

Banco Sabadell

Resultados 2T13



25 de julio 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.”

Este trimestre las cifras reportadas por Banco Sabadell **incluyen**:

Banco Sabadell (con 100% de CAM desde 1/06/12)

Red adquirida a BMN (cierre día 1/06/13)

Red adquirida a Lloyds* (cierre día 30/6/13)

Estas cifras **no incluyen**:

Banco Gallego cuya incorporación se producirá en 4T13

Las aportaciones de este cambio de perímetro se pueden ver en el anexo de la diapositiva nº45

* Lloyds España sólo incluye el balance; no contribuye a resultados dado que se consolida a fecha 30/6

-
1. Claves del trimestre

 2. Análisis de los resultados

 3. Negocio y liquidez

 4. Gestión del riesgo y capital

 5. Gestión de activos inmobiliarios

Anexo

1. Claves del trimestre

-
- ✓ Buena generación de ingresos con el punto de inflexión en el margen de intereses previsto para el tercer trimestre
 - ✓ Elevado nivel de actividad, incrementando significativamente las cuotas de mercado
 - ✓ Buen ritmo en la ejecución de sinergias y contención de costes
 - ✓ Los resultados en operaciones financieras permiten reforzar el nivel de provisiones
 - ✓ Anticipando el impacto de la reclasificación del crédito refinanciado
 - ✓ Altos niveles de cobertura
 - ✓ *Core Tier 1 EBA* del 9,5% tras consolidar las nuevas adquisiciones

2. Análisis de los resultados

Cuenta de resultados

	Jun. 12	Jun. 13	% var 13/12
Margen de intereses	854,3	865,8	1,4%
Método participación y dividendos	12,7	3,4	-73,7%
Comisiones	288,8	356,6	23,5%
ROF y diferencias de cambio	265,5	1.046,3	294,0%
Otros resultados de explotación	-54,2	-74,9	38,3%
Margen bruto	1.367,1	2.197,2	60,7%
Gastos de personal	-415,2	-524,9	26,4%
Gastos de administración	-209,2	-285,2	36,3%
Amortización	-69,6	-105,5	51,6%
Margen antes de dotaciones	673,1	1.281,6	90,4%
Total provisiones y deterioros	-1.889,3	-1.073,2	-43,2%
Plusvalías por venta de activos corrientes	18,5	-6,2	--
Fondo de comercio negativo	933,3	0,0	--
Beneficio antes de impuestos	-264,5	202,2	--
Impuestos y otros	354,5	-78,8	--
Beneficio atribuido al grupo	90,1	123,4	37,0%

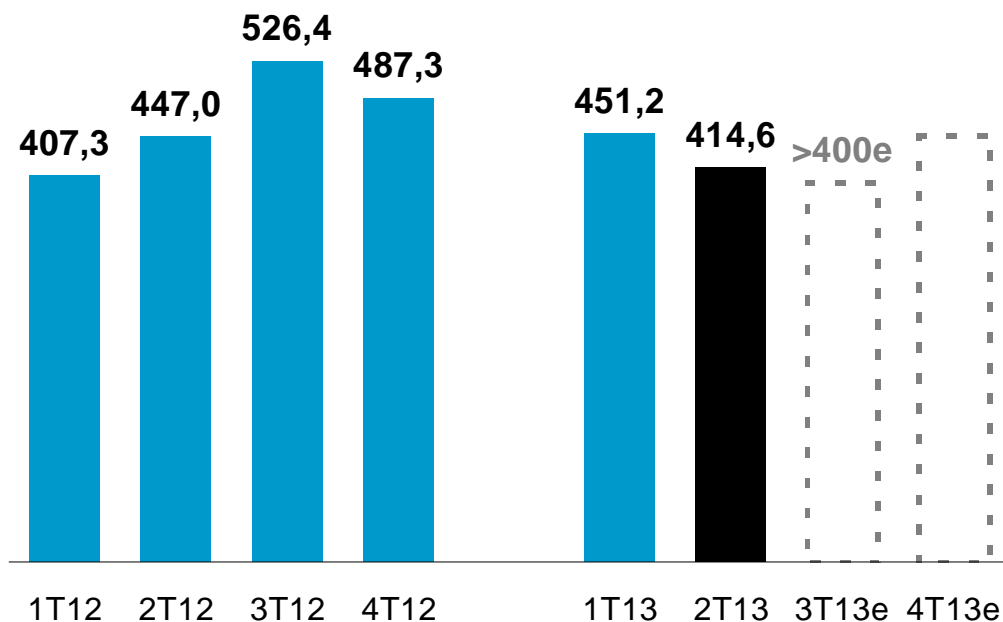
Nota: 2013 incluye un mes de BMN-Penedés. Los ingresos por ROF han representado de media €317M en los cuatro años anteriores al 2013.

Cifras en millones de euros

El margen de intereses se acerca al punto de inflexión ...

Evolución del margen de intereses

En millones de euros



Margen de intereses 1S13:

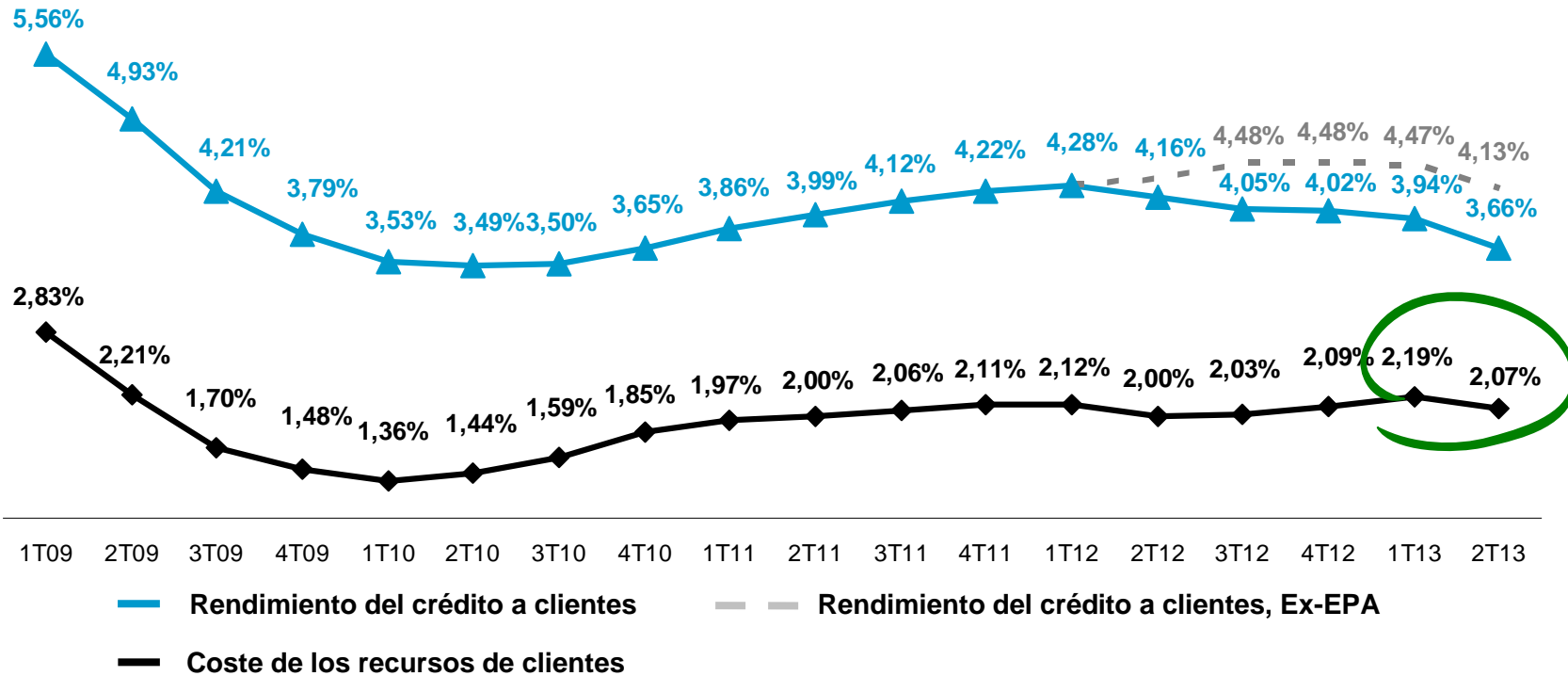
+1,4% YoY

+0,5% YoY, sin BMN-Penedés

El margen de intereses se acerca al punto de inflexión, previsto para el tercer trimestre

... favorecido por la reducción del coste de los recursos de clientes ...

Evolución del rendimiento del crédito y el coste de los recursos de clientes

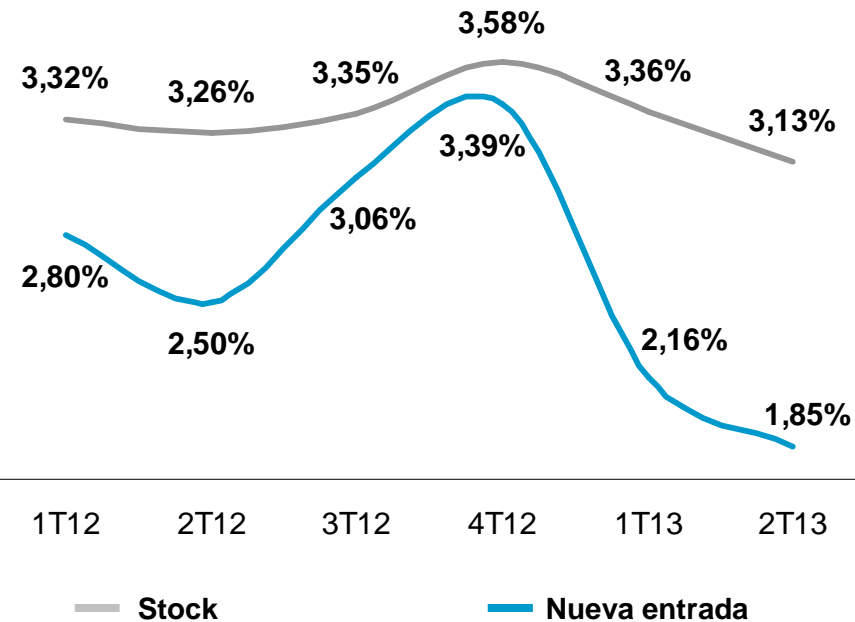


Nota: Los datos no incluyen BMN-Penedés.

