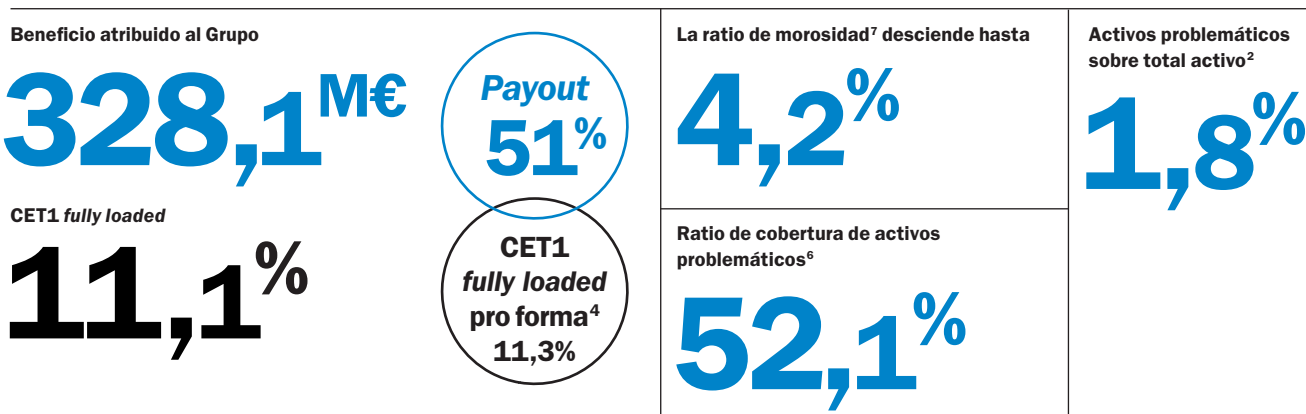


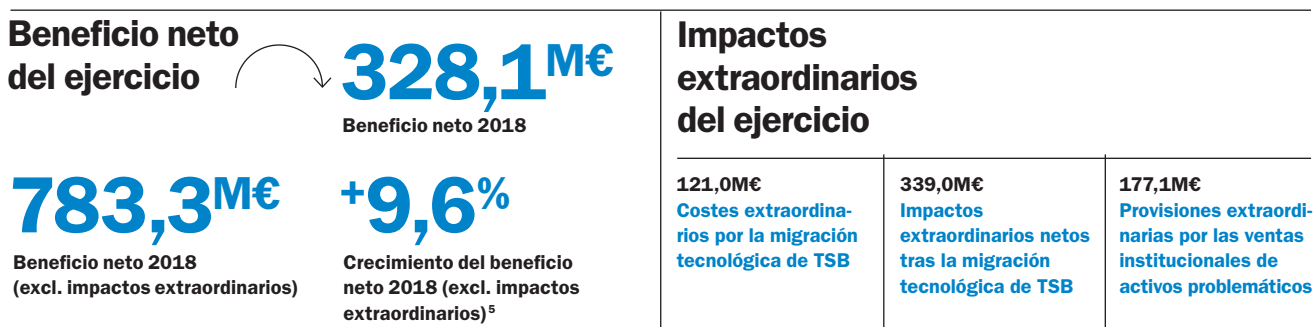
Magnitudes relevantes de 2018



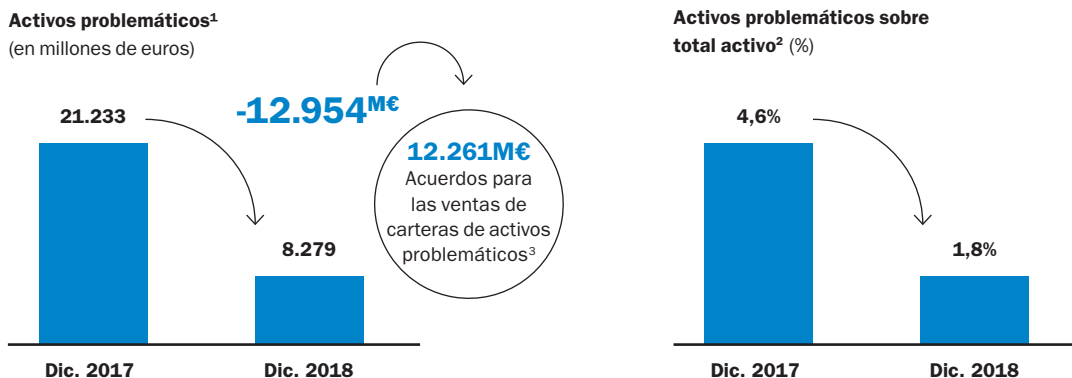
Datos clave



Migración de TSB completada a una moderna plataforma tecnológica, aunque con costes extraordinarios; normalización del balance y refuerzo de la estructura organizativa.



