

Resultados 1T 2011

Centrados en la CREACIÓN de valor



Presentación a medios de comunicación

Barcelona, 28 de abril de 2011

Claves del primer trimestre

-
- Mejora de los ratios de capital

 - Mejora de todos los márgenes y comisiones

 - Importante captación de clientes y depósitos

 - Buena gestión de costes

 - Integración eficiente de Banco Guipuzcoano

 - Alta cobertura de los activos inmobiliarios

 - Buen ritmo de ventas y movilización de activos inmobiliarios

Cuenta de resultados

	1T10	1T11	Var.
Margen de intereses	374,1	379,1	1,3%
Método participación y dividendos	20,1	18,1	-9,9%
Comisiones	129,3	135,7	5,0%
ROF y diferencias de cambio	36,0	136,7	279,5%
Otros resultados de explotación	2,6	1,9	-28,9%
Margen bruto	562,2	671,6	19,5%
Gastos de personal	-160,9	-192,1	19,4%
Gastos de administración	-76,0	-98,5	29,7%
Amortización	-38,4	-32,4	-15,7%
Margen antes de dotaciones	286,9	348,5	21,5%
Total provisiones y deterioros	-167,4	-330,1	97,1%
Plusvalías por venta de activos corrientes	4,1	1,1	-72,9%
Beneficio antes de impuestos	123,5	19,5	-84,2%
Impuestos y otros	-15,1	64,7	--
Beneficio atribuido al grupo	108,4	84,2	-22,3%

En millones de euros

Los resultados extraordinarios se han aplicado a mayores provisiones

Resultados extraordinarios

	Antes de impuestos	Después de impuestos
Beneficio derivado de la transacción de deuda por capital	87,1	60,9
Recuperación de la deducibilidad fiscal del Fondo de Comercio	99,1	69,4
Total resultados extraordinarios	186,2	130,3

Aplicación a provisiones extraordinarias

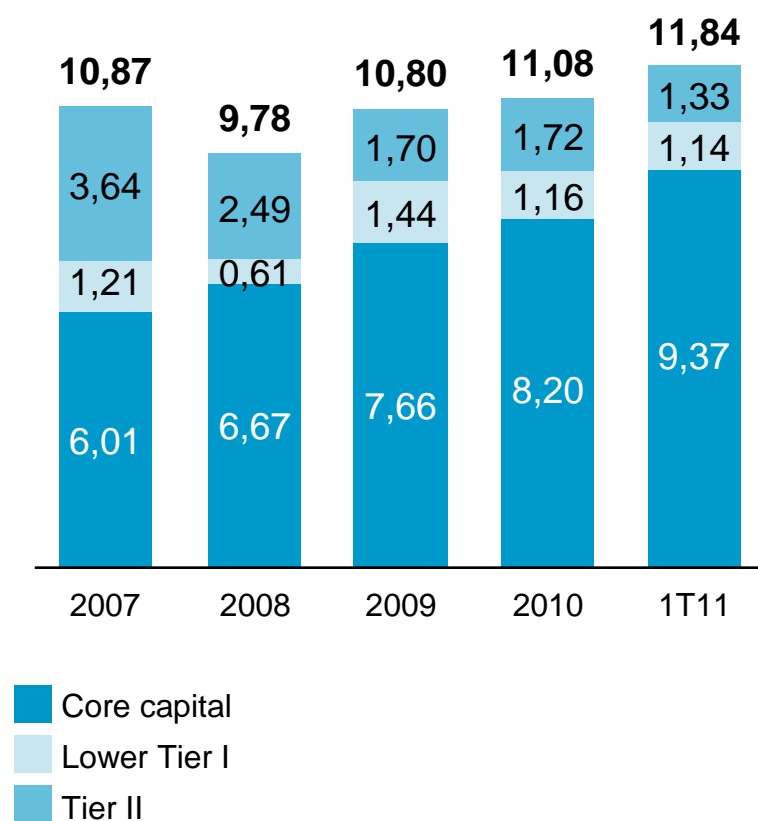
	Antes de impuestos
Mayores dotaciones insolvencias	126,2
Mayores dotaciones inmuebles	60,0
Total provisiones extraordinarias	186,2

En millones de euros

Altamente capitalizado

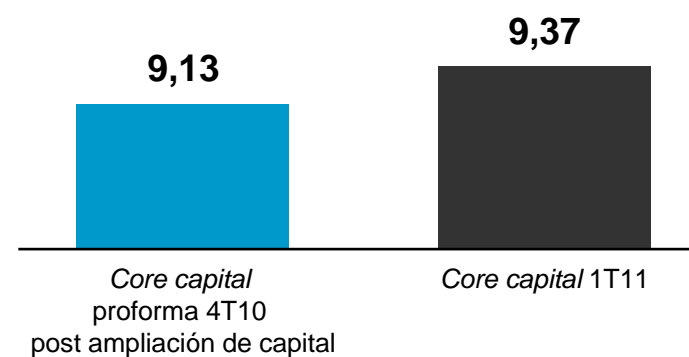
Evolución de ratios de capital

En porcentaje



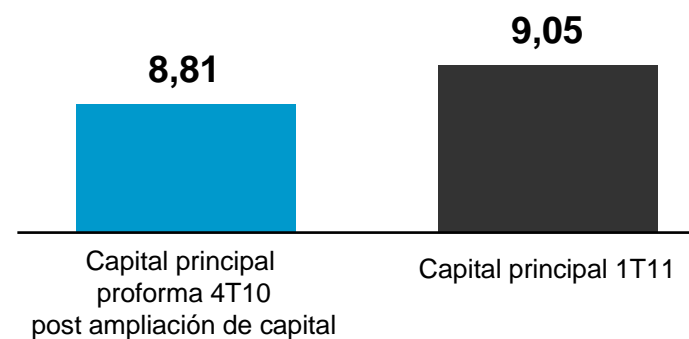
Evolución del Core capital

En porcentaje



Evolución del Capital principal

En porcentaje, según RDL 2/2011

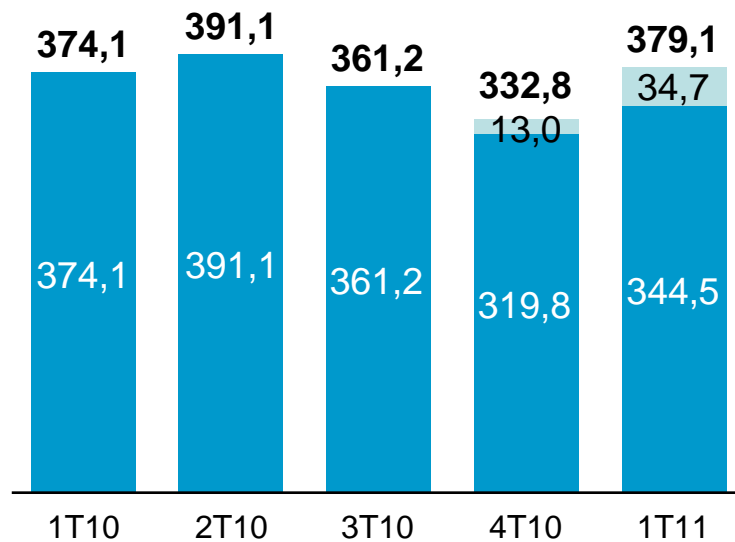


El margen muestra una buena tendencia...

