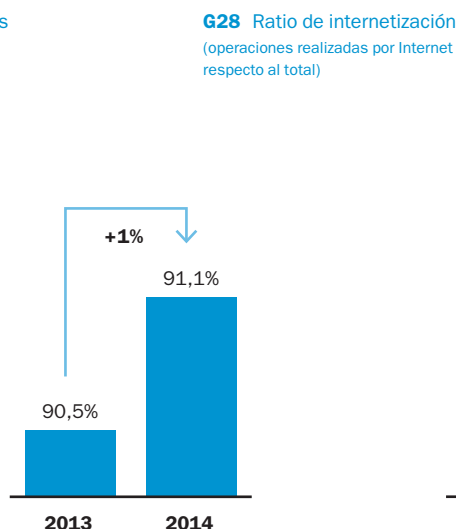


G26 Variación del número de clientes activos entre 2013 y 2014 a través de BS Móvil

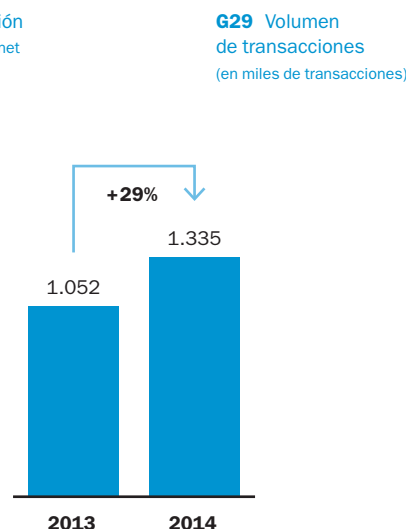


G27 Número de contratos BS Online

● Empresas
● Particulares



G28 Ratio de internetización (operaciones realizadas por Internet respecto al total)

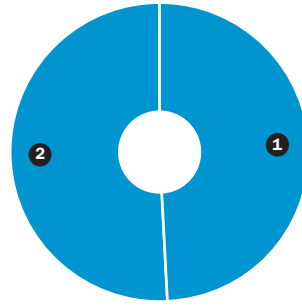


G29 Volumen de transacciones (en miles de transacciones)

Equipo humano

La gestión del talento y capital humano es un foco adicional dentro del nuevo plan de negocio Triple junto a los grandes ejes del plan estratégico. Incluye tanto palancas de transformación y evolución organizativa como una visión amplia y completamente renovada de la propia función de recursos humanos.

Dentro de la transformación y evolución organizativa se han establecido tres prioridades estratégicas: gestionar el talento de una forma transversal dando respuesta al crecimiento del Grupo, elevar el listón del desempeño del conjunto de empleados e involucrar y comprometer a todos los trabajadores y trabajadoras con el proyecto de futuro del Grupo.



G30 Distribución de la plantilla por género

| | | |
|---|---------|-------|
| 1 | Hombres | 49,9% |
| 2 | Mujeres | 50,1% |

Distribución de la plantilla

A cierre del ejercicio de 2014, la plantilla de Banco Sabadell y su Grupo era de 17.529 personas, cifra que representaba un decremento de 548 personas respecto al ejercicio anterior. La media de edad de la plantilla se ha situado en 43,1 años y la media de antigüedad ha sido de 17,2 años. En cuanto a la comparación de la plantilla por sexos, el 49,9% eran hombres y el 50,1%, mujeres (G30).

Los proyectos en 2014

Formación y desarrollo del liderazgo

En paralelo al desarrollo de las distintas iniciativas del Plan Director, se están desarrollando prácticas y proyectos que constituyen la gestión activa del talento del Grupo, destacando las formaciones comercial y en gestión de equipos comerciales, formación para la integración, certificaciones universitarias de la formación interna BS, formación Alta Dirección y de calidad directiva, formación en cumplimiento normativo y formación ligada a los nuevos modelos de negocio bancario.

Un estudio global independiente califica al Banco como una de las tres entidades españolas del sector financiero más atractivas para trabajar.

Movilidad

Se han gestionado un total de 18 asignaciones internacionales durante 2014 y se han realizado 100 entrevistas de empleados con movilidad internacional, sobre un colectivo total con interés en movilidad internacional durante 2014 es de 347 empleados en todo el Grupo Banco Sabadell.

Participación y voluntariado corporativo

Con el sello de Solidaris y a través del portal de empleados se difunden iniciativas de acción social y voluntariado corporativo. El éxito obtenido año tras año ha hecho que se hayan incrementado sustancialmente tanto el número de participantes como el número de actividades realizadas durante 2014, muchas de ellas propuestas por los mismos empleados.

Resultados conseguidos y reconocimientos

Premio Talent Mobility

Banco Sabadell ha sido distinguido como la mejor Empresa de España en la primera edición de los Premios Talent Mobility, que reconocen las mejores prácticas en movilidad del talento, entendida como un proceso integral de gestión que gira en torno a la capacidad de una organización para entender, desarrollar y desplegar eficazmente el talento.

Este premio es un reconocimiento a Banco Sabadell por el éxito de su política de talento, demostrada en las sucesivas integraciones de ocho entidades en los últimos años. Coherencia, innovación y acento en el talento interno han sido algunas de las claves destacadas por el jurado para premiar a nuestra entidad en esta primera edición.

Premio Randstad Award

Cada año se realiza un estudio global sobre las empresas más atractivas para trabajar en distintos países. El ganador del Randstad Award está basado en el resultado de este informe, el más amplio a nivel mundial sobre *employer branding*. Además, al contrario que otros estudios, se recogen solo las percepciones de los trabajadores, con una amplia muestra de 7.000 personas en cada país, de entre 18 y 65 años, a las que se les pregunta sobre la visión que tienen de las 150 empresas que más contratan de su país. Las compañías no pueden solicitar su participación en el estudio, y los ganadores son seleccionados basándose en su atractivo como empleadores tras cotejar las respuestas de los encuestados. Estas medidas aseguran que el informe sea completamente objetivo.

Trailwalker de Oxfam-Intermon

Banco Sabadell ha recibido el premio a la mayor participación, que premia tanto la capacidad de movilización (26 equipos) como las acciones comunicativas relacionadas con la promoción de este evento solidario.

Premios Qualis a la Excelencia

Instaurados en el año 2002, estos premios tienen como objetivo reconocer a todos aquellos empleados y equipos que durante cada ejercicio han destacado por la excelencia en su trabajo.

Este año 2014, en su XII Edición, se han fallado los premios correspondientes a 2013, modificándose el esquema de los Premios Qualis, para adaptarlos al crecimiento que ha experimentado la entidad desde el año 2003, cuando fueron constituidos.

Banco Sabadell consideró conveniente modificar la actual estructura de premios para las mejores oficinas de la red pasando de un esquema de premios generales a uno que reconozca a las mejores oficinas de cada Dirección Regional.

Participación para la mejora y la innovación

La participación de los empleados del Grupo se canaliza a través de la plataforma colaborativa web 2.0 BS Idea, integrada en la intranet corporativa. Este portal permite que, de forma fácil y amigable, cualquier empleado pueda aportar su creatividad en forma de propuestas de mejora sobre los sistemas de trabajo o en la oferta de productos y servicios.

Durante el 2014 han participado activamente en este canal 5.179 empleados y se han aportado un total de 3.024 ideas.

Como complemento al concurso trimestral de ideas se ha implantado "La semana del Reto", donde el Banco solicita al conjunto de empleados que aporten ideas durante una semana sobre un tema estratégico.

Además de las aportaciones de los empleados, cualquier consumidor o cliente puede hacer llegar sus comentarios, sugerencias y peticiones a través de los canales de atención de Banco Sabadell en facebook y twitter, o de la plataforma específica www.feedback.bancsabadell.com. En esta plataforma de sugerencias, los clientes proponen mejoras o nuevas ideas para canales de banca a distancia, BS móvil, operativa, prestaciones, cuentas, tarjetas, etc.

Protección de los clientes y usuarios

Los clientes y usuarios del Grupo pueden dirigirse al Servicio de Atención al Cliente (SAC) para dirimir aquellas quejas o reclamaciones que no hayan resuelto a través de la relación habitual con su oficina.

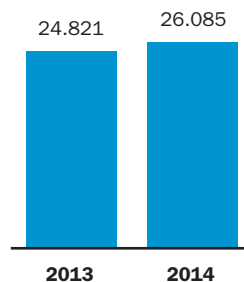
El SAC es un servicio independiente de las líneas comerciales y operativas del Grupo y su funcionamiento se rige por el Reglamento para la defensa de los clientes y usuarios financieros del Grupo Banco Sabadell.

Los clientes y usuarios también pueden recurrir al Defensor del Cliente, un organismo independiente de la entidad y competente para resolver las reclamaciones que se le planteen tanto en primera como en segunda instancia (G31 y G32).

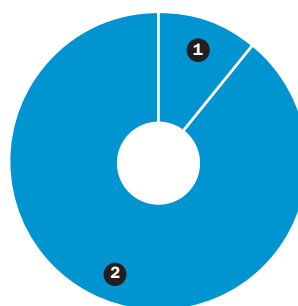
Las resoluciones de ambos servicios son de obligado cumplimiento para todas las unidades del Banco.

Del total de quejas o reclamaciones gestionadas por el Servicio de Atención al Cliente, el 39,2% se resolvieron a favor de la entidad, el 8,4% se resolvieron mediante acuerdo con el cliente o usuario, el 0,8% se resolvió parcialmente a favor del cliente o usuario, en un 0,9% de los casos el cliente desistió de su reclamación y el 42,1% se fallaron con resolución favorable para el cliente o usuario.

A 31 de diciembre, un 6,0% de asuntos estaban pendientes de acuerdo o de resolución por parte de los organismos reguladores y del Defensor del Cliente y del Partecipe. Finalmente, la entidad se inhibió en un 2,6% de los casos.



G31 Quejas y reclamaciones gestionadas



G32 Distribución de quejas y reclamaciones

| | | |
|---|---------------|-------|
| 1 | Quejas | 11,1% |
| 2 | Reclamaciones | 88,9% |

Información financiera del Grupo Banco Sabadell



**Banco Sabadell cerró 2014
con un beneficio neto atribuido
de 371,7 millones de euros.**

**Este resultado supera las
previsiones del plan Triple
para el primer año.**

**La contención de costes de
personal y administrativos a perímetro
constante y la optimización de la red
han permitido una mejora
notable en la ratio de eficiencia.**

Los datos anuales consolidados a cierre de 2014, y una vez cubierto el 133º ejercicio social, evidencian la robustez del balance y muestran asimismo que el Grupo Banco Sabadell se afianza en la senda de resultados crecientes, asentada en la consistente progresión de los ingresos ordinarios de clientes y la rigurosa contención de los gastos de explotación.

El incremento de la rentabilidad media sobre los activos totales medios se debió a varios factores, principalmente al incremento de los márgenes de clientes (por el menor coste de financiación de los depósitos de clientes), el abaratamiento de los costes del mercado de capitales, la disminución del nivel de activos problemáticos y la mejora en la rentabilidad de las adquisiciones realizadas.

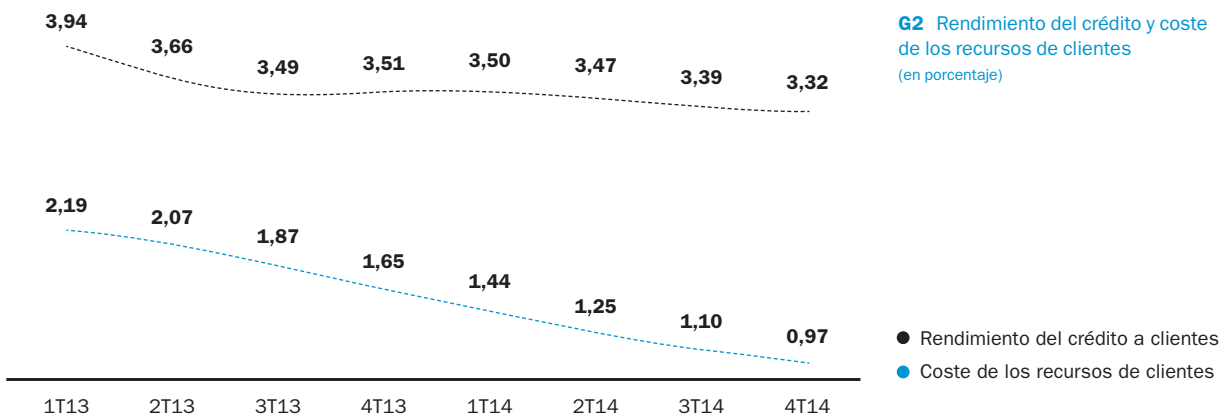
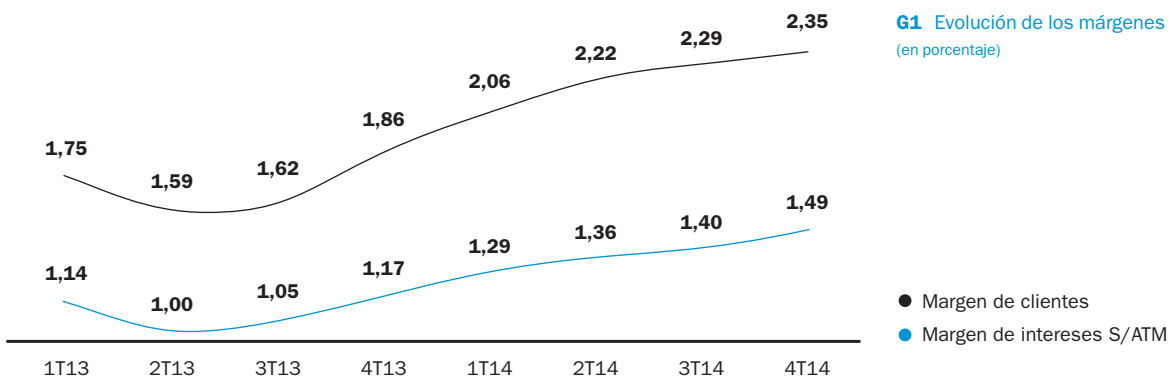
| | 2014 | S/ ATM | 2013 (*) | S/ ATM | 14/13 |
|---|------------------|-------------|------------------|-------------|--------------|
| Intereses y rendimientos asimilados | 4.513.497 | 2,76 | 4.863.170 | 2,92 | (7,2) |
| Intereses y cargas asimiladas | (2.253.791) | (1,38) | (3.048.476) | (1,83) | (26,1) |
| Margen de intereses | 2.259.706 | 1,38 | 1.814.694 | 1,09 | 24,5 |
| Rendimiento de instrumentos de capital | 8.628 | 0,01 | 7.329 | — | 17,7 |
| Resultados de entidades valoradas por el método de la participación | 101 | — | 11.107 | 0,01 | (99,1) |
| Comisiones netas | 860.891 | 0,53 | 759.670 | 0,46 | 13,3 |
| Resultados de operaciones financieras (neto) | 1.763.604 | 1,08 | 1.479.185 | 0,89 | 19,2 |
| Diferencias de cambio (neto) | 99.556 | 0,06 | 67.871 | 0,04 | 46,7 |
| Otros productos y cargas de explotación | (191.960) | (0,12) | (308.658) | (0,19) | (37,8) |
| Margen bruto | 4.800.526 | 2,94 | 3.831.198 | 2,30 | 25,3 |
| Gastos de personal | (1.202.604) | (0,74) | (1.135.175) | (0,68) | 5,9 |
| Otros gastos generales de administración | (570.714) | (0,35) | (587.886) | (0,35) | (2,9) |
| Amortización | (278.104) | (0,17) | (228.447) | (0,14) | 21,7 |
| Margen antes de dotaciones | 2.749.104 | 1,68 | 1.879.690 | 1,13 | 46,3 |
| Provisiones para insolvencias y otros deterioros | (2.499.659) | (1,53) | (1.768.998) | (1,06) | 41,3 |
| Plusvalías por venta de activos | 236.948 | 0,15 | 43.893 | 0,03 | 439,8 |
| Fondo de comercio negativo | — | — | 30.295 | 0,02 | (100,0) |
| Beneficios antes de impuestos | 486.393 | 0,30 | 184.880 | 0,11 | 163,1 |
| Impuesto sobre beneficios | (109.748) | (0,07) | (17.962) | (0,01) | — |
| Resultado consolidado del ejercicio | 376.645 | 0,23 | 166.918 | 0,10 | 125,6 |
| Resultado atribuido a intereses minoritarios | 4.968 | | 21.003 | | (76,3) |
| Resultado atribuido al Grupo | 371.677 | | 145.915 | | 154,7 |

(*) Reexpresado en virtud de la aplicación anticipada de la CINIIF 21.

