

Resultados y Actividad

2º trimestre 2006



Aviso legal

Grupo Banco Popular advierte que esta presentación puede contener previsiones relativas a la evolución del negocio y resultados de la entidad. Si bien estas previsiones responden a nuestra opinión y nuestras expectativas futuras, determinados riesgos y otros factores relevantes podrían hacer que la evolución y los resultados reales difieran significativamente de dichas expectativas. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, primero, tendencias generales del mercado, macroeconómicas, políticas y regulatorias, segundo, variaciones en los mercados de valores, tanto locales como internacionales, en los tipos de interés, en otros riesgos de mercado y operativos, tercero, presiones de la competencia, cuarto, cambios tecnológicos, quinto, alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores y contrapartes. Los factores que hemos señalado podrían afectar a los resultados del negocio y financieros que aparecen en presentaciones e informes, tanto pasados como futuros, incluidos los registrados ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Agenda

1. Introducción & Plan SUMA
2. Resultados y Rentabilidad
3. Actividad
4. Banco Popular Portugal
5. Acción Comercial
6. Conclusiones

1. Introducción & Plan SUMA



Popular: superando los objetivos marcados

2º trimestre 2006: a **un paso** de alcanzar el Plan SUMA

1.000 millones de beneficio neto en 2006

Doble objetivo: Crecimiento + Vinculación

- ✓ Crecimiento rentable, equilibrado y sostenido
- ✓ Importantes ganancias en cuota de mercado
- ✓ Impulso al negocio con PYMEs y Particulares
- ✓ Maximización de la rentabilidad por cliente
- ✓ Mejora constante de la fidelización

**Popular: cumpliendo
expectativas**



Plan Suma 2004-06 ~ Previsiones

	Junio 2006	Objetivo Plan Suma 2006	Cumplimiento prev. Dic. 2006
Bº Neto Atribuible (millones €)	517,87	1.000	✓ Beneficio
R.O.E.	21,74%	25%	✓ Rentabilidad
Eficiencia	31,94%	30%	✓ Eficiencia
Activos Totales (*) (millones €)	161.222	150.714	✓ Negocio
Cuota mercado en España (Sector Privado Residente s/ Bancos)	+1,74 p.b. (Depósitos) +0,46 p.b. (Créditos)	+0,25 p.b. / año +0,25 p.b. / año	✓ Cuota de mercado
Clientes particulares	+1.085.000	+1.000.000	✓ Captación y vinculación de clientes
Clientes empresas	+102.000	+120.000	
<u>Clientes totales</u>	<u>+1.187.000</u>	<u>+1.120.000</u>	
Clientes Vinculados	+544.000	+400.000	
Red de sucursales (Apertura neta)	+130	+150	✓ Plan de Expansión

(*) *Activos Totales: Recursos de clientes + Riesgos sin inversión + Inversiones Crediticias*

Mirando hacia el futuro (i)

Es hora de consolidar y explotar la expansión reciente

En 2006 el Banco se centrará en:

- ✓ Búsqueda prioritaria de rentabilidad
- ✓ Aumento de márgenes
- ✓ Menores requisitos de capital

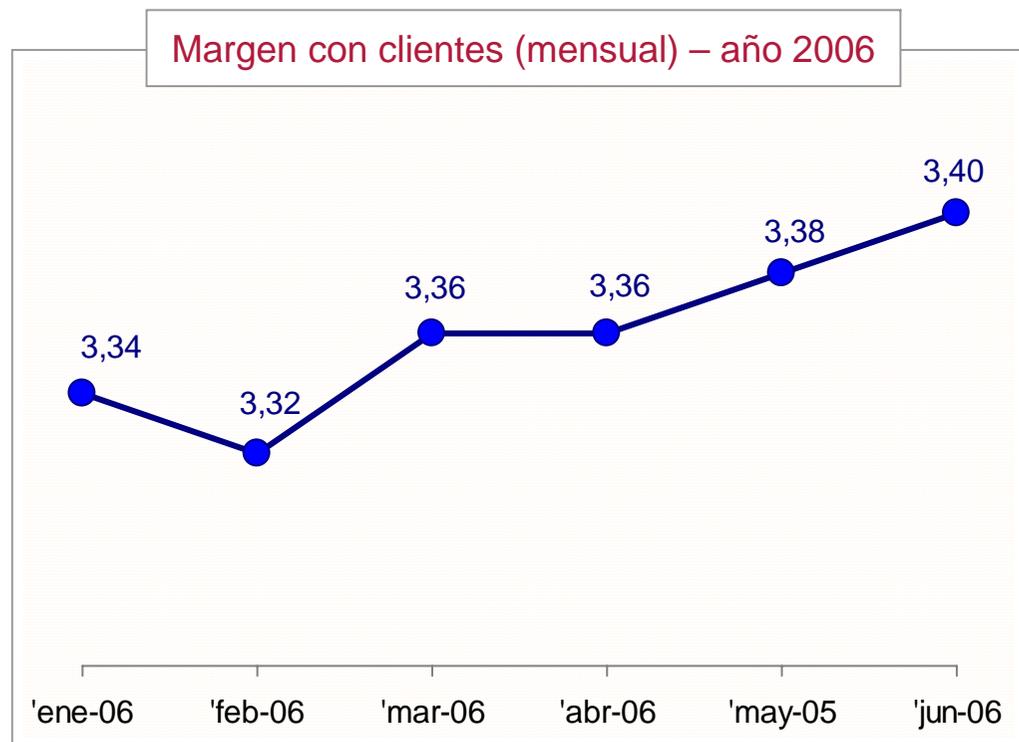


El *core capital* permanece invariable en el 6,52%

Mirando hacia el futuro (ii)

Una nueva estrategia de clientes está en curso

- ✓ Aumento de la **rentabilidad mínima** por cliente



- ✓ Esfuerzo masivo de la **venta cruzada** a los nuevos clientes de los últimos 3 años
- ✓ Modificación de la **mezcla de negocio** para optimizar ingresos-provisiones-capital
- ✓ **Descartar** transacciones y clientes de **baja rentabilidad**

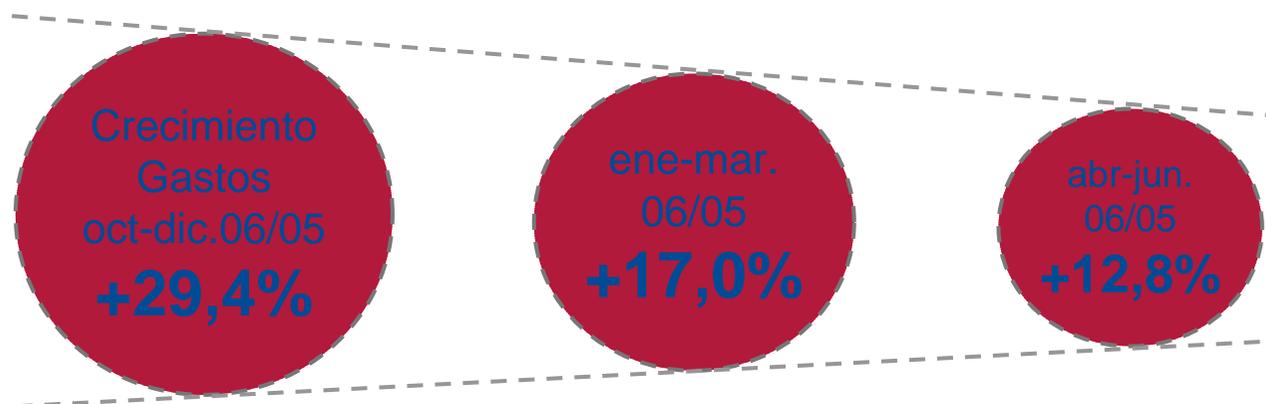
Popular: mirando hacia el futuro

Mirando hacia el futuro (iii)

2006 es un año de ajuste de los gastos de explotación

- ✓ Estrategia general de contención de costes

Fuerte desaceleración de los **gastos generales...**



- ✓ Menores costes por aperturas: se limitan a las sucursales ya autorizadas
- ✓ Los gastos de marketing y publicidad se limitarán a las acciones comerciales inmediatamente productivas

2. Resultados y Rentabilidad



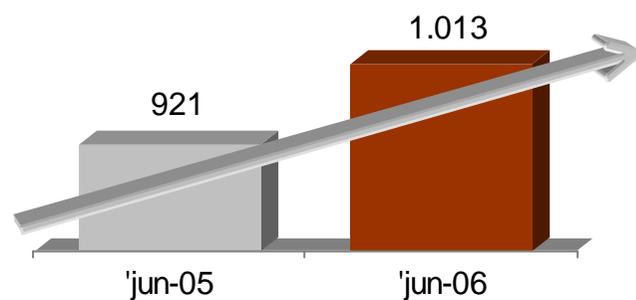
Resultados consolidados del Grupo

Miles de Euros	Junio 2006	Junio 2005	Var. TAM %
= Margen de Intermediación	1.012.556	920.526	10,0
+ Resultados participadas (método participación)	10	1.780	(99,4)
+ Comisiones (neto)	418.499	380.850	9,9
+ Actividad de seguros	18.887	9.252	104,1
+ Resultados de operaciones financieras (neto)	13.776	5.225	163,7
+ Diferencias de cambio (neto)	23.602	18.624	26,7
= Margen Ordinario	1.487.330	1.336.257	11,3
+ Prestación de servicios no financieros (neto)	18.151	15.877	14,3
- Costes de explotación	479.814	436.757	9,9
Otros productos de explotación	28.507	28.434	0,3
Gastos de personal	342.468	320.733	6,8
Otros gastos generales de administración	165.853	144.458	14,8
- Amortización	50.942	47.985	6,2
- Otras cargas de explotación	21.511	20.771	3,6
= Margen de Explotación	953.214	846.621	12,6
- Pérdidas por deterioro de activos y otras dotaciones (neto)	163.589	167.754	(2,5)
+ Otros resultados netos	35.741	12.448	187,1
= Resultados antes de impuestos	825.366	691.315	19,4
= Resultado consolidado	552.111	454.112	21,6
= Resultado atribuido al Grupo	517.872	426.500	21,4
Ratio de Eficiencia	31,94%	32,39%	-0,45 p.p.

