



Los procesos de integración en entidades financieras: el reto de CAM

Miguel Montes
Director General B. Sabadell

29 de mayo de 2012

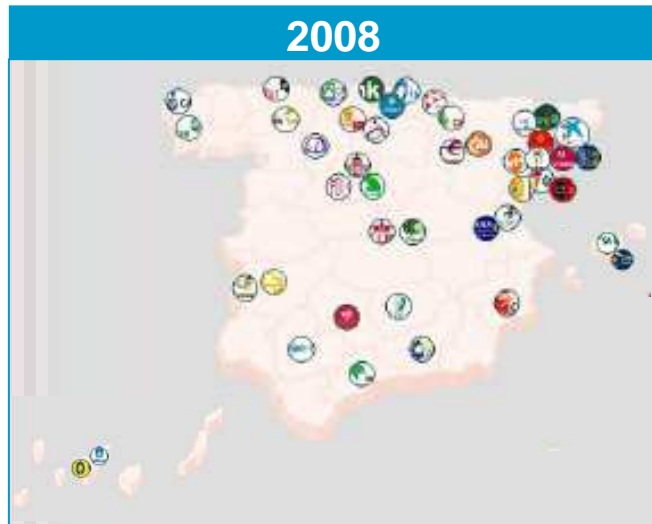
Contenidos

-
- **La reestructuración del sector financiero**

 - **Claves de gestión en procesos de integración**

 - **El reto CAM**

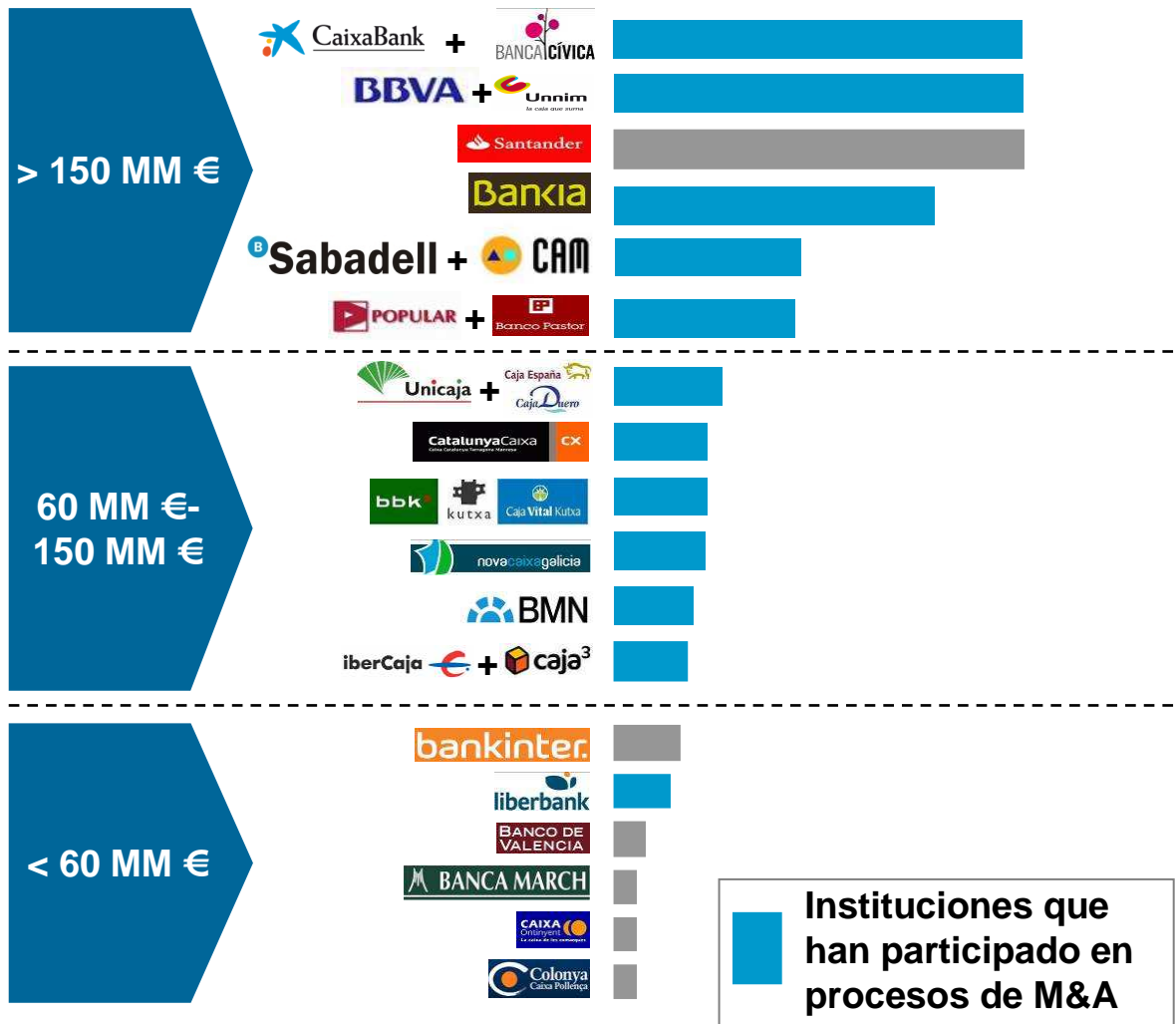
Importante proceso de reestructuración del sector financiero



