



**Junta General Ordinaria de Accionistas
Sabadell, 29 de marzo de 2007
Discurso del Consejero Delegado, Sr. Juan M. Nin Genova**

Permítanme que inicie el informe de gestión destacando las características más significativas que han caracterizado este último ejercicio de Banco Sabadell.

El 2006, el año del 125º aniversario, ha sido un año de intensa actividad para la entidad, puesto que, además de un fuerte crecimiento ordinario –como les comentaré a continuación cuando les detalle los estados financieros del ejercicio–, se han llevado a cabo varias operaciones corporativas de gran trascendencia para el futuro del Banco.

Así, el 24 de mayo del 2006, como les comentaba el Presidente, Banco Sabadell llegó a un acuerdo de compra por **Banco Urquijo** por 762 millones de euros. En el mismo momento en el que se firmó dicho acuerdo, se inició la ejecución del proceso de integración bajo un objetivo principal: la integración debía finalizar a principios de diciembre, es decir, sólo cinco meses después de haber liquidado la compra, con objeto de empezar el año 2007 con el proceso finalizado. Y lo logramos, porque el 9 de diciembre de 2006 culminó la integración tecnológica y operativa.

También, a finales de septiembre del 2006 se produjo la venta de **Banco Atlántico Panamá** por 112 millones de euros, con una plusvalía de 38 millones.

A continuación, el pasado mes de octubre se cerró la venta de **Landscape**, la sociedad inmobiliaria del grupo, en el marco de una reordenación de nuestros negocios para centrarnos en la banca minorista. La cifra de venta fue de 900 millones, lo que implicó una plusvalía de 625 millones.

No obstante, el 2006 no ha sido tan sólo un año de fuerte crecimiento orgánico y de operaciones corporativas, sino que el último ejercicio de la entidad también se ha caracterizado por otros hechos extraordinarios, como el final de la renovación de la plataforma tecnológica y la consecución del Sello de Oro a la Excelencia en la gestión.

Destacadas, por tanto, las características más importantes que definen el último ejercicio social, pasaré ahora a detallarles los aspectos más significativos del balance y de la cuenta de resultados, que se han logrado en un entorno de fuerte crecimiento económico.

En la zona euro, la economía registró el máximo ritmo de crecimiento de los últimos cinco años, gracias a la recuperación de la demanda doméstica y, en especial, a la inversión empresarial.

En este contexto, la economía española mantuvo un dinamismo destacado, con un ritmo de crecimiento cercano al 4% interanual. Además, el patrón de crecimiento fue un poco más equilibrado que en ejercicios anteriores, fruto de una menor contribución negativa del sector exterior.

En cuanto a los mercados financieros, permítanme destacar, teniendo en cuenta su incidencia en la evolución de nuestra entidad, tres características fundamentales:

En relación con los tipos de interés oficiales, el Banco Central Europeo continuó el ciclo de alzas iniciado a finales del 2005 y cerró el 2006 en el 3,50%, con un incremento de 125 puntos básicos en relación con el cierre del 2005. Hoy, el tipo de interés oficial se sitúa en el 3,75%. En cambio, la Reserva Federal de los Estados Unidos paró, el mes de agosto, el proceso de incrementos y desde entonces el tipo oficial se mantiene en el 5,25%.

En cuanto a los mercados de divisas, el dólar fue depreciándose a lo largo del 2006 en su cotización respecto al euro y se situó cerca de mínimos históricos. Por otra parte, los mercados de renta variable concluyeron el año 2006 con alzas generalizadas. Destacaron especialmente las revalorizaciones mostradas por los mercados emergentes, en un contexto caracterizado por una baja volatilidad, y han sido, finalmente, los reducidos niveles de los bonos los que han actuado como uno de los principales apoyos para las bolsas.

BALANCE

En relación con el balance del último ejercicio, Banco Sabadell cerró el 2006 con unos **activos totales** de 72.779,8 millones de euros, un 39,1% más que en el año anterior.

El total **patrimonio neto** del Banco al cierre del 2006 alcanzó los 4.195,4 millones de euros, con un incremento del 19,6% respecto al 2005.

En cuanto al activo, la **inversión crediticia** bruta de clientes alcanzó los 55.633,0 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 33,6%. Se trata de un crecimiento muy diversificado: el volumen de préstamos hipotecarios se incrementó un 32,6%; las cesiones de *factoring*, un 28,6%, y los anticipos de *confirming*, un 48,4%.

Respecto a los **recursos gestionados** de clientes, alcanzaron los 80.247,7 millones de euros, con un incremento del 43,2% respecto al año anterior.

Los **recursos de clientes en balance** totalizaban 59.304,6 millones de euros, un 42,2% más que en el 2005. En este apartado conviene destacar la intensificación del crecimiento de los depósitos de clientes, que es la mejor fuente de financiación para el Banco y que en el 2006 alcanzaron los 30.090,6 millones de euros, con un crecimiento del 30,7%.

