

Banesto

Presentación de
Resultados

2º Trimestre 2011

12 DE JULIO DE 2011

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 2T11

2. Gestión de los riesgos y del capital

3. Gestión del negocio

Los resultados del 1 S responden a los focos de la gestión en la optimización de riesgos y rentabilidad y en la mejora de capital y liquidez.

Rentabilidad

La gestión de precios está permitiendo la recuperación de los ingresos a pesar de la caída de volúmenes.

Estricto control de costes. Ratio de eficiencia a la cabeza del sector.

Riesgos

Morosos estables en el año. El riesgo inmobiliario se reduce y está por debajo del sector.

Fuertes dotaciones para mantener la cobertura global de activos deteriorados.

Capital

Refuerzo orgánico del core capital en línea con el objetivo del 9% en diciembre 2011.

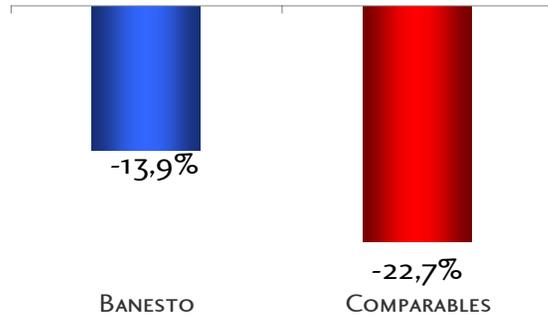
Liquidez

Cómodos vencimientos hasta fin de año.

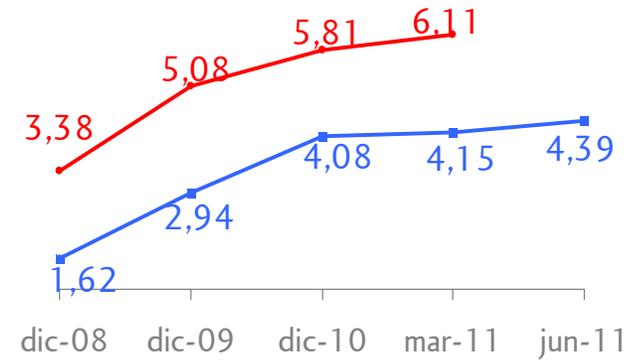
El banco sigue generando liquidez de forma orgánica.

Objetivo 2011: superar al sector en resultados, calidad de riesgo y eficiencia

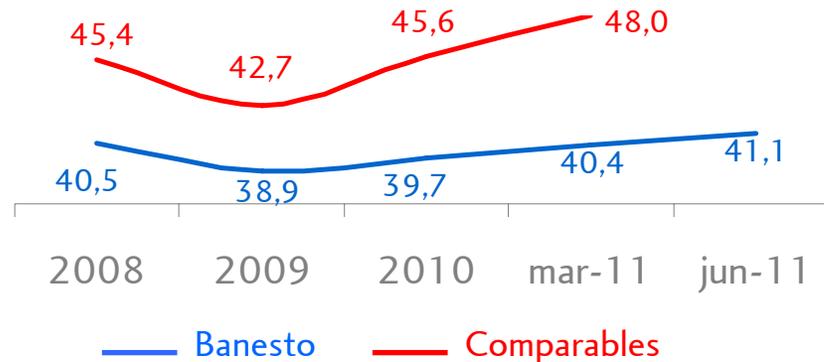
Resultados recurrentes 1T11* (Var %)



Morosidad (%)



Eficiencia (%)



*Resultado operativo sin plusvalías

Los resultados del 2T11 muestran una mejora gradual en márgenes

Millones de Euros	<u>1S11</u>	<u>1S10</u>	<u>Var. %</u>
Margen de intereses	769,4	863,6	(10,9)
Comisiones netas	310,3	310,0	0,1
Resultados por operaciones financieras	77,7	79,1	(1,7)
Otros resultados	26,7	35,8	(25,3)
Margen bruto	1.184,1	1.288,4	(8,1)
Costes de transformación netos	489,5	496,7	(1,5)
Margen neto de explotación	694,6	791,7	(12,3)
Dotaciones insolvencias	266,0	184,8	43,9
Plusvalías y saneamientos extraordinarios	(62,7)	(121,2)	(48,2)
Otros	6,0	24,8	(75,1)
Resultado antes de impuestos	371,9	510,6	(27,2)
Impuestos y minoritarios	(85,1)	(129,6)	(34,3)
Beneficio atribuido al grupo	286,8	381,7	(24,9)

... y continúan el esfuerzo en provisiones y saneamientos extraordinarios

Millones de Euros

1S11 1S10

Plusvalías venta de oficinas	-	84
Plusvalías en activos financieros	14	30
Saneamiento de inmuebles	(49)	(99)
Saneamiento de valores	-	(32)
Insolvencias genéricas*	-	(104)
Dotaciones para prejubilaciones	(28)	-
Total plusvalías y saneamientos extraordinarios antes de impuestos	(63)	(121)
<hr style="border-top: 1px dashed #000;"/>		
Dotación para genérica mínima (incluida en dotaciones insolvencias)	(78)	-

*Responde a dotaciones extraordinarias por encima de los requerimientos

Los ingresos mejoran desde finales de 2010

Margen de intereses trimestral

Margen bruto trimestral



Millones de Euros

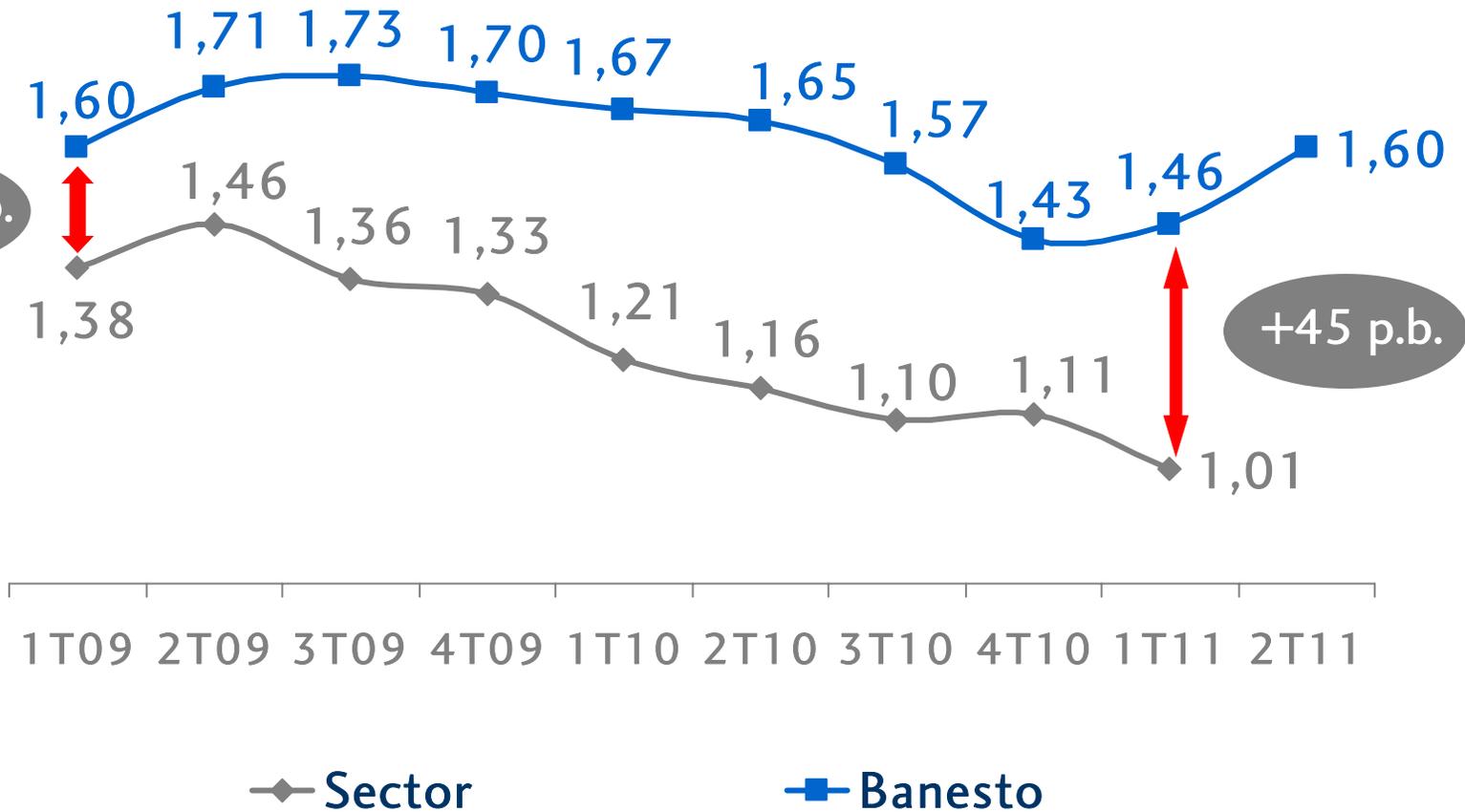
Ingresos diversificados con mejor comportamiento de empresas

