

Resultados 1S16

Sube el crédito, baja la mora

Presentación a medios de comunicación

Barcelona
22 de julio de 2016

#Sabadell2T16

1

Claves del trimestre

2

Análisis de los resultados

3

Actividad comercial

4

Capital y gestión del riesgo

5

TSB

1

Claves del trimestre

Claves del trimestre



Rentabilidad y eficiencia

- Se mantiene la fortaleza de los ingresos, tanto en margen de intereses como en comisiones.
- Los costes se contienen e incluso se reducen a perímetro constante en un entorno de tipos bajos.
- Los resultados extraordinarios se han destinado íntegramente a provisiones adicionales.

Actividad comercial

- El *stock* de crédito crece por primera vez desde 2012.
- La cuota de mercado en productos aumenta con altos estándares en calidad del servicio en España.
- La transformación comercial y la innovación nos permite simplificar procesos y ganar eficiencia.
- El banco se posiciona en México en el TOP-7 de entidades en la concesión de crédito a empresas.

Claves del trimestre



Solvencia y calidad de activos

- El ratio de morosidad baja hasta el 6,83%, el nivel más bajo desde 1T 2012.
- Sólida posición de capital con un ratio CET1 *fully loaded* en el 11,8%, muy por encima de las exigencias de capital del BCE.
- La venta acelerada de activos adjudicados sigue ejecutándose con éxito.

TSB

- Los planes del banco en el Reino Unido continúan avanzando, según lo previsto.
- Crece la inversión crediticia un 29% y el volumen de depósitos por el crecimiento un 13% y nos permiten ganar cuotas de mercado.
- La migración tecnológica sigue la hoja de ruta marcada y estará completada a finales de 2017.

2

Análisis de los resultados

Cuenta de resultados



Millones de euros	Grupo BS			Sin TSB	
	1S15	1S16	Var. anual	1S16	Var. anual
Margen de intereses	1.299,0	1.942,5	49,5%	1.392,4	7,2%
Método participación y dividendos	27,3	48,8	78,9%	48,8	78,9%
Comisiones	494,6	570,2	15,3%	503,8	1,9%
ROF y diferencias de cambio *	1.156,0	517,5	-55,2%	462,5	-60,0%
Otros resultados	-16,9	-98,9	-----	-82,1	-----
Margen bruto	2.960,0	2.980,2	0,7%	2.325,4	-21,4%
Gastos de personal	-615,5	-828,7	34,6%	-613,9	-0,3%
Gastos de administración	-292,5	-497,0	69,9%	-292,3	-0,1%
Amortización	-143,5	-194,0	35,2%	-156,3	8,9%
Margen antes de dotaciones	1.908,6	1.460,6	-23,5%	1.262,9	-33,8%
Total provisiones y deterioros	-1.749,1	-901,8	-48,4%	-901,8	-48,4%
Plusvalías por venta de activos corrientes	-3,3	35,3	-----	35,3	-----
Fondo de comercio negativo	207,4	0,0	-100%	0,0	-100%
Beneficio antes de impuestos	363,5	594,0	63,4%	396,3	9,0%
Impuestos y otros	-9,6	-166,6	-----	-114,7	-----
Minoritarios	1,7	2,1	21,8%	2,1	21,8%
Beneficio atribuido al grupo	352,2	425,3	20,7%	279,6	-20,6%

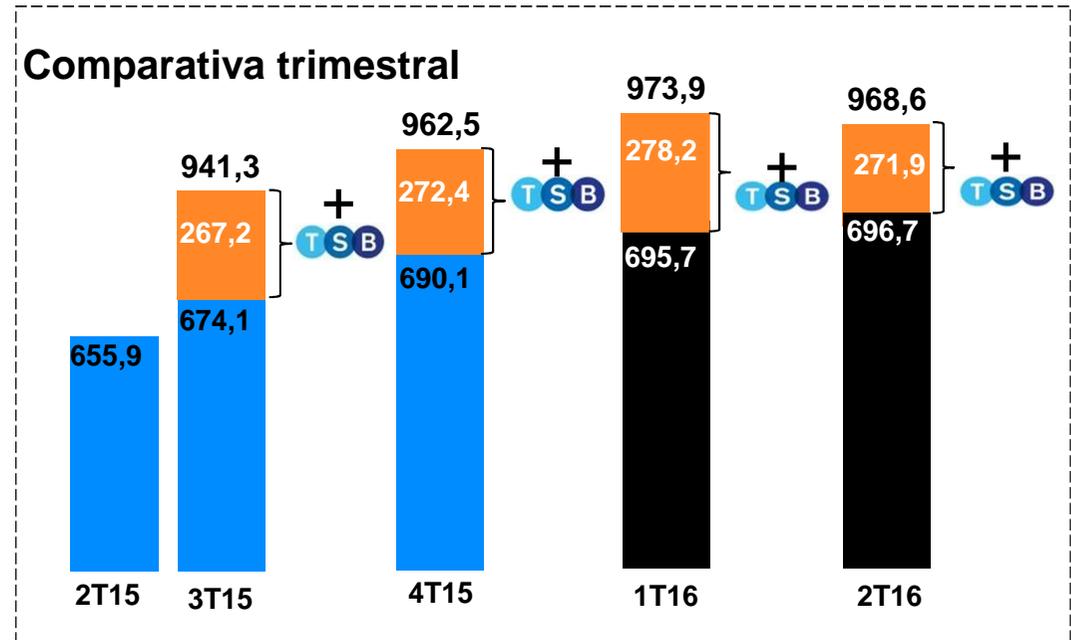
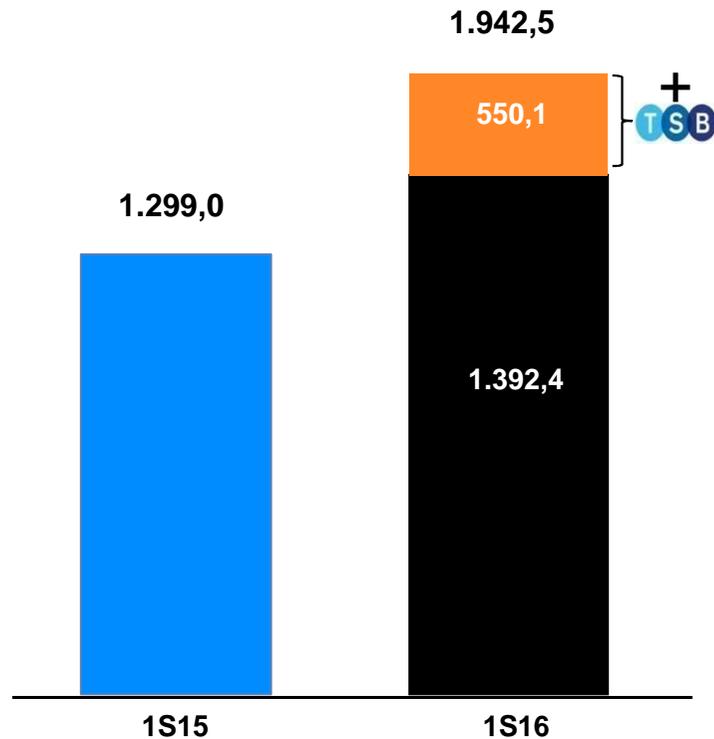
Nota: El tipo de cambio EUR/GBP utilizado para la cuenta de resultados 1S 2016 es de 0,7782.

