

Resultados 2011

# Sentamos las bases del crecimiento futuro



**Presentación a medios de comunicación**

Barcelona, 26 de enero de 2012

- 
1. Claves del ejercicio

---

  2. Análisis de los resultados

---

  3. Negocio, balance y liquidez

---

  4. Gestión del riesgo

---

  5. Banco Sabadell ante la crisis 2007-2012

# Claves del ejercicio

**José Oliu, presidente**

---

## Claves

---

Buena evolución  
de los ingresos

---

Posición de liquidez  
confortable

---

## Actuaciones / resultados

---

Gestión dinámica de activo  
y pasivo, fuerte captación de  
clientes e importante margen  
antes de dotaciones

---

Buena captación de depósitos  
aprovechando la capilaridad de  
la red y gestión activa de ALM

---

## Claves

---

Elevados recursos  
dedicados al saneamiento  
del balance

---

Refuerzo del nivel  
de *core capital*

---

## Actuaciones / resultados

---

Generación y aplicación  
sostenida de resultados  
extraordinarios a reforzar  
el *buffer* de provisiones

---

Gestión activa del capital

# Análisis de los resultados

**Jaime Guardiola, consejero delegado**

# Cuenta de resultados



	2010	2011	Var.
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.459,1</b>	<b>1.537,3</b>	<b>5,4%</b>
Método participación y dividendos	87,1	46,4	-46,8%
Comisiones	516,5	573,6	11,1%
ROF y diferencias de cambio	262,7	341,2	29,9%
Otros resultados de explotación	5,9	8,2	39,5%
<b>Margen bruto</b>	<b>2.331,3</b>	<b>2.506,7</b>	<b>7,5%</b>
Gastos de personal	-679,7	-742,6	9,3%
Gastos de administración	-356,3	-402,5	13,0%
Amortización	-159,0	-130,9	-17,6%
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>1.136,3</b>	<b>1.230,7</b>	<b>8,3%</b>
Total provisiones y deterioros	-968,1	-1.048,9	8,4%
Plusvalías por venta de activos corrientes*	296,1	5,7	-98,1%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>464,3</b>	<b>187,5</b>	<b>-59,6%</b>
Impuestos y otros	-84,3	44,4	--
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>380,0</b>	<b>231,9</b>	<b>-39,0%</b>

En millones de euros.

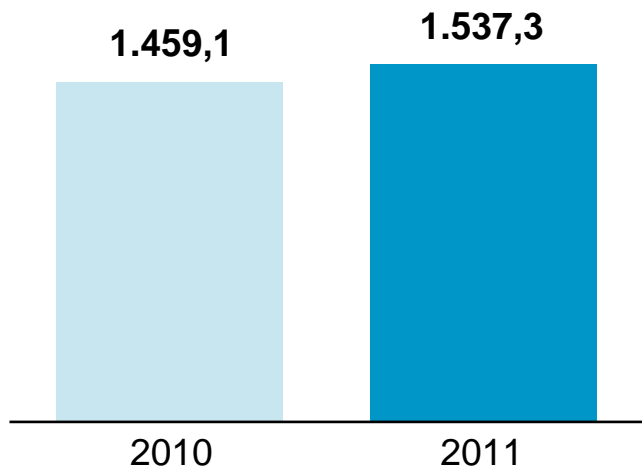
\* 2010 incluye plusvalías de 250 millones por la operación de *Sale & Leaseback*.

# Crece el margen de intereses...

## Margen de intereses

En millones de euros

**+5,4%**



- Gestión activa de los diferenciales
- Limitado incremento del coste de recursos de clientes

