

Resultados 2011

Sentamos las bases del crecimiento futuro



Presentación a medios de comunicación

Barcelona, 26 de enero de 2012

-
1. Claves del ejercicio

 2. Análisis de los resultados

 3. Negocio, balance y liquidez

 4. Gestión del riesgo

 5. Banco Sabadell ante la crisis 2007-2012

Claves del ejercicio

José Oliu, presidente

Claves

Buena evolución
de los ingresos

Posición de liquidez
confortable

Actuaciones / resultados

Gestión dinámica de activo
y pasivo, fuerte captación de
clientes e importante margen
antes de dotaciones

Buena captación de depósitos
aprovechando la capilaridad de
la red y gestión activa de ALM

Claves

Elevados recursos
dedicados al saneamiento
del balance

Refuerzo del nivel
de *core capital*

Actuaciones / resultados

Generación y aplicación
sostenida de resultados
extraordinarios a reforzar
el *buffer* de provisiones

Gestión activa del capital

Análisis de los resultados

Jaime Guardiola, consejero delegado

Cuenta de resultados



	2010	2011	Var.
Margen de intereses	1.459,1	1.537,3	5,4%
Método participación y dividendos	87,1	46,4	-46,8%
Comisiones	516,5	573,6	11,1%
ROF y diferencias de cambio	262,7	341,2	29,9%
Otros resultados de explotación	5,9	8,2	39,5%
Margen bruto	2.331,3	2.506,7	7,5%
Gastos de personal	-679,7	-742,6	9,3%
Gastos de administración	-356,3	-402,5	13,0%
Amortización	-159,0	-130,9	-17,6%
Margen antes de dotaciones	1.136,3	1.230,7	8,3%
Total provisiones y deterioros	-968,1	-1.048,9	8,4%
Plusvalías por venta de activos corrientes*	296,1	5,7	-98,1%
Beneficio antes de impuestos	464,3	187,5	-59,6%
Impuestos y otros	-84,3	44,4	--
Beneficio atribuido al grupo	380,0	231,9	-39,0%

En millones de euros.

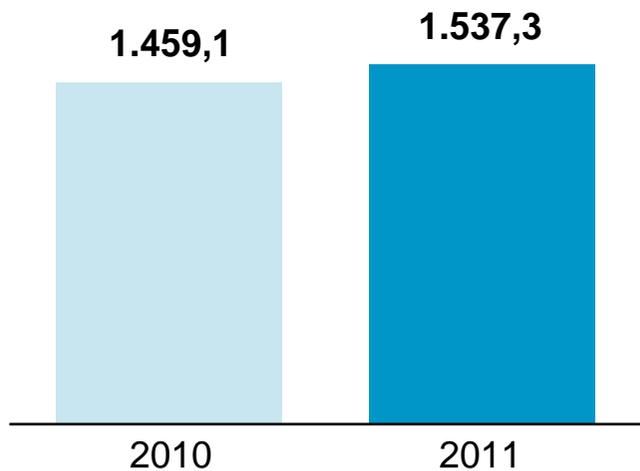
* 2010 incluye plusvalías de 250 millones por la operación de *Sale & Leaseback*.

Crece el margen de intereses...

Margen de intereses

En millones de euros

+5,4%



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

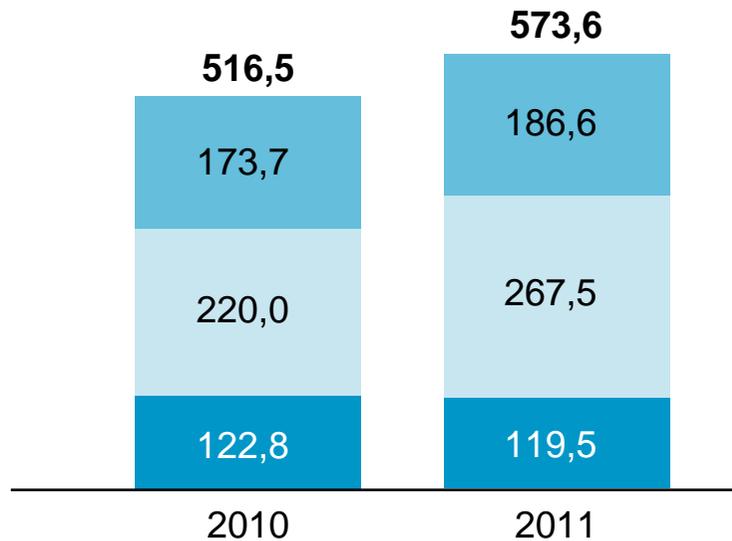
Rotación de la cartera de crédito en 4T11:
13.825 millones

...y mejoran las comisiones...

