

Un exercici marcat per una excel·lent dinàmica comercial.

En el camí adequat per assolir els objectius financers fixats per al 2020, amb un millor perfil de risc.

El 2018 ha representat un any de gran rellevància per a Banc Sabadell, perquè durant aquest exercici s'ha aconseguit culminar dues fites importants, la normalització del balanç i la finalització del procés de migració de TSB, per així donar pas a un nou cicle enfocat a la millora de la rendibilitat a partir del creixement del negoci i la millora de l'eficiència.

Així doncs, d'una banda, el 2018 Banc Sabadell ha culminat la neteja d'actius immobiliaris del balanç i ha arribat a un acord per a la venda del 80% de Solvia Serveis Immobiliaris. En aquest sentit, Banc Sabadell ha anunciat un acord per vendre la pràctica totalitat de la seva exposició immobiliària i la societat que els gestiona, la qual cosa li ha permès avançar cap a la normalització del balanç abans del que s'esperava, així com millorar la rendibilitat en un futur.

D'altra banda, durant aquest exercici, Banc Sabadell ha finalitzat la migració tecnològica de TSB, la qual cosa permetrà a l'entitat aconseguir autonomia operacional i convertir-se en un banc amb una de les plataformes tecnològiques més avantguardistes del Regne Unit i completament adaptada als desafiaments de l'era digital.

Els resultats de Banc Sabadell durant l'any 2018 han destacat per una positiva evolució dels ingressos del negoci bancari al mercat espanyol, impulsats per un fort dinamisme de la seva activitat comercial. Tanmateix, pel que fa al grup, aquesta evolució s'ha vist impactada per 637,1 milions d'euros de costos extraordinaris bruts relacionats amb la migració tecnològica de TSB i amb les provisions no recurrents derivades de les vendes institucionals d'actius problemàtics anunciades durant l'any. Així doncs, Banc Sabadell ha aconseguit un benefici net de 328,1 milions d'euros en l'exercici 2018. Excloent aquests impactes extraordinaris, el benefici net hauria incrementat un 9,6% respecte a l'exercici anterior a perímetre i tipus de canvi constant.

En virtut d'aquestes vendes de carteres institucionals, Banc Sabadell ha fet un gran avenç en la millora de la seva qualitat creditícia, alhora que ha estat capaç de mantenir una sòlida posició de solvència.

En tancar l'exercici 2018, la ràtio de capital CET1 *fully-loaded* ha pujat a l'11,1%, 11,3% proforma. El Consell d'Administració ha acordat proposar a la Junta General

d'Accionistes l'aprovació d'un dividend anual total de 0,03 euros per acció, per mantenir així una ràtio *payout* total del 51%.

Rendibilitat

Durant el 2018, Banc Sabadell ha aconseguit un fort creixement dels ingressos del negoci bancari, que van augmentar interanualment un 2,9% a perímetre constant gràcies, principalment, al negoci del mercat espanyol i Mèxic. En aquest sentit, el marge d'interessos ha mostrat un comportament favorable impulsat pel fort dinamisme comercial, mentre s'ha defensat el marge de clients en un context marcat per l'evolució negativa de l'euríbor i la intensa pressió competitiva.

Alhora, les comissions han mostrat una evolució destacable i han assolit un creixement interanual del 9,6% en el grup i de l'11,3% pel que fa a ex-TSB, sobretot gràcies a la fortalesa de les comissions de serveis, que s'han incrementat després de l'estratègia comercial implementada per augmentar la vinculació dels clients i la digitalització dels serveis.

L'any 2018, la ràtio d'eficiència va tenir l'impacte dels costos extraordinaris tecnològics de la migració de TSB. La base de costos recurrents del grup va incrementar un 2,4% interanualment a perímetre constant.

Activitat comercial

Els volums de crèdit viu s'han vist fortament impulsats pel bon comportament dels segments de pimes i grans empreses i, al mateix temps, pel creixement en hipoteques habitatge, fet que no s'observava des de diversos anys enrere. Així doncs, el crèdit viu de Banc Sabadell ha aconseguit arribar a un creixement interanual del 3,2%, del qual el negoci espanyol ha mostrat un creixement superior al 5%. Així mateix, el crèdit brut va créixer un 0,5% en termes interanuals a perímetre constant (G4).