- El margen de intereses del año 2014 totalizó 2.259,7 millones de euros y creció un 24,5%, principalmente por el menor coste de la financiación y en segundo lugar por la incorporación al perímetro de consolidación de los nuevos negocios adquiridos en 2013. El reprecio de los depósitos ha sido el principal driver y se espera que continúe a lo largo de 2015 y 2016 (G1 y G2).
- El importante esfuerzo realizado desde la red comercial en la oferta de productos y servicios de productos de inversión gestionados ha impulsado los ingresos netos por comisiones, que, al finalizar el año, sumaban 860,9 millones de euros (creciendo un 13,3%). Este crecimiento interanual se manifestó de forma generalizada en cada una de las diferentes tipologías de comisiones (por operaciones de riesgo, servicios, fondos de inversión y comercialización de seguros y pensiones).
- Los resultados por operaciones financieras y diferencias de cambio han alcanzado un importe de 1.863,2 millones de euros, un 20,4% por encima del saldo que tuvieron en el ejercicio precedente. Destacan las plusvalías por venta de activos financieros disponibles para la venta de renta fija, que en 2014 han ascendido a 1.860,7 millones de euros.

El margen bruto totalizó 4.800,5 millones de euros.

- Los gastos de explotación (personal y generales) del año 2014 han ascendido en conjunto a 1.773,3 millones de euros, de los que 40,2 millones de euros correspondieron a conceptos no recurrentes. En perímetro constante (incluyendo BMN-Penedès, SabadellSolbank y Banco Gallego en 2013), los gastos de explotación recurrentes del ejercicio de 2014 disminuyeron un 4,4% en relación con el ejercicio de 2013.
- El significativo incremento del margen bruto en 2014, así como las políticas de contención de costes de explotación aplicadas, han propiciado que la ratio de eficiencia al cierre del año 2014 (excluyendo los resultados no recurrentes obtenidos en concepto de operaciones financieras) fuera del 53,14%, mejorando notablemente con respecto a la ratio de eficiencia del ejercicio de 2013.



Así, el Grupo Banco Sabadell cerró 2014 con un margen antes de dotaciones de 2.749,1 millones de euros, muy por encima del margen obtenido en el año 2013.

- Las dotaciones para insolvencias y otros deterioros (de inmuebles y de activos financieros, principalmente) han ascendido a 2.499,7 millones de euros, frente a 1.769,0 millones de euros en el año 2013.
- Las plusvalías por ventas de activos en 2014 han totalizado 236,9 millones de euros y han incluido 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 de euros por firma de un contrato de reaseguro de la cartera de seguros individuales de vida-riesgo de Mediterráneo Vida.
- En 2013, en el epígrafe del fondo de comercio negativo se incluyó un abono de 30,3 millones de euros relacionado en su mayor parte con la adquisición de Banco Gallego.

Una vez aplicados el impuesto sobre beneficios y la parte del resultado correspondiente a minoritarios, ha resultado un beneficio neto atribuido al Grupo de 371,7 millones de euros al cierre del año 2014, notablemente superior al beneficio neto atribuido obtenido en el ejercicio de 2013.

Gestión del balance

La demanda de crédito se está reactivando.

El *stock* de morosos y de activos problemáticos presenta una evolución decreciente.

Los recursos de fuera de balance muestran un crecimiento sostenido a lo largo de todo el año.

| Activo | 2014 | 2013 (*) | % 14/13 |
|---|--------------------|--------------------|----------------|
| Caja y depósitos en bancos centrales | 1.189.787 | 3.201.898 | (62,8) |
| Cartera de negociación, derivados y otros activos financieros | 3.253.356 | 2.623.485 | 24,0 |
| Activos financieros disponibles para la venta | 21.095.619 | 19.277.672 | 9,4 |
| Inversiones crediticias | 117.895.179 | 118.989.126 | (0,9) |
| <i>Depósitos en entidades de crédito</i> | 4.623.197 | 3.525.521 | 31,1 |
| <i>Crédito a la clientela (neto)</i> | 110.835.723 | 112.928.890 | (1,9) |
| <i>Valores representativos de deuda</i> | 2.436.259 | 2.534.715 | (3,9) |
| Participaciones | 513.227 | 640.842 | (19,9) |
| Activo material | 3.982.866 | 3.935.322 | 1,2 |
| Activo intangible | 1.591.296 | 1.501.737 | 6,0 |
| Resto de activos | 13.824.343 | 13.352.459 | 3,5 |
| Total activo | 163.345.673 | 163.522.541 | (0,1) |
| Pasivo | 2014 | 2013 (*) | % 14/13 |
| Cartera de negociación y derivados | 2.254.459 | 1.972.190 | 14,3 |
| Pasivos financieros a coste amortizado | 145.580.114 | 147.269.474 | (1,1) |
| <i>Depósitos de bancos centrales</i> | 7.201.546 | 9.227.492 | (22,0) |
| <i>Depósitos de entidades de crédito</i> | 16.288.193 | 13.857.264 | 17,5 |
| <i>Depósitos de la clientela</i> | 98.208.370 | 99.362.908 | (1,2) |
| <i>Débitos representados por valores negociables</i> | 20.196.329 | 21.166.915 | (4,6) |
| <i>Pasivos subordinados</i> | 1.012.362 | 1.089.046 | (7,0) |
| <i>Otros pasivos financieros</i> | 2.673.314 | 2.565.849 | 4,2 |
| Pasivos por contratos de seguros | 2.389.571 | 2.134.139 | 12,0 |
| Provisiones | 395.215 | 664.246 | (40,5) |
| Resto de pasivos | 1.510.362 | 1.266.067 | 19,3 |
| Total pasivo | 152.129.721 | 153.306.116 | (0,8) |
| Patrimonio neto | 2014 | 2013 (*) | % 14/13 |
| Fondos propios | 10.223.743 | 10.037.368 | 1,9 |
| Ajustes de valoración | 937.416 | 120.814 | — |
| Intereses de minoritarios | 54.793 | 58.243 | (5,9) |
| Total patrimonio neto | 11.215.952 | 10.216.425 | 9,8 |
| Total patrimonio neto y pasivo | 163.345.673 | 163.522.541 | (0,1) |
| Cuentas de orden | 2014 | 2013 (*) | % 14/13 |
| Riesgos contingentes | 9.132.560 | 8.663.950 | 5,4 |
| Compromisos contingentes | 14.769.638 | 12.026.000 | 22,8 |
| Total cuentas de orden | 23.902.198 | 20.689.950 | 15,5 |

(*) Reexpresado en virtud de la aplicación anticipada de la CINIIF 21. Se presenta, única y exclusivamente, a efectos comparativos.

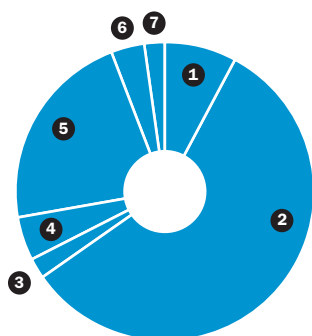
Al cierre del ejercicio de 2014, los activos totales de Banco Sabadell y su Grupo totalizaron 163.345,7 millones de euros, saldo muy similar al que había al cierre del año 2013 (163.522,5 millones).

Crece el crédito a pymes y empresas.

La inversión crediticia bruta, sin adquisición temporal de activos, representó cerca de un 75% del activo total consolidado del Grupo y cerró el ejercicio de 2014 con un saldo de 121.140,8 millones de euros. Aunque en términos interanuales presentó una reducción del 2,8% (principalmente por menor saldo de activos dudosos), en el transcurso de los últimos meses se mostraron signos de reactivación de la demanda de crédito. Así, la inversión crediticia bruta, sin incluir los saldos de adquisición temporal de activos ni el saldo de activos dudosos, creció en 773,1 millones de euros durante el último trimestre del ejercicio.

El componente con mayor peso dentro de la inversión crediticia bruta son los préstamos con garantía hipotecaria, que a 31 de diciembre de 2014 representaban en torno al 55% del total del crédito a la clientela (G3 y G4).

En el transcurso del año 2014 se produjo una mejoría en la evolución de los activos problemáticos, de modo que la ratio de morosidad, sin considerar los activos afectos al Esquema de Protección de Activos de Banco CAM, se situó en el 12,2% al cierre del ejercicio de 2014, frente a un 13,6% a la conclusión del año 2013. La cobertura sobre el total de la inversión crediticia y de la cartera de inmuebles quedó establecida en el 13,1% al cierre del año 2014 (T3).

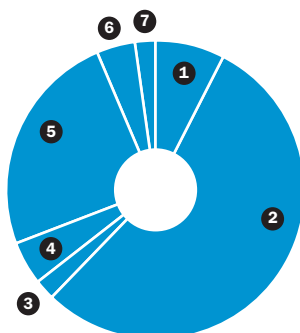


G3

Crédito a la clientela

31.12.2013

| | | |
|---|---|-------|
| 1 | Deudores a la vista y varios | 7,8% |
| 2 | Préstamos y créditos con garantía hipotecaria | 57,4% |
| 3 | Préstamos y créditos con otras garantías reales | 2,4% |
| 4 | Crédito comercial | 4,7% |
| 5 | Resto de préstamos | 21,8% |
| 6 | Resto de créditos | 3,7% |
| 7 | Arrendamiento financiero | 2,2% |



G4

Crédito a la clientela

31.12.2014

| | | |
|---|---|-------|
| 1 | Deudores a la vista y varios | 7,8% |
| 2 | Préstamos y créditos con garantía hipotecaria | 54,5% |
| 3 | Préstamos y créditos con otras garantías reales | 2,2% |
| 4 | Crédito comercial | 4,9% |
| 5 | Resto de préstamos | 24,3% |
| 6 | Resto de créditos | 4,2% |
| 7 | Arrendamiento financiero | 2,1% |

Mejora la tasa de morosidad, manteniéndose un alto nivel de cobertura.

La venta de inmuebles supera en un 10,3% los objetivos previstos.

En miles de euros

| | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|---|--------------|--------------|---------|
| Total riesgos morosos (*) | 14.192.150 | 16.021.491 | (11,4) |
| Total riesgos (*) (**) | 116.607.540 | 117.584.592 | (0,8) |
| Ratio de morosidad (%) (*) | 12,17 | 13,63 | |
| Fondos para insolvencias y cobertura de inmuebles | 17.441.989 | 18.341.298 | (4,9) |
| Ratio de cobertura global (%) (***) | 13,1 | 13,6 | |

T3

(*) Cifras y porcentajes sin considerar los activos afectos al esquema de protección de activos (EPA).

(**) Incluye pasivos contingentes.

(***) Corresponde a la cobertura sobre el total de la exposición crediticia y de la cartera de inmuebles.

En millones de euros

| | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|--|----------------|----------------|--------------|
| Total pasivo | 152.130 | 153.306 | (0,8) |
| Recursos de clientes en balance | 94.461 | 94.497 | (0,0) |
| Otros recursos de balance a plazo (*) | 51.186 | 57.635 | (11,2) |
| Cuentas a la vista | 43.275 | 36.862 | 17,4 |
| Mercado de capitales | 20.196 | 21.167 | (4,6) |
| Financiación mayorista | 23.085 | 26.063 | (11,4) |
| BCE | 7.200 | 8.800 | (18,2) |
| Recursos fuera de balance | 30.379 | 25.370 | 19,7 |
| Fondos de inversión | 15.706 | 11.019 | 42,5 |
| Fondos de pensiones | 4.335 | 4.356 | (0,5) |
| Seguros comercializados | 7.421 | 8.067 | (8,0) |
| Gestión de patrimonios | 2.918 | 1.927 | 51,4 |
| Total recursos de clientes | 124.839 | 119.867 | 4,1 |

T4

(*) Incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples, pagarés y otros. Excluye repos.

En 2014, la venta de inmuebles en balance a través de Solvia ha alcanzado los 2.744 millones de euros, con un total de 16.172 unidades vendidas.

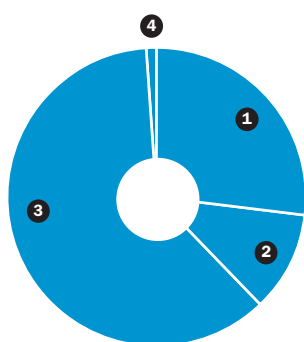
La cartera de valores del Grupo Banco Sabadell en 2014 se incrementó el 7,7% respecto al ejercicio anterior y se situó en 24.293 millones de euros al cierre del ejercicio. La cartera de renta fija que mantiene el Banco, y que representa un 96% de la cartera de valores, tiene como objetivo dar estabilidad al margen financiero.

El total de pasivos del Grupo en fecha 31 de diciembre de 2014 se situaba en 152.130 millones de euros y se redujo un 0,8% en términos interanuales (T4).

Los recursos de clientes (en balance y fuera de balance) sumaron 124.839 millones de euros y aumentaron un 4,1% interanual.

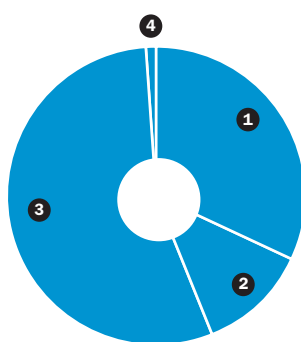
El total de recursos en balance se ha mantenido estable, ascendiendo a 94.461 millones de euros a cierre de 2014. Dentro de los depósitos de clientes, las cuentas a la vista (cuentas corrientes y de ahorro) aumentaron un 17,4% interanual. Los depósitos a plazo disminuyeron un 12,2%, en relación con 2013, en consonancia con la evolución a la baja de los tipos de interés y la búsqueda por parte de los ahorradores de otras modalidades de inversión con mayores expectativas de rentabilidad. En los gráficos G5 y G6 se presenta la composición de los depósitos de clientes a cierre de los ejercicios de 2014 y 2013.

Los recursos de clientes de fuera de balance se incrementaron un 19,7% en comparación con el año 2013. Destacan, en particular, el aumento del 42,5% en el patrimonio gestionado en fondos y sociedades de inversión colectiva (15.706 millones de euros en total) y los saldos en gestión de patrimonios de clientes, que crecieron un 51,4% y alcanzan los 2.918,1 millones de euros. Banco Sabadell cierra el año 2014 situado entre las entidades con mayor crecimiento en España en la gestión de fondos y sociedades de inversión, con una cuota del 5,1% (el 4,1% en 2013).



G5
Depósitos de clientes (*)
31.12.2013

| | | |
|---|----------------------------|-------|
| 1 | Cuentas corrientes | 26,5% |
| 2 | Cuentas de ahorro | 10,7% |
| 3 | Depósitos a plazo | 61,4% |
| 4 | Cesión temporal de activos | 1,4% |



G6
Depósitos de clientes (*)
31.12.2014

| | | |
|---|----------------------------|-------|
| 1 | Cuentas corrientes | 31,8% |
| 2 | Cuentas de ahorro | 12,4% |
| 3 | Depósitos a plazo | 54,5% |
| 4 | Cesión temporal de activos | 1,3% |

(*) Sin ajustes por periodificación y por cobertura con derivados.

Fuerte crecimiento de la cuota en fondos de inversión.

Se ha conseguido una estructura de financiación equilibrada.

La principal fuente de financiación del Grupo es la base de depósitos de la clientela (principalmente cuentas a la vista y depósitos a plazo captados a través de la red comercial), complementada con la financiación vía mercado interbancario y mercados de capitales, donde la entidad mantiene vivos diferentes programas de financiación a corto y largo plazo con el objetivo de conseguir un adecuado nivel de diversificación por tipo de producto, plazo e inversor. Además de estas fuentes de financiación, Banco Sabadell mantiene un colchón de liquidez en forma de activos líquidos para hacer frente, en su caso, a situaciones contingentes de necesidades de liquidez. A 31 de diciembre de 2014, el importe de la primera línea de liquidez era de 18.758 millones de euros.

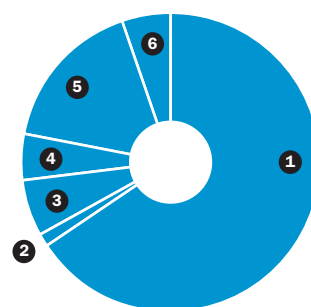
La tendencia creciente en la evolución de la base de depósitos observada en los últimos años ha permitido sustituir financiación en mercado de capitales por depósitos a la clientela, lo que, por una parte, ha redundado en un impacto positivo en la cuenta de resultados del Grupo y, por la otra, ha permitido reducir la ratio *loan to deposits* ajustado del Grupo (LTD_ inversión crediticia neta ajustada por la financiación subvencionada / financiación minorista) desde un 122% a cierre de 2012 a un 104% a cierre de 2014.

El detalle de las principales fuentes de financiación al cierre de 2014 puede verse en los gráficos G7 y G8.

