



- 68 Negocio bancario España
- 87 Negocio bancario Reino Unido
- 90 Negocio bancario México

A continuación, se detallan las principales magnitudes financieras asociadas a las unidades de negocio más relevantes del grupo, de acuerdo con la información por segmentos descrita en la nota 38 de las Cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2022.

## Negocio bancario España

### Principales magnitudes

El beneficio neto a cierre del ejercicio de 2022 alcanza los 740 millones de euros, lo que representa un fuerte crecimiento interanual derivado principalmente de la buena evolución del margen de intereses, así como de la reducción de los costes y las menores dotaciones.

El margen de intereses asciende a 2.499 millones de euros a cierre del ejercicio de 2022, lo que representa un aumento del 8,6% interanual derivado de mayores rendimientos de la cartera crediticia apoyados en el incremento de tipos, a una mayor contribución de la cartera ALCO, así como a la buena evolución de los volúmenes, hechos que compensan el mayor coste en mercado de capitales.

Las comisiones netas se sitúan en 1.344 millones de euros, un 0,6% superiores al cierre de 2021 por el incremento de las comisiones de servicios, donde destaca principalmente la mayor operativa en tarjetas y en cambio de billetes y divisas, así como por los mayores ingresos en las comisiones derivadas de operaciones de riesgos.

Los resultados por operaciones financieras y diferencias de cambio se sitúan en 95 millones de euros, lo que supone una reducción respecto el año anterior el cual incluía 323 millones de euros de resultados por las ventas de la cartera ALCO (a coste amortizado) para financiar la segunda fase del plan de eficiencia.

Los resultados por el método de la participación y dividendos muestran un crecimiento interanual del 22,5% principalmente por una mayor aportación del negocio de seguros.

Los otros productos y cargas se ven impactados positivamente por la indemnización de seguros derivada de la migración tecnológica de TSB.

El total de costes muestra una reducción interanual del 17,1% ya que el año anterior incluía 301 millones de euros de costes no recurrentes relacionados con el plan de eficiencia llevado a cabo. Aislado este impacto, los costes se reducen un 4,5% tanto por los menores gastos de personal al verse reflejados los ahorros de los planes de eficiencia, como por el registro de menores gastos generales.

Las dotaciones y deterioros alcanzan -920 millones de euros, lo que representa una reducción del 22,9% interanual tanto por el registro de menores dotaciones a insolvencias como por menores dotaciones de inmuebles.

Las plusvalías por venta de activos y otros resultados muestran una caída interanual ya que el año anterior incorporaba principalmente 83 millones de euros brutos de la venta del negocio de depositaria y 42 millones de euros brutos por la venta del negocio de Bansabadell Renting.

En millones de euros

	2022	2021	Variación Interanual (%)
<b>Margen de intereses</b>	<b>2.499</b>	<b>2.302</b>	<b>8,6</b>
Comisiones netas	1.344	1.336	0,6
<b>Margen básico</b>	<b>3.843</b>	<b>3.638</b>	<b>5,6</b>
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	95	342	(72,3)
Resultados método de participación y dividendos	125	102	22,9
Otros productos y cargas de explotación	(225)	(269)	(16,6)
<b>Margen bruto</b>	<b>3.837</b>	<b>3.812</b>	<b>0,7</b>
Gastos de explotación y amortización	(1.887)	(2.276)	(17,1)
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>1.951</b>	<b>1.536</b>	<b>27,0</b>
Provisiones y deterioros	(920)	(1.193)	(22,9)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(9)	135	(106,9)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>1.021</b>	<b>478</b>	<b>113,7</b>
Impuesto sobre beneficios	(270)	(58)	367,1
Resultado atribuido a intereses minoritarios	11	8	26,9
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>740</b>	<b>412</b>	<b>79,8</b>
<b>Ratios acumuladas</b>			
ROE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	8,7 %	4,2 %	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	40,3 %	50,2 %	—
Ratio de morosidad	4,2 %	4,6 %	—
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	56,2 %	57,6 %	—

Principales magnitudes del negocio bancario España

La inversión crediticia viva presenta un crecimiento del 1,7% interanual principalmente por el crédito a particulares, destacando hipotecas, y por el crédito a empresas.

Los recursos de clientes en balance crecen un 2,9%, interanual apoyados en las cuentas a la vista y los depósitos a plazo. Los recursos fuera de balance caen un -7,6% interanual principalmente por los fondos de inversión impactados por la volatilidad de los mercados financieros.

En millones de euros

	2022	2021	Variación interanual (%)
<b>Activo</b>	<b>189.545</b>	<b>191.162</b>	<b>(0,8)</b>
Inversión crediticia bruta viva de clientes	108.889	107.089	1,7
Activos inmobiliarios problemáticos (neto)	713	842	(15,3)
<b>Pasivo</b>	<b>179.402</b>	<b>181.389</b>	<b>(1,1)</b>
Recursos de clientes en balance	120.118	116.788	2,9
Financiación mayorista mercado capitales	19.444	18.090	7,5
<b>Patrimonio neto asignado</b>	<b>10.143</b>	<b>9.773</b>	<b>3,8</b>
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>38.492</b>	<b>41.678</b>	<b>(7,6)</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	12.991	13.855	(6,2)
Oficinas	1.226	1.288	(4,8)

Principales magnitudes del negocio bancario España

Dentro del negocio bancario en España cabe destacar los negocios más relevantes, sobre los que se presenta información a continuación:

## Banca Particulares

### Descripción del negocio

La unidad de negocio de Banca Particulares ofrece productos y servicios financieros a personas físicas con destino particular. Entre ellos destacan los productos de inversión y financiación a medio y largo plazo, como préstamos al consumo, hipotecas vivienda, servicios de leasing o renting, así como otra financiación a corto plazo. En cuanto a los recursos, provienen principalmente de los depósitos y cuentas a la vista de los clientes, seguros de ahorro, fondos de inversión y planes de pensiones. Entre los principales servicios también se encuentran los medios de pago como tarjetas y los productos de seguros en sus distintas modalidades.

### Hitos de gestión en 2022

Los esfuerzos realizados en el ejercicio 2022 se han centrado en asentar las prioridades estratégicas que están permitiendo la transformación del negocio de Banca Particulares. Dichas prioridades son:

- La organización por producto, la cual permite la focalización en las necesidades del cliente, así como la especialización y personalización de los productos y servicios ofrecidos permitiendo una mayor autonomía, inmediatez, agilidad y sencillez.

- El desarrollo de las capacidades digitales tanto en *servicing* como en la captación de demanda digital y generación de ventas digitales en autoservicio y de forma remota.
- La fuerza comercial especializada, apoyada en la red comercial, la cual permite un modelo superior de acompañamiento para el cliente en aquellos productos que requieran una mayor necesidad de asesoramiento y demanda de acompañamiento experto, como son los productos de hipotecas, seguros protección y ahorro e inversión.

Por último, el negocio de Banca de Particulares tiene un firme compromiso con los objetivos de sostenibilidad del grupo dando respuesta a la ambición del mismo en términos de sostenibilidad y a su vez contribuye a la consecución de los objetivos clave del negocio.

### Principales productos

A continuación, se describen los principales productos de Banca de Particulares:

#### Hipotecas

El comportamiento del mercado hipotecario en 2022 se caracteriza por un importante incremento de tipos de interés y elevada variabilidad en los precios en el sistema.

La nueva producción en Banco Sabadell ha crecido un 4% respecto a 2021, dando lugar a una cuota de nueva producción del 7,7% (datos acumulados del tercer trimestre de 2022).

Durante el 2022 se ha consolidado el modelo de distribución de especialistas hipotecarios, con un total de 220 especialistas en la red de oficinas y 40 especialistas remotos. Se continuará con su desarrollo en los próximos meses para garantizar que dicha contribución sigue aumentando con un servicio especializado orientado a mejorar la experiencia del cliente en el proceso de contratación de una hipoteca con Banco Sabadell.

Adicionalmente se está desplegando el portal hipotecario para clientes, que permite digitalizar las interacciones con los clientes y proporcionar una plataforma que permita realizar las acciones más importantes del proceso de contratación de manera remota y digital, así como conocer el estado de su transacción en tiempo real.

## Consumo

El comportamiento de préstamos consumo en 2022 ha venido marcado por un crecimiento continuado de la producción con un incremento en volumen del 14% respecto al año anterior.

El comportamiento de préstamos consumo en 2022, en línea a lo establecido en el Plan Estratégico, se ha caracterizado por el incremento en el uso de herramientas digitales y el crecimiento de la contratación *online*, especialmente en preconcedidos digitales con una mayor personalización y mejora en la adecuación del precio.

En lo relativo a soluciones de financiación particulares a corto plazo, el producto Línea de Crédito Sabadell (antigua Línea Expansión) sigue mostrando un muy buen uso y aceptación entre los clientes, siendo muy bien valorado por su utilización 100% *online*.

## Medios de pagos

El ejercicio 2022 ha sido un buen año en términos de compras con tarjetas con crecimientos del 17,8% alcanzando niveles de récord histórico, manteniendo estable la cuota de facturación en tarjetas. Además, la financiación en tarjetas ha recuperado el crecimiento en 2022.

Se ha realizado un avance muy importante en digitalización con la emisión instantánea que permite el uso inmediato en e-commerce y en pago móvil sin esperar a la recepción de la tarjeta física, tanto en la venta digital como la venta en oficinas. El porcentaje de ventas a través del canal digital ha alcanzado el 38%. A nivel de pago móvil las tarjetas de Banco Sabadell se han sumado a GooglePay completando así la oferta de ApplePay y SamsungPay y su uso ha incrementado por encima del 50% hasta alcanzar el 19,3% de los pagos en diciembre.

Los sistemas de pago alternativos como Bizum todavía siguen en la curva de adopción creciendo muy significativamente entre los clientes de Banco Sabadell tanto en número de usuarios como en operaciones.

## Cuentas vista

La oferta principal de cuentas de particulares está compuesta por:

- Cuenta Online Sabadell: para nuevos clientes particulares y contratación digital.
- Cuenta Sabadell: para clientes particulares.
- Cuenta Sabadell Premium: exclusiva para clientes de Banca Privada.

La oferta principal se complementa con la oferta destinada a clientes con necesidades específicas: no residentes, menores de 18 años y la cuenta de pago básica para colectivos con riesgo de exclusión.

De acuerdo con el Plan Estratégico, a comienzos de 2022 se ha implantado un proceso de *onboarding* digital que ha permitido crecer la base de clientes digitales, mejorando la productividad y la experiencia de cliente. En menos de 10 minutos y con una sola firma de contratos, los nuevos clientes particulares pueden darse de alta con su móvil, de forma rápida y sencilla, a través de una contratación integrada que además de la cuenta Sabadell Online incluye un pack de productos que cubren las necesidades básicas del cliente: la tarjeta de débito para los pagos, la cuenta Ahorro Sabadell para ahorrar de forma fácil, la banca a distancia para gestionar las cuentas, servicio de avisos y alertas.

Además, en el mes de junio se ha simplificado el catálogo de cuentas de particulares migrando los productos Cuenta Expansión Sabadell, Cuenta Mi Familia, Cuenta Experiencia y Cuenta Avanza a la nueva Cuenta Sabadell y la Cuenta Sabadell Premium, que tienen como principales novedades el libre acceso sin requisitos y que, en función de la vinculación, se exonera total o parcialmente la comisión de mantenimiento de la cuenta.

Tanto el lanzamiento de la Cuenta Online como de la cuenta Sabadell se ha acompañado de un plan de marketing y de comunicación para los clientes explicando de forma clara y transparente las características de las cuentas.

## Ahorro e Inversión

La volatilidad del mercado, los tipos de interés de la deuda y la invasión de Ucrania han lastrado el comportamiento de los activos y, en consecuencia, la rentabilidad de los fondos de inversión. A pesar de ello, el patrimonio de los fondos de inversión que se sitúan en el primer y segundo cuartil de Morningstar es del 70%, con sólo un 3% de los activos en el cuarto cuartil a cierre de diciembre.

Como consecuencia, se ha observado un fuerte decrecimiento entre los productos de Ahorro Inversión fuera de balance focalizados, exclusivamente, en aquellos cuyos activos bajo gestión para clientes particulares han disminuido un 3%.

En fondos de inversión, los principales hitos del ejercicio han sido los siguientes:

1. Reforzar y simplificar la oferta de fondos de inversión para los particulares *retail* incorporando productos de iniciación:

- Productos con garantía parcial: en abril se han lanzado dos fondos, Sabadell Consolida 85, FI y Sabadell Consolida 90, FI, especialmente pensados para aquellos inversores que no han tenido experiencia en los mercados financieros, ya que son fondos multiactivos con vocación inversora global que persiguen generar rentabilidad al mismo tiempo que ofrecen un nivel de garantía elevado del capital.
- Nueva oferta de productos garantizados: lanzamiento del fondo garantizado Sabadell Garantía Fija 18, FI, y Sabadell Garantía Fija 19, FI, en septiembre y diciembre de 2022, respectivamente.

**2. Mejorar y afianzar nuevos instrumentos de acompañamiento** tanto para gestores como, especialmente, la información destinada a clientes. En este sentido, a lo largo de 2022 se ha ampliado el plan de acompañamiento incorporando mayor periodicidad en los envíos a clientes sobre sus inversiones en fondos a través de notas y videos trimestrales donde se refleja el comportamiento, las principales decisiones de inversión adoptadas por los profesionales y cuáles son las perspectivas para los próximos meses.

Respecto a los productos de ahorro finalista para la jubilación, como son los planes de pensiones y Planes de Previsión Asegurados (PPA), los mismos se han visto afectados por la progresiva reducción en el límite financiero fiscal de las aportaciones. También ha influido el comportamiento de los mercados, si bien ha tenido menos repercusión respecto a la media del sector por el mayor posicionamiento del banco en productos no vinculados a la evolución de los mercados como son los PPA con tipos a corto plazo. Asimismo, se ha vuelto a potenciar la contratación de Planes de Previsión Asegurados con tipos de interés garantizados a largo plazo.

