

**A Coruña,
28 de abril de 2011**

Presentación de Resultados 1T 2011



Banco Pastor

2011 Un entorno de cambios y oportunidades

- ▣ Nueva normativa para las entidades financieras
- ▣ Crisis de deuda soberana
- ▣ Tendencia alcista en los tipos de interés
- ▣ La mitad de las entidades financieras inmersas en un proceso de consolidación
- ▣ Una oportunidad única de captación de clientes de la competencia
- ▣ Tímido crecimiento del volumen de negocio del sector
- ▣ Morosidad y prima de riesgo crecientes



Banco Pastor

**Mejor
visibilidad
en resultados**

Primeros resultados del “Plan Crecimiento Inteligente”



Banco Pastor

Las claves positivas de los resultados

El “Plan de Crecimiento Inteligente” en marcha

Crecimiento Rentable

- ▣ Doblar Beneficio Neto
- ▣ Alcanzar doble dígito en ROE

Solvencia

- ▣ Mantener el nivel de Core por encima del 9,5% mediante crecimiento orgánico

Mejora de Liquidez Estructural

- ▣ Equilibrar el crecimiento de créditos con la captación de depósitos

Beneficios de la reestructuración del sector

Mejora de la rentabilidad del Balance a través de un mejor posicionamiento en el mercado y en los cliente

- ▣ Añade foco y aumenta la productividad
- ▣ Un nuevo modelo de distribución comercial

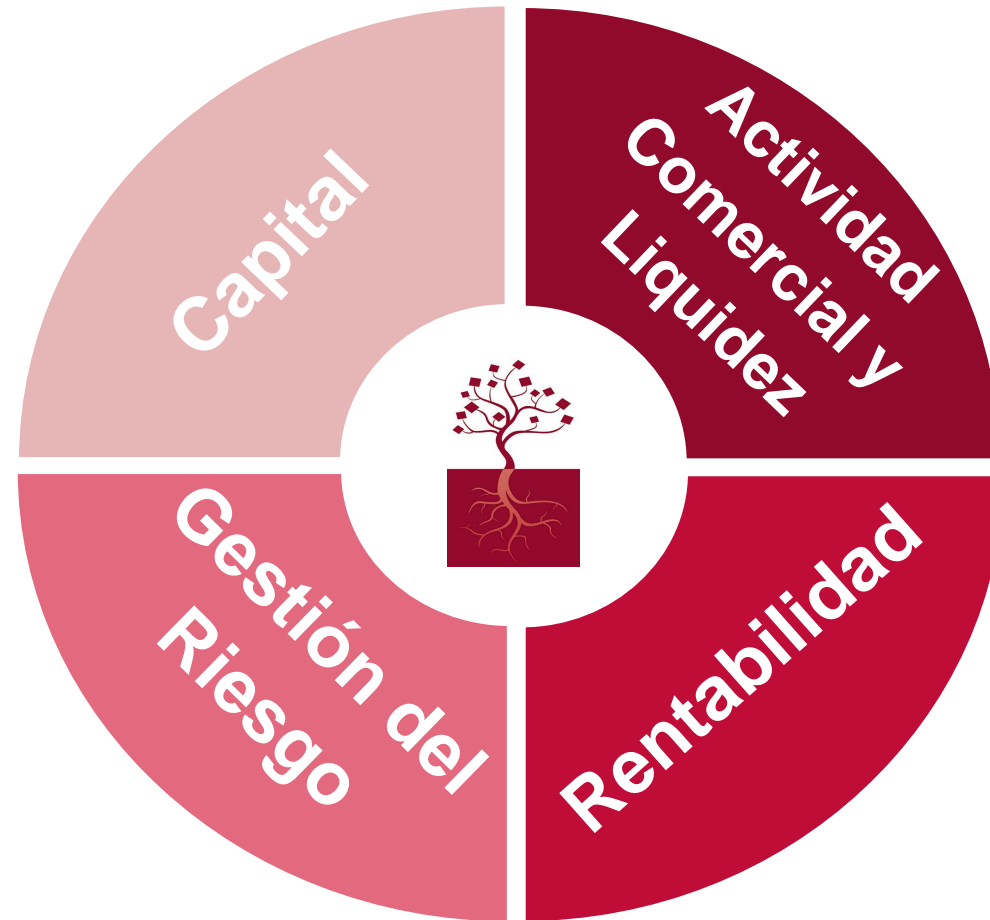
Reducción de competidores en Galicia

- ▣ Captación de clientes de la competencia

Normalización en la fijación de precios

Logros del 1T2011 en contexto con el “Plan de Crecimiento Inteligente”

- ▣ Mejora de la rentabilidad del Balance
- ▣ 123Mn € en el Margen de Intermediación, +14.5% trimestral, segundo trimestre de crecimiento consecutivo
- ▣ Margen de explotación +26% trimestral
- ▣ BAI después de provisiones €46m, - 3,5% interanual
- ▣ La Cuota de mercado en Galicia sube al 10,6%
- ▣ El Core y Tier 1 en el nivel más alto entre los bancos comparables
- ▣ 73,4% de los créditos financiados con una amplia base de depósitos
- ▣ Sólo un 4% de la financiación institucional vence en 2011 y un 72% a partir de 2013



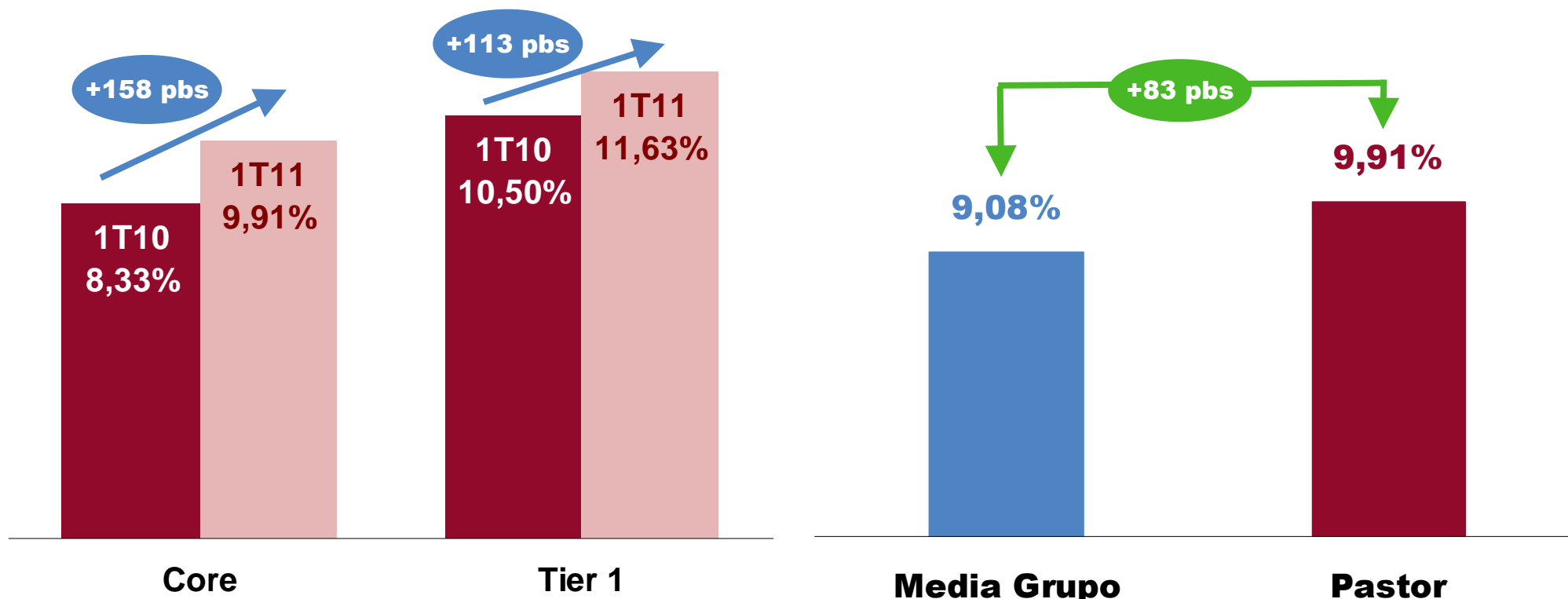
Actividad Comercial y Liquidez

Una sólida base de capital, superior a los requerimientos del BdE...



Banco Pastor: Evolución de Tier 1 y Core Capital

Tier 1 y Core capital Pastor vs. grupo comparable (*)



1,870 Mn € de Tier1 y 1,560 Mn € de Core Capital más 252 Mn € de emisión de obligaciones necesariamente convertibles

(*) Últimos datos disponibles de la media de Grupo comparable

Ratio Tier 1 en el 11,63% y Core Tier 1 en el 9,11% según Basilea III

Actividad Comercial y Liquidez

...reforzada con 252 Mn € de la emisión de obligaciones necesariamente convertibles



- ▣ Precio de emisión: 100€ (emisión a la par, sin prima ni descuento)
- ▣ Fecha de emisión y desembolso: Desembolso único 14 de abril de 2011
- ▣ Fecha de vencimiento: 14 de abril de 2014
- ▣ Remuneración: 8,25% nominal anual
- ▣ Conversión Voluntaria Anual: Abril 2012 y Abril 2013
- ▣ Precio de Conversión fijado en €3,70. Se emitirán 68.1Mn € de acciones nuevas.

