

Resultados 9M13

# Se confirma la inflexión en la cuenta de resultados



**Presentación a medios de comunicación**

Barcelona, 24 de octubre 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. Nuevo plan de negocio

# Claves del trimestre

- 
- El margen de intereses confirma la senda de mejora.
- 
- El dinamismo de la actividad comercial incrementa significativamente las cuotas de mercado.
- 
- Sabadell es uno de los grupos bancarios más solventes, con un *core capital* del 11,4% tras el éxito de la ampliación de capital por un importe de 1.383 millones de euros.
- 
- La red de Banco CAM está cerrando la brecha del margen comercial y de la vinculación de clientes.
- 
- Se han reclasificado todos los refinanciados en el perímetro Sabadell-Banco CAM: en el segundo trimestre se dotaron 321 millones de euros en provisiones por este concepto.
- 
- Con un nivel consolidado de provisiones, capital y liquidez, el foco está ahora en la rentabilidad.

# Análisis de los resultados

# Cuenta de resultados



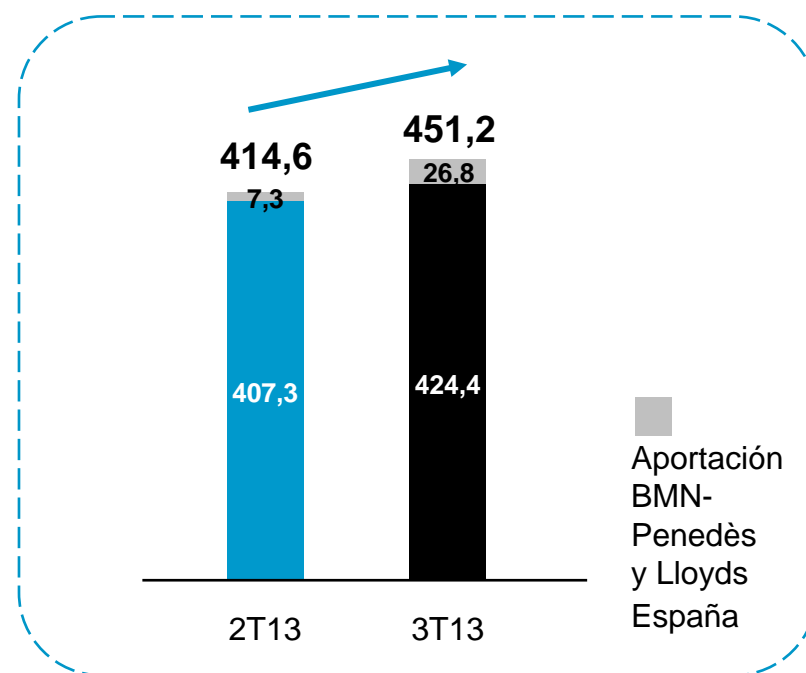
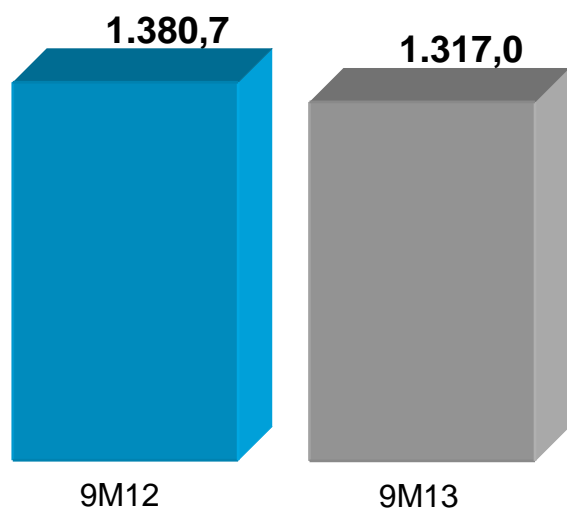
	Sep.12	Sep.13	% var 13/12
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.380,7</b>	<b>1.317,0</b>	<b>-4,6%</b>
Método participación y dividendos	2	13,2	-
Comisiones	453,4	549,9	21,3%
ROF y diferencias de cambio	408,4	1.276,2	212,5%
Otros resultados de explotación	-90,7	-143,8	58,5%
<b>Margen bruto</b>	<b>2.153,8</b>	<b>3.012,4</b>	<b>39,9%</b>
Gastos de personal	-709,4	-808,6	14,0%
Gastos de administración	-361,1	-431,8	19,6%
Amortización	-112,8	-161,0	42,7%
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>970,5</b>	<b>1.610,9</b>	<b>66,0%</b>
Total provisiones y deterioros	-2.170,5	-1.334,3	-38,5%
Plusvalías por venta de activos corrientes	29,1	15,3	-47,4%
Fondo de comercio negativo	933,3	0,0	-
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>-237,6</b>	<b>291,9</b>	-
Impuestos y otros	328,2	-105,8	-
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>90,6</b>	<b>186,1</b>	<b>105,4%</b>

2013 incluye cuatro meses de BMN-Penedès y tres meses de Lloyds España. Cifras en millones de euros.

