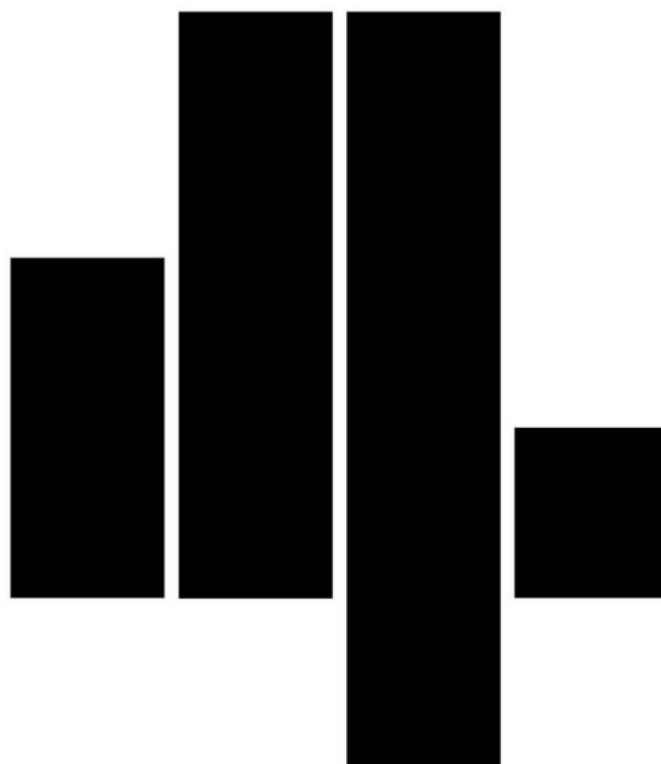


Negocios



- 98** **Negocio bancario España**
- 132** **Negocio Bancario Reino Unido**
- 136** **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 2025.

4.1 Negocio bancario España

4.1.1. Principales magnitudes

El beneficio neto en el 2025 alcanza los 1.394 millones de euros, representando una reducción del 8,1% interanual, dado que en el ejercicio 2024 se registraron 115 millones de euros netos de impactos no recurrentes. Aislando estos impactos, el beneficio se sitúa en línea con el año anterior.

El margen de intereses asciende a 3.411 millones de euros a cierre del ejercicio de 2025, con una reducción del 6,6% interanual, derivada principalmente de un menor rendimiento del crédito y una menor aportación de entidades de crédito impactados por menores tipos de interés.

Las comisiones netas se sitúan en 1.268 millones de euros, un 3,0% superiores al cierre de 2024, principalmente por mayores comisiones de gestión de activos y seguros.

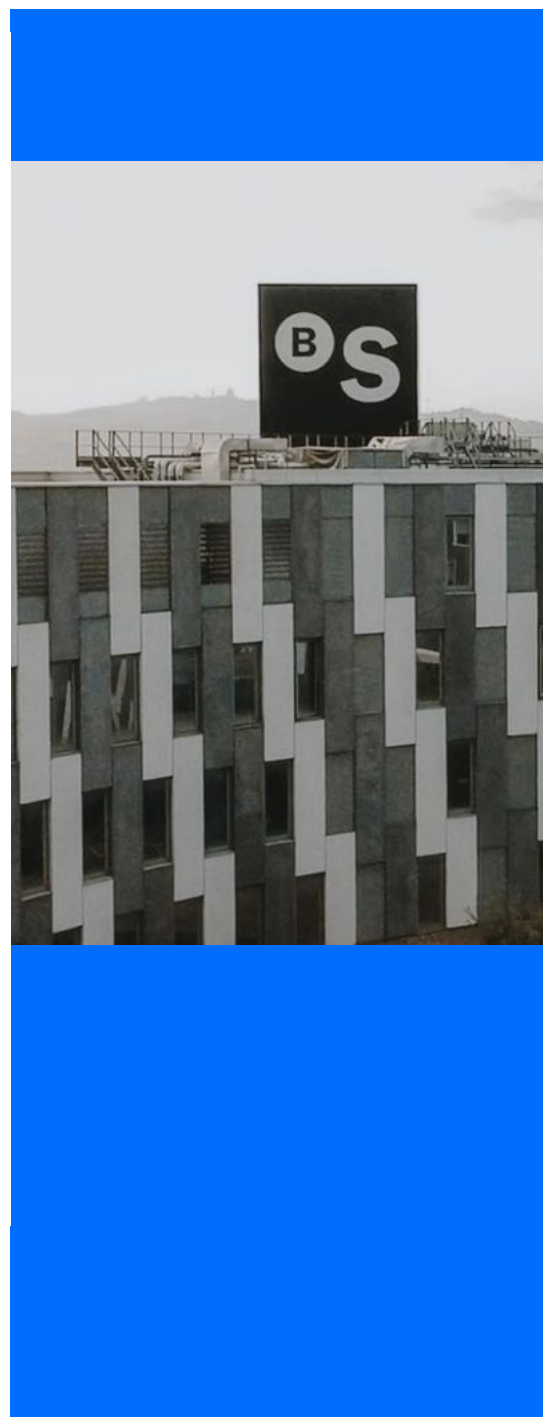
Los resultados por operaciones financieras y diferencias de cambio se reducen en 22 millones de euros, principalmente, por una oferta de recompra de bonos subordinados y por la cobertura de divisas sobre el precio de venta de TSB.

Los resultados por el método de la participación y dividendos muestran un incremento del 8,9% interanual principalmente por una mayor aportación del negocio de seguros.

La variación positiva interanual se debe principalmente al gravamen a la banca, cuyo último año de vigencia fue 2024 y que supuso un gasto de 192 millones de euros en dicho ejercicio. En 2025 ha entrado en vigor el Impuesto sobre el margen de intereses y comisiones de determinadas entidades financieras, que ha ascendido a 123 millones de euros y que se registra en la línea Impuesto sobre beneficios.

Adicionalmente, tras la terminación en octubre de 2025 del acuerdo estratégico firmado entre Nexi S.p.A. y Banco Sabadell (véase nota 2 de las Cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2025), determinados gastos relacionados con los activos de la filial Paycomet que en 2024 se registraron en la línea de dotaciones pasan, a cierre de 2025, a registrarse como gastos de amortización.

Las dotaciones y deterioros alcanzan 472 millones de euros, lo que representa una reducción del 27,6% interanual tanto por la mejora de las dotaciones de crédito como de las provisiones de inmuebles.



En millones de euros

	2025	2024	Variación (%) interanual
Margen de intereses	3.411	3.652	(6,6)
Comisiones netas	1.268	1.231	3,0
Margen básico	4.679	4.883	(4,2)
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	(22)	36	(161,3)
Resultados método de participación y dividendos	181	166	8,9
Otros productos y cargas de explotación	(82)	(249)	(67,0)
Margen bruto	4.755	4.836	(1,7)
Gastos de explotación y amortización	(2.154)	(2.071)	4,0
Margen antes de dotaciones	2.601	2.765	(5,9)
Provisiones y deterioros	(472)	(652)	(27,6)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(34)	(14)	137,7
Resultado antes de impuestos	2.096	2.098	(0,1)
Impuesto sobre beneficios	(700)	(579)	20,8
Resultado atribuido a intereses minoritarios	2	2	(0,9)
Beneficio atribuido al grupo	1.394	1.517	(8,1)
Ratios acumulados			
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	14,4%	15,9%	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	45,3%	35,1%	
Ratio de morosidad	2,7%	3,3%	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	69,9%	66,3%	

La inversión crediticia bruta viva se incrementa un 4,9% creciendo en todos los segmentos, destacando la cartera hipotecaria.

Los recursos de clientes en balance aumentan un 3,5% interanual y los recursos de fuera de balance lo hacen un 14,0%, principalmente por los fondos de inversión y seguros comercializados.

En millones de euros

	2025	2024	Variación (%) interanual
Activo	186.300	177.348	5,0
Inversión crediticia bruta viva de clientes	114.669	109.291	4,9
Activos inmobiliarios problemáticos (neto)	434	497	(12,8)
Pasivo y patrimonio neto	186.300	177.348	5,0
Recursos de clientes en balance	128.598	124.235	3,5
Financiación mayorista mercado capitales	19.531	21.135	(7,6)
Fondos propios asignados	11.375	12.161	(6,5)
Recursos de clientes fuera de balance	52.656	46.171	14,0
Otros indicadores			
Empleados	13.617	13.525	0,7
Oficinas	1.149	1.152	(0,3)

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

4.1.2. Banca Particulares

4.1.2.1. 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 e hipotecas. 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, se complementa la propuesta de valor con servicios esenciales como los medios de pago, particularmente tarjetas, y una oferta integral de productos aseguradores en sus distintas modalidades.



4.1.2.2. Hitos de gestión en 2025 y prioridades para 2026

Banca Particulares se articula sobre 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, la cual permite un modelo superior de acompañamiento para el cliente en aquellos productos que requieran una mayor necesidad de asesoramiento y demanda de acompañamiento experto, como son los productos de hipotecas, seguros 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 2025, el negocio de Banca Particulares ha continuado con la transformación realizando los siguientes avances:

- Continuar con el crecimiento de la base de clientes, con foco en la captación digital y mejorando a su vez la experiencia en todos los canales.
- Consolidar las nuevas capacidades de banco directo, con una propuesta de valor adaptada a los nuevos hábitos de los clientes y un aumento de la escalabilidad y eficiencia.
- 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 clientes mejorando 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 definitiva, en 2025 se ha consolidado la transformación situando a Banca Particulares como un negocio rentable, mejor valorado por los clientes y con una base sólida para crecer de forma sostenida.

En el horizonte 2026, las prioridades del negocio se centran en continuar creciendo rentablemente, apalancados en la transformación y con más clientes vinculados durante los primeros meses de relación. Adicionalmente, se mantendrá el foco en seguir mejorando el atractivo de marca y la experiencia de cliente en todos los canales.

4.1.2.3. Principales productos

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

Hipotecas

La evolución del mercado hipotecario en el ejercicio 2025 se ha caracterizado por una expansión que ha supuesto un crecimiento acumulado del 17% en el importe concedido de nuevas hipotecas.

Este incremento viene motivado por la reducción de los tipos de interés, tanto en el Euribor a 12 meses como en los tipos hipotecarios ofertados por las entidades financieras. Esta evolución ha contribuido a aliviar las cuotas mensuales de los préstamos, favoreciendo el crecimiento del mercado inmobiliario.

En este contexto, la hipoteca a tipo fijo en Banco Sabadell se ha consolidado como el producto preferido por los clientes, representando

del total de nuevas contrataciones el 90% a cierre de 2025. Esta preferencia responde a la búsqueda de estabilidad en las condiciones de financiación ante un entorno económico incierto y también la protección frente a futuras subidas de los tipos de referencia. Asimismo, la hipoteca bonificada, que incluye tipo fijo y tipo variable, representa el 86% del total a cierre de 2025.

