

## Banc Sabadell es manté en el cinquè lloc tant per volum de patrimoni com per nombre de Sicav dins de les entitats espanyoles.

### Aspectes destacats

- Increment destacat del marge d'interessos i comissions.

Benefici abans d'impostos

**143,0**M€

### Descripció del negoci

Banc Sabadell ofereix el disseny i la gestió de productes d'estalvi i solucions d'inversió per als seus clients, i inclou des de l'anàlisi d'alternatives d'inversió fins a la intervenció en els mercats de renda variable, la gestió activa del patrimoni i la seva custòdia. Tot això assegurant la consistència dels processos de negoci amb una anàlisi rigorosa per tal d'assegurar la transformació del negoci al nou entorn.

Mercats i Banca Privada ofereix i dissenya productes i serveis d'alt valor afegit, amb l'objectiu d'aconseguir una bona rendibilitat per al client, incrementar i diversificar la base de clients i assegurar la consistència dels processos d'inversió amb una anàlisi rigorosa i amb una gestió de qualitat reconeguda. Tot això portant el model de relació amb el client cap a la multicanalitat. Integra en una mateixa divisió les activitats següents:

- SabadellUrquijo Banca Privada és la unitat de Banc Sabadell adreçada a oferir solucions integrals a clients que, per les seves necessitats particulars, requereixen un servei i una atenció especialitzats i a mida, compaginant el valor de l'assessorament en banca privada amb la solidesa financera i la capacitat de producte d'un banc universal. L'equip comercial compta amb el suport i la col·laboració d'experts en productes i en assessorament fiscal i patrimonial que aporten solucions personalitzades i eficients als clients.
- Asset Management i Anàlisi constitueix una àrea separada dedicada a la gestió col·lectiva, a la gestió de carteres i solucions d'inversió per a les diferents necessitats de clients particulars, empreses i inversors institucionals. Es configura a través de Sabadell Asset Management,

#### Mercats i Banca Privada

SabadellUrquijo Banca Privada

Asset Management i Anàlisi

Tresoreria i Mercat de Capitals

Contractació i Custòdia de Valors

Direcció d'Estratègia de Negoci  
d'Estalvi i Inversió

societat matriu del grup de societats gestores d'institucions d'inversió col·lectiva. La seva missió és enquadrar el negoci de gestió d'inversions a través de les gestores d'institucions d'inversió col·lectiva i a través d'altres gestores no vinculades.

- Tresoreria i Mercat de Capitals és l'àrea encarregada de proporcionar al client solucions de finançament, productes d'inversió i serveis de mitigació i cobertura de riscos financers. Aquestes solucions s'ofereixen tant a través de la xarxa comercial com de l'equip d'especialistes de la unitat. Així mateix, des de Tresoreria es gestionen en el mercat els riscos generats per les posicions preses pels clients. A més, Tresoreria proporciona suport tàctic a la Direcció Financera, i és la responsable de la liquiditat conjuntural del banc, així com de la gestió i el compliment dels seus coeficients i les ràtios reguladores, gestionant el risc de tipus d'interès i tipus de canvi generats per l'activitat del grup.
- Contractació i Custòdia de Valors porta a terme les funcions d'intermediació de Banc Sabadell en la seva qualitat de membre dels mercats de renda variable, que consisteixen en el fet de tramitar i executar les ordres de compravenda de valors directament a través de la mesa de contractació, i és responsable, com a *product manager*, de la renda variable en el grup. Així mateix, dedica una part de les seves funcions a l'orientació i recomanació d'inversions en mercats de renda variable i de crèdit, i crea i dirigeix l'oferta de producte de custòdia i dipositaria.
- La Direcció d'Estratègia de Negoci d'Estalvi i Inversió té com a objectiu generar l'opinió d'inversió de Banc Sabadell i garantir que l'oferta de productes d'estalvi i inversió estigui alineada amb l'opinió i les necessitats dels clients. Ofereix solucions estratègiques que permeten adaptar l'entitat a l'entorn canviant per, tenint en compte els nous canals i solucions tecnològiques, dissenyar una proposta de valor diferencial en els productes i propiciar els canvis necessaris en l'activitat de comercialització i assessorament de productes d'estalvi i inversió.

relacionada amb productes d'estalvi i inversió. El banc ha decidit afrontar i té com a objectiu donar resposta al nou entorn regulador des d'una perspectiva de negoci, aprofitant l'oportunitat per establir un avantatge diferencial en la proposta de valor en els productes tenint en compte l'aparició de nous canals i solucions tecnològiques.

