

BANCO MARE NOSTRUM, S.A.

COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

Dirección de Mercados Secundarios

En Madrid, a 13 de enero de 2011

De conformidad con lo establecido en el artículo 82 de la Ley 24/1988 del Mercado de Valores procede por medio del presente escrito comunicar el siguiente:

HECHO RELEVANTE

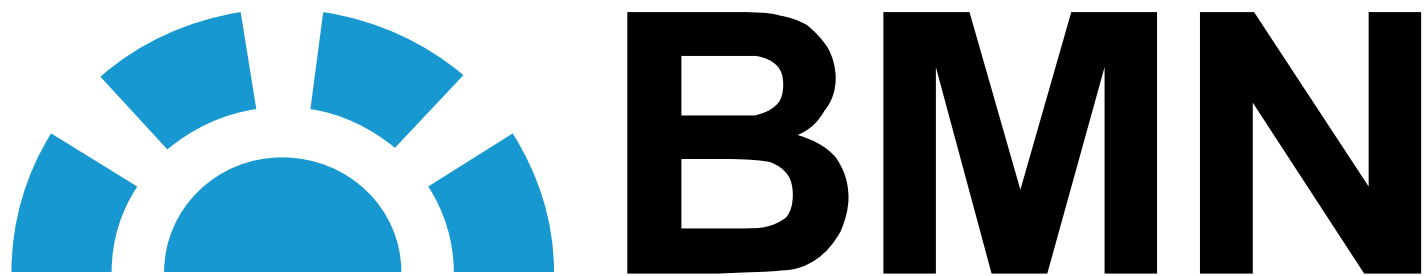
Con fecha 12 de enero de 2011, el Presidente Ejecutivo de Banco Mare Nostrum, S.A., junto con el Consejo de Administración, han realizado una presentación del Banco ante inversores y analistas en la Bolsa de Madrid. Para más detalle se adjunta el material utilizado para la presentación del Banco.

Atentamente

POR BANCO MARE NOSTRUM, S.A.

D. Carlos Egea Krauel

Presidente



Grupo Banco Mare Nostrum

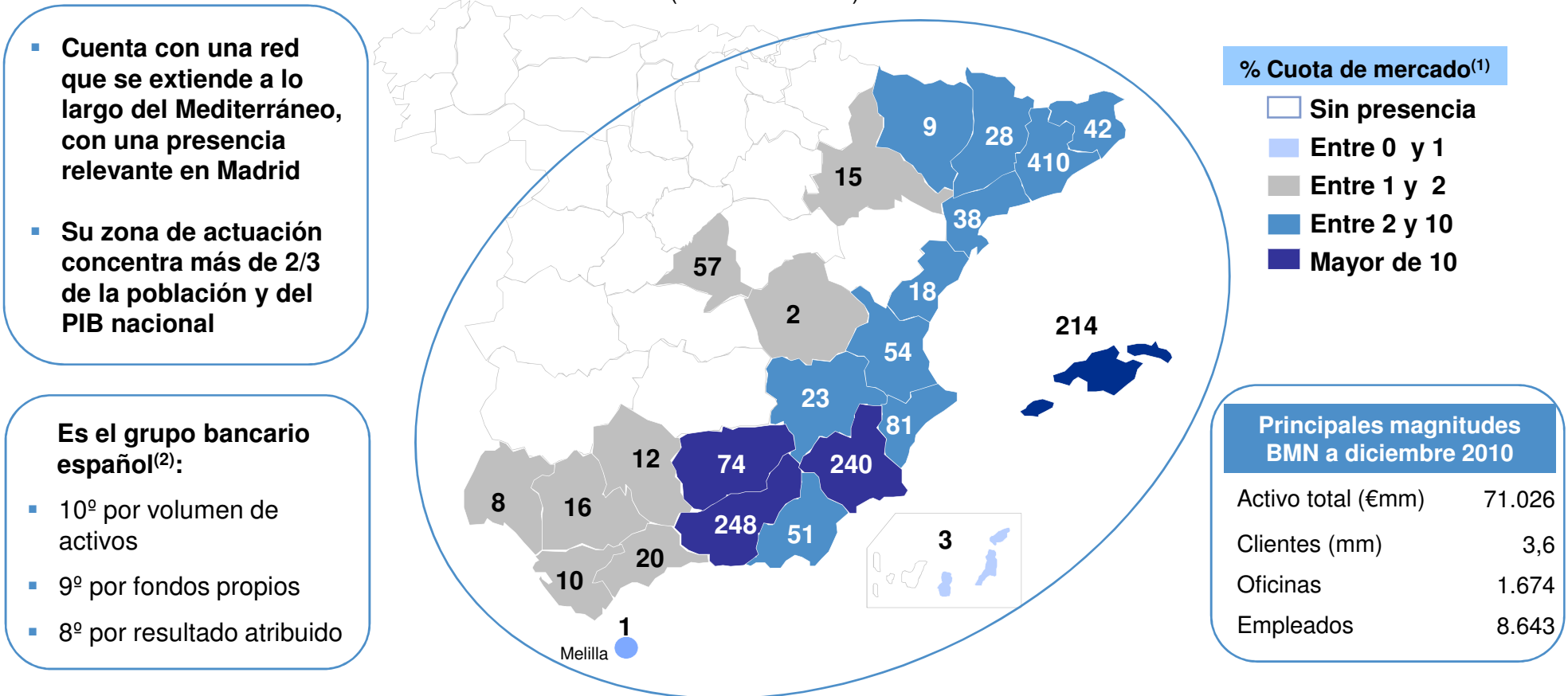
Presentación a inversores

12 de enero de 2011

Una entidad de referencia con sentido estratégico

- El Grupo BMN se constituye como una de las primeras entidades financieras del país, referente en el Arco Mediterráneo y con una presencia adecuada en Madrid

Número de sucursales y cuota de red por provincia
(diciembre 2010)



- Red sin solapamientos, consecuencia de una expansión prudente, tipo mancha de aceite, en la etapa de crecimiento. En el período 2005-2007, el Grupo ha crecido en número de oficinas, solo un 6% vs. 10% frente al sector cajas

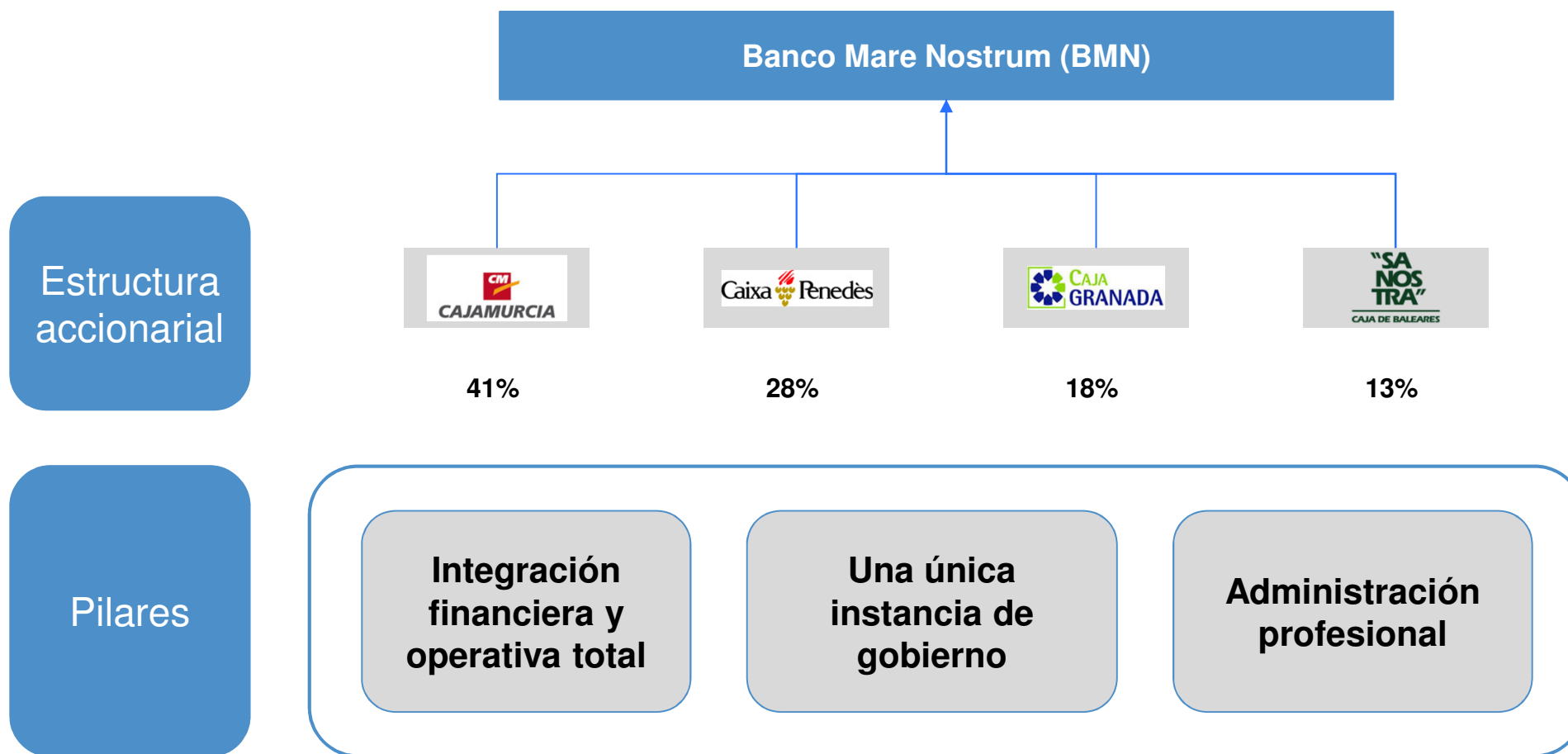
(1) Cuota de red a diciembre 2009.
(2) A junio de 2010.