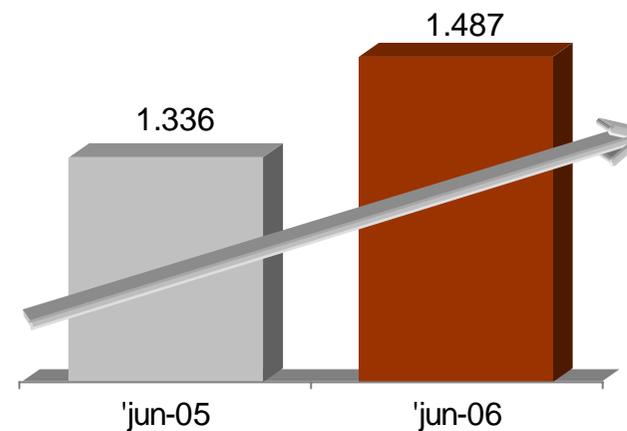
Creciente evolución de los márgenes

Millones de Euros

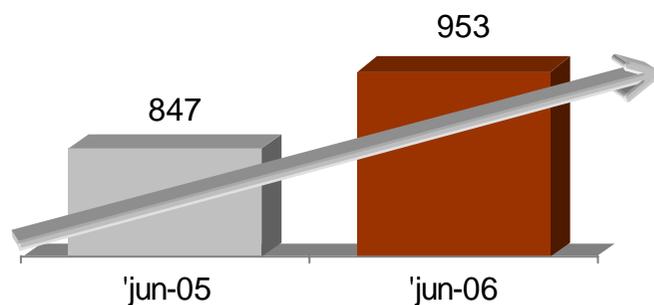
Margen de Intermediación



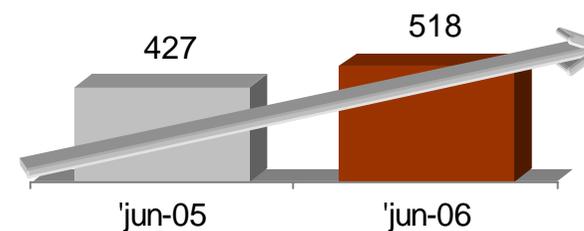
Margen Ordinario



Margen de Explotación

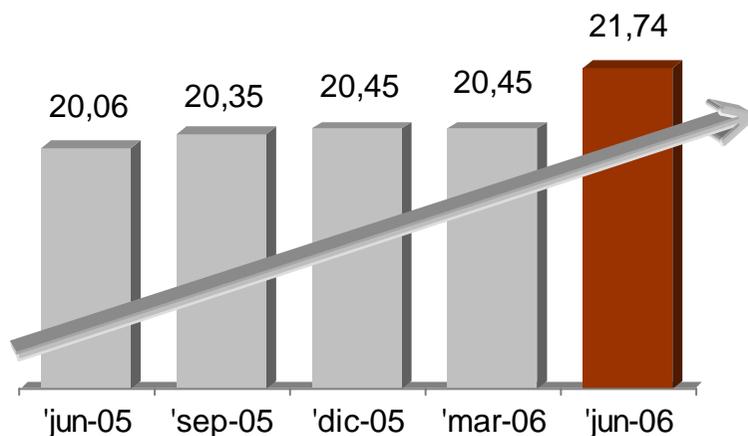


Beneficio neto atribuible



Rentabilidad: Popular supera a la competencia

Rentabilidad sobre Recursos Propios (ROE)



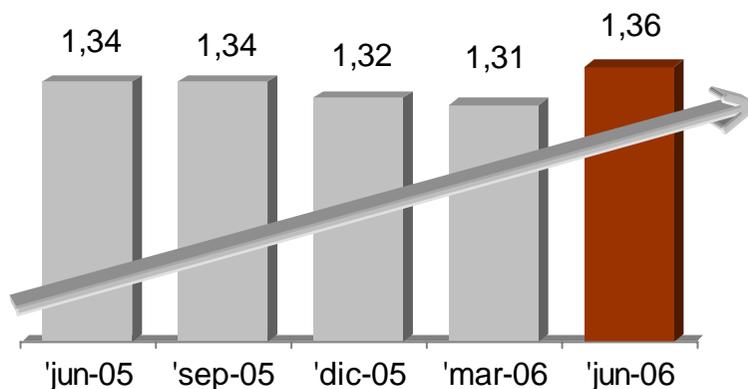
Media de la Banca en España
(fuente AEB datos agregados a 31/03/06)

9,92%

Media de Banca + Cajas en España
(fuente AEB y CECA datos agregados a 31/03/06)

12,12%

Rentabilidad sobre Activos (ROA)



Media de la Banca en España
(fuente AEB datos agregados a 31/03/06)

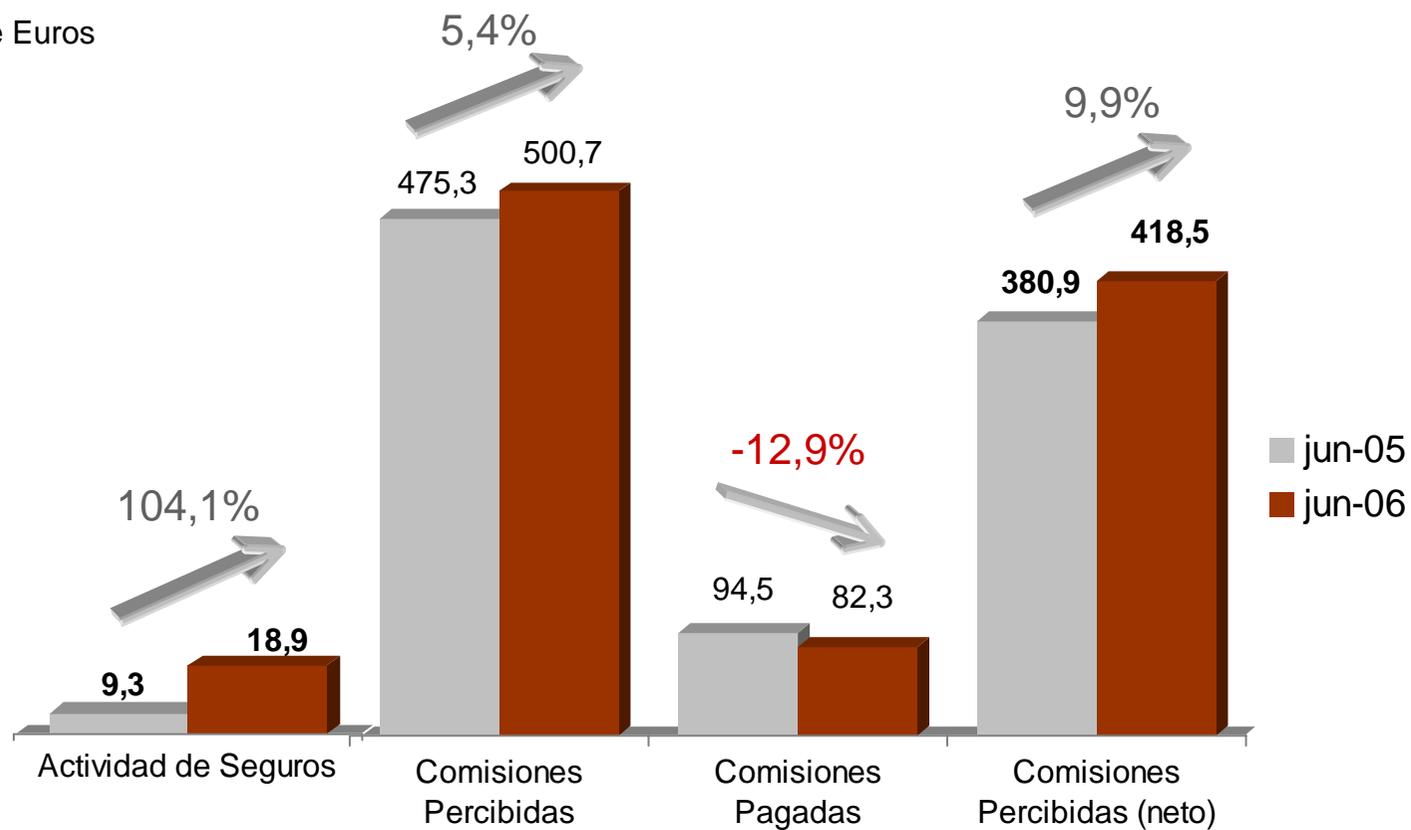
0,57%

Media de Banca + Cajas en España
(fuente AEB y CECA datos agregados a 31/03/06)