De 45 a 11 cajas



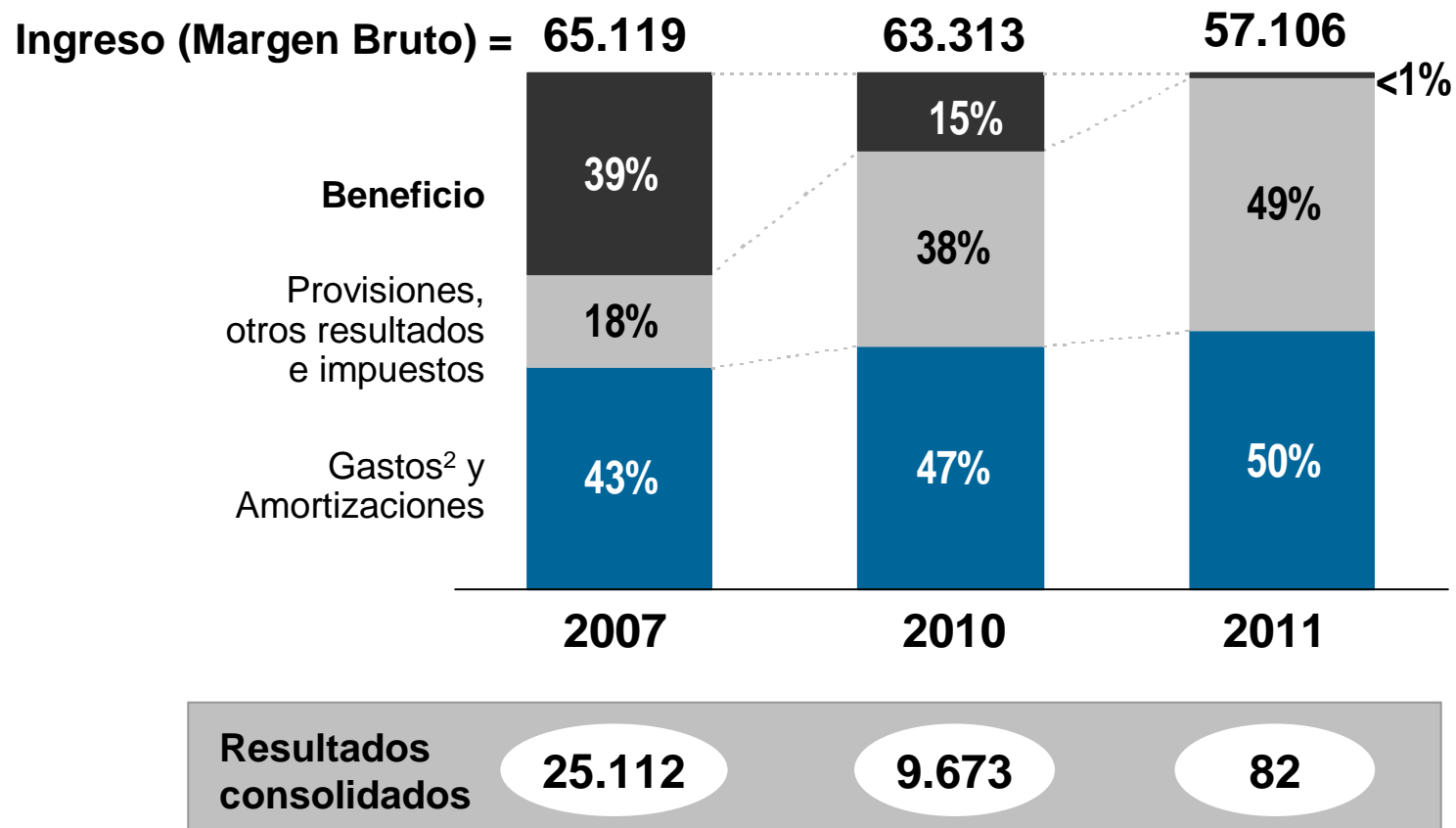
Ranking de activos domésticos (Bancos y Cajas)



Fuente: Información pública de las entidades

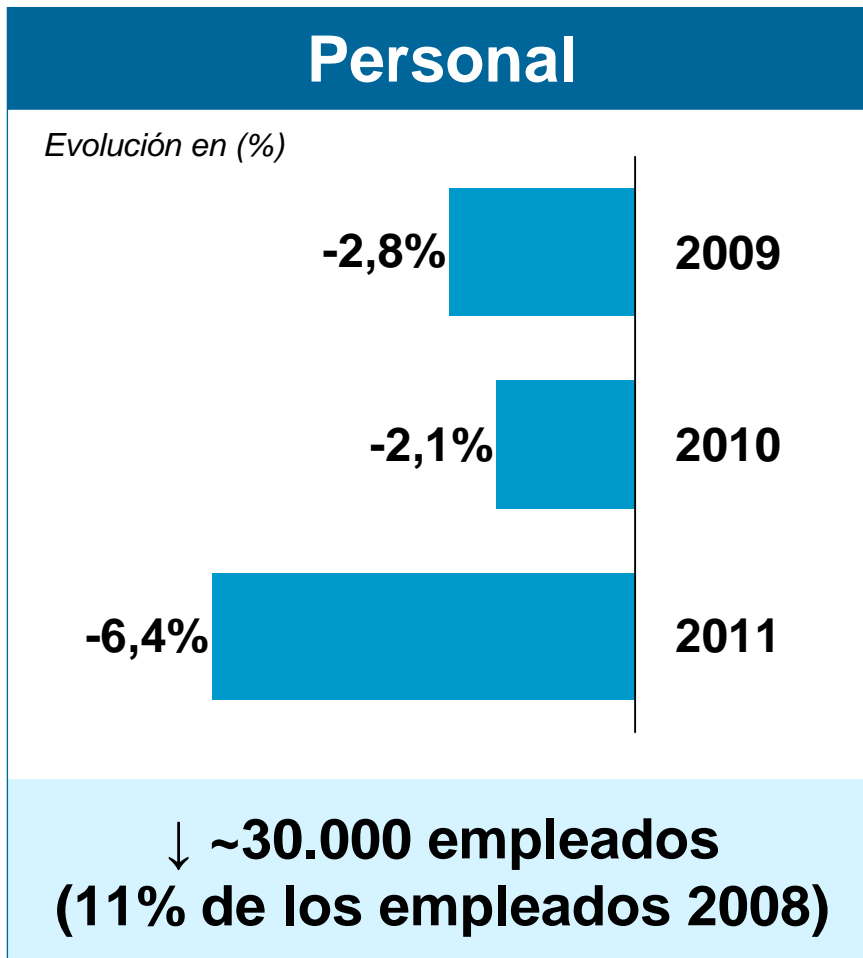
Evolución de resultados del sector financiero¹