L'any 2018 ha estat marcat per un increment de la incertesa econòmica i política, fet que, juntament amb unes valoracions ajustades dels actius, s'ha traduït en un augment de la volatilitat en els mercats. En aquest context, s'ha recomanat als clients establir un estricte control del risc com a element prioritari en les seves inversions, ajustant-les al seu perfil de risc i al seu horitzó temporal.

L'esforç per adequar l'oferta de productes i serveis a les necessitats de cada client continua reforçant i millorant la posició del banc en la intermediació i l'accés a nous mercats, així com el fet d'oferir nous serveis al client, generar noves oportunitats d'inversió i seguir consolidant el reconeixement de la nostra marca d'aquest negoci: SabadellUrquijo Banca Privada.

En línia amb aquests esforços, el banc potencia la globalització i estableix el focus en la seva internacionalització, adoptant una estratègia comuna de negoci, concretament en les activitats de negocis de banca privada, banca corporativa i gestió de *broker*.

## Prioritats de gestió el 2018

El banc disposa d'un procés de generació i aprovació de productes i serveis que garanteix que tota l'oferta dirigida als clients supera els requeriments en termes de qualitat, rendibilitat i adequació a les necessitats del mercat. La revisió permanent dels procediments i les pràctiques d'identificació i coneixement dels clients asseguren que les ofertes realitzades i l'orientació de les inversions s'efectuen tenint en compte aquest coneixement i que es compleixen totes les mesures de protecció derivades de les diferents regulacions que afecten els productes d'estalvi i inversió i, en particular, de la Directiva de Mercats d'Instrumentos Financiers (MiFID II) i la seva transposició en la regulació del nostre país.

El nou i exigent marc regulador està propiciant canvis en l'activitat de comercialització i assessorament

# Magnituds principals del negoci

En milions d'euros

T2 Principals magnituds del negoci  
Mercats i Banca Privada

	2017	2018	% 18/17
<b>Marge d'interessos</b>	<b>58</b>	<b>74</b>	<b>27,6</b>
Resultats pel mètode de la participació i dividendes	—	—	—
Comissions netes	188	195	3,7
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	1	4	300,0
Altres productes/càrregues d'explotació	(2)	(16)	700,0
<b>Marge brut</b>	<b>245</b>	<b>257</b>	<b>4,9</b>
Despeses d'administració i amortització	(105)	(113)	7,6
<b>Marge d'explotació</b>	<b>140</b>	<b>144</b>	<b>2,9</b>
Provisions i deterioraments	(3)	(1)	—
Guanys/Pèrdues en baixa d'actius i altres	—	—	—
<b>Resultat abans d'impostos</b>	<b>137</b>	<b>143</b>	<b>4,4</b>
Impost sobre beneficis	(41)	(45)	9,8
<b>Resultat després d'impostos</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>2,1</b>
Resultat atribuït a la minoria	—	—	—
<b>Resultat atribuït al grup</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>2,1</b>

## Ràtios (%)

ROE (benefici sobre recursos propis mitjans)	31,6%	55,6%	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	42,5%	43,5%	—
Ràtio de morositat (%)	0,5%	0,1%	—
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l'stage 3 (%)	71,0%	435,8%	—

<b>Actiu</b>	<b>8.858</b>	<b>11.523</b>	<b>30,1</b>
Crèdit a la clientela (net) sense adquisició temporal d'actius	2.175	2.859	31,4
<b>Passiu</b>	<b>8.578</b>	<b>11.347</b>	<b>32,3</b>
Recursos de clients en el balanç	6.367	8.293	30,2
<b>Capital assignat</b>	<b>280</b>	<b>176</b>	<b>(37,1)</b>
<b>Recursos de clients fora del balanç</b>	<b>17.213</b>	<b>16.324</b>	<b>(5,2)</b>