# El margen de intereses confirma la senda de mejora...

## Evolución del margen de intereses

En millones de euros

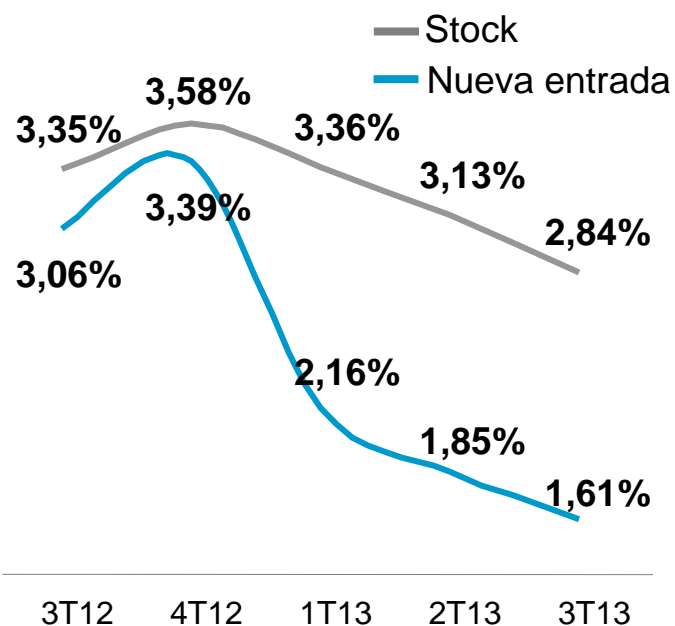


**El margen de intereses se incrementa un 8,8% respecto al segundo trimestre (+4,2% ex Penedès y Lloyds España)**

# ...por el menor coste de los depósitos <sup>B</sup>Sabadell y el repricing de los activos

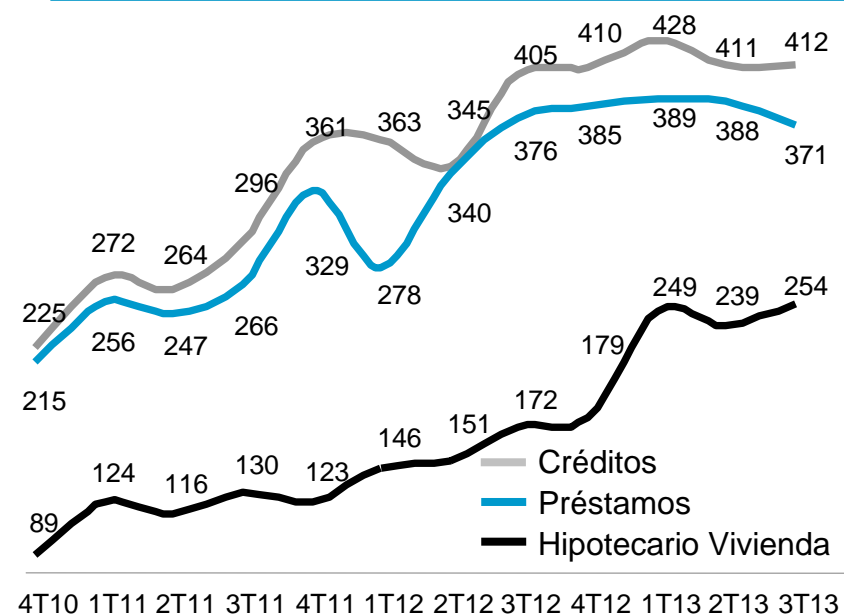
## Tipos contractuales de los depósitos

En porcentaje



## Evolución diferenciales nueva entrada

En puntos básicos



Rotación de la cartera de crédito en el trimestre:  
**8.717 millones**

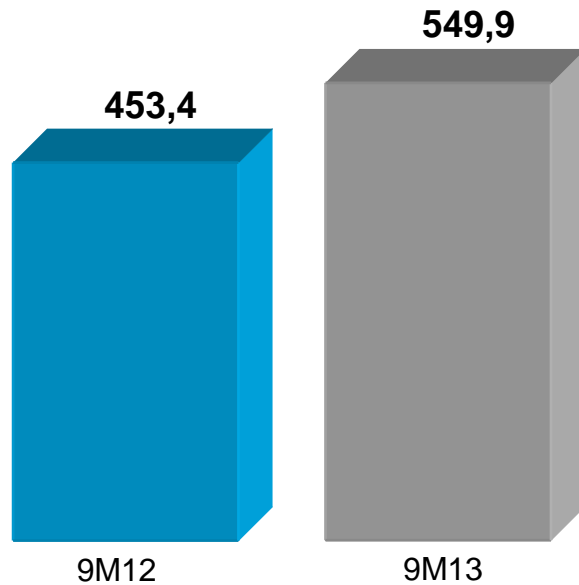
Nota: Los datos relativos a tipos contractuales de los depósitos no incluyen BMN-Penedès y Lloyds España.



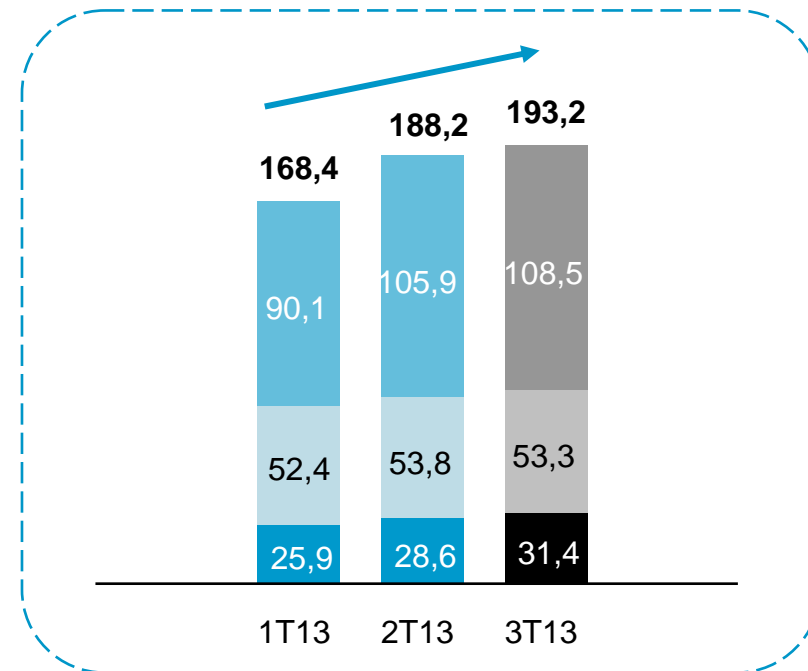
# Mejora significativa de las comisiones

## Comisiones

En millones de euros



**+21,3%**



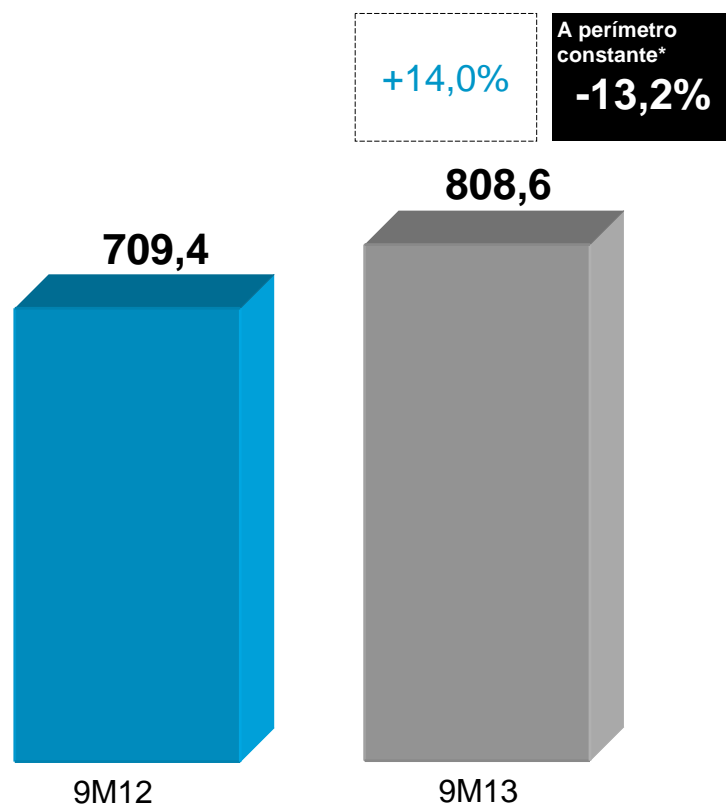
- Gestión de activos<sup>1</sup>
- Inversión
- Servicios

