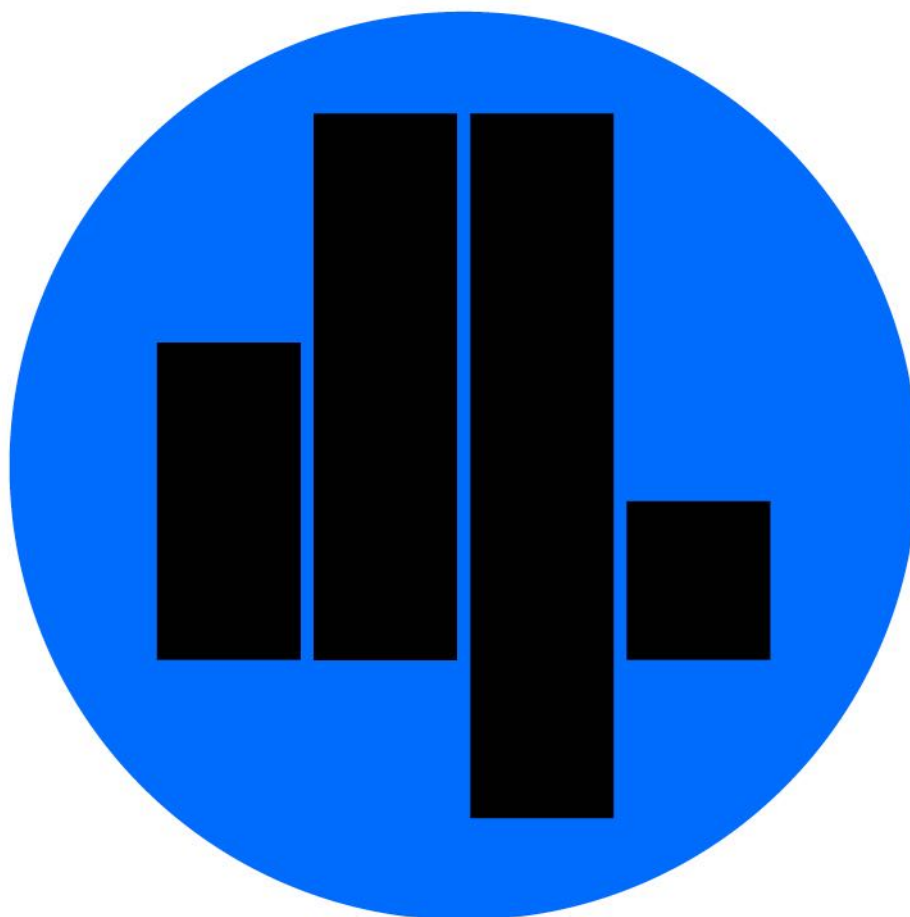


Negocis



91	Negoci bancari Espanya
125	Negoci bancari Regne Unit
128	Negoci bancari Mèxic

Negocis

A continuació, es detallen les magnituds financeres principals associades a les unitats de negoci més rellevants del grup, d'acord amb la informació per segments descrita en la nota 38 d'aquests comptes anuals consolidats de l'exercici 2024.

4.1 Negoci bancari Espanya

Magnituds principals

El benefici net en tancar l'exercici 2024 arriba als 1.517 milions d'euros, de manera que representa un increment del 38,7% interanualment, en què destaca principalment la bona evolució del marge d'interessos i la reducció de les dotacions.

El marge d'interessos puja a 3.652 milions d'euros en tancar l'exercici 2024, amb un augment del 8,9% interanual impactat pel cobrament de 36 milions d'interessos de demora extraordinaris relacionats amb la recuperació d'un deute després de la sentència favorable d'una disputa legal. Aïllant aquest efecte, el creixement se situa en el 7,8%, derivat d'un rendiment més elevat del crèdit i més ingressos de la cartera de renda fixa recolzats en els tipus d'interès, fets que compensen el major cost i volum dels recursos i del mercat de capitals.

Les comissions netes se situen en 1.231 milions d'euros, un 1,3% inferiors al tancament del 2023, principalment per menors comissions de serveis, amb més impacte en les relatives a targetes i comptes a la vista.

Els resultats per operacions financeres i diferències de canvi se situen en 36 milions d'euros, fet que suposa una reducció interanual principalment per resultats més elevats del conjunt de derivats.

Els resultats pel mètode de la participació i dividendes mostren un increment del 26,5% interanual principalment per una aportació més gran del negoci d'assegurances i resultats més elevats de participades de BS Capital.

La variació positiva en altres productes i càrregues es deu, principalment, al fet que l'any anterior es van registrar -132 milions d'euros de l'aportació al Fons de Garantia de Dipòsits (FGD) de Banc Sabadell i -76 milions d'euros de l'aportació al Fons Únic de Resolució (FUR), cosa que neutralitza la variació negativa pel registre d'un impacte més important del gravamen a la banca el 2024, que passa a ser de -192 milions d'euros, des dels -156 milions d'euros registrats l'any anterior.

El total de costos mostra un increment interanual del 5,4%, tant per un increment de costos de personal com per un increment de les despeses generals.

Les dotacions i els deterioraments arriben als 652 milions d'euros, cosa que representa una reducció del 20,1% interanual, principalment per una millora en les dotacions de crèdit. L'exercici 2024 incorpora l'alliberament de 54 milions d'euros relacionats amb la recuperació d'una disputa legal i amb provisions realitzades per l'impacte de la DANA.

L'impost sobre beneficis de l'exercici 2024 recull un impacte positiu d'uns 50 milions d'euros, principalment, per deduccions per activitats d'R+D+I (recerca, desenvolupament i innovació tecnològica).

En milers d'euros

	2024	2023	Variació (%) interanual
Marge d'interessos	3.652	3.353	8,9
Comissions netes	1.231	1.247	(1,3)
Marge bàsic	4.883	4.601	6,1
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	36	45	(19,9)
Resultats pel mètode de participació i dividends	166	131	26,5
Altres productes i càrregues d'explotació	(249)	(404)	(38,3)
Marge brut	4.836	4.372	10,6
Despeses d'explotació i amortització	(2.071)	(1.965)	5,4
Marge abans de dotacions	2.765	2.407	14,9
Provisions i deterioraments	(652)	(816)	(20,1)
Plusvàlues per venda d'actius i altres resultats	(14)	(27)	(47,2)
Resultat abans d'impostos	2.098	1.564	34,2
Impost sobre beneficis	(579)	(469)	23,5
Resultat atribuït a interessos minoritaris	2	1	28,1
Benefici atribuït al grup	1.517	1.093	38,7
Ràtios acumulades			
ROTE (benefici net sobre fons propis mitjans sense actius intangibles)	15,9 %	12,0 %	
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	35,1 %	37,2 %	
Ràtio de morositat	3,3 %	4,3 %	
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l'stage 3 amb total de provisions	66,3 %	59,9 %	

La inversió creditícia bruta viva s'incrementa en un 5,3% gràcies a l'increment del crèdit a empreses i a particulars, destacant el bon comportament de la cartera hipotecària, així com a la bona evolució de les oficines a l'estranger, incloses en aquest perímetre, en què destaca Miami.

Els recursos de clients en el balanç s'incrementen en un 5,4% interanual, i els recursos de fora del balanç presenten un avenç del 13,8%, principalment pels fons d'inversió, destacant un flux positiu de subscripcions netes.

En milions d'euros

	2024	2023	Variació (%) interanual
Actiu	177.348	173.648	2,1
Inversió creditícia bruta viva dels clients	109.291	103.830	5,3
Actius immobiliaris problemàtics (net)	497	586	(15,2)
Passiu i patrimoni net	177.348	173.648	2,1
Recursos de clients en el balanç	124.235	117.820	5,4
Finançament majorista mercat de capitals	21.135	19.949	5,9
Fondos propis assignats	12.161	11.345	7,2
Recursos de clients fora del balanç	46.171	40.561	13,8
Altres indicadors			
Empleats	13.525	13.455	0,5
Oficines	1.152	1.194	(3,5)

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

Banca Particulars

Descripció del negoci

Banca Particulars és la unitat de negoci de Banc Sabadell que ofereix productes i serveis financers a persones físiques amb destinació particular. El negoci es basa en un model de banca que combina processos d'un banc digital per a les interaccions que demanen l'autonomia, la immediatesa i la senzillesa que ofereixen els canals digitals, amb una gestió comercial especialitzada i personalitzada per a les interaccions en què es demana l'acompanyament expert, a través de la xarxa comercial, tant a les oficines com a distància. Entre els principals productes comercialitzats, destaquen productes d'inversió i finançament a curt, mitjà i llarg termini, com ara préstecs al consum, hipoteques i serveis de lísing o rènting. Des del punt de vista dels recursos, els principals productes que s'ofereixen són els dipòsits i els comptes a la vista dels clients, assegurances d'estalvi, fons d'inversió i plans de pensions. A més, entre els serveis principals també hi ha els mitjans de pagament, com ara targetes, i els productes d'assegurances en les seves diferents modalitats.

Fites de gestió el 2024 i prioritats per al 2025

Durant l'exercici 2024, Banca Particulars s'ha basat en els pilars següents, que contribueixen a l'objectiu d'augmentar la base de clients transaccionals, créixer en productes clau i proporcionar un servei de primer nivell als clients:

- L'organització per producte, que permet la focalització en les necessitats del client, així com l'especialització i la personalització dels productes i serveis que s'ofereixen, cosa que permet més autonomia, immediatesa, agilitat i senzillesa.
- La força comercial especialitzada, amb el suport de la xarxa comercial, cosa que permet un model superior d'acompanyament per al client en els productes que requereixin més necessitat d'assessorament i demanda d'acompanyament expert, com ara els productes d'hipoteques, assegurances de protecció i estalvi i inversió.
- El desenvolupament de les capacitats digitals tant en *servicing* com en la captació de demanda digital i generació de vendes digitals en autoservei i de manera remota.

En aquest sentit, durant l'exercici 2024 el negoci de Banca Particulars ha continuat amb la transformació i ha dut a terme els avenços següents:

- Creixement enfocat en els clients, augmentant-ne la transaccionalitat amb el banc i aconseguint que, al tancament del 2024, més de la meitat de les altes s'originin via canal digital.
- Continuar amb el canvi del mix de distribució de vendes, incrementant, alhora, els volums de venda en productes clau. Així mateix, s'ha seguit madurant el model d'especialistes i se n'ha incrementat el pes de contribució al negoci.
- Servir els clients del banc en el seu canal de preferència, havent guanyat protagonisme l'aplicació mòbil, que es consolida com el principal canal d'interacció per als clients per a *servicing*.
- Millora notable en els índexs d'experiència de client a causa del focus en la millora de la qualitat de les interaccions amb ells, cosa

que permet crear relacions duradores i de qualitat, alhora que s'impulsa la marca elevant la notorietat i la consideració per incrementar quota.

En l'horitzó 2025, les prioritats se centren a potenciar la captació de clients amb focus en digital i incrementar la penetració durant els primers mesos de relació. Alhora, es vol impulsar els productes clau, millorar l'atractiu de marca i l'experiència de client en tots els canals, i potenciar la gestió de talent i dades.

Productes principals

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

Hipoteques

L'evolució del mercat hipotecari durant l'exercici 2024 s'ha caracteritzat per un creixement durant el primer trimestre de l'any, amb un increment anual del 18%, i ha estat a partir del segon trimestre quan els creixements han passat a estar situats al voltant del 20%, amb un mes de juliol rècord en augments. Aquest increment està motivat per la reducció de tipus, l'Euribor a 12 mesos i els tipus d'interès hipotecaris, que han disminuït, alleujant lleument les quotes mensuals i afavorint la recuperació moderada del mercat immobiliari, observada en l'augment de visats d'obra nova, si bé el dèficit d'oferta en limita el creixement.

El principal producte durant l'exercici 2024 ha estat la hipoteca a tipus fix, derivat de la situació actual dels tipus de mercat, amb l'Euribor situat encara en nivells elevats.

En aquest entorn s'ha continuat avançant en:

- La quota acumulada ha experimentat un creixement important gràcies a un bon posicionament de l'oferta de l'entitat en el mercat.
- En el model de distribució d'especialistes hipotecaris, amb la totalitat d'oficines incorporades al model, apostant per la gestió a distància d'aquesta figura (209 especialistes en remot donant cobertura al 100% de les oficines).
- En la transformació del procés hipotecari, amb l'externalització de les tasques administratives per potenciar la funció comercial d'especialistes i ampliar la capacitat de generació i gestió de la demanda, reduir els temps del procés i millorar l'experiència dels clients.
- En el fet de millorar l'experiència digital de sol·licitud hipotecària, optimitzant la conversió i guanyant en eficiència. En particular, s'ha focalitzat en la part alta del journey digital, en què s'han desplegat capacitats tecnològiques, d'intel·ligència i de sistemàtica comercial que permeten una millor priorització de les oportunitats comercials.

Consum

En finançament al consum, l'exercici 2024 s'ha caracteritzat per un increment en volum del 36%, impulsat per l'ampliació i la millora de les capacitats de contractació digital i l'adaptació de l'oferta del producte a les necessitats del consumidor final, sempre assegurant l'adequada gestió i segmentació del risc.

Actualment, el 83% de la contractació ja es fa a través de canals digitals, i els preconcedits ja suposen el 87% del total de producció.

Mitjans de pagament

L'exercici 2024 ha estat un bon any en el creixement de l'operativa de targetes, amb un increment del 8% en compres, i ha arribat als 21.225 milions d'euros. Pel que fa al volum de finançament de targetes, s'han assolit els 389 milions, amb un increment interanual del 9%.

D'altra banda, s'ha consolidat el procés d'emissió instantània de targetes, fet que n'ha permès als clients l'ús immediat en *e-commerce* i en pagament mòbil després de la contractació. El percentatge d'altres de targetes en canals digitals representa un 52% del total d'altres, mentre que el pagament a través del mòbil representa un 30% de les compres.

Pel que fa al sistema de pagament Bizum, Banc Sabadell supera els 1,6 milions d'usuaris registrats.

