

Resultados del primer trimestre

El valor de la confianza



Presentación a medios de comunicación

Barcelona, 30 de abril de 2009

1. Claves del trimestre

2. Análisis de resultados

3. Actividad comercial y liquidez

4. Gestión del riesgo

5. Programa Óptima

6. Calidad



Gestión adaptada a un escenario de recesión

Evolución positiva de márgenes e ingresos ordinarios

Contención de costes recurrentes

Menos entrada de morosidad neta

Excelente cobertura de morosidad (la mejor del sector)

Mantenimiento de las provisiones genéricas

Refuerzo de las ratios de gestión

	1T08	1T09
Eficiencia (sin gastos no recurrentes)	41,35%	40,08%
Eficiencia	41,37%	45,53%
Morosidad	0,62%	2,82%
Cobertura	295,02%	96,71%
ROE	20,39%	14,86%



Fortalecimiento del capital

	1T08	1T09
<i>Core capital</i>	7,36%	7,98%
Tier I	8,55%	9,32%



1. Claves del trimestre

2. Análisis de resultados

3. Actividad comercial y liquidez

4. Gestión del riesgo

5. Programa Óptima

6. Calidad

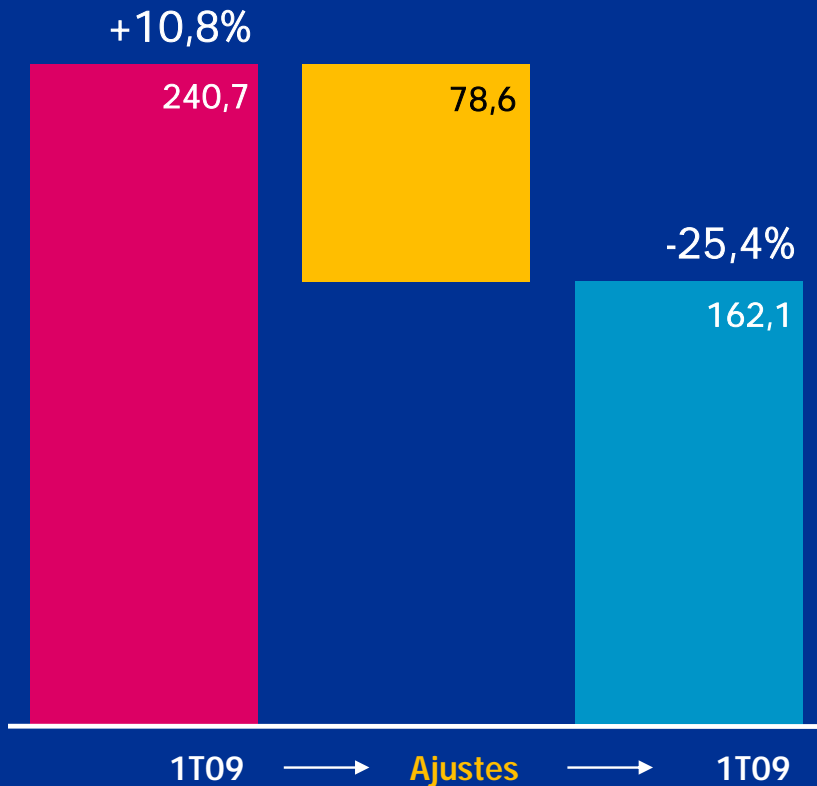
Cuenta de resultados



En millones de euros

	1T09	08/09	Ajustes	1T09	08/09
