

Resultados 1T16

En la senda del objetivo del Plan Triple

Presentación a medios de comunicación
Barcelona
22 de abril de 2016

1

Claves
del trimestre

2

Análisis de los
resultados

3

Actividad
comercial

4

Capital y gestión
del riesgo

5

TSB

1

Claves del trimestre

Claves del trimestre I

- ❑ El margen de intereses continúa creciendo en España y Reino Unido.
- ❑ Las comisiones aumentan interanualmente, aunque reflejan una menor contribución por la volatilidad de los mercados y su impacto en los recursos fuera de balance.
- ❑ Los costes operativos disminuyen en el último trimestre, especialmente en el Reino Unido.
- ❑ Los ingresos extraordinarios por ROF se destinan íntegramente a provisiones.
- ❑ Se mantiene la mejora de la calidad crediticia.
- ❑ Se refuerza aún más la sólida posición de capital.

Claves del trimestre II

- ❑ Hay una mejora en el *mix* del crédito y los volúmenes de crédito *performing* permanecen estables.
- ❑ Las cuotas de mercado por producto en España siguen su tendencia al alza.
- ❑ Se mantiene el *gap* con el sector en cuanto a calidad de servicio gracias a la optimización de la plataforma de productos y al avance de la digitalización.
- ❑ La franquicia británica continúa creciendo por encima de los objetivos de su plan de negocio.
- ❑ Los costes en TSB se reducen en el primer trimestre gracias a la aplicación del programa de eficiencia previsto por su *management*.
- ❑ La integración tecnológica BS-TSB sigue su curso en términos de coste y calendario.

2

Análisis de los resultados

Cuenta de resultados 1T 2016



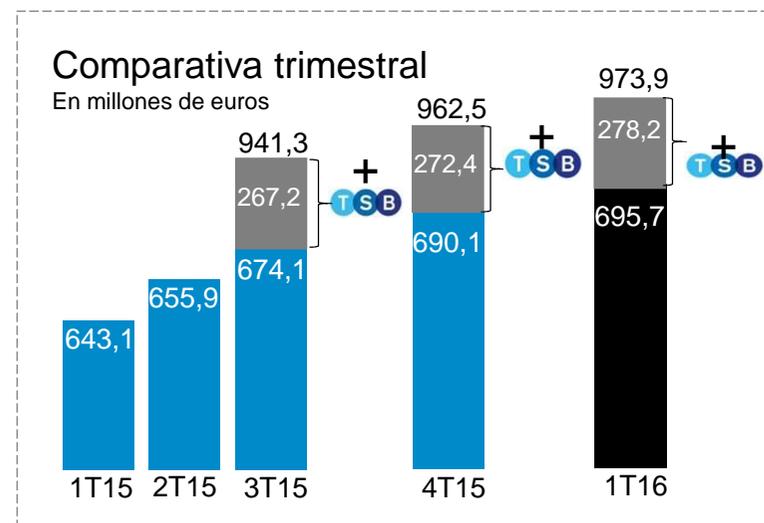
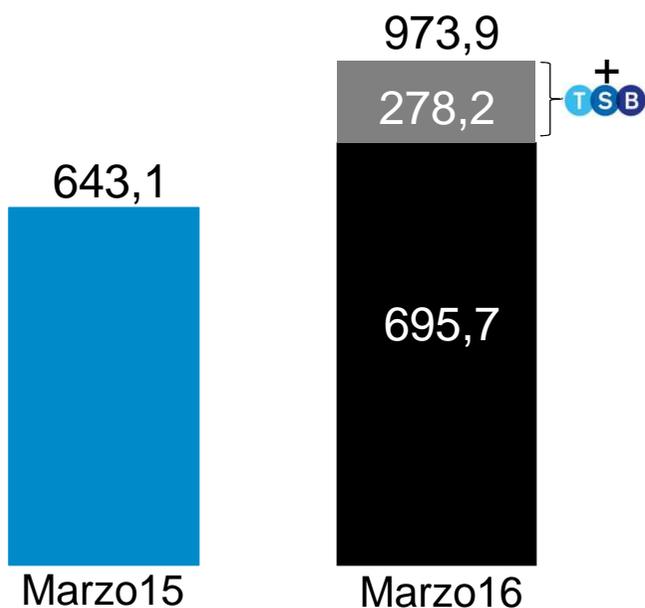
Millones de euros	Grupo BS			Sin TSB	
	1T15	1T16	Var. anual	1T16	Var. anual
Margen de intereses	643,1	973,9	51,4%	695,7	8,2%
Método participación y dividendos	10,4	21,6	-----	21,6	-----
Comisiones	244,8	277,8	13,5%	245,9	0,4%
ROF y diferencias de cambio *	782,6	311,0	-60,3%	306,3	-60,9%
Otros resultados	-15,1	-16,7	+10,7%	-16,2	7,6%
Margen bruto	1.665,9	1.567,6	-5,9%	1.253,2	-24,8%
Gastos de personal	-301,0	-415,5	38,0%	-306,7	1,9%
Gastos de administración	-146,3	-249,2	70,3%	-146,4	0,1%
Amortización	-76,1	-97,2	27,8%	-78,3	2,9%
Margen antes de dotaciones	1.142,4	805,7	-29,5%	721,9	-36,8%
Total provisiones y deterioros	-906,5	-434,9	-52,0%	-434,9	-52,0%
Plusvalías por venta de activos corrientes	9,6	-3,1	-----	-3,1	-----
Beneficios antes de impuestos	245,5	367,7	49,8%	283,9	15,6%
Impuestos y otros	-69,8	-114,4	64,0%	-92,3	32,3%
Minoritarios	1,1	1,3	16,1%	1,3	16,1%
Beneficio atribuido al grupo	174,6	252,0	44,3%	190,3	9,0%

Nota: El tipo de cambio EUR/GBP utilizado para la cuenta de resultados es de 0,77.

*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 del 1T2015 eran 225,8 millones de euros y las de 4T2015, 275,1 millones.