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

# Contención de los costes de personal y administrativos

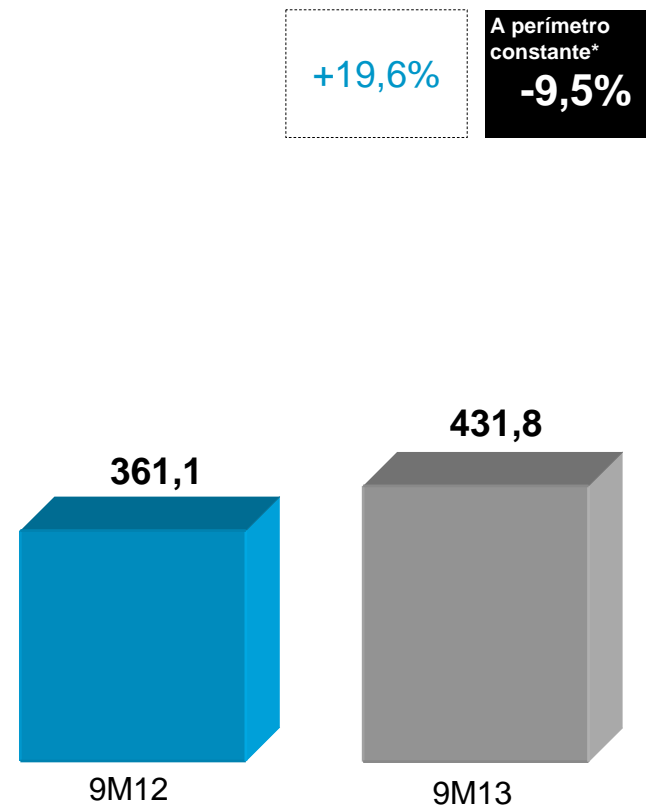
## Gastos de personal

En millones de euros



## Gastos administrativos

En millones de euros

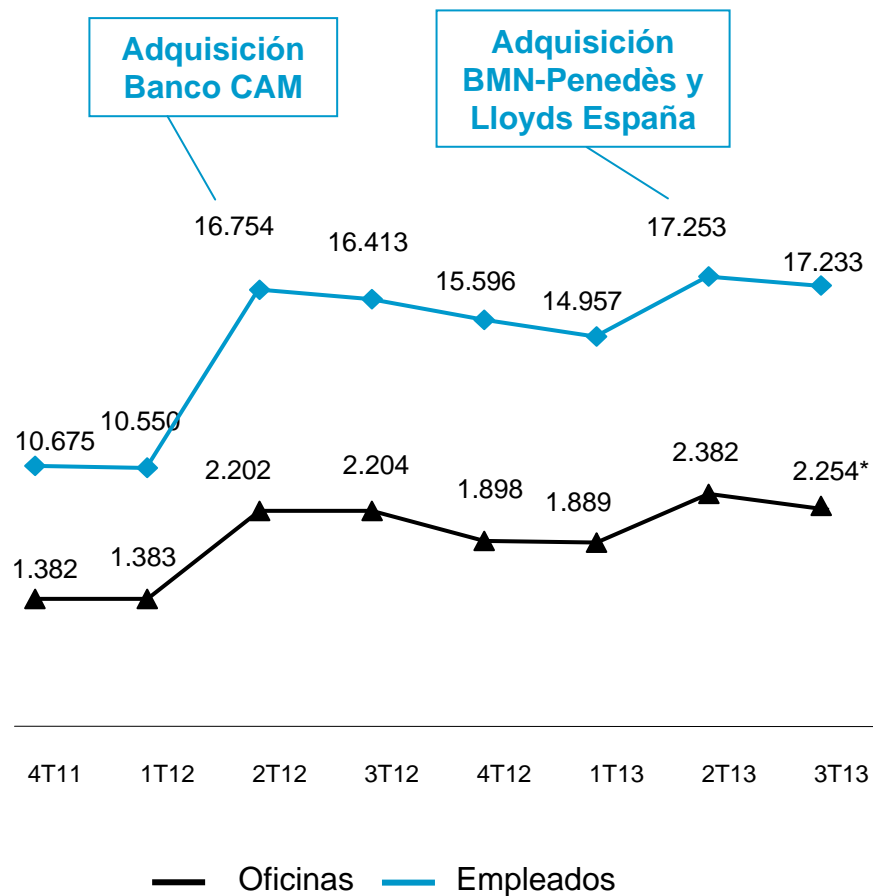


\* Incluye Banco CAM, BMN-Penedès y Lloyds en 2012 y excluye no recurrentes.

# Seguimos optimizando la red

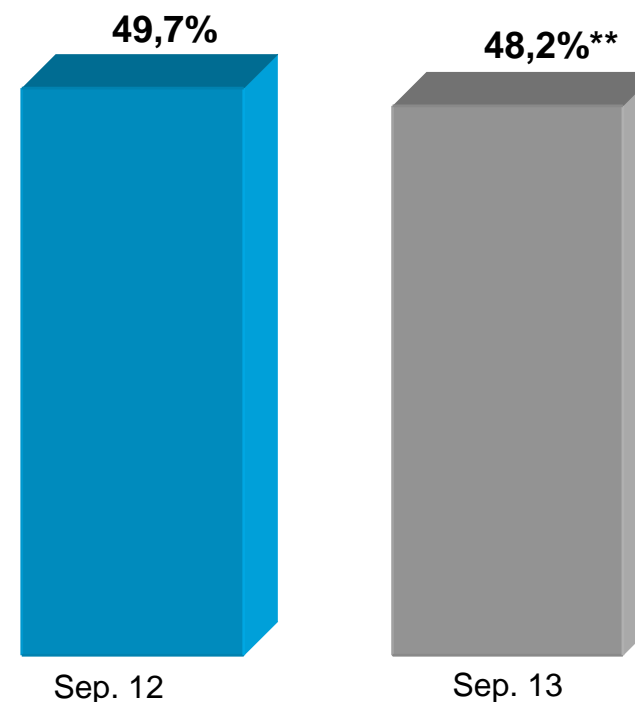
## Evolución empleados y oficinas

En número



## Evolución ratio de eficiencia

En porcentaje



\* Tras la integración de BMN-Penedès llevada a cabo en octubre, en que se han cerrado 128 oficinas.

\*\* Para el cálculo de la ratio de eficiencia se ha ajustado el margen bruto por la parte correspondiente a ROF no recurrente

# Negocio y liquidez

# Seguimos captando clientes



## Importante éxito en la captación de clientes

	Jul. 13	Ago. 13	Sep 13	Total del trimestre
Particulares	35.582	22.870	29.885	<b>88.337</b>
Empresas	8.226	4.017	5.676	<b>17.919</b>
Total	43.808	26.887	35.561	<b>106.256</b>

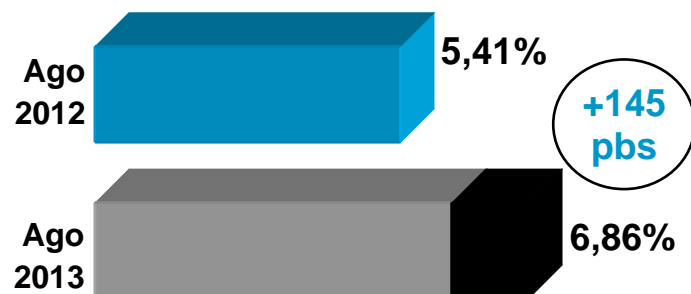
8.100 nuevos clientes cada semana

6,2 millones de clientes incluyendo  
BMN-Penedès y Lloyds España

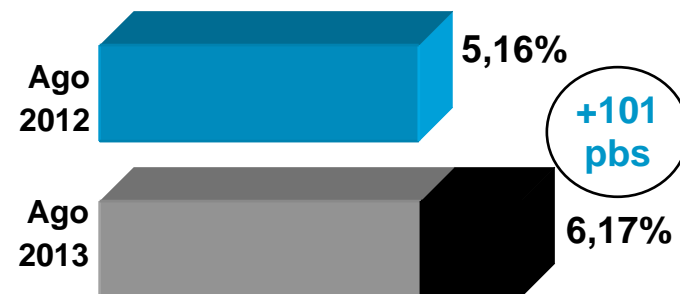
Sigue la importante captación de clientes,  
aunque el *driver* del año es ahora la rentabilidad.

