

Negocios



- 90 **Negocio Bancario España**
- 123 **Negocio Bancario Reino Unido**
- 127 **Negocio Bancario México**

Negocios

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 2023.

4.1 Negocio bancario España

Principales magnitudes

El beneficio neto a cierre del ejercicio de 2023 alcanza los 1.093 millones de euros, representando un incremento del 41,8% interanualmente derivado principalmente de la buena evolución del margen de intereses.

El margen de intereses asciende a 3.353 millones de euros a cierre del ejercicio de 2023, con un aumento del 34,2% interanual derivado de un mayor rendimiento del crédito y de mayores ingresos de renta fija, apoyados en el incremento de tipos, que compensan el mayor coste de los recursos y de mercado de capitales.

Las comisiones netas se sitúan en 1.247 millones de euros, un 7,2% inferiores al cierre de 2022, principalmente por menores comisiones de servicios, así como menores comisiones de gestión de activos, destacando las comisiones de fondos de pensiones y seguros por el cambio de mix de productos de seguros.

Los resultados por operaciones financieras y diferencias de cambio se sitúan en 45 millones de euros, lo que supone una reducción interanual principalmente por derivados de negociación.

Los otros productos y cargas se ven impactados principalmente por -156 millones de euros del gravamen a la banca en 2023.

El total de costes muestra un incremento interanual del 4,2%, tanto por un incremento de costes de personal, que incluye la gestión salarial debido a las presiones inflacionistas, como por un incremento de los gastos generales, donde destacan los mayores gastos en *marketing* y tecnología.

Las dotaciones y deterioros alcanzan -816 millones de euros, lo que representa una reducción del 11,2% interanual, tanto por un menor registro de dotaciones de crédito y de activos financieros, como de deterioros de inmuebles.

En millones de euros

	2023	2022	Variación (%) interanual
Margen de intereses	3.353	2.499	34
Comisiones netas	1.247	1.344	(7,2)
Margen básico	4.601	3.843	19,7
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	45	95	(52,8)
Resultados método de participación y dividendos	131	156	(15,7)
Otros productos y cargas de explotación	(404)	(225)	79,7
Margen bruto	4.372	3.869	13,0
Gastos de explotación y amortización	(1.965)	(1.887)	4,2
Margen antes de dotaciones	2.407	1.982	21,5
Provisiones y deterioros	(816)	(920)	(11,3)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(27)	(9)	198,1
Resultado antes de impuestos	1.564	1.053	48,5
Impuesto sobre beneficios	(469)	(270)	73,6
Resultado atribuido a intereses minoritarios	1	11	(87,1)
Beneficio atribuido al grupo	1.093	772	41,7
Ratios acumulados			
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	12,0 %	9,3 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	37,2 %	39,9 %	
Ratio de morosidad	4,3 %	4,2 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	59,9 %	56,2 %	

La inversión crediticia bruta viva se reduce un 4,6% respecto al año anterior impactada por el entorno de mayores tipos, donde destacan menores saldos de pymes y empresas, el vencimiento de préstamos del Tesoro Público, así como un menor volumen de hipotecas.

Los recursos de clientes en balance se reducen un 1,9% interanual, por la reducción de las cuentas a la vista, en busca de productos que ofrezcan un mayor rendimiento del ahorro, por lo que dicha reducción se compensa parcialmente con un incremento de los depósitos a plazo y los pagarés. Los recursos fuera de balance presentan un incremento del 5,4%, principalmente por los fondos de inversión.

En millones de euros

	2023	2022	Variación (%) interanual
Activo	173.648	189.545	(8,4)
Inversión crediticia bruta viva de clientes	103.830	108.889	(4,6)
Activos inmobiliarios problemáticos (neto)	586	713	(17,8)
Pasivo	162.767	179.402	(9,3)
Recursos de clientes en balance	117.820	120.118	(1,9)
Financiación mayorista mercado capitales	19.949	19.444	2,6
Patrimonio neto asignado	10.880	10.005	8,7
Recursos de clientes fuera de balance	40.561	38.492	5,4
Otros indicadores			
Empleados	13.455	12.991	3,6
Oficinas	1.194	1.226	(2,6)

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

Banca Particulares es la unidad de negocio de Banco Sabadell que ofrece productos y servicios financieros a personas físicas con destino particular. El negocio se basa en un modelo de banca que combina procesos de un banco digital para las interacciones que demandan autonomía, inmediatez y sencillez que ofrecen los canales digitales con una gestión comercial especializada y personalizada para aquellas interacciones en las que se demanda el acompañamiento experto, a través de la red comercial, tanto en las propias oficinas como a distancia. Entre los principales productos comercializados, destacan productos de inversión y financiación a corto, medio y largo plazo tales como préstamos al consumo, hipotecas y servicios de leasing o renting. Desde el punto de vista de los recursos, los principales productos ofrecidos son los depósitos y cuentas a la vista de los clientes, seguros de ahorro, fondos de inversión y planes de pensiones. Adicionalmente, 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 2023

Los esfuerzos realizados en el ejercicio 2023 se han centrado en seguir avanzando en las prioridades estratégicas que están permitiendo la transformación del negocio de Banca de 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.

En 2023 el negocio de Banca Particulares ha continuado con la transformación realizando los siguientes avances:

- Crecimiento enfocado en clientes, consiguiendo que actualmente más de la mitad de las altas sean vía canal digital.
- Cambio del mix de ventas: incremento del grado de digitalización en cuentas, tarjetas y consumo, incrementando, a su vez, el volumen de ventas interanualmente.
- Se ha completado el modelo de distribución especializado, acompañando al cliente en hipotecas, seguros y ahorro-inversión. Adicionalmente, la maduración del modelo ha permitido incrementar el porcentaje de contribución de los especialistas al negocio.
- *Servicing* en autoservicio: con un ritmo creciente de los clientes que eligen principalmente el uso remoto, destacando el uso de la *app*, frente a la sucursal. Adicionalmente, en 2023, en términos de servicio se ha obtenido una mejora notable en los índices de satisfacción de los clientes.

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 contribuyendo a la consecución de los objetivos clave del negocio.

Principales productos

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

Hipotecas

La evolución del mercado hipotecario en España durante el ejercicio 2023 se ha caracterizado por una disminución en el número de transacciones y en el importe medio de las mismas, como consecuencia del entorno de crecimiento de los tipos de interés y de la inflación.

En este entorno, Banco Sabadell ha seguido avanzando:

- En completar la oferta hipotecaria al entorno y a las necesidades percibidas de nuestros clientes, con el lanzamiento de la hipoteca mixta, acumulando ya el 16% del total de producción desde su lanzamiento.
- En el modelo de distribución de especialistas hipotecarios, con la totalidad de oficinas incorporadas al modelo, apostando por la gestión a distancia de esta figura (122 especialistas en remoto dando cobertura al 100% de las oficinas).
- En la transformación del proceso hipotecario, con la externalización de las tareas administrativas para potenciar la función comercial de especialistas y ampliar la capacidad de generación y gestión de la demanda, reducir los tiempos del proceso y mejorar la experiencia de los clientes.
- En mejorar la experiencia digital de solicitud hipotecaria, optimizando la conversión y ganando en eficiencia. En particular, se ha focalizado en la parte alta del *journey* digital, donde se han desplegado capacidades tecnológicas, de inteligencia y de sistemática comercial que permiten una mejor priorización de las oportunidades comerciales.

Consumo

En financiación al consumo, el ejercicio 2023 se ha caracterizado por un incremento en volumen, impulsado por las mejoras incorporadas, entre las que destaca la agilización del proceso de contratación y la adaptación de la oferta del producto a las necesidades del consumidor final.

Estas mejoras han comportado, adicionalmente, un incremento de la contratación digital así como de los préstamos preconcedidos sobre el total de producción, asegurando la adecuada gestión y segmentación del riesgo.

En cuanto a soluciones de financiación 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 2023 ha sido un buen año en el crecimiento de la operativa de tarjetas, con un incremento del 8% en compras, alcanzando los 19.576 millones de euros. En cuanto al volumen de financiación de tarjetas, se han alcanzado los porcentajes de crecimiento interanual previos a la pandemia (aproximadamente el 9%), hasta alcanzar los 356 millones de euros.

Por otra parte, se ha consolidado el proceso de emisión instantánea de tarjetas, permitiendo a los clientes el uso inmediato en e-commerce y en pago móvil tras la contratación. El porcentaje de altas de tarjetas en canales digitales representa un 47% del total de altas, mientras que el pago a través del móvil representa un 24% de las compras.

En cuanto al sistema de pago Bizum, Banco Sabadell supera los 1,7 millones de usuarios registrados.

Cuentas vista

Banco Sabadell dispone de un proceso de *onboarding* digital que ha permitido impulsar la captación de clientes con perfil digital, 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 digital, incluye un pack de productos que cubren las necesidades básicas del cliente (entre otros, tarjeta de débito y crédito, cuenta Ahorro Sabadell para ahorrar de forma fácil y la banca a distancia para gestionar las cuentas, servicio de avisos y alertas).

Tras el lanzamiento en 2022 del proceso de *onboarding* digital, en el segundo trimestre de 2023 se ha renovado la Cuenta Online Sabadell con el objetivo de seguir captando nuevos clientes y ser su banco principal, para impulsar el crecimiento en Banca de Particulares de forma rentable.

La oferta principal de cuentas vista 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.

Ahorro e Inversión

La volatilidad del mercado y los tipos de interés han marcado el comportamiento de los activos y, en consecuencia, la rentabilidad de los fondos de inversión.

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

- Se ha adecuado la oferta de fondos de inversión a la situación del mercado y demanda de los clientes incorporando las siguientes tipologías de productos:
 - Productos garantizados: durante el año, se han ofertado programas de fondos garantizados que combinan fondos de rendimiento fijo y rendimiento variable, lanzándose los siguientes fondos de inversión; Sabadell Garantía Fija 20, FI,

Sabadell Garantía Fija 21, FI, Sabadell Capital Extra N°1, FI y Sabadell Capital Extra N°2.