Agenda

- 1 Visión institucional
- 2 Principales objetivos
 - Eficiencia y rentabilidad
 - Solvencia
 - Liquidez
- 3 Líneas de actuación
 - Integración y reestructuración operativa
 - Saneamiento y calidad del crédito
 - Competitividad y enfoque comercial
 - Solidez financiera
- 4 Conclusiones

1 Visión institucional

Estructura accionarial y pilares, una fusión de hecho



- El traspaso de activos y el modelo de gestión suponen una auténtica **'fusión de hecho'**

Integración financiera y operativa total

Traspaso de la totalidad de los negocios

El Banco gestiona la actividad de crédito de las cajas en su totalidad

Política de dividendos del Banco

Acorde con las exigencias de los mercados y adecuada para atraer capital privado

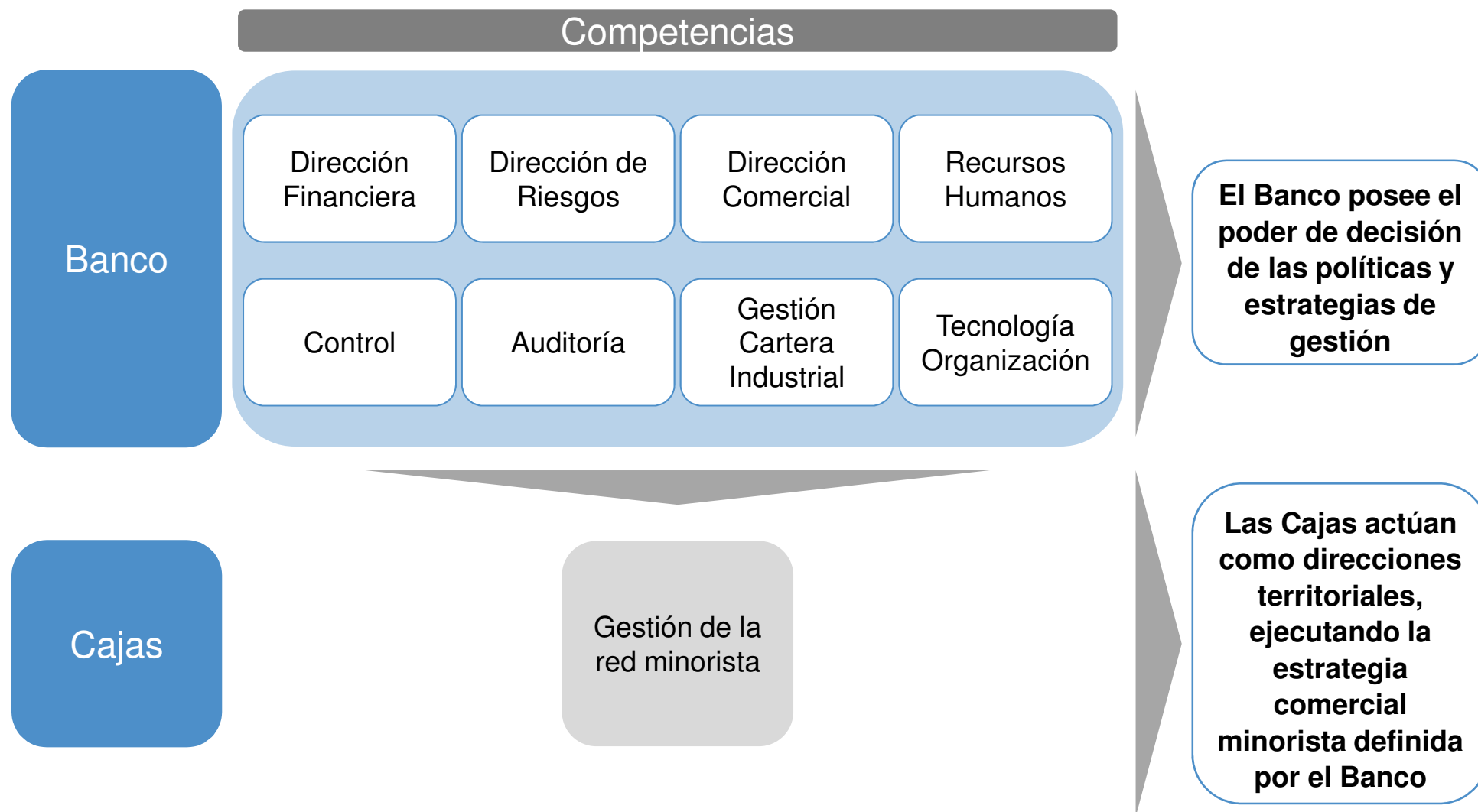
Una única estructura organizativa sin duplicidades

Los responsables de las cajas dependen de los órganos de gobierno del Banco

Plataforma tecnológica y back-office únicos

La integración operativa se garantiza con una plataforma operativa única

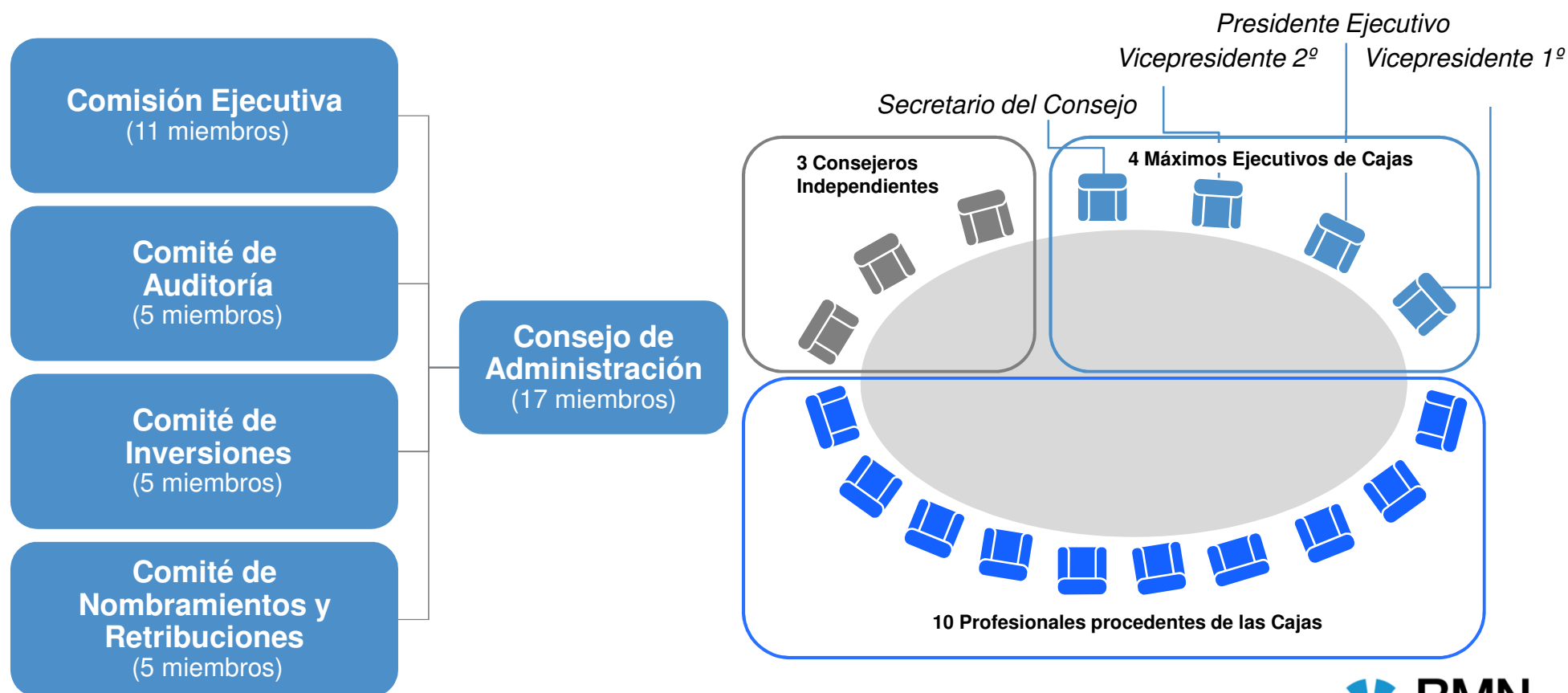
Una única instancia de gobierno



- El Comité de Dirección está nombrado y es plenamente operativo desde septiembre de 2010

