

Banesto

Presentación de
Resultados

3^{er} Trimestre de 2008

7 DE OCTUBRE

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. Resultados 9M08

2. Las prioridades de gestión

3. Conclusiones

- Cumplimiento de los objetivos hasta septiembre en un entorno difícil
- Banesto se sigue comportando mejor que el sector en:
 - Crecimiento recursos
 - Crecimiento ingresos y resultados
 - Calidad de riesgo
- Foco especial en la gestión de los riesgos de crédito y liquidez:
 - Con una morosidad creciente, pero inferior al sector, y
 - Una cómoda posición de liquidez

	Objetivo 2008	Realizado 9M08
ROE (%)	18,0	18,0
Eficiencia (%) (incluye amortizaciones)	39	39,1
Morosidad (%)	Inferior al sector	1,17 (11 p.b. mejor que el sector*)

Período de 12 últimos meses para cuota, ROE y eficiencia

(*) Diferencia con Ratio de morosidad bancos a Junio 08: Banesto 0,79%; bancos 0,90%.

Sólidos resultados pese a las dificultades del entorno

Millones de Euros

	9M08	9M07	Var. %
Margen Intermediación (*)	1.228,1	1.077,5	14,0
▪ Comisiones y actividad seguros	502,8	498,1	0,9
▪ Resultados operaciones financieras	117,2	106,6	10,0
Margen Ordinario	1.848,0	1.682,2	9,9
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	1,5	3,1	(50,9)
▪ Costes de transformación netos	645,1	614,8	4,9
- Gastos de personal y generales	661,5	639,1	3,5
- Recuperaciones de gastos	(16,4)	(24,2)	(32,4)
▪ Amortizaciones	78,6	76,5	2,7
▪ Otros productos/costes	(33,1)	(29,3)	13,1
Margen Explotación	1.092,8	964,8	13,3
▪ Pérdidas por deterioro de inversión crediticia	204,0	161,8	26,1
▪ Otros resultados netos	5,4	15,6	n.s.
Resultados antes de impuestos	894,2	818,6	9,2
▪ Impuesto sobre sociedades	241,2	234,5	2,8
Beneficio neto	653,0	584,1	11,8
▪ Minoritarios	(0,9)	0	n.s.
Resultado Grupo	653,9	584,1	12,0

(*) Incluye resultados de participadas (1,3 mill.€ en 9M08 y 0,7 mill. € en 9M07)

Crecimiento de recursos de clientes centrado en la captación de depósitos...

Millones de Euros

Sep 08

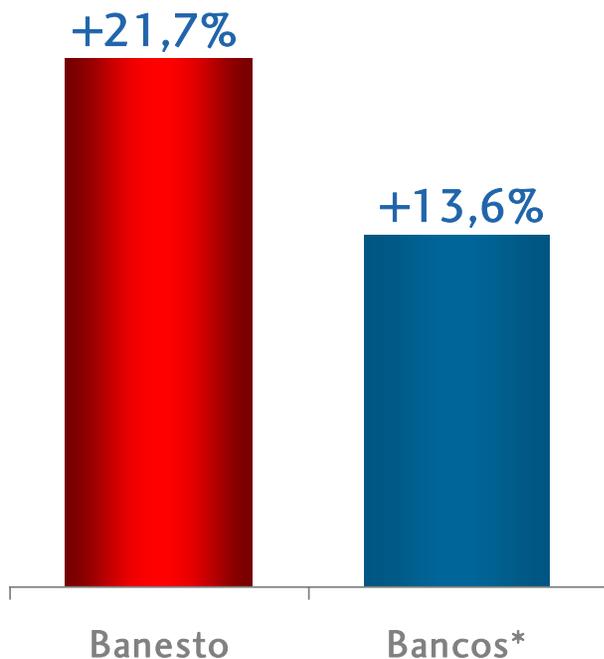
	Recursos	% Var.
Sector Público	11.294,1	12,6
Sector Privado	40.222,1	21,3
Vista	14.684,3	(0,1)
Plazo	19.019,4	47,5
Cesión temp. y otras	6.518,4	4,3
Sector no residente	3.650,9	11,3
Recursos en balance	55.167,1	18,6

Creciendo más que la banca

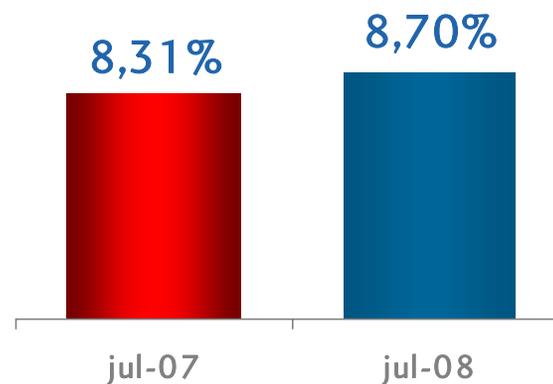
...lo que produce una mejora de cuota de mercado

Depósitos de Clientes

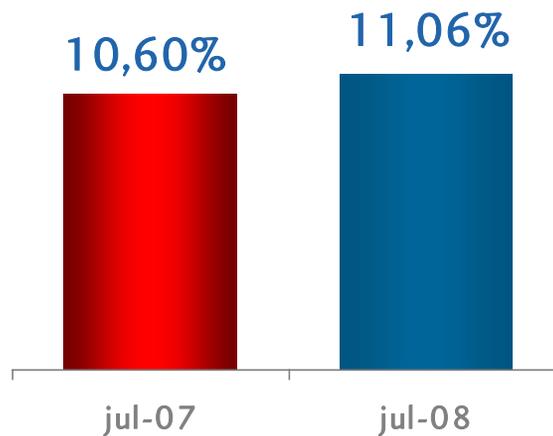
(% Crecimiento anual)



En Vista...



...y en depósitos a plazo



* Datos a Julio 08

Desaceleración del crecimiento de créditos por menor demanda y mayor foco en riesgos

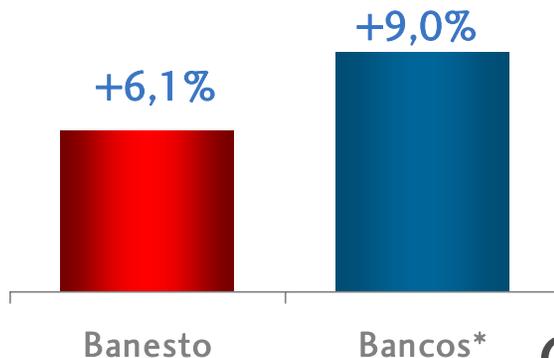
Millones de Euros

Sep 08

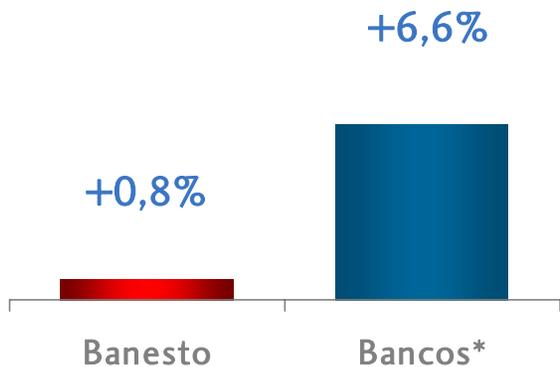
	Inv. crediticia	% Var.
Admones. Públicas	879,3	13,0
Crédito al sector privado	69.352,5	1,5
Cartera comercial	5.073,4	(15,9)
Garantía Real	37.906,6	1,1
Otros créditos y pr.	26.372,5	6,5
No residentes	3.934,4	29,9
Total	74.166,2	2,9

Mantenemos un crecimiento selectivo de la inversión

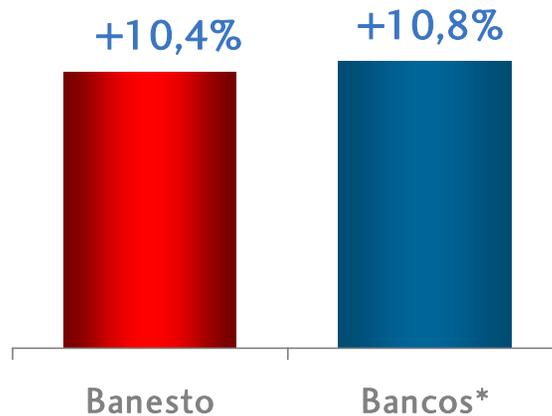
Crédito total (% Crecimiento anual)



Crédito hogares (% Crecimiento anual)



Crédito empresas (% Crecimiento anual)

