

Enfortiment dels resultats. El grup supera tots els seus objectius i posa les bases del Pla director.

El mercat ha reconegut el 2017 els bons resultats en la gestió del banc.

L'any 2017 ha representat un any de transició en què Banc Sabadell ha prioritzat l'enfortiment dels seus resultats, així com la creació de la plataforma tecnològica de TSB, amb l'objectiu d'establir unes bases sòlides per afrontar el nou pla de negoci triennal corresponent al període 2018-2020.

Banc Sabadell ha estat capaç de superar amb èxit tots els objectius establerts a principis de l'any 2017, els quals han estat àmpliament reconeguts pel mercat.

La màxima prioritat per a Banc Sabadell el 2017 ha estat reforçar els seus resultats. Per fer-ho, el banc s'ha centrat en la generació d'activitat comercial, defensant els seus marges i incrementant les comissions, així com consolidant la seva posició en els mercats principals en què opera (Espanya i el Regne Unit), fet que ha permès aconseguir un benefici net de 801,5 milions d'euros.

A més a més, Banc Sabadell, seguint la tònica positiva d'anys previs, ha continuat millorant la seva qualitat creditícia. Paral·lelament, el 2017 el banc ha estat capaç de reforçar la seva solvència i ha aconseguit una ràtio de capital CET1 *fully-loaded* del 12,8%.

La fortalesa dels resultats (G4), juntament amb una sòlida solvència, ha permès a Banc Sabadell continuar incrementant la retribució a l'accionista amb un dividend anual total de 0,07 euros per acció, de manera que ha augmentat el *payout* total al 49% (des del 40% de 2016).

Com ja estava previst, la ràtio d'eficiència ha estat impactada per les despeses extraordinàries tecnològiques de TSB, que han estat parcialment compensades en l'àmbit ex-TSB.

Activitat comercial

Els volums de crèdit viu s'han vist impulsats pel bon comportament de les pimes i grans empreses, que contraresten la caiguda que han seguit patint les hipoteques d'habitatge.

Així, el banc ha continuat millorant la quota de mercat en diversos productes i segments, i ha mantingut una elevada qualitat de servei, tot buscant la millor experiència de client (G5 i G6).

Rendibilitat

El 2017 cal destacar el fort creixement dels ingressos del negoci bancari (marge d'interessos i comissions), els quals van augmentar interanualment un 5,5% a perímetre constant. En aquest sentit, el marge d'interessos ha mostrat un bon comportament fruit del dinamisme comercial i de l'increment del marge de clients. D'altra banda, les comissions també han mostrat una evolució molt positiva gràcies a la fortalesa del negoci de gestió d'actius i a l'estratègia comercial implementada per incrementar la vinculació dels clients.

★ Pujada de ràting per part de les agències de qualificació.
Investment grade per part de les 3 agències

★ Primera posició en el rànquing NPS¹ de pimes i grans empreses

★ Millor comportament de l'acció entre els bancs espanyols el 2017

★ TSB ha estat premiat en la 2017 Banking Technology Awards, i l'NPS ha arribat als +25 punts al final de l'any (des dels +16 punts el 2015)¹

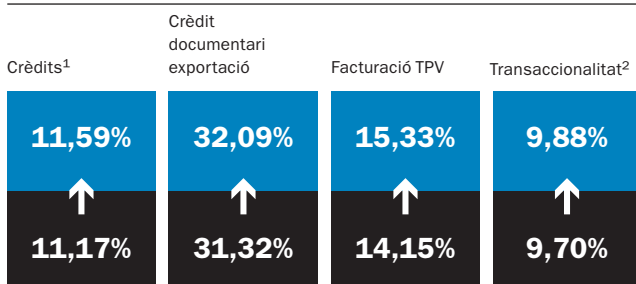
1. Estudi de Qualitat Objectiva Sectorial. Font: Report Benchmark NPS Accenture. Inclou entitats comparables del grup. Dades de l'últim mes disponible.