Comptes a la vista

Banc Sabadell disposa d'un procés d'*onboarding* digital que des del 2023 ha permès impulsar la captació de clients amb perfil digital, de manera que s'ha millorat la productivitat i l'experiència de client.

El 2024 s'ha renovat novament el Compte Online Sabadell, ampliant-lo al segment d'autònoms, amb l'objectiu de ser el seu banc principal tant en l'àmbit particular com professional. Aquesta renovació constitueix un nou impuls per al creixement en Banca Particulars de manera rendible.

L'oferta principal de comptes a la vista està formada per:

- Compte Online Sabadell: per a nous clients particulars i contractació digital.
- Compte Sabadell: per a clients particulars.
- Compte Sabadell Premium: exclusiu per a clients de Banca Privada.
- Key Account: exclusiva per a clients estrangers no residents.

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

Estalvi i inversió

La volatilitat del mercat i els tipus d'interès han marcat el comportament dels actius i, en conseqüència, la rendibilitat dels fons d'inversió.

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

- S'ha adequat l'oferta de fons d'inversió a la situació del mercat i la demanda dels clients incorporant les següents tipologies de productes:
 - Productes garantits: durant l'exercici 2024 s'han ofert programes de fons garantits que combinen fons de rendiment fix i rendiment variable, que són els fons d'inversió següents: Sabadell Capital Extra N°3, Sabadell 12M Garantizado, Fondos de inversión i Sabadell 12M Garantizado Diciembre.
 - Productes amb rendiment estable: des del setembre s'incorpora a l'oferta de renda fixa el Sabadell Gobiernos Corto Plazo, FI, un nou fons de comercialització continuada.
 - Productes rendibilitat objectiu: s'han ofert, al gener i al maig respectivament, que tenen com a objectiu no garantit recuperar el 100% de la inversió inicial més una rendibilitat al venciment, Sabadell Horizonte 11 2026 i Sabadell Horizonte 06 2025.
 - Gestió discrecional de carteres: servei de gestió de carteres enfocat als clients que volen delegar la seva inversió en especialistes, en funció del perfil de risc i objectius. En aquest sentit, amb tres tipus de carteres per començar a invertir amb la

possibilitat d'escollir entre cinc estratègies amb diferents nivells de risc.

- Cartera Sabadell: amb un percentatge de renda variable del 25%, 50% i 75%.
- Cartera Sabadell Plus: amb un percentatge de renda variable del 10%, 25%, 50% i 75%.
- Cartera Sabadell Privada: amb un percentatge de renda variable del 10%, 25%, 50%, 75% i 90%.

A més, s'hi incorpora una opció d'inversió exclusiva per a les carteres Sabadell Privada (perfils 50, 70 i 90) i carteres Sabadell Plus.

- Productes solidaris: amb l'objectiu de potenciar el fons de caràcter solidari Sabadell Inversió, Ética y Solidaria, davant l'augment d'interès en aquesta tipologia de fons, s'ha incrementat la contribució a causes solidàries i s'ha reduït el percentatge de comissió de gestió, ampliant alhora l'oportunitat de rendibilitat dels clients.
- S'han iniciat fluxos de treball per millorar l'experiència del client en el canal digital.

Pel que fa als productes d'assegurances amb rendibilitat garantida, l'escenari de tipus alts ha potenciat l'interès dels clients en la contractació d'aquests productes. En concret, les assegurances de rendes vitalícies han experimentat un creixement notable en primes respecte a anys anteriors. Al juliol d'aquest any s'ha iniciat la comercialització d'una nova assegurança d'estalvi amb aportacions periòdiques (assegurança d'Estalvi Sabadell) per potenciar la contractació d'aquesta línia de negoci d'estalvi periòdic amb rendibilitat garantida.

Igualment, aquesta activitat s'ha mantingut a les assegurances d'estalvi de la modalitat *unit linked* amb actius vinculats a dipòsits estructurats amb garantia de capital i cupó fix. En concret, s'han fet dues emissions de multinversió amb venciment a 18 mesos en què els actius vinculats són dipòsits emesos per Banc Sabadell.

Pel que fa al negoci de pensions, de la mateixa manera que per a assegurances amb rendibilitat garantida, la pujada de tipus d'interès ha incrementat la demanda de plans de previsió assegurats (PPA), especialment amb durades de rendibilitat inferiors als 5 anys. Això ha suposat el llançament d'emissions de PPA en aquests terminis, canalitzats principalment cap a traspassos des de plans de pensions o PPA de curt termini, perquè s'ofereix més rendibilitat. Així i tot, el creixement del negoci de pensions està condicionat per l'aplicació del límit d'aportació màxima anual. A finals de l'any passat es va iniciar la comercialització de plans de pensions d'ocupació simplificats per a autònoms que permeten aportacions superiors a les dels plans individuals, i van actuar com a promotors d'aquests UPTA (Unió Professional de Treballadors Autònoms) i el Col·legi General d'Economistes.

Cal destacar que el 2024 s'ha continuat amb el desplegament dels especialistes. Al tancament de desembre del 2024, la contribució acumulada a la producció de l'especialista és del 30% i del 73% en oficines amb especialista.

En relació amb els dipòsits, durant el 2024, l'oferta s'ha focalitzat a mantenir els productes adaptats a les necessitats dels clients. Per això, s'ha ampliat l'oferta disponible en oficines amb nous productes, i s'ha obert el canal de contractació digital dirigit majoritàriament a clients amb més perfil digital.

Les fites principals de l'exercici són:

- Llançament de productes disponibles a l'oficina:
 - Dipòsit Creixement 12 mesos, que ha complementat l'oferta que estava vigent en aquell moment (Dipòsit Creixement 18 mesos).
 - Dipòsit Sabadell Bonificat: dipòsit a 12 mesos que parteix d'un tipus d'interès inicial, que es pot veure incrementat segons la tinença actual del client i/o nova contractació d'una sèrie de productes/serveis.
- Pel que fa als dipòsits en línia, durant l'exercici 2024 i d'acord amb l'estratègia de transformació digital, s'ha ampliat l'oferta amb nous terminis consolidant el procés de contractació digital com a palanca de creixement en els dipòsits de clients particulars gràcies a la facilitat de contractació i a la rendibilitat que s'ofereix. El procés en línia permet millorar la productivitat i l'experiència del client.

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

Assegurances de protecció

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

L'estratègia per al negoci d'assegurances a Banca Particulars es basa en el fet de proporcionar la millor opció d'assegurances de protecció per als clients del banc. En aquest sentit, es proposa una oferta adaptada a les necessitats de cada perfil de client i es vetlla per la satisfacció del client en cadascun dels moments en què interactua amb l'entitat. L'acció comercial es fa, principalment, a través de la figura de l'especialista d'assegurances amb atenció als diferents segments de clients de l'entitat.

Durant l'exercici 2024, el negoci ha continuat creixent malgrat el complicat i incert entorn actual, i els principals productes que contribueixen al negoci són les assegurances de vida, risc, llar i salut. En concret, el fort creixement experimentat en primes del ram de la salut (19%) ha estat fruit de l'acord amb la companyia Sanitas, iniciat a finals del 2020. Així mateix, cal destacar l'aposta de Banc Sabadell per les assegurances Blink, productes de la llar i autos de contractació a distància.

A més, amb l'objectiu de continuar oferint als clients una oferta de qualitat s'han fet millores notables en vida i llar, amb noves cobertures adaptades a les necessitats actuals dels clients, com l'eventualitat de malalties greus, ajuda en el cas de l'ocupació indeguda o el servei gratuït de reparacions domèstiques.

Bansabadell Assegurances Generals comercialitza el producte de decessos mitjançant un acord amb la companyia Meridiano, entitat referent en el ram.

Sabadell Consumer Finance

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

L'activitat del negoci d'automoció el 2024 s'ha adequat a la tendència del mercat, mantenint mensualment una evolució favorable de la nova producció, així com l'enfortiment d'acords amb grans grups.

Així mateix, continua amb la transformació digital, seguint el camí iniciat el 2023, per créixer amb noves propostes i serveis més digitals. En aquest sentit, s'ha llançat el finançament directament des dels TPV de l'entitat a través d'Instant Credit.

En l'exercici 2024 Sabadell Consumer Finance ha realitzat 220.000 noves operacions a través dels més de 12.000 punts de venda distribuïts per tot el territori espanyol, que han suposat una entrada de noves inversions de 1.543 milions d'euros, fet que ha situat el risc viu total de Sabadell Consumer Finance en 2.743 milions d'euros.



Banca Empreses

Descripció del negoci

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

Banc Sabadell té clarament definit un model de relació per a cada segment d'empreses, innovador i diferenciador de la competència, que permet estar molt a prop del client adquirint-ne un ampli coneixement i oferint alhora un alt grau de compromís.

Les empreses amb una facturació superior a 2 milions d'euros es gestionen, principalment, en oficines especialitzades. La resta

d'empreses, que inclouen pimes, negocis i autònoms, es gestionen des de les oficines. Tant les unes com les altres compten amb gestors especialitzats en el segment, així com amb l'assessorament expert d'especialistes de producte i/o sector.

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

Fites de gestió el 2024 i prioritats per al 2025

Durant l'exercici 2024, la unitat de negoci Banca Empreses ha focalitzat els seus esforços de gestió en el fet d'enfortir les línies estratègiques que s'han establert per a cada segment, d'acord amb el Pla estratègic. Aquest enfocament es veu reflectit en una millora significativa de la rendibilitat i l'especialització del segment de grans empreses i pimes, mitjançant solucions especialitzades i adaptades al client, així com l'enfortiment del marc i l'agilitat en Riscos per optimitzar el perfil creditici de la cartera. L'especialització de la xarxa ha contribuït a evidenciar millores en el cost of risk i el retorn sobre el patrimoni (ROE) del negoci.

Així mateix, el desenvolupament i l'enfortiment de l'oferta comercial sectorial orientada a negocis i autònoms han constituït una altra fita clau en la gestió de l'any 2024, de manera que s'ha aconseguit consolidar la posició del banc com a especialista i referent del mercat en aquest segment. Banc Sabadell, en la seva missió de maximitzar la proposta de valor i posar a disposició dels seus clients una àmplia gamma d'oferta, ha manifestat la intenció de tancar una aliança estratègica amb Nexi, empresa líder en mitjans de pagament. Una vegada obtingudes les autoritzacions reguladores necessàries per tancar aquesta transacció, aquesta està pendent actualment que es conegui el desenllaç de l'OPA realitzada pel BBVA sobre la totalitat del capital social del banc.

Després del canvi estructural implementat l'exercici passat, s'ha implantat amb èxit la reorganització de Xarxa Empreses. Aquest model ha possibilitat més proximitat al client i a les seves necessitats, mitjançant una major especialització dels gestors i un encaminament focalitzat en les necessitats d'aquests clients.

En l'horitzó del 2025, Banca Empreses afronta una sèrie de reptes clau que guiaran la seva estratègia en els pròxims anys. S'impulsarà el creixement en la base de clients i la rendibilitat dels diferents segments, cercant optimitzar l'eficiència operativa i l'oferta de productes i serveis especialitzats per poder satisfer les necessitats específiques de cada client. Es posarà especial èmfasi en la millora del cost of risk, implementant mesures proactives per mitigar riscos i enfortir la cartera.

A més, el compromís de l'entitat amb l'excel·lència en l'experiència de client serà un pilar fonamental. Es duran a terme iniciatives significatives destinades a millorar la interacció i la satisfacció del client en tots els segments, des de grans empreses fins a autònoms.

Finalment, l'entitat aspira a consolidar-se com el banc de referència per als seus clients empreses. Aquest objectiu s'assolirà mitjançant solucions financeres de qualitat, i la innovació, l'especialització i l'orientació i la proximitat al client seran les pedres angulars per aconseguir-ho.

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

Segments

Empreses

A principis del 2024 s'ha dut a terme una reorganització de la Xarxa d'Empreses amb l'objectiu de reforçar la gestió dels clients d'empresa mitjançant més especialització en aquesta tipologia de clients i un encaminament més focalitzat en les seves necessitats.

Fins ara, la Xarxa d'Empreses estava formada per 32 oficines de Grans Empreses que gestionaven empreses amb una facturació superior a 10 milions d'euros. A aquestes oficines s'hi han afegit 31 nous directors d'equip que dirigeixen gairebé 300 nous directors d'empresa amb focus en la gestió de les empreses de 2 a 10 milions d'euros. Aquests nous equips no estan localitzats en una oficina concreta, sinó que gestionen les empreses que ja tenen un compte a les 1.000 oficines de la xarxa comercial. En aquests equips també s'integren els directors d'empreses emergents com a especialistes en aquest segment de clients.

Els gestors de la Xarxa d'Empreses han tingut el reforç d'un pla formatiu durant l'exercici amb formació específica com ara el Programa Superior d'Empreses amb certificació universitària, la Certificació en Finances Sostenibles, la formació en especialització sectorial o la formació interna en *middle market* i banca d'inversions. Durant el 2025, aquesta formació específica continuarà adaptant-se a les necessitats de la xarxa i del mercat.

Aquesta major especialització en la gestió també ha estat acompanyada d'una millora en l'atenció operativa i el *servicing* de les empreses. Això s'ha concretat el 2024 a través dels centres d'operacions d'empreses. Aquest nou model de *servicing* aporta a les empreses una relació personal estable i de confiança, amb una persona de referència experta; contacte àgil i professional per diferents canals (Servei d'Atenció Preferent Empreses per telèfon i l'Espai Atenció via xat específic per BSOonline i també a través de WhatsApp) i una resposta immediata en situacions urgents i crítiques.

En un context econòmic marcat per la situació geopolítica, la inflació i la volatilitat dels tipus d'interès, aquesta gestió global de clients ha permès acompanyar les empreses adaptant-se a les seves circumstàncies. Així, en els clients amb necessitats de liquiditat, Banc Sabadell ha posat a la seva disposició tant solucions de finançament bàsiques com solucions complexes amb propostes de valor amb una visió 360°. A més, s'ha fet una gestió proactiva de les empreses amb excedents de tresoreria.

