

Resultados 2T 2011

# Actividad comercial y solvencia



Presentación a medios de comunicación  
Barcelona, 21 de julio de 2011

- 
- Cumplimiento satisfactorio del Plan CREA:
    - Más captación de clientes
    - Más cuota de mercado
    - Mayor eficiencia
    - Solvencia ratificada por el *stress-test* de la EBA
    - Mejor uso del capital
- 
- Cómoda posición de liquidez

# Cuenta de resultados



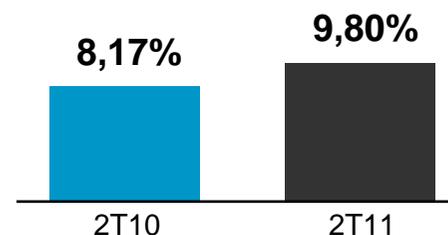
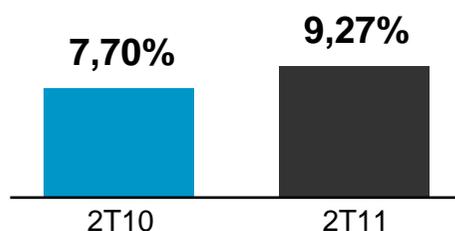
	2T10	2T11	Var.
<b>Margen de intereses</b>	<b>765,2</b>	<b>764,6</b>	<b>-0,1%</b>
Método participación y dividendos	47,8	39,2	-18,1%
Comisiones	253,3	288,4	13,9%
ROF y diferencias de cambio	175,7	188,4	7,2%
Otros resultados de explotación	5,4	3,2	-40,8%
<b>Margen bruto</b>	<b>1.247,4</b>	<b>1.283,6</b>	<b>2,9%</b>
Gastos de personal	-326,0	-370,9	13,8%
Gastos de administración	-163,4	-191,0	16,9%
Amortización	-78,7	-62,6	-20,4%
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>679,3</b>	<b>659,1</b>	<b>-3,0%</b>
Total provisiones y deterioros	-693,8	-545,6	-21,4%
Plusvalías por venta de activos corrientes*	292,1	2,6	-99,1%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>277,7</b>	<b>116,2</b>	<b>-58,1%</b>
Impuestos y otros	-44,0	48,1	--
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>233,6</b>	<b>164,3</b>	<b>-29,7%</b>

En millones de euros. Trimestres acumulados

\* 2T10 incluye plusvalías de 250 millones por la operación de *Sale & Leaseback*.

## Core capital

con provisiones genéricas



## Stress test de EBA

Escenario más adverso (diciembre 12)

<b>Core Tier 1</b>	<b>3.240</b>	<b>5,7%</b>
Activos ponderados por riesgo	56.503	
<b>Atenuantes</b>		
Provisión genérica	344	+ 61 pb
Resultados extraordinarios obtenidos en 1T11	130	+ 23 pb
Obligaciones subordinadas necesariamente convertibles	818	+ 145 pb
<b>Total atenuantes</b>	<b>1.292</b>	
<b>Core Tier 1</b>	<b>4.532</b>	<b>8,0%</b>
Activos ponderados por riesgo	56.503	

