

Ejercicio de 2012

Se inicia la inflexión



Resultados anuales

Presentación a medios de comunicación

Barcelona, 24 de enero de 2013

-
1. Claves del ejercicio *– Josep Oliu*

 2. Análisis de los resultados *– Jaime Guardiola*
Negocio, balance y liquidez
Gestión de activos inmobiliarios

 3. Perspectivas 2013 *– Josep Oliu*

Claves del ejercicio

Josep Oliu, presidente

Claves del ejercicio

-
- Integración de Banco CAM

 - Refuerzo del *core capital*

 - *Stress test* de Oliver Wyman

 - Saneamiento del balance

 - Buena evolución de ingresos y costes

 - Incremento sustancial de la posición de liquidez

 - Gestión activa de la exposición inmobiliaria

Análisis de los resultados

Jaime Guardiola, consejero delegado

Cuenta de resultados 2012



	2011	2012*	2012 vs. 2011
Margen de intereses	1.537,3	1.868,0	21,5%
Método participación y dividendos	46,4	-1,9	--
Comisiones	573,6	628,7	9,6%
ROF y diferencias de cambio	341,2	606,1	77,6%
Otros resultados de explotación	8,2	-142,5	--
Margen bruto	2.506,7	2.958,4	18,0%
Gastos de personal	-742,6	-996,5	34,2%
Gastos de administración	-402,5	-515,1	28,0%
Amortización	-130,9	-156,9	19,9%
Margen antes de dotaciones	1.230,7	1.289,9	4,8%
Total provisiones y deterioros	-1.048,9	-2.540,6	--
Plusvalías por venta de activos corrientes	5,7	15,4	--
Fondo de comercio negativo	--	933,3	--
Impuestos y otros	44,4	383,9	--
Beneficio atribuido al grupo	231,9	81,9	-64,7%

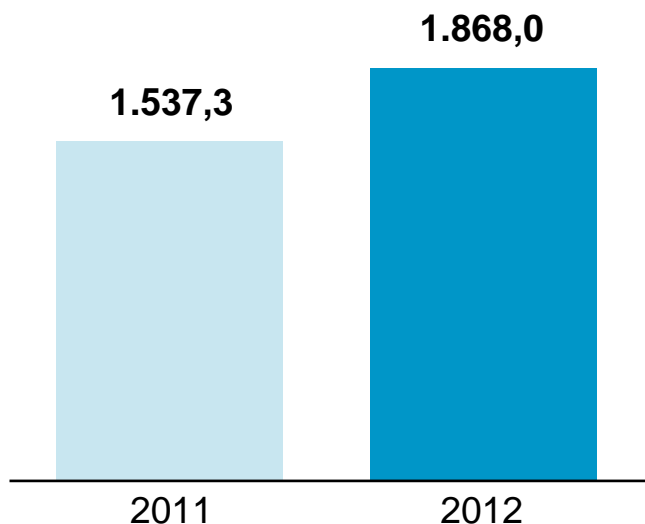
En millones de euros.

* Incluye siete meses de Banco CAM

Buen comportamiento del margen de intereses...

Margen de intereses

En millones de euros



+21,5%

- Gestión activa de los diferenciales
- Limitado incremento del coste de los recursos de clientes

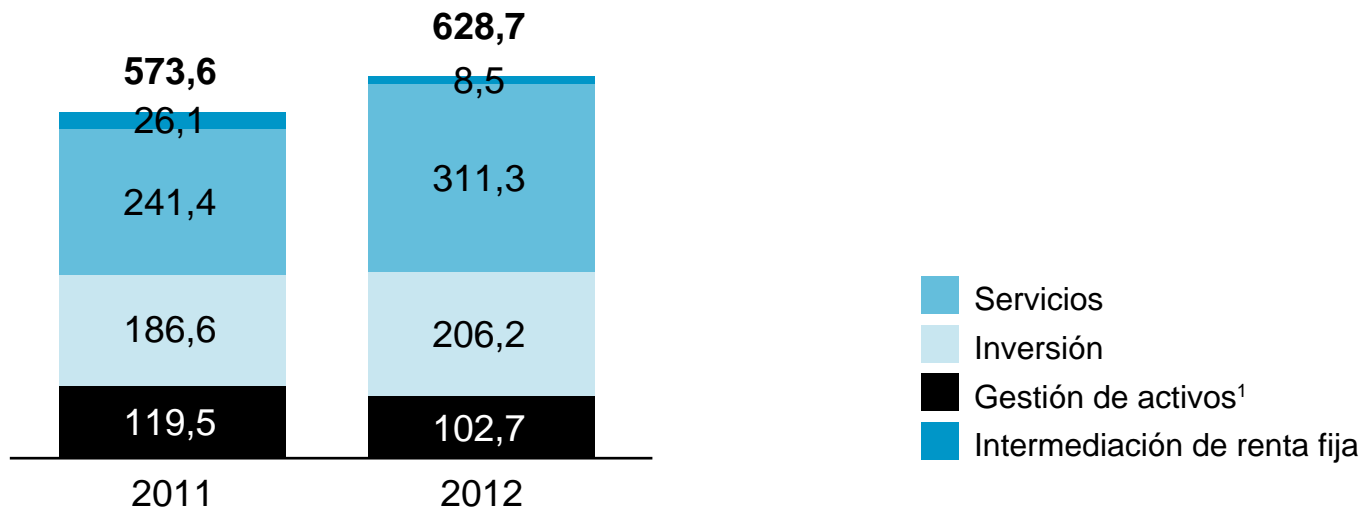
Rotación de la cartera de crédito en 4T12: **18.185 millones**

...las comisiones evolucionan de acuerdo con el incremento de negocio...

Comisiones

En millones de euros

+9,6%



¹ Incluye comisiones de fondos de inversión y comercialización de fondos de pensiones y seguros.

