

Resultados 4T15

Segundo año del Plan Triple: objetivos cumplidos



Presentación a medios de comunicación

Barcelona, 29 de enero de 2016

1. Claves del ejercicio

- Josep Oliu

2. Análisis de los resultados y del negocio

- Jaime Guardiola

3. Perspectivas y objetivos 2016

- Josep Oliu

1. Claves del ejercicio

Claves del ejercicio

- Senda de rentabilidad creciente con un 90,6% de incremento de los beneficios y un ROTE del 7,6%

- Adquisición de TSB y aumento del perímetro internacional del banco

- Disminución sustancial del saldo de dudosos y de los activos problemáticos

- Mayor actividad comercial en un entorno de alta competitividad

Ejercicio relevante dentro del desarrollo del Plan Triple 2014-2016

Margen de intereses

Sabadell (sin TSB): **+17,9%**

Grupo: **+41,7%**

Comisiones

Sabadell (sin TSB): **+7,4%**

Grupo: **+16,5%**

ROTE

7,6%

- Los resultados financieros no recurrentes mejoran el perfil de riesgo

 **Segundo año**
Triple internacionalización



- Hito fundamental del ejercicio de 2015 que cambia el perfil del Sabadell.

- Perspectivas de crecimiento en Reino Unido.

- La diversificación internacional mejora el perfil de riesgo del Sabadell.

- La integración en Banco Sabadell avanza según lo previsto.

- La franquicia en Reino Unido representa el 27% del total de la cartera de crédito del Grupo y el 32% se sitúa fuera de España.

Segundo año

Triple Transformación

Reducción del saldo de dudosos (2014-2015)

5.500 M euros

Disminución de los activos problemáticos (2014-2015)

4.500 M euros

Recursos (sin TSB)

Depósitos: **+1,9%**

FIM: **+36,4%**

Actividad crediticia

Crédito*: **+2,1%**

Hipotecas**: **+39%**

*Excluyendo dudosos y TSB

**Nueva producción sin TSB

2. Análisis de los resultados y del negocio

Cuenta de resultados 2015



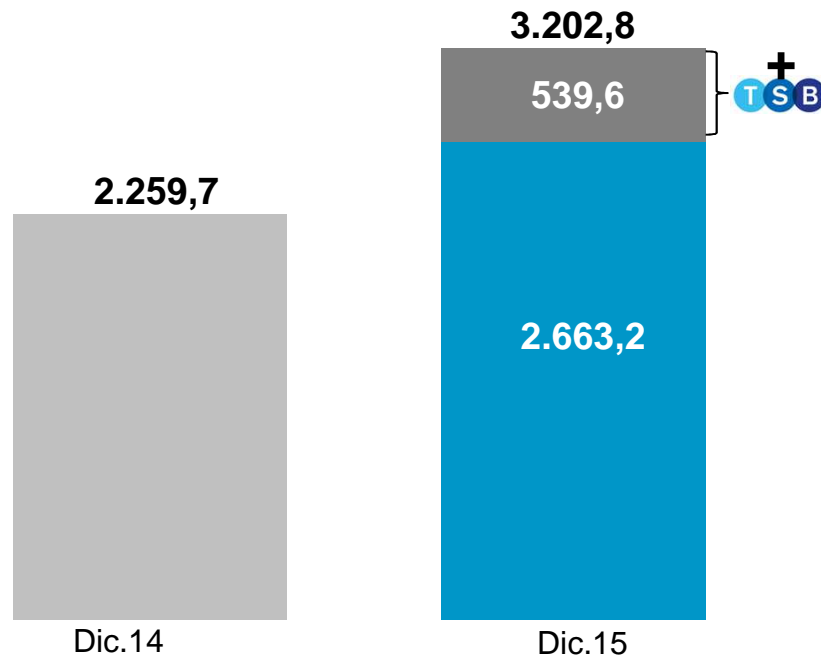
	Grupo BS			Sin TSB	
	2014	2015	% var 15/14	2015	% var 15/14
<i>Millones de euros</i>					
Margen de intereses	2.259,7	3.202,8	41,7%	2.663,2	17,9%
Método participación y dividendos	8,7	51,7	---	51,7	---
Comisiones	860,9	1.003,3	16,5%	924,5	7,4%
ROF y diferencias de cambio	1.863,2	1.346,1	-27,8%	1.345,0	-27,8%
Otros resultados de explotación	-192,0	-125,6	34,6%	-123,4	35,7%
Margen bruto	4.800,5	5.478,4	14,1%	4.861,1	1,3%
Gastos de personal	-1.202,6	-1457,3	21,2%	-1.219,3	1,4%
Gastos de administración	-570,7	-829,2	45,3%	-588,4	3,1%
Amortización	-278,1	-328,9	18,3%	-289,6	4,1%
Margen antes de dotaciones	2.749,1	2.863,0	4,1%	2.763,8	0,5%
Total provisiones y deterioros	-2.499,7	-2.333,2	-6,7%	-2.333,2	-6,7%
Plusvalías por venta de activos corrientes	236,9	-17,0	---	-17,0	---
Fondo de comercio negativo	0,0	231,9	---	231,9	---
Beneficio antes de impuestos	486,4	744,8	53,1%	645,5	32,7%
Impuestos y otros	-114,7	-36,3	-68,3%	-59,1	-48,5%
Beneficio atribuido al grupo	371,7	708,4	90,6%	586,4	57,8%

Nota: El tipo de cambio EURGBP utilizado para la cuenta de resultados es de 0,7201

El margen de intereses consolida su evolución...

Evolución del margen de intereses

En millones de euros

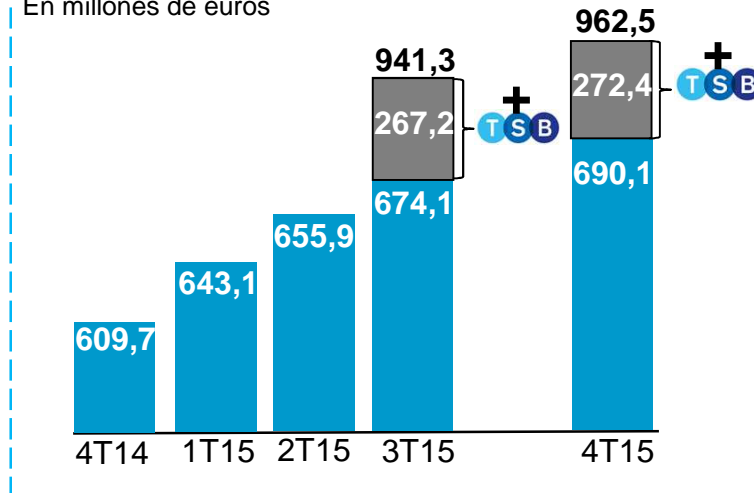


+41,7% Grupo BS

+17,9% sin TSB

Comparativa trimestral

En millones de euros

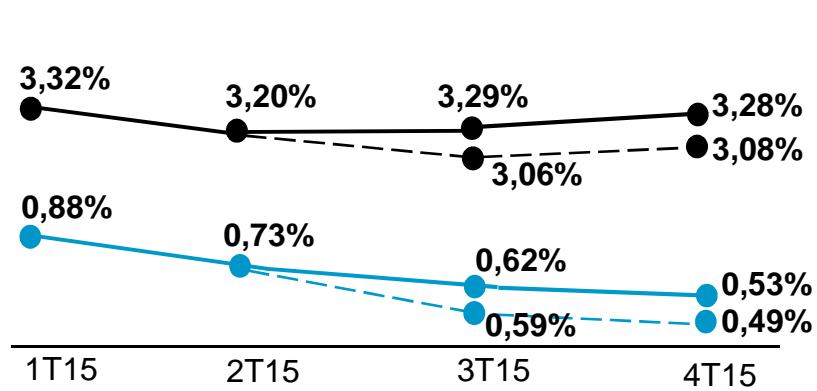


El margen de intereses crece de forma sostenida durante los cuatro trimestres del año

