



Banesto

**Presentación de
Resultados**

1^{er} semestre 2005

7 de julio de 2005

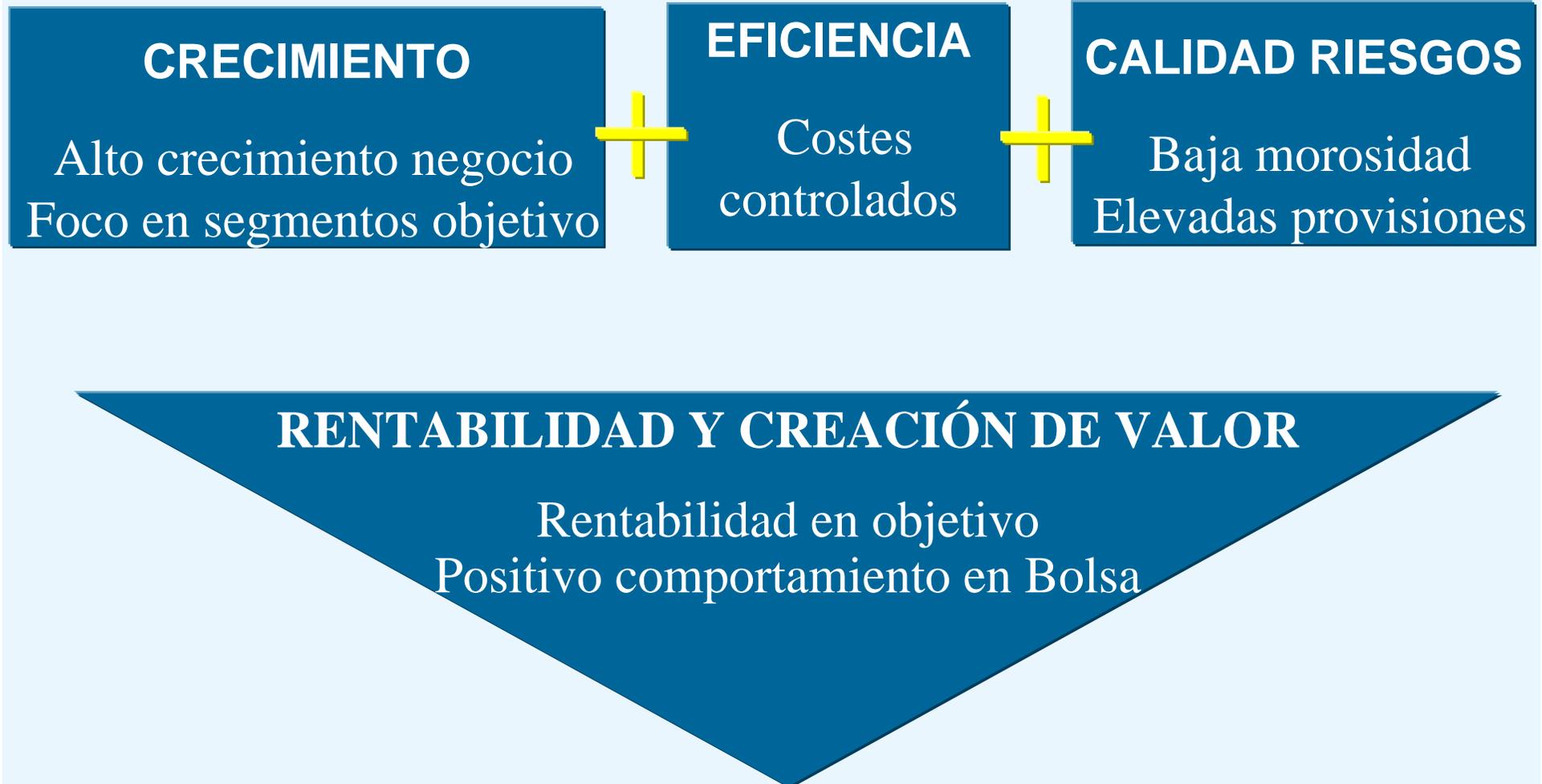
Esta presentación contiene estimaciones y proyecciones con respecto al negocio, la situación financiera, las operaciones, estrategia, planes y objetivos del Grupo Banesto. Algunas de estas estimaciones y proyecciones, aunque no necesariamente todas, aparecerán identificadas por el uso de palabras como “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.

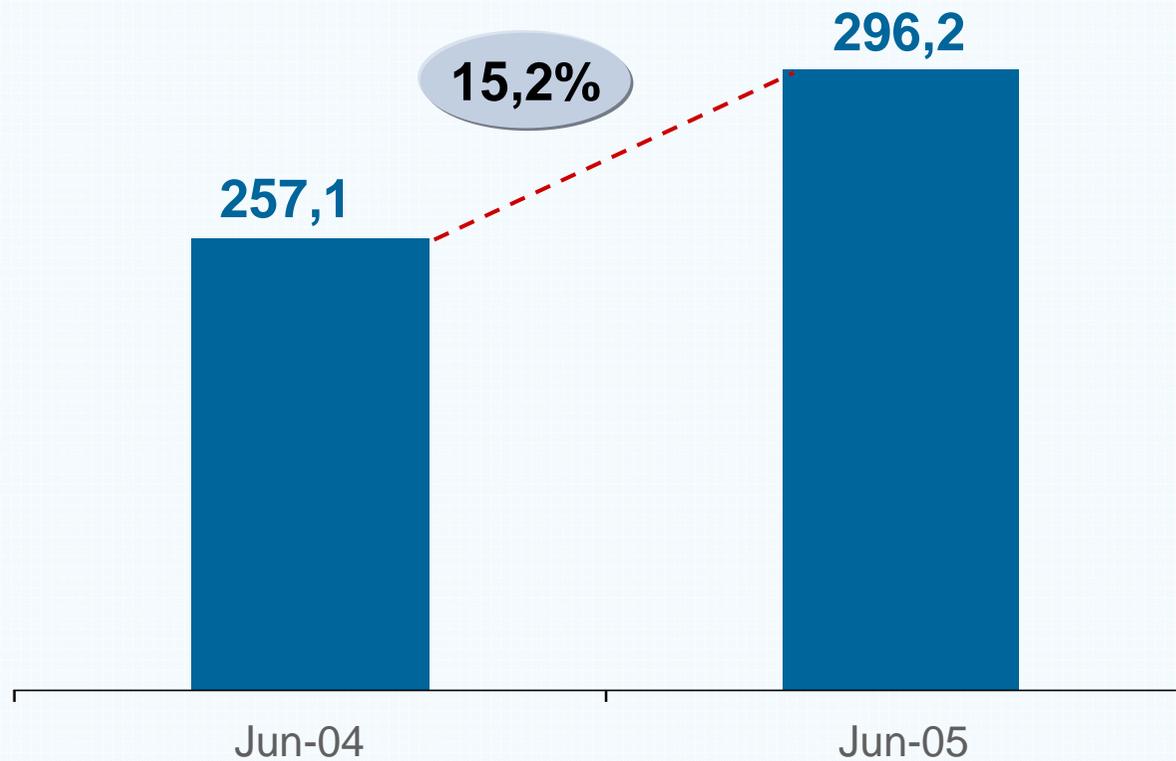
El presente documento no constituye una oferta o invitación a suscribir o adquirir valor alguno y ni este documento ni su contenido será base de contrato o compromiso alguno.

1.- Resultados del 1^{er} semestre 2005



Crecimiento de beneficio atribuible

Mill €



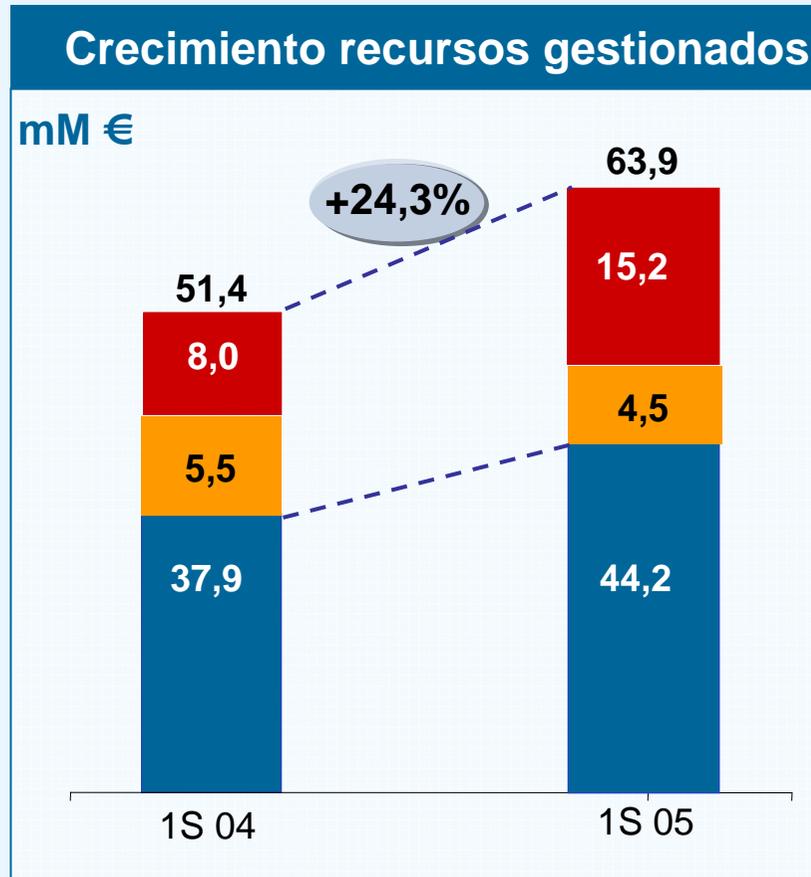
	Objetivos 2005	Junio 2005
Crecimiento: Cuota de mercado	+0,25	✓ +0,34
Rentabilidad: ROE	19%	✓ 18,7%
Eficiencia: Ratio de eficiencia	41 %	✓ 41,6%
Calidad de activos: Ratio de morosidad	<media de competidores	✓ 0,54% vs. 0,58%