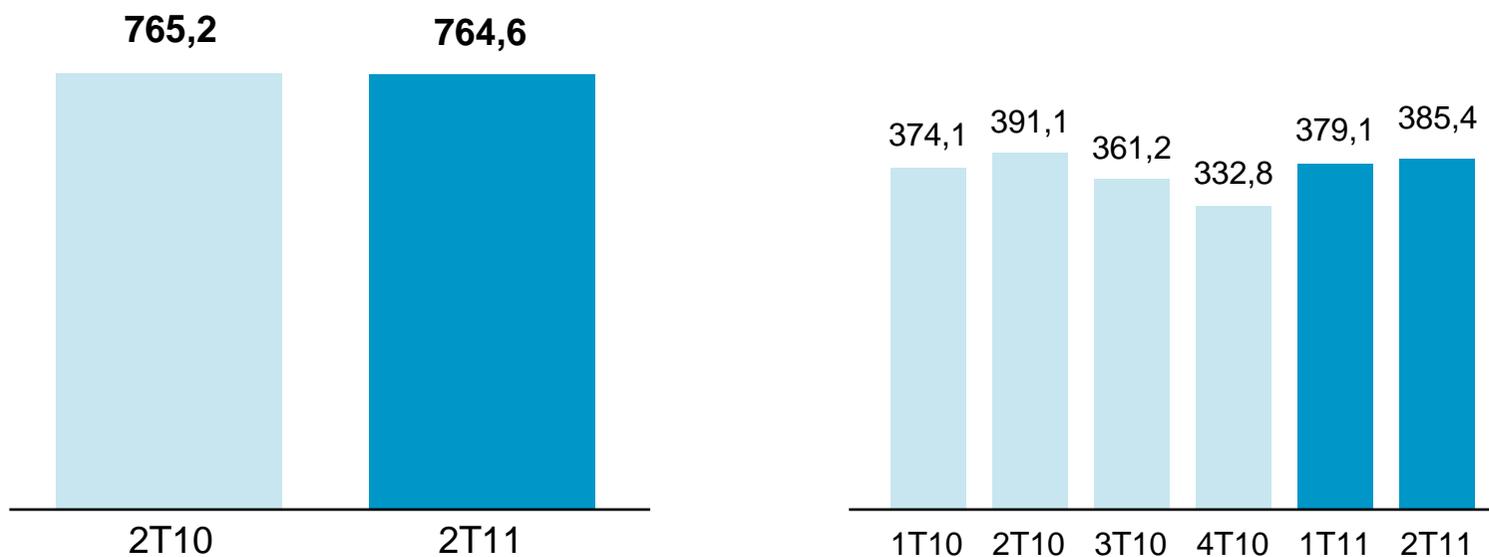
En millones de euros y en porcentajes

# El margen evoluciona según lo esperado

## Margen de intereses

En millones de euros. Trimestres acumulados

-0,1%



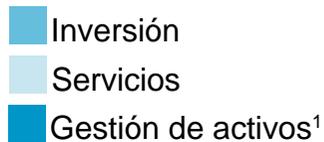
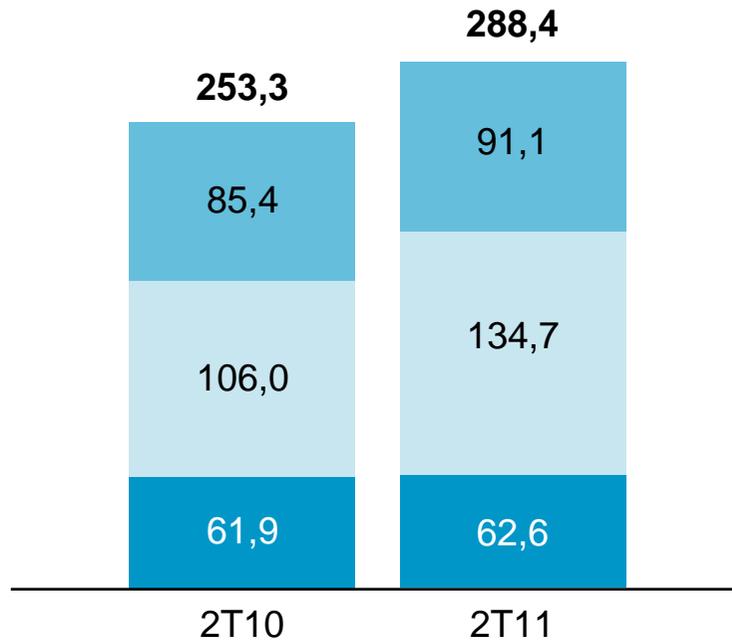
El 47,6% de la inversión tiene diferencial negociable a menos de un año

# Las comisiones reflejan la alta transaccionalidad de los clientes...

## Comisiones

En millones de euros. Trimestres acumulados

**+13,9%**



Inversión

**+6,7%**

Servicios

**+27,0%**

Gestión de activos

**+1,1%**

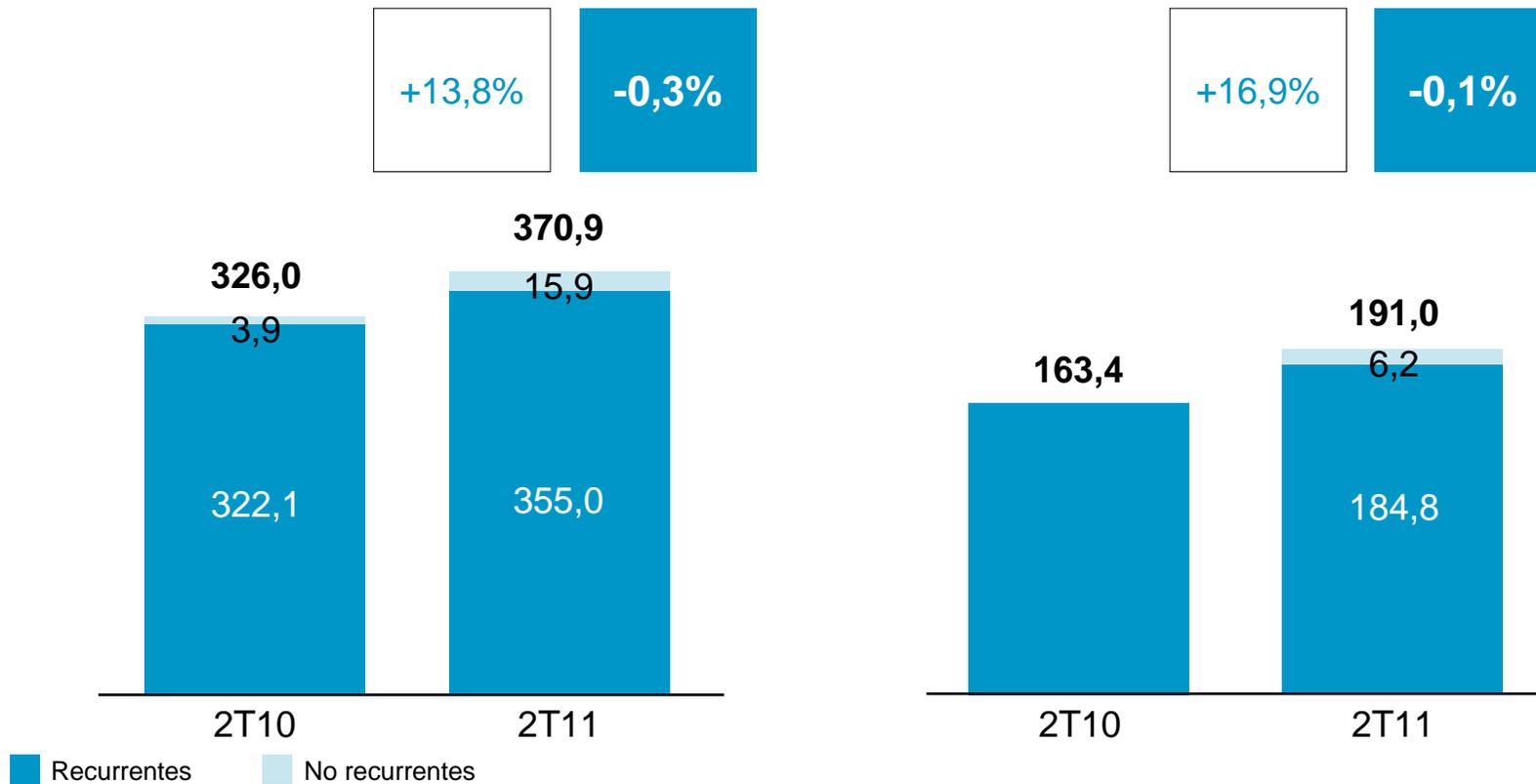
<sup>1</sup> Incluye comisiones de fondos de inversión y comercialización de fondos de pensiones y seguros