- Productos rentabilidad objetivo: lanzamiento de dos fondos de inversión que tienen como objetivo, no garantizado, recuperar el 100% de la inversión inicial más una rentabilidad a vencimiento, Sabadell Horizonte 10 2025 y Sabadell Horizonte 02 2026, en septiembre y noviembre, respectivamente.
- Se ha mejorado la información en los canales digitales e información a clientes.

Respecto a los productos de seguros con rentabilidad garantizada, el escenario de tipos altos ha potenciado el interés de los clientes en la contratación de estos productos. En concreto, los planes de ahorro y los seguros de rentas vitalicias han experimentado un notable crecimiento en primas respecto a años anteriores.

Igualmente, este crecimiento se ha notado en los seguros de ahorro de la modalidad *unit linked* con activos vinculados a depósitos estructurados con garantía de capital y cupón fijo. En concreto, se han realizado dos emisiones de Multiversión con vencimiento a 18 meses en donde los activos vinculados son depósitos emitidos por Banco Sabadell.

Respecto al negocio de pensiones, de la misma manera que para seguros con rentabilidad garantizada, la subida de tipos de interés ha incrementado la demanda de Planes de Previsión Asegurados (PPA), en especial con duraciones de rentabilidad de 3 y 5 años. Esto ha supuesto el lanzamiento de emisiones de PPAs en estos plazos, canalizados principalmente hacia traspasos desde planes de pensiones o PPAs de corto plazo, por la mayor rentabilidad ofrecida. No obstante, el crecimiento del negocio de pensiones se encuentra condicionado por la aplicación del límite de aportación máxima anual.

Adicionalmente, se ha realizado el lanzamiento del nuevo depósito *online*, un depósito a plazo fijo exclusivamente digital, con una excelente aceptación tanto por su facilidad de contratación, como por la rentabilidad ofrecida. En el próximo año, está previsto ampliar paulatinamente la oferta de este depósito online.

Cabe destacar que en 2023 se ha continuado con el despliegue de los especialistas. A cierre de diciembre 2023, la contribución acumulada a la producción del especialista es del 29% y del 52% en oficinas con especialista.

En lo que se refiere a los depósitos, y de acuerdo con la estrategia de transformación digital, se ha implantado el nuevo proceso de contratación digital, que permite crecer en los depósitos de clientes particulares, mejorando la productividad y la experiencia del cliente.

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

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.

La estrategia para el negocio de seguros en Banca 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 satisfacción del cliente en cada uno de los momentos en los que interactúa con la entidad. La acción comercial se realiza a través principalmente de la

figura del especialista de seguros con atención a los distintos segmentos de clientes de la entidad.

En el ejercicio 2023, 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 (28%) ha sido fruto del acuerdo con la compañía Sanitas, iniciado a finales de 2020. Asimismo, es destacable la apuesta de Banco Sabadell por los seguros Blink, productos de Hogar y Autos de contratación a distancia.

A mencionar también que, desde finales del 2022, Bansabadell Seguros Generales comercializa el producto de Decesos mediante un acuerdo con la compañía Meridiano, entidad referente en el ramo.

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.

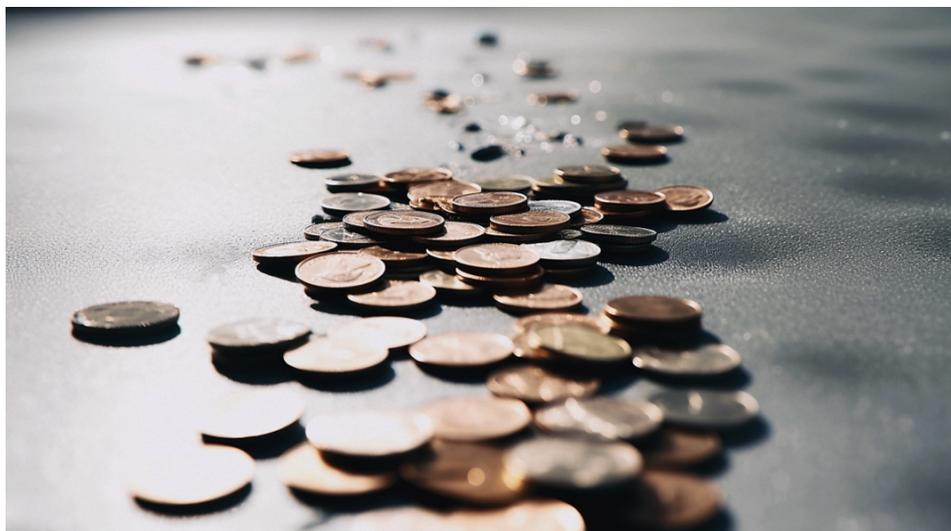
La compañía continúa evolucionando la oferta comercial, adecuándola a las exigencias del mercado y garantizando una rápida respuesta a las necesidades de los clientes.

La actividad del 2023 se ha visto beneficiada por el fin de los problemas de abastecimiento de componentes en el sector de auto, manteniendo mes a mes una buena evolución debida a los incrementos de las matriculaciones a particulares, así como por la incorporación de acuerdos con grandes grupos.

Asimismo, se ha continuado trabajando en sectores tales como formación, comunidades de propietarios y sostenibilidad. Estos alcanzan un peso en las nuevas operaciones del 31% de la línea de consumo, convirtiendo a Sabadell Consumer Finance en un referente del sector.

Con respecto a la digitalización, mediante la herramienta "Instant Credit" para negocios e-commerce, se ha dado respuesta eficiente tanto a los prescriptores como a los clientes, incrementando en más de un 150% el número de contratos en un año y generando nuevo negocio.

En el ejercicio 2023 Sabadell Consumer Finance ha realizado 205.962 nuevas operaciones a través de los más de 12.000 puntos de venta distribuidos por todo el territorio español, que han supuesto una entrada de nuevas inversiones de 1.368 millones de euros, situando el riesgo vivo total de Sabadell Consumer Finance en 2.170 millones de euros.



Banca Empresas

Descripción del negocio

La unidad de negocio de Banca 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, ofreciendo al mismo tiempo un grado de compromiso total.

Las grandes empresas, con facturación superior a 10 millones de euros, se gestionan básicamente por oficinas especializadas. El resto de empresas, que incluyen 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 para todas las empresas y líder en experiencia cliente.

Hitos de gestión en 2023 y prioridades para 2024

Durante el ejercicio 2023, la unidad de negocio Banca Empresas ha focalizado sus esfuerzos de gestión en fortalecer las líneas estratégicas establecidas para cada segmento, conforme al Plan Estratégico (2021-2023). Este enfoque se ve reflejado en una mejora significativa en la rentabilidad y especialización del segmento de grandes empresas y pymes, mediante soluciones especializadas y adaptadas al cliente, así como el fortalecimiento del marco y la agilidad en Riesgos para optimizar el perfil crediticio de la cartera. La especialización de la red ha contribuido a evidenciar mejoras en el *cost of risk* y el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) del negocio.

Asimismo, el desarrollo y fortalecimiento de la oferta comercial sectorial orientada a negocios y autónomos han constituido otro hito clave en la gestión del año 2023, logrando consolidar la posición del banco como especialista y referente de mercado en este segmento. Banco Sabadell, en su misión de maximizar la propuesta de valor y poner a disposición una amplia gama de oferta a sus clientes, ha manifestado la intención de cerrar una alianza estratégica con Nexi, empresa líder en medios de pago. Se espera que el inicio de este acuerdo estratégico comience en el año 2024.

Tras el cambio estructural implementado en el ejercicio pasado, se ha implantado exitosamente el nuevo modelo de Banca Privada. Este modelo ha posibilitado una mayor cercanía al cliente y a sus necesidades, proporcionando capacidades operativas para mejorar la gestión y ajustando la propuesta de valor con productos diferenciados adaptados a las preferencias de los clientes de alto valor.

En el horizonte del 2024, Banca Empresas se enfrenta a una serie de retos clave que guiarán su estrategia en los próximos años. Se impulsará el crecimiento en la base de clientes y rentabilidad de los diferentes segmentos, buscando optimizar la eficiencia operativa y la oferta de productos y servicios especializados para poder satisfacer las

necesidades específicas de cada cliente. Se pondrá especial énfasis en la mejora del *cost of risk*, implementando medidas proactivas para mitigar riesgos y fortalecer la cartera.

Además, el compromiso de la entidad con la excelencia en la experiencia del cliente será un pilar fundamental. Se llevarán a cabo iniciativas significativas destinadas a mejorar la interacción y satisfacción del cliente en todos los segmentos, desde grandes empresas hasta autónomos.

Por último, la entidad aspira a consolidarse y afianzarse como el banco de referencia para sus clientes empresas. Este objetivo se logrará mediante soluciones financieras de calidad, siendo la innovación, la especialización y la orientación y cercanía al cliente las piedras angulares para conseguirlo.

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 y gestores especializados sectorialmente 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 situación geopolítica, 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, añadiendo soluciones para los excedentes de tesorería.

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 2024, se seguirá reforzando la visión 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 2023 ha venido marcado por un contexto inestable, con tasas de inflación elevadas, aunque con crecimiento de las mismas moderadas respecto al 2022, unos tipos de interés al alza durante el primer semestre y estabilidad en el segundo, y situación geopolítica compleja por la guerra de Ucrania y más recientemente el conflicto en Oriente Medio.

En este contexto, Banco Sabadell ha estado al lado de las empresas, acompañándolas y satisfaciendo sus necesidades mediante la oferta de soluciones de valor para la gestión básica de su día a día y para financiar sus proyectos de transformación o de crecimiento. En concreto, Banco Sabadell ha acompañado a las empresas para asegurar

que la transaccionalidad básica de cobros y pagos estuviera siempre cubierta, y ante la acumulación de vencimientos de las operaciones de ICO COVID, ha ofrecido soluciones para su renovación. Y para atender las necesidades de inversión de las empresas, Banco Sabadell lanzó durante el ejercicio diversas campañas de impulso a la inversión.

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.

Para el 2024, el reto se sitúa en acompañar a las empresas en la oportunidad que ofrecen tanto los Fondos Europeos Next Generation, que se activan con la Adenda al Plan de Recuperación y que destinarán una gran parte de su inversión tanto a PERTE (Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica) que tienen un trasfondo significativamente sostenible, como a préstamos orientados a ayudar a las empresas en su proceso de descarbonización.

