



Resultados 3T05



BANKINTER 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, (1) tendencias generales del mercado, macroeconómicas, políticas y regulatorias, (2) variaciones en los mercados de valores tanto locales como internacionales, en los tipos de cambio y en los tipos de interés, en otros riesgos de mercado y operativos, (3) presiones de la competencia, (4) cambios tecnológicos, (5) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores y contrapartes.

Bankinter presenta la información trimestral de los estados financieros en formato adaptado a los nuevos criterios contables de la Circular del Banco de España 4/04.

1

Resultados

2

Crecimiento

3

Solvencia y Valor

4

Conclusiones



1

Resultados

La Estrategia de Bankinter está dando sus frutos:

- En **Crecimiento** del negocio
- En **Calidad** de ese crecimiento
- En **Ingresos**
- En **Resultados**

El Margen de Intermediación sigue mostrando una evolución muy sólida

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum Sep' 05	Acum Sep' 04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	322.065	289.545	32.520	11,23

- Fuerte crecimiento volúmenes de negocio
- Cambio de mix de la inversión

Sobre un gran crecimiento de la **inversión**

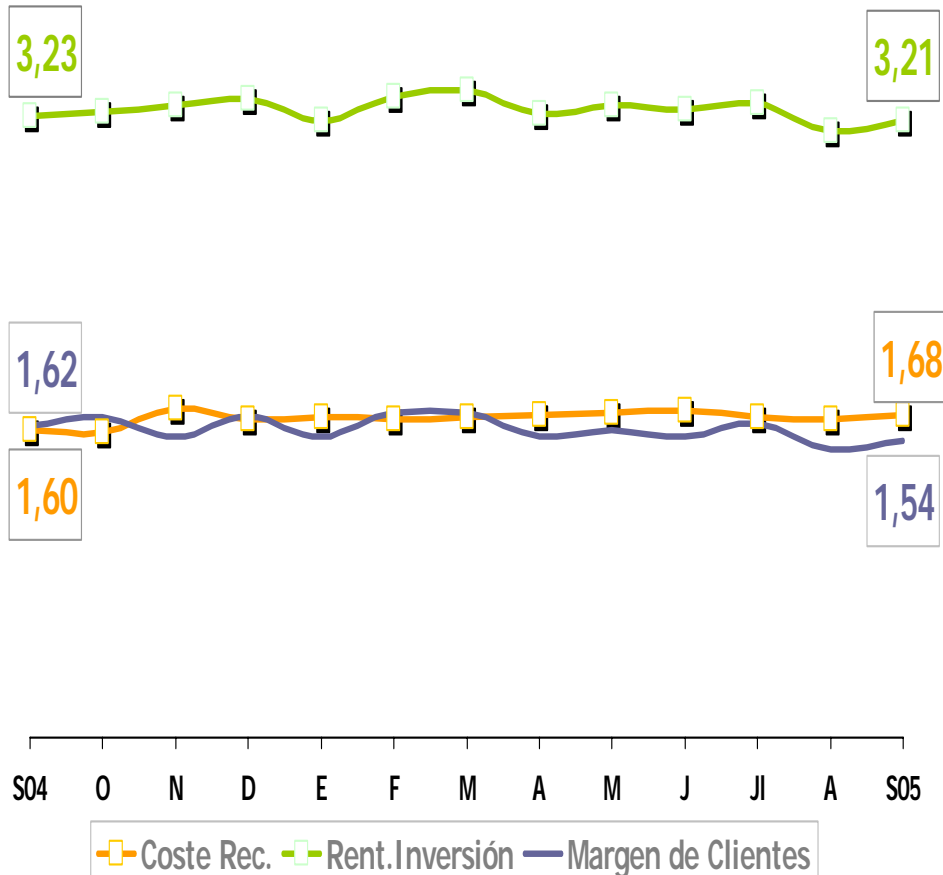
- (en mill €) -	Sept. 05	Variación	%
Total inversión crediticia	24.296	5.345	28,2
Ex-titulización	27.732	4.725	20,5
Crédito con garantía real	17.676	3.838	27,7
Crédito sin garantía real	6.620	1.507	29,5

Y de los **recursos** de clientes

- (en mill €) -	Sept. 05	Variación	%
En balance	23.406	4.239	22,1
Fuera de balance	10.548	1.147	12,2
Fondos de Inv. y pensiones	9.088	986	12,2
Total	33.954	5.386	18,9

El **margen de clientes** está afectado por el mayor coste de los recursos

- Evolución de margen de clientes unitario (en %) -



A favor:

- Crecimiento volúmenes de inversión
- Cambio mix a mayor margen

Que compensa:

- Repreciación de la cartera préstamos
- Cierta presión competitiva
- Mayor dependencia de la financiación mayorista

El **Margen Ordinario** refleja la contribución de todas las líneas de ingresos

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum. Sep'05	Acum. Sep'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	322.065	289.545	32.520	11,2
Rdos. Método Participación	17.737	14.312	3.425	23,9
Comisiones	140.063	128.971	11.092	8,6
Seguros	856	(406)	1.262	n.s.
Operaciones Financ.	51.890	9.839	42.051	427,3
Marg. Ordinario	532.611	442.262	90.349	20,4

- **Crecimiento rentable en márgenes**
- **Eficiente gestión comercial de clientes**
- **Mayor venta cruzada**

Las comisiones reflejan la fortaleza del negocio de clientes

- Desglose de Comisiones (en miles €) -

	A Sep 05	Variación	%
Agentes y Bca Virtual	17.669	2.980	20,3
Otras comisiones pagadas	24.026	2.546	11,9
Pagadas	41.695	5.526	15,3
Cobros y pagos	50.319	4.801	10,6
Por tarjetas	27.298	3.205	13,3
Órdenes de Pago	4.099	618	17,8
Valores	23.067	1.677	7,8
Fondos de Inversión y Pensiones	58.765	5.378	10,1
Seguros	4.278	2.987	43,2
Otras comisiones	28.341	2.117	8,1
Cobradas	181.758	16.618	10,1
TOTAL	140.063	11.092	8,6

Mayor diversificación de los ingresos:

- Gestión de clientes y servicios
- Actividad transaccional de Pymes y Empresas
- FF.II. y FF.PP.
- Valores
- Seguros

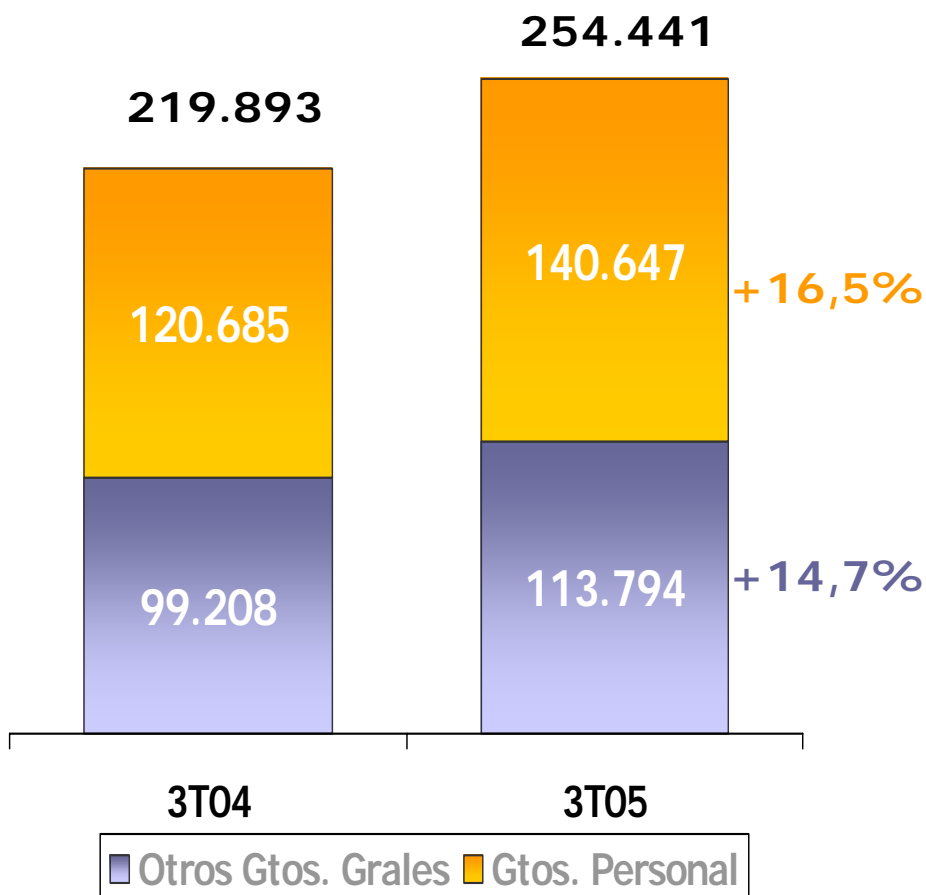
El Margen de Explotación crece con fuerza

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum. Sep'05	Acum. Sep'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	322.065	289.545	32.520	11,2
Rdos. Método Participación	17.737	14.312	3.425	23,9
Comisiones	140.063	128.971	11.092	8,6
Seguros	856	(406)	1.262	n.s.
Operaciones Financ.	51.890	9.839	42.051	427,3
Marg. Ordinario	532.611	442.262	90.349	20,4
C. Transf.	(254.441)	(219.893)	(34.548)	15,7
Marg. explotación	278.170	222.369	55.801	25,1

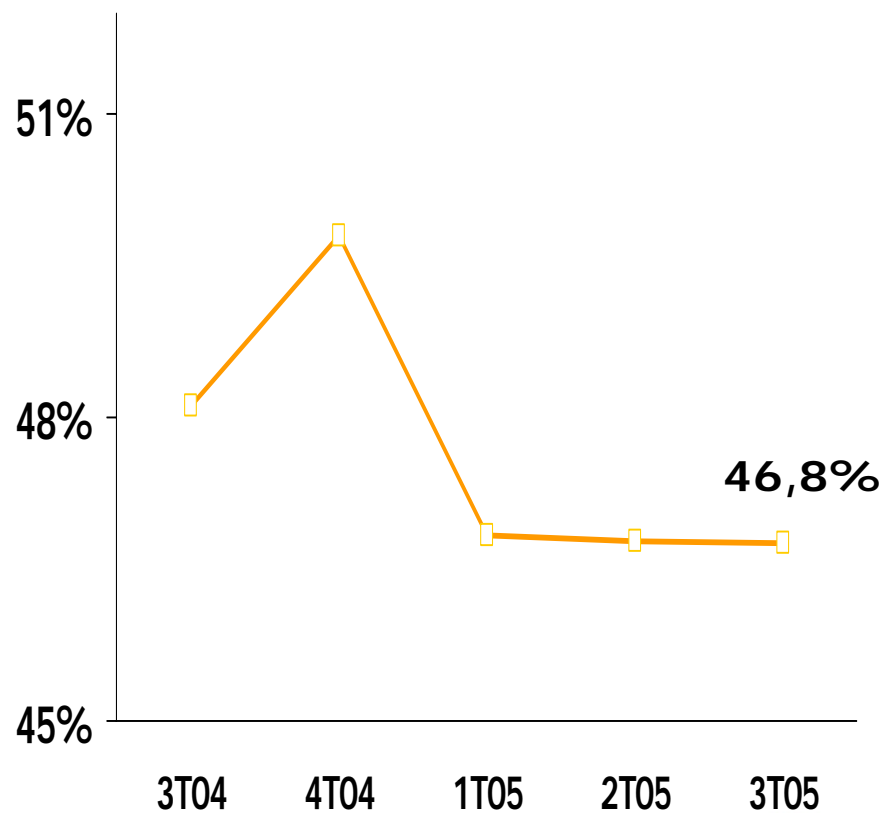
- Gracias a la fuerte generación de cash-flow
- Y tras incrementar el esfuerzo inversor con los ingresos generados

Los ingresos permiten acelerar nuestras **inversiones**... mejorando la eficiencia

