

# *Banesto*

Presentación de  
Resultados

3<sup>er</sup> Trimestre 2010

7 DE OCTUBRE DE 2010

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.

# Hasta septiembre se han logrado los objetivos...

	Objetivo 2010	Realizado 3T10
<b>Eficiencia (%)</b> (incluye amortizaciones)	< 38,9	39,0
<b>Morosidad (%)</b>	Mantener ventaja diferencial	3,80 (139 p.b. mejor que el sector*)
<b>Resultados (Var %)</b>	Mejor que sector y comparables	+17 p.p. vs. comparables**

(\*) Diferencia con Ratio de morosidad sector a Jun 10

(\*\*) Variación en 6M10 vs. principales comparables

# ...con estabilidad de ingresos y resultados recurrentes

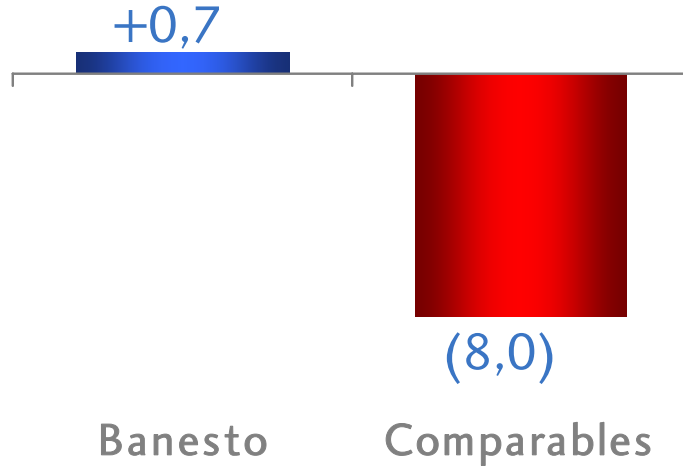
Millones de Euros

	<u>9M10</u>	<u>9M09</u>	<u>Var. %</u>
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.285,5</b>	<b>1.305,0</b>	<b>(1,5)</b>
Comisiones netas	462,6	452,5	2,2
Resultados por operaciones financieras	115,8	121,1	(4,4)
Otros resultados	47,7	52,2	(8,6)
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.911,6</b>	<b>1.930,8</b>	<b>(1,0)</b>
Costes de transformación netos	744,1	750,1	(0,8)
Gastos generales de administración	665,8	671,4	(0,8)
Amortizaciones	78,3	78,7	(0,5)
<b>Margen Neto de Explotación</b>	<b>1.167,4</b>	<b>1.180,7</b>	<b>(1,1)</b>
Dotaciones insolvencias	291,0	261,0	11,5
Impuestos y otros	212,9	250,6	(15,0)
<b>Beneficio Ordinario atribuido al Grupo</b>	<b>663,5</b>	<b>669,1</b>	<b>(0,8)</b>
Plusvalías y saneamientos extraordinarios netos	(212,9)	(115,5)	84,3
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>450,6</b>	<b>553,6</b>	<b>(18,6)</b>

# En 1S10 Banesto superó en resultados a sus competidores

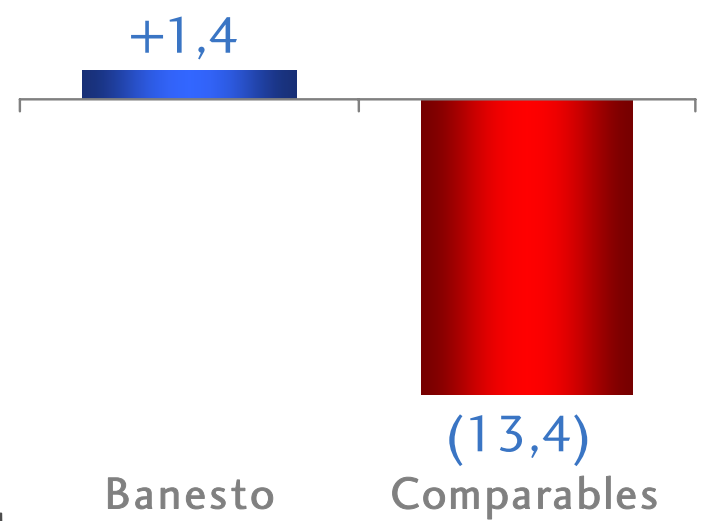
## Margen bruto

(Var.% vs. 1S09)



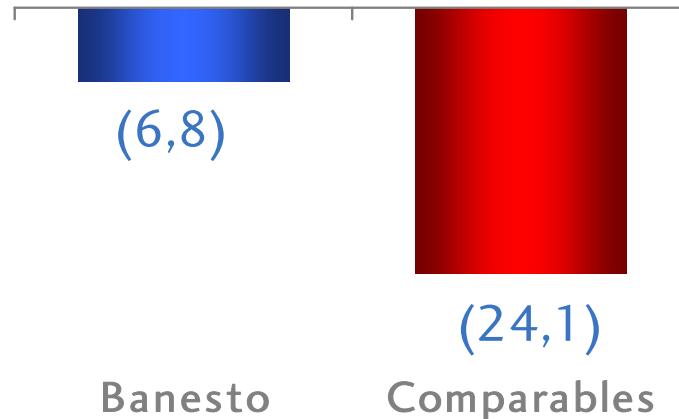
## Margen neto de explotación

(Var. % vs. 1S09)



## Beneficio neto

(Var. % vs. 1S09)



Los resultados a septiembre son consecuencia de:

1. Defensa de los ingresos

2. Control de costes y eficiencia

3. Refuerzo de las provisiones

4. Prudente gestión de riesgos

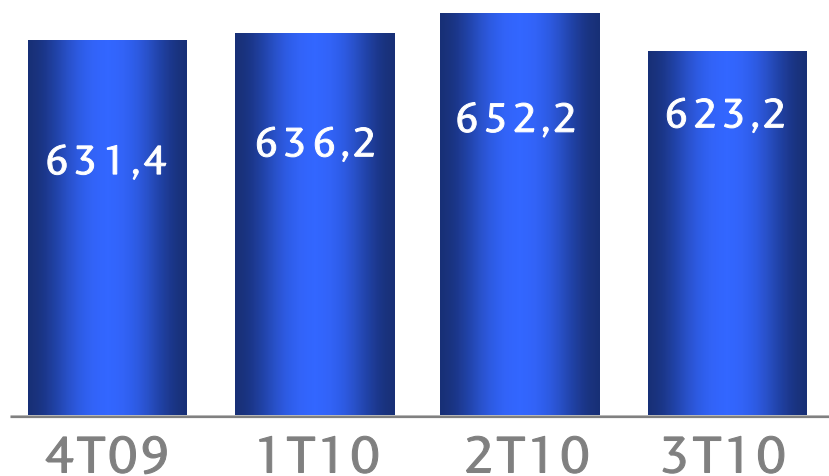
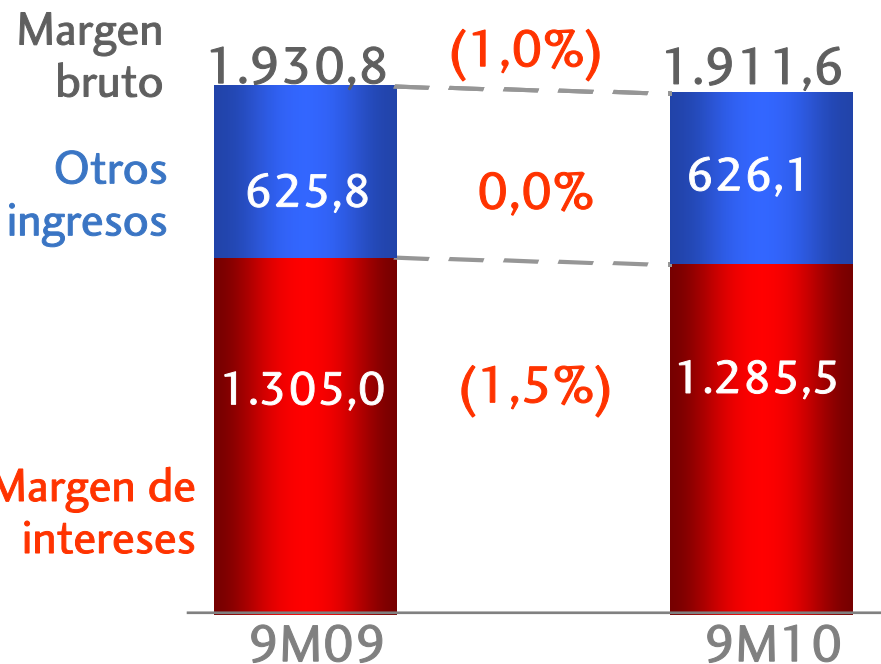
5. Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación

# 1.- Defensa de los ingresos

## Defensa de los ingresos en un entorno muy difícil

Margen Bruto acumulado

Margen Bruto trimestral



Millones de Euros

## 1.- Defensa de los ingresos

La estabilidad de los ingresos se debe, en buena parte, a su diversificación

## Margen Bruto

Millones de Euros

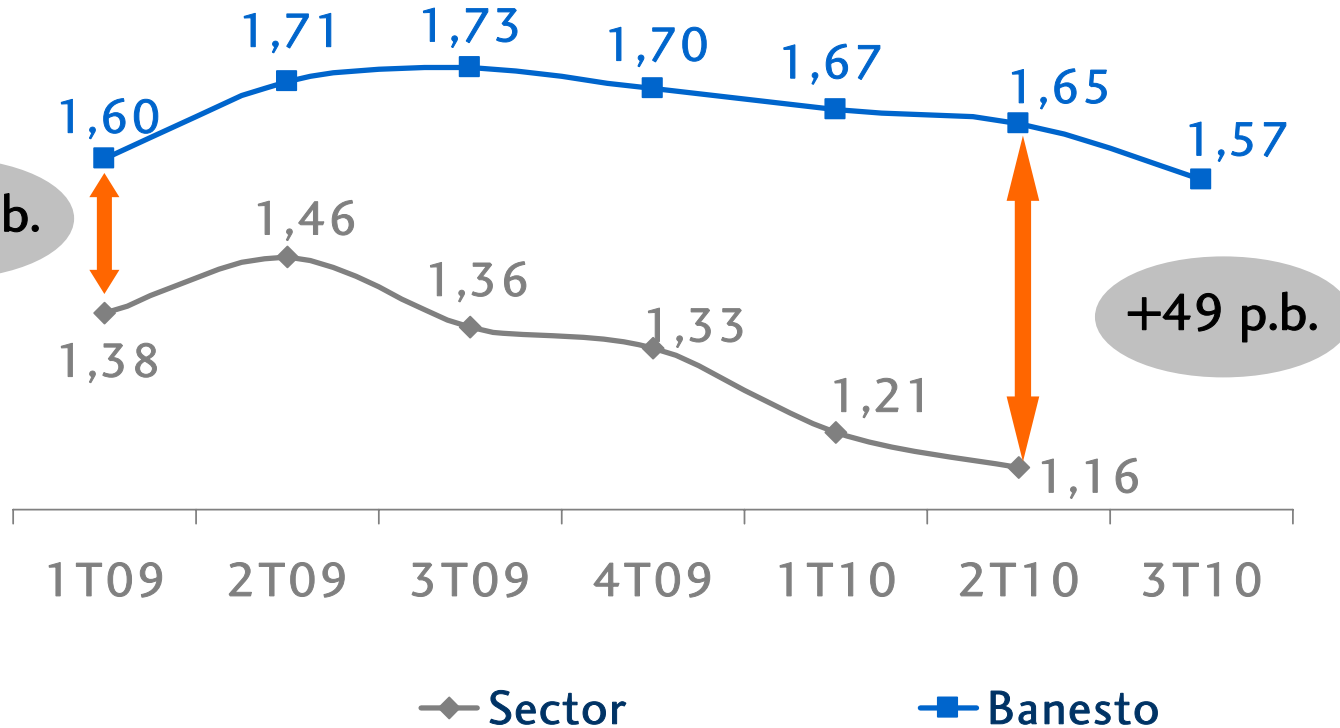
	9M10	% Var.
Particulares	785,7	(3,4)
Pymes y comercios	372,8	(0,5)
Empresas	375,6	1,8
Grandes empresas e instit.	175,6	6,9
Mercados	174,1	(4,6)
Act. Corporativas	27,8	(0,7)
<b>Total</b>	<b>1.911,6</b>	<b>(1,0)</b>



# 1.- Defensa de los ingresos

El margen financiero se resiente pero evoluciona mejor que el sector

Margen financiero / ATM's (%)

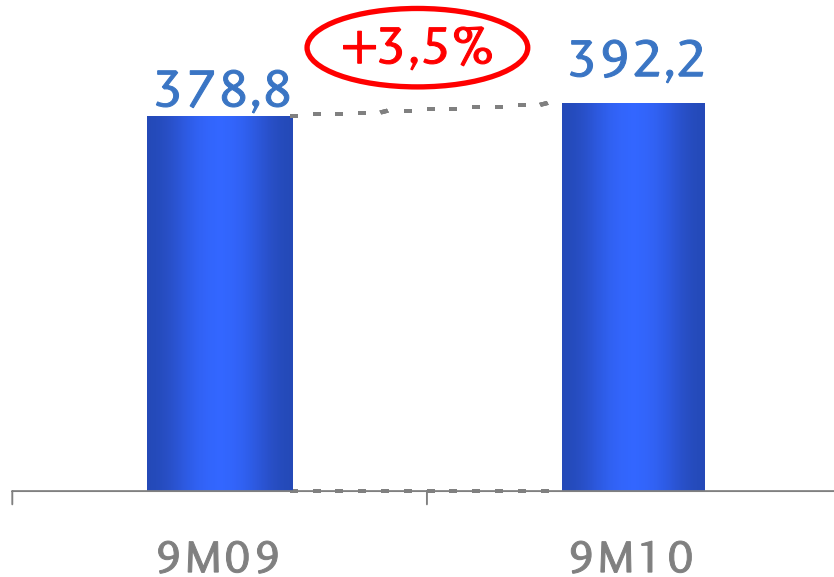


# 1.- Defensa de los ingresos

## Crecimiento de los ingresos por servicios...

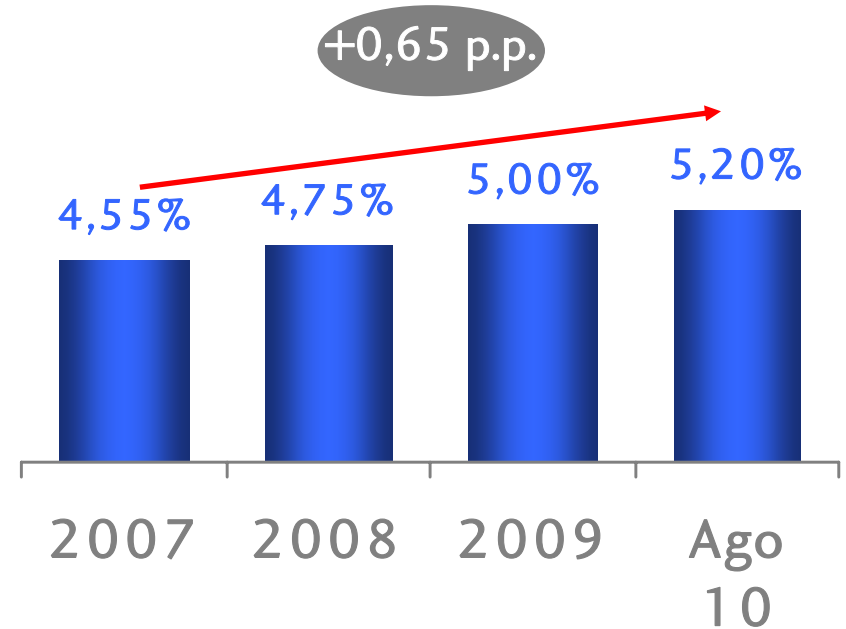
Millones de Euros

### Comisiones de servicios



### Cuota en comisiones s/ sector

(% Cuota s/ entidades de depósito)