... que se refleja en la nueva entrada ...

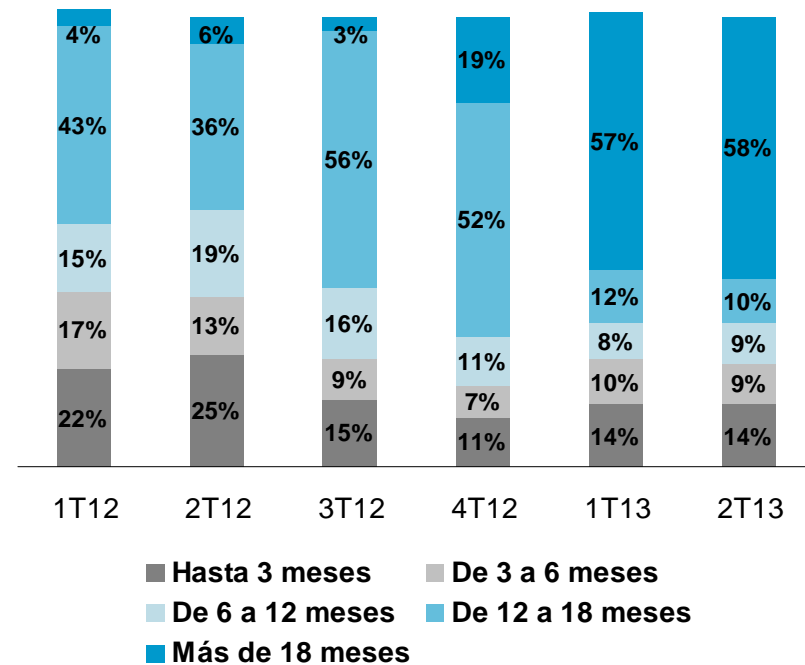
Tipos contractuales de los depósitos

En porcentaje



Plazo depósitos de nueva entrada

En función del vencimiento y en porcentaje

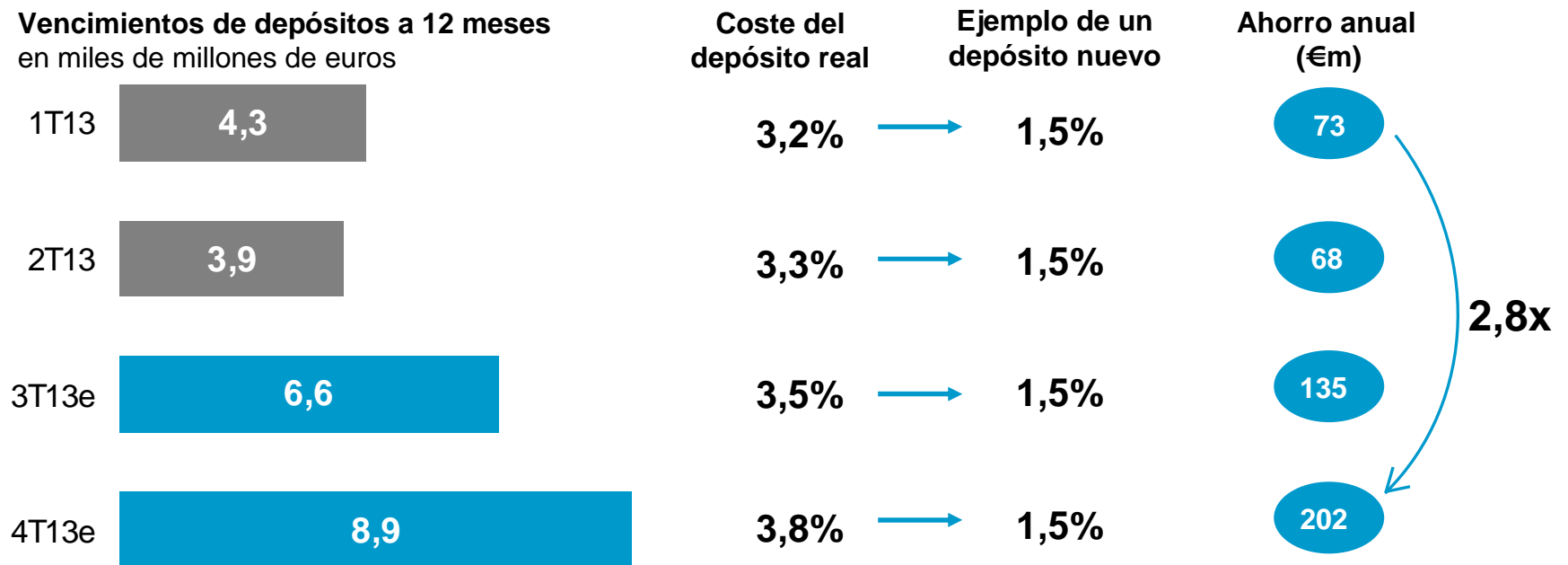


El coste de los depósitos de nueva entrada disminuye y los plazos se alargan

Nota: Los datos no incluyen BMN-Penedés.

... y tendrá un impacto acentuado a final del año

Vencimiento de los depósitos a 12 meses e impacto del reprecio a un tipo de interés más bajo

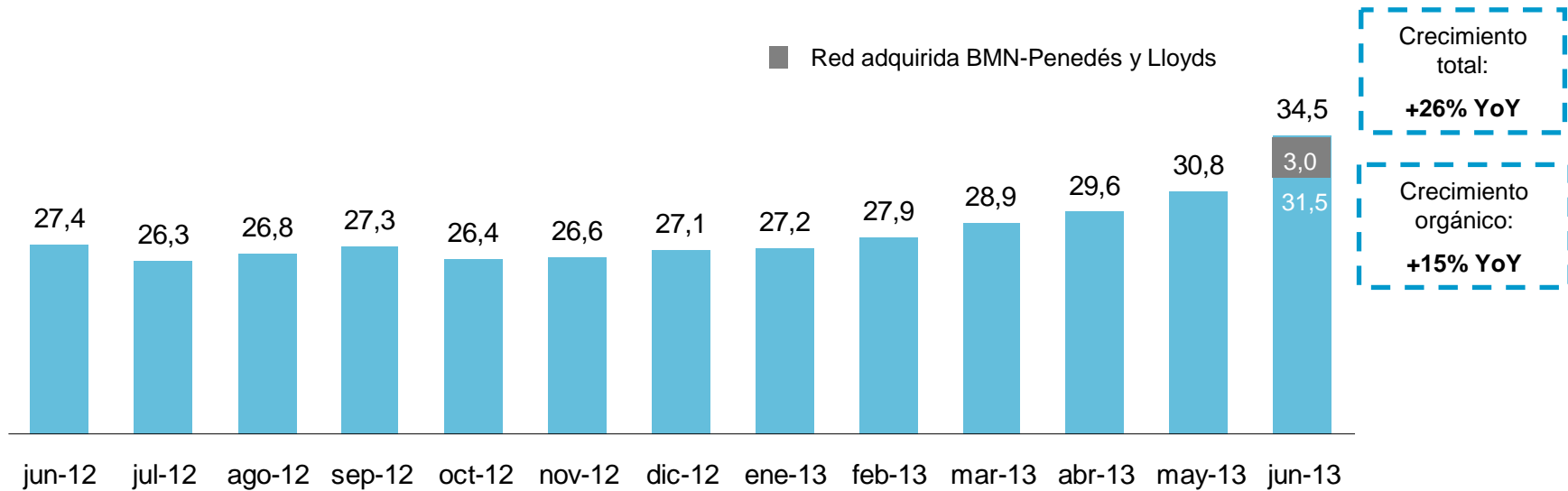


- ✓ La mayoría de los depósitos a plazo con mayor coste vencen durante la segunda mitad del año
- ✓ El impacto en el margen de intereses por el reprecio de los depósitos es casi 3 veces mayor en el cuarto trimestre

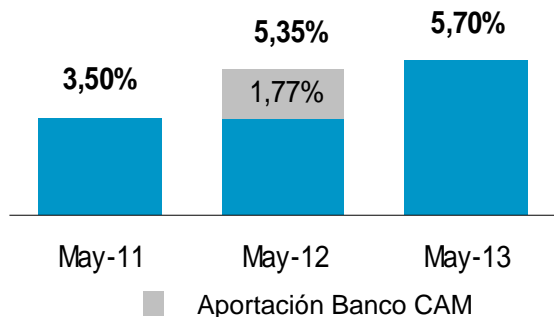
Crecimiento significativo también en depósitos a la vista

Evolución depósitos a la vista

En miles de millones de euros



Cuota depósitos a la vista



✓ **Ganando cuota de mercado también en depósitos a la vista**

Nota: Para el cálculo de la cuota sólo se tienen en cuenta los sectores residentes

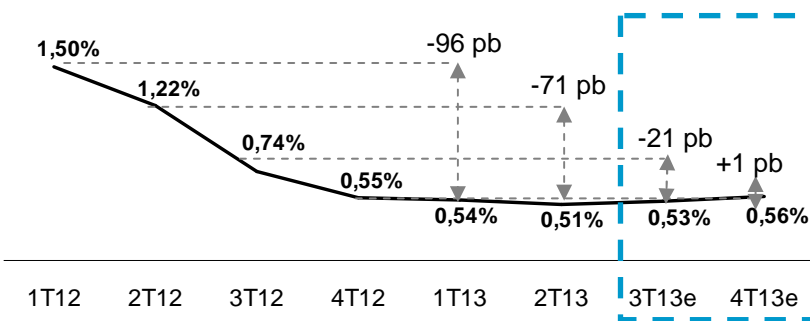
En el activo sigue la gestión de los diferenciales en un entorno de tipos bajos

Cartera de Banco Sabadell

En puntos básicos

Producto	Nueva entrada					Stock				
	jun-12	mar-13	jun-13	Var QoQ	Var YoY	jun-12	mar-13	jun-13	Var QoQ	Var YoY
Créditos	345	428	411	-17	+66	298	396	401	+5	+103
Préstamos	340	389	388	-1	+48	219	235	246	+11	+27
Hipotecario vivienda	151	249	239	-9	+89	85	86	87	+1	+2
Leasing	236	379	412	+33	+176	129	144	153	+9	+25
Renting	551	745	651	-94	+100	368	447	483	+36	+115
Descuento	402	469	448	-21	+46	430	491	470	-22	+40
Confirming	291	394	405	+11	+114	293	398	396	-2	+103
Forfaiting	467	574	584	+10	+117	532	567	587	+20	+55

