



A continuació, es detallen les magnituds financeres principals associades a les unitats de negoci més rellevants del grup, d'acord amb la informació per segments descrita en la nota 38 d'aquests comptes anuals consolidats de l'exercici 2022.

Negoci bancari Espanya

Magnituds principals

El benefici net al tancament de l'exercici de 2022 arriba als 740 milions d'euros, cosa que representa un fort creixement interanual derivat, principalment, de la bona evolució del marge d'interessos, així com de la reducció dels costos i les menors dotacions.

El marge d'interessos puja a 2.499 milions d'euros al tancament de l'exercici 2022, fet que representa un augment del 8,6% interanual, derivat d'uns rendiments més elevats de la cartera creditícia, recolzats en l'increment de tipus, d'una contribució més gran de la cartera ALCO, així com de la bona evolució dels volums, fets que compensen el major cost en el mercat de capitals.

Les comissions netes se situen en 1.344 milions d'euros, un 0,6% superiors al tancament del 2021 per l'increment de les comissions de serveis, en què destaca principalment la major operativa en targetes i en canvi de bitllets i divises, així com pels majors ingressos en les comissions derivades d'operacions de riscos.

Els resultats per operacions financeres i diferències de canvi se situen en 95 milions d'euros, fet que suposa una reducció respecte a l'any anterior, que incloïa 323 milions d'euros de resultats per les vendes de la cartera ALCO (a cost amortitzat) per finançar la segona fase del pla d'eficiència.

Els resultats pel mètode de la participació i dividends mostren un creixement interanual del 22,5%, principalment, per una aportació més elevada del negoci d'assegurances.

Els altres productes i càrregues es veuen impactats positivament per la indemnització d'assegurances derivada de la migració tecnològica de TSB.

El total de costos mostra una reducció interanual del 17,1%, ja que l'any anterior incloïa 301 milions d'euros de costos no recurrents relacionats amb el pla d'eficiència dut a terme. Aïllant aquest impacte, els costos es redueixen un 4,5% tant per les menors despeses de personal, en veure's reflectits els estalvis dels plans d'eficiència, com pel registre de menys despeses generals.

Les dotacions i els deterioraments arriben a -920 milions d'euros, cosa que representa una reducció del 22,9% interanual tant pel registre de menors dotacions a insol·lències com per menors dotacions d'immobles.

Les plusvàlues per venda d'actius i altres resultats mostren una caiguda interanual, ja que l'any anterior incorporava, principalment, 83 milions d'euros bruts de la venda del negoci de dipositaria i 42 milions d'euros bruts per la venda del negoci de Bansabadell Renting.

En milions d'euros

	2022	2021	Variació interanual (%)
Marge d'interessos	2.499	2.302	8,6
Comissions netes	1.344	1.336	0,6
Marge bàsic	3.843	3.638	5,6
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	95	342	(72,3)
Resultats pel mètode de participació i dividends	125	102	22,9
Altres productes i càrregues d'explotació	(225)	(269)	(16,6)
Marge brut	3.837	3.812	0,7
Despeses d'explotació i amortització	(1.887)	(2.276)	(17,1)
Marge abans de dotacions	1.951	1.536	27,0
Provisions i deterioraments	(920)	(1.193)	(22,9)
Plusvàlues per venda d'actius i altres resultats	(9)	135	(106,9)
Resultat abans d'impostos	1.021	478	113,7
Impost sobre beneficis	(270)	(58)	367,1
Resultat atribuït a interessos minoritaris	11	8	26,9
Benefici atribuït al grup	740	412	79,8
Ràtios acumulades			
ROE (benefici net sobre fons propis mitjans sense actius intangibles)	8,7%	4,2%	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	40,3%	50,2%	—
Ràtio de morositat	4,2%	4,6%	—
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l'stage 3 amb total de provisions	56,2%	57,6%	—

Magnituds principals del negoci bancari Espanya

La inversió creditícia viva presenta un creixement de l'1,7% interanual principalment pel crèdit a particulars, en què destaquen hipoteques, i pel crèdit a empreses.

Els recursos de clients en el balanç creixen un 2,9% interanual, recolzats en els comptes a la vista i els dipòsits a termini. Els recursos fora del balanç cauen un -7,6% interanual, principalment, pels fons d'inversió impactats per la volatilitat dels mercats financers.

En milions d'euros

	2022	2021	Variació interanual (%)
Actiu	189.545	191.162	(0,8)
Inversió creditícia bruta viva dels clients	108.889	107.089	1,7
Actius immobiliaris problemàtics (net)	713	842	(15,3)
Passiu	179.402	181.389	(1,1)
Recursos de clients en el balanç	120.118	116.788	2,9
Finançament majorista mercat de capitals	19.444	18.090	7,5
Patrimoni net assignat	10.143	9.773	3,8
Recursos de clients fora del balanç	38.492	41.678	(7,6)
Altres indicadors			
Empleats	12.991	13.855	(6,2)
Oficines	1.226	1.288	(4,8)

Magnituds principals del negoci bancari Espanya

Dins del negoci bancari a Espanya cal destacar els negocis més rellevants, sobre els quals es presenta informació a continuació:

Banca Particulars

Descripció del negoci

La unitat de negoci de Banca Particulars ofereix productes i serveis financers a persones físiques amb destinació particular. Entre ells destaquen els productes d'inversió i finançament a mitjà i llarg termini, com ara préstecs al consum, hipoteques d'habitatge, serveis de lísing o rènting, així com altre finançament a curt termini. Pel que fa als recursos, provenen principalment dels dipòsits i els comptes a la vista dels clients, assegurances d'estalvi, fons d'inversió i plans de pensions. Entre els serveis principals també hi ha els mitjans de pagament, com ara targetes, i els productes d'assegurances en les seves diferents modalitats.

Fites de gestió el 2022

Els esforços realitzats en l'exercici 2022 s'han centrat a assentar les prioritats estratègiques que permeten la transformació del negoci de Banca Particulars. Aquestes prioritats són:

- L'organització per producte, que permet la focalització en les necessitats del client, així com l'especialització i la personalització dels productes i serveis que s'ofereixen, cosa que permet més autonomia, immediatesa, agilitat i senzillesa.

- El desenvolupament de les capacitats digitals tant en *servicing* com en la captació de demanda digital i generació de vendes digitals en autoservei i de manera remota.
- La força comercial especialitzada, amb el suport de la xarxa comercial, que permet un model superior d'acompanyament per al client en aquells productes que requereixin més necessitat d'assessorament i demanda d'acompanyament expert, com ara els productes d'hipoteques, assegurances protecció i estalvi i inversió.

Finalment, el negoci de Banca Particulars té un compromís ferm amb els objectius de sostenibilitat del grup per donar resposta a l'ambició d'aquest en termes de sostenibilitat, i alhora contribueix a la consecució dels objectius clau del negoci.

Productes principals

A continuació, es descriuen els productes principals de Banca Particulars:

Hipoteques

El comportament del mercat hipotecari el 2022 es caracteritza per un important increment dels tipus d'interès i una elevada variabilitat en els preus en el sistema. La nova producció a Banc Sabadell ha crescut un 4% respecte al

2021, i ha donat lloc a una quota de nova producció del 7,7% (dades acumulades del tercer trimestre del 2022).

Durant el 2022, s'ha consolidat el model de distribució d'especialistes hipotecaris, amb un total de 220 especialistes a la xarxa d'oficines i 40 especialistes remots. Es continuarà amb el seu desenvolupament en els pròxims mesos per garantir que aquesta contribució continua augmentant, amb un servei especialitzat orientat a millorar l'experiència del client en el procés de contractació d'una hipoteca amb Banc Sabadell.

A més, s'està desplegant el portal hipotecari per a clients, que permet digitalitzar les interaccions amb els clients i proporcionar una plataforma que permeti fer les accions més importants del procés de contractació de manera remota i digital, així com conèixer l'estat de la seva transacció en temps real.

Consum

El comportament de préstecs al consum el 2022 ha estat marcat per un creixement continuat de la producció, amb un increment en volum del 14% respecte a l'any anterior.

El comportament dels préstecs al consum el 2022, en línia amb el que estableix el Pla estratègic, s'ha caracteritzat per l'increment en l'ús d'eines digitals i el creixement de la contractació en línia, especialment en preconcedits digitals amb més personalització i millora en l'adequació del preu.

Pel que fa a solucions de finançament a particulars a curt termini, el producte Línia de Crèdit Sabadell (antiga Línia Expansió) segueix mostrant un molt bon ús i acceptació entre els clients, i és molt ben valorat per la seva utilització 100% en línia.

Mitjans de pagament

L'exercici 2022 ha estat un bon any en termes de compres amb targetes, amb creixements del 17,8%, i s'han assolit nivells de rècord històric, de manera que s'ha mantingut estable la quota de facturació en targetes. A més, el finançament en targetes ha recuperat el creixement el 2022.

S'ha fet un avenç molt important en digitalització amb l'emissió instantània, que en permet l'ús immediat en *e-commerce* i en pagament mòbil sense que calgui esperar a la recepció de la targeta física, tant en la venda digital com en la venda a oficines. El percentatge de vendes a través del canal digital ha arribat al 38%. Pel que fa al pagament mòbil, les targetes de Banc Sabadell s'han sumat a Google Pay, de manera que han completat l'oferta d'Apple Pay i Samsung Pay, i el seu ús s'ha incrementat per sobre del 50% fins a assolir el 19,3% dels pagaments al desembre.

Els sistemes de pagament alternatius com Bizum encara segueixen en la corba d'adopció, i creixen molt significativament entre els clients de Banc Sabadell tant en nombre d'usuaris com en operacions.

Comptes a la vista

L'oferta principal de comptes de particulars està formada per:

- Compte Online Sabadell: per a nous clients particulars i contractació digital.
- Compte Sabadell: per a clients particulars.
- Compte Sabadell Premium: exclusiu per a clients de Banca Privada.

L'oferta principal es complementa amb l'oferta destinada a clients amb necessitats específiques: no residents, menors de 18 anys i compte de pagament bàsic per a col·lectius amb risc d'exclusió.

D'acord amb el Pla estratègic, a començaments del 2022 s'ha implantat un procés d'*onboarding* digital que ha permès fer créixer la base de clients digitals i millorar la productivitat i l'experiència de client. En menys de 10 minuts i amb una sola signatura de contractes, els nous clients particulars es poden donar d'alta amb el mòbil, de manera ràpida i senzilla, mitjançant una contractació integrada que, a més del compte Sabadell Online, inclou un paquet de productes que cobreixen les necessitats bàsiques del client: la targeta de dèbit per als pagaments, el compte Estalvi Sabadell per estalviar de manera fàcil, la banca a distància per gestionar els comptes i el servei d'avisos i alertes.

A més, el mes de juny s'ha simplificat el catàleg de comptes de particulars i s'han migrat els productes Compte Expansió Sabadell, Compte La meva Família, Compte Experiència i Compte Avança al nou Compte Sabadell i el Compte Sabadell Premium, que tenen com a principals novetats el lliure accés sense requisits i que, en funció de la vinculació, s'exonera totalment o parcialment del pagament de la comissió de manteniment del compte.

Tant el llançament del Compte Online com del Compte Sabadell s'ha acompanyat d'un pla de màrqueting i de comunicació per als clients per explicar de manera clara i transparent les característiques dels comptes.

Estalvi i inversió

La volatilitat del mercat, els tipus d'interès del deute i la invasió d'Ucraïna han llastat el comportament dels actius i, en conseqüència, la rendibilitat dels fons d'inversió. Tot i això, el patrimoni dels fons d'inversió que se situen al primer i segon quartil de Morningstar és del 70%, amb només un 3% dels actius al quart quartil al tancament de desembre.

Com a conseqüència, s'ha observat un fort decreixement entre els productes d'Estalvi i Inversió fora del balanç focalitzats, exclusivament, en els actius sota gestió per a clients particulars que han disminuït un 3%.

En fons d'inversió, les fites principals de l'exercici han estat les següents:

1. Reforçar i simplificar l'oferta de fons d'inversió per als particulars *retail* incorporant productes d'iniciació:
 - Productes amb garantia parcial: a l'abril s'han llançat dos fons, Sabadell Consolida 85, FI i Sabadell

Consolida 90, FI, especialment pensats per als inversors que no han tingut experiència en els mercats financers, ja que són fons multiactius amb vocació inversora global que persegueixen generar rendibilitat alhora que ofereixen un nivell de garantia elevat del capital.

- Nova oferta de productes garantits: llançament del fons garantit Sabadell Garantía Fija 18, FI, i Sabadell Garantía Fija 19, FI, al setembre i desembre del 2022, respectivament.

2. Millorar i consolidar nous instruments d'acompanyament per a gestors i, especialment, la informació destinada a clients. En aquest sentit, al llarg del 2022 s'ha ampliat el pla d'acompanyament i s'ha incorporat més periodicitat als enviaments a clients sobre les seves inversions en fons a través de notes i vídeos trimestrals, en què es reflecteix el comportament, les principals decisions d'inversió adoptades pels professionals i quines són les perspectives per als pròxims mesos.

Pel que fa als productes d'estalvi finalista per a la jubilació, com ara els plans de pensions i els plans de previsió assegurats (PPA), s'han vist afectats per la progressiva reducció en el límit financer fiscal de les aportacions. També hi ha influït el comportament dels mercats, si bé ha tingut menys repercussió respecte a la mitjana del sector pel major posicionament del banc en productes no vinculats a l'evolució dels mercats com ara els PPA amb tipus a curt termini. Així mateix, s'ha tornat a potenciar la contractació de plans de previsió assegurats amb tipus d'interès garantits a llarg termini.