Rotación de la cartera de crédito en 4T11:  
**13.825 millones**

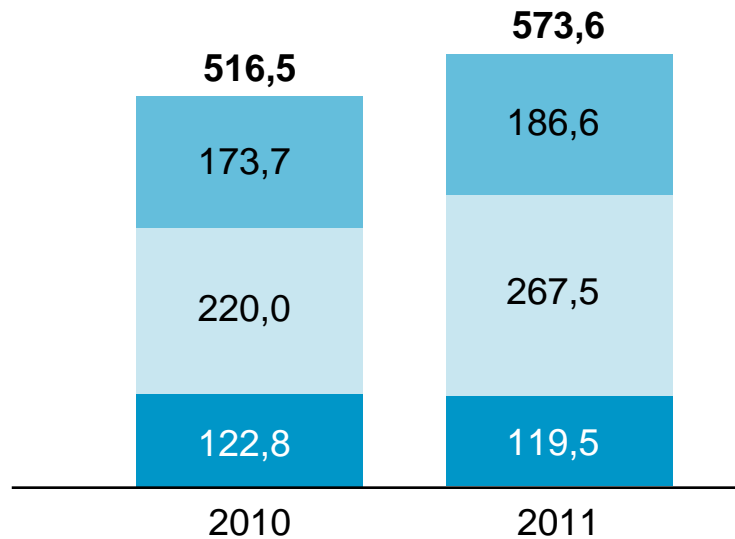


# ...y mejoran las comisiones...

## Comisiones

En millones de euros

**+11,1%**



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

Tarjetas

**+9,3%**

Gestión de valores

**+59,8%**

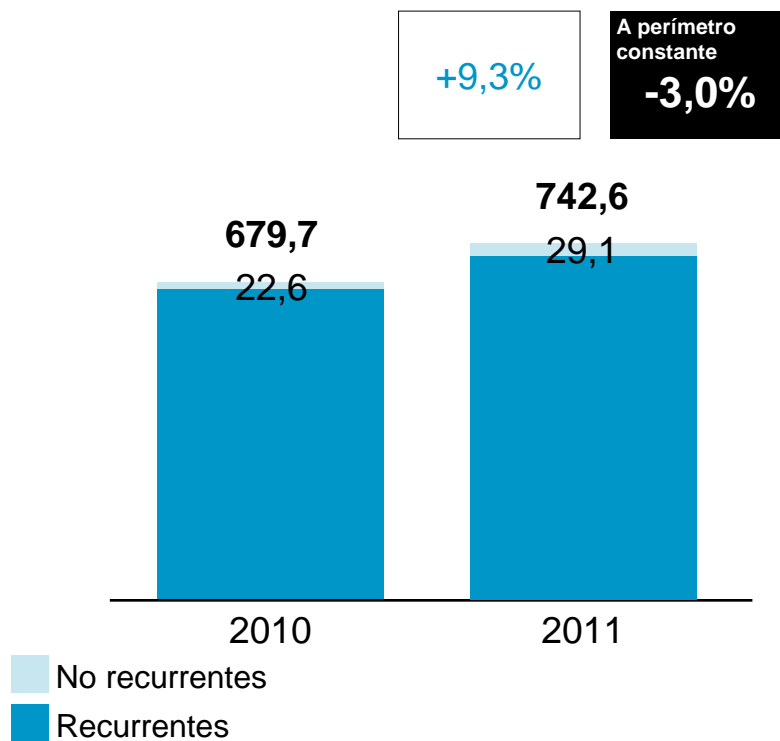
Préstamos  
sindicados

**+21,3%**

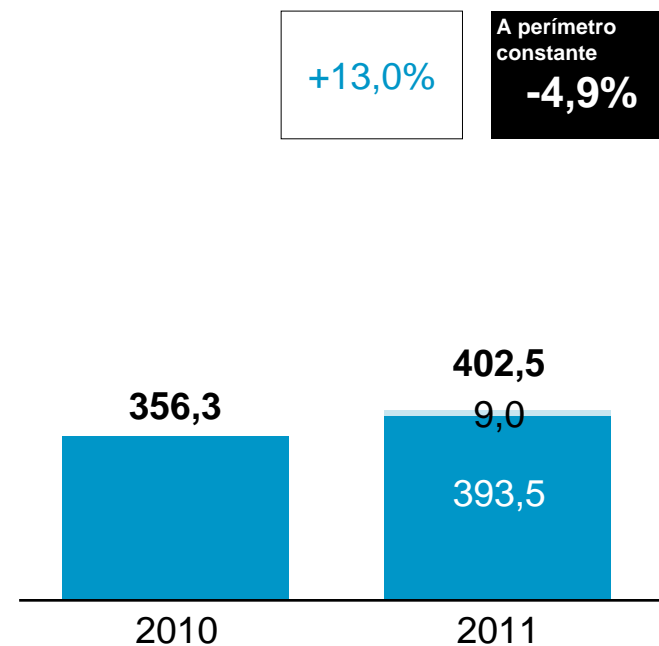
<sup>1</sup> Incluye comisiones de fondos de inversión y comercialización de fondos de pensiones y seguros

## Los costes se reducen significativamente a perímetro constante

### Gastos de personal



### Gastos administrativos

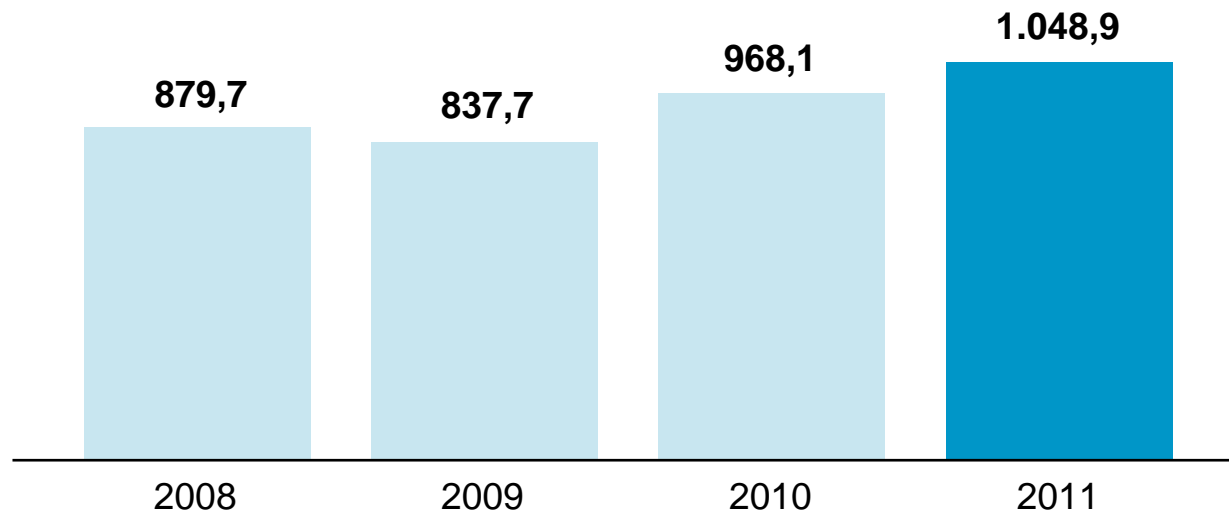


En millones de euros

# Continuamos reforzando provisiones...

## Dotaciones y deterioros

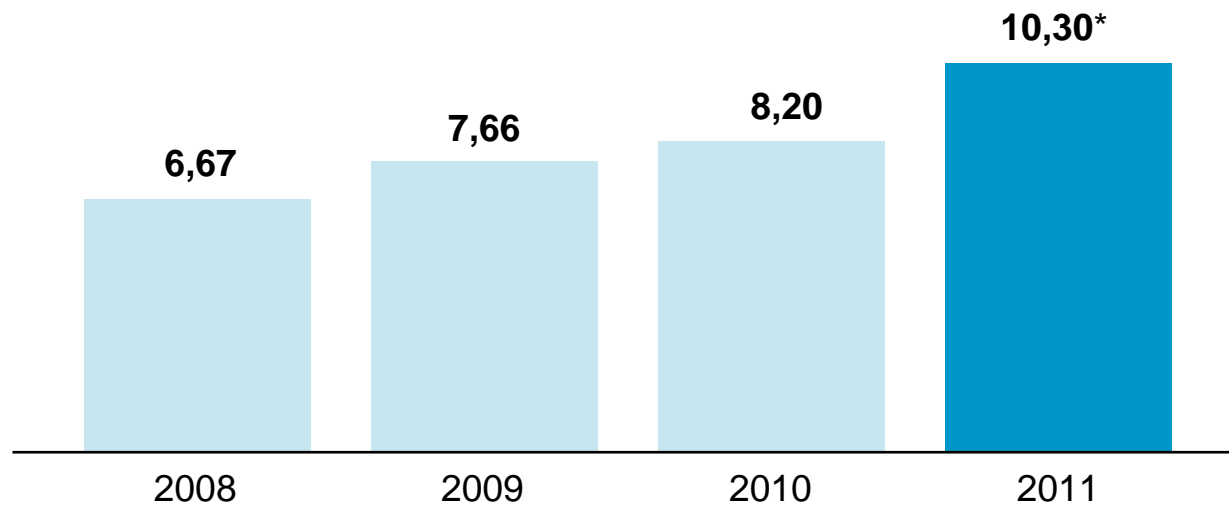
En millones de euros



# ...con niveles de capital confortable

## ***Core capital***

En %



\* Proforma. Se incluye recompra de participaciones preferentes por acciones por 718 millones de euros (90% de 797 millones, equivalente a 128 puntos básicos de *core capital*).

