

Resultados 2T13

Inflexión en la cuenta de resultados



Presentación a medios de comunicación

Barcelona, 25 de julio de 2013

-
1. Claves del trimestre

 2. Análisis de los resultados

 3. Negocio y liquidez

 4. Gestión de riesgo y capital

 5. Gestión de activos inmobiliarios

Claves del trimestre

-
- Buena generación de ingresos, a pesar de los tipos de interés
-
- Elevado nivel de actividad e incremento significativo de las cuotas de mercado
-
- Buen ritmo en la ejecución de sinergias y contención de costes
-
- Los excelentes resultados en operaciones financieras permiten anticipar el nivel de provisiones por créditos refinanciados
-
- Altos niveles de cobertura
-
- *Core Tier 1* EBA del 9,5% tras consolidar las nuevas adquisiciones
-

Análisis de los resultados

Cuenta de resultados 2T13



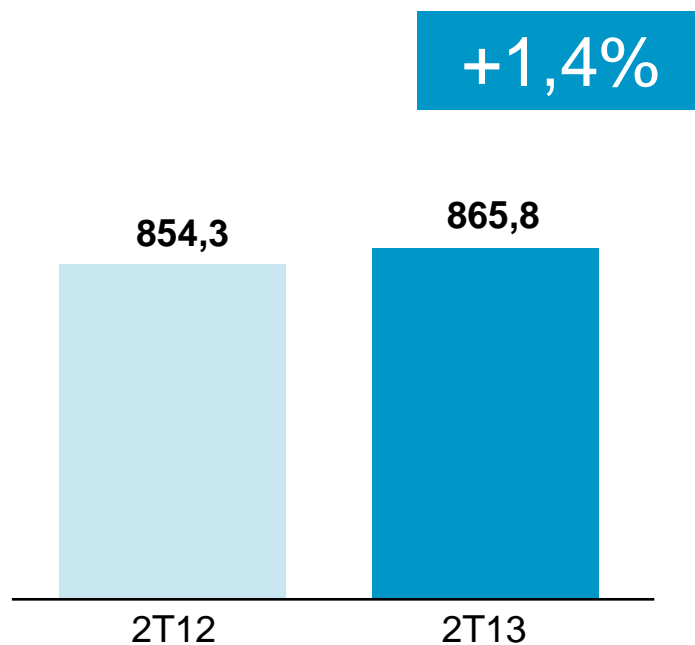
	2T12	2T13	2T13 vs. 2T12
Margen de intereses	854,3	865,8	1,4%
Método participación y dividendos	12,7	3,4	-73,7%
Comisiones	288,8	356,6	23,5%
ROF y diferencias de cambio	265,5	1.046,3	294,0%
Otros resultados de explotación	-54,2	-74,9	38,3%
Margen bruto	1.367,1	2.197,2	60,7%
Gastos de personal	-415,2	-524,9	26,4%
Gastos de administración	-209,2	-285,2	36,3%
Amortización	-69,6	-105,5	51,6%
Margen antes de dotaciones	673,1	1.281,6	90,4%
Total provisiones y deterioros	-1.889,3	-1.073,2	-43,2%
Plusvalías por venta de activos corrientes	18,5	-6,2	--
Fondo de comercio negativo	933,3	0,0	--
Beneficio antes de impuestos	-264,5	202,2	--
Impuestos y otros	354,5	-78,8	--
Beneficio atribuido al grupo	90,1	123,4	37,0%

En millones de euros. Trimestres acumulados. 2013 incluye un mes de BMN-Penedès.
Los ingresos por ROF han representado de media 317 millones en los cuatro años anteriores a 2013.

El margen de intereses se acerca al punto de inflexión...

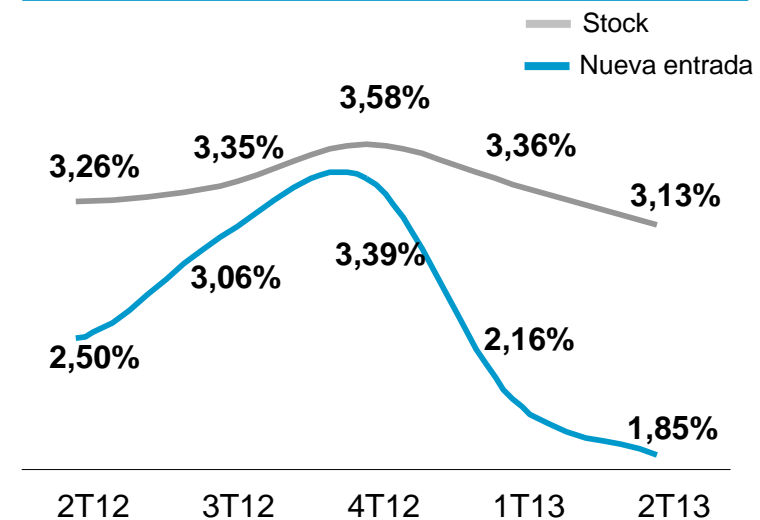
Margen de intereses

En millones de euros. Trimestres acumulados.



Reducción del coste de depósitos

Tipos contractuales. En porcentaje



La mayoría de los depósitos a plazo con más coste vence durante el segundo semestre del año

...con gestión de los diferenciales de activo en un entorno de tipos bajos

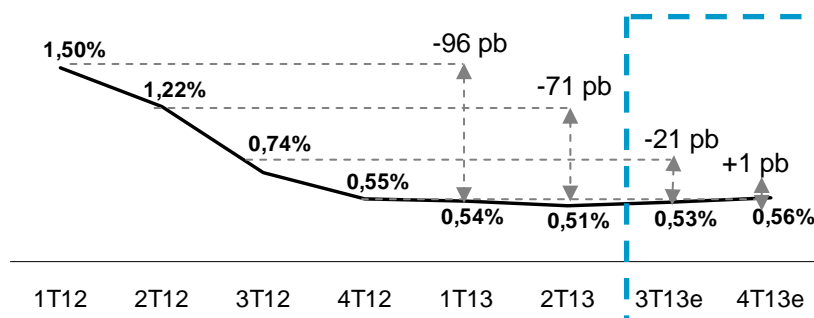
Cartera de Banco Sabadell*

Nueva entrada. En puntos básicos

Producto	2T12	1T13	2T13	1T13 vs 2T13	2T12 vs 2T13
Créditos	345	428	411	-17	+66
Préstamos	340	389	388	-1	+48
Hipotecario vivienda	151	249	239	-9	+89
Descuento	402	469	448	-21	+46

