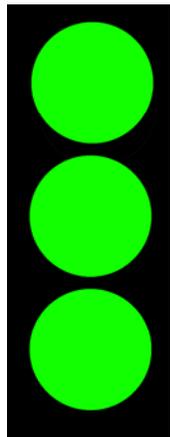


Resultados 1T12



Negocio
Rentabilidad
Solvencia

Presentación a medios de comunicación
Barcelona, 26 de abril de 2012



-
1. Claves del trimestre

 2. Análisis de los resultados

 3. Negocio y liquidez

 4. Gestión del riesgo

1. Claves del trimestre

-
- Buena evolución de los márgenes

 - Sigue la fuerte captación de clientes y el incremento de cuotas de mercado

 - Continuamos acumulando provisiones

 - Éxito de la ampliación de capital

 - Fortalecimiento de los ratios de capital

 - Posición de liquidez confortable

 - Desarrollo en línea con el plan CREA

2. Análisis de los resultados

Cuenta de resultados

	1T11	1T12	Var.
Margen de intereses	379,1	407,3	7,4%
Método participación y dividendos	18,1	5,6	-69,1%
Comisiones	135,7	133,5	-1,6%
ROF y diferencias de cambio	136,7	161,4	18,1%
Otros resultados de explotación	1,9	-15,6	--
Margen bruto	671,6	692,2	3,1%
Gastos de personal	-192,1	-188,0	-2,2%
Gastos de administración	-98,5	-94,2	-4,4%
Amortización	-32,4	-32,0	-1,2%
Margen antes de dotaciones	348,5	378,1	8,5%
Total provisiones y deterioros	-330,1	-293,4	-11,1%
Plusvalías por venta de activos corrientes	1,1	28,0	--
Beneficio antes de impuestos	19,5	112,6	476,6%
Impuestos y otros	64,7	-32,6	--
Beneficio atribuido al grupo	84,2	80,0	-5,0%

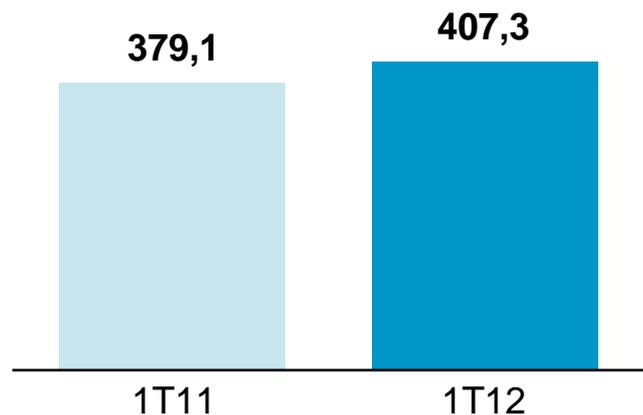
En millones de euros

Crece el margen de intereses...

Margen de intereses

En millones de euros

+7,4%



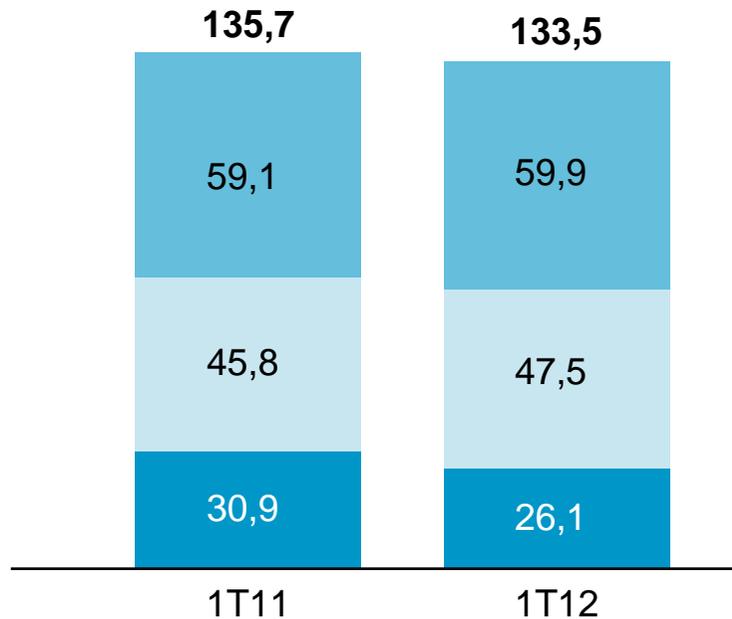
- Gestión activa de los diferenciales
- Limitado incremento del coste de los recursos de clientes

Rotación de la cartera de crédito en el trimestre:
10.713 millones

...y las comisiones se mantienen estables...

