

	2015	2016	% 16/15
Margen de intereses	539,62	1.050,86	94,7
Comisiones netas	78,83	122,74	55,7
Otros ingresos	(3,72)	35,18	(1.045,34)
Margen bruto	614,73	1.208,78	96,6
Gastos de explotación	(493,57)	(874,55)	77,2
Margen de explotación	121,16	334,23	175,9
Resultados y pérdidas de activos problemáticos	(59,50)	(106,91)	79,7
Otros resultados	—	(4,43)	—
Resultado antes de impuestos	61,66	222,89	261,5
Ratios (%)			
ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	5,3	7,0	—
Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto)	77,9	72,6	(6,83)
Ratio de morosidad	0,6	0,5	(20,97)
Ratio de cobertura de dudosos	44,8	52,7	17,6
Volúmenes de clientes			
Inversión crediticia	36.062	34.447	(4,48)
Recursos	35.249	34.320	(2,64)
Otros datos			
Empleados y empleadas	8.224	8.060	(1,99)
Oficinas	614	587	(4,40)

Con tipo de cambio aplicado para 2016 en balance GBP 0,8562 y en cuenta de resultados GBP 0,8166 (promedio del año).
Con tipo de cambio aplicado para 2015 en balance GBP 0,7340 y en cuenta de resultados GBP 0,7201 (promedio seis últimos meses).

Para 2015 sólo se incluyen 6 meses de resultados. A efectos de ROE considera sus fondos propios contables.

Global Corporate Banking

Global Corporate Banking, a través de su presencia tanto en el territorio español como internacional en 16 países más, ofrece soluciones financieras y de asesoramiento a grandes corporaciones e instituciones financieras españolas e internacionales. Agrupa las actividades de Banca Corporativa, Financiación Estructurada y *TradeFinance* e *IFI*.

Banca Corporativa

Descripción del negocio

Banca Corporativa es la unidad responsable de la gestión del segmento de las grandes empresas a través de la que Banco Sabadell ofrece un modelo de solución global a las necesidades del cliente con un equipo de profesionales ubicados en los centros de Madrid, Barcelona, Londres, París, Miami, México D.F., Bogotá, Lima y Casablanca.

El modelo de negocio se basa en una relación cercana y estratégica con los clientes, aportándoles soluciones globales y adaptadas a sus exigencias, teniendo en cuenta para ello las particularidades de su sector de actividad económica así como los mercados en los que opera. Son

varios los pilares sobre los que pivota el aporte de valor: colaboración entre los equipos comerciales ubicados en las distintas geografías, un servicio adaptado al cliente con equipos especializados en un determinado sector de actividad económica y la mejora continua del *middle office* en pro de la excelencia de servicio ofrecido.

Actividad y claves del ejercicio 2016

El 2016 ha sido un excelente año para los equipos de Global Corporate Banking que, bajo el despliegue de una estrategia coordinada entre sus equipos y geografías, ha permitido grandes avances para consolidar a Banco Sabadell como la mejor experiencia en Corporate Banking para sus clientes. Los principales valores sobre los que se sustenta el modelo de negocio son: el conocimiento, la cobertura y coordinación, la excelencia de servicio y los especialistas.

El conocimiento del cliente se articula a través de una relación de *partner* estratégico con el cliente, conociendo la particularidad de su sector y entendiendo su estrategia de desarrollo, sus retos más inmediatos o sus mercados prioritarios. Para ello se desarrolla un esquema de trabajo colaborativo entre los equipos comerciales y especialistas de Banco Sabadell que atienden al cliente en las distintas geografías en que éste actúa, para elaborar una propuesta

Banco Sabadell es líder y referente en España, ocupando la primera posición en Project Finance y la cuarta posición en los *rankings* de MLA.*

de servicio y riesgo global personalizada (Global Approach Planning).

Respecto la cobertura y coordinación, Banco Sabadell ha ampliado en los últimos años su presencia internacional en nuevos mercados como son México, Perú y Colombia. Lo que permite aportar al cliente el conocimiento y la adaptación necesaria a las particularidades de cada mercado, así como el acompañamiento en sus procesos de internacionalización. Adicionalmente, Banco Sabadell mantiene acuerdos con bancos corresponsales de todo el mundo (instituciones financieras internacionales), lo que permite complementar y garantizar máxima cobertura mundial a las empresas clientes en sus transacciones de comercio exterior.