*Las comisiones de 2015 han sido reformuladas para incluir comisiones de forex, previamente incluidas en operaciones financieras y forex. Antes de esta reformulación, las comisiones del 1S 2015 ascendían a 450M de euros.

El margen de intereses mantiene su fortaleza pese al bajo entorno de tipos



+ 49,5 % Grupo BS
+ 7,2 % sin TSB

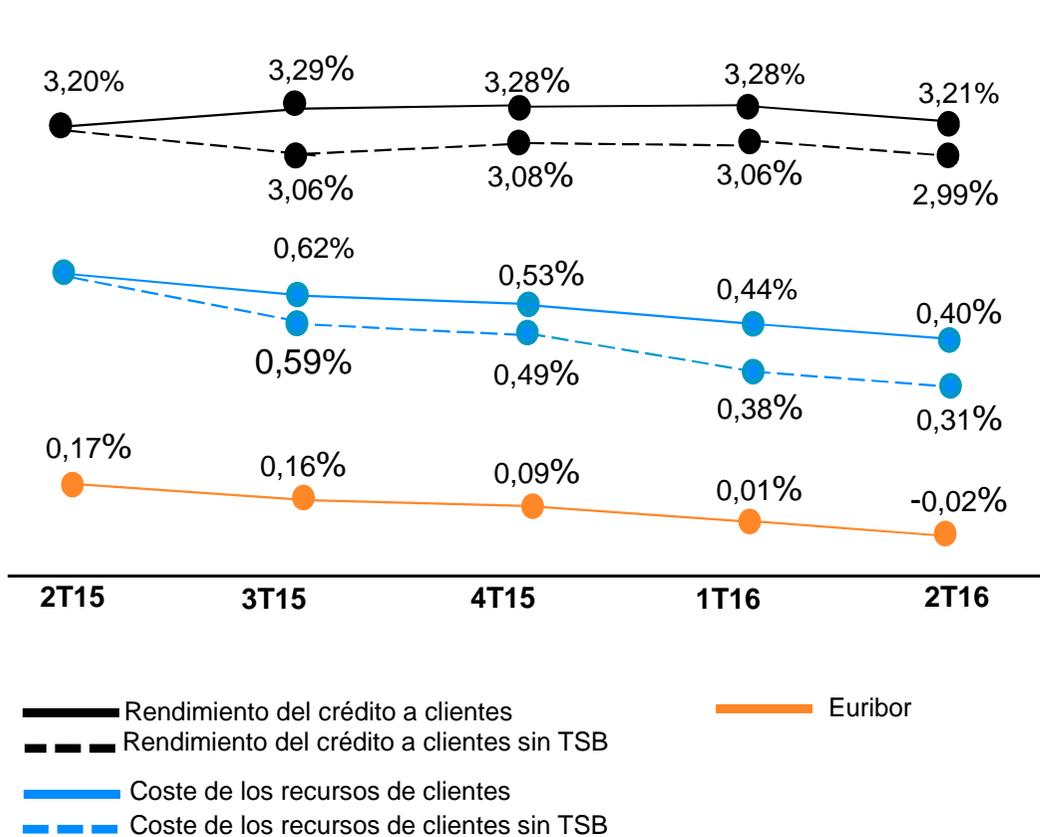


Cifras en millones de euros.

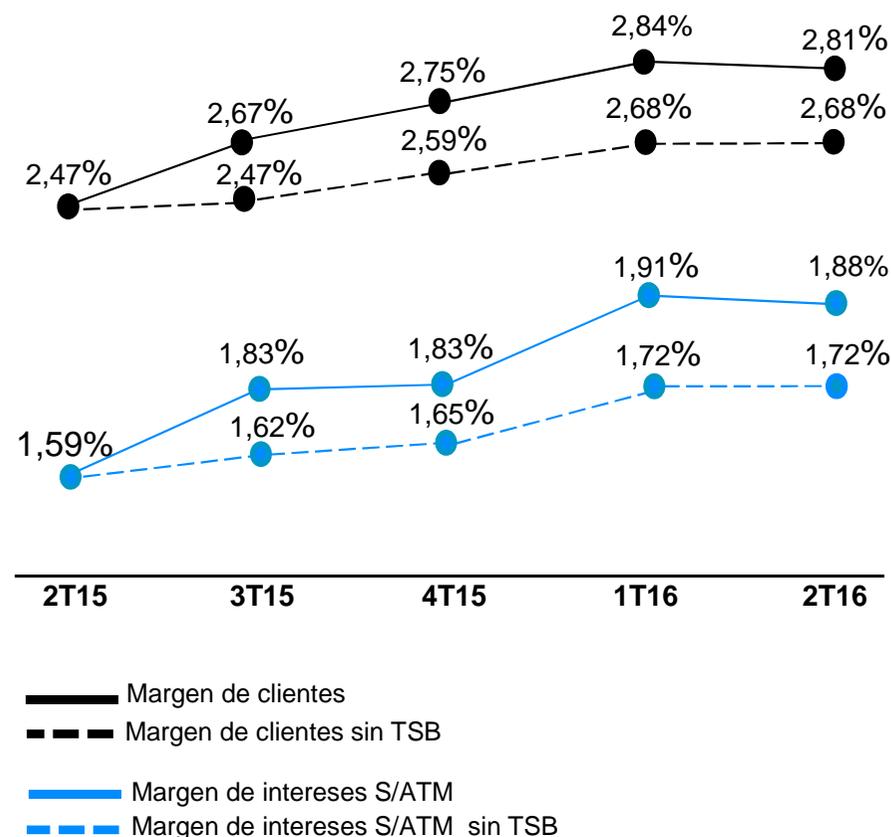
El rendimiento de la inversión y el ajuste sobre el coste de los depósitos continúan