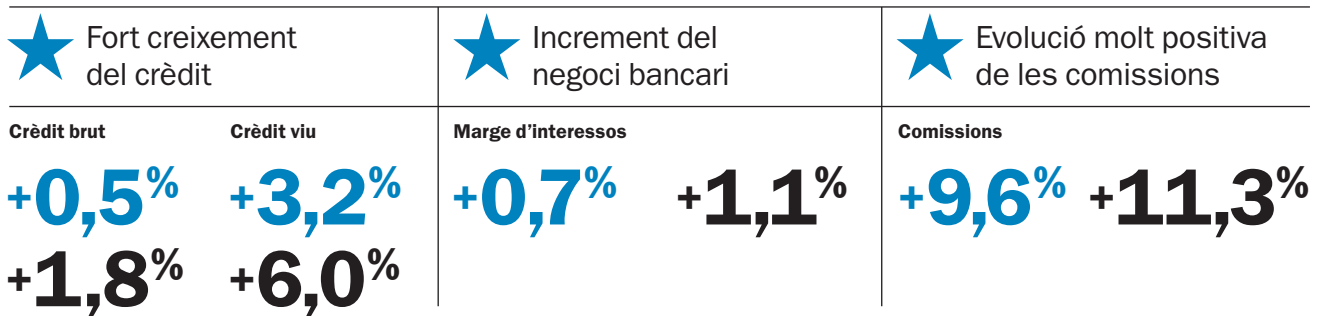
El 2018, Banc Sabadell ha continuat millorant la seva posició competitiva, guanyant quota de mercat al llarg dels diferents productes i segments, mentre ha mantingut

l'elevada qualitat de servei que sempre l'ha caracteritzat, i millorant l'experiència de client, adaptant-la a les noves necessitats del mercat. En aquest sentit, Banc Sabadell

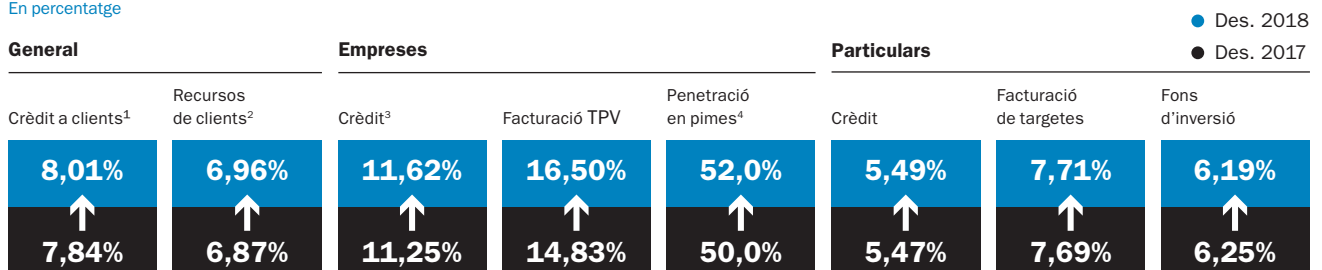
continua sent líder en experiència de client en els segments de pimes i grans empreses, i ha millorat la seva posició al tercer lloc en banca detallista (G5 i G6).

G4 Fortalesa del negoci bancari

Creixement interanual ● Grup Sabadell ● Sabadell ex-TSB



G5 Quotes de mercat per producte En percentatge



Fonts: Banc d'Espanya, ICEA, Inverco i Servired.

1 Exclou repos i l'impacte de l'EPA NPL run-off.

2 Recursos gestionats d'altres sectors residents (OSR): dipòsits vista i termini, fons d'inversió, productes d'assegurances d'estalvi, plans de pensions i bons detallistes.

3 Exclou crèdit a activitats immobiliàries i repos.

4 Empreses amb una facturació entre 0,9 M€ i 10 M€.

G6 Nivell de qualitat del servei

Nivell de qualitat del servei
Net promoter score (NPS)

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



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. Dades de l'últim mes disponible.

Creixement del crèdit viu en els segments de pimes i grans empreses.