Comisiones

En millones de euros

+11,1%



- Inversión
- Servicios
- Gestión de activos¹

Tarjetas

+9,3%

Gestión de valores

+59,8%

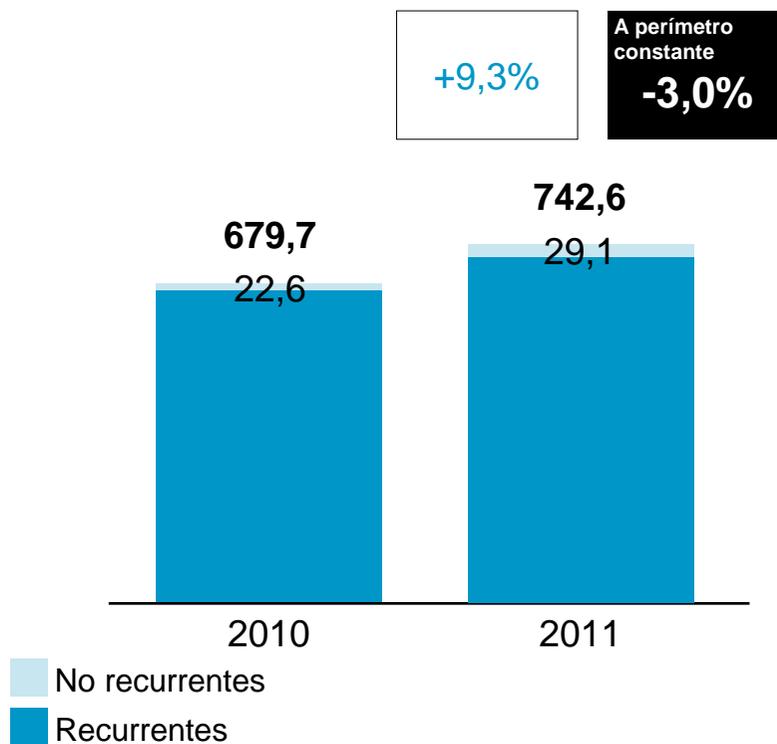
Préstamos
sindicados

+21,3%

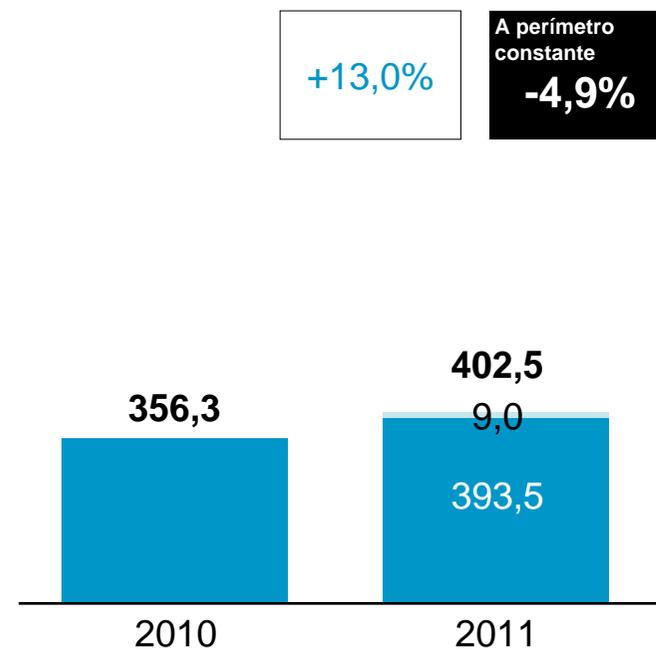
¹ Incluye comisiones de fondos de inversión y comercialización de fondos de pensiones y seguros

Los costes se reducen significativamente a perímetro constante

Gastos de personal



Gastos administrativos

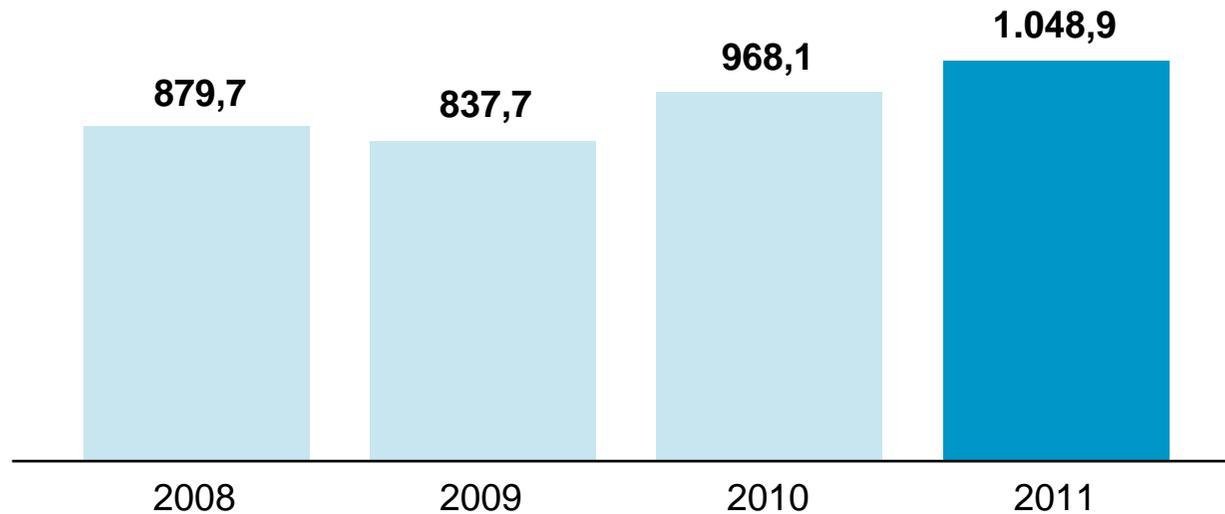


En millones de euros

Continuamos reforzando provisiones...

Dotaciones y deterioros

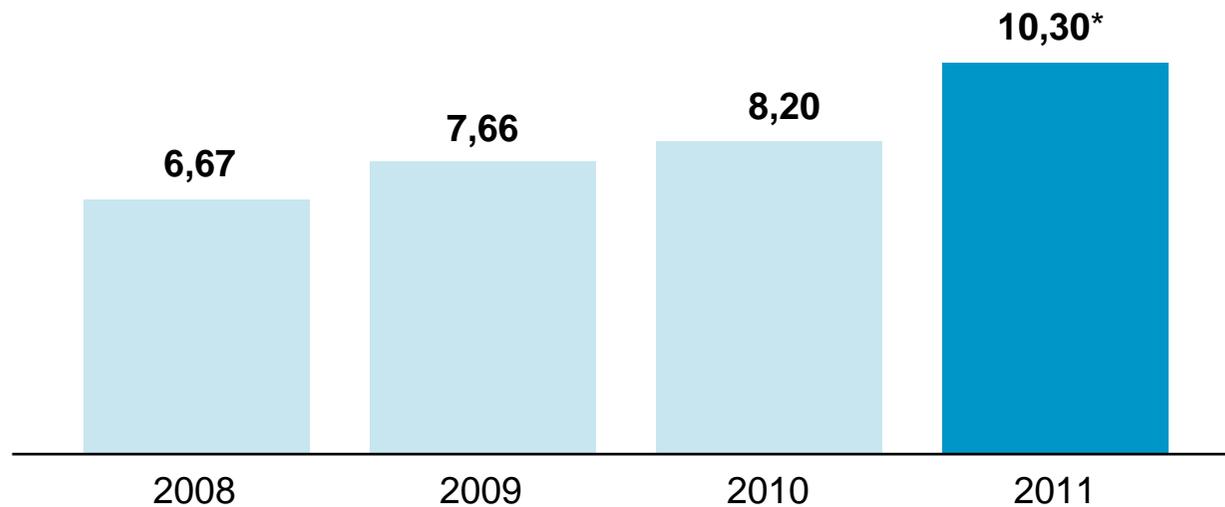
En millones de euros



...con niveles de capital confortable

Core capital

En %



* Proforma. Se incluye recompra de participaciones preferentes por acciones por 718 millones de euros (90% de 797 millones, equivalente a 128 puntos básicos de *core capital*).

Negocio, balance y liquidez

Récord en la captación de clientes...

