

Banesto

Presentación
de Resultados 2007

11 de Enero

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.

- ✓ Ejercicio 2007 muy favorable en crecimiento y resultados, cumpliendo objetivos
- ✓ Significativa desaceleración del negocio inmobiliario
- ✓ Morosidad en línea con nuestras previsiones
- ✓ Positiva evolución de los proyectos de negocio:
 - Pymes y empresas
 - Plan de expansión
 - Consumo y tarjetas

1. Resultados 2007
2. Evolución de proyectos
3. Gestión de los riesgos
4. Perspectivas económicas
5. Objetivos 2008
6. Conclusiones

1. Resultados 2007

	Objetivo 2007	Realizado 2007
Cuota de mercado (p.p.)	+0,25	+0,23
ROE (%)	>17	17,1
Eficiencia (%)	<37	36,2
Calidad riesgo (%)	< media sector	0,47 vs 0,53 (*)

Período de 12 últimos meses para cuota

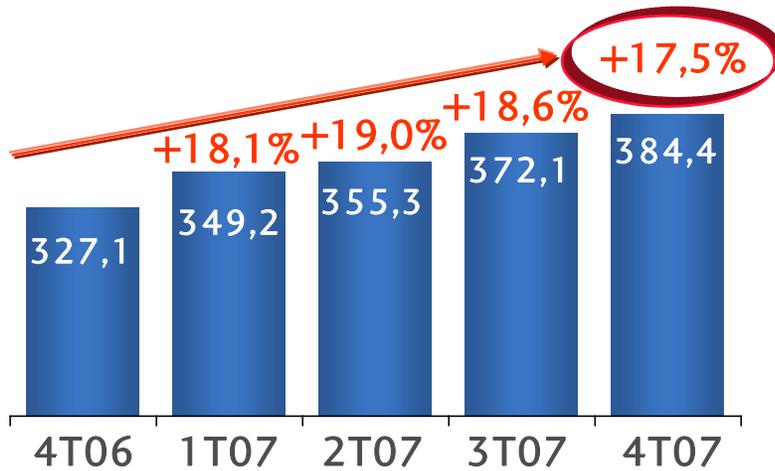
(*) Ratio morosidad bancos. Proyección a Dic. 07

Con un notable crecimiento de beneficios y resultados operativos

Millones de Euros	2007	2006	Var. %
Margen Intermediación (*)	1.462,8	1.236,0	18,3
▪ Comisiones y actividad seguros	670,3	622,6	7,7
▪ Resultados operaciones financieras	138,0	124,7	10,6
Margen Ordinario	2.271,1	1.983,4	14,5
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	9,2	6,3	47,4
▪ Costes de transformación netos	826,2	788,1	4,8
▪ Amortizaciones	97,6	98,6	(1,0)
▪ Otros productos/costes	(36,3)	(31,9)	14,1
Margen Explotación	1.320,1	1.071,1	23,3
▪ Perdidas por deterioro de inversión crediticia	229,1	189,8	20,7
▪ Otros resultados netos	9,1	22,7	(60,0)
Resultados antes de impuestos	1.100,1	904,0	21,7
▪ Impuesto sobre sociedades	335,5	297,6	12,7
Beneficio neto	764,6	606,4	26,1
▪ Operaciones discontinuadas	-	844,9	-
Resultado Grupo	764,6	1.451,3	(47,3)

(*) Incluye resultados de participadas (1,7 mill.€ en 2007 y 0,9 mill. € en 2006)

Margen Financiero



Margen Ordinario



Margen de Explotación



(millones de Euros)

Margen Ordinario

Millones de Euros	2007	% Var. anual
Particulares	994,0	13,2
Pymes y comercios	449,2	15,5
Empresas	410,1	14,0
Grandes empresas	158,0	8,2
Mercados	183,0	17,0
S. Público	27,9	51,1
Actividades corporativas	48,9	37,0
Total	2.271,1	14,5

Concentrando el mayor crecimiento de inversión en pymes y empresas

Millones de Euros

Dic 07	Inv. crediticia	% Var. anual	EAD*	% Var. anual
Particulares	24.472	12,5	25.126	11,7
Pequeñas empresas	11.156	30,9	12.727	23,2
Medianas empresas	24.201	25,8	30.521	24,3
Grandes empresas	10.061	(1,2)	17.092	(2,5)
S. Público	648	(4,3)	682	(3,6)
Financ. exterior	399	(16,9)	429	(15,9)
Total	70.937	16,7	86.576	13,7

(*) Exposición al riesgo (exposure at default)

Millones de Euros

Saldos medios mensuales

Dic 07

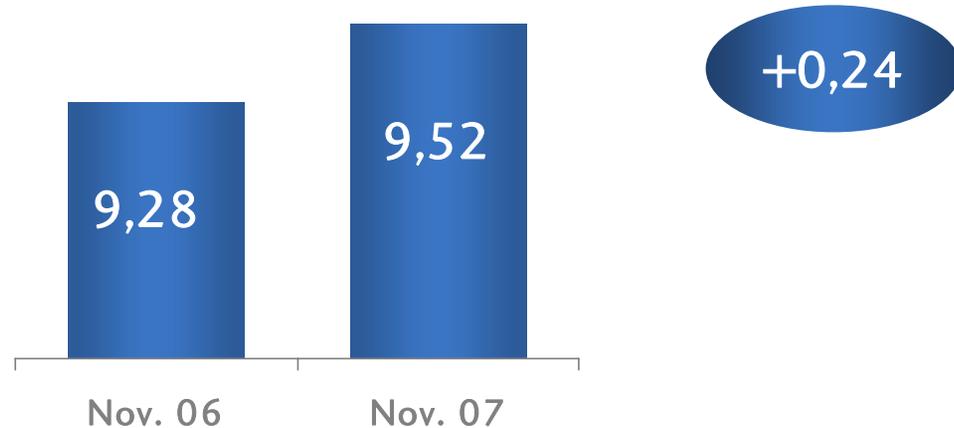
Recursos

% Var. anual

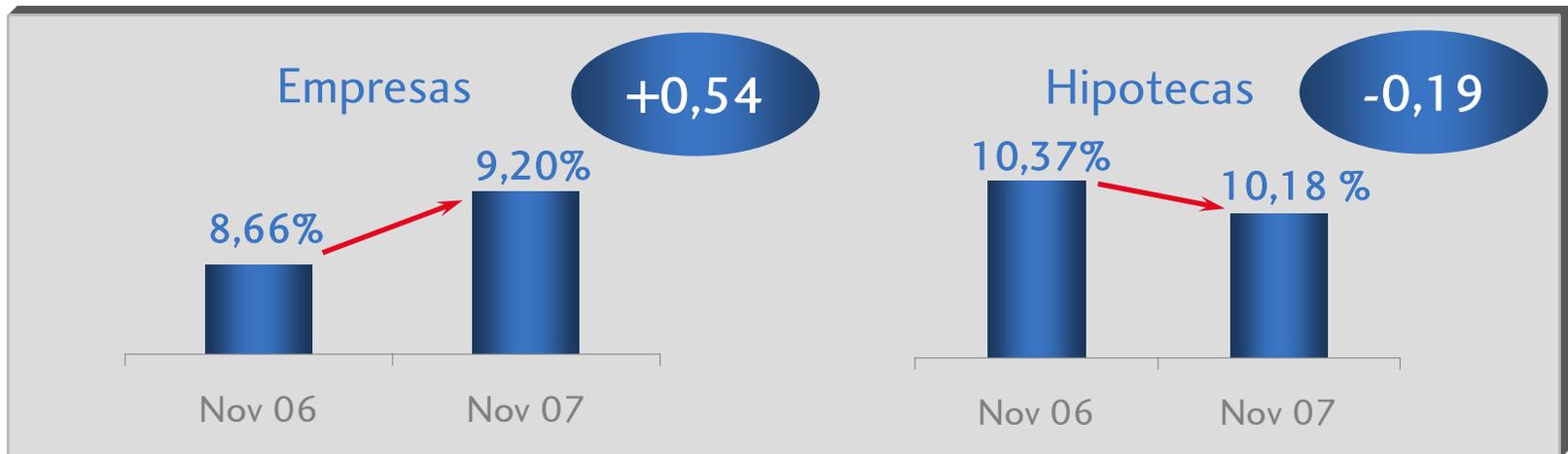
	Recursos	% Var. anual
Particulares	30.244	6,0
Pymes y comercios	6.173	10,0
Empresas	5.151	5,8
Grandes empresas	1.634	(8,3)
S. Público	5.752	0,5
No residentes	503	(5,6)
Total	49.457	5,1
Recursos básicos	40.698	7,0

Banesto ha crecido más que la banca,
en inversión...

Cuota sobre banca (%)

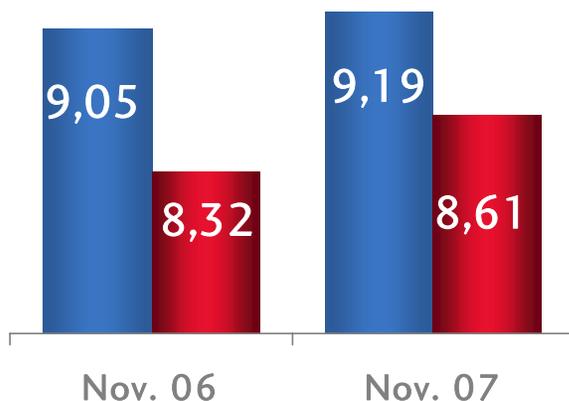


...y concentrando la ganancia en cuota de inversión en empresas



...y en recursos, donde mantenemos los márgenes

Cuota sobre banca (%)



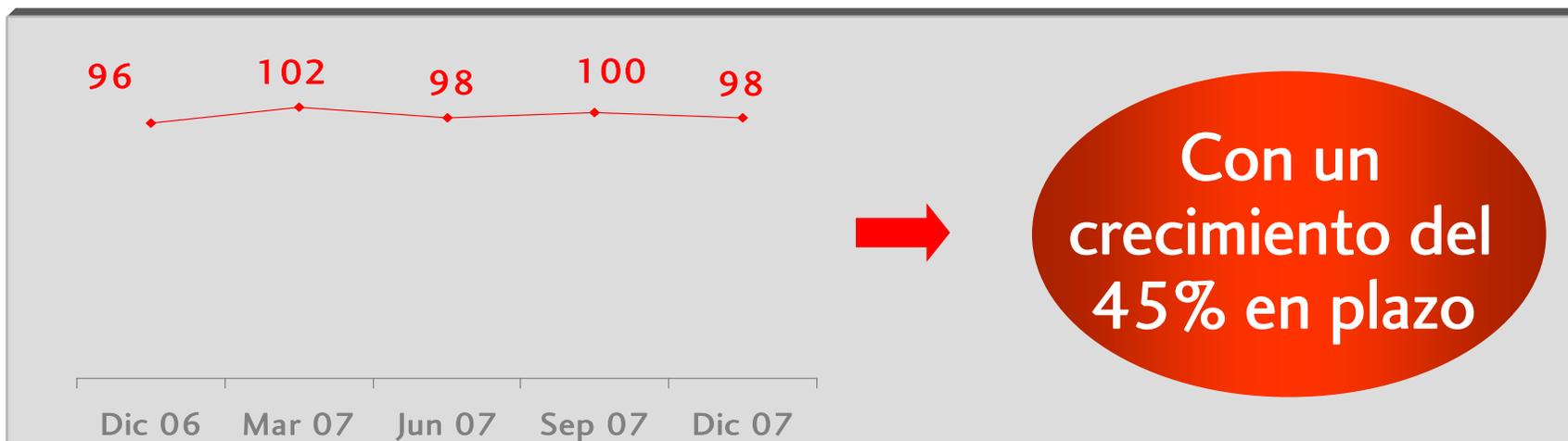
Total

+0,14

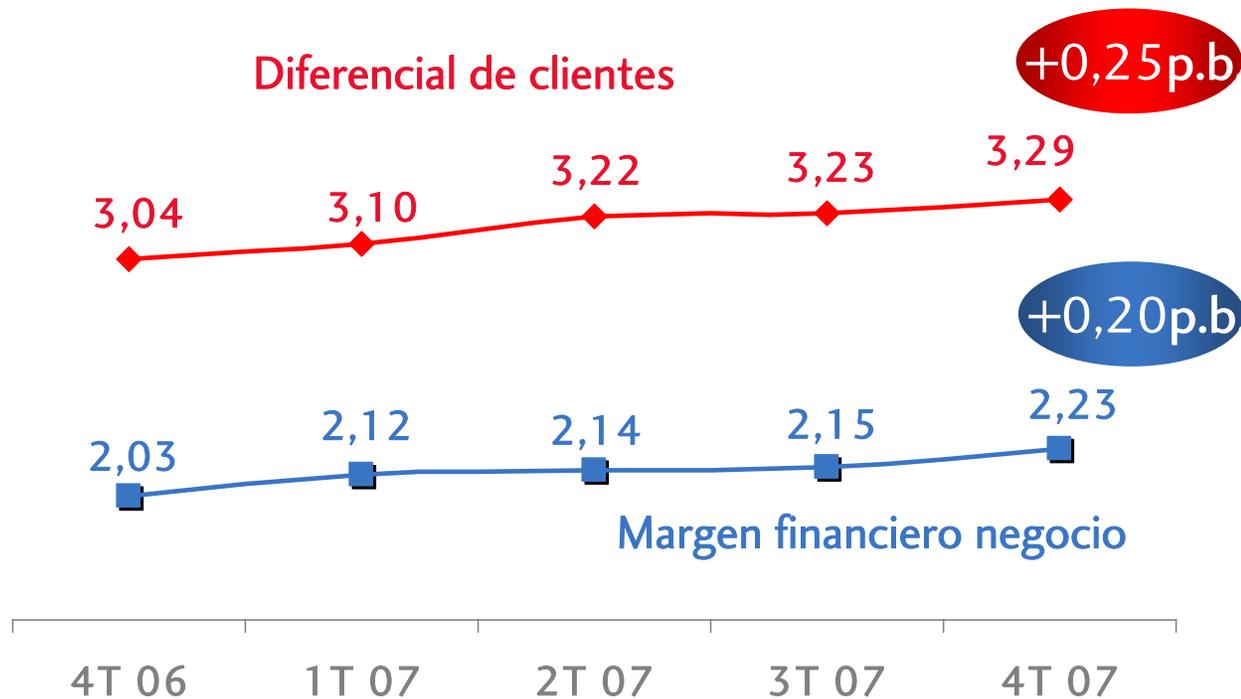
Hogares

+0,29

Spread de contratación Depósitos a Plazo en p.b.