Millones de Euros. Porcentaje



1) Entidades de depósito
 2) Administración y personal
 Fuente: Banco de España

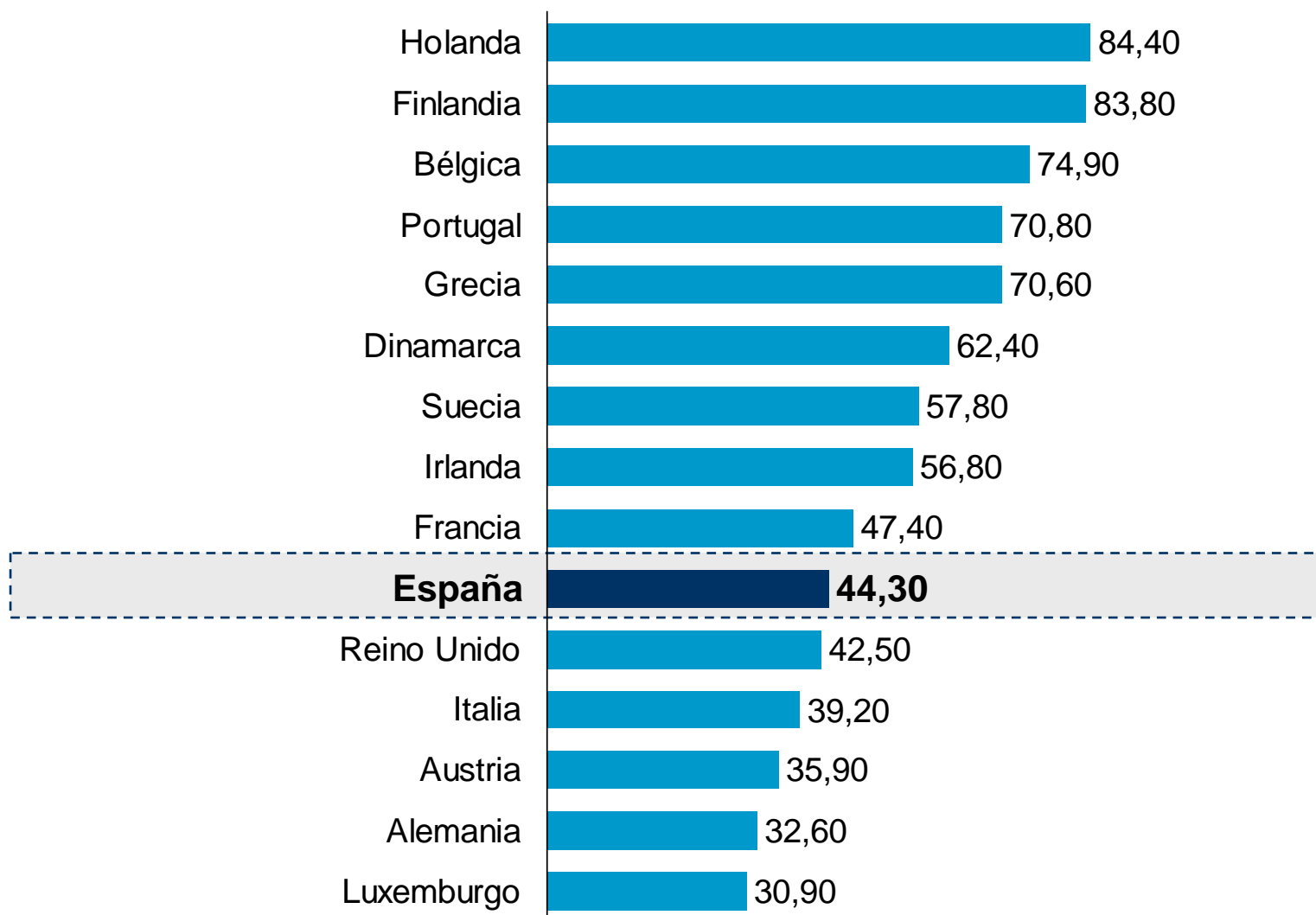
Ajuste de capacidad significativo



El proceso de reestructuración no ha acabado

Todavía existe recorrido de concentración en el sector financiero español

Activos totales de las 5 principales entidades financieras (% , 2010)



Fuente: Banco Central Europeo

Contenidos

- **La reestructuración del sector financiero**
- **Claves de gestión en procesos de integración**
- **El reto CAM**

