

Un ejercicio marcado por una excelente dinámica comercial.

En la senda adecuada para alcanzar los objetivos financieros fijados para 2020, contando con un mejor perfil de riesgo.

El año 2018 ha representado un año de gran relevancia para Banco Sabadell, ya que durante este ejercicio se ha conseguido culminar dos importantes hitos, la normalización del balance y la finalización del proceso de migración de TSB, para así dar paso a un nuevo ciclo enfocado en la mejora de la rentabilidad a partir del crecimiento del negocio y la mejora de la eficiencia.

Así pues, por una parte, en 2018 Banco Sabadell ha culminado la limpieza de activos inmobiliarios del balance y ha alcanzado un acuerdo para la venta del 80% de Solvia Servicios Inmobiliarios. En este sentido, Banco Sabadell ha anunciado un acuerdo para vender la práctica totalidad de su exposición inmobiliaria y la sociedad que los gestiona, lo cual le ha permitido avanzar hacia la normalización del balance antes de lo esperado, así como mejorar la rentabilidad en un futuro.

Por otra parte, durante este ejercicio, Banco Sabadell ha finalizado la migración tecnológica de TSB, lo cual permitirá a la entidad conseguir autonomía operacional y convertirse en un banco con una de las plataformas tecnológicas más vanguardistas del Reino Unido y completamente adaptada a los desafíos de la era digital.

Los resultados de Banco Sabadell durante el año 2018 han destacado por una positiva evolución de los ingresos del negocio bancario en el mercado español, impulsados por un fuerte dinamismo de su actividad comercial. Sin embargo, a nivel del Grupo, dicha evolución se ha visto impactada por 637,1 millones de euros de costes extraordinarios brutos relacionados con la migración tecnológica de TSB y con las provisiones no recurrentes derivadas de las ventas institucionales de activos problemáticos anunciadas en el año. Así pues, Banco Sabadell ha conseguido un beneficio neto de 328,1 millones de euros en el ejercicio 2018. Excluyendo estos impactos extraordinarios, el beneficio neto hubiera incrementado un 9,6% respecto al ejercicio anterior a perímetro y tipo de cambio constante.

En virtud de dichas ventas de carteras institucionales, Banco Sabadell ha realizado un gran avance en la mejora de su calidad crediticia, a la vez que ha sido capaz de mantener una sólida posición de solvencia.

A cierre del ejercicio 2018, la ratio de capital CET1 *fully-loaded* ha ascendido al 11,1%, 11,3% pro forma. El Consejo de Administración ha acordado proponer a la

Junta General de Accionistas la aprobación de un dividendo anual total de 0,03 euros por acción, manteniendo así una ratio *payout* total del 51%.

Rentabilidad

Durante 2018, Banco Sabadell ha logrado alcanzar un fuerte crecimiento de los ingresos del negocio bancario, los cuales aumentaron interanualmente un 2,9% a perímetro constante gracias principalmente al negocio del mercado español y México. En este sentido, el margen de intereses ha mostrado un comportamiento favorable impulsado por el fuerte dinamismo comercial, mientras se ha defendido el margen de clientes en un contexto marcado por la evolución negativa del euríbor y la intensa presión competitiva.

Al mismo tiempo, las comisiones han mostrado una evolución destacable alcanzando un crecimiento interanual del 9,6% a nivel Grupo y del 11,3% a nivel ex-TSB, gracias principalmente a la fortaleza de las comisiones de servicios, que se han incrementado tras la estrategia comercial implementada para aumentar la vinculación de los clientes y la digitalización de los servicios.

En el año 2018, la ratio de eficiencia se vio impactada por los costes extraordinarios tecnológicos de la migración de TSB. La base de costes recurrentes del Grupo incrementó un 2,4% interanualmente a perímetro constante.

