

Aspectes destacats

- Consolidació del negoci a Miami per aconseguir un increment del volum de negoci de clients en un 10% i del benefici net en un 62%.
- Desenvolupament del finançament a empreses.
- Llançament del finançament a particulars.

Benefici abans d'impostos

107M€

Descripció del negoci

La unitat de negoci Altres geografies està integrada principalment per Mèxic, oficines a l'exterior i oficines de representació que ofereixen tot tipus de serveis bancaris i financers de Banca Corporativa, Banca Privada i Banca Comercial.

En el procés d'internacionalització establert dins de l'anterior marc estratègic, el banc va decidir apostar per Mèxic, geografia que representa una oportunitat clara, perquè és un mercat atractiu per al negoci bancari i en què Banc Sabadell té presència des de 1991, primer amb l'obertura d'una oficina de representació, i després amb la participació en el Banco del Bajío durant 14 anys (de 1998 a 2012).

L'establiment a Mèxic es va instrumentar a través d'un projecte orgànic, amb l'arrencada de dos vehicles financers, primer una Sofom (societat financera d'objecte múltiple), que va començar a operar el 2014, i posteriorment, un banc. La llicència bancària es va obtenir el 2015, i l'inici d'operacions del banc es va produir a principis de 2016.

Tots dos vehicles operen sota un model d'enfocament al client, amb processos àgils, canals digitals i sense sucursals. El desplegament de capacitats comercials considera els dos vehicles esmentats i les següents línies de negoci:

- Banca Corporativa, amb focus en corporatius i grans empreses: tres oficines (Ciutat de Mèxic, Monterrey i Guadalajara) i una especialització per sectors.
 - Banca d'Empreses, que reproduïx el model de relació d'empreses original del grup: llançament el 2016 amb tretze oficines, i en plena fase d'expansió durant els pròxims anys.
 - Banca Personal, basada en un model digital disruptiu i amb focus inicial en la captació de recursos de clients.
- D'altra banda, Banc Sabadell opera als Estats Units des de fa 25 anys a través d'una *international full branch* que es

gestiona des de Miami i de Sabadell Securities, corredor de borsa i assessor d'inversions en el mercat de valors que opera des de l'any 2008. Aquestes unitats en el seu conjunt gestionen les activitats del negoci financer de banca corporativa i banca privada internacional als Estats Units i Llatinoamèrica.

Com a forma de complementar la seva estructura a Miami, l'any 2012, el banc va obrir una oficina de representació a Nova York des de la qual es gestiona bona part del negoci de finançament estructurat i préstecs sindicats, i el 2015 es van obrir oficines de representació a Colòmbia i al Perú per potenciar el negoci de banca corporativa i finançament estructurat en aquests dos mercats. Durant el 2018 s'ha dissenyat i posat en marxa un pla de negoci per a l'oficina de representació de la República Dominicana amb la finalitat d'incrementar el volum de negoci gestionat en aquesta geografia. Com a part d'aquest pla de negoci, s'ha canviat de domicili l'oficina i se n'ha incrementat la plantilla per poder potenciar i atendre el creixement projectat.

Així mateix, Sabadell Miami Branch també treballa en coordinació amb les oficines de representació de Colòmbia, el Perú i el Brasil per prestar atenció i servei als seus clients.

Prioritats de gestió el 2018

L'exercici ha estat caracteritzat a Mèxic per una certa incertesa sociopolítica i financera com a conseqüència de i) la renegociació del tractat de lliure comerç amb els Estats Units i el Canadà, i, ii) la celebració d'eleccions presidencials amb l'àmplia victòria del partit polític Morena, encapçalat per Andrés Manuel López Obrador, que li ha atorgat, a més de la presidència, una àmplia majoria a les cambres legislatives. A més a més, s'han produït importants turbulències en els mercats financers mexicans a finals de l'any passat amb una rellevant devaluació del *peso* respecte del dòlar i l'euro.

En aquest entorn, l'acompliment de les filials mexicanes (Banco Sabadell, IBM S.A. i SabCapital Sofom S.A. de C.V.) ha estat excepcional i ha superat amb escreix les expectatives i el pressupost de l'exercici.

