

Banco Sabadell

Resultados 1T13



25 de abril de 2013

”Este documento tiene únicamente finalidad informativa y no constituye una oferta de contratar ningún producto. Ni este documento, ni ninguna parte del mismo, deben erigirse en el fundamento en el que se base o del que dependa ningún acuerdo o compromiso.

La decisión sobre cualquier operación financiera debe hacerse teniendo en cuenta las necesidades del cliente y su conveniencia desde un punto de vista jurídico, fiscal, contable y/o financiero y de conformidad con los documentos informativos previstos por la normativa vigente. Las inversiones comentadas o recomendadas podrían no ser interesantes para todos los inversores.

Las opiniones, proyecciones o estimaciones contenidas en este documento se basan en información pública disponible y constituyen una valoración de Banco de Sabadell, S.A. a la fecha de su realización, pero de ningún modo aseguran que los futuros resultados o acontecimientos serán conformes con dichas opiniones, proyecciones o estimaciones. La información está sujeta a cambios sin previo aviso, no se garantiza su exactitud y puede ser incompleta o resumida. Banco de Sabadell, S.A. no aceptará ninguna responsabilidad por cualquier pérdida que provenga de cualquier utilización de este documento o de sus contenidos o de cualquier otro modo en relación con los mismos.”

-
1. Claves del trimestre y dinámica comercial

 2. Análisis de los resultados

 3. Negocio y liquidez

 4. Gestión del riesgo y capital

 5. Gestión de activos inmobiliarios

 6. Actualización movimientos corporativos

1. Claves del trimestre y dinámica comercial

-
- ✓ Buena generación de ingresos en el peor entorno de tipos
 - ✓ Contención de costes y buen ritmo en la ejecución de sinergias
 - ✓ Altos niveles de cobertura con moderación del crecimiento de activos problemáticos
 - ✓ Se sigue intensificando el ritmo de las ventas de activos inmobiliarios, con un incremento en términos unitarios del 26% YoY
 - ✓ Nivel de capital confortable incluso absorbiendo las nuevas adquisiciones. No está previsto emitir a mercado

-
- ✓ Sigue la importante captación bruta de clientes, ya con visibilidad en la creación de valor
 - ✓ Persiste la dinámica favorable en captación de recursos de clientes por *flight-to-quality* hacia nosotros, que potenciamos con nuestra nueva campaña de marketing
 - ✓ Las comisiones origen B.CAM crecen a mayor velocidad que en Sabadell. El cierre de brecha con el resto del grupo ya es palpable
 - ✓ Seguimos incrementando muy significativamente las cuotas de mercado, con énfasis en el apoyo a las empresas

2. Análisis de los resultados

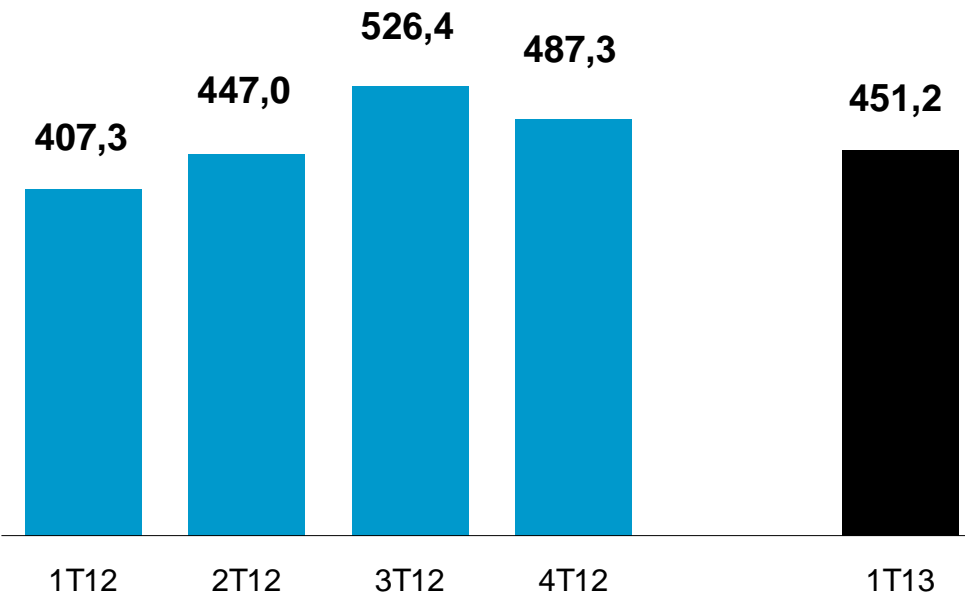
Cuenta de resultados 1T13

	Mar. 12	Mar. 13	% var 13/12
Margen de intereses	407,3	451,2	10,8%
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%
Margen bruto	692,2	879,8	27,1%
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%
Margen antes de dotaciones	378,1	422,0	11,6%
Total provisiones y deterioros	-293,4	-325,0	10,7%
Plusvalías por venta de activos corrientes	28,0	-2,5	---
Beneficio antes de impuestos	112,6	94,6	-16,0%
Impuestos y otros	-32,6	-43,5	33,4%
Beneficio atribuido al grupo	80,0	51,1	-36,1%

En millones de euros

Evolución del margen de intereses

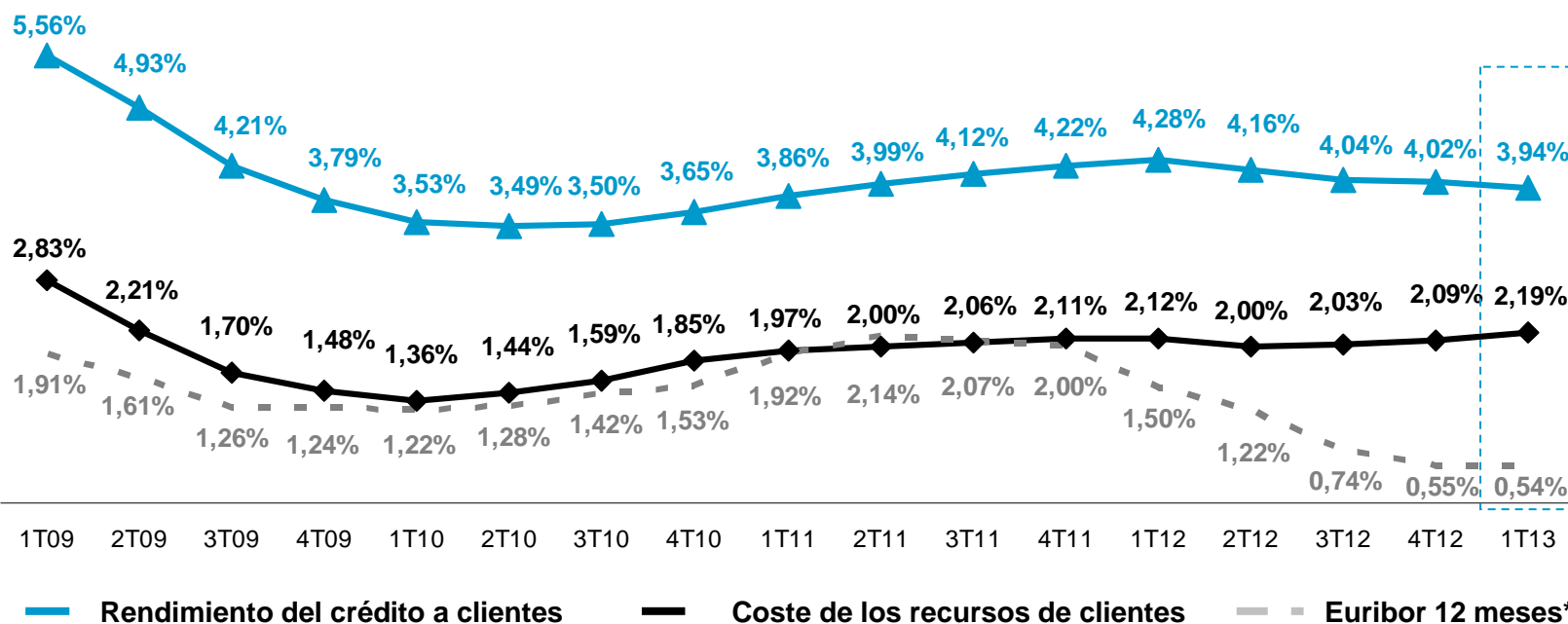
En millones de euros



Margen de intereses 1T13:
+10,8% YoY

... se debe a un entorno de tipos de interés muy bajos ...

