

Resultados 2T12

# Un nuevo banco, una nueva realidad

**Presentación a medios de comunicación**

Barcelona, 25 de julio de 2012



- 
1. Claves del trimestre

---

  2. Análisis de los resultados

---

  3. Consolidación de Banco CAM

---

  4. Reactivación comercial de Banco CAM

---

  5. Nueva estructura de gestión de activos

---

  6. Conclusiones

# 1. Claves del trimestre

## Claves del segundo trimestre



---

Cierre de la operación Banco CAM

---

Contabilización de las coberturas generadas

---

Canje de preferentes de Banco CAM

---

Creación de la Dirección de Gestión de Activos

---

Lanzamiento de la franquicia **Sabadell**CAM

---



Buen ritmo de generación de ingresos y margen

---

Continua mejora de cuotas de mercado

---

Ejercicio de saneamiento en línea con los nuevos requerimientos de los RDL

## 2. Análisis de los resultados

# Cuenta de resultados



En millones de euros

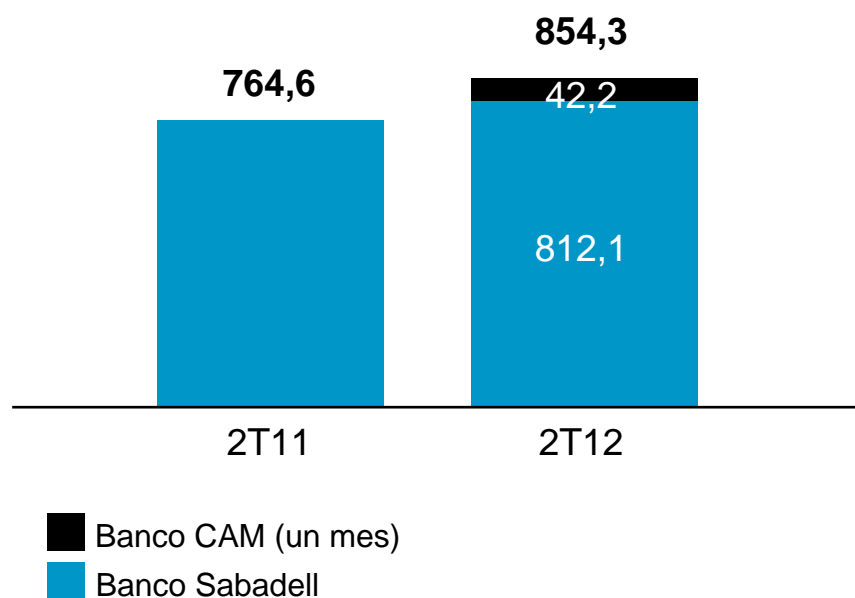
	2T11	2T12*	Var.
<b>Margen de intereses</b>	<b>764,6</b>	<b>854,3</b>	<b>11,7%</b>
Método participación y dividendos	39,2	12,7	-67,6%
Comisiones	288,4	288,8	0,2%
ROF y diferencias de cambio	188,4	265,5	41,0%
Otros resultados de explotación	3,2	-54,2	--
<b>Margen bruto</b>	<b>1.283,6</b>	<b>1.367,1</b>	<b>6,5%</b>
Gastos de personal	-370,9	-415,2	12,0%
Gastos de administración	-191,0	-209,2	9,5%
Amortización	-62,6	-69,6	11,1%
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>659,1</b>	<b>673,1</b>	<b>2,1%</b>
Total provisiones y deterioros	-545,5	-1.889,3	--
Plusvalías por venta de activos corrientes	2,6	18,5	--
Fondo de comercio negativo	0,0	933,3	--
Impuestos y otros	48,1	354,6	--
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>164,3</b>	<b>90,1</b>	<b>-45,1%</b>

\* Incluye un mes de Banco CAM  
Trimestres acumulados.

# Buena evolución del margen de intereses...

## Margen de intereses

En millones de euros



**+11,7%**  
+6,2% sin Banco CAM

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

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

Trimestres acumulados

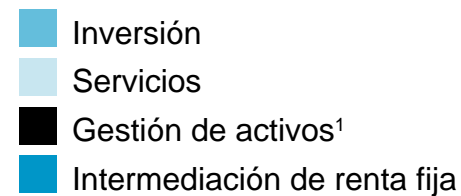
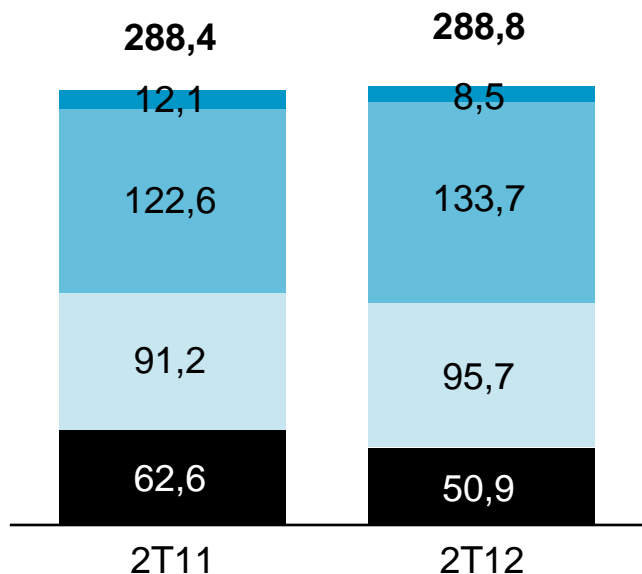
# ...y las comisiones se mantienen estables...

## Comisiones

En millones de euros

**+0,2%**

Aportación de Banco  
CAM en junio:  
**9 millones**



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



# ...con contención de costes

## Gastos de personal

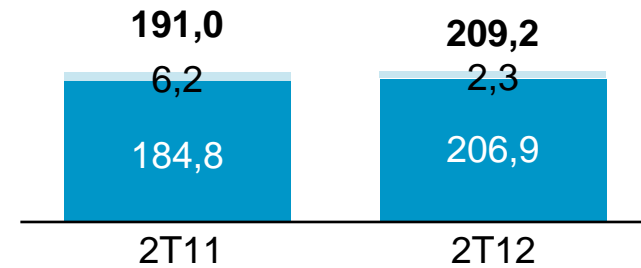
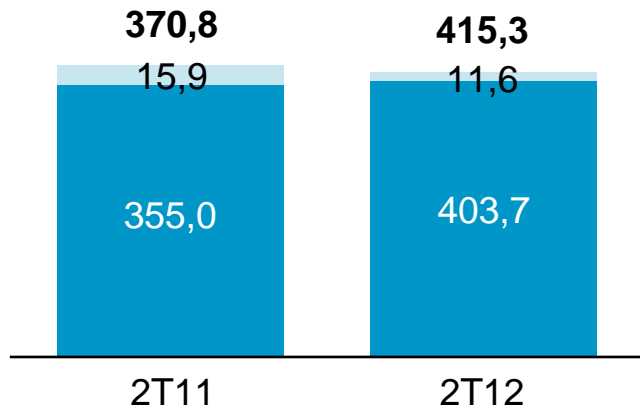
En millones de euros

## Gastos administrativos

En millones de euros

A perímetro constante\* **+0,7%** **+12,0%**

A perímetro constante\* **-0,5%** **+9,5%**



No recurrentes  
 Recurrentes

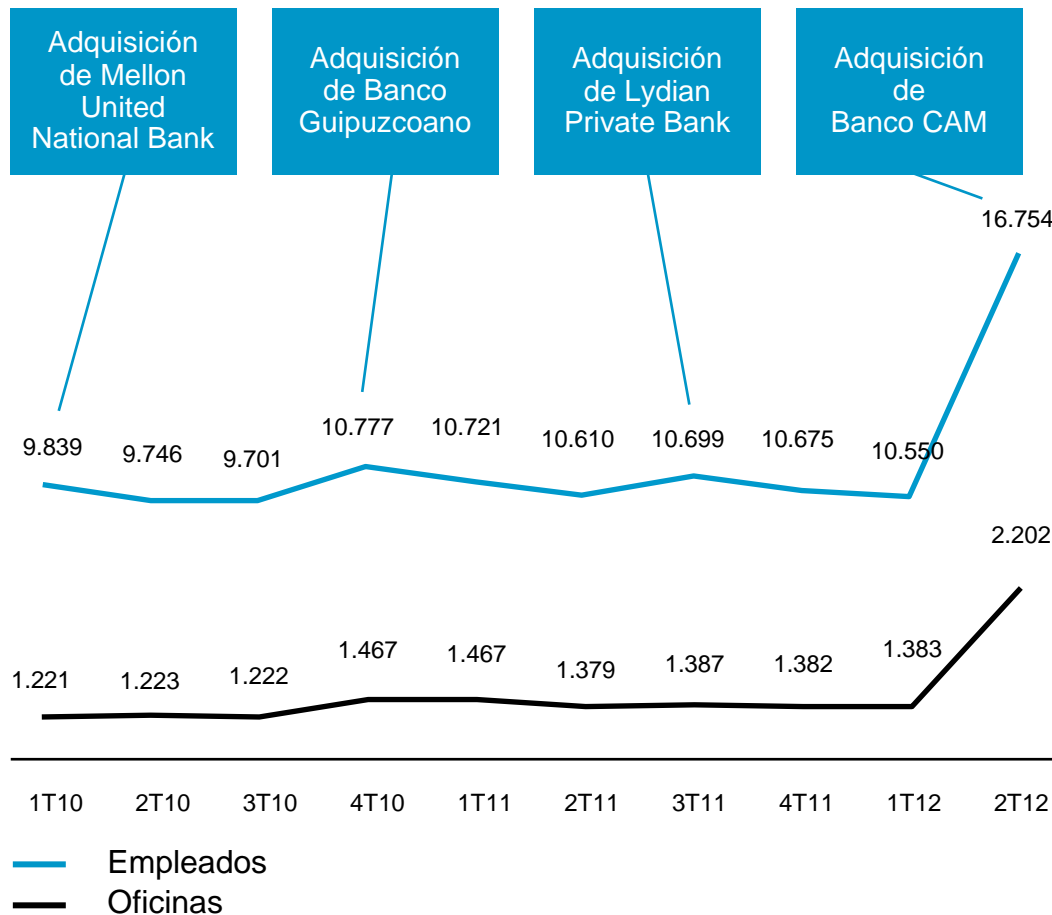
Trimestres acumulados.

