



*Banesto*

---

# **Presentación de Resultados**

**Ejercicio 2002**

**Madrid, 14 de enero de 2003**

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 in 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. Cualquier decisión de adquirir o suscribir valores en la Oferta deberá llevarse a cabo únicamente sobre la base de la información contenida en el Folleto Informativo o en cualquier otro documento de publicidad internacional (“Offering Circular”) emitido por Grupo Banesto en relación con dicha Oferta.

1. Un resumen

2. El ejercicio 2002

3. Nuestro modelo de banca

4. El ejercicio 2003

1. Un resumen

2. El ejercicio 2002

3. Nuestro modelo de banca

4. El ejercicio 2003

## Principales cifras

Mill. Euros	2002	2001	% Variación
• Beneficio antes de impuestos	575,1	520,8	10,4
• Beneficio atribuible	435,9	421,7	3,4
• ROE	17,3%	17,5%	-
• Ratio eficiencia	50,3%	52,1%	-
• Recursos gestionados	38.660,3	36.064,4	7,2
• Inversión crediticia	28.448,5	25.109,4	13,3
• Ratio morosidad	0,83%	0,85%	-
• Cobertura morosos	255%	235%	-

	Mill. Euros	% Variación
• Beneficio antes de impuestos	575,1	10,4
• Impuesto de sociedades	130,9	45,5
• Beneficio atribuible	435,9	3,4



El aumento del BAI mide mejor el resultado de la gestión por el fuerte aumento de impuestos derivados del consumo del crédito fiscal

- Este crecimiento de beneficios superará previsiblemente al de la media del sector bancario español
- Banesto gana cuota de mercado en créditos y recursos
- Los gastos bajan el 1%
- La morosidad se reduce y las provisiones suben hasta el 255% (desde el 235%), muy por encima del sector

## Crecimiento de beneficios antes de impuestos

( % )

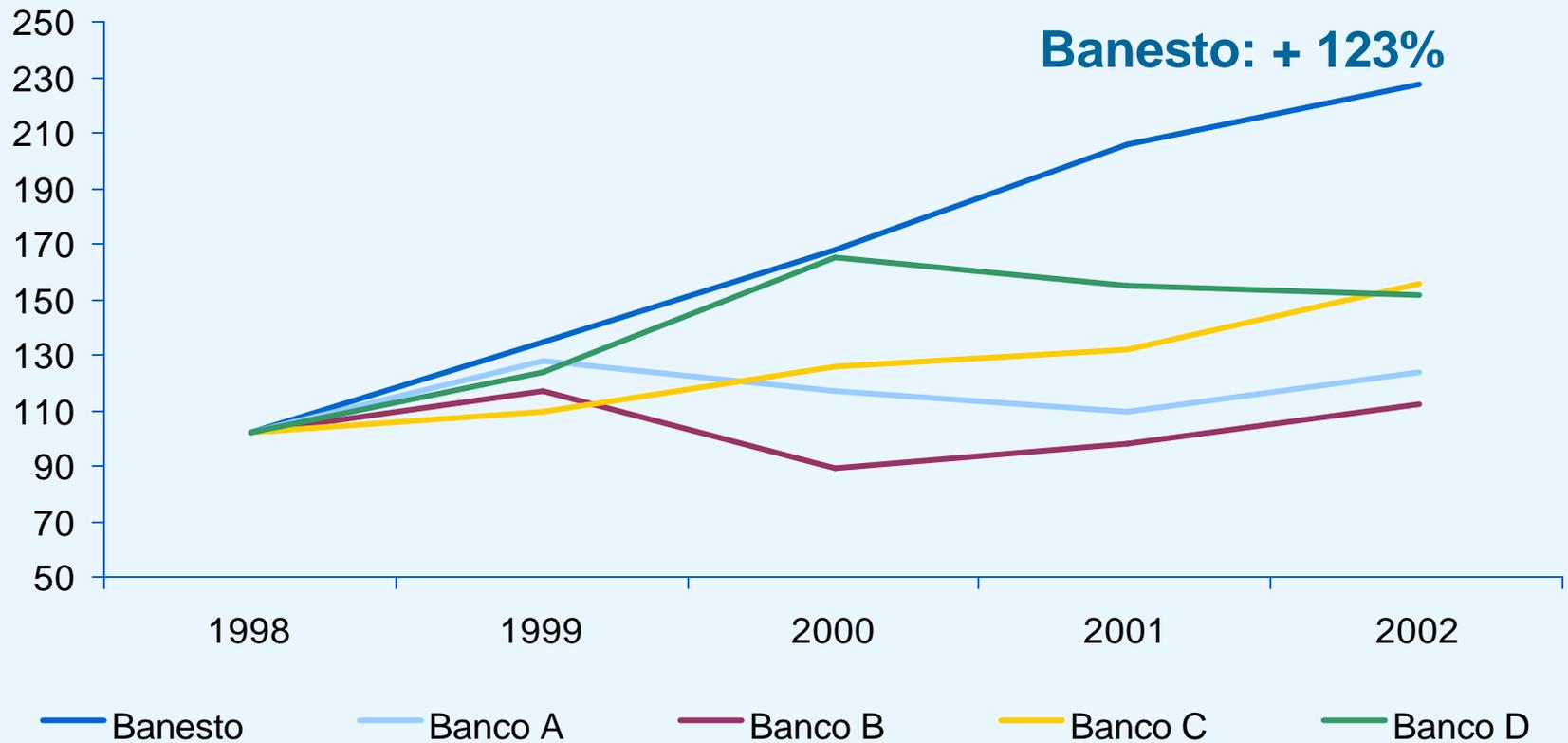
- Banesto: 10,4
- Bancos españoles: (3,2)
- Bancos europeos: (19,5)

Estimación crecimiento beneficio 2002 según consenso analistas IBES

Bancos españoles: media simple SCH, BBVA, Popular, Bankinter, Sabadell, Zaragozano

Bancos europeos: media simple BNP, Soc. Gral, Royal, Lloyds, Deutsche, Unicrédito, Abn Amro.