Evolución del rendimiento del crédito, el coste de los recursos de clientes y el Euribor 12 meses



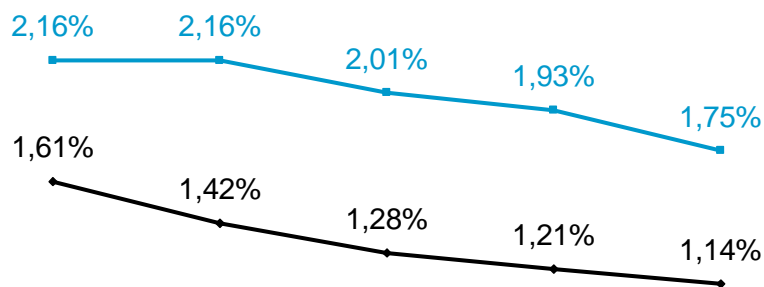
Buena inercia del rendimiento del crédito a pesar de los tipos bajos

* Medio mensual

... pero el margen de clientes se acerca al punto de inflexión

Evolución de los márgenes

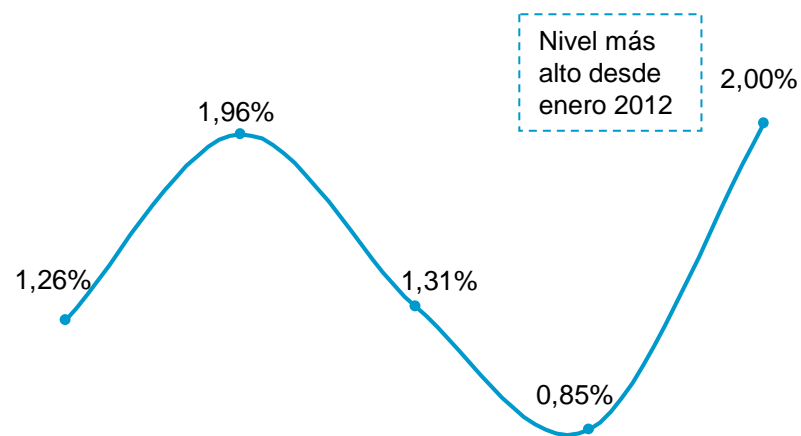
En porcentaje



— Margen de intereses S/ATM — Margen de clientes

Evolución del diferencial contractual

En porcentaje



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

La nueva producción muestra un repunte importante en los diferenciales

Cartera de Banco Sabadell

En puntos básicos

Producto	Nueva entrada					Stock				
	mar-12 *	dic-12	mar-13	Var QoQ	Var YoY	mar-12 *	dic-12	mar-13	Var QoQ	Var YoY
Créditos	363	410	417	+7	+54	279	366	395	+29	+116
Préstamos	278	385	364	-21	+86	216	225	234	+9	+18
Hipotecario vivienda	146	179	174	-5	+28	83	86	87	+1	+4
Leasing	226	249	338	+89	+112	125	139	144	+5	+19
Renting	525	701	751	+50	+226	345	417	447	+30	+102
Descuento	368	485	469	-16	+101	404	502	491	-11	+87
Confirming	270	397	412	+15	+142	280	375	398	+23	+118
Forfaiting	349	496	521	+25	+172	382	526	567	+41	+185
Inversión crediticia	287	374	353	-21	+66	182	177	182	+5	+0

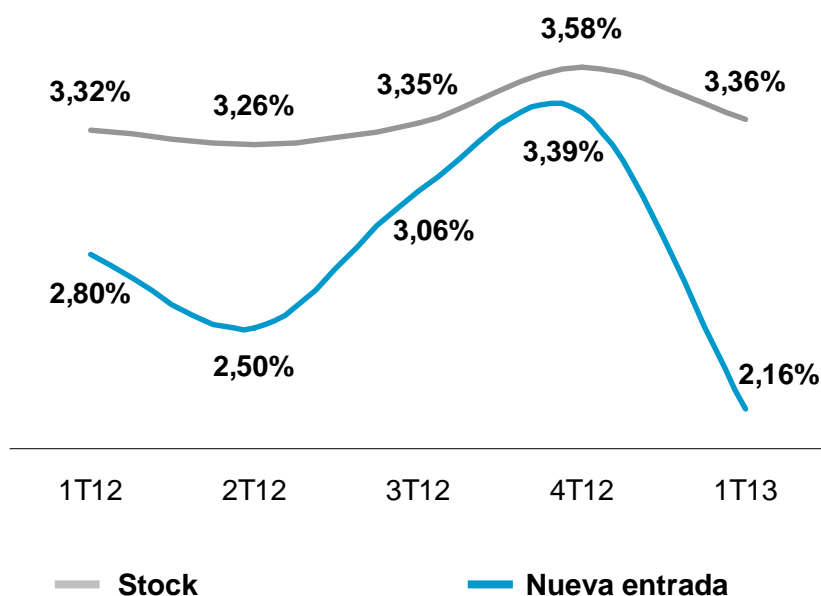
Mejora de los diferenciales en todos los segmentos de la cartera crediticia

* Marzo 2012, Banco Sabadell stand alone

La nueva entrada refleja ya el menor coste de los depósitos

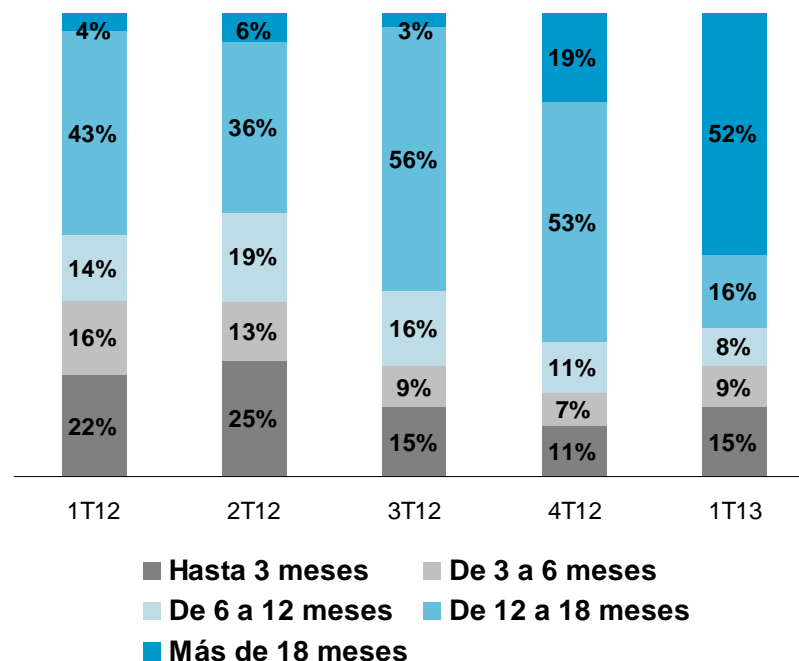
Tipos contractuales de los recursos

En porcentaje



Detalle depósitos de nueva entrada

En función del vencimiento y en porcentaje

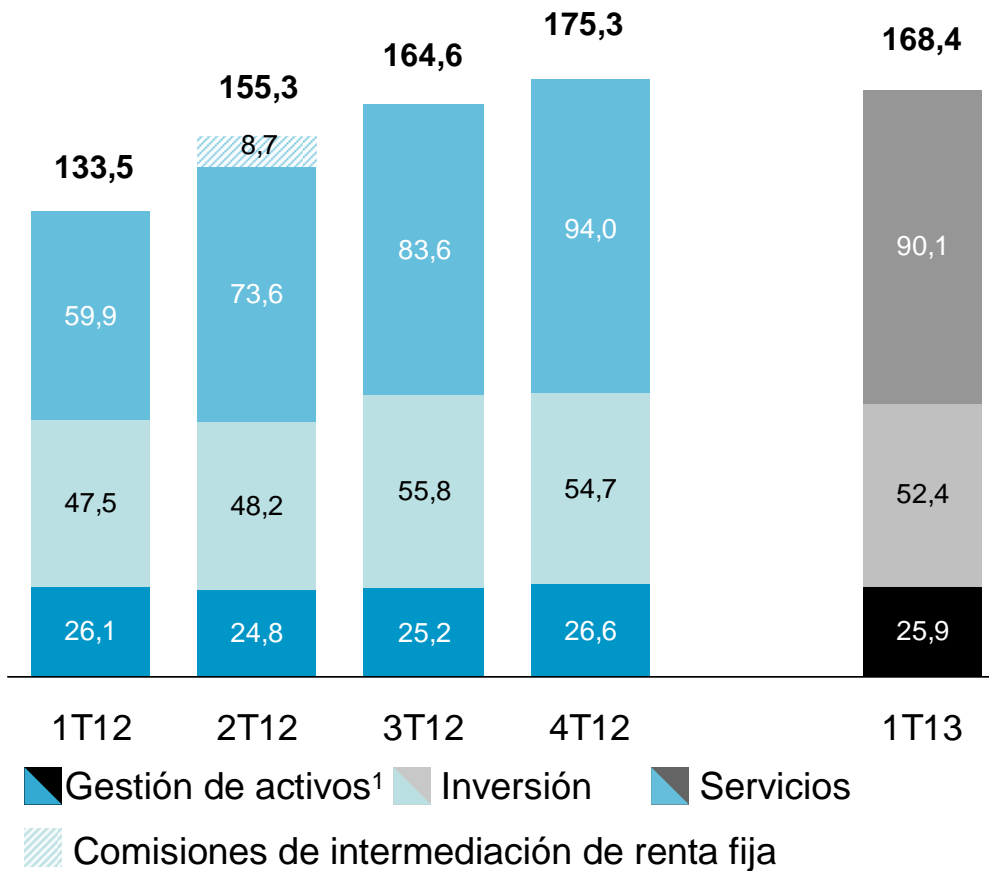


El coste de los depósitos de nueva entrada disminuye y su vida media es más larga

Buena evolución de las comisiones ...