Comisiones

En millones de euros



-1,6%

Factoring

+19,9%

Valores

+14,9%

Préstamos
sindicados

+24,3%

- Inversión
- Servicios
- Gestión de activos¹

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

...con contención de costes

Gastos de personal

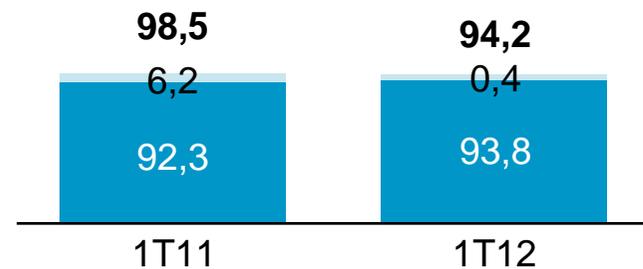
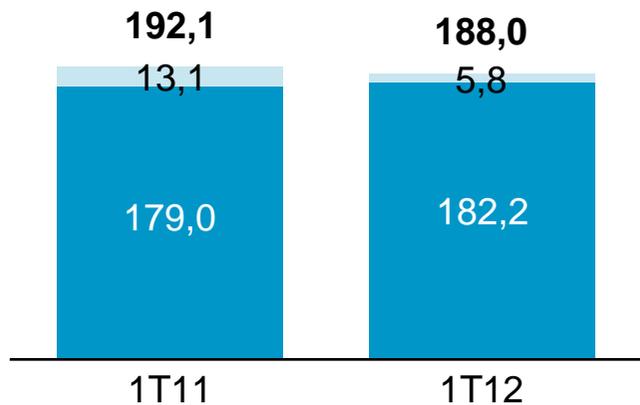
Gastos administrativos

-2,2%

A perímetro constante
+0,3%

-4,4%

A perímetro constante
-0,7%



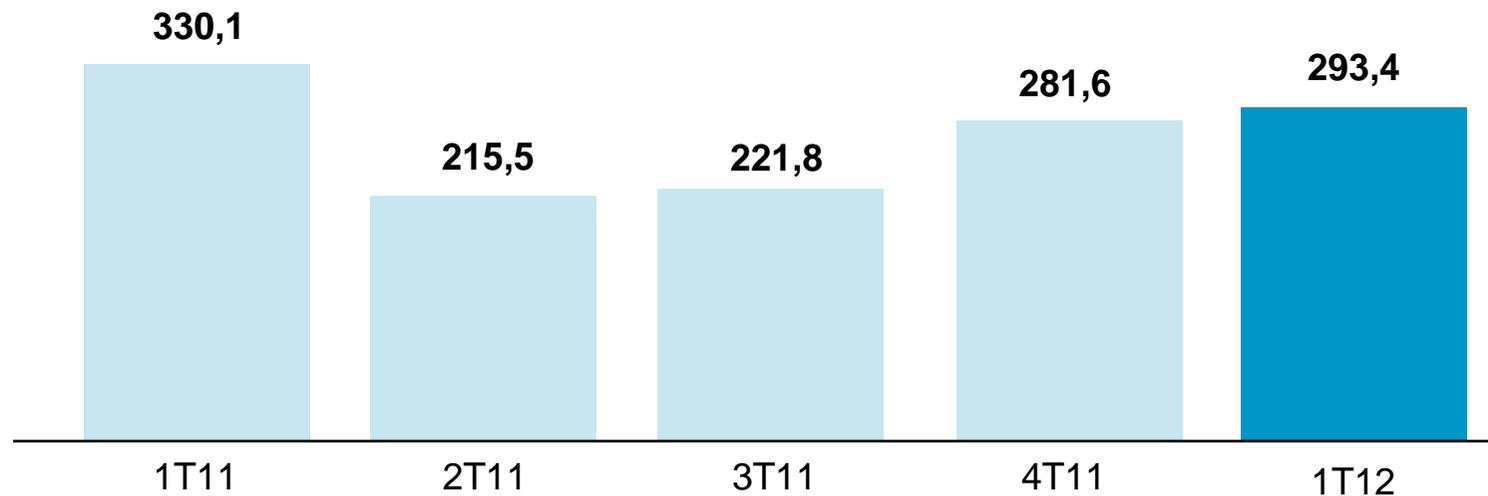
■ No recurrentes
■ Recurrentes

En millones de euros

Continuamos acumulando provisiones...

Dotaciones y saneamientos

En millones de euros

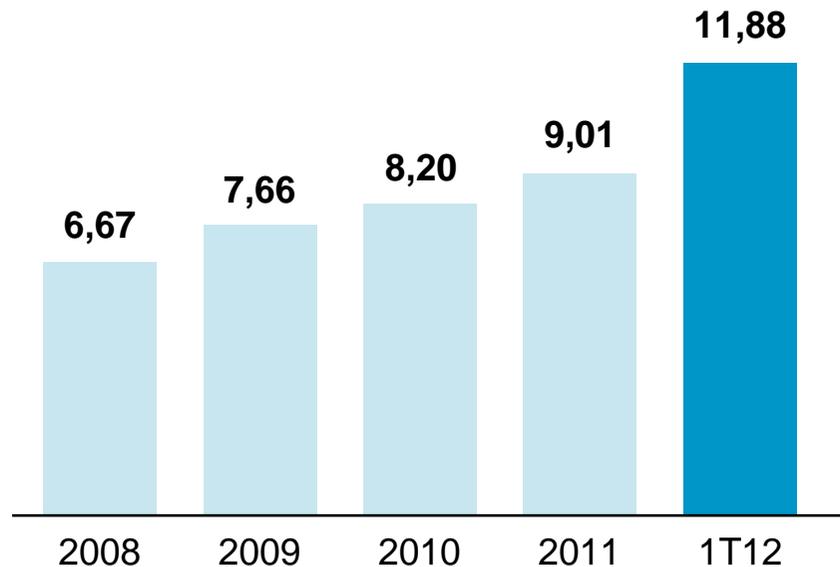


4.028 millones de euros en dotaciones desde 2008

...con importantes actuaciones de capital en el trimestre

Core capital

En %



- Recompra de participaciones preferentes por acciones equivalente a 128 pb de *core capital* (718 millones de euros*)
- Ampliación de capital en el contexto CAM equivalente a 161 pb de *core capital* (903 millones de euros)