## Altres indicadors

Empleats	531	504	—
Oficines	10	10	—

Fins al desembre de 2018 s'ha superat la xifra de 1.900 milions d'euros d'import contractat en carteres de gestió discrecional, amb aproximadament 4.500 contractes. La xifra de fons d'inversió ha arribat als 7.196 milions d'euros. El nombre de Sicav al desembre de 2018 puja a 172, amb un volum de negoci de 1.803 milions d'euros i una quota de mercat del 6,4%. La xifra de volum de negoci arriba als 27.300 milions d'euros al desembre de 2018, i el nombre de clients supera els 29.700.

El benefici net al desembre de 2018 puja a 98 milions d'euros, cosa que suposa un increment interanual del 2,1%. El marge brut és de 257 milions d'euros i s'incrementa en un 4,9%, i el marge bàsic és de 269 milions d'euros i

s'incrementa en un 9,3% (T2).

El marge d'interessos és de 74 milions d'euros, fet que suposa un increment interanual del 27,6% pels bons resultats obtinguts. Les comissions netes se situen en 195 milions d'euros, un 3,7% superior a l'any anterior a causa de majors comissions en fons d'inversió i en valors.

Les despeses d'administració i amortització se situen en 113 milions d'euros i s'incrementen en un 7,6%. La inversió creditícia neta creix un 31,4%, concentrat en els clients cotutelats; els recursos de clients en el balanç creixen un 30,2%, i els productes de recursos de fora del balanç disminueixen un 5,2%, principalment pel creixement en fons d'inversió.

# La xifra de volum de negoci arriba als 27.300 milions d'euros, i el nombre de clients, als 29.700.

### Equip comercial

Banquers

170

Oficines especialitzades

10

Centres d'atenció

21

SabadellUrquijo Banca Privada és la divisió de banca privada de Banc Sabadell que té com a finalitat oferir solucions integrals a clients que, per les seves necessitats particulars, requereixen un servei a mida i atenció especialitzada. En un entorn econòmic i financer complex, ha sabut respondre a les exigències del mercat i al compromís adquirit amb els seus clients, aportant tota la seva experiència per posar a la seva disposició una àmplia gamma de productes i serveis ajustats al seu perfil de risc per tal d'optimitzar la rendibilitat financera i fiscal de les seves inversions.

El servei i l'atenció personalitzada al client, centre de totes les activitats que es desenvolupen en el dia a dia des dels dos models de negoci existents en la divisió, continua sent la premissa clau del negoci. En el model cotutelat amb oficines de banca comercial, es proporciona tot el suport comercial i un assessorament professional especialitzat a la xarxa d'oficines i clients de Banc Sabadell. A les 10 oficines existents es porta a terme una gestió integral del client.

A fi d'estar alineats amb l'estructura territorial del banc, s'ha integrat la Direcció Regional d'Aragó, Navarra i La Rioja amb la Direcció Regional Nord per crear una estructura més enfocada a estratègies de creixement del negoci i treballar de manera més coordinada amb el banc.

El mes de gener va entrar en vigor la directiva MiFID II, cosa que fa del 2018 un exercici en què l'activitat comercial ha anat unida de manera inequívoca a l'adequació als nous requisits reguladors exigits. Això ha suposat fer un pas més en la millora de la qualitat del servei i en la protecció i transparència total d'informació i de preus al client, de manera que s'ha procedit tant a l'adequació i el desenvolupament dels sistemes informàtics com a la definició d'una nova política comercial, que té com a servei principal l'assessorament no independent, que inclou dos models: l'assessorament recurrent i l'assessorament recurrent plus. Aquest últim permet oferir als clients el mateix servei que l'assessorament independent.

Juntament amb la creació i el seguiment de carteres assessorades, s'ha posat el focus en el servei de gestió

discrecional de carteres, de manera que pràcticament la totalitat dels clients tinguin accés a un dels dos.

