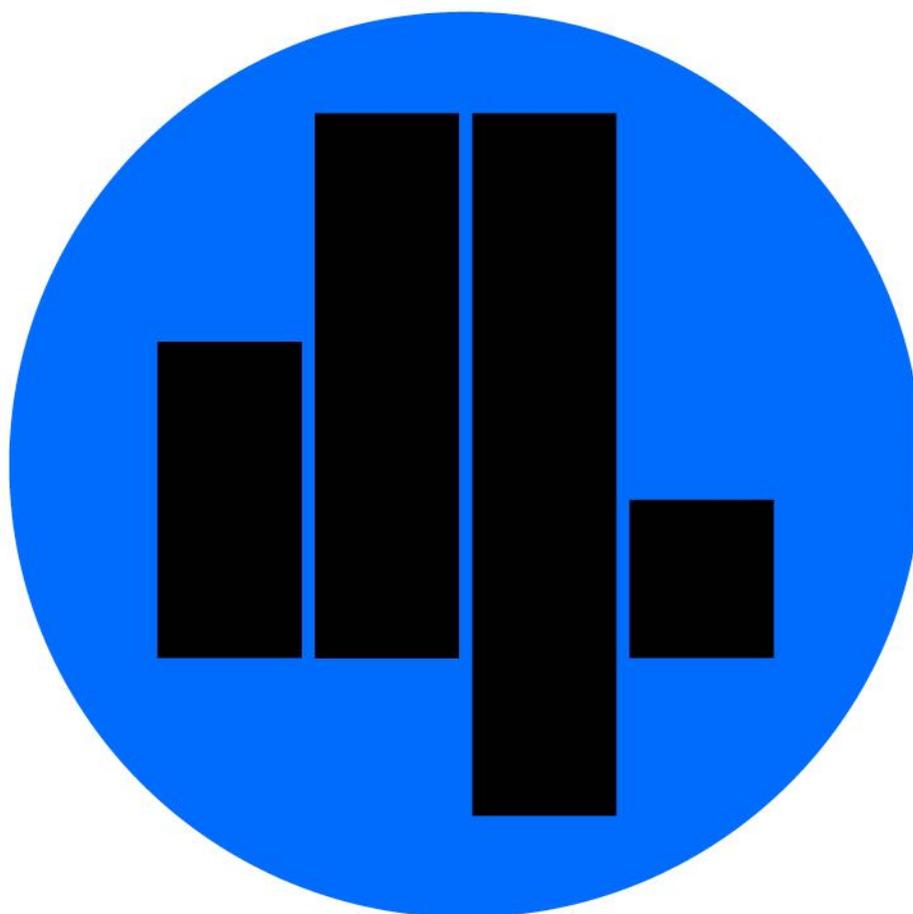


# Negocios



- 92 **Negocio bancario España**
- 126 **Negocio Bancario Reino Unido**
- 129 **Negocio Bancario México**

# Negocios

A continuación, se detallan las principales magnitudes financieras asociadas a las unidades de negocio más relevantes del grupo, de acuerdo con la información por segmentos descrita en la nota 38 de las Cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2024.

## 4.1 Negocio bancario España

### Principales magnitudes

El beneficio neto a cierre del ejercicio de 2024 alcanza los 1.517 millones de euros, representando un incremento del 38,7% interanualmente, donde destaca principalmente la buena evolución del margen de intereses y la reducción de las dotaciones.

El margen de intereses asciende a 3.652 millones de euros a cierre del ejercicio de 2024, con un aumento del 8,9% interanual impactado por el cobro de 36 millones de euros de intereses de demora extraordinarios relacionado con la recuperación de una deuda tras la sentencia favorable de una disputa legal. Aislado este efecto, el crecimiento se sitúa en el 7,8% derivado de un mayor rendimiento del crédito y mayores ingresos de la cartera de renta fija apoyados en los tipos de interés, hechos que compensan el mayor coste y volumen de los recursos y de mercado de capitales.

Las comisiones netas se sitúan en 1.231 millones de euros, un 1,3% inferiores al cierre de 2023, principalmente por menores comisiones de servicios, con un mayor impacto en las relativas a tarjetas y cuentas a la vista.

Los resultados por operaciones financieras y diferencias de cambio se sitúan en 36 millones de euros, lo que supone una reducción interanual principalmente por mayores resultados del conjunto de derivados.

Los resultados por el método de la participación y dividendos muestran un incremento del 26,5% interanual principalmente por una mayor aportación del negocio de seguros y mayores resultados de participadas de BS Capital.

La variación positiva en otros productos y cargas se debe principalmente a que en el año anterior se registraron -132 millones de euros de la aportación al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) de Banco Sabadell y -76 millones de euros de la aportación al Fondo Único de Resolución (FUR), lo que neutraliza la variación negativa por el registro de un mayor impacto del gravamen a la banca en 2024, que pasa a ser de -192 millones de euros, desde los -156 millones de euros registrados en el año anterior.

El total de costes muestra un incremento interanual del 5,4%, tanto por un incremento de costes de personal, como por un incremento de los gastos generales.

Las dotaciones y deterioros alcanzan 652 millones de euros, lo que representa una reducción del 20,1% interanual, principalmente por una mejora en las dotaciones de crédito. El ejercicio 2024 incorpora la liberación de 54 millones de euros relacionados con la recuperación de una disputa legal y con provisiones realizadas por el impacto de la DANA.

El impuesto sobre beneficios del ejercicio 2024 recoge un impacto positivo de alrededor de 50 millones de euros, principalmente, por deducciones por actividades de I+D+I (investigación, desarrollo e innovación tecnológica).

En millones de euros

	2024	2023	Variación (%) interanual
<b>Margen de intereses</b>	<b>3.652</b>	<b>3.353</b>	<b>8,9</b>
Comisiones netas	1.231	1.247	(1,3)
<b>Margen básico</b>	<b>4.883</b>	<b>4.601</b>	<b>6,1</b>
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	36	45	(19,9)
Resultados método de participación y dividendos	166	131	26,5
Otros productos y cargas de explotación	(249)	(404)	(38,3)
<b>Margen bruto</b>	<b>4.836</b>	<b>4.372</b>	<b>10,6</b>
Gastos de explotación y amortización	(2.071)	(1.965)	5,4
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>2.765</b>	<b>2.407</b>	<b>14,9</b>
Provisiones y deterioros	(652)	(816)	(20,1)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(14)	(27)	(47,2)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>2.098</b>	<b>1.564</b>	<b>34,2</b>
Impuesto sobre beneficios	(579)	(469)	23,5
Resultado atribuido a intereses minoritarios	2	1	28,1
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>1.517</b>	<b>1.093</b>	<b>38,7</b>
<b>Ratios acumulados</b>			
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	15,9 %	12,0 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	35,1 %	37,2 %	
Ratio de morosidad	3,3 %	4,3 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	66,3 %	59,9 %	

La inversión crediticia bruta viva se incrementa un 5,3% apoyada en el incremento del crédito a empresas y a particulares, destacando el buen comportamiento de la cartera hipotecaria, así como en la buena evolución de las oficinas en el extranjero, incluidas en este perímetro, donde destaca Miami.

Los recursos de clientes en balance incrementan un 5,4% interanual y los recursos de fuera de balance presentan un avance del 13,8%, principalmente por los fondos de inversión, destacando un flujo positivo de suscripciones netas.

En millones de euros

	2024	2023	Variación (%) interanual
<b>Activo</b>	<b>177.348</b>	<b>173.648</b>	<b>2,1</b>
Inversión crediticia bruta viva de clientes	109.291	103.830	5,3
Activos inmobiliarios problemáticos (neto)	497	586	(15,2)
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>	<b>177.348</b>	<b>173.648</b>	<b>2,1</b>
Recursos de clientes en balance	124.235	117.820	5,4
Financiación mayorista mercado capitales	21.135	19.949	5,9
Fondos propios asignados	12.161	11.345	7,2
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>46.171</b>	<b>40.561</b>	<b>13,8</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	13.525	13.455	0,5
Oficinas	1.152	1.194	(3,5)

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

## Banca Particulares

### Descripción del negocio

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

### Hitos de gestión en 2024 y prioridades para 2025

Durante el ejercicio 2024, Banca Particulares se ha basado en los siguientes pilares que contribuyen al objetivo de aumentar la base de clientes transaccionales, crecer en productos clave y proporcionar un servicio de primer nivel a los clientes:

- La organización por producto, la cual permite la focalización en las necesidades del cliente, así como la especialización y personalización de los productos y servicios ofrecidos permitiendo una mayor autonomía, inmediatez, agilidad y sencillez.
- La fuerza comercial especializada, apoyada en la red comercial, lo cual permite un modelo superior de acompañamiento para el cliente en aquellos productos que requieran una mayor necesidad de asesoramiento y demanda de acompañamiento experto, como son los productos de hipotecas, seguros de protección y ahorro e inversión.

- El desarrollo de las capacidades digitales tanto en *servicing* como en la captación de demanda digital y generación de ventas digitales en autoservicio y de forma remota.

En este sentido, durante el ejercicio de 2024 el negocio de Banca Particulares ha continuado con la transformación realizando los siguientes avances:

- Crecimiento enfocado en clientes, aumentando su transaccionalidad con el banco y consiguiendo que, a cierre de 2024, más de la mitad de las altas se originen vía canal digital.
- Continuar con el cambio del *mix* de distribución de ventas, incrementando, a su vez, los volúmenes de venta en productos clave. Asimismo, se ha seguido madurando el modelo de especialistas, incrementando su peso de contribución al negocio.
- Servir a los clientes del banco en su canal de preferencia, habiendo ganado protagonismo la aplicación móvil que se consolida como el principal canal de interacción para los clientes para *servicing*.
- Mejora notable en los índices de experiencia de cliente debido al foco en mejorar la calidad de las interacciones con ellos, lo que permite crear relaciones duraderas y de calidad, a la vez que se impulsa la marca elevando la notoriedad y consideración para incrementar cuota.

En el horizonte 2025, las prioridades se centran en potenciar la captación de clientes con foco en digital e incrementar la penetración durante los primeros meses de relación. A su vez, se busca impulsar los productos claves, mejorar el atractivo de marca y la experiencia de cliente en todos los canales, y potenciar la gestión de talento y datos.

## Principales productos

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

### Hipotecas

La evolución del mercado hipotecario en el ejercicio 2024 se ha caracterizado por un crecimiento en el primer trimestre del año, con un incremento anual del 18%, siendo a partir del segundo trimestre cuando los crecimientos pasaron a estar situados alrededor del 20%, con un mes de julio récord en aumentos. Este incremento viene motivado por la reducción de tipos, el Euribor a 12 meses y los tipos de interés hipotecarios que han disminuido, aliviando levemente las cuotas mensuales y favoreciendo la recuperación moderada del mercado inmobiliario, observada en el aumento en visados de obra nueva, si bien el déficit de oferta limita el crecimiento.

El principal producto en el ejercicio 2024 ha sido la hipoteca a tipo fijo, derivado de la situación actual de los tipos de mercado, con el Euribor situado aún en niveles elevados.

En este entorno se ha seguido avanzando en:

- La cuota acumulada ha experimentado un importante crecimiento dado a un buen posicionamiento de la oferta de la entidad en el mercado.
- En el modelo de distribución de especialistas hipotecarios, con la totalidad de oficinas incorporadas al modelo, apostando por la gestión a distancia de esta figura (209 especialistas en remoto dando cobertura al 100% de las oficinas).

- En la transformación del proceso hipotecario, con la externalización de las tareas administrativas para potenciar la función comercial de especialistas y ampliar la capacidad de generación y gestión de la demanda, reducir los tiempos del proceso y mejorar la experiencia de los clientes.
- En mejorar la experiencia digital de solicitud hipotecaria, optimizando la conversión y ganando en eficiencia. En particular, se ha focalizado en la parte alta del *journey* digital, donde se han desplegado capacidades tecnológicas, de inteligencia y de sistemática comercial que permiten una mejor priorización de las oportunidades comerciales.

## Consumo

En financiación al consumo, el ejercicio 2024 se ha caracterizado por un incremento en volumen del 36%, impulsado por la ampliación y mejora de las capacidades de contratación digital y la adaptación de la oferta del producto a las necesidades del consumidor final, siempre asegurando la adecuada gestión y segmentación del riesgo.

En la actualidad, el 83% de la contratación ya se hace a través de canales digitales, y los preconcedidos ya suponen el 87% del total de producción.

## Medios de pagos

El ejercicio 2024 ha sido un buen año en el crecimiento de la operativa de tarjetas, con un incremento del 8% en compras, alcanzando los 21.225 millones de euros. En cuanto al volumen de financiación de tarjetas, se han alcanzado los 389 millones, con un incremento interanual del 9%.

Por otra parte, se ha consolidado el proceso de emisión instantánea de tarjetas, permitiendo a los clientes el uso inmediato en *e-commerce* y en pago móvil tras la contratación. El porcentaje de altas de tarjetas en canales digitales representa un 52% del total de altas, mientras que el pago a través del móvil representa un 30% de las compras.

En cuanto al sistema de pago Bizum, Banco Sabadell supera los 1,6 millones de usuarios registrados.

## Cuentas vista

Banco Sabadell dispone de un proceso de *onboarding* digital que desde 2023 ha permitido impulsar la captación de clientes con perfil digital, mejorando la productividad y la experiencia de cliente.