Aquest increment del finançament a les empreses s'ha reforçat amb la revisió dels models d'admissió de riscos. Aquesta revisió té com a objectiu ser més proactius a l'hora d'oferir solucions de finançament i donar resposta a les sol·licituds de manera més ràpida. A més, el nou model de límits vinculants permet donar una resposta immediata a les empreses entre 2 i 10 milions d'euros de facturació en el moment que sol·liciten renovar o incrementar el finançament, gràcies al suport del model i la informació ja disponible.

Per als clients en situació de creixement, Banc Sabadell ha estat al seu costat amb operacions de finançament especialitzat, pròpies de *middle market*, ja sigui actuant en solitari o en *pool* amb altres entitats de crèdit. En aquest sentit s'han potenciat les operacions de finançament estructurat a les àrees de finançament corporatiu, finançament immobiliari i *commercial real estate*, *leverage buy out* (LBO), project finance d'energia i d'infraestructures. També s'han ampliat els serveis de l'àrea de Banca d'Inversió, assessorant en operacions de *direct lending*, M&A, bons i pagarés, entre d'altres.

Pel que fa a la sostenibilitat, Banc Sabadell ha participat en el mercat com a agent clau en l'impuls cap a una economia més sostenible, aportant finançament a projectes desenvolupats amb finalitats vinculades

directament o indirectament a la millora mediambiental, social o de govern. Així, durant l'exercici 2024, el banc ha incrementat el finançament a projectes la finalitat dels quals està alineada amb la taxonomia de la UE i el finançament vinculat a objectius de sostenibilitat.

L'exercici 2024 també ha estat un any clau per reforçar el compromís amb les empreses. El mes de febrer es va llançar el Compromís Empreses, que és la materialització de la proposta de valor del banc amb les empreses en un resum de set compromisos que es fan realitat en el dia a dia i que s'han lliurat per escrit. Aquests compromisos donen resposta a les peticions dels clients. Per destacar-ne alguns, la professionalitat, un equip de servei preferent per gestionar l'operativa i respondre a les consultes amb l'agilitat necessària; l'acompanyament, la disposició d'un director especialitzat en empreses sempre al costat dels clients, resposta en menys de set dies a les sol·licituds de finançament, i si l'operació requereix un termini més gran, s'informarà sobre quin serà, o l'assessorament, un equip d'experts, com el d'internacional, que ofereixen solucions innovadores.

Tot això s'ha vist reforçat amb un pla de comunicació i mitjans per reforçar el posicionament i el lideratge com a banc d'empreses. Així mateix, s'ha mantingut una presència continuada en mitjans econòmics, nacionals i territorials, i s'ha dut a terme un Pla d'esdeveniments externs en territorials, a més del lliurament de premis Banc Sabadell Empresa i Empresari de l'any juntament amb diferents grups editorials. Finalment, Banc Sabadell participa com a marca impulsora al 7è Congrés Nacional d'Indústria organitzat pel Ministeri d'Indústria i Turisme. En aquest congrés participa amb dues taules rodones a la sala Banc Sabadell relacionades amb la sostenibilitat i la internacionalització de les empreses, un estand propi i també a la Taula de CEOs juntament amb altres marques impulsores.

Banc Sabadell ha estat al costat de les grans empreses, fent una gestió global dels seus clients a través de gestors especialitzats i gestors especialitzats sectorialment per ajudar-les a prendre les millors decisions econòmiques. Aquests gestors i empreses també han comptat amb l'acompanyament de més de 200 especialistes. Per al 2025, se seguirà reforçant la visió sectorial, aportant el seu coneixement del sector i del mercat als seus clients, amb un major nivell de professionalització, elevant l'aportació de valor i acompanyant les empreses per ser el seu principal *partner* financer.

Negocis

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

L'objectiu és poder oferir a cada client les solucions més convenients a partir d'entendre les singularitats del seu dia a dia, construint l'oferta a partir de l'escolta activa dels clients i gestors de xarxa, de col·lectius professionals i d'associacions representants sectorials, garantint que realment cobreixen les necessitats identificades. Actualment, en el catàleg de solucions específiques es diferencien fins a 34 sectors d'activitat, que s'han prioritzat tenint en compte la seva major oportunitat en el context econòmic actual.

D'acord amb aquest marc d'especialització sectorial i per traslladar-la al mercat de manera tangible, durant el 2024 s'ha reforçat la sistemàtica d'aproximació tant a clients com a potencials, mitjançant el llançament recurrent de campanyes sectorials que dinamitzen, d'una

banda, l'activitat comercial dels gestors especialistes i, de l'altra, ajuden a traslladar un missatge molt més nítid i potent de la proposta de valor del banc per a aquest segment, en concentrar-lo en un *target* amb necessitats i interessos comuns. Exemples d'això el 2024 han estat la campanya de "Gestories, Assessories i Serveis Empresarials", la de "Comerços" o la d'"Hostaleria, Bars i Restaurants", que han permès assolir increments interanuals significatius en la captació de clients d'aquests sectors, totes amb el concepte de proximitat com a denominador comú i sustentades en l'ampliació de la gamma d'un producte innovador com el TPV Smart, un terminal de pagament intel·ligent capaç d'ajustar-se a cada usuari combinant les múltiples aplicacions disponibles, que s'ha reforçat aquest exercici amb el llançament de nous dispositius com el TPV Smart Doble Pantalla o el TPV Smart Mini, tots combinables entre si, que maximitzen les possibilitats d'adaptar les solucions de cobrament a cada negoci, a més de la innovadora app Softpos, que permet als clients del banc disposar d'un TPV en el seu telèfon mòbil.

D'altra banda, durant el 2024, els gestors especialitzats en la gestió d'autònoms, comerços i negocis han tornat a ser la figura de gestió més nombrosa i representativa de tota la xarxa comercial, fet que ha mostrat la clara vocació i aposta del banc per un segment de clients que valoren especialment la proximitat i el tracte personalitzat d'un gestor expert. Aquests gestors han comptat amb nous elements de suport a la gestió dissenyats per a un millor coneixement de les claus de cada sector, cosa que ha facilitat la millor resposta a les necessitats específiques de cada un, incloent-hi un programa formatiu expert en assessorament a negocis i autònoms amb acreditació universitària.

En paral·lel, i alineats amb l'evolució i la consolidació dels nous hàbits de consum de serveis financers, a Banc Sabadell s'ha continuat impulsant durant l'exercici la digitalització dels clients, tant en resposta a les seves necessitats d'operativa mitjançant autoservei com de contractació i gestió remota de nous productes i serveis. En aquest apartat es destaca com a més rellevant el llançament d'un canal digital de captació i vinculació de clients autònoms durant el primer trimestre, que permet al banc, a més d'incrementar de manera rellevant les fonts de captació, satisfer una necessitat no coberta en el mercat amb un procés 100% en línia, sent, a més, pioners en el sector i amb el suport d'un nou compte en línia específic per a aquest segment amb les millors condicions del mercat.

Per al 2025, els principals reptes del segment se centren a reforçar l'especialització tant de l'oferta com dels gestors, a consolidar un model de gestió i vinculació digital per a autònoms que garanteixi la millor experiència del client en combinar-lo amb la capillaritat de la xarxa d'oficines del banc, així com a seguir impulsant la sofisticació de la proposta de valor en cobraments i pagaments com a producte clau per al segment.

SabadellUrquijo Banca Privada

Després del llançament d'un nou model de Banca Privada el 2023, el 2024 ha estat marcat per la seva consolidació. Banc Sabadell s'ha fixat l'objectiu de créixer de manera continuada en Banca Privada, i en aquest sentit s'ha revisat la proposta de valor en profunditat, abastant tots els productes i serveis, fent importants inversions en tecnologia, productes, formació o esdeveniments, entre d'altres.

El principal vector de creixement ha estat la captació de nous clients. En relació amb la revisió de la proposta de valor, s'ha prestat una atenció especial als productes diferencials de Banca Privada, com la gestió alternativa i la gestió discrecional de carteres. En l'àmbit de la gestió discrecional de carteres, destaca el llançament a l'abril de les Carteres Sabadell, per adequar-la a les necessitats dels clients i millorar

les seves prestacions respecte a BS Fons Gran Selecció: una per a públic massiu, una altra per al segment Affluent i una específica per a Banca Privada. Cadascuna presenta diversos perfils de risc i una elevada capacitat de personalització, amb la possibilitat d'introduir un biaix temàtic a la cartera i poder escollir la fórmula de pagament. També s'ha millorat l'experiència per al client en el procés de contractació, la possibilitat d'establir subscripcions periòdiques, s'ha llançat un nou reporting i s'ha revisat el seguiment i la contractació al web i al mòbil.

D'altra banda, s'ha continuat desenvolupant l'eina d'assessorament per als banquers. Aquesta eina permetrà millorar l'assessorament que es presta als clients i també simplificarà la tasca dels banquers perquè puguin dedicar la major part del seu temps als clients.

Pel que fa a l'oferta de fons d'inversió, es compta amb els fons de Sabadell Asset Management, amb productes exclusius per als clients de Banc Sabadell, i els del Grup Amundi, a més d'una extensa oferta de fons de terceres gestores. El 2024 la conjuntura dels tipus d'interès ha donat oportunitats a tot l'espectre de la renda fixa, des dels monetaris als fons de rendibilitat objectiu. Per aquest motiu, s'ha reforçat la gamma de fons de rendibilitat objectiu, oferint diferents nivells de risc. A més, s'ha desplegat una nova gamma de fons garantits a 12 mesos amb disponibilitat de liquiditat diària, que representa una novetat en el mercat espanyol de fons d'inversió.

Respecte a l'oferta transaccional, s'ha mantingut la possibilitat de disposar d'uns productes com ara els comptes i les targetes exclusives per als clients de Banca Privada, amb les millors prestacions dins de l'oferta del banc. I, pel que fa als productes de finançament, s'ha continuat disposant d'uns preus especials que garanteixen la competitivitat en aquestes operacions de clients de Banca Privada, en què les operacions de finançament són un element diferencial i ajuden a captar nous recursos d'aquests clients. A més, els circuits específics de riscos amb personal especialitzat en Banca Privada creats el 2023 han funcionat amb plena eficàcia i amb uns temps de sanció òptims.

En el cas d'Urquijo Gestión, la societat gestora d'institució d'inversió col·lectiva (IIC) que ofereix un servei diferencial als clients de Banca Privada, ha implementat des de principis de 2024 una nova estructura que ha complert amb èxit dos objectius: assegurar la consistència en el procés d'inversió, ja que els inversors s'han focalitzat en l'anàlisi dels mercats i la selecció de les millors oportunitats d'inversió, i crear una línia de comunicació directa amb cada territorial de Banca Privada. S'han situat els gestors de carteres encarregats de la relació amb els clients en el territori per donar suport a la captació de noves carteres i en les reunions periòdiques.

Aquests canvis han permès complir els objectius ambiciosos de creixement en patrimoni i el nombre de mandats per al 2024 en el servei de gestió discrecional de carteres a mida amb l'objectiu d'incrementar la centralitat d'aquest servei.

En termes de rendibilitat, els resultats de les carteres en tots els perfils de risc són excel·lents, tant en termes absoluts com relatius, respecte als índexs de referència gràcies a la sobreponderació estructural en renda variable i, específicament, de la borsa dels Estats Units recolzada en el seu major creixement i la productivitat i en una encertada selecció tant de fons d'inversió com de valors.

Ser a prop dels clients és clau per a SabadellUrquijo Banca Privada. Amb l'objectiu d'acompanyar-los, durant el 2024 s'han dissenyat més de 150 jornades i trobades tant en format presencial com en línia. En aquests actes s'han abordat des de temàtiques de contingut financer, a través de xerrades presencials i esmorzars exclusius, on s'han explicat les perspectives dels mercats financers, fins a jornades de contingut lúdic, vinculades a l'art, la cultura o l'esport. Molts d'aquests actes s'han dut a terme en col·laboració amb Amundi i amb la Fundació Banc Sabadell. El Museu del Prado de Madrid, el Guggenheim de Bilbao o el Teatre de la Maestranza han estat alguns dels espais reservats per dur a

terme aquests esdeveniments que han estat molt valorats pels assistents.

La millora de la proposta de valor ha tingut el seu reflex en les mesures de satisfacció del client, en què es mostra com la satisfacció amb el gestor ha pujat fins a situar-se en el 8,95, i l'NPS ha experimentat una millora de 9 punts.

Tota aquesta transformació ha estat reconeguda per The Global Private Banker, que ha concedit a SabadellUrquijo Banca Privada el premi a millor Banca Privada a Espanya.

La unitat de Banca Privada ha demostrat ser un vector de creixement de Banc Sabadell i s'ha posicionat com a entitat de referència en Banca Privada en tot el territori nacional.

Negoci institucional

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

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

El 2024 ha estat un any de gran activitat en tots els negocis institucionals. Destaca l'elevada activitat creditícia en l'administració pública i la gestió dels recursos en un entorn de caiguda dels tipus d'interès. El sector financer ha estat molt actiu i competitiu en la captació dels recursos en tots els negocis institucionals. Per donar resposta a la nova conjuntura focalitzada en la rendibilitat dels negocis, s'ha reforçat el posicionament de Banc Sabadell en aquests segments amb més activitat comercial, proximitat i proposta de solucions, que ha donat com a resultat un increment en la captació de clients, volum de negoci i marge generat amb l'oferta de productes de més valor per als clients i per a l'entitat.

Institucions públiques

L'activitat econòmica de les institucions públiques durant el 2024 ha estat marcada pel creixement de l'activitat creditícia, en gran mesura per les necessitats de les comunitats autònomes, els plans d'inversió dels ens locals i les empreses públiques, així com pels excedents de tresoreria de les diferents administracions públiques.

El resultat és un increment de l'actiu, com a conseqüència de la major activitat creditícia i una caiguda del passiu a causa de l'elevada competència sobre els recursos en el mercat.