\* A perímetro constante incluye Lydian Bank en 2011 y no incluye no recurrentes. No incluye Banco CAM en 2012.

# Adaptación constante de la red

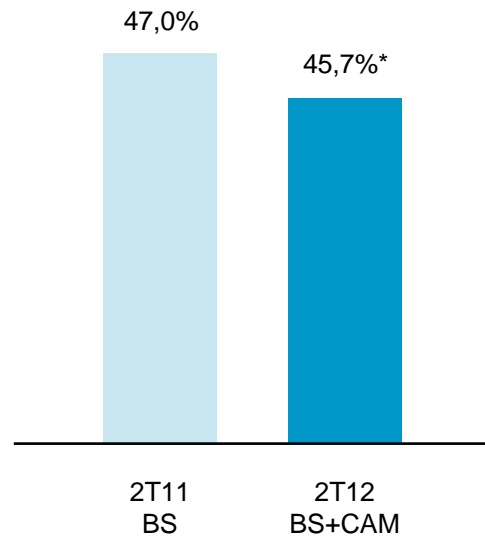
## Evolución de empleados y oficinas

En número



## Ratio de eficiencia

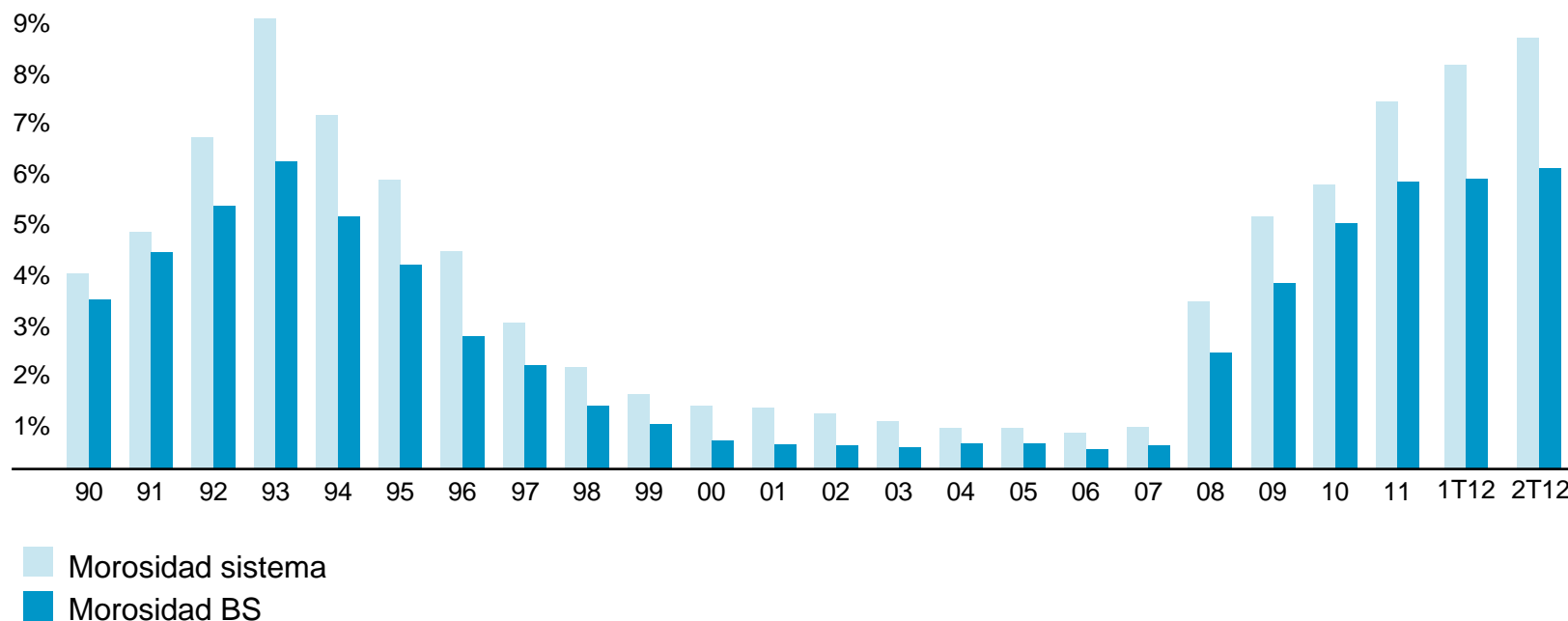
En porcentaje



**\* 44,7%**  
excluyendo  
no recurrentes

# La morosidad BS se mantiene por debajo de la media del sistema...

	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12
Morosidad BS	5,46%	5,55%	5,72%	5,95%	6,02%	6,24% <sup>1</sup>
Morosidad del sistema	6,19%	6,69%	7,16%	7,61%	8,37%	8,95% <sup>2</sup>
Gap BS vs. sistema (pb)	73	114	144	166	235	271



<sup>1</sup> Ratio de morosidad BS+Banco CAM, ex. EPA = 7,82%

<sup>2</sup> Morosidad del sistema en mayo de 2012. Fuente: BdE

# Continuamos batiendo récords en el ritmo de captación de clientes...



## Importante éxito en la captación de clientes en Banco Sabadell

(Banco Sabadell *stand alone*)

	Junio 11	Junio 12	% Var.
Particulares	147.153	170.141	+15,6%
Empresas	30.888	40.883	+32,4%

## Dos motores de captación de BS, líderes en el mercado

(en 1S12)

### Cuenta Expansión:

101.793 nuevas cuentas

### Cuenta Expansión Negocios:

58.624 nuevas cuentas

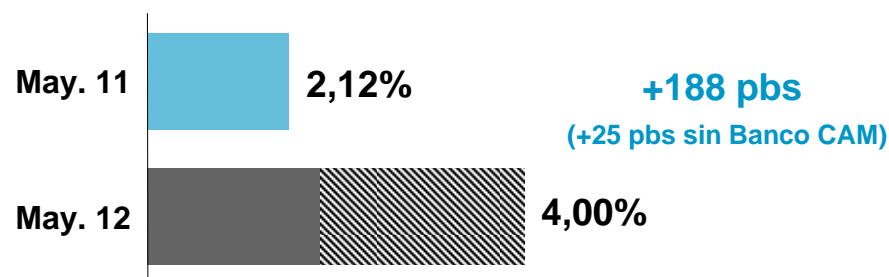
## Evolución total de clientes

Banco Sabadell <i>stand alone</i>		
1S11	1S12	% Var.
2.580.762	2.828.229	+9,6%

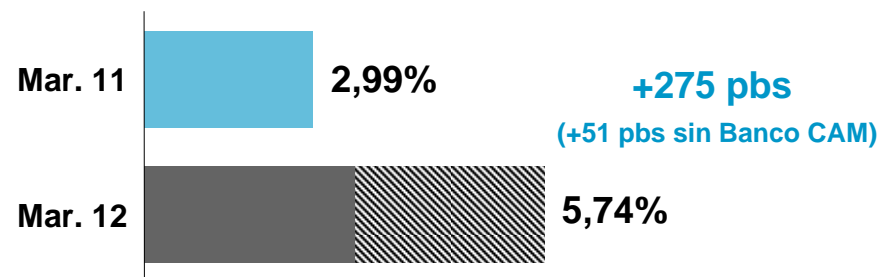
Banco Sabadell con Banco CAM	
1S12	% Var.
5.411.361	+109,7%