Mejora de los diferenciales interanuales en toda la cartera crediticia

Euribor a 12 meses



El impacto de la caída en márgenes por efecto del EURIBOR desaparece en la segunda mitad del año

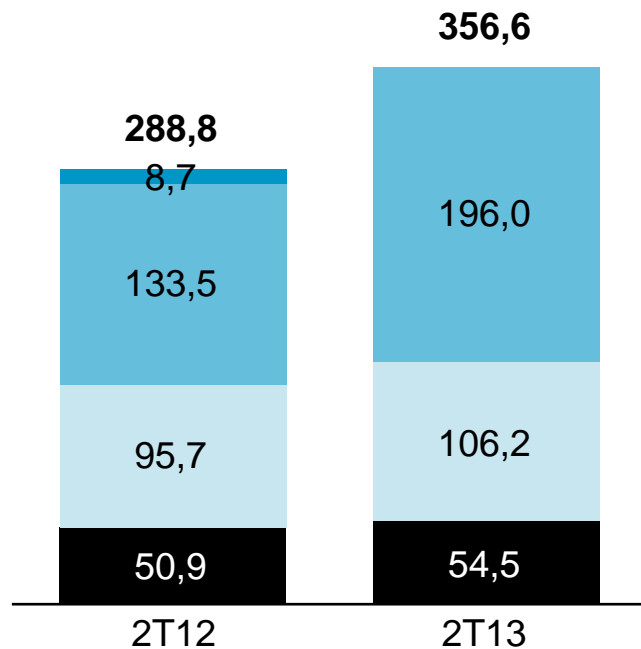
* Los datos no incluyen BMN-Penedès. Junio de 2012 hace referencia a Banco Sabadell *stand alone*

Buena evolución de las comisiones

Comisiones

En millones de euros. Trimestres acumulados.

+23,5%



Mayor aportación de las comisiones con origen CAM

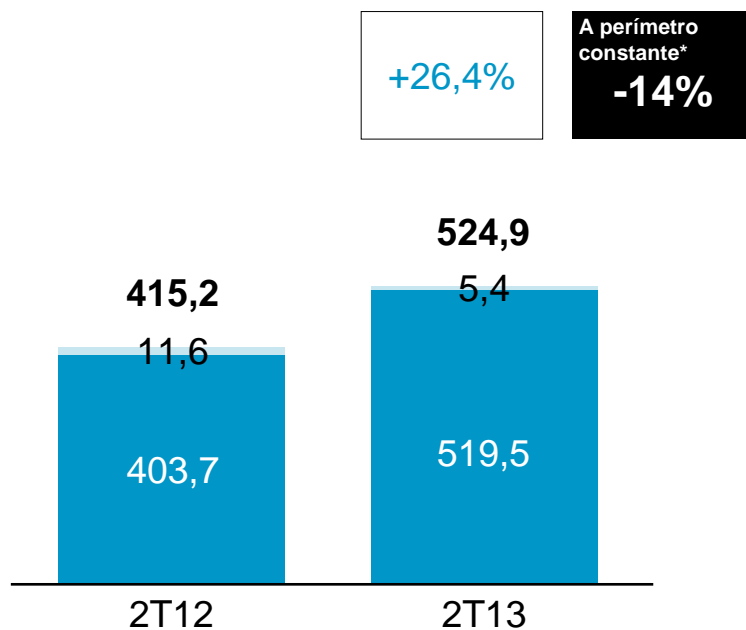
- Inversión
- Servicios
- Gestión de activos¹
- Intermediación de renta fija

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

Los costes disminuyen a perímetro constante y reflejan sinergias de Banco CAM B Sabadell

