



Banesto

Presentación de Resultados

3^{er} trimestre 2005

6 de octubre de 2005

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

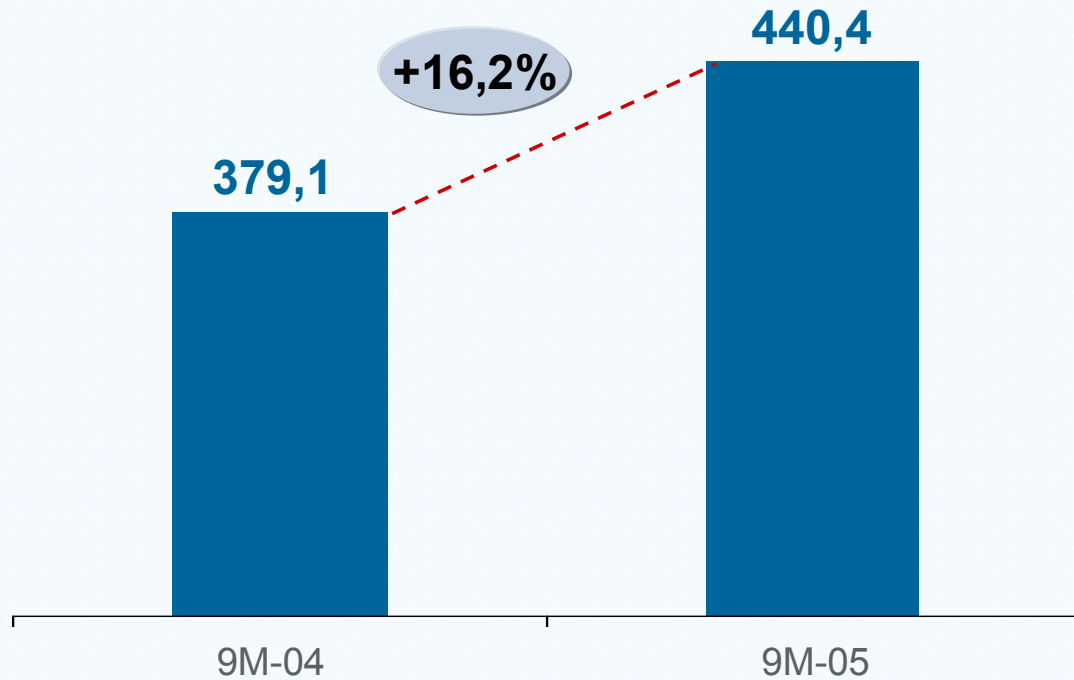
3^{er} trimestre 2005

- La evolución del 3^{er} trimestre confirma el acierto de nuestro modelo de negocio:
 - Por el crecimiento superior al mercado
 - Por el foco en los segmentos objetivo
 - Por la mejora de la eficiencia
 - Por la excelente calidad del riesgo de crédito

- El crecimiento de resultados del Banco se ha reflejado también en mayor valor para el accionista

Crecimiento de beneficio atribuible

Mill €



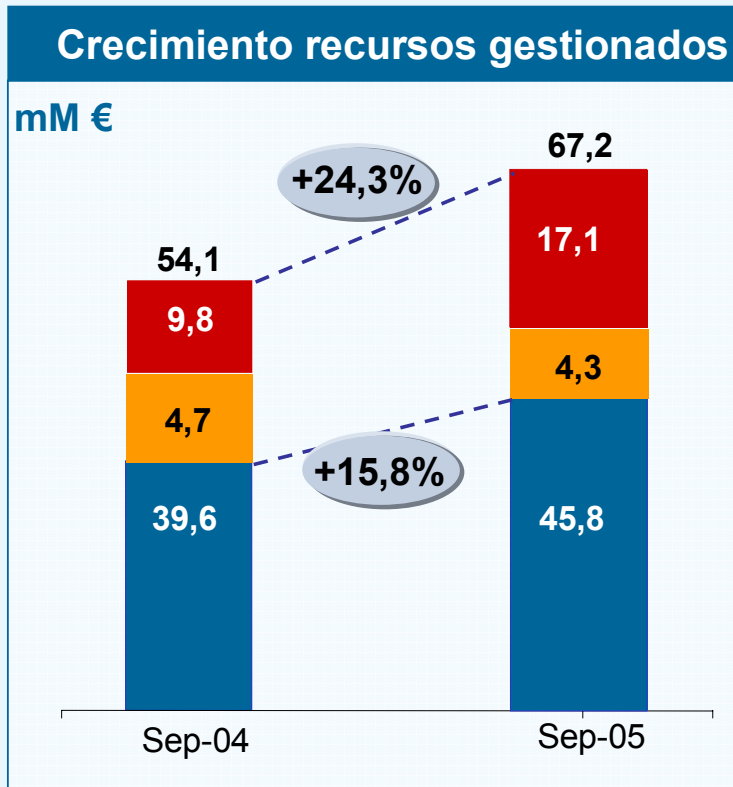
	Objetivos 2005	Septiembre 2005
Crecimiento: Cuota de mercado	+0,25	✓ +0,29
Rentabilidad: ROE	19%	✓ 19,07%
Eficiencia: Ratio de eficiencia	41%	✓ 40,8%
Calidad de activos: Ratio de morosidad	<media de competidores	✓ 0,51% vs. 0,58%

Comparación frente al sector bancos

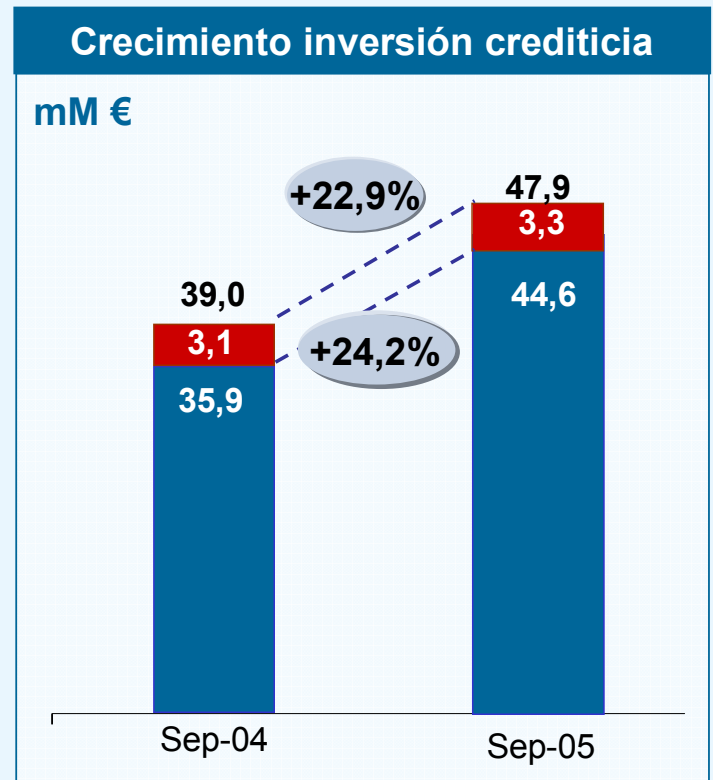
Todos los ratios salvo morosidad calculado sobre 12 últimos meses