Aspectos clave para garantizar el valor de una integración

Creación de valor

- Condiciones de la operación:
 - Condiciones económicas
 - Complementariedad estratégica

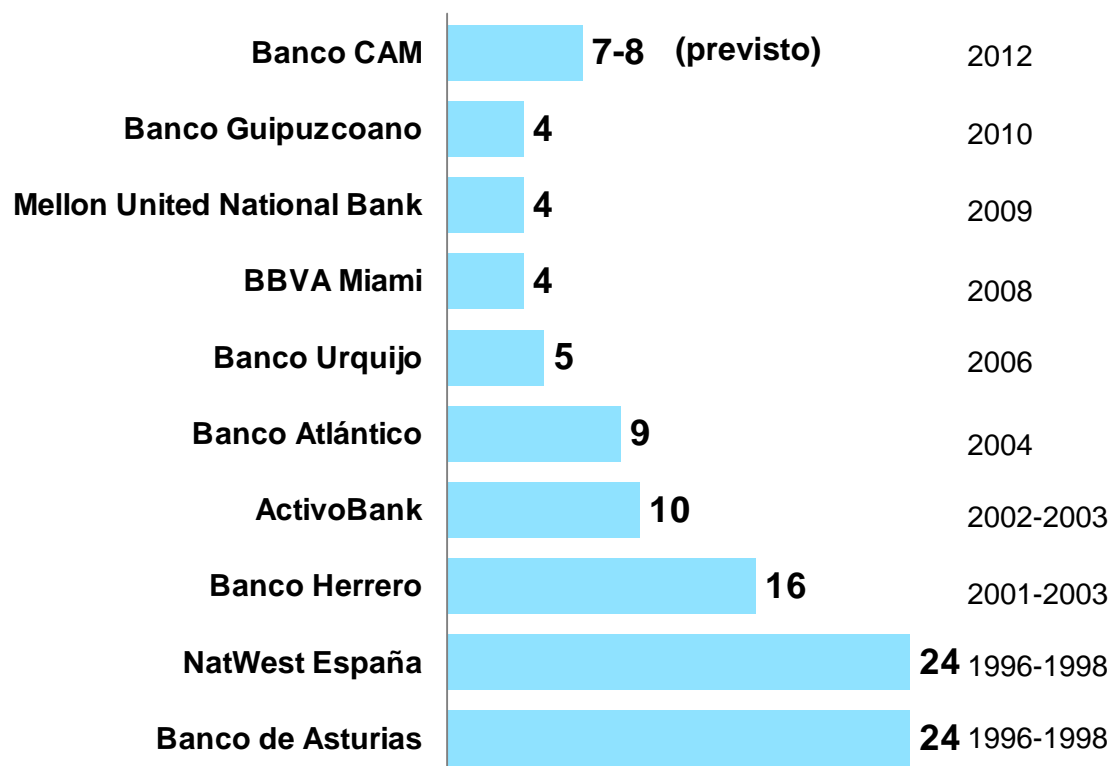
Mantenimiento del valor

- Cierre de la operación
- Rapidez de la integración
- Eficacia: consecución de objetivos

La integración de entidades requiere “oficio”

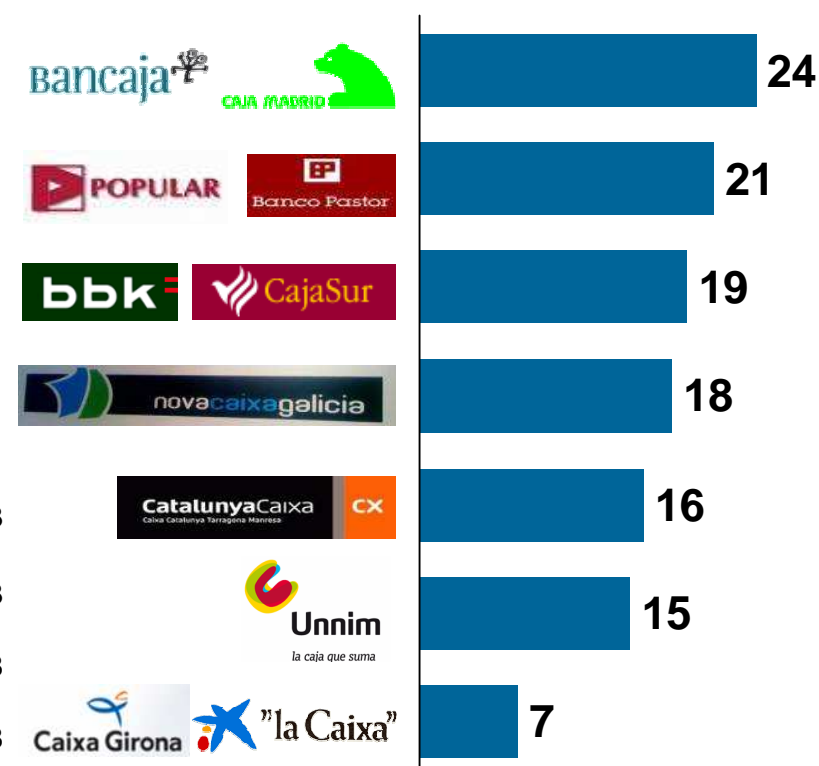
Banco Sabadell

Meses de integración (post-closing)