Banco Sabadell ha continuado fortaleciendo su posicionamiento competitivo en el mercado hipotecario a través de diversas iniciativas clave:

- Crecimiento de cuota de mercado: la entidad ha logrado un incremento en su cuota, gracias a una oferta hipotecaria competitiva, adaptada a las necesidades del cliente y respaldada por una estrategia comercial eficaz.
- Modelo de distribución especializado: todas las oficinas del banco han sido incorporadas al modelo de especialistas hipotecarios, con una apuesta decidida por la gestión remota. Actualmente, 234 especialistas operan en remoto, dando cobertura al 100% de la red comercial, lo que permite una mayor capilaridad y eficiencia operativa.
- Transformación del proceso hipotecario: se ha avanzado en digitalización y “facilidad” en la gestión de las solicitudes hipotecarias, reducir los plazos de tramitación y mejorar la experiencia del cliente, contribuyendo así a una mayor agilidad en la gestión de la demanda y a una optimización de los recursos internos.
- Impulso a la experiencia digital: se han incorporado nuevas capacidades tecnológicas y de inteligencia comercial en la fase inicial del recorrido digital del cliente, orientadas a optimizar la captación y aumentar la conversión de oportunidades, mejorando la eficiencia y la personalización en la experiencia del cliente.

Consumo

En financiación al consumo, el ejercicio 2025 se ha caracterizado por un incremento en volumen del 20% en el segmento de particulares, impulsado por la ampliación y mejora de las capacidades de contratación digital, especialmente en el producto reactivo, y la adaptación de la oferta del producto a las necesidades del consumidor final a través de modelos de inteligencia avanzada, siempre asegurando la adecuada gestión y segmentación del riesgo.

En la actualidad, el 87% de la producción se hace por canales remotos (58% en autoservicio digital) y los preconcedidos suponen el 84% del total de producción en euros.

Medios de pagos

El ejercicio 2025 ha sido un buen año en el crecimiento de la operativa de tarjetas, con un incremento interanual del 6% en facturación neta, alcanzando los 21.846 millones de euros.

Durante 2025 se ha seguido consolidando el proceso de emisión instantánea de tarjetas, permitiendo a los clientes disponer de su tarjeta para uso inmediato en comercio electrónico y pagos móviles tras la contratación. Además, desde julio se ha incorporado el alta inmediata en todos los canales de contratación en oficinas, reforzando una experiencia ágil y digital. El porcentaje de altas de tarjetas en canales digitales representa ya un 56% del total de altas, mientras que el pago a través del móvil representa un 25% de las compras.

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



Cuentas vista

En 2025, Banco Sabadell ha consolidado su posicionamiento en el mercado de cuentas vista, reforzando su capacidad de captación y vinculación de clientes gracias a una propuesta competitiva tanto en el canal digital como en la red de oficinas.

Tras el lanzamiento del proceso de *onboarding* digital en 2023, que permitió mejorar la productividad comercial y la experiencia de cliente, en 2024 se renovó la Cuenta Online Sabadell, ampliando su alcance al segmento de autónomos. Esta evolución ha contribuido a posicionar la cuenta como una solución integral para clientes que buscan un banco principal tanto en el ámbito personal como profesional.

Durante 2025, se ha consolidado esta estrategia, con un crecimiento sostenido en la contratación digital y una mejora en los niveles de vinculación, gracias a una oferta que combina simplicidad, accesibilidad y valor añadido. La propuesta se ha reforzado con campañas específicas y mejoras en la experiencia de usuario, tanto en canales digitales, a distancia, como presenciales.

La oferta principal de cuentas vista se compone de:

- Cuenta Online Sabadell: dirigida a nuevos clientes particulares y autónomos, con contratación 100% digital.
- Cuenta Sabadell: para clientes particulares, disponible en todos los canales.
- Key Account: diseñada para clientes extranjeros no residentes.

Además, se mantiene una oferta complementaria para colectivos con necesidades específicas, como menores de edad, no residentes y personas en riesgo de exclusión financiera, a través de la cuenta de pago básica.

Ahorro e Inversión

La volatilidad del mercado provocada por los anuncios de nuevos aranceles en el contexto internacional y las actuaciones de los principales bancos centrales muy ligadas a la publicación de datos económicos 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 2025, el programa de fondos garantizados ha estado centrado en la gama Sabadell 12M garantizado, compuesta por fondos de liquidez diaria. Esta gama se ha complementado con el lanzamiento de dos nuevos vehículos, el Sabadell 12M Garantizado Marzo y el Sabadell 12M Garantizado Octubre, y renovado las garantías por un año más del Sabadell 12M Garantizado, y Sabadell 12M Garantizado Diciembre.
 - Gestión discrecional de carteras de fondos: servicio clave en la oferta de fondos. El renovado servicio de gestión de carteras, Cartera Sabadell, cobra si cabe más importancia para aquellos clientes que quieren delegar su inversión en especialistas en función del perfil de riesgo y objetivos. En este sentido, se ofrecen 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 creciente interés por esta tipología de fondos, se ha incrementado su contribución a causas solidarias y se ha reducido el porcentaje de comisión de gestión, ampliando a su vez la oportunidad de rentabilidad para los clientes.
- Se ha continuado trabajando en los flujos de trabajo para mejorar la experiencia del cliente en el canal digital.

En relación con los seguros de ahorro, durante 2025 se ha producido un crecimiento, especialmente en los seguros con tipos de interés garantizado, principalmente en la contratación del Seguro de Ahorro Sabadell, apoyada por campañas promocionales. Este seguro garantiza un tipo de interés neto revisable semestralmente, con disponibilidad parcial y total, flexibilidad en la realización de aportaciones y sin gastos ni comisiones. Asimismo, se han lanzado campañas promocionales para la contratación por canales remotos y combinaciones con seguros de protección.

Respecto al negocio de pensiones así como para seguros con rentabilidad garantizada, el comportamiento de los tipos de interés ha impulsado la demanda de Planes de Previsión Asegurados (PPA) a más largo plazo. En la comercialización de Planes de Pensiones individuales, se han mantenido campañas con incentivos muy competitivos para la captación de planes de pensiones de otras entidades. Durante este año se ha consolidado la comercialización iniciada en 2024 de planes de pensiones de empleo simplificados para autónomos, que permiten aportaciones superiores a las de los planes individuales, en donde actúan como promotores de la Unión Profesional de Trabajadores Autónomos y el Colegio General de Economistas.

En lo que respecta a depósitos, durante este ejercicio, Banco Sabadell ha consolidado su propuesta de valor, manteniendo una oferta estable y adaptada a las necesidades de los clientes, tanto en la red de oficinas como en el canal digital. El banco ofrece productos que combinan rentabilidad, simplicidad y facilidad de contratación.

La estrategia ha seguido orientada a facilitar el ahorro a plazo, especialmente para clientes con perfil digital, reforzando el canal *online* como vía preferente de contratación gracias a su agilidad y a la mejora continua en la experiencia de usuario.

Entre los productos destacados del ejercicio se encuentran los productos Depósito Crecimiento y Depósito Líder que ofrecen alternativas flexibles para distintos horizontes de ahorro. La oferta se completa con el Depósito Sabadell Bonificado que permite incrementar el tipo de interés en función del nivel de vinculación del cliente, ya sea por la tenencia de productos o por nuevas contrataciones.

Asimismo, se ha ampliado la oferta de depósitos *online* con nuevos plazos, consolidando el canal digital como una palanca clave en la estrategia de transformación comercial del banco.

Por último, la oferta de depósitos estructurados se ha mantenido a lo largo del año tanto con el objetivo de captación como de retención.

Seguros Protección

El negocio de seguros dispone de una oferta orientada a cubrir las distintas necesidades de protección, tanto personales como patrimoniales, buscando siempre la adaptación de cada modalidad a los perfiles de cada cliente de Banca Particulares. También forma parte del foco el obtener del cliente los más altos niveles de satisfacción en todos los momentos de uso del producto.

Los seguros que distribuye el grupo se suscriben, principalmente, 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 de mayor volumen de negocio, ocupa los principales lugares del *ranking* de aseguradoras por primas emitidas y provisiones técnicas. Adicionalmente, Bansabadell Seguros Generales tiene acuerdos de coaseguro con Sanitas y Meridiano Seguros para las ramas de salud y decesos, respectivamente.

La acción comercial se realiza a través de distintas figuras y canales, tanto presenciales como a distancia, destacando la figura del especialista de seguros.

En el ejercicio 2025, el negocio ha seguido creciendo de forma sostenida en el ámbito de las primas de protección (10% sobre el año anterior), siendo los principales productos que contribuyen al negocio los seguros de vida riesgo, hogar y salud, con porcentajes de crecimiento sobre el año anterior del 10%, 10% y 18%, respectivamente.

Adicionalmente, con el objetivo de seguir ofreciendo a los clientes una oferta de calidad, a finales de año se ha lanzado una nueva oferta de vida y hogar, con diferentes modalidades y fórmulas de pago de prima a fin de dar la mejor cobertura adaptada a las necesidades actuales de cada cliente. Dentro de la nueva oferta destaca la modalidad Zenit, que permite al cliente conservar la misma prima los tres primeros años sin que esta se vea incrementada.

Sabadell Consumer Finance

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

La actividad del negocio de automoción en 2025 ha seguido creciendo en torno al 7%, así como el fortalecimiento de acuerdos con grandes grupos.

Asimismo, continúa con la transformación digital, consolidando la financiación directamente desde los TPV de la entidad a través de Instant Credit.

En el ejercicio 2025 Sabadell Consumer Finance ha realizado más de 245.000 nuevas operaciones a través de los más de 18.000 puntos de venta distribuidos por todo el territorio español, lo que ha supuesto una entrada de nuevas inversiones por importe de 1.797 millones de euros. Con ello, el riesgo vivo total de Sabadell Consumer Finance se sitúa en 2.860 millones de euros.

4.1.3. Banca Empresas

4.1.3.1. 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 a 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.



4.1.3.2. Hitos de gestión en 2025 y prioridades para 2026

Durante el ejercicio 2025, 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 mejora el *cost of risk* y el ROTE 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 2025, logrando consolidar la posición del banco como especialista y referente de mercado en este segmento.

En el horizonte del 2026, 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 Empresas.

4.1.3.3. Segmentos

Empresas

El año 2025 ha sido un ejercicio en el que se han consolidado los cambios de modelo implantados a inicios del 2024. Los principales pilares del modelo de gestión son:

- Oficinas de Grandes Empresas: 32 oficinas especializadas en las empresas con facturación superior a 10 millones de euros, que cuentan con unos 200 gestores, algunos de ellos con una cartera especializada en las empresas de los sectores más representativos en su zona de actuación.
- Equipos de Empresa: 31 equipos con más de 300 gestores que refuerzan la gestión de las empresas con facturación entre 2 y 10 millones de euros y con un direccionamiento comercial focalizado en sus necesidades. En estos equipos también se integran los directores de *startups*, como especialistas en este segmento de clientes.
- Estos gestores y empresas también cuentan con el acompañamiento de más de 200 especialistas de producto y de los sectores agrario y turístico.
- Los centros de operaciones de empresas: un modelo de *servicing* que aporta a las empresas una relación personal estable y de confianza, con una persona de referencia experta, permitiendo el contacto ágil y profesional.

- El Servicio de Atención Preferente Empresas (SAPE): un servicio centralizado que permite a las empresas contactar con personal especializado en la operativa de su día a día, ya sea por teléfono o a través del Espacio Atención vía BSOonline para comunicaciones por escrito. Estos gestores dan una respuesta inmediata ante consultas, en su mayoría relacionadas con su operativa *online*.
- Los modelos de admisión de riesgos: que persiguen que los gestores puedan ser proactivos a la hora de ofrecer soluciones y dar respuesta a las solicitudes de financiación de la forma más ágil y rápida.