... y su fortaleza en un entorno de tipos bajos

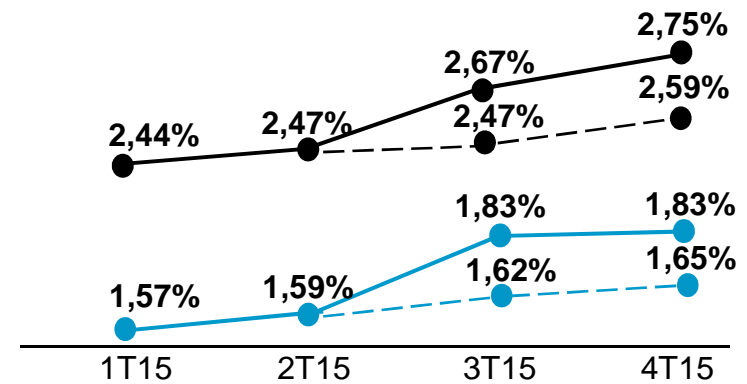
Rendimiento del crédito y coste de los recursos de clientes

- Rendimiento del crédito a clientes
- - - Rendimiento del crédito a clientes sin TSB
- Coste de los recursos de clientes
- - - Coste de los recursos de clientes sin TSB



Evolución de los márgenes

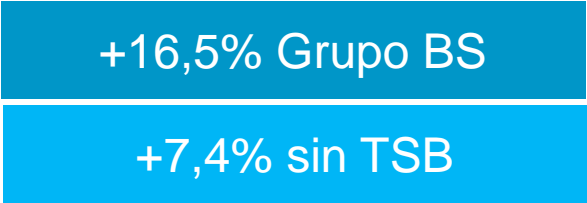
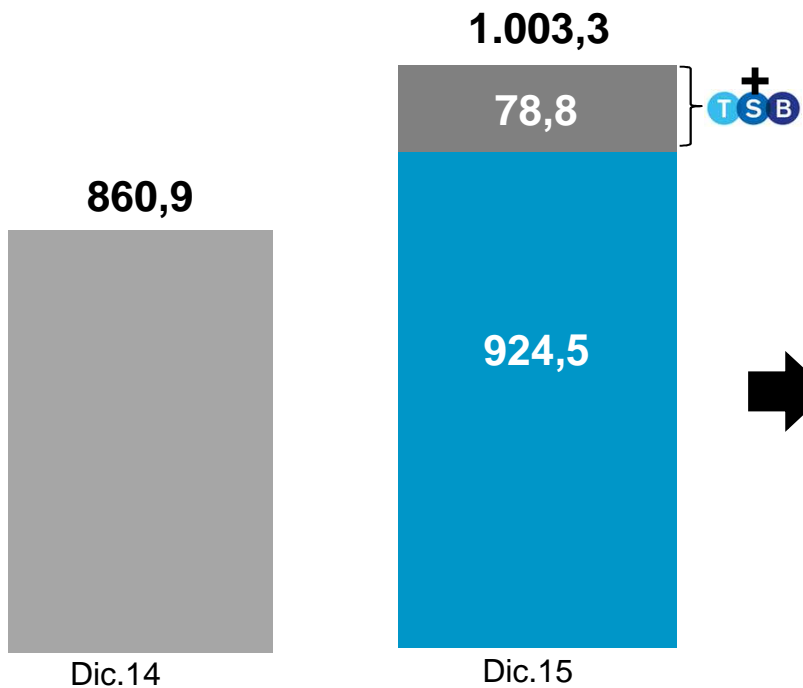
- Margen de clientes
- - - Margen de clientes sin TSB
- Margen de intereses S/ATM
- - - Margen de intereses S/ATM sin TSB



