



M

Magnitudes relevantes de 2015	2
--------------------------------------	----------

P

Carta del presidente	4
-----------------------------	----------

G

Gobierno corporativo y Dirección General	8
---	----------

T

Plan Triple	10
--------------------	-----------

P

Plan de Transformación	14
-------------------------------	-----------

R

Mapa de ruta de la información publicada	16
---	-----------

C

Contacto	17
-----------------	-----------

Magnitudes relevantes de 2015

Beneficio atribuido

+90,6%
2015/2014

708,4M€

ROTE

7,6%

Adquisición de TSB
y aumento de la
presencia internacional



Incremento del margen de intereses

+41,7%

Disminución de la ratio de mora

-4,95%

Clientes

Millones de clientes

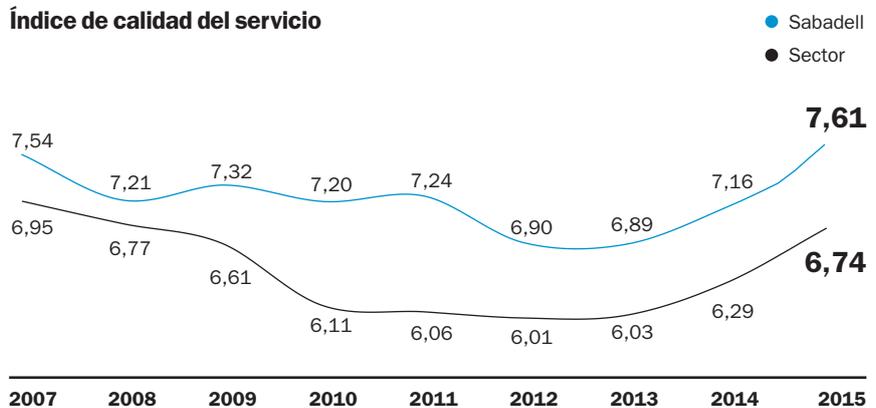
+78,1%
2015/2014

11,4

Oficinas

2.873

Índice de calidad del servicio



Fuente: STIGA, EQUOS RCB Análisis de calidad objetiva en redes comerciales bancarias, 4T 2015.

Senda de rentabilidad creciente y adquisición de TSB: pilares del ejercicio de 2015.

Accionistas

265.935 **+15%**
2015/2014

Rentabilidad por dividendo del 3%

Empleados

26.090 **98%**
recibieron formación

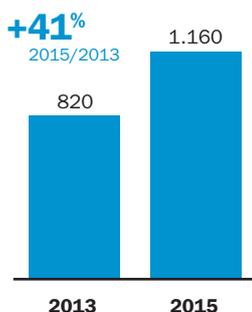
55,6% **44,4%**

Transformación

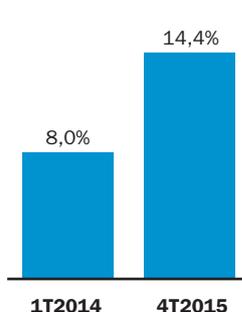
La transformación digital avanza y mejora la experiencia de cliente

Sabadell Móvil, app mejor valorada por las tiendas *online* de Google y Apple por cuarto año consecutivo

Total clientes mobile
Miles de clientes



Clientes mobile only
% de clientes activos digitales



Impactos significativos

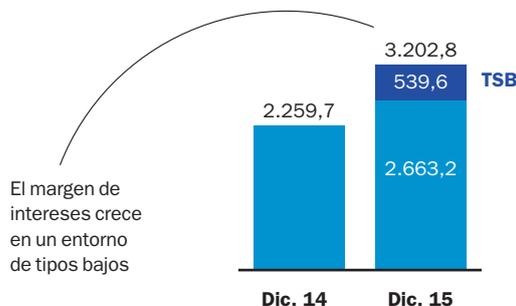


Datos financieros

Sólidos resultados
Niveles de capital en zona comfortable

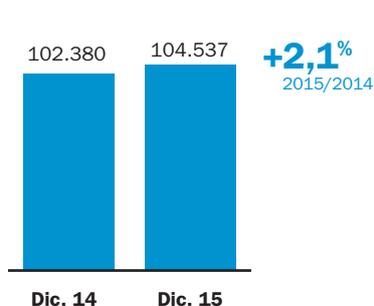
Balance	millones de euros	2015/2014
Activos totales en balance	208.628	27,7
Créditos a clientes	153.425	29,4
Recursos de clientes en balance	131.489	39,2
Recursos propios	12.275	20,1
Resultados		
Margen de intereses	3.203	41,7
Resultado atribuido	708,4	90,6
Riesgos dudosos		
Riesgos dudosos	12.344	-22,4
Ratio de cobertura (%)	53,6	4,2
Solvencia (%)		
CET1 <i>phase-in</i> por encima de lo exigido por el regulador	11,5 (>9,25)	
CET1 <i>fully loaded</i>	11,4	
Liquidez (%)		
Ratio de créditos sobre depósitos (LTD)	106,50	

