

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1T06

6 abril 2006

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.

1.- Evolución Negocio y Resultados 1 t06

2.- Modelo de negocio: Crecimiento con CALIDAD

3.- Proyectos de CRECIMIENTO

4.- Aumento de nuestra CAPACIDAD COMERCIAL

5.- Conclusiones

Evolución Negocio y Resultados 1 t06

Crecimiento del beneficio atribuible

Mill €

145,7

Mar-05

+15,8%

168,7

Mar-06

En línea para cumplir objetivos

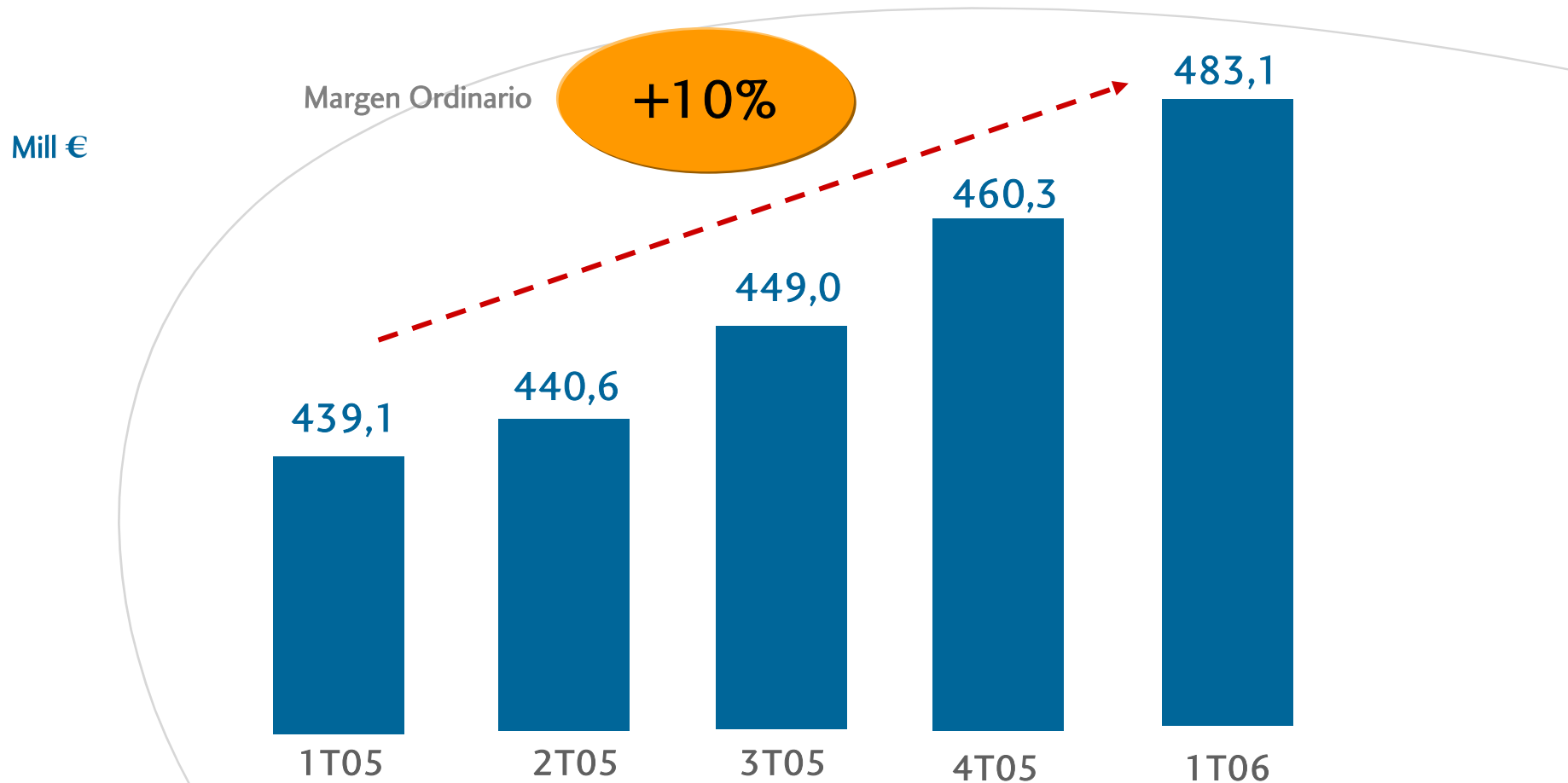
	Objetivos 2006	Realizado Mar-06
Crecimiento: Cuota de mercado	+0,25	✓ +0,27
Rentabilidad: ROE	19%	✓ 19,2%
Eficiencia: Ratio de eficiencia	38%	✓ 39,4%
Calidad de activos: Ratio de morosidad	< media de competidores	✓ 0,46% vs. 0,54%

Periodo de 12 meses en datos de cuota, eficiencia y ROE
Ratio de morosidad sector Bancos a dic-05

Mill €	1t06	1t05	% variación
Margen Intermediación (*)	295,9	267,3	10,7
▪ Comisiones y actividad seguros	152,8	141,9	7,7
▪ Resultados operaciones financieras	34,4	29,8	15,2
Margen Ordinario	483,1	439,0	10,0
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	33,7	29,0	16,3
▪ Costes de transformación netos	193,5	186,7	3,6
▪ Amortizaciones	24,3	22,6	7,6
▪ Otros productos/costes	(6,2)	(5,2)	19,7
Margen Explotación	292,8	253,5	15,5
▪ Perdidas por deterioro de inversión crediticia	44,4	38,5	15,3
▪ Otros resultados netos	2,3	(0,8)	n.s
Resultados antes de impuestos	250,7	214,2	17,1
▪ Impuesto sobre sociedades	82,0	68,4	19,9
Beneficio neto	168,7	145,8	15,8
▪ Resultado atribuido a la minoría	0,0	0,1	(56,3)
Resultado Grupo	168,7	145,7	15,8

(*) Incluye resultados de participadas (0,2 mill.€ en 2006 y 0,4 mill.€ en 2005)

Con aumento consistente de ingresos ...



Margen Ordinario

Mill €

	1T06	Var 06/05
Particulares	231,6	10,7%
Pequeñas Empresas	76,5	13,1%
Medianas Empresas	83,7	10,8%
Grandes Empresas	36,2	6,3%
Mercados	39,5	11,7%
Instituciones y S. Público	5,0	(14,7%)
Actividades Corporativas	10,6	(6,3%)
Total	483,1	10,0%

Continúa el alto crecimiento de negocio enfocado en los segmentos estratégicos en Inversión crediticia ...

Saldos medios mensuales en Mill €

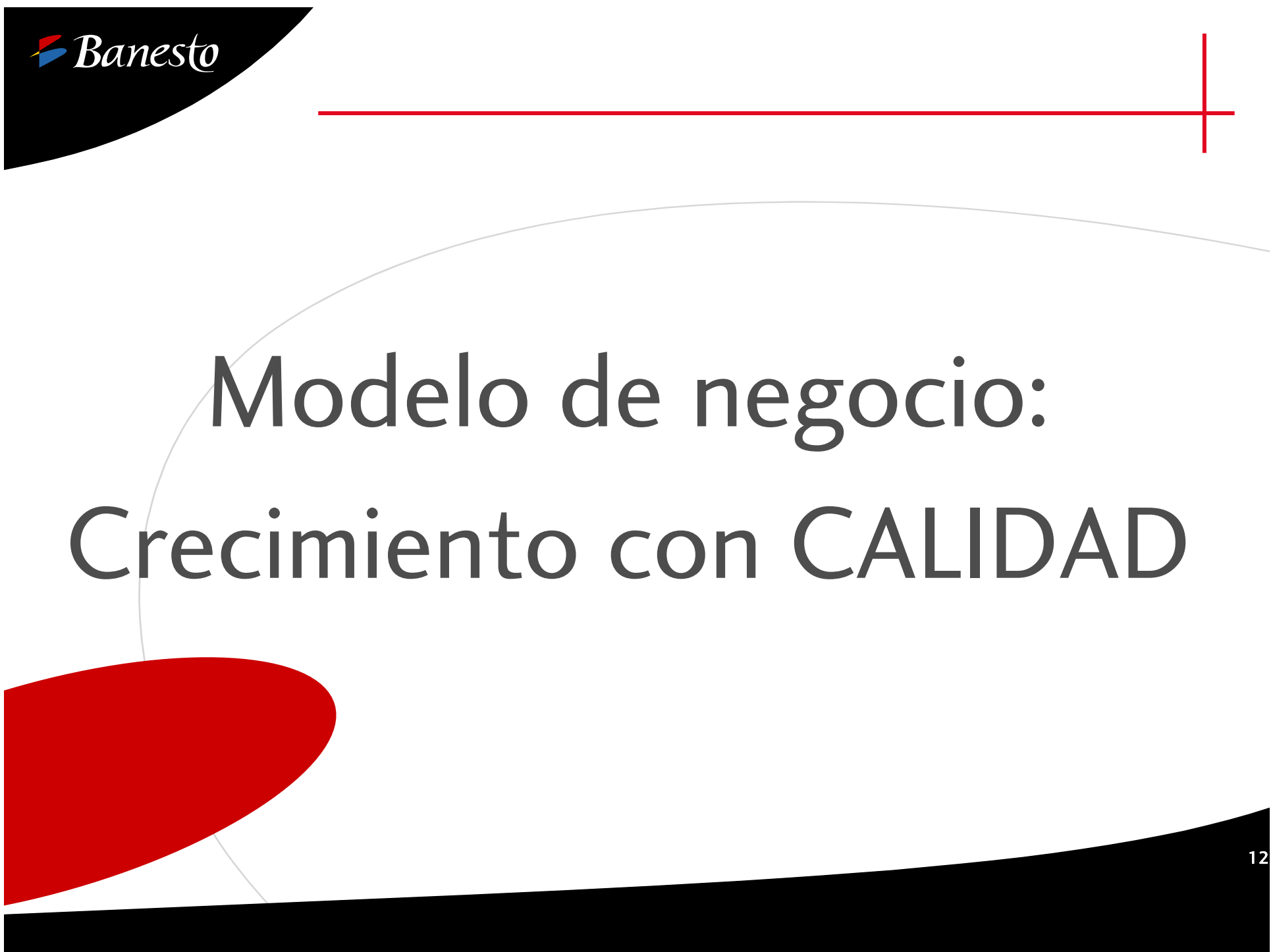
	Mar-06	Var 06/05
Particulares	20.593	24,5%
Pequeñas Empresas	5.925	19,4%
Medianas Empresas	14.776	23,3%
Grandes Empresas	8.071	19,3%
Instituciones y S. Público	623	9,7%
Finan. exterior	505	6,8%
Total	50.493	22,3%

No se incluyen saldos de Mercados

Saldos medios mensuales en Mill €

	Mar-06	Var 06/05
Particulares	27.467	10,8%
Pequeñas Empresas	4.167	14,6%
Medianas Empresas	4.366	26,1%
Grandes empresas	1.303	23,2%
Instituciones y S. Público	5.107	23,4%
No residentes	786	(3,1%)
Total	43.196	14,0%

No se incluyen saldos de Mercado ni emisiones de bonos

The slide features several decorative elements: a horizontal red line and a vertical red line forming a cross in the upper right; a large, light gray curved line arching over the text; a solid red curved shape in the lower left; and a black curved shape at the bottom of the slide.

