

Resultados 1T13

# Centrados en la rentabilidad



**Presentación a medios de comunicación**

Barcelona, 25 de abril de 2013

- 
1. Claves del trimestre

---

  2. Análisis de los resultados

---

  3. Negocio y liquidez

---

  4. Gestión de riesgo y capital

---

  5. Gestión de activos inmobiliarios

---

  6. Últimas operaciones corporativas

---

# Claves del trimestre

- 
- Buena generación de ingresos en el peor entorno de tipos

---

  - Contención de costes y buen ritmo en la ejecución de sinergias

---

  - Datos ya positivos de convergencia de la antigua red de Banco CAM con el resto del grupo

---

  - Finalizadas las extraprovisiones del RD de Guindos II

---

  - Buena inercia de captación de recursos de clientes

---

  - Altos niveles de cobertura con menor crecimiento en los activos problemáticos

---

  - Cómodo nivel de capital. Las operaciones corporativas actuales no requerirán ampliaciones de capital en el mercado

# Análisis de los resultados

# Cuenta de resultados 1T13



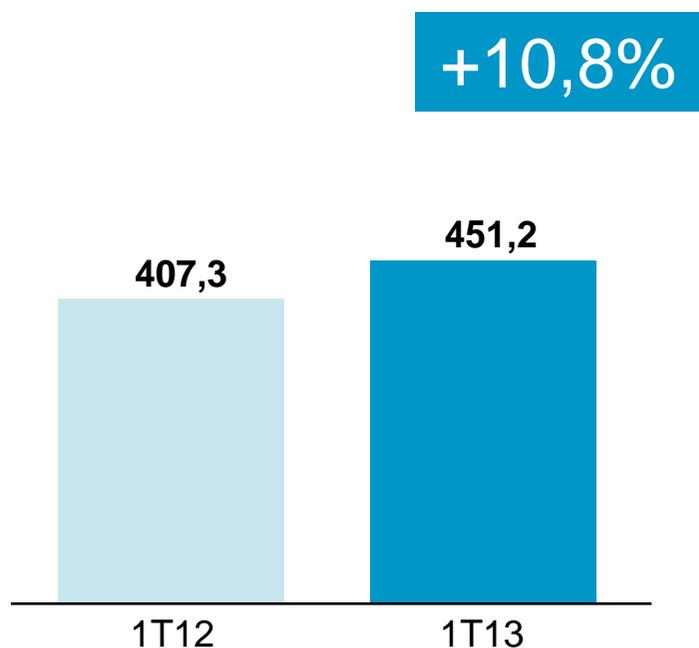
	1T12	1T13	1T13 vs. 1T12
<b>Margen de intereses</b>	<b>407,3</b>	<b>451,2</b>	<b>10,8%</b>
Método participación y dividendos	5,6	-6,3	--
Comisiones	133,5	168,4	26,1%
ROF y diferencias de cambio	161,4	292,7	81,4%
Otros resultados de explotación	-15,6	-26,3	69,4%
<b>Margen bruto</b>	<b>692,2</b>	<b>879,8</b>	<b>27,1%</b>
Gastos de personal	-188,0	-260,3	38,5%
Gastos de administración	-94,2	-147,1	56,2%
Amortización	-32,0	-50,4	57,2%
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>378,1</b>	<b>422,0</b>	<b>11,6%</b>
Total provisiones y deterioros	-293,4	-325,0	10,7%
Plusvalías por venta de activos corrientes	28,0	-2,5	--
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>112,6</b>	<b>94,6</b>	<b>-16,0%</b>
Impuestos y otros	-32,6	-43,5	33,4%
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>80,0</b>	<b>51,1</b>	<b>-36,1%</b>

En millones de euros.

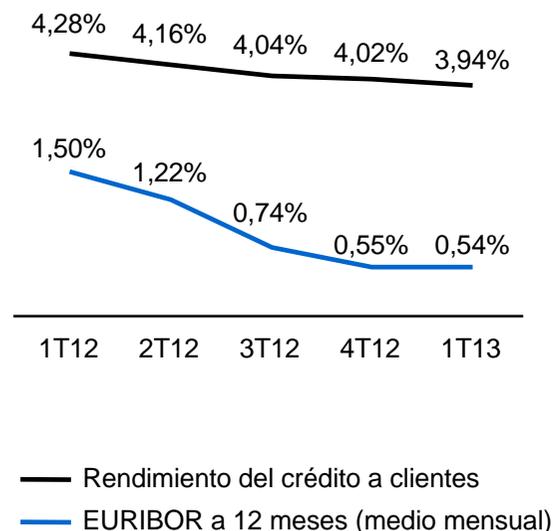
# El margen crece a menor ritmo en un entorno de tipos de interés bajos...

## Margen de intereses

En millones de euros



## Rendimiento del crédito y del EURIBOR a 12 meses

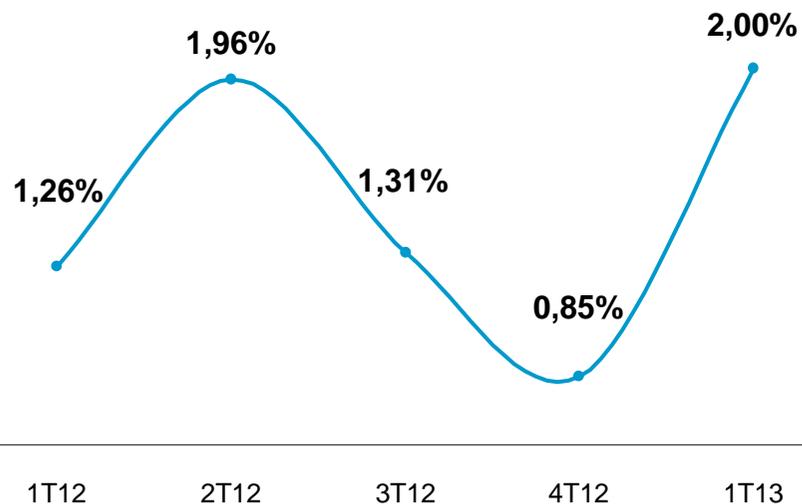


- Mejora de los diferenciales en toda la cartera crediticia
- El coste de los depósitos de nueva entrada disminuye

# ...pero la nueva producción presenta **Sabadell** un repunte importante en los diferenciales

## Evolución del diferencial contractual

En porcentaje



— Diferencial contractual de nueva entrada entre inversión y recursos (excluye cuentas a la vista)