Evolución de las comisiones

En millones de euros



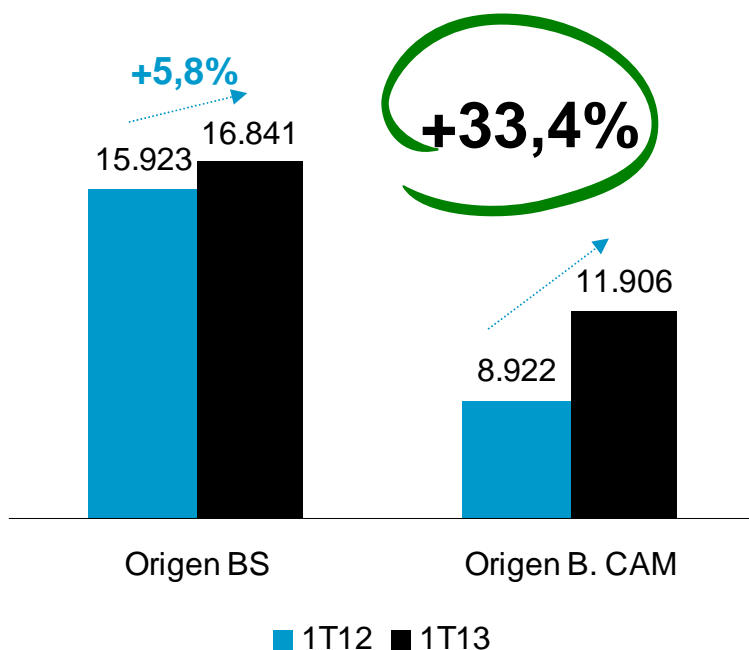
Comisiones 1T13:
+26,1% YoY

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

... que empiezan a recoger la convergencia de B.CAM

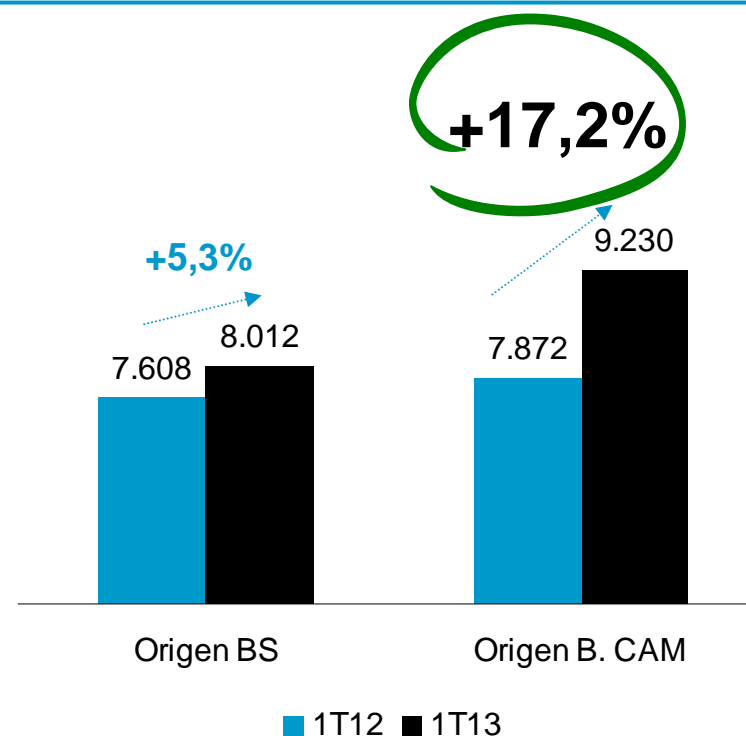
Comisiones netas: tarjetas

En miles de euros



Comisiones netas: cuentas a la vista

En miles de euros

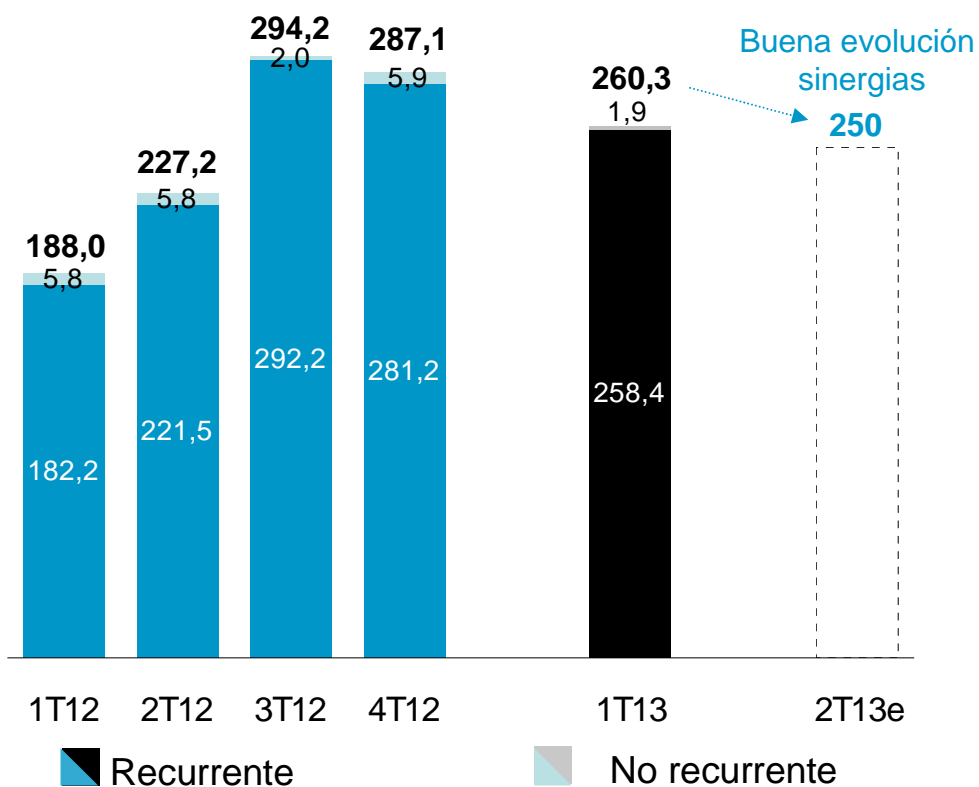


Las comisiones con origen B. CAM crecen a un ritmo muy superior

Los costes de personal a perímetro constante disminuyen ...

Evolución de los gastos de personal

En millones de euros



Gastos de personal 1T13:
+38,5% YoY

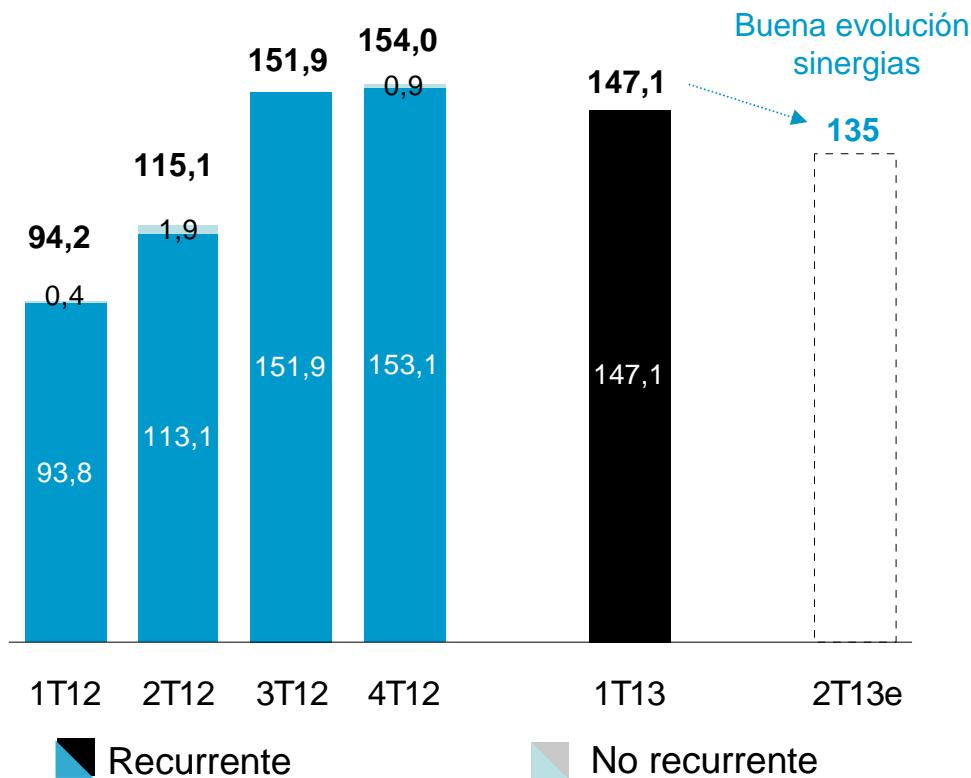
Gastos de personal 1T13*
a perímetro constante:

-13% YoY

* Incluye Banco CAM en 2012 y excluye no recurrentes.

