



Madrid, enero 2007

Presentación de Resultados
2006

Esta presentación contiene estimaciones y proyecciones con respecto al negocio, la situación financiera, las operaciones, estrategia, planes y objetivos del Grupo Banesto. Algunas de estas estimaciones y proyecciones, aunque no necesariamente todas, aparecerán identificadas por el uso de palabras como “anticipa” “estima” “espera”, “cree”, “estimaciones”, “objetivos” o expresiones similares. Estas expresiones están consideradas como “Forward-Looking Statements” según la U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995.

Por su naturaleza, dichos Forward-Looking Statements implican cierto riesgo e incertidumbre ya que reflejan las actuales expectativas y asunciones del Grupo Banesto que pueden devenir imprecisas por hechos y circunstancias futuras. Factores de índole política, económica o regulatoria en España o en la Unión Europea tales como la disminución de los depósitos de clientes, los cambios en los tipos de interés o en los tipos de cambio, el impacto de la competencia o los cambios relativos al accionista de control, podrían hacer que los resultados actuales del Grupo Banesto y su evolución difiriesen significativamente de aquellos expresados o implícitos en alguno de los Forward-Looking Statements contenidos en esta presentación.

La distribución del presente documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida, por lo que los poseedores del presente documento deberán tener conocimiento de dichas restricciones y cumplirlas. Mediante la aceptación de este informe usted acuerda quedar vinculado por las mencionadas limitaciones.

El presente documento no constituye una oferta o invitación a suscribir o adquirir valor alguno y ni este documento ni su contenido será base de contrato o compromiso alguno.

- 1 RESULTADOS 2006**
- 2 EVOLUCIÓN COMPARADA**
- 3 EVOLUCIÓN DE PROYECTOS**
- 4 OBJETIVOS Y PLANES**

1 RESULTADOS 2006

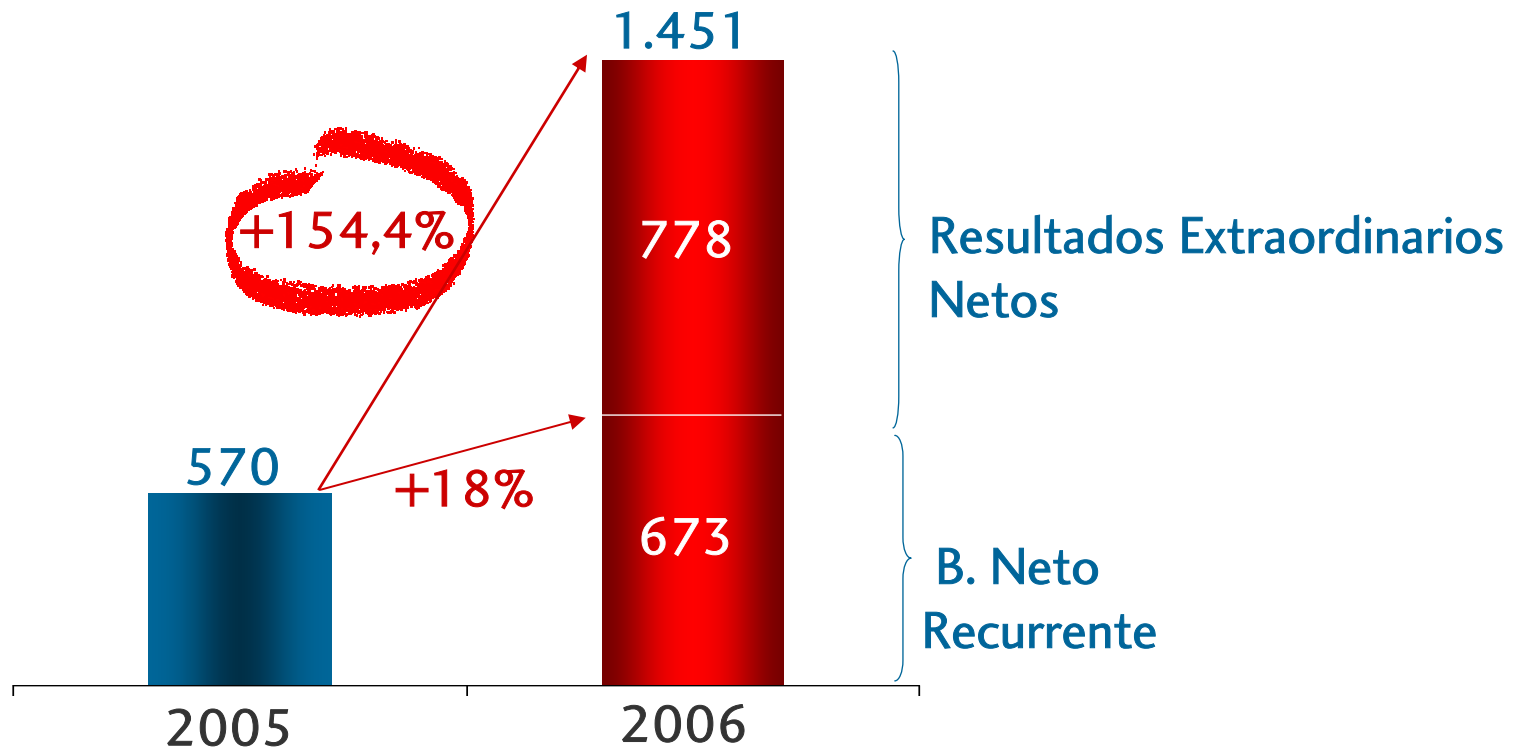
2006 ha sido un ejercicio muy favorable para Banesto

- Los beneficios han **superado las expectativas** y ha continuado el fuerte crecimiento de negocio y la ganancia de cuota.
- Se han puesto las bases para el **crecimiento en negocio y resultados** de 2007. Los negocios objetivo de Banesto (PYMES, Empresas y Consumo) han **acelerado el crecimiento** en el 4T compensando el menor crecimiento hipotecario. Los **costes** se mantienen **controlados** pese a la expansión de la red comercial.
- La calidad del riesgo y las coberturas se mantienen en niveles muy **favorables**.
- La venta de **URBIS** ha mejorado nuestra posición de capital y reducido nuestra exposición al negocio inmobiliario.

Nueva política de dividendos con incremento del pay-out hasta el 50%.

En 2006 los resultados aumentan en un 154,4%, alcanzando los 1.451 millones de Euros

Millones de Euros



Hemos superado los objetivos del año

	Objetivos 2006	Realizado
Crecimiento Cuota de mercado	+0,25%	+0,23%
Rentabilidad (ROE)	19%	19,6 %
Eficiencia (costes/margen)	38%	37,7%
Calidad de activos	< media de competidores	0,42% vs. 0,46%

Periodo de 12 meses en datos de cuota, eficiencia y ROE
Ratio de morosidad sector Bancos a Sept.-06
Rentabilidad medida con Beneficio neto recurrente
Cuota ajustada con grandes operaciones corporativas

Crecimiento en resultados de calidad

Millones de Euros

	2006	2005	Var. %
Margen Intermediación (*)	1.236,0	1.110,4	11,3
▪ Comisiones y actividad seguros	622,6	573,3	8,6
▪ Resultados operaciones financieras	124,7	105,2	18,5
Margen Ordinario	1.983,4	1.788,9	10,9
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	104,4	98,6	5,9
▪ Costes de transformación netos	788,1	755,5	4,3
▪ Amortizaciones	98,6	93,1	5,9
▪ Otros productos/costes	(31,9)	(28,0)	13,8
Margen Explotación	1.169,3	1.010,9	15,7
▪ Perdidas por deterioro de inversión crediticia	189,8	151,0	25,7
▪ Otros resultados netos	947,7	(9,6)	n.s
Resultados antes de impuestos	1.927,2	850,3	126,6
▪ Impuesto sobre sociedades	475,9	279,9	70,0
Beneficio neto	1.451,3	570,4	154,4
▪ Resultado atribuido a la minoría	-	-	-
Resultado Grupo	1.451,3	570,4	154,4

(*) Incluye resultados de participadas (+0,9 mill.€ en 2006 y 1,2 mill.€ en 2005)

La venta de URBIS supone un beneficio extraordinario bruto de 1.181 millones de Euros

Millones de Euros

	2006	% Var.
Beneficio Neto Recurrente	673	+18,0
Plusvalía Venta Urbis	1.181	-
Dotación Extraordinaria Fondo Prejubilaciones	(256)	-
Previsión Impuestos Operaciones Extraordinarias	(147)	-
Beneficio Neto	1.451	+ 154,4

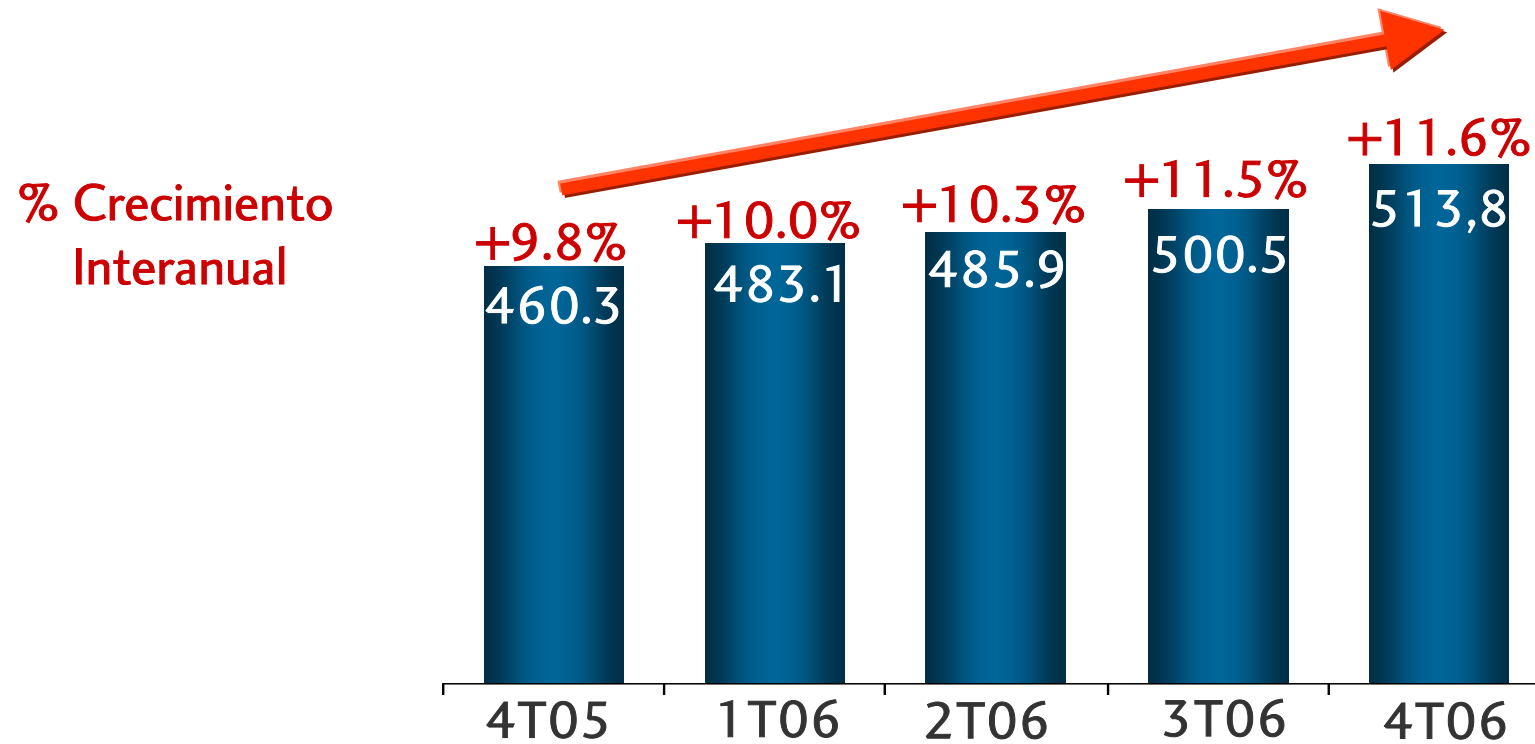
La retribución al accionista aumenta un 21,6%

- Inicio de pago de dividendos frente a la devolución de nominal
- Incremento del pay-out hasta el 50% del beneficio neto recurrente
- Pago de dividendos trimestrales desde 2007

Con cargo a los resultados de 2006, el 1 de febrero de 2007 se pagará un dividendo de 0,45 Euros por acción, lo que supone un aumento del 21,6% sobre el año anterior

El margen ordinario continúa la aceleración trimestre a trimestre

Millones de Euros



Crecimiento de los ingresos en los segmentos objetivo

Millones de Euros

Margen Ordinario	2006	%Var.
Particulares	942,7	11,1
Pequeñas Empresas	324,4	13,8
Medianas Empresas	359,7	14,4
Grandes Empresas	146,0	10,9
Mercados	156,4	11,2
Instituciones y S. Público	18,5	(14,3)
Actividades Corporativas	35,7	(24,0)
Total	1.983,4	10,9

Crecimiento equilibrado de la inversión

Saldos medios mensuales
en Millones de Euros

	Inversión crediticia	%Var.	Riesgo ajustado*	%Var.
Particulares	23.479	19,0	23.862	18,3
Pequeñas Empresas	7.108	24,6	8.136	23,7
Medianas Empresas	19.217	34,7	24.173	33,1
Grandes Empresas	9.880	36,0	17.107	19,1
Instituciones y S. Público	644	14,8	684	14,2
Finan. exterior	480	27,0	562	15,9
Total	60.808	26,9	74.523	23,5

* Equivalente a EAD (Exposure at default)