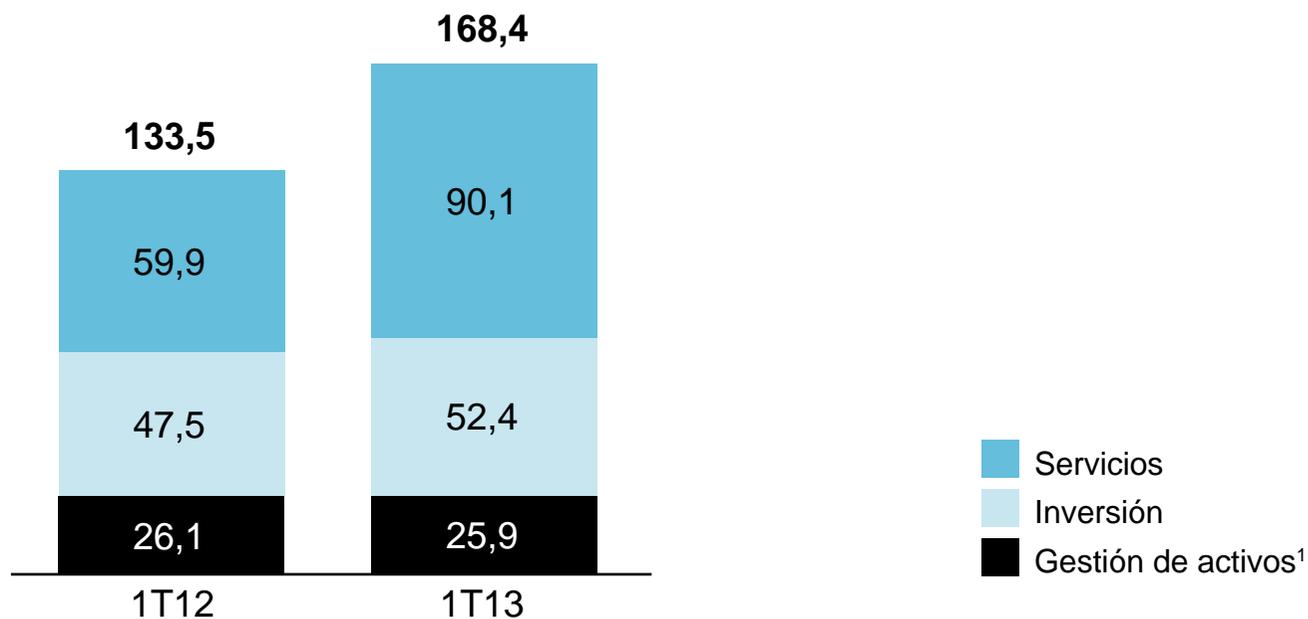
El diferencial de contratación apunta una clara recuperación del margen en la segunda mitad del año

# Buena evolución de las comisiones...

## Comisiones

En millones de euros

**+26,1%**

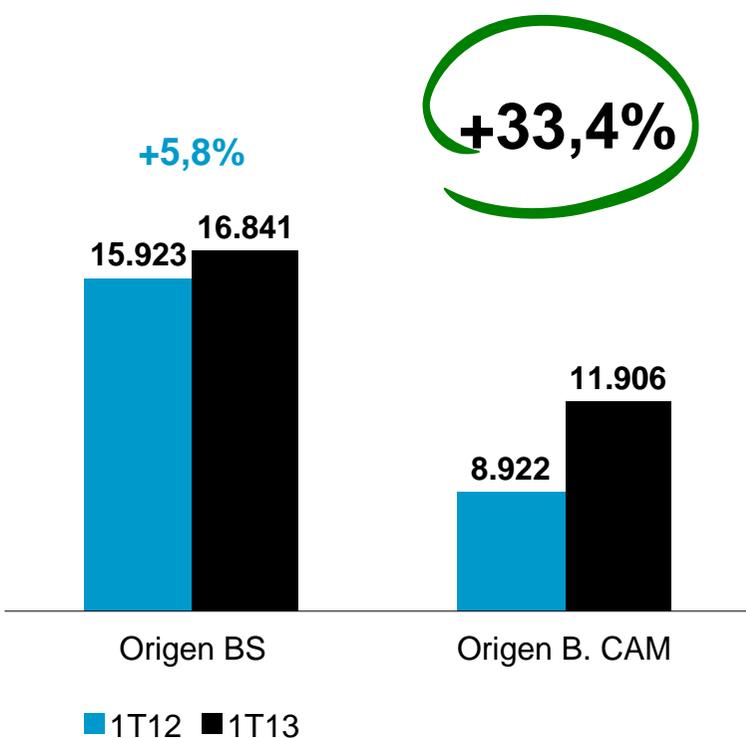


<sup>1</sup> Incluye comisiones de fondos de inversión y comercialización de fondos de pensiones y seguros.