Esta gestión especializada está respaldada con un plan de formación continua para los gestores. En este plan formativo destacan el Programa Experto para directores de empresa, definido conjuntamente e impartido por el Instituto de Empresa, y el Programa de Especialización Sectorial.

En 2025 se ha puesto en marcha una nueva aplicación orientada a la captación de nuevas empresas del segmento de facturación de 2 a 10 millones de euros, con soporte de la inteligencia artificial. El *output* para el gestor es una ficha que resume la información del potencial cliente facilitando y haciendo más efectiva la captación, lo cual ha permitido incrementar la captación de empresas de este segmento un 50% más respecto al 2024.

En un contexto económico marcado por la situación geopolítica, 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.

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*, LBOs, *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.

Todo ello se ha visto reforzado con un plan de comunicación y medios para reforzar el posicionamiento y liderazgo de Banco Sabadell como el banco de las empresas, liderazgo reconocido por el sector y el mercado. Para ello se ha mantenido presencia continuada en medios económicos, nacionales y territoriales. Esta presencia ha sido acompañada por la entrega de premios Banco Sabadell Empresa y Empresario del año de la mano de diferentes grupos editoriales.

La orientación al cliente y la importancia de las personas que están en contacto con las empresas son reconocidas por los clientes, tal y como demuestran las encuestas internas de satisfacción. Prueba de ello es que, durante 2025, los clientes han otorgado tanto a sus gestores como al personal de *servicing* en oficinas puntuaciones superiores al 9 de media.

Banco Sabadell ha estado al lado de las empresas, haciendo una gestión global de sus clientes y ayudándoles a tomar las mejores decisiones económicas. Para el 2026, se seguirá reforzando la visión sectorial, aportando el conocimiento del sector y del mercado a sus clientes con un mayor nivel de profesionalización y elevando la aportación de valor para ambas partes. Todo ello con el objetivo de acompañar a las empresas para ser su principal socio financiero.

Negocios

Banco Sabadell ha seguido acompañando a los clientes autónomos, comercios y negocios, dando soporte tanto en su actividad diaria como en sus nuevos proyectos. El banco mantiene el foco en la evolución de la propuesta de valor para el cliente, reforzando su posicionamiento como especialista ante los clientes de este segmento. Todo esto, sustentado en base al impulso y consolidación de una metodología comercial cuyo elemento clave es una oferta diferencial, diseñada específicamente para cada sector de actividad.

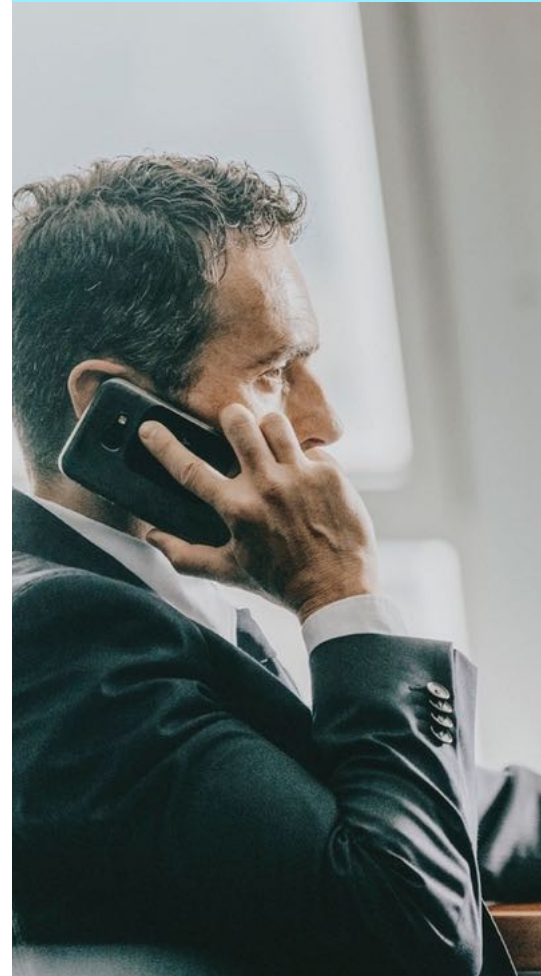
El objetivo es poder ofrecer a cada cliente las soluciones más convenientes, partiendo de la comprensión de las singularidades de su día a día, construyendo la oferta a partir de la escucha activa de los clientes y gestores de red, de colectivos profesionales y de asociaciones representantes sectoriales, garantizando que realmente cubren las necesidades identificadas. Actualmente, en el catálogo de soluciones específicas se diferencian hasta 36 sectores de actividad, que se han priorizado atendiendo a su mayor potencial en el actual contexto económico.

De acuerdo con este marco de especialización sectorial y con el propósito de trasladarlo al mercado de una forma tangible, durante 2025 se ha reforzado la sistemática de aproximación tanto a clientes existentes como potenciales, mediante el lanzamiento de campañas sectoriales. Estas iniciativas dinamizan la actividad comercial de los gestores especialistas y ayudan a trasladar un mensaje mucho más nítido y potente de la propuesta de valor del banco para este segmento, concentrándolo en un público con necesidades e intereses comunes. Ejemplos destacados han sido la campaña Multisectorial o la campaña dirigida al sector Salud y Bienestar, que han permitido alcanzar incrementos interanuales significativos en la captación de clientes de estos sectores. Ambas campañas han tenido como denominador común el concepto de proximidad y se han apoyado en el TPV Smart y su amplia gama de soluciones, como el TPV Smart Doble Pantalla o el TPV Smart Mini, el "Softpos", *app* que permite a los clientes del banco disponer de un TPV en su teléfono móvil, así como Instant Credit, solución que permite a los comercios financiar las ventas a sus clientes directamente desde el TPV.

Por otra parte, durante el presente ejercicio, 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. 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 los clientes, 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, Banco Sabadell ha seguido impulsando la digitalización de clientes, tanto en respuesta a sus necesidades de operativa y contratación de nuevos productos y servicios mediante autoservicio, tomando como ejemplo la capacidad de contratar y disponer *online* de una línea de financiación de pagos inmediatos, así como mediante la potenciación del servicio de atención asistida en remoto a clientes autónomos y negocios (ANA), con excelentes indicadores de atención y resolución de consultas.

Mención especial merece en este apartado, la consolidación de un canal digital de captación y vinculación de clientes autónomos lanzado durante el ejercicio 2024, 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* para este segmento ofreciendo las mejores condiciones del mercado. Al mismo tiempo destacamos en este ejercicio la capacidad de contratar y disponer la línea de financiación de pagos inmediatos LIPO en nuestros canales digitales.

Para el 2026, los principales retos del segmento se centran en reforzar la especialización tanto de la oferta como de los gestores; en consolidar un modelo de atención, gestión y vinculación digital para autónomos y negocios que garantice la mejor experiencia de cliente, combinándola con la capilaridad de la red de oficinas del banco; y en seguir impulsando la sofisticación de la propuesta de valor en cobros y pagos, posicionándola como producto clave para el segmento.

SabadellUrquijo Banca Privada

El ejercicio 2025 ha estado marcado por la consolidación del modelo de negocio implementado en 2023. 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. El socio estratégico del banco, Amundi, ha seguido jugando un papel fundamental, siendo clave su acompañamiento en servicios como Cartera Sabadell, que ha mantenido una gran aceptación por parte de los clientes gracias a la gestión especializada, la adaptabilidad al perfil de riesgo de los clientes y su diversificación. Tras el lanzamiento del nuevo servicio Cartera Sabadell en abril de 2024, en 2025 se ha consolidado como elemento central de la propuesta de valor, todo ello acompañado de una buena dinámica comercial que ha incrementado el número de clientes que ya cuentan con este servicio dentro de sus carteras. En paralelo, se ha seguido mejorando el servicio, incorporando nuevas líneas de comunicación a clientes y mejorando el *reporting* en los canales de autoservicio, para acercar la gestión profesional de las carteras en un formato más sencillo a los clientes.

En cuanto a la oferta de fondos de inversión, a los fondos de Sabadell Asset Management, productos exclusivos para clientes de Banco Sabadell, se suman los del Grupo Amundi así como una extensa oferta de fondos de terceras gestoras. En 2025, la coyuntura de los tipos de interés ha generado oportunidades en todo el espectro de la renta fija. Los fondos monetarios y de renta fija de duraciones hasta los tres años y con foco en la renta fija corporativa grado de inversión, han formado la base de la oferta. 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.

En paralelo, se han incorporado en el catálogo nuevos fondos de renta variable para cubrir todas las ideas de inversión propuestas por la Dirección de Estrategia, como son los relacionados con la economía espacial, el oro o la repatriación de las cadenas de suministro a los países desarrollados.

En relación con los seguros de ahorro, durante 2025 se ha producido un crecimiento destacado en los seguros con tipos de interés garantizado, incrementando los niveles de actividad en rentas vitalicias en el marco de una oferta muy competitiva, completando la misma con soluciones para la exención de tributación de las plusvalías por transmisiones patrimoniales.

Respecto a la oferta transaccional, se ha mantenido la disponibilidad de productos como las cuentas y las tarjetas exclusivas para los clientes de Banca Privada, con las mejores prestaciones dentro de la oferta del banco. 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, creados en 2023, han funcionado con plena eficacia y con unos tiempos de sanción óptimos.

En 2025, Urquijo Gestión ha continuado consolidando su modelo de negocio. Marca el segundo año de implantación de la nueva estructura organizativa, que implica una clara asignación de responsabilidades entre el equipo de inversiones y el de gestión con clientes. Esta división ha permitido una mayor especialización y eficiencia, reforzando la propuesta de valor para los clientes.

Con este nuevo modelo, el servicio de gestión discrecional de carteras a medida se consolida como el elemento central de la oferta para los clientes de Banca Privada de grandes patrimonios. Estas carteras se apoyan en dos pilares fundamentales: una gestión activa, orientada a generar rentabilidad en el medio plazo y un servicio *premium* personalizado, liderado por un experto en inversiones que adapta cada cartera al perfil específico de cada cliente. Este enfoque permite ofrecer soluciones verdaderamente individualizadas. Actualmente, Urquijo Gestión administra más de 1.450 carteras únicas, reflejo del compromiso con la personalización y la excelencia en el servicio.

La actividad en 2025 ha sido especialmente intensa, tanto en lo que respecta a la evolución del negocio —con un fuerte crecimiento del número de carteras y del patrimonio bajo gestión— como en el acompañamiento activo a los clientes. Hay que destacar, que este acompañamiento ha sido especialmente relevante en momentos de inestabilidad de los mercados financieros, donde el papel del gestor de carteras ha sido clave para mantener la confianza.

Estar cerca de los clientes es clave para SabadellUrquijo Banca Privada. Con el objetivo de acompañarlos, se han organizado durante 2025 más de 160 eventos dirigidos a clientes actuales y potenciales. Estas actividades han incluido experiencias económicas, culturales, deportivas y lúdicas, reflejando el compromiso con la excelencia en el servicio y la atención personalizada y permiten fortalecer la relación entre cliente y banquero.