Administración profesional

- El Consejo de Administración está formado exclusivamente por profesionales con contrastada experiencia en la alta dirección de las Cajas y tres consejeros independientes de prestigio en los ámbitos empresariales y financieros
- Mandato irrevocable de seis años
- Los comités del consejo están presididos por los consejeros independientes



2 Principales objetivos

Objetivos estratégicos y financieros

Eficiencia y Rentabilidad

- Fortalecimiento de la eficiencia operativa hasta situarla en las mejores prácticas del sector (en torno a un 40% de ratio de eficiencia a medio plazo)
- Gran capacidad de generación de recursos, en el entorno de 3.300 millones de euros en los próximos cinco años (margen de explotación sin dotaciones)
- Obtención de un ROE sostenible a medio plazo del 15%

Solvencia

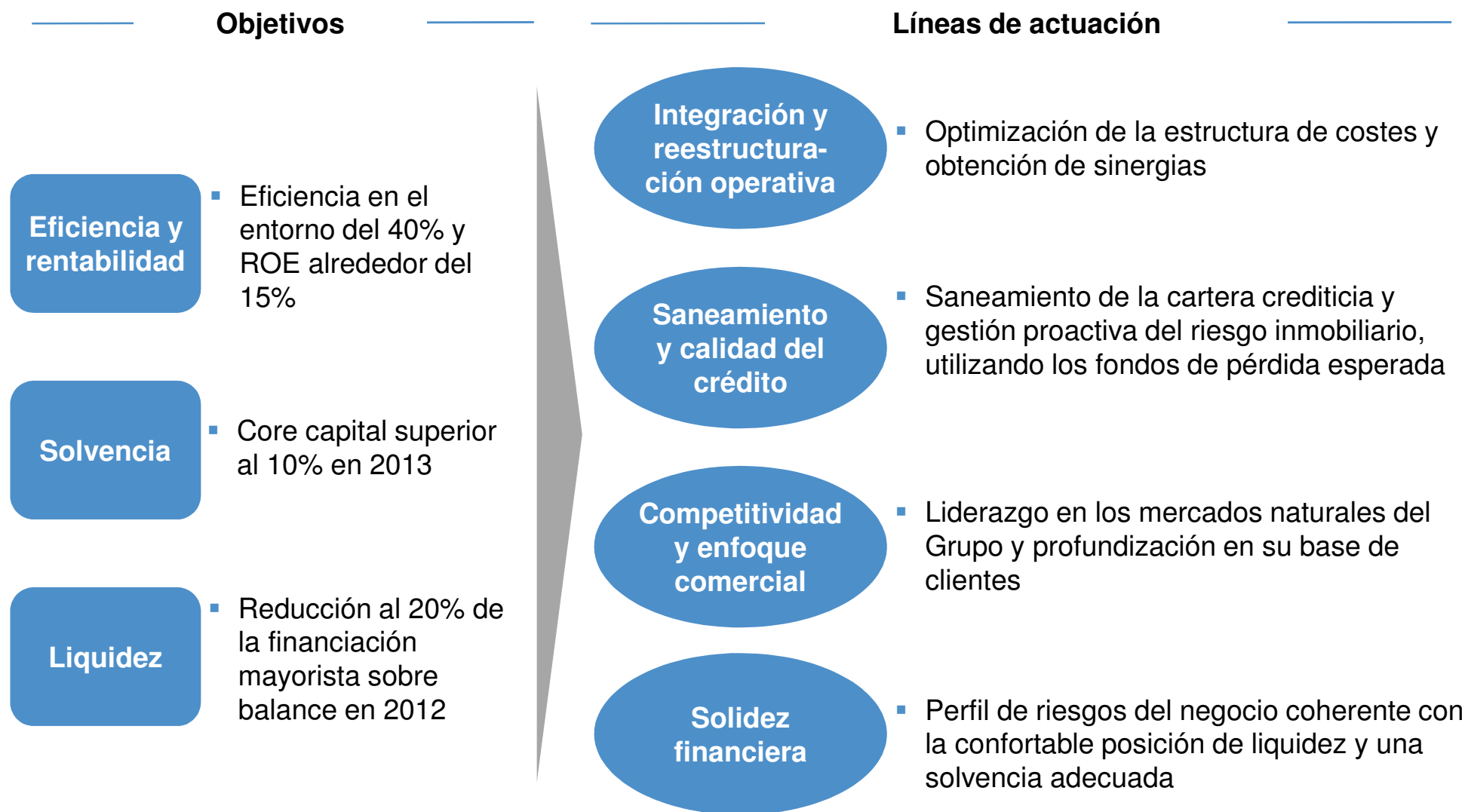
- Consecución de un core capital superior al 10% en 2013, lo que permitirá la devolución de los fondos del FROB a partir de dicho ejercicio
- Mantenimiento de una política de dividendos compatible con los objetivos anteriores
- Apertura a la participación del capital privado

Liquidez

- Reducción de la financiación mayorista a niveles del 20% del balance en 2012, para alcanzar niveles del 15% en el medio y largo plazo, absorbiendo completamente los vencimientos en mercados mayoristas mediante generación interna de liquidez
- No dependencia del Banco Central Europeo, autolimitando la apelación a un máximo del 1% del balance en el medio plazo y manteniendo un volumen holgado de activos líquidos elegibles (6.000 millones de euros, en términos efectivos)

3 Líneas de actuación

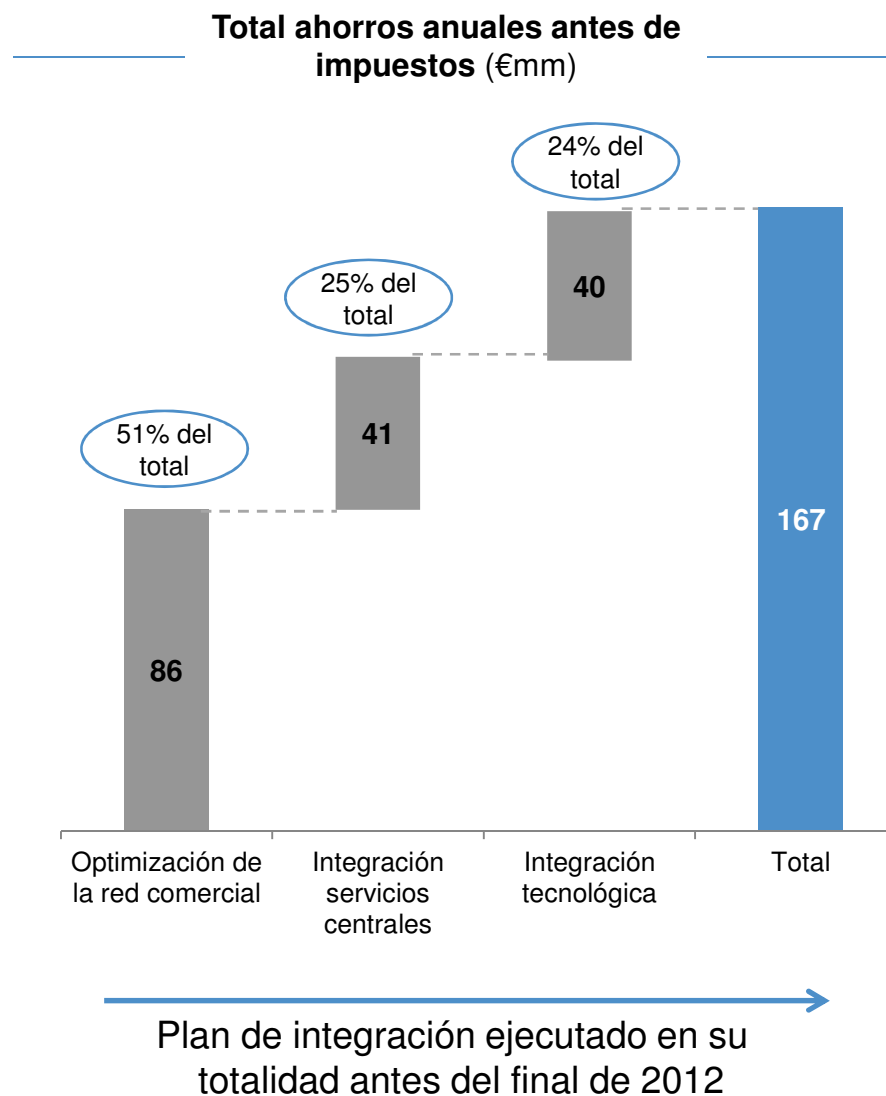
Objetivos y líneas de actuación



Integración y reestructuración operativa

Optimización de costes de explotación

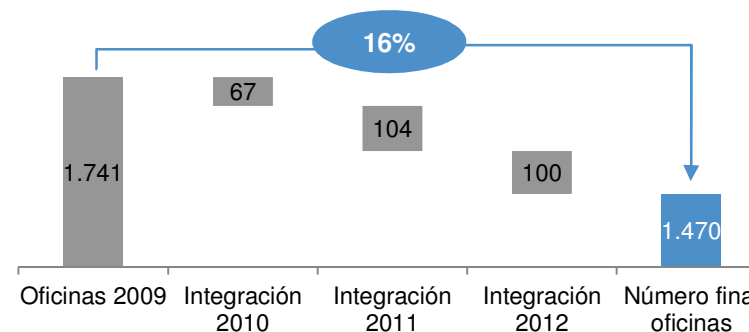
- La reestructuración del Grupo producirá unos ahorros estimados anuales de 167 millones de euros antes de impuestos
 - Ahorro que equivale al 20% del total de costes
- La generación de ahorros se conseguirá a través de:
 - Cierre de 271 oficinas a lo largo de 3 años
 - Eliminación de duplicidades y redundancias al integrar 4 servicios centrales en 1 solo
 - Migración a una única plataforma tecnológica
- El coste de la reestructuración está estimado en, aproximadamente, 500 millones de euros
 - De los que 208 millones de euros se han llevado ya a resultados en 2010



