

**A Coruña,
11 de febrero de 2011**

Presentación de Resultados 2010



Banco Pastor

El mundo cambia. Nunca antes el conocimiento fue tan amplio, tan completo y tan distorsionador

Psico-analicemos
ciertos **clichés sobre la banca mediana**



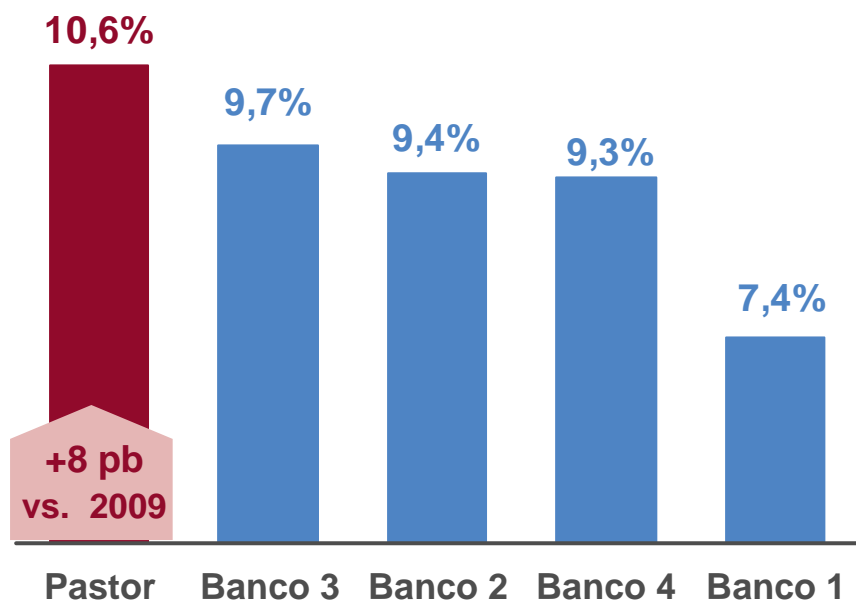
A 3D rendering of a complex maze with two white spheres. The maze is composed of grey walls and white paths. One sphere is in the lower-left area, and another is in the center-right area. The text is overlaid on the maze.

 **Cliché 1:**

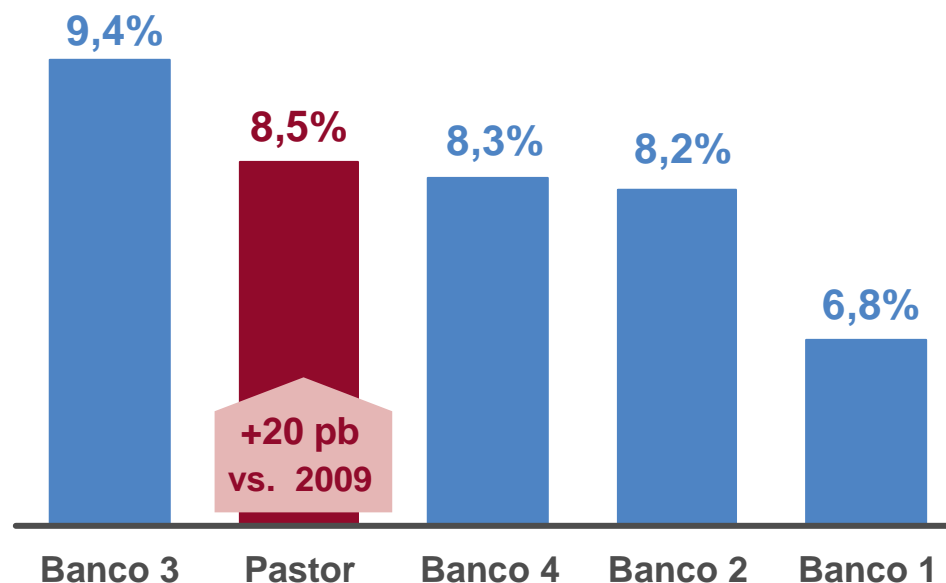
“El tamaño garantiza una mayor solvencia y solidez”

1- ¿El tamaño garantiza una mayor solvencia y solidez?

Tier 1 Pastor vs. grupo comparable



Core Capital Pastor vs. grupo comparable



€1.600Mn€ de Core y €2.000Mn€ de Tier 1

El único banco doméstico con un Tier 1 superior al 10%

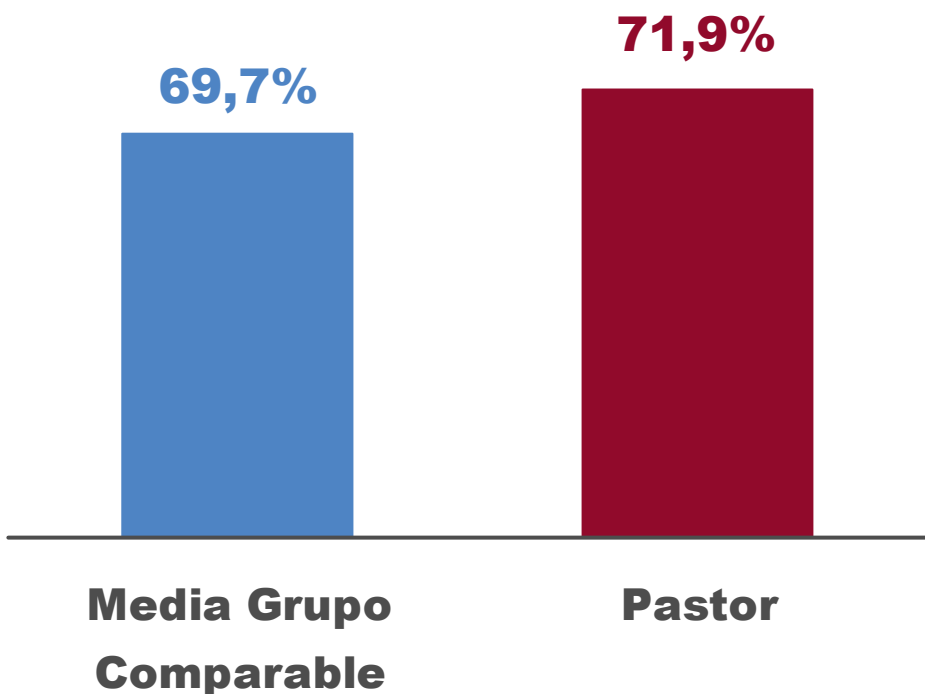


■ Cliché 2:

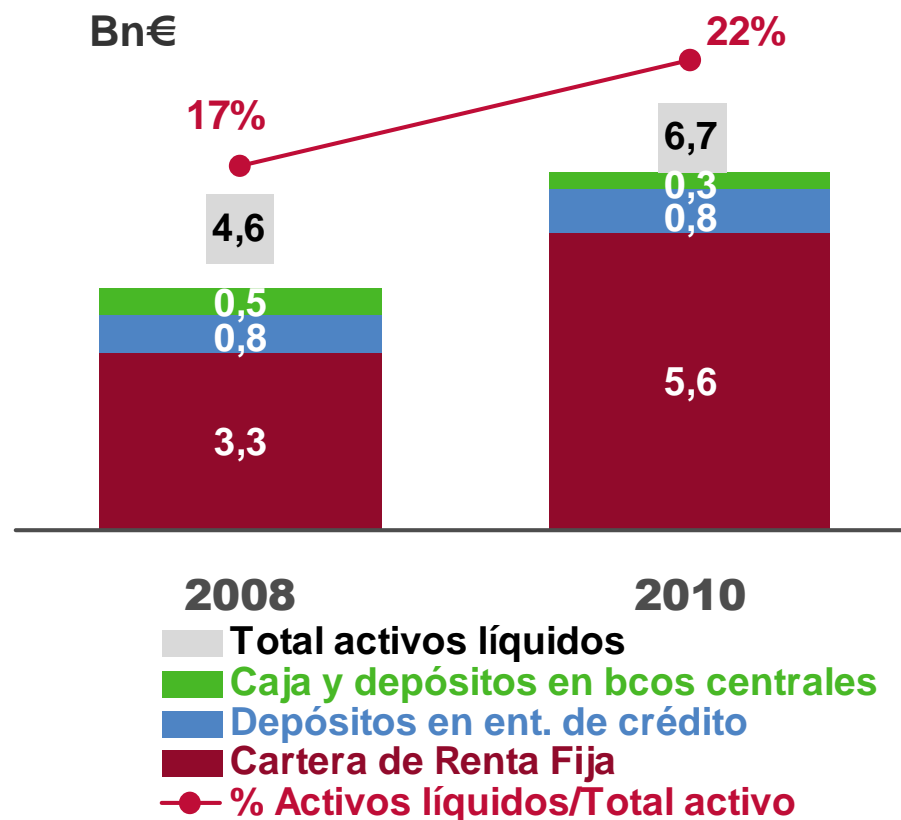
“¿El tamaño determina una estructura de financiación óptima?”