Actividad comercial

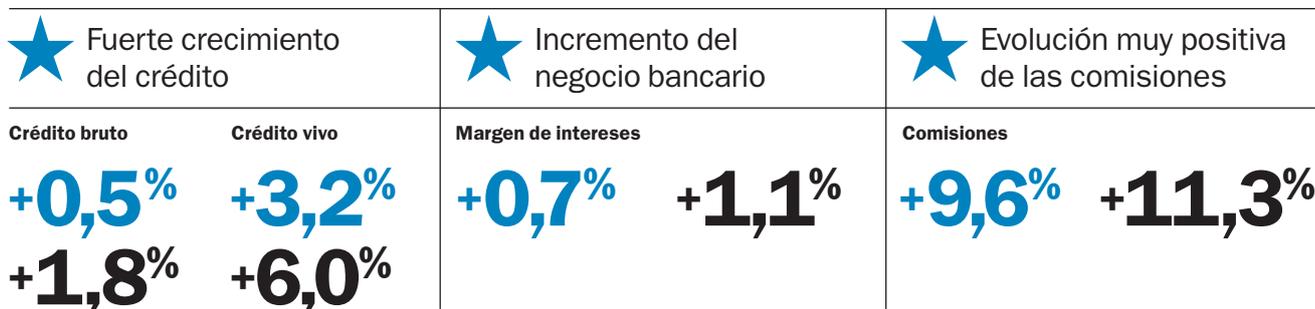
Los volúmenes de crédito vivo se han visto fuertemente impulsados por el buen comportamiento de los segmentos de pymes y grandes empresas y, al mismo tiempo, por el crecimiento en hipotecas vivienda, que no se observaba desde varios años atrás. Así pues, el crédito vivo de Banco Sabadell ha conseguido alcanzar un crecimiento interanual del 3,2%, del cual el negocio español ha mostrado un crecimiento superior al 5%. Asimismo, el crédito bruto creció un 0,5% en términos interanuales a perímetro constante (G4).

En 2018, Banco Sabadell ha continuado mejorando su posición competitiva, ganando cuota de mercado a lo largo de los diferentes productos y segmentos, mientras ha mantenido la elevada calidad de servicio que siempre le ha caracterizado y mejorando la experiencia de cliente,

adaptándola a las nuevas necesidades de mercado. En este sentido, Banco Sabadell continúa siendo líder en experiencia de cliente en los segmentos de pymes y grandes empresas y ha mejorado su posición al tercer puesto en banca minorista (G5 y G6).

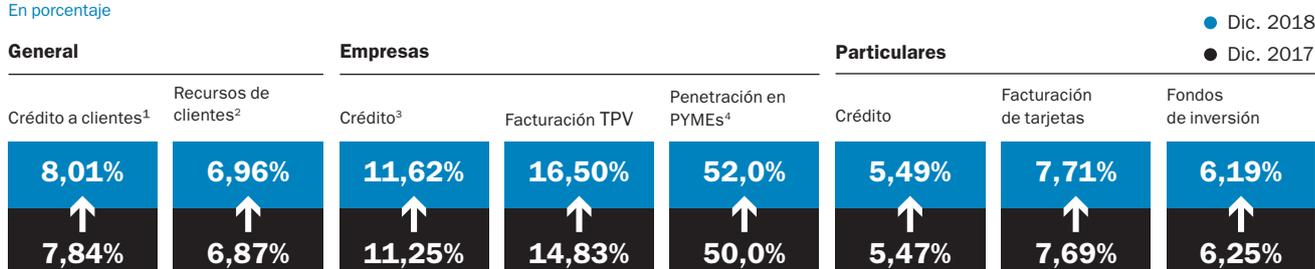
G4 Fortaleza del negocio bancario

Crecimiento interanual ● Grupo Sabadell ● Sabadell ex-TSB



G5 Cuotas de mercado por producto

En porcentaje



Fuentes: Banco de España, ICEA, Inverco y Servired.

1 Excluye repos y el impacto del EPA NPL run-off.

2 Recursos gestionados de otros sectores residentes (OSR): depósitos vista y plazo, fondos de inversión, productos de seguros de ahorro, planes de pensiones y bonos minoristas.