En el mundo de la sostenibilidad, Banco Sabadell ha seguido apostando por crear y ofrecer soluciones de financiación e inversión sostenible a las empresas. Así, en el ejercicio 2023, el banco ha incrementado su *portfolio* de productos verdes tanto en el ámbito de financiación con destino sostenible como de financiación vinculada a objetivos de sostenibilidad.

Cabe destacar también que, en el ejercicio 2023, Banco Sabadell ha seguido evolucionando su modelo de especialización iniciado en años anteriores, concentrando la gestión de las pymes de mayor tamaño en oficinas especializadas en este segmento. Y para el 2024 se seguirá en la evolución del modelo, dando un acompañamiento más profesionalizado, si cabe, en base al conocimiento sectorial y de mercado donde operan las empresas.

Negocios

Banco Sabadell 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 un año más 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 34 sectores de actividad, que se han priorizado atendiendo a su mayor oportunidad en el actual contexto económico.

De acuerdo a este marco de especialización sectorial y para trasladarla al mercado de una forma tangible, durante el 2023 se ha reforzado la sistemática de aproximación tanto a clientes como a potenciales, mediante el lanzamiento recurrente de campañas sectoriales que dinamizan por un lado la actividad comercial de los gestores especialistas, y por otro ayudan a trasladar un mensaje mucho más nítido y potente de la propuesta de valor de Banco Sabadell, al concentrarlo en un *target* con necesidades e intereses comunes. Ejemplos de ello han sido en 2023 la campaña de “Salud y Bienestar” y la de “Bares y Restaurantes”, que han permitido alcanzar incrementos

interanuales significativos en la captación de clientes de estos sectores, 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.

Por otra parte, durante el pasado 2023 los gestores especializados en la gestión de autónomos, comercios y negocios han vuelto 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. 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, incluyendo un programa formativo experto en asesoramiento a negocios y autónomos con acreditación universitaria.

En paralelo y alineados con la evolución y consolidación de los nuevos hábitos de consumo de servicios financieros, en Banco Sabadell se ha seguido impulsando durante el ejercicio la digitalización de clientes, tanto en respuesta a sus necesidades de operativa mediante autoservicio, como de contratación y gestión remota de nuevos productos y servicios. En este apartado se destaca como principal logro y buque insignia de las nuevas capacidades, la implantación durante el cuarto trimestre de un canal digital de captación y vinculación de clientes autónomos, que permite al banco además de incrementar de forma relevante las fuentes de captación, satisfacer una necesidad no cubierta en el mercado con un proceso 100% online, siendo además pioneros en el sector y con el soporte de una nueva cuenta online específica para este segmento con las mejores condiciones del mercado.

Para el 2024, los principales retos del segmento se centran en reforzar la especialización tanto de la oferta como de los gestores, en consolidar un modelo de gestión y vinculación digital para autónomos que garantice la mejor experiencia del cliente al combinarlo con la capilaridad de la red de oficinas del banco, así como en impulsar la sofisticación de la propuesta de valor en TPV (terminales de cobro en el punto de venta), producto clave para el segmento, desarrollando nuevos dispositivos y ampliando en definitiva la gama de soluciones a ofrecer a los clientes según la necesidad de cada negocio.



SabadellUrquijo Banca Privada

El año 2023 ha estado marcado por el lanzamiento del nuevo modelo en Banca Privada. Banco Sabadell se ha fijado el objetivo de crecer en banca privada, y para ello ha redefinido el tipo de cliente que puede acceder a los servicios más exclusivos basados en la inteligencia de negocio y se ha dotado de los recursos necesarios para apoyar este crecimiento.

La primera fase del proceso ha consistido en identificar todos aquellos clientes que necesitan y valoran el asesoramiento de un banquero. Gracias a este proceso de análisis, se ha podido detectar e incorporar un número elevado de clientes al segmento de Banca Privada junto con los clientes que ya formaban parte. Este hecho ha causado un impacto positivo en el volumen de recursos gestionados. Para atender a estos clientes, Banco Sabadell ha triplicado el número de profesionales que trabaja en el área.

Uno de los objetivos claros con respecto a la red de banqueros es que estén cercanos al territorio y por este motivo, muchos banqueros se han situado en las más de 1.000 oficinas que el banco tiene distribuidas por todo el territorio nacional. Se han creado dos subsegmentos, Patrimonios y Privada en función del patrimonio financiero del cliente.

Se ha revisado la propuesta de valor, con especial atención a los productos diferenciales de Banca Privada como la gestión alternativa. Respecto a la oferta de fondos de inversión se cuenta con los fondos de Sabadell Asset Management, con productos exclusivos para los clientes de Banco Sabadell, y los del Grupo Amundi. Amundi es un socio clave no sólo para la oferta de fondos de inversión, manteniendo una oferta actualizada y competitiva, sino que además también es un socio tecnológico relevante para este negocio. Banco Sabadell ofrece asimismo una amplia gama de productos de terceros para todos los clientes del segmento.

Respecto a la oferta transaccional, se han revisado productos como las cuentas y las tarjetas. Y respecto a los productos de financiación, se han aprobado precios especiales. Además, también se han creado circuitos específicos de riesgos con personal especializado en Banca Privada.

En cuanto a la sociedad gestora de Institución de Inversión Colectiva (IIC), Urquijo Gestión, durante 2023 ha seguido desarrollando su apoyo a Banca Privada a través de la gestión de mandatos a medida para clientes del segmento de Patrimonios.

En cuanto a diversificación de activos, Urquijo Gestión ha equilibrado las posiciones de sus clientes entre activos de renta variable y de renta fija a nivel internacional, lo que ha permitido recuperar gran parte de las enormes pérdidas sufridas por los mercados en 2022, en especial, en los mercados de renta fija, que son una parte relevante en el ahorro de los clientes de Banco Sabadell.

Debido a un entorno de incertidumbre geopolítica, restricciones financieras y crecimiento débil, durante el 2023 se ha mantenido una posición cauta en renta variable, primando aquellas compañías que destacan por su calidad y su dividendo y las ideas temáticas. El banco se ha centrado en gobiernos y empresas de grado de inversión, que han protegido a los clientes de la volatilidad de tipos apoyándose en productos que llevaban la renta fija a vencimiento.

Con el objetivo de estar cerca de los clientes, acompañándolos e incrementando el vínculo comercial entre ellos y SabadellUrquijo Banca Privada, Banco Sabadell incrementó el número de jornadas, encuentros y eventos con clientes de la unidad. En estos actos ha participado además de Amundi, la Fundación Banco Sabadell, y también gestoras de fondos de inversión internacional y otras marcas vinculadas al mundo de deporte, motor, relojería, aviación, o instituciones culturales como el Teatro Real de Madrid o el Gran Teatre del Liceo de Barcelona.

Toda la estrategia comercial implementada en 2023 ha permitido generar unos datos muy positivos a nivel de negocio. Prueba de ello es el elevado número de nuevos clientes que se han dado de alta en el segmento de Banca Privada, aportando así un incremento relevante en cuanto al volumen, que en última instancia contribuirá positivamente a los resultados del Grupo Banco Sabadell y aportará valor a sus accionistas.

La unidad de Banca Privada ha demostrado ser un vector de crecimiento de Banco Sabadell, y se ha posicionado como entidad de referencia en Banca Privada en todo el territorio nacional.

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, entidades financieras, compañías aseguradoras y mutuas, religiosas y tercer sector.

2023 ha sido un año de gran actividad en todos los negocios institucionales. Destaca el elevado dinamismo en la gestión de los recursos, con unos tipos de interés al alza continuada, y donde el sector financiero ha estado muy activo y competitivo en la captación de los recursos. Para dar respuesta a la nueva coyuntura focalizada en la rentabilidad de los negocios, 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 del 2023 ha estado marcada por la desaceleración de la actividad crediticia en gran medida por las convocatorias electorales y por el incremento de los excedentes de tesorería de las diferentes administraciones públicas.

El resultado es una caída del activo, derivado por la menor actividad crediticia sumado al elevado importe por amortizaciones ordinarias, y una caída del pasivo debido a la elevada competencia sobre los recursos en mercado.

Durante 2023, debido al incremento de tipos de interés, las comunidades autónomas que reestructuraban deuda del Estado con entidades financieras han dejado de solicitar dichas operaciones debido a que ya no puede haber mejora en el coste de financiación. Esta circunstancia se refleja en un menor volumen de crédito a largo plazo con comunidades autónomas adheridas al Fondo de Liquidez Autonómico, pudiendo solo centrarse en el corto plazo.

Instituciones Financieras y Aseguradoras

El año 2023, en lo referente a inversiones, ha seguido marcado por un entorno de altas tasas de inflación con tipos positivos altos, que han promovido inversiones en renta fija priorizando estas sobre las inversiones alternativas. Los inversores han virado hacia activos más líquidos y menos complejos, que actualmente se sitúan en niveles de rentabilidad atractivos. En este sentido, los inversores han mostrado una

preferencia por posiciones en deuda pública, tanto periférica como europea y emergentes y sobre todo en plazos cortos de la curva.

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, se ha adaptado la remuneración de las cuentas de este segmento, de forma discrecional y en base a la vinculación en lo que se refiere sobre todo a la transaccionalidad de los clientes. Por otro lado, en los productos de renta fija, se ha aprovechado el interés de los inversores por las emisiones públicas y por las emisiones sostenibles. Al mismo tiempo, tanto el fondo de deuda senior CRISAE como el fondo de *private equity* AURICA IV (comercializado por Banco de Sabadell) se han ido posicionando en interesantes operaciones. Finalmente, destacar la comercialización de operaciones de infraestructuras en renovables con los clientes del segmento.

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 el ejercicio 2023 se ha finalizado la II y III Edición de la certificación universitaria como Asesor Financiero para Entidades Religiosas y del Tercer Sector, para empleados y clientes de ambos colectivos. Estas dos nuevas ediciones culminaron con un total de 244 alumnos matriculados (75 empleados de Banco Sabadell y, el resto, clientes y empleados de Instituciones Religiosas y Tercer Sector y de otros sectores) de los cuales obtuvieron el título propio de la Universidad Francisco de Vitoria un total de 188. Como novedad, se abrió a profesionales de todos los sectores y contó con un amplio plan de becas disponible de hasta un 80% en la matrícula.