Este resultado es parte de una progresión que supera a la de otros bancos

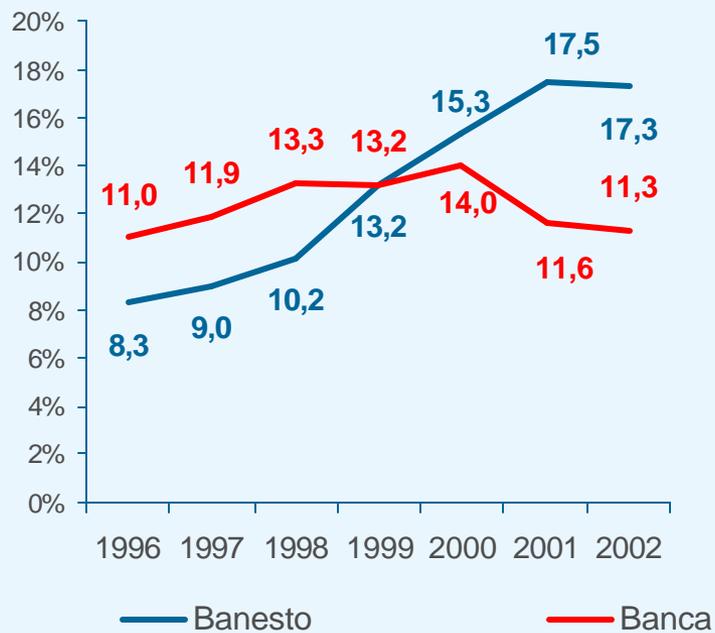


Banesto: tasa fiscal normalizada al 30%

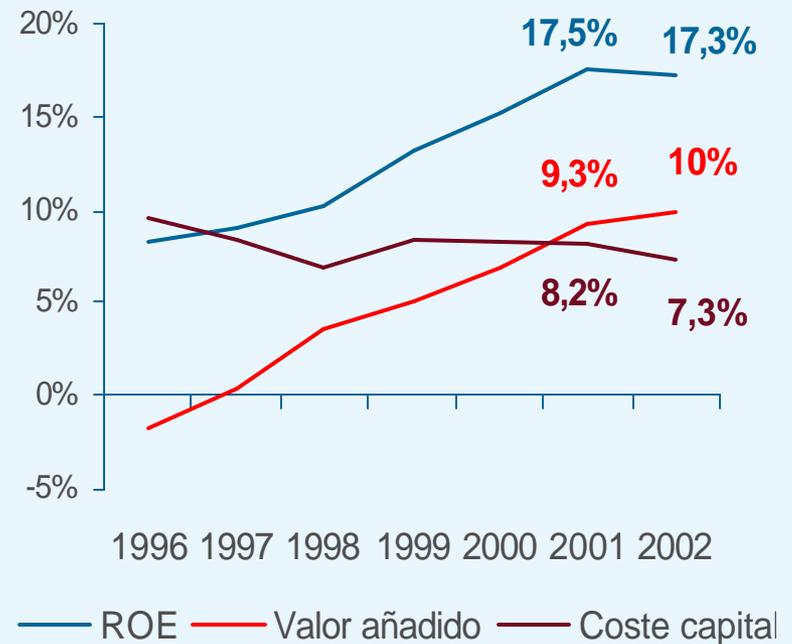
Fuente: Bloomberg

## Una rentabilidad (ROE) que supera también al sector y crece más en términos de valor

### ROE (%)



### ROE y valor añadido (ROE menos coste capital)



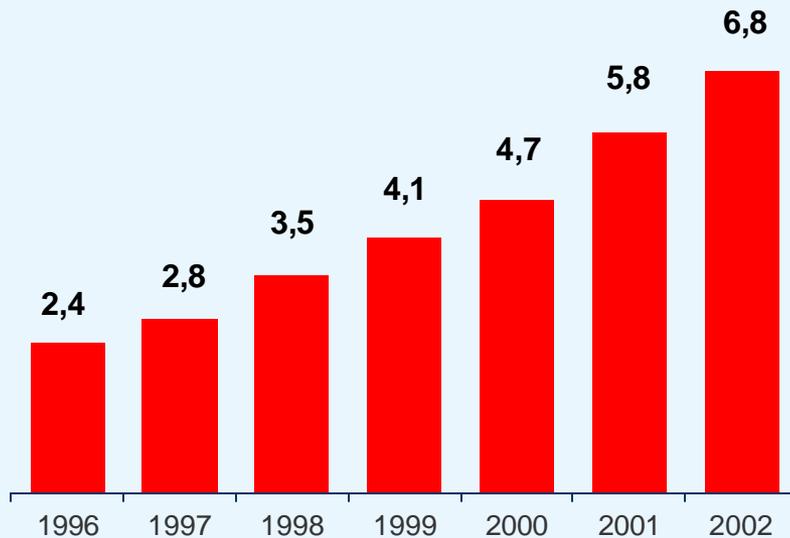
Nota: homogeneizado a una tasa fiscal del 30%

Coste capital: TIR bono 10 años + Prima de riesgo (3%)

## Esta progresión se consigue con una fuerte mejora de la productividad

### Negocio(\*) por empleado

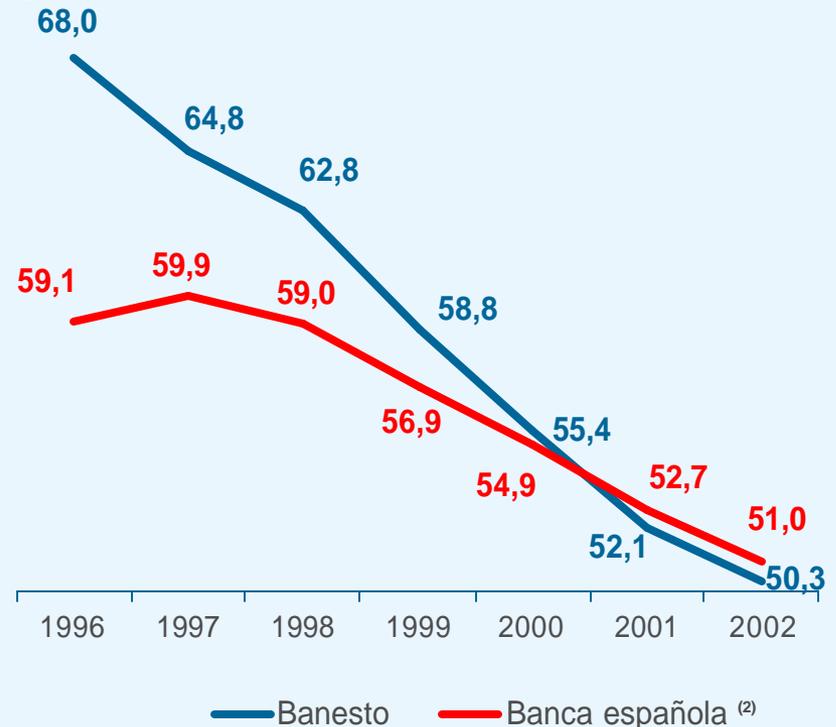
Mill. Euros



(\*) Inversión crediticia + recursos de clientes

### Ratio eficiencia<sup>(1)</sup>

(%)



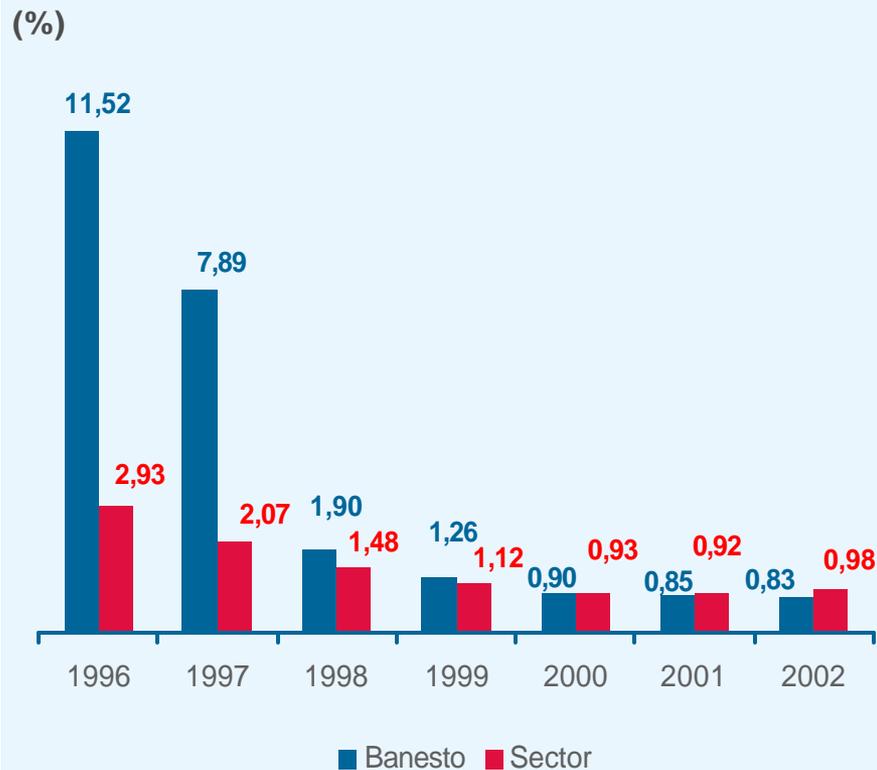
(1) Costes operativos (sin amortizaciones)/Margen ordinario