0,66%

Comisiones

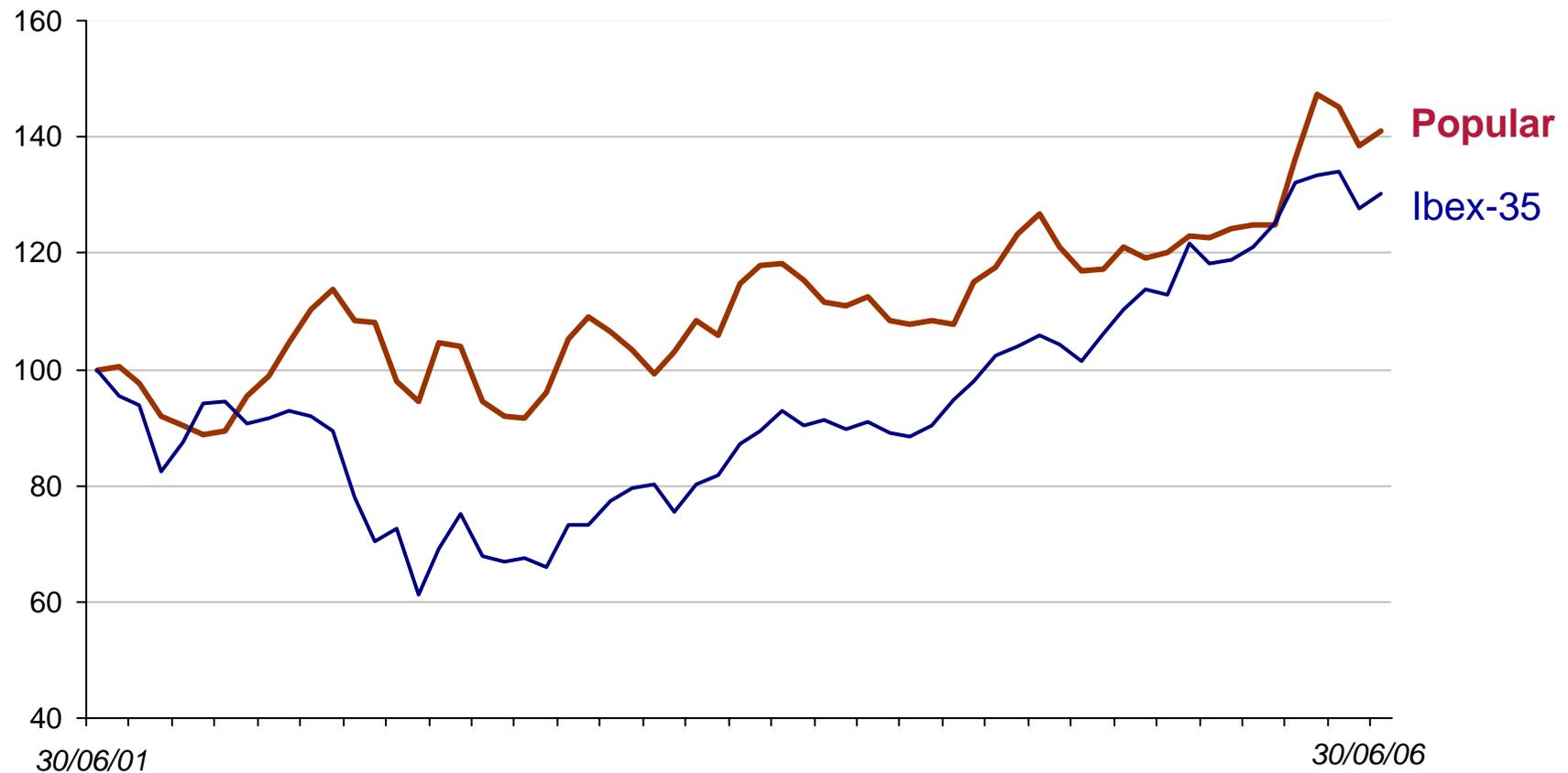
Millones de Euros



Var. TAM % acumulada sobre igual mes del año anterior

Popular: evolución de la Acción

Excelente comportamiento de la Acción BPE



Periodo: junio 2001 (base 100) – junio 2006

3. Actividad



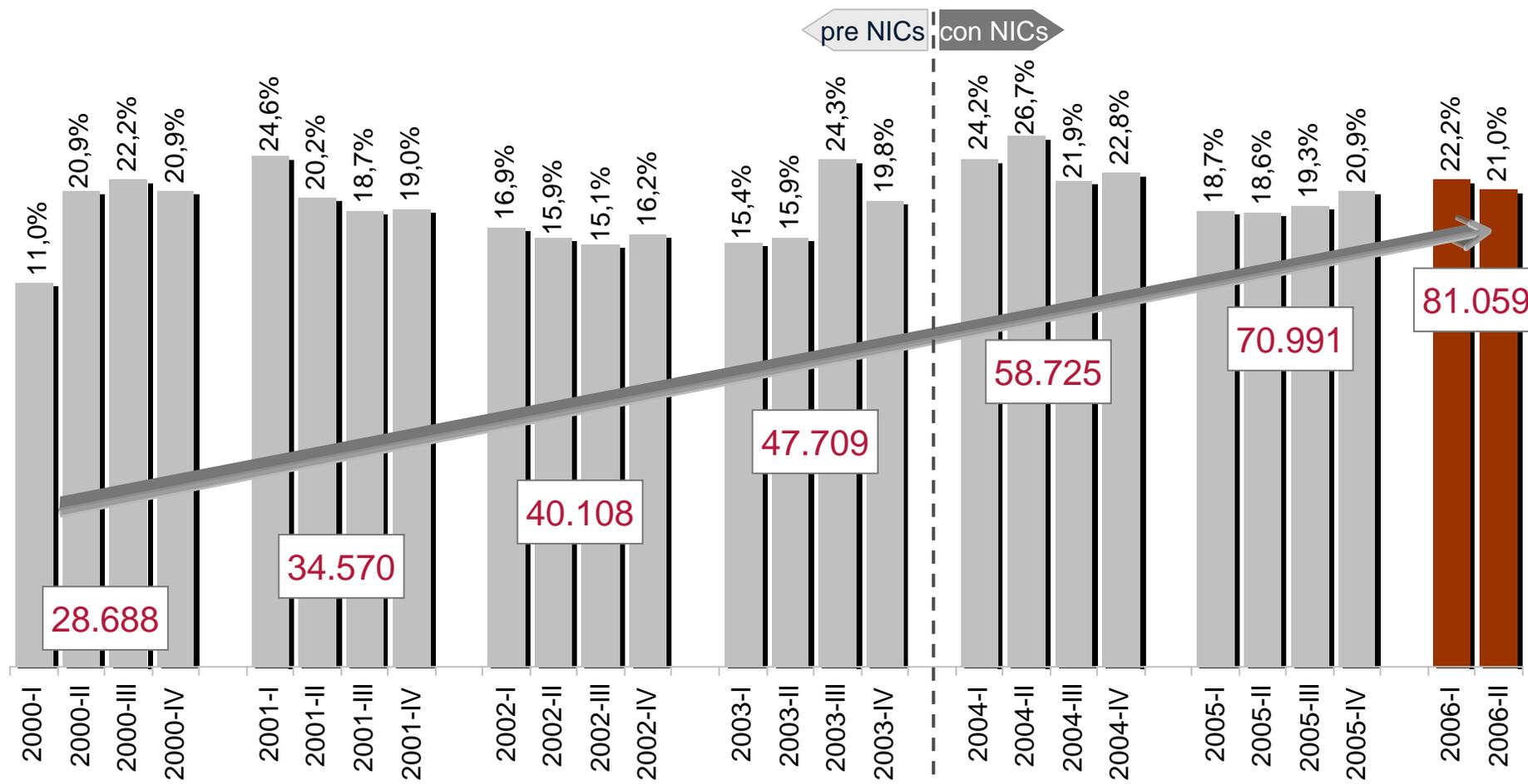
Balance consolidado del Grupo

Millones de Euros

	Junio 2006	Junio 2005	Var. TAM %
Activos Totales en Balance	83.528	71.462	+16,9
Activos Totales Gestionados	96.355	85.365	+12,9
Fondos Propios	5.279	4.762	+10,9
Recursos Clientes en Balance	62.563	52.643	+18,8
Recursos Clientes Totales	79.159	66.546	+19,0
Créditos a la Clientela	71.839	60.593	+18,6
Ratio de Morosidad (Grupo)	0,74%	0,80%	-0,06 p.p.
Ratio de Morosidad (España)	0,68%	0,73%	-0,05 p.p.