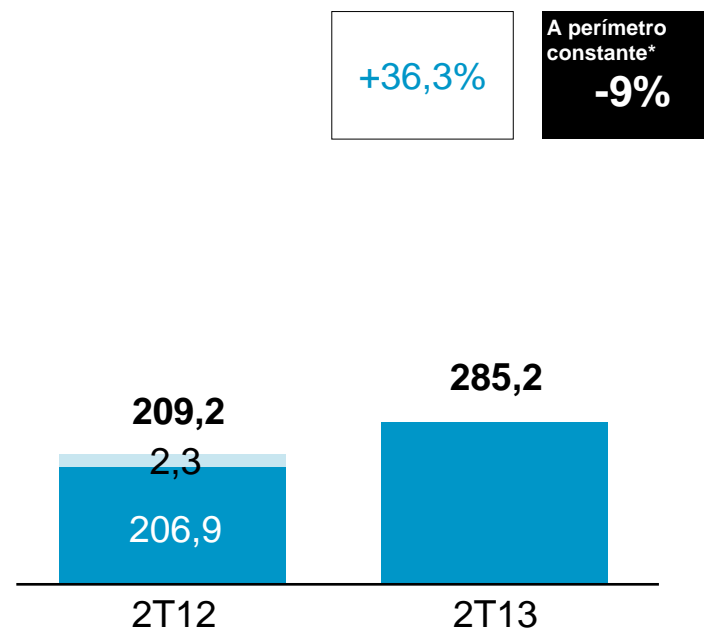
Gastos de personal

En millones de euros



Gastos administrativos

En millones de euros



■ No recurrentes
■ Recurrentes

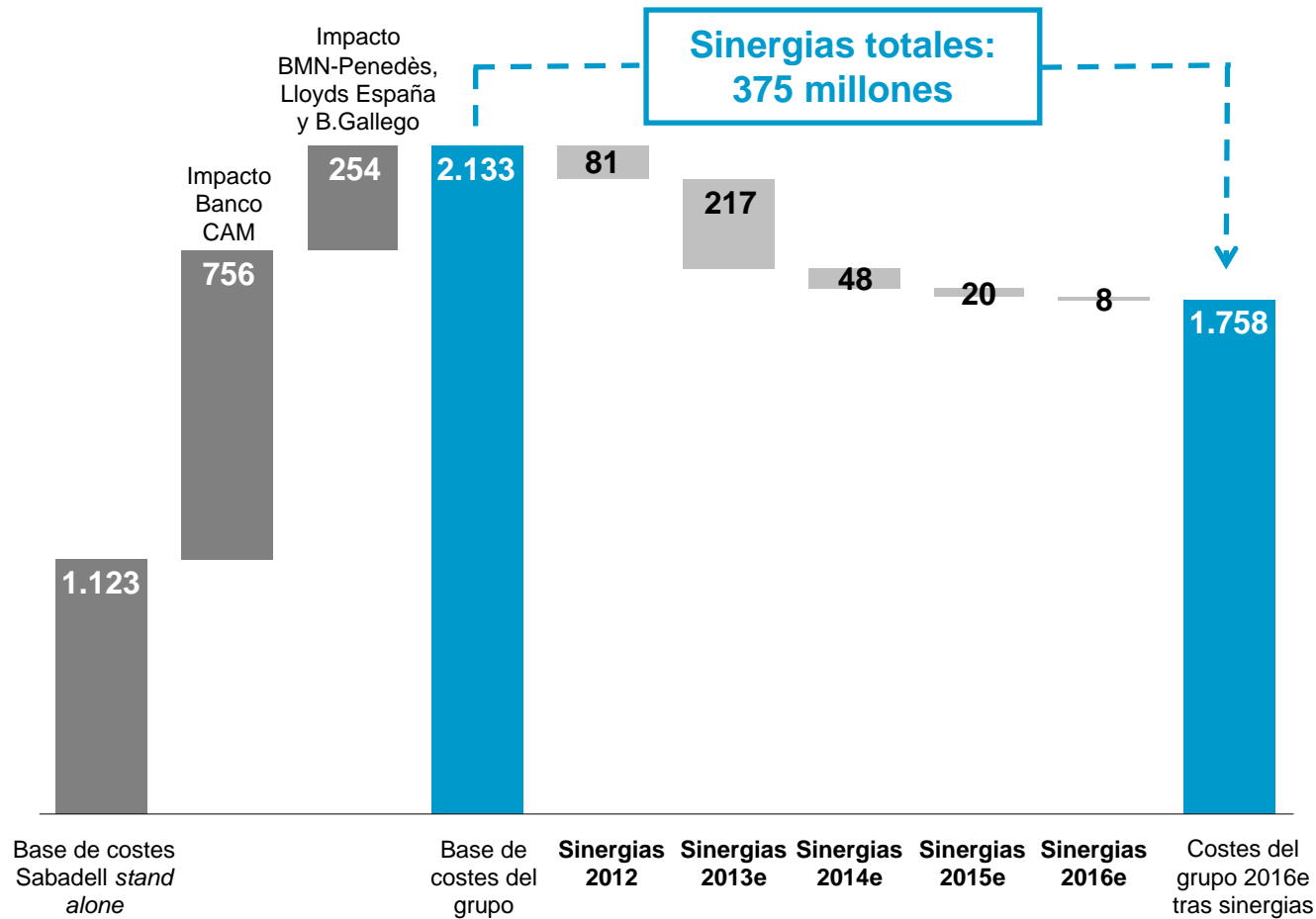
Trimestres acumulados.

* Incluye Banco CAM en 2012 y excluye BMN-Penedès y no recurrentes.

Las sinergias superan las expectativas

Evolución de costes y sinergias tras las recientes adquisiciones

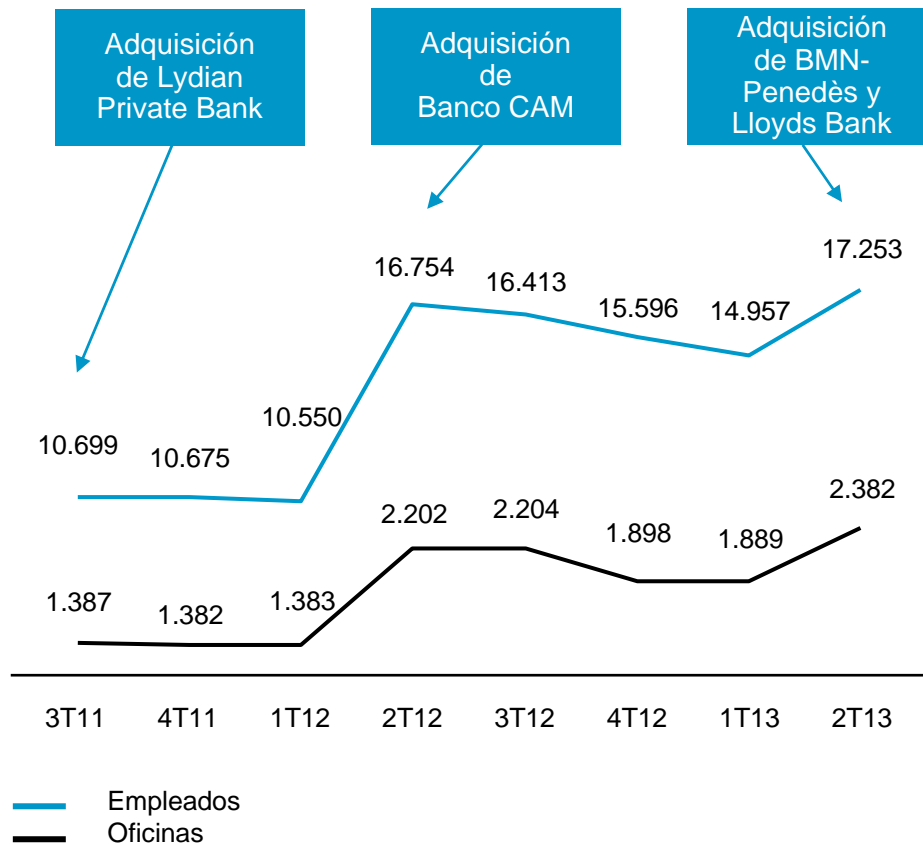
En millones de euros



Seguimos optimizando la red

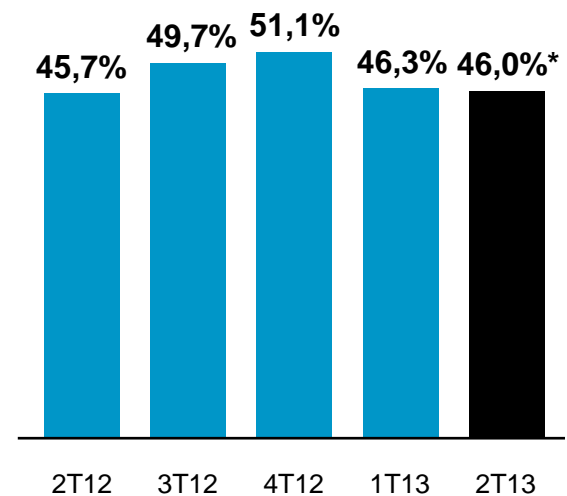
Evolución de empleados y oficinas

En número



Ratio de eficiencia

En porcentaje



* Para el cálculo se ha ajustado el margen bruto por la parte correspondiente a ROF no recurrente

Negocio y liquidez

Seguimos captando clientes...