3 Excluye crédito a actividades inmobiliarias y repos.

4 Empresas con una facturación entre 0,9M€ y 10M€.

G6 Nivel de calidad de servicio

Nivel de calidad de servicio
Net promoter score (NPS)

Evolución del índice de calidad de Sabadell respecto al sector



Fuente: Report Benchmark NPS Accenture, NPS se basa en la pregunta "En una escala de 0 a 10 donde 0 es "nada probable" y 10 es "definitivamente lo recomendaría", ¿en qué grado recomendaría usted Banco Sabadell a un familiar o amigo?" NPS es el porcentaje de clientes que puntúan 9-10 después de restar los que responden entre 0-6, Incluye entidades comparables. Datos a último mes disponible.

Crecimiento del crédito vivo en los segmentos de pymes y grandes empresas.

Tendencia positiva del crédito y los ingresos ordinarios, finalización de la migración en TSB y reducción de activos problemáticos.

Calidad crediticia y solvencia

Durante el año 2018, Banco Sabadell ha reducido significativamente su exposición en activos inmobiliarios del balance. En total, los activos problemáticos se han reducido en 7.846 millones de euros en el año, considerando el 20% de exposición a aquellos activos problemáticos bajo el EPA. Gran parte de esta reducción se explica por el acuerdo en la venta de la práctica totalidad de su exposición inmobiliaria por un importe bruto de 9.100 millones de euros y otros acuerdos para vender 3.161 millones de euros brutos adicionales de créditos dudosos.

Asimismo, Banco Sabadell ha realizado un gran avance en la mejora de su calidad crediticia a través de la venta de carteras de activos problemáticos, así como de la continua reducción orgánica de los activos, siguiendo la senda positiva de años previos.

Todo ello ha permitido a Banco Sabadell mejorar notablemente su perfil de riesgo mucho antes de lo esperado,

disminuyendo la ratio de activos problemáticos netos sobre total de activos al 1,8% (G7) y una ratio de morosidad del 4,2%, a la vez que ha contribuido a mejorar su rentabilidad en un futuro.

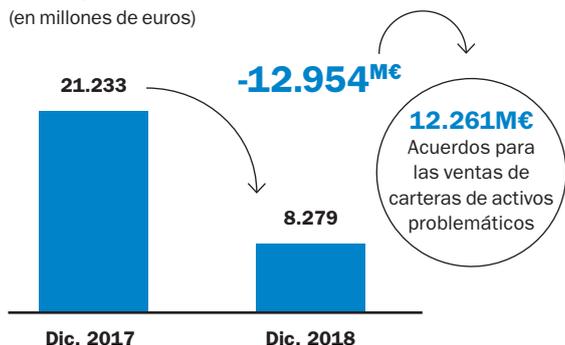
Asimismo, dichas ventas de carteras institucionales se han llevado a cabo manteniendo una sólida posición de solvencia, muy por encima de los requerimientos regulatorios, con una ratio de capital CET1 *fully-loaded* del 11,3% pro forma de las ventas institucionales de activos problemáticos, la venta de Solvia Servicios Inmobiliarios y la primera aplicación de la NIIF 16.

En lo que al mercado de capitales respecta, cabe destacar que en 2018 Banco Sabadell ha realizado una nueva emisión de deuda *senior preferred* a 5 años y 3 meses por un importe total de 750 millones de euros. Adicionalmente, a finales de noviembre, se realizó una emisión de Tier 2 por importe de 500 millones de euros a 10 años, con la posibilidad de amortizar anticipadamente por parte del Banco a partir del quinto año.

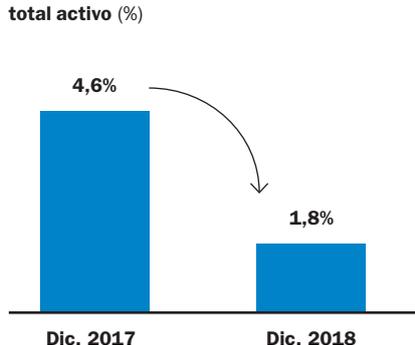
Activos problemáticos: situación normalizada tras las ventas de carteras.