Ratio de morosidad sector bancos a jun-05

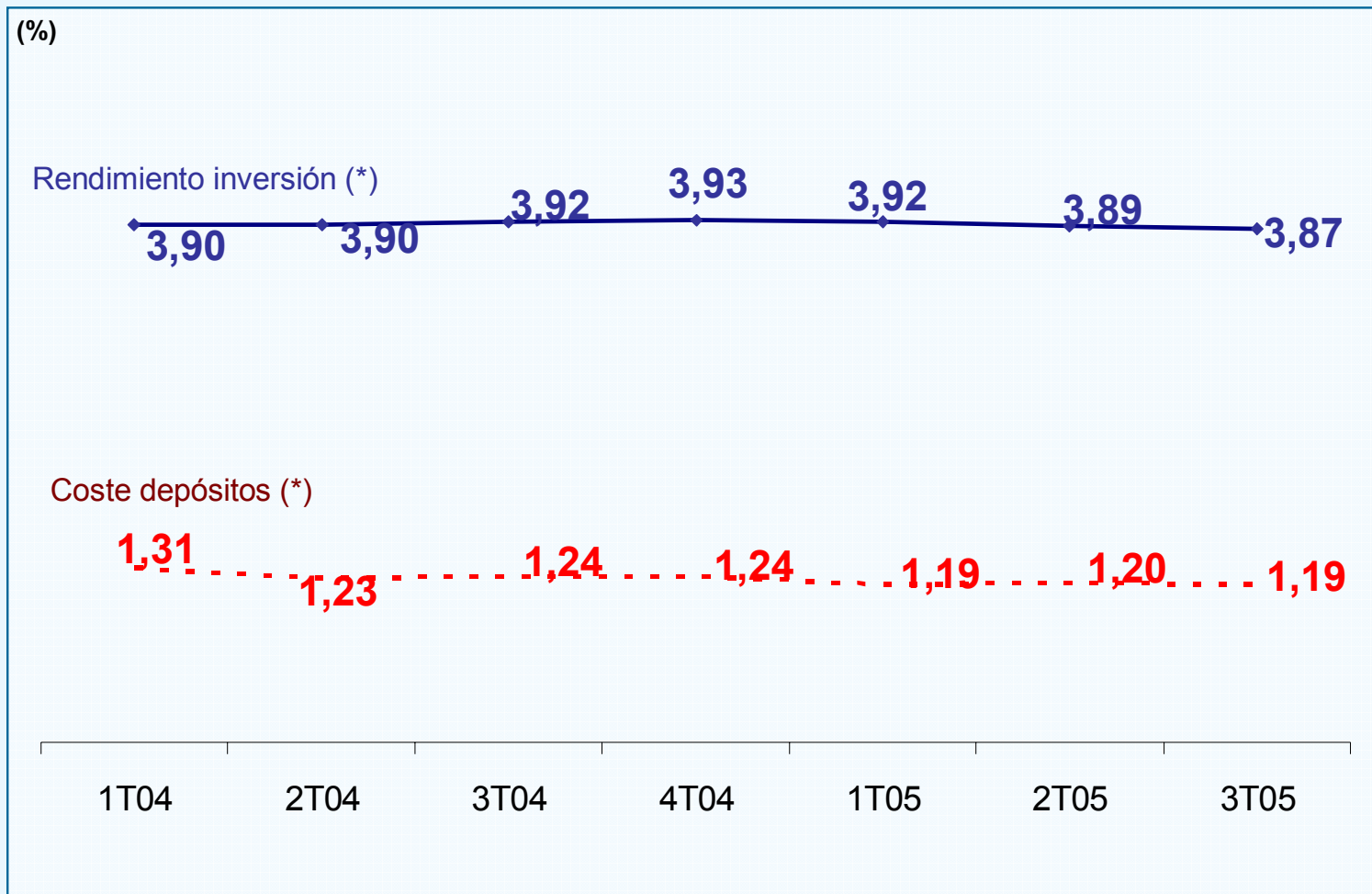
Mill €	9M05	9M04	% variación
Margen Intermediación	822,5	749,6	9,7
▪ Resultados participadas (método de participación)	0,5	0,1	n.s
▪ Comisiones	385,2	365,7	5,3
▪ Actividad Seguros	42,1	32,7	28,6
▪ Resultados operaciones financieras	78,4	63,0	24,4
Margen Ordinario	1.328,6	1.211,1	9,7
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	74,1	62,9	17,8
▪ Costes de transformación netos	564,2	549,7	2,6
Gastos personal y generales	585,8	569,0	2,9
Recuperación de gastos	(21,6)	(19,3)	11,9
▪ Amortizaciones	70,8	65,9	7,4
▪ Otros productos/costes	(19,6)	(12,4)	57,5
Margen Explotación	748,1	646,0	15,8
▪ Perdas por deterioro de activos	106,6	121,3	(12,1)
Inversión crediticia	108,4	118,1	(8,2)
Resto saneamientos	(1,8)	3,2	n.s.
▪ Otros resultados netos	3,6	26,7	(86,3)
Resultados antes de impuestos	645,2	551,4	17,0
▪ Impuesto sobre sociedades	204,8	171,9	19,1
Beneficio neto	440,4	379,5	16,1
▪ Resultado atribuido a la minoría	-	0,4	(96,0)
Resultado Grupo	440,4	379,1	16,2



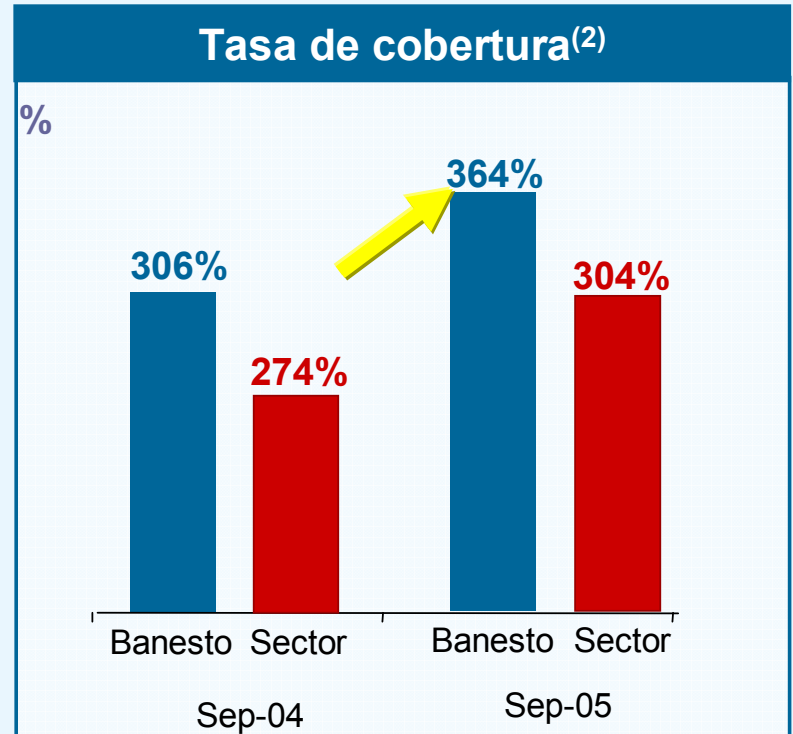
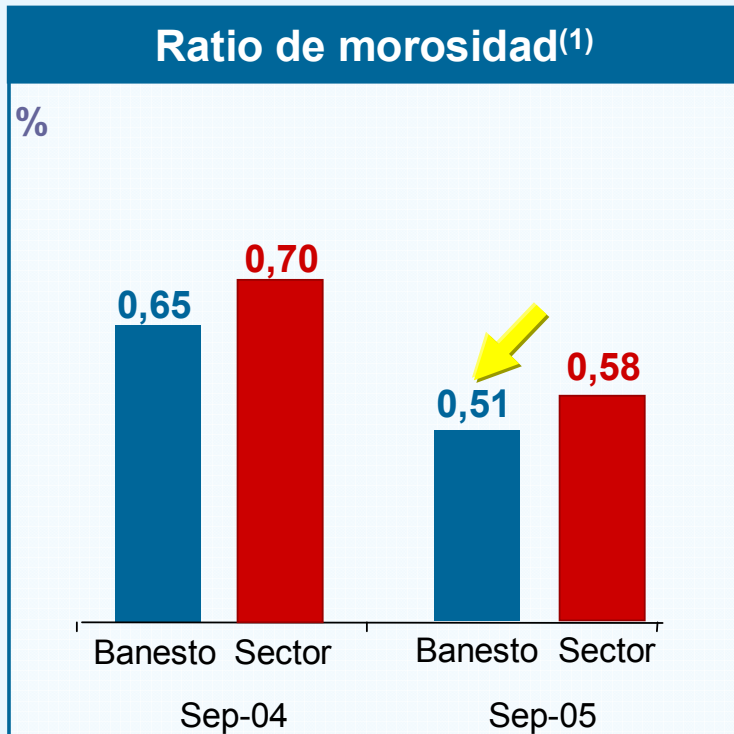
- Recursos básicos de clientes
- Bonos y empréstitos emitidos
- CTAs