# ...que empiezan a recoger la convergencia de Banco CAM

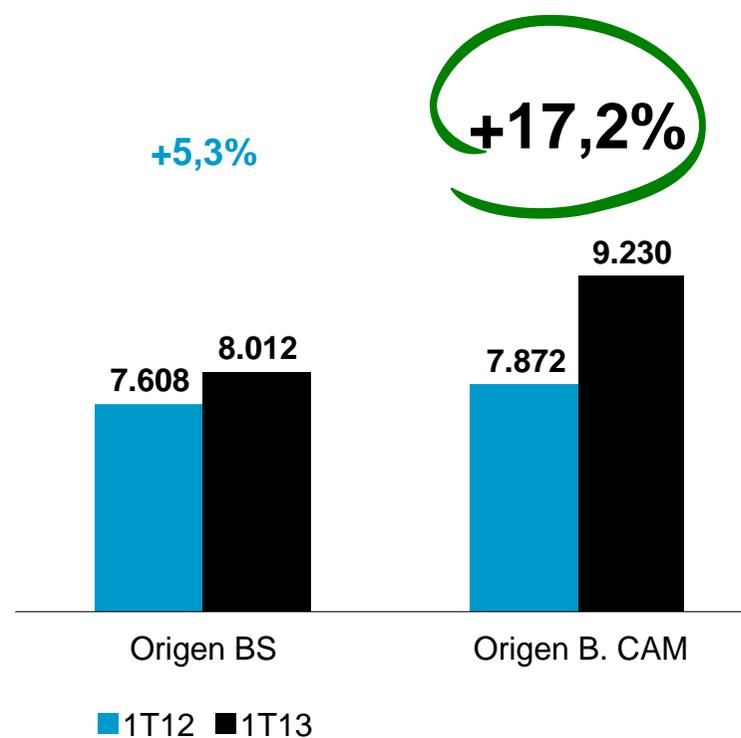
## Comisiones netas: tarjetas

En miles de euros



## Comisiones netas: cuentas vista

En miles de euros

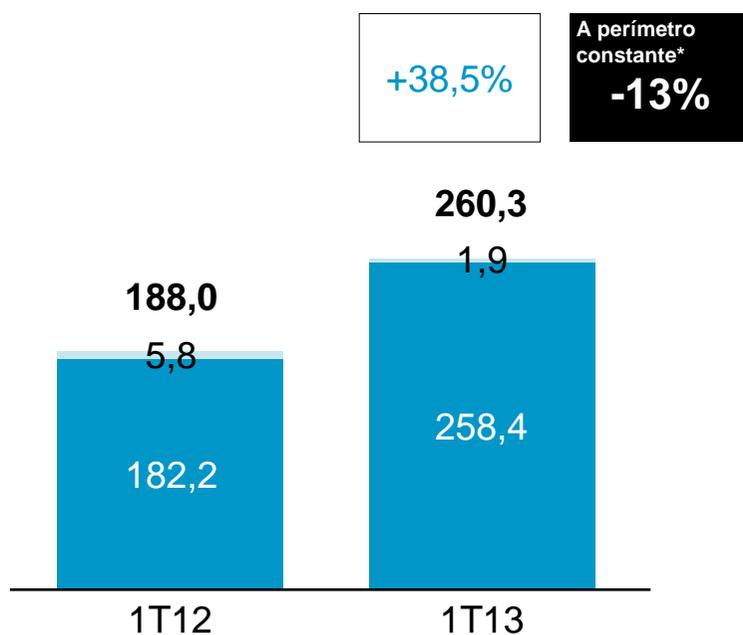


Las comisiones con origen Banco CAM  
crecen a un ritmo muy superior

# Los costes disminuyen a perímetro constante

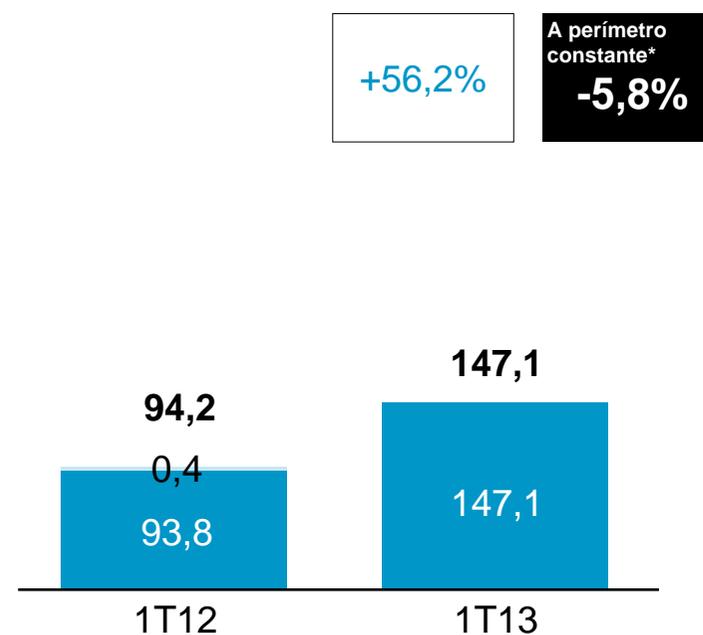
## Gastos de personal

En millones de euros



## Gastos administrativos

En millones de euros



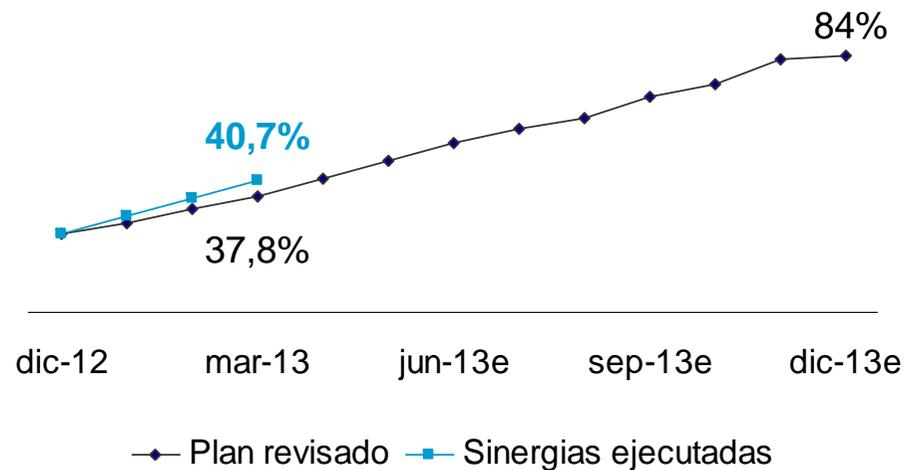
No recurrentes  
Recurrentes

\* Incluye Banco CAM en 2012 y excluye no recurrentes.

# 41% de sinergias ya ejecutadas

La ejecución de sinergias avanza a un ritmo mejor incluso que el del plan ya revisado

## Grado de ejecución de sinergias

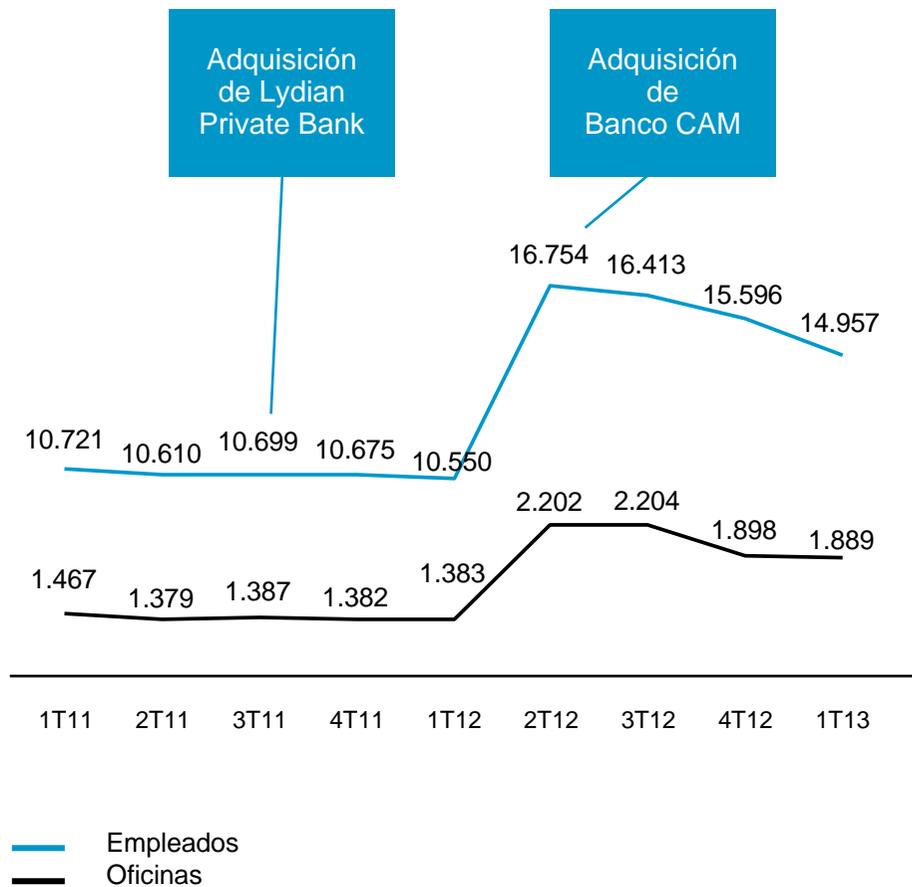


Ya se han producido el 96% de los cierres requeridos por la Comisión Europea y el 99% de las bajas previstas, que se completarán en 2013 con 21 cierres y 23 bajas adicionales

# Seguimos optimizando la red

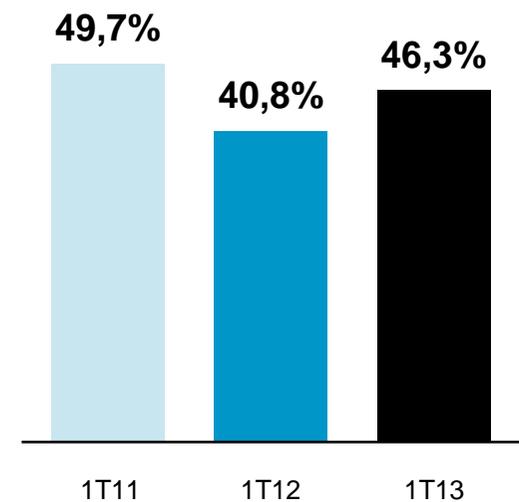
## Evolución de empleados y oficinas

En número



## Ratio de eficiencia

En porcentaje



# Negocio y liquidez

# Seguimos captando clientes...



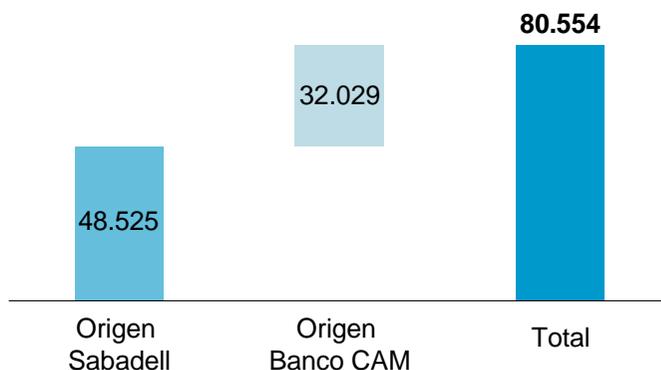
## Captación bruta de clientes

	<b>Enero 13</b>	<b>Febrero 13</b>	<b>Marzo 13</b>	<b>Total del trimestre</b>
Particulares	28.144	30.028	32.536	<b>90.708</b>
Empresas	7.658	8.438	8.236	<b>24.332</b>
Total	35.802	38.466	40.772	<b>115.040</b>