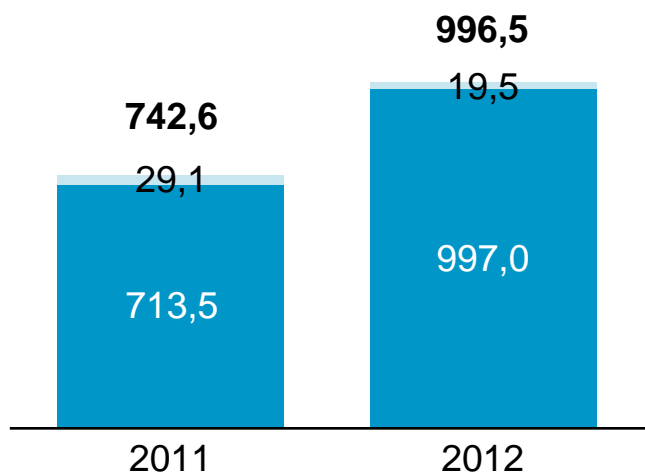
...y los costes están bajo control...

A perímetro constante, disminuyen notablemente

Gastos de personal

+34,2%

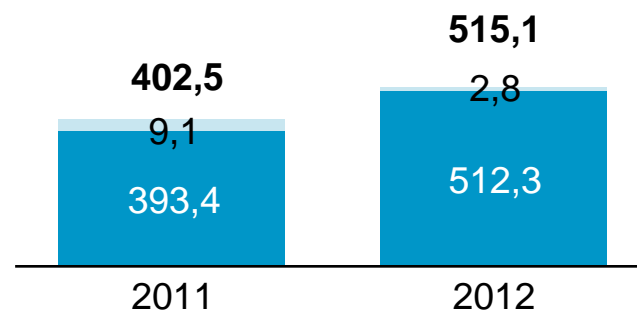
A perímetro constante*
-3,9%



Gastos administrativos

+28,0%

A perímetro constante*
-9,3%



No recurrentes
Recurrentes

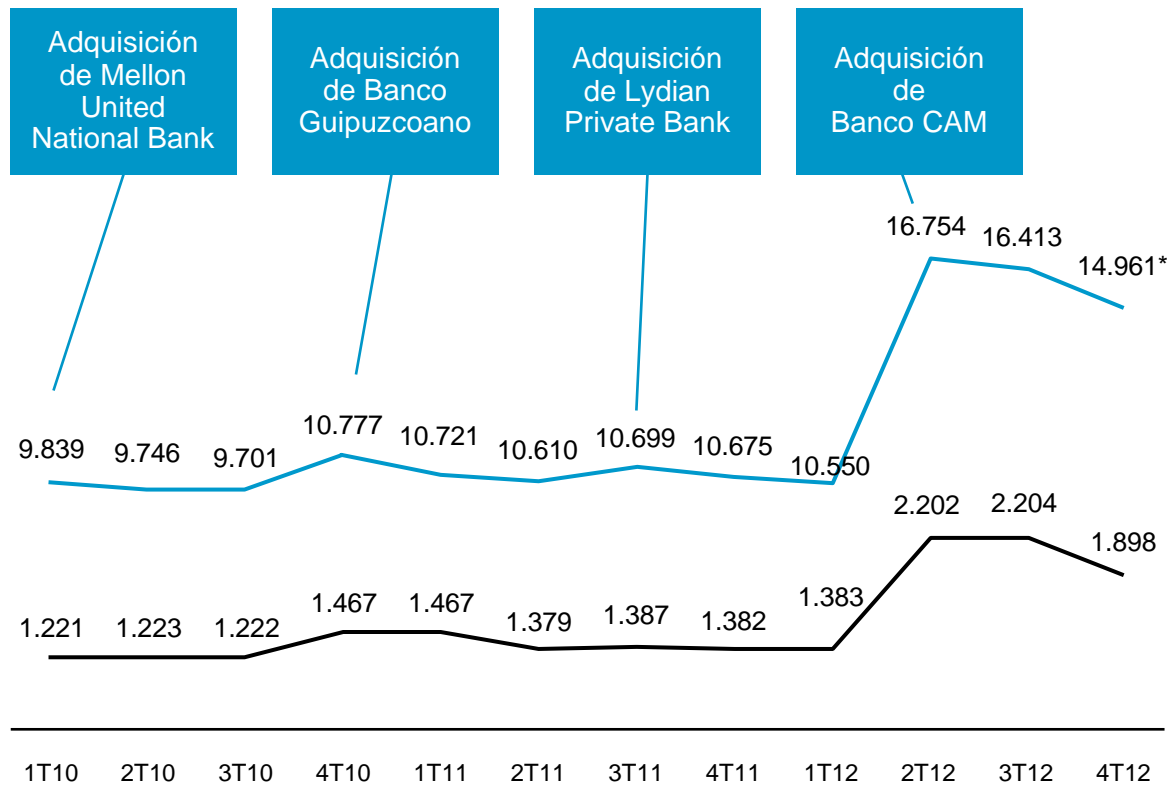
En millones de euros

* Incluye Lydian Bank y Banco CAM en 2011 y excluye no recurrentes.

...con una adaptación constante de los recursos

Evolución de empleados y oficinas

En número

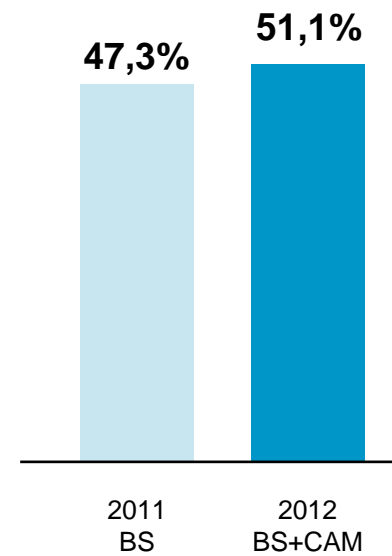


— Empleados
— Oficinas

* Enero de 2013. 15.596 empleados a cierre de 2012.