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

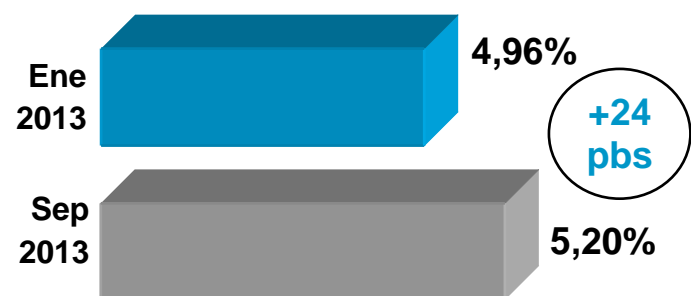
## Total depósitos a hogares<sup>1</sup>



## Total crédito a hogares



## Nóminas



## Transaccionalidad<sup>2</sup>



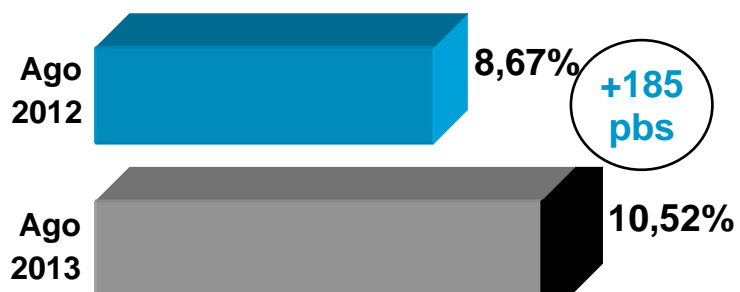
■ Aportación BMN-Penedés y Lloyds a junio 2013

Nota: los datos de Nóminas y Transaccionalidad no incluyen BMN-Penedès ni Lloyds España, todo es crecimiento orgánico

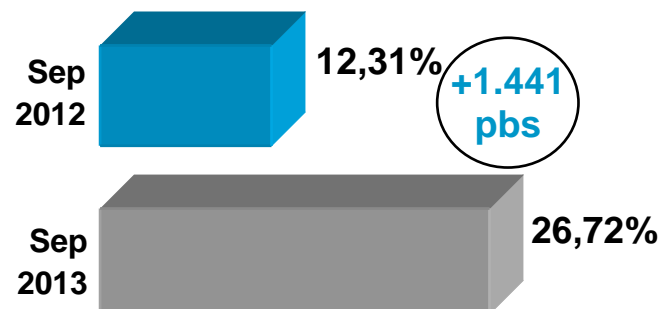
<sup>1</sup> Incluye Vista y Plazo (IPF y repos)

<sup>2</sup> Considera las operaciones correspondientes a cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

## Crédito a empresas



## Crédito ICO



## Depósitos a la vista de empresas



## Facturación en TPV



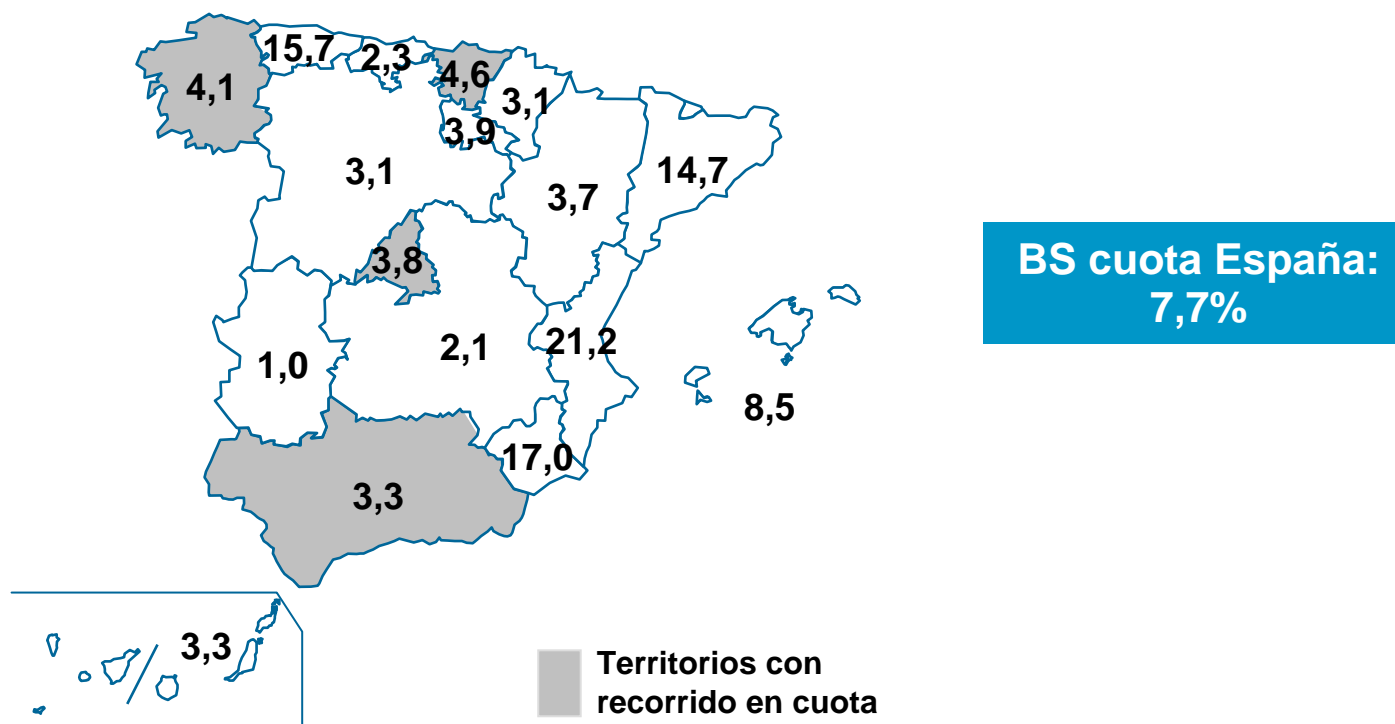
■ Aportación BMN-Penedès y Lloyds a junio 2013

