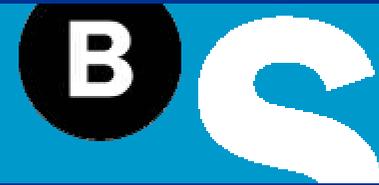


Banco Sabadell



Adquisición de Banco Urquijo



Disclaimer



Banco Sabadell cautions that this presentation may contain forward looking statements with respect to the business, financial condition, results of operations, strategy, plans and objectives of the Banco Sabadell Group. While these forward looking statements represent our judgement and future expectations concerning the development of our business, a certain number of risks, uncertainties and other important factors could cause actual developments and results to differ materially from our expectations. These factors include, but are not limited to, (1) general market, macroeconomic, governmental, political and regulatory trends, (2) movements in local and international securities markets, currency exchange rates, and interest rates, (3) competitive pressures, (4) technical developments, (5) changes in the financial position or credit worthiness of our customers, obligors and counterparts. These risk factors could adversely affect our business and financial performance published in our past and future filings and reports, including those with the Spanish Securities and Exchange Commission (Comisión Nacional del Mercado de Valores).

Financial information by business areas is presented according to GAAP as well as internal Banco Sabadell group's criteria as a result of which each division reflects the true nature of its business. These criteria do not follow any particular regulation and can include forecasts and subjective valuations which could represent substantial differences should another methodology be applied.

The distribution of this presentation in certain jurisdictions may be restricted by law. Recipients of this presentation should inform themselves about and observe such restrictions.

These slides do not constitute or form part of any offer for sale or subscription of or solicitation or invitation of any offer to buy or subscribe to any securities nor shall they or any one of them form the basis of or be relied on in connection with any contract or commitment whatsoever.

Banco Urquijo: ¿por qué?

Términos de la transacción

Sinergias e impacto en capital

Multiplicadores de valor

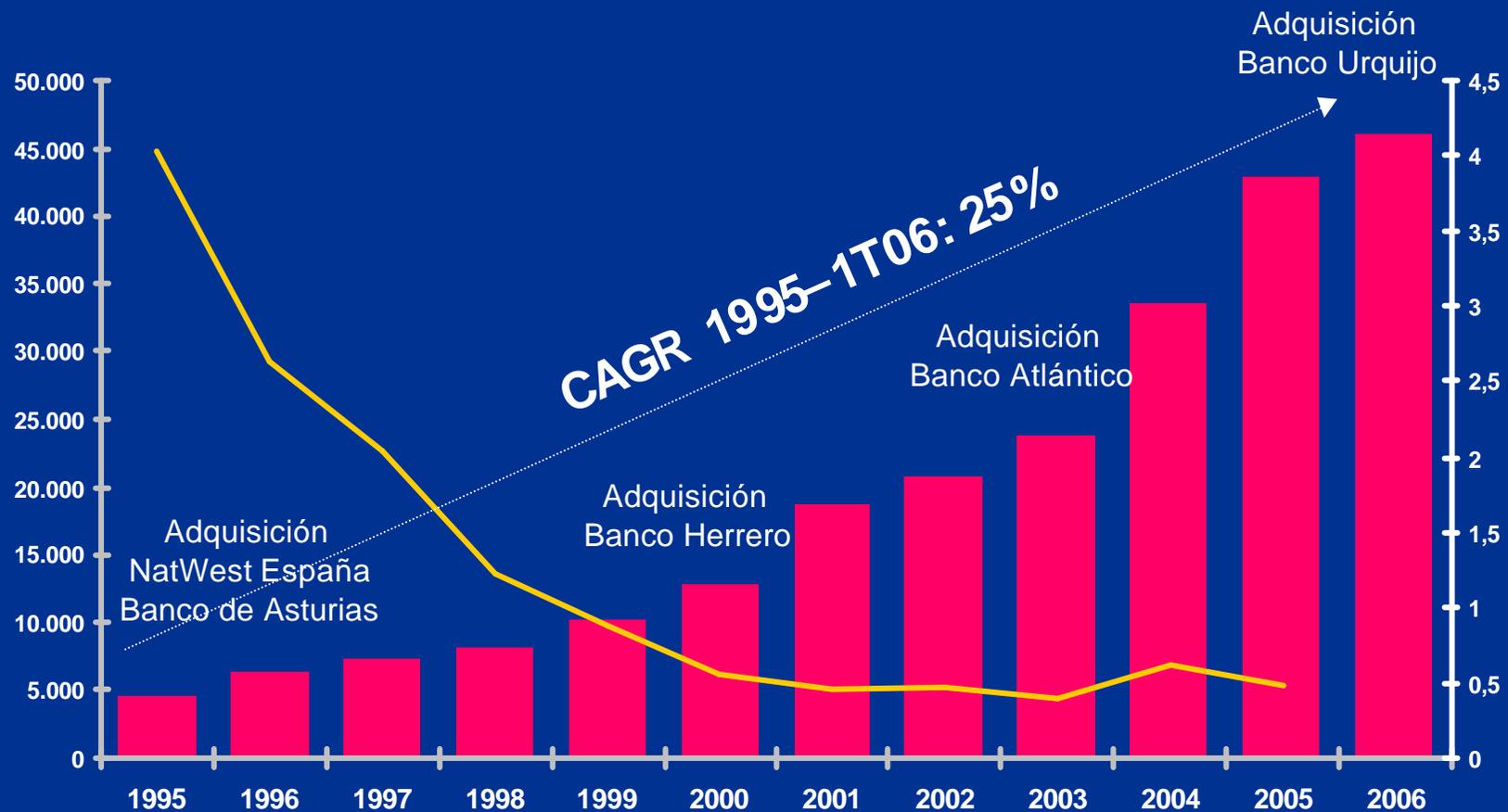
Resultado de la operación

Próximos pasos

Banco Urquijo: ¿por qué?



Oportunidad en línea con estrategia del Banco:
Crecimiento orgánico + adquisiciones selectivas



A partir de 2004, según IAS

■ Créditos clientes (M€) — Ratio de morosidad (%)

Banco Urquijo: ¿por qué?



Sitúa a Banco Sabadell en una posición de liderazgo en Banca Privada en España.



Facilidad de integración en negocios del grupo y materialización de sinergias.



Complemento para los negocios Ibersecurities y Banca de Inversión

Base para mayor crecimiento en Banca Personal y Banca de Empresas





Principales magnitudes

VOLÚMENES		RESULTADOS	
Inversión crediticia	2.002	Margen ordinario	132
Recursos de clientes	5.540	Gastos explotación	102
		Beneficio neto	10
CLIENTES		RATIOS	
	75.000	Morosidad	0,7%
MEDIOS		Eficiencia	74,5%
Plantilla	824	ROE	4,6%
Oficinas	60		

Banco Urquijo: ¿por qué?