En otro orden de cosas, durante 2025 el banco ha recibido reconocimientos por entidades de prestigio internacional como Global Private Banking Awards que lo ha galardonado en las categorías, Private Banker of the Year – Europe, Best Private Bank for Multi-Asset Products, Best Discretionary & Advisory Service Offering y Outstanding Client Experience in Wealth Management, galardones que ponen de manifiesto la excelente labor en el ámbito del crecimiento de la Banca Privada.

La mejora de la propuesta de valor ha tenido su reflejo en los indicadores que reflejan la satisfacción del cliente tanto con su banquero, que se ha situado en 9,30 como con el servicio de Banca Privada con un NPS que ha supuesto una mejora respecto al 2024 de 7 puntos.

El Segmento de Banca Privada es un vector de crecimiento de Banco Sabadell y continúa siendo una 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 mercado.

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.

2025 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 alta competencia en precios entre las principales entidades financieras. El objetivo de la dirección ha sido incrementar los volúmenes de recursos e inversión, mejorando la rentabilidad de los negocios. Banco Sabadell ha reforzado su posicionamiento en estos segmentos mediante una mayor actividad comercial, cercanía y propuesta de soluciones, lo que ha dado como resultado un incremento en la captación de clientes, en el volumen de negocio y margen generado, gracias a una oferta de productos de mayor valor tanto para los clientes como para la entidad.

Instituciones Públicas

La actividad económica de las instituciones públicas durante 2025 ha estado marcada por el aumento de la actividad crediticia, impulsada por el crecimiento del crédito a las comunidades autónomas. Cabe destacar también el incremento de la liquidez de las diferentes administraciones públicas.

En cuanto a los depósitos, cabe destacar una caída moderada en la cuota debido a la elevada competencia sobre los recursos en el mercado.

Durante 2025, las comunidades autónomas han recuperado las operaciones de reestructuración deuda del Estado con entidades financieras, mejorando así el coste de financiación de dichas operaciones lo que incrementa la CIRBE de las comunidades autónomas adheridas al Fondo de Liquidez Autonómico.

Instituciones Financieras y Aseguradoras

Desde la Dirección de Instituciones Financieras y Aseguradoras se canaliza el catálogo de productos de inversión de valor añadido de Banco Sabadell dirigido a este segmento.

En el ejercicio 2025, dado el entorno económico, el foco ha estado en impulsar la comercialización de productos alternativos. De forma general, se ha gestionado la adaptación de las cuentas a las bajadas de tipos, con un elevado porcentaje de conversión de tipo fijo hacia cuentas referenciadas o a tipo variable. En cuanto a productos de inversión, la caída de tipos ha incrementado el atractivo de la renta fija de larga duración, especialmente en segmentos como bonos soberanos, crédito con grado de inversión y deuda privada.

Asimismo, los activos ilíquidos —como infraestructuras, *real estate* y capital privado— han ganado peso en las carteras por su perfil de largo plazo, capacidad de diversificación y menor correlación con los mercados tradicionales. En ese sentido, se ha impulsado la comercialización de operaciones de inversión directa en infraestructuras renovables y deuda privada con clientes del segmento. En lo que respecta a la inversión a través de fondos alternativos, cabe destacar el lanzamiento del fondo de fondos de *venture capital*, Necta, así como el posicionamiento en operaciones relevantes del fondo de deuda senior CRISAE y del fondo de *private equity* AURICA IV.

Finalmente, se ha observado un incremento significativo en la inversión en carteras gestionadas de forma discrecional por parte de 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, que 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. A cierre de diciembre de 2025 hay más de 1.000 dispositivos instalados que acumulan más de 10 millones de euros en donaciones desde que se inició la comercialización de este servicio en el año 2019.

La Dirección de Instituciones Religiosas y Tercer Sector ha coordinado la entrega de las ayudas a causas solidarias del fondo Sabadell Inversión Ética y Solidaria, FI, gestionado por Sabadell Asset Management y ha gestionado con las oficinas y entidades beneficiarias la concreción de los abonos. Este año, para los 24 proyectos solidarios de las 24 entidades seleccionadas por el Comité Ético en 2024, se han entregado un total de casi 342 miles de euros que suponen un importe acumulado superior a 3,6 millones de euros desde el inicio de este Comité en el año 2008.

Adicionalmente, en 2025 el Comité Ético ha seleccionado un total de 22 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 2026.

Durante el año 2025, se ha culminado el proyecto de especialización en red del segmento de Instituciones Religiosas y Tercer Sector. Actualmente, hay una oficina especializada en la Territorial Centro, en Madrid, con cuatro especialistas; una oficina especializada en la Territorial de Cataluña, en Barcelona, con cinco especialistas; y seis especialistas en la Territorial Este, distribuidos entre las oficinas de Valencia, Castellón, Alicante, Murcia, Mallorca e Ibiza.

4.1.3.4. Especialistas de segmento

BStartup

BStartup de Banco Sabadell es el servicio financiero especializado para *startups* y *scaleups* pionero en la banca española. Desde su creación hace 12 años como un proyecto singular, proporciona un servicio integral de banca especializada e inversión en *equity* y tiene una presencia muy activa en el ecosistema emprendedor innovador del país.

La especialización bancaria ha sido desde el inicio el eje vertebrador de BStartup. Los clientes, altamente vinculados, internacionalizados y a menudo con operativa compleja, se encuentran en todos los segmentos y sectores y cuentan con unos modelos de negocio, desarrollo y financiación diferenciales. Actualmente, la especialización se articula a través de un equipo de 26 gestores exclusivos para *startups* y *scaleups* en aquellas Direcciones Territoriales con mayor concentración de esta tipología de empresa más 13 gestores mixtos, así como de un equipo de riesgos propio de 5 personas y de un equipo de 4 especialistas que impulsan el negocio en todo el territorio.

Hub BStartup Madrid, la primera oficina de Banco Sabadell dedicada exclusivamente a las *startups*, las *scaleups* y sus inversores, ha celebrado su primer año de actividad. Un espacio emprendedor y tecnológico, de más de 600 metros cuadrados donde se ubica un equipo de 12 personas que ofrecen un servicio financiero integral especializado en *startups*. El espacio ha sido concebido también para ser un punto de encuentro para el ecosistema emprendedor de Madrid, puesto que está

dotado de un auditorio, salas de reuniones y *hotdesk* para los clientes, habiéndose celebrado durante este primer año 59 eventos, propios o del ecosistema emprendedor, con la participación de más de 3.400 personas.

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. Invierte en todo tipo de sectores, sobre todo en empresas digitales poniendo foco en dos verticales específicos: BStartup Green, para *startups* que desde la tecnología o la digitalización contribuyen a 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. Este año se ha lanzado la octava convocatoria, con el apoyo de los principales fondos de inversión en salud del país, alcanzando la cifra récord de 201 empresas analizadas. Durante este año se ha invertido en 6 *startups* superando las 100 inversiones realizadas por BStartup10, que tiene una cartera con valoración muy positiva y ha dado ya retornos importantes, consolidándonos como uno de los inversores en etapa *seed* más activos del país. Durante el año se ha salido del accionariado de 6 empresas de *portfolio*.

Este año el equipo de BStartup ha organizado o ha participado activamente en casi 130 eventos de emprendimiento en diferentes ciudades españolas, reforzando así la notoriedad y el posicionamiento de Banco Sabadell como entidad financiera referente para *startups* y *scaleups*. Como ejemplo de ese posicionamiento destacamos que BStartup ha tenido más de 1.000 menciones en diferentes medios de comunicación (prensa *offline* y *online*) y que se han alcanzado más de 15.710 seguidores en redes sociales, entre X y el nuevo perfil de LinkedIn de BStartup que se abrió en junio de 2025.

Franquicias

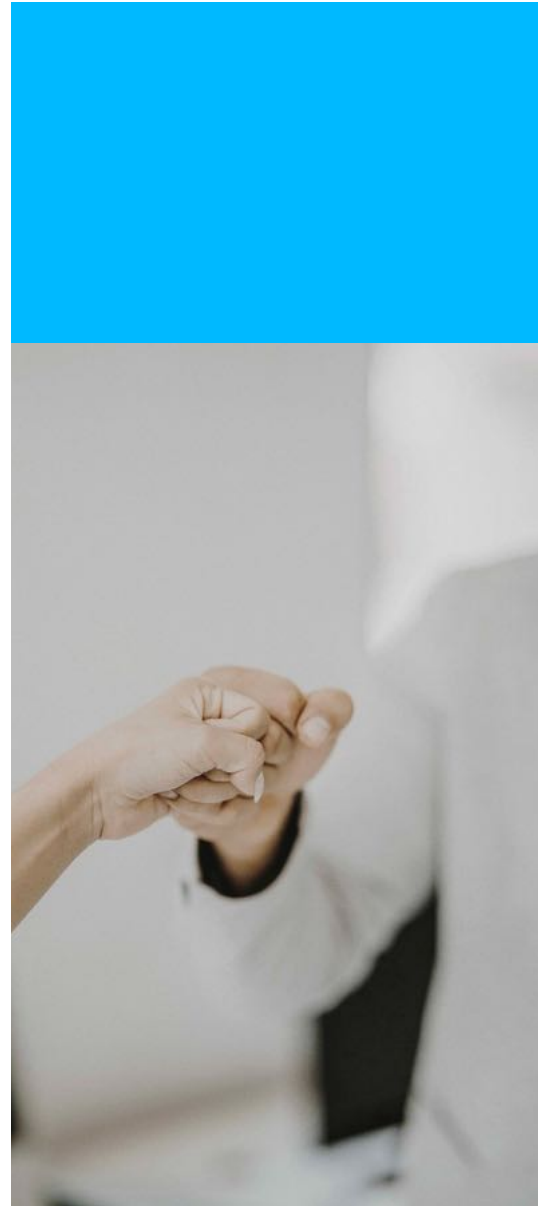
Banco Sabadell fue la primera entidad financiera en territorio nacional que apostó por el sistema de franquicias. Durante 29 años, la Dirección de Franquicias ha acompañado tanto a marcas franquiciadoras como a sus franquiciados, consolidándose como líder y referente en el sector. Dicho sector, cada vez más profesionalizado, ha experimentado un constante crecimiento en facturación, creación de empleo y números de marcas.

Actualmente, Banco Sabadell cuenta con más de 11.500 clientes franquiciados, trabajando con más de 1.330 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, gestionados a través de la red comercial y respaldados por directores de franquicia especializados por sectores.

La Dirección de Franquicias ha evolucionado hacia un modelo relacional colaborativo, que resulta 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 2025, Sabadell Franquicias participó en numerosas iniciativas relevantes para el sector:



- Patrocinador exclusivo en Franquishop, evento realizado en varias localidades del territorio nacional.
- Participación en la segunda edición del Franchise Innovation Summit.
- Patrocinio de los Premios Nacionales de la Franquicia en España.
- Patrocinio y participación en el Foro Emprendedores.

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 2025, el Segmento Agrario de Banco Sabadell, que incluye los subsectores productores agrícola, ganadero, pesquero y silvicultor, cuenta con más de 300 oficinas especializadas y un equipo de 14 especialistas repartidos por todo el país. Este equipo ofrece un apoyo integral al sector, habiendo ampliado su oferta de productos y servicios financieros específicos, adaptados a las necesidades y exigencias de los clientes.