Durant l'any, s'ha fet un esforç important per posar a disposició de tots els clients un nou *reporting* de carteres d'acord amb les actuals exigències reguladores, i al qual podran tenir accés a través del mòbil i el web del banc. Això ha contribuït molt positivament a millorar l'experiència de client, un altre dels objectius fonamentals d'aquest exercici. Per a la qual cosa, a més, s'ha desenvolupat i posat en pràctica l'opció de facilitar a tots els clients la firma de la documentació a través de mitjans digitals. Dos avenços que han contribuït a aquesta transformació digital que ha suposat una important dotació tecnològica i ha permès impulsar el negoci mitjançant la seva adaptació a un nou entorn del sector més digitalitzat.

Relacionat tant amb les exigències de MiFID II com amb la finalitat de millorar l'assessorament als clients, s'ha dut a terme un pla de formació contínua per a empleats de Banca Privada, que ha culminat en un examen de certificació a través d'EFPA.

Des del punt de vista de l'oferta, s'ha treballat per dissenyar i posar a disposició de la clientela els productes més adequats i rendibles d'acord amb el seu perfil de risc, per la qual cosa les fàbriques de producte Banc Sabadell han posat tots els mitjans disponibles al seu abast. En aquest sentit, els fons d'inversió, les carteres de gestió discrecional i els productes estructurats han seguit ocupant les primeres posicions. Amb l'entrada en vigor de MiFID II s'ha adequat el model *repricing* de les carteres de gestió discrecional, que ha passat a un model de cobrament de comissió explícita.

Com a complement s'han seleccionat alternatives d'inversió enfocades a productes de gestió alternativa i capital de risc, en què els fons d'autor o l'entrada en sectors nínxol, molt específics i amb una liquiditat limitada, han permès augmentar la diversificació i donar resposta a la demanda d'inversors sofisticats.

Cal destacar que durant aquest exercici, amb una situació complexa caracteritzada per la volatilitat dels

mercats financers, SabadellUrquijo Banca Privada ha sabut respondre a les exigències i els compromisos adquirits amb els seus clients d'acompanyar, revisar i explicar en detall l'evolució de les seves carteres.

A principis d'any, s'ha creat la Direcció de Segments i EAFI, sota la qual s'ha unificat la gestió comercial del segment d'EAFI, Institucions Religioses o Sports & Entertainment, amb l'objectiu de fer créixer de manera transversal els diferents segments en coordinació amb l'estratègia del banc per afavorir la consecució de sinergies.

El 2018 també ha continuat la reorientació de la gestió de l'equip comercial iniciada l'any anterior, en què la gestió

per projectes va agafar protagonisme. S'ha avançat en el desenvolupament i la posada en marxa dels projectes iniciats el 2017 i s'ha donat inici a nous projectes a través dels quals s'ha posat a disposició dels nostres clients una oferta de productes i serveis molt focalitzada i nova.

Finalment, en aquest exercici s'ha posat el focus en diverses accions dins l'àmbit comercial mitjançant esdeveniments que han estat molt ben acollits pels clients i a través dels quals s'ha donat un impuls a la potenciació de la marca i a la relació comercial per millorar l'experiència de client de Banca Privada.

## Asset Management i Anàlisi

# Els fons d'inversió perfilats gestionats per Sabadell Asset Management incrementen el seu patrimoni un 4%.

El model de negoci d'Asset Management i Anàlisi es caracteritza per l'excel·lència en la gestió dels fons d'inversió i dels serveis de gestió col·lectiva, de gestió de carteres i de solucions d'inversió, amb l'aspiració de mantenir la seva alta fiabilitat, sostenibilitat, consistència i excel·lent rendibilitat, sempre en benefici de l'inversor.

També es caracteritza per la consecució de bones rendibilitats per part dels inversors en funció de les seves diferents necessitats, de la seva experiència financera, de la seva capacitat per assumir riscos, de les seves necessitats de liquiditat i de les seves aspiracions de rendibilitat. Amb aquesta finalitat es persegueix millorar el coneixement per part dels inversors de l'ús recomanat per als fons d'inversió i entitats de capital de risc i també per als serveis de gestió discrecional o col·lectiva.