Margen de intereses	394,6	+13,7%		394,6	+13,7%
Método de la participación y dividendos	17,3	18,8%		17,3	18,8%
Comisiones	134,9	-2,8%		134,9	-2,8%
ROF y diferencias de cambio	29,2	-22,0%		29,2	-22,0%
Otros resultados de explotación	2,6	-67,9%		2,6	-67,9%
Margen bruto	578,5	+6,0%		578,5	+6,0%
Gastos de personal	-158,1	3,0%	31,6	-189,7	23,5%
Gastos de administración	-73,7	2,1%		-73,7	2,1%
Amortización	-33,8	6,3%		-33,8	6,3%
Margen antes de dotaciones	312,8	+8,5%		281,3	-2,4%
Provisiones insolvencias y otros	-11,3	-71,9%	137,8	-149,0	271,3%
Provisión genérica			95,9	0,0	--
Provisión extraordinaria			41,9	-41,9	--
Plusvalías por venta de activos y otros	30,5	-		30,5	52,0%
Impuestos y otros	-91,5	=	-90,8	-0,7	-98,6%
Resultado operaciones interrumpidas	0,0	-		0,0	-
Beneficio atribuido al grupo	240,7	+10,8%	78,6	162,1	-25,4%

Sensibilidad a la ratio de cobertura



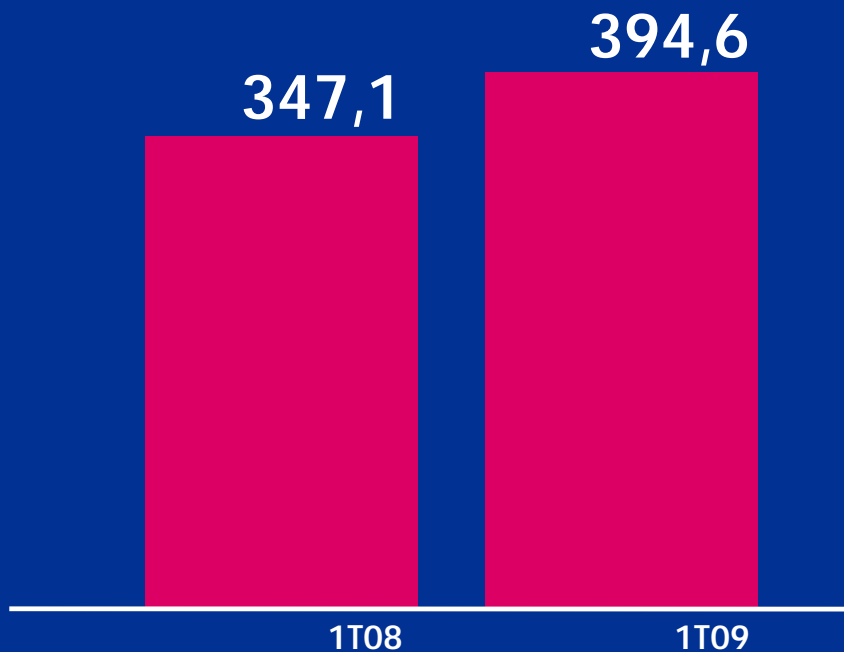
Porcentaje de cobertura	Beneficio neto	%
72%	493	+126%
85%	310	+43%
90%	241	+11%
97%	162	-25%

En millones de euros

Un margen de intereses sólido...