Evolución de los gastos administrativos

En millones de euros



Gastos administrativos 1T13:
+56,2% YoY

Gastos administrativos 1T13*
a perímetro constante:

-5,8% YoY

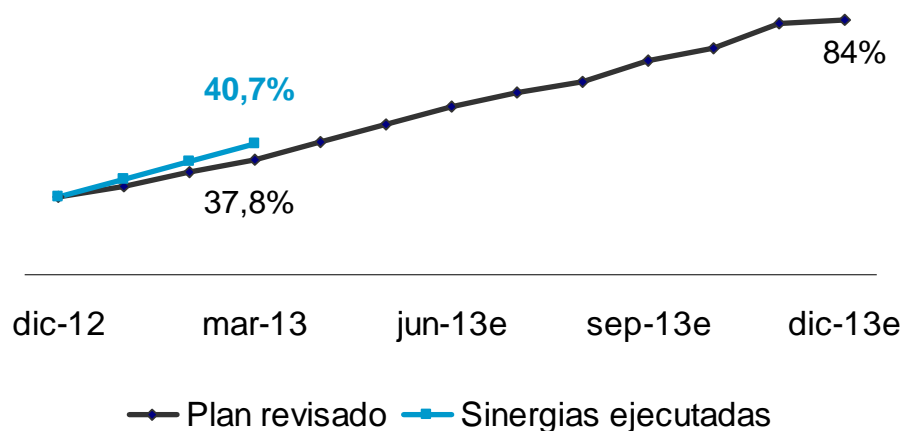
* Incluye Banco CAM en 2012 y excluye no recurrentes.

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

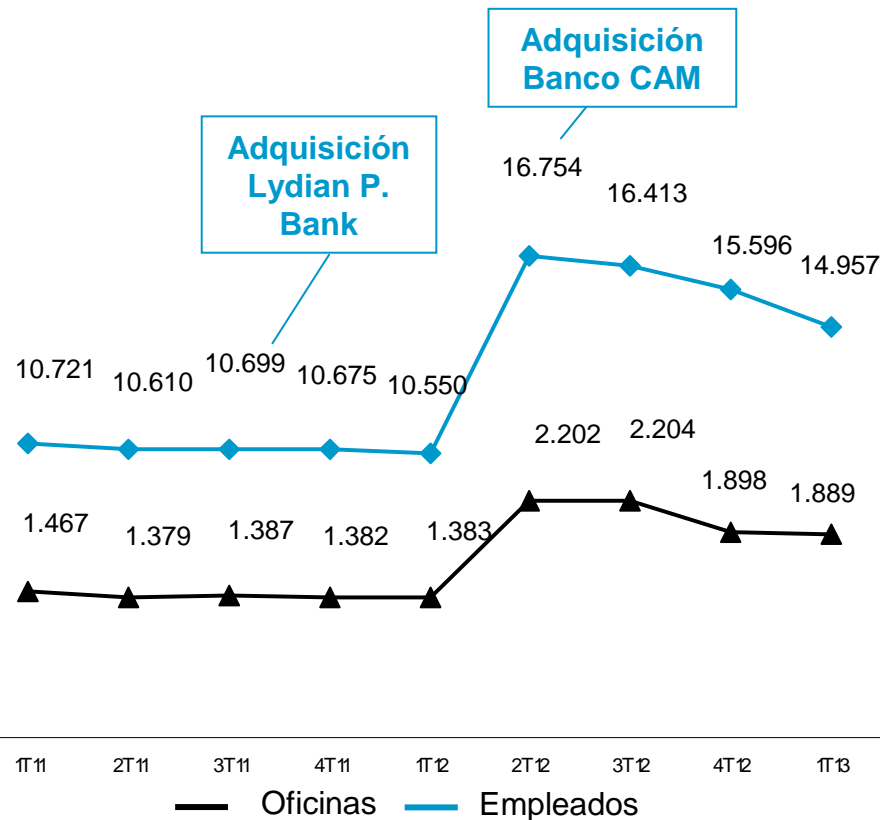
En porcentaje



- ✓ 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

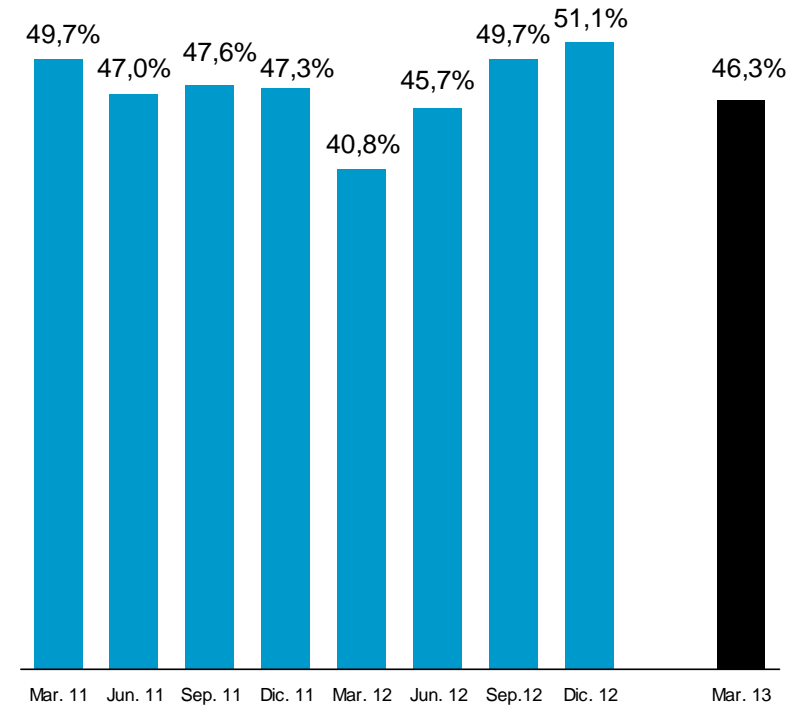
Evolución empleados y oficinas

En número



Evolución ratio de eficiencia

En porcentaje



Proceso de cierre de oficinas y reducción de plantilla alineado con los requerimientos de la Comisión Europea

3. Negocio y liquidez

Seguimos captando clientes ...

Importante éxito en la captación bruta de clientes

	Ene.13	Feb. 13	Mar. 13	Total trimestre
Particulares	28.144	30.028	32.536	90.708
Empresas	7.658	8.438	8.236	24.332

**8.800 nuevos
clientes cada
semana**

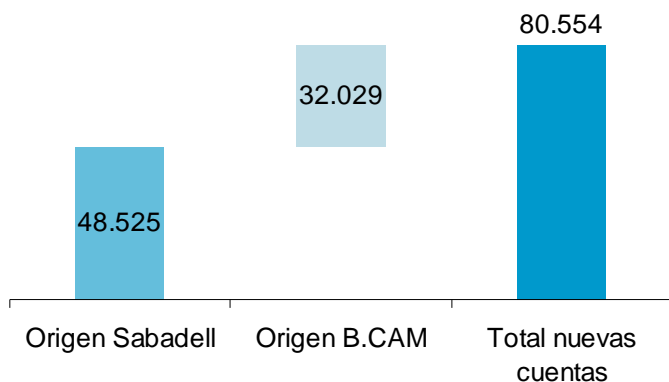
Evolución total clientes

	Dic. 12	Mar. 13	% Var.
Total	5.502.584	5.517.110	0,3%

**Sigue la importante captación bruta de clientes,
aunque el *driver* de este año es la creación de valor,
especialmente en el perímetro B. CAM**

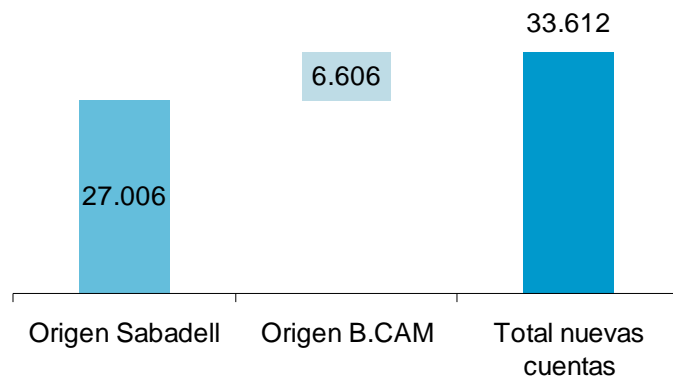
... con datos positivos de ^BSabadell convergencia de la antigua red de B. CAM ...

Cuenta Expansión: 80.554 nuevas cuentas en 1T13



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

Cuenta Expansión Negocios: 33.612 nuevas cuentas en 1T13

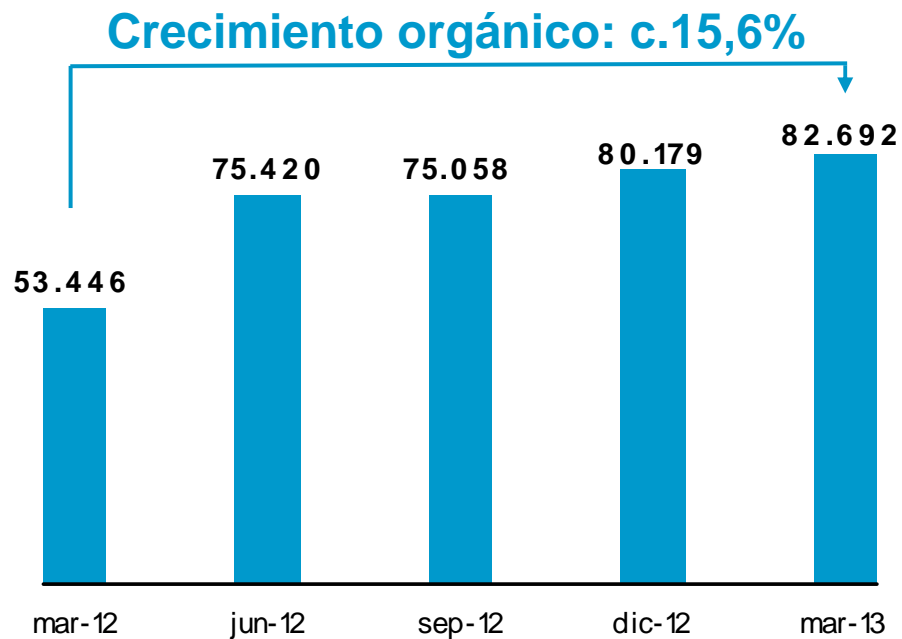


	Nuevas cuentas	Var. (%)	Total cuentas
Origen Sabadell	27.006	16,3%	192.236
Origen B.CAM	6.606	108,5%	12.694
Total	33.612	19,6%	204.930