Euribor 12 meses

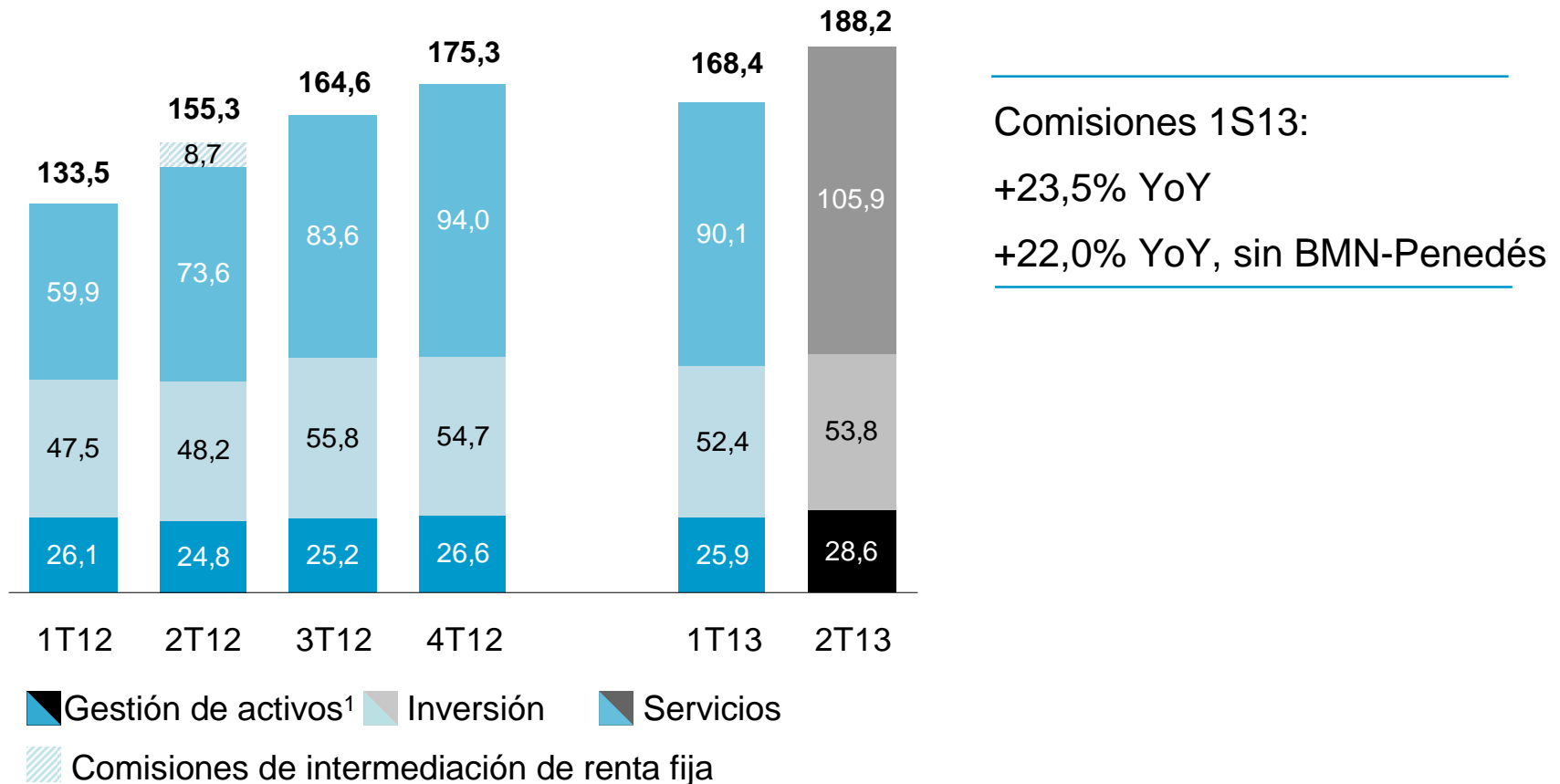


✓ El impacto de caída de márgenes por el descenso del euribor desaparece en la segunda mitad del año

Nota: El diferencial de nueva entrada corresponde a la media ponderada del trimestre. Los datos no incluyen BMN-Penedés. Datos junio 2012 hacen referencia a Banco Sabadell stand alone.

Evolución de las comisiones

En millones de euros

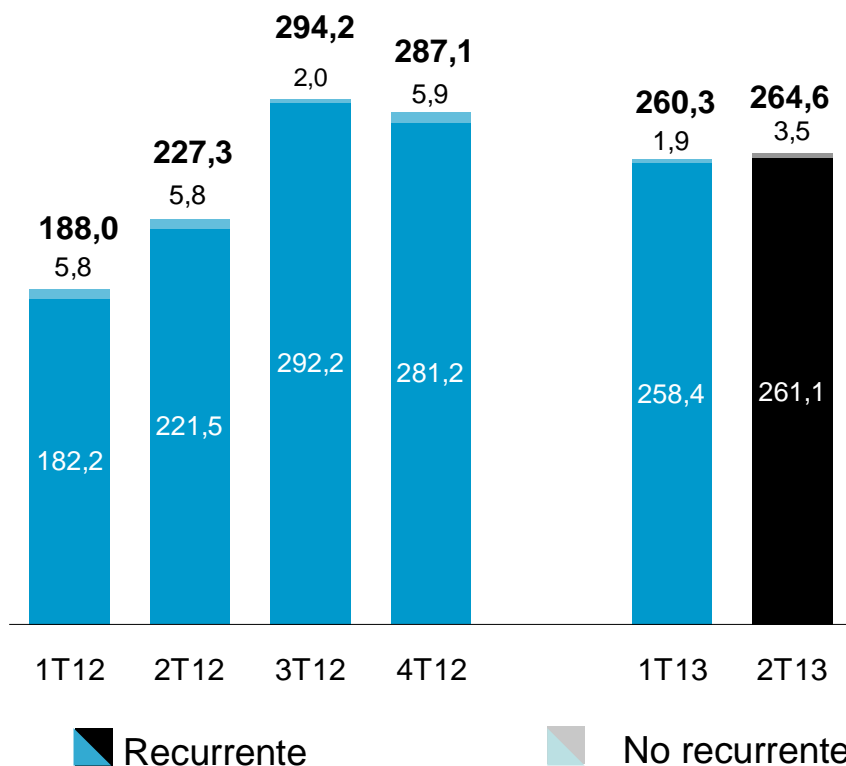


¹ Incluye comisiones de fondos de inversión y comercialización de fondos de pensiones y seguros

Los costes de personal a perímetro constante disminuyen ...

Evolución de los gastos de personal

En millones de euros



Gastos de personal 1S13:

+26,4% YoY

(sin BMN-Penedés, +24,5%)

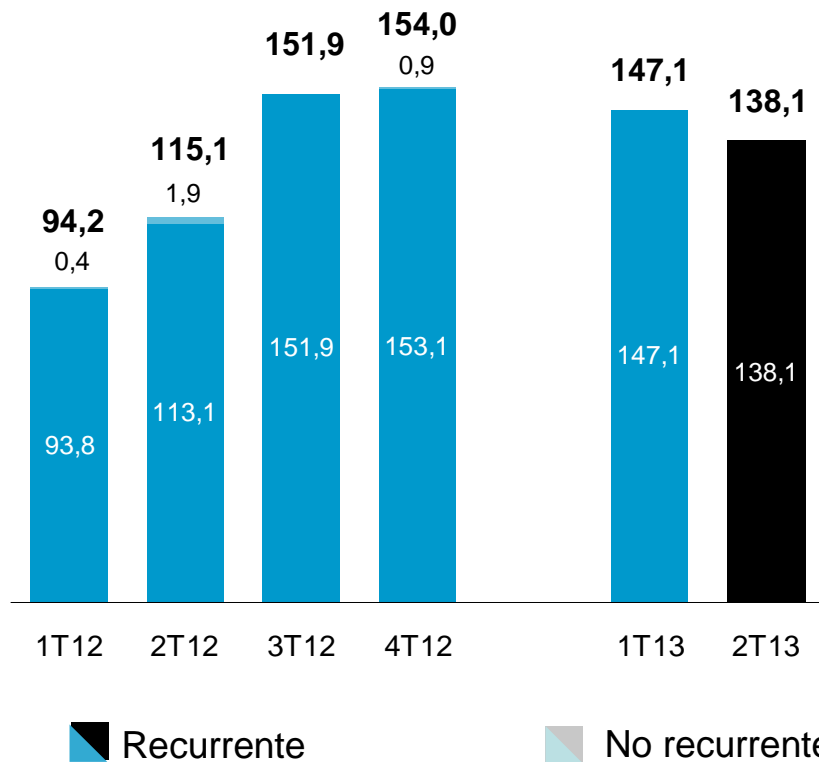
Gastos de personal 1S13*
a perímetro constante:

-14% YoY

* Incluye Banco CAM en 2012 y excluye BMN-Penedés y no recurrentes.