Evolución del margen de intereses

En millones de euros

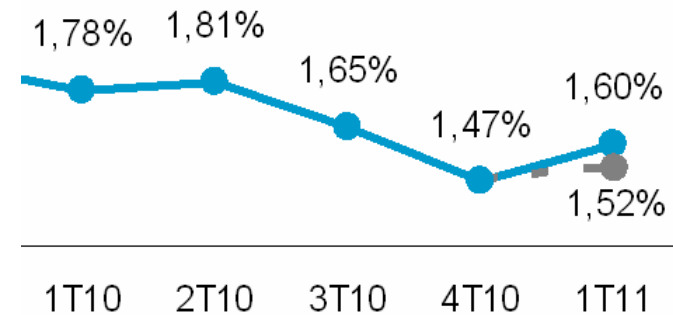
+1,3%



Aportación de Banco Guipuzcoano

Margen s/ATM

Se superan las previsiones de CREA (1,52%)

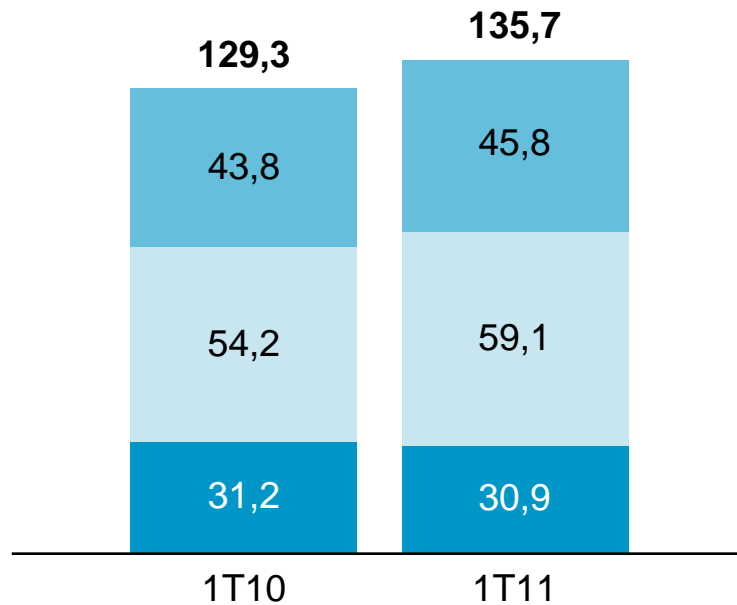


...las comisiones reflejan la alta transaccionalidad de los clientes...

Evolución de las comisiones

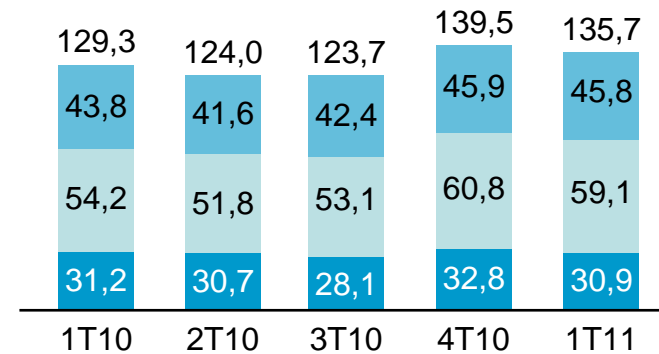
En millones de euros

+5,0%



- Gestión de activos¹
- Servicios
- Inversión

Evolución trimestral



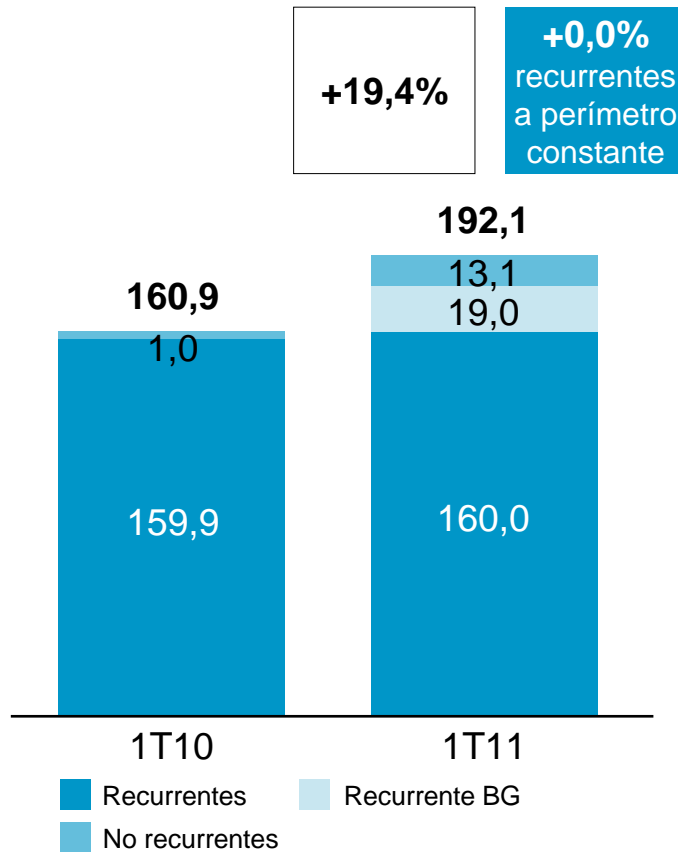
¹ Incluye comisiones de fondos de inversión y comercialización de fondos de pensiones y seguros