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

Evolución de los recursos de clientes

En millones de euros



El *flight-to-quality* favorece la captación de recursos y se recoge en nuestra nueva campaña

Crecimiento orgánico:

€8.313 millones

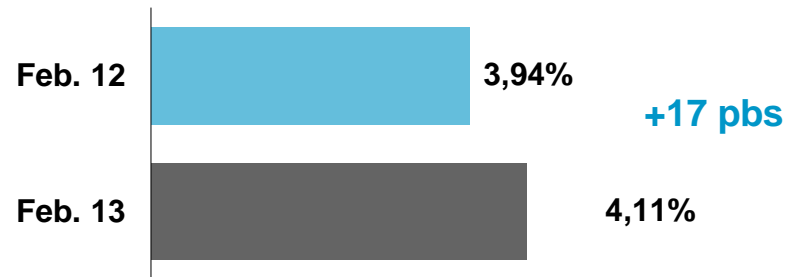
Crecimiento no orgánico:

€20.933 millones

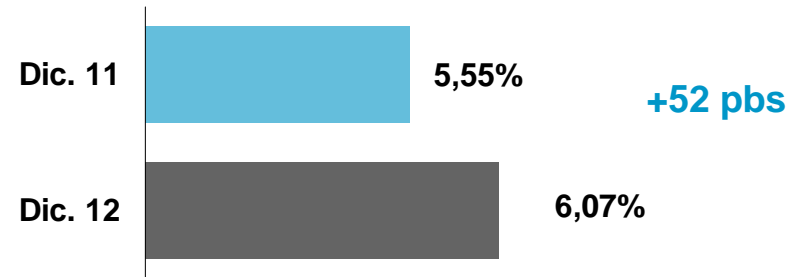


Incrementando las cuotas de mercado, tanto en particulares ...

Total depósitos a vista de hogares



Facturación con tarjetas



Nóminas



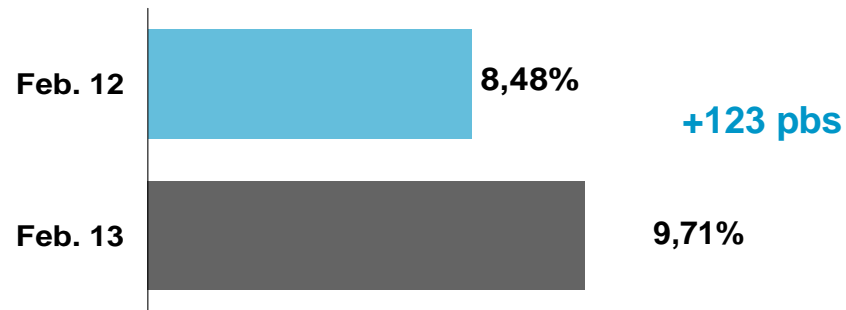
Transaccionalidad¹



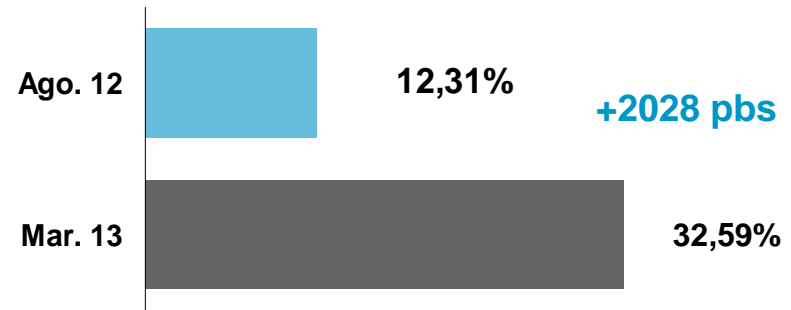
Nota: todos los datos son a perímetro comparable, en los datos anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de B. CAM

¹ Considera las operaciones correspondientes a cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

Crédito a empresas



ICO



Depósitos a la vista de empresas



Facturación en TPVs



BS sigue apoyando a las empresas

Nota: todos los datos son a perímetro comparable, en los datos anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de B. CAM

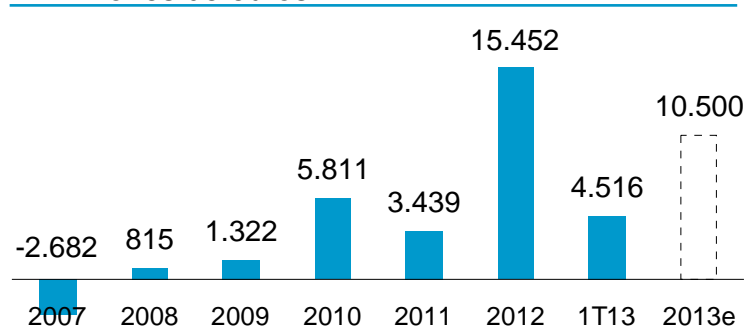
Evolución de los recursos

En millones de euros

	mar-12	dic-12	mar-13	% Var. YoY
Recursos de clientes en balance	53.446	80.179	82.692	54,7%
Otros recursos de balance a plazo ¹	34.103	53.095	53.819	57,8%
Cuentas a la vista	19.343	27.085	28.874	49,3%
Recursos fuera de balance	18.345	20.659	21.173	15,4%
Fondos de inversión	8.295	8.585	8.987	8,3%
Fondos de pensiones	2.929	3.709	3.731	27,4%
Seguros comercializados	5.780	7.313	7.270	25,8%
Total recursos	71.791	100.838	103.865	44,7%
Inversión bruta de clientes ex repos	74.235	115.392	113.389	52,7%

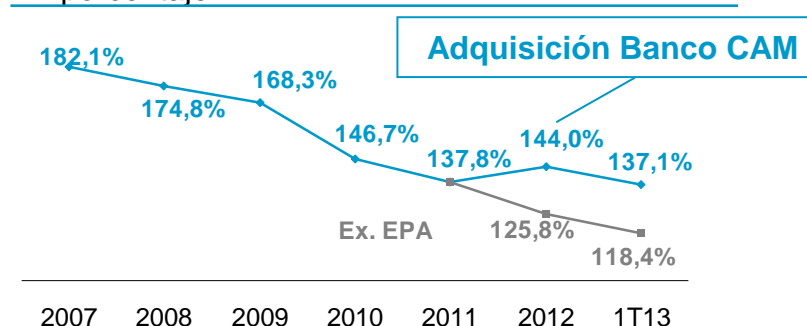
Evolución del GAP Comercial

En millones de euros



Ratio LTD

En porcentaje

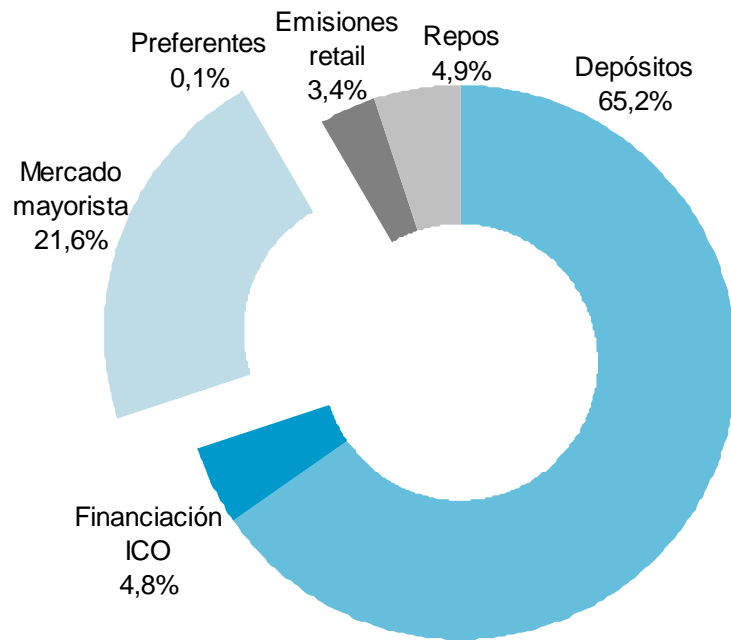


¹ Otros recursos a plazo incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples, pagarés y otros. Excluye repos.

