

# Resultados 3T2016

Fortaleza del margen y solvencia

Presentación a medios de comunicación

**#Sabadell3T16**

Barcelona  
28 de octubre de 2016

# Índice general

1

Claves del  
ejercicio

2

Análisis de  
resultados

3

Actividad  
comercial y  
transformación  
digital

4

Solvencia y  
calidad crediticia

5

TSB

## **Aviso importante**

Ver listado y definición de las Medidas Alternativas del Rendimiento en el Informe Financiero Trimestral:

[https://www.grupbancsabadell.com/es/XTD/INDEX/?url=/es/INFORMACION\\_ACCIONISTAS\\_E\\_INVERSORES/INFORMACION\\_FINANCIERA/INFORMES\\_TRIMESTRALES/A\\_O\\_2016/?menuid=39324&language=es](https://www.grupbancsabadell.com/es/XTD/INDEX/?url=/es/INFORMACION_ACCIONISTAS_E_INVERSORES/INFORMACION_FINANCIERA/INFORMES_TRIMESTRALES/A_O_2016/?menuid=39324&language=es)

# 1

Claves del ejercicio

# Claves del ejercicio

## Rentabilidad y eficiencia

- La fortaleza del margen de intereses permite unos sólidos resultados antes de impuestos
- El coste de los depósitos a plazo y de la financiación mayorista continúan reduciéndose
- Los ingresos por comisiones se mantienen estables
- Continúa la contención de costes

## Actividad comercial y transformación digital

- Los recursos fuera de balance siguen creciendo
- La cuota de mercado en productos aumenta con altos estándares en calidad del servicio en España
- La transformación comercial y la innovación nos permite simplificar procesos y ganar eficiencia
- Mejora la eficiencia gracias al avance del proceso de digitalización

# Claves del ejercicio

## Solvencia y calidad de activos

- El ratio de morosidad baja hasta el 6,60%
- Reducción récord de activos problemáticos de 634 millones en el trimestre, incluyendo 158 millones en activos adjudicados
- Sólida posición de capital con un ratio CET1 *fully loaded* en el 12,0%, muy por encima de las exigencias de capital<sup>1</sup> del BCE

## TSB

- Aumenta la inversión crediticia, un 28%, y el volumen de depósitos, un 14%, gracias a una mayor cuota de mercado
- El crédito hipotecario crece un 24%
- La cuota de mercado en nuevas cuentas corrientes se sitúa en el 6,8%, superando el objetivo establecido del 6,0%.
- Los planes de migración avanzan según lo previsto

<sup>1</sup> Excluye 26 pbs relacionados con los ajustes de valoración positivos provenientes de ganancias relativas a deuda soberana clasificada como disponible para la venta

# 2

Análisis de los resultados

# Cuenta de resultados

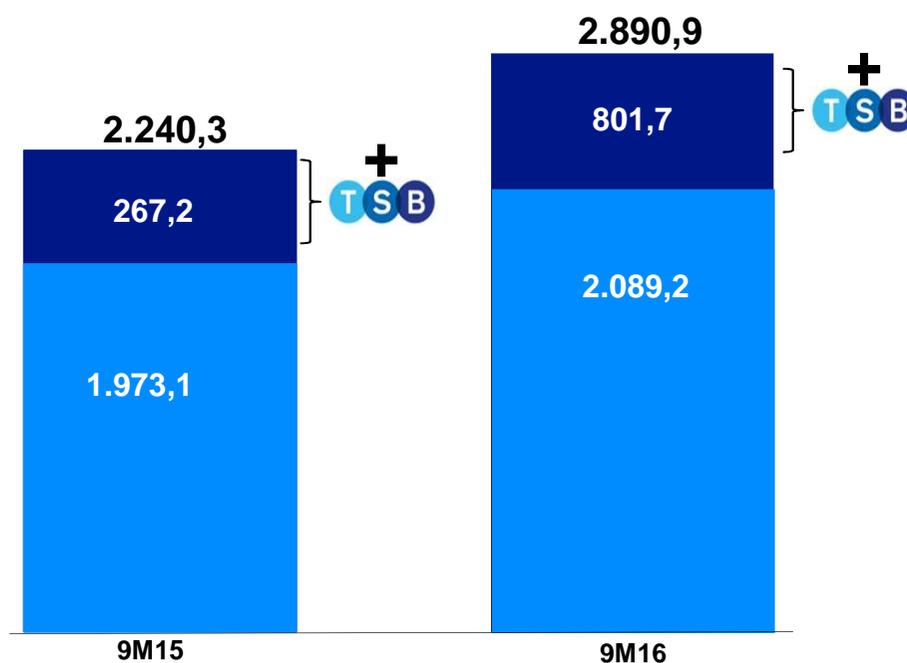
Millones de euros	9M15	9M16	Var. anual
<b>Margen de intereses</b>	<b>2.240,3</b>	<b>2.890,9</b>	<b>29,0%</b>
Método participación y dividendos	40,5	72,1	77,8%
Comisiones	790,2	860,2	8,9%
ROF y diferencias de cambio *	1.192,8	570,9	-52,1%
Otros resultados	-5,0	-120,8	-----
<b>Margen bruto</b>	<b>4.258,8</b>	<b>4.273,2</b>	<b>0,3%</b>
Gastos de personal	-1.032,3	-1.239,0	20,0%
Gastos de administración	-557,7	-748,1	34,1%
Amortización	-234,6	-290,5	23,8%
<b>Margen antes de dotaciones</b>	<b>2.434,2</b>	<b>1.995,6</b>	<b>-18,0%</b>
Total provisiones y deterioros	-1.955,2	-1.113,5	-43,0%
Plusvalías por venta de activos corrientes	-17,5	32,0	-----
Fondo de comercio negativo	207,4	0,0	-100%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>668,8</b>	<b>914,1</b>	<b>36,7%</b>
Impuestos	-86,8	-263,6	203,8%
Minoritarios	2,3	3,6	56,3%
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>579,8</b>	<b>646,9</b>	<b>11,6%</b>