Institucions Financeres i Asseguradores

Durant l'any 2024, pel que fa a inversions, es pot apreciar una apetència més gran per allargar la durada davant les expectatives de baixades de tipus en un entorn d'inflació controlada. Els inversors han continuat prioritzant inversions en renda fixa sobre les inversions alternatives. Ha augmentat l'interès per dipòsits amb una preferència clara per terminis llargs, superiors als 12 mesos. En productes de renda fixa, els inversors han virat des de deute públic cap a deute corporatiu, tant perifèric com europeu i emergents.

Des d'Institucions Financeres i Asseguradores s'ha realitzat una gestió dels comptes d'aquest segment adaptant la nova remuneració amb tipus més baixos, de manera discrecional i sobre la base de la vinculació pel que fa sobretot a la transaccionalitat dels clients. Aquesta vinculació ha facilitat la comercialització de productes de valor afegit per a aquestes institucions. Així, s'han aconseguit diversos mandats de gestió de carteres. Durant el 2024, tant el fons de deute sènior Crisae

com el fons de *private equity* Aurica IV (comercialitzat per Banc Sabadell) s'han anat posicionant en operacions interessants. Finalment, cal destacar la comercialització d'operacions d'infraestructures en renovables i de *real estate* amb els clients del segment.

Institucions Religioses i Tercer Sector

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

El sistema de recollida de donatius DONE, que integra tecnologia *contactless*, continua creixent en la seva implantació per tot el territori, ajudant les entitats sense ànim de lucre a obtenir recursos per als seus projectes.

La Direcció d'Institucions Religioses i Tercer Sector ha coordinat el lliurament dels ajuts a causes solidàries del fons Sabadell Inversión Ética y Solidaria, FI, gestionat per Sabadell Asset Management, i ha gestionat amb les oficines i les entitats beneficiàries la concreció dels abonaments. Aquest any estan recolzats pel comitè 23 projectes solidaris seleccionats pel Comitè Ètic el 2023. S'han lliurat un total de 234.703 euros. A més, el 2024 el Comitè Ètic ha seleccionat un total de 24 projectes humanitaris enfocats majoritàriament a cobrir riscos d'exclusió social i laboral, millorar les condicions de vida de persones amb discapacitat i resoldre les necessitats bàsiques d'alimentació, sanitat, salut i educació, que rebran les ajudes per part de Sabadell Asset Management el 2025.



Especialistes de segment

Franquícies

Banc Sabadell va ser la primera entitat financera al territori nacional que va apostar pel sistema de franquícies. Durant 28 anys, la Direcció de Franquícies ha acompanyat tant marques franquiciadores com els seus franquiciats, i s'ha consolidat com a líder i referent en el sector. Aquest sector, cada cop més professionalitzat, ha experimentat un creixement constant en facturació, creació d'ocupació i nombre de marques.

Actualment, Banc Sabadell compta amb més d'11.000 clients franquiciats, treballant amb més de 1.300 marques franquiciadores i amb acords de col·laboració signats amb la majoria d'elles. El banc ofereix una àmplia gamma de productes i serveis dissenyats específicament per a aquest sector. Aquests acords inclouen condicions avantatjoses en finançament, transaccionalitat i protecció, gestionat a través de la xarxa comercial i recolzats per directors de franquícia especialitzats per sectors.

La Direcció de Franquícies s'ha transformat en un model relacional col·laboratiu clau en la generació del negoci i en la satisfacció del client per aconseguir sinèrgies, dinamitzar la proposta comercial i augmentar la generació de negoci. Un canvi radical per potenciar el treball col·laboratiu amb altres direccions transversals del banc, identificant noves oportunitats de negoci i creant propostes de valor globals per al client.

Banc Sabadell col·labora activament amb l'Associació Espanyola de la Franquícia (AEF); és la primera entitat que hi va iniciar la col·laboració i s'hi recolza per impulsar aquest model de negoci.

Durant el 2024, Sabadell Franquícies va participar en nombroses iniciatives rellevants per al sector:

- Presència en les diferents edicions de Franchishop, realitzada en diverses localitats.
- Participació en la 1a edició del Franchise Innovation Summit (FIS).
- Patrocini dels Premis Nacionals de la Franquícia a Espanya.
- Impuls d'estudis com l'Observatori de la Jurisprudència de la Franquícia.

A més, Sabadell Franquícies ha publicat articles en premsa i revistes especialitzades, ha col·laborat amb diferents consultores expertes en franquícies i ha dut a terme nombroses accions difoses a través de les xarxes socials. Aquestes iniciatives reforcen la notorietat i el lideratge de Banc Sabadell en l'àmbit de les franquícies.

Segment Agrari

El 2024, el Segment Agrari de Banc Sabadell, que inclou els subsectors productors agrícola, ramader, pesquer i silvicultor, i que compta amb més de 300 oficines especialitzades, ha incrementat la seva base de clients, a més de la cartera de productes i serveis financers específics amb característiques ajustades a les exigències dels clients del sector.

La forta aposta pel sector que Banc Sabadell realitza, i especialment gràcies a l'acompanyament personalitzat al client, s'ha traduït en un increment significatiu de negoci respecte al 2023, sempre comptant amb la confiança dels clients, que s'ha traduït en un augment de la base dels clients respecte de l'exercici anterior.

Durant l'exercici 2024, el Segment Agrari Banc Sabadell ha estat present en 3 fires del sector agroalimentari i ha patrocinat 51 jornades per tot el territori nacional.

Banc Sabadell Segment Agrari té com a objectiu clar acompanyar els clients del sector en la digitalització i la sostenibilitat dels seus clients,

aprofitant l'eficient palanca que resultarà l'aportació dels fons europeus Next Generation.

Negoci Turístic Hoteler

Banc Sabadell va ser el 2013 la primera entitat financera espanyola que va tenir una especialització en el negoci turístic per entendre, adaptar-se i conèixer les necessitats del primer sector en aportació de PIB a l'economia espanyola, el turisme. El banc s'ha consolidat com una de les entitats referent, líder del sector, oferint un assessorament expert que compta amb els màxims estàndards de qualitat.

La proposta de valor se centra, principalment, en el fet d'oferir solucions financeres especialitzades a un col·lectiu poc homogeni i molt fragmentat. Aquesta proposta de valor s'articula sobre tres pilars fonamentals: assessorament expert, catàleg de productes especialitzats i resposta àgil.

El 2024 ha estat un any excepcional per al sector, amb més de 88,5 milions de turistes internacionals. Això ha suposat un increment de la despesa mitjana diària, del nombre de pernoctacions i de les taxes d'ocupació. Banc Sabadell ha aconseguit el seu rècord de finançament per part de la Direcció de Negoci Turístic, amb més de 1.000 milions d'euros, i continuarà acompanyant tant els projectes de nova creació com la millora i el reposicionament de la planta hotelera.

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

Com cada any, Banc Sabadell ha estat present a la principal Fira Internacional de Turisme (FITUR), amb un estand propi. Aquest estand ha comptat amb la col·laboració de més de 70 empleats de Banc Sabadell i un rècord històric de visites. Aquestes visites provenen d'empreses del sector hotelier, agències de viatges, proveïdors d'hostaleria i companyies de consultoria.

La sostenibilitat s'ha configurat com un eix central del desenvolupament i de la transformació del sector turístic. El banc incentiva la consecució d'objectius de sostenibilitat per part de la indústria turística i d'empreses del sector acordant amb les empreses uns compromisos fonamentats en mètriques lligades als objectius ESG a través d'un document annex al contracte de finançament.

Sabadell Professional

Banc Sabadell s'ha consolidat com a referent en la gestió de convenis amb col·legis i associacions professionals i empresarials a escala nacional. La seva diferenciació rau en la relació estreta que manté amb aquestes organitzacions, basada en l'acompanyament i el compromís dels directors de Sabadell Professional. La missió principal és atendre les necessitats dels col·legis professionals, de les associacions i dels seus membres, mitjançant una oferta de productes i serveis financers específics i diferenciats.

Durant el 2024, Banc Sabadell ha signat més de 400 convenis amb col·legis i associacions professionals arreu del territori, un reflex del compromís de col·laboració. A més, s'ha participat en més de 700 esdeveniments, fòrums i jornades, organitzats conjuntament amb aquests col·lectius. Aquesta participació no tan sols enforteix les relacions amb col·legis i associacions, sinó que també facilita la captació de nous clients a través de la xarxa d'oficines i gestors, oferint una proposta adaptada i rellevant per als professionals.

Banc Sabadell manté un posicionament estratègic en el segment de comunitats de propietaris i administradors de finques, sectors d'alta

rendibilitat i rellevància per al banc. Aquests clients es beneficien d'una proposta de valor enfocada a millorar la seva operativa diària i oferir una experiència de gestió optimitzada, tant per a ells com per als gestors de les oficines. A més, s'ha incrementat de manera significativa el finançament destinat a la rehabilitació d'habitatges, amb el suport dels fons europeus Next Generation, cosa que reforça encara més el compromís amb el sector.

El segment Sabadell Professional compta amb un reconeixement en el mercat, especialment entre els col·legis professionals, i s'ha consolidat com el "banc dels professionals". Al llarg de la seva trajectòria, ha rebut diversos reconeixements que avalen el seu compromís amb el sector, reforçant la vocació de servei cap a empreses i professionals. La decisió estratègica del banc d'apostar per aquest segment ha estat coherent amb la missió de suport al desenvolupament econòmic i social del país.

Aquest compromís impulsa Sabadell Professional a mantenir relacions sòlides, estretes i duradores amb les corporacions professionals, considerades agents fonamentals en el desenvolupament econòmic i social del país. Aquest enfocament continua guiant la direcció, consolidant-la com el soci preferent de les corporacions i dels seus professionals a tot el territori nacional.

Negoci Immobiliari

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

L'any 2023 va estar marcat per l'escassetat de producte, fet que va afectar el nivell de vendes del promotor i, per tant, el volum formalitzat. En canvi, el 2024 s'han superat les previsions inicials i es mantenen bones expectatives per a l'any 2025.

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

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

BStartup

BStartup de Banc Sabadell és el servei financer per a *startups* i *scaleups* pioner a la banca espanyola. Llançat fa 11 anys com un projecte singular, proporciona un servei 360 de banca especialitzada i inversió en *equity* i està molt present en l'ecosistema emprenedor innovador del país.

L'especialització bancària ha estat des del principi l'eix de BStartup. Són clients molt vinculats, molt internacionalitzats i sovint amb operativa complexa; es poden trobar en tots els segments i sectors, i tenen uns models de negoci, desenvolupament i finançament diferencials. Actualment, l'especialització es basa, fonamentalment, en un equip de gestors exclusius per a *startups* i *scaleups* en les direccions territorials amb més concentració d'aquesta tipologia d'empresa, així com en un circuit de riscos propis i en un equip de quatre especialistes que impulsen el negoci a tot el territori.

Finalment, s'ha tancat l'any amb la inauguració del Hub BStartup Madrid, la primera oficina de Banc Sabadell dedicada exclusivament a les *startups*, les *scaleups* i els seus inversors. Un espai emprenedor i tecnològic, de més de 600 metres quadrats, on s'ha ubicat un equip de 12 persones que ofereixen un servei financer 360 i 100% especialitzat en

startups, sigui quin sigui l'estadi en què es trobin. Un nou espai obert i polivalent per a l'ecosistema emprenedor de Madrid, que vol ser un lloc de trobada, ja que està dotat d'un auditori, sales de reunions i *hotdesk* per als clients.

Respecte a l'activitat d'inversió en *equity*, BStartup es dirigeix principalment a empreses de base tecnològica en etapa inicial, amb un fort potencial de creixement i models de negoci escalables i innovadors. BStartup inverteix en tot tipus de sectors, sobretot en empreses digitals, i posa el focus en dos verticals específics: BStartup Green, per a *startups* que des de la tecnologia o la digitalització siguin capaces de facilitar la transició cap a un món més sostenible, i BStartup Health, consolidada ja com a referent en inversió en *startups* del sector salut en la fase primerenca de transferència de la ciència en el mercat a Espanya (7a convocatòria, 105 empreses analitzades). Així, durant aquest any s'ha invertit en 7 *startups*, i amb elles sumen 71 les participades de la cartera de BStartup10, que té una valoració molt positiva i ja ha donat retorns importants. Durant l'any hi ha hagut 3 vendes totals de participacions en empreses.

A més, durant l'any l'equip de BStartup ha organitzat o participat activament en 106 esdeveniments d'emprenedoria a 17 ciutats espanyoles. I això, sumat a tota l'activitat anterior, continua reforçant la notorietat i el posicionament de Banc Sabadell com a banc referent per a *scaleups* i *startups*. Com a indicador, BStartup ha tingut 1.697 mencions en diferents mitjans de comunicació (premsa *offline* i *online*), s'han assolit els 13.710 seguidors a X, i BStartup ha estat tots els mesos entre els principals temes de conversa sobre el banc a les xarxes socials i sempre amb un sentiment positiu.

Sabadell Col·laboradors

L'activitat de Sabadell Col·laboradors com a palanca de captació de clients, mitjançant acords de col·laboració amb prescriptors, se centra a donar servei a la xarxa d'oficines de banca comercial, banca d'empreses i banca privada, aportant propostes de valor, per facilitar l'accés a les solucions financeres que ofereix Banc Sabadell, buscant sempre la satisfacció dels clients i prescriptors, així com l'excel·lència en el servei.

El creixement, sostingut en el temps, de la Direcció de Sabadell Col·laboradors la posiciona com a part fonamental del resultat hipotecari generat durant l'exercici 2024, assolint un 42,1% de la producció total del banc. Mereixen una menció especial les oficines TOP de Sabadell Col·laboradors, per la rellevància en la seva aportació de noves operacions, gràcies al seu assessorament expert i l'especialització en la relació amb els principals col·laboradors hipotecaris.