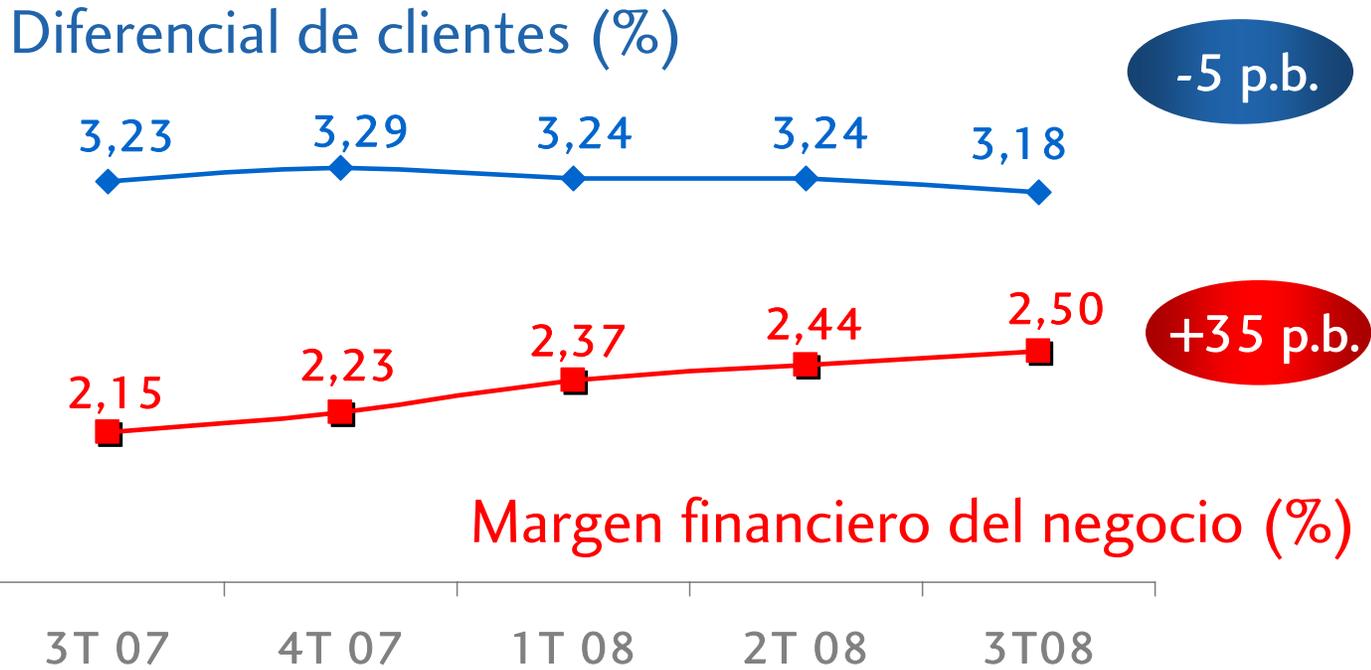


* Datos a Julio 08

Margen Ordinario

Millones de Euros	9M08	% Var.
Particulares	795,5	7,2
Pymes y comercios	364,8	12,2
Empresas	343,4	15,1
Grandes empresas	130,7	7,7
Mercados	166,0	22,9
S. Público	17,4	(17,3)
Actividades corporativas	30,2	(22,8)
Total	1.848,0	9,9

Buena gestión del margen en un entorno de fuerte competencia



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

...que se ve afectado por el cambio de mix de pasivo

Rendimiento Inversión (%)



+97 p.b.

Coste Recursos (%)



+102 p.b.

+75 p.b.*

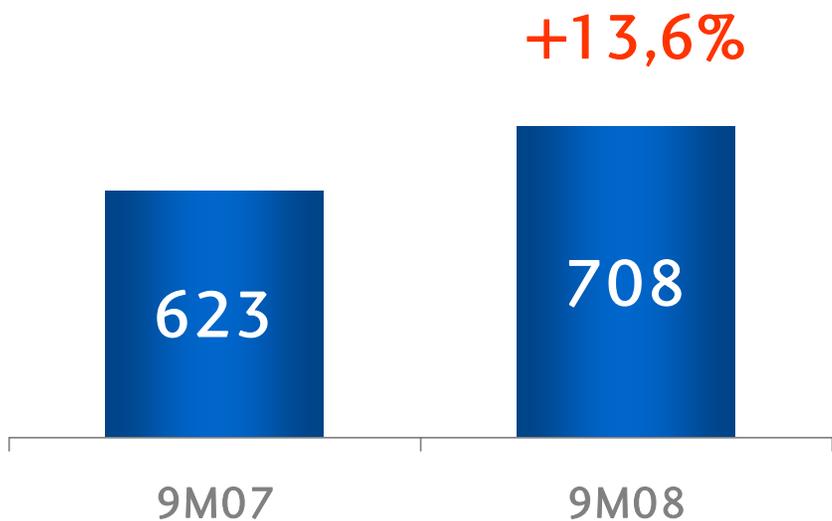
3T 07 4T 07 1T 08 2T 08 3T 08

*Coste de recursos a igualdad de mix (%)

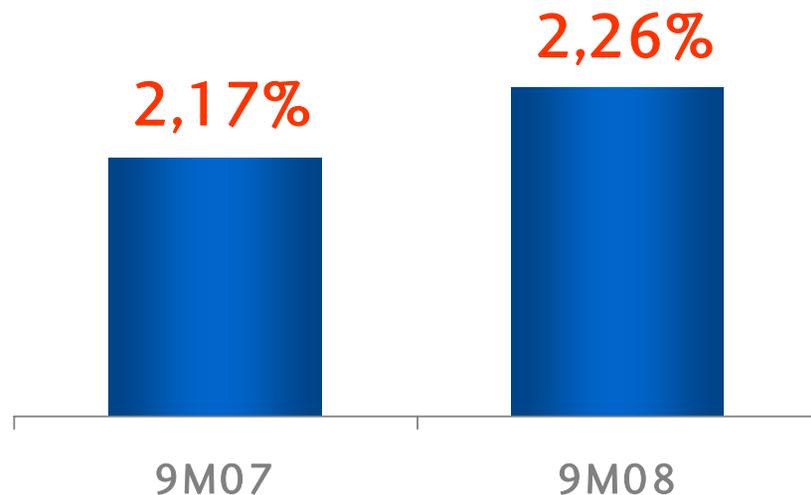
En Pymes y empresas se mejora la rentabilidad operativa...

Margen ordinario

EUR millones



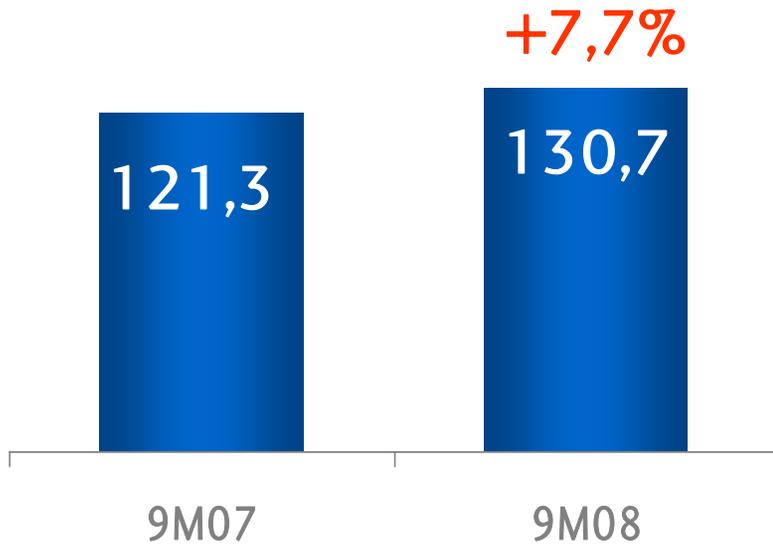
Margen ordinario / EAD*



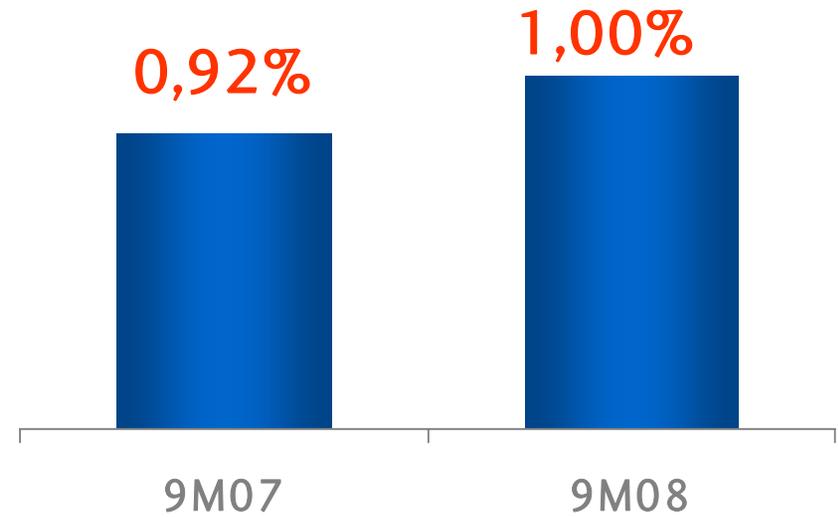
* EAD: Inversión ajustada al riesgo

Margen ordinario

EUR millones



Margen ordinario / EAD*

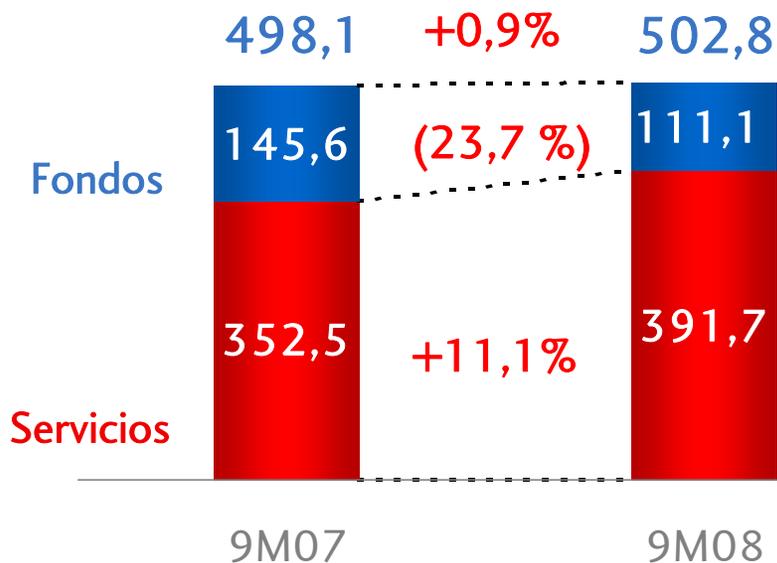


* EAD: Inversión ajustada al riesgo

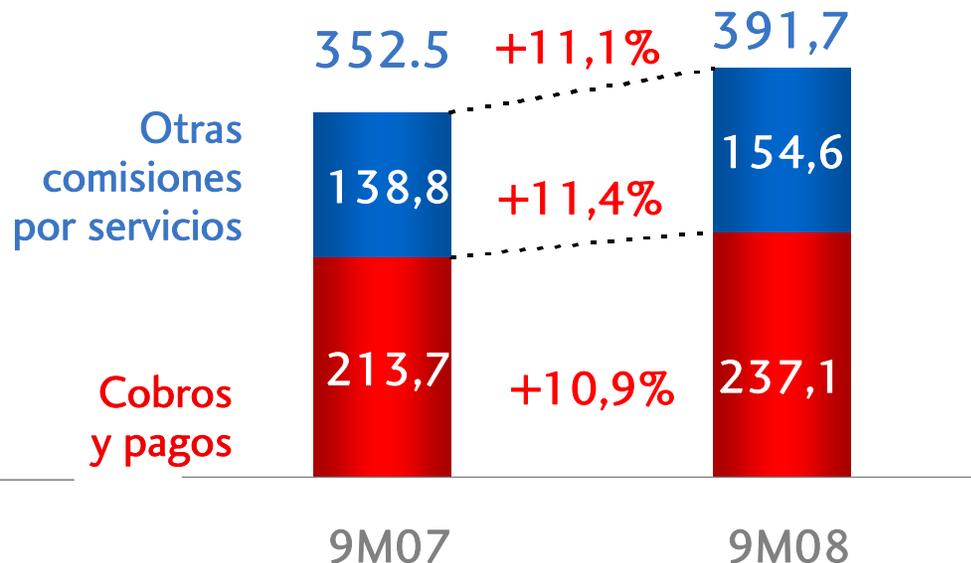
Los ingresos por servicios mantienen su positiva evolución