Importante éxito en la captación bruta de clientes

	Abril 13	Mayo 13	Junio 13	Total del trimestre
Particulares	35.587	40.088	35.773	111.448
Empresas	9.040	8.970	7.944	25.954
Total	44.627	49.058	43.717	137.402

10.500 nuevos clientes cada semana

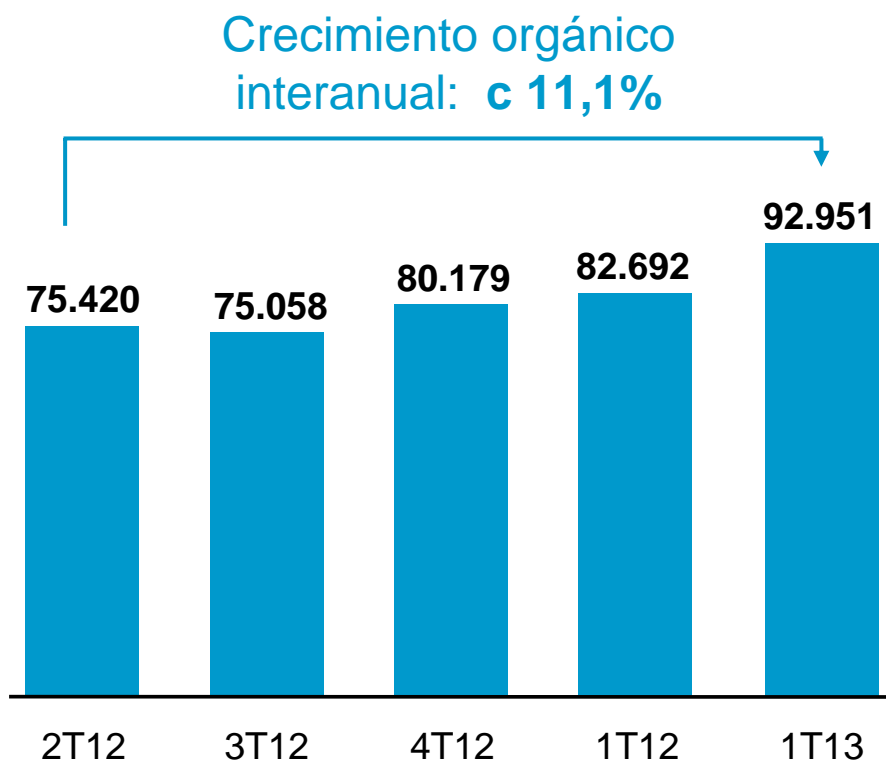
6,2 millones de clientes incluyendo BMN-Penedès

Sigue la importante captación bruta de clientes, aunque el *driver* del año es la creación de valor, especialmente en el perímetro de Banco CAM

...lo que se refleja en el incremento de recursos

Evolución de los recursos de clientes

En millones de euros



Crecimiento orgánico:
8.371 millones

Crecimiento no orgánico*:
9.160 millones

El *flight-to-quality* favorece la captación de recursos

* Por la incorporación de BMN-Penedès y Lloyds España

Elevado nivel de *gap* comercial

Evolución de los recursos

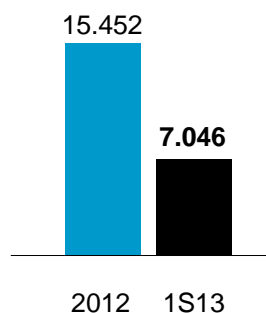
En millones de euros

	2T12	2T13	Var.
Recursos de clientes en balance	75.420	92.951	23,2%
Otros recursos de balance a plazo*	47.971	58.408	21,8%
Cuentas a la vista	27.449	34.543	25,8%
Recursos fuera de balance	20.478	22.090	7,9%
Fondos de inversión	8.533	9.693	13,6%
Fondos de pensiones	3.184	3.716	16,7%
Seguros comercializados	7.742	7.289	-5,8%
Total recursos	95.898	115.040	20,0%
Inversión bruta de clientes ex repos	123.378	121.605	-1,4%

Evolución del *gap* comercial

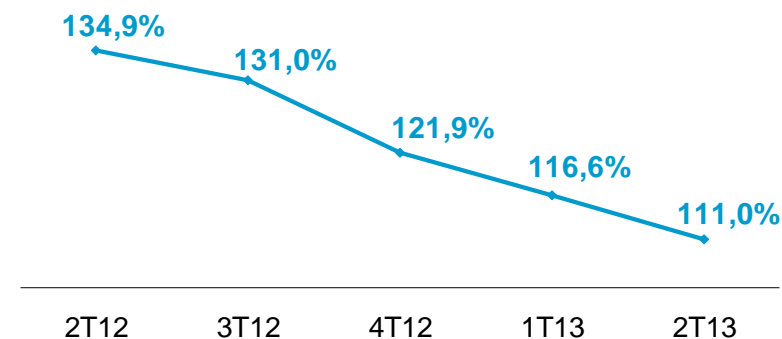
En millones de euros

En 6 meses,
gap comercial
de 7.046 millones



Ratio LTD

En porcentaje

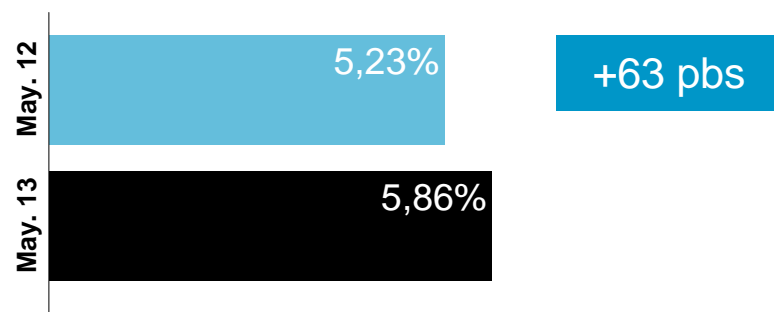


* Otros recursos a plazo incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples, pagarés y otros. Excluye *repos*.