El margen de intereses sigue con su tendencia positiva...

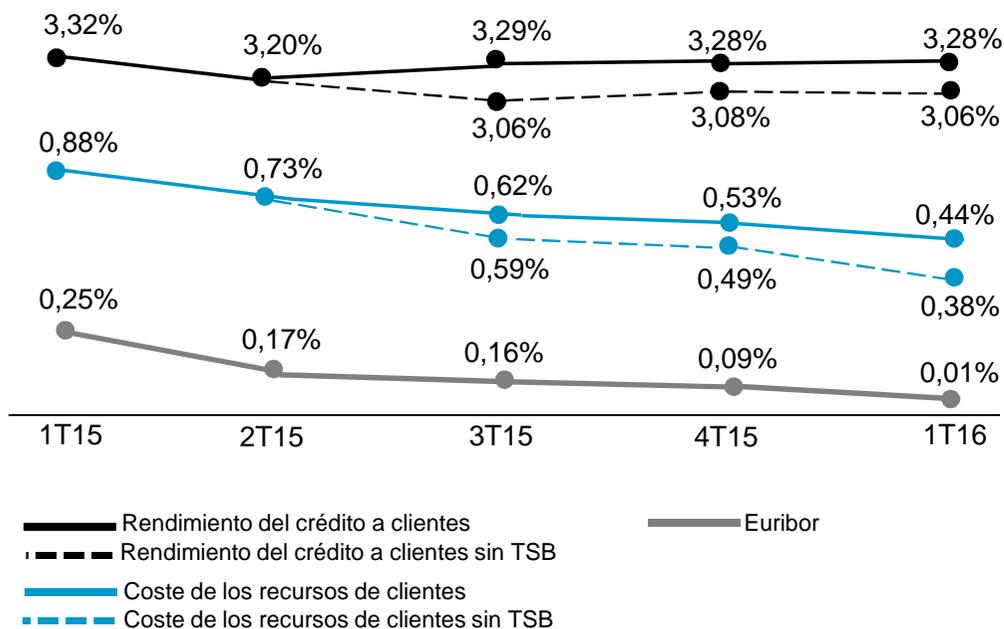
+51,4% Grupo BS
+8,2% sin TSB



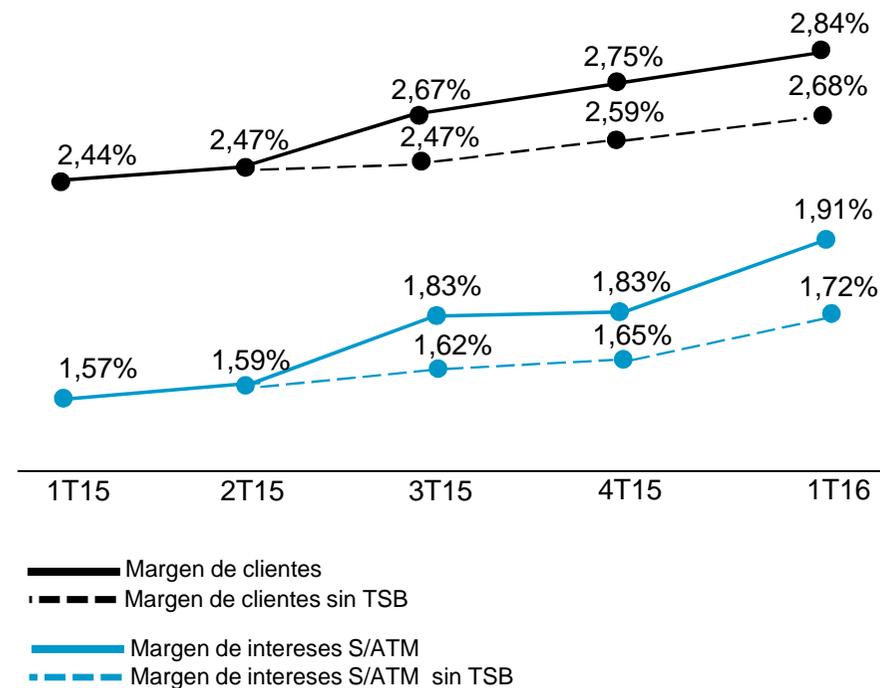
Cifras en millones de euros

...se mantiene el rendimiento del crédito y el ajuste sobre el coste de los depósitos