	2010	2011	%
Particulares	200.507	286.560	+43%
Empresas	39.611	55.536	+40%

342.096
nuevos
clientes

En línea con el plan CREA,
ya superamos los 2,7 millones
de clientes



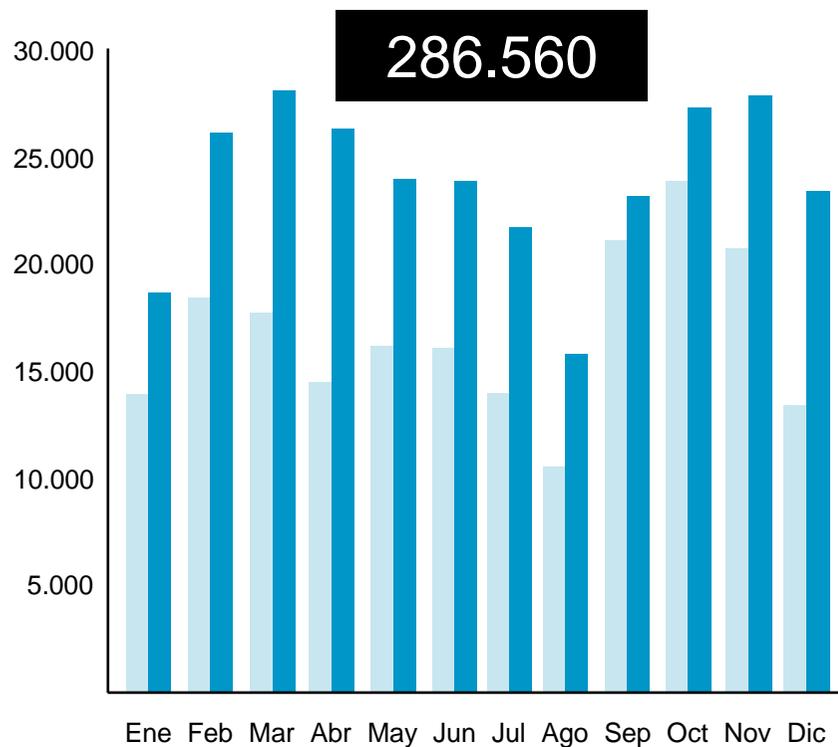
Dos motores de captación líderes

Cuenta Expansión:
186.802 nuevas cuentas

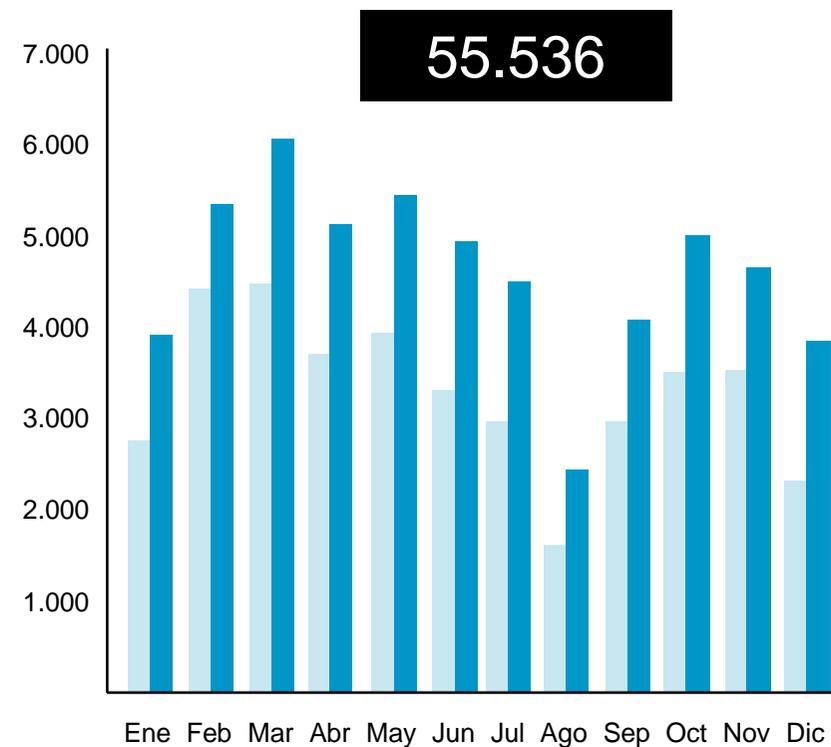
Cuenta Expansión Negocios:
86.200 nuevas cuentas

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

Nuevos clientes particulares



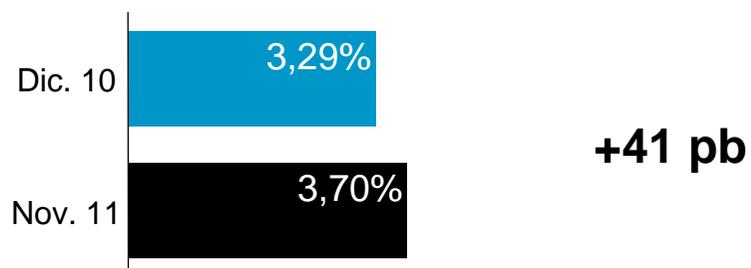
Nuevos clientes empresas



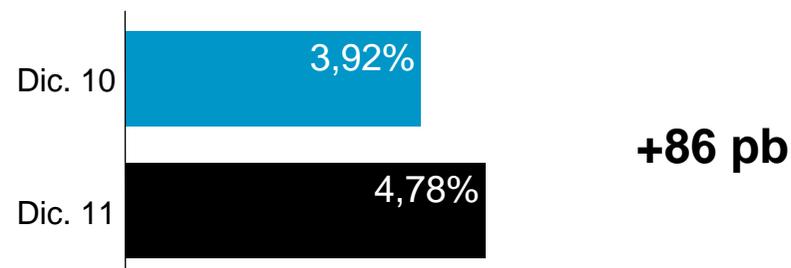
Objetivo de captación del Plan CREA 2011-13:
1.000.000 de clientes particulares y 160.000 empresas

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

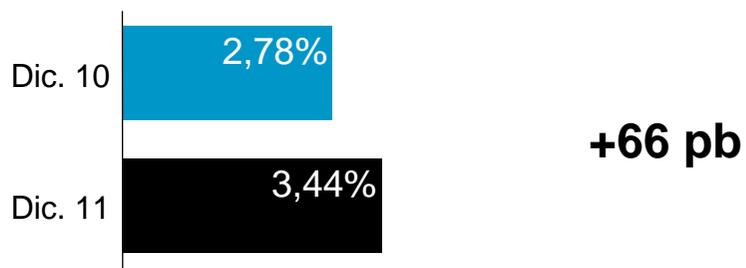
Depósitos a plazo (hogares)



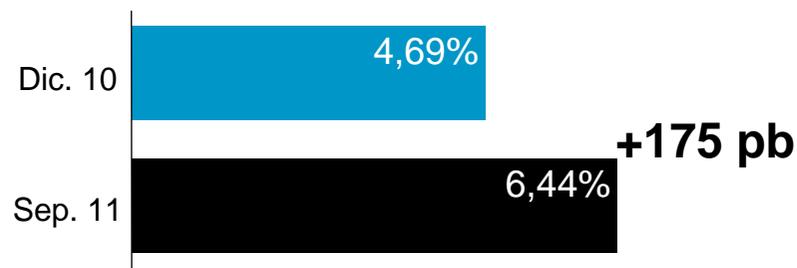
Transaccionalidad¹



Nóminas



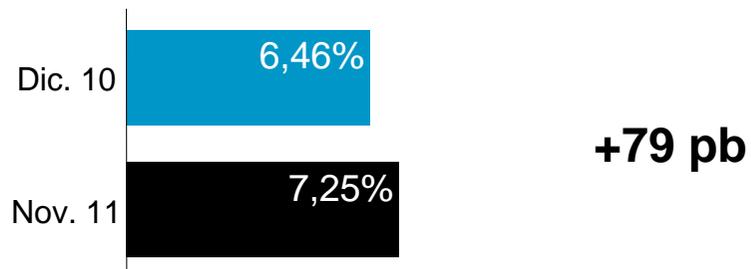
Préstamos vivienda



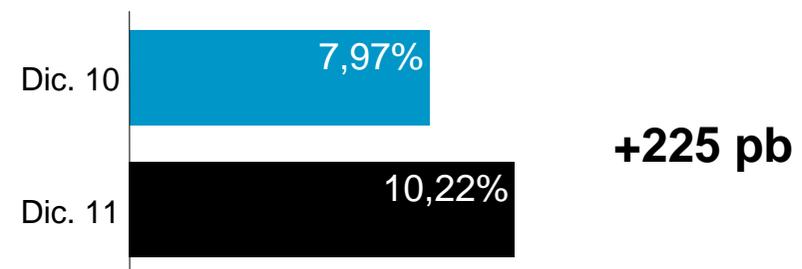
¹ Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

...como en empresas...