L'any 2018 ha estat un exercici en què les nostres filials mexicanes han continuat la seva aposta per l'acceleració de la seva autosuficiència operativa i financera. En aquest sentit, convé destacar les següents iniciatives implementades durant l'any:

- Reorganització societària, mitjançant la qual Banco Sabadell, IBM S.A. ha passat a tenir un 51% del capital de SabCapital Sofom S.A. de C.V. a través de l'adquisició d'un 49,3% de participació d'aquesta societat a Banco de Sabadell, S.A. (Espanya). Com a conseqüència, els negocis de Banc Sabadell a Mèxic es reportaran comptablement de manera consolidada, de manera que es reflectirà una imatge financera més sòlida amb l'objectiu que tinguin un impacte positiu en els seus rànquings i en el cost del seu fondeig amb terceres institucions financeres.
- Projecte Hidalgo, que ha consistit en la migració d'Espanya a Mèxic de la plataforma tecnològica que dona servei informàtic a les filials de Mèxic. S'ha instrumentat mitjançant la compra d'aquesta plataforma per part de Banco Sabadell IBM, S.A., s'ha complementat amb la contractació i capacitació de personal, i ha aconseguit la correcta transició de capacitats.
- Projecte Allende, que ha tingut com a focus el desenvolupament de les capacitats que estan permetent l'autosuficiència financera de les filials mexicanes i les principals palanques del qual han estat i) el llançament i desplegament del negoci de Banca Personal, a través d'una *app*, és a dir, un model de captació sense desplegament de sucursals molt nou a Mèxic. Al llarg de 2019 permetrà un *onboarding* de clients 100% digital, amb entrevista per videotrucada, per aconseguir un model més escalable i eficient, ii) la incorporació d'un equip de captació institucional corporativa en l'àrea de Corporate & Investment Banking (C&IB), que ha permès la captació de recursos de governs locals i estatals i de grans corporacions, i iii) el desenvolupament d'un model de banca relacional que aprofitarà la solidesa aconseguida en les àrees de Banca Empreses i C&IB per impulsar el creixement de la Banca Personal amb els directius i empleats de les empreses clients.

Quant a la seva activitat comercial, Banca d'Empreses ha experimentat un creixement en totes les seves línies de negoci i ha ampliat la seva oferta de productes. La captació de recursos del mercat empresarial ha tingut un increment interanual del 140% pel que fa al nombre de clients. Aquest any l'oferta de productes als clients empresarials s'ha ampliat i s'ha definit un marc d'actuació en el finançament del sector agroalimentari.

També el 2018, com a part del procés d'evolució del model de negoci del grup, Banca d'Empreses s'ha transformat en la unitat de Banca Comercial en fusionar en una sola estructura tota la Banca Personal, incloent-hi tant les empreses com les persones, amb una visió integrada i congruent i amb l'objectiu comú de desenvolupar i desplegar

l'oferta multicanal de productes, sustentat en un equip comercial basat en els nostres valors: compromís, qualitat i proximitat.

El 2018, s'ha dut a terme un exercici de planificació financera alineat amb el del grup Banc Sabadell per determinar les principals línies d'actuació estratègiques de Banc Sabadell a Mèxic que permetran la generació de més valor per a la franquícia mexicana del grup i que, a tall de resum, serien:

- Potenciació del ROE per la via d'augmentar la generació d'ingressos sense consum de capital (mitjançant més generació d'ingressos per comissions i desenvolupament de noves línies de negoci, com *trade finance*, derivats, compravenda de divises, etc.).
- Impuls de les accions d'autosuficiència financera, mitjançant i) la incorporació a la nostra oferta de serveis i productes transaccionals que augmentin la vinculació dels nostres clients, ii) la millora de la nostra plataforma de captació de Banca Personal i iii) l'optimització del fondeig amb banca de desenvolupament i comercial.
- Consolidació i *fine-tuning* del model de banca digital i focus en captació d'estalvi.

Magnituds principals del negoci

El benefici net al desembre de 2018 arriba als 91 milions d'euros, cosa que suposa un increment interanual del 2,3%. Sense tenir en compte la venda de Sabadell United Bank el 2017, el benefici net s'ha incrementat un 47,9%.

El marge d'interessos se situa en 259 milions d'euros i baixa un 11,6% interanual. Sense considerar Sabadell United Bank, el creixement és del 26,1%, principalment pel creixement de Mèxic i de les OFEX d'EMEA (París, Londres i Casablanca).

Les comissions netes durant l'any retrocedeixen un 6,6% interanual, principalment per la no aportació de Sabadell United Bank. Sense considerar SUB, les comissions netes s'incrementen en un 3,3%.

El marge brut puja a 328 milions d'euros i disminueix un 8,4% interanual. Sense considerar Sabadell United Bank, el marge creix un 24,5% pel bon comportament de Mèxic, Miami i OFEX d'EMEA.

Les despeses d'administració i amortització baixen un 4,9% interanual. Sense tenir en compte la venda de Sabadell United Bank, s'incrementen en un 21,4% per les despeses de l'expansió a Mèxic.

Les provisions i els deterioraments s'incrementen respecte a l'exercici anterior per les provisions associades a l'increment de la inversió a Mèxic i Miami, i per més dotacions principalment associades a operacions singulars.