Diferencial clientes (%)

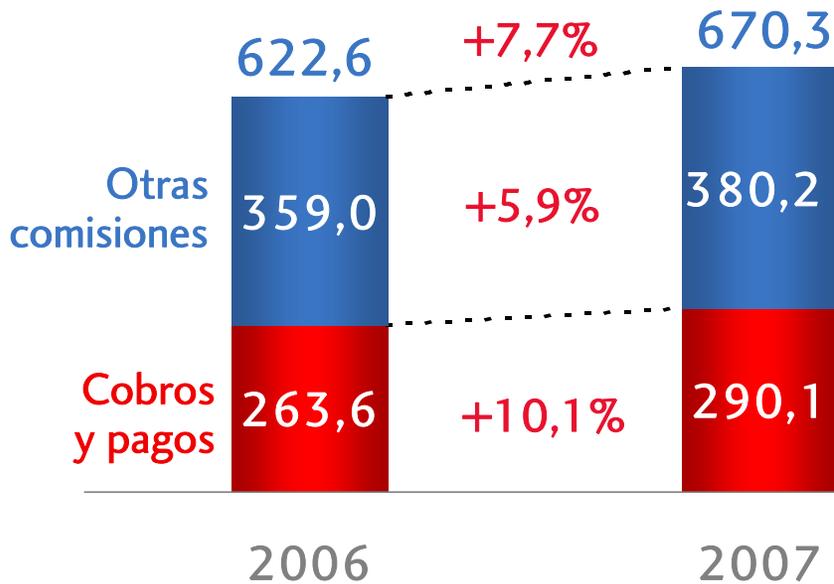


Margen financiero negocio = Rendimiento de la inversión menos coste total de financiación

Ingresos por comisiones Fuerte mejora en comisiones transaccionales

Millones de Euros

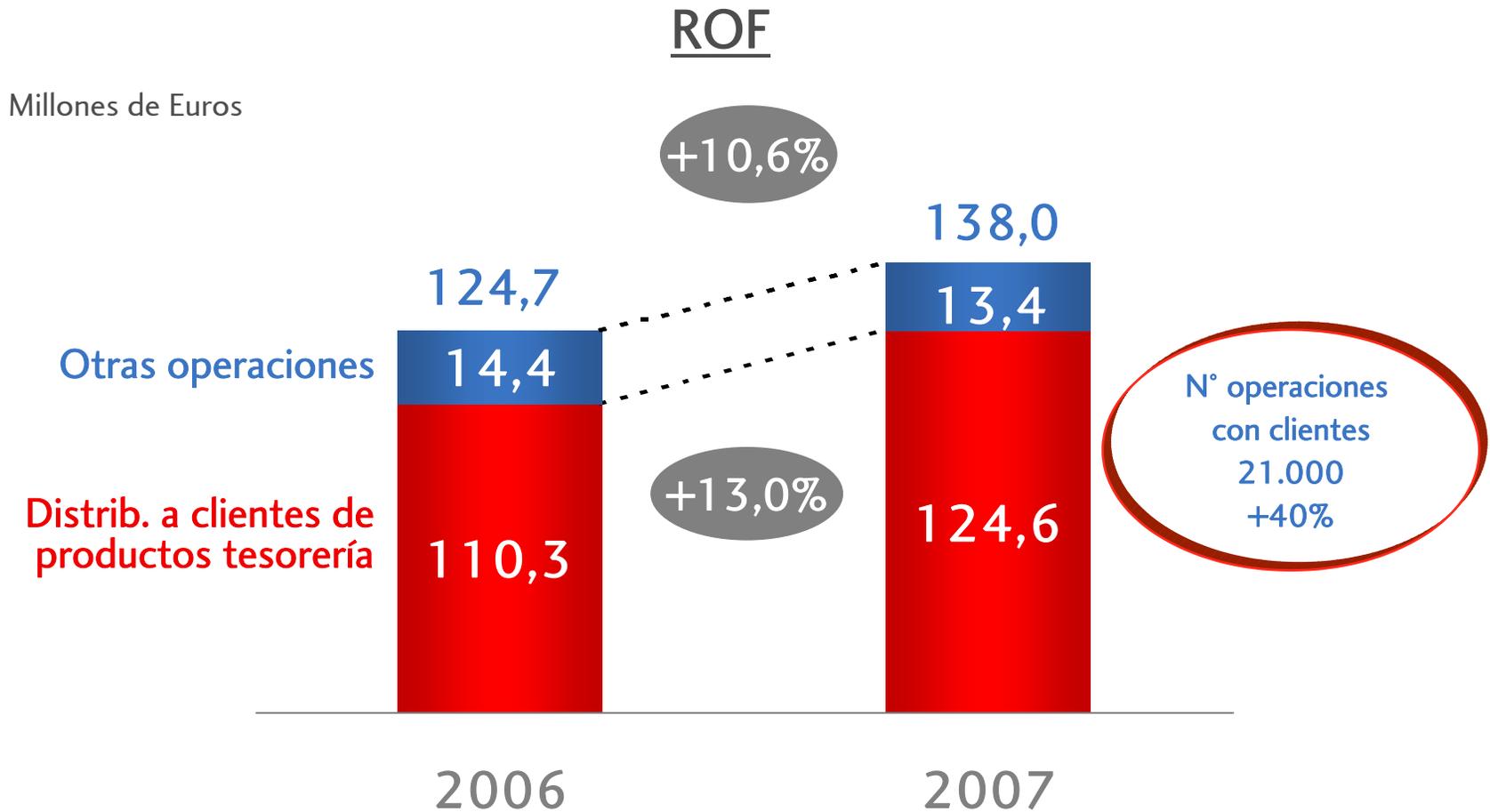
Comisiones



Comisiones por cobros y pagos

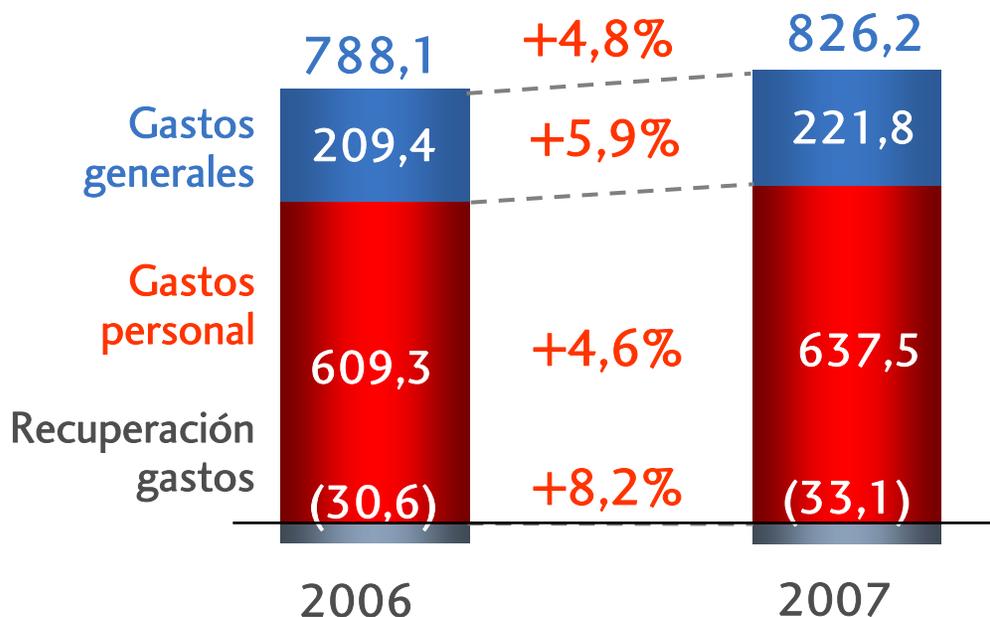


El crecimiento del ROF basado en negocio recurrente con clientes

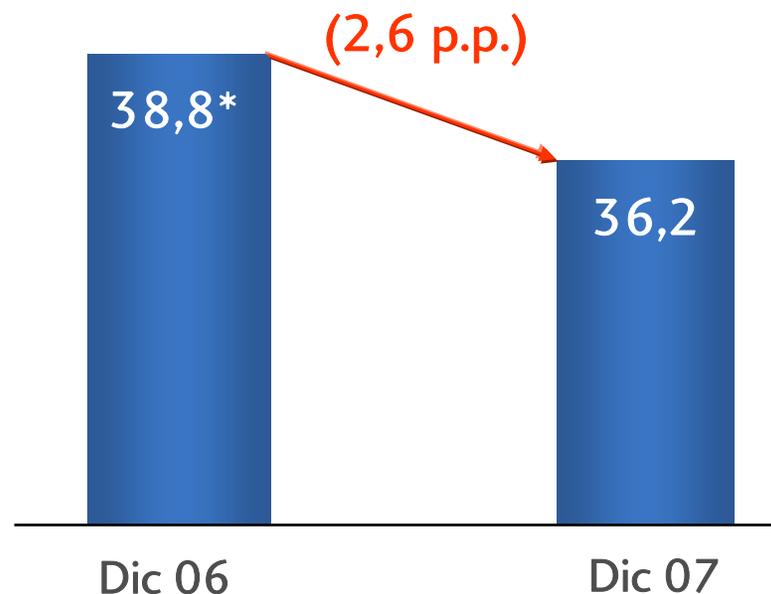


Evolución gastos explotación

Millones de Euros



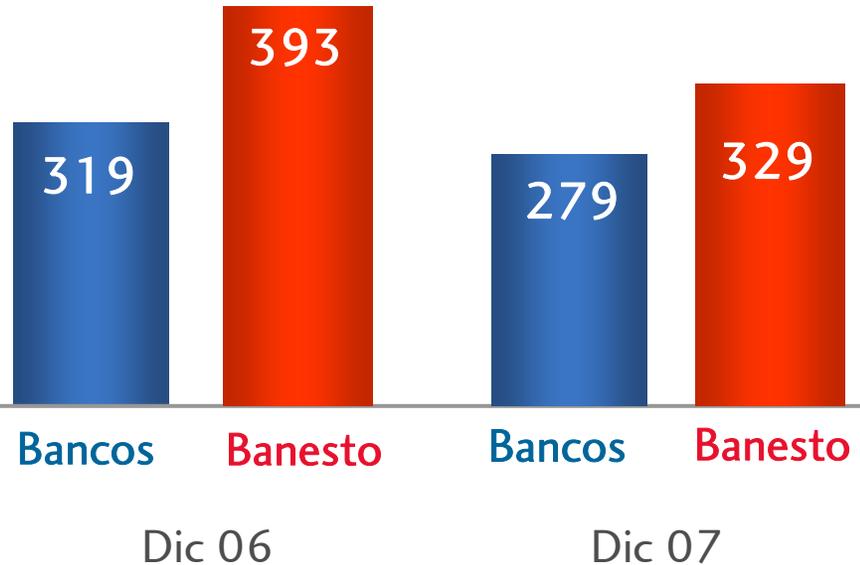
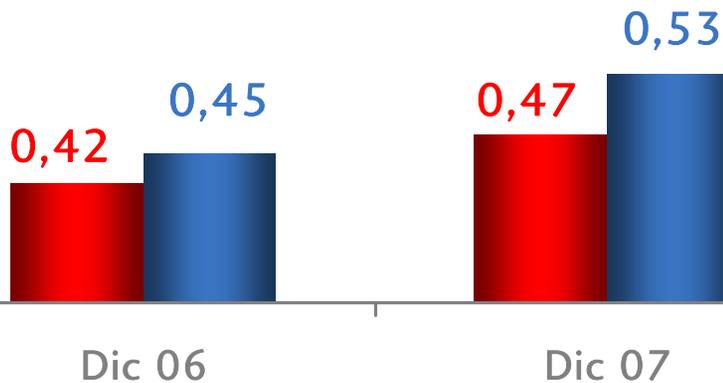
Ratio eficiencia (%)



* Ajustado por operaciones discontinuadas

Morosidad (% s/riesgos)

Provisiones (% s/morosos)