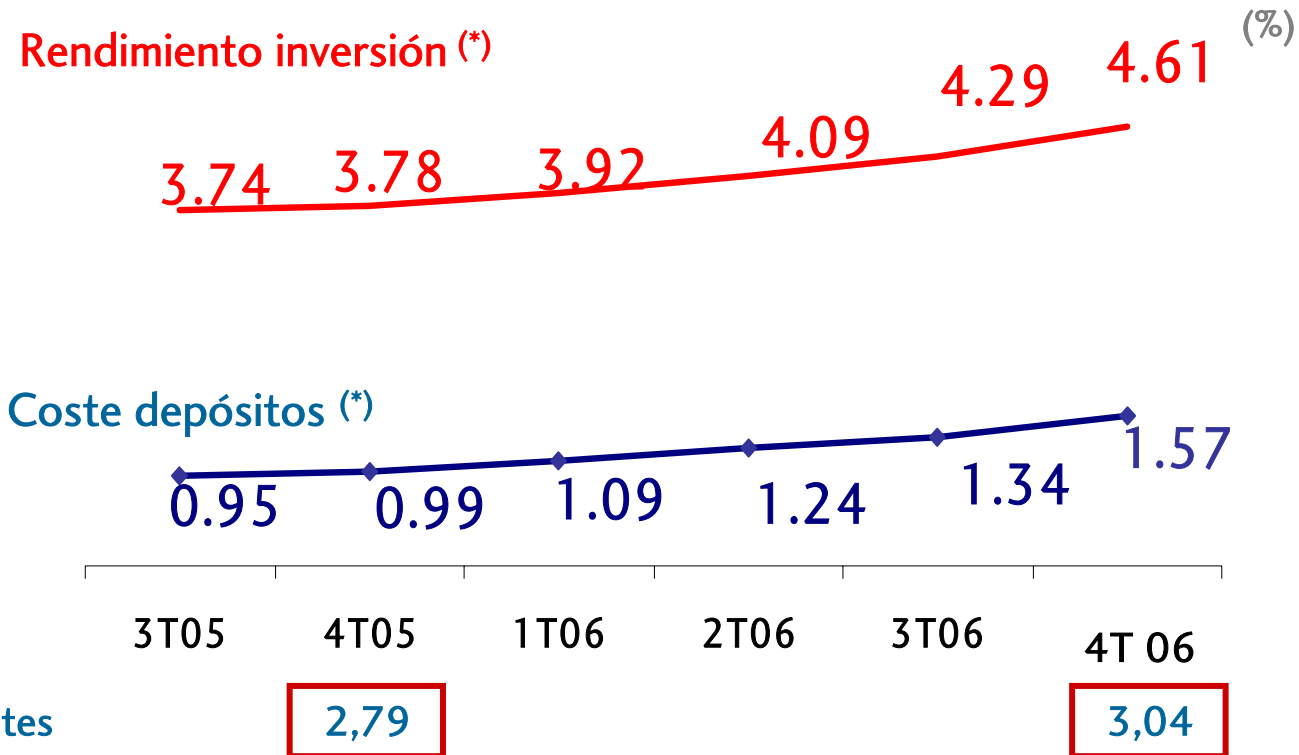
Los recursos gestionados de clientes aceleran el crecimiento en los segmentos objetivo

Saldos medios mensuales
en Millones de Euros

	Dic. 2006	%Var.
Particulares	29.624	11,7
Pequeñas Empresas	4.535	17,1
Medianas Empresas	5.013	18,1
Grandes empresas	1.786	33,9
Instituciones y S. Público	5.747	11,2
No residentes	603	(39,3)
Total	47.308	12,3

No se incluyen saldos de Mercado ni emisiones de bonos

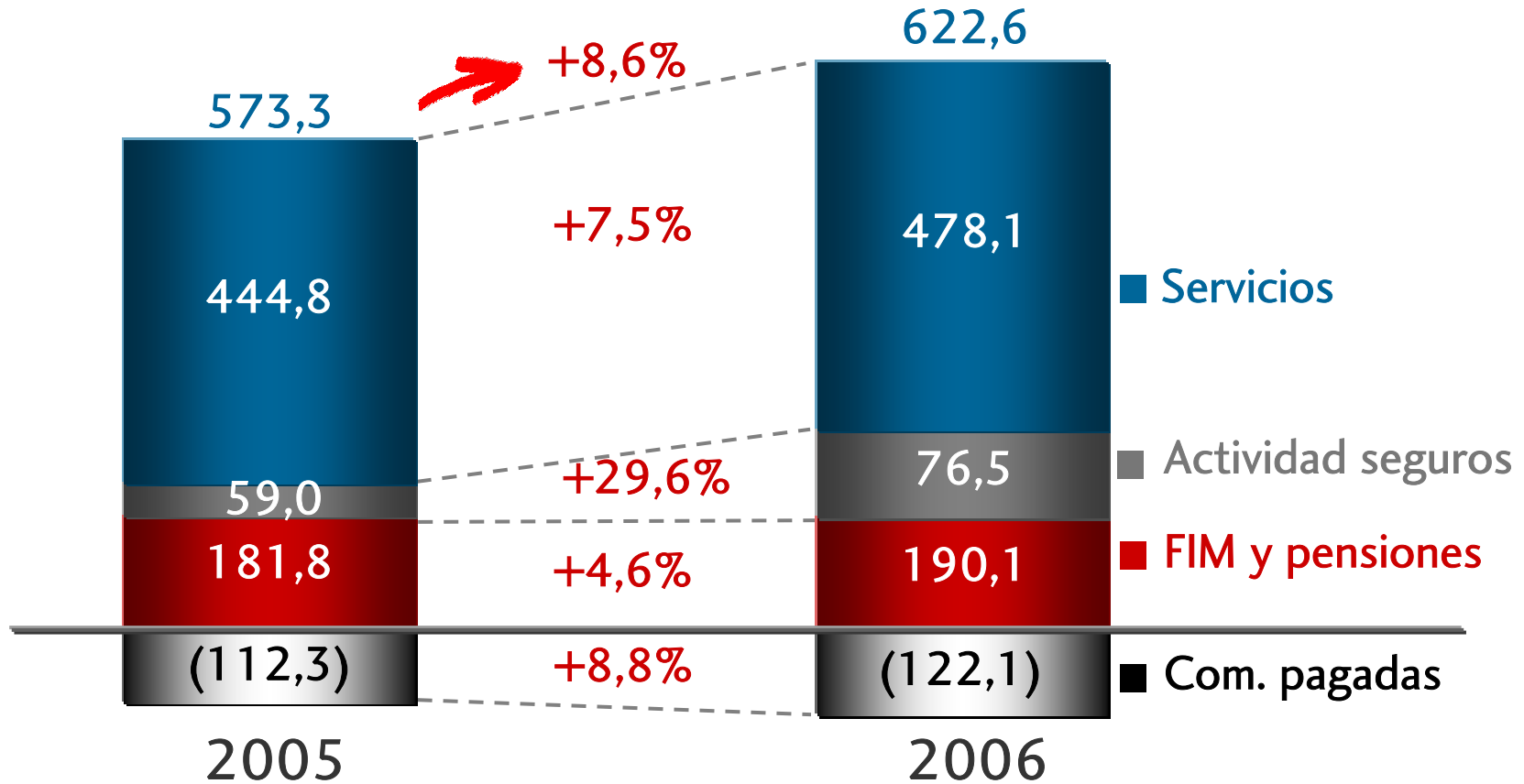
Mejora consistente del diferencial con clientes que sube en 25 p.b. desde el 4T 2005



(*) S. Privado residente

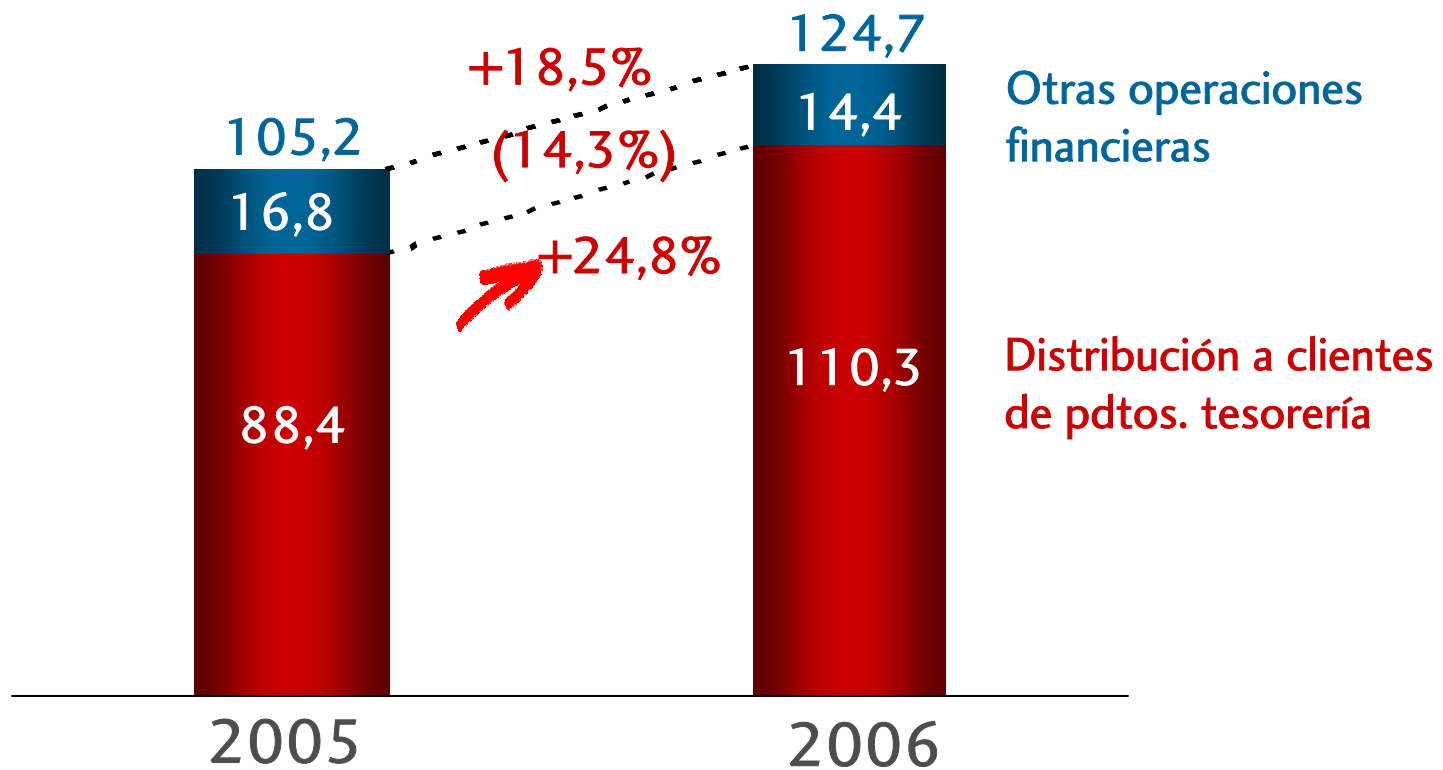
Las comisiones continúan la senda de mejora

Millones de Euros



Los ROF se apoyan en resultados de distribución a clientes

Millones de Euros

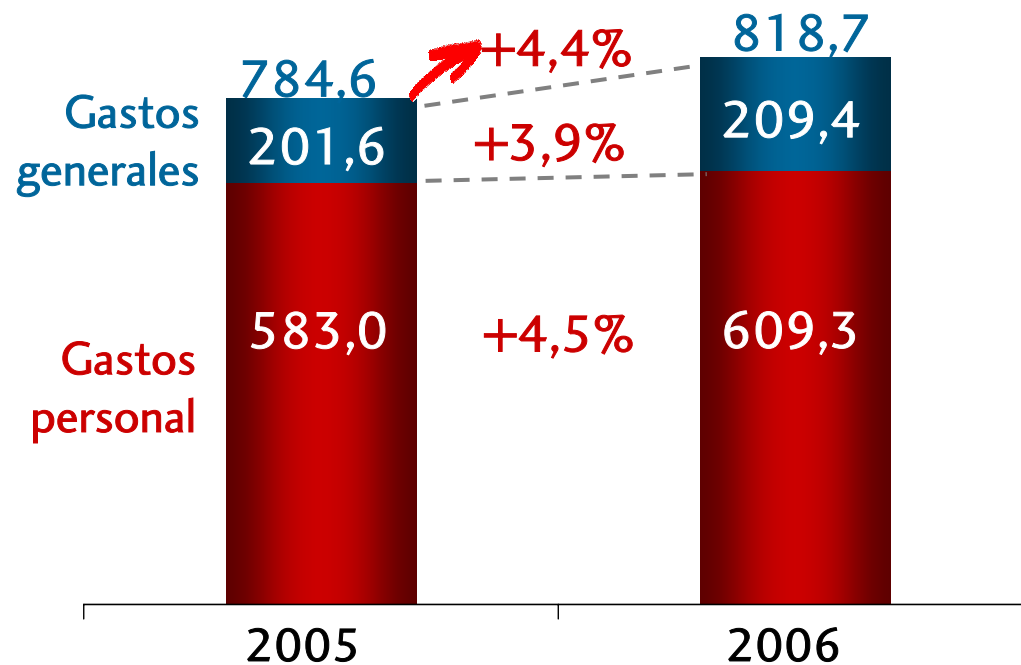


Hemos pasado de operar con 3.300 clientes en 2003 a operar con cerca de 15.000 en 2006

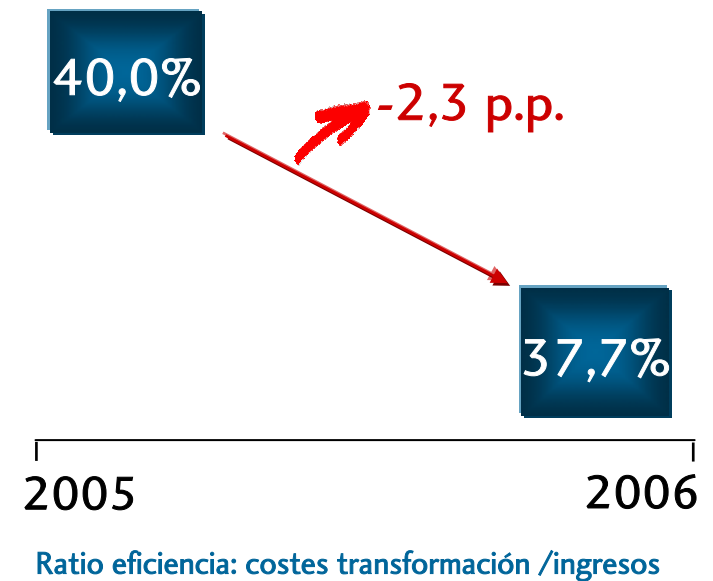
La eficiencia supera nuestro objetivo incluyendo la apertura de 150 sucursales