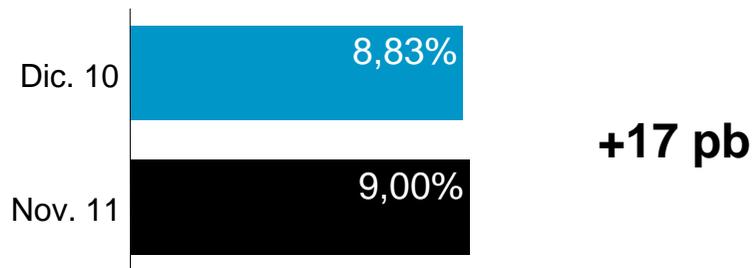
Depósitos a la vista (empresas)



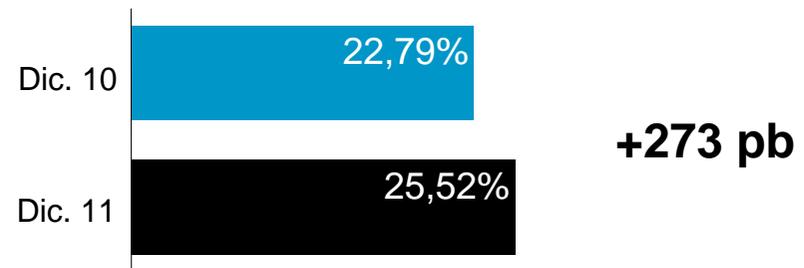
Préstamos ICO



Crédito comercial



Crédito documentario export



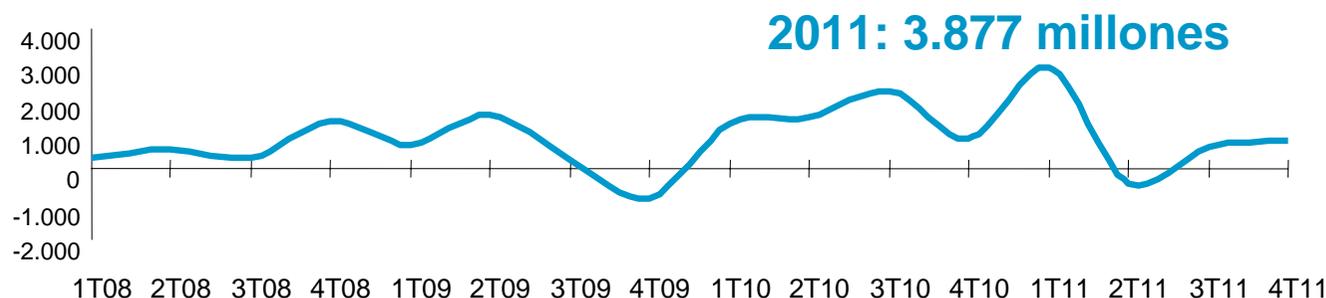
...que incrementan los volúmenes y generan *gap* comercial positivo

Evolución de los recursos

En millones de euros

	2010	2011	Var.
Recursos de clientes en balance ¹	49.374	52.827	7,0%
Depósitos a plazo	30.092	32.820	9,1%
Cuentas a la vista	18.285	18.740	2,5%
Recursos fuera de balance	18.834	17.942	-4,7%
Fondos de inversión	8.853	8.024	-9,4%
Fondos de pensiones	3.016	2.858	-5,2%
Seguros comercializados	5.727	5.926	3,5%
Total recursos	68.208	70.769	3,8%
Inversión bruta de clientes ex repos	73.058	73.635	0,8%