# Negocio, balance y liquidez

# Récord en la captación de clientes...

	2010	2011	%
Particulares	200.507	286.560	+43%
Empresas	39.611	55.536	+40%

**342.096**  
nuevos  
clientes

En línea con el plan CREA,  
ya superamos los 2,7 millones  
de clientes



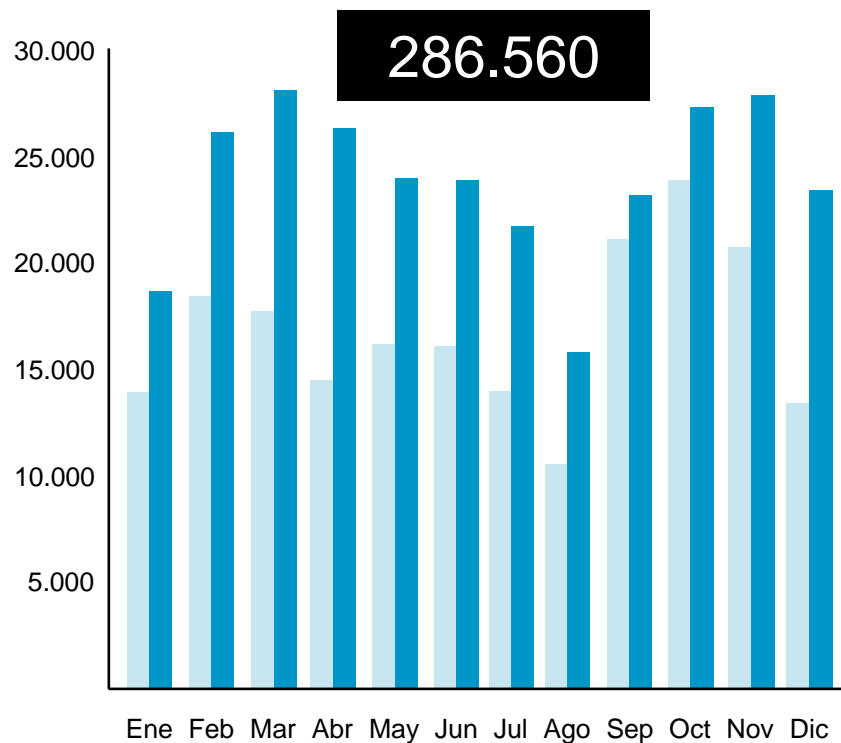
## Dos motores de captación líderes

**Cuenta Expansión:**  
186.802 nuevas cuentas

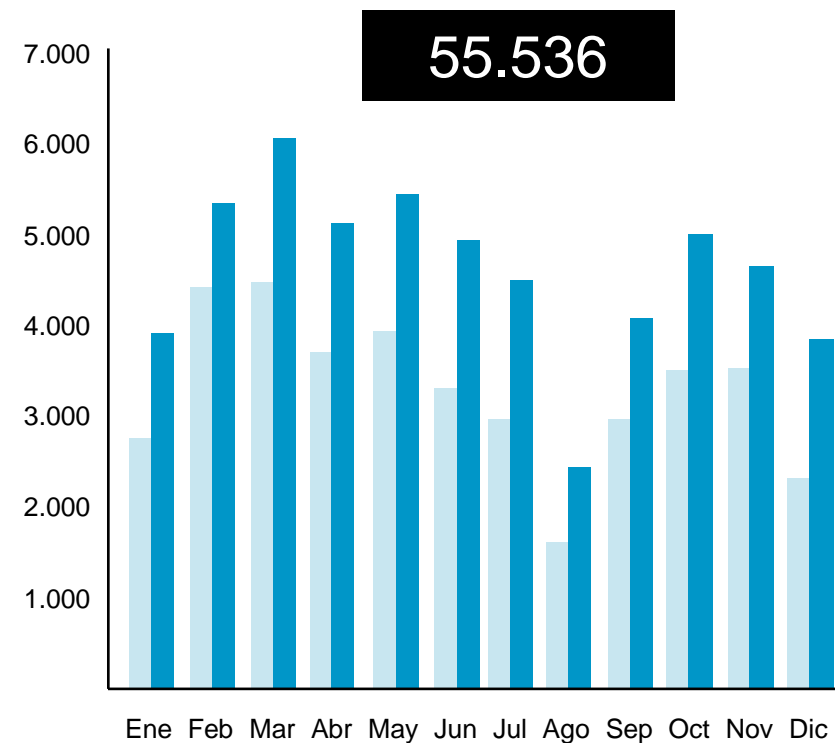
**Cuenta Expansión Negocios:**  
86.200 nuevas cuentas

# ...en línea con el objetivo de captación fijado en el plan CREA

## Nuevos clientes particulares



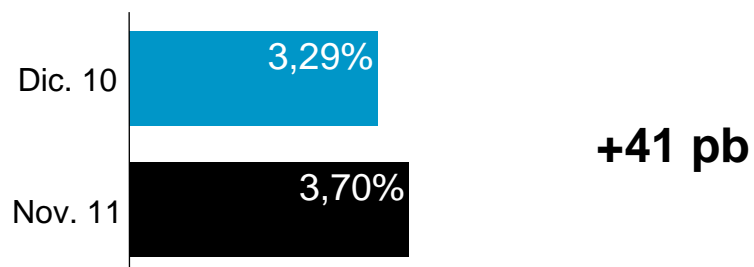
## Nuevos clientes empresas



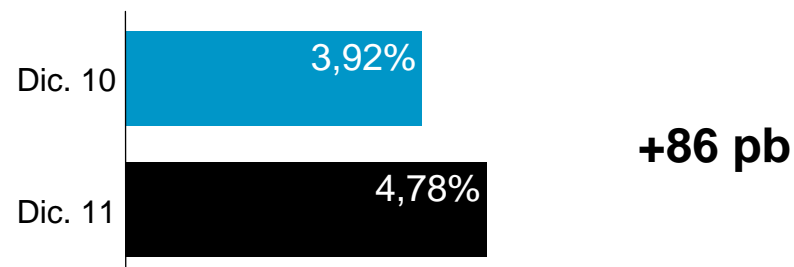
Objetivo de captación del Plan CREA 2011-13:  
1.000.000 de clientes particulares y 160.000 empresas

# Fuerte incremento de cuotas de mercado tanto en particulares...

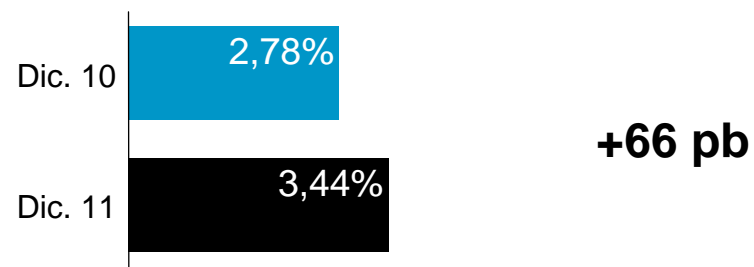
## Depósitos a plazo (hogares)



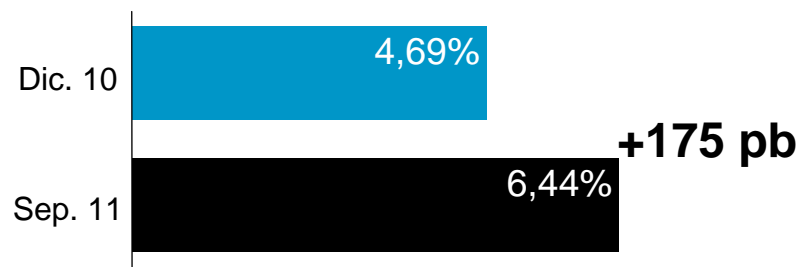
## Transaccionalidad<sup>1</sup>



## Nóminas



## Préstamos vivienda

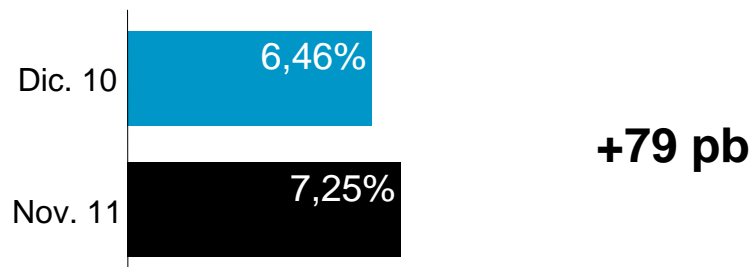


<sup>1</sup> Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.