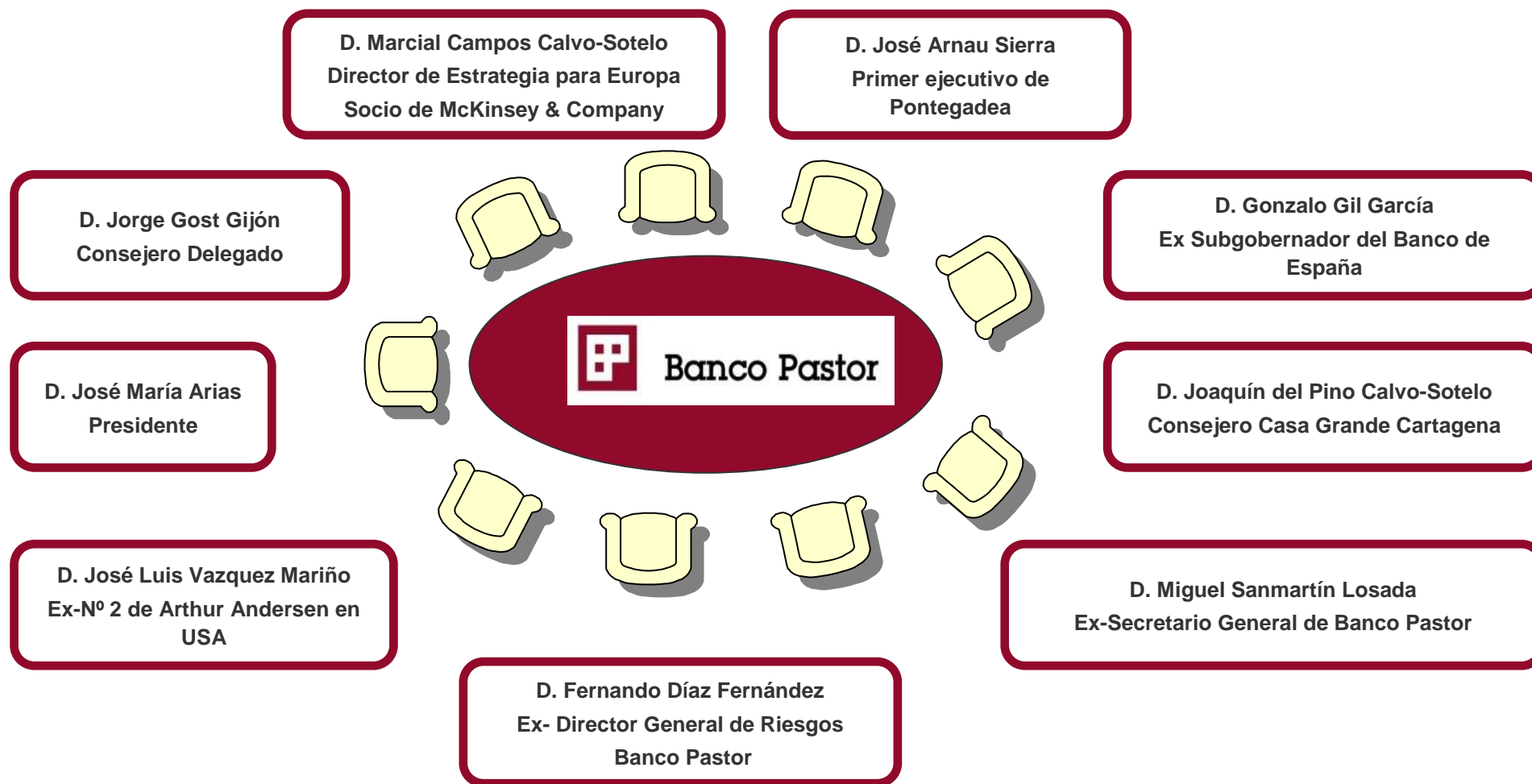
Beneficios equivalentes a un aumento de capital

- ▣ La emisión ha sido totalmente suscrita, aportando 251,8Mn €.
- ▣ Cómputo para el ratio de Core Capital: BdE califica la emisión como recursos propios básicos del Grupo.
- ▣ En caso oportuno, se requerirá necesariamente la conversión.

Éxito de suscripción de la emisión por parte de la base accionarial

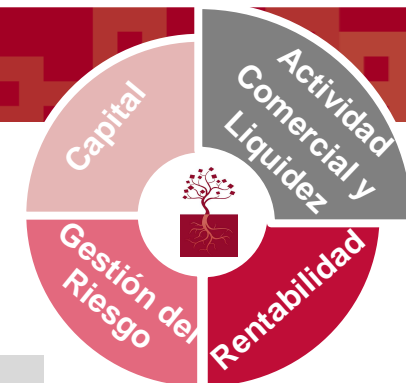
Actividad Comercial y Liquidez

Una estructura accionarial fuerte que permite al banco adoptar enfoque de gestión de largo plazo

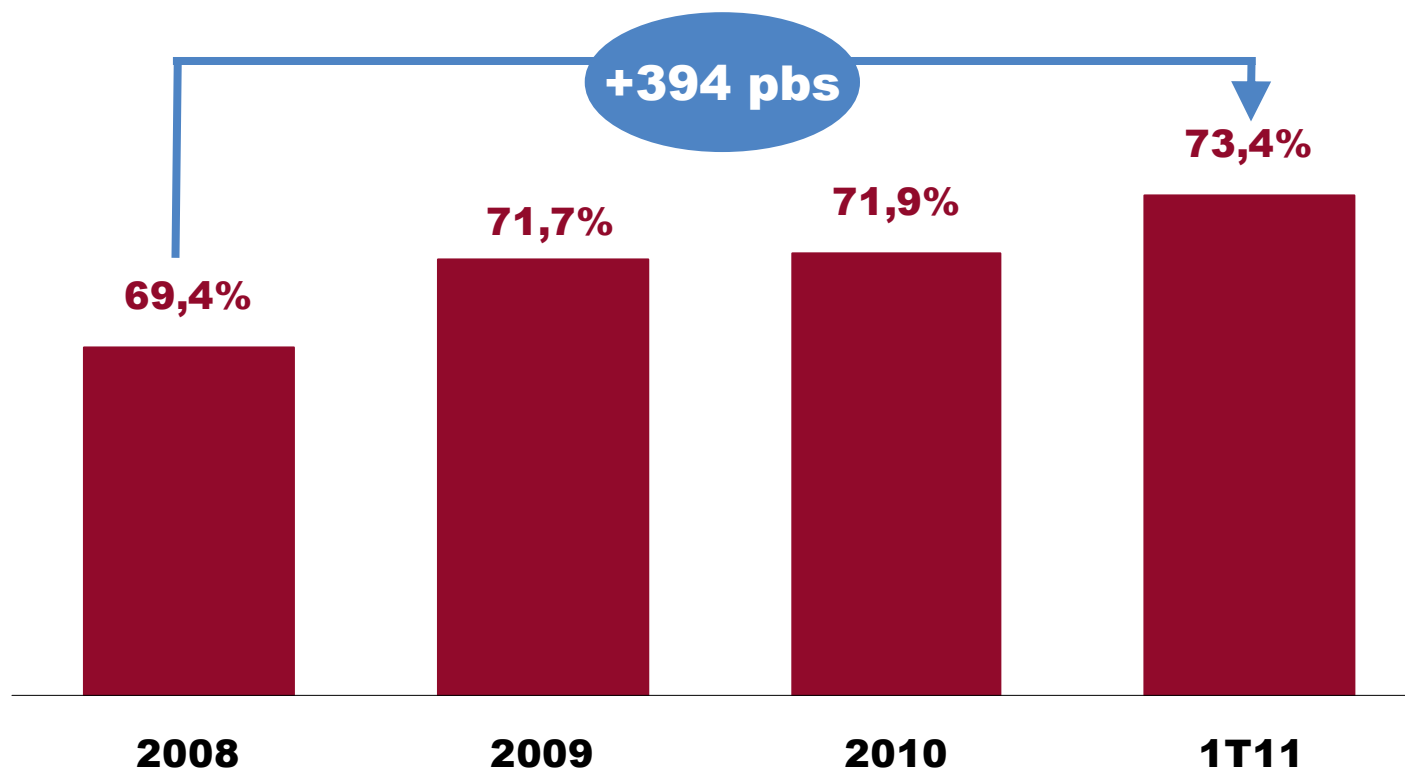


Actividad Comercial y Liquidez

Construyendo el Balance desde el pasivo



Gap Depósitos / Créditos



El gap depósitos/créditos mejoró +151 pbs vs 4T10 impulsado por el Plan de Crecimiento Inteligente...