# ...consiguiendo incrementar cuotas de mercado, tanto en particulares...

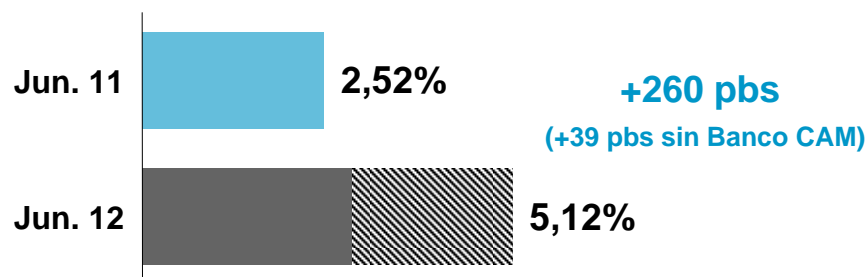
## Total depósitos a vista de hogares



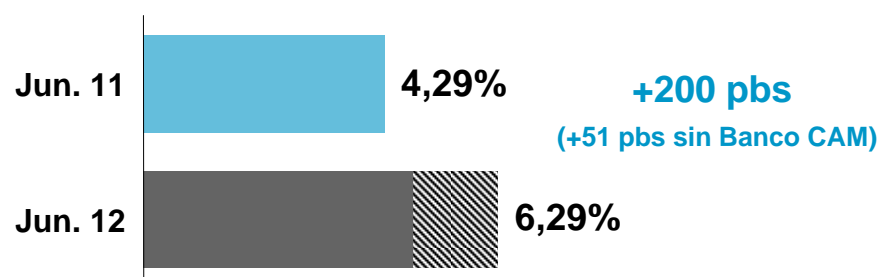
## Facturación con tarjetas



## Nóminas



## Transaccionalidad<sup>1</sup>

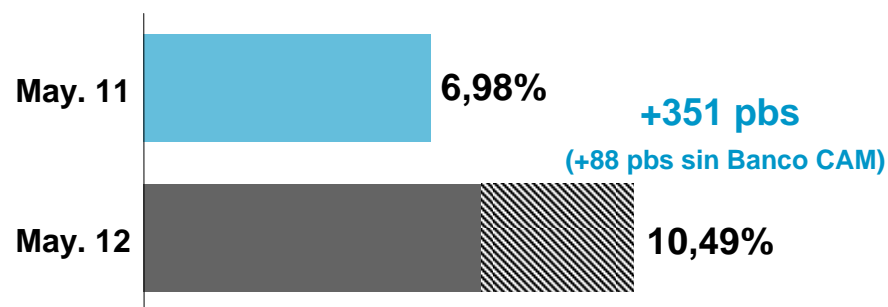


 Aportación Banco CAM

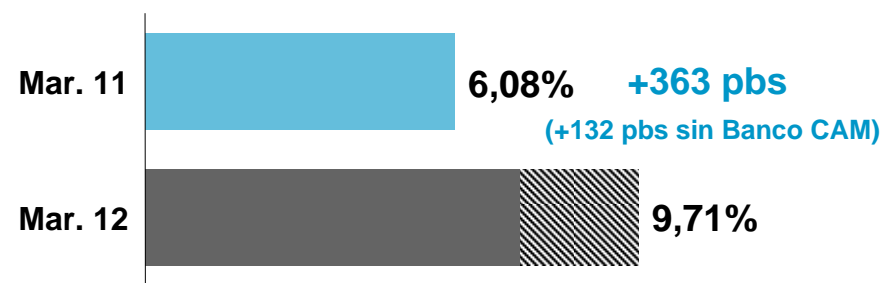
<sup>1</sup> Cheques, transferencias, transferencias SEPA, recibos, efectos de comercio presentados y recibidos.  
Banco CAM no incluye transferencias SEPA.

# ...como en empresas...

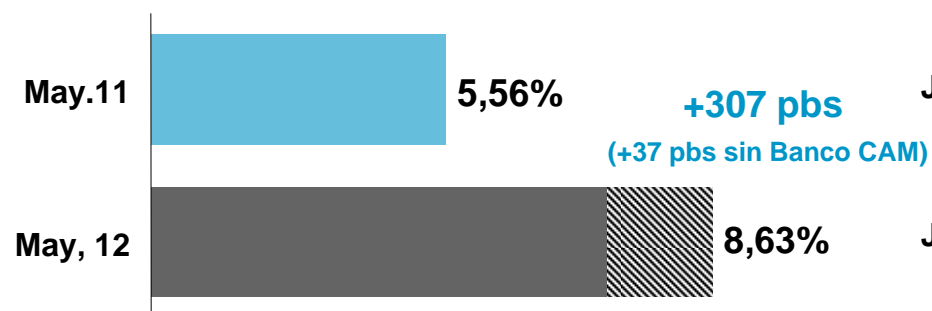
## Depósitos a la vista de empresas



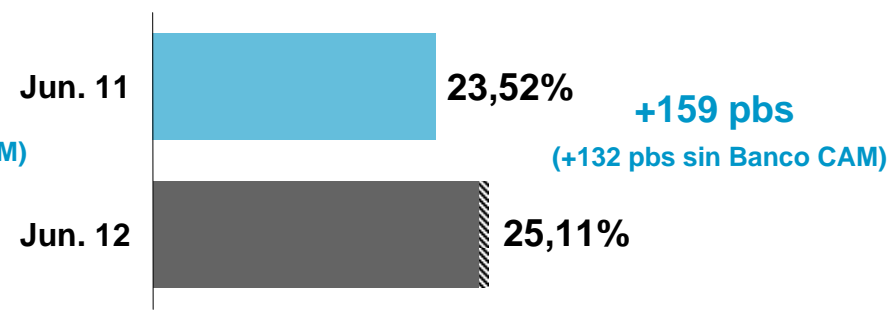
## Facturación en TPV



## Crédito a empresas



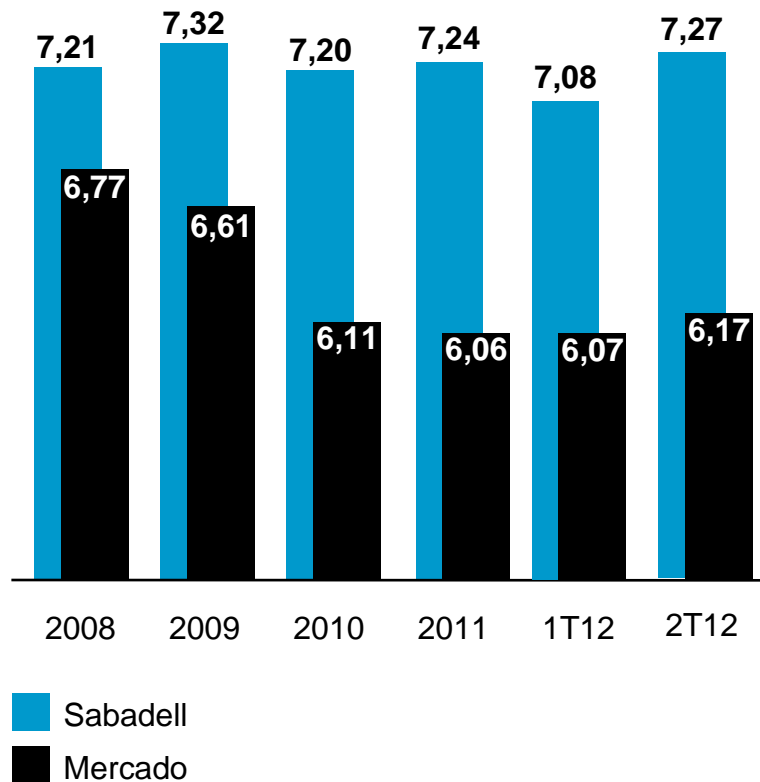
## Crédito documentario exportación



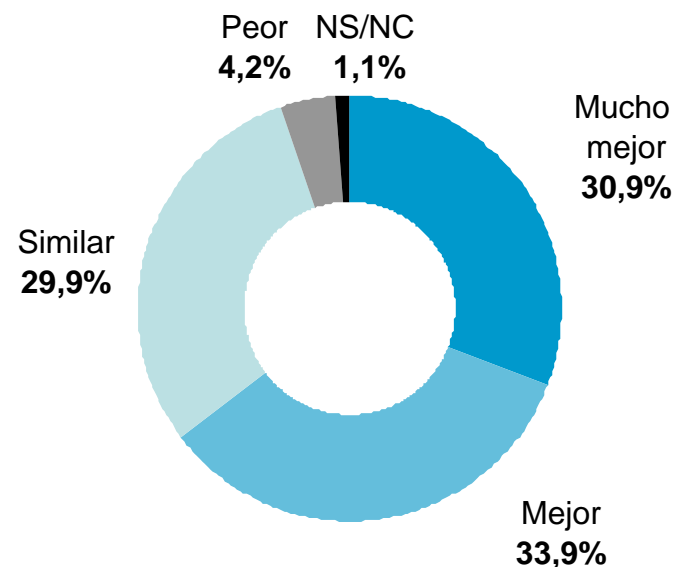
Aportación Banco CAM

# ...manteniendo el liderazgo en calidad de servicio

## De los mejor valorados en el 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 (2T12) y FRS inmark.

# 3. Consolidación de Banco CAM



# Pasos clave - 1

## Importantes actuaciones de capital

### Banco Sabadell incrementa capital en 3.168 millones de euros en 2012

		Impacto en capital
Enero 2012	Canje de preferentes BS por acciones (93,8% de aceptación)	797
Marzo 2012	Ampliación de capital	903
Jun/Jul 2012	Canje de preferentes y subordinadas de Banco CAM por acciones	1.468*
	<b>Total</b>	<b>3.168</b>

