

# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

# 1506

6 Julio 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.- EVOLUCIÓN NEGOCIO Y RESULTADOS 1So6

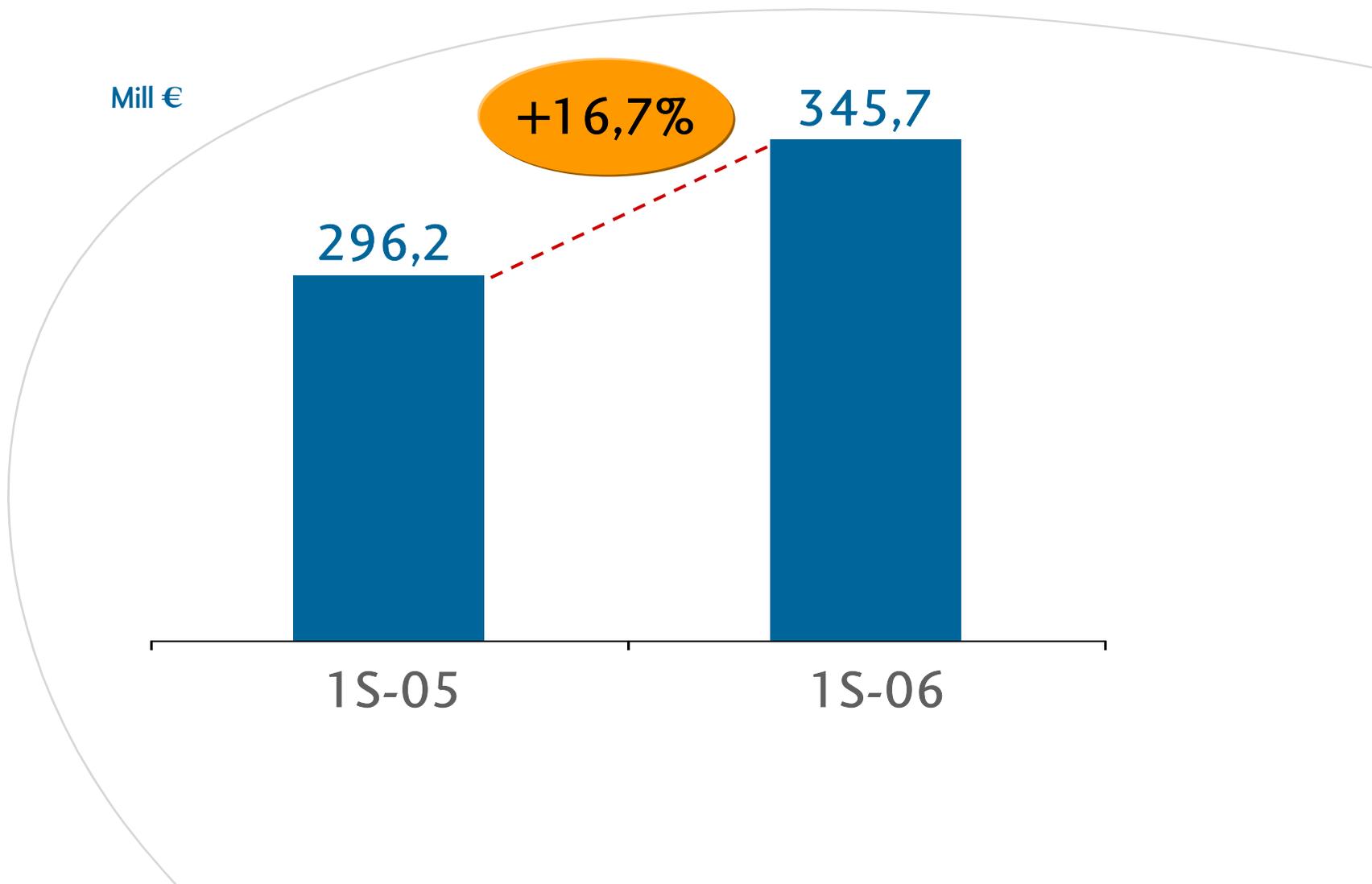
2.- MODELO DE NEGOCIO: CRECIMIENTO CON CALIDAD

3.- EVOLUCIÓN PROYECTOS DE CRECIMIENTO

4.- CONCLUSIONES

# Evolución Negocio y Resultados 1S06

# Crecimiento del beneficio atribuible



	Objetivos 2006	Realizado Jun-06
Crecimiento: Cuota de mercado	+0,25%	✓ +0,20%
Rentabilidad: ROE	19%	✓ 19,5%
Eficiencia: Ratio de eficiencia	38%	✓ 38,8%
Calidad de activos: Ratio de morosidad	< media de competidores	✓ 0,45% vs. 0,49%

Mill €	1S06	1S05	% variación
<b>Margen Intermediación (*)</b>	594,3	538,7	10,3
▪ Comisiones y actividad seguros	309,2	285,2	8,4
▪ Resultados operaciones financieras	65,5	55,7	17,6
<b>Margen Ordinario</b>	969,0	879,6	10,2
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	65,6	56,2	16,7
▪ Costes de transformación netos	388,0	373,3	3,9
▪ Amortizaciones	49,1	47,2	4,0
▪ Otros productos/costes	(15,5)	(12,2)	26,2
<b>Margen Explotación</b>	582,1	503,1	15,7
▪ Perdidas por deterioro de inversión crediticia	88,8	74,1	19,8
▪ Otros resultados netos	17,5	6,6	161,7
<b>Resultados antes de impuestos</b>	510,8	435,6	17,2
▪ Impuesto sobre sociedades	165,0	139,4	18,4
<b>Beneficio neto</b>	345,7	296,2	16,7
▪ Resultado atribuido a la minoría	0,0	0,0	n. s
<b>Resultado Grupo</b>	345,7	296,2	16,7

(\*) Incluye resultados de participadas (-0,1 mill.€ en 2006 y 0,3 mill.€ en 2005)

... con una evolución favorable en los segmentos objetivo

Mill €	1S06	Var 06/05
<b>Margen Ordinario</b>		
Particulares	464,1	10,5%
Pequeñas Empresas	154,7	12,7%
Medianas Empresas	172,7	13,8%
Grandes Empresas	72,5	10,7%
Mercados	79,5	12,1%
Instituciones y S. Público	8,5	(29,3%)
Actividades Corporativas	17,0	(23,1%)
<b>Total</b>	<b>969,0</b>	<b>10,2%</b>

# Continúa el alto crecimiento de negocio en los segmentos estratégicos ... ... en Inversión crediticia ...

Saldos medios mensuales en Mill €

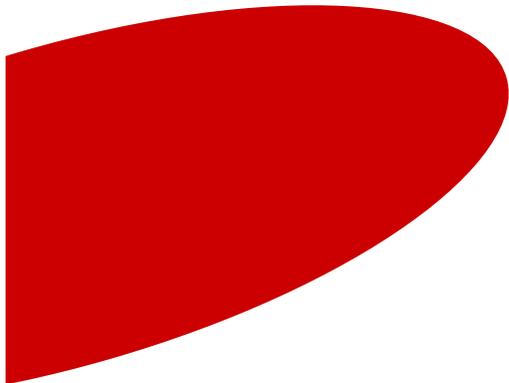
	Jun-06	Var 06/05
Particulares	21.438	21,1%
Pequeñas Empresas	6.348	18,9%
Medianas Empresas	15.705	23,4%
Grandes Empresas	8.299	21,3%
Instituciones y S. Público	603	4,1%
Finan. exterior	387	(6,3%)
<b>Total</b>	<b>52.780</b>	<b>21,0%</b>

No se incluyen saldos de Mercados

Saldos medios mensuales en Mill €	Jun-06	Var 06/05
Particulares	27.800	10,2%
Pequeñas Empresas	4.373	11,9%
Medianas Empresas	4.545	22,7%
Grandes empresas	1.313	41,6%
Instituciones y S. Público	4.735	10,6%
No residentes	713	1,9%
<b>Total</b>	<b>43.479</b>	<b>12,2%</b>

No se incluyen saldos de Mercado ni emisiones de bonos

Modelo de negocio:  
Crecimiento con CALIDAD



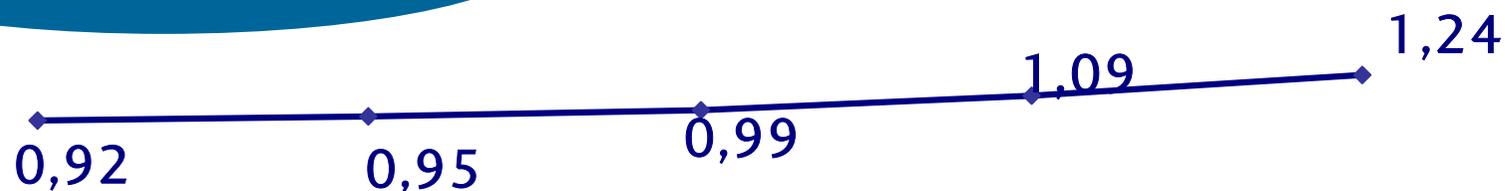
## El margen de clientes mejora en 2t06

Rendimiento inversión (\*)