Finalment, es caracteritza per la incorporació d'estalviadors a l'ús de les solucions d'inversió que els donin accés a les millors oportunitats de preservar o revalorar els seus diners a llarg termini mitjançant la gestió fiduciària professional i la inversió col·lectiva. Es tracta d'incrementar l'ús, no tan sols dels inversors més habituals i experimentats sinó també dels estalviadors més modestos, de les solucions d'inversió que els ajudaran a superar l'actual entorn de tipus d'interès baixíssims, i assumir riscos acceptables i un horitzó de maduració en les seves posicions d'inversió que encaixi amb els seus objectius i necessitats de preservació del capital o de desacumulació per finançar objectius vitals.

En aquest exercici, el protagonisme en les subscripcions de fons d'inversió de Sabadell Asset Management ha estat per als fons d'inversió perfilats, que han arribat als 5.251,6

milions d'euros en gestió, i han continuat amb l'elevada acceptació d'anys anteriors. Aquesta gamma de fons d'inversió perfilats es gestionen amb l'objectiu de mantenir un nivell de risc constant, fins i tot en diferents moments del mercat. Entre aquests destaca, per la seva centralitat en les preferències de risc dels inversors, Sabadell Prudente, F.I., que disposa de 87.948 partícips i acumula un patrimoni de 4.428,0 milions d'euros al tancament de 2018.

Durant l'any, s'ha impulsat l'oferta de nous fons garantits de rendiment variable i s'han emès noves garanties de revaloració sobre cinc fons garantits per un import de 867,4 milions d'euros el 31 de desembre de 2018. En tancar l'any, el conjunt de fons garantits representen 4.019,0 milions d'euros de patrimoni. El pes dels fons garantits en el conjunt dels fons d'inversió de dret espanyol sota gestió de Sabadell Asset Management ha augmentat fins al 25,2%, des del 23,0% de l'any anterior.

El 2018, Sabadell Asset Management ha realitzat tres processos de fusió de fons d'inversió, amb el resultat de l'absorció de tres fons d'inversió per altres de la mateixa especialitat inversora, en interès dels partícips. En acabar l'exercici, eren 237 les institucions d'inversió col·lectiva de dret espanyol gestionades per Sabadell Asset Management (64 fons d'inversió, una societat d'inversió immobiliària i una societat d'inversió de capital variable) i SabadellUrquijo Gestión (171 societats d'inversió de capital variable), i eren 2 les entitats de capital de risc gestionades per Sabadell Asset Management (2 fons de capital de risc).

Els fons d'inversió de Sabadell Asset Management han rebut destacats reconeixements. L'any 2018, l'agència

independent Fitch Ratings ha certificat l'alta qualitat de la gestió de tres fons de renda fixa, d'un de renda variable i d'un fons perfilat de Sabadell Asset Management. En total disposen de ràting qualitatiu *proficient* dos fons de renda variable i de la qualificació *strong*, cinc fons: tres fons de renda fixa, un de renda variable i un perfilat.

Sabadell Asset Management acumula, en tancar l'exercici, un patrimoni sota gestió en fons d'inversió de dret espanyol de 15.930,5 milions d'euros (T3), un 3,0% inferior al del tancament de l'any anterior. Amb aquest volum de patrimoni gestionat, es manté per sobre del 6% de quota en el patrimoni gestionat pels fons d'inversió espanyols. Sabadell Asset Management és la cinquena gestora amb més patrimoni gestionat en fons d'inversió de dret espanyol el 2018. La variació en el nombre de partícips durant l'any ha estat de -52.818, fet que suposa una disminució del 7,5%

anual. El nombre d'inversors ha disminuït en 1.585, una variació del -0,7% anual.

Posant en valor la seva capacitat i experiència, Sabadell Asset Management condueix la gestió de carteres d'inversió de clients de Banc Sabadell. Aquesta es configura com un repertori de solucions d'inversió, de vegades modelitzada i de vegades personalitzada, és a dir, com una resposta àmplia de serveis ajustada a les necessitats de clients actuals i potencials de Banc Sabadell. En aquest capítol de serveis de gestió de carteres destaca BS Fons Gran Selecció, que suma 17.186 contractes sota gestió, amb un patrimoni total de 1.696,2 milions d'euros el 2018.

Sabadell Asset Management també exerceix activitats de gestió i administració de carteres per compte d'altres inversors institucionals. El patrimoni inclòs en aquests conceptes puja a 4.312,5 milions d'euros a la fi de 2018.