Modelo de negocio: Crecimiento con CALIDAD

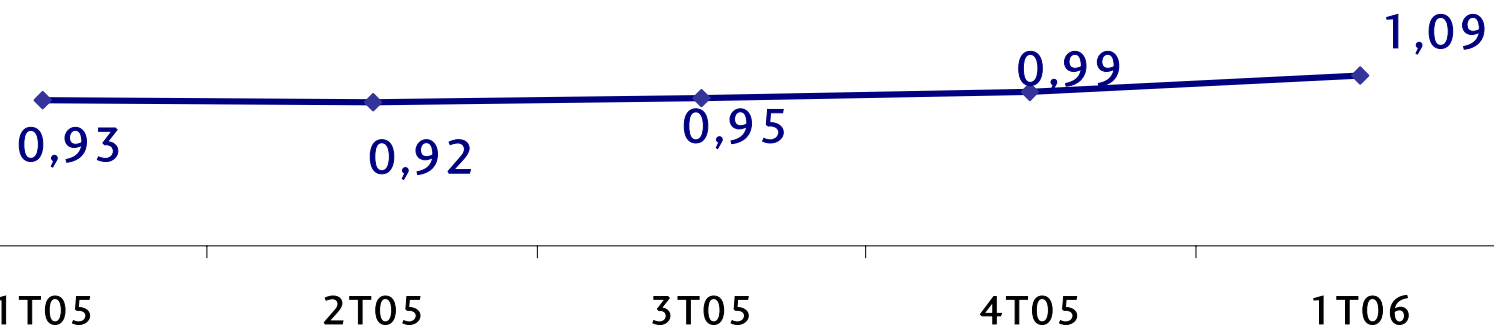
El margen de clientes continua estable

Rendimiento inversión (*)

(%)



Coste depósitos (*)

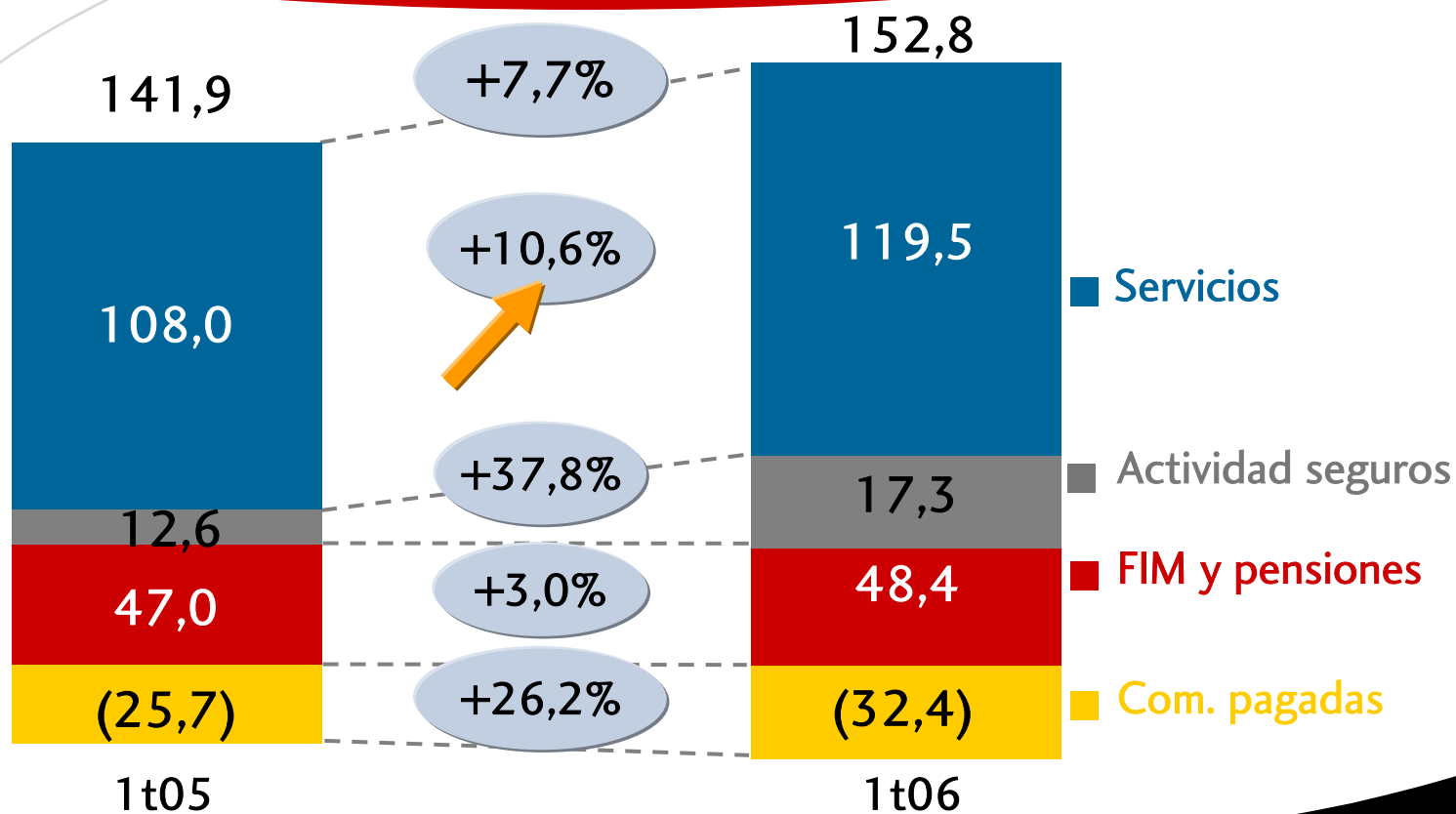


(*) S. Privado residente

Crecimiento en comisiones apoyado por mejor comportamiento de comisiones de Servicios y Fondos

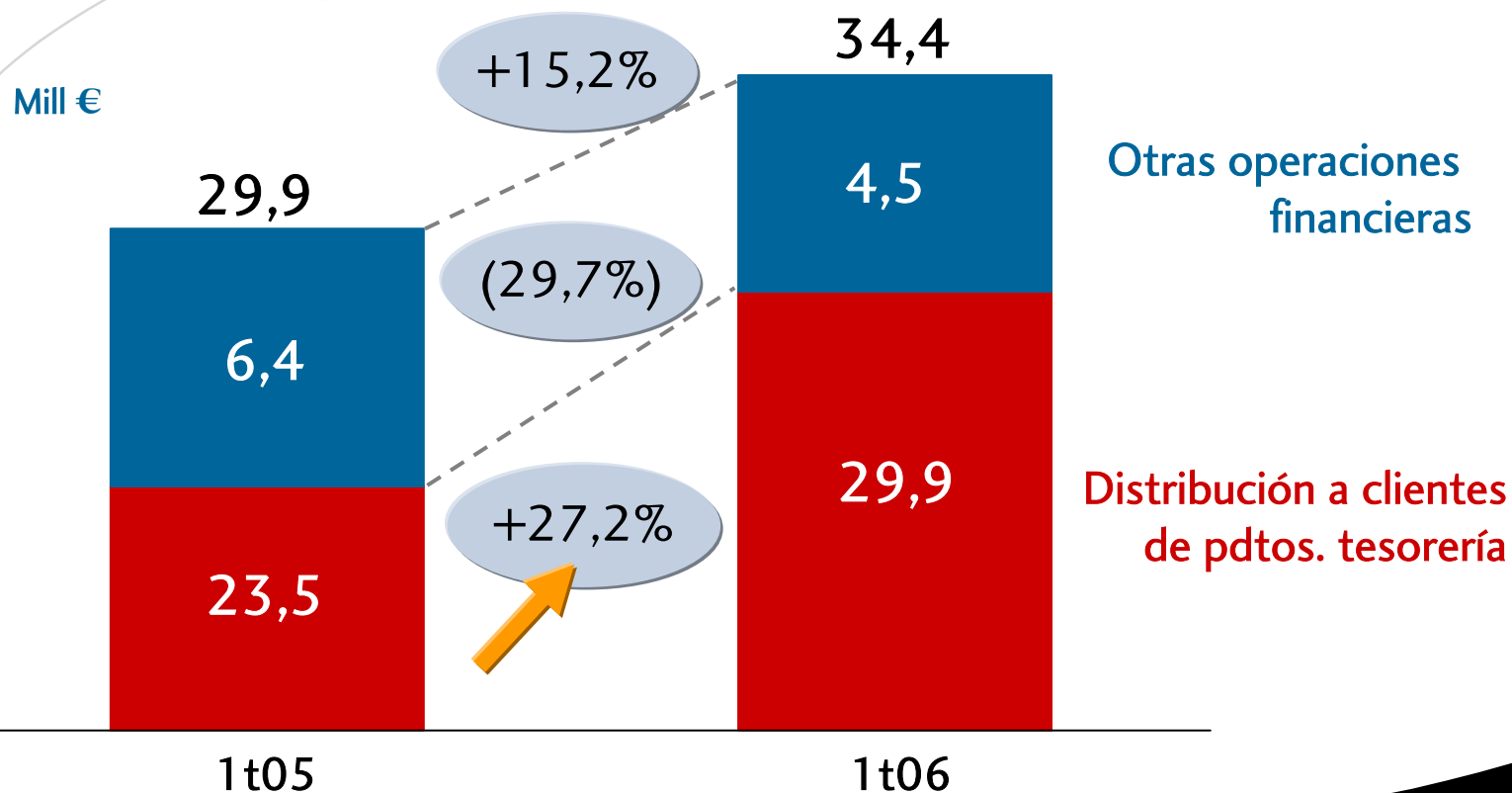
Evolución de comisiones y actividad seguros