Per acabar, l'oferta de productes i dipòsits estructurats s'ha mantingut al llarg de l'any.

Cal destacar que durant l'exercici 2022 s'ha continuat desplegant el model d'especialistes, que ha arribat a la xifra, a final de l'exercici 2022, de 463 especialistes d'Estalvi i Inversió.

Assegurances de protecció

El negoci d'assegurances del grup està fonamentat en una oferta completa que cobreix les necessitats dels clients tant personals com patrimonials. La subscripció pròpia es fa a través de les asseguradores participades al 50% per l'acord amb el Grup Zurich, Bansabadell Vida i Bansabadell Assegurances Generals. La primera, la més important en volum de negoci, ocupa els llocs principals del rànquing d'asseguradores per primes emeses.

A més, durant el 2022 s'ha consolidat el model de distribució d'especialistes, amb un total de 197 especialistes a la xarxa d'oficines i 87 especialistes remots.

L'exercici 2022, el negoci ha continuat creixent malgrat el complicat i incert entorn actual, i els principals productes que contribueixen al negoci són les assegurances de Vida Risc, Llar i Salut. En concret, el fort creixement experimentat en primes del ram de la salut (41%) ha estat fruit de l'acord amb la companyia Sanitas, iniciat a finals del 2020. Així mateix, és destacable la positiva evolució de

les assegurances Blink (Llar i Autos, amb un creixement del 36% i 23% respecte a l'any anterior), que es basa en la capacitat de contractació a distància.

També cal esmentar que a finals del 2022 s'ha iniciat la comercialització del producte de Decessos a través de Bansabadell Assegurances Generals mitjançant un acord amb la companyia Meridiano, entitat referent al ram.

L'estratègia per al negoci d'assegurances a Banca Particulars es basa en el fet de proporcionar la millor opció d'assegurances de protecció per als clients del banc. Per això, es proposa una oferta adaptada a les necessitats de cada perfil de client i es vetlla per la millora de la seva experiència en cadascun dels moments en què interactua amb el banc i l'asseguradora.

Banca privada

Banc Sabadell, mitjançant SabadellUrquijo Banca Privada, ofereix solucions integrals a clients amb alts patrimonis, que requereixen un servei d'assessorament i atenció especialitzats. Disposa de 175 banquers privats amb el nivell 2 de MiFID II, i més del 75% compten, a més, amb la certificació European Financial Planning Association. Es troben distribuïts en 31 oficines o centres d'atenció per donar cobertura als clients amb un patrimoni de més de 500 milers d'euros que té el banc a tot Espanya.

L'any 2022 es recordarà com un dels períodes més volàtils i complexos en el panorama econòmic que es recorden els darrers 40 anys. Això ha fet que tot l'equip de SabadellUrquijo Banca Privada hagi posat el focus a acompanyar i assessorar en tot moment els seus clients. Així mateix, s'han incrementat el nombre de jornades sobre mercats financers en format presencial amb clients per reforçar el missatge sobre les perspectives de mercat dels especialistes.

Des del punt de vista de l'oferta de producte, es pot dividir l'any en dues fases:

- L'any va començar amb la inflació convertida en el principal problema macroeconòmic, amb les conseqüents pujades de tipus, cosa que va complicar l'evolució tant de la renda variable com de la renda fixa. Davant d'aquest escenari s'han proposat als clients estratègies de protecció contra la inflació i es recomanen actius amb ingressos reals i estratègies de diversificació.
- Durant la segona meitat de l'any, els mercats ja havien descomptat una gran part de la pujada de tipus per donar pas a un nou escenari econòmic amb: (i) una inflació més alta i persistent, (ii) tipus d'interès més alts i (iii) ritmes de creixement més baixos. En aquest entorn es va incrementar la incertesa en relació amb la renda variable, alhora que s'obrien noves oportunitats d'inversió en l'univers de renda fixa. Aquest nou escenari ha permès reactivar els fons garantits i les carteres de renda fixa a venciment, mentre es mantenia la cautela en el cas de les borses amb recomanacions més defensives, de qualitat i amb sòlides posicions de balanç.

SabadellUrquijo Banca Privada compta amb una arquitectura oberta amb un robust protocol de selecció de

productes que permet adequar les carteres als objectius dels clients, i cal destacar l'acord estratègic amb Amundi, primera gestora de fons d'inversió a Europa, que permet posar a disposició dels clients totes les capacitats i fortaleeses del grup Amundi.

En aquest exercici, i davant d'entorns tan complexos de mercats, ha cobrat especial protagonisme el servei de gestió discrecional de carteres a mida que ofereix SabadellUrquijo Gestión, SGIIC.

Així mateix, l'oferta de dipòsits estructurats ha estat una molt bona alternativa, ja que ha aportat als clients un control del risc i un retorn de la inversió predictable.

Finalment, cal destacar les inversions alternatives, que continuen ocupant un lloc preferent en l'oferta de productes, amb un rigorós protocol de selecció.

Més enllà dels mercats, per a SabadellUrquijo Banca Privada l'any 2022 també ha estat marcat per un pla de captació de nous clients.

S'ha reforçat el focus en l'assessorament a clients amb posicions en SICAV, ajudant-los en la presa i execució de la millor decisió respecte a aquestes.

I continua l'aposta per la sostenibilitat amb la implementació d'un Pla de formació sobre inversió responsable per als banquers privats, així com amb la creació del "córner sostenible" de Banca Privada, des del qual el banc es compromet a desenvolupar i impulsar idees que promoguin la cura i el respecte pel medi ambient. En aquest apartat, s'ha comptat amb el suport del soci estratègic Amundi.

Un any més, la professionalitat, la proximitat i la confiança en els banquers privats ha estat valorada d'una manera excel·lent pels clients, cosa que permet continuar millorant l'experiència dels clients i la diferenciació amb la competència.

Conseqüència d'un nou plantejament i per facilitar un major creixement de la Banca Privada de Banc Sabadell, s'ha implementat un canvi en l'estructura organitzativa, germen del que serà un nou model de Banca Privada que es desplegarà el 2023 i que sumarà nous clients de valor, així com el desenvolupament de les noves capacitats en l'àmbit operatiu, tecnològic, de desenvolupament comercial i una major inversió en el reconeixement de marca, fet que permetrà més creixement i més rendibilitat. L'èxit de la implementació d'aquest nou model serà el repte més gran de SabadellUrquijo Banca Privada el 2023.

Al tancament de l'exercici 2022, el nombre de clients a què el banc ofereix assessorament patrimonial és de 29.359, amb unes xifres totals de negoci que se situen en 32.543 milions d'euros, dels quals destaca que 29.225 milions d'euros són en recursos, amb una aportació del 39% en fons d'inversió i SICAV, i 2.462 milions d'euros estan sota contractes de gestió discrecional.

Sabadell Consumer Finance

Sabadell Consumer Finance és la companyia del grup especialitzada en el finançament al consum des del punt de venda i desenvolupa la seva activitat a través de diversos canals i línies de negoci, establint acords de col·laboració amb diferents punts de venda minorista.

La companyia continua evolucionant l'oferta comercial, adequant-la a les exigències del mercat i garantint una resposta ràpida a les necessitats dels clients.

El 2022 l'activitat s'ha vist afectada per la manca de components en el sector auto, que ha suposat una manca d'oferta en el mercat. Tanmateix, l'evolució de la línia de negoci d'auto de la companyia ha estat positiva davant del sector i s'han aconseguit mantenir les ràtios de creixement en aquesta i altres línies de negoci.

Durant el 2022 s'ha treballat en els sectors focus iniciats, com ara formació, comunitats de propietaris i sostenibilitat, que arriben a un pes en les noves operacions del 23% de la línia de consum, fet que converteix Sabadell Consumer Finance en un referent del sector.

En la part digital, amb la seva eina Instant Credit per a negoci *e-commerce*, que permet donar una resposta eficient tant als prescriptors com als clients, s'ha triplicat el nombre de contractes i ha generat nou negoci.

En l'exercici 2022 Sabadell Consumer Finance ha realitzat 196.023 noves operacions a través dels més d'11.933 punts de venda distribuïts per tot el territori espanyol, que han suposat una entrada de noves inversions de 1.099 milions d'euros, fet que ha situat el risc viu total de Sabadell Consumer Finance en 1.919 milions d'euros.

Banca d'Empreses

Descripció del negoci

La unitat de negoci de Banca d'Empreses ofereix productes i serveis financers a persones jurídiques i persones físiques amb destinació empresarial, atenent tota mena d'empreses amb facturació fins a 200 milions d'euros, així com el sector institucional. Els productes i serveis que s'ofereixen a les empreses es basen en solucions de finançament a curt i llarg termini, solucions per a la gestió de l'excedent de tresoreria, productes i serveis per garantir l'operativa diària de cobraments i pagaments per qualsevol canal i àmbit geogràfic, així com productes de cobertura de riscos i banca assegurances.

Banc Sabadell té clarament definit un model de relació per a cada segment d'empreses, innovador i diferenciator de la competència, que permet estar molt a prop del client i adquirir-ne un ampli coneixement, i també un fort compromís.

Les grans empreses (facturació > 10 milions d'euros) es gestionen bàsicament per oficines especialitzades. La resta d'empreses (pimes, negocis i autònoms) es gestionen des de les oficines. Tant les unes com les altres compten amb gestors especialitzats en el segment, així com amb l'assessorament expert d'especialistes de producte i/o sector.

Tot això permet a Banc Sabadell ser un referent en totes les empreses i líder en experiència de client.

Fites de gestió el 2022 i prioritats per al 2023

Els esforços de gestió en l'exercici 2022 s'han centrat en la implementació de les prioritats d'actuació del negoci de Banca Empreses, en el marc del Pla estratègic (2021-2023), de manera coordinada amb la resta del banc i potenciant el valor de la xarxa.

Durant l'exercici 2022, les diferents actuacions realitzades s'han centrat a oferir un servei especialitzat als clients, i adaptar l'oferta comercial per cobrir de manera més específica les necessitats dels diferents segments. Cal remarcar l'especial rellevància de l'oferta comercial sectorial de negocis i autònoms, que ha permès anar en línia amb les necessitats singulars de cada sector. D'altra banda, en l'exercici 2022 s'han desenvolupat programes d'inversió sostenible, amb el focus en autoconsum i fons Next Generation. També s'ha posat èmfasi a millorar la sistemàtica comercial i a fer més eficients processos comercials.

De cara al 2023, el repte és el creixement i la rendibilitat per contribuir decisivament als objectius de ROE del Pla estratègic. El creixement se centrarà en inversió sostenible i en el fet d'ajudar les empreses a desenvolupar projectes emparats en fons europeus. La rendibilitat s'assolirà incrementant l'especialització dels gestors, amb una gestió de preus excel·lent, i buscant una simplificació de processos que permeti més proximitat amb els clients i agilitat en les respostes a les seves necessitats. Per al segment de grans empreses s'inicia el repte de reforçar l'especialització amb una visió més sectorial, aportant més coneixement als seus clients, amb un major nivell de professionalització, elevat l'aportació de valor i acompanyant els seus clients actuant com a actor principal.

A continuació, es descriuen els diferents segments, especialistes i productes comercials que hi ha dins de Banca d'Empreses.

Segments

Grans empreses

Banc Sabadell ha estat al costat de les grans empreses, fent una gestió global dels seus clients a través de gestors especialitzats per ajudar-los a prendre les millors decisions econòmiques i amb un *pool* d'especialistes que han acompanyat els seus clients en funció de les necessitats del negoci.

En un context econòmic marcat per la complicada situació internacional, la inflació i l'evolució dels tipus d'interès, aquesta gestió global de clients ha permès acompanyar les empreses adaptant-se a les noves circumstàncies. Així, en aquells clients amb necessitats de liquiditat, Banc Sabadell ha posat a la seva disposició tant solucions de finançament bàsiques com solucions complexes amb propostes de valor amb una visió 360. I per als clients en situació de creixement, Banc Sabadell ha estat al seu costat amb operacions de finançament especialitzat, pròpies de *middle market*, ja sigui actuant en solitari o en *pool* amb altres entitats de crèdit.

Pel que fa a la sostenibilitat, Banc Sabadell ha participat en el mercat com a agent clau en l'impuls cap a una economia més sostenible, aportant finançament a projectes desenvolupats pels seus clients amb finalitats vinculades directament o indirectament a la millora mediambiental, social o de govern.

Per al 2023 s'inicia el repte de reforçar l'especialització amb una visió més sectorial, aportant més coneixement als seus clients, amb un major nivell de professionalització, elevat l'aportació de valor i acompanyant els seus clients actuant com a actor principal.

Empreses

L'exercici 2022 s'ha caracteritzat, d'una banda, per la tornada a la normalitat sanitària, amb la finalitat pràcticament generalitzada de les restriccions sanitàries derivades de la COVID-19, i, de l'altra, per l'escalada de la inflació. Banc Sabadell ha mantingut la seva aposta per l'anticipació i ha estat al costat de les empreses per poder satisfer les seves necessitats.

La fi de les restriccions ha generat la necessitat a les empreses d'abordar projectes d'inversió que han estat paralitzats durant la pandèmia, i el retorn de l'activitat econòmica habitual abans de la COVID-19 ha suposat una activació de les necessitats de finançament de circulat derivat de les transaccions entre les empreses. Per atendre aquestes necessitats i amb una vocació d'acompanyament inequívoca, Banc Sabadell va llançar durant l'exercici diverses campanyes d'impuls a la inversió.