# ...con gastos contenidos

Los costes recurrentes se mantienen planos a perímetro constante

## Gastos de personal

## Gastos administrativos



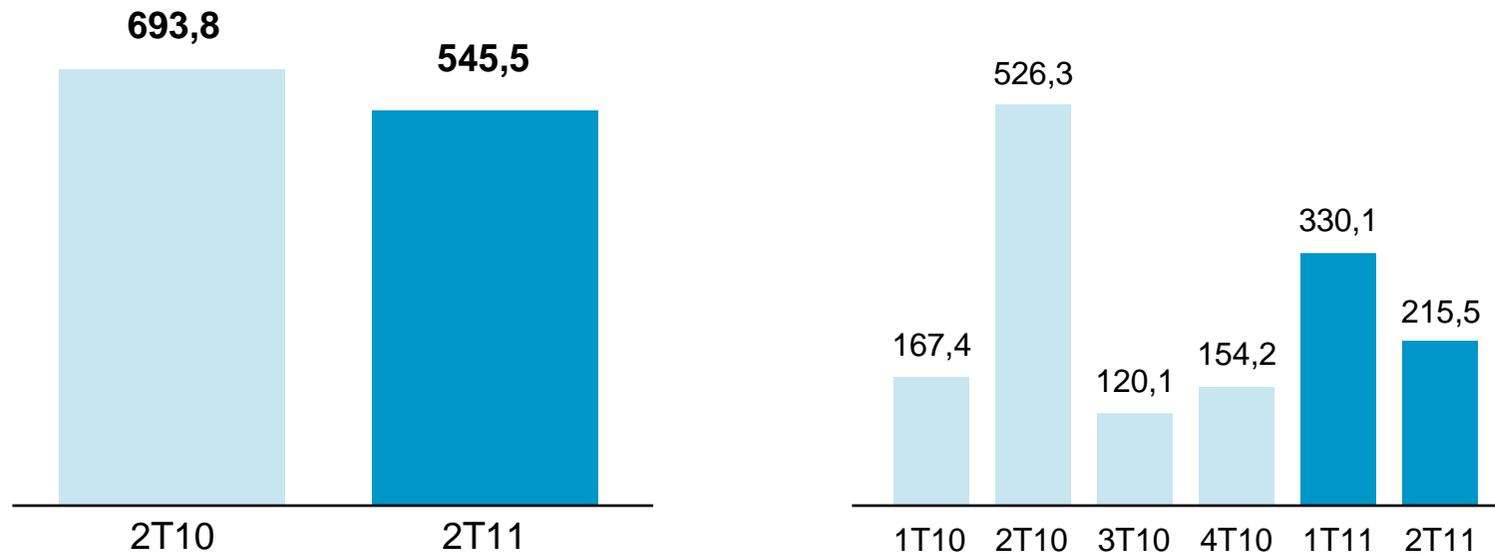
En millones de euros y trimestres acumulados

Recurrentes excluye extraordinarios, B. Guipuzcoano y Sale & Leaseback. No recurrentes incluye indemnizaciones y costes de integración

# Continuamos fortaleciendo el balance con nuevas provisiones

## Total de dotaciones y deterioros

En millones de euros. Trimestres acumulados



# Continúan los excelentes resultados en la captación de clientes...



	Jun 10	Jun 11	%
Particulares	96.828	147.152	+52%
Empresas	22.661	30.888	+36%

De enero a junio, el número de clientes aumenta un 10% y supera los 2,5 millones

## Dos motores de captación líderes

En 2T11

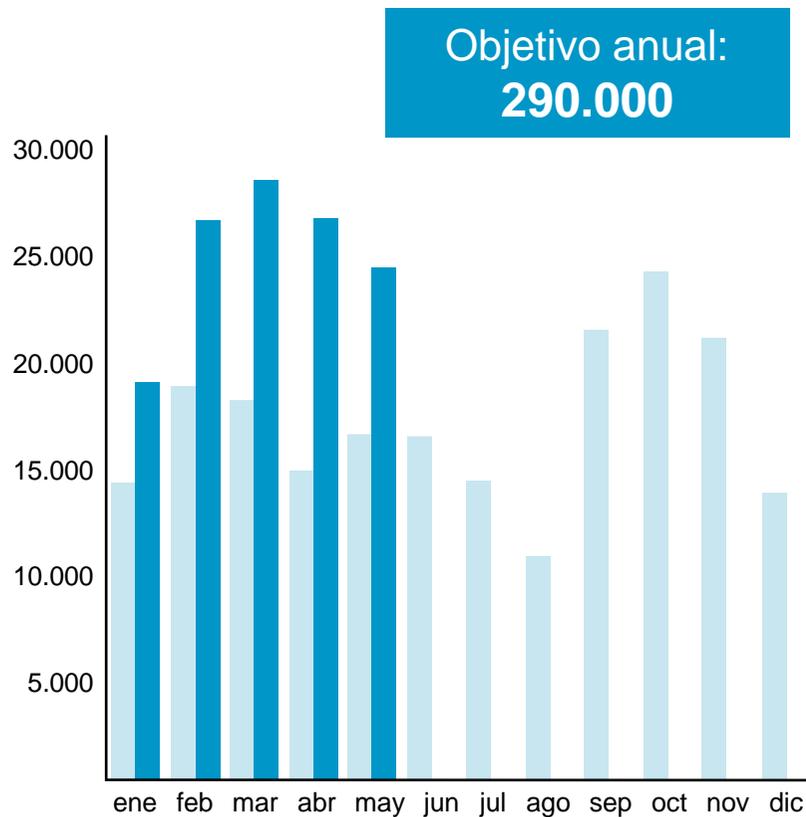
**Cuenta Expansión:**  
38.918 nuevas cuentas