Tendència positiva del crèdit i els ingressos ordinaris, finalització de la migració a TSB i reducció d'actius problemàtics.

Qualitat creditícia i solvència

Durant l'any 2018, Banc Sabadell ha reduït significativament la seva exposició en actius immobiliaris del balanç. En total, els actius problemàtics s'han reduït en 7.846 milions d'euros l'any, considerant el 20% d'exposició a aquells actius problemàtics sota l'EPA. Gran part d'aquesta reducció s'explica per l'acord en la venda de la pràctica totalitat de la seva exposició immobiliària per un import brut de 9.100 milions d'euros i altres acords per vendre 3.161 milions d'euros bruts addicionals de crèdits dubtosos.

Així mateix, Banc Sabadell ha fet un gran avenç en la millora de la seva qualitat creditícia a través de la venda de carteres d'actius problemàtics, així com de la contínua reducció orgànica dels actius, seguint la tònica positiva d'anys previs.

Tot això ha permès a Banc Sabadell millorar notablement el seu perfil de risc molt abans del que s'esperava,

de manera que ha disminuït la ràtio d'actius problemàtics nets sobre el total d'actius a l'1,8% (G7) i una ràtio de morositat del 4,2%, alhora que ha contribuït a millorar la seva rendibilitat en un futur.

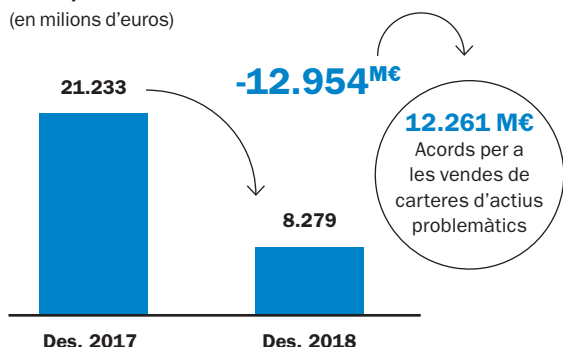
Així mateix, aquestes vendes de carteres institucionals s'han dut a terme mantenint una sòlida posició de solvència, molt per sobre dels requeriments reguladors, amb una ràtio de capital CET1 *fully-loaded* de l'11,3% proforma de les vendes institucionals d'actius problemàtics, la venda de Solvia Serveis Immobiliaris i la primera aplicació de la NIIF 16.

Pel que fa al mercat de capitals, cal destacar que el 2018 Banc Sabadell ha efectuat una nova emissió de deute *senior preferred* a 5 anys i 3 mesos per un import total de 750 milions d'euros. A més a més, a finals de novembre, es va fer una emissió de Tier 2 per un import de 500 milions d'euros a 10 anys, amb la possibilitat d'amortitzar anticipadament per part del banc a partir del cinquè any.

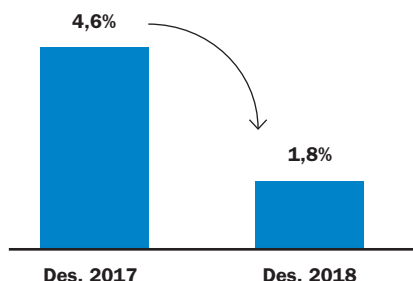
Actius problemàtics: situació normalitzada després de les vendes de carteres.

G7 Acords per a les vendes de carteres d'actius problemàtics

Actius problemàtics
(en milions d'euros)



Actius problemàtics sobre total actiu (%)



Migració tecnològica de TSB

El mes d'abril de 2018 es va completar la migració tecnològica de TSB. La posada en marxa de la nova plataforma va generar certes incidències que van afectar els clients, la resolució de les quals va suposar costos extraordinaris. En aquest sentit, els costos extraordinaris relacionats amb la migració van pujar a 121,0 milions d'euros, mentre que els impactes extraordinaris nets ocasionats després de la migració van ser de 339,0 milions d'euros durant l'any.

Les incidències esmentades van tenir un impacte directe sobre la nova producció d'hipoteques de la

franquícia britànica. En aquest sentit, el crèdit viu d'aquesta es va mantenir estable en termes interanuals. Per la seva banda, els recursos de clients van mostrar una baixada del 4,7%, tot i que els comptes corrents van mostrar un creixement del 3,2% durant l'any.