Evolución del margen de intereses
(en millones de euros)



El margen de intereses crece en un entorno de tipos bajos

Evolución del crédito, sin dudosos y ex-TSB
(en millones de euros)



Reconocimientos



Carta del presidente



Josep Ollu Creus, presidente

Distinguidos/as accionistas:

Banco Sabadell ha cerrado el ejercicio de 2015 con un importante incremento de los beneficios, una disminución sustancial del saldo de dudosos y de los activos problemáticos y un aumento del perímetro internacional del Banco tras la adquisición del banco británico TSB, cumpliendo, de esta forma, los objetivos establecidos para el segundo año del desarrollo del plan de negocio Triple 2014-2016, enfocado en la rentabilidad, la transformación y la internacionalización.

El beneficio neto atribuido al grupo ha ascendido a 708,4 millones de euros, lo que supone un incremento del 90,6% respecto al ejercicio anterior. Sin considerar TSB, el beneficio neto atribuido al grupo alcanza los 586,4 millones de euros, con un aumento, en términos comparables y frente al ejercicio de 2014, del 57,8%.

El entorno económico no ha acabado de consolidar, sin embargo, las expectativas positivas que se preveían en el ejercicio anterior y ha estado marcado por un comportamiento más inestable de los mercados financieros internacionales, unas pautas de crecimiento global todavía modestas, la caída del precio del petróleo hasta mínimos de más de una década y una compleja situación geopolítica.

En Europa, la política ha representado un importante foco de atención. En este sentido, cabe destacar las dudas generadas sobre la permanencia de Grecia en la zona euro durante la primera mitad del ejercicio y la convocatoria de un referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea tras la victoria electoral de los conservadores. En países como España y Portugal, los procesos electorales y la consiguiente configuración de Parlamentos más fragmentados han abierto también incertidumbres políticas.

A pesar de ello, en términos de actividad, la economía española ha sido capaz de mostrar una evolución sin duda positiva. El PIB ha crecido por encima del 3,0%, algo que no sucedía desde el año 2007. El bajo precio del crudo, unas favorables condiciones de financiación y el carácter neutral de la política fiscal han sido factores que han impulsado la actividad doméstica. En este contexto, el crédito dirigido a empresas y a familias ha seguido normalizándose y la calidad del mismo ha mejorado. En Estados Unidos, la economía ha mantenido unas pautas de crecimiento similares a las de 2014, mientras que en el Reino Unido la actividad ha mostrado una evolución favorable, apoyada por el buen comportamiento del mercado laboral.

En relación con la construcción europea, se ha seguido trabajando en el proceso de Unión Bancaria, con la propuesta, por parte de la Comisión Europea, de crear un Mecanismo de Garantía de Depósitos Europeo. Asimismo, la creación de la Unión del Mercado de Capitales también ha seguido progresando, con la publicación del Plan de Acción que concreta las medidas a implementar hasta 2017. La política macroprudencial ha constituido una línea de trabajo relevante en la zona euro en 2015 y ha continuado el trabajo regulatorio para incrementar la solvencia del sistema financiero. Todo ello en un contexto en el que el Banco Central Europeo ha acentuado la laxitud de su política monetaria, con la puesta en marcha de su programa de compra de activos y una nueva reducción del tipo marginal de depósito.

Banco Sabadell cierra el ejercicio con una sólida posición de capital. La ratio de capital Common Equity Tier 1 *fully loaded* se sitúa a 31 de diciembre de 2015 en el 11,4%, muy por encima de las exigencias regulatorias del 9,25%. Dicho porcentaje exigido por el regulador se sitúa entre los menores requeridos a la banca española, lo que en España sitúa en un perfil de riesgo relativamente bajo a Banco Sabadell. La ratio de Common Equity Tier 1 *phase-in* se sitúa en el 11,5% a 31 de diciembre de 2015.

Es importante destacar que las magnitudes del ejercicio de 2015 de Banco Sabadell muestran una mejora de todos sus márgenes. Una excelente gestión de los ingresos en un entorno de tipos bajos ha conllevado un incremento del margen de intereses del 41,7% frente al cierre del ejercicio anterior y del 17,9% interanual excluyendo TSB. La fortaleza del margen de intereses ha ido acompañada de un fuerte incremento de los ingresos por comisiones, un 16,5% superior al cierre del ejercicio anterior, impulsado por el aumento en la gestión de activos.