**Cuenta Expansión Negocios:**  
22.867 nuevas cuentas

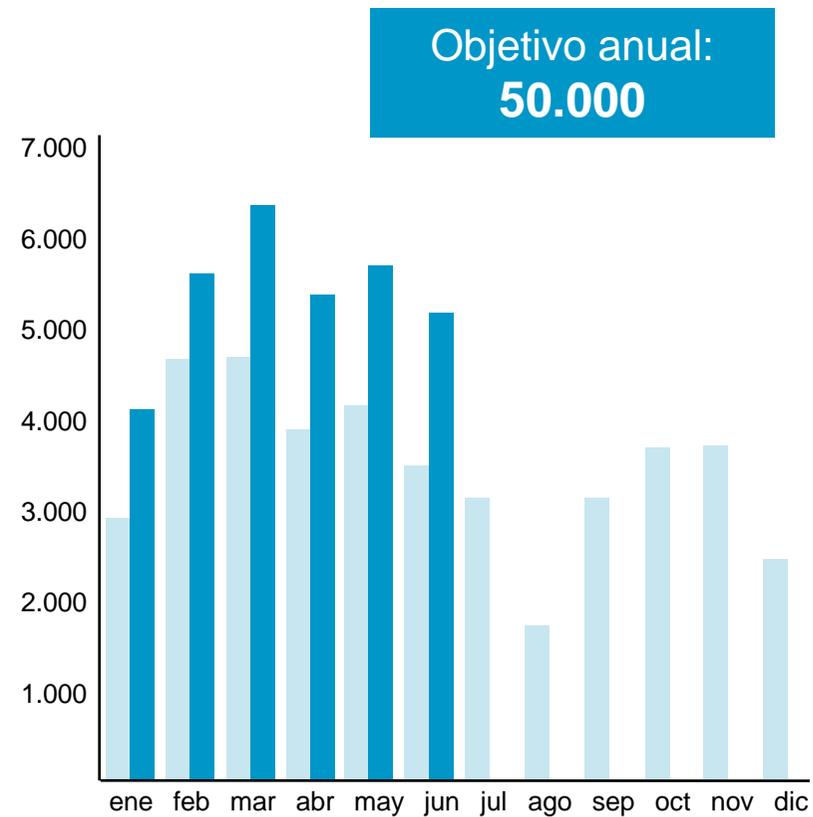


# ...de acuerdo con el objetivo fijado en el plan CREA

## Captación de particulares



## Captación de empresas

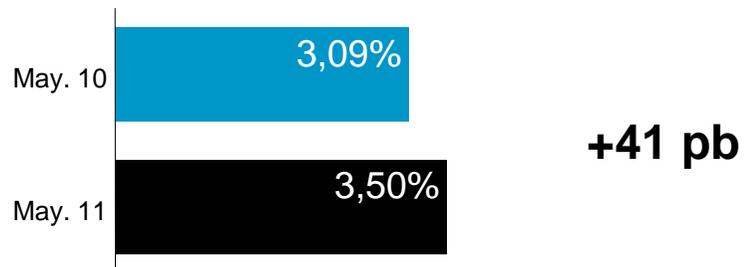


2010  
2011

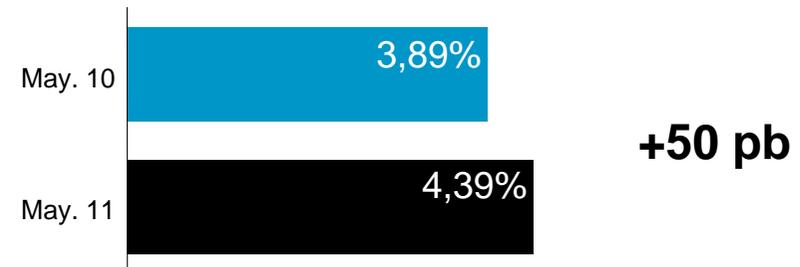
# Incrementamos cuotas de mercado tanto en particulares...



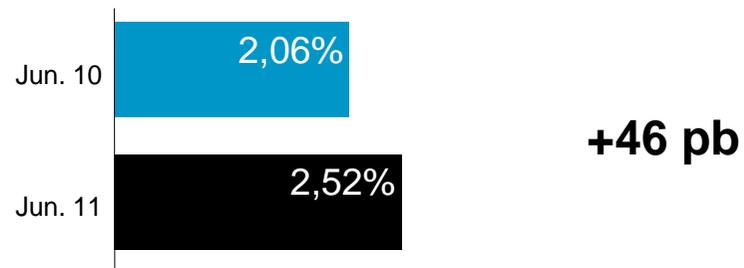
## Depósitos vista



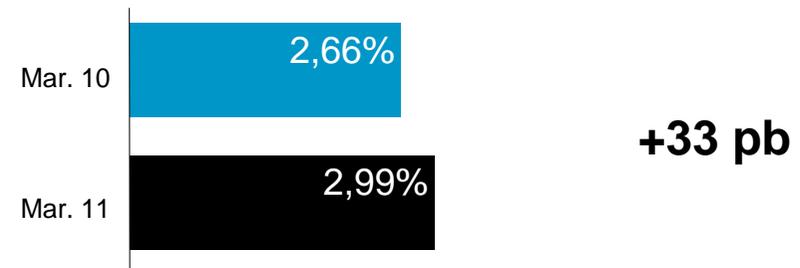
## Transaccionalidad<sup>1</sup>



## Nóminas

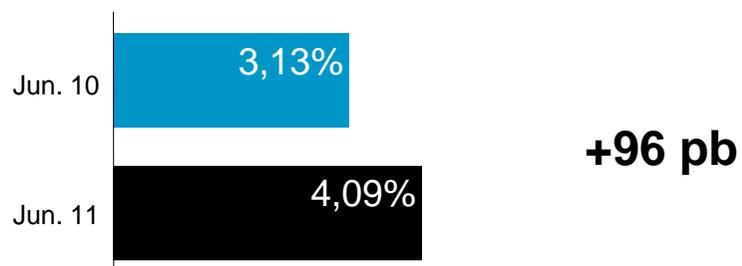


## Facturación de tarjetas (trimestral)

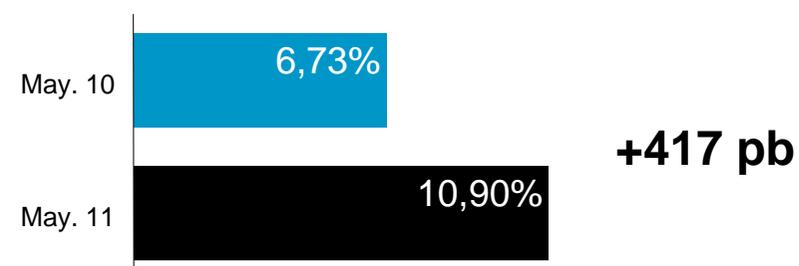


<sup>1</sup> Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

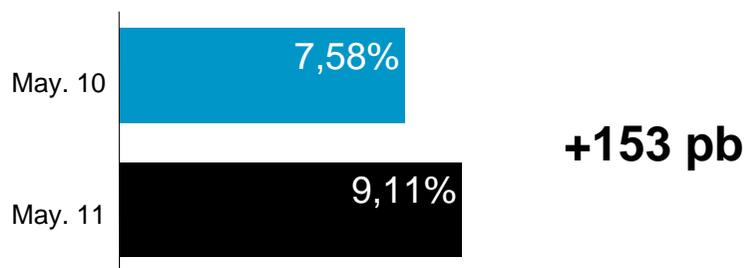
## Volumen de contratación de valores<sup>1</sup>