Comparación frente al sector bancos

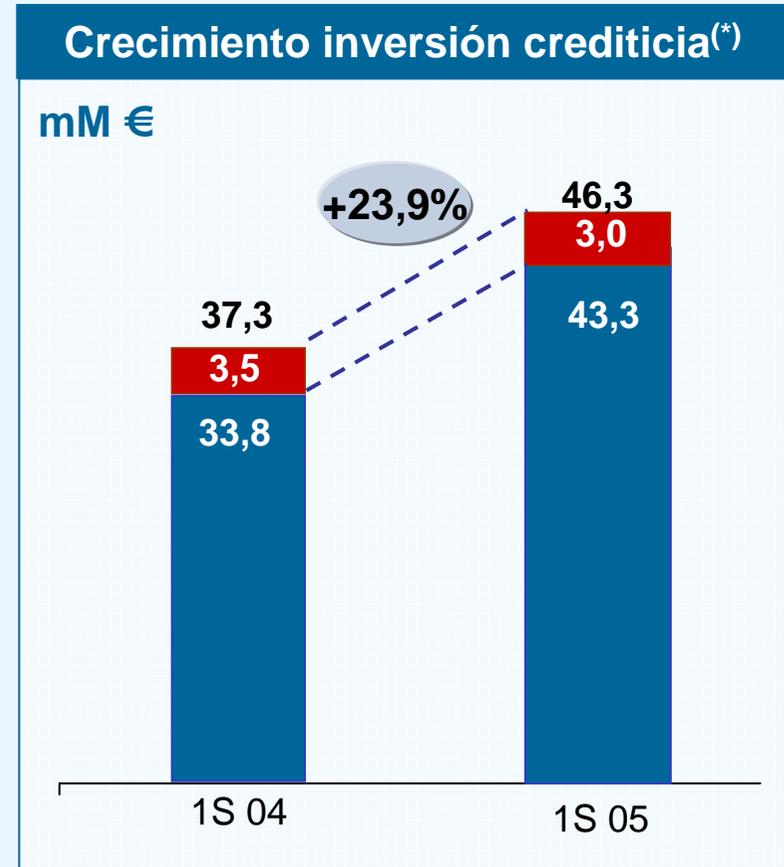
Todos los ratios salvo morosidad calculado sobre 12 últimos meses

Ratio de morosidad sector bancos a marzo 05

Mill €	1S05	1S04	% variación
Margen Intermediación	538,3	492,4	9,3
▪ Resultados participadas (método de participación)	0,4	0,0	n.s
▪ Comisiones	258,8	243,6	6,2
▪ Actividad Seguros	26,4	21,6	22,7
▪ Resultados operaciones financieras	55,7	46,2	20,6
Margen Ordinario	879,6	803,7	9,4
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	56,2	50,9	10,5
▪ Costes de transformación netos	373,3	363,8	2,6
Gastos personal y generales	388,8	377,9	2,9
Recuperación de gastos	(15,5)	(14,1)	10,6
▪ Amortizaciones	47,2	44,0	7,3
▪ Otros productos/costes	(12,3)	(9,9)	24,1
Margen Explotación	503,1	436,9	15,1
▪ Perdidas por deterioro de activos	71,4	77,5	(7,9)
Inversión crediticia	74,1	74,6	(0,7)
Resto saneamientos	(2,7)	2,9	n.s
▪ Otros resultados netos	4,0	16,8	(76,2)
Resultados antes de impuestos	435,6	376,2	15,8
▪ Impuesto sobre sociedades	139,4	119,0	17,2
Beneficio neto	296,2	257,2	15,2
▪ Resultado atribuido a la minoría	-	0,1	(97,5)
Resultado Grupo	296,2	257,1	15,2