Margen bruto

Millones de Euros	1S11	% Var.
Particulares	452,8	(14,4)
Pymes y comercios	235,1	(5,3)
Empresas	244,3	(3,5)
Grandes empresas e instit.	127,5	6,8
Mercados	109,5	(7,4)
Act. Corporativas	14,9	(28,1)
Total	1.184,1	(8,1)

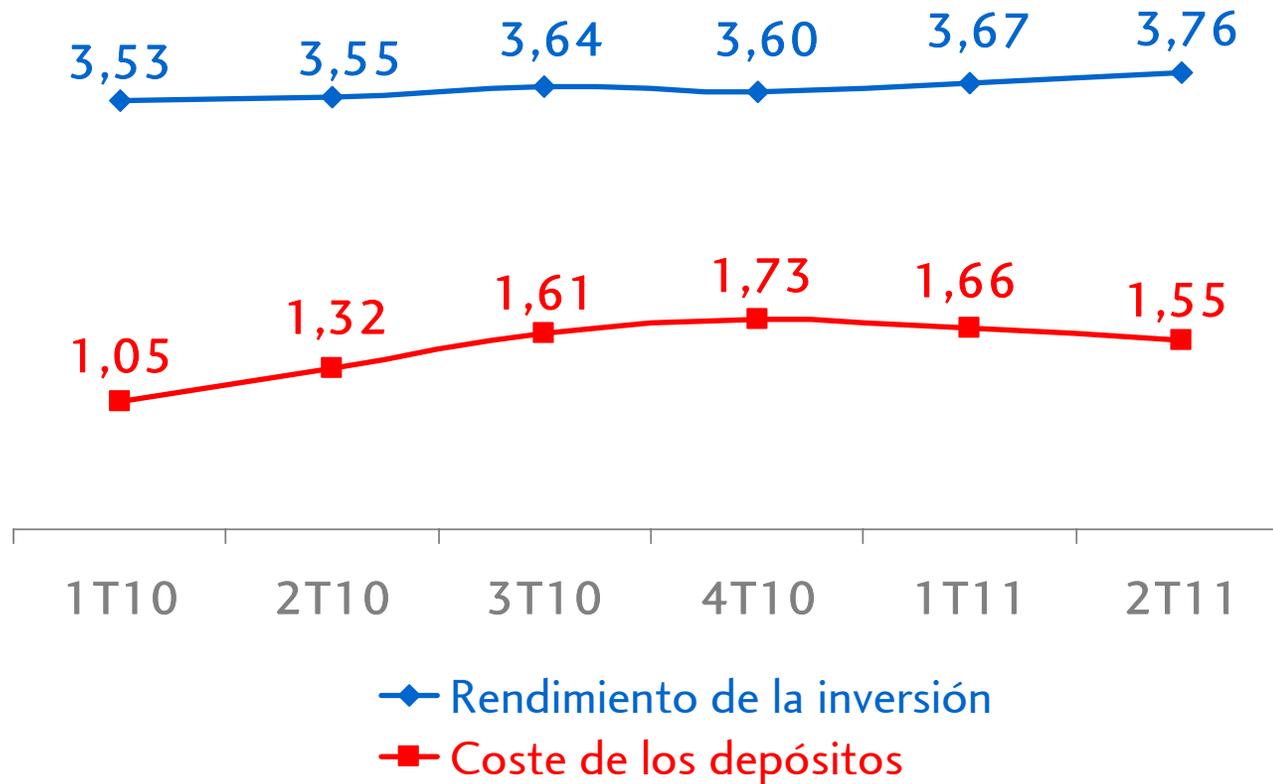
El margen financiero global sigue recuperándose

Margen financiero / ATM's (%)



... gracias a la mejora del diferencial de clientes

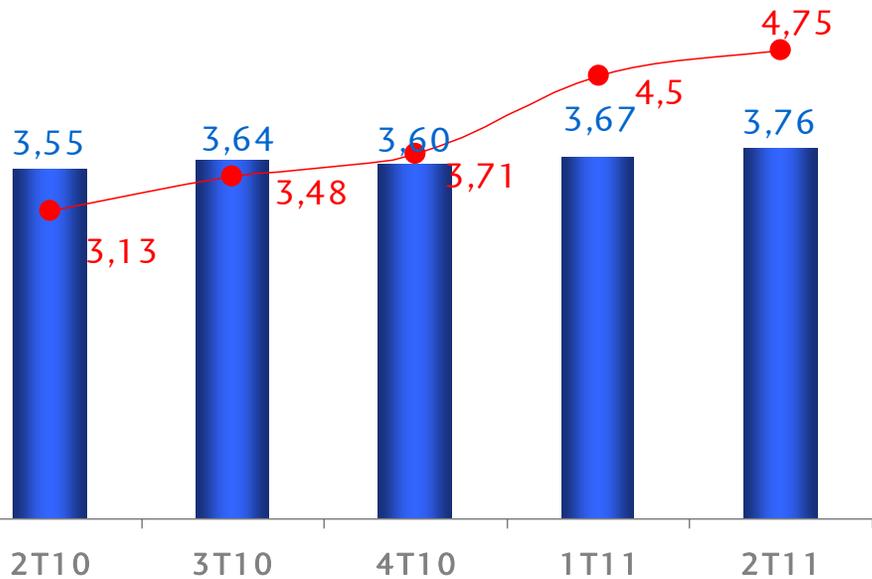
Rendimiento de la inversión y coste de los depósitos (%)



... y con capacidad de mejoras adicionales por la gestión de precios de contratación

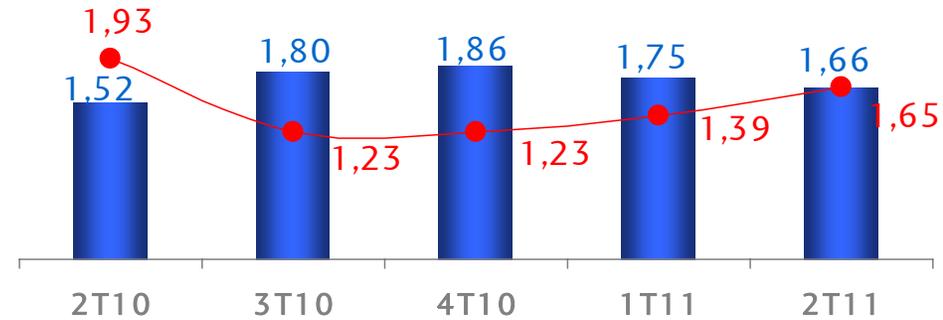
Tipos front book vs back book

Créditos a clientes (%)



Depósitos de clientes (%)

(sector privado)