Buena evolución de las comisiones

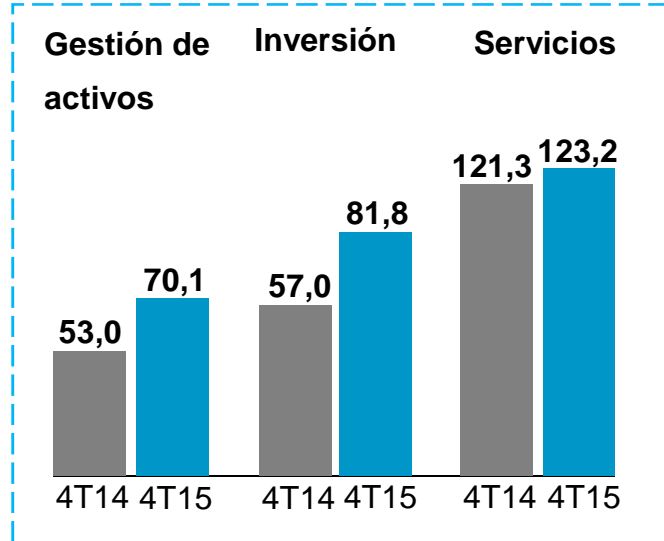
Comisiones

En millones de euros



Procedencia de los ingresos

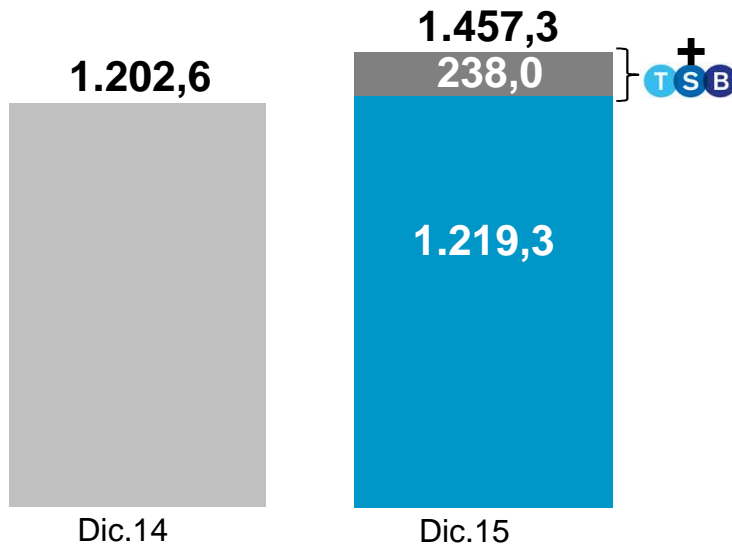
En millones de euros



Los costes crecen, pero con bases comparables se mantienen

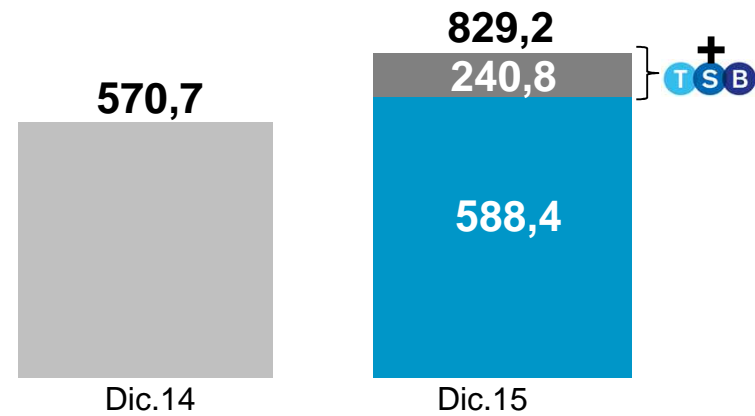
Gastos de personal

En millones de euros

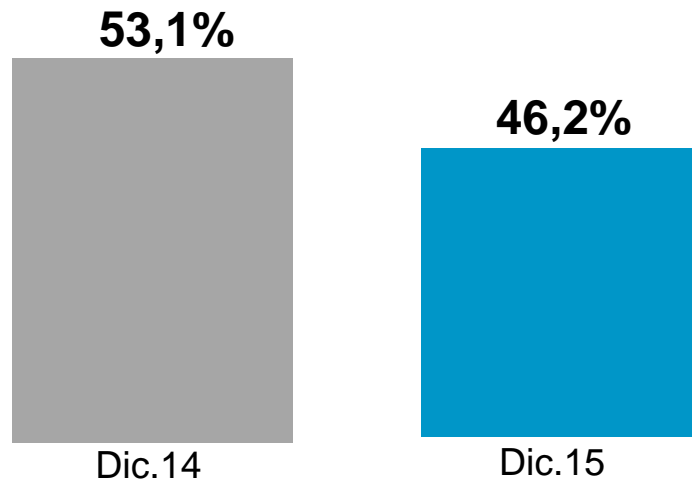


Gastos administrativos

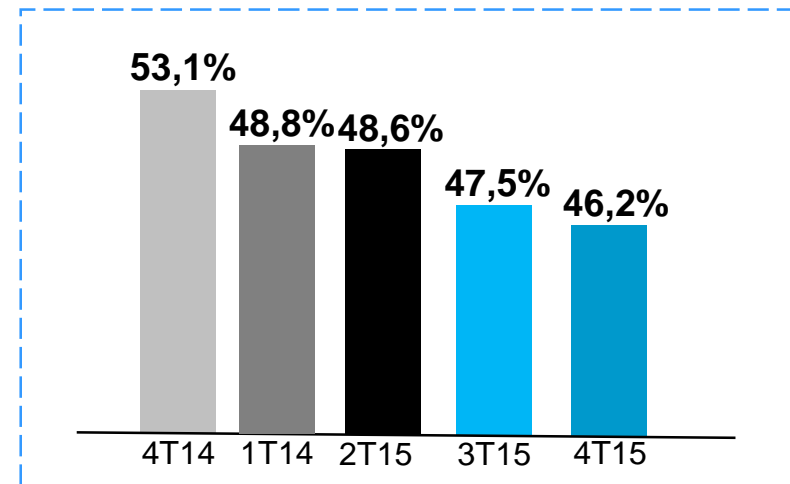
En millones de euros



La eficiencia mejora a perímetro constante



Evolución ratio de eficiencia*



Si se incluye TSB, el ratio de eficiencia del Grupo BS es del 50,4%

* Para el cálculo de la ratio de eficiencia se excluye el ROF y diferencias de cambio no recurrentes y se incluye la periodificación de las dotaciones al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD). Sin incluir TSB.

Actividad comercial

El crecimiento de los recursos refleja la mayor actividad comercial...

	Grupo BS			Sin TSB	
Millones de euros	Dic.14	Dic.15	Var. anual	Dic.15	Var. anual
Recursos de clientes en balance	94.461	131.489	39,2%	96.227	1,9%
Depósitos a plazos*	51.186	46.953	-8,3%	42.377	-17,2%
Cuentas corrientes	31.099	50.889	63,6%	39.405	26,7%
Cuentas ahorro	12.176	33.647	176,3%	14.445	18,6%
Recursos de clientes fuera de balance	30.379	37.381	23,0%	37.381	23,0%
Fondos de inversión	15.706	21.427	36,4%	21.427	36,4%
Fondos de pensiones	4.335	4.305	-0,7%	4.305	-0,7%
Seguros comercializados	7.421	7.647	3,0%	7.647	3,0%
Total recursos de clientes	124.840	168.870	35,3%	133.608	7,0%

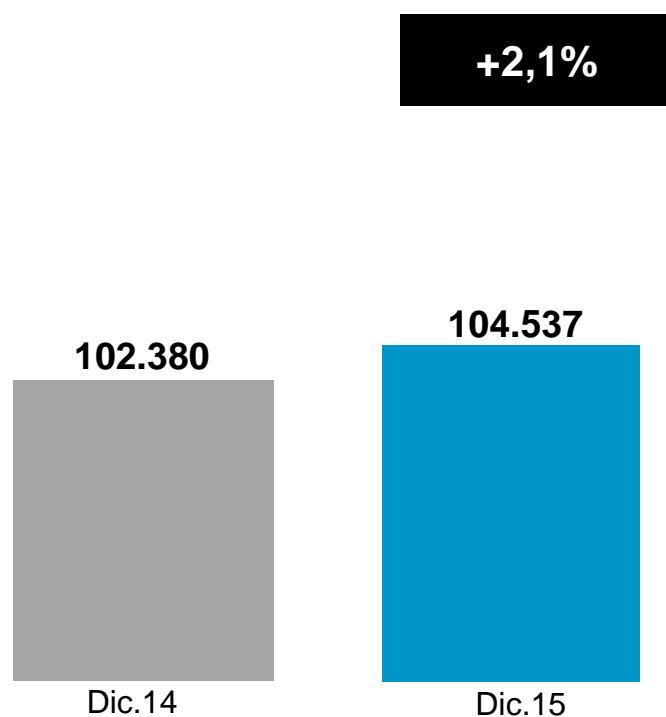
*Incluye depósitos a plazo y otro pasivos. Excluye repos

Los recursos fuera de balance mantienen la dinámica de crecimiento

...y la nueva producción impulsa el crecimiento del crédito

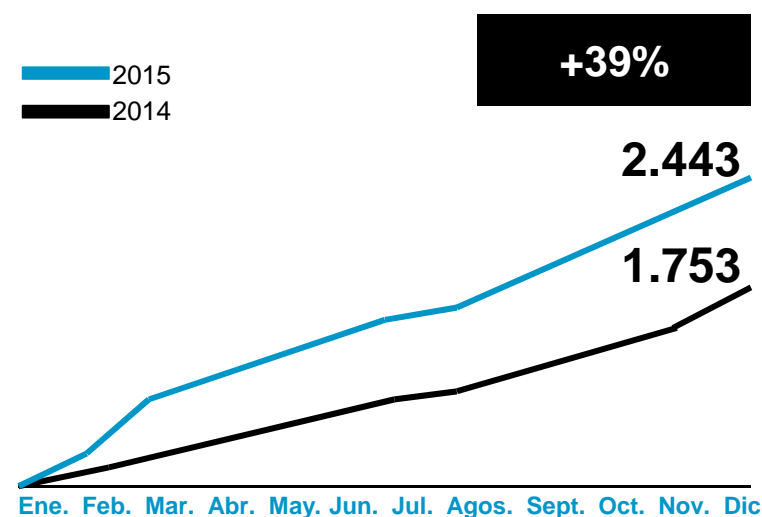
Evolución del crédito, sin dudosos y sin TSB

(En millones de euros)