A cierre de 2014, el saldo vivo de financiación en el mercado de capitales era de 23.085 millones de euros, frente a un saldo de 26.063 millones a cierre de 2013.

El Banco tiene una estructura de financiación equilibrada con el 16,5% en el mercado mayorista, la parte más significativa del cual son cédulas hipotecarias, que representan el 62,4%, y mantiene un calendario de vencimientos cómodo, con 3.064 millones de euros de vencimientos en 2015. En el año 2014, el saldo de recursos de clientes en balance se mantuvo estable, con un movimiento de saldos desde depósitos a plazo a cuentas a la vista resultado del entorno de tipos de interés bajos. Así mismo, la entidad participó en la subasta de liquidez del BCE a cuatro años con objetivo específico (TLTRO,) por un importe de 5.500 millones de euros, aunque en el año la entidad ha reducido en 1.600 millones de euros la posición con el BCE (desde 8.800 millones de euros en 2013 a 7.200 millones de euros a cierre del ejercicio), fruto de una gestión eficiente de la liquidez.

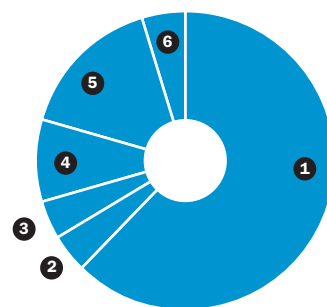
En relación con la financiación en los mercados mayoristas, la entidad ha experimentado en los últimos años, como el resto del sector, disminuciones en sus *ratings* por las principales agencias motivados por el descenso de la calificación crediticia a España. En 2014, las tres agencias que evaluaron la calidad crediticia de Banco Sabadell fueron Standard & Poor's, Moody's y DBRS. En el mes de noviembre, la agencia de calificación crediticia Standard & Poor's incrementó el *rating* a largo plazo de Banco Sabadell en +1 *notch* hasta BB+ (desde BB), y mantuvo el *rating* a corto plazo en B, resultado de la revisión del riesgo económico de España.



G7

Estructura de financiación

| | | |
|---|-------------------|-------|
| 1 | Depósitos | 65,8% |
| 2 | Emisiones retail | 1,3% |
| 3 | Repos | 6,2% |
| 4 | Financiación ICO | 5,0% |
| 5 | Mercado mayorista | 16,5% |
| 6 | BCE | 5,2% |



G8

Desglose mercado mayorista

| | | |
|---|-------------------------------|-------|
| 1 | Cédulas hipotecarias | 62,4% |
| 2 | Deuda sénior | 4,2% |
| 3 | Preferentes + subordinadas | 4,0% |
| 4 | Pagarés ECP + institucionales | 9,1% |
| 5 | Titulizaciones | 15,7% |
| 6 | Deuda avalada | 4,6% |

A cierre de 2014, Banco Sabadell alcanza una ratio de *core capital* o CETier 1 del 11,7%.

Banco Sabadell ha mantenido en 2014 la gestión activa de capital que ha venido llevando a cabo en los últimos años, aspecto clave para el crecimiento de la entidad. Así, en los últimos cuatro años, el Banco ha incrementado la base de capital a través de emisiones que se califican como capital de primera categoría, lo que ha permitido un aumento del capital en más de 5.000 millones de euros (T5):

Millones de euros

| | | Importe | Impacto en capital |
|--------------------|---|---------|-------------------------------|
| Septiembre de 2010 | Ampliación de capital | 196 | +11 pb de <i>core tier I</i> |
| Febrero de 2011 | "Canje <i>debt-for-equity</i> (<i>equity</i> a través de <i>book building</i> y recompra de preferentes y subordinadas)" | 411 | +68 pb de <i>core tier I</i> |
| Febrero de 2012 | Canje de preferentes por acciones | 785 | +131 pb de <i>core tier I</i> |
| Marzo de 2012 | Ampliación de capital | 903 | +161 pb de <i>core tier I</i> |
| Julio de 2012 | Canje de instrumentos de deuda preferentes y deuda subordinada de Banco CAM por acciones | 1.404 | +186 pb de <i>core tier I</i> |
| Septiembre de 2013 | Colocación acelerada de acciones y ampliación de capital con derechos | 1.383 | +178 pb de <i>core tier I</i> |

T5 Actuaciones de capital

Nota: El impacto en capital (en puntos básicos) está calculado con los datos de cierre de cada ejercicio, cifras que han ido variando significativamente por el incremento del perímetro del Grupo en estos últimos ejercicios.

Todo ello ha permitido al Banco mantener un sólido nivel de solvencia, como muestran las ratios de capital al cierre del ejercicio (T6).

La gestión de los recursos de capital es el resultado del proceso continuo de planificación de capital. Dicho proceso considera la evolución esperada del entorno económico, regulatorio y sectorial, así como escenarios más adversos. Recoge el consumo de capital esperado de las distintas actividades, bajo los distintos escenarios contemplados, así como las condiciones de mercado que pueden determinar la efectividad de las distintas actuaciones que puedan plantearse. El proceso se enmarca siempre en los objetivos estratégicos del Banco y en buscar una rentabilidad atractiva para el accionista, siempre asegurando un nivel de recursos propios adecuado a los riesgos inherentes de la actividad.

Todas estas actuaciones y acontecimientos han permitido a Banco Sabadell incrementar su *core capital/ common equity* hasta alcanzar un nivel a diciembre de 2014 del 11,7% y el 11,5% si se aplican anticipadamente e íntegramente (*fully loaded*) las normas de Basilea III previstas para el año 2018. La ratio de solvencia BIS es del 12,8%.

Desde el 1 de enero de 2014 ha entrado en vigor un nuevo marco normativo que regula los recursos propios mínimos que han de mantener las entidades de

crédito españolas (Directiva CRD-IV y Reglamento CRR), tanto a título individual como consolidado, y la forma en que han de determinarse tales recursos propios, así como los distintos procesos de autoevaluación de capital que deben realizarse y la información de carácter público que deben remitir al mercado.

De acuerdo con los requerimientos establecidos en el Reglamento CRR, las entidades de crédito deberán en todo momento cumplir con una ratio total de capital del 8%. No obstante, debe tenerse en cuenta que los reguladores pueden ejercer sus poderes bajo el nuevo marco normativo y requerir a las entidades el mantenimiento de niveles adicionales de capital.

En miles de euros

| | 2014 | 2013 (*) | Variación (%) interanual |
|---|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Capital | 503.058 | 501.435 | 0,32 |
| Reservas | 8.855.717 | 8.891.722 | (0,40) |
| Obligaciones convertibles en acciones | — | — | — |
| Intereses de minoritarios | 28.919 | 40.845 | (29,20) |
| Deducciones | (684.483) | (599.027) | 14,27 |
| Recursos core capital | 8.703.211 | 8.834.975 | (1,49) |
| Core capital (%) | 11,7 | 11,0 | |
| Acciones preferentes, obligaciones convertibles y deducciones | — | — | — |
| Recursos de primera categoría | 8.703.211 | 8.834.975 | (1,49) |
| Tier I (%) | 11,7 | 11,0 | |
| Recursos de segunda categoría | 838.681 | 885.874 | (5,33) |
| Tier II (%) | 1,1 | 1,1 | |
| Base de capital | 9.541.892 | 9.720.849 | (1,84) |
| Recursos mínimos exigibles | 5.953.425 | 5.830.103 | 2,12 |
| Excedentes de recursos | 3.588.467 | 3.890.746 | (7,77) |
| Ratio BIS (%) | 12,8 | 12,1 | 5,77 |
| Activos ponderados por riesgo (RWA) | 74.417.813 | 80.189.579 | (7,20) |

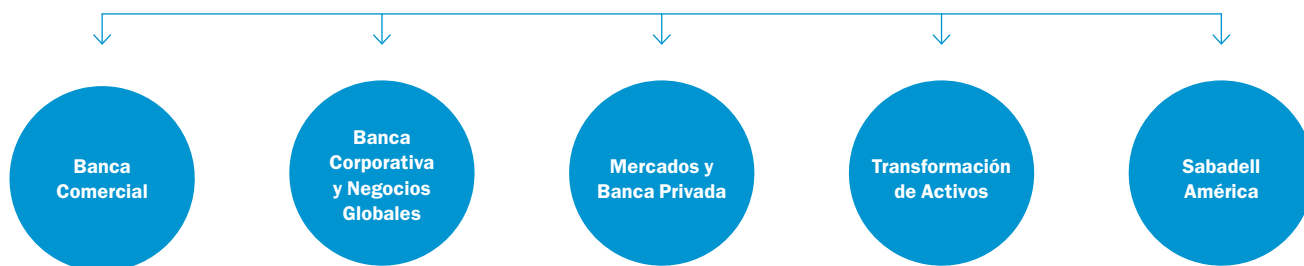
(*) A efectos comparativos, la información de 2013 se ha calculado atendiendo a los requerimientos de Basilea III y no ha sido reexpresada en virtud de la aplicación anticipada de la CINIIF 21.

T6 Ratio de capital
(normativa BIS)

Negocios

N

El Grupo cuenta con una organización estructurada en los siguientes negocios y dispone de cinco direcciones territoriales con responsabilidad plena e integrada y con áreas de apoyo con foco en el negocio:



Banca Comercial

Banca Comercial es la línea de negocio con mayor peso en el Grupo. Centra su actividad en la oferta de productos y servicios financieros a grandes y medianas empresas, pymes, comercios y autónomos, colectivos profesionales, emprendedores y otros particulares. Su grado de especialización le permite prestar un servicio personalizado de calidad totalmente adaptado a las necesidades de los clientes, ya sea a través del experto personal de la amplia red de oficinas multimarca o bien mediante los canales habilitados con objeto de facilitar la relación y la operatividad a distancia.

Banca Corporativa y Negocios Globales

Ofrece productos y servicios a grandes corporaciones e instituciones financieras nacionales e internacionales. Agrupa las actividades de Banca Corporativa, Financiación Estructurada, Corporate Finance, Capital Desarrollo, Negocio Internacional y Consumer Finance.

Mercados y Banca Privada

Banco Sabadell presenta una oferta global de productos y servicios para aquellos clientes que confían al Banco sus ahorros e inversiones. Esto cubre desde el análisis de alternativas hasta la intervención en los mercados, la gestión activa del patrimonio y su custodia. Agrupa así las direcciones de SabadellUrquijo Banca Privada; Inversiones, Producto y Análisis; Tesorería y Mercado de Capitales, y Contratación y Custodia de Valores.

Transformación de Activos

A finales de 2014, en línea con el cambio de tendencia del mercado y teniendo en cuenta cómo el mercado valora las capacidades de Solvia, el Grupo ha segregado la actividad de gestión de activos en dos ámbitos: por un lado, la Dirección de Transformación de Activos de Banco Sabadell, que gestiona el balance inmobiliario del Banco con una perspectiva integral de todo el proceso de transformación, y por otro, Solvia, que presta servicios a la cartera inmobiliaria del Grupo y de terceros, con una vocación de negocio y de puesta en valor.

Sabadell América

El negocio de Sabadell América está integrado por diversas unidades de negocio, una *international full branch*, Sabadell United Bank, Sabadell Securities USA, Inc., participadas y oficinas de representación (en Nueva York desde 2012), que gestionan actividades del negocio financiero de banca corporativa, banca privada y banca comercial en Estados Unidos.

Banca Comercial

En un entorno que empezó a mostrar señales de recuperación económica, el ejercicio de 2014 ha venido marcado por una mejora en el margen de intereses, una mayor vinculación de los clientes con la entidad, un incremento sustancial de la actividad en seguros y un fuerte crecimiento de los fondos de inversión. Asimismo, se ha completado el proceso de integración de las redes de oficinas de Banco Gallego y de Lloyds Bank International en España.

En miles de euros

| | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|--|------------------|------------------|-------------|
| Margen de intereses | 1.778.469 | 1.353.679 | 31,4 |
| Comisiones netas | 636.270 | 576.411 | 10,4 |
| Otros ingresos | (76.970) | (51.732) | 48,8 |
| Margen bruto | 2.337.769 | 1.878.358 | 24,5 |
| Gastos de explotación | (1.345.734) | (1.258.142) | 7,0 |
| Margen de explotación | 992.035 | 620.216 | 59,9 |
| Pérdidas por deterioro de activos | (644.154) | (325.014) | 98,2 |
| Resultado antes de impuestos | 347.881 | 295.202 | 17,8 |
| Ratios (%) | | | |
| ROE (beneficio sobre recursos propios medios) | 8,0 | 7,0 | |
| Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto) | 57,6 | 67,0 | |
| Ratio de morosidad | 10,3 | 11,4 | |
| Ratio de cobertura de dudosos | 52,4 | 52,5 | |
| Volúmenes de clientes (millones de euros) | | | |
| Inversión crediticia | 79.853 | 81.956 | (2,6) |
| Recursos | 90.785 | 88.130 | 3,0 |
| Valores depositados | 8.678 | 8.424 | 3,0 |
| Otros datos | | | |
| Empleados y empleadas | 12.562 | 13.225 | (5,0) |
| Oficinas nacionales | 2.253 | 2.356 | (4,4) |

T1 Banca Comercial

De especial relevancia fue la positiva evolución de la ratio de morosidad del negocio de banca comercial, que ha pasado del 11,4% en 2013 al 10,3% en 2014.

Siguiendo el plan de negocio Triple, las prioridades de gestión en 2014 han sido, por un lado, la rentabilidad y la oferta de productos en los negocios recién integrados (Cataluña y Levante) y, por el otro, el incremento de la cuota de mercado en el resto de España. Asimismo, además, se han empezado a establecer las bases para la internacionalización del Banco.

Tanto en el segmento de empresas como en el segmento de particulares, se ha puesto el foco en el aumento de la vinculación y la transaccionalidad de los clientes y se ha logrado un crecimiento de los márgenes durante todo el ejercicio de 2014. De este modo se ha avanzado en la consecución de uno de los objetivos clave del Banco en el marco del actual plan de negocio Triple: ser el Banco principal del mayor número de los clientes. Bajo estas consideraciones, los resultados de negocio para empresas y particulares han sido positivos.

En oferta de productos, la Cuenta Expansión y la Cuenta Expansión Negocios han sido, un año más, los productos clave mediante los que se han articulado y logrado los objetivos de rentabilidad y oferta de productos en este negocio.

Así mismo, la aplicación de diversas campañas de posicionamiento y notoriedad, tanto masivas como localizadas, ha permitido al Banco crecer en número de clientes en todos los segmentos de negocio. Cabe destacar la campaña protagonizada por Rafa Nadal titulada “Cerca”, lanzada a finales del ejercicio de 2014 y que mantiene y prosigue la estrategia iniciada con la campaña “Creer”; la campaña

“Creemos”, que ha logrado dinamizar el comercio local, y la campaña para el segmento de clientes extranjeros “Especialistas en atenderte aquí como esperarías allí”.

Finalmente, en el marco del plan Oportunidad Madrid, cuyo objetivo es crecer en clientes empresas, negocios y particulares de rentas altas y medias altas en la Comunidad de Madrid, durante 2014 se han reforzado las capacidades de gestión sobre los mismos en todas las oficinas que tienen potencial en su entorno. Además, el nuevo modelo de gestión activa, que pivota sobre la figura del gestor y sobre la relación personal y diferenciada que se establece con el cliente utilizando primordialmente canales remotos, mantiene y refuerza los valores del Banco: confianza, autenticidad, comunicación, voluntad de servicio, profesionalidad, innovación y modernidad.

Los ejes de actuación para el próximo ejercicio de 2015 son la industrialización del modelo comercial, apoyada en la gestión comercial multicanal, y el nuevo modelo de banca personal, cuyo objetivo es seguir mejorando la rentabilidad. En el ámbito de empresas, la consolidación del Banco como referente en este segmento se reforzará con el plan Compromiso Empresas. En cuanto a los planes territoriales, se continuará reduciendo el diferencial de rentabilidad con los clientes de las redes adquiridas. Cabe destacar que dentro del plan Oportunidad Madrid se procederá a la apertura de una *flagship* u oficina de referencia en Madrid. Se trata de un nuevo espacio físico ubicado céntricamente que permitirá transmitir la notoriedad del Banco, con una imagen de calidad de servicio e innovación, y que resultará cómoda y acogedora para el cliente.

Segmento de empresas, negocios y administraciones públicas

Banco Sabadell es el Banco de más empresas.

En el ámbito de empresas se han incrementado los niveles de captación de clientes (incremento del 4,1%) y cuota de mercado en todos los segmentos y se ha alcanzado el liderazgo en el sector en la financiación de cuotas ICO Internacional e ICO Garantía SGR (26,3% y 30% de cuota, respectivamente) y en *renting* vinculado a negocios y productos de eficiencia energética. Además, se han producido incrementos destacados interanuales en *renting* auto y *renting* para financiación de bienes de equipo (9,5 y 52,1%, respectivamente), administraciones públicas (20,4%) y franquicias (35%), ámbito, este último, en el que el Banco ha sido reconocido como referente. También se ha

procedido a ampliar el catálogo de productos, en especial a los relacionados con el negocio internacional, y se han creado dos nuevas unidades de negocio específicas para los sectores agrario y turístico.