Evolución de los gastos administrativos

En millones de euros



Gastos administrativos 1S13:
+36,3% YoY
(sin BMN-Penedés, +35,2%)

Gastos administrativos 1S13*
a perímetro constante:

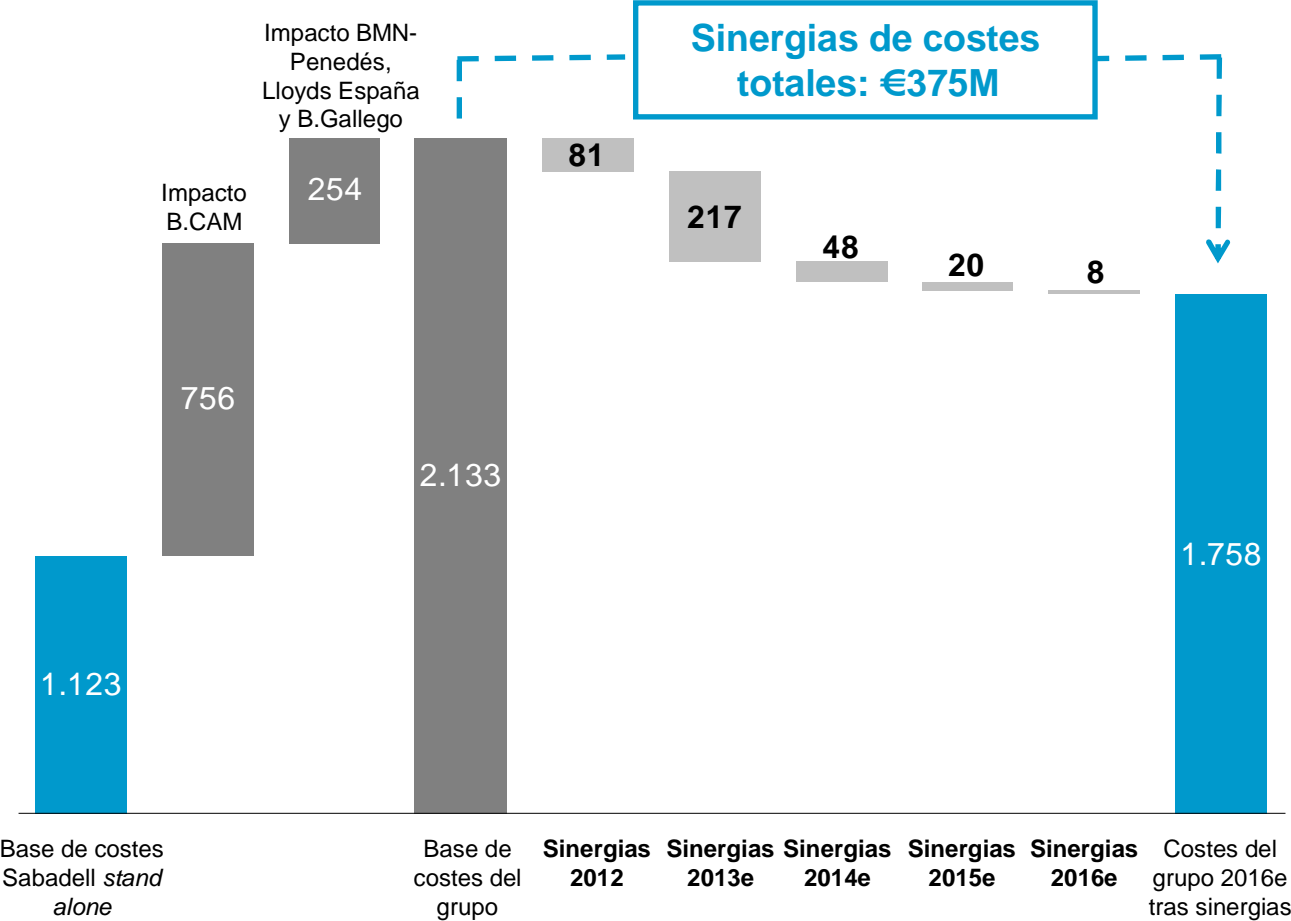
-9% YoY

* Incluye Banco CAM en 2012 y excluye BMN-Penedés y no recurrentes.

Con una extracción de sinergias que supera expectativas

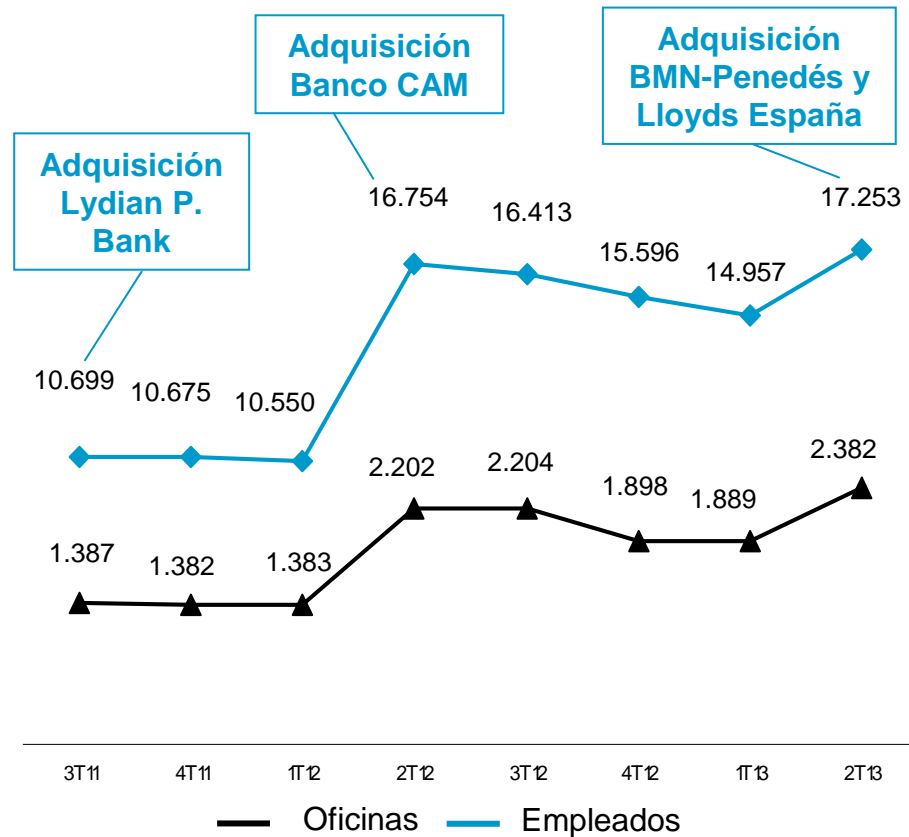
Evolución costes y sinergias tras las recientes adquisiciones

En millones de euros



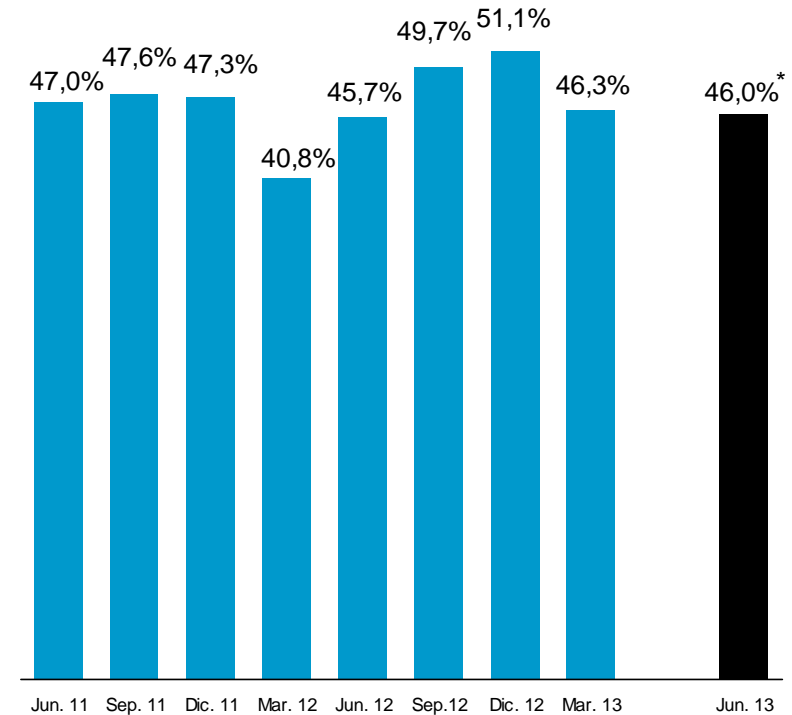
Evolución empleados y oficinas

En número



Evolución ratio de eficiencia

En porcentaje



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

Anticipando el reconocimiento de crédito refinanciado

Provisiones realizadas en el trimestre

En millones de euros

	2T13
Dotaciones ordinarias de insolvencias	-246
Inmuebles	-112
Otras extraordinarias	-69
Anticipo constitución provisiones para refinanciados	-321
Total dotaciones y deterioros	-748

Las dotaciones ordinarias de crédito representan un *cost of risk* de **80** puntos básicos

Anticipando el impacto de la reclasificación del crédito refinanciado

El *cost of risk* ordinario representa 80 puntos básicos

3. Negocio y liquidez

Seguimos captando clientes ...

Importante éxito en la captación bruta de clientes

	Abr.13	May. 13	Jun. 13	Total trimestre
Particulares	35.587	40.088	35.773	111.448
Empresas	9.040	8.970	7.944	25.954

10.500 nuevos clientes cada semana

Evolución total clientes

	Dic. 12	Jun. 13	% Var.
Total	5.502.584	5.545.749	0,8%

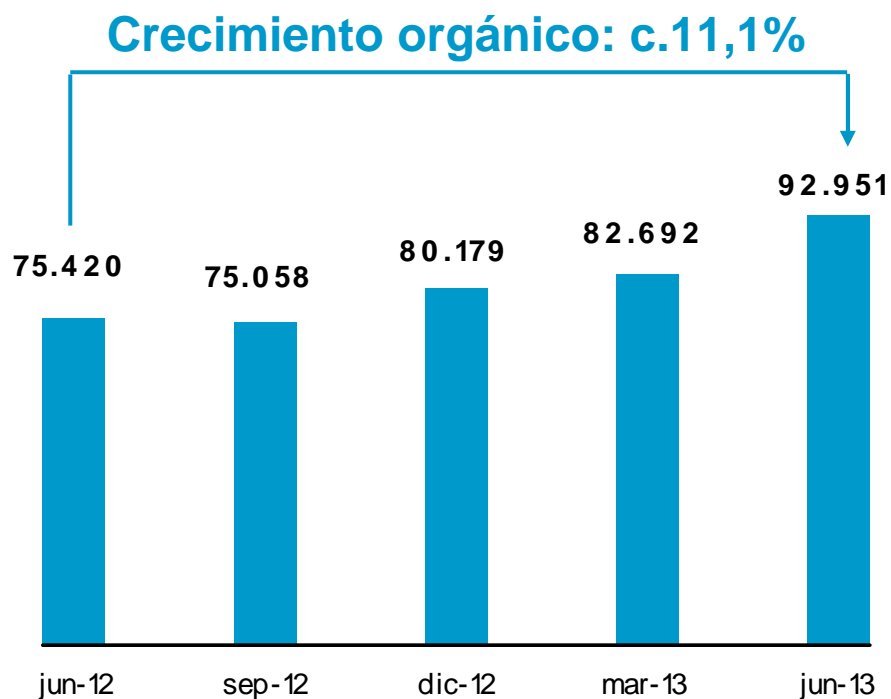
6,2 M de clientes incluyendo BMN-Penedés

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

... reflejándose en el incremento de los recursos

Evolución de los recursos de clientes

En millones de euros



Crecimiento orgánico:

€8.371 millones

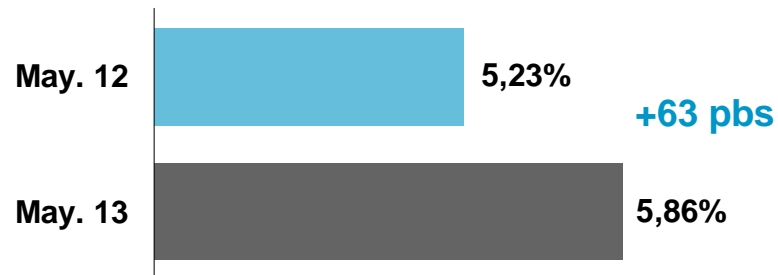
Crecimiento no orgánico:

€9.160 millones*

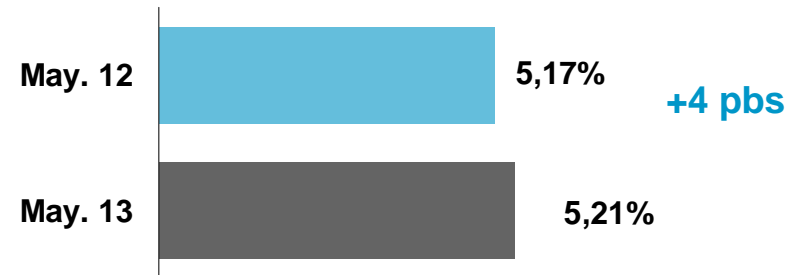
* Por la incorporación de BMN-Penedés y Lloyds España

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

Total depósitos a hogares¹



Total crédito a hogares



Nóminas



Transaccionalidad²

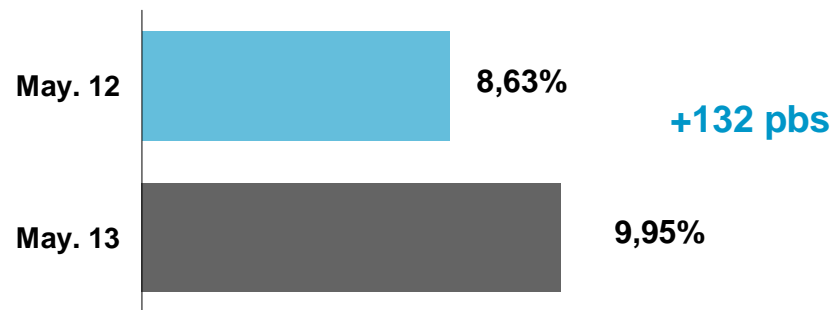


Nota: todos los datos son a perímetro comparable y no incluyen BMN-Penedés ni Lloyds, en los datos anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de B. CAM

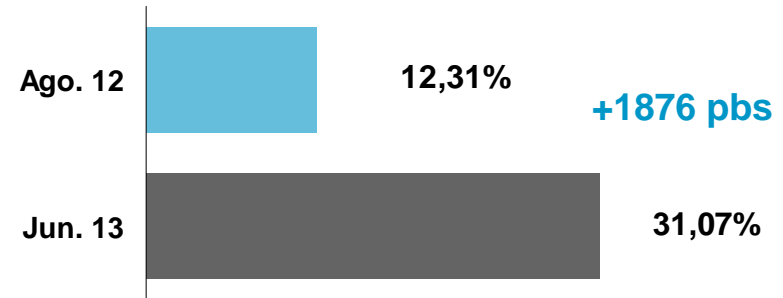
¹ Incluye Vista y Plazo (IPF's y repo's)

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

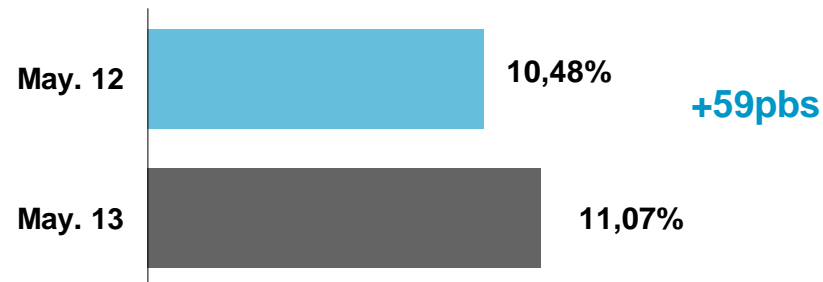
Crédito a empresas



ICO



Depósitos a la vista de empresas



Facturación en TPVs

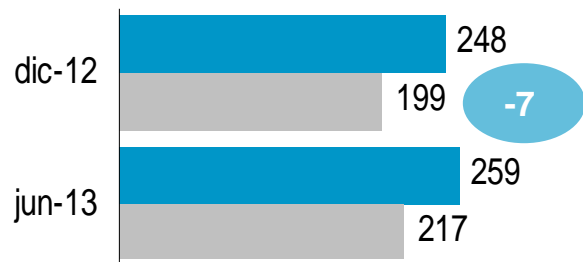


BS sigue apoyando a las empresas

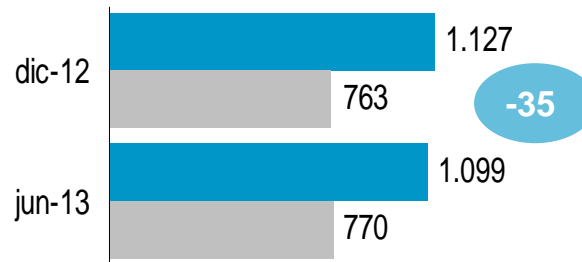
Nota: todos los datos son a perímetro comparable y no incluyen BMN-Penedés ni Lloyds, en los datos anteriores a la integración se ha tenido en cuenta la cuota de B. CAM

Cerrando la brecha con B. CAM en margen comercial por cliente

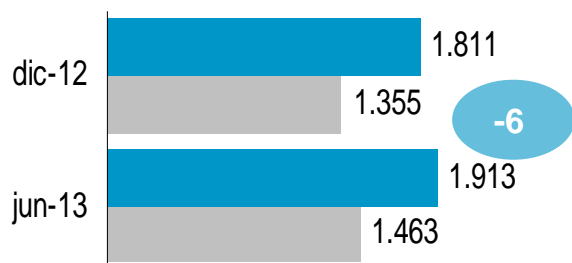
Banca retail



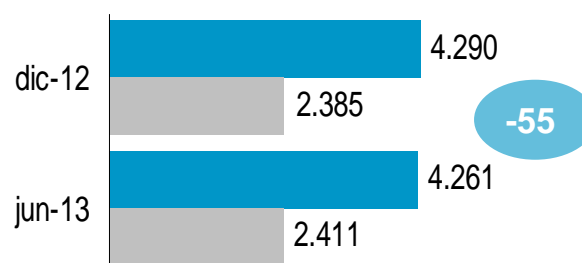
Negocios



Clientes de alto valor



Pymes



Los clientes CAM considerados en cada segmento son:

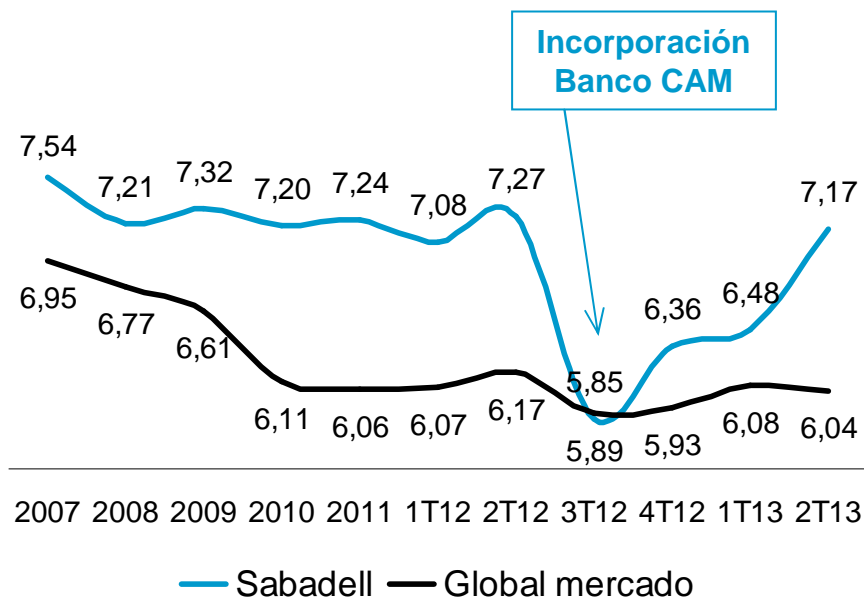
- Retail: 1.212.570
- Alto Valor: 135.747
- Negocios: 17.632
- Pymes: 4.872

■ Clientes origen BS en Territorial SabadellCAM
■ Clientes origen B. CAM en Territorial SabadellCAM
-7 Cierre de brecha

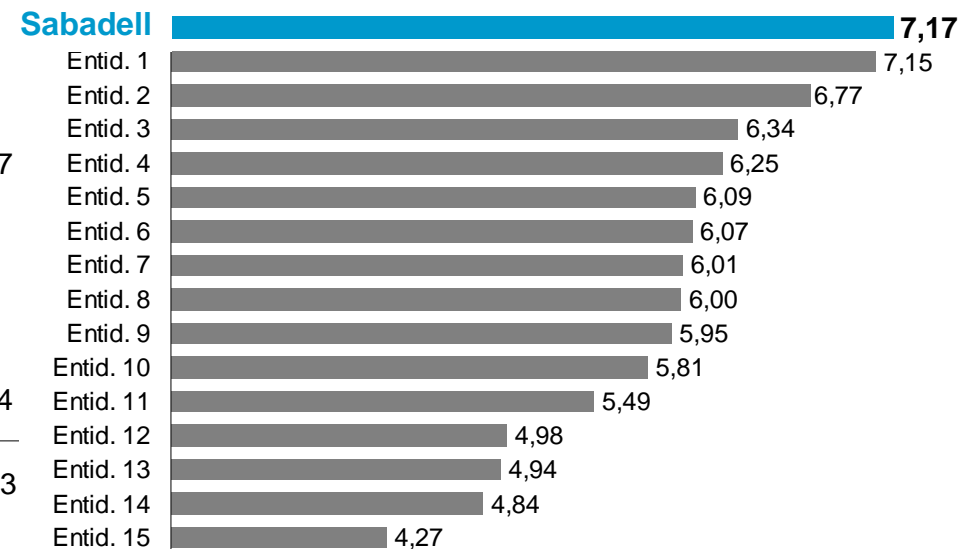
Nota: Margen comercial de 12 meses en €.