(%)



Coste depósitos (\*)

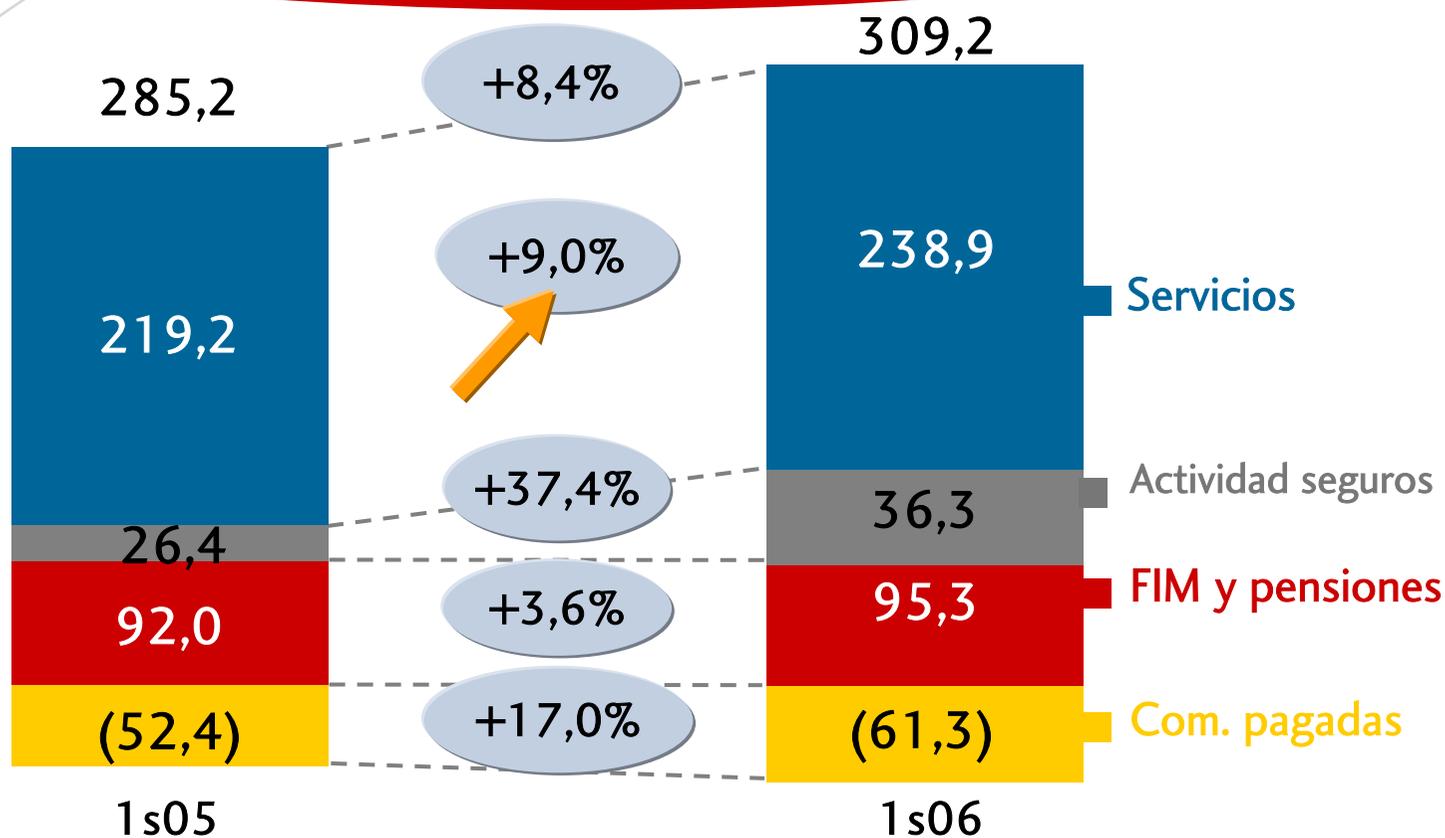


(\*) S. Privado residente

# Crecimiento en comisiones apoyado por mejor comportamiento de comisiones de Servicios y Fondos

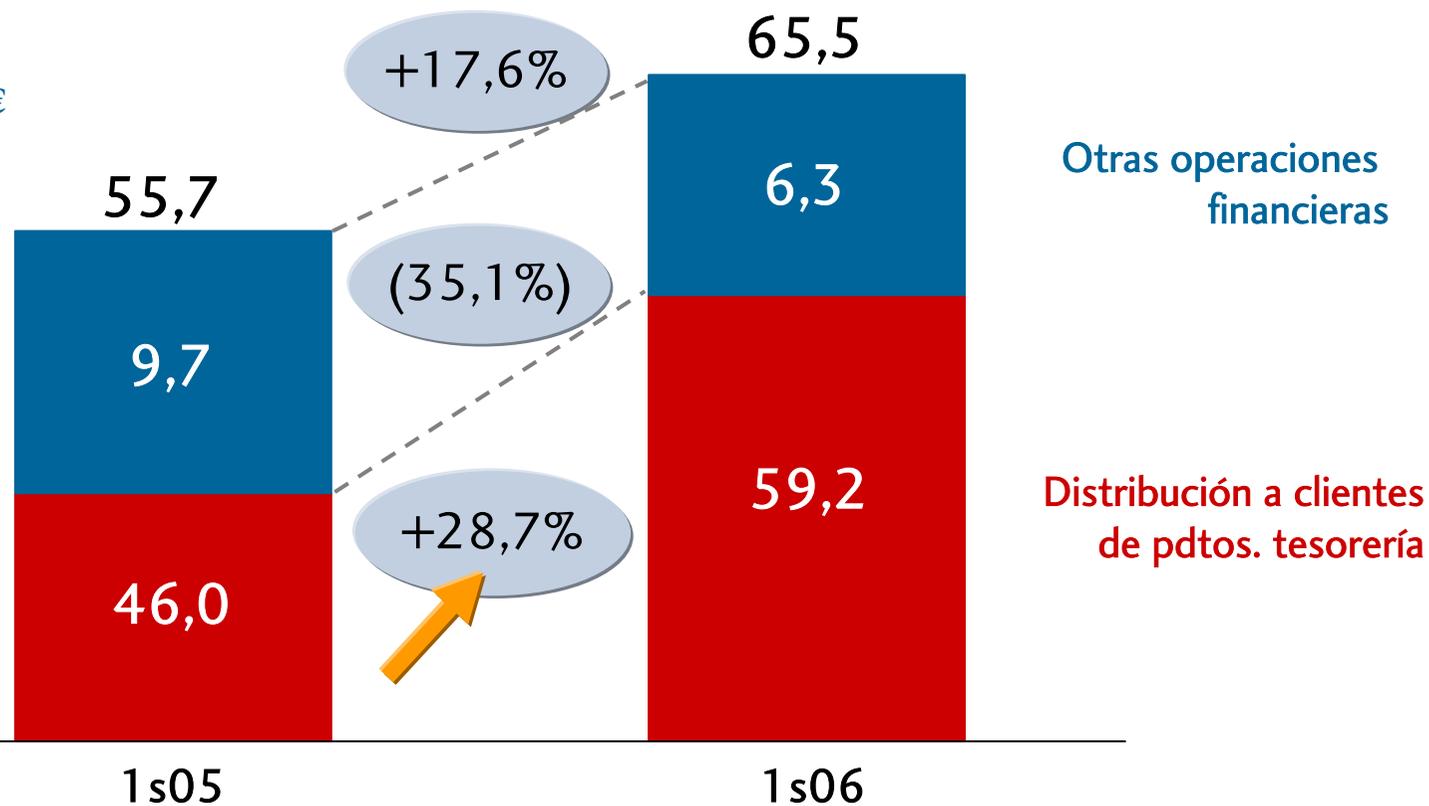
## Evolución de comisiones y actividad seguros