Activos problemáticos: situación normalizada tras las ventas de carteras.



1 Activos problemáticos: dato pro forma posterior a los acuerdos para las ventas institucionales de activos problemáticos; incluye el 100% del EPA.

2 Activos problemáticos sobre total activo (%): dato pro forma posterior a los acuerdos para las ventas institucionales de activos problemáticos; incluye el 100% del EPA.

3 Acuerdos para las ventas de carteras: importe bruto contable de las carteras de activos inmobiliarios y créditos para los que se ha acordado su venta.

4 CET1 fully loaded pro forma: incluye la liberación de APRs por las ventas institucionales de activos problemáticos anunciadas en el 2T18, la plusvalía por la venta de Solvia y el impacto de IFRS16.

5 Crecimiento del beneficio neto 2018 (excl. impactos extraordinarios): información calculada sobre bases homogéneas, asumiendo un tipo de cambio y un perímetro constantes.

6 Ratio de cobertura de activos problemáticos (%): dato pro forma posterior a los acuerdos para las ventas institucionales de activos problemáticos; incluye el 100% del EPA para reflejar

los cambios en la metodología de reporting.

7 Ratio de morosidad (%): dato pro forma posterior a los acuerdos para las ventas institucionales de activos problemáticos; incluye riesgos contingentes y el 100% del EPA.

Transformación digital y comercial

Los clientes digitales han aumentado en el año 2018 un 6%, hasta los 4,7M de clientes

4,7^M

(+6% YoY)
Clientes digitales Grupo

3,4^M

(+17% YoY)
Clientes móvil Grupo

69^M

(+3% YoY) Tráfico mensual en web/móvil Grupo

37.065

(+39% YoY) Ventas digitales de préstamos consumo en España

42%

(-17pp YoY) Ventas digitales en Reino Unido

22%

(+2pp YoY) Ventas digitales en España

878^m

(+17% YoY) Clientes en Gestión Activa en España

89%

(+1pp YoY) Operaciones a través de canales remotos

19^M

(+33% YoY) Impactos generados por inteligencia de negocio

Inversiones en innovación

INSTANT CREDIT

PAYTPV

CARDUMEN

antai.

BIOMETRIC VOX

Undostres

Base10

Comprometidos con la transformación digital y comercial para mantener el liderazgo en experiencia de cliente.

Transformación del modelo de relación con nuestros clientes

Clientes de valor
Especialización



- Despliegue especialistas digitales
- Nuevos servicios de acompañamiento digital
- Nuevas capacidades Sabadell online Empresas
- Diseño Visita de Planificación 2019
- Diseño Asesoramiento 360° grandes empresas

Mercados masivos
Industrialización



- Implantación en dos regionales
- Inteligencia de negocio
- Capacidades digitales y autoservicio
- Simplificación

Grupo Banco Sabadell

España

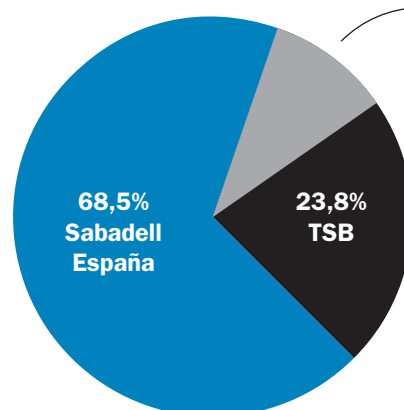
B Sabadell

Reino Unido

T S B

México

B Banco Sabadell



7,7% México
+ 5 Sucursales / 14 Oficinas de representación en el resto del mundo

Inversión crediticia porcentual por geografía