Rendimiento del crédito y coste de los recursos de clientes

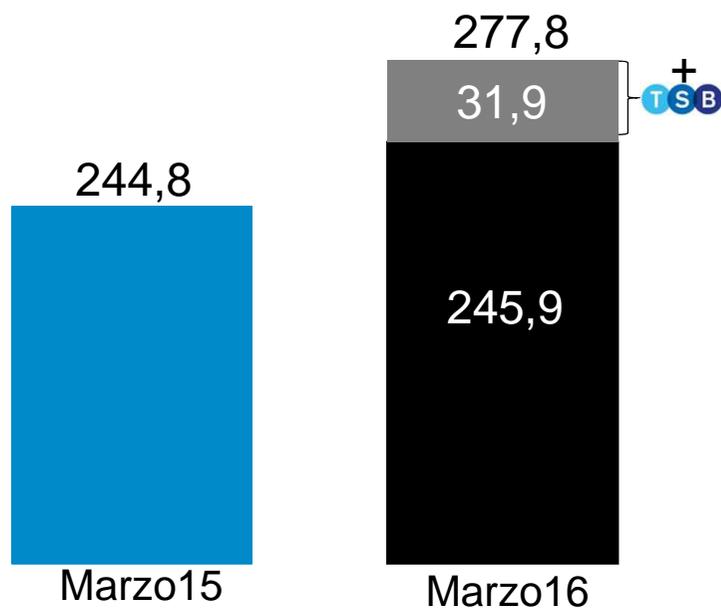


Evolución de los márgenes



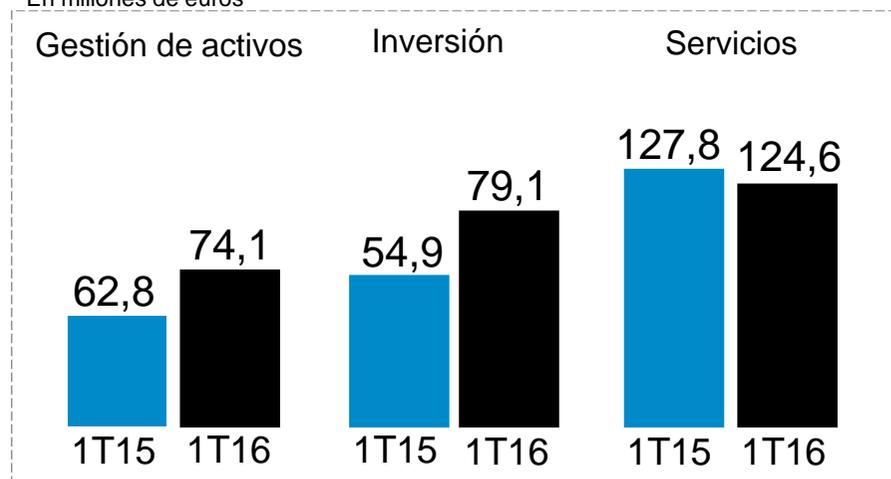
Las comisiones continúan al alza

+13,5% Grupo BS
+ 0,4% sin TSB



Procedencia de los ingresos

En millones de euros



Cifras en millones de euros

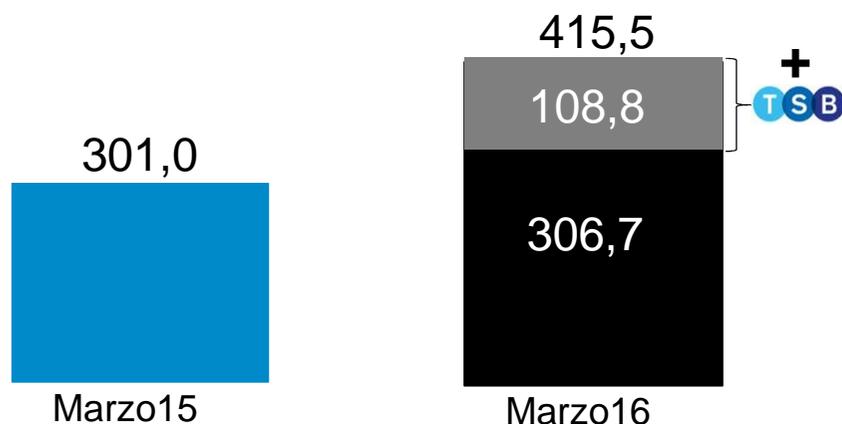
Los costes crecen interanualmente, pero se contienen con bases comparables

Gastos de personal

Grupo + 38,0%

Bases comparables

+1,9%

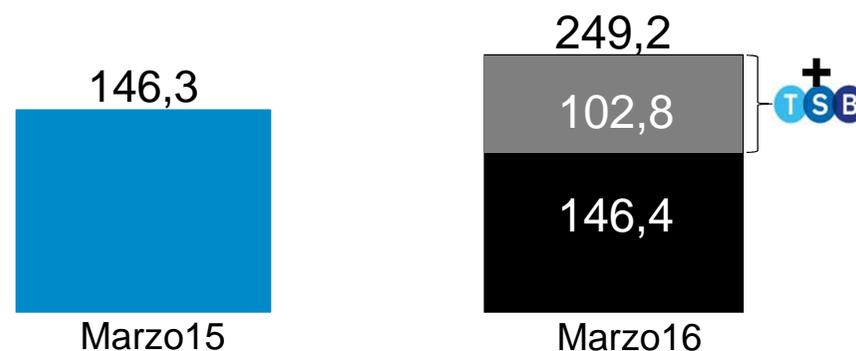


Gastos administrativos

Grupo + 70,3%

Bases comparables

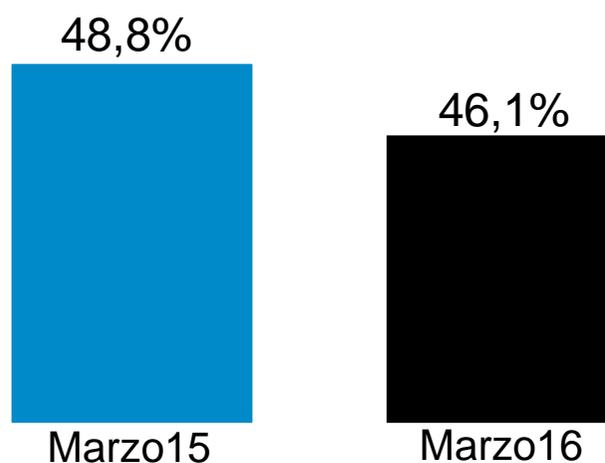
+0,1%



Cifras en millones de euros

La eficiencia mejora sustancialmente a perímetro constante

La eficiencia se
incrementa
27pb en línea
con el objetivo
del Plan Triple.
Si se incluye
TSB, esta ratio
se sitúa en
el 51,1%



* Para el cálculo de la ratio de eficiencia se excluye el ROF y diferencias de cambio no recurrentes y se incluye la periodificación de las dotaciones al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) y al Fondo de Resolución Nacional (FRN) . Sin incluir TSB.

3

Actividad
comercial

La mayor actividad comercial impulsa los recursos de clientes...