Actividad Comercial y Liquidez

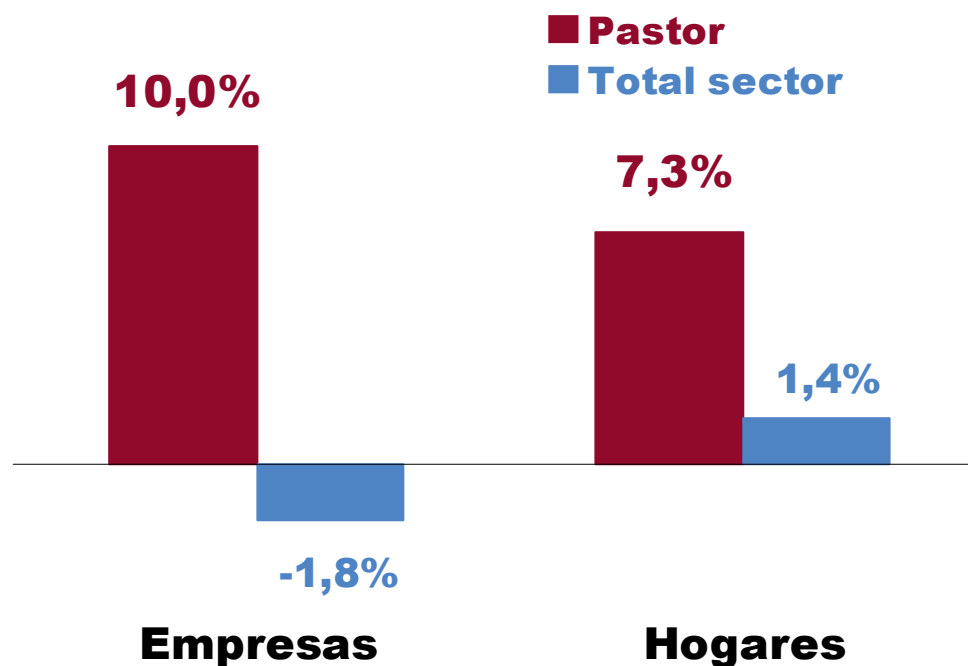
La captación de depósitos de particulares y Pymes se acelera

Claves del Crecimiento en Depósitos

	1T 2011 €Mn.	% Var. vs 1T10	Var. € Mn
TOTAL DEPÓSITOS	15.740,1	4,6%	686,0
Adm. Públicas Españolas	499,6	-16,3%	-97,5
Otros Sectores Residentes	13.634,6	6,4%	821,8
Otros Sectores No Residentes	1.605,9	-2,3%	-38,4

**Sector
+2,6% Interanual**

Crecimiento de depósitos a plazo 1T2011



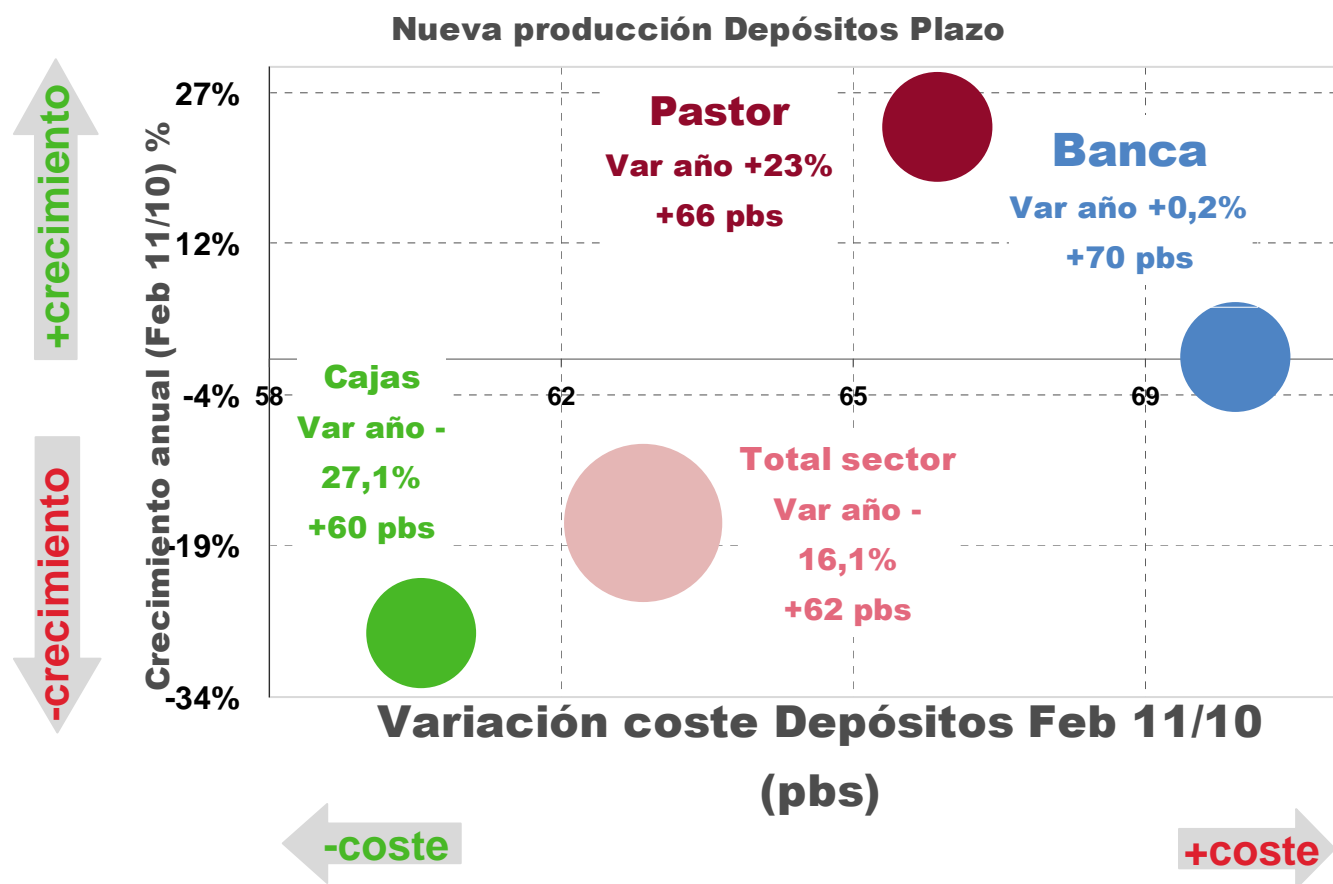
Datos del sector de Febrero 2011

...Superior a la media del sector y con una trayectoria de crecimiento intertrimestral

Actividad Comercial y Liquidez

... y presenta la mejor gestión de crecimiento vs. coste de la nueva producción

Nueva producción de depósitos a plazo (interanual Feb. 2011 / Feb. 2010)



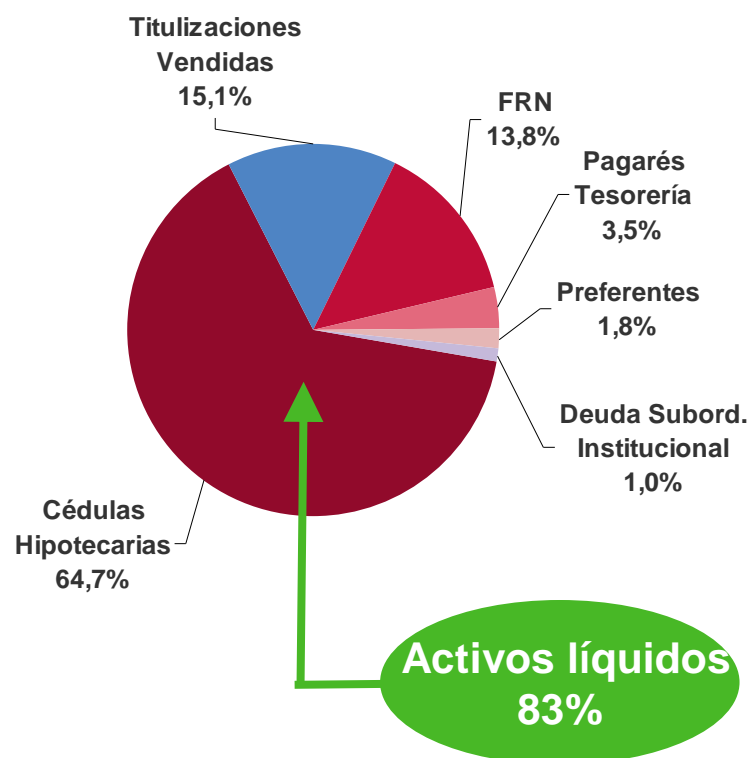
Crecimiento a Precio Razonable

Actividad Comercial y Liquidez

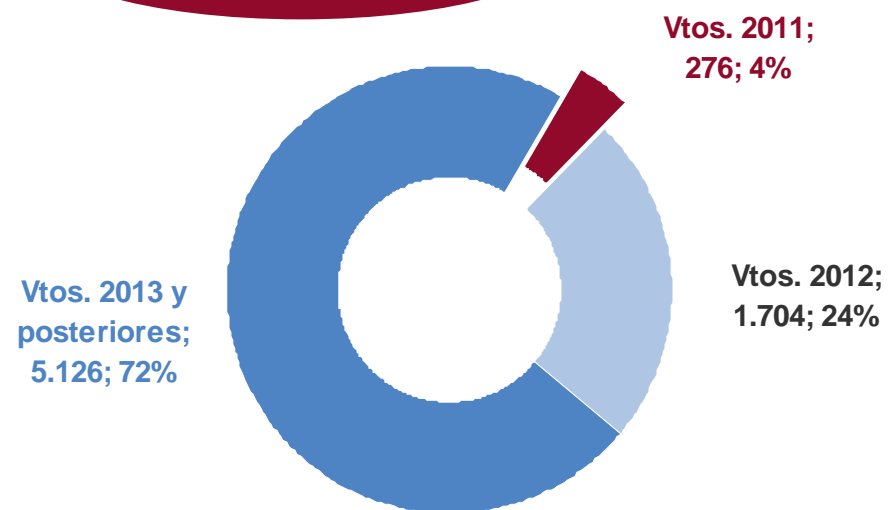
Una holgada posición de liquidez...