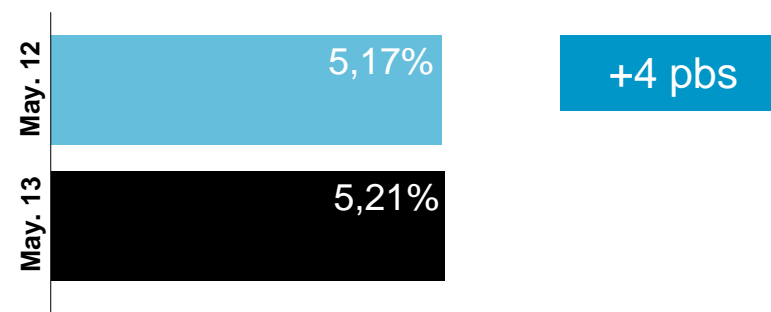
• En 2012, el *gap* comercial incluye ajustes por actuaciones de capital.

Se incrementan todas las cuotas de mercado, tanto en particulares...

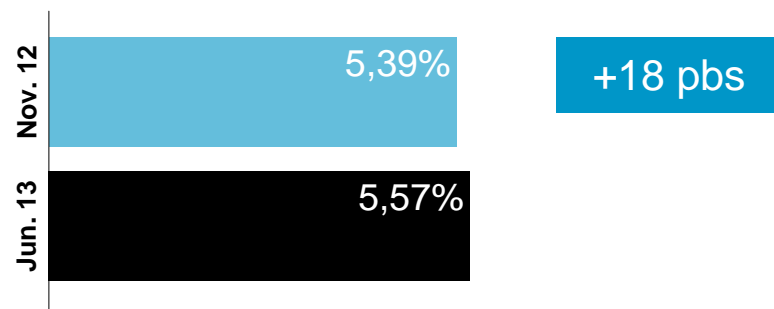
Total depósitos a hogares¹



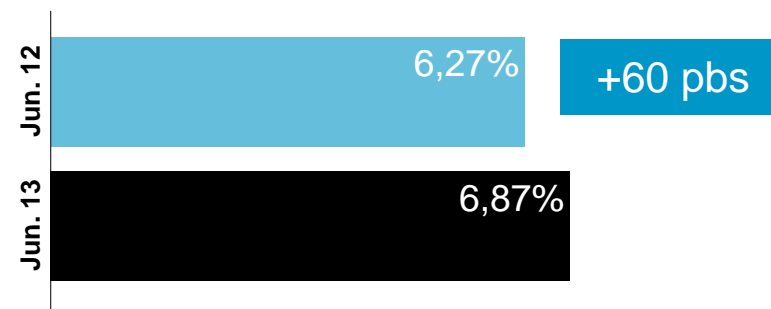
Total crédito a hogares



Nóminas



Transaccionalidad²



A perímetro comparable. No incluyen BMN-Penedès ni Lloyds.

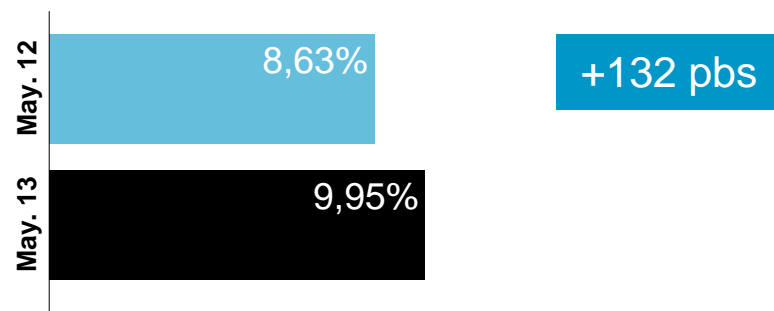
En los datos anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de Banco CAM

¹ Incluye Vista y Plazo (IPF y repos)

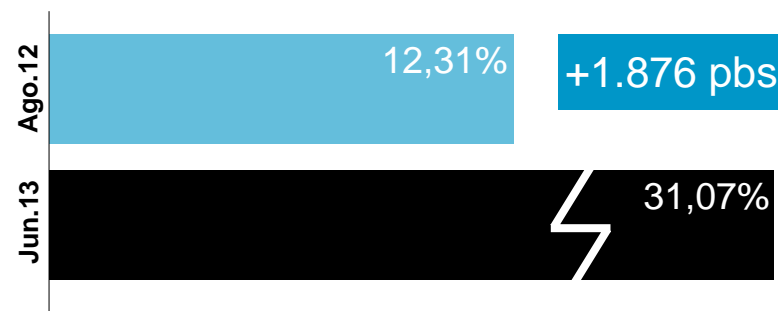
² Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