Banesto ■

Bancos ■

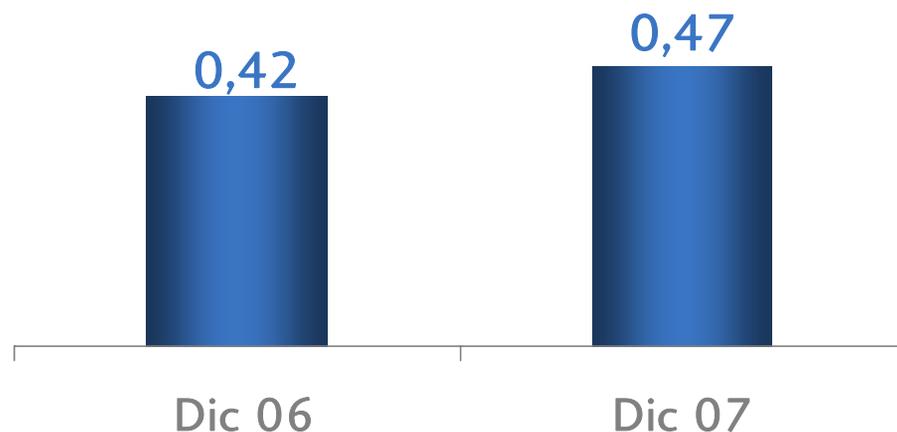
Datos cobertura sector: último disponible Sep.07
 Mososidad sector proyectada a Dic.07

Evolución de la Morosidad

Millones de Euros

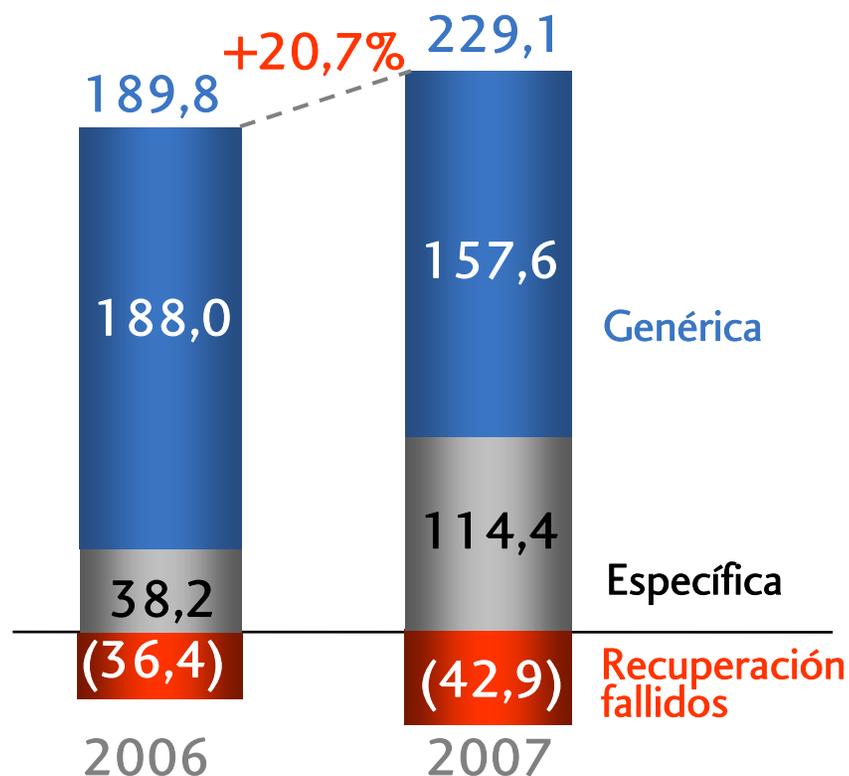
	2007	2006
Saldo Inicial	306	282
Entradas netas	184	90
Fallidos	79	66
Saldo final	411	306

Ratio de Morosidad (%)

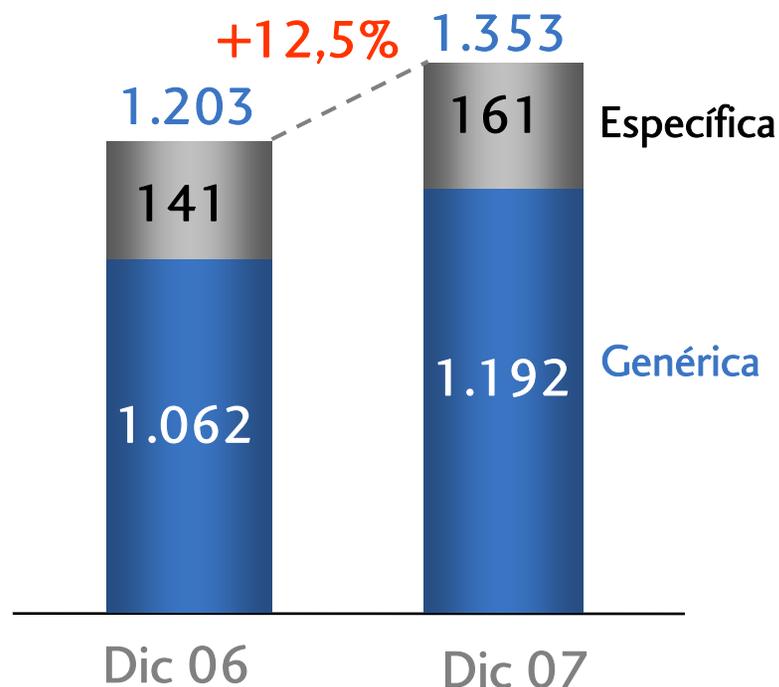


Millones de Euros

Dotación de provisiones



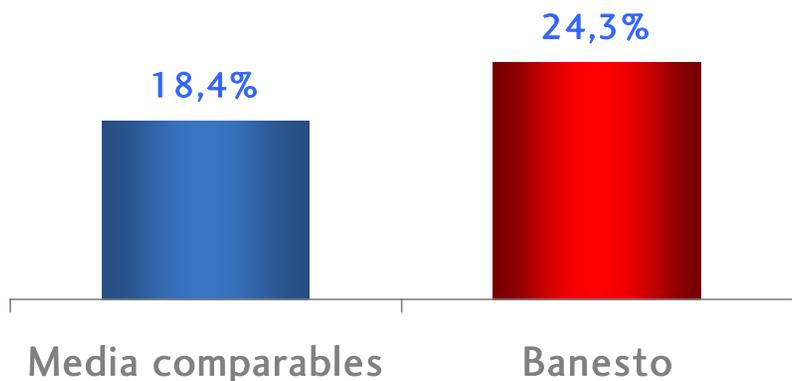
Saldo de provisiones



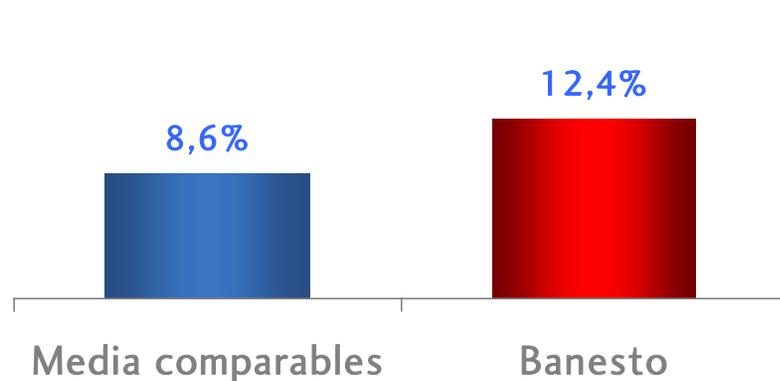
Provisiones totales de 1,3 bn € (2% de activos de riesgo)

Millones de Euros	Dic 07	Dic 06	% Var.
Activos ponderados	72.487	64.151	13,0
Core capital	4.554	4.249	7,2
Capital total	7.562	7.170	5,5
% sobre activos ponderados			
Core capital	6,3	6,6	
Tier I	7,0	7,4	
Tier II	3,4	3,7	
Capital total	10,4	11,2	

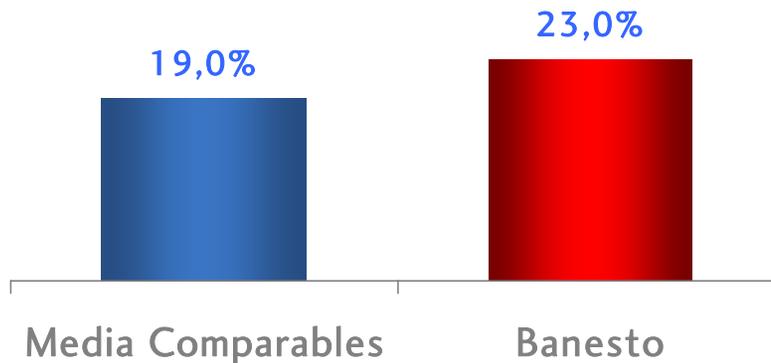
Crecimiento Inversión crediticia (Sep 07)



Crecimiento Recursos clientes* (Sep 07)



Crecimiento Margen Explotación (Sep 07)

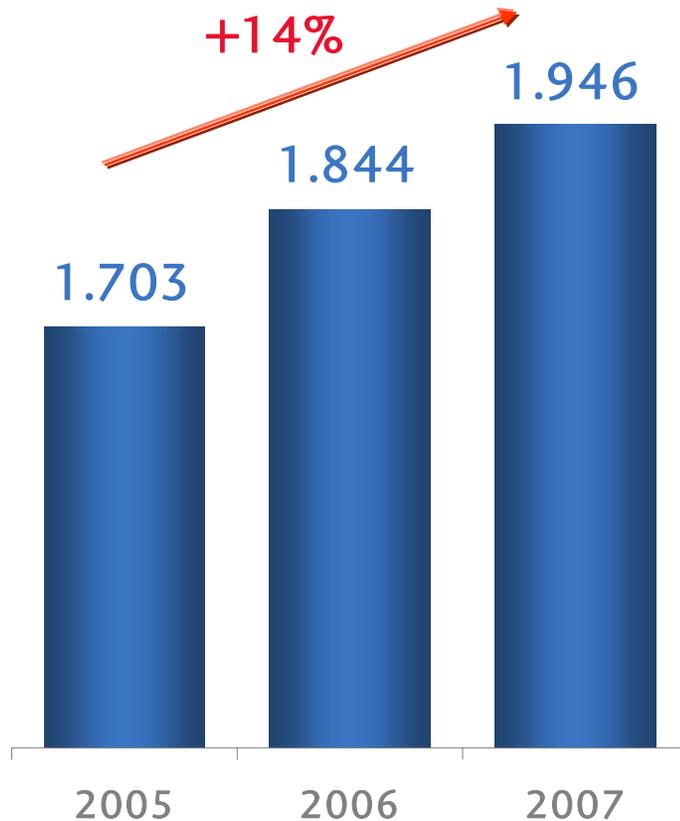


* Recursos de clientes: Depósitos sector residente + Fondos de inversión – CTA's

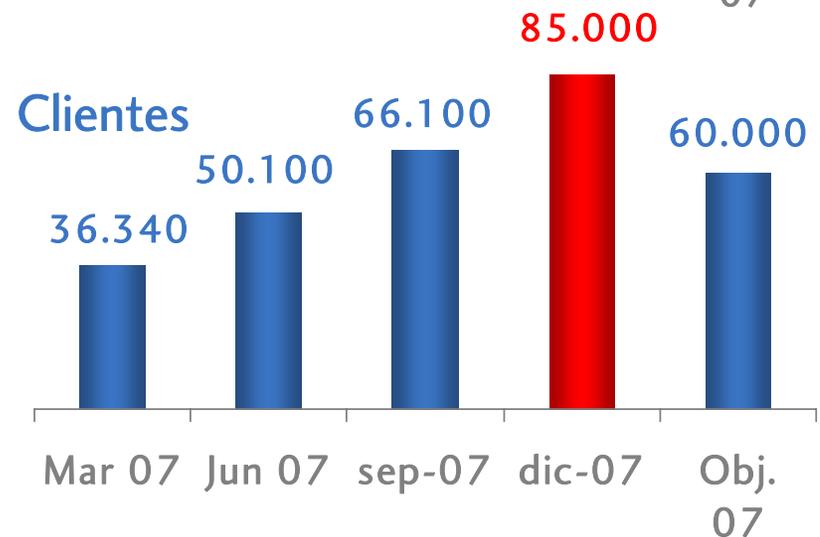
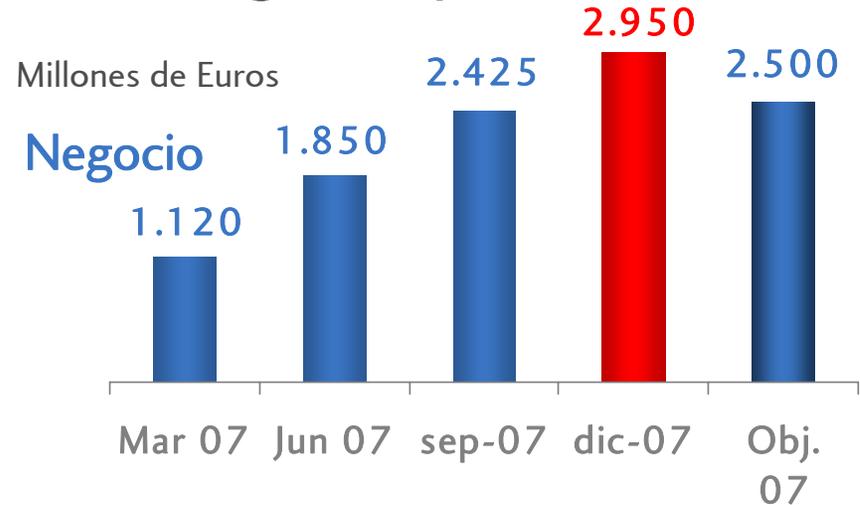
2. Evolución de proyectos