Nota: El tipo de cambio EUR/GBP utilizado para la cuenta de resultados 9M16 es de 0,8006

\*Las comisiones de 2015 han sido reformuladas para incluir comisiones de forex, previamente incluidas en operaciones financieras y forex. Antes de esta reformulación, las comisiones de 9M16 ascendían a 728M de euros

# Solidez del margen de intereses pese al bajo entorno de tipos

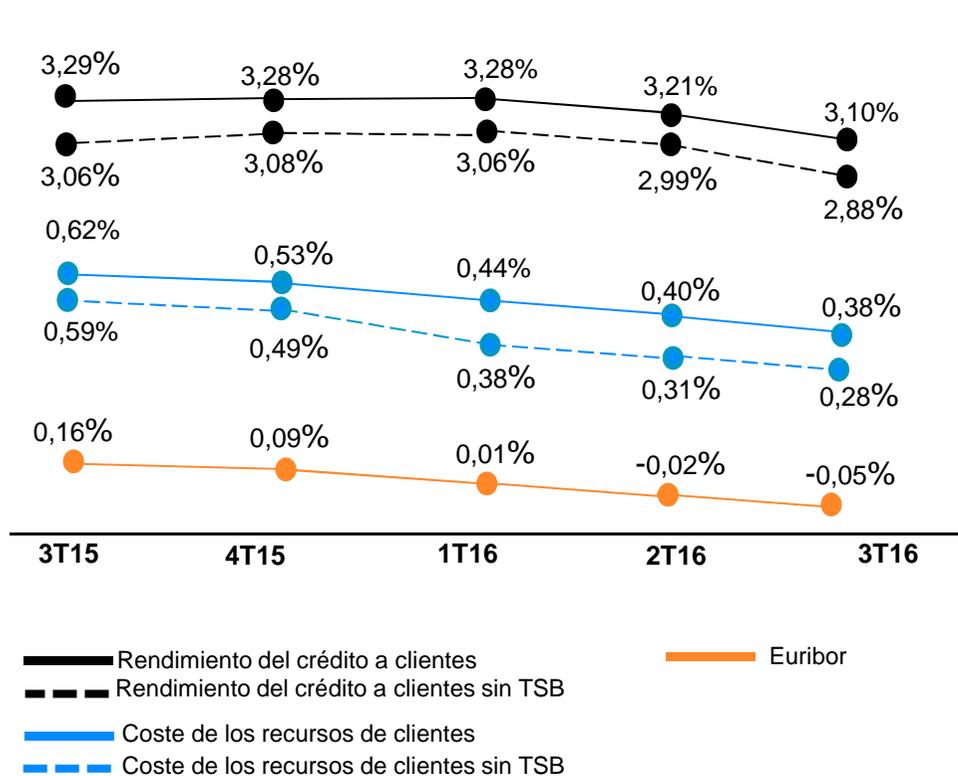
Grupo BS + 29,0%  
 BS sin TSB + 5,9%



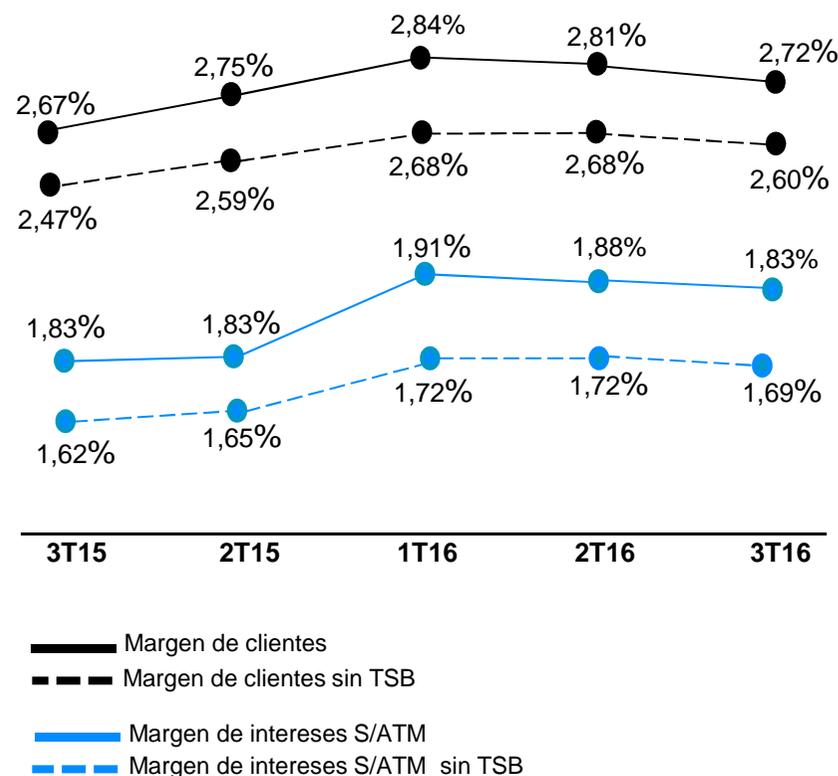
Cifras en millones de euros