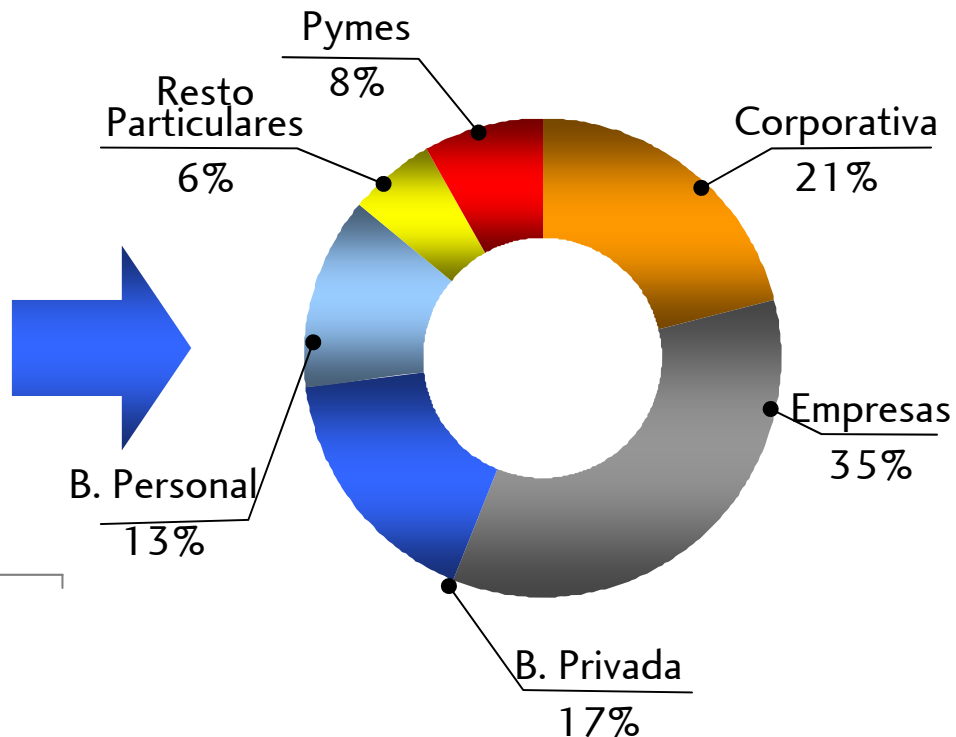
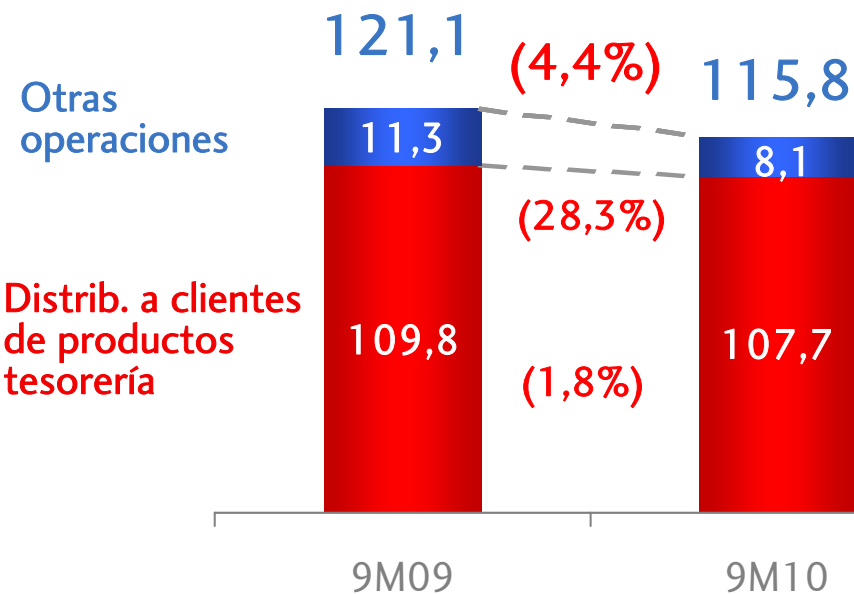


# 1.- Defensa de los ingresos ... y recurrencia de los ROF

## ROF

## Distribución por segmentos

Millones de Euros

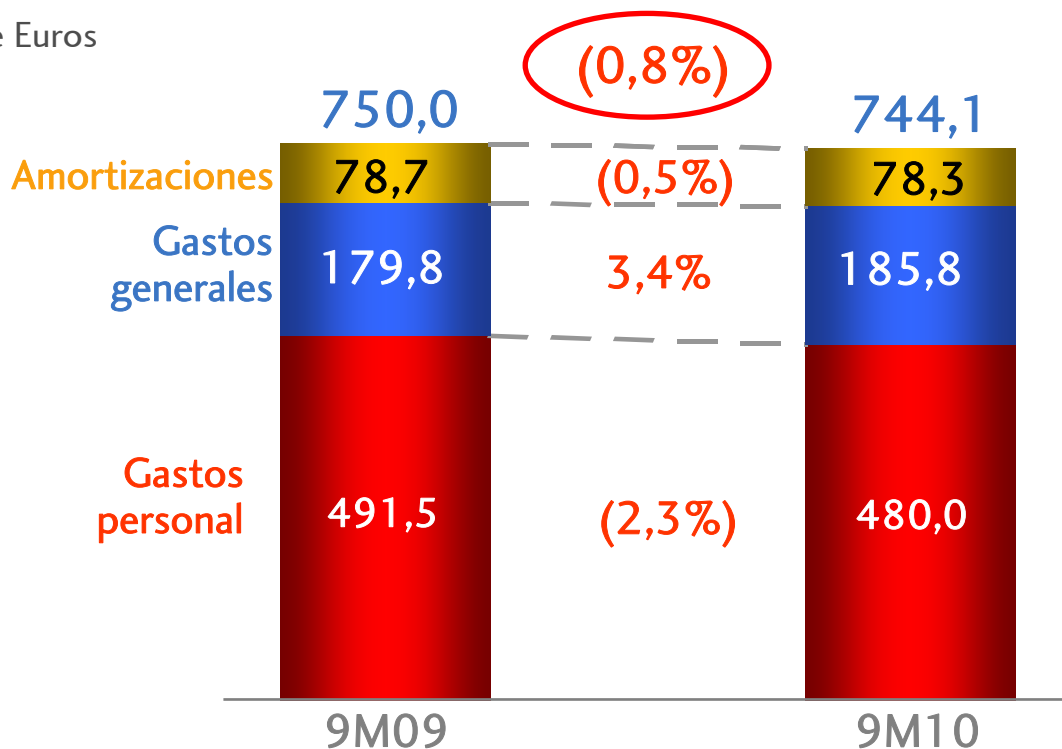


## 2.- Control de costes y eficiencia

Se mantiene el foco en el control de costes...