- Evolución gastos explotación (en miles €) -



-Ratio de eficiencia (%) -



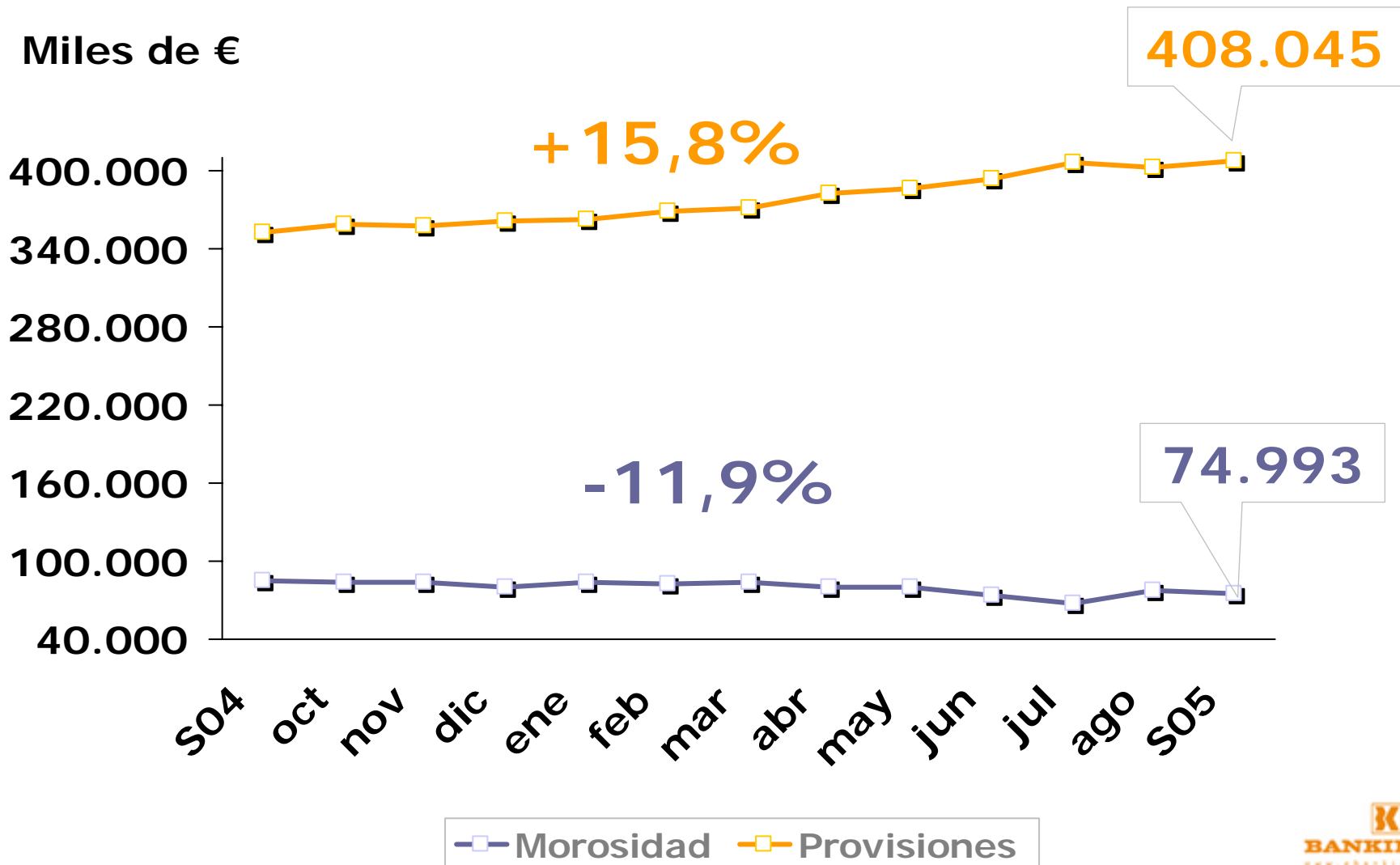
Más **provisiones** regulatorias en línea con el crecimiento del crédito

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum. Sep'05	Acum. Sep'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	322.065	289.545	32.520	11,2
Rdos. Método Participación	17.737	14.312	3.425	23,9
Comisiones	140.063	128.971	11.092	8,6
Seguros	856	(406)	1.262	n.s.
Operaciones Financ.	51.890	9.839	42.051	427,3
Marg. Ordinario	532.611	442.262	90.349	20,4
C. Transf.	(254.441)	(219.893)	(34.548)	15,7
Marg. explotación	278.170	222.369	55.801	25,1
Pérd. por deterioro	(50.506)	(19.110)	(31.396)	164,3
Dot. a provisiones	(7.353)	(7.433)	80	1,1
Otros Resultados	242	931	(689)	(74,0)

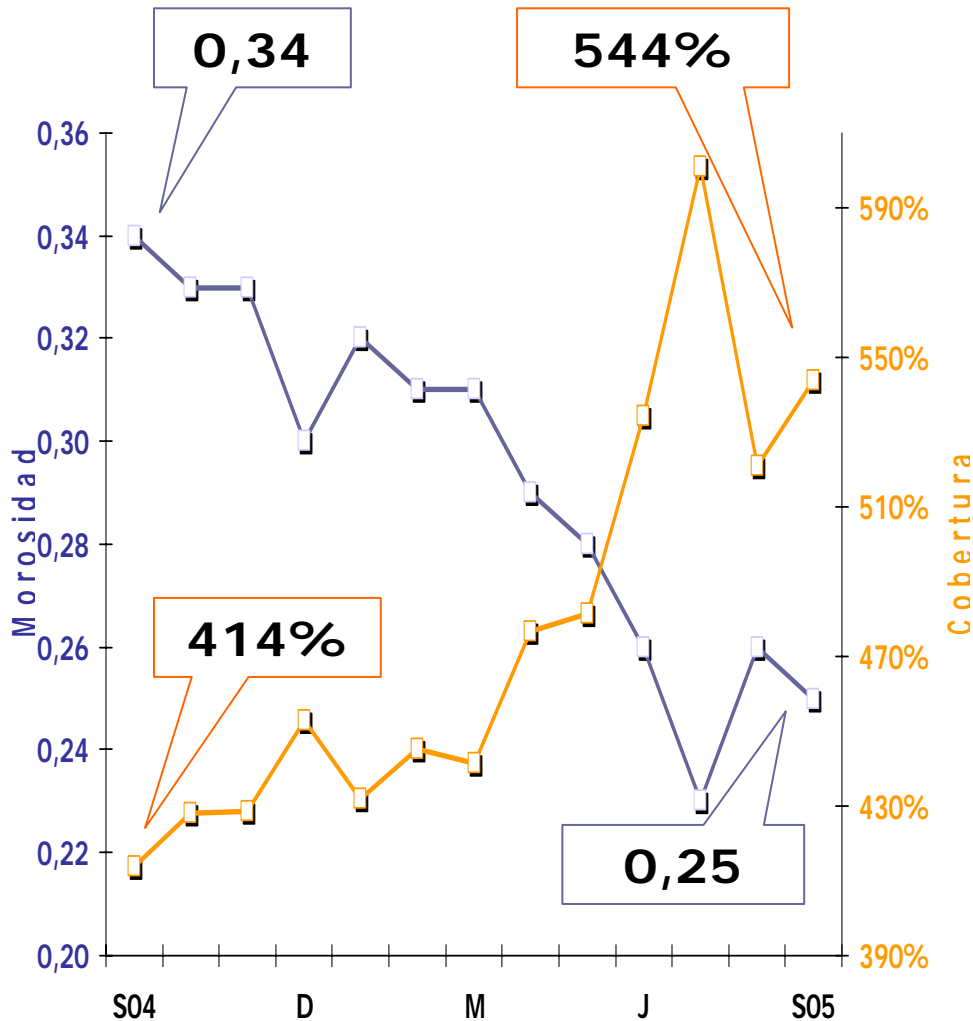
Las **dotaciones** acompañan el crecimiento de la inversión y el mix de negocio

Miles €	Sep.'05	Sep.'04
Riesgo computable		
Total	30.124.907	25.068.138
Crecimiento desde Dic. año ant.	3.923.551	
Específica	4.735	-1.148
Genérica	45.933	20.258
Otras	(162)	0
Total dotaciones	50.506	19.110

Lo que supone incrementar más el **beneficio retenido** en forma de provisiones



Para una cartera crediticia de gran calidad de riesgo



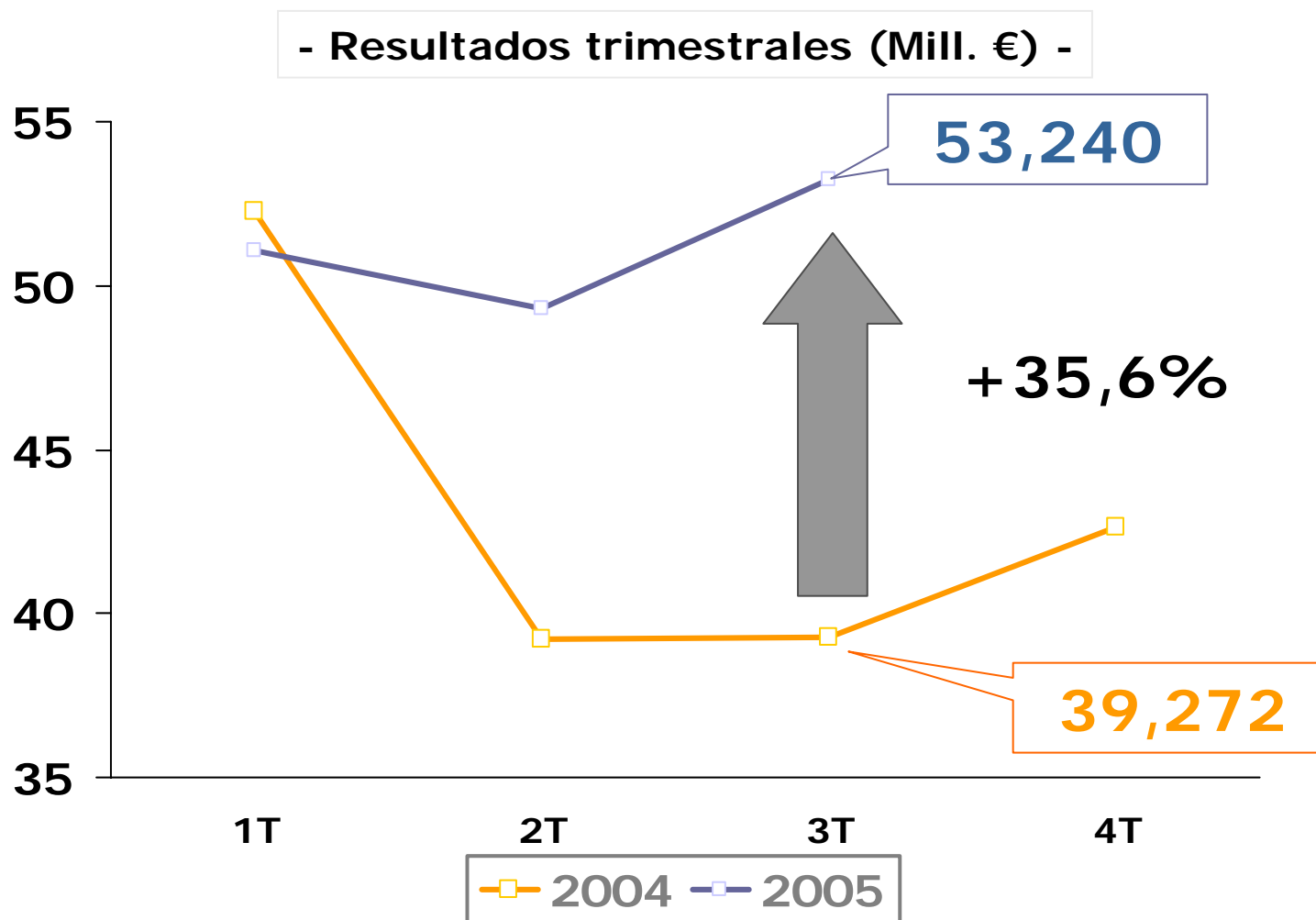
-Morosidad por Segmentos -

Miles €.	Sep'05	% Mora	Var. Sep'04
Corporativa	11.501	0,21	-36,8%
P.Físicas	43.834	0,21	-4,1%
Pymes	19.658	0,48	-7,3%
Total	74.993	0,25	-11,9%