Racionalización de la red de oficinas e integración de los servicios centrales

Racionalización de la red comercial

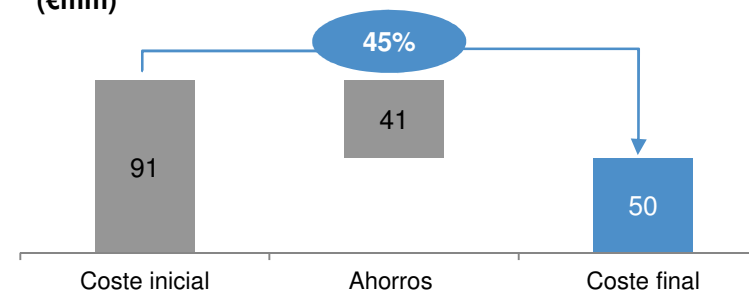
- Cierre de 271 oficinas sobre la base de criterios de proximidad geográfica y rentabilidad operativa



Integración de servicios centrales

- Centralización de la gestión del grupo al ritmo de la integración tecnológica

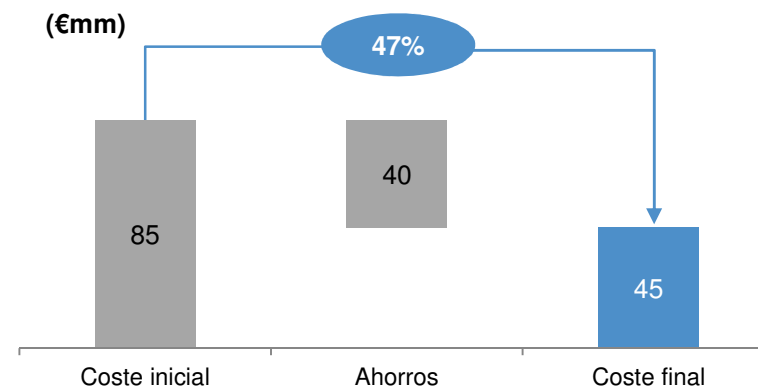
(€mm)



Integración tecnológica

- Migración informática basada en una plataforma multi-entidad, ya utilizada por dos de las entidades del Grupo, bajo un régimen de outsourcing
- La integración tecnológica se prevé totalmente finalizada en junio 2012

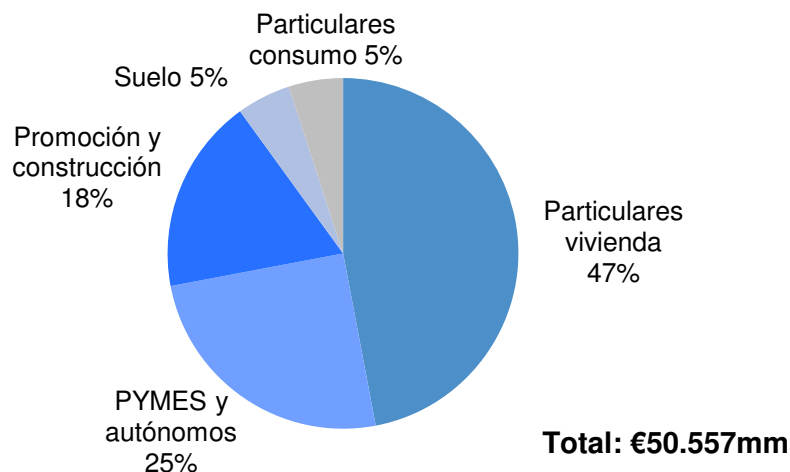
(€mm)



Saneamiento y calidad del crédito

Análisis del riesgo de crédito del Grupo BMN - visión general

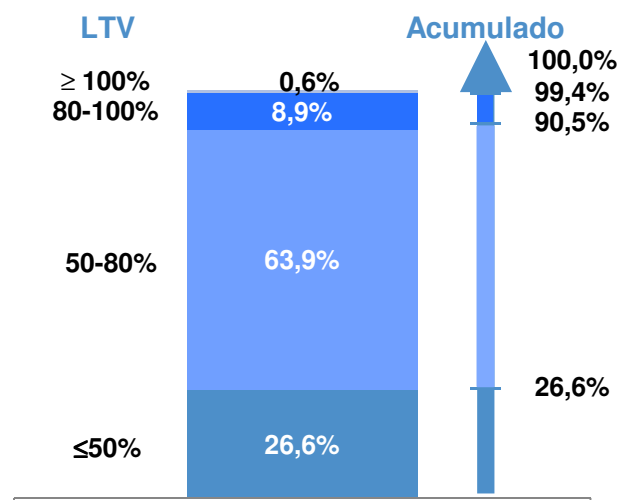
Cartera crediticia enfocada en hogares y PYMES no inmobiliarias



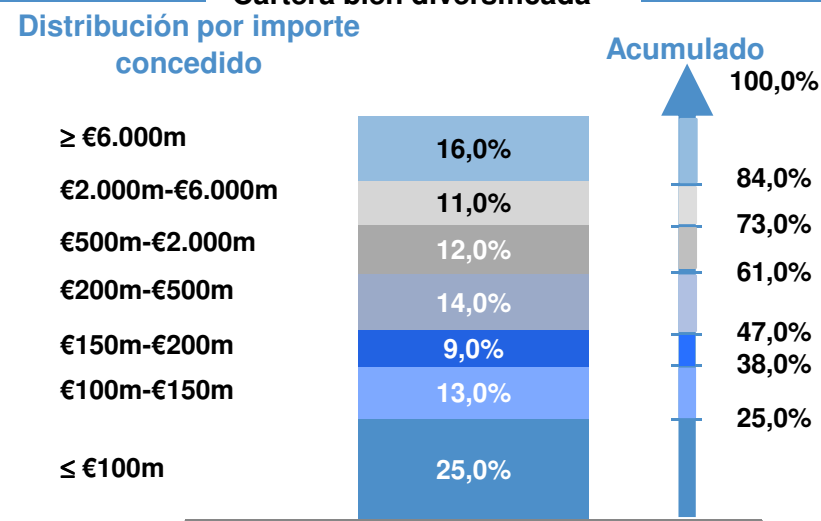
Gestión del crédito prudente

- Hipotecas a particulares: 94,5% es crédito a 1ª vivienda
- El 82% de la cartera crediticia cuenta con garantía real
- Principales 20 riesgos = 3,2% del total del crédito
- Ningún riesgo > 7% de Recursos Propios
- Ratio de morosidad del 5,2%
- Principales 20 morosos < 0,73% del crédito total

Alto nivel de colateralización⁽¹⁾



Cartera bien diversificada⁽²⁾



(1) Datos provisionales a septiembre 2010.

(2) Datos provisionales a junio 2010.

Riesgo inmobiliario

- Cartera de calidad elevada, fruto de una prudente gestión del riesgo y de la reducida expansión fuera de las zonas naturales de BMN:
 - Elevado porcentaje de promociones terminadas y de primera vivienda
 - LTV medio de financiación a suelo del 58%, con reducida exposición a suelo no urbano / urbanizable
 - En general, el parque de viviendas está ubicado en zonas urbanas densamente pobladas

Desglose cartera de crédito inmobiliario

	Riesgo (€mm)	% del total	% LTV medio ⁽¹⁾
Promoción terminada	3.855	33,4	68,9
Promoción en curso	2.409	20,9	63,7
Suelo urbano / urbanizable	2.468	21,4	58,4
Suelo resto	76	0,6	58,2
Otros con garantía hipotecaria	1.940	16,8	51,6
Otros sin garantía hipotecaria	805	7,0	-
Total	11.554	100,0	67,3

Nota: De acuerdo con la definición armonizada del Banco de España. Datos provisionales a diciembre 2010.

(1)Saldo dispuesto / valor tasación.