2- ¿El tamaño determina una estructura de financiación óptima?

Gap de préstamos sobre depósitos



Activos líquidos



Una combinación singular entre activos líquidos y amplia base de depósitos

2- ¿El tamaño determina una estructura de financiación óptima?

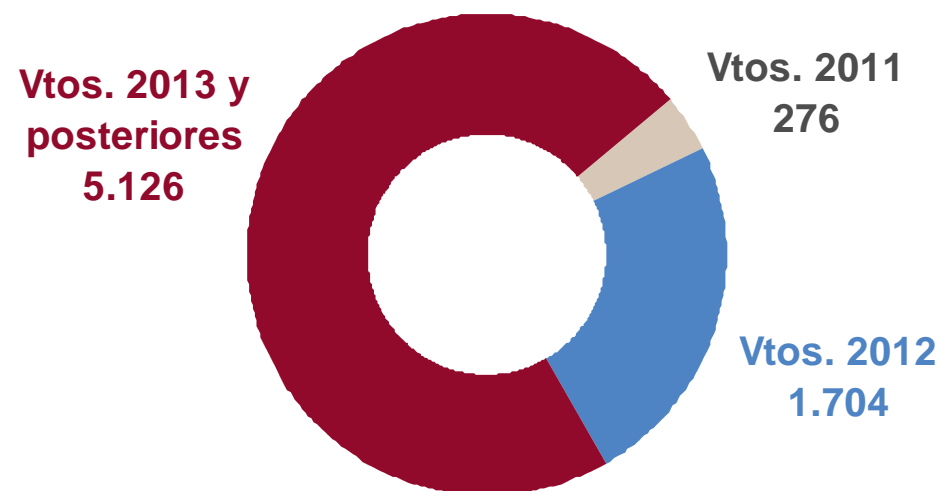
Calendario vtos. bancos españoles (%)

%	2010	2011	2012	2013	>2013
SAN	3,7	15,3	16,3	11,9	43,9
BBVA	2,2	10,9	10,9	10,9	65,1
POP	4,6	17,9	30,6	5,9	41,5
SAB	0,2	18,0	23,1	9,9	48,9
BTO	5,0	13,0	18,0	17,8	46,2
BKT	0,0	11,1	25,9	22,1	40,9
PAS	0,0	3,9	25,2	18,1	52,8

Fuente: Compañías y Análisis ACF. Datos a 30/09/2010

Desglose de la estructura de vencimientos

Mn€



Vencimientos de entidades financieras españolas hasta Dic11: 97.506 Mn€

Cómodos en liquidez: un 70% de los vencimientos son posteriores a 2012

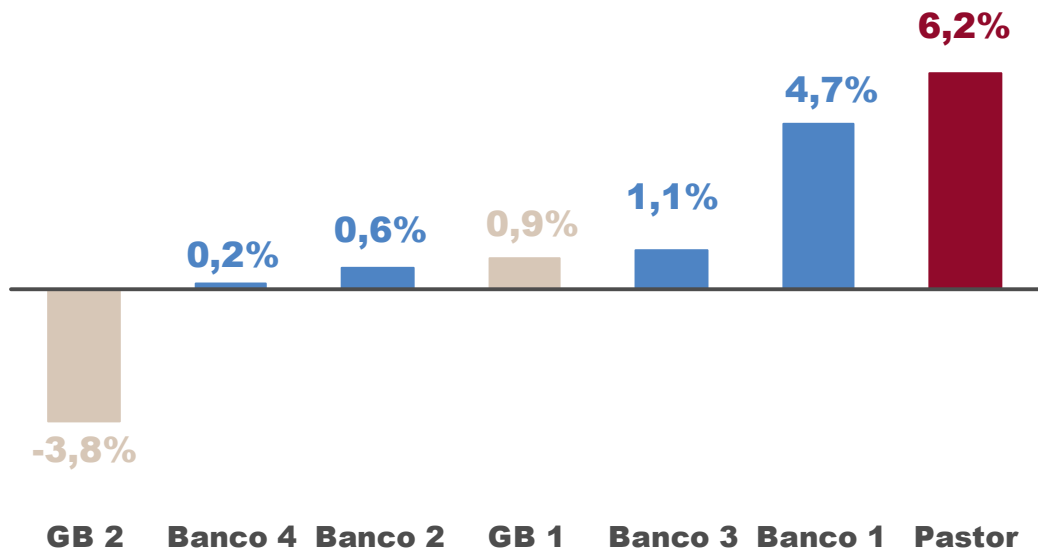


☒ Cliché 3:

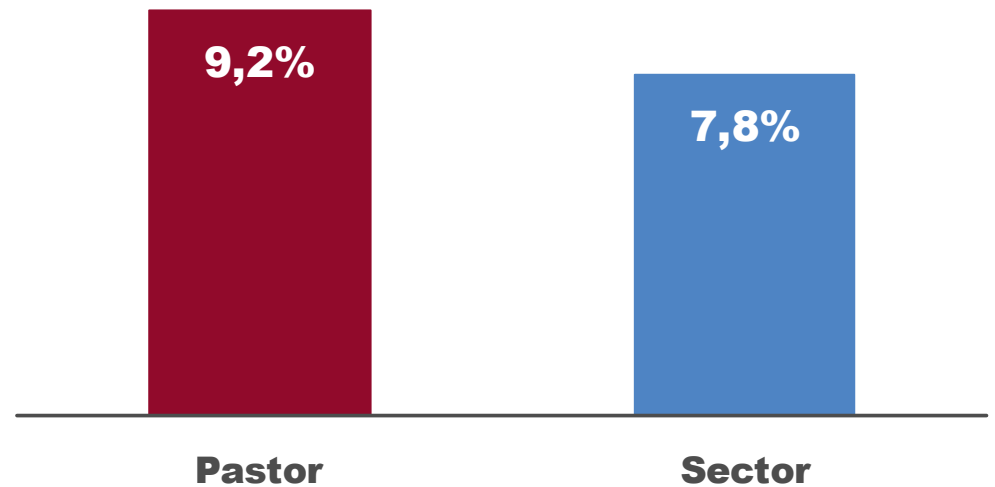
“En un entorno de fuerte competencia ¿sólo los más grandes pueden crecer?”

3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?

Crédito a la Clientela



Depósitos Plazo Hogares+Empresas



Tasas interanuales de crecimiento

NOTA: GB=Gran banco

Mostrando músculo comercial en el peor año de la crisis

3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?



9 de cada 10 clientes nos recomendarían a sus familiares y amigos frente a 7,5 para el sector



Captación de clientes de valor
+35,2%

Seguros de Vida

+10,5%

Seguros de hogar

+68,8%

Otros seguros

+43,8%

Planes de pensiones

+ 9,0%

Nóminas+ Pensiones

+12,6%



Cifras comparativas: altas 2010 vs. altas 2009

3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?