La guerra d'Ucraïna va derivar en un notori increment dels costos de matèries primeres i de l'energia. Una vegada més, Banc Sabadell va acompanyar les empreses a abordar aquesta situació i va llançar el seu programa de Futur Sostenible, acompanyant les empreses en la presa de decisions amb l'objectiu que aquest increment de costos no minvés la seva capacitat productiva i/o la seva viabilitat. En el marc d'aquest programa de Futur Sostenible, Banc Sabadell va fer un èmfasi específic a finançar solucions d'autoconsum per a les empreses, i va arribar a acords de col·laboració amb *partners* molt rellevants en el mercat com Iberdrola i EDP.

Ja al tram final de l'exercici 2022, amb l'escalada de la inflació i els increments de tipus d'interès derivats de l'evolució alcista de l'euríbor, que provocarà un increment de la càrrega del deute financer de les empreses, Banc Sabadell va llançar una nova acció d'acompanyament contactant amb totes les empreses amb més afectació potencial i oferint solucions de liquiditat que permetessin neutralitzar l'impacte de la corba de costos d'explotació i financers.

En el marc dels fons europeus Next Generation, Banc Sabadell ha continuat fent sessions de divulgació entre les empreses i els ha ofert activament a totes informació de les convocatòries que l'Administració ha anat publicant i que més s'adequaven a cadascuna d'acord amb les seves característiques.

En el món de la sostenibilitat, Banc Sabadell ha continuat apostant per crear i oferir solucions de finançament i inversió sostenible a les empreses. L'exercici 2022, a més

del finançament verd, Banc Sabadell ha ofert a les empreses finançament vinculat a la sostenibilitat, cosa que ha permès que aquestes incorporessin en les seves estructures de gestió compromisos sostenibles alineats amb els seus propis objectius de desenvolupament sostenible.

També cal destacar que l'exercici 2022 Banc Sabadell ha continuat evolucionant el seu model d'especialització, concentrant la gestió de les pimes més grans en oficines especialitzades en aquest segment i dotant de més recursos els seus gestors; tot això amb l'objectiu de continuar mantenint el client al centre de la relació, en què el gestor és l'element principal.

Negocis

A Banc Sabadell s'ha seguit acompanyant els clients autònoms, comerços i negocis, donant suport a la seva activitat diària i als seus nous projectes, posant el focus en l'evolució de la proposta de valor per al client i apostant decididament, també el 2022, per reforçar el posicionament del banc com a especialistes davant dels clients d'aquest segment, a partir de l'impuls i la consolidació d'una metodologia comercial l'element clau de la qual és una oferta diferencial, dissenyada específicament per a cada sector d'activitat.

L'objectiu és poder oferir a cada client les solucions més convenientes a partir d'entendre encara millor les singularitats del seu dia a dia, construint l'oferta a partir de l'escolta activa dels clients i gestors de xarxa, de col·lectius professionals i d'associacions representants sectorials, garantint que realment cobreixen les necessitats identificades. Actualment, en el catàleg de solucions específiques es diferencien fins a 32 sectors d'activitat, que s'han prioritzat tenint en compte la seva major oportunitat en el context econòmic actual.

En línia amb aquest context d'especialització sectorial i per fer-la tangible i traslladar-la al mercat, durant l'exercici passat es va consolidar una sistemàtica d'aproximació tant a clients com a potencials, mitjançant el llançament recurrent de campanyes sectorials que impulsen, d'una banda, la dinamització comercial dels gestors especialistes i, de l'altra, ajuden a traslladar un missatge molt més nítid i potent de l'oferta, en concentrar-lo en un *target* amb necessitats i interessos comuns. Exemples d'això han estat el 2022 la campanya de "Bars i Restaurants" o la "Campanya de Comerços", totes dues sota el concepte de proximitat com a denominador comú i sustentades en un producte innovador com el TPV Smart, un terminal de pagament intel·ligent capaç d'ajustar-se a cada usuari combinant les seves múltiples aplicacions disponibles, a més de premiar clients dels establiments amb compres gratis durant el període de campanya com a incentiu addicional. Aquestes campanyes han permès incrementar la captació de clients en aquests sectors fonamentals respecte a l'exercici anterior en un 28% i un 30%, respectivament.

D'altra banda, durant l'exercici passat els gestors especialitzats en la gestió d'autònoms, comerços i negocis han passat a ser la figura de gestió més nombrosa i representativa de tota la xarxa comercial, fet que ha mostrat la clara

vocació i aposta del banc per un segment de clients que valoren especialment la proximitat i el tracte personalitzat d'un gestor expert que entengui del seu negoci. Aquests gestors han comptat amb nous elements de suport a la gestió dissenyats per a un millor coneixement de les claus de cada sector, de manera que s'ha facilitat una millor resposta a les necessitats específiques de cadascun.

En paral·lel i alineats amb l'evolució i la consolidació dels nous hàbits de consum de serveis financers per part dels clients, a Banc Sabadell s'ha continuat impulsant durant l'exercici la digitalització dels clients, tant en resposta a les seves necessitats d'operativa mitjançant autoservei com de contractació i gestió remota de nous productes i serveis.

Per al 2023, els reptes en el segment se centren, d'una banda, a continuar reforçant l'especialització a partir d'una oferta clarament diferencial per als sectors professionals amb més oportunitat i millorant la capacitació dels gestors especialistes i, d'altra banda, a implantar un canal 100% en línia de captació i vinculació de clients autònoms, que permeti consolidar un model de gestió digital per a aquest segment, minimitzant la dependència de les sucursals físiques, sense detriment de seguir oferint la millor experiència a cada client.

Negocis Institucionals

La direcció de Negocis Institucionals té com a objectiu desenvolupar i potenciar el negoci amb les institucions públiques i privades, posicionant Banc Sabadell com a entitat referent en el negoci.

Aquesta gestió comporta l'especialització de productes i serveis per oferir una proposta completa de valor a les administracions públiques, financeres, asseguradores, religioses i tercer sector.

El 2022 ha estat un any de gran activitat en tots els negocis institucionals. Destaca l'elevat dinamisme de l'activitat creditícia i del passiu en un entorn en què els tipus negatius han esdevingut positius. Per donar resposta a la nova conjuntura, s'ha reforçat el posicionament de Banc Sabadell en aquests segments amb més activitat comercial, proximitat i proposta de solucions, que ha donat com a resultat un increment en la captació de clients, volum de negoci i marge generat amb l'oferta de productes de més valor per als clients i per a l'entitat.

Institucions públiques

L'activitat econòmica de les institucions públiques durant el 2022 ha estat marcada per la importància que tenen les administracions en la recuperació econòmica. Les administracions són fonamentals per impulsar i canalitzar l'arribada dels fons europeus i engegar les polítiques econòmiques a cadascun dels nivells locals, autonòmics i estatals.

El resultat és un increment d'actiu, derivat de les necessitats per executar les inversions per fer front a aquesta recuperació econòmica, i un increment del passiu, derivat dels fons addicionals relacionats amb el Mecanisme de Recuperació i Resiliència.

Durant el primer semestre de l'exercici 2022, algunes comunitats autònomes han rebut autorització per al

refinançament d'operacions d'actiu que tenien contractades amb l'Estat, de manera que han reduït el seu cost de finançament. En conseqüència, han estat les entitats financeres les que han atorgat nous préstecs per reestructurar aquest deute.

Les quotes de mercat de Banc Sabadell d'inversió i de recursos s'han situat en el 12,16% i el 9,22%, respectivament (dades al tancament de setembre de 2022). La inversió reflecteix un increment interanual de 167 punts bàsics, de manera que ha crescut per sobre del sistema. En el cas dels recursos, la pujada és de 93 punts bàsics, i el creixement és superior al del sistema.

Institucions Financeres i Asseguradores

L'any 2022, pel que fa a inversions, ha estat marcat per un entorn d'incertesa geopolítica, taxes d'inflació altes, polítiques monetàries contractives i una gran volatilitat als mercats. Això ha comportat correccions dels actius financers, tant en els actius més conservadors de renda fixa com en la renda variable. Com a conseqüència, els inversors han girat cap a actius més líquids i menys complexos, que actualment es tornarien a situar en nivells de rendibilitat atractius. En aquest sentit, els inversors han mostrat una preferència per posicions en productes de renda fixa, com ara deute públic, en detriment de productes de valor afegit, com ara les inversions alternatives.

Des d'Institucions Financeres i Asseguradores s'ha continuat amb la proposta de valor afegit per a aquestes institucions, amb un focus especial en el fet d'adaptar l'oferta cap a productes *plain vanilla*. Així, amb la nova conjuntura de tipus d'interès positius, des d'Institucions Financeres s'ha adaptat la remuneració dels comptes d'aquest segment, immediatament, a la primera pujada de tipus per part del Banc Central Europeu. D'altra banda, en els productes de renda fixa s'ha aprofitat l'interès dels inversors per emissions privades de bons flotants (amb un tipus mínim) i per emissions sostenibles. Alhora, el fons de deute sènior s'ha anat posicionant en interessants operacions, mentre que a Private Equity destaca la participació de diversos inversors institucionals en el llançament del fons de Private Equity Aurica IV.

Institucions Religioses i Tercer Sector

Des de la Direcció d'Institucions Religioses i Tercer Sector es posa a la disposició dels clients una oferta de productes i serveis adaptats a la singularitat d'aquests col·lectius. Co-breixen des de la transaccionalitat fins a l'assessorament especialitzat del seu patrimoni financer.

Durant aquest exercici s'ha posat en marxa la segona edició de la certificació universitària com a assessor financer per a entitats religioses i del tercer sector, per a empleats i clients dels dos col·lectius. Actualment, s'hi han matriculat un total de 206 alumnes (127 clients i empleats d'IIRR i TS, 9 nous d'altres sectors i 70 empleats BS). Com a novetat, s'ha obert a professionals de tots els sectors i compta amb un ampli pla de beques disponible de fins a un 80% en la matrícula. Està oberta la matrícula per a la tercera edició, que es durà a terme entre el 30 de gener i el 30 de juny del 2023.

S'han incrementat en un 4% les instal·lacions per a la recollida de donatius de manera segura mitjançant el sistema DONE, que integra tecnologia *contactless*. Banc Sabadell té instal·lats i actius, al tancament de 2022, 928 dispositius de recollida de donatius entre faristols, guardioles digitals i lampadaris.

La Direcció d'Institucions Religioses i Tercer Sector ha coordinat el lliurament dels ajuts a causes solidàries del fons Sabadell Inversión Ética y Solidaria, FI, gestionat per Sabadell Asset Management, i ha gestionat amb les oficines i les entitats beneficiàries la concreció dels abonaments. Aquest any, per als 29 projectes solidaris de les 28 entitats seleccionades pel Comitè Ètic el 2021, s'han lliurat un total de 343 milers d'euros, que ja sumen una xifra acumulada des de l'any 2006 superior a 2,4 milions d'euros. A més, el 2022 el Comitè Ètic ha seleccionat un total de 27 projectes humanitaris enfocats majoritàriament a cobrir riscos d'exclusió social i laboral, millorar les condicions de vida de persones amb discapacitat i resoldre les necessitats bàsiques d'alimentació, sanitat, salut i educació, que rebran les ajudes per part de Sabadell Asset Management el 2023.

Especialistes de segment

Franquícies

Banc Sabadell és líder en el segment de Franquícies; fa més de 26 anys que arriba a acords amb les principals marques franquiciadores que actuen com a prescriptors de potencials clients que volen obrir noves franquícies a Espanya.

Banc Sabadell ofereix solucions específiques i adaptades de finançament, transaccionalitat i protecció a través de la xarxa comercial i amb el suport de l'equip de directors de franquícies especialitzats per sectors.

Banc Sabadell col·labora activament amb l'Associació Espanyola de Franquiciadors, i és la primera entitat que va iniciar la col·laboració amb aquesta i amb la qual treballa per a l'impuls en aquest model de negoci. Aquest any 2022 s'ha participat en diferents cafès virtuals amb l'Associació Espanyola de Franquiciadors, s'ha mantingut la presència a Expofranquícies, a les fires que s'han realitzat de *franchise* i diferents fires virtuals, i ha estat guardonada com a primera entitat financera col·laboradora en el sector de la franquícia per part de la Fira de Franquícies Online, en què s'ha participat activament, a més de patrocinar temes com l'Informe de la franquícia a Madrid, l'Observatori de jurisprudència de la franquícia, intervencions en programes de ràdio especialitzats, articles en premsa i revistes, col·laboració amb diferents consultores expertes en franquícies i una infinitat d'accions que s'han publicat a les xarxes socials que reforcen el banc en notorietat i lideratge en aquest model de negoci.

El mercat de franquícies és un sector en creixement i amb més capacitat per suportar l'impacte de la crisi sanitària pel suport de les grans marques franquiciadores. Hi ha més de 1.100 marques amb acords de prescripció i pràcticament 8.000 clients franquiciats.

Segment Agrari

El 2022 el Segment Agrari de Banc Sabadell, que inclou els subsectors productors agrícola, ramader, pesquer i silvicultor, i que compta amb més de 300 oficines especialitzades, ha incrementat la seva base de clients, així com la cartera de productes i serveis financers específics amb característiques ajustades a les exigències dels clients del sector.

La forta aposta pel sector que Banc Sabadell realitza, i especialment gràcies a l'acompanyament personalitzat al client, s'ha traduït en un increment de negoci superior al 13% respecte al 2021, comptant sempre amb la confiança dels nostres clients, que incrementa la seva base en el 7% respecte de l'exercici anterior.

Durant l'exercici 2022 el Segment Agrari Banc Sabadell ha estat present en 9 fires del sector agroalimentari i ha patrocinat 37 jornades per tot el territori nacional.