Con todo, la buena evolución de los negocios se traslada al **BDI**

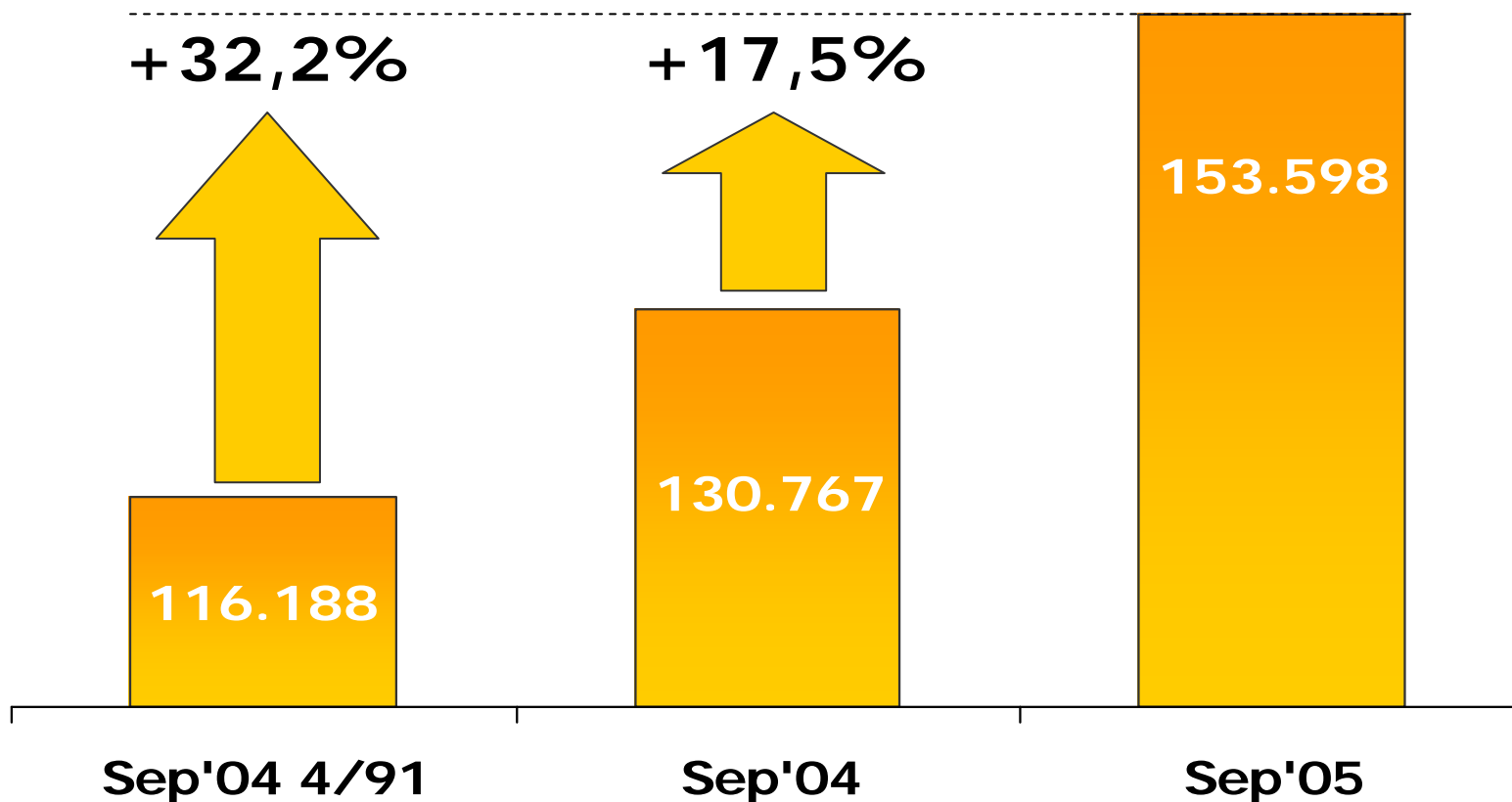
Cta. Rtdos. (miles €)	Acum. Sep'05	Acum. Sep'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	322.065	289.545	32.520	11,2
Rdos. Método Participación	17.737	14.312	3.425	23,9
Comisiones	140.063	128.971	11.092	8,6
Seguros	856	(406)	1.262	n.s.
Operaciones Financ.	51.890	9.839	42.051	427,3
Marg. Ordinario	532.611	442.262	90.349	20,4
C. Transf.	(254.441)	(219.893)	(34.548)	15,7
Marg. explotación	278.170	222.369	55.801	25,1
Pérd. Por deterioro	(50.506)	(19.110)	(31.396)	164,3
Dot. A provisiones	(7.353)	(7.433)	80	1,1
Otros Resultados	242	931	(689)	(74,0)
BAI	220.553	196.757	23.796	12,1
BDI atrib. al grupo	153.598	130.767	22.832	17,5

Consolidando la **tendencia** trimestre a trimestre



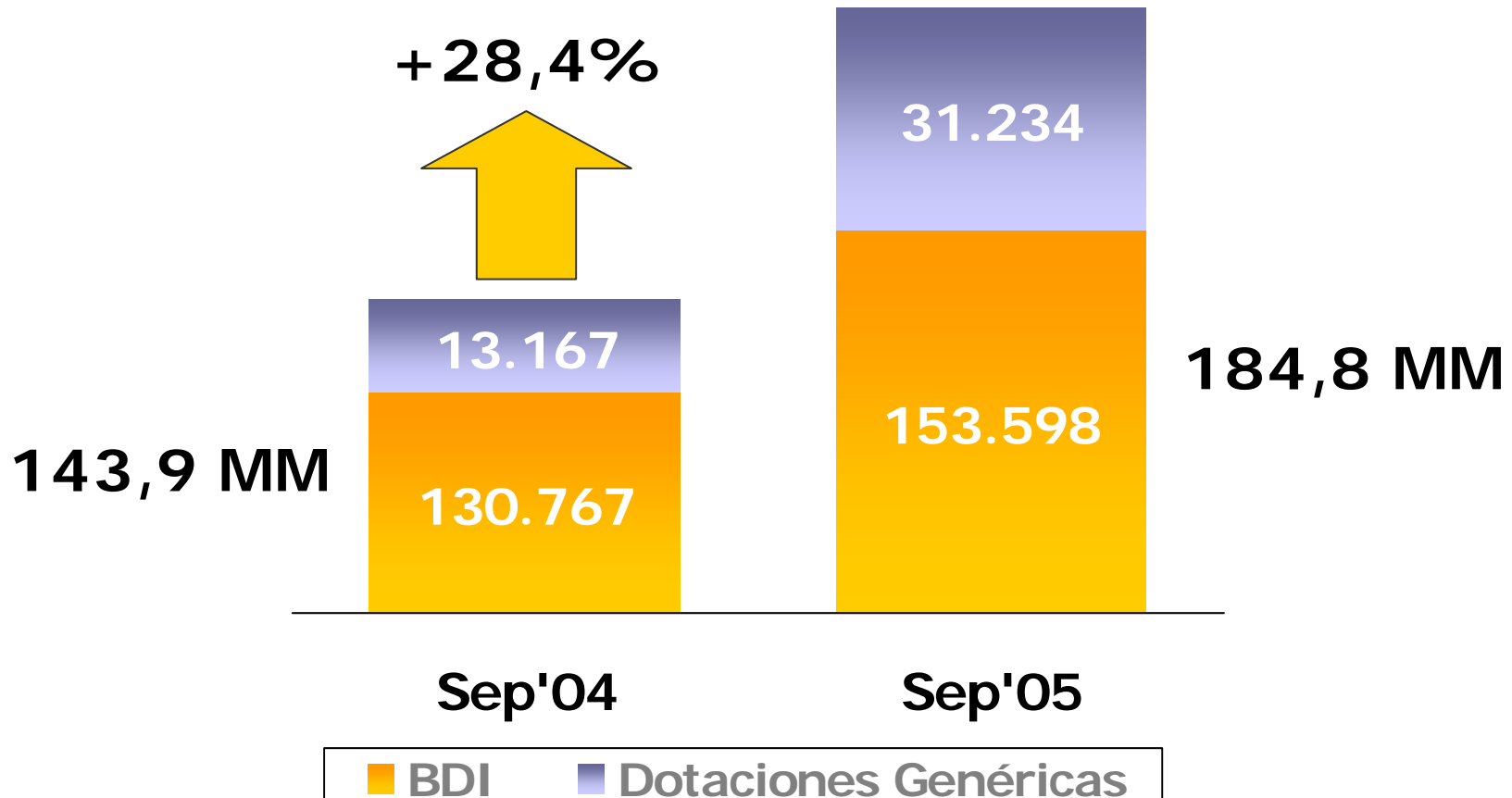
Los resultados y la nueva contabilidad reflejan un **BDI muy superior**

- Bankinter (en miles €) -



Con las **dotaciones** el incremento del resultado es mayor

- BDI + Dotaciones acumulado (en miles €) -





2

Crecimiento

Los **negocios** y **capacidades** en los que el banco ha focalizado la **estrategia** están dando los frutos esperados

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

Todos los segmentos de **clientes** reflejan el crecimiento

- Crecimiento Inversión media por Divisiones (en mill. €) -

Inversión	Acum. Sep' 05	Var. €	Var. %
Pymes	3.694	1.072	40,9
Extranjeros	539	135	33,4
Privada	1.907	379	24,8
Fin.Personales	666	110	19,9
Corporativa	3.735	564	17,8
Particulares	16.934	2.268	15,5
Total Segmentos	27.475	4.528	19,7

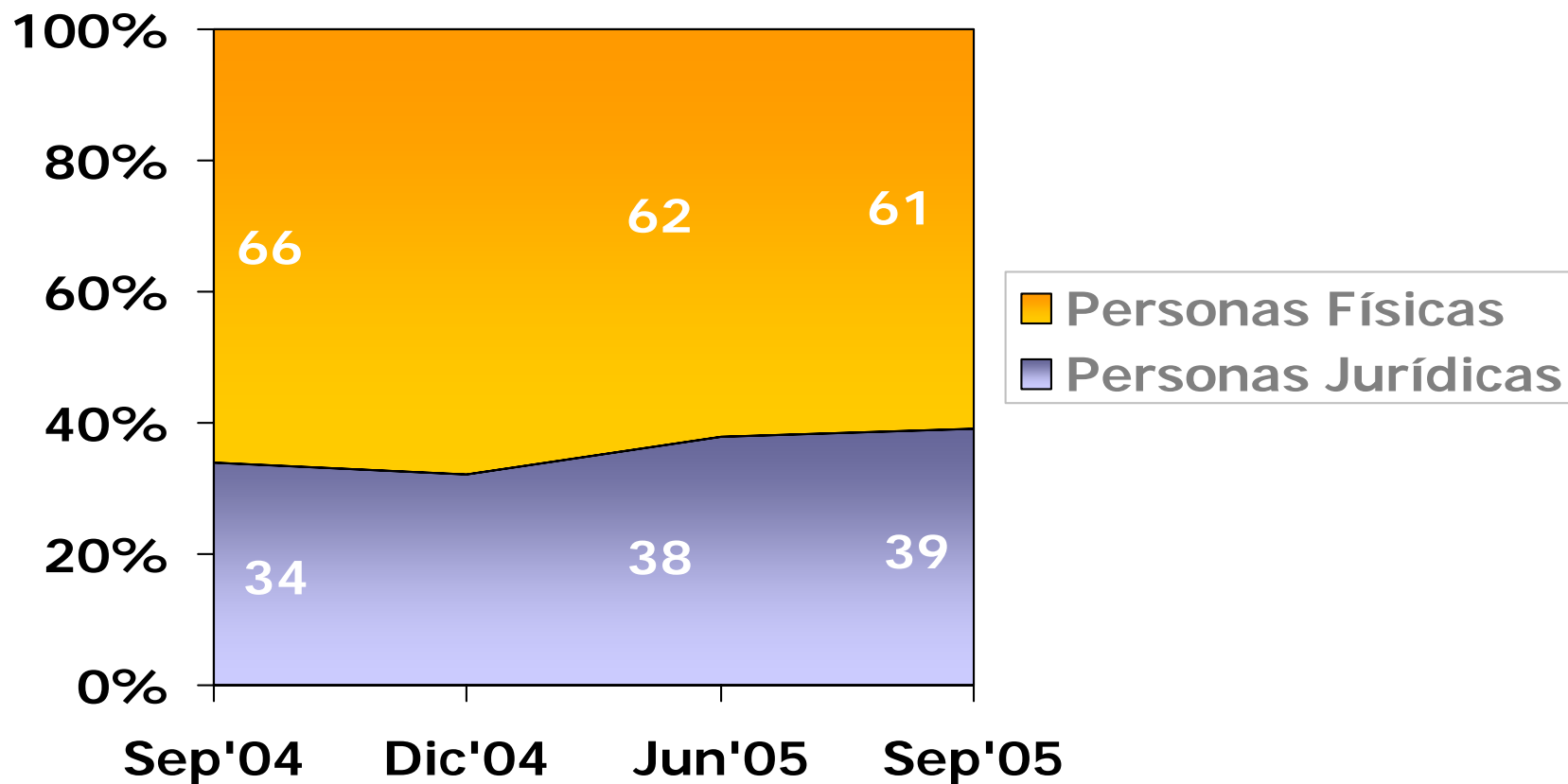
...que se traslada a los **resultados**

- Resultados por Segmentos (miles de €) -

BAI	Acum. Sep'05	Var. €	Var. %
Pymes	35.301	10.385	41,7
Corporativa	53.678	13.333	33,0
Finanzas Personales	20.483	3.160	18,2
Privada	37.345	4.101	12,3
Particulares	76.837	7.855	11,4
Extranjeros	5.890	357	6,4
Total Segmentos	229.534	39.191	20,6