Crecimiento de Activos Totales Medios

A.T.M.: 26 trimestres consecutivos con crecimientos de 2 dígitos (*)



(*) En millones Euros

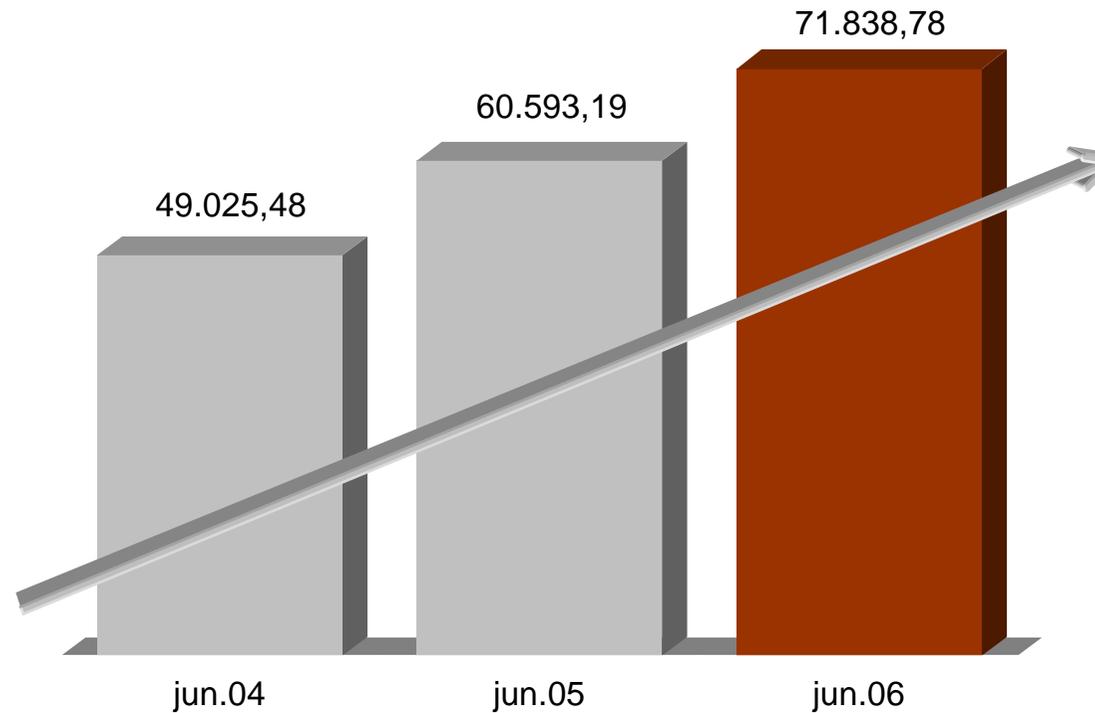
Crédito a la Clientela ~ Balance a 30/06/06

Millones de Euros

	Junio 2006	Junio 2005	Var. TAM %
Crédito a las Administraciones Públicas	108	116	(7,2)
Crédito Otros Sectores Privados Residentes	64.466	54.253	18,8
Crédito comercial	6.421	5.785	11,0
Deudores con garantía real	36.154	29.810	21,3
Adquisición temporal de activos	0,03	0,01	>
Otros deudores a plazo	15.971	13.368	19,5
Arrendamiento financiero	3.494	3.184	9,7
Deudores a la vista y varios	1.946	1.664	17,0
Activos dudosos	481	441	9,1
Crédito a No Residentes	7.265	6.225	16,7
Total Crédito a la Clientela	71.839	60.593	18,6

Crédito a la Clientela: fuerte crecimiento del negocio

Millones de Euros



Variación
TAM +18,6%

(*) Total Crédito a la clientela, sin contar los Ajustes por valoración (+/-)

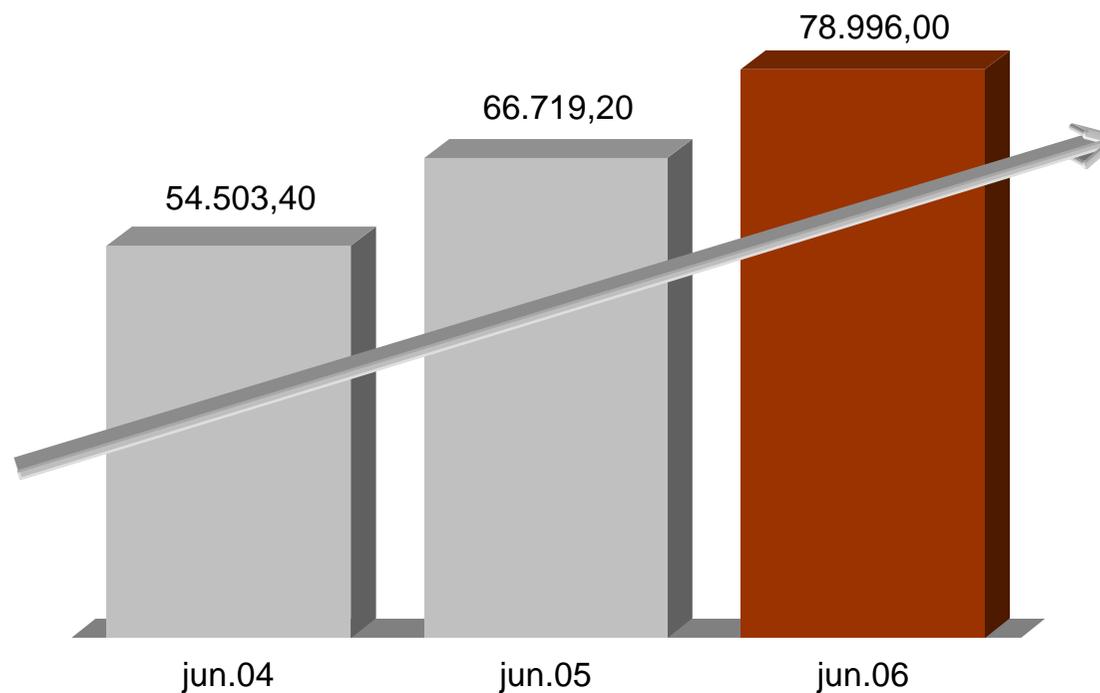
Recursos de la clientela

Millones de Euros

	Junio 2006	Junio 2005	Var. TAM %
Recursos de Clientes en Balance	62.400	52.816	18,5
Depósitos de la Clientela	34.098	33.626	1,4
Administraciones Públicas	1.030	1.060	(2,9)
Otros Sectores Privados Residentes	27.930	27.146	2,9
No Residentes	5.138	5.420	(5,2)
Débitos representados por valores negociables	26.652	17.544	51,9
Pasivos subordinados	575	375	53,4
Otros Recursos Intermediados	16.596	13.903	19,4
Total Recursos Gestionados	78.996	66.719	18,4

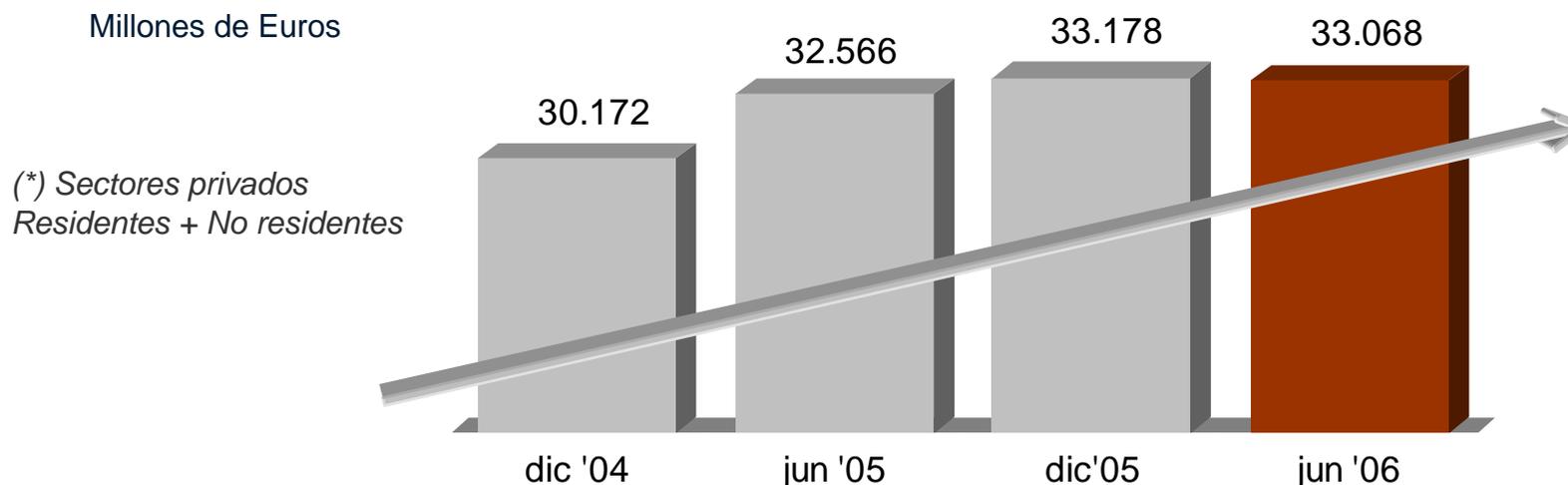
Total recursos gestionados

Millones de Euros



Variación
TAM +18,4%

Depósitos de la clientela ~ Sector privado (*)