Pel que fa a la seva posició en el mercat, les filials mexicanes van arribar a finals de l'exercici passat a una quota de mercat del 2,78% en finançament al sector empresarial, i es van col·locar en la posició número 10 del rànquing d'entitats financeres mexicanes en aquest àmbit.

En milions d'euros

T10 Magnituds
principals del negoci
Altres geografies

	2017	2018	% 18/17
Marge d'interessos	293	259	(11,6)
Resultats pel mètode de la participació i dividendes	3	3	(17,6)
Comissions netes	50	47	(6,6)
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	9	10	8,7
Altres productes/càrregues d'explotació	3	10	—
Marge brut	358	328	(8,4)
Despeses d'administració i amortització	(205)	(195)	(4,9)
Marge d'explotació	153	133	(13,0)
Provisions i deterioraments	(24)	(27)	9,4
Guany/Pèrdues en baixa d'actius i altres	1	—	—
Resultat abans d'impostos	130	107	(17,9)
Impost sobre beneficis	(37)	(11)	(70,4)
Resultat després d'impostos	92	96	3,3
Resultat atribuït a la minoria	4	5	—
Resultat atribuït al grup	88	91	2,3

Ràtios (%)

ROE (benefici sobre recursos propis mitjans)	8,8%	9,0%	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	54,5%	56,0%	—
Ràtio de morositat (%)	0,9%	0,3%	—
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l'stage 3 (%)	113,0%	292,9%	—

Actiu	15.298	17.822	16,5
Crèdit a la clientela (net) sense adquisició temporal d'actius	8.836	10.896	23,3
Exposició immobiliària (net)	23	—	(100,0)
Passiu	14.431	16.789	16,3
Recursos de clients en el balanç	5.024	6.328	26,0
Capital assignat	866	1.033	19,2
Recursos de clients fora del balanç	1.033	1.023	(1,0)

Altres indicadors

Empleats	765	908	18,7
Oficines	42	42	—

Amb tipus de canvi mitjà aplicat el 2018 per a compte de resultats USD 1,1450, MXN 22,4921 i MAD 10,953 i per al balanç tipus de canvi USD 1,1851, MXN 22,6901 i MAD 10,8752.

Amb tipus de canvi mitjà aplicat el 2017 per a compte de resultats USD 1,132, MXN 21,303 i MAD 11,597 i per al balanç tipus de canvi USD 1,199, MXN 23,661 i MAD 11,426.

Sabadell Miami Branch és la sucursal més gran d'un banc estranger a Florida, amb gairebé 12.000 milions de dòlars en volum de negoci.

Amb la seva estructura actual, Sabadell Miami Branch és la sucursal a l'estranger més gran de Florida. Constitueix una de les poques entitats financeres de la zona amb capacitat i experiència per prestar tot tipus de serveis bancaris i financers, des dels més complexos i especialitzats per a grans corporacions, com operacions de *project finance*, fins a productes de banca privada (internacional en gran part), passant per tots els productes i serveis que puguin necessitar professionals i empreses de qualsevol mida.

Banca Privada Miami és una línia de negoci que ofereix productes i serveis de banca privada als clients de Banc Sabadell ubicats a Llatinoamèrica, el Carib i els Estats Units. Aquesta línia opera des de Miami, on Banc Sabadell disposa d'una *international full branch* des de l'any 1993 i de Sabadell Securities, corredor de borsa d'inversions i assessor d'inversions en el mercat de valors.

L'equip de gestors de Sabadell Miami Branch ofereix un servei personalitzat als clients i els ofereix un catàleg de productes que inclou custòdia de títols valors, assessorament actiu d'inversions, gestió discrecional i serveis de tresoreria, així com productes tradicionals de banca comercial com comptes, dipòsits multimoneda i crèdits. A més a més, els gestors tenen el suport de professionals que s'especialitzen a desenvolupar productes que atenguin les necessitats de conservació i augment del patrimoni dels clients a les diferents regions d'Amèrica i d'acord amb el perfil del client i l'estratègia d'inversió escollida.

Durant el 2018, s'ha reforçat l'enfocament del negoci basat en el fet de centrar la relació dels clients amb gestors de confiança. Aquests gestors sumen experiència –i porten el millor del banc per dissenyar i implementar solucions que satisfacin les necessitats dels clients–, constància – compleixen en tot moment amb els compromisos del banc– i empatia –i estableixen relacions de confiança amb els clients basades en una forta afinitat cultural–, i confidencialitat. Aquests tres pilars es recolzen en la base d'actuar en tot moment tenint com a guia fonamental els interessos dels clients.

