



Resultados 2005



BANKINTER advierte que las cifras de resultados del ejercicio 2005 contenidas en esta presentación son estimativas y por tanto provisionales al estar pendientes entre otros requisitos de la preceptiva formulación de cuentas por el Consejo de Administración y de su aprobación por la Junta General ordinaria.

Del mismo modo 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 bajo los criterios contables y formatos recogidos en la Circular del Banco de España 4/04.

1

Resultados

2

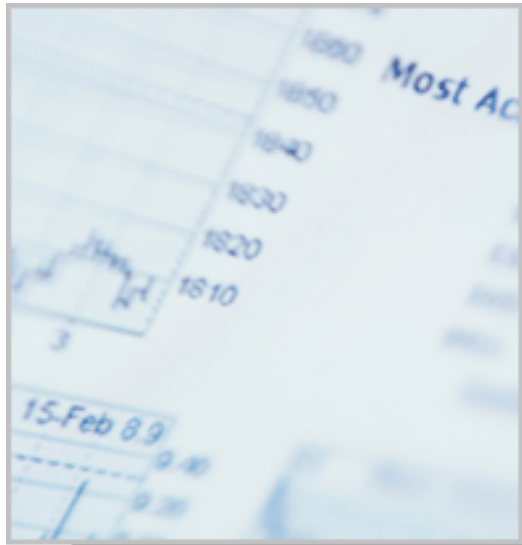
Crecimiento

3

Solvencia y Valor

4

Conclusiones



1

Resultados

2005 se ha consolidado como un año de fuerte crecimiento para Bankinter

- **En negocios**
- **En clientes**
- **En ingresos**
- **Y en capacidades para seguir creciendo**

El Margen de Intermediación muestra una sólida evolución

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum Dic'05	Acum Dic'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	430.267	389.183	41.084	10,6

- **Fuerte crecimiento** de volúmenes de negocio
- ...a pesar de los efectos que las subidas de tipos tienen a corto plazo en el margen

La **inversión** acelera su crecimiento...

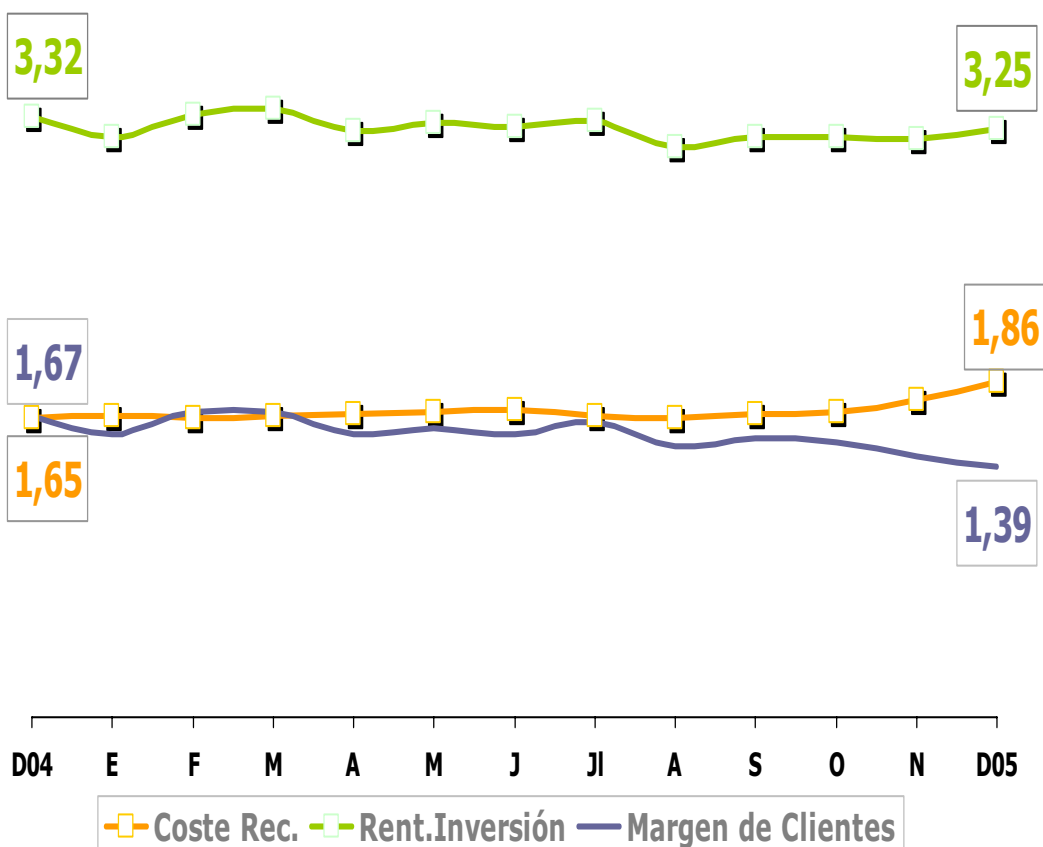
- (en mill €) -	Dic'05	Variación	%
Total inversión crediticia	26.139	5.958	29,5
Ex-titulización	29.409	5.348	22,2
Crédito con garantía real	18.858	4.190	28,6
Crédito sin garantía real	7.281	1.766	32,0

....igual que los **recursos** de clientes

- (en mill €) -	Dic'05	Variación	%
En balance	27.477	7.031	34,4
Fuera de balance	11.066	1.758	18,9
Fondos de Inv. y Pensiones	9.573	1.335	16,2
Total	38.543	8.789	29,5

El **spread de clientes** refleja los movimientos de tipos de interés y el mayor coste de los recursos

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



Efectos temporales de la subida de tipos:

- Los **pasivos** se "reprecian" más rápidamente a tipos más altos
- En los **créditos** se tarda más en trasladar las subidas a los clientes, también en la nueva producción

El crecimiento del **Margen Ordinario** refleja la solidez de las líneas de negocio

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum Dic'05	Acum Dic'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	430.267	389.183	41.084	10,6
Rdos. Método Participación	24.645	19.901	4.744	23,8
Comisiones	189.699	178.151	11.548	6,5
Seguros	(75)	514	(589)	(114,6)
Operaciones Financieras	85.547	29.761	55.786	187,5
Marg. Ordinario	730.083	617.510	112.573	18,2

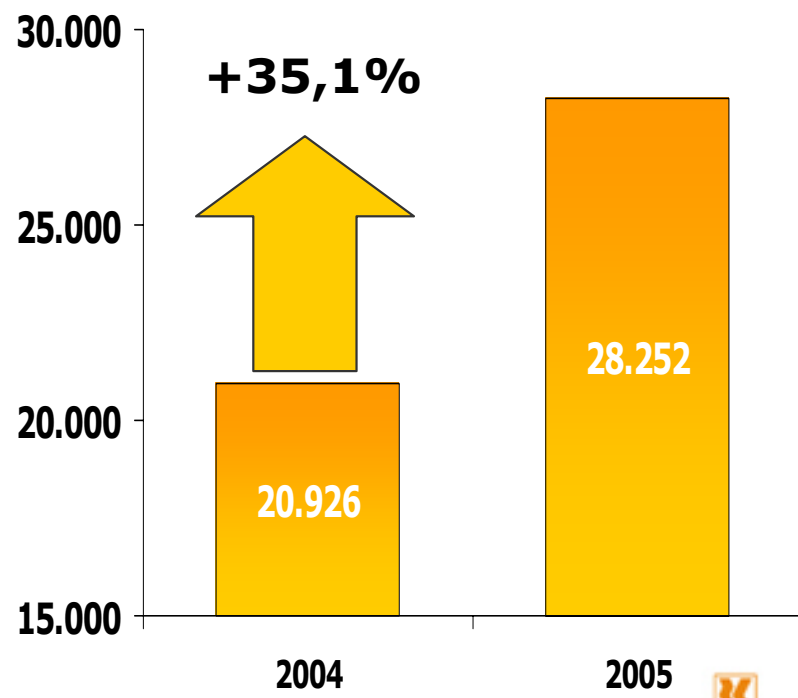
- Los negocios de clientes siguen mostrando una **creciente capacidad de generación de ingresos** en todas las áreas de actividad.

Las **comisiones** reflejan crecimiento y aportación de valor a los clientes

- Desglose de Comisiones (en miles €) -

	Dic'05	Variación	%
Agentes y Bca Virtual	24.684	4.555	22,6
Otras comisiones pagadas	35.294	6.119	21,0
Pagadas	59.978	10.674	21,7

- Crecen las **comisiones pagadas a Agentes y Socios Virtuales** por su gran aportación de negocio (en margen y comisiones)



Las **comisiones** reflejan crecimiento y aportación de valor a los clientes

- Desglose de Comisiones (en miles €) -

	Dic'05	Variación	%
Agentes y Bca. Virtual	24.684	4.555	22,6
Otras comisiones pagadas	35.294	6.119	21,0
Pagadas	59.978	10.674	21,7
Cobros y pagos	68.415	7.020	11,4
Por tarjetas	36.999	4.309	13,2
Órd.pago y cheques	7.637	1.151	17,7
Valores	31.414	2.877	10,1
Compraventa	13.104	2.326	21,6
FF.II. Y FF.PP.	79.414	5.685	7,7
Seguros	5.737	1.559	37,3
Otras comisiones	41.899	3.249	8,4
Acuerdo de Gestión	7.069	1.998	39,4
Cobradas	249.677	22.222	9,8
TOTAL	189.699	11.548	6,5

- En las **cobradas** destacan:
 - Actividad **transaccional** de Pymes y Empresas (pagos, cheques)
 - **FF.II., FF.PP. y Acuerdo de Gestión**
 - **Renta Variable**
 - **Seguros**

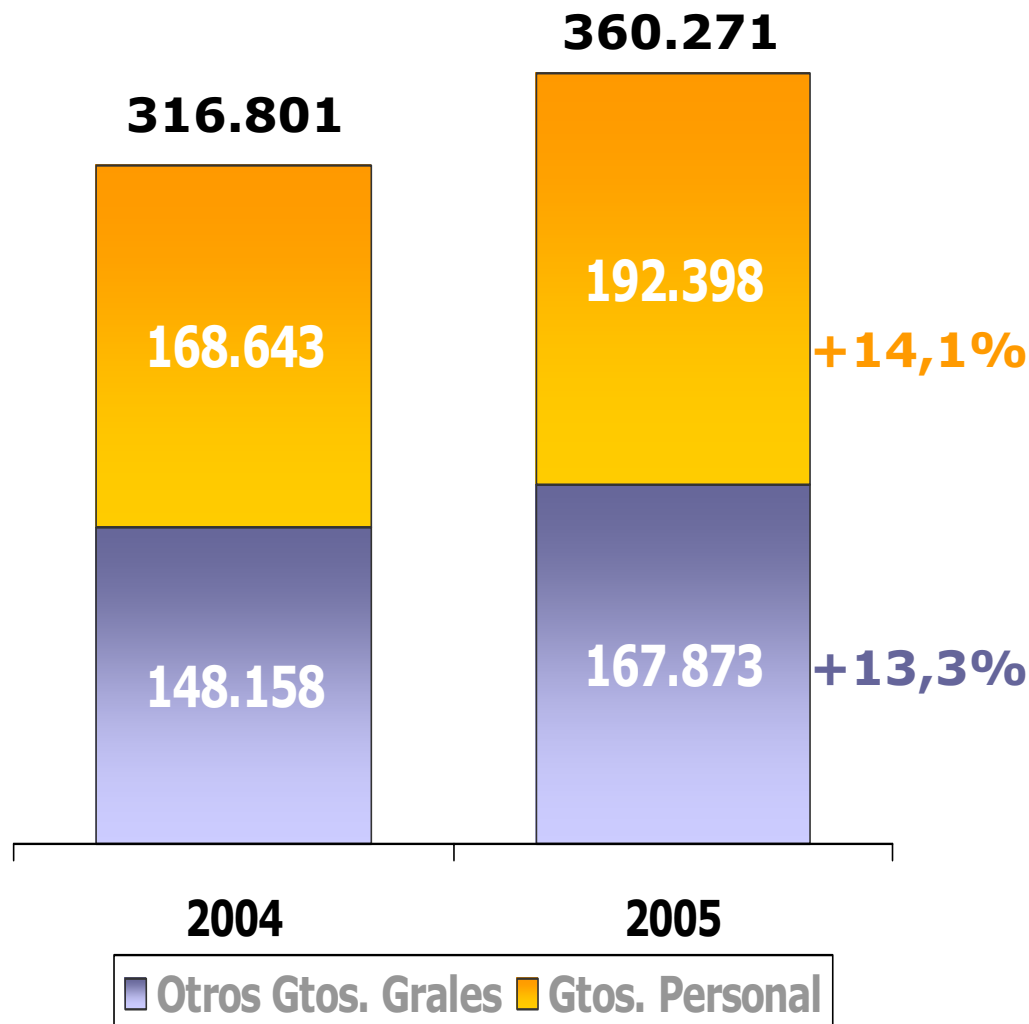
El Margen de Explotación sigue mostrando una gran fortaleza

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum Dic'05	Acum Dic'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	430.267	389.183	41.084	10,6
Rdos. Método Participación	24.645	19.901	4.744	23,8
Comisiones	189.699	178.151	11.548	6,5
Seguros	(75)	514	(589)	(114,6)
Operaciones Financ.	85.547	29.761	55.786	187,5
Marg. Ordinario	730.083	617.510	112.573	18,2
C. Transf.	(360.271)	(316.801)	(43.470)	13,7
Marg. Explotación	369.812	300.710	69.102	23,0

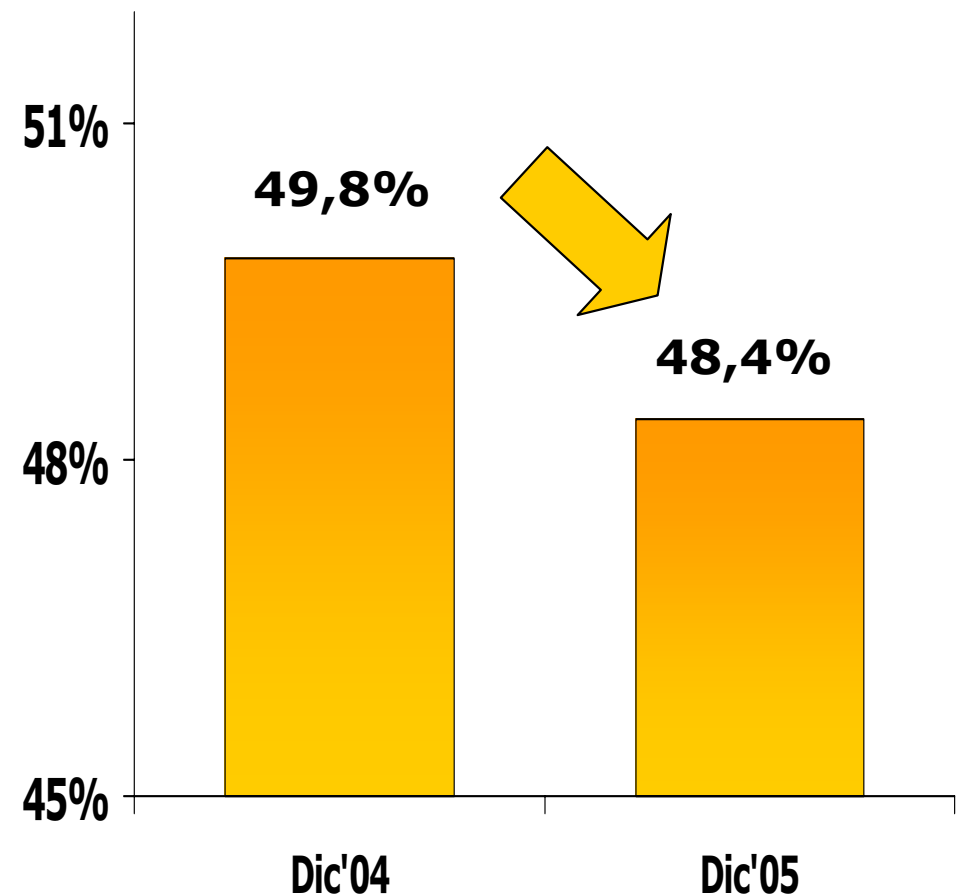
- Aceleramos las **inversiones** al tener más ingresos
- El ritmo de **gasto** empieza a **moderarse**
- Y con todo, el **cash-flow** sigue creciendo mucho