En 2024 se ha renovado nuevamente la Cuenta Online Sabadell, ampliando al segmento de autónomos, con el objetivo de ser su banco principal tanto a nivel particular como profesional. Esta renovación constituye un nuevo impulso para el crecimiento en Banca Particulares de forma rentable.

La oferta principal de cuentas vista está compuesta por:

- Cuenta Online Sabadell: para nuevos clientes particulares y contratación digital.
- Cuenta Sabadell: para clientes particulares.
- Cuenta Sabadell Premium: exclusiva para clientes de Banca Privada.
- Key Account: exclusiva para clientes extranjeros no residentes.

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

## Ahorro e Inversión

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

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

- Se ha adecuado la oferta de fondos de inversión a la situación del mercado y demanda de los clientes incorporando las siguientes tipologías de productos:
  - Productos garantizados: durante el ejercicio 2024 se han ofertado programas de fondos garantizados que combinan fondos de rendimiento fijo y rendimiento variable, siendo estos los siguientes fondos de inversión; Sabadell Capital Extra N°3, Sabadell 12M Garantizado, Fondos de inversión y Sabadell 12M Garantizado Diciembre.
  - Productos con rendimiento estable: se incorpora desde septiembre a la oferta de renta fija el Sabadell Gobiernos Corto Plazo, FI, un nuevo fondo de comercialización continuada.
  - Productos rentabilidad objetivo: se han ofertado, en enero y mayo respectivamente, que tienen como objetivo, no garantizado, recuperar el 100% de la inversión inicial más una rentabilidad a vencimiento, Sabadell Horizonte 11 2026 y Sabadell Horizonte 06 2025.
  - Gestión discrecional de carteras: servicio de gestión de carteras enfocados para aquellos clientes que quieren delegar su inversión en especialistas, en función del perfil de riesgo y objetivos. En este sentido, con tres tipos de carteras para empezar a invertir con la posibilidad de escoger entre cinco estrategias con diferentes niveles de riesgo.
    - Cartera Sabadell: con un porcentaje de renta variable del 25%, 50% y 75%.
    - Cartera Sabadell Plus: con un porcentaje de renta variable del 10%, 25%, 50% y 75%.
    - Cartera Sabadell Privada: con un porcentaje de renta variable del 10%, 25%, 50%, 75% y 90%.

Además se incorpora una opción de inversión exclusiva para las carteras Sabadell Privada (perfiles 50, 70 y 90) y carteras Sabadell Plus.

- Productos solidarios: con el objetivo de potenciar el fondo de carácter solidario Sabadell Inversión, Ética y Solidaria, ante el aumento de interés en esta tipología de fondos, se ha incrementado su contribución a causas solidarias y reducido el porcentaje de comisión de gestión, ampliando a su vez, la oportunidad de rentabilidad de los clientes.
- Se han iniciado flujos de trabajo para mejorar la experiencia del cliente en el canal digital.

Respecto a los productos de seguros con rentabilidad garantizada, el escenario de tipos altos ha potenciado el interés de los clientes en la contratación de estos productos. En concreto, los seguros de rentas vitalicias han experimentado un notable crecimiento en primas respecto a años anteriores. En julio de este año se ha iniciado la comercialización de un nuevo seguro de ahorro con aportaciones periódicas (seguro de Ahorro Sabadell) para potenciar la contratación de esta línea de negocio de ahorro periódico con rentabilidad garantizada.

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

Respecto al negocio de pensiones, de la misma manera que para seguros con rentabilidad garantizada, la subida de tipos de interés ha incrementado la demanda de Planes de Previsión Asegurados (PPA), en especial con duraciones de rentabilidad inferiores a los 5 años. Esto ha supuesto el lanzamiento de emisiones de PPAs en estos plazos, canalizados principalmente hacia traspasos desde planes de pensiones o PPAs de corto plazo, por la mayor rentabilidad ofrecida. No obstante, el crecimiento del negocio de pensiones se encuentra condicionado por la aplicación del límite de aportación máxima anual. A finales del año pasado se inició la comercialización de planes de pensiones de empleo simplificados para autónomos que permiten aportaciones superiores a las de los planes individuales, actuando como promotores de los mismos UPTA (Unión Profesional de Trabajadores Autónomos) y el Colegio General de Economistas.

Cabe destacar que en 2024 se ha continuado con el despliegue de los especialistas. A cierre de diciembre 2024, la contribución acumulada a la producción del especialista es del 30% y del 73% en oficinas con especialista.

En lo que se refiere a los depósitos, durante el 2024 la oferta se ha focalizado en mantener los productos adaptados a las necesidades de los clientes. Para ello, se ha ampliado la oferta disponible en oficinas con nuevos productos, y se ha abierto el canal de contratación digital dirigido mayoritariamente a clientes con un mayor perfil digital.

Los principales hitos del ejercicio son:

- Lanzamiento de productos disponibles en oficina:
  - Depósito Crecimiento 12 meses, el cual ha complementado la oferta que estaba vigente en ese momento (Depósito Crecimiento 18 meses).
  - Depósito Sabadell Bonificado, depósito a 12 meses que parte de un tipo de interés inicial, el cual puede verse incrementado según la tenencia actual del cliente y/o nueva contratación de una serie de productos /servicios.
- En cuanto a los depósitos *online*, durante el ejercicio 2024 y de acuerdo con la estrategia de transformación digital, se ha ampliado la oferta con nuevos plazos consolidando el proceso de contratación digital como palanca de crecimiento en los depósitos de clientes particulares gracias a su facilidad de contratación como por la rentabilidad ofrecida. El proceso *online* permite mejorar la productividad y la experiencia del cliente.

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

## Seguros Protección

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

La estrategia para el negocio de seguros en Banca Particulares se basa en proporcionar la mejor opción de seguros de protección para los clientes del banco. Para ello, se propone una oferta adaptada a las necesidades de cada perfil de cliente y se vela por la satisfacción del

cliente en cada uno de los momentos en los que interactúa con la entidad. La acción comercial se realiza, principalmente, a través de la figura del especialista de seguros con atención a los distintos segmentos de clientes de la entidad.

En el ejercicio 2024, el negocio ha seguido creciendo pese al complicado e incierto entorno actual, siendo los principales productos que contribuyen al negocio los seguros de vida, riesgo, hogar y salud. En concreto, el fuerte crecimiento experimentado en primas en el ramo de salud (19%) ha sido fruto del acuerdo con la compañía Sanitas, iniciado a finales de 2020. Asimismo, es destacable la apuesta de Banco Sabadell por los seguros Blink, productos de hogar y autos de contratación a distancia.

Adicionalmente, con el objetivo de seguir ofreciendo a los clientes una oferta de calidad se han realizado mejoras notables en vida y hogar, con nuevas coberturas adaptadas a las necesidades actuales de los clientes como la eventualidad de enfermedades graves, ayuda en el caso de la ocupación indebida o servicio gratuito de reparaciones domésticas.

Bansabadell Seguros Generales comercializa el producto de decesos mediante un acuerdo con la compañía Meridiano, entidad referente en el ramo.

## Sabadell Consumer Finance

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

La actividad del negocio de automoción en 2024 se ha adecuando a la tendencia del mercado manteniendo mensualmente una favorable evolución de la nueva producción, así como el fortalecimiento de acuerdos con grandes grupos.

Asimismo, continúa con la transformación digital, siguiendo la senda iniciada en 2023, para crecer con nuevas propuestas y servicios más digitales. En este sentido, se ha lanzado la financiación directamente desde los TPV de la entidad a través de Instant Credit.

En el ejercicio 2024 Sabadell Consumer Finance ha realizado 220.000 nuevas operaciones a través de los más de 12.000 puntos de venta distribuidos por todo el territorio español, que han supuesto una entrada de nuevas inversiones de 1.543 millones de euros, situando el riesgo vivo total de Sabadell Consumer Finance en 2.743 millones de euros.



# Banca Empresas

## Descripción del negocio

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

Banco Sabadell tiene claramente definido un modelo de relación para cada segmento de empresas, innovador y diferenciador de la competencia, que permite estar muy cerca del cliente adquiriendo un amplio conocimiento del mismo, ofreciendo al mismo tiempo un alto grado de compromiso.

Las empresas, con facturación superior a 2 millones de euros, se gestionan, principalmente, por oficinas especializadas. El resto de empresas, que incluyen pymes, negocios y autónomos, se gestionan desde las oficinas. Tanto unas como otras cuentan con gestores especializados en el segmento, así como con el asesoramiento experto de especialistas de producto y/o sector.

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

## Hitos de gestión en 2024 y prioridades para 2025

Durante el ejercicio 2024, la unidad de negocio Banca Empresas ha focalizado sus esfuerzos de gestión en fortalecer las líneas estratégicas establecidas para cada segmento, conforme al Plan Estratégico. Este enfoque se ve reflejado en una mejora significativa en la rentabilidad y especialización del segmento de Grandes Empresas y pymes, mediante soluciones especializadas y adaptadas al cliente, así como el fortalecimiento del marco y la agilidad en Riesgos para optimizar el perfil crediticio de la cartera. La especialización de la red ha contribuido a evidenciar mejoras en el *cost of risk* y el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) del negocio.

Asimismo, el desarrollo y fortalecimiento de la oferta comercial sectorial orientada a negocios y autónomos han constituido otro hito clave en la gestión del año 2024, logrando consolidar la posición del banco como especialista y referente de mercado en este segmento. Banco Sabadell, en su misión de maximizar la propuesta de valor y poner a disposición una amplia gama de oferta a sus clientes, ha manifestado la intención de cerrar una alianza estratégica con Nexi, empresa líder en medios de pago. Una vez obtenidas las autorizaciones regulatorias necesarias para el cierre de esta transacción, esta se encuentra actualmente pendiente de que sea conocido el desenlace de la OPA realizada por BBVA sobre la totalidad del capital social del banco.

Tras el cambio estructural implementado en el ejercicio pasado, se ha implantado exitosamente la reorganización de Red Empresas. Este modelo ha posibilitado una mayor cercanía al cliente y a sus necesidades, mediante una mayor especialización de los gestores y direccionamiento focalizado en las necesidades de estos clientes.

En el horizonte del 2025, Banca Empresas se enfrenta a una serie de retos clave que guiarán su estrategia en los próximos años. Se impulsará el crecimiento en la base de clientes y rentabilidad de los diferentes segmentos, buscando optimizar la eficiencia operativa y la oferta de productos y servicios especializados para poder satisfacer las

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

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

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

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

## Segmentos

### Empresas

A principios de 2024 se ha llevado a cabo una reorganización de la Red de Empresas con el objetivo de reforzar la gestión de los clientes de empresa mediante a una mayor especialización en esta tipología de clientes y un direccionamiento más focalizado en sus necesidades.

Hasta ahora la Red de Empresas estaba formada por 32 oficinas de Grandes Empresas que gestionaban empresas con facturación superior a 10 millones de euros. A estas oficinas se han añadido 31 nuevos Directores de equipo que dirigen a casi 300 nuevos Directores de Empresa con foco en la gestión de las empresas de 2 a 10 millones de euros. Estos nuevos equipos no están localizados en una oficina concreta, si no que gestionan las empresas que ya tienen cuenta en las 1.000 oficinas de la red comercial. En estos equipos también se integran los Directores de StartUps como especialistas en este segmento de clientes.

Los gestores de la Red de Empresas han tenido el refuerzo de un plan formativo durante el ejercicio con formación específica como, por ejemplo, el Programa Superior de Empresas con certificación universitaria, la Certificación en Finanzas Sostenibles, la formación en especialización sectorial o la formación interna en *middle market* y banca de inversiones. Esta formación específica continuará durante el 2025 adaptándose a las necesidades de la red y del mercado.

Esta mayor especialización en la gestión también ha sido acompañada de una mejora en la atención operativa y el *servicing* de las empresas. Esto se ha concretado en el 2024 a través de los Centros de Operaciones de Empresas. Este nuevo modelo de *servicing* aporta a las empresas una relación personal estable y de confianza, con una persona de referencia experta; contacto ágil y profesional por diferentes canales (Servicio Atención Preferente Empresas por teléfono y el Espacio Atención vía chat específico por BSOonline y también a través de WhatsApp) y una respuesta inmediata ante situaciones urgentes y críticas.

En un contexto económico marcado por la situación geopolítica, la inflación y la volatilidad de los tipos de interés, esta gestión global de clientes ha permitido acompañar a las empresas adaptándose a sus circunstancias. Así, en aquellos clientes con necesidades de liquidez, Banco Sabadell ha puesto a su disposición tanto soluciones de financiación básicas como soluciones complejas con propuestas de valor con una visión 360°. Además, se ha realizado una gestión proactiva de aquellas empresas con excedentes de tesorería.

Este incremento de la financiación a las empresas se ha visto reforzado con la revisión de los modelos de admisión de riesgos. Esta

revisión tiene como objetivo ser más proactivos a la hora de ofrecer soluciones de financiación y dar respuesta a las solicitudes de forma más rápida. Adicionalmente, el nuevo modelo de límites vinculantes permite dar una respuesta inmediata a las empresas entre 2 y 10 millones de euros de facturación en el momento que solicitan renovar o incrementar su financiación, gracias al respaldo del modelo y la información ya disponible.

