

	2015	2016	% 16/15
Marge d'interessos	539,62	1.050,86	94,7
Comissions netes	78,83	122,74	55,7
Altres ingressos	(3,72)	35,18	(1.045,34)
Marge brut	614,73	1.208,78	96,6
Despeses d'explotació	(493,57)	(874,55)	77,2
Marge d'explotació	121,16	334,23	175,9
Resultats i pèrdues d'actius problemàtics	(59,50)	(106,91)	79,7
Altres resultats	—	(4,43)	—
Resultat abans d'impostos	61,66	222,89	261,5
Ràtios (%)			
ROE (benefici sobre recursos propis mitjans)	5,3	7,0	—
Eficiència (despeses generals d'administració sobre marge brut)	77,9	72,6	(6,83)
Ràtio de morositat	0,6	0,5	(20,97)
Ràtio de cobertura de dubtosos	44,8	52,7	17,6
Volums de clients			
Inversió creditícia	36.062	34.447	(4,48)
Recursos	35.249	34.320	(2,64)
Altres dades			
Empleats	8.224	8.060	(1,99)
Oficines	614	587	(4,40)

Amb tipus de canvi aplicat per al 2016 en el balanç GBP 0,8562 i en compte de resultats GBP 0,8166 (mitjana de l'any).

Amb tipus de canvi aplicat per al 2015 en el balanç GBP 0,7340 i en compte de resultats GBP 0,7201 (mitjana sis últims mesos).

Per al 2015 només s'inclouen sis mesos de resultats. A l'efecte de ROE considera els seus fons propis comptables.

Global Corporate Banking

Global Corporate Banking, a través de la seva presència tant al territori espanyol com internacional en setze 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.

Banca Corporativa

Descripció del negoci

Banca Corporativa és la unitat responsable de la gestió del segment de les grans empreses, a través de la qual Banc Sabadell ofereix un model de solució global a les necessitats del client 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 pivota l'aportació de valor: col·laboració

entre els equips comercials ubicats a les diferents geographies, 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 del servei ofert.

Activitat i claus de l'exercici de 2016

El 2016 ha estat un any excel·lent per als equips de Global Corporate Banking, que, amb el desplegament d'una estratègia coordinada entre els seus equips i geographies, ha permès grans avenços per consolidar Banc Sabadell com la millor experiència en Corporate Banking per als seus clients. Els valors principals sobre els quals se sustenta el model de negoci són: el coneixement, la cobertura i coordinació, l'excel·lència de servei i els especialistes.

El coneixement del client s'articula a través d'una relació de soci estratègic amb el client, coneixent la particularitat del seu sector i entenent la seva estratègia de desenvolupament, els seus reptes més immediats o els seus mercats prioritaris. En aquest sentit, es desenvolupa un esquema de treball col·laboratiu entre els equips comercials i especialistes de Banc Sabadell que atenen el client en les diferents geographies en què aquest actua, per elaborar una proposta de servei i risc global personalitzada (Global Approach Planning).

Banc Sabadell és líder i referent a Espanya, i ocupa la primera posició en *project finance* i la quarta posició en els rànkings de MLA.*

Respecte a la cobertura i coordinació, Banc Sabadell ha ampliat els últims anys la seva presència internacional en nous mercats com ara Mèxic, el Perú i Colòmbia. Fet que permet aportar al client el coneixement i l'adaptació necessaris a les particularitats de cada mercat, així com l'acompanyament en els seus processos d'internacionalització. Així mateix, Banc Sabadell manté acords amb bancs corresponsals de tot el món (institucions financeres internacionals), cosa que permet complementar i garantir màxima cobertura mundial a les empreses clients en les seves transaccions de comerç exterior.

Excel·lència de servei global és la que tracten de donar tots els equips participants en la cadena de valor del client (des de l'equip comercial ubicat en les diferents geografi- es, passant per *back-office*, equips especialistes o assessoria, fins a equips de riscos), treballant alineats perquè el client percebi una millora contínua en el nostre afany de

recerca de l'excel·lència. Per fer-ho es disposa de múltiples indicadors que permeten monitorar l'evolució del servei: enquestes de satisfacció del client (nota 9 sobre 10 el 2016 en satisfacció global amb el gestor) i enquestes internes (nota 8,9 sobre 10 en Finançament Estructurat o nota 9,1 sobre 10 en els equips de Financial Institutions, entre d'altres).