G7 Acuerdos para las ventas de carteras de activos problemáticos

Activos problemáticos
(en millones de euros)



Activos problemáticos sobre total activo (%)



Migración tecnológica de TSB

En el mes de abril de 2018 se completó la migración tecnológica de TSB. La puesta en marcha de la nueva plataforma generó ciertas incidencias que afectaron a clientes y cuya resolución supuso costes extraordinarios. En este sentido, los costes extraordinarios relacionados con la migración ascendieron a 121,0 millones de euros, mientras que los impactos extraordinarios netos ocasionados tras la migración ascendieron a 339,0 millones de euros en el año.

Las mencionadas incidencias tuvieron un impacto directo sobre la nueva producción de hipotecas de la

franquicia británica. En este sentido, el crédito vivo de la misma permaneció estable en términos interanuales. Por su parte, los recursos de clientes mostraron una bajada del 4,7%, aunque las cuentas corrientes mostraron un crecimiento del 3,2% en el año.

La nueva plataforma tecnológica ha dotado a TSB de una imprescindible independencia operativa, aportará una mayor agilidad y eficiencia y permitirá a la franquicia expandirse en nuevas líneas de negocio, tales como la banca de empresas.

Finalmente, cabe destacar que en el mes de noviembre de 2018 el Consejo de TSB nombró a Debbie Crosbie nueva Consejera delegada de la filial británica, estando prevista su incorporación en la primavera de 2019.

Transformación comercial y digital

Banco Sabadell apuesta por la experiencia de cliente como palanca de diferenciación competitiva y se ha fijado la ambición de ser líder en experiencia de cliente en todos los segmentos. Por ello, durante el año 2018, el Banco ha continuado progresando en su transformación comercial y digital con el fin de hacer frente a las nuevas necesidades de mercado con su mejor propuesta de valor (G8 y G9).

En el área de transformación comercial, el Banco ha continuado implementando nuevos modelos de distribución que son consistentes con el lema de la entidad “estar donde estés”. Estos modelos aportan simplicidad y conveniencia a los clientes, a la vez que contribuyen a hacer más eficientes los modelos productivos. Ejemplo de ello son el modelo de gestión activa, el cual ya cuenta con 233 gestores, así como las oficinas multiubicación y las oficinas con director compartido, entre otros. A este respecto y gracias al enfoque *customer centricity* de su actividad en Data & Analytics, ha impulsado múltiples iniciativas basadas en el conocimiento de las necesidades del cliente para

adaptar la propuesta de valor en diversos ámbitos como el consumo, el ahorro, los seguros o el *pricing*.

Por otro lado, Banco Sabadell se encuentra fuertemente concienciado sobre los retos tecnológicos a los que se enfrentan las entidades financieras en la era digital, y, por este motivo, el Banco ha continuado en 2018 enfocándose en el progreso de un modelo de gestión eficiente, desplegando las capacidades tecnológicas necesarias para adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes.

En este sentido, en 2017 Banco Sabadell fundó InnoCells, el *hub* de nuevos negocios digitales, y su *corporate venture*, InnoCapital, destinado a realizar inversiones estratégicas de carácter digital y tecnológico en negocios en fase *seed*, series A y B, siempre relacionados con áreas de interés para el Grupo Banco Sabadell.

Durante este año, InnoCells ha continuado colaborando con diversas *startups*, a la vez que ha realizado varias inversiones estratégicas, entre las que destacan Antai, Cardumen Capital, Biometric Vox o el fondo Base10, y adquisiciones estratégicas como Instant Credit.

Banco Sabadell es un banco que lleva transformándose 137 años y lo seguirá haciendo para mantener su esencia: la excelencia en el servicio al cliente.