(2) Grupos bancarios consolidados españoles. 2002 datos de septiembre

Fuente: Banco de España

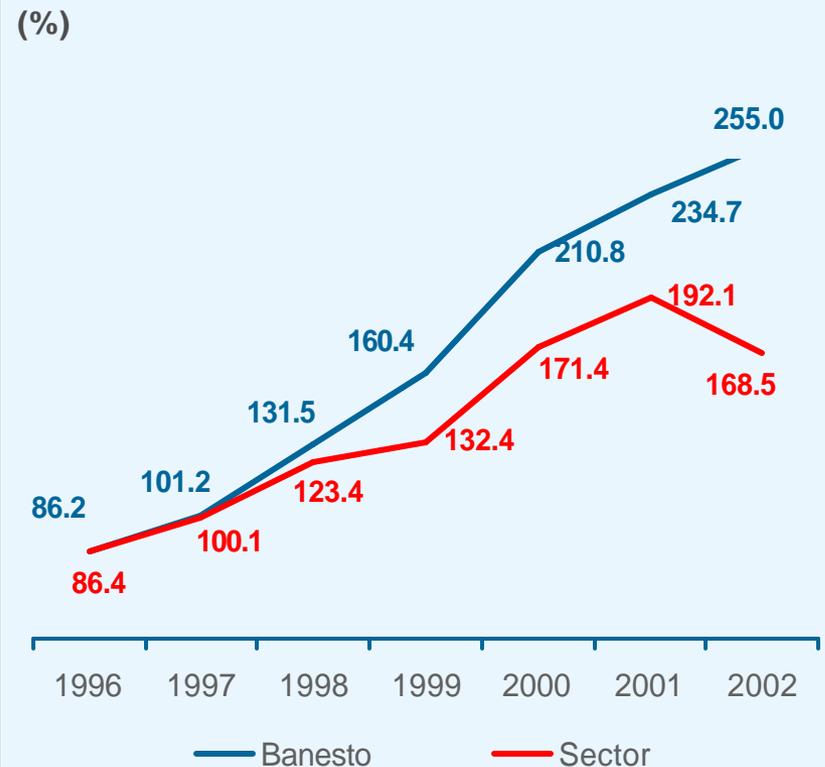
## Y con morosidad decreciente y fuertes coberturas

### Ratio de morosidad (1)



(1) Morosos y dudosos/Riesgo crediticio  
Fuente: Banco de España (sep 02)

### Cobertura de Morosos (2)



(2) Provisiones para Insolvencias/Morosos y dudosos  
Fuente: Banco de España (sep 02)

## Objetivos

**Crecimiento**

**Eficiencia**

**Rentabilidad**

## Focos de Gestión

Cómo trabajamos

- Enfocado al cliente y su vinculación
- Organización ágil y próxima al cliente
- Calidad del equipo humano
- Explotación potencia tecnológica
- Gestión del riesgo generadora de valor

- Banesto se ha adjudicado la gestión de estas cuentas durante 5 años
- La tecnología, la calidad del servicio y la capacidad comercial, claves para la adjudicación
- Desde el 2 de enero está funcionando ya el servicio
- Supone una captación de depósitos de 2.200 mill. de euros y el acceso a más de 30.000 clientes potenciales

## Crecimiento

- Ganancia anual de cuota de mercado (0,25 puntos)
- Actual: 7,4%

## Eficiencia

- Ratio de Eficiencia: 45%
- Actual: 50,3%

## Calidad Riesgo

- Morosidad < sector
- Ratio actual: 0,83%



## Rentabilidad (ROE)

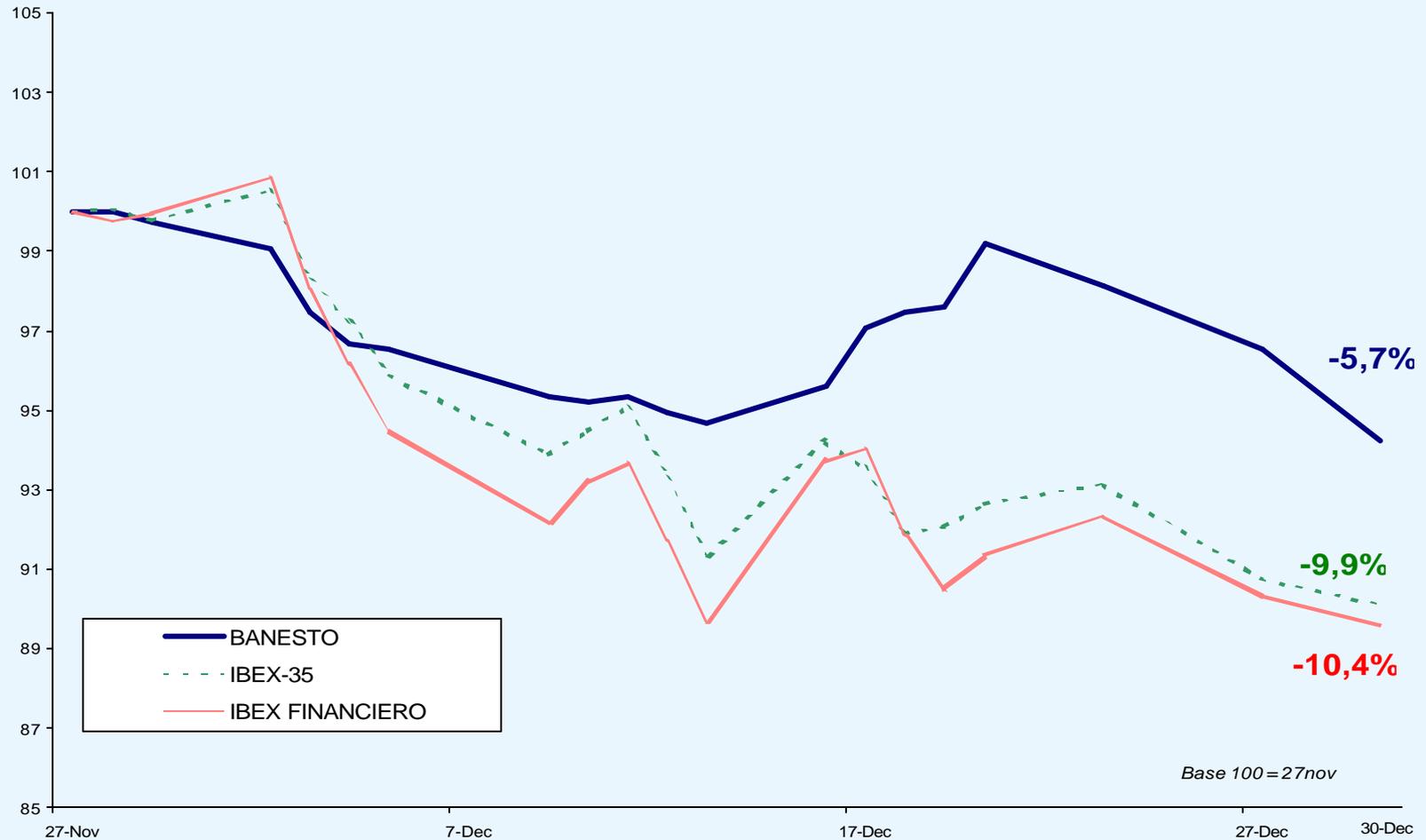
- ROE >17,5 %
- Actual<sup>(\*)</sup>: 17,3%