Por último, la oferta de productos y depósitos estructurados se ha mantenido a lo largo del año.

Cabe destacar que durante el ejercicio 2022 se ha continuado desplegando el modelo de especialistas, alcanzando la cifra a final del ejercicio 2022 de 463 especialistas de Ahorro e Inversión.

## Seguros Protección

El negocio de seguros del grupo está fundamentado en una completa oferta que cubre las necesidades de los clientes tanto personales como patrimoniales. La suscripción propia se realiza a través de las aseguradoras participadas al 50% por el acuerdo con el Grupo Zurich, Bansabadell Vida y Bansabadell Seguros Generales. La primera de ellas, la más importante en volumen de negocio, ocupa los principales lugares del ranking de aseguradoras por primas emitidas.

Además, durante el 2022 se ha consolidado el modelo de distribución de especialistas, con un total de 197 especialistas en la red de oficinas y 87 especialistas en remoto.

En el ejercicio 2022, el negocio ha seguido creciendo pese al complicado e incierto entorno actual, siendo los

principales productos que contribuyen al negocio los seguros de Vida Riesgo, Hogar y Salud. En concreto, el fuerte crecimiento experimentado en primas en el ramo de Salud (41%) ha sido fruto del acuerdo con la compañía Sanitas, iniciado a finales de 2020. Asimismo, es destacable la positiva evolución de los seguros Blink (Hogar y Autos con un crecimiento del 36% y 23% respecto al año anterior) apoyada en su capacidad de contratación a distancia.

A mencionar también que a finales del 2022 se ha iniciado la comercialización del producto de Decesos a través de Bansabadell Seguros Generales mediante un acuerdo con la compañía Meridiano, entidad referente en el ramo.

La estrategia para el negocio de seguros en Banca de Particulares se basa en proporcionar la mejor opción de seguros de protección para los clientes del banco. Para ello, se propone una oferta adaptada a las necesidades de cada perfil de cliente y se vela por la mejora de su experiencia en cada uno de los momentos en los que interactúa con el banco y la aseguradora.

## Banca privada

Banco Sabadell, a través de SabadellUrquijo Banca Privada, ofrece soluciones integrales a clientes con altos patrimonios que requieren de un servicio de asesoramiento y atención especializados. Cuenta con 175 banqueros privados, con el nivel 2 de MiFID II y más del 75% cuentan adicionalmente con la certificación European Financial Planning Association. Se encuentran distribuidos en 31 oficinas o centros de atención para dar cobertura a los clientes con un patrimonio de más de 500 miles de euros que tiene el banco en toda España.

El año 2022 se recordará como uno de los periodos más volátiles y complejos en el panorama económico que se recuerdan en los últimos 40 años. Esto ha hecho que todo el equipo de SabadellUrquijo Banca Privada haya puesto el foco en acompañar y asesorar en todo momento a sus clientes. Asimismo, se han incrementado el número de las jornadas sobre mercados financieros en formato presencial con clientes para reforzar el mensaje sobre las perspectivas de mercado de los especialistas.

Desde el lado de la oferta de producto, se puede dividir el año en dos fases:

- Se comenzó el año con la inflación convertida en el principal problema macroeconómico con las consecuentes subidas de tipos, lo que complicó la evolución tanto de la renta variable como de la renta fija. Ante este escenario se han propuesto a los clientes estrategias de protección contra la inflación y se recomiendan activos con ingresos reales y estrategias de diversificación.
- Durante la segunda mitad del año, los mercados ya habían descontado una gran parte de la subida de tipos para dar paso a un nuevo escenario económico con: (i) una inflación más alta y persistente, (ii) tipos de interés más altos y (iii) menores ritmos de crecimiento. En este entorno se incrementó la incertidumbre en relación con la renta variable al tiempo que se abrían nuevas

oportunidades de inversión en el universo de renta fija. Este nuevo escenario ha permitido reactivar los fondos garantizados y las carteras de renta fija a vencimiento, mientras se mantenía la cautela en el caso de las bolsas con recomendaciones más defensivas, de calidad y con sólidas posiciones de balance.

SabadellUrquijo Banca Privada cuenta con una arquitectura abierta con un robusto protocolo de selección de productos que permite adecuar las carteras a los objetivos de los clientes, siendo destacable el acuerdo estratégico con Amundi, primera gestora de fondos de inversión en Europa, que permite poner a disposición de los clientes todas las capacidades y fortalezas del grupo Amundi.

En este ejercicio, y ante entornos tan complejos de mercados, ha cobrado especial protagonismo el servicio de gestión discrecional de carteras a medida ofrecido por SabadellUrquijo Gestión, SGIIC.

Así mismo, la oferta de depósitos estructurados ha sido una muy buena alternativa aportando a los clientes un control del riesgo y un retorno de la inversión predecible.

Por último, cabe destacar las inversiones alternativas, que siguen ocupando un lugar preferente en la oferta de productos, con un riguroso protocolo de selección de las mismas.

Más allá de los mercados, para SabadellUrquijo Banca Privada el año 2022 también ha estado marcado por un plan de captación de nuevos clientes.

Se ha reforzado el foco en el asesoramiento a clientes con posiciones en SICAV, ayudándoles a la toma y ejecución de la mejor decisión con respecto a las mismas.

Y continúa la apuesta por la sostenibilidad con la implementación de un Plan de Formación sobre Inversión Responsable para los banqueros privados, así como con la creación del “córner sostenible” de Banca Privada, desde el que el banco se compromete a desarrollar e impulsar ideas que promuevan el cuidado y el respeto al medioambiente. En este apartado, se ha contado con el apoyo del socio estratégico Amundi.

Un año más, la profesionalidad, la cercanía y la confianza en los banqueros privados ha sido valorada de una manera excelente por los clientes, lo que permite seguir mejorando la experiencia de los clientes y la diferenciación con la competencia.

Consecuencia de un nuevo planteamiento y para facilitar un mayor crecimiento de la Banca Privada de Banco Sabadell, se ha implementado un cambio en la estructura organizativa, germen de lo que será un nuevo modelo de Banca Privada que se desplegará en 2023 y que sumará nuevos clientes de valor, así como el desarrollo de las nuevas capacidades a nivel operativo, tecnológico, de desarrollo comercial y una mayor inversión en el reconocimiento de marca, permitiendo un mayor crecimiento y una mayor rentabilidad. El éxito de la implementación de este nuevo modelo será el mayor reto de SabadellUrquijo Banca Privada en 2023.

A cierre del ejercicio 2022, el número de clientes a los que el banco ofrece asesoramiento patrimonial es de

29.359, con unas cifras totales de negocio que se sitúan en 32.543 millones de euros, de los cuales destaca que 29.225 millones de euros son en recursos, con una aportación del 39% en fondos de inversión y SICAV, y 2.462 millones de euros están bajo contratos de gestión discrecional.

## Sabadell Consumer Finance

Sabadell Consumer Finance es la compañía del grupo especializada en la financiación al consumo desde el punto de venta y desarrolla su actividad a través de varios canales y líneas de negocio, estableciendo acuerdos de colaboración con diferentes puntos de venta minorista.

La compañía continúa evolucionando la oferta comercial, adecuándola a las exigencias del mercado y garantizando una rápida respuesta a las necesidades de los clientes.

La actividad en 2022 se ha visto afectada por la falta de componentes en el sector de auto, que ha supuesto una carencia de oferta en el mercado. No obstante lo anterior, la evolución de la línea de negocio de auto de la compañía ha sido positiva frente al sector y se han conseguido mantener los ratios de crecimiento en ésta y demás líneas de negocio.

Durante 2022 se ha trabajado en los sectores foco iniciados, tales como formación, comunidades de propietarios y sostenibilidad, que alcanzan un peso en las nuevas operaciones del 23% de la línea de consumo, convirtiendo a Sabadell Consumer Finance en un referente del sector.

En la parte digital, con su herramienta “Instant Credit” para negocio *e-commerce*, la cual permite dar una respuesta eficiente tanto a los prescriptores como a los clientes, se ha triplicado el número de contratos y ha generado nuevo negocio.

En el ejercicio 2022 Sabadell Consumer Finance ha realizado 196.023 nuevas operaciones a través de los más de 11.933 puntos de venta distribuidos por todo el territorio español, que han supuesto una entrada de nuevas inversiones de 1.099 millones de euros, situando el riesgo vivo total de Sabadell Consumer Finance en los 1.919 millones de euros.

## Banca Empresas

### Descripción del negocio

La unidad de negocio de Banca de Empresas ofrece productos y servicios financieros a personas jurídicas y personas físicas con destino empresarial, atendiendo a todo tipo de empresas con facturación hasta 200 millones de euros, así como al sector institucional. Los productos y servicios que se ofrecen para las empresas se basan en soluciones de financiación para corto y largo plazo, soluciones para la gestión del excedente de tesorería, productos y servicios para garantizar la operativa diaria de cobros y pagos por cualquier canal y ámbito geográfico, así como productos de cobertura de riesgos y banca seguros.

Banco Sabadell tiene claramente definido un modelo de relación para cada segmento de empresas, innovador



y diferenciador de la competencia, que permite estar muy cerca del cliente adquiriendo un amplio conocimiento del mismo, y también un fuerte compromiso.

Las grandes empresas (facturación > 10 millones de euros) se gestionan básicamente por oficinas especializadas. El resto de empresas (Pymes, Negocios y Autónomos) se gestionan desde las oficinas. Tanto unas como otras cuentan con gestores especializados en el segmento, así como con el asesoramiento experto de especialistas de producto y/o sector.

Todo ello permite a Banco Sabadell ser un referente en todas las empresas y líder en experiencia cliente.

## Hitos de gestión en 2022 y prioridades para 2023

Los esfuerzos de gestión en el ejercicio de 2022 se han centrado la implementación de las prioridades de actuación del negocio de Banca Empresas, en el marco del Plan Estratégico (2021-2023), de forma coordinada con el resto del banco y potenciando el valor de la red.

Durante el ejercicio 2022 las diferentes actuaciones realizadas se han centrado en ofrecer un servicio especializado a los clientes, y adaptar la oferta comercial para cubrir de forma más específica las necesidades de los diferentes segmentos. Remarcar la especial relevancia de la oferta comercial sectorial de negocios y autónomos que ha permitido ir en línea con las necesidades singulares de cada sector. Por otro lado, en el ejercicio 2022 se han desarrollado programas de inversión sostenible, con foco en autoconsumo y fondos Next Generation. También se ha puesto énfasis en mejorar la sistemática comercial y en eficientar procesos comerciales.

De cara al 2023, el reto es el crecimiento y la rentabilidad para contribuir decisivamente en los objetivos de ROE del Plan Estratégico. El crecimiento se centrará en inversión sostenible y en ayudar a las empresas a desarrollar proyectos amparados en fondos europeos. La rentabilidad se alcanzará incrementando la especialización de los gestores, con una excelente gestión de precios, y buscando una simplificación de procesos que permita mayor proximidad con los clientes y agilidad en las respuestas a sus necesidades. Para el segmento de grandes empresas se inicia el reto de reforzar la especialización con una visión más sectorial, aportando más conocimiento a sus clientes, con un mayor nivel de profesionalización, elevando la aportación de valor y acompañando a sus clientes actuando como actor principal.

A continuación, se describen los distintos segmentos, especialistas y productos comerciales que se encuentran dentro de Banca de Empresas.

## Segmentos

### Grandes Empresas

Banco Sabadell ha estado al lado de las Grandes Empresas, haciendo una gestión global de sus clientes a través de gestores especializados para ayudarles a tomar las mejores

decisiones económicas y con un *pool* de especialistas que han acompañado a sus clientes en función de las necesidades del negocio.

En un contexto económico marcado por la complicada situación internacional, la inflación y la evolución de los tipos de interés, esta gestión global de clientes ha permitido acompañar a las empresas adaptándose a las nuevas circunstancias. Así, en aquellos clientes con necesidades de liquidez, Banco Sabadell ha puesto a su disposición tanto soluciones de financiación básicas como soluciones complejas con propuestas de valor con una visión 360. Y para aquellos clientes en situación de crecimiento, Banco Sabadell ha estado a su lado con operaciones de financiación especializada, propias de *middle market*, ya sea actuando en solitario o en *pool* con otras entidades de crédito.

Respecto a la sostenibilidad, Banco Sabadell ha participado en el mercado como agente clave en el impulso hacia una economía más sostenible, aportando financiación a proyectos desarrollados por sus clientes con finalidades vinculadas directa o indirectamente a la mejora medioambiental, social o de gobierno.

Para el 2023, se inicia el reto en el segmento de reforzar la especialización con una visión más sectorial, aportando más conocimiento a sus clientes, con un mayor nivel de profesionalización, elevando la aportación de valor y acompañando a sus clientes actuando como actor principal.

## Empresas

El ejercicio 2022 se ha caracterizado por un lado por la vuelta a la normalidad sanitaria, con el fin prácticamente generalizado de las restricciones sanitarias derivadas del COVID-19, y por otro, por la escalada de la inflación. Banco Sabadell ha mantenido su apuesta por la anticipación y ha estado al lado de las empresas para poder satisfacer sus necesidades.

El fin de las restricciones ha generado la necesidad en las empresas de abordar proyectos de inversión que durante la pandemia han estado paralizados, y el retorno de la actividad económica habitual antes del COVID-19 ha supuesto una activación de las necesidades de financiación de circulante derivado de las transacciones entre las empresas. Para atender estas necesidades y con una inequívoca vocación de acompañamiento, Banco Sabadell lanzó durante el ejercicio diversas campañas de impulso a la inversión.