...y los gastos están bajo control

Los costes recurrentes se mantienen planos a perímetro constante

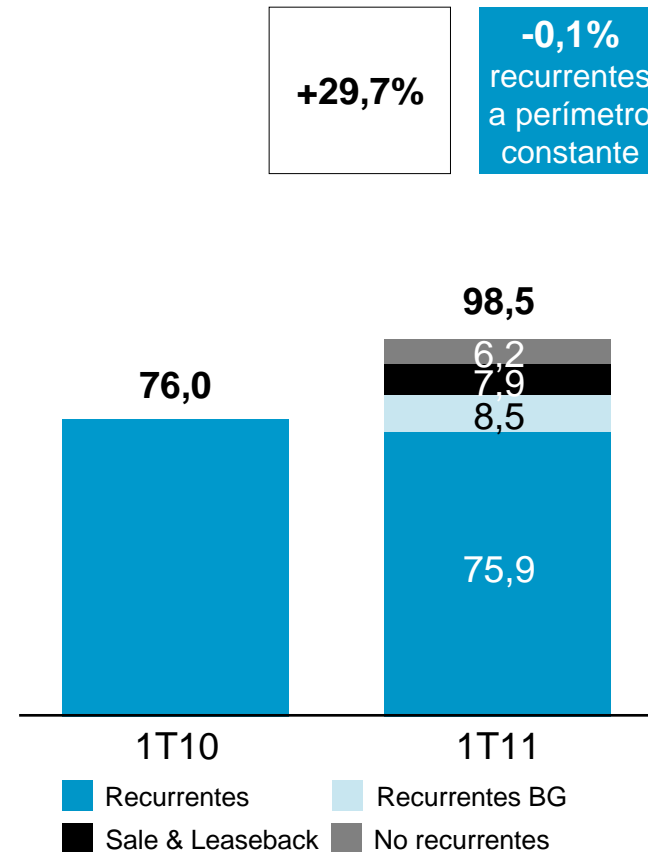
Gastos de personal

En millones de euros



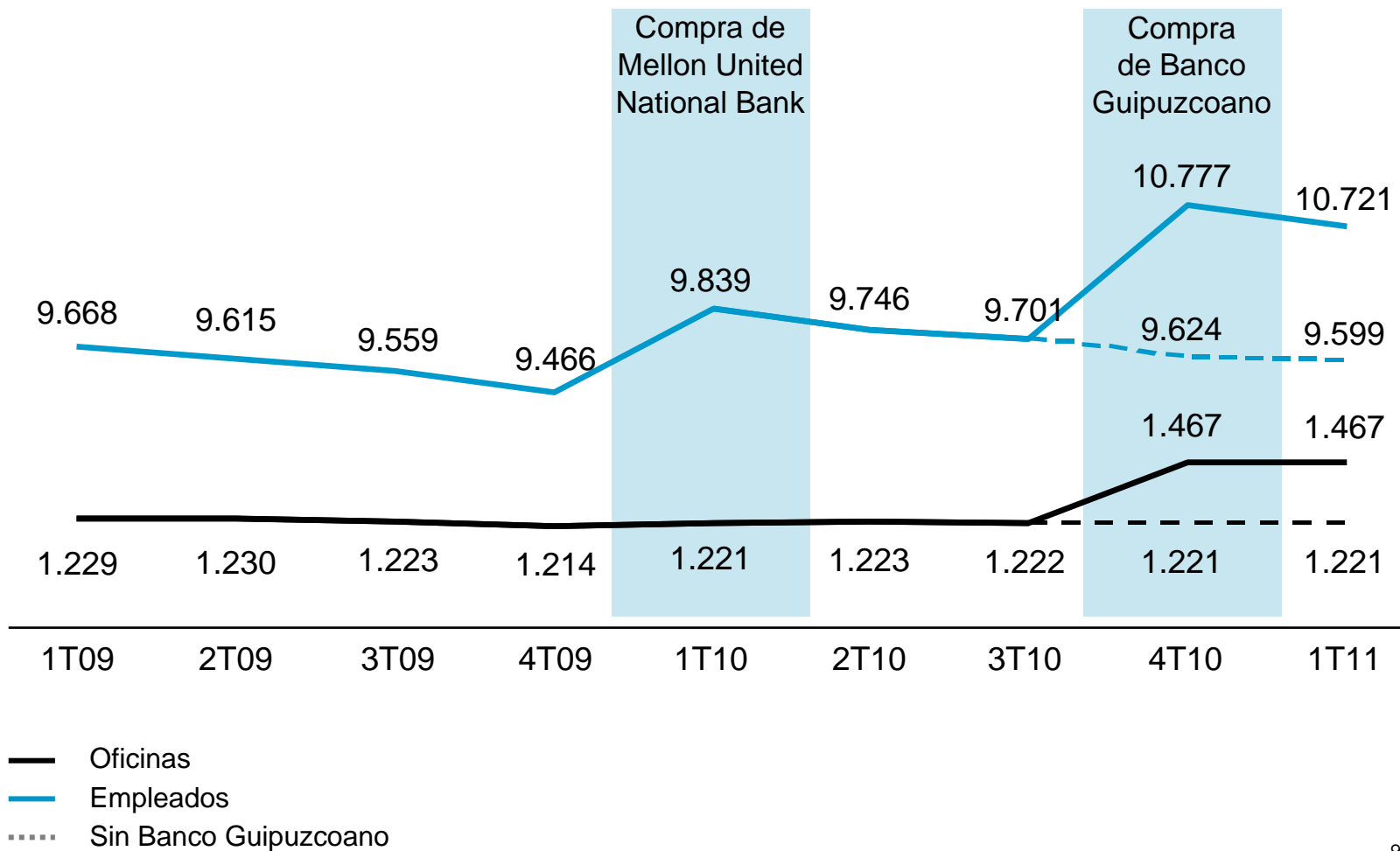
Gastos administrativos

En millones de euros



Evolución de empleados y oficinas

En número



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

Importante éxito en la captación de clientes

	1T10	1T11	%
Particulares	50.133	72.975	+46%
Empresas	11.674	15.356	+32%



Con dos motores de captación líderes (en 1T11)