Millones de Euros

Evolución gastos explotación

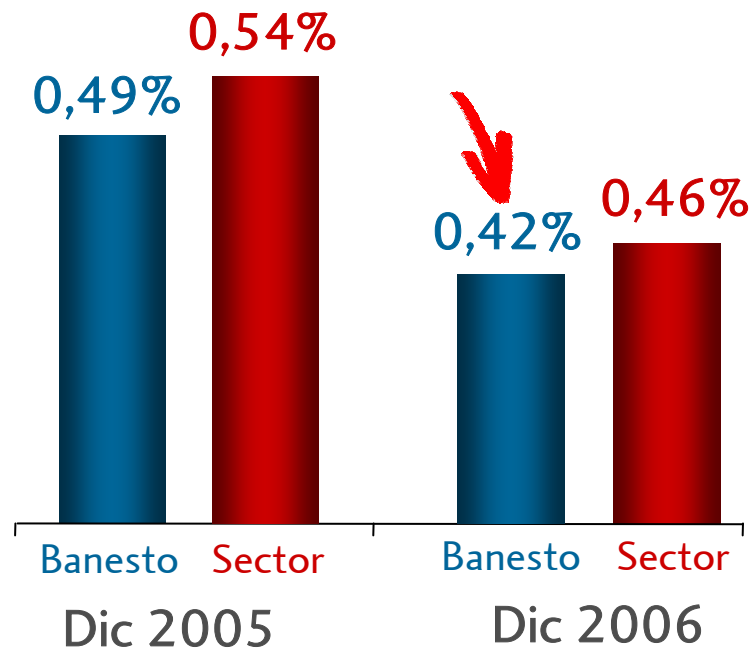


Ratio eficiencia

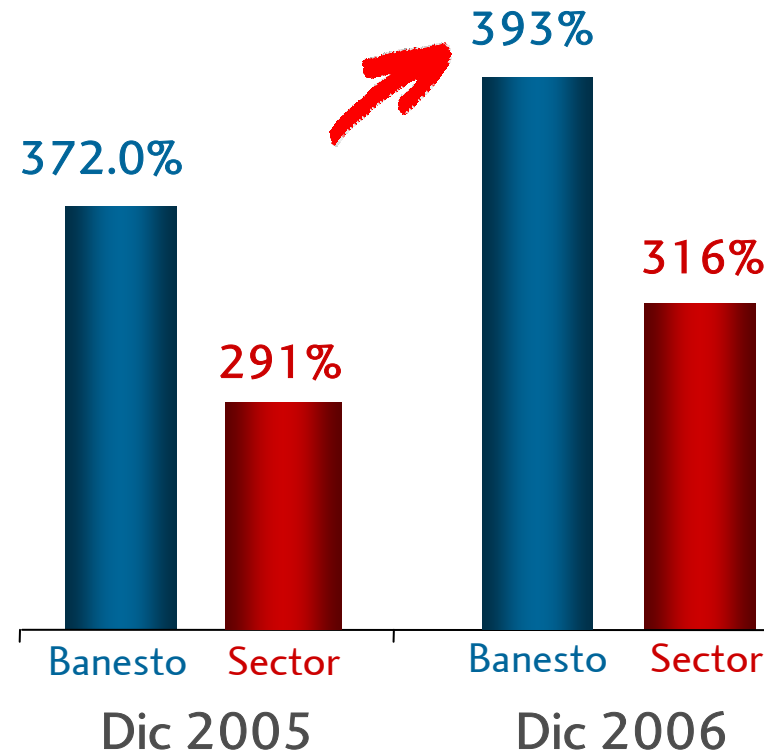


Mejora la calidad del riesgo y aumentan las coberturas

Ratio de morosidad (1)



Tasa de cobertura (2)



(1) Morosos / riesgo crediticio

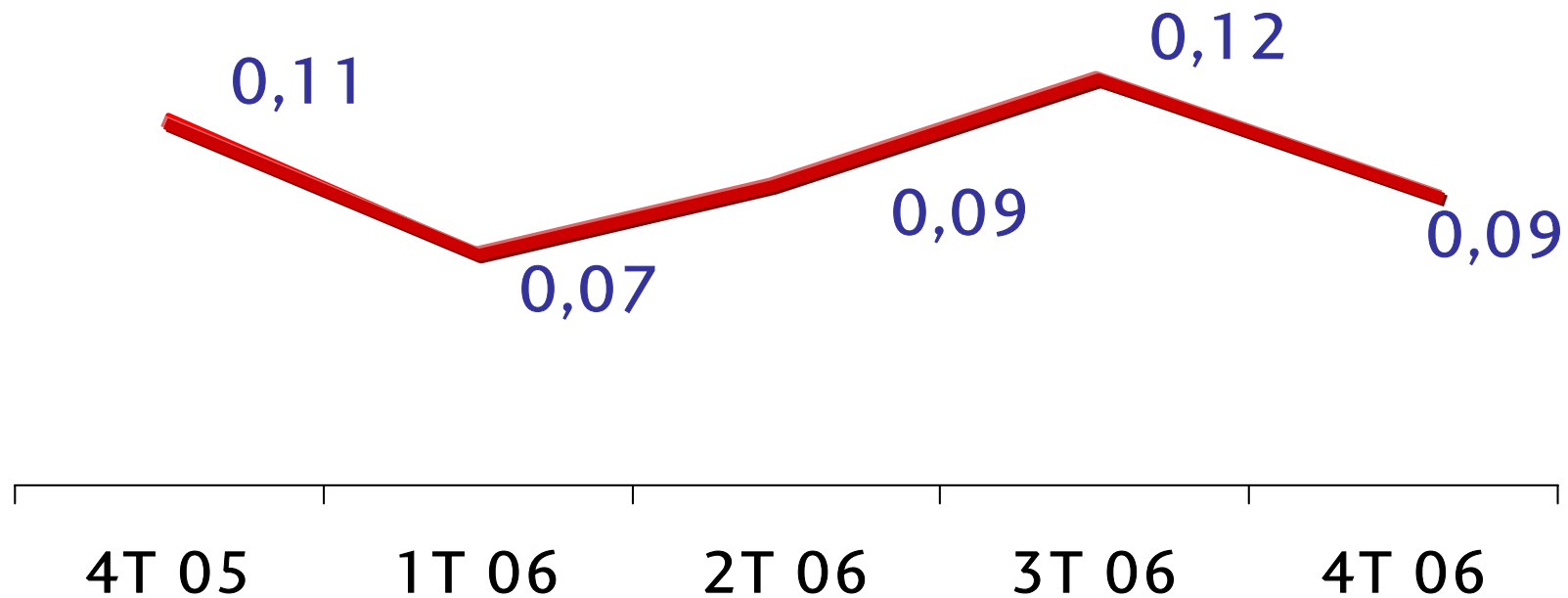
(2) Provisiones para insolvencias / morosos