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

G8 Transformación digital y comercial

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

4,7M

(+6% YoY)
Clientes digitales Grupo

3,4M

(+17% YoY)
Clientes móvil Grupo

69M

(+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

878m

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

89%

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

19M

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

Inversiones en innovación

INSTANT CREDIT

PAYTPV

CARDUMEN

antai

BIOMETRIC VOX

undostres

Base10

Cientes de valor
Especialización



Mercados masivos
Industrialización



Plan 2020

En 2018, Banco Sabadell presentó su nuevo Plan Director, en el que se sientan las bases del nuevo plan de negocio de cara a afrontar el nuevo ciclo económico. En este sentido, la rentabilidad, la sostenibilidad y la creación de valor son los pilares en los que se fundamenta dicho Plan de Negocio anunciado en febrero de 2018 (G10).

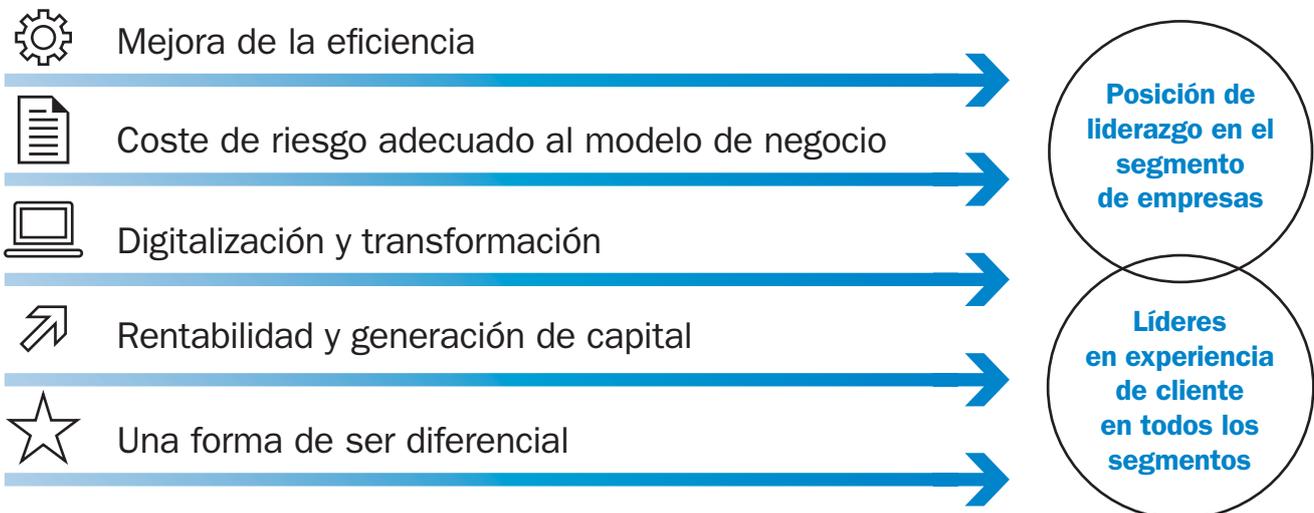
La rentabilidad significa continuar creciendo en los mercados principales en los que Banco Sabadell está presente, así como mejorar la eficiencia. Por su parte, la sostenibilidad implica continuar desarrollando las capacidades tecnológicas necesarias para ofrecer una propuesta de valor, así como promover la atracción de talento versátil para afrontar la transformación comercial y digital de la entidad y su adaptación a un entorno cambiante como el

actual. Por último, el Plan de Negocio de Banco Sabadell persigue la creación de valor para todos sus *stakeholders*, a la vez que ofrece una amplia oferta de productos y una excelente calidad de servicio a sus clientes y se potencia el capital humano, atendiendo a las inquietudes y expectativas profesionales de motivación y de reconocimiento de sus empleados. Todo ello, sin olvidar el compromiso que Banco Sabadell tiene con la sociedad y el medio ambiente en todos los territorios donde el Banco desarrolla su actividad, a través del desarrollo ético y responsable de su negocio.

Con el fin de lograr dichos objetivos, Banco Sabadell se apoyará en su fuerte imagen de marca y experiencia de cliente como elementos diferenciadores, así como en sus amplias capacidades tecnológicas, las cuales brindarán la oportunidad de evolucionar su propuesta de valor. Todo

En la senda adecuada para alcanzar los objetivos financieros fijados para 2020.

