

Junta General Ordinaria de Accionistas

Sabadell, 27 de marzo de 2008

Discurso del Consejero Delegado, Sr. Jaime Guardiola

Buenas tardes, señoras y señores accionistas,

Permítanme, ante todo, expresar la gran satisfacción que siento al poder dirigirme hoy a todos ustedes por primera vez. Y de hacerlo en el ámbito de la Junta General, el momento más importante de la vida de una sociedad, cuando los administradores rinden cuentas a los accionistas.

Quiero también, antes de exponerles las características más significativas del ejercicio de 2007, agradecer la confianza que el presidente José Oliu y el resto del Consejo de Administración han depositado en mí y en mi gestión como nuevo consejero delegado del Banco.

Para mí es un gran placer poder formar parte de un equipo que ha llevado a cabo una transformación como la de Banco Sabadell, una entidad que, en poco más de una década, ha pasado de ser un banco regional a liderar el cuarto grupo bancario español, con una posición destacada entre las 35 empresas cotizadas más importantes de España.

Se trata de una transformación histórica, que se ha convertido en caso de estudio en las escuelas de negocios y en un modelo en el sector bancario; una transformación que sigue todavía hoy, porque nuestro objetivo es situar a Banco Sabadell como el mejor banco español para los clientes, los accionistas y los empleados.

Quiero que sepan que inicio esta nueva etapa de mi vida profesional con una gran ilusión, con el convencimiento de que trabajaré con un excelente equipo, decidido a situar a esta entidad allá donde se merece, por su historia y trayectoria.

Éste es, ahora, mi objetivo y puedo asegurarles que pondré toda mi determinación y mi experiencia en ese empeño y en hacer posible que pueda rendirles cuentas en esta junta durante muchos años.

Terminada esta breve reflexión personal, me gustaría situarles en el contexto en el que el Banco ha desarrollado su actividad en el último ejercicio que ahora presentamos a aprobación.

El 2007 ha sido un año complejo para la banca, con dos partes bien diferenciadas.

El presidente ya ha explicado ampliamente, en su intervención, cómo en el pasado mes de agosto se desencadenó en los Estados Unidos la crisis de las hipotecas de baja calidad –conocidas como *subprime*–, que con rapidez se propagó por el sistema financiero mundial, provocando un cambio precipitado de coyuntura, con un

encarecimiento del coste de financiación y un endurecimiento de los criterios de concesión de créditos a nivel global.

La incidencia en el sistema financiero español, y especialmente en Banco Sabadell, de las hipotecas *subprime* y los instrumentos financieros que de ellas se han derivado, ha sido irrelevante.

Sin embargo, nadie ha podido sustraerse a la crisis de confianza surgida en los mercados financieros internacionales.

Por eso, en el mismo mes de agosto, se tomaron las medidas necesarias para adaptarnos a este cambio de coyuntura, incrementando los precios del activo y del pasivo y potenciando el enfoque y la gestión comercial hacia la captación de recursos invertibles y la reducción de la dependencia de los mercados de capitales.

Este cambio en el entorno se refleja en los estados financieros del 2007, que a continuación les detallaré y que presentan unos incrementos de volúmenes más moderados que los alcanzados en los últimos años, como consecuencia de unas condiciones económicas y financieras también menos favorables.

Balance

Banco Sabadell ha cerrado el 2007 con unos activos totales de 76.776 millones de euros, un 5,5% más que en el año anterior.

El patrimonio neto ha alcanzado un total de 4.604,5 millones de euros, con un incremento del 9,8% respecto al 2006.

En cuanto al activo, la inversión crediticia bruta en clientes ha totalizado 63.219 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 13,6%. En este epígrafe, la financiación del circulante de las empresas es el que ha registrado un crecimiento más significativo, con unos incrementos del 44,0% en *factoring* y del 17,2% en *confirming*.

En referencia a los préstamos hipotecarios, el incremento interanual ha sido del 16,6%, manteniendo una distribución equilibrada, puesto que el 47% corresponde a clientes particulares, el 38% a empresas y el 15% a promociones inmobiliarias.

Los recursos gestionados de clientes han alcanzado los 86.578 millones de euros, con un incremento del 7,9% respecto al año anterior.