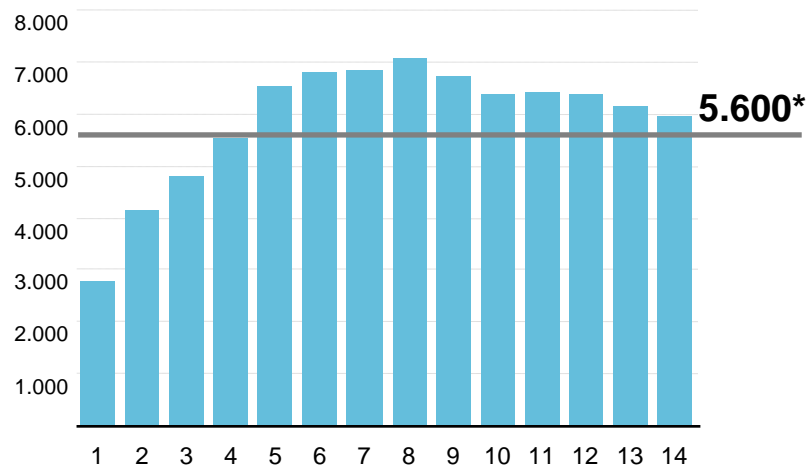
Cuenta Expansión:
49.611 nuevas cuentas

Cuenta Expansión Negocios:
21.289 nuevas cuentas

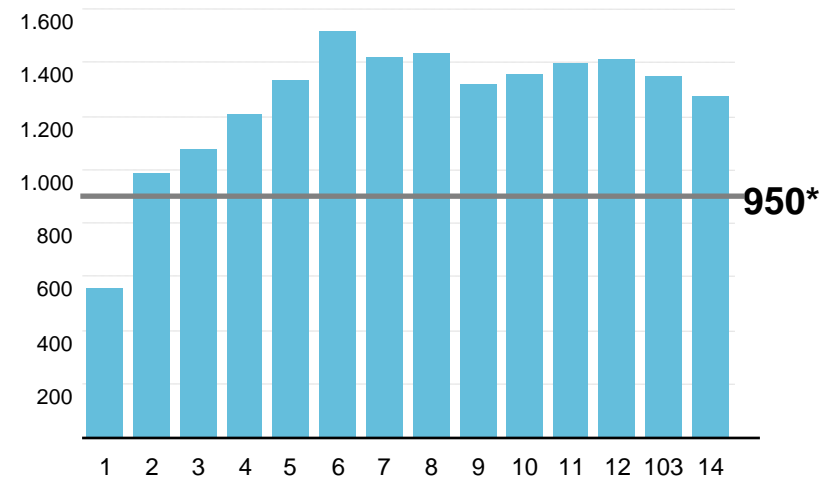


El incremento neto de clientes en el trimestre se sitúa por encima de las previsiones

Captación de particulares



Captación de empresas

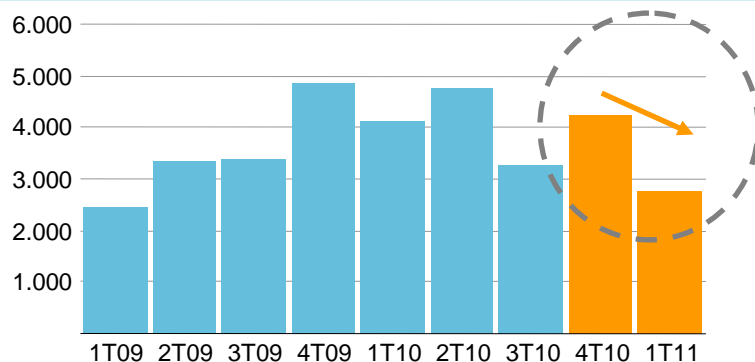


* Captación de clientes semanales media para alcanzar el objetivo de CREA

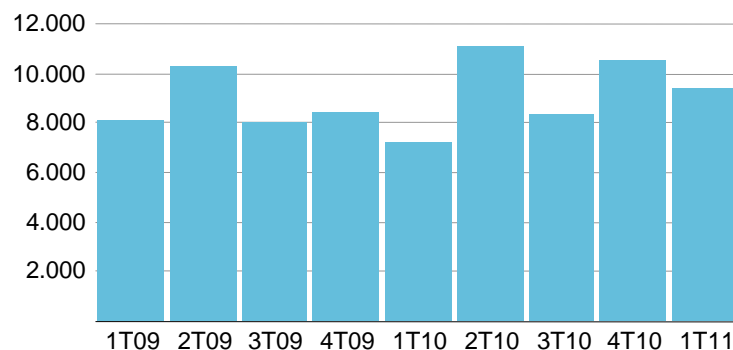
Datos semanales del primer trimestre de 2011

Las operaciones de activo evolucionan acorde con la coyuntura...

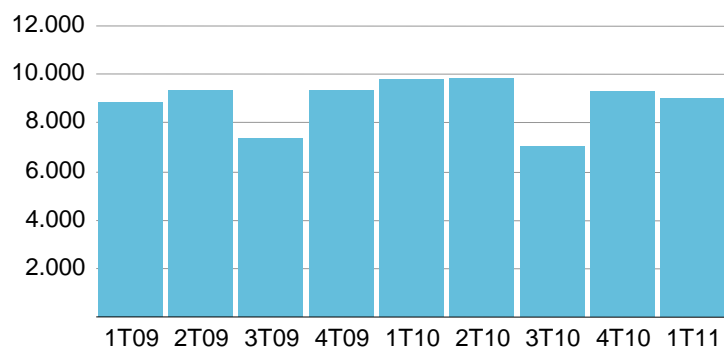
Hipotecas



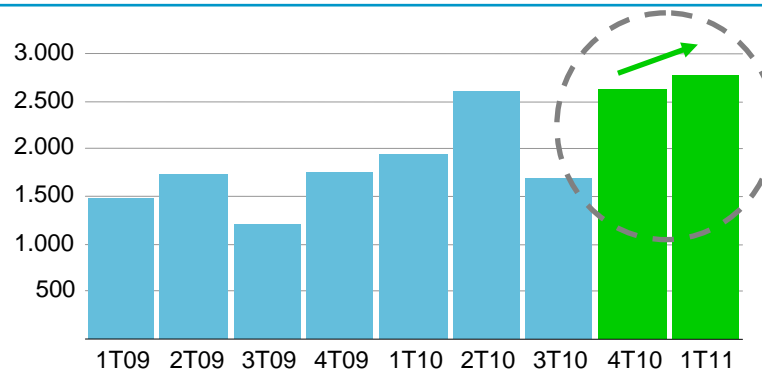
Préstamos



Pólizas de crédito



Financiación circulante*



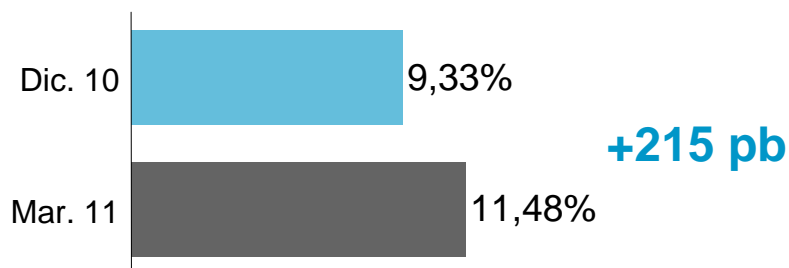
B Crea

Inversión:
(% vs. previsión)

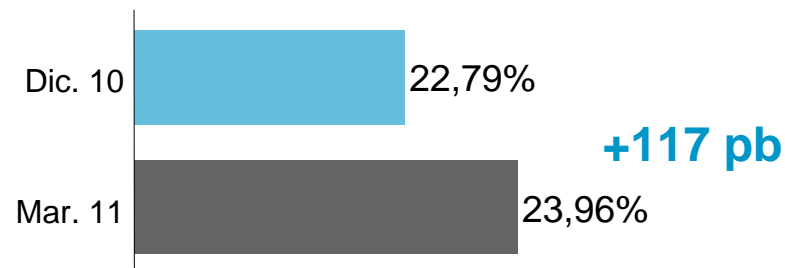
-1,8%

...y se incrementan cuotas de mercado...