La guerra de Ucrania derivó en un incremento notorio de los costes de materias primas y de la energía. Una vez más Banco Sabadell acompañó a las empresas a abordar esta situación y lanzó su programa de Futuro Sostenible, acompañando a las empresas en su toma de decisiones con el objetivo de que este incremento de costes no mermara su capacidad productiva y/o su viabilidad. En el marco de este programa de Futuro Sostenible Banco Sabadell hizo un foco específico en financiar soluciones de autoconsumo para las empresas, llegando a acuerdos de colaboración con *partners* muy relevantes en el mercado como Iberdrola y EDP.

Ya en el tramo final del ejercicio 2022, con la escalada de la inflación y los incrementos de tipos de interés

derivados de la evolución alcista del euríbor que provocará un incremento de la carga de la deuda financiera de las empresas, Banco Sabadell lanzó una nueva acción de acompañamiento contactando con todas las empresas con mayor afectación potencial y ofreciendo soluciones de liquidez que permitieran neutralizar el impacto de la curva de costes de explotación y financieros.

En el marco de los Fondos Europeos Next Generation, Banco Sabadell ha continuado realizando sesiones de divulgación entre las empresas y ha ofrecido activamente a todas ellas información de las convocatorias que la Administración ha ido publicando y que más se adecuaban a cada una de ellas de acuerdo con sus características.

En el mundo de la sostenibilidad, Banco Sabadell ha seguido apostando por crear y ofrecer soluciones de financiación e inversión sostenible a las empresas. En el ejercicio 2022, además de la financiación verde, Banco Sabadell ha ofrecido a las empresas financiación vinculada a la sostenibilidad, lo que ha permitido que estas incorporaran en sus estructuras de gestión compromisos sostenibles alineados a sus propios objetivos de desarrollo sostenible.

Cabe destacar también que en el ejercicio 2022 Banco Sabadell ha continuado evolucionando su modelo de especialización, concentrando la gestión de las pymes de mayor tamaño en oficinas especializadas en este segmento y dotando de mayores recursos a sus gestores, todo ello con el objetivo de seguir manteniendo al cliente en el centro de la relación en la que el gestor es el elemento principal de la misma.

## Negocios

En Banco Sabadell se ha seguido acompañando a los clientes autónomos, comercios y negocios, dando soporte a su actividad diaria y a sus nuevos proyectos, poniendo el foco en la evolución de la propuesta de valor para el cliente y apostando decididamente también en 2022 por reforzar el posicionamiento del banco como especialistas ante los clientes de este segmento, en base al impulso y consolidación de una metodología comercial cuyo elemento clave es una oferta diferencial, diseñada específicamente para cada sector de actividad.

El objetivo es poder ofrecer a cada cliente las soluciones más convenientes a partir de entender aún mejor las singularidades de su día a día, construyendo la oferta a partir de la escucha activa de los clientes y gestores de red, de colectivos profesionales y de asociaciones representantes sectoriales, garantizando que realmente cubren las necesidades identificadas. Actualmente en el catálogo de soluciones específicas se diferencian hasta 32 sectores de actividad, que se han priorizado atendiendo a su mayor oportunidad en el actual contexto económico.

En línea con este contexto de especialización sectorial y para hacerla tangible y trasladarla al mercado, durante el pasado ejercicio se ha consolidado una sistemática de aproximación tanto a clientes como a potenciales, mediante el lanzamiento recurrente de campañas sectoriales que impulsan por un lado la dinamización comercial de los gestores especialistas, y por otro ayudan a trasladar

un mensaje mucho más nítido y potente de la oferta, al concentrarlo en un *target* con necesidades e intereses comunes. Ejemplos de ello han sido en 2022 la campaña de “Bares y Restaurantes” o la “Campaña de Comercios”, ambas bajo el concepto de proximidad como denominador común y sustentadas en un producto innovador como el TPV Smart, un terminal de pago inteligente capaz de ajustarse a cada usuario combinando sus múltiples aplicaciones disponibles, además de premiar a clientes de los establecimientos con compras gratis durante el periodo de campaña como incentivo adicional. Estas campañas han permitido incrementar la captación de clientes en estos sectores fundamentales respecto al ejercicio anterior en un 28% y un 30% respectivamente.

Por otra parte, durante el pasado ejercicio los gestores especializados en la gestión de autónomos, comercios y negocios han pasado a ser la figura de gestión más numerosa y representativa de toda la red comercial, mostrando así la clara vocación y apuesta del banco por un segmento de clientes que valora especialmente la proximidad y el trato personalizado de un gestor experto que entienda de su negocio. Estos gestores han contado con nuevos elementos de soporte a la gestión diseñados para un mejor conocimiento de las claves de cada sector, facilitando así la mejor respuesta a las necesidades específicas de cada uno de ellos.

En paralelo y alineados con la evolución y consolidación de los nuevos hábitos de consumo de servicios financieros por parte de los clientes, en Banco Sabadell se ha seguido impulsando durante el ejercicio la digitalización de los clientes, tanto en respuesta a sus necesidades de operativa mediante autoservicio, como de contratación y gestión remota de nuevos productos y servicios.

Para el 2023, los retos en el segmento se centran por un lado en seguir reforzando la especialización a partir de una oferta claramente diferencial para los sectores profesionales con mayor oportunidad y mejorando la capacitación de los gestores especialistas y, por otra parte, en implantar un canal 100% online de captación y vinculación de clientes autónomos, que permita consolidar un modelo de gestión digital para este segmento, minimizando la dependencia de las sucursales físicas, sin detrimento de seguir ofreciendo la mejor experiencia a cada cliente.

## Negocios institucionales

La dirección de Negocios Institucionales tiene por objetivo desarrollar y potenciar el negocio con las instituciones públicas y privadas, posicionando a Banco Sabadell como entidad referente en el negocio.

Dicha gestión conlleva la especialización de productos y servicios para ofrecer una completa propuesta de valor a las administraciones públicas, financieras, aseguradoras, religiosas y tercer sector.

2022 ha sido un año de gran actividad en todos los negocios institucionales. Destaca el elevado dinamismo de la actividad crediticia y del pasivo en un entorno donde los tipos negativos se han tornado positivos. Para dar respuesta a la nueva coyuntura, se ha reforzado el posicionamiento de Banco Sabadell en estos segmentos con



una mayor actividad comercial, proximidad y propuesta de soluciones, que ha dado como resultado un incremento en la captación de clientes, volumen de negocio y margen generado con la oferta de productos de mayor valor para los clientes y para la entidad.

### **Instituciones Públicas**

La actividad económica de las instituciones públicas durante el 2022 ha estado marcada por la importancia que tienen las administraciones en la recuperación económica. Las administraciones son fundamentales para impulsar y canalizar la llegada de los Fondos Europeos y poner en marcha las políticas económicas en cada uno de los niveles locales, autonómicos y estatales.

El resultado es un incremento de activo, derivado de las necesidades para ejecutar las inversiones para afrontar esa recuperación económica y un incremento del pasivo derivado de los fondos adicionales relacionados con el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia.

Durante el primer semestre del ejercicio 2022, algunas comunidades autónomas han recibido autorización para la refinanciación de operaciones de activo que tenían contratadas con el Estado, reduciendo así su coste de financiación. En consecuencia, han sido las entidades financieras las que han otorgado nuevos préstamos reestructurando dicha deuda.

Las cuotas de mercado de Banco Sabadell de inversión y de recursos se han situado en el 12,16% y el 9,22% respectivamente (datos a cierre de septiembre de 2022). La inversión refleja un incremento interanual de 167 puntos básicos, creciendo por encima del sistema. En el caso de los recursos la subida es de 93 puntos básicos, siendo el crecimiento superior al del sistema.

### **Instituciones Financieras y Aseguradoras**

El año 2022, en lo referente a inversiones, ha estado marcado por un entorno de incertidumbre geopolítica, altas tasas de inflación, políticas monetarias contractivas y gran volatilidad en los mercados. Ello ha conllevado a correcciones de los activos financieros, tanto en los activos más conservadores de renta fija como en la renta variable. Como consecuencia, los inversores han girado hacia activos más líquidos y menos complejos, que actualmente se volverían a situar en niveles de rentabilidad atractivos. En este sentido, los inversores han mostrado una preferencia por posiciones en productos de renta fija, como deuda pública, en detrimento de productos de valor añadido como las inversiones alternativas.

Desde Instituciones Financieras y Aseguradoras se ha continuado con la propuesta de valor añadido para estas instituciones, con un especial foco en adaptar la oferta hacia productos *plain vanilla*. Así, con la nueva coyuntura de tipos de interés positivos, desde Instituciones Financieras se ha adaptado la remuneración de las cuentas de este segmento, de forma inmediata, a la primera subida de tipos por parte del Banco Central Europeo. Por otro lado, en los productos de renta fija, se ha aprovechado el interés de los inversores por emisiones privadas de bonos flotantes (con un tipo mínimo) y por emisiones sostenibles. Al mismo

tiempo, el fondo de deuda senior se ha ido posicionando en interesantes operaciones, mientras que en *Private Equity*, destaca la participación de varios inversores institucionales en el lanzamiento del fondo de *Private Equity* Aurica IV.

### **Instituciones Religiosas y Tercer Sector**

Desde la Dirección de Instituciones Religiosas y Tercer Sector se pone a disposición de los clientes una oferta de productos y servicios adaptados a la singularidad de estos colectivos. Cubren desde la transaccionalidad hasta el asesoramiento especializado de su patrimonio financiero.

Durante este ejercicio se ha puesto en marcha la II Edición de la certificación universitaria como Asesor Financiero para Entidades Religiosas y del Tercer Sector, para empleados y clientes de ambos colectivos. Actualmente en curso, se han matriculado un total de 206 alumnos (127 clientes y empleados de IIRR y TS, 9 nuevos de otros sectores y 70 empleados BS). Como novedad, se ha abierto a profesionales de todos los sectores y cuenta con un amplio plan de becas disponible de hasta un 80% en la matrícula. Abierta la matrícula para la III Edición, que se llevará a cabo entre el 30 de enero y el 30 de junio de 2023.

Se han incrementado en un 4% las instalaciones para la recogida de donativos de forma segura mediante el sistema "DONE" que integra tecnología *contactless*. Banco Sabadell tiene instalados y activos a cierre 2022 928 dispositivos de recogida de donativos entre atriles, huchas digitales y lampadarios.

La Dirección de Instituciones Religiosas y Tercer Sector ha coordinado la entrega de las ayudas a causas solidarias del fondo Sabadell Inversión Ética y Solidaria, FI, gestionado por Sabadell Asset Management y ha gestionado con las oficinas y entidades beneficiarias la concreción de los abonos. Este año, para los 29 proyectos solidarios de las 28 entidades seleccionadas por el Comité Ético en 2021, se han entregado un total de 343 miles de euros, que suman ya una cifra acumulada desde el año 2006 superior a 2,4 millones de euros. Adicionalmente, en 2022 el Comité Ético ha seleccionado un total de 27 proyectos humanitarios enfocados en su mayoría a cubrir riesgos de exclusión social y laboral, mejorar las condiciones de vida de personas con discapacidad y solventar sus necesidades básicas de alimentación, sanidad, salud y educación, que recibirán las ayudas por parte de Sabadell Asset Management en 2023.

### **Especialistas de segmento**

#### **Franquicias**

Banco Sabadell es líder en el segmento de Franquicias, lleva más de 26 años llegando a acuerdos con las principales marcas franquiciadoras que actúan como prescriptores de potenciales clientes que quieren abrir nuevas franquicias en España.

Banco Sabadell ofrece soluciones específicas y adaptadas de financiación, transaccionalidad y protección a través de la red comercial y con el apoyo del equipo de directores de franquicias especializados por sectores.

Banco Sabadell colabora activamente con la Asociación Española de Franquiciadores, siendo la primera entidad que inició la colaboración con la misma y con la que se apoya para el impulso en este modelo de negocio. Este año 2022 se ha participado en diferentes cafés virtuales con la Asociación Española de Franquiciadores, se ha mantenido la presencia en Expofranquicias, en las ferias que se han realizado de *franquishop* y diferentes ferias virtuales, siendo galardonada como primera entidad financiera colaboradora en el sector de la franquicia por parte de la Feria de Franquicias Online donde se ha participado activamente, además de patrocinar temas como el Informe de la franquicia en Madrid, el Observatorio de jurisprudencia de la franquicia, intervenciones en programas de radio especializados, artículos en prensa y revistas, colaboración con diferentes consultoras expertas en franquicias y un sinfín de acciones que se han publicado en redes sociales que refuerzan al banco en notoriedad y liderazgo en este modelo de negocio.

El mercado de franquicias es un sector en crecimiento y con mayor capacidad para soportar el impacto de la crisis sanitaria por el apoyo de las grandes marcas franquiciadoras. Se cuenta con más de 1.100 marcas con acuerdos de prescripción y prácticamente 8.000 clientes franquiciados.

## Segmento Agrario

En el 2022 el segmento Agrario de Banco Sabadell, que incluye los subsectores productores agrícola, ganadero, pesquero y silvicultor, y que cuenta con más de 300 oficinas especializadas, ha incrementado su base de clientes, así como el porfolio de productos y servicios financieros específicos con características ajustadas a las exigencias de los clientes del sector.

La fuerte apuesta por el sector que Banco Sabadell realiza y especialmente gracias al acompañamiento personalizado al cliente, se ha traducido en un incremento de negocio superior al 13% respecto al 2021, contando siempre con la confianza de nuestros clientes, que incrementa su base en el 7% respecto al ejercicio anterior.

Durante el ejercicio 2022 el segmento Agrario Banco Sabadell ha estado presente en 9 ferias del sector agroalimentario y ha patrocinado 37 jornadas por todo el territorio nacional.