Banc Sabadell Segment Agrari té com a objectiu clar acompanyar els clients del sector en la digitalització i sostenibilitat dels seus clients, aprofitant l'eficient palanca que resultarà de l'aportació dels fons Next Generation de la Unió Europea.

Negoci Turístic Hoteler

Banc Sabadell és la primera entitat financera a ser certificada amb el segell "Q de Qualitat Turística", atorgat per l'Institut per a la Qualitat Turística Espanyola, cosa que la consolida com una de les entitats referent, líder del sector, que ofereix un assessorament expert, amb els màxims estàndards de qualitat.

La proposta de valor se centra, principalment, a oferir solucions financeres especialitzades a un col·lectiu poc homogeni i molt fragmentat, articular sobre tres pilars fonamentals: assessorament expert, catàleg de productes especialitzats i resposta àgil.

Dins la proposta de valor especialment adreçada a donar una solució concreta a cada client, i tenint en compte la situació d'inactivitat absoluta per la qual ha passat el sector a causa de la crisi sanitària produïda per la COVID-19, que va obligar a tancar per decret tots els establiments, una gran part de l'activitat s'ha enfocat al pla d'acompanyament, revisant tota la cartera hotelera, identificant la situació concreta de cada client i oferint una solució específica per a cada necessitat, aportant una paleta completa de solucions que poden anar des de les més bàsiques, com ara les carències i moratòries, la injecció de deute, les línies ICO i ICO Inversió, fins a altres de més importància, com ara la desinversió en establiments, substitució d'operadors i venda d'unitats productives.

La Direcció de Negoci Turístic compta amb el reconeixement institucional de les principals institucions del sector, com ara el Consell Espanyol de Turisme (Conestur), la Comissió de Turisme de la CEOE i la Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç Espanya.

Com cada any, Banc Sabadell ha estat present a la principal Fira Internacional de Turisme, FITUR, amb un estand propi. La fira va rebre 112.000 visitants i 8.937 empreses.

Col·lectius Professionals i Banca Associada

Banc Sabadell és un referent en la gestió de convenis amb col·legis i associacions professionals i empresarials a tot el territori nacional, i basa la seva diferenciació en l'estreta relació que manté amb aquests col·lectius, a partir de l'acompanyament dels gestors especialitzats per tal d'atendre les necessitats dels col·legiats i associats a través d'una oferta de productes i serveis financers específics i diferenciats. Durant l'any 2022 s'ha participat en nombrosos esdeveniments i jornades organitzades per aquests col·legis i associacions professionals.

A més, atesa la vinculació especial amb els col·legis professionals d'administradors de finques d'Espanya i per aprofitar l'oportunitat que ofereixen els fons europeus Next Generation per a la rehabilitació d'habitatges, en el marc de l'objectiu estratègic de la sostenibilitat, s'han organitzat fòrums professionals per als administradors de finques a tot el territori nacional.

La banca associada continua reforçant l'enllaç amb les empreses i els negocis clients, a partir de l'oferta diferencial per als seus directius i empleats, com a canal de captació de particulars rellevant a Banc Sabadell.

Previsió Empresarial

A través de Previsió Empresarial, el grup Banc Sabadell ofereix solucions i respostes als clients per a la millor implantació, gestió i desenvolupament del seu sistema de previsió, a través de plans de pensions i assegurances col·lectives.

Durant el 2022 s'ha avançat en el desenvolupament i el llançament de Sabadell Flex Empresa, una plataforma de retribució flexible totalment digital que permet a les empreses optimitzar el seu emmotllament de retribució, amb un cost molt ajustat. Destaca la incorporació, en l'últim trimestre de l'exercici 2022, de l'assegurança de salut al *mix* d'opcions disponibles a la plataforma en línia i que, juntament amb el Pla de jubilació de retribució flexible, constitueixen una solució d'estalvi que permet al directiu o empleat maximitzar el seu estalvi i incrementar el salari net disponible gràcies a l'optimització de la seva fiscalitat. Així mateix, s'ha experimentat una demanda important dels plans de promoció conjunta amb cicle de vida –amb un perfil d'inversió adaptat a l'edat– per part de les petites i mitjanes empreses.

De cara al 2023, s'espera que es continuï incrementant la demanda de sistemes de previsió a l'empresa després dels canvis que ha introduït la publicació de la Llei 12/2022, de 30 de juny, de regulació per a l'impuls dels plans de pensions d'ocupació. A través de l'experiència del banc en solucions innovadores i en cicle de vida, el banc està en disposició de contribuir al desenvolupament de les noves tipologies de plans i fons que defineix aquesta nova normativa, com ara, entre d'altres, els plans de pensions d'ocupació simplificats per a autònoms.

Negoci Immobiliari

L'activitat de la direcció immobiliària se centra en el desenvolupament de manera integral del negoci promotor residencial mitjançant un model de gestió especialitzat i molt consolidat.

L'aposta de Banc Sabadell per aquest sector ha possibilitat la consolidació, any rere any, en la concessió de préstecs hipotecaris promotor, línies d'aval i *confirming* amb un marge associat en creixement.

L'any 2022 ha estat marcat per la situació de l'increment de costos de les matèries primeres (acer, ciment, alumini); tot i això, des de la Direcció de Negoci Immobiliari s'han formalitzat 1.913 milions d'euros (increment del 6,7% en relació amb l'any anterior) amb un marge de 49,25 milions d'euros, semblant a l'any anterior.

La Direcció d'Inversió Immobiliària centra els seus esforços en la generació de noves operacions i en la consolidació del lliurament dels habitatges per tal de minimitzar l'impacte negatiu que pugui arrossegar, així com fer el seguiment de l'evolució de les vendes que s'estan produint.

L'estratègia fonamental és mantenir la situació de lideratge en el sector, consolidant la quota de mercat, prioritant les millors oportunitats de negoci amb la detecció dels projectes més destacats i clients més sòlids, minimitzant el risc i maximitzant el benefici per a Banc Sabadell.

BStartup

BStartup de Banc Sabadell és el servei financer pioner i de referència a la banca espanyola per a *startups* i *scaleups*. Es tracta d'un projecte singular de Banc Sabadell, que proporciona a aquestes empreses un servei 360 de banca especialitzada i inversió en *equity* i que forma part de l'ecosistema emprendedor innovador del nostre país.

L'especialització bancària es basa en un equip de gestors exclusius per a *startups* i *scaleups* en aquelles direccions territorials amb més concentració d'aquesta tipologia d'empreses, així com en un circuit de riscos propi, en productes específics i en un equip d'especialistes que impulsen el negoci a tot el territori.

Al tancament del 2022 BStartup arriba a la xifra de 4.412 clients *startups*. Són clients molt vinculats, molt internacionalitzats i sovint amb una operativa complexa. El creixement accelerat de moltes d'aquestes empreses reafirma la tesi de llançament del servei el 2013, és a dir, que entre aquestes empreses sortien grans empreses del futur. El volum de negoci arriba als 1.019 milions d'euros, 333 milions d'euros d'actiu i 687 milions d'euros de passiu, amb un increment del 3,56%, i el marge de negoci s'ha incrementat en un 34,34% respecte a l'any passat.

L'any 2022 s'ha continuat avançant en l'especialització de BStartup. La Direcció Territorial Catalunya concentra la gestió de tots els clients *startup* de Banca Empreses i Xarxa a l'oficina principal de Barcelona, amb 6 gestors i un apoderat, tots dedicats en exclusiva a les *startups*, les *scaleups* i els seus inversors. A més, a Banca de Grans Empreses també s'han concentrat totes les grans *startups* en un sol

gestor especialitzat. I aquesta direcció territorial també compta amb una analista de riscos dedicada en exclusiva a aquest segment. Dins la Direcció Territorial Centre, a la Comunitat de Madrid, aquest any s'ha incorporat un apoderat BStartup i un nou gestor especialitzat, que han sumat així 4 directores d'empreses BStartup dedicats en exclusiva i ubicats a l'oficina principal de Madrid, on es concentren la majoria de les *startups* d'aquesta comunitat. A la Direcció Territorial Est hi ha, a l'oficina principal de València, una gestora dedicada en exclusiva a les *startups* de la Regional de València i s'hi preveu incorporar un nou director a principis del 2023. A la resta de territoris es mantenen 23 oficines BStartup amb gestors que, sense dedicar-s'hi en exclusiva, reben periòdicament formació especialitzada i compten amb el circuit de riscos específic.

La inversió en *equity* s'adreça, principalment, a empreses digitals i tecnològiques en etapa inicial, amb un fort potencial de creixement i models de negoci escalables i innovadors, i durant tot l'any s'han invertit 950 milers d'euros en 9 *startups*. BStartup inverteix en tot tipus de sectors, però manté les seves dues verticals d'inversió. Així, el 2022 s'ha llançat la segona convocatòria de Bstartup Green per invertir en *startups* que des de la tecnologia o la digitalització siguin capaces de facilitar la transició cap a un món més sostenible (des de l'òptica de la transició energètica, la indústria 4.0, les *smart cities* i l'economia circular). En aquesta segona convocatòria s'hi han presentat 122 empreses. I també ha tingut lloc la cinquena convocatòria de BStartup Health, consolidada ja com a referent en inversió en *startups* de salut en la fase primerenca de transferència de la ciència al mercat a Espanya. Aquest any hi van aplicar 127 projectes. Amb les 9 noves companyies, avui són 64 les participades de la cartera de BStartup10, que té una valoració molt positiva i ja ha donat retorns importants. Durant aquest any hi ha hagut una sortida amb plusvàlua rellevant.

Durant l'any, el banc ha estat molt present a les ciutats principals de l'ecosistema emprendedor; l'equip de BStartup ha organitzat o participat activament en 100 esdeveniments d'emprenedoria a tot el país. Això, sumat a tota l'activitat anterior, continua reforçant la notorietat i el posicionament de Banc Sabadell com a banc referent per a *scaleups* i *startups*. Com a indicador, BStartup ha tingut 1.264 mencions en diferents mitjans de comunicació (premsa *offline* i *online*), s'han assolit els 13.788 seguidors a Twitter, i BStartup ha estat tots els mesos entre els principals temes de conversa sobre el banc a les xarxes socials i sempre amb un sentiment positiu.

Hub Empresa

Hub Empresa és el centre de connexió empresarial de Banc Sabadell, un instrument de comunicació de l'entitat amb les pimes, negocis i autònoms, sota una sola marca basada en continguts empresarials de valor que són molt útils per als seus clients i que alhora posen en valor l'especialització en empreses de Banc Sabadell, així com la proximitat al client. Hub Empresa és un entorn híbrid que combina:

— Un espai digital on connectar les empreses amb tot el que els importa a través de *workshops* i *webinars* a càrrec

d'experts del banc i de figures externes de referència; sessions inspiradores i participatives en què es comparten experiències empresarials i contingut rellevant i d'actualitat.

- Un espai físic de referència per a les empreses al centre de València, on es poden reunir i connectar amb altres empreses, rebre coneixement i assessorament empresarial a càrrec d'experts, en àrees com la transformació digital o l'economia sectorial, a més d'altres especialitats com el finançament, la internacionalització o *startups*.

Tota l'activitat generada a Hub Empresa, principalment a tallers i seminaris *web*, es multiplica en un altre tipus de suports com articles, notícies o vídeos que es poden visualitzar a la premsa i les xarxes socials. Els continguts generats al voltant de Hub Empresa són un instrument per a la difusió del coneixement i l'*expertise* de l'entitat.

L'any 2022 ha estat l'any de consolidació del model híbrid de la presencialitat inicial a València amb la virtualitat per a tot Espanya iniciada el 2020, i s'han llençat nova *web* i imatge.

Els grans eixos temàtics es formulen i consensuen en funció del pla estratègic al Comitè Editorial, que se celebra cada 6 mesos. Aquest any, les sessions han pivotat sobre les temàtiques següents:

- El cicle "Històries inspiradores", amb casos d'èxit de grans clients entrevistats per professionals de Banc Sabadell que els coneixen bé. Aquest any s'han celebrat set sessions quatre a la Direcció Territorial Est (Ale Hop, Pikolinos, Grup Saona i Xocolates Valor), Grup García Carrión per part de la Direcció Territorial Centre, Cellers Faustino per part de la Direcció Territorial Nord i Scalpers per part de la DT Sud.
- Finançament empresarial: sessions sobre diferents necessitats de finançament, explicació dels diferents instruments disponibles i amb casos pràctics, que han estat molt valorades pels clients.
- Cicle periòdic sobre diferents aspectes molt pràctics i d'actualitat relatius als fons Next Generation EU i l'oportunitat que suposen per a la transformació de la nostra economia.
- Cicle "Digitalització de l'empresa".
- Cicle "Sostenibilitat", amb l'objectiu de conscienciar les pimes de la necessitat de comptar amb una estratègia de sostenibilitat i donant informació i instruments per iniciar-s'hi.
- Cicle de solucions i informació per a la internacionalització: en què se celebren un parell de sessions al mes amb temàtiques noves i d'interès per als nostres clients juntament amb la Direcció d'Internacionalització.
- Cicle mensual "El món que ve", que ha abordat les tendències en diferents sectors com el turisme, l'hostaleria, l'agricultura, el comerç, etc.
- I moltes altres sessions de temàtiques diverses, com algunes amb el focus en contingències empresarials i assegurances, tendències en recursos humans, novetats fiscals, entorn macroeconòmic, lideratge, presentacions en públic, temàtiques d'actualitat com les empreses i el metavers, etc.

Durant el 2022 el projecte ha continuat mantenint tant el

nombre de seminaris *web* com l'impacte que genera Hub Empresa a tot el territori, fet que ha permès al banc continuar arribant a un gran nombre d'autònoms i empreses.