+521 puntos básicos desde 2008

* 718 millones de euros (€850m x 90% x 93,8%)

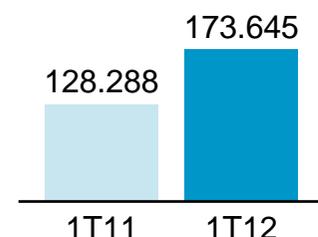
Ampliación de capital

Características

- Emisión de 684 millones de nuevas acciones. Ratio de emisión de 3:7 (tres acciones nuevas por cada siete antiguas)
- Precio de emisión de las nuevas acciones: 1,32 €

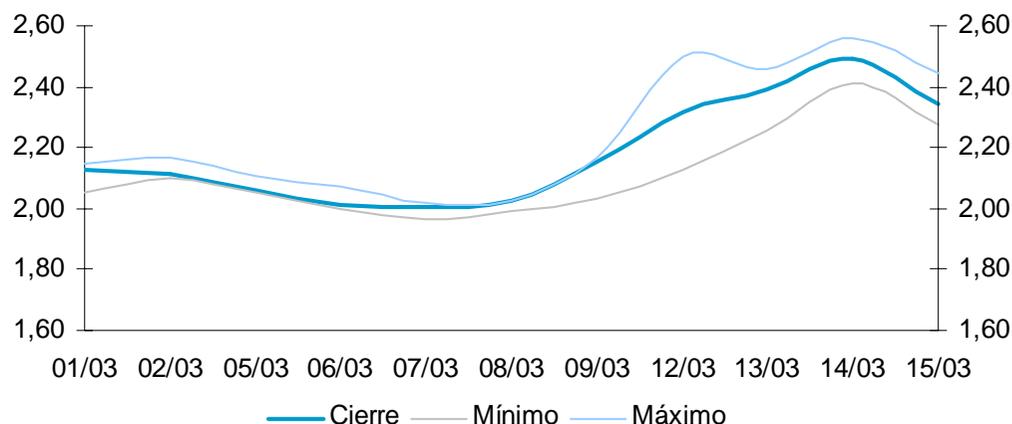
Resultado

- Suscripción tramo preferente: 99,95%
- Ampliación 4,4x sobresuscrita



45.357
nuevos
accionistas

Acción Banco Sabadell, 1-15 de marzo 2012(€)



+11,7%
desde el
inicio de la
ampliación
(Ibex35: -0,5%)

3. Negocio y liquidez

Continuamos batiendo récords en el ritmo de captación de clientes...

	1T11	1T12	%
Particulares	72.975	82.804	+13,5%
Empresas	15.356	20.923	+36,3%

Nueva campaña "Relaciones"