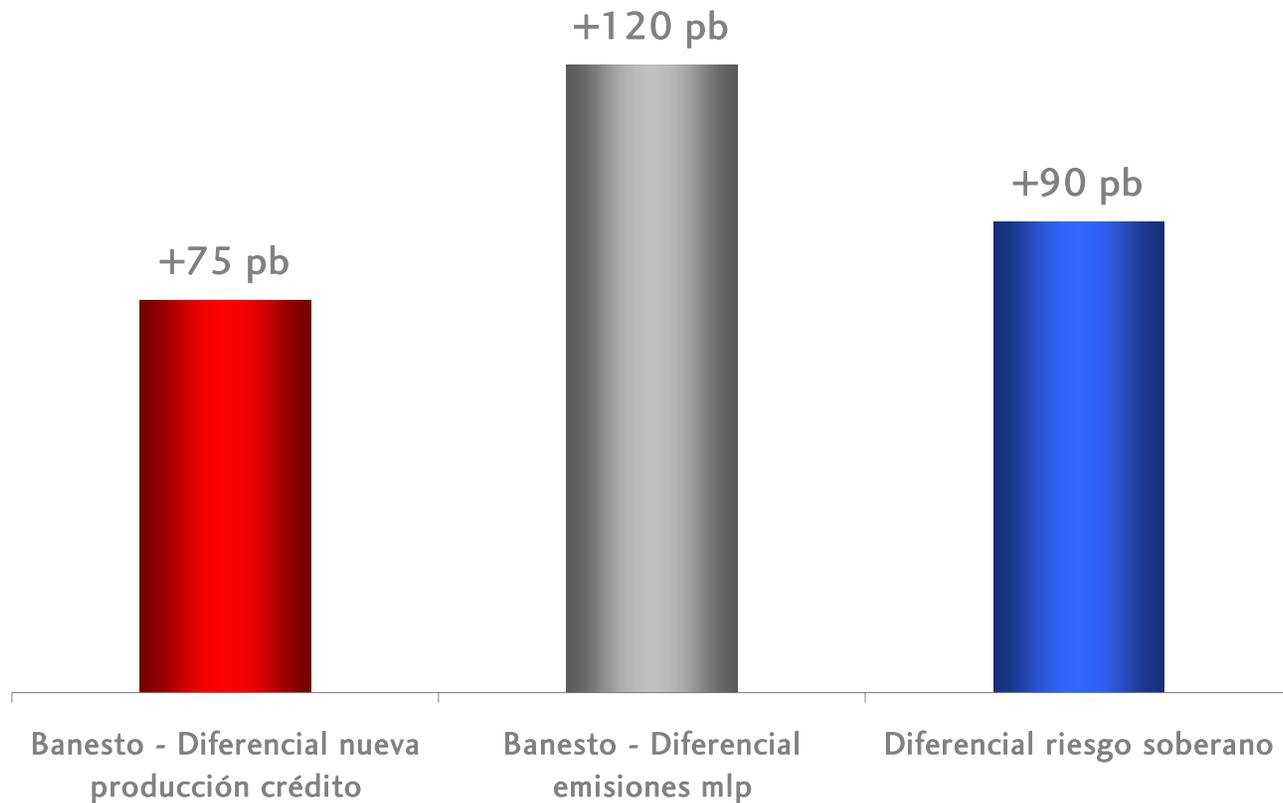


■ Tipo back book

— Tipo front book

El aumento de los diferenciales de crédito es aún inferior al de la financiación mayorista y al de la prima de riesgo soberano

Variaciones últimos 12 meses
(2T11/2T10)



Sigue el buen comportamiento de los ingresos por servicios

Comisiones de servicios



Desglose ingresos por comisiones

	<u>1S11</u>	<u>Var.</u>
Comisiones por servicios	325,8	2,5%
Servicios cobros y pagos	141,5	(0,7%)
Riesgos	52,3	4,5%
Servicios de valores	12,3	4,7%
Seguros	39,6	7,1%
Otras	80,0	4,9%
Pro memoria:		
- Comercio exterior	17,3	14,0%

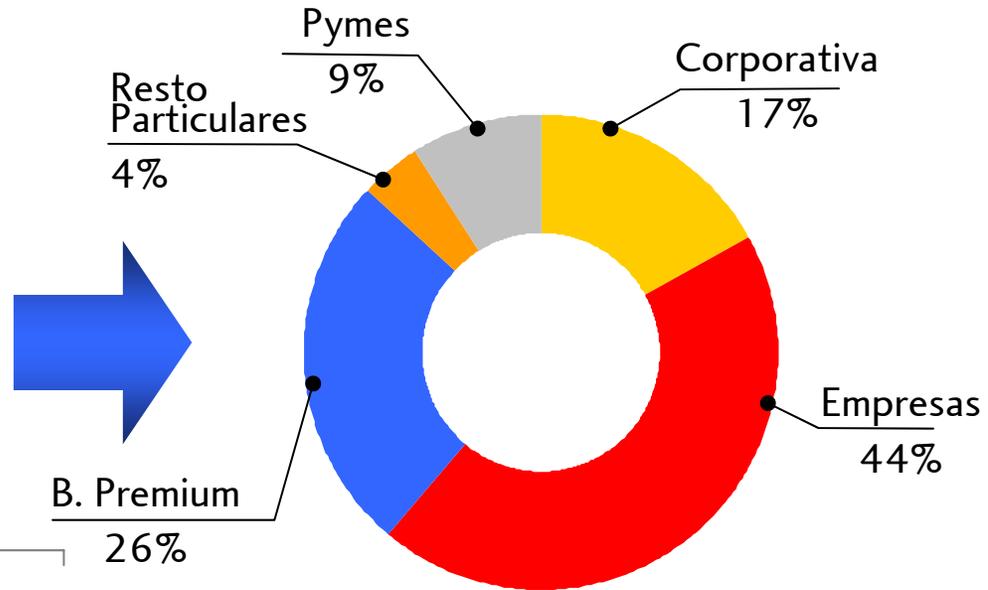
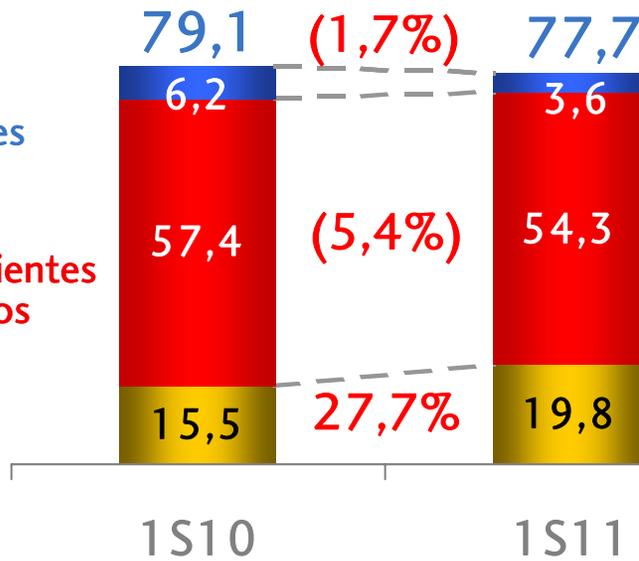
ROF

Distribución por segmentos

Otras operaciones

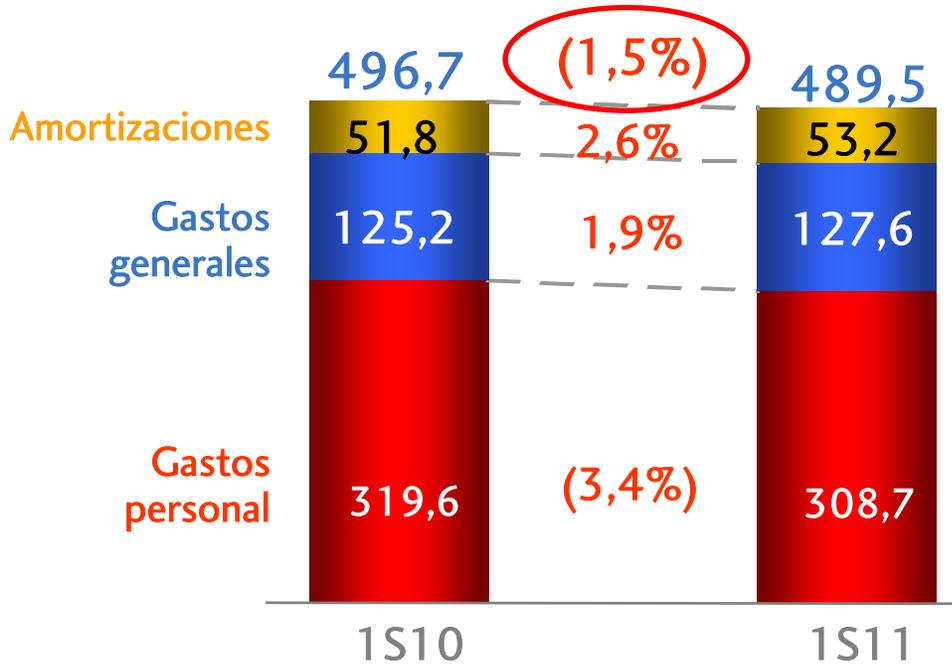
Distrib. a clientes de productos tesorería