Evolución de recursos de clientes y su coste: mejorar el margen por cliente

	<u>Coste medio Recursos Clientes</u>	<u>Euribor medio/mes a 3m (**)</u>
31-12-04	1,15%	2,16%
30-06-05	1,30%	2,11%
31-12-05	1,29%	2,49%
30-06-06	1,42%	3,06%

(**) Fuente: Reuters, base 360 días

Fondos de Inversión: mejor comportamiento que el sector

Patrimonio en Millones Euros	Junio.06	Junio.05	Var. TAM (%)
Monetarios	1.537	1.708	-10,0
Renta Fija	3.359	2.623	28,1
Renta Variable	1.281	1.022	25,3
Mixtos	1.313	886	48,2
Garantizados	2.490	2.559	-2,7
Globales	980	373	162,7
TOTAL	10.961	9.171	19,5
			8,1

Crecimiento constante de la cuota de mercado:

Jun.06		4,35%
Jun.05		3,93%
Jun.04		3,67%

POPULAR (*)

SECTOR

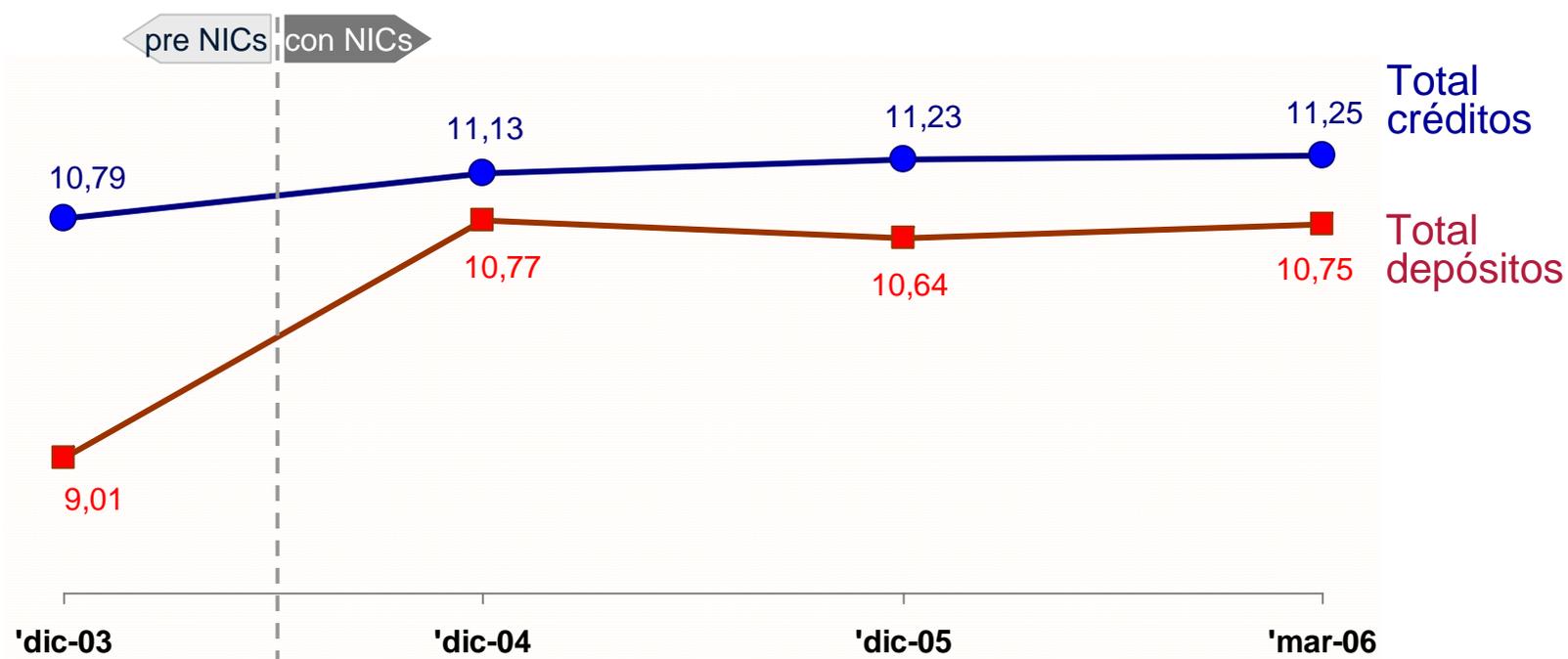
Crecimientos TAM (en %)	G.B.P.	SECTOR
Captaciones netas	16,1	5,7
Evolución de los mercados	3,4	2,5
Partícipes	13,1	11,6

(*) Incluye Sogeval + Popular Banca Privada. No incluye Banco Popular Portugal

Cuotas de mercado en España (sobre Bancos)

Créditos & Depósitos sector privado residente

Datos en %
del Grupo

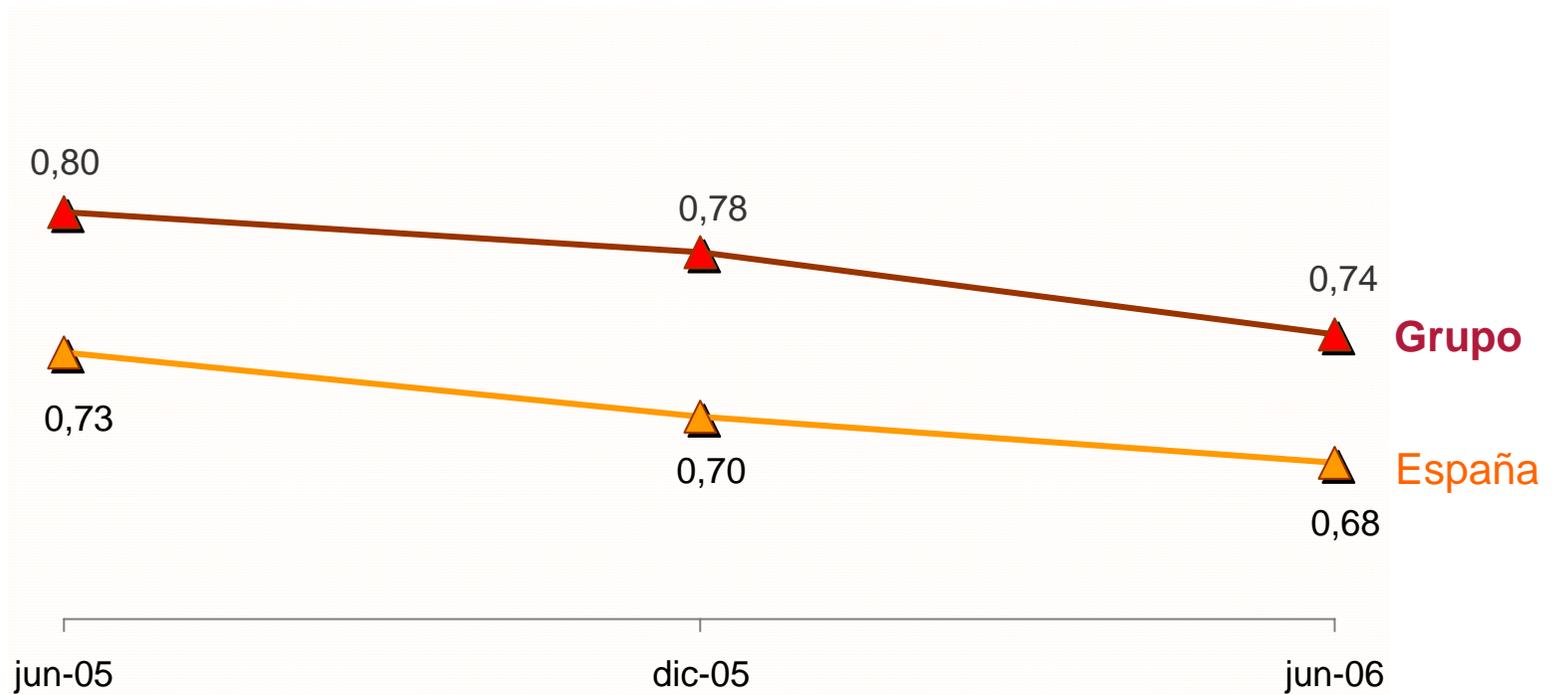


	Jun.06 / Dic.03	Objetivo Plan Suma
Depósitos:	+1,74 p.b.	+0,25 p.b./año
Créditos:	+0,46 p.b.	+0,25 p.b./año