Los recursos fuera de balance mantienen la dinámica de crecimiento

Millones de euros	Grupo BS			Sin TSB	
	1T15	1T16	Var. anual	1T16	Var. anual
Recursos de clientes en balance	94.899	131.290	38,3%	97.493	2,7%
Depósitos a plazos*	49.419	48.039	-2,8%	42.381	-12,2%
Cuentas corrientes	32.800	50.984	55,4%	39.620	20,8%
Cuentas ahorro	12.680	32.267	154,5%	14.491	14,3%
Recursos de clientes fuera de balance	34.215	37.107	8,5%	37.107	8,5%
Fondos de inversión	18.674	21.153	13,3%	21.153	13,3%
Fondos de pensiones	4.529	4.194	-7,4%	4.194	-7,4%
Seguros comercializados	7.220	7.981	10,5%	7.981	10,5%
Total recursos de clientes	129.114	168.397	30,4%	134.600	4,2%

*Incluye depósitos a plazo y otro pasivos. Excluye repos.

Nota: El tipo de cambio EUR/GBP utilizado es de 0,79, a 31 de marzo de 2016.

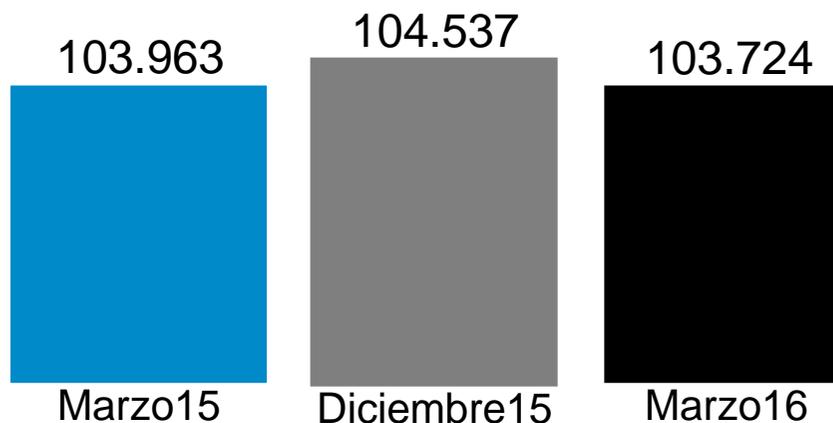
...mientras que la inversión crediticia evoluciona acorde con la situación de mercado...

Inversión crediticia bruta sin dudosos*

+33,0% Grupo BS**

-0,2% sin TSB**

La cartera de préstamos *performing* (sin TSB) se ha mantenido estable en el último trimestre una vez ajustada por el desembolso de la EPA de Banco CAM