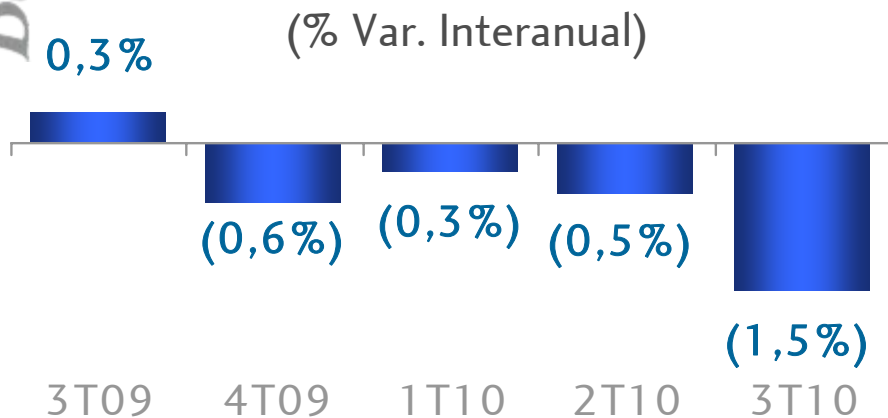
### Evolución gastos explotación

Millones de Euros

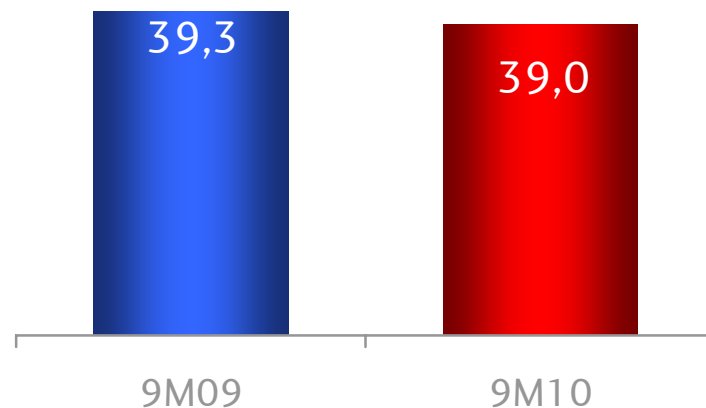


## 2.- Control de costes y eficiencia ...lo que permite mejorar la eficiencia

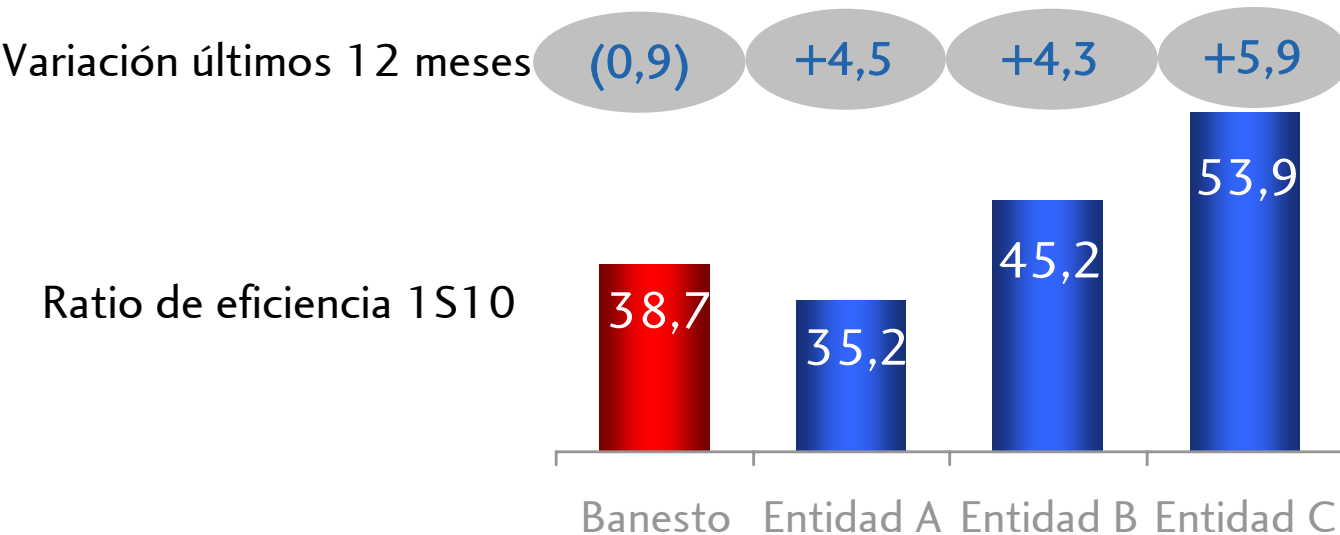
### Contención de los costes



### Ratio de eficiencia (%)



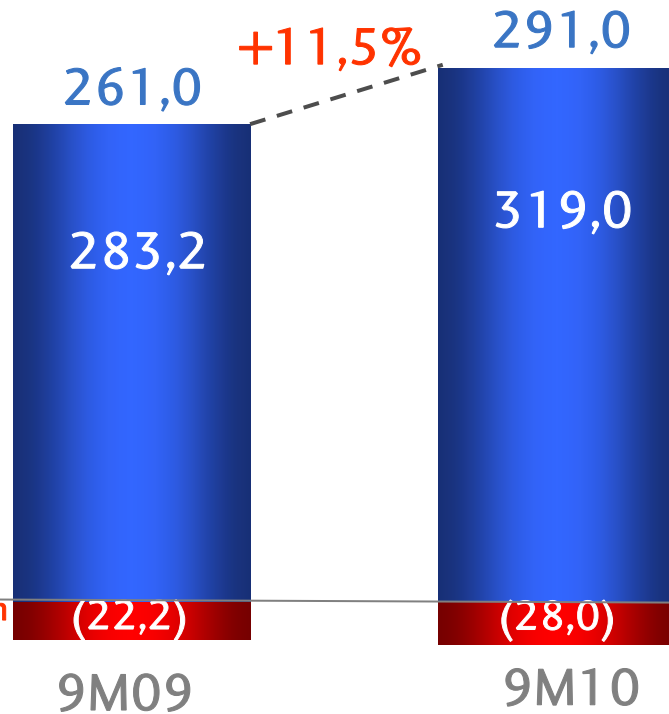
### Evolución comparada de la eficiencia (%)



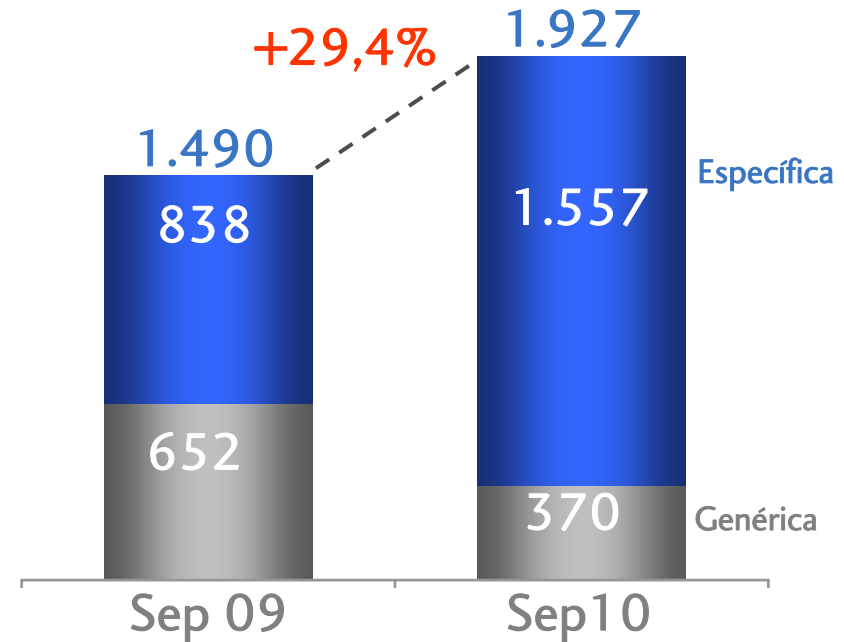
### 3.- Refuerzo de las provisiones

#### Mayor refuerzo de las provisiones

Dotación insolvencias



Saldo de provisiones



Con un ratio de cobertura del 59%

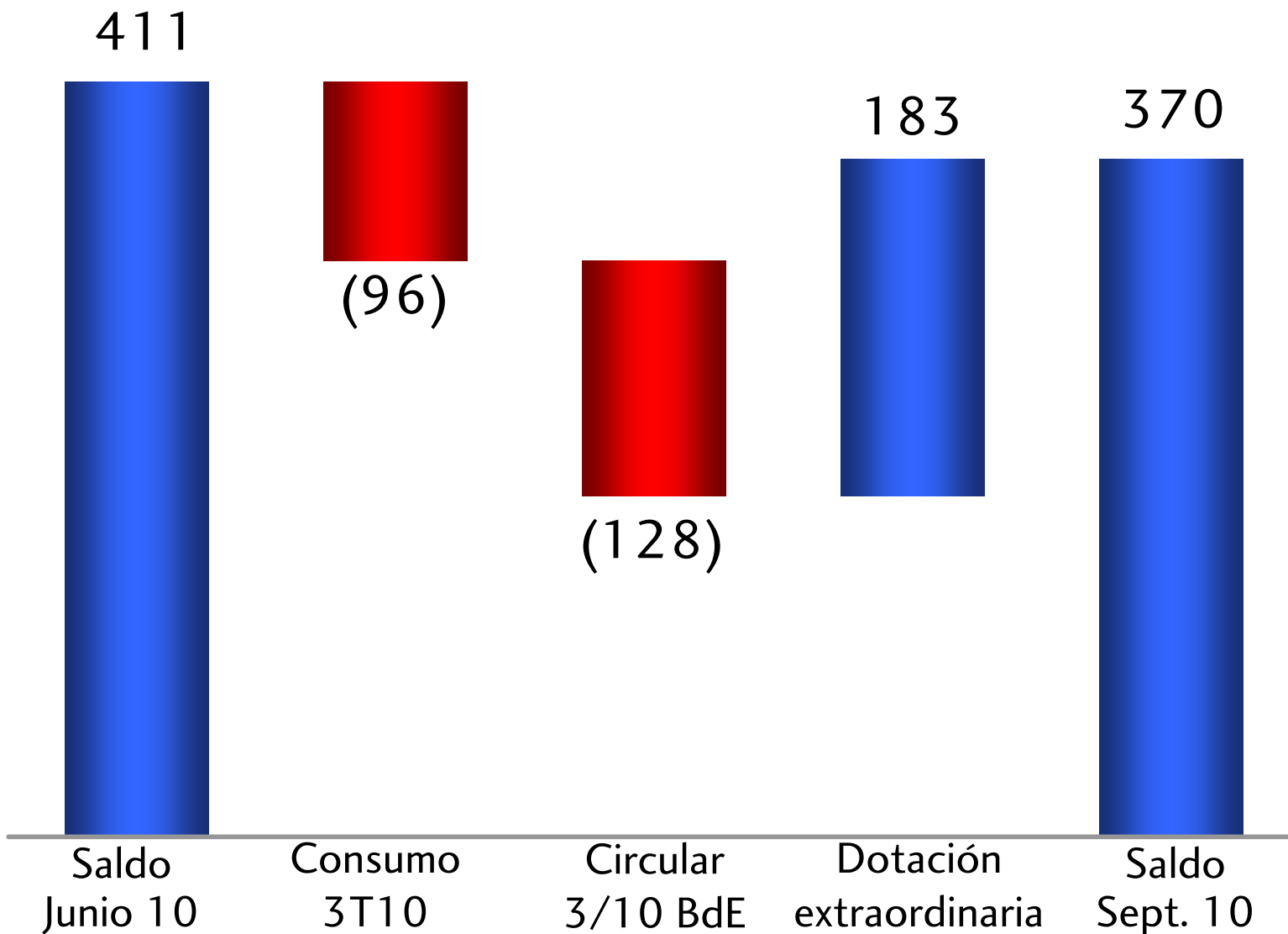
### 3.- Refuerzo de las provisiones Provisiones y saneamientos extraordinarios 9M10

Millones de Euros

+ Plusvalías venta de oficinas	84
+ Plusvalías venta de cartera	30
- Saneamiento de inmuebles	(49)
- Saneamiento de valores	(32)
- Insolvencias genéricas	(337)
<b>Total saneamientos netos antes de impuestos</b>	<b>(304)</b>