445.800
nuevos clientes desde el inicio del plan CREA

Dos motores de captación líderes

En 1T12

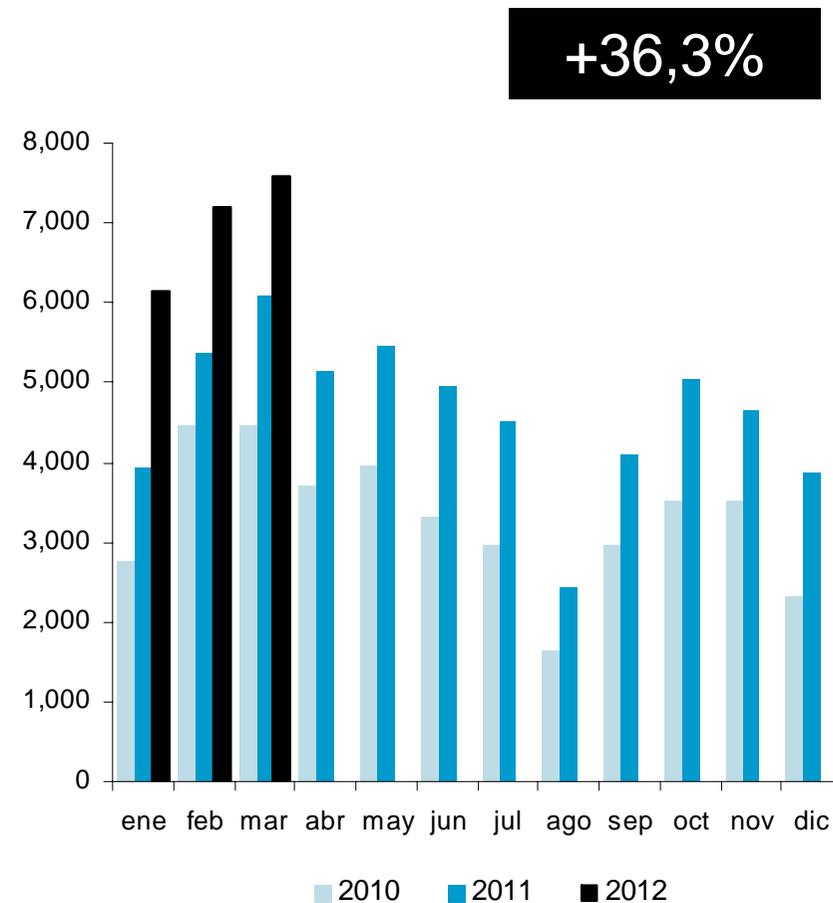
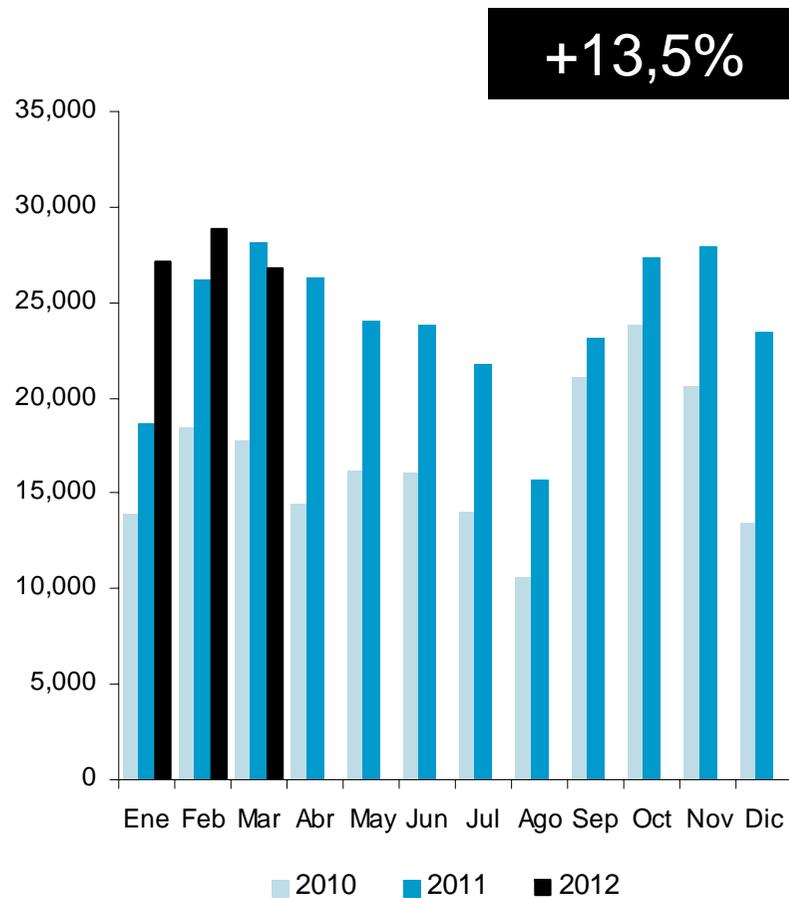
Cuenta Expansión:
62.552 nuevas cuentas

Cuenta Expansión Negocios:
29.184 nuevas cuentas

...en línea con el objetivo de captación fijado en el plan CREA

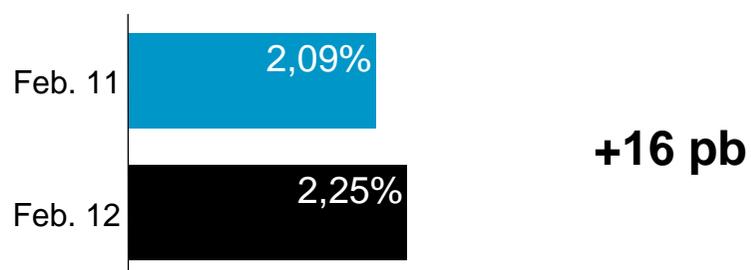
Nuevos clientes particulares

Nuevos clientes empresas

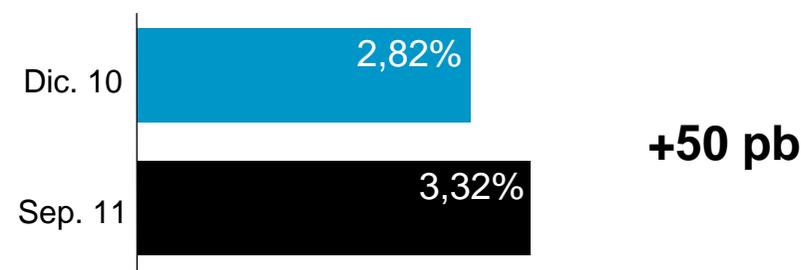


Fuerte incremento de cuotas de mercado tanto en particulares...