- Inversión sector privado
- Resto de inversión



(*) S. Privado residente



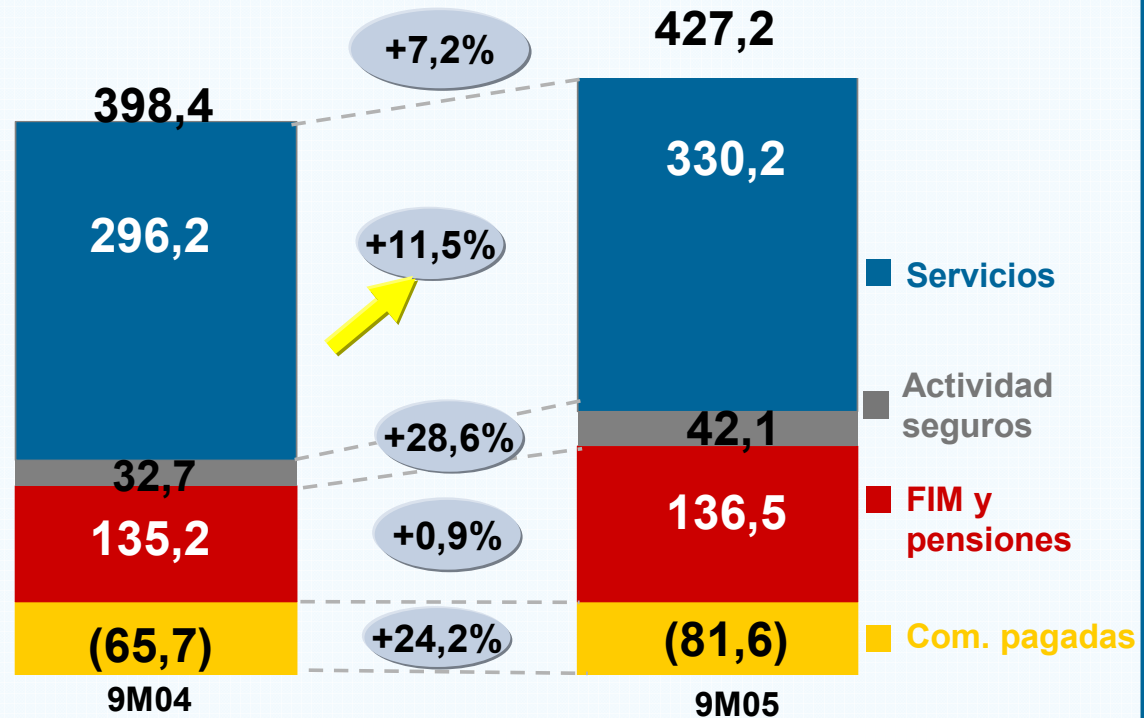
(1) Morosos / riesgo crediticio

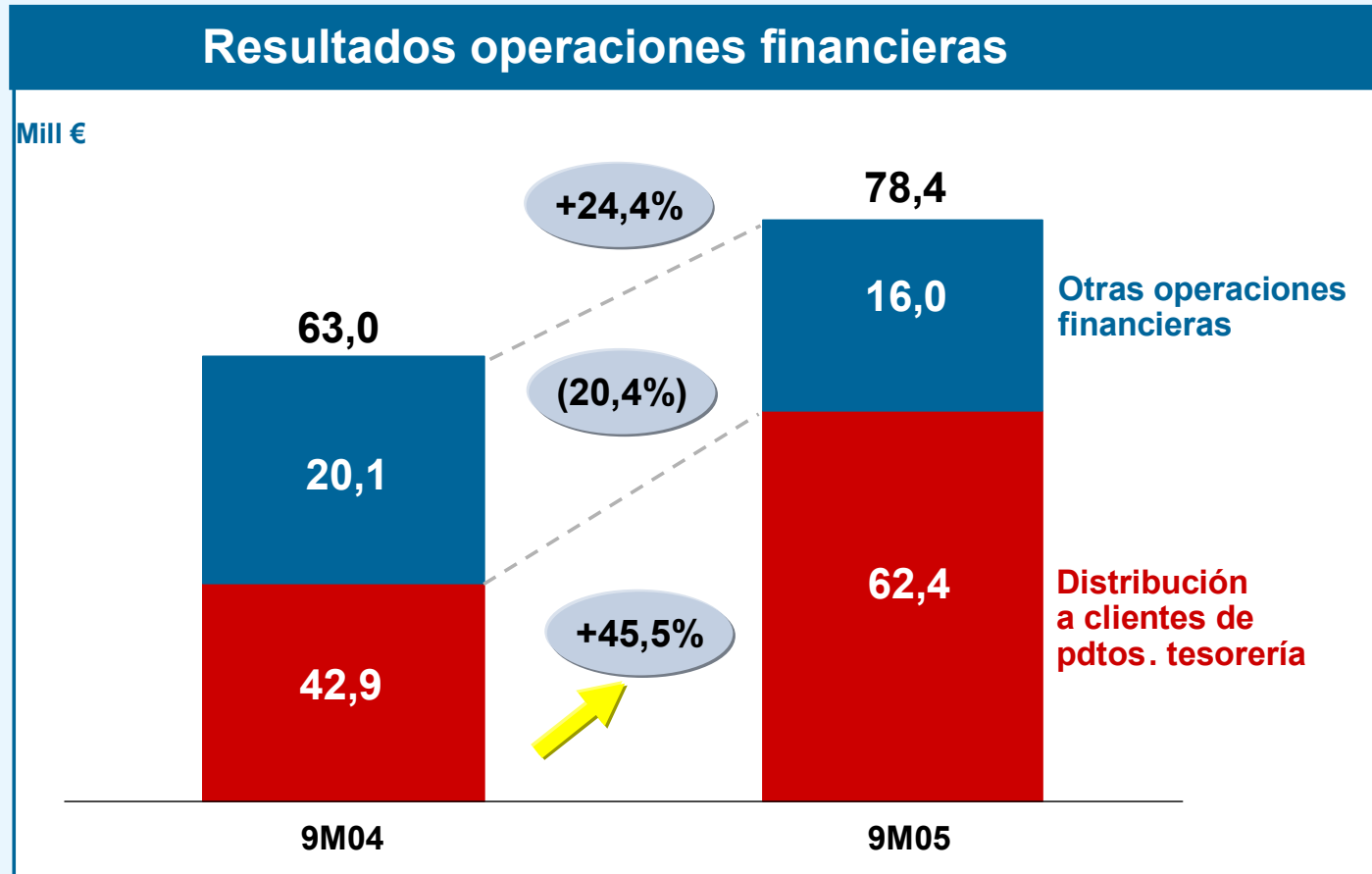
(2) Provisiones para insolvencias / morosos