Los resultados del ejercicio han sido posibles gracias a una oferta competitiva, la mejora continua de capacidades y la apuesta por la notoriedad.

Por cuarto año consecutivo se logra incrementar la base de clientes, concretamente en 347.424 nuevos clientes, lo que deja la base de clientes formada en un 82,8% por rentas medias. Se han experimentado crecimientos notables en préstamos vivienda (69,3%), facturación de tarjetas (24%), préstamos al consumo (69,5%) y saldos y cuota de mercados en fondos de inversión (3.595,8 millones y 5,1%, respectivamente). Además, la base de clientes del segmento extranjeros creció el 32%. Mediante campañas y acciones concretas se ha logrado posicionar al Banco como entidad de referencia en comercios y particulares y se ha creado Sabadell eBolsa, un producto específico para aproximar el producto de valores al segmento *retail*.

Marcas comerciales

Las distintas marcas comerciales del Banco, distribuidas territorialmente para respetar el peso histórico, social y de prestigio de las entidades integradas en los últimos años, han seguido mejorando las cifras de margen de negocio y de nuevos clientes, tanto en empresas como en particulares, y también han incrementado cuotas de mercado, alcanzado el liderazgo en diversos segmentos de negocio. Todas las marcas han realizado una más que destacable función social y cultural en sus territorios de influencia gracias a acciones de patrocinio, mecenazgo y de responsabilidad social corporativa.

Los hitos logrados por las otras marcas comerciales del Banco durante 2014 han sido:

SabadellHerrero

- Incremento interanual de los saldos de inversión del 3,5% y crecimiento de la base de clientes de empresa y particulares en 2.905 y 17.866, respectivamente.
- Se consolida como entidad de referencia en financiación ICO en Asturias y León y como la entidad con mejor calidad de servicio en su ámbito territorial.

SabadellGallego

- Ha finalizado con éxito la integración operativa y comercial de las redes preexistentes de Banco Sabadell y Banco Gallego, lo que ha repercutido de forma positiva en la captación de 5.176 empresas y 16.057 particulares, en el incremento interanual de inversión crediticia y en la mejora de los índices de calidad de servicio al cliente.

SabadellGuipuzcoano

- Un año más ha logrado una ratio de morosidad excepcionalmente baja, que se ha situado en un meritorio 6,1%.
- Ha aumentado la base de clientes particulares en el 7,5% y mantiene robustas cuotas de mercado en empresas (32,1% en pymes y 71,1% en grandes empresas).
- La inversión crediticia creció el 3,1% respecto a 2013.

SabadellICAM

- Se han captado más de 94.000 nuevos clientes y ha crecido un 17% la formalización de hipotecas.
- Ha protagonizado el 43% de las ventas de la filial inmobiliaria en España y ha reforzado su posición de referencia en el segmento de financiación ICO a pymes y medianas empresas.

BStartup

Como novedad en este ejercicio de 2014 conviene destacar la actividad comercial en el segmento de emprendedores ejecutada por la nueva Dirección de Emprendimiento, que se ha desarrollado principalmente en el marco del denominado programa BStartup. Este programa tiene como objetivo posicionar a Banco Sabadell como el Banco que más apoya a las empresas que empiezan, con especial interés en las *startups* del sector digital y tecnológico, por su elevado potencial de escalabilidad. En el marco del programa BStartup, la Dirección de Emprendimiento ha invertido en nueve empresas y ha logrado una notoriedad relevante en el sector, lo que le ha permitido generar 28,5 millones de euros de negocio directo.

Colectivos profesionales y red de agentes

Durante el año 2014 se han firmado 2.285 convenios, que han aportado 18.350 millones de euros. Por su parte, la red de agentes ha gestionado volúmenes por valor de 6.000 millones de euros.

Bancaseguros

Al cierre del ejercicio de 2014, el volumen total de saldos gestionados en seguros y planes de pensiones alcanza los 11.840,9 millones de euros y el total de primas de seguros devengadas (vida y no vida) asciende a 256,3 millones. El negocio de seguros y pensiones del Grupo ha generado para el Grupo un beneficio neto total de 241,5 millones de euros.

Como consecuencia de los acuerdos de Bancaseguros heredados de las entidades bancarias absorbidas, el Banco ha continuado en 2014 el proceso de reordenación de los

mismos mediante varias transacciones (adquisición del control de Banco Gallego Vida y Pensiones y suscripción de un acuerdo con la compañía de seguros Zurich por el que extendía a toda la red de oficinas de Banco Sabadell en España la exclusividad en seguros y pensiones de las compañías conjuntas en *joint venture*) y ha realizado otras operaciones relevantes (suscripción con SCOR de un contrato de reaseguro sobre la cartera de seguros de vida-riesgo individual a través de Mediterráneo Vida).

Después de esta reestructuración, el negocio de seguros y pensiones de Banco Sabadell se estructura de la siguiente forma:

- Sabadell Vida, Sabadell Pensiones y Sabadell Seguros Generales, en *joint venture* desde 2008 con el grupo asegurador Zurich.
- Mediterráneo Vida y Banco Gallego Vida y Pensiones, entidades 100% propiedad del Grupo Banco Sabadell.
- Sabadell Mediación, operador de bancaseguros vinculado, como operador bancario vinculado.

Bancaseguros, un negocio clave en el plan Triple.

Banca Corporativa y Negocios Globales

2014 ha sido un ejercicio clave para la Dirección de Banca Corporativa y Negocios Globales, en el que se han podido concretar e iniciar los planes que permitirán lograr los objetivos propuestos en el plan de negocio Triple. Así pues, son destacables los avances en la internacionalización (plan MAPs –mercados de acción prioritaria–), la consolidación del nuevo modelo de relación con las grandes

corporaciones, el inicio de la actividad de banca corporativa y financiación estructurada en México, el lanzamiento del plan Fincom 1000 o incluso el diseño de un nuevo e innovador ciclo inversor en BS Capital. En 2015, los esfuerzos se seguirán enfocando en la transformación e internacionalización de los negocios globales con una mayor colaboración entre los equipos para conseguir así un gran proyecto de valor para la sociedad y rentable para los accionistas.

Banca Corporativa

Especialización por sectores económicos (*global bankers*) y presencia directa en los mercados de interés de las grandes corporaciones.

Este 2014 supone la consolidación del modelo organizativo de Banca Corporativa iniciado un año atrás y que ha permitido alcanzar crecimientos en el negocio de proximidad con los clientes (gestión del circulante, operativa de cobros y pagos, etc.), con un aumento de los ingresos del 15%. Respecto al negocio internacional, otro de los principales focos ha sido ofrecer todas las capacidades del Banco en este ámbito, obteniendo un incremento de los ingresos

del 32%, así como de los volúmenes gestionados de negocio internacional, que han crecido el 69%. La cuenta de resultados refleja un margen bruto que se mantiene en línea con el conseguido en el ejercicio anterior, manteniendo una ratio de eficiencia y de morosidad muy reducida (del 13,4% y del 2,5%) y permitiendo alcanzar la cifra de resultados después de provisiones de 70 millones de euros.

En miles de euros

T2 Banca Corporativa

| | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|--|----------------|----------------|---------------|
| Margen de intereses | 162.499 | 161.797 | 0,4 |
| Comisiones netas | 24.942 | 27.962 | (10,8) |
| Otros ingresos | 11.439 | 9.154 | 25,0 |
| Margen bruto | 198.880 | 198.913 | (0,0) |
| Gastos de explotación | (26.596) | (26.274) | 1,2 |
| Margen de explotación | 172.284 | 172.639 | (0,2) |
| Pérdidas por deterioro de activos | (102.236) | (90.784) | 12,6 |
| Otros resultados | | | — |
| Resultado antes de impuestos | 70.048 | 81.855 | (14,4) |
| Ratios (%) | | | |
| ROE (beneficio sobre recursos propios medios) | 7,1 | 8,0 | |
| Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto) | 13,4 | 13,2 | |
| Ratio de morosidad | 2,5 | 2,5 | |
| Ratio de cobertura de dudosos | 58,0 | 58,0 | |
| Volúmenes de clientes (millones de euros) | | | |
| Inversión crediticia | 10.820 | 11.455 | (5,5) |
| Recursos | 5.177 | 4.366 | 18,6 |
| Valores depositados | 662 | 593 | 11,6 |
| Otros datos | | | |
| Empleados y empleadas | 113 | 110 | 2,7 |
| Oficinas nacionales | 2 | 2 | — |
| Oficinas en el extranjero | 3 | 3 | — |

Financiación Estructurada

Impulso de la actividad en nuevos mercados internacionales.

El Banco mantiene un año más el liderazgo en España en financiaciones estructuradas. Se trata de uno de los principales bancos que originan y estructuran operaciones para sus clientes, tanto de *project finance* como de financiaciones corporativas y adquisiciones. Durante el ejercicio de 2014, destaca el volumen de actividad originado, que ha sido superior a 4.300 millones de euros en un total de 193 operaciones.

En el ámbito internacional, destaca la exitosa entrada en el mercado mexicano a través de la filial Sabadell Capital, mediante la que se ha participado en múltiples operaciones sindicadas de compañías mexicanas y en la consolidación de operaciones en Estados Unidos. Las comisiones ingresadas en estos anteriores mercados, junto al resto de mercados internacionales en los que opera la unidad, han crecido a un ritmo del 71,2%. El 31,6% de los ingresos del negocio de Financiación Estructurada en 2014 tiene su origen en mercados exteriores.

Otra de las áreas de negocio que permite poder ofrecer completas alternativas a los clientes y que se ha consolidado es la actividad de emisión de bonos para clientes, iniciativa conjunta con el área de tesorería que ha permitido posicionarnos como entidad de referencia en el MARF (Mercado Alternativo de Renta Fija).

Corporate Finance

En materia de asesoramiento en operaciones de fusiones y adquisiciones, el ejercicio de 2014 ha sido muy activo para el Banco. Se han completado con éxito siete transacciones en los sectores de complejos deportivos, ingeniería de automoción, logística, minería, conducción de fluidos, energías renovables y servicios funerarios. Es destacable el incremento en el número de mandatos transnacionales, gracias a la red de contactos del grupo internacional Terra, con presencia en veinte países, así como el inicio de actividades en el mercado mexicano mediante el establecimiento de relaciones con tres empresas de M&A locales.

En 2014 el Banco ha sido reconocido como mejor empresa de Corporate Finance en España y Empresa del Año en M&A en España.

Capital Desarrollo

BS capital canaliza y gestiona sus inversiones a través de tres vehículos de inversión: Aurica XXI para Capital Expansión, Sinia renovables SCR para proyectos de energías renovables y BIDSa para inversiones de un carácter más institucional.

Aurica XXI ha llevado en 2014 una gestión activa de la cartera de participadas. No se ha producido ninguna nueva adquisición durante el período y se ha vendido la participación del 25% en Eurofragance, S.L., lo que ha generado un beneficio para el Grupo de 9,5 millones de euros.

Respecto a Sinia Renovables, este ejercicio se ha caracterizado por un seguimiento exhaustivo de toda la cartera de proyectos y sociedades promotoras en energías renovables. En 2014, el gobierno español publicó el Real Decreto Ley 413/2014, que ha generado un marco regulatorio estable y ha provocado el retorno de inversores en energías renovables en España. En este sentido, Sinia Renovables ha aprovechado la oportunidad desinvertiendo en algunas participadas (Adelanta Corporación, S.A. y Parque Eólico Veciana-Cabaro, S.L., lo que ha generado plusvalías de 1,7 millones de euros). Tras estas desinversiones, la cartera de energías renovables bajo gestión de Sinia Renovables asciende a 127 MW.

Por segundo año consecutivo, el Banco
ha sido galardonado por la publicación
Acquisition International.

Negocio Internacional

En 2014, la actividad comercial de Negocio Internacional ha alcanzado los objetivos de negocio establecidos dentro del primer año del plan de negocio Triple en cuanto a mercados y a gestión de clientes y productos, y se ha reestructurado con el objetivo de incrementar sus capacidades y de liderar la especialización en los mercados internacionales.

La Dirección de Negocio Internacional ha organizado la primera Sabadell Banking Conference, evento en el que se dieron cita cerca de cien entidades financieras de treinta y dos países y que permitió a Banco Sabadell exponer su estrategia y proyección, estrechando así aún más las relaciones de colaboración y confianza con los bancos y las entidades de referencia. Se realizaron acciones comerciales directas con más de trescientos sesenta bancos corresponsales de los cinco continentes y se captaron operaciones por un importe aproximado de 1.340 millones de euros.

También se han alcanzado elevadas cuotas de mercado en negocio documentario recibido de los bancos corresponsales, un 29,8% en créditos documentarios de exportación, que han supuesto un 5% más que en 2013, según el tráfico de operaciones tramitadas por SWIFT.

Consumer Finance: Sabadell Fincom

El incipiente cambio de tendencia en el consumo privado y en su financiación ha propiciado para el negocio un incremento del volumen de operaciones respecto al año anterior, además de un incremento en las cuotas de participación en el mercado. La actividad comercial en 2014 ha seguido mejorando respecto a los ejercicios anteriores y destacan los incrementos en margen comercial y de explotación y reducción de la morosidad hasta el 3,9%.

Durante el año se realizaron 185.000 nuevas operaciones a través de los seis mil puntos de venta distribuidos por todo el territorio español, lo que ha supuesto una nueva inversión de 340,9 millones de euros. Asimismo, ha continuado el proyecto de mejoras operativas y de las herramientas tecnológicas para dar apoyo al incremento del negocio y que ha permitido una menor ratio de eficiencia del 32% al cierre del ejercicio.

Banco Sabadell celebró la primera edición de la Sabadell Banking Conference.

Mercados y Banca Privada

Mercados y Banca Privada confirma su vocación de ofrecer y diseñar productos y servicios de alto valor añadido, con el objetivo de alcanzar una buena rentabilidad para el cliente, incrementar y diversificar la base de clientes y asegurar la consistencia de los procesos de inversión con un análisis riguroso y con una gestión de calidad reconocida. Todo ello llevando el modelo de relación con el cliente hacia la multicanalidad.

SabadellUrquijo Banca Privada

De acuerdo con el plan de negocio Triple y en línea con la idea de “transformación de negocio”, ha sido destacable la modificación de la estructura del balance en el que los fondos de inversión, las carteras de gestión discrecional o las SICAVs han ganado protagonismo frente a otro tipo de activos más líquidos como los depósitos fijos, los pagarés o las cuentas a la vista. Este cambio en la composición de producto de las carteras ha tenido como consecuencia el incremento de la rentabilidad del negocio.

Hasta el mes de diciembre 2014 se han contratado 1.897 nuevas carteras de gestión discrecional, con un importe de 639 millones de euros, alcanzando una cifra superior a los 1.500 millones de euros. El incremento en fondos de inversión y SICAVs gestionadas ha superado los 1.618 millones de euros, es decir, un 32% de incremento frente a diciembre de 2013.

En términos de consolidación del negocio ha destacado la cuota del 5,4% en SICAVs, llegando a la cifra de 183 con un volumen de negocio de 1.702 millones de euros. El incremento frente al mes de diciembre de 2013 ha sido de 19,7%. La cifra de volumen de negocio ha aumentado un 7,1% en el año hasta alcanzar los 25.251 millones de euros y el número de clientes supera los 30.900.

La calidad, productividad y eficiencia se han convertido en un aspecto básico en la gestión del día a día del negocio.

En 2015 se mantendrá el enfoque en ofrecer un asesoramiento de calidad, adaptado a las necesidades concretas, con el apoyo de herramientas apropiadas que se pondrán al alcance de los clientes.