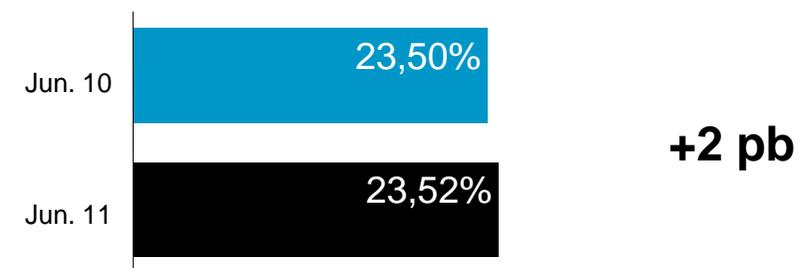
## Préstamos ICO



## Crédito comercial



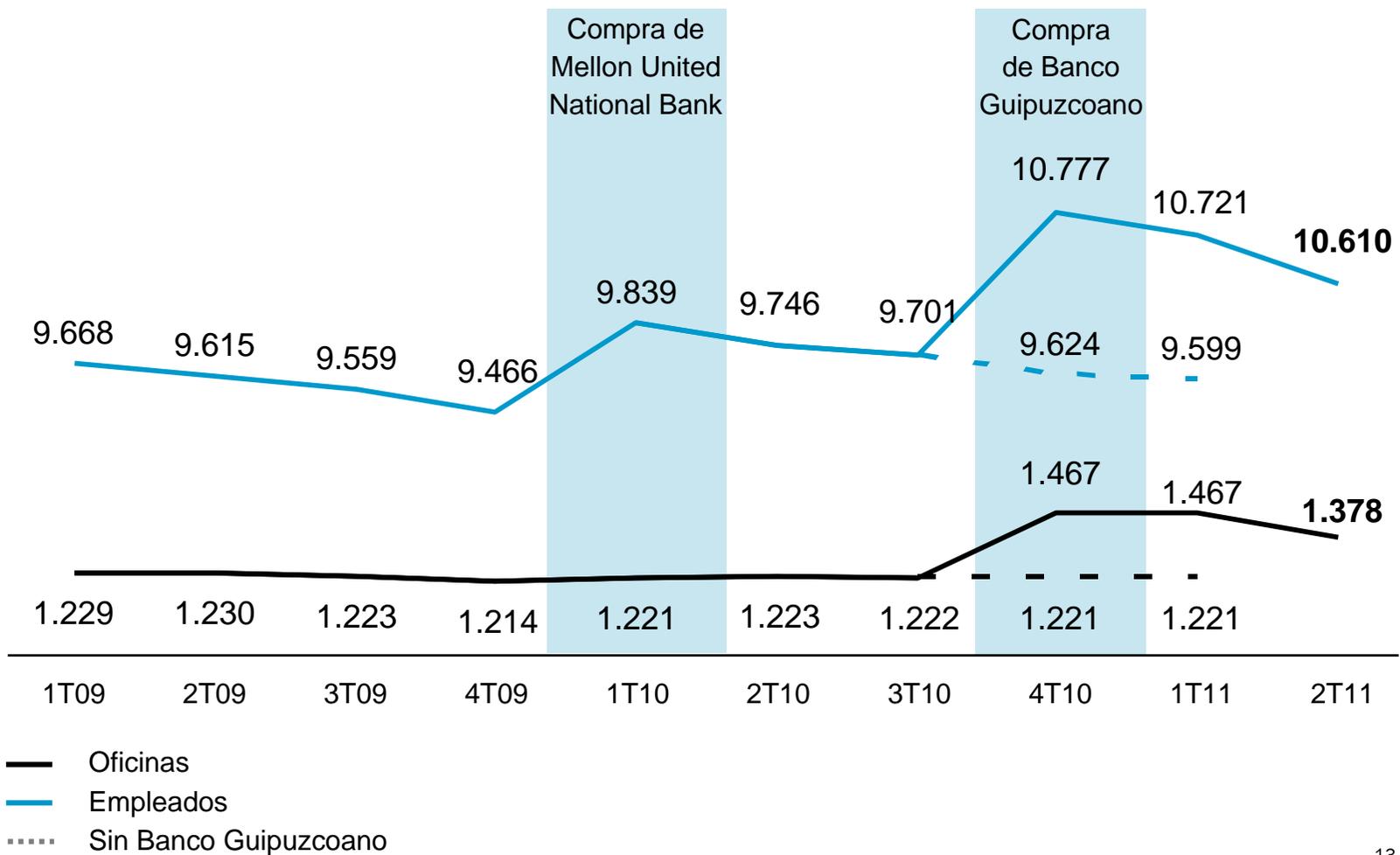
## Créditos documentarios exportación



<sup>1</sup> Importes de compra-venta

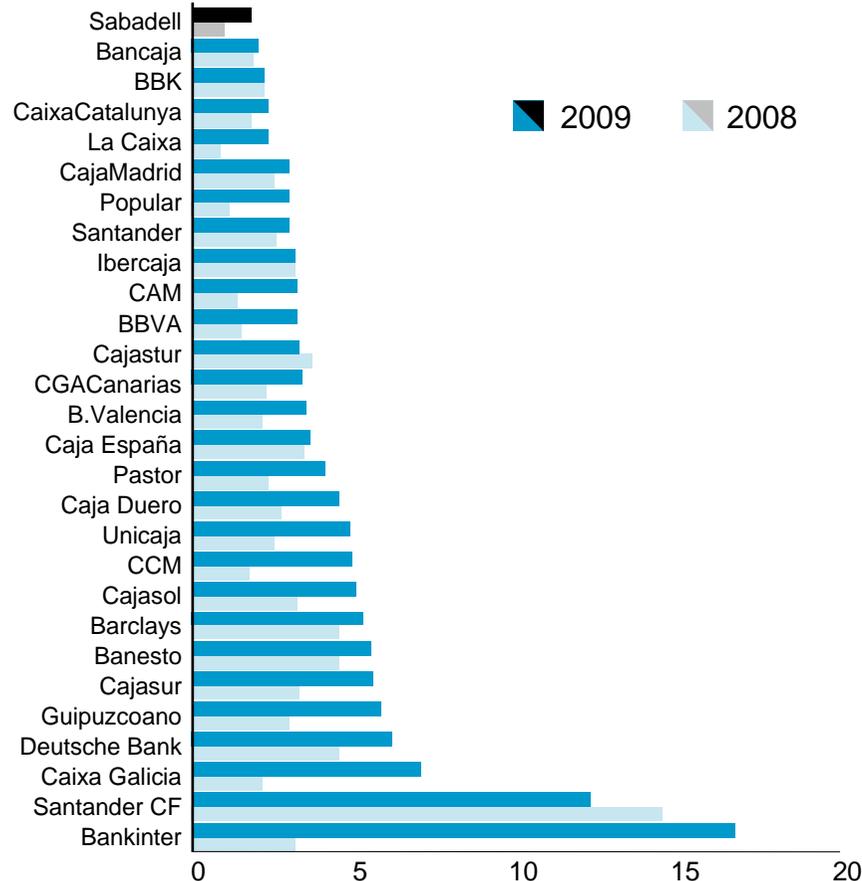
## Evolución de empleados y oficinas

En número

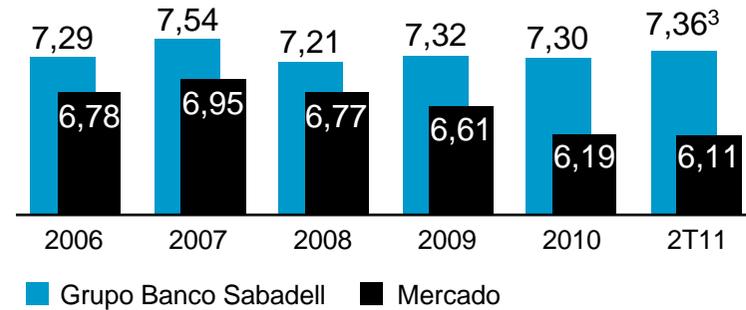


# ...liderando la calidad de servicio

## Reclamaciones al Banco de España<sup>1</sup>



## El mejor valorado<sup>2</sup>



Cuatro años seguidos incrementando la diferencia con el sistema  
**+125 pb respecto al mercado**