Datos de sector ultimo disponible a junio-05

Evolución de comisiones y actividad seguros

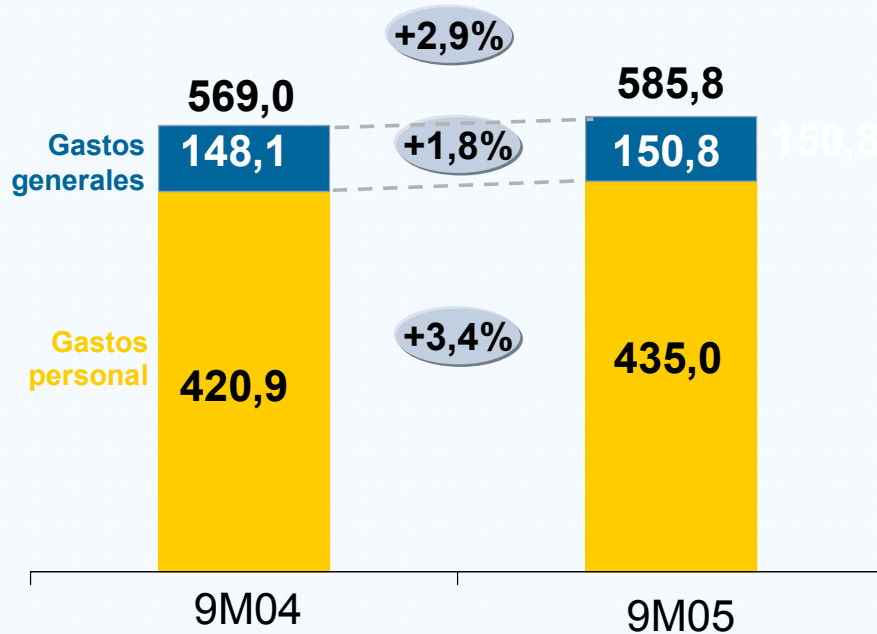
Mill €



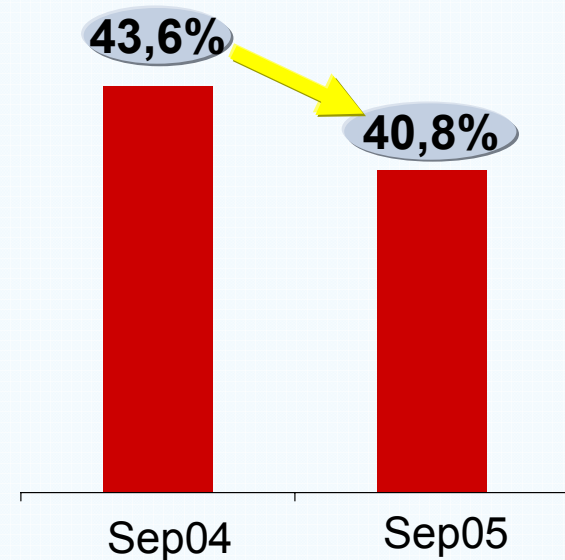


Evolución gastos explotación

Mill €



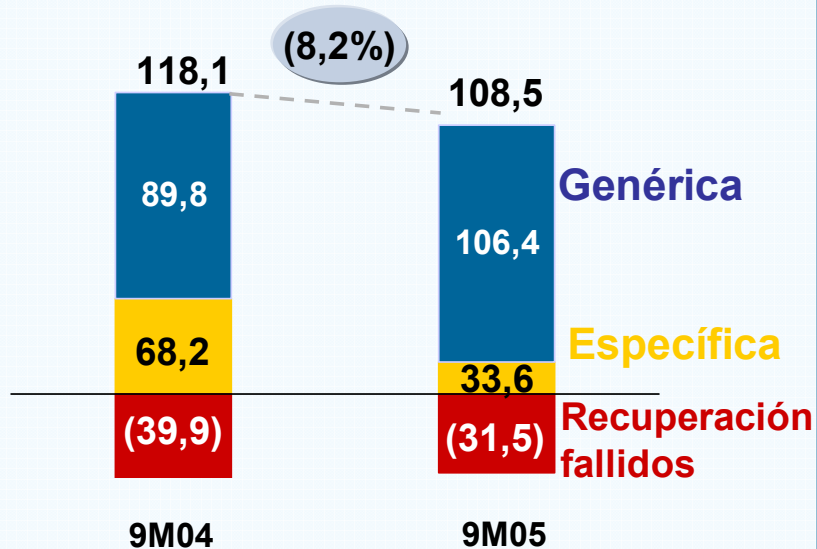
Ratio eficiencia



Ratio eficiencia calculado para 12 últimos meses

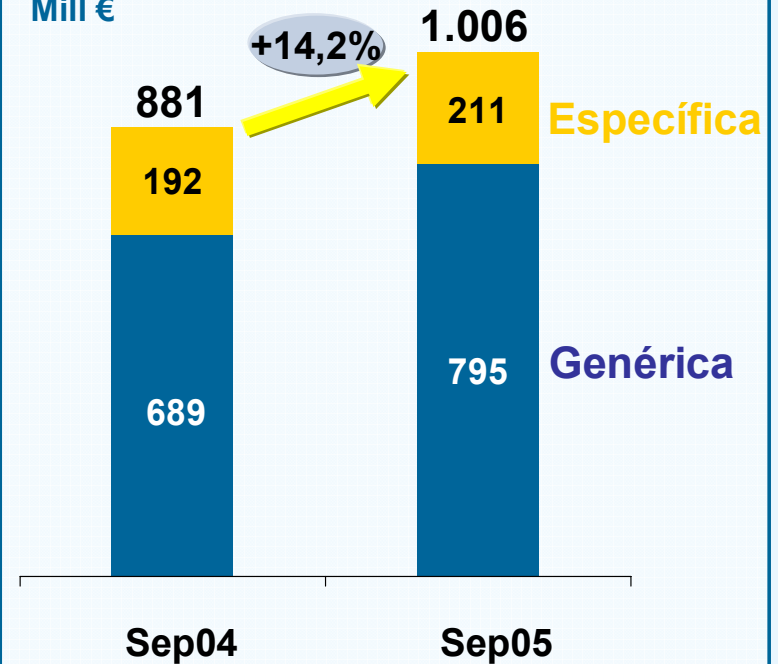
Dotación de provisiones

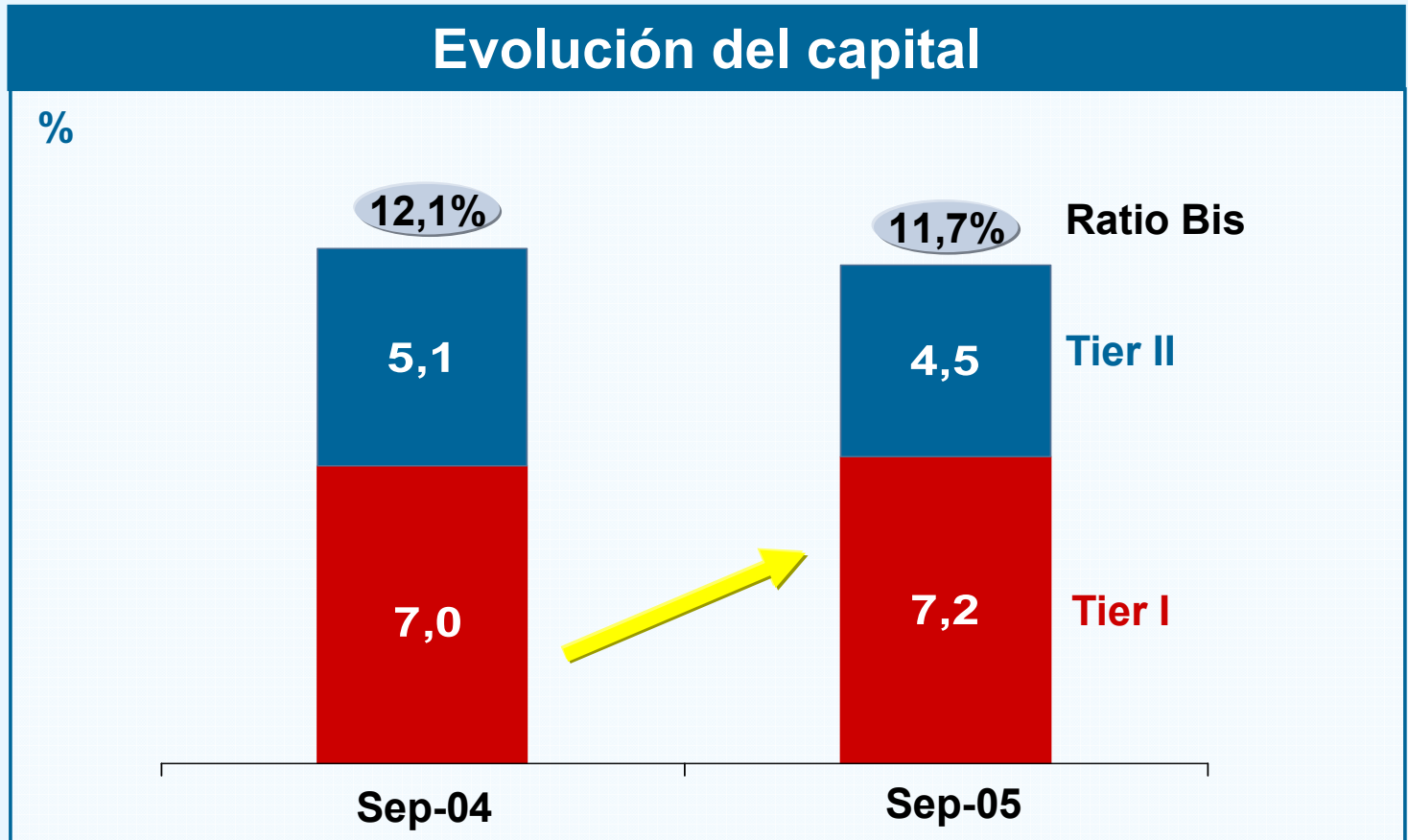
Mill €



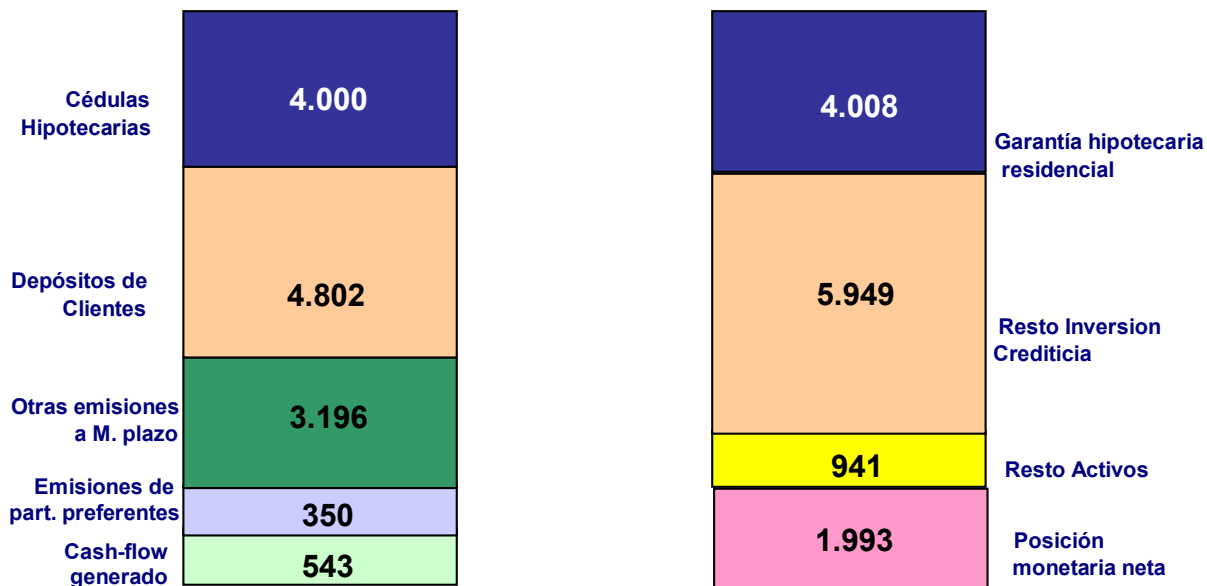
Saldo de provisiones

Mill €





Sep04/Sep05
Mill €



2.- Evolución por negocios y segmentos

Mill €	9M05	% Var 05/04
Particulares	631,2	8,7%
Pequeñas Empresas	210,2	12,6%
Medianas Empresas	232,2	10,7%
Grandes Empresas	99,1	11,3%
Mercados	104,9	22,4%
Instituciones y S.Publico	16,7	3,1%
Actividades Corporativas	34,3	(9,8%)
Total	1.328,6	9,7%