Fusiones anunciadas

Meses



Fuente: Prensa e información pública de las compañías

... y no perder el foco en el negocio

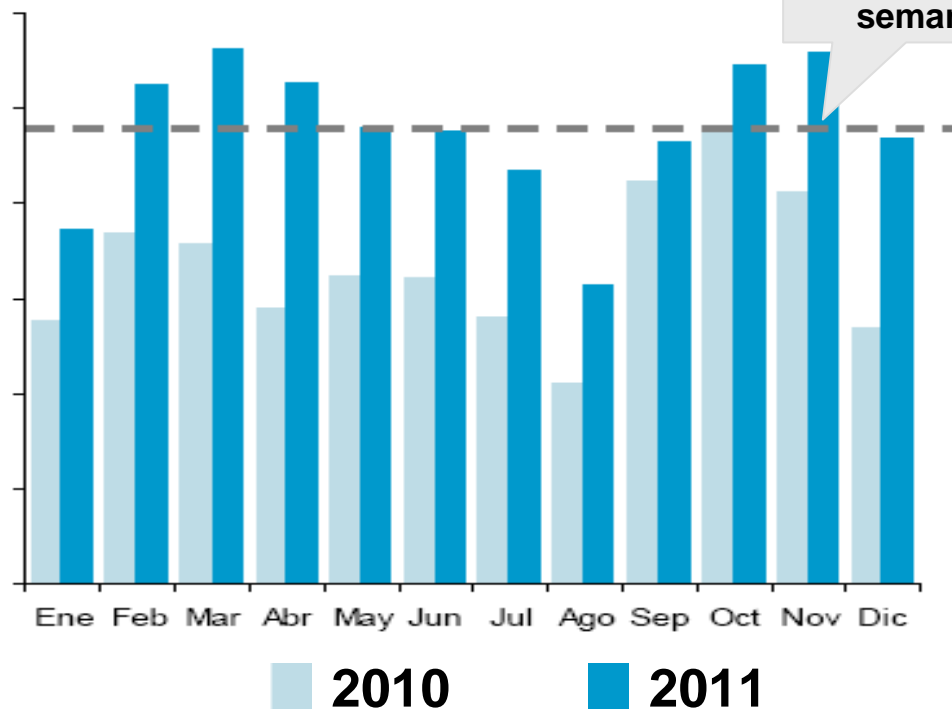
Actividades paralelas

Día a día
del negocio



Integración

Captación de particulares

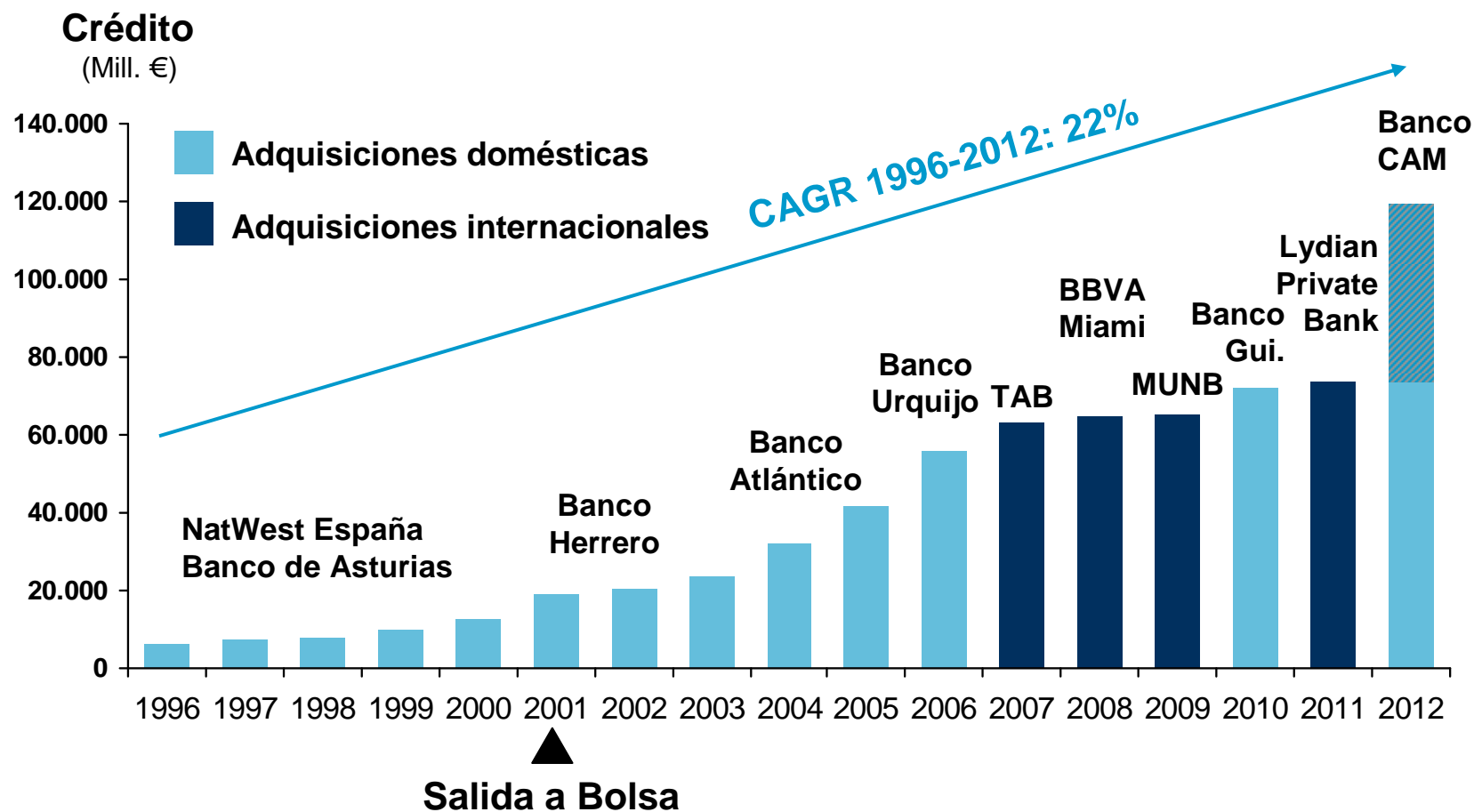


- La captación de clientes se incrementó un 43% vs. 2010 ...
- ... en paralelo a la integración del B. Guipuzcoano