Datos de sector ultimo disponible a sep-06

Calidad que se ha mantenido a lo largo del ejercicio

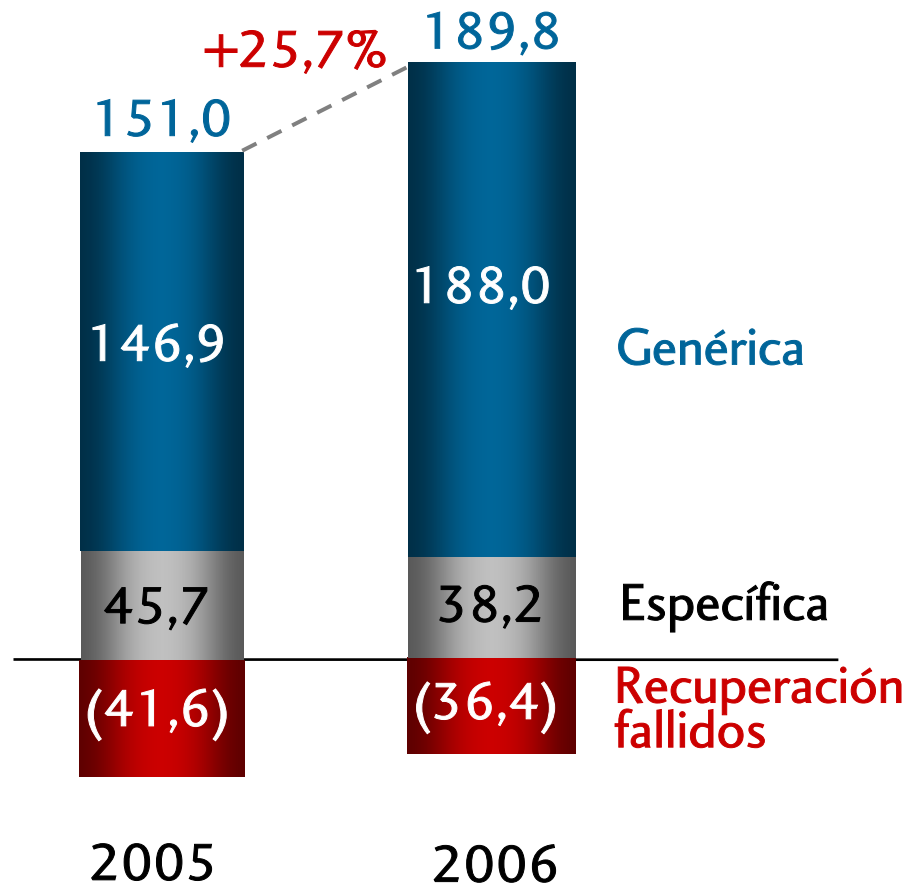
% s/Riesgo

Entradas Brutas a Morosos

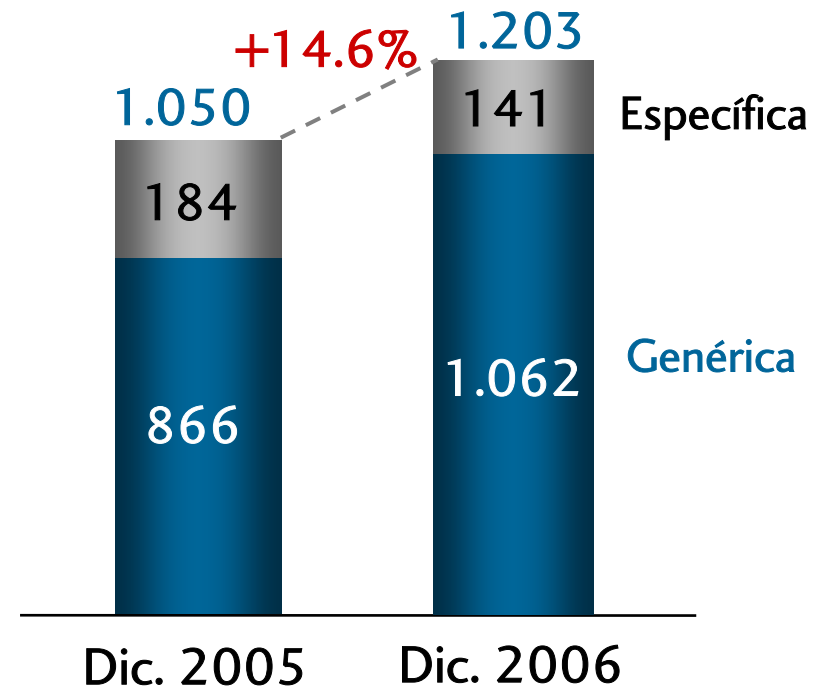


Continúan aumentando las provisiones genéricas

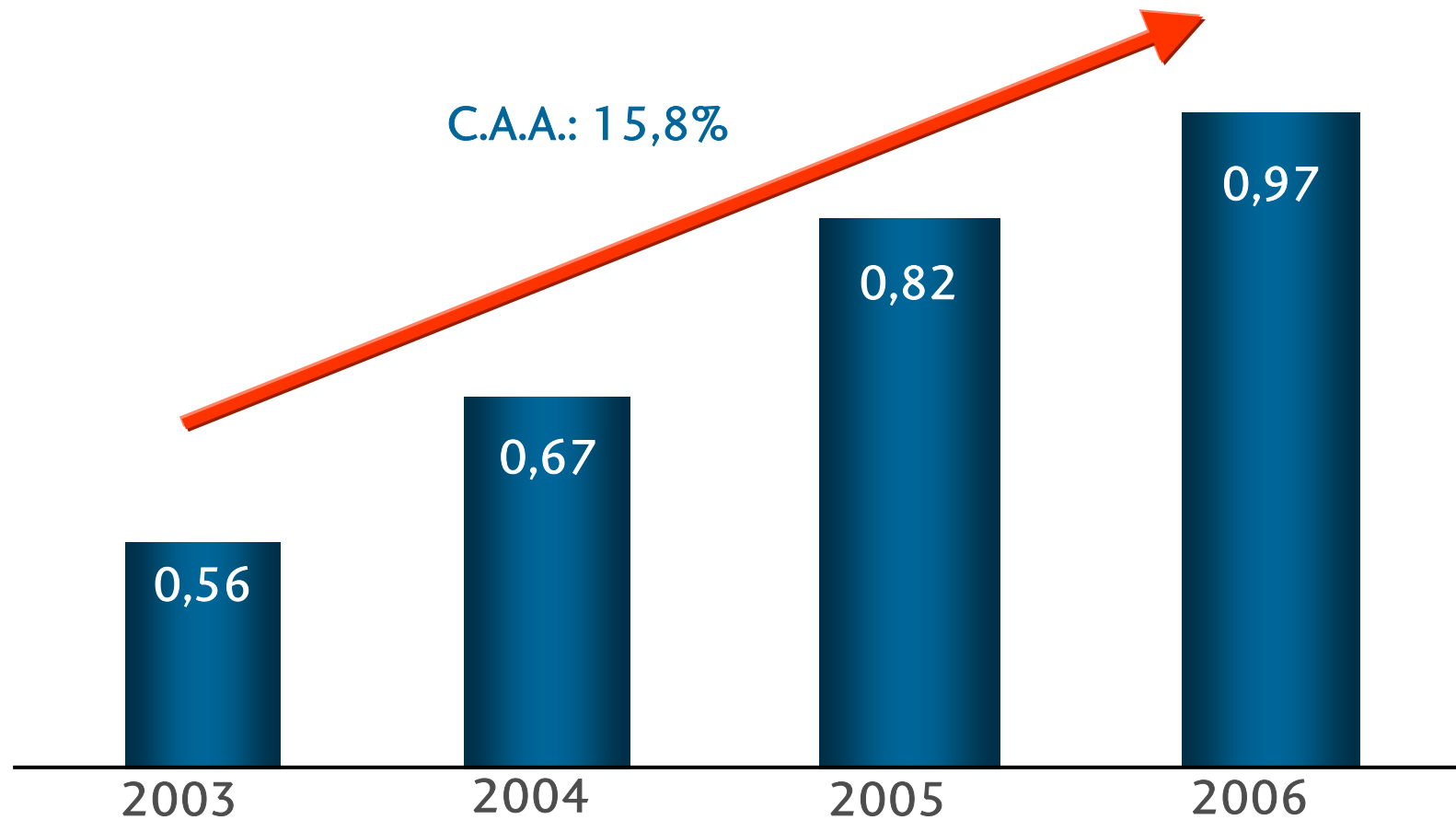
Dotación de provisiones



Saldo de provisiones

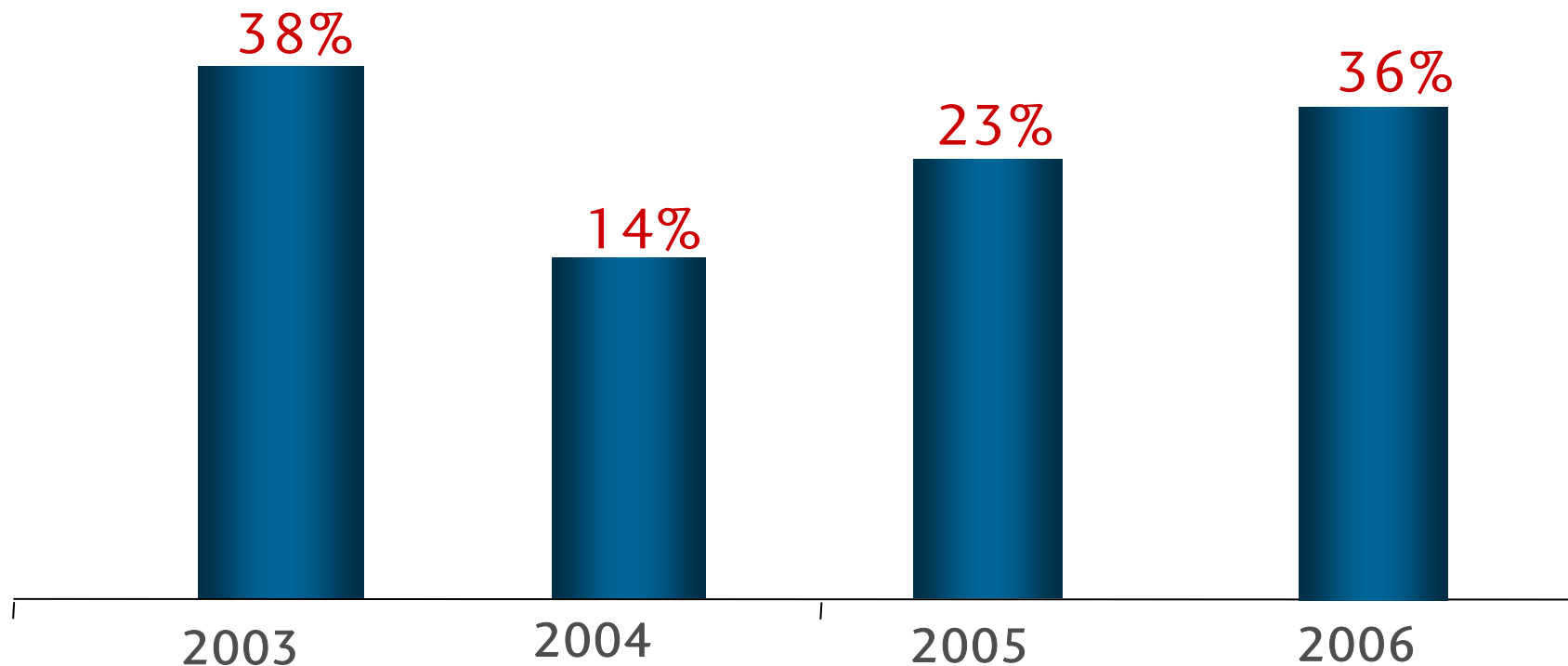


Crecimiento del beneficio por acción del 80% en 4 años



(*) Beneficio recurrente 2006 y serie ajustada a tasa impositiva actual

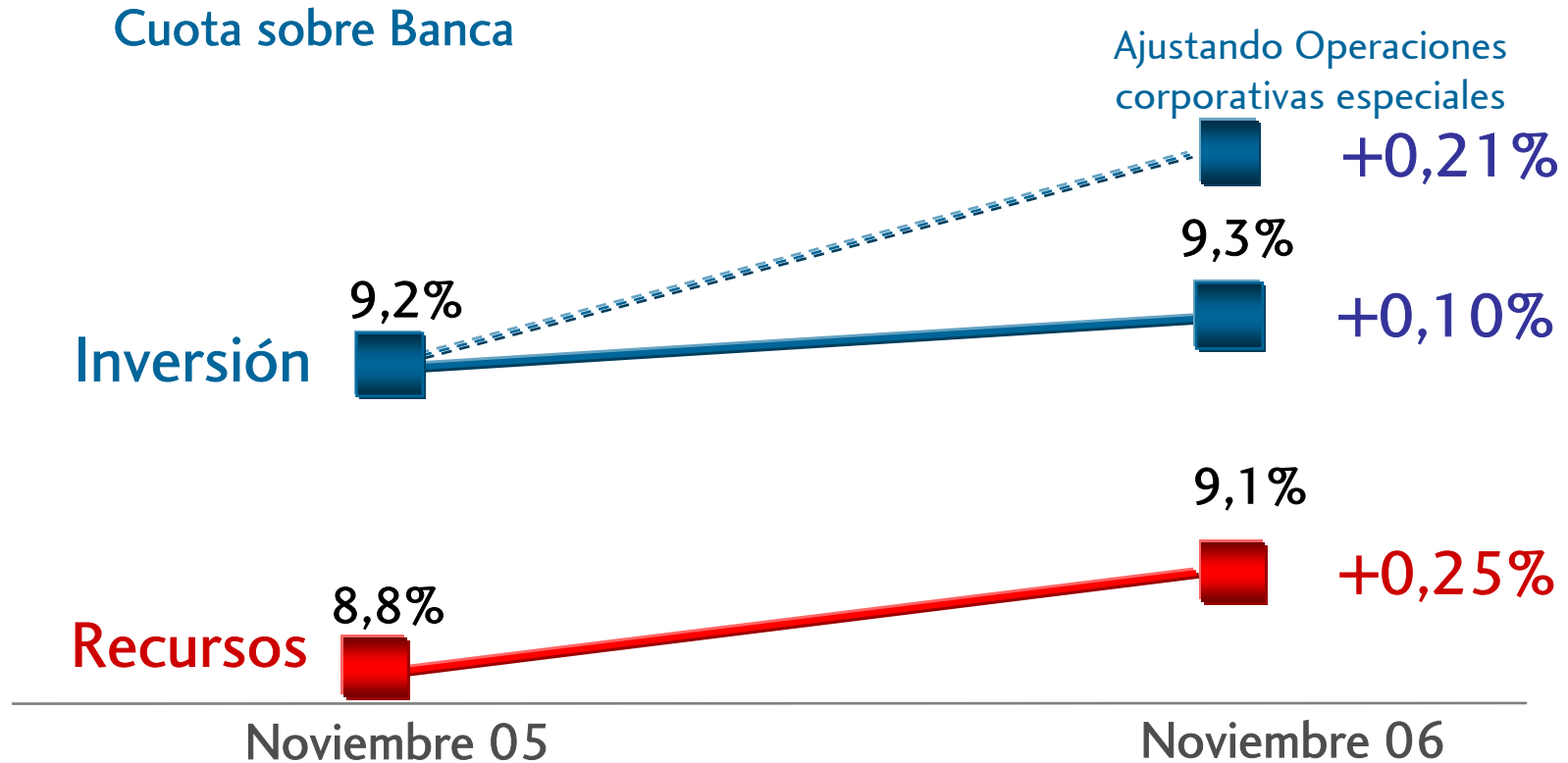
Desde la OPV en 2002 Banesto ha generado una rentabilidad para el accionista sostenida y superior al sector



167% en 4 años

2 EVOLUCIÓN COMPARADA

Hemos ganado cuota en inversión y recursos

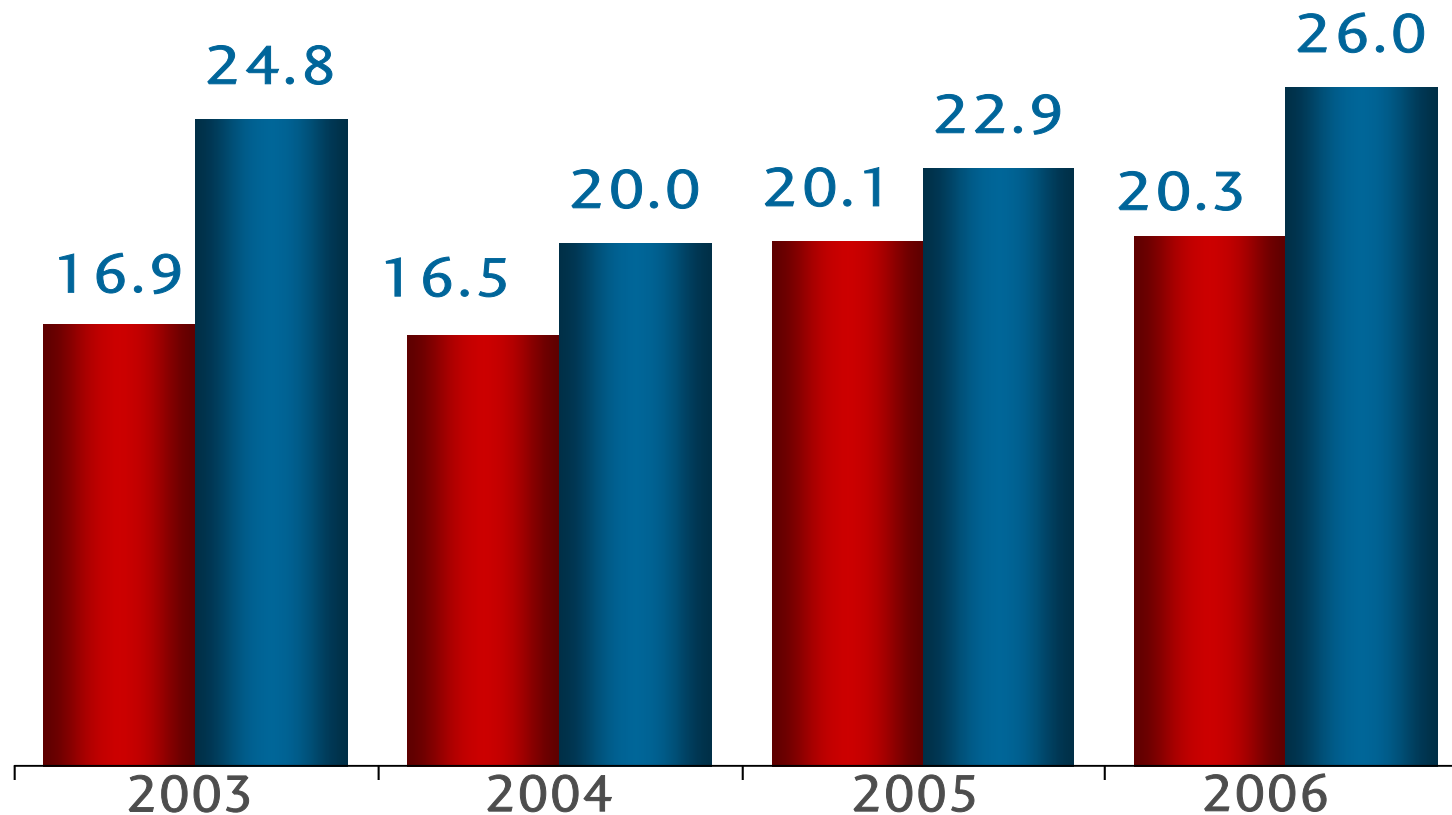




Banesto ha crecido en volumen de negocio por encima de la banca año tras año

Inversión crediticia
(s. privado)

% Variación



 Bancos comparables

 Banesto

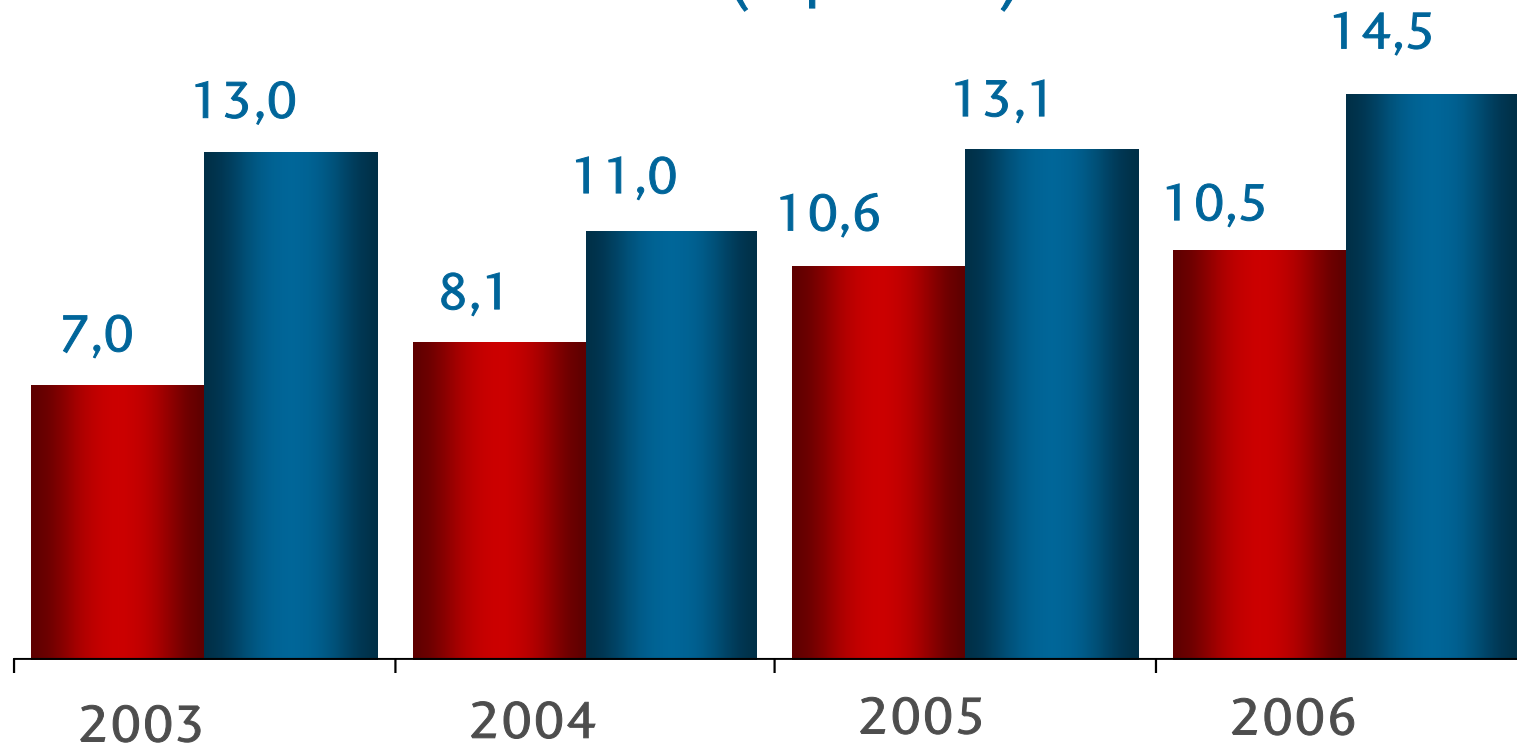
Datos Bancos comparables a sept-06 y Banesto a dic.- 06