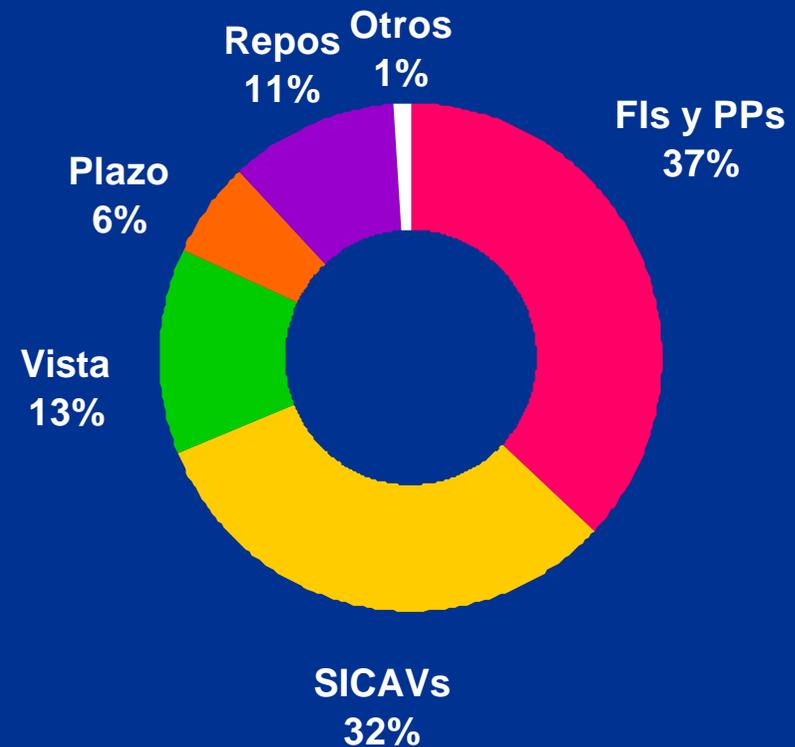
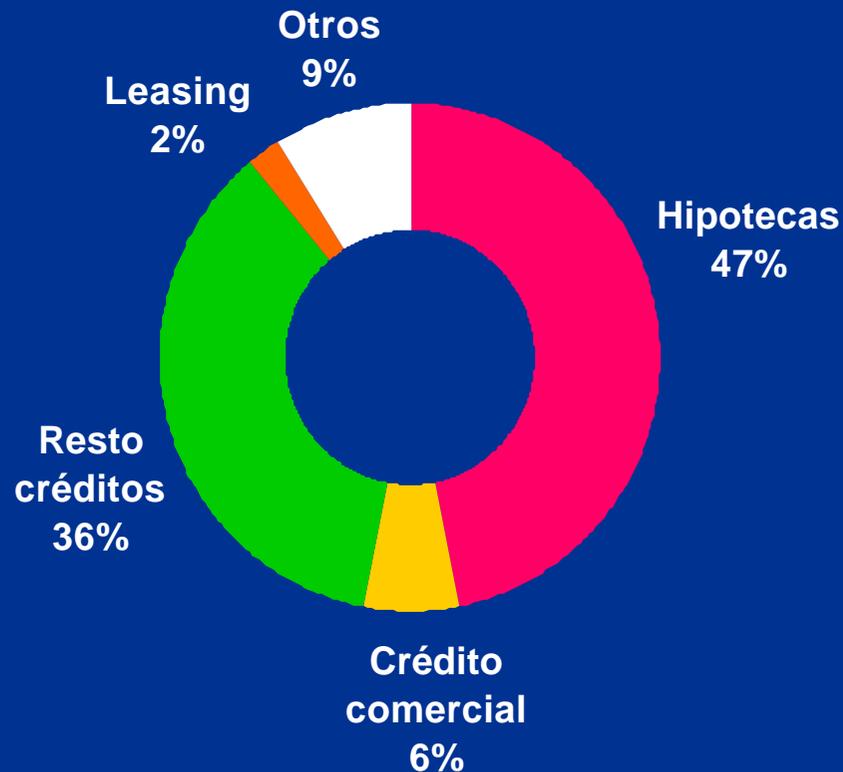
Volumen de negocio

2.002M€

Inversión crediticia

5.540M€

Recursos de clientes



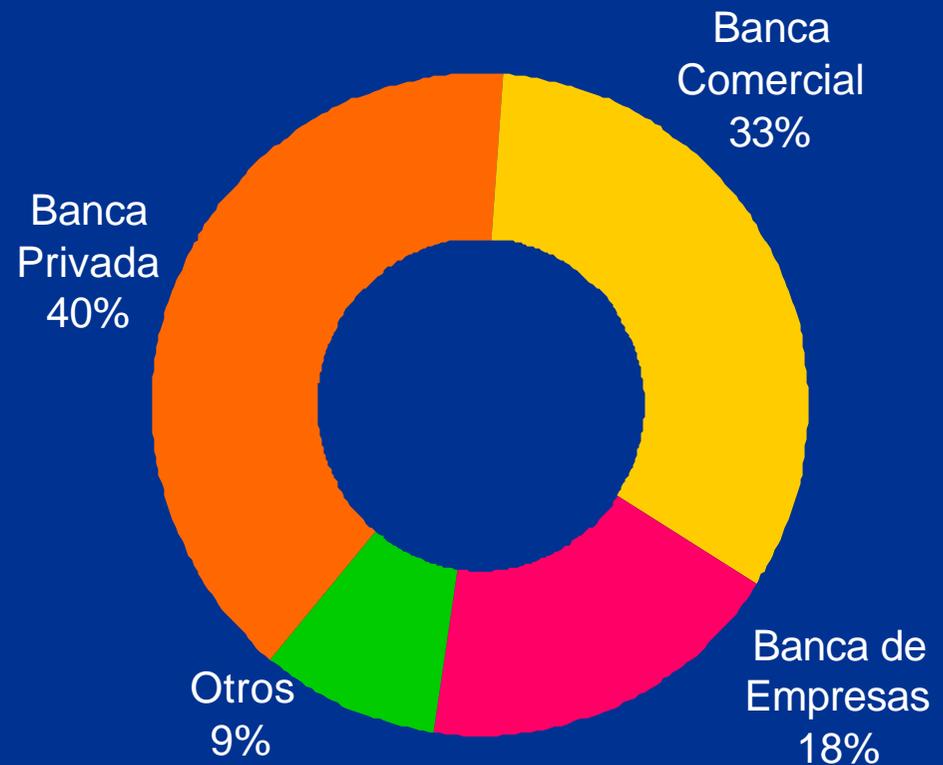
Banco Urquijo: ¿por qué?



40% directamente integrable en Sabadell Banca Privada

60% “cortar y pegar” en banca personal y banca de empresas

Composición ingresos Banco Urquijo*



* Margen ordinario de diciembre 2005, excluye extraordinarios.

Banca Privada: Patrimonio \geq 300.000€

Banco Urquijo: ¿por qué?