1.770 nuevos clientes al día

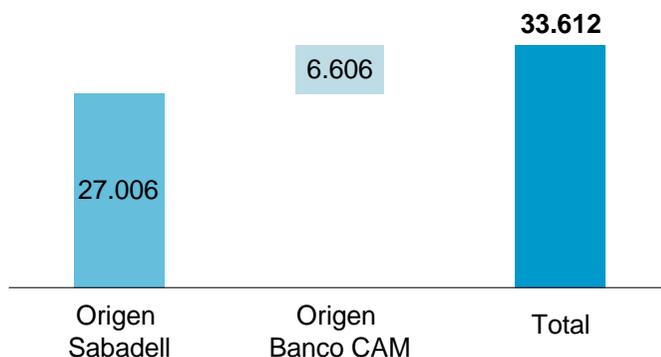
# ...con datos positivos de convergencia de la red de Banco CAM...

## Cuenta Expansión: 80.554 nuevas cuentas en 1T13



	Nuevas cuentas	Var. (%)	Total cuentas
Origen Sabadell	48.525	12,8%	428.720
Origen Banco CAM	32.029	<b>107,5%</b>	61.832
<b>Total</b>	<b>80.554</b>	<b>19,6%</b>	<b>490.552</b>

## Cuenta Expansión Negocios: 33.612 nuevas cuentas en 1T13



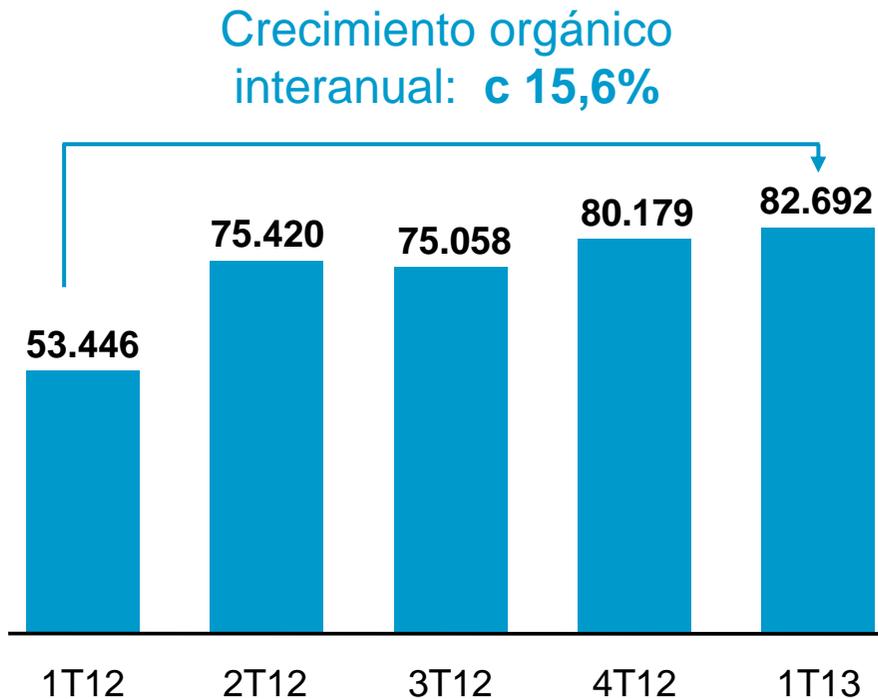
	Nuevas cuentas	Var. (%)	Total cuentas
Origen Sabadell	27.006	16,3%	192.236
Origen Banco CAM	6.606	<b>108,5%</b>	12.694
<b>Total</b>	<b>33.612</b>	<b>19,6%</b>	<b>204.930</b>

# ...reflejándose en la captación de recursos, incluso en entorno de tipos bajos



## Evolución de los recursos de clientes

En millones de euros



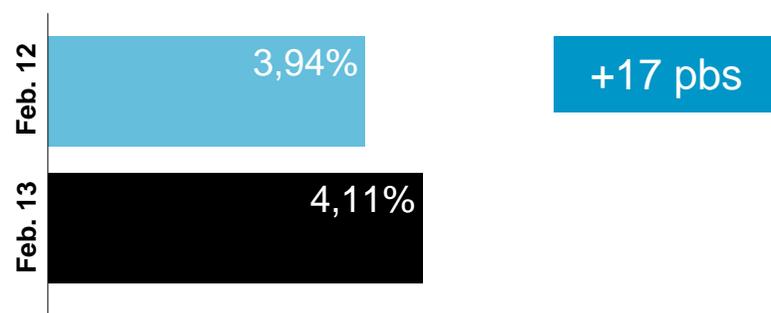
Crecimiento orgánico:  
**8.313 millones**

Crecimiento no orgánico:  
**20.933 millones**

*El flight-to-quality favorece la captación de recursos*

# Se incrementan todas las cuotas de mercado, tanto en particulares...

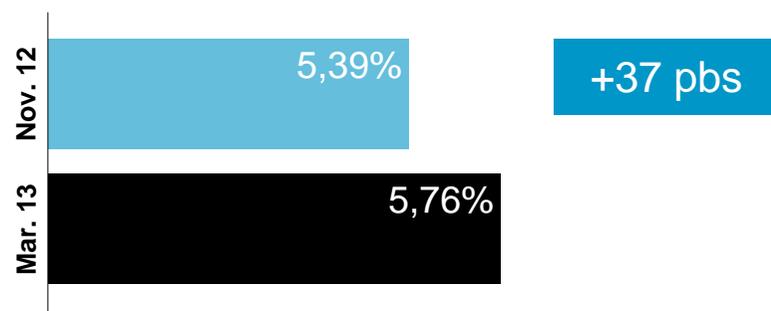
## Total depósitos a vista de hogares



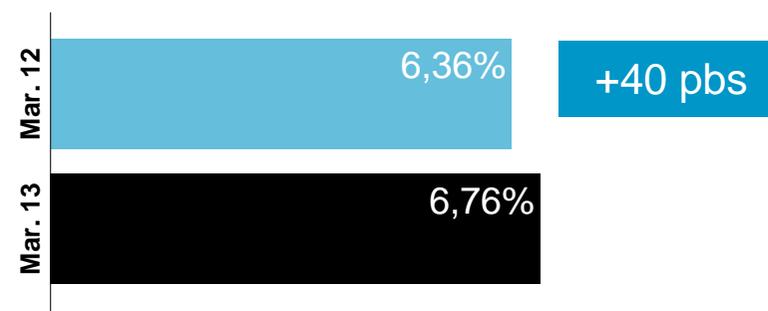
## Facturación con tarjetas



## Nóminas



## Transaccionalidad<sup>1</sup>

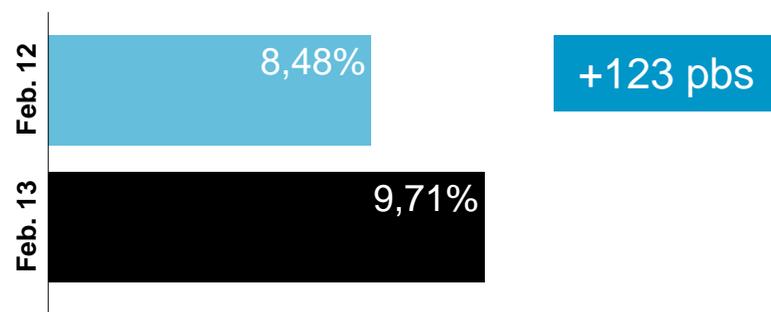


Nota: A perímetro comparable. En las cifras anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de Banco CAM