Invertimos mucho en capacidades de futuro ...mejorando la eficiencia

- Evolución gastos explotación (en miles €) -



-Ratio de eficiencia (%) -



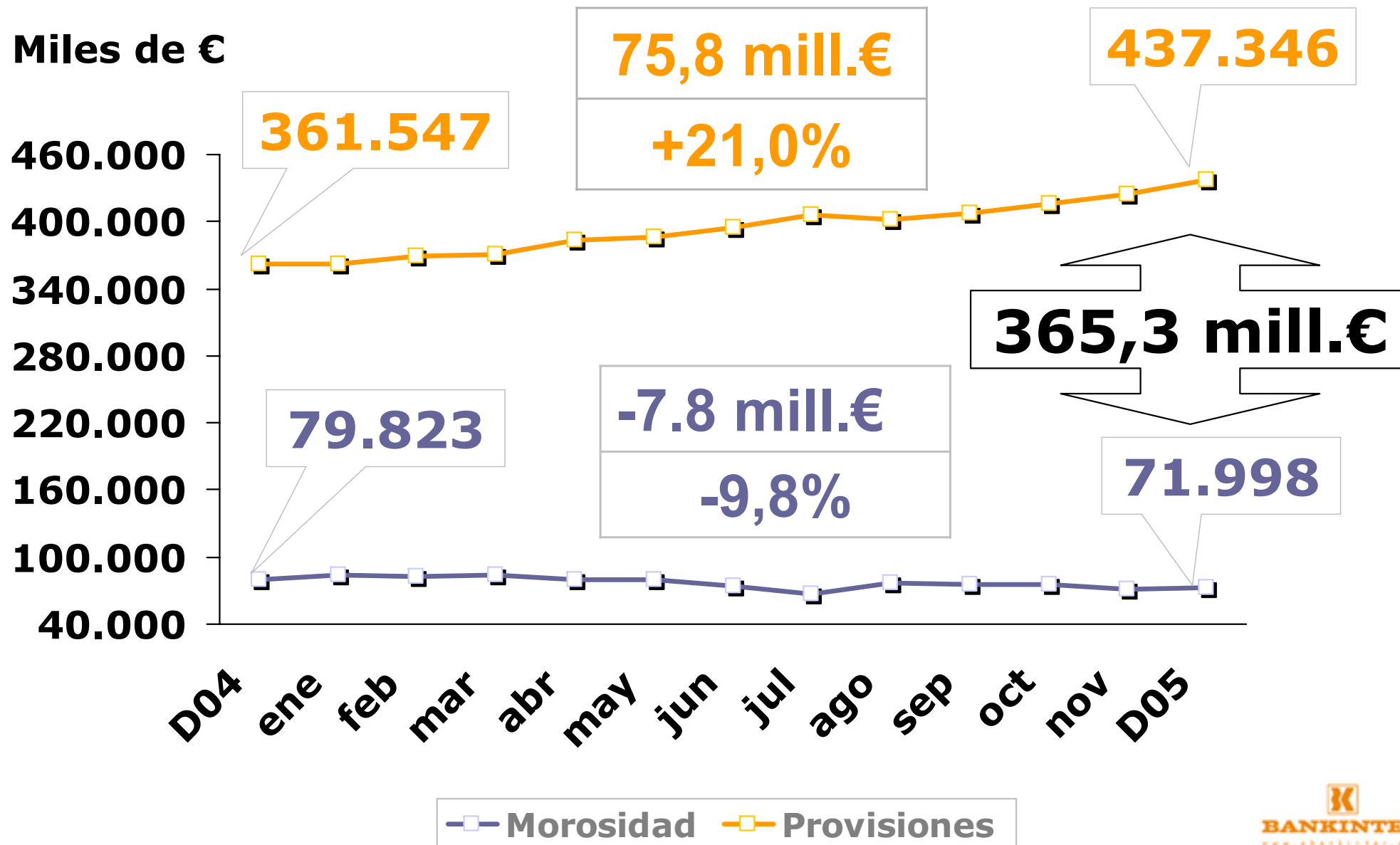
Las **provisiones** regulatorias crecen mucho por el fuerte crecimiento del crédito

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum Dic'05	Acum Dic'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	430.267	389.183	41.084	10,6
Rdos. Método Participación	24.645	19.901	4.744	23,8
Comisiones	189.699	178.151	11.548	6,5
Seguros	(75)	514	(589)	(114,6)
Operaciones Financ.	85.547	29.761	55.786	187,5
Marg. Ordinario	730.083	617.510	112.573	18,2
C. Transf.	(360.271)	(316.801)	(43.470)	13,7
Marg. Explotación	369.812	300.710	69.102	23,0
Pérd. por deterioro	(80.143)	(32.292)	(47.851)	148,2
Dot. a provisiones	(7.035)	(9.875)	2.840	(28,8)
Otros Resultados	1.040	2.236	(1.196)	(53,5)

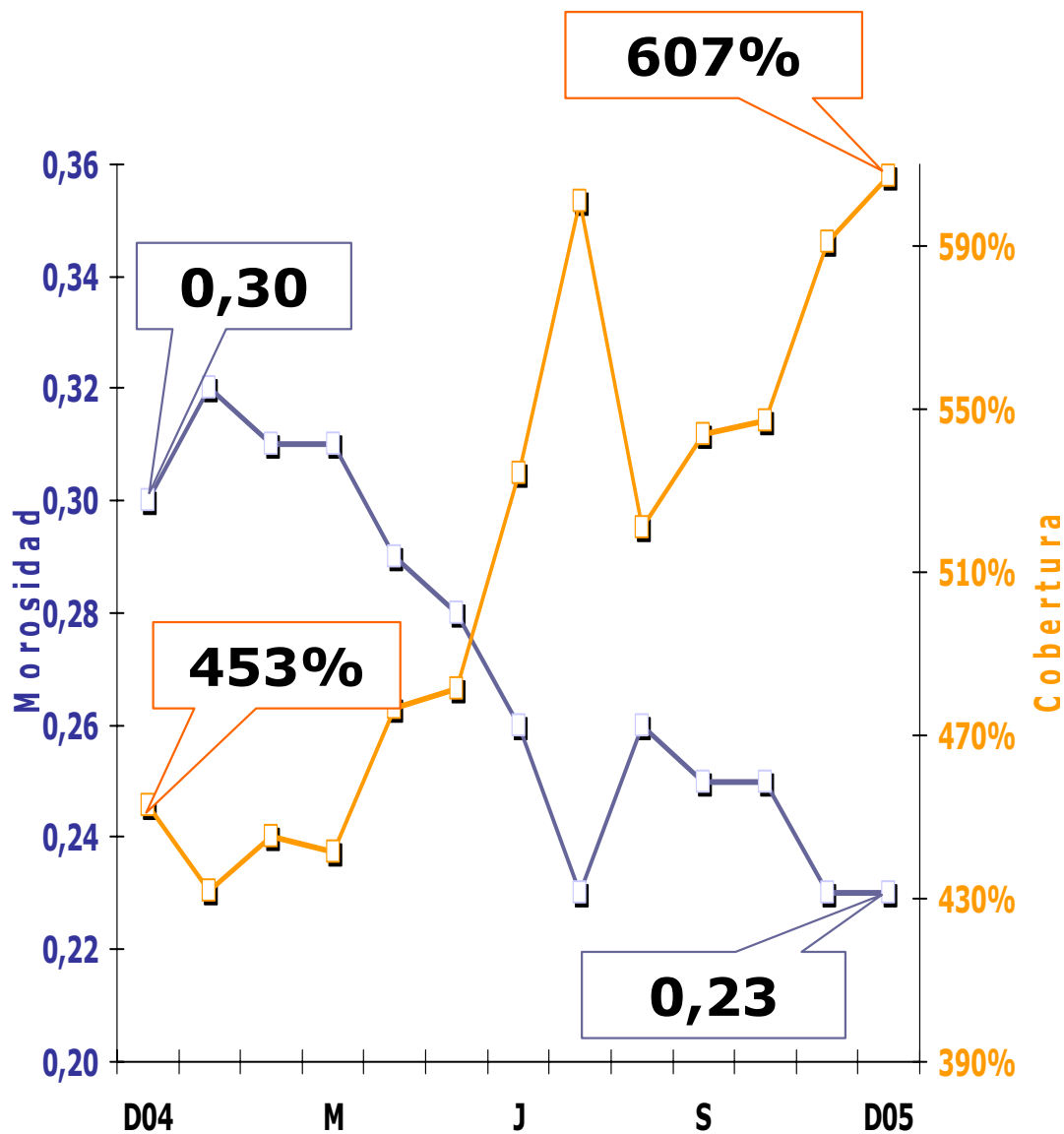
El cambio de mix hacia Pymes acelera las **dotaciones** a la provisión genérica

Miles €	Dic'05	Dic'04
Riesgo computable		
Total	31.953.852	26.201.356
Crecimiento desde Dic. año ant.	5.752.496	
Específica	8.159	-90
Genérica	72.181	32.382
Otras	(197)	0
Total dotaciones	80.143	32.292

La mora se reduce, mientras crece el **beneficio retenido** en forma de provisiones



La más alta cobertura para la menor mora es reflejo de la mejor **calidad de riesgo**



-Morosidad por Segmentos -

Miles €.	Dic'05	% Mora	Var. Dic'04
Pymes	20.001	0,45	29,2%
Corporativa	12.810	0,22	11,3%
P.Fisicas	39.187	0,18	-25,8%
Total	71.998	0,23	-9,8%

Morosidad media sector: 0,56%

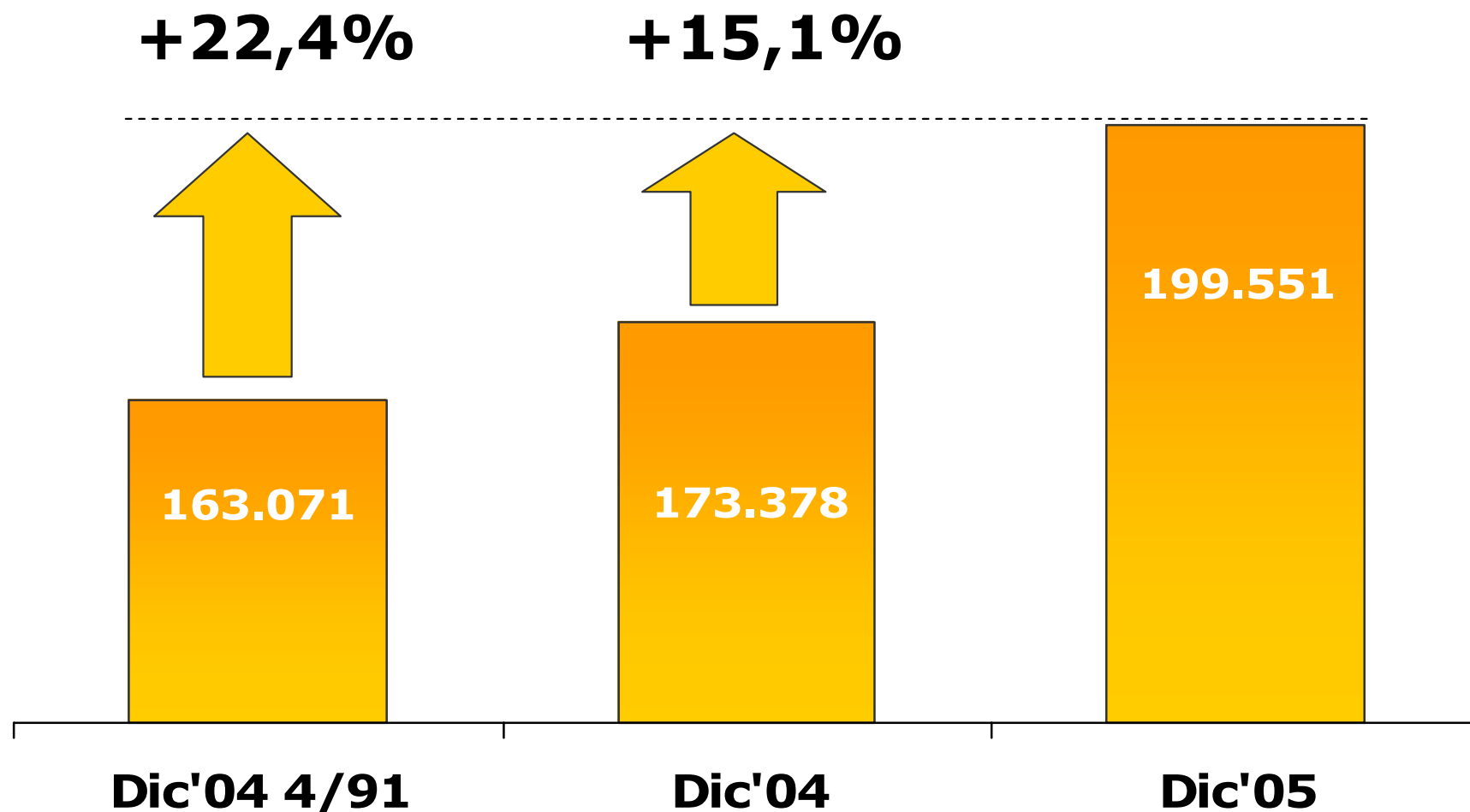
Cobertura media sector: 304%

Con todo, el **BDI** crece de forma sólida

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum Dic'05	Acum Dic'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	430.267	389.183	41.084	10,6
Rdos. Método Participación	24.645	19.901	4.744	23,8
Comisiones	189.699	178.151	11.548	6,5
Seguros	(75)	514	(589)	(114,6)
Operaciones Financ.	85.547	29.761	55.786	187,5
Marg. Ordinario	730.083	617.510	112.573	18,2
C. Transf.	(360.271)	(316.801)	(43.470)	13,7
Marg. Explotación	369.812	300.710	69.102	23,0
Pérd. por deterioro	(80.143)	(32.292)	(47.851)	148,2
Dot. a provisiones	(7.035)	(9.875)	2.840	(28,8)
Otros Resultados	1.040	2.236	(1.196)	(53,5)
BAI	283.674	260.779	22.895	8,8
BDI atrib. al grupo	199.551	173.378	26.173	15,1

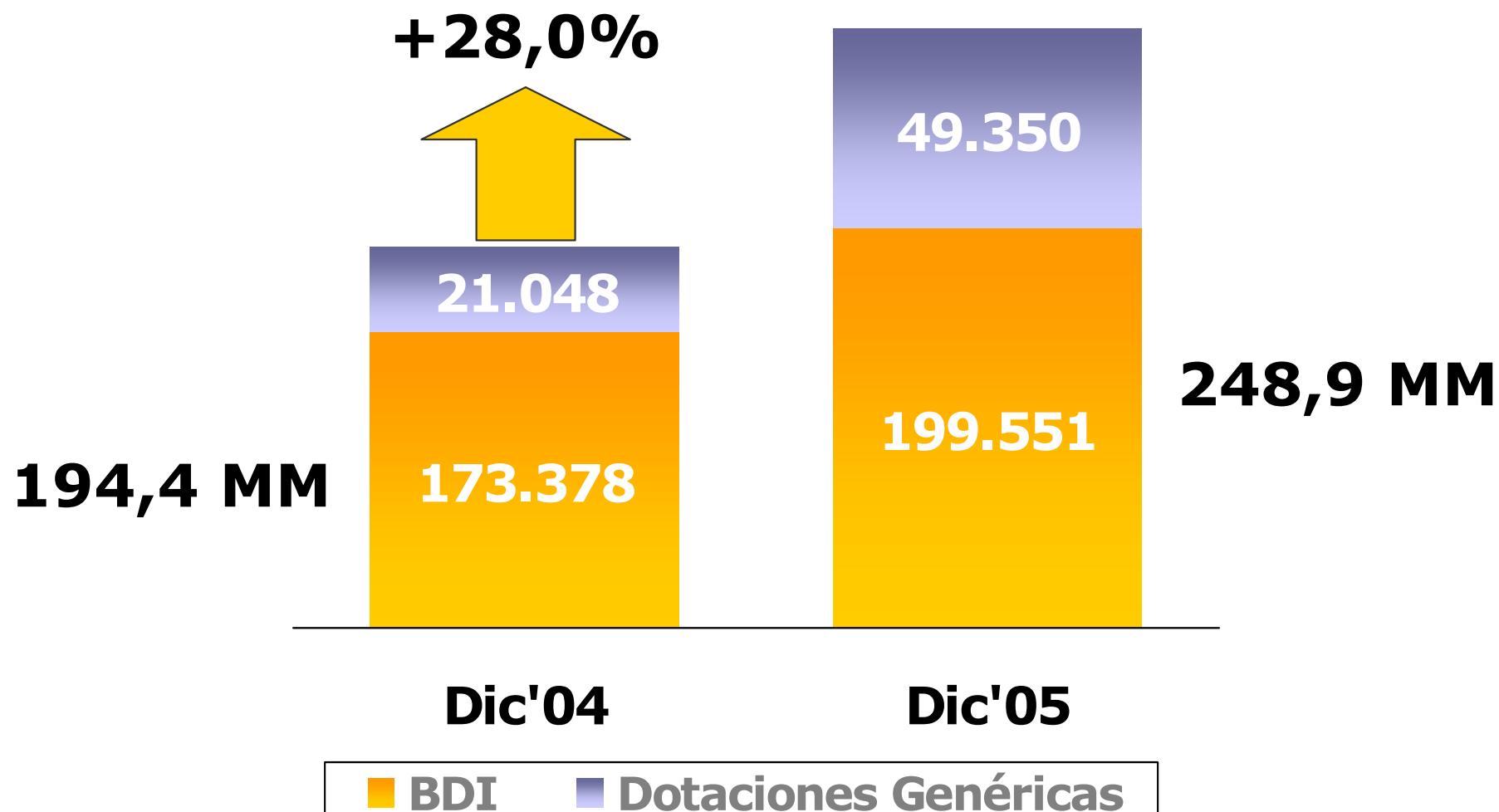
Un **BDI muy superior** si consideramos el cambio contable