El sistema de recogida de donativos DONE, que integra tecnología *contactless*, sigue creciendo en su implantación por todo el territorio, ayudando a las entidades sin ánimo de lucro a la obtención de recursos para sus proyectos.

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 27 proyectos solidarios de las 27 entidades seleccionadas por el Comité Ético en 2022, se han entregado un total de casi 280 miles de euros, que suman ya una cifra acumulada desde el año 2006 superior a 3,3 millones de euros. Adicionalmente, en 2023 el Comité Ético ha seleccionado un total de 24 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 2024.



Especialistas de segmento

Franquicias

Banco Sabadell fue la primera entidad financiera, en territorio nacional, que apostó por el sistema de la franquicia. Durante 27 años, la Dirección de Franquicias ha acompañado tanto a las marcas franquiciadoras como a sus franquiciados, y ha conseguido ser líder y referente en el sector. Un sector consolidado y profesionalizado, que ha ido incrementando la facturación, la creación de empleo y el número de marcas franquiciadoras. Banco Sabadell cuenta con una base de 9.000 clientes franquiciados y con acuerdos de colaboración firmados con la mayoría de las marcas, más de 1.100 –en los que se presenta una oferta de productos y servicios, con condiciones ventajosas para el acceso a la financiación, transaccionalidad y protección, a través de la red comercial y con el apoyo de los directores de franquicias especializados por sectores–.

Banco Sabadell colabora activamente con la Asociación Española de la Franquicia (AEF), siendo la primera entidad que inició la colaboración con la misma y con la que se apoya para el impulso de este modelo de negocio. Durante 2023, Sabadell Franquicias ha participado un año más, y con stand propio, en Expofranquicias Madrid, en las diferentes localidades donde se han realizado los encuentros Franquishop y Franquinorte, además se han patrocinado los Informes como “El Informe de la franquicia en Madrid”, “Observatorio de la Jurisprudencia de la Franquicia”, “La Mujer en la Franquicia”. Se han publicado artículos en prensa y revistas, se ha colaborado con diferentes consultoras expertas en franquicias y un sinnúmero de acciones que se han publicado en redes sociales, que refuerzan al banco en notoriedad y liderazgo en este modelo de negocio.

Segmento Agrario

En el 2023, 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 significativo de negocio respecto al 2022, contando siempre con la confianza de los clientes, que se tradujo en un aumento en la base de los clientes respecto al ejercicio anterior.

Durante el ejercicio 2023, el Segmento Agrario de Banco Sabadell ha estado presente en 9 ferias del sector agroalimentario y ha patrocinado 38 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 Europeos Next Generation.

Negocio Turístico Hotelero

Banco Sabadell es la primera entidad financiera en tener una especialización en Negocio Turístico para adaptarse al primer sector en aportación de PIB a la economía española. Se consolida como una de las entidades referente, líder del sector, ofreciendo un asesoramiento experto, y que cuenta 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 la COVID-19, que obligó a cerrar por decreto todos los establecimientos. Tanto el 2022 como el 2023 han sido años muy fructíferos para el sector con una recuperación plena de los visitantes, de gasto por turista, de pernoctaciones y de ocupación. Banco Sabadell sigue y seguirá acompañando a los proyectos tanto de nueva creación como la mejora y reposicionamiento de la planta hotelera.

La Dirección de Negocio Turístico cuenta con el reconocimiento y participación 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 cerró con cifras cercanas a su récord con 222.000 visitantes y 8.500 empresas participantes.

Sabadell Professional

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 directores de Sabadell Professional. La misión del segmento especializado es atender las necesidades de los colegios, asociaciones y sus miembros, a través de una oferta de productos y servicios financieros específicos y diferenciados. Durante el año 2023 se ha participado en más de 400 eventos y jornadas organizadas por estos colegios y asociaciones profesionales.

Además, dado el elevado posicionamiento en este segmento de clientes, a lo largo del año se han desarrollado actuaciones específicas para dinamizar las diferentes ofertas sectoriales entre los colectivos, con foco claro en autónomos y negocios. Se ha seguido aprovechando también la oportunidad que ofrecen los Fondos Europeos Next Generation para la rehabilitación de viviendas, en el marco estratégico de la sostenibilidad dada la especial vinculación con los colegios profesionales de Administradores de Fincas de España, incrementando de forma sustancial el importe destinado a la rehabilitación de viviendas.

Otro aspecto a destacar ha sido facilitar la constitución del primer plan de pensiones de empleo simplificado para autónomos en Banco Sabadell, promovido por el Consejo General de Economistas de España, que se empezó a comercializar desde noviembre de 2023 entre los autónomos.

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 remoto 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.

En 2023, ha continuado creciendo la demanda de sistemas de previsión en la empresa, especialmente los seguros colectivos de jubilación y los planes de promoción conjunta por parte de pequeñas y medianas empresas. Una parte del negocio se genera por procesos licitaciones y pliegos a través de consultores, habiéndose incrementado la demanda y las captaciones por esta vía.

Tanto en los seguros colectivos de jubilación como en los planes de pensiones, destaca, como solución innovadora y diferenciadora en el mercado, las políticas de inversión basadas en el ciclo de vida, que complementan los perfilados de inversión.

Especial mención en la línea de negocio de planes de pensiones ha sido la comercialización de planes de pensiones de empleo simplificados para autónomos al amparo de la Ley 12/2022, de 30 de junio, de regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo. Estos planes son promovidos por cualquier asociación, federación, sindicato, o unión de trabajadores por cuenta propia o autónomos o colegio profesional, así como Mutualidades de Previsión Social, que permiten a los autónomos poder hacer aportaciones por encima del límite de los 1.500 euros de los planes de pensiones individuales. El banco ha llegado al acuerdo para la comercialización de estos planes actuando como promotores el Consejo General de Economistas y la Unión Profesional de Trabajadores Autónomos (UPTA), entidades referentes del colectivo de autónomos, habiendo iniciado en noviembre de 2023 su comercialización.

También cabe destacar la comercialización en toda la red desde febrero de 2023 el producto 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, constituyendo una solución que permite al directivo o empleado maximizar su ahorro e incrementar su salario neto disponible gracias a la optimización de su fiscalidad.

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 estuvo marcado por la situación del incremento de costes de las materias primas (acero, cemento, aluminio), afectando al ejercicio 2023, que ha experimentado un leve decrecimiento en volumen de inversión, pero manteniendo el objetivo de margen a la fecha.

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

En 2023, el Banco Sabadell ha celebrado los 10 años de su creación del servicio financiero pionero en la banca española para *startups* y *scaleups*. Y el enorme crecimiento de este segmento y muchos de estos clientes valida la tesis de lanzamiento del servicio en 2013, esto es, que de entre estas empresas saldrían grandes empresas del futuro.

Se trata de un proyecto singular de Banco Sabadell, que proporciona un servicio 360 de banca especializada e inversión en *equity* y que está muy presente en el ecosistema emprendedor innovador del país.

La especialización bancaria ha sido desde el principio el eje de BStartup y actualmente se basa fundamentalmente 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 2023, BStartup alcanza la cifra de 5.128 clientes *startups*. Son clientes muy vinculados, muy internacionalizados y a menudo con operativa compleja.

La inversión en *equity* se dirige principalmente a empresas de base tecnológica en etapa inicial, con un fuerte potencial de crecimiento y modelos de negocio escalables e innovadores y durante este año se ha invertido 1.050.000 euros en 10 *startups*. BStartup invierte en todo tipo de sectores, sobre todo en empresas digitales, y además mantiene sus dos verticales específicos. Así, en 2023 se lanzó la tercera convocatoria de BStartup Green para *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). En este vertical se han analizado 154 empresas. Y también ha tenido lugar la sexta convocatoria de BStartup Health, consolidada ya como referente en inversión en *startups* del sector salud en la fase temprana de transferencia de la ciencia al mercado en España. Este año aplicaron 108 proyectos. Con las 10 nuevas compañías, hoy son 71 las participadas de la cartera de BStartup10, que tiene una valoración positiva y ha dado ya retornos importantes. Durante el año se han producido 3 salidas totales, una de ellas con plusvalía muy relevante, y una parcial también positiva.

Durante el año, y haciendo gala de veteranía con la efeméride del décimo aniversario, el banco no ha faltado a las principales citas del ecosistema emprendedor. El equipo de BStartup ha organizado o participado activamente en 110 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 *startups* y *scaleups*. Como muestra de ello, BStartup ha tenido 1.289 menciones en diferentes medios de comunicación (prensa *offline* y *online*), se han alcanzado los 13.871 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, una iniciativa que contribuye al posicionamiento del banco como la entidad bancaria que mejor entiende los retos de crecimiento y transformación de las empresas y la que mejor las puede acompañar en ese camino. Es un instrumento de comunicación de la entidad hacia las empresas, negocios y autónomos, basado en contenidos empresariales de valor que son de gran utilidad para ellos y que a la vez ponen en valor

la especialización en empresas de Banco Sabadell, así como su cercanía al cliente. Hub Empresa combina:

- Un espacio digital donde conectar a las empresas con todo lo que les es de interés a través de 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. Este año se han celebrado 103 actividades (60 webinars, 42 eventos presenciales retransmitidos en streaming desde Hub Empresa Valencia, y 1 evento presencial retransmitido desde el auditorio de Serrano en Madrid) en los que han participado un total de 16.937 empresas y autónomos (*online*).
- Un espacio físico de referencia para las empresas en el centro de Valencia, donde conectar con otras empresas, recibir conocimiento y asesoramiento empresarial a cargo de expertos, asistir a eventos y sesiones formativas y disponer de espacios de trabajo y salas de reuniones para sus encuentros empresariales. En 2023 se han celebrado 144 actividades (sesiones propias, colaboraciones y cesiones) en las que han participado presencialmente un total de 5.914 personas. A esta cifra hay que sumar las 2.232 personas que han utilizado los espacios del Hub Empresa Valencia (553 reservas de salas de reuniones por parte de empresas cliente), además de las 857 personas externas que han participado de diversas actividades organizadas por empresas u organizaciones clientes en el espacio físico del Hub Empresa Valencia (firmas convenios, visitas y otras reuniones no internas).

