

Inici de l'activitat de Banca Corporativa i Finançament Estructurat en els mercats de Colòmbia i el Perú.

Global Corporate Banking, a través de la seva presència tant en el territori espanyol com internacional en disset països més, ofereix solucions financeres i d'assessorament a grans corporacions i institucions financeres espanyoles i internacionals. Agrupa les activitats de Banca Corporativa, Finançament Estructurat i *Trade Finance & IFI*.

El 2015 ha estat un any clau per a la unitat de Global Corporate Banking, en què destaca l'inici d'activitat de Banca Corporativa i Finançament Estructurat en els mercats de Colòmbia i el Perú, alhora que també és destacable la finalització d'un primer exercici complet desenvolupant aquestes mateixes activitats en el mercat mexicà, havent tancat amb un balanç d'operacions de crèdit per valor de 969 milions d'euros en tan sols un any i mig de trajectòria. Al mercat europeu i espanyol s'han continuat reforçant els equips, amb l'aposta d'aproximar els equips especialistes a cada un dels territoris en què oferim servei a aquest segment de clients.

El 2016 es continuaran enfocant els esforços cap a la transformació i internacionalització de la nostra activitat, alhora que serà primordial executar els plans d'actuació en el marc del Pla Triple, mantenint el client com a eix central de les nostres actuacions. Així mateix, es continuarà potenciant un dels millors actius, font d'aportació de valor als nostres clients: la capacitat de col·laboració entre tots els professionals que formen part de Global Corporate Banking en les seves múltiples geografies, per unir esforços i seguir construint un gran projecte de valor per a la societat i rendible per als nostres accionistes.

Banca Corporativa

Descripció del negoci

Banca Corporativa és la unitat responsable de la gestió del segment de les grans corporacions a través de les quals oferim un model de solució global a les seves necessitats amb un equip de professionals ubicats en els centres de Madrid, Barcelona, Londres, París, Miami, Mèxic DF, Bogotá, Lima i Casablanca.

El model de negoci es basa en una relació propera i estratègica amb els clients, aportant-los solucions globals i adaptades a les seves exigències, tenint en compte per fer-ho les particularitats del seu sector d'activitat econòmica així com els mercats en què opera. Són diversos els pilars

sobre els quals pivotem l'aportació de valor: col·laboració entre els nostres equips comercials ubicats en les diferents geografies, un servei adaptat al client amb equips especialitzats en un determinat sector d'activitat econòmica i la millora contínua del *middle office* en pro de l'excel·lència de servei ofert.

Actividad y claves del ejercicio 2015

El 2015 ha estat un exercici amb un fort creixement de la inversió en el segment de les grans corporacions clients de fins a 2.419 milions d'euros en el seu conjunt, encara que lògicament amb un comportament diferent per regions (711 milions d'euros a la regió Europa, Orient Mitjà i Àfrica, per comparació als 1.708 milions d'euros a la regió Amèrica i Àsia). L'aportació a aquest creixement total per part de les grans corporacions espanyoles ha estat de 600 milions d'euros, tot i que en aquest cas també amb una distribució desigual del creixement, ja que, mentre que a Espanya creixen en 172 milions d'euros, el creixement registrat per aquests mateixos clients a través de les nostres oficines a l'exterior ha estat de 428 milions d'euros.

La proximitat als nostres clients i l'excel·lència en el servei ofert pel *middle office* ens permet registrar un gran creixement en l'operativa de finançament de circulat de les grans corporacions (23,4%).

També cal destacar en aquest exercici el creixement experimentat en productes especialitzats i amb més aportació de valor al client, que queda palès en la xifra d'ingressos registrats per l'operativa de comerç exterior (23,7%), el negoci de distribució tresoreria (162,8%) i les comissions per operacions de finançament estructurat (32,4%), fruit, en aquests casos, de més proactivitat en l'oferiment de solucions amb més nivell de sofisticació, unit a la coordinació amb els equips especialistes.

Amb vista al pròxim 2016, Banca Corporativa continuarà enfortint els pilars que es consideren font d'aportació de valor per a les grans corporacions, invertint en eines de gestió que permetin millorar la coordinació d'activitat dels equips, alhora que efectuant actuacions continuades de millora de producte i operativitat per als nostres clients en qualsevol dels mercats en què estem presents. De la mateixa manera, se seguirà amb atenció la possibilitat d'atendre nous mercats amb equips de Corporate Banking, per l'interès que ens han traslladat els nostres clients.

	2014	2015	% 15/14
Marge d'interessos	162,50	164,05	1,0
Comissions netes	24,94	25,49	2,2
Altres ingressos	11,44	7,45	(34,9)
Marge brut	198,88	196,99	(1,0)
Despeses d'explotació	(26,60)	(29,66)	11,5
Marge d'explotació	172,28	167,33	(2,9)
Pèrdues per deteriorament d'actius	(102,24)	(96,72)	(5,4)
Altres resultats	—	—	—
Resultat abans d'impostos	70,04	70,61	0,8
Ràtios (%)			
ROE (benefici sobre recursos propis mitjans)	7,1	8,4	
Eficiència (despeses generals d'administració sobre marge brut)	13,4	14,8	
Ràtio de morositat	2,5	3,2	
Ràtio de cobertura de dubtosos	64,7	65,0	
Volums de clients			
Inversió creditícia	10.798	11.702	8,4
Recursos	5.177	6.191	19,6
Valors dipositats	662	666	0,6
Altres dades			
Empleats i empleades	113	124	9,7
Oficines nacionals	2	2	—
Oficines a l'estranger	3	3	—

Finançament Estructurat

Descripció del negoci

Aquest negoci consisteix en la creació i estructuració d'operacions de finançament, tant en l'àmbit del finançament corporatiu i d'adquisicions com en *project finance*. A més del finançament bancari tradicional, també s'ha especialitzat en l'emissió de bons corporatius, i d'aquesta manera completa totes les alternatives de finançament a llarg termini per a les empreses. En finançament estructurat, Banc Sabadell disposa d'un equip amb activitat global i presència física a Madrid, Barcelona, Bilbao, Alacant, Oviedo, París, Londres, Lima, Bogotá, Miami, Nova York i Mèxic DF, amb més de vint anys d'experiència.