Ratio de eficiencia

En porcentaje



Negocio, balance y liquidez

Captación creciente de clientes...



Captación bruta de clientes

(Sabadell stand alone)

	2009	2010	2011	2012	Incremento de captación anualizado
Particulares	128.567	200.507	286.560	338.830	+38%
Empresas	24.567	39.611	55.536	72.981	+44%
Total	153.134	240.118	342.096	411.811	+39%

8.000 nuevos clientes por semana durante el 2012

Número total de clientes

Banco Sabadell
stand alone

Banco Sabadell con
Banco CAM

Dic. 12

Dic. 12

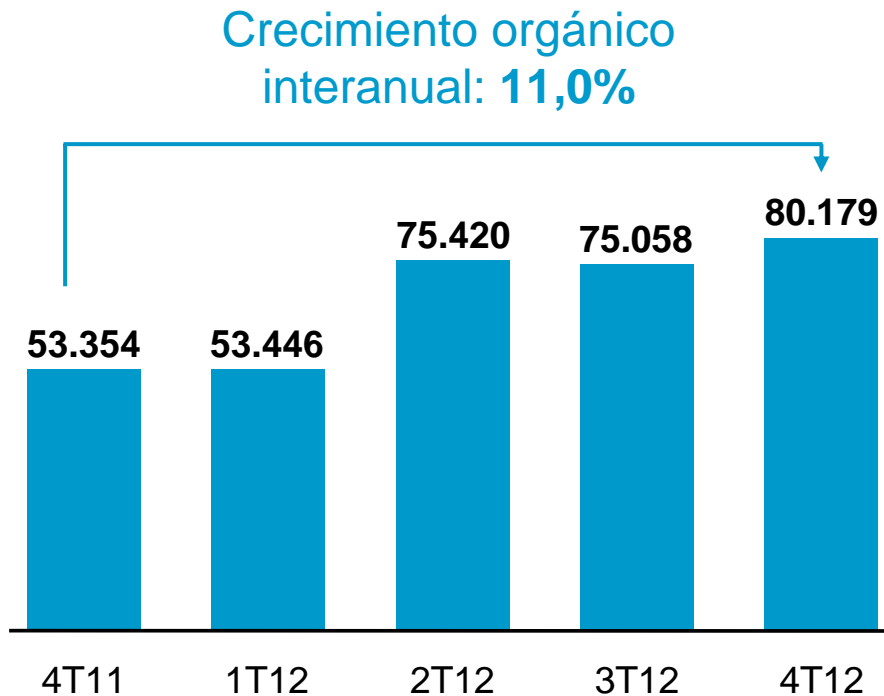
2.998.219

5.502.584

...con crecimiento orgánico de recursos de clientes de un 11%

Evolución de los recursos de clientes

En millones de euros



Crecimiento orgánico:
5.892 millones

Crecimiento no orgánico:
20.933 millones

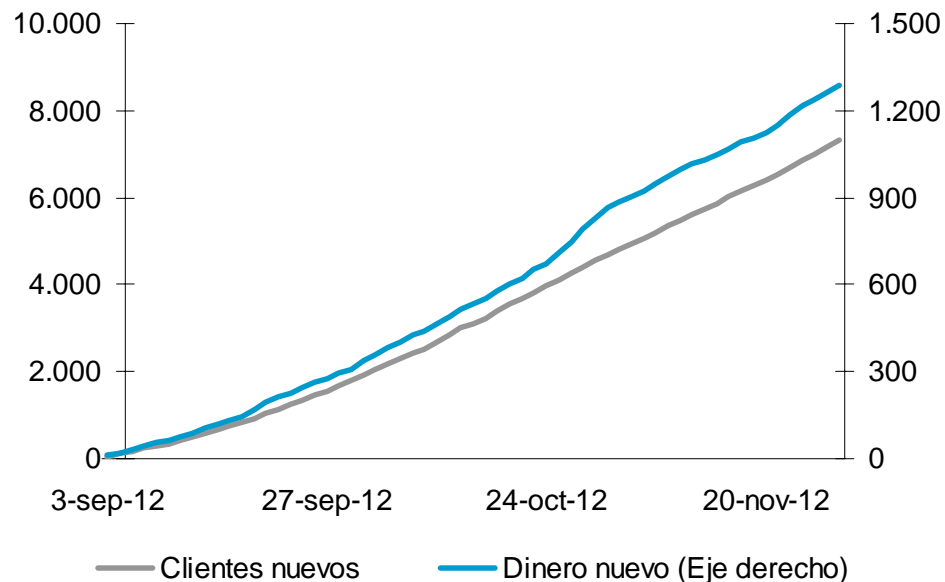
Captación de clientes en la zona de Valencia, Alicante y Murcia



Campaña de captación de clientes SabadellCAM

Número de clientes nuevos y dinero nuevo en millones de euros, acumulado sep-nov 2012

Resultados de la campaña de captación de clientes SabadellCAM.
Sep-nov 2012



Nuevos clientes:
7.335

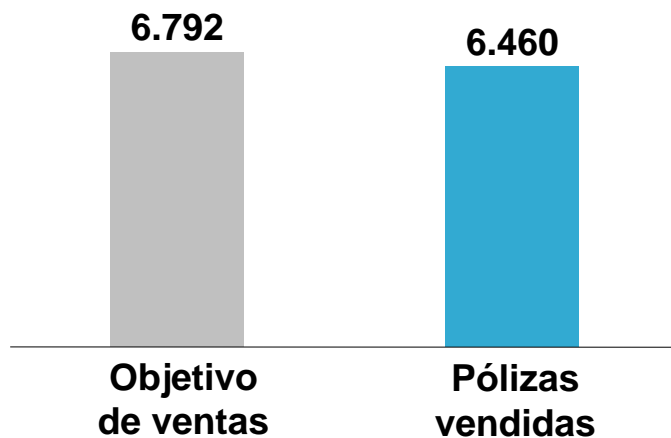
Nueva captación:
1.286 millones

La red SabadellCAM converge de forma sólida con el resto del grupo...