G10 Objetivos del Plan Director 2018-2020



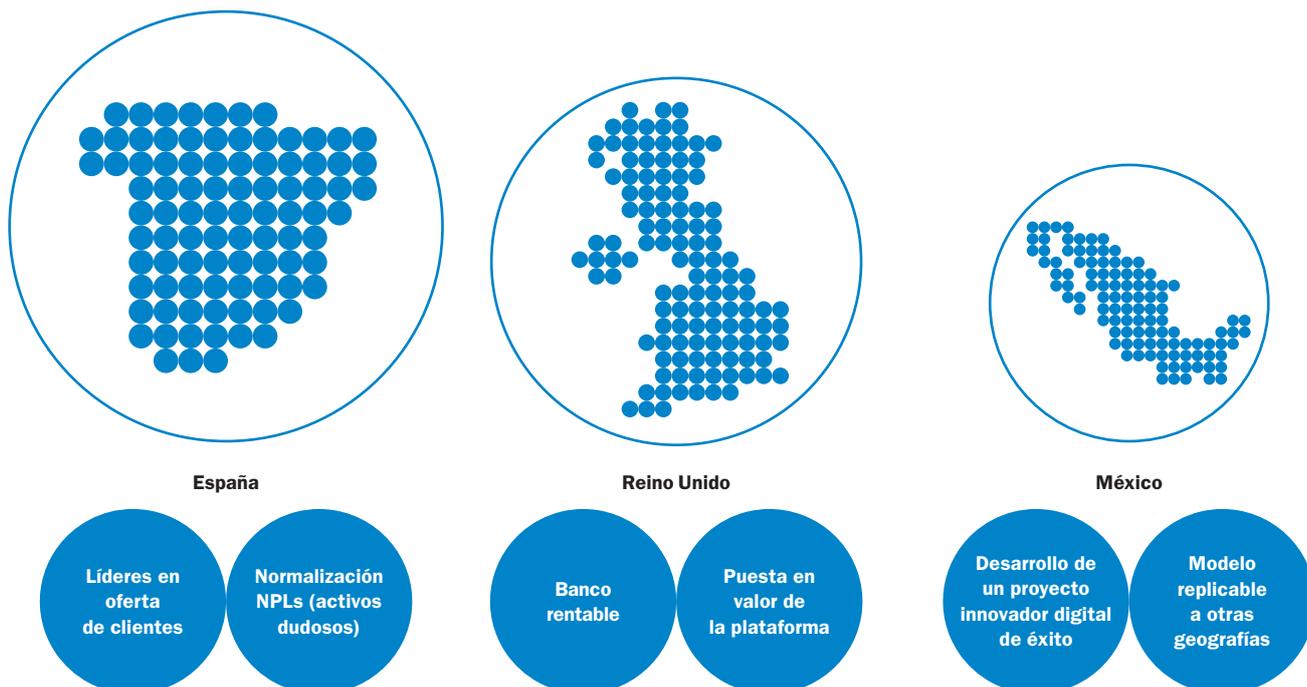
ello contando con una organización versátil y formada por personas capacitadas y comprometidas.

El propósito de Banco Sabadell para el periodo 2018-2020 es enfocarse en maximizar el valor de su franquicia

en los tres mercados principales en los que opera (España, Reino Unido y México), creciendo de forma orgánica y contando con una estrategia clara y diferenciada en cada área geográfica (G11).

Creación de valor en las tres geografías en las que Banco Sabadell está presente.

G11 Mercados principales en los que Banco Sabadell opera



El Plan Director se centra en incrementar la rentabilidad optimizando la eficiencia manteniendo la dinámica comercial.