Nueva producción de préstamos para la vivienda

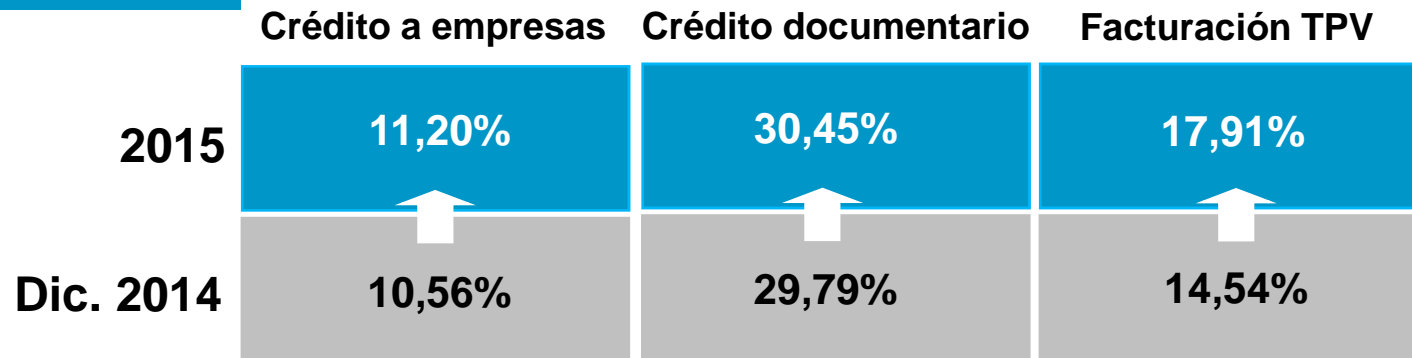
(En millones de euros)



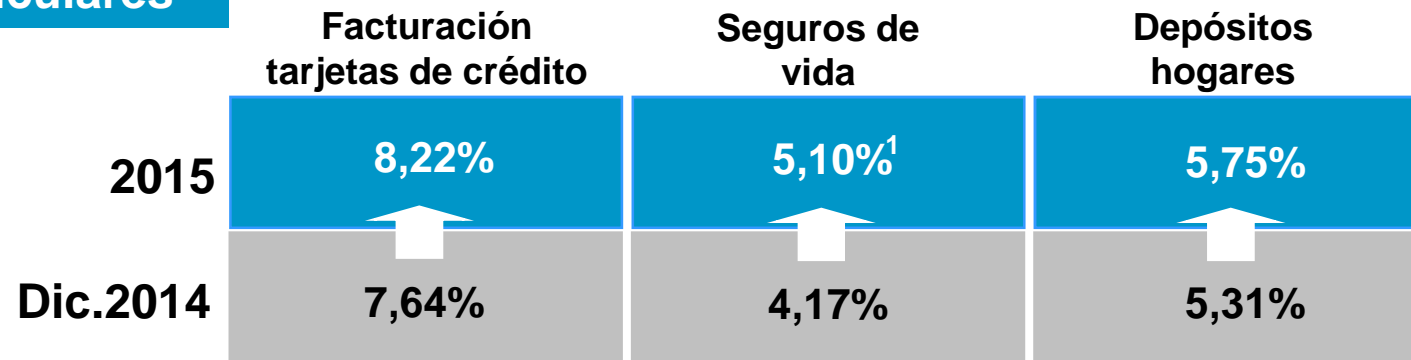
Las operaciones hipotecarias han crecido un 24,6% en 2015

Las cuotas de mercado en España aumentan...

En empresas



En particulares

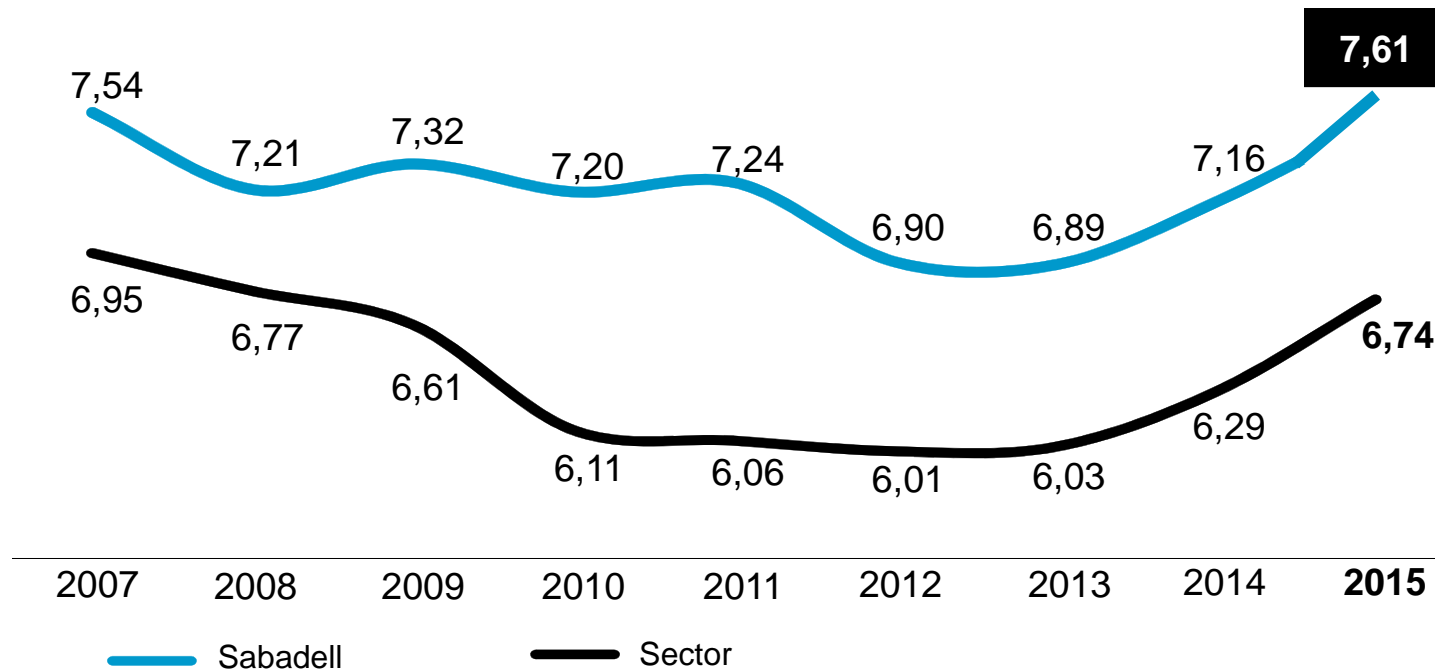


Nota: Datos a diciembre 2015 o a última fecha disponible.

1. Cuota calculada, según número de contratos.

... con una elevada calidad de servicio

Evolución de Banco Sabadell vs. Sector



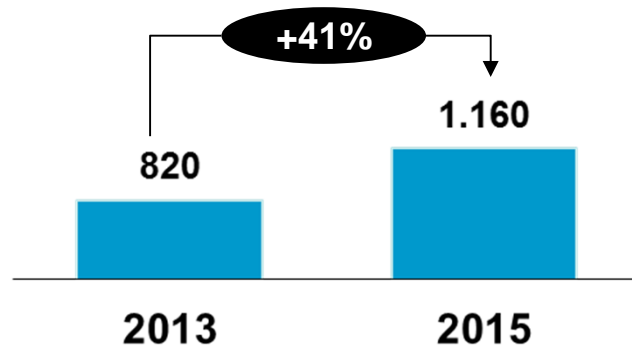
Sabadell cierra el ejercicio con la puntuación más alta en calidad de servicio desde el inicio de la crisis

Fuente: STIGA, EQUOS RCB Análisis de calidad objetiva en redes comerciales bancarias, 4T 2015

La transformación digital avanza...