Morosidad: crecimiento con calidad

Evolución positiva: máxima calidad del crédito

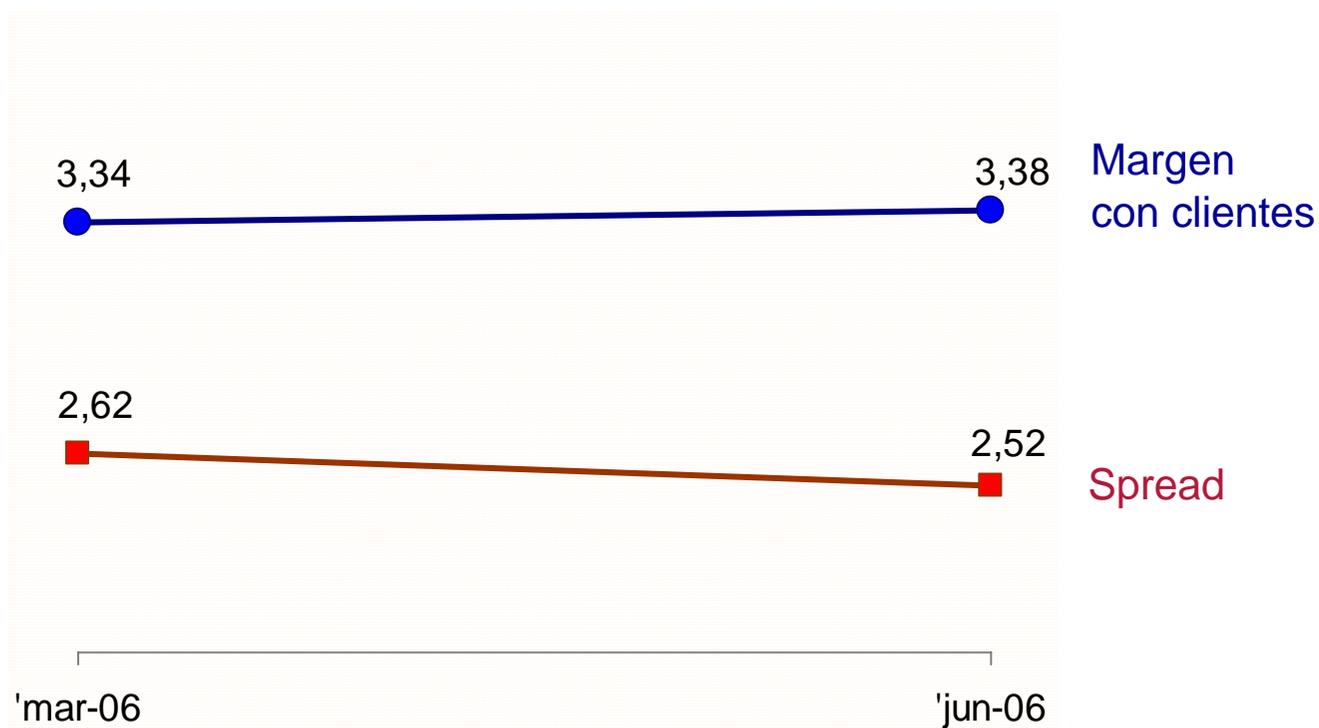
Datos en %
del Grupo



Margen con clientes y Spread trimestrales (*)

Popular se mantiene. Buenas expectativas por tipos crecientes

Datos en %
del Grupo

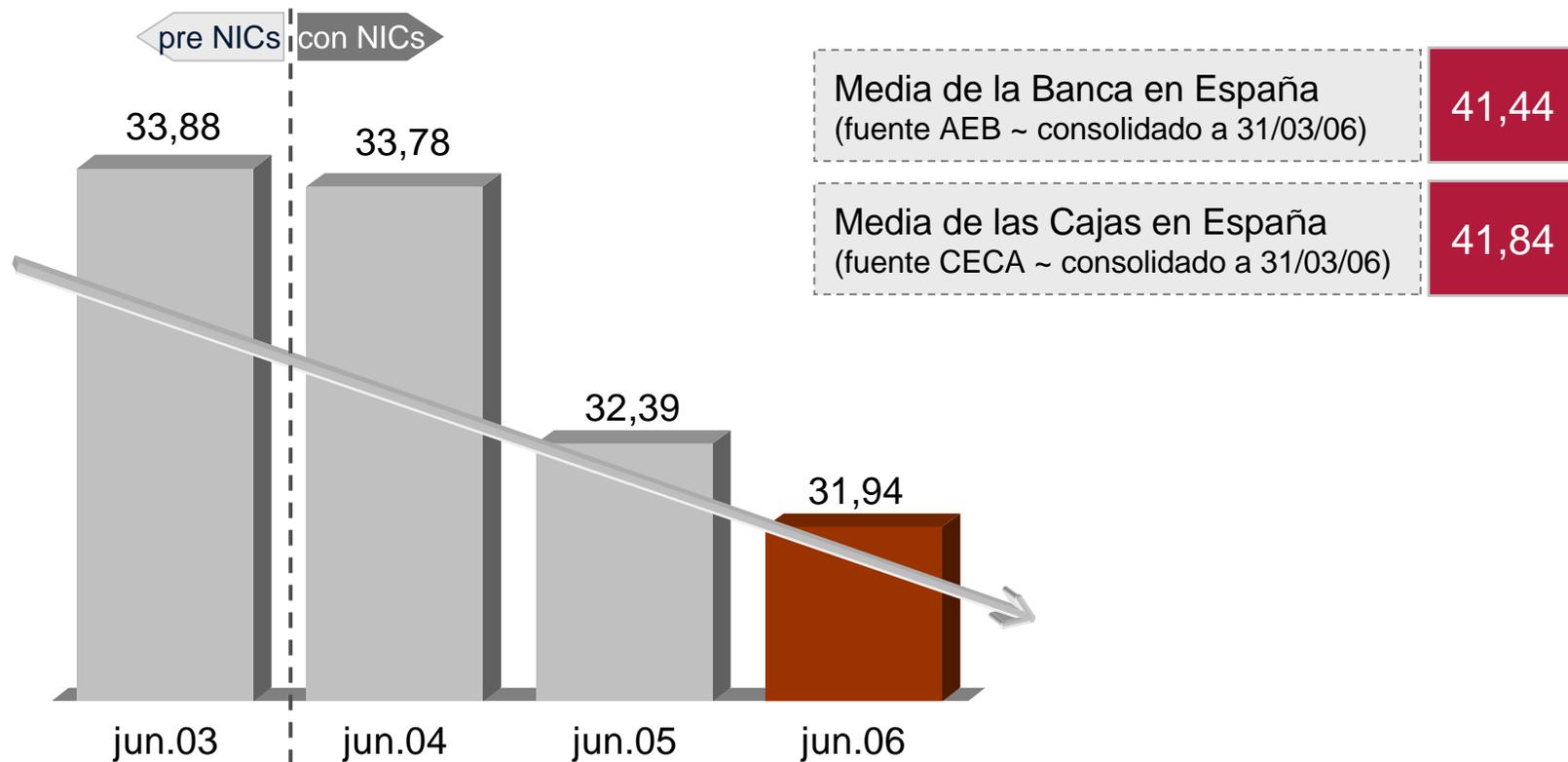


(*) Margen con clientes: rentabilidad de las inversiones crediticias – coste de los recursos de clientes
Spread: total empleos rentables – total recursos con coste