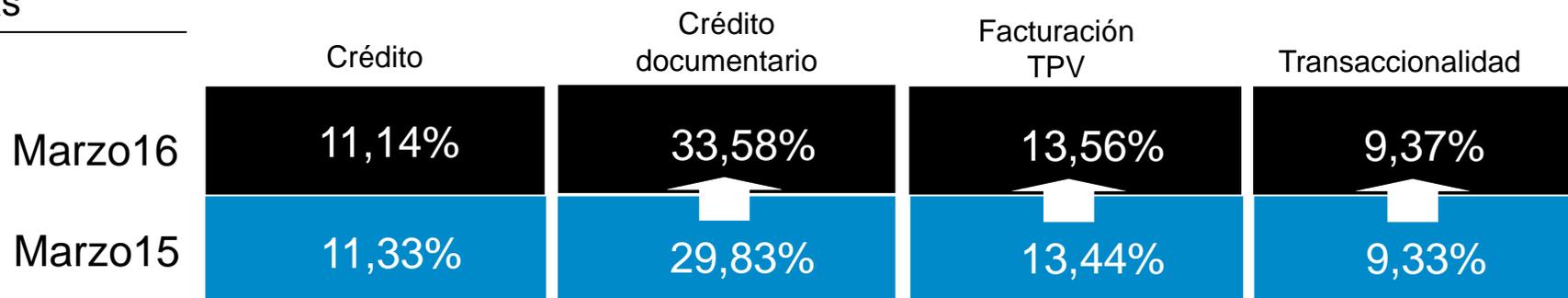
Cifras en millones de euros

*Sin adquisición temporal de activos

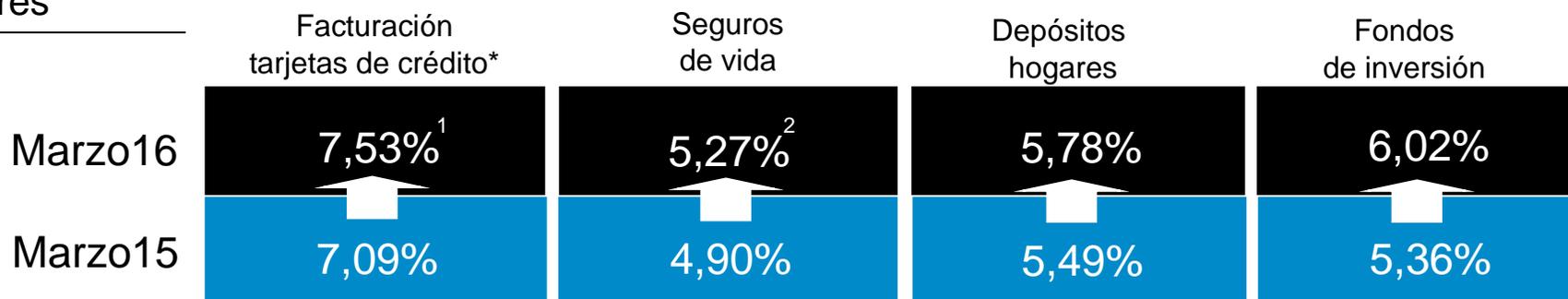
**Interanual

...al tiempo que las cuotas de mercado siguen creciendo

En empresas



En particulares

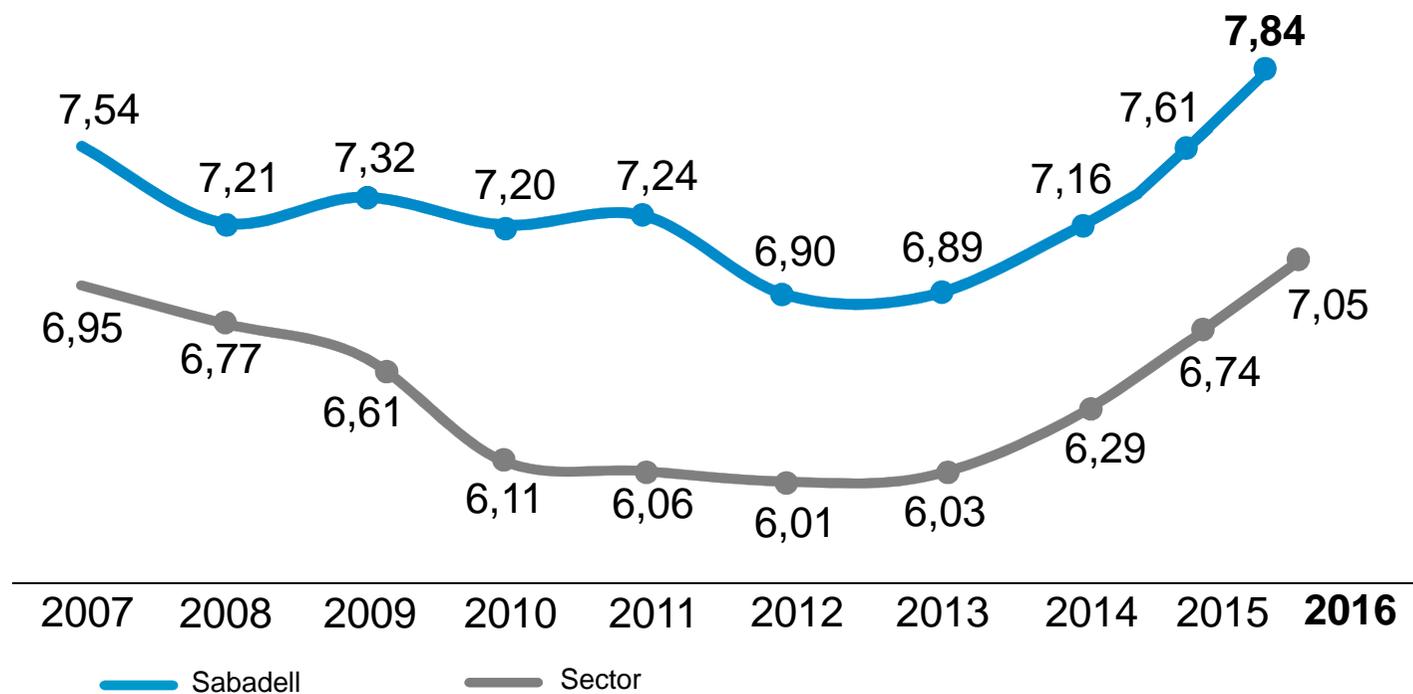


Nota: Datos a marzo 2016 o a última fecha disponible.

1. Dato de facturación internacional del sistema estimado, según la distribución de la operativa internacional en ServiRed. 2. Cuota calculada, según número de contratos.

...y se mantiene el diferencial con el sector en calidad de servicio

Sabadell logra la puntuación más alta desde el inicio de la crisis



Fuente: STIGA, EQUOS RCB. Análisis de calidad objetiva en redes comerciales bancarias, 1T 2016.

Comprometidos con la transformación digital...

El 85% de la operativa se realiza fuera de oficinas

El 18% de las ventas se efectúa en canales digitales

Más de 15 conexiones mensuales por cliente con Sabadell Móvil

B Triple

Plan de transformación

Estar donde estés

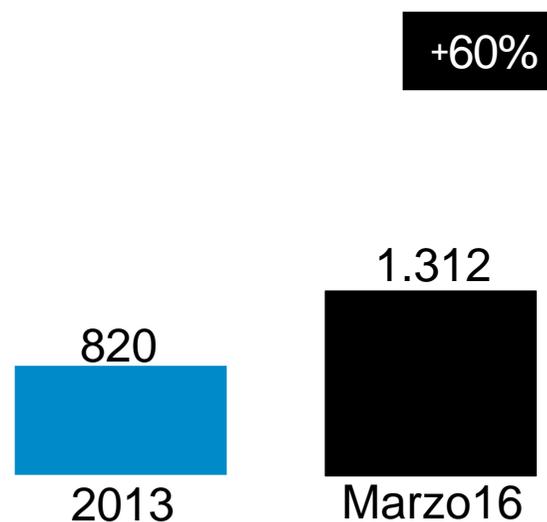
Servicio al cliente

Productividad

Eficiencia

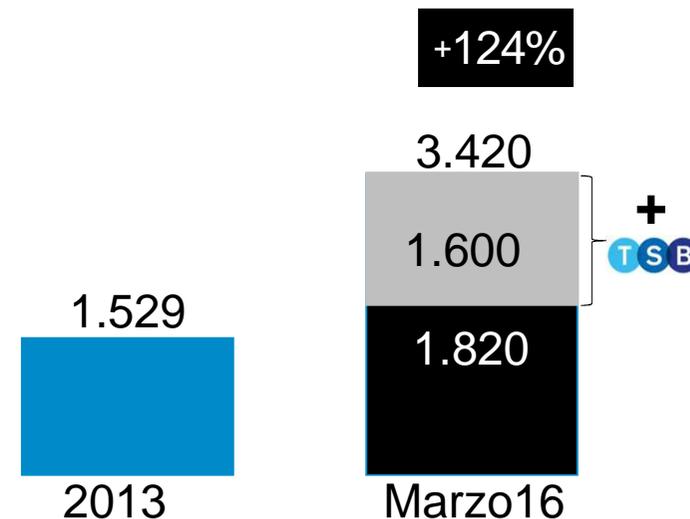
Clientes "mobile"

Miles de clientes



Clientes "web"

Miles de clientes



...y el desarrollo de nuestras capacidades tecnológicas...