## Renovación del Sello de Oro a la Excelencia Europea



1 Fuente: Banco de España. Ratio de reclamaciones trasladadas vs. volumen medio de actividad. Grandes entidades.  
 2 Fuente: STIGA, "RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias. Avance trimestral 2T11  
 3 Un 7,56 sin considerar Banco Guipuzcoano

# Crece los volúmenes a pesar de un entorno difícil...

## Evolución de los recursos

En millones de euros

	2T10	2T11	% Var.
<b>Recursos de clientes en balance*</b>	<b>41.212</b>	<b>51.055</b>	<b>23,9%</b>
Depósitos a plazo	24.191	31.456	30,0%
Cuentas a la vista	16.021	18.600	16,1%
<b>Recursos fuera de balance</b>	<b>17.908</b>	<b>18.563</b>	<b>3,7%</b>
Fondos de inversión	8.532	8.613	0,9%
Fondos de pensiones	2.777	2.903	4,6%
Seguros comercializados	5.434	5.691	4,7%
<b>Inversión bruta de clientes ex repos</b>	<b>65.356</b>	<b>72.309</b>	<b>10,6%</b>

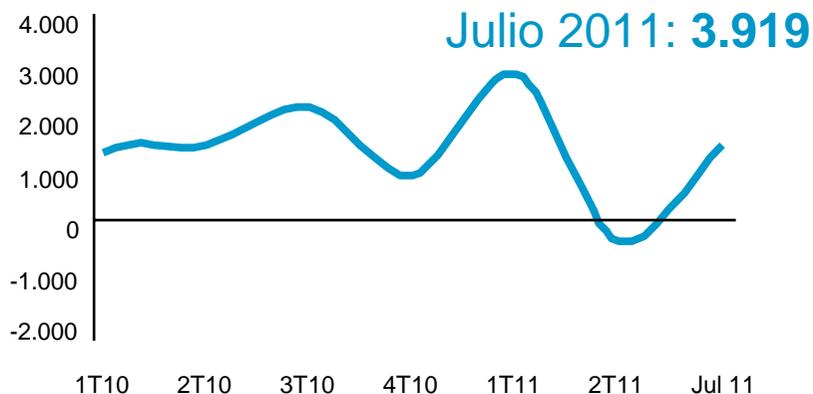
\* Excluye repos e incluye participaciones preferentes y las obligaciones necesariamente convertibles en acciones colocadas en la red

# ...con un *gap* comercial importante y una posición confortable de liquidez



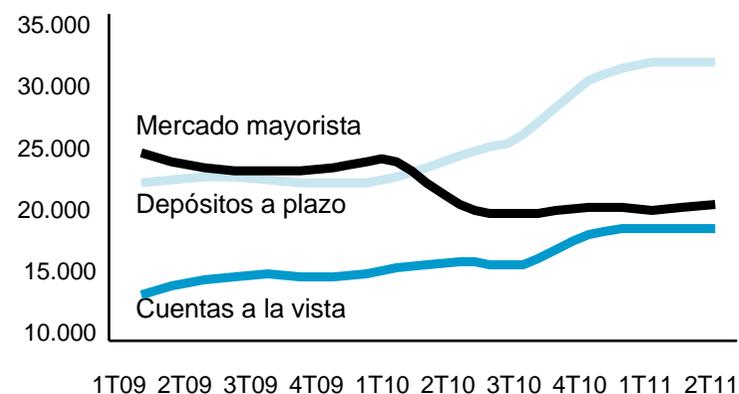
## Variación del *gap* comercial

En millones de euros



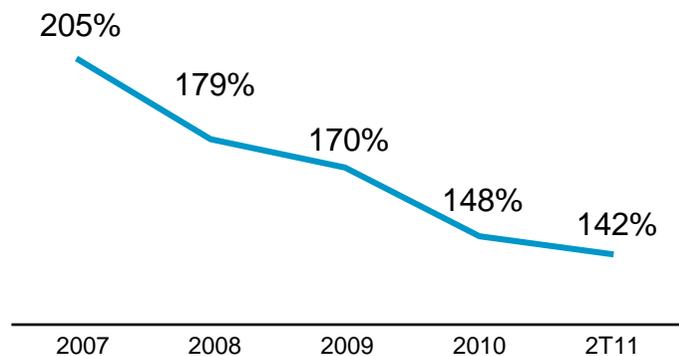
## Evolución de los recursos

En millones de euros



## Evolución de *loan to deposit ratio*\*

En porcentaje



## Posición de liquidez 11.672 millones de euros\*

\*Incluye 8.851 millones de activos líquidos y 2.821 millones de tesorería estructural

\* No incluye repos

# El ratio de morosidad se mantiene por debajo del sistema...

	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11
Morosidad BS	4,38%	4,72%	5,01%	5,46%	5,55%
Morosidad sistema	5,35%	5,49%	5,81%	6,11%	6,50% <sup>1</sup>

**Gap vs. sistema: -95 pb**



<sup>1</sup> Mayo 2011

# ...con elevada cobertura de la cartera inmobiliaria en balance

## Cobertura

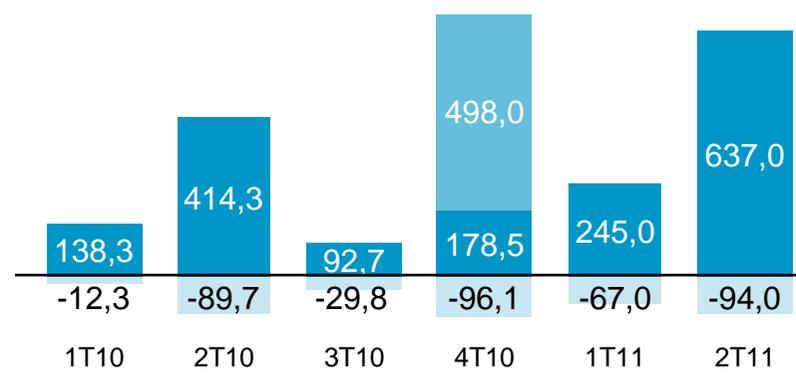
En millones de euros

Cartera bruta	3.601
Total fondo	1.032
Cartera neta	2.569

**Cobertura 29%**

## Incrementos trimestrales simples

En millones de euros



- Adjudicaciones
- Ventas
- Banco Guipuzcoano

**Activos inmobiliarios del 2,7% sobre crédito vs. el 4,8% del sector\***

\* Activos inmobiliarios netos sobre crédito a la clientela neto. Porcentaje del sector calculado como promedio del total de entidades. Fuente: elaboración propia.