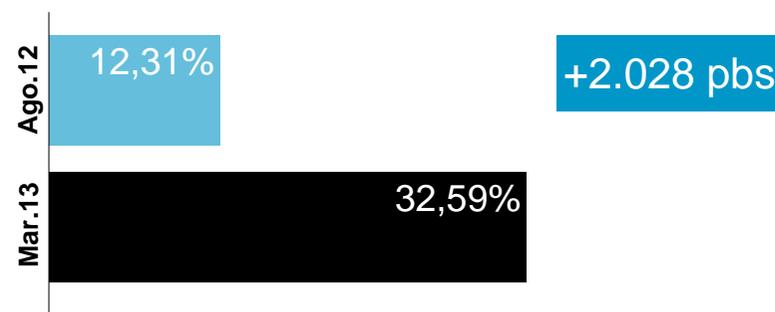
<sup>1</sup> Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

## ...como en empresas

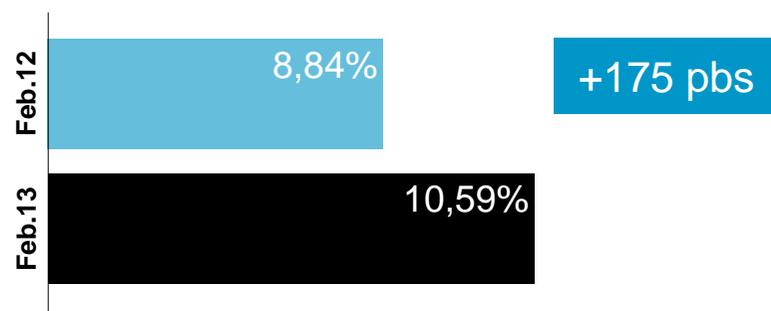
### Crédito a empresas



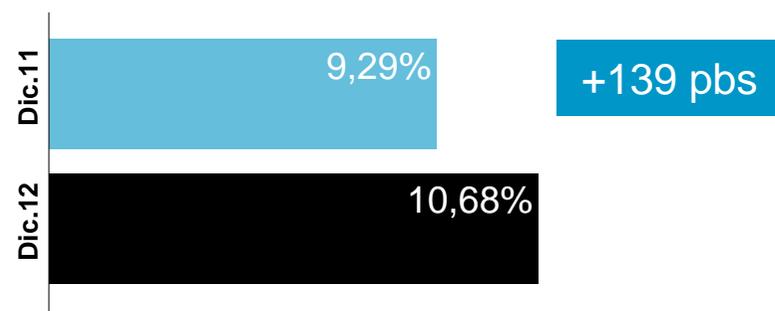
### ICO



### Depósitos a la vista de empresas



### Facturación en TPV



**BS sigue apoyando a las empresas**

Nota: A perímetro comparable. En las cifras anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de Banco CAM

# Elevado nivel de *gap* comercial

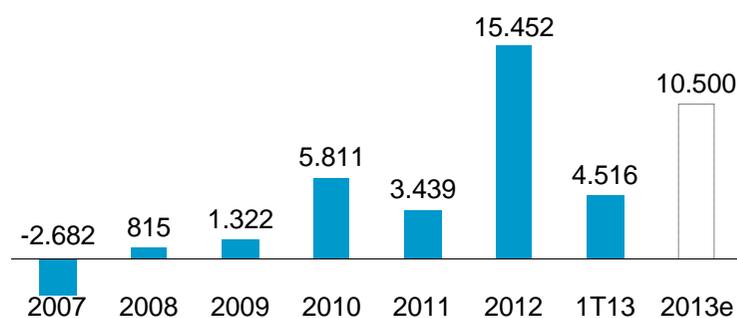
## Evolución de los recursos

En millones de euros

	1T12	1T13	Var.
<b>Recursos de clientes en balance</b>	<b>53.446</b>	<b>82.692</b>	<b>54,7%</b>
Otros recursos de balance a plazo*	34.103	53.819	57,8%
Cuentas a la vista	19.343	28.874	49,3%
<b>Recursos fuera de balance</b>	<b>18.345</b>	<b>21.173</b>	<b>15,4%</b>
Fondos de inversión	8.295	8.987	8,3%
Fondos de pensiones	2.929	3.731	27,4%
Seguros comercializados	5.780	7.270	25,8%
<b>Total recursos</b>	<b>71.791</b>	<b>103.865</b>	<b>44,7%</b>
<b>Inversión bruta de clientes ex repos</b>	<b>74.235</b>	<b>113.389</b>	<b>52,7%</b>

## Evolución del *gap* comercial

En millones de euros



## Ratio LTD

En porcentaje



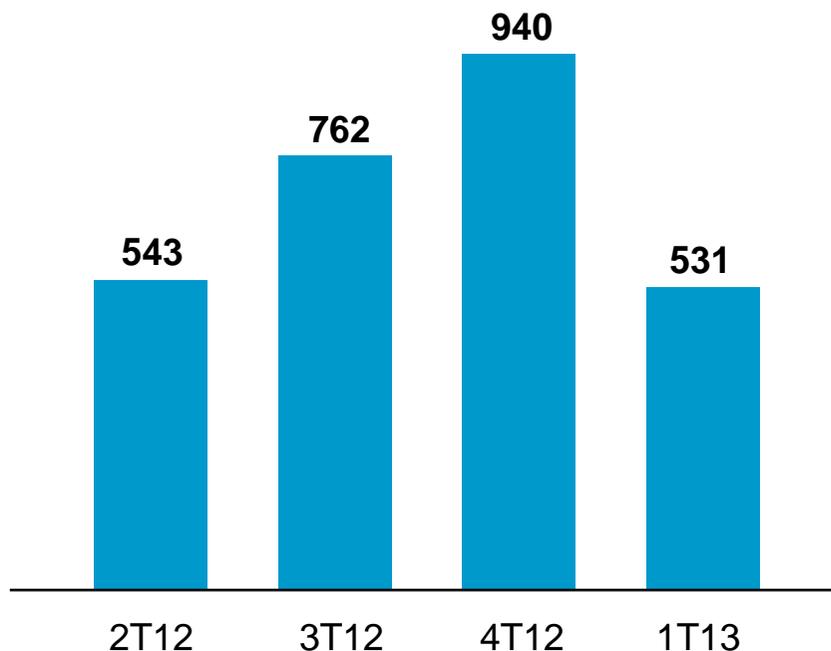
- \* Otros recursos a plazo incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples, pagarés y otros. Excluye repos.
- En 2012, el *gap* comercial incluye ajustes por actuaciones de capital.