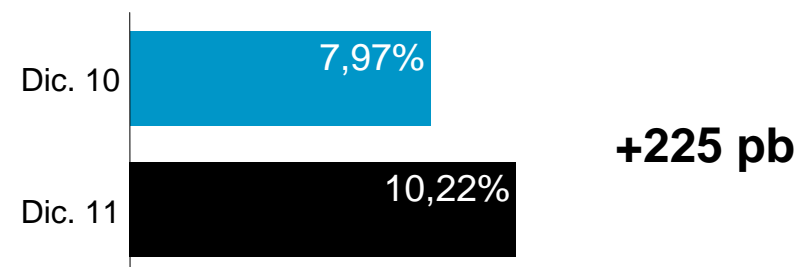


...como en empresas...

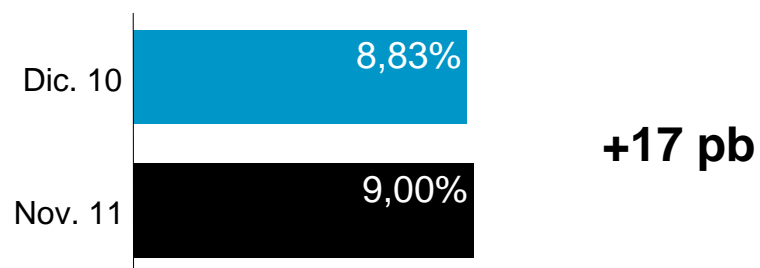
### Depósitos a la vista (empresas)



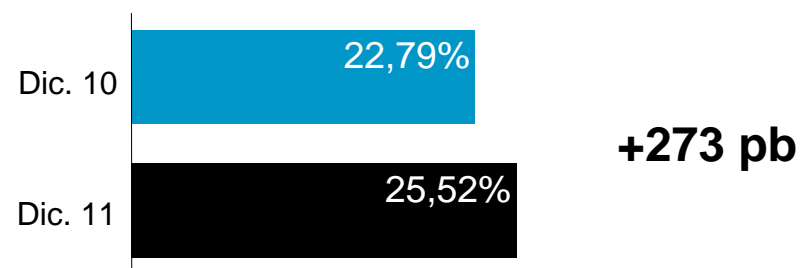
### Préstamos ICO



### Crédito comercial



### Crédito documentario export



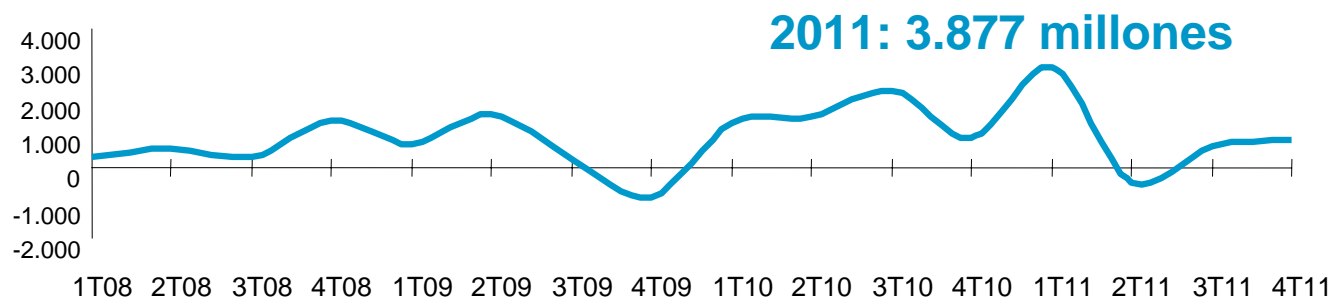
# ...que incrementan los volúmenes y generan *gap* comercial positivo

## Evolución de los recursos

En millones de euros

	2010	2011	Var.
Recursos de clientes en balance <sup>1</sup>	49.374	52.827	7,0%
Depósitos a plazo	30.092	32.820	9,1%
Cuentas a la vista	18.285	18.740	2,5%
Recursos fuera de balance	18.834	17.942	-4,7%
Fondos de inversión	8.853	8.024	-9,4%
Fondos de pensiones	3.016	2.858	-5,2%
Seguros comercializados	5.727	5.926	3,5%
<b>Total recursos</b>	<b>68.208</b>	<b>70.769</b>	<b>3,8%</b>
Inversión bruta de clientes ex repos	73.058	73.635	0,8%