Por encima de previsiones

Red Oficinas



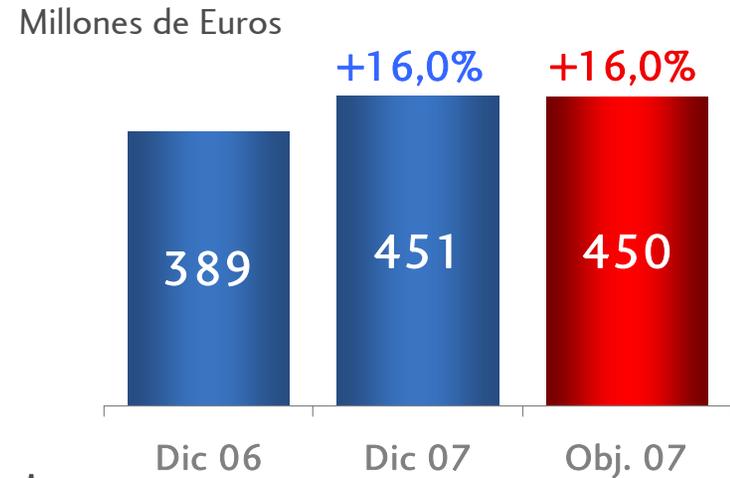
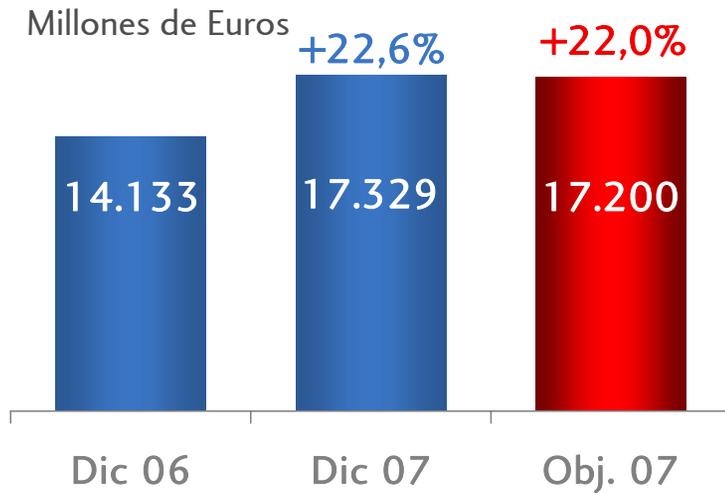
Negocio aportado



Captación de nuevos clientes muy positiva

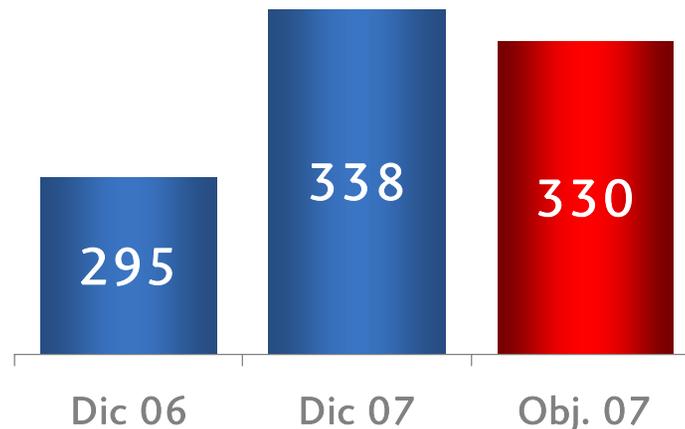
Volumen negocio

Margen ordinario (*)



Clientes

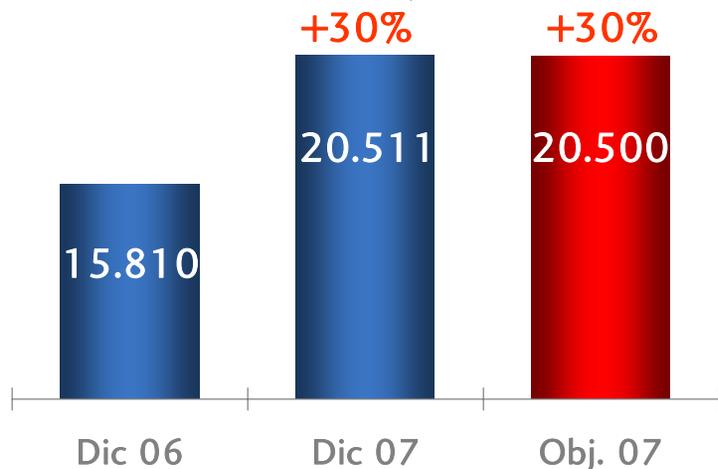
Miles



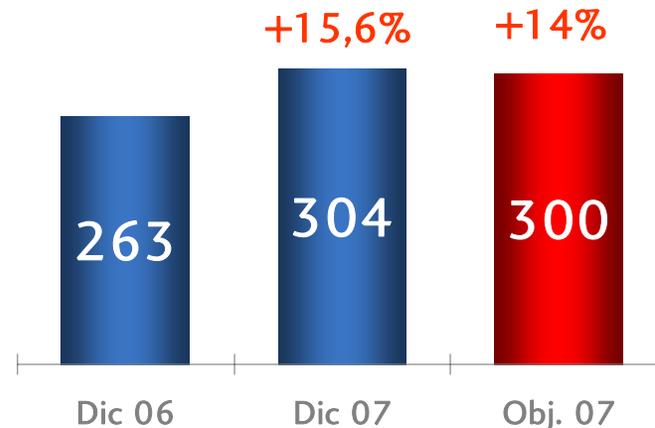
Aumentando la vinculación con nuestros clientes

Millones de Euros **Negocio**

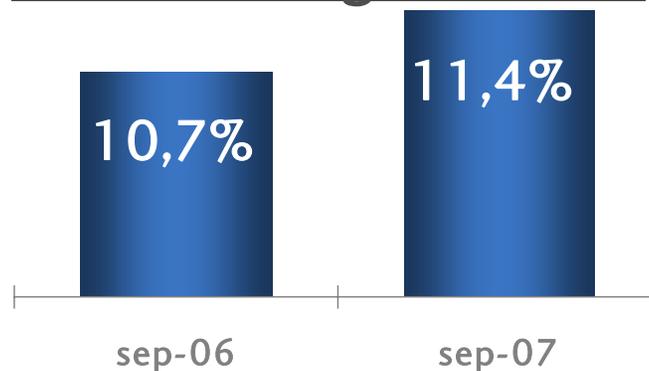
Saldos medios, TAM



Margen Ordinario (*)



% Cuota riesgos clientes

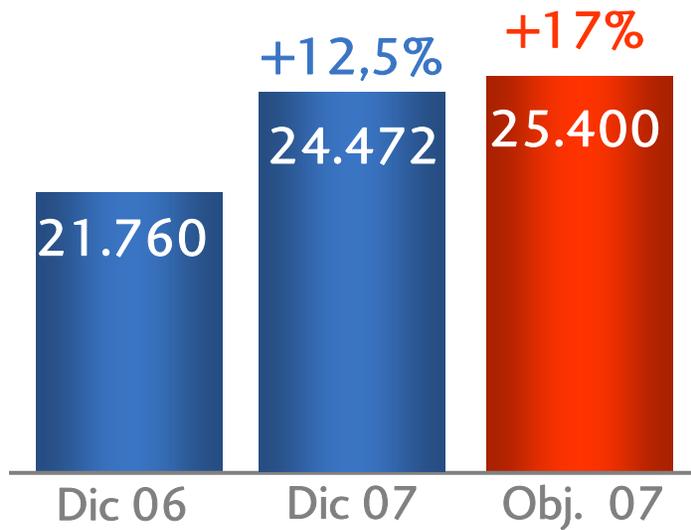


Negocio: Recursos + Inversión clientes
 (*) No incluye coberturas ALCO
 Datos sin promotores

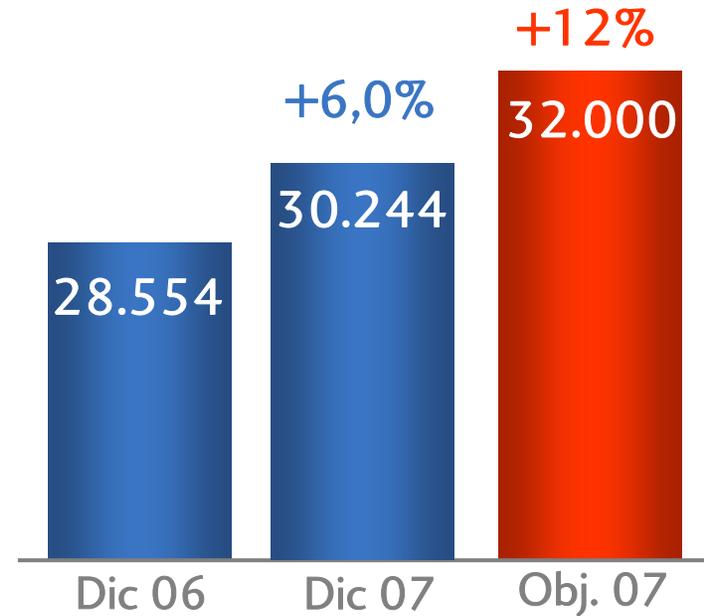
Crecimientos en línea con el mercado

Millones de Euros

Inversión

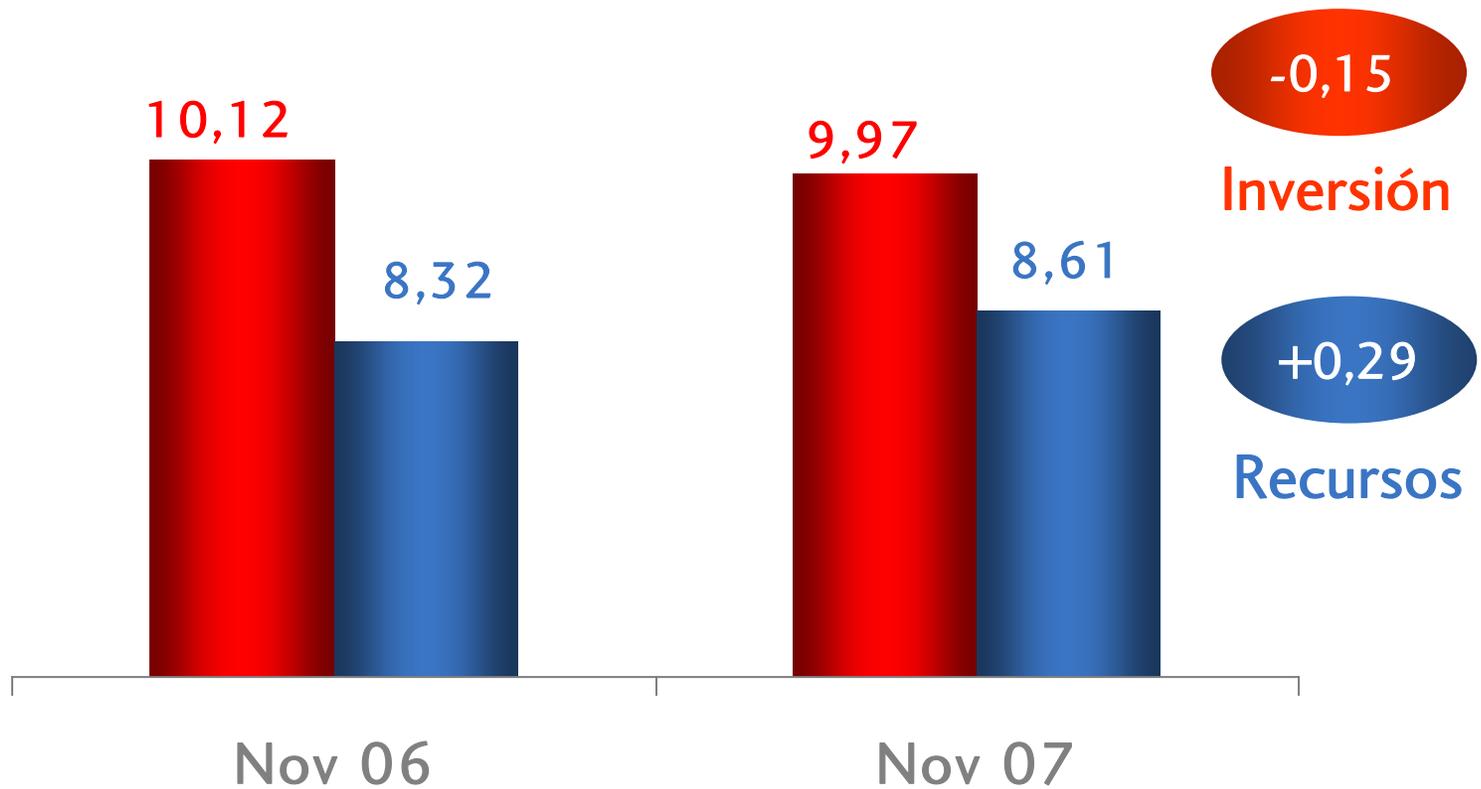


Recursos de clientes



...y ganando cuota en recursos

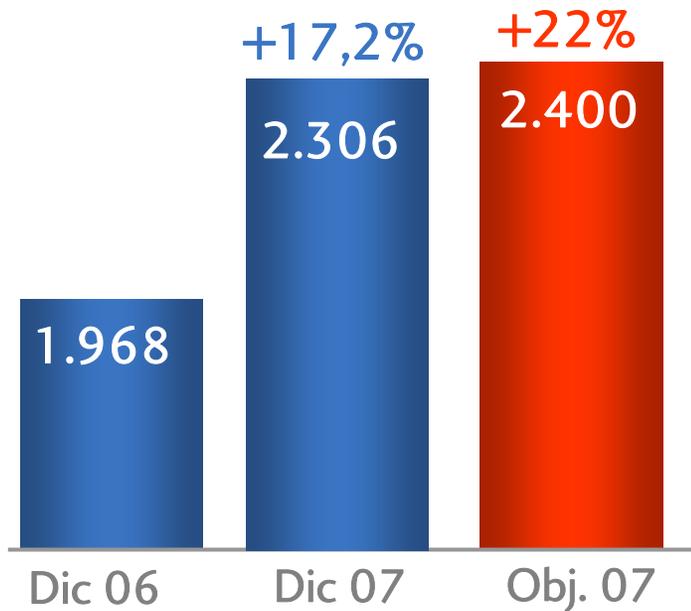
Cuotas s/ banca - Hogares (%)