Variación del *gap* comercial²

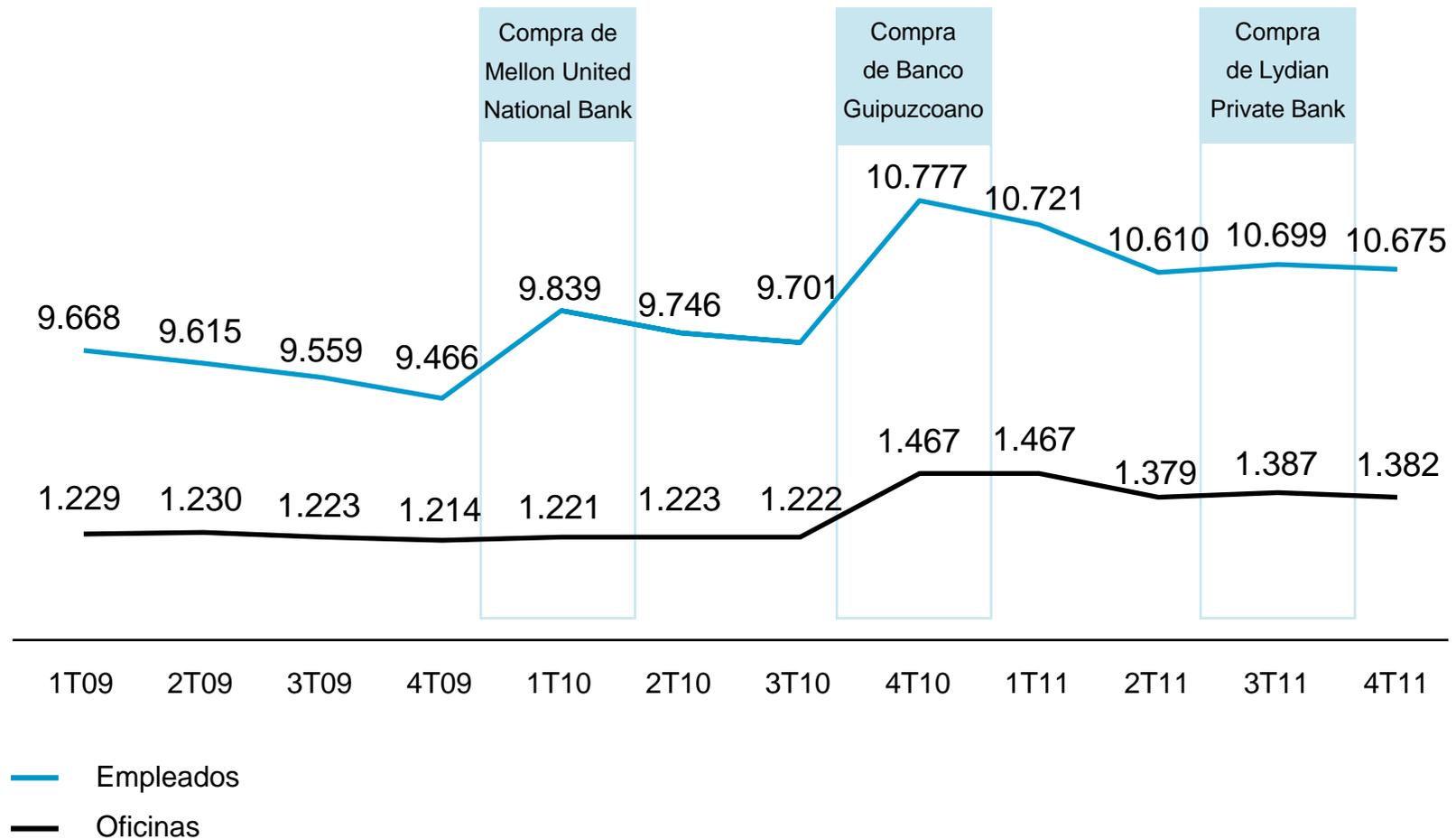


¹ Incluye cuentas corrientes y de ahorro, depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones y bonos simples BS de septiembre 2011. Excluye repos.

² La variación del *gap* comercial incluye pagarés colocados a la red.

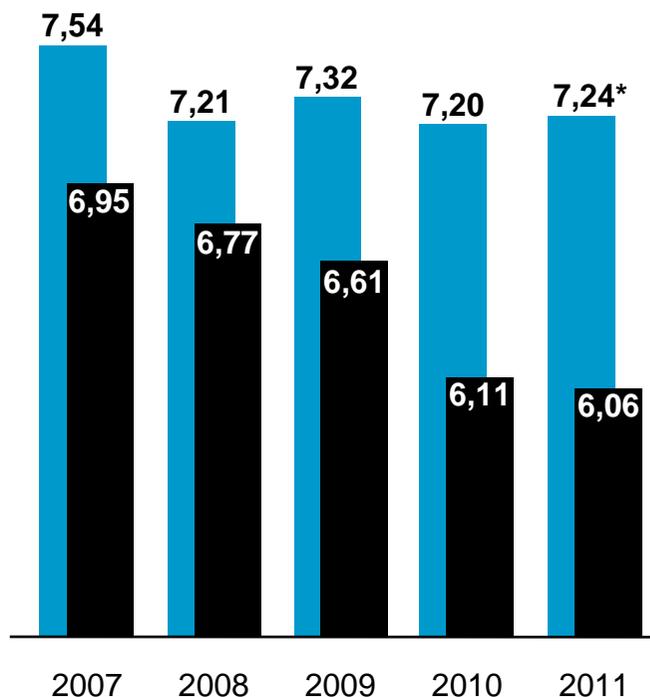
Evolución de empleados y oficinas

En número



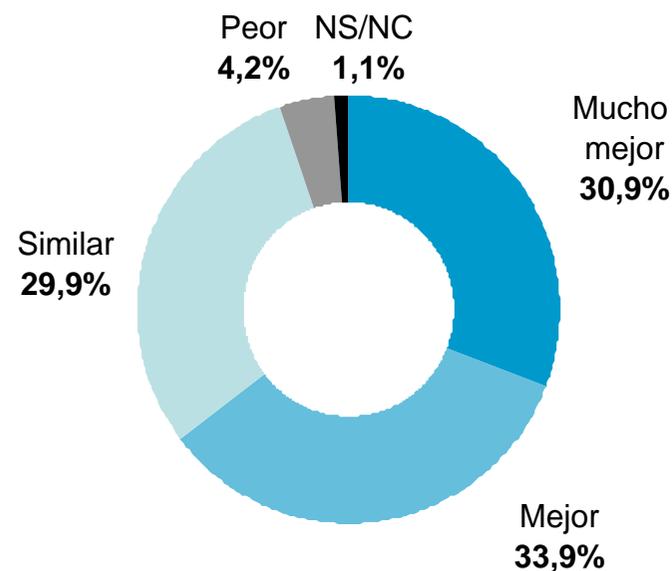
...manteniendo el liderazgo en calidad de servicio

De los mejores valorados en el mercado



■ Sabadell
■ 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 (4T11) y FRS inmark.

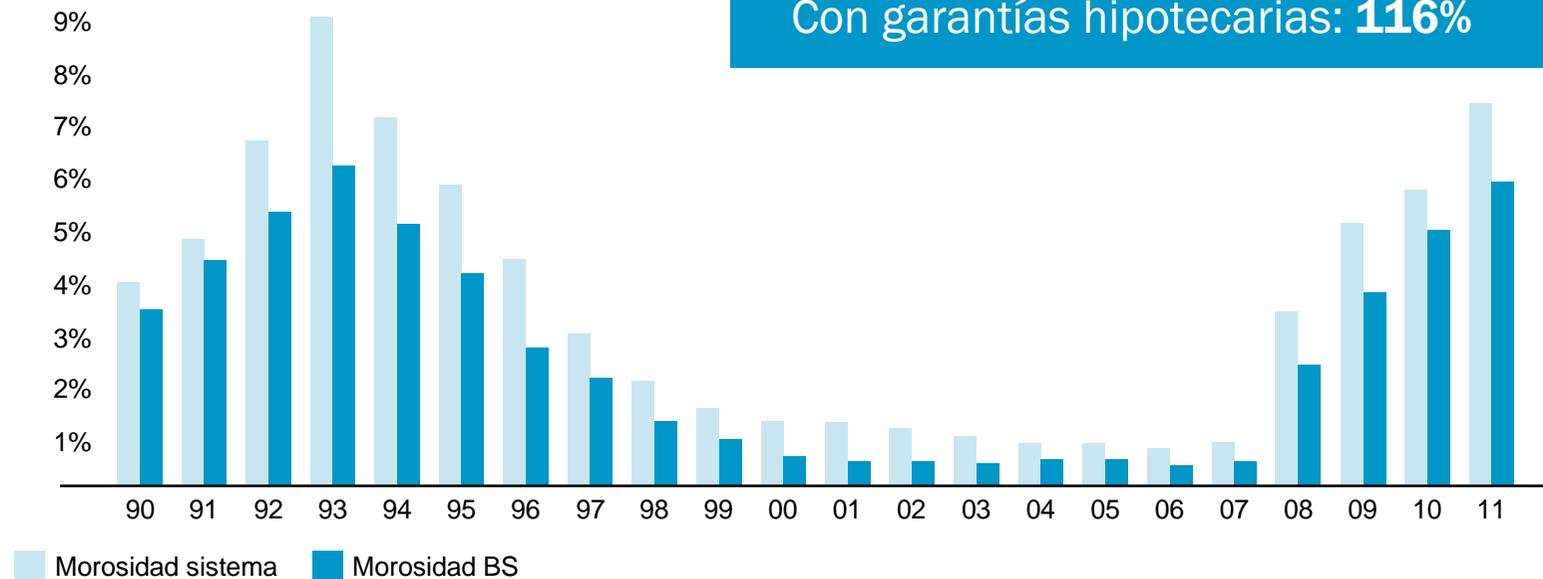
* Nota: Sin considerar Banco Guipuzcoano, el ranking aumenta hasta 7,39.