## Variación del *gap* comercial<sup>2</sup>

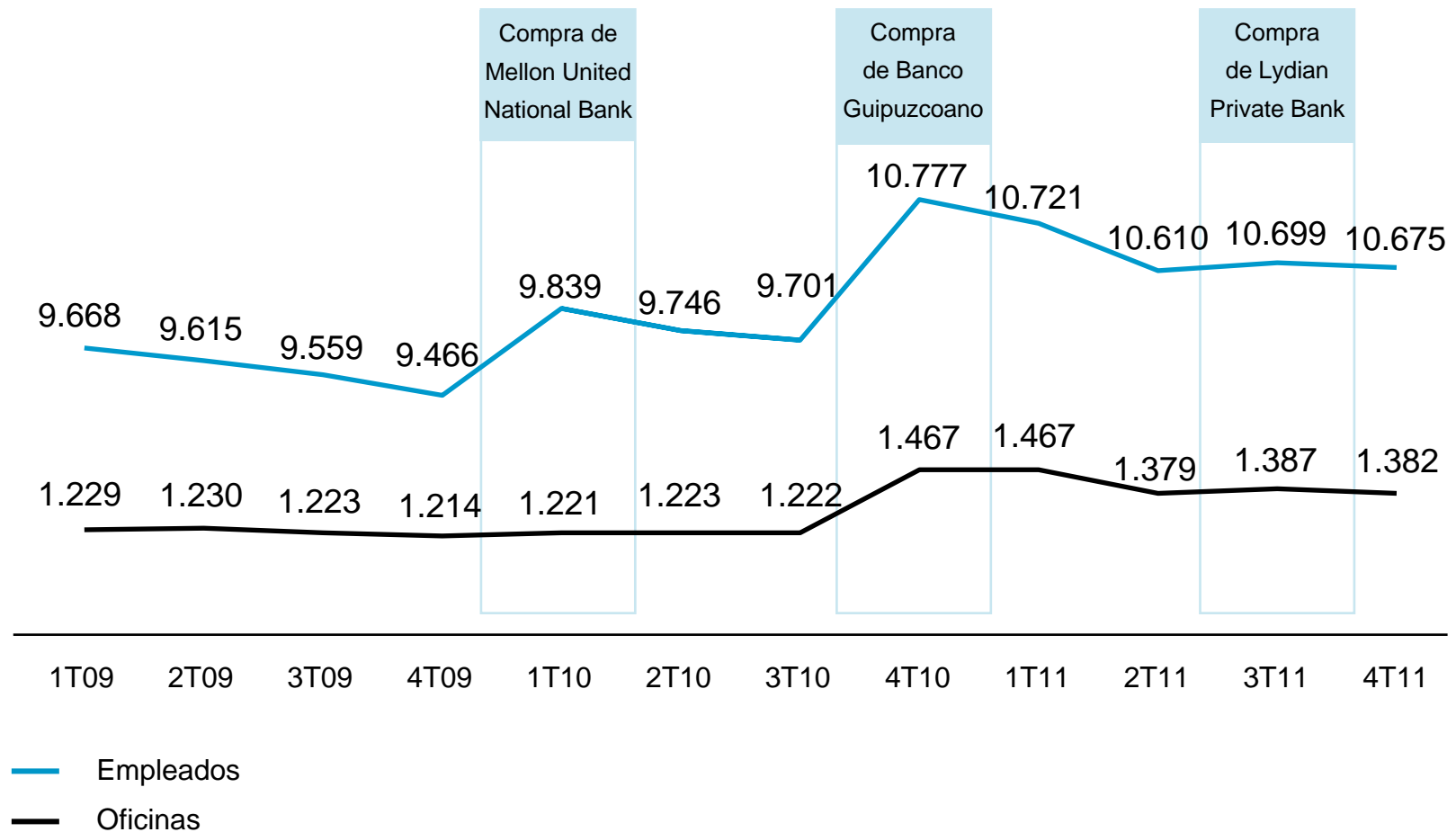


<sup>1</sup> Incluye cuentas corrientes y de ahorro, depósitos a plazo y otros pasivos colocados por la red comercial: participaciones preferentes, obligaciones necesariamente convertibles en acciones y bonos simples BS de septiembre 2011. Excluye repos.

<sup>2</sup> La variación del *gap* comercial incluye pagarés colocados a la red.

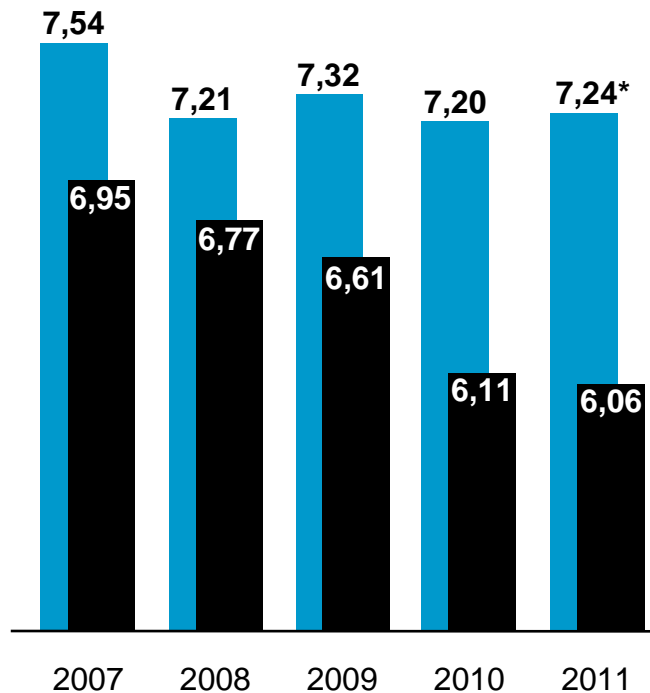
## Evolución de empleados y oficinas

En número



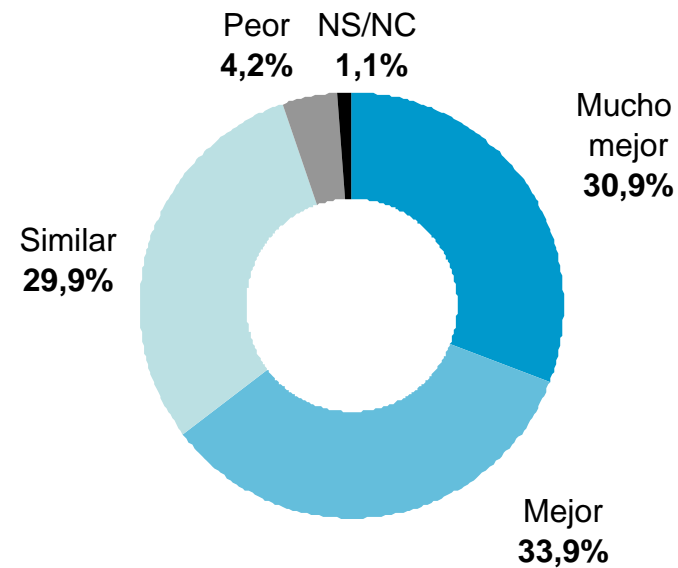
# ...manteniendo el liderazgo en calidad de servicio

## De los mejores valorados en el mercado



■ Sabadell  
■ Mercado

## Valoración de la experiencia con BS sobre expectativas previas



El 95% de los nuevos clientes valora su experiencia con BS por encima o según expectativas

Fuente: STIGA, "RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias (4T11) y FRS inmark.

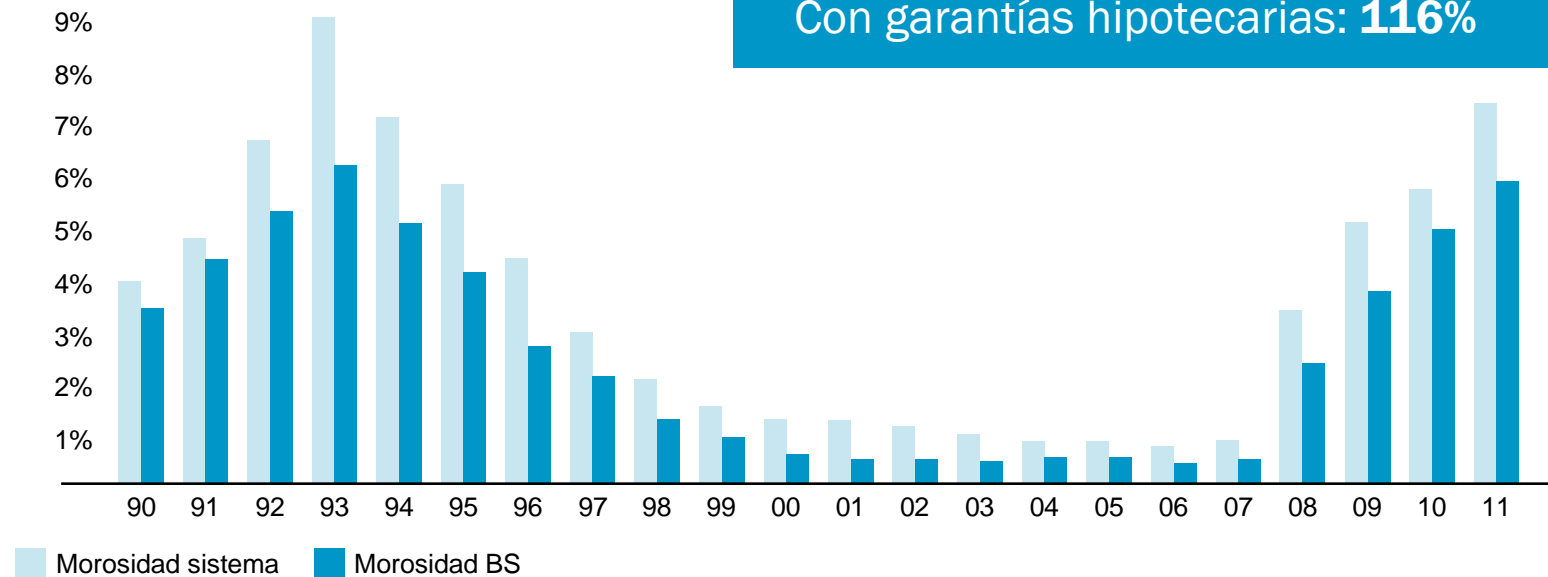
\* Nota: Sin considerar Banco Guipuzcoano, el ranking aumenta hasta 7,39.