Banco Sabadell Segmento Agrario tiene como claro objetivo acompañar a los clientes del sector en la digitalización y sostenibilidad de sus clientes, aprovechando la eficiente palanca que va a resultar la aportación de los fondos Next Generation de la Unión Europea.

## Negocio Turístico Hotelero

Banco Sabadell es la primera entidad financiera en ser certificada con el sello “Q de Calidad Turística”, otorgado por el Instituto para la Calidad Turística Española, lo que la consolida como una de las entidades referente, líder del sector, ofreciendo un asesoramiento experto, con los máximos estándares de calidad.

La propuesta de valor se centra, principalmente, en ofrecer soluciones financieras especializadas a un colectivo poco homogéneo y muy fragmentado, articulado sobre tres pilares fundamentales: asesoramiento experto, catálogo de productos especializados y respuesta ágil.

Dentro de la propuesta de valor especialmente dirigida a dar una solución concreta a cada cliente, y teniendo en cuenta la situación de inactividad absoluta por la que ha pasado el sector a causa de la crisis sanitaria producida por el COVID-19, que obligó a cerrar por decreto todos los establecimientos, una gran parte de la actividad se ha enfocado en el plan de acompañamiento, revisando todo el portfolio hotelero, identificando la situación concreta de cada cliente y ofreciendo una solución específica para cada necesidad, aportando una paleta completa de soluciones que pueden ir desde las más básicas como pueden ser las carencias y moratorias, la inyección de deuda, las Líneas ICO e ICO Inversión, hasta otras de mayor calado como puede ser la desinversión en establecimientos, sustitución de operadores y venta de unidades productivas.

La Dirección de Negocio Turístico cuenta con el reconocimiento institucional de las principales instituciones del sector, como son el Consejo Español de Turismo (Conestur), la Comisión de Turismo de la CEOE y la Comisión de Turismo de la Cámara de Comercio España.

Como cada año, Banco Sabadell ha estado presente en la principal Feria Internacional de Turismo, FITUR, con un stand propio. La feria recibió 112.000 visitantes y 8.937 empresas.

## Colectivos Profesionales y Banca Asociada

Banco Sabadell es un referente en la gestión de convenios con Colegios y Asociaciones Profesionales y empresariales en todo el territorio nacional, basando su diferenciación en la estrecha relación que mantiene con estos colectivos, a partir del acompañamiento de los gestores especializados con el fin de atender las necesidades de sus colegiados y asociados a través de una oferta de productos y servicios financieros específicos y diferenciados. Durante el año 2022 se ha participado en numerosos eventos y jornadas organizadas por estos colegios y asociaciones profesionales.

Además, dada la especial vinculación con los colegios Profesionales de Administradores de Fincas de España y para aprovechar la oportunidad que ofrecen los Fondos Europeos Next Generation para la rehabilitación de viviendas, en el marco del objetivo estratégico de la Sostenibilidad, se han organizado foros profesionales para los administradores de fincas en todo el territorio nacional.

La banca asociada sigue reforzando el vínculo con las empresas y negocios clientes, a partir de la oferta diferencial para sus directivos y empleados, como canal de captación de particulares relevante en Banco Sabadell.

## Previsión Empresarial

A través de Previsión Empresarial, Grupo Banco Sabadell ofrece soluciones y respuestas a los clientes para la mejor

implantación, gestión y desarrollo de su sistema de previsión, a través de planes de pensiones y seguros colectivos.

Durante 2022 se ha avanzado en el desarrollo y lanzamiento del Sabadell Flex Empresa, una plataforma de retribución flexible totalmente digital que permite a las empresas optimizar su moldeo de retribución, con un coste muy ajustado. Destaca la incorporación, en el último trimestre del ejercicio 2022, del seguro de salud al mix de opciones disponibles en la plataforma online y que, junto al Plan de Jubilación de Retribución Flexible, constituyen una solución de ahorro que permite al directivo o empleado maximizar su ahorro e incrementar su salario neto disponible gracias a la optimización de su fiscalidad. Asimismo, se ha experimentado una importante demanda de los planes de promoción conjunta con ciclo de vida –con un perfil de inversión adaptado a la edad– por parte de las pequeñas y medianas empresas.

De cara a 2023, se espera que continúe incrementándose la demanda de sistemas de previsión en la empresa tras los cambios que ha introducido la publicación de la Ley 12/2022, de 30 de junio, de regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo. A través de la experiencia del banco en soluciones innovadoras y en ciclo de vida, el banco está en disposición de contribuir al desarrollo de las nuevas tipologías de planes y fondos que define esta nueva normativa como son, entre otros, los planes de pensiones de empleo simplificados para autónomos.

## Negocio Inmobiliario

La actividad de la dirección inmobiliaria se centra en el desarrollo de forma integral del negocio promotor residencial a través de un modelo de gestión especializado y muy consolidado.

La apuesta de Banco Sabadell por este sector ha posibilitado la consolidación año a año en la concesión de préstamos hipotecarios promotor, líneas de avales y *confirming* con un margen asociado en crecimiento.

El año 2022 ha estado marcado por la situación del incremento de costes de las materias primas (acero, cemento, aluminio); sin embargo, desde la Dirección de Negocio Inmobiliario se han formalizado 1.913 millones de euros (incremento del 6,7% en relación con el año anterior) con un margen de 49,25 millones de euros, similar al año anterior.

La Dirección de Inversión Inmobiliaria centra sus esfuerzos en la generación de nuevas operaciones y en la consolidación de la entrega de las viviendas con el fin de minimizar el impacto negativo que pudiera arrastrar, así como en realizar el seguimiento de la evolución de las ventas que se están produciendo.

La estrategia fundamental es mantener la situación de liderazgo en el sector, consolidando la cuota de mercado, priorizando las mejores oportunidades de negocio con la detección de los proyectos más destacados y clientes más sólidos, minimizando el riesgo y maximizando el beneficio para Banco Sabadell.

## BStartup

BStartup de Banco Sabadell es el servicio financiero pionero y de referencia en la banca española para *startups* y *scaleups*. Se trata de un proyecto singular de Banco Sabadell, que proporciona a estas empresas un servicio 360 de banca especializada e inversión en *equity* y que forma parte del ecosistema emprendedor innovador de nuestro país.

La especialización bancaria se basa en un equipo de gestores exclusivos para *startups* y *scaleups* en aquellas Direcciones Territoriales con mayor concentración de esta tipología de empresas, así como en un circuito de riesgos propio, en productos específicos y en un equipo de especialistas que impulsan el negocio en todo el territorio.

A cierre de 2022 BStartup alcanza la cifra de 4.412 clientes *startups*. Son clientes muy vinculados, muy internacionalizados y a menudo con operativa compleja. El crecimiento acelerado de muchas de estas empresas reafirma la tesis de lanzamiento del servicio en 2013, esto es, que de entre estas empresas saldrían grandes empresas del futuro. El volumen de negocio alcanza los 1.019 millones de euros, 333 millones de euros de activo y 687 millones de euros de pasivo, con un incremento del 3,56% y el margen de negocio se ha incrementado en un 34,34% respecto al año pasado.

En 2022 se ha seguido avanzando en la especialización de BStartup. La Dirección Territorial Cataluña concentra la gestión de todos los clientes startup de Banca Empresas y Red en la oficina principal de Barcelona, en 6 gestores y un apoderado, todos dedicados en exclusiva a las *startups*, las *scaleups* y sus inversores. Adicionalmente, en Banca de Grandes Empresas se ha concentrado también todas las grandes *startups* en un solo gestor especializado. Y esta Dirección Territorial cuenta también con una analista de riesgos dedicada en exclusiva a este segmento. Dentro de la Dirección Territorial Centro, en la Comunidad de Madrid, este año se ha incorporado un apoderado BStartup y un nuevo gestor especializado sumando así 4 directores de empresas BStartup dedicados en exclusiva y ubicados en la oficina principal de Madrid, donde se concentran la mayoría de las *startups* de dicha comunidad. En la Dirección Territorial Este hay en la oficina principal de Valencia una gestora dedicada en exclusiva a las *startups* de la Regional de Valencia y se prevé incorporar un nuevo director a principios de 2023. En el resto de los territorios se mantienen 23 oficinas BStartup con gestores que sin dedicarse en exclusiva reciben periódicamente formación especializada, y cuentan con el circuito de riesgos específico.

La inversión en *equity* se dirige principalmente a empresas digitales y tecnológicas en etapa inicial, con un fuerte potencial de crecimiento y modelos de negocio escalables e innovadores y durante todo el año se ha invertido 950 miles de euros en 9 *startups*. BStartup invierte en todo tipo de sectores, pero mantiene sus dos verticales de inversión. Así, en 2022 se lanzó la segunda convocatoria de BStartup Green para invertir en *startups* que desde la tecnología o la digitalización sean capaces de facilitar la transición hacia un mundo más sostenible (desde la óptica de la transición energética, la industria 4.0, las *smart cities*

y la economía circular). A esta segunda convocatoria se han presentado 122 empresas. Y también ha tenido lugar la quinta convocatoria de BStartup Health, consolidada ya como referente en inversión en *startups* de salud en la fase temprana de transferencia de la ciencia al mercado en España. Este año aplicaron 127 proyectos. Con las 9 nuevas compañías, hoy son 64 las participadas de la cartera de BStartup10, que tiene una valoración muy positiva y ha dado ya retornos importantes. Durante este año se ha producido una salida con plusvalía relevante.

Durante el año, el banco ha estado muy presente en las principales citas del ecosistema emprendedor, el equipo de BStartup ha organizado o participado activamente en 100 eventos de emprendimiento en todo el país. Ello sumado a toda la actividad anterior, continúa reforzando la notoriedad y el posicionamiento de Banco Sabadell como banco referente para *scaleups* y *startups*. Como indicador, BStartup ha tenido 1.264 menciones en diferentes medios de comunicación (prensa offline y online), se han alcanzado los 13.788 seguidores en Twitter y BStartup ha estado todos los meses entre los principales temas de conversación sobre el banco en redes sociales y siempre con un sentimiento positivo.

## Hub Empresa

Hub Empresa es el centro de conexión empresarial de Banco Sabadell, un instrumento de comunicación de la entidad hacia las pymes, negocios y autónomos, bajo una sola marca basada en contenidos empresariales de valor que son de gran utilidad para sus clientes y que a la vez ponen en valor la especialización en empresas de Banco Sabadell, así como su cercanía al cliente. Hub Empresa es un entorno híbrido que combina:

- Un espacio digital donde conectar a las empresas con todo lo que les importa a través de *workshops* y *webinars* a cargo de expertos del banco y de figuras externas de referencia; sesiones inspiradoras y participativas en las que se comparten experiencias empresariales y contenido relevante y de actualidad.
- Un espacio físico de referencia para las empresas en el centro de Valencia, donde reunirse y conectar con otras empresas, recibir conocimiento y asesoramiento empresarial a cargo de expertos, en áreas como la transformación digital o economía sectorial, además de otras especialidades como financiación, internacionalización o *startups*.

Toda la actividad generada en Hub Empresa, principalmente en talleres y *webinars*, se multiplica en otro tipo de soportes como artículos, noticias o vídeos que se pueden visualizar en prensa y redes sociales. Los contenidos generados entorno a Hub Empresa son un instrumento para la difusión del conocimiento y *expertise* de la entidad.

El año 2022 ha sido el año de consolidación del modelo híbrido de la presencialidad inicial en Valencia con la virtualidad para toda España iniciada en el 2020 y se ha lanzado nueva *web* e imagen.

Los grandes ejes temáticos se formulan y consensúan en función del plan estratégico en el Comité Editorial que se celebra cada 6 meses. Este año, las sesiones han pivotado sobre las siguientes temáticas:

- El Ciclo “Historias inspiradoras” con casos de éxito de grandes clientes entrevistados por profesionales de Banco Sabadell que los conocen bien. Este año se han celebrado 7 sesiones: 4 en la Dirección Territorial Este (Ale Hop, Pikolinos, Grupo Saona, y Chocolates Valor), Grupo García Carrión por parte de la Dirección Territorial Centro, Bodegas Faustino por parte de la Dirección Territorial Norte y Scalpers por parte de la DT Sur.
- Financiación empresarial: sesiones sobre diferentes necesidades de financiación, explicación de los diferentes instrumentos disponibles y con casos prácticos, que han sido muy valoradas por los clientes.
- Ciclo periódico sobre diferentes aspectos muy prácticos y de actualidad relativos a los Fondos Next Generation EU y la oportunidad que suponen para la transformación de nuestra economía.
- Ciclo Digitalización de la empresa.
- Ciclo de Sostenibilidad con el objetivo de concienciar a las pymes de la necesidad de contar con una estrategia de sostenibilidad y dando información e instrumentos para iniciarse en ello.
- Ciclo de soluciones e información para la Internacionalización: celebrando un par de sesiones al mes con temáticas novedosas y de interés para nuestros clientes de la mano de la Dirección de Internacionalización.
- Ciclo mensual El Mundo que Viene, que ha abordado las tendencias en diferentes sectores como el turismo, la hostelería, la agricultura, el comercio, etc.
- Y muchas otras sesiones de temáticas diversas como algunas con foco en contingencias empresariales y seguros, tendencias en recursos humanos, novedades fiscales, entorno macroeconómico, liderazgo, presentaciones en público, temáticas de actualidad como las empresas y el metaverso, etc.

Durante el 2022 el proyecto ha seguido manteniendo tanto el número de *webinars* como el impacto generado por Hub Empresa en todo el territorio permitiendo al banco seguir llegando a un gran número de autónomos y empresas.

En total, se han realizado 111 *webinars* en los que han participado 24.612 empresas y autónomos.

Adicionalmente, el 2 de junio se reactivaron las sesiones presenciales del espacio físico de Hub Empresa Valencia con normalidad y se han celebrado 20 eventos presenciales (colaboraciones y sesiones propias).