La nova plataforma tecnològica ha dotat TSB d'una imprescindible independència operativa, aportarà més agilitat i eficiència i permetrà a la franquícia expandir-se en noves línies de negoci, com ara la banca d'empreses.

Finalment, cal destacar que el mes de novembre de 2018 el Consell de TSB va nomenar Debbie Crosbie nova consellera delegada de la filial britànica, i està prevista la seva incorporació a la primavera de 2019.

Transformació comercial i digital

Banc Sabadell aposta per l'experiència de client com a palanca de diferenciació competitiva i s'ha fixat l'ambició de ser líder en experiència de client en tots els segments. Per això, durant l'any 2018, el banc ha continuat progressant en la seva transformació comercial i digital per tal de fer front a les noves necessitats del mercat amb la seva millor proposta de valor (G8 i G9).

En l'àrea de transformació comercial, el banc ha continuat implementant nous models de distribució que són consistents amb el lema de l'entitat, "ser on siguis". Aquests models aporten simplicitat i conveniència als clients, alhora que contribueixen a fer més eficients els models productius. En són un exemple el model de gestió activa, que ja compta amb 233 gestors, així com les oficines multiubicació i les oficines amb director compartit, entre d'altres. Referent a això i gràcies a l'enfocament *customer centricity* de la seva activitat en Data & Analytics, ha impulsat múltiples iniciatives basades en el coneixement de les necessitats del client per adaptar la proposta

de valor en diversos àmbits com el consum, l'estalvi, les assegurances o el *pricing*.

D'altra banda, Banc Sabadell està fortament conscient dels reptes tecnològics a què s'enfronten les entitats financeres en l'era digital, i, per aquest motiu, el banc ha continuat el 2018 enfocant-se en el progrés d'un model de gestió eficient, desplegant les capacitats tecnològiques necessàries per adaptar-se a les noves necessitats dels clients.

En aquest sentit, el 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.

Durant aquest any, InnoCells ha continuat col·laborant amb diverses *startups*, alhora que ha fet diverses inversions estratègiques, entre les quals destaquen Antai, Cardumen Capital, Biometric Vox o el fons Base10, i adquisicions estratègiques com Instant Credit.

Banc Sabadell és un banc que fa 137 anys que es transforma, i ho seguirà fent per mantenir la seva essència: l'excel·lència en el servei al client.

Compromesos amb la transformació digital i comercial per mantenir el lideratge en experiència de client.