En cuanto a los **recursos fuera de balance**, el importante esfuerzo de captación que ha llevado a cabo la red de oficinas y la incorporación de Banco Urquijo han hecho posible un incremento del 54,8% en fondos de inversión y SICAV, que han alcanzado los 16.482,1 millones de euros, y del 24,9% en fondos de pensiones, que han cerrado el ejercicio en 3.317,5 millones de euros.

CUENTA DE RESULTADOS

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

Permítanme informarles, sin embargo, que tal y como indica la normativa, con objeto de mejorar la comparabilidad de la información, los resultados de Landscape y Banco Atlántico Panamá se han reclasificado tanto en el 2005 como en el 2006 en la partida de resultado de las operaciones interrumpidas.

Existen, también, otros factores especiales que es preciso tener en cuenta en el presente ejercicio, como el impacto por impuestos diferidos del cambio de tasa impositiva del 35% al 32,5% en el 2007 y al 30% a partir del 2008 y los costes de reestructuración de la operación Banco Urquijo.

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

El **margen de intermediación** se situó en 1.097,9 millones de euros, con un crecimiento interanual del 12,4%. Es preciso mencionar que, gracias a la cuidadosa gestión de defensa de márgenes que la entidad ha realizado en un entorno altamente competitivo para captar volúmenes, el margen de clientes se ha mantenido prácticamente estable durante el ejercicio, que se ha cerrado en 2,91%.

Los **resultados por comisiones** fueron de 550,3 millones, lo que representó un incremento del 23,1%. Sobresalen en este capítulo las comisiones de fondos de inversión y valores, con unos incrementos del 45,0% y el 59,0%, respectivamente, motivados por el fuerte crecimiento de los volúmenes de recursos de fuera de balance que les comentaba.

La actividad de seguros también contribuyó positivamente a los resultados del grupo con un margen técnico de 59,8 millones de euros, que representa un 36,8% más que el año anterior.

En cuanto a los **resultados de operaciones financieras**, alcanzaron los 36,4 millones, con un decremento del 43,7%. En este capítulo es preciso citar que los datos no son comparables con los del año anterior, ya que los del 2005 incluyen la desinversión a Panrico por 23 millones de euros.

Los **ingresos por diferencias de cambio** fueron de 48,6 millones, con un incremento del 15,7% a consecuencia de la especialización del Banco en negocio internacional.

Teniendo en cuenta lo que les he comentado, los ingresos fruto de la actividad típica bancaria, es decir, el **margen ordinario**, totalizaron 1.811,5 millones a finales del 2006, lo que representa un crecimiento del 14,2% respecto al 2005.

La aportación al margen por prestación de servicios de las sociedades no financieras fue de 35,0 millones de euros, un 7,2% más que en el año anterior.

Finalizado el comentario sobre el crecimiento de los volúmenes y de los ingresos, es importante informarles ahora del desarrollo en la **gestión de los gastos**.

Los **gastos de explotación** totalizaron 914,3 millones de euros al cierre del 2006, un 15,4% más que el pasado año, debido, básicamente, a los costes extraordinarios originados por la integración de Banco Urquijo y por la renovación tecnológica, así como por la incorporación de los costes recurrentes de Banco Urquijo. Si se aíslan los impactos no recurrentes, el incremento interanual de esta partida sería del 7,1%, en línea con los objetivos de control de costes y mejora de la eficiencia operativa fijados en el Plan director trienal ViC 07, del que hablaremos más adelante.

De eso se deriva que el **margen de explotación** fue de 813,7 millones de euros, un 11,8% superior al obtenido en el año 2005, y en términos comparables, es decir, sin los factores especiales que les he comentado antes, el margen de explotación habría sido de 886 millones, un 21,8% superior al del año anterior.

El significativo aumento de la inversión crediticia de clientes que les comentaba al repasar la evolución del balance ha repercutido en el incremento de dotaciones, que han crecido un 39,6%, alcanzando los 240,4 millones de euros. A pesar de este importante crecimiento, la estricta gestión del riesgo que nos caracteriza ha permitido situar la ratio de morosidad en el 0,39%. Esta cifra representa una mejora de diez puntos básicos respecto al 2005 y nos sitúa en los primeros lugares del mercado en términos de calidad de riesgo.

Asimismo, como cada ejercicio, en la línea de los **otros resultados**, encontramos 56,5 millones de euros, que son fruto fundamentalmente de las plusvalías de la venta de participaciones y de inmuebles.

Así, el **beneficio antes de impuestos** alcanzó los 629,8 millones de euros, lo que representa un 6,2% más que durante el año 2005. Si descontamos el hecho extraordinario –costes de reestructuración de Banco Urquijo–, el crecimiento de esta partida habría sido del 20,1%.