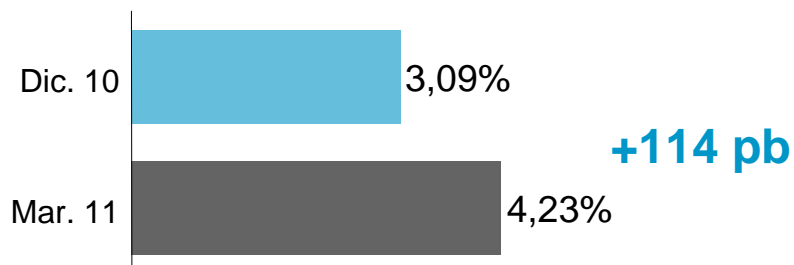
Préstamos ICO



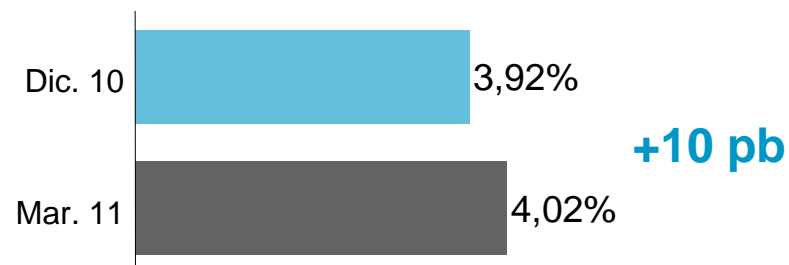
Créditos doc. de exportación



Volumen de contratación de valores¹



Transaccionalidad²



Se baten los objetivos de cuota de mercado fijados en el plan

¹ Importes de compra-venta

² Operaciones correspondientes a cheques, transferencias, trf. SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos

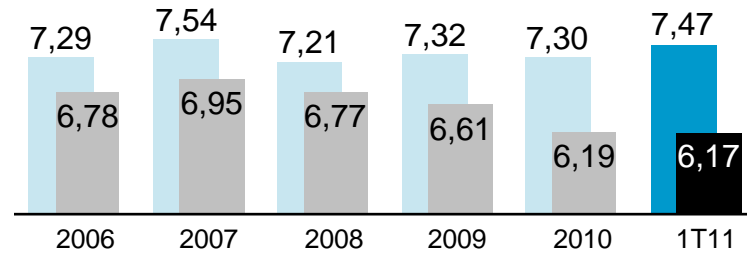
Reclamaciones al Banco de España¹



Renovación del Sello de Oro a la Excelencia Europea



El mejor valorado²



Cuatro años seguidos (2007-2010) incrementando la diferencia con el sistema

Banco Urquijo, mejor banco privado local en España



Premio Madrid Excelente a la confianza de los clientes



1 Fuente: Banco de España. Reclamaciones en relación al volumen medio de actividad. Entidades financieras grandes.

2 Fuente: STIGA, "RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias. Avance trimestral 1T11"

Crece los recursos de clientes...

Continúa la fuerte captación de depósitos a plazo y cuentas a la vista

	4T10	1T11	% Var.
Recursos de clientes en balance*	49.374	51.245	3,8%
Depósitos a plazo	30.092	31.495	4,7%
Cuentas a la vista	18.285	18.752	2,6%
Recursos fuera de balance	18.834	18.685	-0,8%
Fondos de inversión	8.853	8.733	-1,4%
Fondos de pensiones	3.016	2.935	-2,7%
Seguros comercializados	5.727	5.787	1,0%
Inversión bruta de clientes ex repos	73.058	72.074	-1,3%



Depósitos de clientes:
(% vs. previsión)

+1,8%

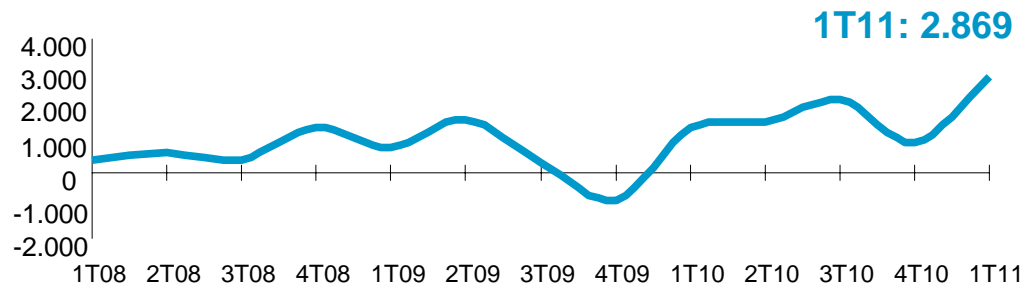
* Excluye repos e incluye participaciones preferentes y las obligaciones necesariamente convertibles en acciones colocadas en la red

En millones de euros

...generando *gap* comercial...