G8 Transformació digital i comercial

Els clients digitals han augmentat l'any 2018 un 6%, fins als 4,7 M de clients

4,7^M

(+6% YoY)
Clients digitals grup

3,4^M

(+17% YoY)
Clients mòbil grup

69^M

(+3% YoY) Trànsit mensual en web/mòbil grup

37.065

(+39% YoY) Vendes digitals de préstecs consum a Espanya

42%

(-17 pp YoY) Vendes digitals al Regne Unit

22%

(+2 pp YoY) Vendes digitals a Espanya

878^m

(+17% YoY) Clients en Gestió Activa a Espanya

89%

(+1 pp YoY) Operacions a través de canals remots

19^M

(+33% YoY) Impactes generats per intel·ligència de negoci

Inversions en innovació

INSTANT CREDIT

PAYTPV

CARDUMEN

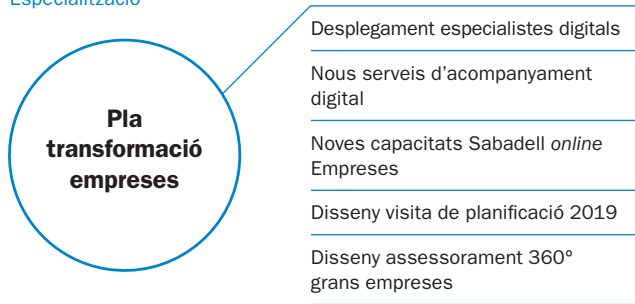
antai

BIOMETRIC VOX

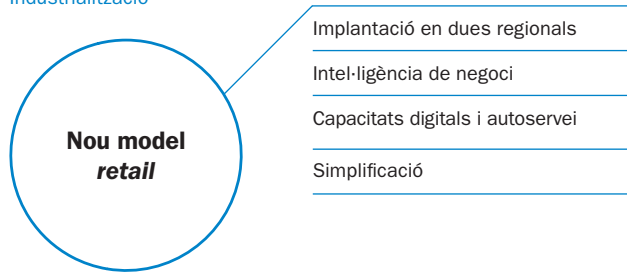
undostres

Base10

Clients de valor
Especialització



Mercats massius
Industrialització



Pla 2020

El 2018, Banc Sabadell va presentar el seu nou Pla director, en què s'estableixen les bases del nou pla de negoci de cara a afrontar el nou cicle econòmic. En aquest sentit, la rendibilitat, la sostenibilitat i la creació de valor són els pilars en què es fonamenta aquest Pla de negoci anunciat al febrer de 2018 (G10).

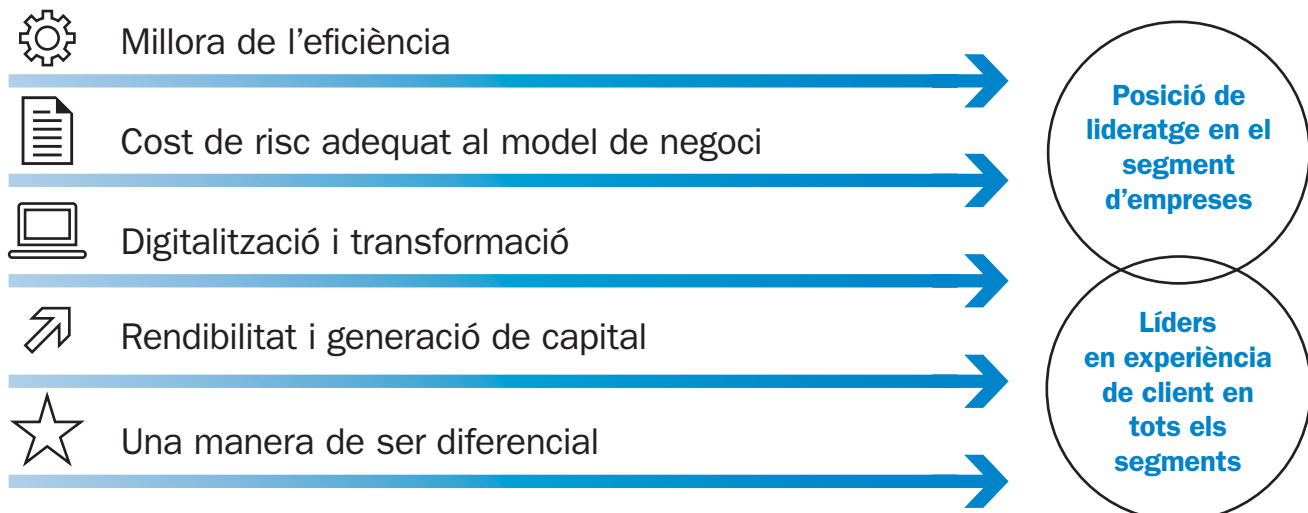
La rendibilitat significa continuar creixent en els mercats principals en què Banc Sabadell és present, així com millorar l'eficiència. Per la seva banda, la sostenibilitat implica continuar desenvolupant les capacitats tecnològiques necessàries per oferir una proposta de valor, així com promoure l'atracció de talent versàtil per afrontar la transformació comercial i digital de l'entitat i la seva adaptació a un entorn canviant com l'actual. Finalment, el Pla de negoci de Banc Sabadell persegueix la creació de

valor per a tots els seus *stakeholders*, alhora que ofereix una àmplia oferta de productes i una excel·lent qualitat de servei als seus clients i es potencia el capital humà, atenent les inquietuds i expectatives professionals de motivació i de reconeixement dels seus empleats. Tot això, sense oblidar el compromís que Banc Sabadell té amb la societat i el medi ambient en tots els territoris en què el banc desenvolupa la seva activitat, a través del desenvolupament ètic i responsable del seu negoci.