Para aquellos clientes en situación de crecimiento, Banco Sabadell ha estado a su lado con operaciones de financiación especializada, propias de *middle market*, ya sea actuando en solitario o en *pool* con otras entidades de crédito. En este sentido se han potenciado las operaciones de financiación estructurada en las áreas de financiación corporativa, financiación inmobiliaria y *commercial real estate*, *leverage buy out* (LBO), *project finance* de energía y de infraestructuras. También se han ampliado los servicios del área de Banca de Inversión, asesorando en operaciones de *direct lending*, M&A, bonos y pagarés, entre otros.

Respecto a la sostenibilidad, Banco Sabadell ha participado en el mercado como agente clave en el impulso hacia una economía más sostenible, aportando financiación a proyectos desarrollados con finalidades vinculadas directa o indirectamente a la mejora medioambiental, social o de gobierno. Así, en el ejercicio 2024, el banco ha incrementado la financiación a proyectos cuya finalidad está alineada con la taxonomía de la UE y la financiación vinculada a objetivos de sostenibilidad.

El ejercicio 2024 también ha sido un año clave para reforzar el compromiso con las empresas. En el mes de febrero se lanzó el Compromiso empresas, que es la materialización de la propuesta de valor del banco con las empresas en un resumen de siete compromisos que se hacen realidad en el día a día y que se han entregado por escrito. Estos compromisos dan respuesta a las peticiones de los clientes. Por destacar algunos la profesionalidad, un equipo de servicio preferente para gestionar la operativa y responder a las consultas con la agilidad necesaria; el acompañamiento, la disposición de un director especializado en empresas siempre al lado de los clientes, respuesta en menos de siete días a las solicitudes de financiación, y si la operación requiere un plazo mayor, se informará sobre cuál será; o el asesoramiento, un equipo de expertos, como el de internacional, que ofrecen soluciones innovadoras.

Todo ello se ha visto reforzado con un plan de comunicación y medios para reforzar el posicionamiento y liderazgo como banco de empresas. Además, se ha mantenido presencia continuada en medios económicos, nacionales y territoriales, y se ha llevado a cabo un Plan de eventos externos en Territoriales, junto con la entrega de premios Banco Sabadell Empresa y Empresario del año de la mano de diferentes grupos editoriales. Por último, Banco Sabadell participa como marca impulsora en el 7º Congreso Nacional de Industria organizado por el Ministerio de Industria y Turismo. En este congreso participa con dos mesas redondas en la sala Banco Sabadell relacionadas con la sostenibilidad y la internacionalización de las empresas, un *stand* propio y también en la Mesa de CEOs junto con otras marcas impulsoras.

Banco Sabadell ha estado al lado de las grandes empresas, haciendo una gestión global de sus clientes a través de gestores especializados y gestores especializados sectorialmente para ayudarles a tomar las mejores decisiones económicas. Estos gestores y empresas también han contado con el acompañamiento de más de 200 especialistas. Para el 2025, se seguirá reforzando la visión sectorial, aportando su conocimiento del sector y del mercado a sus clientes, con un mayor nivel de profesionalización elevando la aportación de valor y acompañando a las empresas para ser su principal *partner* financiero.

## Negocios

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

El objetivo es poder ofrecer a cada cliente las soluciones más convenientes a partir de entender las singularidades de su día a día, construyendo la oferta a partir de la escucha activa de los clientes y gestores de red, de colectivos profesionales y de asociaciones representantes sectoriales, garantizando que realmente cubren las necesidades identificadas. Actualmente en el catálogo de soluciones específicas se diferencian hasta 34 sectores de actividad, que se han priorizado atendiendo a su mayor oportunidad en el actual contexto económico.

De acuerdo con este marco de especialización sectorial, y para trasladarla al mercado de una forma tangible, durante el 2024 se ha reforzado la sistemática de aproximación tanto a clientes como a potenciales, mediante el lanzamiento recurrente de campañas sectoriales que dinamizan por un lado la actividad comercial de los gestores especialistas, y por otro ayudan a trasladar un mensaje mucho más nítido y potente de la propuesta de valor del banco para este segmento, al concentrarlo en un *target* con necesidades e intereses comunes. Ejemplos de ello en 2024 han sido la campaña de “Gestorías, Asesorías y Servicios Empresariales”, la de “Comercios”, o la de “Hostelería, Bares y Restaurantes”, que han permitido alcanzar incrementos interanuales significativos en la captación de clientes de estos sectores, ambas bajo el concepto de proximidad como denominador común y sustentadas en la ampliación de la gama de un producto innovador como el TPV Smart, un terminal de pago inteligente capaz de ajustarse a cada usuario combinando sus múltiples aplicaciones disponibles, reforzado este ejercicio con el lanzamiento de nuevos dispositivos como el TPV Smart Doble Pantalla o el TPV Smart Mini, todos combinables entre sí, que maximizan las posibilidades de adaptar las soluciones de cobro a cada negocio, además de la innovadora app “Softpos”, que permite a los clientes del banco disponer de un TPV en su teléfono móvil.

Por otra parte, durante el 2024, los gestores especializados en la gestión de autónomos, comercios y negocios han vuelto a ser la figura de gestión más numerosa y representativa de toda la red comercial, mostrando así la clara vocación y apuesta del banco por un segmento de clientes que valora especialmente la proximidad y el trato personalizado de un gestor experto. Estos gestores han contado con nuevos elementos de soporte a la gestión diseñados para un mejor conocimiento de las claves de cada sector, facilitando así la mejor respuesta a las necesidades específicas de cada uno de ellos, incluyendo un programa formativo experto en asesoramiento a negocios y autónomos con acreditación universitaria.

En paralelo, y alineados con la evolución y consolidación de los nuevos hábitos de consumo de servicios financieros, en Banco Sabadell se ha seguido impulsando durante el ejercicio la digitalización de clientes, tanto en respuesta a sus necesidades de operativa mediante autoservicio, como de contratación y gestión remota de nuevos productos y servicios. En este apartado se destaca como más relevante el lanzamiento de un canal digital de captación y vinculación de clientes autónomos durante el primer trimestre, que permite al banco además de incrementar de forma relevante las fuentes de captación, satisfacer una necesidad no cubierta en el mercado con un proceso 100% *online*,

siendo además pioneros en el sector y con el soporte de una nueva cuenta *online* específica para este segmento con las mejores condiciones del mercado.

Para el 2025, los principales retos del segmento se centran en reforzar la especialización tanto de la oferta como de los gestores, en consolidar un modelo de gestión y vinculación digital para autónomos que garantice la mejor experiencia del cliente al combinarlo con la capilaridad de la red de oficinas del banco, así como en seguir impulsando la sofisticación de la propuesta de valor en cobros y pagos como producto clave para el segmento.

## SabadellUrquijo Banca Privada

Tras el lanzamiento de un nuevo modelo de Banca Privada en 2023, 2024 ha estado marcado por la consolidación del mismo. Banco Sabadell se ha fijado el objetivo de crecer de forma continuada en Banca Privada, y para ello se ha revisado la propuesta de valor en profundidad, abarcando todos los productos y servicios, realizando importantes inversiones en tecnología, productos, formación o eventos entre otros.

El principal vector de crecimiento ha sido la captación de nuevos clientes. Con respecto a la revisión de la propuesta de valor, se ha prestado especial atención a los productos diferenciales de Banca Privada como la gestión alternativa y la gestión discrecional de carteras. En el ámbito de la gestión discrecional de carteras destaca el lanzamiento en abril de las Carteras Sabadell, para adecuarla a las necesidades de los clientes y mejorar sus prestaciones respecto a BS Fondos Gran Selección: una para público masivo, otro para el segmento Affluent y una específica para Banca Privada. Cada una de ellas presenta varios perfiles de riesgo y una elevada capacidad de personalización, con la posibilidad de introducir un sesgo temático a la cartera y de poder escoger la fórmula de pago. También se ha mejorado la experiencia para el cliente en el proceso de contratación, la posibilidad de establecer suscripciones periódicas, se ha lanzado un nuevo *reporting* y se ha revisado el seguimiento y la contratación en la *web* y el móvil.

Por otro lado, se ha continuado desarrollando la herramienta de asesoramiento para los banqueros. Esta herramienta permitirá mejorar el asesoramiento que se presta a los clientes y también simplificará la labor de los banqueros para que puedan dedicar la mayor parte de su tiempo a los clientes.

Respecto a la oferta de fondos de inversión se cuenta con los fondos de Sabadell Asset Management, con productos exclusivos para los clientes de Banco Sabadell, y los del Grupo Amundi, además de una extensa oferta de fondos de terceras gestoras. En 2024 la coyuntura de los tipos de interés ha dado oportunidades en todo el espectro de la renta fija, desde los monetarios a los fondos de rentabilidad objetivo. Por este motivo, se ha reforzado la gama de fondos de rentabilidad objetivo, ofreciendo distintos niveles de riesgo. Adicionalmente, se ha desplegado una nueva gama de fondos garantizados a 12 meses con disponibilidad de liquidez diaria, que representa una novedad en el mercado español de fondos de inversión.

Respecto a la oferta transaccional, se ha mantenido la posibilidad de disponer de unos productos como las cuentas y las tarjetas exclusivas para los clientes de Banca Privada, con las mejores prestaciones dentro de la oferta del banco. Y respecto a los productos de financiación, se ha continuado disponiendo de unos precios especiales que garantizan la competitividad en estas operaciones de clientes de Banca Privada, donde las operaciones de financiación son un elemento diferencial y ayudan en la captación de nuevos recursos de dichos clientes. Además, los circuitos específicos de riesgos con personal especializado en Banca Privada creados en 2023, han funcionado con plena eficacia y con unos tiempos de sanción óptimos.

En el caso de Urquijo Gestión, la sociedad gestora de Institución de Inversión Colectiva (IIC) que ofrece un servicio diferencial a los clientes de Banca Privada, ha implementado desde principios de 2024 una nueva estructura que ha cumplido con éxito con dos objetivos: el asegurar la consistencia en el proceso de inversión, ya que los inversores se han focalizado en el análisis de los mercados y la selección de las mejores oportunidades de inversión; y crear una línea de comunicación directa con cada territorial de Banca Privada. Se ha situado a los gestores de carteras encargados de la relación con los clientes en el territorio para apoyar en la captación de nuevas carteras y en las reuniones periódicas.

Estos cambios han permitido cumplir con los ambiciosos objetivos de crecimiento en patrimonio y número de mandatos para 2024 en el servicio de gestión discrecional de carteras a medida con el objetivo de incrementar la centralidad de este servicio.

En términos de rentabilidad, los resultados de las carteras en todos los perfiles de riesgo son excelentes, tanto en términos absolutos como relativos, respecto a los índices de referencia gracias a la sobreponderación estructural en renta variable y, específicamente, de la bolsa de los EE.UU. apoyada en su mayor crecimiento y productividad y a una acertada selección tanto de fondos de inversión como de valores.

Estar cerca de los clientes es clave para SabadellUrquijo Banca Privada. Con el objetivo de acompañarlos, se han diseñado durante 2024 más de 150 jornadas y encuentros tanto en formato presencial como *online*. En estos actos se han abordado desde temáticas de contenido financiero, a través de charlas presenciales y desayunos exclusivos, donde se han explicado las perspectivas de los mercados financieros, hasta jornadas de contenido lúdico, vinculadas al arte, a la cultura o al deporte. Muchos de estos actos se han llevado a cabo en colaboración con Amundi y con la Fundación Banco Sabadell. El Museo del Prado de Madrid, el Guggenheim de Bilbao o el Teatro de la Maestranza han sido algunos de los espacios reservados para llevar a cabo estos eventos que han sido muy valorados por los asistentes.

La mejora de la propuesta de valor ha tenido su reflejo en las medidas de satisfacción de cliente en las que se muestra como la satisfacción con el gestor ha subido hasta situarse en el 8,95 y el NPS ha experimentado una mejora de 9 puntos.

Toda esta transformación ha sido reconocida por The Global Private Banker que ha concedido a SabadellUrquijo Banca Privada el premio a mejor Banca Privada en España.

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

## Negocio institucional

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

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

2024 ha sido un año de gran actividad en todos los negocios institucionales. Destaca la elevada actividad crediticia en la administración pública y la gestión de los recursos en un entorno de caída de los tipos de interés. El sector financiero ha estado muy activo y competitivo en la captación de los recursos en todos los negocios institucionales. Para dar respuesta a la nueva coyuntura focalizada en la rentabilidad de los negocios, se ha reforzado el posicionamiento de Banco Sabadell en estos segmentos con una mayor actividad comercial, proximidad y propuesta de soluciones, que ha dado como resultado un

incremento en la captación de clientes, volumen de negocio y margen generado con la oferta de productos de mayor valor para los clientes y para la entidad.

## Instituciones Públicas

La actividad económica de las instituciones públicas durante del 2024 ha estado marcada por el crecimiento de la actividad crediticia en gran medida por las necesidades de las comunidades autónomas, los planes de inversión de los entes locales y empresas públicas, así como por los excedentes de tesorería de las diferentes administraciones públicas.

El resultado es un incremento del activo, como consecuencia de la mayor actividad crediticia y una caída del pasivo debido a la elevada competencia sobre los recursos en mercado.

## Instituciones Financieras y Aseguradoras

Durante el año 2024, en lo referente a inversiones, se puede apreciar un mayor apetito por alargar la duración ante las expectativas de bajadas de tipo en un entorno de inflación controlada. Los inversores han continuado priorizando inversiones en renta fija sobre las inversiones alternativas. Ha aumentado el interés por depósitos con una clara preferencia por plazos largos, superiores a los 12 meses. En productos de renta fija los inversores han virado desde deuda pública hacia deuda corporativa, tanto periférica como europea y emergentes.