Eficiencia operativa ~ en mínimos

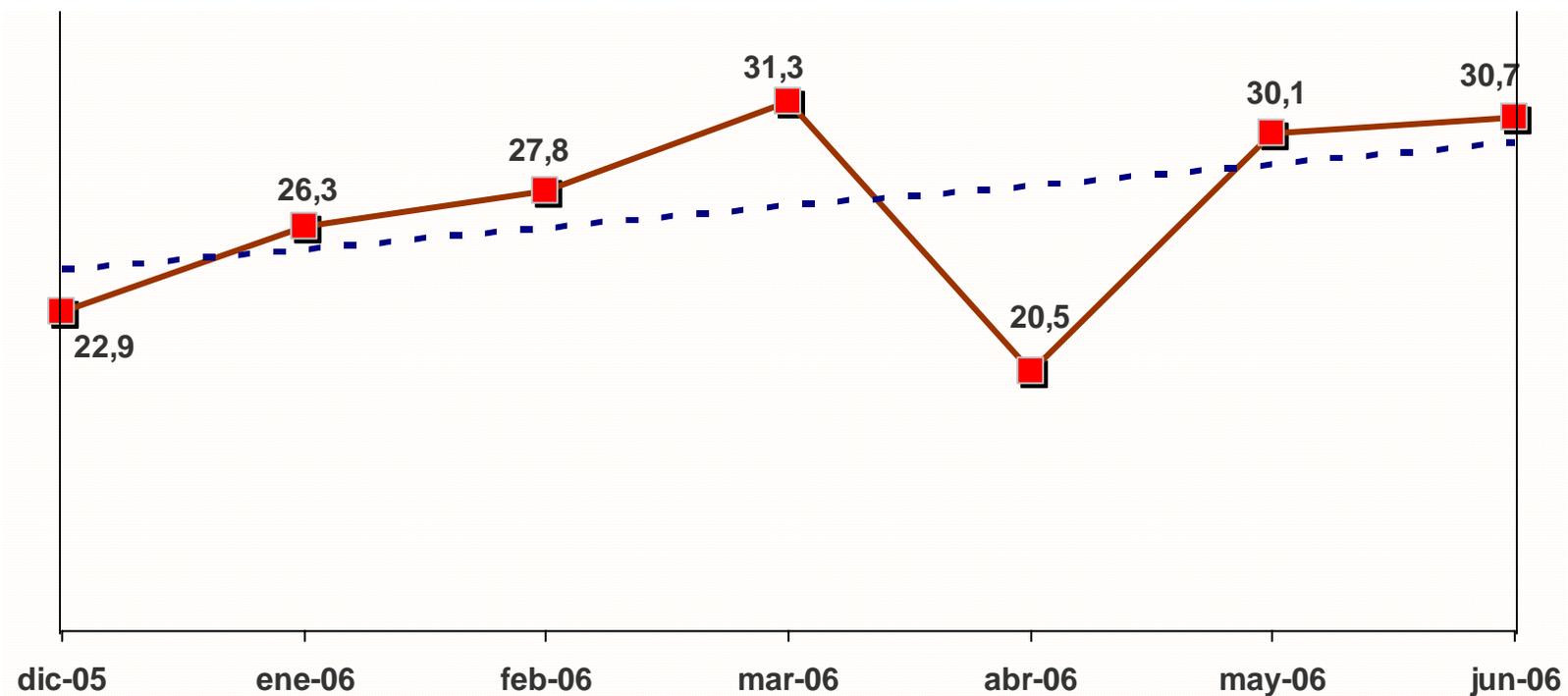
Excelente gestión del gasto productivo

Datos en %
del Grupo



Producción por empleado

Tendencia positiva en los 6 primeros meses del año (*)



(*) La bajada en la producción del mes de Abril es debida a un menor nº de días hábiles en comparación con el resto de meses

4. Banco Popular Portugal



Resultados Banco Popular Portugal

Miles de Euros

	Junio 2006	Junio 2005	Var. TAM %
= Margen de Intermediación	76.920	63.214	21,7
+ Rendimientos de instrumentos de capital	136	54	151,9
+ Comisiones líquidas	18.372	14.588	25,9
+ Actividad de seguros	3.064	0	-
+ Resultados de operaciones financieras	(2.272)	966	(335,2)
+ Otros resultados de explotación	787	181	334,8
= Margen Ordinario	97.007	79.003	22,8
- Costes de personal	24.346	21.977	10,8
- Gastos generales de administración	14.115	12.174	15,9
- Amortización	5.213	3.942	32,2
= Margen de Explotación	53.332	40.910	30,4
- Ajustes por valoración	17.616	12.959	35,9
- Ajustes de otros activos	4.588	0	-
- Provisiones	(769)	37	(2.178,4)
- Diferencias de consolidación negativas	0	0	-
+ Resultados en empresas asociadas	0	1.056	-
= Resultado antes de impuestos	31.897	28.970	10,1
- Impuestos	8.337	7.947	4,9
= Resultado Líquido	23.561	21.023	12,1

Balance Banco Popular Portugal

Miles de Euros

	Junio 2006	Junio 2005	Var. TAM %
+ Caja y depósitos en Banco de Portugal	88.248	88.534	(0,3)
+ Depósitos en entidades de crédito	358.456	374.767	(4,4)
+ Créditos a clientes	5.558.737	4.503.392	23,4
+ Ajustes por valoración	(83.936)	(55.666)	50,8
+ Activos financieros	384.967	78.236	392,1
+ Activos no corrientes en venta	68.465	36.005	90,2
+ Inversión en filiales y sociedades	0	6.960	-
+ Inmovilizado total	123.952	112.098	10,6
+ Otros activos	80.651	60.343	33,7
= Total Activo	6.579.540	5.204.668	26,4
+ Recursos de clientes	2.814.616	2.661.998	5,7
+ Recursos de entidades de crédito	2.682.844	1.873.729	43,2
+ Pasivos financieros disponibles para la venta	14.816	3.270	353,1
+ Pasivos subordinados	295.473	252.041	17,2
+ Provisiones	121	2.595	(95,3)
+ Provisiones técnicas	321.296	0	-
+ Otros pasivos	63.305	77.967	(18,8)
= Total Pasivo	6.192.470	4.871.599	27,1
+ Capital y Reservas	363.510	312.046	16,5
+ Resultado líquido	23.561	21.023	12,1
= Total Pasivo & Fondos Propios	6.579.540	5.204.668	26,4

5. Acción Comercial



Expansión de la base de clientes y mejora de la venta cruzada

Cientes total Grupo
6,4 millones
+8,3% TAM

Más de **1 millón** clientes nuevos netos desde el 31/12/03:

	Junio.06 (nº clientes)	Var. TAM (%)
España	6.120.000	8,4%
<u>Particulares</u>	<u>5.665.000</u>	<u>8,5%</u>
<u>Empresas</u>	<u>455.000</u>	<u>6,7%</u>
Vinculados	2.081.000	11,1%
Bancopopular-e	325.000	47,9%
Banca Personal	129.500	17,7%
Banca Privada	28.000	2,1%
Portugal	248.000	10,3%

+ **1.085.000** particulares

+ **102.000** empresas

+ **544.000** vinculados

215.000	+10,0% Var.
Particulares	TAM
33.500	+12,2% Var.
Empresas	TAM

Excelente comportamiento de los **clientes vinculados** (*) en los 30 meses de **Plan SUMA**:

Fuerte crecimiento [+35,4%] que supera en **+13 p.p.** el de los clientes totales en España [22,3%]

(*) Cliente vinculado en el Grupo es aquel titular de 4 o más productos

Banca de Particulares (i): Colectivos

- Objetivo: ofertas personalizadas a grupos homogéneos de clientes

Del acuerdo de colaboración a la gestión de la venta personal en cada sucursal



450.947 Titulares de Colectivos
9,4% Var. junio 06/05

6.504 Millones de € en Recursos
12,3% Var. junio 06/05

12.904 Millones de € total Negocio
15,2% Var. junio 06/05

6.200 Millones de € en Inversión
17,9% Var. junio 06/05

La elevada **vinculación** de los clientes colectivizados como fuerte **barrera** de salida



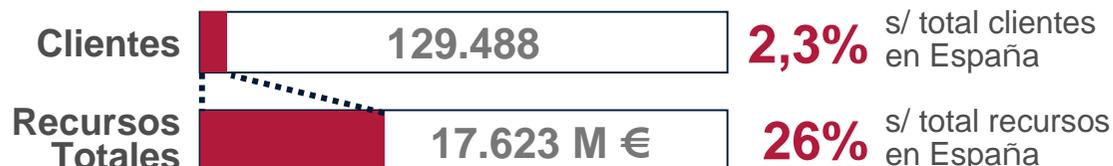
7,35 Productos por cliente de Colectivo de particulares
vs.
3,32 Productos por cliente del Grupo (en España)

Mayor diferenciación tanto en productos y servicios como en comunicación

Banca de Particulares (ii): Segmentos estratégicos ~ Banca Personal

Banca Personal se consolida como fórmula para fidelizar a +2% de nuestra clientela en España, gestionando así un **26% de los recursos totales** de dichos clientes

Datos a
junio 2006



■ Claves

- Lanzamiento de productos novedosos y atractivos: Personalización del mensaje
- Información financiera al cliente integrada, mejorada y personalizada
- Atención especializada y personalizada en sucursales: 923 Gestores de Banca Personal

■ Resultados

- Clientes muy rentables y vinculados
- Formación adecuada a las necesidades de este segmento

1.630 € margen medio

11 Productos por cliente vs. **3,3** Productos/cliente en España

1.344 Empleados formados

98.000 horas de Formación

Más del 10% de la plantilla ha recibido formación especializada

Banca de Particulares (iii)