**Altas de clientes
empresa de valor
+36,5%**



Nuevas captaciones de autónomos +38,3%
Nuevos cedentes comercio exterior x2 veces
Nuevos cedentes papel comercial +43,5%
Seguros de negocio x2,6 veces
Resto seguros x4,5 veces

**9ª entidad financiera en
concesión de préstamos
ICO**



3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?

Galicia, un mercado prioritario



Crecimiento depósitos	x2,3 veces
Crecimiento inversión	x3,5 veces
Número de PHVs	+39,5%
Seguros Vida	+15,9%
Seguros hogar	x2 veces



Altas clientes de valor **x2,2 veces**

Crecimiento depósitos pymes	x4,5 veces
Nuevos cedentes negocio exterior	x2,6 veces
Nuevos cedentes de papel	+29,2%
Saldo préstamos ICO	+82,1%

Cifras comparativas: altas 2010 vs. altas 2009

Tasa de éxito del 17,6 % en campaña de captación de Pymes de primer nivel

Cliché 4:

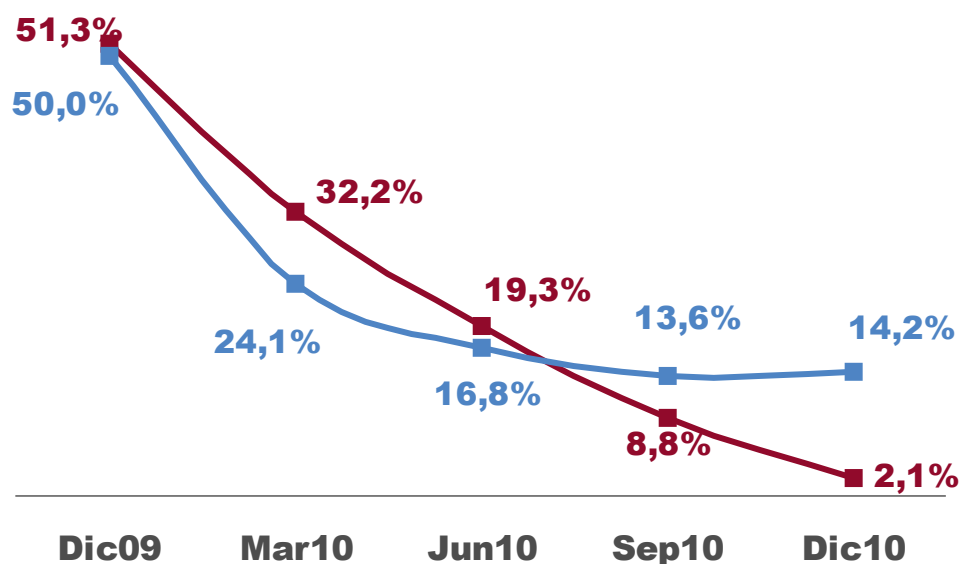
¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?



4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?