# Gestión del riesgo

# La morosidad se mantiene por debajo del sistema...

	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	4T11
Morosidad BS	4,09%	4,38%	4,72%	5,01%	5,46%	5,55%	5,72%	5,95%
Morosidad del sistema	5,33%	5,35%	5,49%	5,81%	6,11%	6,69%	7,16%	7,51% <sup>1</sup>

Cobertura sobre créditos: **48%**  
 Con garantías hipotecarias: **116%**



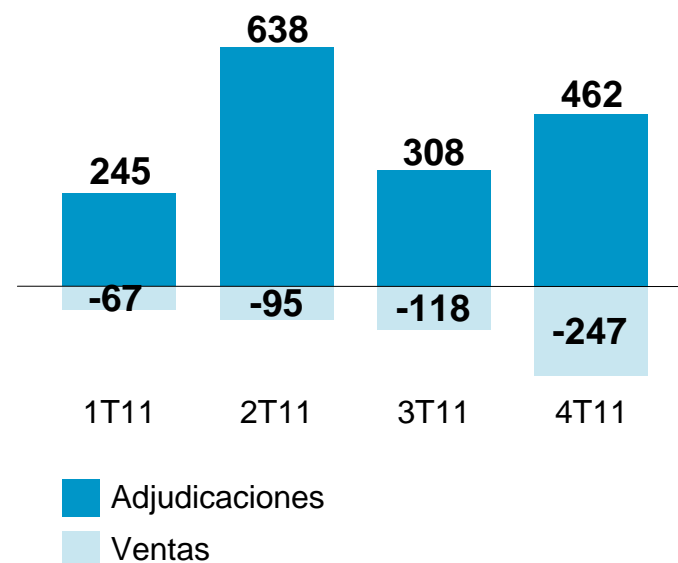
<sup>1</sup> Noviembre 2011

# ...con elevada cobertura de la cartera inmobiliaria y mejora en ventas...

## Evolución de la cobertura

	3T11	4T11
Cartera bruta	3.791	4.006
Total fondo	1.106	1.158
Cartera neta	2.685	2.848
<b>Cobertura</b>	<b>29%</b>	<b>29%</b>

## Incrementos trimestrales simples



**Ventas realizadas en 2011: 527 millones de euros\***

En millones de euros

\* Valor activado antes de provisiones

## ...con precios en niveles de valor neto contable

### Evolución de las ventas de activos inmobiliarios

En millones de euros

	2009	2010	2011
Precio de venta	42	174	376
Valor activado antes de provisiones	55	228	527
<b>Descuento sobre valor activado antes de provisiones</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>29%</b>
Provisiones acumuladas	12%	23%	23%
<b>% no cubierto por provisiones</b>	<b>11%</b>	<b>1%</b>	<b>6%</b>

Objetivo de ventas para 2011: € 400 millones\*

Objetivo revisado de ventas para 2011: € 480 millones\*

Ventas realizadas en 2011: € 527 millones\*

\* Valor activado antes de provisiones



# Banco Sabadell ante la crisis 2007-2012

**José Oliu, presidente**

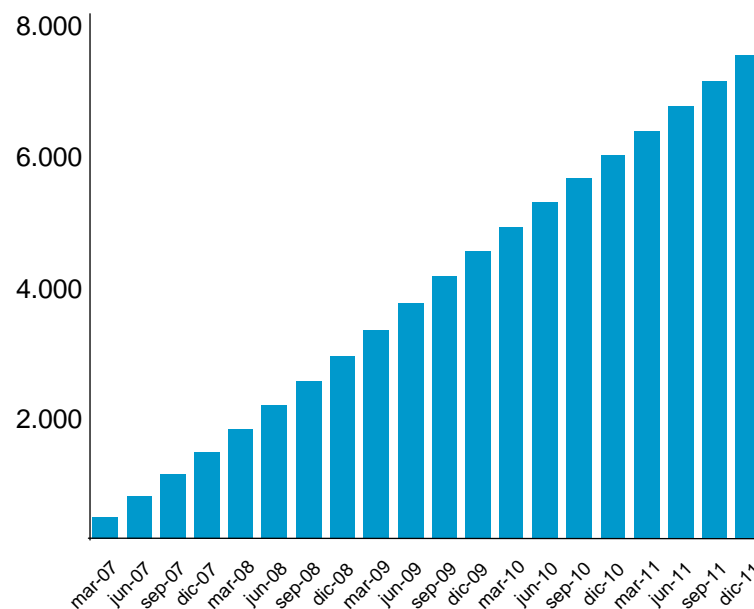
# Fundamentales y margen de intereses

## Retos

- No ha habido crecimiento en la economía española
- La tendencia de las exportaciones se ha debilitado por la desaceleración en la Eurozona
- El sector privado en España se desapalanca gradualmente
- Débil demanda doméstica
- Importante *downsizing* en el sector inmobiliario

## Reacción BS

Margen de intereses acumulado.  
2007-2011:  
**7.367 millones**



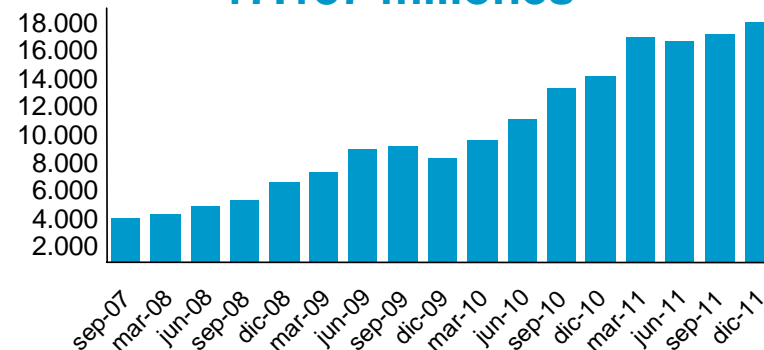
Capacidad de reprecio:  
**~13.000 millones por trimestre**

## Retos

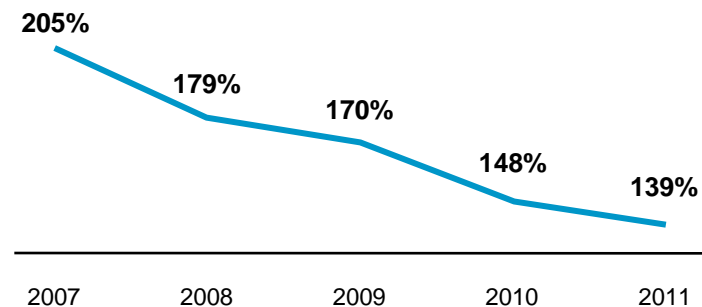
- El mercado de capitales ha estado cerrado
- La competencia por los depósitos ha crecido para que las entidades pudieran financiarse
- BS tiene vencimientos de 4.000 millones de euros para 2012