Saneamiento realizado. Análisis de la Pérdida Esperada

- El cálculo del fondo de Pérdida Esperada constituido se ha basado en un ejercicio de stress realizado con criterios de severidad extremadamente rigurosos
- Este fondo permitiría al Grupo afrontar escenarios adversos, sin impacto adicional en la cuenta de resultados

	Total Riesgo (€mm)	PD Media (%)	LGD Media (%)	Asignación Pérdida Esperada			
				Provisiones Específicas (€mm)	Fondo de Pérdida Esperada (€mm)	Total (€mm)	Cobertura (PE / Riesgo) (%)
Dudosos	2.829	100,0	40,0	909	222	1.132	40,0
Subestándar	1.806	75,0	30,0	346	60	406	22,5
Adjudicados	2.949	100,0	30,7	564	341	905	30,7
Viviendas terminadas	955	100,0	20,0	174	17	191	20,0
Obra en curso	381	100,0	30,0	97	18	114	30,0
Suelo urbano	958	100,0	35,0	207	128	335	35,0
Resto de suelo	403	100,0	50,0	56	146	202	50,0
Otros activos	252	100,0	25,0	31	33	63	25,0
Riesgo normal	44.977	9,4	32,6		1.381	1.381	3,1
Particulares vivienda	22.795	3,0	16,0		108	108	0,5
Particulares consumo	2.180	20,0	35,0		153	153	7,0
PYMES y autónomos	10.878	12,0	30,0		391	391	3,6
Promoción y construcción	9.124	20,0	40,0		730	730	8,0
Saneamientos realizados 2010						396	
Total	52.561	21,6	37,1	1.820	2.005	4.221	8,0

Cálculo de la Pérdida Esperada

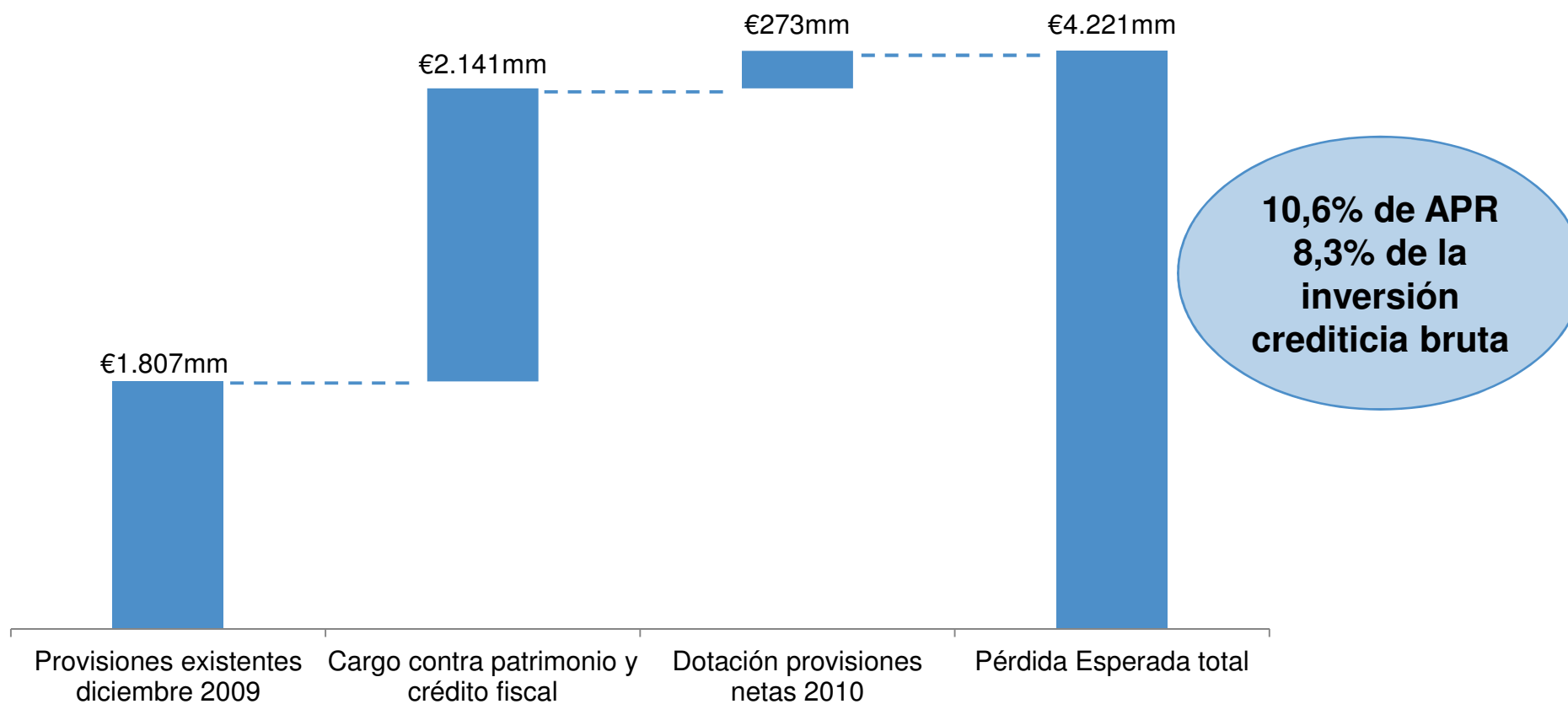
Nota: Datos provisionales a diciembre 2010.

Ejemplo de aplicación de la Pérdida Esperada

- Contraste de la estimación de la Pérdida Esperada en relación con la eventual corrección del valor de mercado en el caso de los activos adjudicados

Activo	LTV	Deuda (€mm)	Valor de tasación (€mm)	Pérdida Esperada	Ajuste de la deuda (€mm)	Deuda corregida (€mm)	Descuento asumible antes de incurrir en pérdidas
Vivienda terminada	80%	80	100	20%	16	64	36%
Obra en curso	64%	64	100	30%	19	45	55%
Suelo urbano	55%	55	100	35%	19	36	64%
Suelo no urbano	40%	40	100	50%	20	20	80%

Constitución de la Pérdida Esperada



Nota: Datos provisionales a diciembre 2010.

Gestión proactiva del riesgo inmobiliario

- El Grupo mantiene una gestión proactiva con el objetivo de conseguir una reducción relevante de su exposición al riesgo inmobiliario en los próximos años. Esta gestión proactiva es clave para la consecución de sus objetivos

Factores diferenciadores

Modelo de gestión comprobado

- Tiene por base el modelo de gestión de Cajamurcia, que ha conseguido una significativa reducción del riesgo inmobiliario
- Reducción sistemática, mediante el mantenimiento de las ventas a particulares (por cancelación o subrogación) a través de la red comercial con objetivos de ventas e incentivos adecuados

Flexibilidad para ajustar precios

- Adecuación del precio a las condiciones reales del mercado. Clave para asegurar las ventas
- Esfuerzo importante en saneamientos como mecanismo que permite adecuar los precios de venta sin incurrir en pérdidas adicionales

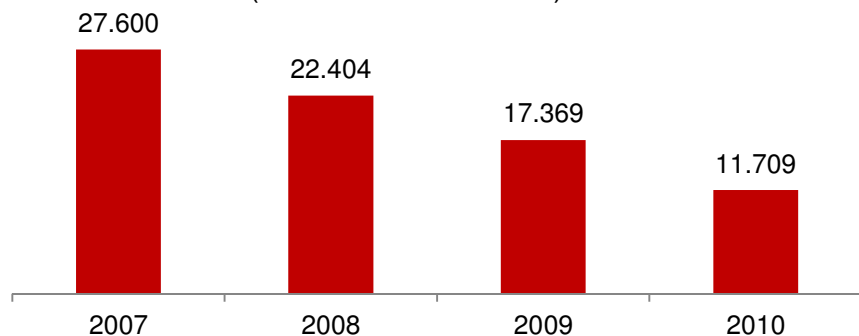
Calidad del activo

- Elevado porcentaje de promociones terminadas o en curso, de las que la mayor parte son viviendas destinadas a primera residencia
- Más del 97% del suelo financiado es urbano o urbanizable

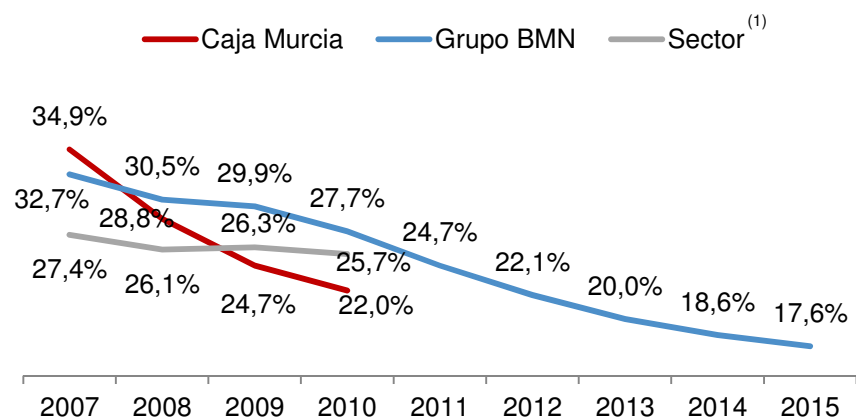
Aplicación de mejores practicas de reducción del riesgo inmobiliario del Grupo

Experiencia de Cajamurcia

Cartera de viviendas financiadas a promotores (número de viviendas)