Variación del *gap* comercial

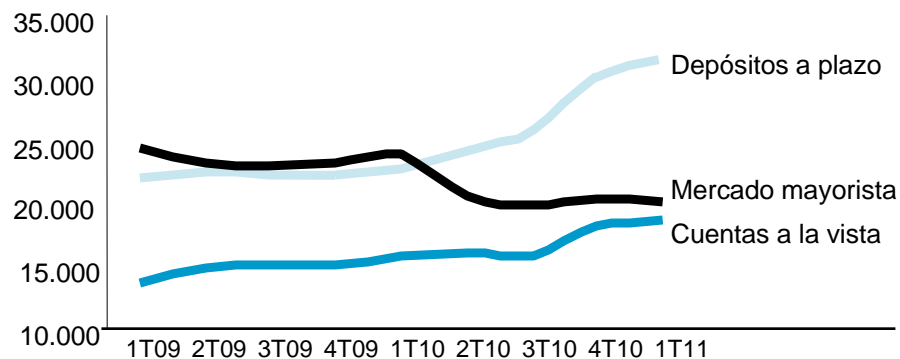
En millones de euros



B Crea
Gap comercial por encima de la previsión

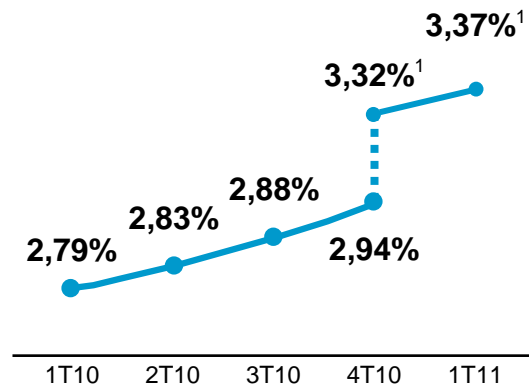
Evolución de los recursos

En millones de euros



Más cuota de depósitos

¹ Incluyendo B. Guipuzcoano. En %



...que proporciona más liquidez en un entorno exigente

Posición de liquidez

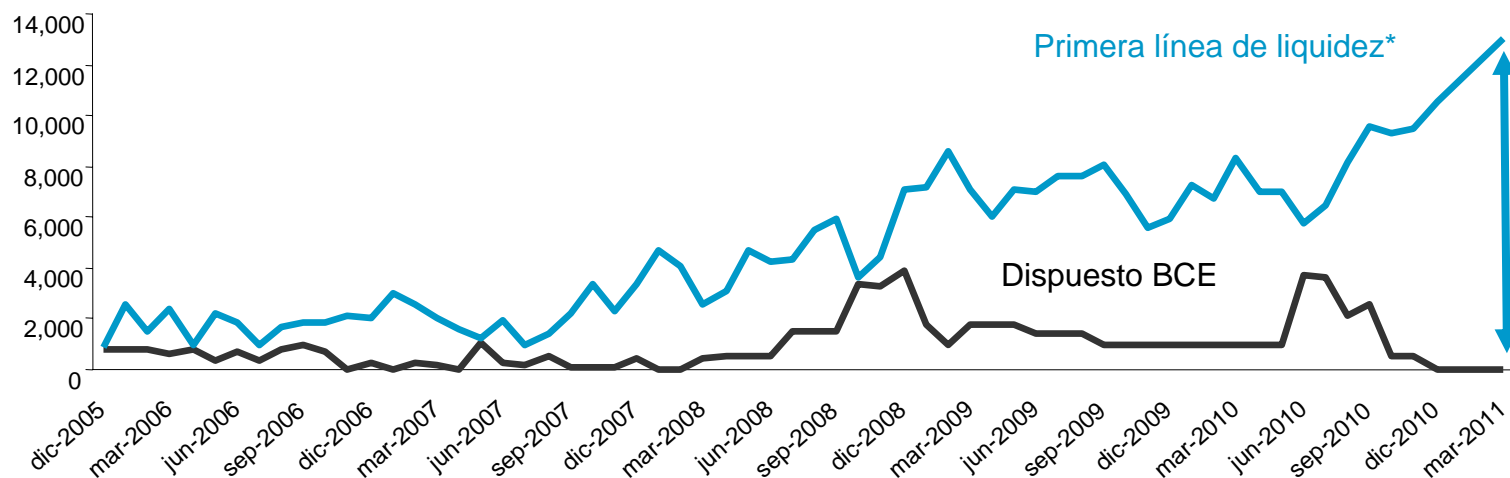
En millones de euros

	4T10	1T11
	10.570	13.017

Incluye 10.043 millones de euros de activos líquidos y 2.974 millones de tesorería estructural

Primera línea

En millones de euros



*Primera línea de liquidez = Tesorería estructural + activos líquidos (elegibles BCE)

Resultados alineados con el plan CREA

- + Captación neta de clientes en el trimestre por encima del presupuesto

- + Gestión activa de los diferenciales de inversión y depósitos, con un impacto positivo en el margen

- + Subrogación de hipotecas +6,2 puntos porcentuales por encima del presupuesto

- + Volumen de depósitos por encima de un presupuesto ya exigente

- + Liquidez: *Gap* comercial por encima de la previsión CREA

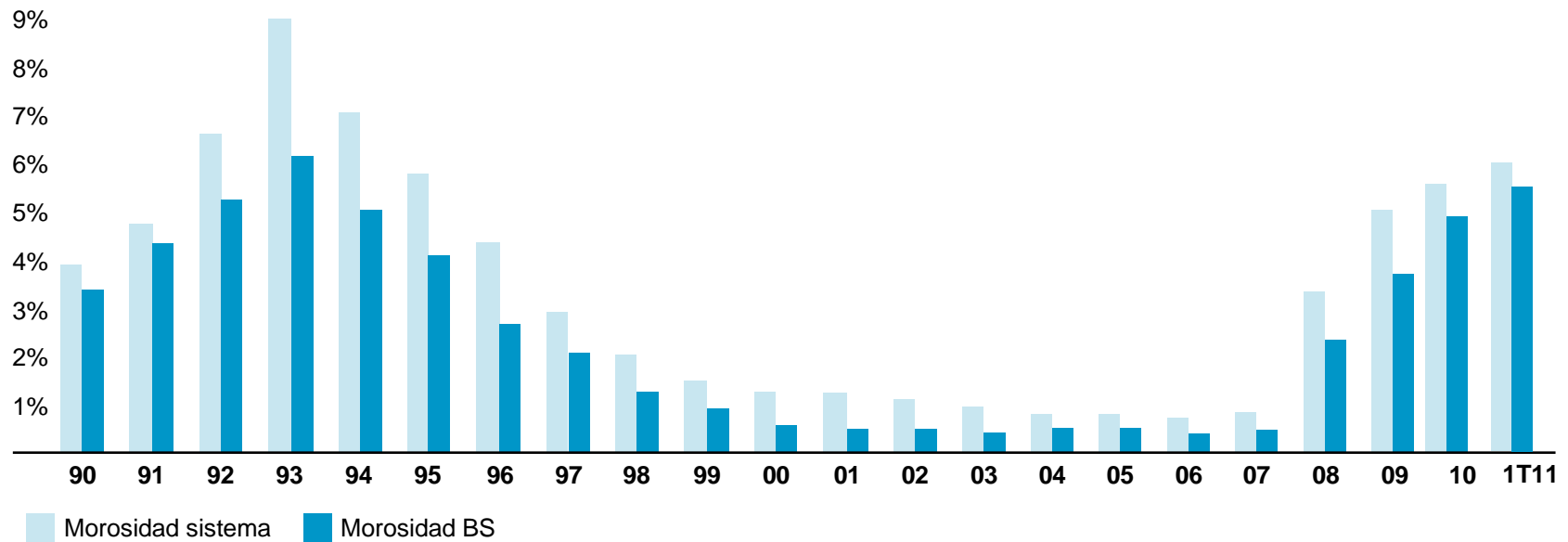
- Volumen de inversión por debajo del presupuesto, principalmente explicado por hipotecas, aunque manteniendo cuota de mercado en inversión