# Ajuste del rendimiento del crédito y del coste de los depósitos

## Rendimiento del crédito y coste de los recursos de clientes

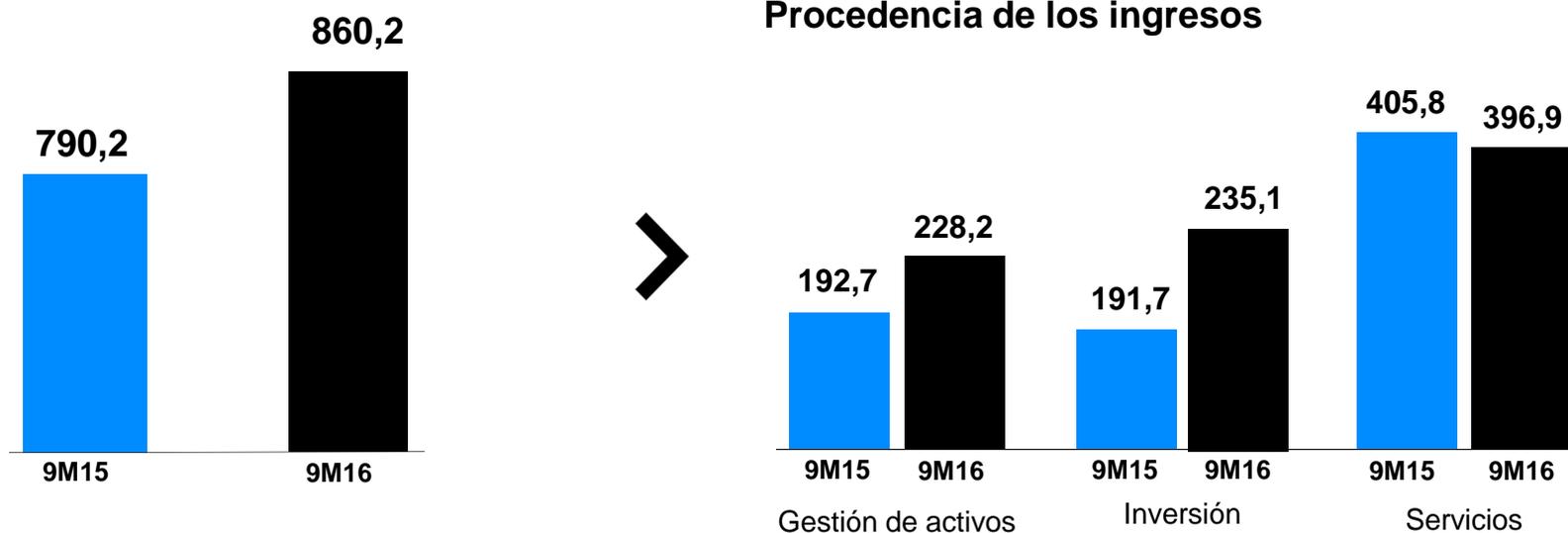


## Evolución de los márgenes



# Las comisiones siguen aumentando

Grupo BS **+8,9%**



Cifras en millones de euros

Las comisiones de 2015 han sido reformuladas para incluir comisiones de FX previamente incluidas en operaciones financieras y forex. Antes de esta reformulación las del 9M15 eran de 728 millones de euros.

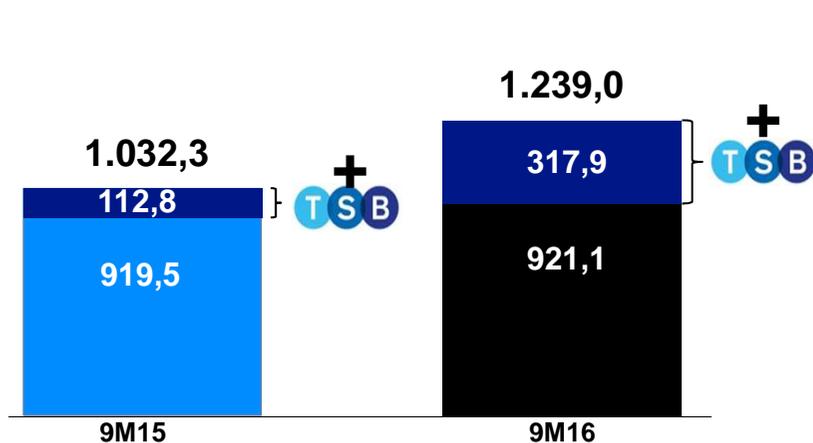
En gestión de activos se incluyen comisiones de fondos de inversión, fondos de pensiones, de seguros y gestión de patrimonios