Mill €

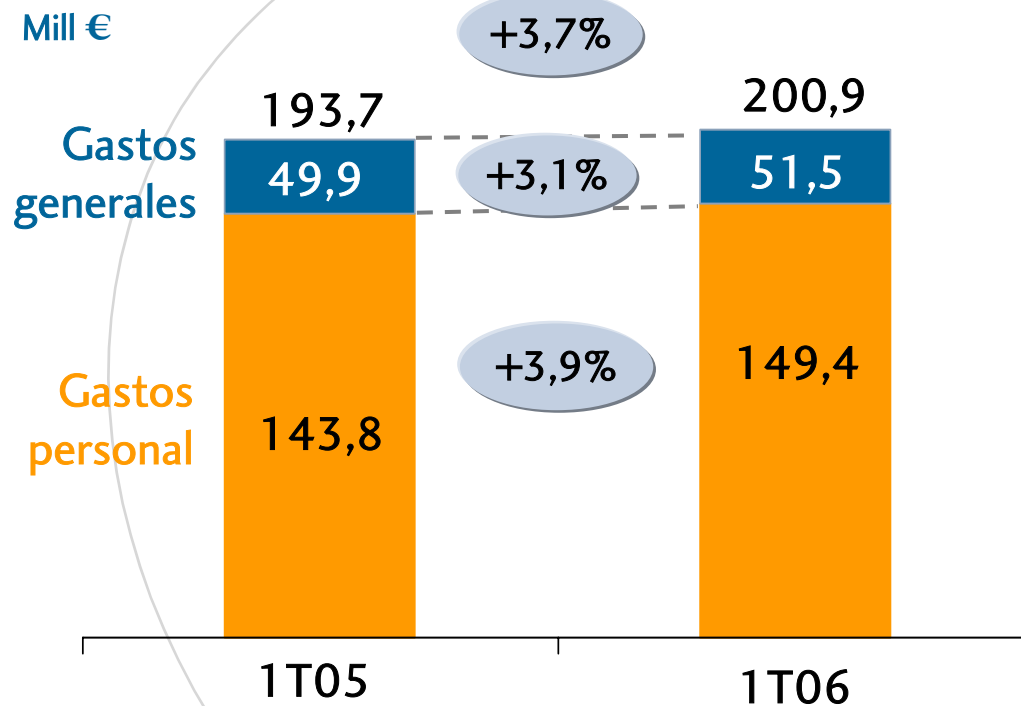


El negocio de clientes apoya el crecimiento de ROF

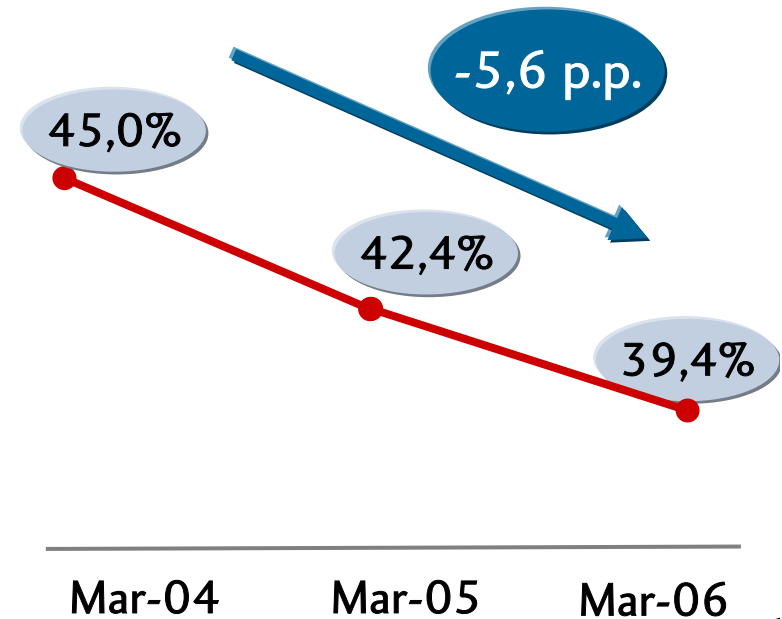
Resultados operaciones financieras



Evolución gastos explotación



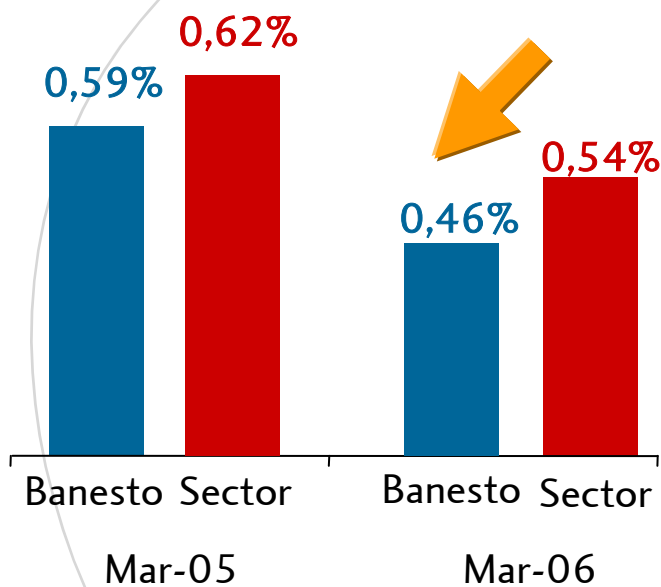
Ratio eficiencia



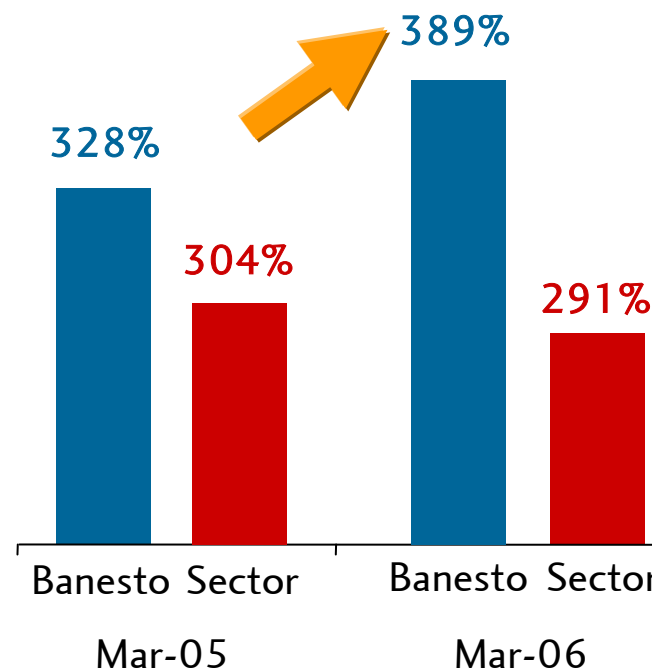
Ratio eficiencia: costes transformación / ingresos

Mejora la calidad del riesgo y mayores coberturas

Ratio de morosidad (1)



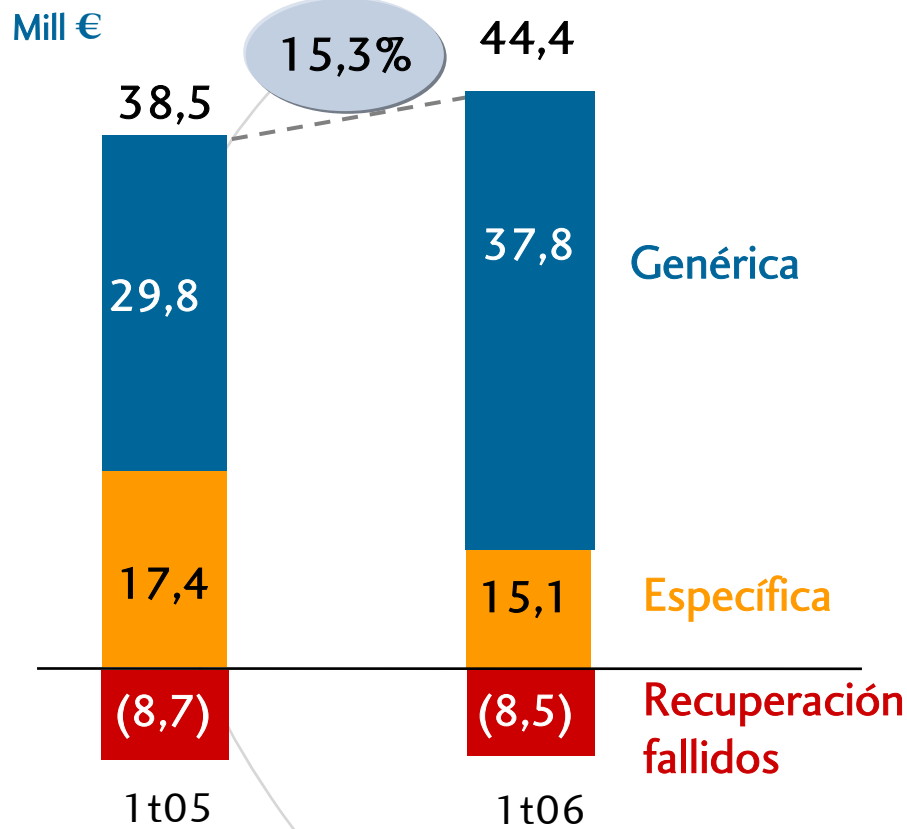
Tasa de cobertura (2)



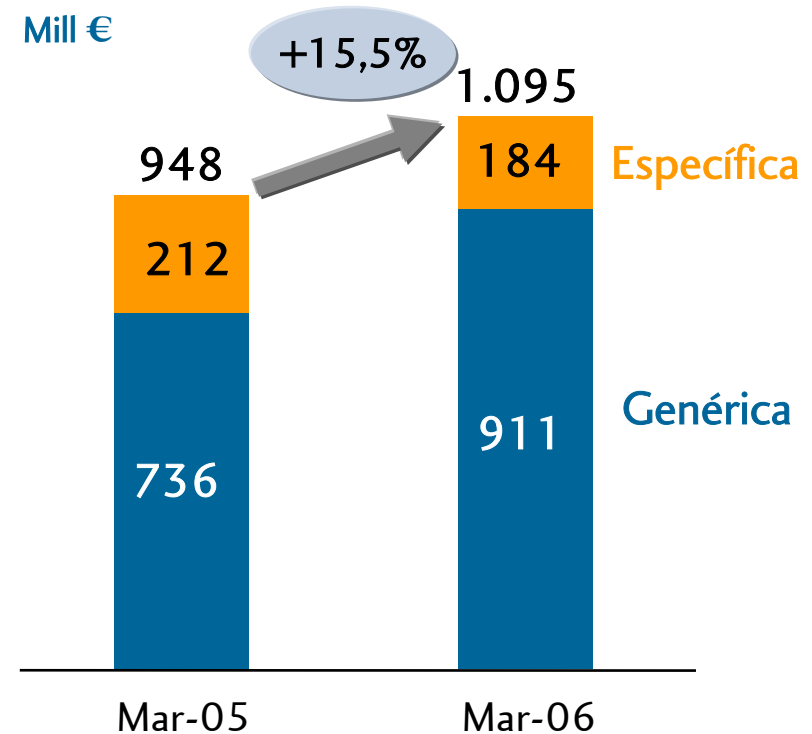
(1) Morosos / riesgo crediticio
(2) Provisiones para insolvencias / morosos
Datos de sector ultimo disponible a dic-05