Productes comercials

Serveis empresarials

Mitjans de pagament

El 2024 ha estat un any d'innovació en mitjans de pagament. Durant el mes de maig s'incorpora al catàleg de productes el TPV Smart Mini i el TPV Smart Doble pantalla, de manera que s'aconsegueix crear una gamma de TPVs intel·ligents que, a més de gestionar els cobraments, tenen aplicacions de fidelització, gestió de comandes i *tax free*, entre d'altres. Una altra novetat és la incorporació d'Instant Credit al TPV Smart, una aplicació desenvolupada per Sabadell Consumer Finance que permet finançar les vendes dels comerços a tots els seus clients, encara que no siguin clients de Banc Sabadell. A l'octubre s'ha incorporat el servei de TPV al mòbil, que amb només una aplicació permet convertir un terminal Android amb NFC en un TPV, amb la qual cosa s'aconsegueix portar el TPV a un nombre més gran de clients.

El volum gestionat continua creixent, empès per aquest increment dels terminals i per l'impuls del consum nacional i del turisme internacional, que segueix creixent a doble dígit.

Al gener del 2024 es va dur a terme la segregació del negoci de TPVs a la filial Paycomet, especialitzada en pagaments, com a pas previ a la venda d'aquesta filial a Nexi en el marc de l'aliança estratègica acordada pel banc amb l'objectiu d'impulsar la innovació en un producte clau en la relació amb els clients. El tancament d'aquesta operació s'espera que es produeixi el 2025, un cop conegut el desenllaç de l'OPA realitzada sobre la totalitat del capital social del banc, segons s'ha indicat anteriorment en aquest informe de gestió consolidat.

Targetes d'empreses

La facturació en compres i el marge de les targetes d'empresa continua creixent, i registra una variació interanual de l'acumulat del 9,1% i el 3,1%, respectivament. En la mesura que l'ús de les targetes s'està consolidant entre els clients empresa, Banc Sabadell continua treballant per oferir una proposta de valor que sigui competitiva en el mercat i que cobreixi les necessitats dels clients.

Assegurances d'empresa

Amb l'objectiu que Banc Sabadell continuï sent un referent per a les empreses en la protecció dels riscos assegurables, el 2024 s'ha treballat per aconseguir una oferta de productes completa, competitiva i amb un servei de qualitat. S'ha desenvolupat la proposta de valor per als clients negocis i autònoms, aprofundint en l'especialització per sector i ajustant l'oferta a les necessitats específiques de cada indústria. En particular, s'ha ampliat l'oferta especialitzada per a les empreses del sector agrari, amb nous productes de multirisc i protecció del bestiar. També s'ha treballat en la competitivitat de l'oferta de protecció multirisc per als comerços i els negocis. L'equip de directors especialistes d'Assegurances d'Empresa, distribuït a tota la geografia espanyola, s'ha continuat consolidant durant l'any i s'ha potenciat mitjançant la capacitat de producte i el suport per al servei de les pòlisses d'assegurances existents.

El focus de l'any s'ha centrat en els productes de protecció personal, a través dels productes d'assegurances de vida i assegurances de salut adreçades als directius i als empleats dels clients empreses del banc, tant en modalitat de benefici social com de retribució flexible. Els productes de protecció patrimonial (multirisc, responsabilitat civil i

productes especialitzats) segueixen sent els productes *core* per als clients de Banc Sabadell, fonamentals per protegir els seus actius i responsabilitats davant de tercers.

Previsió Empresarial

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

El 2024 ha seguit creixent la demanda de sistemes de previsió a l'empresa, especialment les assegurances col·lectives de jubilació i els plans de promoció conjunta per part de petites i mitjanes empreses. Una part del negoci es genera per processos de licitacions i plecs a través de consultors, i s'ha incrementat la demanda i les captacions per aquesta via.

Tant a les assegurances col·lectives de jubilació com als plans de pensions destaquen, com a solució innovadora i diferenciadora en el mercat, les polítiques d'inversió basades en el cicle de vida, que complementen les perfilacions d'inversió.

També cal destacar la comercialització a tota la xarxa del producte Sabadell Flex Empresa, una plataforma de retribució flexible totalment digital que permet a les empreses optimitzar el seu model de retribució, amb un cost molt ajustat, de manera que constitueix una solució que permet al directiu o l'empleat maximitzar el seu estalvi i incrementar el seu salari net disponible gràcies a l'optimització de la seva fiscalitat.

Finançament a empreses

En finançament a curt termini, s'observa que l'evolució de les pòlisses de crèdit és positiva des del gener del 2024.

Respecte a la resta de finançament del circulant, aquest any 2024 sobresurt el creixement en *confirming*, amb creixement de quota, en un entorn en què el mercat està caient. Destaca la signatura d'operacions de *confirming* sostenible. Les necessitats de les empreses de finançar els cobraments i els pagaments habituals deriven en una major utilització de solucions de finançament especialitzades, com el *factoring* i, sobretot, el *confirming*, que tenen cada vegada més importància dins de les diferents línies utilitzades per les empreses. Per sectors, la indústria manufacturera és la que té, amb diferència, un pes més gran en el negoci de *factoring*.

En relació amb el mitjà i el llarg termini, la nova producció creix de manera significativa el 2024 respecte al 2023, sent especialment rellevant en préstecs diversos i, en concret, en el segment de grans empreses i sector públic.

Pel que fa al finançament amb finalitats alineades amb el Marc de Finançament Sostenible del banc en tancar el 2024, s'han mobilitzat més de 4.500 milions d'euros per a projectes relacionats amb energies renovables, eficiència energètica, transport sostenible i gestió d'aigua i residus, de manera que s'han superat els 2.400 milions d'euros que es van mobilitzar el 2023.

Com a part del compromís d'acompanyament a les empreses en la transició a la descarbonització de la seva activitat, Banc Sabadell també ofereix finançament vinculat a objectius de sostenibilitat de l'empresa, cosa que impulsa la inclusió d'objectius sostenibles en la seva estratègia de negoci. En tancar el 2024, s'han mobilitzat més de 3.000 milions d'euros en aquest tipus de finançament.

Banc Sabadell treballa intensament perquè els clients aprofitin al màxim els fons europeus, mitjançant la difusió a través de sessions a Sabadell Hub Empreses, eines com el servei de cercador i d'assessorament d'ajudes públiques o acords per facilitar garanties i

finançament complementari a PERTEs com el naval, amb què finança projectes d'innovació i sostenibilitat.

Lísing i rènting de béns d'equip

La demanda de lísing el 2024 ha experimentat un increment considerable respecte a l'any anterior, amb un creixement molt rellevant de la quota del banc (segons informació publicada per AELR), motivat tant per la major demanda de finançament de les empreses, així com per la signatura d'operacions que es podrien considerar singulars pel seu alt import i per la millora en l'oferta en segments especialitzats i en sostenibilitat. Quant al nombre de contractes, també es produeix un increment respecte de l'any anterior, encara que no tan significatiu com el volum.

En rènting de béns d'equip, s'han produït baixades tant en el sector com en el banc, i són especialment significatives en béns relacionats amb la informàtica i en turisme.

Pel que fa a finançament sostenible, un percentatge elevat de la inversió formalitzada en lísing i rènting de béns d'equip té aquesta consideració.

AutoRenting

Un cop normalitzats els estocs, durant l'exercici s'han destinat els esforços a oferir un producte a mida per a les grans flotes dels clients del banc.

Aquesta oferta va acompanyada de l'assessorament dels directors especialistes d'autorènting presents a tot el territori nacional per oferir la millor solució per a aquestes empreses, incloent-hi alternatives més sostenibles.

Convenis Oficials i Garanties

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

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

El banc s'ha adherit, un any més, a les línies ICO Mediació i a la nova línia de rehabilitació d'habitatges, que s'està desenvolupant per a comunitats de propietaris i s'està comercialitzant des del gener del 2024.

Al setembre del 2024, Banc Sabadell es va adherir a les noves línies ICO MRR (Mecanismes de Recuperació i Resiliència) Empreses i Emprenedors i ICO MRR Verd. El mes de desembre es va adherir a la línia ICO MRR de Lloguer s'Habitatge Social.

Banc Sabadell ha estat la primera entitat a signar operacions a través de la línia ICO MRR, per un total de 60 milions d'euros al tancament de l'exercici 2024, instrumentats en 180 operacions i col·laborant activament amb ICO per al desenvolupament dels procediments d'aquesta línia i de la plataforma Banca MRR.

Durant el mes de novembre, el banc es va adherir a la línia ICO DANA per donar solucions als clients que han estat afectats per aquesta situació adversa. S'ha desenvolupat la línia posant a disposició de la xarxa d'oficines totes les modalitats disponibles, donant suport directe a la xarxa per acompanyar els clients en aquesta situació tan vulnerable i sensible.

Així mateix, s'han revisat els convenis que el banc manté amb les societats de garanties recíproca (SGR) que operen en el territori nacional.

Durant l'exercici 2024, s'ha produït un nivell de contractació molt elevat de les diferents línies BEI que s'han posat a disposició dels clients. Al setembre del 2024, es va signar un nou conveni especial amb BEI-FEI per destinar 550 milions d'euros de nou finançament a pimes i projectes ecològics a Espanya.

L'objectiu per a l'exercici 2025 és destacar en la quota de clients ICO del banc a través de les línies ICO MRR, que permeten oferir als clients productes amb les millors condicions per donar suport al finançament dels seus projectes.

Internacional

L'any 2024 de Negoci Internacional s'ha focalitzat en tres grans focus d'activitat.

Primer, captar operativa de circulat d'internacional tant en els productes més habituals per a les empreses, finançament *import/export* i el descompte internacional com la consolidació de les línies de circulat i avals amb la cobertura de CESCE, més complexes però de més valor afegit per a les empreses. Això ha permès cobrir les necessitats més exigents dels clients i participar activament en els cobraments i els pagaments internacionals que van vinculats amb el finançament.

En segon lloc, millorar l'experiència de client en els serveis digitals de les empreses amb el redisseny efectuat principalment a les transferències internacionals realitzades per BS Online, cosa que ha permès tenir una interfície molt més intuïtiva per a les empreses i tenir en temps real la descàrrega del justificant *swift* per als clients, fet que ha permès guanyar en qualitat de servei i optimització de temps tant per a les empreses com per als gestors. Per tant, l'experiència de client ha millorat ràpidament.

En tercer lloc, conscients de la importància de l'especialització i dels continus canvis geopolítics internacionals, s'ha focalitzat tant en la formació de les empreses, amb la 7a edició del Sabadell International Business Program, d'èxit d'acceptació absolut, com ha succeït cada any des que es va iniciar, en què s'ensenya a les empreses de manera pràctica a fer un pla d'internacionalització, com també posar focus de formació als directors de negoci internacional que han finalitzat el Pexni-Esic, que dona accés a una qualificació única a Espanya com a especialistes de negoci internacional, cosa que permet mantenir un nivell d'*expertise* molt alt de relació dels especialistes amb les empreses.

Respecte al negoci internacional amb operativa documentària, el banc continua en nivells molt alts de quota documentària, però enguany també creixent en els crèdits documentaris d'importació, demostrant que és una entitat amb un nivell de qualitat elevat en l'operativa més complexa.

Pel que fa als mercats, cal destacar que el banc s'ha sabut adaptar a mercats complexos com ara Algèria, que era un mercat tancat per a les empreses espanyoles i que s'ha obert parcialment per a certs sectors d'activitat en què el banc ha sabut reaccionar de manera àgil per tornar a captar operacions de valor amb clients interessats en aquest mercat.

A més, cal indicar que el banc ha participat de manera activa amb la Cambra de Comerç d'Espanya en una nova iniciativa de *mentoring* en mercats exteriors a un nombre determinat d'empreses espanyoles associades a aquesta cambra, elaborant una planificació d'acompanyament en mercats tan diferents com la Xina, el Marroc, Turquia, els Emirats Àrabs i Europa, i tenint una molt bona acceptació per part de les empreses i un alt nivell de qualitat en la col·laboració realitzada.

En relació amb la visibilitat, la informació i la formació a les empreses, el banc ha continuat amb la dinàmica de realització en el Hub d'Empresa de dimecres de Negoci Internacional, en què s'han tractat tant temes logístics com de mercats exteriors, així com de productes de comerç exterior amb un nivell continu d'acceptació alt. S'han fet 14 activitats amb més de 4.000 empreses participants.



Corporate & Investment Banking

Descripció del negoci

Corporate & Investment Banking és la unitat del negoci que ofereix solucions financeres i d'assessorament a grans corporacions i institucions financeres, tant en territori espanyol com internacional, mantenint la seva presència a 12 països.

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

Estructura la seva activitat en dos eixos: l'eix client, l'objectiu del qual és donar servei als seus clients naturals en tot l'espectre de les seves necessitats financeres, delimitat pel caràcter d'aquests i que integra les grans corporacions de Banca Corporativa, les institucions financeres i la Banca Privada als Estats Units, i, en segon lloc, l'eix dels negocis especialitzats, que agrupa el negoci de capital de risc desenvolupat a través de BS Capital i les activitats de Finançament Estructurat, Tresoreria, Banca d'Inversió i Contractació, Custòdia i Anàlisi, l'objectiu dels quals és l'assessorament, el disseny i l'execució d'operacions a mida, que anticipin les necessitats financeres específiques dels seus clients, siguin empreses o particulars, estenent el seu àmbit des de les grans corporacions a companyies i clients més petits, en la mesura que les seves solucions constitueixen la millor resposta a unes necessitats financeres cada vegada més complexes.

Fites de gestió el 2024 i prioritats per al 2025

Corporate & Investment Banking manté el focus en el fet de prioritzar l'aportació de valor als clients i contribuir amb això al seu creixement i resultats futurs. En aquest afany, s'han continuat innovant i impulsant les seves capacitats especialistes, fonamentalment a les àrees de Banca d'Inversió i Finançaments Estructurats, i actualment són capaces de continuar atenent el 100% de les necessitats financeres dels seus clients. Igualment, la cobertura internacional dels equips està en una millora i evolució constants, atenent sempre els mercats en què els seus clients inverteixen o compten amb interessos comercials.