Mill €



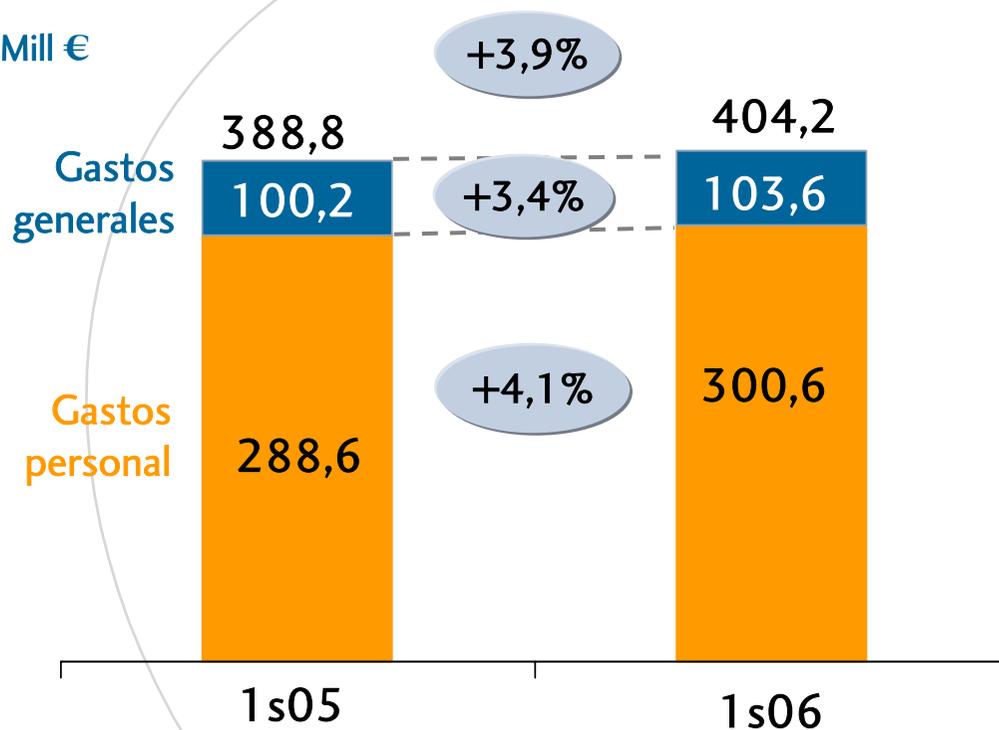
Resultados operaciones financieras

Mill €

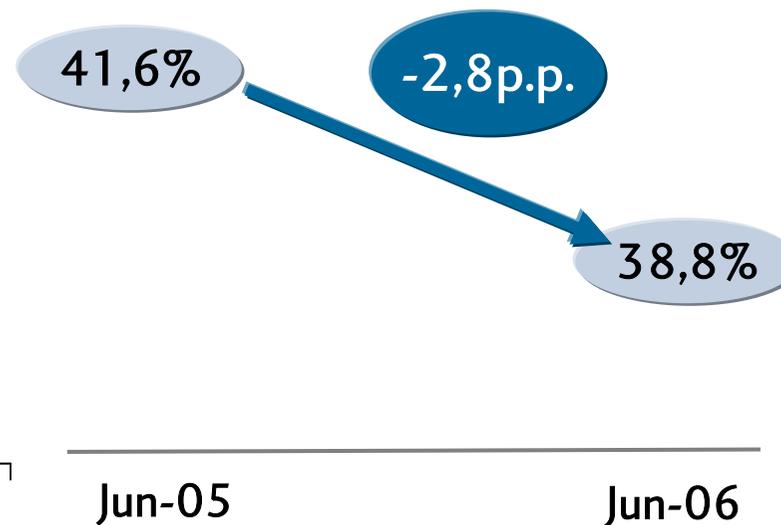


## Evolución gastos explotación

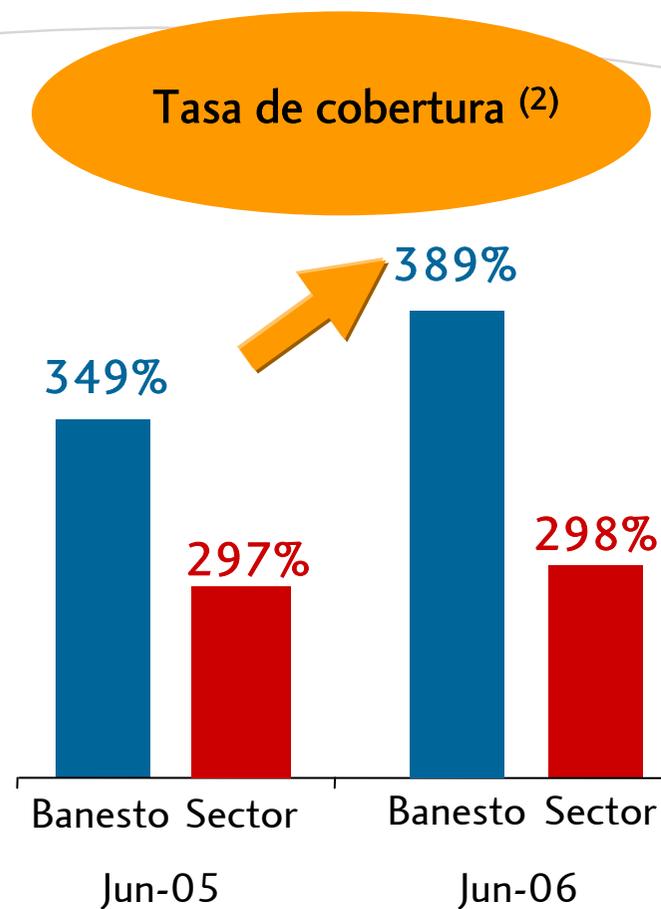
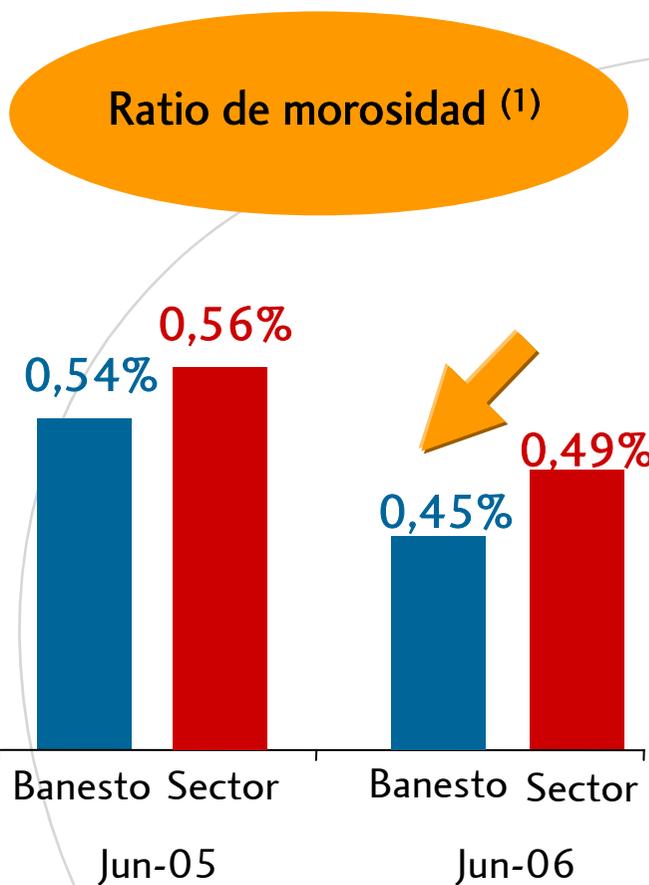
Mill €



## Ratio eficiencia



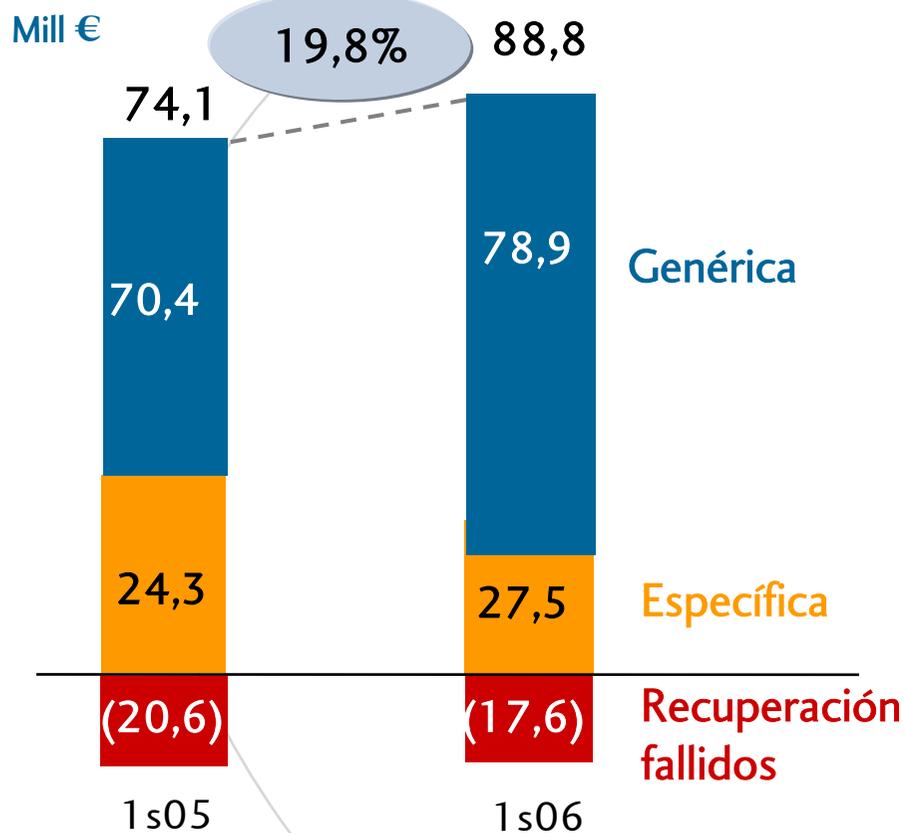
Ratio eficiencia: costes transformación / ingresos