- Bankinter (en miles €) -



Con las **dotaciones** se aprecia realmente el crecimiento del resultado

- BDI+Dotaciones acumulado (en miles €) -



BDI+ Genérica que refleja la fortaleza del negocio

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum Dic'05	Acum Dic'04	Dif. €	Dif.%
Marg. Intermediación	430.267	389.183	41.084	10,6
Rdos. Método Participación	24.645	19.901	4.744	23,8
Comisiones	189.699	178.151	11.548	6,5
Seguros	(75)	514	(589)	(114,6)
Operaciones Financ.	85.547	29.761	55.786	187,5
Marg. Ordinario	730.083	617.510	112.573	18,2
C. Transf.	(360.271)	(316.801)	(43.470)	13,7
Marg. Explotación	369.812	300.710	69.102	23,0
Pérd. por deterioro	(80.143)	(32.292)	(47.851)	148,2
Dot. a provisiones	(7.035)	(9.875)	2.840	(28,8)
Otros Resultados	1.040	2.236	(1.196)	(53,5)
BAI	283.674	260.779	22.895	8,8
BDI atrib. al grupo	199.551	173.378	26.173	15,1
BDI + Genérica	248.901	194.426	54.475	28,0



2

Crecimiento

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

- **Hipotecas**
- **Seguros**
- **Pymes**
- **Fondos**
- **Consumo**
- **Red**

Todos los segmentos de **clientes** contribuyen al fuerte crecimiento

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

Inversión	Acum. Dic' 05	Var. €	Var. %
Pymes	4.065	1.260	44,9
Extranjeros	573	136	31,0
Fin.Personales	721	170	30,8
Privada	2.049	437	27,1
Corporativa	3.971	646	19,5
Particulares	17.610	2.452	16,2
Total Segmentos	28.989	5.101	21,4

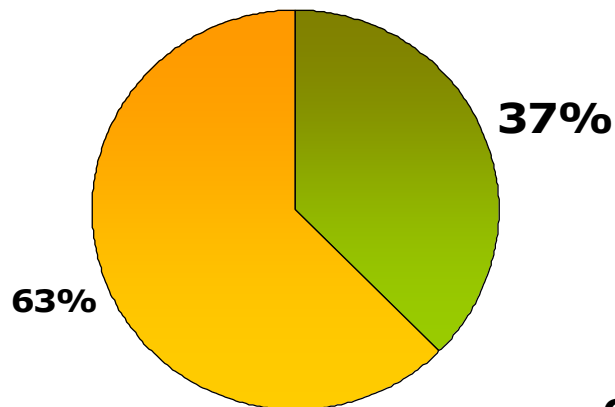
Con su reflejo en los **resultados**, especialmente **Personas Jurídicas**

- Resultados por Segmentos (miles de €) -

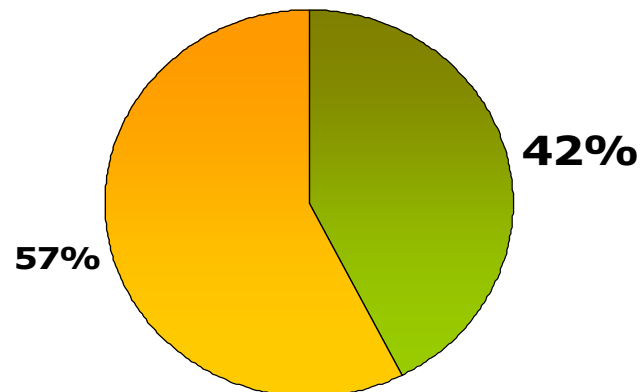
BAI	Acum. Dic'05	Var. €	Var. %
Pymes	46.109	13.085	39,6
Corporativa	69.649	13.391	23,8
Finanzas Personales	28.426	4.110	16,9
Particulares	103.961	8.868	9,3
Privada	51.700	4.183	8,8
Extranjeros	7.949	560	7,6
Total Segmentos	307.794	44.197	16,8

Una transformación del negocio buscando más rentabilidad

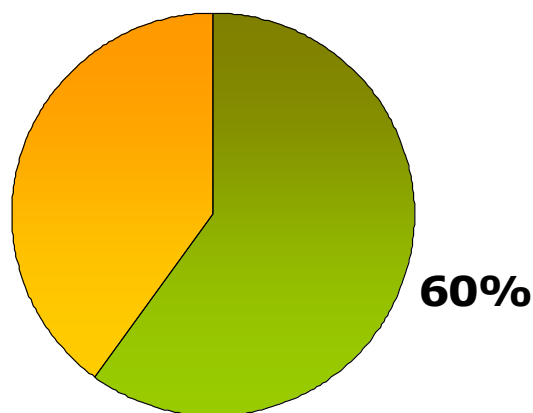
Crecimiento Inversión Media



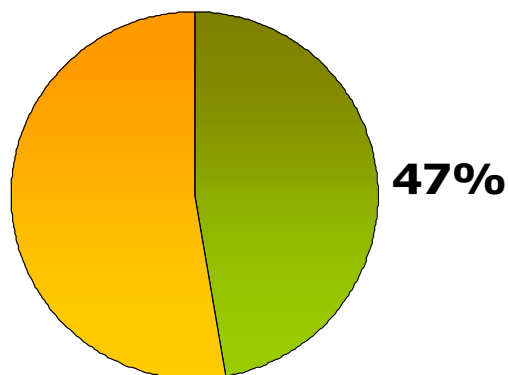
Crecimiento Costes



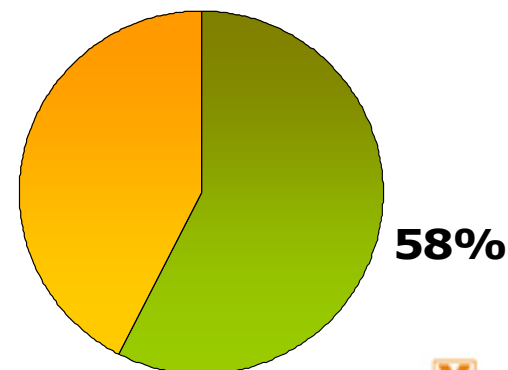
Crecimiento BAI



Crecimiento Comisiones



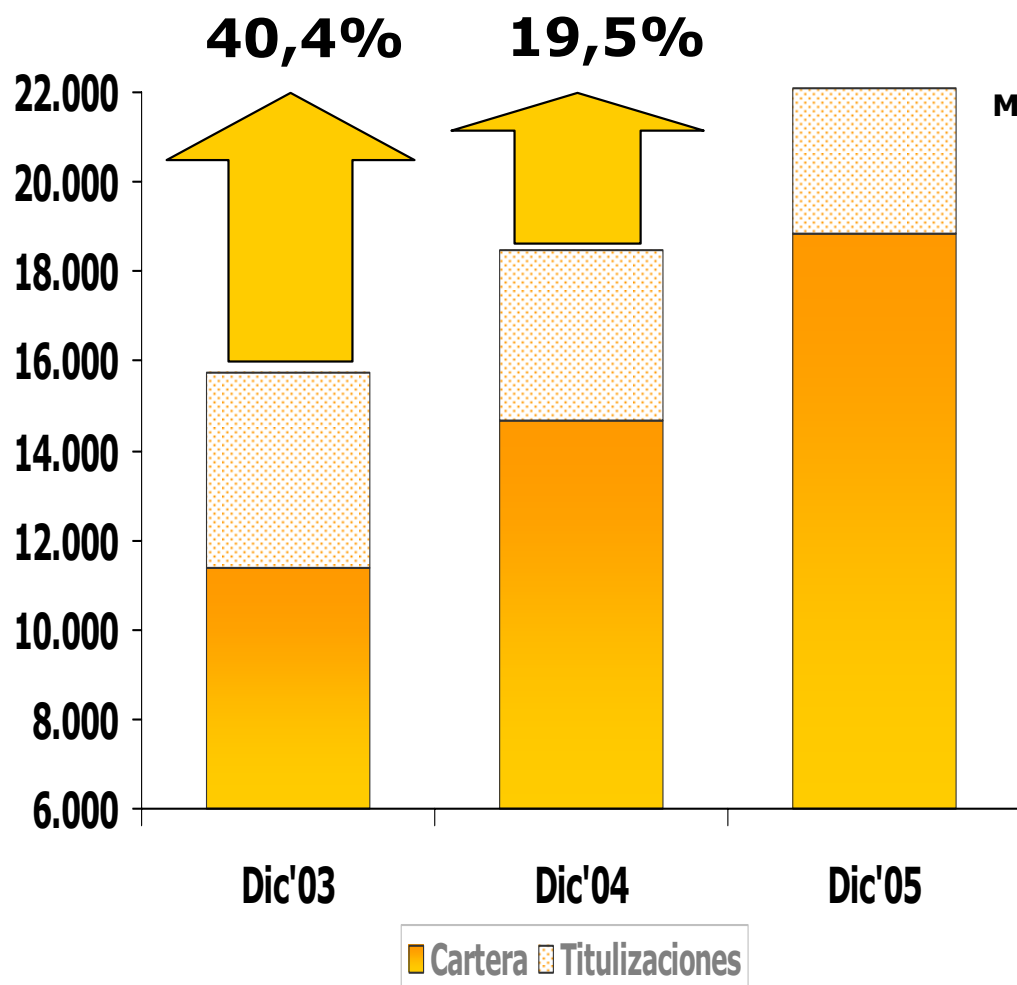
Crecimiento EVA



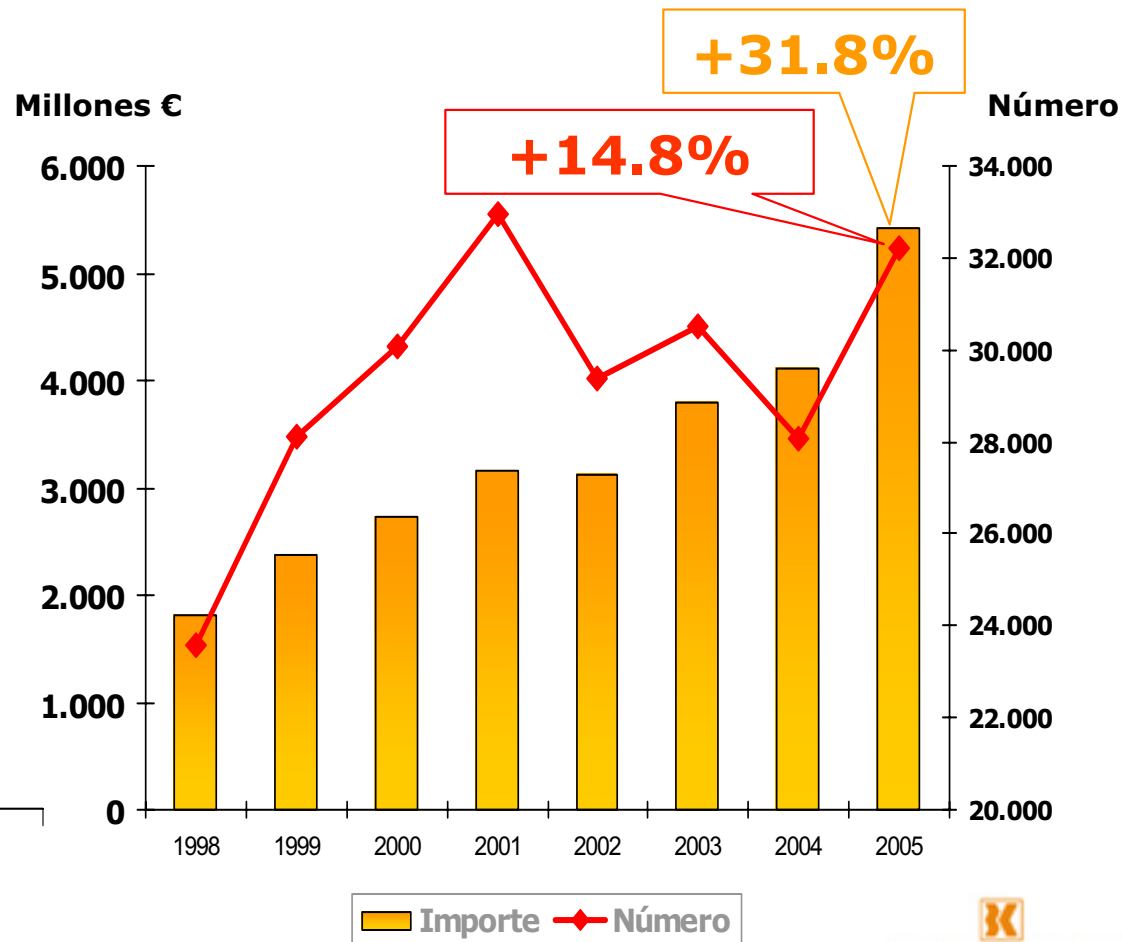
■ Personas Jurídicas
■ Personas Físicas

Seguimos haciendo muchas hipotecas

- Evolución stock de Hipotecas (en miles €) -

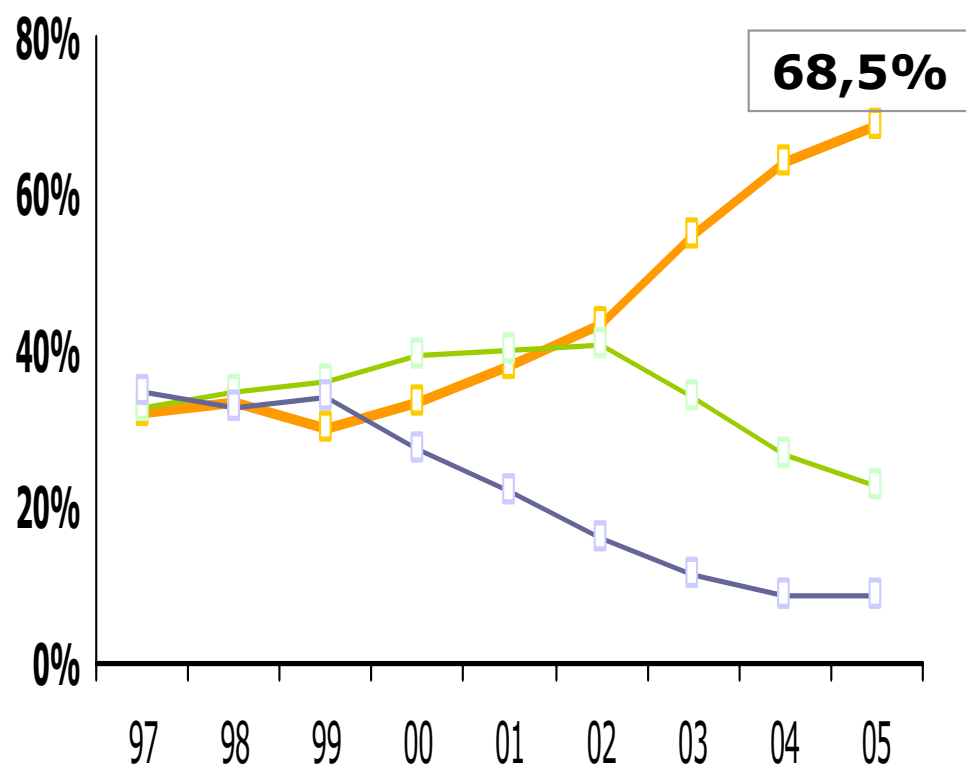


- Evolución nueva producción -



Ganando cuota en los **segmentos objetivo**

-Evolución % núm. hipotecas por perfil de clientes -



— Alto — Medio — Bajo

Perfil	% Volumen	Spread	Núm. productos	Mora
Alto	79,2%	0,51%	8,4	0,07%
Medio	14,4%	0,64%	7,3	0,14%
Bajo	6,4%	0,62%	5,9	0,34%