# Contención de costes a perímetro constante

## Gastos de personal

Grupo **+20,0%**

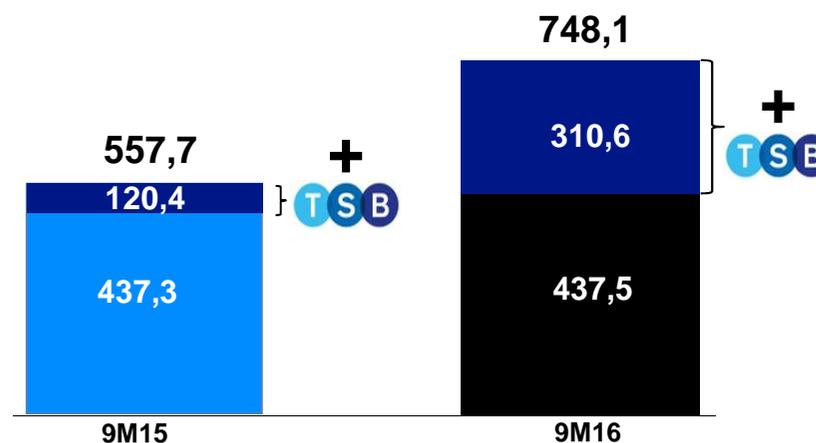
A perímetro constante **+0,2%**



## Gastos administrativos

Grupo **+34,1%**

A perímetro constante **0,0%**



Cifras en millones de euros

# 3

Actividad comercial y  
transformación digital

# Los recursos de clientes aumentan

En balance

**+0,9%**

Fuera de balance

**+11,2%**

Total recursos

**+3,1%**

Millones de euros	9M15	9M16	Var. anual
<b>Recursos de clientes en balance</b>	<b>129.957</b>	<b>131.076</b>	<b>0,9%</b>
Depósitos a plazos*	47.231	43.190	-8,6%
Cuentas corrientes y ahorro	82.726	87.887	6,2%
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>35.716</b>	<b>39.711</b>	<b>11,2%</b>
Fondos de inversión	20.390	22.220	9,0%
Fondos de pensiones	4.242	4.133	-2,6%
Seguros comercializados	7.314	9.756	33,4%
<b>Total recursos de clientes</b>	<b>165.673</b>	<b>170.787</b>	<b>3,1%</b>

\*Incluye depósitos a plazo y otros pasivos. Excluye *repos* y depósitos de clientes institucionales

Nota: El tipo de cambio EUR/GBP utilizado es de 0,8610 a septiembre de 2016

# Crece la captación de clientes

	9M15	9M16
<b>Particulares</b>	288.924	348.867
<b>Empresas</b>	73.110	75.702
<b>Total nuevos clientes</b>	362.034	424.569



Particulares

**+20,7%**

Empresas

**+3,5%**

Total nuevos clientes

**+17,2%**

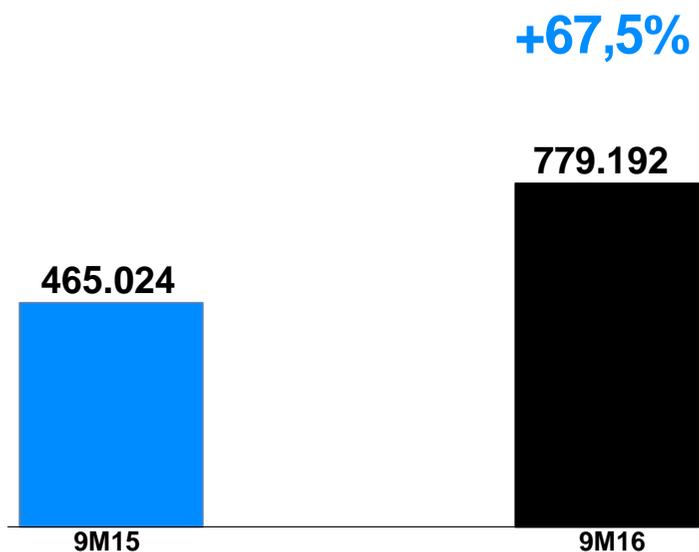
Sabadell logra más de 11.700 clientes a la semana

Datos de Banco Sabadell, sin contar TSB

# El crédito al consumo y las hipotecas aumentan a buen ritmo

## Crédito al consumo

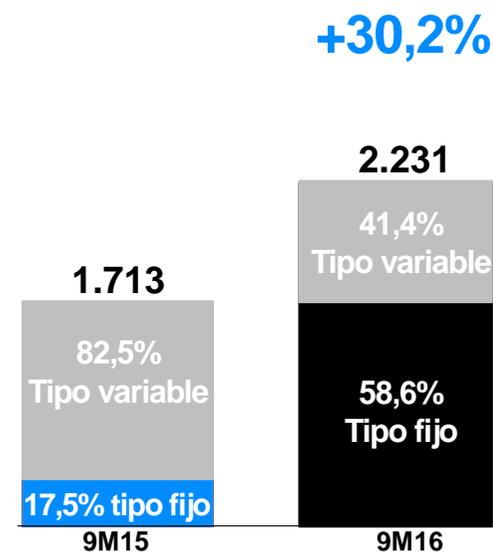
En millones de euros



El número de operaciones de financiación al consumo realizadas crece un 67,7%

## Préstamos hipotecarios

En millones de euros



El número de hipotecas firmadas aumenta un 23,1%

Datos de Banco Sabadell, sin contar TSB. Financiación concedida de enero a septiembre