En millones de euros

\*Suponiendo un nivel de aceptación del 90%

## Pasos clave - 2

# Aportaciones a fondos propios de Banco CAM

---

Los fondos propios de Banco CAM se recapitalizan con 5.249 millones de euros

---

08.12 2011	Aportación inicial FGD	2.800
01.06 2012	Aportación adicional FGD	2.449

---

En millones de euros. Cifras antes de impuestos

## Pasos clave - 3

# Esquema de Protección de Activos

---

El EPA cubre suficientemente  
las estimaciones de pérdidas esperadas

---

Pérdidas hasta 3.880  
millones de euros

100% cubierto por las provisiones  
previas existentes

---

Resto de pérdidas

80% a cargo del FGD  
y 20% a cargo de Banco Sabadell

---

**Cartera protegida:  
hasta 24.600 millones de euros**

## Pasos clave - 4

### Generación de *badwill*

---

Se distribuye el fondo de comercio negativo (*badwill*) de 3.500 millones generado

---

Se constituyen provisiones sobre la cartera de crédito y activos inmobiliarios

2.374

---

Se ajusta el valor sobre el resto de partidas del balance

193

---

Ingreso extraordinario en la cuenta de resultados 2T2012

933

---

# Resultado: se refuerza la solidez...



15,6% de cobertura sobre el total de exposición  
en el balance del grupo  
*Core capital: 10,04% (EBA: 9,60%)*

## ...y se sigue generando *gap* comercial

### Evolución de los recursos

(En millones de euros)

	2T11	2T12	Var.
<b>Recursos de clientes en balance</b>	<b>51.100</b>	<b>75.571</b>	<b>47,9%</b>
Otros recursos de balanza a plazo	31.456	48.122	53,0%
Cuentas a la vista	18.600	27.449	47,6%
<b>Recursos fuera de balance</b>	<b>18.563</b>	<b>20.478</b>	<b>10,3%</b>
Fondos de inversión	8.613	8.533	-0,9%
Fondos de pensiones	2.903	3.184	9,7%
Seguros comercializados	5.691	7.742	36,0%
<b>Total recursos</b>	<b>69.618</b>	<b>96.049</b>	<b>38,0%</b>
<b>Inversión bruta de clientes ex repos</b>	<b>72.309</b>	<b>123.378</b>	<b>70,6%</b>
<b>Inversión bruta de clientes ex repos y ajustes ex EPA</b>		<b>107.115</b>	<b>48,1%</b>

**Gap comercial**  
(enero-junio)

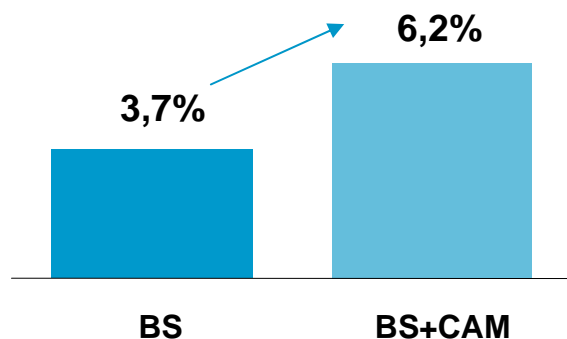
**+2.539**  
**millones**  
**de euros**

- 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 y pagarés. Excluye repos. Se ha ajustado el fondo de pago a proveedores
- El *gap* comercial incluye pagarés a partir del 4T11 y 1T12 incluye actuaciones de capital
- Datos de junio 2012 incluyen Banco CAM

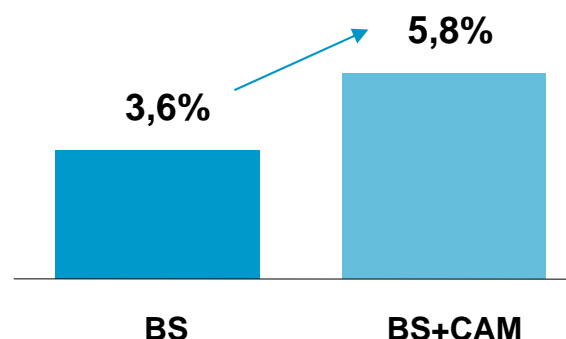
# 4. Reactivación comercial de Banco CAM

# Banco CAM: incremento sustancial en cuotas de mercado pro-forma

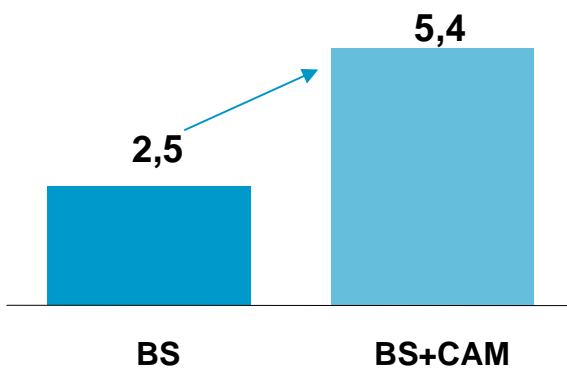
## Cuota de mercado de créditos<sup>1</sup> (en %)



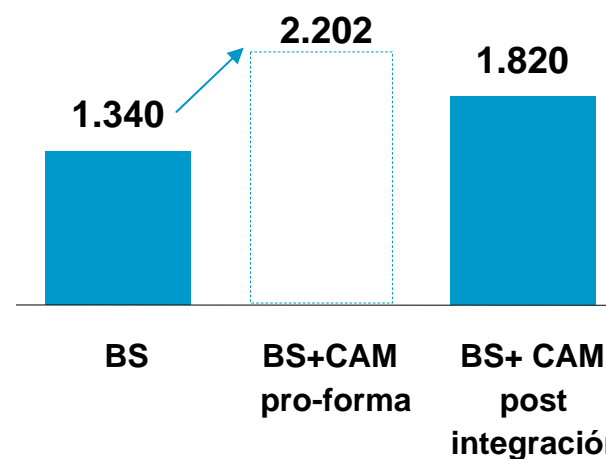
## Cuota de mercado de depósitos<sup>2</sup> (en %)



## Número de clientes (en millones)



## Oficinas domésticas (en número)



<sup>1</sup> Crédito a la clientela neto

<sup>2</sup> Depósitos incluyendo repos

Datos de cuotas de mercado a diciembre 2011

# Con elevado potencial de la franquicia, <sup>B</sup>Sabadell de clientes...

Banco CAM tiene una significativa penetración de mercado en particulares y en empresas en su territorio original (Alicante, Murcia y Valencia)

	Particulares			Pymes y empresas		
	BS	CAM	BS + CAM	BS	CAM	BS + CAM
Alicante	3,1%	44,3%	46,0%	17,5%	50,6%	59,2%
Murcia	1,5%	45,4%	46,2%	10,3%	40,1%	46,3%
Valencia	2,5%	19,9%	21,9%	15,8%	19,5%	32,2%
Baleares y Canarias	2,0%	3,2%	5,1%	12,7%	6,5%	18,4%
Cataluña y Aragón	7,8%	1,4%	9,1%	34,9%	3,0%	36,9%
Centro y Norte	5,4%	0,7%	6,1%	16,7%	1,4%	17,9%
Suroeste	1,6%	0,4%	2,0%	10,1%	2,1%	12,0%
<b>TOTAL</b>	<b>4,3%</b>	<b>5,2%</b>	<b>9,3%</b>	<b>19,1%</b>	<b>6,3%</b>	<b>24,2%</b>

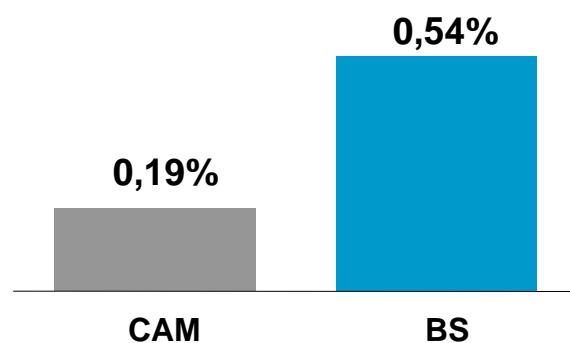
Las cifras se refieren al porcentaje de cuota cliente. El total pro-forma excluye los solapamientos entre BS y CAM, por lo que no coincide con la suma de los individuales.