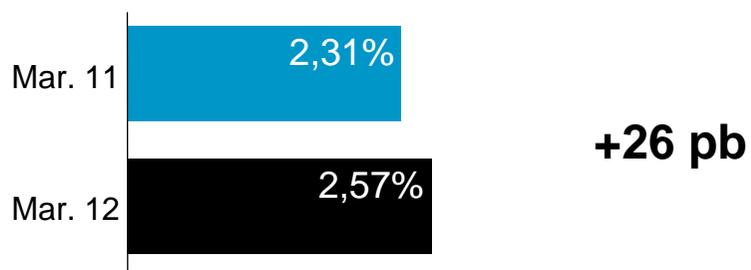
Depósitos vista (hogares)



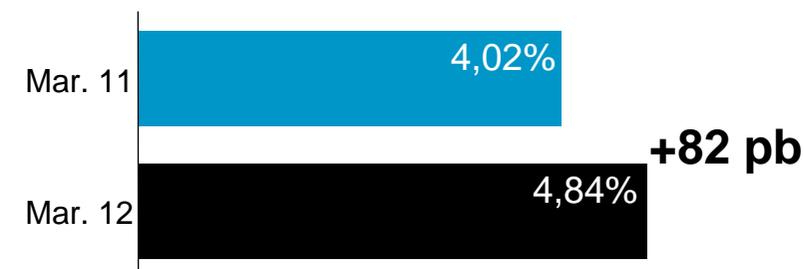
Facturación con tarjetas



Nóminas

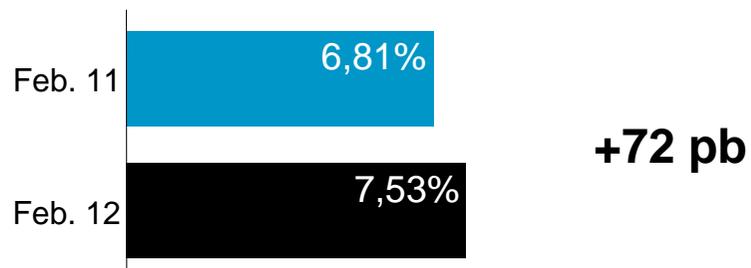


Transaccionalidad¹

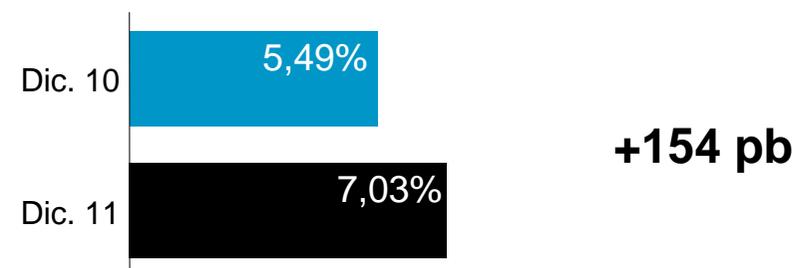


¹ Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

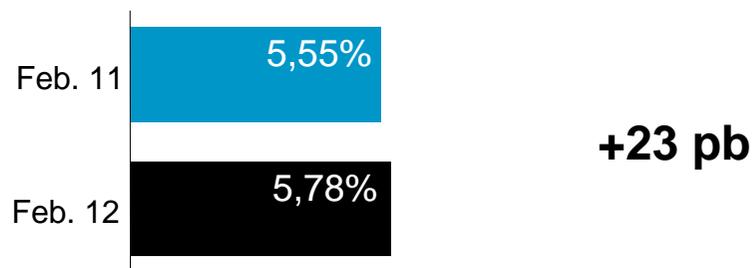
Depósitos a la vista (empresas)



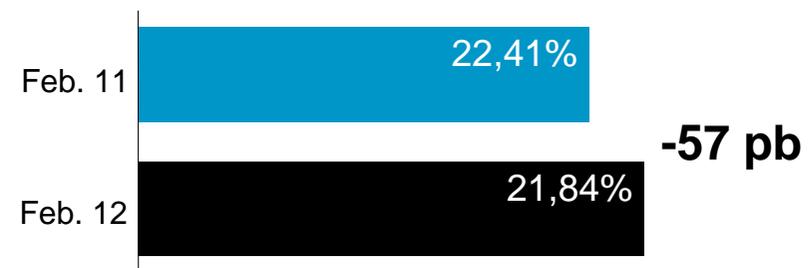
Facturación en TPV



Crédito a empresas



Crédito documentario export



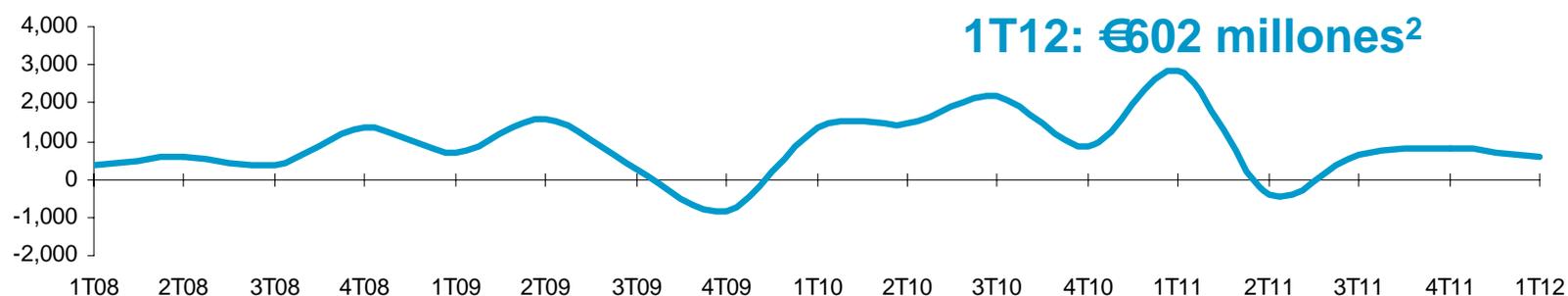
La captación de recursos sigue generando *gap* comercial positivo