### 3.- Refuerzo de las provisiones Evolución de la provisión genérica

Datos en EUR mn





### 3.- Refuerzo de las provisiones

#### Impacto de la nueva Circular 3/2010

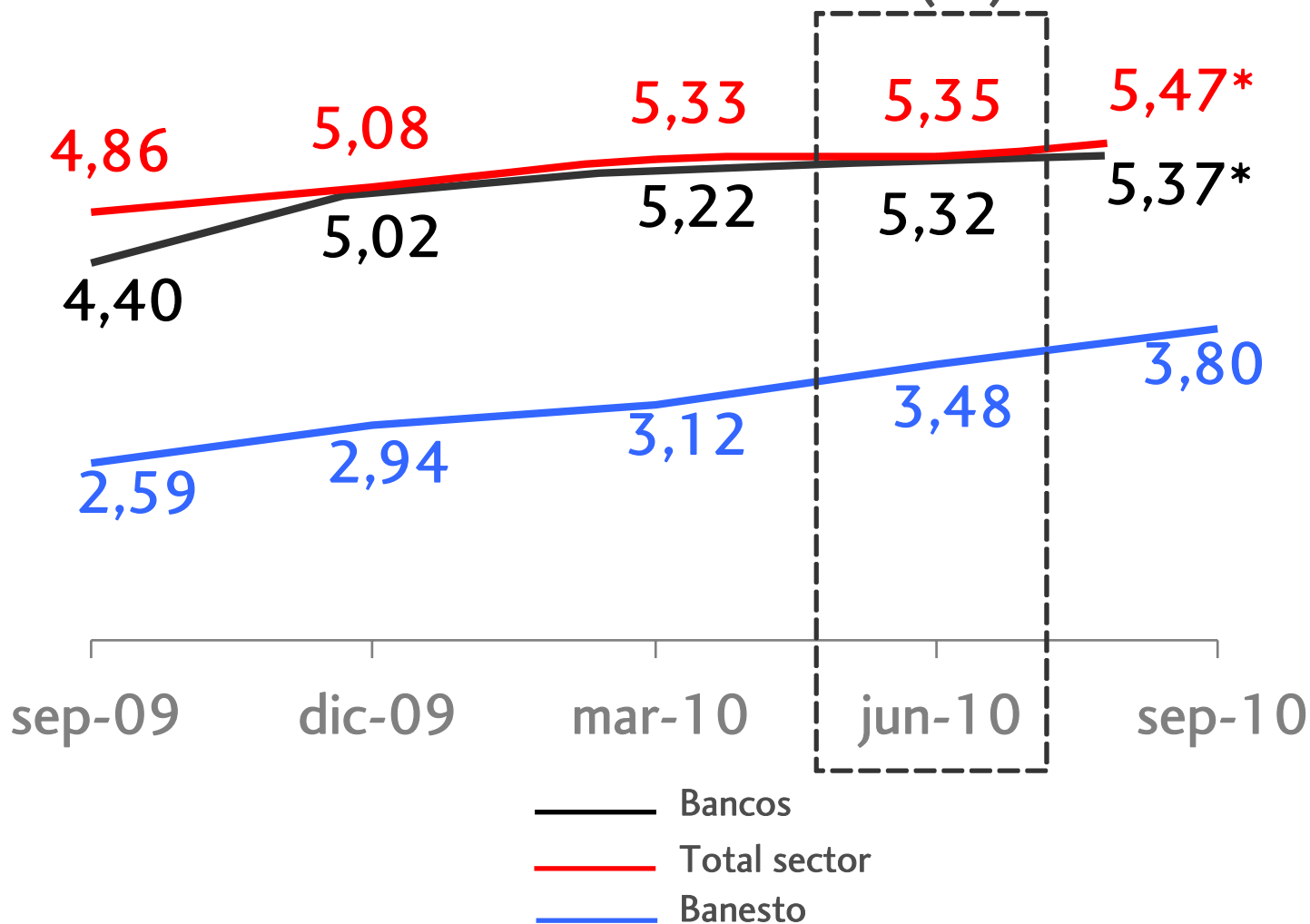
Eur mn

Nuevo calendario	227
Efecto garantías	(49)
Provisión inmuebles*	(50)
	<hr/>
Total impacto neto	128

\* De acuerdo con la nueva circular la **cobertura** sobre inmuebles queda en el **23%**

## 4.- Prudente gestión de los riesgos La morosidad sigue por debajo del sector

Ratio de morosidad (%)



\*Ultimos datos disponibles del sector a Julio

Dudosidad de Crédito sobre sector residente para entidades de crédito

## 4.- Prudente gestión de los riesgos

Calidad de riesgo apoyada en una buena gestión y distribución de riesgos

Sep. 10	% Morosidad % EAD*		% Morosidad	
			<i>Banesto</i> (Jun 10)	Sector (Jun 10)
Hipotecas particulares	1,20	26	2,18	3,44
Particulares sin gar. real	6,23	10		
Pymes	5,71	14	4,34	6,97
Empresas y Corp.	4,74	50		
	3,80	100	3,48	5,35

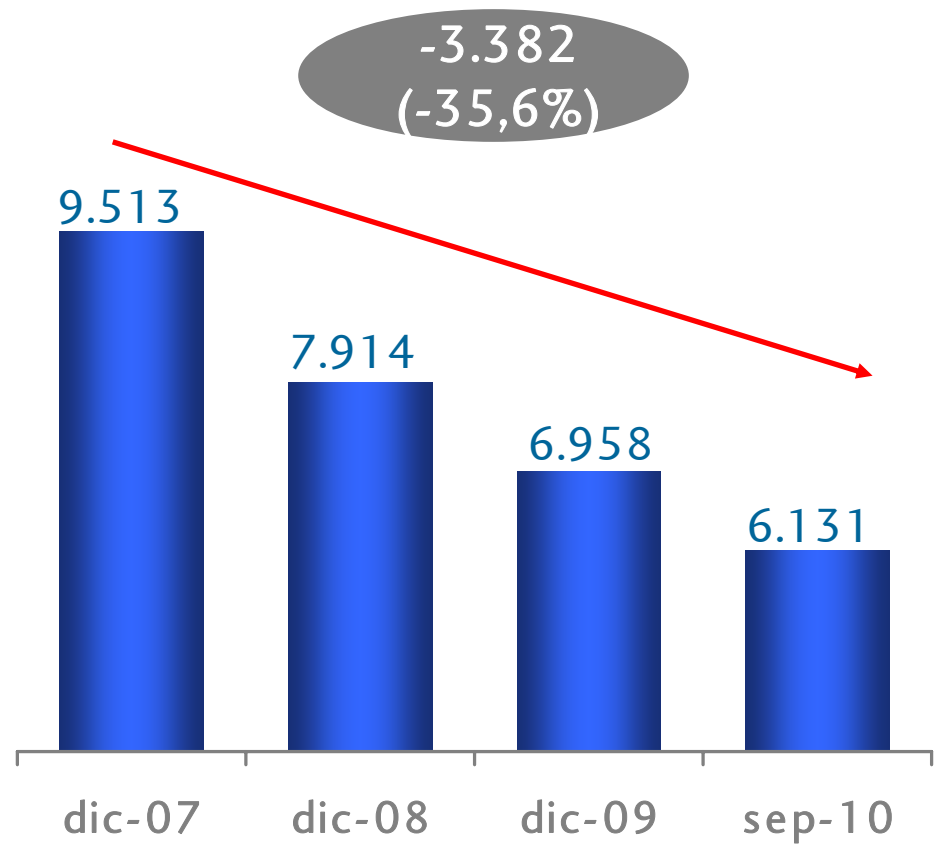
\*Exposición ajustada al riesgo

# 4.- Prudente gestión de los riesgos

## Seguimos reduciendo riesgo con promotores

### Crédito a promotores inmob.

(EUR mn)



## 4.- Prudente gestión de los riesgos

### Gestión activa de la cartera de inmuebles

Millones de Euros	<u>Adquiridos</u>	<u>Adjudicados</u>	<u>Total</u>
Saldo 31/12/09	1.265	1.034	2.299
Entradas 9M10	158	455	613
Salidas 9M10	(138)	(170)	(308)
Saldo 30/9/10	1.285	1.319	2.604