Divisa



Millones de Euros

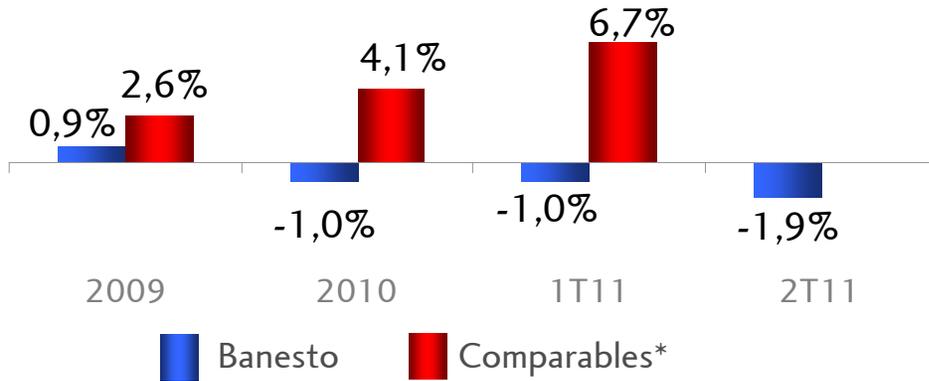
Evolución gastos explotación



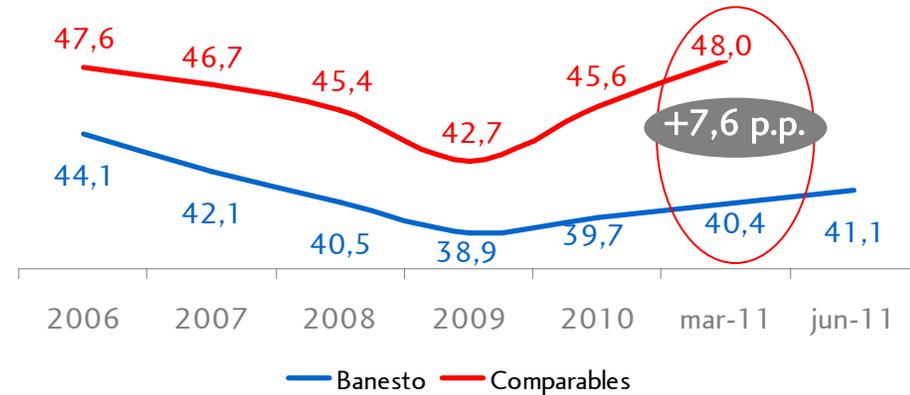
Millones de Euros

...aumentando el diferencial con nuestros competidores

Variación gastos explotación vs. comparables



Evolución comparada de la eficiencia** (%)

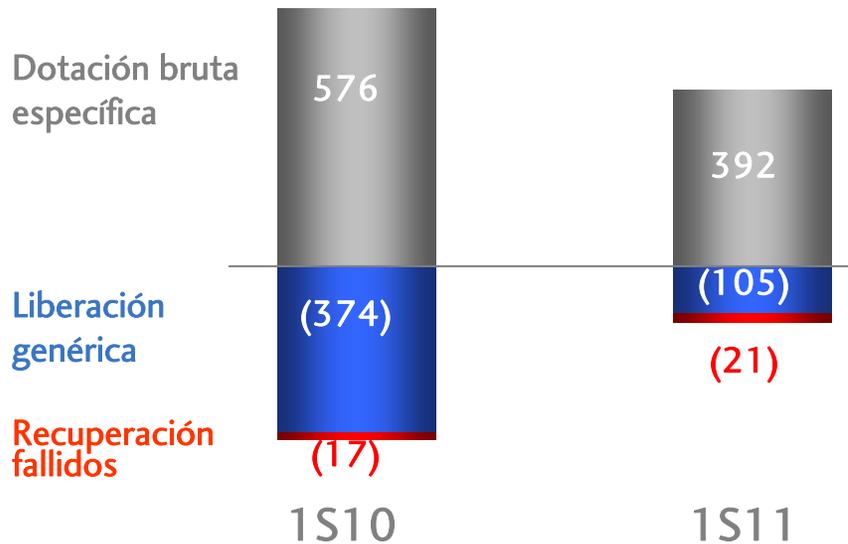


* Popular, Sabadell y Bankinter

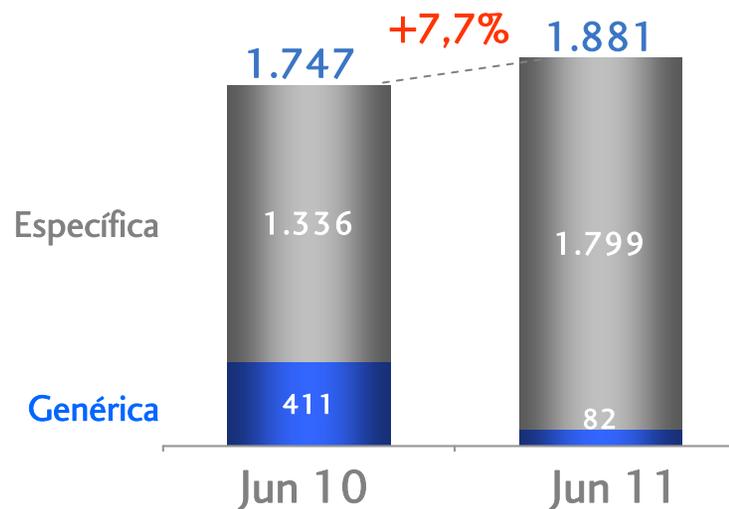
** Ratio de eficiencia calculado sobre últimos doce meses