Impulsando el cambio de **mix** de negocios

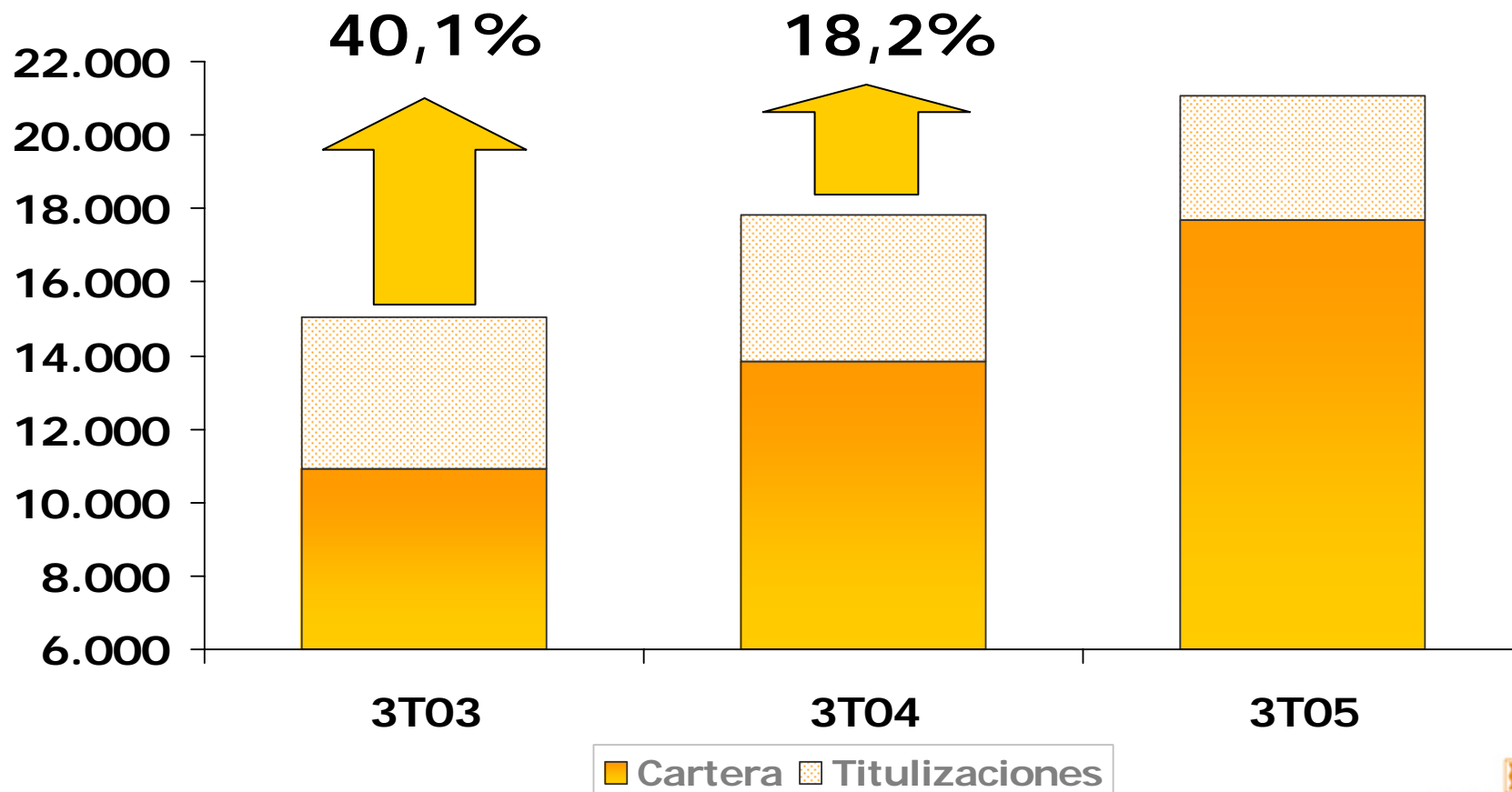
- Distribución del BAI de Redes entre PF y PJ -



El negocio hipotecario sigue mostrando un sano crecimiento

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

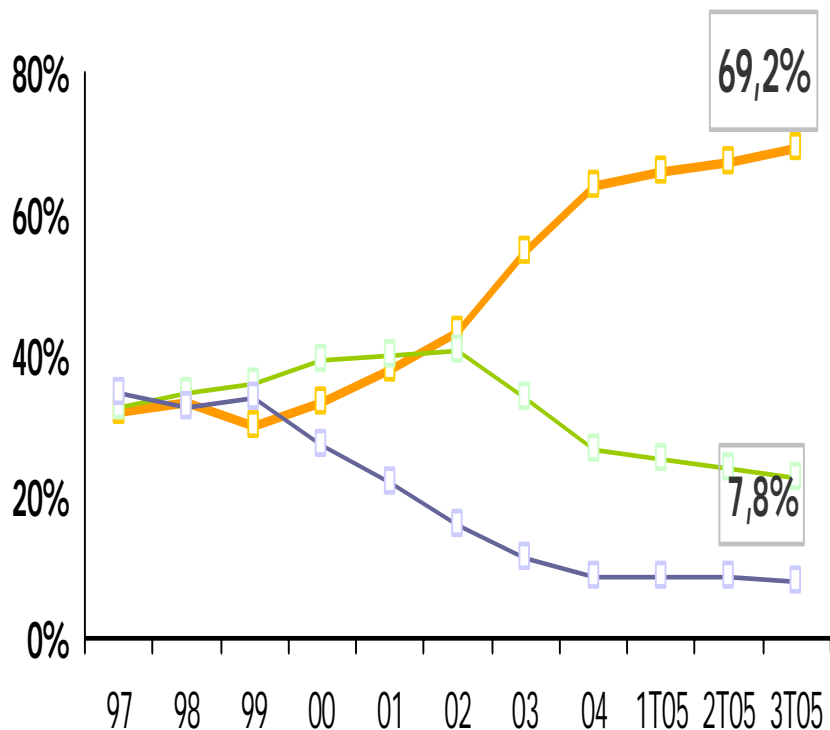
- Evolución stock de Hipotecas (en miles €) -



Seleccionando más la producción

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

-Evolución % núm. hipotecas por perfil de clientes -



Perfil	% Volumen	Spread	Núm. productos	Mora
Alto	76,9%	0,53%	8,2	0,10%
Medio	17,3%	0,64%	7,0	0,16%
Bajo	5,8%	0,69%	5,9	0,42%

...lo que genera un **negocio de clientes** de gran calidad

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

Hipoteca Vivienda	Producción del año	Cartera
Importe medio	157.009 €	93.322 €
Margen	0,55%	0,61%
LTV	63,9%	60,0%
Esfuerzo	31,4%	27,2%
Vivienda	72,4%	87,9%
1era Vivienda	86,3%	90,9%
Morosidad		0,16%
Productos por cliente		7,6

El negocio asegurador mantiene su sólida contribución

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

- Evol. BAI del Negocio Asegurador (miles €)-

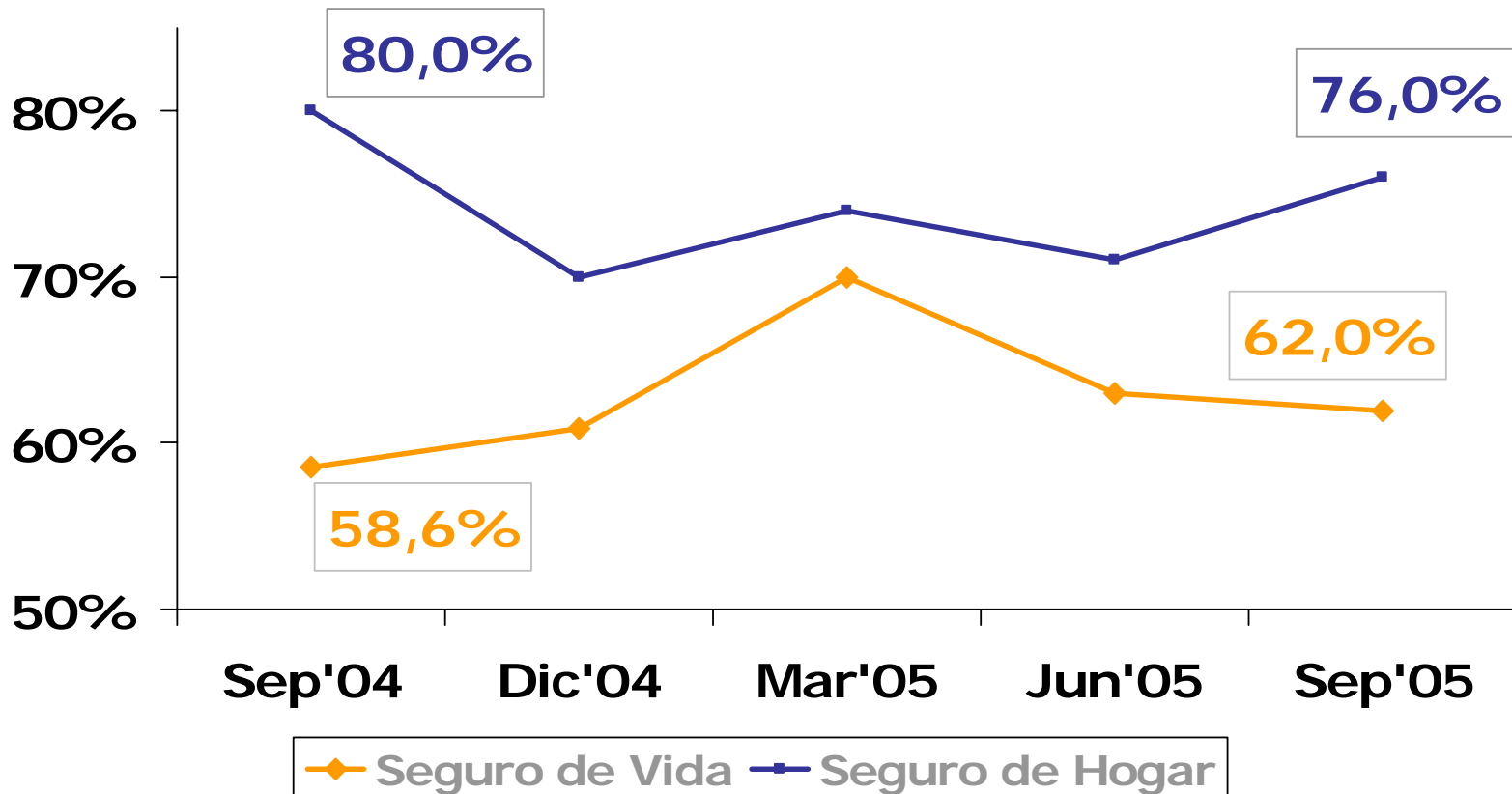
	Sep'05	Sep'04	Var. €	%
LDA	18.210	13.913	4.298	30,9
BK Seguros*	16.540	15.089	1.451	9,6
Total	34.750	29.002	5.749	19,8

*BK Seguros de Vida + Correduría

Con altas tasas de penetración en clientes

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

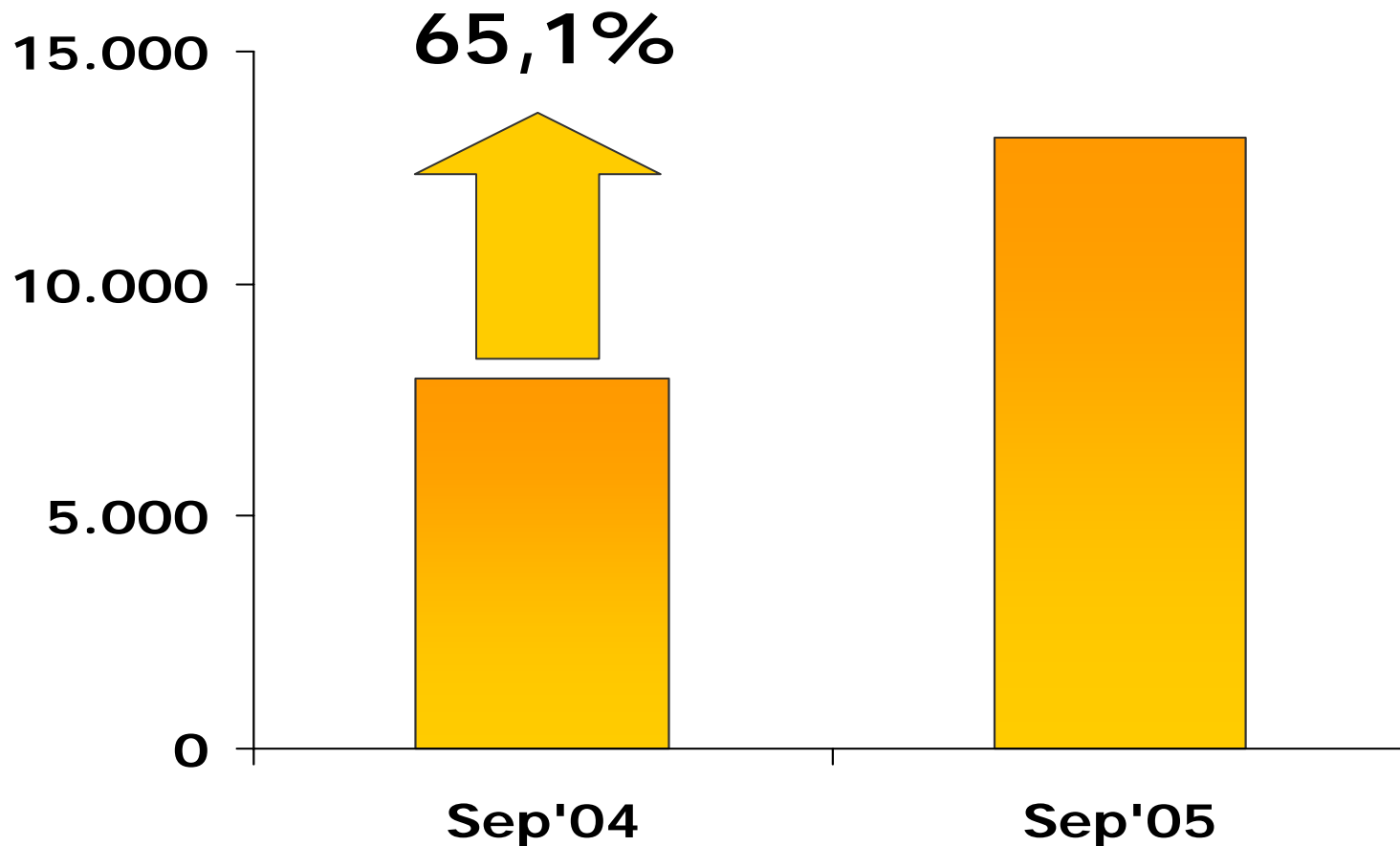
- Seguros de vida y hogar sobre clientes de hipoteca (%) -