Inversión Crediticia por segmentos

Fuerte crecimiento en segmentos objetivo

Mill €	Sep-05 (saldo medio)	% Var 05/04
Particulares	18.843	28,8%
Pequeñas Empresas	5.422	20,5%
Medianas Empresas	13.397	29,7%
Grandes Empresas	6.788	(1,2%)
Instituciones y S. Público	564	(0,6%)
Finan. exterior	449	(20,3%)
Total	45.463	21,4%

No se incluyen saldos de Mercados

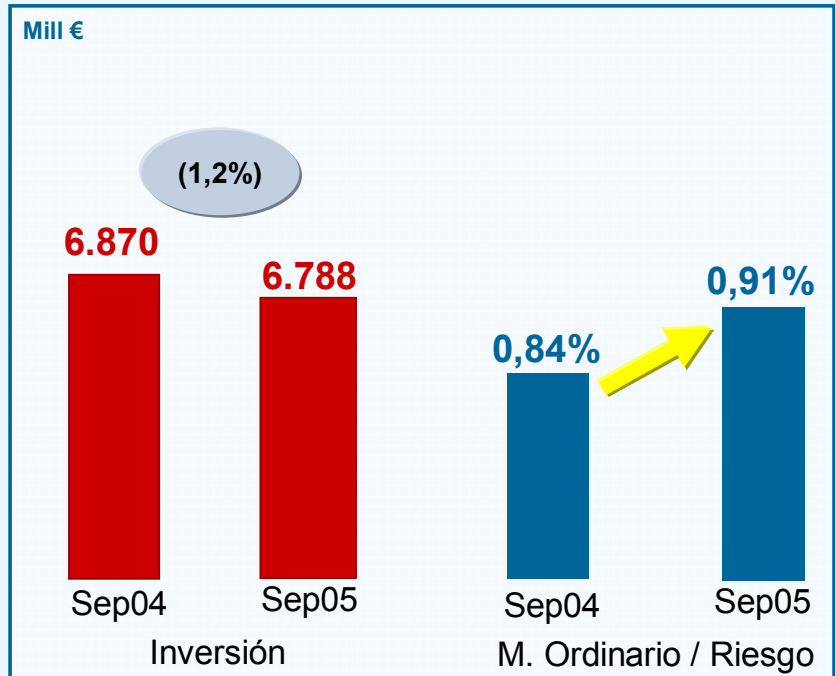
Recursos Gestionados por segmentos

Fuerte aportación en empresas y pymes

Mill €	Sep-05 (saldo medio)	% Var 05/04
Particulares	25.690	8,0%
Pequeñas Empresas	3.869	19,5%
Medianas Empresas	4.039	23,3%
Grandes empresas	1.237	19,8%
Instituciones y S. Público	5.047	34,1%
No residentes	757	26,1%
Total	40.639	13,9%

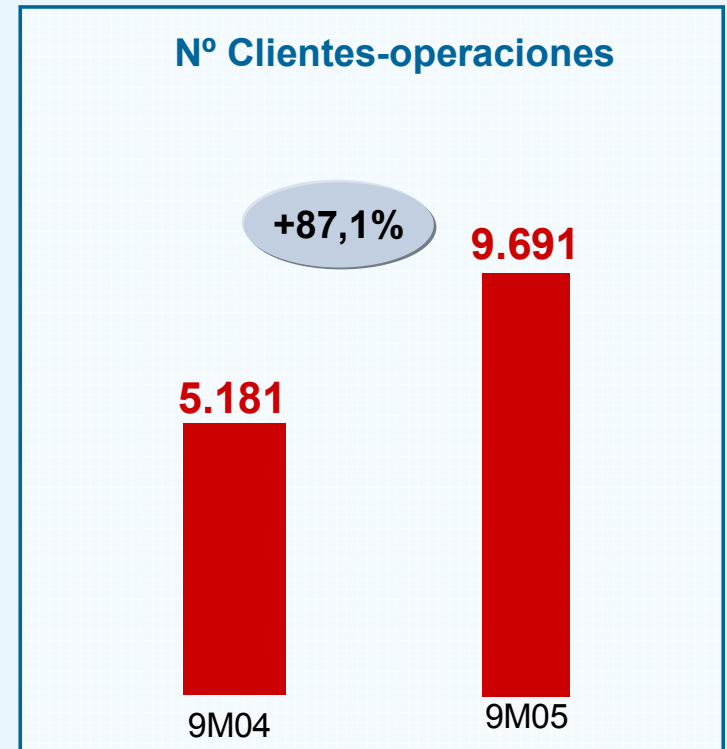
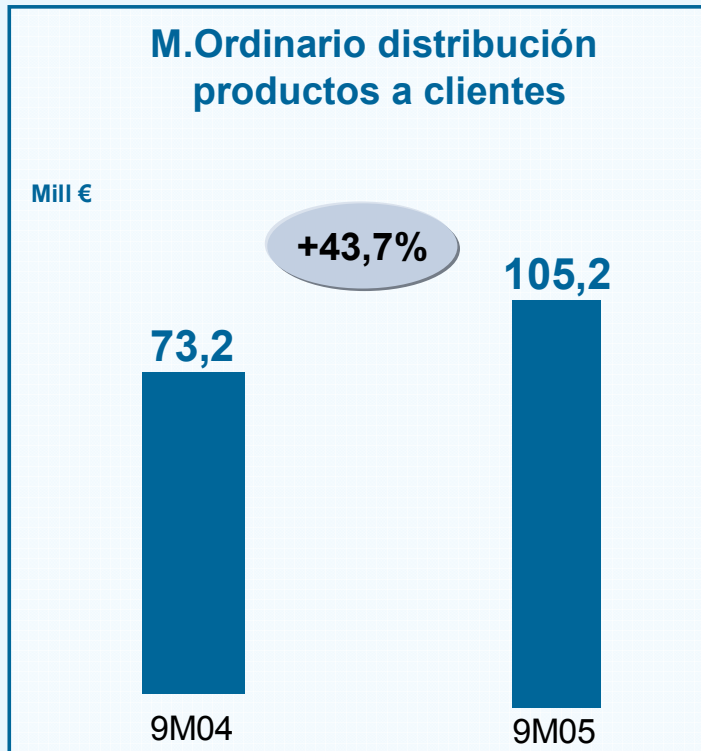
No se incluyen saldos de Mercado ni emisiones de bonos

- ✓ Maximizar generación de valor
- ✓ Gestión global clientes
- ✓ Énfasis en transaccionalidad vs. financiación pura
- ✓ Intermediación vs. balance

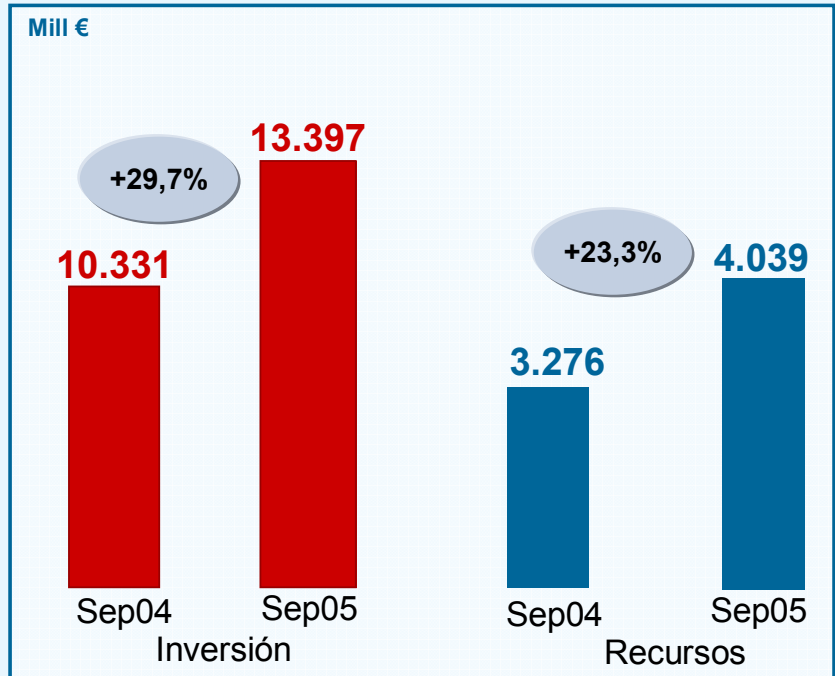


CREDITOS SINDICADOS		Ranking Banesto
Operaciones sindicadas (numero)	41	1º
Volumen aseguramiento (importe; Mill€)	3.352	3º
Volumen participación (importe; Mill€)	1.468	4º