Así pues, la cifra total ha sido de 25.940 participantes. Y las actividades propias organizadas, 144.

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 8,99 sobre 10.

El impacto de toda la actividad generada en Hub Empresa se amplifica en otro tipo de soportes como artículos, noticias o vídeos que se visualizan en prensa y redes sociales. Se han realizado 87 vídeos resumen de las sesiones para su difusión en las redes sociales del banco y se ha participado en más de 67 artículos y noticias en diferentes espacios 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 1.127 menciones en redes sociales y medios informativos *offline* y *online*, consiguiendo impactar a una audiencia total de 9,3 M de usuarios.

Los grandes ejes temáticos se formulan y consensúan en el Comité Editorial, siguiendo las líneas del plan estratégico. Este año, las sesiones han versado sobre las siguientes temáticas:

- El Ciclo “Historias inspiradoras” con casos de éxito de grandes clientes entrevistados por profesionales de Banco Sabadell, Naeco, Istobal, Herbolario Navarro, Grefusa y Destinia.
- Ciclo periódico sobre diferentes aspectos muy prácticos y de actualidad sobre los Fondos Europeos Next Generation y la oportunidad que suponen para la transformación de nuestra economía.
- Ciclo Digitalización de la empresa, en el que como novedad este año ha habido mucha presencia de sesiones sobre inteligencia artificial, su aplicación a los negocios y las oportunidades que brinda, que han suscitado un gran interés y participación.
- 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 Internacionalización, con soluciones e información novedosa y de interés para los clientes del banco de la mano de la Dirección de Internacionalización.

- Y muchas otras sesiones de temáticas diversas y de actualidad como algunas con foco en contingencias empresariales y seguros, planes de pensiones al empleo, tendencias en recursos humanos, novedades fiscales, entorno macroeconómico o liderazgo.



Sabadell Colaboradores

Sabadell Colaboradores es una palanca de captación de clientes al servicio de la red de oficinas de banca comercial y de banca privada que, a través de acuerdos de colaboración con prescriptores, ayuda a la red aportando nuevos clientes y negocio, a cambio de comisiones y satisfacción a sus clientes.

Es especialmente destacable el notorio crecimiento de la Dirección de Sabadell Colaboradores y la relevancia de su contribución a los buenos resultados del banco en el año 2023. Esa contribución es ya una parte fundamental del resultado hipotecario generado en el ejercicio, alcanzando un 42,6% de la producción total del banco. Al mismo nivel hay que situar la aportación y gestión por parte de las oficinas TOP de Sabadell Colaboradores, oficinas especializadas que se encargan de gestionar la relación con los principales colaboradores hipotecarios.

Productos Comerciales

Servicios empresariales

Medios de Pago

A cierre del ejercicio 2023, el volumen de negocio de Medios de Pago ha mantenido su tendencia alcista motivada en el incremento nacional del consumo y el auge del turismo internacional. En Banco Sabadell, los cobros en TPV han alcanzado un incremento interanual de doble dígito tanto en el volumen procesado como en el margen generado. Además, el banco ha conseguido incrementar su parque de TPVs gracias a la buena aceptación que tuvo su producto más innovador lanzado en mayo de 2022, el TPV Smart, el cual se mantiene como uno de los terminales más avanzado en medios de pago del mercado y sus ventas han experimentado un crecimiento interanual excelente.

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, en febrero de 2023, el banco firmó una alianza estratégica con Nexi, líder europeo en medios de pago, que ratifica el compromiso de seguir mejorando su propuesta de valor y experiencia de cliente a través de una mayor y más innovadora oferta.

Tarjetas de Empresa

El uso de tarjetas de empresa en 2023 sigue creciendo tanto en compras como en margen con un incremento anual de +10,3% y +4,1% respectivamente. En la medida que el uso de las tarjetas se está consolidando entre los clientes empresa, Banco Sabadell sigue trabajando para ofrecer una propuesta de valor que sea competitiva en el mercado y que cubra las necesidades de los clientes.

Seguros de Empresa

Con el objetivo de que Banco Sabadell siga siendo un referente para las empresas en la protección de sus riesgos asegurables, se ha trabajado en 2023 para conseguir una oferta de productos completa, competitiva y con un servicio de calidad. Se ha desarrollado la propuesta de valor para nuestros clientes negocios y autónomos profundizando en la especialización por sector y ajustando la oferta a las necesidades específicas de cada industria. En particular, se ha ampliado la oferta especializada para las empresas del sector agrario, con nuevos productos de multirriesgo y de protección del ganado. También se ha trabajado en la competitividad de la oferta de protección multirriesgo para los comercios y negocios. El equipo de directores especialistas de Seguros de Empresa, distribuido en toda la geografía española, se ha seguido consolidando durante el año y se ha potenciado a través de la capacitación de producto y del apoyo para el servicio de las pólizas de seguros existentes.

El foco del año se ha centrado en los productos de protección personal, a través de los productos de seguros de vida y seguros de salud dirigidos a los directivos y los empleados de los clientes empresas del banco, tanto en modalidad de beneficio social como de retribución flexible. Los productos de protección patrimonial (multirriesgo, responsabilidad civil, y productos especializados) siguen siendo los productos *core* para los clientes de Banco Sabadell, fundamentales para proteger los diferentes riesgos materiales que pueden aparecer en la empresa.

Financiación a Empresas

La financiación del circulante ha tenido un crecimiento muy significativo, sobre todo en el caso de las pólizas de crédito. En 2023 se ha producido numerosos vencimientos de pólizas con la garantía ICO COVID firmadas durante la pandemia. La renovación de estas operaciones ha provocado que el crecimiento de la nueva producción de créditos haya sido de doble dígito.

Respecto con el resto de financiación del circulante, tras un gran crecimiento en 2022, este año 2023 dicho crecimiento se ha moderado. Las necesidades de las empresas de financiar sus cobros y pagos habituales hacen que cada vez más utilicen soluciones de financiación especializadas como el *factoring*, y sobre todo el *confirming*, que tienen cada vez una mayor importancia dentro de las diferentes líneas utilizadas por las empresas.

Hay que destacar también la buena acogida de un producto novedoso lanzado hace un año: la Línea de Pagos Online. Se trata de un producto digital que ayuda a autónomos y negocios a financiar sus pagos habituales como el pago de nóminas, impuestos o proveedores.

En relación con el medio y al largo plazo, la nueva producción decrece en el año 2023, especialmente en lo que se refiere a operaciones de préstamos diversos de grandes empresas y sector público. La actividad concursal en el ámbito de las comunidades autónomas fue menor que la del ejercicio 2022, mientras que las grandes empresas, ante la subida de tipos, optan por soluciones de financiación a corto plazo. Se están realizando menos operaciones y las que se realizan son de menor importe.

En el ejercicio 2023, el banco ha incrementado su *portfolio* de productos verdes tanto en el ámbito de financiación con destino sostenible como de financiación vinculada a objetivos de sostenibilidad.

Leasing y Renting de Bienes de Equipo

La demanda de *leasing* y *renting* de bienes de equipo en 2023 ha experimentado una bajada en producción en relación con el ejercicio anterior, tanto en contratos como en volumen, motivada por el entorno de incertidumbre que ha marcado el año.

En cuanto a financiación sostenible, un porcentaje elevado de la inversión formalizada en *leasing* y el *renting* de bienes de equipo tiene esta consideración.

Autorenting

El ejercicio ha seguido estando condicionado por la escasez de stocks, aunque se ha percibido una mejoría a partir del mes de junio de 2023.

La inflación, igualmente, ha supuesto un encarecimiento no sólo de los costes de adquisición de los vehículos, sino también de todos los servicios incluidos en este producto. A pesar de estos contratiempos, la producción de 2023 presenta un notorio incremento respecto al mismo periodo que el año anterior, mejorando también el margen del producto.

Durante el segundo semestre del año, se ha puesto el foco en la captación de las flotas de empresas con un resultado muy satisfactorio que permite planificar un 2024 normalizado, recuperando la senda que había antes de la pandemia.

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 Banco Europeo de Inversiones (BEI) o Fondo Europeo de Inversiones (FEI).

El banco se ha adherido un año más a las líneas ICO Mediación y a la nueva línea de Rehabilitación de Viviendas, que se está desarrollando para comunidades de propietarios y que se comercializará a partir de enero de 2024, a través del acuerdo de Consejo de Ministros que permite extender operaciones ICO COVID a los clientes con dificultades para afrontar sus obligaciones de pago, formalizándose 2.261 operaciones.

En relación a la línea ICO Ucrania, se han formalizado 360 operaciones.

Asimismo se han revisado los convenios que el banco mantiene con las Sociedades de Garantías Recíproca (SGR) que operan en el territorio nacional. Se puede destacar la gran acogida del Programa de Apoyo a la Industrialización, por el que, mediante el apoyo de los Fondos Europeos 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. Banco Sabadell ha sido la segunda entidad en importe de contratación y los clientes del banco se han beneficiado de cuantiosas subvenciones directas.

Durante el ejercicio 2023 se ha producido un nivel de contratación muy elevado de las diferentes líneas BEI que se han puesto a disposición de los clientes. En octubre de 2023 se firmó un nuevo convenio especial con BEI - FEI e ICO para destinar 936 millones de euros de nueva financiación a pymes y proyectos ecológicos en España.

El objetivo para el ejercicio 2024 sigue siendo 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

Como en los últimos años y en línea con los cambios geopolíticos internacionales, Banco Sabadell ha seguido acompañando a las empresas de forma muy cercana para gestionar las dificultades encontradas en los diferentes mercados intentando facilitar las mejores soluciones financieras en cada momento:

- Cómo gestionar las operaciones en curso en Rusia y países satélites para poder cobrar las exportaciones y gestionar las importaciones de forma que se cumplan debidamente las sanciones internacionales.
- Cambio de operativa en Egipto, motivada por las dificultades monetarias del país, recomendando las herramientas financieras más adecuadas para evitar problemas futuros a los clientes y promoviendo activamente el uso de las cartas de crédito documentarias por la seguridad añadida que ofrece a las empresas.