Bancos Comparables: POP, SAB, BKT y redes domesticas SAN y BBVA

Banesto ha crecido en volumen de negocio por encima de la banca año tras año

% Variación

Recursos Clientes
(s. privado)



 Bancos comparables

 Banesto

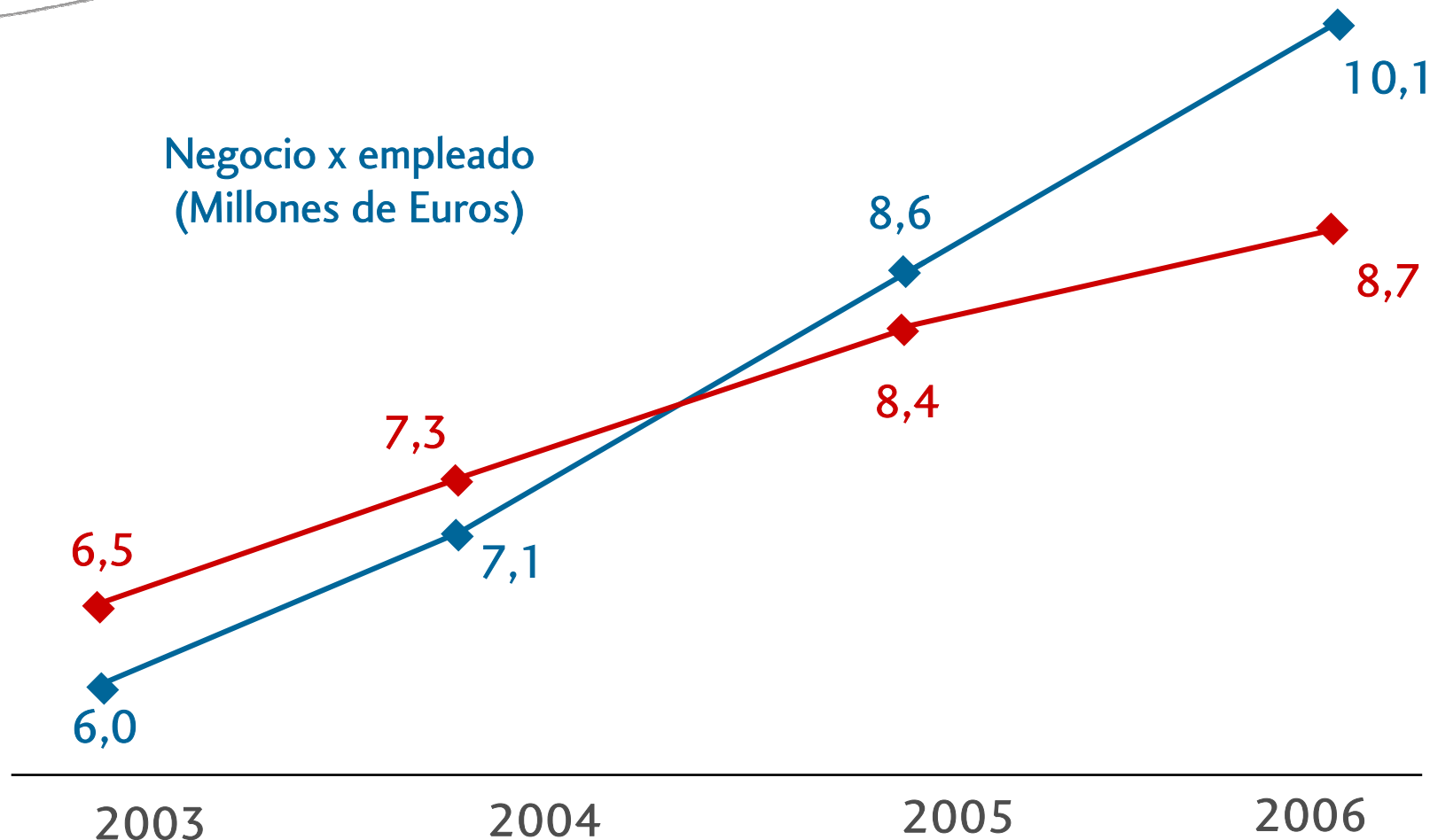
Datos Bancos comparables a sept-06 y Banesto a dic.- 06

Bancos Comparables: POP, SAB, BKT y redes domesticas SAN y BBVA



Con mayores ganancias de productividad...

Negocio x empleado
(Millones de Euros)

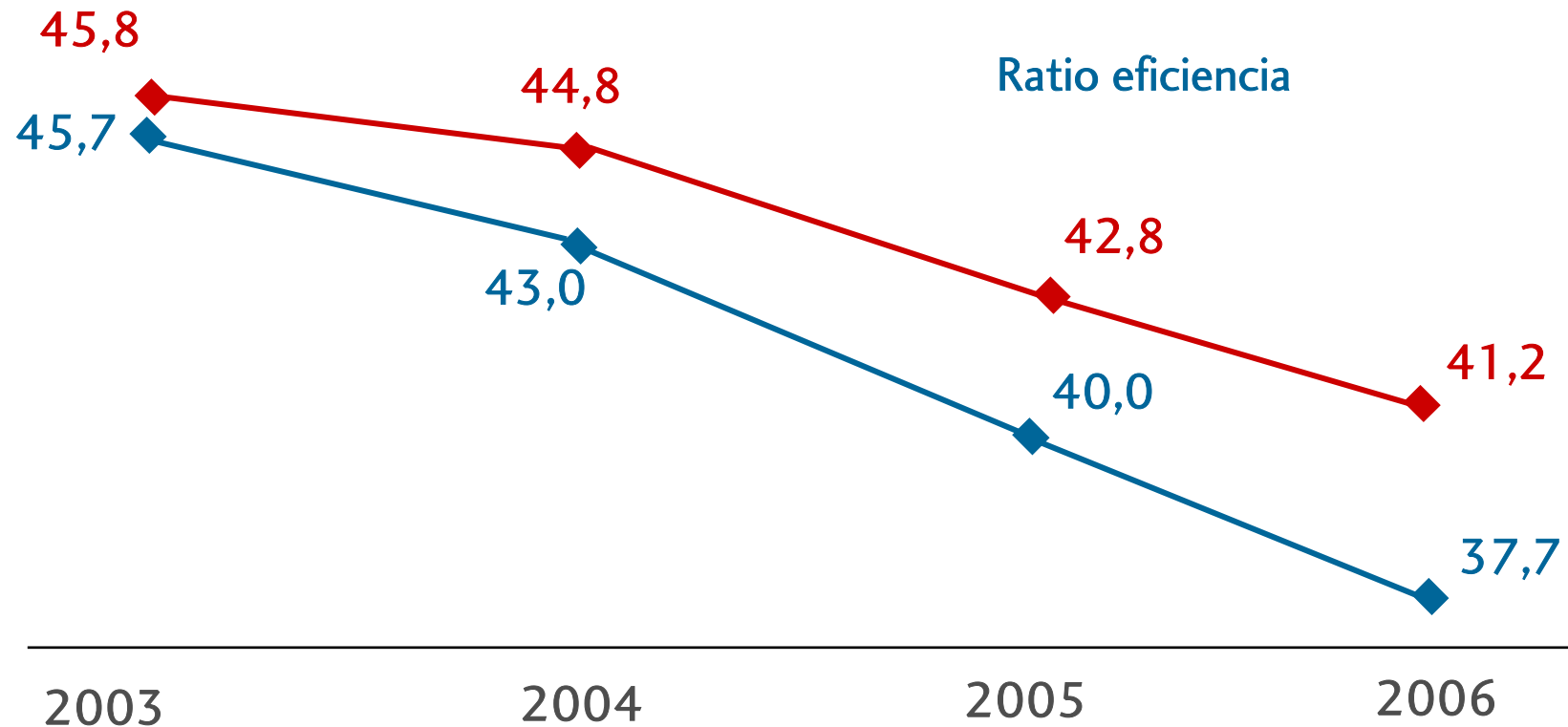


 Bancos comparables

 Banesto

Datos Bancos comparables a sept-06 y Banesto a dic.- 06

Bancos Comparables: POP, SAB, BKT y redes domesticas SAN y BBVA



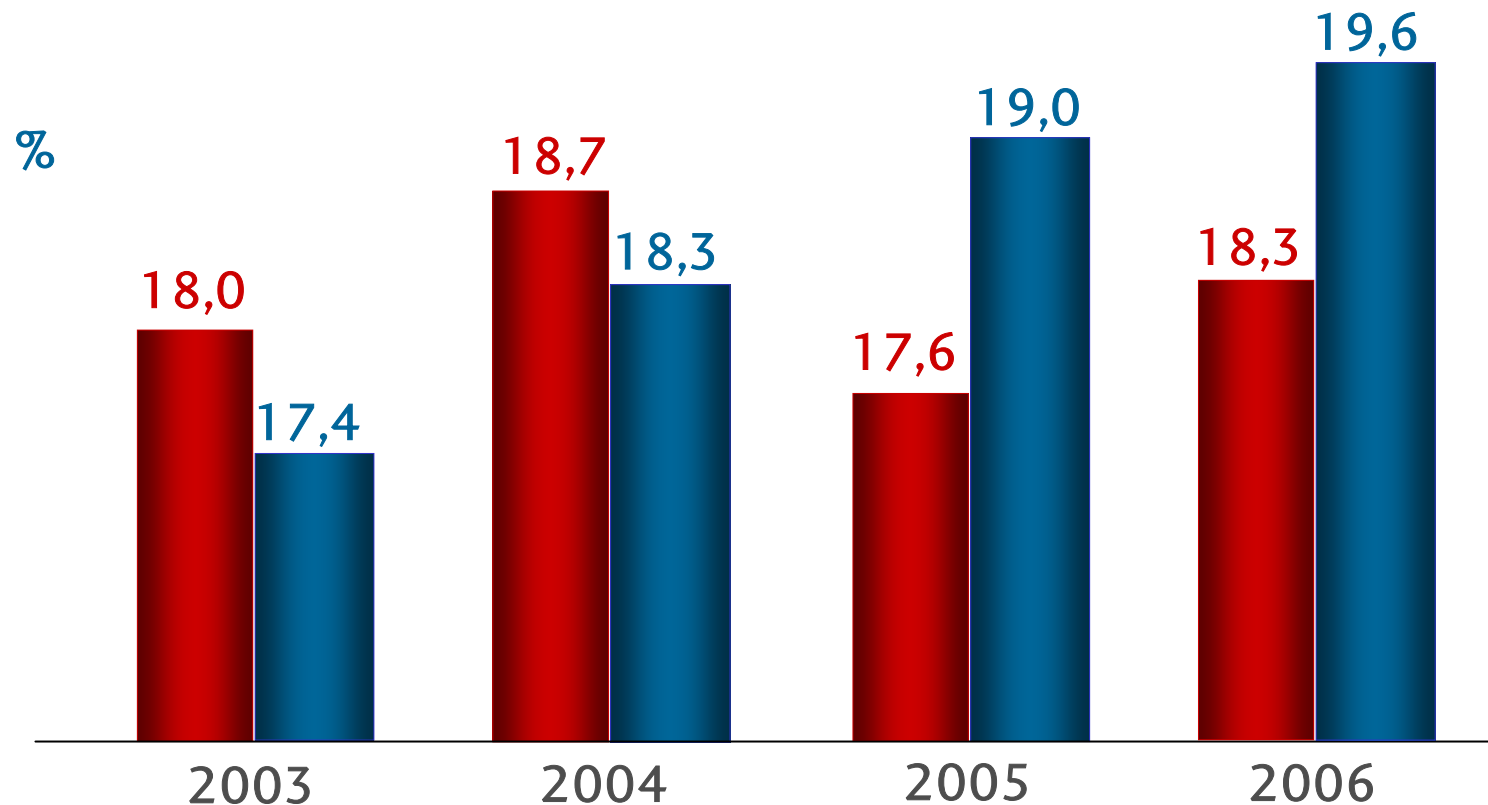
 Bancos comparables

 Banesto

Datos Bancos comparables a sept-06 y Banesto a dic.- 06

Bancos Comparables: POP, SAB, BKT y redes domesticas SAN y BBVA

...manteniendo superior rentabilidad...