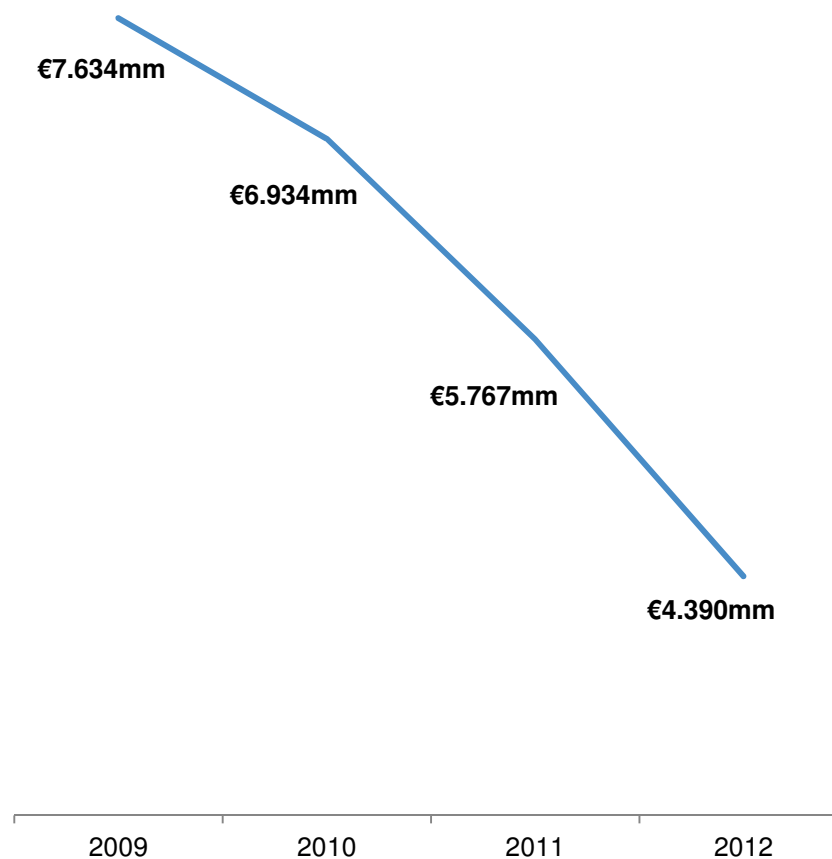
Riesgo inmobiliario (construcción y actividades inmobiliarias) (% sobre total crédito)



(1) Dato de 2010 referido a septiembre.

Objetivos del Grupo

Evolución prevista de la financiación a promotores



Competitividad y enfoque comercial

Estrategia comercial

- La estrategia comercial tiene como principales objetivos:
 - Proximidad a los clientes a través de su carterización y de gestores comerciales con objetivos específicos de vinculación y fidelización de clientes
 - Potenciación de la gestión integral de clientes de alto valor, utilizando gestores comerciales especializados

Segmentación estratégica de particulares

- En función del volumen de pasivo, el patrimonio global, la edad – ciclo de vida y el margen por cliente:
 - Banca privada
 - Banca personal
 - Banca universal | jóvenes, adultos, seniors
 - Autónomos y comercios

Segmentación estratégica de empresas

- Basada en los criterios de facturación, vinculación, sector de actividad y margen:
 - Microempresas
 - PYMES
 - Empresas medianas
 - Grandes empresas
- Objetivo de impulsar los segmentos de clientes generadores de mayor rentabilidad (Banca personal y Banca privada, Autónomos y comercios y PYMES), y reducción significativa del segmento promotor

Principales objetivos comerciales

	Objetivo del Grupo a 2015		
Mercados prioritarios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Madrid ▪ Cataluña 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Andalucía Occidental ▪ Comunidad Valenciana 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Murcia ▪ Baleares
Segmentos prioritarios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banca personal y privada 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Autónomos y comercios 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PYMES

	Situación del Grupo a 2009	Objetivo a 2015
Número de clientes ⁽¹⁾ (mm)	3,6	4,6
Productividad por oficina (€mm)	50,8	62,2
Productividad por empleado (€mm)	10,0	12,4
Vinculación de clientes (número de productos medios por cliente)	3,3	4,5

(1) Datos a 2010.

Plan de acción para la mejora de los resultados y de la eficiencia

1

**Defensa
del
margen de
intereses**

Activo

- Plan de reprecación de operaciones en vigor y aplicación de una política de precios en nuevas concesiones con incrementos sensibles de diferenciales

Pasivo

- Priorización del objetivo de rentabilidad frente al de crecimiento
- Gestión de la cartera por plazos y vencimientos con políticas de precios tendentes a la reducción del coste medio
- Centralización del proceso de decisión en materia de precios
- Potenciación de la comercialización de depósitos a la vista con acciones comerciales directas

2

**Optimización de
comisiones**

- Desarrollo de planes ambiciosos de comercialización en negocios generadores de ingresos: seguros, banca personal y medios de pago
- Aplicación de las mejores prácticas en gestión de cobro
- Expansión y universalización de la aplicación de determinadas comisiones

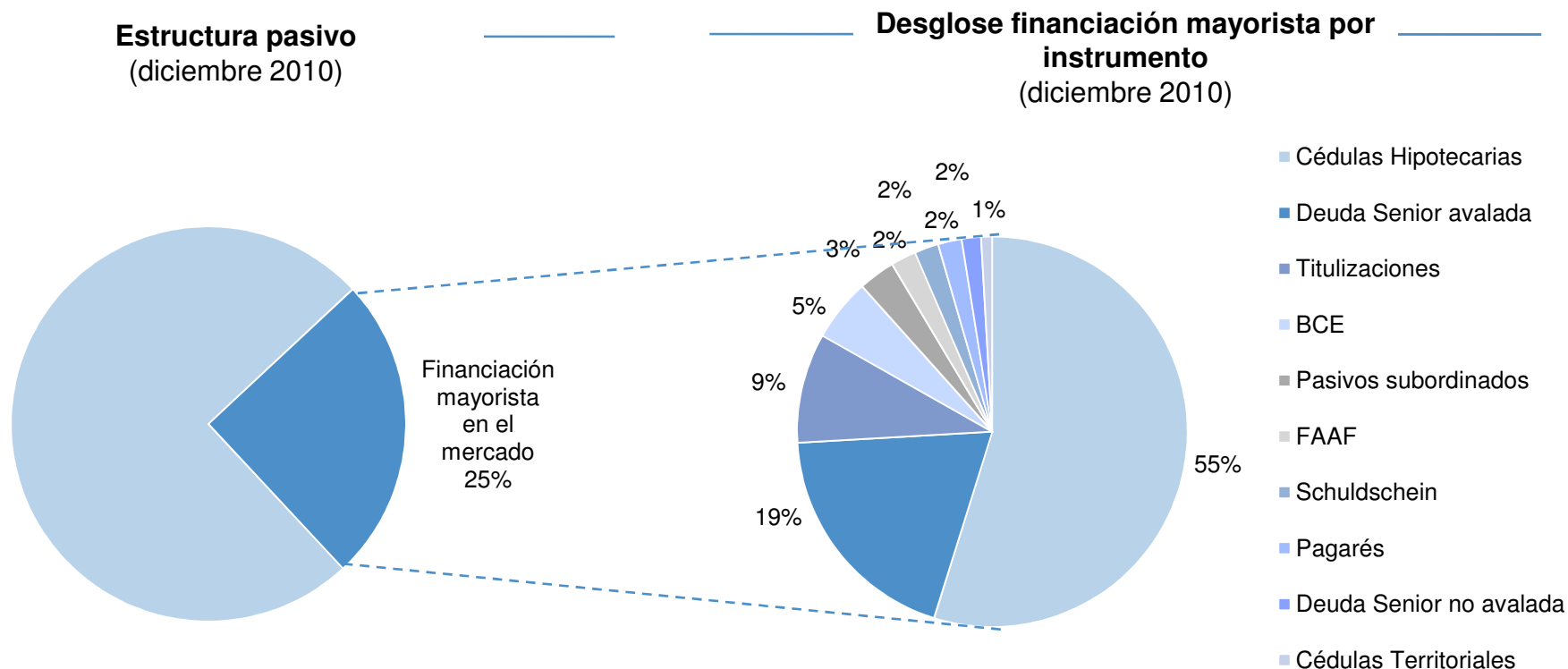
3

**Reducción de
costes**

- Consolidación de una fuerte cultura de austeridad en gastos
- Aplicación de las mejores prácticas en gastos generales (seguridad, transporte de fondos, limpieza, mantenimientos...)
- Aprovechamiento de sinergias en la contratación de servicios: energía, comunicaciones, publicidad...

Solidez financiera

Estructura de financiación



- **El ratio de liquidez estructural** (la parte de la inversión crediticia financiada mediante la captación de depósitos minoristas) es del **74 por 100**

Nota: Datos provisionales a diciembre 2010.