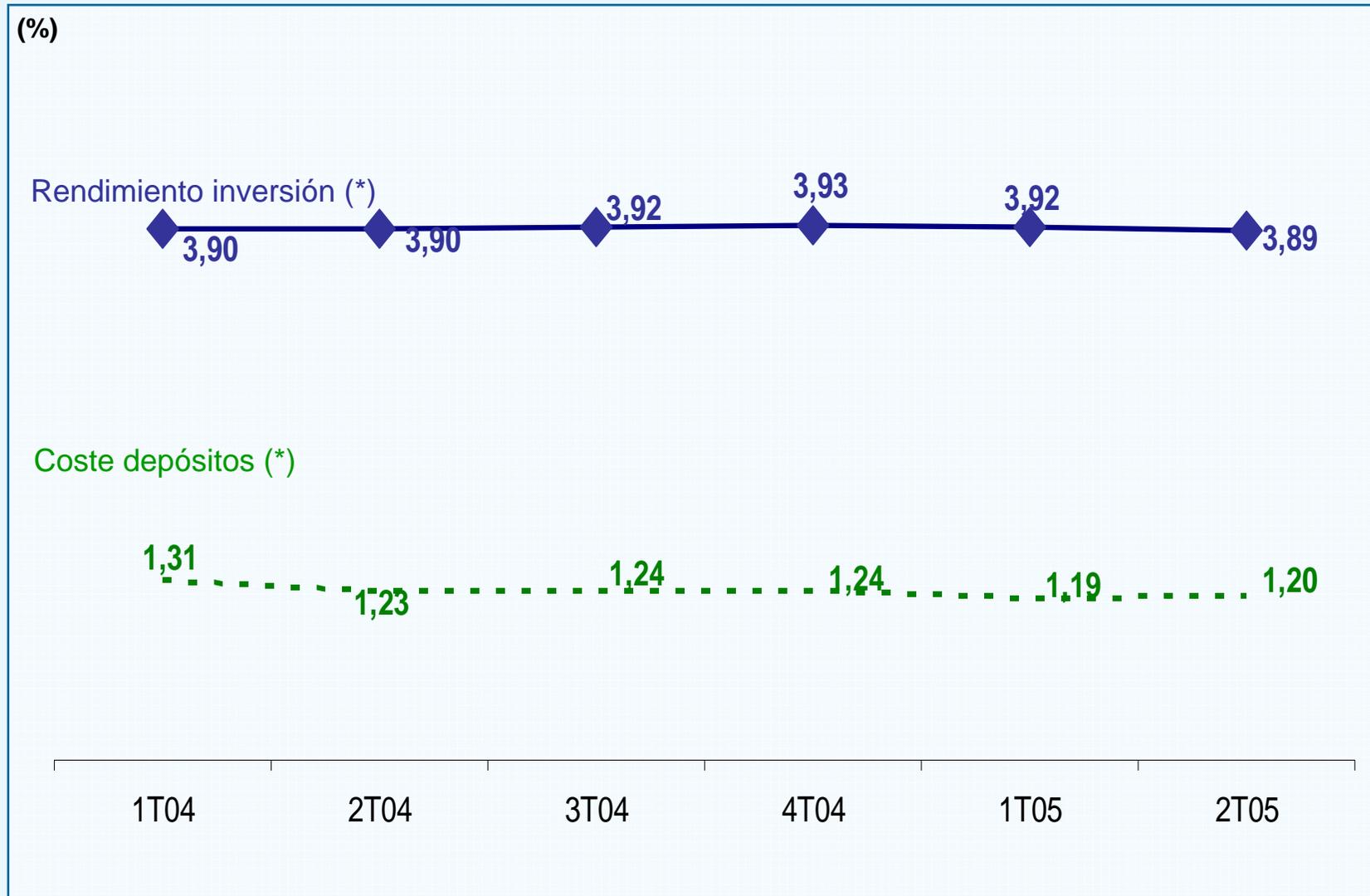


- Recursos básicos de clientes
- Bonos y empréstitos emitidos
- CTAs

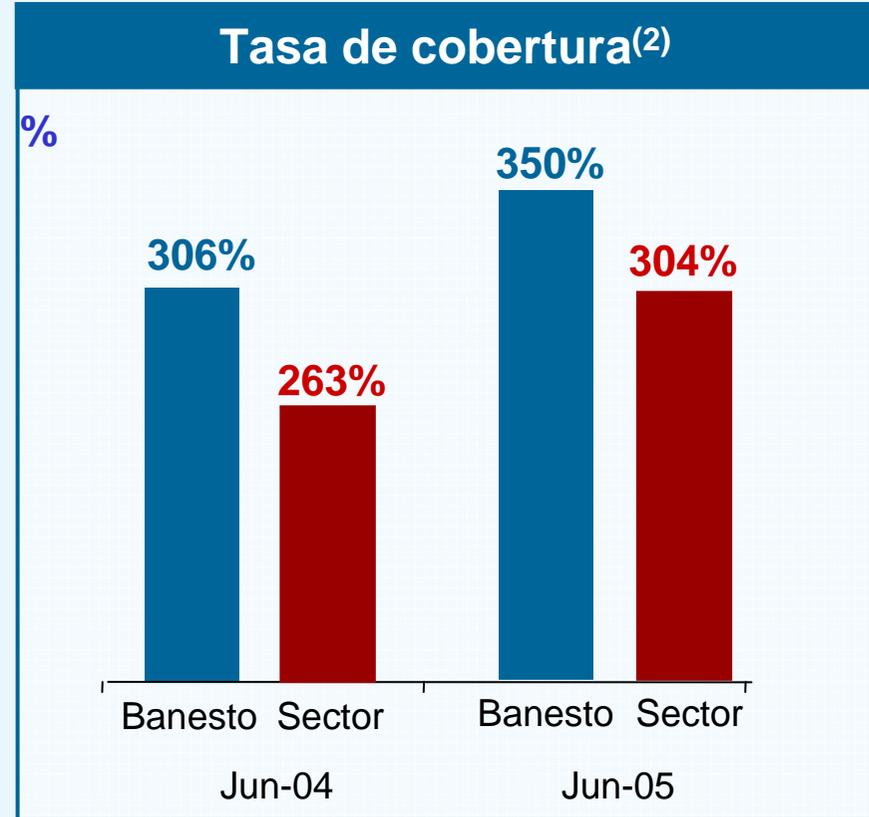
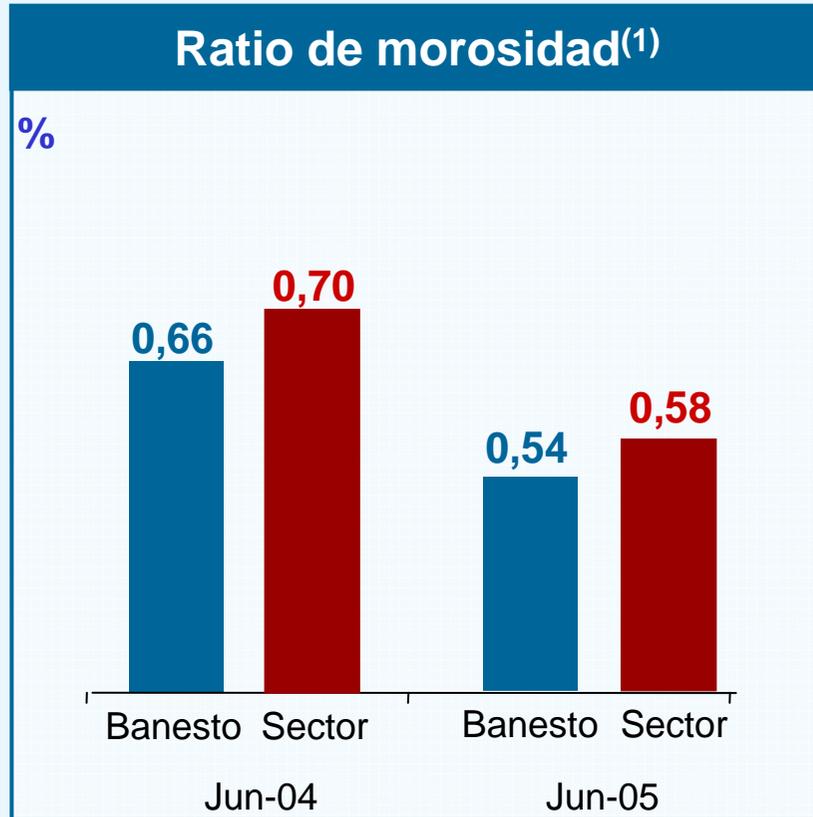