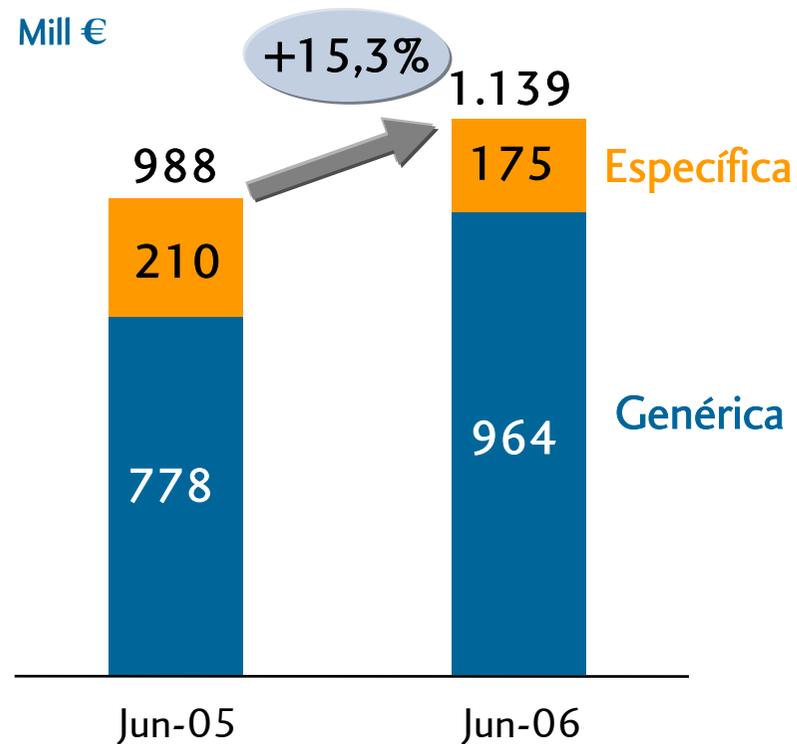
(1) Morosos / riesgo crediticio  
 (2) Provisiones para insolvencias / morosos  
 Datos de sector ultimo disponible a mar-06

# Incremento de las provisiones genéricas

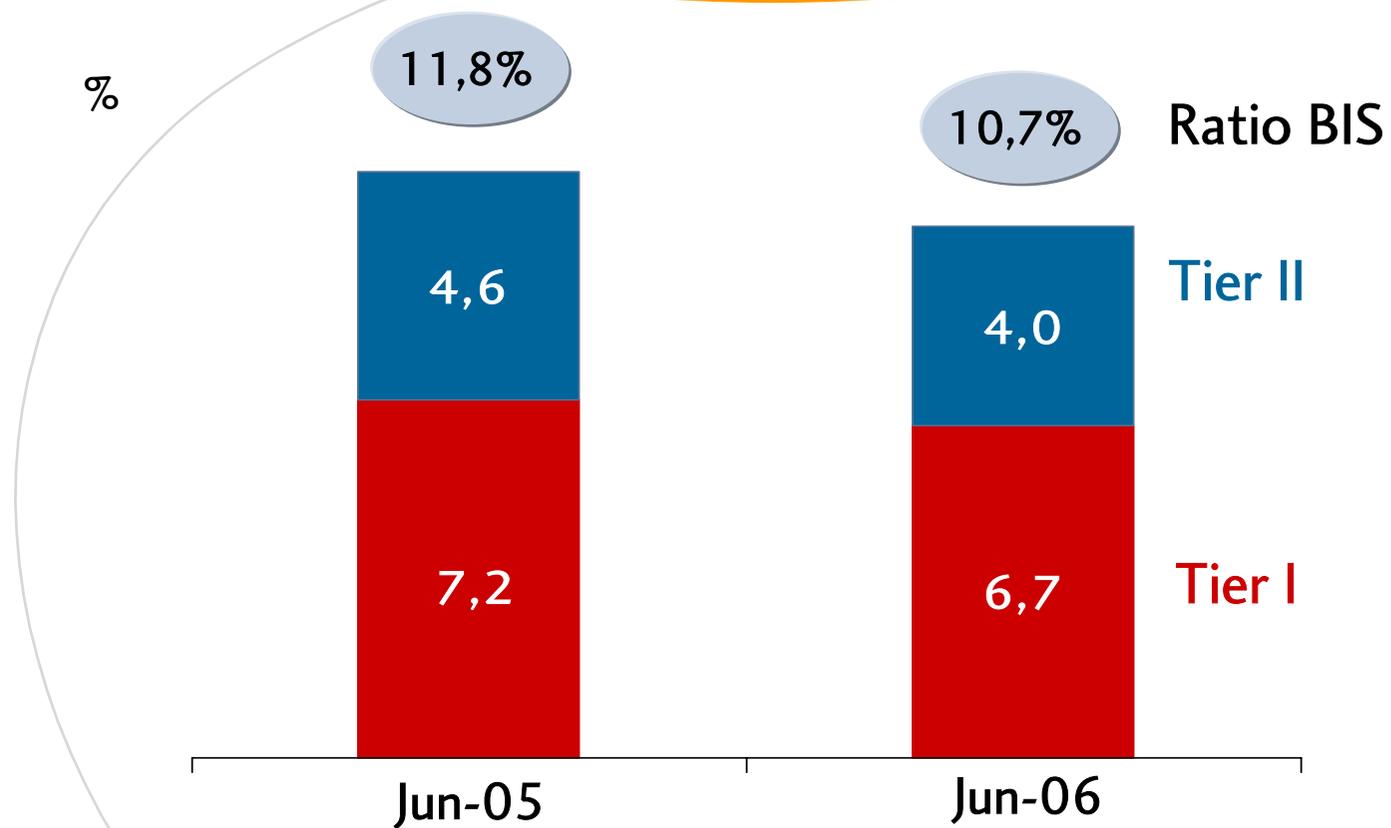
## Dotación de provisiones



## Saldo de provisiones



## Evolución del capital



# Evolución proyectos de CRECIMIENTO

## En negocios objetivo

1

“El Banco de las Pymes y comercios”

2

Consumo y Tarjetas

3

Gestión de Clientes Particulares

4

Expansión de Red

## Plan Marco 2006

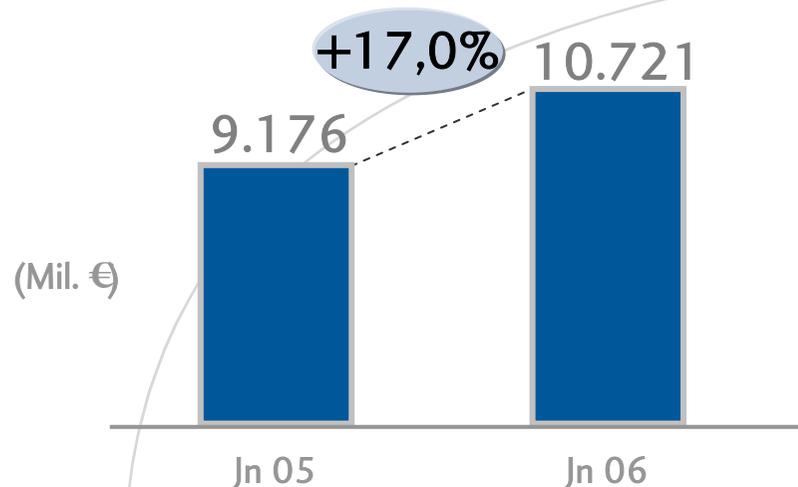
- Optimización capacidad de venta
- Oferta de Valor segmentada e innovadora
- Plan de Recursos humanos
- Modelo de Riesgos diferenciado, cercano y ágil