Incremento de las provisiones genéricas

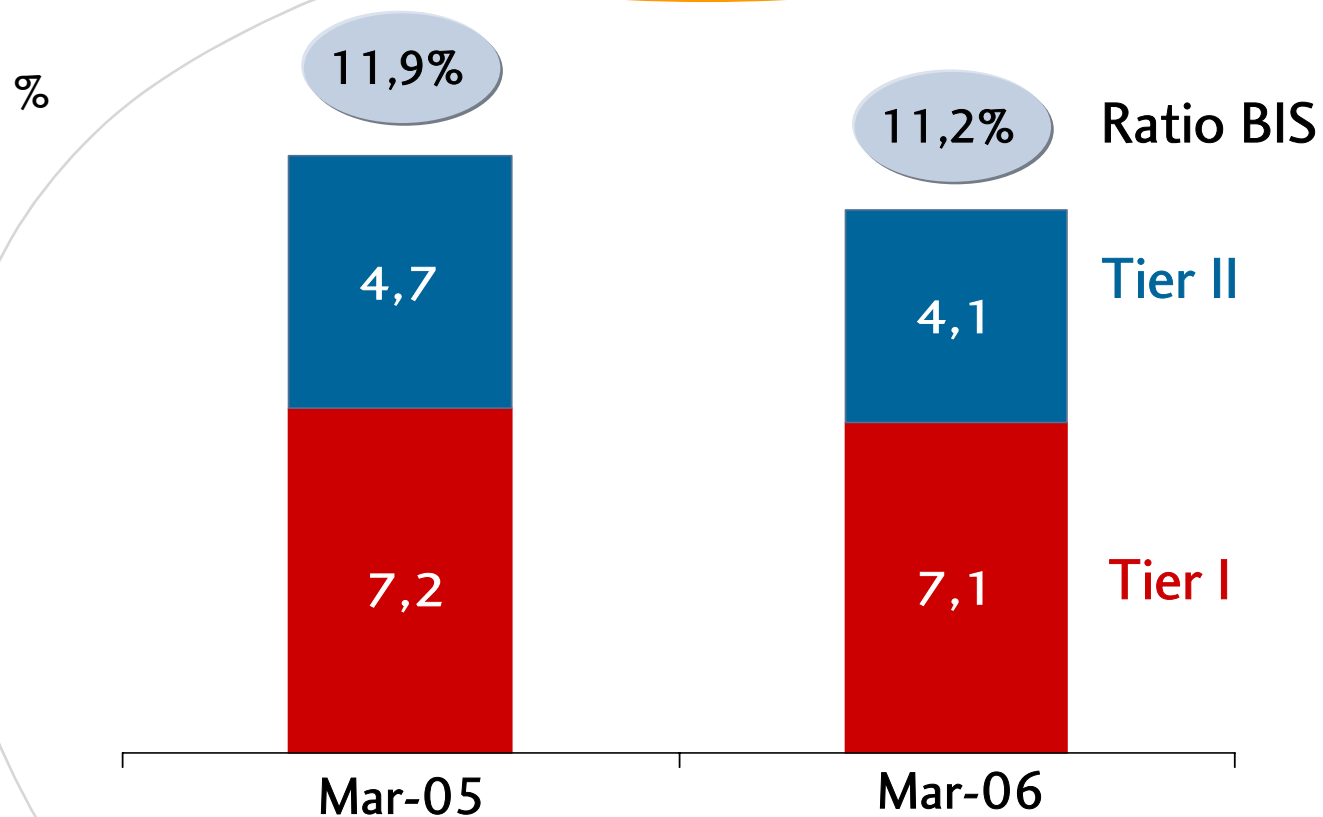
Dotación de provisiones



Saldo de provisiones



Evolución del capital



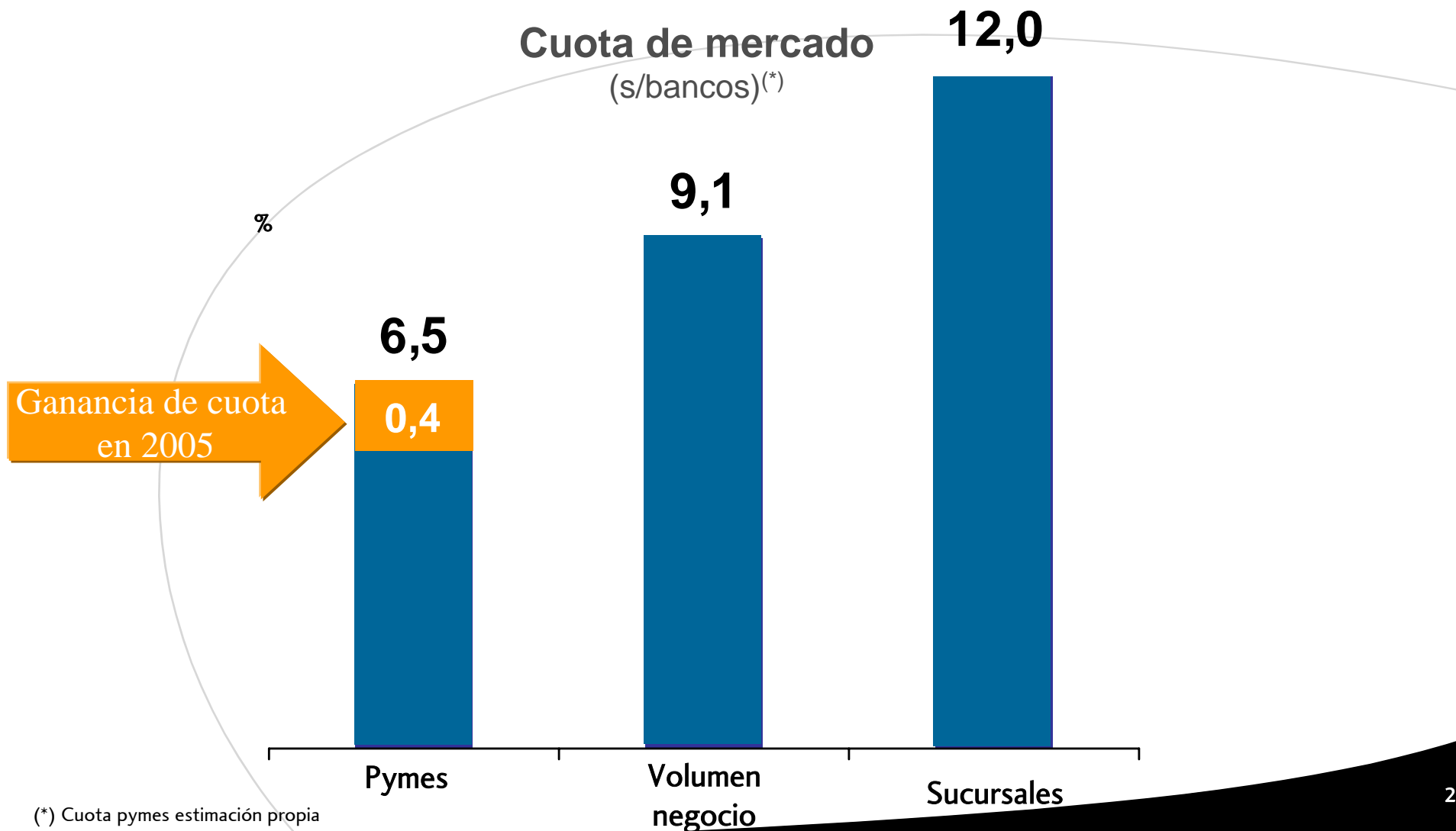
Proyectos de Crecimiento

Crecimiento en
negocios objetivo ...

- 1 “El Banco de las Pymes”
- 2 Financiación Consumo
- 3 Gestión clientes Particulares

1

Pymes: tenemos un gran potencial de crecimiento



(*) Cuota pymes estimación propia

Líneas del Plan 2006

- Optimizar actual capacidad ventas
- Expansión red enfocada a pymes
- Oferta comercial atractiva
- Modelo riesgos diferenciado

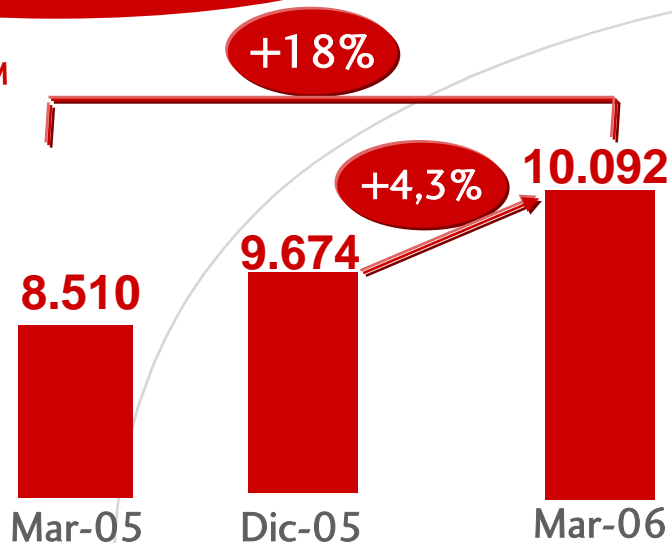
Objetivos '06

- Vol. Negocio: +20%
- M. Ordinario: +15%
- Base clientes: +15.000

Ganancia de cuota y clientes con rentabilidad

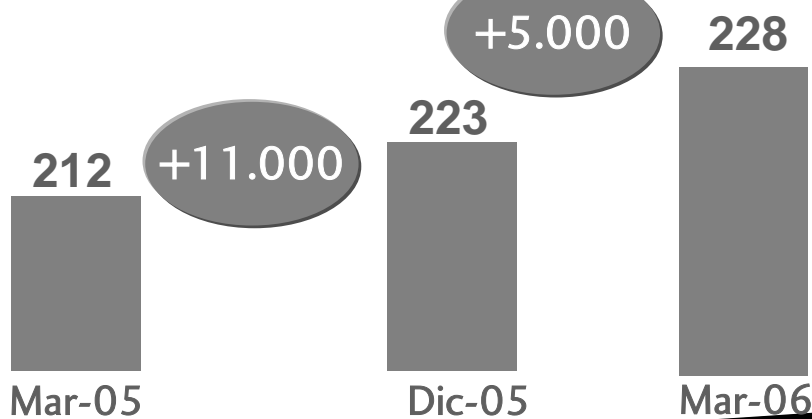
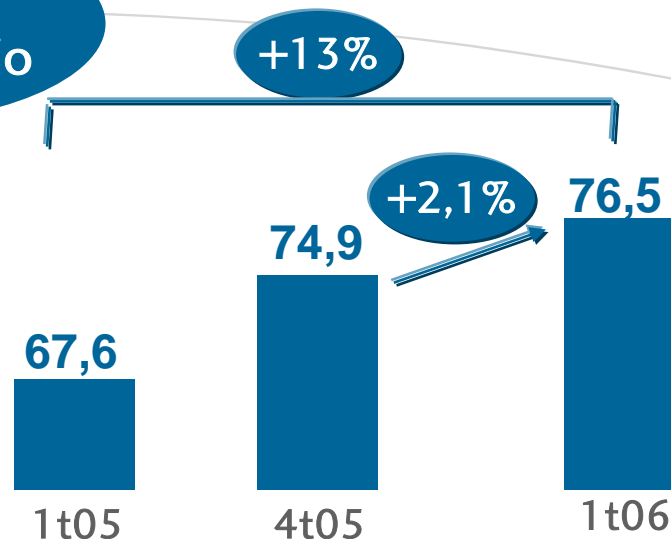
Volumen de Negocio