Dotación insolvencias

Dotación neta **185** $+43,9\%$ **266**



Saldo de provisiones



Cobertura de dudosos del 52%

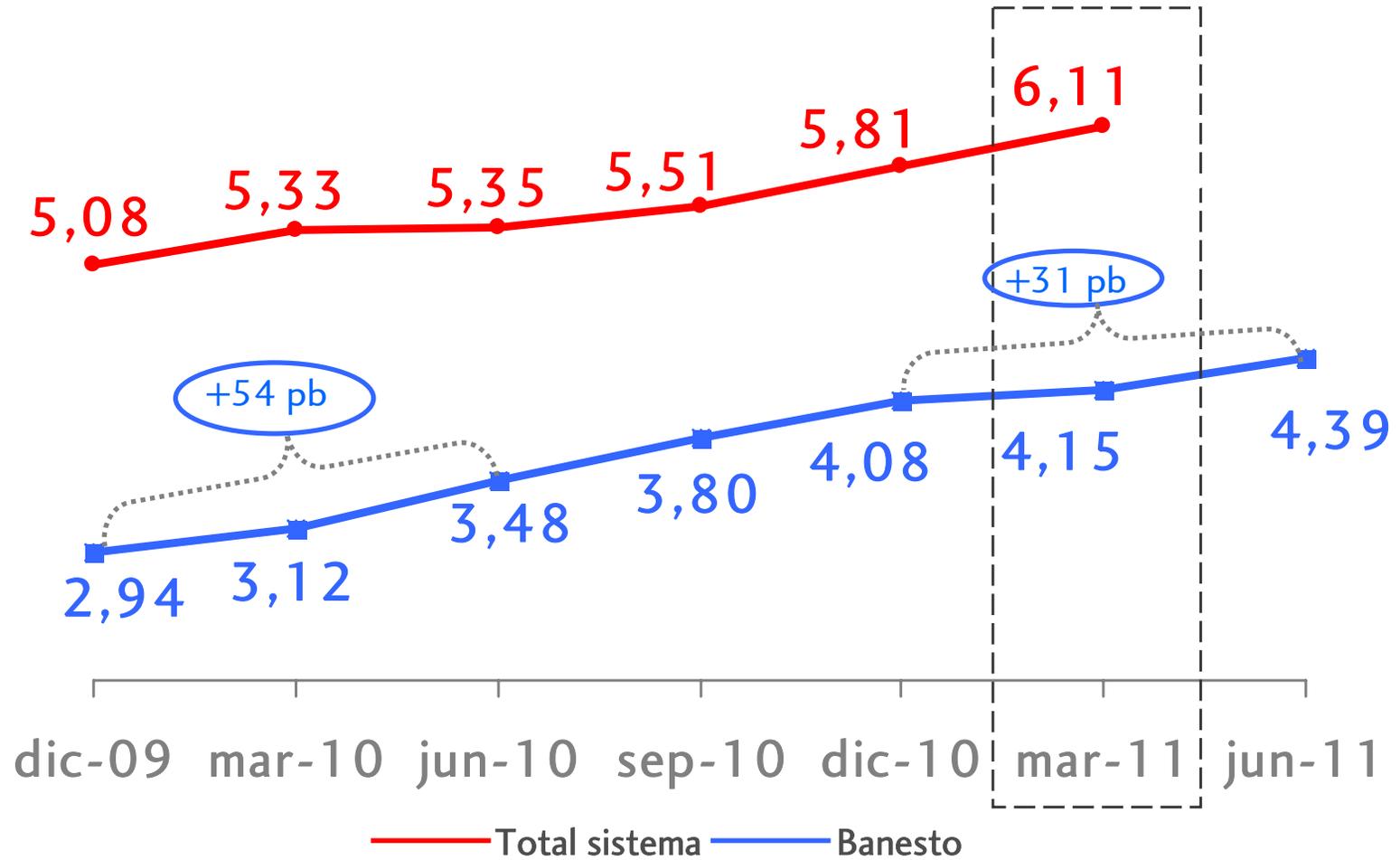
1. Resultados 2T1 1

2. Gestión de los riesgos y del capital

3. Gestión del negocio

La morosidad se sitúa muy por debajo del sector

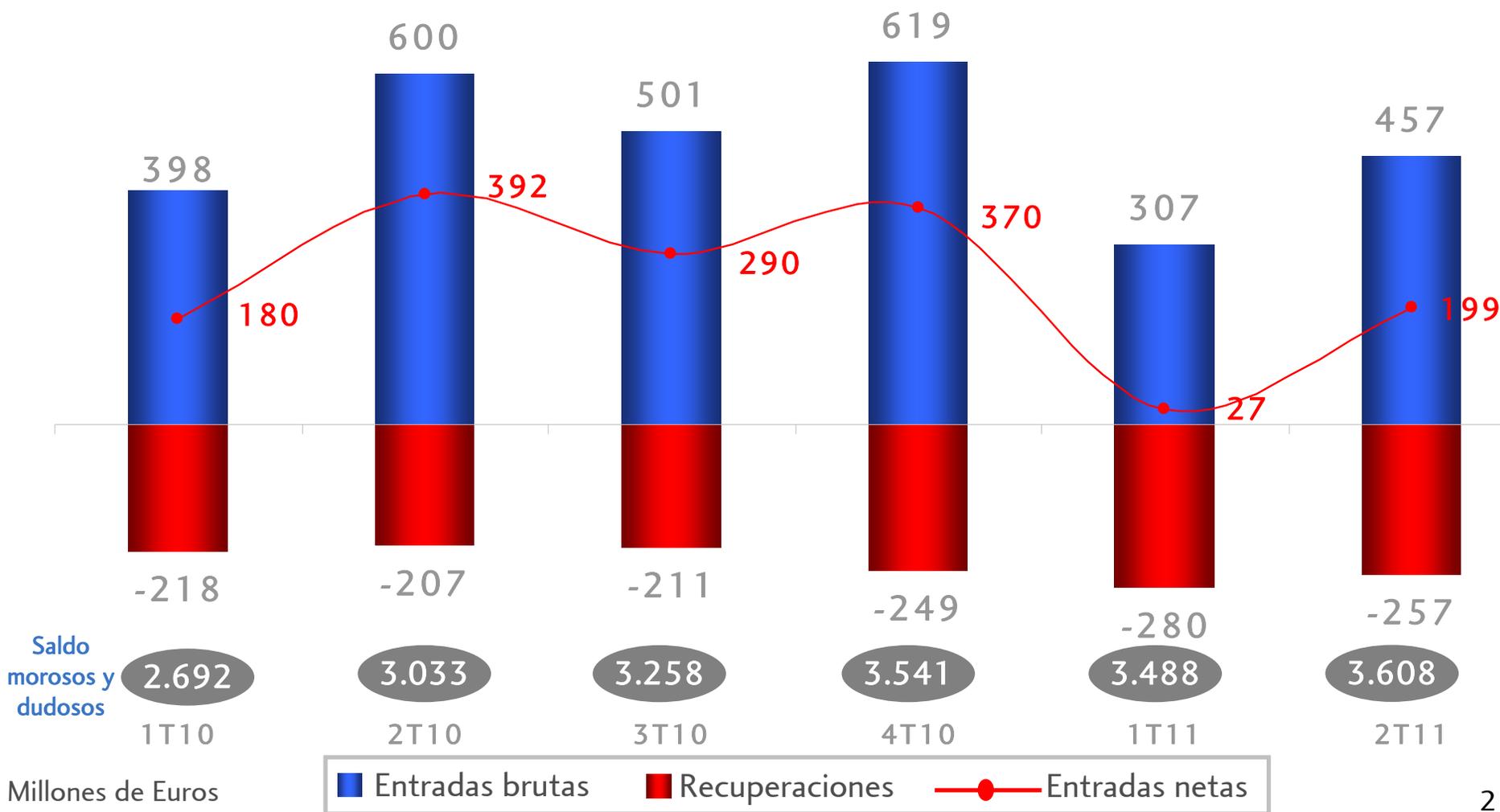
Ratio de morosidad (%)



Desaceleración de las nuevas entradas en mora

Entradas netas de morosidad en el 1S10: 572 millones

Entradas netas de morosidad en el 1S11: 226 millones

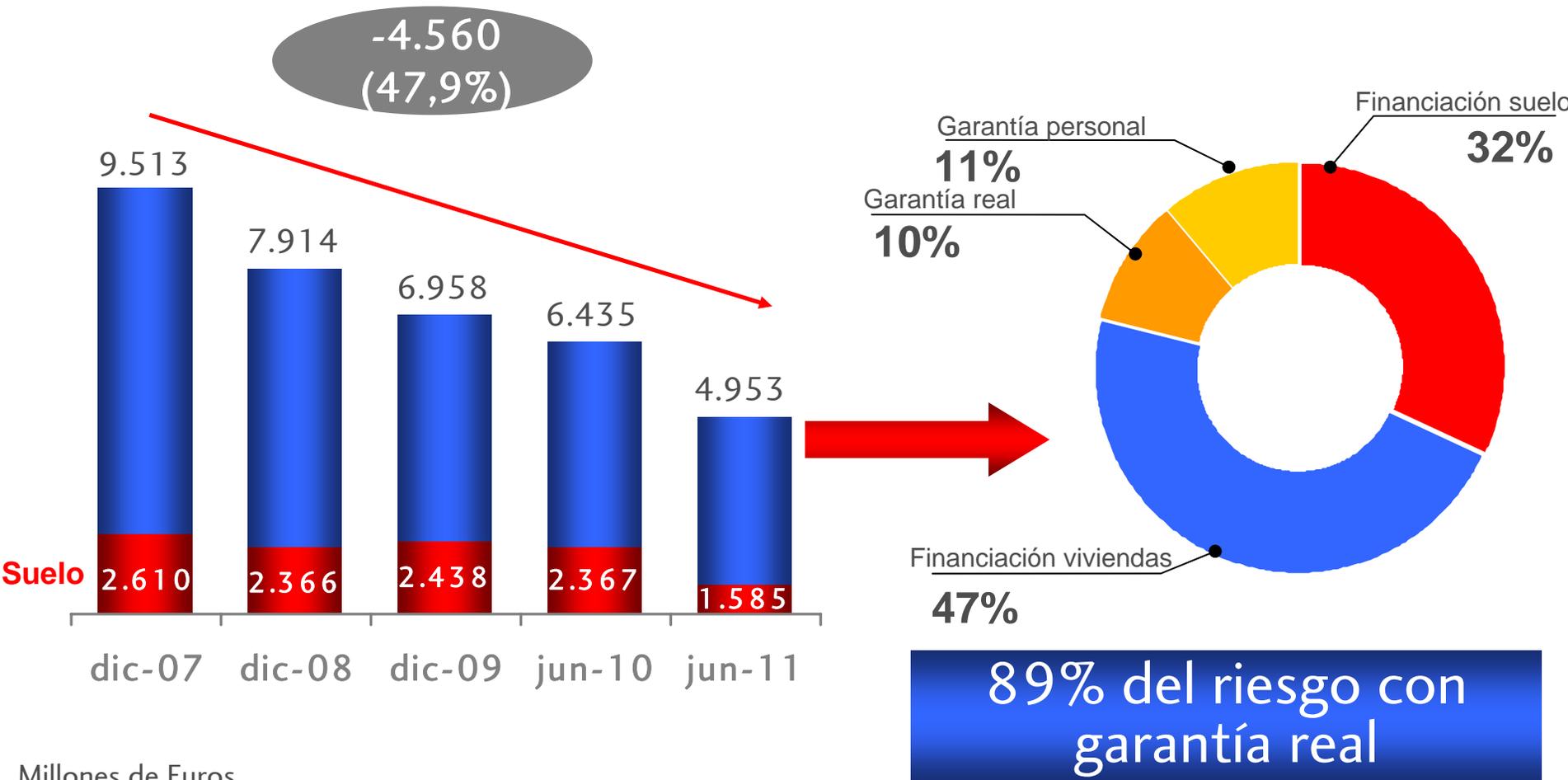


La morosidad se concentra en el segmento de promotores

Junio 2011	Morosidad %		EAD %
	Jun 10	Jun 11	Jun 11
Hipotecas particulares	1,24	1,75	30
Resto particulares	5,68	6,15	5
Promotores inmobiliarios	18,97	28,59	6
Empresas	2,92	3,81	59
Total	3,48	4,39	100
Total ex promotores	2,25	2,84	94