## Objetivos '06

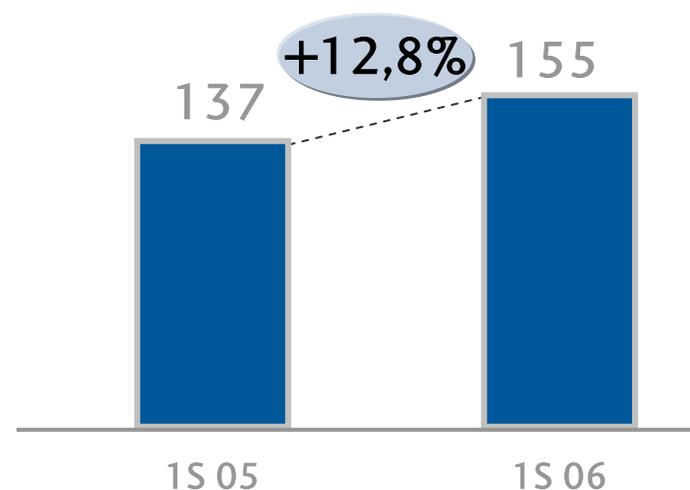
- Negocio: +20%
- M. Ordinario: +15%
- Clientes: +15.000

Expansión de red  
enfocada en Pymes y  
comercios

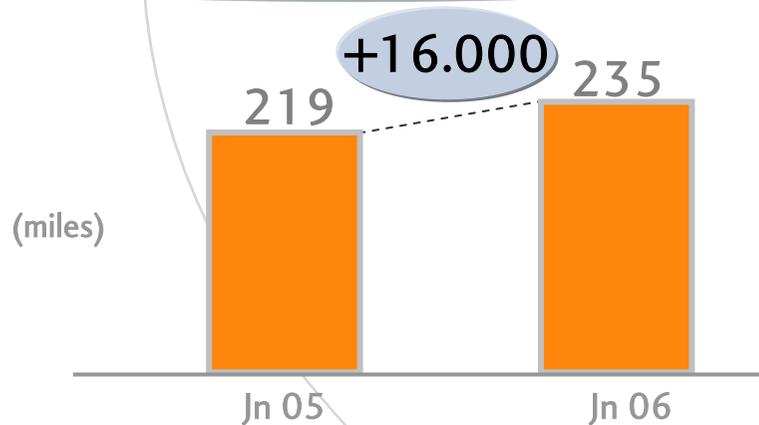
## Volumen Negocio



## Margen Ordinario



## N° Clientes Pymes y Comercios



... en línea para cumplir objetivos

# Un plan concreto

## ... con acciones y objetivos ...

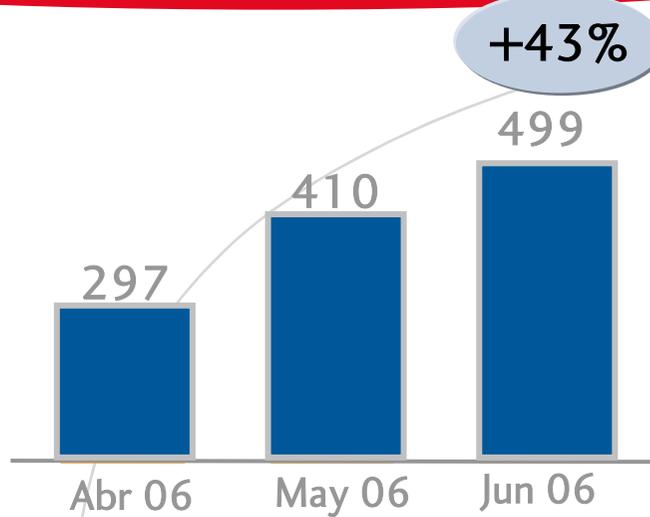
### *Líneas de acción Plan 2006*

	Abr.	My.	Jn.	Jl.	Ag.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
▪ Oferta de Valor segmentada e innovadora									
Lanzamiento de nuevos productos	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Banespyme	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
▪ Plan de Recursos Humanos	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
▪ Modelo de Riesgos diferenciado	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
▪ APIS y Centros de apoyo a negocio	✓	✓	✓						

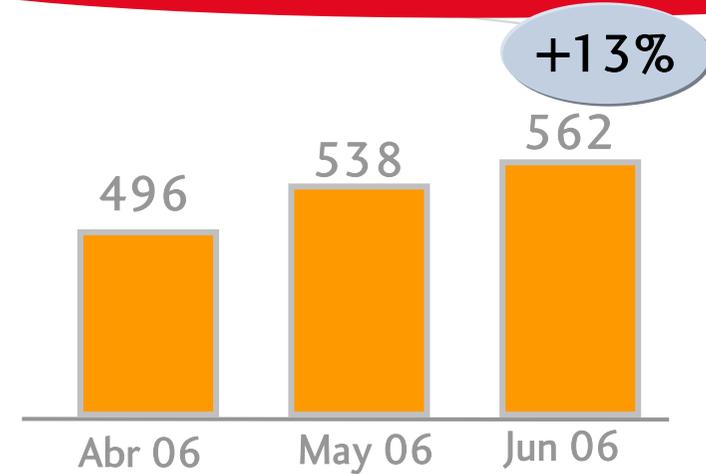
Cifras de contratación mensual

... que va produciendo unos resultados crecientes

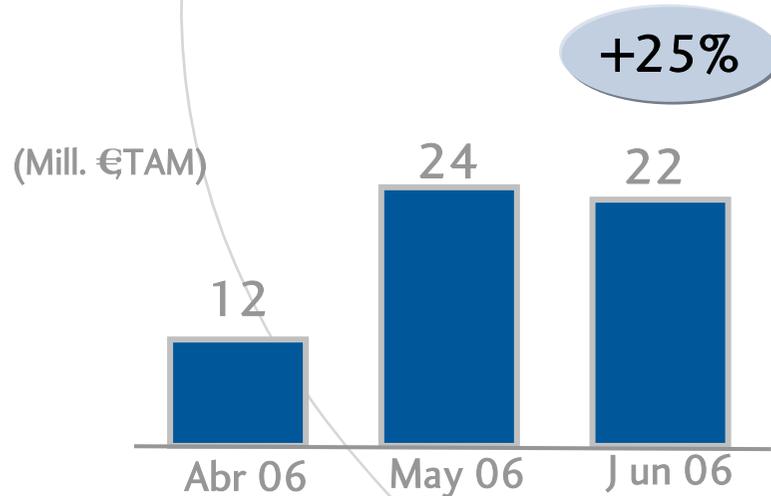
Créditos



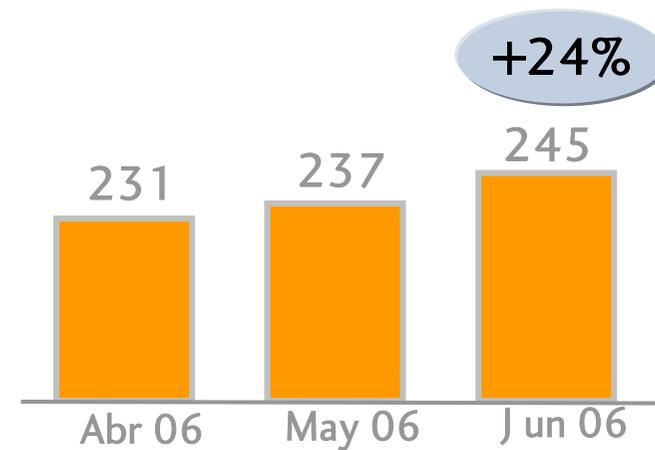
Descuento Comercial



Avales



Comercio Exterior



## Situación actual

- 36% hipotecas vienen por canal APIS
- Creación de 38 Centros de APIS
- 120 gestores dedicados
- 580 oficinas involucradas

Implementación durante  
mayo-julio

## Objetivos

- Liberación tiempo comercial en la oficina para Pymes: **12%**  
tiempo liberado dirección oficinas
- Mayor especialización y Eficiencia en la gestión del canal

## Plan Marco 2006

- Potenciar el Negocio de Consumo
  - Modelo “Fábrica de productos”
  - Innovación
  - Multicanalidad
  - Gestión activa del riesgo
- Mantener el liderazgo en tarjetas
  - Productos estrella
  - Proyectos Cobrand
  - Impulso crédito

## Objetivos '06

- M.O. Consumo: +20%
- M.O. Tarjetas: +15%\*

\* Excluyendo ajuste rebaja tasas de intercambio (7M€)

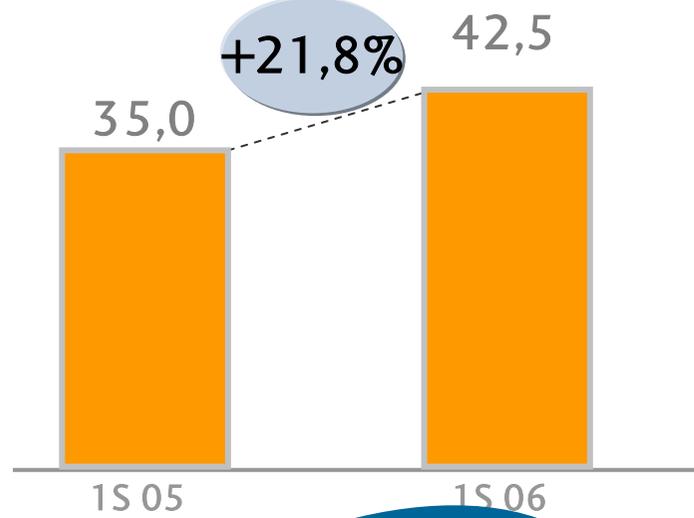
... en línea con objetivos en Consumo ...