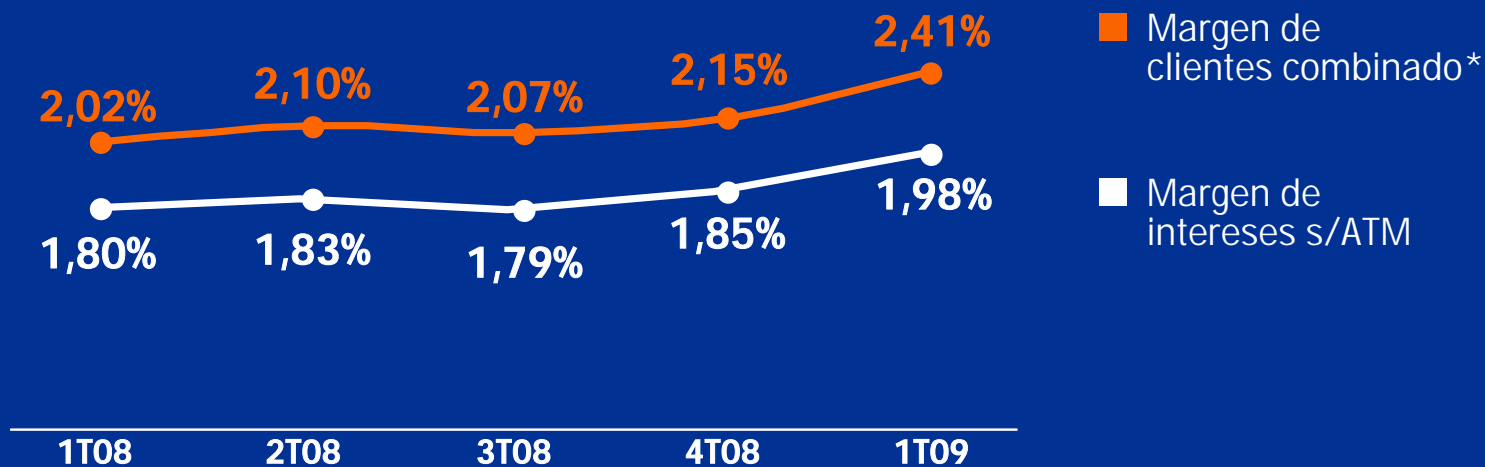


+13,7%



En millones de euros

...con subida del diferencial sobre ATM



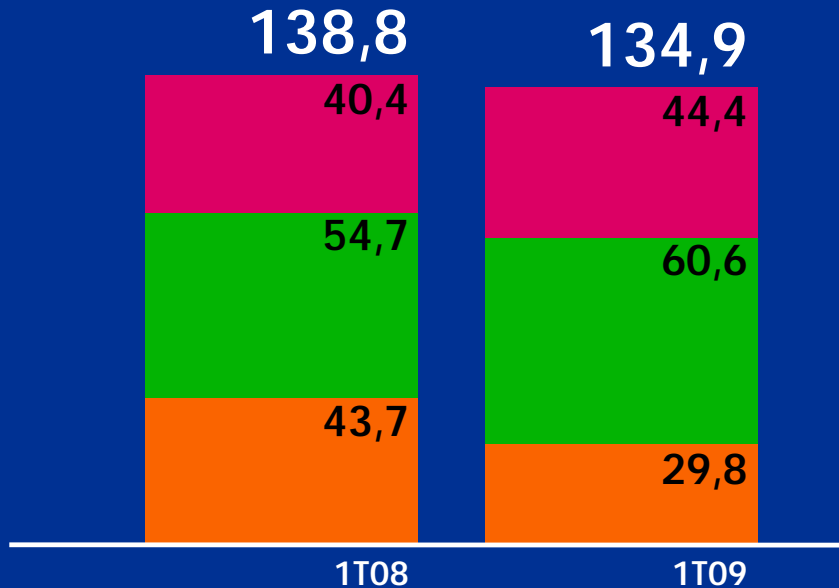
Bien posicionados para el entorno de tipos actual

* Margen combinado: rendimiento de clientes – (coste recursos clientes + coste recursos mayorista).
En porcentaje