Excelencia de servicio global es la que tratan de dar todos los equipos participantes de la cadena de valor del cliente (tanto el equipo comercial ubicado en las

diferentes geografías, pasando por *back office*, equipos especialistas, asesoría o incluso equipos de riesgos) trabajando alineados para que el cliente perciba una mejora continuada en nuestro afán de búsqueda de la excelencia. Para ello se dispone de múltiples indicadores que permiten monitorizar la evolución del servicio: encuestas de satisfacción del cliente (nota 9 sobre 10 en el 2016 en satisfacción global con el gestor) y encuestas internas (nota 8,9 sobre 10 en Financiación Estructurada o nota 9,1 sobre 10 en los equipos de Financial Institutions, entre otros).

En relación a los equipos de especialistas de Global Corporate Banking queda reflejado, un año más, su labor en los *rankings* del sector destacando, entre otros, los equipos de Financiación Estructurada, que han conseguido que el Banco sea uno de los principales en la originación y estructuración de operaciones para sus clientes a nivel global (T6). Los equipos de especialistas se sitúan

En millones de euros

Posición	Mandated Lead Arranger	Importe	Número	%
1	Banco Sabadell SA	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 SA	269	11	5,10
7	Banesto Banco Universal CA	191	6	3,70
8	ICO	174	6	3,30
9	Liberbank SA	164	5	3,10
10	BNP Paribas	254	4	4,90

T6

Proyecto de financiación de préstamos MLA en el ejercicio 2016 del mercado español

En millones de euros

Posición	Mandated Lead Arranger	Importe	Número	%
1	Santander	7.231	166	14,20
2	CaixaBank	5.813	133	11,40
3	BBVA	5.315	120	10,40
4	Banco Sabadell SA	2.924	110	5,70
5	Bankia	4.304	100	8,40
6	Banco Popular Español SA	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	Credit Agricole CIB	1.454	20	2,90

Préstamos sindicados MLA por actividad en el ejercicio 2016 del mercado español

* Mandated Lead Arranger (Bancos promotores líderes).

en las distintas geografías en las que está presente Banco Sabadell y mantienen también una intensa actividad en el mercado secundario a través de su equipo global especializado.

Cabe destacar también en este negocio la innovación. La escucha activa al cliente y coordinación con los equipos de producto nos ofrece la posibilidad de innovar y así adaptarnos a la evolución de las necesidades del cliente en cualquiera de los mercados en los que opera. Muestra de ello son tanto los nuevos servicios desarrollados como las adaptaciones de otros existentes para nuestros clientes durante este 2016, destacando entre otros el *factoring* por hitos, el *renting* de eficiencia energética o el *tax lease*.

Finalmente, respecto la rentabilidad, nuestro modelo comercial de estabilidad y de largo plazo con nuestros clientes, nos permite rentabilizar la relación con nuestro cliente y la de él con nosotros. Para ello, disponemos de herramientas que nos permiten optimizar el consumo de capital y ser rentables bajo ese enfoque.

Principales magnitudes de negocio

El margen bruto conseguido en este ejercicio 2016 de 214,7 millones de euros, por esta unidad de negocio de Banca Corporativa, ha sido muy superior a los logrados en el anterior ejercicio, un 9% más, en gran parte debido a la evolución positiva del margen de intereses, a pesar del entorno de bajos tipos de interés. La defensa del margen de intereses ha sido una de las prioridades del ejercicio que, unido al incremento de negocio en regiones con mayores

spreads, ha permitido mantener casi invariable esta línea de la cuenta de resultados hasta el 1%.

También las comisiones netas han incrementado su aportación a la cuenta de resultados en este 2016, 55,4%, con especial aportación de la operativa que nuestros clientes realizan fuera de España, tanto operativa de financiación internacional o servicios de comercio exterior realizada desde nuestras oficinas en España como, sobre todo, desde nuestras oficinas en el extranjero.

En el capítulo de gastos, estos han crecido significativamente, como respuesta a la necesaria adecuación de nuestras plataformas de servicio en el exterior de España, dado el fuerte crecimiento de negocio que están experimentando y de acuerdo a los planes de crecimiento futuros; las oficinas en el exterior han aumentado los volúmenes de negocio gestionado de clientes en 41,7% en el último año y acumulan un 205,0% desde el inicio del Plan Triple. Dada la mayor presencia internacional del Banco las partidas de gasto incluyen el incremento de personal especialista en los negocios de banca corporativa y financiación estructurada, la adecuación de la plataforma informática de las oficinas en el exterior.