Gestión del riesgo

La morosidad se mantiene por debajo del sistema...

	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	4T11
Morosidad BS	4,09%	4,38%	4,72%	5,01%	5,46%	5,55%	5,72%	5,95%
Morosidad del sistema	5,33%	5,35%	5,49%	5,81%	6,11%	6,69%	7,16%	7,51% ¹

Cobertura sobre créditos: **48%**
 Con garantías hipotecarias: **116%**



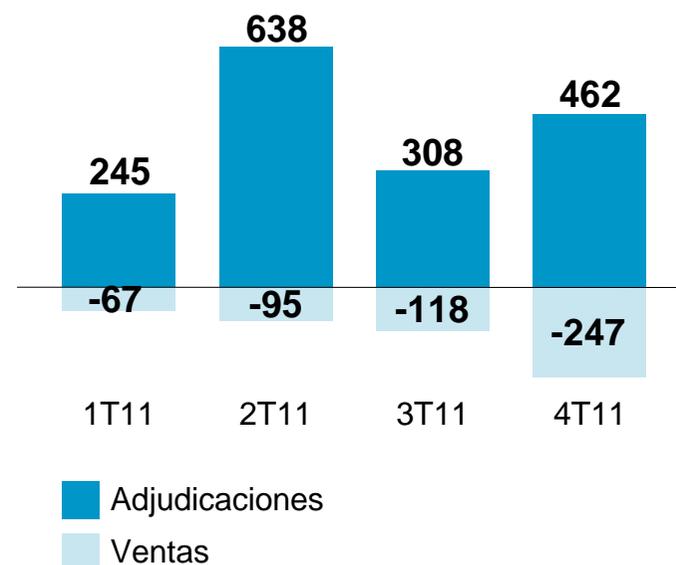
¹ Noviembre 2011

...con elevada cobertura de la cartera inmobiliaria y mejora en ventas...

Evolución de la cobertura

	3T11	4T11
Cartera bruta	3.791	4.006
Total fondo	1.106	1.158
Cartera neta	2.685	2.848
Cobertura	29%	29%

Incrementos trimestrales simples



Ventas realizadas en 2011: 527 millones de euros*

En millones de euros

* Valor activado antes de provisiones

...con precios en niveles de valor neto contable

Evolución de las ventas de activos inmobiliarios

En millones de euros

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

Objetivo de ventas para 2011: € 400 millones*

Objetivo revisado de ventas para 2011: € 480 millones*

Ventas realizadas en 2011: € 527 millones*

* Valor activado antes de provisiones

Banco Sabadell ante la crisis 2007-2012

José Oliu, presidente

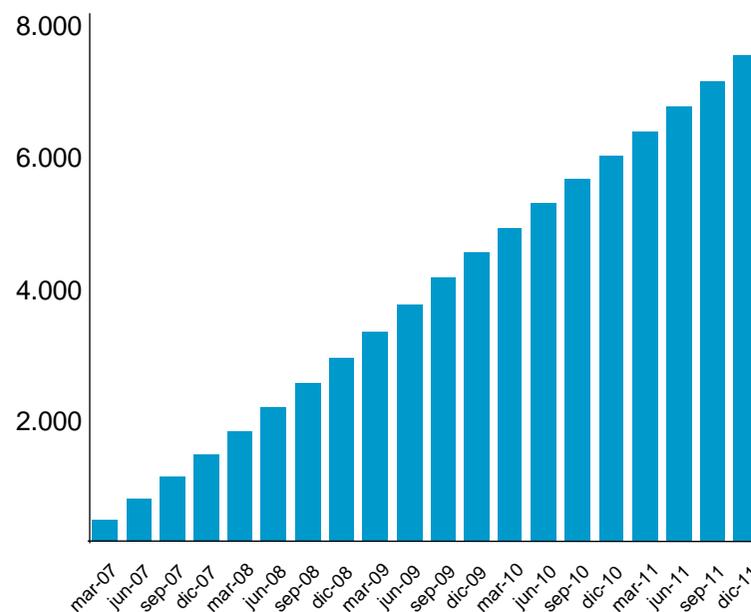
Fundamentales y margen de intereses

Retos

- No ha habido crecimiento en la economía española
- La tendencia de las exportaciones se ha debilitado por la desaceleración en la Eurozona
- El sector privado en España se desapalanca gradualmente
- Débil demanda doméstica
- Importante *downsizing* en el sector inmobiliario

Reacción BS

Margen de intereses acumulado.
2007-2011:
7.367 millones



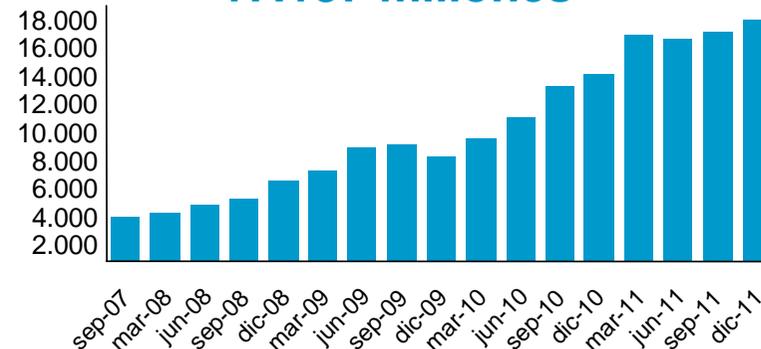
Capacidad de reprecio:
~13.000 millones por trimestre

Retos

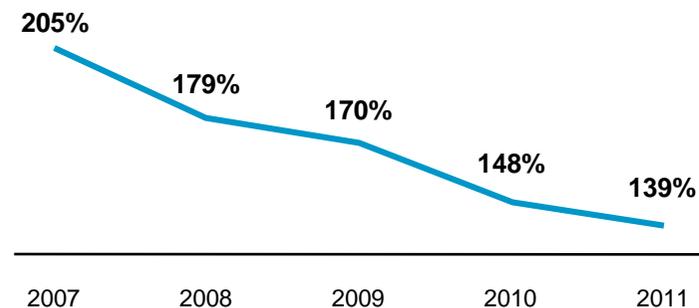
- El mercado de capitales ha estado cerrado
- La competencia por los depósitos ha crecido para que las entidades pudieran financiarse
- BS tiene vencimientos de 4.000 millones de euros para 2012