Fuente: FRS Inmark

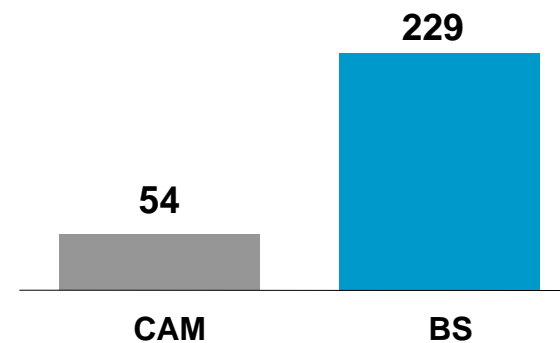


# ...y potencial de mejora en comisiones...

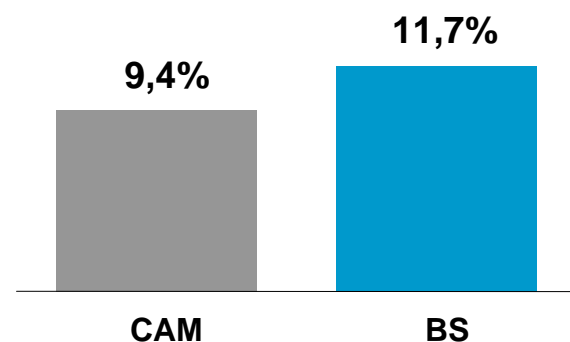
## Comisiones netas sobre ATM (en %)



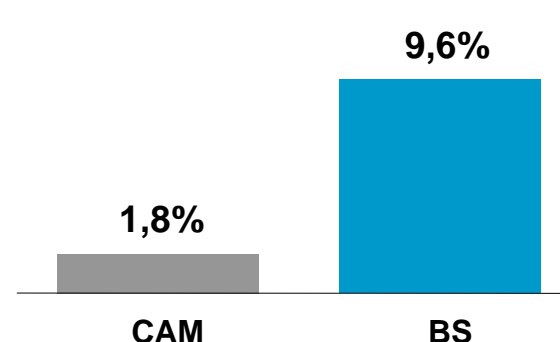
## Comisiones netas / número de clientes (€/ cliente)



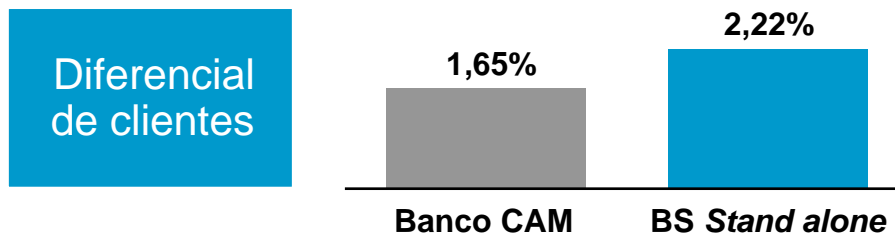
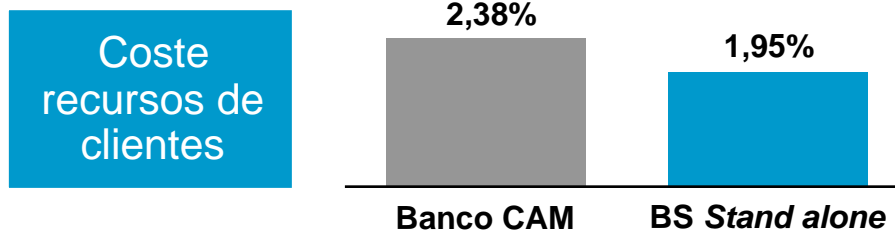
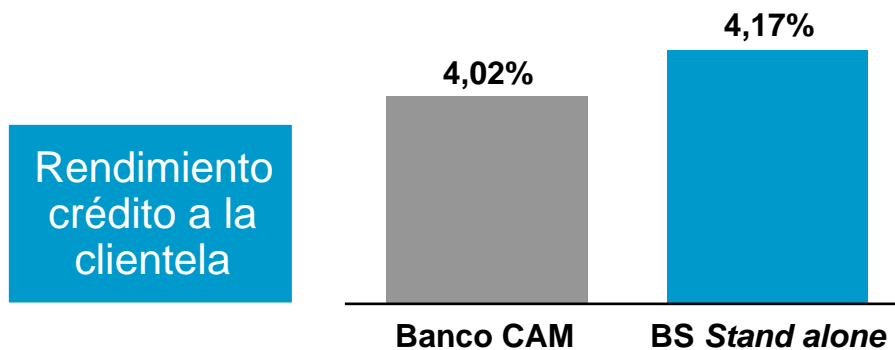
## AuM (vida y pensiones) sobre total recursos de clientes (en %)



## AuM (fondos de inversión) sobre total recursos de clientes (en %)



## ...y del margen de intereses...



- Potencial de una mejora del *mix* de clientes y gestión activa de los diferenciales
- El precio medio de renovación de ahorro de Banco CAM ya ha bajado 31 puntos básicos en los últimos tres meses, del 2,62% al 2,31%
- Recorrido claro en la mejora de los diferenciales de clientes

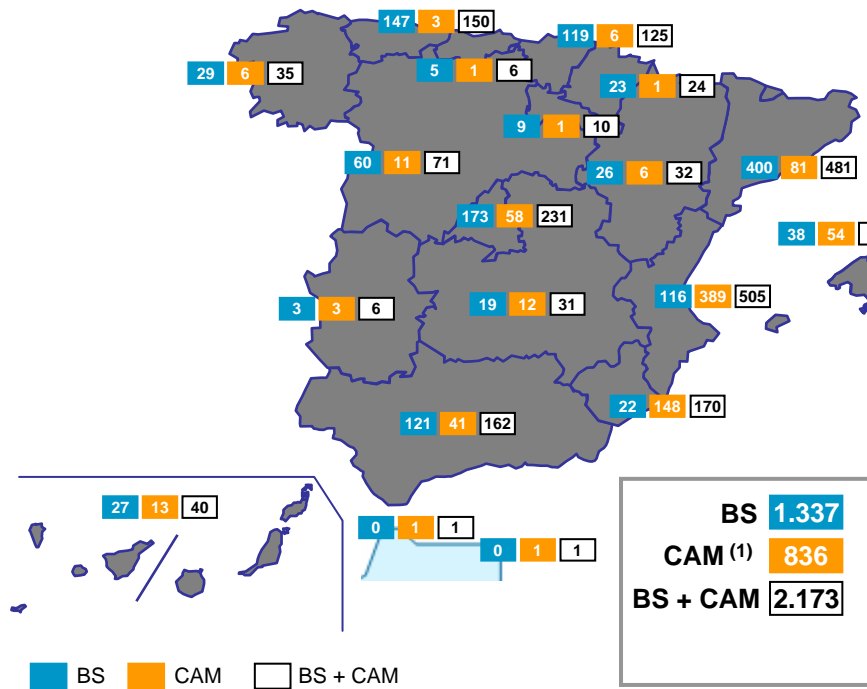
## ...con capacidad de sinergias importante...

	2012e	2013e	2014e
Sinergias de costes	13	186	247
Sinergias de ingresos	7	46	84
<b>Total sinergias</b>	<b>20</b>	<b>232</b>	<b>331</b>
<b>% de cumplimiento</b>	<b>6%</b>	<b>70%</b>	<b>100%</b>