Millones de Euros

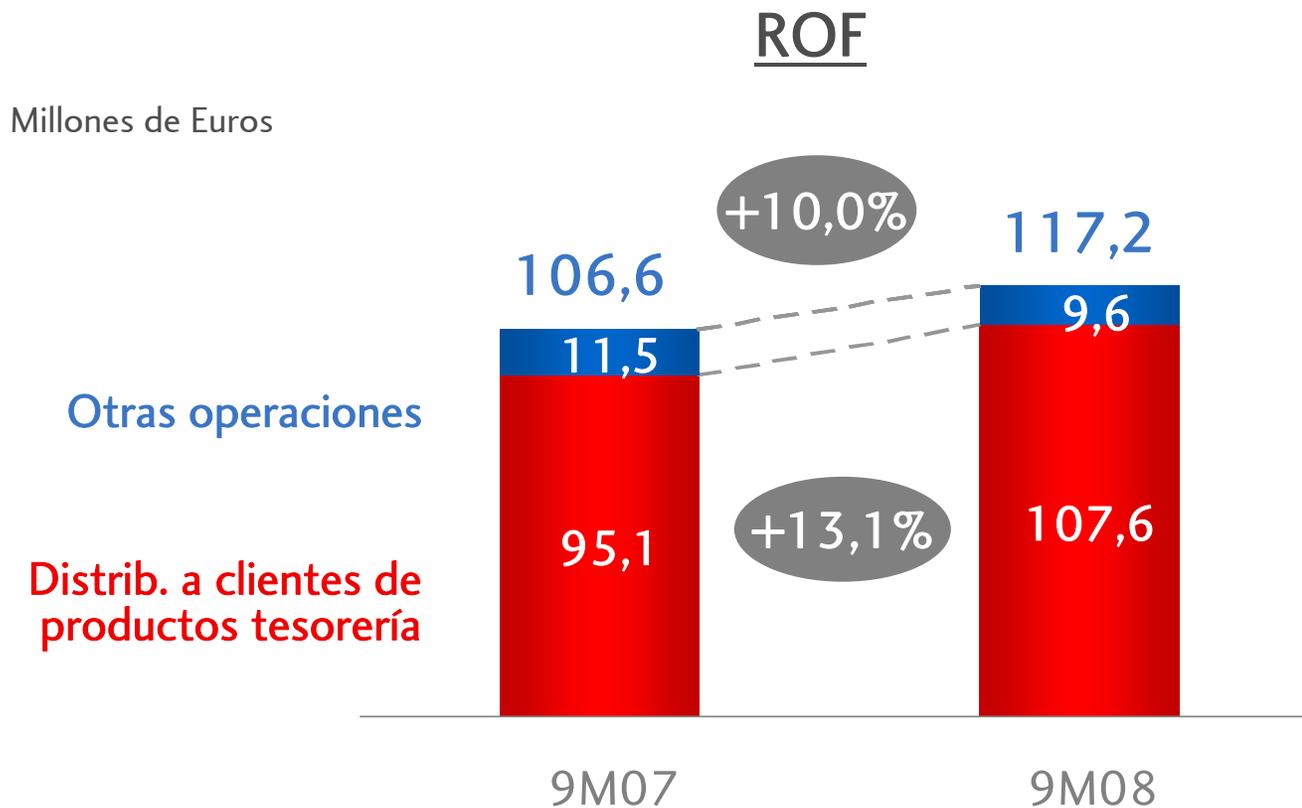
Comisiones



Comisiones por servicios



El crecimiento de ROF se apoya en negocio de distribución a clientes

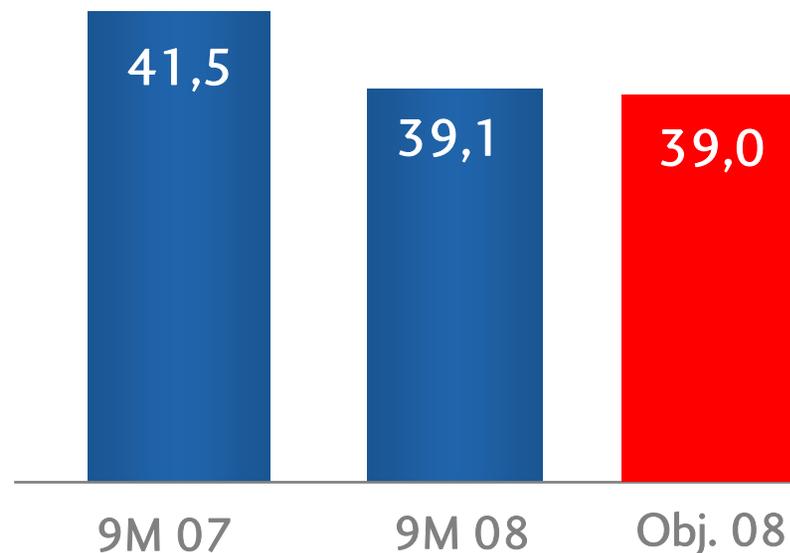
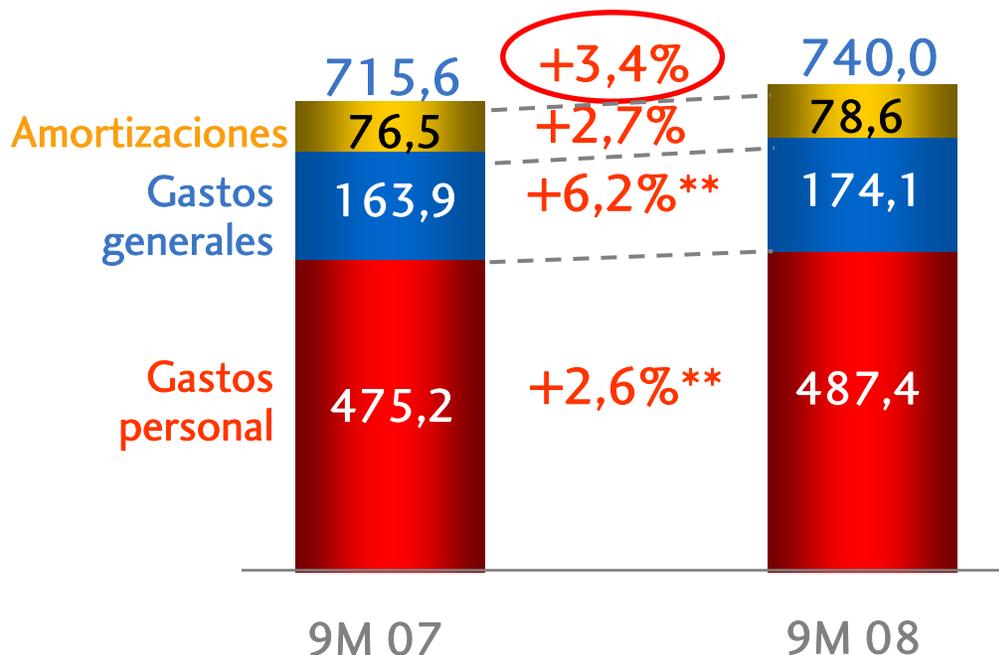


Prácticamente cumplimos ya el objetivo de eficiencia del año

Evolución gastos explotación

Ratio eficiencia (%)*

Millones de Euros



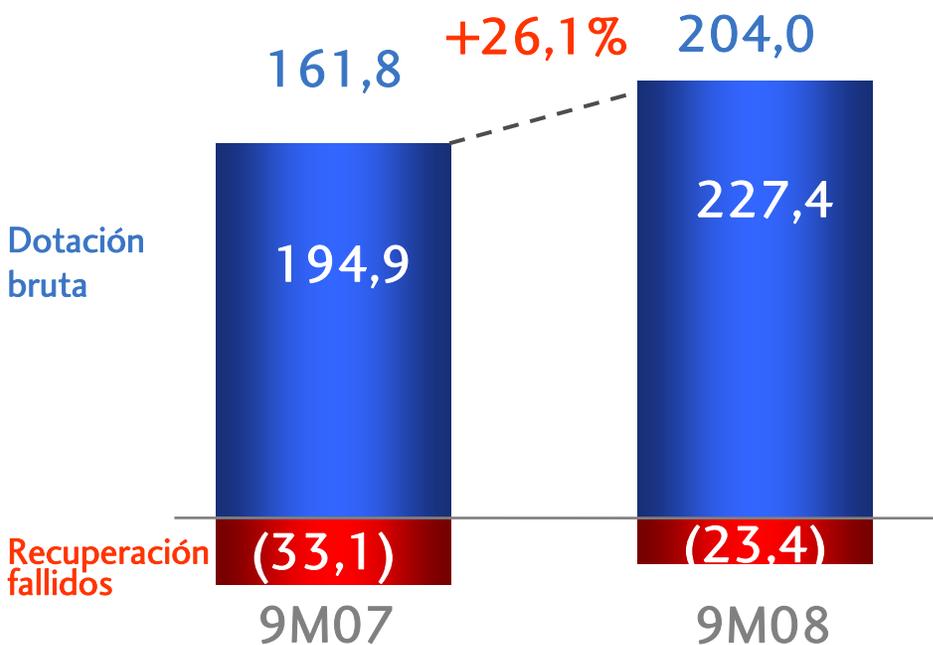
* Calculados sobre los últimos 12 meses

** Homogeneizado por la venta de ISBAN, el crecimiento de los gastos de personal sería un 3,7%, y el de los gastos generales 3,0%