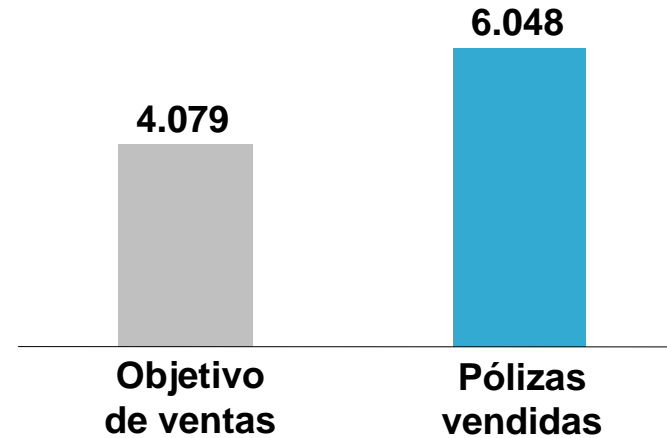
Campaña seguros del hogar

En número de pólizas sep-nov 2012



Campaña seguros de vida

En número de pólizas sep-nov 2012



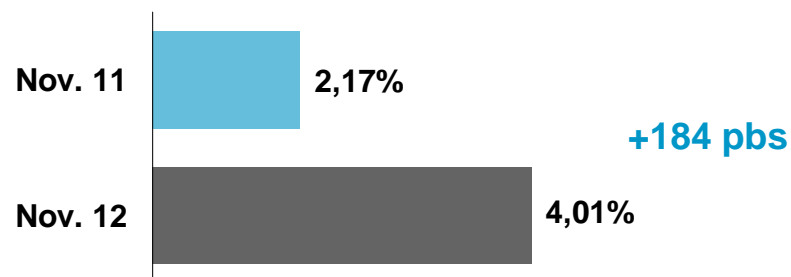
Excelente resultado en las recientes campañas,
con 12.508 pólizas vendidas (+115% del objetivo)

La plantilla adquiere *know-how* a una velocidad superior
a la prevista - reiteramos nuestros objetivos de *delivery*

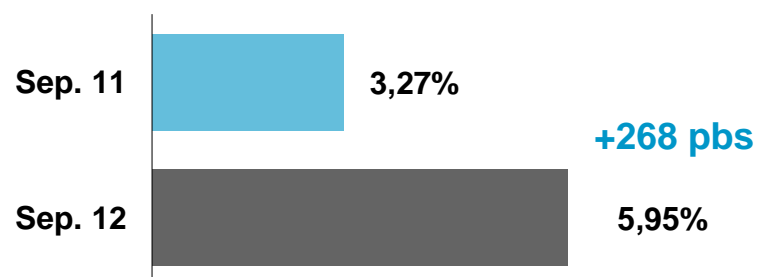
...consiguiendo incrementar cuotas de mercado, tanto en particulares...



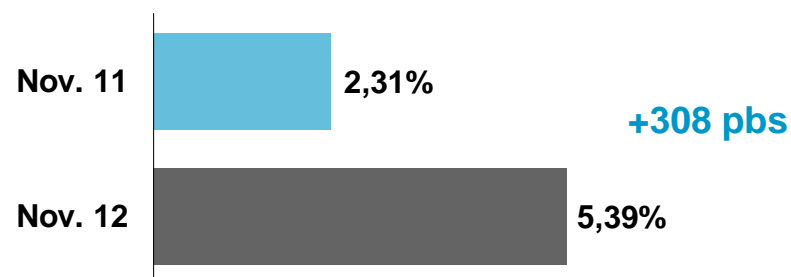
Total depósitos a vista de hogares



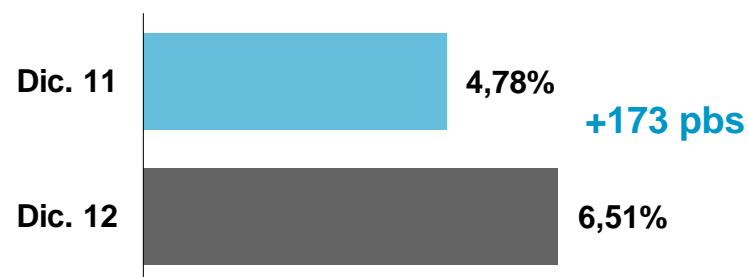
Facturación con tarjetas



Nóminas



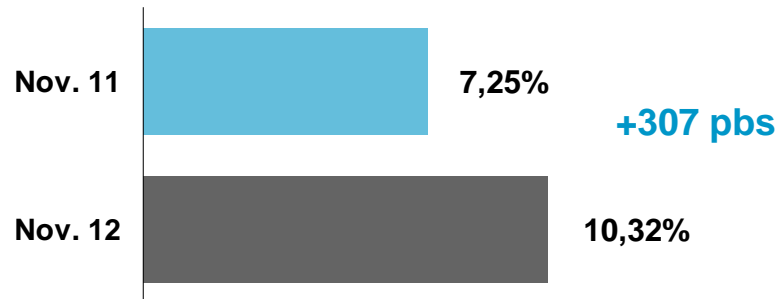
Transaccionalidad¹



¹ Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.
Banco CAM no incluye transferencias SEPA.

