

# Resultados 4T2016

Plan Triple: un balance muy positivo

Presentación a medios de comunicación

**#Sabadell2016**

Barcelona  
27 de enero de 2017

# Índice general

1

Claves del  
ejercicio

2

Análisis de  
resultados

3

Actividad  
comercial y  
transformación  
digital

4

Solvencia y  
calidad crediticia

5

TSB

6

Resultados Plan Triple y  
perspectivas

# 1

Claves del ejercicio

# Claves del ejercicio

## Rentabilidad y eficiencia

- Sólido crecimiento de los ingresos del negocio *core* bancario (margen de intereses+comisiones)
- El margen de intereses ha crecido interanualmente y se ha mantenido estable durante los trimestres en un entorno de tipos bajos
- Contención de costes recurrentes tanto en España como en el Reino Unido
- El beneficio muestra estabilidad a pesar de los deterioros y provisiones extraordinarias, incluyendo el impacto de las cláusulas suelo

## Actividad comercial y transformación digital

- Los volúmenes de crédito vivo aumentan en un entorno de competencia creciente
- Los recursos de clientes, especialmente cuentas a la vista y recursos fuera de balance, muestran buena evolución
- Las cuotas de mercado mejoran y se mantiene el liderazgo en el NPS en pymes y grandes empresas
- Avances en el proceso de digitalización y transformación comercial

# Claves del ejercicio

## Solvencia y calidad de activos

- Se superan los objetivos del Plan Triple en la reducción de activos problemáticos, 7.411 millones de euros
- La venta proactiva de activos inmobiliarios ha demostrado ser una estrategia exitosa
- El ratio de morosidad baja hasta el 6,14%, cuando a principios del Plan Triple era del 13,63%
- Sólida posición de capital con un ratio CET1 *fully loaded* en el 12,0%, muy por encima de las exigencias del BCE
- Sabadell vuelve a remunerar a sus accionistas en *cash*, con un dividendo total de 0,05€ por acción

## TSB

- La inversión crediticia interanual aumenta y continúa ganando cuota de mercado
- Los recursos de clientes también experimentan un alza importante, lo que refleja la confianza de los clientes británicos en TSB
- El beneficio antes de impuestos y extraordinarios sube un 68%
- La nueva plataforma tecnológica de TSB se halla en la fase final del proceso de pruebas y está prevista su implementación definitiva a finales de 2017

# 2

Análisis de los resultados

# Cuenta de resultados

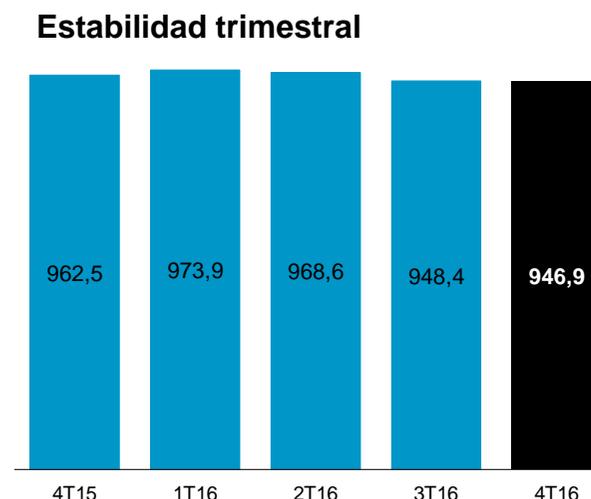
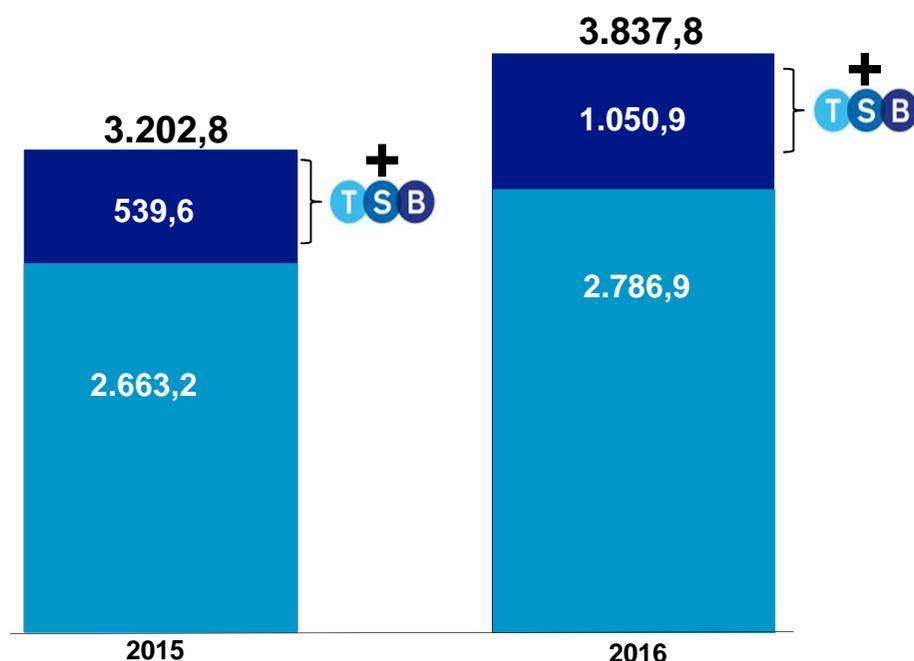
Millones de euros	Grupo BS				Sabadell, ex-TSB		
	2015	2016	Var. anual	Var. Anual A tipo constante	2015	2016	Var. anual
<b>Margen de intereses</b>	<b>3.202,8</b>	<b>3.837,8</b>	<b>19,8%</b>	<b>21,9%</b>	<b>2.663,2</b>	<b>2.786,9</b>	<b>4,6%</b>
Método participación y dividendos	51,7	84,6	63,6%	63,6%	51,7	84,6	63,6%
Comisiones	1.087,8	1.148,6	5,6%	6,3%	1.008,9	1.022,8	1,4%
ROF y diferencias de cambio *	1.261,7	626,6	-50,3%	-50,6%	1.260,6	573,1	-54,5%
Otros resultados	-125,6	-226,9	80,6%	80,5%	-123,4	-209,1	69,4%
<b>Margen bruto</b>	<b>5.478,4</b>	<b>5.470,7</b>	<b>-0,1%</b>	<b>0,9%</b>	<b>4.861,1</b>	<b>4.258,3</b>	<b>-12,4%</b>
Gastos de personal recurrentes	-1.417,5	-1.595,1	12,5%	14,5%	-1.183,8	-1.186,4	0,2%
Gastos de administración recurrentes	-805,2	-981,2	21,9%	25,6%	-579,6	-581,0	0,2%
Gastos no recurrentes	-63,8	-87,1	36,4%	41,8%	-44,3	-49,3	11,2%
Amortización	-328,9	-395,9	20,4%	21,8%	-289,6	-323,2	11,6%
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>2.863,0</b>	<b>2.411,5</b>	<b>-15,8%</b>	<b>-15,7%</b>	<b>2.763,8</b>	<b>2.118,4</b>	<b>-23,4%</b>
Total provisiones y deterioros	-2.333,2	-1.427,1	-38,8%	-38,8%	-2.333,2	-1.399,0	-40,0%
Plusvalías por venta de activos corrientes	-17,0	35,1	-----	-----	-17,0	39,5	-----
Fondo de comercio negativo	231,9	0,0	-100%	-100%	231,9	0,0	-100%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>744,8</b>	<b>1.019,4</b>	<b>36,9%</b>	<b>38,0%</b>	<b>645,5</b>	<b>758,9</b>	<b>17,6%</b>
Impuestos	-32,5	-303,6	-----	-----	-55,3	-222,4	-----
Minoritarios	3,8	5,4	42,5%	42,5%	3,8	5,4	42,5%
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>708,4</b>	<b>710,4</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,7%</b>	<b>586,4</b>	<b>531,1</b>	<b>-9,4%</b>

