

Banco Pastor: el mismo logo, un banco distinto

11 DE FEBRERO DE 2004



Banco Pastor

Financiamiento para el desarrollo

2003 en Banco Pastor





Cambios organizativos de gran calado

- **Renovación de la primera línea directiva**
 - **Un nuevo Consejero Delegado**
 - **Un nuevo Director General Comercial**
 - **Una nueva Directora General Financiera**
- **Renovación de la primera línea ejecutiva: un año lleno de oportunidades**
- **Aumento de nuestras capacidades comerciales:**
 - **en un año crecimiento neto del 12% de sucursales y 70 aperturas**
- **Adaptación de la estructura a la estrategia: creación de nuevas unidades claves-racionalización del gasto**
- **Reorientación de los dos negocios complementarios: Mercados y Grupo de Empresas**

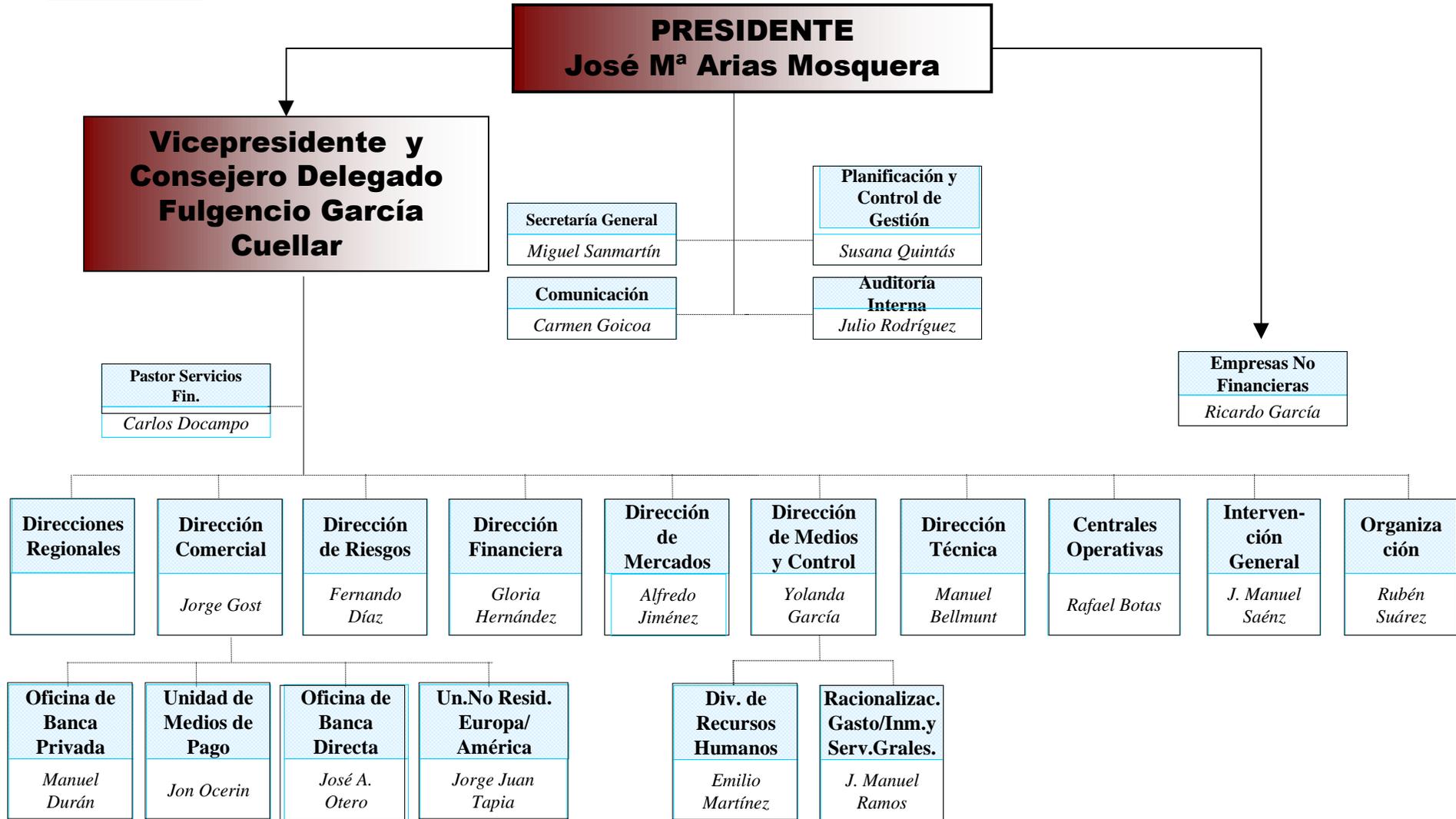
Cambios organizativos de gran calado

En definitiva...

- **Cultura de transformación permanente: la única que garantiza el triunfo**
- **Organización ágil y flexible capaz de adaptarse en el menor tiempo y menor coste posible a las circunstancias impuestas por el mercado**