G5 Quotes de mercat per producte

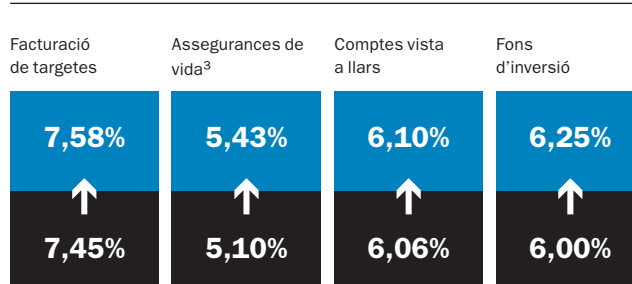
En percentatge

● Des. 2017
● Des. 2016

Empreses



Particulars



Nota: Dades de 2017 mostrades al tancament de desembre de 2017 o de l'últim mes disponible. Comparació interanual.

Fonts: ICEA (assegurances de vida), BdE (préstecs i comptes vista a llars), ServiRed (facturació TPV i facturació de targetes), Iberpay (transacc.) i Swiftwatch (crèdit documentari exportació).

1 Exclou serveis d'activitats immobiliàries i ATA's.

2 Transaccionalitat calculada per volum.

3 Assegurances calculades segons nombre de contractes.

La posició del banc en el mercat espanyol es fa més forta amb una elevada qualitat de servei.

Banc Sabadell amplia el seu diferencial de qualitat respecte al sector i se situa en primera posició en experiència de client per a grans empreses i pimes.

Nivell de qualitat del servei Net promoter score (NPS)

Evolució de l'índex de qualitat del Sabadell respecte al sector

G6

	2017	Rànquing
Grans empreses (facturació > 5 M€)	34%	1r
Pimes (facturació < 5 M€)	19%	1r
Banca personal	29%	2n
Banca detallista	5%	4t

Font: Report Benchmark NPS Accenture. NPS es basa en la pregunta següent: "En una escala de 0 a 10 on 0 és 'gens probable' i 10 és 'definitivament el recomanaria', en quin grau recomanaria Banc Sabadell a un familiar o amic?" L'NPS és el percentatge de clients que puntuen 9-10 després de restar els que responen entre 0 i 6. Inclou entitats comparables amb el grup. Dades de l'últim mes disponible.

Qualitat creditícia i solvència

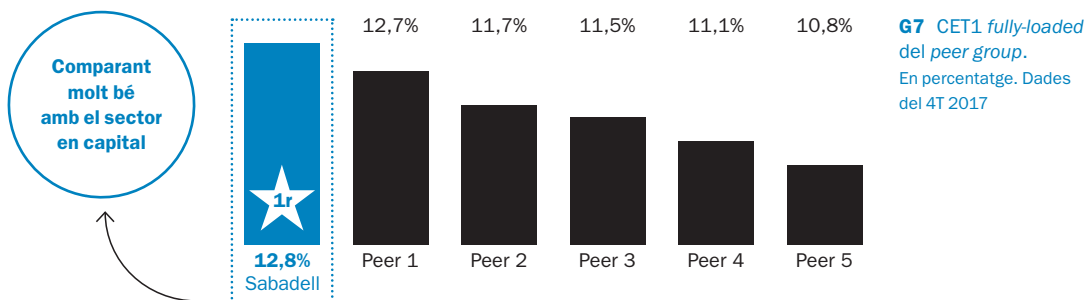
Banc Sabadell, seguint la tònica positiva d'anys previs, ha continuat millorant la seva qualitat creditícia. Això es fa visible amb la reducció d'actius problemàtics de 2,2 milers de milions d'euros durant l'any, de manera que s'ha superat l'objectiu inicial. Així mateix, s'ha creat una nova línia de negoci dedicada al desenvolupament de promocions immobiliàries (Solvia Desenvolupaments Immobiliaris) amb uns actius per valor d'1,3 milers de milions d'euros d'actius gestionats (0,7 milers de milions d'euros nets de provisions), que, sumats als anteriors, suposen una disminució d'actius problemàtics per 3,5 milers de milions d'euros (inclou 1.252 milions d'euros d'actius problemàtics del *carved out* de la nova línia de negoci, Solvia Desenvolupaments Immobiliaris), així com amb la ràtio de morositat, la qual s'ha reduït des d'un 6,14% fins al 5,14%.

Durant el 2017, el banc ha realitzat diverses operacions corporatives amb èxit, fet que li ha permès incrementar les provisions per un import de prop de 900 milions d'euros, de manera que ha reforçat la cobertura d'actius improductius fins al 49,8%, alhora que li ha permès posar fi a les pèrdues en les vendes d'actius adjudicats.