El ritmo de **captación** en Pymes se sigue acelerando

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

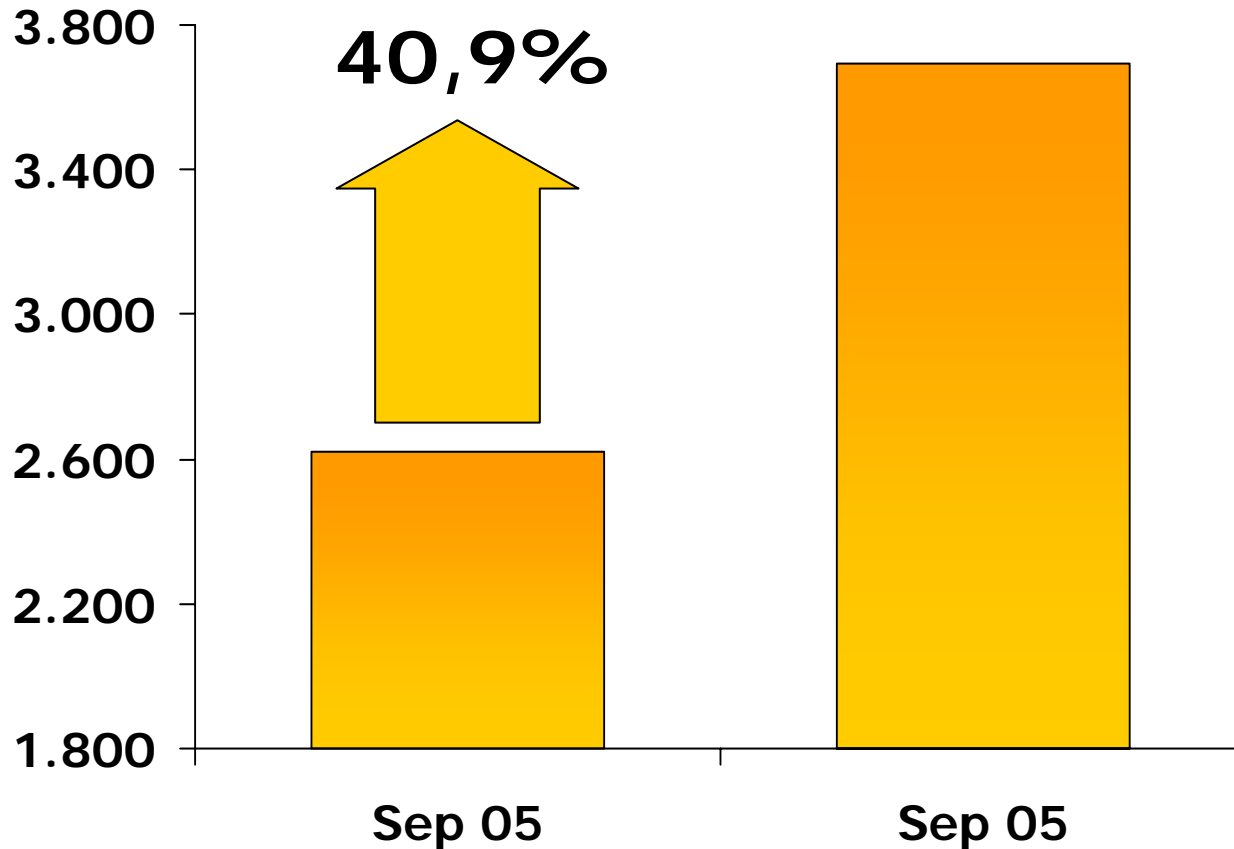
- Captación de clientes de Pymes -



...igual que la inversión

- Crecim. Interanual de inversión media en Pymes (en mill €)-

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación



Crecimiento que se traduce en un fuerte aumento del **beneficio**

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

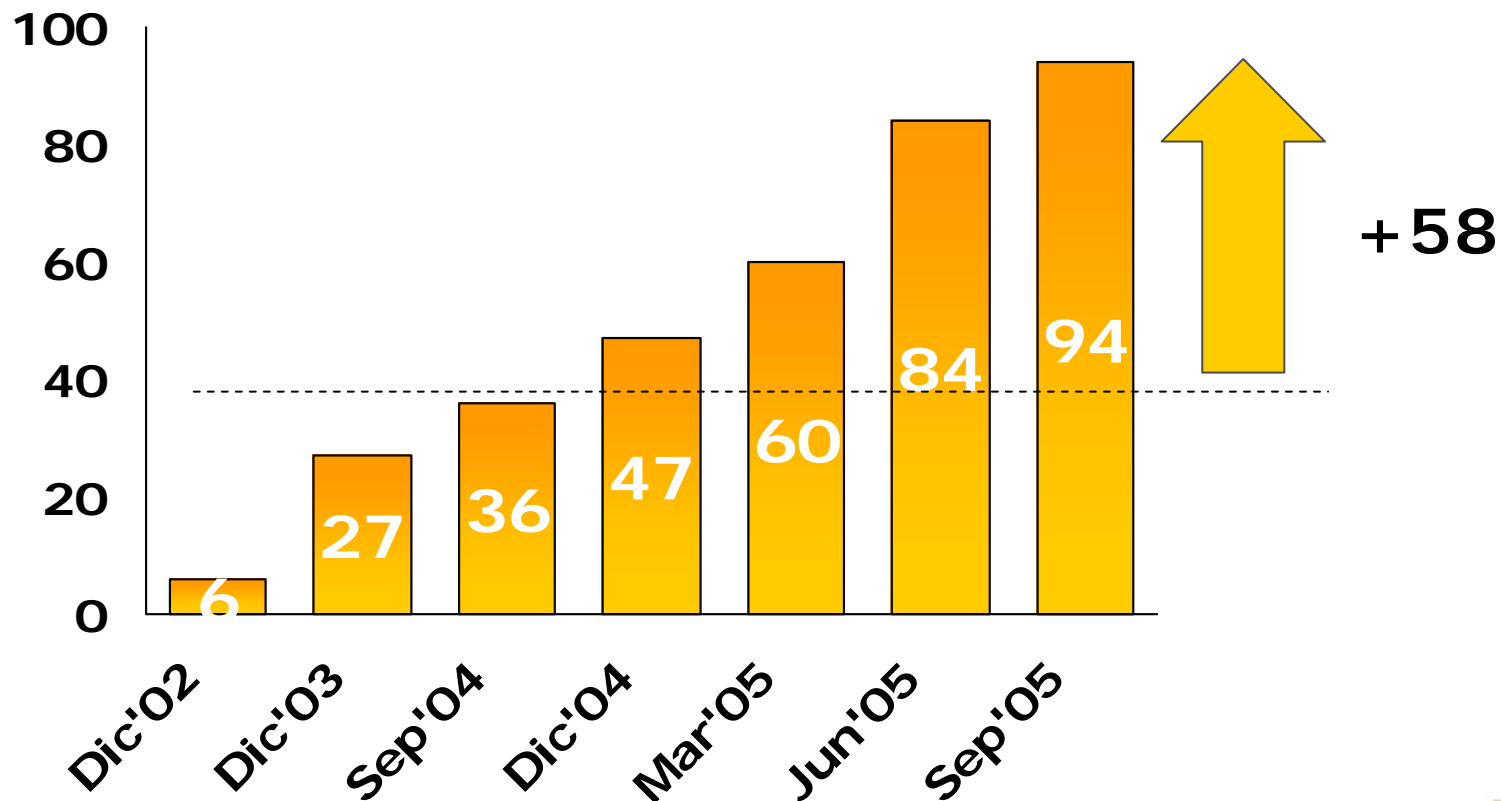
- Cta. Rtdos. Negocio de Pymes (en miles de €) -

Cta. Rtdos.	Acum. Sep'05	Dif	%
Marg. intermediación	55.207	18.027	48,5
Comisiones	29.954	4.908	19,6
Margen Ordinario	85.161	22.935	36,9
C. Transformación	47.816	13.422	39,0
Marg. explotación	37.345	9.513	34,2
BAI	35.302	10.373	41,6

Continúa la apertura de **centros** de acuerdo con los planes

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

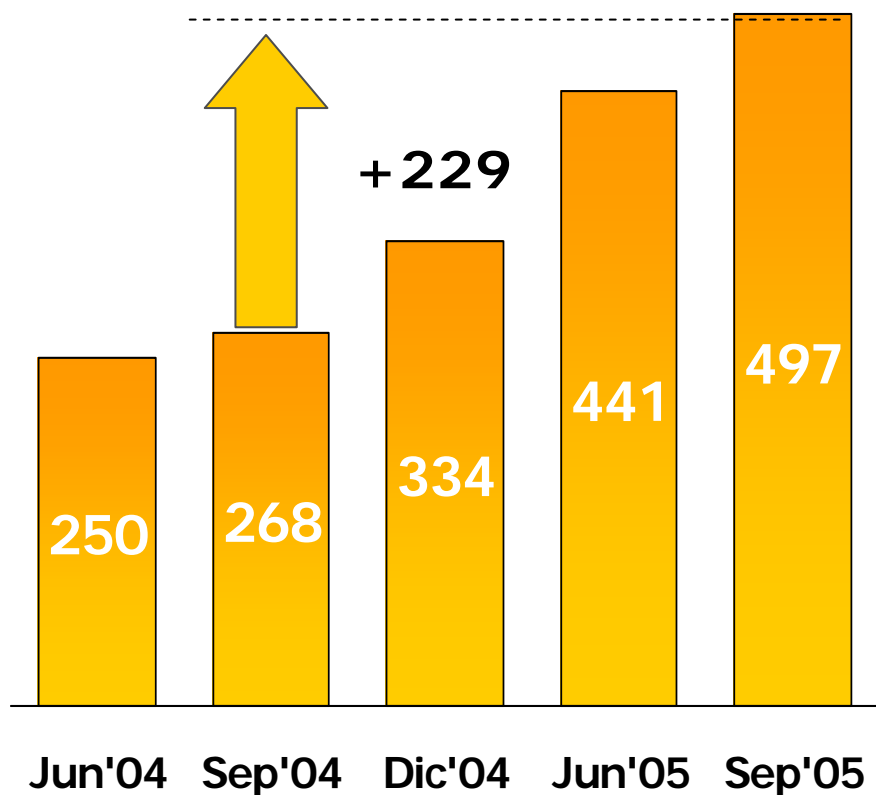
- Inversión en núm. de Centros Pymes -



Y el desarrollo de un **equipo** ganador para acometer este negocio

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

- Evolución de la plantilla de Pymes -



- 52% procedentes de rotación interna
- 48% de captación externa
- 81,5% universitarios
- 37.290 horas de formación totales, 97,5 horas de media por persona
- Retribución ligada a EVA

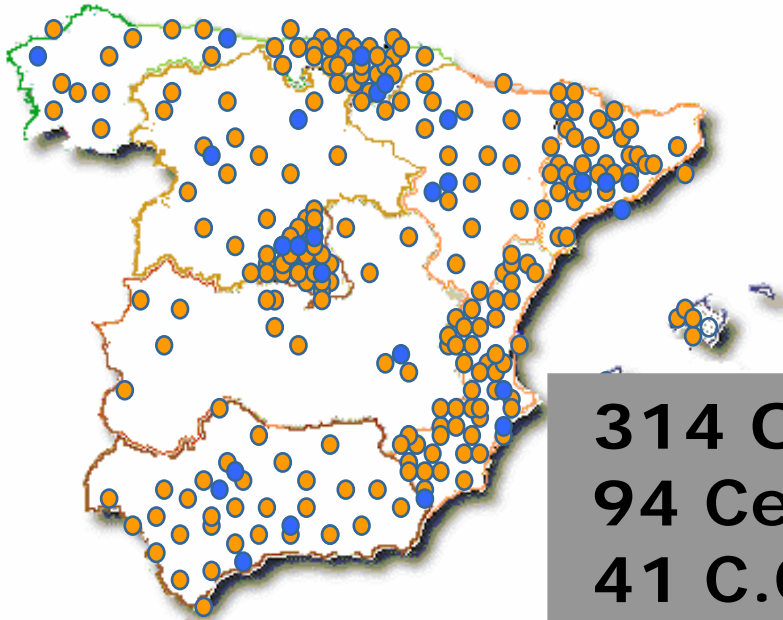
Los negocios de **consumo y tarjetas** confirman su positiva evolución