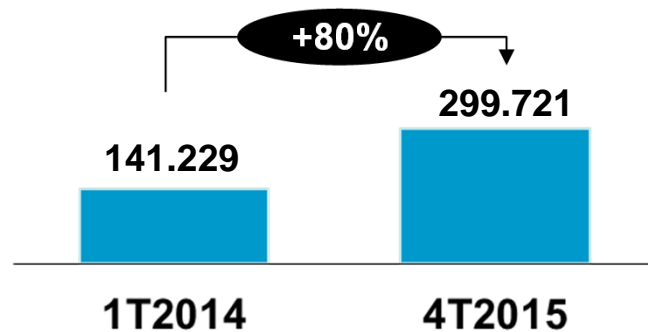
Total clientes “mobile”

Miles de clientes. Datos a final de año



Clientes “mobile only”

% de clientes activos digitales. Datos a final de año



Impactos significativos

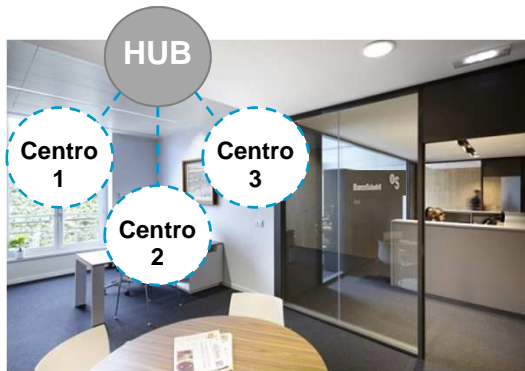
- **85%** de operativa fuera de oficinas
- **18%** de ventas en canales digitales
- **más de 15** conexiones mensuales por cliente a través de Sabadell Móvil

Sabadell Móvil, app mejor valorada por la tiendas on line de Google y  por cuarto año consecutivo

1) Préstamos a particulares

... mejorando la experiencia de cliente

Oficina Multi-ubicación



- Pruebas pilotos en todas las territoriales.
 - Aumento de la gestión especializada
 - Incremento de la productividad comercial
- Despliegue en 2016.

Perímetro de actuación

- ✓ 460 oficinas
- ✓ 2.300 empleados
- ✓ 900.000 clientes

Gestión activa



- Mayor eficiencia en la gestión
 - ~x2 nº de clientes/gestor

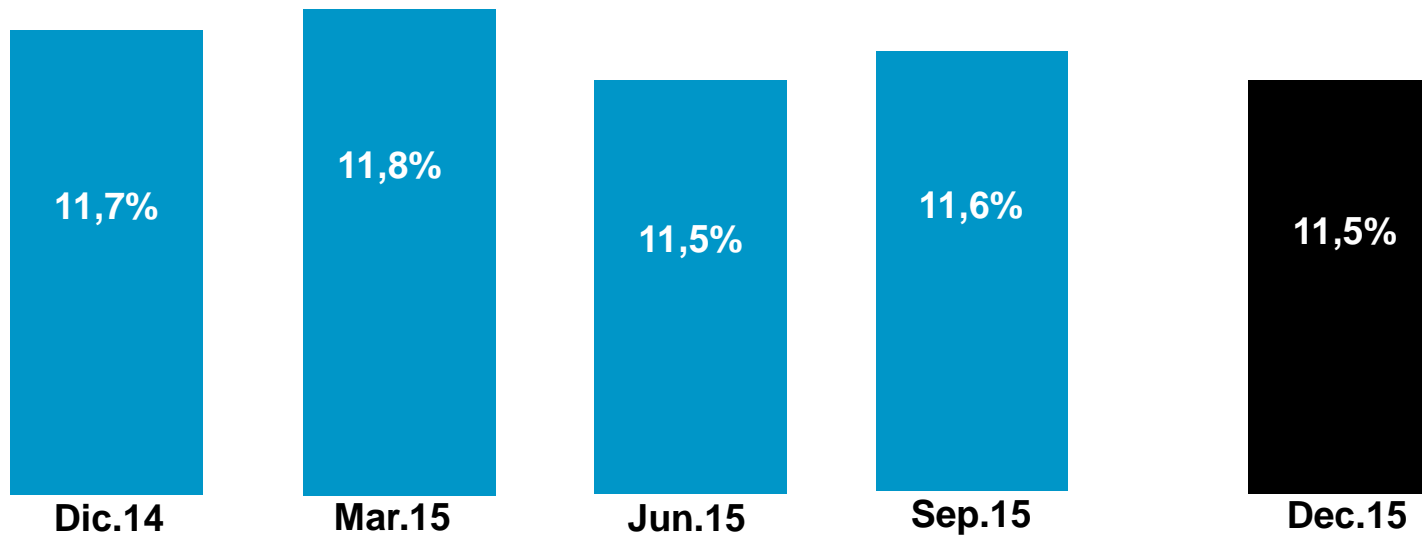
- ✓ 60.000 clientes de Banca Personal
- ✓ 80 gestores activos
- ✓ Extensión a resto de segmentos *retail*

Mayor satisfacción del cliente que con el modelo de oficina tradicional

Capital y gestión de riesgo

Una sólida posición de capital

Evolución *Common Equity Tier 1*

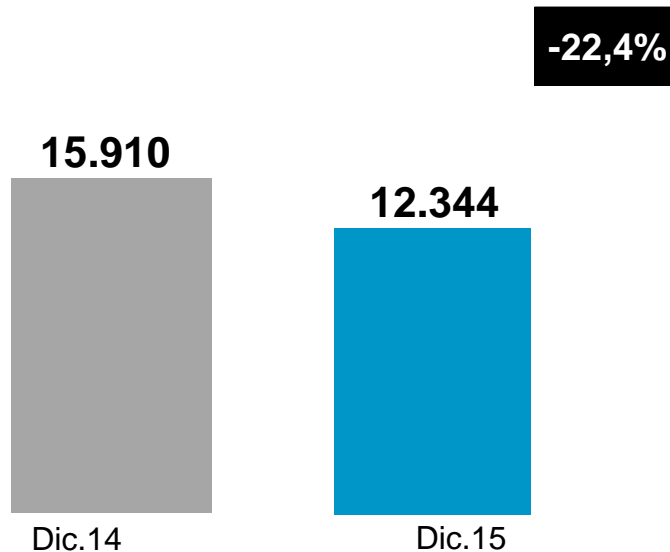


El CET 1 *fully loaded* es del 11,4%

El saldo de dudosos desciende a mayor ritmo de lo previsto...

Evolución de saldo de dudosos*

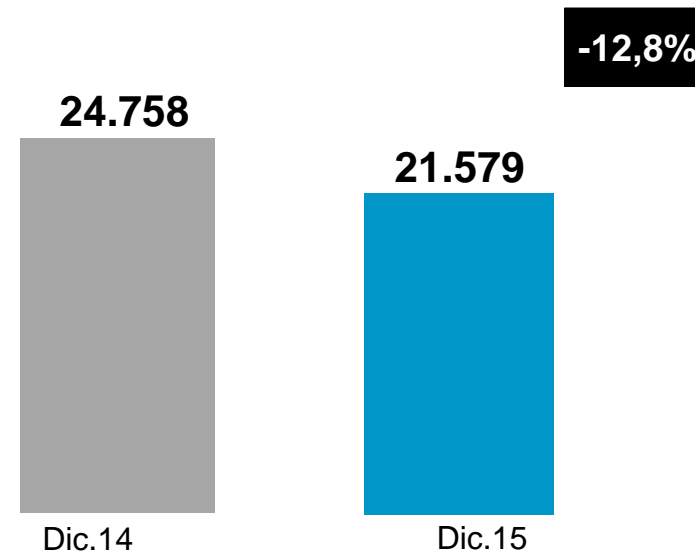
Los datos incluyen el 20% del EPA. En millones de euros



Se ha reducido en 3.566 M de euros, de los cuales 800 M pertenecen al último trimestre

Evolución total activos problemáticos*

Los datos incluyen el 20% del EPA. En millones de euros



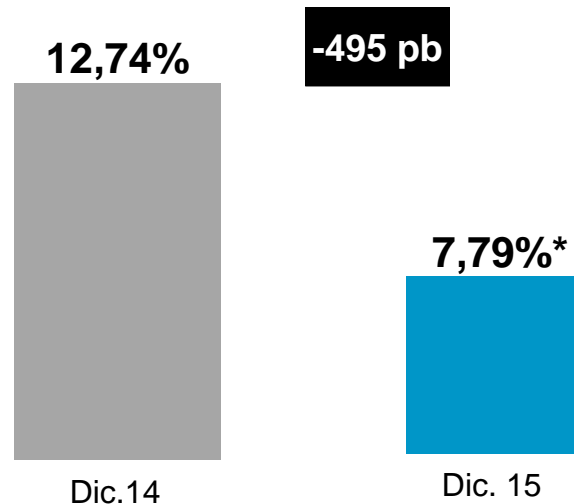
El saldo total de problemáticos ha disminuido en 3.180 M de euros en 2015

*Sin TSB

...y la morosidad se reduce a niveles de un solo dígito

Tasa de morosidad

En porcentaje.