En esta línea, Banco Sabadell ha sido reconocido en 2025 por la prestigiosa editorial especializada Qcom.es, como el banco de mayor innovación a favor del sector productor. Un reconocimiento al esfuerzo, al trabajo y a la dedicación de muchos profesionales de Banco Sabadell.

La fuerte apuesta de Banco Sabadell por el sector, especialmente con el acompañamiento personalizado al cliente, se ha traducido en un incremento de negocio superior al 8,1% respecto al 2024. Este avance se sustenta en la confianza de los clientes, cuya base se ha incrementado en más de un 6% respecto al ejercicio anterior.

Durante el ejercicio 2025, el Segmento Agrario de Banco Sabadell ha estado presente en 3 ferias del sector agroalimentario y ha patrocinado 44 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.

Negocio Turístico Hotelero

Banco Sabadell fue, en 2013, la primera entidad financiera española en tener una especialización en el negocio turístico, con el objetivo de entender, adaptarse y responder a 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 heterogéneo y muy fragmentado. Esta propuesta de valor se articula sobre tres pilares fundamentales: asesoramiento experto, catálogo de productos especializados y respuesta ágil.

Desde 2023 el sector turístico se ha comportado de manera excepcional, batiendo año tras año la cifra de turistas internacionales recibidos. En 2025 se ha alcanzado la cifra aproximada de 100 millones de visitantes, consolidando a España como el segundo destino turístico mundial. El gasto medio diario prosigue su senda de crecimiento, al igual que el número de pernотaciones y las tasas de ocupación, reflejando una evolución positiva en los indicadores turísticos. En este contexto, la Dirección de Negocio Turístico de Banco Sabadell ha cerrado este 2025 en una cifra cercana a los 1.150 millones de euros, y seguirá acompañando a los proyectos tanto de adquisiciones o de nueva



creación de negocios hoteleros, como los relacionados con la mejora y el 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 sector hotelero, agencias de viajes, proveedores de hostelería y compañías de consultoría.

La sostenibilidad se ha configurado como eje central del desarrollo y de la transformación del sector turístico. El banco incentiva la consecución de objetivos de sostenibilidad por parte del sector mediante acuerdos con las empresas, incorporando una serie de compromisos basados en métricas ligadas a objetivos ASG, reflejados en un documento anexo al contrato de financiación.

Sabadell Professional

La unidad especializada del banco en el acompañamiento a los colegios profesionales, asociaciones empresariales y a sus miembros, sigue consolidando su papel como referente nacional en este ámbito. Con más de tres décadas de trayectoria, desarrolla un modelo de relación basado en la cercanía y la especialización.

Su propuesta de valor se centra en ofrecer productos y servicios financieros específicos y adaptados a sus necesidades, tanto para las organizaciones como para los profesionales y empresas que las integran, con el objetivo de facilitar su operativa diaria y contribuir a su desarrollo económico.

A través de los especialistas territoriales, el banco mantiene una interlocución directa, estable y cualificada con más de 3.800 colectivos en todo el país, actuando como puente entre el banco y el tejido empresarial. Esta red permite detectar oportunidades, generar negocio, canalizar soluciones transversales del banco y consolidar relaciones institucionales duraderas, alineadas con la estrategia global de la entidad.

Durante este ejercicio, la dirección ha realizado diferentes iniciativas:

- Firmado más de 350 convenios con colegios profesionales, consejos generales y asociaciones empresariales, tanto a nivel nacional como territorial.
- Participado en más de 600 eventos, foros y jornadas, organizadas junto a colectivos de todos los sectores.
- Incrementado la base de clientes captados como consecuencia de la gestión de los diferentes convenios.
- Consolidando el crecimiento en la financiación en rehabilitación de viviendas, con un incremento de importe contratado en la Red de Oficinas respecto al año anterior, reforzando el compromiso del banco con la sostenibilidad y la mejora del parque inmobiliario español.

Estos indicadores reflejan el impacto cualitativo y cuantitativo de la dirección en términos de relación, posicionamiento y generación de negocio transversal.

En el marco de su 35 aniversario, Sabadell Professional ha reforzado su visibilidad a través de iniciativas propias y presencia activa en eventos clave del sector. Destacan los Foros Sabadell Professional, celebrados en distintos territorios con participación de líderes colegiales y referentes institucionales. Se ha puesto en marcha el ciclo de encuentros

“Profesiones y Futuro”, con un enfoque sectorial centrado en los grandes desafíos a los que se enfrentan las profesiones. Además, ha estado presente en los principales congresos de colectivos estratégicos como economistas, farmacéuticos, graduados sociales, hostelería, autónomos, etc.

Esta visibilidad se ha visto reforzada con contenidos en prensa especializada y una presencia activa en plataformas como LinkedIn, que contribuyen a posicionar al banco en el entorno profesional.

A lo largo del año, se ha seguido adaptando el modelo de relación a los nuevos hábitos de los profesionales, incorporando canales digitales para la captación de clientes, sin renunciar al acompañamiento cercano que caracteriza a la dirección.

Sabadell Professional desarrolla su actividad de forma coordinada con otras direcciones del banco, contribuyendo a la generación de negocio y a la dinamización de la propuesta comercial en segmentos clave. A través de campañas conjuntas, actúa como un actor transversal capaz de generar oportunidades más allá de su ámbito directo.

Sabadell Professional seguirá consolidando su papel como unidad estratégica del banco en el entorno colegial y asociativo, ampliando su red de alianzas, evolucionando hacia un modelo híbrido más eficiente y reforzando su colaboración con la red de oficinas.

El objetivo es seguir posicionando al banco como socio de referencia para los profesionales y sus organizaciones en todos los territorios.

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.

En 2025 se incrementó la cifra de formalizaciones respecto a 2024, superando el *stock* de este producto del año anterior.

La Dirección de Inversión Inmobiliaria centra sus esfuerzos en la generación de nuevas operaciones, al igual que realiza el seguimiento del éxito de las promociones financiadas.

La estrategia principal es mantener una cuota de mercado superior a la que correspondería al banco, priorizando las mejores oportunidades de negocio en promoción para la venta, mediante la detección de los proyectos más destacados y los clientes más sólidos, minimizando el riesgo y maximizando el beneficio para Banco Sabadell.

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 2025, alcanzando un 45,2% 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.

4.1.3.5. Productos Comerciales

Servicios empresariales

Financiación a Empresas

En financiación a corto plazo, se observa un leve descenso en la evolución de la producción de pólizas de crédito durante el año 2025, si bien, el saldo posición de la cartera registra un crecimiento superior al de 2024.

En relación con el resto de financiación de circulante, en 2025 ha continuado el crecimiento ya experimentado el año anterior en *confirming*, con nuevo crecimiento de cuota en un entorno donde el banco crece más que el mercado. Por el contrario, se ha observado una disminución en la necesidad de financiar los cobros de empresas mediante soluciones especializadas como el *factoring*. Por sectores, la industria manufacturera continúa siendo la que tiene un mayor peso en el negocio de *factoring* y *confirming*, con casi el doble de volumen que la siguiente.

Respecto a la financiación a medio y largo plazo, la nueva producción ha mantenido una evolución positiva respecto al año anterior, con incrementos significativos tanto en préstamos como en hipotecas con destino empresarial, incluyendo el sector público.

En relación con la financiación con finalidades alineadas con el Marco de Financiación Sostenible de la entidad, se han movilizado durante el 2025 más de 4.600 millones de euros para proyectos relacionados con energías renovables, eficiencia energética, transporte sostenible y gestión de agua y residuos en el segmento de empresas.

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. Durante el 2025 se han movilizado más de 3.000 millones de euros en este tipo de financiación para empresas.

Banco Sabadell trabaja intensamente para que los clientes aprovechen al máximo las oportunidades que la financiación sostenible y, en concreto, los fondos europeos, pueden ofrecer a los clientes. Por esa razón, se acompaña a las empresas mediante difusión a través de sesiones en Sabadell Hub Empresas con clientes y con especialistas.

Internacional

El año 2025 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 a la importación y exportación y descuento internacional, como en 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. Este mejora ha permitido añadir nuevos servicios como la trazabilidad de las operaciones internacionales a través del GPI Tracking, que ofrece a los clientes visibilidad en tiempo real sobre el estado de las transferencias. Por otra parte, se ha automatizado la posibilidad para las empresas de financiar transferencias internacionales de forma sencilla a través de BSOonline. En consecuencia, la experiencia cliente se ha visto claramente mejorada.

En tercer lugar, conscientes de la importancia de la especialización y de los continuos cambios geopolíticos, se ha puesto foco en la formación. Por un lado con la octava edición del Sabadell International Business Program, que mantiene su éxito de aceptación absoluto año tras año, ofreciendo una formación técnico-comercial a las empresas para realizar un plan de internacionalización. Por otro lado, se ha continuado poniendo foco de formación a los Directores de Negocio Internacional, asegurando altos niveles de conocimiento experto para poder acompañar a las empresas en sus procesos de internacionalización.

A nivel de negocio internacional con operativa documentaria, el banco sigue en niveles muy altos de cuota de mercado, tanto en los créditos documentarios de exportación como en los 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 ha vuelto a posicionarse en mercados preferentes para las empresas españolas, como Argelia, que tras un periodo de cierre, se ha reabierto para algunos sectores, habiendo sabido el banco reaccionar de forma ágil para volver a captar operaciones de valor en este mercado.

Finalmente, 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. Se han realizado 13 actividades con un nivel continuo de aceptación alto.

Medios de Pago

En 2025, Banco Sabadell ha consolidado su apuesta por la innovación en medios de pago, ampliando su gama de soluciones para comercios con nuevos terminales inteligentes. La gama TPV Smart se ha fortalecido con tres modelos: el TPV Smart, TPV Smart Mini y el TPV Smart Doble Pantalla. Estos dispositivos no solo permiten gestionar cobros, sino que también integran funcionalidades avanzadas como la división de cuentas, envío de *tickets* por canales digitales, escaneo de pasaportes para *tax free* y gestión de *stock*. Además, se han añadido nuevas capacidades como la consulta de operaciones por franjas horarias, envío automático de totales diarios por correo electrónico, gestión rápida de devoluciones y pagos mediante código QR.

Una de las principales novedades ha sido la plena integración de la solución Instant Credit en los TPV Smart. Esta herramienta, desarrollada por Sabadell Consumer Finance, permite a los comercios ofrecer financiación a cualquier cliente, independientemente de si es cliente del banco, siendo el proceso es completamente digital. Esta solución ha tenido especial impacto en sectores como salud, formación, hogar, ópticas, ortopedias y autoescuelas.

Durante 2025, la estrategia de Banco Sabadell se ha focalizado en mejorar la rentabilidad y asegurar la sostenibilidad del negocio a largo plazo. Esta orientación hacia la eficiencia económica ha permitido alinear los costes con el uso real de los servicios y reforzar la rentabilidad global del negocio de medios de pago, en un contexto de crecimiento sostenido y moderado del volumen transaccionado.

El volumen gestionado se ha incrementado ligeramente respecto año anterior, impulsado por la expansión de los terminales y el dinamismo del consumo nacional.

Tarjetas de Empresa

El negocio de tarjetas de empresa muestra un desempeño positivo, con incrementos interanuales en facturación y margen.