...conformando una cartera de muy alta calidad crediticia

Hipoteca Vivienda	Producción del año	Cartera
Importe medio	170.200 €	97.960 €
Margen	0,55%	0,60%
LTV	63,4%	59,6%
Esfuerzo	31,6%	25,7%
Vivienda	73,0%	87,3%
1era Vivienda	86,9%	90,9%
Morosidad		0,13%
Productos por cliente		7,6

El negocio asegurador mantiene su sólida contribución

- Evol. Aportación Negocio Asegurador (miles €)-

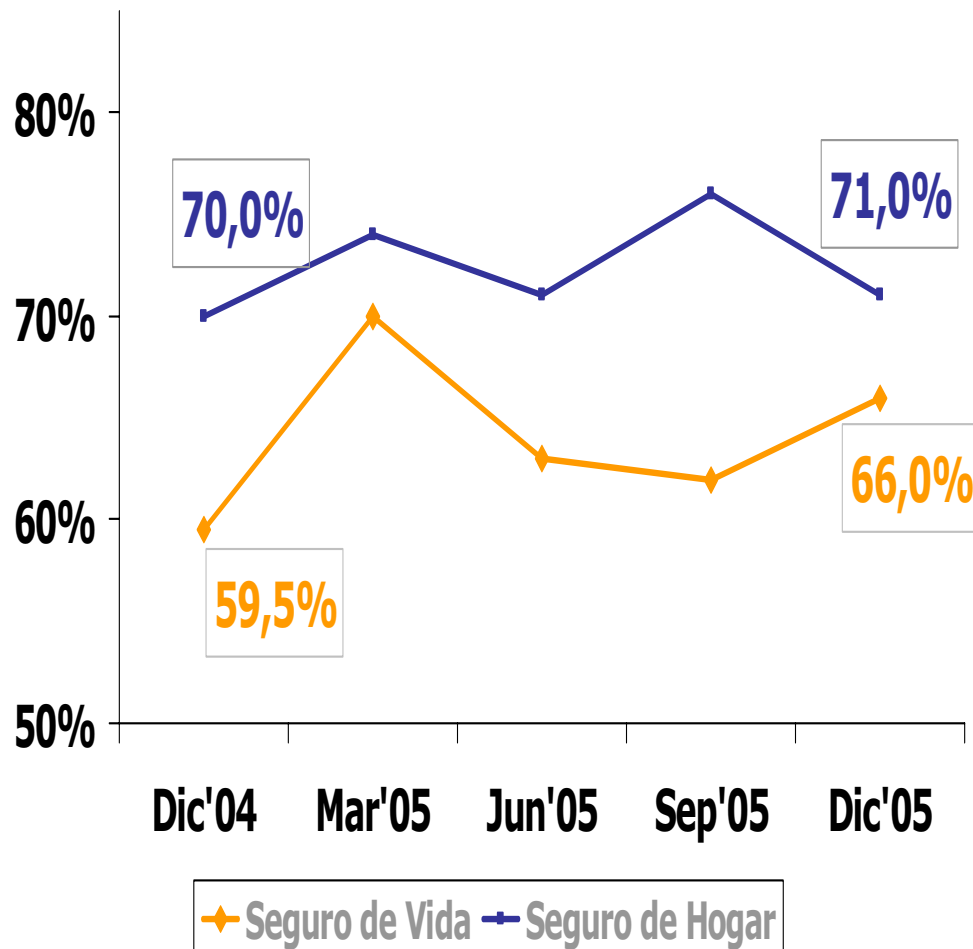
	Dic'05	Dic'04	Var. €	%
LDA	25.033	19.847	5.186	26,1
BK Seguros*	26.643	24.781	1.862	7,5
Total	51.676	44.628	7.048	15,8

*BK Seguros de Vida + Correduría. BAI+Comisiones en Bankinter

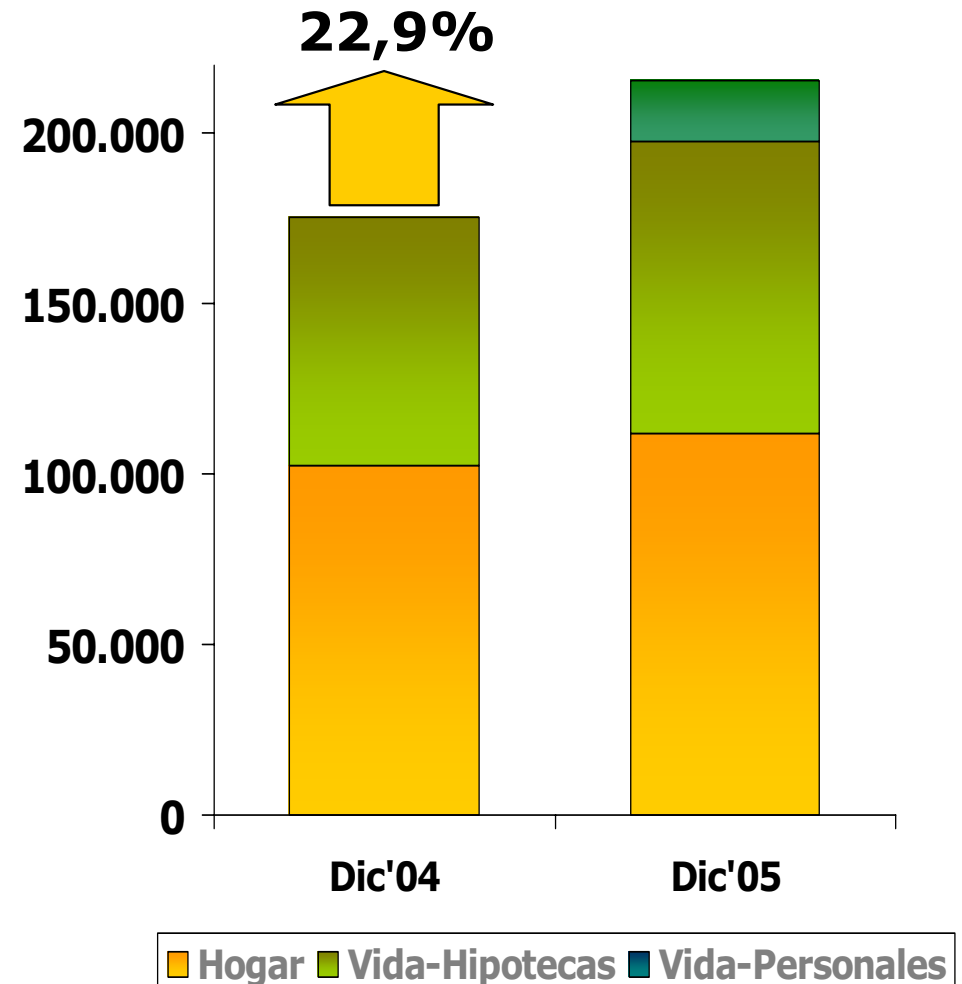
Consolidándose como un producto creciente de **venta cruzada**

- Hipotecas
- Seguros

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



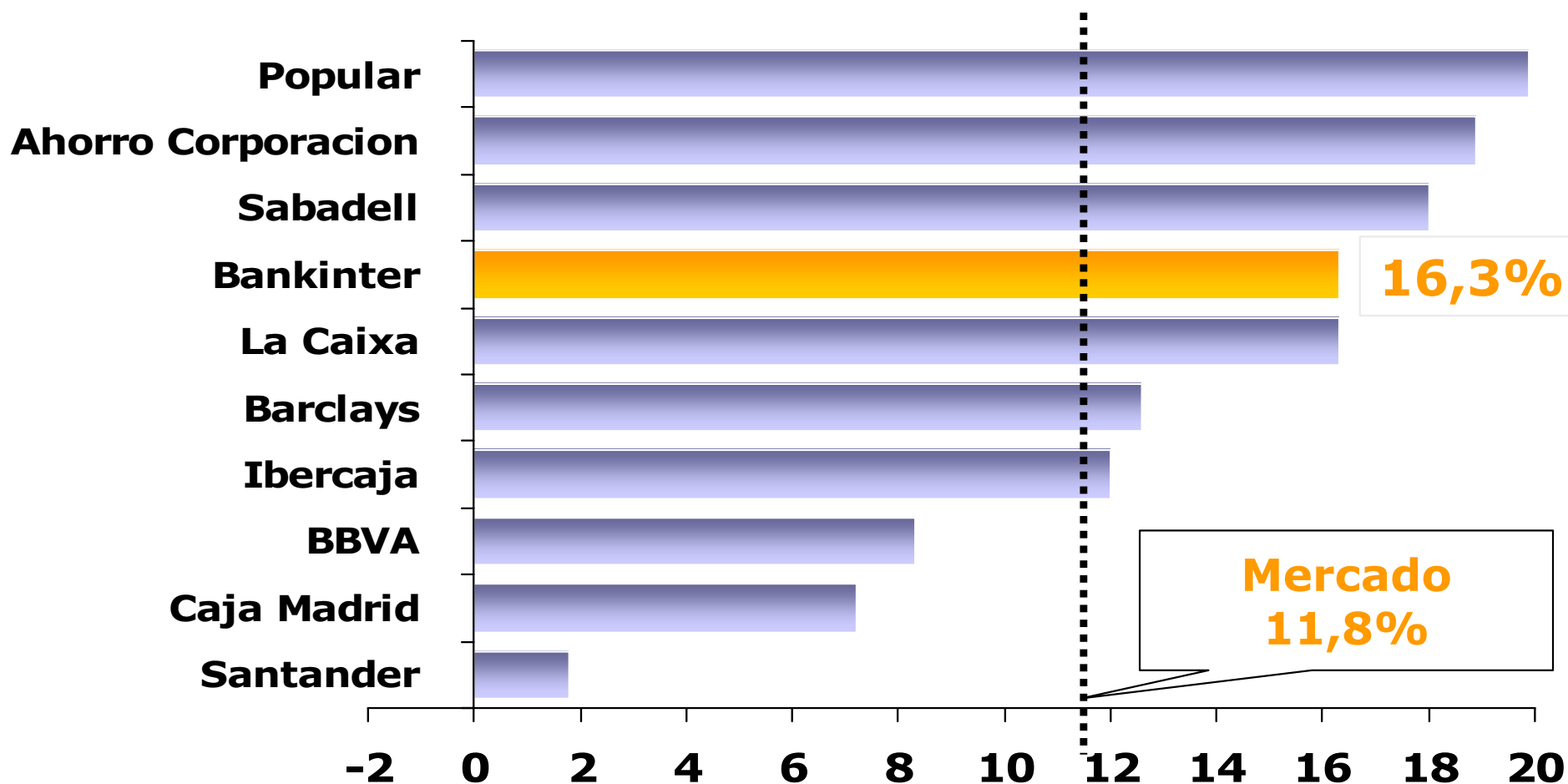
- Número de pólizas -



En **fondos** crecemos por encima del mercado

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos

- Crecim. trim. de Patrimonio en Fondos de Inversión (en %) -



Gesbankinter, de nuevo a la cabeza de la **calidad de gestión**

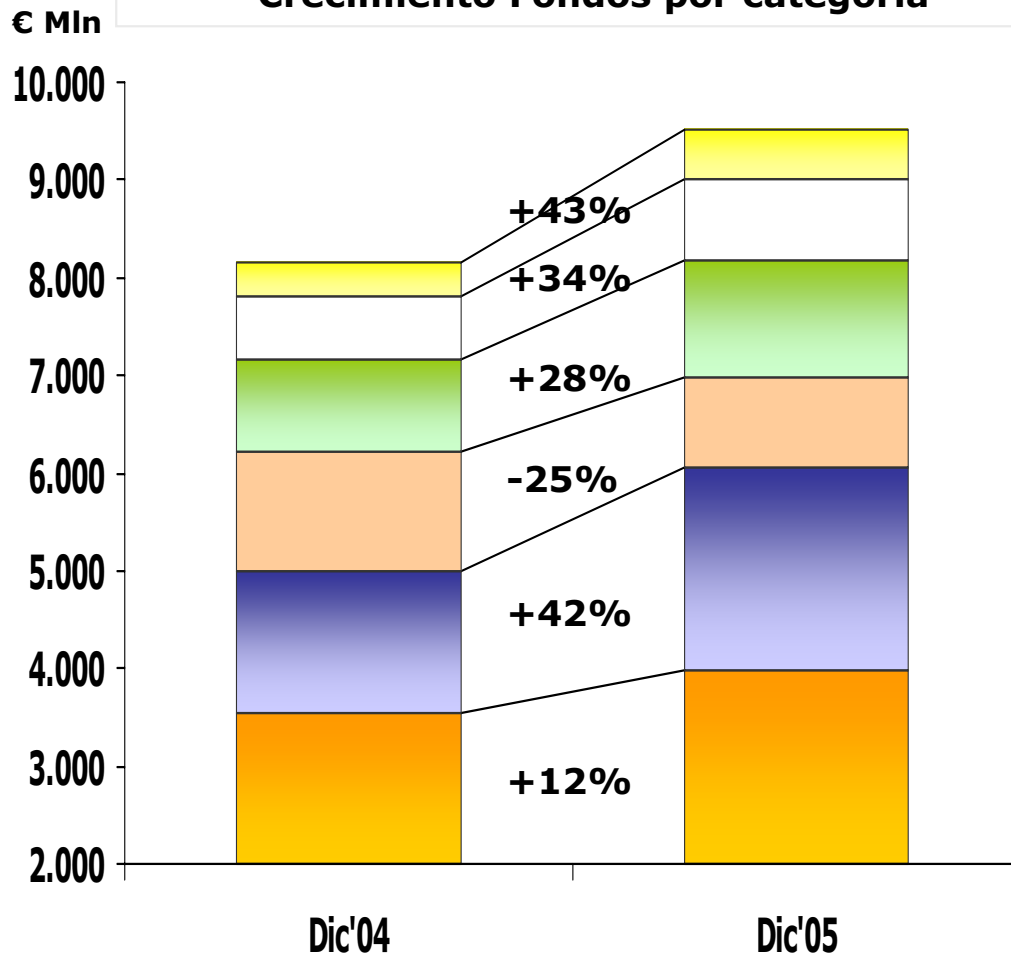
- Hipotecas
- Seguros
- Fondos

Medida de la gestión		
Obs.	Nombre	
1	DWS INVESTMENTS (SPAIN)	
2	GESBANKINTER	
3	IBERCAJA GESTION	
4	GESTORA BANCAJA	
5	MAPFRE INVERSION DOS	
6	SANTANDER GESTION DE ACTIVOS	
7	BANSABADELL INVERSION	
8	INVERCAIXA GESTION	
9	BBVA GESTION	
10		
11	MORGAN STANLEY GESTION	
12	BARCLAYS FONDOS	
13	CAIXA CATALUNYA GESTIO	
14	SOGIVAL	
15	GESMADRID	
16	CAJA ESPAÑA FONDOS	
17	AHORRO CORPORACION GESTION	
18	BBK GESTION	
19	GESTORA DE FONDOS DEL MEDITERRANEO	
20	KUTXAGEST	