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

	Sep'05	Sep'04	
Tarjetas	621.201	528.724	+17,5%
Oro+Platinum	216.879	151.439	+43,2%
Volumen Mill.€	2.197,8	1.934,1	+13,6%
(Miles €)			
M. Intermediación	9.774,2	4.263,8	129,2%
Comisiones	15.911,1	14.600,8	9,0%
Total Ingresos	25.685,3	18.864,5	36,2%

Seguimos ampliando la red hacia clientes **potenciales...**

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

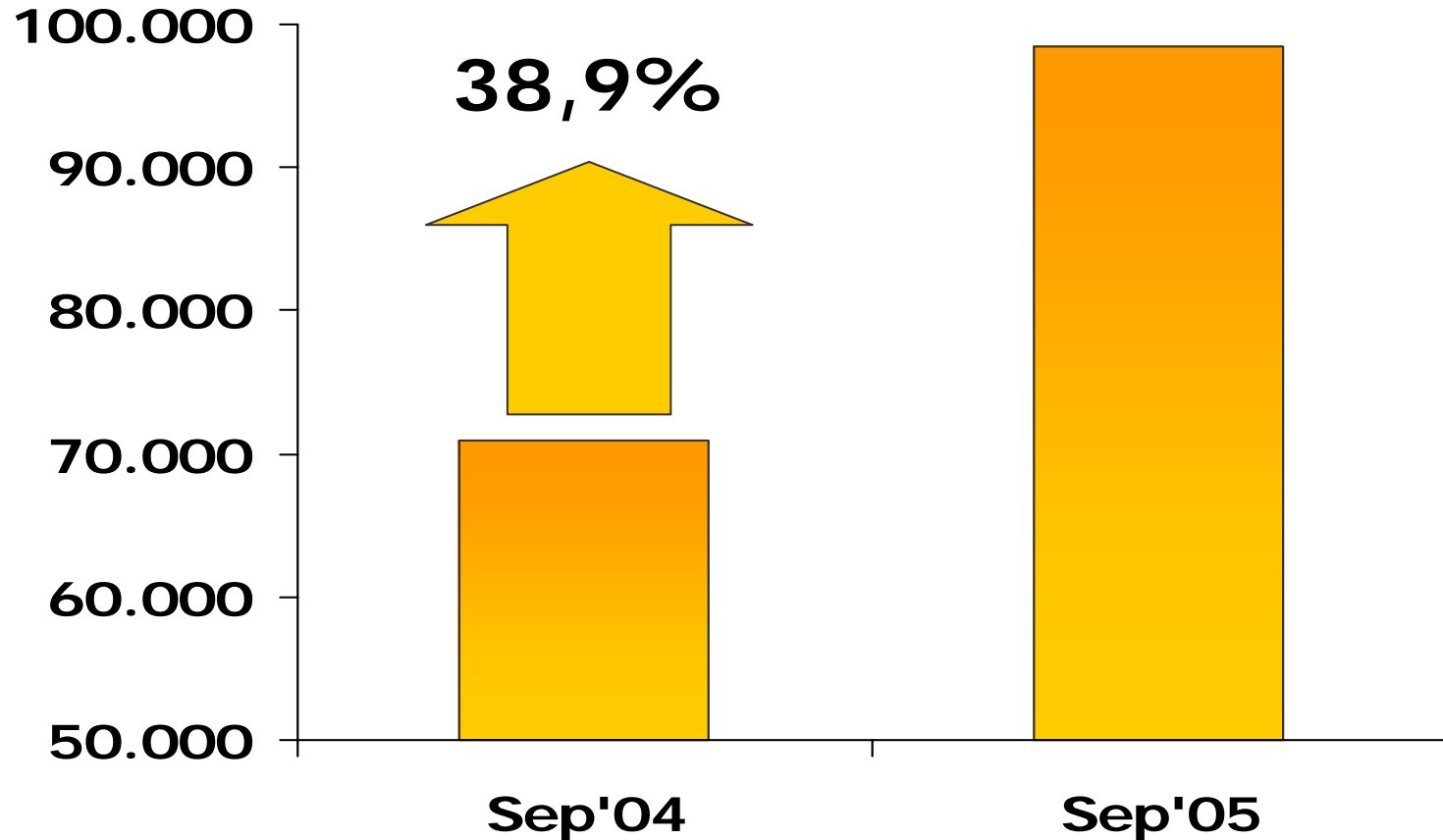


314 Oficinas (+9)
94 Centros Pymes (+58)
41 C.G. Corporativa (+2)
36 C.G.A. Privada (+4)
491 Oficinas Virtuales (+29)
1.045 Agentes (+46)
3 Oficinas a distancia

...para acelerar la **captación de clientes** en todos los segmentos

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

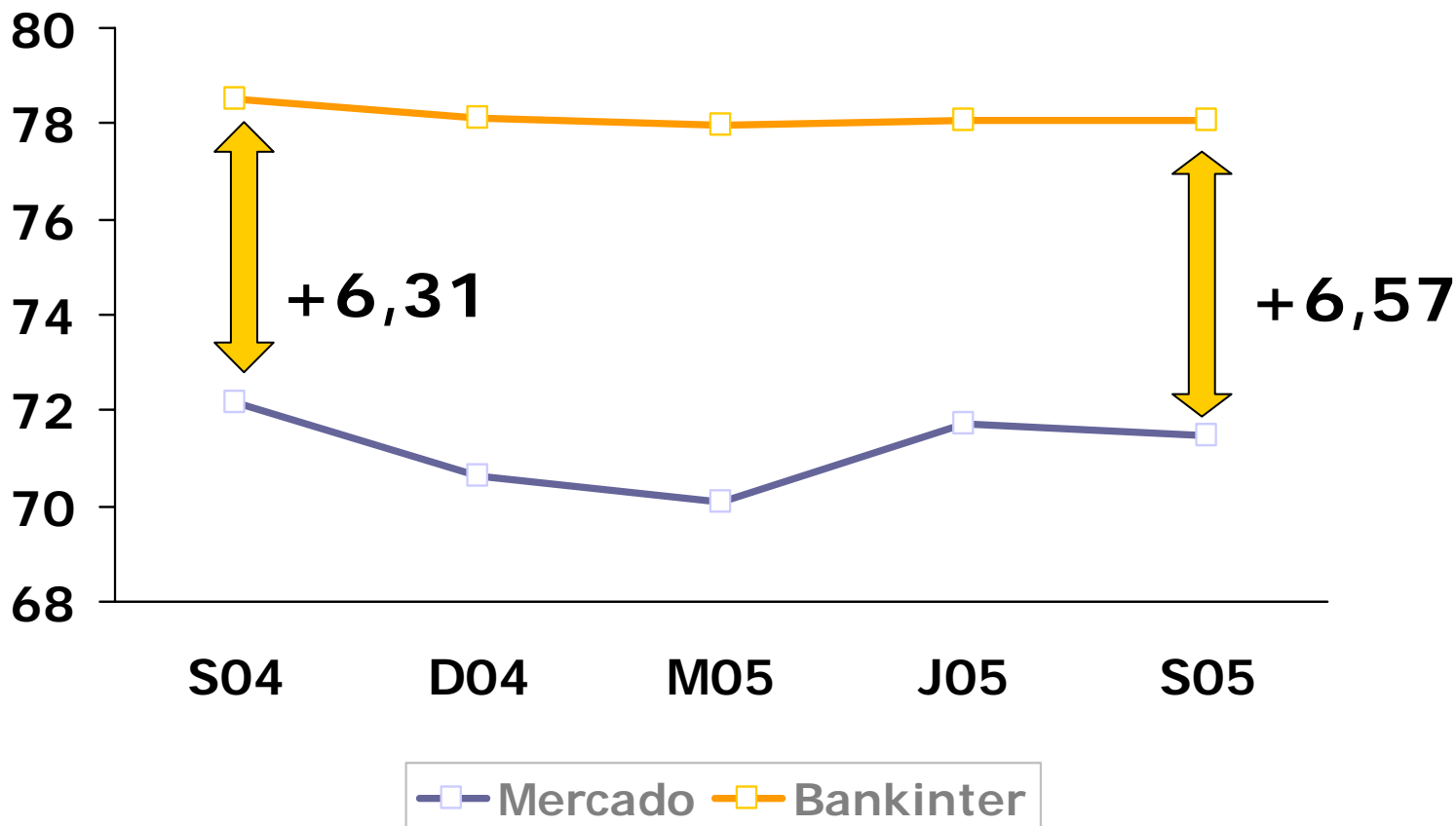
- Captación de clientes -



Mantenemos un estándar de **calidad superior**

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

- Evolución del indicador de calidad (ISN) -



Seguimos liderando la **innovación**

- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red
- Calidad
- Innovación

El banco en su bolsillo



Dinero con el móvil en cualquier cajero



Broker Bankinter

El primer broker para móviles
ahora también
mediante instrucciones

Movilcheck

Ingreso de cheques **por móvil**
en colaboración con **Amen**



500 mill.€ colocados
Fondo BK Gran Reserva 40 Aniversario IV

Capital Garantizado + 100% de la rentabilidad media de la mejor Cartera de nuestros Fondos más premiados



¿Su empresa necesita financiación?