Activos dudosos

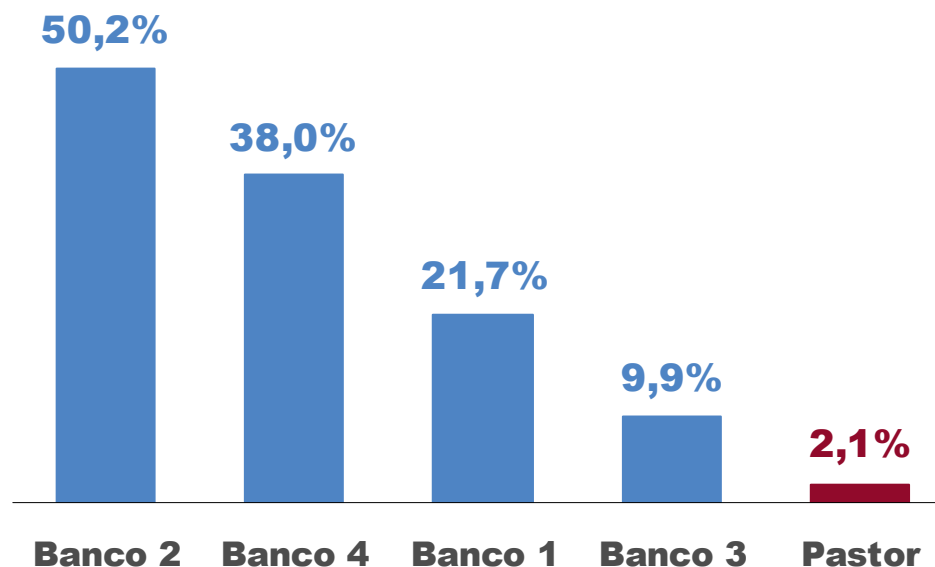
B.P.: 1.543Mn€



■ Grupo Banco Pastor ■ Banca+Cajas

Fuente: Banco de España, últimos datos disponibles a noviembre 2010

Activos dudosos 2010

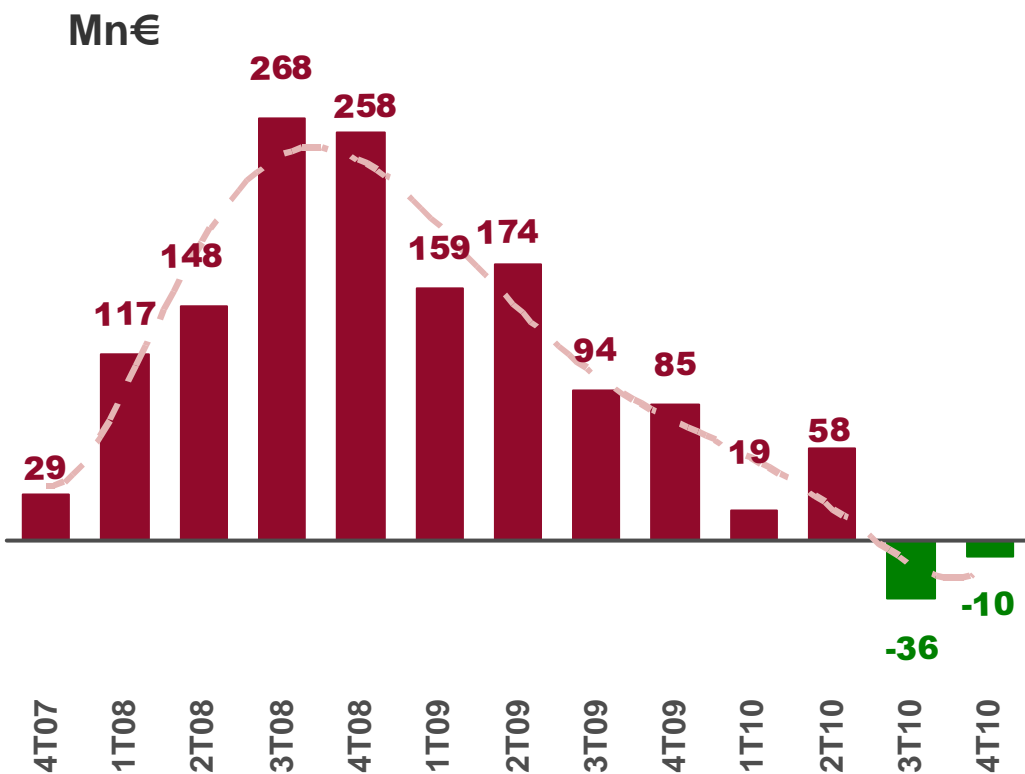


Tasas interanuales de crecimiento

El menor crecimiento en mora alejándonos cada vez más del sector

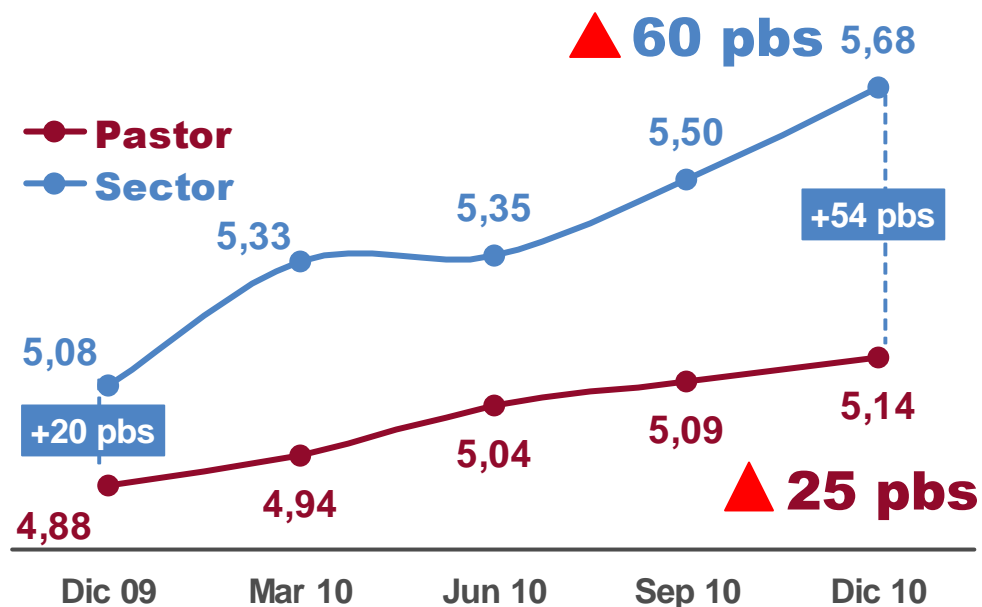
4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?

Crecimiento trimestral de la morosidad



Evolución intertrimestral del saldo de activos dudosos

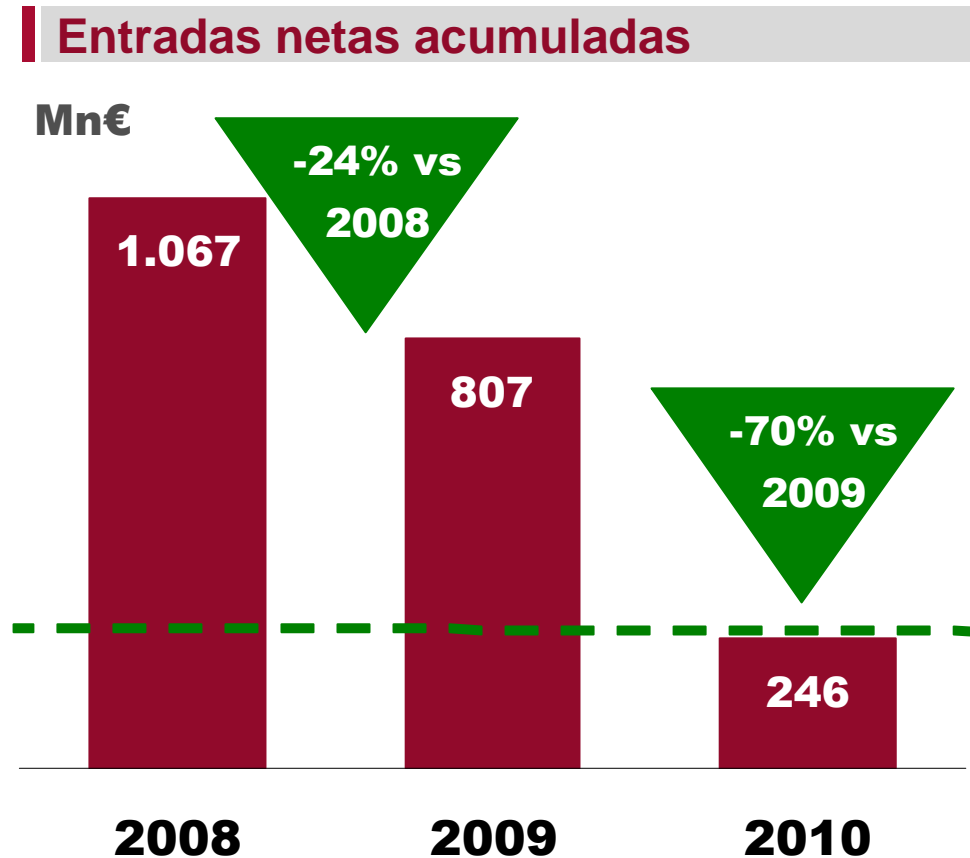
Ratio Mora Pastor vs. Sector %



Fuente: Banco de España, últimos datos disponibles a noviembre 2010

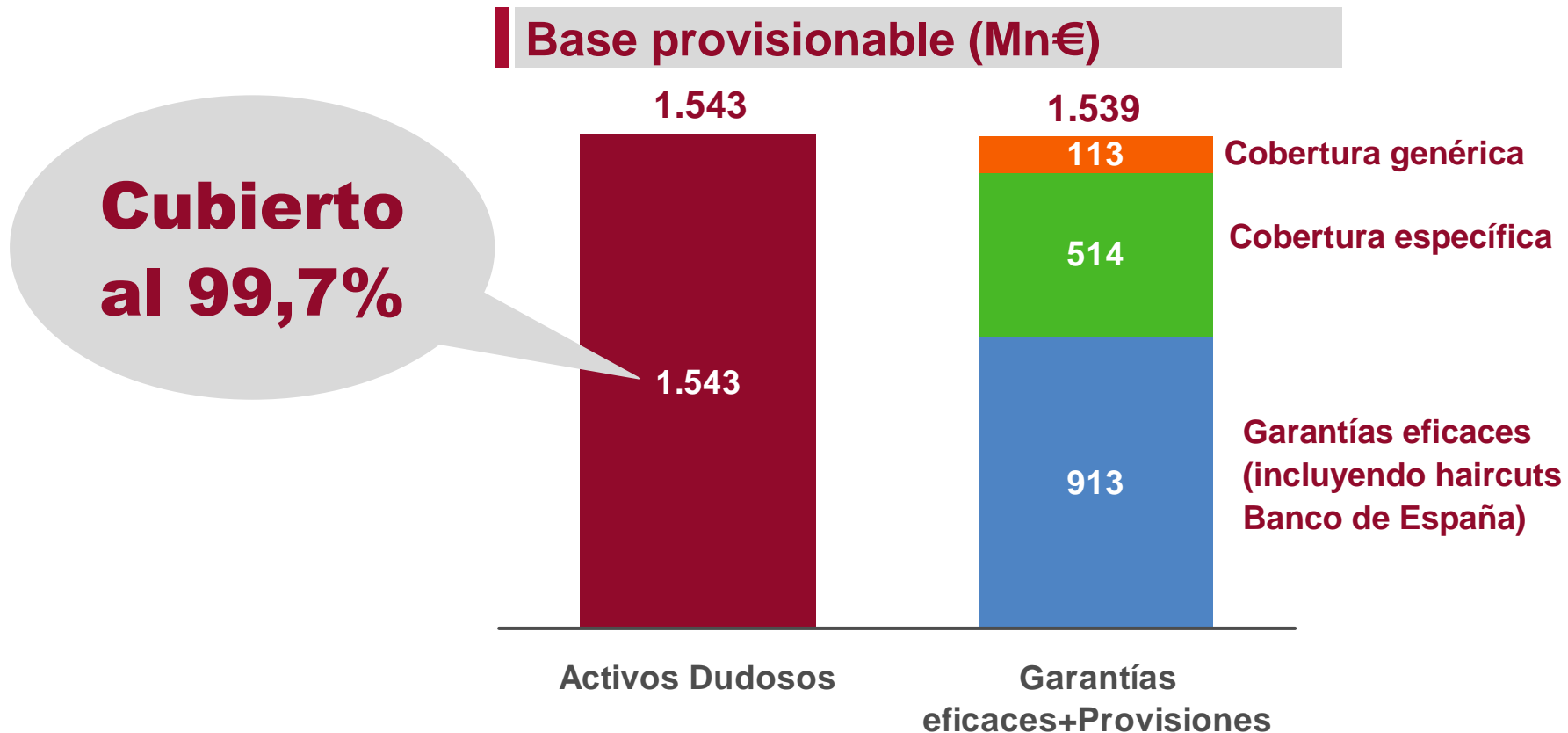
Segundo trimestre en negativo, y ya son 9 por debajo de máximos

4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?