Desde Instituciones Financieras y Aseguradoras se ha realizado una gestión de las cuentas de este segmento adaptando la nueva remuneración con tipos más bajos, de forma discrecional y en base a la vinculación en lo que se refiere sobre todo a la transaccionalidad de los clientes. Esta vinculación ha facilitado la comercialización de productos de valor añadido para estas instituciones. Así, se han conseguido varios mandatos de gestión de carteras. Durante 2024, tanto el fondo de deuda senior Crisae como el fondo de *private equity* Aurica IV (comercializado por Banco de Sabadell) se han ido posicionando en interesantes operaciones. Finalmente, hay que destacar la comercialización de operaciones de infraestructuras en renovables y de real estate con los clientes del segmento.

## Instituciones Religiosas y Tercer Sector

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

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

La Dirección de Instituciones Religiosas y Tercer Sector ha coordinado la entrega de las ayudas a causas solidarias del fondo Sabadell Inversión Ética y Solidaria, FI, gestionado por Sabadell Asset Management y ha gestionado con las oficinas y entidades beneficiarias la concreción de los abonos. Este año están apoyados por el comité 23 proyectos solidarios seleccionados por el Comité Ético en 2023. Se han entregado un total de 234.703 euros. Adicionalmente, en 2024 el Comité Ético ha seleccionado un total de 24 proyectos humanitarios enfocados en su mayoría a cubrir riesgos de exclusión social y laboral, mejorar las condiciones de vida de personas con discapacidad y solventar sus necesidades básicas de alimentación, sanidad, salud y educación, que recibirán las ayudas por parte de Sabadell Asset Management en 2025.



## Especialistas de segmento

### Franquicias

Banco Sabadell fue la primera entidad financiera en territorio nacional que apostó por el sistema de franquicias. Durante 28 años, la Dirección de Franquicias ha acompañado tanto a marcas franquiciadoras como a sus franquiciados, consolidándose como líder y referente en el sector. Dicho sector, cada vez más profesionalizado, ha experimentado un constante crecimiento en facturación, creación de empleo y números de marcas.

Actualmente, Banco Sabadell cuenta con más de 11.000 clientes franquiciados, trabajando con más de 1.300 marcas franquiciadoras y con acuerdos de colaboración firmados con la mayoría de ellas. El banco ofrece una amplia gama de productos y servicios diseñados específicamente para este sector. Dichos acuerdos incluyen condiciones ventajosas en financiación, transaccionalidad y protección, gestionado a través de la red comercial y respaldados por directores de franquicia especializados por sectores.

La Dirección de Franquicias se ha transformado en un modelo relacional colaborativo clave en la generación del negocio y en la satisfacción del cliente para conseguir sinergias, dinamizar la propuesta comercial y aumentar la generación de negocio. Un cambio radical para potenciar el trabajo colaborativo con otras direcciones transversales del banco, identificando nuevas oportunidades de negocio y creando propuestas de valor globales para el cliente.

Banco Sabadell colabora activamente con la Asociación Española de la Franquicia (AEF), siendo la primera entidad que inició la colaboración con la misma y con la que se apoya para el impulso de este modelo de negocio.

Durante 2024, Sabadell Franquicias participó en numerosas iniciativas relevantes para el sector:

- Presencia en las distintas ediciones de Franchishop, realizada en varias localidades.
- Participación en la 1ª edición del Franchise Innovation Summit (FIS).
- Patrocinio de los Premios Nacionales de la Franquicia en España.
- Impulso de estudios como el Observatorio de la Jurisprudencia de la Franquicia.

Además, Sabadell Franquicias ha publicado artículos en prensa y revistas especializadas, colaborado con diferentes consultoras expertas en franquicias y llevado a cabo numerosas acciones difundidas a través de redes sociales. Estas iniciativas refuerzan la notoriedad y el liderazgo de Banco Sabadell en el ámbito de las franquicias.

### Segmento Agrario

En el 2024, el Segmento Agrario de Banco Sabadell, que incluye los subsectores productores agrícola, ganadero, pesquero y silvicultor, y que cuenta con más de 300 oficinas especializadas, ha incrementado su base de clientes, así como el porfolio de productos y servicios financieros específicos con características ajustadas a las exigencias de los clientes del sector.

La fuerte apuesta por el sector que Banco Sabadell realiza y especialmente gracias al acompañamiento personalizado al cliente, se ha traducido en un incremento significativo de negocio respecto al 2023, contando siempre con la confianza de los clientes, que se ha traducido en un aumento en la base de los clientes respecto al ejercicio anterior.

Durante el ejercicio 2024, el Segmento Agrario de Banco Sabadell ha estado presente en 3 ferias del sector agroalimentario y ha patrocinado 51 jornadas por todo el territorio nacional.

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

## Negocio Turístico Hotelero

Banco Sabadell fue en 2013 la primera entidad financiera española en tener una especialización en el negocio turístico para entender, adaptarse y conocer las necesidades del primer sector en aportación de PIB a la economía española, el turismo. El banco se ha consolidado como una de las entidades referente, líder del sector, ofreciendo un asesoramiento experto y que cuenta con los máximos estándares de calidad.

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

El 2024 ha sido un año excepcional para el sector, con más de 88,5 millones de turistas internacionales. Esto ha supuesto un incremento del gasto medio diario, del número de pernoctaciones y de las tasas de ocupación. Banco Sabadell ha conseguido su récord de financiación por parte de la Dirección de Negocio Turístico, con más de 1.000 millones de euros, y seguirá acompañando a los proyectos tanto de nueva creación, como la mejora y reposicionamiento de la planta hotelera.

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

Como cada año, Banco Sabadell ha estado presente en la principal Feria Internacional de Turismo (FITUR), con un *stand* propio. Este *stand* ha contado con la colaboración de más de 70 empleados de Banco Sabadell y un récord histórico de visitas. Estas visitas provienen de empresas del del sector hotelero, agencias de viajes, proveedores de hostelería y compañías de consultoría.

La sostenibilidad se ha configurado como un eje central del desarrollo y de la transformación del sector turístico. El banco incentiva la consecución de objetivos de sostenibilidad por parte de la industria turística y de empresas del sector acordando con las empresas unos compromisos fundamentados en métricas ligadas a los objetivos ESG a través de un documento anexo al contrato de financiación.

## Sabadell Professional

Banco Sabadell se ha consolidado como un referente en la gestión de convenios con colegios y asociaciones profesionales y empresariales a nivel nacional. Su diferenciación radica en la estrecha relación que mantiene con estas organizaciones, basada en el acompañamiento y el compromiso de los directores de Sabadell Professional. La misión principal es atender las necesidades de los colegios profesionales, asociaciones y de sus miembros, mediante una oferta de productos y servicios financieros específicos y diferenciados.

Durante 2024, Banco Sabadell ha firmado más de 400 convenios con colegios y asociaciones profesionales en todo el territorio, un reflejo del compromiso de colaboración. Además, se ha participado en más de 700 eventos, foros y jornadas, organizados conjuntamente con estos

colectivos. Esta participación no solo fortalece las relaciones con colegios y asociaciones, sino que también facilita la captación de nuevos clientes a través de la red de oficinas y gestores, ofreciendo una propuesta adaptada y relevante para los profesionales.

Banco Sabadell mantiene un posicionamiento estratégico en el segmento de comunidades de propietarios y administradores de fincas, sectores de alta rentabilidad y relevancia para el banco. Estos clientes se benefician de una propuesta de valor enfocada a mejorar su operativa diaria y en ofrecer una experiencia de gestión optimizada, tanto para ellos como para los gestores de las oficinas. Además, se ha incrementado de manera significativa la financiación destinada a la rehabilitación de viviendas, apoyándose en los fondos europeos Next Generation, lo que refuerza aún más el compromiso con el sector.

El segmento Sabadell Professional cuenta con un reconocimiento en el mercado, especialmente entre los colegios profesionales, consolidándose como el “banco de los profesionales”. A lo largo de su trayectoria, ha recibido varios reconocimientos que avalan su compromiso con el sector, reforzando la vocación de servicio hacia empresas y profesionales. La decisión estratégica del banco de apostar por este segmento ha sido coherente con su misión de apoyo al desarrollo económico y social del país.

Este compromiso impulsa a Sabadell Professional a mantener las relaciones sólidas, estrechas y duraderas con las corporaciones profesionales, consideradas agentes fundamentales en el desarrollo económico y social del país. Este enfoque continúa guiando a la dirección, consolidándola como el socio preferente de las corporaciones y de sus profesionales en todo el territorio nacional.

## Negocio Inmobiliario

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

El año 2023 estuvo marcado por la escasez de producto afectando al nivel de ventas del promotor y, por tanto, el volumen formalizado. En cambio, en 2024 se han superado las previsiones iniciales y se mantienen buenas expectativas para el año 2025.

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

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

## BStartup

BStartup de Banco Sabadell es el servicio financiero para *startups* y *scaleups* pionero en la banca española. Lanzado hace 11 años como un proyecto singular, proporciona un servicio 360 de banca especializada e inversión en *equity* y está muy presente en el ecosistema emprendedor innovador del país.

La especialización bancaria ha sido desde el principio el eje de BStartup. Son clientes muy vinculados, muy internacionalizados y a menudo con operativa compleja, se pueden encontrar en todos los segmentos y sectores y tienen unos modelos de negocio, desarrollo y financiación diferenciales. Actualmente la especialización se basa

fundamentalmente en un equipo de gestores exclusivos para *startups* y *scaleups* en aquellas Direcciones Territoriales con mayor concentración de esta tipología de empresa, así como en un circuito de riesgos propios y en un equipo de 4 especialistas que impulsan el negocio en todo el territorio.

Finalmente, se ha cerrado el año con la inauguración del Hub BStartup Madrid, la primera oficina de Banco Sabadell dedicada exclusivamente a las *startups*, las *scaleups* y sus inversores. Un espacio emprendedor y tecnológico, de más de 600 metros cuadrados donde se ha ubicado un equipo de 12 personas que ofrecen un servicio financiero 360 y 100% especializado en *startups*, sea cual sea el estadio en el que se encuentren. Un nuevo espacio abierto y polivalente para el ecosistema emprendedor de Madrid que pretende ser un lugar de encuentro puesto que está dotado de un auditorio, salas de reuniones y *hotdesk* para los clientes.

Respecto a la actividad de inversión en *equity*, BStartup se dirige principalmente a empresas de base tecnológica en etapa inicial, con un fuerte potencial de crecimiento y modelos de negocio escalables e innovadores. BStartup invierte en todo tipo de sectores, sobre todo en empresas digitales y pone foco en dos verticales específicos: BStartup Green para *startups* que desde la tecnología o la digitalización sean capaces de facilitar la transición hacia un mundo más sostenible y BStartup Health, consolidada ya como referente en inversión en *startups* del sector salud en la fase temprana de transferencia de la ciencia al mercado en España (7ª convocatoria, 105 empresas analizadas). Así, durante este año se ha invertido en 7 *startups* y con ellas suman 71 las participadas de la cartera de BStartup10, que tiene una valoración muy positiva y ha dado ya retornos importantes. Durante el año se han producido 3 ventas totales de participaciones en empresas.

Adicionalmente, durante el año el equipo de BStartup ha organizado o ha participado activamente en 106 eventos de emprendimiento en 17 ciudades españolas. Y ello sumado a toda la actividad anterior, continúa reforzando la notoriedad y el posicionamiento de Banco Sabadell como banco referente para *scaleups* y *startups*. Como indicador, BStartup ha tenido 1.697 menciones en diferentes medios de comunicación (prensa *offline* y *online*), se han alcanzado los 13.710 seguidores en X y BStartup ha estado todos los meses entre los principales temas de conversación sobre el banco en redes sociales y siempre con un sentimiento positivo.

## Sabadell Colaboradores

La actividad de Sabadell Colaboradores como palanca de captación de clientes, mediante acuerdos de colaboración con prescriptores, se centra en dar servicio a la red de oficinas de banca comercial, banca de empresas y banca privada, aportando propuestas de valor, para facilitar el acceso a las soluciones financieras que ofrece Banco Sabadell, buscando siempre la satisfacción de los clientes y prescriptores, así como la excelencia en el servicio.

El crecimiento, sostenido en el tiempo, de la Dirección de Sabadell Colaboradores, la posicionan como parte fundamental del resultado hipotecario generado en el ejercicio 2024, alcanzando un 42,1% de la producción total del banco. Especial mención merecen las oficinas TOP de Sabadell Colaboradores, por la relevancia en su aportación de nuevas operaciones, gracias a su asesoramiento experto y especialización en la relación con los principales colaboradores hipotecarios.

## Productos Comerciales

### Servicios empresariales

#### Medios de Pago

2024 ha sido un año de innovación en Medios de Pago. En el mes de mayo se incorpora en el catálogo de productos el TPV Smart Mini y el TPV Smart Doble pantalla, consiguiendo así crear una gama de TPVs inteligentes que además de gestionar los cobros, tienen aplicaciones de fidelización, gestión de pedidos y *tax free*, entre otros. Otra novedad es la incorporación de Instant Credit en el TPV Smart, una aplicación desarrollada por Sabadell Consumer Finance que permite financiar las ventas de los comercios a todos sus clientes, aunque no sean clientes de Banco Sabadell. En octubre se ha incorporado el servicio de TPV en el móvil que con solo una aplicación permite convertir un terminal Android con NFC en un TPV, consiguiendo así llevar al TPV a un mayor número de clientes.