De esta forma, las ambiciones de Banco Sabadell en España se centran en crecer en número de clientes, volúmenes, cuotas de mercado y márgenes, a la vez que mejorar la eficiencia conteniendo la base de costes. Además, se pone un foco especial en aquellas áreas con un potencial crecimiento, como por ejemplo el negocio asegurador, la zona geográfica de Madrid, los préstamos consumo, los productos de ahorro-inversión y la financiación a pymes. Todo ello incrementando la sostenibilidad del negocio, transformando el modelo de distribución y digitalización de cara a ofrecer un amplio abanico de productos y servicios diferenciados a cada cliente, mientras se mantiene el liderazgo en calidad de servicio.

El inicio de una nueva etapa para TSB.

Los objetivos establecidos para el negocio en el Reino Unido se basan en el crecimiento en escala, mientras se mejora la eficiencia del negocio y se incrementa el reconocimiento de marca. Adicionalmente, en 2018 TSB ha iniciado el despliegue de las capacidades necesarias para expandirse en nuevas líneas de negocio. En este sentido, la nueva plataforma tecnológica será clave para construir un modelo de negocio ágil y brindará a TSB una considerable ventaja competitiva, ya que contribuirá a impulsar su transformación comercial, disminuyendo de forma significativa el tiempo requerido para lanzar nuevos

productos y servicios al mercado, a la vez que permitirá a la entidad adaptarse de forma más ágil a las necesidades del cliente (G12 y G13).

Por último, la estrategia definida para el negocio mexicano está fundamentalmente enfocada en continuar ampliando la oferta de productos, manteniendo la calidad de servicio para el segmento de Banca de Empresas y Banca Corporativa, a la vez que se progresa en el desarrollo del negocio de banca a particulares, el cual está basado en un modelo innovador y 100% digital.

G12 Ventajas de la nueva plataforma



Independencia operativa



Mejor time-to-market



Mejora de la eficiencia



Nuevos productos innovadores y digitales

G13 Inicio de una nueva etapa para TSB

Objetivos conseguidos



Compensación a clientes cerca de finalizarse



Nueva plataforma vanguardista y autónoma



Despliegue de funcionalidades de los productos



Mejoras de eficiencia



Despliegue pleno de la estrategia de pymes en 2019

La acción de Banco Sabadell y los accionistas

Durante el ejercicio 2018, los principales focos de atención de los mercados han sido las decisiones de política monetaria de los bancos centrales, el riesgo jurídico-político, el tensionamiento de las relaciones comerciales y su potencial impacto en la economía.

En los primeros meses del año, las cotizaciones de los bancos se vieron afectadas por un retraso en las expectativas de los inversores del calendario de subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE), la incertidumbre por las negociaciones de los términos de salida del Reino Unido de la Unión Europea (*brexit*) y el tensionamiento de las relaciones comerciales entre las principales economías globales.

En la segunda mitad del año, una mayor incertidumbre política en Italia, la posibilidad de elevar los impuestos al sector bancario en España y la incertidumbre sobre el impuesto de AJD (actos jurídicos documentados) de las hipotecas marcaron la evolución del sector bancario español (G14).

Con respecto a la acción de Banco Sabadell, el anuncio del Plan Estratégico “Sabadell 2020”, la migración tecnológica a la nueva plataforma de TSB y las ventas institucionales de las carteras de activos problemáticos son los principales hitos que han influido idiosincráticamente en la evolución de la acción en 2018.

Banco Sabadell tiene como objetivo corresponder a esta confianza depositada por los accionistas a través de una adecuada rentabilidad, un sistema de gobierno equilibrado y transparente y una cuidadosa gestión de los riesgos asociados a su actividad.

Paralelamente, a cierre de 2018, más de un 87% de los analistas que cubren la acción de Banco Sabadell recomendaban comprar o mantener la acción.

A lo largo de 2018, el peso de los inversores institucionales en la base accionarial de Banco Sabadell ha descendido ligeramente con respecto a diciembre de 2017, pasando de un 54,3% a un 53,0% en diciembre de 2018 (G15, T1 y T2).

Como parte del continuo esfuerzo de transparencia y comunicación con el mercado que está realizando Banco Sabadell en los últimos años, de forma coherente con el mayor tamaño del Grupo, la Dirección de Banco Sabadell ha mantenido un elevado nivel de interacción con inversores institucionales.