Segmentos estratégicos: clubes de fidelización / extranjeros

SEGMENTO JÓVENES

▪ Club Pop

180.000 (+19,0%)
miembros Var.TAM

SEGMENTO MAYORES

▪ Club Senior

125.500 (+4,3%)
miembros Var.TAM

PARTICULARES EXTRANJEROS

- Trabajadores Extranjeros
- Turismo Residencial

366.000
Trabajadores extranjeros

299.000
Turismo residencial

RENTABILIDAD

	273,3 €	133,4 €	2,73
	647,8 €	377,7 €	2,91
	Margen bruto	NO CLUB	

VINCULACIÓN

	7,14
	5,66
	Nº de productos

TOTAL CLIENTES:
23,1% Var.TAM

TOTAL NEGOCIO:
14,9% Var.AÑO

Banca de Particulares (iv): productos de éxito

Cuenta [CON]

Una solución global para las nuevas necesidades bancarias de los particulares

- ↑ Total clientes captados en la campaña:.....**36.077** (10.800 en 2006)
- ↑ Crecimiento desde 01/01/06:.....nº de clientes **+42,8%**
- ↑ 6 productos por cliente nuevo:.....nº de contratos **+52,3%**
- ↑ Más de **1.180** millones € de negocio (Riesgos y Fondos gestionados)

Depósito combinado 3



- El 50% de la inversión es un depósito a 3 meses al 4,60% TAE (4,523% nominal);
- El otro 50% es un depósito a 12 meses referenciado al IBEX-35

La consolidación de la rentabilidad es mensual. Si la rentabilidad obtenida cada mes es superior a la del mes anterior queda consolidada.

↑ **363**
millones €
captados
en un mes

Banca de Particulares (v): productos de éxito

Campaña de domiciliación de nóminas

A los clientes que domicilien la nómina se les devuelve el 2% de los recibos de Luz, Gas, Teléfono Fijo/ Móvil e Internet, que tengan domiciliados en la misma cuenta

↑ Más de 12.500 nóminas domiciliadas en 4 meses



Oficina financiera exclusiva para particulares extranjeros

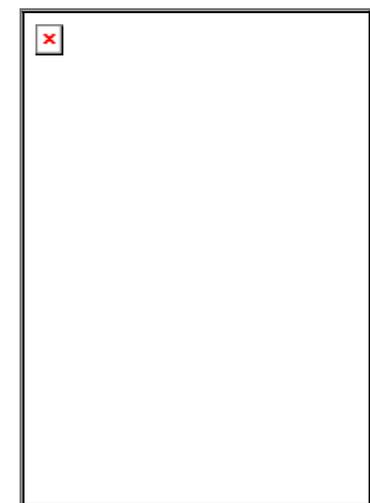
Más servicios:

- ✓ Transf. Internacionales:
102 países - 46.000 agentes de pago
- ✓ Cambio fijo/día
- ✓ Tarifa Plana para extranjeros
- ✓ Tarjetas de telefonía
- ✓ Cabinas de teléfono /internet

Más productos:

- Crédito a distancia
- Credi3000: clientes
- Optiline: no clientes

Atención a sus necesidades específicas



Medios de Pago ~ Negocio de Tarjetas & Comercios

Tarjetas en circulación (*)



	Nº tarjetas (a 30/06/06)	Var. TAM (porcentaje)
Tarjetas de crédito	2.244.169	+19,5%
Tarjetas de débito	1.679.302	+2,2%

Comercios (*)

- ✓ Cuenta tarifa plana / Depósito Comercio
- ✓ Financiación para el comercio y para sus clientes
- ✓ TPV con bonificación / TPV virtual
- ✓ Sistema Punto Oro
- ✓ Página web / Tienda online

636,4 M €
Facturación TPVs
a jun.06

59.901
Comercios activos a
jun.06

(*) Fuente datos: Sistema 4B

Popular Banca Privada ~ Una gestión diferente

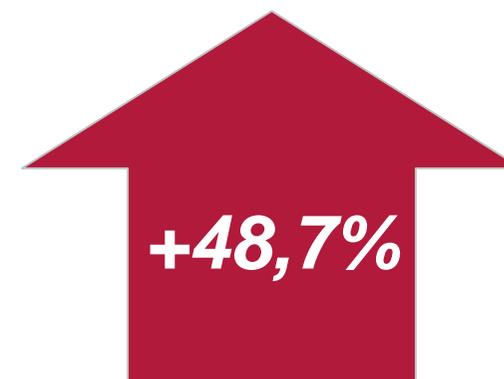


	Junio.06	Junio.05	Var. TAM (%)
Clientes > 300.000 € (*)	2.400	1.614	+48,7%
Patrimonio (millones €)	4.291	2.641	+62,5%
Nº oficinas y delegaciones	28	24	+16,7%



✓ Mejora continua de la oferta de nuevos productos especializados

✓ Gestión profesional y asesoramiento global



(*) Crecimiento de clientes con patrimonio superior a 0,3 millones €

Banca de PYMEs (i)

Propuesta de valor de Grupo Banco Popular

- ✓ Gestión del cliente: **Segmentación**
- ✓ Procesos de venta: **Orientación comercial**
- ✓ Gestión del riesgo: **Rentabilidad**
- ✓ Productos y Eficiencia: **Innovación**
- ✓ Colectivos de Empresas: **Oferta diferenciada**

Aspectos cualitativos de la gestión del colectivo de PYMEs en GBP

- ✓ Diseño de **productos** atendiendo a la oportunidad (derivados de cobertura de tipos de interés)
- ✓ Más servicios por **Internet**. Inclusión de consultas (Factoring, Confirming, etc.)
- ✓ Importante cuota de mercado en financiación a través de **organismos oficiales** (ICO, BEI) superior al 7% en ICO 2005
- ✓ Presencia **internacional** mediante acuerdos
- ✓ Aprovechamiento de la **venta cruzada** [banca de empresas + banca privada]
- ✓ En campaña "**permanente**"

Banca de PYMEs (ii): Cifras del negocio en España

Nº de Clientes: 4.000 nuevas
PYMEs al mes
[455.000 empresas clientes]

Uso de Banca a Distancia:
+12,6% TAM
[277.000 clientes Empresas]

Cartera:
+13,4% TAM

Leasing:
+16,5% TAM

Cuentas de crédito:
+44,6% TAM

**Confirming y otras
financiaciones:** +52,5% TAM

Derivados (negocio):
1.100 millones €

Gestores de Empresas:
360 gestores especializados

Relación **cercana** para proporcionar **servicios a la medida** de las necesidades financieras de nuestros clientes PYMEs

Canales de Venta: Red Comercial vs Red Virtual

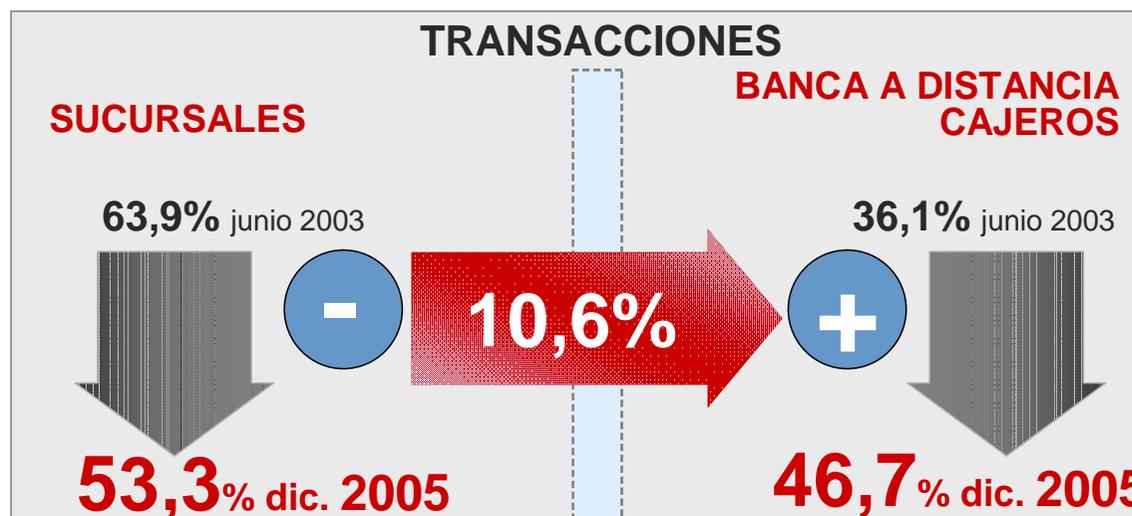
✓ Aumento y optimización de la red de sucursales

	Año 2004	Año 2005	Junio 2006	Var. 6 primeros meses del año
España	2.175	2.200	2.217	+17
Francia	18	18	18	-
Portugal	137	167	174	+7
TOTAL	2.330	2.385	2.409	+24

✓ Promoción agresiva de la banca multicanal

Nº de Cajeros a junio-06: **3.381**

Total usuarios de banca a distancia conectados en los últimos 12 meses: **385.000**



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