Pérdidas en ventas cubiertas con provisiones

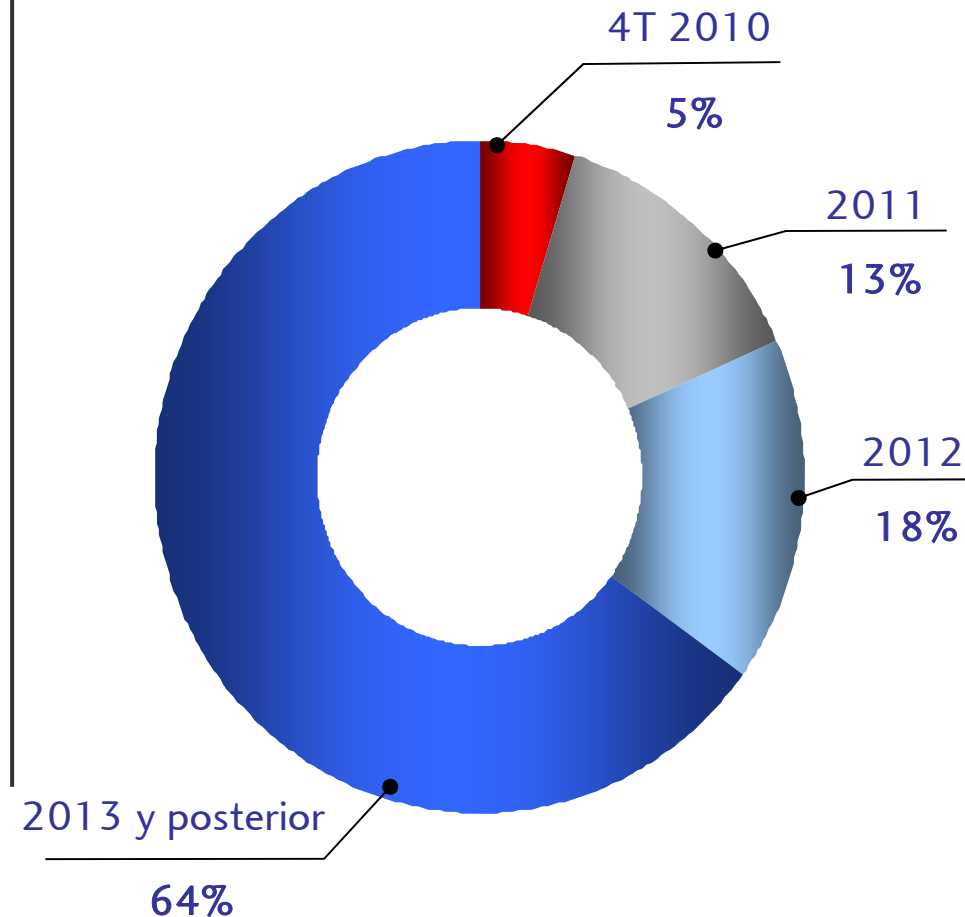
## 4.- Prudente gestión de los riesgos

### Posición activa de liquidez

- Mantenimiento posición activa de liquidez.
- Emisiones en el trimestre por EUR 1.100 mn a un plazo medio de 3,6 años.

#### Vencimientos funding mayorista\*

(s/ EUR 26.330 mn a 30/09/10)



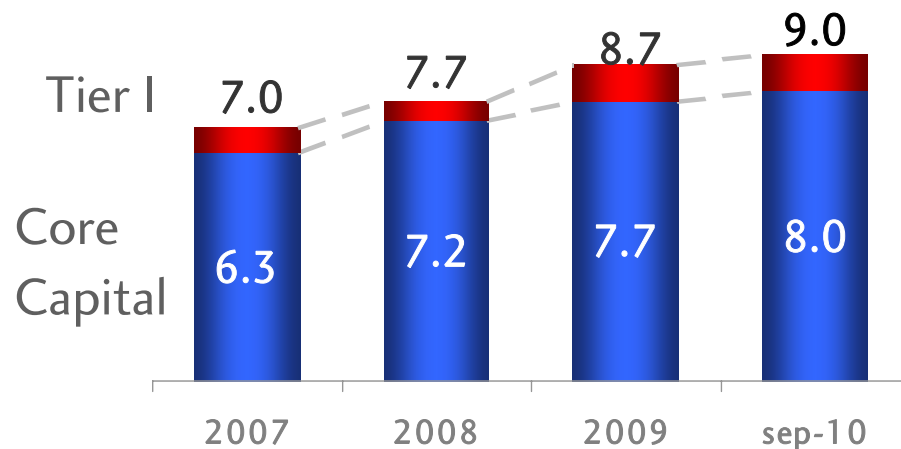
\*Deuda senior, cédulas hipotecarias y deuda subordinada

## 4.- Prudente gestión de los riesgos Refuerzo de los niveles de capital

Millones de Euros

	Sep 09	Sep 10	Var. %
<b>TIER I</b>	5.959	5.999	0,7
<b>Activos pond. por riesgo</b>	69.629	66.694	(4,2)

Ratios de capital %



**Cómoda posición de capital frente a nuevos requerimientos**

## 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación

### Mayor crecimiento de los recursos de clientes

Sep 2010	Recursos	% Var. anual
Sector Público	8.409	(23,6)
Sector Privado	46.585	12,8
Vista	17.038	3,2
Plazo	22.050	39,3
Cesión temp. y otras	7.497	(16,5)
Sector no residente	4.656	46,7
Recursos en balance	59.649	7,5
Fondos gestionados	9.922	(6,3)
Recursos de clientes	69.571	5,3
Recursos clientes sector privado	56.507	8,9

Millones de Euros

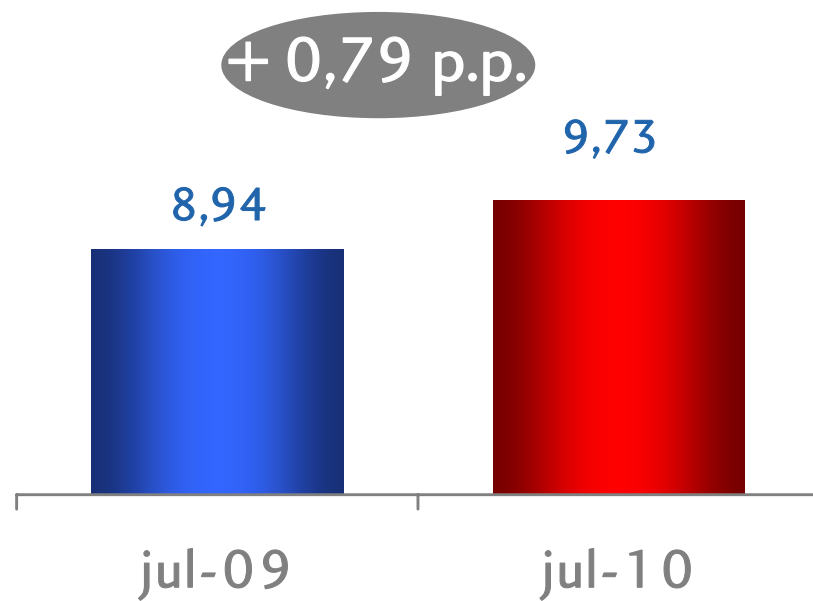
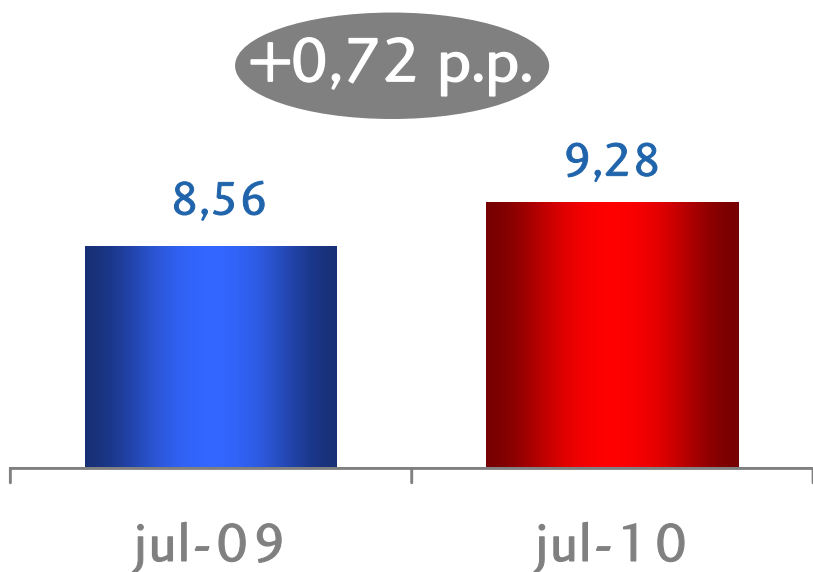


# 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación Con incrementos de cuota de mercado

% Cuota de mercado s/banca

Recursos de clientes

Recursos de hogares



## 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación

El crédito total ha evolucionado en línea con el mercado

Millones de Euros

Sep 2010	Inversión	% Var. Anual
Sector Público	2.665	78,6
Sector Privado	67.486	(1,9)
Cartera comercial	3.718	10,5
Garantía real	37.934	2,1
Otros crédit. y ptmos.	25.834	(8,5)
Sector no residente	3.108	0,5
Activos dudosos netos	1.340	n.s.
<b>Total Inversión</b>	<b>74.599</b>	<b>0,9</b>

# 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación

## Manteniendo cuota en inversión

% Cuota de mercado s/ banca

Inversión crediticia

Inversión de hogares

- 0,08 p.p.