Multilínea Financiación Empresa

Muchas soluciones, una sola firma

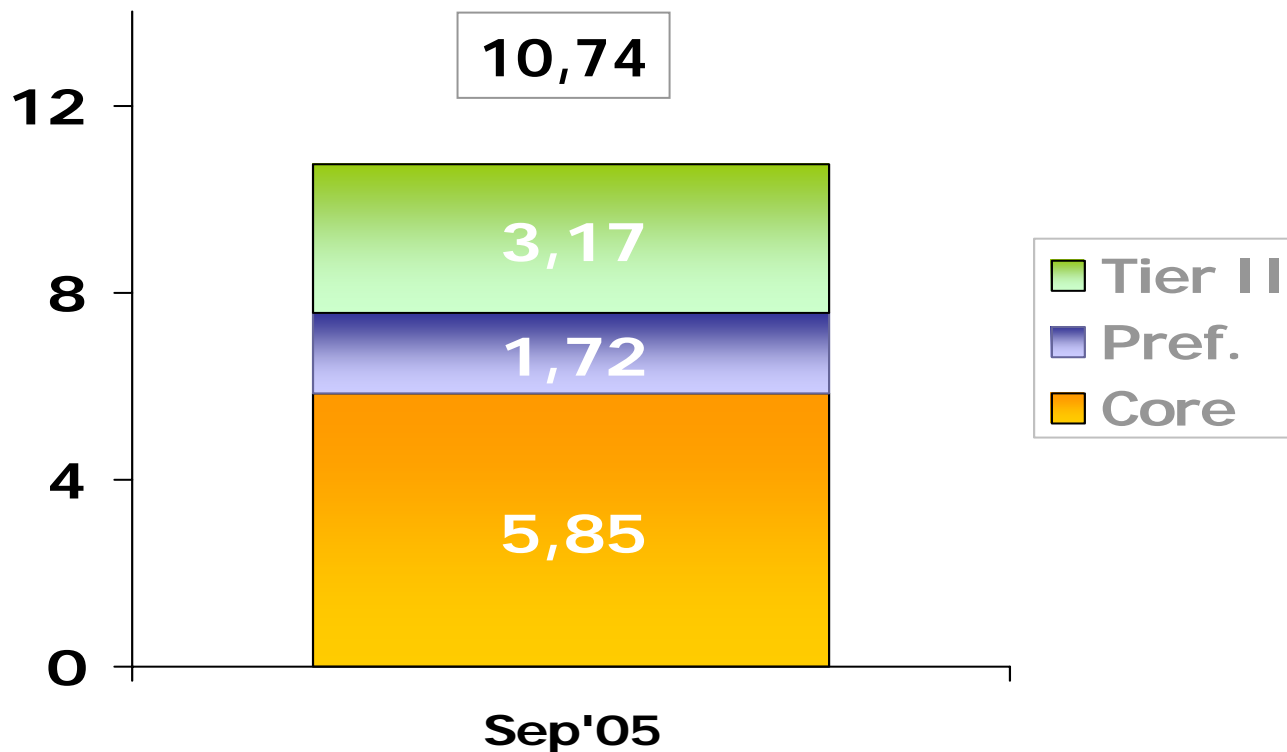


3

Solvencia y Valor

Una base de **capital** que soporta el crecimiento

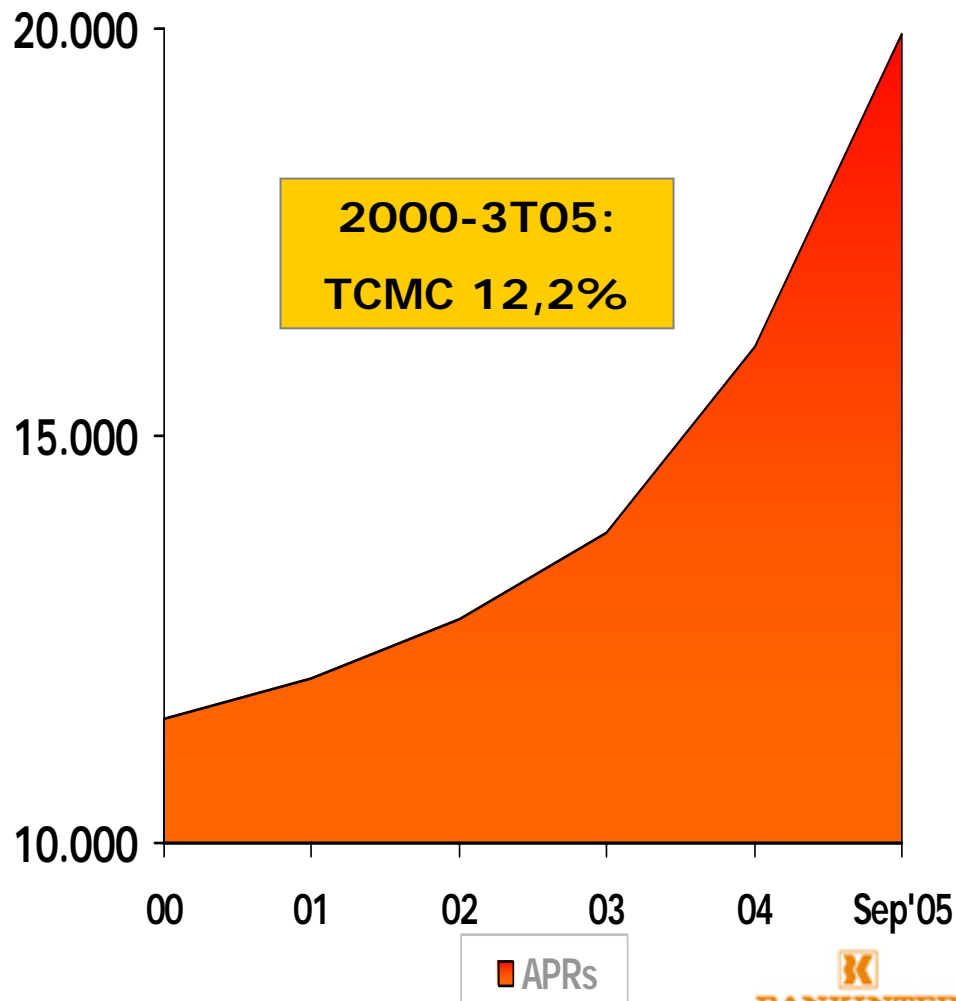
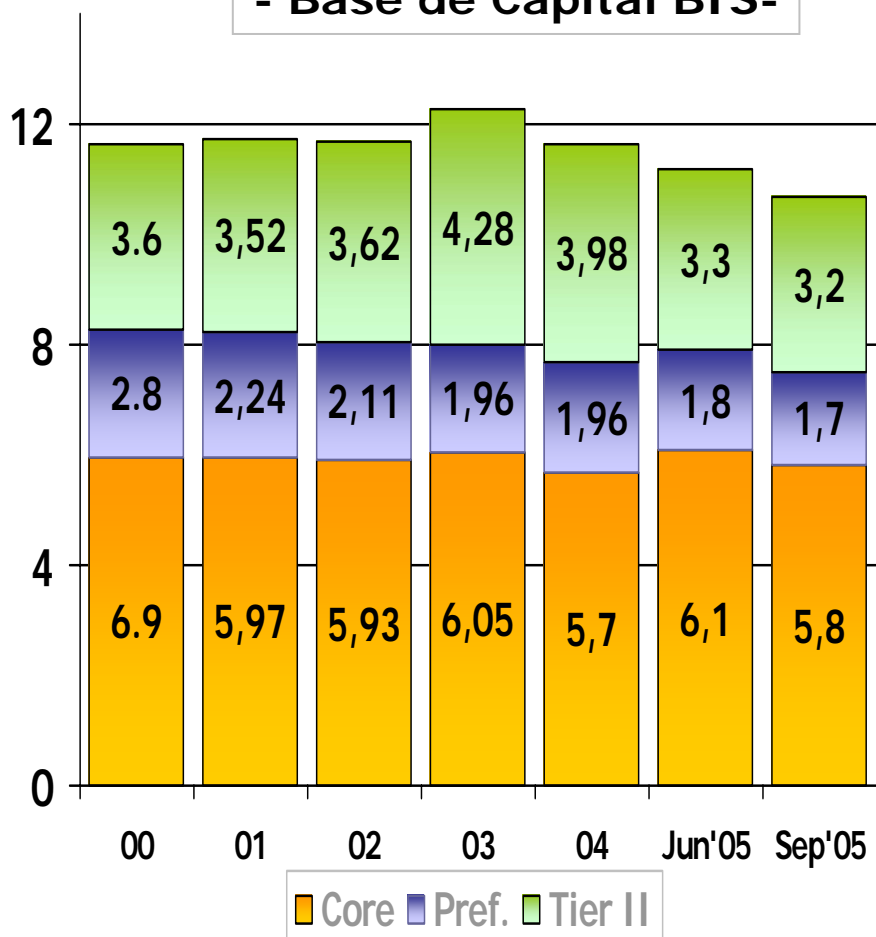
- Ratio de capital * (en %) -



(* Pendiente tratamiento definitivo titulizaciones)

Gestionamos la base de capital para optimizar **solvencia** y **rentabilidad**

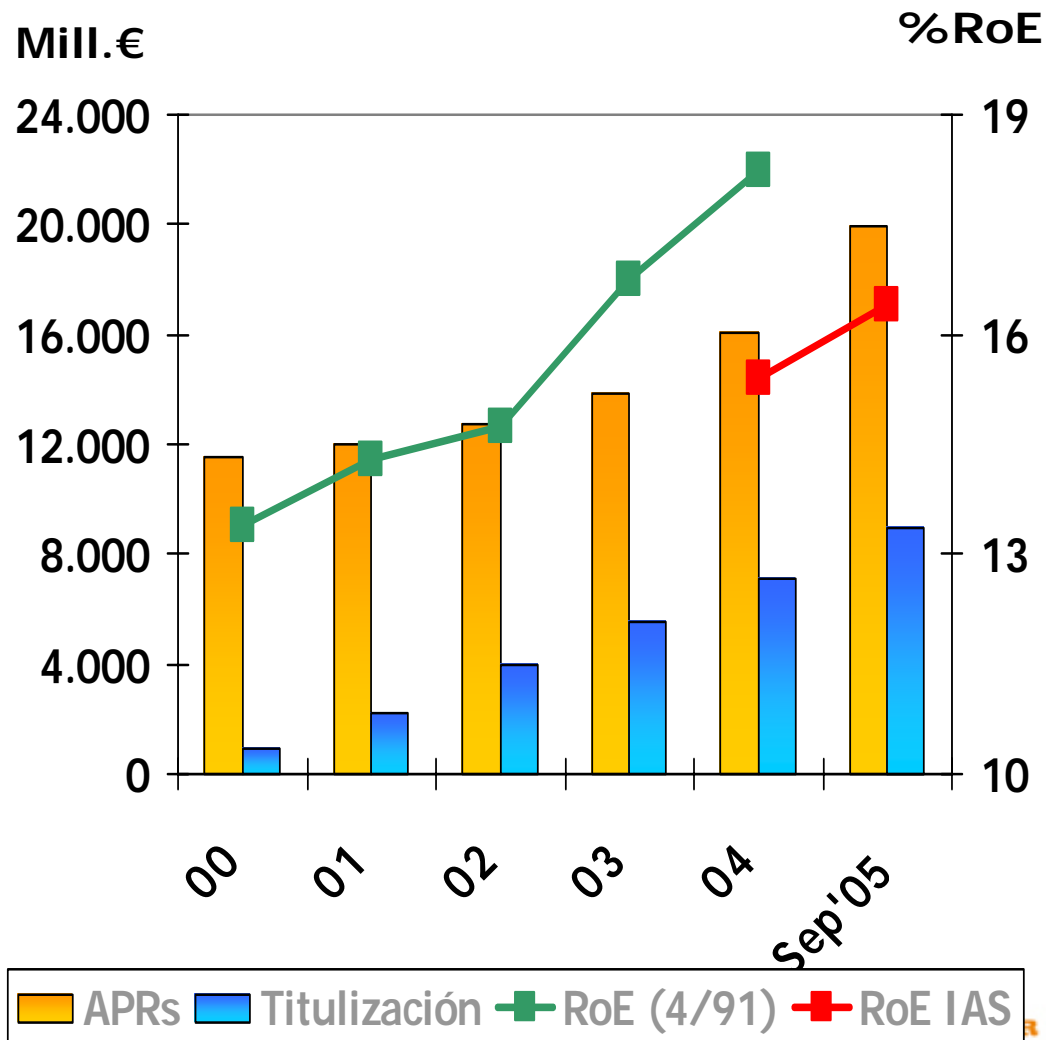
- Base de Capital BIS-



(* Pendiente tratamiento definitivo titulizaciones)

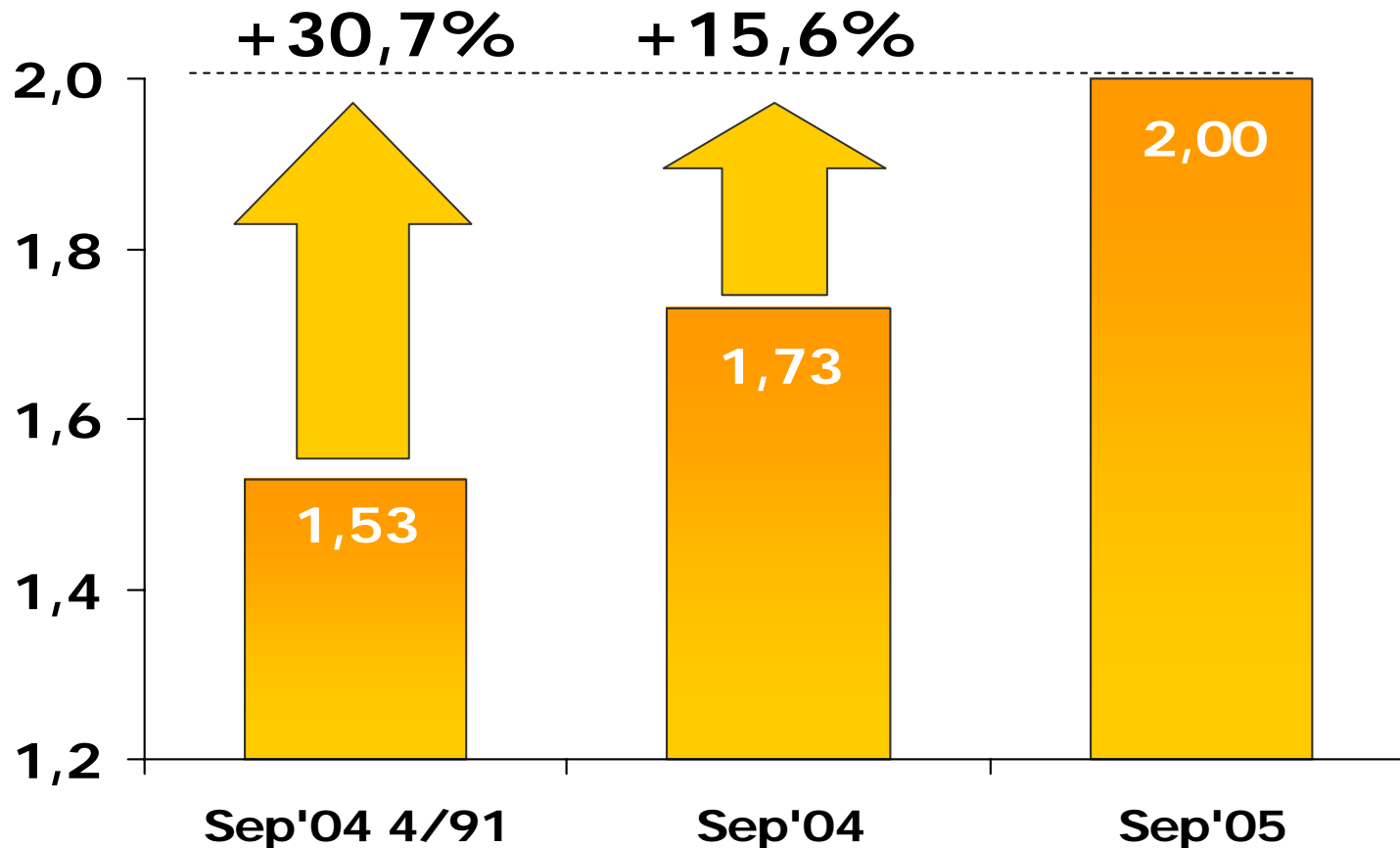
Con un **balance** que permite una gran flexibilidad financiera