La clave: fuerte desaceleración de las entradas brutas y netas

4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?

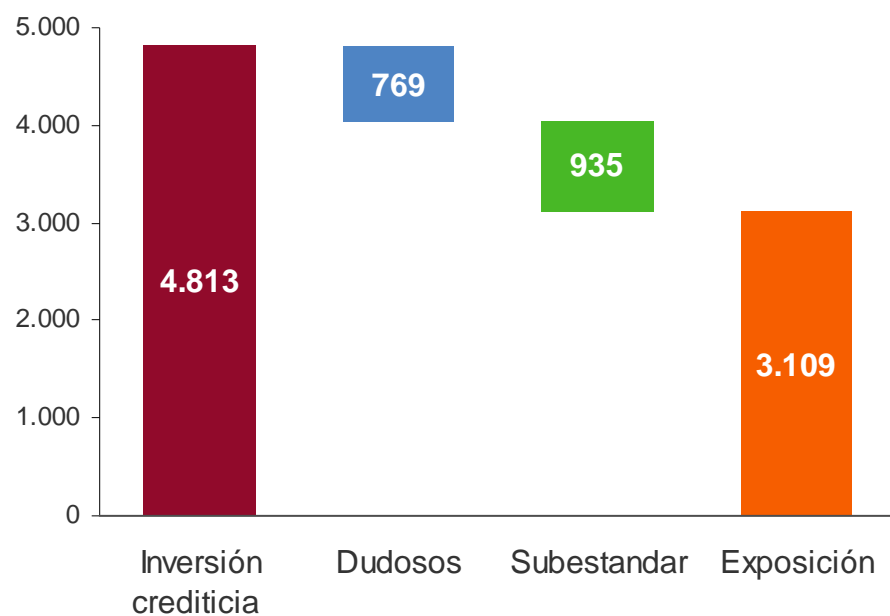


La anticipación y el foco en el largo plazo empiezan a dar fruto

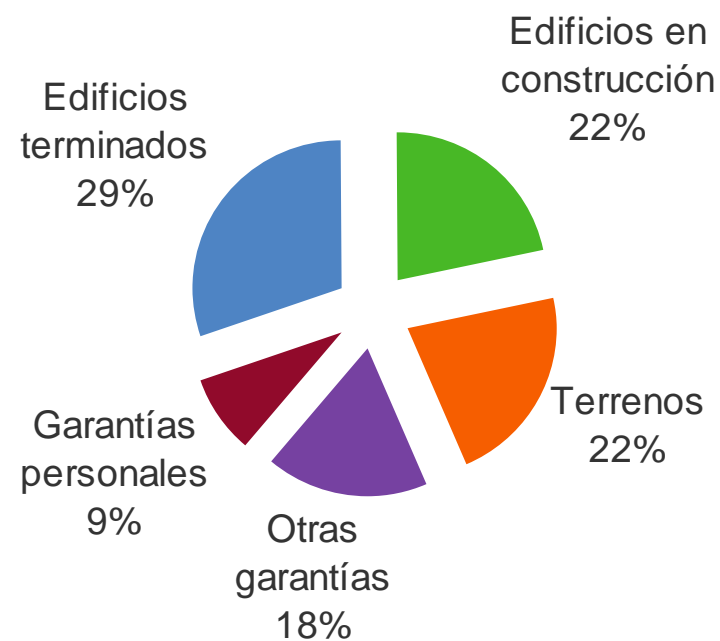
Inversión crediticia al sector inmobiliario y construcción

Inversión crediticia al sector inmobiliario y construcción

Mn€



Desglose por tipo de garantía

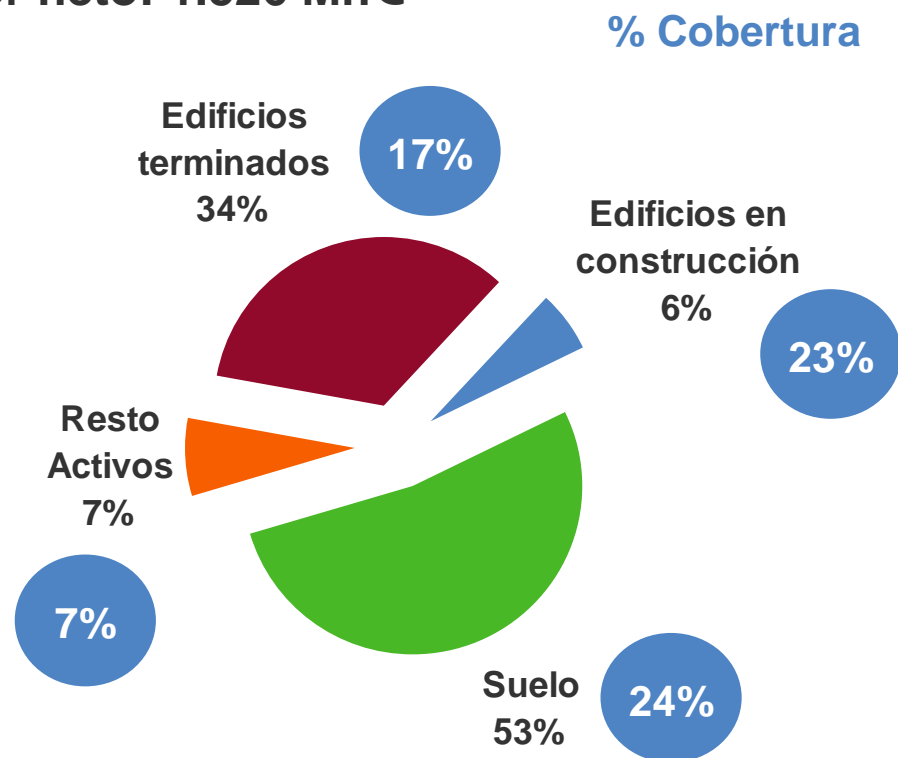


Cobertura de la morosidad del sector inmobiliario y construcción 92%

Activos no rentables

Detalle de los activos inmobiliarios

Total valor neto: 1.526 Mn€

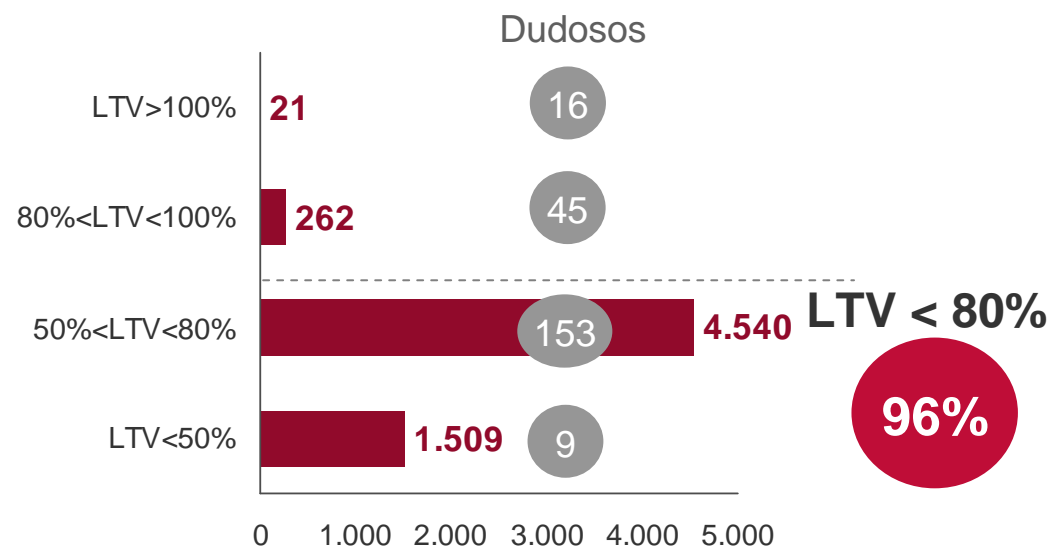


Hipotecas a particulares

Desglose de los préstamos hipotecarios a hogares

Hipotecas a hogares

€ Millones	Importe	de los que dudosos:
Con garantía	6.332	224
Sin garantía	44	9
Total	6.376	233