## Volumen de Negocio

## Margen Ordinario

(Mill. €)



Objetivo vol. negocio  
+20%

Objetivo M. Ordinario  
+20%

... y en medios de pago

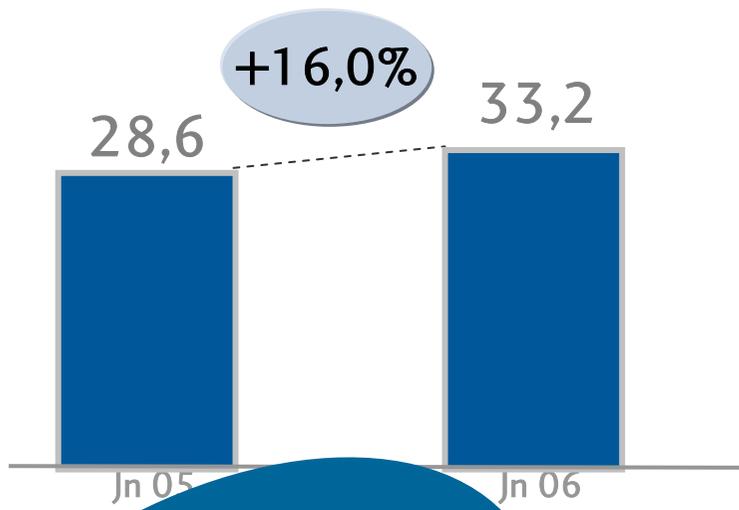
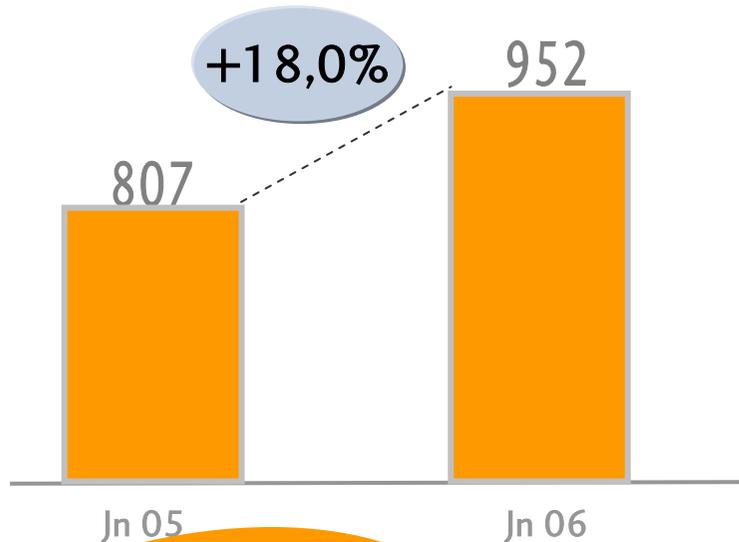


Tarjetas

N° Tarjetas crédito (miles)

Margen Ordinario (\*)

(Mill. €)

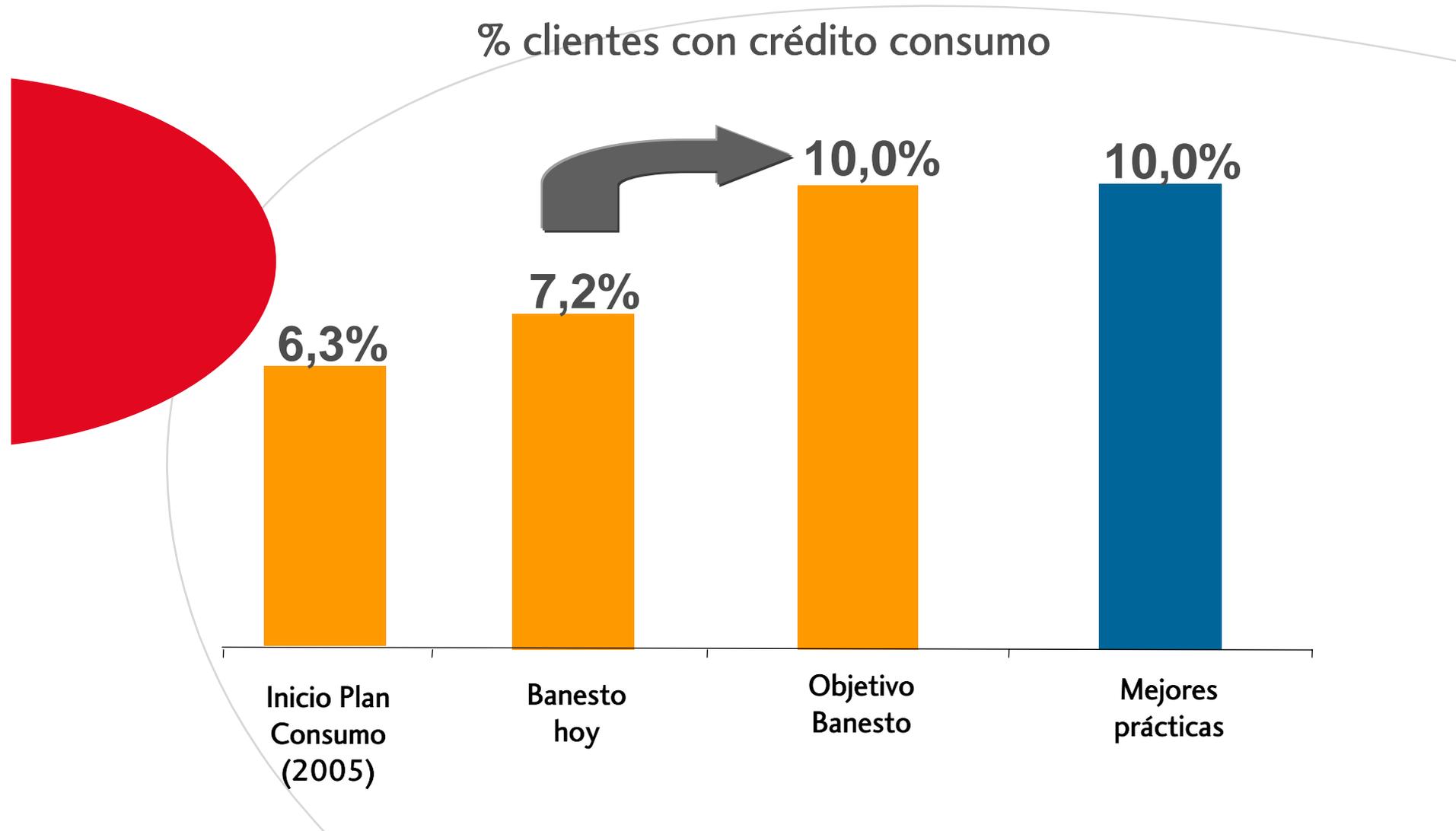


Objetivo  
1 mill. tarjetas

Objetivo M. Ordinario  
+15%

(\*) Ajustado efecto rebaja tasa de intercambio

# ... incrementando los índices de penetración comercial



## Plan Marco 2006

- Oferta comercial segmentada (CIMA) para captación y vinculación
- Apalancar la capacidad de innovación y plataforma tecnológica
- Gestión Comercial eficiente (Omega y multicanalidad)