### BS lidera el ranking de todas las líneas ICO

# Con oportunidades de seguir ganando cuota de mercado orgánicamente ...

## Potencial para crecer en territorios con recorrido de cuota

**BS Cuota negocio<sup>1</sup> por Comunidad Autónoma** (en porcentaje)

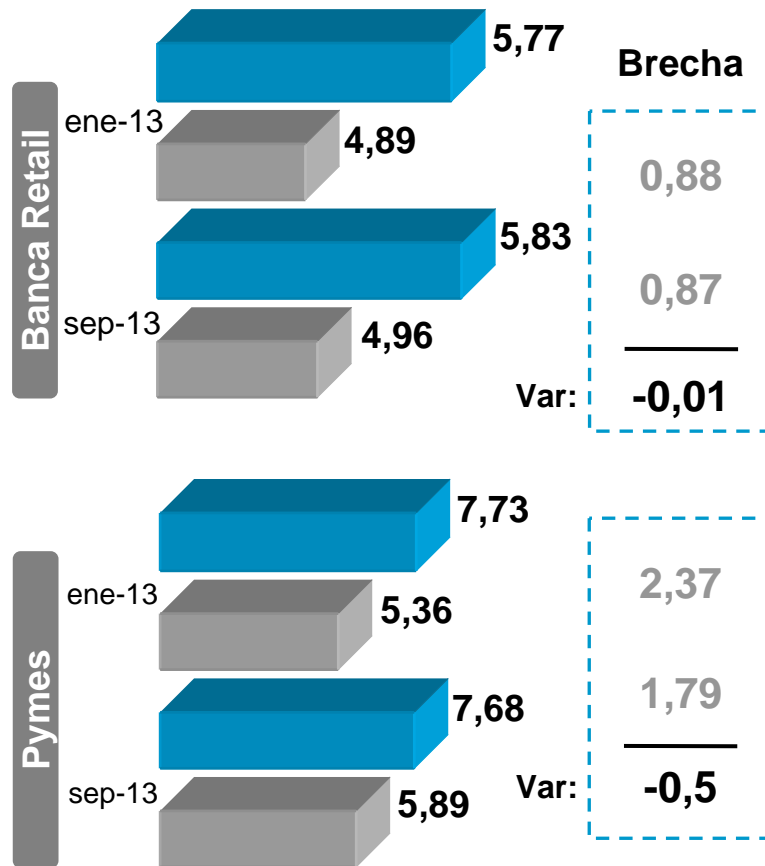


1) Saldos en crédito y depósitos (incluye créditos y depósitos OSR y AA.PP.), junio 2013 proforma con Banco Gallego.

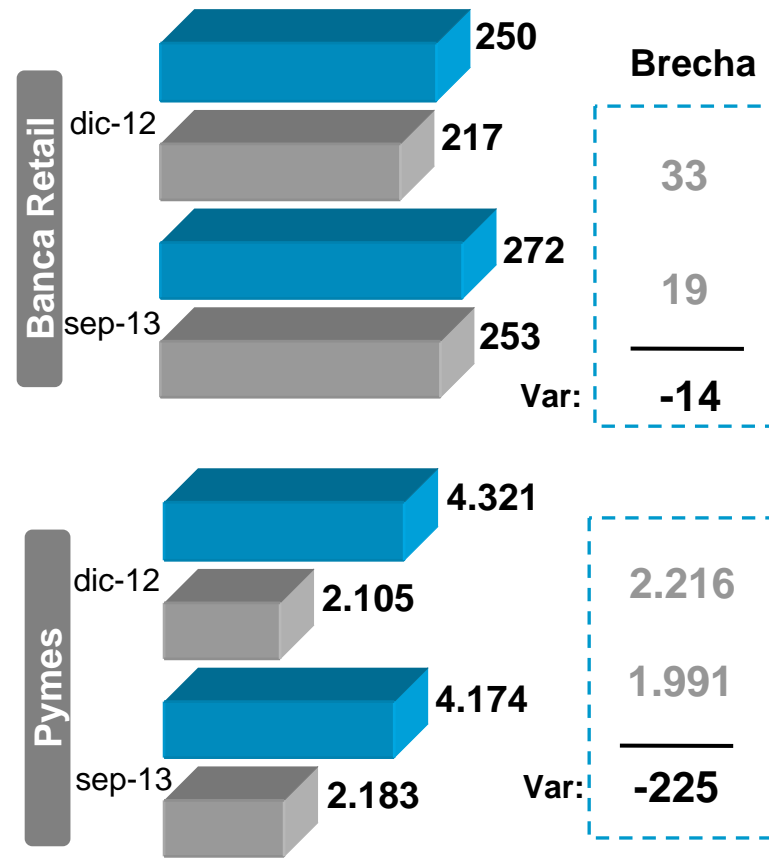


# ... y sacando provecho de la normalización de la venta cruzada en la red

## Productos x cliente<sup>1</sup>



## Margen x cliente (en euros)



■ BS ■ B.CAM

1. Corresponde al número promedio de contratos por titular.

# Elevado nivel de *gap* comercial

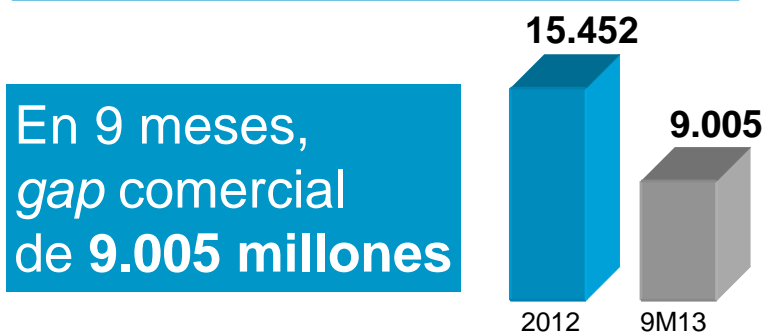
## Evolución de los recursos

En millones de euros

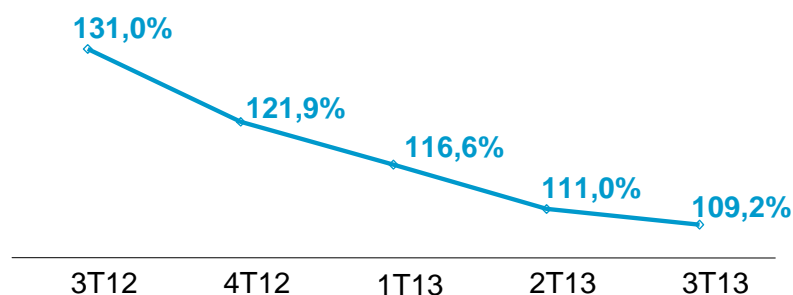
	3T12	3T13	Var.
<b>Recursos de clientes en balance</b>	<b>75.058</b>	<b>91.855</b>	<b>22,4%</b>
Otros recursos de balance a plazo*	47.774	57.953	21,3%
Cuentas a la vista	27.284	33.902	24,3%
<b>Recursos fuera de balance</b>	<b>20.868</b>	<b>22.778</b>	<b>9,2%</b>
Fondos de inversión	8.561	10.052	17,4%
Fondos de pensiones	3.576	3.883	8,6%
Seguros comercializados	7.699	7.294	-5,3%
<b>Total recursos</b>	<b>95.926</b>	<b>114.633</b>	<b>19,5%</b>
<b>Inversión bruta de clientes**</b>	<b>119.371</b>	<b>118.551</b>	<b>-0,7%</b>