Las comisiones de inversión y servicios muestran una buena tendencia



-2,8%



Inversión

+9,9%

Servicios

+10,9%

Gestión de activos¹

-31,7%

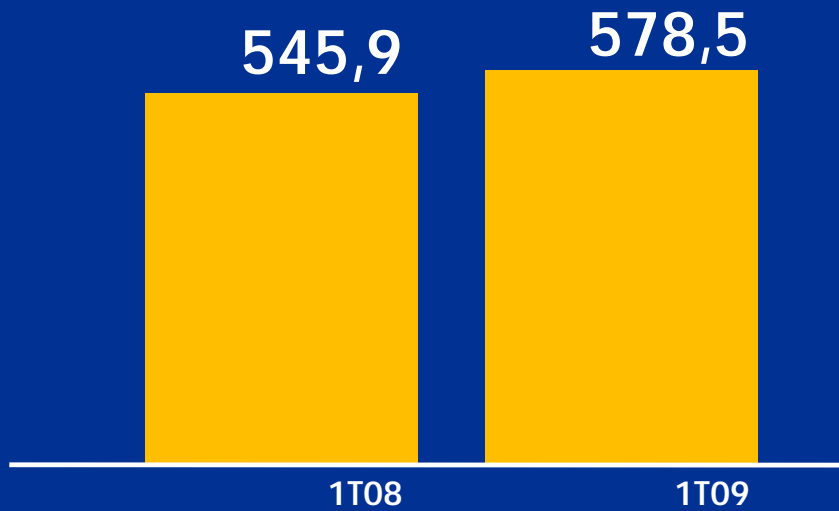
En millones de euros

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

Un buen margen bruto



+6,0%



En millones de euros

Contención de costes recurrentes



Costes de personal recurrentes

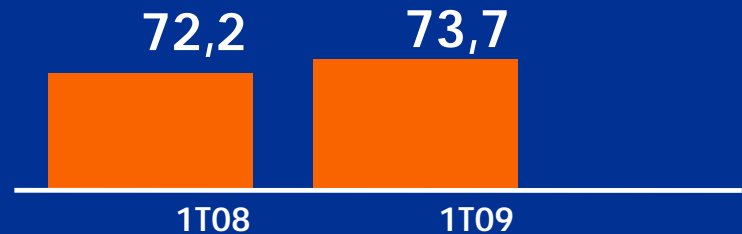
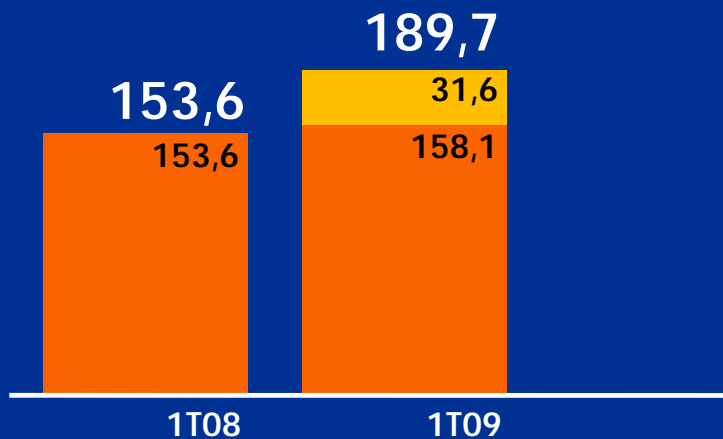
+3,0%