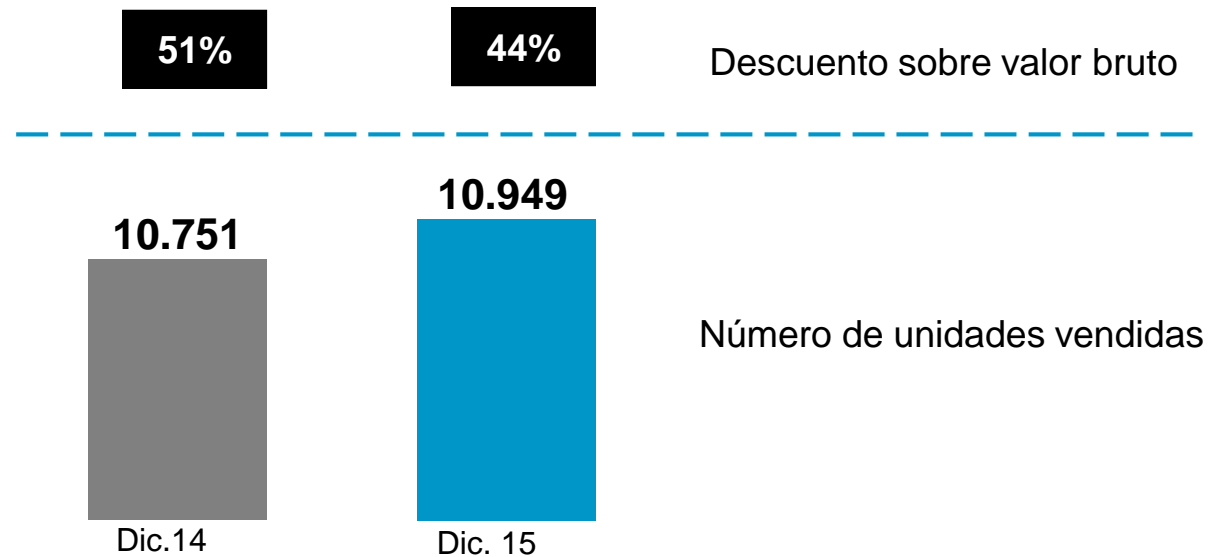
* Sin TSB, el ratio de morosidad cae al 9,86%.

El ratio de cobertura de morosos se sitúa en el 53,1% y si se incluye a TSB, este asciende a 53,6%

Nota: La ratio de morosidad está calculada incluyendo riesgos contingentes y el 20% del saldo EPA. La ratio de morosidad del sector era del 10,35% en el mes de noviembre.

La comercialización de inmuebles evoluciona al alza

Ventas de activos adjudicados en unidades y descuento sobre el valor bruto



Sabadell ha vendido 1.902 activos adjudicados en 2015, un 16% más que en el anterior ejercicio

TSB

Claves del año



La integración avanza según lo previsto y se está cumpliendo el plan de negocio.

Fuerte crecimiento del activo impulsado por la plataforma de intermediación de hipotecas y la adquisición de la cartera UKAR.

El índice que mide las recomendaciones de los clientes (NPS) mejora y se sitúa por encima del objetivo.

Avances en la ejecución del plan estratégico

Ofrecer mejor servicio a más clientes

- El 6,8%¹ de los clientes que abrieron una cuenta nueva o cambiaron de banco en 2015 en Reino Unido, eligieron TSB.
- Ocho trimestres consecutivos superando el objetivo del 6%.

Ayudar a más clientes a financiarse correctamente

- La plataforma de intermediación de hipotecas impulsa el crecimiento del activo con solicitudes de 4.800 millones de libras, tres veces más que en 2014.
- El crédito de la franquicia crece en 2.300 millones de libras, por encima del objetivo de 1.500 millones de libras.
- Mayor crecimiento del crédito tras la adquisición de la cartera UKAR.

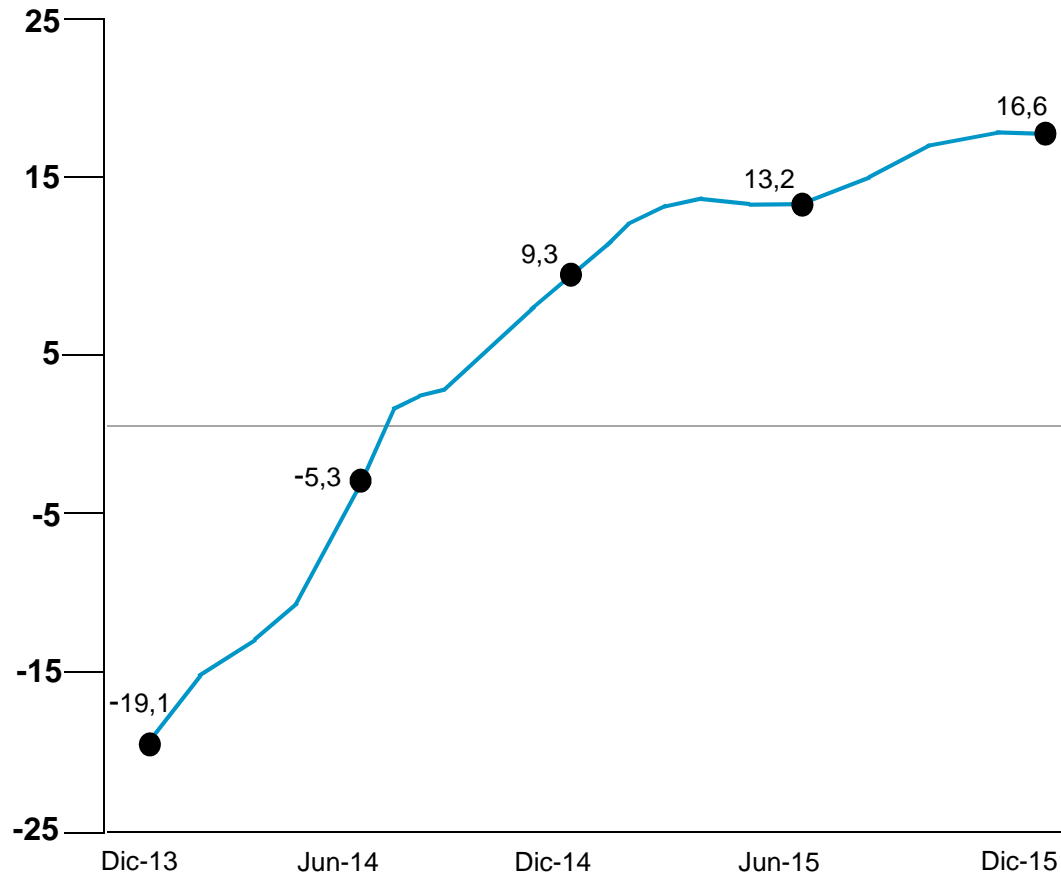
Proveer el tipo de banca que el cliente quiere y merece

- Más clientes que nunca recomendarían TSB: el NPS aumenta hasta el nivel 17, cuando a principios de año se situaba en el nivel 9.
- Mejor marca *Branch-Based Customer Service* (servicio al cliente a través de oficinas).