Nota: El tipo de cambio EUR/GBP de 0,8166 aplicado corresponde al tipo de cambio medio diario de 2016

\*Las comisiones de 2015 han sido reformuladas para incluir comisiones de FX, previamente incluidas en operaciones financieras y forex. Antes de esta reformulación, las comisiones de 2015 ascendían a 1.003,4M de euros

# El margen de intereses crece interanualmente manteniéndose estable durante los trimestres

Grupo BS **+ 19,8%\***  
 Sabadell, ex TSB **+ 4,6%**

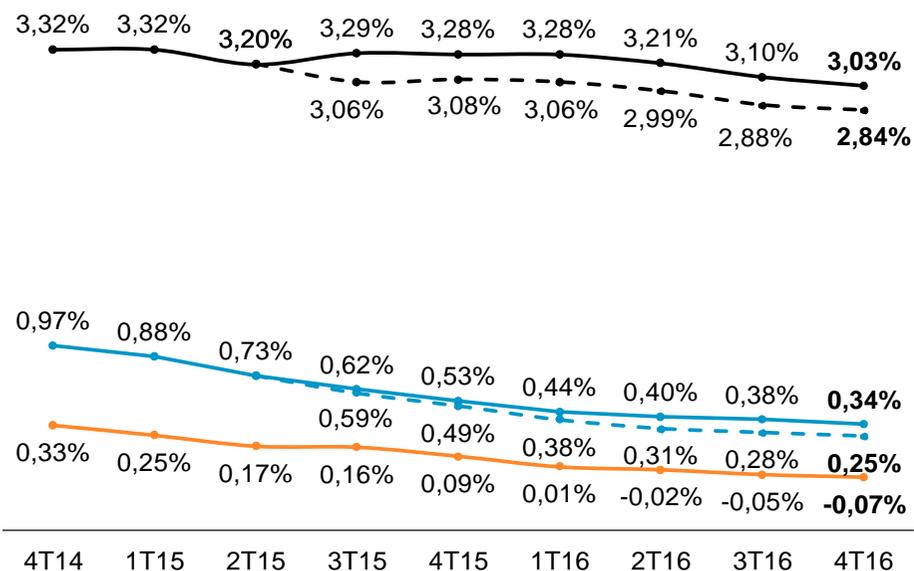


Cifras en millones de euros

\*Con divisa constante, el margen del Grupo BS hubiese experimentado un incremento anual del 21,9%

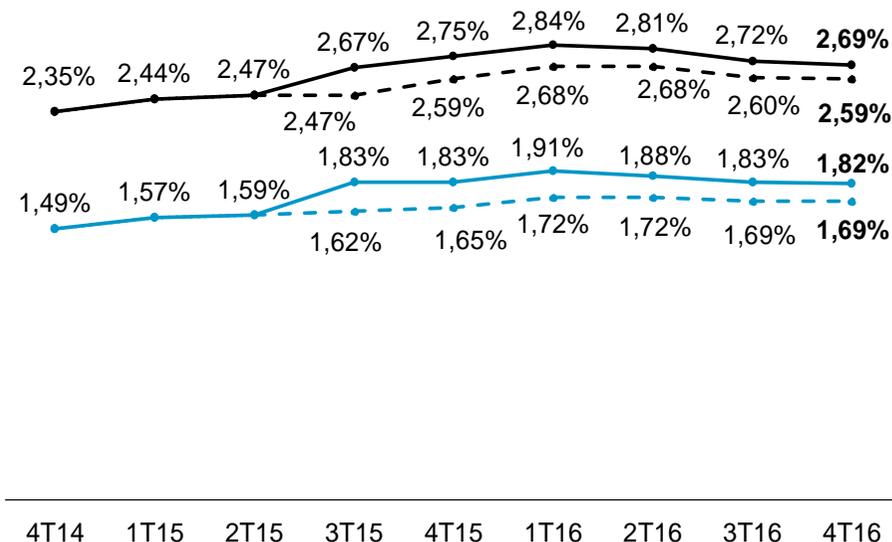
# En un entorno prolongado de tipos bajos

## Rendimiento del crédito y coste de los recursos de clientes



- Rendimiento del crédito a clientes
- - - Rendimiento del crédito a clientes Sabadell, ex-TSB
- Coste de los recursos de clientes
- - - Coste de los recursos de clientes Sabadell, ex-TSB
- Euribor 12M

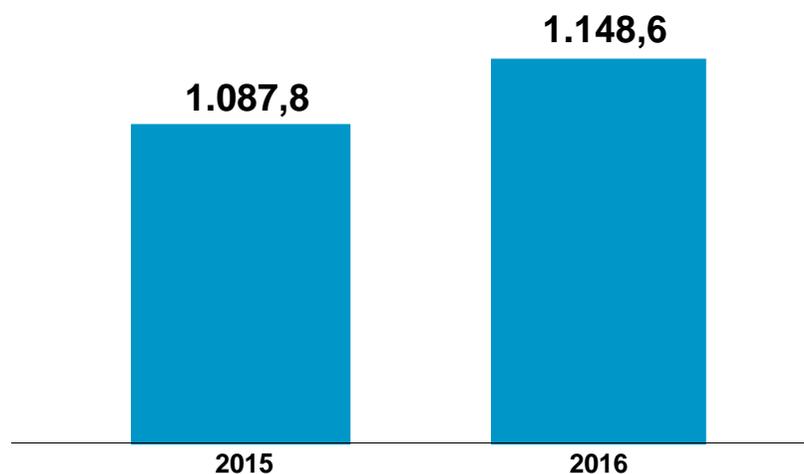
## Evolución de los márgenes



- Margen de clientes
- - - Margen de clientes Sabadell ex-TSB
- Margen de intereses S/ATM
- - - Margen de intereses S/ATM Sabadell ex-TSB

# Las ingresos por comisiones siguen mejorando

Grupo BS **+5,6%\***  
 Sabadell, ex-TSB **+1,4%**



Cifras en millones de euros

Las comisiones de 2015 han sido reformuladas para incluir comisiones de FX previamente incluidas en operaciones financieras y forex. Antes de esta reformulación las del 2015 eran de 1.003,4 millones de euros.