Se ha focalizado en este ejercicio a la formación tanto de los equipos gestores como de los directores de Negocio Internacional, con las siguientes iniciativas:

- Sesión formativa sobre los cambios en los procesos aduaneros de exportación muy direccionado hacia los especialistas de la red y los directores de Negocio Internacional.
- Formación explícita de Internacional a los directores de Empresa y otros gestores de la red, con el objetivo de explicar la propuesta de valor de Banco Sabadell en el ámbito de negocio internacional así como los criterios a seguir para el acompañamiento de las empresas.
- Puesta en marcha del Programa Experto en Negocios Internacionales destinado a los directores de Negocio Internacional

donde han trabajado en cómo realizar un Plan de Negocio Internacional para las empresas, formación realizada a través de ESIC.

Se ha realizado un nuevo ciclo, el sexto, del curso destinado a Empresas clientes de Banco Sabadell "International Business Program", donde se forman a las empresas para desarrollar de forma eficiente y organizada un plan de Internacionalización. Se trata de un curso que se realiza anualmente y que tiene una gran aceptación.

A nivel de negocio, el banco ha acompañado a las empresas españolas en este ejercicio en el 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 34,5%) y de remesas *export* (cuota de mercado del 43,4%), manteniendo los clientes la confianza en los equipos de directores de Negocio Internacional como palanca de soporte para incrementar su negocio en el exterior.

Asimismo, a nivel de comunicación se podría destacar:

- Elaboración de Fichas País con información de interés de diferentes mercados preferentes para las empresas, como México y Arabia Saudí. Esta nueva línea de comunicación se irá trasladando a los mercados de mayor interés.
- Realización de diferentes sesiones sobre mercados internacionales a través del Hub Empresa de Banco Sabadell, con 11 sesiones realizadas sobre temas de interés de las empresas y más de 4.000 empresas inscritas a estas actividades.

A nivel de producto se ha puesto en funcionamiento un nuevo circuito interno para mejorar la puesta a disposición de los clientes empresas de comercio exterior la operativa de circulante y avales internacionales con la cobertura de CESCE, mejorando y agilizando los procesos internos en favor de la mejor comercialización por los equipos especializados, llegando a mayor número de clientes con una operativa altamente especializada.



Corporate & Investment Banking

Descripción del negocio

Corporate & Investment Banking, 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.

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.

Hitos de gestión en 2023 y prioridades para 2024

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

- Conocimiento: 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: 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 Pagarés, 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: 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.
- Sostenibilidad: acompaña y asesora a los clientes hacia una economía más sostenible en la generación de soluciones a través de productos y servicios especializados.

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 y, asimismo, la anticipación ante señales tempranas de posibles deterioros.

Eje Cliente

Banca Corporativa Europa

Banca Corporativa es la unidad de cliente, dentro de Corporate & Investment Banking, 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 sucursales 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.

El ejercicio 2023 se ha caracterizado por el acompañamiento activo a los clientes 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 que se iniciaron durante el segundo semestre del ejercicio 2022 y que ha continuado durante este 2023, con un entorno de elevada inflación y como consecuencia el incremento de tipos de interés en los diferentes mercados en los que nuestros clientes operan.

Durante este ejercicio, en Banca Corporativa España se han mantenido los volúmenes de inversión crediticia, a pesar del incremento de tipos de interés, hasta los 8.034 millones de euros. En el ámbito internacional, tras el ejercicio realizado el pasado ejercicio de optimización de consumo de capital se ha conseguido mantener sin apenas variación las posiciones de inversión versus diciembre.

En cuanto rentabilidad medida en términos en ROTE, Banca Corporativa Europa cierra diciembre 2023 en el 16,59% (+336 puntos básicos versus diciembre 2022).

El ejercicio 2024 presenta una serie de retos, entre los cuales se encuentran las subidas de tipo de interés, que ya se fueron produciendo

a partir de finales del 2022 y que se estima que se moderarán en el 2024 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

En 2023 Banco Sabadell cumplió 30 años operando en Estados Unidos a través de una *international full branch* en 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 2023 se desarrolló en un entorno caracterizado por la marcada subida de tipo de interés acompañado de incertidumbre en el entorno macroeconómico.

Con un balance de activos sensibles a los tipos de interés y una férrea disciplina en el control de precios de los depósitos, la Branch siguió aumentando su margen financiero durante la primera mitad del año. En el segundo semestre, el mayor nivel de tipos de interés pagados en el mercado bancario y las tasas competitivas de las Letras del Tesoro americano provocó una migración de balances de depósitos no remunerados hacia depósitos a plazo y hacia inversiones de títulos valores con tasas más elevadas. Este proceso resultó en un coste de depósitos promedio más alto, reduciendo parte del margen financiero durante la segunda mitad del 2023. Adicionalmente, la composición de las carteras de inversión de clientes se enfocó hacia inversiones con más peso en fondos con exposición a bonos del tesoro americano, provocando una cierta reducción de las comisiones promedio sobre estas carteras.

El proceso de mejoras operativas continuó durante el 2023, completando la segunda etapa del proyecto de actualización de la plataforma tecnología (Proyecto Aspire) para mejorar las capacidades disponibles a clientes y a las unidades de negocio y soporte. Dicho proyecto continuará su tercera y última fase durante el 2024.

Pasando a las magnitudes financieras, en un entorno de alta incertidumbre sobre el desempeño proyectado de la economía americana, el volumen de negocio gestionado cerró en casi 14.900 millones de dólares, lo que representa un incremento del 5%. En este entorno, el balance de créditos cerró en más de 6.400 millones de dólares, con un incremento del 1% y el total de depósitos cerró en 3.700 millones de dólares con una caída del 2% respecto al cierre del año anterior.

El negocio de banca privada tuvo un comportamiento mixto, con cierta reducción en depósitos y un incremento del 16% de las carteras de inversión en títulos valores, los cuales cerraron cerca de los 4.800 millones de dólares.

Como consecuencia de los tipos de interés más elevados, el negocio de banca corporativa ha sido impactado por el incremento del volumen de prepagos en inversión crediticia, dificultando el crecimiento de la inversión a pesar del esfuerzo comercial realizado para crecer en los segmentos target y con la rentabilidad adecuada. En cualquier caso, el margen de intereses ha tenido una evolución muy favorable, originado principalmente por el aumento de los tipos de interés de mercado. En cuanto a las comisiones netas, se han mantenido en niveles similares al ejercicio anterior. Todo ello ha favorecido a la evolución del margen bruto que, con un crecimiento moderado en los gastos de administración y amortización, han impactado positivamente en el beneficio neto respecto al año previo.

Negocios Especializados

Financiación Estructurada

La Dirección de Financiación Estructurada aglutina las unidades de Financiación Estructurada 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 Financiación Estructurada se orienta al estudio, diseño, originación de productos y operaciones de financiación corporativa, *lbo (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 corresponsalía (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 2023, 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 España, buen hacer que está exportando a otras geografías.

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.

BS Capital

BS Capital 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*).

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.

Se ha continuado invirtiendo en fondos de *private equity* con enfoque estratégico y también se ha realizado una nueva coinversión. El fondo Aurica IV, del que Banco Sabadell es inversor ancla, sigue realizando nuevas inversiones.

BS Capital ha realizado las primeras operaciones garantizadas con el programa Invest EU para préstamos renovables, *venture debt* y *mezzanine* concedido por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Asimismo, está disponiendo del marco de coinversión con el Banco Europeo de Inversiones (BEI), con el fin de otorgar *venture debt a scale ups*.

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 en Latinoamérica. Adicionalmente, Greening, una compañía de la cartera de participadas de Sinia Renovables, ha realizado su salida a BME Growth, en la que Sinia Renovables ha acudido a la ampliación de capital.

Desde el Fondo de Deuda Crisae se continua con la originación y ejecución de operaciones para la financiación a compañías del *midmarket* español, con participación de Grupo Banco Sabadell e inversores institucionales.

BS Capital continuará en el ejercicio 2024 con su actividad de inversión en capital y deuda, con el apoyo de organismos internacionales como el FEI y el BEI, y seguirá focalizándose en la optimización del consumo de capital. Asimismo, continuará gestionando la cartera actual para aportar valor a largo plazo.

Se seguirán buscando oportunidades de financiación, de acuerdo con los marcos de inversión de deuda *mezzanine* y de energías renovables, con la ampliación de este último.

Se pondrá foco en la actividad de *venture debt* y la rotación de la cartera de *venture capital* mediante desinversiones con plusvalía.

Desde Crisae se continuará con la originación y ejecución de operaciones y se llevará a cabo un nuevo proceso de *fundraising* para aumentar la capacidad inversora de esta estrategia.

Tesorería y Mercados

Tesorería y Mercados se responsabiliza, por un lado, de la estructuración y 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 estructuración y distribución con clientes tanto internos como externos y por la actividad derivada de la gestión de la liquidez a corto plazo.

En 2023 la dirección de Tesorería y Mercados ha seguido trabajando en la digitalización y optimización de su operativa con clientes, buscando ampliar 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 ejercicio 2024, en la actividad de distribución se espera que la actividad relacionada con productos de divisa siga siendo un pilar central de la estrategia, aunque se seguirá trabajando para incrementar la gama de otros subyacentes disponibles con el objetivo de que los clientes puedan gestionar sus riesgos de la forma más eficiente. 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 es la dirección de Corporate & Investment Banking que, tras la reestructuración de actividades acontecida durante el año 2023, queda organizada en tres unidades:

Una primera destacable por su reenfoque es la nueva actividad de Corporate Finance, que aglutina la actividad de: (i) M&A (Mergers & Acquisitions), (ii) ECM (Equity Capital Markets) y (iii) Financiación Alternativa.