Financiación Institucional: 8.200 Mn €

Vencimientos de la financiación mayorista



Vencimientos del 2011 ya refinanciados



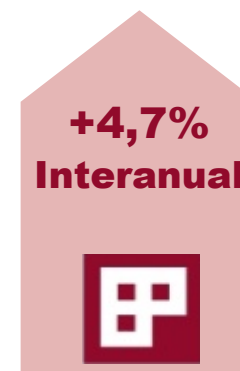
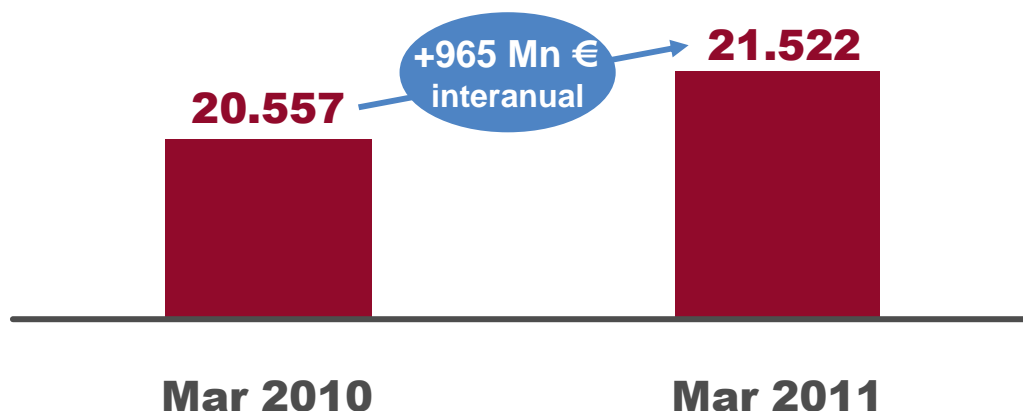
Primera línea de liquidez superior a 1.200 Mn €

...con una cómoda de vencimientos

Actividad Comercial y Liquidez


Una estrategia orientada a captar al inversor de valor y especialmente a Pymes

Inversión Crediticia Neta (Mn €)



Plan Comercial centrado en 60.000 Pymes objetivo por su alta calidad crediticia

Soporte a Compañías solventes y sólidas



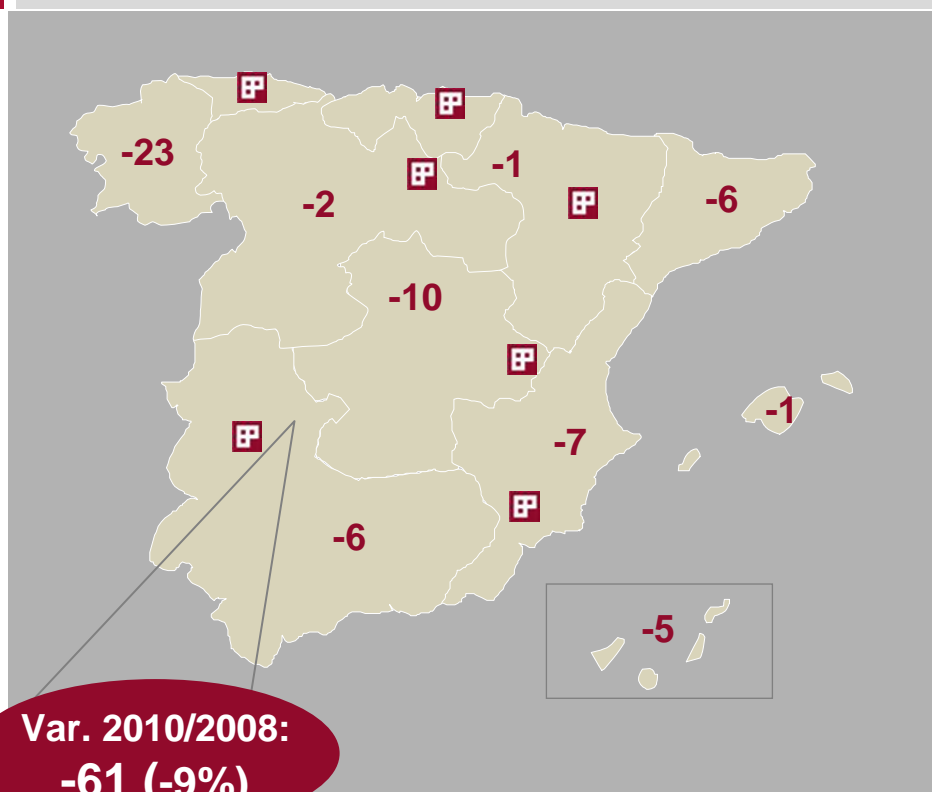
Nueva inversión crediticia	+31,7% respecto a 1T 2010
Descuento comercial	+8,0% interanual
Concesión de Créditos ICO	+12,4% respecto a 1T 2010

Nº 1 en concesión de créditos ICO

Actividad Comercial y Liquidez

Finalizada la reestructuración de la red de sucursales finalizada y con un nuevo modelo de distribución...

Sucursales Banco Pastor 2010 vs. 2008



 Zonas en las que la presencia de Banco Pastor no varía

Modelo de distribución del “Plan de Crecimiento Inteligente” en curso



	Particulares	Autónomos	Micro-empresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Oficinas de empresas					✓	✓
Oficinas Completas	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Oficinas Ampliadas	✓	✓	✓	✓		
Oficinas Básicas	✓	✓	✓			
Privada y Oficina Directa	✓					

Un nuevo concepto de territorio:
BALANCE AMPLIADO

Ejecución (para completar en Mayo 2011)