En total, s'han realitzat 111 seminaris *web*, en què han participat 24.612 empreses i autònoms.

A més, el 2 de juny es van reactivar les sessions presencials de l'espai físic de Hub Empresa València amb normalitat, i s'hi han fet 20 esdeveniments presencials (col·laboracions i sessions pròpies).

També hi ha hagut 50 cessions d'espai a entitats empresarials i s'han reservat sales de reunions a empreses clients 360 vegades. En total han participat de diverses activitats al nostre espai físic 5.068 persones (sessions pròpies, col·laboracions, cessions, reserves de sales, assessoraments i prescripcions i trànsit addicional).

Així doncs, la xifra total d'activitats a Hub Empresa enguany ha estat de 181, amb 29.680 participants. Les valoracions de les sessions continuen reflectint la gran acollida i l'acceptació dels continguts per part de les empreses participants, amb una valoració global de 8,93 sobre 10, i un 46% dels participants les valoren amb un 10.

A més, s'han realitzat 86 vídeos resum de les sessions per difondre'ls a les xarxes socials del banc, i s'ha participat en més de 35 articles i notícies en diferents espais *branded content* i notícies de mitjans en paper i en línia sobre Hub Empresa i el seu acompanyament a empreses, i sobre els temes tractats als seminaris *web*. Tot això ha generat 702 mencions a les xarxes socials i mitjans informatius *offline* i *online*, de manera que s'ha aconseguit impactar una audiència total d'1,4 milions d'usuaris.

Sabadell Col·laboradors

Sabadell Col·laboradors és una palanca de captació de clients i de negoci per a la xarxa, a través d'acords de col·laboració amb prescriptors.

La contribució d'aquest canal és molt rellevant en el conjunt del negoci de Banca Empreses y Xarxa, i destaquen:

- Marge comercial (en milions d'euros): 263 (9% del total).
- Hipoteques (nous contractes): 12.251 (34% del total).
- Captació de clients: 43.026 (10% del total).
- AutoRenting (nous contractes): 474 (9% del total).
- Fons d'inversió (saldo mitjà en milions d'euros): 1.469 (6% del total).

Productes comercials

Serveis empresarials

Mitjans de pagament

Durant l'últim any, el volum de negoci de Mitjans de Pagament s'ha incrementat significativament a causa d'un major consum nacional i turisme internacional. A Banc Sabadell, els cobraments amb TPVs han assolit xifres de rècord històriques, amb un increment interanual del +33% en volum processat i del +45% en marge generat. A més, el banc s'ha diferenciat de la resta i ha aconseguit

un increment de quota de mercat del +8,23% interanual, de manera que ha acabat el tercer trimestre del 2022 en 17,23% en quota per facturació.

L'entitat ha prosseguit en la política d'oferir un servei avançat i personalitzat als seus clients comerços, i per això ha reforçat la xarxa d'especialistes en TPV i *e-Commerce*. A més, mitjançant la filial PAYCOMET, especialitzada en pagaments digitals, s'ha continuat impulsant el llançament de productes i serveis innovadors.

Al maig, Banc Sabadell va llançar al mercat TPV Smart, un terminal basat en tecnologia Android que, a més de cobraments, permet incloure aplicacions de tercers (fidelització, gestió de comandes, Tax free, etc.). A diferència de l'oferta de la resta de la competència, la solució compta amb un *store* d'aplicacions que ofereix als clients una experiència d'ús similar a la dels telèfons intel·ligents. Per això, l'acceptació del producte ha estat molt destacada. Al tancament de l'exercici, s'han instal·lat als comerços 29.153 TPV Smart.

L'ús de targetes d'empresa també s'ha intensificat, i s'ha processat un +27,6% més en compres i un +11,4% més en marge que l'exercici anterior.

A més, el 22 de setembre de 2022, el banc va comunicar que es troba en un procés d'anàlisi d'un possible acord estratègic amb un soci industrial especialista en el seu negoci d'adquirència. Aquest procés d'anàlisi en curs té com a objectiu reforçar l'avantatge competitiu i ampliar la seva proposta de valor en aquest àmbit.

Assegurances d'empresa

Durant l'any 2022, s'ha avançat en l'evolució de la proposta de valor per als clients empreses, negocis i autònoms. L'objectiu és que Banc Sabadell sigui un referent per als clients pel que fa a assegurances d'empresa. S'ha treballat, juntament amb els especialistes d'assegurances d'empresa que estan en contacte diari amb els clients per enfocar les millores de producte més interessants a fi d'aconseguir una oferta de productes completa, competitiva i un servei de qualitat. S'ha treballat especialment en els productes d'assegurances de salut per a empreses, en modalitats de benefici social i de retribució flexible, i aquest eix es prolongarà durant l'any que ve. També s'ha posat el focus en els productes *core* d'assegurances d'empresa, responsabilitat civil, multiriscos i tota la paleta de productes especialitzats.

Durant l'any s'han potenciat els especialistes d'assegurances d'empresa que permeten proporcionar un enfocament de molta qualitat als clients d'assegurances en els segments d'empreses, negocis i autònoms. És un esforç que es prolongarà durant el 2023, amb molt de focus en formació i capacitat de productes, de normativa i de suport per al servei de les pòlisses d'assegurances existents.

Finançament a empreses

El finançament del circulant ha recuperat els nivells anteriors a la pandèmia gràcies a l'increment de l'activitat empresarial. Aquest increment ha provocat la necessitat creixent de finançar les necessitats de circulant de les empreses per atendre'n els cobraments i els pagaments habituals. En termes anuals el volum de finançament del

circulant ha crescut un 24% respecte al 2021.

En aquest sentit, les solucions de finançament especialitzades com el *factoring* i, sobretot, el *confirming* tenen cada vegada més importància dins de les diferents línies que utilitzen les empreses. Així, l'activitat de *confirming* ha tingut un increment interanual del 32%.

Com a novetat, cal destacar que el 2022 es va llançar un nou producte de circulant: la Línia de Pagaments Online. Un producte digital que ajudarà autònoms i negocis a finançar els seus pagaments habituals, com el pagament de nòmines, impostos o proveïdors.

El volum de producció en préstecs a empreses, pimes i autònoms ha estat més reduït que en l'exercici anterior com a conseqüència de l'entorn d'incertesa actual. El finançament destinat a projectes sostenibles és una de les prioritats de la direcció, i durant aquest any s'han continuat formalitzant operacions sota els productes ECO i, a més, s'ha incorporat una millor oferta per a aquestes operacions, cosa que permetrà aconseguir els objectius de reforçar el compromís i la voluntat d'acompanyar els clients en la transició cap a una economia més sostenible.

El 2022 s'han mobilitzat més de 1.300 milions en finançament verd, i les seves finalitats principals han estat la construcció amb eficiència energètica, les energies renovables i l'autoconsum, la mobilitat sostenible i la gestió eficient de l'aigua i dels residus.

Lísing i rënting de béns d'equip

El rënting de béns d'equip el 2022 ha experimentat un creixement interanual de l'1% en contractes i del 40% en volum, cosa que ens acosta molt a nivells de contractació pre-pandèmia. Aquest creixement es concentra majoritàriament en el sector del transport per carretera i en equipament.

En lísing la variació en volum respecte de l'any anterior ha estat de l'11%. La xarxa comercial durant aquest any ha assumit un volum més gran de producció respecte a l'any 2021, que, juntament amb l'entrada d'algunes operacions singulars, ha fet que la inversió total ascendeixi a 724 milions d'euros al tancament del 2022.

AutoRenting

L'exercici ha estat marcat per la venda de la filial d'Auto-renting a ALD Automotive a finals del 2021, fet que ha suposat un procés de migració i integració complex.

En paral·lel han estat diversos els impactes negatius que han incidit en el producte d'Autorenting, com ara la manca d'estocs per la prolongació de la crisi dels semiconductors, les matèries primeres afectades per la guerra d'Ucraïna i la fi de la moratòria en la rebaixa de l'impost de matriculació.

Tot i això, s'ha assolit l'objectiu d'estabilitzar la nova plataforma tecnològica i mantenir una oferta competitiva tant en volum com en condicions, de manera que el tancament de l'any ha estat similar al del 2021.

Cal destacar que s'ha posat el focus a mantenir la mobilitat de tots els usuaris, i això ha estat possible gràcies a un minuciós treball realitzat entre les dues entitats, el qual es pot considerar molt satisfactori.

L'últim trimestre de l'exercici 2022 s'ha recuperat l'activitat dels gestors i s'han establert les bases del Pla de relançament previst per al 2023.

Convenis Oficials i Garanties

Des de la Direcció de Convenis Oficials i Garanties se segueixen gestionant els acords amb els diferents organismes públics amb què el banc manté relació. El banc s'ha subscrit a noves línies de col·laboració que permeten atendre les necessitats de finançament dels clients.

Aquests acords inclouen tant organismes nacionals (ICO, societats de garantia recíproca i/o entitats autonòmiques) com entitats d'àmbit supranacional com el BEI (Banc Europeu d'Inversions) o el FEI (Fons Europeu d'Inversions).

En el cas d'ICO, el banc s'ha adherit, un any més, a les línies ICO Mediació, amb un increment notable de contractació respecte a exercicis anteriors, i sent l'entitat líder en l'elaboració del Qüestionari de Sostenibilitat proposat per aquest organisme, s'han realitzat un 89% de qüestionaris, i d'aquests un 71% sostenibles.

A través de l'adhesió a l'Acord de Consell de Ministres, el banc permetrà als seus clients estendre el termini de les operacions ICO COVID, fet que facilitarà als seus clients un calendari d'amortització més favorable.

Banc Sabadell s'ha adherit a la línia ICO Ucraïna, que permetrà oferir finançament a tots els clients afectats per l'increment dels costos energètics derivats del conflicte a Ucraïna.

També s'han revisat els convenis que el banc manté amb totes les SGR que operen al territori nacional, i s'han adaptat a les necessitats actuals del mercat incloent-hi nous productes, com el Programa de suport a la industrialització, en què, mitjançant el suport de fons Next Generation, els clients obtenen finançament, en què es bonifica part del tipus d'interès i comissions, fet que permet obtenir un finançament molt inferior a les condicions estàndard que s'ofereixen a entitats i societats de garantia recíproca.

Durant el 2022 s'ha produït un nivell de contractació molt elevat de les diferents línies BEI que s'han posat a la disposició dels clients, cosa que ha obligat a treballar de manera accelerada en noves línies amb aquest organisme, que estaran disponibles a principis del 2023.

Així mateix, i a través de la seva direcció de BS Capital, s'ha signat un acord amb el Banc Europeu d'Inversions per proveir les *startups* en fase de creixement de finançament via Venture Debt.

Pel que fa al FEI, el grup Banc Sabadell s'ha adherit al programa de garanties Invest EU, que permetrà oferir finançament a les empreses comptant amb la garantia d'aquest organisme.

L'objectiu per a l'exercici 2023 continua sent posar en marxa noves línies i acords amb organismes públics, que permetin oferir als clients productes amb les millors condicions per donar suport al finançament dels seus projectes.

Internacional

Aquest any s'ha hagut d'acompanyar les empreses de manera molt propera per gestionar les dificultats geopolítiques que s'han trobat en diferents mercats, atès que ha estat un entorn molt canviant a escala internacional, i Banc Sabadell s'ha focalitzat a acompanyar i gestionar de manera proactiva les necessitats dels clients:

- Com gestionar les operacions en curs a Rússia i Bielorússia per poder cobrar les exportacions i gestionar les importacions de manera que es compleixin degudament les sancions internacionals.
- La gestió de les operacions a Algèria de les empreses espanyoles que tenien operacions en curs en aquest mercat per al correcte cobrament d'aquestes com a conseqüència del tancament del mercat algerià a les exportacions espanyoles durant el segon semestre del 2022.
- Canvi d'operativa a Egipte, promovent la compra o importació de productes preferentment amb crèdits documentaris, acompanyant els clients a iniciar aquesta operativa al país.

Pel que fa a solucions de Negoci Internacional digitals, es destaquen els aspectes següents en l'exercici 2022:

- Posada en marxa del Direct L/C, emissió de crèdits documentaris d'importació en format digital a través de BS Online.
- Incorporació de la nova versió de Sabadell Forex, que cerca principalment la simplificació i la facilitat d'accés als clients a través de BS Online.
- Nova *web* de Negoci Internacional, que vol millorar el posicionament i aconseguir una millor experiència de client amb les empreses internacionalitzades o amb comerç exterior.

També s'ha arribat a un acord amb ICEX Espanya, entitat pública espanyola que cerca promoure, juntament amb ells, la internacionalització de les empreses espanyoles.

En relació amb el negoci, el banc ha acompanyat les empreses espanyoles en aquest exercici que hi ha hagut increments notables de comerç exterior, mantenint el posicionament de líders a Espanya en l'operativa de Crèdits Documentaris Export (quota de mercat del 34,4%) i de Remeses Export (quota de mercat del 36,1%) i mantenint als clients la confiança en els equips de directors de Negoci Internacional com a palanca de suport per incrementar el negoci a l'exterior.

Així mateix, s'han incorporat els nous índexs de referència de tipus d'interès en divisa substitutoris del Libor vigent fins ara. Tots els productes de finançament en divisa ja incorporen els nous índexs de referència.

Banca Corporativa coordina equips especialitzats per oferir un servei innovador, global i adaptat a les necessitats dels clients.

Descripció del negoci

Corporate & Investment Banking (CIB), a través de la seva presència tant al territori espanyol com internacional en quinze països més, ofereix solucions financeres i d'assessorament a grans corporacions i institucions financeres espanyoles i internacionals.