P&G

Gestión
del **capital**

Gestión
de la **morosidad**

Control
de **costes**

Gestión
de **spreads**

Foco
estratégico
2011
El crecimiento
inteligente

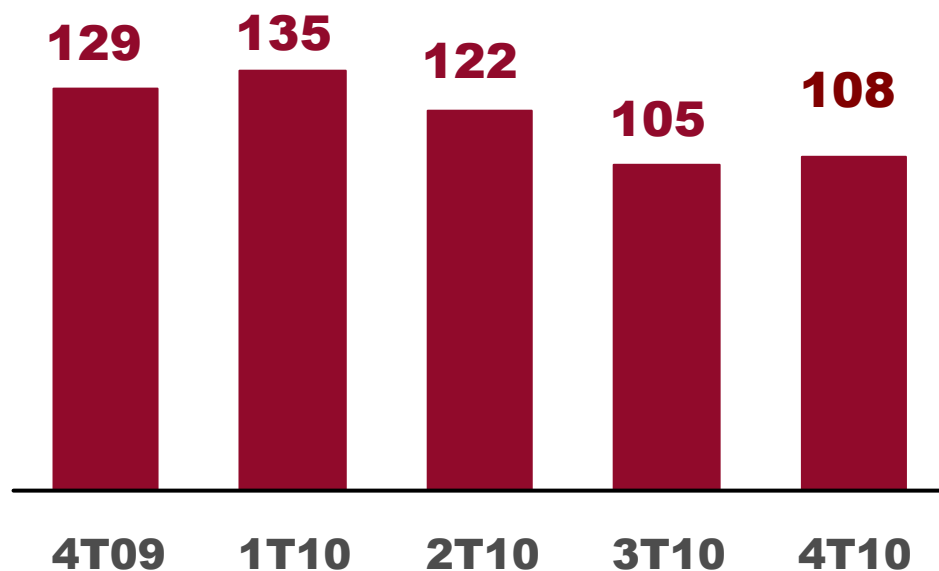
Financiación:
Visión
conservadora

Rentabilidad

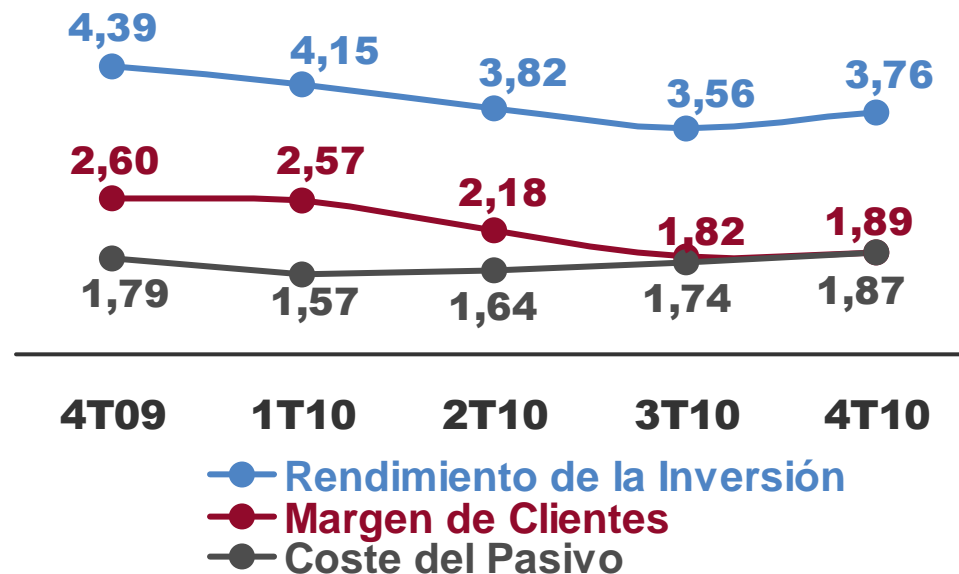
El punto de partida de 2011: Mejora del margen en 4T10

Margen de Intereses Trimestral

Mn€



Margen de Clientes %



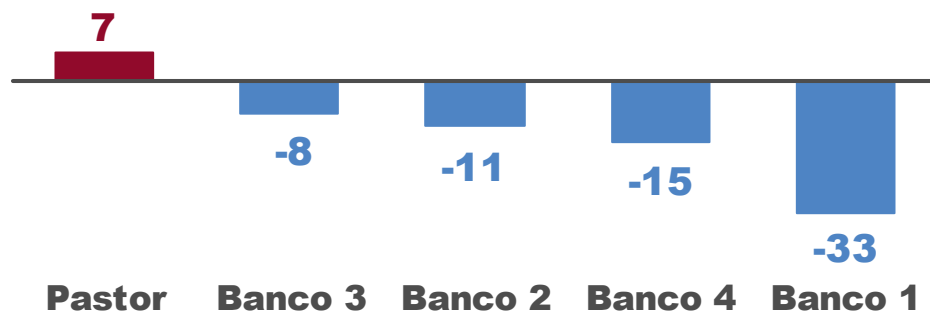
Trimestres homogeneizados a efectos comparativos por operaciones interrumpidas

Única entidad doméstica que mejora el margen de clientes en el trimestre

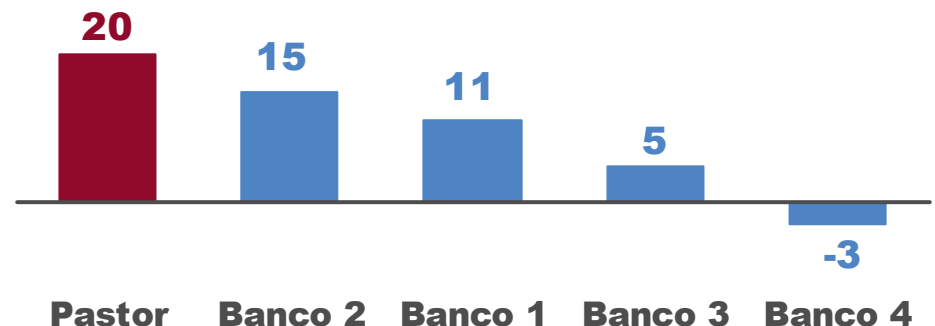
Rentabilidad

El margen de clientes crece, impulsado por la protección del tipo rendimiento y la gestión del coste del funding