- Inversión sector privado
- Resto de inversión

(*) Inversión crediticia bruta



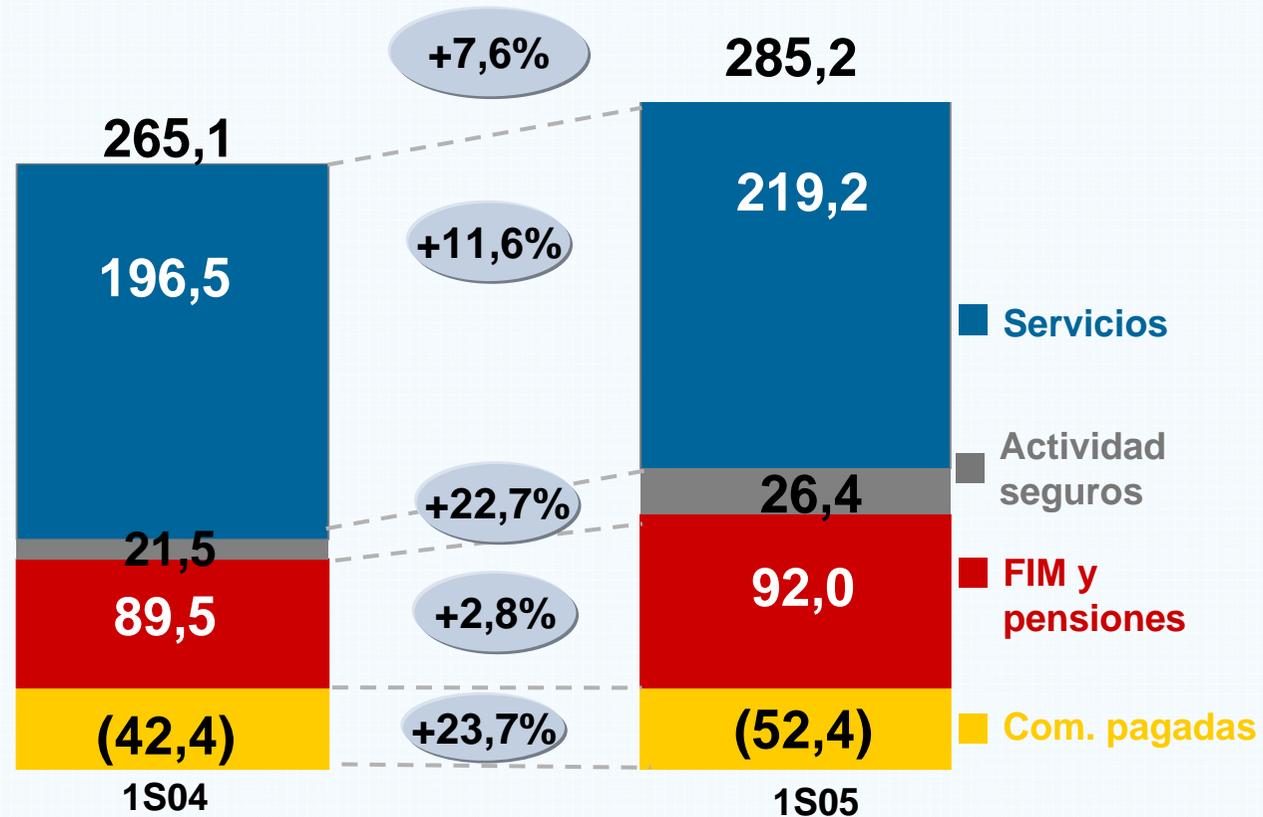
(*) S. Privado residente

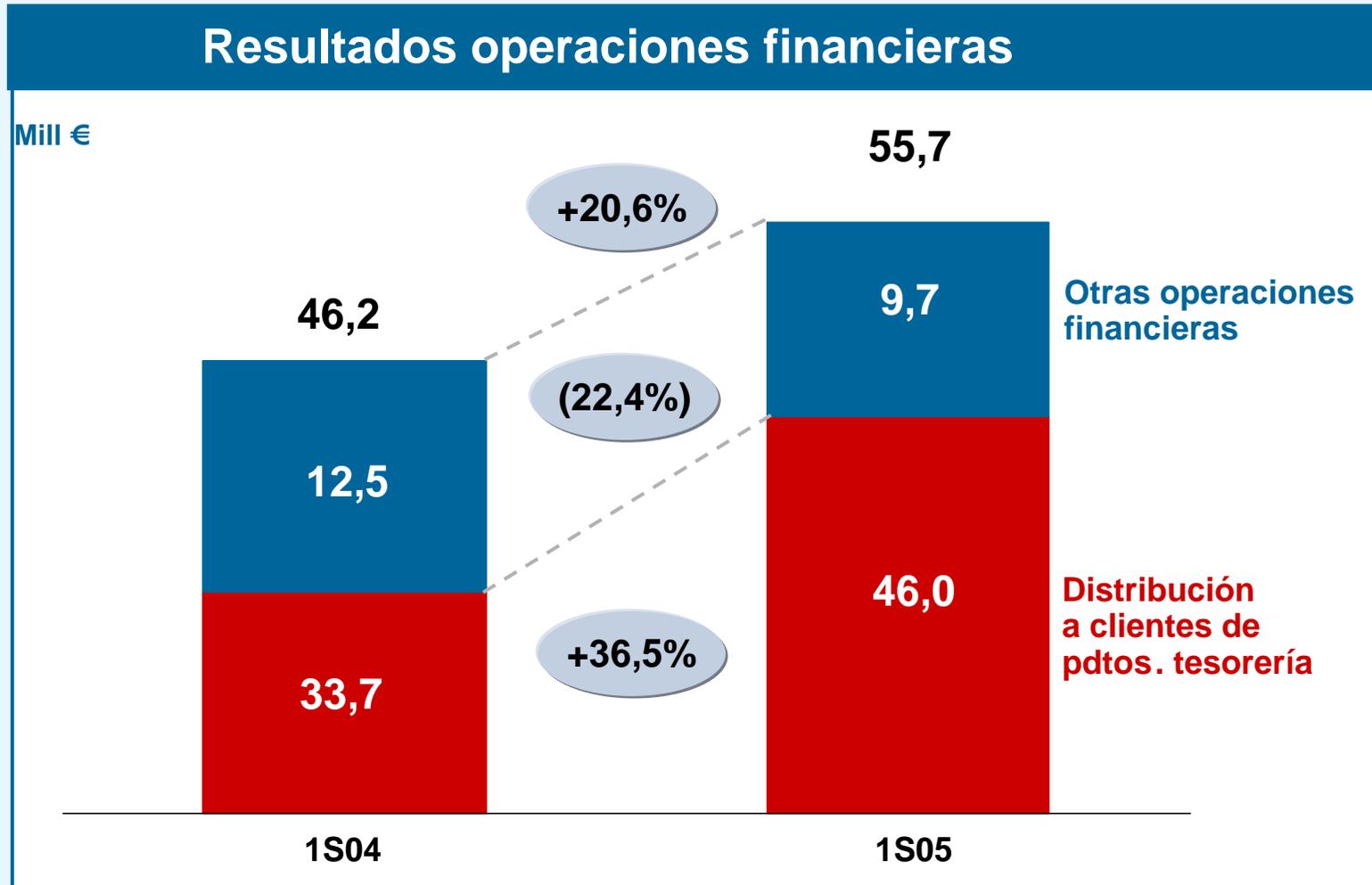


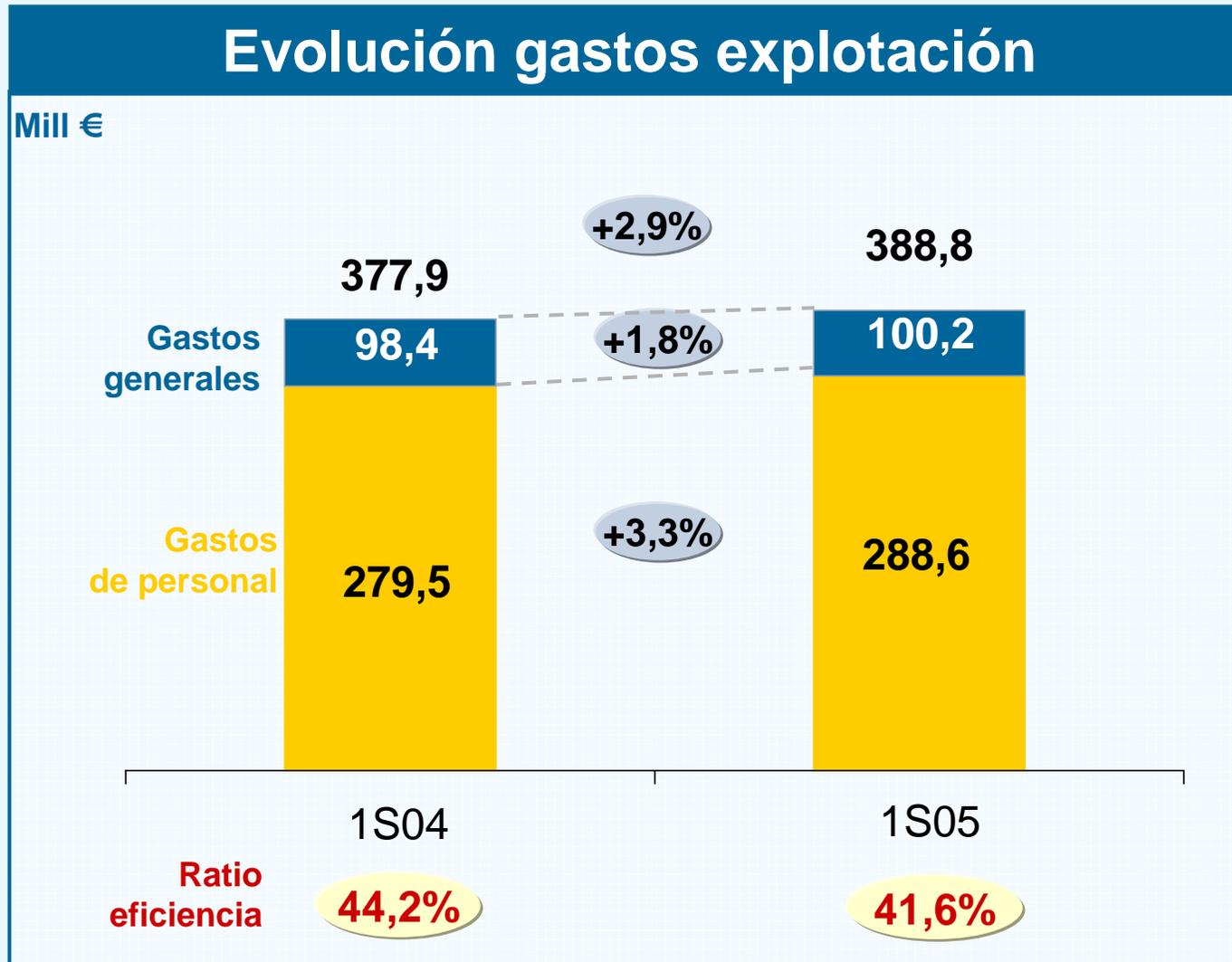
(1) Morosos / riesgo crediticio
 (2) Provisiones para insolvencias / morosos
 Datos de sector ultimo disponible a marzo05