Creando valor a través de la **gestión** y el **asesoramiento**

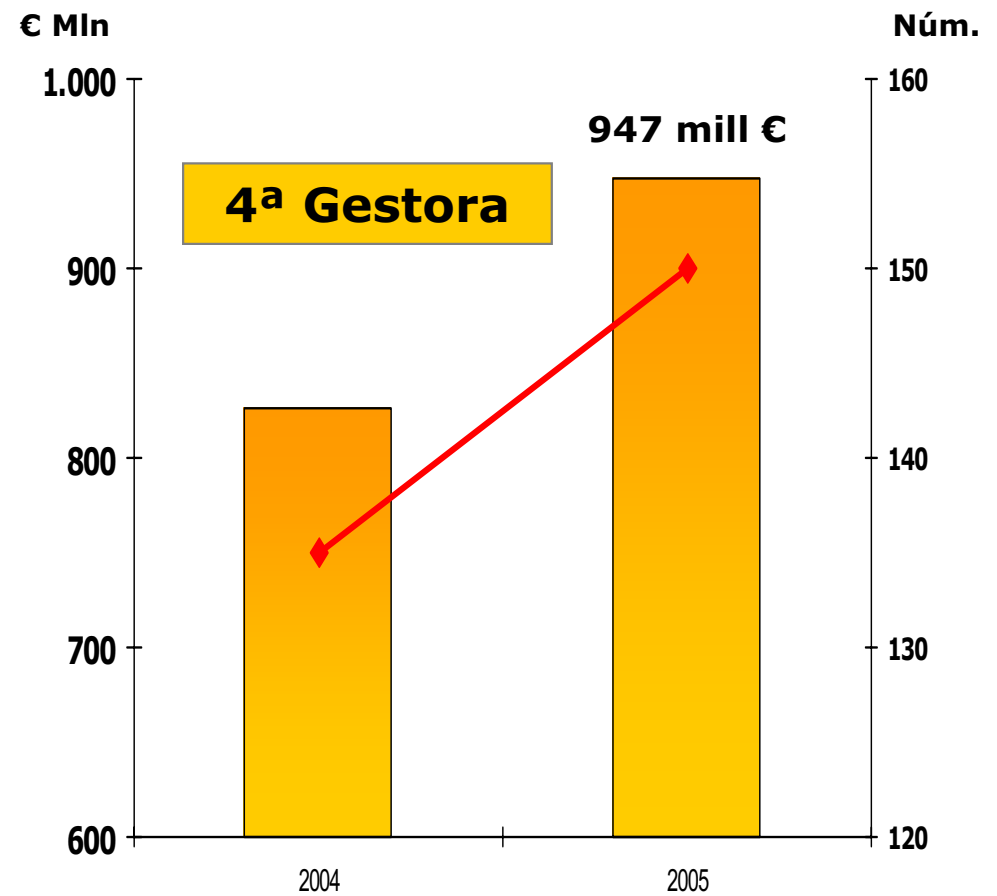
- Hipotecas
- Seguros
- Fondos

- Crecimiento Fondos por categoría -



Monetarios Renta Variable Renta Fija Garantizados Terceros Mixtos

- Crecimiento SICAVs -

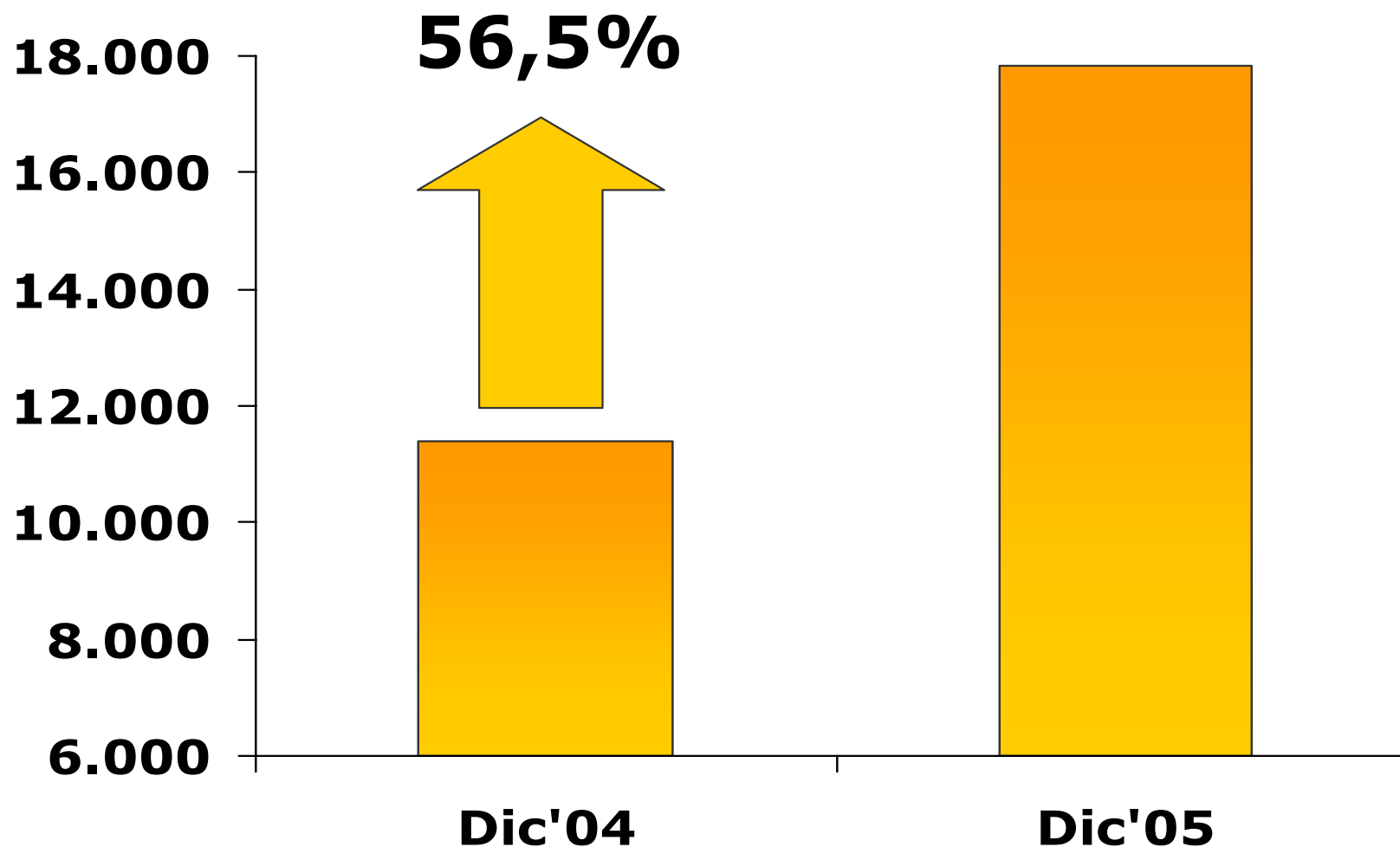


Importe Número

Un año de gran captación de **clientes Pymes**

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos
- Pymes

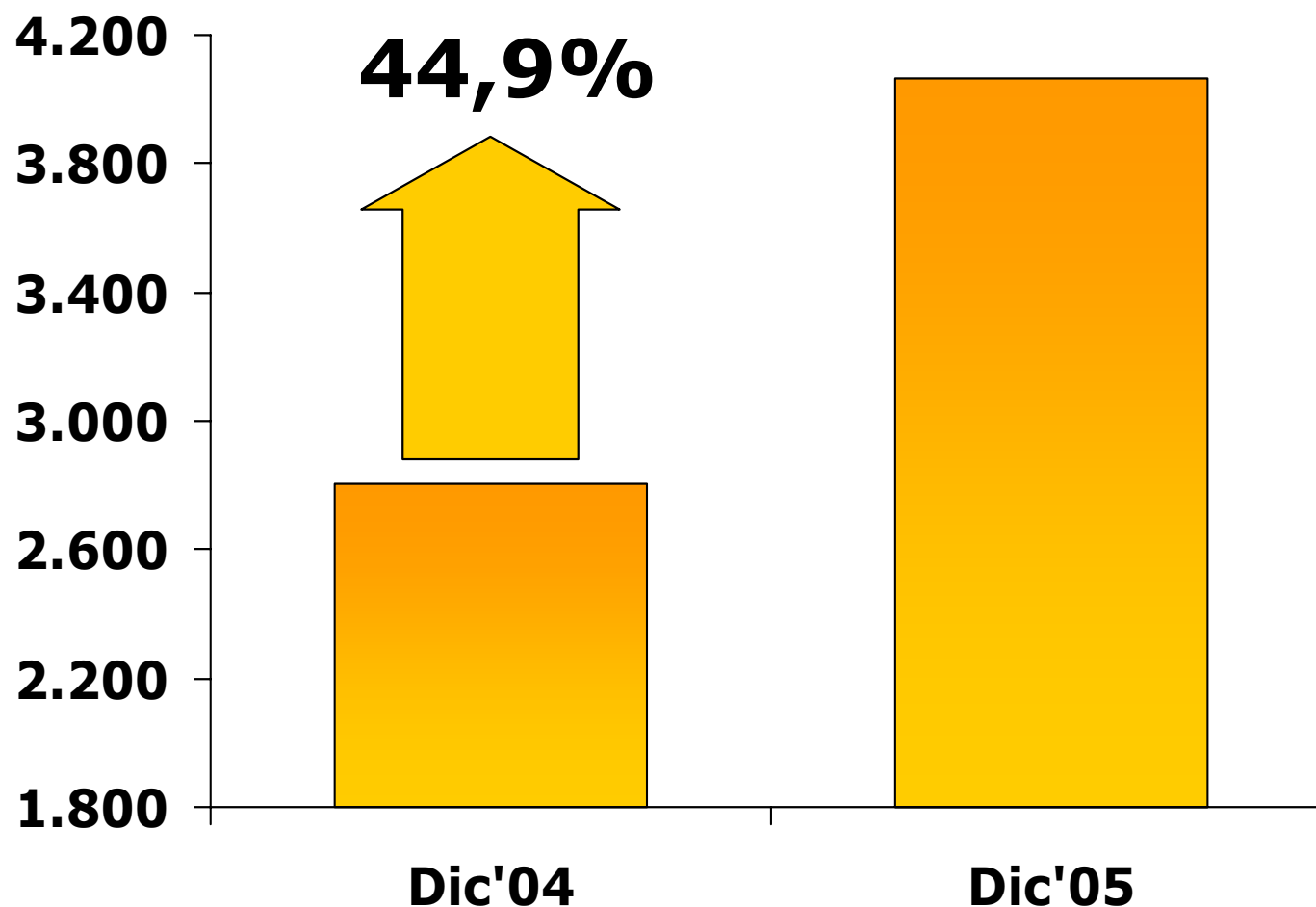
- Captación de clientes activos de Pymes -



Y un crecimiento rotundo de la inversión

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos
- Pymes

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



El éxito de la apuesta estratégica se aprecia en los **resultados**

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos
- Pymes

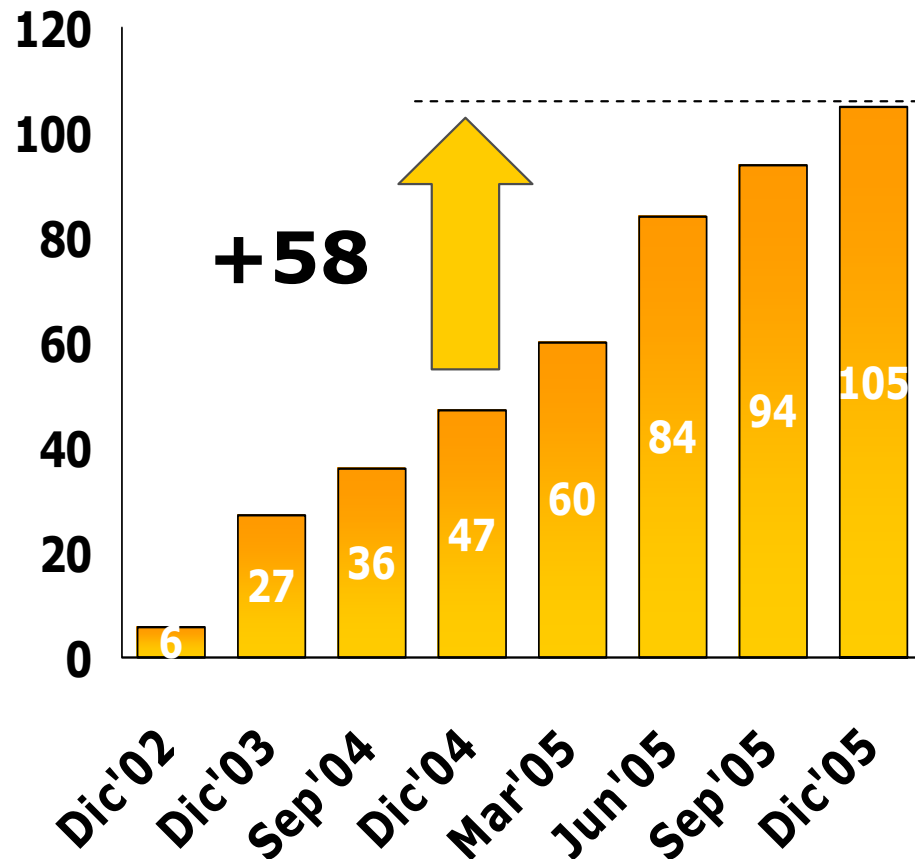
- Cta. Rtdos. Negocio de Pymes (en miles de €) -

Cta. Rtdos.	Acum. Dic'05	Dif. €	Dif. %
Marg. intermediación	74.667	24.313	48,3
Comisiones	41.597	7.044	20,4
Margen Ordinario	116.264	31.356	36,9
C. Transformación	66.543	18.533	38,6
Marg. explotación	52.258	13.579	35,1
BAI	46.109	13.072	39,6

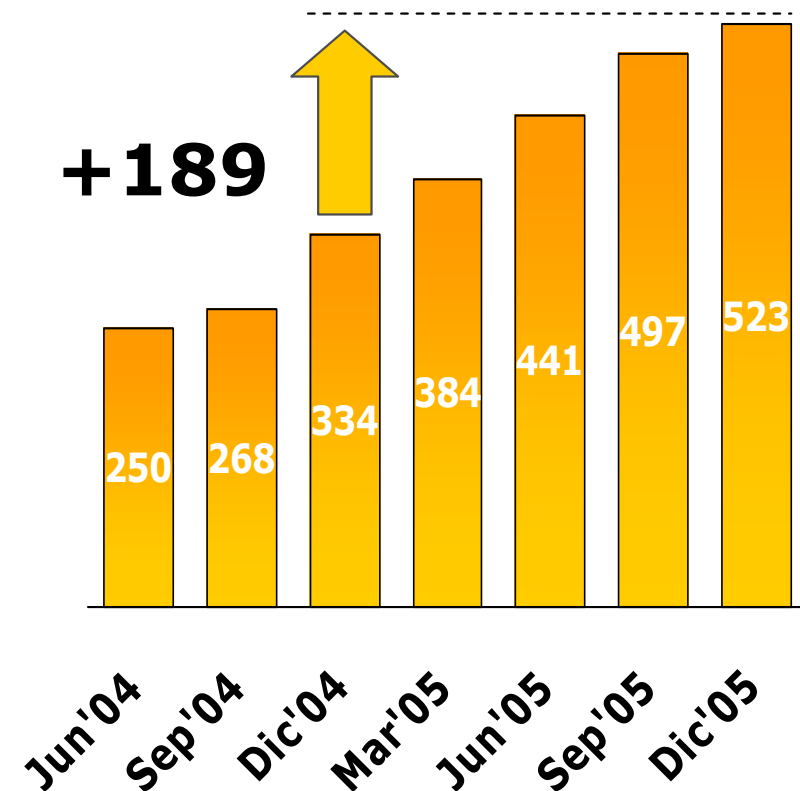
Completando los planes de expansión de **nuevas capacidades**

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos
- Pymes

- Inversión en núm. de Centros Pymes -



- Evolución de la plantilla de Pymes -



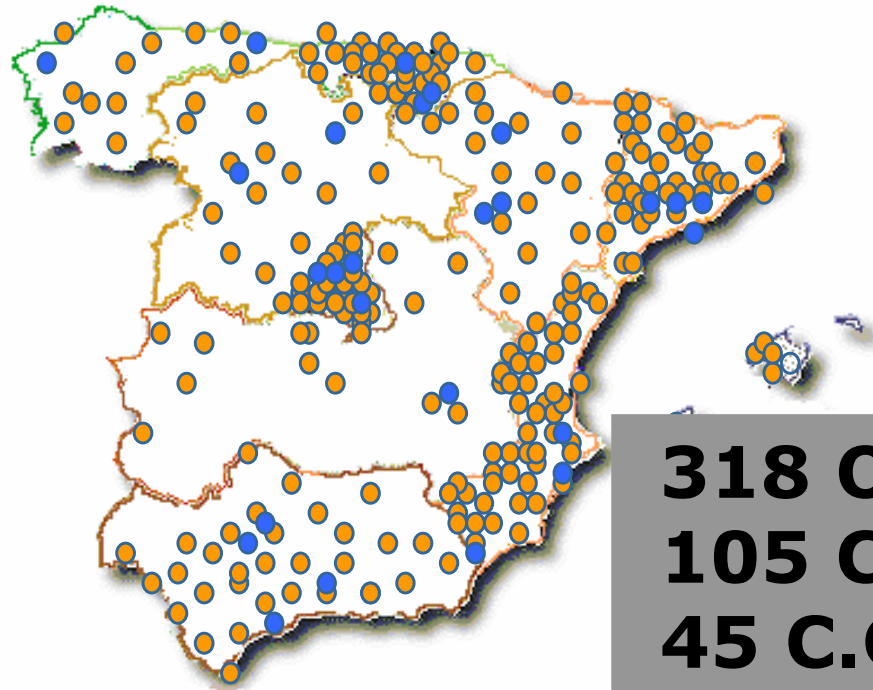
Los negocios de **consumo** y **tarjetas** confirman su positiva evolución