También ha habido 50 cesiones de espacio a entidades empresariales y se han reservado salas de reuniones a empresas clientes en 360 ocasiones. En total han participado de diversas actividades en nuestro espacio físico 5.068 personas (sesiones propias, colaboraciones, cesiones, reservas de salas, asesoramientos y prescripciones y tráfico adicional).

Así pues, la cifra total de actividades en Hub Empresa este año ha sido de 181, con 29.680 participantes.



Las valoraciones de las sesiones siguen reflejando la gran acogida y aceptación de los contenidos por parte de las empresas participantes, con una valoración global de 8,93 sobre 10, y un 46% de los participantes las valoran con un 10.

Adicionalmente se han realizado 86 vídeos resumen de las sesiones para su difusión en las redes sociales del banco, y se ha participado en más de 35 artículos y noticias en diferentes espacios *branded content* y noticias de medios en papel y online, sobre Hub Empresa y su acompañamiento a empresas, y sobre los temas tratados en los webinars. Todo esto ha generado 702 menciones en redes sociales y medios informativos offline y online, consiguiendo impactar a una audiencia total de 1,4 millones de usuarios.

## Sabadell Colaboradores

Sabadell Colaboradores es una palanca de captación de clientes y de negocio para la red, a través de acuerdos de colaboración con prescriptores.

La contribución de este canal es muy relevante en el conjunto del negocio de Banca Empresas y Red, destacando:

- Margen comercial (en millones de euros): 263 (9% del total).
- Hipotecas (nuevos contratos): 12.251 (34% del total).
- Captación clientes: 43.026 (10% del total).
- AutoRenting (nuevos contratos): 474 (9% del total).
- Fondos de inversión (saldo medio en millones de euros): 1.469 (6% del total).

## Productos Comerciales

### Servicios empresariales

#### Medios de Pago

Durante el último año, el volumen de negocio de Medios de Pago se ha incrementado significativamente debido a un mayor consumo nacional y turismo internacional. En Banco Sabadell, los cobros en TPVs han alcanzado cifras de récord históricas con un incremento interanual del +33% en volumen procesado y +45% en margen generado. Además, el banco se ha diferenciado del resto, consiguiendo un incremento de cuota de mercado del +8,23% interanual, finalizando el tercer trimestre de 2022 en 17,23% en cuota por facturación.

La entidad ha proseguido en su política de ofrecer un servicio avanzado y personalizado a sus clientes comercios y, para ello, ha reforzado la red de especialistas en *TPV* y *e-Commerce*. Además, a través de la filial PAYCOMET, especializada en pagos digitales, se ha seguido impulsando el lanzamiento de productos y servicios innovadores.

En mayo, Banco Sabadell lanzó al mercado Smart TPV, un terminal basado en tecnología Android que, además de cobros, permite incluir aplicaciones de terceros (fidelización, gestión de pedidos, Tax free, ...). A diferencia de la oferta del resto de competencia, la solución cuenta con un *store* de aplicaciones que ofrece a los clientes una experiencia de uso similar a la de sus smartphones. Por ello la aceptación del producto ha sido muy destacada. A cierre de

ejercicio, se han instalado en comercios 29.153 TPV Smart.

El uso de tarjetas de empresa también se ha intensificado, procesando un +27,6% más en compras y un +11,4% en margen que el ejercicio anterior.

Adicionalmente, con fecha 22 de septiembre de 2022, el banco comunicó que se encuentra en un proceso de análisis de un posible acuerdo estratégico con un socio industrial especialista en su negocio de adquirencia. Este proceso de análisis en curso tiene como objetivo reforzar la ventaja competitiva y ampliar su propuesta de valor en este ámbito.

## Seguros de Empresa

Durante el año 2022 se ha avanzado en la evolución de la propuesta de valor para los clientes empresas, negocios y autónomos. El objetivo es que Banco Sabadell sea un referente para sus clientes en cuanto a seguros de empresa. Se ha trabajado juntamente con los especialistas de seguros de empresa que están en contacto diario con los clientes para enfocar las mejoras de producto de más interés y así conseguir una oferta de productos completa, competitiva y un servicio de calidad. Se ha trabajado especialmente los productos de seguros de salud para empresas, en modalidades de beneficio social y de retribución flexible y este eje se prolongará durante el año próximo. También se ha puesto foco en los productos *core* de seguros empresa, responsabilidad civil, multiriesgos, y toda la paleta de productos especializados.

Se han potenciado durante el año los especialistas de seguros de empresa que permiten proporcionar un enfoque de mucha calidad a los clientes de seguros en los segmentos de empresas, negocios y autónomos. Es un esfuerzo que se prolongará durante el 2023, con mucho foco en formación y capacitación de productos, de normativa y de apoyo para el servicio de las pólizas de seguros existentes.

## Financiación a Empresas

La financiación del circulante ha recuperado los niveles anteriores a la pandemia gracias al incremento de la actividad empresarial. Este incremento ha provocado la necesidad creciente de financiar las necesidades de circulante de las empresas para atender sus cobros y pagos habituales. En términos anuales el volumen de financiación del circulante ha crecido un 24% respecto a 2021.

En este sentido, las soluciones de financiación especializadas como el *factoring*, y sobre todo el *confirming* tienen cada vez una mayor importancia dentro de las diferentes líneas utilizadas por las empresas. Así la actividad de *confirming* ha tenido un incremento interanual del 32%.

Como novedad, cabe destacar que en 2022 se lanzó un nuevo producto de circulante: la Línea de Pagos Online. Un producto digital que ayudará a autónomos y negocios a financiar sus pagos habituales como el pago de nóminas, impuestos o proveedores.

El volumen de producción en préstamos a empresas, pymes y autónomos ha sido más reducido que en el ejercicio anterior como consecuencia del entorno de incertidumbre actual.



La financiación destinada a proyectos sostenibles es una de las prioridades de la dirección y durante este año se han continuado formalizando operaciones bajo los productos ECO y, además, se ha incorporado una mejor oferta para estas operaciones, lo que permitirá conseguir los objetivos de reforzar el compromiso y la voluntad de acompañar a los clientes en la transición hacia una economía más sostenible.

En 2022 se ha movilizado más de 1.300 millones en financiación verde y sus principales finalidades han sido la construcción con eficiencia energética, las energías renovables y el autoconsumo, la movilidad sostenible y la gestión eficiente del agua y de los residuos.

### **Leasing y Renting de Bienes de Equipo**

El *renting* de bienes de equipo en 2022 ha experimentado un crecimiento interanual del 1% en contratos y del 40% en volumen, lo que nos acerca mucho a niveles de contratación prepandemia. Dicho crecimiento se concentra mayoritariamente en el sector de transporte por carretera y en equipamiento.

En *leasing* la variación en volumen respecto al año anterior ha sido del 11%. La red comercial durante este año ha asumido un mayor volumen de producción respecto al año 2021 que, junto con la entrada de algunas operaciones singulares, han hecho que la inversión total ascienda a 724 millones euros a cierre 2022.

### **Autorenting**

El ejercicio ha estado marcado por la venta de la filial de Autorenting a ALD Automotive a finales de 2021, lo que ha supuesto un proceso de migración e integración complejo.

En paralelo han sido varios los impactos negativos que han incidido en el producto de Autorenting como son la falta de stocks por la prolongación de la crisis de los semiconductores, las materias primas afectadas por la guerra de Ucrania y el fin de la moratoria en la rebaja del impuesto de matriculación.

Pese a todo, se ha alcanzado el objetivo de estabilizar la nueva plataforma tecnológica y mantener una oferta competitiva tanto en volumen como en condiciones, con lo que el cierre del año ha sido similar a 2021.

Cabe destacar que se ha puesto el foco en mantener la movilidad de todos los usuarios, y esto ha sido posible gracias a un minucioso trabajo realizado entre las dos entidades, el cual puede considerarse como muy satisfactorio.

En el último trimestre del ejercicio 2022 se ha recuperado la actividad de los gestores y sentado las bases del Plan de Relanzamiento previsto para 2023.

### **Convenios Oficiales y de Garantía**

Desde la Dirección de Convenios Oficiales y Garantías se siguen gestionando los acuerdos con los diferentes Organismos Públicos con los que el banco mantiene relación. El banco se ha suscrito a nuevas líneas de colaboración que permiten atender las necesidades de financiación de sus clientes.

Estos acuerdos incluyen tanto a Organismos nacionales (ICO, Sociedades de Garantía Recíproca y/o Entidades

Autonómicas), como a entidades de ámbito supranacional como BEI (Banco Europeo de Inversiones) o FEI (Fondo Europeo de Inversiones).

En el caso de ICO, el banco se ha adherido un año más a las líneas ICO Mediación, con un incremento notable de contratación respecto a ejercicios anteriores y siendo la entidad líder en la elaboración del Cuestionario de Sostenibilidad propuesto por dicho organismo, se ha realizado un 89% de cuestionarios y de estos un 71% sostenibles.

A través de la adhesión al Acuerdo de Consejo de Ministros, el banco permitirá a sus clientes extender el plazo de sus operaciones ICO COVID, permitiendo así a sus clientes un calendario de amortización más favorable.

Banco Sabadell se ha adherido a la línea ICO Ucrania, que permitirá ofrecer financiación a todos los clientes afectados por el incremento de los costes energéticos, derivados del conflicto en Ucrania.

También se han revisado los convenios que el banco mantiene con todas las SGR que operan en el territorio nacional, adaptándolos a las necesidades actuales del mercado incluyendo nuevos productos, como el Programa de Apoyo a la Industrialización, que mediante el apoyo de fondos Next Generation, los clientes obtienen financiación, en la que se bonifica parte del tipo de interés y comisiones, esto permite obtener una financiación muy inferior a las condiciones estándar que se ofrecen en entidades y sociedades de garantía recíproca.

Durante el 2022 se ha producido un nivel de contratación muy elevado de las diferentes líneas BEI que se han puesto a disposición de los clientes, hecho que ha obligado a trabajar de forma acelerada en nuevas líneas con este organismo y que estarán disponibles a principios del 2023.

Adicionalmente y a través de su dirección de BS Capital, se ha firmado un acuerdo con el Banco Europeo de Inversiones, para proveer a las *startups* en fase crecimiento de financiación vía Venture Debt.

Respecto a FEI, el Grupo Banco Sabadell se ha adherido al Programa de Garantías Invest EU, que permitirá ofrecer financiación a las empresas contando con la garantía de este organismo.

El objetivo para el ejercicio 2023 sigue siendo el de poner en marcha nuevas líneas y acuerdos con organismos públicos, que permitan ofrecer a los clientes productos con las mejores condiciones para apoyar la financiación de sus proyectos.

## **Internacional**

Este año se ha tenido que acompañar a las empresas de forma muy próxima para gestionar las dificultades geopolíticas encontradas en diferentes mercados, siendo un entorno muy cambiante a nivel internacional y Banco Sabadell se ha focalizado en acompañar y gestionar de forma proactiva las necesidades de los clientes:

- Cómo gestionar las operaciones en curso en Rusia, Bielorrusia para poder cobrar las exportaciones y gestionar las importaciones de forma que se cumplan debidamente las sanciones internacionales.
- La gestión de las operaciones en Argelia de las empresas

españolas que tenían operaciones en curso en este mercado para el correcto cobro de las mismas como consecuencia del cierre del Mercado Argelino a las exportaciones españolas durante el segundo semestre del 2022.

- Cambio de Operativa en Egipto, promoviendo la compra o importación de productos preferentemente con créditos documentarios, acompañando a los clientes a iniciar esta operativa en el país.

A nivel de soluciones de Negocio Internacional digitales se destacan los siguientes aspectos en el ejercicio 2022:

- Puesta en marcha del Direct L/C, emisión de créditos documentarios de importación en formato digital a través de BS Online.
- Incorporación de la nueva versión de Sabadell Forex, que busca principalmente la simplificación y la facilidad de acceso a los clientes a través de BS Online.
- Nueva *web* de Negocio Internacional, que busca mejorar el posicionamiento y conseguir una mejor experiencia cliente con las empresas internacionalizadas o con comercio exterior.

También se ha llegado a un acuerdo con el ICEX España, entidad pública española que busca promover juntamente con ellos la internacionalización de las empresas españolas.

A nivel de negocio, el banco ha acompañado a las empresas españolas en este ejercicio que ha habido incrementos notables de comercio exterior, manteniendo el posicionamiento de líderes en España en la operativa de Créditos documentarios Export (cuota de mercado del 34,4%) y de Remesas Export (cuota de mercado del 36,1%) y manteniendo los clientes la confianza en los equipos de directores de Negocio Internacional como palanca de soporte para incrementar su negocio al exterior.

Asimismo se han incorporado los nuevos índices de referencia de tipo de interés en divisa substitutorios del Libor vigente hasta la fecha. Todos los productos de financiación en divisa ya incorporan los nuevos índices de referencia.

## Corporate & Investment Banking

# Banca Corporativa coordina equipos especializados para ofrecer un servicio innovador, global y adaptado a las necesidades de sus clientes.

### Descripción del negocio

Corporate & Investment Banking (CIB), a través de su presencia tanto en el territorio español como internacional en 15 países más, ofrece soluciones financieras y de asesoramiento a grandes corporaciones e instituciones financieras españolas e internacionales.

CIB constituye una de las tres unidades esenciales del banco, juntamente con Banca de Particulares y Banca de Empresas, división estructurada por la diferenciación de las necesidades de los clientes y las capacidades de cada una de las tres bancas diferenciadas para dar el mejor servicio a aquellas.