...como en empresas

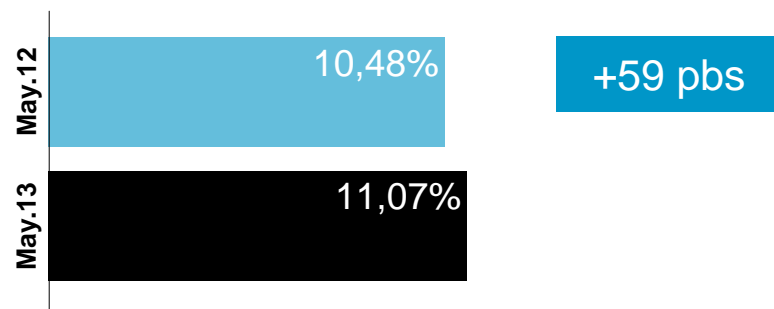
Crédito a empresas



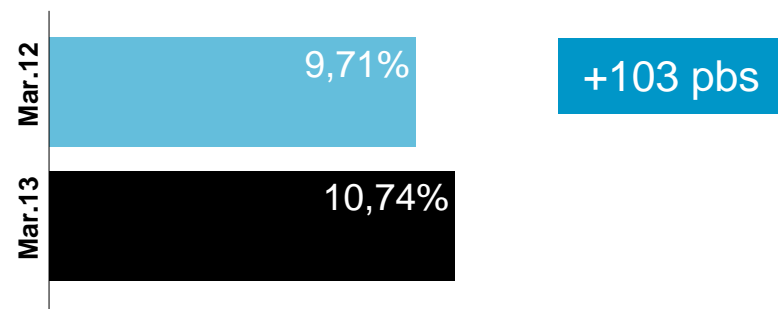
ICO



Depósitos a la vista de empresas



Facturación en TPV



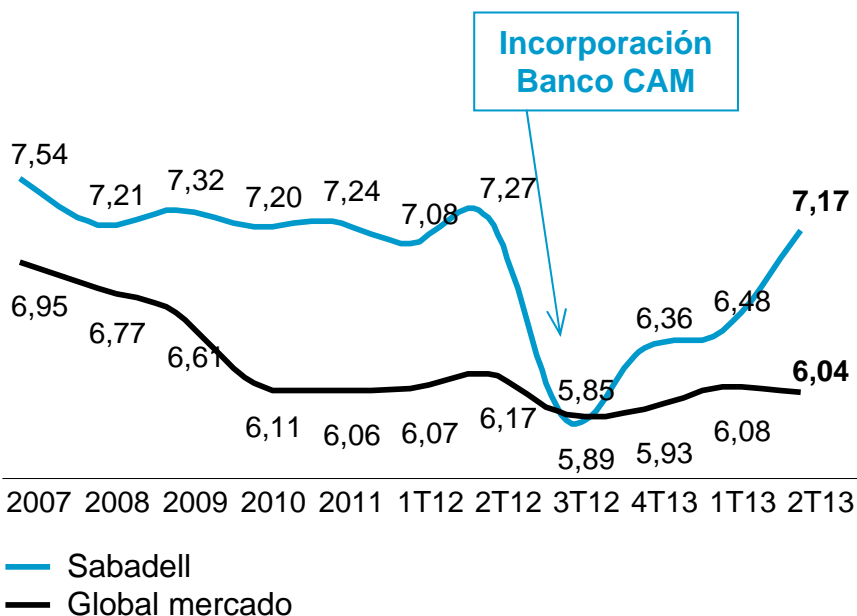
BS lidera las cuotas ICO a las empresas

A perímetro comparable. No incluyen BMN-Penedès ni Lloyds.

En los datos anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de Banco CAM

Hito clave: recuperamos el pulso comercial previo a la adquisición de Banco CAM

Liderazgo en calidad de servicio



Margen en clientes

De dic.12 a jun.13

Incrementos del margen por cliente en la red original de Banco CAM:

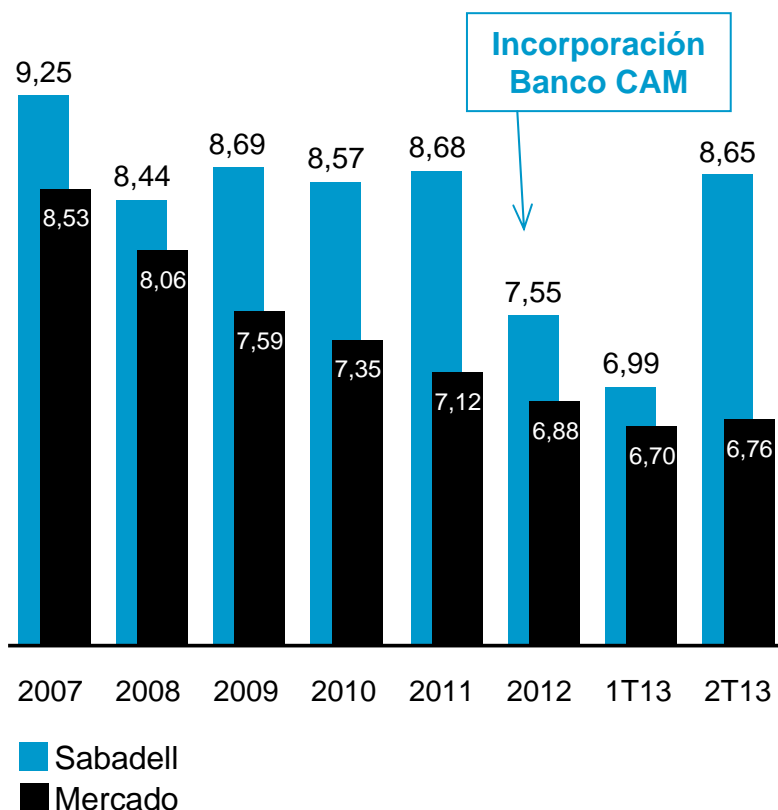
Banca retail: +9%
(1.200.000 clientes)

Clientes de alto valor: +8%
(136.000 clientes)

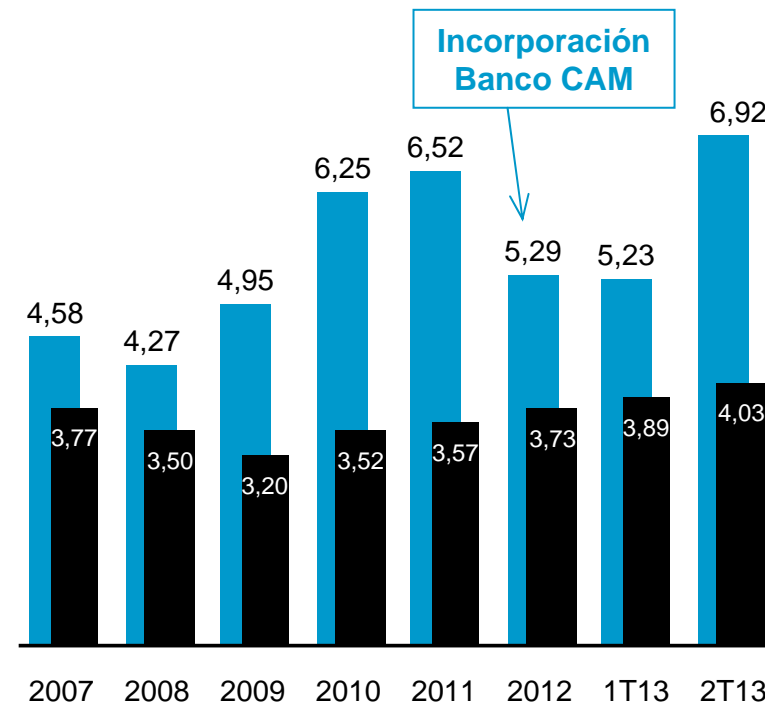
La brecha de calidad de servicio entre Sabadell y Banco CAM ya se ha cerrado