- Producción hipotecaria por debajo de lo esperado, siguiendo la tónica del mercado

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

	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11
Morosidad BS	4,09%	4,38%	4,72%	5,01%	5,46%
Morosidad sistema	5,33%	5,35%	5,49%	5,81%	6,19% ¹

La cobertura sobre riesgos dudosos es del 51% y alcanza el 114% con garantías hipotecarias



¹ Febrero 2011

...con elevada cobertura de activos inmobiliarios

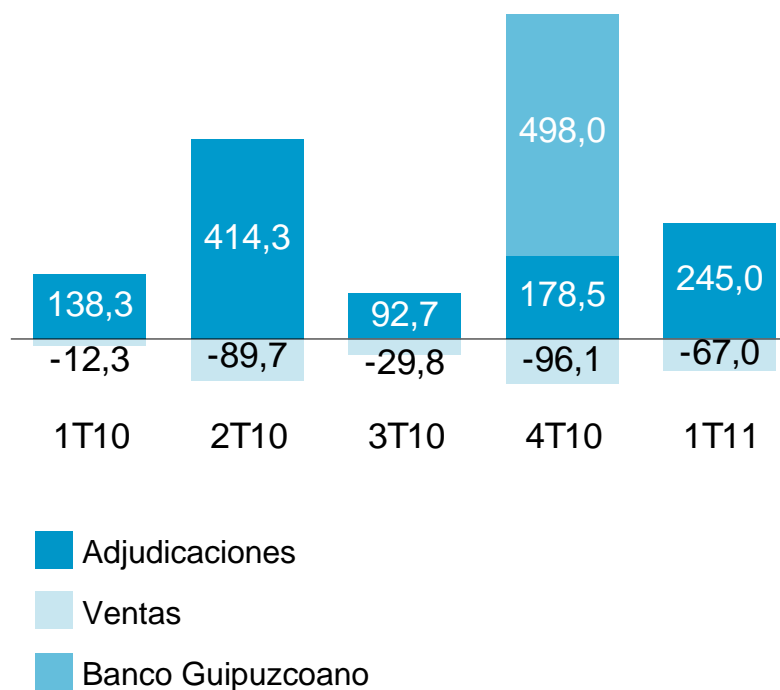
Evolución cobertura

En millones de euros

	4T10	1T11
Cartera bruta	2.880	3.058
Total fondo	888	964
Cartera neta	1.992	2.094
Cobertura	31%	32%

Incrementos trimestrales simples

En millones de euros



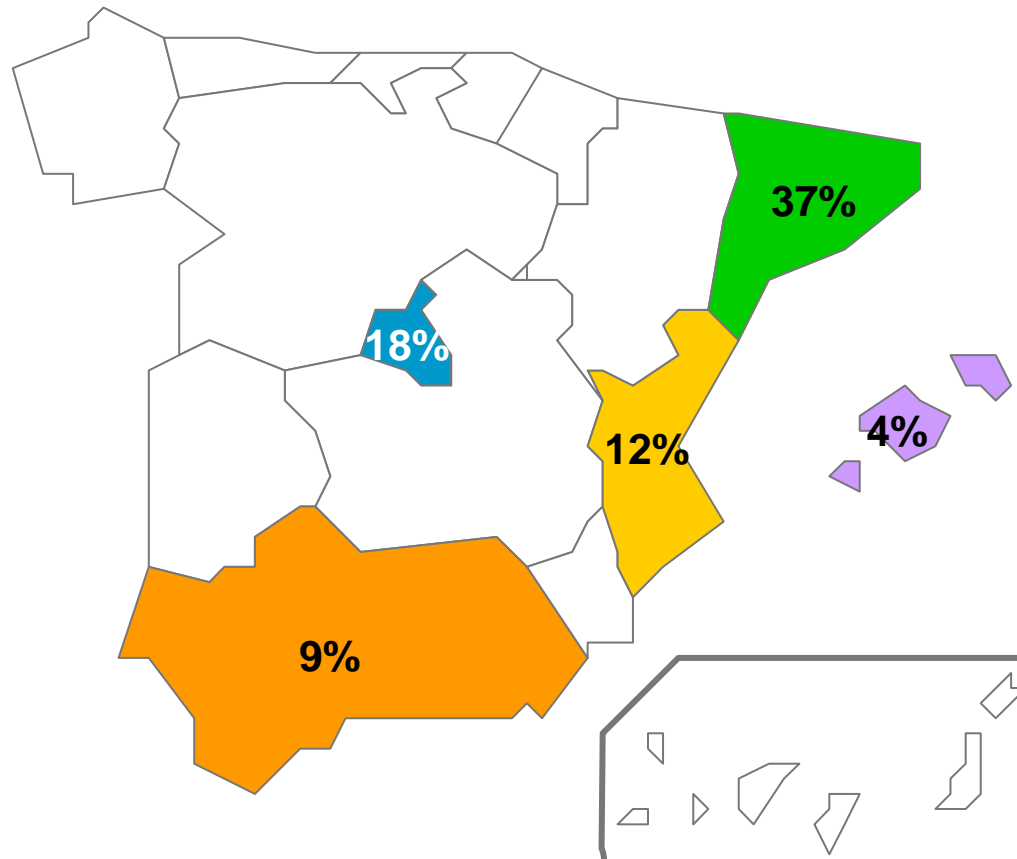
Gestión de la cartera inmobiliaria

Desglose por tipología

En millones de euros

	Producto acabado	Promociones en curso y solares	Suelo	Total	%
1ª residencia	592	935	487	2.014	66%
2ª residencia	143	109	38	291	9%
Industrial	133	37	143	314	10%
Comercial	65	200	43	308	10%
Hotelero	71	25	13	109	4%
Varios	19	2	1	22	1%
Cartera bruta	1.024	1.308	726	3.058	100%
Provisiones	282	422	260	964	32%
Cartera neta	742	886	466	2.094	

Distribución territorial



Cataluña 37%

Barcelona y área metropolitana 32%

Madrid 18%

Valencia 12%

Andalucía 9%

Baleares 4%

80%

Las ventas muestran niveles de pérdidas inferiores a la cobertura de la cartera

	2009	2010	1T11
Precio de venta	42	174	48
Valor activado antes de provisiones*	55	228	67
Descuento sobre valor activado antes de provisiones	23%	24%	27%
Provisiones acumuladas	12%	23%	29%
% no cubierto por provisiones	11%	1%	-1%