CIB constitueix una de les tres unitats essencials del banc, juntament amb Banca de Particulars i Banca d'Empreses, divisió estructurada per la diferenciació de les necessitats dels clients i les capacitats de cadascuna de les tres banques diferenciades per donar el millor servei a aquelles.

CIB estructura la seva activitat en dos eixos: l'eix client, l'objectiu del qual és donar servei als seus clients naturals en tot l'espectre de les seves necessitats financeres, delimitat pel seu caràcter i que integra les grans corporacions de Banca Corporativa, les institucions financeres, la Banca Privada als Estats Units, i el negoci de capital de risc desenvolupat a través de BS Capital, i, en segon lloc, l'àmbit dels Negocis Especialitzats, que agrupa les activitats de Finançament Estructurat, Tresoreria, Banca d'Inversió i Contractació, Custòdia i Anàlisi, l'objectiu del qual és l'assessorament, el disseny i l'execució d'operacions a mida, que anticipin les necessitats financeres específiques dels seus clients, tant si són empreses com particulars, estenent el seu àmbit des de les grans corporacions a companyies i clients més petits, en la mesura que les seves solucions constitueixen la millor resposta a unes necessitats financeres cada vegada més complexes. El 2022 CIB incorpora com a unitat de negoci especialitzada la unitat de Sostenibilitat CIB, centrada a oferir solucions de producte sostenible i assessorament ESG als clients de CIB.

Fites de gestió el 2022 i prioritats per al 2023

CIB ha mantingut el seu objectiu de prioritzar l'aportació de valor als clients i contribuir així al creixement i als resultats futurs. En aquest afany, s'han continuat innovant i impulsant les seves capacitats especialistes, fonamentalment a les àrees de Banca d'Inversió i Finançaments Estructurats, i actualment són capaces d'atendre el 100% de les necessitats financeres dels seus clients. Igualment, la cobertura internacional dels equips també està en millora constant, atenent sempre els mercats en què els seus clients inverteixen o compten amb interessos comercials.

Els pilars de gestió de Corporate & Investment Banking a partir dels quals transmetre valor cap als clients són:

- Coneixement a través de l'especialització. Els equips de Banca Corporativa, localitzats als diferents països on s'opera, compten no tan sols amb l'especialització pròpia del segment de les grans corporacions, sinó amb el seu coneixement i la penetració diferenciada per sectors d'activitat per poder entendre i atendre millor els clients d'acord amb les seves singularitats pròpies i sectorials.
- Coordinació. Les necessitats de les grans corporacions requereixen solucions singulars i especialitzades, resultat de la participació i la col·laboració de diferents àrees del banc (equips especialistes o fins i tot equips de geografies diferents). La coordinació entre tots aquests equips és un element clau per a l'aportació i la transmissió de valor als clients.
- Especialització. CIB compta amb unitats que desenvolupen productes a mida per a les grans corporacions i institucions financeres (Finançament Corporatiu, Project Finance, Project Bonds, Sindicació d'Operacions, Programes de Pagarès, Emissions de Deute, M&A, Asset Finance, Derivats, Cobertures de Risc, etc.). Les unitats responsables del desenvolupament de tota aquesta gamma de productes tenen vocació transversal per a tot el grup Banc Sabadell, i estenen les seves capacitats de la mateixa manera cap al segment de Banca d'Empreses i Institucional.
- Innovació. És el darrer dels pilars, però no el menys important. Passar de la idea a l'acció és imprescindible per evolucionar en un mercat tan dinàmic i exigent com el del finançament especialitzat i les grans corporacions. En aquest sentit, es creen els espais i els mecanismes necessaris perquè els equips dediquin part del seu temps a la innovació, entesa en el sentit més ampli: innovació en els productes, en l'operativa i, també, en la manera de col·laborar i interactuar.

Pel que fa al mesurament de les magnituds principals sobre l'evolució de Corporate & Investment Banking, el focus és el seguiment del compte de resultats (monitorant de manera global el benefici net i de manera particular les principals partides d'ingrés), la rendibilitat sobre el capital (RAROC), l'estricta seguiment i monitoratge dels riscos, així com l'anticipació davant de senyals primerencs de possibles deterioraments.

Exercici excepcional de BS Capital, amb operacions destacades en el sector d'energies renovables.

Banca Corporativa Europa

Banca Corporativa és la unitat de client, dins de CIB, responsable de la gestió del segment de grans corporacions que, per la seva dimensió, singularitat i complexitat, requereixen un servei a mida, complementant la gamma de productes financers més tradicionals i la banca transaccional amb serveis d'unitats especialitzades, a fi d'oferir un model de solució global a les seves necessitats. El model de negoci es basa en una relació propera i estratègica amb els clients, aportant-los solucions globals i adaptades a les seves necessitats i exigències, tenint en compte per fer-ho les particularitats del seu sector d'activitat econòmica, així com els mercats en què opera.

En aquesta unitat també s'integren una sèrie de sucursals i oficines a l'estranger, entre les quals destaquen les seues de Londres, París, Casablanca i Lisboa, des d'on es dona suport i servei a l'activitat internacional dels nostres clients domèstics i es desenvolupa el negoci internacional de Banca Corporativa.

A més, aquesta unitat de client integra l'activitat desenvolupada per BS Capital, que duu a terme les activitats de *venture capital* i *private equity* del grup, gestionant les participades industrials (no immobiliàries). La seva activitat s'instrumenta a través de la presa de participacions temporals en empreses, amb l'objectiu de maximitzar el retorn de les seves inversions. A més, també ofereix suport a les empreses a través de finançament alternatiu (fons de deute sènior, *venture debt* o préstecs *mezzanine*).

L'exercici 2022 s'ha caracteritzat per l'acompanyament actiu als clients en el retorn a una activitat normalitzada després d'aquests anys de pandèmia i enfocat cap a la cerca de solucions òptimes per restablir l'estabilitat en els seus perfils financers, adaptant-los a les necessitats, exigències i requeriments sorgits com a conseqüència també dels canvis en l'economia principalment durant el segon semestre de l'exercici 2022, amb un entorn d'elevada inflació i com a conseqüència de l'increment de tipus d'interès en els diferents mercats on operen els nostres clients.

Durant aquest exercici, a Corporativa Espanya s'han mantingut els nivells d'inversió creditícia, amb un increment del 6,2%, fins a 7.403 milions d'euros. En l'àmbit internacional, l'evolució del negoci també s'ha vist marcada pel focus en l'optimització del consum de capital del grup, conjugat amb la millora de la rendibilitat, i les posicions d'inversió a la resta d'EMEA han baixat un 2,0%.

Pel que fa a la rendibilitat mesurada en termes ROTE, Banca Corporativa Espanya tanca el desembre del 2022 en el 12,0% (+257 punts bàsics *versus* desembre del 2021).

Per la seva banda, en l'exercici 2022 BS Capital ha dut a terme una gestió activa de la cartera, realitzant la seva activitat tradicional de capital i deute, amb la materialització d'operacions d'inversió, desinversió i revaloracions de cartera. Entre altres actuacions, Aurica Capital Desarrollo ha realitzat el *first closing* del nou fons Aurica IV, en què Banc Sabadell és inversor àncora, i ha dut a terme les seves primeres inversions. S'ha aprovat un nou marc d'actuació de deute *mezzanine* industrial amb un horitzó d'inversió de 3 anys, i ja s'han materialitzat les primeres operacions.

BS Capital ha continuat fent servir els programes de garanties concedits pel Fons Europeu d'Inversions (FEI), amb un elevat grau d'utilització. Així mateix, s'ha aprovat la concessió per part del FEI del programa de garanties Invest EU per a préstecs renovables, *venture debt* i *mezzanine*, la disposició del qual està previst que s'iniciï el 2023.

En renovables, s'ha dut a terme una elevada activitat d'inversió, en l'entorn del marc d'actuació amb focus a Espanya, i també s'han materialitzat desinversions d'actius.

BS Capital continuarà prioritzant l'activitat d'inversió en capital i deute, amb el suport d'organismes internacionals com el BEI i el FEI, alhora que se seguirà gestionant la cartera actual amb els estàndards contrastats en exercicis passats i l'objectiu clar de creació de valor a llarg termini.

En renovables es continuaran buscant oportunitats de finançament, alineades amb el nou marc d'inversió, i s'analitzaran vendes potencials dels actius a Espanya i Llatinoamèrica.

L'activitat de *venture debt* i la rotació de la cartera de *venture capital* es recolzarà buscant desinversions amb plusvàlues, i des de Crisae es continuarà amb l'originació i l'execució d'operacions (mobilització dels fons captats).

L'exercici 2023 presenta una sèrie de reptes, entre els quals trobem les pujades de tipus d'interès que ja s'han produït durant el 2022 i l'entorn d'inflació, que impacta directament en el consum i en la producció, a què Banca Corporativa s'enfronta acompanyant els clients tant a escala nacional com internacional, amb una oferta de productes que abasti el 100% de les seves necessitats de finançament, tant a curt com a llarg termini, per fer front a aquesta nova situació macroeconòmica.

L'aportació de valor als clients del segment de les grans corporacions i la millora de la rendibilitat per als accionistes són els dos eixos fonamentals que marquen la gestió d'aquesta unitat, que durant el proper exercici es focalitzarà, a més, en l'optimització del consum de capital, amb l'objectiu d'incrementar el rendiment sobre capital consumit.

Banca Corporativa i Banca Privada EUA

Banc Sabadell opera als Estats Units des de fa gairebé 30 anys a través d'una *international full branch* que es gestiona des de Miami i de Sabadell Securities USA, constituïda l'any 2008 i operativa des de llavors. Aquestes unitats gestionen les activitats del negoci financer de banca corporativa i banca privada internacional als Estats Units i Llatinoamèrica.

Banc Sabadell Miami Branch és la *international branch* més gran de Florida. És una de les poques entitats financeres de la zona amb capacitat i experiència per prestar tota mena de serveis bancaris i financers, des dels més complexos i especialitzats per a grans corporacions fins a productes de banca privada internacional, incloent-hi aquells productes i serveis que puguin ser demanats per professionals i empreses de qualsevol mida. Com a forma de complementar la seva estructura a Miami, el banc gestiona, sota la seva direcció, oficines de representació a Nova York, el Perú, Colòmbia i República Dominicana.

Sabadell Securities USA, per la seva banda, és un corredor de borsa i assessor d'inversions en el mercat de valors que complementa i enforteix l'estratègia de negoci dirigida a clients de banca privada amb residència als Estats Units, responant a les seves necessitats mitjançant l'assessorament d'inversions en els mercats de capitals.

L'exercici 2022 es va desenvolupar en un entorn financer que va combinar una marcada pujada de tipus d'interès amb caigudes generalitzades dels mercats de renda fixa i variable.

En aquest entorn, el posicionament de la *branch* amb un balanç d'actius sensible als tipus d'interès, en combinació amb disciplina en el control del cost dels dipòsits, li va permetre incrementar el seu marge financer. A més, el banc es va enfrontar al repte de defensar els volums de crèdits mentre mantenia un nivell adequat de capital. Anticipant el canvi, es van implementar processos que van millorar el flux de dades requerit per al càlcul de capital regulador, incloent-hi el correcte reflex de garanties contractuals i l'adequada assignació de mitigants existents.

El pla de millora operativa va continuar durant l'exercici, amb millores en la productivitat que es van reflectir en l'èxit de mantenir les despeses operatives estables comparat amb el 2021, malgrat haver afrontat un ambient d'alta inflació. A més, es va continuar el projecte d'actualització de la plataforma tecnològica (Projecte Aspire) per millorar les capacitats disponibles a clients i a les unitats de negoci i suport, que s'estima completar el 2023.

La combinació d'augment del marge financer, optimització del capital usat i disciplina en costos operatius van permetre a la *branch* augmentar la seva rendibilitat (ROTE) d'un 10% al tancament del 2021 al 24% aquest any, de manera que s'ha mantingut com una les unitats més rendibles del banc.

Passant a les magnituds financeres, durant l'exercici 2022 el volum de negoci gestionat va tancar en 14.200 milions de dòlars, cosa que representa un decreixement del 2,3%. La caiguda va provenir majoritàriament de les valoracions dels mercats de capitals, que va influir

negativament en els volums de negoci de banca privada. Les reculades en els actius de clients gestionats fora del balanç van ser del 15%, i van tancar en prop de 4.100 milions de dòlars. D'altra banda, el balanç de crèdits va augmentar un 9%, rondant els 6.300 milions de dòlars, i els dipòsits de clients van recular un 3%, i van tancar en 3.800 milions de dòlars.

El marge d'interessos s'ha situat en 154 milions de dòlars, amb un increment interanual del 27%, originat principalment per l'augment dels tipus d'interès de mercat. Les comissions netes han arribat als gairebé 44 milions de dòlars, i han decrescut un 7% respecte al 2021, si s'exclouen guanys extraordinaris. El marge brut s'ha incrementat en un 13% i ha superat els 198 milions de dòlars l'any i, per la seva banda, les despeses d'administració i amortització es van mantenir estables, malgrat recollir les inversions a la plataforma tecnològica. El benefici net de l'exercici ha sumat 90,7 milions de dòlars, un 21% per sobre de l'any previ.

Negocis especialitzats

Finançaments Estructurats

La Direcció de Finançaments Estructurats aglutina les unitats de Finançaments Estructurats i Global Financial Institutions. La direcció desenvolupa la seva activitat de manera global i té equips ubicats a Espanya, els Estats Units, el Regne Unit, Mèxic, França, el Perú, Colòmbia i Singapur.