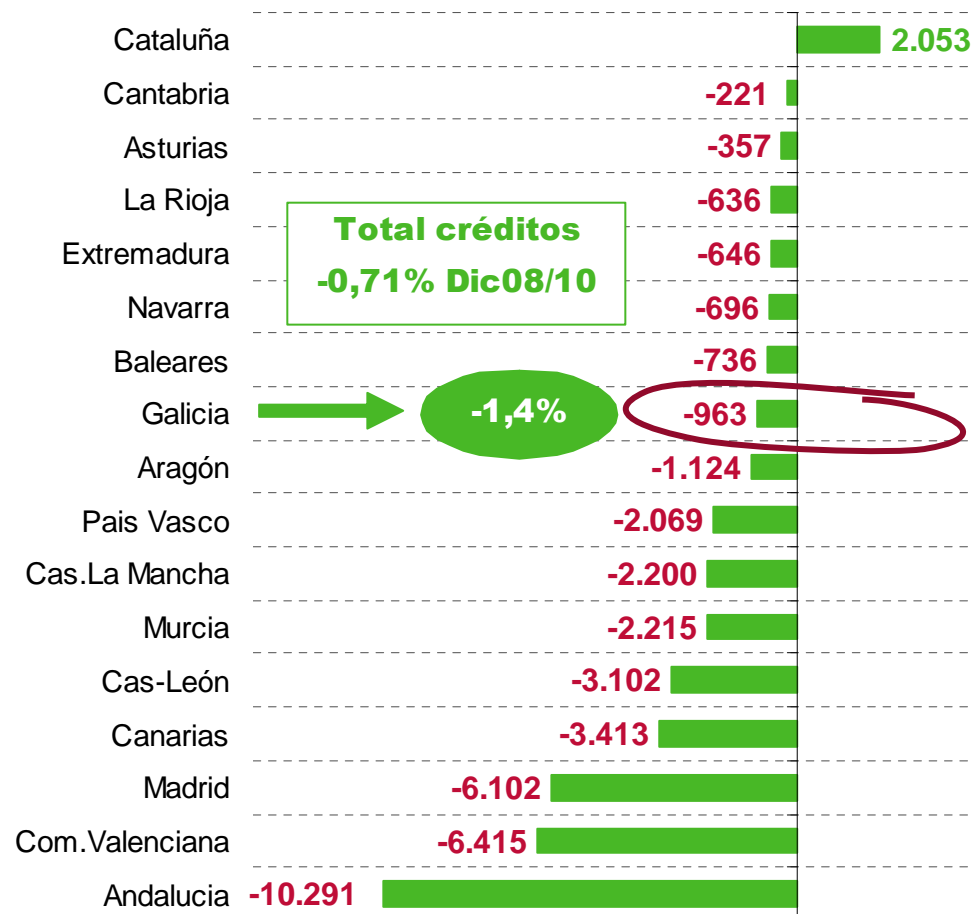
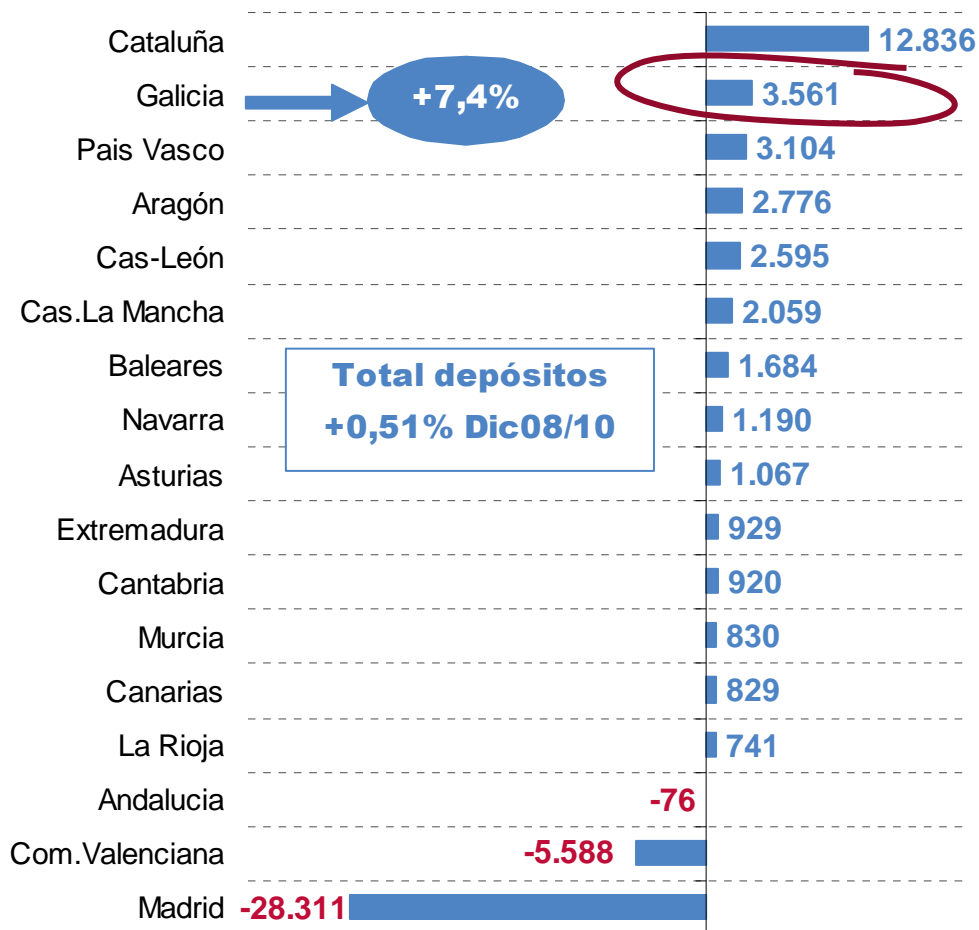
Distribución oficinas	Galicia	Fuera de Galicia	Total Oficinas
Básicas	171 ✓	10 ✓	181
Ampliadas	50 ✓	256 ✗	306
Completas	4 ✓	48 ✓	52
Ofic. Empresas	3 ✓	12 ✗	15
Banca Privada	5 ✓	10 ✗	15
PSF	3 ✓	6 ✓	9
Total	236	342	578

Desde el pico de abril 2008: -11% menos en sucursales y empleados

Actividad Comercial y Liquidez

...en un mercado que ofrece interesantes oportunidades...

Desglose del crecimiento de depósitos y créditos en el sector residente por regiones entre diciembre 2008 y diciembre 2010 (Mn €)



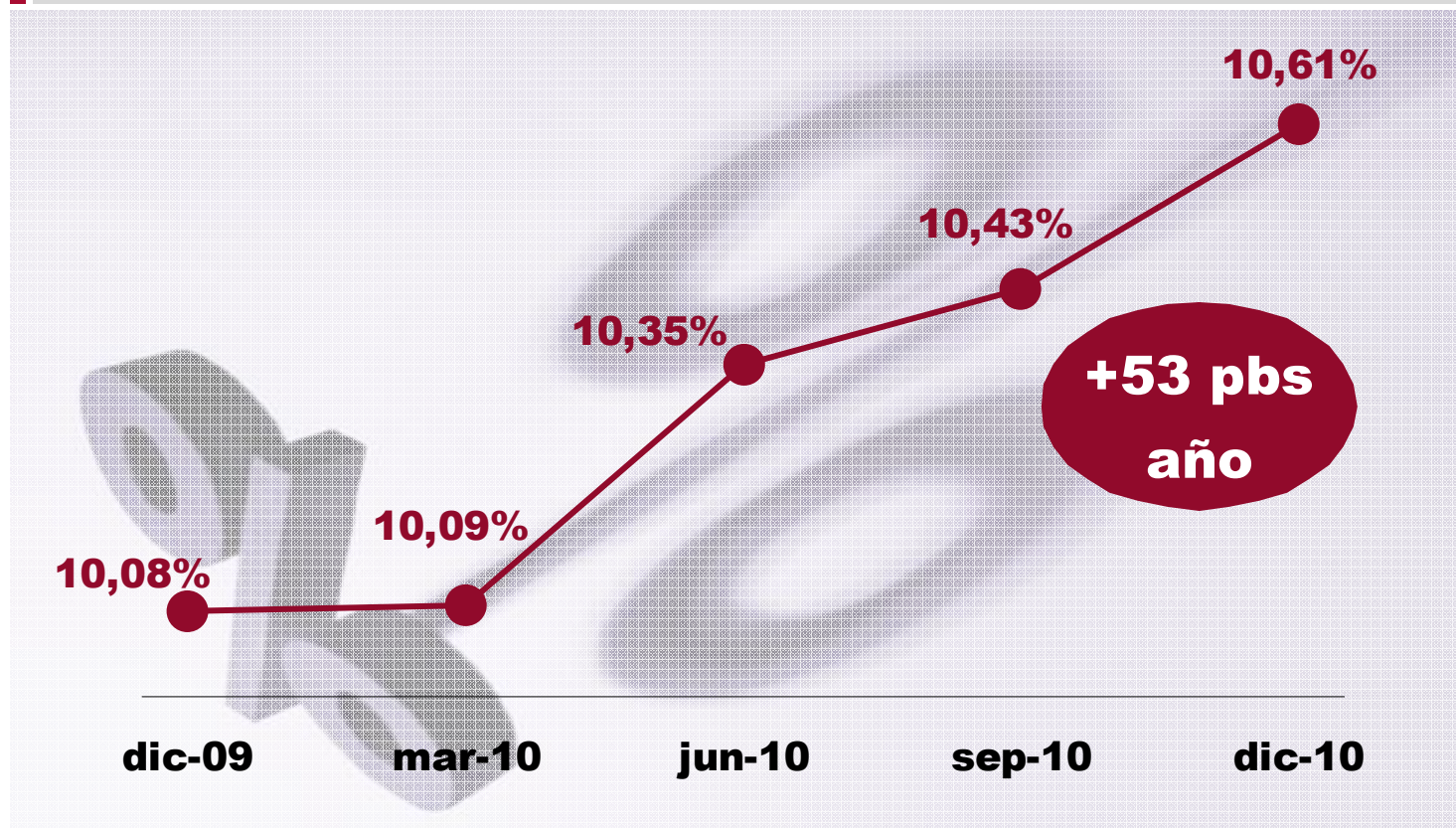
Fuente: BdE. Datos del sector a diciembre 2010

Galicia: Una zona clave en la generación de ahorro

Actividad Comercial y Liquidez

... la marca Banco Pastor se beneficia...

Cuota de mercado en Galicia por volumen de negocio



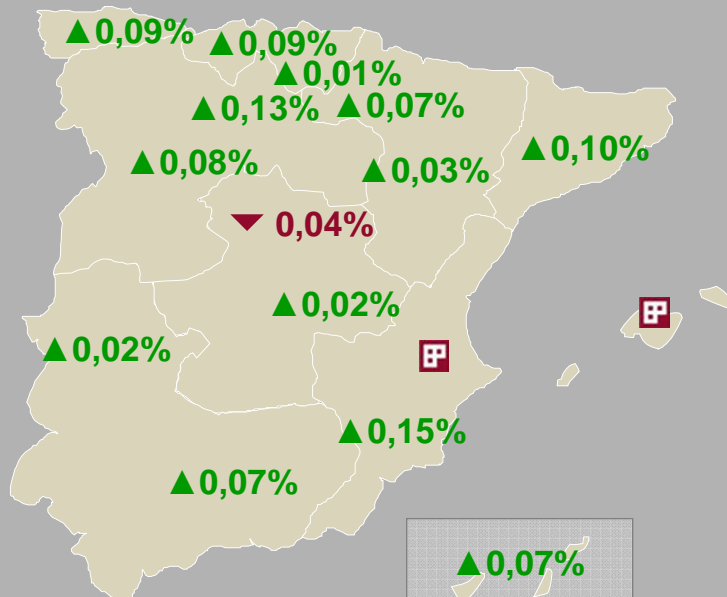
Datos del sector a diciembre de 2010

... ganando cuota de mercado en Galicia...