Mill €
% TAM



Margen Ordinario

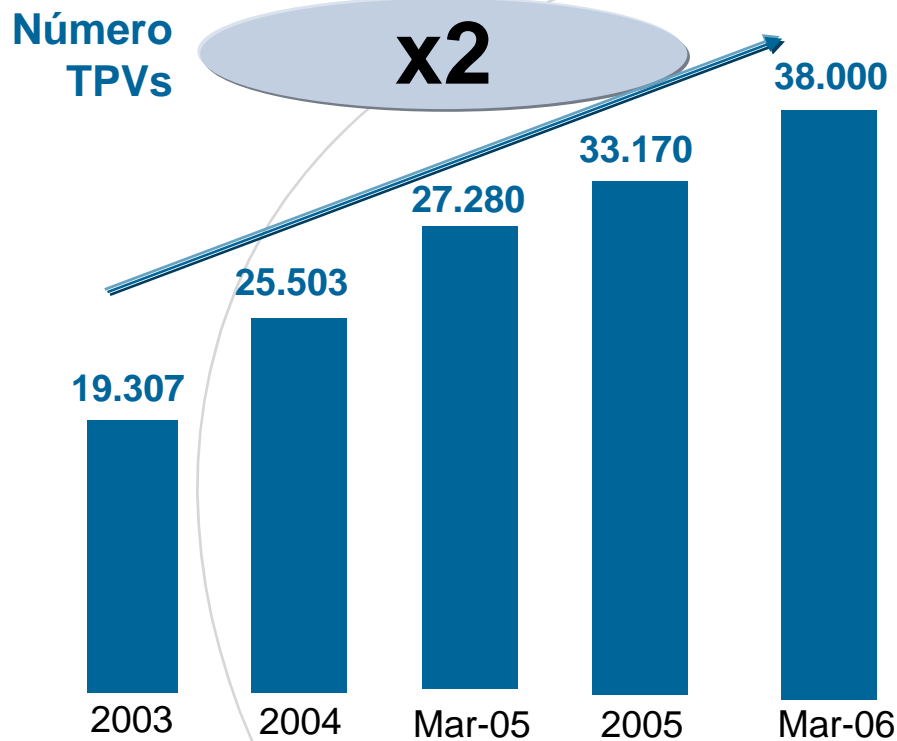
Mill €
%TAM



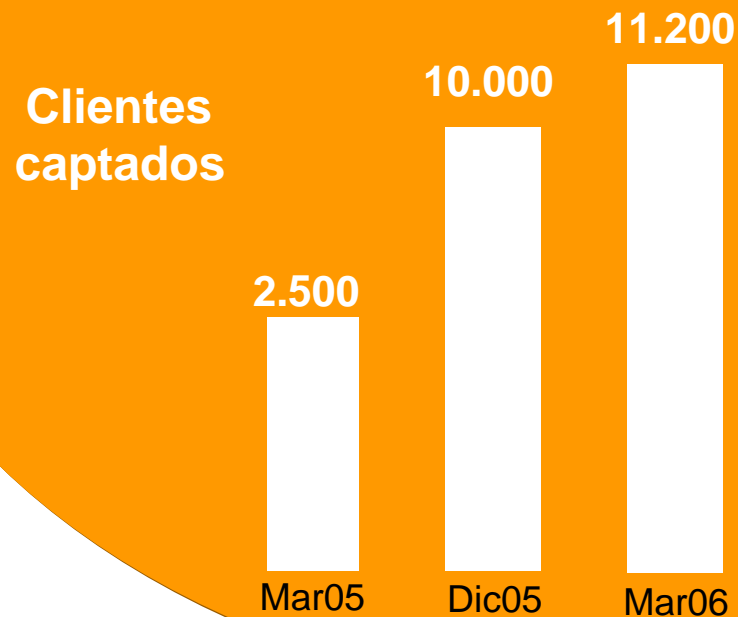
Base de clientes (miles)

Aumentamos ritmo de captación de clientes

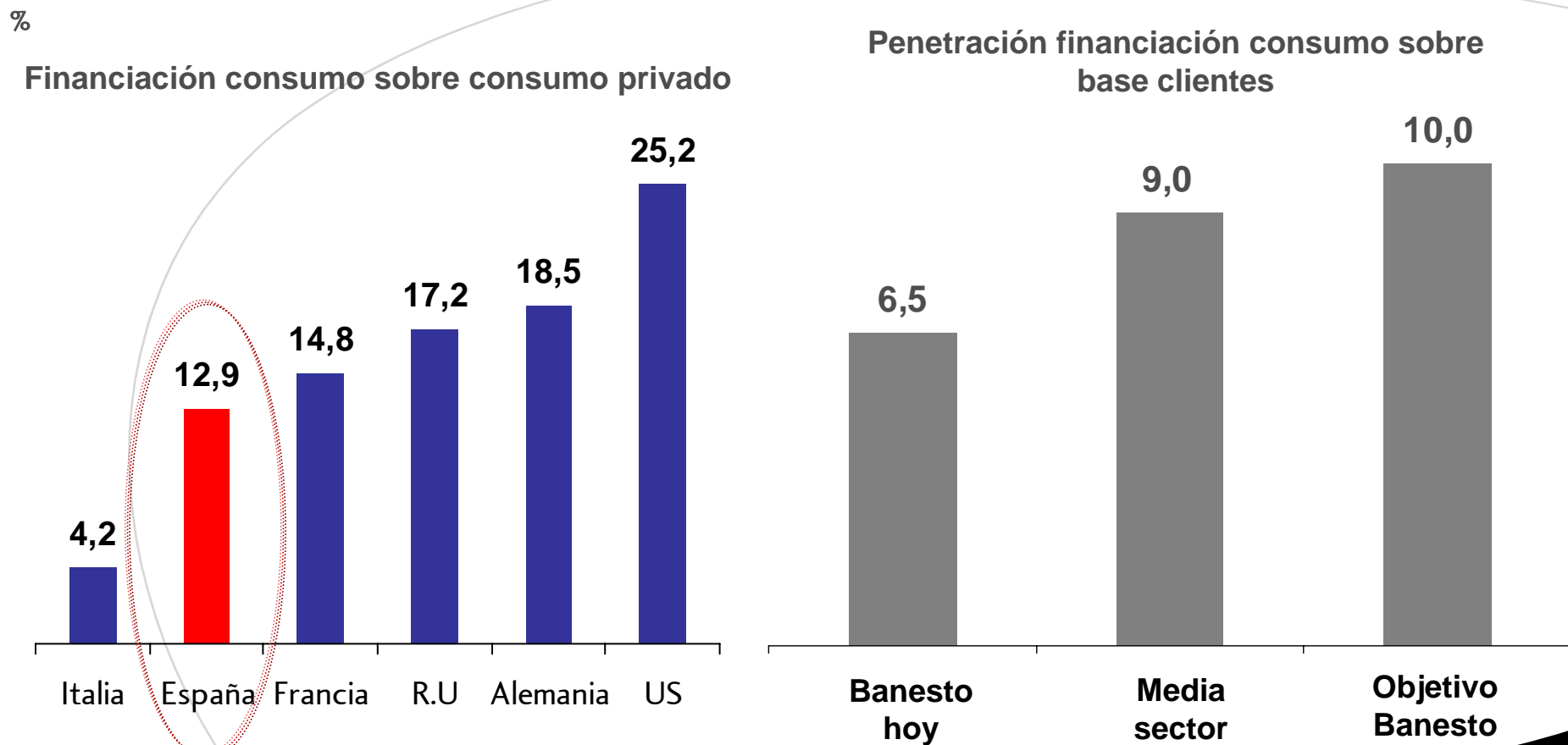
Comercios (TPV GPRS)



Préstamo tecnológico-pymes



2 División de consumo: una oportunidad para Banesto en un segmento de alto potencial



Source: BCG

Líneas del Plan 2006

Empuje negocio consumo

- “Fabrica” de consumo
- Productos innovadores
- Multicanalidad
- Gestión activa del riesgo

Mantener el liderazgo en tarjetas

- Refuerzo productos estrella
- Proyectos Cobrand
- Impulso crédito

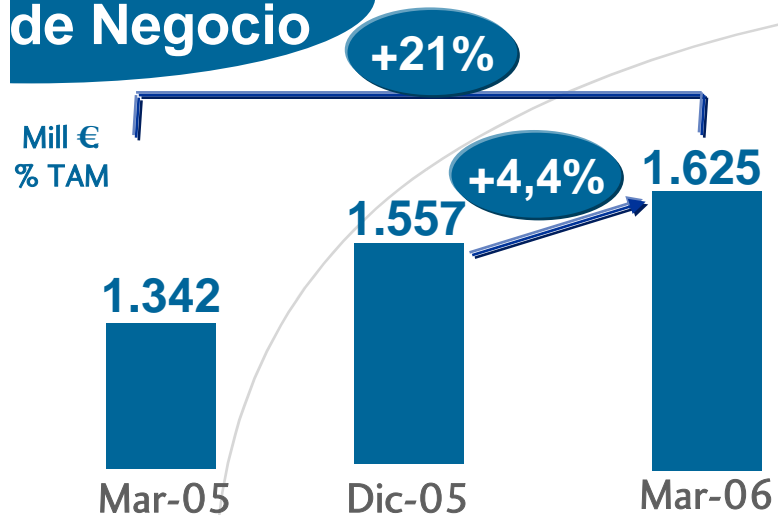
Objetivos '06

- Tarjetas: +15% M. Ordinario (*)
- Consumo: > 20% M. Ordinario

(*) Excluyendo ajuste rebaja tasas intercambio (7 mill.€)

FINANCIACIÓN CONSUMO

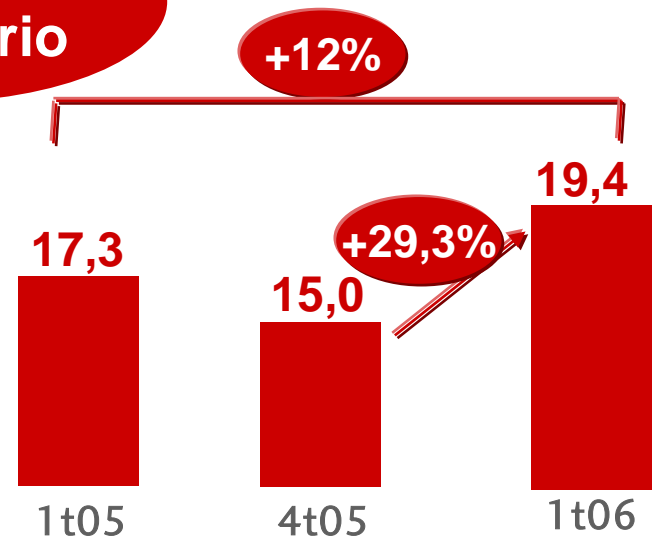
Volumen de Negocio



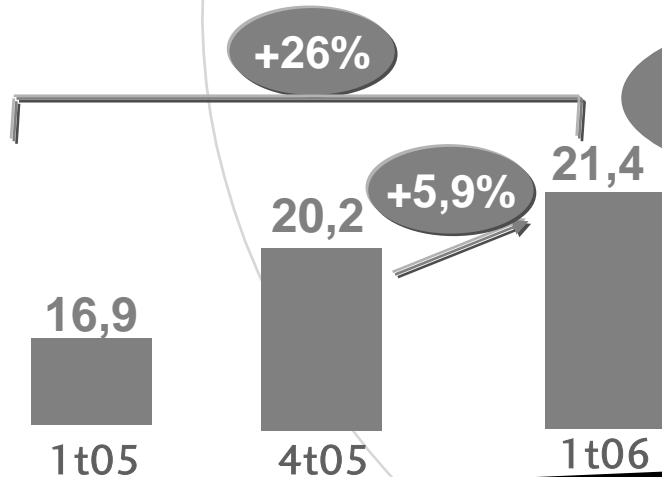
TARJETAS

Margen Ordinario

Mill € %TAM



Margen Ordinario



La innovación que añade valor al cliente

FINANCIACIÓN CONSUMO



TARJETAS



MásBoutique

Una exclusiva selección de electrónica y hogar sólo para nuestros clientes

902 995 165
www.masboutique.optize.es



Líneas del Plan 2006

- Calidad de servicio (Q10)
 - Retención y vinculación clientes
- Innovación y tecnología
 - Hogares conectados
- Gestión comercial segmentada y eficiente: CIMA y OMEGA
 - Mayor foco en recursos