# La evolución crediticia se ve influida por el factor estacional

## Evolución de la inversión por tipo de cliente

En millones de euros

	2T16	Nuevo crédito	Amortización	3T16	Var.%
<i>Corporate</i>	18.415	2.211	-2.158	18.469	0,29%
Pymes	27.464	2.266	-2.680	27.050	-1,51%
Hipotecas <sup>1</sup>	32.237	763	-973	32.027	-0,65%
Otros <sup>2</sup>	27.390	246	-602	27.034	-1,30%
<b>Total</b>	<b>105.506</b>	<b>5.486</b>	<b>-6.413</b>	<b>104.579</b>	<b>-0,88%</b>

Excluye repos e incluye ajustes por devengos

<sup>1</sup>Incluye únicamente hipotecas residenciales

<sup>2</sup>Incluye otras hipotecas, préstamos a promotores, sector de la construcción, sector inmobiliario y otros, sector de la construcción, inmobiliario

# Las cuotas de mercado siguen mejorando

## En empresas

	Crédito	Operativa exportación	Facturación TPV	Transaccionalidad <sup>1</sup>
Sept. 16	11,07%	↑ 13,18%	↑ 14,31%	↑ 10,23%
Sept. 15	11,33%	12,39%	13,31%	10,14%

## En particulares

	Facturación tarjetas	Seguros de vida <sup>2</sup>	Depósitos a hogares	Fondos de inversión
Sept. 16	↑ 7,59%	↑ 5,41%	↑ 6,05%	↑ 6,07%
Sept. 15	7,11%	5,10%	5,60%	5,86%

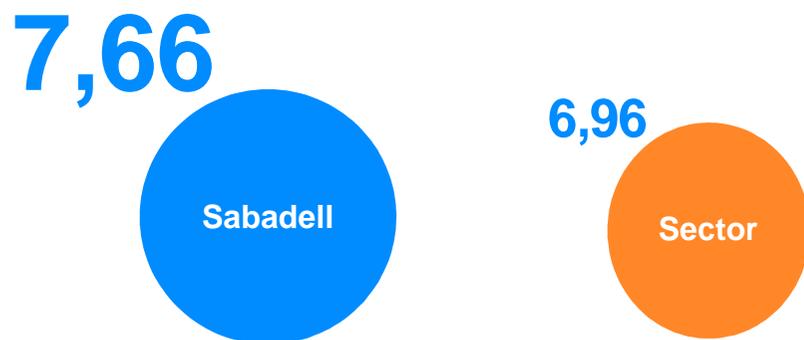
Fuentes incluyen: ICEA (seguros de vida), BdE (préstamos, TPVs instalados, facturación de tarjetas, depósitos a hogares), Iberpay (transacc.) y Swifftwatch (operativa total exportación)

Datos a septiembre 2016 o último mes disponible.

<sup>1</sup>Transacción calculada por volumen. <sup>2</sup>Seguros calculados según número de contratos

# Una calidad de servicio superior a la media del sector

Nivel de atención que reciben los clientes\*



Net Promoter Score (NPS)\*\*

Evolución del índice de recomendación neta: BS vs. el sector

	Ranking	Desde 2013
Grandes empresas	1º	+14pp
Pymes	1º	+14pp
Banca personal	2º	+33pp
Banca retail	2º	+18pp

Sabadell mantiene altos estándares de calidad y lidera el ranking de NPS en grandes empresas y pymes

\*Fuente: STIGA, EQUOS. Análisis de calidad objetiva en redes comerciales bancarias, 3T 2016

\*\*El indicador Net Promoter Score (NPS) se basa en la pregunta: "En una escala de 0 a 10, donde 0 es del todo improbable y 10 es altamente probable, ¿qué probabilidad hay que recomiende Sabadell a un conocido? NPS es el porcentaje de clientes de Sabadell que puntúan 9-10, después de sustraer el porcentaje correspondiente de 0-6. Fuente: Report Benchmark NPS Accenture

# La transformación digital cumple con los objetivos previstos

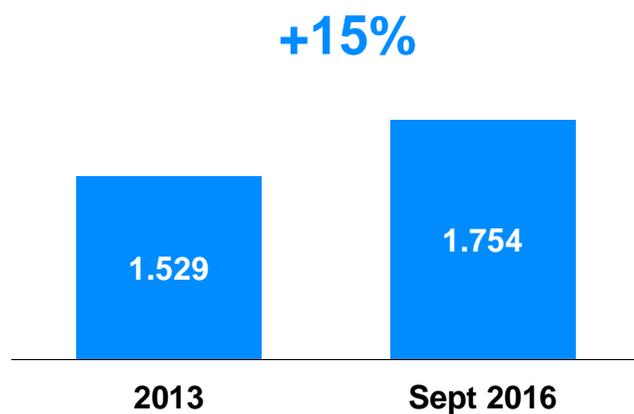
**86%** de las transacciones se realizan por canales remotos