Fuente: GBA 29-sep-05



- ✓ Crecimiento rentable del negocio y base clientes
- ✓ Gestión global de clientes y oferta productos y servicios
- ✓ Transaccionalidad y captación recursos

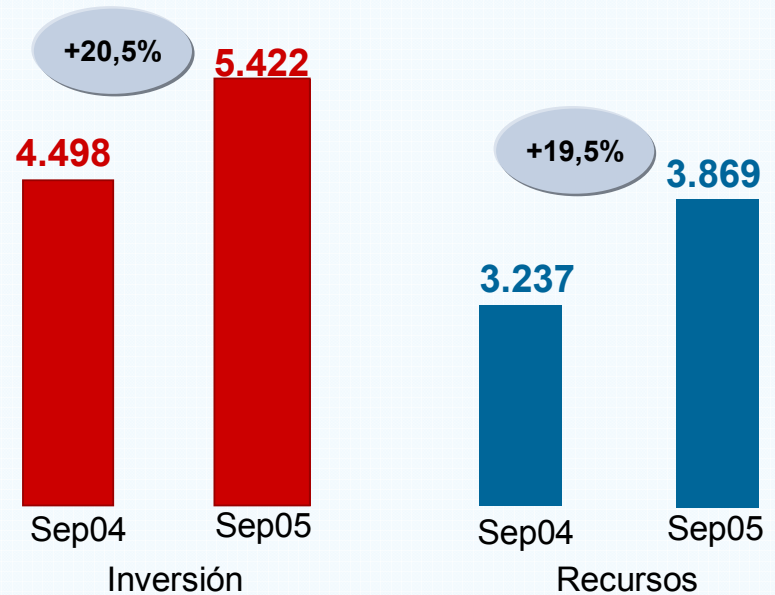


Crecimiento superior al mercado

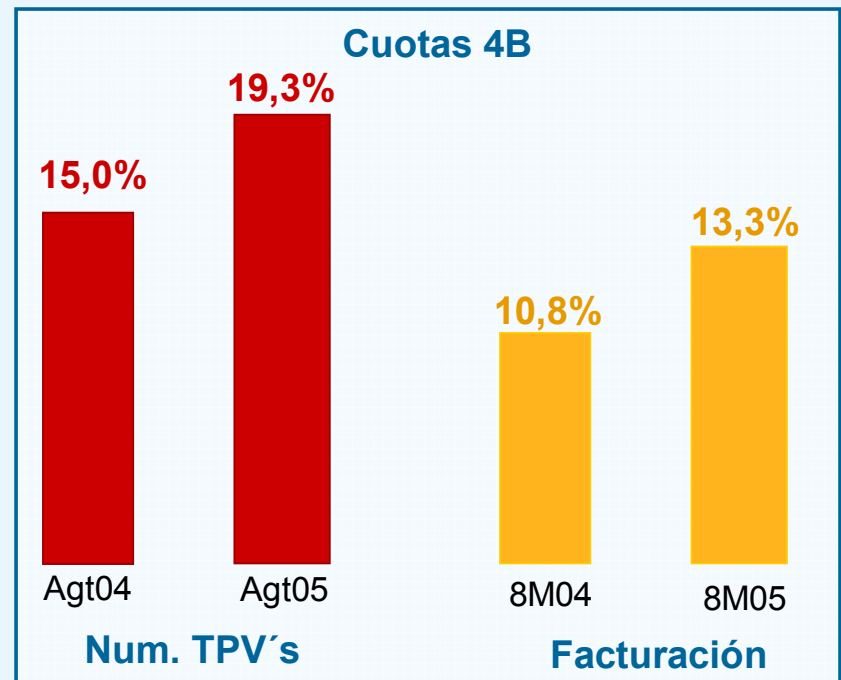
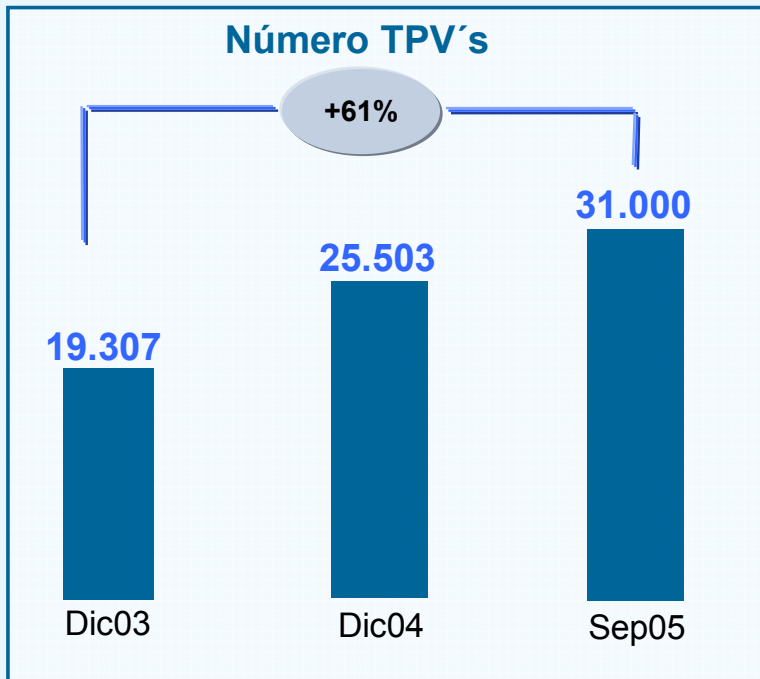


- ✓ **Fuerza ventas especializada**
- ✓ **Enfoque sectorial**
- ✓ **Aplicación modelo CIMA**
- ✓ **Banespyme y otros productos innovadores (CTP pymes, TPVs...)**

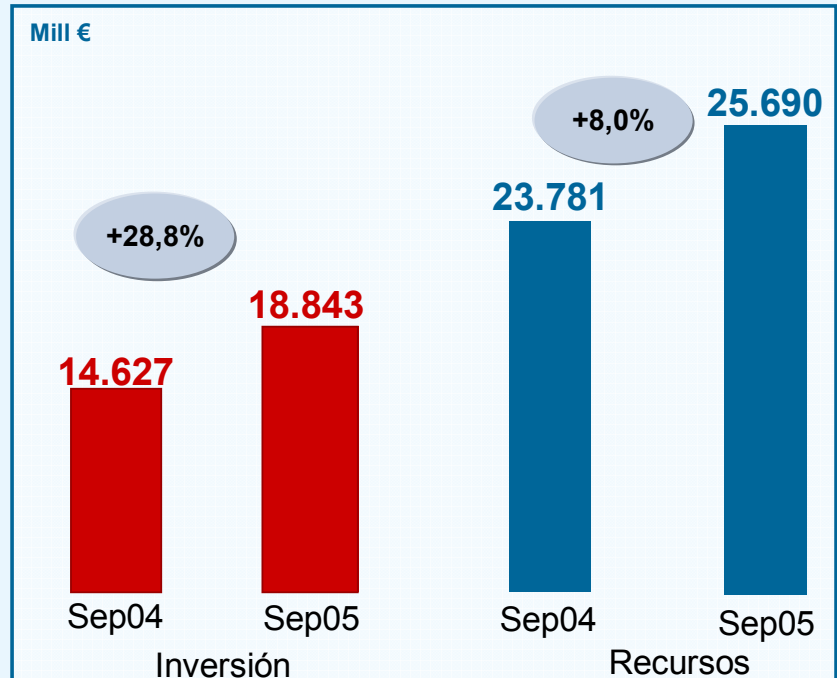
Mill €



- ✓ Estrategia diferenciada por sectores
- ✓ Innovación permanente (TPV's GPRS)

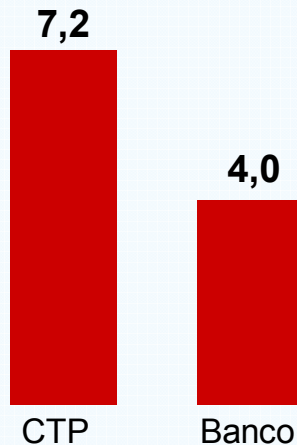


- ✓ Enfoque en la gestión de clientes: captación, retención y vinculación
- ✓ Ofertas de valor por grupos de clientes
- ✓ Visión multicanal
- ✓ Creación de la Unidad de retención de clientes y productos

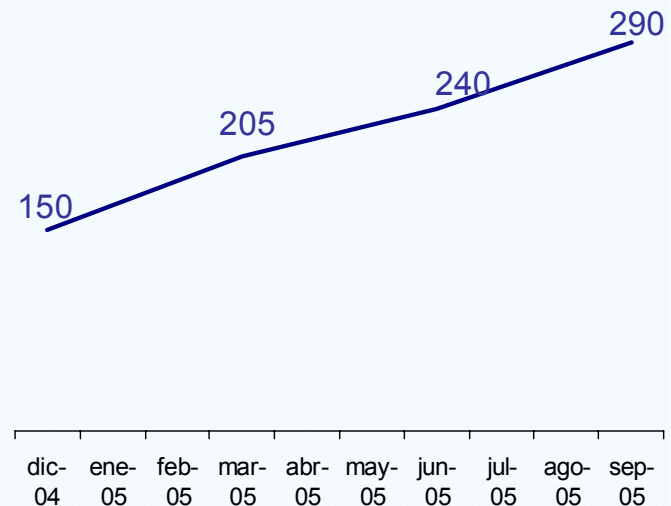


Banesto fue el 1^{er} Banco es su lanzamiento
CTP se consolida como el instrumento de relación con clientes
290.000 clientes con CTP y un 45% de los nuevos clientes