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos
- Pymes
- Consumo

	Dic'05	Dic'04	
Tarjetas	664.748	552.845	+20,2%
Oro+Platinum	250.896	170.534	+47,1%
Volumen Mill.€	3.018,4	2.653,5	+13,8%
(Miles €)			
M.Intermediación	14.118,3	6.307,6	123,8%
Comisiones	23.157,6	22.502,8	2,9%
Total Ingresos	37.275,9	28.810,4	29,4%

Más red para llegar a más clientes **potenciales**

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos
- Pymes
- Consumo
- Red

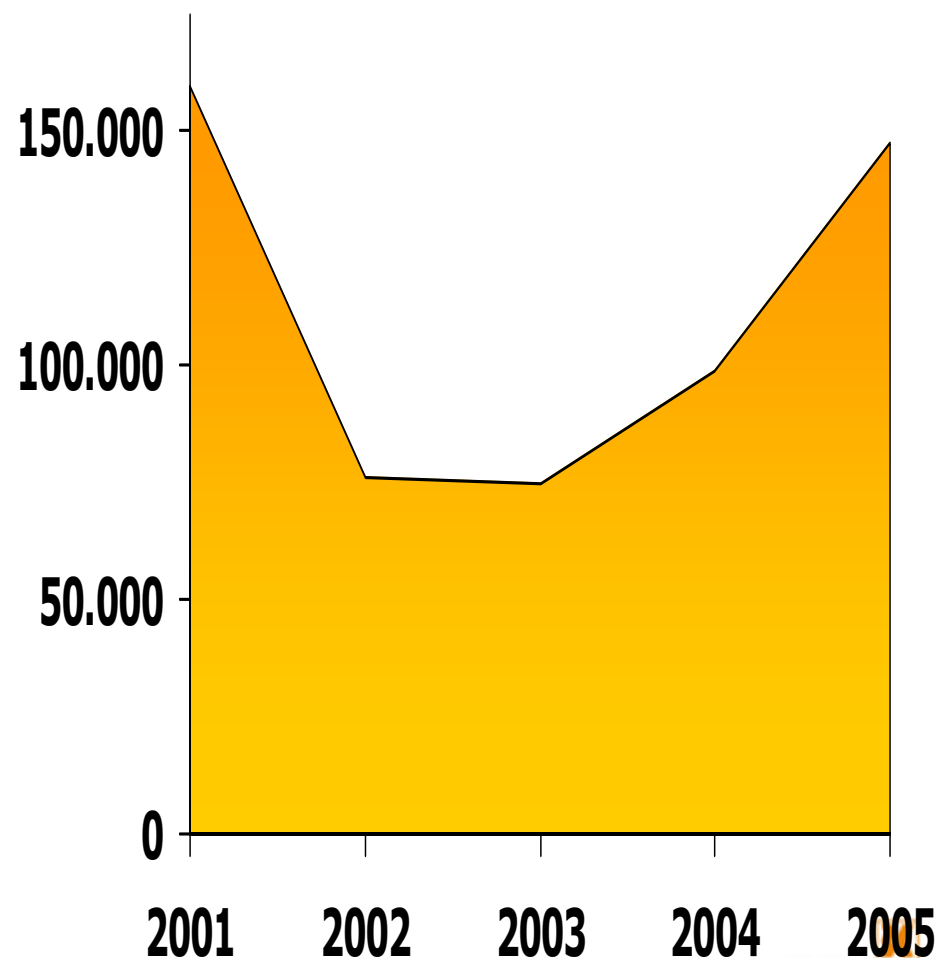
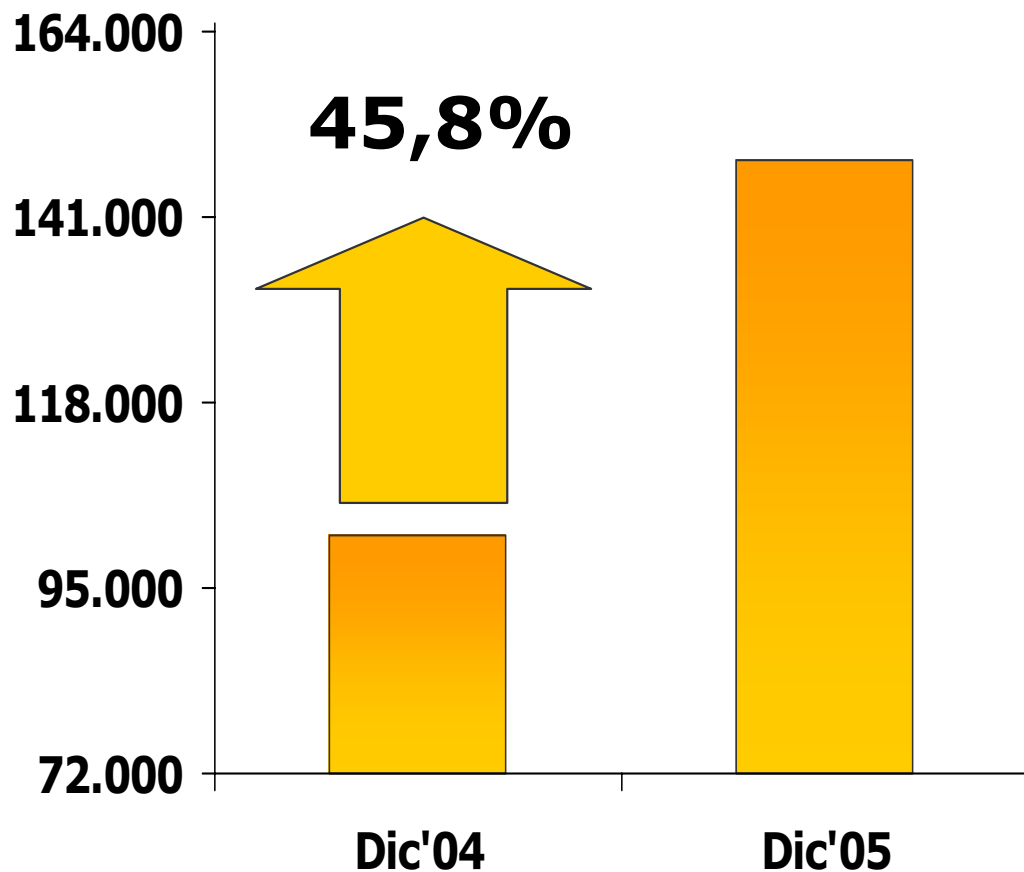


318 Oficinas (+10)
105 Centros Pymes (+58)
45 C.G. Corporativa (+6)
37 C.G.A. Privada (+2)
498 Oficinas Virtuales (+31)
1.007 Agentes (+3)
3 Oficinas a distancia

Un año de gran crecimiento en la captación de clientes

- Hipotecas
- Seguros
- Fondos
- Pymes
- Consumo
- Red

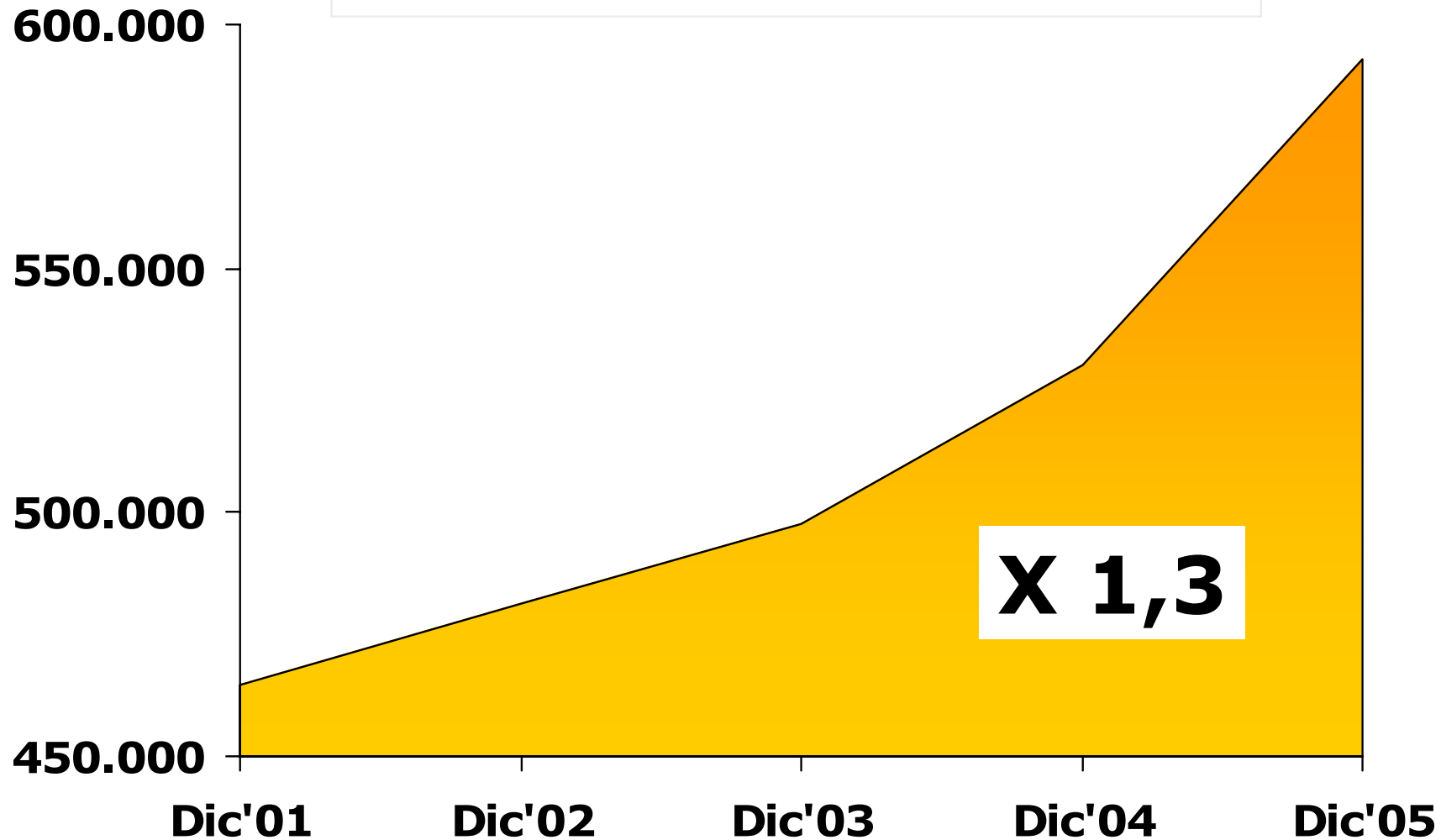
- Evolución Captación de clientes -



Más Clientes, más activos y **más rentables**

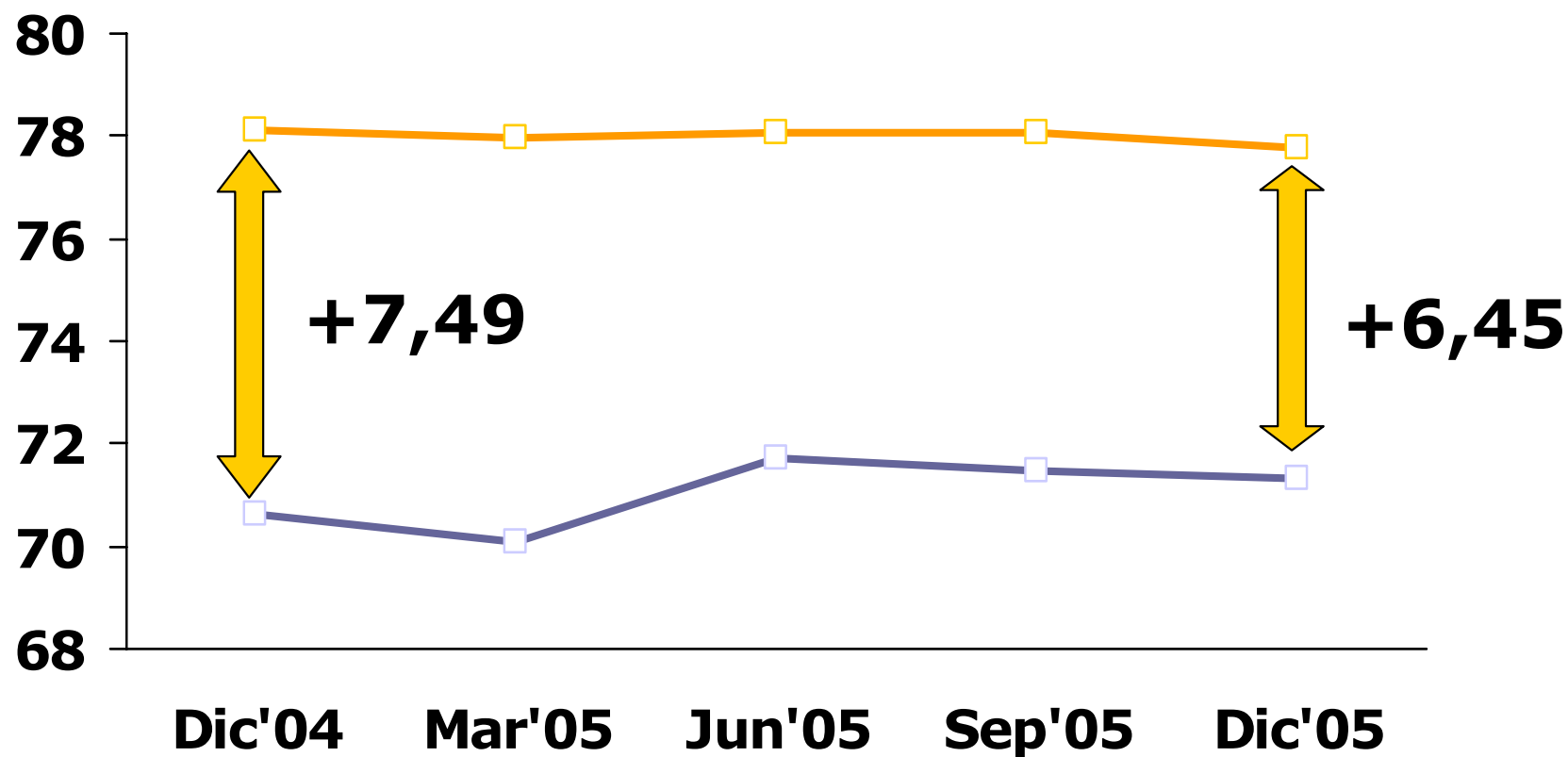
- Hipotecas
- Seguros
- Pymes
- Consumo
- Red

- Evolución Clientes Activos -



Un esfuerzo cada vez mayor para seguir diferenciándonos en **calidad**

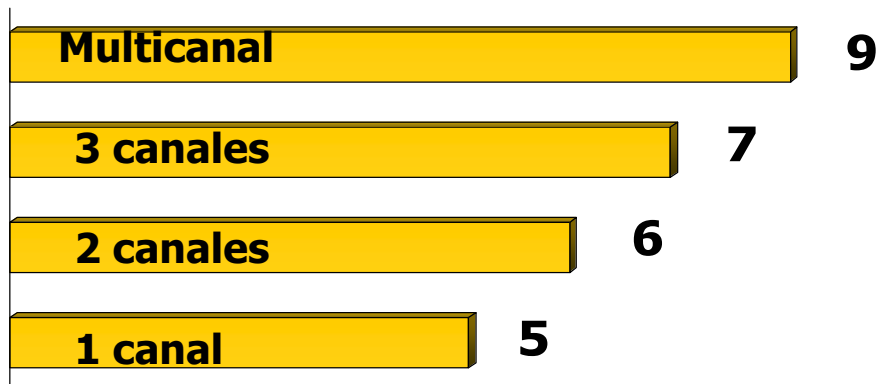
- Evolución del indicador de calidad (ISN) -