Durante 2025, en línea con el compromiso con los clientes de ofrecer las soluciones más adecuadas a sus necesidades, se han realizado mejoras en la concesión de riesgo para la tarjeta de crédito y se han implementado funcionalidades digitales para la contratación y cambio de dirección de recepción de las tarjetas de empresa. En ese sentido:

- Se ha mejorado la concesión de tarjeta de crédito para autónomos, anticipando el cálculo del límite para nuevos clientes, lo que ha permitido incrementar la base de clientes potenciales y proporcionar al gestor una herramienta de vinculación y de *servicing* con el cliente.
- Se han desarrollado diferentes funcionalidades entre las que destacan la contratación 100% *online* de la tarjeta de crédito Business por parte de clientes autónomos.

Seguros de Empresa

En 2025, Banco Sabadell ha reforzado su posición como referente en la protección de riesgos asegurable para empresas, negocios y autónomos, ofreciendo una propuesta de valor completa, competitiva y con un servicio de calidad.

Principales aspectos del ejercicio:

- Protección salud colectiva: nueva cobertura dental dirigida a directivos y empleados de empresas clientes, tanto en modalidad de beneficio social como de retribución flexible.
- Especialización sectorial: desarrollo de soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada negocio e industria.
- Equipo especializado: consolidación del equipo de directores especialistas de seguros de empresa en todo el territorio nacional, dando apoyo a las oficinas de su ámbito en la gestión comercial realizando ofertas de valor y el mantenimiento de las pólizas de los clientes.
- Protección patrimonial: mantenimiento de los productos *core* (multirisgo, responsabilidad civil y soluciones especializadas) como pilares fundamentales para la protección de activos y responsabilidades frente a terceros.

Con estas iniciativas, Banco Sabadell continúa avanzando en su objetivo de ofrecer soluciones aseguradoras que aporten valor, seguridad y confianza a sus clientes.

Previsión Empresarial

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

En 2025 ha continuado creciendo la demanda de estos sistemas especialmente los seguros colectivos de jubilación y los planes de promoción conjunta por parte de pequeñas y medianas empresas, destacando como solución innovadora y diferenciadora en el mercado las políticas de inversión basadas en el ciclo de vida, que complementan los perfilados de inversión.

Igualmente, mediante acuerdos con asociaciones de profesionales, se comercializan planes de pensiones exclusivos para autónomos, aprovechando los mayores límites de aportación para estos colectivos.

También cabe destacar la comercialización del producto Sabadell Flex Empresa, una plataforma de retribución flexible totalmente digital que permite a las empresas optimizar su modelo de retribución y a sus empleados incrementar su salario neto disponible conforme a su fiscalidad.

Leasing y Renting de Bienes de Equipo

En relación con el *leasing*, durante el año 2025 se ha observado un ligero incremento en la demanda de inversión, tanto en bienes muebles como inmuebles. Este crecimiento contrasta con el acusado descenso en las operaciones de bienes de importes significativos, que suelen presentar una elevada variabilidad interanual.

Desde la perspectiva del banco, se ha producido un leve retroceso en la cuota de mercado, en parte debido al trasvase de clientes hacia otros productos financieros. Con el objetivo de potenciar el alcance del producto, se están desarrollando iniciativas orientadas a reforzar la presencia en sectores en crecimiento y a modernizar la oferta, con el fin de mejorar su agilidad y capacidad de adaptación.

A nivel de *renting* de bienes de equipo, el mercado ha mostrado un crecimiento destacado, impulsado principalmente por el dinamismo del sector de la automoción, aunque también con una evolución positiva en el ámbito del equipamiento industrial.

Desde la perspectiva del banco, se ha registrado un notable incremento en la cuota de mercado, motivado tanto por el aumento de la demanda de financiación por parte de las empresas como por el trasvase de clientes desde productos tradicionales hacia soluciones de financiación más innovadoras, que ofrecen ventajas adicionales.

Cabe destacar que la financiación sostenible, tanto en *leasing* como en *renting*, continúa ganando relevancia representando una proporción creciente sobre el total de inversión formalizada.

Autorenting

El mercado de *renting* de vehículos continúa en fase de crecimiento, con una demanda sostenida por parte de empresas y particulares. Este dinamismo está generando nuevas oportunidades en el sector, especialmente en segmentos que valoran la flexibilidad y la eficiencia operativa.

Desde la perspectiva del banco, se está logrando captar parte de esta evolución del mercado gracias al trabajo realizado en el desarrollo del producto, que ya se refleja en un aumento de la producción.

Este avance se apoya en un proceso de mejora continua centrado en la calidad del servicio, con el objetivo de ofrecer siempre una propuesta competitiva, adaptada a cada segmento, con buenas condiciones y la flexibilidad que los clientes necesitan.

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.

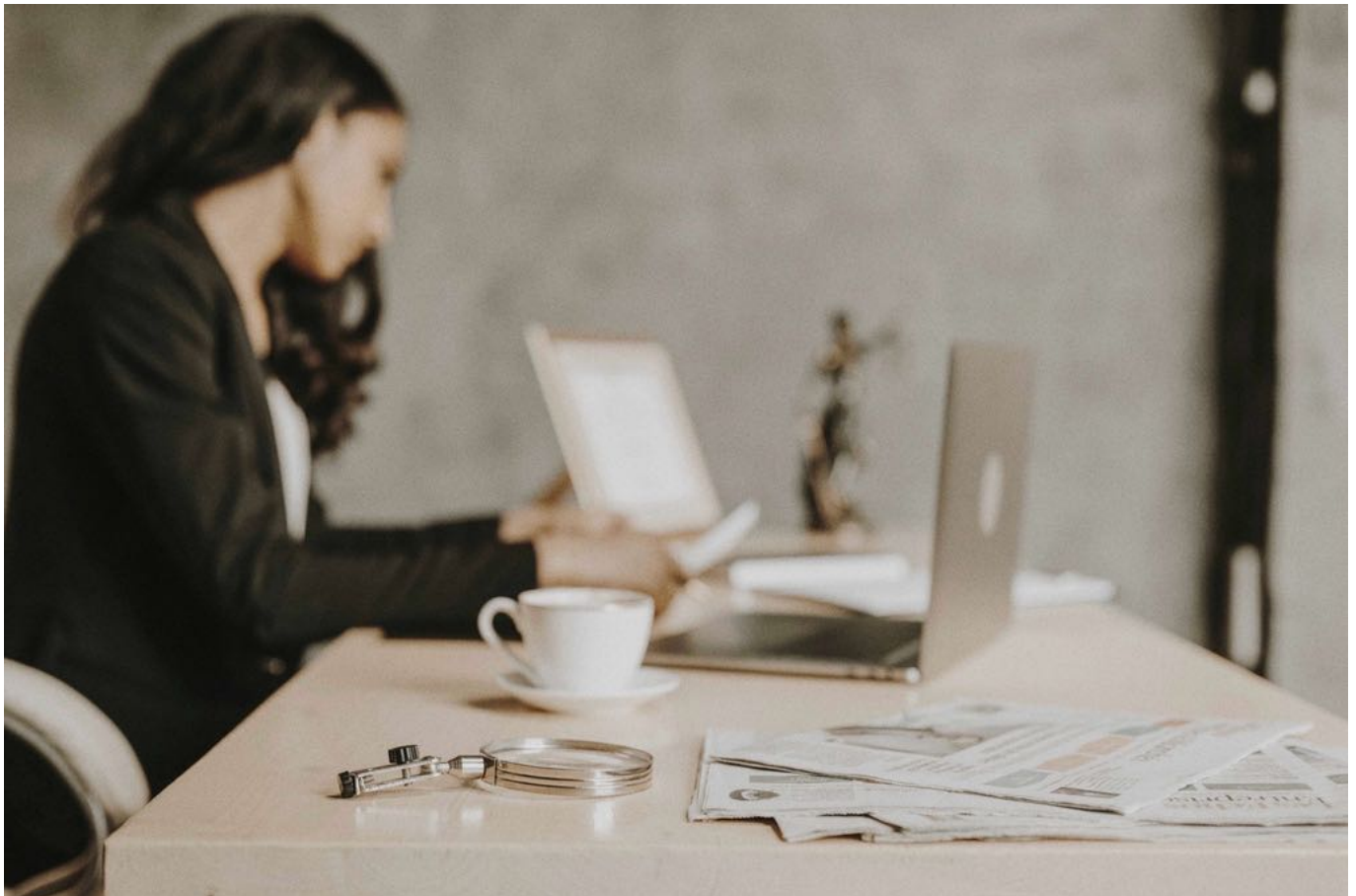
En mayo de 2025, el banco se adhirió a la línea ICO Aranceles, una iniciativa destinada a facilitar financiación en condiciones ventajosas para cubrir los costes derivados de los derechos arancelarios. Esta adhesión permite ofrecer a los clientes una mejora financiera significativa, al reducir el coste de financiación asociado a sus operaciones de importación, reforzando así su competitividad internacional y su liquidez operativa.

Se han revisado los convenios que el banco mantiene con las sociedades de garantía recíproca (SGR). En el marco de esta revisión se han renovado, entre otros, los convenios de CREA SGR, Avalis de Catalunya, Avalmadrid, Aval Castilla-La Mancha, Afin y Elkargi.

Durante el ejercicio 2025, se ha producido un elevado nivel de contratación de las diferentes líneas BEI que se han puesto a disposición de los clientes.

En septiembre del 2025, se firmaron dos nuevos convenios especiales con el BEI para destinar 500 millones de euros a nueva financiación a pymes y 270 millones de euros a proyectos ecológicos en España.

Durante el 2025, uno de los principales objetivos ha sido potenciar la financiación a través de las líneas ICO MRR, permitiendo ofrecer a los clientes productos con las mejores condiciones para apoyar la financiación de sus proyectos.



4.1.4. Corporate & Investment Banking

4.1.4.1. 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 11 países más.

Constituye una de las tres unidades esenciales del banco, juntamente con Banca Particulares y Banca 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 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.



4.1.4.2. Hitos de gestión en 2025 y prioridades para 2026

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 Estructurada, 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, si no 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 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 2026 están detalladas, a continuación, en cada uno de los siguientes apartados.

4.1.4.3. 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 2025 se ha caracterizado por el acompañamiento activo a los clientes enfocado hacia la búsqueda de soluciones óptimas, adaptándolos a las necesidades, con un entorno de disminución de los tipos de interés.

Fruto de este acompañamiento activo, los volúmenes de inversión crediticia en Banca Corporativa España se han incrementado un 10,36% respecto al ejercicio anterior. Del mismo modo, en el ámbito internacional, la inversión crediticia ha cerrado el año con un incremento del 10,29% respecto al ejercicio anterior.

El ejercicio 2026 presenta una serie de oportunidades, en un entorno de reducidos tipos de interés, en los que la economía española se encuentra bien posicionada en un contexto global complejo e incierto, a las que Banca Corporativa se enfrenta acompañando a los clientes, 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 la 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 EE.UU.

En 2025 Banco Sabadell cumplió 32 años operando en Estados Unidos a través de su sucursal 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 2025 empezó con el inicio del segundo mandato del Presidente Trump y las acciones iniciadas en muchos ámbitos añadieron más incertidumbre al entorno macroeconómico americano. La Reserva Federal siguió con su enfoque en la evolución de la inflación y los niveles de empleo. La mejora de la inflación y el deterioro del empleo, le han permitido reducir el tipo de interés oficial en el último trimestre del año.