Productos x cliente

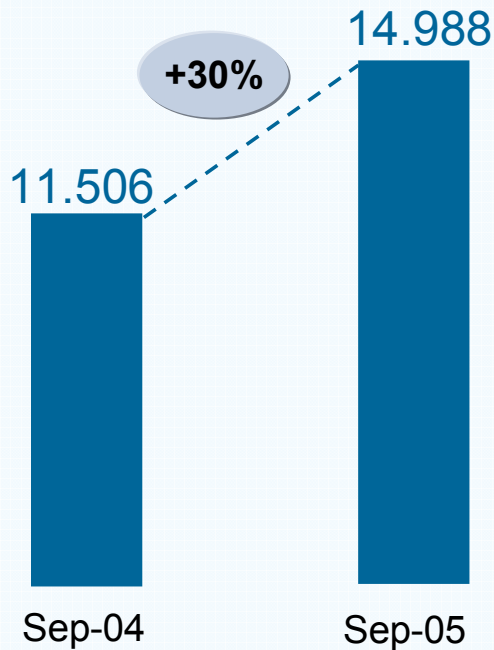


Número de CTP (miles)

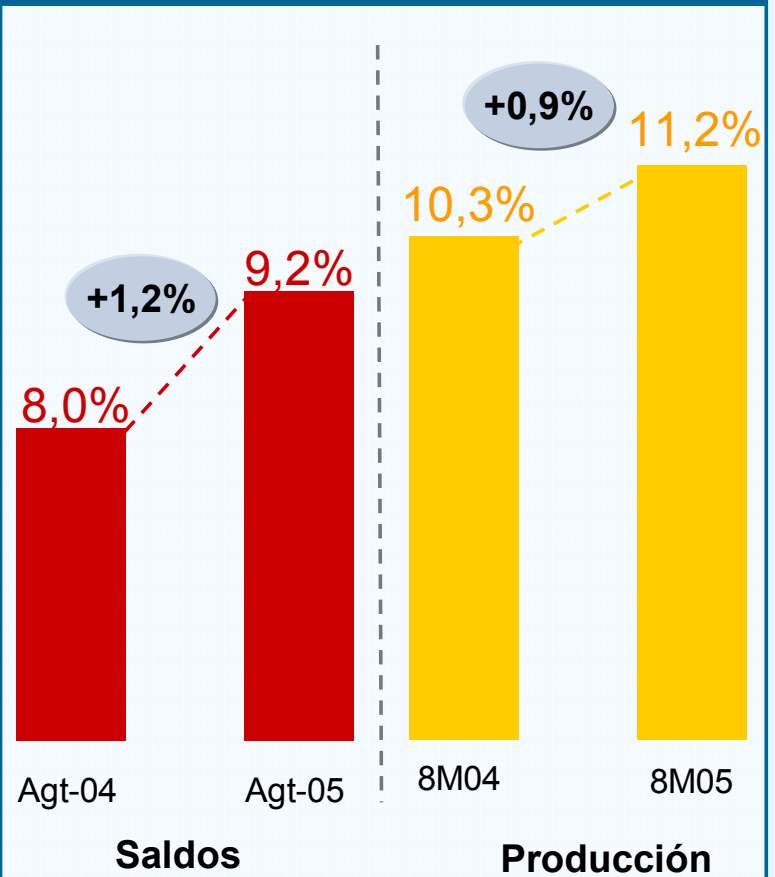


Crédito vivienda

Mill €

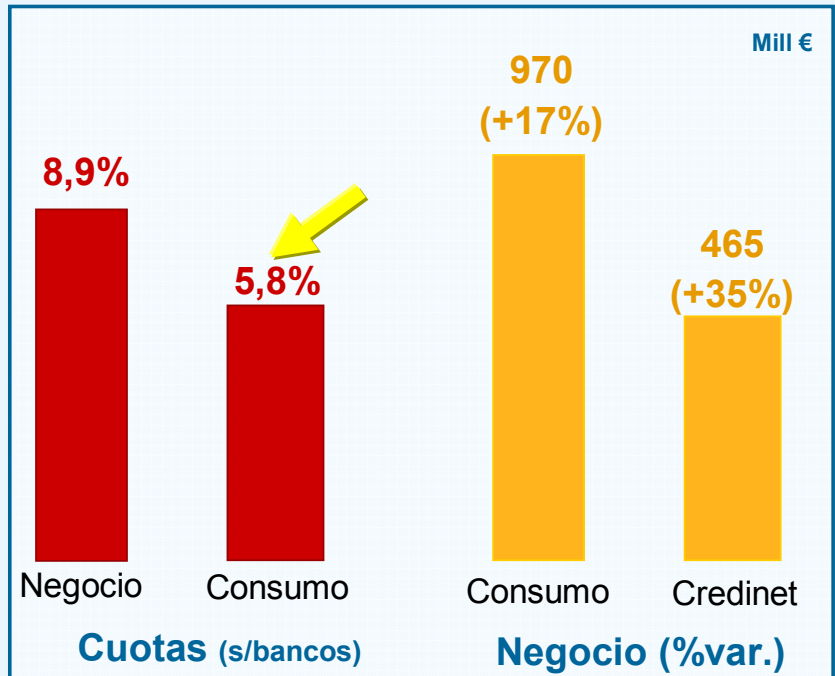


Cuotas de mercado vs. bancos



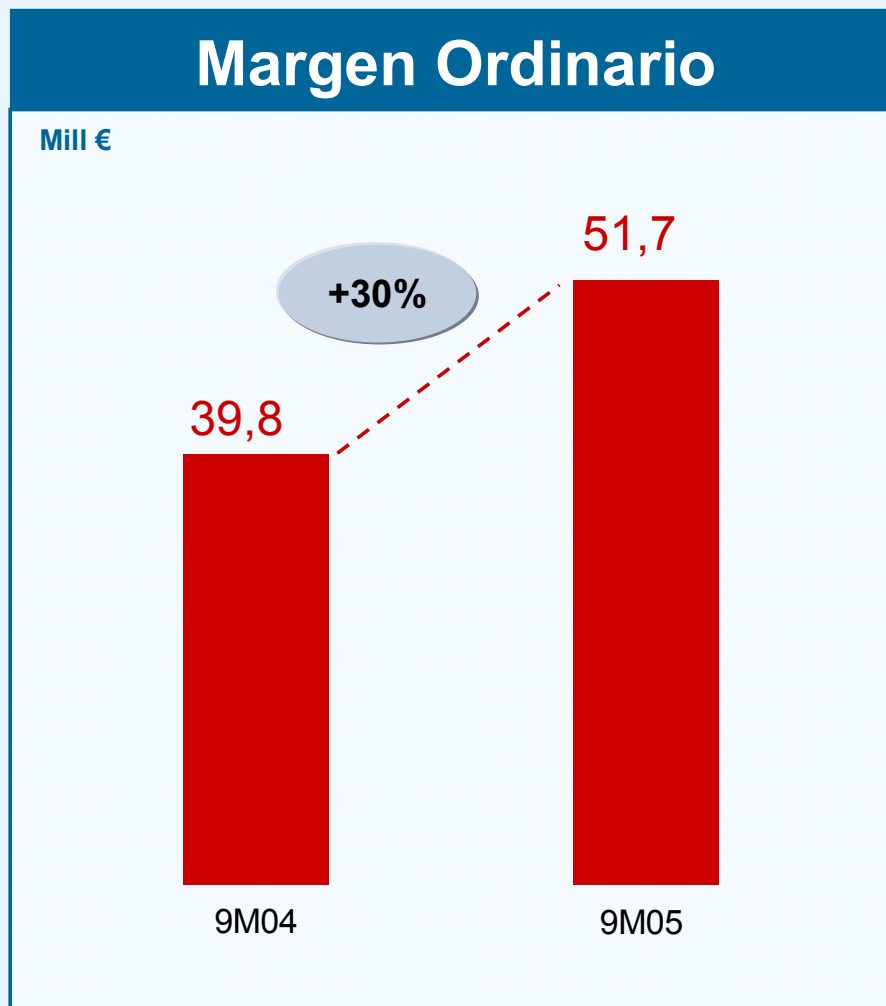
Creación Unidad de Consumo para:

- ✓ Potenciar negocio de consumo en el Banco
- ✓ Integrar negocio de tarjetas, financiación de consumo directo y con prescriptores