(1) Datos de CACI Current and Saving Account Market Database (CSDB) que incluye cuentas corrientes, cuentas vinculadas, cuentas joven, cuentas de estudiantes y cuentas básicas, y nuevas aperturas de cuentas excluyendo mejoras de cuenta.

La prescripción de los clientes aumenta

Evolución del indicador NPS



El modelo de negocio de TSB tiene una excelente percepción por parte de los clientes

Durante 2015, el NPS de la franquicia mejora cerca de 7 puntos; subiendo del 9,3 de inicios de año al 16,6 al cierre del mismo

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 TSB a un conocido? NPS es el porcentaje de clientes de TSB que puntúan 9-10, después de sustraer el porcentaje correspondiente de 0-6

3. Perspectivas y objetivos 2016

España: evolución favorable de la actividad en 2016

España seguirá destacando en positivo dentro de la zona euro

- La **demanda doméstica** continuará representando el principal motor de crecimiento.
- La **inflación** permanecerá en unos niveles reducidos y representará un factor de soporte para el consumo de las familias.

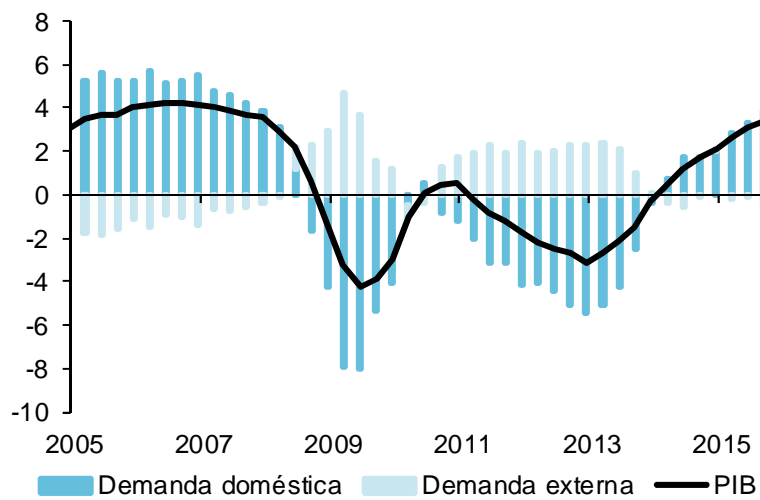
	2014	2015 ^P	2016 ^P
PIB (var. anual, %)	1,4	3,2	2,7

Fuente: FMI

En 2015, la zona euro creció en torno al 1,5%

PIB

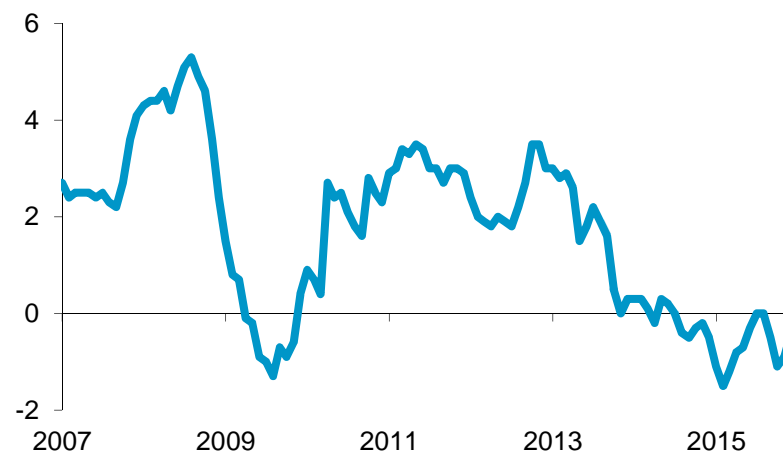
(variación interanual/contribuciones en %)



Fuente: INE

Inflación

(variación interanual, en %)

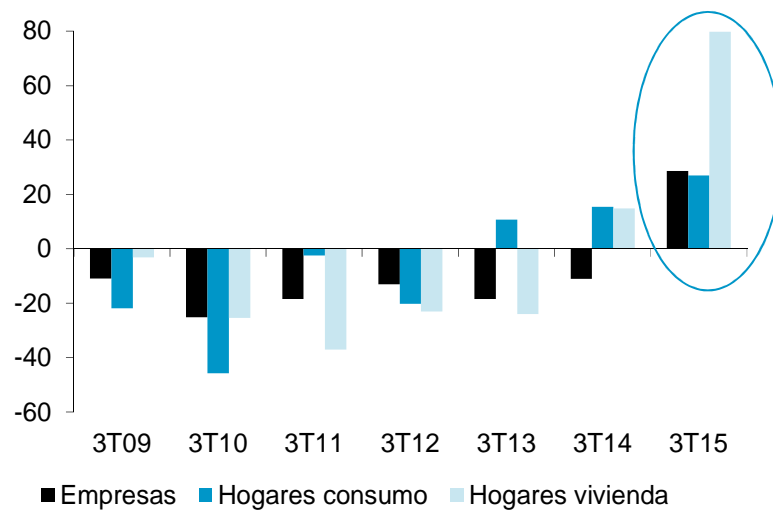


España: comportamiento positivo del crédito

El aumento ya perceptible hace trimestres en la nueva concesión de crédito...

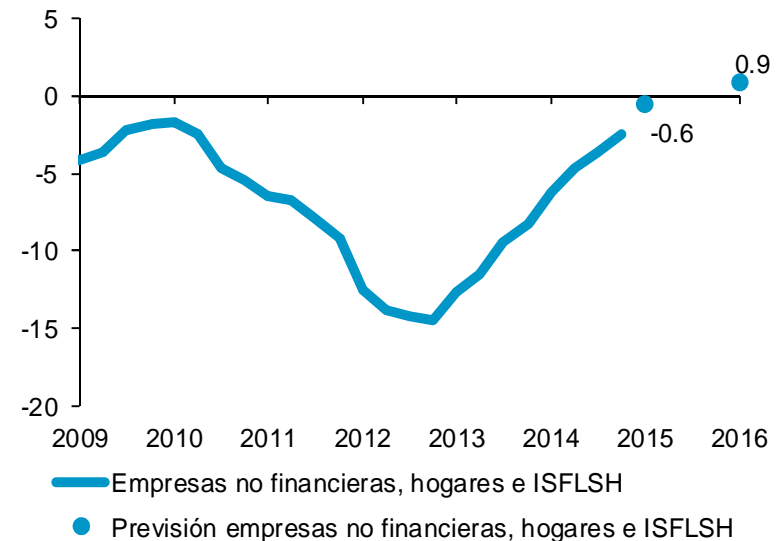
...se reflejará en un aumento del *stock* crediticio a finales de 2016

Nuevas operaciones de financiación (variación interanual en %)



Crédito al sector privado (sin dudosos, variación interanual en %)

(sin dudosos, variación interanual en %)



El crédito encontrará apoyo en la favorable situación cíclica de la economía

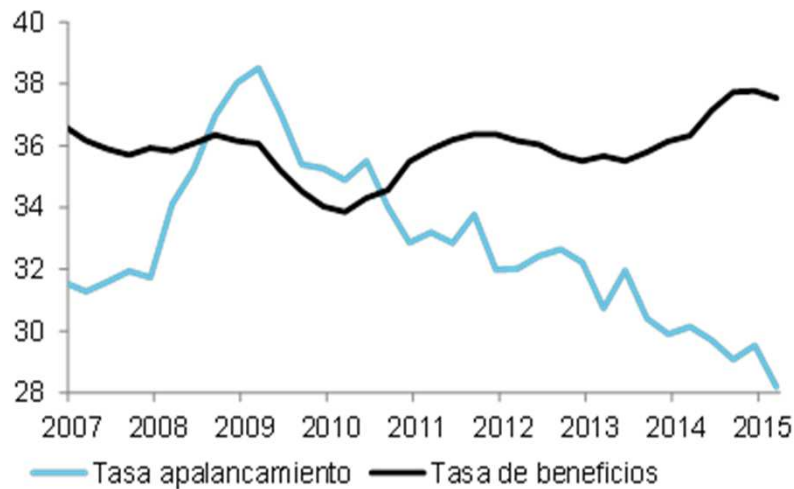
Reino Unido: crecimiento sostenido por la demanda doméstica