Los resultados extraordinarios por operaciones financieras derivados de la gestión de la cartera ALCO y por el fondo de comercio negativo generado en la adquisición de TSB han permitido reforzar los niveles de cobertura, con la dotación de provisiones adicionales.

Los gastos de explotación, esto es de personal y administrativos, permanecen estables a perímetro constante. El incremento del margen bruto junto con las políticas de contención de costes aplicadas han comportado, a perímetro constante, una mejora de la eficiencia.

La mayor actividad comercial en el año, tanto en particulares como en empresas, en un entorno de alta competitividad, ha seguido mejorando, lo que se refleja en el crecimiento de los volúmenes de crédito y recursos. Las cuotas de mercado siguen aumentando en todos los segmentos, manteniendo los elevados niveles de calidad de servicio al cliente. Así pues, la inversión crediticia bruta de clientes, excluyendo la adquisición temporal de activos y el saldo de activos dudosos, asciende, al cierre del ejercicio, a 140.368 millones de euros, con un incremento del 37,1% respecto al año anterior y del 2,1% sin considerar TSB. Los recursos de clientes en balance aumentan un 39,2% en el año y un 1,9% interanual excluyendo TSB.

Este contexto ha permitido aumentar la retribución al accionista que se propone a la Junta General de Accionistas, que se celebra el 31 de marzo de 2016, continuando con el sistema que se puso en marcha en el ejercicio anterior de que la parte fundamental de esta retribución se articule a través del procedimiento del *scrip dividend*, que permite al accionista elegir entre percibir la retribución en efectivo o en acciones.

Y si la rentabilidad es el primer foco estratégico del actual plan director, el segundo es la transformación del balance. Durante el ejercicio de 2015, se han conseguido importantes avances en el proceso de saneamiento del mismo. Por un lado, la ratio de morosidad del Grupo desciende de manera significativa, 495 puntos básicos, y se sitúa en el 7,79% al cierre del ejercicio. El *stock* de activos dudosos desciende a mayor ritmo de lo previsto, habiendo alcanzado una reducción de más de 5.500 millones de euros desde el inicio del Plan Triple. La cobertura del saldo de dudosos continúa mejorando, hasta situarse en el 53,64% a 31 de diciembre. El volumen de activos problemáticos se ha visto reducido en 3.180 millones de euros a lo largo del ejercicio de 2015, con una comercialización de inmuebles en balance que se mantiene a un elevado ritmo con menor descuento.

El ejercicio de 2015 ha venido marcado por la adquisición del banco británico TSB, un hito fundamental que constituye un acelerador en el proceso de internacionalización del Banco, el tercer pilar del plan estratégico. La diversificación internacional alcanzada con la adquisición de TSB mejora el perfil de riesgo de Banco Sabadell, a la vez que ofrece una oportunidad atractiva para operar en un mercado bancario con un

marco regulatorio estable, una rentabilidad atractiva y buenas perspectivas de crecimiento. TSB cuenta con una franquicia fuerte, una marca respetada, una estrategia bancaria bien definida como banco minorista, alineada con la estrategia de Banco Sabadell y con un elevado recorrido de crecimiento. El cumplimiento del actual plan de negocio, el lanzamiento de servicios digitales en el Reino Unido, la consolidación de sinergias y la próxima integración en la plataforma tecnológica de Banco Sabadell constituyen hoy las claves para incrementar las capacidades de nuestro Grupo en el Reino Unido, procesos que avanzan en línea con la planificación prevista. La experiencia del Sabadell en la banca de negocios y el segmento de las pymes es una herramienta de valor añadido para potenciar el crecimiento de servicios en dicho país.

A lo largo del año, también se ha dado un impulso destacado a nuestra presencia en Latinoamérica. Por una parte, en México, el sólido crecimiento de las operaciones de financiación en banca corporativa y financiación estructurada a través de la sociedad Sabadell Capital, ha permitido alcanzar el objetivo anual presupuestado seis meses antes de lo previsto. Asimismo, el pasado mes de agosto, obtuvimos la licencia bancaria necesaria para operar en dicho país, lo que nos permite empezar a trabajar ya en el segmento de empresas.

Adicionalmente, se han inaugurado recientemente oficinas de representación en Colombia y Perú, mercados con gran potencial de crecimiento y que constituyen un paso más en la expansión hacia nuevos mercados para acompañar a las empresas clientes del Grupo en cada país.