Términos de la transacción

Sinergias e impacto en capital

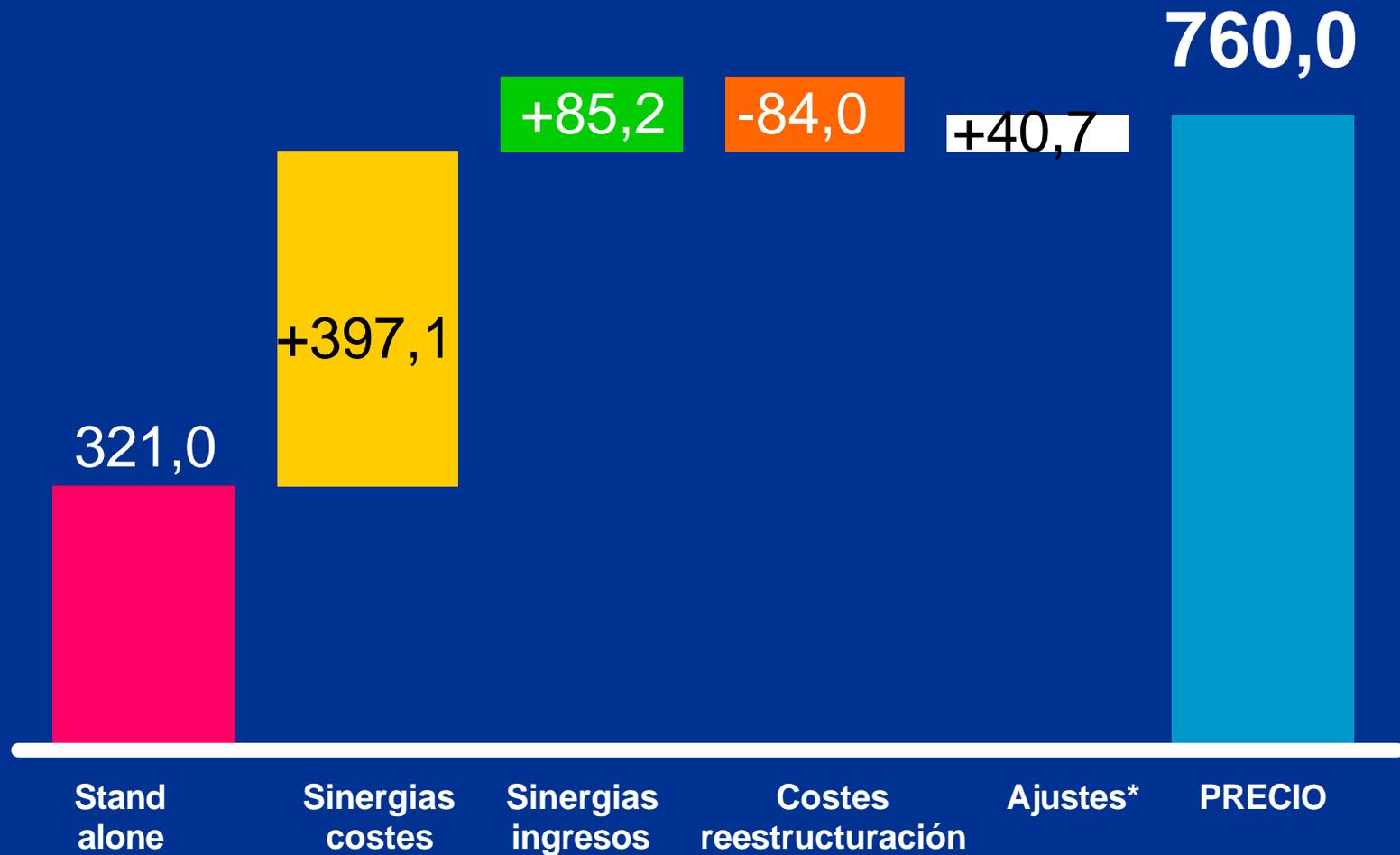
Multiplicadores de valor

Resultado de la operación

Próximos pasos

Términos de la transacción

Construcción del precio



En millones de euros.

*Ajustes fiscales y por plusvalías latentes.

Términos de la transacción



La transacción se efectuará en efectivo y con recursos internos.

El excelente nivel de solvencia de Banco Sabadell, 7,2% core capital, permite afrontar la operación sin realizar ampliación de capital.

Banco Urquijo: ¿por qué?