(\*) Ajustado con una tasa impositiva del 30%

## BANCO MINORISTA DE REFERENCIA EN ESPAÑA

- Posición de liderazgo en el segmento de Pymes
- Banco de referencia en particulares

La evolución de la acción ha sido mejor que los índices de referencia y que otros bancos cotizados



**Banesto tiene 150.000 accionistas nuevos**

<b>Accionistas antes ampliación capital</b>	<b>32.000</b>
<b>% Free float</b>	<b>0,96%</b>
<b>Accionistas actuales</b>	<b>183.646</b>
<b>% Free float</b>	<b>11,55%</b>

En la próxima Junta Ordinaria se propondrá un pago por reducción de nominal de 0,26 euros por acción, lo que supone un 3,5 % sobre el precio de colocación (7,5 euros)

## Cambios en el Consejo de Administración

- Nombramiento de dos Consejeros externos
- Creación de dos Comisiones del Consejo con mayoría de Consejeros no ejecutivos
  - Comisión de Auditoría
  - Comisión de nombramientos y retribuciones

1. Un resumen

2. El ejercicio 2002

3. Nuestro modelo de banca

4. El ejercicio 2003

Mill. Euros	2002	2001	% Variación
<b>Margen Intermediación</b>	<b>988,3</b>	<b>969,8</b>	<b>1,9</b>
Comisiones	432,1	420,4	2,8
Operaciones Financieras	47,0	40,6	15,8
<b>Margen Ordinario</b>	<b>1.467,3</b>	<b>1.430,8</b>	<b>2,6</b>
Gastos Explotación	738,4	745,6	(1,0)
Amortizaciones	93,3	84,1	10,9
Otros costes/ingresos	(14,0)	(25,1)	-
<b>Margen de Explotación</b>	<b>621,6</b>	<b>576,0</b>	<b>7,9</b>
Rdos. P. Equivalencia y otros	60,9	62,6	(2,8)
Prov. insolvencias	118,3	146,7	(19,4)
Rdos. extraordinarios	10,9	28,8	(62,2)
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>	<b>575,1</b>	<b>520,8</b>	<b>10,4</b>
Impuestos	130,9	89,9	45,5
<b>Beneficio neto</b>	<b>444,2</b>	<b>430,9</b>	<b>3,1</b>
Minoritarios	8,3	9,1	(8,8)
<b>Beneficio Atribuible</b>	<b>435,9</b>	<b>421,7</b>	<b>3,4</b>

**El crecimiento del margen ordinario ajustado a los factores de mercado es superior al 5%**

mill. Euros	2002	2001	% Variación	% Variación Ajustada(*)
<b>Margen Intermediación</b>	<b>988,3</b>	<b>969,8</b>	<b>1,9</b>	<b>4,5</b>
<b>Comisiones y operaciones financieras</b>	<b>479,0</b>	<b>461,0</b>	<b>3,9</b>	<b>7,2</b>
<b>Margen Ordinario</b>	<b>1.467,3</b>	<b>1.430,8</b>	<b>2,6</b>	<b>5,4</b>

	Mill. Euros
(*) Efecto caída tipos de interés	25
Efecto caída comisiones	15
Com. Valores	6,3
Com. media fondos	8,7

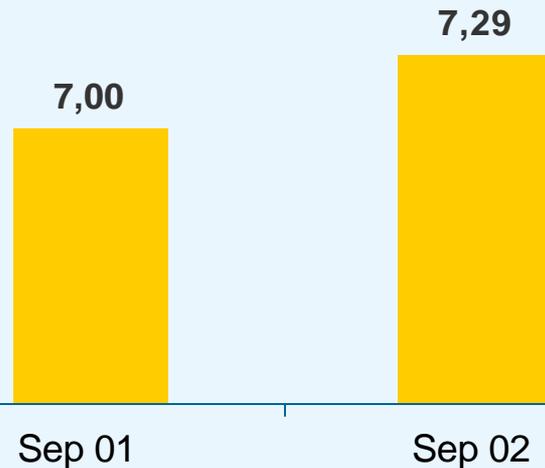
**El margen ordinario de banca doméstica  
(comercial y corporativa)  
crece un 5,9%**

Mill. Euros	Margen Ordinario		
	2002	2001	% Variación
Comercial	1.206	1.148	5,0
Corporativa	95	81	17,3
Internacional	32	35	(9,7)
Mercados	57	72	(20,9)
Otros	78	95	(17,8)
<b>Total</b>	<b>1.467</b>	<b>1.431</b>	<b>2,6</b>

## Banesto sigue creciendo por encima de la Banca en créditos y recursos gestionados

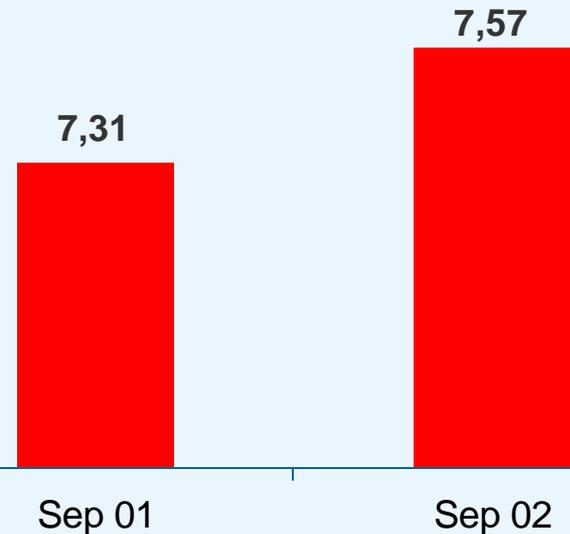
### Inversión Crediticia (S. Privado)

(%) **Cuota s/ banca: +0,29**



### Recursos gestionados de clientes (Depósitos + Fondos)

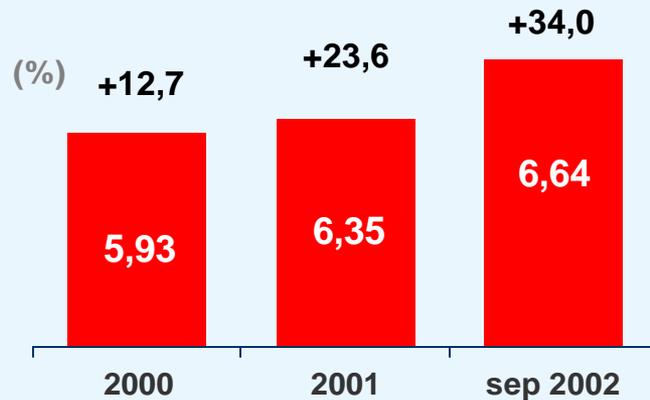
(%) **Cuota s/ banca: +0,26**



(\*) Versus sector bancario

## Banesto es ya un banco de referencia en crédito vivienda

### Cuotas y Crecimiento (TAM)



### Venta productos (\*) 2002

- Nóminas..... 65
- Seguro hogar..... 81
- Seguro vida..... 72
- Tarjetas crédito..... 44