# Gestión de riesgo y capital

# Decrecimiento de activos problemáticos y altísimo nivel de coberturas

## Variación trimestral saldo dudosos e inmuebles

Grupo BS ex-EPA. En millones de euros



Cobertura del **48,4%** sobre el total de activos problemáticos ex-EPA

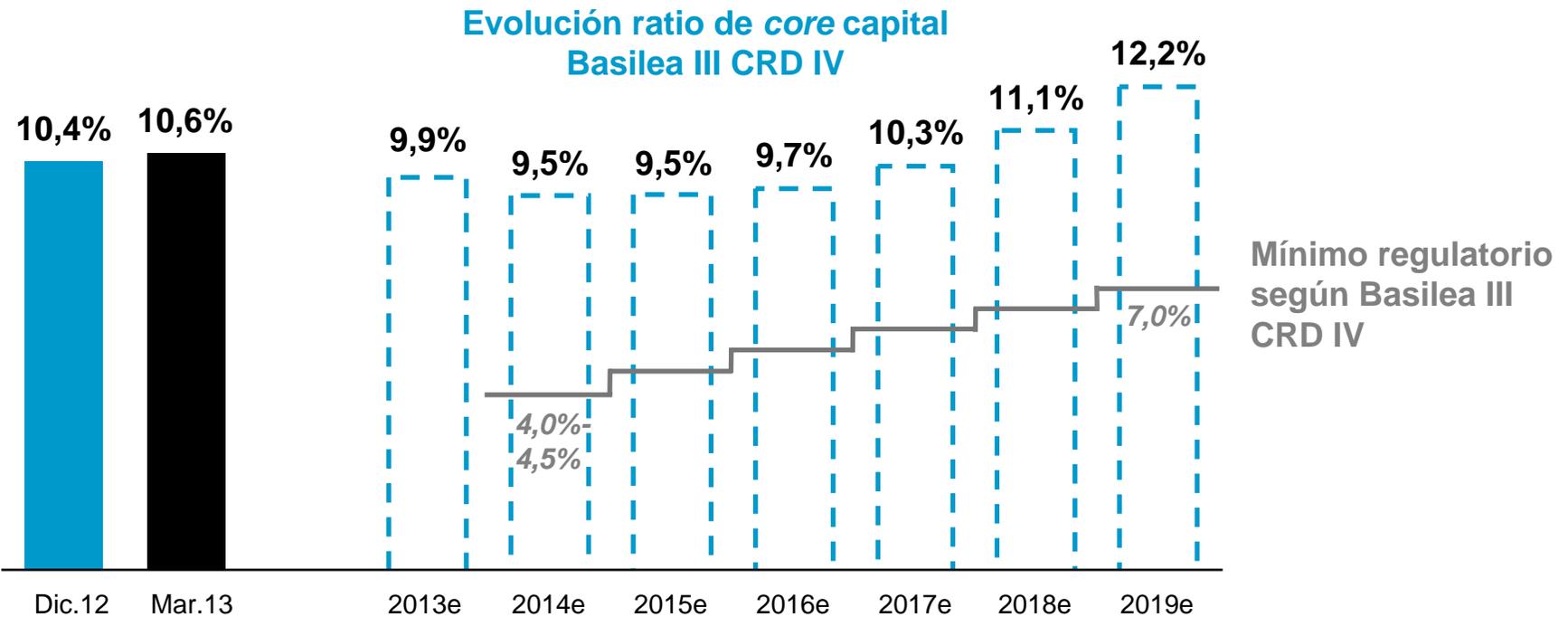
Cobertura global del **13,8%\***

\* 17.208 millones de euros de provisiones sobre 125.082 millones de inversión crediticia más inmuebles

# Elevado nivel de capital

## Evolución ratio de *core capital*, incluyendo el impacto de Penedès y Banco Gallego

En porcentaje



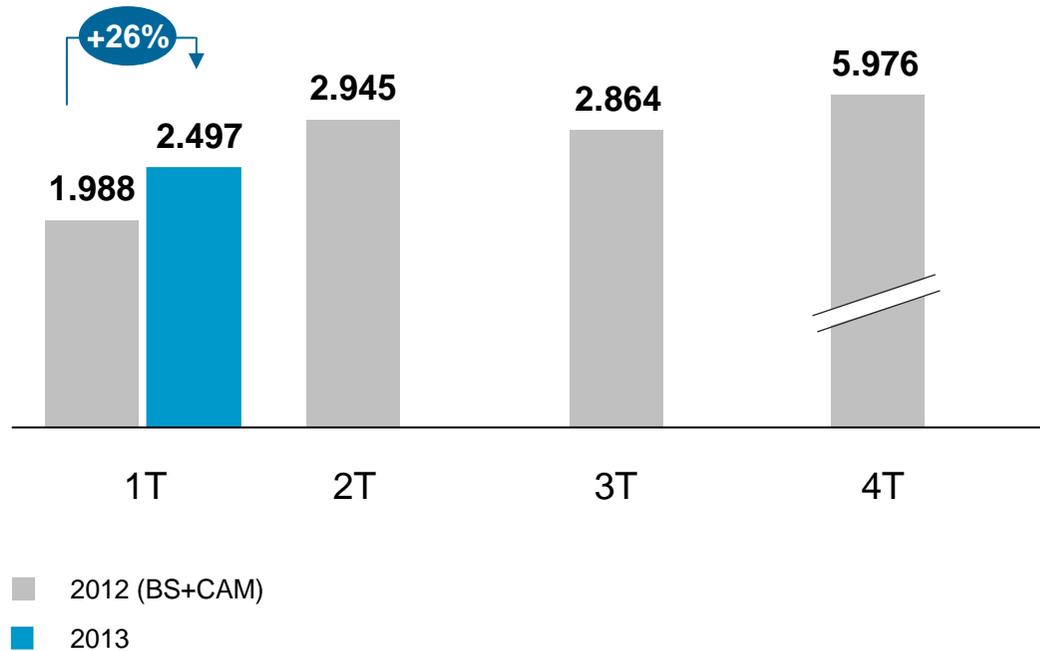
Cómodo nivel de capital, cumpliendo holgadamente con lo que marca Basilea III

# Gestión de activos inmobiliarios

# Mejora notable en la salida de inmuebles

## Ventas

en unidades



En 1T13,  
el 50% de las  
ventas se han  
realizado en  
la Comunidad  
Valenciana y  
Murcia