...y somos líderes también en transparencia de la información al cliente

Valoración de la explicación de préstamos



Valoración del soporte escrito a la información



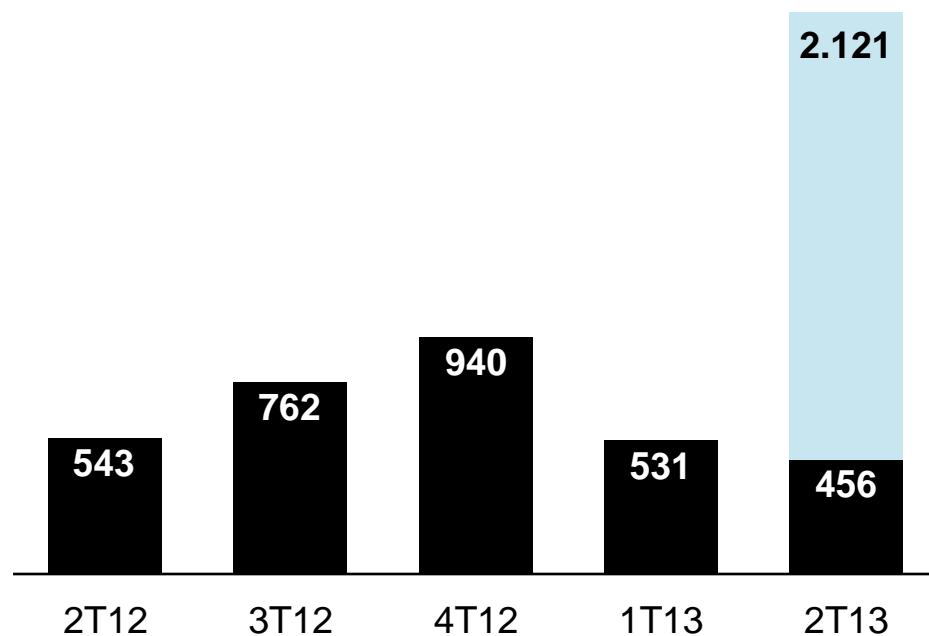
Banco Sabadell es la entidad más valorada en explicación de préstamos y soporte escrito a la información

Gestión de riesgo y capital

Evolución dudosos e inmuebles

Variación trimestral saldo dudosos e inmuebles

Grupo BS ex-EPA. En millones de euros



Cobertura del 47,9% sobre el total de activos problemáticos ex-EPA

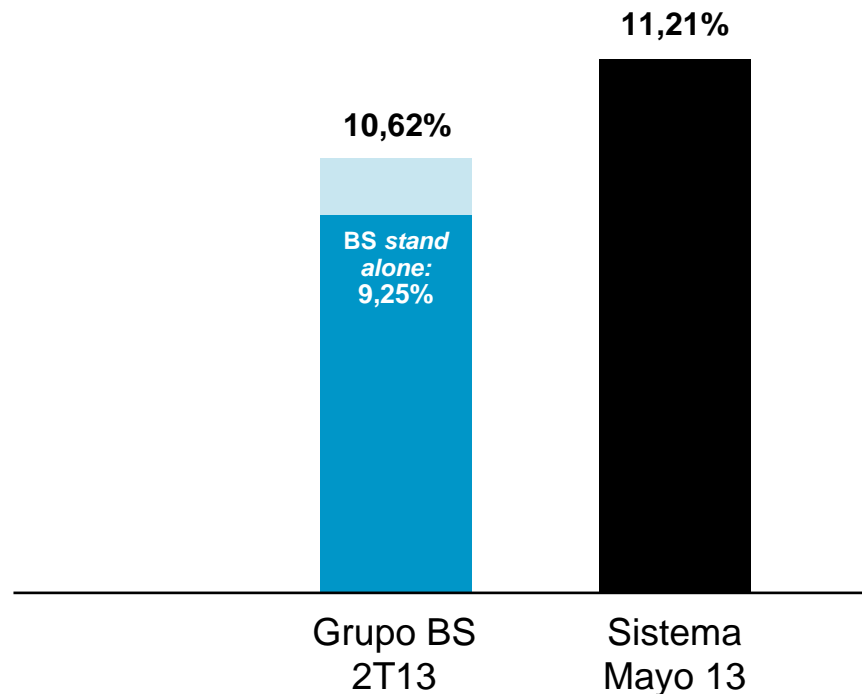
Cobertura sobre total inversión crediticia e inmuebles: 13,3%

- Variación ordinaria de dudosos e inmuebles
- Cambio de perímetro (BMN-Penedès y Lloyds) y reclasificaciones

Ratio de morosidad

Tasa de morosidad

En porcentaje



El incremento de la ratio de morosidad ex-EPA se debe a la reclasificación de refinanciados y al incremento del perímetro (BMN-Penedès y Lloyds)

Nota: La ratio de morosidad está calculada sobre la exposición total de crédito dispuesto en balance y riesgos contingentes. Incluye BMN-Penedès y Lloyds.

En términos comparables, la mora de 2T13 se ha situado en el 10,17%

Cobertura sobre el total de la inversión crediticia e inmuebles del

13,3%

La mayor cobertura del sector sobre el total de la exposición no inmobiliaria

5,4%

La tasa de morosidad comparable se sitúa en el

10,17%

Tras la consolidación de BMN-Penedès y Lloyds España, core Tier 1 EBA del

9,5%

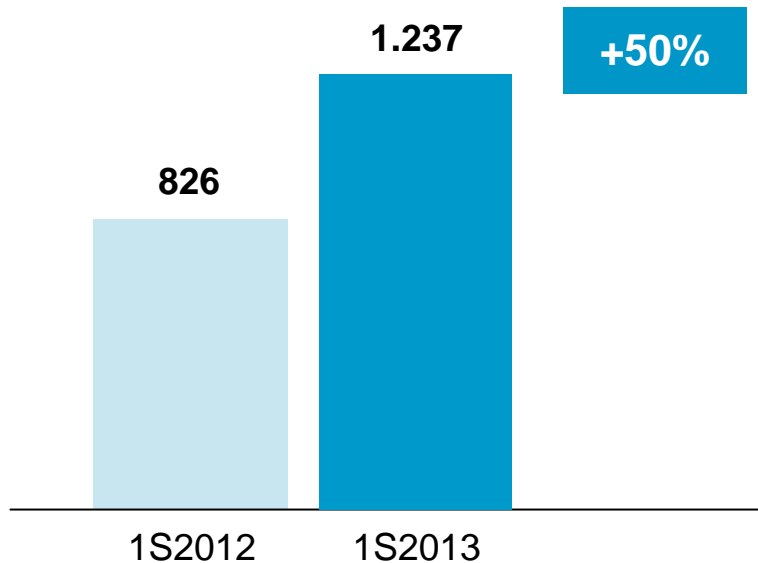
Gestión de activos inmobiliarios

La venta de inmuebles alcanza cifras récord...