Claves de nuestro modelo de integración

- Rapidez de integración
- Liderazgo y rapidez en toma de decisiones
- Rigor en el cumplimiento de objetivos
- Modelo productivo
- Incorporar la perspectiva del cliente
- Multi-marca
- Gestión proactiva de la comunicación
- Gestión profesional del capital humano

Experiencia demostrada



Las integraciones son parte de nuestra actividad ordinaria

Contenidos

-
- **La reestructuración del sector financiero**

 - **Claves de gestión en procesos de integración**

 - **El reto CAM**

Sabadell + CAM: gran oportunidad

Entre los seis primeros grupos bancarios

Incremento significativo de la cuota de mercado

Potencial de venta cruzada y mejora de la productividad

Sólida franquicia local

Mejorando el equilibrio geográfico

Sabadell + CAM: gran oportunidad

Entre los seis primeros grupos bancarios

Incremento significativo de la cuota de mercado

Potencial de venta cruzada y mejora de la productividad

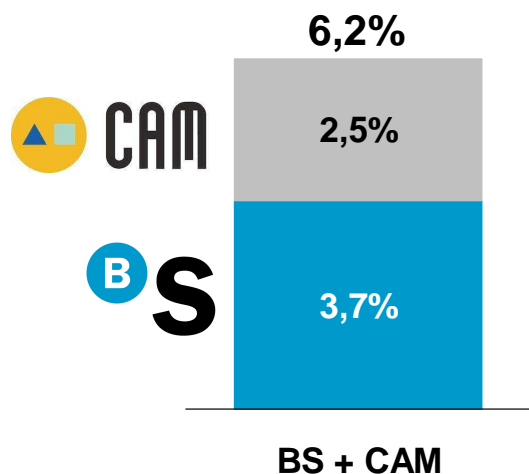
Sólida franquicia local

Mejorando el equilibrio geográfico

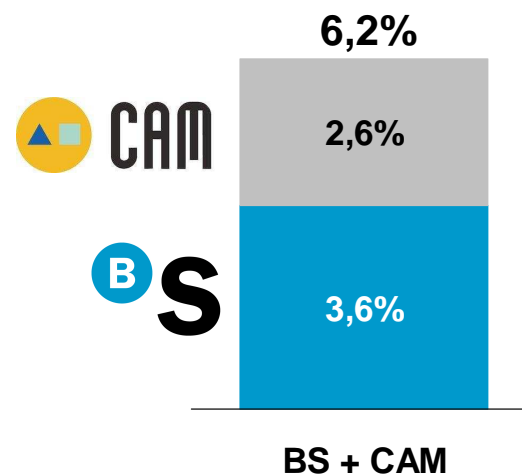
**Entidad
financiera
líder de la
Comunidad
Valenciana**

Incremento significativo de la cuota de mercado

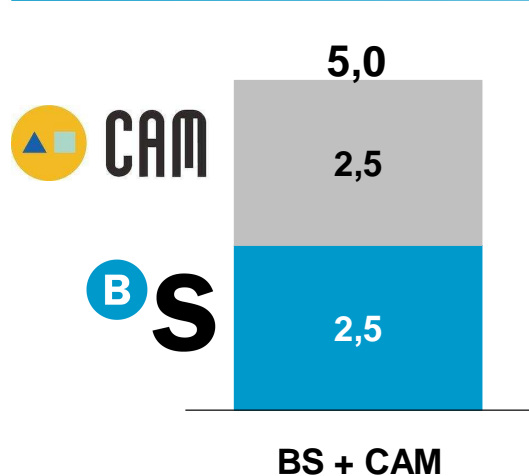
Cuota de mercado de créditos¹ (en %)



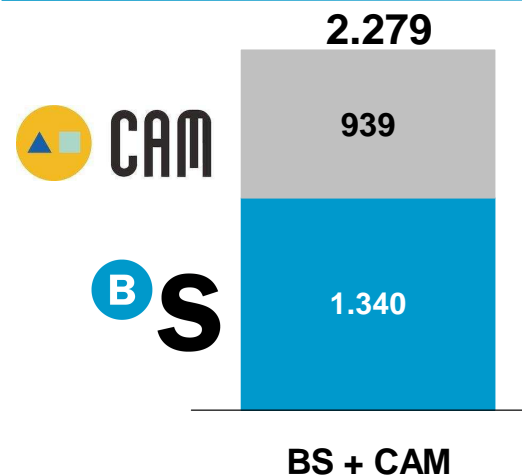
Cuota de mercado de depósitos² (en %)



Número de clientes (en millones)



Oficinas domésticas (en número)