Evolución de comisiones y actividad seguros

Mill €



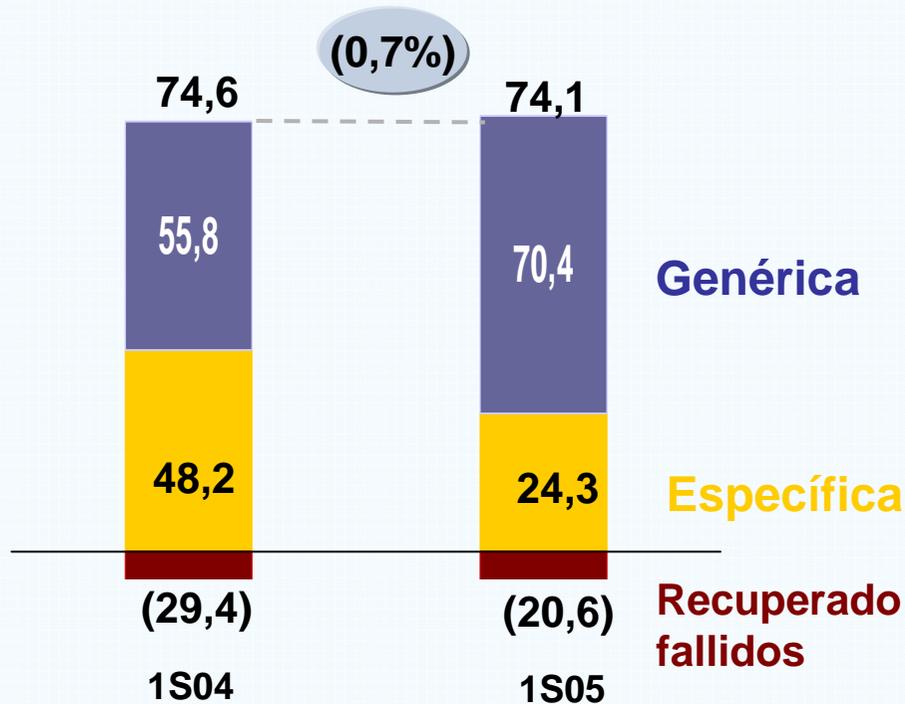




Ratio eficiencia calculado para 12 últimos meses

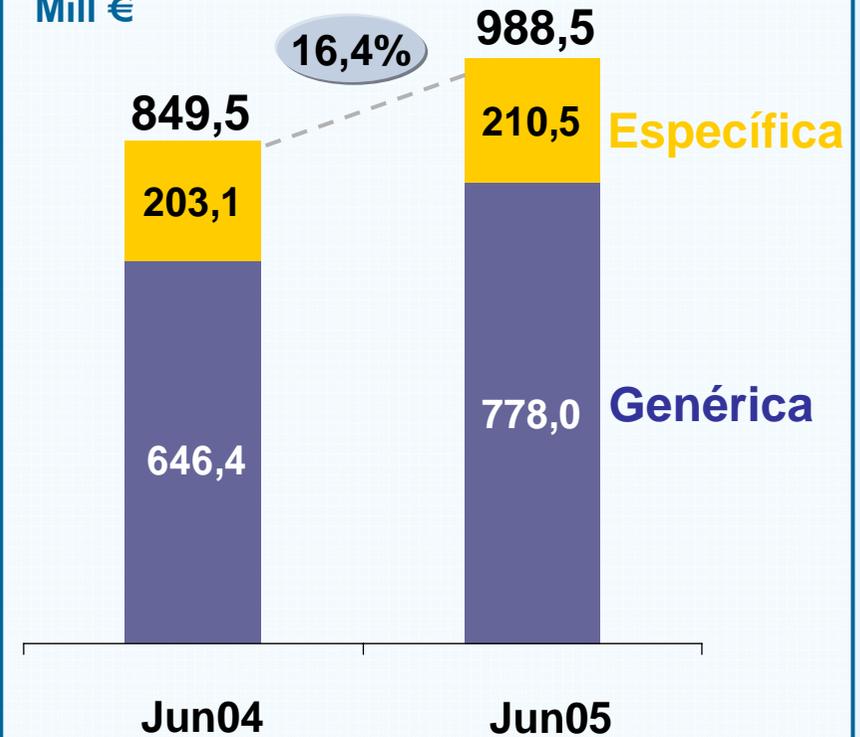
Dotación de provisiones

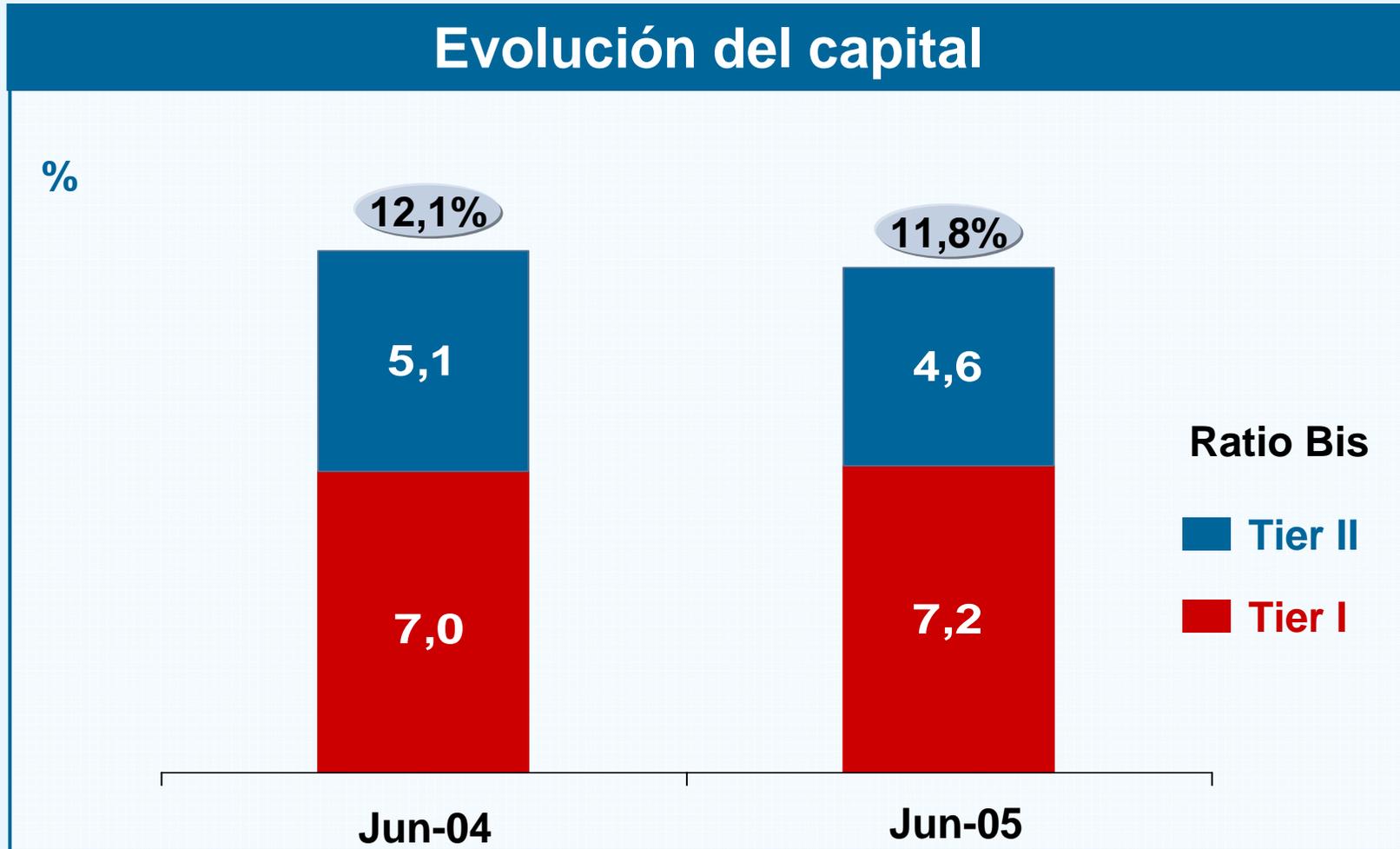
Mill €



Saldo de provisiones

Mill €





2.- Evolución por negocios y segmentos

Mill €	1S05	% Var 05/04
Particulares	420,0	8,5%
Pequeñas Empresas	137,3	12,5%
Medianas Empresas	151,8	10,3%
Grandes Empresas	65,5	11,2%
Mercados	70,8	20,0%
Instituciones y S.Publico	12,0	9,0%
Actividades Corporativas	22,2	(2,0%)
Total	879,6	9,4%

Inversión Crediticia por segmentos

Fuerte crecimiento en segmentos objetivo

Mill €	Jun-05 (saldo medio)	% Var 05/04
Particulares	17.776	29,2%
Pequeñas Empresas	5.358	25,9%
Medianas Empresas	12.628	30,9%
Grandes Empresas	6.842	8,4%
Instituciones y S. Público	591	5,9%
Finan. exterior	412	(20,1%)
Total	43.607	24,4%

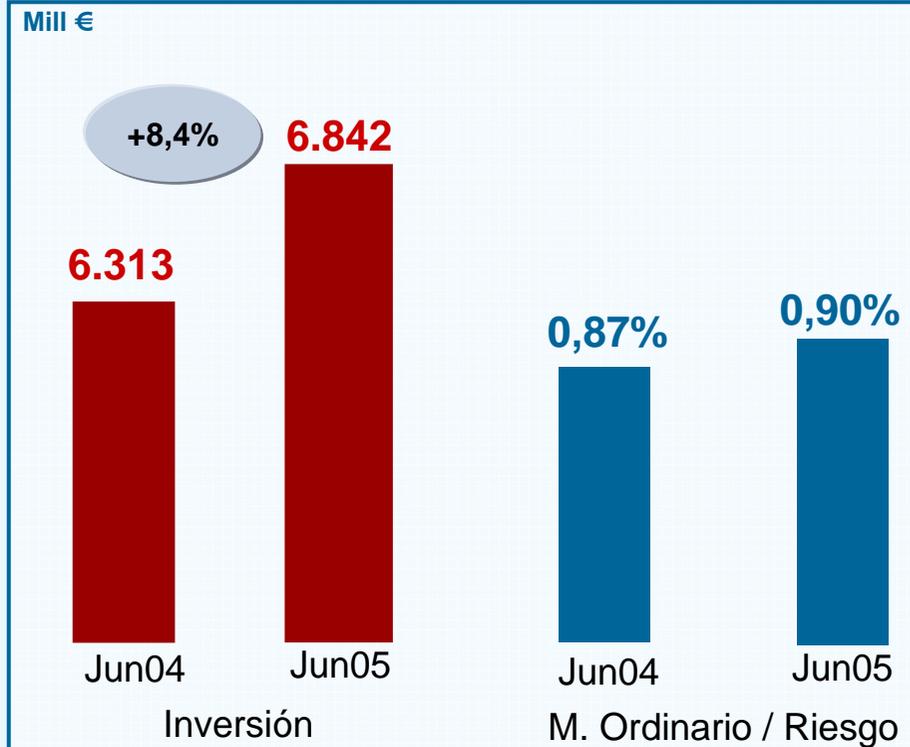
No se incluyen saldos de Mercados

Recursos Gestionados por segmentos Fuerte aportación en empresas y pymes

Mill €	Jun-05 (saldo medio)	% Var 05/04
Particulares	25.287	7,6%
Pequeñas Empresas	3.818	21,0%
Medianas Empresas	3.832	19,7%
Grandes empresas	923	(14,5%)
Instituciones y S. Público	4.287	20,8%
No residentes	699	13,8%
Total	38.846	10,7%