## Evolución del *gap* comercial

En millones de euros



## Ratio LTD (relación entre préstamos y depósitos) En porcentaje



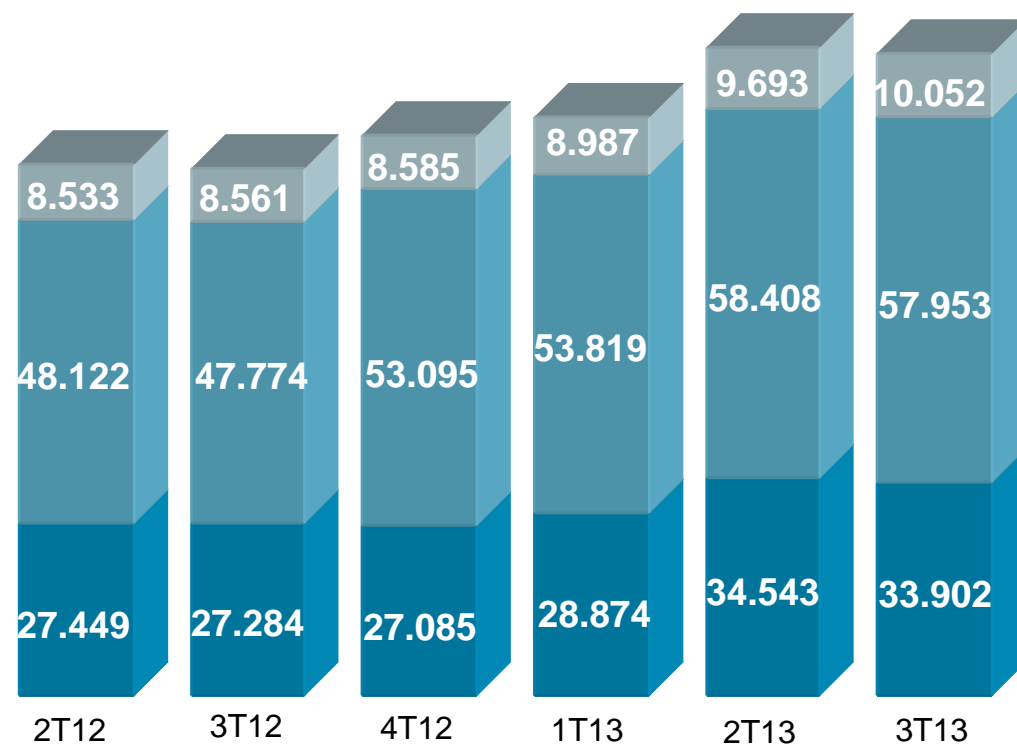
\* Incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples, pagarés y otros. Excluye *repos*.

• Nota: Ratio LTD sin provisiones y créditos de mediación. \*\*Excluye *repos*.

# Banco Sabadell continúa beneficiándose del *flight to quality*

## Evolución recursos de clientes y fondos de inversión

En millones de euros



**Sigue el elevado nivel de recursos de clientes y fondos de inversión**

- Cuentas a la vista
- Recursos de cliente a plazo
- Fondos de inversión

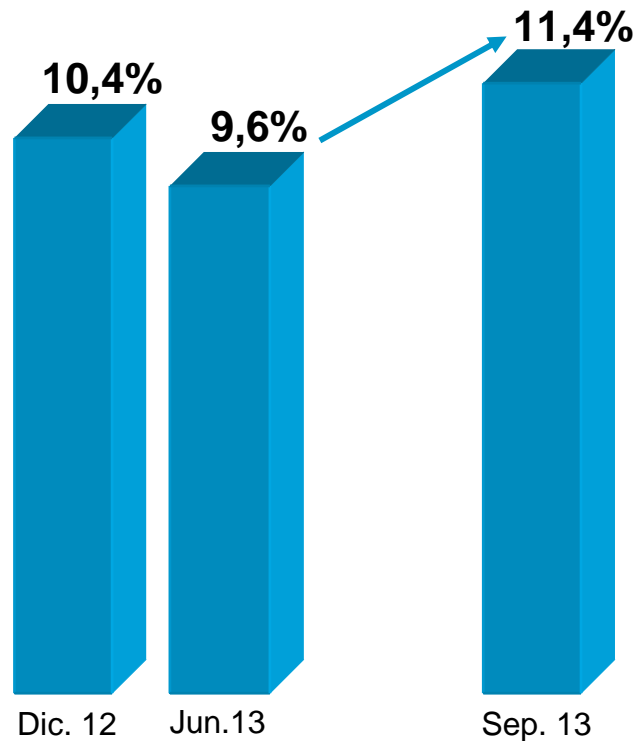
<sup>1</sup> Recursos de cliente a plazo incluye depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, bonos simples, pagarés y otros. Excluye repos.

# Gestión de riesgo y capital

# Un elevado nivel de capital

## Evolución ratio de *core capital*

En porcentaje



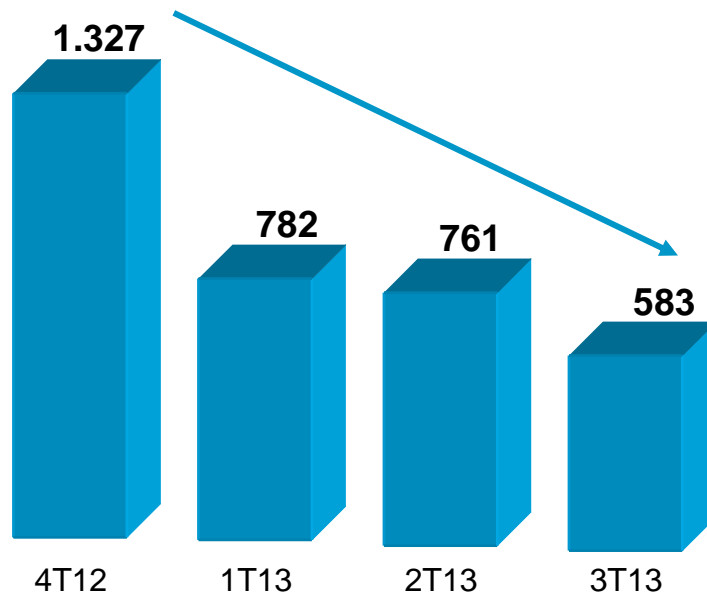
## Actuaciones de capital en 2013: incrementos por €1.383M

Operación en dos tramos:

- Colocación acelerada de 396 millones de acciones nuevas y antiguas a un precio de emisión de 1,64 euros.
- Emisión, a través de derechos de suscripción, de 666 millones de acciones a un precio de suscripción de 1,10 euros. (Ratio de emisión de 1:5)