Banco Sabadell ha mantenido durante el ejercicio de 2015 el alto nivel de calidad y compromiso con sus clientes que ha tenido durante toda su historia, a través de una actitud transparente que genera relaciones de confianza a largo plazo. Se han llevado a cabo también grandes avances en la transformación digital, mejorando la experiencia del cliente. Todo ello constituye la base de nuestro activo reputacional, una parte esencial de la cultura de empresa de nuestro Grupo y un valor distintivo 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, la gestión del riesgo y la estrategia del Grupo. La contribución diaria, la dedicación y la 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 de 2016 centrado en materializar con éxito los objetivos marcados en el plan estratégico Triple, a la vez que trabaja ya en el diseño del plan de negocio para los ejercicios de 2017 a 2019, sobre la fortaleza de su fuente de ingresos, manteniendo al mismo tiempo los altos niveles de calidad de servicio que siempre le han caracterizado.

Josep Oliu Creus
Presidente

Gobierno corporativo y Dirección General



Jaime Guardiola Romojaro, consejero delegado

2015

Consejo de Administración

Presidente

Josep Oliu Creus (E)

Vicepresidente

José Javier Echenique Landiribar (IC)

Consejero delegado

Jaime Guardiola Romojaro (E)

Consejero director general

José Luis Negro Rodríguez (E)

Consejeros

Aurora Catá Sala (I)

Héctor María Colonques Moreno (I)

Joaquín Folch-Rusiñol Corachán (Ex)

M. Teresa Garcia-Milà Lloveras (I)

José Manuel Lara García (I)

Joan Llonch Andreu (I)

David Martínez Guzmán (D)

José Manuel Martínez Martínez (I)

José Ramón Martínez Sufrategui (I)

António Vítor Martins Monteiro (D)

David Vegara Figueras (I)

Secretario no consejero

Miquel Roca i Junyent

Vicesecretaria no consejera

María José García Beato

E Ejecutivo
IC Independiente coordinador
I Independiente
D Dominical
Ex Externo

P Presidente
S Secretario



Comisiones delegadas del Consejo

Comisión Ejecutiva

Josep Oliu Creus (P)
José Javier Echenique Landiribar
Jaime Guardiola Romojaro
José Manuel Martínez Martínez
José Luis Negro Rodríguez
David Vegara Figueras
María José García Beato (S)

Comisión de Auditoría y Control

M. Teresa Garcia-Milà Lloveras (P)
Joan Llonch Andreu
José Ramón Martínez Sufategui
Miquel Roca i Junyent (S)

Comisión de Nombramientos

Héctor María Colonques Moreno (P)
Aurora Catá Sala
José Javier Echenique Landiribar
Joaquín Folch-Rusiñol Corachán
Miquel Roca i Junyent (S)

Comisión de Retribuciones

Aurora Catá Sala (P)
Héctor María Colonques Moreno
José Javier Echenique Landiribar
Joaquín Folch-Rusiñol Corachán
María José García Beato (S)

Comisión de Riesgos

José Manuel Martínez Martínez (P)
Joan Llonch Andreu
M. Teresa Garcia-Milà Lloveras
David Vegara Figueras
María José García Beato (S)

Dirección General

Comité de Dirección General

Presidente

Josep Oliu Creus

Consejero delegado

Jaime Guardiola Romojaro

Consejero director general

José Luis Negro Rodríguez

Secretaria general

María José García Beato

Director general Financiero

Tomás Varela Muiña

Director general

de Desarrollo Corporativo

Miguel Montes Güell

Director general

Banca Comercial

Carlos Ventura Santamans

Director general de América

& Global Corporate Banking

Fernando Pérez-Hickman

Director general adjunto

de Mercados y Banca Privada

Ramón de la Riva Reina

Director general adjunto

de Transformación de Activos

y Participadas Industriales

e Inmobiliarias

Enric Rovira Masachs

Consejero delegado TSB

Paul Pester

Subdirecciones Generales

Auditoría Interna

Nuria Lázaro Rubio

Operaciones Corporativas

Joan M. Grumé Sierra

Comunicación y Relaciones

Institucionales

Ramon Rovira Pol

Recursos Humanos

Javier Vela Hernández

Gestión de Riesgos

Rafael José García Nauffal

Asesoría Jurídica

Gonzalo Baretino Coloma

Gestión Financiera

Sergio Palavecino Tomé

Organización y Servicio

Federico Rodríguez Castillo

Banca Comercial

Banca de Empresas

Eduardo Currás de Don Pablos

Marketing y Banca Minorista

Manuel Tresànchez Montaner

Bancaseguros

Silvia Ávila Rivero

Dirección Territorial Cataluña

Luis Buil Vall

Dirección Territorial Centro

Blanca Montero Corominas

Dirección Territorial Este

Jaime Matas Vallverdú

Dirección Territorial Noroeste

Pablo Junceda Moreno

Dirección Territorial Norte

Pedro E. Sánchez Sologaitua

Dirección Territorial Sur

Juan Krauel Alonso

Mercados y Banca Privada

Inversiones, Producto y Análisis

Cirus Andreu Cabot

Tesorería y Mercado de Capitales

Alfonso Ayuso Calle

B Triple

2015 ha sido el segundo año del Plan Estratégico Triple.