En millones de euros

* Incluye coste de adquisición, desarrollo del activo, comercialización y coste de transacción

El valor en libros refleja la caída de precios

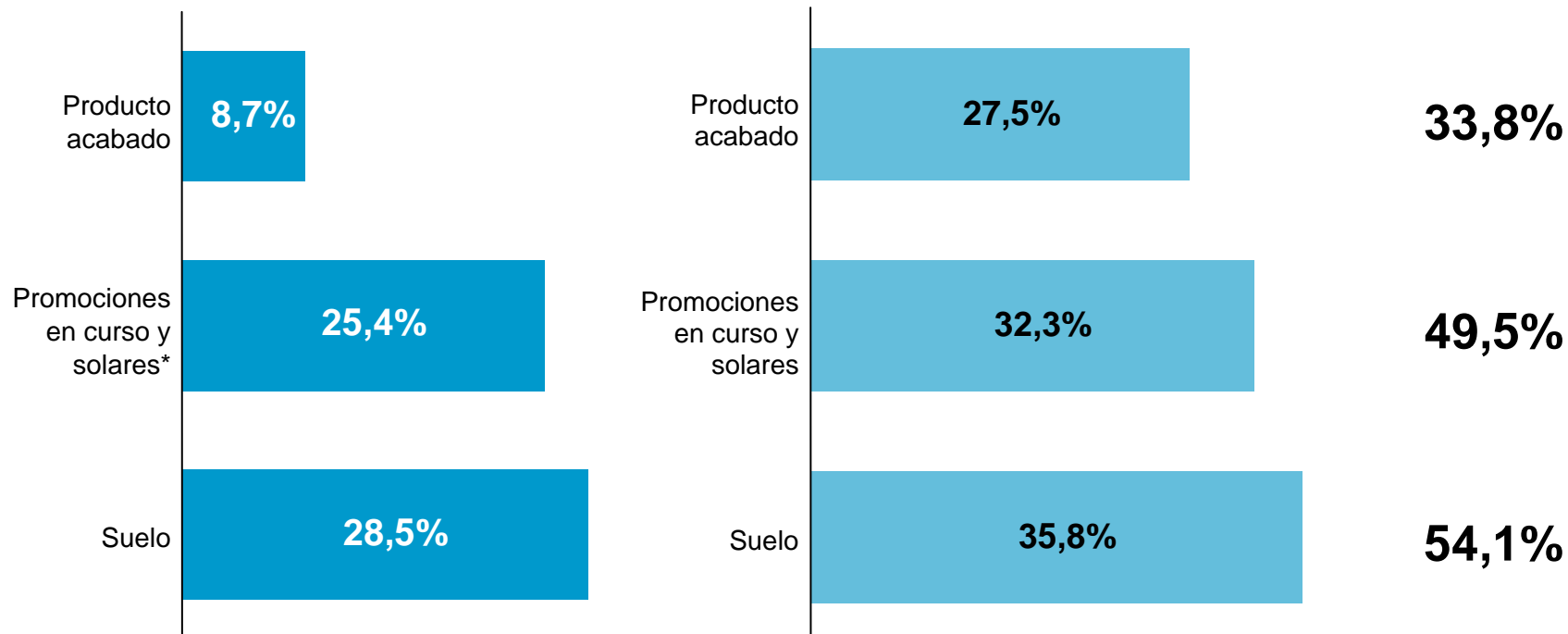
Pérdida valor hasta entrada en libros*

(en porcentaje)

Provisión acumulada respecto al valor en libros (en porcentaje)

Total caída registrada

(en porcentaje)



* Tasación 2º semestre 2007

Programa de movilización

	Cartera bruta	Prov.	Cartera neta
Cartera total bruta	3.058	964	2.094
Activos programados	1.641	520	1.121
Venta directa	623	173	450
Arrendamiento	170	46	124
Colaboración promotores	381	132	249
Inversores	307	109	198
VPO y otros programas	160	60	100
Proyectos programables a medio plazo (2-4 años)	686	199	487
Proyectos programables a largo plazo (>4 años)	731	245	486

Movilización 2011

Con inversores

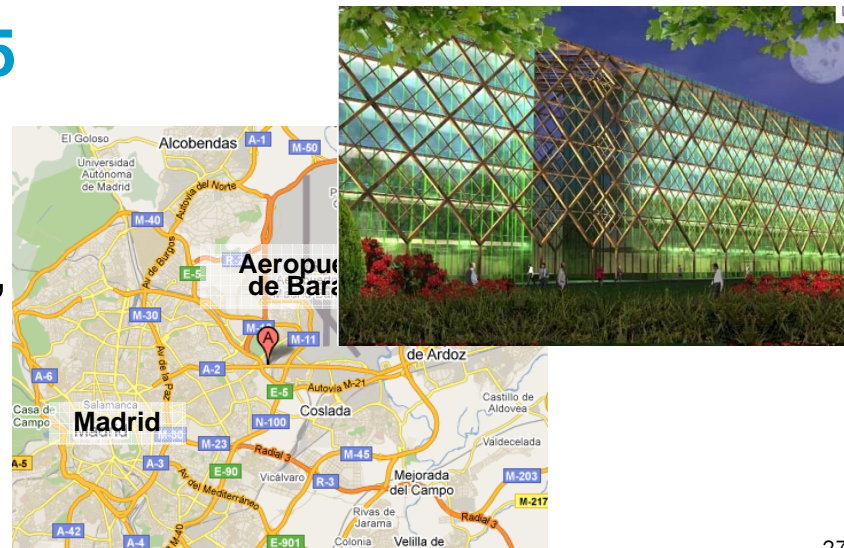


Barcelona - 22@

- Proyecto para construcción de tres edificios de oficinas y parkings con un total de 20.000 m² 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 m² edificables








Movilización 2011

Con promotores

Sant Cugat del Vallès (Barcelona)

- Sector La Guinardera, parcela R17



-  Mercados C. Comercial
-  A2, A7 i E9
-  CAP Asepeyo
-  E, St Cugat E. Mirasol
-  Estación Vullpelleres
-  ESADE Business School
-  Escuela de Arquitectura

Promoción de un nuevo conjunto residencial de dos bloques compuesto por **36 viviendas**, aparcamientos y trasteros.

Movilización 2011

Venta directa

Illa de Mar - Barcelona



- Conjunto residencial de alto *standing* en primera línea de mar
- 114 viviendas y anexos
- Actualmente, 41 viviendas ya están alquiladas, la mitad con opción de compra

www.bancosabadell.com

B Sabadell

SabadellAtlántico BancoHerrero SabadellSolbank BancoGuipuzcoano

BancoSabadell

Siempre con los mejores