Per tal d'assolir aquests objectius, Banc Sabadell es basarà en la seva forta imatge de marca i experiència de client com a elements diferenciadors, així com en les seves àmplies capacitats tecnològiques, les quals brindaran l'oportunitat d'evolucionar la seva proposta de valor. Tot això comptant amb una organització versàtil i formada per persones capacitades i compromeses.

En el camí adequat per assolir els objectius financers fixats per al 2020.

G10 Objectius del Pla director 2018-2020

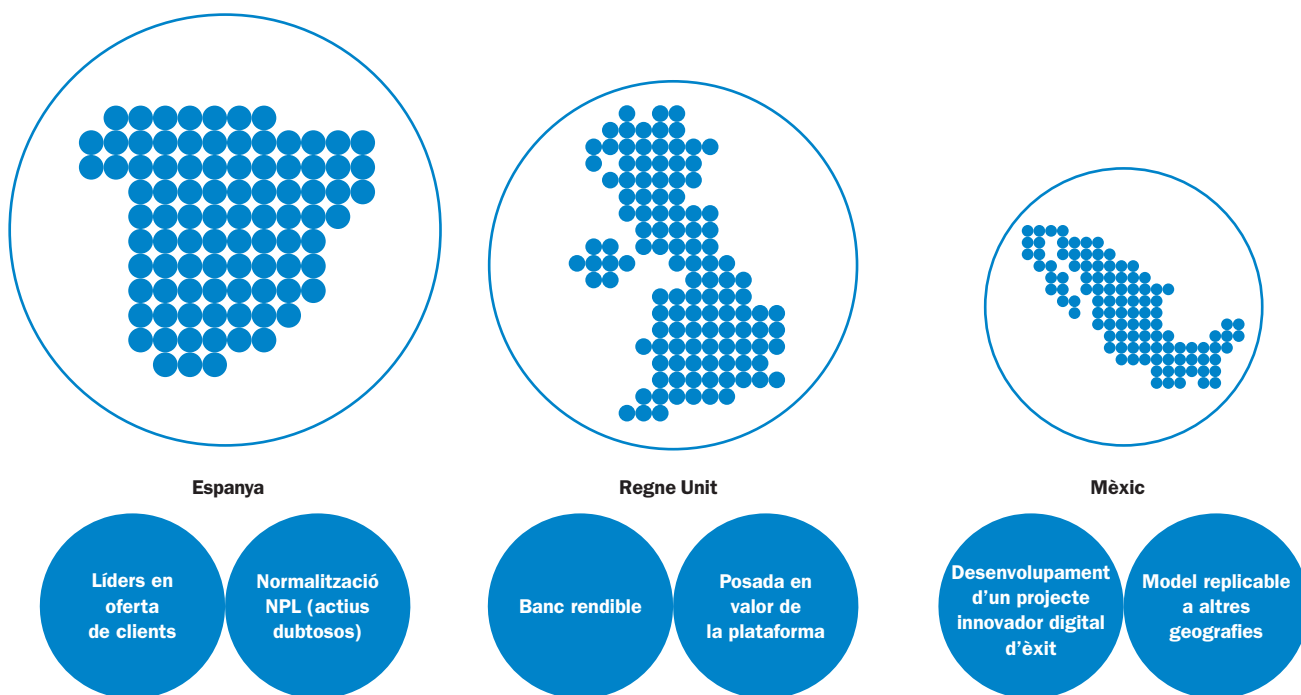


El propòsit de Banc Sabadell per al període 2018-2020 és enfocar-se en el fet de maximitzar el valor de la seva franquícia en els tres mercats principals en què opera

(Espanya, el Regne Unit i Mèxic), creixent de manera orgànica i comptant amb una estratègia clara i diferenciada en cada àrea geogràfica (G11).

Creació de valor en les tres geografies en què Banc Sabadell és present.

G11 Mercats principals en què Banc Sabadell opera



El Pla director se centra a incrementar la rendibilitat optimitzant l'eficiència i mantenint la dinàmica comercial.