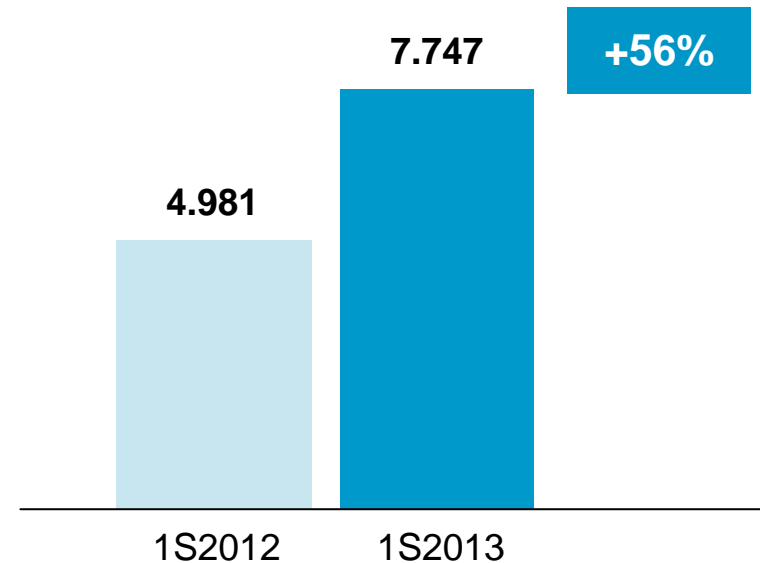
Actividad de ventas del grupo (balance y financiados)

En millones de euros y unidades

Valor



Número de unidades



En línea para conseguir el objetivo 2013:

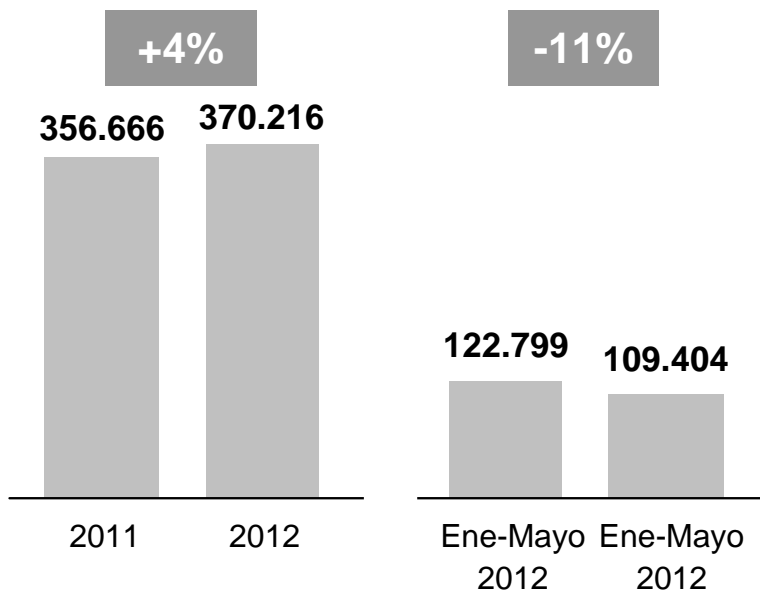
- >16.000 unidades vendidas (+17% interanual)
- Por un valor de >2.600 millones de euros (+16% interanual)

...lo que nos permite seguir batiendo al mercado

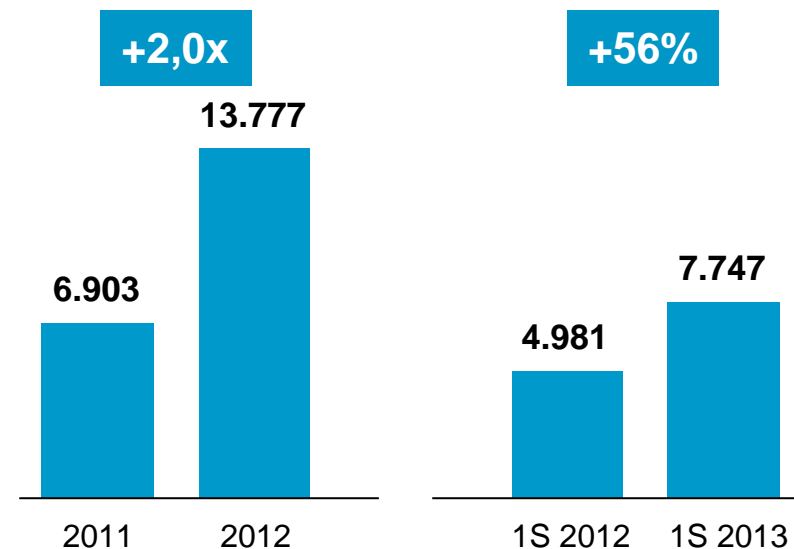
Número de transacciones

Unidades

Mercado



Banco Sabadell



Comportamiento de mercado distinto entre regiones:

- En provincias como Alicante (+10,5%), Murcia (+10,3%) o Tarragona (+6,6%), las transacciones han seguido creciendo

Fuente: Consejo General del Notariado. No hay datos de mercado para el semestre completo.

Modelo de fijación de precios efectivo

- ✓ **12 promociones con subidas de precios en 1S2013**
 - ✓ Ejemplo: Valencia - 127 *lofts* con un 15% de incremento sobre precio inicial, vendido al 100%
- ✓ **13% de las ventas vía subasta¹**
- ✓ **Incremento de precio medio en subastas 18,3%** (precio final de venta vs. precio publicado)

Foco en segmentos con demanda

- ✓ **Las ventas a extranjeros se incrementan un 183% vs. 1S12** y ya suponen >10% de las ventas
 - ✓ Nueva web en ruso lanzada en 1S2013
- ✓ **70% de las ventas sin financiación:** el pequeño inversor local está volviendo al mercado

1. Cuando Solvia publica un inmueble y durante los 5 primeros días dos o más clientes presentan oferta por el precio publicado, se les convoca a una subasta ante notario (medida puesta en marcha el 1.04.13)

...con buenos resultados en la segunda campaña del año

- ✓ **En un mes de campaña¹:**
 - 1.455 ofertas en trámite de formalización
 - Lista de espera > 1.750 potenciales compradores
- ✓ **Foco en promociones de segunda residencia**
- ✓ **Nivel global de descuento no se eleva**
- ✓ **Preferencia de financiación (vs. descuento) para los compradores más solventes**



Portada de la revista inmobiliaria *Moment* de junio 2013 y ejemplo de la campaña publicitaria

1. Hasta el 5 de julio

B Sabadell



El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.