Plan 2016

Firma digital



Clientes minoristas ya informados

- Reemplazo de la tarjeta de coordenadas
 - Uso de la app móvil
- Cumpliendo con la normativa del Banco Central

Extenderlo a clientes empresariales

Sabadell Wallet



Disponible en las principales app stores

- Mejora continua para aumentar su uso
- Soluciones para cualquier dispositivo móvil

Capacidad de realizar pagos instantáneos

Digital & Agile Lab



Lanzado con éxito en Barcelona

- Abierto en 2015, proporciona una plataforma *in-house* para el desarrollo de herramientas digitales fintech

Lanzamiento del nuevo *lab* en Londres

...para ofrecer la mejor experiencia de cliente ...

Plan 2016

Proteo Mobile

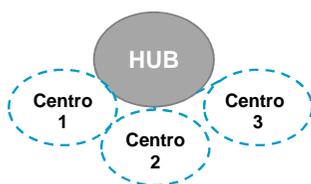


Proporciona servicios bancarios *on line*

- Dirigido a negocios, y segmento de banca personal y privada
- Principales funcionalidades: visitas comerciales, expedientes de riesgos, simulaciones, registro de nuevos clientes

~ 3,500 tabletas
+ 16,000 nuevos negocios captados

Oficinas multiubicación



Implementado en 466 oficinas distribuidas por todo el territorio:

- Gestión especializada
- Productividad comercial

Expansión a:

+ 400 oficinas adicionales
+ 2.000 empleados impactados
+ 900.000 clientes

Enfocados en mejorar la experiencia del cliente aprovechando las capacidades digitales

...como factor diferencial en nuestra estrategia

El objetivo es ser líder en NPS en todos los segmentos de clientes en 2019

Segmento de cliente	Sabadell NPS 1T2016	Ranking*	Mejora NPS desde 2013
Minorista	-9%	4	+13 pb
Banca personal	17%	3	+21 pb
Pymes <5M facturación	21%	1	+17 pb
Negocios >5M facturación	32%	1	+18 pb

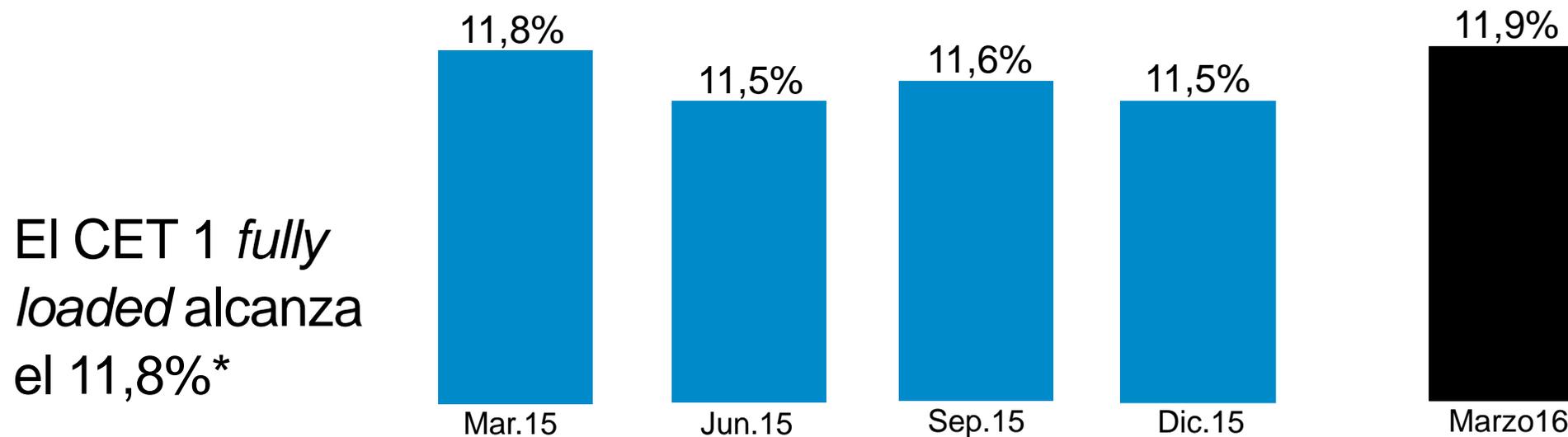
*Fuente: Estudio Benchmark NPS Accenture. Solo hace referencia al *peer group*.

4

Capital y gestión de riesgo

Sólida posición de capital

Evolución Common Equity Tier 1 *phase in*

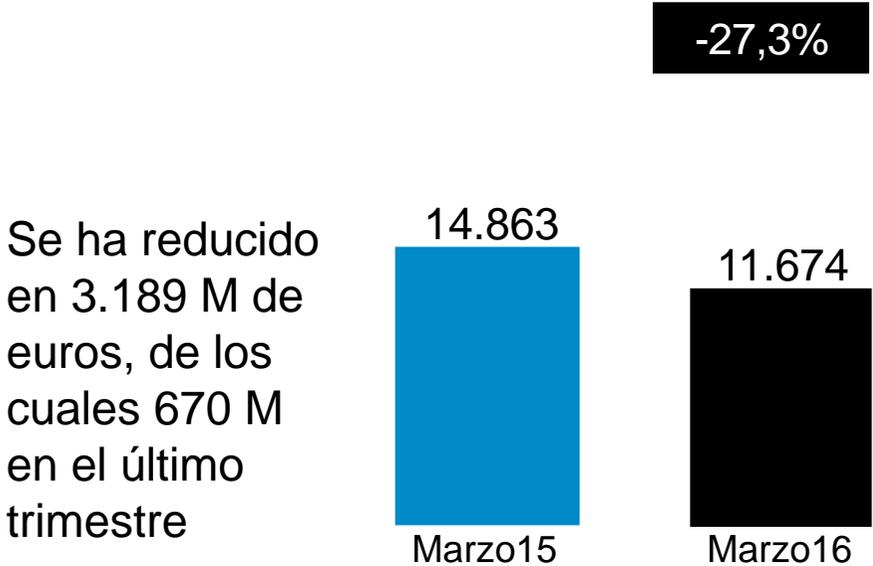


* La ratio CET1 *fully loaded* no incluye ajustes de valoración positivos provenientes de ganancias relativas a deuda soberana clasificada disponible para la venta. En el caso de incluir estos ajustes, la ratio CET1 *fully loaded* sería del 12,0%.