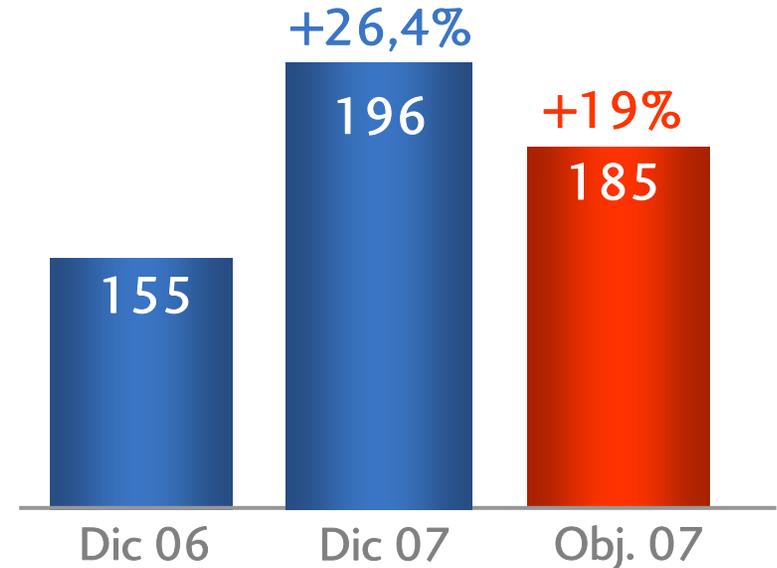
Seguimos aumentando penetración en nuestra base de clientes

Millones de Euros

Crédito Consumo



Ingresos Unidad (Consumo y tarjetas)





- En campañas

Subete el sueldo este mes **150€**

no pagues un montón de comisiones, con la Cuenta Tarifa Plana Caro.

Banesto

PLAYSTATION® 3
¿La quieres?
Tú puedes ser el primero

Reserva ya domiciliando tu nómina y ven a recogerla el día 23 de marzo a las 00:00h. En condiciones únicas.

Banesto

- En tarjetas y consumo

Préstamo **Banesto**

Como quieras, donde quieras, al instante.

Formula 1, Formula One, F1. TM Formula One Licensing B.V.

compra y **vuela**

te da más, te lleva más lejos



- En pymes

DESCUENTO SEGURO
BANESTO

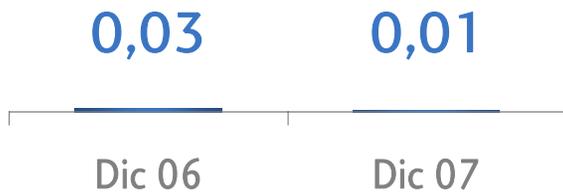
3. Gestión de los riesgos

Políticas y actuaciones adoptadas a lo largo de 2007

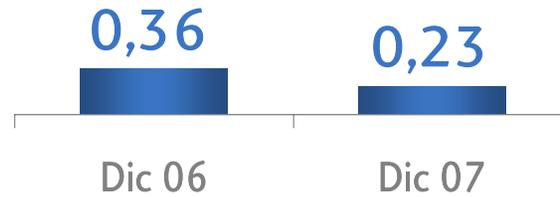
- Importante mejora estructuras riesgos y recuperaciones
- Gestión activa de la cartera crediticia
- Revisión producción por canales (consumo, hipotecas)

Morosidad por segmentos % Mora / riesgo

Corporativa



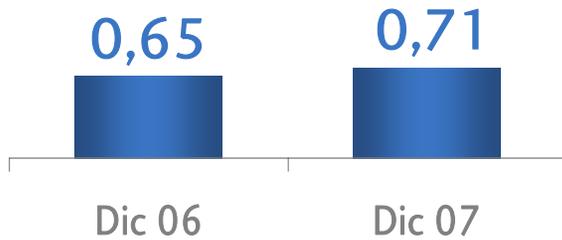
Empresas



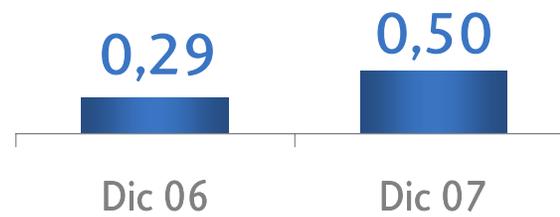
Promotores



Pymes y Comercios



Hipotecas



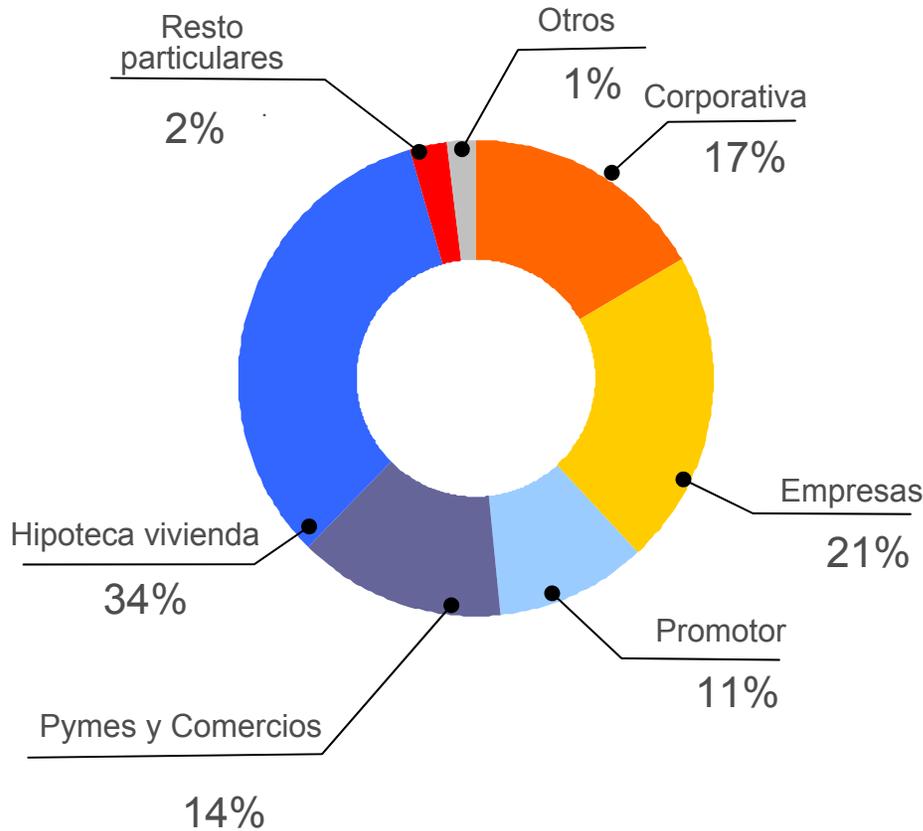
Consumo



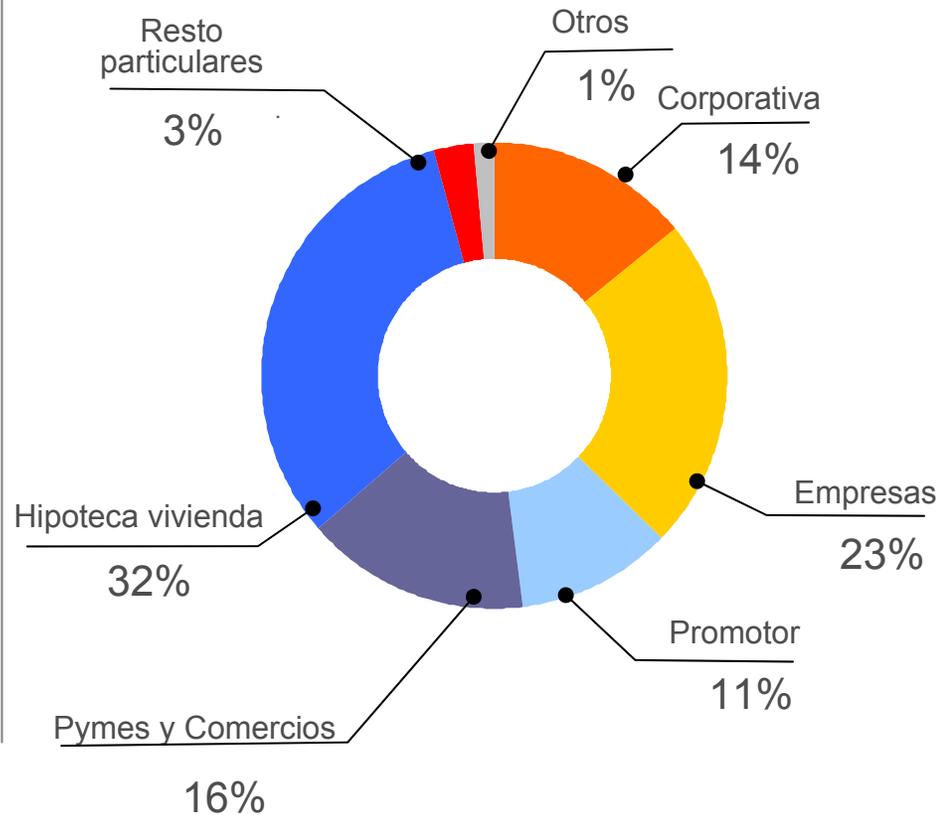
Cartera crediticia por negocios

Cartera de inversión diversificada, equilibrada y garantizada

Cartera crediticia
Dic 06 (%)

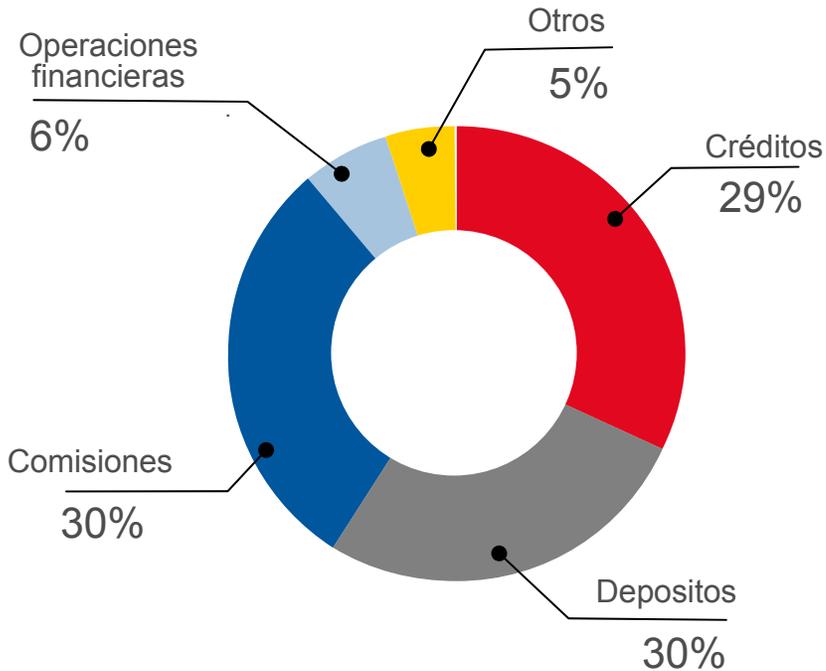


Cartera crediticia
Dic 07 (%)



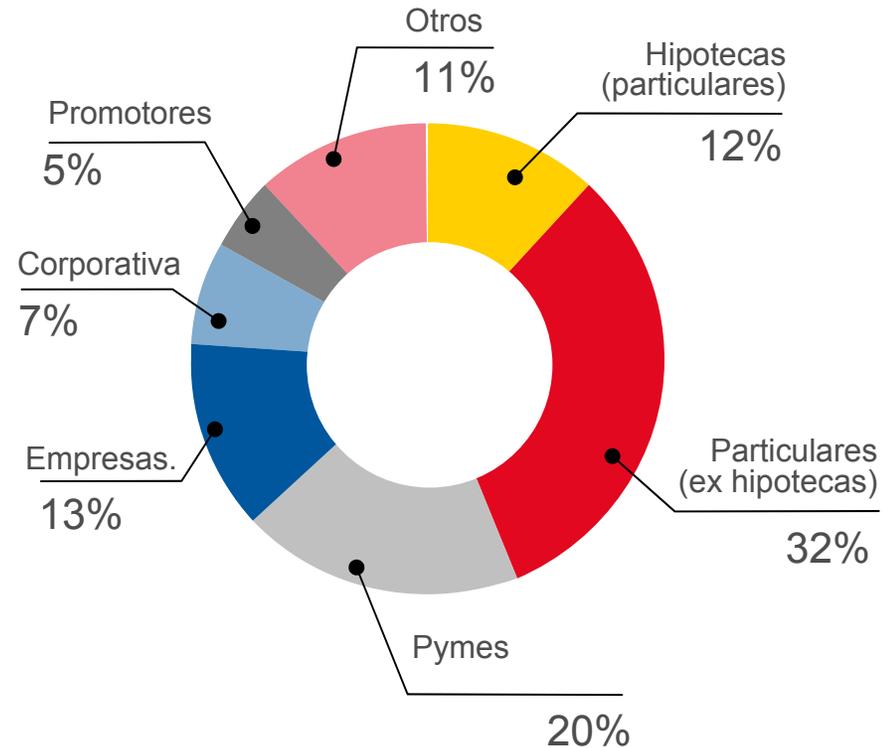
Ingresos por tipos de productos

Dic 07 (%)