Reacción BS

Gap comercial acumulado
Sep.07-2011:
17.187 millones



Reducción del *loan-to-deposits*
2007-2011:
66 puntos porcentuales



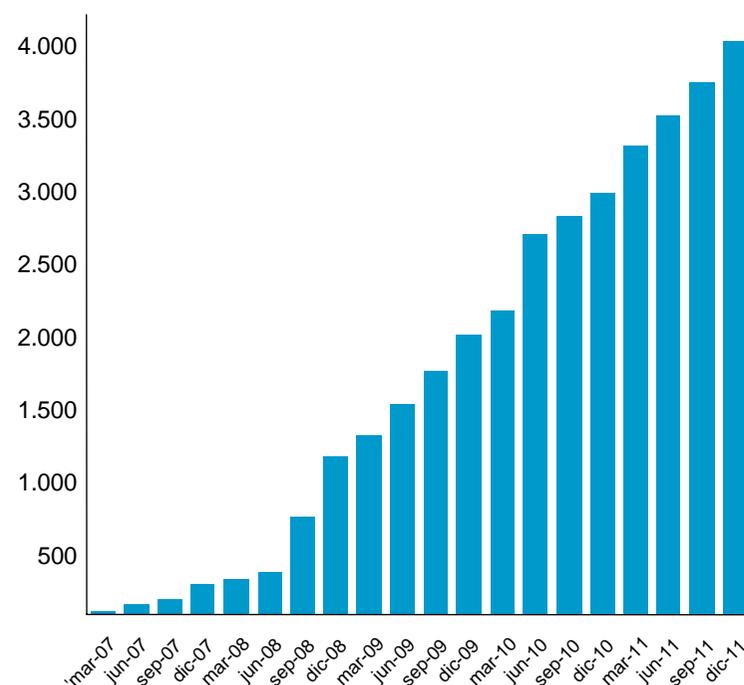
Gestión del riesgo y sector inmobiliario

Retos

- Alta tasa de paro, alcanzando el 21,5% en 3T11
- Reducción de los salarios y la contratación en el sector público
- Retirada de ayudas sociales debido a las medidas de ajuste fiscal
- *Downsizing* en precio e inversión

Reacción BS

Provisionando para el futuro.
Provisiones acumuladas
2007-2011: **3.942 millones**



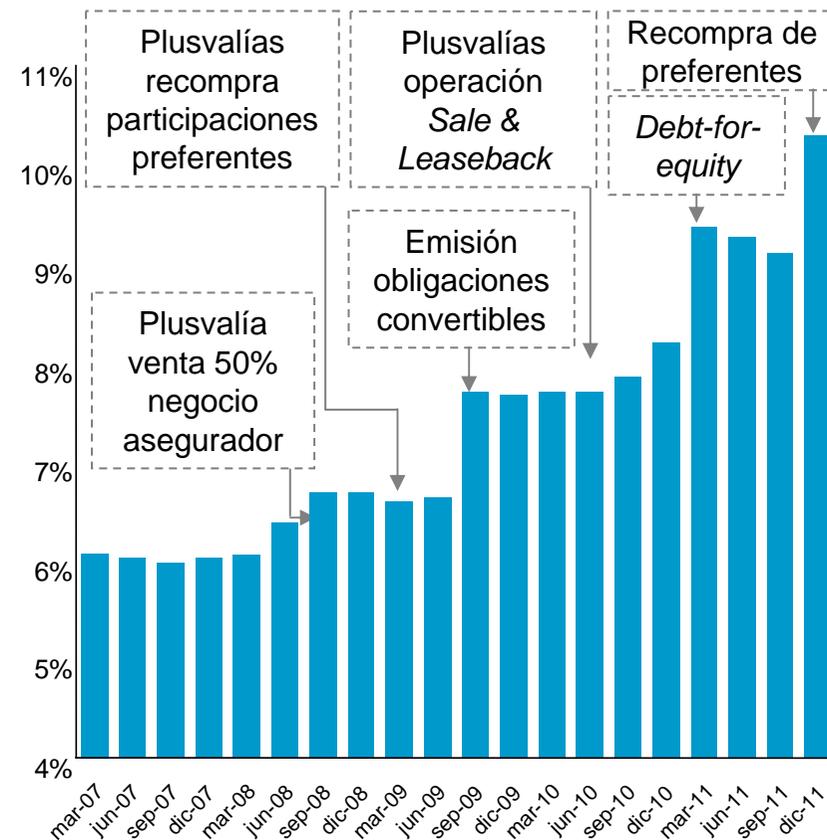
Nivel de provisiones adecuado

Retos

- Requisitos Basilea III
- *Stress test* de EBA en julio de 2011
- El nuevo *stress test* EBA para las entidades sistémicas, con un nuevo umbral del 9%

Reacción BS

Incremento del core capital
(2007-2011): **+423 pbs**

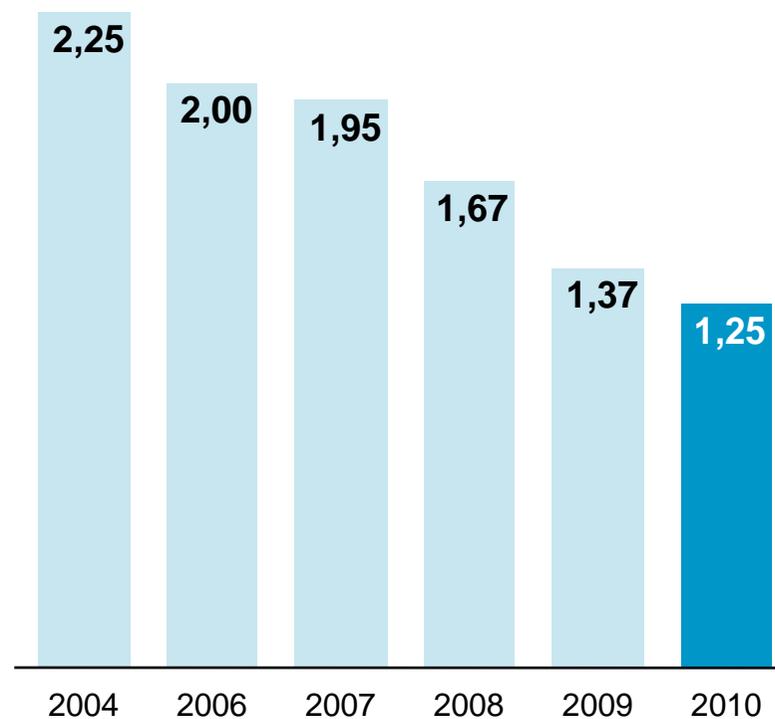


Plan Óptima. Transformación operativa

El Plan Óptima impulsa la capacidad de nuestro modelo de negocio para crear valor, optimizando el modelo operativo

- Reducción del coste de producción
- Transformación de tareas administrativas en oficinas en poder comercial y centralización de las mismas
- Uso más extensivo de nuestra plataforma tecnológica: por ejemplo, oficinas sin papel y centralización de llamadas
- Mejora del alcance comercial: innovación de canales