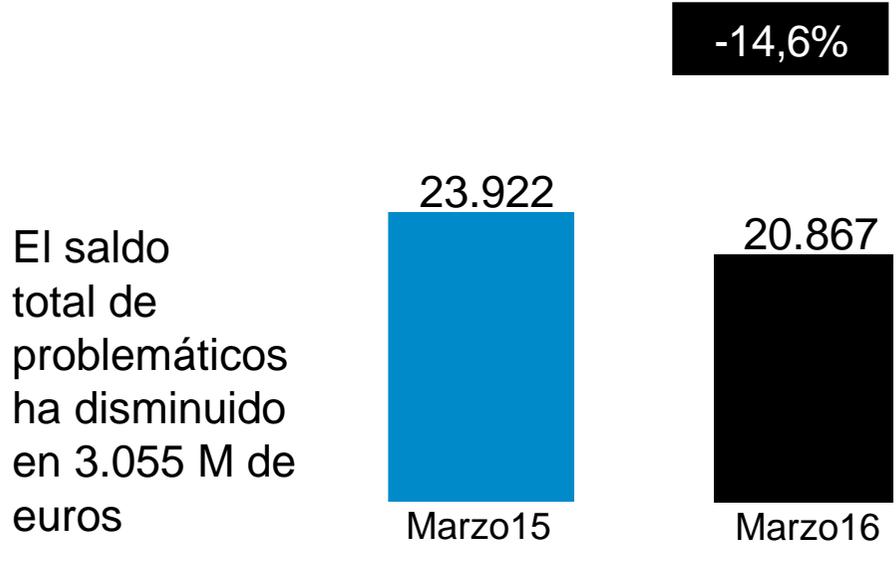
El saldo de dudosos y activos problemáticos continúa disminuyendo a muy buen ritmo...

Evolución de saldo de dudosos*

Evolución total activos problemáticos*



Se ha reducido en 3.189 M de euros, de los cuales 670 M en el último trimestre

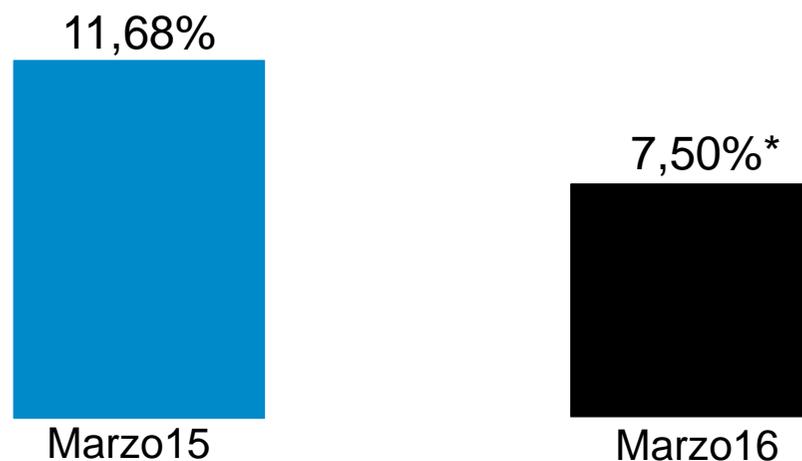


El saldo total de problemáticos ha disminuido en 3.055 M de euros

*Sin TSB

...y la morosidad se reduce de forma sustancial

La ratio de morosidad cae 418 puntos básicos en un año. Sin TSB, la ratio se sitúa en el 9,45%



Nota: la ratio de morosidad está calculada incluyendo riesgos contingentes y el 20% del saldo EPA. La ratio de morosidad del sector era del 10,09% en febrero.

El *momentum* positivo del sector inmobiliario impulsa las ventas de activos adjudicados

Comentario del mercado

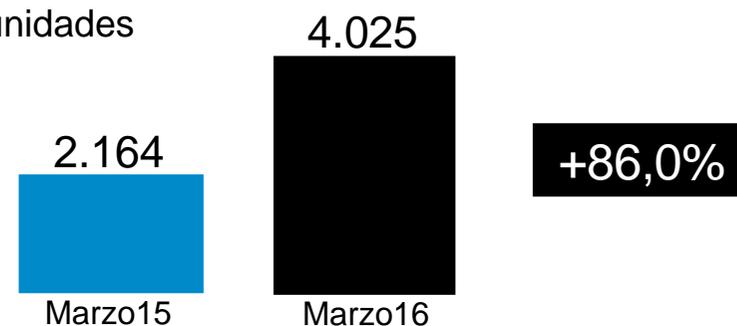
- ❑ El sector inmobiliario continúa siendo un nicho de inversión por su mayor rentabilidad
- ❑ Crecen las transacciones, los alquileres y precios
- ❑ Aumentan las operaciones entre particulares y la demanda de financiación para primera vivienda. También se incrementan las ventas a extranjeros
- ❑ La demanda de suelo urbanizable y la actividad promotora crecen de manera notable

Síntomas del inicio de un nuevo ciclo inmobiliario, con mejoras en precios y número de unidades vendidas

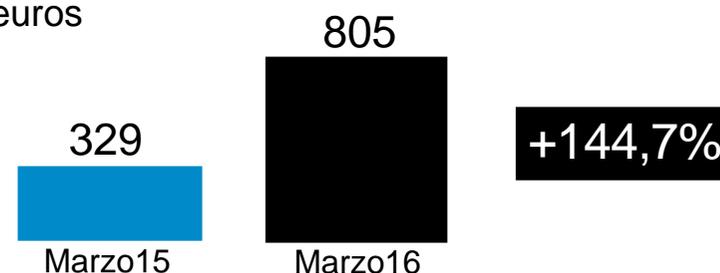
Fuente: INE, Índice de Confianza del Consumidor (CIS).