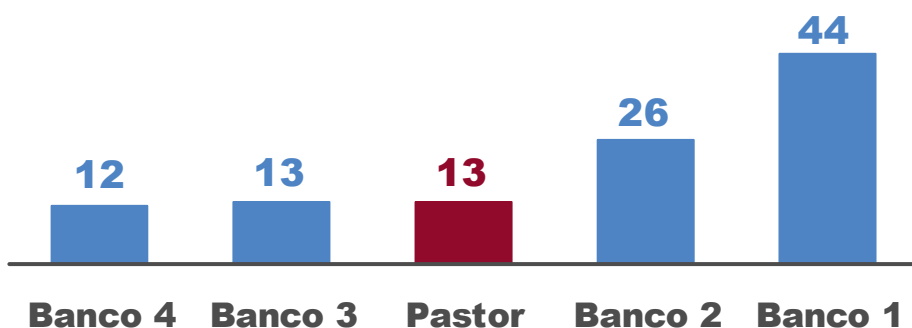
Margen de clientes



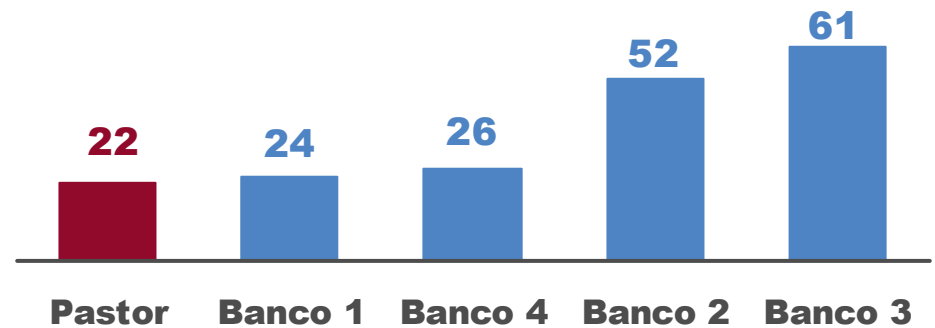
Tipo rendimiento



Coste del pasivo



Coste valores negociables

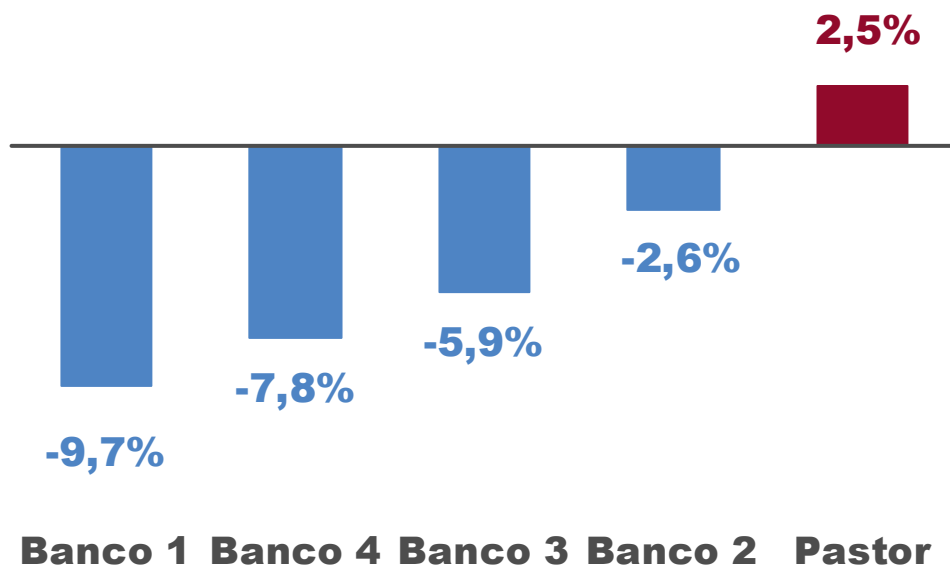


Evolución trimestral 4T10 vs. 3T10 (puntos básicos)

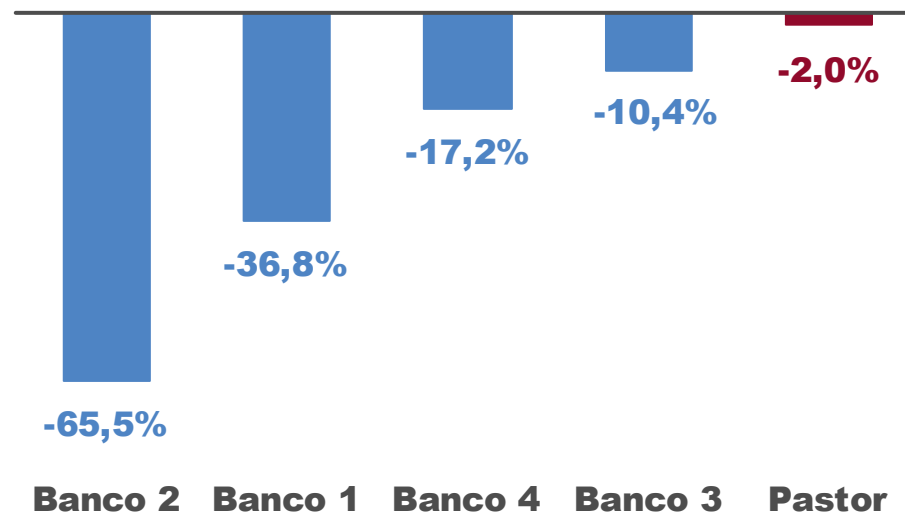
Rentabilidad

La clave de la gestión se traslada al resultado de la actividad de explotación

Variación Margen Básico en 4T10



Resultado de la Actividad de Explotación



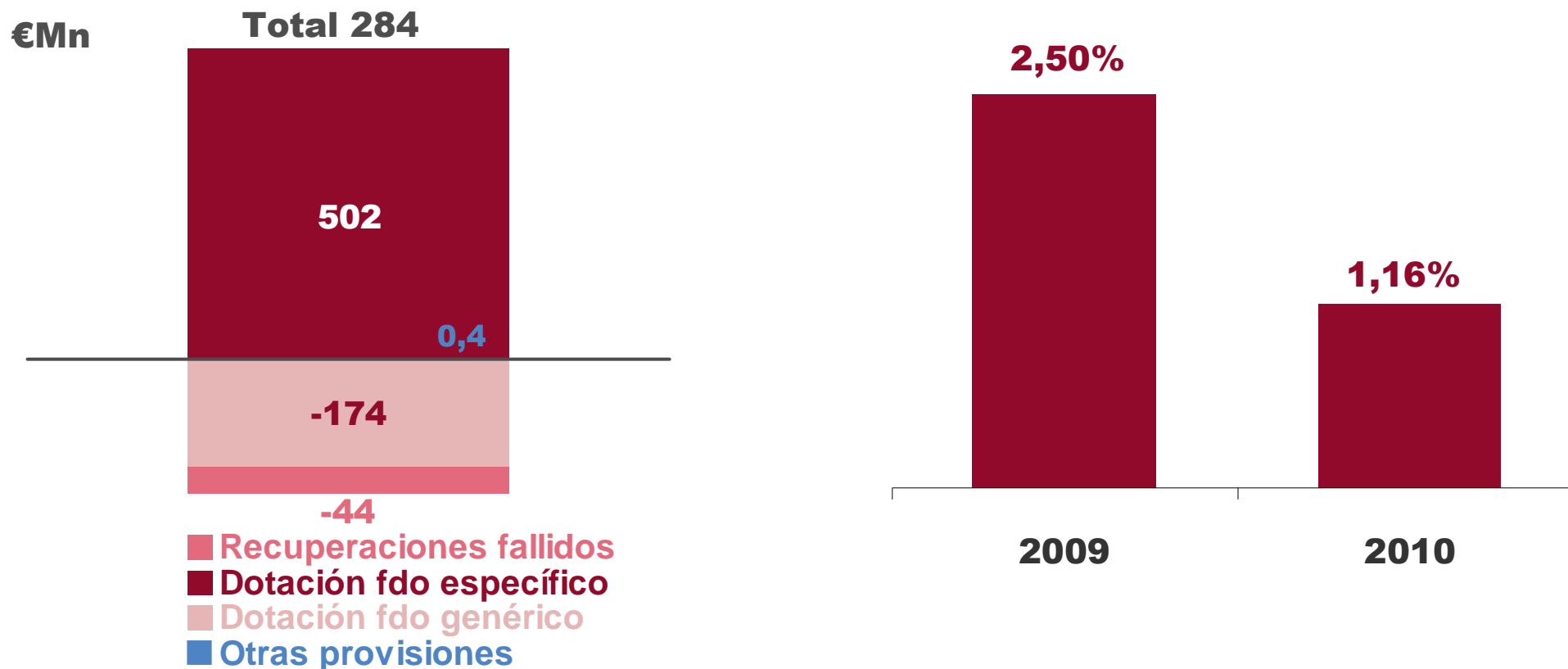
Tasas interanuales de variación

Y la única que genera crecimientos positivos en los márgenes recurrentes

Normalizando la prima de riesgo

Pérdidas por Deterioro 2010

Prima de Riesgo



La prima de riesgo se reduce a menos de la mitad en un solo año



crecimiento

INTELIGENTE



Banco Pastor

“aquí estamos”