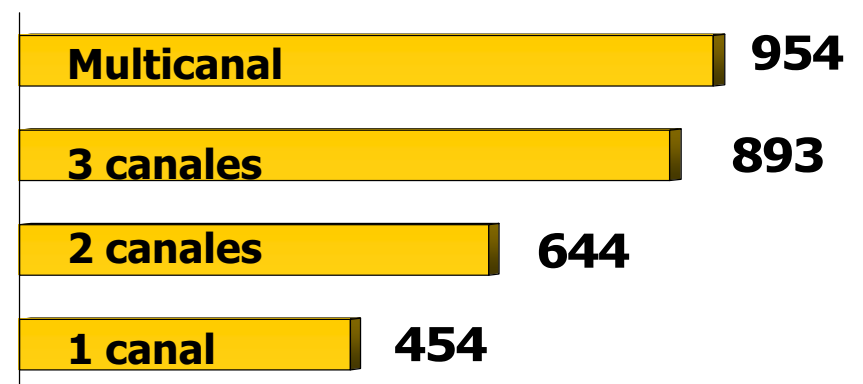
—■— Mercado —■— Bankinter

Parte fundamental de un **modelo único** de gestión y creación de valor

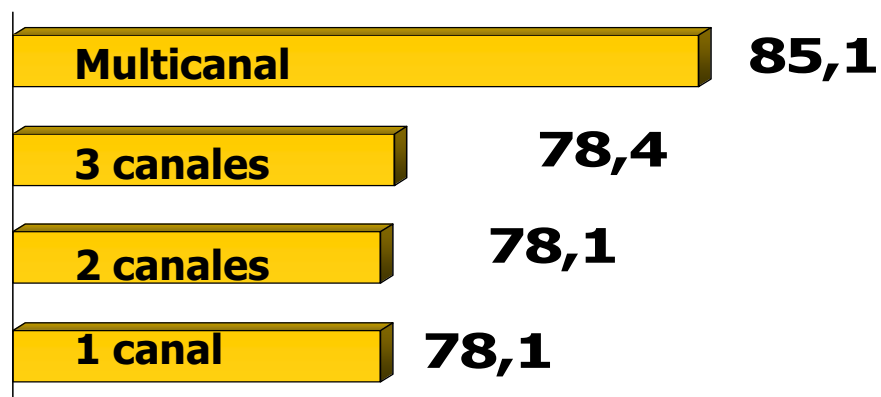
Venta cruzada por cliente



Ingresos por cliente



Calidad percibida, ISN



Cuanto más usa un cliente los diferentes canales de relación:

- **Más valor** le aportamos
- Es **mayor la calidad** que percibe
- **Más se fideliza** al banco
- Contrata **más productos**
- El **retorno** para el Banco es mayor

2005: Un gran impulso a la **innovación**

En el móvil:



El banco en su bolsillo

Broker Bankinter
El primer broker para móviles
ahora también

HalCash
Dinero con el móvil en cualquier

Movilcheck
Ingreso de cheques **por móvil**
en colaboración con **Amena**

Pruebe el Broker en el móvil con derivados
Contrate gratis opciones y futuros
en su móvil hasta el 06/02/06

Liderando la innovación:



04 CHINA: Afrontando el Reto
Claves para entender, aprovechar y convivir con la nueva gran potencia.

05 Nanotecnología
Miniaturas del progreso

FUNDACIÓN DE LA INNOVACIÓN **BANKINTER**



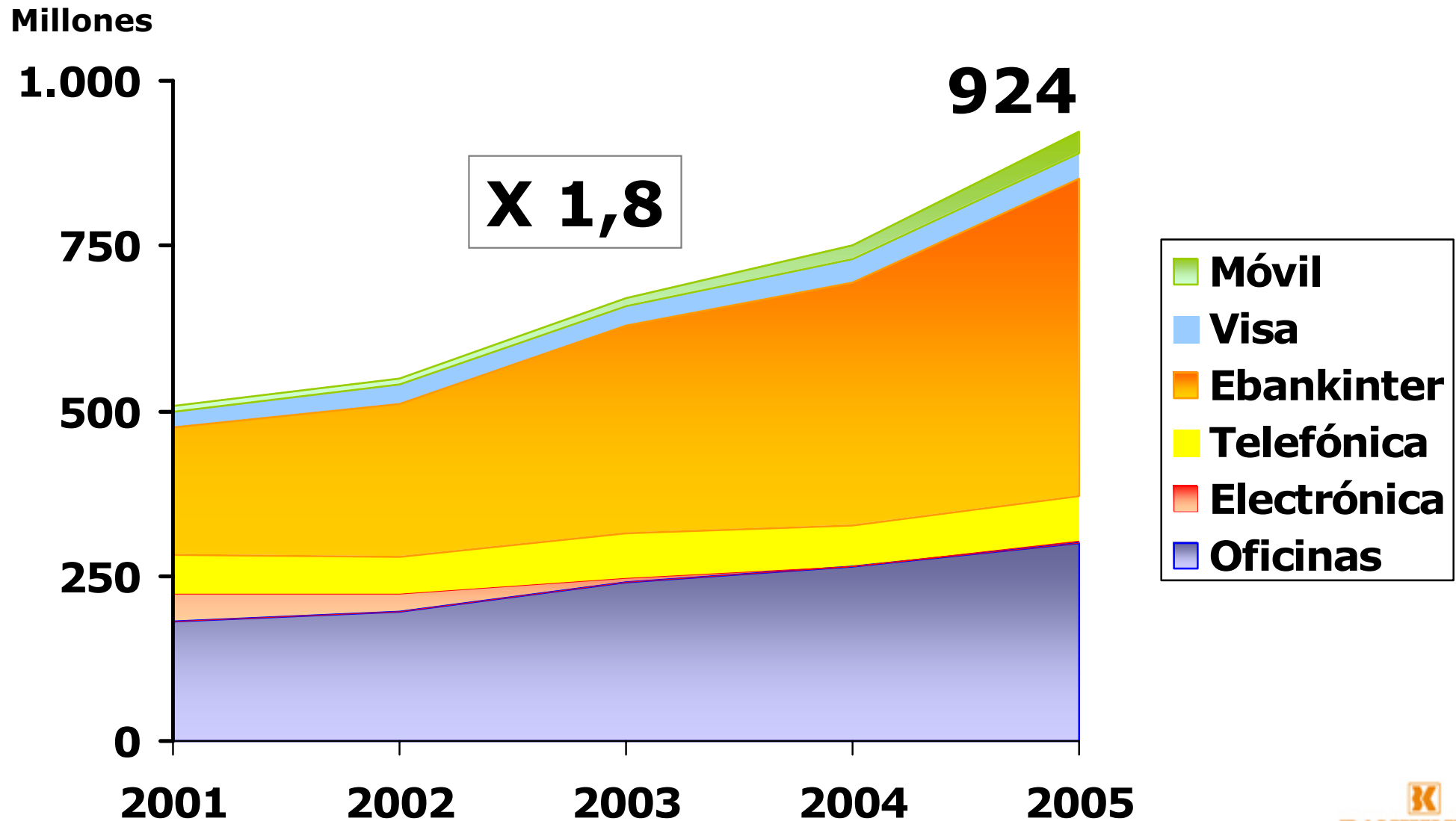
Fundación de la Innovación **Bankinter**

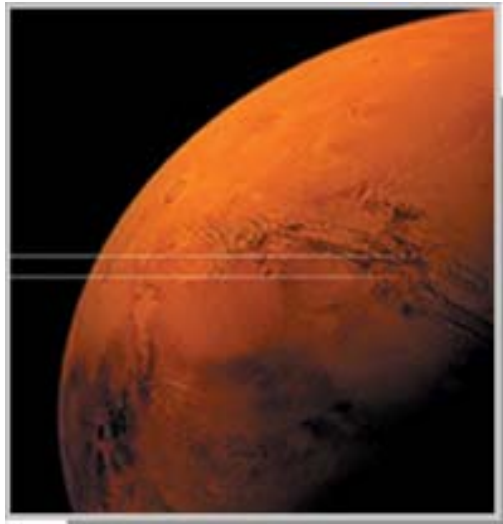
En accesibilidad:



ebankinter.com,
primer portal
financiero con
rating "AA" de
accesibilidad web

Innovación aplicada que ayuda a crecer creando valor



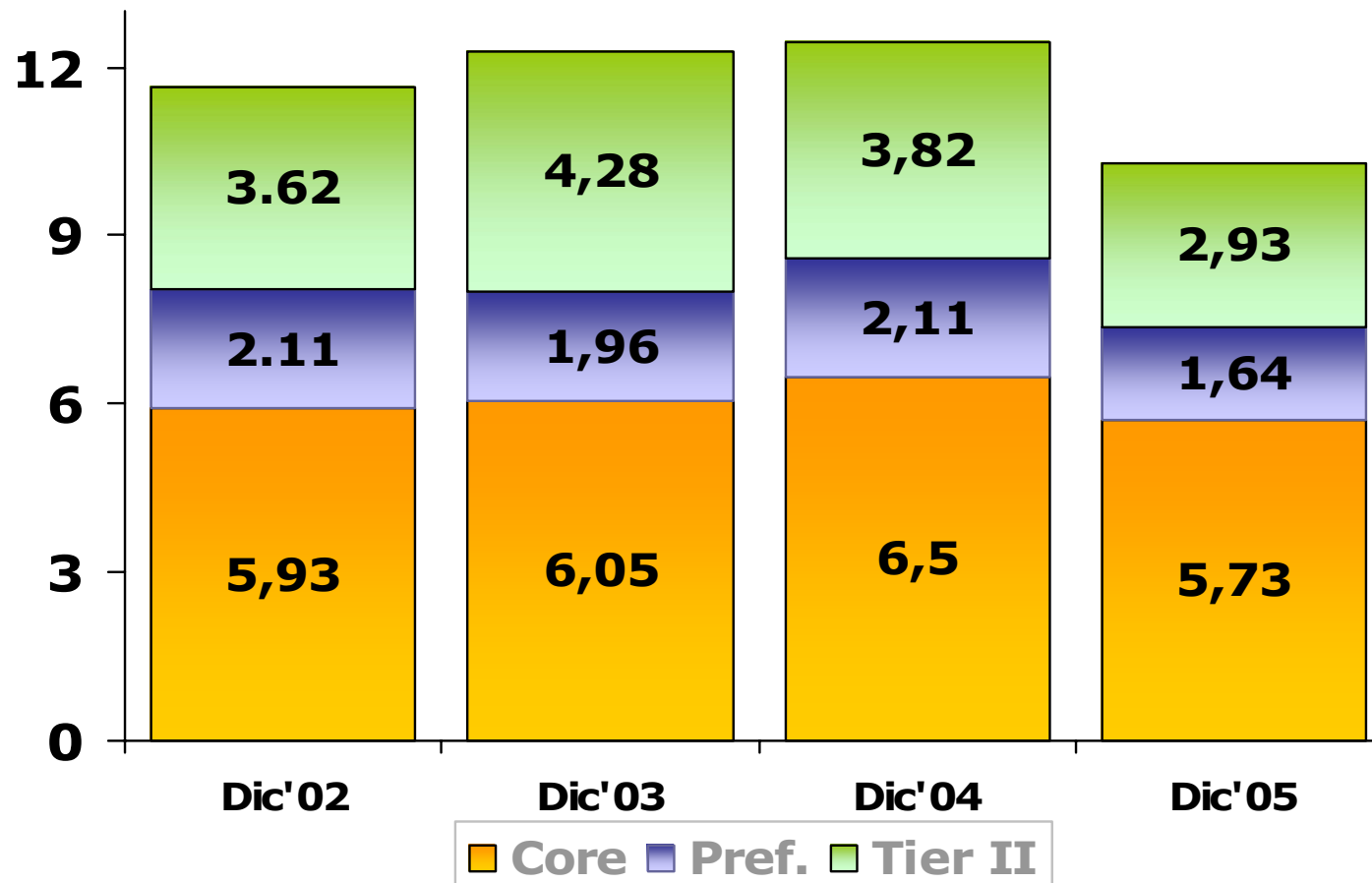


3

Solvencia y Valor

Una base de **capital** para optimizar crecimiento, solvencia y rentabilidad

- Base de Capital BIS-



(Descontamos del Tier II el tramo de primera pérdida de las titulizaciones desde 01.01.2004)

Un **balance** que permite una gran flexibilidad financiera

- **APRs:** 20.924,9 mill.€ (+28,7%)

- **Titulizaciones 2005** (mill.€):