---

# Gestión de la cartera inmobiliaria

# Una cartera con predominio de primera residencia...

## Desglose de la cartera inmobiliaria

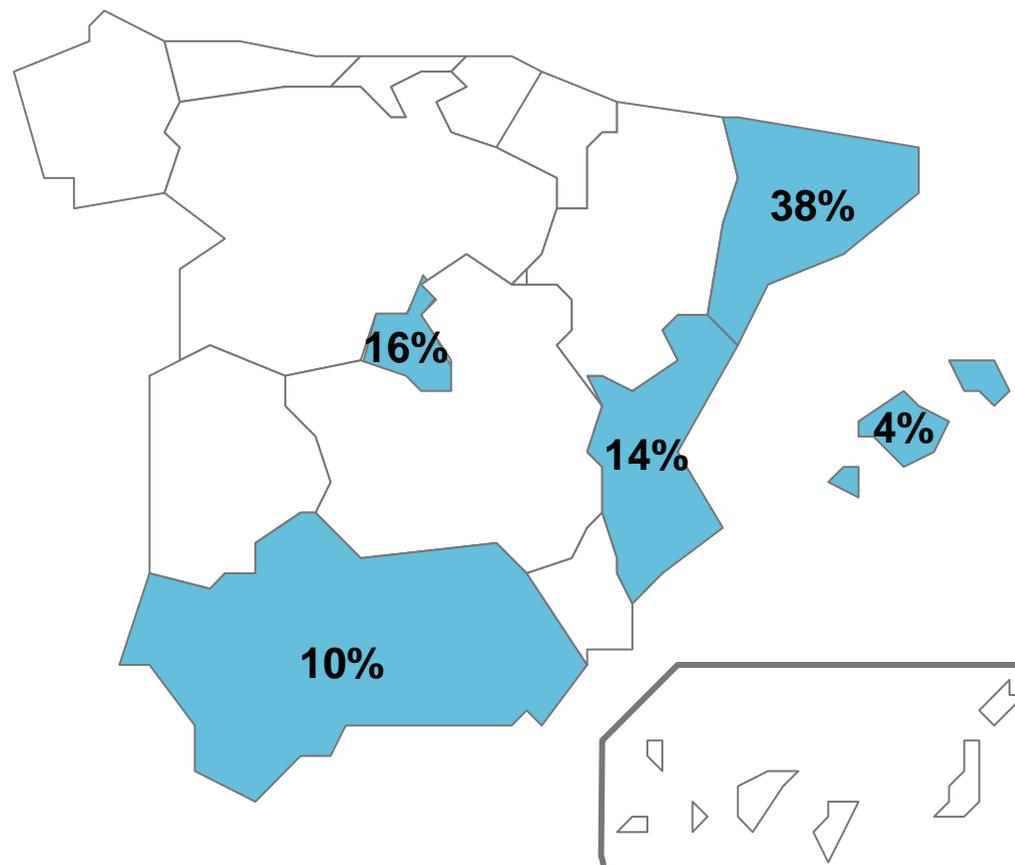
En millones de euros

	Producto acabado	Promociones en curso y solares	Suelo	Total	%
1ª residencia	922	966	537	<b>2.424</b>	<b>67%</b>
2ª residencia	168	123	37	<b>328</b>	<b>9%</b>
Industrial	151	36	143	<b>330</b>	<b>9%</b>
Comercial	117	204	45	<b>366</b>	<b>10%</b>
Hotelero	80	35	13	<b>128</b>	<b>4%</b>
Varios	22	2	1	<b>25</b>	<b>1%</b>
<b>Cartera bruta</b>	<b>1.459</b>	<b>1.366</b>	<b>776</b>	<b>3.601</b>	<b>100%</b>
<b>Provisiones</b>	<b>320</b>	<b>443</b>	<b>269</b>	<b>1.032</b>	<b>29%</b>
<b>Cartera neta</b>	<b>1.139</b>	<b>923</b>	<b>507</b>	<b>2.569</b>	

# ...mayoritariamente distribuida entre Cataluña y Madrid

## Distribución de la cartera por zona geográfica

En porcentaje



Cataluña 38%

Barcelona y  
área metropolitana 32%

Madrid 16%

Valencia 14%

Andalucía 10%

Baleares 4%

**82%**

# Programación de la cartera

	Total	Prov.	Cartera neta	% movilizado
<b>Cartera total bruta</b>	<b>3.601</b>	<b>1.032</b>	<b>2.569</b>	
<b>Activos programados</b>	<b>2.099</b>	<b>605</b>	<b>1.494</b>	
Venta directa	984	269	715	7%
Arrendamiento	274	54	220	59%
Colaboración promotores - Suelo	381	123	258	67%
Inversores	280	101	179	16%
VPO y otros programas	180	58	122	41%
<b>Proyectos programables a medio plazo (2-4 años)</b>	<b>811</b>	<b>211</b>	<b>600</b>	
<b>Proyectos programables a largo plazo (&gt;4 años)</b>	<b>691</b>	<b>216</b>	<b>475</b>	

**Activos ya movilizados: 603 millones de euros (29%)**

En millones de euros.

# Niveles de pérdida en línea con la cobertura de la cartera

## Evolución de las ventas de activos inmobiliarios

En millones de euros

	2009	2010	1T11	2T11
Precio de venta	42	174	48	71
Valor activado antes de provisiones	55	228	67	95
<b>Descuento sobre valor activado antes de provisiones</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>27%</b>	<b>25%</b>
Provisiones acumuladas	12%	23%	29%	23%
<b>% no cubierto por provisiones</b>	<b>11%</b>	<b>1%</b>	<b>-1%</b>	<b>2%</b>

Objetivo de venta para 2011: 400 millones de euros\*

\* Valor activado antes de provisiones

# Ejemplos de venta directa (1)

## Madrid - Ensanche Vallecas

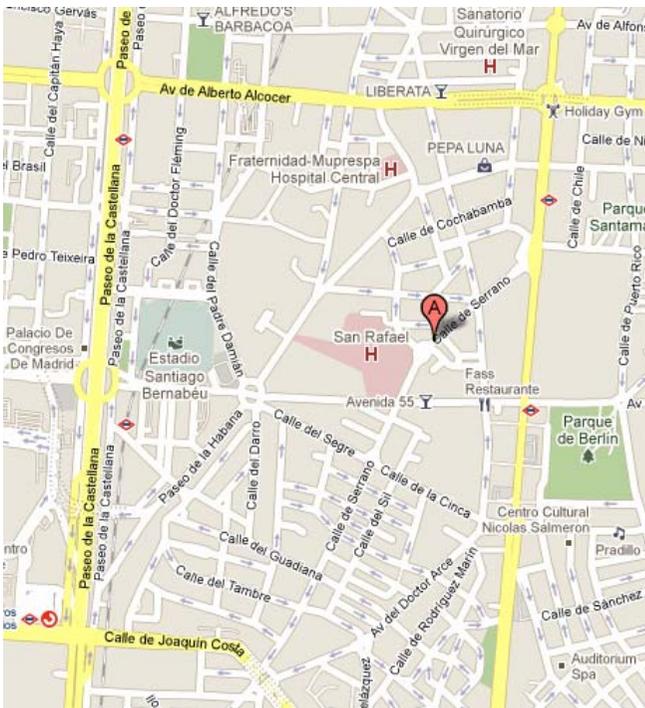
- Promoción con 169 viviendas
- Iniciada la comercialización el 2T2011
  - 122 viviendas escrituradas
  - 4 reservas vivas