(\*) % s/ créditos contratados

### Calidad del Riesgo

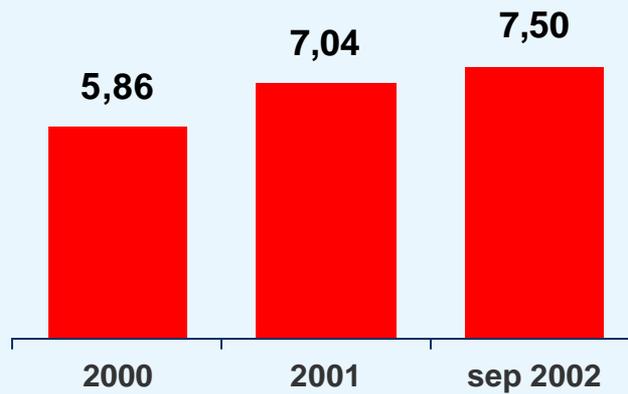
**Crédito s/ valor activo (LTV)...** 65%

**% 1ª vivienda.....** 97%

**Morosidad.....** 0,19%

## Crecimiento notable de cuota en últimos años con un perfil bajo de riesgo

Cuota de mercado (%)



Distribución por tipos de fondos

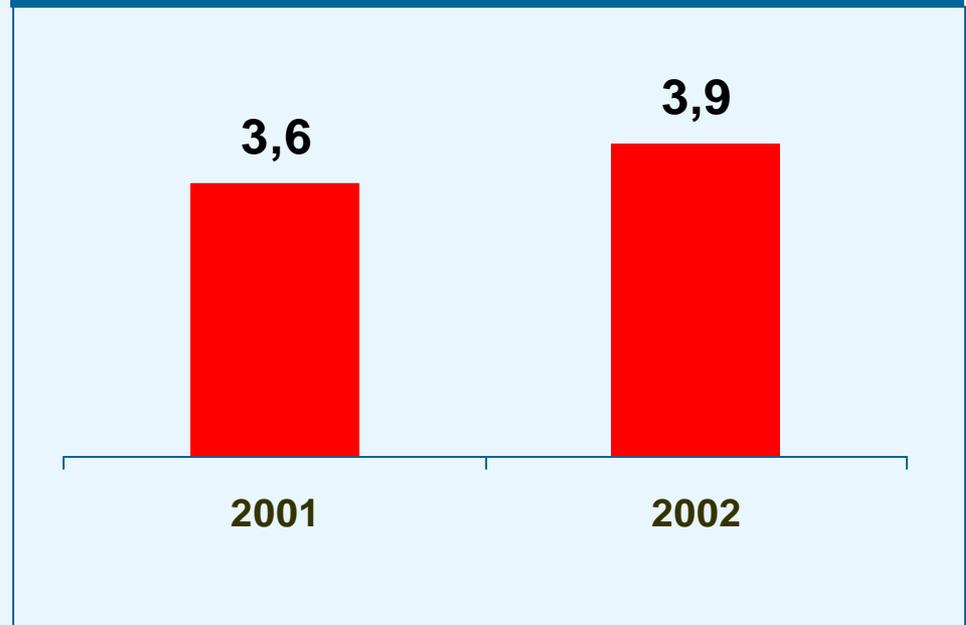
<u>Tipo de fondo</u>	<u>Estructura (%)</u>	
	<u>2001</u>	<u>2002</u>
• Fiamm y Renta fija	60	66
• Mixtos	10	10
• Garantizados	24	20
• R. Variable	6	4

## Crecen los clientes y su vinculación

**3,5 millones de clientes**

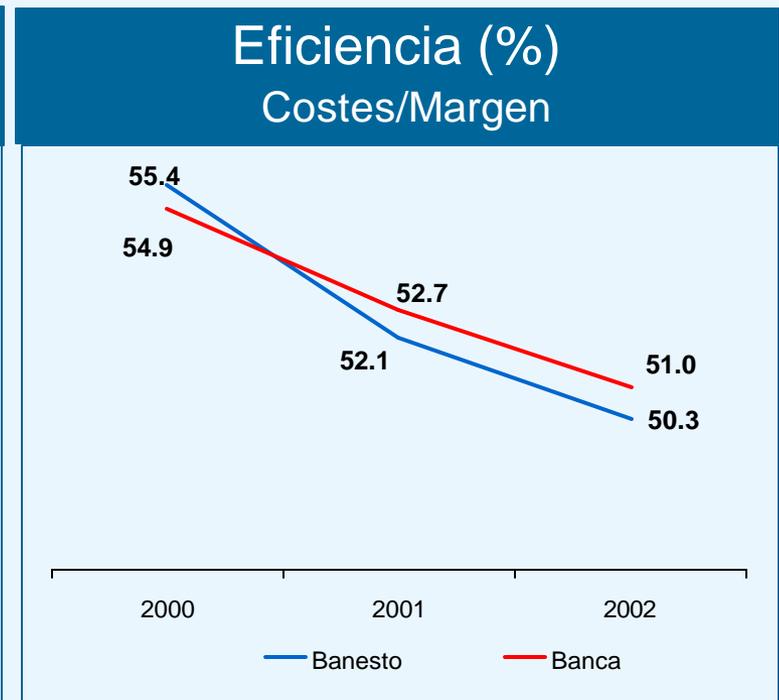
Clientes nuevos Particulares	310 mil
Clientes nuevos Empresas	33 mil

### Productos por cliente (particulares)



**Se ha mejorado el ratio de eficiencia en 1,8 puntos hasta el 50,3%**

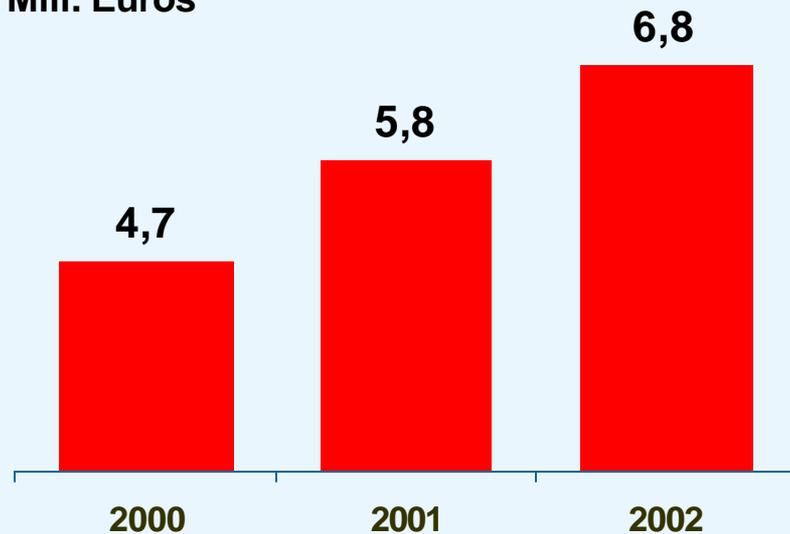
	2001	2002	Variación
Gastos personal	549	543	(1,1%)
Gastos generales	196	195	(0,6%)
Empleados	10.577	9.851	(7,1%)
Nuevas incorporaciones		347	
Prejubilaciones		675	