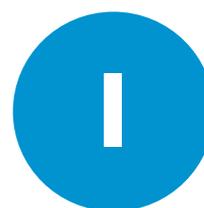
Transformación

Comercial
Del balance
Del modelo de producción



Rentabilidad

Convertir en rentable el tamaño adquirido



Internacionalización

Sentar las bases para la internacionalización del grupo
Entrada en nuevos mercados

Rentabilidad

Margen de intereses

Sabadell (ex-TSB)

+17,9%

Grupo

+41,7%

Comisiones

Sabadell (ex-TSB)

+7,4%

Grupo

+16,5%

ROTE

7,6%

Cuotas de mercado en España

● 2015
● Dic. 2014

En empresas

En particulares

Crédito a empresas

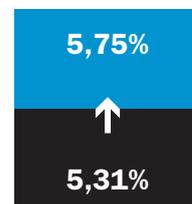
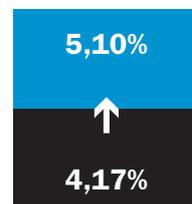
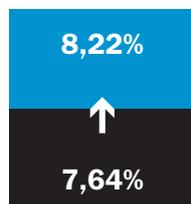
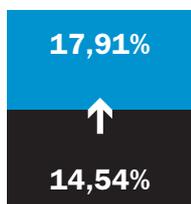
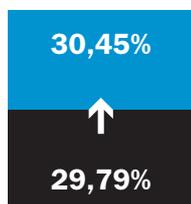
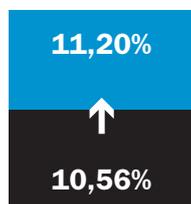
Crédito documentario

Facturación de TPV

Facturación de tarjetas de crédito

Seguros de vida

Depósitos de hogares



Transformación

Plan de Transformación

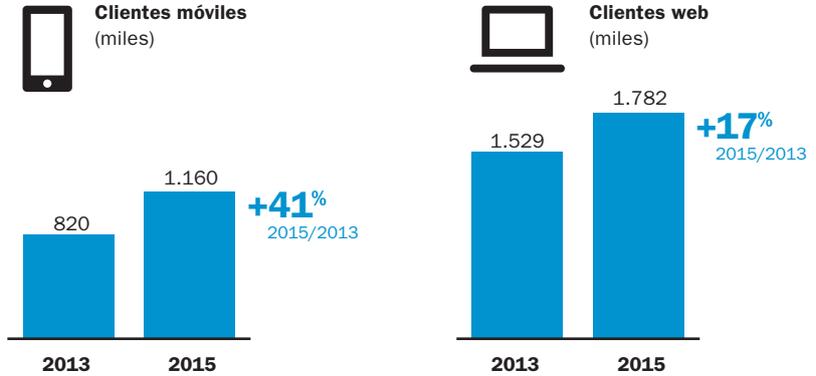
Estar donde estés



Transformación comercial

Hemos liderado la transformación digital y mejorado la experiencia de cliente (confianza, entrega de servicio, transparencia y conveniencia).

Hacia la transformación digital



Transformación del balance

Reducción del saldo dudosos
(Dic. 2013 – Dic. 2015)

5.500 M€
-22,4%

Disminución de los activos problemáticos
(Dic. 2013 – Dic. 2015)

4.500 M€
-12,8%

Venta de activos inmobiliarios
Un 16% mayor que en el ejercicio anterior y con menores descuentos

1.902 uds.

Recursos (ex-TSB)
Depósitos

+1,9%

FIM

+36,4%

Actividades crediticias
Crédito (excluyendo dudosos y TSB)

+2,1%

Hipotecas (nueva producción ex-TSB)