En miles de euros

| | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|--|---------------|---------------|--------------|
| Margen de intereses | 16.601 | 10.549 | 57,4 |
| Comisiones netas | 45.456 | 37.971 | 19,7 |
| Otros ingresos | 3.248 | 3.318 | (2,1) |
| Margen bruto | 65.305 | 51.838 | 26,0 |
| Gastos de explotación | (36.626) | (36.034) | 1,6 |
| Margen de explotación | 28.679 | 15.804 | 81,5 |
| Dotaciones de provisiones (neto) | 0 | 0 | — |
| Pérdidas por deterioro de activos | 995 | (1.926) | — |
| Otros resultados | 0 | 0 | — |
| Resultado antes de impuestos | 29.674 | 13.878 | 113,8 |
| Ratios (%) | | | |
| ROE (beneficio sobre recursos propios medios) | 59,3 | 29,1 | |
| Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto) | 56,1 | 69,5 | |
| Ratio de morosidad | 3,4 | 3,9 | |
| Ratio de cobertura de dudosos | 58,7 | 56,7 | |
| Volúmenes de clientes (millones de euros) | | | |
| Inversión crediticia | 1.029 | 1.053 | (2,3) |
| Recursos | 16.896 | 15.513 | 8,9 |
| Valores depositados | 7.326 | 7.007 | 4,6 |
| Otros datos | | | |
| Empleados y empleadas | 271 | 269 | 0,7 |
| Oficinas nacionales | 12 | 12 | 0,0 |

T3 SabadellUrquijo Banca Privada

En miles de euros

T4 Inversiones, producto y análisis

| | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|--|---------------|---------------|--------------|
| Margen bruto | 42.448 | 29.015 | 46,3 |
| Gastos de explotación | (20.546) | (20.191) | 1,8 |
| Margen de explotación | 21.902 | 8.824 | 148,2 |
| Otros resultados | 0 | (13) | (100,0) |
| Resultado antes de impuestos | 21.902 | 8.811 | 148,6 |
| Ratios (%) | | | |
| ROE (beneficio sobre recursos propios medios) | 59,9 | 29,0 | |
| Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto) | 48,4 | 69,6 | |
| Volúmenes de clientes (millones de euros) | | | |
| Patrimonio gestionado en IIC | 12.007 | 8.070 | 48,8 |
| Patrimonio total incluyendo IIC comercializadas no gestionadas | 15.706 | 10.193 | 54,1 |
| Otros datos | | | |
| Empleados y empleadas | 145 | 147 | (1,4) |
| Oficinas nacionales | — | — | |

Análisis

Durante 2014, el servicio de análisis ha continuado intensificando su producción de informes, tanto en el ámbito bursátil como en el de la deuda privada. Se ha reforzado el análisis y la cobertura de información de compañías emisoras de deuda de calidad crediticia baja o *high yield*. Se ha profundizado en el análisis de las compañías europeas cotizadas en los mercados de acciones y se comparan más exhaustivamente las opciones de inversión a escala mundial. El catálogo de informes de estrategia de mercados de renta variable y renta fija ha ampliado el análisis de las comunidades autónomas españolas como emisoras de deuda en los mercados de capitales.

El servicio de análisis del Banco ha recibido destacados reconocimientos. En 2014, la agencia Thomson Reuters en su actividad de análisis de mercados a través de Starmine sitúa al equipo de análisis de Banco Sabadell como el mejor estimador de beneficios en el sector bursátil de materiales. Esto confirma los premios anteriores del servicio de análisis como el 2º puesto en España por el acierto de sus recomendaciones en 2013 o el 3º en 2010.

Producto

El año 2014 ha estado marcado por un crecimiento económico bajo y ha presentado unas rentabilidades esperadas a priori muy moderadas, por lo que la gestión profesional y el adecuado control del riesgo han sido primordiales. En este contexto, la Dirección de Productos de Inversión y Estrategia de Clientes ha seguido la estrategia de asignación

de activos en el marco conceptual que conduce la orientación de las inversiones y la planificación de la oferta de productos de inversión y el trabajo realizado en el análisis y la investigación de los mercados y de las oportunidades de inversión han contribuido a anticipar las tendencias y a seleccionar aquellas posiciones más favorables en términos de rentabilidades y de riesgos esperados.

Gestión de inversiones

Las sociedades gestoras del Grupo Banco Sabadell, después de la integración de Banco Gallego y Lloyds España en el primer trimestre de 2014, han alcanzado al cierre del ejercicio un patrimonio bajo gestión en fondos de inversión de derecho español de 9.952,6 millones de euros, un 59,1% superior al del cierre del año anterior y muy por encima del crecimiento del sector, que ha sido del 26,7%. Con este volumen de patrimonio gestionado, su gestora, Sabadell Inversión, se ha situado como la cuarta gestora de fondos de inversión de derecho español.

Los fondos de inversión de Sabadell Inversión han recibido destacados reconocimientos. Sabadell Rendimiento, F.I. ha sido distinguido con el Premio Expansión al mejor fondo en la categoría de renta fija – monetarios. Por otro lado, el grupo editorial británico Citywire ha reconocido la gestión realizada por seis gestores de renta fija y de renta variable de Sabadell Inversión, otorgándoles un *rating* de AA a los tres primeros y de A+ a los segundos, después de analizar las rentabilidades obtenidas en los últimos tres años. Finalmente, en la edición de 2014 del concurso de carteras de fondos organizado cada año por el diario

Se ha superado el 5% de cuota en el sector de fondos de inversión de derecho español.

Expansión, Sabadell Inversión ha logrado una posición destacada al quedar sus carteras clasificadas en el primer puesto entre las carteras agresivas, con una rentabilidad acumulada del 14,5% en 2014, y en el segundo puesto entre las carteras conservadoras, con una rentabilidad acumulada del 6,6%. En esta edición han participado un total de dieciséis gestoras, entre las que figuran tanto las mejores gestoras españolas como las más destacadas gestoras internacionales.

El primer objetivo de la Dirección de Inversión, Producto y Análisis es preservar el alto nivel de acierto en las recomendaciones de análisis sobre las acciones cotizadas emitidas por empresas europeas y sobre los instrumentos de deuda pública y privada.

| | 2014 | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Patrimonio gestionado (en millones de euros) | 9.952,6 | 6.356,7 | 4.443,2 | 4.203,3 | 4.312,4 | 5.609,6 | 5.844,5 | 9.102,4 |
| Cuota de mercado (%) | 5,11 | 4,13 | 3,63 | 3,29 | 3,12 | 3,44 | 3,49 | 3,81 |

T5 Fondos de inversión de derecho español

Tesorería y Mercado de Capitales

El Banco Central Europeo ha llevado en 2014 sus tipos de interés oficiales a los mínimos históricos en los que se encuentran, lo que ha marcado y condicionado buena parte del entorno, las oportunidades de negocio y la operatividad en los mercados financieros.

No obstante, la incipiente recuperación de la actividad económica, estimulada por el comercio exterior, y el foco en la materialización de las acciones comerciales planificadas para Tesorería y Mercado de Capitales dentro del plan de negocio Triple, han permitido la consecución de los objetivos proyectados para este ejercicio.

Así, el Banco ha reafirmado su presencia en el mercado de capitales, con unos niveles de demanda que han constatado el reconocimiento de la capacidad de la entidad y su posición en el mercado. El Banco ha participado activamente en la emisión de 1.600 millones de deuda pública a diez años de la Comunidad de Madrid y en emisiones del segmento de *high yield* por un montante nominal total de 1.620 millones de euros.

En el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), del que el Banco es miembro y asesor registrado, la entidad ha estado presente en la originación y coordinación de dos nuevas emisiones de bonos, Tecnocom y Grupo Ortíz, con unos nominales de 35 y 50 millones de euros, respectivamente, y en el programa de emisión de pagarés de Copasa de 20 millones.

En cuanto al desarrollo de las iniciativas comerciales previstas, ha destacado la dirigida a casi cuatro mil

clientes con el objetivo de potenciar la transaccionalidad en divisas, y el crecimiento del 78% del *stock* de productos de Inversión Estructurada, un máximo histórico. En lo que respecta al desarrollo de la base de clientes internacionales, se han planificado acciones con más de 200 nuevos clientes radicados en diecisiete países. Por su parte, las actividades y operativas en *trading* han estado encaminadas a la gestión de la liquidez y a la proactividad en la gestión de la cartera de renta fija, así como en la destacada operativa de divisas inducida por las órdenes de los clientes.

Los principales ejes de actuación para el próximo 2015 serán completar el despliegue y desarrollar las iniciativas en curso para potenciar la contratación y rotación de productos y su transaccionalidad.

El Grupo Banco Sabadell ha conseguido mantener su posición como segundo bróker del mercado.

2014 ha sido un año de crecimiento de volumen de contratación de renta variable generalizado en el mercado y ha supuesto la recuperación, en cierta medida, del negocio de contratación y custodia correspondiente a clientes no residentes institucionales, muy reducido en los últimos años. Esto ha conllevado un incremento del negocio de brókers globales frente a los locales.

El Banco ha conseguido mantener su posicionamiento como segundo bróker del mercado (según el informe de efectivos contratados por miembro, de la Sociedad de Bolsas), superando ligeramente la cuota de 2013 hasta un 10%.

Por otro lado, en este ejercicio, el Banco ha realizado diversas actuaciones enfocadas a mejorar su posicionamiento en el negocio *retail* o minorista, entre las que destacan el lanzamiento de Sabadell eBolsa, cuyo objetivo es conseguir la gestión integral de las inversiones de nuevos clientes y de las de clientes actuales, captando carteras de inversión para que encuentren en el Banco un excelente servicio que les acompañe durante todo el recorrido de la inversión al mejor precio del mercado.

En este sentido, y en línea con este objetivo, está previsto anticipar las iniciativas previstas en el plan de negocio Triple y, en especial, las relativas al lanzamiento de nuevos productos.

En millones de euros

| | 2014 | 2013 | 2012 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|
| Volumen de mercado | 1.767.740 | 1.406.526 | 1.397.358 |
| Volumen BS | 352.596 | 267.266 | 176.538 |
| Cuota (en porcentaje) | 10,0 | 9,5 | 6,3 |

T6 Contratación de valores
(volumen de mercado)

Se consolida la tendencia de reducción de morosidad y se modera el crecimiento del balance inmobiliario.

En miles de euros

T7 Transformación de Activos

| | 2014 | 2013 | % 14/13 |
|--|------------------|--------------------|----------------|
| Margen de intereses | (11.192) | 42.085 | (126,6) |
| Comisiones netas | (659) | (2.826) | (76,7) |
| Otros ingresos | 15.228 | (6.972) | (318,4) |
| Margen bruto | 3.377 | 32.287 | (89,5) |
| Gastos de explotación | (135.824) | (193.726) | (29,9) |
| Margen de explotación | (132.447) | (161.439) | (18,0) |
| Dotaciones de provisiones (neto) | (1.469) | (301) | 388,0 |
| Pérdidas por deterioro de activos | (143.512) | (362.215) | (60,4) |
| Otros resultados | (720.044) | (520.861) | 38,2 |
| Resultado antes de impuestos | (997.472) | (1.044.816) | (4,5) |
| Ratios (%) | | | |
| ROE (beneficio sobre recursos propios medios) | (39,3) | (39,9) | |
| Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto) | — | — | |
| Ratio de morosidad | 61,9 | 56,0 | |
| Ratio de cobertura de dudosos | 49,8 | 50,8 | |
| Volúmenes de clientes (millones de euros) | | | |
| Inversión crediticia | 14.989 | 18.894 | (20,7) |
| Recursos | 484 | 466 | 3,9 |
| Activos inmobiliarios (brutos) | 14.601 | 12.361 | 18,1 |
| Otros datos | | | |
| Empleados y empleadas | 668 | 807 | (17,2) |
| Oficinas nacionales | — | — | — |

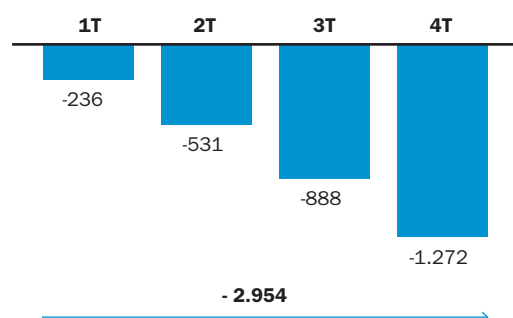
El Grupo ha ido evolucionando su modelo de gestión de activos inmobiliarios y en mora desde 2012. A finales de 2014, el Grupo ha segregado la actividad de gestión de activos en dos ámbitos, Transformación de Activos de Banco Sabadell y Solvia. La Dirección de Transformación de Activos se focaliza en mantener una visión integrada del balance inmobiliario del Grupo y diseñar y desarrollar la estrategia de transformación de los activos. Solvia, negocio inmobiliario, se enfoca en la prestación de servicios inmobiliarios a lo largo de todo el ciclo del producto (comercialización y *servicing* de activos, gestión patrimonial y promoción y desarrollo de suelo), sobre la cartera del Grupo y de terceros, y se posiciona como uno de los grandes operadores inmobiliarios de España.

En 2014, se ha conseguido reducir los saldos dudosos y consolidar la reducción de la morosidad (G1). La exposición inmobiliaria del Grupo se ha incrementado en menor medida que en el año anterior (el saldo de inmuebles adjudicados creció en 2013 en 1.368 millones de euros, mientras que en 2014 el incremento ha sido de 1.117 millones, un 18% inferior). Tanto las ventas minoristas como las ventas de carteras a clientes institucionales han contribuido a esta reducción. En 2014, las ventas de activos inmobiliarios han alcanzado los 2.744 millones de euros (G2), superando el objetivo fijado. Destaca el cambio de estrategia con la reducción de descuentos y la venta de inmuebles de mayor importe, lo que ha permitido reducir, al mismo tiempo, el incremento de exposición inmobiliaria del Grupo.

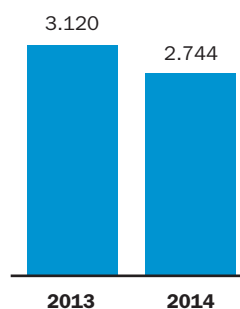
También se ha gestionado de forma activa la problemática social de la vivienda considerando la relación con personas en situación de exclusión social y manteniendo protocolos de responsabilidad social corporativa. A las 260 viviendas aportadas al Fondo Social de la Vivienda creado por el Estado el año pasado, en 2014 se han añadido 140 y se han puesto a disposición de fundaciones otras viviendas.

En cuanto a comercialización minorista, el Grupo cuenta con uno de los mejores *servicers* inmobiliarios del sector, Solvia Servicios Inmobiliarios. Solvia es el segundo portal inmobiliario de bancos y la segunda marca más reconocida en España en el sector de vivienda y construcción, con un reconocimiento de marca superior al 76% (según el *ranking* IOPE de vivienda y construcción) entre los compradores potenciales de vivienda a cierre de 2014. En noviembre de 2014, Solvia ha sido adjudicataria para prestar servicios a un porfolio de la Sareb, gracias a su capacidad demostrada en el *servicing* inmobiliario (administración de activos, comercialización, promoción y desarrollo), lo que le permitirá duplicar su volumen de actividad (en cuanto a porfolio gestionado) y generar una nueva vía de ingresos.

G1 Evolución de reducción de saldos dudosos en 2014
(En millones de euros)



G2 Ventas de inmuebles
(En millones de euros)



Sabadell América

Durante el ejercicio de 2014, el Banco ha continuado con el proyecto de consolidación de banca doméstica en el estado de Florida, a través de su filial Sabadell United Bank, con la potenciación del negocio de banca asociada y de la actividad comercial a través de la red de oficinas y mediante el desarrollo de canales alternativos de ventas y servicios y programas de mejora de eficiencia operativa.

En julio se ha completado la adquisición de JGB Bank, con sede en Miami, y se ha fusionado e integrado esta entidad en la plataforma operativa de Sabadell United Bank. De esta forma ha terminado la séptima operación corporativa del Banco en la zona en seis años, tras la adquisición de TransAtlantic Bank en 2007, la incorporación del negocio de banca privada de BBVA en 2008, la compra de Mellon United National Bank en 2010, la compra de los activos y pasivos de Lydian Private Bank en 2011, la adquisición de los activos y pasivos de la agencia de Caja de Ahorros del Mediterráneo en Miami en 2012 y la adquisición del negocio de banca privada internacional de la agencia de Lloyds TSB Bank en Miami en 2013.

Asimismo, se ha puesto en marcha Sabadell Capital en México, como primer embrión de la futura actividad bancaria en este país, a partir del momento en el que se disponga de una ficha bancaria. Sabadell Capital es una sociedad financiera de objeto múltiple (SOFOM) cuyo

objetivo es crear una cartera crediticia enfocada a los sectores de infraestructura, energía y turismo.

Banco Sabadell gestiona en Estados Unidos más de 14.400 millones de dólares en volumen de negocio (créditos, depósitos de clientes y activos de clientes fuera de balance) y mantiene 7.500 millones de dólares en activos totales, situándose como quinto Banco local en Florida por activos totales (asumiendo un combinado de Sabadell Miami Branch y Sabadell United Bank). Constituye una de las pocas entidades financieras de la zona con capacidad y experiencia para prestar todo tipo de servicios bancarios y financieros, desde los más complejos y especializados para grandes corporaciones, como operaciones de *project finance*, hasta productos para particulares, pasando por todos los productos y servicios que puedan necesitar los profesionales y las empresas de todas las dimensiones.