En cuanto a los recursos de clientes en balance, han crecido un 10,7% y se han situado en 65.621 millones de euros. En esta partida, el importante esfuerzo de captación que ha llevado a cabo la red de oficinas ha hecho posible un incremento del 17,0% de los depósitos de clientes.

En los recursos de fuera de balance, la elevada volatilidad de las bolsas en la segunda mitad de año, a raíz de la crisis de las hipotecas *subprime*, y el atractivo que han ganado otros productos

de inversión en un entorno de tipos de interés más elevados han incidido negativamente en la evolución de los fondos de inversión, que han cerrado el ejercicio de 2007 en 15.548 millones de euros, con una disminución interanual del 5,7%, y de los fondos de pensiones, que han contabilizado 3.502 millones de euros, con un crecimiento del 5,6%.

La cuenta de resultados

Comentadas las partidas más importantes del balance y de fuera del balance, pasaré ahora a exponerles los aspectos más relevantes de la cuenta de resultados.

Este año ha habido factores especiales a tener en cuenta al realizar la comparación de este ejercicio con el del año anterior, como es el perímetro, que no es comparable, ya que Banco Urquijo se incorporó a los resultados del grupo en el mes de julio de 2006, y los gastos y las dotaciones extraordinarias que se han materializado en el 2007 aprovechando los importantes ingresos extraordinarios obtenidos.

En aquellas partidas en las que estos factores tengan un impacto destacado, les expondré también cómo habrían sido los resultados si dichos factores no se hubiesen producido.

En el 2007, el margen de intermediación se ha situado en los 1.317 millones de euros, con un crecimiento interanual del 20,0%. Cabe citar que, gracias a la cuidada gestión de los márgenes realizada en un entorno altamente competitivo, el margen de clientes se ha

mantenido prácticamente estable durante el ejercicio y ha cerrado el año en el 2,93%.

Los resultados por comisiones han sido de 630 millones de euros, lo que representó un incremento del 14,5%. Destacan en este capítulo las comisiones por gestión de los fondos de inversión y valores, con unos incrementos del 20,2% y el 19,4%, respectivamente, fruto de una primera mitad de año aún positiva en los mercados de renta variable y de la incorporación de Banco Urquijo que antes les comentaba.

En el primer trimestre de 2007, el Banco mantuvo también una fuerte dinámica en aseguramiento y estructuración de préstamos sindicados, lo que permitió ingresar 17,5 millones por comisiones, aunque este tipo de operaciones, al estar muy vinculadas al ciclo económico, se han reducido de forma sustancial en el transcurso del año.

La actividad de seguros también ha contribuido positivamente a los resultados del grupo con un margen técnico de 78 millones de euros, que representa un 31,1% más que en el año anterior.

Los resultados por operaciones financieras han registrado 93 millones, con un incremento del 156,5%. En este capítulo es importante puntualizar que estos datos no son recurrentes y que responden a las plusvalías derivadas de las inversiones que el banco realiza en la propia cartera de renta fija y renta variable.

Los ingresos por diferencias de cambio han sido de 56 millones, con un incremento del 15,8% gracias al mayor volumen de operativa registrado, especialmente en dólares.

Teniendo en cuenta lo expuesto, los ingresos fruto de la actividad típica bancaria, es decir, el margen ordinario, han sumado 2.196 millones de euros a finales del 2007, lo que representa un crecimiento del 21,2% respecto al 2006.

Una vez concluido el comentario sobre el crecimiento de los volúmenes y de los ingresos, pasaré ahora a explicarles cómo se ha desarrollado la gestión de los gastos.

Los gastos de explotación han sido de 1.025 millones de euros al cierre del ejercicio, un 12,1% más que el año pasado. Sin embargo, este incremento recoge el diferente perímetro de consolidación derivado de la plena integración de Banco Urquijo y del TransAtlantic Bank.

De todo ello se deriva que el margen de explotación haya sido de 1.059 millones de euros, un 30,1% superior al obtenido en el 2006.