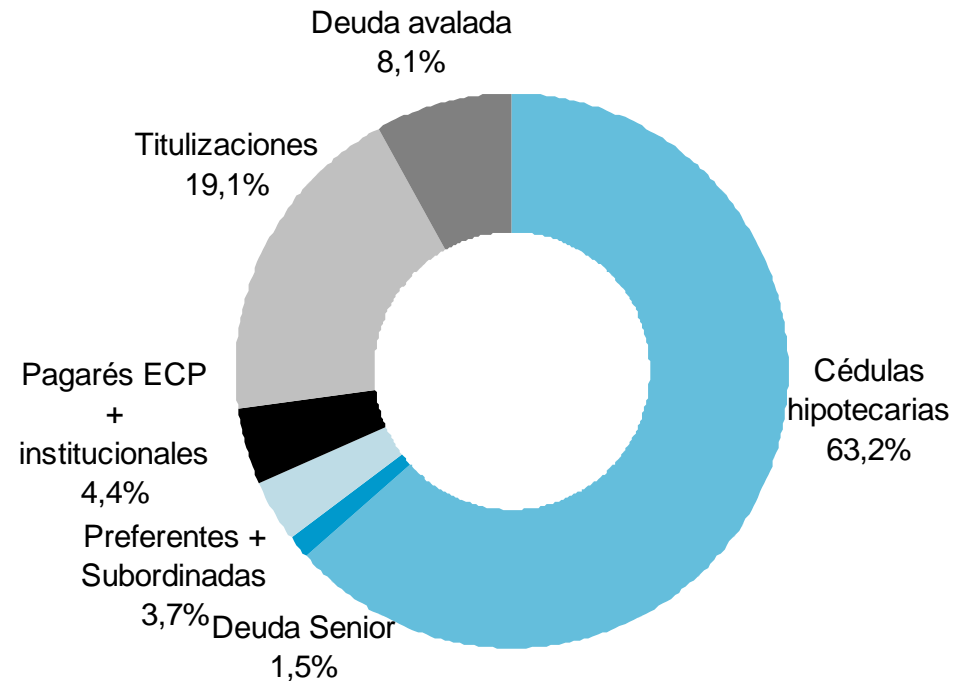
Nota: En 2012, el gap comercial incluye ajustes por actuaciones de capital.

... manteniendo una estructura de financiación equilibrada ...

Estructura de financiación



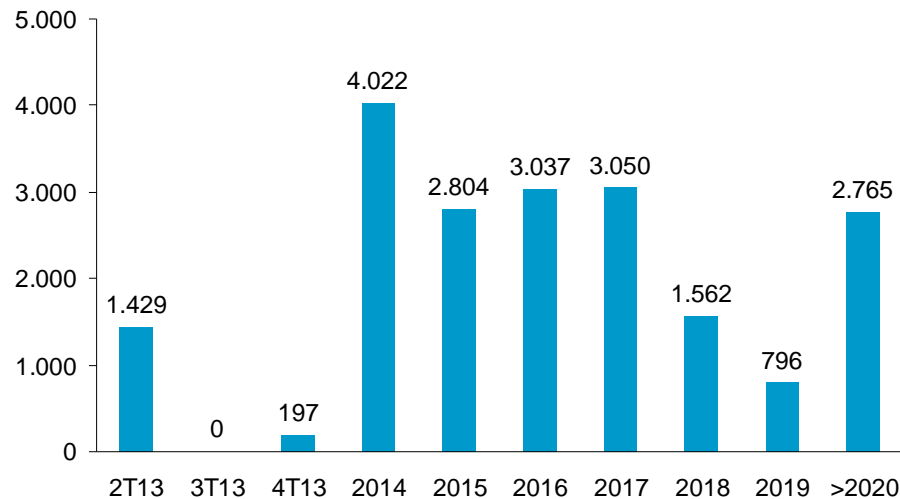
Desglose mercado mayorista



... gestionando eficientemente la liquidez

Calendario de vencimientos de mercado mayorista

En millones de euros



Posición BCE

En millones de euros

Diciembre 2012 **23.650**

Devoluciones

30-ene-13	1.150
13-feb-13	1.000
20-feb-13	500
27-feb-13	500
Total devoluciones	3.150

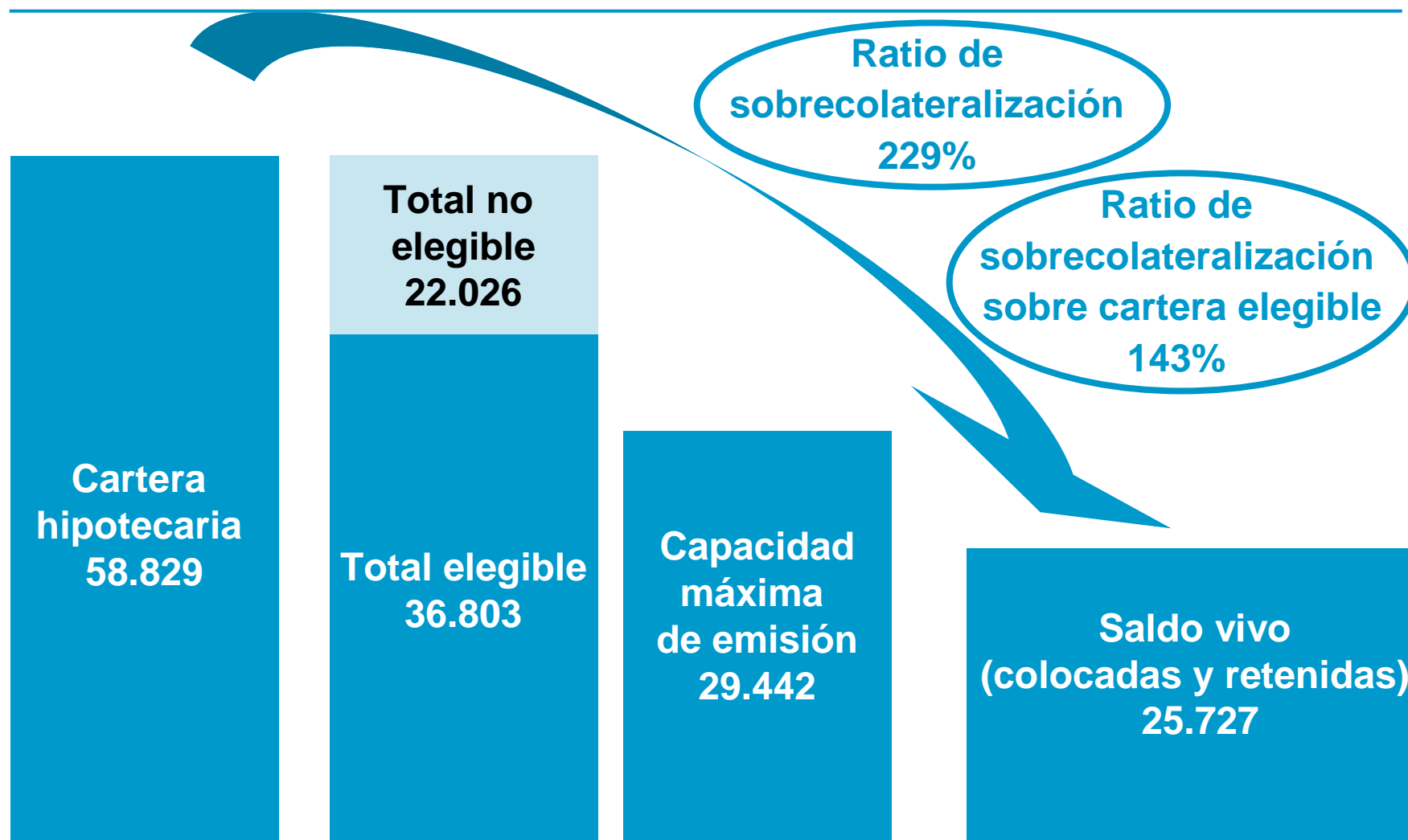
Marzo 2013 **20.500**

Vencimientos por tipo de producto

En millones de euros

	2T13	3T13	4T13	2014	2015	2016	2017	2018	2019	>2020	Saldo vivo
Bonos y Cédulas Hipotecarias	1.429	0	197	2.946	2.804	2.577	1.907	1.445	796	2.132	16.233
Cédulas Territoriales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emisiones Avaladas	0	0	0	1.006	0	0	1.066	0	0	0	2.072
Deuda Senior	0	0	0	0	0	157	0	100	0	25	282
Subordinadas y Preferentes	0	0	0	0	0	302	77	0	0	590	969
Otros instrumentos Financieros a M y LP	0	0	0	70	0	0	0	18	0	18	106
Total	1.429	0	197	4.022	2.804	3.037	3.050	1.562	796	2.765	19.661

Cédulas hipotecarias, ratio de sobrecolateralización



Datos a marzo 2013

Euros en millones

4. Gestión de riesgo y capital

Evolución dudosos e inmuebles

Evolución dudosos, subestandar e inmuebles

Grupo BS ex-EPA. En millones de euros

	2T12	3T12	4T12	1T13
Entrada Neta	249	667	1.094	385
Variación inmuebles	522	327	233	394
Entrada neta + Inmuebles	771	994	1.327	778
Fallidos	228	232	387	247
Variación trimestral saldo dudosos e inmuebles	543	762	940	531
			4T12	1T13
Dudosos			10.287	10.424
Inmuebles			5.927	6.320
Dudosos + Inmuebles			16.214	16.744
Subestandar			2.844	2.897
Total activos problemáticos ex-EPA			19.058	19.641
Total provisiones ex-EPA			9.410	9.516
Cobertura ex-EPA			49,4%	48,4%

**Cobertura sobre la exposición global ex-EPA
(crédito e inmuebles): 9,1%**

Evolución de la morosidad segmentada

Evolución de la morosidad segmentada

Grupo BS ex-EPA

	2T12	3T12	4T12	1T13
Promoción y construcción inmobiliaria	25,33%	26,87%	32,50%	38,38%
BS stand-alone	26,30%	25,01%	29,96%	36,03%
Construcción no inmobiliaria	4,19%	4,28%	5,53%	5,96%
BS stand-alone	3,92%	3,92%	5,04%	5,76%
Empresas	6,32%	6,92%	7,10%	7,40%
BS stand-alone	2,91%	3,43%	3,88%	4,10%
Pymes y autónomos	7,33%	7,98%	9,00%	8,98%
BS stand-alone	6,64%	7,26%	7,30%	7,09%
Particulares con garantía 1ª hipoteca	6,16%	6,67%	7,61%	8,07%
BS stand-alone	3,42%	3,82%	4,41%	4,70%
Ratio de morosidad grupo BS	7,82%	8,46%	9,33%	9,69%
BS stand-alone	6,24%	6,78%	7,41%	7,98%

El ratio de morosidad del grupo BS, excluyendo el esquema de protección de activos, incrementa en 36 puntos básicos en el primer trimestre 2013

Nota: El ratio de morosidad está calculado sobre la exposición total de crédito dispuesto en balance y riesgos contingentes.