Objetivo de venta: >16.000 unidades en 2013

# Adaptamos la oferta a la situación actual del mercado....

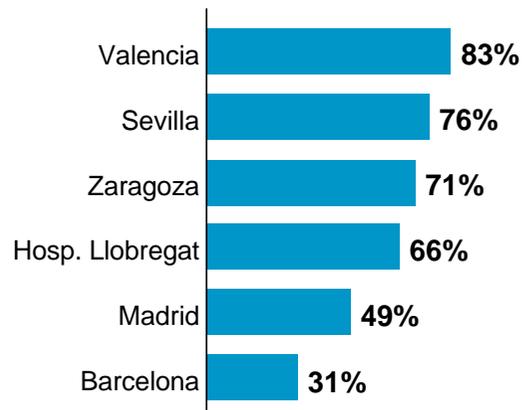
Precios más asequibles

Crece el número de transacciones al contado

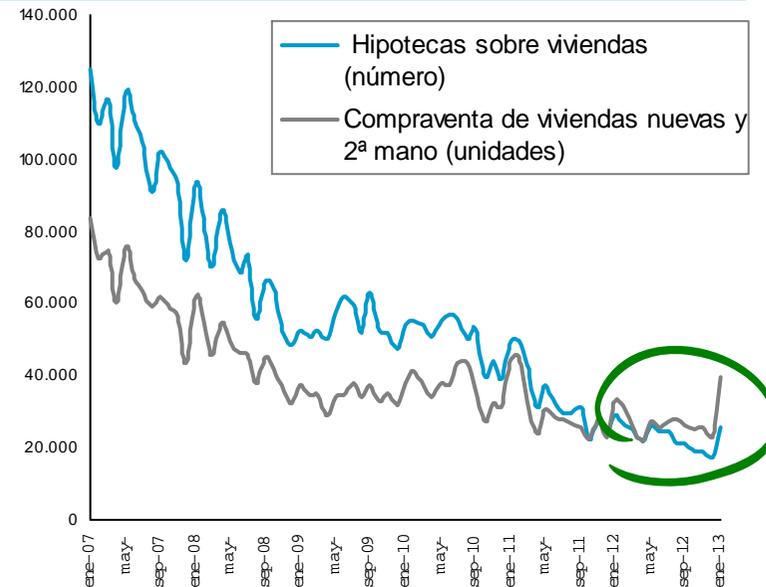
89% de ventas BS en 1T2013 con precio < 100.000 euros

62% de ventas BS en 1T2013 sin financiación

Transacciones de mercado con precio inferior a 100.000 euros (en %)



Hipotecas y transacciones de viviendas



# ...con un perfil de pisos que atrae al comprador

Mayor crecimiento de transacciones en la costa

El comprador extranjero aumenta de importancia

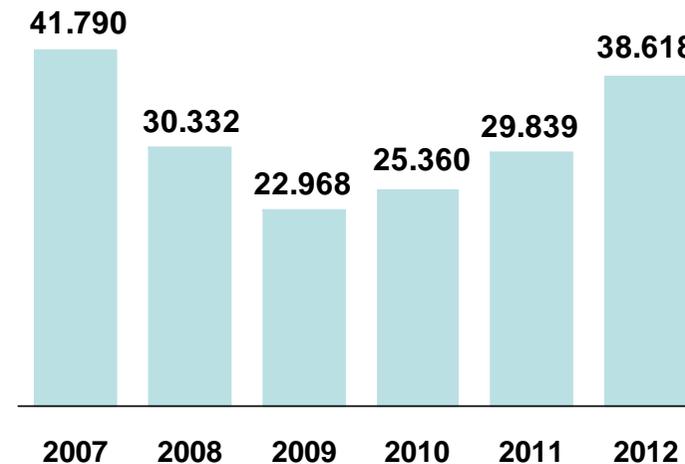
75% de vivienda acabada BS en provincias costeras

14% de ventas BS en 1T2013 a extranjeros

$\Delta$  precios desde pico (h/ Mar. 2013)  
 $\Delta$  transacciones 2012 vs. 2011



Transacciones inmobiliarias de extranjeros (en número)



# Las campañas de venta son más eficientes...

---

## Mejores resultados que 4T2012

- Ya se han recibido **>3.600 ofertas**
- Más de **3.000 solicitudes en lista de espera**
- **Incremento de la tasa de conversión** de contactos en reservas
- **Incremento selectivo de precios** en algunas promociones (p.e. Valencia, Cádiz...)
- **Subastas** en inmuebles con más de una oferta

---

En las cinco semanas de campaña actual, el número de ofertas recibidas es un **35%** superior a la campaña del último trimestre de 2012

---

[www.solvia.es](http://www.solvia.es) se convierte en la web inmobiliaria de referencia de la banca.

La campaña *Imposible no comprar* suma **31.408.000** de páginas visitadas

---

Internet es el canal más eficaz para cerrar las ventas

# ...y se dirigen a todos los segmentos del mercado...

## Solvía lanza su catálogo con promociones “Premium”



**Marbella** MALAGA

C/ Las Mimosas, s/n

38 viviendas de lujo de 2 dormitorios con garaje, rodeadas de un amplio jardín de 7.000 m<sup>2</sup>. Jacuzzi, spa, sauna y piscina cubierta climatizada. A pie de la playa, en Puerto Banús.

A muy pocos metros de la playa

Ahora desde 473.000 € [+ Más información](#)



**Barcelona** BARCELONA

C/ Ganduxer, 110

En construcción. Exclusivo conjunto residencial en zona alta de Barcelona, en el barrio de La Bonanova, un emplazamiento privilegiado. Viviendas de lujo, de 3 y 4 dormitorios con amplias distribuciones, cocina amueblada y equipada, y excelentes calidades. La zona comunitaria posee zonas ajardinadas y piscina. Todas las viviendas cuentan con plaza de aparcamiento y trastero.

Muy bien comunicado

Ahora desde 1.448.000 € [+ Más información](#)



**Madrid** MADRID

C/ Goja, 63

Viviendas exclusivas de 2 a 4 dormitorios con 2, 3 o 4 baños situadas en el barrio de Salamanca. Un lugar inmejorable, a un paso del parque El Retiro. Con 2 plazas de aparcamiento incluidas en el precio de venta.

Viviendas exclusivas con domótica

Ahora desde 1.943.620 € [+ Más información](#)



**Illa del Mar** BARCELONA

Passeig Garcia Faria, 81

Promoción ILLA DEL MAR en Diagonal Mar con viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios. Altos dúplex con piscina. Edificio único frente al mar. Áreas exclusivas con jardín privado y piscina, gimnasio, pádel y zona de juegos infantiles.

Piscina pádel Edificio frente al mar

Ahora desde 535.000 € [+ Más información](#)

## ...sin dejar de lado la vivienda social

---

- 250 viviendas a disposición del Fondo Social de Viviendas

Valor medio:  
**108.000 euros**

Superficie media:  
**70 m<sup>2</sup>**

- Primeras entregas ya realizadas
- 
- 1.200 alquileres sociales negociados
- 
- 2.083 viviendas identificadas como posibles alquileres sociales
- 
- Ningún lanzamiento forzoso durante el 2012
- 
- Creación de una nueva fundación específica para políticas sociales en el ámbito inmobiliario