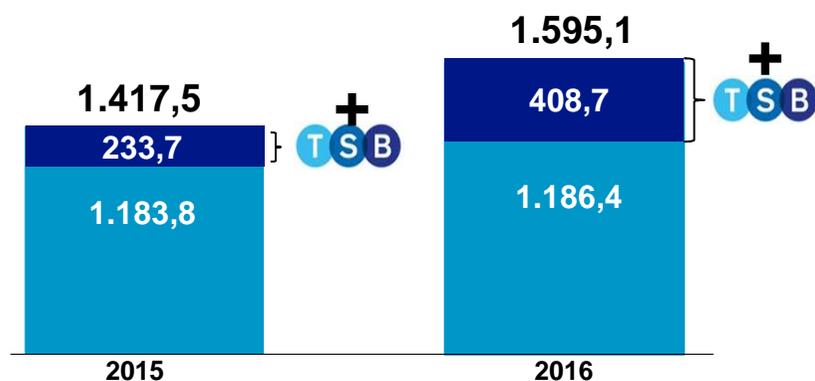
\*Con divisa constante, los ingresos por comisiones del Grupo BS hubiesen experimentado un incremento anual del 6,3%

# Contención de costes recurrentes a perímetro constante

## Gastos de personal

Grupo BS **+12,5%\***

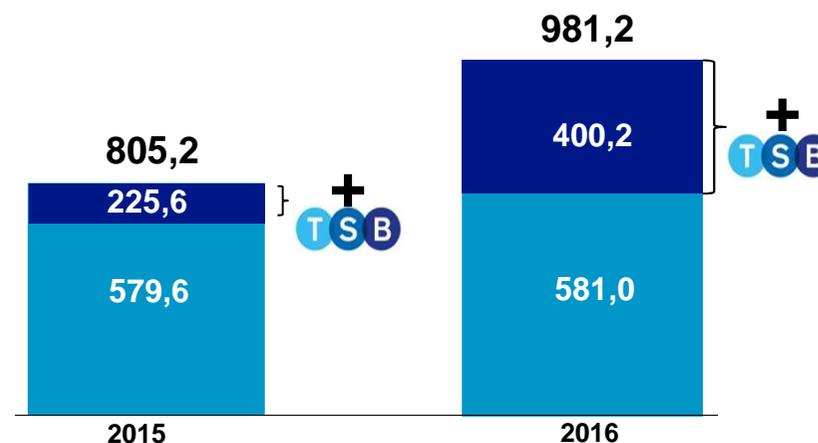
Sabadell, ex-TSB **+0,2%**



## Gastos administrativos

Grupo BS **+21,9%\***

Sabadell, ex-TSB **+0,2%**



Cifras en millones de euros

\*Con divisa constante, los costes recurrentes de personal del Grupo BS hubiesen experimentado un incremento anual del 14,5% y los costes recurrentes administrativos, un 25,6%

# 3

Actividad comercial y  
transformación digital

# Evolución favorable de los recursos fuera de balance y de clientes

En balance

**+1,5%**

Fuera de balance

**+8,6%**

Millones de euros	Grupo BS			Var. Anual A tipo constante	Sabadell, ex-TSB		
	2015	2016	Var. anual		2015	2016	Var. anual
<b>Recursos de clientes en balance</b>	<b>131.489</b>	<b>133.457</b>	<b>1,5%</b>	<b>5,4%</b>	<b>96.227</b>	<b>99.123</b>	<b>3,0%</b>
Depósitos a plazo*	46.953	41.446	-11,7%	-10,5%	42.377	36.499	-13,9%
Cuentas corrientes y ahorro	84.536	92.011	8,8%	14,6%	53.850	62.624	16,3%
<b>Recursos fuera de balance</b>	<b>37.381</b>	<b>40.606</b>	<b>8,6%</b>	<b>8,6%</b>	<b>37.381</b>	<b>40.606</b>	<b>8,6%</b>
Fondos de inversión	21.427	22.594	5,4%	5,4%	21.427	22.594	5,4%
Fondos de pensiones	4.305	4.117	-4,4%	-4,4%	4.305	4.117	-4,4%
Seguros comercializados	7.647	10.243	34,0%	34,0%	7.647	10.243	34,0%
Gestión de patrimonios	4.002	3.651	-8,8%	-8,8%	4.002	3.651	-8,8%

\*Incluye depósitos a plazo y otros pasivos. Excluye *repos* y depósitos de clientes institucionales

Nota: El tipo de cambio EUR/GBP utilizado es de 0,8562 a diciembre de 2016

# Crece la captación de clientes

	2015	2016
<b>Particulares</b>	381.658	447.991
<b>Empresas</b>	96.199	96.666
<b>Total nuevos clientes</b>	477.857	544.657

Particulares

**+17,3%**

Empresas

**+0,5%**

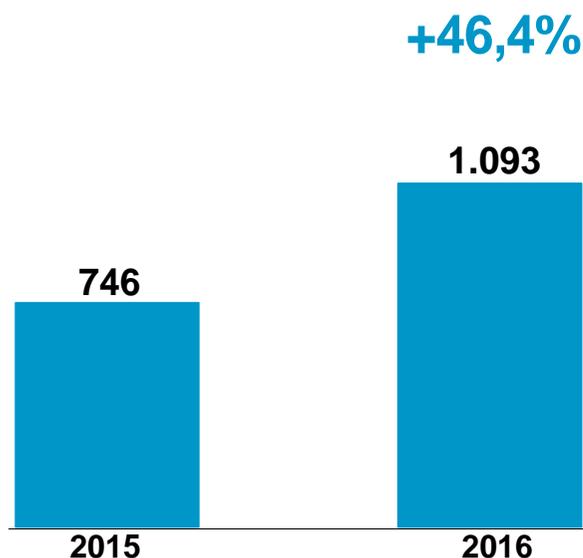
Total nuevos clientes

**+13,9%**

# El crédito al consumo y las hipotecas aumentan a buen ritmo

## Créditos al consumo

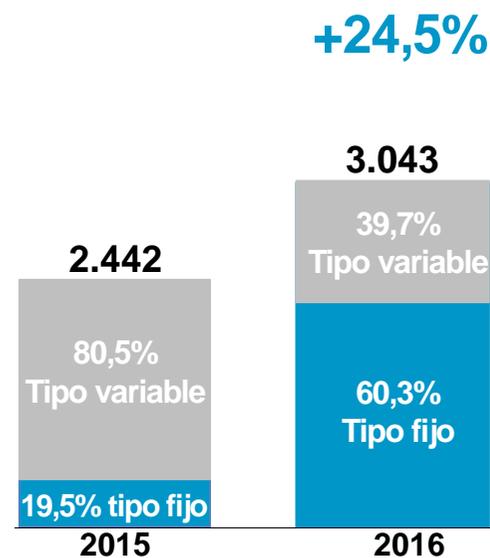
En millones de euros



El número de operaciones de créditos al consumo crece un 43,0% en 2016

## Préstamos hipotecarios

En millones de euros



El número de contratos hipotecarios aumenta un 18,1% en el pasado ejercicio

Datos de Sabadell, ex-TSB. Financiación concedida de enero a diciembre

# El *stock* de crédito vivo crece en el último trimestre del año y acaba en positivo

## Evolución de la inversión por tipo de cliente trimestre vs. trimestre\*

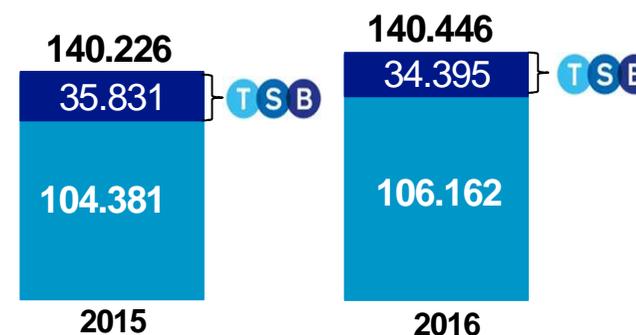
En miles de euros

	3T16	Nuevo crédito	Amortización	4T16	Var.%
<i>Corporate</i>	18.469	2.816	-2.116	19.169	+3,79%
Pymes	27.050	2.705	-2.391	27.364	+1,16%
Hipotecas <sup>1</sup>	32.027	612	-993	31.646	-1,19%
Otros <sup>2</sup>	27.033	1.227	-277	27.983	+3,51%
<b>Total</b>	<b>104.579</b>	<b>7.360</b>	<b>-5.777</b>	<b>106.162</b>	<b>+1,51%</b>