Ingresos por segmentos de clientes

Dic 07 (%)



Diciembre 07

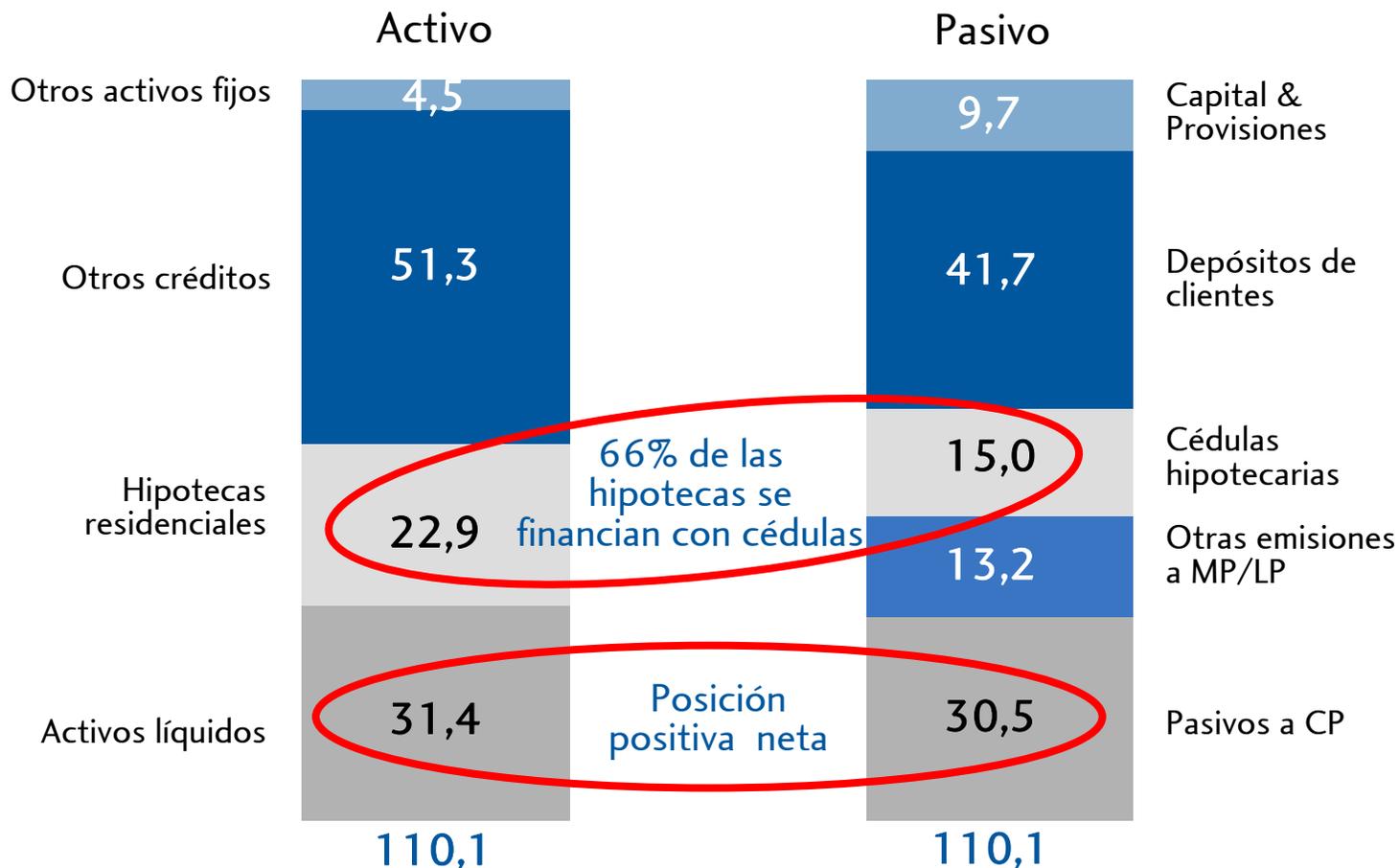
Vivienda

Promotor

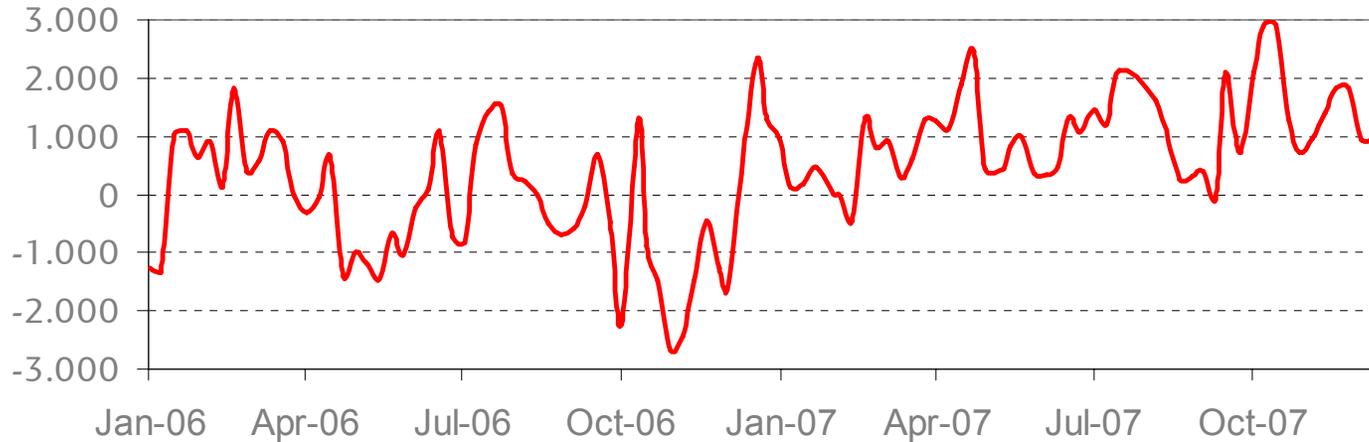
	Vivienda		Promotor
% Primera residencia	98	% Primera residencia	98
% Loan to Value (*)	56	% Deuda / GAV (**)	43
% Ratio de Esfuerzo	32,9	% Pre-ventas	47
% Morosidad	0,50	% Morosidad	0,07
% Pérdida esperada	0,17	% Pérdida esperada	0,24

(*) Valor de mercado.

(**) Media ponderada 20 primeros promotores

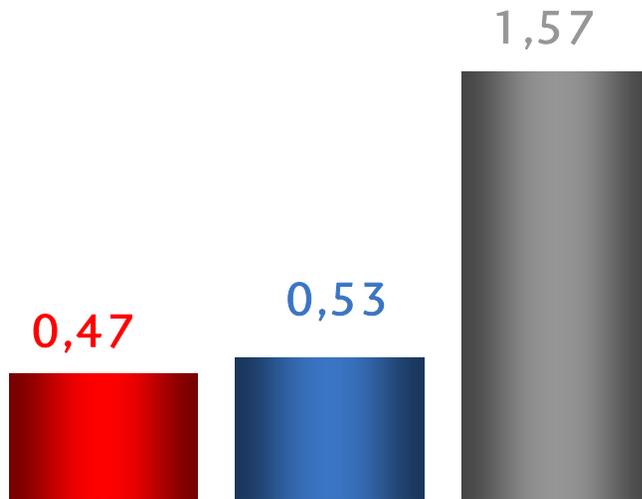


Posición Monetaria Neta



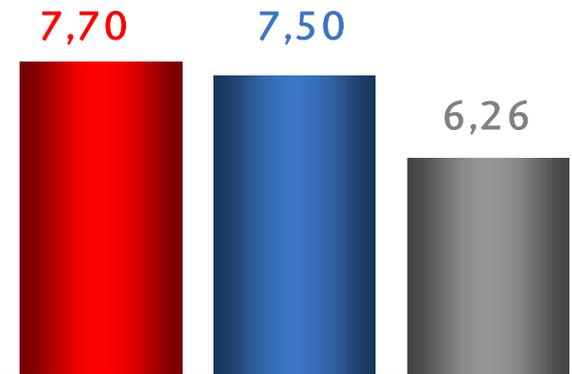
(millones de Euros)

Morosidad



Banesto ■
Bancos España ■
Benchmark europeo ■

Core Capital ajustado*



Banesto ■
Bancos Comparables España ■
Benchmark europeo ■

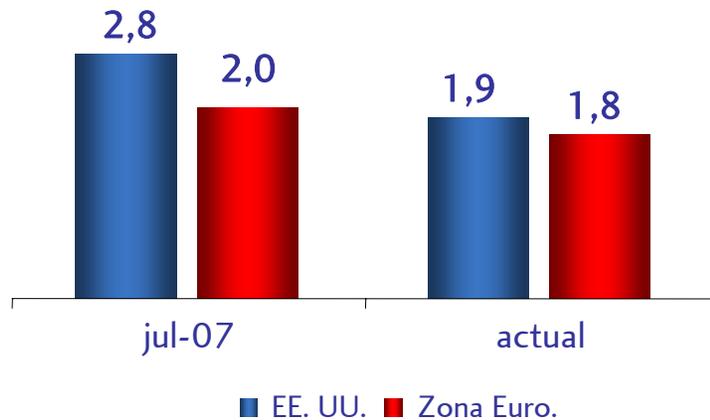
Datos Morosidad Bancos España proyección a Dic. 07. Resto últimos datos disponibles.

* Recursos propios más provisiones genéricas

4. Perspectivas económicas

Perspectivas de la economía USA y Unión Europea a la baja...

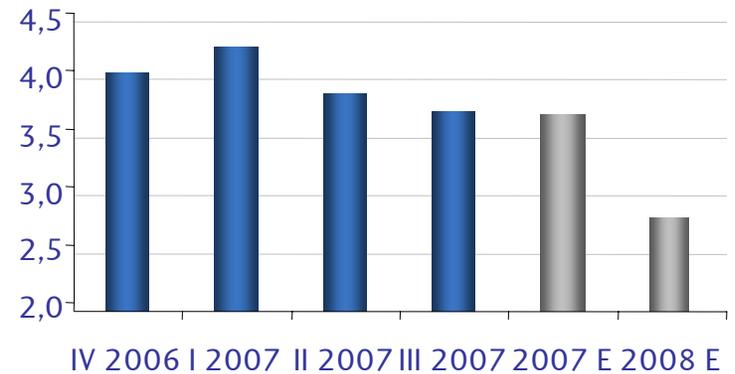
Previsiones crecimiento PIB 2008



Fuente: Estimaciones FMI

...y también de la economía española

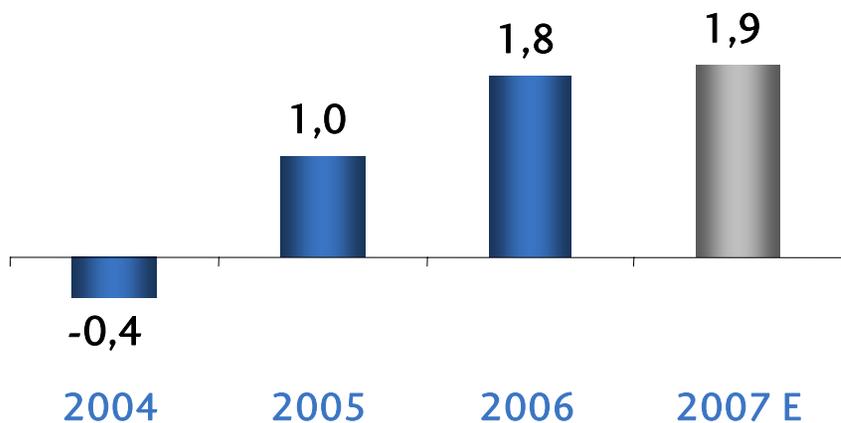
Crecimiento PIB



Banesto ...aunque las previsiones de nuestra economía ofrecen un crecimiento superior a Europa, gracias a

Una sólida situación de la balanza fiscal

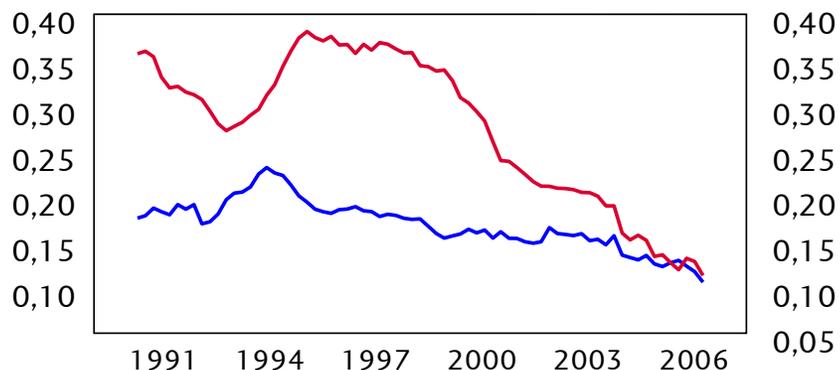
Saldo del sector Público (% PIB)



Mayor flexibilidad del mercado laboral

Duración del desempleo

(% de parados)