- **Compromiso de los Servicios Centrales con una Organización Eficiente en la utilización de recursos**
 - **Ajuste -15% de la plantilla en 2003**
- **Alineamiento total con los Objetivos estratégicos del Banco y con una cultura orientada al lado comercial**
- **La política de cliente: se inicia desde los Servicios Centrales hacia la red operativa y, finalmente, a los clientes**



Simplicidad en la organización: un nuevo organigrama





Plan de Expansión Banco Pastor Aperturas 2003

Oficinas

507

Aperturas

Cierres

70

15

En 2004,
50-70 oficinas
más

condicionados a los
resultados, al margen
de explotación y a la
adecuada gestión de
los costes





En febrero 2003 dijimos que el eje estratégico del Banco era...

Un proyecto de equilibrio

De crecimiento

De rentabilidad

**De seguridad
en el riesgo**

Un banco de clientes no de productos

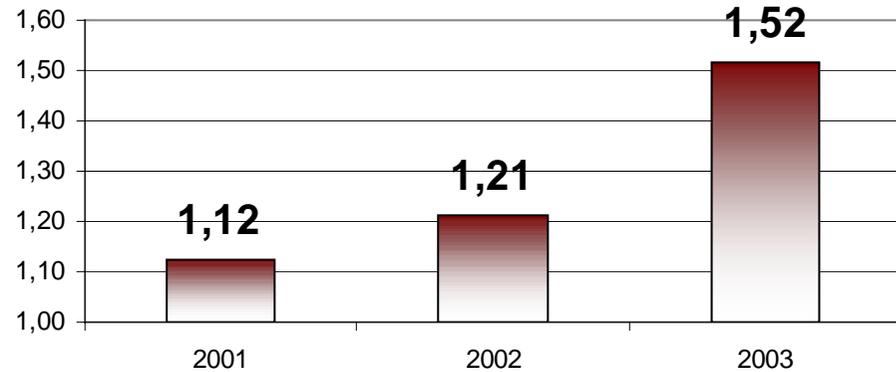
Hoy podemos constatar...

Crecimiento

	Variación Absoluta	%
Inversión Crediticia	+2.453	+34%
Acreedores+Fondos	+1.602	+19%