## Reacción BS

Gap comercial acumulado  
Sep.07-2011:  
**17.187 millones**



Reducción del *loan-to-deposits*  
2007-2011:  
**66 puntos porcentuales**



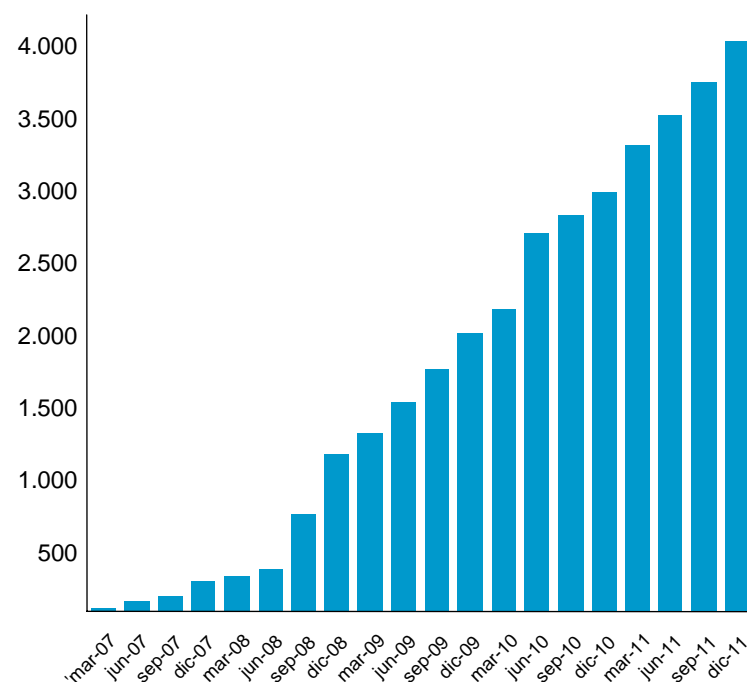
# Gestión del riesgo y sector inmobiliario

## Retos

- Alta tasa de paro, alcanzando el 21,5% en 3T11
- Reducción de los salarios y la contratación en el sector público
- Retirada de ayudas sociales debido a las medidas de ajuste fiscal
- *Downsizing* en precio e inversión

## Reacción BS

Provisionando para el futuro.  
Provisiones acumuladas  
2007-2011: **3.942 millones**



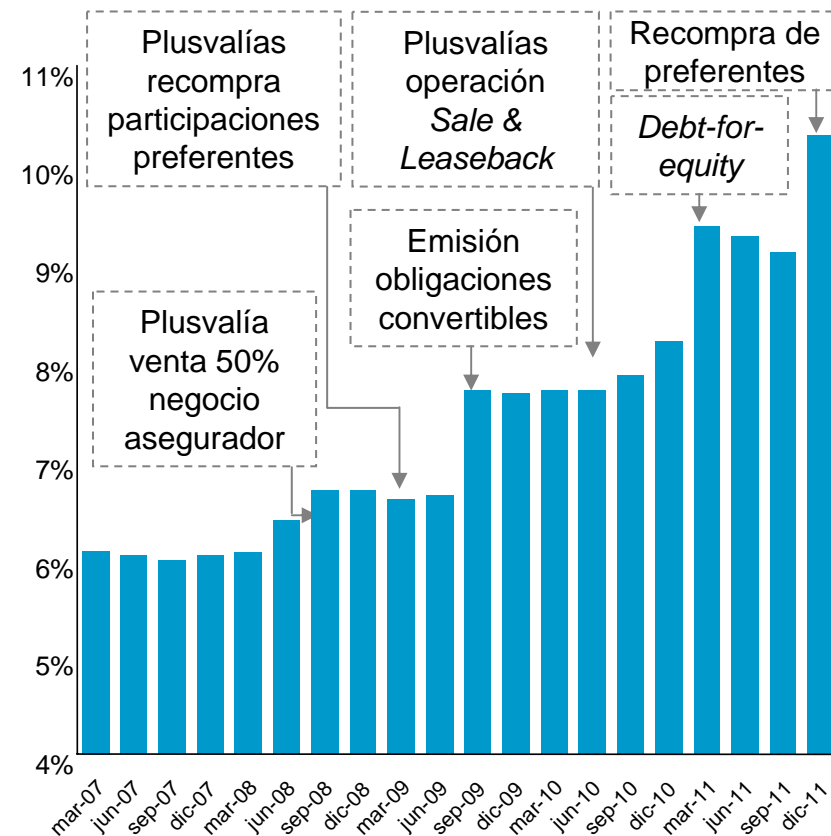
Nivel de provisiones adecuado

## Retos

- Requisitos Basilea III
- *Stress test* de EBA en julio de 2011
- El nuevo *stress test* EBA para las entidades sistémicas, con un nuevo umbral del 9%

## Reacción BS

Incremento del core capital  
(2007-2011): **+423 pbs**

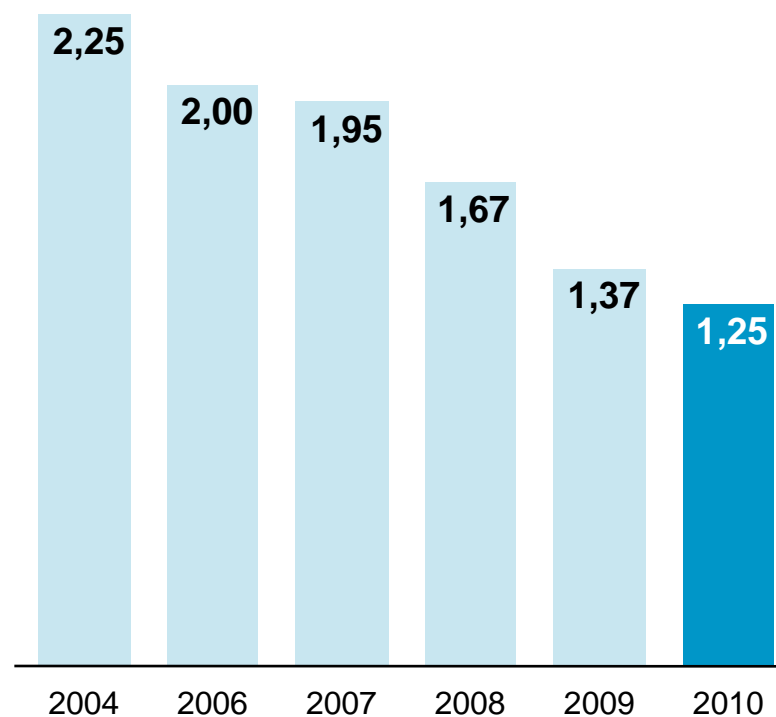


# Plan Óptima. Transformación operativa

El Plan Óptima impulsa la capacidad de nuestro modelo de negocio para crear valor, optimizando el modelo operativo

- Reducción del coste de producción
- Transformación de tareas administrativas en oficinas en poder comercial y centralización de las mismas
- Uso más extensivo de nuestra plataforma tecnológica: por ejemplo, oficinas sin papel y centralización de llamadas
- Mejora del alcance comercial: innovación de canales