CIB estructura su actividad en dos ejes: el eje cliente, cuyo objetivo es dar servicio a sus clientes naturales en todo el espectro de sus necesidades financieras, delimitado por el carácter de los mismos y que integra a las grandes corporaciones de Banca Corporativa; las instituciones financieras, la Banca Privada en USA, y el negocio de capital riesgo desarrollado a través de BS Capital y, en segundo lugar, el ámbito de los Negocios Especializados, que agrupa las actividades de Financiación Estructurada,

Tesorería, Banca de Inversión y Contratación, Custodia y Análisis, cuyo objetivo es el asesoramiento, diseño y ejecución de operaciones a medida, que anticipen las necesidades financieras específicas de sus clientes, sean empresas o particulares, extendiendo su ámbito desde las grandes corporaciones a compañías y clientes de menor tamaño, en la medida en que sus soluciones constituyen la mejor respuesta a unas necesidades financieras cada vez más complejas. En 2022 CIB incorpora como unidad de negocio especializada la unidad de Sostenibilidad CIB centrada en ofrecer soluciones de producto sostenible y asesoramiento ESG a los clientes de CIB.

### Hitos de gestión en 2022 y prioridades para 2023

CIB ha mantenido su objetivo de priorizar la aportación de valor a los clientes y contribuir así a su crecimiento y resultados futuros. En este empeño, se ha continuado innovando e impulsando sus capacidades especialistas, fundamentalmente en las áreas de Banca de Inversión y Financiaciones Estructuradas, siendo capaces actualmente

de atender el 100% de las necesidades financieras de sus clientes. Del mismo modo, también la cobertura internacional de los equipos está en constante mejora, atendiendo siempre a los mercados en los que sus clientes invierten o cuentan con intereses comerciales.

Los pilares de gestión de Corporate & Investment Banking a partir de los que transmitir valor hacia los clientes son:

- Conocimiento a través de la especialización. Los equipos de Banca Corporativa, localizados en los diferentes países donde se opera, cuentan no solo con la especialización propia de segmento de las grandes corporaciones sino con su conocimiento y penetración diferenciada por sectores de actividad a fin de poder entender y atender mejor a los clientes de acuerdo con sus singularidades propias y sectoriales.
- Coordinación. Las necesidades de las grandes corporaciones requieren de soluciones singulares y especializadas, resultado de la participación y colaboración de diferentes áreas del banco (equipos especialistas o incluso equipos de geografías distintas). La coordinación entre todos estos equipos es un elemento clave para la aportación y transmisión de valor a los clientes.
- Especialización. CIB cuenta con unidades que desarrollan productos a medida para las grandes corporaciones e instituciones financieras (Financiación Corporativa, Project Finance, Project Bonds, Sindicación de

Operaciones, Programas de Pagares, Emisiones de Deuda, M&A, Asset Finance, Derivados, Coberturas de Riesgo, etc.). Las unidades responsables del desarrollo de toda esta gama de productos cuentan con vocación transversal para todo el Grupo Banco Sabadell, extendiendo sus capacidades de igual modo hacia el segmento de Banca de Empresas e Institucional.

- Innovación. Es el último de los pilares, pero no el menos importante. Pasar de la idea a la acción es imprescindible para evolucionar en un mercado tan dinámico y exigente como el de la financiación especializada y las grandes corporaciones. En este sentido, se crean los espacios y mecanismos necesarios para que los equipos dediquen parte de su tiempo a la innovación, entendida en su sentido más amplio: innovación en los productos, en la operativa y, también, en el modo de colaborar e interactuar.

En cuanto a la medición de las principales magnitudes sobre la evolución de Corporate & Investment Banking, el foco es el seguimiento de la cuenta de resultados (monitorizando de forma global el beneficio neto y de forma particular las principales partidas de ingreso), la rentabilidad sobre el capital (RAROC), el estricto seguimiento y monitorización de los riesgos, asimismo la anticipación ante señales tempranas de posibles deterioros.

## Eje Cliente

# Ejercicio excepcional de BS Capital, con operaciones destacadas en el sector de energías renovables.

## Banca Corporativa Europa

Banca Corporativa es la unidad de cliente, dentro de CIB, responsable de la gestión del segmento de grandes corporaciones que, por su dimensión, singularidad y complejidad, requieren un servicio a medida, complementando la gama de productos financieros más tradicionales y la banca transaccional con los servicios de unidades especializadas, ofreciendo así un modelo de solución global a sus necesidades. El modelo de negocio se basa en una relación cercana y estratégica con los clientes, aportándoles soluciones globales y adaptadas a sus necesidades y exigencias, teniendo en cuenta para ello las particularidades de su sector de actividad económica, así como los mercados en los que opera.

En esta unidad se integran, asimismo, una serie de cursales y oficinas en el extranjero, entre las que destacan las sedes de Londres, París, Casablanca y Lisboa, desde donde se apoya y da servicio a la actividad internacional de nuestros clientes domésticos y se desarrolla el negocio internacional de Banca Corporativa.

Adicionalmente, esta unidad de cliente integra la actividad desarrollada por BS Capital, que lleva a cabo las actividades de *venture capital* y *private equity* del grupo, gestionando las participadas industriales (no inmobiliarias). Su actividad se instrumenta a través de la toma de participaciones temporales en empresas, con el objetivo de maximizar el retorno de sus inversiones. Adicionalmente, también ofrece apoyo a las empresas a través de financiación alternativa (fondo de deuda senior, *venture debt* o préstamos *mezzanine*).

El ejercicio 2022 se ha caracterizado por el acompañamiento activo a los clientes en el retorno a una actividad normalizada tras estos años de pandemia y enfocado hacia la búsqueda de soluciones óptimas para restablecer la estabilidad en sus perfiles financieros, adaptándolos a las necesidades, exigencias y requerimientos surgidos como consecuencia también de los cambios en la economía durante principalmente el segundo semestre del ejercicio 2022 con un entorno de elevada inflación y como consecuencia del incremento de tipos de interés en los diferentes mercados en los que nuestros clientes operan.

Durante este ejercicio, en Corporativa España se han mantenido los niveles de inversión crediticia, con un incremento del 6,2%, hasta los 7.403 millones de euros. En el ámbito internacional, la evolución del negocio se ha visto, adicionalmente, marcada por el foco en la optimización del consumo de capital del grupo, conjugado con la mejora de la rentabilidad, bajando las posiciones de inversión en el resto de EMEA en un -2,0%.

En cuanto a la rentabilidad medida en términos en ROTE, Banca Corporativa España cierra diciembre 2022 en el 12,0% (+257 puntos básicos versus diciembre 2021).

Por su parte, en el ejercicio 2022 BS Capital ha llevado a cabo una gestión activa del portfolio, realizando su actividad tradicional de capital y deuda, con la materialización de operaciones de inversión, desinversión y revalorizaciones de cartera. Entre otras actuaciones, Aurica Capital Desarrollo ha realizado el *first closing* del nuevo fondo Aurica IV, en el que Banco Sabadell es inversor ancla, llevando a cabo sus primeras inversiones. Se ha aprobado un nuevo marco de actuación de deuda *mezzanine industrial* con horizonte de inversión de 3 años, habiéndose ya materializado las primeras operaciones.

BS Capital ha continuado usando los programas de garantías concedidos por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), con un elevado grado de utilización. Asimismo, se ha aprobado la concesión por parte del FEI del programa de garantías Invest EU para préstamos renovables, *venture debt* y *mezzanine*, cuya disposición está prevista se inicie en 2023.

En renovables, se ha llevado a cabo una elevada actividad de inversión, en el entorno del marco de actuación con foco en España, y también se han materializado desinversiones de activos.

BS Capital continuará priorizando la actividad de inversión en capital y deuda, con el apoyo de organismos internacionales como el BEI y el FEI, a la vez que se seguirá gestionando la cartera actual con los estándares contrastados en pasados ejercicios y el objetivo claro de creación de valor a largo plazo.

En renovables se seguirán buscando oportunidades de financiación, alineadas con el nuevo marco de inversión, y se analizarán potenciales ventas de los activos en España y Latinoamérica.

La actividad de *venture debt* y la rotación de la cartera de *venture capital* se apoyará buscando desinversiones con plusvalías y desde Crisae se continuará con la originación y ejecución de operaciones (movilización de los fondos captados).

El ejercicio 2023, presenta una serie de retos, entre los cuales encontramos las subidas de tipo de interés que ya se vienen produciendo durante 2022 y el entorno de inflación que impacta directamente en el consumo y en la producción, a los que Banca Corporativa se enfrenta acompañando a los clientes tanto a nivel nacional como internacional, con una oferta de productos que abarque el 100% de sus necesidades de financiación, tanto en el corto como en el largo plazo, para hacer frente a esta nueva situación macroeconómica.

La aportación de valor a los clientes del segmento de las grandes corporaciones y la mejora de rentabilidad

para los accionistas son los dos ejes fundamentales que marcan la gestión de esta unidad, que durante el próximo ejercicio se focalizará, adicionalmente, en la optimización del consumo de capital, con el objetivo de incrementar el rendimiento sobre capital consumido.

## Banca Corporativa y Banca Privada USA

Banco Sabadell opera en Estados Unidos desde hace casi 30 años a través de una *international full branch* que es gestionada desde Miami y de Sabadell Securities USA, constituida en el año 2008 y operativa desde entonces. Estas unidades gestionan las actividades del negocio financiero de banca corporativa y banca privada internacional en Estados Unidos y Latinoamérica.

Banco Sabadell Miami Branch es la *international branch* más grande de Florida. Es una de las pocas entidades financieras de la zona con capacidad y experiencia para prestar todo tipo de servicios bancarios y financieros, desde los más complejos y especializados para grandes corporaciones, hasta productos de banca privada internacional, incluyendo aquellos productos y servicios que puedan ser demandados por profesionales y empresas de cualquier tamaño. Como forma de complementar su estructura en Miami, el banco gestiona, bajo su dirección, oficinas de representación en Nueva York, Perú, Colombia y República Dominicana.

Sabadell Securities USA, por su parte, es un corredor de bolsa y asesor de inversiones en el mercado de valores que complementa y robustece la estrategia de negocio dirigida a clientes de banca privada con residencia en Estados Unidos, respondiendo a sus necesidades mediante el asesoramiento de inversiones en los mercados de capitales.

El ejercicio 2022 se desarrolló en un entorno financiero que combinó una marcada subida de tipos de interés con caídas generalizadas de los mercados de renta fija y variable.

En este entorno, el posicionamiento de la *branch* con un balance de activos sensible a los tipos de interés, en combinación con disciplina en el control del coste de los depósitos, le permitió incrementar su margen financiero. Adicionalmente, el banco se enfrentó al reto de defender los volúmenes de créditos mientras mantenía un nivel adecuado de capital. Anticipando el cambio, se implementaron procesos que mejoraron el flujo de datos requeridos para el cálculo de capital regulatorio, incluyendo el correcto reflejo de garantías contractuales y la adecuada asignación de mitigantes existentes.

El plan de mejora operativa continuó durante el ejercicio, con mejoras en la productividad que se reflejaron con el logro de mantener los gastos operativos estables comparado con el 2021, a pesar de haber enfrentado un ambiente de alta inflación. Adicionalmente, se continuó el proyecto de actualización de la plataforma tecnológica (Proyecto Aspire) para mejorar las capacidades disponibles a clientes y a las unidades de negocio y soporte, que se estima completar en 2023.

La combinación de aumento del margen financiero, optimización del capital usado y disciplina en costes operativos, permitieron a la *branch* aumentar su rentabilidad



(ROTE) de un 10% al cierre del 2021 a 24% este año, manteniéndose como una de las unidades más rentables del banco.

Pasando a las magnitudes financieras, durante el ejercicio 2022 el volumen de negocio gestionado cerró en 14.200 millones de dólares, lo que representa un decrecimiento del 2,3%. La caída provino en su gran mayoría de las valoraciones de los mercados de capitales, que influyó negativamente en los volúmenes de negocio de banca privada. Los retrocesos en los activos de clientes gestionados fuera de balance fueron de 15%, cerrando en alrededor de 4.100 millones de dólares. Por otro lado, el balance de créditos aumentó un 9%, rondando los 6.300 millones de dólares y los depósitos de clientes retrocedieron 3%, cerrando en 3.800 millones de dólares.

El margen de intereses se ha situado en 154 millones de dólares con un incremento interanual del 27% originado principalmente por el aumento de los tipos de interés de mercado. Las comisiones netas han alcanzado los casi 44 millones de dólares, decreciendo 7% respecto a 2021 si se excluyen ganancias extraordinarias. El margen bruto se ha incrementado en un 13% superando los 198 millones de dólares en el año y, por su parte, los gastos de administración y amortización se mantuvieron estables a pesar de recoger las inversiones en la plataforma tecnológica. El beneficio neto del ejercicio ha sumado 90,7 millones de dólares, 21% por encima del año previo.

## Negocios Especializados

### Financiaciones estructuradas

La Dirección de Financiaciones Estructuradas aglutina las unidades de Financiaciones Estructuradas y Global Financial Institutions. La Dirección desarrolla su actividad de forma global y tiene equipos ubicados en España, Estados Unidos, Reino Unido, México, Francia, Perú, Colombia, y Singapur.

La actividad de Financiaciones Estructuradas se orienta al estudio, diseño, originación y sindicación de productos y operaciones de financiación corporativa, adquisiciones, LBOs (*leverage buy out*), *project & asset finance*, *global trade finance* y *commercial real estate*, con capacidad para asegurar y syndicar operaciones a nivel nacional e internacional, siendo también activos en los mercados primario y secundario de préstamos sindicados.

Por su parte, la unidad de Global Financial Institutions gestiona la relación comercial y operativa con los bancos internacionales con los que Banco Sabadell mantiene acuerdos de colaboración y corresponsalia (unos 3.000 bancos corresponsales a nivel mundial), garantizando así la máxima cobertura a los clientes del Grupo Banco Sabadell en sus transacciones internacionales. De esta forma asegura el acompañamiento óptimo de los clientes en su proceso de internacionalización, en coordinación con la red de oficinas, filiales y entidades participadas del grupo en el extranjero.