También se incluyen 131 millones de euros por gastos extraordinarios en concepto de avance del programa de reestructuración y mejoras operativas, en el que se incorporan indemnizaciones de personal, amortizaciones informáticas y más provisiones, incluso por encima del límite establecido reglamentariamente, en previsión de la evolución del entorno, que

se han realizado aprovechando los excelentes resultados conseguidos en el año 2007.

El menor ritmo de crecimiento de la inversión crediticia en clientes que les explicaba al repasar la evolución del balance ha repercutido en la reducción de las dotaciones, que han disminuido un 13,9%, totalizando los 207 millones de euros. La estricta gestión del riesgo que nos caracteriza nos ha permitido mantener la ratio de morosidad en un nivel muy bajo, el 0,47%, a pesar del repunte de las entradas en contenciosos que registra todo el sistema en los últimos doce meses.

En 2007, el Banco también ha registrado otros ingresos por un total de 138 millones de euros, que provienen fundamentalmente de las plusvalías obtenidas de la venta de inmuebles redundantes y de participaciones accionariales como el 100% de Exelbank y el 10,4% de Fluidra.

Así, el beneficio antes de impuestos ha alcanzado los 989,8 millones de euros, un 57,2% más que en el año 2006.

El impuesto sobre beneficios ha sido de 202 millones de euros, un 26% inferior al año anterior, gracias a las deducciones de la cuota bruta impositiva realizadas por la reinversión parcial de las plusvalías obtenidas por la venta de Landscape en 2006, lo que ha permitido situar la tasa impositiva en el 20,4%.

Los resultados de las operaciones interrumpidas, que en 2007 han sido nulos, incorporaban en 2006 los 555 millones de beneficio resultantes de la venta de Landscape y de Banco Atlántico Panamá, así como los beneficios de ambas empresas hasta su venta.

Este hecho, contabilizado ya, junto a los beneficios distribuidos a los minoritarios, sitúa el beneficio neto de 2007 en los 782 millones de euros, con un decremento interanual del 13,9%. En términos comparables, sin tener en cuenta las ganancias extraordinarias de las citadas operaciones, el beneficio neto es un 37,4% superior al del año pasado.

Los negocios

Comentada ya la evolución de las partidas más significativas del balance y de la cuenta de resultados consolidados, pasaré a continuación a explicarles brevemente los aspectos más relevantes referidos a la evolución de los principales negocios.

En el Informe anual encontrarán, como siempre, una completa y exhaustiva explicación de lo que ha sido la evolución de todos los negocios del grupo en el 2007.

Banca Comercial ha contribuido a los resultados de la entidad en 2007 con 469 millones de euros de beneficio antes de impuestos, un 24,7% más que en el año anterior. Esta aportación es fruto del esfuerzo realizado en la captación y la vinculación de clientes, por medio de una oferta especializada por segmentos.

En el segmento de pequeñas y medias empresas, es de destacar la intensa actividad que se ha llevado a cabo en productos de cobertura, que ha alcanzado un crecimiento del 57% respecto a 2006, y la consolidación de Banco Sabadell en el tercer puesto del *ranking* en términos de financiación en condiciones preferentes y con fondos aportados por organismos públicos.

En cuanto al segmento de particulares, permítanme que haga una especial mención al esfuerzo realizado en la captación de recursos de balance, lo que se ha traducido en un incremento del 75% de los depósitos estructurados y del 33% de los depósitos a tipo fijo.

El negocio de Banca de Empresas ha alcanzado los 407 millones de euros de beneficio antes de impuestos en 2007, lo que comporta un 65,5% más que en el año anterior.

La actividad se ha centrado especialmente en la potenciación, por una parte, de la gestión del circulante, explotando una de las fortalezas claves del negocio, como es la capacidad de aportar soluciones rápidas y ágiles a las empresas y, por la otra, la priorización de los negocios con mayor aportación a la ROE.

Respecto a los negocios más especializados gestionados por la unidad, es especialmente relevante la consecución de la segunda posición en el *ranking* de préstamos sindicados por número de operaciones de *project finance* y financiación corporativa y adquisiciones.