Rendimiento del crédito y coste de los recursos de clientes



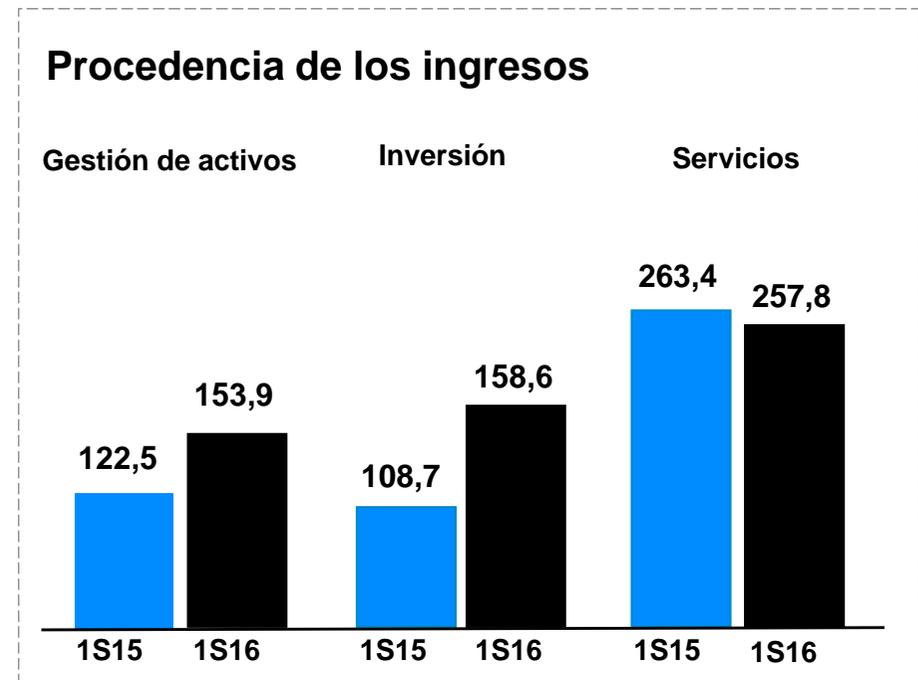
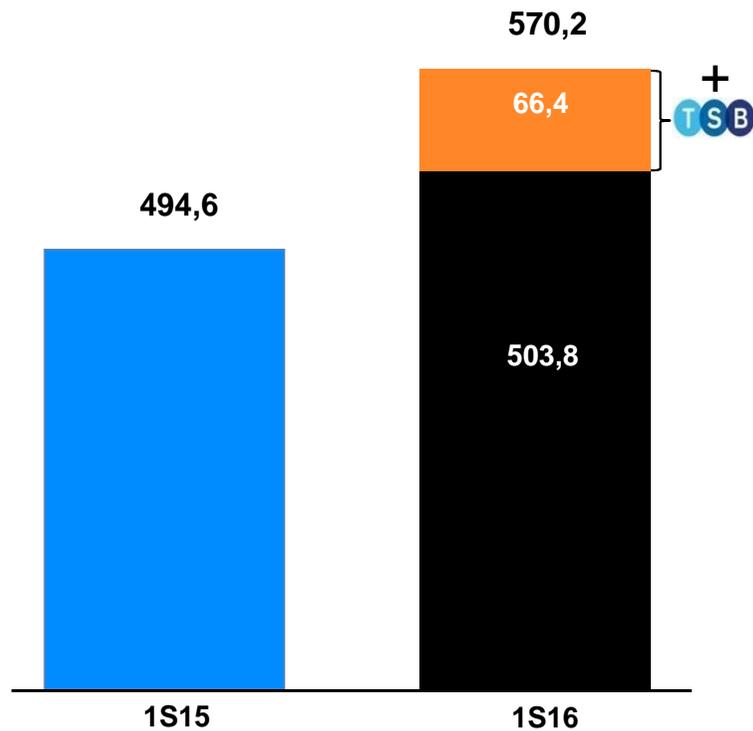
Evolución de los márgenes



Las comisiones siguen aumentando



+ 15,3% Grupo BS
+ 1,9% sin TSB



Cifras en millones de euros.

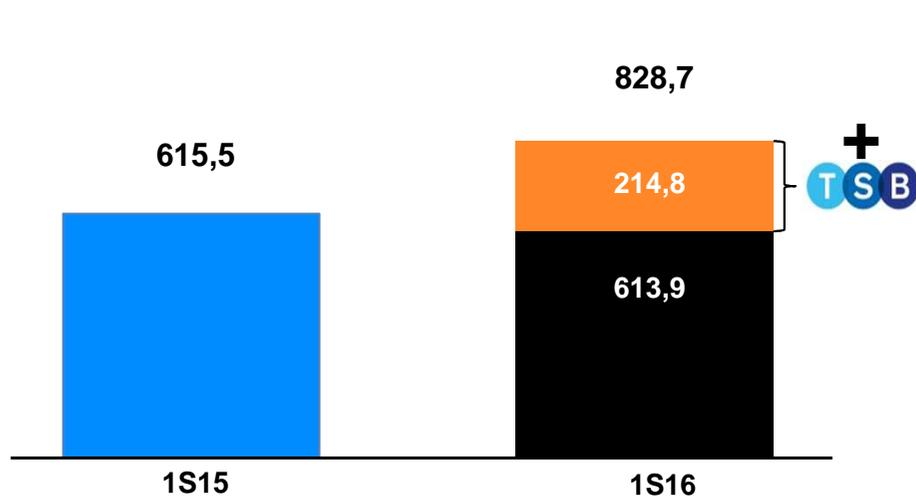
Los costes descienden a perímetro constante



Gastos de personal

Grupo **+ 34,6%**

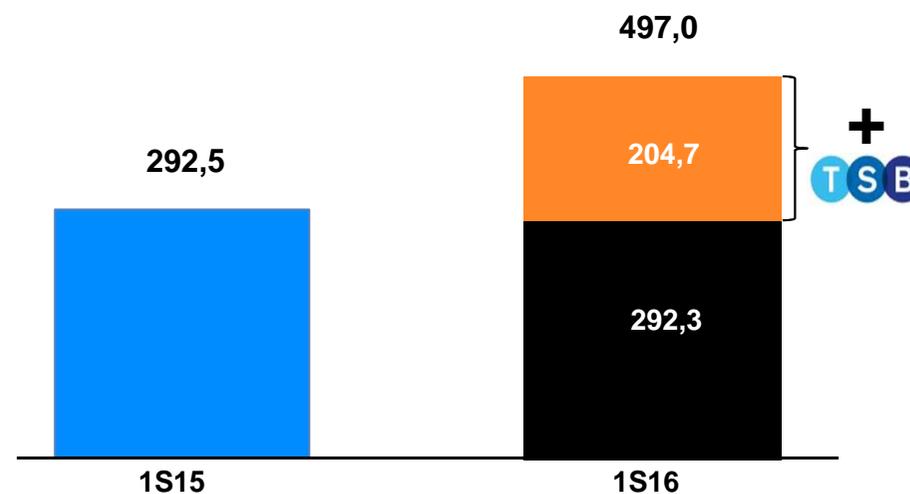
A perímetro constante **- 0,3%**



Gastos administrativos

Grupo **+ 69,9%**

A perímetro constante **- 0,1%**



Cifras en millones de euros.

3

Actividad comercial

Los recursos de clientes se incrementan...



Millones de euros	Grupo BS			Sin TSB		
	2T15	2T16	Var. anual	2T15	2T16	Var. anual
Recursos de clientes en balance	130.370	134.152	2,9%	95.345	100.135	5,0%
Depósitos a plazos*	49.584	45.723	-7,8%	45.276	40.607	-10,3%
Cuentas corrientes y ahorro	80.786	88.429	9,5%	50.069	59.527	18,9%
Recursos de clientes fuera de balance	35.410	37.555	6,1%	35.410	37.555	6,1%
Fondos de inversión	20.230	21.131	4,5%	20.230	21.131	4,5%
Fondos de pensiones	4.362	4.147	-4,9%	4.362	4.147	-4,9%
Seguros comercializados	7.083	8.735	23,3%	7.083	8.735	23,3%
Total recursos de clientes	165.780	171.707	3,5%	130.755	137.690	5,3%

*.Incluye depósitos a plazo y otros pasivos. Excluye repos y depósitos de clientes institucionales.

Nota: El tipo de cambio EUR/GBP utilizado es de 0,8265 a 30 de junio de 2016.