## Evolución de la inversión\* 2015 vs. 2016

En millones de euros

Grupo BS +0,2%\*\*  
Sabadell, ex-TSB +1,7%



\*Datos de Sabadell, ex-TSB. Excluye repos e incluye ajustes por periodificación

<sup>1</sup>Incluye únicamente hipotecas residenciales en España

<sup>2</sup>Incluye otras hipotecas, préstamos a promotores, sector de la construcción, sector inmobiliario y otros, sector de la construcción, inmobiliario

\*Inversión crediticia bruta viva

\*\*A tipo de cambio constante, el crecimiento hubiese sido del 4,0%

# Las cuotas de mercado siguen mejorando

## En empresas

	Crédito	Operativa exportación	Facturación TPV	Transaccionalidad <sup>1</sup>
Dic. 16	↑ 11,14%	↑ 12,91%	↑ 14,36%	↑ 9,70%
Dic. 15	11,13%	11,96%	13,62%	9,46%

## En particulares

	Facturación tarjetas	Seguros de vida <sup>2</sup>	Depósitos a hogares	Fondos de inversión
Dic. 16	↑ 7,58%	↑ 5,47%	↑ 6,06%	↑ 6,00%
Dic. 15	7,41%	5,23%	5,73%	5,95%

Fuentes incluyen: ICEA (seguros de vida), BdE (préstamos, TPVs instalados, facturación de tarjetas, depósitos a hogares), Iberpay (transacc.) y Swifftwatch (operativa total exportación)

Datos a diciembre 2016 o último mes disponible.

<sup>1</sup>Transacción calculada por volumen. <sup>2</sup>Seguros calculados según número de contratos

# Una calidad de servicio superior a la media del sector

Nivel de atención que reciben los clientes\*



Net Promoter Score (NPS)\*\*

Evolución del índice de recomendación neta: BS vs. el sector

	Ranking	Desde 2013
Grandes empresas	1º	+14pp
Pymes	1º	+13pp
Banca personal	2º	+33pp
Banca retail	3º	+26pp

Sabadell mantiene altos estándares de calidad y lidera el ranking de NPS en grandes empresas y pymes

\*Fuente: STIGA, EQUOS. Análisis de calidad objetiva en redes comerciales bancarias, 4T 2016

\*\*El indicador Net Promoter Score (NPS) se basa en la pregunta: "En una escala de 0 a 10, donde 0 es del todo improbable y 10 es altamente probable, ¿qué probabilidad hay que recomiende Sabadell a un conocido? NPS es el porcentaje de clientes de Sabadell que puntúan 9-10, después de sustraer el porcentaje correspondiente de 0-6. Fuente: Report Benchmark NPS Accenture. Incluye entidades comparables del grupo. Datos a última fecha disponible.

# La transformación digital cumple con los objetivos previstos

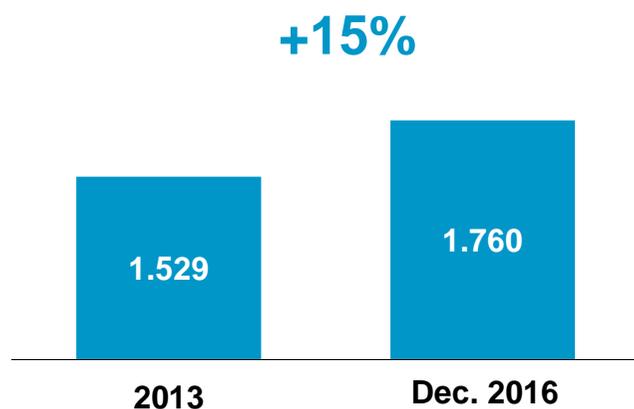
**86%** de las transacciones<sup>1</sup> se realizan por canales remotos

**18%** de las ventas se ejecutan través de plataformas digitales



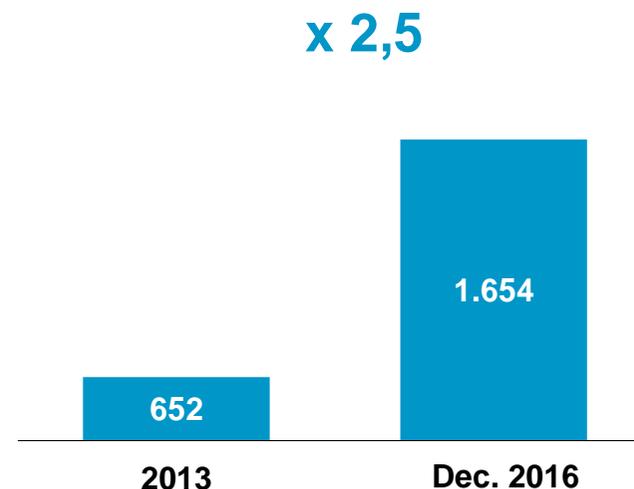
**Usuarios activos - Web**

En miles



**Usuarios activos - Móvil**

En miles



<sup>1</sup> Se refiere a cualquier actividad comercial

# Evolución de las principales iniciativas digitales y comerciales

Objetivos	Iniciativas	Evolución del último trimestre
<b>Adaptar el modelo de distribución a las necesidades de nuestros clientes, mejorando la satisfacción y la eficiencia</b>	<b>Oficinas Multiubicación</b> Ofrece gestión especializada en los <i>hubs</i> y <i>servicing</i> ágil en los centros	Se ha finalizado el despliegue del modelo, que alcanza un total de 863 oficinas (>40% de la red) y 2,9 millones de clientes
	<b>Gestión Activa</b> Mejora la eficiencia y la conveniencia para los clientes a través de los gestores remotos	Lanzamiento para el segmento de mercados masivos. Actualmente, 159 gestores dan servicio a 230.000 clientes
	<b>Simplificación de la estructura organizativa de la red comercial</b>	Se ha rediseñado la estructura de la red comercial, reduciendo un nivel jerárquico para incrementar la agilidad y la autonomía