Durante 2015 se seguirá impulsando el crecimiento del Banco en la región en todas las líneas de negocio actualmente establecidas, así como añadiendo productos y servicios que aporten valor a los clientes. Está previsto obtener una licencia bancaria en México que permita empezar a realizar actividades como Banco en este país. Además, dentro del plan de internacionalización, se prevé la apertura de oficinas de representación en Colombia y Perú, que ayuden al crecimiento de la actividad comercial en estos países.

Banco Sabadell ha continuado su plan de crecimiento en Estados Unidos.

Otros negocios

Banco Sabadell tiene una participación de 51% en Banc-Sabadell d'Andorra, una entidad financiera constituida en el año 2000. El resto del capital social es propiedad de una base amplia de accionistas del Principado.

Al finalizar el ejercicio de 2014, el beneficio neto aportado al Grupo ha ascendido a 7,1 millones de euros, con un crecimiento regular de los recursos superior al 10% anual y un ROE del 11%.

Gestión del riesgo



Banco Sabadell cuenta con un marco estratégico de riesgos en línea con las mejores prácticas del sector financiero.

El marco estratégico de riesgos asegura el control y la gestión proactiva de los riesgos bajo un marco reforzado de gobierno corporativo.

Hitos del ejercicio

Comprehensive Assessment del Banco Central Europeo

En el mes de octubre de 2014, el Banco Central Europeo (BCE) completó la evaluación global efectuada respecto a los 128 bancos más grandes del área euro, conjuntamente con las autoridades nacionales y en estrecha cooperación, en lo que al ejercicio de resistencia se refiere, con la Autoridad Bancaria Europea (EBA).

La evaluación global (generalmente conocida como Comprehensive Assessment) fue iniciada en el mes de noviembre de 2013 y se ha constituido como un paso previo necesario a las nuevas funciones de supervisión que el BCE ha pasado a asumir un año más tarde. En este sentido, debe resaltarse que en la misma se ha cubierto una parte muy significativa de los diferentes procesos y procedimientos de los bancos examinados.

De acuerdo con los resultados publicados, 25 entidades suspendieron con unas necesidades de capital agregadas

de 25.000 millones de euros. Una vez consideradas las acciones correctivas llevadas a cabo en 2014, este déficit se vio reducido hasta 9.500 millones de euros, repartidos entre 13 entidades. En relación con los bancos españoles, todos aprobaron el test de estrés y el AQR, con la única excepción de una entidad no significativa (de acuerdo con la propia definición del BCE), para la cual se planteó una necesidad de capital, pero que fue debidamente cubierta con las acciones llevadas a cabo en la primera mitad del ejercicio de 2014.

Banco Sabadell ha sido el único Banco español al que no se le realizó ningún ajuste en su ratio de capital de partida una vez realizado el análisis de calidad de los activos (AQR). A nivel europeo, solo 15 entidades no tuvieron ajuste alguno.

En el ejercicio de estrés, Banco Sabadell alcanzó una ratio de capital (CET1) del 10,26% en el escenario base. En el escenario más adverso analizado, esta ratio se situó por encima del mínimo exigido del 5,5%, concretamente en el 8,33%. Con estas ratios se estimó un exceso de capital de

más de 1.700 millones de euros en el escenario base y de más de 2.200 millones de euros en el escenario considerado de máxima adversidad.

Los anteriores resultados no consideran el efecto de las obligaciones necesariamente convertibles, no incluidas en el ejercicio de estrés a pesar de convertir en 2015, ni incluyen todas las deducciones que contempla el nuevo marco regulatorio de Basilea III. En caso de haberse considerado, la ratio CET1 se hubiese situado en el escenario adverso en un 9,38% (incluyendo convertibles) y 8,8% (con todas las deducciones, *fully-loaded*), respectivamente.

Los administradores del Grupo consideran que estos resultados muestran el acierto del conjunto de actuaciones de capital realizadas por Banco Sabadell a lo largo de los tres últimos años, a la vez que consolidan la posición competitiva del Banco en el mercado español y son evidencia de la calidad de la gestión de los activos financieros.

Integración tecnológica y funcional de Banco Gallego y Lloyds Banking Group España

En 2014 ha concluido exitosamente tanto la integración tecnológica como la integración en la gestión del riesgo de las dos entidades absorbidas (Banco Gallego y Lloyds Banking Group España). En este sentido, los acreditados provenientes de estas entidades, así como las oficinas integradas, están amparados en el marco de gestión de riesgos del Grupo desde el ámbito tanto de admisión como de seguimiento.

Marco estratégico de riesgos (*risk appetite framework*) y fortalecimiento de la gobernanza de la función de riesgos

Durante 2014, el Grupo Banco Sabadell ha continuado reforzando su marco de gestión de riesgos incorporando mejoras que lo sitúan en línea con las mejores prácticas del sector financiero.

En este sentido, los principales hitos de este año han sido el desarrollo de un nuevo marco estratégico de riesgos (*risk appetite framework*) que asegura el control y la gestión proactiva de todos los riesgos del Grupo, así como el fortalecimiento del marco de gobernanza de la función de riesgos.

El nuevo marco estratégico de riesgos, cuya función es asegurar el control y la gestión proactiva de todos los riesgos del Grupo, se concreta, entre otros, en un *risk appetite statement*, que establece la cantidad y diversidad de riesgos que el Grupo busca y tolera para alcanzar sus objetivos de negocio, manteniendo el equilibrio entre rentabilidad y riesgo.

El marco estratégico de riesgos está amparado bajo un actualizado marco de *governance* de riesgos de acuerdo con la normativa tanto del ámbito europeo como estatal (concretamente, el Reglamento del Parlamento Europeo, CRR 575/2013, así como la Directiva CRD IV y su transposición al derecho estatal a través de la Ley 10/2014 de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades de Crédito). Así, se ha reforzado el rol supervisor de la Comisión de Riesgos, que está compuesta por miembros del Consejo de Administración no ejecutivos, y cuya función fundamental es velar por la adecuación de los riesgos asumidos por el Grupo de acuerdo con el *risk appetite statement* aprobado por el Consejo de Administración.

El Grupo Banco Sabadell sigue las pautas definidas por el Acuerdo de Capital de Basilea como principio básico que relaciona más estrechamente los requerimientos de recursos propios de las entidades con los riesgos realmente incurridos, basándose en modelos internos de medición de riesgos previa validación independiente de los mismos. Cuenta con la autorización del supervisor para utilizar sus modelos internos de empresas, promotores, proyectos de financiación especializada, entidades financieras, comercios y autónomos, préstamos hipotecarios, préstamos al consumo, créditos y tarjetas de particulares en el cálculo de los requerimientos de capital regulatorio.

Principales riesgos relevantes del marco estratégico de riesgos

Los riesgos relevantes en la gestión en Banco Sabadell son los reflejados en el gráfico G1.

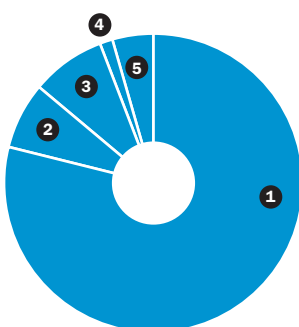
Entre estos riesgos, el más relevante en la cartera de Banco Sabadell es el de crédito (G2).

A continuación se detallan las principales características en la gestión de cada uno de estos riesgos. Se puede encontrar información ampliada al respecto en el Informe de gestión y en las cuentas anuales, que pueden consultarse en la web del Banco (www.grupobancosabadell.com).

Riesgo de crédito

El riesgo de crédito surge de la eventualidad que se generen pérdidas por incumplimiento de las obligaciones de pago por parte de los acreditados, así como pérdidas de valor por el simple deterioro de la calidad crediticia de los mismos.

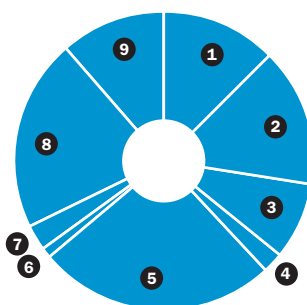
El gráfico G3 muestra la distribución del riesgo de crédito entre los distintos segmentos y carteras del Grupo.



G2

Mapa de capital por tipos de riesgo

| | |
|----------------------|-------|
| 1 Riesgo de crédito | 79,1% |
| 2 Riesgo estructural | 7,0% |
| 3 Riesgo operacional | 8,1% |
| 4 Riesgo de mercado | 1,3% |
| 5 Otros | 4,4% |



G3

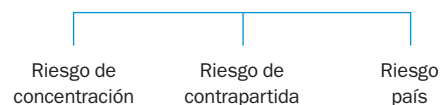
Perfil global de riesgo por carteras (distribución por exposición al riesgo de crédito) %EAD (*Exposure at default*)

| | |
|-------------------------|-------|
| 1 Grandes empresas | 12,6% |
| 2 Medianas empresas | 15,2% |
| 3 Pequeñas empresas | 8,3% |
| 4 Comercios y autónomos | 2,1% |
| 5 Hipotecas | 25,9% |
| 6 Consumo | 1,1% |
| 7 Bancos | 2,7% |
| 8 Soberanos | 20,9% |
| 9 Otros | 11,4% |

G1 Principales riesgos

1

Riesgo de crédito y concentración

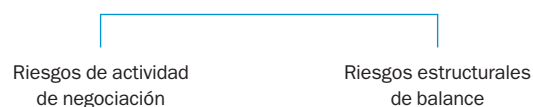


2

Riesgo de liquidez

3

Riesgo de mercado



4

Riesgo operacional



5

Riesgo fiscal

6

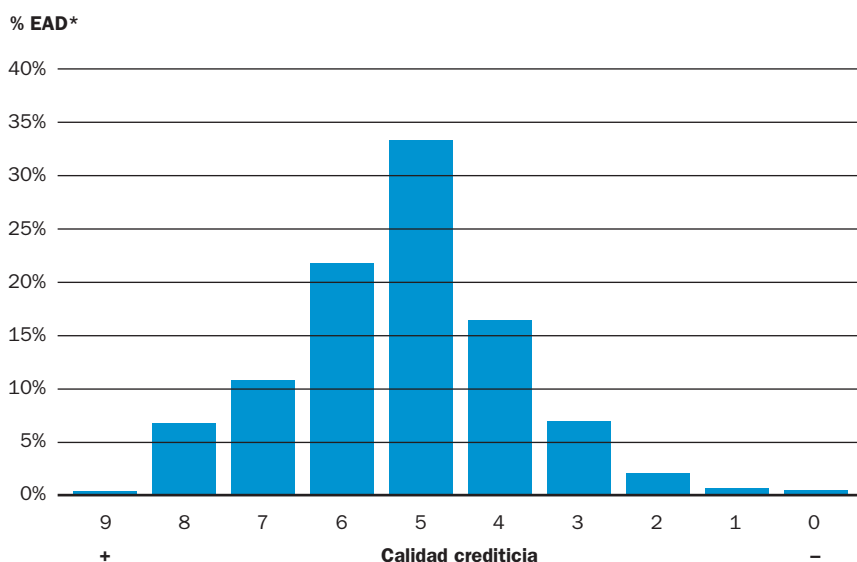
Riesgo de cumplimiento normativo

Con la finalidad de optimizar las posibilidades de negocio con cada cliente y garantizar el suficiente grado de seguridad, la responsabilidad tanto en la admisión del riesgo como en el seguimiento del mismo está compartida entre el gestor de negocio y el analista de riesgos, lo que permite una visión integral de la situación de cada cliente.

Destaca el uso de modelos internos avanzados de calificación crediticia de clientes u operaciones:

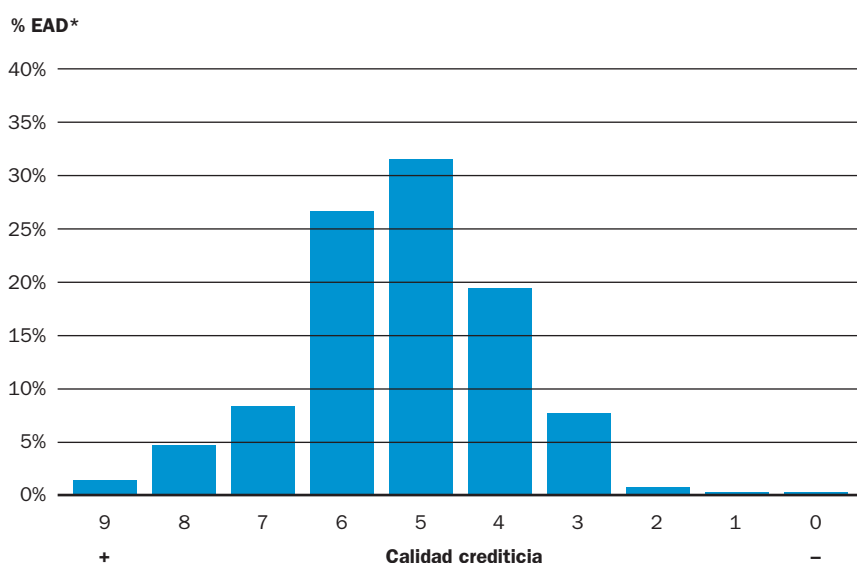
- **Rating:** los riesgos de crédito contraídos con empresas, promotores, proyectos de financiación especializada, comercios y autónomos, entidades financieras y países, son calificados mediante un sistema de rating basado en factores predictivos y la estimación interna de su probabilidad de impago (el gráfico G4 muestra la distribución de empresas en función de su *rating*).

- **Scoring:** los riesgos crediticios contraídos con particulares se califican mediante sistemas de *scoring* basados también en la modelización cuantitativa de datos estadísticos históricos, detectando los factores predictivos relevantes (el gráfico G5 muestra la distribución de particulares en función de su *scoring*).
- **Herramientas de alertas tempranas:** existen herramientas de alertas tempranas tanto para empresas como para particulares. El sistema de alertas anticipatorias permite medir de forma integrada la bondad del riesgo contraído y su traspaso a especialistas en la gestión de recobro, quienes determinan los diferentes tipos de procedimientos que conviene aplicar.



G4 Distribución por *rating* de la cartera de empresas

* EAD (*exposure at default*) exposición en el momento de impago



G5 Distribución por *scoring* de la cartera de particulares

* EAD (*exposure at default*) exposición en el momento de impago

Riesgo país

Se define el riesgo país como aquel en el que concurre en las deudas de un país globalmente consideradas por circunstancias distintas del riesgo de crédito. Se manifiesta con la eventual incapacidad de un deudor para hacer frente a sus obligaciones de pago en divisas frente a acreedores externos por no permitir el país el acceso a la divisa, no poder transferirla o por la ineficacia de las acciones legales contra el prestatario por razones de soberanía. Distribución por riesgo país (G6).

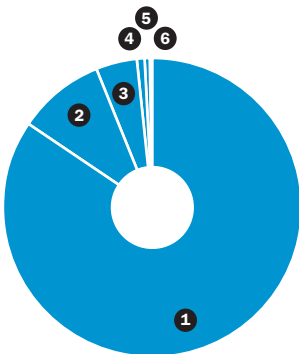
Riesgo de contrapartida

También se incluye el riesgo crediticio por operaciones en mercados financieros que es el asumido con otras entidades financieras. Proviene de la operativa financiera, tanto la de contado, en la que el importe de riesgo es comparable al nominal de la operación, como la operativa en productos derivados no contratados en mercados organizados, cuya cifra es, en la gran mayoría de casos, inferior a su notional. Distribución del riesgo de contraparte según su calificación (G7 y G8).

Riesgo de concentración

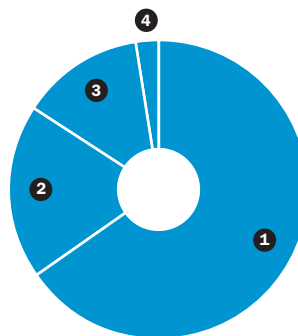
Además del riesgo de crédito, el riesgo de concentración se refiere a exposiciones con el potencial de pérdidas suficientemente grandes como para amenazar la salud financiera de una institución o la viabilidad de su actividad ordinaria.

El control y la gestión del riesgo de concentración tienen su punto de partida en la propia definición del *risk appetite statement*, que fija unos límites en cuanto a exposición en concentración tanto individual como sectorial.