**..lo que produce una importante mejora de la productividad**

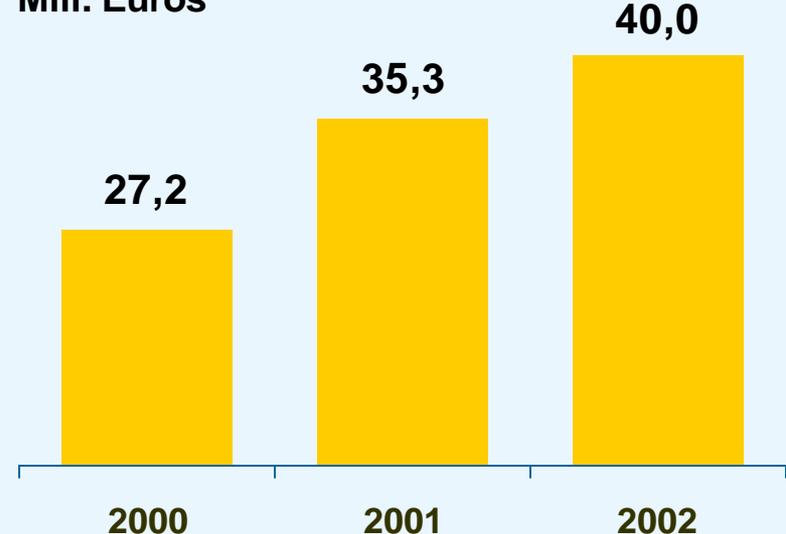
## Negocio(\*) por empleado

Mill. Euros



## Negocio (\*) por oficina

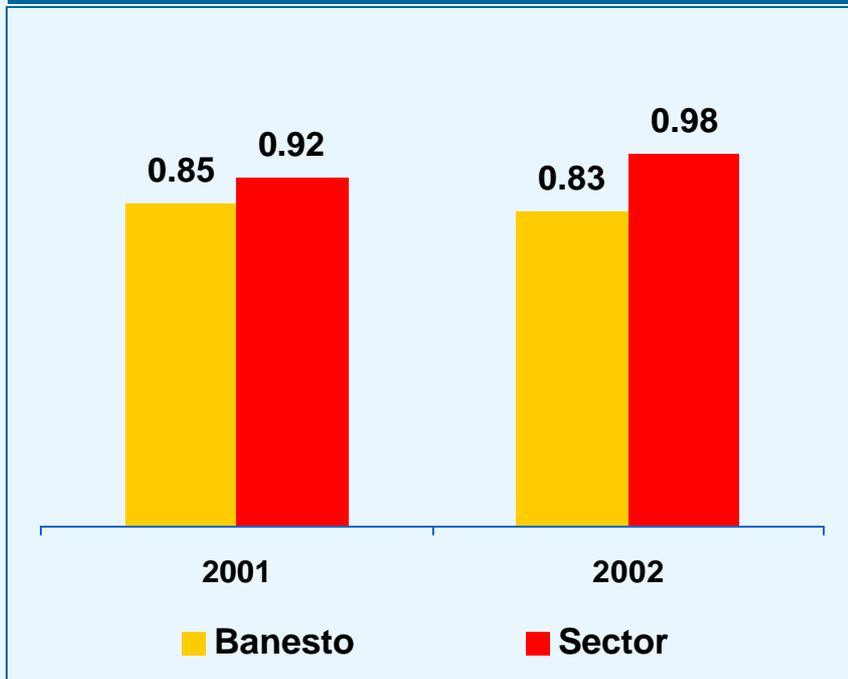
Mill. Euros



(\*) Recursos e inversión crediticia

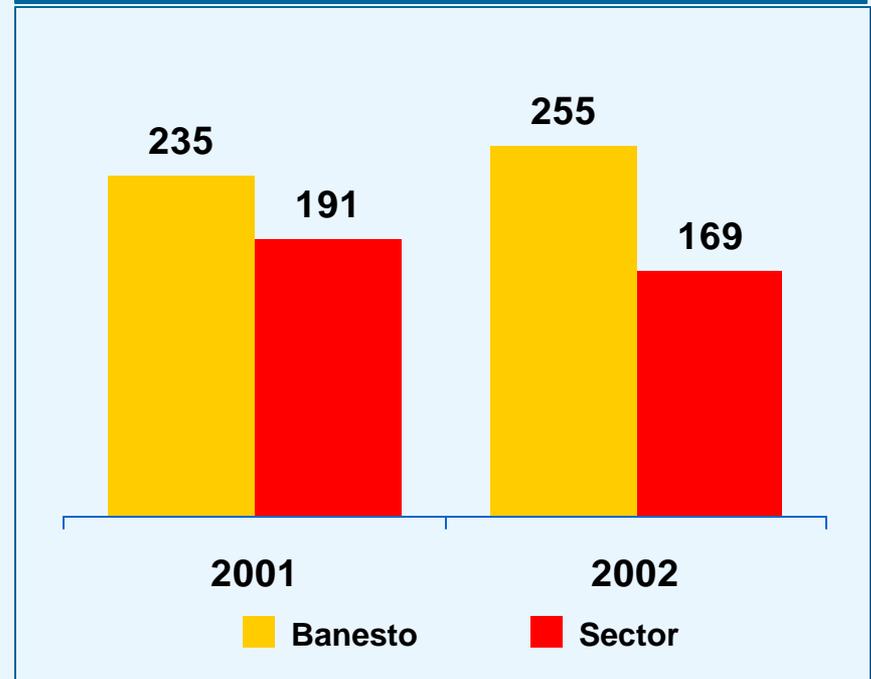
**La morosidad se mantiene por debajo del sector  
Fuerte cobertura con provisiones por encima del sector**