La cifra de provisiones por morosidad presenta una disminución respecto el ejercicio anterior y asimismo la tasa de morosidad con la que cierra el ejercicio 2016 ha descendido hasta el 2,0%, mejorando en 120 puntos básicos con respecto al cierre anterior.

El mayor apetito inversor registrado este 2016 por los clientes fuera de España (por la mayor rentabilidad que consiguen de sus activos), unido a nuestra capacidad en el exterior y la coordinación entre nuestros equipos, nos

En millones de euros

	2015	2016	% 16/15
Margen de intereses	164,05	162,39	(1,0)
Comisiones netas	25,49	39,61	55,4
Otros ingresos	7,45	12,73	71,0
Margen bruto	196,99	214,73	9,0
Gastos de explotación	(29,66)	(37,88)	27,7
Margen de explotación	167,33	176,85	5,7
Resultados y pérdidas de activos problemáticos	(96,72)	(87,35)	(9,7)
Resultado antes de impuestos	70,61	89,50	26,8
Ratios (%)			
ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	5,5	5,2	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	14,8	17,5	—
Ratio de morosidad	3,2	2,0	—
Ratio de cobertura de dudosos	65,0	76,0	—
Volúmenes de clientes			
Inversión crediticia	11.702	11.432	(2,3)
Recursos	6.191	6.431	3,9
Valores depositados	666	2.269	241,0
Otros datos			
Empleados y empleadas	124	130	4,8
Oficinas nacionales	2	2	—
Oficinas en el extranjero	3	3	—

T7

permite seguir acompañándolos en cualquier geografía en la que pretendan crecer. Muestra de ello es que los volúmenes gestionados (inversión de clientes y recursos) han incrementado en su conjunto, aunque en España incrementan más las posiciones de recursos mientras que en las oficinas en el extranjero incrementan tanto recursos como inversión de clientes.

La ratio de eficiencia sigue estando en niveles muy reducidos, 17,5%, mientras que la rentabilidad sobre capital se eleva hasta el 7,8%, a pesar del esfuerzo en provisiones realizadas durante el ejercicio (T7).

Financiación Estructurada

Descripción del negocio

Este negocio consiste en la creación y estructuración de operaciones de financiación, tanto en el ámbito de la financiación corporativa y de adquisiciones como en *project finance*. Además de la financiación bancaria tradicional, se ha especializado igualmente en la emisión de bonos corporativos, completando de este modo todas las alternativas de financiación a largo plazo para las empresas. En financiación estructurada, Banco Sabadell dispone de un equipo con actividad global y presencia física en Madrid, Barcelona, Bilbao, Alicante, Oviedo, Paris, Londres, Lima, Bogotá, Miami, Nueva York y México D.F., con más de veinte años de experiencia.

Actividades y claves del ejercicio 2016

Durante el ejercicio 2016, Banco Sabadell ha mantenido su política de acompañamiento a sus clientes, adaptándose a sus nuevas necesidades dentro del entorno macroeconómico español e internacional y en consonancia con la situación de los mercados de crédito.

En cuanto a las principales magnitudes de negocio del ejercicio 2016, cabe destacar el volumen de actividad originado que ha sido superior a 5.900 millones de euros en más de 260 operaciones.

En el ámbito internacional destaca la exitosa entrada en

el mercado mexicano, mediante la cual se ha participado en múltiples operaciones sindicadas de compañías mexicanas.

Asimismo, las oficinas de representación de Lima y Bogotá han iniciado operaciones de financiación estructurada en Latinoamérica.

Las comisiones ingresadas en estos mercados, junto al resto de mercados internacionales en los que opera la unidad han representado el 42% de los ingresos del negocio de financiación estructurada en 2016.

Asimismo, se ha consolidado la actividad de emisión de bonos para clientes. Esta área de negocio realizada conjuntamente con el área de tesorería permite poder ofrecer alternativas completas a los clientes de Banco Sabadell en la estructuración de financiación a largo plazo. Destacar en 2016 la participación activa en varias emisiones de bonos tanto en el mercado español como en el francés.

TradeFinance & International Financial Institutions

Descripción del negocio

En *TradeFinance & IFI*, el modelo de negocio se apoya sobre dos ejes vertebrales: el acompañamiento óptimo a clientes empresa en su proceso de internacionalización en coordinación con la red de oficinas, filiales y entidades participadas del Grupo en el extranjero, y la gestión comercial del segmento de clientes "bancos" con los que Banco Sabadell mantiene acuerdos de colaboración (más de 3.000 entidades financieras de todo el mundo) que complementan la capacidad para garantizar la máxima cobertura mundial a los clientes del Grupo.