- 0,13 p.p.

9,22

9,14

9,43

9,30

jul-09

jul-10

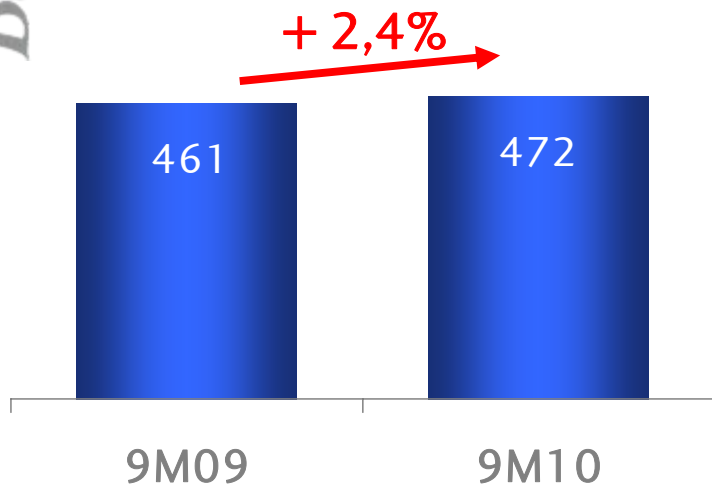
jul-09

jul-10

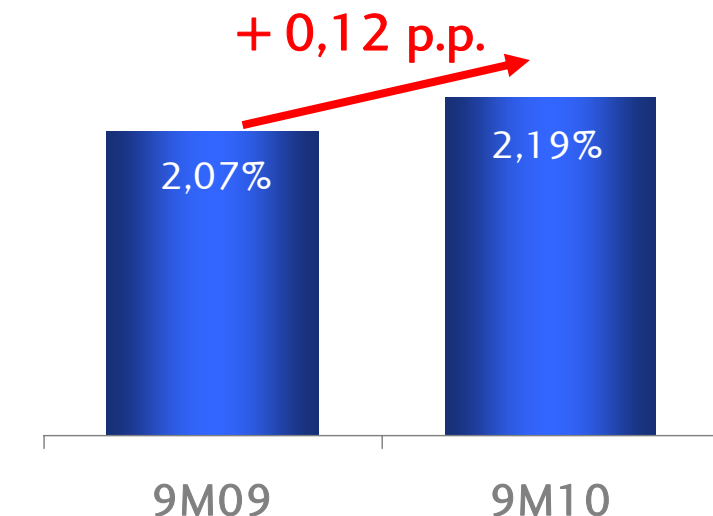
# 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación

## Con mayor crecimiento en empresas de calidad

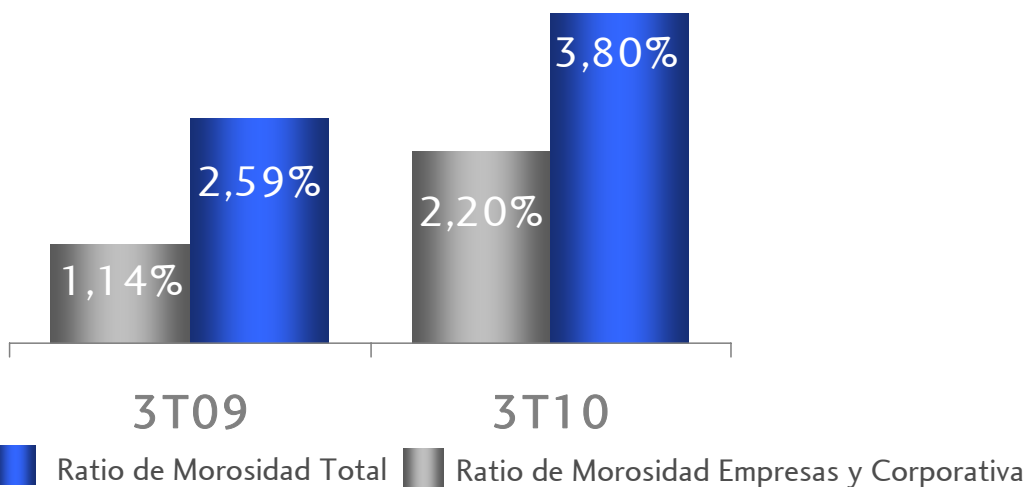
Margen Bruto (Eur mn)



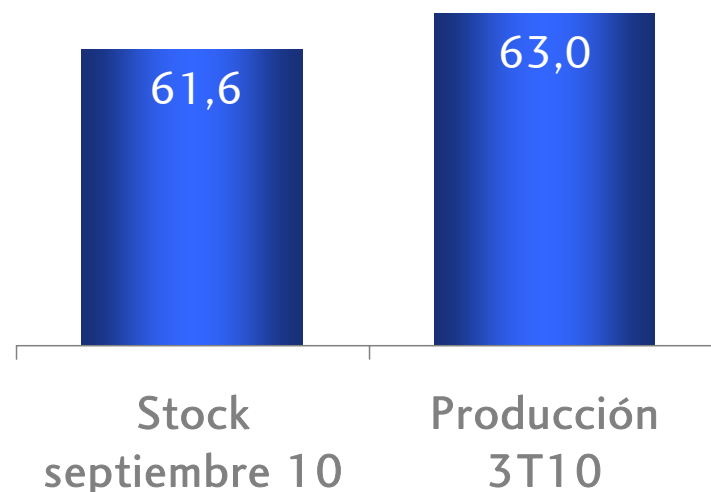
Margen Bruto / EAD



Ratio de morosidad



Rating interno riesgo Empresas



# 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación

Con un foco constante en la vinculación del cliente

## En el 3er trimestre

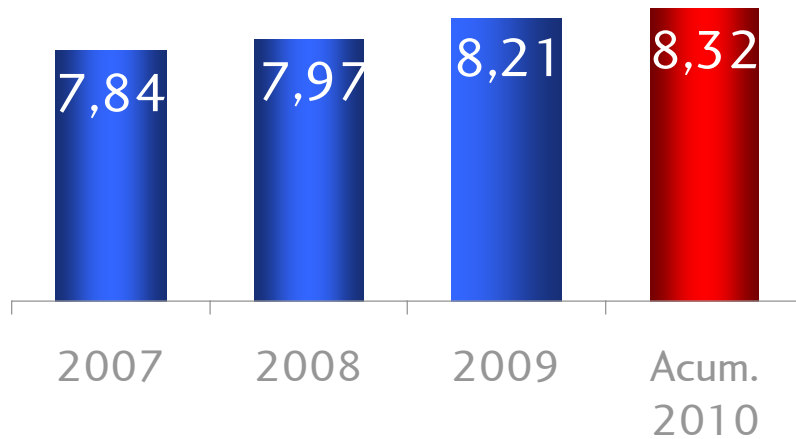
- 700.000 clientes adheridos
- 24.000 pedidos
- 32.000 visitas al mes ([www.banestofidelidad.com](http://www.banestofidelidad.com))

The central graphic features the Banesto FIDELIDAD logo at the top. Below it is a collage of four images: a spa area with a hot tub, a wrapped gift box, a beach scene with lounge chairs, and a 'VIP' sign. To the right of these images are three vertical colored bars: green, yellow, and purple. Below the collage is a horizontal bar with six segments, each representing a product category: 'Si te apasiona el deporte' (blue), 'Si te apetece viajar' (green), 'Date un capricho' (purple), 'Electrónica y hogar' (grey), 'Para los niños' (yellow), and 'UNICEF' (blue).