FTE* administrativos por oficina



Acumulado del programa:
-790 FTE

* FTE= Full Time Equivalents

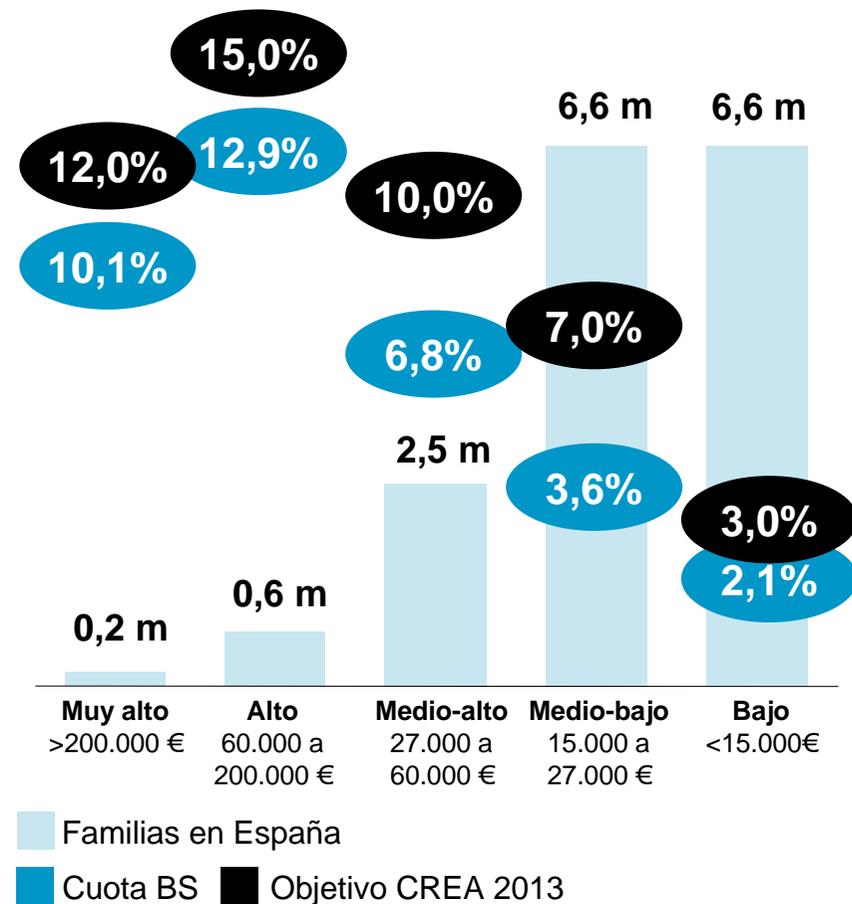
Plan CREA.

Transformación comercial

El Plan Crea ajusta nuestras capacidades actuales, apalancándose en la plataforma y enfocándose en otros segmentos de mercado

- Apalancamiento en la franquicia actual y foco en la captación de clientes
- Mayor cuota y captación de un millón de nuevos clientes
- Mejora de nuestra cuota en *retail*
- Mejora de nuestro reconocimiento de marca
- Nuevo modelo de incentivos

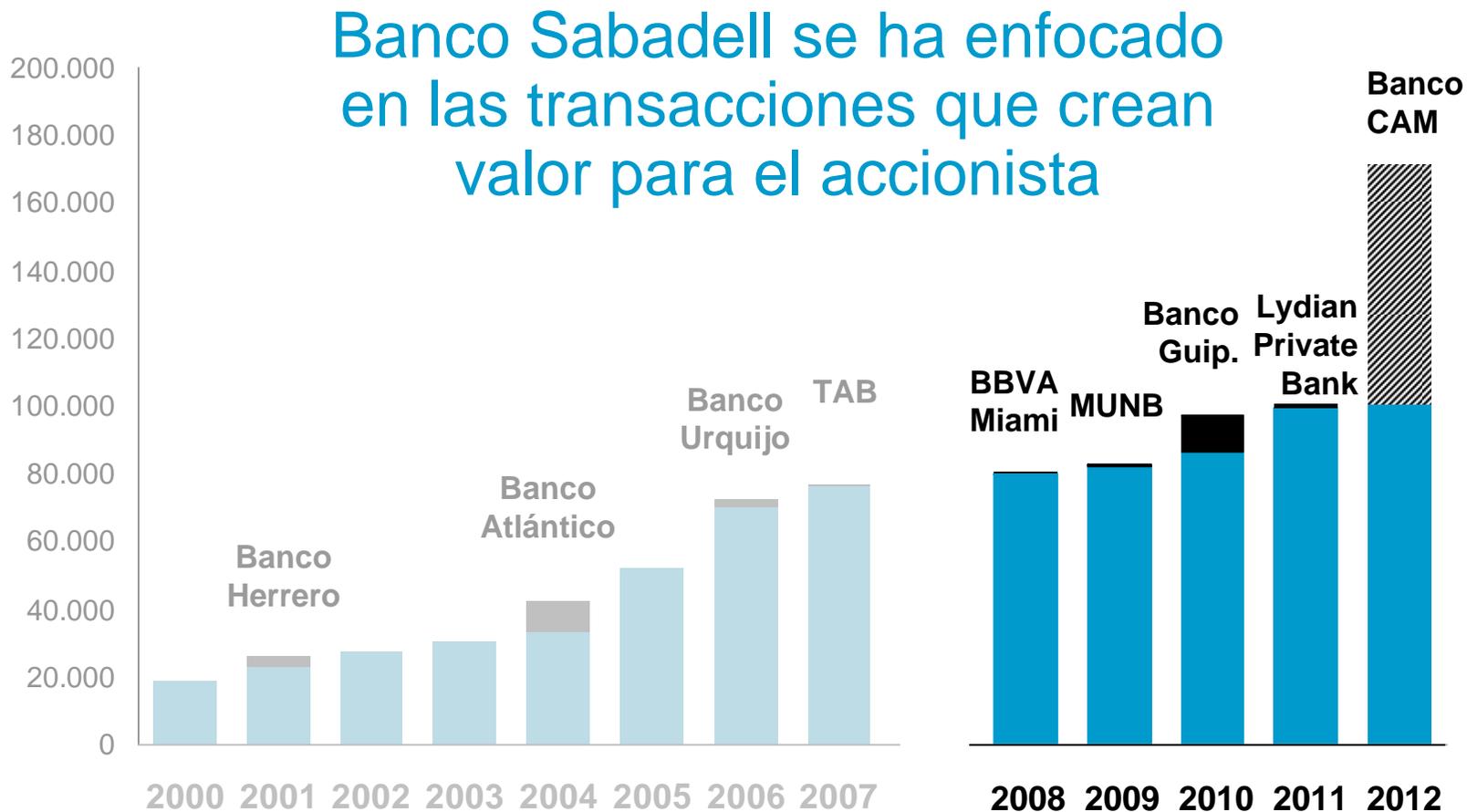
Distribución de ingresos familiares en España y cuota de BS (en millones y %)



Autodisciplina en la exigencia de creación de valor

Activos totales de Banco Sabadell

En millones de euros



«No puedo dejar de pensar que el futuro será mejor que el presente»

Luis Rojas Marcos.
Conversaciones sobre el futuro



www.bancsabadell.com/conversaciones