**19%** de la ventas se ejecutan través de plataformas digitales



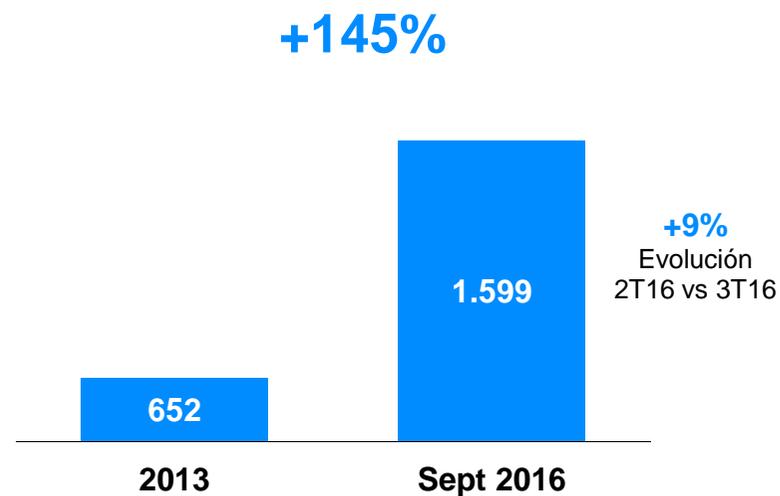
**Usuarios activos - Web**

En miles



**Usuarios activos - Móvil**

En miles



Datos a septiembre 2016

# Evolución trimestral de las últimas iniciativas digitales y comerciales

	Lanzamiento	Principal indicador	Resultado
<b>Firma Digital</b> Servicio que sustituye la tarjeta de coordenadas enviando al móvil las claves para cada operación	Diciembre, 2015	973.000 clientes 72% de clientes particulares	>53% de clientes activos
<b>Proteo Mobile</b> Permite a los gestores de cuenta proporcionar servicios bancarios en casa del cliente	Julio 2016	3.500 tablets distribuidas en la red comercial	Se multiplica por cuatro la captación de clientes en septiembre
<b>Simple bank</b> Simplificación de los procesos comerciales y operativos	Septiembre 2016	Puesta en marcha del contrato único	Se han simplificado los procesos de 7 a 1

## Nueva iniciativa: Sabadell Wallet - Bizum



### Lanzamiento de Bizum el pasado 3 de octubre

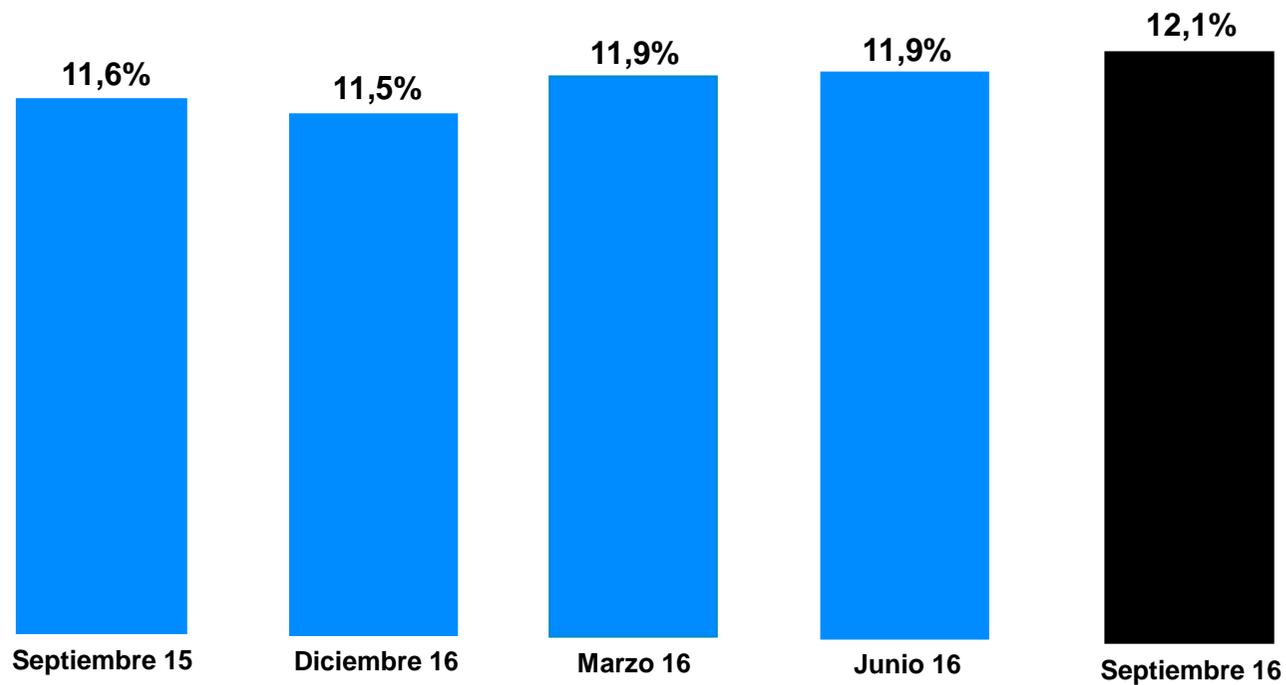
- Bizum es un sistema de pago instantáneo que permite hacer envío de dinero instantáneo sin necesidad de conocer la cuenta bancaria de destino, tan sólo el número de móvil
- Bizum está integrada en la app Wallet