Actividad Comercial y Liquidez

...y también en el resto de España

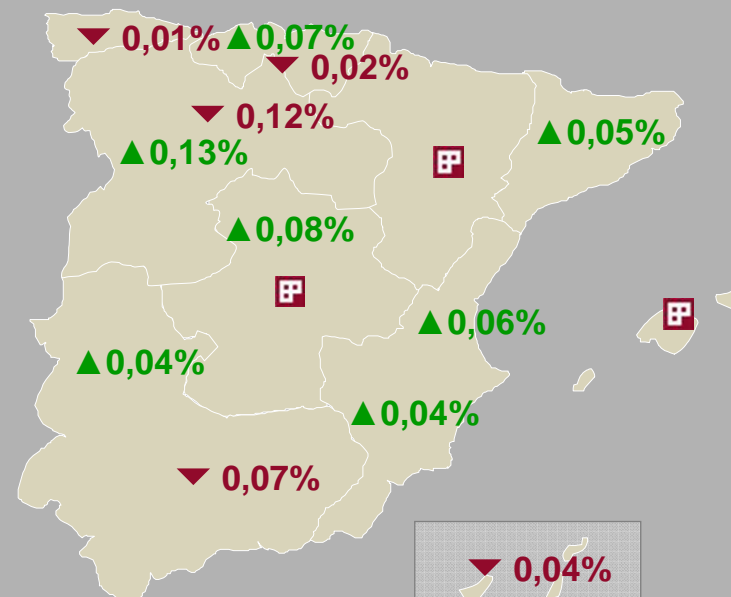
Crecimiento de cuota de mercado de Banco Pastor 2009/2010: Inversión Crediticia



Sector: Bancos + Cajas de Ahorros

■ Zonas en las que la presencia de Banco Pastor no varía

Crecimiento de cuota de mercado de Banco Pastor 2009/2010: Depósitos

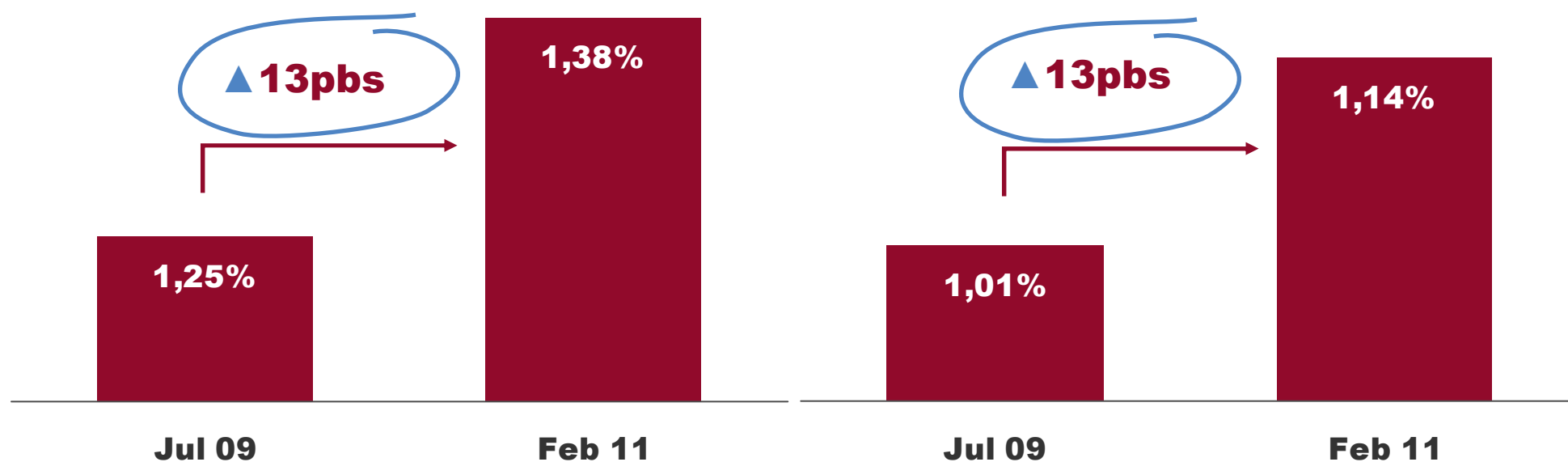


Actividad Comercial y Liquidez

Tanto en inversión crediticia como en depósitos...

Cuota de Mercado: Inversión crediticia

Cuota de Mercado: Depósitos

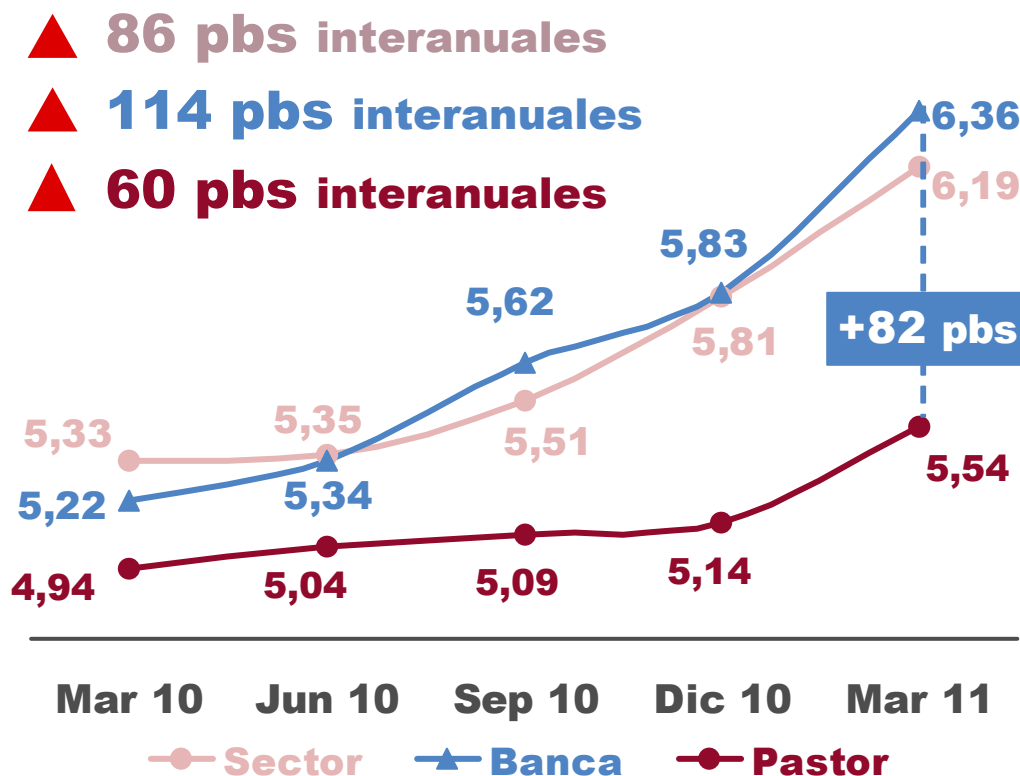


Gestión del riesgo



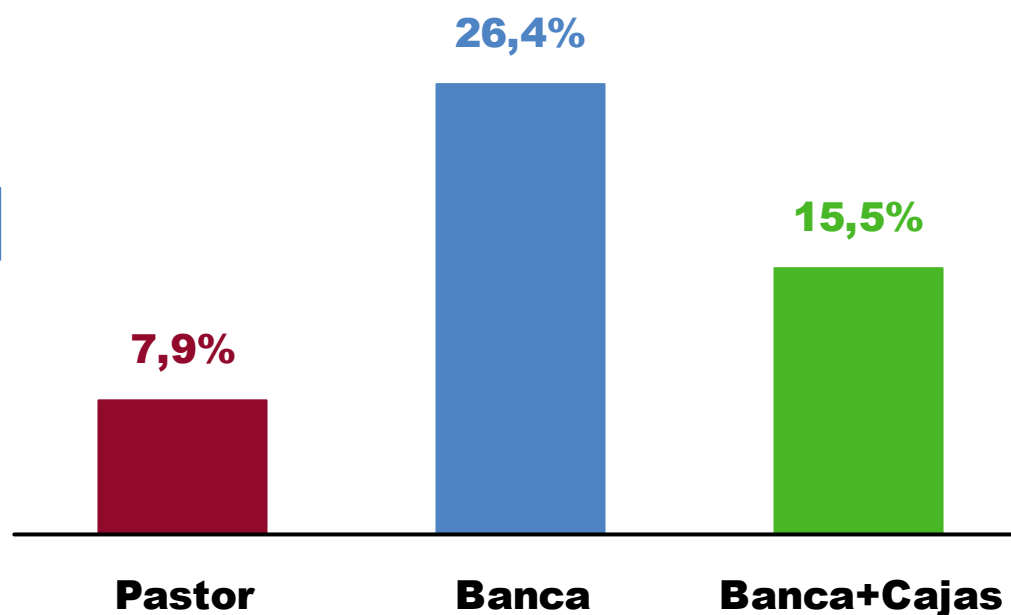
Favorable evolución en calidad de activos