Con no recurrentes

+23,5%

Costes administrativos

+2,1%



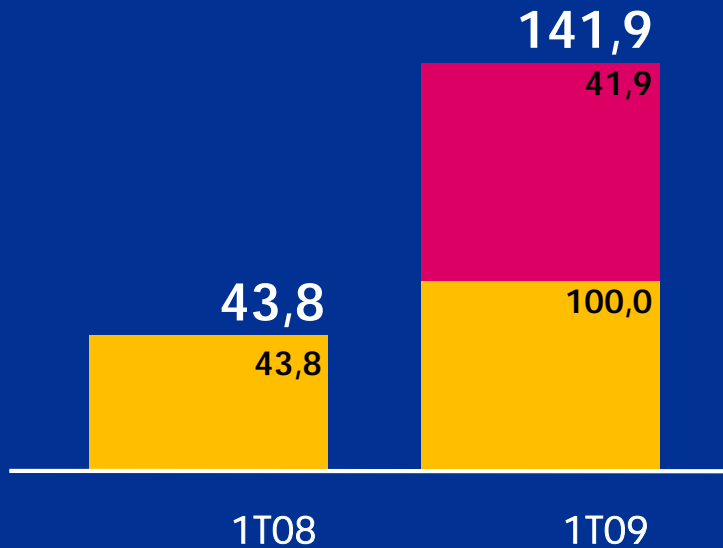
■ No recurrentes
■ Recurrentes

En millones de euros

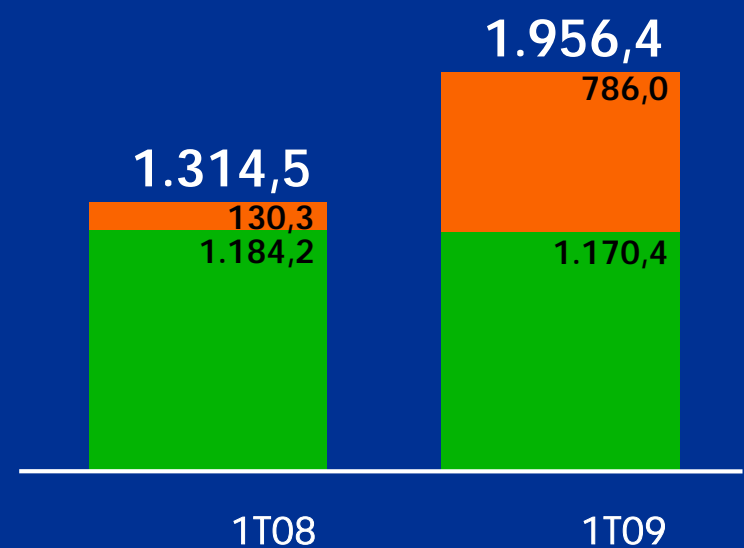
Esfuerzo extraordinario en provisiones de crédito



Dotación a provisiones



Saldo de provisiones



■ Ordinarias
■ Extraordinarias

■ Genéricas
■ Específicas

Se mantiene el fondo de provisión genérica



1. Claves del trimestre

2. Análisis de resultados

3. Actividad comercial y liquidez

4. Gestión del riesgo

5. Programa Óptima

6. Calidad

Gap comercial: crecimiento en depósitos y evolución del crédito según lo previsto



En millones de euros

	1T08	1T09	%
Recursos de clientes en balance*	33.372	36.191	+8,4%
Depósitos a plazo	18.210	22.117	+21,5%
Inversión bruta a clientes	64.392	64.185	- 0,3%

Gap comercial positivo



* Excluye repos e incluye participaciones preferentes colocadas en la red.
Ajustado el efecto de desconsolidación del grupo asegurador en marzo de 2008.

Captación y vinculación de clientes a través de la nómina



BS Nómina
Todo ventajas

¿Me ahorraré un 3% en el recibo del gas?
¿Es posible?

Con mi nómina, **SÍ**

Entre con su nómina y llévase todas las ventajas

Objetivo: captación de 70.000 nuevas nóminas

El producto más competitivo del mercado en su categoría, por el valor que aporta al cliente

Producto orientado a la vinculación y a la permanencia en la entidad

Entidad destacada en la financiación de la actividad empresarial española



Firma de acuerdos con organismos oficiales para ofrecer financiación a las empresas españolas en condiciones preferentes.

Cuota en líneas ICO

ICO Liquidez	10,47%
Plan Fomento Empresarial*	7,94%

* Plan de Fomento Empresarial incorpora ICO Pyme, ICO Internacionalización, ICO Crecimiento Empresarial e ICO Emprendedores

Alianza con Zurich que permite comercializar una oferta de mayor valor para los clientes



Captación de recursos mediante Seguros de Ahorro Multiversión, que suponen la mejor opción de inversión estructurada en cada momento para las personas físicas.

Mantenimiento de la oferta en el tiempo hasta 1.100M€ mediante emisiones sucesivas.

Vincula las inversiones al Banco debido al favorable tratamiento fiscal que supone para el cliente.