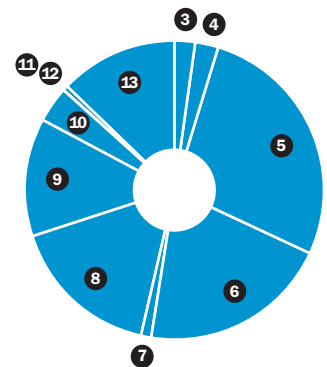
G6
Distribución geográfica del riesgo de crédito

| | |
|-----------------------|-------|
| 1 España | 84,8% |
| 2 Resto Unión Europea | 9,3% |
| 3 Norteamérica | 4,4% |
| 4 Resto del mundo | 0,9% |
| 5 Iberoamérica | 0,5% |
| 6 Resto OCDE | 0,2% |



G7
Distribución del riesgo de contrapartida por zona geográfica

| | |
|-------------------|-------|
| 1 Zona euro | 65,4% |
| 2 Resto de Europa | 19,0% |
| 3 EEUU y Canadá | 13,1% |
| 4 Resto del mundo | 2,5% |



G8
Distribución del riesgo de contrapartida por rating

| | |
|----------------|-------|
| 1 AAA / Aaa | 0,0% |
| 2 AA+ / Aa1 | 0,0% |
| 3 AA / Aa2 | 2,3% |
| 4 AA- / Aa3 | 2,4% |
| 5 A+ / A1 | 27,4% |
| 6 A / A2 | 20,4% |
| 7 A- / A3 | 1,2% |
| 8 BBB+ / Baa1 | 16,4% |
| 9 BBB / Baa2 | 12,8% |
| 10 BBB- / Baa3 | 3,8% |
| 11 BB+ / Ba1 | 0,1% |
| 12 BB / Ba2 | 0,6% |
| 13 Resto | 12,6% |

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez aparece por la posibilidad de incurrir en pérdidas debidas a la incapacidad de atender los compromisos de pago, aunque sea de forma temporal, por no disponer de activos líquidos o por no poder acceder a los mercados para obtener refinanciación a un precio razonable. Este riesgo puede derivarse por motivos sistémicos o particulares de la entidad.

La gestión del riesgo de liquidez se establece entorno al requerimiento básico de que el Grupo disponga en todo momento de una capacidad de liquidez que, como mínimo, respete los niveles establecidos tanto en el ámbito regulatorio como en el ámbito interno de gestión de riesgos.

Como política adicional, se ha determinado que la entidad disponga de un margen de reserva para cubrir necesidades de liquidez. Este margen se ha materializado en el mantenimiento de un nivel de activos líquidos elegibles como colaterales por el Banco Central Europeo para cubrir los vencimientos de la deuda emitida en los mercados de capitales en el plazo de doce meses.

Riesgo de mercado

Este riesgo surge ante la eventualidad que el valor razonable o los flujos de efectivo futuro de un instrumento financiero fluctúen por variaciones en los factores de riesgo de mercado. Puede distinguirse entre varios tipos de factores de riesgo, principalmente: tipos de interés, tipos de cambio, precios de renta variable y *spreads* crediticios.

En función de las principales actividades del Grupo que motivan este riesgo, el mismo se gestiona de una forma diferenciada:

- El generado a través de la actividad de negociación por cuenta propia dentro de la estrategia de centrar la actividad en el negocio de clientes. Proviene principalmente de las operaciones de Tesorería y Mercado de Capitales mediante los instrumentos de divisa, renta variable y renta fija, tanto al contado como mediante derivados.

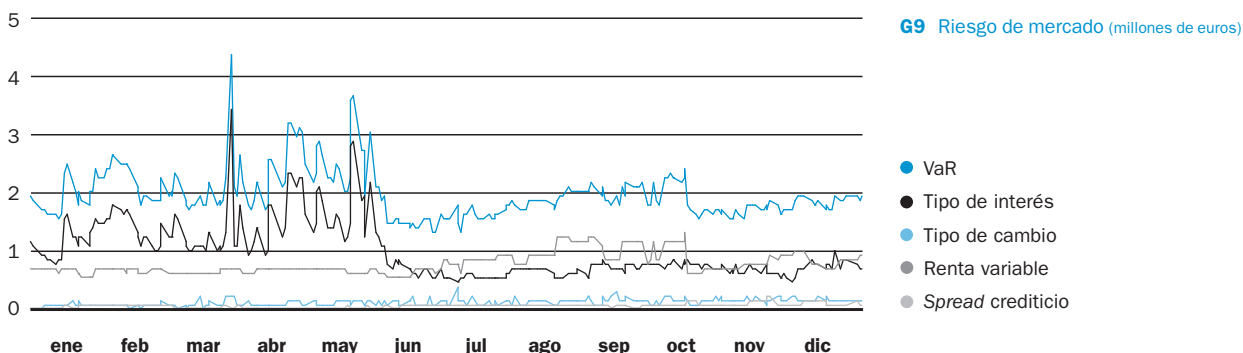
- El generado a través de la típica actividad comercial con clientes así como la actividad corporativa, denominado riesgo estructural del balance que, según la naturaleza del riesgo, puede desglosarse en riesgo de tipo de interés y tipo de cambio. Este riesgo se define como aquel que surge ante la eventualidad de incurrir en pérdidas de valor de mercado en las posiciones mantenidas en activos financieros, debido a la variación de factores de riesgo por los que se ven afectados sus precios o cotizaciones sus volatilidades o las correlaciones entre ellos (por ejemplo: renta variable, tipos de interés o tipos de cambio).

Actividad de negociación

Para la medición del riesgo de mercado se utilizan diversas herramientas, entre las que destacan:

- La metodología VaR (*value at risk*), que permite la homogeneización de los riesgos de los diferentes tipos de operaciones en los mercados financieros. El VaR proporciona una estimación de la pérdida máxima potencial esperada que presenta una posición debido a un movimiento adverso, pero posible, de alguno de los parámetros identificados que influyen en el riesgo de mercado.
- Ejercicios de simulación específicos en situaciones extremas de mercado (test de estrés), en los que se analizan diferentes escenarios históricos y teóricos extremos y el impacto que podrían tener en la cartera de negociación.

El gráfico G9 presenta la evolución a lo largo del año 2014 del VaR a un día, con un nivel de confianza del 99%, del ámbito de las actividades de mercado. En la tabla T1 se muestran los resultados del análisis del ejercicio de estrés para la cartera de tesorería.



Riesgos estructurales

Riesgo de tipo de interés

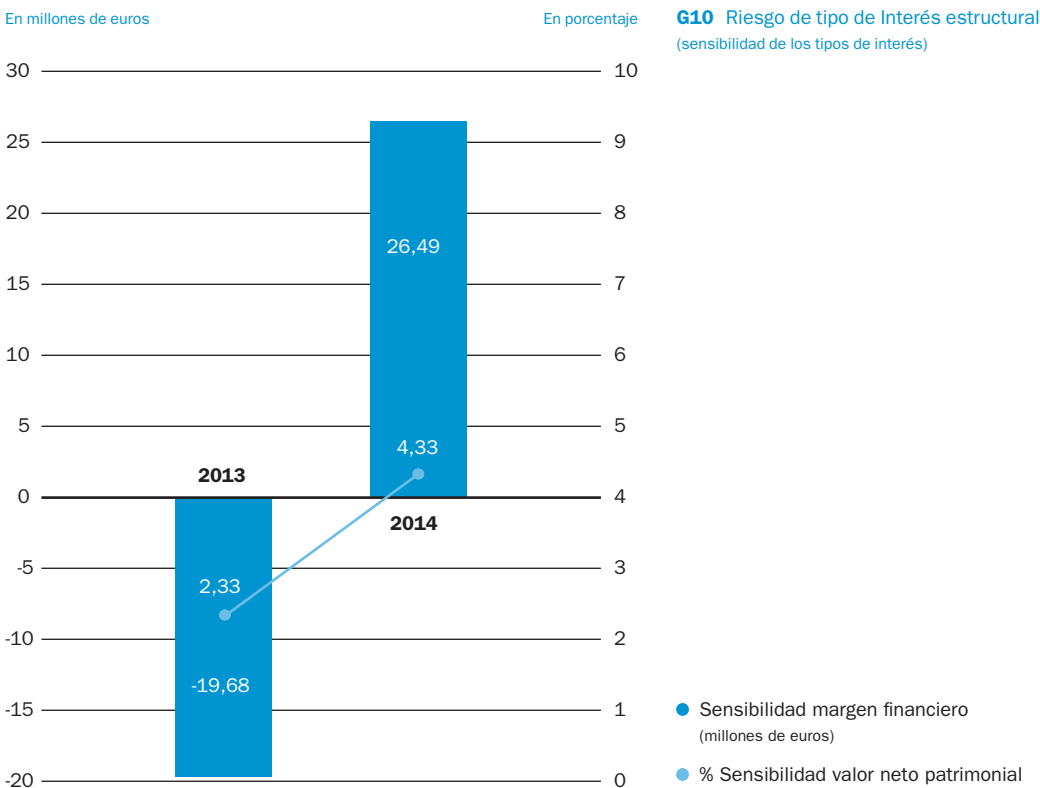
Este riesgo está causado por las variaciones de los tipos de interés, en el nivel o en la pendiente de la curva de tipos, a los que están referenciadas las posiciones de activo, pasivo o fuera de balance que, al presentar desfases temporales por plazos de depreciación o vencimiento diferentes, no se ven afectadas sincrónicamente, lo que podría repercutir en la robustez y estabilidad de los resultados.

En el gráfico G10 puede observarse tanto la sensibilidad del margen financiero como la sensibilidad del valor neto patrimonial a una variación de 100 puntos básicos de los tipos de interés.

Riesgo de tipo de cambio

El riesgo de tipo de cambio estructural surge como consecuencia de la variación de los tipos de cambio entre las distintas divisas, ante la eventualidad de que dichas variaciones puedan generar pérdidas por las inversiones financieras y por las inversiones permanentes en oficinas y filiales extranjeras.

La gestión de este riesgo se lleva a cabo de manera centralizada, siendo la Dirección de Tesorería y Mercado de Capitales y la Dirección financiera quienes tienen asignadas las funciones por delegación del COAP y este, a su vez, del Consejo de Administración. La Dirección de Riesgos financieros, Países y Bancos lleva a cabo las funciones de seguimiento de este riesgo y los límites de gestión fijados.



| Escenario | Resultado |
|-------------------------------------|-----------|
| Escenario de crisis bancaria 2008 | (1,38) |
| Escenario de stress deuda soberana | (7,74) |
| Escenario de bajada paralelo curva | (9,69) |
| Escenario de aplanamiento curva | (11,58) |
| Escenario de subida paralelo curva | 9,15 |
| Escenario de subida pendiente curva | 11,63 |

T1 Resultados del test de stress a cierre de 2014
(millones de euros)

Riesgo operacional y fiscal

El riesgo operacional se define como el riesgo de sufrir pérdidas como consecuencia de fallos o falta de adecuación de las personas, procesos, sistemas o por eventos externos imprevistos. Esta definición incluye el riesgo de modelo, el tecnológico y el reputacional (que a su vez incluye el riesgo conductual).

La Alta Dirección y el Consejo de Administración se implican directamente y de forma efectiva en la gestión de este riesgo, mediante la aprobación del marco de gestión y su implantación que propone el Comité de Riesgo Operacional, integrado por miembros de la Alta Dirección de distintas áreas funcionales de la entidad, y asegurando que regularmente se realicen auditorías sobre la aplicación del marco de gestión y la fiabilidad de la información reportada, así como las pruebas de validación interna del modelo de riesgo operacional.

Dentro del riesgo operacional, se incluye la gestión y el control de los siguientes riesgos relevantes:

- Riesgo reputacional: posibilidad de pérdidas derivadas de la publicidad negativa relacionada con prácticas y negocios de la entidad, lo que puede generar pérdida de confianza en la institución afectando a su solvencia.
- Riesgo tecnológico: posibilidad de pérdidas derivadas de la incapacidad de la infraestructura de sistemas de permitir continuar completamente con la actividad ordinaria.
- Riesgo de modelo: posibilidad de pérdidas derivadas de la toma de decisiones basada en el uso de modelos inadecuados.

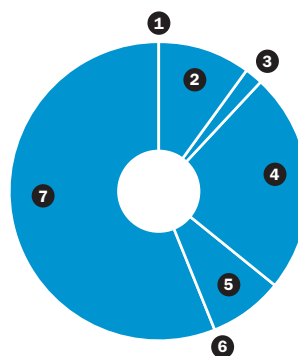
El objetivo del Grupo Banco Sabadell en materia de riesgo fiscal es asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y garantizar, al mismo tiempo, un rendimiento adecuado para los accionistas.

Riesgo de cumplimiento normativo

El riesgo de cumplimiento normativo se define como la posibilidad de incurrir en sanciones legales o administrativas, pérdidas financieras significativas o pérdidas de reputación por incumplimiento de leyes, regulaciones, normas internas y códigos de conducta aplicables a la actividad bancaria.

Uno de los aspectos esenciales de la política del Grupo Banco Sabadell, y base de su cultura organizativa, es el riguroso cumplimiento de todas las disposiciones legales. La consecución de los objetivos empresariales debe hacerse de manera compatible, en todo momento, con el cumplimiento del ordenamiento jurídico y aplicando las mejores prácticas.

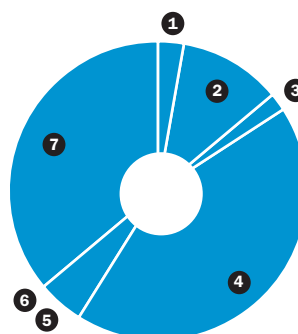
Con este objetivo, el Grupo tiene implantado un modelo de cumplimiento normativo que centraliza en la matriz la definición de políticas, procedimientos y controles y, a su vez, delega en las filiales y oficinas del exterior la



G11

Distribución de eventos de riesgo operacional por importe (12 meses)

| | | |
|---|--|-------|
| 1 | Fraude interno | 0,4% |
| 2 | Fraude externo | 9,6% |
| 3 | Relaciones laborales y seguridad en el puesto de trabajo | 1,9% |
| 4 | Clientes, productos y prácticas empresariales | 24,0% |
| 5 | Daños a activos materiales | 8,0% |
| 6 | Incidencias en el negocio y fallos en los sistemas | 0,2% |
| 7 | Ejecución, entrega y gestión de procesos | 55,9% |



G12

Distribución de eventos de riesgo operacional por importe (5 últimos años)

| | | |
|---|--|-------|
| 1 | Fraude interno | 3,0% |
| 2 | Fraude externo | 10,8% |
| 3 | Relaciones laborales y seguridad en el puesto de trabajo | 1,6% |
| 4 | Clientes, productos y prácticas empresariales | 43,0% |
| 5 | Daños a activos materiales | 5,0% |
| 6 | Incidencias en el negocio y fallos en los sistemas | 0,3% |
| 7 | Ejecución, entrega y gestión de procesos | 36,2% |

ejecución de los mismos. Es un modelo flexible, enfocado al riesgo, que se adapta a la estrategia del Grupo en cada momento y que aprovecha las sinergias.

En particular, en lo que respecta a la prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, el Grupo tiene implantadas medidas estrictas de control que abarcan tanto el proceso de identificación y conocimiento de los clientes en el momento del establecimiento de relaciones comerciales, como el seguimiento continuado de su actividad, mediante sistemas de rastreo de operativa sospechosa, de control de listas de sanciones, de análisis de desviaciones de perfiles operativos y de actualización continuada de la información y documentación relacionada con el conocimiento del cliente.

En este ámbito, en 2014 han destacado por su relevancia las actuaciones que se detallan a continuación:

- Actualización continuada de los sistemas de rastreo de operaciones sospechosas de blanqueo de capitales y de la política de aceptación y conocimiento de clientes.
- Avance en los planes de remediación diseñados para dar cumplimiento a las obligaciones impuestas por la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales.

Asimismo, en las actividades relacionadas con las restantes funciones del ámbito de Cumplimiento Normativo, en 2014 se han llevado a cabo las siguientes actuaciones:

- Ampliación y refuerzo de la transparencia en las relaciones con los clientes, tanto en la fase de comercialización de productos como en la relación contractual; publicación de comisiones, gastos e intereses efectivamente aplicados en los productos y servicios bancarios más practicados.
- Incremento de las medidas de protección al inversor con un nuevo modelo para la evaluación de la idoneidad y de la conveniencia.
- Refuerzo de la herramienta de detección de posibles prácticas de abuso de mercado con la incorporación de nuevos parámetros de riesgo con el objetivo de ajustar la generación de alertas y ampliar el patrón de posibles conductas con indicios de sospecha.
- Refuerzo de la infraestructura de control del Reglamento Interno de Conducta en el ámbito del mercado de valores.
- Impulso y seguimiento de la implantación del proyecto Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA).
- Implantación del modelo de cumplimiento normativo en las oficinas procedentes de la adquisición de activos procedentes del grupo Banco Gallego y SabadellSolbank (anteriormente Lloyds Bank España).

Responsabilidad Social Corporativa

S

Responsabilidad social corporativa (RSC)

Banco Sabadell desarrolla su negocio de forma transparente y ética. En el contexto actual, la entidad procura responder a las preocupaciones de la sociedad, asumiendo su rol como motor económico garantizando un correcto impacto en la sociedad y el medio ambiente. Todas y cada una de las personas que integran la organización son las que, con profesionalidad y rigor, participan en el proceso de transformación empresarial y contribuyen a mejorar la competitividad de la empresa, respetando los principios y políticas de responsabilidad social corporativa.