Evolución de los recursos

En millones de euros

	1T11	1T12	Var.
Recursos de clientes en balance	52.131	53.795	3,2%
Depósitos y otros recursos a plazo ¹	33.379	34.453	3,2%
Cuentas a la vista	18.752	19.343	3,1%
Recursos fuera de balance	18.685	18.345	-1,8%
Fondos de inversión	8.733	8.295	-5,0%
Fondos de pensiones	2.935	2.929	-0,2%
Seguros comercializados	5.787	5.780	-0,1%
Total recursos	70.816	72.140	1,9%
Inversión bruta de clientes ex repos y ajustes	72.017	74.123	2,9%

Variación del *gap* comercial²

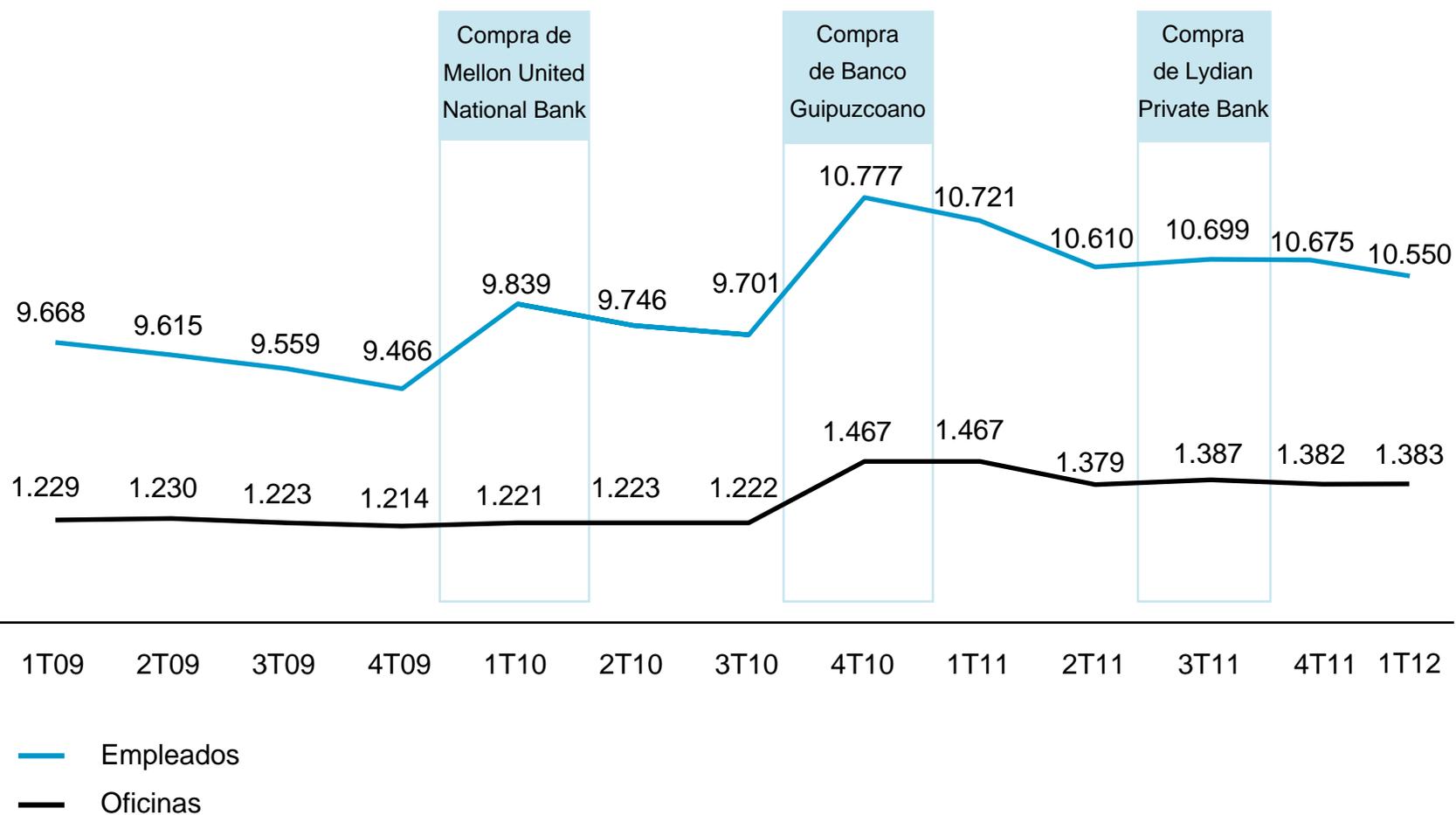


¹ Otros recursos a plazo Incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples y pagarés. Excluye repos.