Actividad y claves del ejercicio 2016

En el transcurso del 2016 se han resuelto más de 500 negociaciones planteadas con el segmento Banco de mercados internacionales relacionadas con los flujos de negocio bilateral, asegurando el equilibrio entre la defensa

En porcentaje

	2015	2016
Asia Este y Sur	32,20	34,60
Asia y Oceanía	27,60	28,30
África	21,70	21,20
Middle East y Asia Central	29,10	28,40
Europa Central y Este	26,30	23,70
Europa Occidental	20,90	22,20
LATAM	15,60	17,80
NAFTA y Centro américa	20,90	19,20
TOTAL	29,80	30,30

T8

de los intereses del Grupo y sus clientes y la salvaguarda de los intereses comerciales con el segmento Instituciones Financieras Internacionales, respetando las reglas y usos internacionalmente aceptados. Se ha potenciado el negocio con otras entidades financieras en el ámbito internacional, conforme al modelo de riesgo, asegurando el crecimiento, consolidación, calidad y rentabilidad del negocio del Grupo en el Segmento. Se han alcanzado elevadas cuotas de mercado en negocio documentario recibido de los bancos corresponsales, un 30,3% en créditos documentarios de exportación que ha supuesto un 1,7 % más que en 2015, según el tráfico de operaciones tramitadas por SWIFT (T8).

Sabadell América

Descripción del negocio

El negocio de Sabadell América está integrado por diversas unidades de negocio, dos entidades bancarias, un corredor de bolsa e inversiones, participadas y oficinas de representación que en su conjunto gestionan las actividades del negocio financiero de banca corporativa, banca

comercial y banca privada. Este negocio está gestionado desde Miami, donde Banco Sabadell dispone de una oficina en el exterior (SIB - Sabadell International Branch) que opera desde el año 1993 enfocada a banca corporativa y banca privada y de una entidad bancaria, Sabadell United Bank (SUB), que desarrolla el negocio de banca comercial en el sur de Florida. En el año 2012, el Banco abrió una oficina de representación en Nueva York desde la que se gestiona buena parte del negocio de financiación estructurada. En el 2015, abrió oficinas de representación en Colombia y Perú para potenciar el negocio de banca corporativa y financiación estructurada. Adicionalmente, en 2014 Sabadell Capital se estableció en México, para desarrollar una cartera de créditos corporativa y de *project finance*. En enero de 2016 se iniciaron las operaciones bancarias de Banco Sabadell en México abriendo banca comercial en ese país con un enfoque inicial en banca de empresas.

El Banco presta servicios a sus clientes desde estos centros operativos en coordinación con las oficinas de representación de Colombia, Perú y República Dominicana.

Con su estructura actual, Sabadell América constituye una de las pocas entidades financieras de la zona con capacidad y experiencia para prestar todo tipo de servicios

En millones de euros

	2015	2016	% 16/15
Margen de intereses	216,10	249,93	15,7
Comisiones netas	37,08	41,91	13,0
Otros ingresos	2,21	14,45	554,0
Margen bruto	255,39	306,29	19,9
Gastos de explotación	(142,34)	(164,83)	15,8
Margen de explotación	113,05	141,47	25,1
Dotaciones de provisiones (neto)	2,94	0,04	(98,6)
Resultados y pérdidas de activos problemáticos	(29,15)	(14,87)	(49,0)
Otros resultados	4,77	0,54	(88,7)
Resultado antes de impuestos	91,60	127,18	38,8
Ratios (%)			
ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	7,1	7,0	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	54,1	50,6	—
Ratio de morosidad	0,6	0,3	—
Ratio de cobertura de dudosos	142,6	269,7	—
Volúmenes de clientes			
Inversión crediticia	7.374	9.261	25,6
Recursos	6.769	7.815	15,5
Valores depositarios	1.996	2.562	28,3
Otros datos			
Empleados y empleadas	764	868	13,6
Oficinas	28	35	25,0

Con tipo de cambio medio aplicado en 2016 para cuenta de resultados USD 1,1052 y MXN 20,7365 y para balance tipo de cambio USD 1,0541 y MXN 21,7719.

Para 2015 con tipo de cambio aplicado USD 1,0887 y MXN 18,9145.

T9 Sabadell América