Així mateix, aquestes operacions corporatives han permès seguir reforçant la nostra sòlida posició de solvència, i s'ha aconseguit una ràtio de capital CET1 *fully-loaded* de prop del 13% (G7).

A més, la implementació de l'IFRS9 al gener de 2018 suposarà 900 milions d'euros de provisions i incrementarà la cobertura d'actius problemàtics fins al 54,7% proforma (excloent-ne les provisions per clàusules terra; incloent-hi les provisions per clàusules terra, la cobertura d'actius problemàtics puja al 51,1% i al 56,0% proforma després de la implementació de l'IFRS9), mentre que situarà la ràtio de capital CET1 *fully-loaded* proforma en el 12,0%.

Líder en solvència dins del sector bancari espanyol.



Dades de les presentacions de resultats de bancs del sector. Dades des de desembre de 2013 fins a desembre de 2017.

Pel que fa al mercat de capitals, cal destacar que el 2017 Banc Sabadell s'ha iniciat en el mercat de les participacions preferents contingentment convertibles (AT1), amb dues emissions de 750 i 400 milions d'euros. D'aquesta manera, el banc ha aconseguit completar el coixí de l'1,5% de l'AT1 de l'estructura de capital requerit pel BCE a les entitats financeres. Aquestes emissions li han permès a Banc Sabadell optimitzar la seva estructura de capital.

Migració tecnològica de TSB

L'any 2017, Banc Sabadell ha construït una nova plataforma tecnològica avantguardista per a TSB, que es va presentar als analistes i a la premsa al novembre. Així mateix, s'ha iniciat la fase final de la migració tecnològica de TSB, la qual cosa permetrà la desconexió definitiva d'aquesta entitat de la seva antiga casa matriu, Lloyds Banking Group. Després de la migració, TSB es convertirà en el primer banc al Regne Unit amb una plataforma avantguardista i adaptada als reptes de l'era digital.

Culminar amb èxit el procés de migració tecnològica a una plataforma autònoma i de nova creació aportarà a TSB un considerable avantatge competitiu i contribuirà a impulsar la seva transformació comercial, alhora que disminuirà de manera significativa el temps necessari per llançar nous productes i serveis al mercat i permetrà realitzar importants sinergies.

La primera fita visible de la migració ha estat la nova aplicació mòbil de TSB, que permet als clients disposar d'una interfície adaptada a les seves necessitats, amb una experiència d'usuari millorada i en què s'incorporen funcionalitats innovadores. Com a bona mostra d'això, TSB és el primer banc d'Europa que compta amb el

reconeixement de l'iris integrat en l'aplicació mòbil gràcies al seu acord de col·laboració amb Samsung.

Transformació comercial i digital

Banc Sabadell ha continuat evolucionant la seva transformació comercial desenvolupant els nous models de distribució: Gestió Activa, oficines multiubicació i oficines amb director compartit, entre d'altres. Així mateix, la implementació de models *pull* basats en *data & analytics* i màrqueting dirigit ens permetrà incrementar la rellevància i millorar la densitat de relació amb els clients (G8).

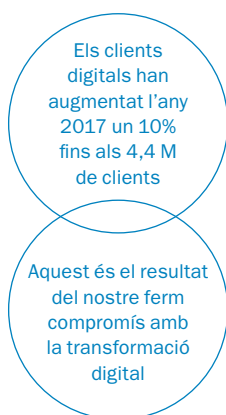
Banc Sabadell també està fortament conscienciat pel que fa als reptes tecnològics a què s'enfronten les entitats financeres en l'era digital. Per aquest motiu, el banc ha continuat el 2017 enfocant-se cap al progrés d'un model de gestió eficient, desplegant les capacitats tecnològiques necessàries per al desenvolupament dels negocis digitals.

En aquest sentit, en l'exercici de 2017, Banc Sabadell va fundar InnoCells, el *hub* de nous negocis digitals, i la seva *corporate venture*, InnoCapital, destinada a fer inversions estratègiques de caràcter digital i tecnològic en negocis en fase *seed*, sèries A i B, sempre relacionats amb àrees d'interès per al grup Banc Sabadell.

D'aquesta manera, el banc, en la seva estratègia global de suport a les *startups*, ha coliderat el 2017, a través d'InnoCapital, la seva primera ronda d'inversió en una *fintech*, Bud, la plataforma britànica líder en la integració de solucions i productes financers en un únic *marketplace*.