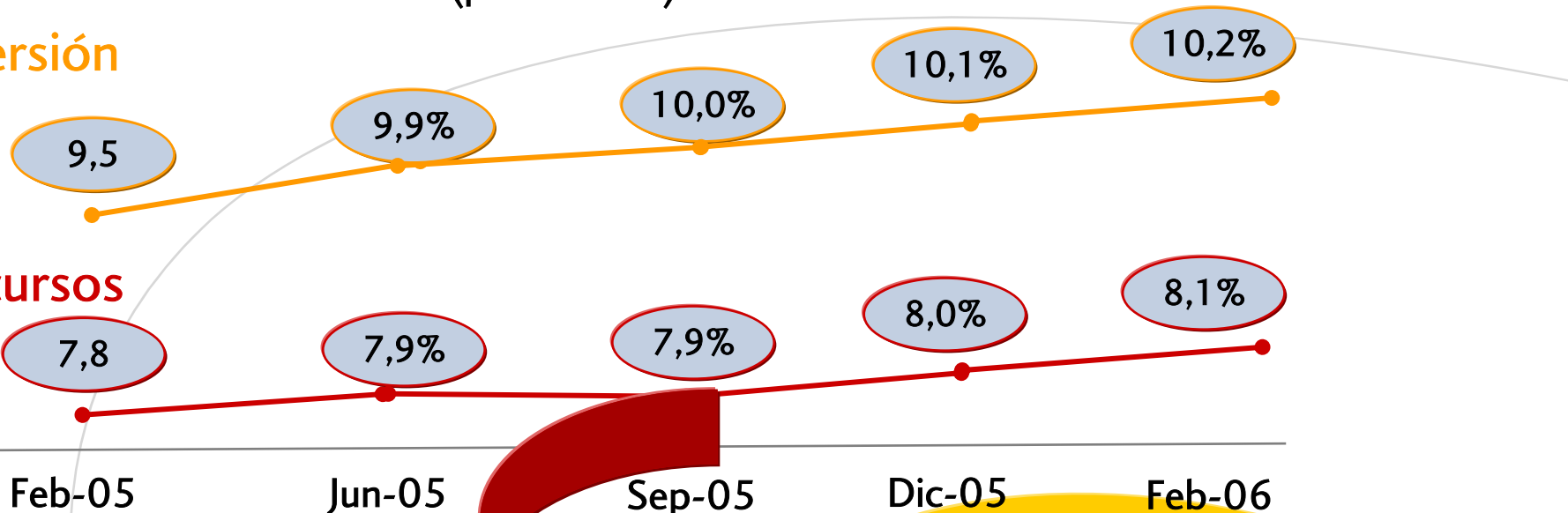
Objetivos '06

- Inversión: +20%
- Recursos: +10%
- Vinculados: +150.000

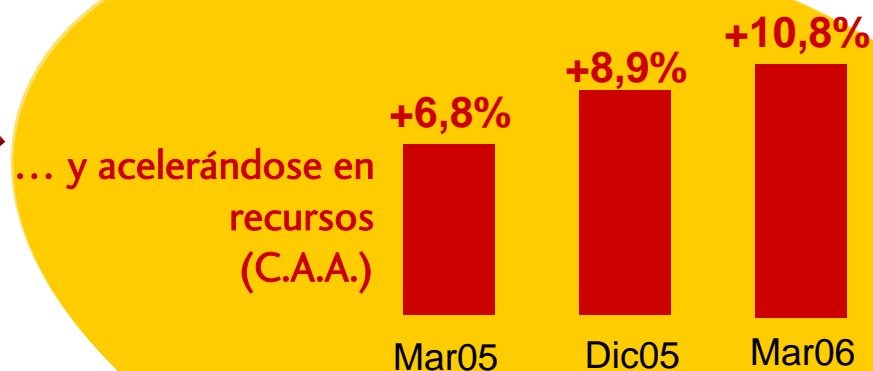
... esta produciendo ganancias
crecientes de cuota

Cuota s/Banca (particulares)

Inversión



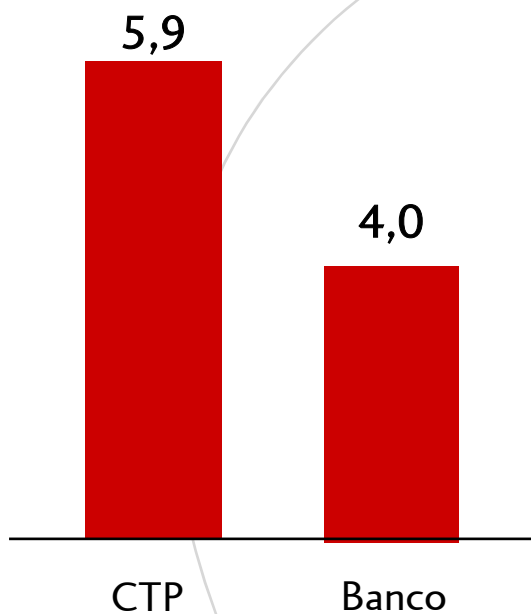
Recursos



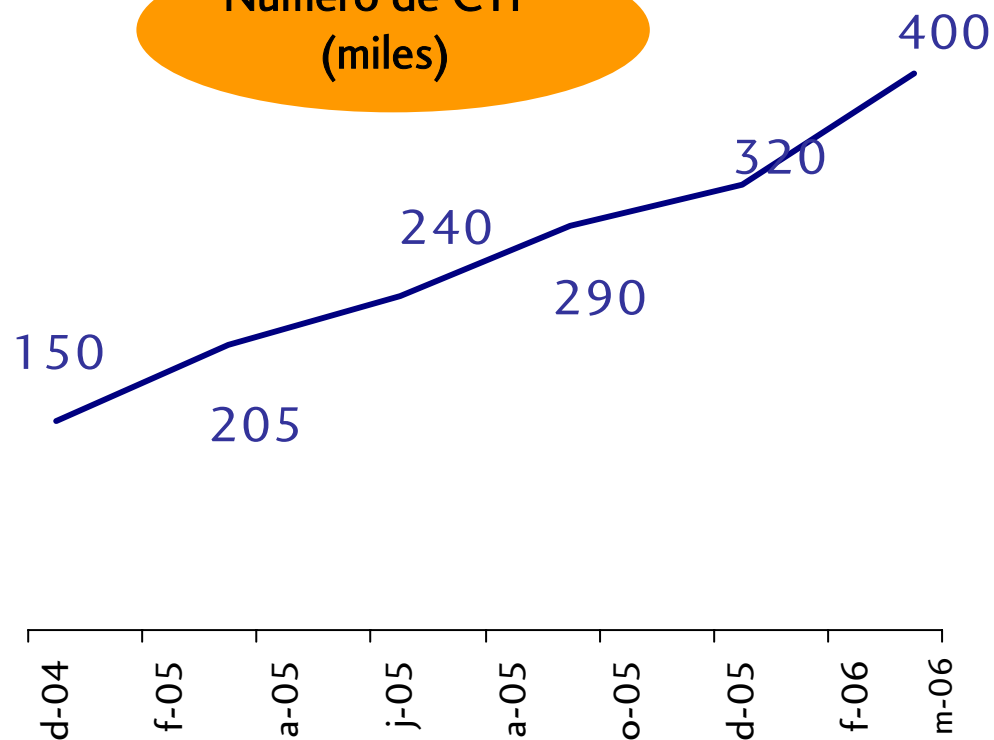
Cuenta Tarifa Plana

Continúa su crecimiento como producto básico de vinculación de particulares

Productos x cliente



Número de CTP (miles)





Subete el sueldo este mes **150€**

Y además no pagues un montón de comisiones, con la Cuenta Tarifa Plana Cero.

Todo, solo por domiciliar tu salario a cambio. Información más en el 902 90 71 80 o en www.banesto.es



90.000 nóminas captadas en 2 meses

A decorative graphic consisting of a horizontal red line and a vertical red line intersecting at the right end, located in the top-right area of the slide.

Aumento de nuestra CAPACIDAD COMERCIAL

A decorative graphic at the bottom of the slide. It features a large, solid blue shape on the left that tapers to the right, and a solid black shape below it that also tapers to the right, creating a sense of upward movement or growth.

Nuestro Plan para potenciar la capacidad comercial

Nuestra eficiencia operativa nos
permite reforzar la capacidad
comercial ...