El volumen gestionado sigue creciendo, empujado por este incremento de los terminales y por el impulso del consumo nacional y del turismo internacional, que sigue creciendo a doble dígito.

En enero de 2024 se llevó a cabo la segregación del negocio de TPVs a la filial Paycomet especializada en pagos, como paso previo a la venta de dicha filial a Nexi en el marco de la alianza estratégica acordada por el banco con el objetivo de impulsar la innovación en un producto clave en la relación con sus clientes. El cierre de esta operación se espera que ocurra en 2025, una vez sea conocido el desenlace de la OPA realizada sobre la totalidad del capital social del banco, según se ha indicado anteriormente en este Informe de gestión consolidado.

#### Tarjetas de Empresa

La facturación en compras y el margen de las tarjetas de empresa sigue creciendo, registrando una variación interanual del acumulado del 9,1% y 3,1%, respectivamente. En la medida que el uso de las tarjetas se está consolidando entre los clientes empresa, Banco Sabadell sigue trabajando para ofrecer una propuesta de valor que sea competitiva en el mercado y que cubra las necesidades de los clientes.

#### Seguros de Empresa

Con el objetivo de que Banco Sabadell siga siendo un referente para las empresas en la protección de sus riesgos asegurables, se ha trabajado en 2024 para conseguir una oferta de productos completa, competitiva y con un servicio de calidad. Se ha desarrollado la propuesta de valor para los clientes negocios y autónomos profundizando en la especialización por sector y ajustando la oferta a las necesidades específicas de cada industria. En particular, se ha ampliado la oferta especializada para las empresas del sector agrario, con nuevos productos de multirriesgo y de protección del ganado. También se ha trabajado en la competitividad de la oferta de protección multirriesgo para los comercios y negocios. El equipo de directores especialistas de Seguros de Empresa, distribuido en toda la geografía española, se ha seguido consolidando durante el año y se ha potenciado a través de la capacitación de producto y del apoyo para el servicio de las pólizas de seguros existentes.

El foco del año se ha centrado en los productos de protección personal, a través de los productos de seguros de vida y seguros de salud dirigidos a los directivos y los empleados de los clientes empresas del banco, tanto en modalidad de beneficio social como de retribución

flexible. Los productos de protección patrimonial (multiriesgo, responsabilidad civil, y productos especializados) siguen siendo los productos *core* para los clientes de Banco Sabadell, fundamentales para proteger sus activos y responsabilidades frente a terceros.

## Previsión Empresarial

A través del área de Previsión Empresarial, Grupo Banco Sabadell ofrece soluciones y respuestas a los clientes para la mejor implantación, gestión y desarrollo de su sistema de previsión, a través de planes de pensiones y seguros colectivos.

En 2024 ha continuado creciendo la demanda de sistemas de previsión en la empresa, especialmente los seguros colectivos de jubilación y los planes de promoción conjunta por parte de pequeñas y medianas empresas. Una parte del negocio se genera por procesos licitaciones y pliegos a través de consultores, habiéndose incrementado la demanda y las captaciones por esta vía.

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

También cabe destacar la comercialización en toda la red del producto Sabadell Flex Empresa, una plataforma de retribución flexible totalmente digital que permite a las empresas optimizar su modelo de retribución, con un coste muy ajustado, constituyendo una solución que permite al directivo o empleado maximizar su ahorro e incrementar su salario neto disponible gracias a la optimización de su fiscalidad.

## Financiación a Empresas

En financiación a corto plazo, se observa que la evolución de las pólizas de crédito está siendo positiva desde enero 2024.

Respecto al resto de financiación del circulante, este año 2024 destaca el crecimiento en *confirming*, con crecimiento de cuota, en un entorno donde el mercado está cayendo. Destaca la firma de operaciones de *confirming* sostenible. Las necesidades de las empresas de financiar sus cobros y pagos habituales derivan en una mayor utilización de soluciones de financiación especializadas como el *factoring*, y sobre todo, el *confirming*, que tienen cada vez una mayor importancia dentro de las diferentes líneas utilizadas por las empresas. Por sectores, la industria manufacturera es la que tiene, con diferencia, un mayor peso en el negocio de *factoring*.

En relación con el medio y al largo plazo, la nueva producción crece de manera significativa en 2024 respecto a 2023, siendo especialmente relevante en préstamos diversos y, en concreto, en el segmento de Grandes Empresas y sector público.

En relación con la financiación con finalidades alineadas con el Marco de Financiación Sostenible del banco a cierre de 2024 se ha movilizado más de 4.500 millones de euros para proyectos relacionados con energías renovables, eficiencia energética, transporte sostenible y gestión de agua y residuos, superando los 2.400 millones de euros que se movilizaron en 2023 con las mismas finalidades.

Como parte de su compromiso de acompañamiento a las empresas en su transición a la descarbonización de su actividad, Banco Sabadell ofrece también financiación vinculada a objetivos de sostenibilidad de la empresa, lo que impulsa la inclusión de objetivos sostenibles en su estrategia de negocio. A cierre de 2024, se han movilizado más de 3.000 millones de euros en este tipo de financiación.

Banco Sabadell trabaja intensamente para que los clientes aprovechen al máximo los fondos europeos, mediante difusión a través de sesiones en Sabadell Hub Empresas, herramientas como el servicio

de buscador y de asesoramiento de ayudas públicas o acuerdos para facilitar garantías y financiación complementaria en PERTEs como el naval, con el que financia proyectos de innovación y sostenibilidad.

## Leasing y Renting de Bienes de Equipo

La demanda de *leasing* en 2024 ha experimentado un incremento considerable respecto al año anterior con un crecimiento muy relevante de la cuota del banco (según información publicada por AELR), motivado tanto por la mayor demanda de financiación de las empresas, así como por la firma de operaciones que se podrían considerar singulares por su alto importe y por la mejora en la oferta en segmentos especializados y en sostenibilidad. En cuanto al número de contratos, también se produce un incremento respecto al año anterior, aunque no tan significativo como en el volumen.

En *renting* de bienes de equipo, se han producido tanto bajadas a nivel sector, como a nivel banco, siendo especialmente significativas en bienes relacionados con la informática y en turismo.

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

## Autorenting

Una vez normalizados los *stocks*, durante el ejercicio se han destinado los esfuerzos en ofrecer un producto a medida para las grandes flotas de los clientes del banco.

Esta oferta va acompañada del asesoramiento de los Directores Especialista de Autorenting presentes en todo el territorio nacional para ofrecer la mejor solución para estas empresas, incluyendo alternativas sostenibles.

A nivel de autónomos y particulares se constata el crecimiento de estos segmentos como consecuencia de la incertidumbre que genera la transición de la movilidad hacia modelos mucho más sostenibles.

## Convenios Oficiales y de Garantía

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

Estos acuerdos incluyen tanto a organismos nacionales (ICO, sociedades de garantía recíproca y/o entidades autonómicas), como a entidades de ámbito supranacional como Banco Europeo de Inversiones (BEI) o Fondo Europeo de Inversiones (FEI).

El banco se ha adherido un año más a las líneas ICO Mediación y a la nueva línea de rehabilitación de viviendas, que se está desarrollando para comunidades de propietarios y que se está comercializando desde enero de 2024.

En septiembre de 2024, Banco Sabadell se adhirió a las nuevas líneas ICO MRR (Mecanismos de Recuperación y Resiliencia) Empresas y Emprendedores e ICO MRR Verde. En el mes de diciembre se adhirió a la línea ICO MRR de Alquiler Vivienda Social.

Banco Sabadell ha sido la primera entidad en firmar operaciones a través de la línea ICO MRR, por un total de 60 millones de euros a cierre del ejercicio 2024, instrumentados en 180 operaciones y colaborando activamente con ICO para el desarrollo de los procedimientos de esta línea y de la plataforma Banca MRR.

Durante el mes de noviembre, el banco se adhirió a la línea ICO DANA, para dar soluciones a los clientes que han sido afectados por esta

situación adversa. Se ha desarrollado la línea poniendo a disposición de la red de oficinas todas las modalidades disponibles, dando soporte directo a la red para acompañar a los clientes en esta situación tan vulnerable y sensible.

Asimismo, se han revisado los convenios que el banco mantiene con las sociedades de garantía recíproca (SGR) que operan en el territorio nacional.

Durante el ejercicio 2024 se ha producido un nivel de contratación muy elevado de las diferentes líneas BEI que se han puesto a disposición de los clientes. En septiembre de 2024 se firmó un nuevo convenio especial con BEI - FEI para destinar 550 millones de euros de nueva financiación a pymes y proyectos ecológicos en España.

El objetivo para el ejercicio 2025 es destacar en la cuota de clientes ICO del banco a través de las líneas ICO MRR, que permiten ofrecer a los clientes productos con las mejores condiciones para apoyar la financiación de sus proyectos.

## Internacional

El año 2024 de Negocio Internacional se ha focalizado en tres grandes focos de actividad.

Primero, en captar operativa de circulante de internacional tanto en los productos más habituales para las empresas, financiación Import/Export y el descuento internacional como la consolidación de las líneas de circulante y avales con la cobertura de CESCE, más complejas pero de mayor valor añadido para las empresas. Esto ha permitido cubrir las necesidades más exigentes de los clientes y participar activamente en los cobros y pagos internacionales que van vinculados con la financiación.

En segundo lugar, en mejorar la experiencia cliente en los servicios digitales de las empresas con el rediseño efectuado principalmente a las transferencias internacionales realizadas por BSOonline, lo que ha permitido tener una interfaz mucho más intuitiva para las empresas y tener en tiempo real la descarga del justificante *swift* para los clientes, lo que ha permitido ganar en calidad de servicio y optimización de tiempos tanto para las empresas como para los gestores. La experiencia cliente se ha visto rápidamente mejorada.

En tercer lugar, conscientes de la importancia de la especialización y de los continuos cambios geopolíticos internacionales se ha focalizado tanto en la formación de las empresas con la 7ª edición del Sabadell International Business Program, de éxito de aceptación absoluto como ha sucedido cada año desde que se inició, donde se enseña a las empresas de forma práctica a realizar un plan de internacionalización, como también poner foco de formación a los directores de negocio internacional que han finalizado el Pexni-Esic, que da acceso a una calificación única en España como especialistas de negocio internacional, lo que permite mantener un nivel de *expertise* muy alto de relación de los especialistas con las empresas.

A nivel de negocio internacional con operativa documentaria, el banco sigue en niveles muy altos de cuota documentaria, pero este año también creciendo en los créditos documentarios de importación, demostrando que es una entidad con un nivel de calidad elevado en la operativa más compleja.

A nivel de mercados, hay que destacar que el banco se ha sabido adaptar a mercados complejos como, por ejemplo, Argelia, que era un mercado cerrado para las empresas españolas y que se ha abierto parcialmente para ciertos sectores de actividad donde el banco ha sabido reaccionar de forma ágil para volver a captar operaciones de valor con clientes interesados con este mercado.

Adicionalmente, hay que indicar que el banco ha participado de forma activa con la Cámara de Comercio de España en una nueva iniciativa de *mentoring* en mercados exteriores a un número determinado de empresas españolas asociadas a dicha cámara, elaborando una planificación de acompañamiento en mercados tan diferentes como China, Marruecos, Turquía, Emiratos Árabes y Europa, y teniendo una muy buena aceptación por parte de las empresas y un alto nivel de calidad en la colaboración realizada.

A nivel de visibilidad, información y formación a las empresas el banco ha continuado con la dinámica de realización en el Hub de Empresa del miércoles de Negocio Internacional donde se han tratado tanto temas logísticos, como de mercados exteriores, así como de productos de comercio exterior con un nivel continuo de aceptación alto. Se han realizado 14 actividades con más de 4.000 empresas participantes.



# Corporate & Investment Banking

## Descripción del negocio

Corporate & Investment Banking es la unidad del negocio que ofrece soluciones financieras y de asesoramiento a grandes corporaciones e instituciones financieras, tanto en territorio español como internacional, manteniendo su presencia en 12 países.

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

Estructura su actividad en dos ejes: el eje cliente, cuyo objetivo es dar servicio a sus clientes naturales en todo el espectro de sus necesidades financieras, delimitado por el carácter de los mismos y que integra a las grandes corporaciones de Banca Corporativa, las instituciones financieras y la Banca Privada en Estados Unidos y, en segundo lugar, el eje de los negocios especializados, que agrupa el negocio de capital riesgo desarrollado a través de BS Capital y las actividades de Financiación Estructurada, Tesorería, Banca de Inversión y Contratación, Custodia y Análisis, cuyo objetivo es el asesoramiento, diseño y ejecución de operaciones a medida, que anticipen las necesidades financieras específicas de sus clientes, sean empresas o particulares, extendiendo su ámbito desde las grandes corporaciones a compañías y clientes de menor tamaño, en la medida en que sus soluciones constituyen la mejor respuesta a unas necesidades financieras cada vez más complejas.