Tarjeta Real Madrid-Banesto: Premio ESMA a la tarjeta de fidelización más innovadora





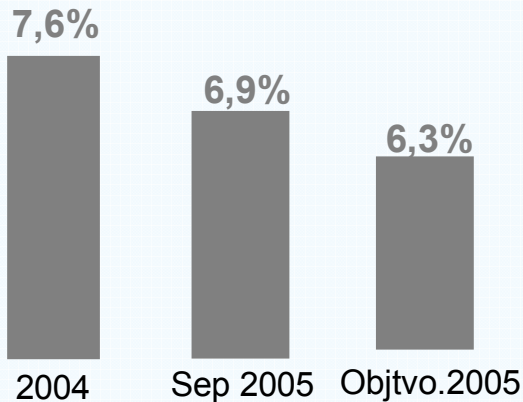
Banesto es la 1ª entidad financiera en certificar la calidad de servicio a los clientes realizado por AENOR



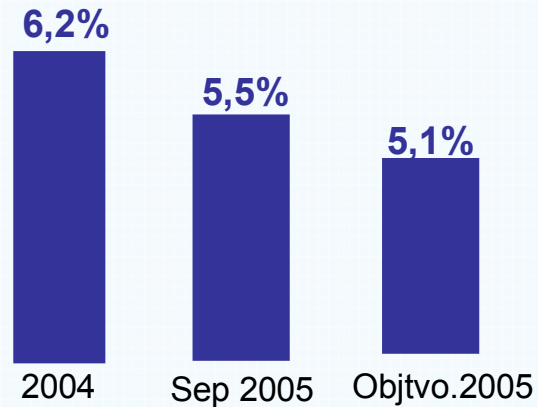
Desde 2004 se ha implantado el MODELO DE CALIDAD Q10 con resultados muy positivos

- Indicador interno de calidad incorporado a objetivos y retribución variable.
- Fuerte reducción reclamaciones de clientes ($\cong 50\%$).
- Gestión de 170 proyectos internos de mejora de calidad.
- Fuerte incremento oficinas máximo nivel de calidad y reducción al mínimo las de bajo nivel.

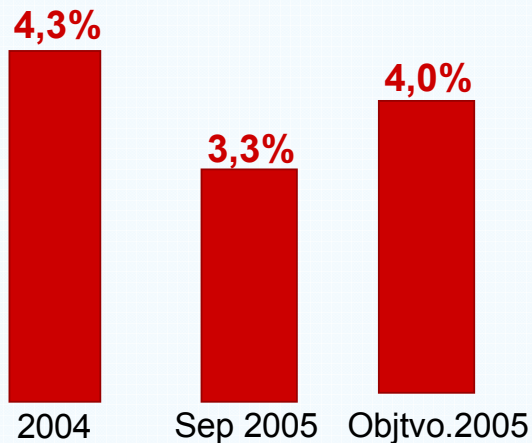
Estr.intermedias/Red



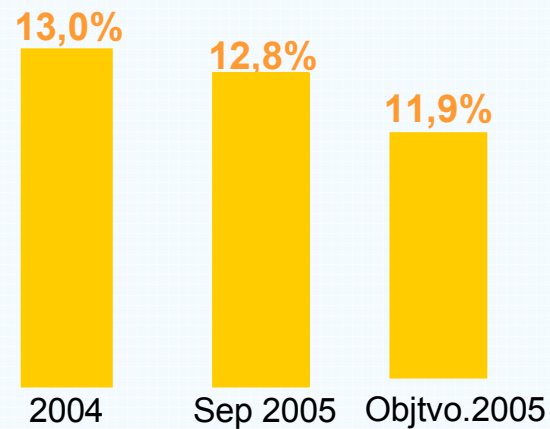
Back-office/Total plantilla



Fabrica/Total plantilla



Apoyo negocio/Total plantilla



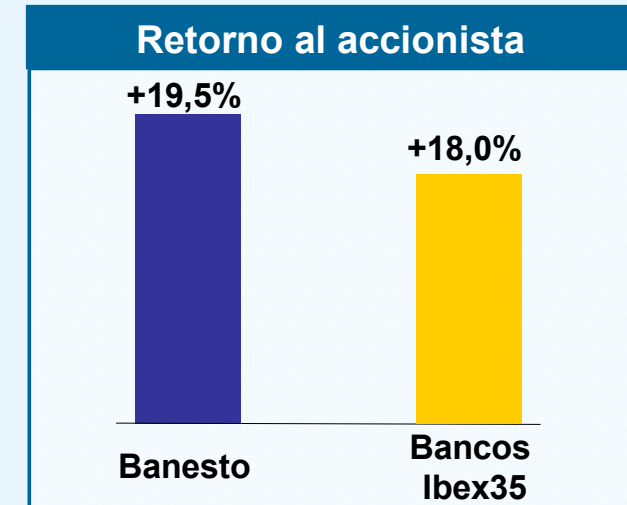
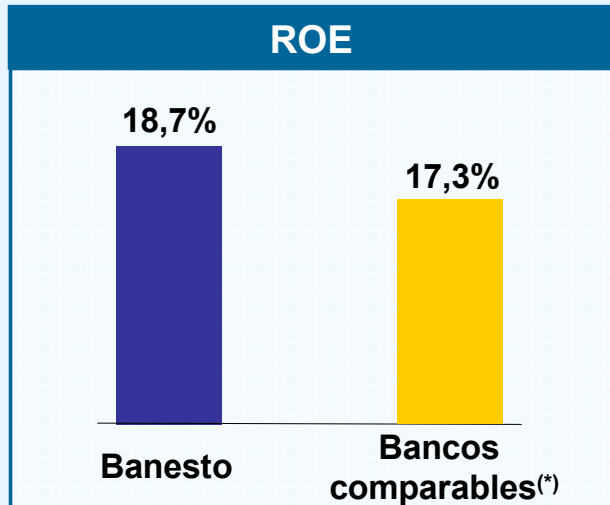
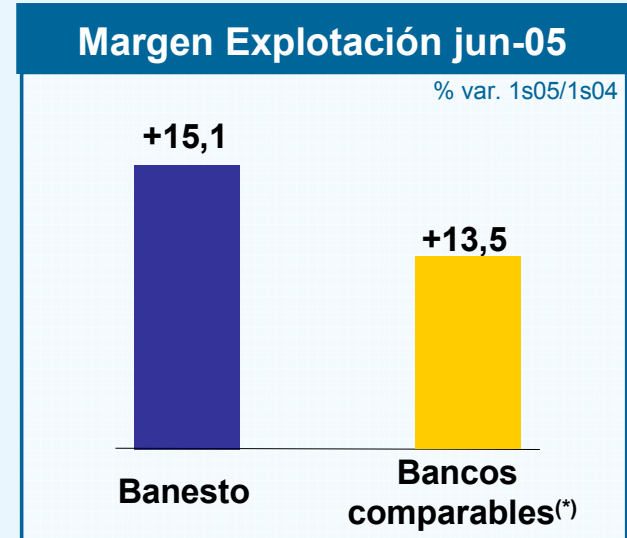
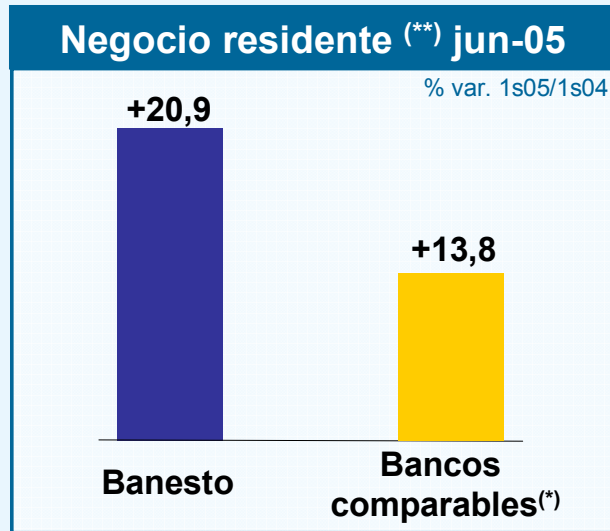
Estructuras Intermedias: Estructuras de red (territoriales)
Fabrica: Tecnología + medios

Back-Office: Operaciones
Apoyo de negocio: SSCC y EEII no comerciales

3.- Conclusiones

- ✓ Resultados 9m05 en línea con objetivos
- ✓ Nuestro modelo de negocio nos permite seguir ganando cuota de mercado...
 - ...defendiendo márgenes
 - ...manteniendo unos estándares de riesgo muy altos
 -y controlando bien los costes
- ✓ Banesto conserva un potencial de crecimiento rentable y por encima del mercado

Los resultados de 2005 comparan bien con el sector a junio 05



(*) Sector como la media aritmética de 5 Bancos comparables

(**) Negocio residente: Inversión crediticia y recursos



Banesto