Els pilars de gestió a partir dels quals transmetre valor cap als clients són:

- Coneixement: els equips de Banca Corporativa, localitzats als diferents països on opera, compten no tan sols amb l'especialització pròpia del segment de les grans corporacions, sinó amb el seu coneixement i la penetració diferenciada per sectors d'activitat, a fi de poder entendre i atendre millor els clients d'acord amb les seves singularitats pròpies i sectorials.
- Coordinació: les necessitats de les grans corporacions requereixen solucions singulars i especialitzades, resultat de la participació i la col·laboració de diferents àrees del banc (equips especialistes o fins i tot equips de geografies diferents). La coordinació entre tots aquests equips és un element clau per a l'aportació i la transmissió de valor als clients.
- Especialització: compta amb unitats que desenvolupen productes a mida per a les grans corporacions i institucions financeres (Finançament Corporatiu, Project Finance, Project Bonds, Sindicació d'Operacions, Programes de Pagarés, Emissions de Deute, M&A, Asset Finance, Derivats, Cobertures de Risc, etc.). Les unitats responsables del desenvolupament de tota aquesta gamma de productes tenen vocació transversal per a tot el Grup Banc Sabadell,

i estenen les seves capacitats de la mateixa manera cap al segment de Banca Empreses i Institucional.

- Innovació: passar de la idea a l'acció és imprescindible per evolucionar en un mercat tan dinàmic i exigent com el del finançament especialitzat i les grans corporacions. En aquest sentit, es creen els espais i els mecanismes necessaris perquè els equips dediquin part del seu temps a la innovació, entesa en el sentit més ampli: innovació en els productes, en l'operativa i, també, en la manera de col·laborar i interactuar.
- Sostenibilitat: acompanya i assessora els clients cap a una economia més sostenible en la generació de solucions a través de productes i serveis especialitzats.

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

Finalment, les prioritats per al 2025 estan detallades, a continuació, en cadascun dels apartats següents.

Eix Client

Banca Corporativa Europa

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

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

L'exercici 2024 s'ha caracteritzat per l'acompanyament actiu als clients enfocat cap a la recerca de solucions òptimes per restablir l'estabilitat en els seus perfils financers, adaptant-los a les necessitats, amb un entorn de desacceleració de la inflació, així com l'estabilització dels tipus d'interès, sobretot el segon semestre d'aquest exercici.

Fruit d'aquest acompanyament actiu, els volums d'inversió creditícia en Banca Corporativa Espanya han augmentat un 18,23% respecte a l'exercici anterior. De la mateixa manera, en l'àmbit internacional, la inversió creditícia ha tancat amb un increment del 16,31% respecte a l'exercici anterior.

Pel que fa a la rendibilitat mesurada en termes de ROTE, Banca Corporativa Europa va tancar al desembre del 2024 en el 18,04% (amb un increment de 306 punts bàsics en relació amb el desembre del 2023).

L'exercici 2025 presenta una sèrie d'oportunitats, entre les quals es troben les progressives baixades de tipus d'interès de l'Eurozona, que ja s'han produït durant l'exercici 2024, com a conseqüència de la progressiva moderació de la inflació, que impacta directament en el consum i en la producció, a les quals Banca Corporativa s'enfronta acompanyant els clients tant a escala nacional com internacional, amb

una oferta de productes que satisfà el 100% de les seves necessitats de finançament, tant a curt com a llarg termini, per fer front a aquesta nova situació macroeconòmica.

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

Banca Corporativa i Banca Privada EUA

El 2024 Banc Sabadell va complir 31 anys operant als Estats Units a través d'una *international full branch* a Miami i de Sabadell Securities USA, constituïda l'any 2008 i operativa des de llavors. Aquestes unitats gestionen les activitats del negoci financer de banca corporativa i banca privada internacional als Estats Units i Llatinoamèrica.

Banc Sabadell Miami Branch és la *international branch* més gran de Florida. És una de les poques entitats financeres de la zona amb capacitat i experiència per prestar tota mena de serveis bancaris i financers, des dels més complexos i especialitzats per a grans corporacions fins a productes de banca privada internacional, incloent-hi aquells productes i serveis que puguin ser demanats per professionals i empreses de qualsevol mida.

Com a forma de complementar la seva estructura a Miami, el banc gestiona, sota la seva direcció, oficines de representació a Nova York i República Dominicana.

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

L'exercici 2024 es va desenvolupar en un entorn caracteritzat per la incertesa en l'entorn macroeconòmic americà, amb un enfocament en l'evolució de la inflació i els nivells d'atur, que permetrien a la Reserva Federal començar a reduir el tipus d'interès oficial. Finalment, aquest inici de reducció dels tipus d'interès no va començar fins a l'últim trimestre de l'any.

Amb un balanç d'actius que ja havien recollit les pujades dels tipus d'interès durant l'any anterior, la sucursal ha vist reduït el seu marge financer al llarg de l'any, malgrat la fèrria disciplina en el control de preus dels dipòsits. Seguint amb el que va passar el 2023, l'alt nivell de tipus d'interès pagats en el mercat bancari i les taxes competitives de les Lletres del Tresor americà van provocar una migració de balanços de dipòsits no remunerats cap a comptes *money market*, dipòsits a termini i cap a inversions de títols valors amb taxes més elevades. Aquest procés va resultar en un cost de dipòsits de mitjana creixent.

A més, malgrat que la composició de les carteres d'inversió de clients es va enfocar cap a inversions amb més pes en fons amb exposició a bons del tresor americà, fet que va provocar una certa reducció de les comissions de mitjana sobre aquestes carteres, el negoci de Banca Privada internacional va seguir creixent en altres tipus de comissions a través de productes estructurats, comissions transaccionals i assessorament a clients.

El procés de millores operatives va continuar durant el 2024, i va completar la segona etapa del projecte d'actualització de la plataforma tecnològica per millorar les capacitats disponibles a clients i a les unitats de negoci i suport.

Pel que fa a les magnituds financeres, en un entorn d'alta incertesa sobre l'exercici projectat de l'economia americana, el volum de negoci s'incrementa en un 10%.

El negoci de banca privada va tenir un comportament mixt, amb una certa reducció en dipòsits i un increment del 10% de les carteres d'inversió en títols valors.

Com a conseqüència dels tipus d'interès més elevats, el negoci de banca corporativa ha estat impactat per l'increment del volum de prepagaments en inversió creditícia. Tot i això, aquesta unitat de negoci ha incrementat la inversió en aproximadament un 20%, dins dels objectius plantejats al Pla Growth per créixer en els segments objectiu i amb la rendibilitat adequada, la qual cosa també ha ajudat a generar comissions en nivells similars a l'exercici anterior.

En qualsevol cas, el marge d'interessos de l'exercici va créixer un 1% respecte a l'anterior gràcies al creixement del volum de negoci i a la gestió del passiu. Quant a les comissions netes generades, han augmentat al voltant del 8%, comparat amb l'exercici anterior. Tot plegat ha afavorit l'evolució del marge brut, que, juntament amb el decreixement controlat de les despeses d'administració i amortització, ha impactat positivament en el benefici net, de manera que ha crescut un 7% respecte de l'any previ.

Negocis especialitzats

Finançament Estructurat

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

L'activitat de Finançament Estructurat s'orienta a l'estudi, el disseny, l'originació de productes i operacions de finançament corporatiu, LBO (*leveraged buyout*), *project & asset finance*, *global trade finance* i *commercial real estate*, amb capacitat per assegurar i sindicar operacions a escala nacional i internacional, sent també actius en els mercats primari i secundari de préstecs sindicats.

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

Durant l'exercici 2024, Banc Sabadell, gràcies a la seva política d'acompanyament a clients i adaptació a les seves necessitats per buscar les millors respostes als seus requeriments crediticis dins de les possibilitats que brinden els mercats de crèdit en l'entorn macroeconòmic concret, ha millorat la seva posició de referència tant a Espanya com a Mèxic i els Estats Units, i actualment està revisant el seu posicionament a Londres, França i Portugal, amb l'objectiu d'incrementar l'activitat en aquestes geografies, a més de ser més actius en les operacions singulars europees.

Es manté com a prioritat absoluta l'acompanyament dels clients, mitjançant el disseny d'estructures de finançament a llarg termini per a nous projectes, adquisicions i internacionalització, entre d'altres, així com d'operacions sindicades que garanteixin un deute estable i complet per a l'ordenació del deute, si escau, avaluant el recorregut positiu que poden tenir possibles solucions combinades amb productes de Banca d'Inversió, Tresoreria o BS Capital, per a la qual cosa és primordial el desenvolupament d'una millor sistemàtica comercial, portat a terme de manera conjunta amb Banca d'Empreses i Banca Corporativa.

BS Capital

BS Capital duu a terme les activitats de *venture capital* i *private equity* del grup. La seva activitat s'instrumenta a través de la presa de participacions temporals en empreses i fons de capital de risc, amb l'objectiu de maximitzar el retorn de les seves inversions. A més, també ofereix suport a les empreses a través de finançament alternatiu (fons de deute sènior, *venture debt* o préstecs *mezzanine*).

BS Capital ha efectuat una gestió activa de la cartera, realitzant la seva activitat tradicional de capital i deute, amb la materialització d'operacions d'inversió, desinversió i revaloracions de cartera.

S'ha continuat invertint en fons de *private equity* amb enfocament estratègic, en què destaca la materialització de les desinversions d'alguna de les participades més significatives del fons Aurica III. El fons Aurica IV, del qual Banc Sabadell és inversor àncora, continua fent noves inversions.

BS Capital continua realitzant operacions garantides amb el programa Invest EU per a préstecs renovables, *venture debt* i *mezzanine* concedit pel Fons Europeu d'Inversions (FEI). Així mateix, disposa del marc de coinversió amb el Banc Europeu d'Inversions (BEI), a fi d'atorgar *venture debt* a scaleups.

En renovables, es continuen buscant oportunitats d'inversió congruents amb el marc d'actuació actual amb focus a Espanya i Llatinoamèrica i s'estan analitzant vendes potencials d'actius. A més, s'està treballant en la definició d'un nou.

Des del fons de deute Crisae es continua amb l'originació i execució d'operacions per al finançament a companyies del *midmarket* espanyol. Crisae està participat pel Grup Banc Sabadell i inversors institucionals, i ha augmentat els compromisos d'inversió el 2024.

BS Capital continuarà, al llarg del 2025, amb la seva activitat d'inversió en capital i deute, amb el suport d'organismes internacionals com el FEI i el BEI, i se seguirà focalitzant en l'optimització del consum de capital. Així mateix, continuarà gestionant la cartera actual per aportar valor a llarg termini.

Se seguiran cercant oportunitats de finançament d'acord amb els marcs d'inversió de deute *mezzanine* i d'energies renovables, amb l'ampliació d'aquest darrer.

Es posarà el focus en l'activitat de *venture debt* i la rotació de la cartera de *venture capital* mitjançant desinversions amb plusvàlua.

Des de Crisae es continuarà amb l'originació i l'execució d'operacions vinculades a l'augment de la mida del fons de deute, així com a la gestió de la cartera actual.

Tresoreria i Mercats

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

L'any 2024 la direcció de Tresoreria i Mercats ha continuat treballant en la digitalització i optimització de la seva operativa amb clients, buscant ampliar els seus serveis i millorant l'experiència de client. A més, s'ha continuat incrementant la gamma de productes i solucions ofertes per la direcció, adaptant-se a les noves necessitats dels clients, derivades d'un

mercat canviant. En *trading* s'ha incrementat la capacitat per assumir i controlar diversos factors de risc com ara la divisa, la renda fixa o els tipus d'interès.

De cara a l'exercici 2025, en l'activitat de distribució s'espera que l'activitat relacionada amb productes de divisa segueixi sent un pilar central de l'estratègia, tot i que es continuarà treballant per incrementar la gamma d'altres subjacents disponibles per tal que els clients puguin gestionar els seus riscos de la manera més eficient. Pel que fa a segments comercials, es posarà el focus en el fet d'incrementar les capacitats per donar servei a grans empreses i corporatius. En l'activitat de *trading* s'aspira a continuar incrementant la capacitat de gestió del risc en els llibres propis, reduint l'operativa de cobertura amb altres entitats, així com continuar evolucionant la gestió de col·laterals, amb l'objectiu d'obtenir el màxim rendiment en l'ús.

Banca d'Inversió

Banca d'Inversió és la Direcció de Corporate & Investment Banking, que ofereix als clients del banc els productes i els serveis de valor afegit amb la característica comuna de no requerir consum de balanç del banc.

L'activitat d'aquesta direcció es desglossa en tres equips diferenciats:

Una Direcció de Corporate Finance, que aglutina l'activitat de: (i) M&A (Mergers & Acquisitions), (ii) ECM (Equity Capital Markets) i (iii) Finançament Alternatiu.

L'activitat de Mergers & Acquisitions consisteix a assessorar en processos de compra i venda de companyies, fusions corporatives i incorporació de socis al capital de les companyies.

En un entorn en què les diferències d'expectatives de preu entre compradors i venedors eren especialment elevades, el banc ha assessorat en l'adquisició per part d'un fons de capital de risc especialitzat a potenciar el creixement de pimes, líder a Espanya en el seu sector. El suport de diverses àrees de finançament del banc per aixecar deute ha permès el gran èxit d'aquesta operació.

En sentit invers, la venda d'una companyia en el sector industrial ha donat continuïtat a un projecte empresarial amb incertesa en la successió dels accionistes fundadors, que permetrà així potenciar el creixement del negoci.

D'altra banda, l'activitat d'Equity Capital Markets comprèn, entre altres activitats lligades al capital de les companyies, les sortides a borsa.

El 2024, és destacable la intervenció com *co-lead manager* al sindicat col·locador d'una companyia, en la major sortida a borsa espanyola des del 2015, amb una operació per un import aproximat de 2.500 milions entre ampliació de capital i venda d'accions. Així mateix, destaca la participació en la col·locació accelerada d'accions per més de 900 milions d'un dels propietaris nacionals d'oficines més importants.

Finalment, l'activitat de Finançament Alternatiu coordina la canalització de liquiditat d'inversors institucionals interessats en l'assumpció de risc per a situacions generalment no assumides per les entitats bancàries. Banca d'Inversió continua enfocada a oferir solucions de finançament a mida, en qualsevol format, en sectors diversos, des de *real estate* a infraestructures, amb especial focus en projectes d'energies renovables i finançament corporatiu en el segment nacional d'empreses mitjanes.