Hito clave: Hemos recuperado el pulso comercial previo a la adquisición CAM ^BSabadell

Sabadell líder en calidad



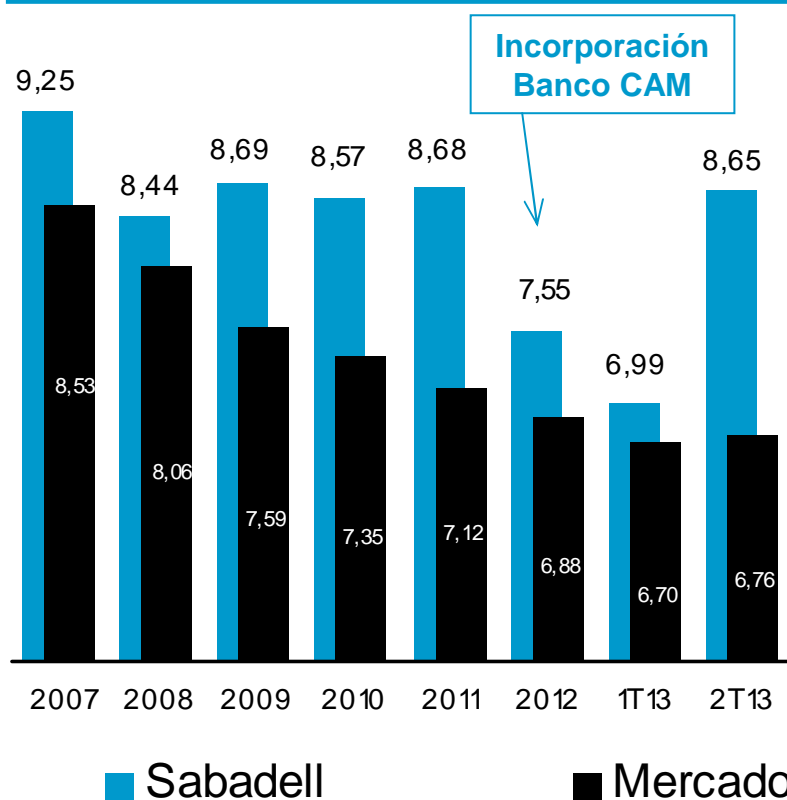
El mejor valorado en el mercado



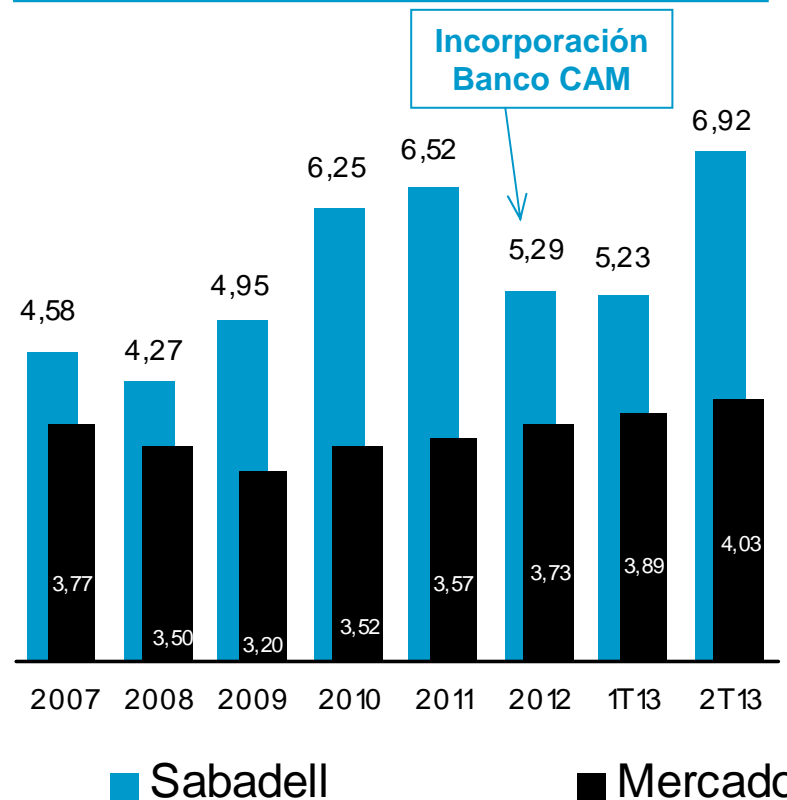
Los clientes perciben que la brecha de calidad de servicio entre Sabadell y CAM ya se ha cerrado. Es un hito comercial CLAVE

Líderes también en transparencia de información al cliente

Valoración de la explicación de préstamos



Valoración del soporte escrito a la información

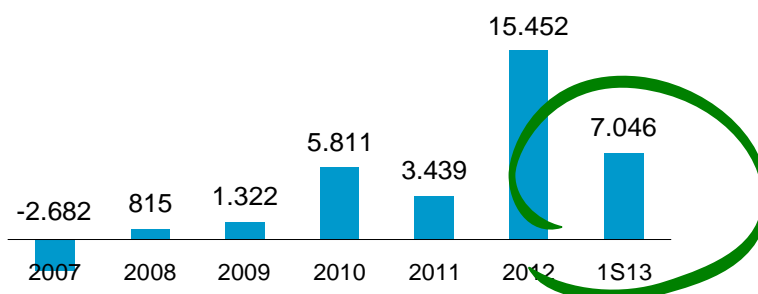


Banco Sabadell es la entidad más valorada en explicación de préstamos y soporte escrito a la información

Elevado nivel de gap comercial, €7.046M en el semestre ...

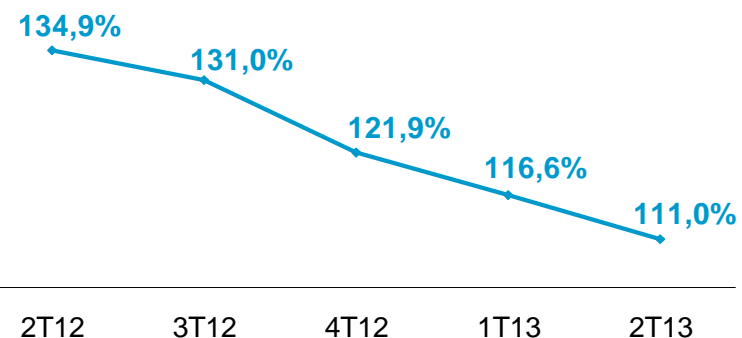
Evolución del GAP Comercial

En millones de euros



Ratio LTD

En porcentaje



Evolución de los recursos

En millones de euros

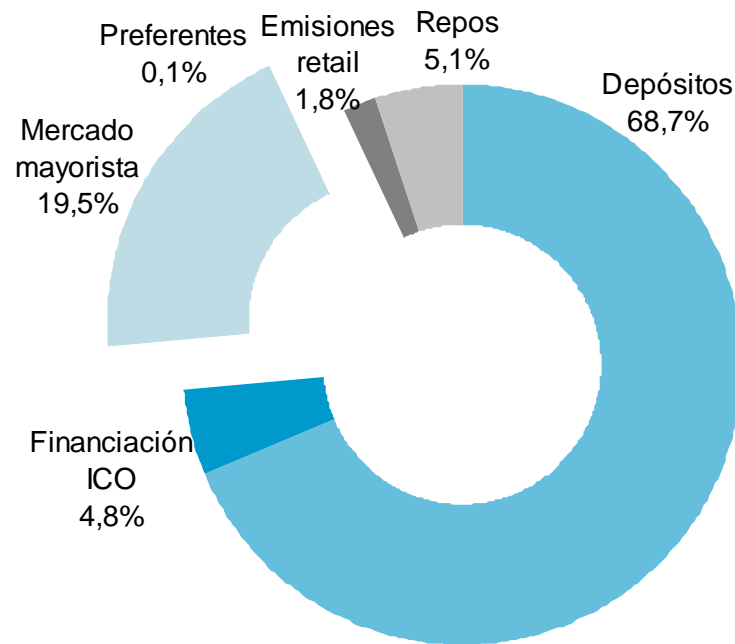
	jun-12	Dic-12	jun-13	% Var. YoY
Recursos de clientes en balance	75.420	80.179	92.951	23,2%
Otros recursos de balance a plazo ¹	47.971	53.095	58.408	21,8%
Cuentas a la vista	27.449	27.085	34.543	25,8%
Recursos fuera de balance	20.478	20.659	22.090	7,9%
Fondos de inversión	8.533	8.585	9.693	13,6%
Fondos de pensiones	3.184	3.709	3.716	16,7%
Seguros comercializados	7.742	7.313	7.289	-5,8%
Total recursos	95.898	100.838	115.040	20,0%
Inversión bruta de clientes ex repos	123.378	115.392	121.605	-1,4%

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.

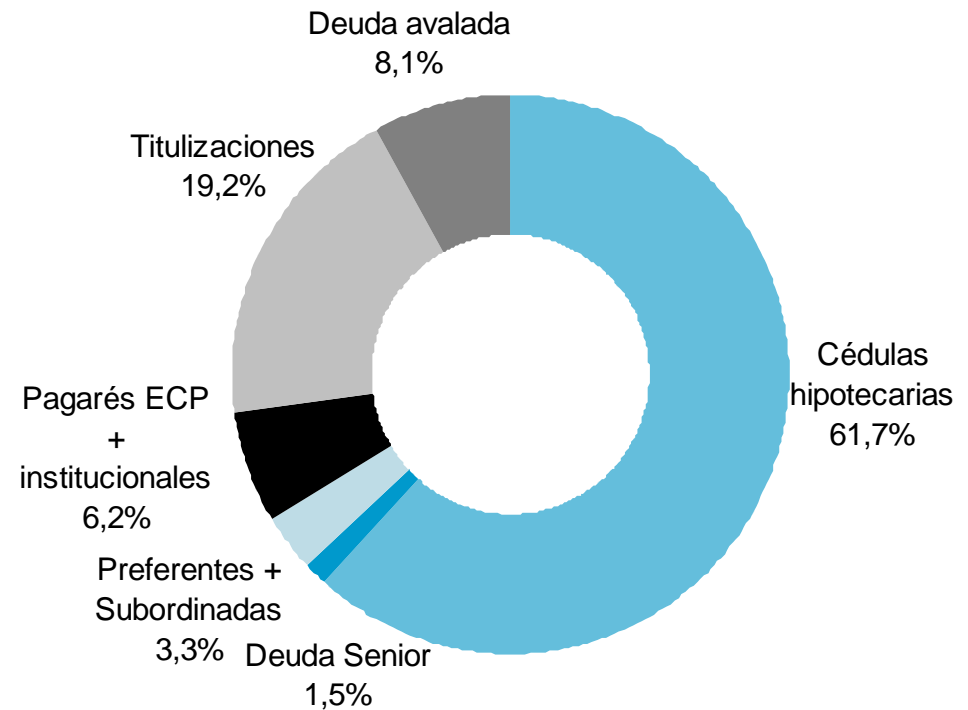
Nota: Ratio LTD sin provisiones y créditos de mediación