1) Crédito a la clientela neto. Datos a junio 2011

2) Depósitos incluyendo repos

Nota: Datos a junio 2011

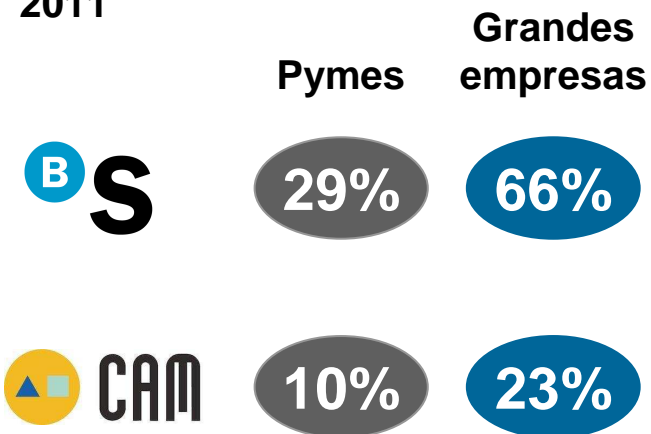
Gran potencial comercial

Banca de Empresas

- Red específica para atención a mediana y gran empresa
- Referente en negocio internacional: 23% de cuota en exportación
- Especializado en financiación de proyectos y grandes operaciones
- Pioneros en facturación electrónica en España
- Referente en financiación de circulante
 - 11% de cuota ICO
 - Factoring y confirming: 11% cuota, 4º ranking entidades

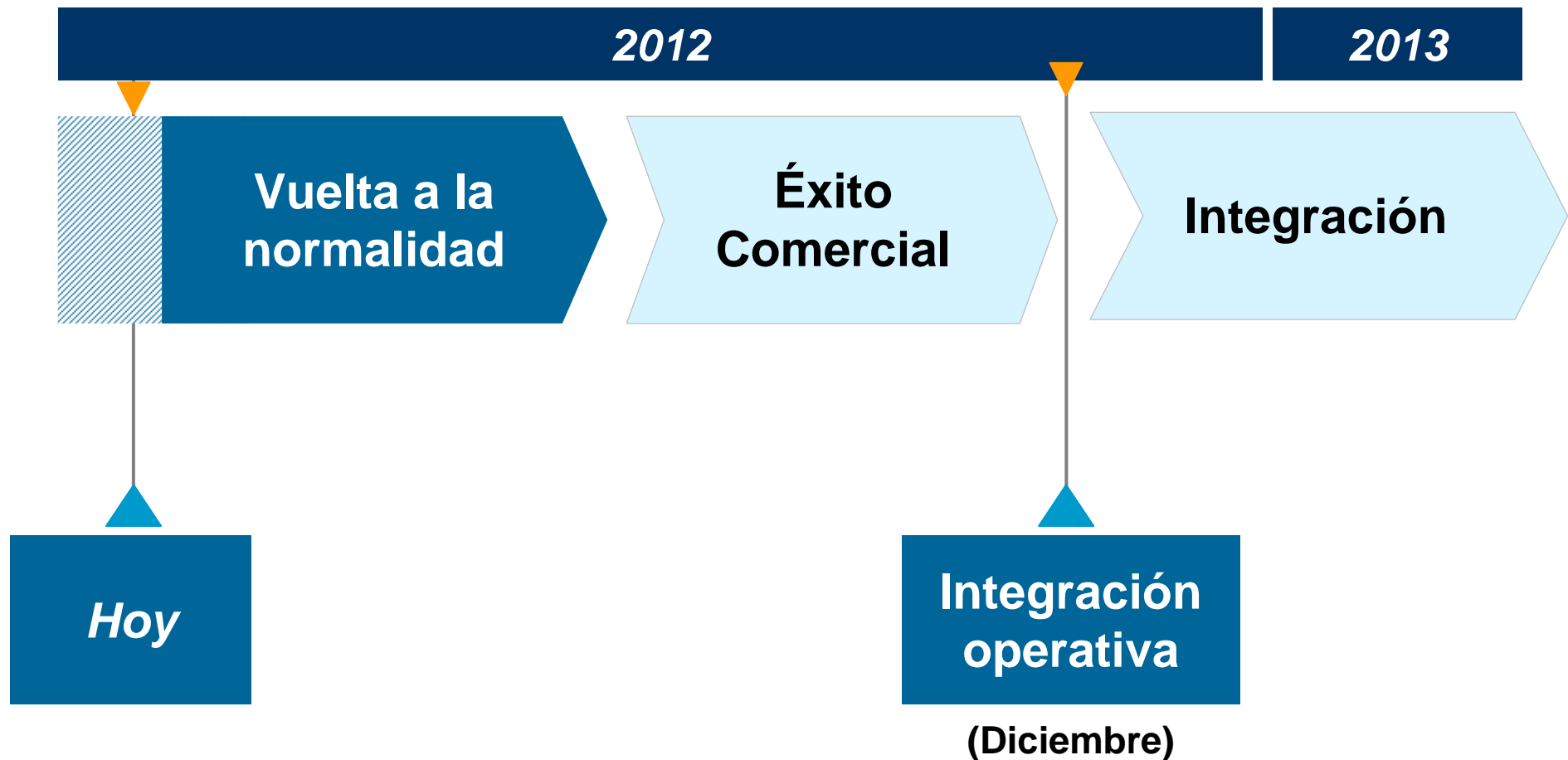
Cuota clientes empresas

2011



Proceso de reactivación comercial por etapas

El foco de actuación principal debe ir orientado a recuperar la confianza y volver a la normalidad