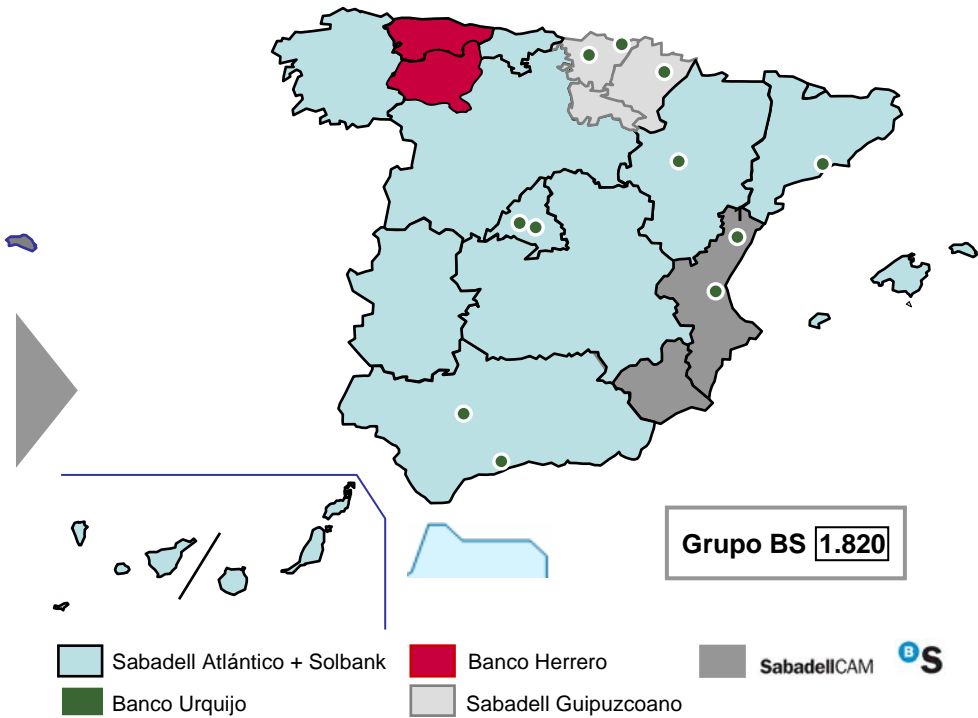
Neto de impuestos. En millones de euros

# ...optimizando la red: 1.820 oficinas en España

## Pro-forma 2011



## Objetivo



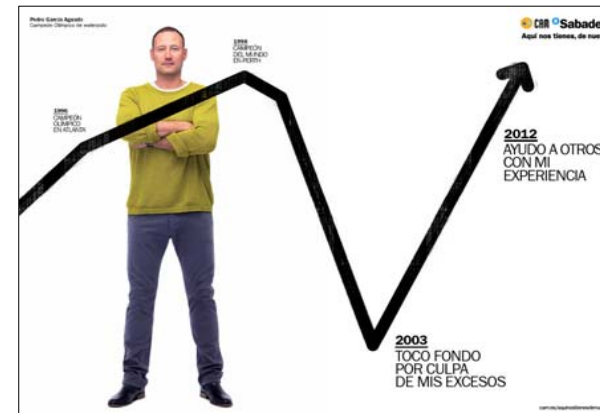
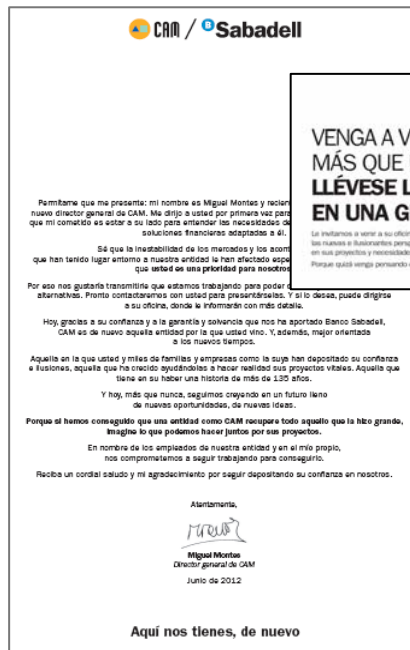
1. No incluye las oficinas internacionales (9): 8 oficinas de representación + 1 oficina (Miami)

# El lanzamiento comercial ya se ha realizado...

**Campaña publicitaria**  
Cartas enviadas a 1,2 millones de clientes



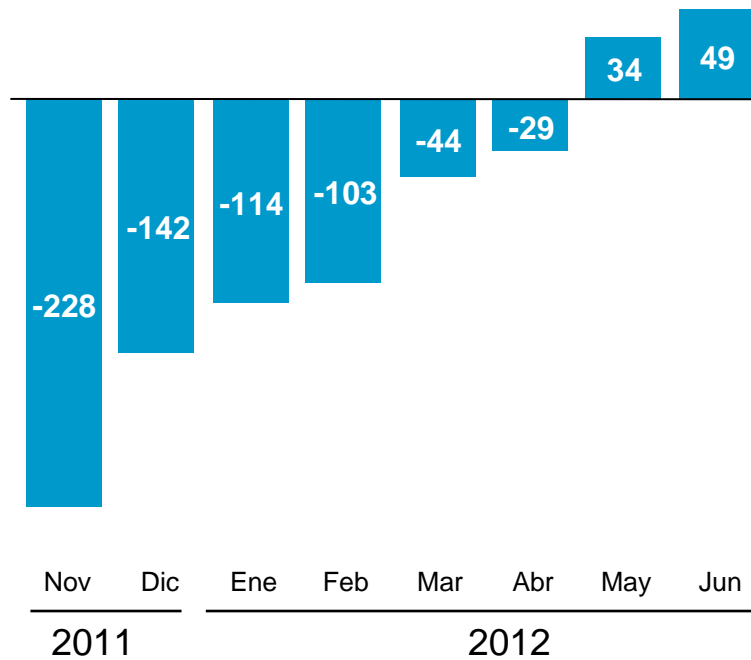
La campaña de prescripción está dando excelentes resultados



...con resultados ya visibles...

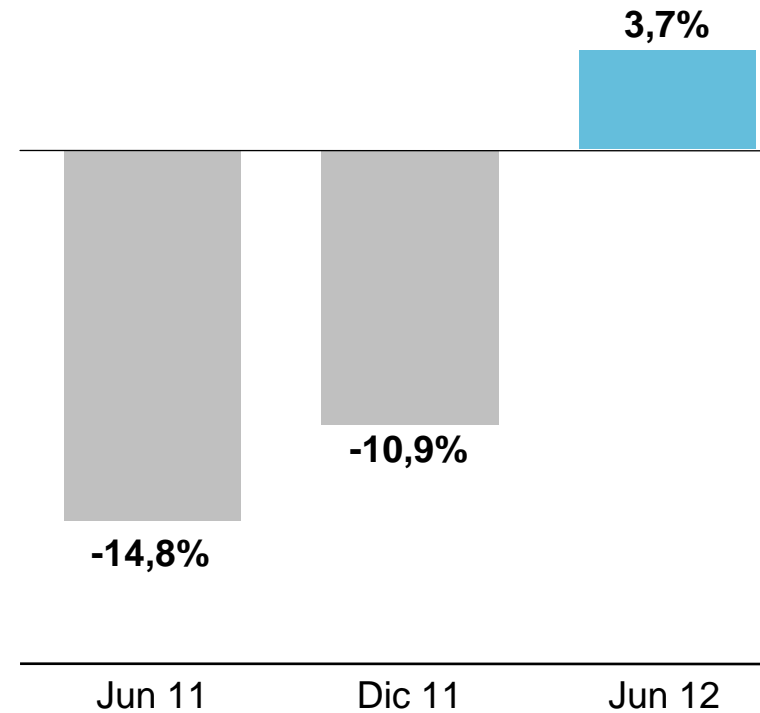
### Órdenes de traspaso de efectivo

(En millones de euros)



### Incremento saldos medios

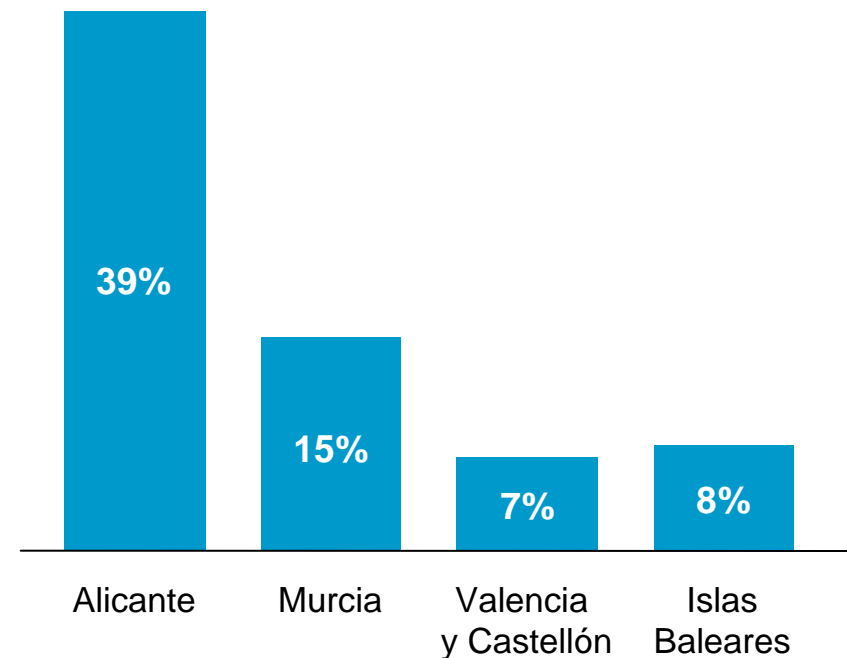
cuentas a la vista (en porcentaje)



## Con objetivo de ganar cuota de mercado...

- Ser la entidad de referencia en el territorio Sabadell CAM
- Recuperar la cuota histórica de depósitos
- Recuperar la confianza de los clientes en la entidad
- Convergencia al modelo de Banco Sabadell, tanto en lo que se refiere al modelo comercial como al operativo

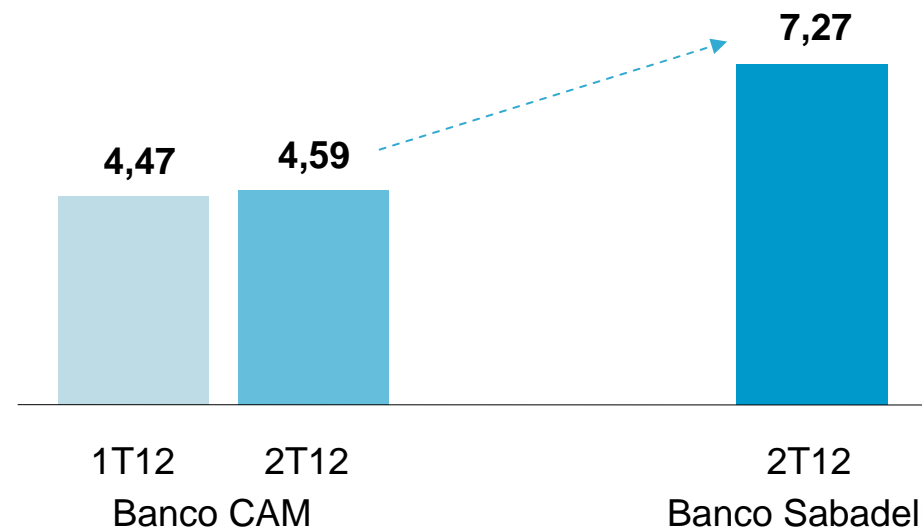
### Cuota de depósitos BS+CAM actual en el territorio histórico de Banco CAM