...como en empresas

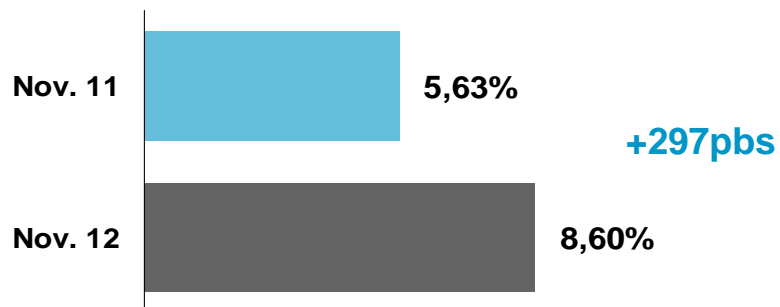
Depósitos a la vista de empresas



Facturación en TPV



Crédito a empresas



Crédito documentario exportación



Notable incremento del *gap* comercial

Evolución de los recursos

(En millones de euros)

	2011	2012	Var.
Recursos de clientes en balance	53.354	80.179	50,3%
Otros recursos de balance a plazo*	34.614	53.095	53,4%
Cuentas a la vista	18.740	27.085	44,5%
Recursos fuera de balance	17.942	20.659	15,1%
Fondos de inversión	8.024	8.585	7,0%
Fondos de pensiones	2.858	3.709	29,8%
Seguros comercializados	5.926	7.313	23,4%
Total recursos	71.296	100.838	41,4%
Inversión bruta de clientes ex repos y ajustes	73.540	115.458	57,0%
Inversión bruta de clientes ex repos y ajustes ex EPA		99.925	35,9%

Gap comercial

+15.452
millones de euros

Menos demanda de crédito

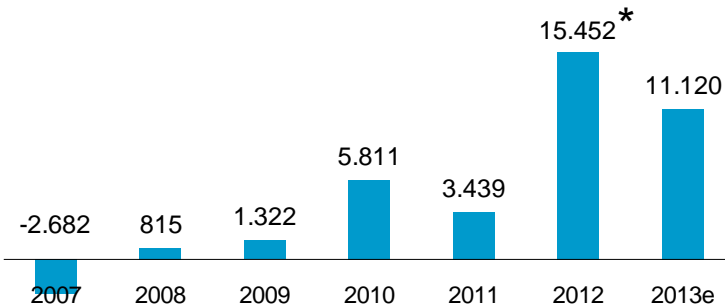
Incremento en la captación de depósitos

Flight-to-quality

- * Otros recursos a plazo incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples, pagarés y otros. Excluye repos.
- En 2012, el *gap* comercial incluye ajustes por actuaciones de capital.
- Los datos de junio, septiembre y diciembre de 2012 incluyen Banco CAM

Evolución del *gap* comercial

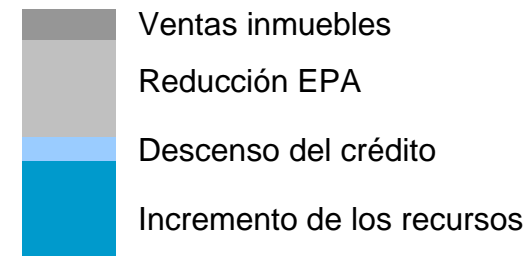
En millones de euros



* Incluye ajustes por actuaciones de capital

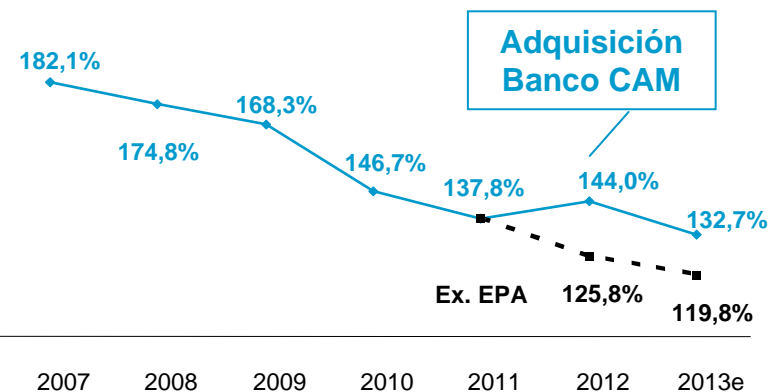
Gap 2013e *

€12.620M



* Cambio *gap* comercial + ventas de inmuebles

Ratio LTD

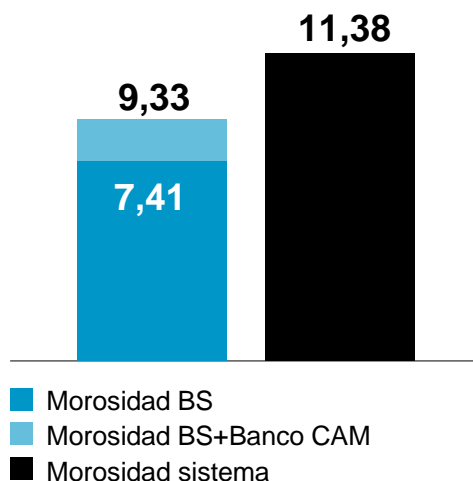


Buena evolución del *gap*, impulsado por el desapalancamiento y el *flight-to-quality*

Morosidad. Provisiones y cobertura

La morosidad en 2012

En %



Diferencial vs. sistema

En puntos básicos

	2010	2011	2012
	80	189	205

El diferencial con el sistema se multiplica por 2,6 en los últimos dos años

Provisiones y cobertura

En millones de euros y porcentaje

Proporcionada por FGD (% sobre el total)	25%
Constituidas por Banco Sabadell (% sobre el total)	75%
Cobertura total (millones)	17.159