...y el *stock* de crédito también crece por primera vez desde 2012



Evolución de la inversión por tipo de cliente

En millones de euros

	1T16	Nuevo crédito	Amortización	2T16	Var.%
<i>Corporate</i>	17.808	2.518	-1.911	18.415	3,41%
Pymes	26.318	3.318	-2.172	27.464	4,35%
Hipotecas ¹	32.428	560	-751	32.237	-0,59%
Otros ²	26.964	719	-294	27.390	1,58%
Total	103.518	7.115	-5.128	105.506	1,92%

¹Préstamos para la adquisición de vivienda.

²Préstamos a promotores, sector de la construcción, inmobiliario y otros.

Las cuotas de mercado suben



En empresas

	Crédito	Operativa exportación	TPV instalados	Transaccionalidad ¹
Junio 16	11,38%	↑ 12,84%	↑ 14,54%	↑ 9,81%
Junio 15	11,40%	12,26%	13,55%	9,76%

En particulares

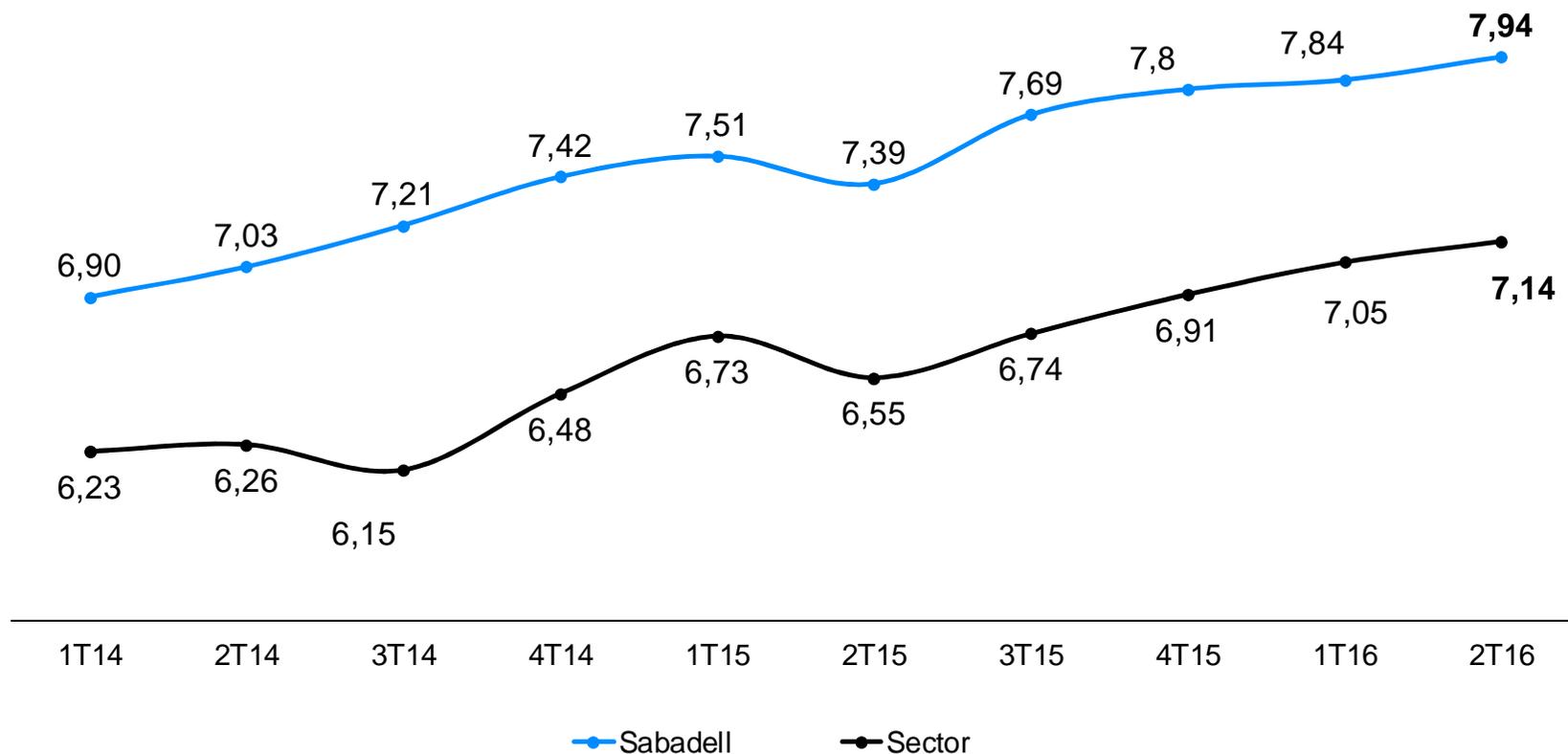
	Facturación tarjetas	Seguros de vida ²	Depósitos a hogares	Fondos de inversión
Junio 16	↑ 7,36%	↑ 5,27%	↑ 5,85%	↑ 5,95%
Junio 15	7,15%	4,90%	5,57%	5,72%

Nota: Datos a junio 2016 o última fecha disponible.

1. Transacción calculada por importe. 2. Cuota calculada, según número de contratos.

Fuentes: ICEA, Banco de España, Iberpay y Swifchwatch.

La calidad de servicio mejora por tercer año consecutivo



Sabadell logra la puntuación más alta desde el inicio de la crisis.

Fuente: STIGA, EQUOS RCB. Análisis de calidad objetiva en redes comerciales bancarias, 2T 2016.

El compromiso con la transformación digital, un objetivo prioritario



El 85% de la operativa se realiza fuera de oficinas

El 18% de las ventas se efectúa en canales digitales

Más de 15 conexiones mensuales por cliente con Sabadell Móvil



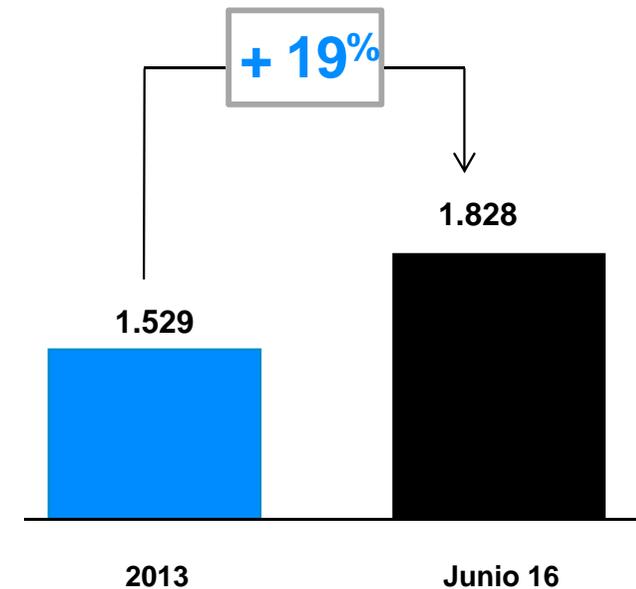
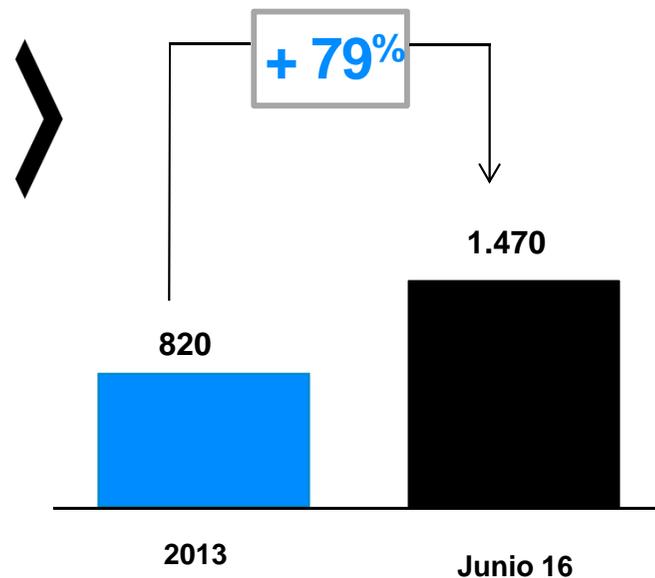
Clientes "mobile"
Miles de clientes



Clientes "web"
Miles de clientes



- Plan de transformación
- Estar donde estés
- Servicio al cliente
- Productividad
- Eficiencia



Las innovaciones tecnológicas nos permiten ganar eficiencia...