... controlando nuestro
ratio de eficiencia

✓ x productividad comercial

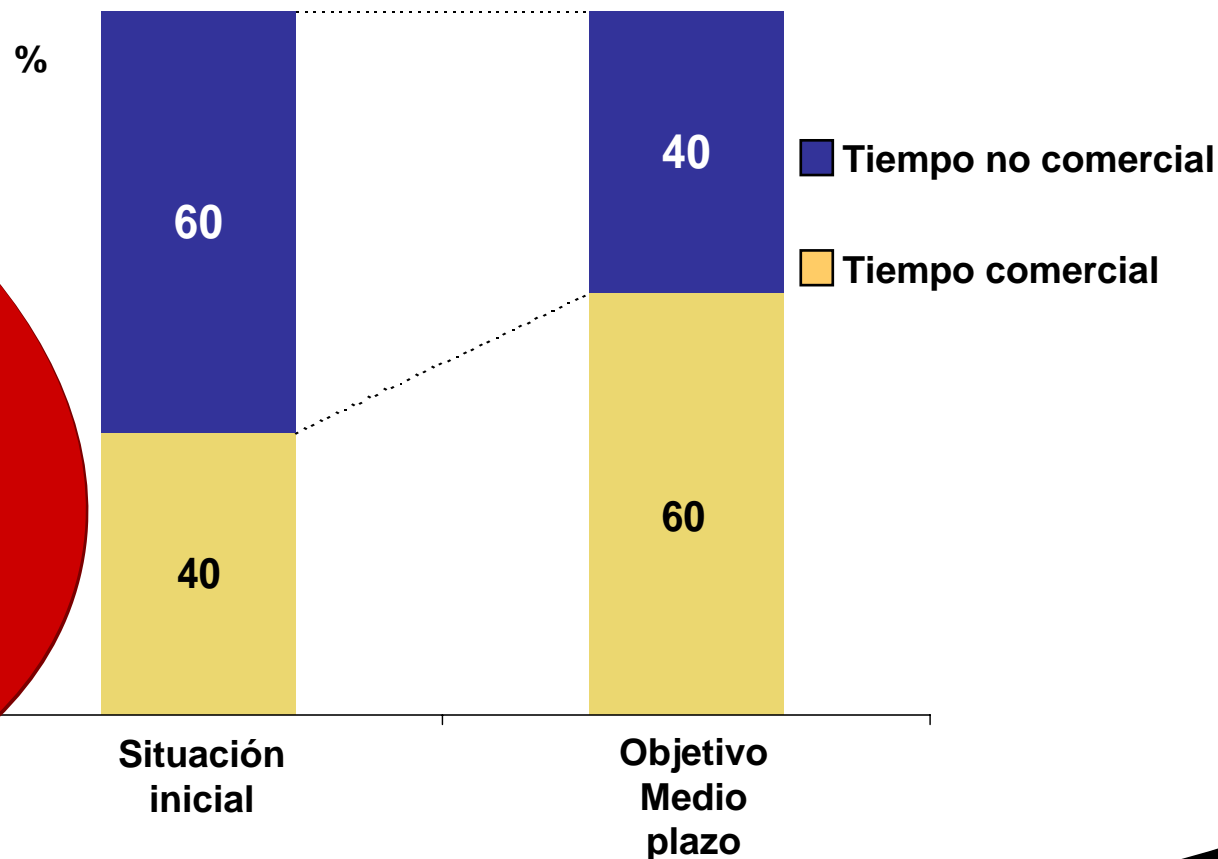
✓ Expansion red

✓ Multicanalidad

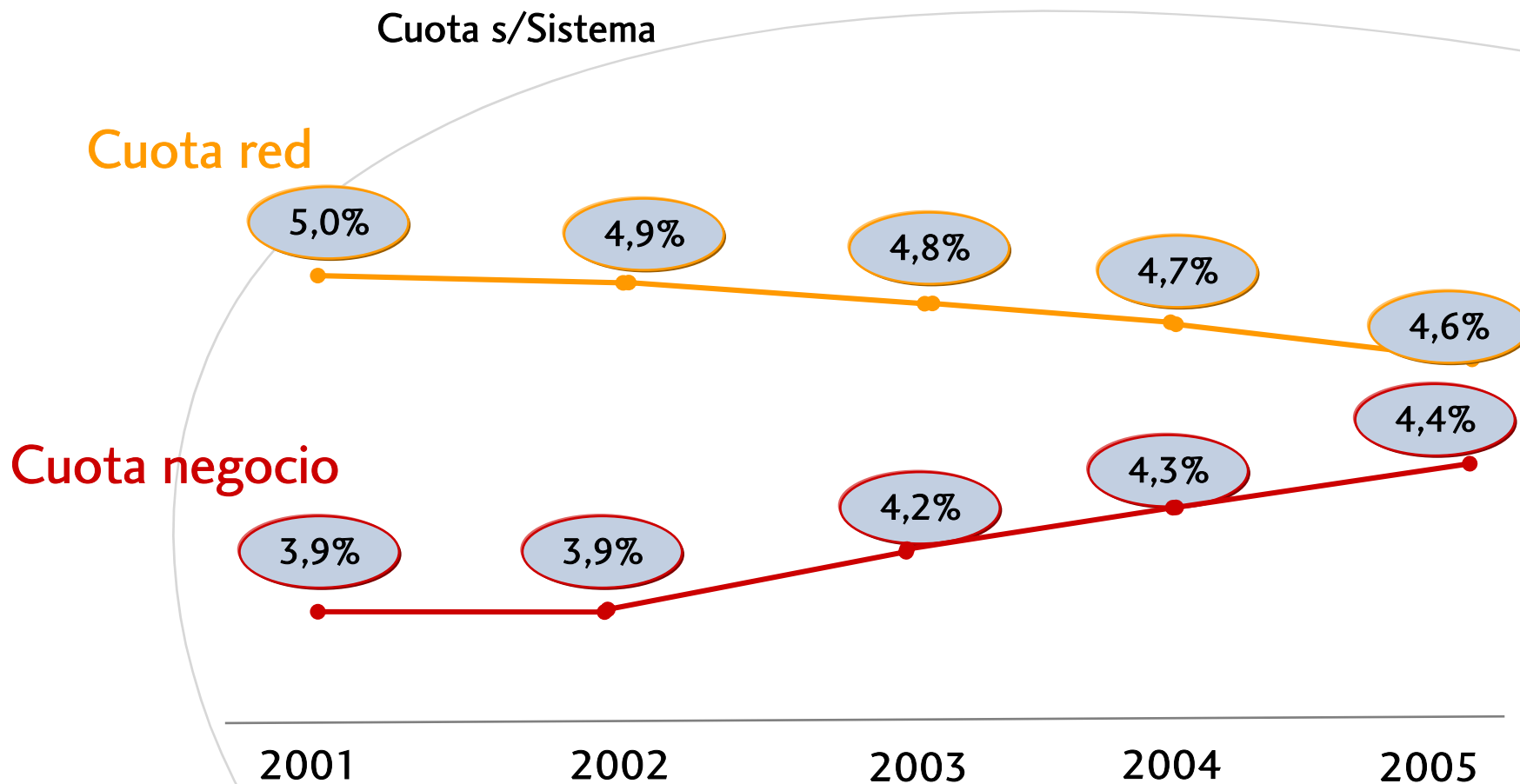
Plan OMEGA

Objetivos

- Optimizar tiempo comercial en Oficinas
- + 50% número de productos vendidos



Banesto ha crecido más que el mercado con menos oficinas, cerrando el gap de productividad ...



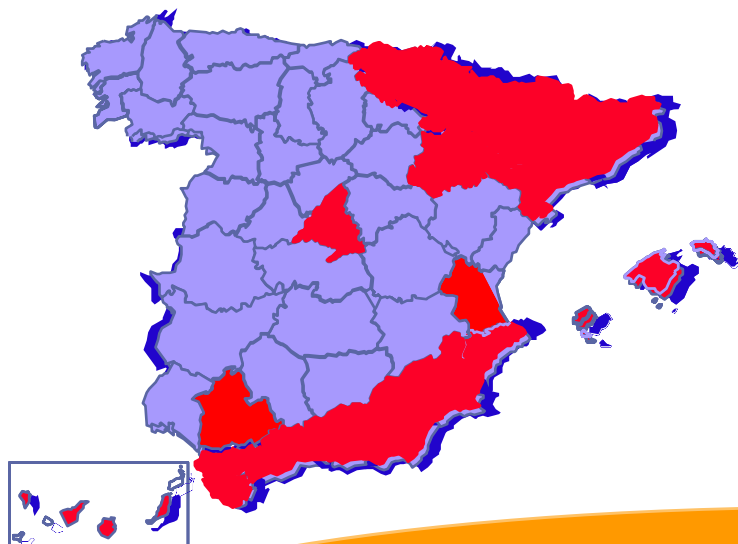
... lo que justifica un plan de expansión de la red ...

Criterios de aperturas

Micromercados alto crecimiento

Foco en pymes y comercios

Baja presencia actual de Banesto



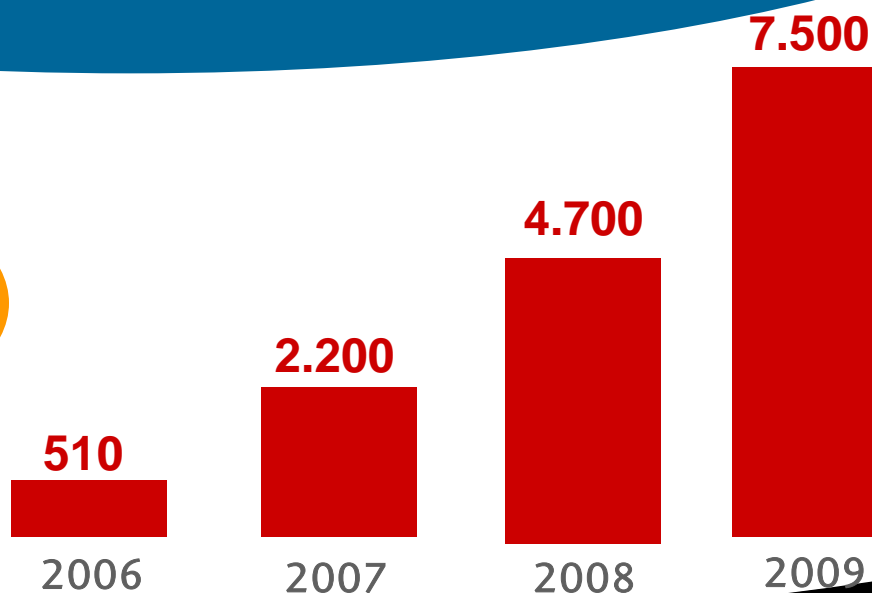
**Recuperar
5% cuota Sistema**

**Manteniendo objetivos eficiencia
35% en 2008**

Resultados esperados

- ✓ Dotación oficina: 3 empleados
- ✓ Break-even por oficina: 24 meses
- ✓ Resultados explotación aportado (% sobre Banca minorista): 2009 = 10%

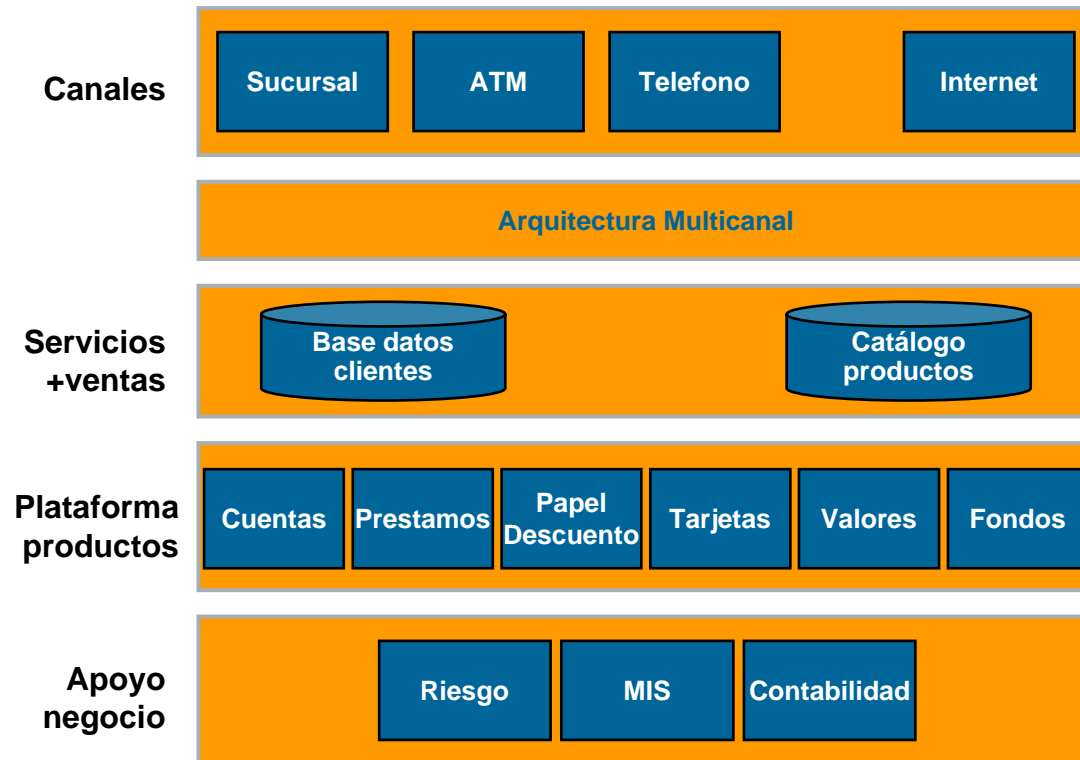
Evolución negocio nueva red
(Inversión + Recursos ; mill. €)



... y un aumento de la capacidad multicanal ...