# Evolución de las principales iniciativas digitales y comerciales

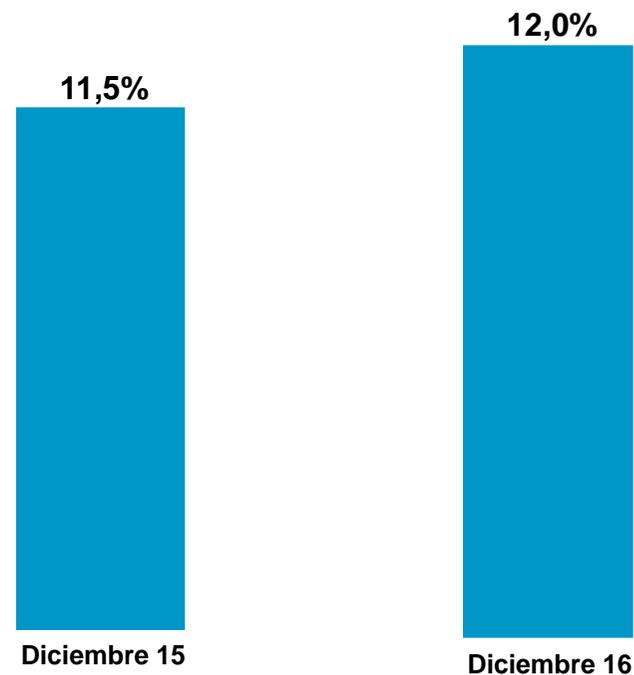
Objetivos	Iniciativas	Evolución del último trimestre
<b>Ofrecer las mejores capacidades digitales a nuestros clientes</b>	<b>Bizum</b> Permite a nuestros clientes realizar pagos instantáneos utilizando sólo el número de móvil del beneficiario	Tras el lanzamiento, 39.000 usuarios se han registrado en el último trimestre. Cuotas de mercado del 13,4% en usuarios, 20,2% en transacciones y 17,5% en importes
<b>Simplificar la interacción de nuestros clientes con el banco</b>	<b>Simplebank</b> Simplifica los procesos comerciales y operativos	Pasando de 7 a 1 contrato único para todo tipo de depósitos de clientes
<b>Mejorar nuestra propuesta de valor</b>	<b>Proteo Mobile</b> Lleva nuestros servicios y productos allí donde esté el cliente a través de dispositivos móviles	Distribución de 3.500 <i>tablets</i> en nuestra red comercial. Alrededor de 5.000 altas de clientes y más de 22.000 operaciones tramitadas durante el último trimestre

# 4

Solvencia y  
calidad crediticia

# Sólida posición de capital

## Evolución del Common Equity Tier I *phase-in*



- El Common Equity Tier 1 *fully-loaded* es del 12,0%
- Sabadell reparte dividendo en efectivo<sup>(1)</sup>

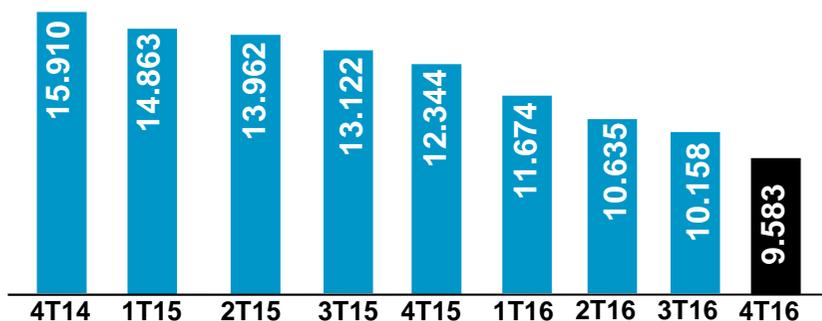
<sup>1</sup> El dividendo de 0,05€ por acción incluye un dividendo en efectivo de 0,02€ por acción abonado en diciembre de 2016 y un dividendo en efectivo complementario de 0,03€ por acción el cual se abonará en 2017 a cuenta de los resultados del ejercicio 2016 (pendiente de aprobación en la próxima Junta General de Accionista).

# El saldo de dudosos y activos problemáticos continúa disminuyendo a buen ritmo

## Evolución de saldo de dudosos\*

Millones de euros

**- 22,4%**  
4T15 vs. 4T16

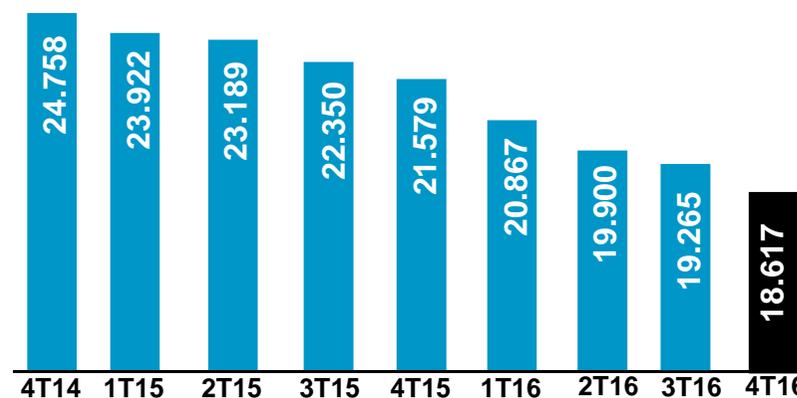


Durante el Plan Triple, el saldo de dudosos se ha reducido en 8.371M de euros

## Evolución total activos problemáticos\*

Unidades

**- 13,7%**  
4T15 vs. 4T16



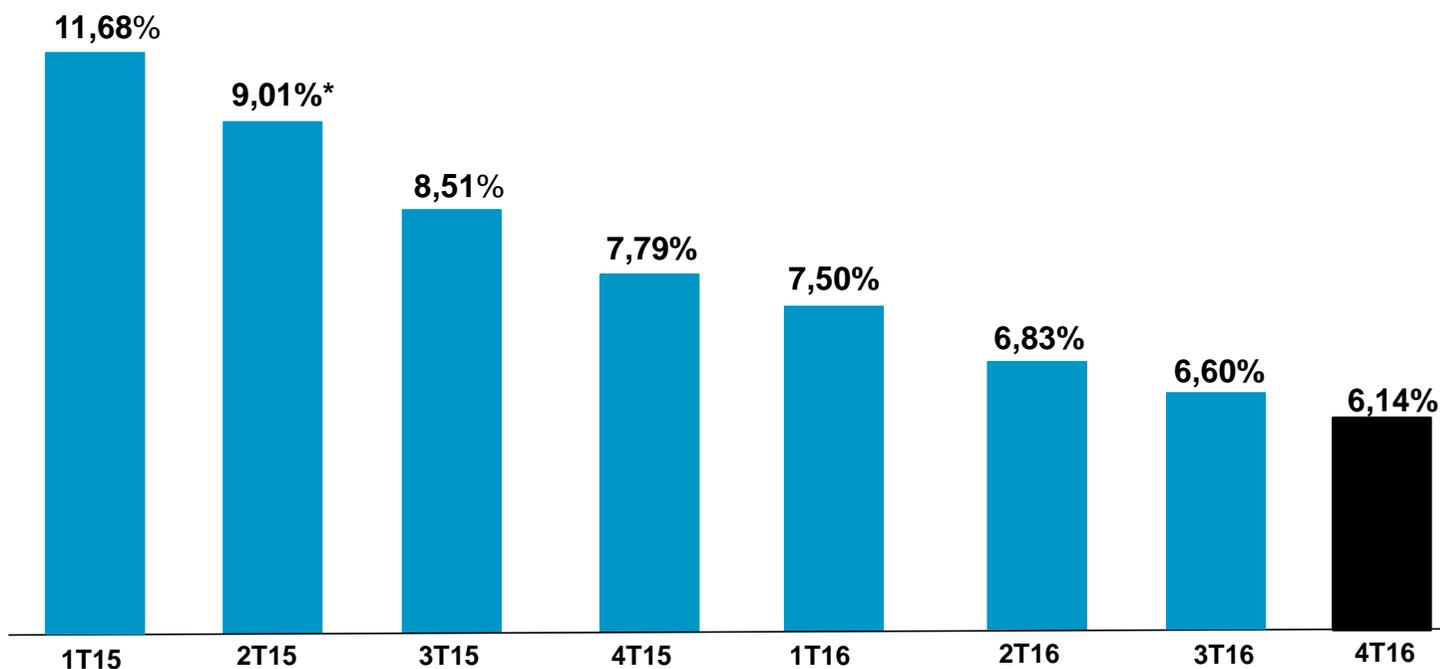
El saldo total de problemáticos ha disminuido en 7.411M de euros durante el Plan Triple

\*\*

\*Sabadell, ex-TSB. Los datos incluyen el 20% del EPA.