### T3 Fons d'inversió de dret espanyol

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Patrimoni gestionat</b> (en milions d'euros)	9.102,4	5.844,5	5.609,6	4.312,4	4.203,3	4.443,2	6.356,7	9.952,6	13.091,3	14.122,1	16.423,0	15.930,5
<b>Quota de mercat</b> (en percentatge)	3,81	3,49	3,44	3,12	3,29	3,63	4,13	5,11	5,95	6,00	6,25	6,19
<b>Nombre de partícips</b>	374.522	217.360	218.761	195.140	192.282	197.954	270.552	438.582	608.858	623.749	705.682	652.864

## Tresoreria i Mercat de Capitals

# Proporcionant al client solucions de finançament, productes d'inversió, serveis de mitigació i cobertura de riscos financers.

El volum negociat en productes de cobertura del risc de tipus de canvi ha suposat un increment del 15% sobre l'exercici anterior.

L'evolució del negoci gestionat per Tresoreria i Mercat de Capitals està condicionada, el 2018, per un entorn polític global complex i una situació macroeconòmica amb tipus molt baixos a Europa. El BCE ja va anunciar una futura pujada de tipus en certes condicions macroeconòmiques que podria ajudar a incrementar la xifra de negoci derivada dels productes de tipus d'interès. Un altre factor destacable és que el 2018 ha estat el primer any sota el nou marc

regulador de MiFID II, al qual Tresoreria i Mercat de Capitals s'ha adaptat d'una manera ràpida i eficaç gràcies a l'estreta col·laboració amb altres àrees del banc.

Aquest entorn ha impactat en els mercats de divises i ha produït certes volatilitats, que, juntament amb l'increment de la base de clients que operen amb aquest producte i la proactivitat dels operadors per aprofitar les oportunitats del mercat, ha portat a incrementar el volum negociat en

més d'un 15%. Aquest volum es deu especialment a un notable increment de les cobertures en divisa i de les operacions *forward*.

Al llarg de 2018, la inversió referenciada ha tingut una gran acceptació, cosa que ha permès distribuir un 20% més del que s'esperava. En derivats de renda variable també s'han superat les expectatives, i la xifra real s'ha situat prop d'un 30% per sobre de l'esperada. Les diferents campanyes de llançament de producte a la xarxa comercial també han mostrat una gran acollida i han batut totes les expectatives en més d'un 45%.

Tresoreria i Mercats ha millorat durant el 2018 la seva posició en productes de divises gràcies a dues línies d'acció complementàries. En primer lloc, s'ha revisat i completat

l'oferta de productes de divises, i paral·lelament s'ha seguit potenciant la plataforma de contractació *online* Sabadell Forex. A més, s'ha millorat el flux de contractació dels productes i s'han iniciat projectes destinats a seguir incrementant la capacitat d'avançar-nos a les necessitats dels nostres clients globals. Els productes d'estalvi i inversió han ofert una alternativa atractiva als clients en aquest entorn de tipus baixos.

La direcció també s'ha focalitzat a exportar el seu model d'èxit a altres regions aprofitant l'escalabilitat i globalitat del model. Al llarg de l'exercici s'ha fet més estreta la relació amb altres àrees nacionals i internacionals del banc, i s'han aconseguit sinergies i creat noves oportunitats de negoci.

## Contractació i Custòdia de Valors

# Banc Sabadell ha acabat el 2018 com la segona entitat del mercat de renda variable espanyol per volum de contractació.

### Posició en el mercat per volum de contractació el 2018

Quota

13,2%

Rànquing

2n

L'any 2018 ha estat un any caracteritzat per una caiguda en el volum de contractació en el mercat espanyol, coincidint amb l'entrada en vigor dels canvis reguladors obligatoris generats per la regulació MiFID II.

S'han desenvolupat activitats de creació de mercat, autocartera, *road shows* i altres serveis a mida per a entitats cotitzades. D'altra banda, el 2018 ha mantingut la tendència del 2017 i s'ha caracteritzat per un increment de l'activitat amb entitats emissores. En aquest sentit, Banc Sabadell ha participat, amb èxit, en la col·locació de diferents participacions significatives d'entitats cotitzades, així com en operacions de sortida a borsa.