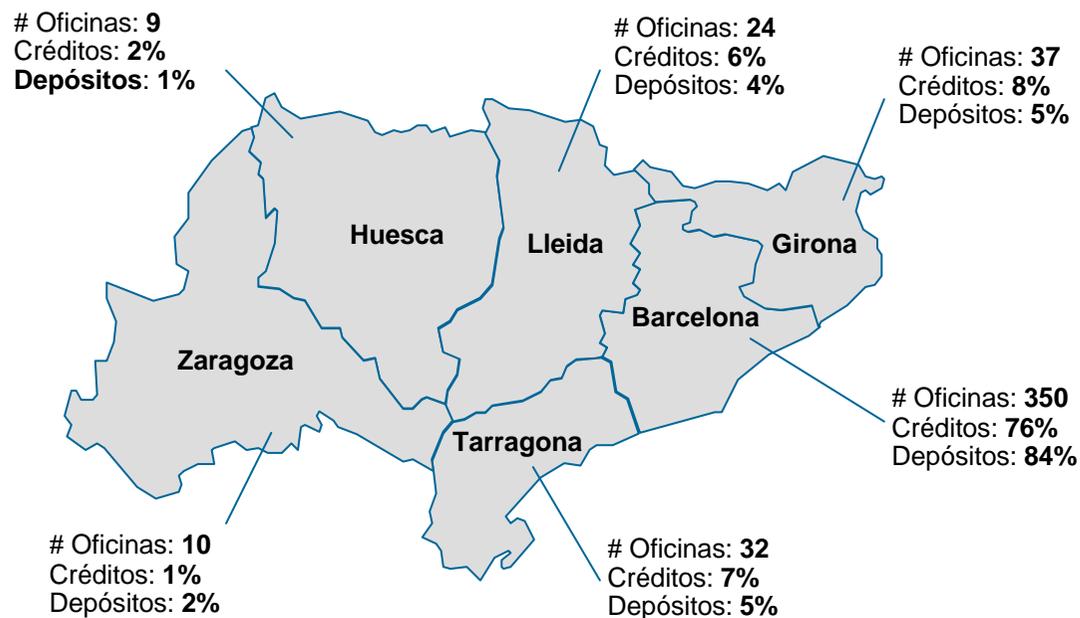
# Últimas operaciones corporativas

# Negocio y red de Banco BMN en Cataluña y Aragón

- Cesión del negocio bancario y red de oficinas de BMN en Cataluña y Aragón
- Fecha estimada de integración: 12 de octubre de 2013

Principales magnitudes	Clientes	~900.000
	Créditos	€10bn
	Depósitos	€8,2bn
	APRs	~€5,3bn
	Oficinas	462
	Empleados	~2.000
	Sinergias	€66M

## Principales magnitudes de la operación por provincia

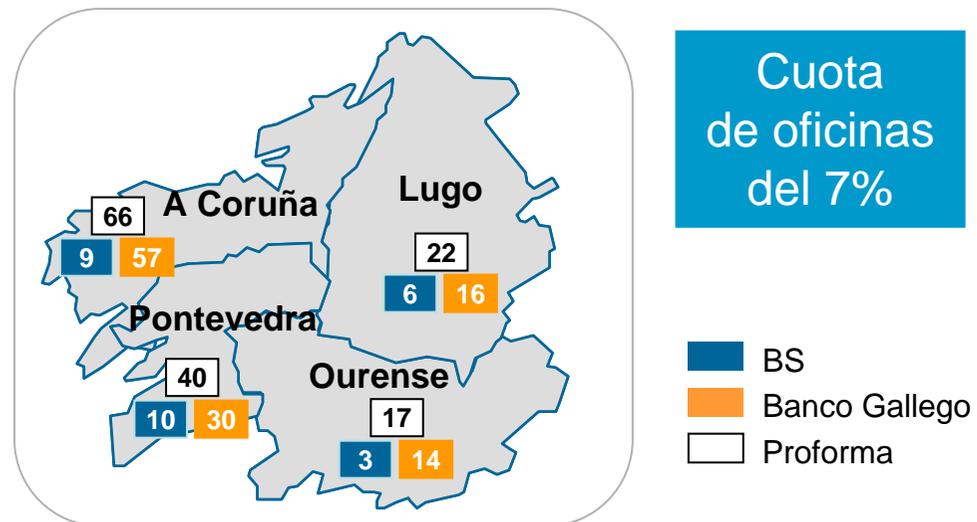


# Adquisición de Banco Gallego

- Inyección por parte del FROB de 245 millones de euros
- La operación nos permite tener masa crítica en una región que contribuye con un 5,3% al PIB

Principales magnitudes	Clientes	~125.000
	Activo	€4.200M
	Créditos	€2.200M
	Recursos	€3.000M
	RWA	€1.900M
	Ratio de morosidad	8,3%
	Oficinas	183
	Empleados	737
	Sinergias	€19M

## Red de oficinas proforma en Galicia



## Crédito: exposición por segmentos

Grandes empresas	27%
Pymes	18%
Resto empresas	8%
Hipotecas	41%
Resto particulares	6%

**14% de cobertura global \***

\* Cobertura sobre el total inversión crediticia

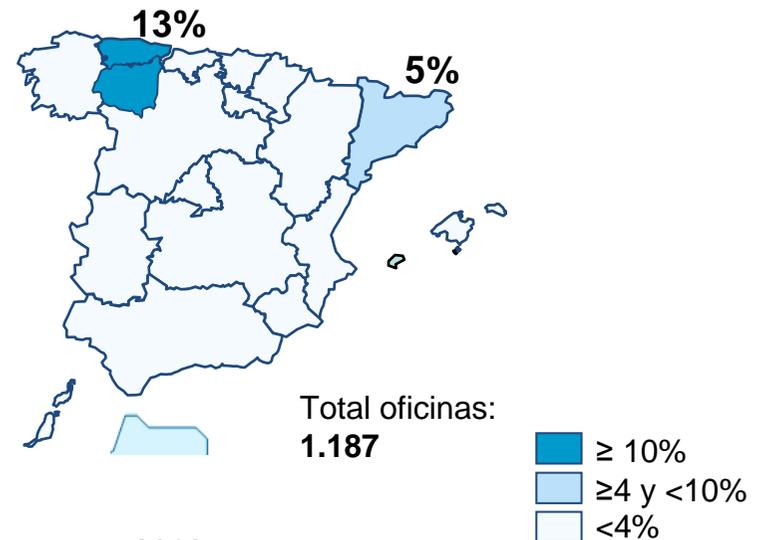
# Distribución de la red nacional de BS

## Cuota de mercado de oficinas por Comunidad Autónoma

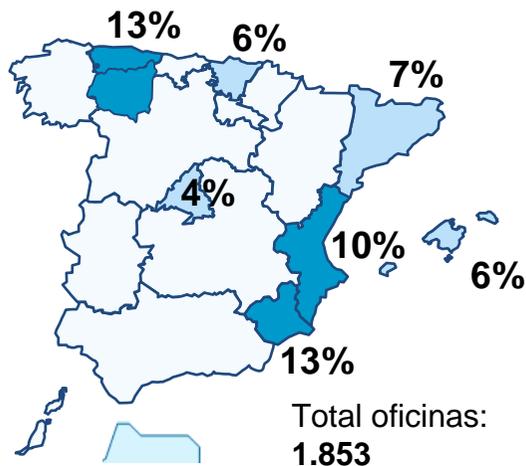
2001



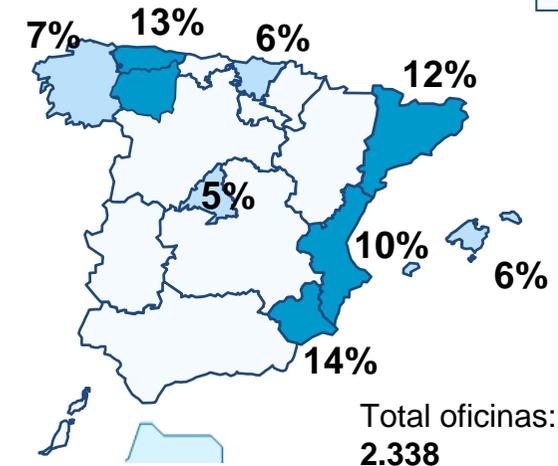
2006



2012



2013e



Para el cálculo de las cuotas se ha considerado León dentro de Asturias y no dentro de la comunidad de Castilla y León.

Cuenta Expansión de Banco Sabadell.

El cambio para quienes creen que  
ha llegado el momento de cambiar.



**B Sabadell**

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.