Se mantiene un altísimo nivel de cobertura del crédito y de inmuebles

Cobertura por segmento de crédito e inmuebles

Dividido entre el esquema de protección de activos y el resto

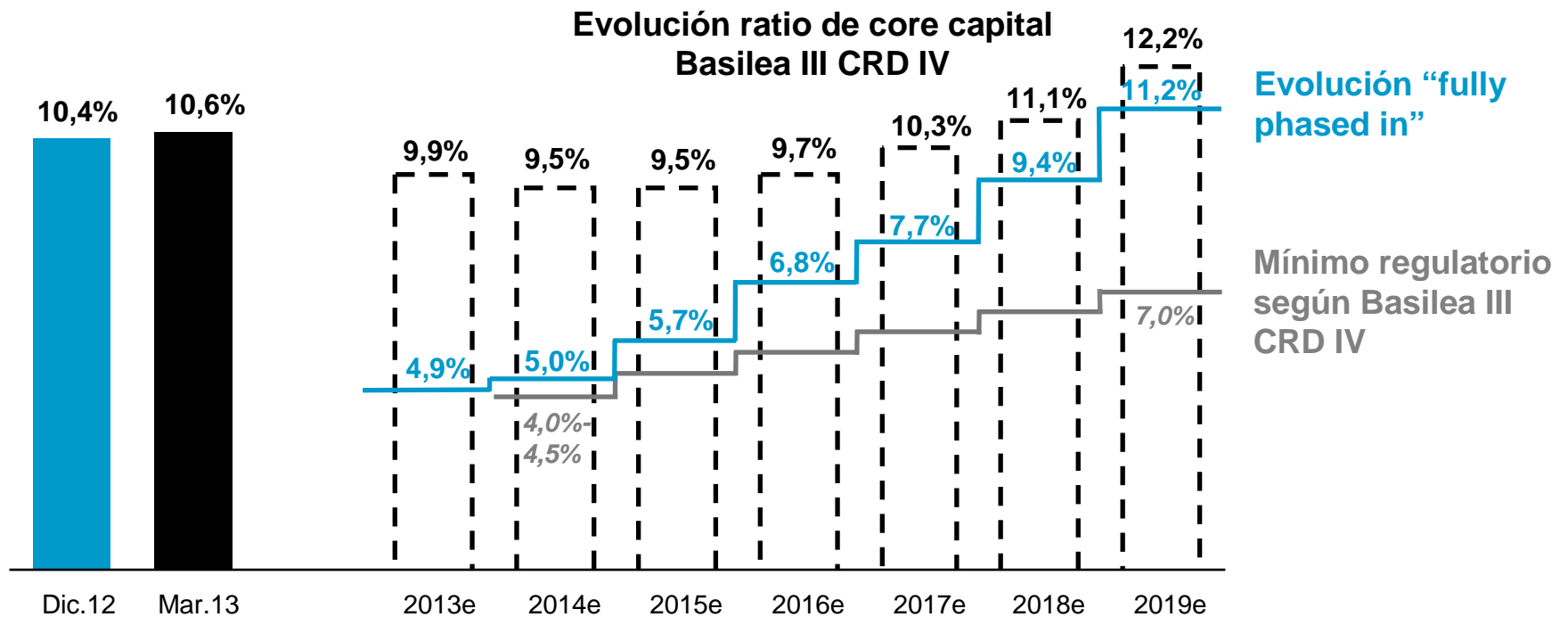
1T13	Cobertura		
	Grupo BS ex-EPA	EPA	Total
Inmuebles	39,4%	47,8%	43,3%
Promoción y construcción inmobiliaria	36,0%	44,2%	39,8%
Subtotal inmobiliario	37,4%	45,6%	41,2%
Construcción no inmobiliaria	6,2%	42,6%	7,8%
Empresas	3,7%	27,2%	4,7%
Pymes y autónomos	5,2%	27,3%	8,0%
Particulares	3,6%	11,6%	4,1%
Otros	3,3%	59,2%	4,4%
Subtotal resto	4,0%	22,3%	5,2%
Total	9,1%	38,3%	13,8%

13,8% de cobertura sobre total inversión crediticia e inmuebles

Aún absorbiendo las nuevas adquisiciones, no está previsto emitir a mercado ^BSabadell

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

En porcentaje

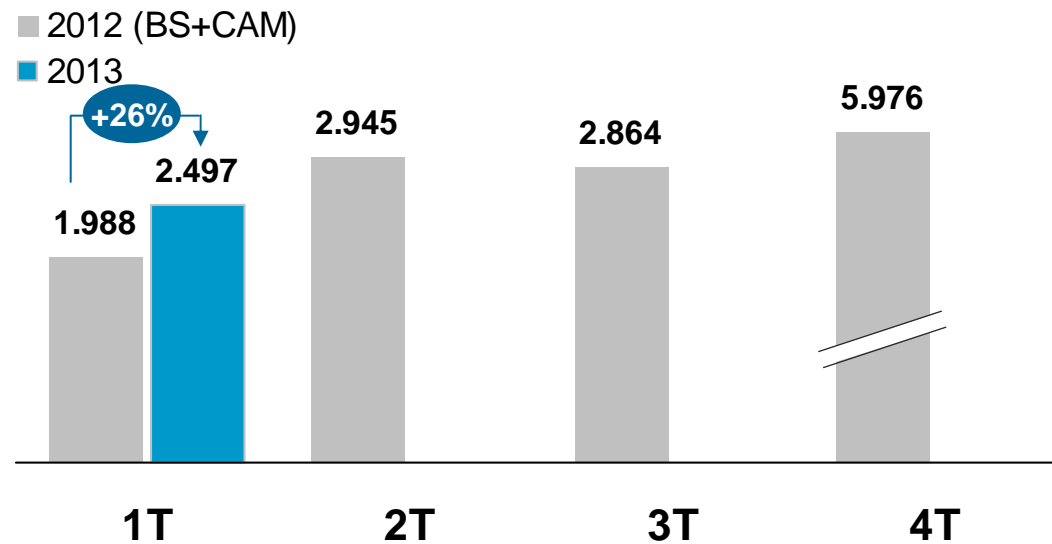


Nivel confortable de capital, cumpliendo holgadamente con lo que marca Basilea III, incluso en un escenario “fully phased in”

5. Gestión de activos inmobiliarios

Mejora notable en la actividad comercial ...

Ventas en unidades



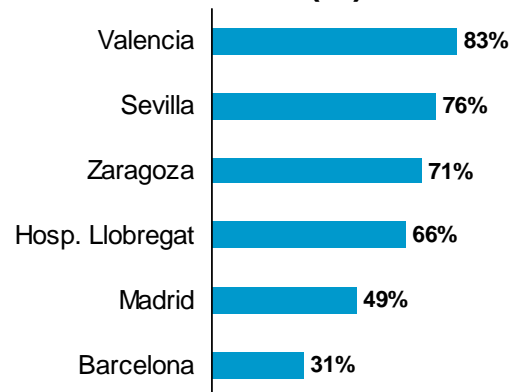
Con el objetivo de vender >16.000 unidades en 2013

... actuando en segmentos de mercado que se están reactivando

- ✓ Precios más asequibles
- ✓ Crece el número de transacciones al contado

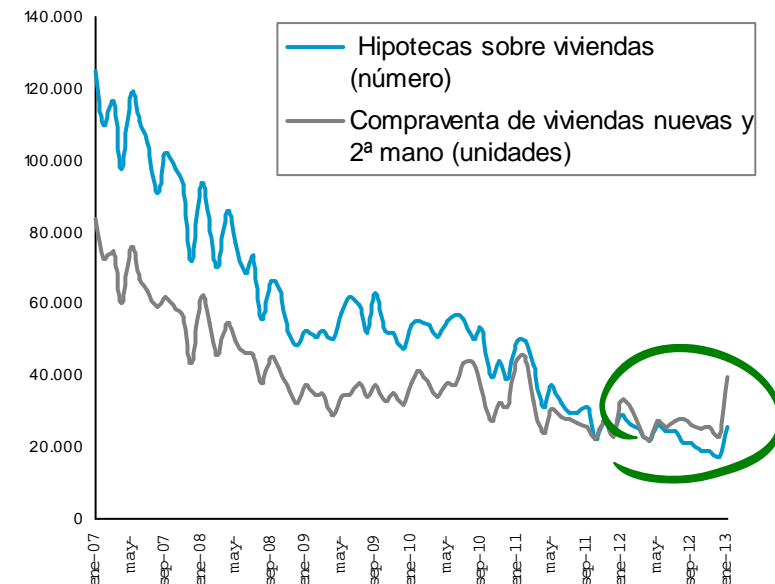
89% de ventas BS en 1T2013 con precio < €100.000