En matèria d'anàlisi financera, s'ha contribuït amb la premsa especialitzada i generalista, actuant com a font d'opinió financera experta i primerenca per aconseguir-ne la divulgació universal. La qualitat del nostre servei d'anàlisi està contrastada, i Banc Sabadell ha rebut per aquesta destacats reconeixements. El 2017 va ser premiada amb el quart lloc com a millor casa d'anàlisi d'Iberia en estimacions i recomanacions i amb el segon millor lloc el 2016, segons Starmine, de Thomson Reuters.

La Direcció de Contractació i Custòdia de Valors ha adequat la seva estructura per assegurar el compliment escrupolós dels requisits establerts per la normativa MiFID II, sobretot en les mesures reguladores relatives a matèria d'incentius. En tots els nivells s'ha garantit la inexistència de conflictes d'interès i s'ha adaptat el model de facturació diferenciant als inversors el cost d'execució i el cost de l'anàlisi financera.

Durant aquest exercici, s'ha continuat intensificant la seva participació com a banc agent de diferents operacions, principalment abonaments de dividends, ampliacions de capital, emissions de bons, programes de pagarés i gestió de llibres registre d'accionistes. Actualment, el nombre d'emissores que utilitzen els serveis de Banc Sabadell superen les 80, xifra que quadruplica la de tancament de 2017 i que es va incrementant any rere any.

Aquests serveis van adquirint cada dia més rellevància i busquen com a objectiu situar Banc Sabadell com una entitat de referència entre les entitats emissores.

## Centrant la seva activitat en la implantació de la nova proposta de valor en estalvi i inversió de Banc Sabadell.

Nova proposta del banc  
en estalvi i inversió:

- Nova plataforma Sabadell Inversor
- Model d'assessorament universal
- Adaptats a la nova regulació

L'entrada en vigor de MiFID II ha estat un element central per a la definició d'aquesta, però els desenvolupaments s'han dut a terme tenint en compte el canvi de context en l'activitat bancària, en general, i dels productes d'estalvi i inversió, en particular. Factors com uns tipus d'interès estructuralment baixos, el nou context regulador o la digitalització també han estat elements crítics en la definició de l'estratègia.

Aquesta proposta de valor posa al centre de l'activitat el client, al qual, independentment del segment a què pertanyi, se li ofereix el servei d'assessorament, atès que és el que aporta més valor afegit i més protecció. D'aquesta manera, Banc Sabadell ofereix el servei d'assessorament per a tots els clients i per a tots els productes. Per poder prestar aquest servei, el banc s'ha basat en elements ja existents com el procés d'aprovació de productes d'estalvi i inversió, una opinió única d'inversió o el servei d'informació de mercats a clients. Per fer-ho possible eren necessaris dos elements addicionals. En primer lloc, una xarxa comercial formada capaç de prestar el servei d'assessorament, i per fer-ho, s'ha iniciat un ambiciós pla per formar la xarxa comercial amb el nivell II de MiFID II. I, en segon lloc, una eina que ajudi els gestors a prestar aquest servei. Aquesta eina, Sabadell Inversor, és la porta d'entrada a l'estalvi i inversió i permet (i) ordenar, creant una sistemàtica comercial i homogeneïtat en el servei, (ii) simplificar, deixant oculta tota la complexitat per a clients i gestors, i (iii) complir amb la regulació. En definitiva, tot el projecte s'ha orientat a l'excel·lència del servei i a millorar l'experiència de client.

Des de la Direcció d'Estratègia de Negoci d'Estalvi i Inversió s'ha continuat donant suport a l'activitat comercial en la comunicació de l'opinió del mercat. Així doncs, s'han dut a terme més de 175 sessions, entre reunions presencials i *conference calls*, en què han participat prop de 3.600 empleats de totes les direccions territorials. En aquesta línia, s'han reforçat les premisses d'inversió imprescindibles per a un adequat assessorament, així com l'elaboració dels arguments de mercat dels productes comercialitzats.