En el ejercicio 2022, Banco Sabadell, gracias a su política de acompañamiento a clientes y adaptación a sus necesidades para buscar las mejores respuestas a sus requerimientos crediticios dentro de las posibilidades que brindan los mercados de crédito en el entorno macroeconómico concreto, ha mantenido su posición de referencia en el segmento de Banca de Empresas en España, operativa que está exportando a otras geografías. En este contexto, Financiaciones Estructuradas ha ocupado la 4ª posición en los rankings MLA de sindicados y la 5ª posición en Project Finance del mercado español.

En millones de euros

Posición	Mandated Lead Arranger	Deal Value	Número Operaciones
1	Santander	6.306	109
2	BBVA	5.758	103
3	CaixaBank	5.805	103
<b>4</b>	<b>Banco de Sabadell</b>	<b>2.675</b>	<b>56</b>
5	BNP Paribas	3.643	37
6	Credit Agricole CIB	2.975	31
7	SG Corporate & Investment Banking	2.939	30
8	ING	1.798	23
9	Abanca Corporacion Bancaria	745	20
10	Intesa Sanpaolo SpA	2.074	20

Préstamos sindicados por MLA en el ejercicio 2022 del mercado español.  
Fuente: Dealogics



Posición	Mandated Lead Arranger	Deal Value	Número Operaciones
1	Santander	777	16
2	Abanca Corporacion Bancaria	311	8
3	ING	311	8
4	SG Corporate & Investment Banking	445	8
<b>5</b>	<b>Banco de Sabadell</b>	<b>321</b>	<b>7</b>
6	BBVA	361	7
7	BNP Paribas	663	7
8	CaixaBank	840	6
9	Credit Agricole CIB	203	6
10	Bankinter	117	4

Financiación de Proyectos por MLA en el ejercicio 2022 del mercado español.  
Fuente: Dealogics

Se mantiene como prioridad absoluta el acompañamiento de los clientes, mediante el diseño de estructuras de financiación a largo plazo para nuevos proyectos, adquisiciones, internacionalización, etc., y, también de operaciones sindicadas que garanticen una deuda estable y completa para la ordenación de la deuda en su caso, evaluando el recorrido positivo que pueden tener posibles soluciones combinadas con productos de Banca de Inversión.

## Tesorería y Mercados

Tesorería y Mercados se responsabiliza, por un lado, de la comercialización de los productos de Tesorería a los clientes del grupo, a través de las unidades del grupo asignadas a tal fin, tanto desde redes comerciales como a través de especialistas y, por otro, se encarga de la gestión de la liquidez coyuntural del banco, así como de la gestión y cumplimiento de sus coeficientes y ratios regulatorios. Asimismo, gestiona el riesgo de la actividad de negociación de productos de tipo de interés, de tipo de cambio y de renta fija, fundamentalmente por flujos de operaciones originados por la propia actividad de las unidades de distribución con clientes tanto internos como externos y por la actividad derivada de la gestión de la liquidez a corto plazo.

En 2022 la dirección de Tesorería y Mercados ha profundizado en la digitalización y optimización de su operativa con clientes incrementando las capacidades de la aplicación de divisas Sabadell Forex, ampliando sus servicios y mejorando la experiencia de cliente. Además, se ha seguido incrementando la gama de productos y soluciones ofertadas por la dirección adaptándose a las nuevas necesidades de los clientes, derivadas de un mercado cambiante. En *trading* se ha incrementado la capacidad para asumir y controlar diversos factores de riesgo como la divisa, la renta fija o los tipos de interés.

De cara al nuevo ejercicio 2023, se espera que la actividad relacionada con productos de divisa siga siendo un pilar central de la estrategia y, en este sentido, se promoverán proyectos relacionados con la plataforma Sabadell Forex que aporten servicios diferenciales de valor a los clientes. Respecto al segmento de clientes institucionales, se seguirá trabajando en ampliar la base de inversores internacionales para productos de mercados de capitales. En la actividad de

*trading*, se aspira a seguir incrementando la capacidad de gestión del riesgo en los libros propios, reduciendo la operativa de cobertura con otras entidades, así como continuar evolucionando la gestión de colaterales, con el objetivo de obtener el máximo rendimiento en su uso.

## Banca de Inversión

Banca de Inversión (BI) es la dirección de CIB que coordina la canalización de liquidez de inversores institucionales a los clientes de Banco Sabadell, tanto mediante productos de deuda como a través de instrumentos de capital. Adicionalmente, a través de su área de M&A (Mergers & Acquisitions), asesora en procesos de compra y venta de compañías, fusiones corporativas e incorporación de socios al capital de las compañías.

Durante el año 2022, el equipo de Banca de Inversión ha estado muy activo en la actividad de originación de emisiones públicas, destacando su participación en operaciones de *corporates*, del sector público y de emisores financieros, tanto en financiaciones a largo plazo como a corto plazo. Uno de los mercados donde más actividad presentamos es en el de los programas de pagarés, participando en los programas de 50 emisores diferentes.

Otro de los pilares básicos de la actividad lo constituye el cierre de operaciones de nicho, como *project bonds*, titulaciones o *direct lending*, con la vista puesta en ser un referente en el segmento ESG.

BI sigue enfocado a ofrecer soluciones de financiación a medida, formato bono o préstamo, en sectores diversos, desde *real estate* a infraestructuras, pasando por operaciones de financiación de proyectos de energías renovables y financiación *corporate* en el segmento *middle market* nacional.

En un año complejo para la actividad de *equity capital markets*, Banco Sabadell ha seguido acompañando a sus clientes participando como *co-Bookrunner* en la ampliación de capital de Atrys Health mediante una colocación privada acelerada por importe de 72,4 millones de euros.

En la actividad de Fusiones y Adquisiciones (M&A), el banco ha estado muy activo, culminando con éxito diversas operaciones entre las que han destacado el asesoramiento en la venta del fabricante de *trackers* fotovoltaicos

STI Norland al grupo estadounidense cotizado en el NASDAQ, Array Technologies para crear el líder mundial en su segmento, el asesoramiento al fondo estadounidense KPS Capital a través de su participada Siderforgerossi en la adquisición del Grupo Euskalforging, uno de los líderes europeos en la fabricación de bridas y aros de gran diámetro para el sector eólico *offshore*, el asesoramiento de la venta del Colegio Meres al grupo británico Cognita, la venta de dos parques eólicos de 100 Mw de potencia al grupo italiano PLT Energía, así como la venta de varias carteras de proyectos fotovoltaicos y eólicos a los Grupos Altano Energy y CIMD.

La estrategia de BI en 2023 pasa por consolidar, mantener y mejorar los estándares de calidad en la actividad, fundamentalmente en el proceso de canalizar financiación institucional a los clientes Pymes, así como concluir el cierre de la comercialización de dos grandes proyectos como son el Fondo de Deuda Senior y la iniciativa de *factoring* institucional.

## Contratación, Custodia y Análisis

Contratación, Custodio y Análisis (CCA) es la unidad responsable, como *product manager*, de la renta variable en el grupo, desempeñando las funciones de ejecución en renta variable, a través de la mesa de contratación, tanto en mercados nacionales, en los que actúa como miembro, como en mercados internacionales, como mero intermediario.

Cuenta con un departamento de Análisis cuyo objetivo es la orientación y recomendación de inversiones, en mercados de renta variable y crédito, dirigidos a clientes. Para esto se realizan *podcast*, *webinars*, videos, informes diarios, sectoriales, de compañías, etc.

A lo largo de 2022 se han implantado mejoras en las plataformas *online*, de manera alineada con los nuevos objetivos estratégicos del Grupo Banco Sabadell, basados en los pilares de la sostenibilidad, digitalización y orientación al cliente. Estas mejoras, que tendrán continuidad durante los próximos años, aumentarán considerablemente el nivel de servicio ofrecido al cliente, con más información en la transaccionalidad y post-transaccionalidad, y mayor soporte en la toma de decisión.

Se confirma un muy alto porcentaje de la operativa de ejecución de renta variable en autoservicio, con un 93% de las órdenes canalizadas de forma directa por los clientes, utilizando las herramientas que Banco Sabadell pone a su disposición, siendo la aplicación móvil el canal preferido para estas operaciones.

Durante el 2022 se ha lanzado una nueva campaña para impulsar el servicio exclusivo de acceso e intermediación a través de nuestra mesa de contratación de renta variable, para cubrir la liquidez de las compañías españolas cotizadas no solo en las bolsas españolas sino también en otros mercados internacionales. Adicionalmente se han reactivado los eventos/seminarios formativos destinados a Empresas, en los que se proporciona mayor visibilidad de los servicios de Custodia y Banco Agente, Proveedor de Liquidez, Análisis y Banca de Inversión que ofrecemos desde Banco Sabadell.

Para el ejercicio 2023 el objetivo fundamental se establece en el incremento de los volúmenes de intermediación en los mercados de renta variable, tanto español como internacionales, a través de las siguientes palancas de actuación: optimizar la experiencia cliente online con un rediseño de la plataforma Sabadell Broker, integrando más información de Análisis y con mejores y más sofisticadas capacidades y servicios de intermediación; lanzamiento de campañas) de activación de clientes inactivos; revisión del *pricing* de algunos de los servicios ofertados e incremento de las relaciones con emisoras a través de la colaboración con Banca Empresa y Corporativa.

# Negocio Bancario Reino Unido

## Descripción del negocio

TSB (TSB Banking Group plc) ofrece una amplia gama de servicios y productos de banca minorista a particulares y pymes en el Reino Unido. TSB cuenta con un modelo de distribución multicanal que incluye capacidades totalmente digitales (internet y móvil), telefónicas y una red de sucursales en toda Gran Bretaña.

Dicha oferta multicanal crea una oportunidad para que TSB pueda mejorar el servicio que presta a sus clientes. Los clientes quieren un banco que les dé acceso tanto a personas cualificadas como a herramientas digitales sencillas para satisfacer sus necesidades bancarias y esto, a su vez, mejora su confianza en la gestión de su dinero. TSB sigue invirtiendo en el desarrollo de productos y servicios digitales que satisfagan las necesidades actuales y futuras de los clientes. Para ello, la entidad combinará lo mejor de la banca digital con una presencia comercial revitalizada, junto con unos servicios bancarios prestados tanto por teléfono como por videollamada. Todo ello le permitirá a TSB atender a sus clientes con ese importante toque humano cuando más lo necesiten, así manteniéndose fiel a su propósito de «Seguridad financiera. Para todo el mundo. Todos los días.»

TSB ofrece cuentas vista y de ahorro, préstamos personales, hipotecas y tarjetas de crédito/débito para clientes minoristas y una amplia gama de cuentas corrientes, de ahorro y préstamos para pymes.

## Prioridades del equipo de dirección en 2022

TSB tiene el foco puesto firmemente en sus clientes y se ha mantenido fiel a su propósito de Seguridad Financiera, algo que ha sido un factor clave de su respuesta a la crisis de la subida del coste de la vida. Gracias al éxito de su estrategia de crecimiento de 2019, ejecutada antes de lo previsto, TSB se encuentra bien preparada, no solo para capear el temporal económico actual, sino también para seguir convirtiéndose en un banco mejor y más fuerte.

A pesar de la incertidumbre económica, TSB ha sido capaz de mantener una buena dinámica comercial. En 2022, TSB ha seguido mejorando el servicio que ofrece a sus clientes en todos los canales de atención y esto, a su vez, ha contribuido a su crecimiento. En diciembre de 2022 TSB llegó a un acuerdo con los reguladores británicos sobre las conclusiones de la investigación de las causas y circunstancias de las incidencias que se produjeron tras la migración de la plataforma tecnológica de TSB que implicó un pago por parte de TSB de 48,65 millones de libras a los reguladores británicos. Las medidas adoptadas por TSB en los años posteriores al evento de migración para centrarse plenamente en el cliente han sentado las bases para un futuro próspero. El crecimiento registrado tanto

en la financiación a clientes como en el saldo de depósitos ha sido robusto, aunque algo más moderado que en los años anteriores, y sirve como prueba de las acciones tomadas por la Dirección para navegar por unos mercados volátiles y competitivos en el sector de banca minorista a lo largo del año. TSB ha seguido aumentando sus ingresos y reduciendo sus costes, y ha mantenido unos niveles fuertes y estables de capital y liquidez.

## Ejecución de la estrategia

TSB ha ido mejorando el servicio de atención al cliente, y ahora ofrece más opciones que nunca para que los clientes puedan relacionarse con la entidad. TSB es un banco más sencillo, más eficiente y más resistente y ha racionalizado la forma en que se presta apoyo a los clientes, tanto con modernos servicios digitales como con una asistencia personal que transmite confianza ya sea en la sucursal o por teléfono, cuando las circunstancias así lo exigen.

En 2022 TSB:

- sigue siendo el único banco del Reino Unido que ofrece una garantía de reembolso en casos de fraude, concediendo reembolsos en más del 98% de los casos a aquellos clientes que hayan sido víctimas inocentes del fraude, frente al promedio sectorial del 56%. Más del 80% de las víctimas de fraude recibieron el reembolso en 5 días o menos;
- ha concedido 1.300 miles de libras de reembolsos en efectivo para sus clientes activos; por otro lado, 630.000 clientes han contratado una nueva cuenta de ahorros, más del doble de la cifra del año anterior. Los clientes de TSB se han beneficiado de las características de su galardonada cuenta corriente *Spend & Save*, acumulando más de 36.500 miles de libras en los llamados *Savings Pots* a través de la función *Save the Pennies* (que consiste en redondear al alza al euro más próximo el importe de cada operación);
- ha ayudado a 13.000 personas a comprar su primera vivienda, y ha apoyado a más de 30.000 clientes en el cambio a una nueva hipoteca. TSB sigue siendo un referente en lo que se refiere a su servicio de hipotecas, habiendo obtenido una calificación del 87% (frente al 72% registrado a principios de 2021) en los *ratings* de confianza de corredores hipotecarios –su puntuación más alta hasta la fecha–;
- ha seguido potenciando su oferta bancaria digital, mejorando el aspecto y el estilo de su propuesta de banca por internet, y además ha añadido nuevas funcionalidades a su aplicación de banca móvil. Ahora los nuevos clientes de TSB pueden usar la APP móvil para abrir una cuenta corriente *Spend & Save* en menos de diez minutos, para contratar una tarjeta de crédito, para solicitar un préstamo, o para gestionar sus tarjetas. Además, los clientes de TSB ahora pueden acceder a los servicios de colaboradores tales como ApTap, Wealthify o Farewill a través de la APP móvil de TSB;
- ha renovado otras 84 sucursales durante este año, para crear espacios más acogedores para los clientes, y a su vez ha reducido el número total de sucursales a 220.