+39%

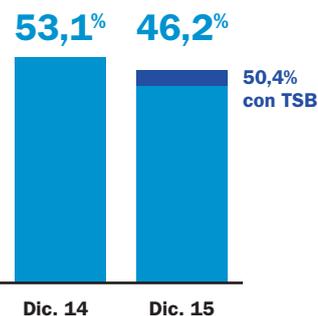
Reducción de la ratio de mora

-4,95%

Transformación del modelo de producción

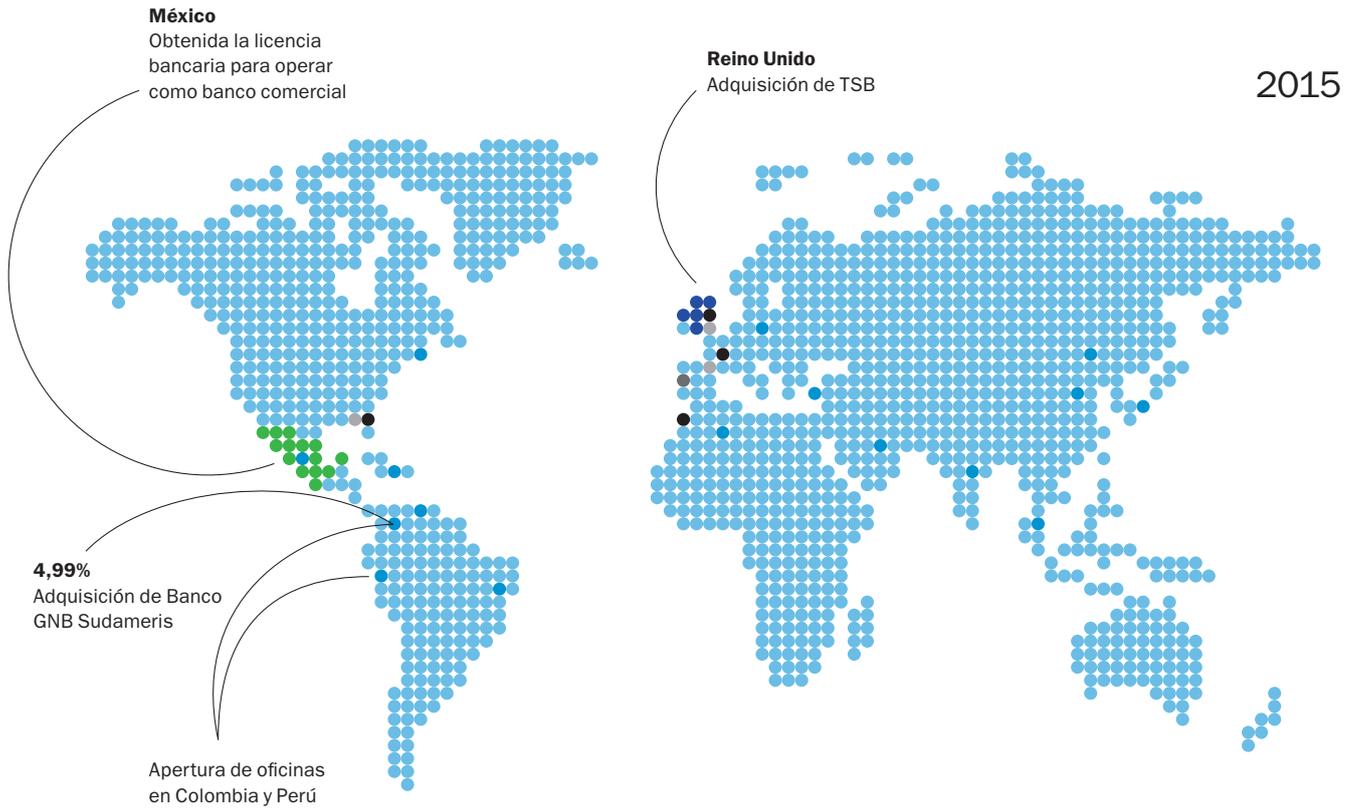
La eficiencia mejora a perímetro constante. Los costes de personal y administrativos a perímetro constante se mantienen.

Evolución de la ratio de eficiencia



La ratio de eficiencia del Grupo (ex-TSB) se sitúa en un 46,2%

Internacionalización



● **Sucursales**

- Reino Unido
- EEUU
- Francia
- Marruecos

● **Oficinas de representación**

- Argel (Argelia)
- São Paulo (Brasil)
- Pekín (China)
- Shanghái (China)

- Nueva York (EEUU)
- Dubai (EAU)
- Nueva Delhi (India)
- México DF (México)
- Varsovia (Polonia)
- Singapur (Singapur)

- Estambul (Turquía)
- Caracas (Venezuela)
- Santo Domingo (RD)
- Colombia (Bogotá)
- Perú (Lima)

● **Banking subsidiaries**

- Londres (Reino Unido)
- Andorra
- Miami (EEUU)
- México DF (México)

● **Bancos asociados**

- Portugal
- Colombia

Adquisición de TSB

TSB (TSB Banking Group PLC) ha sido adquirida por el grupo Banco Sabadell en junio de 2015 tras una oferta pública de adquisición.

Desarrolla el negocio minorista que se lleva a cabo en el Reino Unido y que incluye cuentas corrientes y de ahorro, créditos personales, tarjetas e hipotecas.

TSB dispone de un modelo de distribución multicanal a escala nacional, integrado por 614 oficinas, presentes en Inglaterra, Gales y Escocia.