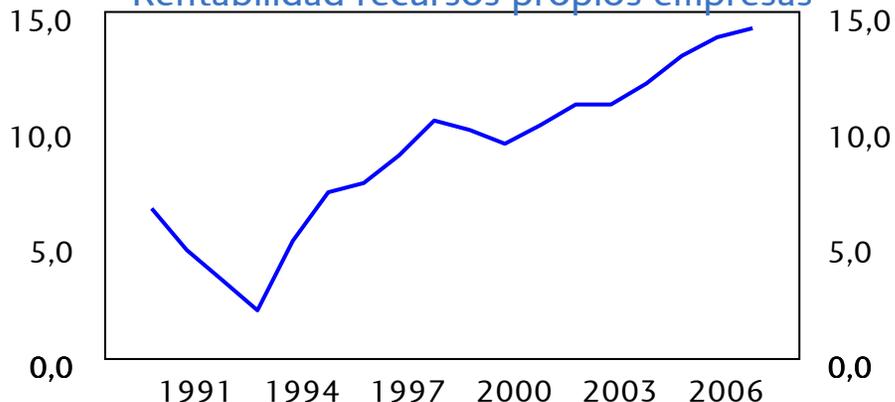


Fuente: INE — 1-2 años — más de 2a

...y con el empleo en el sector servicios creciendo a tasas superiores al 4%

Situación saneada de las empresas españolas

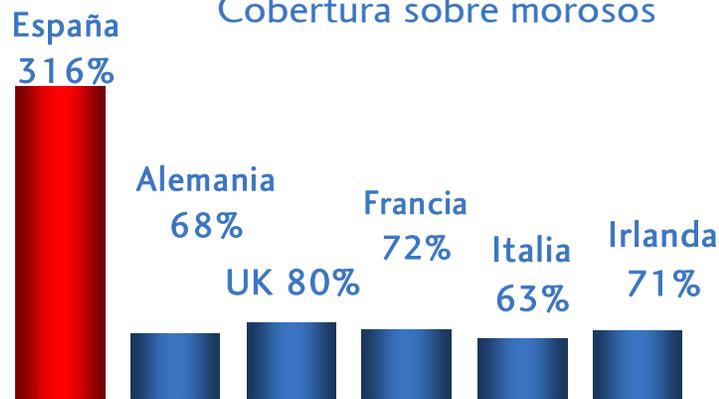
Rentabilidad recursos propios empresas



Fuente: CBBE

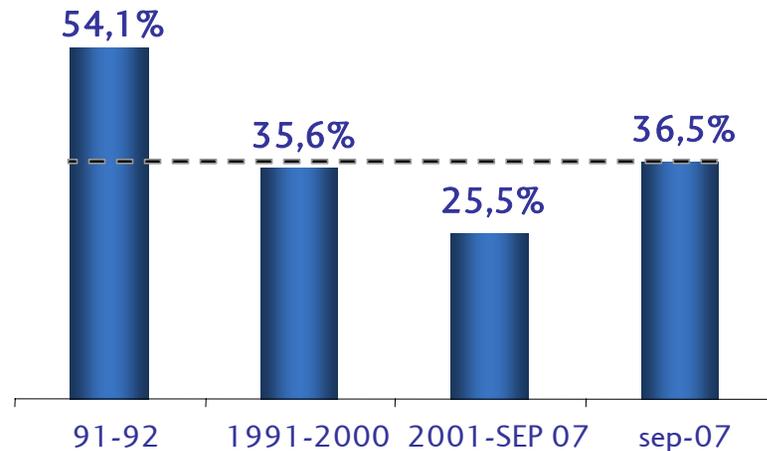
Con elevadas provisiones genéricas

Cobertura sobre morosos



Fuente: Merrill Lynch

Tasas de esfuerzo hipotecario muy por debajo de principios de los 90'



...y donde quien genera el riesgo es quien lo gestiona

Hipotecas originadas a través de entidades de

España crédito (%)
97%

USA
42%

Fuente: Wholesale Access survey on Mortgage Brokers 2006 y estimaciones propias 43

Banesto

5. Objetivos 2008

Una ESTRATEGIA
COMERCIAL
ganadora basada
en nuestra ventaja
tecnológica

- Calidad de servicio y satisfacción del cliente
- ...gracias a la innovación y a nuestra tecnología y equipo...
- ...es compatible con mejora continua de productividad comercial operativa

Aumentar
nuestra
CAPACIDAD DE
DISTRIBUCIÓN

- Rentabilizar nuevas aperturas
- Reforzar modelo multicanal

Con una gestión prudente de los riesgos

1. Crecimiento

- Pymes / Empresas
- Recursos
- Rentabilidad de nuevas oficinas

2. Eficiencia

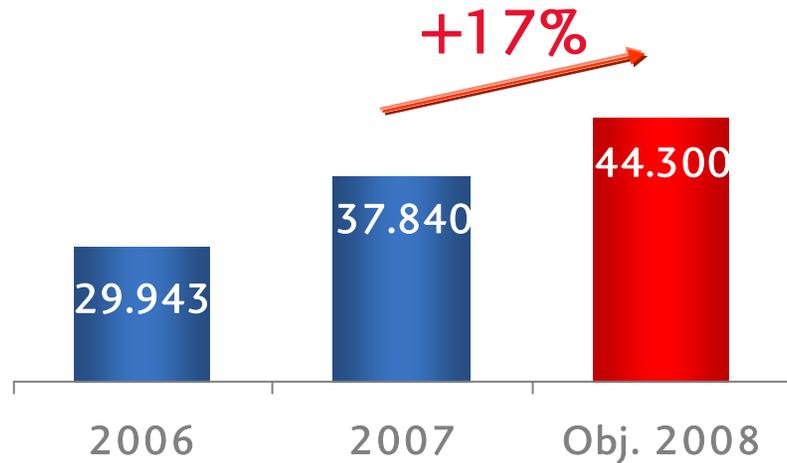
- Multicanalidad
- Mejora de procesos

3. Vinculación y mejora rentabilidad de clientes

4. Gestión activa del riesgo

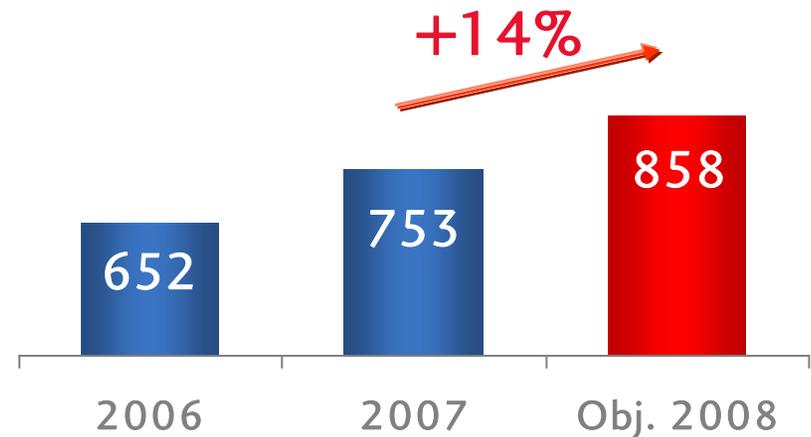
Volumen de negocio

EUR millones

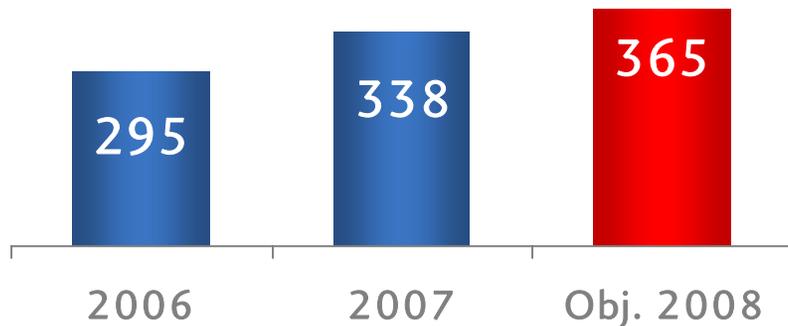


Margen Ordinario

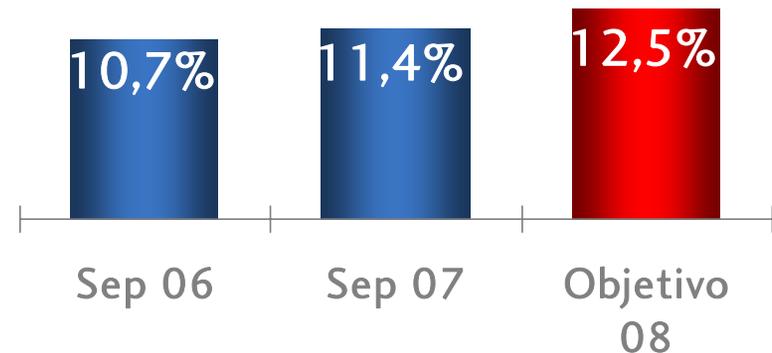
EUR millones



Pymes: Número de clientes (miles)