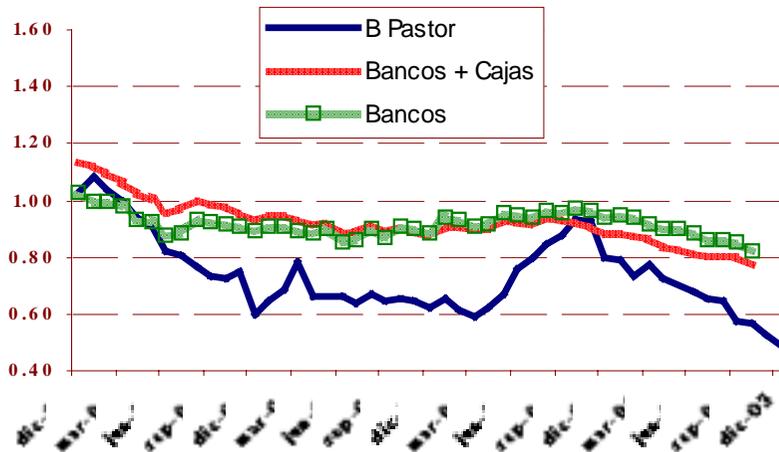
Crecimiento Rentable

Margen de Explotación s/ ATMS



Seguridad en el riesgo

**EVOLUCION MENSUAL RATIO MORA AEB
B PASTOR vs SECTOR**



El crecimiento de la Inversión Crediticia en 2003 se ha más que duplicado (x2,4 veces) y el de los Recursos de Clientes se ha más que triplicado (x3,4 veces)...manteniendo una calidad del activo en mínimos históricos y mejor que el sector y aumentando los diferenciales del crédito



Crecimiento equilibrado en todas las partidas...

	(millones €)	%		(millones €)	%
Efectos Comerciales	+184	+17,4%	Ctas. Corrientes	+278	+22,3%
P. Hipotecarios Vivienda	+453	+17%	Cuentas Ahorro	+61	+8,2%
Cred. Personales	+389	+50,2%	Cuentas Plazo	+464	+20,7%
P. Personales	+181	+29,4%	Pagarés Negociab.	+413	+129,4%
P. Garantías Varias	+879	+123,2%	Acreed. No Resid.	-135	-9,9%
Leasing	+51	+13,2%	Rec.M.E. aislando efecto depreciación \$	+19	+2,6%
Promotor	+370	176,7%	Fondos Inv. Y P.P.	+238	+17,3%
Inversión Crediticia			Acreedores + Fondos		
	+2.403	+32%		+1.597	+19%