L'activitat de Finançaments Estructurats s'orienta a l'estudi, el disseny, l'originació i la sindicació de productes i operacions de finançament corporatiu, adquisicions, LBOs (*leveraged buyouts*), *project & asset finance*, *global trade finance* i *commercial real estate*, amb capacitat per assegurar i syndicar operacions a escala nacional i internacional, sent també actius en els mercats primari i secundari de préstecs sindicats.

Per la seva banda, la unitat de Global Financial Institutions gestiona la relació comercial i operativa amb els bancs internacionals amb què Banc Sabadell manté acords de col·laboració i corresponsalia (uns 3.000 bancs corresponsals a escala mundial), fet que garanteix la màxima cobertura als clients del grup Banc Sabadell en les transaccions internacionals. D'aquesta manera assegura l'acompanyament òptim dels clients en el procés d'internacionalització, en coordinació amb la xarxa d'oficines, filials i entitats participades del grup a l'estranger.

L'exercici 2022, Banc Sabadell, gràcies a la seva política d'acompanyament a clients i adaptació a les seves necessitats per buscar les millors respostes als seus requeriments crediticis dins de les possibilitats que brinden els mercats de crèdit a l'entorn macroeconòmic concret, ha mantingut la seva posició de referència en el segment de Banca d'Empreses a Espanya, operativa que està exportant a altres geografies. En aquest context, Finançaments Estructurats ha ocupat la quarta posició en els rànquings MLA de sindicats, i la cinquena posició en Project Finance del mercat espanyol.

En milions d'euros

Posició	Mandated Lead Arranger	Deal Value	Nombre d'operacions
1	Santander	6.306	109
2	BBVA	5.758	103
3	CaixaBank	5.805	103
4	Banc Sabadell	2.675	56
5	BNP Paribas	3.643	37
6	Crédit Agricole CIB	2.975	31
7	SG Corporate & Investment Banking	2.939	30
8	ING	1.798	23
9	Abanca Corporación Bancaria	745	20
10	Intesa Sanpaolo SpA	2.074	20

Préstecs sindicats per MLA en l'exercici de 2022 del mercat espanyol.
Font: Dealogics

En milions d'euros

Posició	Mandated Lead Arranger	Deal Value	Nombre d'operacions
1	Santander	777	16
2	Abanca Corporación Bancaria	311	8
3	ING	311	8
4	SG Corporate & Investment Banking	445	8
5	Banc Sabadell	321	7
6	BBVA	361	7
7	BNP Paribas	663	7
8	CaixaBank	840	6
9	Crédit Agricole CIB	203	6
10	Bankinter	117	4

Finançament de projectes per MLA en l'exercici 2022 del mercat espanyol.
Font: Dealogics

Es manté com a prioritat absoluta l'acompanyament dels clients, mitjançant el disseny d'estructures de finançament a llarg termini per a nous projectes, adquisicions, internacionalització, etc., i també d'operacions sindicades que garanteixin un deute estable i complet per a l'ordenació del deute, si escau, avaluant el recorregut positiu que poden tenir possibles solucions combinades amb productes de Banca d'Inversió.

Tresoreria i Mercats

Tresoreria i Mercats es responsabilitza, d'una banda, de la comercialització dels productes de Tresoreria als clients del grup, a través de les unitats del grup assignades a aquesta finalitat, tant des de les xarxes comercials com a través d'especialistes i, de l'altra, s'encarrega de la gestió de la liquiditat conjuntural del banc, així com de la gestió i el compliment dels seus coeficients i ràtios reguladors. Així mateix, gestiona el risc de l'activitat de negociació de productes de tipus d'interès, de tipus de canvi i de renda fixa, fonamentalment per fluxos d'operacions originats per la mateixa activitat de les unitats de distribució amb clients interns i externs i per l'activitat derivada de la gestió de la liquiditat a curt termini.

L'any 2022 la Direcció de Tresoreria i Mercats ha aprofundit en la digitalització i l'optimització de la seva operativa amb clients incrementant les capacitats de l'aplicació de divises Sabadell Forex, ampliant els seus serveis i millorant

l'experiència de client. A més, s'ha continuat incrementant la gamma de productes i solucions ofertes per la direcció adaptant-se a les noves necessitats dels clients, derivades d'un mercat canviant. En *trading* s'ha incrementat la capacitat per assumir i controlar diversos factors de risc com ara la divisa, la renda fixa o els tipus d'interès.

De cara al nou exercici 2023, s'espera que l'activitat relacionada amb productes de divisa continuï sent un pilar central de l'estratègia i, en aquest sentit, es promouran projectes relacionats amb la plataforma Sabadell Forex que aportin serveis diferencials de valor als clients. Pel que fa al segment de clients institucionals, se seguirà treballant per ampliar la base d'inversors internacionals per a productes de mercats de capitals. En l'activitat de *trading*, s'aspira a continuar incrementant la capacitat de gestió del risc en els llibres propis, reduint l'operativa de cobertura amb altres entitats, així com continuar evolucionant la gestió de col·laterals, amb l'objectiu d'obtenir el màxim rendiment en l'ús.

Banca d'Inversió

Banca d'Inversió (BI) és la direcció de CIB que coordina la canalització de liquiditat d'inversors institucionals als clients de Banc Sabadell tant mitjançant productes de deute com a través d'instruments de capital. A més, mitjançant la seva àrea de M&A (Mergers & Acquisitions), assessora en processos de compra i venda de companyies, fusions corporatives i incorporació de socis al capital de les companyies.

Durant l'any 2022, l'equip de Banca d'Inversió ha estat molt actiu en l'activitat d'originació d'emissions públiques, i destaca la seva participació en operacions de *corporates*, del sector públic i d'emissors financers, tant en finançaments a llarg termini com a curt termini. Un dels mercats on més activitat presentem és en el dels programes de pagarés, i participem en els programes de 50 emissors diferents.

Un altre dels pilars bàsics de l'activitat el constitueix el tancament d'operacions de nínxol, com ara *project bonds*, titulitzacions o *direct lending*, amb la vista posada a ser un referent en el segment ESG.

BI continua enfocat a oferir solucions de finançament a mida, format bo o préstec, en sectors diversos, des de *real estate* a infraestructures, passant per operacions de finançament de projectes d'energies renovables i finançament *corporate* en el segment *middle market* nacional.

En un any complex per a l'activitat d'*equity capital markets*, Banc Sabadell ha seguit acompanyant els seus clients participant com a co-*Bookrunner* en l'ampliació de capital d'Atrys Health mitjançant una col·locació privada accelerada per un import de 72,4 milions d'euros.

En l'activitat de Fusions i Adquisicions (M&A), el banc ha estat molt actiu, i ha culminat amb èxit diverses operacions, entre les quals han destacat l'assessorament en la venda del fabricant de *trackers* fotovoltaics STI Norland al grup nord-americà cotitzat en el NASDAQ Array Technologies per crear el líder mundial en el seu segment; l'assessorament al fons nord-americà KPS Capital a través de la seva participada Siderforgerossi en l'adquisició del Grup Euskalforgering, un dels líders europeus en la fabricació de brides i cèrcols de gran diàmetre per al sector eòlic *offshore*; l'assessorament de la venda del Col·legi Meres al grup britànic Cognita; la venda de dos parcs eòlics de 100 MW de potència al grup italià PLT Energia, així com la venda de diverses carteres de projectes fotovoltaics i eòlics als Grups Altano Energy i CIMD.

L'estratègia de BI el 2023 implica consolidar, mantenir i millorar els estàndards de qualitat en l'activitat, fonamentalment en el procés de canalitzar finançament institucional als clients pimes, així com concloure el tancament de la comercialització de dos grans projectes com ara el Fons de Deute Sènior i la iniciativa de *factoring* institucional.

Contractació, Custòdia i Anàlisi

Contractació, Custòdia i Anàlisi (CCA) és la unitat responsable, com a *product manager*, de la renda variable en el grup, i exerceix les funcions d'execució en renda variable, a través de la mesa de contractació, tant en mercats nacionals, en què actua com a membre, com en mercats internacionals, en què ho fa com a mer intermediari.

Compta amb un departament d'Anàlisi, l'objectiu del qual és l'orientació i la recomanació d'inversions en mercats de renda variable i crèdit, dirigits a clients. Per això es realitzen pòdcasts, seminaris *web*, vídeos, informes diaris, sectorials, de companyies, etc.

Al llarg del 2022 s'han implantat millores en les plataformes en línia, de manera alineada amb els nous objectius estratègics del grup Banc Sabadell, basats en

els pilars de la sostenibilitat, digitalització i orientació al client. Aquestes millores, que tindran continuïtat durant els propers anys, augmentaran considerablement el nivell de servei que s'ofereix al client, amb més informació en la transaccionalitat i posttransaccionalitat, i més suport en la presa de decisions.

Es confirma un percentatge molt alt de l'operativa d'execució de renda variable en autoservei, amb un 93% de les ordres canalitzades de manera directa pels clients, utilitzant les eines que Banc Sabadell posa a la seva disposició, en què l'aplicació mòbil és el canal preferit per a aquestes operacions.

Durant el 2022 s'ha llançat una nova campanya per impulsar el servei exclusiu d'accés i intermediació a través de la nostra mesa de contractació de renda variable, per cobrir la liquiditat de les companyies espanyoles cotitzades no tan sols a les borses espanyoles, sinó també en altres mercats internacionals. A més, s'han reactivat els esdeveniments i els seminaris formatius destinats a empreses, en què es proporciona més visibilitat dels serveis de Custòdia i Banc Agent, Proveïdor de Liquiditat, Anàlisi i Banca d'Inversió, que oferim des de Banc Sabadell.

Per a l'exercici 2023 l'objectiu fonamental s'estableix en l'increment dels volums d'intermediació en els mercats de renda variable, tant espanyols com internacionals, a través de les palanques d'actuació següents: optimitzar l'experiència de client en línia amb un redisseny de la plataforma Sabadell Broker, integrant més informació d'Anàlisi i amb millors i més sofisticades capacitats i serveis d'intermediació; llançament de campanyes d'activació de clients inactius; revisió del *pricing* d'alguns dels serveis que s'ofereixen i increment de les relacions amb emissores a través de la col·laboració amb Banca Empresa y Corporativa.

Negoci bancari Regne Unit

Descripció del negoci

TSB (TSB Banking Group plc) ofereix una àmplia gamma de serveis i productes de banca minorista a particulars i pimes al Regne Unit. TSB compta amb un model de distribució multicanal que inclou capacitats totalment digitals (internet i mòbil), telefòniques i una xarxa de sucursals a tota la Gran Bretanya.

Aquesta oferta multicanal crea una oportunitat perquè TSB pugui millorar el servei que presta als clients. Els clients volen un banc que els doni accés tant a persones qualificades com a eines digitals senzilles per satisfer les seves necessitats bancàries, i això, alhora, millora la seva confiança en la gestió dels seus diners. TSB continua invertint en el desenvolupament de productes i serveis digitals que satisfacin les necessitats actuals i futures dels clients. Per això, l'entitat combinarà el millor de la banca digital amb una presència comercial revitalitzada, juntament amb uns serveis bancaris prestats tant per telèfon com per videotrucada. Tot això permetrà a TSB atendre els seus clients amb aquest important toc humà quan més ho necessitin, de manera que es mantindrà fidel al seu propòsit de «Seguiment financera. Per a tothom. Cada dia.»

TSB ofereix comptes a la vista i d'estalvi, préstecs personals, hipoteques i targetes de crèdit/dèbit per a clients minoristes i una àmplia gamma de comptes corrents, d'estalvi i préstecs per a pimes.

Prioritats de l'equip de direcció el 2022

TSB té el focus posat fermament en els seus clients i s'ha mantingut fidel al seu propòsit de seguretat financera, cosa que ha estat un factor clau de la resposta a la crisi de la pujada del cost de la vida. Gràcies a l'èxit de la seva estratègia de creixement del 2019, executada abans del que estava previst, TSB està ben preparada no tan sols per trampejar el temporal econòmic actual, sinó també per continuar convertint-se en un banc millor i més fort.

Tot i la incertesa econòmica, TSB ha estat capaç de mantenir una bona dinàmica comercial. El 2022, TSB ha continuat millorant el servei que ofereix als seus clients en tots els canals d'atenció, i això, alhora, ha contribuït al seu creixement. Al desembre de 2022, TSB va arribar a un acord amb els reguladors britànics sobre les conclusions de la investigació de les causes i circumstàncies de les incidències que es van produir després de la migració de la plataforma tecnològica de TSB, que va implicar un pagament per part de TSB de 48,65 milions de lliures als reguladors britànics. Les mesures adoptades per TSB els anys posteriors a l'esdeveniment de migració per centrar-se plenament en el client han establert les bases per a un futur pròsper. El creixement registrat tant en el finançament a clients com en el saldo de dipòsits ha estat robust, encara

que una mica més moderat que en els anys anteriors, i serveix com a prova de les accions que ha pres la direcció per navegar per uns mercats volàtils i competitiu en el sector de banca minorista al llarg de l'any. TSB ha continuat augmentant els seus ingressos i reduint els seus costos, i ha mantingut uns nivells forts i estables de capital i liquiditat.

Execució de l'estratègia

TSB ha anat millorant el servei d'atenció al client, i ara ofereix més opcions que mai perquè els clients es puguin relacionar amb l'entitat. TSB és un banc més senzill, més eficient i més resistent, i ha racionalitzat la manera com es dona suport als clients, tant amb moderns serveis digitals com amb una assistència personal que transmet confiança, ja sigui en la sucursal o per telèfon, quan les circumstàncies així ho exigeixen.