PIB (var. anual %)	2014	2015e	2016e
Reino Unido	2,9	2,2	2,2

Fuente: FMI

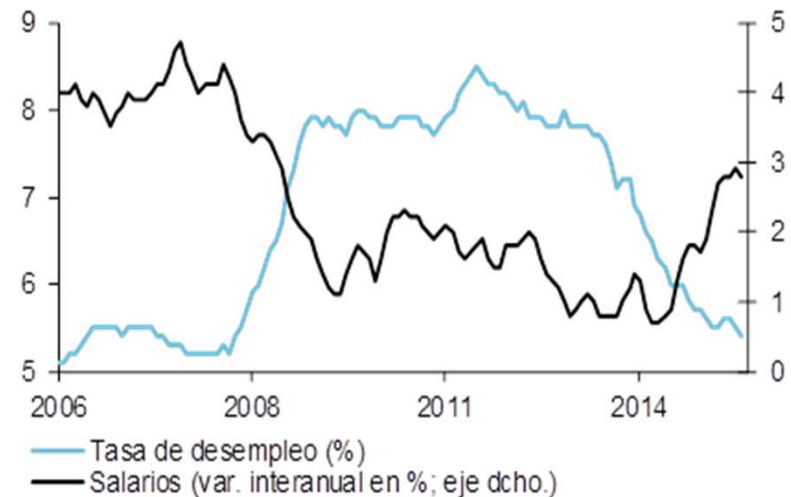
- El **saneado balance** de las **empresas** supondrá un apoyo para la **inversión**
- **Limitada exposición** comercial y en inversión directa a **emergentes**.
Exposición bancaria a China

Balance empresarial (en %)



Fuentes: BCE y Bloomberg

Mercado laboral (en %)



Objetivos del Grupo en 2016

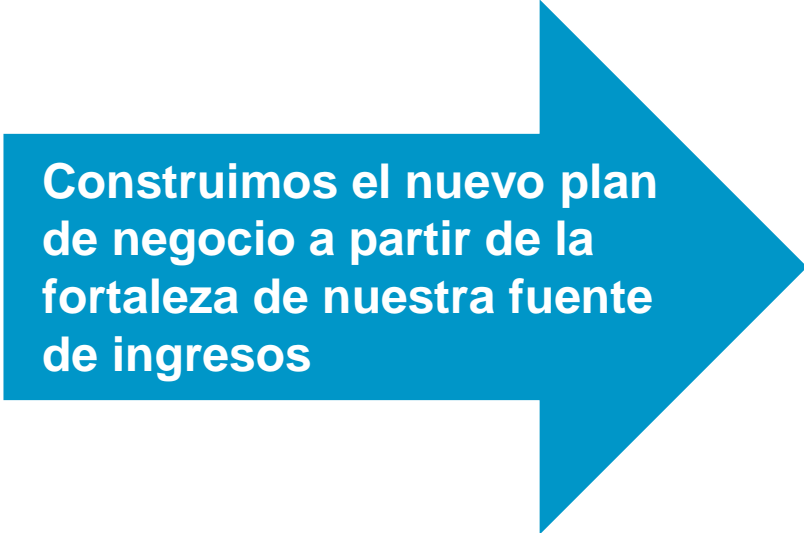
ROTE
10%

Eficiencia
48%

Morosidad
6%

CET1 phase in
12%

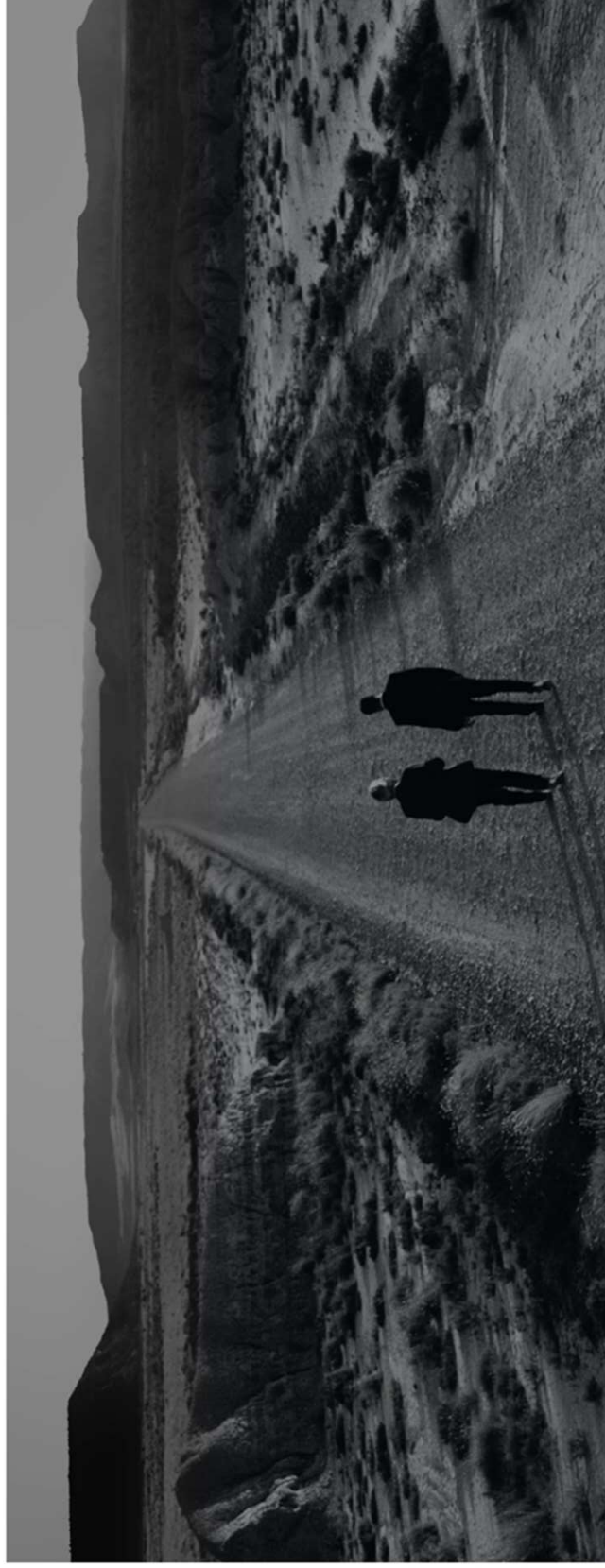
Diseñando el próximo plan de negocio 2017-2019



Construimos el nuevo plan de negocio a partir de la fortaleza de nuestra fuente de ingresos

Principales elementos financieros 2017-2019

- ✓ **Reducción** sustancial de los activos **problemáticos**
- ✓ **Normalización del balance** gracias a la mejora del mercado inmobiliario
- ✓ **ROE de doble dígito**
- ✓ Mayor avance en la **transformación digital** del modelo de negocio
- ✓ **Consolidación** del proyecto **América**
- ✓ **Poner en valor a TSB**
 - Finalización de la migración
 - Entrada en el mercado de pymes del Reino Unido



Estar donde estés.
Ser on siguis.
There, wherever you are.