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

Estructura de financiación



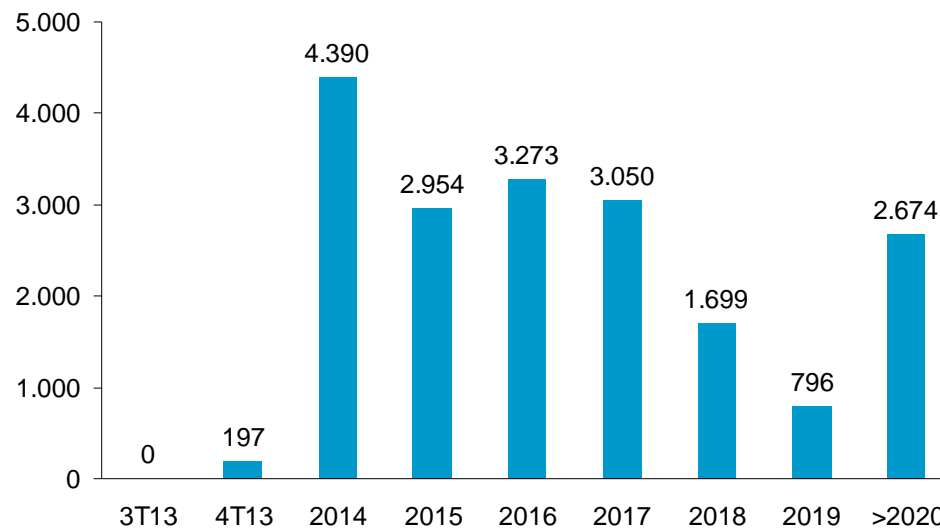
Desglose mercado mayorista



... gestionando eficientemente la liquidez

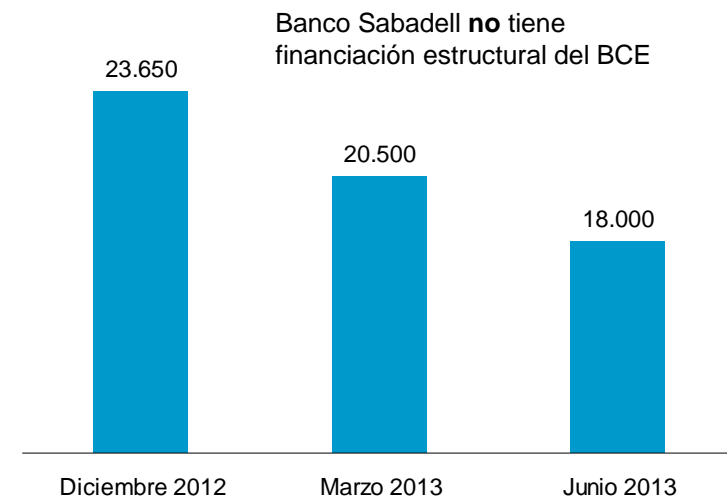
Calendario de vencimientos de mercado mayorista

En millones de euros



Posición BCE

En millones de euros



Vencimientos por tipo de producto

En millones de euros

	3T13	4T13	2014	2015	2016	2017	2018	2019	>2020	Saldo vivo
Bonos y Cédulas Hipotecarias	0	197	3.315	2.954	2.815	1.907	1.582	796	2.132	15.697
Cédulas Territoriales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emisiones Avaladas	0	0	1.005	0	0	1.066	0	0	0	2.071
Deuda Senior	0	0	0	0	157	0	100	0	25	282
Subordinadas y Preferentes	0	0	0	0	302	77	0	0	499	878
Otros instrumentos Financieros a M y LP	0	0	70	0	0	0	18	0	18	106
Total	0	197	4.390	2.954	3.273	3.050	1.699	796	2.674	19.034

4. Gestión de riesgo y capital

Cobertura sobre el total de la inversión crediticia e inmuebles del

13,3%

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

5,4%

La tasa de morosidad comparable se sitúa en el

10,17%

Tras la consolidación de BMN-Penedés y Lloyds España, core Tier 1 EBA del

9,5%

Evolución dudosos, subestandar e inmuebles

Grupo BS ex-EPA. En millones de euros

	4T12	1T13	2T13
Entrada Ordinaria Neta	1.094	385	760
Variación inmuebles	233	394	1
Entrada ordinaria neta + Inmuebles	1.327	778	761
Fallidos	387	247	305
Variación trimestral ordinaria saldo dudosos e inmuebles	940	531	456
	4T12	1T13	2T13
Dudosos	10.287	10.424	10.879
Inmuebles	5.927	6.320	6.321
Dudosos + Inmuebles	16.214	16.744	17.200
Subestandar	2.844	2.897	2.755
Total activos problemáticos ex-EPA ordinarios	19.058	19.641	19.955
Reclasificados			378
Incremento de perímetro			1.743
Total activos problemáticos ex-EPA			22.076
Total provisiones ex-EPA	9.410	9.516	10.581
Cobertura ex-EPA	49,4%	48,4%	47,9%

**Cobertura sobre la exposición global ex-EPA
(crédito e inmuebles): 9,3%**

Evolución de la morosidad segmentada

Evolución de la morosidad segmentada

Grupo BS ex-EPA

	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13
Promoción y construcción inmobiliaria	25,33%	26,87%	32,50%	38,38%	42,99%
BS stand-alone	26,30%	25,01%	29,96%	36,03%	41,42%
Construcción no inmobiliaria	4,19%	4,28%	5,53%	5,96%	7,94%
BS stand-alone	3,92%	3,92%	5,04%	5,76%	5,87%
Empresas	6,32%	6,92%	7,10%	7,40%	7,48%
BS stand-alone	2,91%	3,43%	3,88%	4,10%	4,16%
Pymes y autónomos	7,33%	7,98%	9,00%	8,98%	9,81%
BS stand-alone	6,64%	7,26%	7,30%	7,09%	7,84%
Particulares con garantía 1ª hipoteca	6,16%	6,67%	7,61%	8,07%	8,17%
BS stand-alone	3,42%	3,82%	4,41%	4,70%	4,96%
Ratio de morosidad grupo BS	7,82%	8,46%	9,33%	9,69%	10,62%
BS stand-alone	6,24%	6,78%	7,41%	7,98%	9,25%

+47 pb se explican por la reclasificación del crédito refinanciado

El incremento del ratio de morosidad del grupo BS ex-EPA se explica por la reclasificación de refinanciados y el incremento del perímetro

Nota: El ratio de morosidad está calculado sobre la exposición total de crédito dispuesto en balance y riesgos contingentes. Incluye BMN-Penedés y Lloyds. En términos comparables, la mora de 2T13 se ha situado en el 10,17%

Se mantiene un muy elevado 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

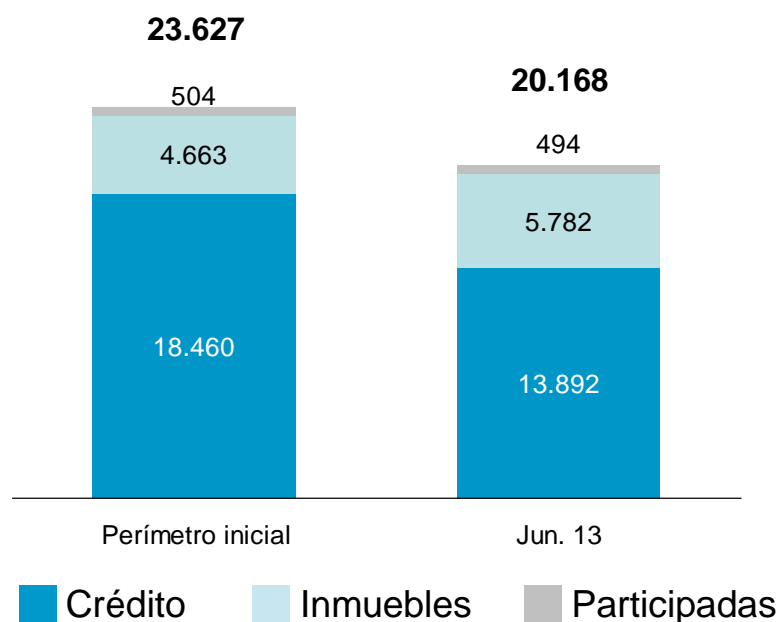
2T13	Cobertura		
	Grupo BS ex-EPA	EPA	Total
Inmuebles	44,3%	45,2%	44,7%
Promoción y construcción inmobiliaria	35,9%	45,2%	40,1%
Subtotal inmobiliario	39,3%	45,2%	42,0%
Construcción no inmobiliaria	6,0%	35,8%	7,3%
Empresas	4,4%	44,7%	6,3%
Pymes y autónomos	5,4%	19,2%	7,8%
Particulares	3,4%	13,8%	4,3%
Otros	0,6%	-	1,1%
Subtotal resto	4,0%	23,0%	5,4%
Total	9,3%	38,3%	13,3%

13,3% de cobertura sobre total inversión crediticia e inmuebles

Evolución de la cartera Esquema de Protección de Activos

Evolución de la cartera EPA

En millones de euros



Nota: Excluyen fallidos, avales y crédito disponible

Detalle de los movimientos

En millones de euros

Crédito

Perímetro inicial	18.460
Disminución saldo	-1.167
Transferencia a inmuebles*	-3.155
Traspaso a fallido	-246
Perímetro a junio 2013	13.892