## Hitos de gestión en 2024 y prioridades para 2025

Corporate & Investment Banking mantiene el foco en priorizar la aportación de valor a los clientes y contribuir con ello a su crecimiento y resultados futuros. En este empeño, se ha continuado innovando e impulsando sus capacidades especialistas, fundamentalmente en las áreas de Banca de Inversión y Financiaciones Estructuradas, siendo capaces de continuar atendiendo el 100% de las necesidades financieras de sus clientes. Del mismo modo, la cobertura internacional de los equipos está en constante mejora y evolución, atendiendo siempre a los mercados en los que sus clientes invierten o cuentan con intereses comerciales.

Los pilares de gestión a partir de los que transmitir valor hacia los clientes son:

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

etc.). Las unidades responsables del desarrollo de toda esta gama de productos cuentan con vocación transversal para todo el Grupo Banco Sabadell, extendiendo sus capacidades de igual modo hacia el segmento de Banca de Empresas e Institucional.

- Innovación: pasar de la idea a la acción es imprescindible para evolucionar en un mercado tan dinámico y exigente como el de la financiación especializada y las grandes corporaciones. En este sentido, se crean los espacios y mecanismos necesarios para que los equipos dediquen parte de su tiempo a la innovación, entendida en su sentido más amplio: innovación en los productos, en la operativa y, también, en el modo de colaborar e interactuar.
- Sostenibilidad: acompaña y asesora a los clientes hacia una economía más sostenible en la generación de soluciones a través de productos y servicios especializados.

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

Por último, las prioridades para 2025 están detalladas, a continuación, en cada uno de los siguientes apartados.

## Eje Cliente

### Banca Corporativa Europa

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

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

El ejercicio 2024 se ha caracterizado por el acompañamiento activo a los clientes enfocado hacia la búsqueda de soluciones óptimas para restablecer la estabilidad en sus perfiles financieros, adaptándolos a las necesidades, con un entorno de desaceleración de la inflación, así como la estabilización de los tipos de interés, sobre todo en el segundo semestre del presente ejercicio.

Fruto de este acompañamiento activo, los volúmenes de inversión crediticia en Banca Corporativa España se han incrementado un 18,23% respecto al ejercicio anterior. Del mismo modo, en el ámbito internacional, la inversión crediticia ha cerrado con un incremento del 16,31% respecto al ejercicio anterior.

En cuanto a la rentabilidad medida en términos en ROTE, Banca Corporativa Europa cerró diciembre de 2024 en el 18,04% (incremento de 306 puntos básicos en relación con diciembre de 2023).

El ejercicio 2025 presenta una serie de oportunidades, entre las cuales se encuentran las progresivas bajadas de tipos de interés de la Eurozona que ya se han producido durante el ejercicio 2024 como consecuencia de la progresiva moderación de la inflación, que impacta directamente en el consumo y en la producción, a las que Banca Corporativa se enfrenta acompañando a los clientes tanto a nivel nacional como internacional, con una oferta de productos que abarca el 100% de sus necesidades de financiación, tanto en el corto como en el largo plazo, para hacer frente a esta nueva situación macroeconómica.

La aportación de valor a los clientes del segmento de las grandes corporaciones y la mejora de rentabilidad para los accionistas son los dos ejes fundamentales que marcan la gestión de esta unidad, que durante el próximo ejercicio se continuará focalizando en la optimización del consumo de capital, con el objetivo de incrementar el rendimiento sobre capital consumido.

## Banca Corporativa y Banca Privada USA

En 2024 Banco Sabadell cumplió 31 años operando en Estados Unidos a través de su *international full branch* en Miami y de Sabadell Securities USA, constituida en el año 2008 y operativa desde entonces. Estas unidades gestionan las actividades del negocio financiero de banca corporativa y banca privada internacional en Estados Unidos y Latinoamérica.

Banco Sabadell Miami Branch es la *international branch* más grande de Florida. Es una de las pocas entidades financieras de la zona con capacidad y experiencia para prestar todo tipo de servicios bancarios y financieros, desde los más complejos y especializados para grandes corporaciones, hasta productos de banca privada internacional, incluyendo aquellos productos y servicios que puedan ser demandados por profesionales y empresas de cualquier tamaño.

Como forma de complementar su estructura en Miami, el banco gestiona, bajo su dirección, oficinas de representación en Nueva York y en la República Dominicana.

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

El ejercicio 2024 se desarrolló en un entorno caracterizado por la incertidumbre en el entorno macroeconómico americano, con un enfoque en la evolución de la inflación y los niveles de desempleo, que permitirían a la Reserva Federal empezar a reducir el tipo de interés oficial. Finalmente, este inicio de reducción de tipos de interés no empezó hasta el último trimestre del año.

Con un balance de activos que ya habían recogido las subidas los tipos de interés durante el año anterior, la sucursal ha visto reducido su margen financiero a lo largo del año a pesar de la férrea disciplina en el control de precios de los depósitos. Siguiendo con lo ocurrido en 2023, el alto nivel de tipos de interés pagados en el mercado bancario y las tasas competitivas de las Letras del Tesoro americano provocó una migración de balances de depósitos no remunerados hacia cuentas *money market*, depósitos a plazo y hacia inversiones de títulos valores con tasas más elevadas. Este proceso resultó en un coste de depósitos promedio creciente.

Adicionalmente, a pesar de que la composición de las carteras de inversión de clientes se enfocó hacia inversiones con más peso en fondos con exposición a bonos del tesoro americano, provocando una cierta reducción de las comisiones promedio sobre estas carteras, el negocio de Banca Privada internacional siguió creciendo en otros tipos

de comisiones a través de productos estructurados, comisiones transaccionales y asesoramiento a clientes.

El proceso de mejoras operativas continuó durante el 2024, completando la segunda etapa del proyecto de actualización de la plataforma tecnológica para mejorar las capacidades disponibles a clientes y a las unidades de negocio y soporte.

En cuanto a las magnitudes financieras, en un entorno de alta incertidumbre sobre el desempeño proyectado de la economía americana, el volumen de negocio se incrementa un 10%.

El negocio de banca privada tuvo un comportamiento mixto, con cierta reducción en depósitos y un incremento del 10% de las carteras de inversión en títulos valores.

Como consecuencia de los tipos de interés más elevados, el negocio de banca corporativa ha sido impactado por el incremento del volumen de prepagos en inversión crediticia. A pesar de lo anterior, esta unidad de negocio ha incrementado la inversión en aproximadamente un 20%, dentro de los objetivos planteados en el Plan Growth para crecer en los segmentos objetivo y con la rentabilidad adecuada, lo cual, ha ayudado también a la generar comisiones en niveles similares al ejercicio anterior.

En cualquier caso, el margen de intereses del ejercicio creció un 1% respecto al anterior, gracias al crecimiento del volumen de negocio y a la gestión del pasivo. En cuanto a las comisiones netas generadas, han aumentado alrededor de 8% comparado al ejercicio anterior. Todo ello ha favorecido a la evolución del margen bruto que, junto al decrecimiento controlado de los gastos de administración y amortización, han impactado positivamente en el beneficio neto, creciendo un 7% respecto al año previo.

## Negocios Especializados

### Financiación Estructurada

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

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

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

En el ejercicio 2024, Banco Sabadell, gracias a su política de acompañamiento a clientes y adaptación a sus necesidades para buscar las mejores respuestas a sus requerimientos crediticios dentro de las posibilidades que brindan los mercados de crédito en el entorno macroeconómico concreto, ha mejorado su posición de referencia tanto en España, como en México y EE.UU., estando actualmente revisando su posicionamiento en Londres, Francia y Portugal, con el objetivo de

incrementar la actividad en estas geografías, además de ser más activos en las operaciones singulares europeas.

Se mantiene como prioridad absoluta el acompañamiento de los clientes, mediante el diseño de estructuras de financiación a largo plazo para nuevos proyectos, adquisiciones e internacionalización, entre otros, así como de operaciones sindicadas que garanticen una deuda estable y completa para la ordenación de la deuda en su caso, evaluando el recorrido positivo que pueden tener posibles soluciones combinadas con productos de Banca de Inversión, Tesorería o BS Capital, para lo que es primordial el desarrollo de una mejor sistemática comercial llevado a cabo de forma conjunta con Banca de Empresas y Banca Corporativa.

## BS Capital

BS Capital lleva a cabo las actividades de *venture capital* y *private equity* del grupo. Su actividad se instrumenta a través de la toma de participaciones temporales en empresas y fondos de capital riesgo, con el objetivo de maximizar el retorno de sus inversiones. Adicionalmente, también ofrece apoyo a las empresas a través de financiación alternativa (fondo de deuda senior, *venture debt* o préstamos *mezzanine*).

BS Capital ha llevado a cabo una gestión activa del *portfolio*, realizando su actividad tradicional de capital y deuda, con la materialización de operaciones de inversión, desinversión y revalorizaciones de cartera.

Se ha continuado invirtiendo en fondos de *private equity* con enfoque estratégico, destacando la materialización de las desinversiones de alguna de las participadas más significativas del fondo Aurica III. El fondo Aurica IV, del que Banco Sabadell es inversor ancla, sigue realizando nuevas inversiones.

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

En renovables, se siguen buscando oportunidades de inversión congruentes con el marco de actuación actual con foco en España y Latinoamérica y se están analizando potenciales ventas de activos. Adicionalmente, se está trabajando en la definición de un nuevo marco de actuación para los próximos cinco años.

Desde el fondo de deuda Crisae se continua con la originación y ejecución de operaciones para la financiación a compañías del *midmarket* español. Crisae está participado por el Grupo Banco Sabadell e inversores institucionales y ha aumentado los compromisos de inversión en 2024.

BS Capital continuará, a lo largo del 2025, con su actividad de inversión en capital y deuda, con el apoyo de organismos internacionales como el FEI y el BEI, y seguirá focalizándose en la optimización del consumo de capital. Asimismo, continuará gestionando la cartera actual para aportar valor a largo plazo.

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

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

Desde Crisae se continuará con la originación y ejecución de operaciones vinculadas al aumento del tamaño del fondo de deuda, así como con la gestión de la cartera actual.

## Tesorería y Mercados

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

En 2024 la dirección de Tesorería y Mercados ha seguido trabajando en la digitalización y optimización de su operativa con clientes, buscando ampliar sus servicios y mejorando la experiencia de cliente. Además, se ha seguido incrementando la gama de productos y soluciones ofertadas por la dirección, adaptándose a las nuevas necesidades de los clientes, derivadas de un mercado cambiante. En *trading* se ha incrementado la capacidad para asumir y controlar diversos factores de riesgo como la divisa, la renta fija o los tipos de interés.

De cara al ejercicio 2025, en la actividad de distribución se espera que la actividad relacionada con productos de divisa siga siendo un pilar central de la estrategia, aunque se seguirá trabajando para incrementar la gama de otros subyacentes disponibles con el objetivo de que los clientes puedan gestionar sus riesgos de la forma más eficiente. En cuanto a segmentos comerciales, se pondrá el foco en incrementar las capacidades para dar servicio a grandes empresas y corporativos. En la actividad de *trading* se aspira a seguir incrementando la capacidad de gestión del riesgo en los libros propios, reduciendo la operativa de cobertura con otras entidades, así como continuar evolucionando la gestión de colaterales, con el objetivo de obtener el máximo rendimiento en su uso.

## Banca de Inversión

Banca de Inversión es la Dirección de Corporate & Investment Banking, que ofrece a los clientes del banco, productos y servicios de valor añadido con la característica común de no requerir consumo de balance del banco. La actividad de esta Dirección se desglosa en tres equipos diferenciados:

Una Dirección de Corporate Finance, que aglutina la actividad de: (i) M&A (Mergers & Acquisitions), (ii) ECM (Equity Capital Markets) y (iii) Financiación Alternativa.

La actividad de Mergers & Acquisitions consiste en el asesoramiento en procesos de compra y venta de compañías, fusiones corporativas e incorporación de socios al capital de las compañías.

En un entorno en que las diferencias de expectativas de precio entre compradores y vendedores eran especialmente elevadas, el banco ha asesorado en la adquisición por parte de un fondo de capital riesgo especializado en potenciar el crecimiento de pymes, líder en España en su sector. El apoyo de diversas áreas de financiación del banco para levantar deuda ha permitido el gran éxito de esta operación.

En sentido inverso, la venta de una compañía en el sector industrial ha dado continuidad a un proyecto empresarial con incertidumbre en la sucesión de los accionistas fundadores, que permitirá así potenciar el crecimiento del negocio.

Por otro lado, la actividad de Equity Capital Markets comprende entre otras actividades ligadas al capital de las compañías, las salidas a Bolsa.

En 2024, es destacable la intervención como *co-lead manager* en el sindicato colocador de una compañía, en la mayor salida a bolsa española desde 2015, con una operación por importe aproximado de 2.500 millones entre ampliación de capital y venta de acciones. Asimismo, destaca la participación en la colocación acelerada de acciones por más de 900 millones de uno de los mayores propietarios nacionales de oficinas.

Por último, la actividad de Financiación Alternativa coordina la canalización de liquidez de inversores institucionales interesados en la asunción de riesgo para situaciones generalmente no asumidas por las entidades bancarias. Banca de Inversión sigue enfocada a ofrecer soluciones de financiación a medida, en cualquier formato, en sectores diversos, desde *real estate* a infraestructuras, con especial foco en proyectos de energías renovables y financiación corporativa en el segmento nacional de medianas empresas.