# 4

Solvencia y  
calidad crediticia

# Sólida posición de capital

## Evolución del Common Equity Tier I



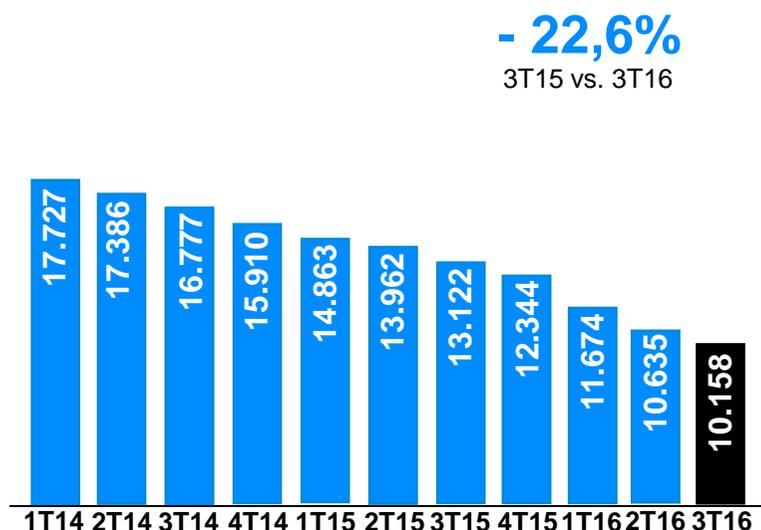
El Common Equity Tier 1 *fully-loaded* es de 12,0%

Excluye 26 pbs relacionados con los ajustes de valoración positivos provenientes de ganancias relativas a deuda soberana clasificada como disponible para la venta

# El saldo de dudosos y activos problemáticos continúa disminuyendo a buen ritmo

## Evolución de saldo de dudosos\*

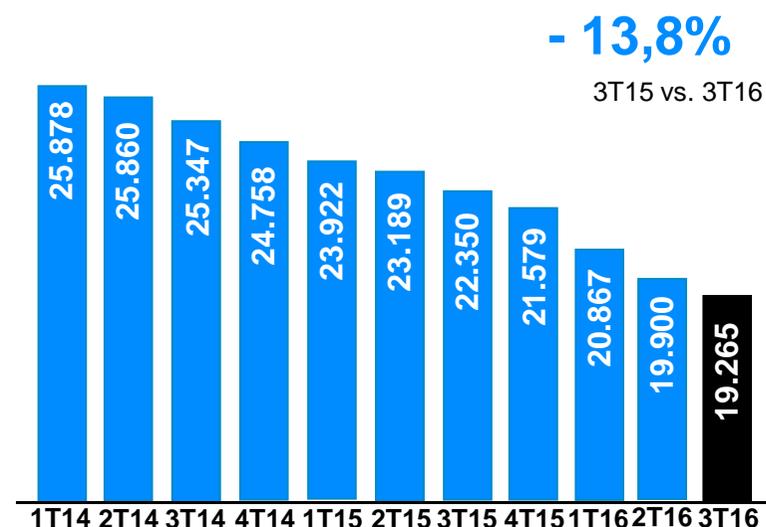
Millones de euros



En dos años se ha reducido en 6.619M de euros, de los cuales 2.186M de euros en este 2016