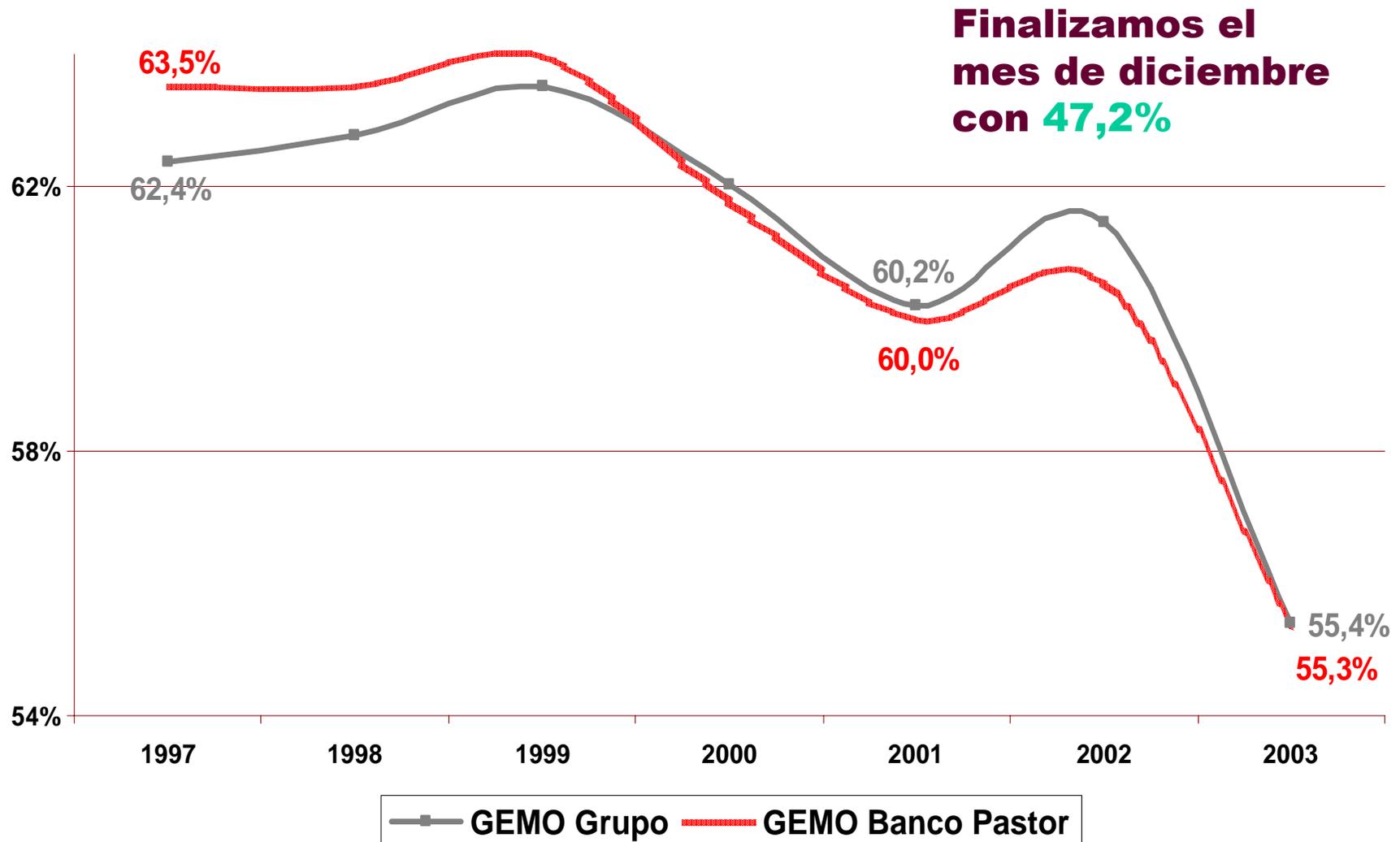
**Duplicamos al
sector**

**También batimos
al mercado**



Hace 12 meses dijimos que...

La eficiencia era un objetivo prioritario





La búsqueda de la eficiencia

Mejora de la productividad + Dinamismo comercial

Banco Pastor

	2003	%
Vol. Financiero por empleado	6,6MM	+42,4%
Margen de Explotación por empleado	48.000€	+27,6%

Resultado de la actuación combinada sobre

Gestión de los Costes

- Cambiando la filosofía
- Actuando sobre políticas de gastos
- Adecuación entre estructuras, plantillas, y funciones
- Eliminando los gastos no productivos

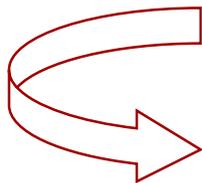
Hace 12 meses dijimos

Un banco de clientes no de productos

**De la operación aislada al NEGOCIO GLOBAL DEL
CLIENTE**

**Nuestro objetivo: ser el banquero de su economía
particular y el banquero de su negocio**

Y siempre con CALIDAD DE SERVICIO



- Máxima permanente que mejore día a día
- Practicarla y además "venderla"
- Un servicio de calidad
 - facilita las negociaciones y relega el factor precio
 - permite generalizar el cobro de servicios, evitando retrocesiones no justificadas, ni deseadas.



Resultados 2003

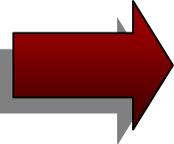
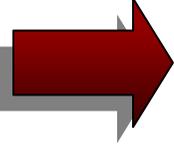
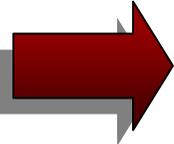
	<u>Banco Pastor</u>				<u>Grupo Banco Pastor</u>			
	Mar 03- Mar 02	Jun 03- Jun 02	Sep 03- Sep 02	Dic 03- Dic 02	Mar 03- Mar 02	Jun 03- Jun 02	Sep 03- Sep 02	Dic 03- Dic 02
Margen Intermediación	-4,6%	0,4%	4,8%	5,5%	-1,5%	3,0%	5,4%	5,9%
Margen Interm. sin Div.	1,6%	3,7%	6,6%	7,9%	0,0%	2,6%	5,3%	6,6%
Margen Básico	-0,5%	4,5%	7,1%	8,3%	1,3%	6,0%	7,6%	8,6%
Margen Ordinario	4,1%	7,8%	10,1%	10,7%	2,4%	8,9%	9,8%	11,7%
Margen Explotación	13,3%	20,4%	25,6%	27,5%	8,8%	26,4%	27,3%	32%