La fusió de totes les activitats anteriors sota una única Direcció de Corporate Finance vol oferir als clients de Banc Sabadell totes les solucions de valor afegit disponibles a les seves necessitats corporatives, tant en capital com en deute.

La segona direcció, Debt Capital Markets (DCM), aglutina l'activitat d'originació i estructuració d'instruments públics en mercats negociats. El banc destaca, entre la participació en operacions corporatives, del sector públic i d'emissors financers, tant en finançaments a llarg termini com a

curt termini, amb un focus especial en emissions amb etiqueta de sostenibilitat. Un dels mercats on més activitat presenta el banc és en el dels programes de pagarés, participant en els programes de 50 emissors diferents. Un altre dels pilars bàsics de l'activitat el constitueix el tancament d'operacions de nínxol, com ara titulitzacions.

L'àrea de DCM ha patit el 2024, davant de les expectatives de descens de tipus d'interès, el retraïment dels inversors que han decidit en molts casos endarrerir emissions de bons i obligacions. Però també els alts tipus han afectat l'apetència inversora en programes de pagarés ja existents, per les alternatives d'altres productes d'inversió amb rendibilitats elevades.

Tanmateix, no han deixat d'aprofitar-se les oportunitats que han sorgit, com en l'activitat corporativa a França, on s'ha participat en un bon nombre d'operacions, més cridanera tenint en compte la baixa presència del balanç del banc al país. O també en emissions de comunitats autònomes, en què s'han assolit volums rècord per a l'àrea.

Finalment, la tercera direcció, Syndicate & Sales (S&S), engloba la distribució de deute privat originat pels equips de Finançament Estructurat, entre inversors bancaris i institucionals, nacionals i internacionals, seguint la filosofia d'originar per distribuir.

En aquesta activitat s'ha hagut d'afrontar un exercici de dura competència, ja que s'ha incrementat l'apetència financeradora en operacions bilaterals amb empreses, davant la qual cosa s'ha girat a un pes més gran de l'activitat d'adquisicions en secundari, a fi d'ampliar també l'exposició creditícia del balanç del banc.

Tot i això, no ha deixat de donar-se protagonisme a les operacions de primari, amb l'assegurament i la venda de LBOs o la col·locació entre bancs i asseguradores de projectes d'infraestructures.

D'altra banda, s'ha continuat amb el finançament alternatiu per part de tercers de determinats projectes d'inversió de companyies clients, augmentant el nombre de proveïdors d'aquest finançament i aconseguint nous acords amb fons per ampliar l'espectre de situacions potencials d'obtenir aquest tipus de préstecs (renovables, maquinària, immobiliari, etc.).

En conjunt, Banca d'Inversió continua desenvolupant i ampliant les seves capacitats per presentar un ventall més gran de solucions de valor afegit, ajudant el banc a posicionar-se com la millor referència financera de les empreses per a totes les situacions.

Contractació, Custòdia i Anàlisi

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

Compta amb un departament d'anàlisi, l'objectiu del qual és l'orientació i la recomanació d'inversions en mercats de renda variable i crèdit. Aquest servei s'ofereix mitjançant diferents formes d'accés als clients, ja siguin pòdcasts, seminaris web, vídeos, informes diaris, sectorials, de companyies, etc.

Durant el 2024 s'han implantat iniciatives i projectes enfocats a millorar el nivell de servei ofert al client, ampliar l'oferta de productes d'intermediació, captar clients nous i facilitar la transaccionabilitat. S'ha continuat l'acció comercial amb clients de banca privada amb operativa freqüent de valors per impulsar el servei exclusiu d'accés directe a través de la mesa de contractació de renda variable, tant per a serveis d'execució com de recomanacions.

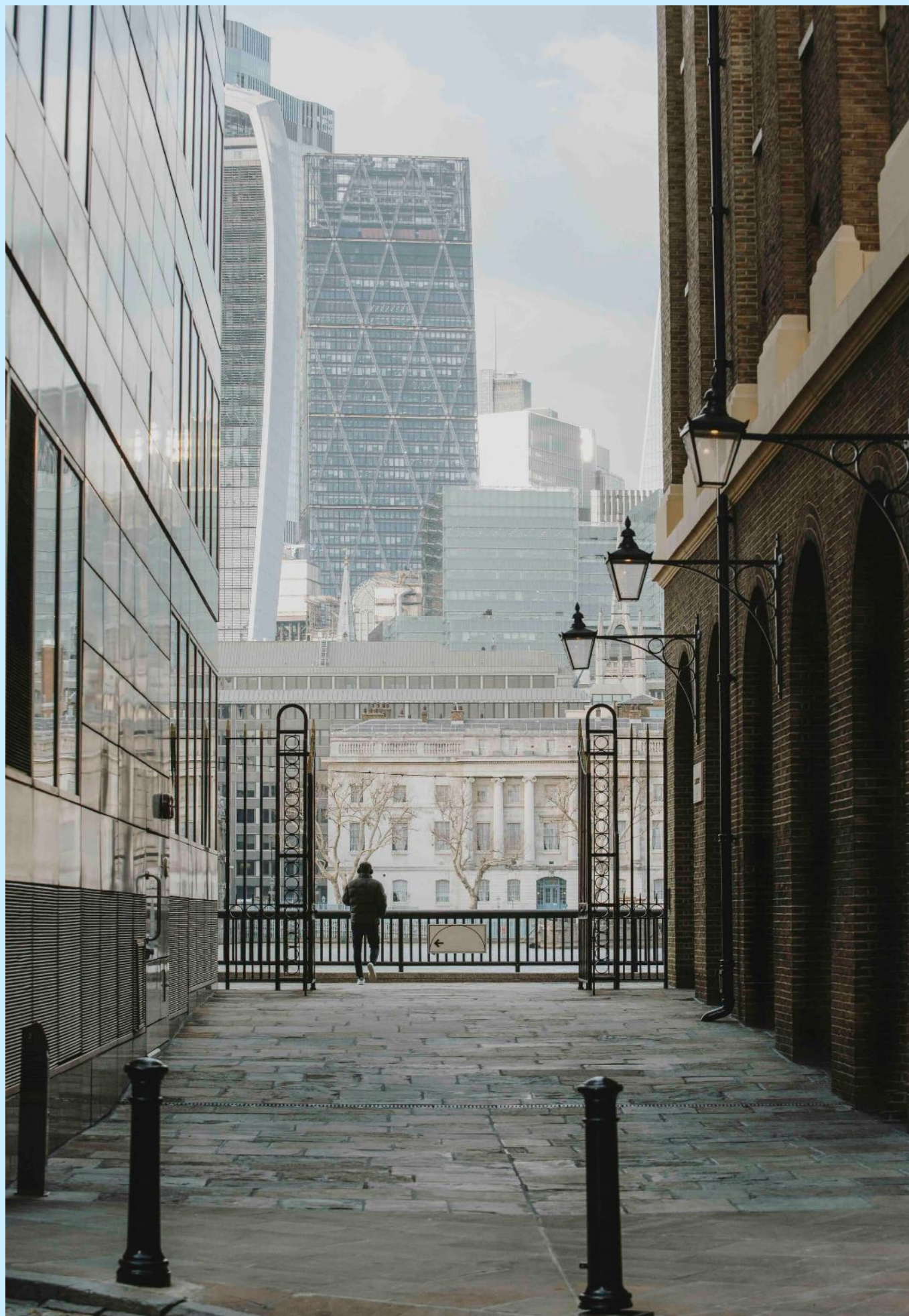
El 2024 ha seguit la mateixa tendència que l'any anterior, amb un descens continuat en el volum de contractació a la Borsa espanyola (BME). De totes maneres, Banc Sabadell manté nivells similars de quota

en aquest mercat, concretament un 8,3% aquest any en comparació del 8,2% el 2023.

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

Per a l'exercici 2025 l'objectiu principal serà incrementar els volums d'intermediació en els mercats de renda variable, tant espanyol com internacionals, optimitzant l'experiència de client en línia amb la finalització i la posada en marxa de la nova plataforma Sabadell Broker, integrant més informació d'anàlisi i amb millors i més sofisticades capacitats i serveis d'intermediació. Així mateix, s'implantaràn els canvis necessaris amb motiu del projecte Reforma III (Llei 6/2023, de 17 de març, dels mercats de valors i dels serveis d'inversió).

En termes d'ingressos, el 2024 ha estat un any molt positiu, amb un increment de les comissions de prop del 10%. A més, les previsions per al 2025 són optimistes i s'esperen creixements tant en els volums com en les comissions.



4.2 Negoci bancari Regne Unit

Descripció del negoci

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

Aquesta oferta multicanal permet a TSB millorar el servei que presta als seus clients. Els clients volen un banc que els doni accés tant a personal qualificat com a eines digitals senzilles per satisfer les seves necessitats bancàries, la qual cosa els permet administrar els seus diners amb més seguretat. TSB continua invertint en el desenvolupament de productes i serveis digitals per satisfer les necessitats actuals i futures dels clients. En aquest sentit, l'entitat combina el millor que ofereix la banca digital amb una presència revitalitzada a les zones comercials del país, a més d'atenció telefònica i per videotrucada. Tot això permet a TSB atendre els seus clients amb aquest important toc humà quan més ho necessiten, mantenint-se fidel al seu propòsit de "Seguretat financera. Per a tothom. Cada dia."

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

Prioritats de l'equip directiu el 2024

Al llarg de l'exercici 2024, TSB ha continuat donant suport als seus clients i ha seguit amb la reeixida execució de la seva Estratègia 2025, centrada en l'excel·lència en el servei, l'orientació al client, la simplificació i l'eficiència, i en el fet d'actuar amb les persones i el planeta al cap.

Gràcies a l'enfocament sobre la disciplina de costos, TSB es manté en una bona situació financera. Una vegada més, l'entitat ha aconseguit uns resultats excel·lents, millorant la seva rendibilitat cada trimestre i demostrant la fortalesa que hi ha al darrere del seu model de negoci.

Amb la sòlida base que ha anat consolidant durant els darrers anys, TSB està ben posicionada per aprofitar el seu potencial alhora que satisfà les necessitats i demandes canviants dels seus clients.

Execució de l'estratègia

TSB és un banc més senzill, més eficient i més resilient, i ara és molt més àgil pel que fa a la manera com atén els seus clients, combinant serveis digitals moderns per satisfer la creixent demanda dels clients amb una atenció personalitzada i eficaç tant a l'oficina com per telèfon. Gràcies al creixement continu del canal de banca per videotrucada, els clients tenen accés a més varietat d'opcions i a un nivell de comoditat més important a l'hora de relacionar-se amb el banc.

El 2024, TSB:

- Ha donat d'alta més d'1,19 milions de nous productes per als seus clients en totes les línies de productes bàsics, incloent-hi 244.000 comptes corrents personals en un mercat altament competitiu.
- Ha permès que els clients facin més operacions quotidianes quan i on els resulti convenient, de manera que ha aconseguit que més del 91% de les altes de productes de TSB de l'exercici 2024 s'hagin realitzat en línia.
- Ha continuat potenciant la seva oferta bancària digital, incorporant tot un seguit de millores per fer que la seva pàgina web i l'app mòbil siguin més accessibles.
- Ha ajudat més de 7.600 persones a comprar el seu primer habitatge, gràcies al seu guardonat equip d'intermediaris i operacions hipotecàries.
- Manté la setena xarxa de sucursals més gran del Regne Unit, amb 186 oficines a zones comercials del país, que són complementades per sucursals *pop-up* i *pods* de TSB.

Amb la inflació ja en nivells més normals, el Banc d'Anglaterra va retallar la taxa d'interès oficial dues vegades el segon semestre del 2024, i la va baixar al 4,75%. Les expectatives del mercat es van mantenir inestables, però preveuen que la taxa oficial romandrà més alta que durant els anys anteriors a aquestes darreres pujades.

La taxa d'atur va continuar en nivells relativament baixos el 2024, i els preus dels habitatges van pujar. Tanmateix, el ritme de l'activitat econòmica al Regne Unit es va desaccelerar durant el segon semestre de l'any.

El propòsit de TSB de seguretat financera continua sent molt rellevant en aquest context. La seva posició sòlida de capital i liquiditat indica que l'entitat està ben posicionada per assolir els seus ambiciosos objectius de creixement a futur.

Magnituds principals

L'aportació al benefici net se situa en 253 milions d'euros en tancar l'exercici 2024, cosa que representa un creixement interanual del 29,9%.

El marge d'interessos totalitza 1.163 milions d'euros, i és inferior a l'any anterior en un 0,9%, pel cost més elevat dels recursos i de mercat de capitals, així com per volums mitjans més baixos, que neutralitzen l'increment per major rendiment del crèdit. Tot i això, el marge d'interessos de l'últim trimestre del 2024 reverteix aquesta tendència amb un avenç del 3,5%.

Les comissions netes se situen en 107 milions d'euros en tancar l'exercici 2024 i presenten una reducció interanual del 13,6% per menors comissions de targetes, que incorporen un increment de costos.

El total de costos se situa en 887 milions d'euros, i es redueix un 5,8% interanualment tant per la reducció de les despeses de personal i generals com de les amortitzacions. El total de costos incorpora -21 milions d'euros de costos no recurrents de reestructuració en l'exercici 2024 i -33 milions d'euros el 2023, de manera que la reducció dels costos recurrents és del -4,7%.

Les dotacions i els deterioraments pugen a 37 milions d'euros, fet que suposa una millora interanual per menors dotacions de crèdit, derivades, principalment, de l'actualització d'escenaris macroeconòmics.