14% de cobertura sobre el total de exposición en el balance del grupo

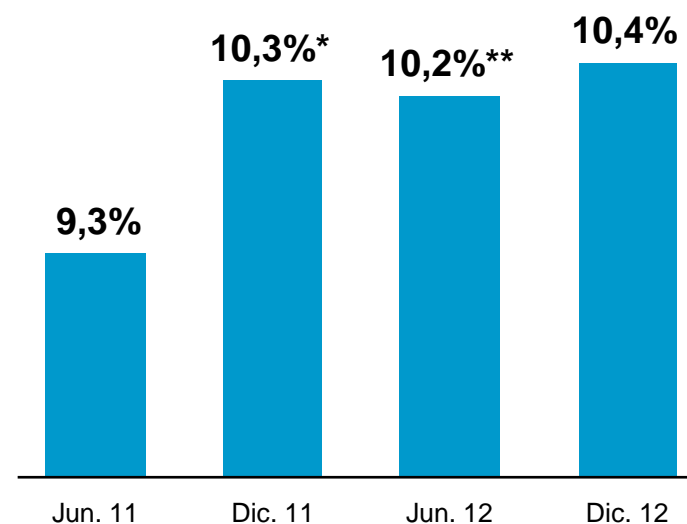
Elevado nivel de capital tras consolidar BancoCAM

Actualizaciones de capital en 2012: incrementos de 3.092 millones

- **01.2012: canje de preferentes por acciones**
 - ⇒ Mejora en capital: 785 M
- **03.2012: ampliación de capital**
 - ⇒ Mejora en capital: 903 M
- **07.2012: canje de preferentes y subordinadas de Banco CAM por acciones**
 - ⇒ Mejora en capital: 1.404 M

Ratio de *core capital*

En porcentaje



* Ratio proforma incluyendo el canje de preferentes de Banco Sabadell, que se inició el 14/12/11 y finalizó el 3/01/12

** Ratio proforma incluyendo el canje del 95,7% en la recompra de preferentes y deuda subordinada de Banco CAM

Gestión de activos inmobiliarios

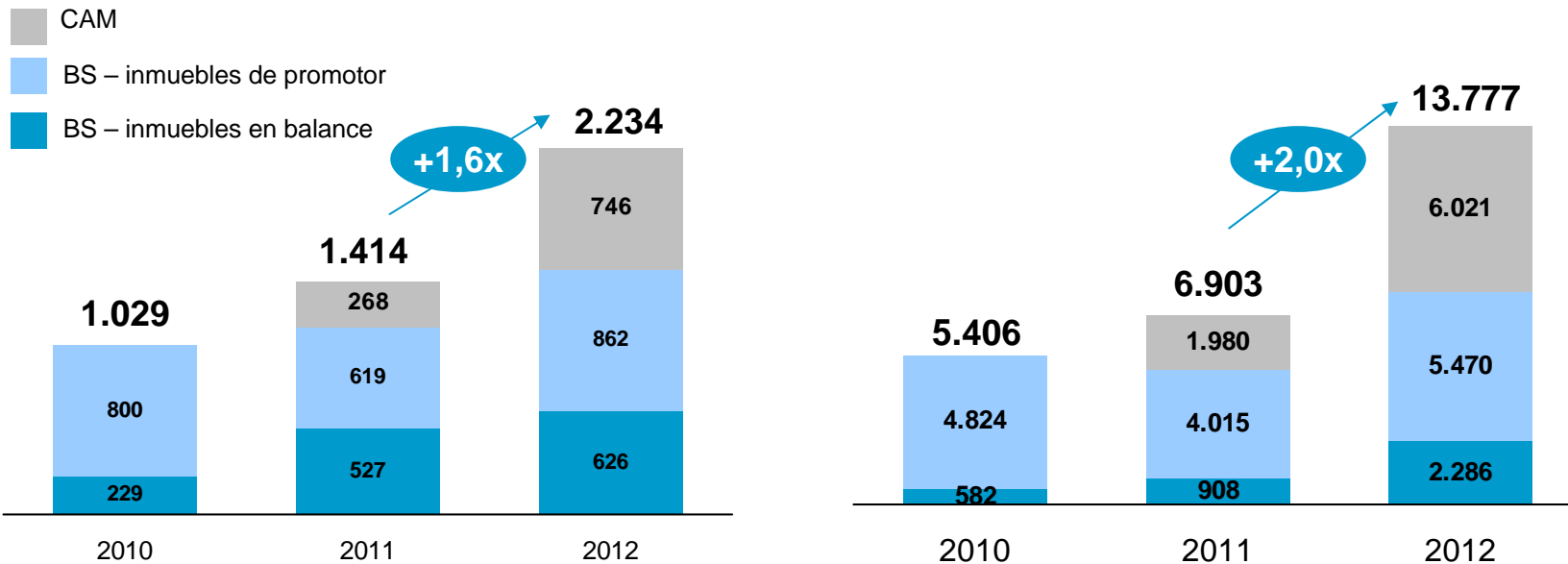
Más de 2.200 millones de euros en ventas de inmuebles en 2012 ...

Actividad de ventas del grupo (balance y financiados)

En millones de euros y unidades

Valor

Unidades



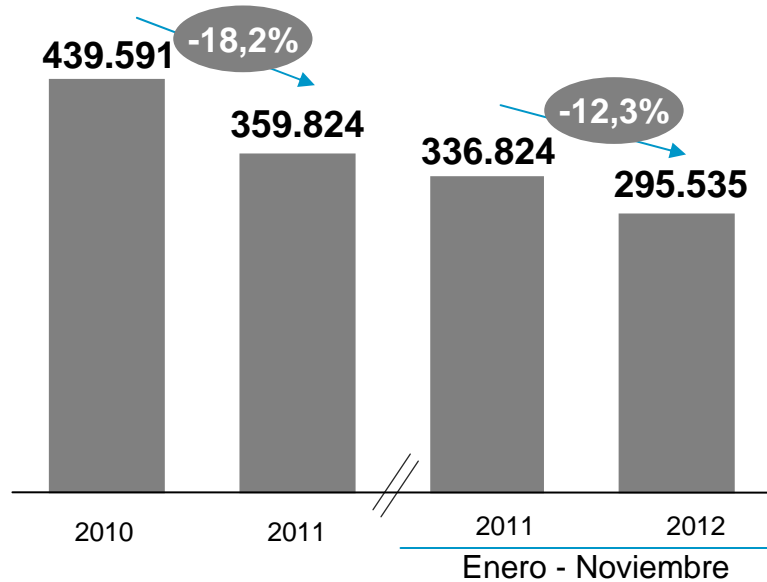
Se supera el objetivo de ventas de 2012

...con un comportamiento mejor que el del mercado...