Continuamos reduciendo el riesgo con promotores

Crédito a promotores inmobiliarios



... con fuerte disminución de su peso y rápido aumento de la tasa de morosidad

Diciembre 08

Diciembre 09

Diciembre 10

Junio 11

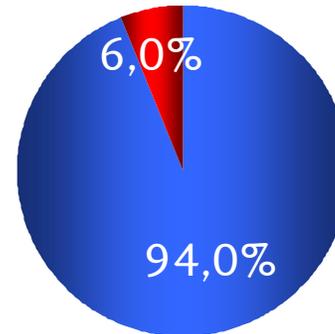
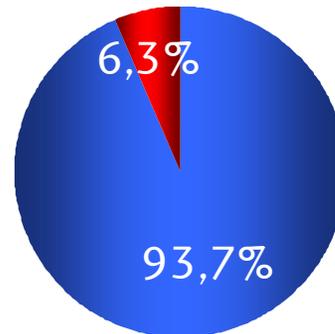
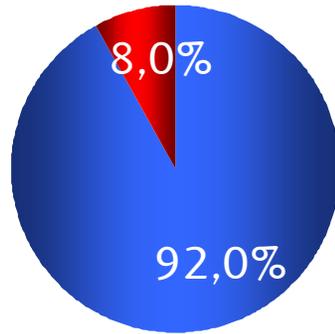
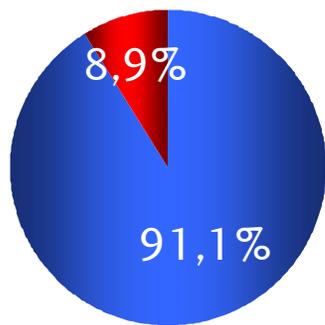
6,4%

14,5%

24,0%

28,6%

Mora promotores



% riesgos promotores s/total

% riesgos sin promotores s/total

1,1%

1,9%

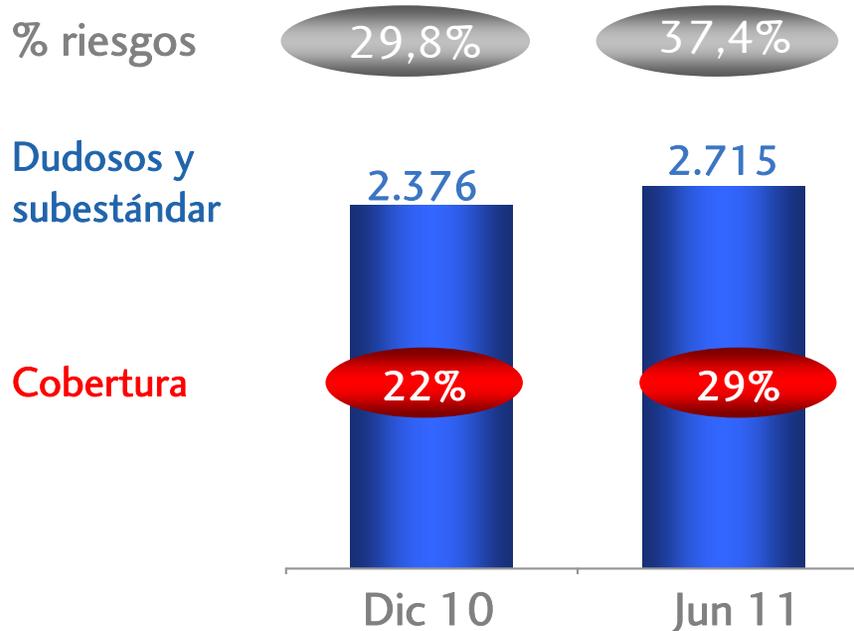
2,7%

2,8%

Mora ex promotores

y con saldos problemáticos acotados

Millones de Euros	Junio 11	% riesgo	% cobertura*
Dudosos	1.497	20,6	34
Subestándar	1.218	16,8	15
Total dudosos y subestandar	2.715	37,4	29



Riesgo inmobiliario incluye riesgo promotor y otros riesgos

* Incluye genérica

Gestionando activamente los inmuebles adjudicados

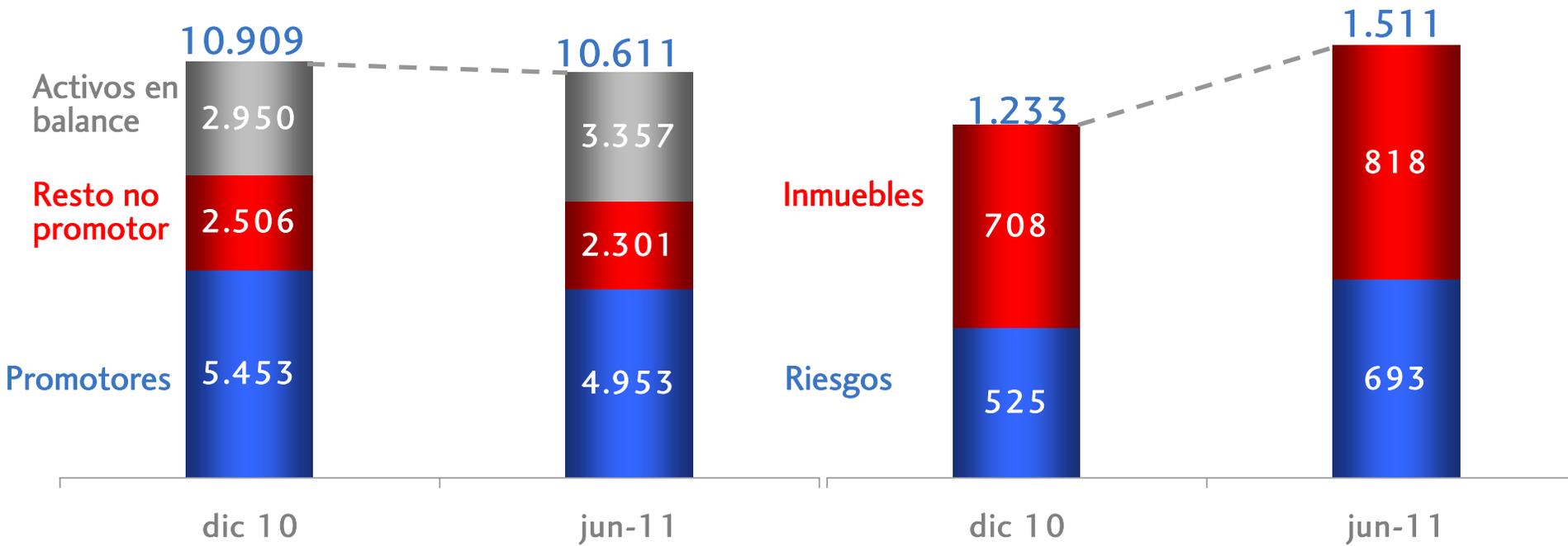
Millones de Euros	<u>Total Adjudicados</u>
Saldo 31/12/10	2.950
Entradas 1S11	540
Salidas 1S11	(133)
Saldo 30/06/11	3.357
Cobertura	24,4%

Pérdidas en ventas cubiertas con provisiones

Con caída del riesgo inmobiliario total y aumento de provisiones

Riesgo inmobiliario total

Provisiones



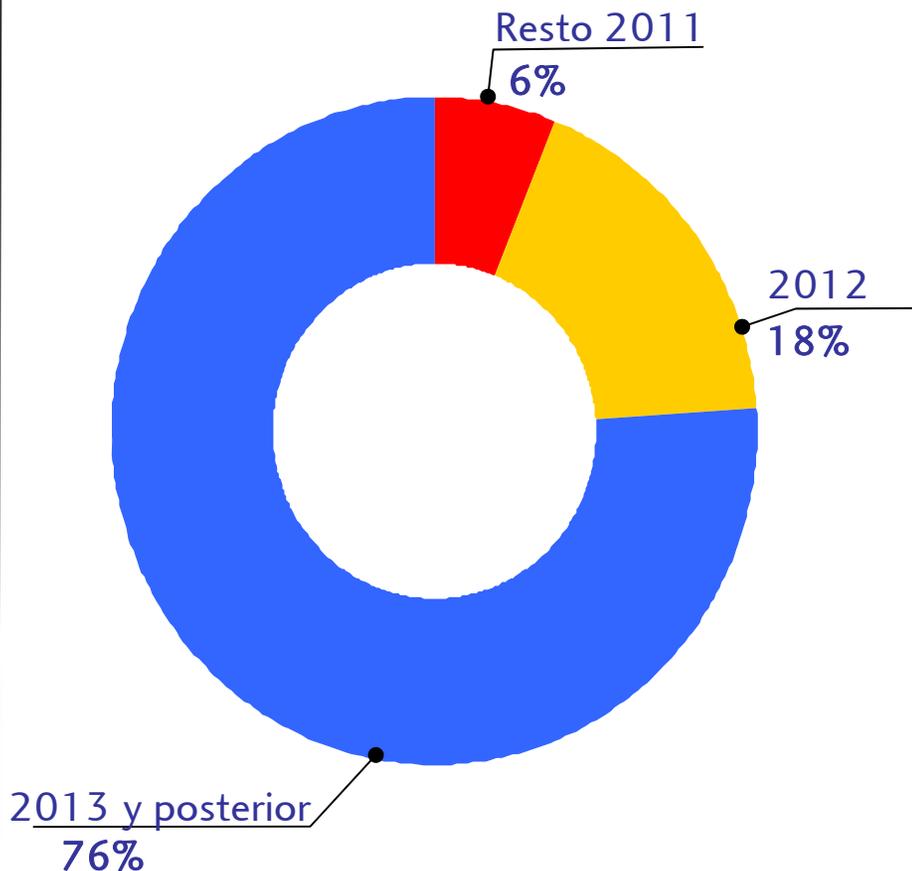
Millones de Euros

Evolución 1S11

- ✓ Mejora de la liquidez en 3.000 mn EUR.
- ✓ Disminución del recurso a los mercados en 2.800 mn EUR.
- ✓ Sin recurso al BCE.
- ✓ Nuevas emisiones por 1.500 mn EUR en 1S11.