A pesar de que los activos ya habían empezado a recoger las bajadas de tipos de interés al final del año anterior, la sucursal ha podido gestionar y mejorar su margen financiero a lo largo del año a través de una férrea disciplina en el control de precios de los depósitos y una gestión activa de la cartera de inversión. Siguiendo con lo ocurrido en años anteriores, el alto nivel de tipos de interés pagados en el mercado bancario y las tasas competitivas de las Letras del Tesoro americano provocaron una migración de balances de depósitos no remunerados hacia cuentas *money market*, depósitos a plazo e inversiones de títulos de valores con tasas más elevadas. Este proceso resultó en un coste de depósitos alto que no pudo traspasar la caída de tipos de interés en su totalidad.

En el negocio de Banca Privada internacional, la buena evolución de los principales índices bursátiles americanos, la venta efectiva de productos estructurados, el asesoramiento activo de clientes y la gestión de las comisiones transaccionales, permitieron compensar con creces la tendencia de caída de comisiones promedio, motivado por el cambio de la composición de las carteras de inversión de clientes que se ha enfocado más hacia inversiones con mayor peso en fondos con exposición a bonos del tesoro americano y a fondos *money market*.

En cuanto a las magnitudes financieras del negocio en EE.UU, en un entorno de incertidumbre sobre el desempeño proyectado de la economía americana, el volumen de negocio ha incrementado en tasas superiores al 10%, en dólares.

El negocio de Banca Privada tuvo un comportamiento mixto, con mantenimiento del volumen de depósitos y un incremento de doble dígito de las carteras de inversión en títulos de valores.

El negocio de Banca Corporativa ha seguido impactado por el incremento del volumen de prepagos en inversión crediticia, a pesar de que el tipo de interés oficial promedio del año ha sido ligeramente inferior al del ejercicio anterior. Sin embargo, esta unidad de negocio ha incrementado la inversión a doble dígito, creciendo en los segmentos objetivo y con la rentabilidad adecuada, lo cual, ha ayudado también a la generación de comisiones en niveles similares al ejercicio anterior. En cualquier caso, el margen de intereses del ejercicio creció respecto al anterior gracias al aumento del volumen de negocio y a la gestión del pasivo. En cuanto a las comisiones netas generadas, también han aumentado comparado al ejercicio anterior debido a la favorable evolución del negocio. Todo ello ha favorecido la evolución del margen bruto que, junto a la reducción controlada de los gastos de administración y amortización, ha impactado positivamente en el beneficio neto que ha crecido alrededor de un 7%, en dólares respecto al año previo.

El proceso de mejoras operativas continuó durante el 2025, completando etapas del proyecto de actualización de la plataforma tecnológica para mejorar las capacidades disponibles a clientes y a las unidades de negocio y soporte.

4.1.4.4. 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 2025, 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. En 2025, se ha creado una nueva estructura para focalizar el negocio en EMEA, con especial énfasis en operaciones en Reino Unido, 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 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.



En el área de *venture*, destaca el lanzamiento de Necta, un fondo de fondos de *venture capital*, que cuenta con Banco Sabadell como cogestor e inversor ancla. El proyecto se ha desarrollado en estrecha colaboración con Banca Privada, que ha podido ofrecer a sus clientes un producto diferencial con una excelente acogida.

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).

En renovables, se continúan buscando oportunidades de inversión alineadas con el marco de actuación actual, con foco en España y Latinoamérica, se analizan 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 continúa impulsando la originación y ejecución de operaciones destinadas a financiar compañías del *midmarket* español. Crisae está participado por el Grupo Banco Sabadell e inversores institucionales.

BS Capital continuará, a lo largo del 2026, con su actividad de inversión en capital y deuda, con el apoyo de organismos internacionales como el FEI, 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.

Además, se pondrá foco en la actividad de *venture debt* y en 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 2025 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. Se ha puesto foco también en la optimización de los costes y el consumo de capital asociado a la actividad del área.

De cara al ejercicio 2026, en la actividad de distribución el objetivo es ofrecer a los clientes una gama de soluciones de producto lo suficientemente amplia para que puedan gestionar sus riesgos de la forma más eficiente para ellos. 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 (Fusiones y Adquisiciones), (ii) ECM (Equity Capital Markets) y (iii) Financiación Alternativa.

La actividad de M&A 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 el que compradores y vendedores han retrasado o descartado operaciones por las incertidumbres económicas y geopolíticas, el banco ha asesorado exitosamente en operaciones relevantes en el sector educativo en España.

Por otro lado, la actividad de Equity Capital Markets comprende entre otras actividades ligadas al capital de las compañías, las salidas a Bolsa. En este año 2025 se ha mantenido la tendencia descendente en operaciones en el mercado español, acentuada por la evolución desfavorable en Bolsa de valores colocados el año anterior que han desanimado el apetito inversor. No obstante, el equipo logró participar en la exitosa ampliación de capital de una compañía del sector tecnológico y ha llevado a cabo la primera emisión de un bono convertible para un cliente en Francia.

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.

Este 2025, el mercado ha estado condicionado por un entorno donde las entidades financieras han buscado compensar las bajadas de tipos de interés con incrementos de la inversión, lo que ha supuesto una dura competencia para las emisiones de los clientes en mercados públicos de capitales. No obstante, el área de Debt Capital Markets ha tenido una actividad récord, habiendo participado en el mayor número de emisiones de clientes de los últimos años.

También es reseñable la presencia en emisiones de comunidades autónomas donde se han vuelto a alcanzar importantes volúmenes, y finalmente, la presencia en un total de 67 emisiones de entidades financieras. Por otro lado, en Mercado MAREF, destaca el despegue de la actividad a la vuelta del verano, habiendo liderado en los bonos y programas de pagarés.

Por último, la tercera dirección, Syndicate & Sales, engloba la distribución de deuda privada originada por los equipos de Financiación Estructurada, entre inversores bancarios e institucionales, nacionales e internacionales.

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 lo anterior, se han asegurado operaciones por importe de 2.000 millones de euros. También se ha realizado el primer aseguramiento de un *project finance* renovable en EE.UU, y se ha alcanzado igualmente una cifra récord de aseguramiento de préstamos en México, fundamentalmente en el sector de hotelería.

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 (entre otras, renovables, maquinaria o 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 es la unidad responsable, como *product manager*, de renta variable del grupo. Dentro de sus principales servicios destaca la de ejecución de operaciones en mercados organizados, 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 inversores en su toma de decisiones. Este servicio se ofrece mediante diferentes formas de acceso a los clientes, entre otras, *podcast*, *webinars*, videos, informes diarios, sectoriales, de compañías.

Durante el 2025 se han implantado iniciativas y proyectos enfocados en mejorar la experiencia de servicio ofrecido al cliente, completar la oferta de productos de intermediación y captar nuevos clientes.

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, tanto para servicios de ejecución como de recomendaciones.

En 2025 Banco Sabadell mantiene niveles similares de cuota de intermediación en Bolsa Española (BME) a los de 2024, concretamente, un 8,5% en 2025 en comparación con un 8,3% en 2024.

Se confirma un muy alto porcentaje de la operativa de ejecución en autoservicio, con más del 90% 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 2026 el principal objetivo será mantener e incrementar los volúmenes de intermediación en los mercados de renta variable, aprovechando la implantación de la nueva plataforma Sabadell Broker, que proporcionará una mayor información de análisis, mejores y más sofisticadas capacidades y servicios de intermediación.

En términos de ingresos, 2025 ha seguido la misma tendencia positiva del año anterior, con un incremento de las comisiones a doble dígito. Las previsiones para 2026 son optimistas, aunque no se descarta la posibilidad de entornos volátiles, con el consiguiente impacto en volúmenes e ingresos.



4.2 Negocio Bancario Reino Unido

4.2.1. Descripción del negocio

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

Esta oferta multicanal permite a TSB mejorar el servicio que presta a sus clientes. Los clientes buscan un banco que les dé acceso tanto a personal cualificado como a herramientas digitales sencillas para satisfacer sus necesidades bancarias, lo que a su vez mejora su confianza en la gestión de su dinero. TSB sigue invirtiendo en productos y servicios digitales que satisfagan las necesidades actuales y futuras de sus clientes. Para ello, la entidad combina lo mejor de la banca digital con una amplia presencia en las zonas comerciales de todo el país. Este modelo le permite atender a sus clientes ofreciendo un trato personal cuando más lo necesitan.

Según se ha indicado anteriormente, en relación con esta entidad participada, el Consejo de Administración de Banco Sabadell, tras recibir una oferta vinculante para la adquisición de TSB de Banco Santander, acordó en su reunión del 1 de julio de 2025 someter a la Junta General Extraordinaria de Accionistas, que la aprobó el 6 de agosto de 2025, la venta de la totalidad de las acciones representativas del capital social de TSB a dicha entidad. El cierre de la operación, que se prevé que tendrá lugar en el segundo trimestre de 2026, está sujeto a la obtención de las autorizaciones regulatorias de las autoridades competentes.

4.2.2. Prioridades de gestión en 2025

Durante el ejercicio 2025 TSB se ha convertido en un banco más competitivo, decidido y colaborativo, guiado por su propósito de “Seguridad financiera. Para todos. Todos los días”.

La entidad ha logrado adaptarse mejor a las necesidades de sus clientes, ofreciendo productos y servicios mejorados que aumentan las razones para realizar sus operaciones bancarias con TSB y que, además, premian su lealtad al elegirlo como su banco. Como resultado de estas medidas, TSB se mantiene firme en su senda de resultados financieros récord, lo que refleja una disciplina sostenida en la gestión de costes y una mejora de los ingresos, sin perder el foco en la atención a sus clientes.

4.2.2.1. Ejecución de la estrategia

TSB logró alcanzar estos resultados récord gracias a un enfoque constante en el propósito de “Seguridad financiera. Para todos. Todos los días” en beneficio de sus clientes.

Durante el año, TSB concretó inversiones destinadas a fortalecer sus capacidades mediante la modernización de su infraestructura tecnológica, el impulso adicional de las metodologías *agile* en los equipos, el refuerzo de la gestión de riesgos, y la ejecución de iniciativas acordes a su compromiso de empresa responsable al servicio de sus clientes, empleados y comunidades.

En 2025, TSB:

- Incrementó un 9,5% las formalizaciones hipotecarias y recibió el galardón por parte de What Mortgage Awards el premio al mejor prestamista directo por quinto año consecutivo y al mejor prestamista a tipo fijo por sexto año consecutivo.
- Mejoró el proceso de solicitud de tarjetas de crédito mediante la introducción de un nuevo verificador de elegibilidad para clientes, lo que incrementó el volumen de saldos en un 6%.
- Repartió más beneficios que nunca entre sus clientes, con más de 4,4 millones de libras esterlinas en reintegros de efectivo.
- Realizó más de 1.300 mejoras en sus canales digitales, entre ellas optimizaciones en la forma en que los clientes organizan sus cuentas, gestionan sus transacciones y solicitan nuevos productos.
- Reforzó sus capacidades de detección de fraude, lo que le permitió prevenir un 37% más de pagos fraudulentos.
- Ayudó a más de 5.000 personas a través del Money Confident Communities Programme, un programa comunitario de educación financiera en el que el 23% de los empleados de la entidad participaron como voluntarios.
- Se convirtió en una organización mucho más diversa, con el 43% de los puestos directivos ocupados por mujeres (frente al objetivo del 40% fijado para 2025).
- Asistió a más de 400 clientes y empleados a escapar de violencia doméstica a través del fondo de emergencia Emergency Flee Fund, líder en la industria, y de su alianza con la aplicación de seguridad personal Hollie Guard.