² El *gap* comercial incluye pagarés a partir del 4T11 y 1T12 incluye actuaciones de capital.

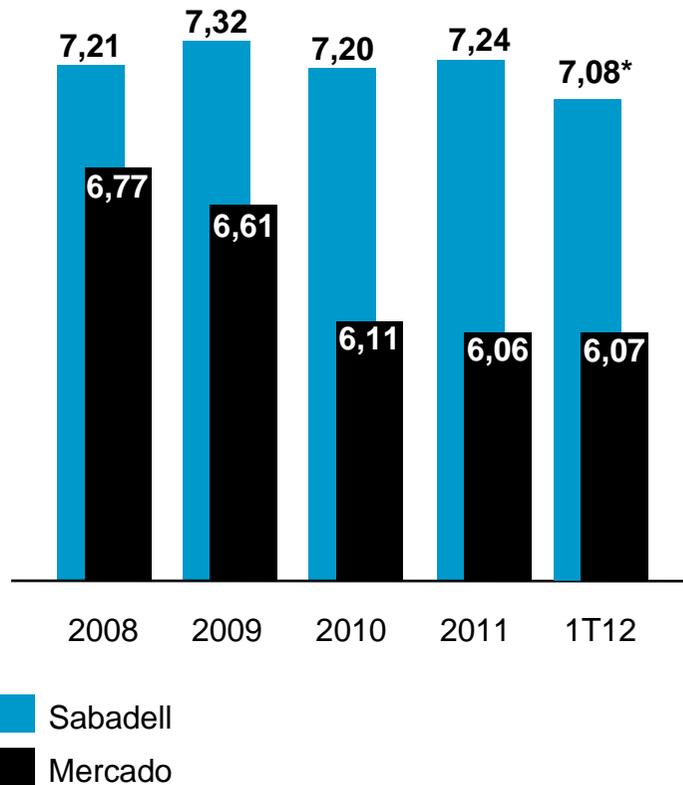
Evolución de empleados y oficinas

En número

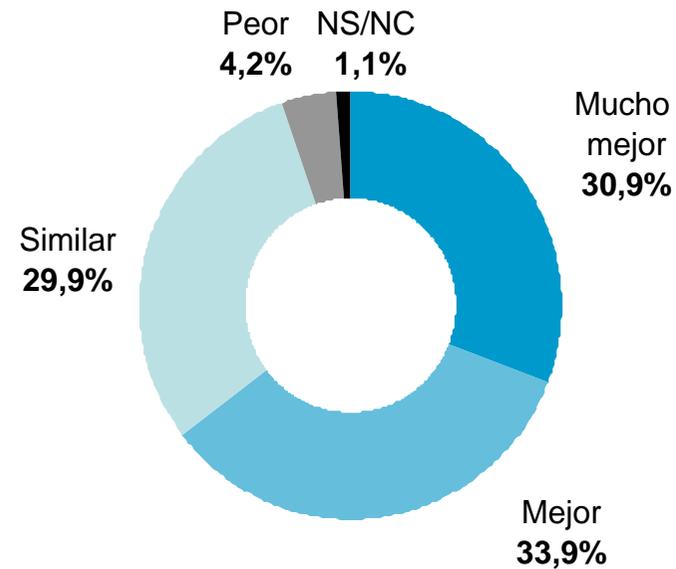


...manteniendo el liderazgo en calidad de servicio

De los mejor valorados en el mercado



Valoración de la experiencia con BS sobre expectativas previas



El 95% de los nuevos clientes valora su experiencia con BS por encima o según expectativas

Fuente: STIGA, "RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias (1T12) y FRS inmark.

