

grandes patrimonios a los que presta servicios de banca privada y gestión de patrimonios a través de su división de *wealth Management* bajo la marca Sabadell Bank & Trust.

Asimismo, ha seguido creciendo su cartera crediticia de *Commercial Real Estate*, con criterios de selección de préstamos que contribuyan a la diversificación de la cartera crediticia y aporten valor al Banco.

Al finalizar el ejercicio de 2015, Sabadell United Bank cuenta con más de 5.000 millones de dólares en activos, aproximadamente 4.200 millones de dólares en depósitos y cerca de 3.900 millones en créditos, y gestiona carteras de inversiones de clientes por un importe de cerca de 700 millones de dólares, prestando servicio a más de 36.000 clientes. Sabadell United Bank ha aportado al grupo un beneficio de cerca de 35 millones de dólares en el ejercicio 2015.

Sabadell Securities

Sabadell Securities USA, Inc. es un corredor de bolsa y asesor de inversiones en el mercado de valores y está registrado como *investment advisor* ante la SEC (Securities and Exchange Commission). Sabadell Securities complementa y robustece la estrategia de consolidación del negocio Sabadell América.

Presta servicios de inversión y gestión de patrimonios a clientes de banca comercial, banca personal, banca corporativa y banca privada. Su estrategia de negocio

se orienta a satisfacer las necesidades financieras de sus clientes, mediante asesoramiento de inversiones en el mercado de capitales.

Sabadell Securities es miembro de la FINRA (Financial Industry Regulatory Authority) y la SIPC (Securities Investor Protection Corporation) y utiliza los servicios de Pershing LLC, filial de The Bank of New York Mellon, para la compensación, la custodia y los servicios administrativos.

México

En 2015, se ha consolidado la operación de Sabadell Capital (Sociedad Financiera de Objeto Múltiple o SOFOM). La cartera crediticia de esta sociedad está enfocada a los sectores de infraestructura, energía, industria y turismo.

Durante el año, los créditos aumentaron más de 125%, superando los 1.000 millones de dólares. En su primer año operativo completo, Sabadell Capital ha logrado un resultado antes de impuestos de más de 5 millones de dólares.

Adicionalmente, en agosto de 2015 del mismo año se obtuvo una licencia bancaria en México para Banco Sabadell Institución de Banca Múltiple, con el objetivo de iniciar la actividad bancaria en 2016, empezando a captar depósitos y otorgar créditos a clientes que complementen y diversifiquen el negocio actual de Sabadell Capital en el territorio.

Transformación de Activos

Significativa reducción de los activos problemáticos. Se acelera la bajada de la morosidad y mejora la tendencia de los activos en balance.

Descripción del negocio

Transformación de Activos gestiona de forma transversal el riesgo irregular y la exposición inmobiliaria, además de establecer e implementar la estrategia de participadas inmobiliarias, entre las que destaca Solvia.

En lo referente a riesgo irregular y exposición inmobiliaria, se focaliza en desarrollar la estrategia de transformación de activos y en integrar la visión global del balance inmobiliario del grupo con el objetivo de maximizar su valor.

Actividades y claves del ejercicio 2015

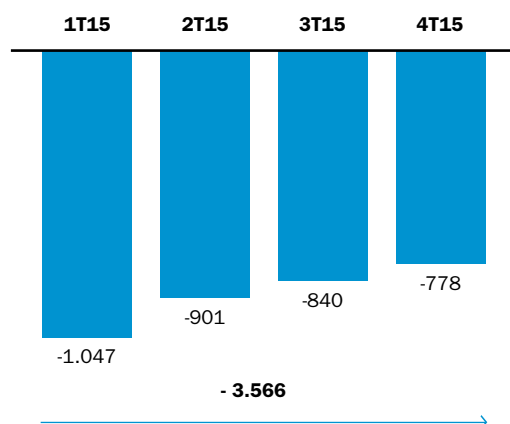
Durante el ejercicio 2015 se ha profundizado en el desarrollo de la estrategia de transformación de activos establecida en ejercicios anteriores, cuyo objetivo principal es la optimización de su valor, ya sea mediante su gestión, para maximizar el posible recorrido de valor, o mediante la desinversión, en caso de que ésta sea la alternativa óptima.

	2014	2015	% 15/14
Margen de intereses	(11,19)	(44,77)	300,1
Comisiones netas	(0,66)	(1,58)	139,4
Otros ingresos	15,23	107,85	608,1
Margen bruto	3,38	61,50	1.719,5
Gastos de explotación	(135,82)	(143,18)	5,4
Margen de explotación	(132,44)	(81,68)	(38,3)
Dotaciones de provisiones (neto)	(1,85)	(0,07)	(96,2)
Pérdidas por deterioro de activos	(407,29)	(508,45)	24,8
Otros resultados	(455,88)	(254,01)	(44,3)
Resultado antes de impuestos	(997,46)	(844,21)	(15,4)
Ratios (%)			
ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	(39,3)	(20,0)	
Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto)	—	—	
Ratio de morosidad	61,9	64,9	
Ratio de cobertura de dudosos	50,9	52,5	
Volúmenes de clientes			
Inversión crediticia	12.394	8.413	(32,1)
Recursos	484	301	(37,8)
Activos inmobiliarios (brutos)	8.848	9.234	4,4
Otros datos			
Empleados y empleadas	668	712	6,6
Oficinas	—	—	—