Términos de la transacción

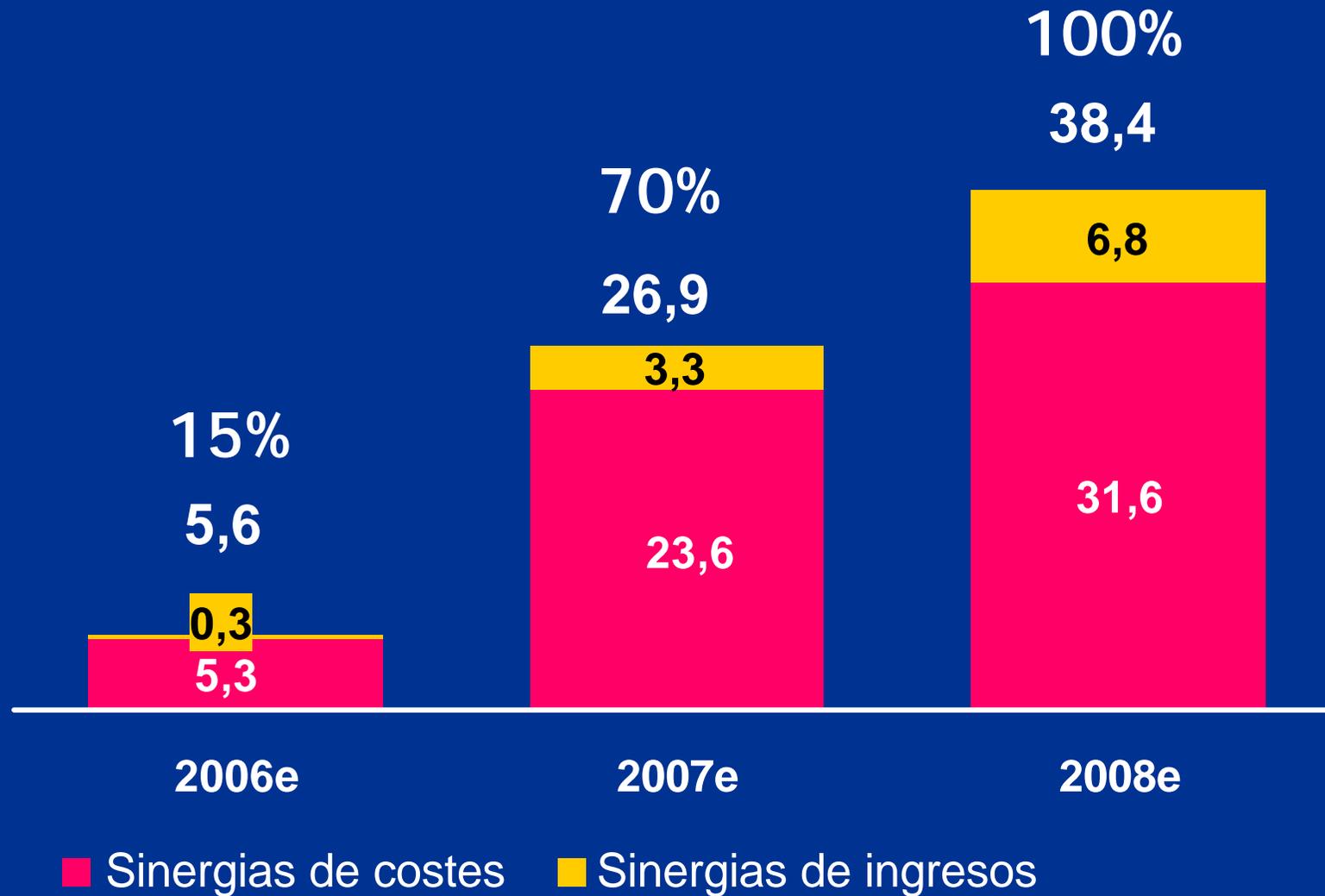
Sinergias e impacto en capital

Multiplicadores de valor

Resultado de la operación

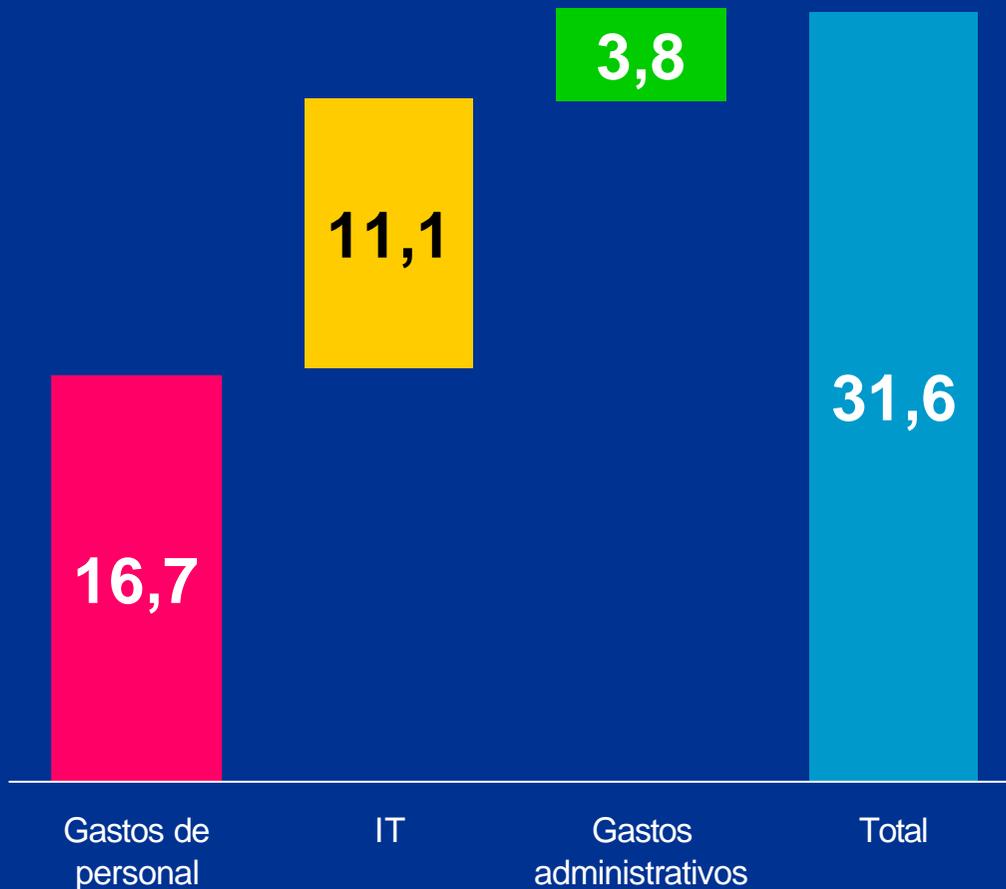
Próximos pasos

Calendario de sinergias



En millones de euros. Sinergias después de impuestos.

Sinergias de costes



En millones de euros.

Potencial de reducción de gastos combinado con crecimiento del negocio

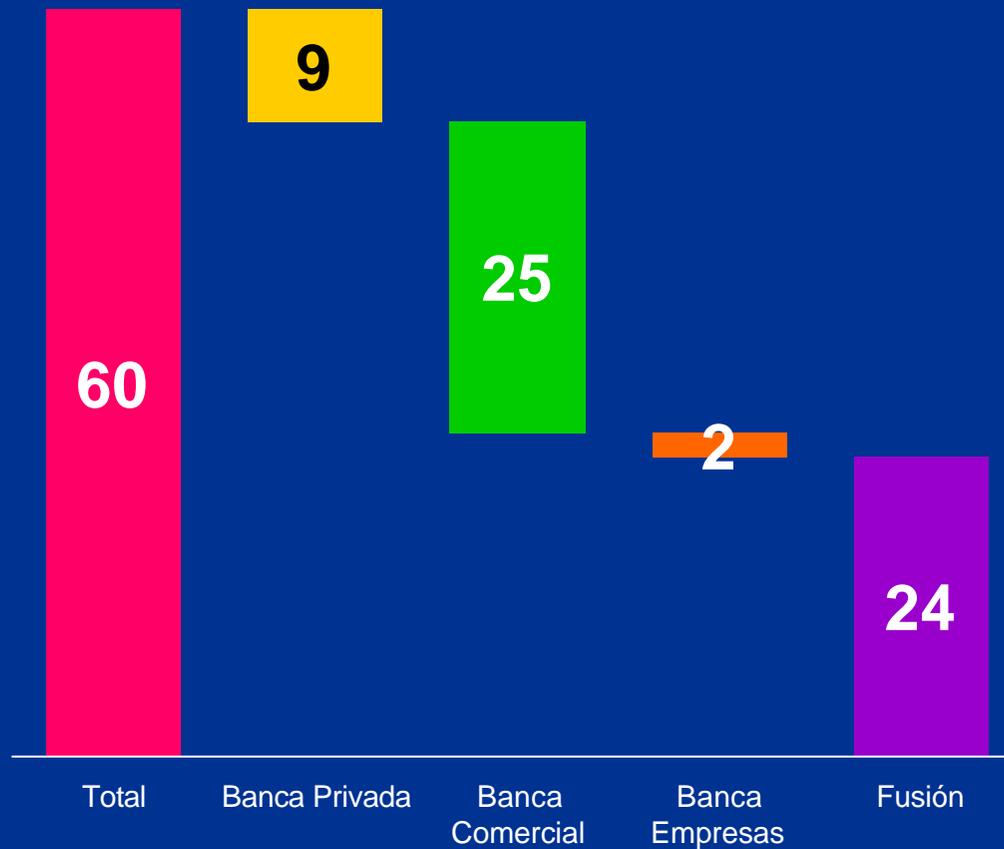
Integración de las funciones de servicios centrales