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

La segunda dirección, Debt Capital Markets (DCM), aglutina la actividad de originación y estructuración de instrumentos públicos en mercados negociados. El banco destaca, entre la participación en operaciones corporativas, del sector público y de emisores financieros, tanto en financiaciones a largo plazo como a corto plazo, con especial foco en emisiones con etiqueta de sostenibilidad. Uno de los mercados donde más actividad presenta el banco es en el de los programas de pagarés, participando en los programas de 50 emisores diferentes. Otro de los pilares básicos de la actividad lo constituye el cierre de operaciones de nicho, como titulizaciones.

El área de DCM ha sufrido en 2024, ante las expectativas de descenso de tipos de interés, el retraimiento de los inversores que han decidido en muchos casos retrasar emisiones de bonos y obligaciones; pero también los altos tipos han afectado al apetito inversor en programas de pagarés ya existentes, por las alternativas de otros productos de inversión con elevadas rentabilidades.

Sin embargo, no han dejado de aprovecharse las oportunidades surgidas, como en la actividad corporativa en Francia donde se ha participado en un buen número de operaciones, más llamativa teniendo en cuenta la baja presencia del balance del banco en el país. O también en emisiones de comunidades autónomas en las que se han alcanzado volúmenes récord para el área.

Por último, la tercera dirección, Syndicate & Sales (S&S), engloba la distribución de deuda privada originada por los equipos de Financiación Estructurada, entre inversores bancarios e institucionales, nacionales e internacionales, siguiendo la filosofía de originar para distribuir.

En esta actividad se ha tenido que afrontar un ejercicio de dura competencia al incrementarse el apetito financiador en operaciones bilaterales con empresas, ante lo cual se ha girado a un mayor peso de la actividad de adquisiciones en secundario, ampliando así también la exposición crediticia del balance del banco.

No obstante, no ha dejado de darse protagonismo a las operaciones de primario, con el aseguramiento y venta de LBOs o la colocación entre bancos y aseguradoras de proyectos de infraestructuras.

Por otra parte, se ha continuado con la financiación alternativa por parte de terceros de determinados proyectos de inversión de compañías clientes, aumentando el número de proveedores de esta financiación y alcanzando nuevos acuerdos con fondos para ampliar el espectro de situaciones potenciales de obtener este tipo de préstamos (renovables, maquinaria, inmobiliario...).

En conjunto, Banca de Inversión sigue desarrollando y ampliando sus capacidades para presentar un mayor abanico de soluciones de valor añadido, ayudando al banco a posicionarse como la mejor referencia financiera de las empresas para todas las situaciones.

## Contratación, Custodia y Análisis

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

Cuenta con un departamento de análisis cuyo objetivo es la orientación y recomendación a inversiones, en mercados de renta variable y crédito. Este servicio se ofrece mediante diferentes formas de acceso a los clientes, ya sean *podcast*, *webinars*, videos, informes diarios, sectoriales, de compañías, etc.

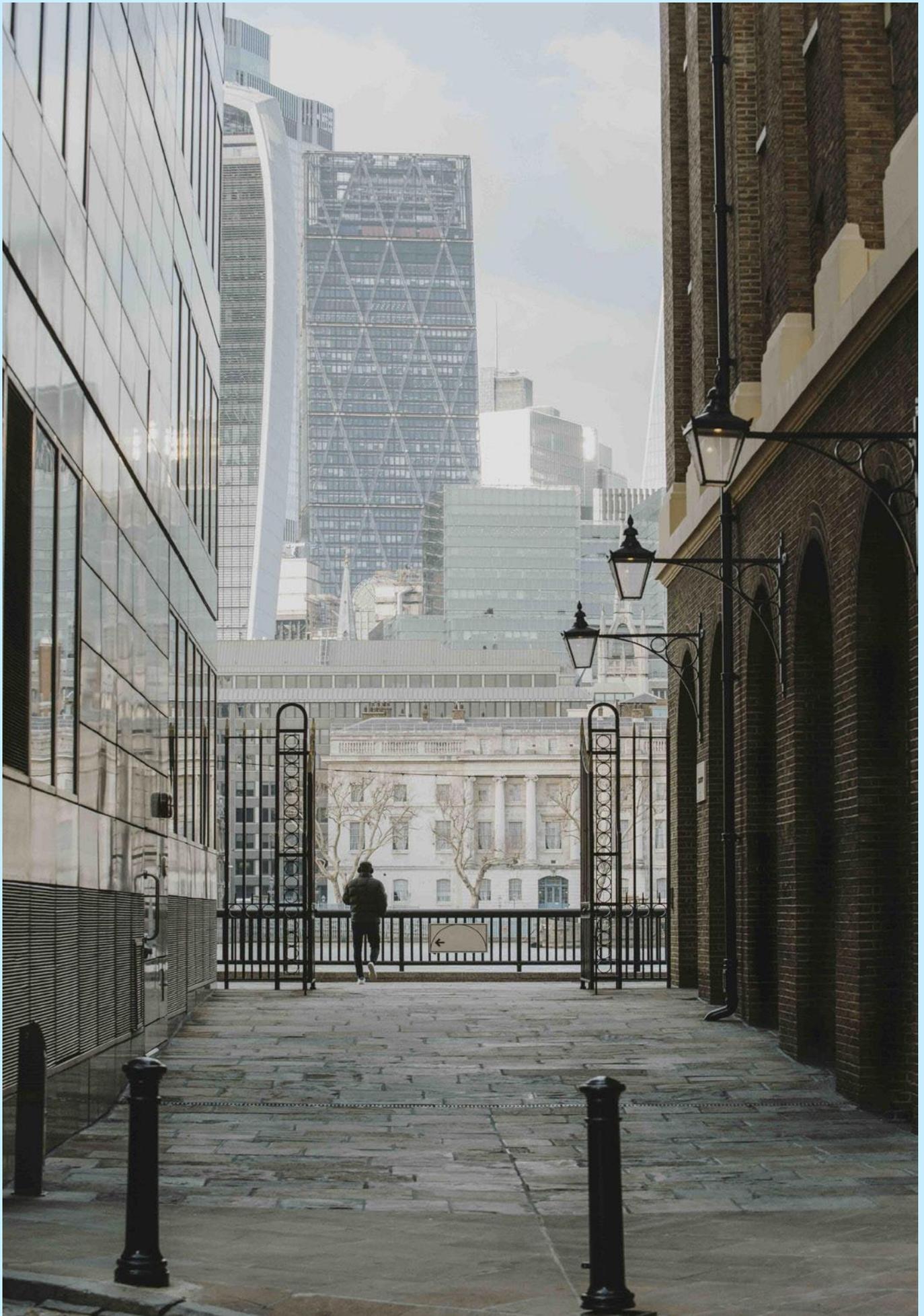
Durante el 2024 se han implantado iniciativas y proyectos enfocados en mejorar el nivel de servicio ofrecido al cliente, ampliar la oferta de productos de intermediación, captar nuevos clientes y facilitar la transaccionabilidad. Se ha continuado la acción comercial con clientes de banca privada con operativa frecuente de valores para impulsar el servicio exclusivo de acceso directo a través de la mesa de contratación de renta variable, tanto para servicios de ejecución como de recomendaciones.

2024 ha seguido la misma tendencia del año anterior, con un continuado descenso en el volumen de contratación en Bolsa Española (BME). De cualquier manera, Banco Sabadell mantiene niveles similares de cuota en dicho mercado, concretamente un 8,3% este año en comparación con 8,2% en 2023.

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

Para el ejercicio 2025 el principal objetivo será incrementar los volúmenes de intermediación en los mercados de renta variable, tanto español como internacionales, optimizando la experiencia cliente *online* con la finalización y puesta en marcha de la nueva plataforma Sabadell Broker, integrando más información de análisis y con mejores y más sofisticadas capacidades y servicios de intermediación. Asimismo, se implantarán los cambios necesarios con motivo del proyecto Reforma III (Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión).

En términos de ingresos, 2024 ha sido un año muy positivo con un incremento de las comisiones de en torno al 10%. Además, las previsiones para 2025 son optimistas y se esperan crecimientos tanto en los volúmenes como en las comisiones.



# 4.2 Negocio Bancario Reino Unido

## Descripción del negocio

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

Dicha oferta multicanal le permite a TSB mejorar el servicio que presta a sus clientes. Los clientes quieren un banco que les dé acceso tanto a personal cualificado como a herramientas digitales sencillas para satisfacer sus necesidades bancarias, lo cual les permite administrar su dinero con más seguridad. TSB sigue invirtiendo en el desarrollo de productos y servicios digitales para satisfacer las necesidades actuales y futuras de los clientes. Para ello, la entidad combina lo mejor que ofrece la banca digital con una presencia revitalizada en las zonas comerciales del país, además de atención telefónica y por videollamada. Todo esto le permite a TSB atender a sus clientes con ese importante toque humano cuando más lo necesitan, manteniéndose fiel a su propósito de "Seguridad financiera. Para todo el mundo. Todos los días".

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

## Prioridades del equipo directivo en 2024

A lo largo del ejercicio 2024, TSB ha seguido apoyando a sus clientes y ha continuado con la exitosa ejecución de su Estrategia 2025, centrada en la excelencia en el servicio, la orientación al cliente, la simplificación y la eficiencia, y en actuar con las personas y el planeta en mente.

Gracias al enfoque sobre la disciplina de costes, TSB se mantiene en una buena situación financiera. Una vez más, la entidad ha conseguido unos excelentes resultados, mejorando su rentabilidad cada trimestre y demostrando la fortaleza que subyace a su modelo de negocio.

Con la sólida base que ha ido sentando durante los últimos años, TSB está bien posicionada para aprovechar su potencial a la vez que satisface las necesidades y demandas cambiantes de sus clientes.

## Ejecución de la estrategia

TSB es un banco más sencillo, más eficiente y más resiliente, y ahora es mucho más ágil en cuanto a la manera en que atiende a sus clientes, combinando servicios digitales modernos para satisfacer la creciente demanda de los clientes con una atención personalizada y eficaz tanto en oficina como por teléfono. Gracias al crecimiento continuo del canal de banca por videollamada, los clientes tienen acceso a una mayor variedad de opciones y a un mayor nivel de comodidad a la hora de relacionarse con el banco.

En 2024, TSB:

- Ha dado de alta a más de 1,19 millones de nuevos productos para sus clientes en todas sus líneas de productos básicos, incluyendo 244.000 cuentas corrientes personales en un mercado altamente competitivo.
- Ha permitido que los clientes realicen una mayor cantidad de operaciones cotidianas cuando y donde les resulte conveniente, consiguiendo que más del 91% de las altas de productos de TSB del ejercicio 2024 se hayan realizado en remoto.
- Ha seguido potenciando su oferta bancaria digital, incorporando toda una serie de mejoras para hacer que su página *web* y la *app* móvil sean más accesibles.
- Ha ayudado a más de 7.600 personas a comprar su primera vivienda, gracias a su galardonado equipo de intermediarios y operaciones hipotecarias.
- Mantiene la séptima red de sucursales más grande del Reino Unido, con 186 oficinas en zonas comerciales del país que son complementadas por sucursales *pop-up* y *pod's* de TSB.

Con la inflación ya en niveles más normales, el Banco de Inglaterra recortó la tasa de interés oficial dos veces en el segundo semestre de 2024, bajándola al 4,75%. Las expectativas del mercado se mantuvieron inestables, pero prevén que la tasa oficial permanecerá más alta que durante los años anteriores a estas últimas subidas.

La tasa de desempleo continuó a niveles relativamente bajos en 2024 y los precios de las viviendas subieron. No obstante, el ritmo de la actividad económica en el Reino Unido se desaceleró durante el segundo semestre del año.

El propósito de TSB de seguridad financiera sigue siendo muy relevante en este contexto. Su sólida posición de capital y liquidez indica que la entidad está bien posicionada para alcanzar sus ambiciosos objetivos de crecimiento a futuro.

## Principales magnitudes

La aportación al beneficio neto se sitúa en 253 millones de euros a cierre del ejercicio de 2024, lo que representa un crecimiento interanual de 29,9%.

El margen de intereses totaliza 1.163 millones de euros, siendo inferior al año anterior en un 0,9%, por el mayor coste de los recursos y de mercado de capitales, así como por menores volúmenes medios, que neutralizan el incremento por mayor rendimiento del crédito. Sin embargo, el margen de intereses del último trimestre de 2024 revierte esta tendencia con un avance del 3,5%.

Las comisiones netas se sitúan en 107 millones de euros a cierre del ejercicio de 2024, presentando una reducción interanual del 13,6% por menores comisiones de tarjetas, que incorporan un incremento de costes.

El total de costes se sitúa en 887 millones de euros, reduciéndose un 5,8% interanualmente tanto por la reducción de los gastos de personal y generales, como de las amortizaciones. El total de costes incorpora -21 millones de euros de costes no recurrentes de reestructuración en el ejercicio 2024 y -33 millones de euros en el 2023, siendo así la reducción de los costes recurrentes del -4,7%.

Las dotaciones y deterioros ascienden a 37 millones de euros, lo que supone una mejora interanual por menores dotaciones de crédito derivadas, principalmente, de la actualización de escenarios macroeconómicos.