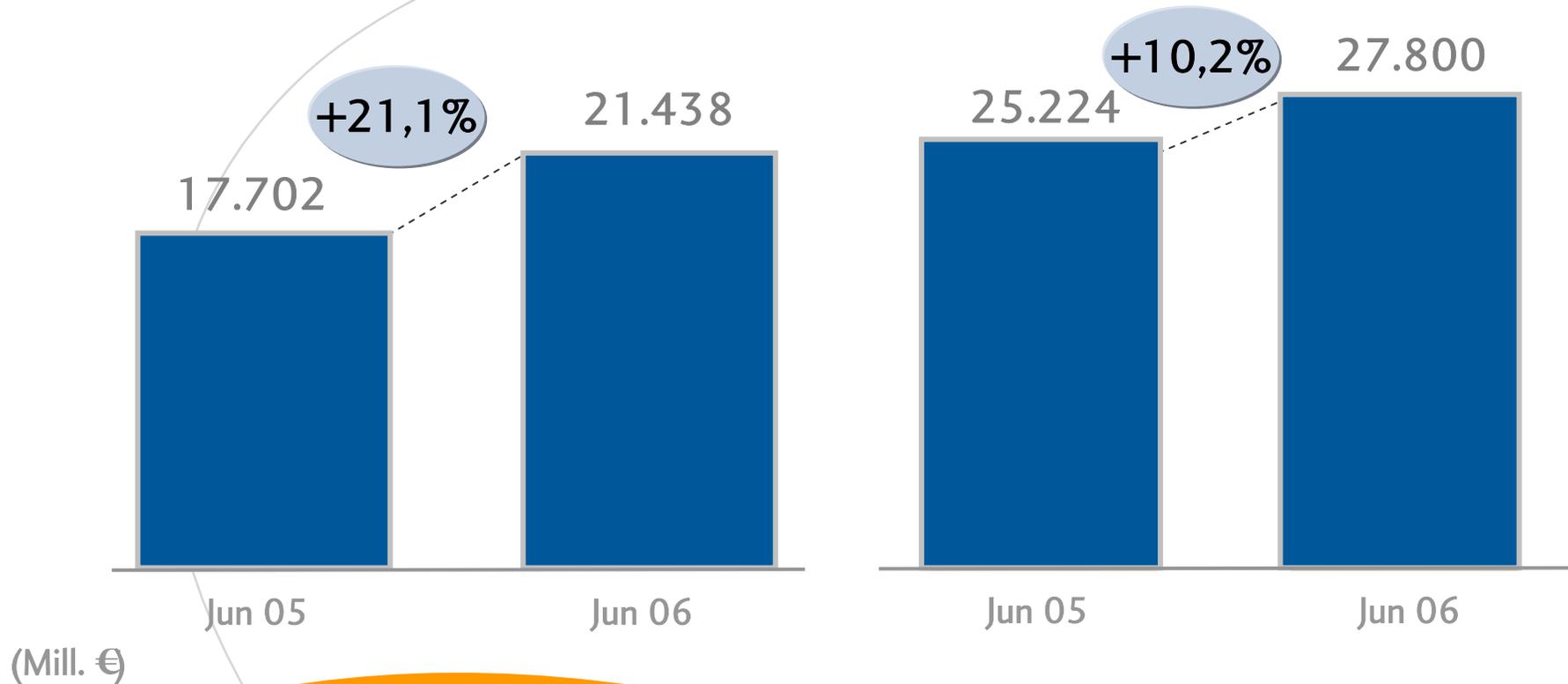
## Objetivos '06

- Inversión: +20%
- Recursos: +10%
- Clientes vinculados: +150.000

# Una estrategia que aporta crecimiento ... en línea con objetivos ...

Inversión

Recursos



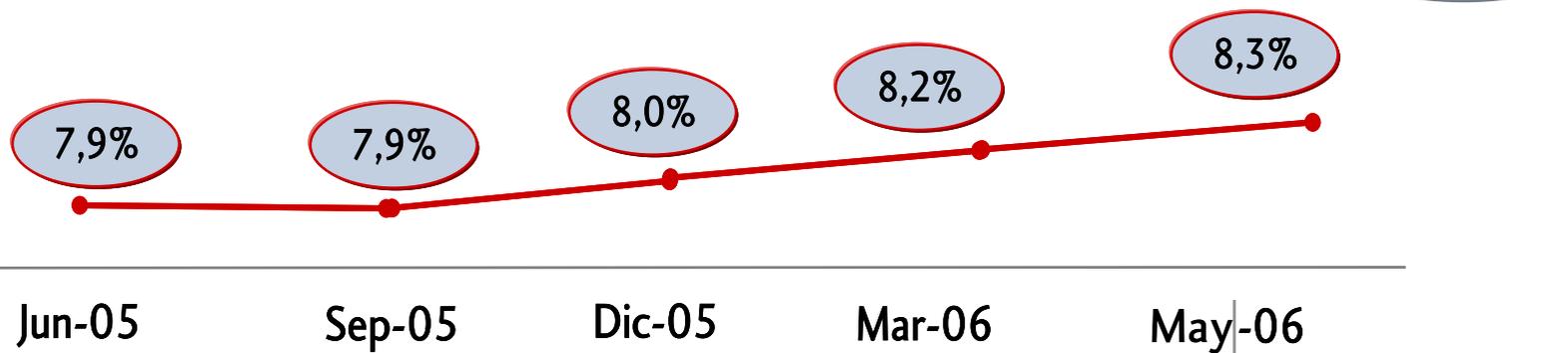
... y que permite ganancias de cuota en el segmento ...

## Cuota sobre Banca en segmento de Particulares

Inversión

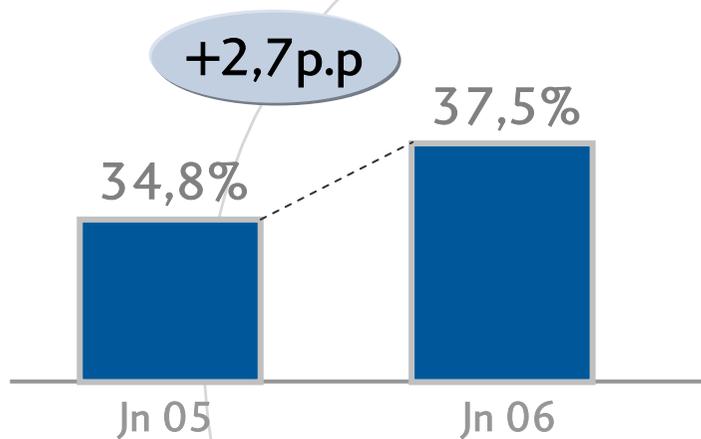


Recursos

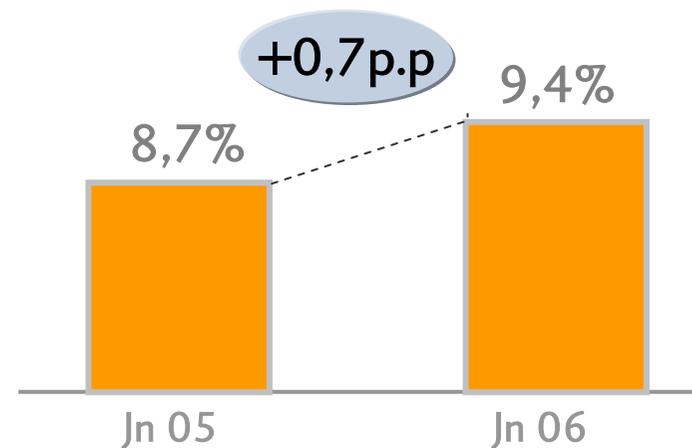


... mejorando la vinculación  
de clientes ...

% clientes con nóminas



% clientes con hipotecas



... con una estrategia de Tarifa Plana  
con resultados muy positivos ...

430.000 clientes ...

Recursos

3.760

Mill.€

+9,8%

Inversión

9.450

+17,6%

M. Ordinario

270

+13,0%

Productos por cliente

6,0x

+15,3%

Datos a mayo 06

... en la que la campaña nómina CTP0 es parte de ésta estrategia

150.000 nóminas captadas en 5 meses ...