Bankinter 9 F.T.A.: 1.035

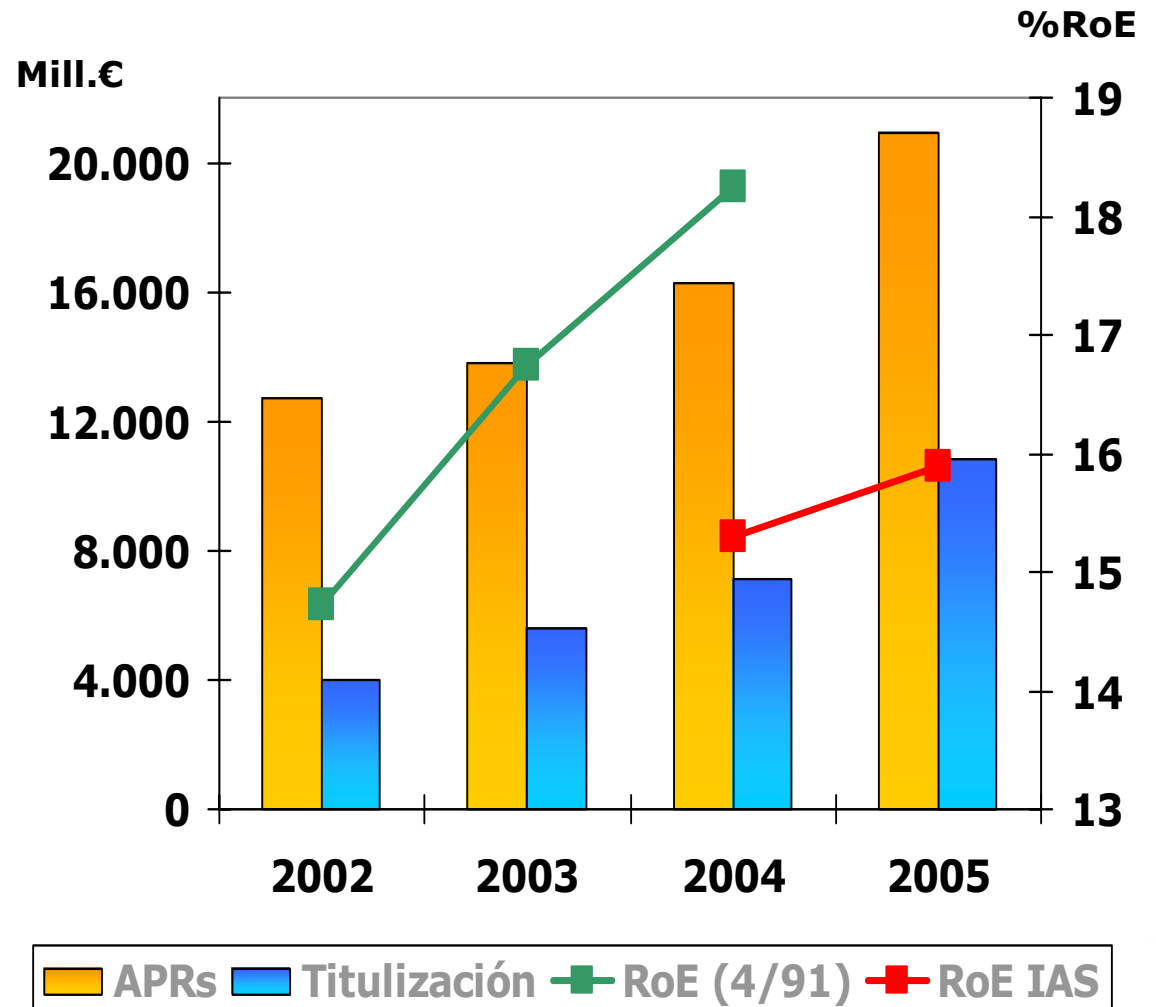
Bankinter 10 F.T.A.: 1.740

Bankinter 11 F.T.A.: 900

Total: 3.675

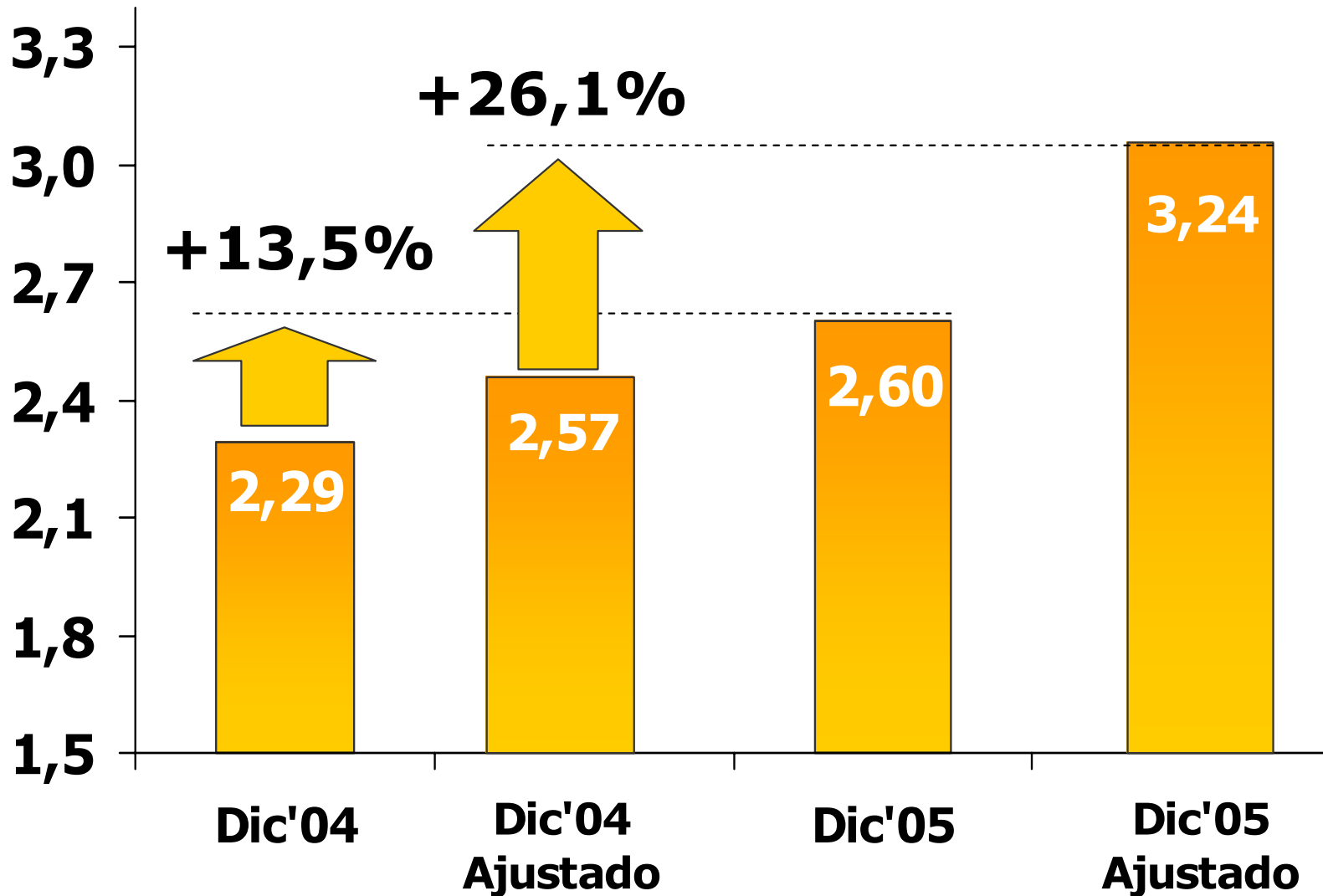
- Mantenemos **en balance:**

- 699 mill.€ de RMBS/ABS propios
- Todos los tramos de primera pérdida de las titulizaciones



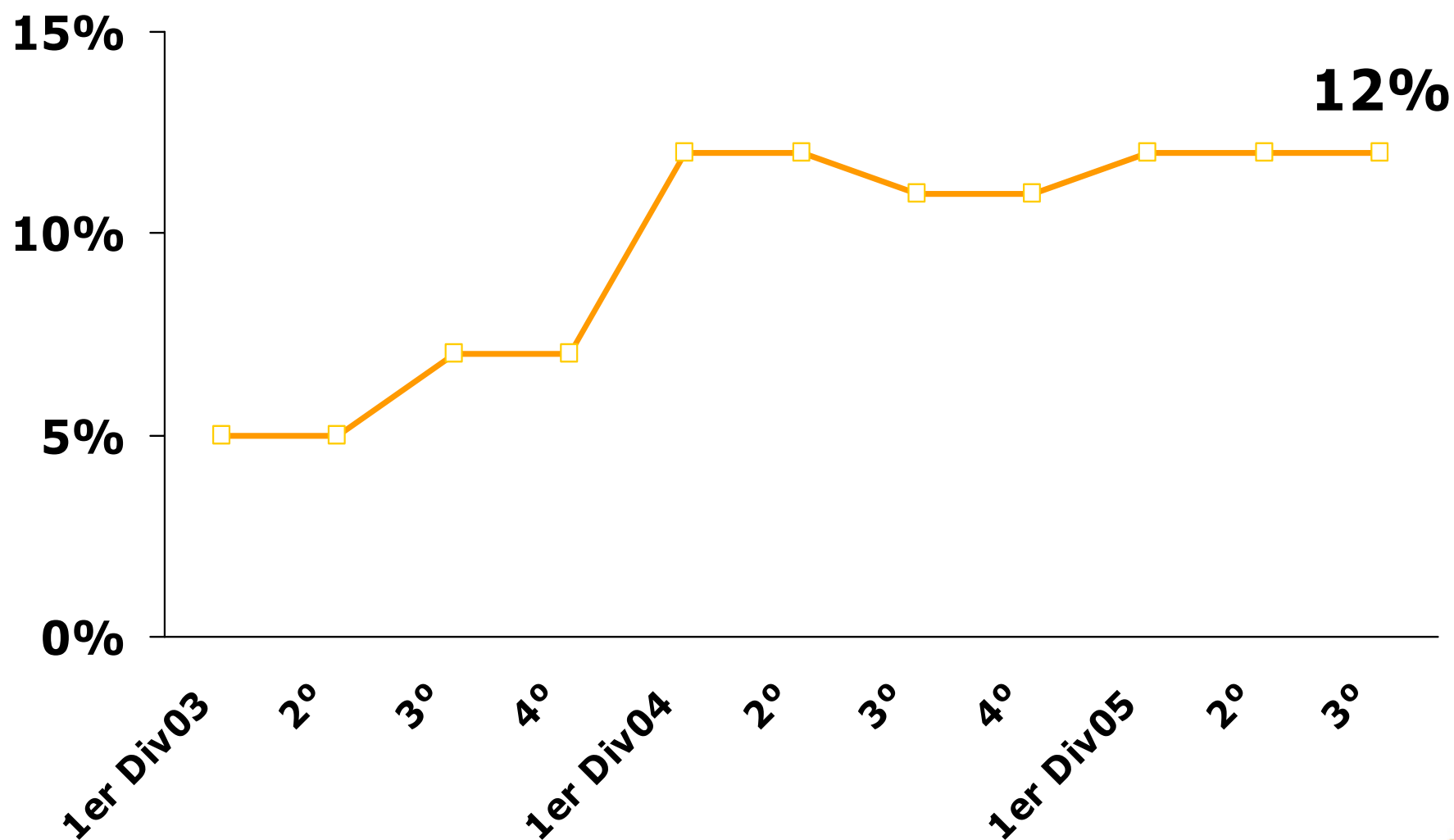
Sólido crecimiento del **BPA** (y más con las crecientes dotaciones a genéricas)

- BPA del período (en €) -

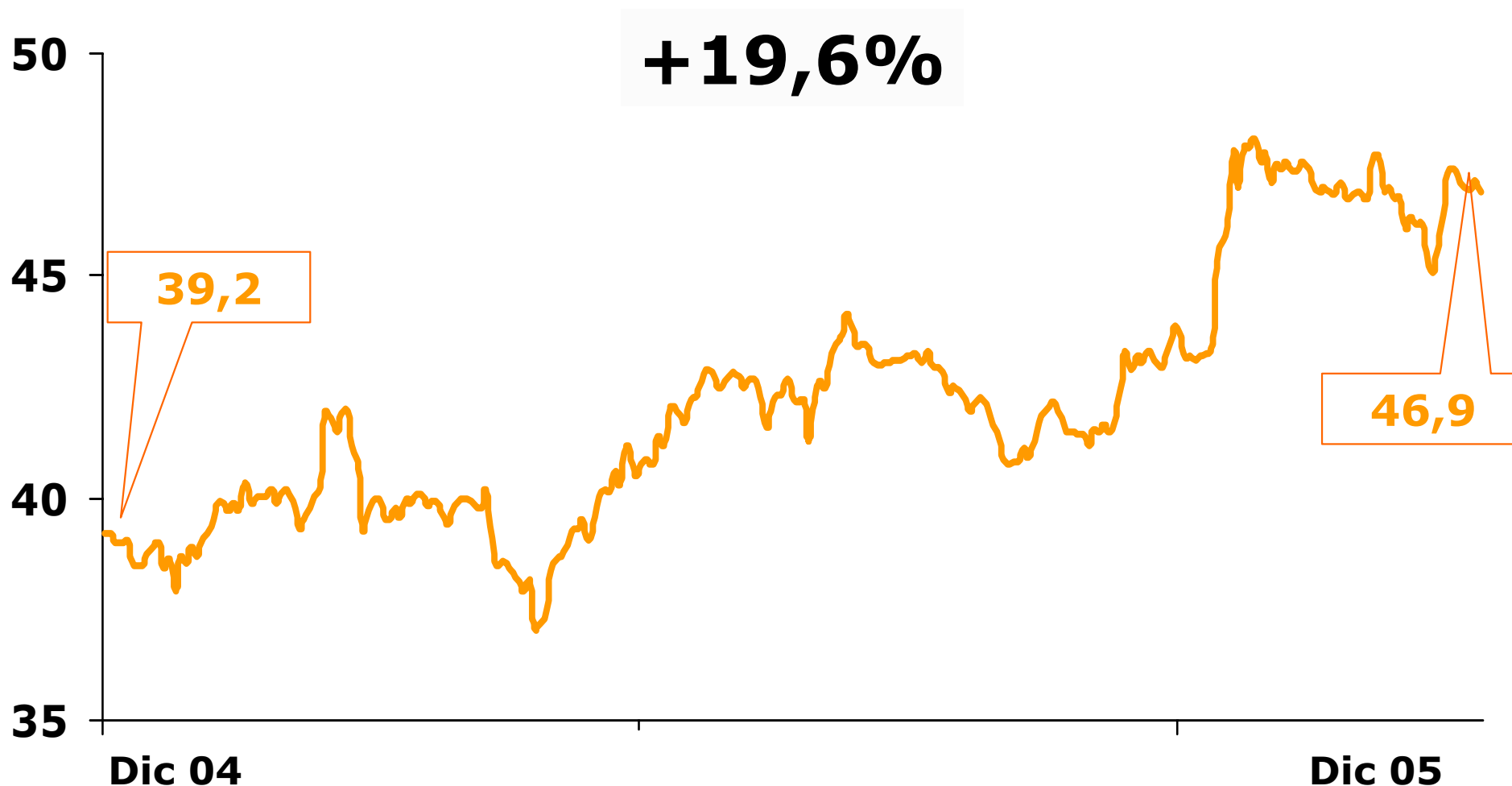


Manteniendo la rentabilidad del accionista

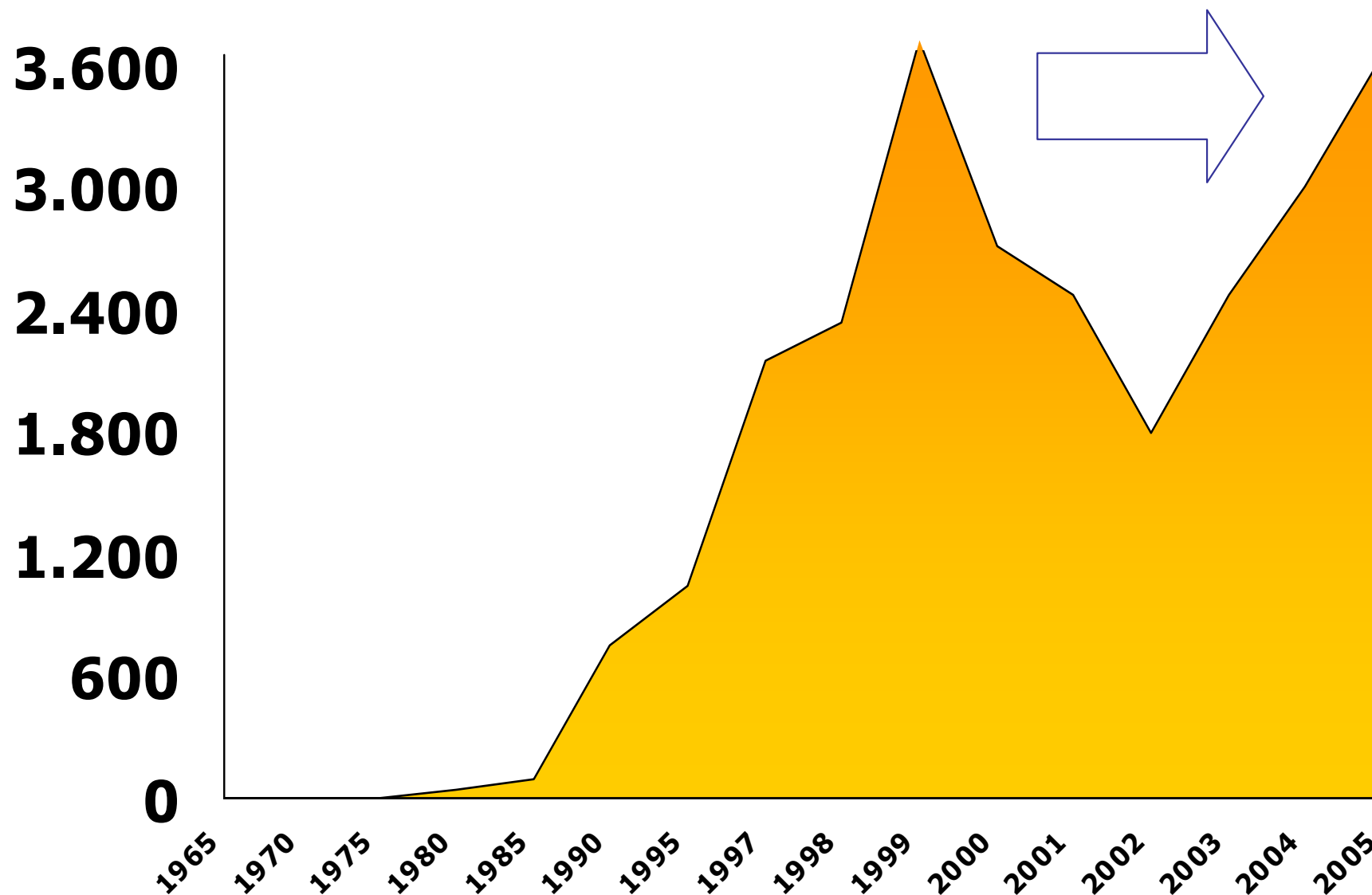
- Incremento del DPA (en %) -



Evolución de la cotización de la acción Bankinter



Capitalización bursátil



Millones de euros



4

Conclusiones

La estrategia Bankinter de **crecimiento y transformación** está teniendo éxito

- **Crecimiento** muy fuerte en negocios
(Crédito +29,5%, Recursos +29,5%, Clientes +46%)
- Reflejado en todas las líneas de **ingresos**
(M. Ordinario +18,2%)
- Construyendo **futuro** con fuertes inversiones
(76 Oficinas y Centros Especializados, 445 personas más)
- M. de Explotación crece **fuertemente** (+23%)
incluso después de acelerar las inversiones
- Excelente **solvencia** y calidad crediticia
(Mora 0,23%, Cobertura 607%, "core capital" 5,73%)

Gracias