Una vez más, también hemos sido especialmente activos en comercio exterior, donde hemos alcanzado una cuota del 11% en exportaciones y del 9% en importaciones en España, magnitudes ambas que son muy superiores a las que nos corresponden teniendo en cuenta nuestra dimensión y que son el resultado de la especialización, que ustedes ya conocen, de Banco Sabadell en este ámbito de actividad.

El 2007, como ya les ha comentado el presidente, ha sido el primer año de plena actividad para el nuevo Banco Urquijo, el negocio especializado en banca privada del grupo. Una vez terminado su proceso de integración con Sabadell Banca Privada, ha podido cerrar el ejercicio con una aportación a los beneficios consolidados del grupo de 29,8 millones de euros.

En BancaSeguros, negocio complementario a la distribución típicamente bancaria, se han alcanzado los 71 millones de euros de beneficio, antes de impuestos, con un incremento del 30,7% respecto a 2006.

Estos magníficos resultados se han conseguido principalmente gracias al crecimiento sostenido de los seguros de ahorro y los planes de pensiones. Destaca igualmente la contribución de los seguros de protección vida y de protección.

En este ámbito también, durante el 2007 se ha creado una nueva compañía, BanSabadell Seguros Generales, cuyo objetivo es

comercializar nuestros propios seguros del hogar y de protección de pagos y distribuir otros seguros.

La unidad transversal de Gestión de Activos alcanzó en 2007 un beneficio, antes de impuestos, de 37 millones de euros, un 39,9% más que en el año anterior.

Conviene reseñar que estos resultados se han obtenido en un entorno poco favorable para los fondos de inversión, puesto que – como les comentaba al inicio de mi intervención–, a raíz de la crisis *subprime* desencadenada el pasado mes de agosto, las bolsas están registrando un período de alta volatilidad. Este hecho ha comportado una reducción del 6,1% del total del patrimonio gestionado por el sector en fondos de inversión de derecho español, reducción que en el caso de Banco Sabadell ha sido del 5,7%, ligeramente inferior.

El presidente ya se ha referido a ello, pero el año 2007 también ha sido intenso para la actividad exterior del Banco, enfocada a potenciar su internacionalización. Así, en enero de 2007 se anunció la incorporación al grupo del TransAtlantic Bank, entidad de banca focalizada en el área metropolitana de Miami, y en diciembre pasado se adquirió el negocio de banca privada del BBVA en esa ciudad de Florida, lo que permitirá a la sucursal del Banco alcanzar un volumen de negocio gestionado de 2.600 millones de dólares.

El Plan Óptima 09

Finalmente, me gustaría comentarles que hemos puesto en marcha el Plan director Óptima 09, que guiará la actividad del banco a lo largo de este año y también del siguiente.

El 2007, como les ha manifestado el presidente, fue el último año del Plan director ViC 07, enfocado a la creación de valor y al crecimiento. Por ello, en la segunda mitad del ejercicio, la actividad ordinaria del Banco se compatibilizó con el diseño y la elaboración del plan Óptima 09, dirigido a incrementar la productividad optimizando nuestro modelo de negocio y el modelo operacional.

Nos hemos fijado ambiciosos retos en productividad comercial y en eficiencia operativa que deben permitir situar a Banco Sabadell en un nivel de eficiencia del 37,5% al cierre de 2009, lo que representa un significativo avance desde el 46,7% con el que cerramos el ejercicio de 2007.

Hoy, una vez alcanzada una dimensión adecuada para competir en el mercado doméstico de banca de empresas y banca personal, es preciso avanzar hacia la excelencia en la gestión, situando a Banco Sabadell en un nivel de eficiencia, más competitivo, que le corresponde tras haber consolidado su posición.

Final

Permítanme, para terminar mi primera intervención ante esta Junta General, agradecer de nuevo al presidente, a todo el Consejo y a

todos ustedes su confianza, y, señores y señoras accionistas, su constante apoyo.

Finalmente, me complace dejar constancia de mi agradecimiento a los directores y al resto del equipo humano de esta entidad por la profesionalidad que, una vez más, ha demostrado con su actuación. Sin esta profesionalidad y el esfuerzo que han realizado no se hubieran podido obtener los extraordinarios resultados que hoy he tenido la satisfacción de poder presentarles.

Muchas gracias.