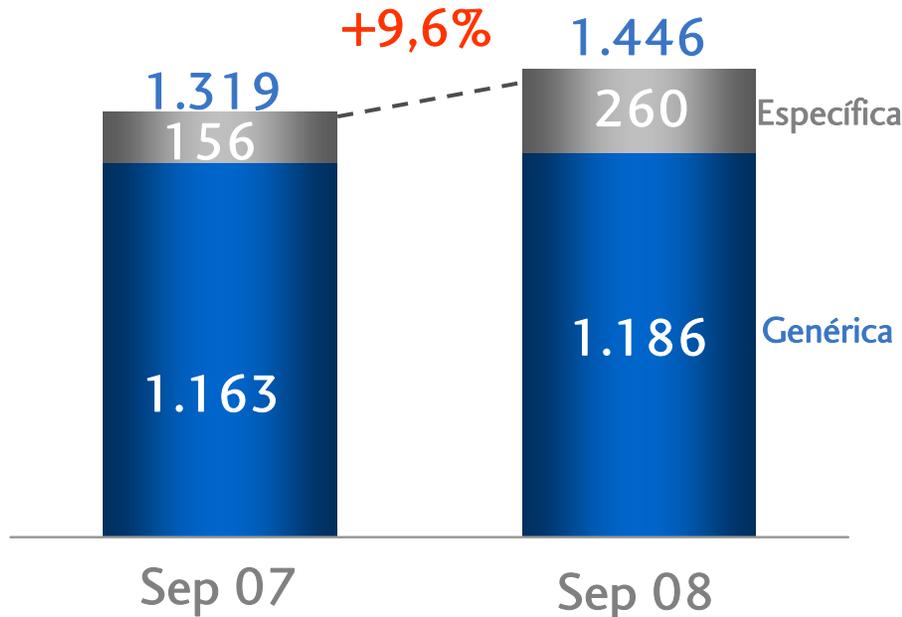
Mayores necesidades de provisiones específicas, sin liberación de genérica

Millones de Euros

Dotación de provisiones

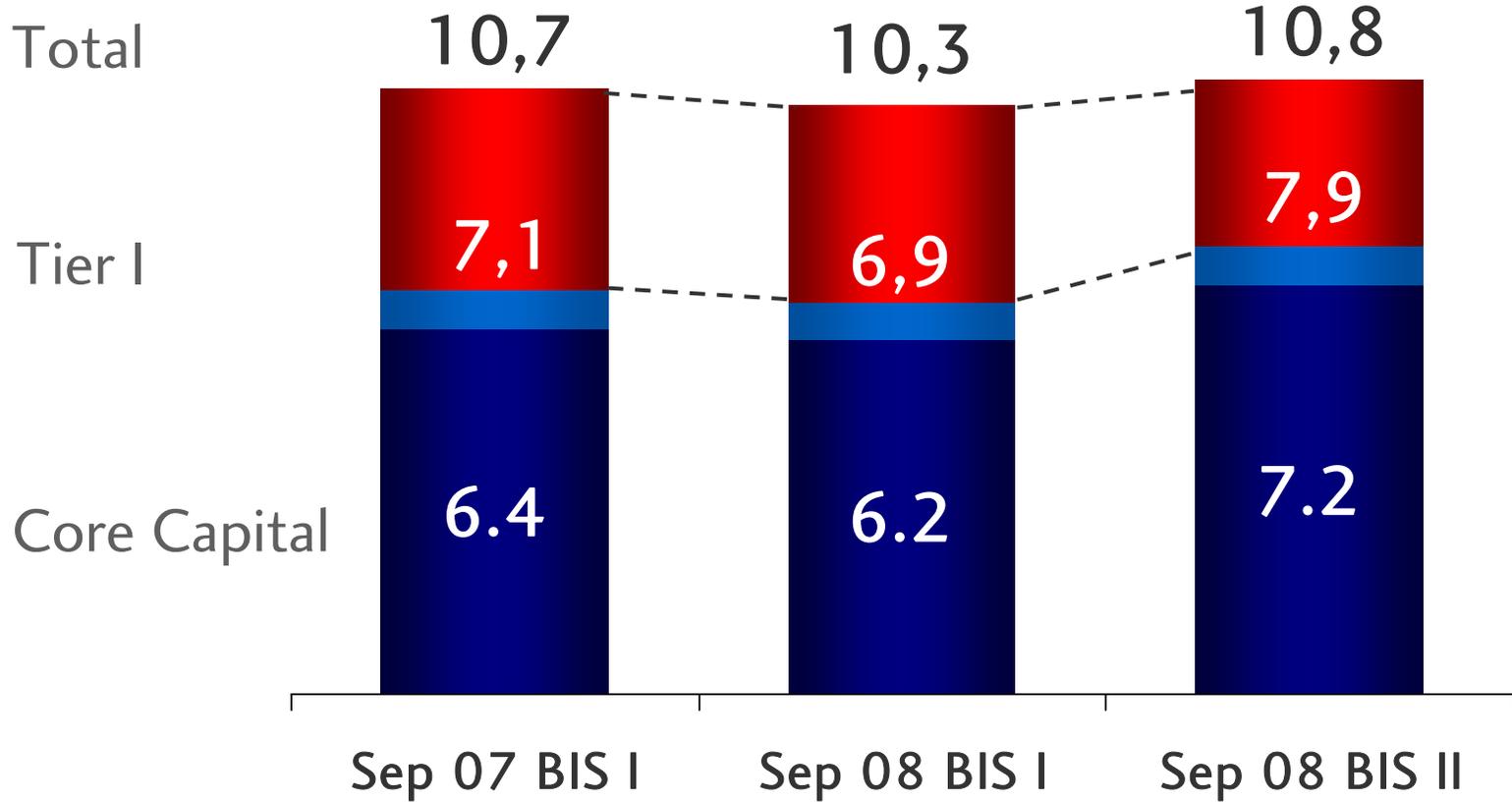


Saldo de provisiones



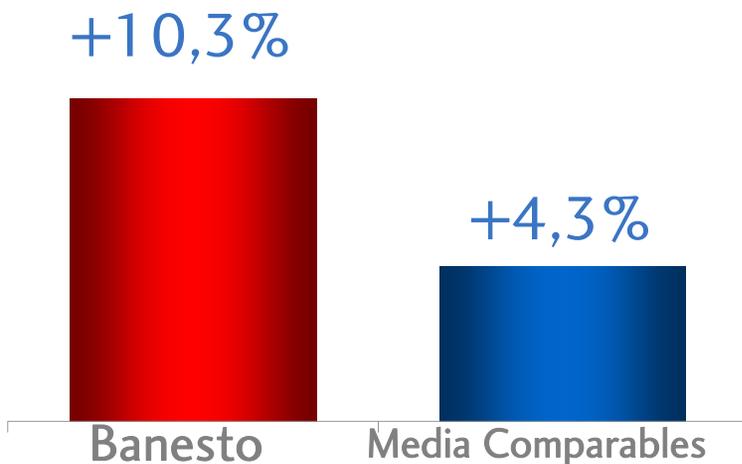
Con un ratio de cobertura del 144%

El capital se mantiene en niveles adecuados

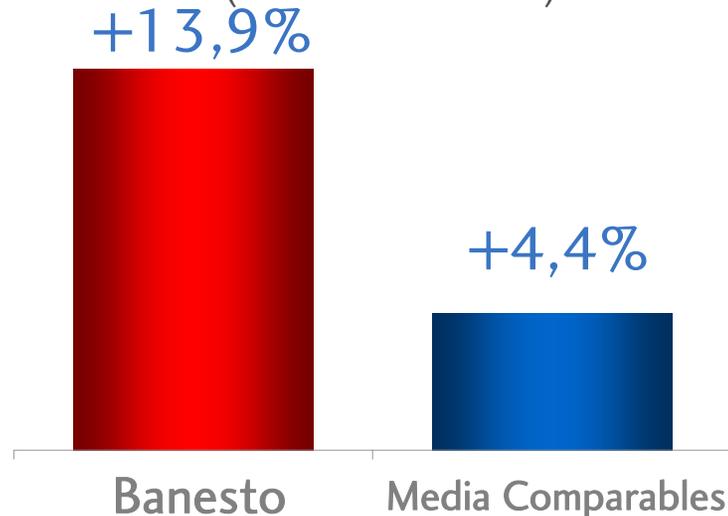


En el 1er semestre Banesto evoluciona mejor que los bancos comparables

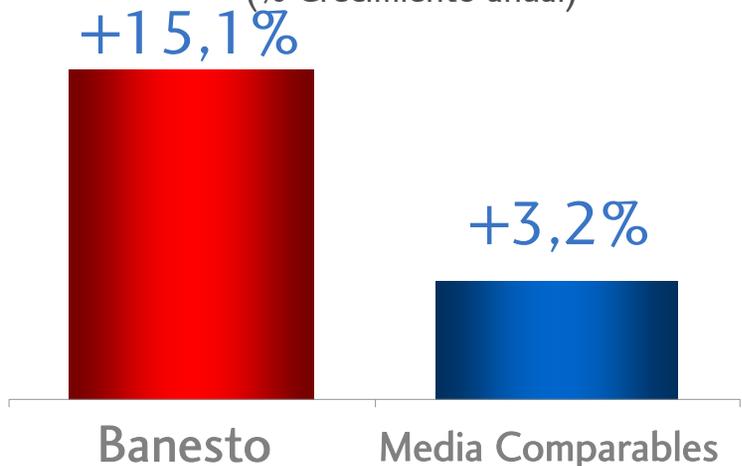
Margen ordinario
(% Crecimiento anual)



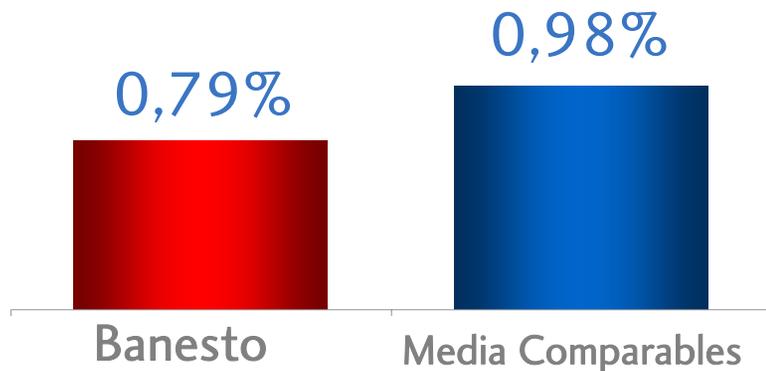
Margen explotación
(% Crecimiento anual)