No se incluyen saldos de Mercado ni emisiones de bonos

- ✓ Maximizar generación de valor
- ✓ Gestión global clientes
- ✓ Énfasis en transaccionalidad vs. financiación pura
- ✓ Uso tecnología e innovación



M.Ordinario distribución productos a clientes

Mill €

48,5



1S04

+42%

69,0



1S 05

Clientes/operaciones

+141%

3.730



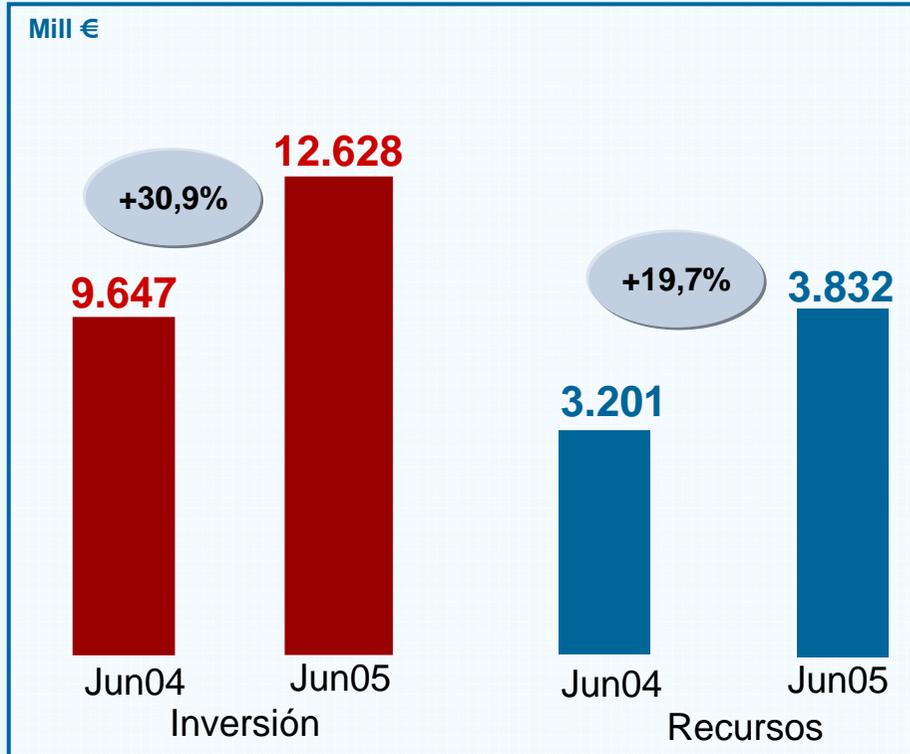
Jun04

7.100



Jun05

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

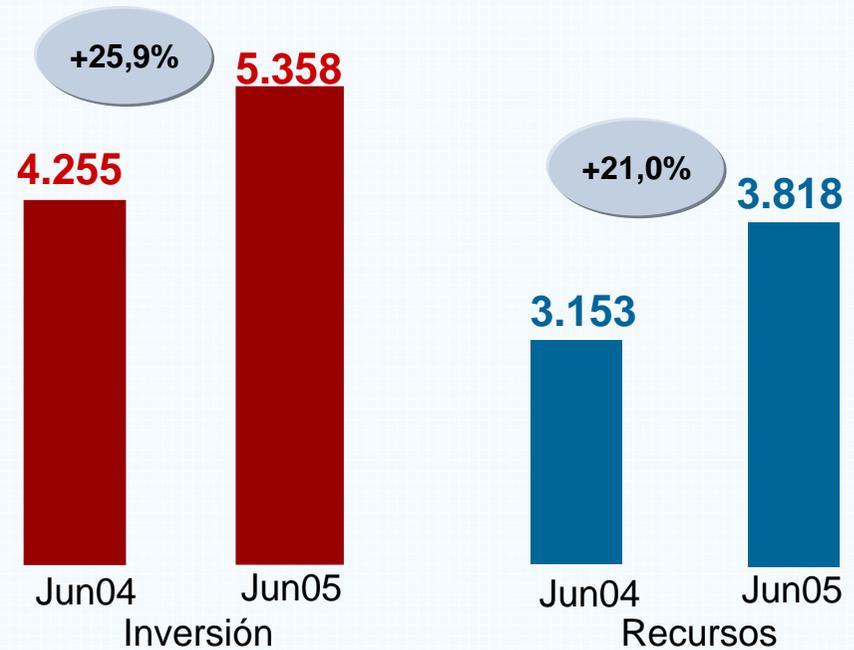


Crecimiento superior al mercado

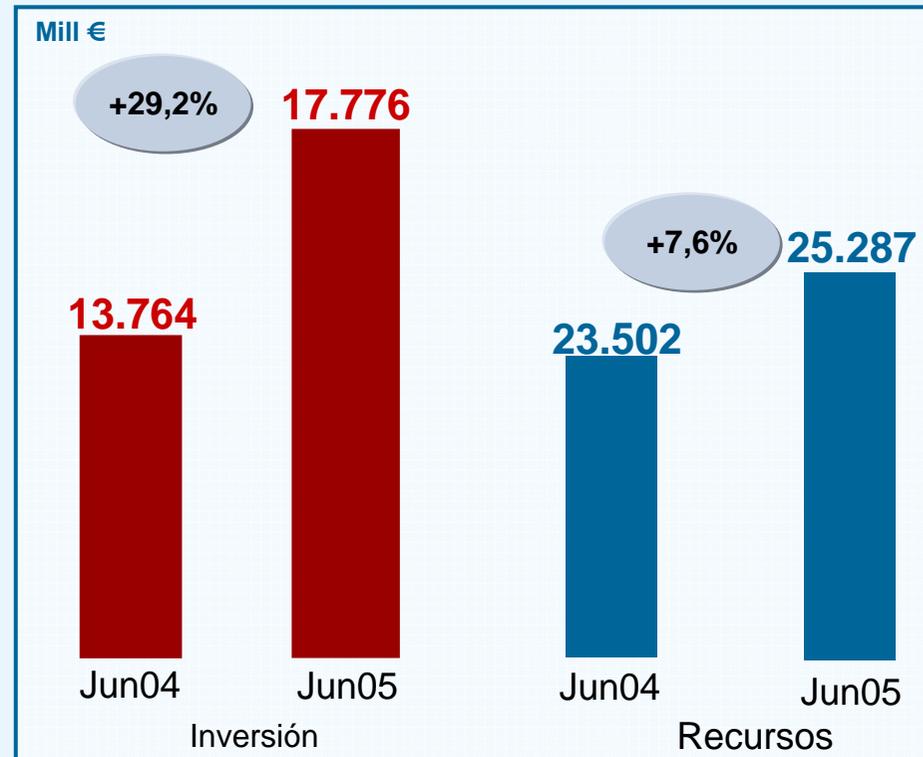


- ✓ Fuerza ventas especializada
- ✓ Enfoque sectorial
- ✓ Aplicación modelo CIMA
- ✓ Banespyme y otros productos innovadores