Proteo Mobile



Abril 2016

Servicios de banca a distancia:

- 3.500 *tablets* distribuidas.
- Aumentamos la contratación remota de productos y clientes.

Kelvin Retail



Abril 2016

Servicio de *big data* para empresas y autónomos

- Previsto también el desarrollo del Kelvin e-commerce.

Nuevo Sabadell Mobile



Junio 2016

Mejoramos la “experiencia cliente” en:

- La información comercial de los principales productos.
- La apertura de un nuevo proceso de contratos.
- Incrementamos las capacidades de contratación a distancia y servicios a pagos móviles.

...y ofrecer la mejor “experiencia cliente”



Gestión activa



Administramos los clientes de forma más cercana y eficiente

- El 90% de los clientes más satisfechos con el nuevo servicio.
- Gestionamos alrededor de 230.000 nuevos clientes.
- Aumentamos las capacidades digitales para gestionar a distancia.

Simplebank



Simplificamos el proceso de registro para nuevos cliente

- Nuevo proceso de registro para el Pack Cuenta Expansión.
 - Contrato acortado de 40 a 4 páginas.
 - Proceso simplificado de 7 a 3 firmas.
 - Tiempo reducido de 15 a 5 minutos.
- Ampliaremos esta simplificación de procesos a más productos.

Procesos de financiación



Agilizamos y optimizamos los procesos hipotecarios

- Se reduce el tiempo medio en un 15%.

Banco Sabadell lanza con éxito su actividad *retail* en México...



Nota: Datos a 30 de junio de 2016.

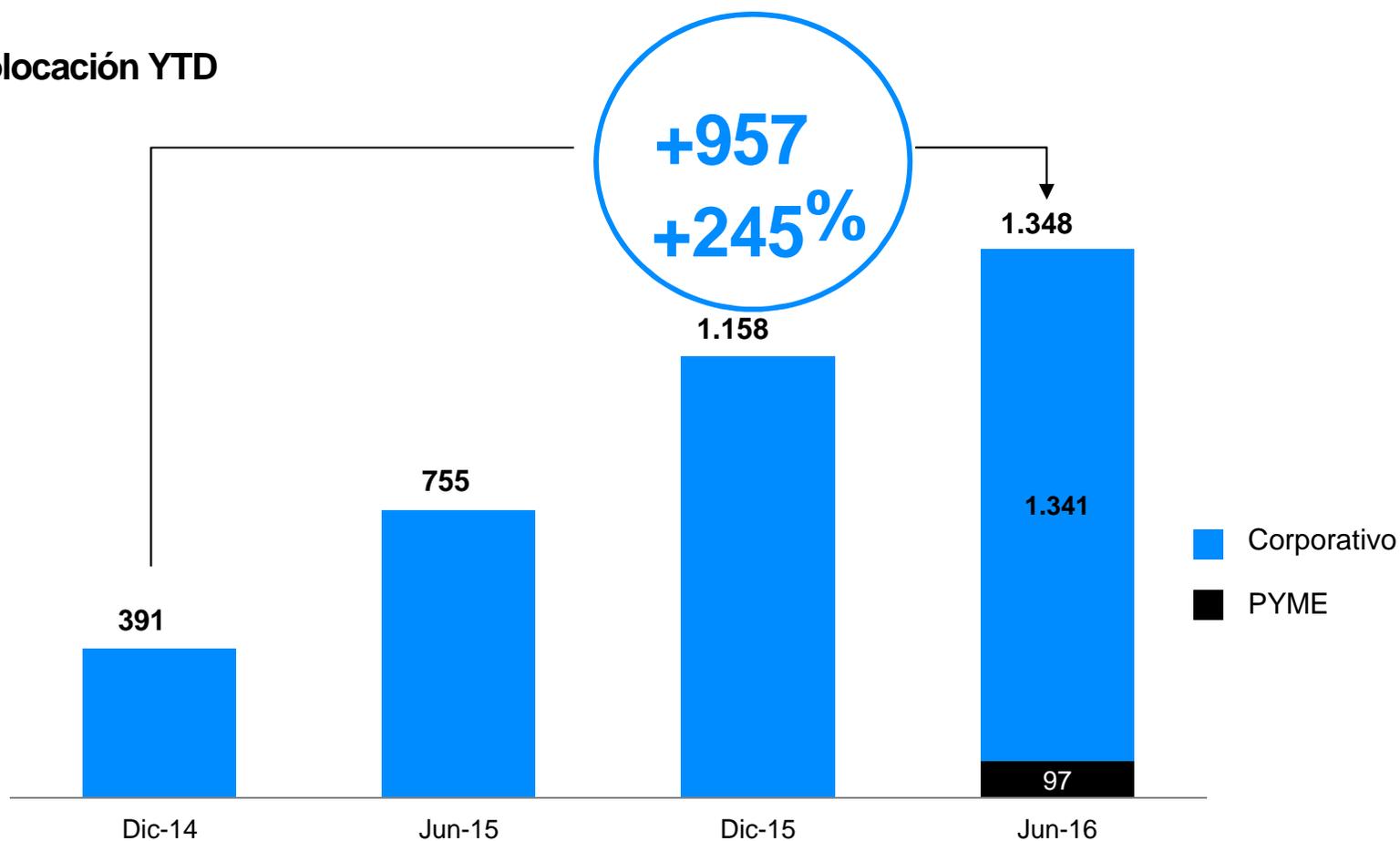
¹Incluyendo cifras acumuladas de Banco Sabadell y Sofom.

...y logra un gran crecimiento en el segmento de las empresas



Volumen de colocación YTD

Millones de dólares



Banco Sabadell se posiciona en el Top 7 en términos de crecimiento de cartera de créditos de banca corporativa y de pymes.

Una cartera centrada en compañías de Tier 1 y Tier 2, con altos *ratings* de crédito.