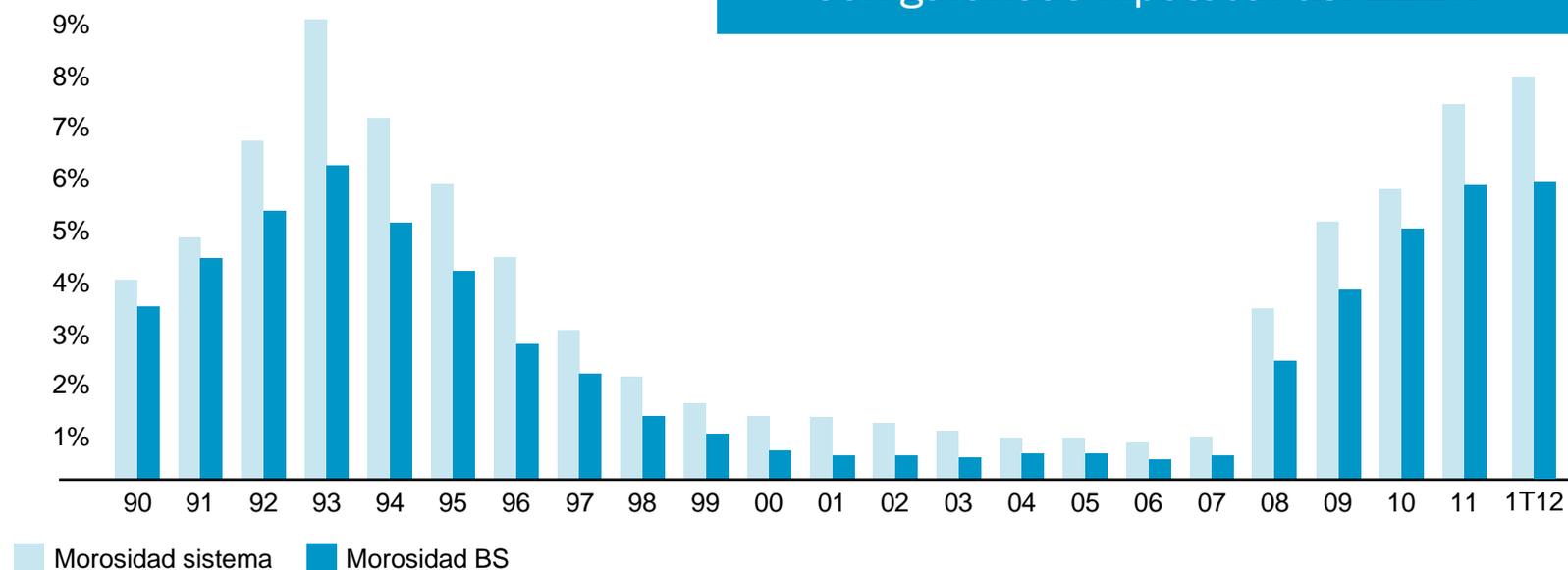
* Nota: Sin considerar Banco Guipuzcoano, el ranking aumenta hasta 7,20.

4. Gestión del riesgo

La morosidad se mantiene por debajo de la media del sistema...

	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12
Morosidad BS	5,46%	5,55%	5,72%	5,95%	6,02%
Morosidad del sistema	6,19%	6,69%	7,16%	7,61%	8,16%*
Gap BS vs. sistema (pb)	73	114	144	166	214

Cobertura sobre créditos: **47%**
 Con garantías hipotecarias: **111%**



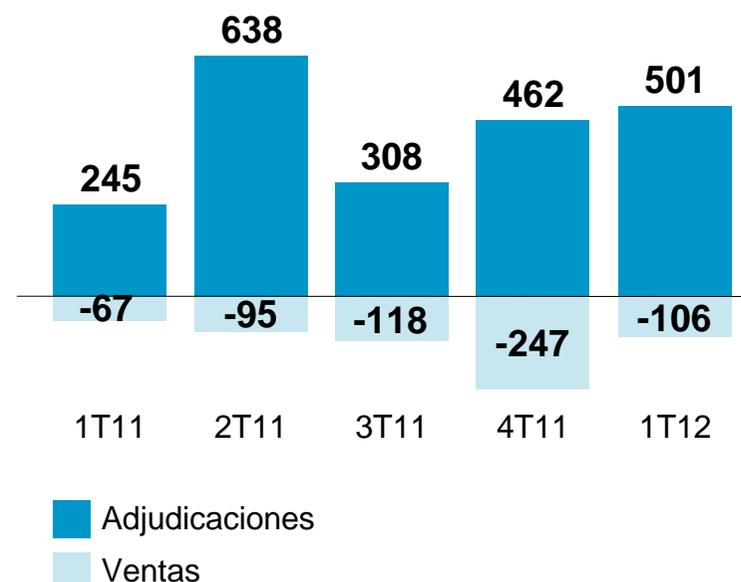
* Febrero 2012. Fuente: BdE

...con elevada cobertura y un ritmo de ventas superior al año anterior

Evolución de la cobertura

	4T11	1T12
Cartera bruta	4.006	4.401
Total fondo	1.158	1.288
Cartera neta	2.848	3.113
Cobertura	29%	29%

Incrementos trimestrales simples



Ventas realizadas en 1T12: **106 millones de euros***

Objetivo de ventas para 2012: 650 millones*

En millones de euros

* Valor activado antes de provisiones

Precios de venta en niveles de valor neto contable

Evolución de las ventas de activos inmobiliarios

En millones de euros

	2009	2010	2011	1T12
Precio de venta	42	174	376	69
Valor activado antes de provisiones	55	228	527	106
Descuento sobre valor activado antes de provisiones	23%	24%	29%	35%
Provisiones acumuladas	12%	23%	23%	26%
% no cubierto por provisiones	11%	1%	6%	6%

* Valor activado antes de provisiones

Negocio

- La gestión activa de precios sostiene la generación de ingresos
- Aceleración de la dinámica positiva del negocio avanzando hacia los objetivos de CREA
- Contención de gastos

Liquidez

- Incremento de la liquidez, generando *gap* comercial y emitiendo deuda

Cobertura

- Contención de la entrada de mora y mantenimiento de niveles de cobertura altos

Capital

- Solvencia muy por encima de los requisitos
- En el contexto de la adjudicación de Banco CAM, se ha completado con éxito una ampliación de capital por 903 millones de euros
- En 2012 se absorberá totalmente el impacto de las nuevas normativas de provisiones

Nueva campaña: “**Relaciones**”

Xavier Sardà & Boris Izaguirre



Víctor Manuel & Ana Belén



Tricycle



Juan Mari Arzak & Elena Arzak