D'aquesta manera, les ambicions de Banc Sabadell a Espanya se centren en el fet de créixer en nombre de clients, volums, quotes de mercat i marges, i alhora millorar l'eficiència contenint la base de costos. A més, es posa un focus especial en les àrees amb un potencial creixement, com ara el negoci assegurador, la zona geogràfica de Madrid, els préstecs consum, els productes d'estalvi-inversió i el finançament a pimes. Tot això incrementant la sostenibilitat del negoci, transformant el model de distribució i digitalització de cara a oferir un ampli ventall de productes i serveis diferenciats a cada client, mentre es manté el lideratge en qualitat de servei.

L'inici d'una nova etapa per a TSB.

Els objectius establerts per al negoci al Regne Unit es basen en el creixement en escala, mentre es millora l'eficiència del negoci i s'incrementa el reconeixement de marca. A més a més, el 2018, TSB ha iniciat el desplegament de les capacitats necessàries per expandir-se en noves línies de negoci. En aquest sentit, la nova plataforma tecnològica serà clau per construir un model de negoci àgil, i brindarà a TSB un considerable avantatge competitiu, ja que contribuirà a impulsar la seva transformació comercial, disminuint de manera significativa el temps requerit per llançar

nous productes i serveis al mercat, alhora que permetrà a l'entitat adaptar-se de manera més àgil a les necessitats del client (G12 i G13).

Finalment, l'estratègia definida per al negoci mexicà està fonamentalment enfocada a continuar ampliant l'oferta de productes, mantenint la qualitat del servei per al segment de Banca d'Empreses i Banca Corporativa, al mateix temps que es progressa en el desenvolupament del negoci de banca a particulars, que està basat en un model innovador i 100% digital.

G12 Avantatges de la nova plataforma



Independència operativa



Millor *time-to-market*



Millora de l'eficiència



Nous productes innovadors i digitals

G13 Inici d'una nova etapa per a TSB

Objectius aconseguits



Compensació a clients a punt de finalitzar-se



Nova plataforma avantguardista i autònoma



Desplegament de funcionalitats dels productes



Millores de l'eficiència



Desplegament ple de l'estratègia de pimes el 2019

L'acció de Banc Sabadell i els accionistes

Durant l'exercici 2018, els principals focus d'atenció dels mercats han estat les decisions de política monetària dels bancs centrals, el risc jurídic i polític, el tensionament de les relacions comercials i el seu potencial impacte en l'economia.

En els primers mesos de l'any, les cotitzacions dels bancs es van veure afectades per un retard en les expectatives dels inversors del calendari de pujades de tipus d'interès per part del Banc Central Europeu (BCE), la incertesa per les negociacions dels termes de la sortida del Regne Unit de la Unió Europea (Brexit) i el tensionament de les relacions comercials entre les principals economies globals.

A la segona meitat de l'any, una major incertesa política a Itàlia, la possibilitat d'elevat els impostos al sector bancari a Espanya i la incertesa sobre l'impost d'AJD (actes jurídics documentats) de les hipoteques van marcar l'evolució del sector bancari espanyol (G14). Pel que fa a l'acció de Banc Sabadell, l'anunci del Pla

estratègic "Sabadell 2020", la migració tecnològica a la nova plataforma de TSB i les vendes institucionals de les carteres d'actius problemàtics són les principals fites que han influït idiosincràticament en l'evolució de l'acció el 2018.

Banc Sabadell té com a objectiu correspondre a aquesta confiança dipositada pels accionistes a través d'una rendibilitat adequada, un sistema de govern equilibrat i transparent i una acurada gestió dels riscos associats a la seva activitat.

Paral·lelament, al tancament de 2018, més d'un 87% dels analistes que cobreixen l'acció de Banc Sabadell recomanaven comprar o mantenir l'acció.

Al llarg de 2018, el pes dels inversors institucionals en la base accionarial de Banc Sabadell ha baixat lleugerament respecte a desembre de 2017, de manera que ha passat d'un 54,3% a un 53,0% al desembre de 2018 (G15, T1 i T2).

Com a part del continu esforç de transparència i comunicació amb el mercat que està fent Banc Sabadell els últims anys, de manera coherent amb la major dimensió del grup, la direcció de Banc Sabadell ha mantingut un elevat nivell d'interacció amb inversors institucionals.