En relació amb els equips d'especialistes de Global Corporate Banking, queda reflectit, un any més, la seva tasca en els rànkings del sector, i destaquen, entre d'altres, els equips de Finançament Estructurat, que han aconseguit que el banc sigui un dels principals en l'origi- nació i estructuració d'operacions per als seus clients en l'àmbit global (T6). Els equips d'especialistes se situen en les diferents geografies en què està present Banc Sabadell i també mantenen una intensa activitat en el mercat secun- dari a través del seu equip global especialitzat.

En milions d'euros

Posició	Mandated Lead Arranger	Import	Número	%
1	Banco de Sabadell, S.A.	656	25	12,60
2	Santander	699	23	13,40
3	CaixaBank	503	23	9,60
4	BBVA	414	19	7,90
5	Bankia	501	16	9,60
6	Banco Popular Español, S.A.	269	11	5,10
7	Banesto Banco Universal, C.A.	191	6	3,70
8	ICO	174	6	3,30
9	Liberbank, S.A.	164	5	3,10
10	BNP Paribas	254	4	4,90

T6

Projecte de financiació de préstecs MLA en l'exercici de 2016 del mercat espanyol

En milions d'euros

Posició	Mandated Lead Arranger	Import	Número	%
1	Santander	7.231	166	14,20
2	CaixaBank	5.813	133	11,40
3	BBVA	5.315	120	10,40
4	Banco de Sabadell, S.A.	2.924	110	5,70
5	Bankia	4.304	100	8,40
6	Banco Popular Español, S.A.	1.765	59	3,50
7	Bankinter	806	34	1,60
8	SG Corporate & Investment Banking	2.089	28	4,10
9	BNP Paribas	1.877	26	3,70
10	Crédit Agricole CIB	1.454	20	2,90

Préstecs sindicats MLA per activitat en l'exercici de 2016 del mercat espanyol

* Mandated Lead Arranger (bancs promotors líders).

També cal destacar en aquest negoci la innovació. L'escolta activa al client i la coordinació amb els equips de producte ofereix al banc la possibilitat d'innovar i adaptar-se a l'evolució de les necessitats del client en qualsevol dels mercats en què opera. Mostra d'això són tant els nous serveis desenvolupats com les adaptacions d'altres existents per als clients durant aquest 2016, en què destaquen, entre d'altres, el facturatge per fites, el rènting d'eficiència energètica o el *tax lease*.

Finalment, respecte a la rendibilitat, el model comercial d'estabilitat i de llarg termini amb els clients permet rendibilitzar la relació del banc amb el client i la d'aquest amb l'entitat. En aquest sentit, es disposa d'eines que permeten optimitzar el consum de capital i ser rendibles sota aquest enfocament.

Magnituds principals del negoci

El marge brut aconseguit en aquest exercici de 2016 de 214,7 milions d'euros, per aquesta unitat de negoci de Banca Corporativa, ha estat molt superior als aconseguits en l'anterior exercici –un 9% més–, en gran part a causa de l'evolució positiva del marge d'interessos, malgrat l'entorn de baixos tipus d'interès. La defensa del marge d'interessos ha estat una de les prioritats de l'exercici, que, unit a l'increment de negoci en regions amb més *spreads*, ha permès mantenir gairebé invariable aquesta línia del compte de resultats fins a l'1%.

Així mateix, les comissions netes han incrementat la seva aportació al compte de resultats aquest 2016

–55,4%–, amb una especial aportació de l'operativa que els clients realitzen fora d'Espanya, tant operativa de finançament internacional o serveis de comerç exterior realitzada des de les oficines del banc a Espanya com, sobretot, des de les oficines a l'estranger.

En el capítol de despeses, aquestes han crescut significativament, com a resposta a la necessària adequació de les nostres plataformes de servei a l'exterior d'Espanya, atès el fort creixement de negoci que estan experimentant i d'acord amb els plans de creixement futurs; les oficines a l'exterior han augmentat el volum de negoci gestionat de clients en 41,7% l'últim any i acumulen un 205,0% des de l'inici del Pla Triple. Atesa la major presència internacional del banc, les partides de despesa inclouen l'increment de personal especialista en els negocis de banca corporativa i finançament estructurat, i l'adequació de la plataforma informàtica de les oficines a l'exterior.