Vencimientos funding mayorista m/p*

(s/ 25.591 mn EUR a 30/06/11)

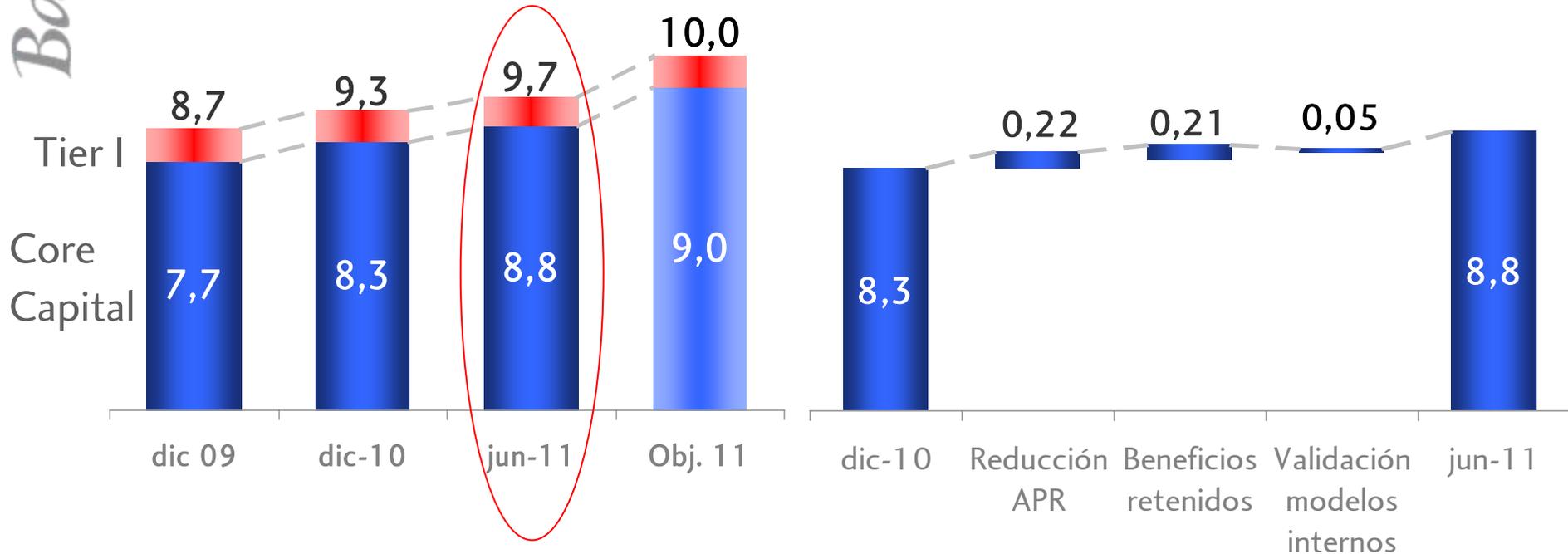


*Deuda senior, cédulas hipotecarias y territoriales y deuda subordinada

Refuerzo de los niveles de capital

Ratios de capital %

Evolución core capital en 1S11 %



Millones de Euros	Jun10	Jun 11	Var. %
Core capital	5.303	5.556	4,8
Activos pond. por riesgo	66.380	63.298	(4,6)

1. Resultados 2T1 1
2. Gestión de los riesgos y del capital
3. Gestión del negocio

Moderación en recursos de clientes, sin impacto en liquidez

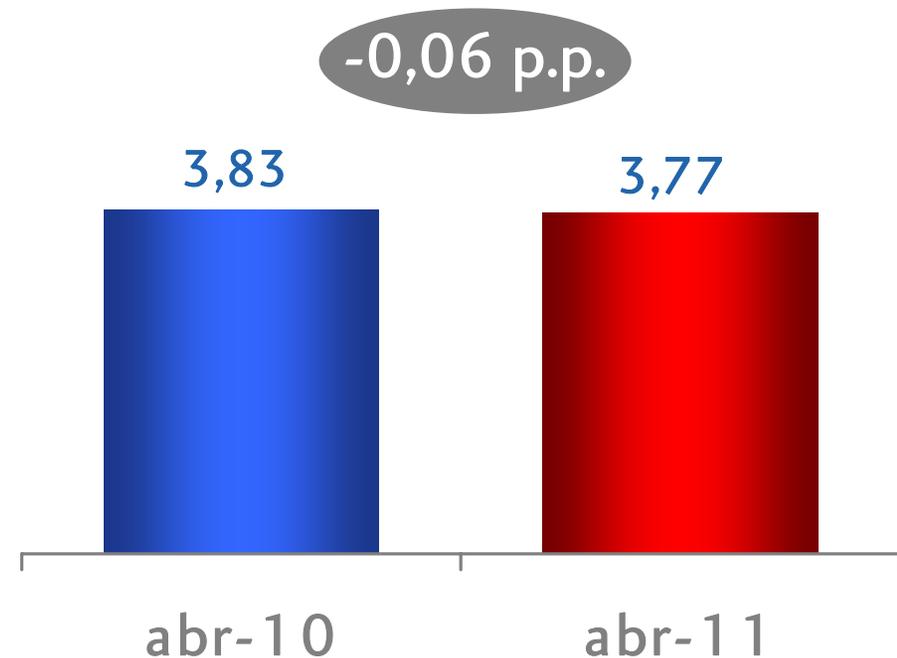
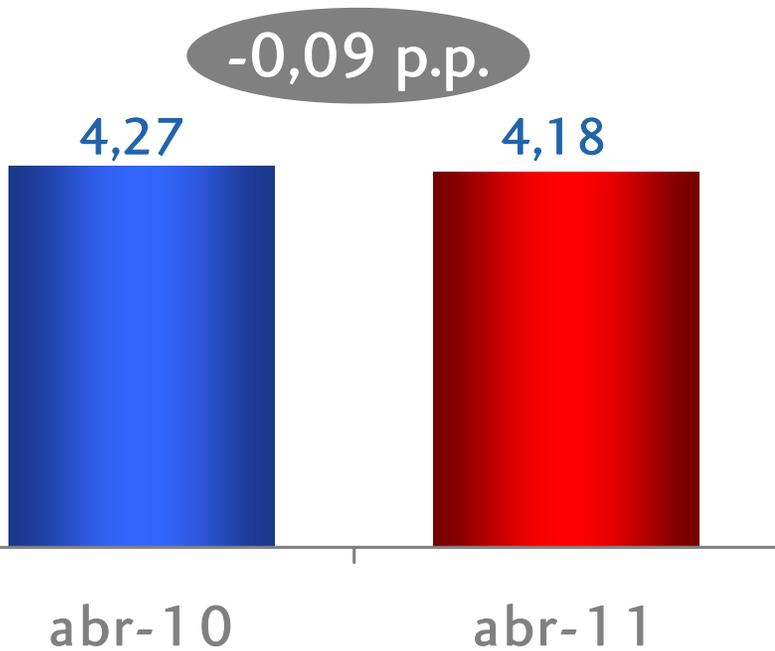
Millones de Euros

Junio 2011	Recursos	% Var. anual	% Var. anual ajustada (*)
Sector Público	3.831	(47,7)	(47,7)
Sectores Privados	50.904	(4,2)	5,5
Vista	18.462	4,0	4,0
Plazo	16.521	(23,9)	(4,4)
S. no residente y CTAs	15.921	16,3	16,3
Recursos en balance	54.735	(9,5)	(2,1)
Fondos gestionados	8.815	(12,1)	(12,1)
Recursos de clientes	63.551	(9,9)	(3,8)
Recursos clientes s. privado residente	55.667	(5,1)	3,3