El impuesto sobre beneficios fue de 273,7 millones de euros, un 54,4% superior al año anterior. Este importante incremento se ha producido, en parte, a consecuencia de la reforma fiscal, que comporta una reducción de la tasa impositiva al 32,5% en el 2007 y al 30,0% en el 2008; pero que en el 2006 se ha materializado en un impacto contable negativo de 96,5 millones de euros por el hecho de ajustar los créditos fiscales a recuperar en el futuro.

Los **resultados de las operaciones interrumpidas**, que totalizaron 554,8 millones de euros, recogen el beneficio de la venta de Landscape y Banco Atlántico Panamá, así como los beneficios de ambas empresas hasta el momento de la venta.

Este hecho, una vez contabilizado, junto con los intereses de minoritarios, situó el **beneficio neto atribuido** al grupo en los 908,4 millones de euros, es decir, un 100,5% más que en el año anterior.

NEGOCIOS

Una vez comentada la evolución de las partidas más significativas del balance y de la cuenta de resultados de la entidad, pasaré ahora a explicarles brevemente los aspectos de más relevancia referentes a la evolución de los principales negocios.

Permítanme, pues, recordarles que en el Informe anual encontrarán, como siempre, una explicación completa y exhaustiva de lo que ha sido la evolución de todos los negocios del grupo en el año 2006.

Así, la **Banca Comercial** ha contribuido a los resultados de la entidad en el 2006 con 376,2 millones de euros de beneficio antes de impuestos, un 28,2% más que en el año anterior. Esta aportación es fruto, por una parte, del esfuerzo en captación y vinculación de clientes y, por otra, del esfuerzo en innovación y creación de productos, como por ejemplo el Depósito IBEX Up &

Down –premiado por *Actualidad Económica* como el mejor producto financiero del año– o el BS Swap Creciente –producto que permite la cobertura de las financiaciones por subidas de tipos de interés.

En cuanto a la **Banca de Empresas**, este último ejercicio del 2006 ha alcanzado los 289,8 millones de euros de beneficio antes de impuestos, lo que representa un 7,7% más que en el año anterior.

Así mismo ha sido, de nuevo, un año de creación de nuevas unidades especializadas, como BS Corporate Finance, cuyos principales objetivos son la prestación de servicios de asesoramiento en fusiones y adquisiciones y en salidas a bolsa. Esta unidad se ha mostrado muy activa en su primer año de funcionamiento: ha cerrado 13 operaciones y para este 2007 ya tiene mandatos para 29 operaciones más.

Una vez más, también hemos sido especialmente activos en comercio exterior, donde hemos alcanzado una cuota del 10,8% en exportaciones y del 9,4% en importaciones en España, magnitudes, ambas, muy superiores a las que nos corresponden teniendo en cuenta la dimensión y que son el resultado de la especialización, que ustedes ya conocen, de Banco Sabadell en este ámbito de actividad.

La **BancaSeguros**, negocio complementario a la distribución típicamente bancaria, alcanzó en el último ejercicio los 54,2 millones de euros de beneficio antes de impuestos, con un incremento del 18,3% respecto al 2005.

Este último ejercicio ha sido también un año de reconocimientos para esta compañía: dos de los planes de pensiones que gestiona, el BS Pentapensión y el BS Plan Monetario Plus 1, han sido considerados por el diario *Expansión* y la agencia de *rating* Standard & Poor's como los mejores de España en sus categorías de inversión.

Gestión de Activos alcanzó al cerrar el año 2006 un beneficio antes de impuestos de 26,6 millones de euros, un 60,9% más que el pasado año.

Conviene comentar que estos resultados son fruto de la persecución de la excelencia en la gestión, que ha permitido situar este negocio como la segunda mejor gestora del año en la categoría de grandes gestoras, otorgada por la agencia de calificación y análisis de fondos Standard and Poor's y el diario económico *Expansión*.

También en el caso de los fondos de inversión hemos conseguido un importante reconocimiento del mercado. Así, cuatro de los fondos de inversión que gestionamos: Sabadell BS España Dividendo, Inversabadell 25, Ibersecurities BS Renta Fija Mixta Global y Urquijo Value Equity, han sido escogidos por el diario económico *Expansión*, la agencia de *rating* Standard & Poor's y Lipper –la compañía de análisis de fondos de Reuters– como los mejores de España dentro de sus categorías de inversión.

Como comentaba al inicio de mi intervención, el pasado 9 de diciembre concluyó la integración de Banco Urquijo. Este hecho comportó el nacimiento del nuevo **Banco Urquijo**, con negocio especializado en banca privada. Este banco nace de la adición a Sabadell Banca Privada del negocio de este segmento de mercado que tenía el antiguo Banco Urquijo. Por tanto, el nuevo Banco Urquijo se sitúa, desde el mismo inicio de su actividad, como la segunda mayor entidad especializada de España, con 17 oficinas, 13.389,6 millones de euros gestionados y 10,5 millones de beneficio antes de impuestos al cierre del 2006.