Ratio Morosidad Pastor vs. Sector (%)



Activos Dudosos: % crecimiento interanual

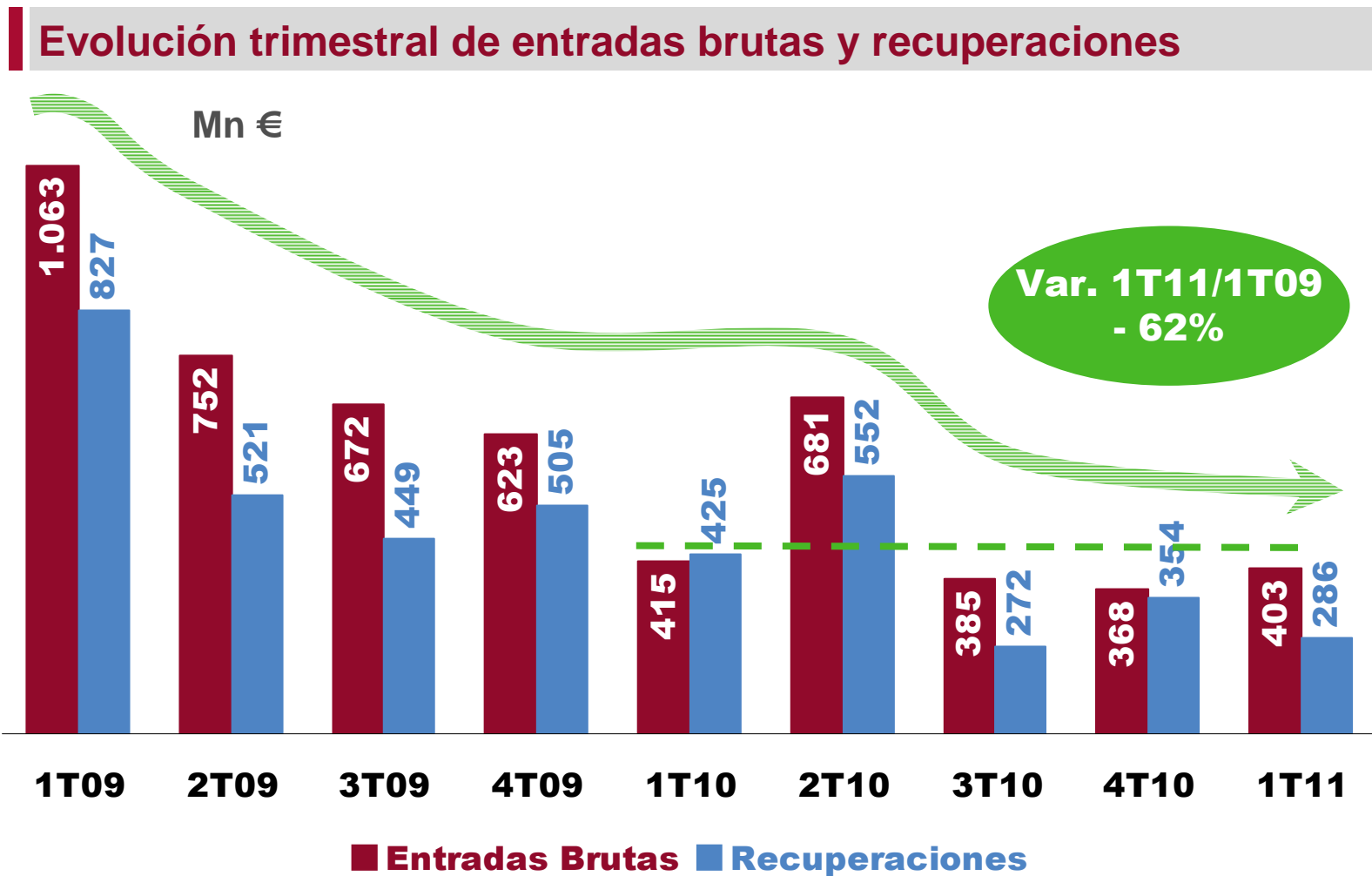
Activos Dudosos: 1.652 Mn €



Fuente: Banco de España, datos a febrero 2011

El menor crecimiento en activos dudosos, alejándose del sector

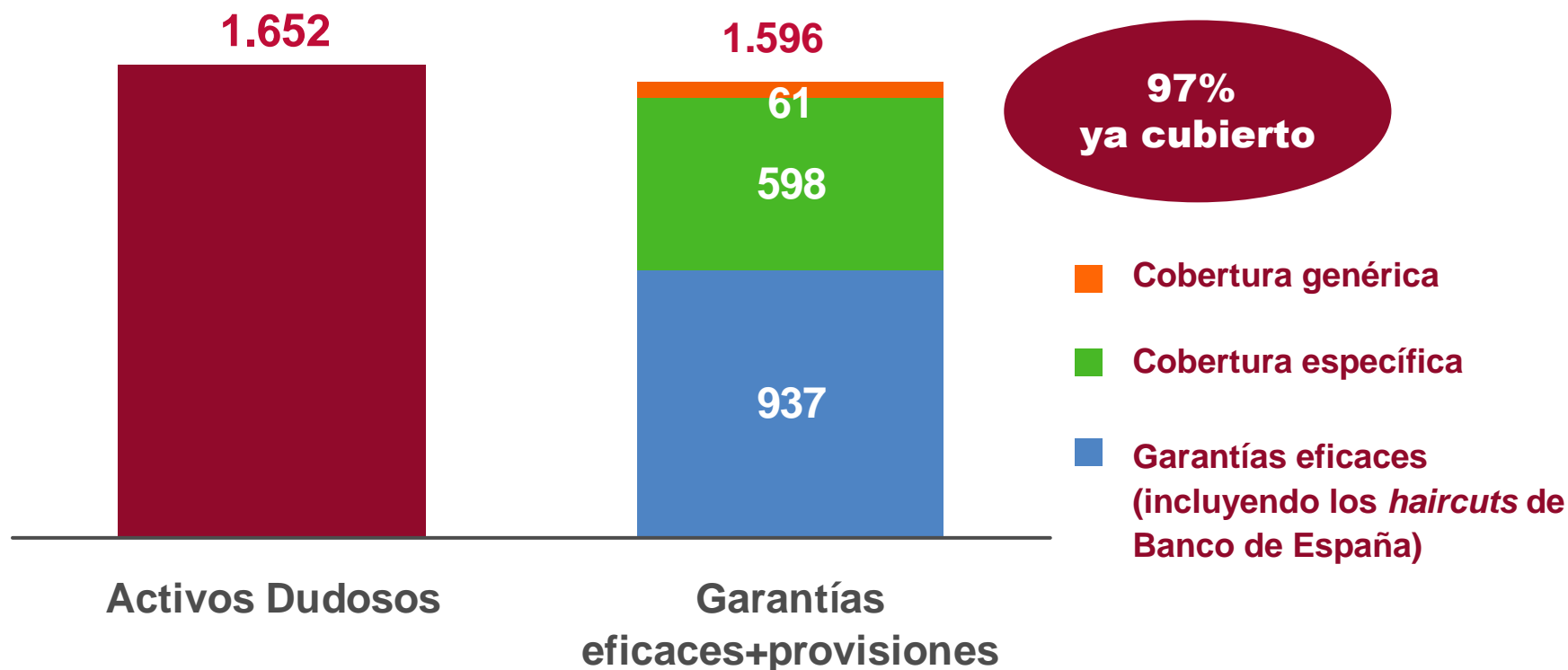
Entradas brutas estables y menores recuperaciones



Gestión del riesgo

La cobertura de morosos alcanza el 97% bajo la nueva normativa de Banco de España

Fondos para cobertura de riesgo de crédito (Mn €)



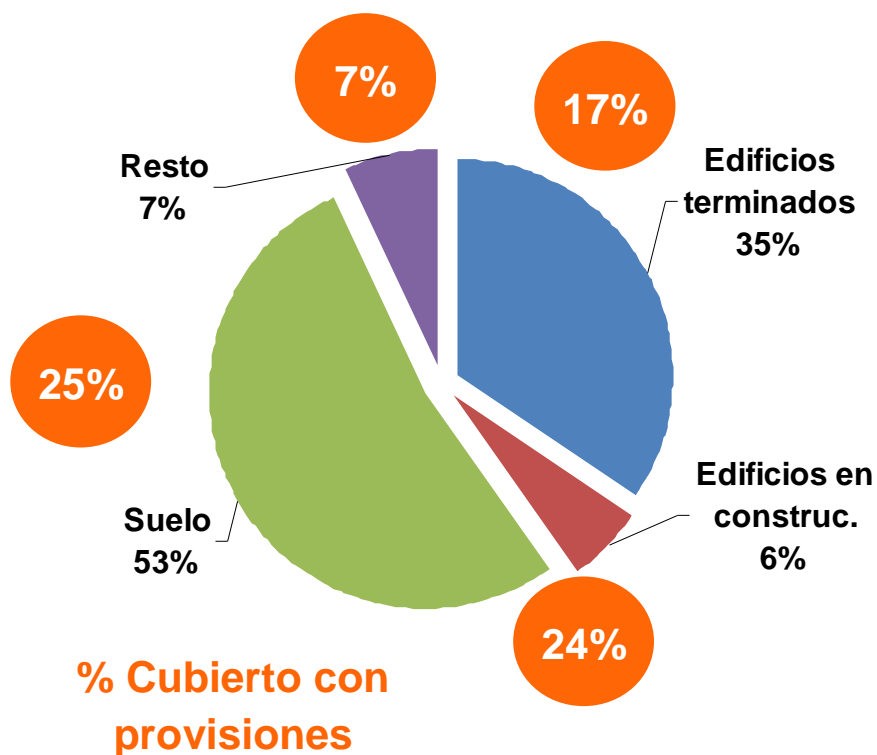
Recogiendo los primeros frutos de la anticipación y visión a largo plazo