(*) Ajustada por el plan especial de captación del 2T10

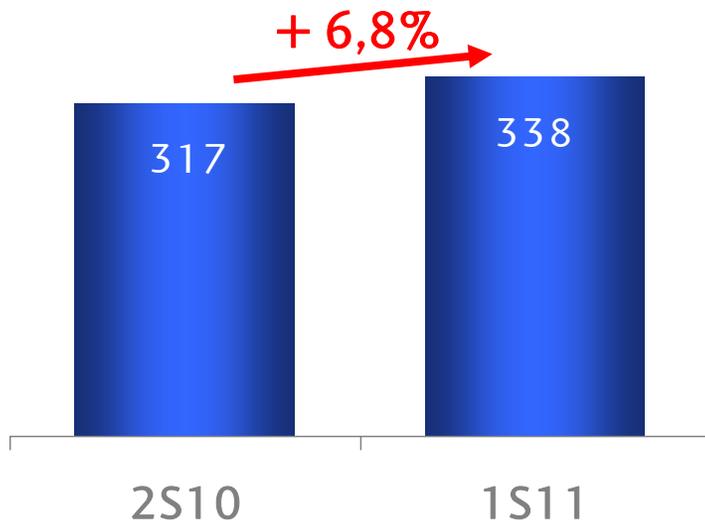
El crédito total se modera, en línea con el mercado

Junio 2011	Inversión	% Var. anual
Sector Público	3.025	8,5
Sector Privado	64.492	(7,1)
Cartera comercial	3.118	(17,4)
Garantía real	35.844	(5,9)
Otros crédit. y ptmos.	25.530	(7,3)
Sector no residente	2.850	(5,9)
Activos dudosos netos	1.611	-
Total Inversión	71.978	(5,7)
Total Inversión ex s. inmobiliario	64.724	(3,6)

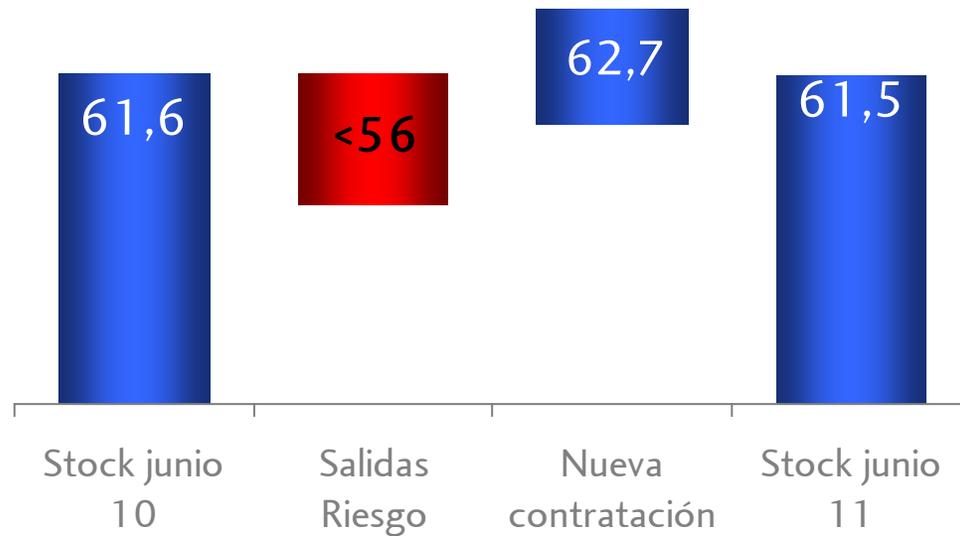
% Cuota de mercado s/ sistemaInversión crediticiaInversión de hogares

... con mayor foco en el negocio con empresas de calidad

Margen bruto (Eur mn)



Ráting interno riesgo Empresas

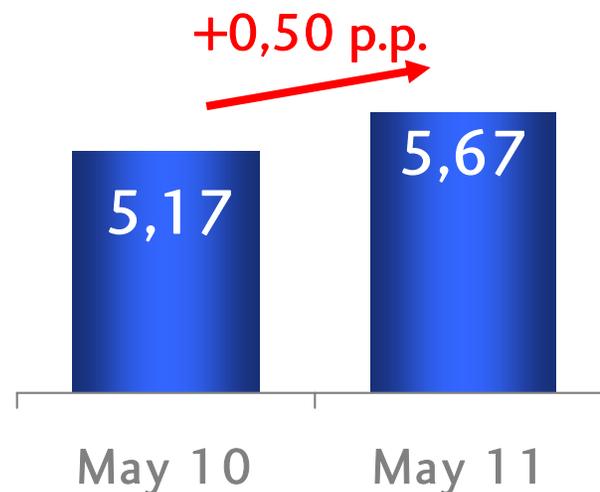


...y en la vinculación y transaccionalidad de clientes particulares

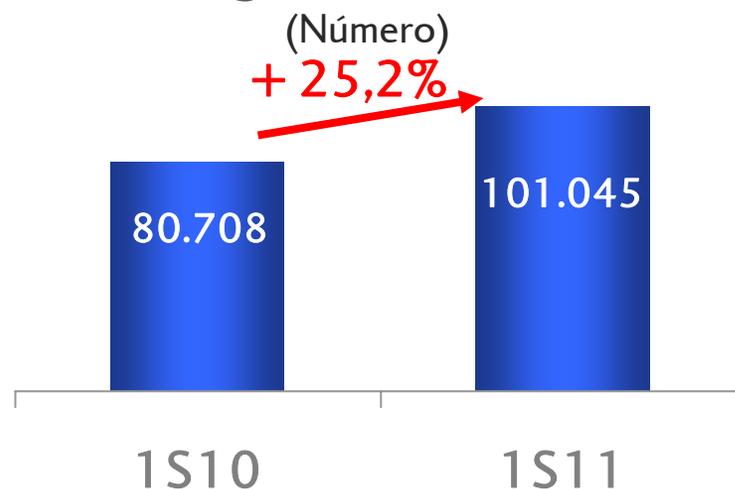
Base de clientes

- 50% de clientes particulares con su nómina domiciliada
- 4,6 productos por cliente

Cuota transaccional*



Pólizas seguros no financieros



*Cuota de mercado según SNCE (transferencias, cheques, efectos y domiciliaciones)

Banesto

Trae tu nómina y
3 recibos* y llévate esta

SONY 3D
Internet TV 32"



Banesto

ESPÍRITU GANADOR

QUEREMOS QUE FORMES PARTE DE ÉL



 PATROCINADOR OFICIAL DE LA SELECCIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL

PATROCINADOR DE RAFA NADAL

-8% de descuento
en tus vacaciones



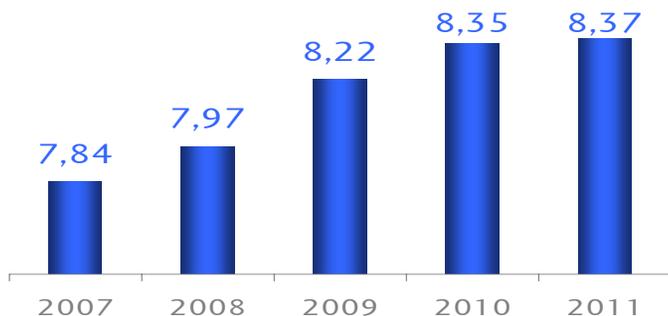
con tu Tarjeta Diez en Una y 2 recibos

en todas las Agencias de Viajes y Hoteles

La calidad en el servicio es un objetivo estratégico

Satisfacción de los clientes

+100.000 encuestas al año



Calidad global en red de oficinas



- Segunda entidad por calidad objetiva en redes comerciales bancarias en 2T11
- La entidad que más mejora en 2011 y la única entidad que mejora en 2010-11 vs. 2006-07

Certificaciones y reconocimiento en calidad



Calidad en contact center



Call Centers



Particulares
Atención al cliente



Empresas
Atención al cliente



Mejor Banco en España...



...también en 2011, por cuarto año consecutivo

- En un entorno muy complicado, Banesto refuerza su capacidad de generación de márgenes y resultados recurrentes.
- Mantenimiento de cuotas en un mercado en contracción.
- Estabilización del saldo de morosos.
- Reducción del riesgo inmobiliario, que se sitúa por debajo del sector.
- Refuerzo orgánico del core capital en línea con el objetivo del 9% en diciembre 2011
- Mejora de la posición de liquidez por generación interna.

Banesto

Presentación de
Resultados

2º Trimestre 2011

12 DE JULIO DE 2011