Nota: Cuota de depósitos de otros sectores residentes + Administraciones Públicas a marzo 2012  
Fuente elaboración propia

## ...mejorando la calidad de servicio

- Empezamos a ver una mejora en la percepción de la marca Banco Sabadell CAM
- La valoración de la calidad de servicio en los últimos tres meses mejora desde 4,47 hasta 4,59, según el informe *RCB Análisis de Calidad Objetiva en Redes Comerciales Bancarias*
- Con el objetivo de alcanzar los elevados niveles de valoración de Banco Sabadell





# 5. Nueva estructura de gestión de activos

# Gestión activa de los activos inmobiliarios

...2009

Solvía, *expertise* en todo el ciclo de promoción y construcción



2011

2011 Programa Optima Inmobiliaria



2011

Adjudicación Banco CAM incl. EPA



2012

Reformas regulatorias 2012:  
mayor separación de los activos inmobiliarios



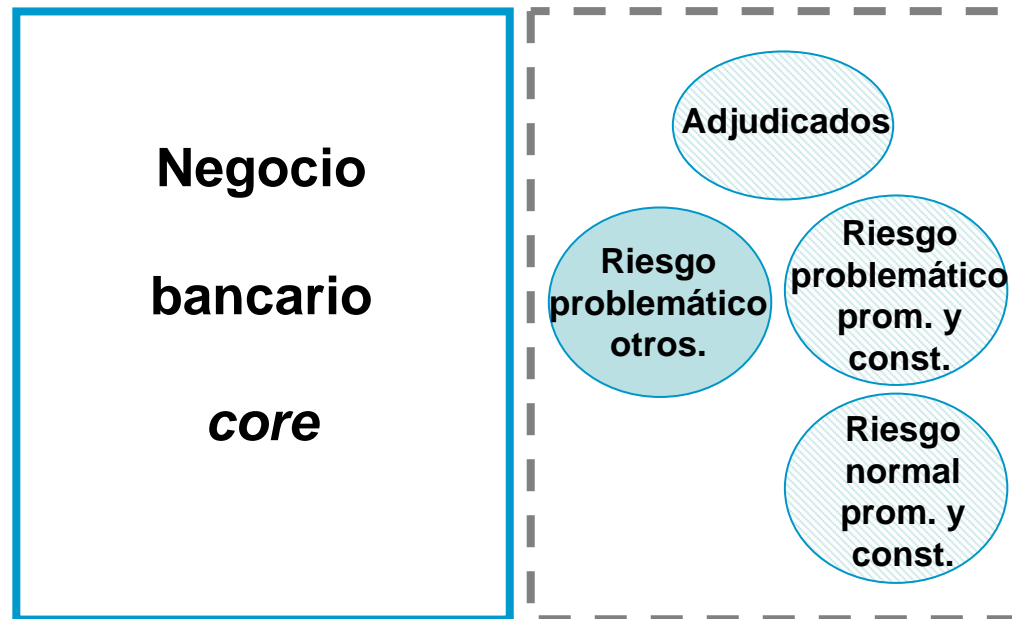
**Dirección de Gestión de Activos**


Banco Sabadell se anticipa  
a la nueva realidad del sector

# Creación de la Dirección de Gestión de Activos

Todos los activos relacionados con el sector inmobiliario y problemáticos se agrupan en la nueva entidad

**Mayor  
transparencia:**  
portfolio de  
activos *non-core*  
acotado



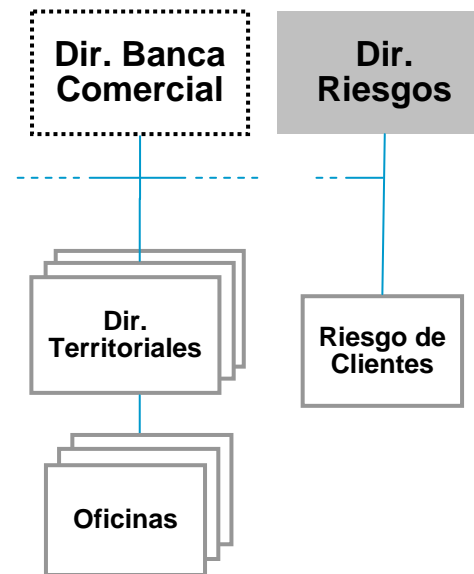
 Tipo de activos incluidos en los RDL

Con la nueva estructura, BS reafirma su compromiso con la transparencia

# Banco Sabadell: dos focos de gestión claramente diferenciados

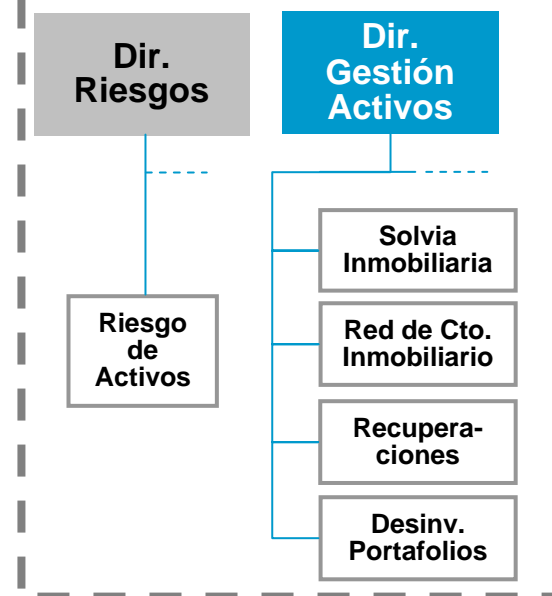
- Un equipo gestor totalmente diferenciado
- Con apoyo especializado de la Dirección de Riesgos
- Mejora el enfoque comercial

## Negocio bancario core



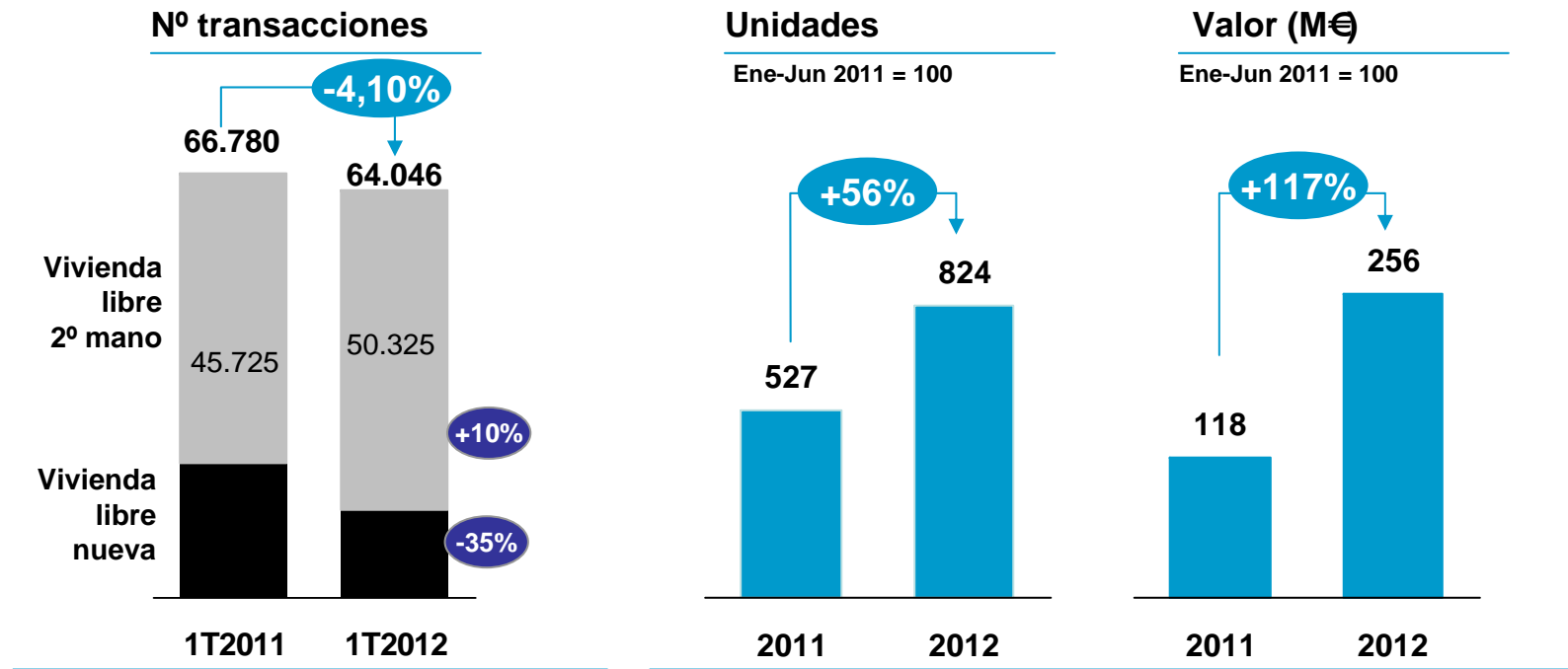
Objetivo: Crecer en *core business*

## Negocio de Gestión Activos



Objetivo: Acelerar la salida de activos, maximizando su valor

# Con una mejora notable en la actividad comercial...



## Mercado

Fuente: Ministerio de Fomento

**SOLVIA**

Sabadell Immobiliària **BS**  
(Evolución Enero-Junio)