Tratamiento diferencial de la Inversión Colectiva Inmobiliaria



Sabadell BS Inmobiliario, FII



Banco Sabadell mantiene abiertas las posibilidades de nueva suscripción y reembolso.

Sabadell BS Inmobiliario incorpora una cartera de activos diversificada con una rentabilidad superior a la competencia (7,67% acumulada en los 36 últimos meses).

Mantiene su patrimonio estable en un momento de grandes reembolsos generalizados en el mercado



1. Claves del trimestre

2. Análisis de resultados

3. Actividad comercial y liquidez

4. Gestión del riesgo

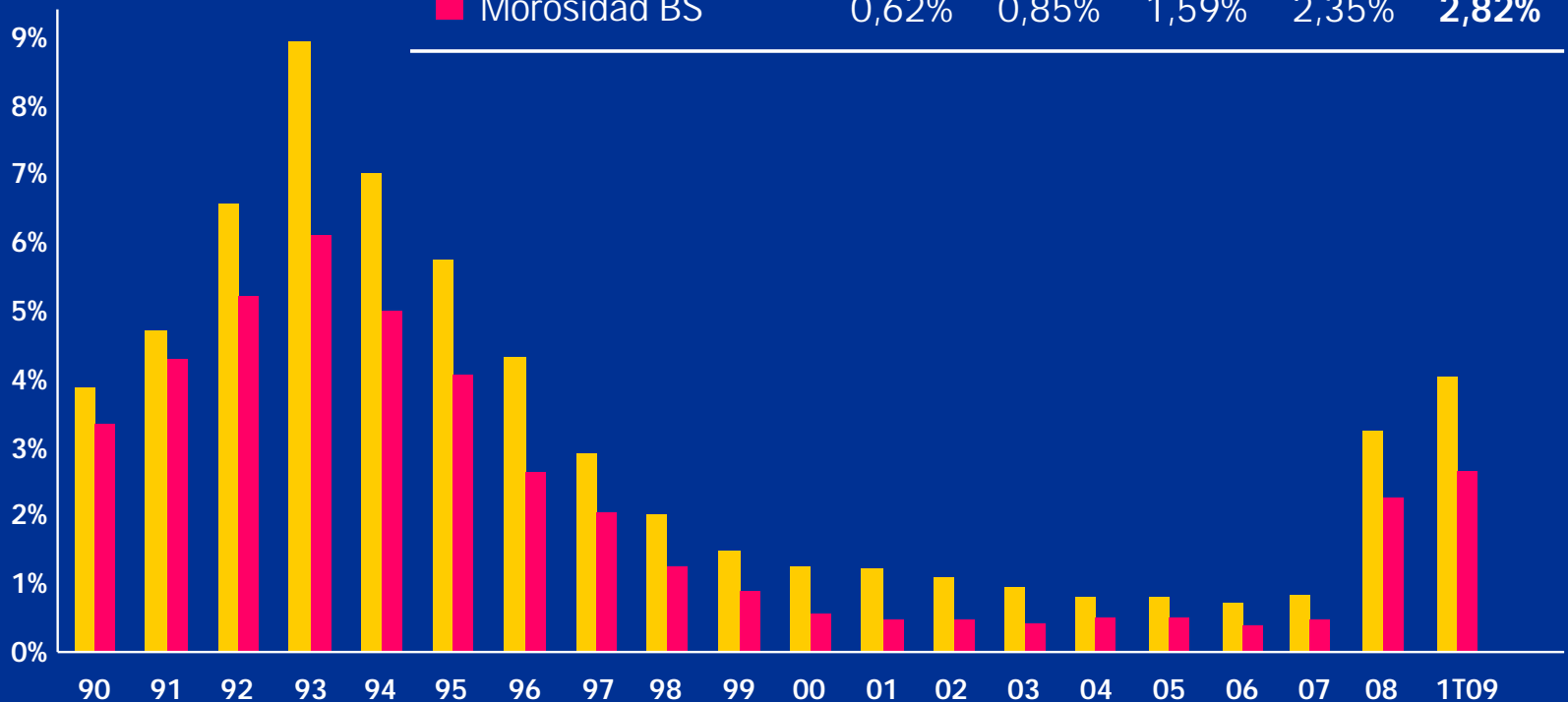
5. Programa Óptima

6. Calidad