La xifra de provisions per morositat presenta una disminució respecte a l'exercici anterior, i la taxa de morositat amb què es tanca l'exercici de 2016 ha baixat fins al 2,0%, amb la qual cosa ha millorat en 120 punts bàsics respecte al tancament anterior.

L'augment de la gana inversora registrada aquest 2016 pels clients fora d'Espanya (per l'augment de la rendibilitat que aconsegueixen dels seus actius), unit a la capacitat del banc a l'exterior i la coordinació entre els equips, permet seguir acompanyant-los en qualsevol geografia en què pretenguin créixer. Mostra d'això és que els volums gestionats (inversió de clients i recursos) s'han incrementat en el seu conjunt, encara que a Espanya s'incrementen més les posicions de recursos, mentre que

En milions d'euros

	2015	2016	% 16/15
Marge d'interessos	164,05	162,39	(1,0)
Comissions netes	25,49	39,61	55,4
Altres ingressos	7,45	12,73	71,0
Marge brut	196,99	214,73	9,0
Despeses d'explotació	(29,66)	(37,88)	27,7
Marge d'explotació	167,33	176,85	5,7
Resultats i pèrdues d'actius problemàtics	(96,72)	(87,35)	(9,7)
Resultat abans d'impostos	70,61	89,50	26,8
Ràtios (%)			
ROE (benefici sobre recursos propis mitjans)	5,5	5,2	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	14,8	17,5	—
Ràtio de morositat	3,2	2,0	—
Ràtio de cobertura de dubtosos	65,0	76,0	—
Volums de clients			
Inversió creditícia	11.702	11.432	(2,3)
Recursos	6.191	6.431	3,9
Valors dipositats	666	2.269	241,0
Altres dades			
Empleats	124	130	4,8
Oficines nacionals	2	2	—
Oficines a l'estranger	3	3	—

T7

a les oficines a l'estranger s'incrementen tant recursos com inversió de clients.

La ràtio d'eficiència continua estant en nivells molt reduïts -17,5%- , mentre que la rendibilitat sobre el capital s'eleva fins al 7,8%, tot i l'esforç en provisions realitzades durant l'exercici (T7).

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, Bogotà, Miami, Nova York i Mèxic DF, amb més de vint anys d'experiència.

Activitat i claus de l'exercici de 2016

Durant l'exercici de 2016, Banc Sabadell ha mantingut la seva política d'acompanyament als seus clients, i s'ha adaptat a les seves noves necessitats dins de 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 2016, cal destacar el volum d'activitat originat, que ha estat superior a 5.900 milions d'euros en més de 260 operacions.

En l'àmbit internacional, destaca l'entrada amb èxit en el mercat mexicà, mitjançant la qual s'ha participat en múltiples operacions sindicades de companyies mexicanes.

Així mateix, les oficines de representació de Lima i Bogotà han iniciat operacions de finançament estructurat a Llatinoamèrica.

Les comissions ingressades en aquests mercats, juntament amb la resta de mercats internacionals en què opera la unitat, han representat el 42% dels ingressos del negoci de finançament estructurat el 2016.

Així mateix, s'ha consolidat l'activitat d'emissió de bons per a clients. Aquesta àrea de negoci, realitzada conjuntament amb l'àrea de tresoreria, permet oferir alternatives completes als clients de Banc Sabadell en l'estructuració de finançament a llarg termini. El 2016 cal destacar la participació activa en diverses emissions de bons tant en el mercat espanyol com en el francès.

Trade Finance & International Financial Institutions

Descripció del negoci

A Trade Finance & 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 2016

En el transcurs de 2016 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 institucions financeres internacionals, 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. S'han aconseguit elevades quotes de mercat en negoci documentari rebut dels bancs corresponents, un 30,3% en crèdits documentaris d'exportació, que han suposat un 1,7 % més que el 2015, segons el trànsit d'operacions tramitades per SWIFT (T8).

En percentatge

	2015	2016
Àsia est i sud	32,20	34,60
Àsia i Oceania	27,60	28,30
Àfrica	21,70	21,20
Middle East i Àsia central	29,10	28,40
Europa central i est	26,30	23,70
Europa occidental	20,90	22,20
LatAm	15,60	17,80
NAFTA i Centreamèrica	20,90	19,20
TOTAL	29,80	30,30

T8