El 2022 TSB:

- continua sent l'únic banc del Regne Unit que ofereix una garantia de reemborsament en casos de frau, ja que concedeix reemborsaments en més del 98% dels casos als clients que hagin estat víctimes innocents del frau, davant de la mitjana sectorial del 56%. Més del 80% de les víctimes de frau van rebre el reemborsament en cinc dies o menys;
- ha concedit 1.300 milers de lliures de reemborsaments en efectiu per als seus clients actius; d'altra banda, 630.000 clients han contractat un nou compte d'estalvi, més del doble de la xifra de l'any anterior. Els clients de TSB s'han beneficiat de les característiques del seu guardonat compte corrent Spend & Save, i han acumulat més de 36.500 milers de lliures en els anomenats Savings Pots a través de la funció Save the Pennies (que consisteix a arrodonir a l'alça a l'euro més proper l'import de cada operació);
- ha ajudat 13.000 persones a comprar el primer habitatge, i ha donat suport a més de 30.000 clients en el canvi a una nova hipoteca. TSB continua sent un referent pel que fa al seu servei d'hipoteques, i ha obtingut una qualificació del 87% (respecte del 72% registrat a principis de 2021) en els *ratings* de confiança de corredors hipotecaris –la seva puntuació més alta fins ara–;
- ha continuat potenciant la seva oferta bancària digital, millorant l'aspecte i l'estil de la proposta de banca per internet, i, a més, ha afegit noves funcionalitats a la seva aplicació de banca mòbil. Ara els nous clients de TSB poden fer servir l'app mòbil per obrir un compte corrent Spend & Save en menys de deu minuts, contractar una targeta de crèdit, sol·licitar un préstec o gestionar les targetes. A més, els clients de TSB ara poden accedir als serveis de col·laboradors com ara ApTap, Wealthify o Farewill a través de l'app mòbil de TSB;
- ha renovat 84 sucursals més durant aquest any per crear espais més acollidors per als clients, i alhora ha reduït el nombre total de sucursals a 220. S'han ampliat les opcions d'autoservei per a la realització d'ingressos bancaris i per a la banca per videotrucada, fet que ha dotat els clients d'una flexibilitat més gran pel que fa a com i quan fan les seves operatives. La xarxa d'oficines es

- complementa amb més de 40 locals *pop-up*, que presten els seus serveis a comunitats a tota Gran Bretanya, i TSB també manté una participació activa en la iniciativa sectorial Cash Access Group Banking Hubs, un programa que vol establir nodes bancaris a les comunitats més remotes del país;
- ha establert indicadors d'alerta primerenca per ajudar els clients abans que pateixin dificultats econòmiques, i això, juntament amb les gairebé 2.000 hores de formació impartides als empleats de TSB sobre temes relacionats amb el cost de la vida, li ha permès ajudar més de 2.100 clients en dificultats per tornar a una situació de pagament satisfactòria. La pàgina Money Worries del lloc *web* de TSB, que conté informació d'interès per a aquells que estiguin preocupats per la seva situació econòmica, ja ha rebut més de 100.000 visites.

Pel que fa als pròxims passos, TSB ha elaborat un ambició pla a tres anys amb què pretén consolidar el seu propòsit de seguretat financera. L'estratègia consta de quatre focus d'atenció principals, centrats en l'excel·lència en el servei, l'orientació al client, la simplificació i l'eficiència, i en el fet d'actuar amb les persones i el planeta al cap, a fi de reflectir les creixents expectatives que tenen els seus clients dels valors que representa.

Aquesta estratègia s'ha establert en un context econòmic fluid. La lluita per contenir la inflació alhora que es reconduïx l'economia britànica cap al creixement sostenible serà tot un repte, i cal esperar que el persistent impacte que l'augment del cost de la vida està tenint sobre els clients també es traslladi a l'entitat. La posició robusta de capital i de liquiditat de què gaudeix TSB significa que està ben posicionada per superar aquests reptes i per continuar donant suport als clients, col·laboradors i comunitats a què presta els seus serveis.

L'entorn regulador per als serveis financers també patirà canvis importants durant els pròxims anys, amb la introducció del nou deure cap als consumidors (l'anomenat Consumer Duty) previst per la Financial Conduct Authority (FCA). L'orientació al client de TSB, els seus alts estàndards de govern i el seu compromís amb les pràctiques de negocis responsables fan que TSB estigui ben posicionada per complir amb els seus objectius i continuar millorant els resultats dels seus clients.

Magnituds principals

El benefici net se situa en 87 milions d'euros al tancament de l'exercici 2022, impactat per -57 milions d'euros nets derivats de l'acord de pagament amb els reguladors britànics per les incidències després de la migració de la plataforma tecnològica, registrats al quart trimestre del 2022.

El marge d'interessos totalitza 1.151 milions d'euros, i és superior a l'any anterior en un 13,8%, recolzat en el creixement dels volums d'hipoteques i en l'increment de tipus.

Les comissions netes creixen un 11,0% interanual, principalment per comissions més grans de serveis, i destaquen les comissions de targetes.

El total de costos se situa en -909 milions d'euros, de manera que es redueixen un -3,5% interanual, en què l'any anterior estava impactat per -19 milions d'euros de costos no recurrents derivats del pla d'eficiència. Aïllant aquest impacte, els costos es redueixen un -1,5%, tant per la millora de les despeses de personal com de les despeses generals.

Les dotacions i els deterioraments pugen a -104 milions d'euros, fet que suposa un creixement interanual principalment perquè l'any anterior es van registrar alliberaments de provisions.

L'impost sobre beneficis recull un impacte de -15 milions d'euros al tancament de l'exercici 2022 derivat de l'impacte en els actius fiscals diferits després de la revisió del Bank Levy, que es redueix del 8% al 3% al Regne Unit. D'altra banda, el tancament de l'exercici de 2021 recollia 23 milions d'euros positius per l'increment de l'impost de societats.

	2022	2021	Variació interanual (%)
Marge d'interessos	1.151	1.011	13,8
Comissions netes	134	121	11,0
Marge bàsic	1.284	1.132	13,5
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	6	2	127,7
Resultats pel mètode de participació i dividends	—	—	—
Altres ingressos i despeses d'explotació	(95)	(33)	186,4
Marge brut	1.195	1.101	8,5
Despeses d'explotació i amortització	(909)	(942)	(3,5)
Marge abans de dotacions	285	159	79,6
Provisions i deterioraments	(104)	—	102.632,7
Plusvàlues per venda d'actius i altres resultats	1	(9)	(108,7)
Resultat abans d'impostos	182	150	21,5
Impost sobre beneficis	(95)	(32)	197,6
Resultat atribuït a interessos minoritaris	—	—	—
Resultat atribuït al grup	87	118	(26,2)
ROE (benefici net sobre fons propis mitjans sense actius intangibles)	4,2%	4,5%	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	63,0%	71,3%	—
Ràtio de morositat	1,3%	1,4%	—
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l'stage 3 amb total de provisions	42,3%	38,1%	—

Magnituds principals del Negoci Bancari Regne Unit

La inversió creditícia mostra una caiguda del -2,1% interanual, impactada negativament per la depreciaió de la lliura. A tipus de canvi constant mostra un creixement del 3,3% derivat de l'augment de la cartera hipotecària.

De la mateixa manera, els recursos de clients en el balanç presenten una caiguda del -4,3% interanual afectada per la depreciaió de la lliura, mentre que, a tipus de canvi constant, presenta un creixement de l'1,0% per un volum més gran de dipòsits a termini.

	2022	2021	Variació interanual (%)
Actiu	55.810	55.657	0,3
Inversió creditícia bruta viva dels clients	43.110	44.050	(2,1)
Passiu	53.316	53.012	0,6
Recursos de clients en el balanç	40.931	42.779	(4,3)
Finançament majorista mercat de capitals	2.537	2.975	(14,7)
Patrimoni net assignat	2.494	2.645	(5,7)
Recursos de clients fora del balanç	—	—	—
Altres indicadors			
Empleats	5.482	5.762	(4,9)
Oficines	220	290	(24,1)

Magnituds principals del Negoci Bancari Regne Unit

Negoci bancari Mèxic

Descripció del negoci

En el procés d'internacionalització establert dins de l'antèrior 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 (del 1998 al 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 del 2016.

El desplegament de capacitats comercials considera els vehicles esmentats i les següents línies de negoci:

- Banca Corporativa, amb focus en corporatius i grans empreses: tres oficines principals (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, i en fase d'expansió durant els anys següents.

Prioritats de gestió el 2022

L'exercici de les filials mexicanes (Banc Sabadell i Sabcapital) ha estat positiu, ja que es troba per sobre del pressupost de l'exercici, sobretot per l'increment de taxes de referència i per l'excel·lent gestió de costos i despeses d'administració i operació de les entitats.

L'any 2022 ha estat un exercici en què les filials mexicanes han continuat la seva aposta pel creixement, l'autosuficiència financera i la rendibilitat. En aquest sentit, convé destacar les següents iniciatives implementades durant l'any:

- A Banca Corporativa s'ha consolidat la Divisió Fiduciària de Banc Sabadell i l'operació d'instruments financers derivats, fet que ha permès oferir un servei més integral al segment de finançament estructurat i ha enfortit l'enllaç amb els clients.
- La Banca Empresarial es va caracteritzar per la millora de les capacitats transaccionals, iniciativa que continuarà durant el 2023. Les iniciatives del model de sistemàtica comercial i un esquema d'incentius tenen com a objectiu fomentar la productivitat i l'eficiència per banquer, així com continuar oferint un servei excel·lent, qualitat diferenciadora des del llançament del segment.
- El segment de Banca Personal digital va ser tancat completament a inicis de l'exercici per tal centrar-se en els negocis de banca corporativa i empresarial, on es tenen més avantatges competitiu, que permetran millorar la rendibilitat del banc.

El 2022 s'ha dut a terme un exercici de planificació financera alineat amb el grup 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 la potenciació del ROE per la via d'augmentar la generació d'ingressos sense consum de capital (mitjançant més generació d'ingressos per comissions i potenciant les noves línies de negoci, com ara derivats, compravenda de divises, fiduciari, etc.), així com la millora dels costos de fondeig.

El 6 de juliol de 2022, l'agència HR Ratings va ratificar les qualificacions creditícies de llarg i curt termini a escala nacional mexicana, i va mantenir HR AA+ (a llarg termini) amb perspectiva estable i també HR1 (a curt termini), la qual es basa en el fet que ha mantingut millors indicadors de qualitat d'actius en comparació amb els del sistema financer mexicà i la majoria dels bancs de nínxol a Mèxic.

Magnituds principals

El benefici net al tancament de l'exercici 2022 se situa en 31 milions d'euros, fet que suposa un fort creixement interanual, basat principalment en la millora del marge d'interessos i en la reducció de les dotacions.

El marge d'interessos se situa en 149 milions d'euros, i així creix un 32,4% interanual recolzat en l'increment de tipus d'interès i en l'apreciació del *peso* mexicà.

Les comissions netes se situen en 12 milions d'euros al tancament de l'exercici 2022, de manera que creixen 1 milió d'euros respecte a l'any anterior per una major activitat comercial.

El total de costos se situa en -86 milions d'euros i presenta una reducció del -3,5% interanual, principalment, per una millora de les despeses generals, que neutralitza l'increment de les amortitzacions.

Les dotacions i els deterioraments se situen per sota dels nivells de l'any anterior gràcies a una millora de la cartera creditícia i al cobrament de clients singulars.

En la línia de plusvàlues per vendes d'actius i altres resultats es registren *write offs* actius tecnològics.

En milions d'euros

	2022	2021	Variació interanual (%)
Marge d'interessos	149	113	32,4
Comissions netes	12	11	17,2
Marge bàsic	162	123	31,1
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	3	—	3.921,7
Resultats pel mètode de participació i dividends	—	—	—
Altres productes i càrregues d'explotació	(17)	(10)	—
Marge brut	114	112	1,3
Despeses d'explotació i amortització	(86)	(89)	(3,5)
Marge abans de dotacions	62	24	154,3
Provisions i deterioraments	(9)	(32)	(73,0)
Plusvàlues per venda d'actius i altres resultats	(14)	—	—
Resultat abans d'impostos	39	(8)	(577,2)
Impost sobre beneficis	(8)	9	(187,2)
Resultat atribuït a interessos minoritaris	—	—	—
Resultat atribuït al grup	31	1	6.141,3
ROE (benefici sobre recursos propis mitjans sense actius intangibles)	6,6%	0,1%	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	48,7%	71,1%	—
Ràtio de morositat	2,3%	1,0%	—
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l' <i>stage</i> 3 amb total de provisions	70,1%	265,7%	—

Magnituds principals del negoci bancari Mèxic

La inversió creditícia viva presenta un creixement del 9,5% interanual, recolzat en l'apreciació del *peso* mexicà i del dòlar. A tipus de canvi constant, el creixement se situa en l'1,4%.

Igualment, els recursos dels clients en el balanç augmenten un 26,0% interanual, recolzats en l'apreciació de les divises. A tipus de canvi constant, presenten un creixement del 14,6%.

En milions d'euros

	2022	2021	Variació interanual (%)
Actiu	6.025	5.128	17,5
Inversió creditícia bruta viva dels clients	4.131	3.773	9,5
Exposició immobiliària (net)	—	—	—
Passiu	5.437	4.550	19,5
Recursos de clients en el balanç	3.090	2.453	26,0
Patrimoni net assignat	587	578	1,6
Recursos de clients fora del balanç	—	—	—
Altres indicadors			
Empleats	422	453	(6,8)
Oficines	15	15	—

Magnituds principals del negoci bancari Mèxic