- La actividad de Mergers & Acquisitions consiste en el asesoramiento en procesos de compra y venta de compañías, fusiones corporativas e incorporación de socios al capital de las compañías. Como operaciones en 2023 destaca el asesoramiento a los accionistas de Virospace, empresa especializada en el sector de cosméticos, para la venta de una participación de control, a Investindustrial.
- La actividad de Equity Capital Markets comprende como prioridad la salida a Bolsa de compañías. Como operaciones en 2023 destaca la participación como *bookrunner* en la salida a Bolsa de Greening en la primera mitad del año ejercicio, mediante una colocación en BME (Bolsas y Mercados Españoles) de acciones por importe de 24 millones de euros.
- La actividad de Financiación Alternativa coordina la canalización de liquidez de inversores institucionales interesados en la asunción de riesgo para situaciones generalmente no asumidas por las entidades bancarias. BI sigue enfocado a ofrecer soluciones de financiación a medida, formato bono o préstamo, en sectores diversos, desde real estate a infraestructuras, con especial foco en proyectos de energías renovables y financiación corporativa en el segmento nacional de medianas empresas. En esta rama destacamos la mediación para la obtención de 22,5 millones de euros a COPASA, la financiación de la ampliación de un centro educativo a IDEO por importe de 15 millones de euros; en el campo de las energías renovables, la obtención de financiación puente institucional a Forestalia por 65 millones de euros, la negociación de

un marco para la financiación de proyectos de autoconsumo fotovoltaico industrial para Greening, o la obtención de financiación alternativa por importe de 90 millones de Euros a Greenalia.

La fusión de todas las actividades anteriores bajo una única dirección busca ofrecer a los clientes de Banco Sabadell todas las soluciones de valor añadido disponibles a sus necesidades corporativas, tanto en capital como en deuda.

La segunda, Debt Capital Markets (DCM), aglutina la actividad de originación y estructuración de instrumentos públicos y mercados negociados. El banco destaca, entre la participación en operaciones corporativas, del sector público y de emisores financieros, tanto en financiaciones a largo plazo como a corto plazo. Uno de los mercados donde más actividad presenta el banco 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 titulizaciones, con la vista puesta en ser un referente en el segmento ESG. En el año 2023 destaca la participación en las emisiones públicas de la Comunidad de Madrid, y la emisión sostenible inaugural de Castilla y León. Ambas emisiones cuentan con el calificativo de ESG. En cuanto a emisiones para empresas destaca la emisión inaugural vinculada a la sostenibilidad de Ferrovial y un bono híbrido verde para Telefónica.

Y por último, la tercera, Syndicate & Sales (S&S), engloba la distribución de deuda privada originada por los equipos de Financiación Estructurada, entre inversores bancarios e institucionales, nacionales e internacionales, siguiendo la filosofía de originar para distribuir. En esta rama ha destacado la sindicación del préstamo para el desarrollo, construcción y explotación de 290MW en estructura fully merchant de cuatro parques fotovoltaicos por 132,89 millones de euros a Solaria, primera sindicación híbrida donde destaca la primera aportación de una aseguradora internacional en renovables en España, así como el primer aseguramiento de deuda dirigida a inversor institucional (Term Loan B), para la adquisición de Palex por parte de Apax y Fremman Capital.

Finalmente, la estrategia de BI en 2024 pasa por consolidar las diferentes subdirecciones, aspirando a ofrecer soluciones integrales con los máximos estándares de calidad y eficiencia a nuestros clientes en los diferentes segmentos de clientes, especialmente a las pequeñas y medianas empresas en España.

Contratación, Custodia y Análisis

Contratación, Custodia 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 2023 se ha dado continuidad a la implementación de mejoras en las plataformas online, en línea con los nuevos objetivos estratégicos del Grupo Banco Sabadell, basados en los pilares de la sostenibilidad, digitalización y orientación al cliente. Estas mejoras 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.

2023 se ha caracterizado por ser un año con un fuerte descenso en el volumen de contratación en Bolsa Española (BME). Banco Sabadell, a

pesar del impacto negativo provocado por esta caída, ha experimentado un incremento de su cuota en dicho mercado, pasando del 5,71% en 2022 al 8,22% en 2023.

Se confirma un muy alto porcentaje de la operativa de ejecución de renta variable en autoservicio, con un 92% 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 (61%).

Durante el ejercicio 2023 se ha lanzado una nueva acción comercial con clientes de banca privada con operativa frecuente de valores para impulsar el servicio exclusivo de acceso directo a través de nuestra mesa de contratación de renta variable, tanto para servicios de ejecución como de recomendaciones. Asimismo, se ha incrementado el número de clientes empresas para servicios vinculados con su condición como emisoras, tales como contratos de liquidez u operaciones de recompra de autocartera, no solo en las bolsas españolas sino también en otros mercados internacionales.

En el segundo semestre de 2023 se ha implantado la nueva estructura de tarifas de contratación de renta variable, aplicada por BME.

Para el ejercicio 2024 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; comercialización de nuevos servicios/ productos, 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.



4.2 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 combina 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 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, así como una amplia gama de cuentas corrientes, de ahorro y préstamos para pymes.

Prioridades del equipo de dirección en 2023

TSB tiene el foco puesto en sus clientes manteniéndose fiel a su propósito de Seguridad Financiera, factor clave en su respuesta a la crisis derivada de la subida del coste de la vida. El dinamismo de los últimos años se ha mantenido a lo largo de 2023 y TSB sigue en su trayectoria que le ayudará a ser un banco cada vez más fuerte y mejor.

A pesar de la incertidumbre económica, TSB ha sido capaz de mantener una buena dinámica comercial. En 2023, TSB ha seguido satisfaciendo cada vez más de las necesidades de sus clientes y ha mejorado el servicio que les ofrece a través de todos los canales, lo cual, a su vez, ha servido de soporte para seguir aumentando la rentabilidad del banco. TSB ha mantenido su enfoque en el control de costes, asegurando así una continua mejora de su rendimiento financiero. TSB está sentando una base sólida para su futuro encontrándose bien posicionado para seguir creciendo a la vez que satisface las necesidades y demandas de sus clientes.

Ejecución de la estrategia

TSB sigue 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 que 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. Con el crecimiento del canal de banca por

videollamada, ahora los clientes tienen acceso a una mayor variedad de opciones para relacionarse con el banco. Esto se refleja en la valoración de los clientes el servicio que reciben mediante el Net Promoter Score (NPS) que cierra 2023 en su nivel más alto de los últimos dos años.

En 2023 TSB:

- Sigue siendo el único banco del Reino Unido que ofrece una garantía de reembolso en casos de fraude, concediendo reembolsos en el 97% de los casos a aquellos clientes que hayan sido víctimas inocentes de fraude, frente al promedio sectorial del 64%. Las campañas lanzadas por TSB han propiciado un cambio radical en la protección a los consumidores contra el fraude, y en 2024, con la entrada en vigor de nuevas normativas, todos los bancos estarán obligados a reembolsar a aquellos clientes que hayan sido víctimas de fraude.
- Ha gestionado la contratación de 1.270 miles de productos nuevos para sus clientes en sus líneas de productos core, un aumento del 20% con respecto al ejercicio 2022. Se han abierto más de 260.000 nuevas cuentas corrientes y los clientes han contratado más de 289.000 nuevas cuentas de ahorro. De esta nueva producción, más del 84% se ha realizado por medio de la aplicación móvil de TSB.
- Ha reembolsado más de 2.500 miles de libras a sus clientes en *cashback*.
- Ha ayudado a más de 7.800 personas a comprar su primera vivienda, con su galardonado equipo de intermediarios y operaciones hipotecarias.
- Ha seguido potenciando su oferta bancaria digital. Cada mes, más de 400.000 clientes han hecho uso del nuevo sistema para el control centralizado de sus tarjetas, mientras que más de 13.000 lo han hecho en el caso del gestor de pagos hipotecarios, y desde la introducción de la nueva función de ingreso de cheques en abril, se han ingresado 93.000 cheques mediante la aplicación bancaria.
- Ha ampliado tanto los canales de atención para banca por videollamada como el horario de servicio durante el fin de semana. En 2023, TSB ha atendido a más de 21.000 citas por videollamada concertadas por clientes en relación con una hipoteca, y todos los empleados de TSB han recibido formación para asistir a los clientes a través de este canal. Además, el banco ha atendido a más de 23.000 citas bancarias genéricas mediante videollamada, casi una tercera parte de ellas fuera del horario de atención habitual.
- Sigue gozando de la séptima red bancaria más extensa del país, con 211 sucursales en zonas comerciales y otras 40 que operan como locales *pop-up* y que abren uno o dos días a la semana, además de tres locales llamados *pods* ubicados en centros comerciales, prestando así sus servicios a comunidades en toda Gran Bretaña.

El ambicioso plan trienal de TSB, cuyo primer año completo ha sido este 2023, se centra 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.

La estrategia se ha establecido en un contexto económico que sigue siendo incierto. A lo largo de 2023, la inflación se ha mantenido ampliamente por encima del objetivo del 2% marcado por el Banco de Inglaterra, mientras que los tipos de interés siguen siendo muy elevados respecto a los últimos años. Esto sigue afectando a los clientes de TSB y al rendimiento económico en general, con los potenciales riesgos a la baja que ello conlleva. El entorno regulatorio para los servicios financieros también está sufriendo grandes cambios, con la entrada en vigor del nuevo principio de Consumer Duty en julio de 2023 y el proceso recurrente para integrarlo en todas las operaciones del banco.

Ante este desafiante entorno, TSB está bien posicionado para ayudar a sus clientes y seguir en una senda de crecimiento sostenible. El

negocio goza de una posición robusta de capital y de liquidez, así como un fuerte enfoque en el servicio al cliente y en cumplir con su propósito cada vez más relevante de Seguridad Financiera. 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 posicionado para cumplir con sus objetivos y así seguir mejorando los resultados de sus clientes.

Principales magnitudes

El beneficio neto se sitúa en 195 millones de euros a cierre del ejercicio de 2023, lo que representa un fuerte crecimiento interanual apoyado principalmente en la mejora del margen de intereses y en la reducción de las dotaciones. Adicionalmente, en el año 2023 se registran 16 millones de euros por cobro de indemnizaciones de seguros por la migración tecnológica, mientras que en el año 2022 se registraban -57 millones de euros netos derivados de las incidencias de la migración.

El margen de intereses totaliza 1.174 millones de euros, siendo superior al año anterior en un 2,0%, apoyado principalmente en el mayor rendimiento de la cartera crediticia por el incremento de tipos y en la cartera de renta fija, que compensa el mayor coste de los recursos y de mercado de capitales. A tipo de cambio constante, el incremento del margen asciende hasta el 4,1%.