Activitat i claus de l'exercici de 2015

El banc ha mantingut un any més el lideratge a Espanya en operacions de finançament estructurat. Ha estat un dels bancs principals en l'originació i estructuració d'operacions per als seus clients, tant de *project finance* en sectors com infraestructures, energia, transport o hotels, com en finançament corporatiu i d'adquisicions, originant i participant en el finançament de les necessitats corporatives i d'inversió dels seus clients. Així mateix, ha dut a terme una intensa activitat de sindicació d'operacions

i efectuat compra/venda d'operacions sindicades en el mercat secundari.

Durant l'exercici de 2015, Banc Sabadell ha mantingut la seva política d'acompanyament als seus clients, i s'ha adaptat a les seves noves necessitats respecte a l'entorn macroeconòmic espanyol i internacional i d'acord amb la situació dels mercats de crèdit. Pel que fa a les principals magnituds de negoci de l'exercici de 2015, cal destacar el volum d'activitat originat, que ha estat superior a 5.000 milions d'euros en més de 200 operacions.

En l'àmbit internacional i en el marc del Pla de negoci Triple, destaca l'entrada amb èxit al mercat mexicà, mitjançant la qual s'ha participat en múltiples operacions sindicades de companyies mexicanes. Així mateix, amb l'obertura de les oficines de representació a Lima i Bogotá s'han iniciat operacions de finançament estructurat a Llatinoamèrica. Les comissions ingressades en aquests mercats, amb la resta de mercats internacionals en què opera la unitat, han representat el 36% dels ingressos del negoci de Finançament Estructurat el 2015.

En una altra de les àrees de negoci, més enllà del finançament tradicional (crèdit/préstec), s'ha consolidat l'activitat d'emissió de bons per a clients, iniciativa conjunta amb l'àrea de tresoreria que ha permès que el banc es posicioni com a entitat de referència al MARF (Mercat Alternatiu de Renda Fixa). Aquesta àrea de negoci permet poder oferir alternatives completes als clients de Banc Sabadell en l'estructuració de finançament a llarg termini. El 2015 destaca la participació activa en

diverses emissions de bons tant en el mercat espanyol com francès.

Els principals eixos d'actuació per a 2016 se centren a seguir les línies d'actuació realitzades l'exercici passat, que han permès al banc ser un referent en el mercat en operacions de finançament estructurat i avançar en la presència internacional d'acord amb la major activitat exterior que està duent a terme Banc Sabadell.

Trade Finance & International Financial Institutions

Descripció del negoci

En *Trade Finance* i *IFI*, el model de negoci es basa en dos eixos vertebrals: l'acompanyament òptim a clients empresa en el seu procés d'internacionalització en coordinació amb la xarxa d'oficines, filials i entitats participades del grup a l'estranger, i la gestió comercial del segment de clients bancs amb els quals Banc Sabadell manté acords de col·laboració (més de 3.000 entitats financeres de tot el món), que complementen la capacitat per garantir la màxima cobertura mundial als clients del grup.

Activitat i claus de l'exercici de 2015

El 2015 la missió principal del negoci de *Trade Finance* i *IFI* ha estat dirigir els recursos i desenvolupar el negoci internacional del grup per tal d'aconseguir el creixement, i assegurar la rendibilitat i determinar l'estratègia del segment client banc. S'han assolit els objectius de negoci establerts per al segon any del Pla de negoci Triple pel que fa a mercats, gestió de clients i productes.

S'han resolt més de 500 negociacions plantejades amb el segment banc de mercats internacionals relacionades amb els fluxos de negoci bilateral, i s'ha assegurat l'equilibri entre la defensa dels interessos del grup i els seus clients i la salvaguarda dels interessos comercials amb el segment banc, respectant les regles i els usos internacionalment acceptats. S'ha potenciat el negoci amb altres entitats financeres en l'àmbit internacional, d'acord amb

el model de risc, de manera que s'ha assegurat el creixement, la consolidació, la qualitat i la rendibilitat del negoci del grup en el segment banc. S'han aconseguit elevades quotes de mercat en negoci documentari rebut dels bancs corresponsals, un 30,5% en crèdits documentaris d'exportació, que han suposat un 2,4% més que el 2014, segons el trànsit d'operacions tramitades per SWIFT (G3).

El negoci de *Trade Finance* i *IFI* tanca l'exercici amb una xarxa de més de 3.000 bancs corresponsals arreu del món, la xarxa pròpia d'oficines operatives i de representació i filials i participades, així com un equip de professionals especialistes en mercats exteriors que disposen d'un coneixement geogràfic i una xarxa de contactes d'alt valor afegit per facilitar tant el flux d'operacions de comerç exterior com el tancament d'operacions d'inversió exterior. A tot això s'afegeix una organització domèstica especialitzada de proximitat (tant operativa com comercial) que juntament amb una completa gamma de productes i serveis i un elevat nivell de qualitat operativa han constituït la millor garantia per a les empreses clients del grup arreu del món.