**Ratio de morosidad (%)**



Cifras sector a sep 2002  
Fuente: Banco de España

**Ratio de cobertura  
(% s/ mora)**



Cifras sector a sep 2002

1. Un resumen

2. El ejercicio 2002

3. Nuestro modelo de banca

4. El ejercicio 2003

## Objetivos

Crecimiento

Eficiencia

Rentabilidad

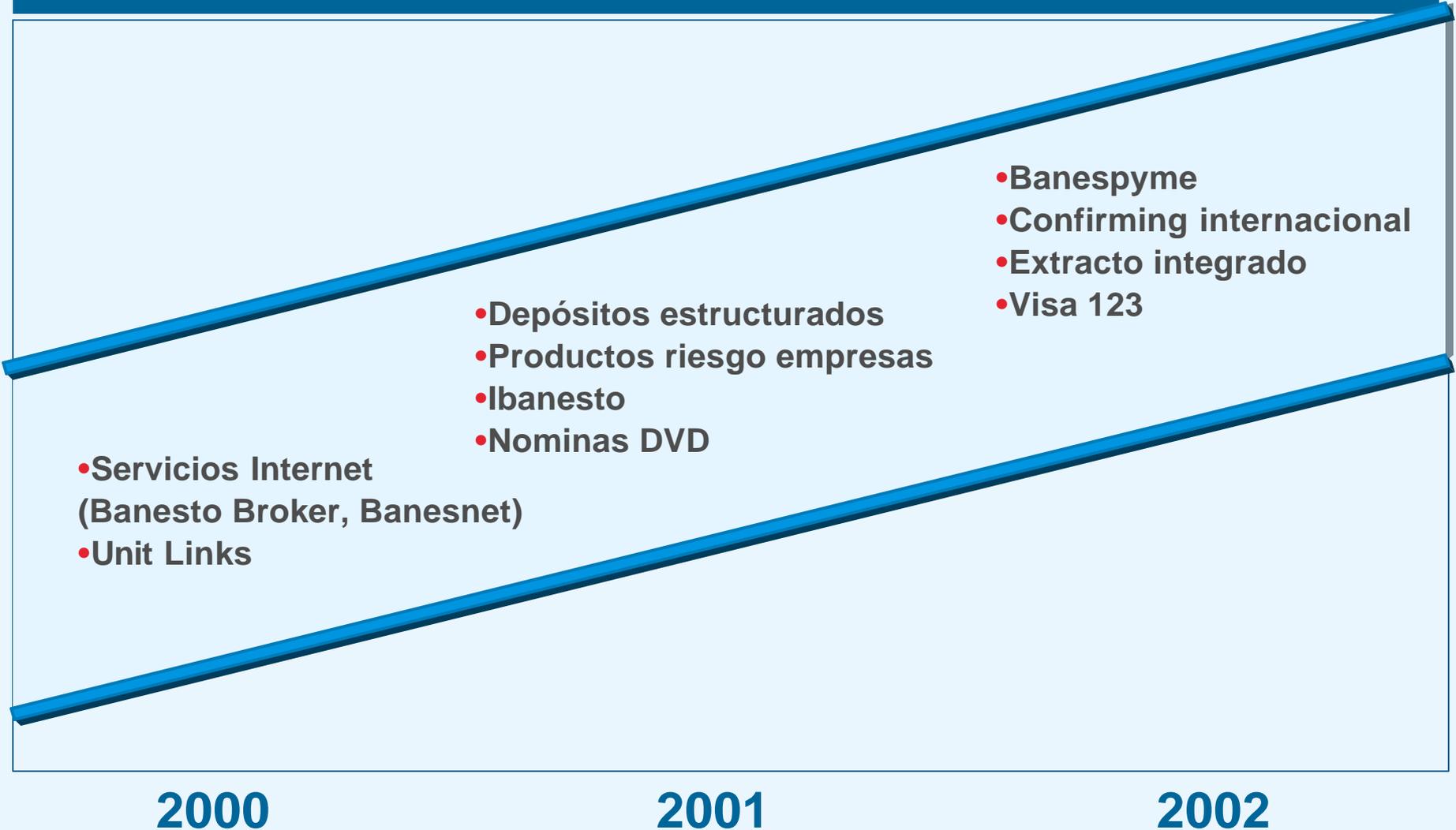
## Cómo trabajamos

- Foco en el cliente y su vinculación
- Segmentación y especialización
- Marketing e innovación
- Organización ágil y próxima al cliente
- Calidad del equipo humano
- Explotación potencia tecnológica
- Gestión del riesgo generadora de valor

Segmentos de clientes	% Negocio	% Margen ord.
Corporativa	14	7
Empresas	18	18
Pymes	10	14
Particulares básicos	33	40
Bca. Personal y Privada	25	21

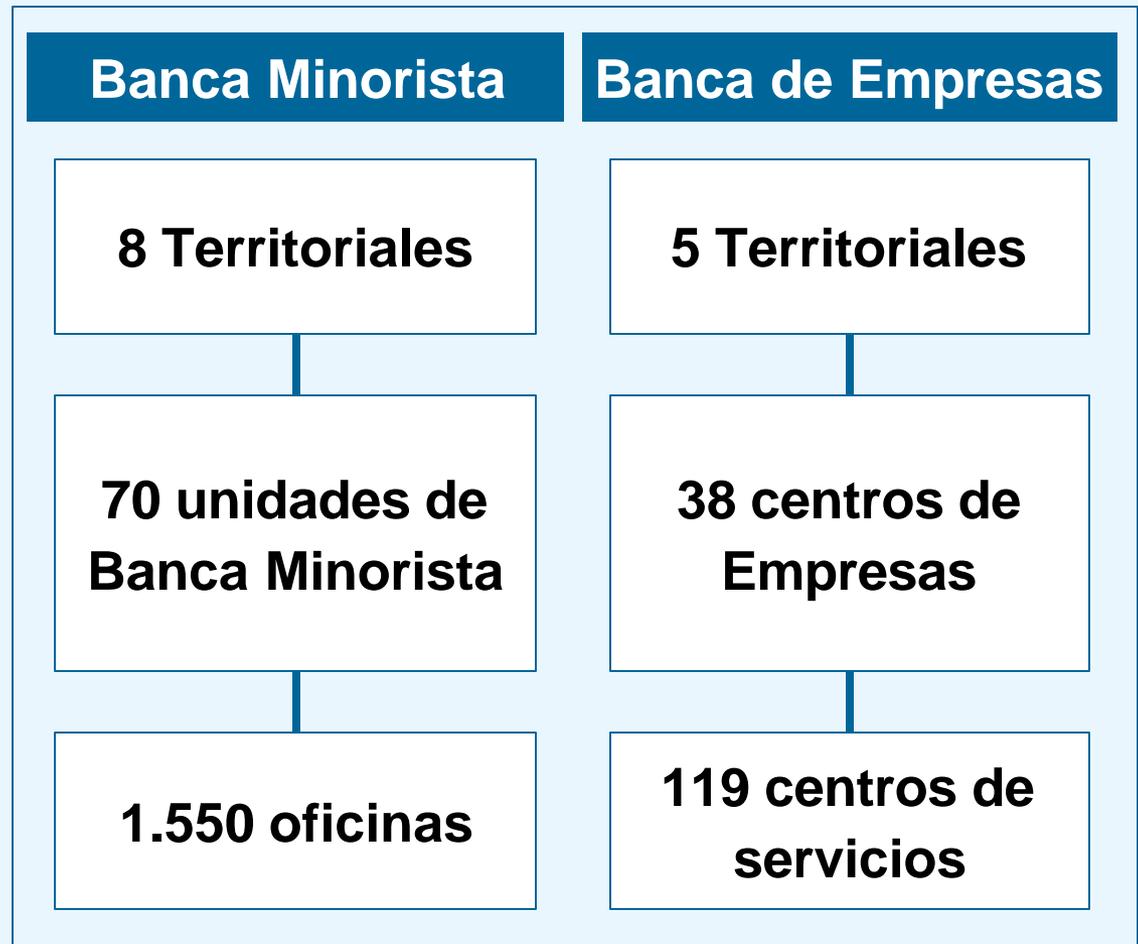
**Más de 1.000 gestores especialistas**

## Banesto ha sido un Banco innovador en los últimos años



## Implantada en septiembre y funcionando en octubre

- Antes, 18 Territoriales “generalistas”
- Se reducen escalas intermedias
- Simplificación procesos de decisión
- Gestores especialistas para clientes diferenciados



- Fuerte renovación últimos años
  - 45% empleados incorporados desde 1995
- Equipo joven y capacitado
  - Edad media 41 años (equipos comerciales, 36 años)
  - 100% incorporaciones son universitarios
- Promoción e incentivación
  - 90% personal en esquemas de incentivación
  - Planes de carrera y desarrollo profesional