## Evolución total activos problemáticos\*

Unidades

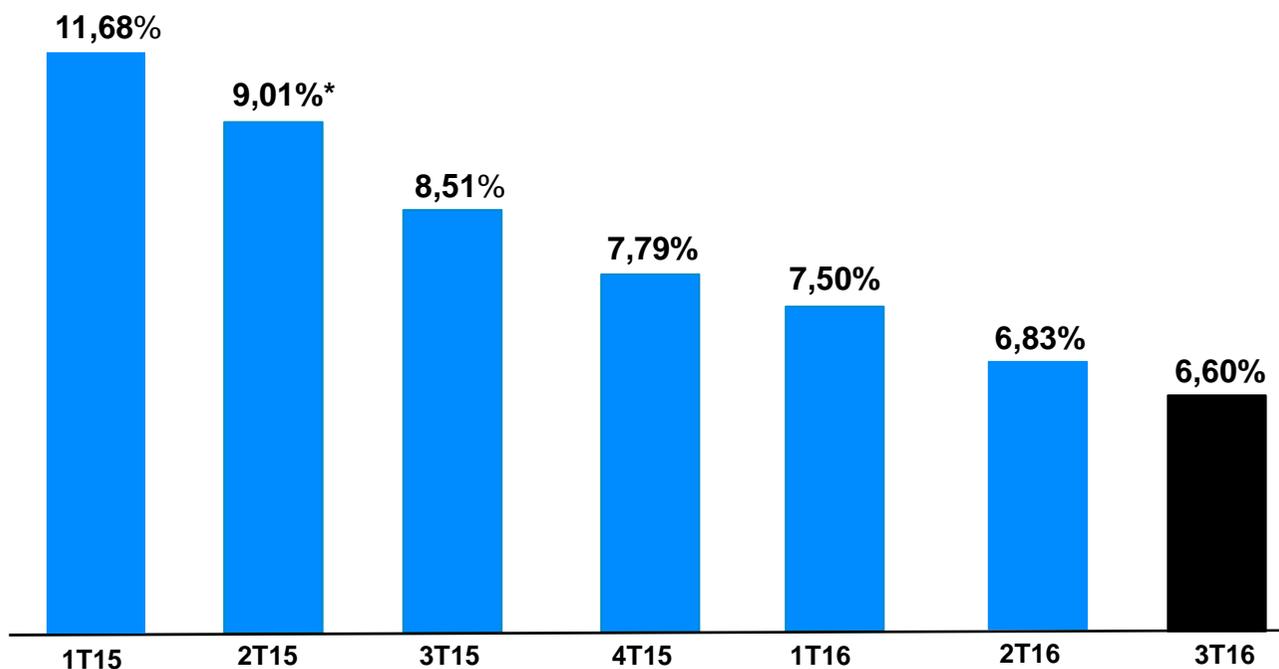


El saldo total de problemáticos ha disminuido en 3.085 unidades en un año

\*Sin TSB

# Y la morosidad mantiene su tendencia a la baja

Evolución del ratio del Grupo Sabadell



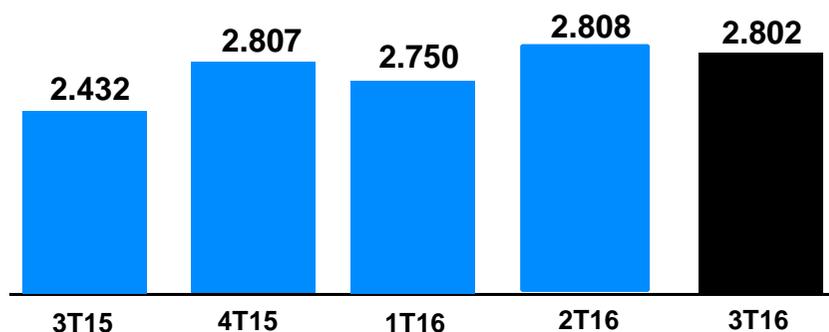
El ratio ha bajado del 13,63%, en diciembre de 2013, al 6,60% actual

\* Incorporación de TSB

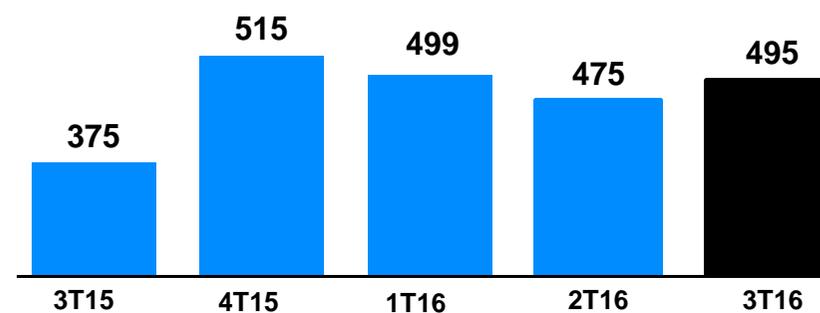
Nota: El ratio de morosidad ha sido calculado incluyendo el riesgo contingente del 20% del EPA

# La venta de activos sigue registrando una evolución positiva

Unidades comercializadas



Importes en millones de euros



La cifra de ventas para el 4T15, 1T16 y 3T16 excluyen ventas institucionales significativas. Durante el 4T15, las ventas institucionales representaron 1.095 unidades y 165M de euros. Durante el 1T16, representaron 1.275 y 306M de euros. Y en el 3T16, fueron 594 unidades y 88M de euros

**5**

**TSB**

# La franquicia británica a día de hoy

## TSB está cumpliendo su estrategia con éxito

**Ofrecer una banca de calidad a más gente**



- El 6,8%<sup>1</sup> de los clientes que cambian de banco o que abren una nueva cuenta eligen TSB
- Los depósitos crecen hasta los 28.956 millones de libras, un 14% más que hace un año.

**Facilitar el acceso a más personas a condiciones favorables de financiación**



- La inversión crediticia alcanza los 28.630 millones de libras, un 28% más que hace un año.
- La renovación de hipotecas en el último trimestre aumenta un 18%

**Crear el tipo de banca que la gente quiere y se merece**



- Los clientes siguen recomendando TSB a su entorno y el NPS<sup>2</sup> sube hasta los 25 puntos durante el trimestre.
- TSB sube 84 puestos en el ranking UK Customer Experience Excellence y se convierte en el banco comercial mejor valorado

**Optimizar sinergias con la integración tecnológica**



- El despliegue tecnológico avanza según lo previsto.
- Creación de la app TSB Móvil, primer hito de la migración tecnológica

(1) Fuente: CACI Current and Savings Account Market Database (CSDB) que incluye cuentas corrientes, packaged, joven, estudiantes y básicas, así como la apertura de cuentas nuevas, excluyendo mejoras de cuenta. Los datos se presentan con un lapso de 2 meses. (2) NPS se basa en la pregunta “En una escala de 0 a 10, donde 0 es del todo improbable y 10 es altamente probable, cuán probable es que usted recomiende TSB a un amigo o compañero?” NPS es el porcentaje de clientes que puntúan 9-10 después de restar los que responden entre 0-6. Datos acumulados YtD



# *Más Respuestas Inmediatas.*

[www.bancosabadell.com/masrespuestasinmediatas](http://www.bancosabadell.com/masrespuestasinmediatas)

**B Sabadell**