Posicionándonos en el “new normal”

DE:

A:

Crecimiento basado en volumen



Crecimiento inteligente

Un enfoque estratégico uniforme para todos los mercados



Estrategias de negocio diferenciadas según posición competitiva y tipo de cliente

Oferta diseñada para todo tipo de clientes



Soluciones personalizadas orientadas a la captación y vinculación de perfiles objetivo

Modelo de distribución basado en canales independientes



Modelo de distribución basado en la integración de canales. Balance ampliado

Modelo de red uniforme



Modelos especializados según mercado

Oficinas dotadas de elevada capacidad operativa



Oficinas entendidas como punto de venta más orientadas a la función comercial

Baja inversión en publicidad



Posicionamiento y fortalecimiento de la imagen de marca

El crecimiento inteligente en cifras 2010-2013

Objetivos 2013

Rentabilidad

- ▣ Doblar el beneficio neto y alcanzar un Roe de doble dígito
- ▣ 80% de las oficinas en beneficios.
- ▣ Mejoras de productividad de las oficinas de un 30%

Solvencia

- ▣ Core capital por encima del 9,50%
- ▣ Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb's de Core.

Liquidez

- ▣ Reducción al 20% de la financiación mayorista sobre balance en 2010.
- ▣ Mejora del gap Comercial en 750 pb's

Palancas

Nuevo modelo de distribución comercial

- ▣ Basado en una integración de canales y una dirección única a nivel territorial.
- ▣ Basada en la diferenciación y especialización: Galicia versus Fuera de Galicia.

Plan director de eficiencia

- ▣ Mejoras en la capacidad comercial por encima del 20% vía liberación de personal administrativo.
- ▣ Plan de ahorro de costes para financiar inversiones en publicidad y tecnología.

Solidez financiera

- ▣ Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb's de Core.

Riesgo

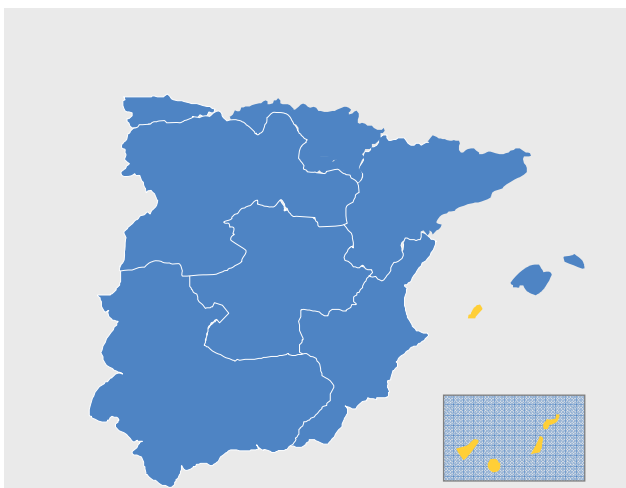
- ▣ Perfil de riesgos del negocio coherente con la confortable posición de liquidez y una solvencia adecuada.
- ▣ Mayor calidad y control del riesgo vía aumento de las cuotas cirbe de nuestros clientes y de la implementación del rating por cliente.

Optimización de la gestión inmobiliaria

- ▣ Caída en el saldo de ANR's que generará liquidez por mas de 900 millones en 3 años y un resultado positivo por 65 Mn€ en el periodo.

Con un enfoque diferenciado por mercados

Mercados



Objetivos

Líder en familias urbanas de Galicia

Reforzar la posición en el ámbito comarcal y rural

Ser banco de referencia en pymes y autónomos

Aumentar cuota entre familias de edad media y renta media-alta

Ser banco de referencia en pymes y autónomos

En definitiva

Consolidar una posición de liderazgo en el nuevo marco competitivo que se está creando

Posicionarnos como un Banco Especializado en Servicios de Banca Minorista

Donde la especialización es la clave del éxito

Y una acción comercial dirigida y focalizada

Que mejora sustancialmente la productividad comercial

La diferencia en el mundo de las empresas la marcan tanto la capacidad de poder financiarlas conjuntamente con la calidad de servicio-agilidad de respuesta

Rating de clientes 9:0

Recorrido de riesgo: cuota CIRBE objetivo

Política de atribuciones de precio

Nuevo sistema de vinculación

Agilidad en la toma de decisiones industrializando criterios de precio

Con un modelo de distribución adaptado a los clientes

	Particulares	Autónomos	Micro-empresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Oficinas de empresas					✓	✓
Oficinas Completas	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Oficinas Ampliadas	✓	✓	✓	✓		
Oficinas Básicas	✓	✓	✓			
Privada y Oficina Directa	✓					

Un nuevo concepto de territorio:
BALANCE AMPLIADO

Y un nuevo enfoque de gestión territorial

CAIXA CATALUNYA 



 cajacírculo

Cajasol



CAJA GRANADA

"la Caixa"



Caja España



CajadeÁvila



Caja de Badajoz



caixaManresa

bbk



kutxa



iberCaja



CCM

BBVA

cai

CAIXA
Ontinyent
La caixa de les comarques

La Caja
de CANARIAS

B S

cajAstur

CAM
Caja Mediterránea

Caixa Tarragona



cajarioja

Unnim

la caixa que suma



CAJA MADRID

Caja de

Burgos



B V

CAJA DE JAEN



Caixa Sabadell

Caja Vital



Vital Kutxa



Caixa Manlleu

Caja Duero

ct*

caixaterrassa

caja segovia

can

CAJA CANTABRIA

Caixa Girona

2010

45 Millones
particulares

3,4 Millones
empresas

CM

CAJAMURCIA



Bancaja



Unicaja



Banco Pastor



Banesto



Caja de
Guadalajara



caixanova

Caja Sur



CAIXA
GALICIA

Caja de Extremadura



Colonya
Caixa Pollença

"SA
NOS
TRA"

Caixa Penedès



CAIXA bankinter.
LAIETANA



CAJA DE JAEN



Caixa Sabadell

Caixa Mediterránea

Caixa Tarragona

Caja Vital



Vital Kutxa



Caixa Manlleu

Caja Duero

ct*

caixaterrassa

caja segovia

can

CAJA CANTABRIA

Caixa Girona

BBVA



2011

45 Millones
particulares

3,4 Millones
empresas



cajacírculo



iberCaja



Banco Pastor



CajaSur



Caja Vital Kutxa



kutxa



BANCO DE VALENCIA

bankinter.



BANCA CÍVICA



Caja de Badajoz

BANCAJAMADRID



Unnim

la caixa que suma



la Caixa



Caja España



CAIXA Ontinyent
La caixa de les comarques

SIP MARE NOSTRUM

Cajasol



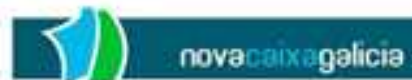
CX CatalunyaCaixa
Caixa Catalunya Terrassa Manresa



Caja de Ahorros
del Mediterráneo



Unicaja



novaCaixaGalicia



Colonya
Caixa Pollença



Aviso Legal

Banco Pastor, S.A.

Cantón Pequeño 1
A Coruña- 15003- España

T: +34 981 12 74 20

F: +34 981 12 74 33

<http://corporativa.bancopastor.es/>

www.bancopastor.es

ir@bancopastor.es

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 o 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 o 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 o contrapartes.

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