Ventas

Número de unidades



Millones de euros



5

TSB

Los resultados de la franquicia británica continúan Sabadell superando el plan de negocio previsto...



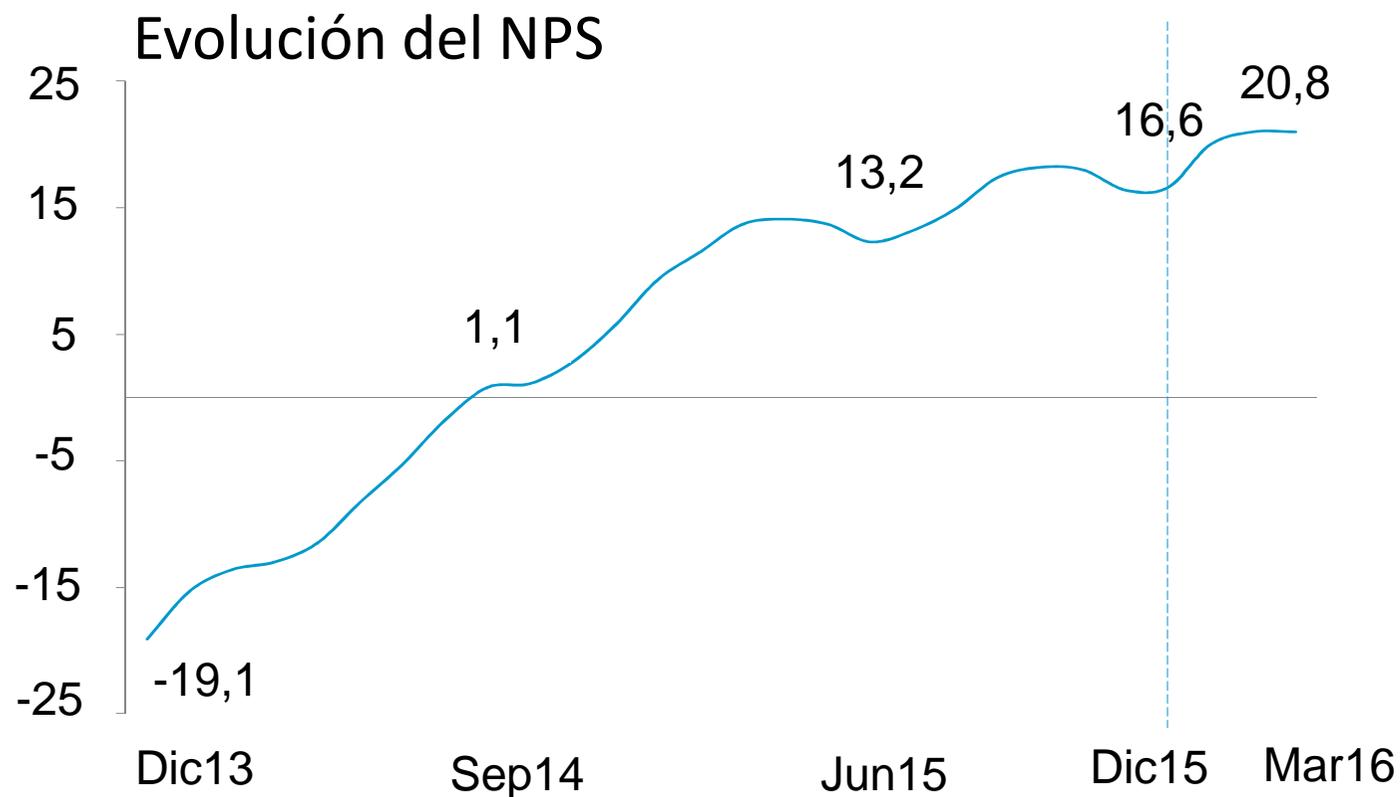
❑ Fuerte contribución del TSB a los resultados del grupo:

- La gran actividad del canal intermediario y la contribución de la cartera de UKAR impulsan el margen de intereses
- Los activos y depósitos crecen substancialmente, y la reducción de costes mitiga el impacto del entorno de tipos
- La cuota de mercado en nuevas cuentas corrientes alcanza ya el 7,1%, muy por encima del objetivo del 6,0%
- NPS¹ avanza positivamente hasta 21 desde un 17 en el último trimestre

❑ La migración avanza según lo previsto y se completará a finales de 2017

1 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 TSB a un conocido? NPS es el porcentaje de clientes de TSB que puntúan 9-10, después de sustraer el porcentaje correspondiente de 0-6.

... al tiempo que logra que los clientes recomienden cada vez más la franquicia



El NPS de la franquicia mejora desde el 16,6 (dic15) al 20,8 (mar16)

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 TSB a un conocido? NPS es el porcentaje de clientes de TSB que puntúan 9-10, después de sustraer el porcentaje correspondiente de 0-6.

Evolución de la integración tecnológica

- ❑ El proceso de migración de TSB se completará a finales de 2017
- ❑ Los costes se mantienen alineados con el presupuesto marcado
- ❑ La fase de diseño de la plataforma se ha completado con éxito, y la de construcción avanza rápidamente
- ❑ En paralelo al programa de migración, este año se lanzará una nueva aplicación móvil para TSB
- ❑ Ya se ha definido la estrategia de ejecución de la migración y el plan de gestión de su impacto sobre clientes

Pasos principales del plan de migración:



A photograph of Rafael Nadal sitting in a chair in a dark studio. He is wearing a black long-sleeved shirt and blue jeans, smiling at the camera. To his left is a professional video camera on a tripod. In the background, there are studio lights and equipment. On the right side of the image, there is a glowing blue monitor displaying a close-up of his face.

Cien Respuestas Inmediatas

B Sabadell
Estar donde estés