Beneficio Neto
(% Crecimiento anual)



Morosidad
(% sobre Total riesgo)



1. Resultados 9M08

2. Las prioridades de gestión

3. Conclusiones

Las prioridades de gestión

1. Calidad de Riesgos
2. Gestión de márgenes
3. Eficiencia operativa y comercial
4. Cambio en el mix de negocio
5. Gestión de la liquidez

Gestión riesgos de crédito y recuperaciones

- Incremento de las estructuras de riesgos y recuperaciones
- Ajuste de los criterios de admisión de riesgos
- Gestión anticipativa del riesgo
- Crecimiento selectivo en clientes de mayor calidad

Gestión activa del riesgo

Banesto

ADMISIÓN



• Ajuste criterios

+

SEGUIMIENTO



• Estructura especial de seguimiento y gestión activa +350 puestos

+

RECUPERACIONES

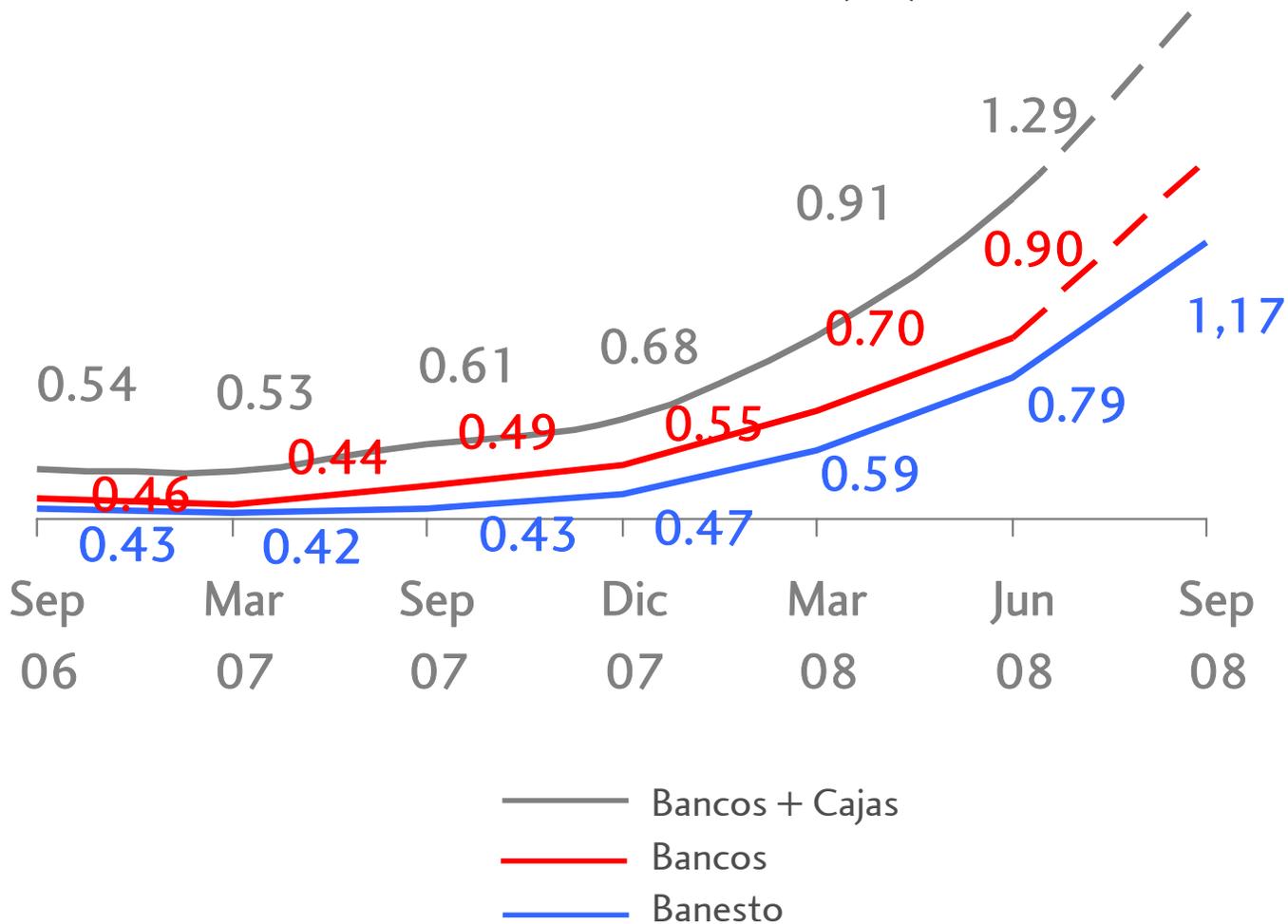


• Refuerzo unidad 250 puestos

1. Calidad de Riesgos

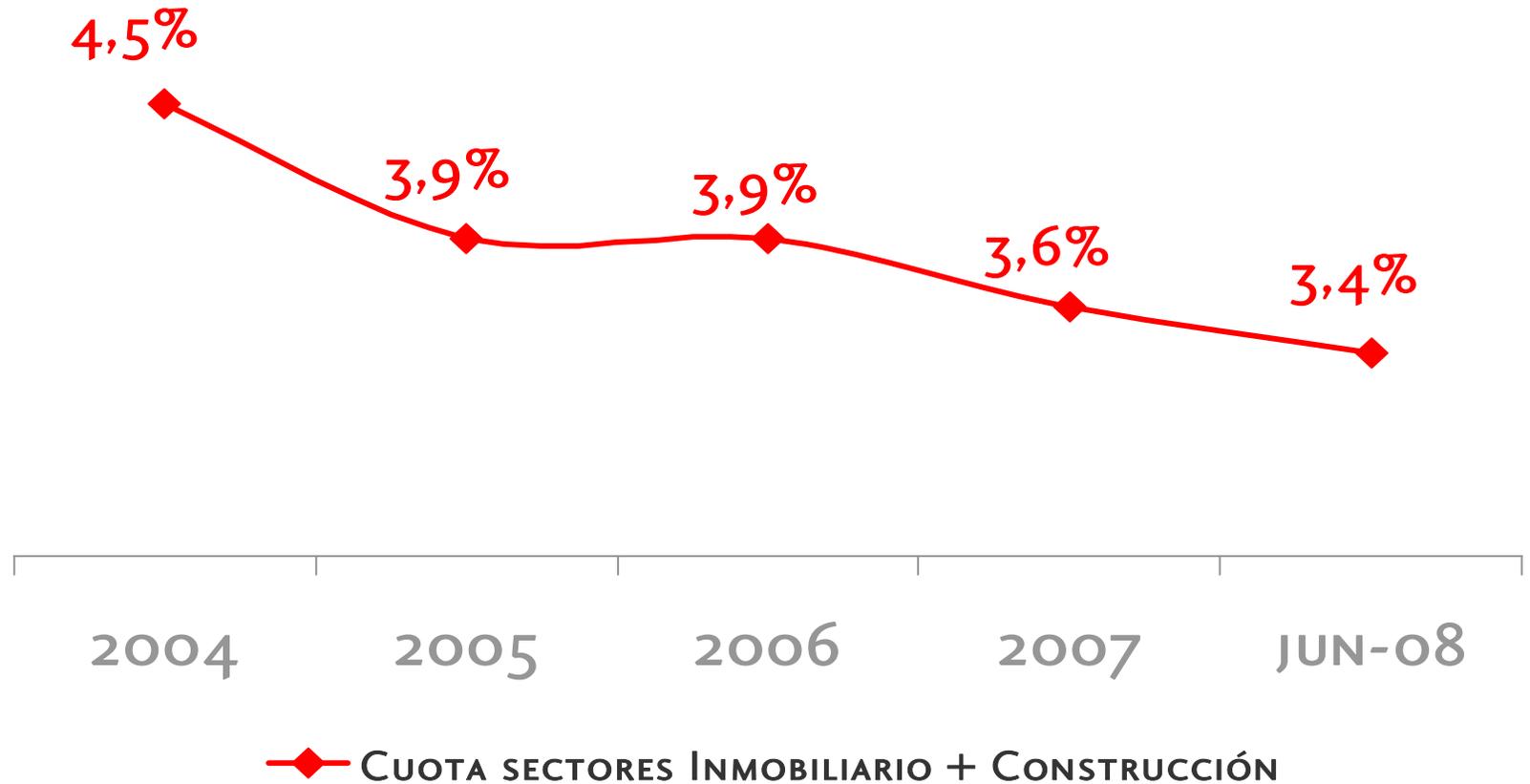
Se incrementa la morosidad, pero por debajo del sector

Ratio de Morosidad (%)