Empleados

8.224

Oficinas

614

TSB es un sólido banco emergente (*challenger bank*) y posiciona a Sabadell para el futuro crecimiento en el mercado del Reino Unido.

Principales magnitudes de 2015

Aportación al margen de intereses del grupo en 6 meses

540 M€

Common Equity TIER 1

17,8%

Millones de clientes

4,8

Inversión crediticia neta

35.970 M€

Depósitos de clientes

35.249 M€

Racional de la operación

Incremento de la expansión internacional

Entrada en un mercado bancario maduro

TSB, una franquicia fuerte

Potencial positivo de sinergias

Creación de valor al accionista

Plan de Transformación



El cliente se transforma. Nosotros nos transformamos.

El entorno está cambiando... cambia la sociedad, las tecnologías y, en definitiva, los consumidores. Ello exige al banco evolucionar su modelo de negocio actual. Esta evolución pasa por ajustar el modelo de relación con nuestros clientes a base de incorporar nuevas capacidades digitales, mejorar la sistemática comercial y adecuar la red de oficinas a sus necesidades.

Transformación hacia el banco del mañana

El Plan de Transformación de Banco Sabadell es un proyecto ambicioso, un reto que impulsa nuestro compromiso de mantener una relación a largo plazo con nuestros clientes.

Con este objetivo se modifica el actual modelo de relación cliente-banco y se incrementan la productividad y eficiencia para mejorar la experiencia de los clientes.

Los 7 pilares de la transformación

1

Cercanía

Nuestros clientes deben sentirnos siempre cercanos, atentos y, sobre todo, disponibles para ser capaces de dar respuesta a sus necesidades.

Gestión activa y cita previa deben permitirnos orientar al cliente, junto con disponibilidad horaria a su conveniencia y fácil acceso a nuestros gestores. Mediante nuevas herramientas, el gestor va a realizar la operativa propia de la oficina donde el cliente desee.

2

Transparencia

En la relación con nuestros clientes, debemos comunicarnos de forma clara y sencilla para conseguir su confianza.

Seguimos mejorando y simplificando nuestros documentos de contratación y abriendo áreas de documentación en la parte privada de la web (como e-documentos), en la que se puede firmar la documentación y realizar un seguimiento del estado de algunas operaciones.

3

Flexibilidad

Adaptarnos al entorno y a las necesidades de nuestros clientes construyendo una relación a largo plazo.

Demostrada nuestra capacidad de integrar distintas culturas de trabajo (dieciséis en catorce años), estamos flexibilizando nuestros protocolos de formalización de operaciones para rebajar el tiempo de aprobación de solicitudes de concesión de crédito hipotecario. Hemos incorporado la Firma digital, adaptando el proceso de operativa *online* para que el cliente opere desde Internet de forma segura, rápida y fácil.

4

Excelencia

Voluntad de ofrecer un servicio inmejorable en todo momento, mediante la proactividad y el compromiso para superar las expectativas del cliente, será en lo que vamos a diferenciarnos.

Con el Plan de Desarrollo Comercial (que unifica la sistemática comercial), el Plan Compromiso Empresas (capacidad de acordar, por escrito, las necesidades financieras de una empresa y compromiso de dar respuesta a cualquier solicitud de crédito en siete días laborales) y Sabadell Móvil (nuestra app recién rediseñada y la mejor valorada del mercado por cuarto año consecutivo según Apple Store y Google Play).

5

Simplicidad

Productos fáciles de entender y cómodos de contratar, simplifican el proceso de alta de nuevos clientes, con contratos paraguas que dan de alta varios productos a la vez (Pack Cuenta Expansión) y permiten al cliente mantener una misma cuenta aun cambiando de oficina.

6

Confianza

La base de nuestra vinculación con los clientes es la relación a largo plazo, construida sobre la confianza mutua y la anticipación a sus necesidades en todo momento.

Para estar más cerca del cliente y así estrechar el vínculo y fortalecer la relación, se han desarrollado nuevos modelos de distribución de oficinas del banco; el gestor va a acompañar al cliente y va a mejorar su experiencia en todo momento, y se incrementarán los gestores especializados en Banca Personal para ofrecer un trato diferenciado al cliente.

7

Conveniencia

Conocer a nuestros clientes, saber qué necesidades tienen y cómo piensan para darles la mejor respuesta y ser así el banco que realmente les conviene.

Se ha incrementado el número de clientes que usan el canal remoto como el más conveniente de relación con el banco: más de un 50% de la contratación de servicios y productos está en BS Online y un millón de usuarios utilizan Sabadell Móvil, la app que facilita la gestión y consultas de nuestros clientes.

El Banco ha decidido apostar por la experiencia de cliente como una palanca de diferenciación competitiva.