Se han ampliado las opciones de autoservicio para la realización de ingresos bancarios y para la banca por videollamada, dotando a los clientes de una mayor flexibilidad en cuanto a cómo y cuándo realizan sus operativas. La red de oficinas se complementa con más de 40 locales *pop-up*, prestando sus servicios a comunidades en toda Gran Bretaña, y TSB también mantiene una participación activa en la iniciativa sectorial Cash Access Group Banking Hubs, un programa que busca establecer nodos bancarios en las comunidades más remotas del país;

- ha establecido indicadores de alerta temprana para ayudar a los clientes antes de que sufran dificultades económicas y esto, junto con las casi 2.000 horas de formación impartidas a los empleados de TSB sobre temas relacionados con el coste de la vida, le ha permitido ayudar a más de 2.100 clientes en dificultades a volver a una situación de pago satisfactoria. La página Money Worries del sitio web de TSB, que contiene información de interés para aquellos que estén preocupados por su situación económica, ha recibido ya más de 100.000 visitas.

En cuanto a sus próximos pasos, TSB ha elaborado un ambicioso plan a tres años con el que pretende consolidar su propósito de Seguridad Financiera. La estrategia consta de cuatro principales focos de atención, centrados en la excelencia en el servicio, la orientación al cliente, la simplificación y la eficiencia, y en actuar con las personas y el planeta en mente, reflejando así las crecientes expectativas que tienen sus clientes de los valores que representa.

Dicha estrategia se ha establecido en un contexto económico fluido. La lucha por contener la inflación a la vez que se reconduce a la economía británica hacia el crecimiento sostenible será todo un reto, y cabe esperar que el persistente impacto que el aumento del coste de la vida está teniendo sobre sus clientes se traslade también a la entidad. La posición robusta de capital y de liquidez de la que goza TSB significa que está bien posicionada para superar dichos retos y para seguir apoyando a los clientes, colaboradores y comunidades a las que presta sus servicios.

El entorno regulatorio para los servicios financieros también sufrirá cambios importantes durante los próximos años, con la introducción del nuevo deber hacia los consumidores (el llamado Consumer Duty) previsto por la Financial Conduct Authority (FCA). La orientación al cliente de TSB, sus altos estándares de gobierno y su compromiso con las prácticas de negocios responsables hacen que TSB esté bien posicionada para cumplir con sus objetivos y así seguir mejorando los resultados de sus clientes.

## Principales magnitudes

El beneficio neto se sitúa en 87 millones de euros a cierre del ejercicio de 2022, impactado por -57 millones de euros netos derivados del acuerdo de pago con los reguladores británicos por las incidencias tras la migración de la plataforma tecnológica, registrados en el cuarto trimestre de 2022.

El margen de intereses totaliza 1.151 millones de euros, siendo superior al año anterior en un 13,8% apoyado en el crecimiento de los volúmenes de hipotecas y en el incremento de tipos.

Las comisiones netas crecen un 11,0% interanual principalmente por mayores comisiones de servicios destacando las comisiones de tarjetas.

El total de costes se sitúa en -909 millones de euros, reduciéndose así un -3,5% interanual, donde el año anterior estaba impactado por -19 millones de euros de costes no recurrentes derivados del plan de eficiencia. Aislado este impacto, los costes se reducen un -1,5% tanto por la mejora de los gastos de personal como de los gastos generales.

Las dotaciones y deterioros ascienden a -104 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual principalmente porque en el año anterior se registraron liberaciones de provisiones.

El impuesto sobre beneficios recoge un impacto de -15 millones de euros a cierre del ejercicio de 2022 derivado del impacto en los activos fiscales diferidos tras la revisión del Bank Levy, que se reduce del 8% al 3% en el Reino Unido. Por otro lado, el cierre del ejercicio de 2021 recogía 23 millones de euros positivos por el incremento del impuesto de sociedades.

En millones de euros

	2022	2021	Variación Interanual (%)
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.151</b>	<b>1.011</b>	<b>13,8</b>
Comisiones netas	134	121	11,0
<b>Margen básico</b>	<b>1.284</b>	<b>1.132</b>	<b>13,5</b>
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	6	2	127,7
Resultados método de participación y dividendos	—	—	—
Otros ingresos y gastos de explotación	(95)	(33)	186,4
<b>Margen bruto</b>	<b>1.195</b>	<b>1.101</b>	<b>8,5</b>
Gastos de explotación y amortización	(909)	(942)	(3,5)
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>285</b>	<b>159</b>	<b>79,6</b>
Provisiones y deterioros	(104)	—	102.632,7
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	1	(9)	(108,7)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>182</b>	<b>150</b>	<b>21,5</b>
Impuesto sobre beneficios	(95)	(32)	197,6
Resultado atribuido a intereses minoritarios	—	—	—
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>87</b>	<b>118</b>	<b>(26,2)</b>
ROE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	4,2 %	4,5 %	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	63,0 %	71,3 %	—
Ratio de morosidad	1,3 %	1,4 %	—
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	42,3 %	38,1 %	—

Principales magnitudes del negocio bancario Reino Unido

La inversión crediticia muestra una caída del -2,1% interanual, impactada negativamente por la depreciación de la libra. A tipo de cambio constante, muestra un crecimiento del 3,3% derivado del aumento de la cartera hipotecaria.

De la misma manera, los recursos de clientes en balance presentan una caída del -4,3% interanual afectada por la depreciación de la libra, mientras que, a tipo de cambio constante, presenta un crecimiento del 1,0% por un mayor volumen de depósitos a plazo.

En millones de euros

	2022	2021	Variación interanual (%)
<b>Activo</b>	<b>55.810</b>	<b>55.657</b>	<b>0,3</b>
Inversión crediticia bruta viva de clientes	43.110	44.050	(2,1)
<b>Pasivo</b>	<b>53.316</b>	<b>53.012</b>	<b>0,6</b>
Recursos de clientes en balance	40.931	42.779	(4,3)
Financiación mayorista mercado capitales	2.537	2.975	(14,7)
<b>Patrimonio neto asignado</b>	<b>2.494</b>	<b>2.645</b>	<b>(5,7)</b>
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	5.482	5.762	(4,9)
Oficinas	220	290	(24,1)

Principales magnitudes del negocio bancario Reino Unido



# Negocio Bancario México

## Descripción del negocio

En el proceso de internacionalización establecido dentro del anterior marco estratégico, el banco decidió apostar por México, geografía que representa una oportunidad clara, al ser un mercado atractivo para el negocio bancario y en el que Banco Sabadell tiene presencia desde 1991, primero, con la apertura de una oficina de representación, y después, con la participación en Banco del Bajío durante 14 años (de 1998 a 2012).

El establecimiento en México se instrumentó a través de un proyecto orgánico, con el arranque de dos vehículos financieros, primero, una Sofom (sociedad financiera de objeto múltiple), que empezó a operar en 2014, y posteriormente, un banco. La licencia bancaria se obtuvo en 2015 y el inicio de operaciones del banco se produjo a principios de 2016.

El despliegue de capacidades comerciales considera los vehículos mencionados y las siguientes líneas de negocio:

- Banca Corporativa, con foco en corporativos y grandes empresas: 3 principales oficinas (Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara) y una especialización por sectores.
- Banca de Empresas, que reproduce el modelo de relación de empresas original del grupo: lanzamiento en 2016, y en fase de expansión durante los siguientes años.

## Prioridades de gestión en 2022

El desempeño de las filiales mexicanas (Banco Sabadell y Sabcapital) ha sido positivo pues se encuentra por encima del presupuesto del ejercicio, en gran medida por el incremento de tasas de referencia y por la excelente gestión de costos y gastos de administración y operación de las entidades.

El año 2022 ha sido un ejercicio donde las filiales mexicanas han continuado su apuesta por crecimiento, la autosuficiencia financiera y la rentabilidad. En este sentido, conviene destacar las siguientes iniciativas implementadas durante el año:

- En Banca Corporativa se ha afianzado la División Fiduciaria de Banco Sabadell y la operación de instrumentos financieros derivados, lo que ha permitido ofrecer un servicio más integral al segmento de financiamiento estructurado fortaleciendo el vínculo con los clientes.
- La Banca Empresarial se caracterizó por la mejora de las capacidades transaccionales, iniciativa que continuará durante 2023. Las iniciativas del modelo de sistemática comercial y un esquema de incentivos tienen como objetivo fomentar la productividad y eficiencia por banquero, así como continuar ofreciendo un excelente servicio, cualidad diferenciadora desde el lanzamiento del segmento.
- El segmento de Banca Personal digital fue cerrado por completo a inicios del ejercicio para centrarse en los

negocios de banca corporativa y empresarial, en donde se tienen mayores ventajas competitivas que permitan mejorar la rentabilidad del banco.

En 2022 se ha realizado un ejercicio de planificación financiera alineado con el grupo para determinar las principales líneas de actuación estratégicas de Banco Sabadell en México que permitirán la generación de mayor valor para la franquicia mexicana del grupo y que, a modo de resumen, serían la potenciación del ROE por la vía de aumentar la generación de ingresos sin consumo de capital (mediante mayor generación de ingresos por comisiones y potenciar las nuevas líneas de negocio, como derivados, compraventa de divisas, fiduciario etc.), así como la mejora de los costes de fondeo.

El 6 de julio de 2022, la agencia HR Ratings ratificó las calificaciones crediticias de largo y corto plazo en escala nacional mexicana, manteniendo HR AA+ (a largo plazo) con perspectiva estable y también manteniendo HR1 (a corto plazo) la cual se basa en que ha mantenido mejores indicadores de calidad de activos en comparación con los del sistema financiero mexicano y la mayoría de los bancos de nicho en México.

## Principales magnitudes

El beneficio neto a cierre del ejercicio de 2022 se sitúa en 31 millones de euros, lo que supone un fuerte crecimiento interanual apoyado principalmente en la mejora del margen de intereses y en la reducción de las dotaciones.

El margen de intereses se sitúa en 149 millones de euros, creciendo así un 32,4% interanual apoyado en el incremento de tipos de interés y en la apreciación del peso mexicano.

Las comisiones netas se sitúan en 12 millones de euros a cierre del ejercicio de 2022, creciendo así 1 millón de euros respecto al año anterior por mayor actividad comercial.

El total de costes se sitúa en -86 millones de euros por lo que presenta una reducción del -3,5% interanual, principalmente, por una mejora de los gastos generales que neutraliza el incremento de las amortizaciones.

Las dotaciones y deterioros se sitúan por debajo de los niveles del año anterior por una mejora de la cartera crediticia, así como por el cobro de clientes singulares.

En la línea de plusvalías por ventas de activos y otros resultados se registran *write offs* de activos tecnológicos.

En millones de euros

	2022	2021	Variación Interanual (%)
<b>Margen de intereses</b>	<b>149</b>	<b>113</b>	<b>32,4</b>
Comisiones netas	12	11	17,2
<b>Margen básico</b>	<b>162</b>	<b>123</b>	<b>31,1</b>
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	3	—	3.921,7
Resultados método de participación y dividendos	—	—	—
Otros productos y cargas de explotación	(17)	(10)	—
<b>Margen bruto</b>	<b>114</b>	<b>112</b>	<b>1,3</b>
Gastos de explotación y amortización	(86)	(89)	(3,5)
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>62</b>	<b>24</b>	<b>154,3</b>
Provisiones y deterioros	(9)	(32)	(73,0)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(14)	—	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>39</b>	<b>(8)</b>	<b>(577,2)</b>
Impuesto sobre beneficios	(8)	9	(187,2)
Resultado atribuido a intereses minoritarios	—	—	—
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>31</b>	<b>1</b>	<b>6.141,3</b>
ROE (beneficio sobre recursos propios medios sin activos intangibles)	6,6 %	0,1 %	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	48,7 %	71,1 %	—
Ratio de morosidad	2,3 %	1,0 %	—
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	70,1 %	265,7 %	—

Principales magnitudes del negocio bancario México

La inversión crediticia viva presenta un crecimiento del 9,5% interanual apoyado en la apreciación del peso mexicano y del dólar. A tipo de cambio constante el crecimiento se sitúa en el 1,4%.

De la misma manera, los recursos de clientes en balance aumentan un 26,0% interanual apoyados en la apreciación de las divisas. A tipo de cambio constante, presentan un crecimiento del 14,6%.

En millones de euros

	2022	2021	Variación interanual (%)
<b>Activo</b>	<b>6.025</b>	<b>5.128</b>	<b>17,5</b>
Inversión crediticia bruta viva de clientes	4.131	3.773	9,5
Exposición inmobiliaria (neto)	—	—	—
<b>Pasivo</b>	<b>5.437</b>	<b>4.550</b>	<b>19,5</b>
Recursos de clientes en balance	3.090	2.453	26,0
<b>Patrimonio neto asignado</b>	<b>587</b>	<b>578</b>	<b>1,6</b>
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	422	453	(6,8)
Oficinas	15	15	—

Principales magnitudes del negocio bancario México