Nuestra tecnología nos permite desarrollar una eficiente multicanalidad

Arquitectura tecnológica modular



Banca telefónica

Internet

Agentes financieros

Negocio prescriptor

Hemos avanzado en algunos negocios, pero tenemos gran potencial para la captación, retención y servicio a clientes

% Canales no oficina	Hoy	Medio Plazo
Captación clientes	20%	40%
Contratación Hipotecas	50%	50%
Contratación Consumo	10%	30%
Vinculación clientes	10%	30%

Tecnología como driver de eficiencia y excelencia comercial

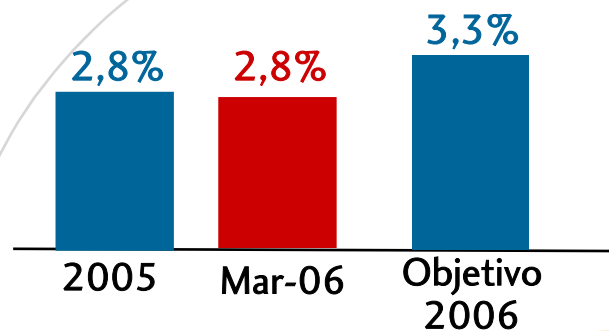
**Transformación de procesos
para la acción comercial**

**Modelos de
relación comercial**

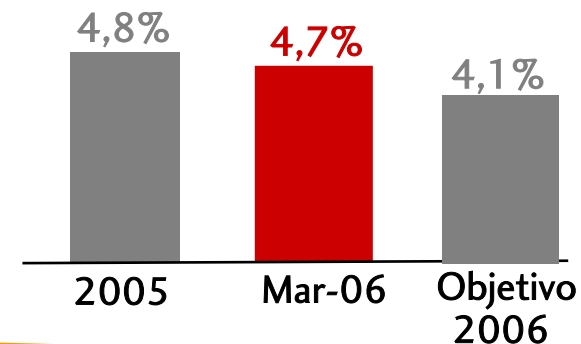
Agilidad y flexibilidad en ejecución

Alcanzados los objetivos de Alhambra en 2005...

Fabrica / Total plantilla



Back-office / Total plantilla



... Alhambra 2 será el nuevo Plan para optimizar la eficiencia operativa ...

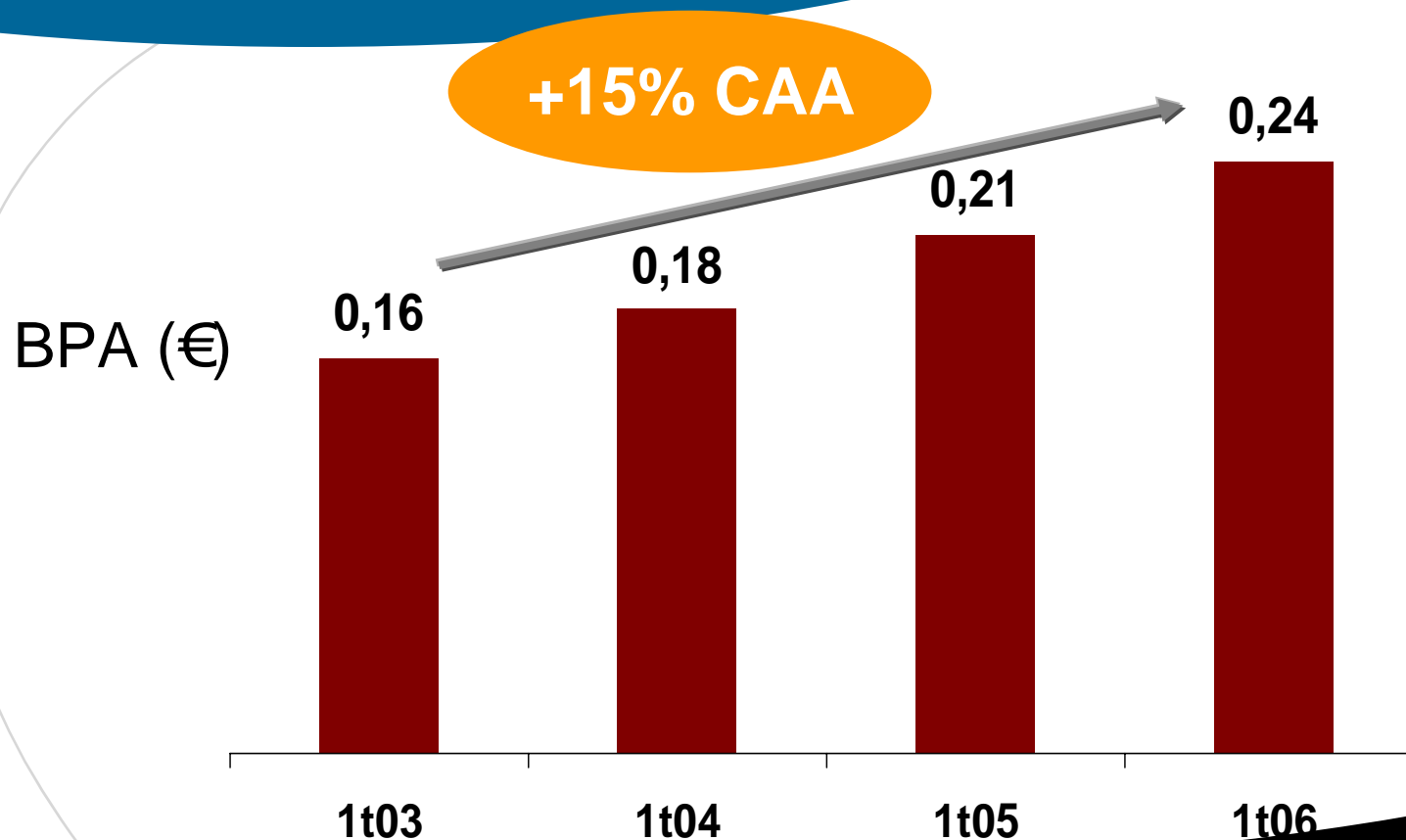
... incrementando nuestra capacidad de desarrollo de sistemas
 ... ahorrando costes directos de producción
 ... compartiendo procesos no estratégicos

A red horizontal line and a red vertical line intersecting at the top right. A thin grey curved line arches over the word "Conclusiones".

Conclusiones

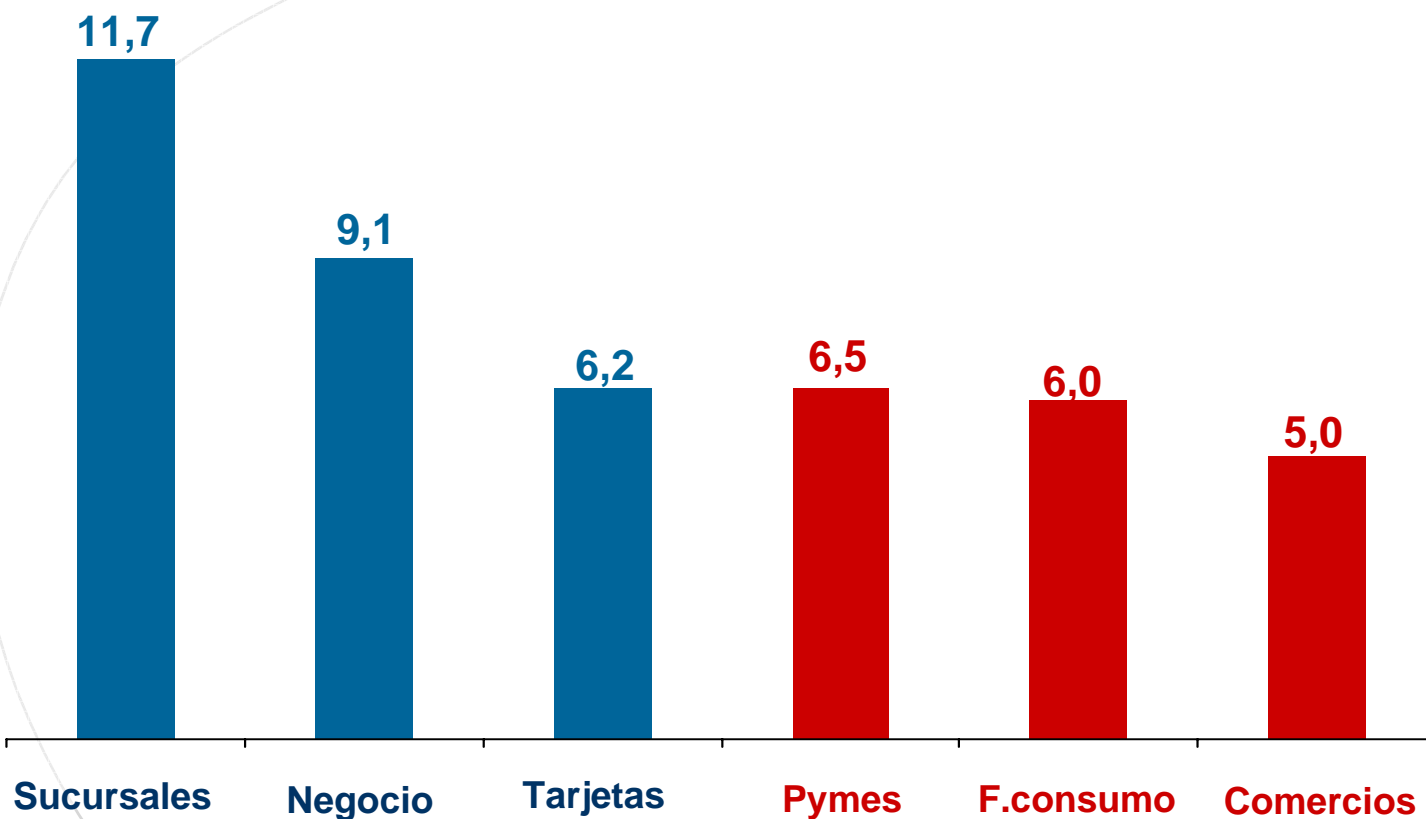
En 2006 nuestro modelo de crecimiento con rentabilidad continua la tendencia ...

En resumen



... y aún tenemos
mucho recorrido

Cuota mercado vs. Bancos



Invertir para el medio plazo,
está justificado ...

... en red sucursales

... en tecnología

... en multicanalidad

... dentro de nuestros objetivos
de rentabilidad y eficiencia

Objetivos
2006

Objetivos
2008

Mejora de Rentabilidad
ROE

>19%

20%

Mejora ratio de
eficiencia

38%

35%

The Banesto logo is located in the top-left corner of the page. It consists of a stylized graphic element on the left, composed of a red shape above a blue shape with a yellow tip, followed by the word "Banesto" in a white, italicized serif font. The logo is set against a black background that curves downwards and to the right.

Banesto

A large, centered version of the Banesto logo. It features the same stylized graphic element as the smaller logo, followed by the word "Banesto" in a black, italicized serif font. Below the text is a horizontal bar divided into four colored segments: blue, yellow, red, and blue.

Banesto