# Y la morosidad mantiene su tendencia a la baja

Evolución del ratio del Grupo Sabadell



El ratio ha bajado del 13,63% en diciembre de 2013, al 6,14% actual

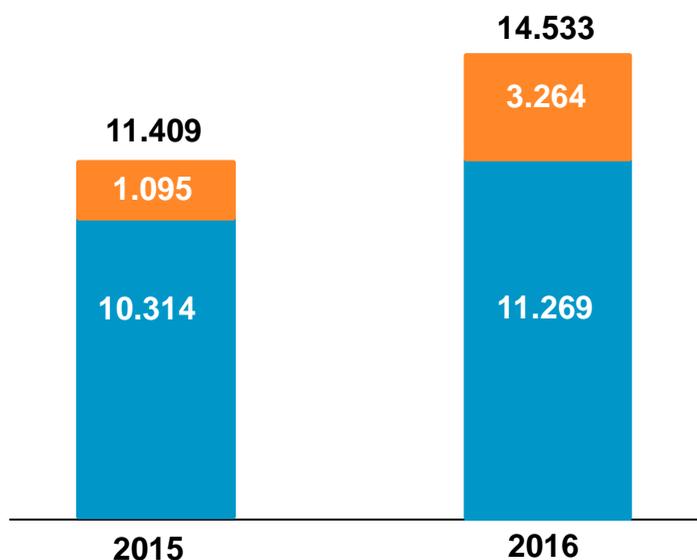
\* Incorporación de TSB

Nota: El ratio de morosidad ha sido calculado incluyendo el riesgo contingente del 20% del EPA

# La venta de activos sigue en evolución positiva por la excelente gestión de Solvia

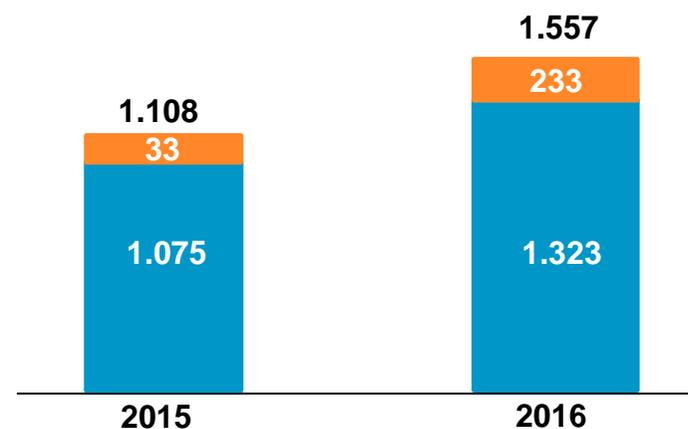
Unidades comercializadas

**+ 27%**



Importes en millones de euros

**+ 40%**



■ Ventas institucionales
 ■ Ventas a particulares

Nota: incluye las ventas de activos adjudicados de Sabadell cuyo riesgo es asumido por Sabadell de acuerdo con el 20% del EPA

**5**

**TSB**

# TSB está cumpliendo su estrategia con éxito

## Ofrecer una banca de calidad a más gente

- ✓ El 6,4%<sup>1</sup> de los clientes que cambian de banco o que abren una nueva cuenta eligen TSB durante 2016
- ✓ Los depósitos superan los 29.384 millones de libras, un 13,6% más que hace un año, y ello refleja la confianza de los clientes en TSB

## Facilitar el acceso a más personas a condiciones favorables de financiación

- ✓ El balance crece de manera sólida y la inversión crediticia aumenta hasta los 29.419 millones de libras, un 11,4% más que hace un año
- ✓ TSB ha aumentado el crédito<sup>2</sup> dos veces más rápido de lo que se esperaba en el momento de su salida a bolsa: el crédito sube un 46% tres años antes de lo previsto
- ✓ Durante el año, TSB ha ampliado en 6.600 millones de libras sus préstamos hipotecarios, con una subida del 36,5% desde 2015

## Crear el tipo de banca que la gente quiere y se merece

- ✓ Los clientes siguen recomendando TSB a su entorno y en el ranking del NPS<sup>3</sup> alcanza +23 puntos, siete más que los obtenidos en 2015
- ✓ TSB sube 84 puestos en el ranking UK Customer Experience Excellence realizado por Nunwood's y se convierte en el mejor *high street bank* británico<sup>4</sup>

(1) Fuente: CACI Current and Savings Account Market Database (CSDB) que incluye cuentas corrientes, packaged, joven, estudiantes y básicas, así como la apertura de cuentas nuevas, excluyendo mejoras de cuenta. Los datos se presentan con un lapso de 2 meses. (2) No incluye la cartera Mortgage enhancement. (3) NPS se basa en la pregunta "En una escala de 0 a 10, donde 0 es del todo improbable y 10 es altamente probable, cuán probable es que usted recomiende TSB a un amigo o compañero?" NPS es el porcentaje de clientes que puntúan 9-10 después de restar los que responden entre 0-6. Datos acumulados YtD. (4) Estudio de BDRC Continental que cubre los principales bancos

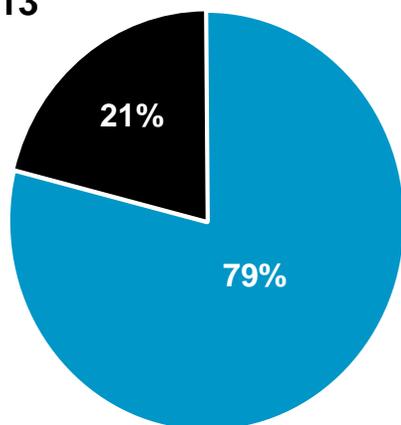
# 6

Resultados Plan Triple y  
perspectivas

# En 2013, el mayor tamaño del banco y la difícil situación económica supusieron varios retos

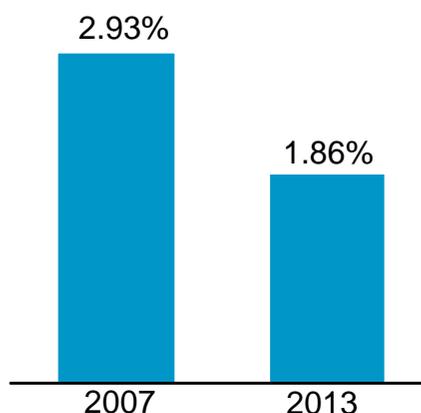
**Crédito vivo y problemático**

2013



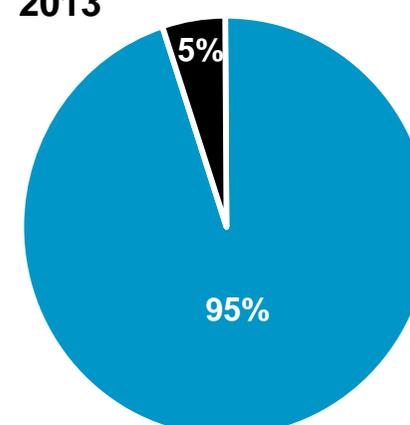
- Crédito vivo
- Activos adjudicados y saldos dudosos

**Margen de clientes**



**Crédito por área geográfica**

2013



- España
- Exterior

Nota: Los activos adjudicados y problemáticos incluyen el EPA.