Integración de sistemas e infraestructura tecnológica en Banco Sabadell

Fusión de las oficinas redundantes



Proyecto de integración de oficinas



BANCA PRIVADA

Significativa
potenciación de la red:
x2,2 veces

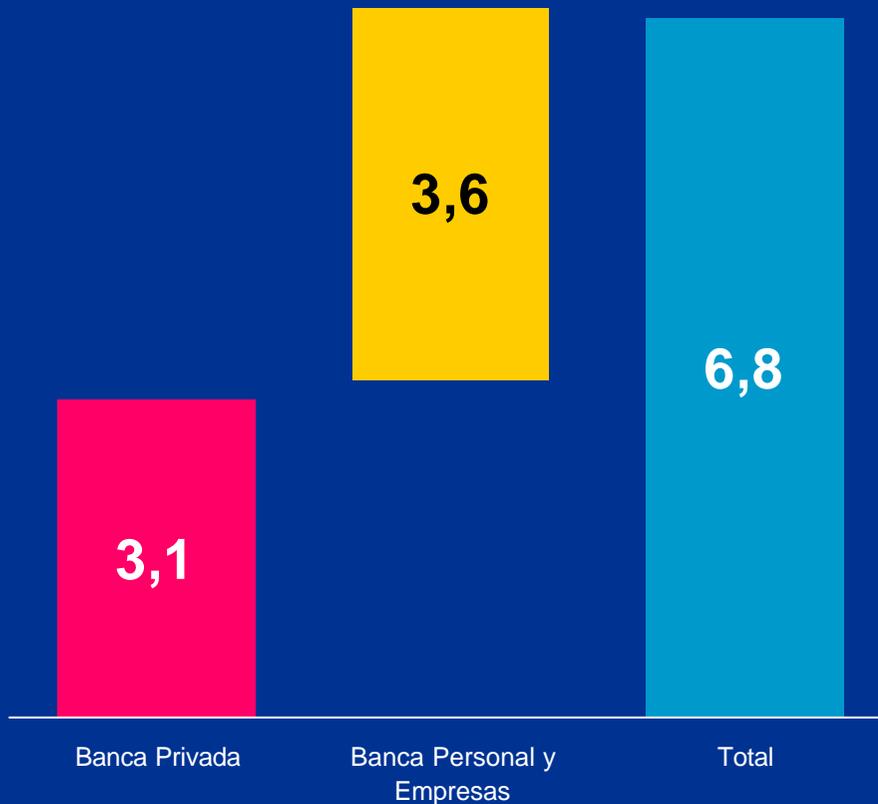
RESTO OFICINAS

Integración bajo la red
SabadellAtlántico

FUSIÓN

Motivo: proximidad
de locales

Sinergias de ingresos



En millones de euros.

Mayor potencial de fidelización y venta cruzada a clientes

Red de oficinas más extensa

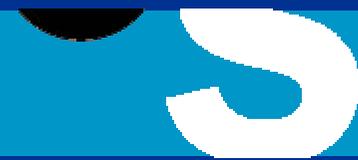
Oferta de servicios más competitiva

Catálogo de productos completo

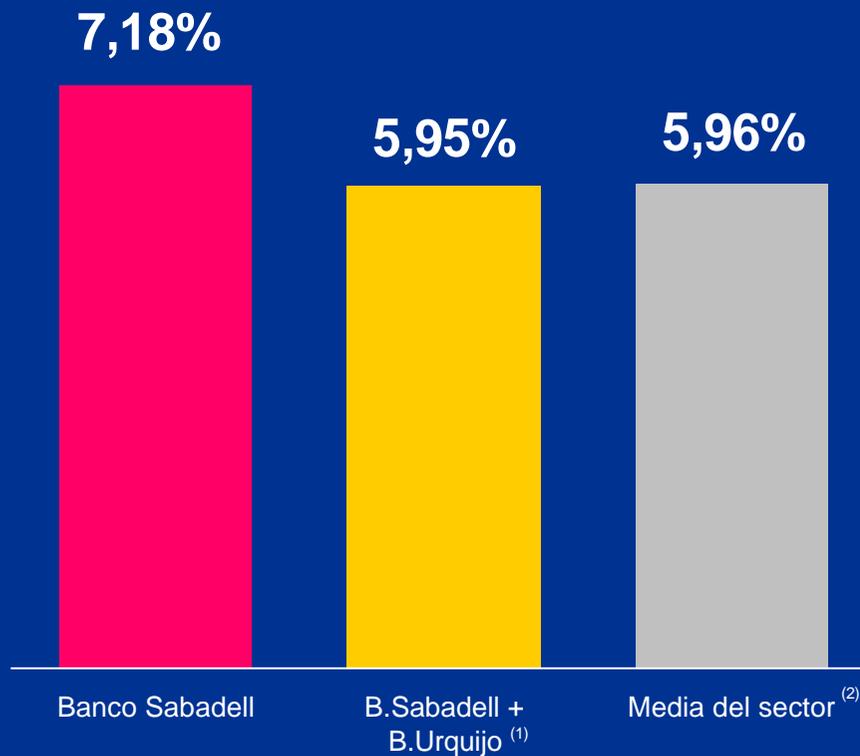
Potenciación del modelo de negocio de Banca Privada

Aplicación de modelos de gestión B.Personal y B.Emresas

Impacto en capital



Core capital



Capacidad de afrontar la operación con recursos internos manteniendo la ratio de solvencia en línea al sector

Marzo 2006.

(1) Proforma. (2) Incluye SAN, BBVA, POP, BTO y BKT.

Banco Urquijo: ¿por qué?

Términos de la transacción

Sinergias e impacto en capital

Multiplicadores de valor

Resultado de la operación

Próximos pasos

Multiplicadores de valor



	B.Privada Europa*	Banco Urquijo	Banco Atlántico
PER	16,5x	16,6x¹	13,1x
PVC	2,2	2,6²	2,0

1. PER 2006 ajustado por valor actual del total sinergias 2008.

2. PVC 2005 ajustado por plusvalías latentes después de impuestos.

* Dato promedio banca privada europea cotizada.

Banco Urquijo: ¿por qué?

Términos de la transacción

Sinergias e impacto en capital

Multiplicadores de valor

Resultado de la operación

Próximos pasos

Resultado de la operación: grupo Banco Sabadell



	Banco Sabadell	Banco Urquijo ⁽¹⁾	Proforma	Urquijo / BS (%)
VOLÚMENES				
Recursos de clientes	36.681	5.540	42.221	15,1%
Inversión crediticia bruta	44.878	2.002	46.880	4,5%
RESULTADOS⁽¹⁾				
Margen ordinario	1.591	132	1.723	8,3%
Gastos de explotación	804	102	906	12,7%
Beneficio neto atribuido	453	10	463	2,3%
RATIOS				
Eficiencia	46,6%	74,5%		
Morosidad	0,45%	0,7%		
ROE	16,8%	4,6%		
Core Capital	7,2%	8,3%		
MEDIOS				
Oficinas	1.104	60	1.164	5,4%
Plantilla	9.466	824	10.290	8,7%

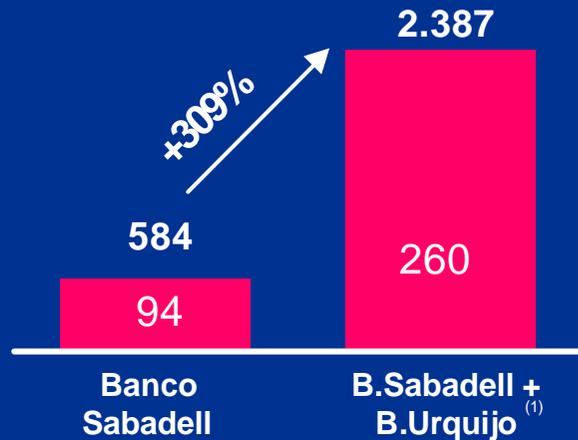
En millones de euros. Marzo 2006.

⁽¹⁾ Datos diciembre 2005.