Mill €



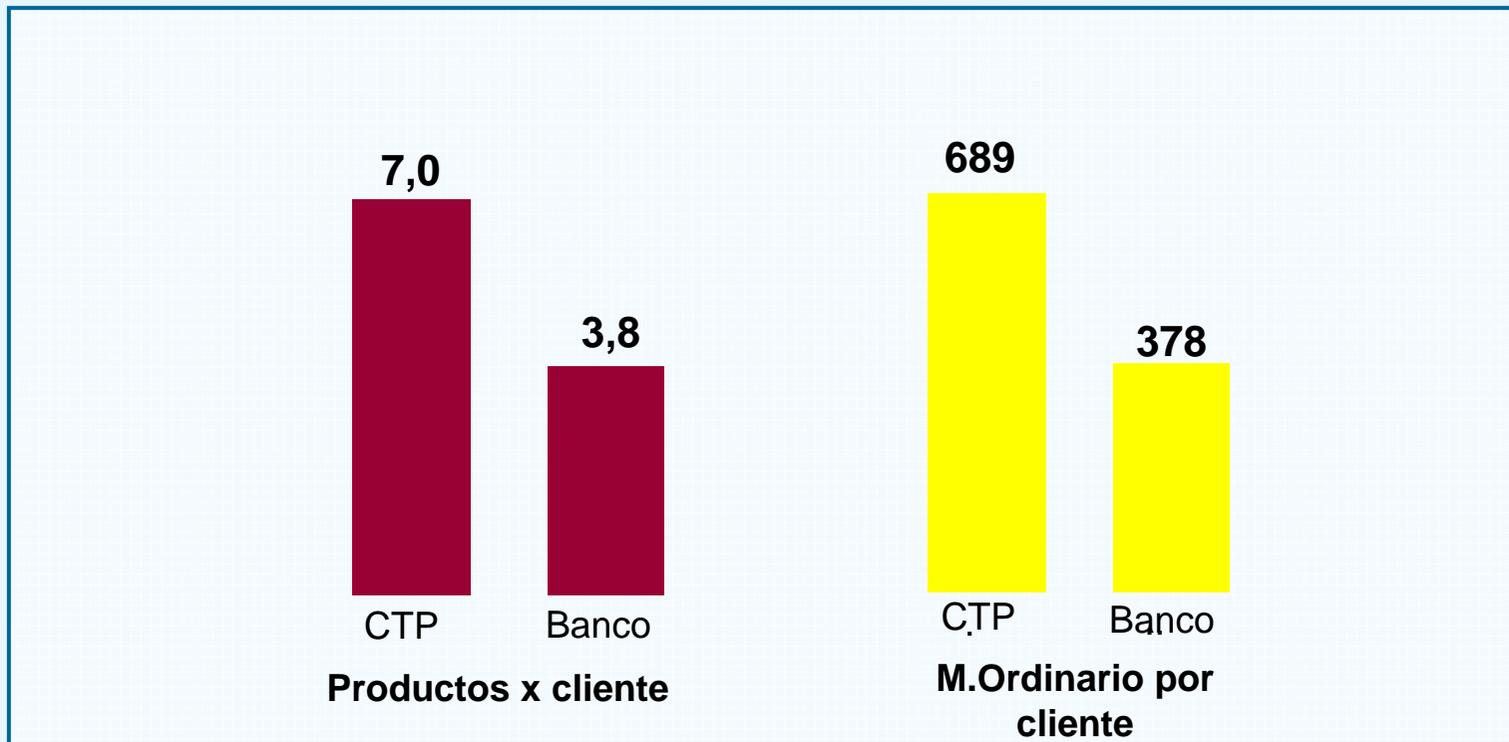
CIMA es nuestro modelo de gestión de particulares, basado en la diferenciación y la vinculación



CTP es el instrumento de relación con clientes



240.000 clientes con CTP
100.000 CTP en 2005



- Saldos a la vista
- IPF en especie
- Préstamo al consumo
- Tarjeta 4B
- Promociones



Regalos

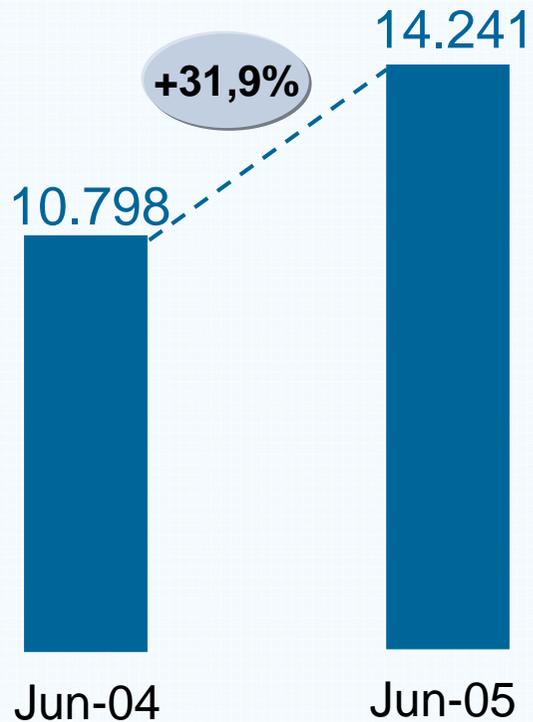


Vuela Gratis

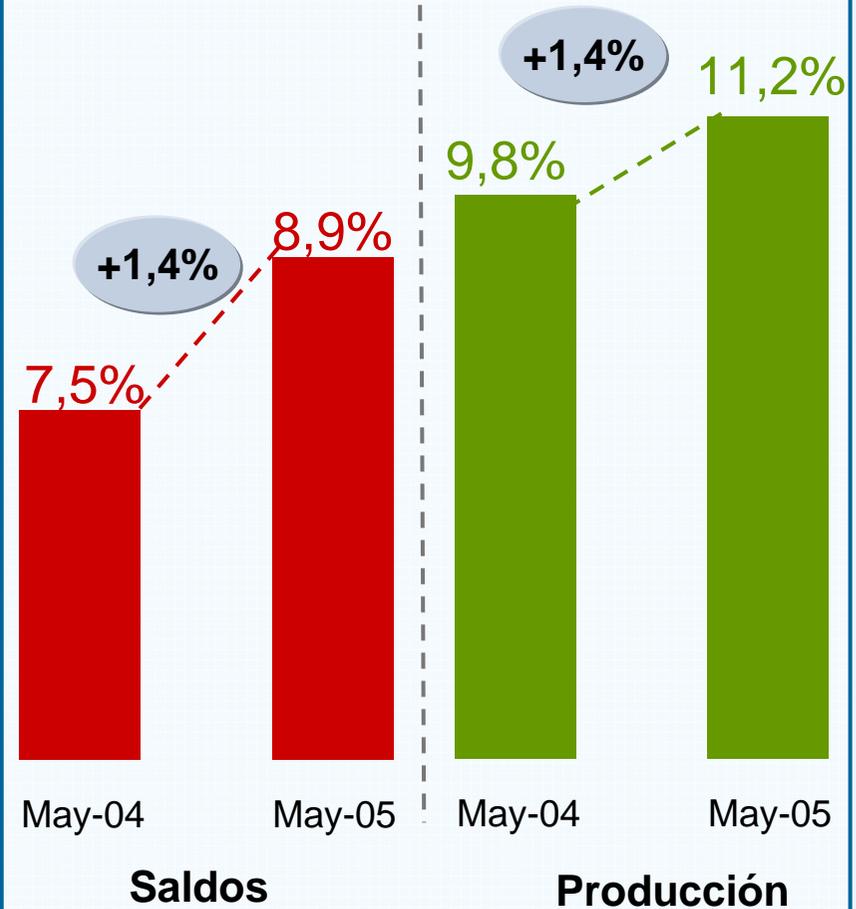


Crédito vivienda

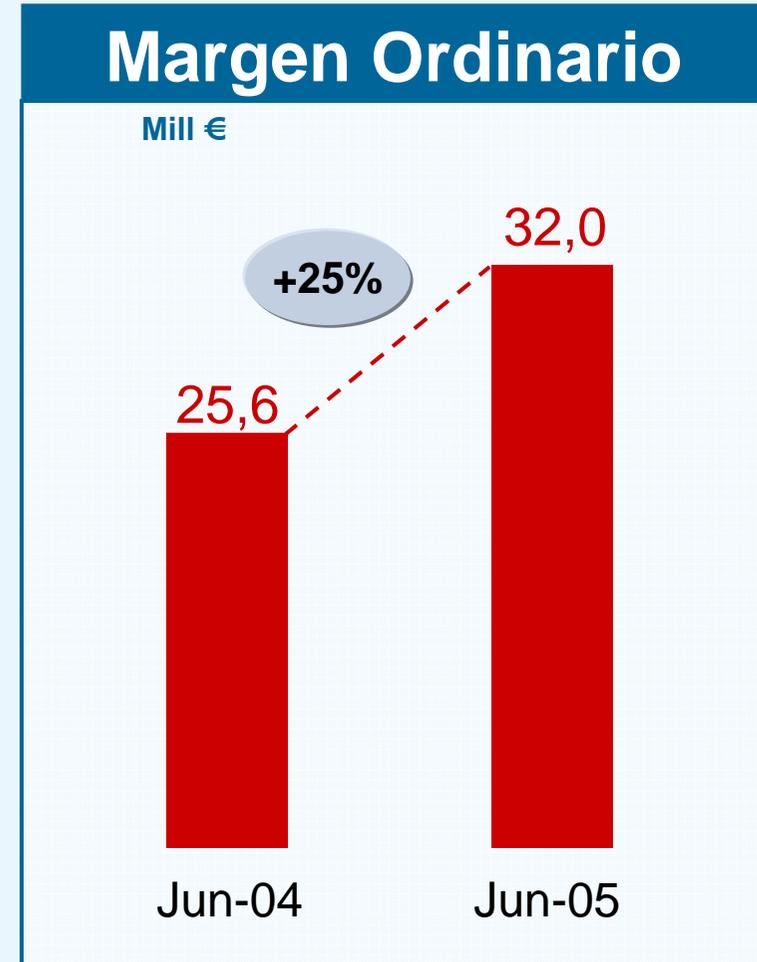
Mill €



Cuotas de mercado vs. bancos



Particulares Tarjetas: La innovación como palanca de crecimiento y generación de valor