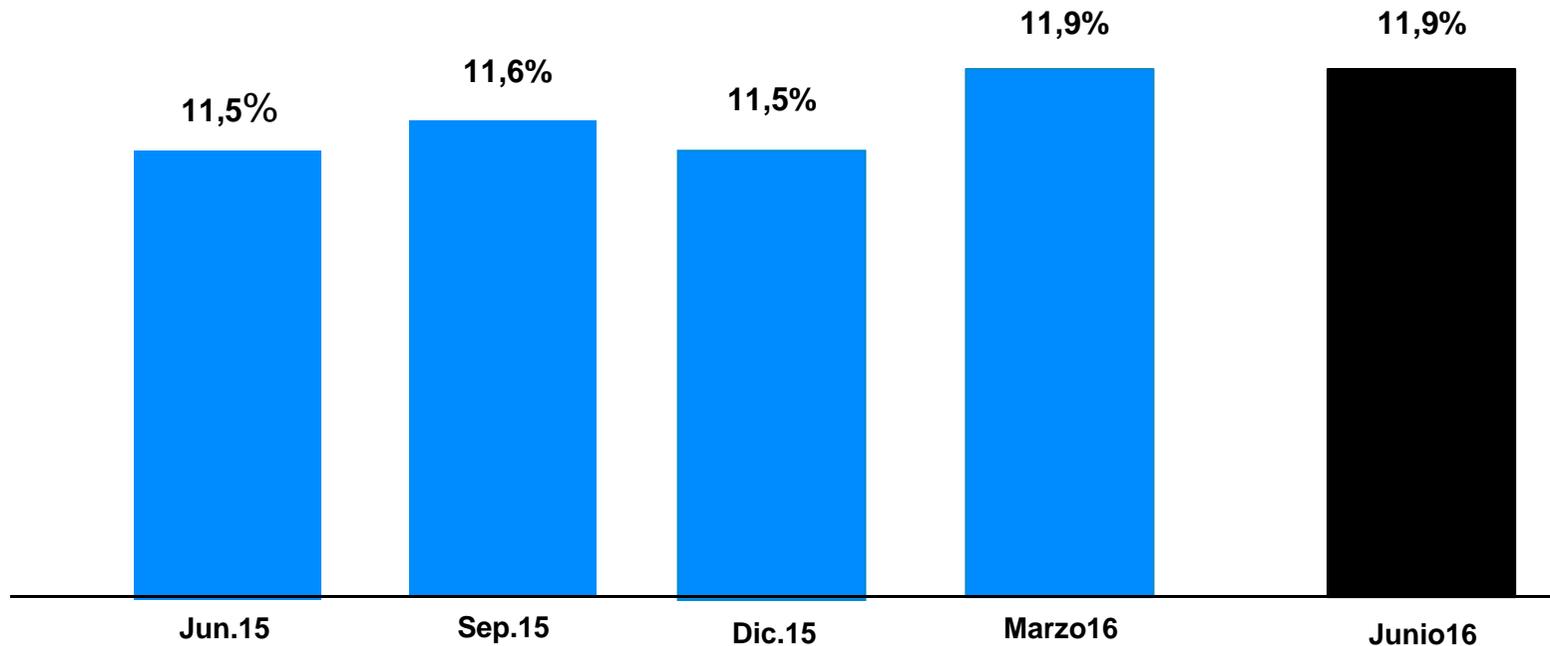
4

Capital y gestión de riesgo

Sólida posición de capital



Evolución Common Equity Tier 1 *phase in*



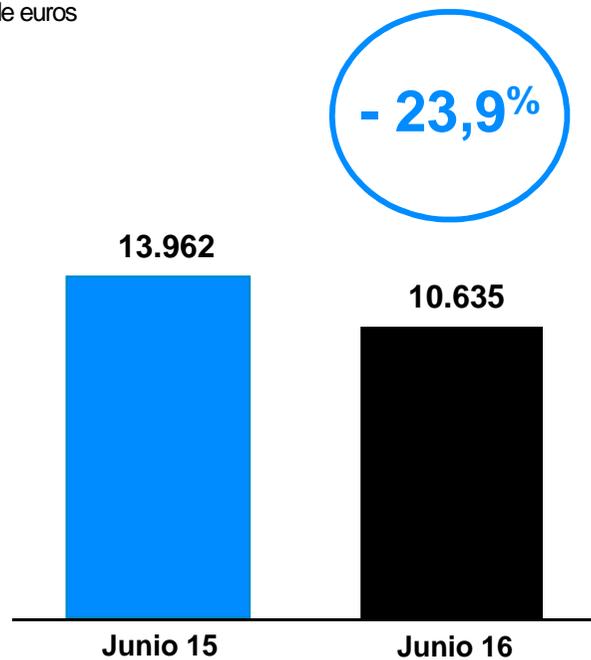
El CET 1 *fully loaded* alcanza el 11,8%.

El saldo de dudosos y activos problemáticos continúa disminuyendo a muy buen ritmo...



Evolución de saldo de dudosos*

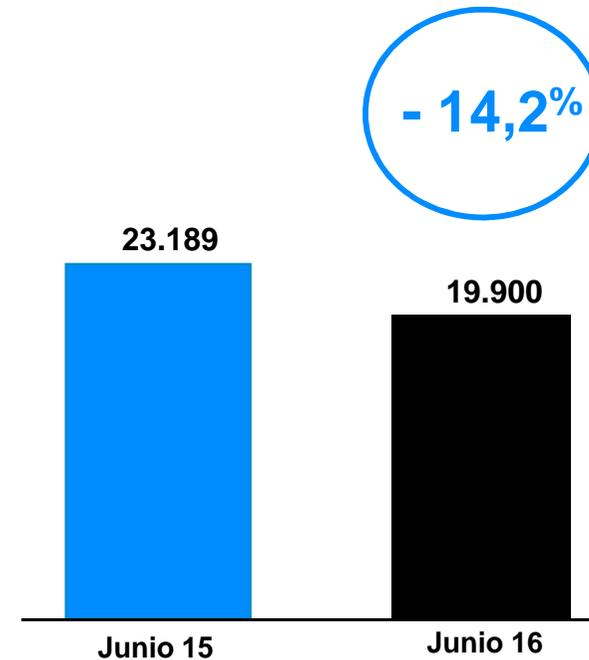
Millones de euros



Se ha reducido en 3.327M de euros, de los cuales 1.039M en el último trimestre.