Així mateix, Banc Sabadell, en col·laboració amb InnoCells, ha posat en marxa Kelvin Atlas, el portal públic d'*open data* més complet del sector financer espanyol, que

G8 Transformació comercial i digital



4,4^M

(+10% YoY)
Clients digitals grup

3,3^M

(+17% YoY)
Clients mòbil grup

88%

(+2 pp YoY) Operacions fora de l'oficina d'Espanya

20%

(+1 pp YoY) Vendes digitals a Espanya

59%

(+9 pp YoY) Vendes digitals al Regne Unit

26.725

(+68% YoY) Vendes digitals de finançament consum a Espanya

35^M

(+19% YoY) Trànsit mensual en web/mòbil a Espanya

14%

Quota de registres per a Bizum a Espanya

332.000

(+108% YoY) Descàrregues Sabadell Wallet a Espanya

permet a qualsevol usuari conèixer en detall dinàmiques econòmiques, comercials i turístiques mitjançant un mapa interactiu d'actualització contínua. Gràcies a l'ús de dades totalment anònimes i protegides, es pot conèixer l'evolució del consum en qualsevol territori (G9).

Operacions corporatives

El 2017 Banc Sabadell ha aconseguit crear valor de manera significativa a través de diverses transaccions completes amb èxit (G10):

- El mes de juliol, Banc Sabadell va tancar la venda de la seva filial Sabadell United Bank (SUB). El banc va percebre d'Iberiabank Corporation (IBKC), en concepte de preu de compra, 796 milions de dòlars americans en efectiu i 2,6 milions d'accions d'IBKC representatives del 4,87% del seu capital social, amb un valor, al tancament del mercat el 28 de juliol de 2017, de 209 milions de dòlars americans. El resultat de l'operació ha suposat una plusvàlua neta per valor de 370 milions d'euros. Posteriorment, durant l'últim trimestre de l'any, el banc

es va desfer de la seva participació d'accions a IBKC per un import de 205 milions de dòlars.

- En el mes de juny, BanSabadell Vida, empresa participada al 50% per Banc Sabadell, va subscriure amb l'entitat reasseguradora Swiss Re Europe, S.A. un contracte de reassegurança sobre la seva cartera d'assegurances individuals de vida-risc. Aquesta transacció ha suposat per al grup Banc Sabadell un ingrés net d'aproximadament 253,5 milions d'euros.
- El mes d'octubre, la filial de Banc Sabadell Hotel Investment Partners, S.L. va vendre la seva plataforma de gestió hotelera (HI Partners Holdco Value Added, S.A.U.) a The Blackstone Group L.P. Aquesta operació ha generat una plusvàlua neta d'aproximadament 51 milions d'euros en els resultats de Banc Sabadell de l'exercici de 2017.

Els clients digitals van augmentar l'any 2017 un 10%, fins als 4,4 milions de clients, com a resultat del nostre ferm compromís amb la transformació digital.

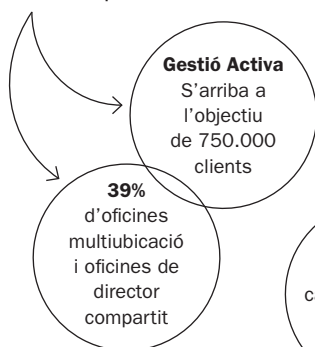
El banc continua desenvolupant la transformació comercial i digital.

G9 Transformació comercial i digital

Iniciatives → Evolució anual

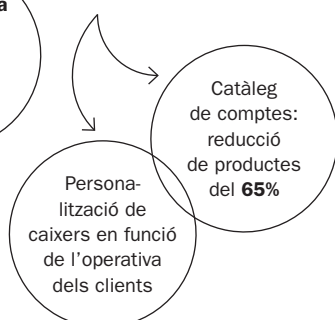
Model de distribució

Més eficiència i més conveniència, així com millor experiència de client



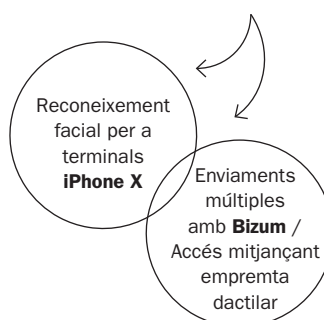
Simplificació

Facilitar els processos comercials i operatius als nostres clients i simplificar la seva interacció amb el banc