Finalment, s'ha posat en marxa el Comitè d'Assessorament, encarregat de pilotar la llista de productes d'estalvi i inversió recomanats per a cada segment sobre els quals Banc Sabadell basa el seu assessorament.

Dins de les iniciatives de suport a l'activitat comercial i en aplicació de la regulació que estableix que tots els empleats que informen o assessoren sobre productes MiFID han de tenir els coneixements i l'experiència necessaris per oferir aquests serveis, es va crear un equip de supervisors centralitzat, que ha permès que l'activitat comercial no es veiés afectada en facilitar que els empleats que no disposaven dels coneixements i competències necessaris i que no poguessin ser supervisats directament des de les seves oficines poguessin continuar operant sota la seva supervisió. El 2018 s'han supervisat més de 20.000 operacions.

Respecte de l'activitat de producte, durant el 2018 s'han aprovat, amb la participació de 36 responsables funcionals, més de 484 propostes de nous productes d'inversió en el procés de producte. Destaquen per la seva dimensió les famílies de productes de fons garantits i dipòsits referenciats amb recuperació de capital, que acumulen al voltant del 64% del total del volum previst en la comercialització. Aquest volum d'activitat no ha compromès la velocitat d'aprovació, atès que el 75% dels productes s'ha aprovat en menys de deu dies hàbils.

Banc Sabadell, a través de Sabadell Inversor, manté el compromís de millorar la comunicació de la seva orientació de les inversions: d'una banda, al llarg de 2018, s'ha iniciat el desplegament del nou *reporting*, que permetrà a tots els clients conèixer les seves posicions d'estalvi i inversió en tot moment i des de qualsevol canal; de l'altra, mitjançant l'enviament massiu d'informació personalitzada a través dels nous canals. El 2018, s'han publicat més de 90 continguts, dels quals se n'han enviat més de 60 a clients via correu electrònic, amb un total de més de 3 milions de correus electrònics. En els últims mesos s'han comptabilitzat més de 45.000 visites mensuals a Sabadell Inversor.



També ha estat destacable l'activitat de seguiment i anàlisi sobre les iniciatives reguladores que afecten el desenvolupament del negoci del banc tant en l'àrea de mercats com en l'àrea de protecció a l'inversor. En aquest sentit, s'ha posat en marxa un comitè mensual específic amb la participació de les principals direccions de negoci amb l'objectiu d'adaptar plantejaments vigents a les noves exigències

reguladores, identificar noves oportunitats i fixar opinió de negoci. Durant el 2018, s'ha dut a terme una important tasca de representació del banc en sessions organitzades pel Tresor, la Comissió Nacional del Mercat de Valors o l'Associació Espanyola de Banca en l'àmbit de mercats o en matèria de protecció a l'inversor.

## Regne Unit



Regne Unit

# La nova plataforma proporcionarà nombrosos avantatges a TSB i als seus clients.

## Aspectes destacats

- TSB ha assolit els objectius anunciats al setembre i es disposa a iniciar una nova etapa.
- Millores en els processos d'alta dels clients i un augment del nombre de gestors.

## Descripció del negoci

TSB té un model de distribució multicanal a escala nacional, integrat per 550 oficines, present a Anglaterra, Gal·les i Escòcia. En tancar l'exercici, compta amb 5 milions de clients i 8.353 empleats. La franquícia de TSB (TSB Banking Group plc) desenvolupa el negoci detallista que es porta a terme al Regne Unit i que inclou comptes corrents i d'estalvi, crèdits personals, hipoteques i targetes de crèdit/dèbit.

Anteriorment, el seu negoci es dividia en tres segments:

- La franquícia, que constitueix el negoci de banca comercial multicanal.

- *Mortgage enhancement*, constituït per un conjunt d'hipoteques que es va assignar a TSB el 2014 en el context de la reestructuració de Lloyds Banking Group.
- La cartera de Whistletree, un conjunt de crèdits, principalment hipoteques, que es van comprar a Cerberus el 2015.

Després de la devolució de la cartera de *mortgage enhancement* a Lloyds Banking Group al juny de 2017, TSB ha operat com un únic segment empresarial dins del segment de franquícies, incloent-hi la cartera creditícia de Whistletree.