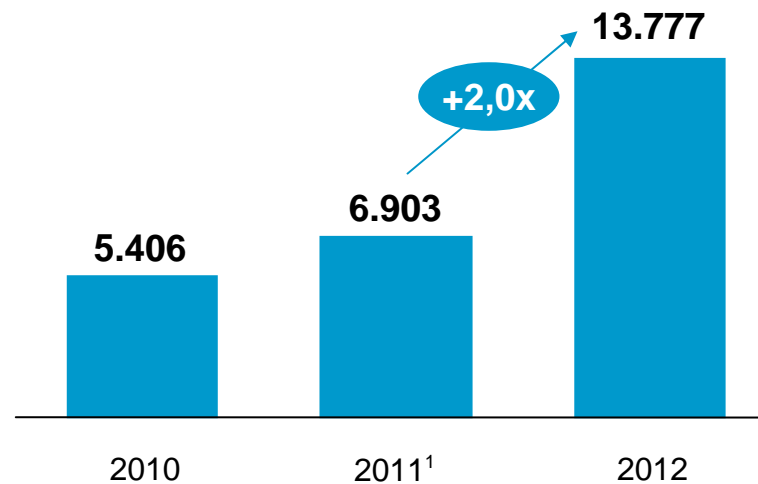
Número de transacciones

Unidades

Mercado (INE)



Grupo Banco Sabadell

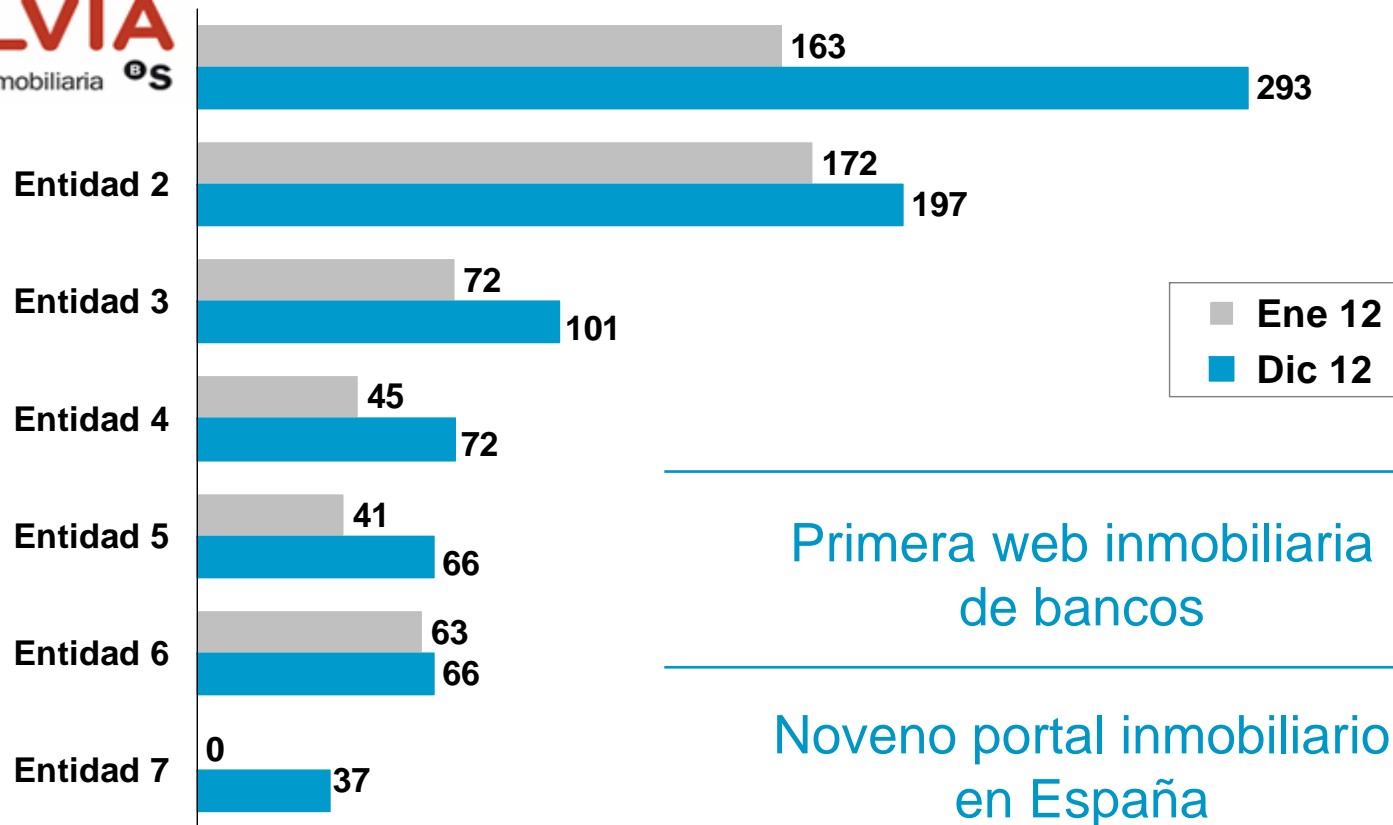


Incremento significativo de ventas en un entorno de mercado en contracción...