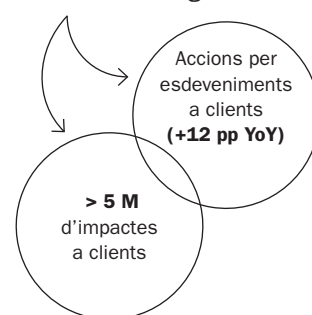
Oferta digital

Desenvolupament de noves capacitats i promoció de la seva utilització per proporcionar la millor experiència d'usuari als nostres clients



Data driven processes

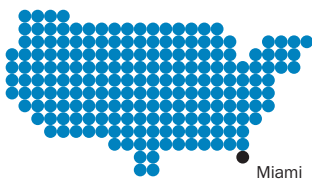
Generar valor als clients i millorar la presa de decisions de negoci



Durant el 2017 s'han dut a terme amb èxit operacions corporatives que han reforçat el nivell de capital i cobertura del grup.

G10 Operacions corporatives

Venda Sabadell United Bank



Miami

Materialització del valor tangible comptable

x1,95

1.025\$M

Import de l'operació

Reassegurança de la cartera de BanSabadell Vida

Acord amb el segon reassegurador mundial



Gestió de riscos en monetitzar el valor futur de la cartera

254M€

Import de l'operació

Venda HI Partners

Ubicats a les principals destinacions turístiques



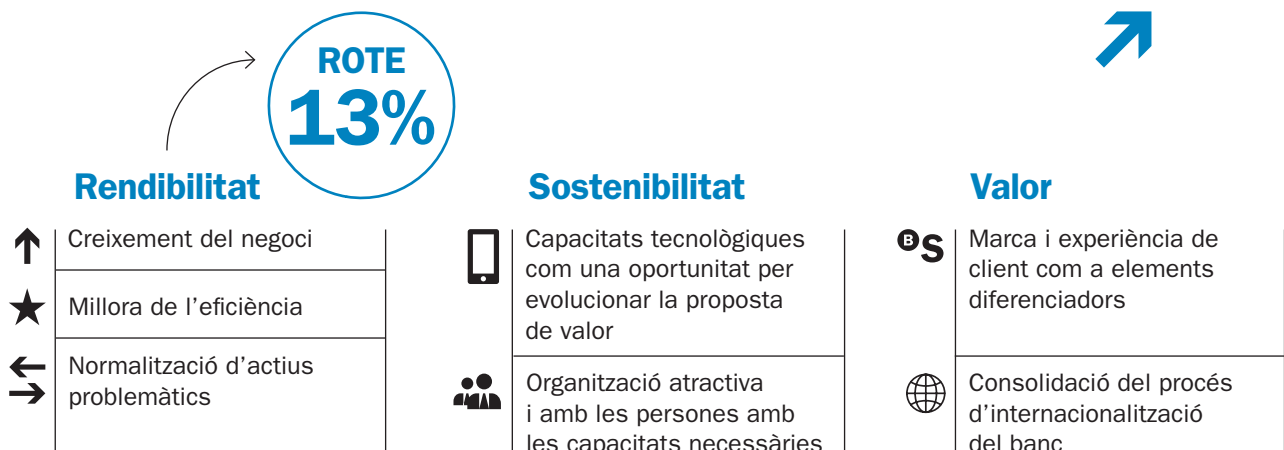
Plataforma de gestió hotelera amb focus en el sector hotelier vacacional

631M€

Import de l'operació

Pla estratègic 2018-2020

G11 Pla estratègic 2020



En el Pla estratègic triennal Sabadell 2020, el banc adaptarà els seus programes estratègics al grau de maduresa de cada mercat en el qual té presència (Espanya, el Regne Unit i Mèxic) (G11, G12, G13 i G14).