La integración de equipos es clave para aprovechar todo el potencial comercial

Plan de Gestión del Cambio

B Sumas

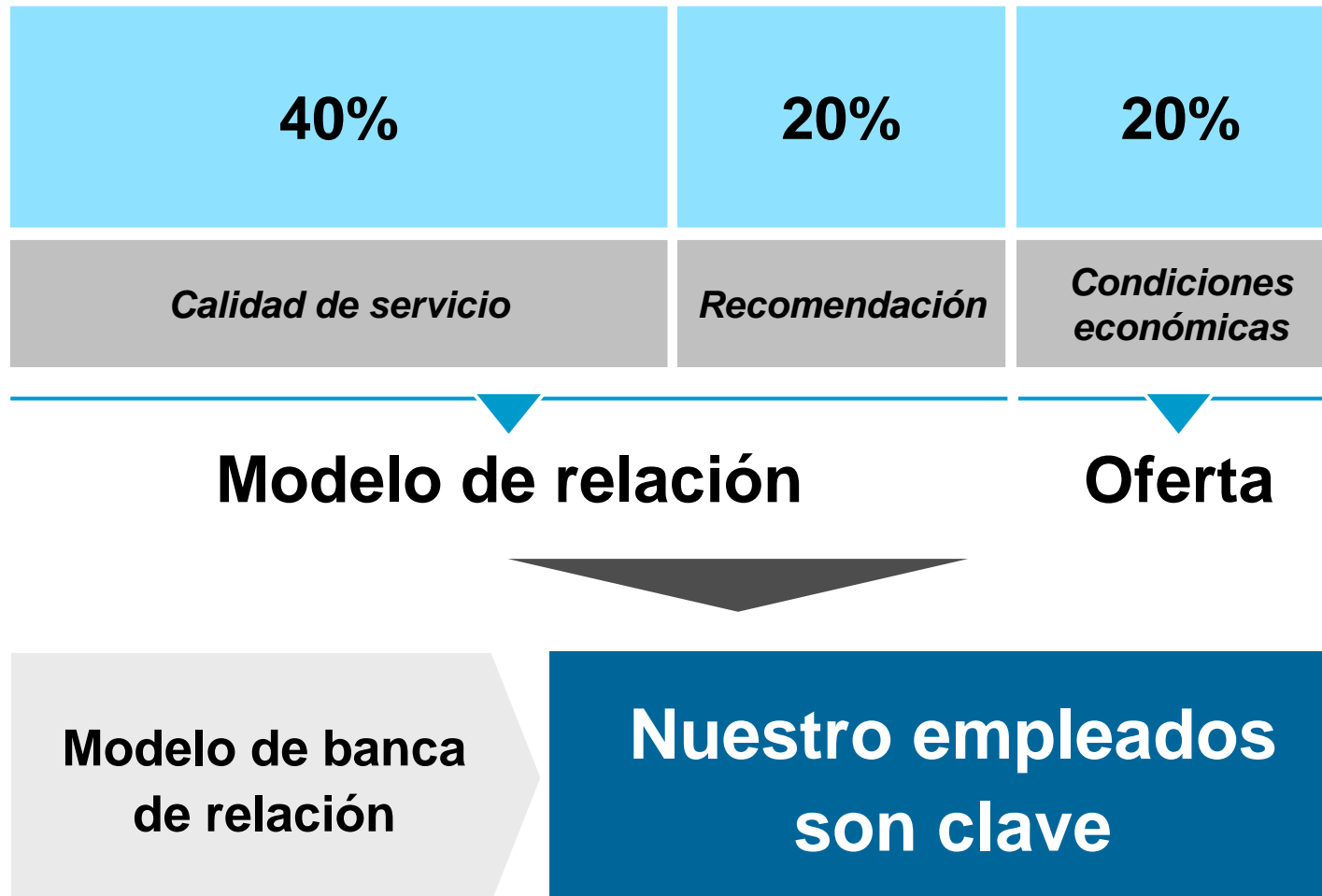
- El objetivo es **asimilar hábitos, valores y prácticas comerciales del Grupo para:**
 - Asegurar el máximo efecto del Plan Comercial 2012 y la **capacitación comercial e integración de los empleados CAM** en el nuevo Grupo
 - Garantizar **cohesión de equipos** e integración cultural

Palancas:

- Formación
- Comunicación
- Acompañamiento (stages, tutores,...)

Nuestro modelo de banca nos hace capaces de hacerlo

¿Por qué nos eligen nuestros clientes?



...en paralelo a la integración

Ejemplo integración IT/OPs

- 28 macrodossiers
- 200 dossiers
- >1.000 reuniones realizadas, sólo en la integración IT/OPS
- 812 interfases de migración
- 7 ciclos de prueba previstos
- >30.000 juegos de pruebas



>500
personas
involucradas de
operaciones y
tecnología de ambas
entidades

Aspiración SabadellCAM en T. Histórico

- **Depósitos**

**Cuota en C. Valenciana,
R. de Murcia e I. Baleares
de un 15% ...a un 20%**

- **Inversión equilibrada en empresas, familias y
Administraciones Públicas**

- **Oficinas**

>600

Aspiración SabadellCAM en T. Histórico

- Depósitos

Cuota en C. Valenciana,
R. Murcia e I. Baleares
de un 15% ...a un 20%

- Inversión equilibrada en
empresas, familias y
Administraciones Públicas

- Oficinas

>600

Aspiración

**Situar a
SabadellCAM
como la entidad
financiera líder
en la
Comunidad
Valenciana**

B Sabadell



El Banco de las mejores empresas. Y el tuyo