# El Plan Triple 2014-2016 fue nuestra respuesta a esos retos

 **Triple**  
2014-2016



Transformación

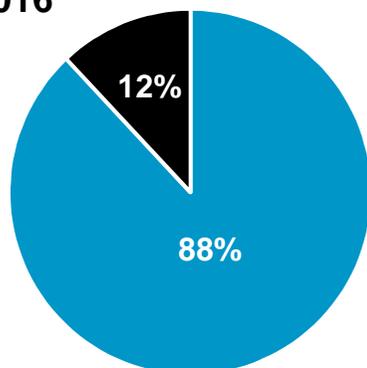
Rentabilidad

Internacionalización

# Retos que hemos superado con éxito

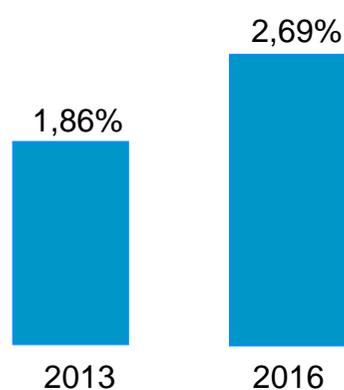
**Crédito vivo y problemático**

2016



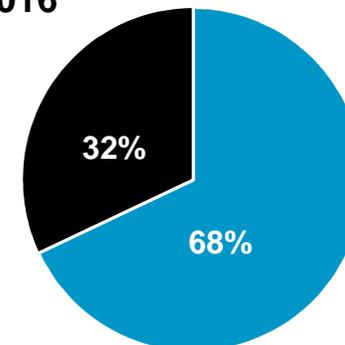
- Crédito vivo
- Activos adjudicados y saldos dudosos

**Margen de clientes**



**Crédito por área geográfica**

2016



- España
- Exterior

Nota: Los activos adjudicados y problemáticos incluyen el 20% del EPA y también riesgos contingentes

# Nuestra buena gestión ha sido reconocida

- Liderazgo en pymes y grandes empresas y significativa mejora en particulares en el ranking de NPS
- TSB se ha convertido en el banco comercial más recomendado en Gran Bretaña y el NPS<sup>2</sup> alcanzó +23 puntos <sup>1</sup> al final del año (vs . Los 17 puntos en 2015)
- *Upgrade* por parte de las agencias de rating

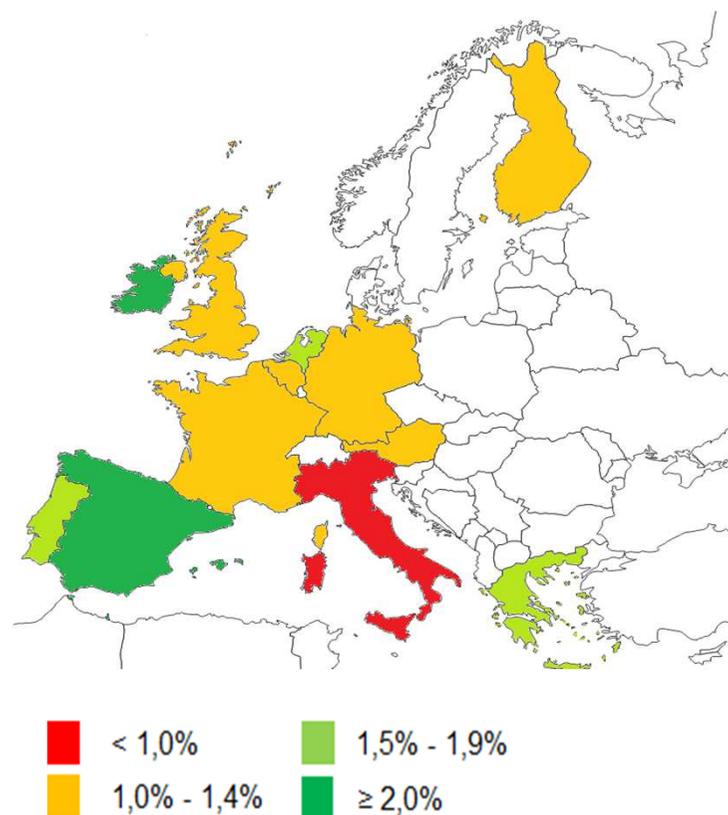
<sup>1</sup> BDRC Continental Moments of Truth Benchmarking segunda mitad de 2016, muestra de 15.050 clientes en Reino Unido

<sup>2</sup> Encuesta Internal Bank NPS, YTD, muestra anual de 20.000 consumidores en Reino Unido

# España

**Se espera que la economía siga evolucionando de forma positiva en 2017**

Previsiones para 2017 del PIB real



Fuente: Consensus Forecast. Variación anual en porcentaje

**La economía española seguirá destacando en positivo dentro del conjunto de la zona euro**

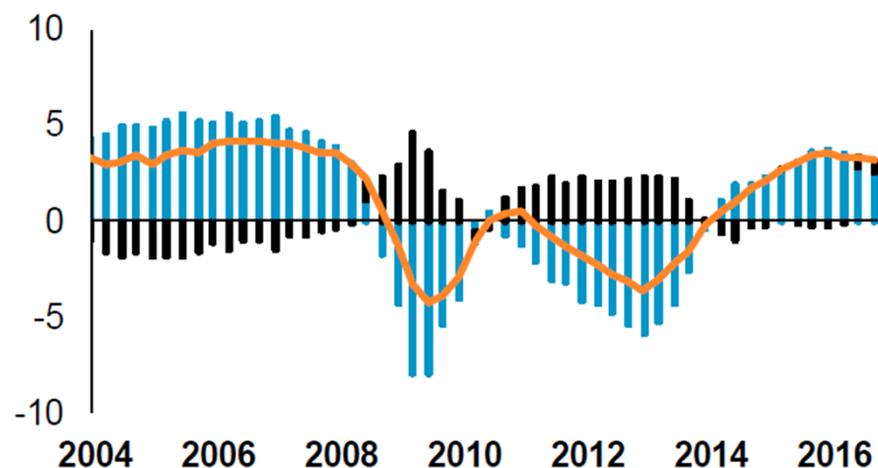
- La corrección de los desequilibrios macroeconómicos ha sentado las bases de un crecimiento más sostenible
- Tendencias más favorables del crecimiento del crédito y nuevas reducciones de la ratio de morosidad
- Mejora continua en el sector inmobiliario, con nuevos aumentos de precios
- Estabilidad política tras la formación del gobierno

# España

La economía está mostrando dinamismo con una favorable evolución del mercado laboral