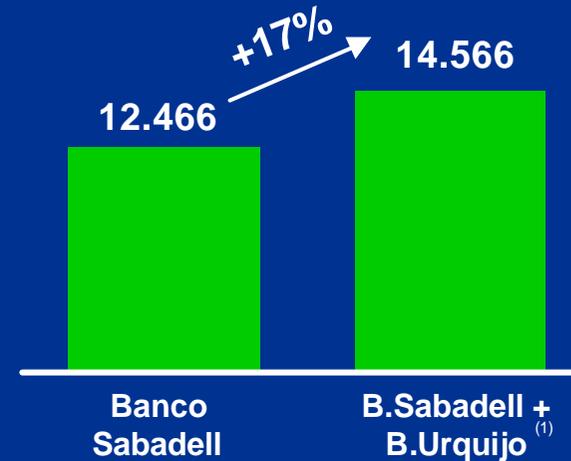
Resultado de la operación: grupo Banco Sabadell



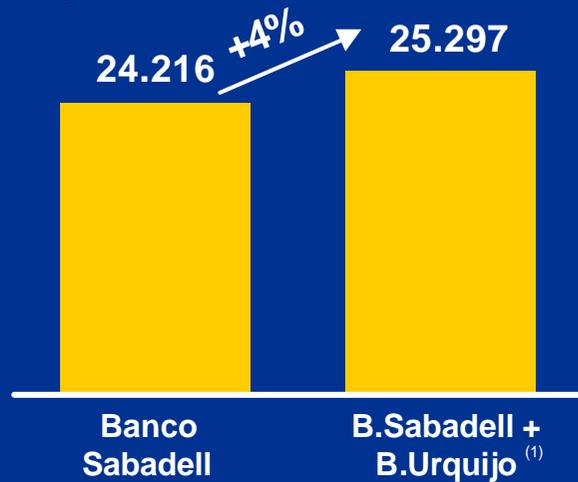
SICAV's



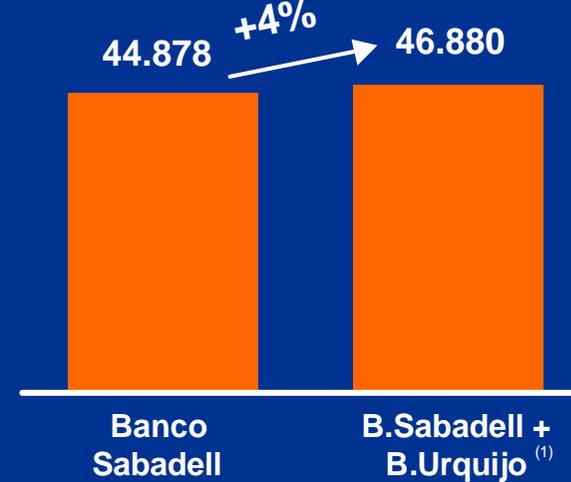
Fondos inversión y pensiones



Depósitos



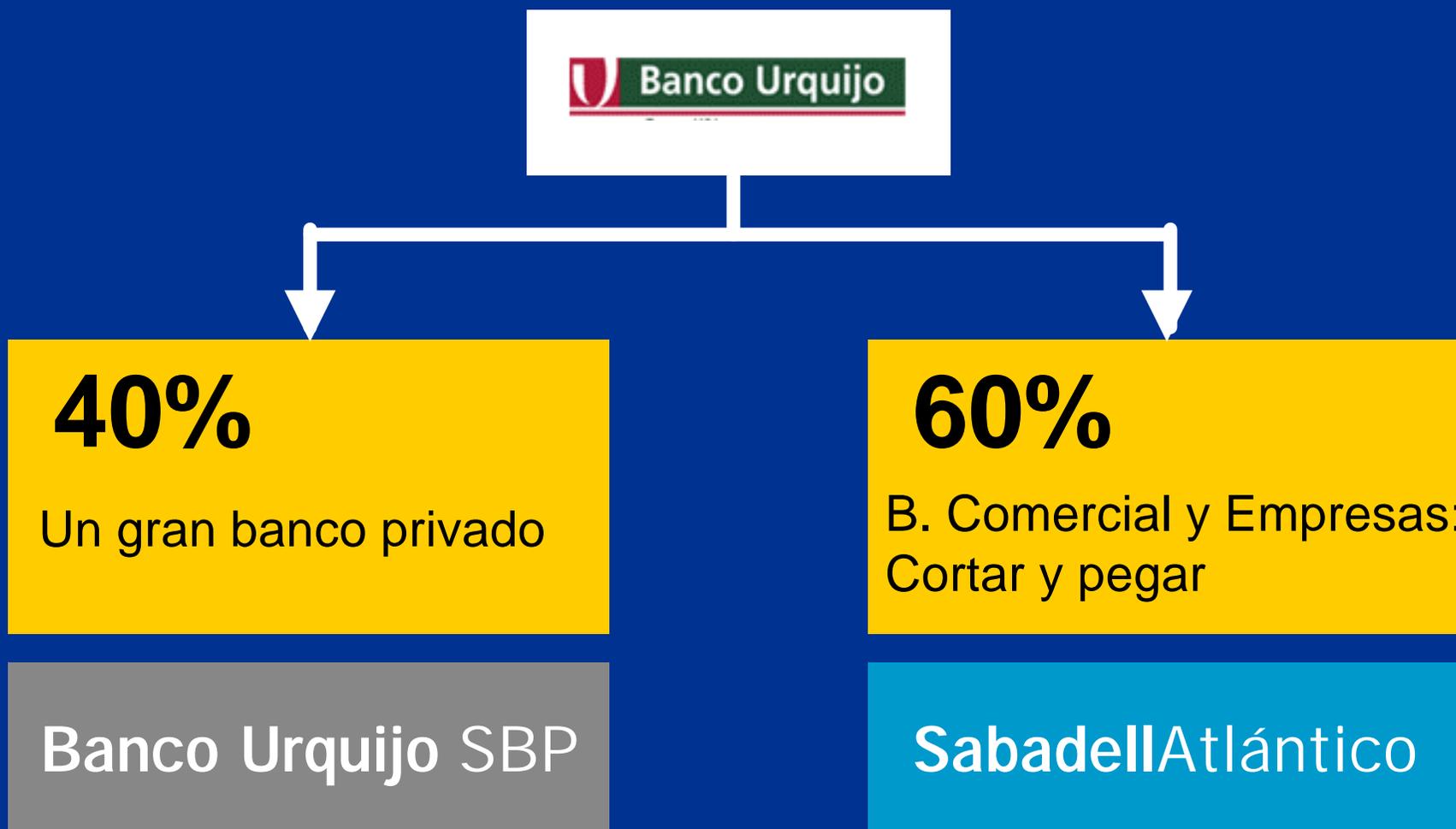
Inversión crediticia



En millones de euros. Marzo 2006.

⁽¹⁾ Datos proforma a diciembre 2005.