1. Calidad de Riesgos

Reducción cuota sectores construcción e inmobiliario

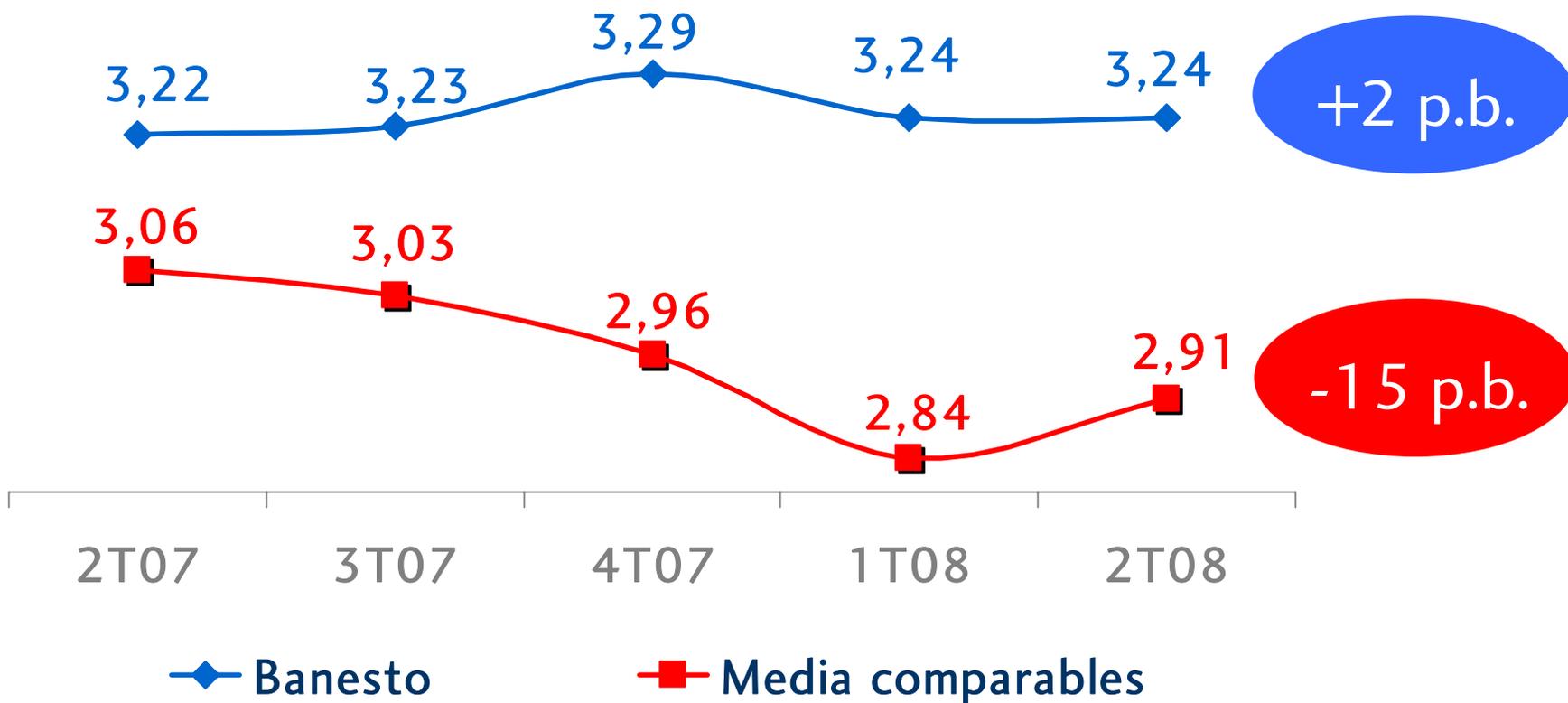


2. Gestión de márgenes

Buena gestión del margen frente a comparables...

Diferencial de clientes (%)

En 12 Meses



Bancos comparables: Banco Popular, Banco Sabadell y Bankinter

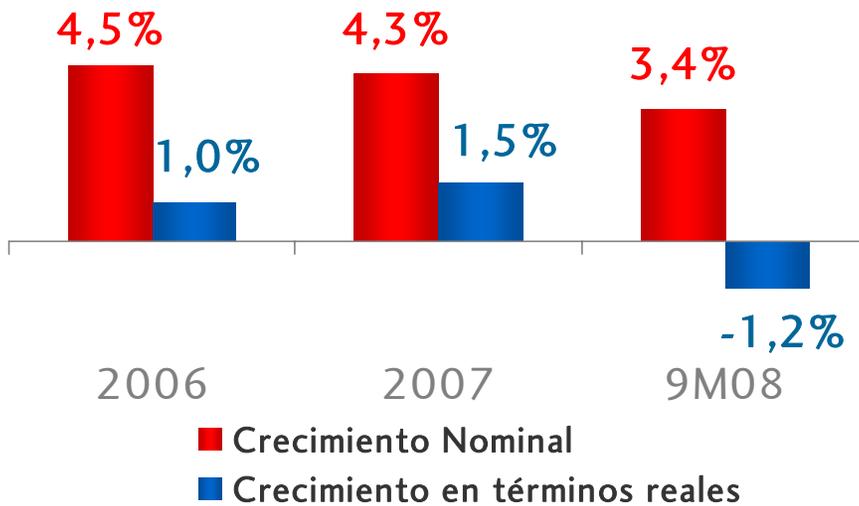
Media comparables ajustado por coste estimado CTAs

3. Eficiencia operativa y comercial

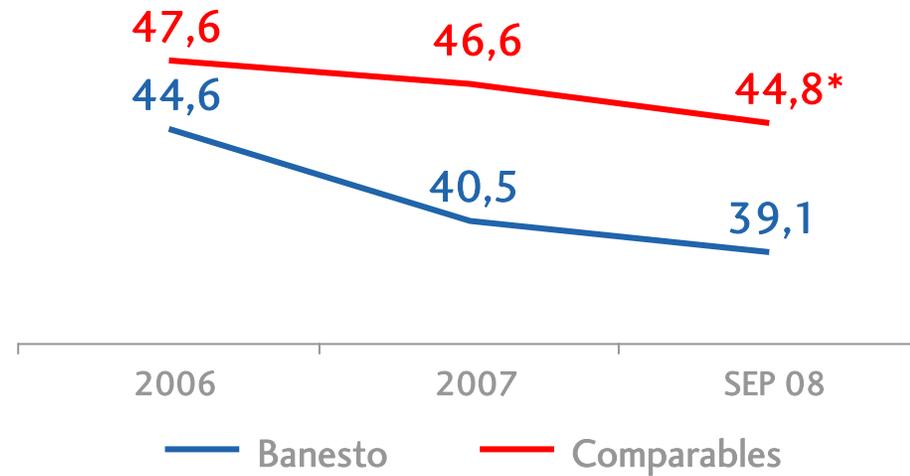
Disminuyendo nuestros costes en términos reales...

...y mejorando la eficiencia más que nuestros competidores

Crecimiento costes operativos



Ratio de eficiencia



* Dato comparables a Junio

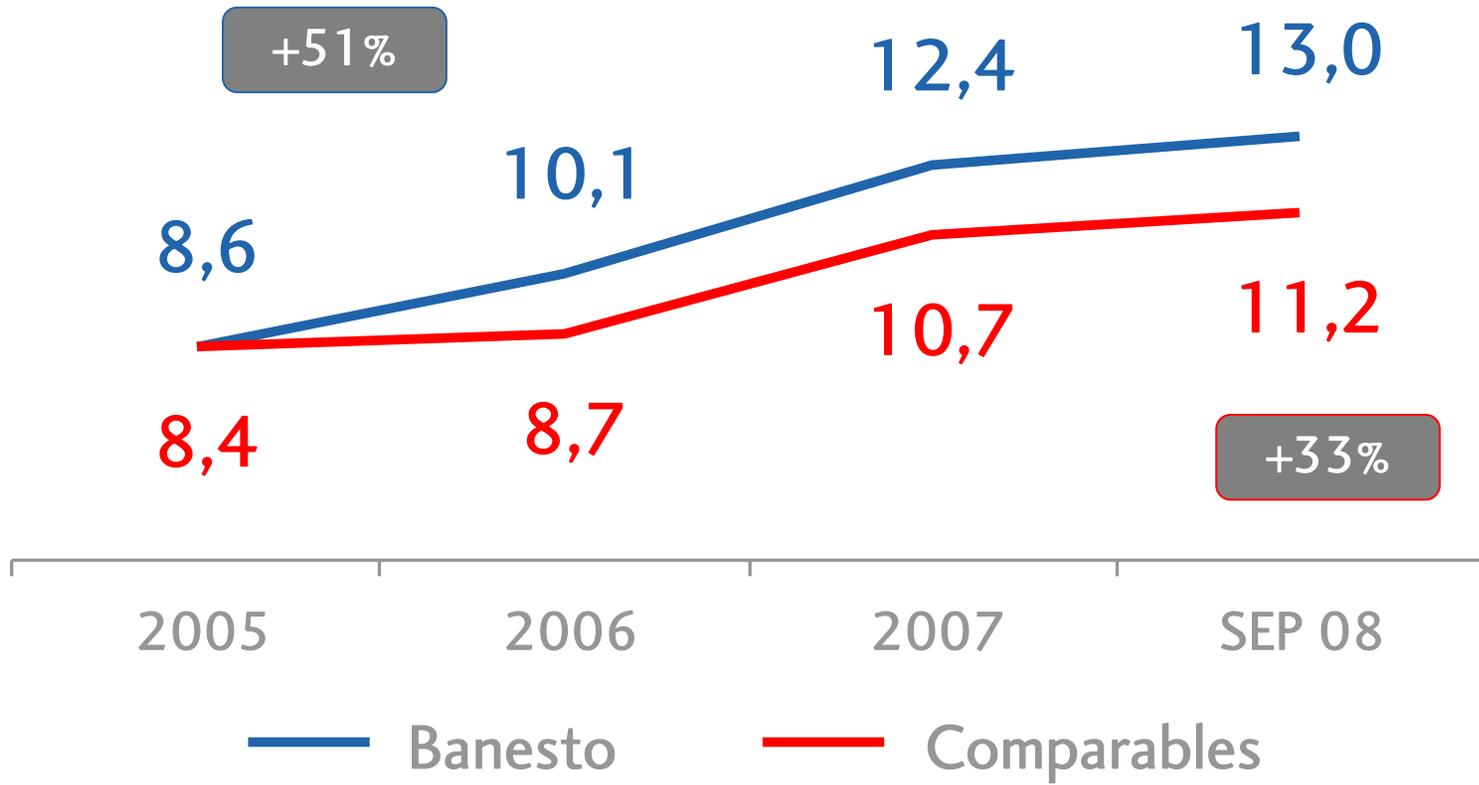
Bancos comparables: Banco Popular, Banco Sabadell y Bankinter

3. Eficiencia operativa y comercial

Mejorando la productividad del banco

Negocio por empleado

Millones de Euros



* Dato comparables a Junio

3. Eficiencia operativa y comercial

Tenemos un modelo de captación que funciona...