T10 Transformación de activos

La gestión del riesgo irregular se organiza a través de tres unidades, cada una de ellas con un cometido específico: La Dirección de Reestructuración de Crédito Corporativo se especializa en la problemática de recuperación del riesgo corporativo e inmobiliario; la Dirección de Recobro Minorista tiene como objetivo optimizar la gestión recuperatoria del riesgo minorista, con especial atención y sensibilidad por el adecuado tratamiento de los casos de exclusión social; y la Dirección de Prevención y Gestión de la Mora tiene como cometido implementar en la práctica las políticas y decisiones de transformación del riesgo irregular. Esta estructura organizativa ha demostrado su idoneidad, que se ha plasmado en la mejora continuada y progresiva de la reducción de los saldos dudosos del grupo durante los últimos ejercicios (G5).

G5 Evolución de reducción de saldos dudosos en 2015 (En millones de euros)



Sabadell Real Estate

Sabadell Real Estate es encargada de gestionar transversalmente la exposición inmobiliaria del grupo, con el objetivo claro de la reducción de la misma y la maximización de su valor. En este sentido, cabe destacar que durante los dos primeros trimestres del ejercicio se ha ralentizado el crecimiento en adjudicados, estabilizándose en el tercer y cuarto trimestre del ejercicio. Esta evolución es una señal de acercamiento al punto de inflexión, lo que supone una clara mejora respecto a la tendencia, ya positiva, observada en el ejercicio 2014. Merece especial mención

la progresión de las ventas de activos inmobiliarios, cuyo valor bruto ha alcanzado los 2.682 millones de euros, a los que hay que añadir 195 millones de euros de valor contable de inmuebles alquilados (G6), mejorando los objetivos establecidos para este ejercicio, tanto en volumen de ventas, como en el descuento aplicado a las mismas.

El grupo utiliza indistintamente el canal de comercialización minorista (a través de Solvia) y el institucional, evaluando en cada caso cuál es el que optimiza el valor, según la liquidez (o demanda) y la idoneidad para cada tipología de activos. Entre las ventas del grupo durante este ejercicio ha de destacarse, por su singularidad, las ventas de un edificio de oficinas en la calle Príncipe de Vergara de Madrid y la venta de un edificio de uso mixto en la calle Víctor Hugo en París. Del mismo modo, también ha de mencionarse la reactivación de ventas de solares, que en este ejercicio ha alcanzado un volumen de más de 182 millones de euros, lo que claramente es indicador de una recuperación de la capacidad inversora del sector promotor.

Continuando con las señales positivas, durante este ejercicio se ha visto como en el sector inmobiliario español se ha recuperado el nivel de actividad, acompañado de un crecimiento sostenido de los precios, principalmente en las comunidades de Madrid, Cataluña y en la costa mediterránea.

HIP

Ha de destacarse que durante 2015 se ha constituido Hotel Investment Partners (HIP), compañía creada para optimizar la gestión de las inversiones en actividad hotelera del grupo, con el objetivo de agilizar el control de los colaterales y poner en valor los activos gestionados, tanto los activos hoteleros que ya forman parte del balance del grupo como la deuda con subyacente hotelero, para cuyo seguimiento se ha identificado la idoneidad de conocimiento específico de este negocio, con un volumen gestionado de más de 850 millones de euros.

Solvia

Finalmente, y en lo referente a servicios inmobiliarios, Solvia constituye una de las principales plataformas de *servicing* inmobiliario. Solvia se ha consolidado en 2015 como líder en el mercado español, a lo largo de todo el ciclo inmobiliario, siendo líder en notoriedad entre los portales inmobiliarios bancarios y la tercera marca más reconocida en España en el sector de vivienda y construcción (ranking IOPE acumulado ene-oct 2015), así como la primera marca en Internet de dicho sector, cubriendo una oferta completa de servicios inmobiliarios (desde la promoción y desarrollo, pasando por la administración de activos, hasta su comercialización, fundamentalmente minorista).

Tras la adjudicación de la gestión de una de las carteras de activos inmobiliarios de SAREB en noviembre de 2014, Solvia ha sido el primer *servicer* en culminar el proceso de migración y transferencia de servicio de las carteras adjudicadas por SAREB, posicionándose como una de las primeras plataformas de gestión de España por volumen de activos gestionados, con un volumen de negocio bajo gestión de más de 20.000 millones de euros. Durante 2015 Solvia ha finalizado el proceso de *carve-out* de Banco Sabadell, erigiéndose como filial plenamente independiente y capaz de dar servicio de forma flexible, eficaz y eficiente a múltiples clientes. Durante este proceso, la compañía ha pasado de contar con 280 empleados a cierre de 2014 a cerca de 500 a cierre de 2015, a la vez que ha desarrollado y potenciado su modelo de comercialización y de servicio. En este sentido, el volumen de ventas de Solvia durante 2015 ha comenzado a crecer en diversificación, tanto en clientes como en tipología de productos vendidos, comenzando a ser relevante en el volumen de venta total las cifras aportadas por clientes ajenos al grupo Banco Sabadell.