 Bancos comparables

 Banesto

Datos Bancos comparables a sept-06 y Banesto a dic.- 06

Bancos Comparables: POP, SAB, BKT y redes domesticas SAN y BBVA

Millones de Euros

	Dic 06	Dic 05	%Var.
Activos Ponderados	64.151	54.858	16,9
Ratios de Capital (%)			
Fondos Propios	6,7	6,1	-
Tier I	7,4	7,0	-
Tier II	3,8	4,3	-
Capital Total	11,2	11,3	-

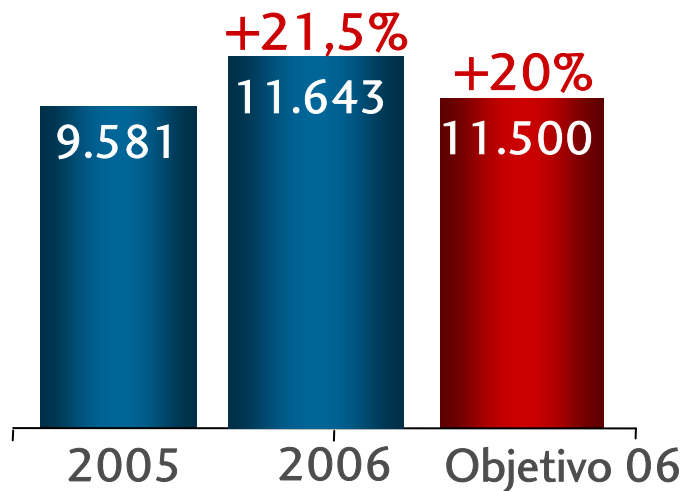
3 EVOLUCIÓN DE PROYECTOS

- Pymes y comercios
- Particulares
- Consumo
- Plan de expansión
- Menara

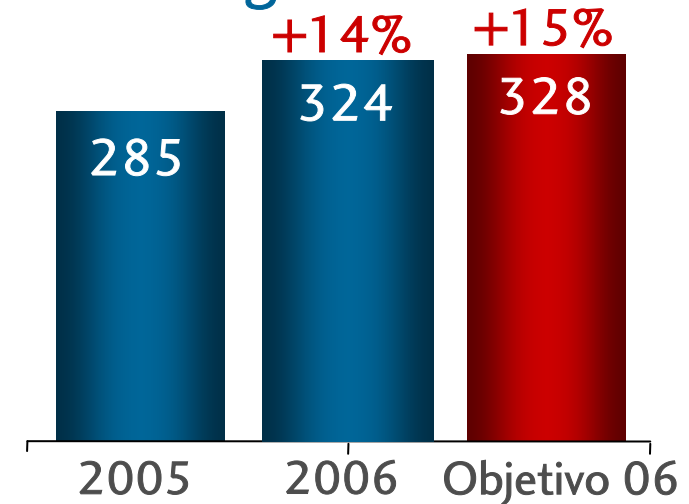
Pymes y Comercios cumpliendo objetivos

Millones de Euros

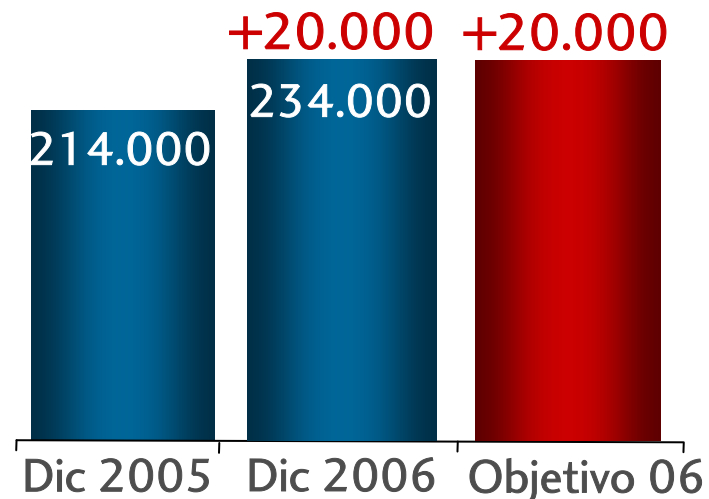
Volumen de negocio



Margen Ordinario



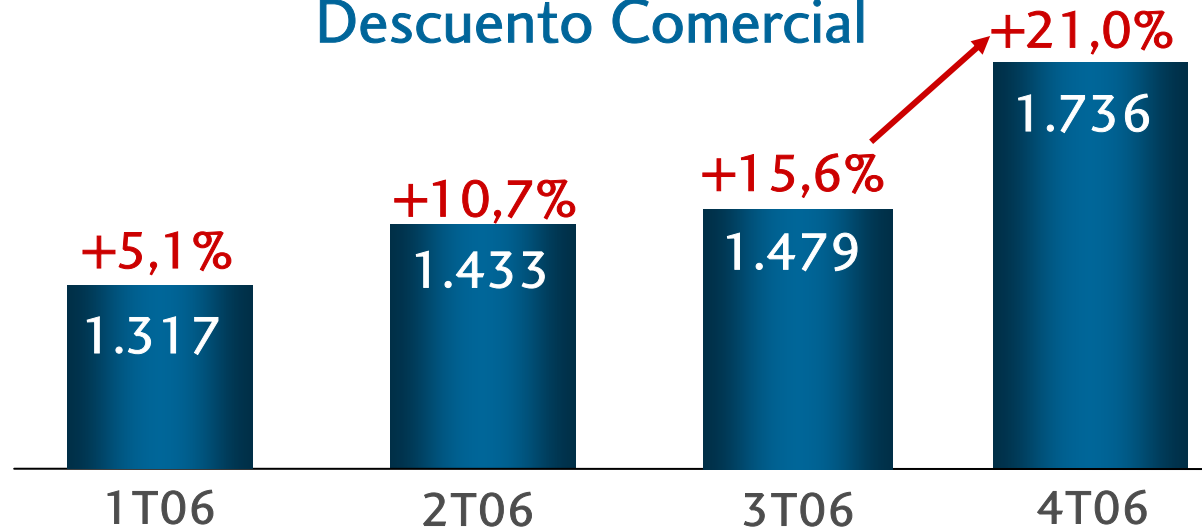
Crecimiento en Clientes



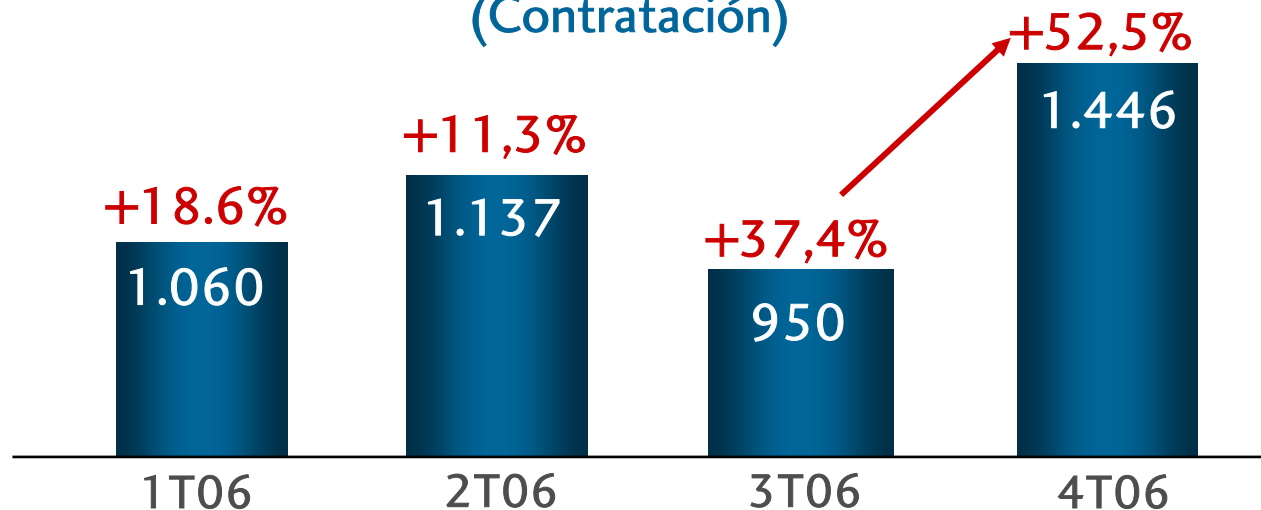
Pymes y Comercios ... y acelerando el crecimiento

Millones de Euros

Descuento Comercial



Créditos y Préstamos (Contratación)

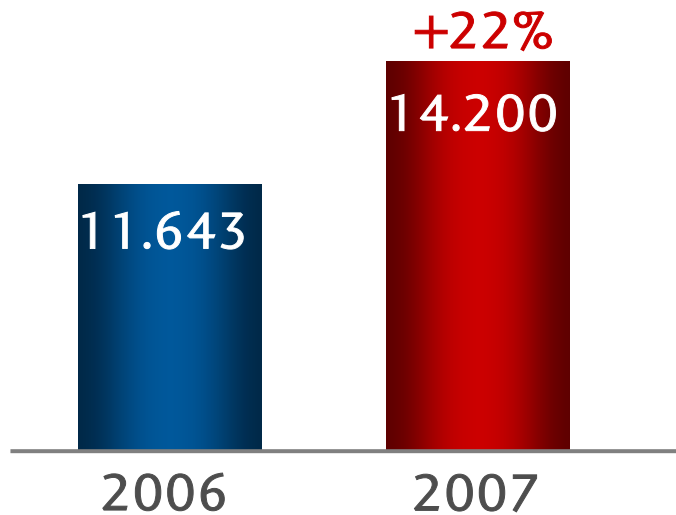


Pymes y Comercios

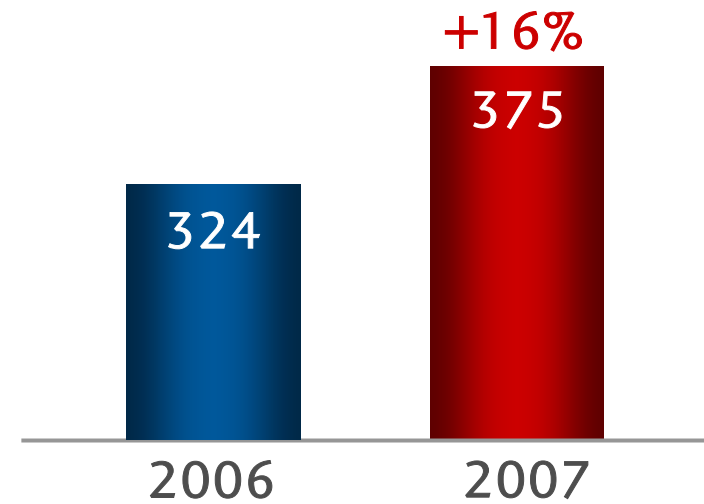
En 2007 aspiramos a mejorar el ritmo de crecimiento de negocio y resultados

Millones de Euros

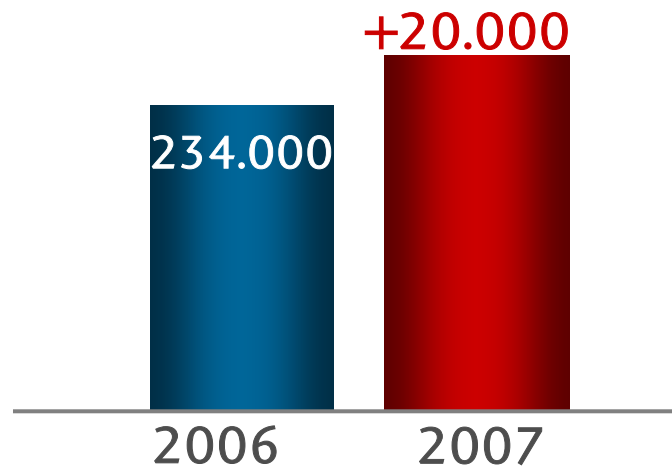
Negocio



Margen Ordinario



Crecimiento en Clientes



la gestión se ha enfocado con éxito
hacia la vinculación...

Cientes con Tarifa plana

- 533.000 clientes (+61%)
- 4.500 Millones de Euros en recursos (+19%)
- 6,0 productos x cliente

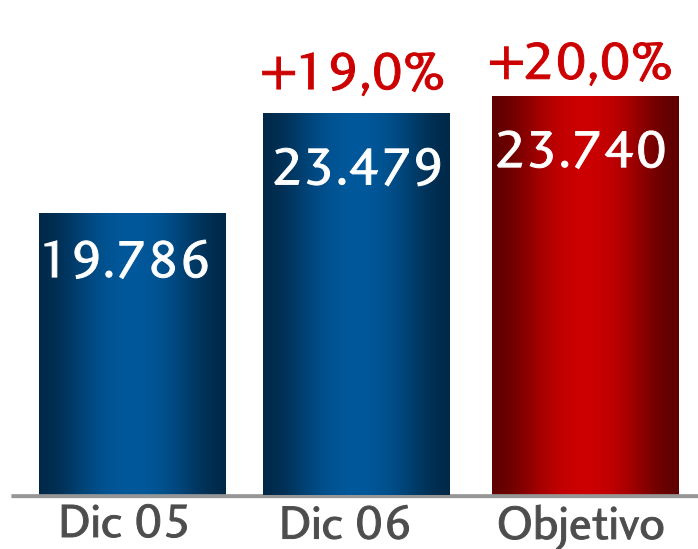
Cientes con Nómina

- 750.000 clientes (+18%)
- 1.900 Millones de Euros en recursos (+21%)
- 6,4 productos x cliente

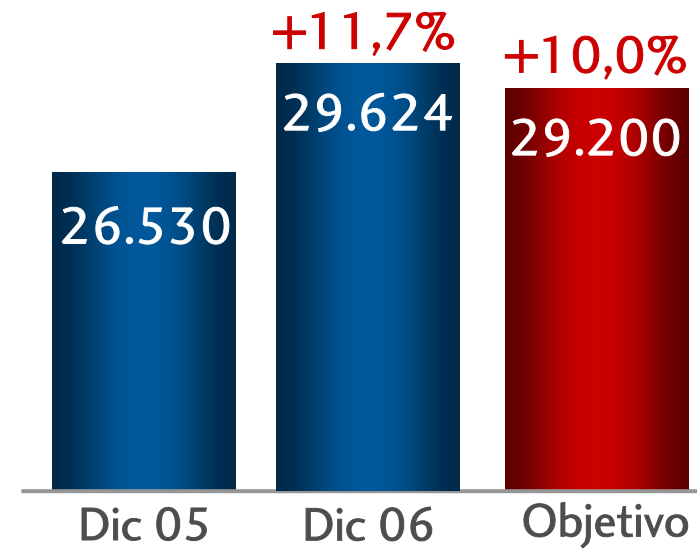
...cumpliendo los objetivos de crecimiento