# 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación ...y en calidad de servicio

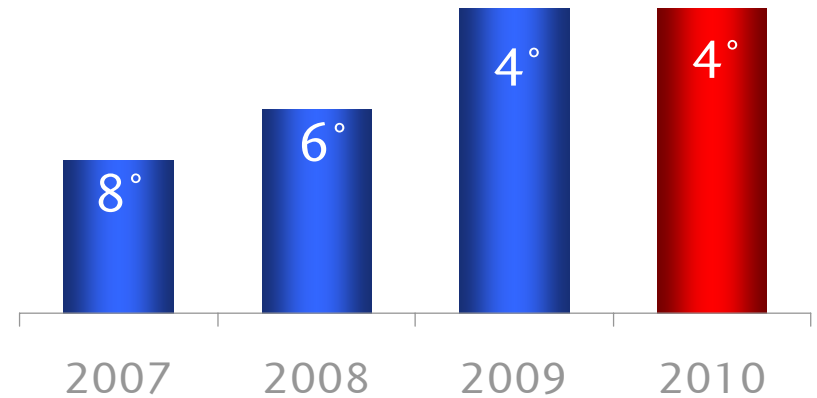
Encuesta de calidad a clientes

Clienting Q<sub>10</sub>  
Banesto



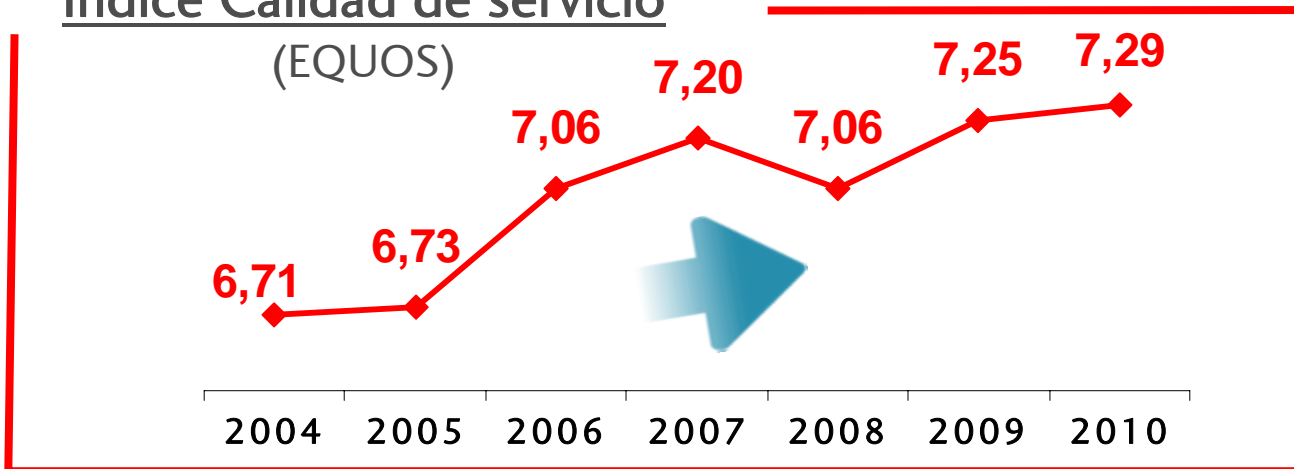
Ránking de satisfacción global

(FRS Inmark)



Indice Calidad de servicio

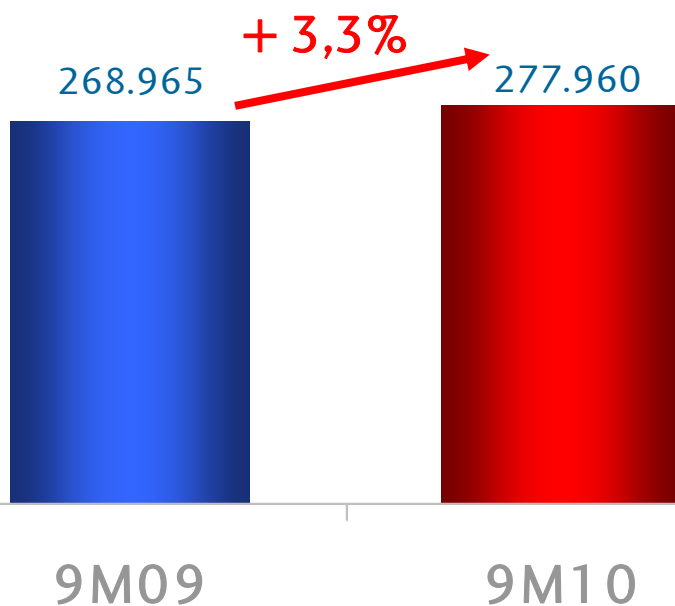
(EQUOS)



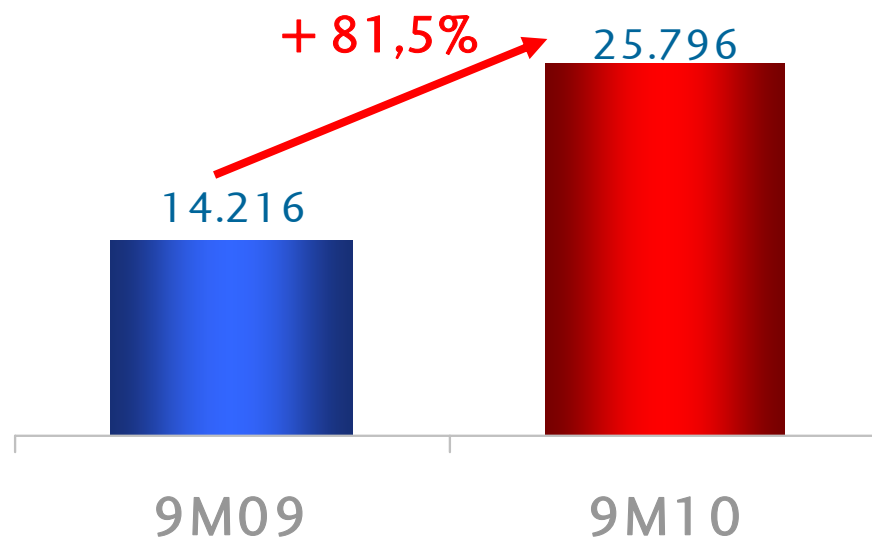
# 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación ...lo que genera nuevas entradas de clientes

## Nuevos clientes

### Particulares básicos



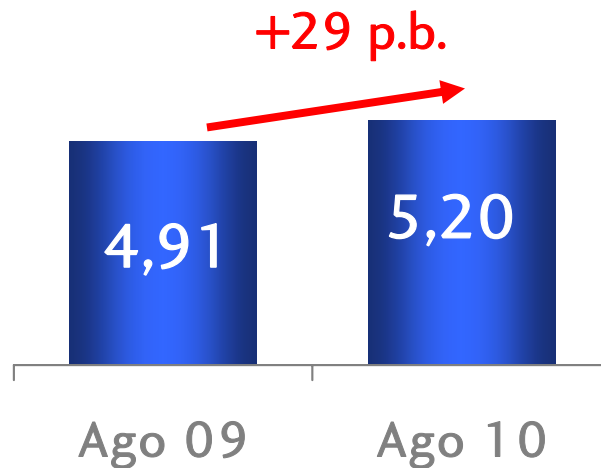
### Banca personal



# 5.- Crecimiento en los negocios y clientes objetivo, y en su vinculación y mejoras continuas en su transaccionalidad y vinculación

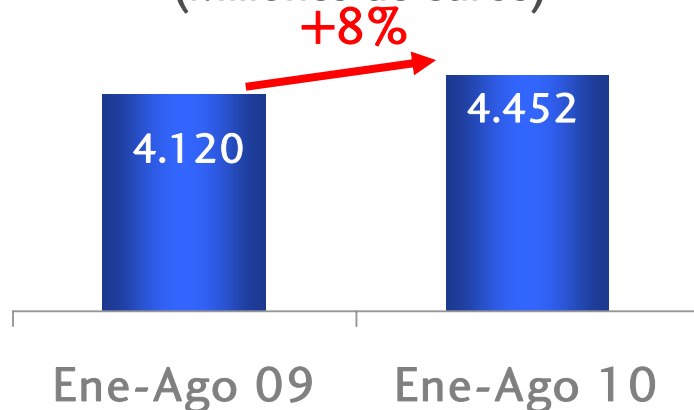
- Más de **1 millón** de nóminas
- **48%** de clientes particulares con su nómina domiciliada

## Cuota transaccional\*



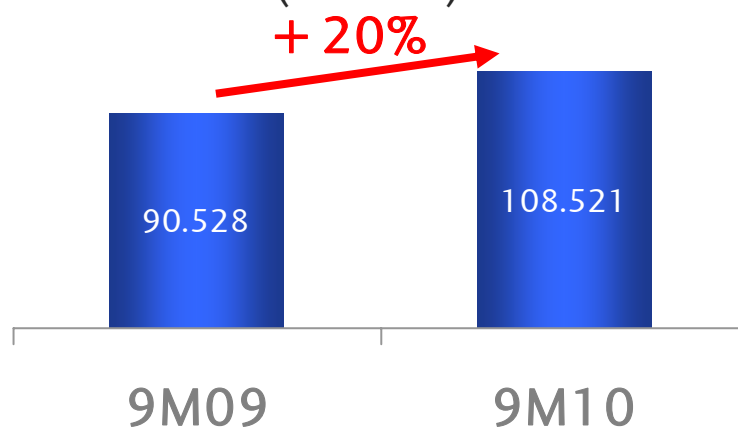
## Facturación tarjetas

(Millones de euros)



## Pólizas seguros no financieros

(Número)



\*Cuota de mercado según SNCE (transferencias, cheques, efectos y domiciliaciones)



En un entorno muy difícil, Banesto ha conseguido:

- Mantener los ingresos en unas condiciones de mercado adversas
- Mejorar la eficiencia con menores costes
- Reforzar las provisiones
- Mantener una calidad de riesgo entre las mejores del sector
- Mantener una sólida posición de capital y liquidez
- Crecer en número de clientes, en su vinculación y en cuota de recursos

# *Banesto*

Presentación de  
Resultados

3<sup>er</sup> Trimestre 2010

7 DE OCTUBRE DE 2010