## Entrada ordinaria neta más inmuebles

Grupo BS ex-EPA. En millones de euros

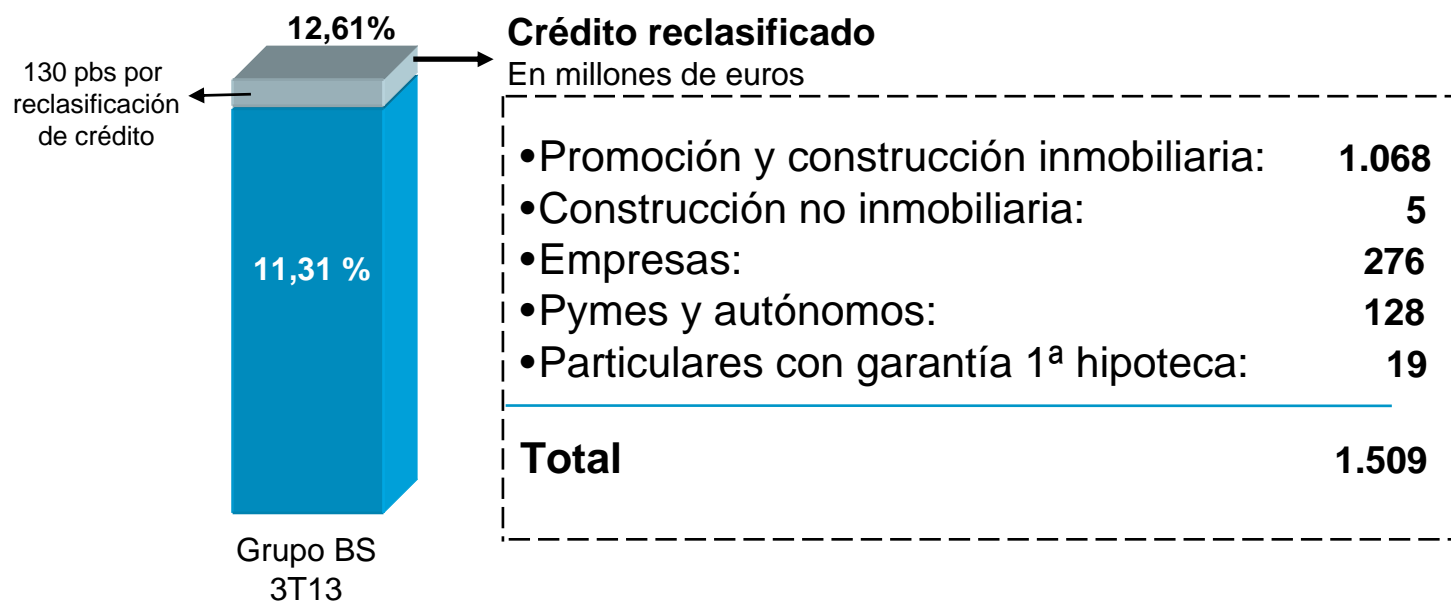


Cobertura sobre  
total inversión  
crediticia e  
inmuebles: 13,3%

Nota: No incluye BMN Penedès y Lloyds Banks

## Tasa de morosidad

En porcentaje. Grupo BS ex-EPA



Nota: La ratio de morosidad está calculada sobre la exposición total de crédito dispuesto en balance y riesgos contingentes. Incluye BMN-Penedès y Lloyds.