Millones de Euros

Inversión



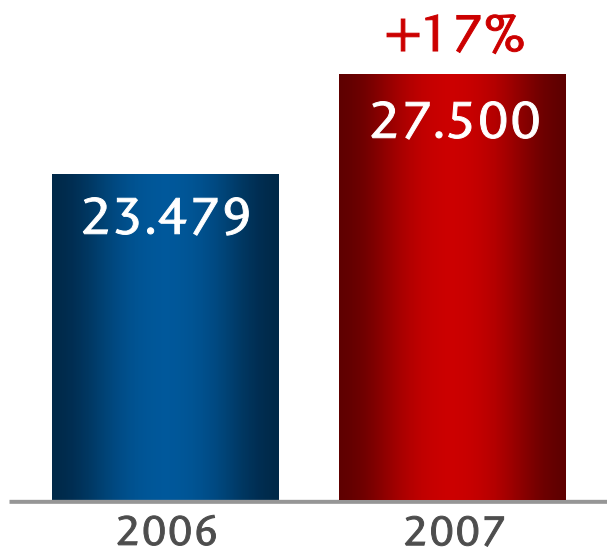
Recursos de clientes



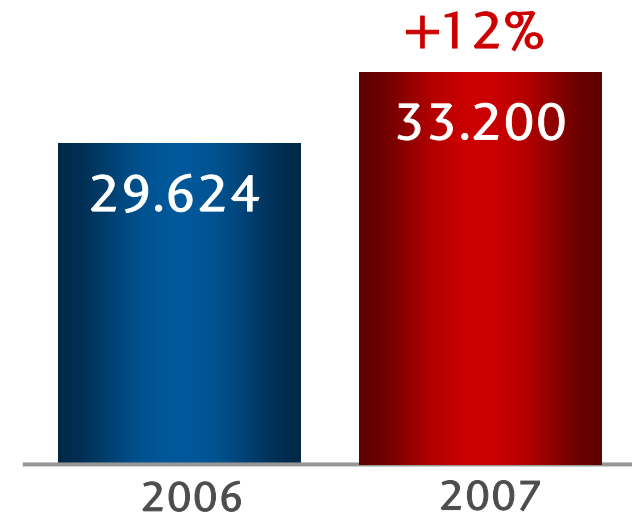
En 2007 el foco será mayor vinculación

Millones de Euros

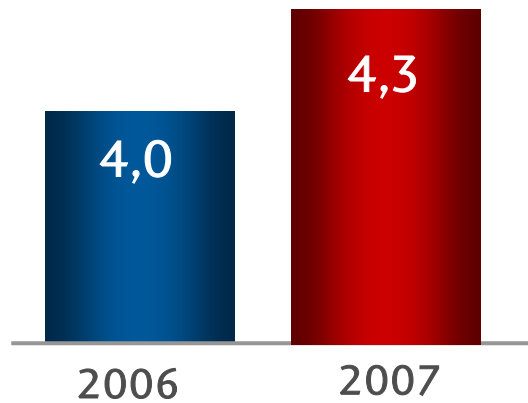
Inversión



Recursos



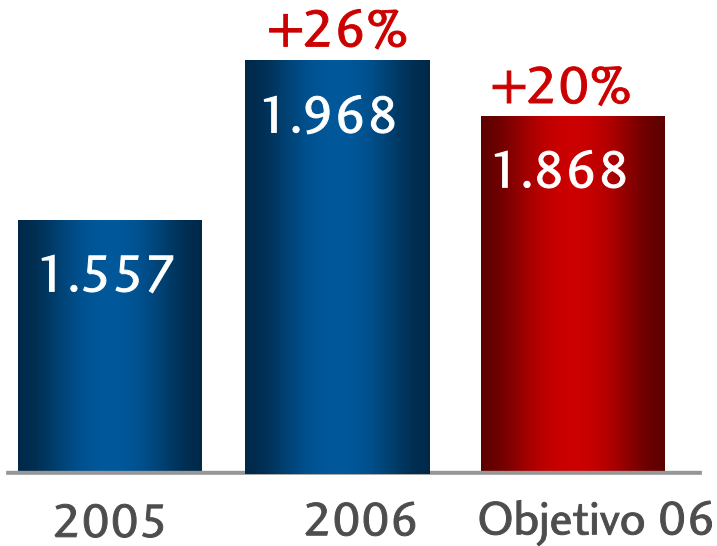
Productos x cliente



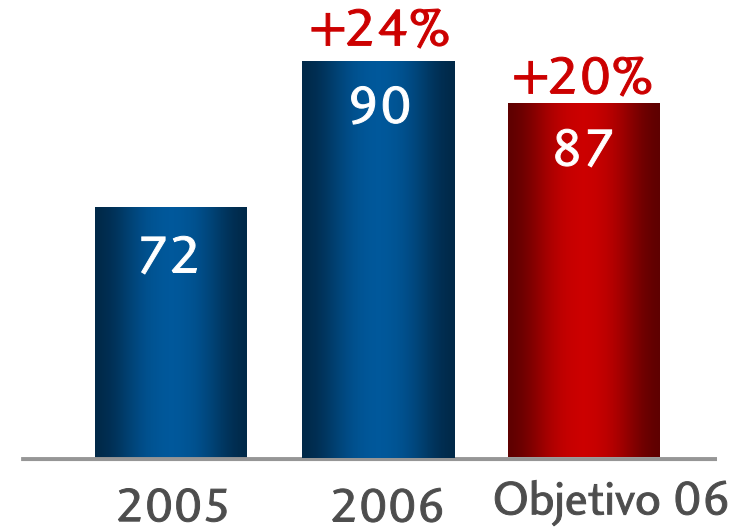
Consumo hemos superado los objetivos

Millones de Euros

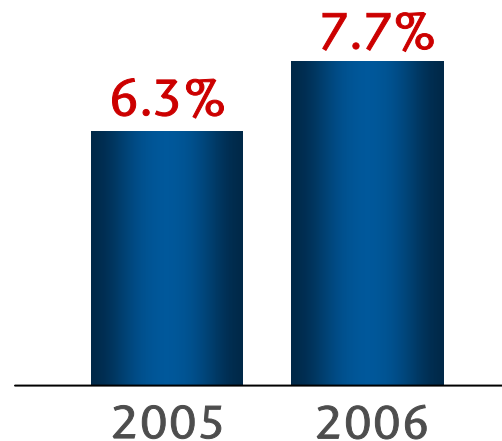
Crédito Consumo



Margen Ordinario

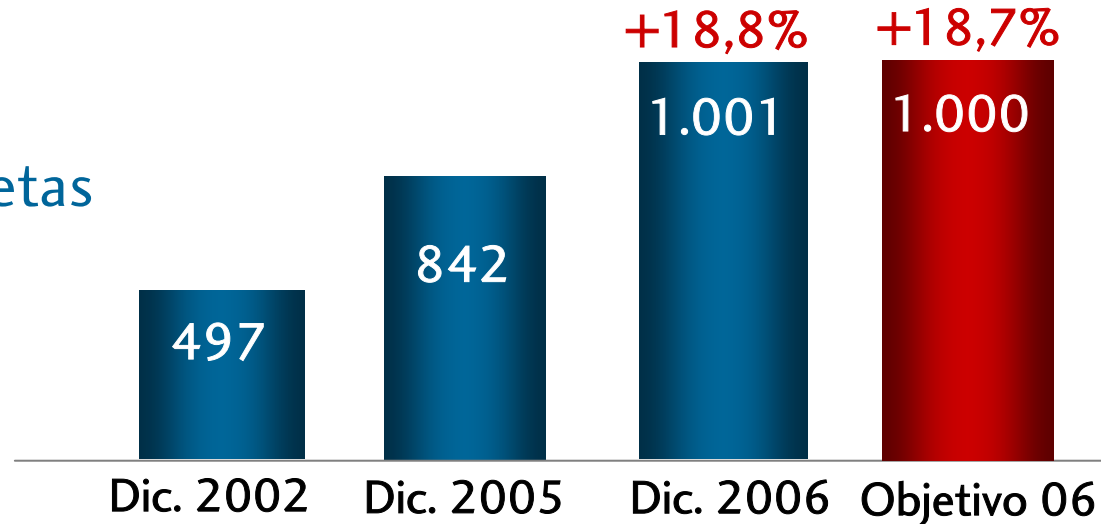


Avanzando hacia el objetivo del 10% de penetración en nuestra base de clientes....

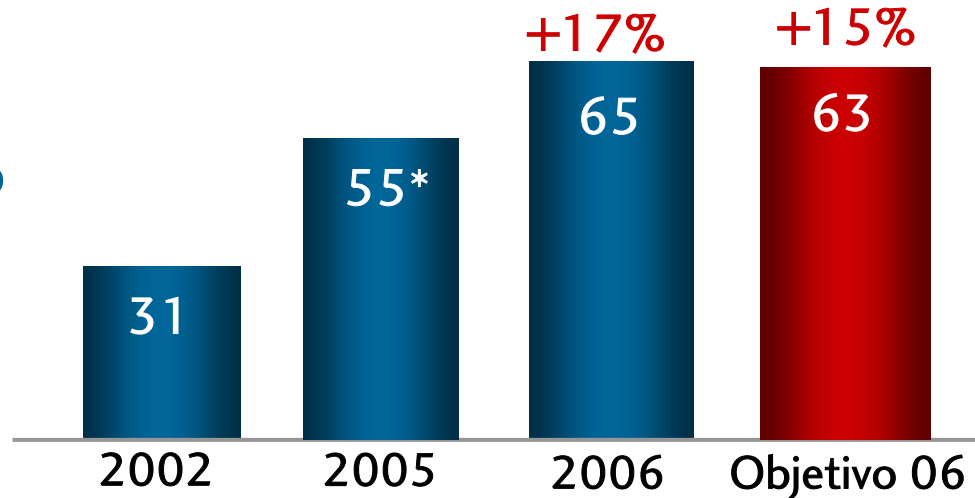


Hemos alcanzado 1 millón de tarjetas de cdto, y...

Miles de tarjetas



Margen Ordinario
Millones de Euros



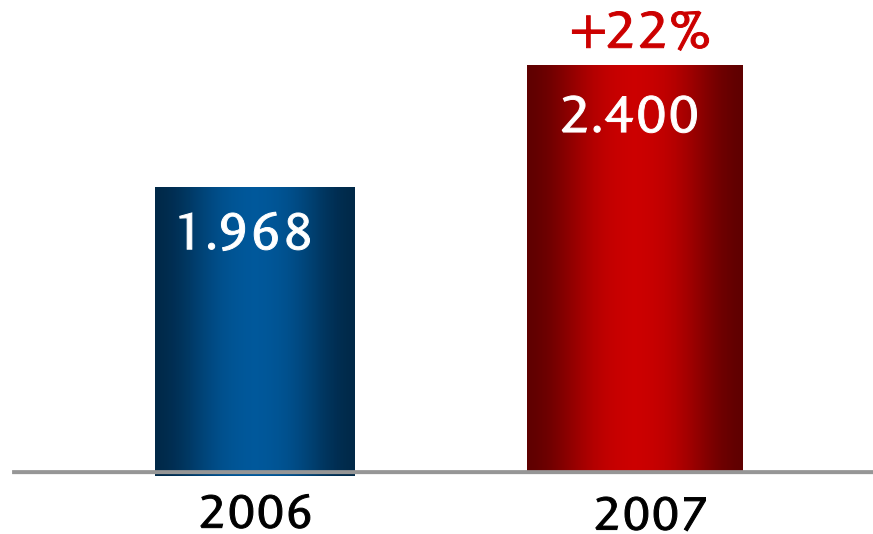
(*) Ajustado con la reducción de la tasa de intercambio

... esto se traduce en una clara mejora de los ingresos

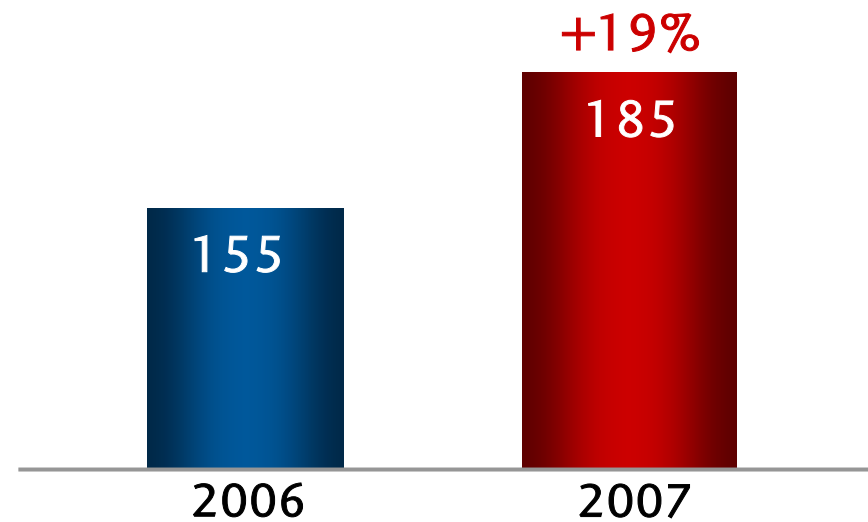
...en 2007 hemos de mantener estos crecimientos.

Millones de Euros

Crédito Consumo



Margen Ordinario (Consumo y Tarjetas)

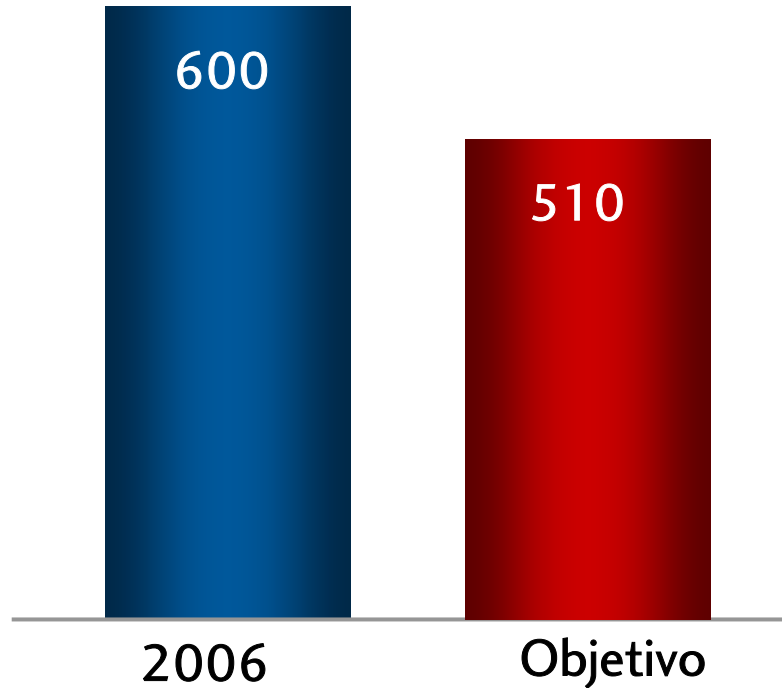


Plan de expansión

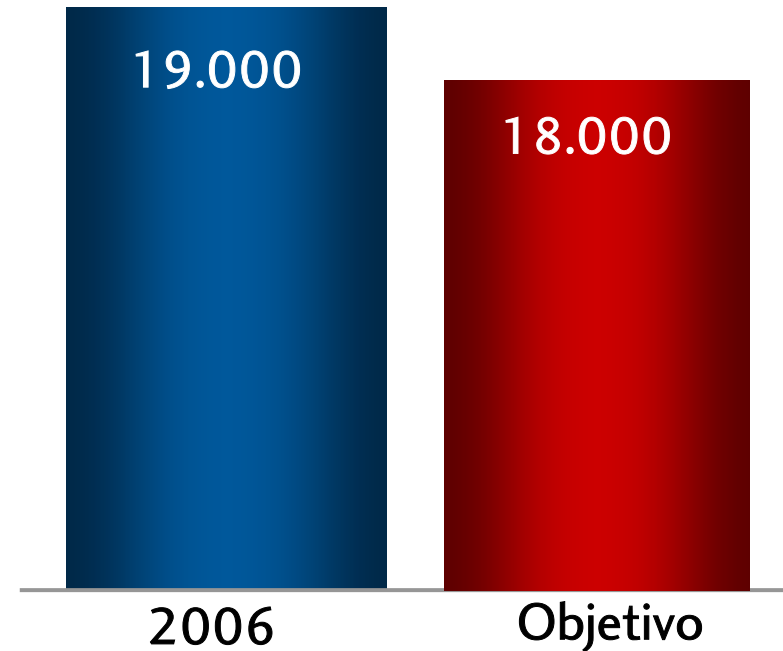
Se han abierto 150 oficinas superando el objetivo de negocio