Evolución total activos problemáticos*

Unidades



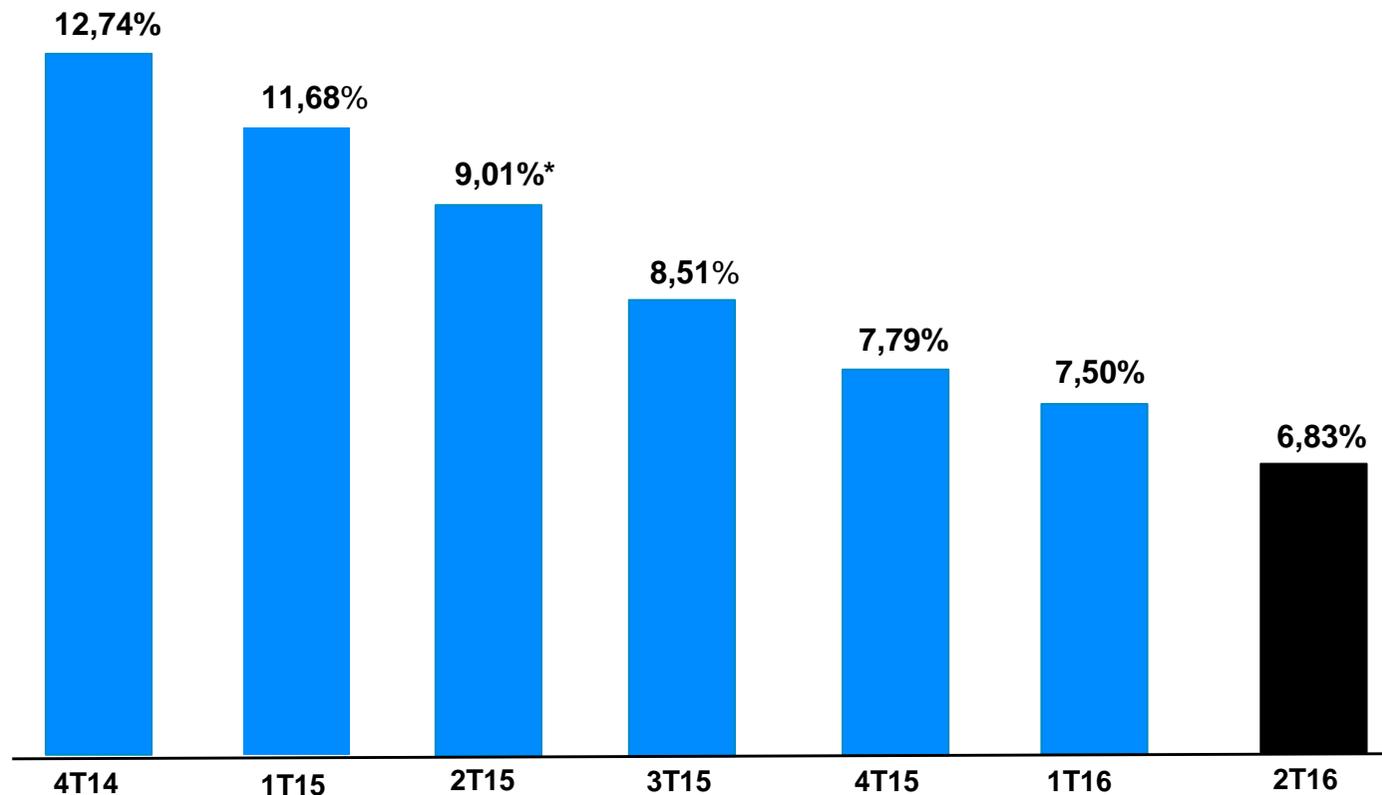
El saldo total de problemáticos ha disminuido en 3.289M de euros.

*Sin TSB.

...y la morosidad se reduce de forma sustancial



Evolución del ratio del Sabadell



El ratio ha bajado del 13,63%, en diciembre de 2013, al 6,83% actual.

* Incorporación de TSB.

Nota: El ratio de morosidad ha sido calculado incluyendo el riesgo contingente del 20% del EPA.

Las claves de la recuperación inmobiliaria en España...



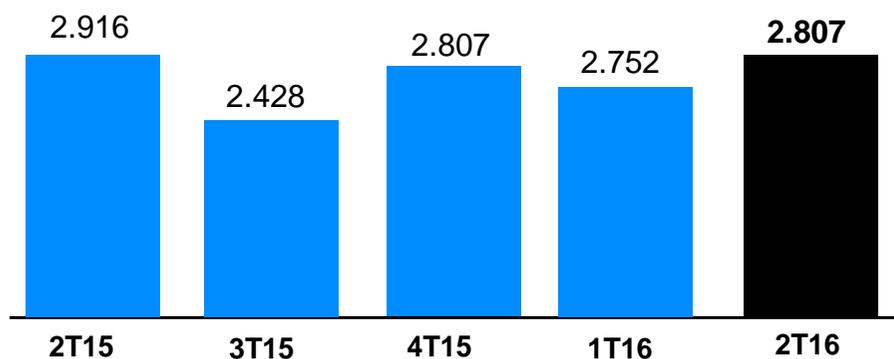
- Síntomas de un nuevo ciclo del mercado inmobiliario con aumentos tanto en precio como en número de unidades vendidas.
- Los precios siguen experimentando una moderada recuperación tanto en nueva construcción como en reventa.
 - Tendencia positiva en centros urbanos como Madrid y Barcelona, la costa Mediterránea y las islas.
- Crecimiento continuado en ventas de vivienda, a pesar de seguir en niveles bajos.
 - El número de transacciones de vivienda realizadas ha aumentado durante 9 meses consecutivos.

...contribuyen a mejorar la venta de activos inmobiliarios



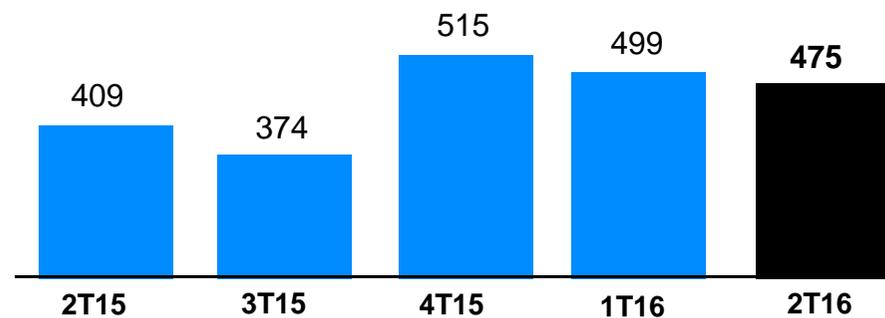
Ventas de activos adjudicados

En unidades



Ventas de activos adjudicados

En millones de euros



Nota: La cifra de ventas para el 4T15 y 1T16 excluyen ventas institucionales significativas. Durante el 4T15, las ventas institucionales representaron 1.095 unidades y 164,7M de euros. Durante el 1T16, representaron 1.275 y 306,7M de euros

5

TSB

La franquicia británica a día de hoy



Los planes siguen desarrollándose positivamente

Sabadell continúa comprometido con sus inversiones en el Reino Unido.