## Crece a un ritmo similar al periodo anterior a la crisis

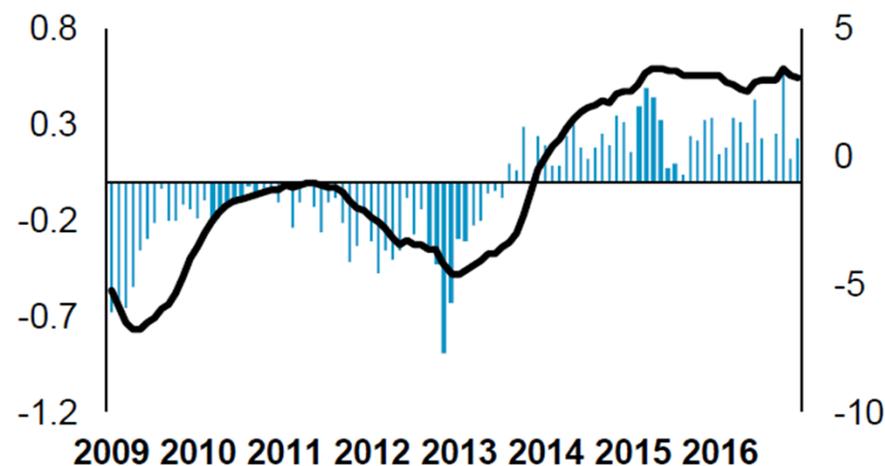
Contribución al crecimiento del PIB (porcentaje anual)



■ Demanda interna ■ Demanda externa ■ PIB

## El tasa de desempleo es el más bajo desde 2009

Inscripciones en la seguridad social (porcentaje anual)



■ Porcentaje mensual ■ Porcentaje anual

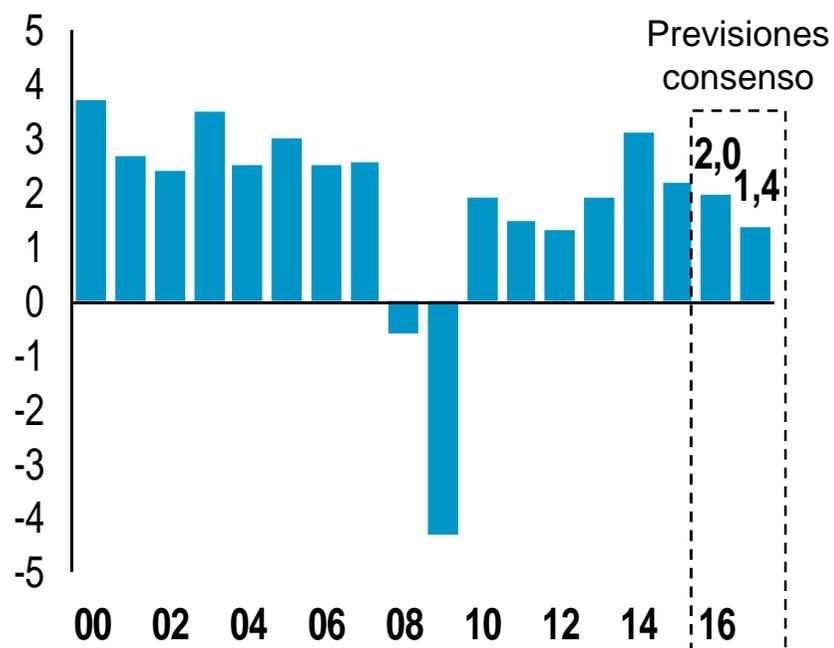
La economía del país muestra resistencia al complejo entorno global

# Reino Unido

Su proceso de salida de la UE empezará en 2017

## La economía británica mostrará un comportamiento positivo

PIB real (variación anual, %)



- Las negociaciones del Brexit serán un foco clave en el presente ejercicio
- El gobierno británico tratará de lograr el mejor acuerdo posible con la UE
- La primera ministra Theresa May subrayó que el proceso de salida será gradual y ordenado
- La fortaleza institucional y el carácter competitivo de la economía son los principales activos del país

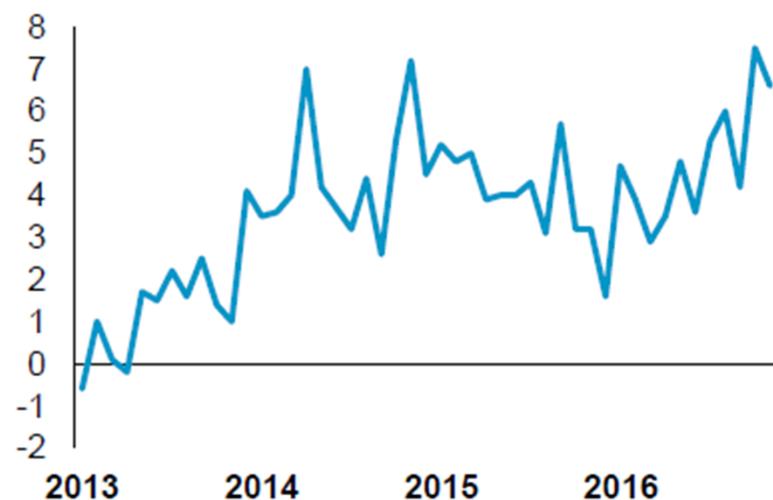
Fuente: ONS

# Reino Unido

La evolución de la economía británica supera las previsiones realizadas

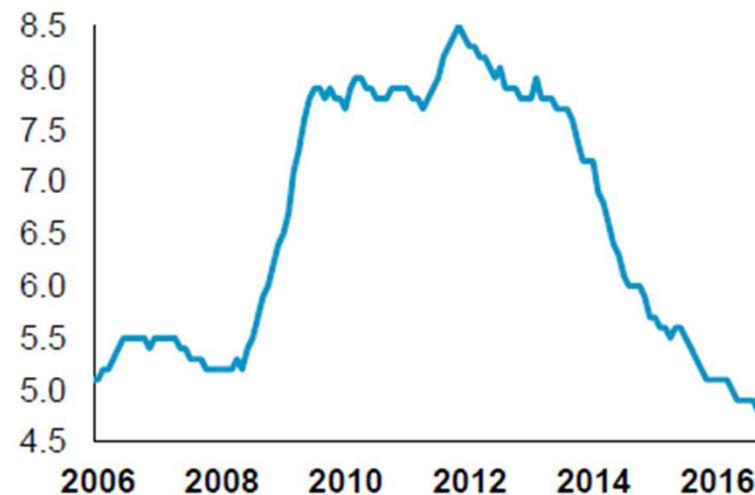
**La solidez de la demanda interna es el principal motor del crecimiento económico**

Ventas *retail*  
(variación anual, %)



**El mercado laboral ha demostrado su resistencia tras el Brexit**

Nivel de desempleo  
(variación anual, %)



Fuente: ONS

# 2017, un año de transición

- Culminación de la migración de la plataforma tecnológica de TSB
- Foco en la actividad comercial y el negocio *core* bancario (margen de intereses y comisiones)
- Continuar la reducción de los activos problemáticos (objetivo anual de 2.000M€)
- Contención de los costes tanto en España como en el Reino Unido
- Avance en la transformación comercial (gestión remota y oferta digital)

# El nuevo plan director estará alineado con las oportunidades y retos del sector

2008 - 2010	>	 <b>Optima</b>	Construyendo capacidades
2011 - 2013	>	 <b>Crea</b>	Creciendo orgánicamente y a través de adquisiciones
2014 - 2016	>	 <b>Triple</b>	Transformando el tamaño en <i>performance</i> del negocio

2017 > **Año de transición**

2018 - 2020	>	<b>Nuevo plan de negocio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento en mercados existentes</li> <li>• Normalización del balance</li> <li>• Optimización de la eficiencia</li> <li>• Fortalecimiento de las capacidades digitales y comerciales</li> </ul>
-------------	---	------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



# *Más Respuestas Inmediatas.*

[www.bancosabadell.com/masrespuestasinmediatas](http://www.bancosabadell.com/masrespuestasinmediatas)

**Sabadell**