Plan director de RSC

En 2013, el Banco aprobó un Plan Director de Responsabilidad Social Corporativa, que reafirma los valores y los principios éticos de actuación de la entidad en un momento en el que es necesario evidenciar el compromiso para mantener la confianza y la credibilidad por parte de nuestros grupos de interés. El plan se articula en cinco líneas de actuación: banca responsable, empresa saludable, sostenibilidad ambiental, valor compartido y cultura de RSC que de forma transversal refuerza la importancia de la ética profesional.

En 2014, el Banco ha empezado a desarrollar los programas que responden a las líneas de actuación de su plan director de RSC. La línea de actuación de empresa saludable se explica dentro del apartado de equipo humano en principales grupos de interés.

Banca responsable

Compromiso con la ética empresarial

Para Banco Sabadell es prioritario velar por un estricto cumplimiento de la normativa legal así como de las políticas, normas internas y códigos de conducta que garantizan un comportamiento ético y responsable en toda la organización, disponiendo de diversas herramientas que se despliegan en toda la organización y alcanzan a toda la actividad del Grupo.

- Código de conducta: de aplicación general, a todas las personas que forman parte directa del Grupo, ya sea a través de un vínculo laboral o formando parte de sus órganos de gobierno.
- Reglamento interno de conducta en el ámbito del mercado de valores.
- Código de conducta para proveedores.
- Política de ética y derechos humanos.
- Política de responsabilidad social corporativa.
- Políticas en relación con los grupos de interés (accionistas e inversores, clientes, proveedores, recursos humanos, medio ambiente y acción social).
- Plan de igualdad efectiva entre mujeres y hombres en Banco Sabadell.
- Código de uso de las redes sociales.
- Adhesión a AUTOCONTROL (Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercial)
- Adhesión al Código de Buenas Prácticas Bancarias.

El Banco tiene constituido un Comité de Ética Corporativa, compuesto por un presidente y cinco vocales, todos ellos designados por el Consejo de Administración, que asesora al propio consejo en la adopción de políticas de RSC. Toda la plantilla puede además dirigirse de manera confidencial al Comité de Ética Corporativa, a través de una dirección de correo electrónico, para cualquier cuestión relativa al ejercicio de la ética empresarial en la organización.

Compromiso con la sociedad

Banco Sabadell asume una función en la sociedad, siendo parte en la generación de empleo y en la financiación a personas y proyectos empresariales. Todo ello contribuye a crear riqueza en la economía española en un marco de crecimiento sostenible. En 2014, Banco Sabadell ha mantenido 17.529 empleos directos y ha dedicado más de 1.202 millones de euros a salarios y cotizaciones. Se han contratado bienes y servicios por valor de 2.037 millones de euros (T8).

Gestión social de la vivienda

Durante 2014, el Banco ha reiterado su compromiso al Código de Buenas Prácticas Bancarias para limitar los efectos del endeudamiento y facilitar la recuperación de los deudores en riesgos de exclusión social. En este marco, el Banco suscribió las modificaciones del convenio de Fondo Social de la Vivienda que preveían la ampliación de los criterios de acceso a las viviendas del Fondo Social y la posibilidad de incluir en el perímetro del fondo los alquileres sociales formalizados con los procedentes de daciones o adjudicaciones.

También ha establecido medidas para evitar que aquellos que se encuentren en riesgo de exclusión social pierdan su vivienda habitual.

En caso de impago del préstamo hipotecario, el Banco busca posibles soluciones con el cliente con el objetivo de ayudarle a afrontar dificultades transitorias y evitar la ejecución del préstamo hipotecario. En la medida de lo posible, el Banco propone al cliente adaptar las condiciones de su préstamo hipotecario a su capacidad de pago. Se realizan ampliación de plazos, se establecen períodos de carencia o revisiones del tipo de interés. Por otra parte, se han realizado 2.706 daciones en pago como forma de cancelación de la deuda por un importe de 460 millones de euros.

En los casos de procedimiento de ejecución hipotecaria, el Banco no realiza ningún lanzamiento forzoso. El 84% de las entregas judiciales de viviendas afectaron a inmuebles ya desocupados. En el resto y en los casos de familias en riesgo de exclusión social, el Banco estudia con los ocupantes, la solución más adecuada a fin de evitar el lanzamiento forzoso. El Banco ofrece al cliente la posibilidad de permanecer en su vivienda u otra, pagando un alquiler social.

Se ha reforzado el compromiso con el convenio del Fondo Social de la Vivienda incrementando el parque de viviendas cedidas de 260 a 400, con lo que se ha dado cobertura a 286 municipios distintos de todo el territorio nacional, y se cerró el año con una ocupación del 84%.

| | 2014 | 2013 |
|--|------------------|------------------|
| Valor económico directo creado (en miles de euros) | 5.037.474 | 4.020.687 |
| Ventas netas más ingresos procedentes de inversiones financieras y venta de activos (incluye margen bruto más plusvalías por venta de activos) | 5.037.474 | 4.020.687 |
| Valor económico directo distribuido (en miles de euros) | 3.448.361 | 2.567.217 |
| Pagos a proveedores | 2.036.626 | 1.267.452 |
| Gastos de personal (incluye contribuciones sociales) | 1.202.604 | 1.135.175 |
| Impuestos de sociedades y tributos (*) | 209.131 | 160.260 |
| Inversión en acción social y cultural | 5.492 | 4.330 |
| Valor económico retenido (en miles de euros) | 1.589.113 | 1.453.470 |
| Otros datos relevantes | | |
| Clientes (en millones) | 6,4 | 6,5 |
| Accionistas | 231.481 | 262.589 |
| Oficinas nacionales | 2.267 | 2.418 |
| Empleados | 17.529 | 18.077 |

(*) El ejercicio 2013 está reexpresado en virtud de la aplicación anticipada de la CINIIF 21.

Además, el Banco ha cedido 92 inmuebles a 49 instituciones y fundaciones distintas sin ánimo de lucro y orientadas a prestar soporte y servicio a los colectivos sociales más desfavorecidos.

El Grupo Banco Sabadell tiene 3.494 viviendas en alquiler social a clientes con dificultades económicas que proceden de un procedimiento de ejecución hipotecaria, de una dación en pago o de una situación de ocupación irregular.

Se mantienen canales de comunicación habituales con mediadores institucionales o sociales (Cáritas, ICAV, Ofideute, Servicios sociales locales, etc.), con Plataformas de Afectados por la Hipoteca y Administraciones públicas. Banco Sabadell forma parte de la mesa de desahucios creada por el gobierno de la Generalitat a instancias del Parlament de Catalunya.

Transparencia con los clientes

Uno de los programas de actuación en materia de banca responsable es el de transparencia con los clientes. El Banco está adherido a Autocontrol (Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercial) desde 2010 asumiendo así el compromiso de ofrecer una publicidad responsable que garantiza el ajuste de información, contratación y características operativas a la normativa legal vigente.

Educación financiera

Otro de los programas del Banco en materia de Banca responsable es el de la Educación financiera. Banco Sabadell se adhirió en 2011 al convenio suscrito entre la AEB, la CNMV y el Banco de España para el desarrollo de actuaciones en el marco del Plan Nacional de Educación

financiera, con el objetivo de mejorar la cultura financiera de los ciudadanos.

Banco Sabadell también ha desarrollado otras iniciativas en educación financiera para los más pequeños (en el portal web <http://paraquesirveeldinero.com/>), para los jóvenes en edad escolar (profesionales en activo y jubilados del Grupo están participando como voluntarios en un proyecto pionero en España de Educación financiera en las Escuelas de Cataluña (EFEC), liderado por el Instituto de Estudios financieros), para ayudar a gestionar la economía doméstica (herramienta *online* finanzas Personales en BS Online) y para pymes (con el programa Exportar para Crecer se ofrece al tejido empresarial varios mecanismos y herramientas para el apoyo al comercio exterior).

Con el objetivo de general reflexión, Banco Sabadell lanzó en 2013 la campaña “¿Cuánto vamos a vivir?”, que gira en torno a cuatro conferencias íntegras (que se pueden visionar en www.bancosabadell.com/futuro), en las que cuatro científicos de reconocido prestigio responden esta pregunta. Los científicos exponen los motivos por los que la esperanza de vida de los españoles se incrementará de forma notable en el futuro y, ante este escenario, Banco Sabadell invita al espectador a reflexionar sobre la necesidad de contar con un plan de ahorro para la jubilación.

Sostenibilidad ambiental

Cuidamos del futuro, también en términos de sostenibilidad. Por ello, Banco Sabadell dispone de una política ambiental y promueve el compromiso global con el medio ambiente. La política ambiental del Banco es minimizar los posibles impactos ambientales derivados de procesos,

instalaciones y servicios, gestionar adecuadamente los riesgos y las oportunidades ambientales inherentes al negocio, y promover el compromiso global. El Banco está adherido a varias iniciativas globales entre las que figura su adhesión a los Principios de Ecuador y al Carbon Disclosure Project (CDP).

Banco Sabadell impulsa el desarrollo de un modelo energético más sostenible a través de la inversión directa y la financiación de proyectos de energía renovable (financiación a la que ha destinado 141 millones de euros en 2014), invirtiendo en el capital de proyectos de generación energética mediante fuentes renovables y asesorando en proyectos de este tipo. También participa como ponente en los principales foros del país: Asociación Eólica Española, Asociación de Productos de Energías Renovables, etc.

Banco Sabadell dispone de un sistema de gestión ambiental (SGA) implantado en 2006 siguiendo el estándar mundial ISO 14001:2004 y certificado en seis sedes corporativas. En cuanto a la formación y sensibilización ambiental, toda la plantilla tiene a su disposición un curso de formación en línea, que han realizado de manera obligatoria los empleados de las sedes corporativas certificadas bajo la norma ISO 14001. También disponen de la guía virtual *Conéctate al medio ambiente*, donde los empleados pueden encontrar información ágil sobre su huella ecológica corporativa, el consumo de recursos o la gestión de residuos en la oficina y el centro corporativo.

Finalmente, el Banco hace partícipes a todos sus proveedores de la política ambiental del Grupo e incorpora la responsabilidad ambiental y social en su cadena de suministro mediante diferentes mecanismos. El contrato básico de Banco Sabadell con proveedores incluye cláusulas ambientales, de respeto a los derechos humanos y a los diez principios del Pacto Mundial, así como la aceptación del código de conducta para proveedores.

Valor compartido

Creación de valor compartido y Acción social y cultural
Banco Sabadell apoya el talento y el potencial transformador de las personas otorgando reconocimientos como el Premio UPF Emprèn a la iniciativa empresarial de jóvenes estudiantes, el Imagine Cultura Barcelona y el Premio ESADE Alumni & Banco Sabadell a la Mejor Start-up.

Banco Sabadell también potencia y trabaja para canalizar la capacidad innovadora de empleados, clientes y consumidores y aportar valor a la sociedad en su conjunto. En este sentido destacar el programa de alto rendimiento BStartup 10, destinado a jóvenes empresas digitales españolas con gran potencial, en el que en cada una de las diez *startups* se han invertido 100.000 euros con el objetivo de potenciar su crecimiento e internacionalización; organización de la primera *hackathon* sobre banca digital en el que el proyecto ganador, Wallabe, trata de un nuevo concepto de banca que engloba el *socialbanking* y el *socialcash*, y mantenimiento de canales para que los clientes y empleados hagan llegar sus ideas.

La política de acción social y cultural de Banco Sabadell se sustenta en el compromiso del Grupo con el

desarrollo social y con la voluntad de creación de valor. Banco Sabadell realiza acciones en este campo a través de la colaboración con la Fundación Banco Sabadell. En este sentido la Fundación ha concedido varios reconocimientos como son el Premio SabadellHerrero a la Investigación Económica y el Premio Banco Sabadell a la Investigación Biomédica.

Adhesión a iniciativas nacionales e internacionales

En los últimos años, el ejercicio de la responsabilidad social corporativa en Banco Sabadell se ha concretado en la adhesión a diversas iniciativas y en la obtención de premios y reconocimientos.

- Firmante de los diez principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción.
- Firmante de los Principios de Ecuador que determinan la incorporación de criterios sociales y ambientales en la financiación de grandes proyectos y en los préstamos corporativos.
- Integración de la RSC en la práctica empresarial siguiendo la Guía ISO 26000.
- Adhesión en la categoría de gestión de activos de los Principios de Inversión Responsable de Naciones Unidas.
- Adhesión al convenio suscrito entre la AEB, la CNMV y el Banco de España para el desarrollo de actuaciones en el marco del Plan Nacional de Educación financiera.
- Inclusión en los índices sostenibles FTSE4Good y FTSE4Good IBEX, Euronext Vigeo Europe 120 y Euronext Vigeo Eurozone 120.
- Sello de Oro del modelo de la European Foundation for Quality Management (EFQM).
- Certificación ISO 9001 vigente para el 100% de los procesos y para las actividades del Grupo financiero en España.
- Firmantes del Carbon Disclosure Project (CDP) en materia de acción contra el cambio climático y del CDP Water Disclosure. Banco Sabadell reporta públicamente sus emisiones de CO₂ desde 2009.

Ver la información y datos de RSC en la web del Banco, apartado RSC (www.grupobancosabadell.com).

Contacto

c

**Comunicación
y Relaciones Institucionales**

+34 902 030 255
BSpress@bancsabadell.com

Relación con Inversores

+34 902 030 255
InvestorRelations@bancsabadell.com

**Servicio de Relaciones
con Accionistas**

+34 937 288 882
accionista@bancsabadell.com

Servicio de Atención al Cliente

Sena, 12
Parque de actividades económicas
Can Sant Joan
08174 Sant Cugat del Valles
+ 34 902 030 255
sac@bancsabadell.com

Defensor del cliente

+ 34 914 295 661
oficina@defensorcliente.es

Direcciones territoriales

Dirección Territorial Cataluña

Av. Diagonal, 407 bis
08008 Barcelona
+34 902 030 255

Dirección Territorial Centro

Príncipe de Vergara, 125
28002 Madrid
+34 913 217 159

Dirección Territorial Este

Pintor Sorolla, 6
46002 Valencia
+34 963 984 044

Dirección Territorial Noroeste

Fruela, 11
33007 Oviedo
+34 985 968 020

Dirección Territorial Norte

Av. Libertad, 21
20004 San Sebastián
+34 943 418 298

Dirección Territorial Sur

Martínez, 11
29005 Málaga
+34 952 122 350

Banco Sabadell



Domicilio social
Plaza Sant Roc, 20
08201 Sabadell
Barcelona

Centro corporativo

Sena, 12
Parque de actividades económicas
Can Sant Joan
08174 Sant Cugat del Vallès

Información general

+34 902 323 555
info@bancsabadell.com
www.grupobancosabadell.com

 @bancosabadell
 facebook.com/bancosabadell



Este Informe anual se encuentra disponible en la web del Grupo (www.grupobancosabadell.com), donde también está el documento en su versión completa, junto a la información legal, el informe anual de gobierno corporativo, el informe de la Comisión de Auditoría y Control, e información de responsabilidad social corporativa. Si dispone de *smartphone* o tableta, puede acceder al mismo capturando el código QR desde su dispositivo.

La denominación legal del emisor es Banco de Sabadell, S.A. y la denominación comercial, Banco Sabadell. Banco Sabadell se constituyó el día 31 de diciembre de 1881, mediante escritura pública ante el notario Antonio Capdevila Gomá, por tiempo indefinido. Figura inscrito en el Registro Mercantil de Barcelona,

en el tomo 20.093, folio 1, hoja B-1561, así como en el Registro de Bancos y Banqueros del Banco de España con el número 0081. Banco de Sabadell, S.A., con NIF A08000143, tiene su domicilio social en Sabadell, plaza de Sant Roc nº 20. Banco Sabadell tiene la forma jurídica de sociedad anónima y le aplica la Ley de

Sociedades de Capital, la Ley del Mercado de Valores y sus respectivas normas de desarrollo. Su actividad está sujeta a la legislación especial para entidades de crédito y la supervisión y control de sus actuaciones corresponde al Banco de España.

Créditos

Dirección creativa

Mario Eskenazi

Diseño gráfico

Gemma Villegas

Marta Claverol

Fotografía

Elena Claverol



Este documento está impreso en papel ecológico y fabricado mediante procesos respetuosos con el medio ambiente.

Depósito legal: B-17200-2012

Portada

Ignasi Aballí

Inventario

(Monedas del mundo 2014)

2014

Vinilo sobre pared

730 x 670 cm

Colección Banco Sabadell