Resultado de la operación: Banca Privada



Resultado de la operación:
Banca Privada



Un gran banco privado

Banco Urquijo SBP



Resultado de la operación: Banco Urquijo SBP



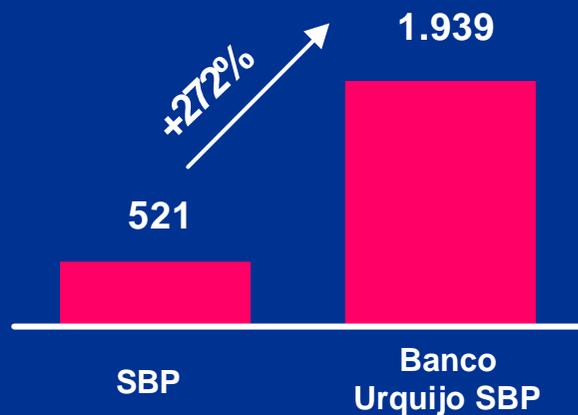
	SBP	Urquijo BP	Proforma	Urquijo BP/ SBP (%)
VOLÚMENES				
Inversión crediticia bruta	257	851	1.108	331,1%
Recursos de clientes	2.055	2.788	4.843	135,7%
Depósito de valores	796	7.196	7.992	904,0%
RESULTADOS				
Margen ordinario	14,9	46	61	308,7%
Gastos de explotación	7,5	30	38	400,0%
Beneficio neto atribuido	3,1	10	13	322,6%
CLIENTES	3.872	7.340	11.212	189,6%

En millones de euros. Diciembre 2005.

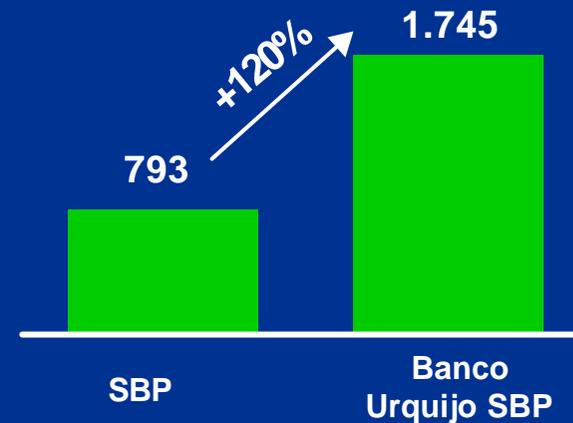
Resultado de la operación: Banco Urquijo SBP



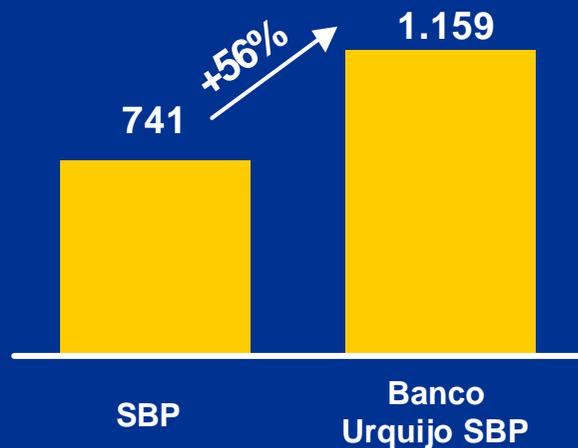
SICAV's*



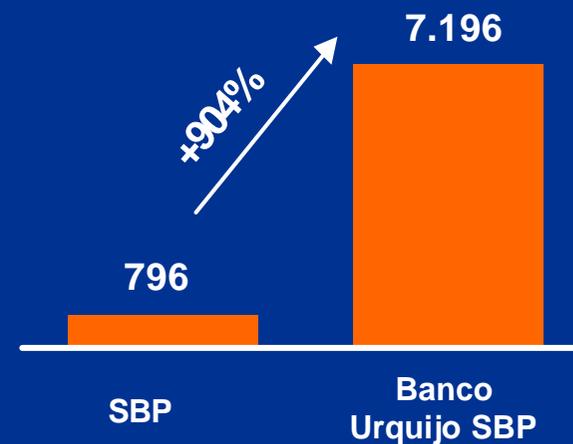
Fondos inversión y pensiones*



Depósitos*



Valores*



* Proforma. En millones de euros. Diciembre 2005.

Resultado de la operación: Banco Urquijo SBP



Red Banca Privada:

7 oficinas procedentes SBP
9 oficinas de B.Urquijo

Ubicación en centros económicos de gran relevancia

Especialización en la gestión de elevados patrimonios y empresas familiares e instituciones