Ahora verás a Nadal más grande que nunca

Banesto

EUROMONEY 2009

HD ready

También para autónomos

Domicilia tu nómina y tres recibos y llévate esta TV TOSHIBA de 32"

Modelo: TV TOSHIBA LCD REGZA 32AV555DC

Promoción válida desde el 1 de septiembre al 31 de enero de 2009. Exclusivamente para nóminas o pensiones (o ingresos regulares si eres autónomo) y tres recibos domiciliados por primera vez en el Banco, en una Cuenta Nómina Banesto o Cuenta Tarifa Plena Banesto siendo la nómina o el ingreso regular de importe igual o superior a 800 €. Sin recibos de agua, gas, electricidad, telefonía o comunidad de propietarios, exceptuando el Banco de los gerentes del centro de domiciliación de recibos. La nómina o pensión (o los ingresos regulares si eres autónomo) y recibos deben mantenerse domiciliados al menos 30 meses. Costar de manipulación y envío 99€ por cuenta del cliente. Promoción no acumulable a otras promociones vigentes.

Infórmate aquí, en el **902 30 71 30** o entra en www.banesto.es

Depósito Sobre Ruedas

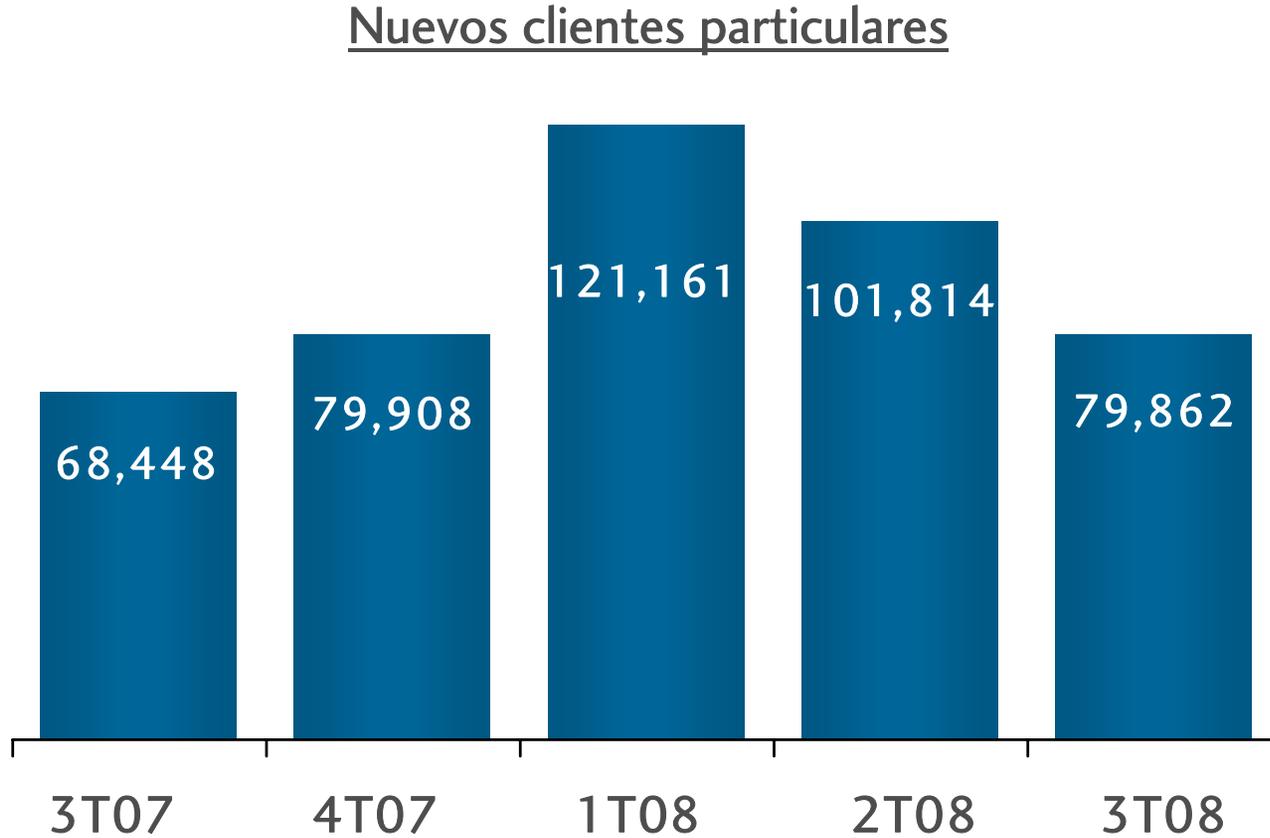
ENTRA Y LLÉVATE UN COCHE SIN SORTEOS

Banesto

EUROMONEY 2009

Infórmate en cualquier oficina Banesto o en el **902 30 71 30** www.banestodepositosobreruedas.com

3. Eficiencia operativa y comercial ...con el que captamos más clientes



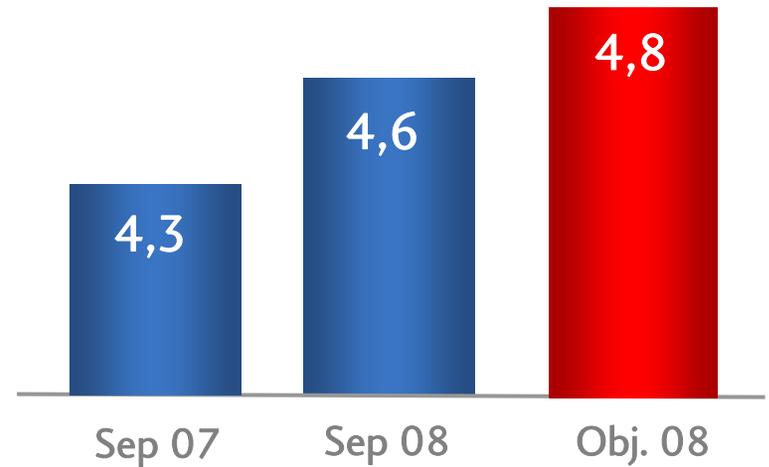
3. Eficiencia operativa y comercial

...y vinculamos más la base de clientes particulares

Cientes vinculados (%)
> 4 productos

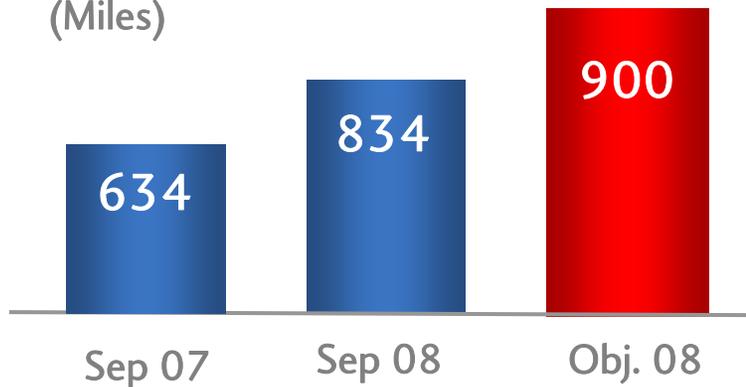


Productos x cliente

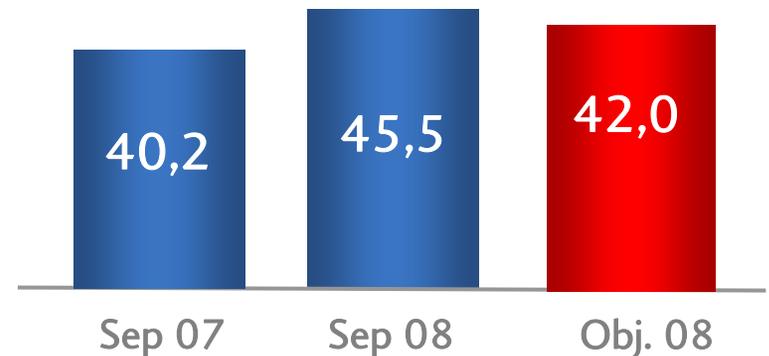


Cientes con tarifa plana

(Miles)



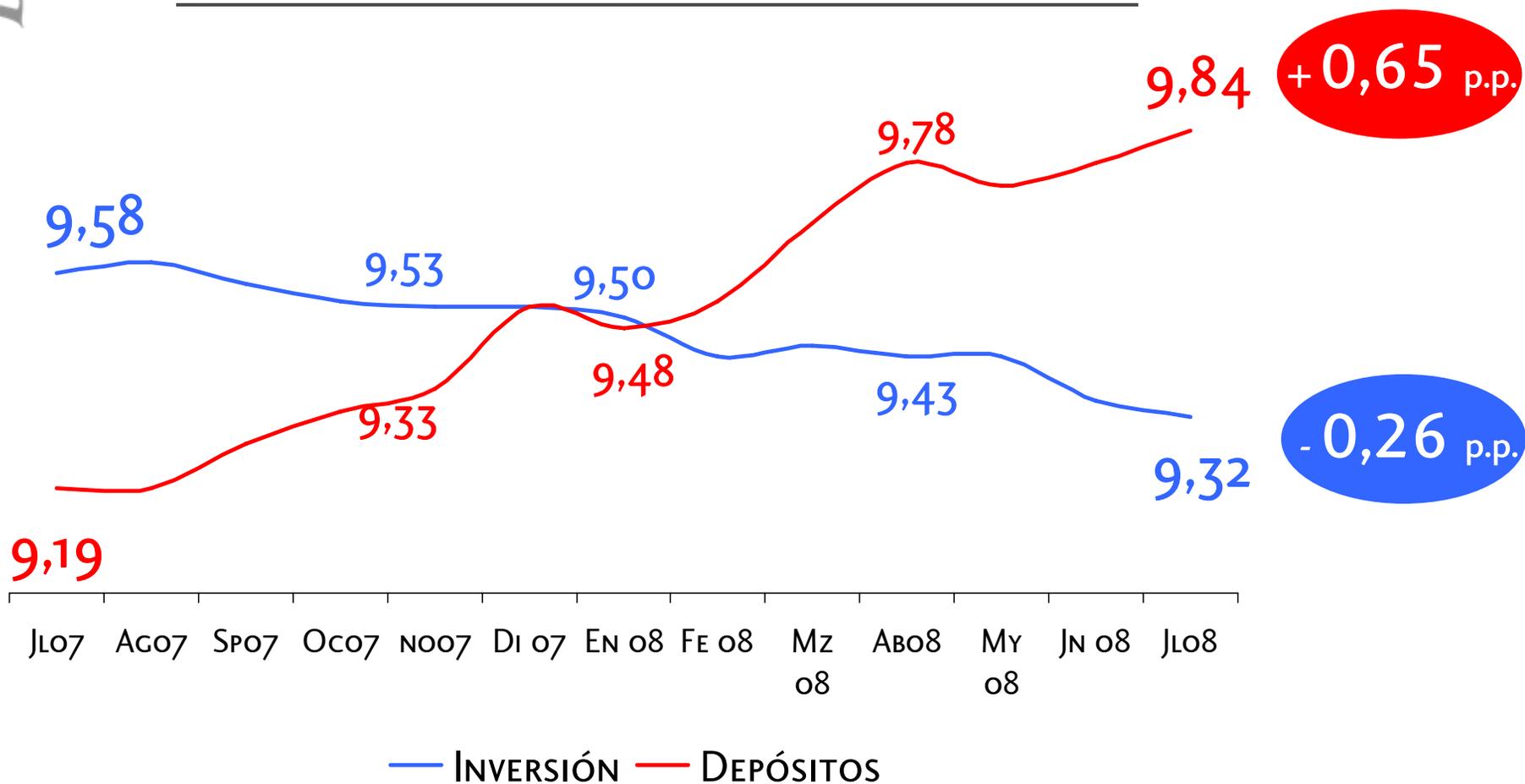
Cientes con nómina (%)



4. Cambio en el mix de negocio

El entorno exige otra forma de hacer banca...