Cobertura sobre el total de la inversión crediticia e inmuebles

**13,3%**

La mayor cobertura del sector sobre el total de la exposición no inmobiliaria

**5,2%**

Cobertura sobre el total de la inversión crediticia e inmuebles ex-EPA

**9,2%**

Tras la ampliación de capital, el *core capital* se ha situado en el

**11,4%**

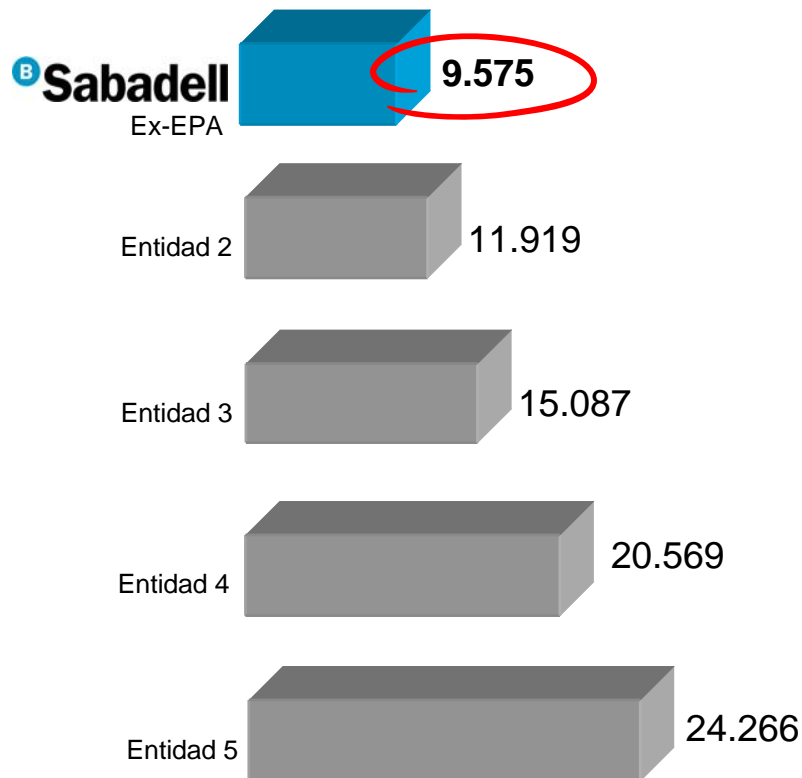


# Gestión de activos inmobiliarios

# Una exposición inmobiliaria menor a la del resto del sector

## Exposición inmobiliaria neta (Crédito Promotor + Adjudicados)

Millones de euros



## Crédito total neto + adjudicados netos

Millones de euros

132.829

179.498

216.744

124.944

232.976

## % Exp. inmobiliaria (s/crédito total +adj. netos)

7,2%

6,0%

6,9%

16,5%

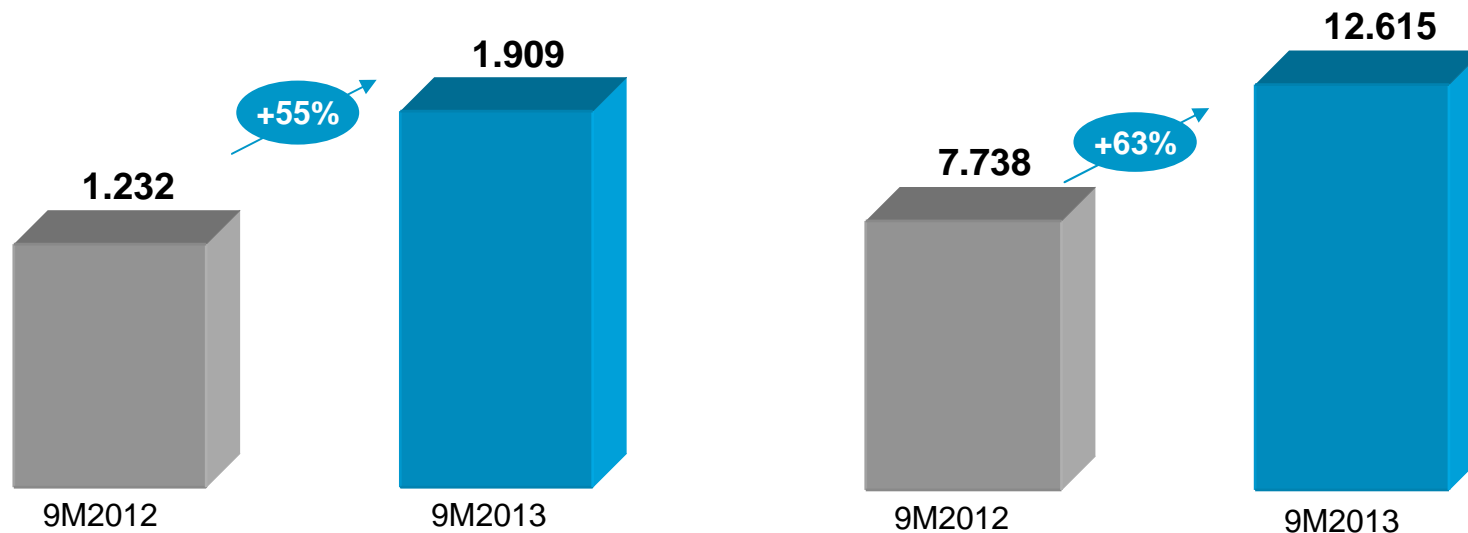
10,2%

# La actividad comercial sigue creciendo...

## Actividad de ventas de inmuebles del grupo (balance y financiados)

Valor (millones de euros)

Número de unidades



### En línea para conseguir el objetivo 2013:

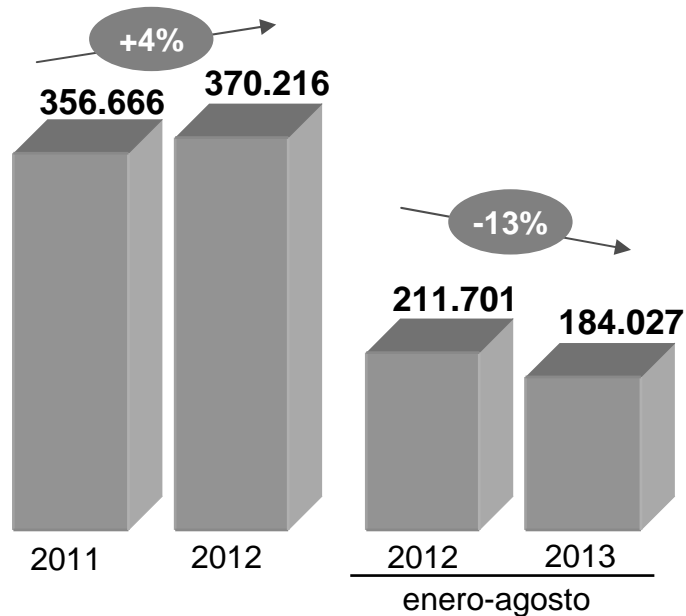
- ✓ >16.000 unidades vendidas (+17%)
- ✓ Por un valor de >€2.600 millones (+16%)

# ...a un ritmo muy superior al del mercado

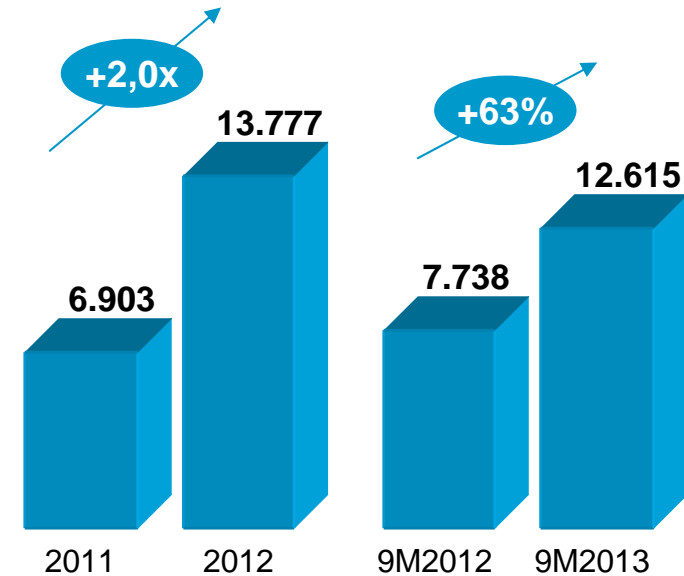
## Número de transacciones

Unidades

### Mercado



### Banco Sabadell



**En el arco mediterráneo las transacciones mantienen un ritmo de ventas al alza**

Fuente: Consejo General del Notariado

\* Para 9M13 no se conocen aún los datos del mercado, tomamos los datos de enero-agosto 2013 como representativos de la tendencia

# Nuevo plan de negocio

# Sabadell inicia un nuevo plan de negocio

---



El nuevo plan de negocio de Banco Sabadell explota el potencial del banco, con unas **coberturas** por encima del sector, uno de los mejores ratios de **capital** y una contrastada **solidez de balance**

## Objetivos financieros del nuevo plan a medio plazo

---

ROE	doble dígito
Core Tier I, Basilea III	>10%
Ratio de eficiencia	40%
Ratio <i>Loan-to-Deposit</i>	105%

---

**El plan es alcanzable, aún con una mejora moderada de la economía española**

El plan tiene dos fases de *delivery* diferenciadas

## Fase 1

- ✓ Mejora de márgenes por continuado reprecio del activo
- ✓ Reducción de costes de los depósitos
- ✓ Normalización de niveles de venta cruzada en todo el perímetro de la red
- ✓ Oportunidades de ganar cuota de mercado orgánicamente

**Sensibilidad baja  
a la recuperación de la  
economía**

## Fase 2

- ✓ Mejora de márgenes por subida de los tipos de interés
- ✓ Ligero incremento de crédito en sectores solventes y exportación
- ✓ Mejora morosidad

**Sensibilidad moderada  
a la recuperación de la  
economía**

# La exitosa implementación de anteriores <sup>B</sup>Sabadell planes estratégicos, garantía del nuevo plan

---

2008-2010



Preparamos las  
oficinas

---

2011-2013



Llenamos las oficinas  
de clientes

---

2014-2016

Ejecutando la rentabilidad



# Los detalles del nuevo Plan Director se presentarán a final de año

**El nuevo plan director se basa en:**

La integración de las nuevas adquisiciones se ha realizado de forma rápida y exitosa

Una plataforma comercial fuerte con presencia en todo el territorio nacional y una base de clientes amplia con capacidad de mejora en rentabilidad

Un balance fuerte que permitirá crecer orgánicamente en un contexto de mejora económica



**Lanzamiento del  
Plan Director  
2014-2016**

Las oportunidades pasan.  
Por eso se llaman oportunidades.

**Solvia.es**

La inmobiliaria  
de Banco Sabadell