Las comisiones netas se sitúan en 124 millones de euros a cierre del ejercicio de 2023, presentando una reducción interanual del 7,4% por menores comisiones de cuentas a la vista. El total de costes se sitúa en -941 millones de euros, incrementando un 3,5% interanualmente, impactado por la depreciación de la libra. A tipo de cambio constante, los costes incrementan un 5,6%, por el registro de -33 millones de euros de costes no recurrentes de reestructuración, siendo el crecimiento de los costes recurrentes del 1,9% tanto por mayores gastos de personal, como mayores gastos generales, principalmente tecnología y marketing que neutralizan la reducción de las amortizaciones.

Las dotaciones y deterioros ascienden a -75 millones de euros, lo que supone una reducción interanual de 278%, principalmente por menores provisiones de activos financieros (*conduct*) en 2023.

En millones de euros

	2023	2022	Variación (%) interanual
Margen de intereses	1.174	1.151	2,0
Comisiones netas	124	134	(7,4)
Margen básico	1.298	1.284	1,1
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	16	6	166,4
Resultados método participación y dividendos	—	—	-
Otros ingresos y gastos de explotación	(23)	(95)	(75,9)
Margen bruto	1.291	1.195	8,0
Gastos de explotación y amortización	(941)	(909)	3,6
Margen antes de dotaciones	350	285	22,7
Provisiones y deterioros	(75)	(104)	(27,8)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	—	1	(113,2)
Resultado antes de impuestos	274	182	50,8
Impuesto sobre beneficios	(80)	(95)	(16,2)
Resultado atribuido a intereses minoritarios	—	—	—
Beneficio atribuido al grupo	195	87	123,9
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	10,0 %	4,2 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	62,1 %	63,0 %	
Ratio de morosidad	1,5 %	1,3 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	41,8 %	42,3 %	

(*) Los tipos de cambio aplicados en cuenta de resultados en 2023 es 0,8706 GBP (Promedio) y en 2022 es 0,8532 (Promedio).

La inversión crediticia bruta viva muestra una caída del 4,0% interanual favorecida por la apreciación de la libra, ya que a tipo de cambio constante se reduce un 5,9% por una disminución de la cartera hipotecaria.

Los recursos de clientes en balance disminuyen un 2,6% interanualmente apoyados en la apreciación de la libra. A tipo de cambio constante se reducen un 4,6% por una caída de las cuentas a la vista neutralizada parcialmente con el incremento de los depósitos a plazo.

En millones de euros

	2023	2022	Variación (%) interanual
Activo	54.855	55.810	(1,7)
Inversión crediticia bruta viva de clientes	41.381	43.110	(4,0)
Pasivo	52.487	53.316	(1,6)
Recursos de clientes en balance	39.864	40.931	(2,6)
Financiación mayorista mercado capitales	4.545	2.537	79,2
Patrimonio neto asignado	2.368	2.494	(5,1)
Recursos de clientes fuera de balance	—	—	—
Otros indicadores			
Empleados	5.426	5.482	(1,0)
Oficinas	211	220	(4,1)

(*) El tipo de cambio EUR/GBP aplicado para el balance es del 0,8691 a 31 de diciembre de 2023 y 0,8869 a 31 de diciembre de 2022.

4.3 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.

Ambos vehículos operan bajo un modelo de enfoque al cliente, con procesos ágiles, canales digitales y sin sucursales. El despliegue de capacidades comerciales considera los vehículos mencionados con presencia en 10 entidades de la República Mexicana y las siguientes líneas de negocio:

- Banca Corporativa, orientada a corporativos y grandes empresas con una especialización por sectores.
- Banca de Empresas, que reproduce el modelo de relación de empresas original del grupo y cuyo lanzamiento realizado en 2016 se ha consolidado en los siguientes años.

Prioridades de gestión en 2023

El desempeño de las filiales mexicanas (Banco Sabadell y Sabcapital) ha sido positivo aun cuando han tenido eventos extraordinarios como el reconocimiento de deterioro de la plataforma tecnológica por activos en desuso y el incremento de gastos de administración y promoción por el despliegue de una nueva fuente de captación de fondos de particulares.

El año 2023 ha sido un ejercicio donde las filiales mexicanas han continuado su apuesta por crecimiento, la autosuficiencia financiera y la rentabilidad, destacando las siguientes iniciativas implementadas durante el año:

- En Banca Corporativa se ha apuntalado la División Fiduciaria de Banco Sabadell y la operación de instrumentos financieros derivados, así como el despliegue en 2024 de operaciones Forex a plazo, conduciendo a un servicio más integral en las operaciones de financiamiento estructurado fortaleciendo el vínculo con los clientes.
- La Banca Empresarial ha consolidado la mejora de las capacidades transaccionales, ofreciendo un excelente servicio, calidad diferenciadora desde el lanzamiento del segmento.
- Durante el ejercicio 2023, se ha trabajado en la creación de una unidad de negocio de Banca de Particulares que se desplegará en 2024 con un producto digital encaminado a la captación de recursos de clientes, ofreciendo una tasa de interés atractiva y con la facilidad de disponer en cualquier momento de los recursos. Se proyecta una captación relevante, para finales de 2024, para lo cual se destinarán recursos humanos y *marketing* de manera representativa, que se espera que tendrá un impacto positivo en el segmento de banca corporativa y empresas, apoyando la diversificación de la captación y a su vez disminuyendo la concentración de la misma.

En 2023 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, serán:

- El despliegue y potencialización de la Banca de Particulares para contribuir a la mejora del coste de financiación.
- Aumentar la generación de ingresos sin consumo de capital (mediante mayor generación de ingresos por comisiones y potenciar nuevos productos como derivados, compraventa de divisas, fiduciario etc.).

El 17 de julio 2023, HR Ratings actualizó a la alza las calificaciones para BS México y Sabcapital. A partir de dicha fecha, BS México ostenta una puntuación de HR AAA a largo plazo y de HR+1 a corto plazo, como resultado de la evaluación de cinco pilares fundamentales para esta entidad: i) adecuada posición de solvencia, ii) constante generación de utilidades, iii) mejora en la rentabilidad ante una mayor generación de ingresos operativos, iv) el respaldo financiero y operativo de su casa matriz en España, v) y la sostenibilidad y buenas prácticas corporativas, demostradas por su etiqueta superior en el manejo de la estrategia ESG (Environmental, Social and Governance).

Por otro lado, S&P, el 20 de diciembre de 2023, ratificó las calificaciones crediticias de BS México y Sabcapital en escala nacional, mxAAA (BBB-) largo plazo y MxA-1+ corto plazo, dada la expectativa de ingresos operativos crecientes y rentabilidad estable y la consolidación de su posición de mercado en el sistema bancario mexicano.

Principales magnitudes

El beneficio neto a cierre del ejercicio de 2023 se sitúa en 44 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 40,6% interanual, apoyado en la apreciación del peso mexicano. A tipo de cambio constante el crecimiento se sitúa en el 29,0% principalmente por el buen comportamiento del margen de intereses.

El margen de intereses se sitúa en 196 millones de euros, presentando un crecimiento del 31,2% interanual, que pasa a ser del 19,0% a tipo de cambio constante apoyado en el mayor rendimiento de la cartera crediticia y en los mayores ingresos de renta fija.

Las comisiones netas se sitúan en 15 millones de euros a cierre del ejercicio de 2023, incrementando así en 3 millones de euros respecto al año anterior por una mayor actividad comercial. El total de costes se sitúa en -108 millones de euros, lo que presenta un crecimiento del 25,8% respecto al año anterior afectado por la apreciación del peso mexicano. A tipo de cambio constante, los costes se incrementan un 14,1%, principalmente, por mayores gastos generales, destacando los costes de *marketing*.

Las dotaciones y deterioros se sitúan por encima de las del cierre de 2022, que incluía liberaciones de provisiones de varios acreditados.

Las plusvalías por ventas de activos y otros resultados muestran resultados más negativos por un incremento de los *write-offs* de activos tecnológicos.

En millones de euros

	2023	2022	Variación (%) interanual
Margen de intereses	196	149	31,5
Comisiones netas	15	12	23,2
Margen básico	211	162	30,1
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	8	3	152,6
Resultados método de participación y dividendos	—	—	—
Otros productos y cargas de explotación	(20)	(17)	—
Margen bruto	198	148	34,1
Gastos de explotación y amortización	(108)	(86)	26,1
Margen antes de dotaciones	90	62	45,1
Provisiones y deterioros	(19)	(9)	108,1
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(19)	(14)	—
Resultado antes de impuestos	53	39	35,2
Impuesto sobre beneficios	(9)	(8)	9,4
Resultado atribuido a intereses minoritarios	—	—	—
Beneficio atribuido al grupo	44	31	41,8
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	8,9 %	6,6 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	45,7 %	48,7 %	
Ratio de morosidad	2,4 %	2,3 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	74,3 %	70,1 %	

(*) Los tipos de cambio aplicados en cuenta de resultados en 2023 es 19,1120 MXN (Promedio) y en 2022 es 21,0739 (Promedio).

La inversión crediticia viva presenta un crecimiento del 11,0% interanual, impactado por la apreciación del peso mexicano. A tipo de cambio constante, el crecimiento se sitúa en el 7,1%.

Los recursos de clientes en balance aumentan un 3,7% interanual apoyados en la apreciación del peso mexicano, ya que a tipo de cambio constante presentan una reducción del -4,8%.

En millones de euros

	2023	2022	Variación (%) interanual
Activo	6.670	6.025	10,7
Inversión crediticia bruta viva de clientes	4.587	4.131	11,0
Exposición inmobiliaria (neto)	—	—	—
Pasivo	6.039	5.437	11,1
Recursos de clientes en balance	3.205	3.090	3,7
Patrimonio neto asignado	631	587	7,5
Recursos de clientes fuera de balance	—	—	—
Otros indicadores			
Empleados	435	422	3,1
Oficinas	15	15	—

(*) El tipo de cambio EUR/MXN aplicado para el balance es del 18,7231 a 31 de diciembre de 2023 y 20,856 a 31 de diciembre de 2022.