Financiación mayorista y líneas de liquidez disponibles

- Importante mejora bajo gestión centralizada del Grupo

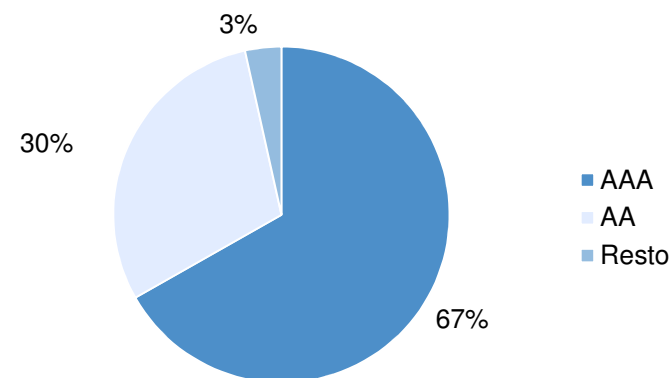
Indicadores de financiación mayorista (€mm)

	Dic/10
Total financiación mayorista	17.399
Posición interbancaria neta (prestadora)	-126
Banco Central Europeo	906
Activos líquidos disponibles elegibles para BCE	7.066
Capacidad de emisión	7.603
Cédulas hipotecarias (80 por 100) y territoriales	6.849
Emisiones avaladas	754
Capacidad de emisión (límite interno)	
Cédulas hipotecarias (65 por 100) y territoriales	2.679
Activos líquidos disponibles más capacidad emisión	14.669
Saldo vivo deuda senior ⁽¹⁾	4.349

Ratios de cobertura %

Activos líquidos disponibles / (Posición interbancaria + BCE)	906%
Activos líquidos + Capacidad de emisión / (Posición interbancaria + BCE)	1.881%
Activos líquidos disponibles + Capacidad emisión / Saldo vivo Deuda Senior	337%

Distribución de activos líquidos



- Al suponer la financiación mayorista un peso relativamente limitado del balance, la capacidad de emisión de cédulas es fuerte y permite una sobrecolateralización de la cartera de activos hipotecarios de máxima calidad

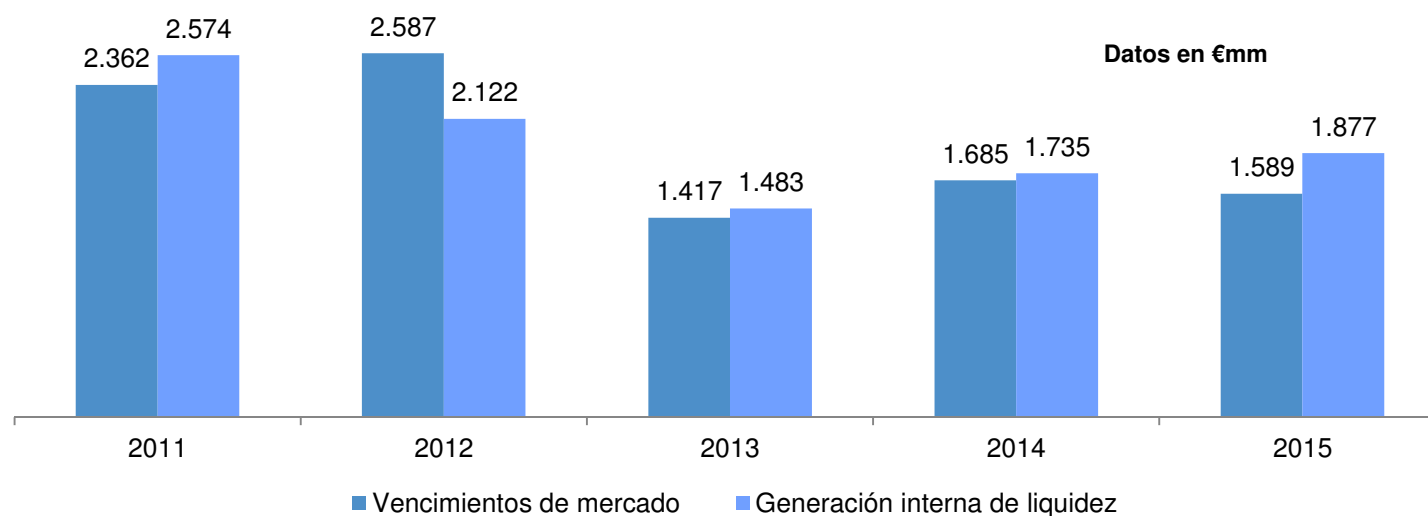
Nota: Datos provisionales a diciembre 2010.

(1) Incluye Pagarés, Emisiones senior con y sin aval del Tesoro y préstamos Schulschein.

Necesidades de apelación al mercado

- La generación interna de liquidez cubre la totalidad de los vencimientos hasta el 2015 con las siguientes hipótesis

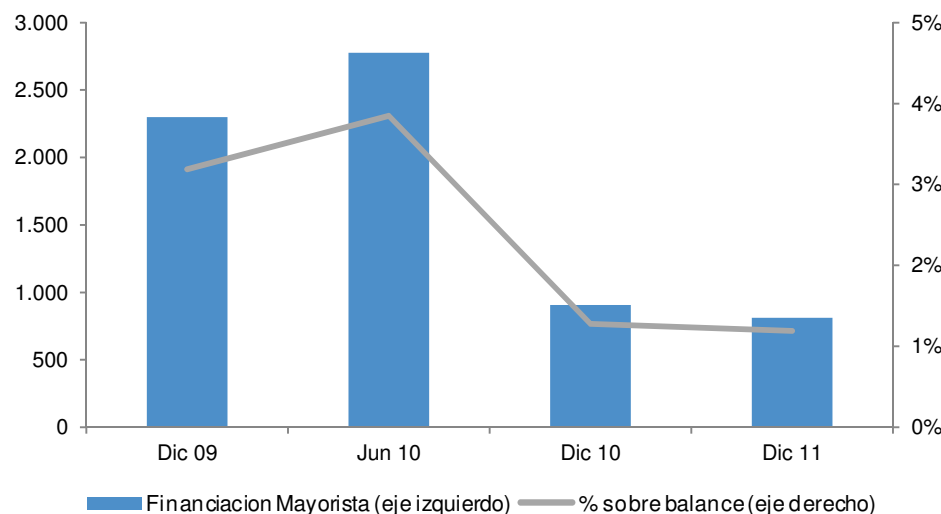
Proyecciones de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
Inversión crediticia (%)	(2,9)	(2,2)	1,0	1,5	2,5
Depósitos de clientes (%)	0,5	1,5	4,0	5,0	6,0



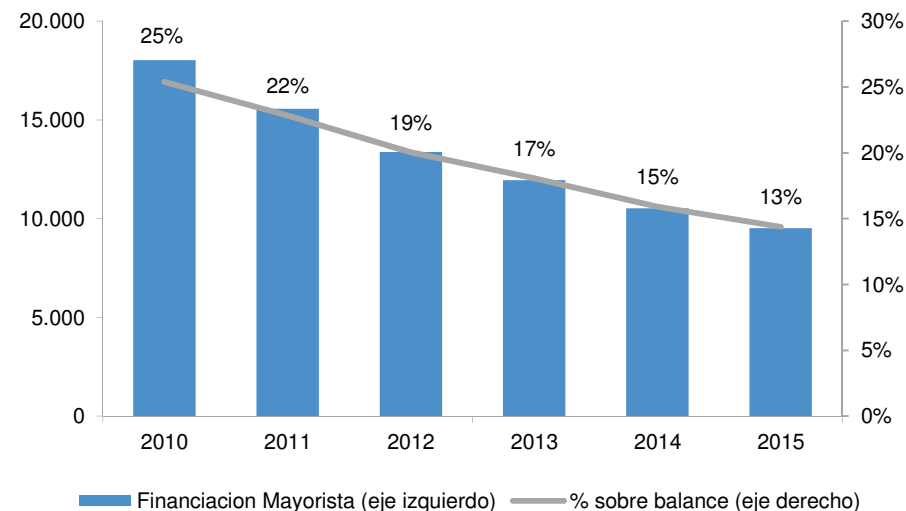
€mm	2011	2012	2013	2014	2015
Vencimientos de mercado	2.362	2.587	1.417	1.685	1.589
<i>Cédulas hipotecarias</i>	1.217	989	765	1.271	945
<i>Deuda senior (avalada y no avalada)</i>	1.040	1.357	590	354	587
<i>Otros</i>	105	241	63	60	57

Financiación mayorista y líneas de liquidez disponibles

Reducción de apelación al BCE
(€mm)



Evolución financiación mayorista
(€mm)



- La captación de recursos y la contención del crédito, en un entorno de bajo crecimiento económico, así como la estrategia de transformación del riesgo inmobiliario en hipotecas a particulares, permitirán al grupo **cubrir los vencimientos** de los próximos años con la generación interna de liquidez
- A pesar de disponer de una posición confortable de liquidez, **BMN aprovechará las ventanas de liquidez** que le brinde el mercado de financiación para realizar emisiones a medio y largo plazo con el objetivo de alargar sus duraciones
- Asimismo, **se mantendrá una cartera holgada de activos líquidos** de primera calidad para poder hacer frente si fuese necesario a nuevos shocks de liquidez