Conviene mencionar que el año 2006 ha sido igualmente excelente en el desarrollo y la maduración de **otros negocios del Banco**, como son Ibersecurities –la sociedad de valores del grupo– o los negocios participados con Dexia y General Electric, Dexia Sabadell Banco Local y BanSabadell Fincom, respectivamente.

Finalmente, el 2006 también ha sido un año intenso en **negocio internacional**. Asimismo, quisiera recordarles que este último mes de enero, como les acaba de explicar el presidente, el banco ha dado un paso más en su proceso de internacionalización con la adquisición del TransAtlantic Bank, lo que nos permitirá desarrollar la banca comercial minorista local en Florida.

OTRAS CUESTIONES DE INTERÉS

Concluido el comentario sobre la evolución de los principales negocios, debo hacer referencia, necesariamente, a dos cuestiones especialmente relevantes: la gestión de la red de oficinas y el segundo año de desarrollo del Plan trienal de negocio, que llamamos ViC 07 (Valor y Crecimiento 2007).

La **gestión activa de oficinas** ha contribuido a mejorar la eficiencia, gracias a la apertura de oficinas en nuevos mercados y al cierre de aquéllas que, por razones de redundancia o por estrategia comercial, no eran necesarias.

En este sentido, durante este último ejercicio del 2006 se han abierto 59 oficinas: 55 bajo la marca SabadellAtlántico –14 de ellas pertenecientes a Banca de Empresas– y 4 bajo la marca Solbank.

Además, la integración de Banco Urquijo ha comportado la incorporación de 17 oficinas a la marca SabadellAtlántico, 10 oficinas a banca privada y 1 oficina a Banco Herrero.

Todo ello sitúa a la red de oficinas en España en un total de 1.187 oficinas, 1.107 de ellas pertenecientes a Banca Comercial, 63 a Banca de Empresas y 17 a Banca Privada.

Finalmente, como último aspecto, quiero comentarles la evolución de la entidad durante el segundo año en el que ha sido guiada bajo el Plan trienal **ViC 07**.

Este plan implica el desarrollo de 12 programas prioritarios que se acompañan de 78 planes operativos y 289 módulos de trabajo, todos ellos en grado de desarrollo presupuestado. Así, el segundo año del Plan se ha cerrado con la realización del 71% del total de tareas planificadas a tres años.

Todo eso, traducido en cifras, significa que en este 2006 se han sobrepasado en términos de volúmenes los objetivos planificados para el cierre del 2007. Habíamos presupuestado acabar el presente ejercicio con un volumen de inversión crediticia de 50.000 millones de euros, pero a finales del 2006 nuestra cartera era ya de 55.633 millones. Por su parte, en cuanto a los recursos de clientes, nuestro objetivo era de 50.500 y hemos cerrado el ejercicio con 56.722 millones de clientes.

En cuanto a la gestión de ingresos y gastos, en el 2006 se ha materializado un crecimiento de 359 millones de euros en el margen ordinario, de los 400 planificados a tres años.

En el ámbito de los costes recurrentes, el segundo año se ha cerrado con un incremento de 36 millones de euros respecto al aumento de 25 previsto para el horizonte del 2007. Cabe recordar, sin embargo, que esta cifra incluye los costes de Banco Urquijo y sin descontar las sinergias, ya que se materializarán fundamentalmente a lo largo del 2007 y del 2008.

En cuanto a la ratio de eficiencia, se situó en 46,9% al cierre del 2006, en términos recurrentes, es decir, a pesar de la adquisición de un nuevo banco, muy cerca del objetivo del 45% planificado para el 2007.

Y, en último término, la ratio de rentabilidad: la ROE cerró el ejercicio en el 17,6%, perímetro comparable, superando el objetivo del 16,5% que nos fijamos para el horizonte del 2007.

Este año 2007, el último del ViC 07, aparte de concluir con los objetivos planificados pendientes de alcanzar, elaboraremos el nuevo Plan director que guiará el desarrollo de la entidad en el período 2008-2010.

DESPEDIDA

Ya al final de mi intervención, permítanme agradecerles a todos, señoras y señores accionistas, su asistencia y su apoyo.

También quiero agradecer el importante esfuerzo y la profesionalidad que ha seguido llevando a cabo el equipo humano del Banco, base fundamental de estos importantes resultados que hoy les hemos presentado.

Acabo con un nuevo y último agradecimiento a los miembros del Consejo de Administración, ya que su apoyo ha sido muy importante en la consecución de los logros conseguidos.

Muchas gracias.