Millones de Euros

Negocio



Clientes

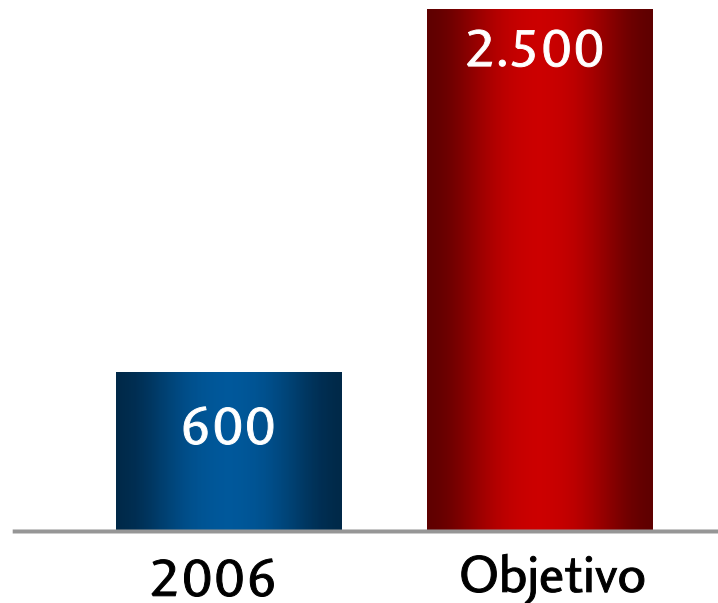


Plan de expansión

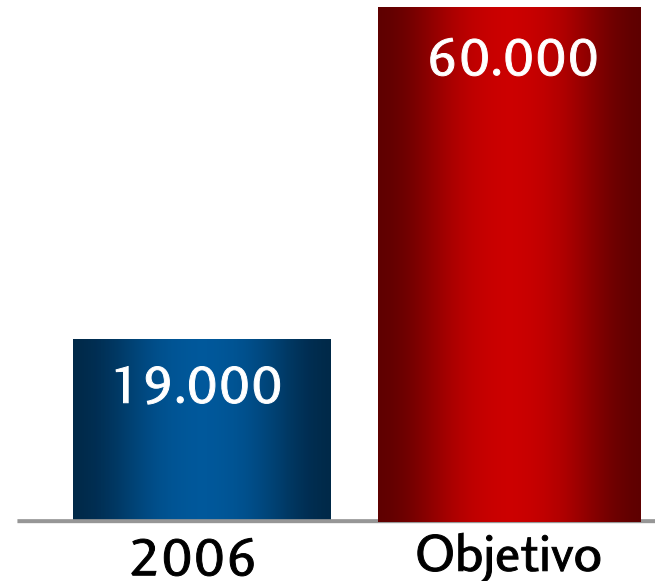
En 2007 abriremos 150 oficinas hasta alcanzar una red de 2000

Millones de Euros

Negocio



Clientes



Cumplido el Plan Alhambra en 2006, hemos lanzado un nuevo Plan de Eficiencia con estos objetivos:

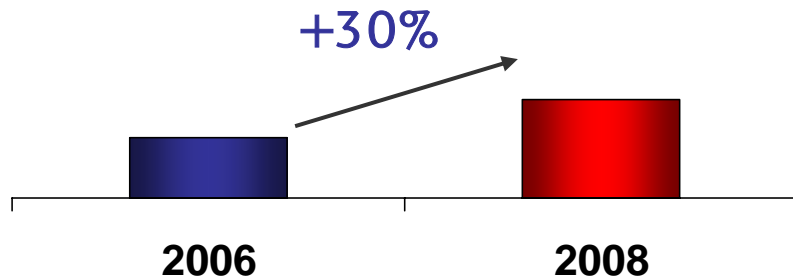
- **Eficiencia operativa:**
crecer con costes controlados
- **Eficacia comercial:**
mejorar el tiempo comercial en oficina
- **Calidad:**
mejora de la calidad de servicio al cliente

Tenemos ya planes en marcha...

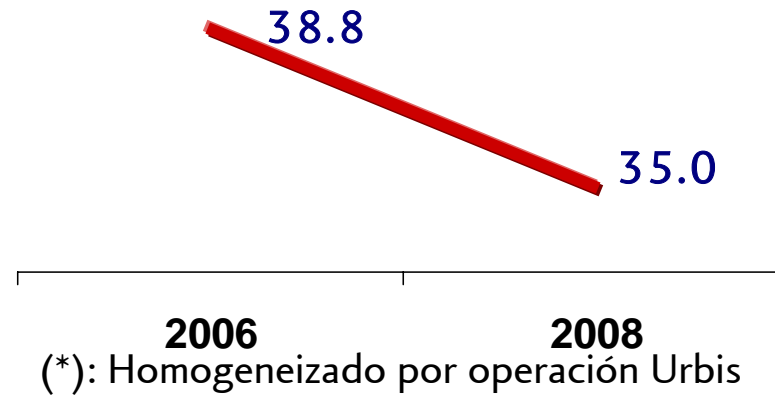
- ✓ Centralización Operaciones
- ✓ Centros de competencia
- ✓ OMEGA
- ✓ Multicanalidad
- ✓ Autoservicio
- ✓ Remodelación Red

Menara ...para alcanzar objetivos ambiciosos

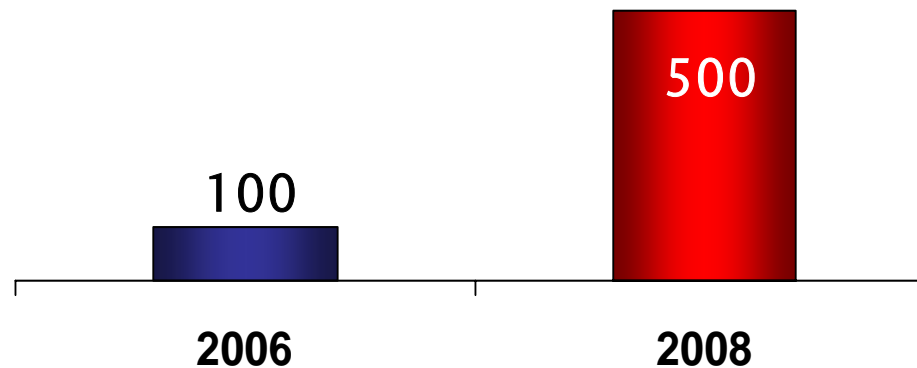
En productividad
Negocio por Empleado



En Eficiencia
Costes/Margen Ordinario^(*)



Sustitución de puestos
operativos por comerciales



4 OBJETIVOS Y PLANES

Objetivos financieros 2007 y 2008

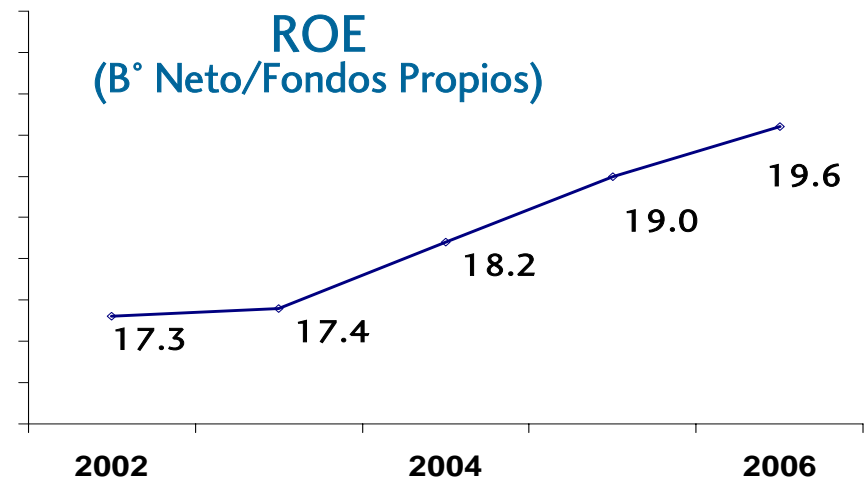
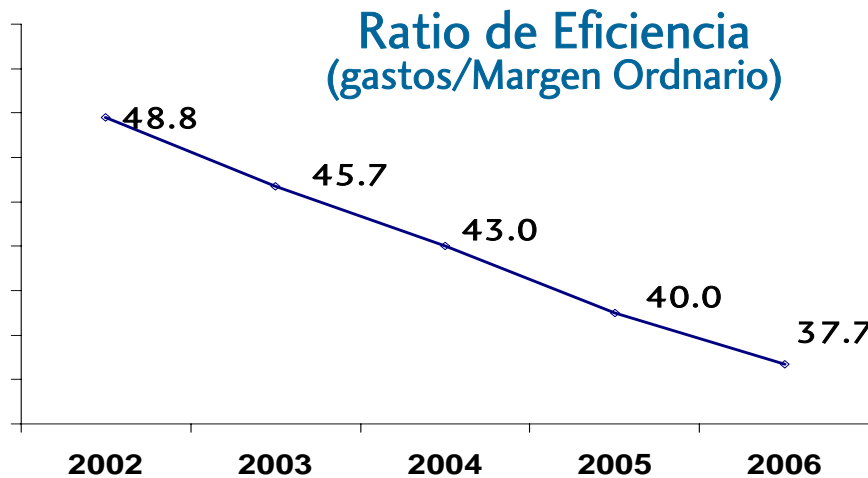
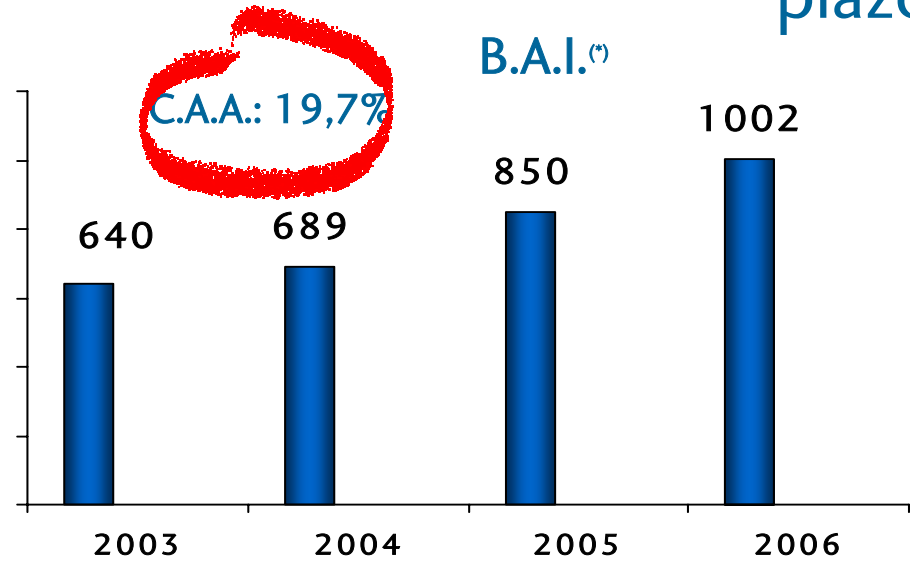
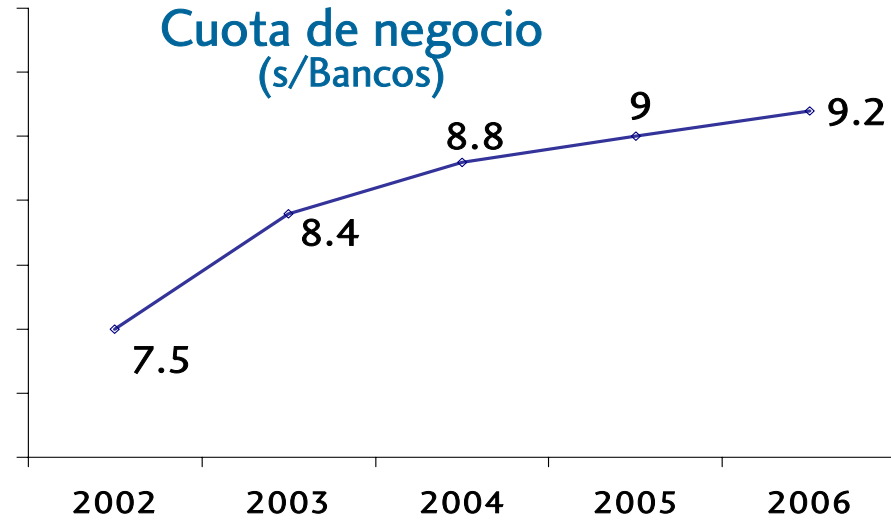
Objetivos 2008

	Anterior	Ajustado por plusvalías venta Urbis	Plan 2007
Cuota de mercado	0,25 p.p	0,25 p.p	0,25p.p
RoE	20%	> 18%	> 17%
Ratio de Eficiencia	35%	35%	< 37%
Ratio de Morosidad	<media de competidores	<media de competidores	<media de competidores

- Ganancia continuada de cuota de mercado en los segmentos de Banca Comercial
- ROE del 20%



En los últimos años Banesto ha crecido de forma consistente en línea con estos objetivos a largo plazo



* 2006: Beneficio recurrente antes de impuestos

Ser el mejor Banco Comercial en Europa y primera entidad financiera de nuestros clientes, empresas y particulares.

Banesto quiere ser el Banco de PYMES y Comercios en España y el primer banco de Empresas.

En particulares, nuestra estrategia es vincular y rentabilizar y crecer vía multicanalidad.

.... con un modelo de negocio propio
basado en:

- El cliente como centro de nuestra actividad
- Un equipo humano de 1° línea
- La ambición por el crecimiento
- La eficiencia y excelencia operativa basada en la explotación de una tecnología superior
- La prudencia en la gestión del Riesgo

Que nos permitirá seguir creciendo rentablemente
más que la competencia

2006

Presentación de Resultados