Inmuebles

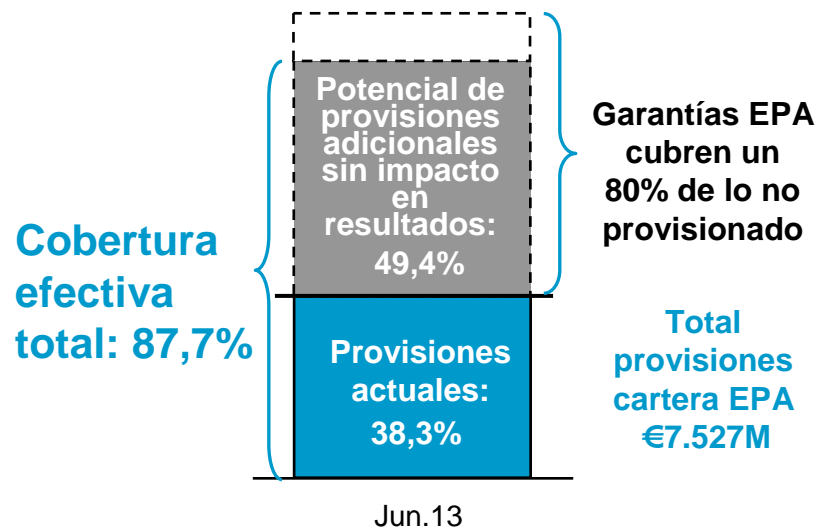
Perímetro inicial	4.663
Inmuebles adjudicados/adquiridos*	2.315
Ventas activos inmobiliarios	-1.228
Variación de valor	32
Perímetro a junio 2013	5.782

* La diferencia entre “transferencia a inmuebles” e “inmuebles adjudicados e adquiridos” corresponde a la reducción de valor del activo

La cartera EPA tiene una cobertura efectiva total del 87,7%

Cobertura efectiva de la cartera EPA

En porcentaje



Las provisiones actuales y las garantías EPA cubren un total del 87,7% de la cartera EPA en un escenario de pérdida esperada del 100%

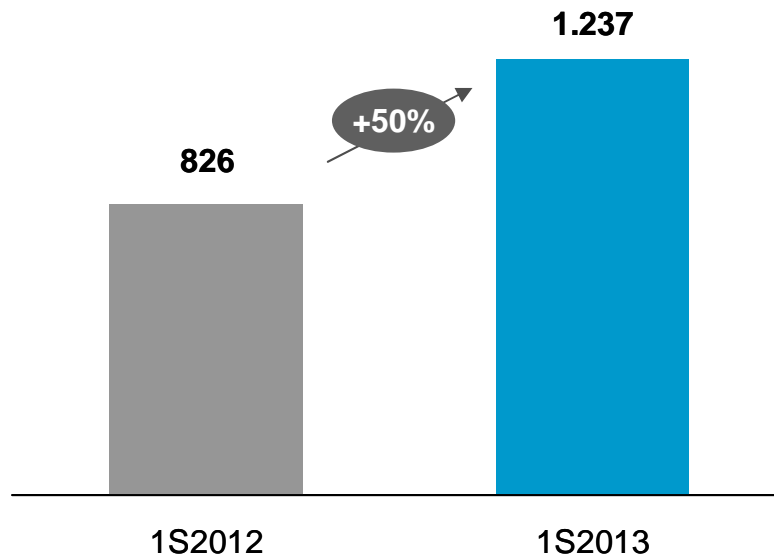
5. Gestión de activos inmobiliarios

Muy buena evolución de la actividad comercial ...

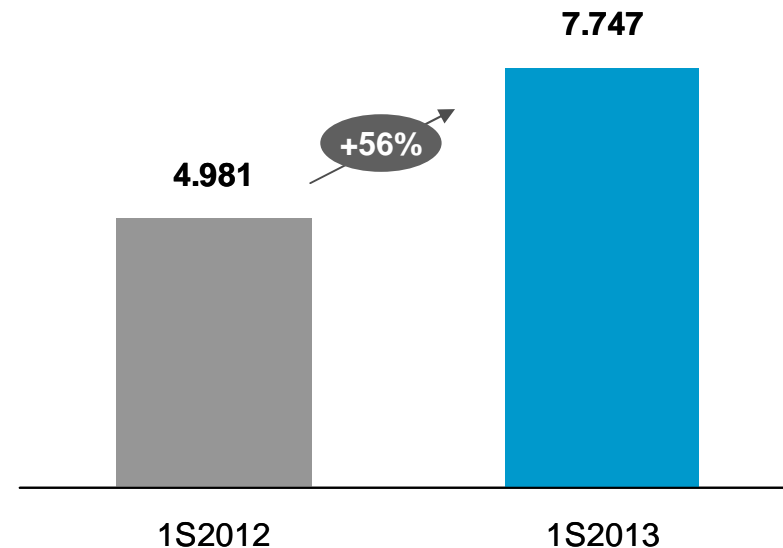
Actividad de ventas del grupo (balance y financiados)

En millones de euros y unidades

Valor (€m)



Número de unidades



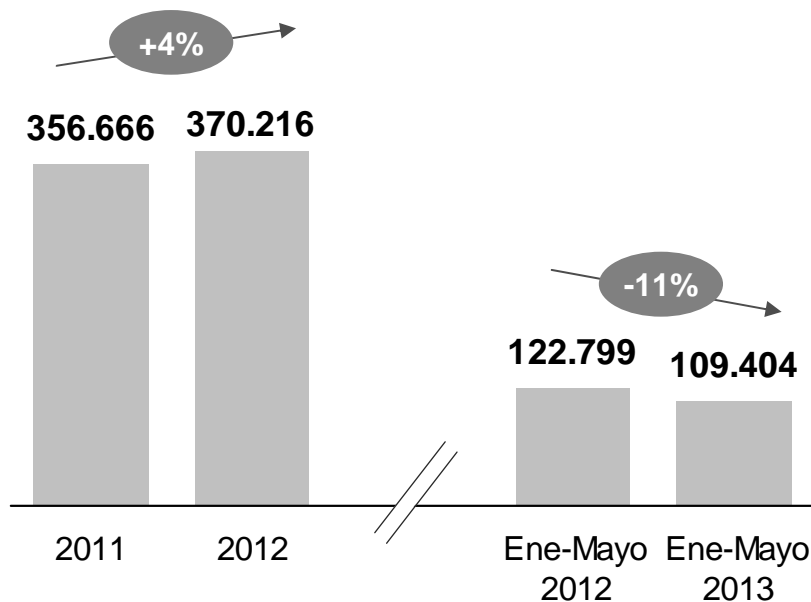
En línea para conseguir el objetivo 2013:

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

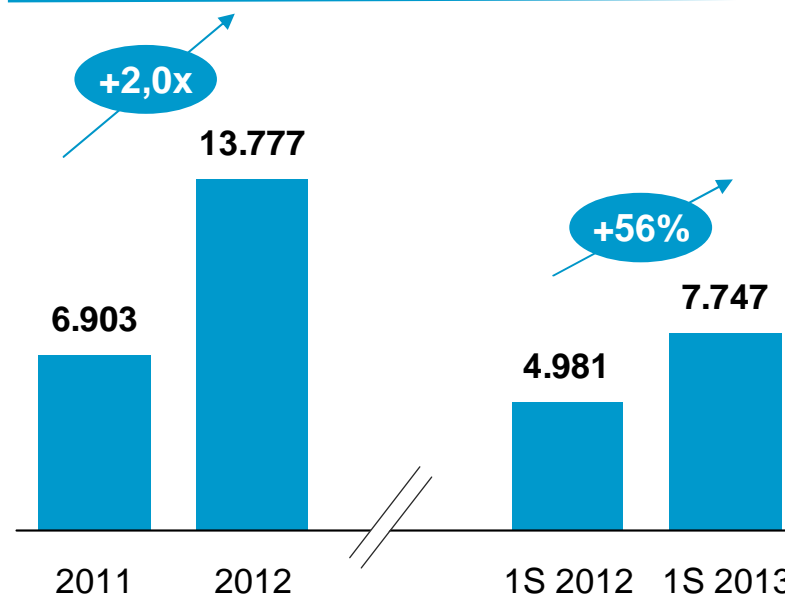
Número de transacciones

Unidades

Mercado



Banco Sabadell



Comportamiento de mercado distinto entre regiones:

- ✓ En provincias como Alicante, Murcia o Tarragona, las transacciones han seguido creciendo

Fuente: Consejo General del Notariado

* Para 1S13 no se conocen aún los datos del mercado, tomamos los datos de enero a mayo como representativos de la tendencia

Modelo de fijación de precios efectivo

- ✓ **12 promociones con subidas de precios en 1S2013**
 - ✓ Ejemplo: Valencia - 127 lofts con un 15% de incremento sobre precio inicial, vendido al 100%
- ✓ **13% de las ventas vía subasta¹**
- ✓ **Incremento de precio medio en subastas 18,3%** (precio final de venta vs. precio publicado)

Foco en segmentos con demanda

- ✓ **Las ventas a extranjeros se incrementan un 183% vs. 1S12** y ya suponen >10% de las ventas
 - ✓ Nueva web en idioma ruso lanzada en 1S2013
- ✓ **70% de las ventas sin financiación:** el pequeño inversor local está volviendo al mercado

1) Cuando Solvia publica un inmueble y durante los 5 primeros días 2 o más clientes presentan oferta por el precio publicado, se les convoca a una subasta ante notario (medida puesta en marcha el 1.04.13)

...con buenos resultados de la segunda campaña del año

- ✓ Foco en promociones de segunda residencia
- ✓ Nivel global de descuento no se eleva
- ✓ Preferencia de financiación (vs. descuento) para los compradores más solventes
- ✓ En un mes de campaña¹:
 - 1.455 ofertas en trámite de formalización
 - Lista de espera > 1.750 potenciales compradores



Portada de la revista inmobiliaria Moment de junio 2013 y ejemplo de la campaña publicitaria



1) Hasta 5 de Julio

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.

Anexo

Contribución de los negocios nuevos en el trimestre

Aportación de BMN-Penedés y Lloyds España al grupo. Junio 2013

	Penedés	Lloyds [*]
Margen de intereses	7,3	--
Comisiones netas	4,4	--
ROF y diferencias de cambio	0,8	--
Otros resultados de explotación	0,1	--
Margen bruto	12,6	--
Gastos de personal	-7,8	--
Gastos de administración	-2,4	--
Amortización	-0,6	--
Margen antes de dotaciones	1,8	--
Inversión crediticia bruta sin adquisición temporal de activos	9.778,4	1.625,1
Recursos de clientes en balance	8.516,5	739,7

* Penedés sólo incorpora un mes de resultados. Lloyds no contribuye a resultados dado que se consolida a fecha 30/6. Cifras en millones de euros