- La titulización viene siendo una herramienta eficaz:
 - Libera capital
 - Replica la misma base de capital eficiente
 - Liquidez
 - Eleva el RoE
- Bankinter puede utilizar múltiples fuentes de financiación:
 - Titulizaciones (Hipotecas, Pymes)
 - Cédulas
 - Deuda Senior a c, m y l/p



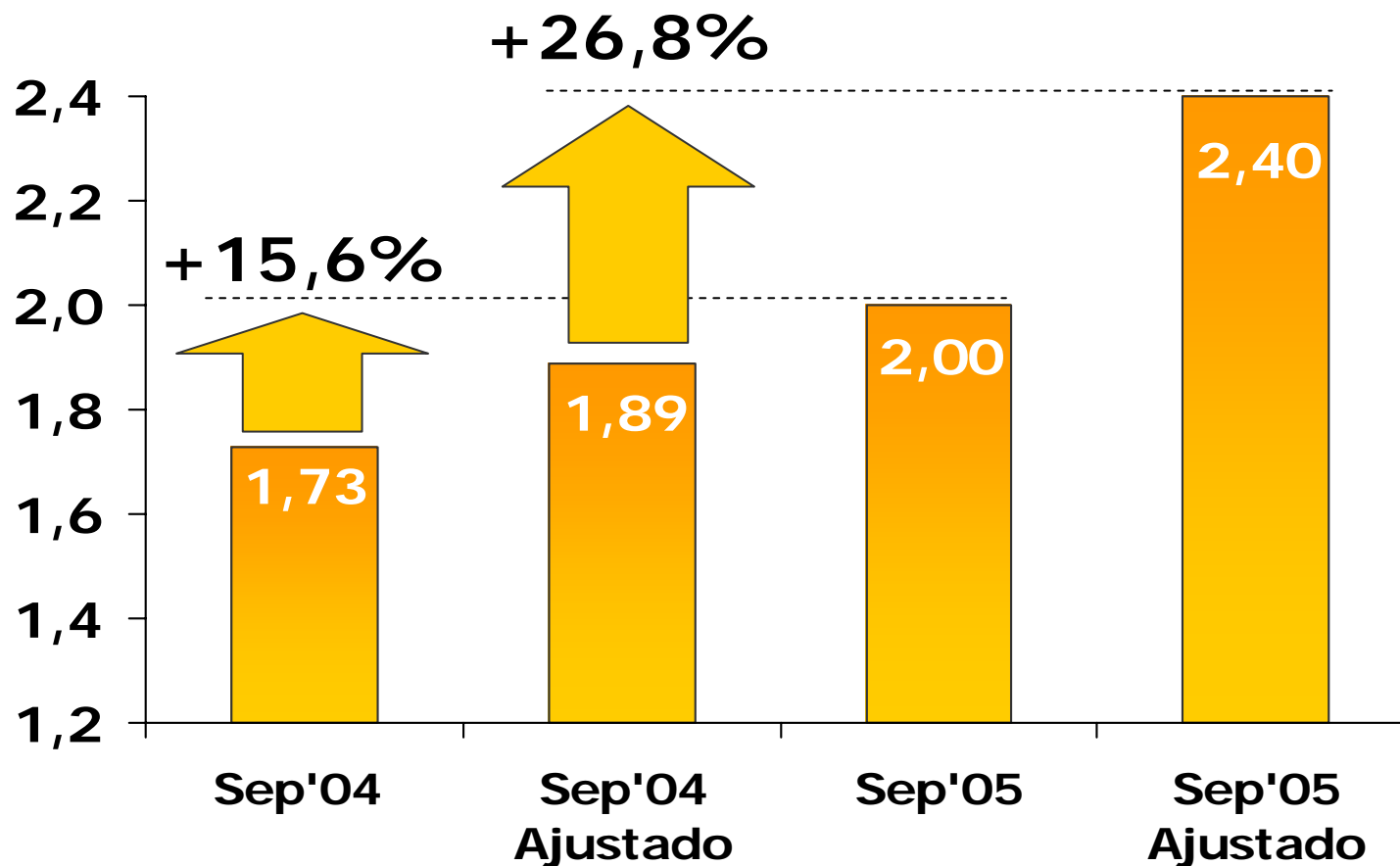
El **BPA** crece con fuerza (mucho más con el cambio contable)

- BPA del período (en €) -



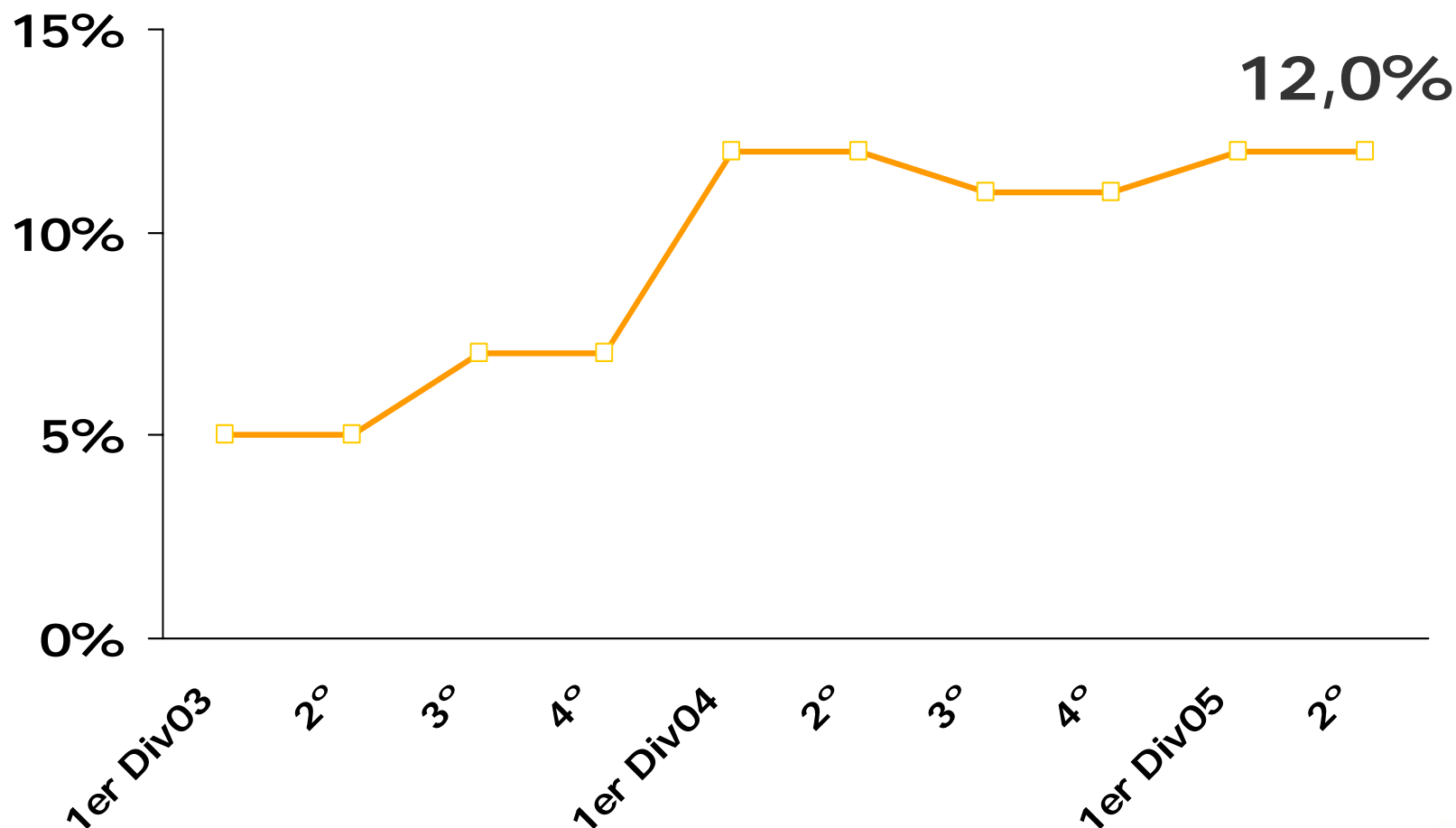
Y es mayor considerando las **crecientes dotaciones**

- BPA del período (en €) -

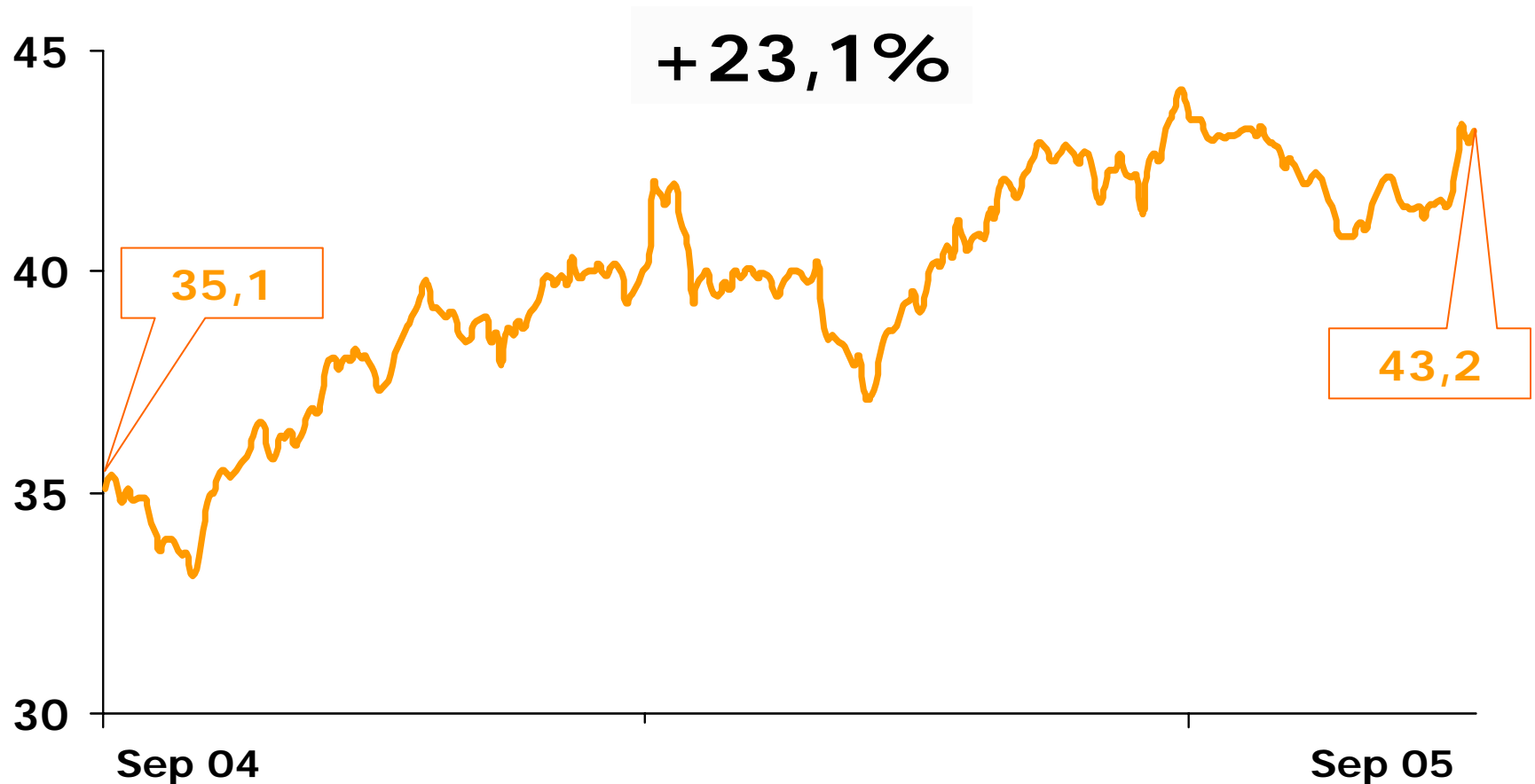


Manteniendo la rentabilidad del accionista

- Incremento del DPA (en %) -



Evolución de la cotización de la acción Bankinter





4

Conclusiones

Bankinter está llevando a cabo con éxito una estrategia de **crecimiento rentable**

- **Crecimiento** muy sólido en negocios
(Crédito +28%, Recursos +19%, Clientes +39%)

- Reflejado en todas las líneas de **ingresos**
(M. Ordinario +20,4%)

- Elevado Margen de Explotación (+26%)
incluso acelerando las **inversiones**

- Máxima **solvencia** y calidad crediticia
(Mora 0,25%, Cobertura 544%, "core capital" 5,85%)

Gracias