Transacciones de mercado con precio <€100.000 del sector (%)



62% de ventas BS en 1T2013 sin financiación

Transacciones de viviendas del sector



Fuente: XVI Informe sobre el mercado de la vivienda Tecnocasa-Univ. Pompeu Fabra (Mar 2013)

Fuente: INE

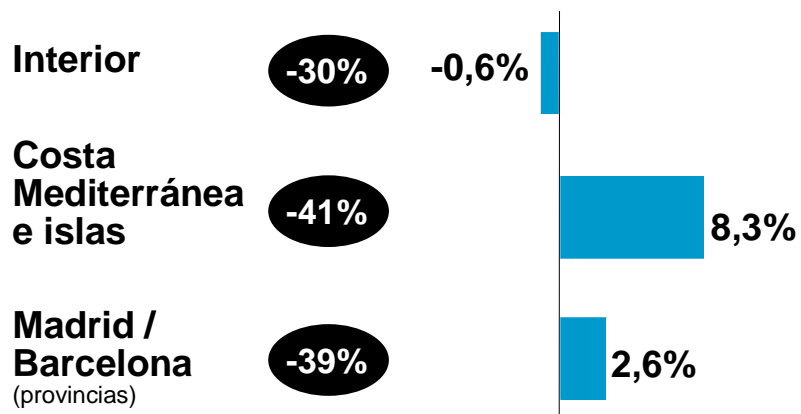
... y con un perfil de pisos que atrae al comprador

- ✓ La costa demuestra mayor crecimiento de transacciones
- ✓ El comprador extranjero aumenta de importancia

75% de vivienda acabada BS en provincias de costa

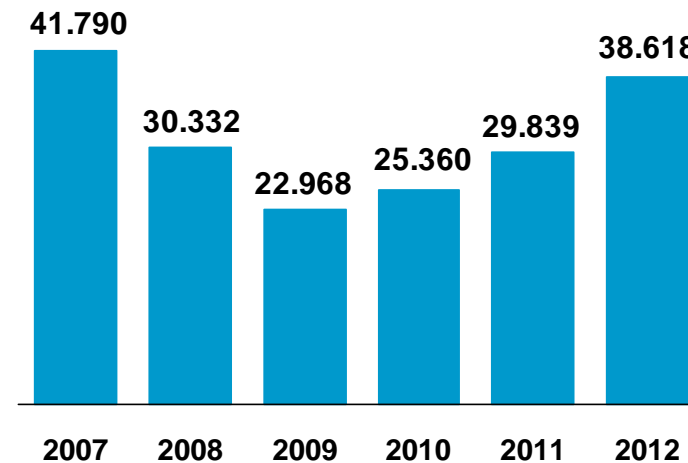
14% de ventas BS en 1T2013 a extranjeros

Δ precios desde pico (h/ Mar. 2013)
Δ transacciones 2012 vs. 2011



Fuente: Ministerio de Fomento, TINSA

Transacciones inmobiliarias de extranjeros (Nº)



Fuente: Consejo General del Notariado

Con campañas de venta 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

Resultados 5 semanas de campaña

En la campaña actual se han recibido un **35% más de ofertas** que en la campaña del último trimestre de 2012

	4T12	Campaña actual
Conversión (contactos web s/ visitas)	2,5%	2,7%
Conversión (ofertas s/ contactos)	5,8%	6,1%

Con nuestras oportunidades
imposible no comprar.

Aprovecha el momento y presume de precio.

... para todos los segmentos del mercado

Solvía lanza su catálogo con promociones “Premium”



Marbella

C/ Las Mimosas, s/n

MÁLAGA

38 viviendas de lujo de 2 dormitorios con garaje, rodeadas de un amplio jardín de 7.000 m². Jacuzzi, spa, sauna y piscina cubierta climatizada. A pie de la playa, en Puerto Banús.

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.

May bien comunicado

Ahora desde 1.445.000 €

+ Más información



Madrid

C/ Goya, 63

MADRID

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.

Ahora desde 1.943.620 €

+ Más información

Viviendas exclusivas con domótica



Illa del Mar

Passeig García Faria, 81

BARCELONA

Promoción ILLA DEL MAR en Diagonal Mar con viviendas de 1, 2,3 y 4 dormitorios.

Áticos duplex con piscina. Edificio único frente al mar.

Áreas exclusivas con jardín privado y piscina, gimnasio, pádel y zona de juegos infantiles.

Ahora desde 535.000 €

+ Más información

Piscina y pádel Edificio frente al mar

6. Actualización movimientos corporativos

Update fusiones: BMN

- ✓ 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
	ROE (post sinergias)	10%

Principales magnitudes de la operación por provincia



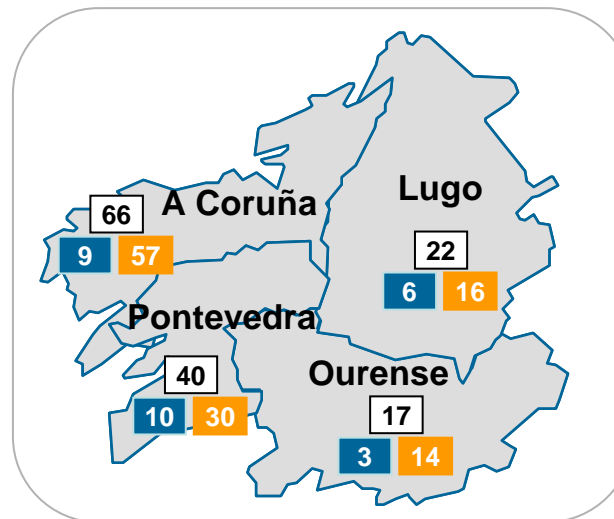
Nota: datos a febrero de 2013.

Update fusiones: Banco Gallego

- ✓ Inyección por parte del FROB de €245M
- ✓ Esta operación nos permite tener masa crítica en una región que contribuye 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
	ROE (post sinergias)	14%

Red de oficinas proforma en Galicia



Cuota de oficinas del 7%

■ BS
■ Banco Gallego
 Proforma

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

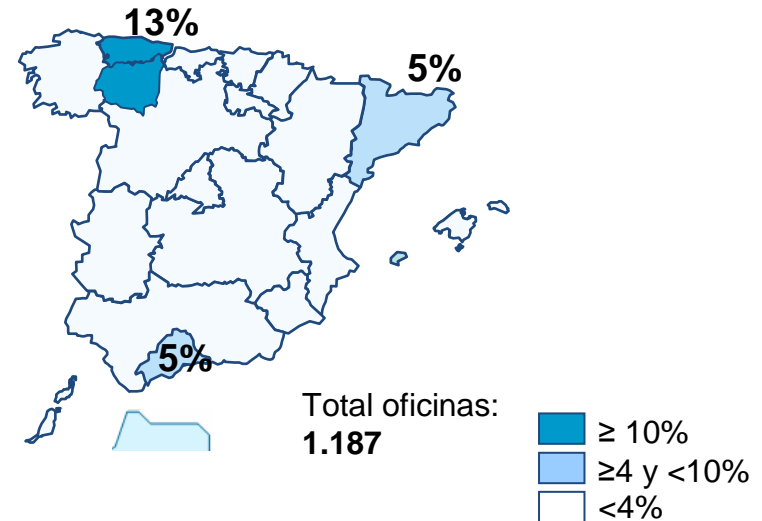
Distribución de la red nacional de BS ^BSabadell

Cuota de mercado de oficinas por Comunidad Autónoma

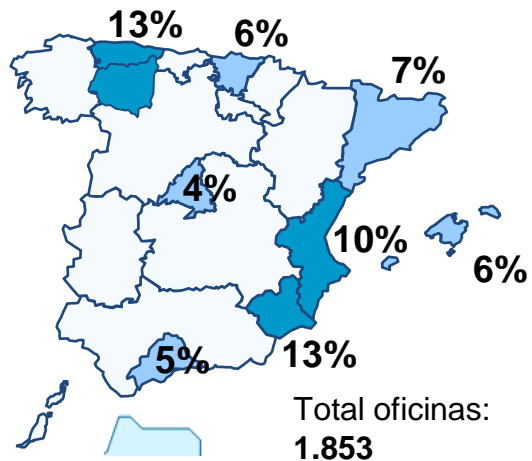
2001



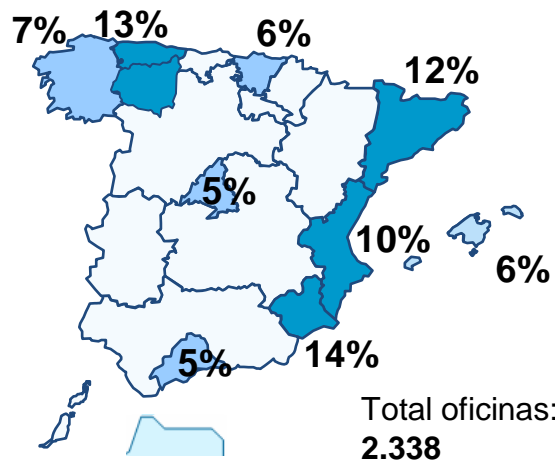
2006



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.