## Lanzamiento productos, servicios y proyectos en 2002 apoyados en la tecnología

<b>Nuevos productos y servicios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarjeta VISA 123</li> <li>• Hipoteca abierta</li> <li>• Préstamo valores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Extracto integrado</li> <li>• Opciones y futuros en Internet</li> <li>• Confirming internacional</li> </ul>
<b>Proyectos comerciales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuentas de Juzgados</li> <li>• Credinet</li> <li>• Desarrollo Ibanesto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco del Deporte</li> <li>• Ofertas on-line para clientes</li> </ul>
<b>Proyectos internos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión integrada de clientes (CRM)</li> <li>• RAROC</li> <li>• Intranet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resultados por cliente</li> <li>• Modelo ALM (activos y pasivos)</li> <li>• e-learning</li> </ul>
<b>Proyecto singular</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de ISBAN con SCH</li> </ul>	

	Pérdida esperada (%) (prima de riesgo)	Capital económico (%)
• Grandes clientes	0,1	2,4
• Empresas y Pymes	0,5	4,3
• Hipotecas	0,2	1,1
• Consumo	1,2	4,1



La gestión del riesgo incorpora la tipología de clientes y productos y su rentabilidad para maximizar la aportación de valor

1. Un resumen

2. El ejercicio 2002

3. Nuestro modelo de banca

4. El ejercicio 2003

%	2002	2003
• PIB	2,0	2,0/2,5
• Tipos de interés (3M) medio	3,30	2,75
• Crecimiento crediticio (*)	10,0	8,0/10,0
• Crecimiento recursos (*)	3,5	4,0/5,0
• Mercados		
• Bolsa (IBEX 35)	(28,1)	Al alza
• Bonos Tesoro 10 años	12,3	A la baja

(\*) Datos para la banca

## Objetivos básicos: dos grandes objetivos

- Crecimiento por encima de la banca:  
cuota +0,25 ptos.
- Mejora de la eficiencia con costes planos

## Cómo lo vamos a hacer

### Planes de Negocio

---

- Gestión y vinculación de clientes
- Medios de pago
- Juzgados
  
- Fondos de inversión
- Planes de empresas y Pymes

### Estructura / Costes

---

- Recursos humanos
- Red oficinas

### Objetivos

---

- Crecimiento en productos por cliente
- Ser Banco de referencia
- Explotación base de clientes potenciales
- Ganancia de cuota (nuevos fondos)
- Aumento peso en mix negocios
  
- Estabilidad

- Crecimiento clientes y productos
- Optimización mix negocios
- Costes planos

Tráiganos  
su Fondo.  
Aumentamos  
hasta un

2%

su rentabilidad.\*

\* Promoción válida desde el 10 de enero hasta el 14 de marzo de 2010. Para participar con éxito en los fondos de inversión Banesto Capital 30 Hef (en adelante, el 30) y Banesto Capital 30 FIM (en adelante, el 30 F) la suscripción se realizará en efectivo, en la cuenta abierta del fondo, el 17 de marzo de 2010. El importe máximo a abonar en cada fondo, 3.000 euros.

## BANESTO GESTIÓN DINÁMICA

902 30 71 30  
Bilbao  
www.banesto.es



Los Fondos de Nueva Generación que cambian según el entorno.



### BANESTO GESTIÓN DINÁMICA 1, FIMF<sup>1</sup> PERFIL CONSERVADOR

Elige un activo más seguro que el mercado y asegura máxima rentabilidad con las mejores opciones por un precio de 1 euro por acción.

El objetivo de Banesto Gestión Dinámica 1, FIMF<sup>1</sup> es proporcionar a los inversores una rentabilidad superior a la de los fondos de inversión de perfil conservador.

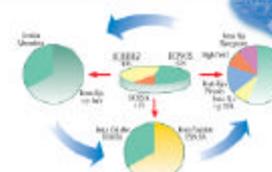
#### 1. FIJABILIDAD TOTAL CAMBIANTE EL ENTORNO

La principal característica de estos fondos es que mantienen un activo constante de acciones de calidad, ya sea en el 30% del activo, lo cual permite un perfil de riesgo más bajo que el de los fondos de inversión de perfil conservador.

La clave está en la gestión de los activos de los otros 70% del activo, que se ajustan a las condiciones del entorno.

La Gestión Dinámica se basa en una gestión activa del activo, buscando un mayor rendimiento de los 70% del activo, en función de las condiciones del entorno. Este proceso se realiza a través de la gestión activa que permite obtener un mayor rendimiento que el de los fondos de inversión de perfil conservador.

El índice de referencia es el IBSV 30.



El índice de referencia es el IBSV 30.

### BANESTO GESTIÓN DINÁMICA 3, FIMF<sup>1</sup> PERFIL DECIDIDO

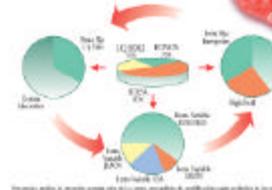
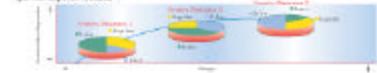
Elige un activo específico, además de un activo de reserva, para obtener un mayor rendimiento que el de los fondos de inversión de perfil conservador.

#### 3. CORRIENTE SELECCIÓN DE FONDOS SEGÚN PERFIL DEL CLIENTE

Para elegir el fondo más adecuado para el cliente, Banesto Gestión Dinámica ofrece tres opciones de inversión para tres perfiles de riesgo:

- Banesto Gestión Dinámica 1, FIMF<sup>1</sup>
- Banesto Gestión Dinámica 2, FIMF<sup>1</sup>
- Banesto Gestión Dinámica 3, FIMF<sup>1</sup>

La clave de éxito está en la selección de los activos de calidad que forman parte del activo y en la gestión que se realiza de estos.



El índice de referencia es el IBSV 30.

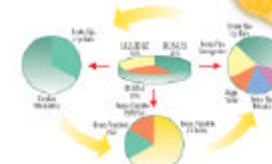
### BANESTO GESTIÓN DINÁMICA 2, FIMF<sup>1</sup> PERFIL MODERADO

Elige un activo específico, además de un activo de reserva, para obtener un mayor rendimiento que el de los fondos de inversión de perfil conservador.

#### 2. FONDOS NO INDEBERADOS BUSCANDO RENTABILIDAD ALTERNATIVA

Los mercados financieros no se ven afectados por la volatilidad del activo. Por eso una buena opción es invertir en mercados alternativos, como el mercado de materias primas, el mercado de divisas, el mercado de commodities, etc.

Este tipo de inversión es adecuada para inversores que buscan un mayor rendimiento que el de los fondos de inversión de perfil conservador.



El índice de referencia es el IBSV 30.

**AHÓRRATE EL 1% EN TODAS TUS COMPRAS  
EN HIPERMERCADOS Y SUPERMERCADOS**



**EL 2% DE LO QUE COMPRES EN GRANDES ALMACENES**



**Y EL 3% DEL CARBURANTE QUE PONGAS EN  
CUALQUIER ESTACIÓN DE SERVICIO**



**PORQUE BANESTO TE DEVUELVE ESE DINERO**



**SOLO CON VISA BANESTO. ¿CONOCES OTRA IGUAL?**

**Infórmate en esta oficina o en el 902 123 091**

[www.banesto.es](http://www.banesto.es)



*Banesto*

---

# Presentación de Resultados

Ejercicio 2002