Banca Privada Miami ofereix un ventall de productes i serveis que van des de productes tradicionals de banca comercial disponibles en multimonedes a una sofisticada plataforma d'inversió amb diferents opcions que s'adapten a les necessitats i perfils de risc del client. La plataforma d'inversió varia principalment en funció del nivell d'implicació del banc i es constitueix principalment en tres grups: – Custòdia: el banc custodia els títols valors i ofereix informació al client. El client decideix a la seva discreció les inversions i el banc executa d'acord amb aquestes ordres.

- Assessoria activa: un equip d'especialistes de banca inversió prepara i ofereix llistes d'oportunitats, propostes d'inversió i canvis en la composició de la seva cartera, per tal de maximitzar retorns d'acord amb els paràmetres acordats. El client pren la decisió final de gestió del seu patrimoni, i el banc executa les ordres.
- Gestió discrecional: el client confia la gestió del seu patrimoni a professionals especialitzats. El banc defineix, implementa i controla l'estratègia d'inversió en funció del perfil i l'objectiu del client.

A més de la plataforma d'inversió, Banca Privada Miami ofereix serveis de tresoreria que inclouen canvi de divises, mesa d'execució de títols valors, derivats (*swaps*) i opcions, a part de productes estructurats.

Banca Corporativa Miami, juntament amb les oficines de Nova York, el Perú i Colòmbia, gestiona productes de finançament estructurat, préstecs sindicats i *project finance* per a grans corporacions, amb bona penetració en el sector de l'energia i el turisme, principalment als Estats Units, Llatinoamèrica (excepte Mèxic) i el Carib.

L'any 2018 ha servit com un any de transició amb un canvi de l'estructura. La nova estructura busca l'augment de l'especialització, tant a escala sectorial com de producte. Es busca acostar-se al client més efectivament enfocant-se en els sectors en què el banc és més competitiu, hi ha potencial de creixement orgànic i hi ha un millor potencial de rendibilitat.

Les operacions de *project finance* segueixen guanyant pes en la cartera i està planejat seguir utilitzant el potencial per ser un dels bancs principals als Estats Units. Al país hi ha projectes de tot tipus, especialment en sectors en què ja es té una gran experiència, com ara el de les energies renovables.

A més, s'estan explotant les capacitats en l'àrea de sindicats, que permeten al Sabadell entrar en operacions de grans dimensions i incrementar així la rendibilitat a través de la maximització de comissions.

Sabadell Securities

Sabadell Securities USA, Inc. és un corredor de borsa i assessor d'inversions en el mercat de valors. Sabadell Securities complementa i enforteix l'estratègia de consolidació del negoci Sabadell amb un enfocament en clients amb residència als Estats Units. Presta serveis d'inversió i gestió de patrimonis principalment a clients de banca personal i

banca privada. La seva estratègia de negoci s'orienta a satisfer les necessitats financeres dels seus clients mitjançant l'assessorament d'inversions en el mercat de capitals.

Sabadell Securities és membre de la Finra (Financial Industry Regulatory Authority) i la SIPC (Securities Investor Protection Corporation), i utilitza els serveis de Pershing LLC, filial de The Bank of New York Mellon, per a la compensació, la custòdia i els serveis administratius.

Transformació d'Actius



Banc Sabadell ha aconseguit el 2018 una normalització del balanç després de l'anunci d'importants vendes de carteres institucionals.

Aspectes destacats

- Després del fort progrés de reducció observat en els darrers exercicis, el grup ha culminat el 2018 el seu objectiu central de normalització de la seva exposició d'actius problemàtics, i ha superat el període de concentració de saldos en actius no productius a conseqüència de la passada crisi econòmica.
- Aquesta normalització de l'exposició irregular es concreta especialment pel que fa als seus actius immobiliaris. El focus prioritari de l'exercici ha residit en el decidit impuls a les vendes d'actius problemàtics dirigides a inversors especialitzats, plasmat en diverses operacions de volum significatiu que han permès materialitzar l'ambiciosa reducció de l'exposició. Així, en l'exercici 2018 s'han reduït els actius problemàtics en més de 13.200 milions d'euros (proforma), que és la reducció més significativa dels exercicis posteriors a la crisi.
- La forta reducció d'actius problemàtics el 2018 propicia un significatiu estalvi de costos per als exercicis futurs, que s'avalua en més de 150 milions d'euros anuals.
- El mes de desembre, s'ha acordat la venda del 80% de la filial de serveis immobiliaris Solvia, amb una valoració de 300 milions d'euros, fet que generarà una plusvàlua estimada de 138 milions d'euros. El tancament d'aquesta transacció, que previsiblement es produirà en la primera meitat de l'exercici 2019, constata el valor creat pel grup amb aquesta societat, una de les principals plataformes de solucions immobiliàries d'Espanya.