En relació amb el negoci Espanya, la visió per al 2020 és la de desenvolupar el negoci actual posant més focus en aspectes concrets per créixer en quota de mercat, tant per a particulars com per a empreses, incrementar el marge

i guanyar eficiència. Tot això amb una marca coherent i consistent internament i externament, oferint una experiència de client diferencial, transformant el negoci per ser més rellevants i convenients per als nostres clients, desenvolupant nous negocis digitals i tenint un enfocament de gestió de riscos més propositiu. Així mateix, serà prioritari continuar gestionant els actius improductius per tal de normalitzar el flux d'entrades de morosos, accelerar la

reducció de l'estoc de morosos, no incórrer en pèrdues en la venda dels actius adjudicats i així poder assolir el 2020 un nivell de cost de risc normalitzat.

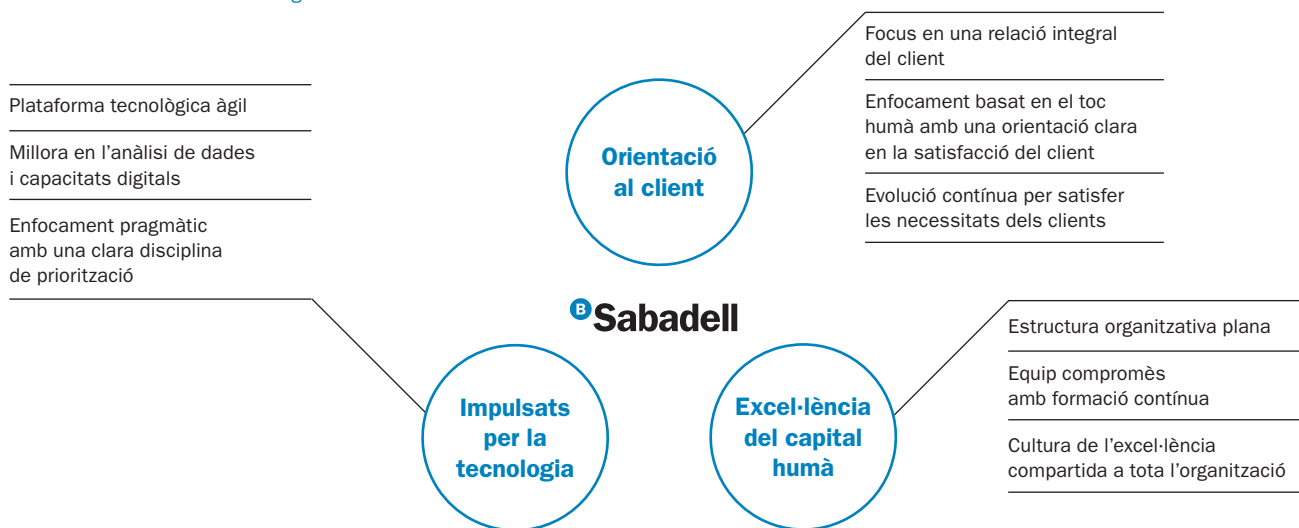
Per al negoci del Regne Unit, Banc Sabadell se centrarà a assolir un creixement significatiu del negoci, a aprofitar l'autonomia tecnològica com a palanca de diferenciació, a millorar l'eficiència mantenint el focus en la gestió dels costos i a aprofitar el coneixement i lideratge del grup en el segment de pimes i empreses per iniciar aquesta activitat al Regne Unit.

Referent al negoci de Mèxic, els esforços se centraran a impulsar el negoci de banca d'empreses i corporativa amb un ambiciós pla de creixement, tenint en compte l'històric positiu de l'activitat i les bases sòlides ja construïdes. Així mateix, es donarà inici al negoci de banca de particulars amb una proposta digital i innovadora.

Atesa la seva rellevància per al grup, els tres mercats comparteixen com a eixos estratègics el fet de focalitzar-se en una marca i experiència de client com a elements

diferenciadors, un model de gestió eficaç i eficient, desplegant les capacitats tecnològiques necessàries per al desenvolupament dels negocis digitals, a més de liderar la transformació cultural dins de l'empresa i el desenvolupament de talent intern.

G12 Enfocament del Pla estratègic 2020



G13 Bases del Pla

Millora de la rendibilitat

Evolució positiva de volums i marges

Marca i experiència de client

Lideratge en pimes

Millor eficiència a Espanya

Bon nivell de cobertura d'actius improductius

Creixement internacional

Tecnologia avantguardista

Ben posicionats per aprofitar pujades en els tipus d'interès

G14 Una manera de ser

El client i els accionistes són al centre de la cultura de Banc Sabadell

Anticipar-se i ocupar-se