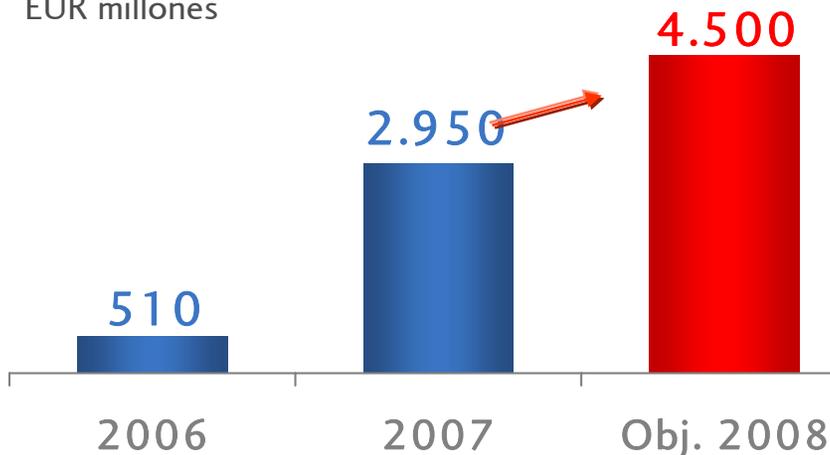
Empresas: % Cuota riesgos clientes



Las nuevas oficinas aportarán al beneficio de 2008

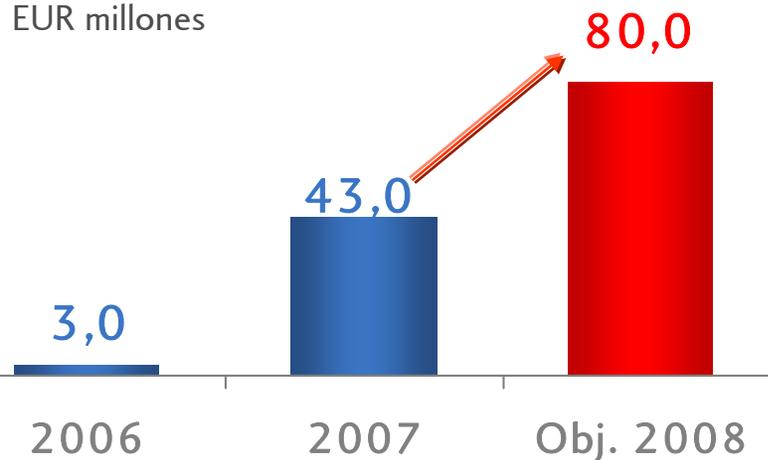
Volumen de negocio

EUR millones

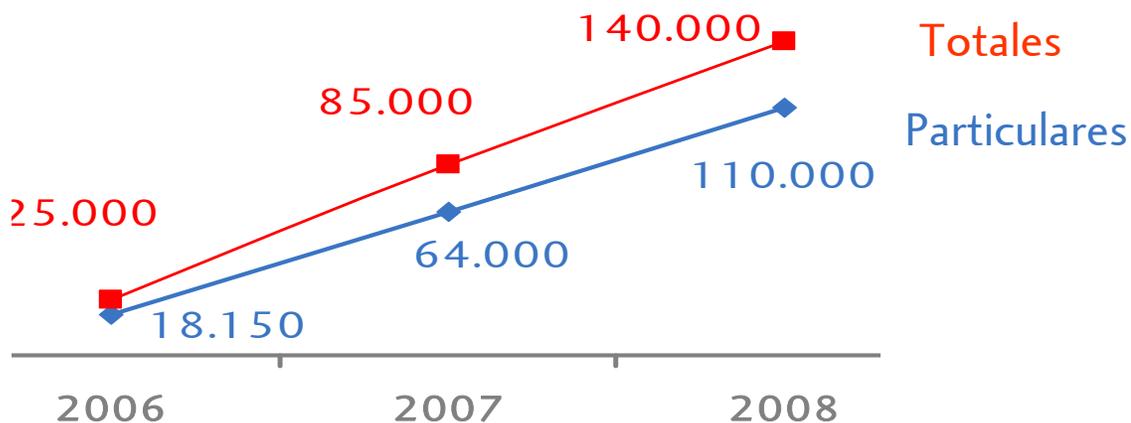


Margen Ordinario

EUR millones

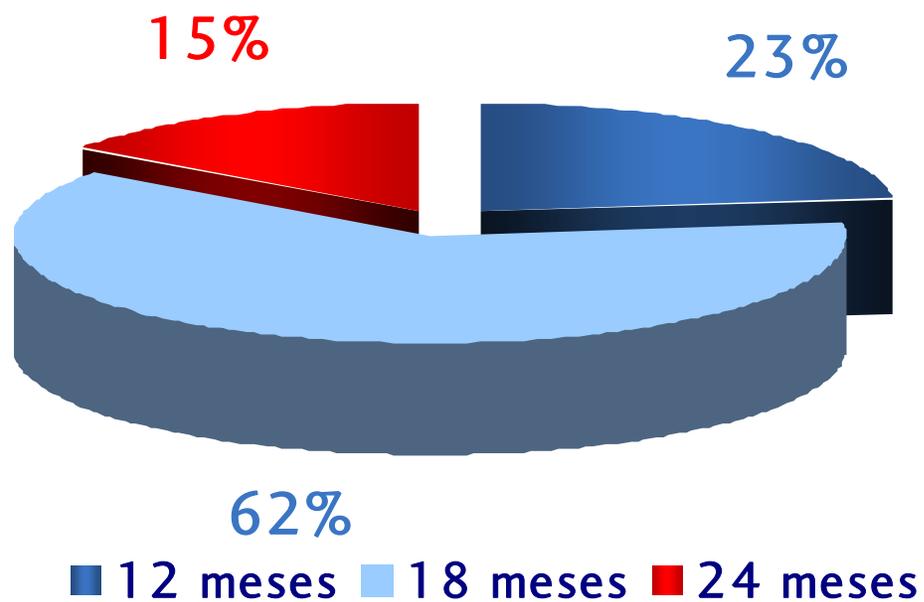


Número de clientes

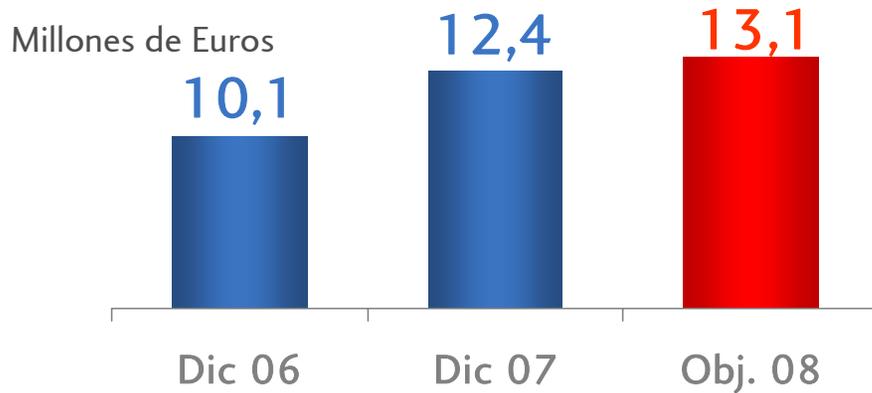


...que alcanzarán break-even antes de lo previsto

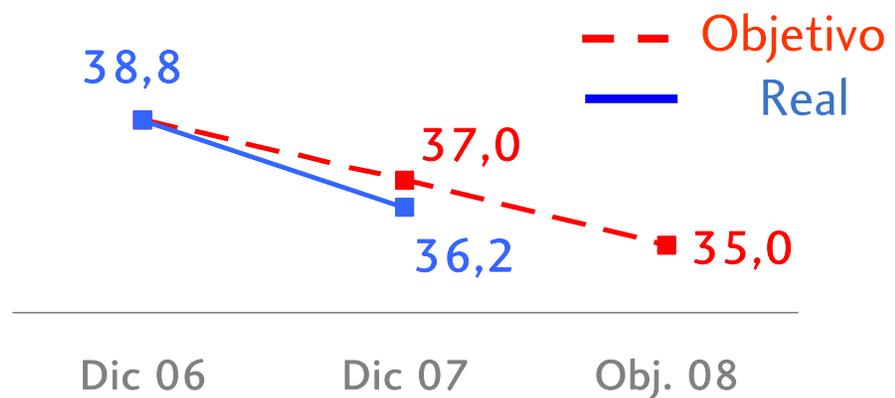
El 85% de las oficinas estarán en Break-even en 18 meses o menos



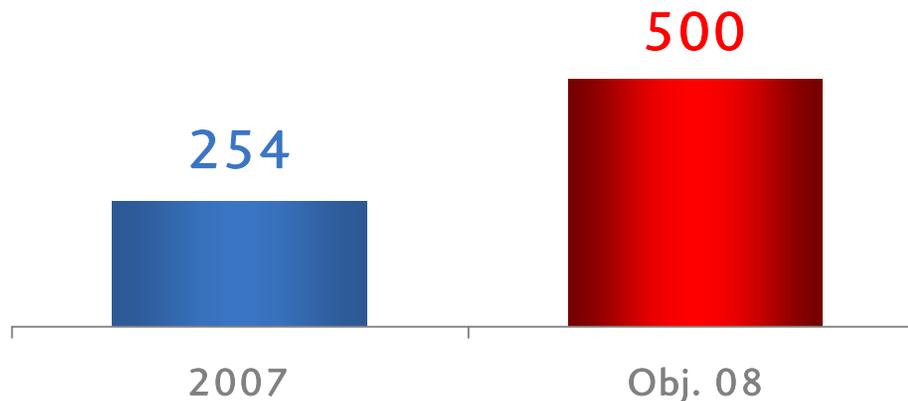
En productividad Negocio por Empleado



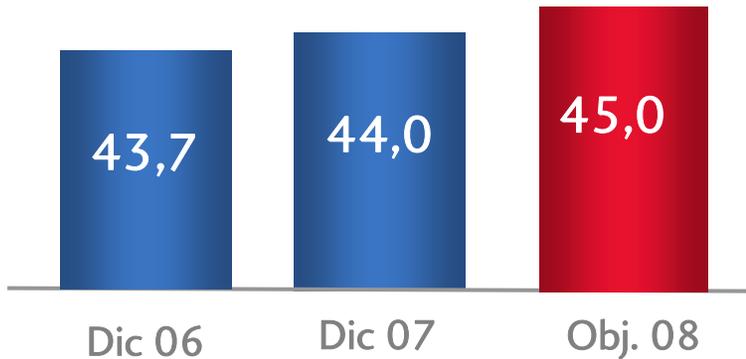
En Eficiencia Costes/Margen Ordinario (%)



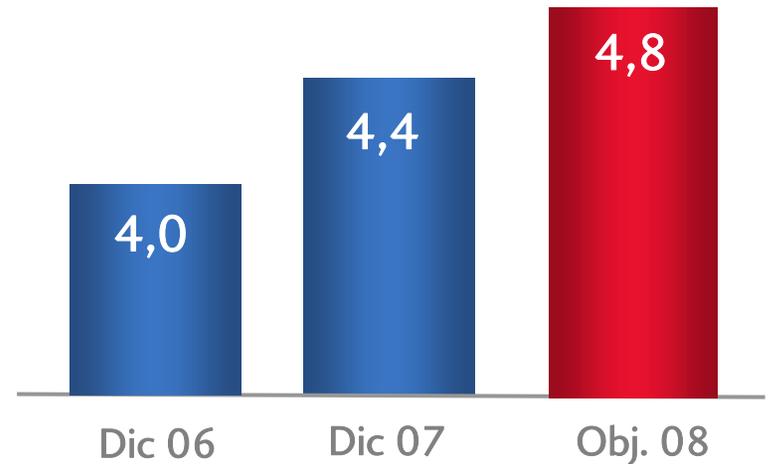
Liberación puestos para actividad comercial



Cientes vinculados (%)
> 4 productos

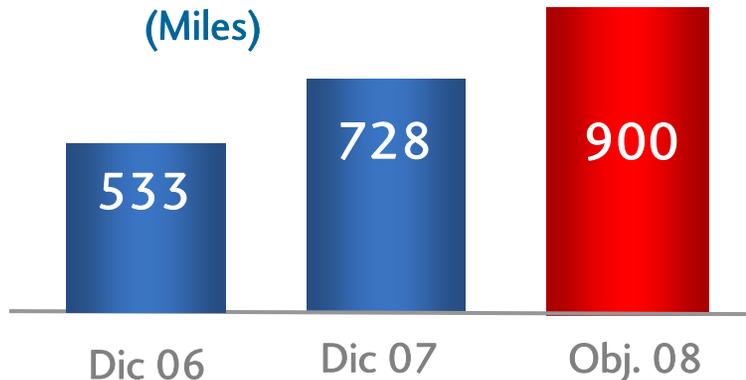


Productos x cliente

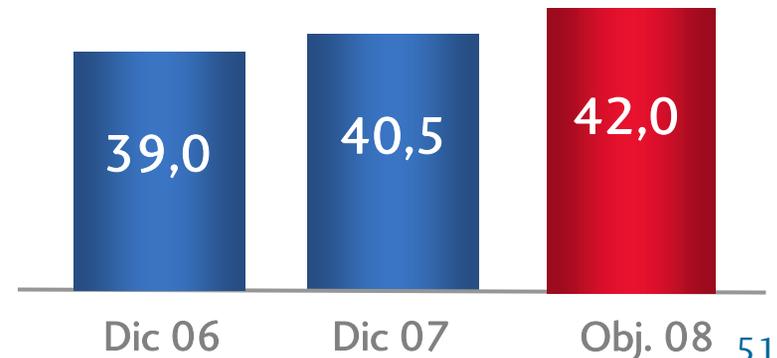


Cientes con tarifa plana

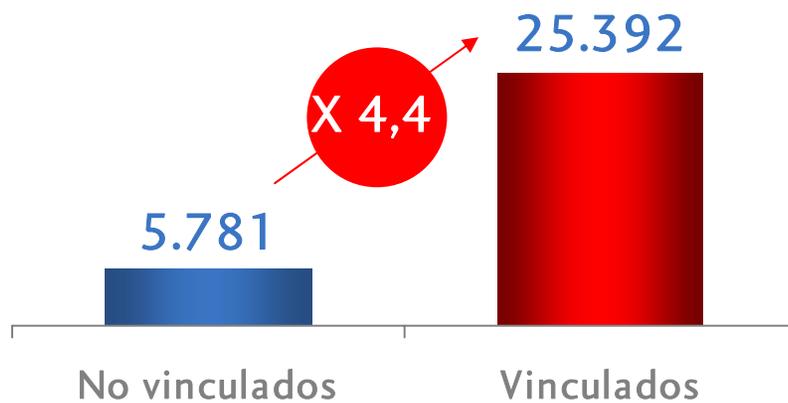
(Miles)



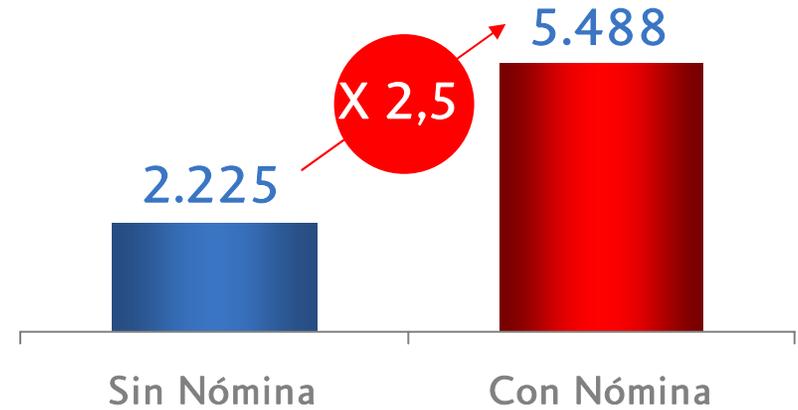
Cientes con nómina (%)



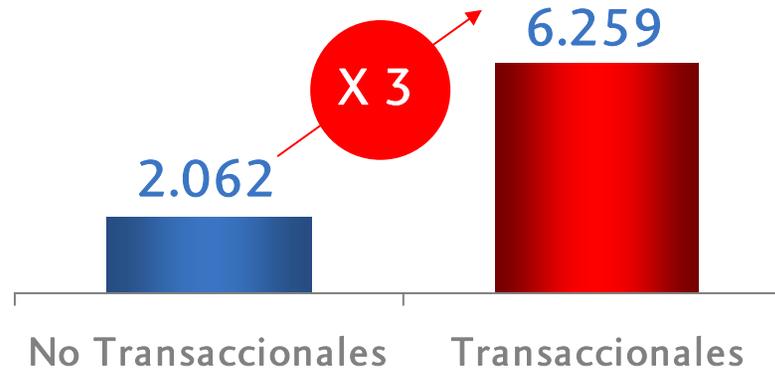
Recursos clientes vinculados / no vinculados



Recursos vista clientes con nómina / sin nómina



Recursos vista clientes transaccionales / no transaccionales



- Foco en cultura y práctica de riesgos
- Crecimiento selectivo de la inversión
- Gestión proactiva de cartera crediticia
- Optimización gestión recuperatoria

**Calidad
crediticia mejor
que el sector**

	2008
	Objetivo
Cuota de mercado (p.p.)*	+ 0,25
ROE (%)	18%
Eficiencia (%)	35
Morosidad (%)	Inferior al sector

(*) Referido a crecimiento de recursos de clientes e inversión en Empresas y Pymes

Banesto

6. Conclusiones

- Ejercicio 2007 muy positivo en todas las líneas de resultados
- Ralentización del negocio de particulares, manteniendo el crecimiento en empresas y pymes
- Ganancia de cuota de mercado en línea con objetivos
- Morosidad en línea con nuestras previsiones

En el entorno previsto mantenemos nuestros objetivos para 2008, gracias al éxito de nuestro modelo, a la fortaleza financiera del banco y a las medidas anticipatorias adoptadas

Banesto

Presentación
de Resultados 2007

11 de Enero