## FTE\* administrativos por oficina



Acumulado del programa:  
**-790 FTE**

\* FTE= Full Time Equivalents

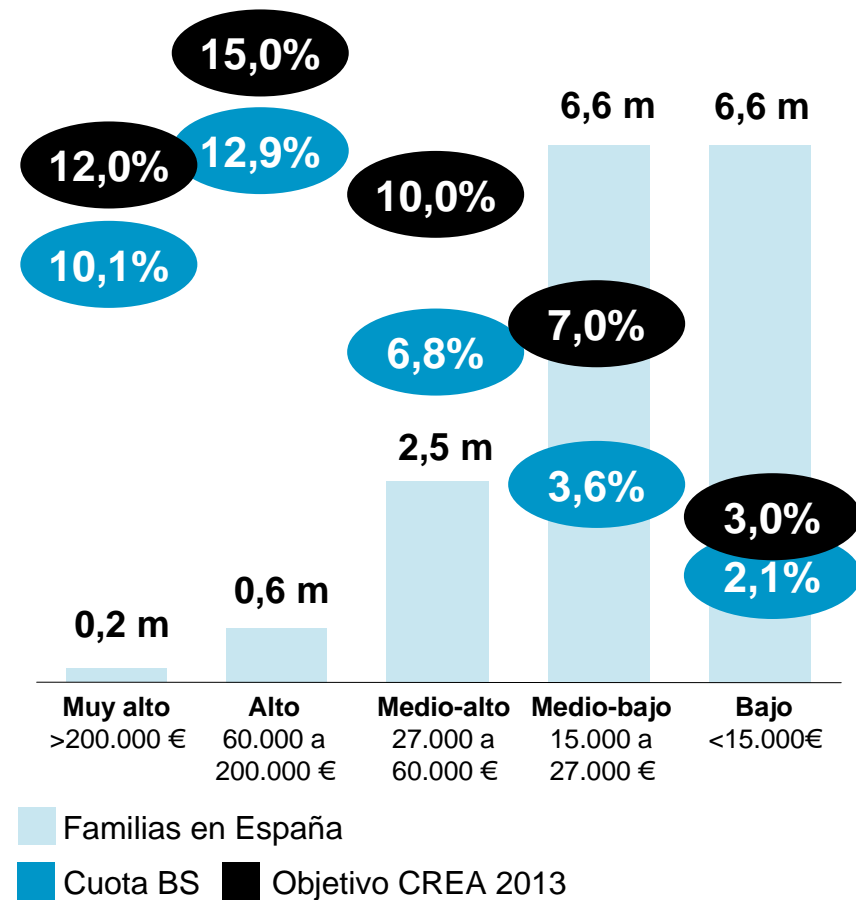
# Plan CREA.

## Transformación comercial

El Plan Crea ajusta nuestras capacidades actuales, apalancándose en la plataforma y enfocándose en otros segmentos de mercado

- Apalancamiento en la franquicia actual y foco en la captación de clientes
- Mayor cuota y captación de un millón de nuevos clientes
- Mejora de nuestra cuota en *retail*
- Mejora de nuestro reconocimiento de marca
- Nuevo modelo de incentivos

### Distribución de ingresos familiares en España y cuota de BS (en millones y %)

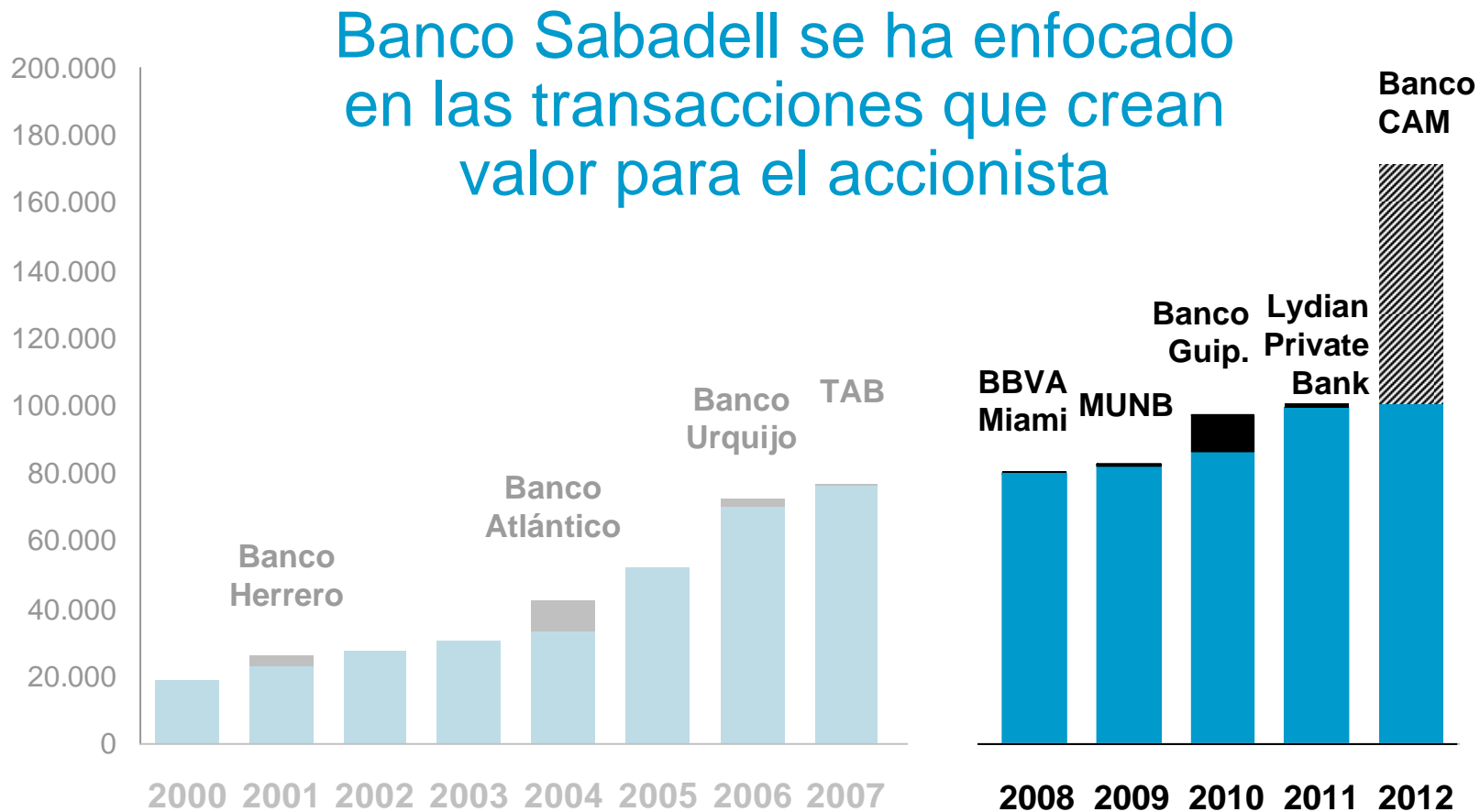


Ingresos brutos anuales. Fuente: Banco de España e INE

# Autodisciplina en la exigencia de creación de valor

## Activos totales de Banco Sabadell

En millones de euros





*«No puedo dejar de pensar que el futuro será mejor que el presente»*

Luis Rojas Marcos.  
**Conversaciones sobre el futuro**



[www.bancsabadell.com/conversaciones](http://www.bancsabadell.com/conversaciones)