# ...que se refleja en las ventas

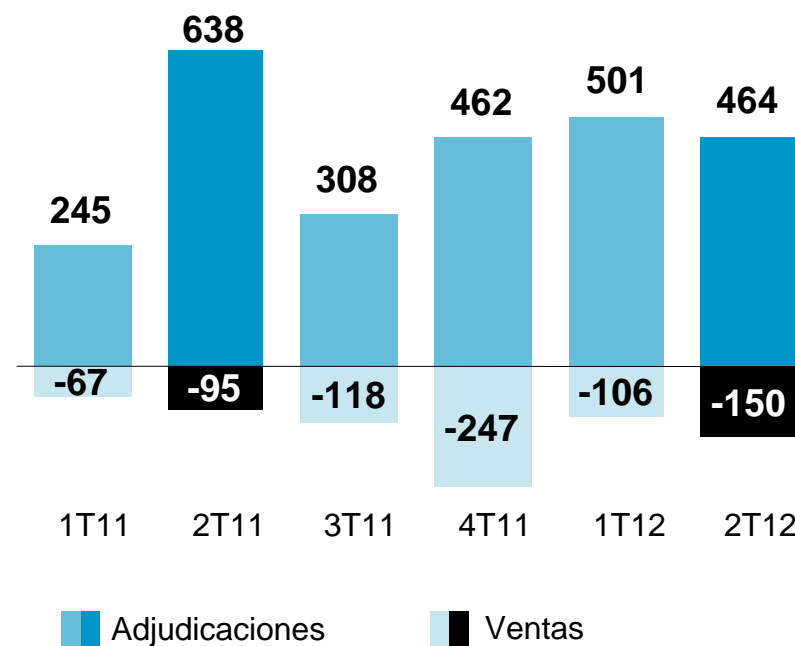
## Cartera inmobiliaria BS+CAM. Evolución cobertura

En millones de euros

	1T12	2T12	
		BS stand alone	BS con Banco CAM
Cartera bruta	4.401	4.715	10.459
Total fondo	1.288	1.715	5.275
Cartera neta	3.113	3.000	5.184
<b>Cobertura</b>	<b>29%</b>	<b>36%</b>	<b>50%</b>

## Cartera inmobiliaria BS. Incrementos trimestrales simples

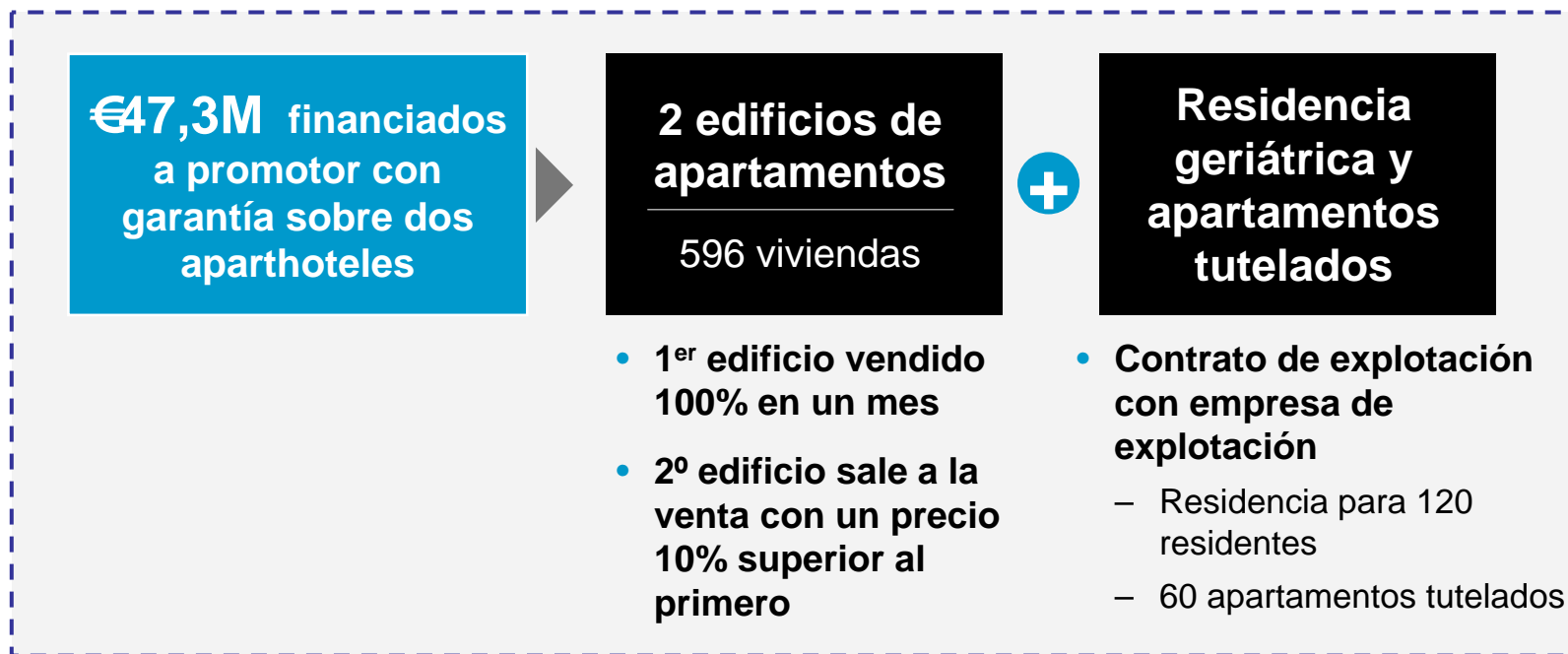
En millones de euros



**Ventas realizadas en 1S12: 451 millones\***  
**Objetivo de ventas para 2012: 1.193 millones\***

\* Valor activado antes de provisiones (Incluye BS y CAM desde enero 2012)

# Ejemplo de éxito: segunda vivienda en la costa



## Claves

- Transformación del uso (de aparthotel a apartamento turístico)
- Capacidad de comercialización en un periodo corto de tiempo

**+ Valor**

**+ Demanda**

# Ejemplo de éxito: segunda vivienda en la costa

2009



- BS tiene **financiación de 47,3 millones de euros** con garantía hipotecaria sobre 2 aparthoteles en Canet d'En Berenguer (Valencia)

2010



- En julio se formaliza la **compra de los aparthoteles** y de **una residencia geriátrica** en la misma población, cancelando la financiación y una hipoteca de otra entidad

2011



- Se realizan gestiones urbanísticas de uso, poniéndose en valor **600 viviendas**

Mayo 2012



Guillem de Castro

- Sale a la venta el primer edificio: **308 apartamentos**
  - **100% vendidos en un mes**
  - 78.000 € precio medio de venta

15 Jun 12



Arnau de Vilanova

- Sale a la venta el segundo edificio: **289 apartamentos**
  - **100% vendidos en tres semanas**
  - **Precio medio un 10% superior**



# Ejemplo de éxito: segunda vivienda en la costa

## Punta Paloma (Málaga)

Julio 2012

**Un nuevo ejemplo  
de éxito rotundo**

- 127 apartamentos en la Costa del Sol
- 97% vendidos en una semana
- 89.764 euros de precio medio de venta



---

# 6. Conclusiones

- 
- Banco Sabadell se consolida como la cuarta entidad financiera privada en España
- 
- Banco CAM se está incorporando dentro de la estructura Banco Sabadell con éxito y como catalizador positivo para el grupo. La marca SabadellCAM se desplegará en septiembre.
- 
- La creación de la nueva área de negocio especializada en la gestión de activos se anticipa al resto del mercado y permite una mayor transparencia en la gestión y puesta en valor de estos activos
- 
- Banco Sabadell cumple con las expectativas de la nueva realidad de mercado en un entorno de mayor supervisión y requerimientos de capital, liquidez y solvencia
-

- 
- En un entorno exigente, Banco Sabadell asume una cobertura sin precedentes, alcanzando un nivel del 15,6% sobre la exposición total en balance
- 
- Alto nivel de capital: un ratio *core* del 10,04%, tras llevar a cabo una gestión muy activa
- 
- Los accionistas aportan 3.200 millones de euros al esfuerzo de generación del nuevo capital necesario para esta transformación
-

**<sup>B</sup>Sabadell**



Un nuevo banco, una nueva realidad