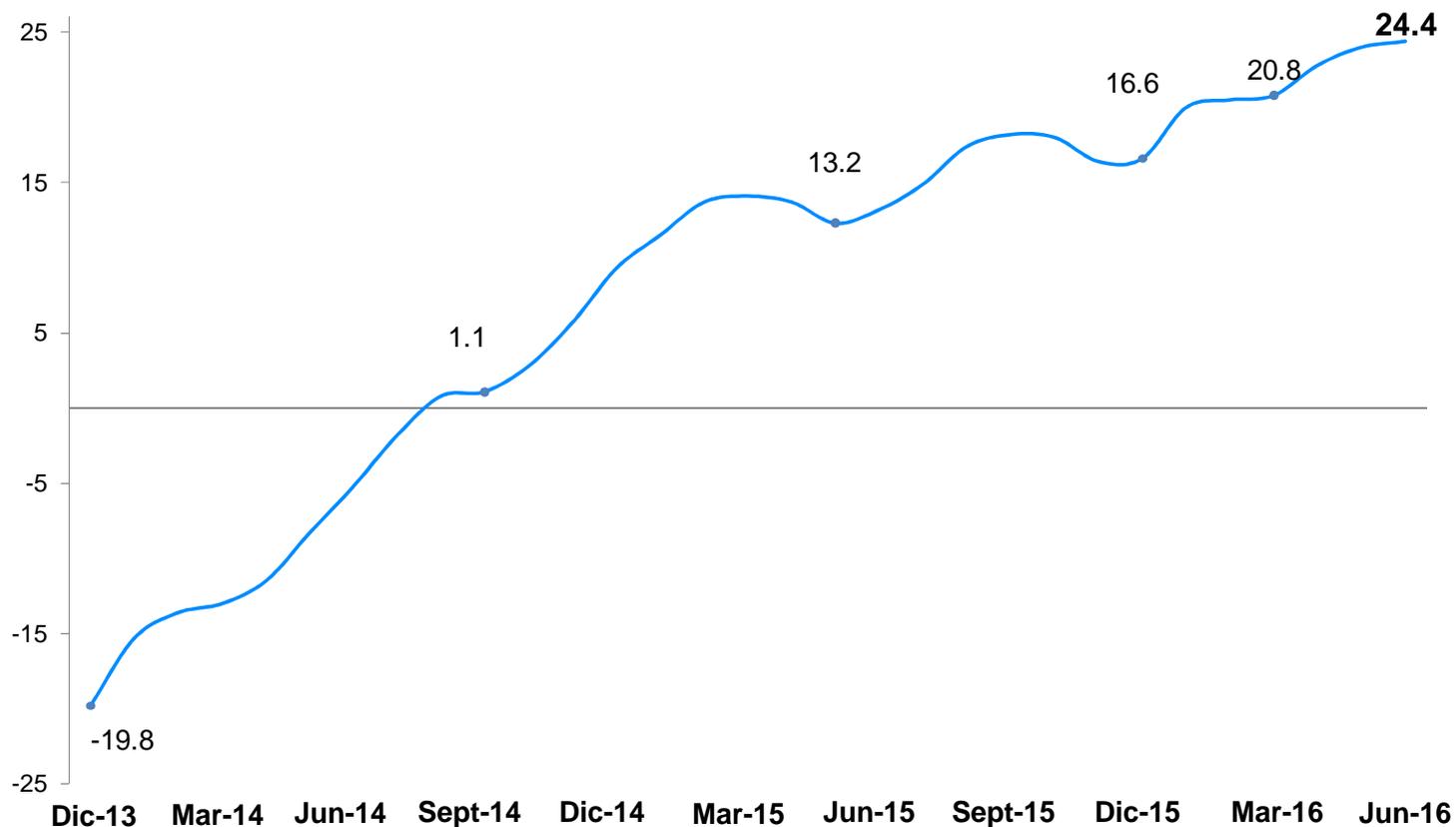
- Las sinergias a corto plazo para TSB llegarán como consecuencia de la migración tecnológica.
- El proceso de migración de la franquicia británica avanza conforme a lo planeado y esperamos su finalización a finales de 2017.



TSB supera las expectativas de su plan de negocio

- Experimenta un sólido crecimiento de activos y depósitos durante el trimestre.
- Se estabilizan los beneficios trimestrales por el entorno de tipos bajos.
- Los costes se reducen y mitigan el impacto del entorno de tipos menos favorable.
- La cuota de mercado en nuevas cuentas se situó en el 6,9%, superando así el objetivo del 6,0%.
- TSB alcanza el punto más alto del NPS con una valoración de 24.
- Elegido el “Banco Retail Más Recomendado” de Inglaterra.

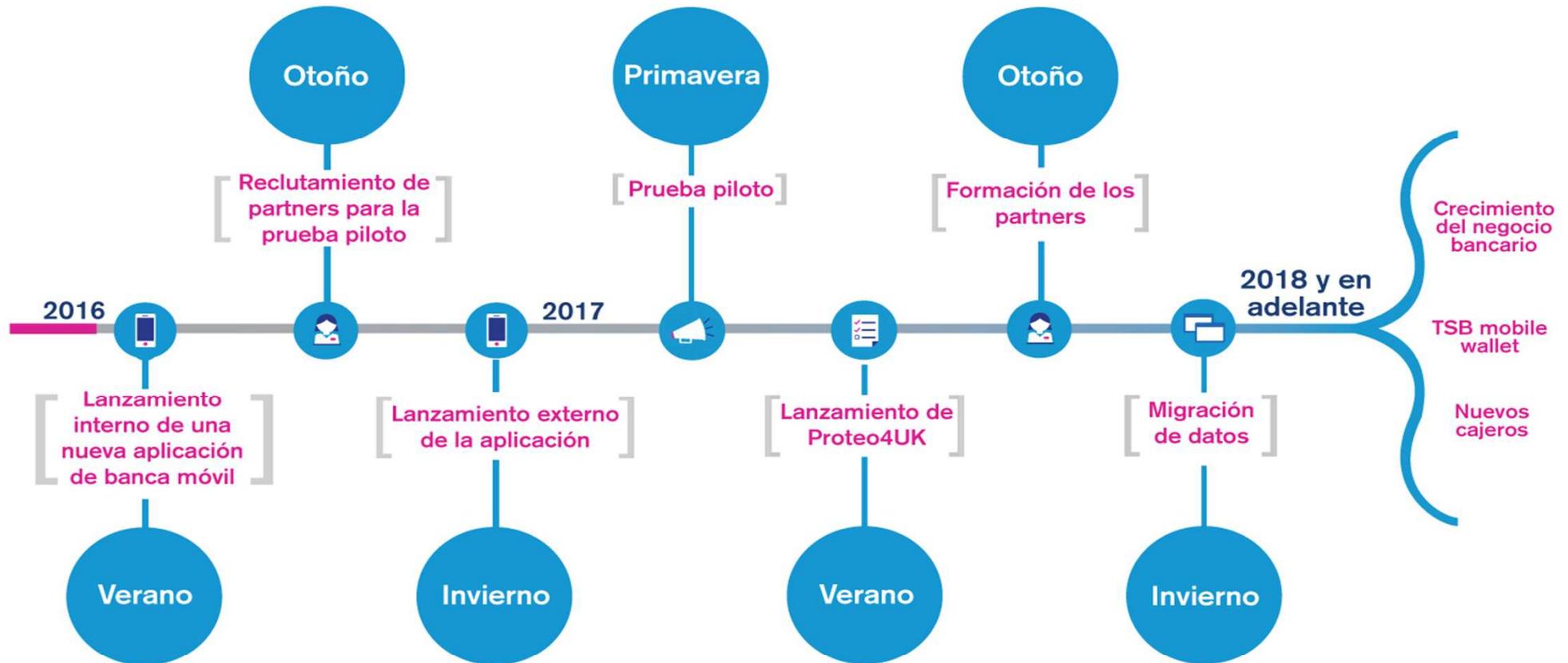
Los clientes recomiendan cada vez más TSB



El NPS de la franquicia mejora desde el 15,5 (dic15) al 24,4 (mar16).

El indicador Net Promoter Score (NPS) se basa en la pregunta: "En una escala de 0 a 10, donde 0 es del todo improbable y 10 es altamente probable, ¿qué probabilidad hay que recomiende TSB a un conocido? NPS es el porcentaje de clientes de TSB que puntúan 9-10, después de sustraer el porcentaje correspondiente de 0-6.

La integración avanza, según lo previsto





Descubre **aquí** todo lo que tu banco
puede ofrecerte **allí**.

B Sabadell
Estar donde estés