# Ejemplos de venta directa (2)

## Madrid - Serrano 203

- Promoción con 21 viviendas
- Iniciada la comercialización el 2T2011
  - 12 viviendas escrituradas



# Ejemplos de venta directa (3)

## Alicante - Playa San Juan

- Promoción con 49 viviendas
- Iniciada la comercialización el 2T2011
  - 9 viviendas escrituradas
  - 25 reservas vivas



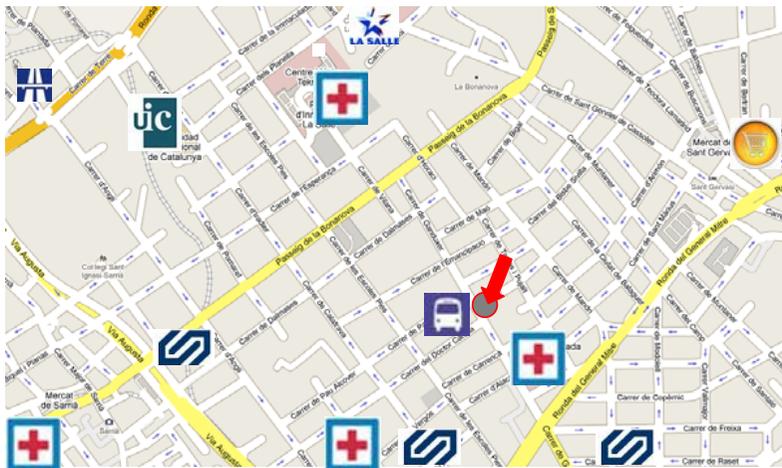
# Ejemplos del programa de colaboración con promotores (1)

## Barcelona - Ganduxer

- 10 viviendas, 1.649 m<sup>2</sup> edificados
- Iniciada la precomercialización



Escritura CV firmada 06/2011



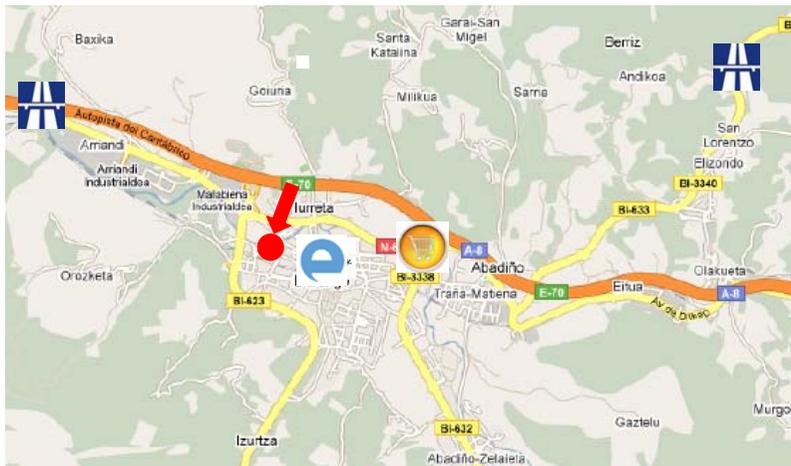
# Ejemplos del programa de colaboración con promotores (2)

## Durango - Odi Bakar

Escritura CV firmada 06/2011

89 viviendas  
8.071 m<sup>2</sup> edif

21 unidades  
pre-comercializ.



# Ejemplo de movilización con inversores

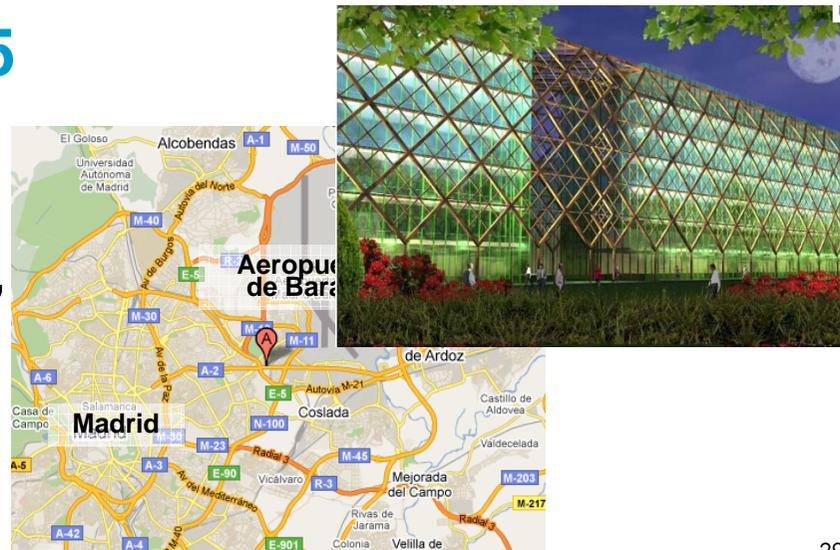


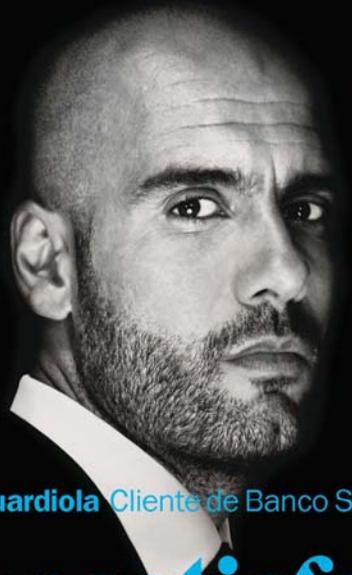
## Barcelona - 22@

- Proyecto para construcción de tres edificios de oficinas y parkings con un total de 20.000 m<sup>2</sup> edificables
- Formalizado contrato compraventa llaves en mano: marzo 2011
- Entrega prevista: 2013

## Madrid - Av. América 115

- Cinco edificios de oficinas y parkings en su fase final ya lista para comercialización, con un total de 50.000 m<sup>2</sup> edificables





Pep Guardiola Cliente de Banco Sabadell

**“Estar satisfecho.  
Síntoma de que hay  
que superarse”**



César Carral Cliente de Banco Sabadell