En millones de euros

	2024	2023	Variación (%) interanual
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.163</b>	<b>1.174</b>	<b>(0,9)</b>
Comisiones netas	107	124	(13,6)
<b>Margen básico</b>	<b>1.270</b>	<b>1.298</b>	<b>(2,1)</b>
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	39	16	141,0
Resultados método participación y dividendos	—	—	—
Otros ingresos y gastos de explotación	(23)	(23)	(0,4)
<b>Margen bruto</b>	<b>1.286</b>	<b>1.291</b>	<b>(0,4)</b>
Gastos de explotación y amortización	(887)	(941)	(5,8)
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>399</b>	<b>350</b>	<b>14,1</b>
Provisiones y deterioros	(37)	(75)	(50,2)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(8)	—	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>353</b>	<b>274</b>	<b>28,8</b>
Impuesto sobre beneficios	(100)	(80)	26,0
Resultado atribuido a intereses minoritarios	—	—	—
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>253</b>	<b>195</b>	<b>29,9</b>
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	12,0 %	10,0 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	59,5 %	62,1 %	
Ratio de morosidad	1,5 %	1,5 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	34,3 %	41,8 %	

(\*) Los tipos de cambio aplicados en cuenta de resultados son 0,8463 EUR/GBP (promedio) y 0,8706 EUR/GBP (promedio) en 2024 y 2023, respectivamente.

La inversión crediticia bruta viva muestra un incremento del 4,8% interanual favorecida por la apreciación de la libra, ya que a tipo de cambio constante se mantiene prácticamente estable.

Los recursos de clientes en balance se incrementan un 5,7% interanualmente, destacando un crecimiento de las cuentas a la vista y de los depósitos a plazo. El incremento a tipo de cambio constante ha sido del 0,8%.

En millones de euros

	2024	2023	Variación (%) interanual
<b>Activo</b>	<b>55.604</b>	<b>54.855</b>	<b>1,4</b>
Inversión crediticia bruta viva de clientes	43.380	41.381	4,8
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>	<b>55.604</b>	<b>54.855</b>	<b>1,4</b>
Recursos de clientes en balance	42.123	39.864	5,7
Financiación mayorista mercado capitales	5.859	4.545	28,9
Fondos propios asignados	2.543	2.368	7,4
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	4.729	5.426	(12,8)
Oficinas	186	211	(11,8)

(\*) El tipo de cambio EUR/GBP aplicado para el balance es del 0,8292 a 31 de diciembre de 2024 y 0,8691 a 31 de diciembre de 2023.

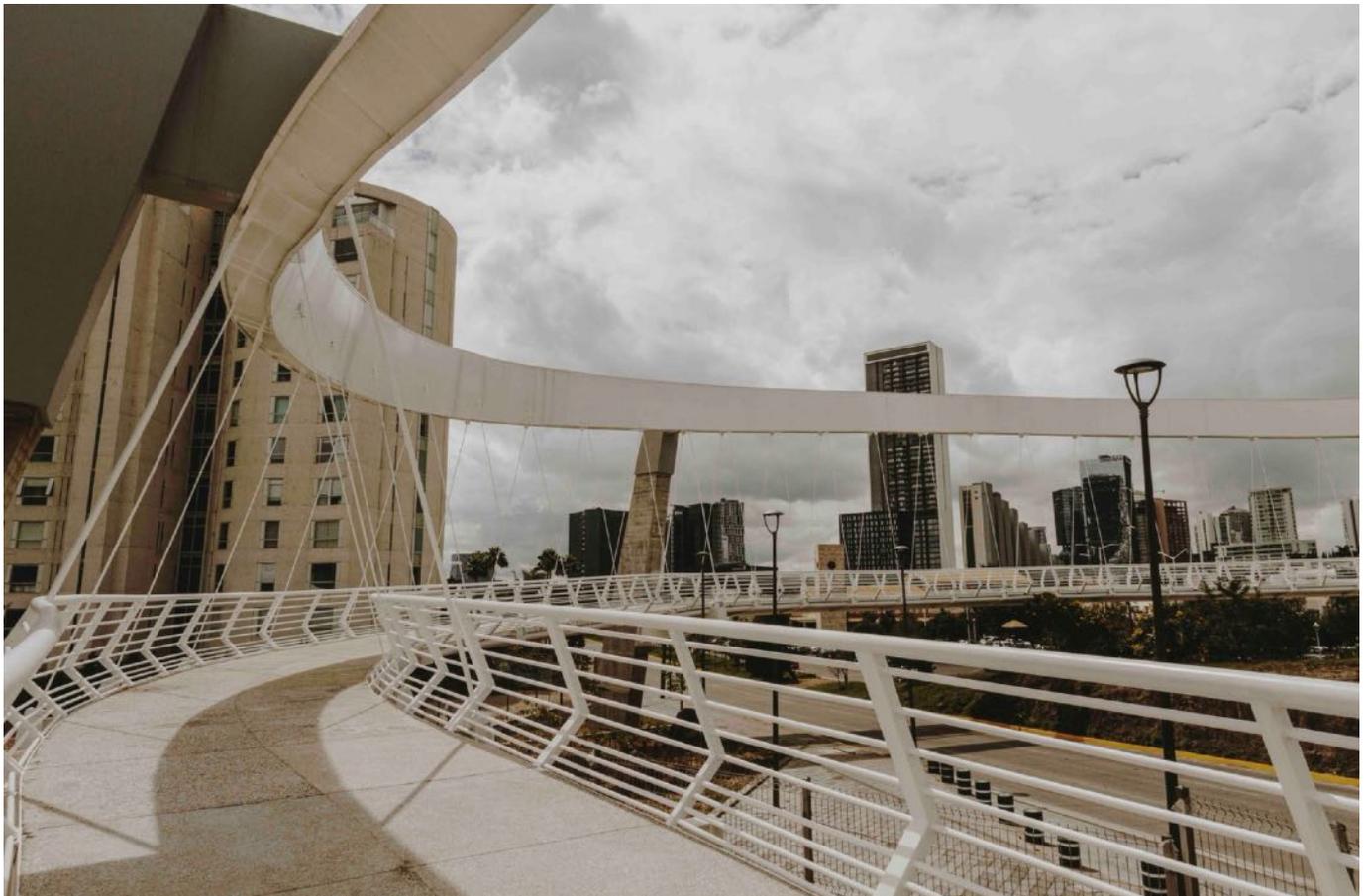
# 4.3 Negocio Bancario México

## Descripción del negocio

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

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

- Banca Corporativa, orientada a corporativos y grandes empresas con una especialización por sectores.
- Banca Empresas, que reproduce el modelo de relación de empresas original del grupo y cuyo lanzamiento realizado en 2016 se ha consolidado año tras año.
- Banca Particulares, producto de captación completamente digital, lanzado en el segundo semestre de 2024, el cual ofrece rendimientos sin saldo mínimo ni cobro de comisiones y disponibilidad de recursos 24/7. Para posicionar el producto, durante el ejercicio se ha hecho una inversión importante en *marketing*.



# Prioridades de gestión en 2024

El desempeño de las filiales mexicanas (Banco Sabadell y Sabcapital) ha sido positivo a pesar del incremento de gastos de administración y promoción por el despliegue de una nueva fuente de captación de fondos de particulares.

El año 2024 ha sido un ejercicio donde las filiales mexicanas han continuado su apuesta por crecimiento, la autosuficiencia financiera y la rentabilidad, destacando las siguientes iniciativas implementadas durante el año:

- En Banca Corporativa se ha estabilizado la División Fiduciaria de Banco Sabadell y la operación de instrumentos financieros derivados, así como operaciones *forex* a plazo, conduciendo a un servicio más integral en las operaciones de financiamiento estructurado y fortaleciendo el vínculo con los clientes.
- En Banca Empresas se ha consolidado la mejora de las capacidades transaccionales, ofreciendo un excelente servicio, cualidad diferenciadora desde el lanzamiento del segmento.
- Durante el ejercicio 2024, se ha trabajado en el lanzamiento de Banca Particulares para captación, ofreciendo tasas de interés atractivas y con la facilidad de disponer en cualquier momento de los recursos, para lo cual se han destinado recursos humanos y de *marketing* de manera representativa.

En 2024 se ha realizado un ejercicio de planificación financiera alineado con el grupo para determinar las principales líneas de actuación estratégicas de Banco Sabadell en México, que permitirán la generación de mayor valor para la franquicia mexicana del grupo y que, a modo de resumen, han sido:

- El despliegue e impulso de la Banca Particulares para contribuir a la mejora del coste de financiación mediante promociones de tasas atractivas para los clientes.
- Aumentar la generación de ingresos sin consumo de capital mediante mayor generación de ingresos por comisiones y potenciar nuevos productos como derivados, compraventa de divisas, fiduciario, entre otros, así como estrategias de tesorería para obtener mejores rendimientos en inversiones y operaciones con pacto de recompra.

El 1 de julio 2024 HR Ratings ratificó las calificaciones para BS México y Sabcapital de HR AAA a largo plazo y de HR+1 a corto plazo con perspectiva estable, basadas en el soporte operativo y financiero que recibe de casa matriz en España, adecuada posición de solvencia, mejora en el margen financiero y elevadas políticas ambientales, sociales y de Gobierno Corporativo.

El 19 de diciembre de 2024, la agencia S&P emitió las calificaciones crediticias de largo y corto plazo en escala nacional mexicana, quedando la entidad calificada como MxAA (a largo plazo) con perspectiva estable y mxA-1+ (a corto plazo), la cual se basa en la tendencia positiva en ingresos operativos gracias a la consolidación de su posición de mercado en el financiamiento de crédito a empresas en el sistema bancario mexicano.

De cara al ejercicio 2025, se ha obtenido la autorización del regulador para llevar a cabo una fusión entre Banco Sabadell, Institución de Banca Múltiple y Sabcapital, S.A. de C.V., SOFOM, E.R. con efecto a partir del 1 de enero de 2025. El objetivo de la fusión es, principalmente, hacer más eficientes los procesos operativos, administrativos y regulatorios al tener un solo vehículo, así como dar visibilidad al mercado de los resultados e indicadores de una sola entidad.

Adicionalmente, se ha planificado durante el primer trimestre la emisión de obligaciones subordinadas por 50 millones de dólares, con el

fin de mitigar la posible volatilidad del tipo de cambio a través de esta emisión privada, que será adquirida por Banco Sabadell, con la intención de que dichos instrumentos computen como parte del capital básico no fundamental. Para dicha emisión debe obtenerse la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México.

## Principales magnitudes

La aportación al beneficio neto a cierre del ejercicio de 2024 se sitúa en 57 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 28,8% interanual, principalmente por el crecimiento del margen básico.

El margen de intereses se sitúa en 206 millones de euros, presentando un crecimiento del 5,0% interanual, por mayores volúmenes medios y rendimiento del crédito.

Las comisiones netas se sitúan en 18 millones de euros a cierre del ejercicio de 2024, aumentando así en 3 millones de euros respecto al mismo periodo del año anterior por mayor actividad comercial.

El total de costes se sitúa en 126 millones de euros, lo que presenta un crecimiento interanual principalmente por mayores gastos generales, destacando los costes de *marketing*.

Las dotaciones y deterioros se sitúan en -24 millones de euros a cierre del ejercicio de 2024, lo que representa un incremento interanual por el deterioro de acreditados singulares.

Las plusvalías por venta de activos y otros resultados se reducen en el año por menores bajas de activos tecnológicos.

En millones de euros

	2024	2023	Variación (%) interanual
<b>Margen de intereses</b>	<b>206</b>	<b>196</b>	<b>5,0</b>
Comisiones netas	18	15	24,8
<b>Margen básico</b>	<b>224</b>	<b>211</b>	<b>6,4</b>
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	13	8	67,3
Resultados método de participación y dividendos	—	—	—
Otros productos y cargas de explotación	(21)	(20)	7,6
<b>Margen bruto</b>	<b>216</b>	<b>198</b>	<b>8,6</b>
Gastos de explotación y amortización	(126)	(108)	15,8
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>(0,1)</b>
Provisiones y deterioros	(24)	(19)	27,1
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(4)	(19)	(80,7)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>62</b>	<b>53</b>	<b>18,5</b>
Impuesto sobre beneficios	(6)	(9)	(32,8)
Resultado atribuido a intereses minoritarios	—	—	—
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>57</b>	<b>44</b>	<b>28,8</b>
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	9,7 %	8,9 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	51,2 %	45,7 %	
Ratio de morosidad	2,8 %	2,4 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	59,5 %	74,3 %	

(\*) Los tipos de cambio aplicados en cuenta de resultados son 19,7732 EUR/MXN (promedio) y 19,1120 EUR/MXN (promedio) en 2024 y 2023, respectivamente.

La inversión crediticia viva presenta una caída del 7,5% interanual, impactada por la depreciación del peso mexicano, siendo la caída a tipo constante del 4,6%.

Los recursos de clientes en balance se reducen un 0,2% interanual, mientras que a tipo de cambio constante se incrementan un 10,5% tanto por mayores cuentas a la vista como depósitos a plazo.

En millones de euros

	2024	2023	Variación (%) interanual
<b>Activo</b>	<b>6.646</b>	<b>6.670</b>	<b>(0,4)</b>
Inversión crediticia bruta viva de clientes	4.242	4.587	(7,5)
Exposición inmobiliaria (neto)		—	—
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>	<b>6.646</b>	<b>6.670</b>	<b>(0,4)</b>
Recursos de clientes en balance	3.199	3.205	(0,2)
Fondos propios asignados	686	631	8,7
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	515	435	18,4
Oficinas	12	15	(20,0)

(\*) El tipo de cambio EUR/MXN aplicado para el balance es del 21,5504 a 31 de diciembre de 2024 y 18,7231 a 31 de diciembre de 2023.