Mapa de ruta de la información publicada



Bloque	Documento	Sección de la web
Sistema de Gobierno Corporativo		
Datos generales	Datos generales sobre el grupo	Grupo
Junta General	Reglamento, representación, información al accionista, juntas celebradas y foro electrónico de accionistas	Información accionistas e inversores_ Gobierno corporativo
Gobierno de la sociedad	Composición del Consejo de Administración y currículums, composición de las Comisiones Delegadas	Información accionistas e inversores_ Gobierno corporativo
Documentos legales	Estatutos BS, Reglamentos del Consejo, Reglamentos internos	Información accionistas e inversores_ Gobierno corporativo
Política de remuneraciones	Informe anual sobre Remuneraciones de los Consejeros	Información accionistas e inversores_ Gobierno corporativo_ Junta convocada
Informes de las comisiones	Comisiones: de Auditoría, de Nombramientos, de Retribuciones	Información accionistas e inversores_ Gobierno corporativo
Informe Anual de Gobierno Corporativo	Informe Anual de Gobierno Corporativo	Información accionistas e inversores_ Gobierno corporativo
	Información legal 2015_Cuentas anuales_ Informe de gestión	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales_ información legal
La acción		
	Cotización, capital social, datos clave, agenda del inversor y estructura del accionariado	Información accionistas e inversores_ La acción BS
	Retribución al accionista y Sabadell Dividendo Flexible	Información accionistas e inversores_ La acción BS
	<i>InfoAccionista</i>	Información accionistas e inversores_ Productos y servicios
	Informe anual_subcapítulo Accionistas	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales
Entorno económico y regulatorio		
	Informe anual_subcapítulo Entorno económico	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales
Información Financiera		
Estrategia	Informe anual_subcapítulo Plan Triple	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales
	Presentaciones de resultados (trimestral)	Información accionistas e inversores_ Información financiera
	Información legal 2015_Cuentas anuales_ Informe de gestión	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales
Evolución del balance y resultados	Informe anual_capítulo Información financiera del grupo	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales
	Información legal 2015_Cuentas anuales_ Informe de gestión	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales_ información legal
Negocios		
Datos generales	Datos generales sobre Negocios	Negocios
Descripción, datos e hitos del ejercicio	Informe anual_capítulo Negocios	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales
Datos financieros - principales negocios	Información legal 2015_Cuentas anuales_ Informe de gestión	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales_ información legal
Riesgos y Solvencia		
	Informe anual_capítulo Riesgos	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales
	Información legal 2015_Cuentas anuales_ Nota 4 y Nota 5	Información accionistas e inversores_ Información financiera_ Informes anuales_ información legal
	Informe de Relevancia Prudencial	Información accionistas e inversores_ Información financiera
Responsabilidad Social Corporativa		
	Información general	RSC
	Códigos y políticas	RSC

Comunicación y Relaciones Institucionales

+34 902 030 255
BSpress@bancsabadell.com

Relación con Inversores

The Leadenhall Building
Level 37
122 Leadenhall Street
London EC3V 4AB
+44 2071 553 853
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 Vallès
+ 34 902 030 255
sac@bancsabadell.com

Direcciones territoriales

Dirección Territorial Cataluña

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

Dirección Territorial Centro

Velázquez, 50
28001 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

Plaza de Sant Roc, 20
08201 Sabadell
Barcelona

Torre Banco Sabadell
Av. Diagonal, 407 bis
08008 Barcelona

Otros centros corporativos

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

Isabel Colbrand, 22
28050 Madrid

Información general

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

 facebook.com/bancosabadell
 @bancosabadell
 Junta General de Accionistas 2016



Este Informe anual se encuentra disponible en la web del grupo (www.grupobancosabadell.com), donde también está el documento en su versión completa, y el resto de informes y políticas corporativas. Si dispone de *smartphone* o tableta, puede acceder al mismo capturando el código QR desde su dispositivo.



Documento publicitario

Rafa Nadal **“Es bueno, en un momento dado, tener tu propio criterio.”** Estar cerca es conocerte lo suficiente para saber cuándo necesitas un consejo y, sobre todo, cuándo no. Y eso es lo que hace tu Gestor Personal de Banco Sabadell. Conoce al tuyo con el Servicio de Cita Previa en bancosabadell.com

Cerca es una conversación privada entre Rafa Nadal y John Carlin.

B Sabadell

Créditos

Dirección creativa

Mario Eskenazi

Diseño

Gemma Villegas

Fotografía

Elena Claverol

Portada

José Pedro Croft

S/t 2015

Hierro, cristal y espejo

730 x 670 cm

Colección Banco Sabadell



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

Depósito legal: B-17200-2012