- Crecimiento sostenido de las magnitudes que reflejan los resultados del negocio bancario
- Mejora persistente trimestre a trimestre
- Beneficios sólidos, recurrentes y de calidad: el crecimiento rentable



Grupo Banco Pastor 2003

(€Millones)

	Mln €	%	
 Margen Financiero	298	+5,8%	Margen Ordinario
Margen Financiero Ex Dividendos	286	+6,6%	
Comisiones	88,7	+18,8%	
Operaciones Financieras	3,8	n.a.	
 Gastos de Explotación	-216	+0,7%	391 11,7%
			Margen Explotación
			153 +31,9%
 Puesta Equivalencia	14	+78,6%	Resultados antes de impuestos
Bcios Operaciones Grupo	7,5	-37%	
Fondo de Comercio	-7,7	+100%	
Prov. Insolvencias	-69	+46,6%	
Extraordinarios	-8,5	n.a.	
			89,5 +6,5%
			Beneficio Neto
			63,4 -23,7%

Tasa fiscal año 2003: 29,1%, año 2002: 1,1%



Mejora de la perspectiva de las agencias de rating

El plan estratégico y las expectativas de crecimiento y desarrollo de Banco Pastor son reconocidas muy positivamente por las agencias Moody's y Standard&Poor's



- **Moody 's:** El cambio de perspectiva refleja las expectativas de una mayor fortaleza de los resultados recurrentes con un relanzamiento de la actividad comercial y un plan estratégico focalizado a convertirse en un sólido banco mediano de implantación nacional..
- **S&P:** Este cambio refleja la confianza en la implementación exitosa del plan estratégico que redundará en una mayor fortaleza de la entidad focalizada a convertirse en un sólido banco mediano de implantación nacional.



La rentabilidad del accionista

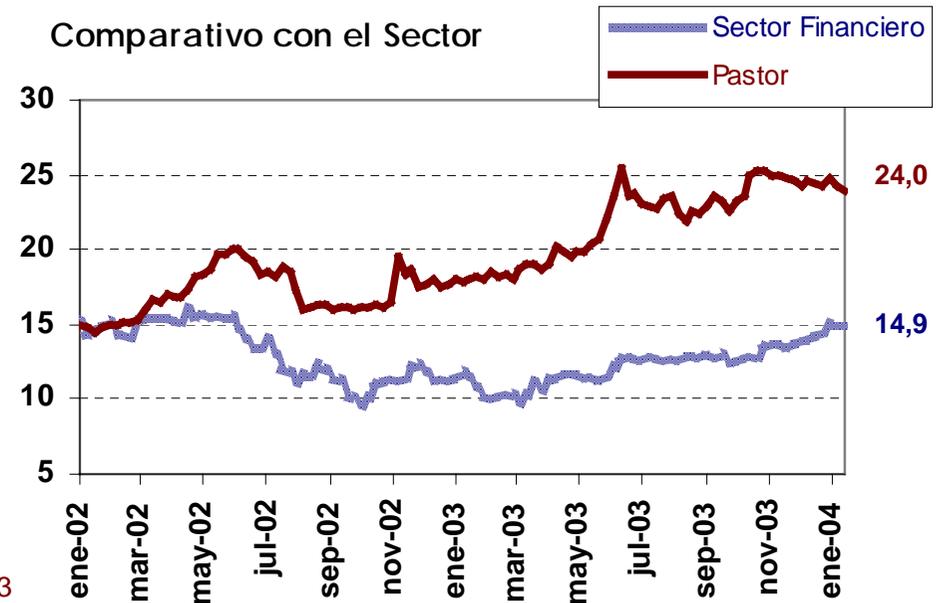
Valor de Mercado

Sept 2001 / Dic 2003

miles de euros



Comparativo con el Sector



Fuente: Bloomberg

- Banco Pastor, es el valor bancario excluyendo adquisiciones que más valor ha aportado a sus accionistas en el bienio 2001-2003 :+50%; ha alcanzado una rentabilidad total de un 69% en ese periodo; además, es el tercero por creación de valor en 2003 con una rentabilidad anual del +40%



En definitiva, cerramos 2003 con ...