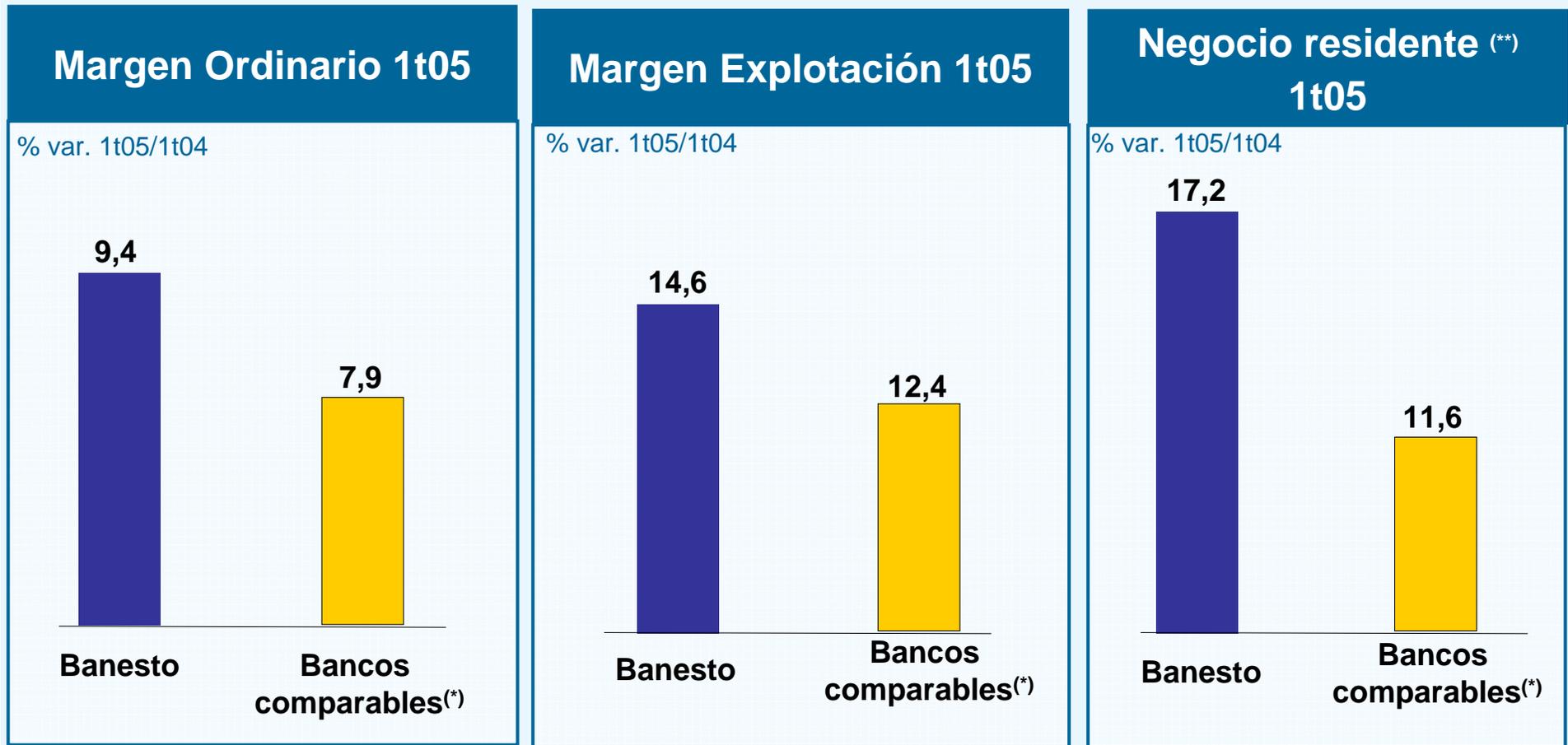


	Objetivo 05	Realizado 05	2004
Fabrica / Total Plantilla	4,0%	3,9%	4,3%
Apoyo Negocio / Total Plantilla	11,9%	12,9%	13,0%
Estructuras Intermedias / Total Red	6,3%	6,9%	7,6%
Back office / Total plantilla	5,1%	5,9%	6,2%

3.- Conclusiones

- ✓ Resultados 1S05 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
- ✓ Somos muy positivos sobre nuestro potencial de crecimiento rentable y por encima del mercado

Los resultados de 2005 comparan bien con el sector en 1T05

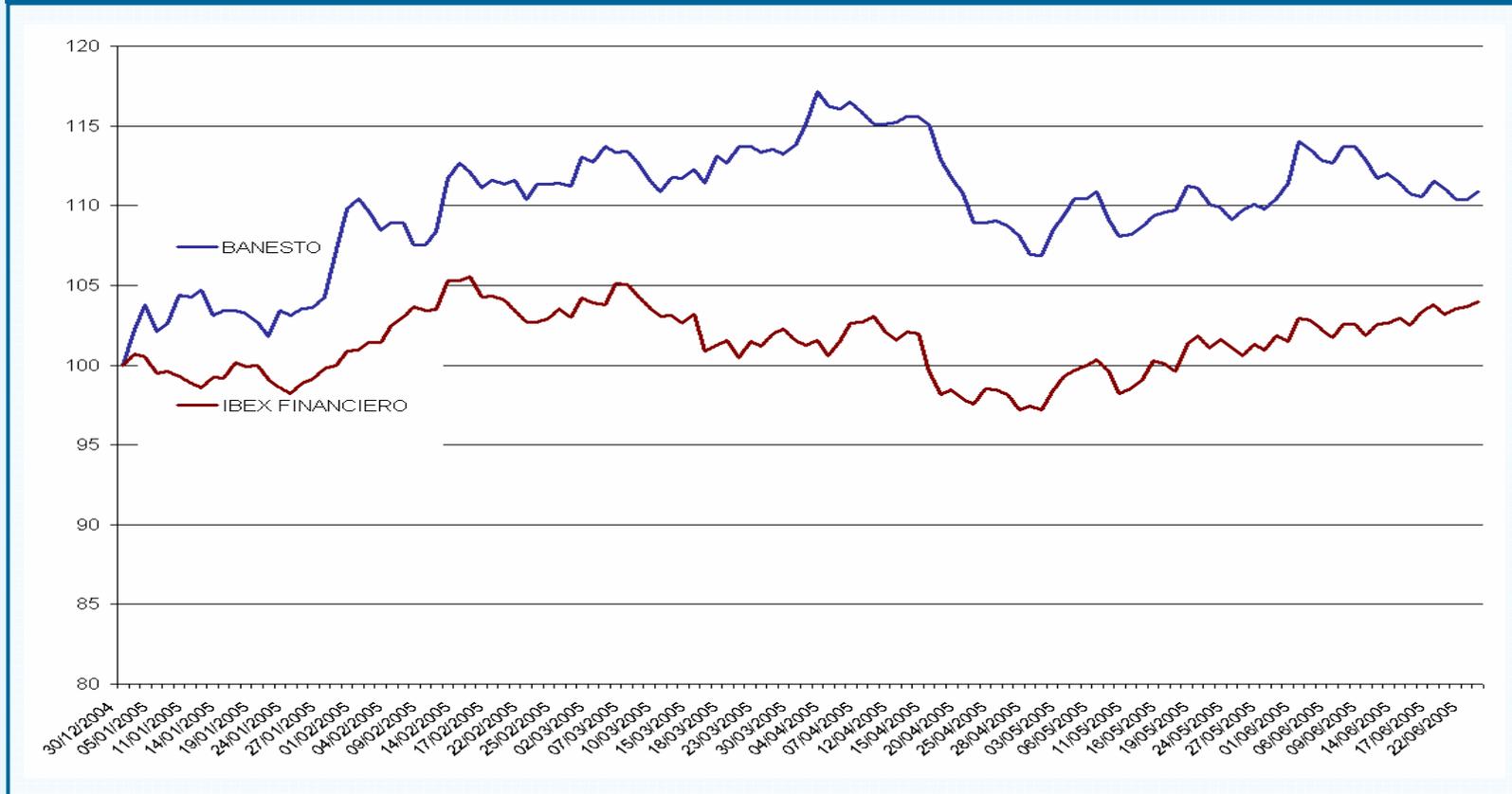


(*) Sector como la media aritmética de 5 Bancos comparables

(**) Negocio residente: Inversión crediticia y recursos

Rentabilidad acción Banesto 1s05: 7,5% (*)

Rentabilidad Ibex finan 1s05: 3,6%



(*) No incluye el pago de 0,32€/acc. como reducción de nominal efectuada el 30-jun