En milions d'euros

	2024	2023	Variació (%) interanual
Marge d'interessos	1.163	1.174	(0,9)
Comissions netes	107	124	(13,6)
Marge bàsic	1.270	1.298	(2,1)
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	39	16	141,0
Resultats pel mètode de participació i dividends	—	—	—
Altres ingressos i despeses d'explotació	(23)	(23)	(0,4)
Marge brut	1.286	1.291	(0,4)
Despeses d'explotació i amortització	(887)	(941)	(5,8)
Marge abans de dotacions	399	350	14,1
Provisions i deterioraments	(37)	(75)	(50,2)
Plusvàlues per venda d'actius i altres resultats	(8)	—	—
Resultat abans d'impostos	353	274	28,8
Impost sobre beneficis	(100)	(80)	26,0
Resultat atribuït a interessos minoritaris	—	—	—
Benefici atribuït al grup	253	195	29,9
ROTE (benefici net sobre fons propis mitjans sense actius intangibles)	12,0 %	10,0 %	
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	59,5 %	62,1 %	
Ràtio de morositat	1,5 %	1,5 %	
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l' <i>stage</i> 3 amb total de provisions	34,3 %	41,8 %	

(*) Els tipus de canvi aplicats en el compte de resultats són 0,8463 EUR/GBP (mitjana) i 0,8706 EUR/GBP (mitjana) el 2024 i el 2023, respectivament.

La inversió creditícia bruta viva mostra un increment del 4,8% interanual, afavorida per l'apreciació de la lliura, ja que a tipus de canvi constant es manté pràcticament estable.

Els recursos de clients en el balanç s'incrementen un 5,7% interanualment, i destaca un creixement dels comptes a la vista i dels dipòsits a termini. L'increment a tipus de canvi constant ha estat del 0,8%.

En milions d'euros

	2024	2023	Variació (%) interanual
Actiu	55.604	54.855	1,4
Inversió creditícia bruta viva dels clients	43.380	41.381	4,8
Passiu i patrimoni net	55.604	54.855	1,4
Recursos de clients en el balanç	42.123	39.864	5,7
Finançament majorista mercat de capitals	5.859	4.545	28,9
Fons propis assignats	2.543	2.368	7,4
Recursos de clients fora del balanç	—	—	—
Altres indicadors			
Empleats	4.729	5.426	(12,8)
Oficines	186	211	(11,8)

(*) El tipus de canvi EUR/GBP aplicat per al balanç és del 0,8292 el 31 de desembre de 2024, i 0,8691 el 31 de desembre de 2023.

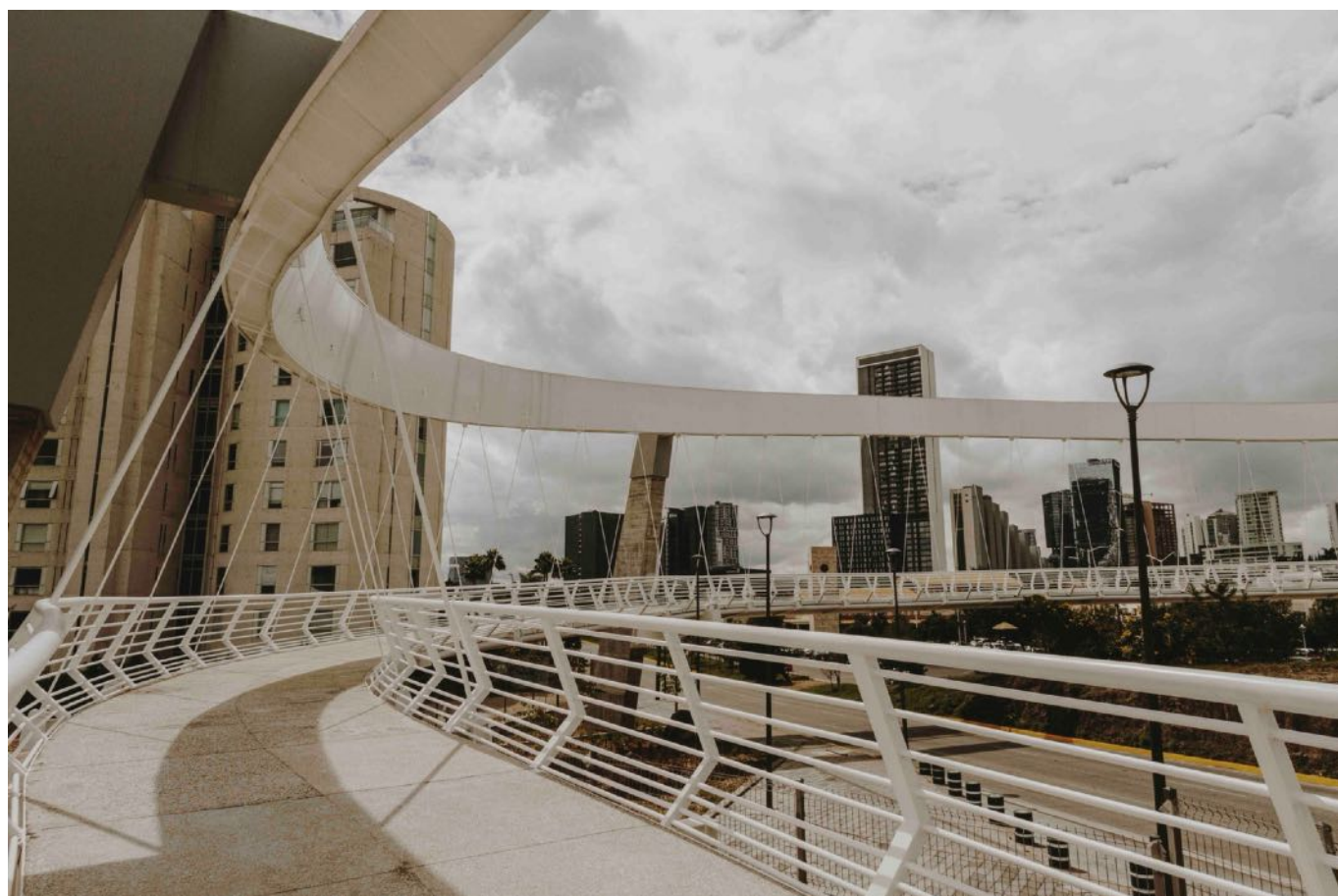
4.3 Negoci bancari Mèxic

Descripció del negoci

L'establiment a Mèxic es va instrumentar a través d'un projecte orgànic, amb l'arrencada de dos vehicles financers: primer, una Sofom (societat financera d'objecte múltiple), que va començar a operar el 2014, i posteriorment, un banc. La llicència bancària es va obtenir el 2015, i l'inici d'operacions del banc es va produir a principis del 2016.

Tots dos vehicles operen sota un model d'enfocament al client, amb processos àgils, canals digitals i sense sucursals. El desplegament de capacitats comercials considera els vehicles esmentats amb presència en 10 entitats mexicanes i les línies de negoci següents:

- Banca Corporativa, orientada a corporatius i grans empreses amb especialització per sectors.
- Banca Empreses, que reproduceix el model de relació d'empreses original del grup i el llançament del qual el 2016 s'ha consolidat any rere any.
- Banca Particulars, producte de captació completament digital, llançat el segon semestre de 2024, el qual ofereix rendiments sense saldo mínim ni cobrament de comissions i disponibilitat de recursos 24/7. Per posicionar el producte, durant l'exercici s'ha fet una inversió important a màrqueting.



Prioritats de gestió el 2024

L'exercici de les filials mexicanes (Banc Sabadell i Sabcapital) ha estat positiu, malgrat l'increment de despeses d'administració i promoció pel desplegament d'una nova font de captació de fons de particulars.

L'any 2024 ha estat un exercici en què les filials mexicanes han continuat la seva aposta pel creixement, l'autosuficiència financera i la rendibilitat, i han destacat les iniciatives següents implementades durant l'any:

- A Banca Corporativa s'ha estabilitzat la Divisió Fiduciària de Banc Sabadell i l'operació d'instruments financers derivats, així com les operacions *forex* a termini, fet que ha conduït a un servei més integral en les operacions de finançament estructurat i ha enfortit l'enllaç amb els clients.
- A Banca Empreses s'ha consolidat la millora de les capacitats transaccionals, oferint un servei excel·lent, qualitat diferenciadora des del llançament del segment.
- Durant l'exercici 2024, s'ha treballat en el llançament de Banca Particulars per a la captació, oferint taxes d'interès atractives i amb la facilitat de disposar en qualsevol moment dels recursos, per la qual cosa s'han destinat recursos humans i de màrqueting de manera representativa.

El 2024 s'ha realitzat un exercici de planificació financera alineat amb el grup per determinar les principals línies d'actuació estratègiques de Banc Sabadell a Mèxic, que permetran la generació de més valor per a la franquícia mexicana del grup i que, a tall de resum, han estat:

- El desplegament i l'impuls de Banca Particulars per contribuir a la millora del cost de finançament mitjançant promocions de taxes atractives per als clients.
- Augmentar la generació d'ingressos sense consum de capital mitjançant més generació d'ingressos per comissions i potenciar nous productes com ara derivats, compravenda de divises, fiduciari, entre d'altres, així com estratègies de tresoreria per obtenir millors rendiments en inversions i operacions amb pacte de recompra.

L'1 de juliol de 2024, HR Ratings va ratificar les qualificacions per a BS Mèxic i Sabcapital d'HR AAA a llarg termini i d'HR+1 a curt termini amb perspectiva estable, basades en el suport operatiu i financer que rep de la casa matriu a Espanya, una posició adequada de solvència, la millora en el marge financer i elevades polítiques ambientals, socials i de govern corporatiu.

El 19 de desembre de 2024, l'agència S&P va emetre les qualificacions creditícies de llarg i curt termini a escala nacional mexicana, en què l'entitat queda qualificada com a MxAA (a llarg termini) amb perspectiva estable i mxA-1+ (a curt termini), la qual es basa en la tendència positiva en ingressos operatius gràcies a la consolidació de la seva posició de mercat en el finançament de crèdit a empreses en el sistema bancari mexicà.

De cara a l'exercici 2025, s'ha obtingut l'autorització del regulador per dur a terme una fusió entre Banco Sabadell, Institución de Banca Múltiple i Sabcapital, S.A. de C.V., SOFOM, E.R. amb efecte a partir de l'1 de gener de 2025. L'objectiu de la fusió és, principalment, fer més eficients els processos operatius, administratius i reguladors pel fet de tenir un sol vehicle, així com donar visibilitat al mercat dels resultats i els indicadors d'una sola entitat.

A més, durant el primer trimestre s'ha planificat l'emissió d'obligacions subordinades per 50 milions de dòlars, a fi de mitigar la possible volatilitat del tipus de canvi a través d'aquesta emissió privada, que serà adquirida per Banc Sabadell, amb la intenció que aquests instruments computin com a part del capital bàsic no fonamental. Per a aquesta emissió cal obtenir l'autorització de la Comissió Nacional Bancària i de Valors de Mèxic.

Magnituds principals

L'aportació al benefici net en tancar l'exercici 2024 se situa en 57 milions d'euros, fet que suposa un creixement del 28,8% interanual, principalment pel creixement del marge bàsic.

El marge d'interessos se situa en 206 milions d'euros, i presenta un creixement del 5,0% interanual, per majors volums mitjans i rendiment del crèdit.

Les comissions netes se situen en 18 milions d'euros al tancament de l'exercici 2024, de manera que augmenten en 3 milions d'euros respecte al mateix període de l'any anterior per major activitat comercial.

El total de costos se situa en 126 milions d'euros, la qual cosa presenta un creixement interanual principalment per més despeses generals, en què destaquen els costos de màrqueting.

Les dotacions i els deterioraments se situen en -24 milions d'euros en tancar l'exercici 2024, cosa que representa un increment interanual pel deteriorament d'acreditats singulars.

Les plusvàlues per venda d'actius i altres resultats es redueixen durant l'any per menys baixes d'actius tecnològics.

En milions d'euros

	2024	2023	Variació (%) interanual
Marge d'interessos	206	196	5,0
Comissions netes	18	15	24,8
Marge bàsic	224	211	6,4
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	13	8	67,3
Resultats pel mètode de participació i dividendes	—	—	—
Altres productes i càrregues d'explotació	(21)	(20)	7,6
Marge brut	216	198	8,6
Despeses d'explotació i amortització	(126)	(108)	15,8
Marge abans de dotacions	90	90	(0,1)
Provisions i deterioraments	(24)	(19)	27,1
Plusvàlues per venda d'actius i altres resultats	(4)	(19)	(80,7)
Resultat abans d'impostos	62	53	18,5
Impost sobre beneficis	(6)	(9)	(32,8)
Resultat atribuït a interessos minoritaris	—	—	—
Benefici atribuït al grup	57	44	28,8
ROTE (benefici net sobre fons propis mitjans sense actius intangibles)	9,7 %	8,9 %	
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	51,2 %	45,7 %	
Ràtio de morositat	2,8 %	2,4 %	
Ràtio de cobertura de riscos classificats en l' <i>stage</i> 3 amb total de provisions	59,5 %	74,3 %	

(*) Els tipus de canvi aplicats en el compte de resultats són 19,7732 EUR/MXN (mitjana) i 19,1120 EUR/MXN (mitjana) el 2024 i el 2023, respectivament.

La inversió creditícia viva presenta una caiguda del 7,5% interanual, impactada per la depreciació del peso mexicà, i la caiguda a tipus constant és del 4,6%.

Els recursos de clients en el balanç es redueixen un 0,2% interanual, mentre que a tipus de canvi constant s'incrementen un 10,5% tant per més comptes a la vista com dipòsits a termini.

En milions d'euros

	2024	2023	Variació (%) interanual
Actiu	6.646	6.670	(0,4)
Inversió creditícia bruta viva dels clients	4.242	4.587	(7,5)
Exposició immobiliària (net)	—	—	—
Passiu i patrimoni net	6.646	6.670	(0,4)
Recursos de clients en el balanç	3.199	3.205	(0,2)
Fons propis assignats	686	631	8,7
Recursos de clients fora del balanç	—	—	—
Altres indicadors			
Empleats	515	435	18,4
Oficines	12	15	(20,0)

(*) El tipus de canvi EUR/MXN aplicat per al balanç és del 21,5504 el 31 de desembre de 2024 i de 18,7231 el 31 de desembre de 2023.