...en paralelo a una reducción de la exposición inmobiliaria

Solvía, portal inmobiliario de referencia

Visitantes únicos, en miles



Primera web inmobiliaria de bancos

Noveno portal inmobiliario en España

Nota: Solvia en enero incluye "Oportunidades CAM"
Fuente: ComScore

Perspectivas 2013

Josep Oliu, presidente

Perspectiva 2013. Banco Sabadell

- Preservar la generación de margen a pesar del entorno de tipos de interés bajos y la baja actividad económica

- Materializar las sinergias de costes e ingresos de la operación con Banco CAM

- Seguir ganando cuota de clientes y de negocio

- Gestión intensa de la venta de activos inmobiliarios

Perspectiva 2013. Entorno macroeconómico

España

- Percepción positiva en relación con la consolidación fiscal
- Conclusión de la reestructuración del sistema financiero
- Mayor tranquilidad en los mercados financieros

Europa

- Soporte de las instituciones a las reformas estructurales económico-fiscales
- Respuesta de las autoridades europeas: Unión bancaria y programa de compras del BCE (OMT)

Banco CAM

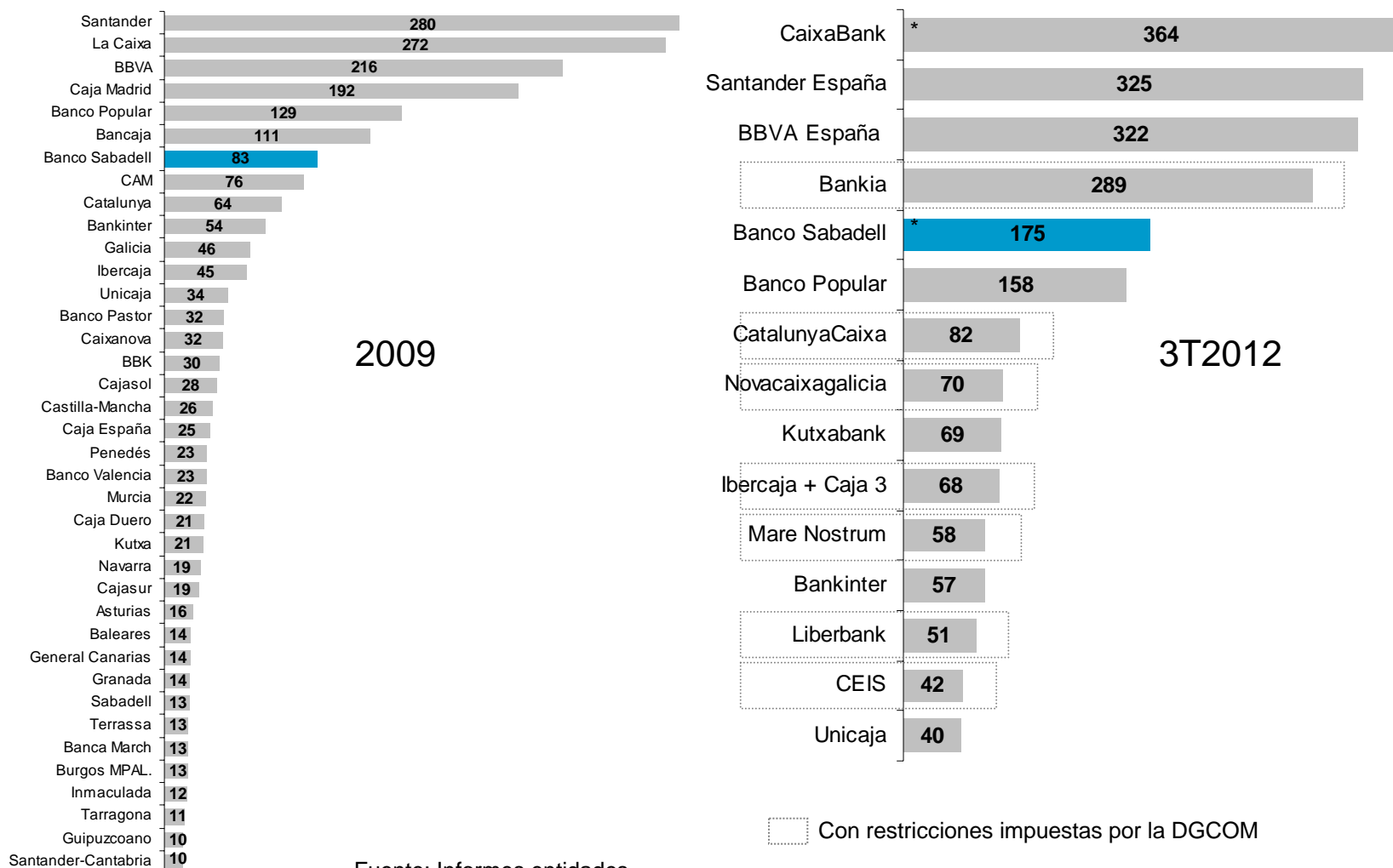
- Culmina con éxito la integración tecnológica y operativa de Banco CAM
- 84% de las sinergias previstas, a extraer en 2013
- Ya se ha producido el 94% de los cierres requeridos por la Comisión Europea y el 72% de las bajas previstas, que se completará en 2013 con 635 bajas adicionales

BMN

- Fecha estimada de cierre de la operación: junio 2013

Concentración del sistema financiero

Total activos: 4T2009 vs 3T2012 (miles de millones de euros)



Fuente: Informes entidades

Con restricciones impuestas por la DGCOM

* Caixabank incluye Banco Valencia y Sabadell incluye Penedès

B Sabadell



El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.