En un año extraordinario para TSB, la entidad redobla su apuesta y se mantiene fiel a su propósito, con una propuesta relevante y atractiva para sus clientes, respaldada por una sólida posición de liquidez y capital.

4.2.3. Principales magnitudes

La aportación al beneficio neto se sitúa en 318 millones de euros a cierre del ejercicio de 2025, lo que representa un fuerte crecimiento interanual por la mejora del margen de intereses, menores costes y de un impacto positivo de 35 millones de euros derivado de un acuerdo de compensación negociado con Lloyds Banking Group plc.

El margen de intereses totaliza 1.232 millones de euros, creciendo así un 5,9% interanual, derivado de un mayor rendimiento del crédito y apoyado en la contribución de la cobertura estructural de balance.

Las comisiones netas se sitúan en 90 millones de euros a cierre del ejercicio de 2025, presentando una reducción interanual del 16,0% por menores comisiones de tarjetas.

Los otros productos y cargas de explotación mejoran interanualmente un 47,3% por el registro de los 35 millones de euros anteriormente mencionados.

El total de costes se sitúa en 849 millones de euros, reduciéndose un 4,3% respecto al año anterior por la mejora en todas las líneas, destacando gastos generales. Los costes recurrentes también se reducen en un 2,0%.

Las dotaciones y deterioros ascienden a 55 millones de euros, lo que supone un incremento de 18 millones de euros en la comparativa interanual, ya que el ejercicio 2024 incorporaba un impacto positivo por la actualización de los escenarios macroeconómicos.

En millones de euros

	2025	2024	Variación (%) interanual
Margen de intereses	1.232	1.163	5,9
Comisiones netas	90	107	(16,0)
Margen básico	1.322	1.270	4,1
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	24	39	(37,7)
Resultados método participación y dividendos	—	—	—
Otros ingresos y gastos de explotación	(12)	(23)	(47,3)
Margen bruto	1.334	1.286	3,7
Gastos de explotación y amortización	(849)	(887)	(4,3)
Margen antes de dotaciones	485	399	21,6
Provisiones y deterioros	(55)	(37)	46,9
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	1	(8)	—
Resultado antes de impuestos	431	353	22,0
Impuesto sobre beneficios	(112)	(100)	11,7
Resultado atribuido a intereses minoritarios	1	—	—
Beneficio atribuido al grupo	318	253	25,7
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	15,3 %	12,0 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	63,7 %	59,5 %	
Ratio de morosidad	1,5 %	1,5 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	32,1 %	34,3 %	

(*) Los tipos de cambio aplicados en cuenta de resultados son 0,8566 EUR/GBP (promedio) y 0,8463 EUR/GBP (promedio) en 2025 y 2024, respectivamente.

La inversión crediticia bruta viva muestra una reducción del 5,3% interanual impactada por la depreciación de la libra. A tipo de cambio constante la reducción es del 0,3%.

Los recursos de clientes en balance se reducen un 4,5% respecto a 2024, siendo la variación a tipo de cambio constante un incremento del 0,5%, destacando el crecimiento de los depósitos a plazo.

En millones de euros

	2025	2024	Variación (%) interanual
Activo	51.884	55.604	(6,7)
Inversión crediticia bruta viva de clientes	41.093	43.380	(5,3)
Pasivo y patrimonio neto	51.884	55.604	(6,7)
Recursos de clientes en balance	40.229	42.123	(4,5)
Financiación mayorista mercado capitales	5.884	5.859	0,4
Fondos propios asignados	2.488	2.543	(2,2)
Recursos de clientes fuera de balance	—	—	—
Otros indicadores			
Empleados	4.619	4.729	(2,3)
Oficinas	175	186	(5,9)

(*) El tipo de cambio EUR/GBP aplicado para el balance es del 0,8726 a 31 de diciembre de 2025 y 0,8292 a 31 de diciembre de 2024.



4.3 Negocio Bancario México

4.3.1. 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.

El 1 de enero de 2025 mediante la resolución unánime de los accionistas, se aprobó llevar a cabo la fusión de ambas entidades, extinguiéndose por fusión la Sofom, con fecha efectiva 1 de enero de 2025. Esta operación fue aprobada por la Comisión Nacional Bancaria de Valores, regulador en México, el 17 de diciembre de 2024. El objetivo de la fusión es, principalmente, simplificar las actividades administrativas y de gobierno corporativo, optimizar la inversión en tecnología, reducir el riesgo operacional y minimizar las duplicidades, así como el fortalecimiento de los indicadores de capital y liquidez.

Banco Sabadell opera bajo un modelo de enfoque al cliente, con procesos ágiles, canales digitales y sin sucursales. El despliegue de capacidades comerciales tiene presencia en diez entidades de la República Mexicana y cuenta con las siguientes líneas de negocio:

- Banca Corporativa, orientada a clientes corporativos y grandes empresas con una especialización por sectores.
- Banca Empresas, que reproduce el modelo de relación de empresas original del grupo.
- Banca Particulares, producto de captación completamente digital, el cual ofrece rendimientos sin saldo mínimo ni cobro de comisiones y disponibilidad de recursos 24/7.



4.3.2. Prioridades de gestión en 2025

El desempeño de la filial mexicana durante el año ha sido positivo, principalmente por la gestión en el seguimiento de cartera deteriorada, que ha supuesto un impacto positivo en la estimación de las provisiones por insolvencias. Adicionalmente se han logrado ahorros en los gastos de administración.

El año 2025 ha sido un ejercicio donde la filial mexicana ha continuado su apuesta por crecimiento, la autosuficiencia financiera y la rentabilidad, destacando las siguientes iniciativas implementadas durante el año:

- En Banca Corporativa se ha fortalecido la división fiduciaria, así como la operación de instrumentos financieros derivados incorporando nuevos productos como las opciones o las operaciones Forex a plazo, lo que ha permitido ofrecer un servicio más integral en las operaciones de financiación estructurada reforzando el vínculo con los clientes.
- En Banca Empresas se ha consolidado la mejora de las capacidades transaccionales, manteniendo un servicio de alta calidad que continúa siendo un elemento diferenciador desde el lanzamiento del segmento.
- Durante el ejercicio 2025, se avanzó en el proyecto de Banca Particulares para captación, ofreciendo tipos de interés atractivos y con la facilidad de disponer en cualquier momento de los recursos.

En 2025, con el objetivo de incrementar la creación de valor, se ha llevado a cabo un ejercicio de planificación financiera alineado con el grupo para definir las líneas estratégicas de Banco Sabadell en México. Los pilares principales son: aumentar la generación de ingresos sin consumo de capital mediante el incremento de los ingresos por comisiones, una mayor colocación de cartera de crédito potenciando productos como derivados, compraventa de divisas y servicios fiduciarios, desarrollar nuevas estrategias de tesorería para obtener mejores rendimientos en las inversiones y operaciones con pacto de recompra.

El 17 de junio de 2025 la agencia HR Ratings ratificó la calificación para Banco Sabadell México de HR AAA a largo plazo y de HR+1 a corto plazo con perspectiva estable, basada en el soporte operativo y financiero que recibe de casa matriz en España, la adecuada posición de solvencia y la mejora en la ratio de eficiencia debido a la reducción de los gastos administrativos. Asimismo, destaca el desempeño del banco en factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo.

El 1 de septiembre de 2025, la agencia Standard&Poors mejoró la calificación a largo plazo a mxAA+ y mantuvo la calificación a corto plazo en mxA-1+, ambas con perspectiva estable. La calificación se basa en la estrategia de la entidad para enfocarse en la rentabilidad, lo que les hace prever una tendencia creciente en los ingresos operativos y unos niveles de capitalización estables derivados de la mejora gradual en los indicadores de rentabilidad y una política de dividendos conservadora.

4.3.3. Principales magnitudes

La aportación al beneficio neto del grupo a cierre del ejercicio de 2025 se sitúa en 64 millones de euros, lo que supone un incremento del 13% interanual (22,9% a tipo constante), consecuencia de la reducción de costes y unas menores dotaciones.

El margen de intereses se sitúa en 193 millones de euros, reduciéndose un 6% interanual, afectado por la depreciación del peso. A tipo de cambio constante presenta un crecimiento del 2,9% gracias, principalmente, a un menor coste del pasivo.

Las comisiones netas se sitúan en 27 millones de euros a cierre del ejercicio de 2025, presentando un fuerte crecimiento por la mayor actividad de negocio.

El total de costes se sitúa en 97 millones de euros, reduciéndose así en un 15,2% interanualmente a tipo de cambio constante, principalmente por menores gastos generales, destacando los costes de publicidad.

Las dotaciones y deterioros se sitúan en -18 millones de euros a cierre del ejercicio de 2025, reduciéndose en el año por una menor dotación de acreditados singulares.

En millones de euros

	2025	2024	Variación (%) interanual
Margen de intereses	193	206	(6,1)
Comisiones netas	27	18	46,2
Margen básico	220	224	(1,8)
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	2	13	(80,9)
Resultados método de participación y dividendos	—	—	—
Otros productos y cargas de explotación	(27)	(21)	27,9
Margen bruto	195	216	(9,4)
Gastos de explotación y amortización	(97)	(126)	(22,6)
Margen antes de dotaciones	98	90	9,1
Provisiones y deterioros	(18)	(24)	(23,1)
Plusvalías por venta de activos y otros resultados	(4)	(4)	(2,0)
Resultado antes de impuestos	76	62	22,0
Impuesto sobre beneficios	(12)	(6)	110,4
Resultado atribuido a intereses minoritarios	—	—	—
Beneficio atribuido al grupo	64	57	12,8
ROTE (beneficio neto sobre fondos propios medios sin activos intangibles)	10,0 %	9,7 %	
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	49,8 %	51,2 %	
Ratio de morosidad	2,7 %	2,8 %	
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el stage 3 con total provisiones	59,8 %	59,5 %	

(*) Los tipos de cambio aplicados en cuenta de resultados son 21,6668 EUR/MXN (promedio) y 19,7732 EUR/MXN (promedio) en 2025 y 2024, respectivamente.

La inversión crediticia bruta viva presenta un incremento del 16,6% interanual, impactada por la depreciación del dólar, siendo el incremento a tipo constante del 23,5%.

Los recursos de clientes en balance se incrementan un 7,5% interanual, principalmente por mayores cuentas a la vista.

En millones de euros

	2025	2024	Variación (%) interanual
Activo	7.208	6.646	8,4
Inversión crediticia bruta viva de clientes	4.946	4.242	16,6
Pasivo y patrimonio neto	7.208	6.646	8,5
Recursos de clientes en balance	3.439	3.199	7,5
Fondos propios asignados	768	686	12,0
Recursos de clientes fuera de balance	—	—	—
Otros indicadores			
Empleados	500	515	(2,9)
Oficinas	12	12	—

(*) El tipo de cambio EUR/MXN aplicado para el balance es del 21,118 a 31 de diciembre de 2025 y 21,5504 a 31 de diciembre de 2024.