Ratio de morosidad muy inferior al sistema



	1T08	2T08	3T08	4T08	1T09
■ Morosidad sistema*	1,20%	1,70%	2,63%	3,37%	4,18%*
■ Morosidad BS	0,62%	0,85%	1,59%	2,35%	2,82%



* Información del sistema a febrero de 2009.



1. Entorno actual y claves del ejercicio

2. Análisis de resultados

3. Actividad comercial y liquidez

4. Gestión del riesgo

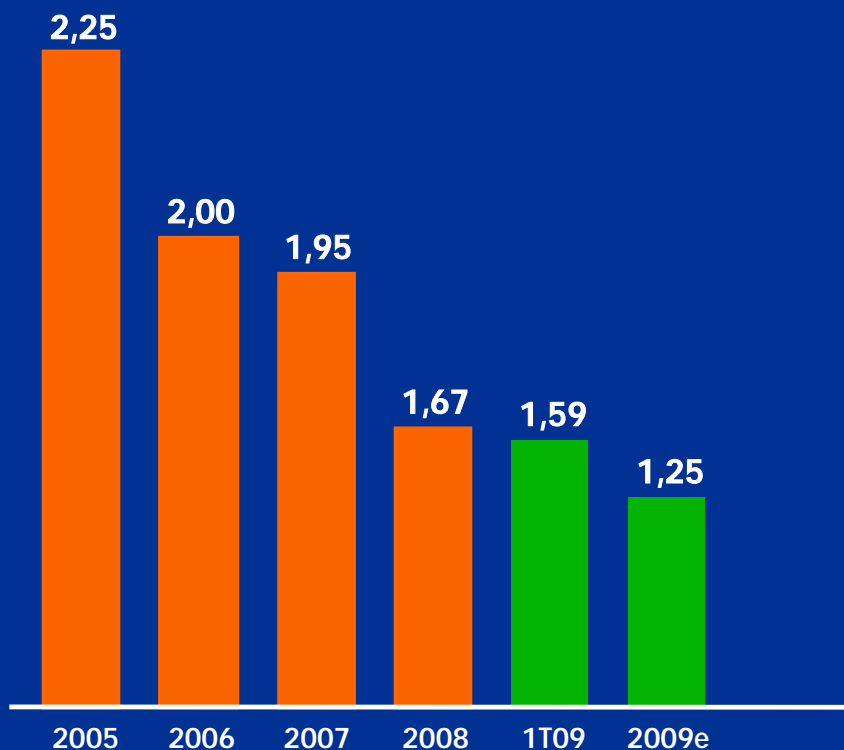
5. Programa Óptima

6. Calidad

Evolución de los programas Óptima



Eficiencia operativa: administrativos FTE por oficina



El programa de **eficiencia operativa** mantiene el ritmo de reducción de trabajo en las oficinas

Acumulado 2009:

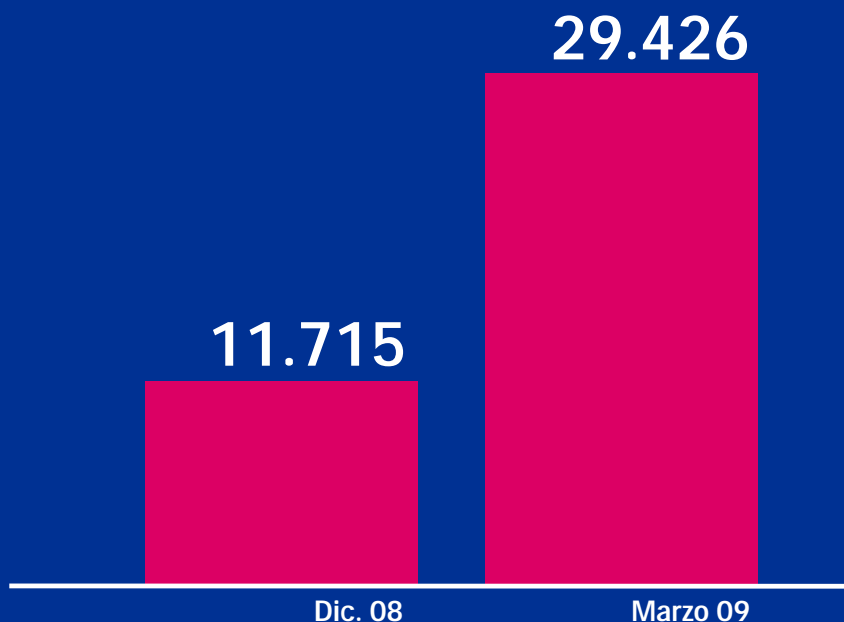
-109 FTE

*FTE= Full Time Equivalents

Evolución de los programas Óptima



Contactos con clientes efectuados por el personal de Servicio al Cliente



+151%

Incremento de las cifras de actividad comercial tras el despliegue del **Programa Activa**



1. Entorno actual y claves del ejercicio

2. Análisis de resultados

3. Actividad comercial y liquidez

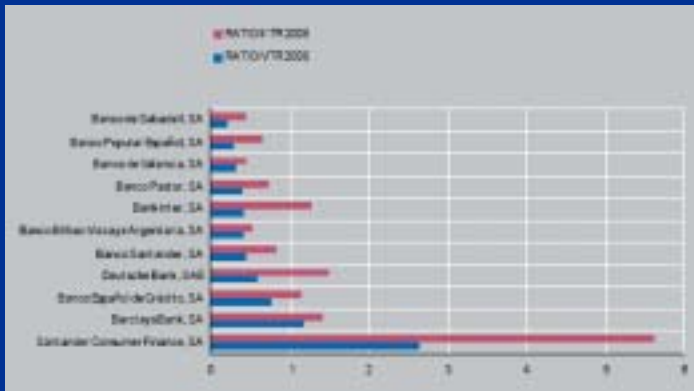
4. Gestión del riesgo

5. Programa Óptima

6. Calidad

Liderazgo en calidad

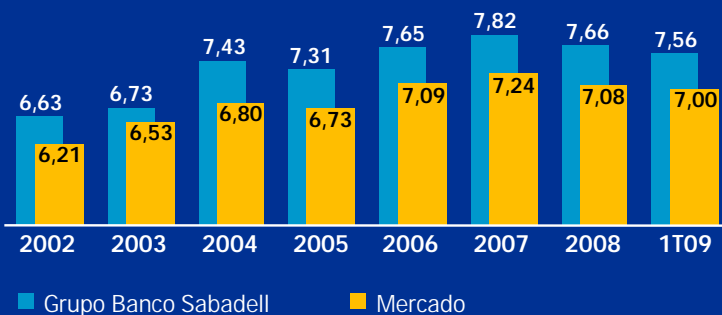
Líderes en calidad de servicio por sexto año consecutivo ¹



La única entidad financiera en España con certificación global ISO 9001



Ranking de calidad objetiva en oficinas ²



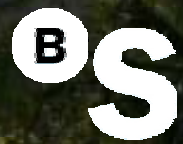
Renovación del Sello de Oro a la Excelencia Europea



Fuente: ¹ Banco de España, Boletín del 4º trimestre 2008

² STIGA, "RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias. Avance trimestral de resultados, 1r trimestre 2009.

**En la coyuntura actual,
priorizamos la generación
de resultados ordinarios
y los niveles de cobertura
y solvencia**



Banco Sabadell

El valor de la confianza