Sólidos ratios de solvencia

- El Grupo arranca con una fuerte posición de solvencia, con un core capital del 8,4%, ya después del elevado esfuerzo de saneamiento de la cartera y con la aportación de 915 millones de euros de capital del FROB. No se prevé un impacto material por Basilea III
- A medio plazo, la fuerte capacidad de generación orgánica de recursos y el esfuerzo de reducción de riesgo inmobiliario de la cartera permitirán al Grupo obtener niveles de core capital del 10% lo que hará posible empezar la amortización del FROB en el 2013

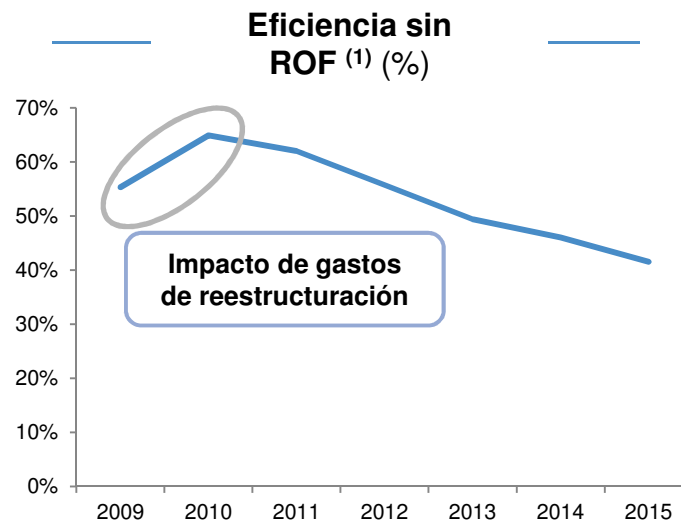
	Pro-forma antes de la creación del Grupo	Con los impactos por la creación del Grupo
Core Capital	7,6%	8,4%
Tier 1	10,0%	11,1%
Total Capital	14,8%	14,8%

6,1% excluyendo FROB

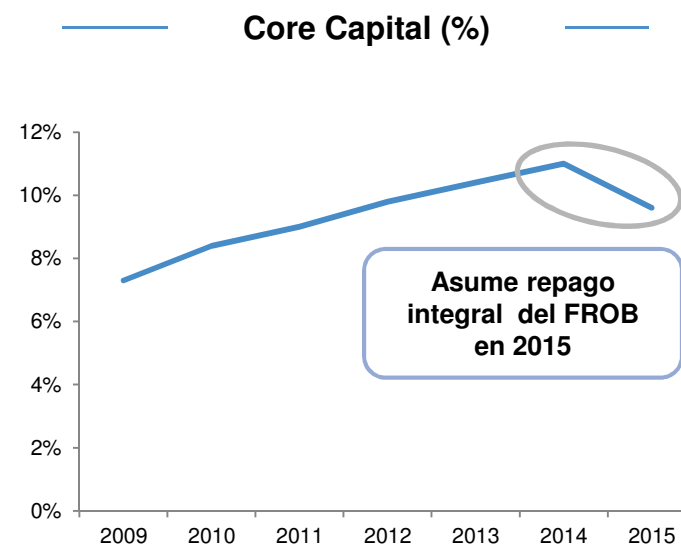
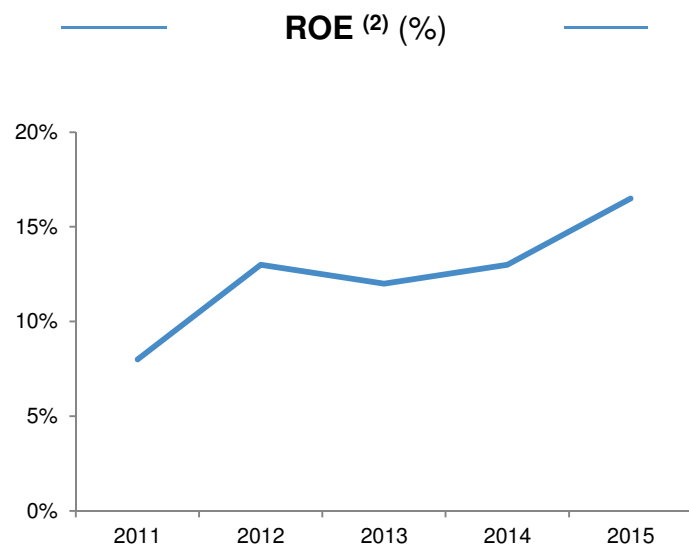
A 31 de diciembre de 2010, pro-forma

- Fitch ha asignado un rating a Banco Mare Nostrum de BBB+ con perspectiva Estable, destacándose:
 - Fuerte franquicia en el arco Mediterráneo, con liderazgo en sus regiones de origen
 - Demostrado track record del equipo directivo
 - Baja concentración de riesgos
 - Rentabilidad futura apoyada por los saneamientos realizados

Capacidad orgánica de generación de recursos



Generación de 3.300 millones de euros de recursos (margen de explotación sin dotaciones) en el periodo 2011 - 2015



(1) No se han considerado elementos extraordinarios fruto de los costes de integración tales como prejubilaciones y migración tecnológica entre otros.

(2) ROE calculado asumiendo un nivel de capitalización core del 8,0%.

4 **Conclusiones**

Conclusiones (i)

- El Grupo nace con una **integración fuerte**, sobre la base de una **gestión profesional** y el **traspaso de todos los negocios** a corto plazo de las cajas al Banco
- Tiene un elevado **sentido estratégico**, al crear una entidad financiera líder en el Arco Mediterráneo, uno de los principales ejes de dinamismo económico del país, con una amplia **red de sucursales** y conformado por **franquicias líderes en sus ámbitos de actuación**
- Su **potencial de crecimiento es elevado**, al situarse en un mercado que concentra cerca de 2/3 de la población y Producto Interior Bruto del país
- La **fortaleza de sus recursos propios** le ha permitido realizar un **ejercicio de extrema prudencia en la estimación de la pérdida esperada**
- Su riesgo de crédito se encuentra limitado por una elevada **granularidad** (la combinación de las entidades no ha supuesto un incremento de la concentración), **sin exposiciones individuales relevantes** (no existe ningún gran riesgo), **una política prudente de garantías** (más del 82 por 100 de la cartera tiene garantía hipotecaria) y **de reducción del riesgo inmobiliario**, basada, fundamentalmente, en la transformación de riesgo promotor en hipotecas a particulares y en la venta de activos inmobiliarios (reforzada por el uso de la pérdida esperada)

Conclusiones (ii)

- La **reestructuración** se elevará a **271** oficinas hasta 2012, lo que, junto con la aplicación de las mejores prácticas de **gestión de costes** de las cajas, **la integración informática** y **la concentración de funciones de los servicios centrales** (que se realizará progresivamente en función de la puesta en marcha de la plataforma tecnológica), hará posible una **reducción de los costes de explotación del 20 por 100** sobre los gastos de las cajas antes de la integración
- La **posición de liquidez** es **confortable**, no necesitando acceder a los mercados financieros para cubrir los vencimientos en los próximos años. No obstante se mantendrá un posición activa en los mercados para alargar duraciones y aprovechar oportunidades atractivas de emisión
- La **capacidad de gestión** está **contrastada por la experiencia de Cajamurcia** y se ha puesto de manifiesto en la mejora de los resultados alcanzados por el Grupo en el último trimestre del ejercicio: mejora del gap comercial, reducción de costes, contención de la morosidad, reducción de la exposición al riesgo inmobiliario, potenciación de las ventas de activos no corrientes en venta, mejora de la capitalización, etc. Todo ello, otorga una **elevada confianza sobre el cumplimiento del plan de negocio**, lo que permitirá construir un grupo financiero sostenible y competitivo
- La **capacidad de generar recursos**, apuntalada por el cálculo prudente de la pérdida esperada, permitirá fortalecer los recursos propios básicos de forma que se alcanzará un nivel de capitalización competitivo en el nuevo entorno de Balisea III

Aviso Legal

El presente documento ha sido elaborado por Banco Mare Nostrum (“BMN”) y tiene carácter meramente informativo. Este documento puede contener previsiones y estimaciones relativas a la evolución del negocio y los resultados financieros del Grupo Banco Mare Nostrum (“GBMN”), que responden a las expectativas actuales de GBMN y que, por su propia naturaleza, están expuestas a factores, riesgos y circunstancias que pueden afectar a los resultados financieros de tal forma que los mismos no coincidan con estas previsiones y estimaciones. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, (i) los cambios en los tipos de interés, tipos de cambio y cualquier otra variable financiera, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales, (ii) la situación económica, política, social o regulatoria, (iii) las presiones competitivas y (iv) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de los clientes, deudores y contrapartes de GBMN. En caso de que estos factores, u otros factores similares, causaran la existencia de diferencias entre los resultados financieros de GBMN y estimaciones, u originaran cambios en la estrategia de GBMN, BMN no se obliga a revisar públicamente el contenido de este informe.

Este documento contiene información resumida y no constituye una oferta, invitación o recomendación para suscribir o adquirir valor alguno, ni su contenido será base de contrato o compromiso alguno.

La distribución del presente documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida por lo que los poseedores del mismo serán los únicos responsables de tener conocimiento de dichas restricciones y cumplirlas.