- **Una cuenta de resultados de perfil**
 - más comercial
 - más sólido
 - más recurrente
- **Un banco más eficiente**
- **Un banco más seguro: el compromiso con la calidad del riesgo es una constante**
- **Apuesta decidida y de larga tradición en tecnología: único banco en España con scoring de empresas vinculante**
- **2003 cambio de ritmo de la organización: dinamismo comercial creciente combinado por la cercanía y el apoyo a la gestión comercial desde la primera línea directiva.**

2003

**Año de entrenamiento para
jugar en la liga que
empezamos en**

2004

2004: el año de la actividad comercial

Somos un Banco de Clientes

- **Toda la Organización enfoca su actividad, energías y recursos hacia el mismo punto: el CLIENTE**

Enfasis en la actividad comercial



- **Tensión comercial permanente**



2004: el año de la actividad comercial

Objetivos claros y enfocados a la estrategia

- **DE CAPTACIÓN DE CLIENTES**
- **DE DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL: Enfoque en las líneas de negocio menos desarrolladas**

Planes de Pensión

Tarjetas de Cdto

Seguros de Vida

Tarjetas de Débito

Otros Seguros

TPV

Crecimiento seguro, equilibrado y rentable

La política de productos como ayuda para la CAPTACIÓN y FIDELIZACIÓN de CLIENTES

2004: el año de la actividad comercial

La política de canales apoyando la labor comercial

- **TRIPLICAR LA RED DE AGENTES: 600 en 2004**
- **CANAL PROMOTOR: 9.000 viviendas financiadas para gestionar las subrogaciones**

Con el apoyo de un nuevo sistema de seguimiento de negocio

- **Que permite conocer la realidad comercial de cada oficina en cada momento**
- **Simplifica y homogeneiza toda la información de seguimiento: el mismo informe para todo el mundo**
- **Orienta permanentemente la acción comercial**
- **Dinamiza la actividad comercial: cada día conocemos los datos más relevantes del día anterior**



2004: Completamos el Plan de Expansión

Entre 50-70 nuevas aperturas en 2004

- **En las zonas más ricas de España y de mayor potencial de crecimiento**
- **El ritmo lo marcará la cuenta de resultados**

Calidad del activo+Gestión de los costes

- **Crecimiento rentable y seguro**



Banco Pastor en 2005

- **Un Banco de implantación nacional con 600 oficinas, 3.200 profesionales y 15.000 millones de activo**
- **Un Banco en la línea de los más eficientes con un coeficiente de explotación en el 45%**



AVISO IMPORTANTE

Esta presentación ha sido elaborada por el Grupo Banco Pastor, quien la difunde exclusivamente a efectos informativos, conteniendo estimaciones y previsiones relativas a la futura evolución del negocio y los resultados financieros del Grupo Banco Pastor.

Las estimaciones que se incluyen responden a las expectativas del Grupo Banco Pastor, si bien por su propia naturaleza es posible que determinados factores, riesgos ó circunstancias puedan originar que los resultados futuros difieran de modo sustancial de las previsiones que se realizan. Entre otros, de forma no limitativa, cabe señalar los siguientes factores: primero, evolución de tipos de interés, de cambio y cualquier variable tanto económica como financiera no solamente de la coyuntura nacional, sino también internacional; segundo, acontecimientos de índole económica, política, social ó regulatoria; tercero, repercusión de la evolución de la competencia; cuarto, desarrollos tecnológicos; quinto, cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores ó contrapartes.

El contenido de esta presentación no constituye la base de contrato ó compromiso alguno, ni deberá ser considerado como una recomendación de inversión ni asesoramiento de ninguna clase ó tipo.