Resultado de la operación: Refuerzo de la posición en el mercado



Volumen administrado por entidades especializadas en Banca Privada

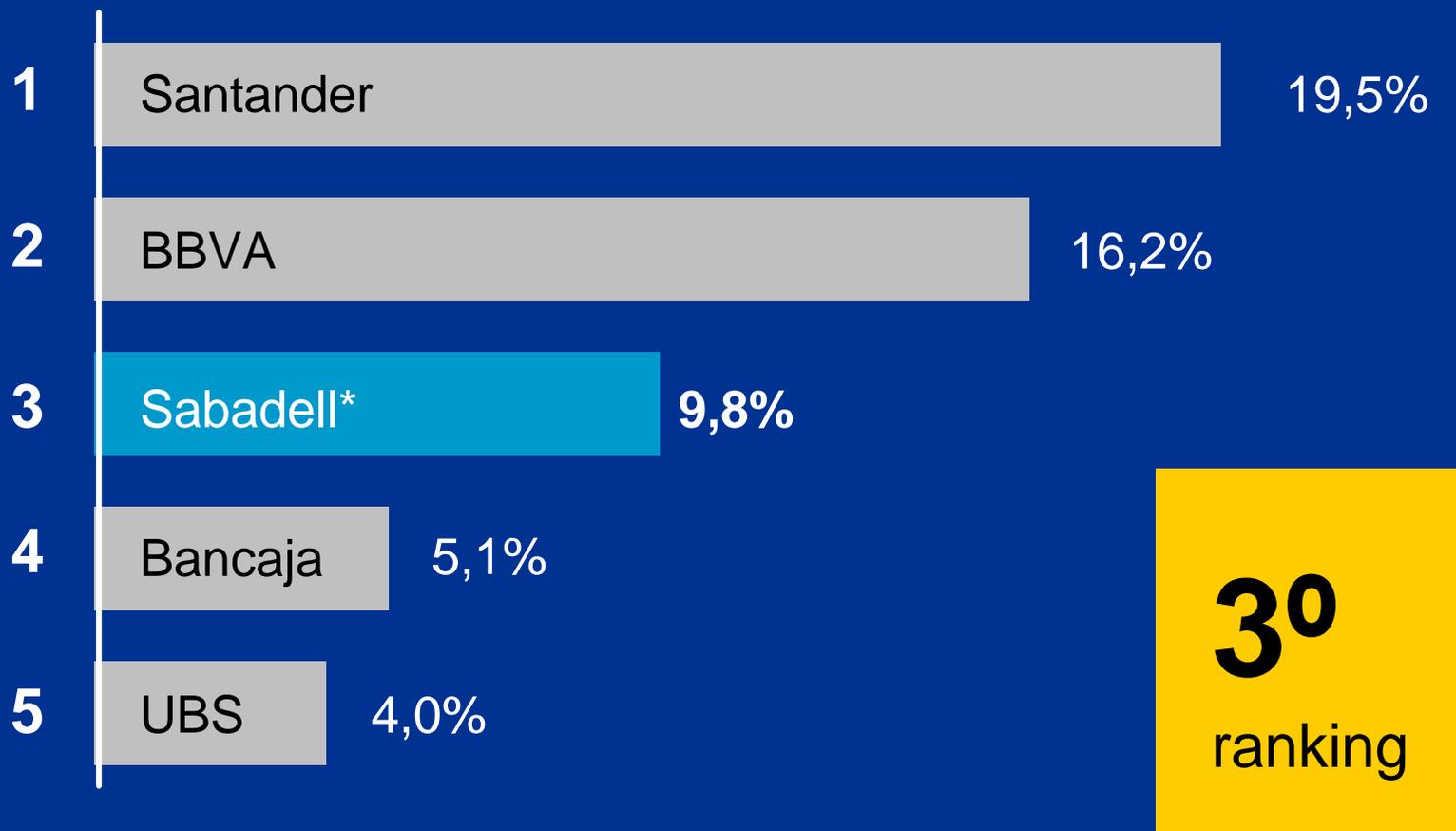


* Proforma. Fuente: El Mundo, 19 de febrero de 2006.

Resultado de la operación: Refuerzo de la posición en el mercado



Cuota de mercado de grupos bancarios en SICAV's

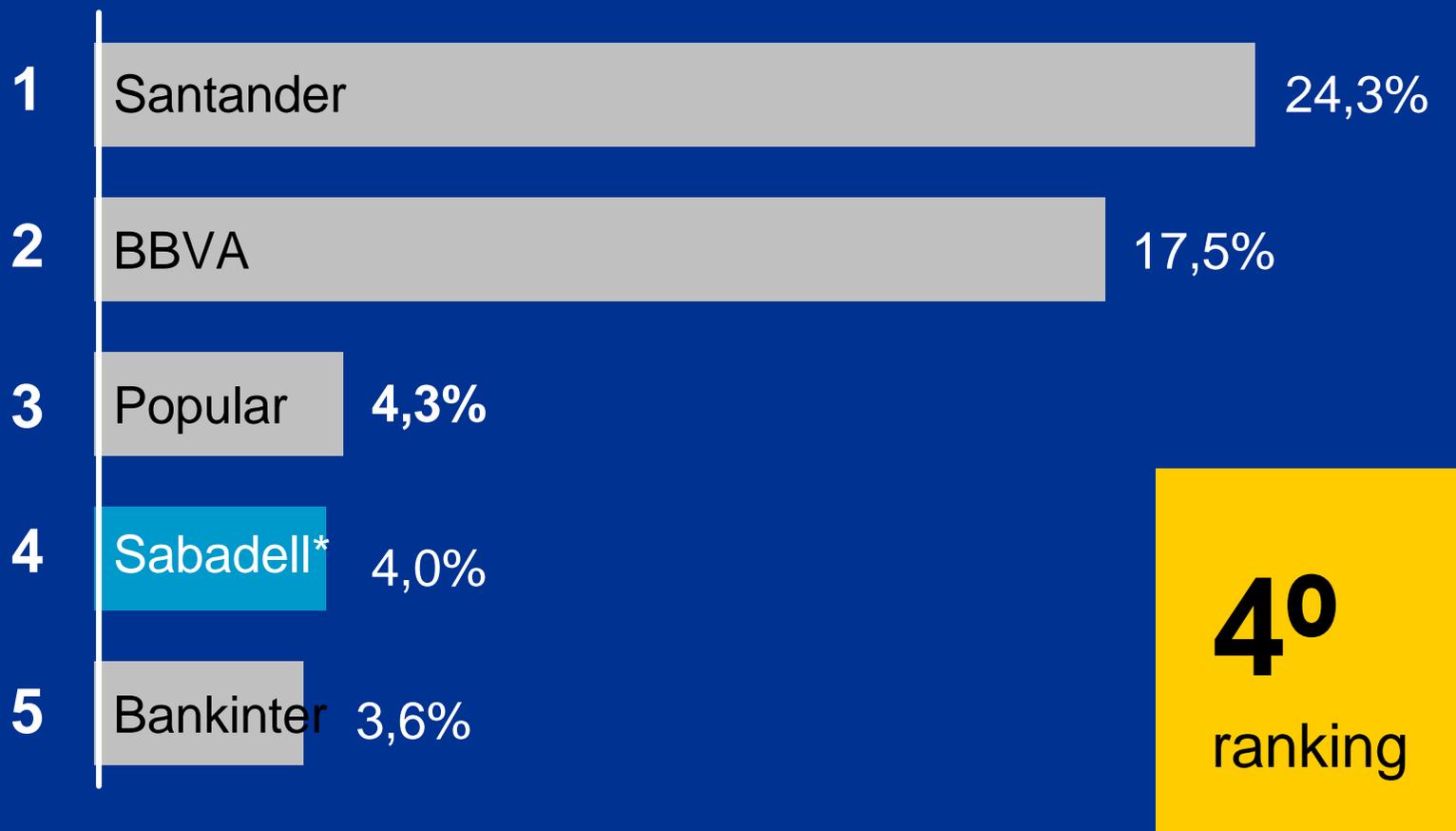


* Proforma (Banco Sabadell + Banco Urquijo). Fuente: CNMV. Noviembre 2005.

Resultado de la operación: Refuerzo de la posición en el mercado



Cuota de mercado de grupos bancarios en FI's



* Proforma (Banco Sabadell + Banco Urquijo). Fuente: Inverco. Marzo 2006.

Banco Urquijo: ¿por qué?

Términos de la transacción

Sinergias e impacto en capital

Multiplicadores de valor

Resultado de la operación

Próximos pasos



Clara definición del modelo de negocio resultante como guía para todo el proceso.

Modelo de integración basado en la experiencia de Banco Atlántico: “cortar y pegar”.

Foco en generación de valor: rapidez en las sinergias.

Responsabilidad de la integración en los equipos de gestión ordinaria del Banco

Calendario de la operación



24/5/2006

Firma del acuerdo para la compra-venta.

7/2006

Perfeccionamiento del contrato de compra-venta, una vez obtenidas las autorizaciones legales pertinentes.

4T06

Fusión legal.

12/2006

Integración de los negocios de banca privada.

2/2007

Conclusión del proceso de integración informática.

Plan de trabajo



Plan de integración

Preparación integración

Concretar el programa de integración

Revisión de objetivos 2006 B.Urquijo

Toma inmediata de contacto con clientes y plantilla

Identificar y lanzar a los equipos para llevar a cabo la implantación

Gestión operativa de B.Urquijo

Análisis Compliance

Aplicación del sistema de riesgos B.Sabadell

Definir el Plan de Recursos Humanos

Desarrollar el Plan de Acción y “quick wins” para los primeros 100 días

1 mes

Primeros 100 días

Plan de Plusvalías

Ejecutar el programa de “quick wins”

Gestión de la primera parte de sinergias de costes e ingresos

Dimensionar la organización global

3 meses

Cierre proceso

Implantar el modelo operativo definitivo

Ejecutar el plan de integración

Alcanzar sinergias y ahorros de costes

Big Bang: integración tecnológica y operativa

5 meses

www.bancosabadell.com

B