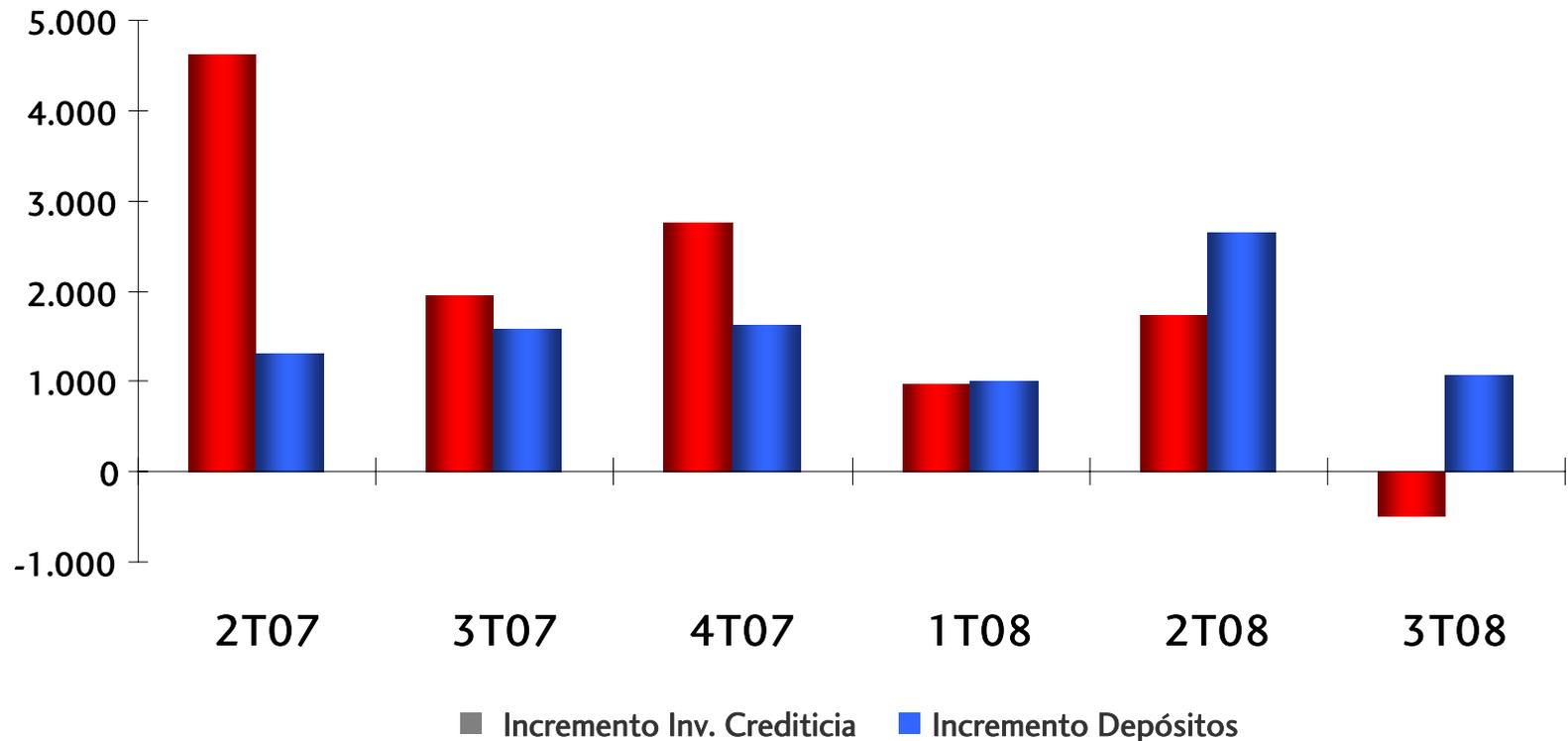
Cuotas de mercado sobre banca de Banesto



5. Gestión de la liquidez

Mantenemos una posición holgada de liquidez, apoyada en la generación de gap positivo de negocio..

Gap comercial



5. Gestión de la liquidez ...y en nuevas emisiones a lo largo del año

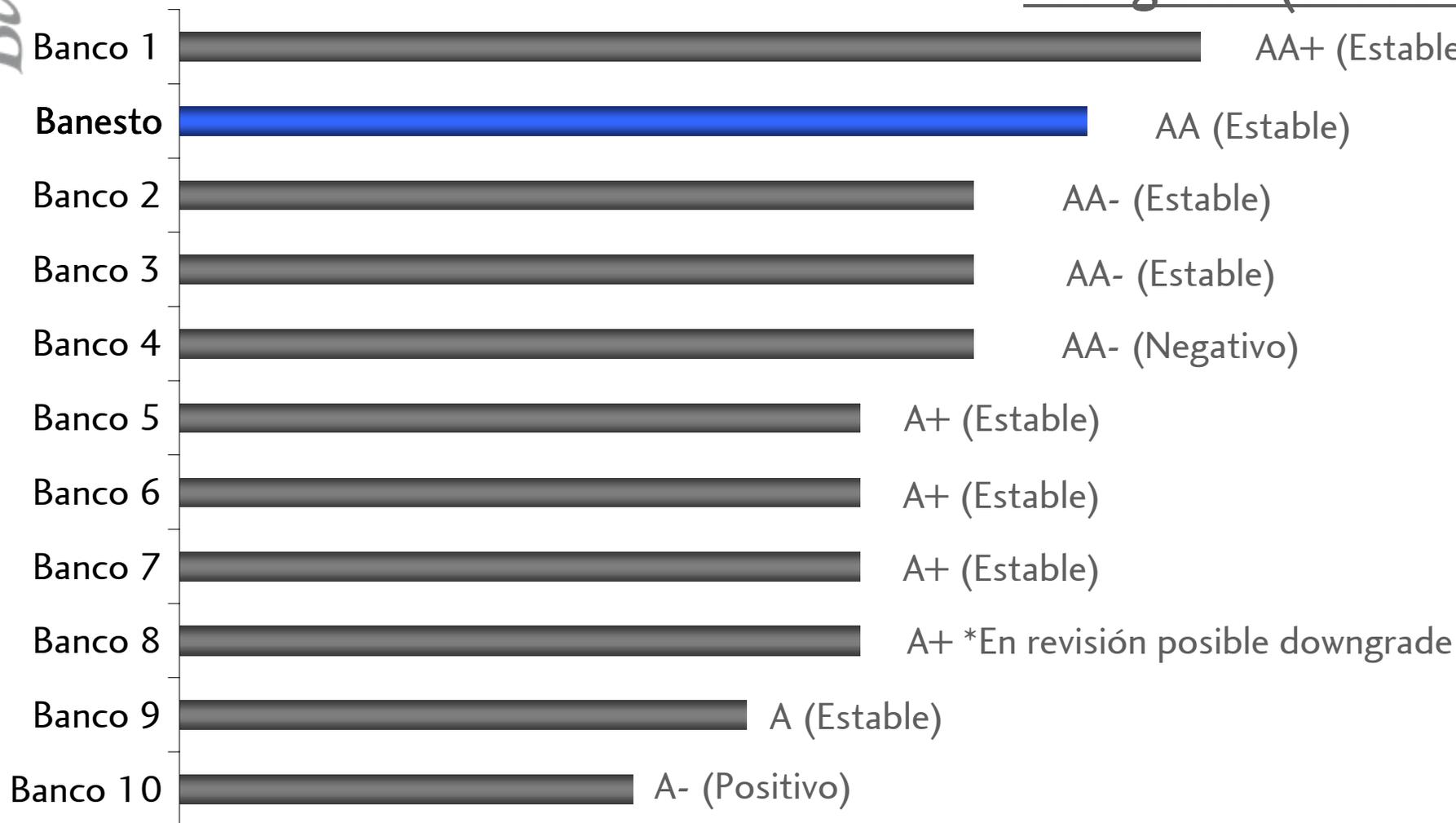
Acum. 08

• Funding medio plazo:	2.300
• Euro Commercial Paper:	2.100
• Otros fondos:	1.000
✓ Total funding mayorista:	5.400

(millones de Euros)

Banesto mantiene uno de los mejores ratings entre sus comparables europeos

Rating S&P (outlook)



Bancos comparables: Banco Popular, Banco Sabadell, BCP, BNP, HBoS, Unicredit, Handelsbanken, Nordea, Bank of Ireland, Deutsche Postbank

1. Resultados 9M08
2. Las prioridades de gestión
3. Conclusiones

- Cumplimiento de objetivos a septiembre
- Foco prioritario de la gestión en riesgos, eficiencia y rentabilidad
- Mejor evolución que el sector en crecimiento de recursos, resultados y calidad de riesgo
- Banesto mantiene unos niveles de capital, provisiones y liquidez que refuerzan su posición competitiva

Banesto

Presentación de
Resultados

3^{er} Trimestre de 2008

7 DE OCTUBRE