...45% clientes nuevos y reactivados

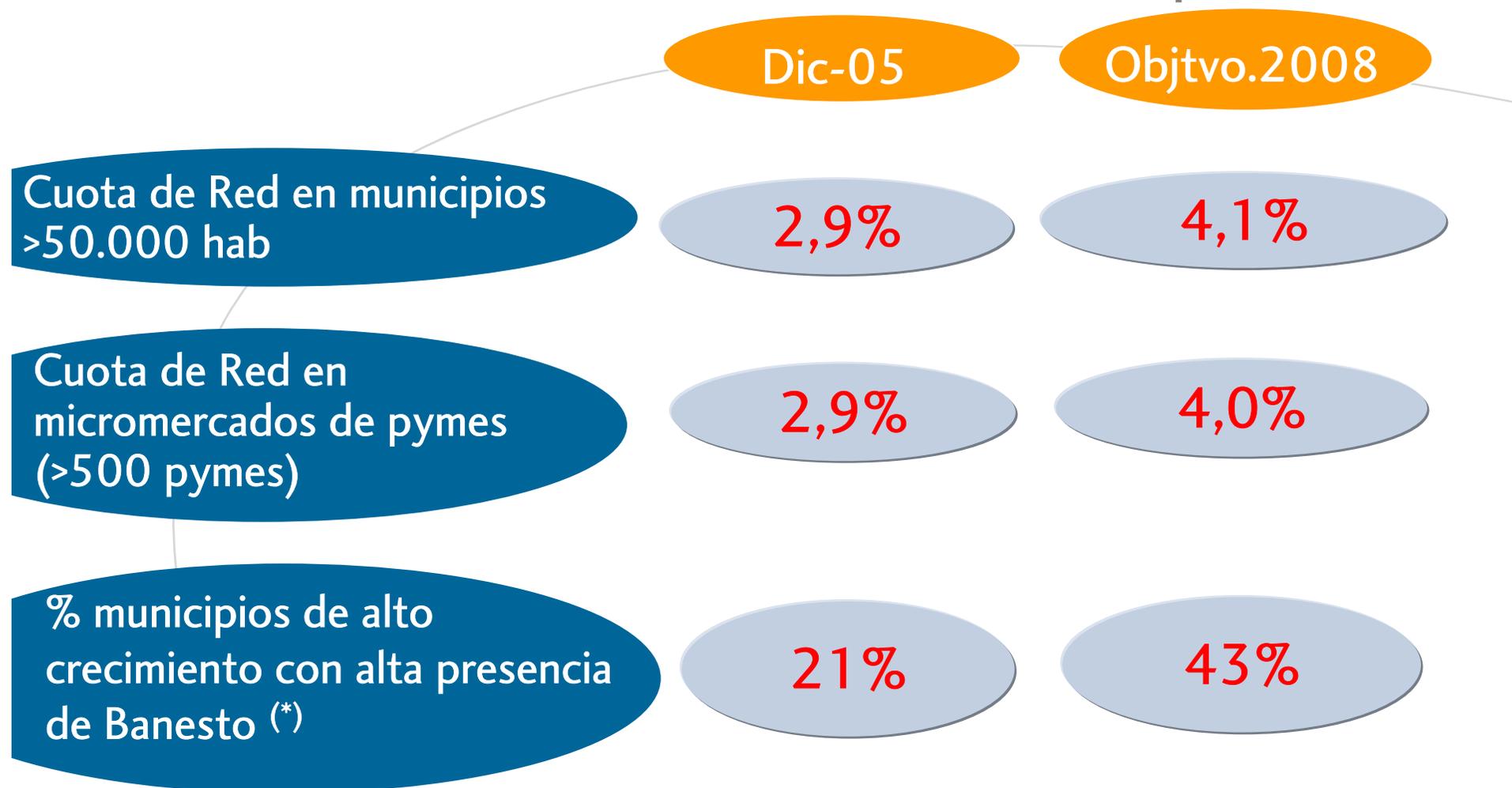


	Mill.€	% var. desde contratación hasta 31-mayo06
Recursos	+178	+16%
Inversión	+83	+27%
M. Ordinario	+4,3	+13%
Productos por cliente	6,3x	+83%

## Una oportunidad para Banesto ...

- Apoya el **crecimiento futuro** del Banco
- **Refuerza** la estrategia en Pymes
- Fortalece la **posición competitiva** de Banesto: mayor peso en mercados de alto crecimiento y de pymes
- Compatible con **mejoras de eficiencia**:
  - Oficinas 3 empleados
  - Eficiencia 2008: 35% (- 5p.p. sobre 2005)

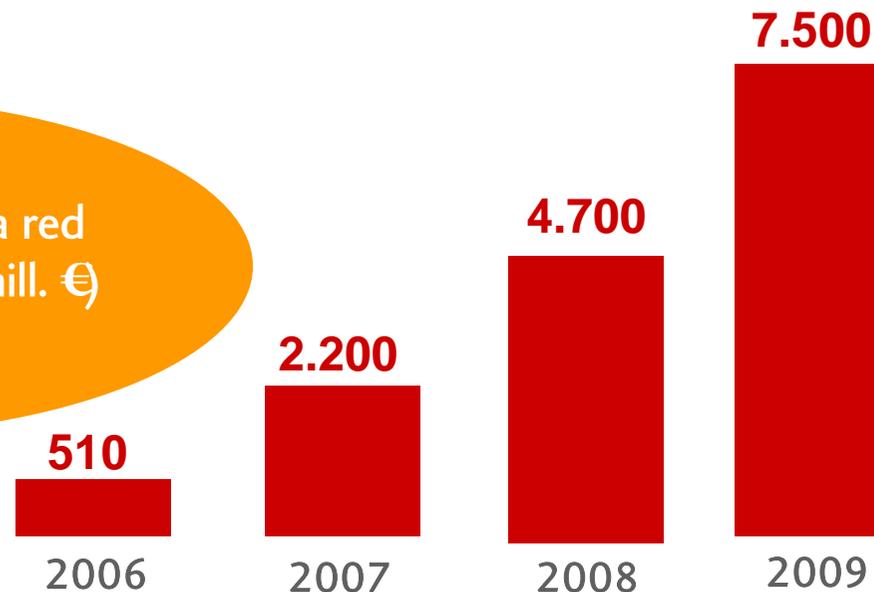
...que mejora nuestra posición competitiva ...



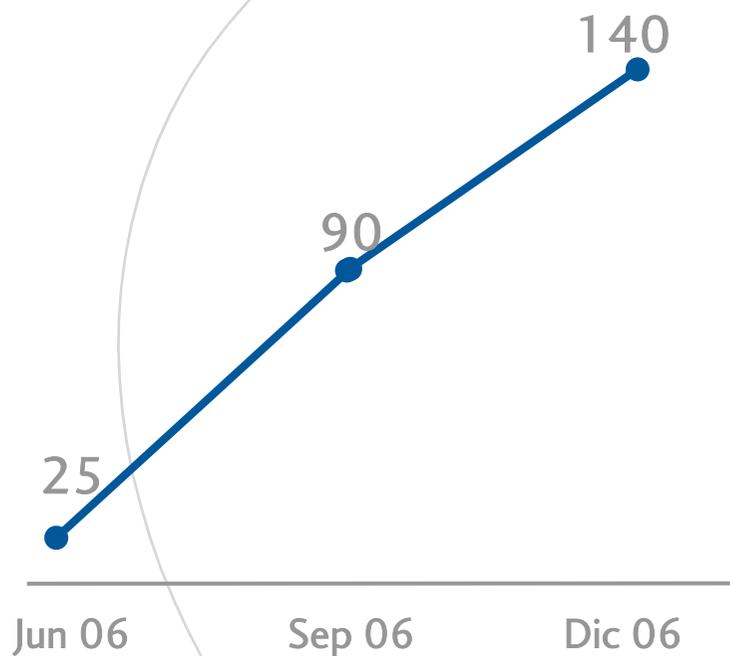
(\*) Cuota >5%

- ✓ Break-even por oficina: 18/24 meses
- ✓ Resultados explotación (% sobre Banca minorista): 2009 = 10%

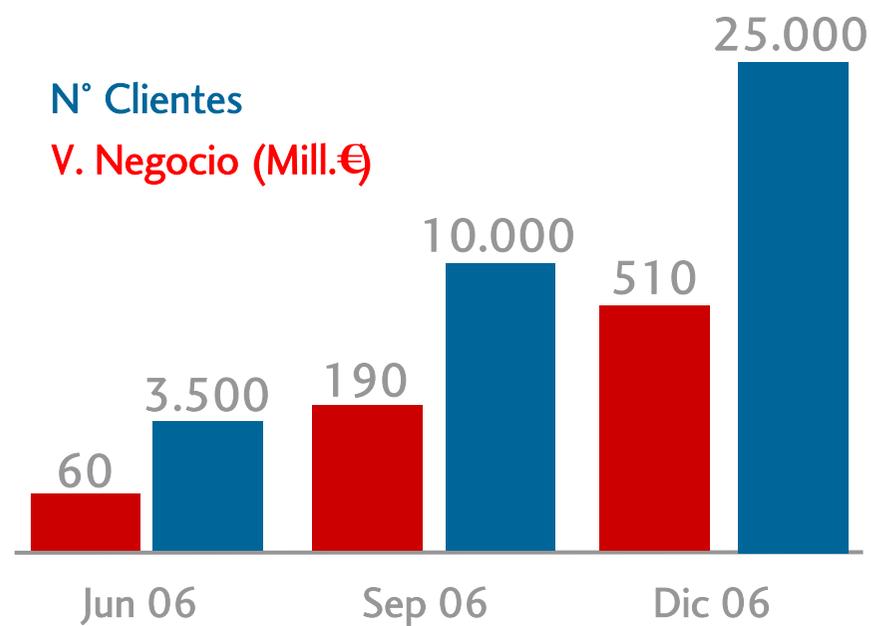
Evolución negocio nueva red  
(Inversion + Recursos ; mill. €)



### N° oficinas abiertas



### Clientes y Negocio



# Conclusiones

En 2006 nuestro modelo de CRECIMIENTO  
CON RENTABILIDAD Y EFICIENCIA continua  
la tendencia ...

... generando unos RESULTADOS DE CALIDAD,  
en línea con los objetivos del año ...

... al mismo tiempo que invertimos en Red y en  
Plan Pymes, GARANTÍA DE CRECIMIENTO para el  
medio plazo



# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1506