Gestión del riesgo

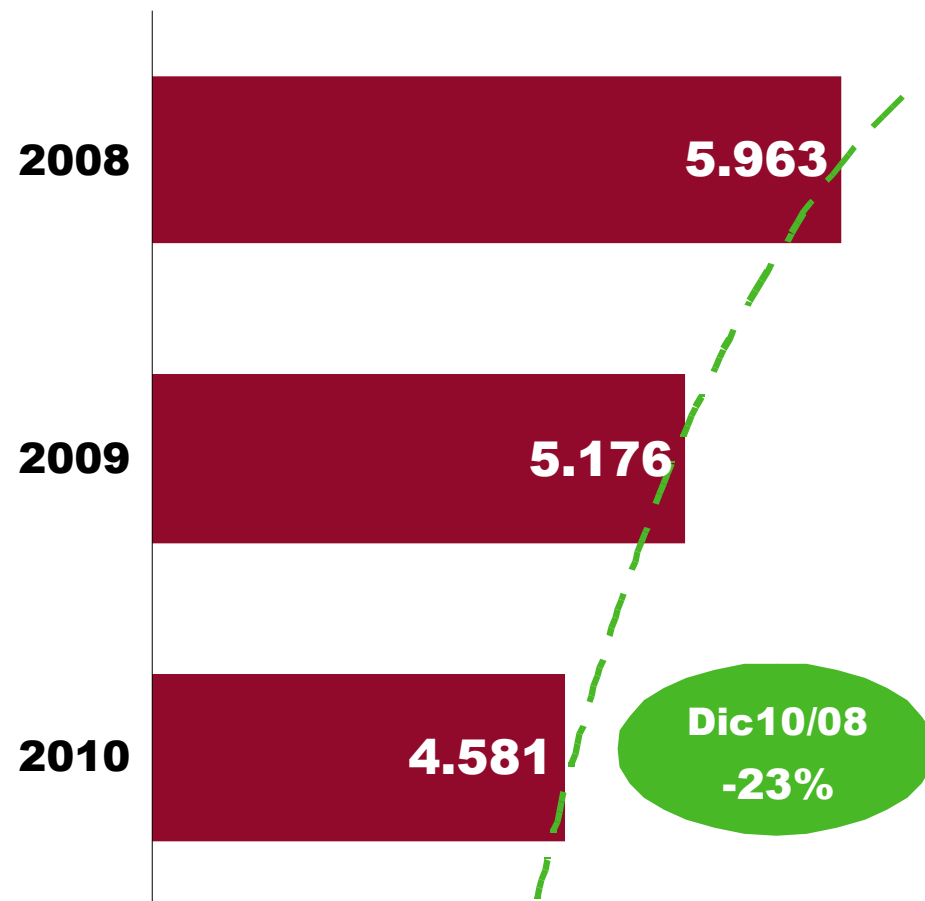
Préstamos al sector inmobiliario y construcción

Desglose de activos dudosos

Valor neto total: 1.598 Mn €



Préstamos a promotores



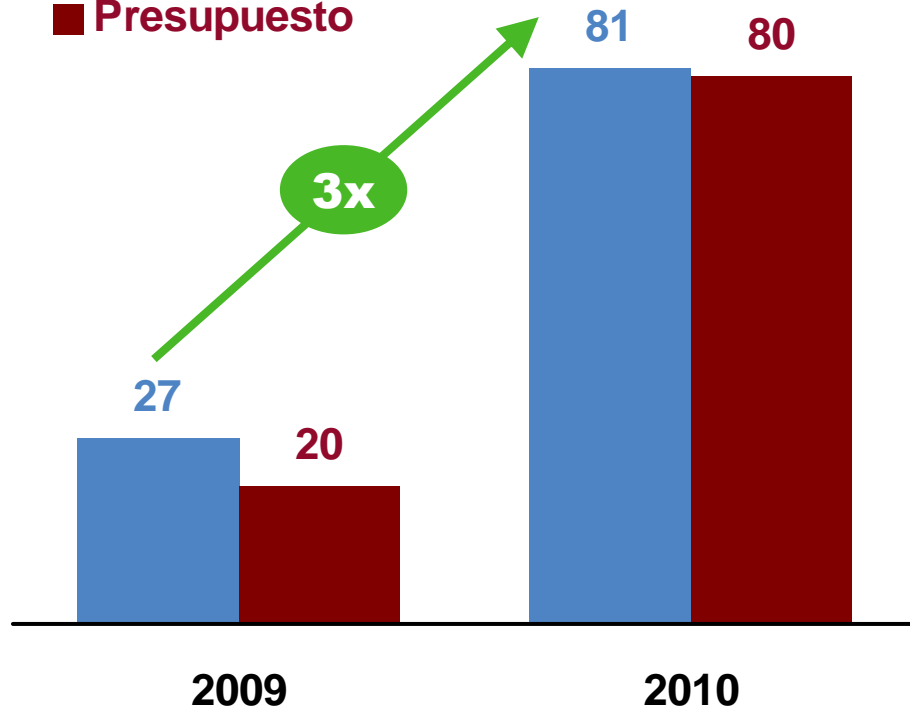
La gestión del negocio inmobiliario cobra impulso

Ventas: Real vs. presupuesto

Mn €

■ Real

■ Presupuesto



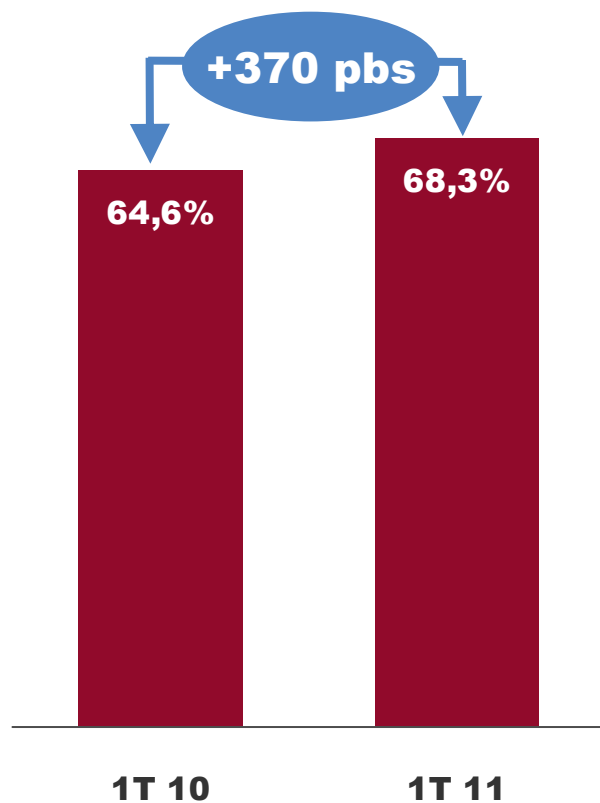
- ▣ En 2011 se espera duplicar las salidas de 2010
- ▣ Los objetivos de los últimos dos años han sido superados
- ▣ Las ventas de los dos últimos años han generado plusvalías
- ▣ La actividad inmobiliaria suele ser estacionalmente baja en el primer trimestre del año

Rentabilidad

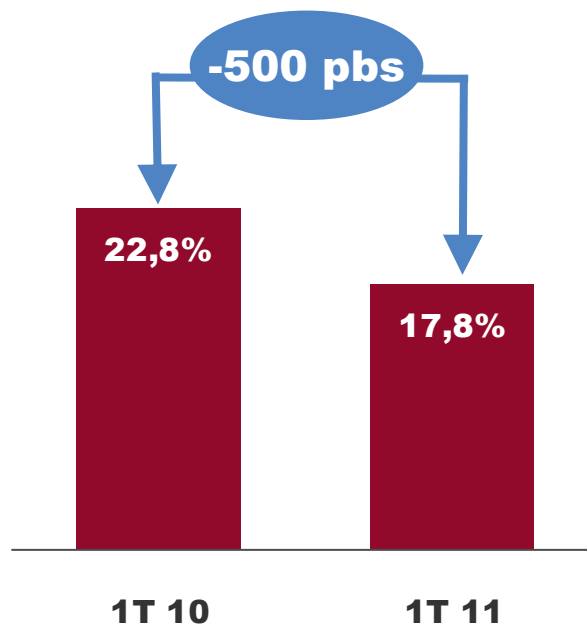
Crecimiento inteligente: hacia un balance más comercial



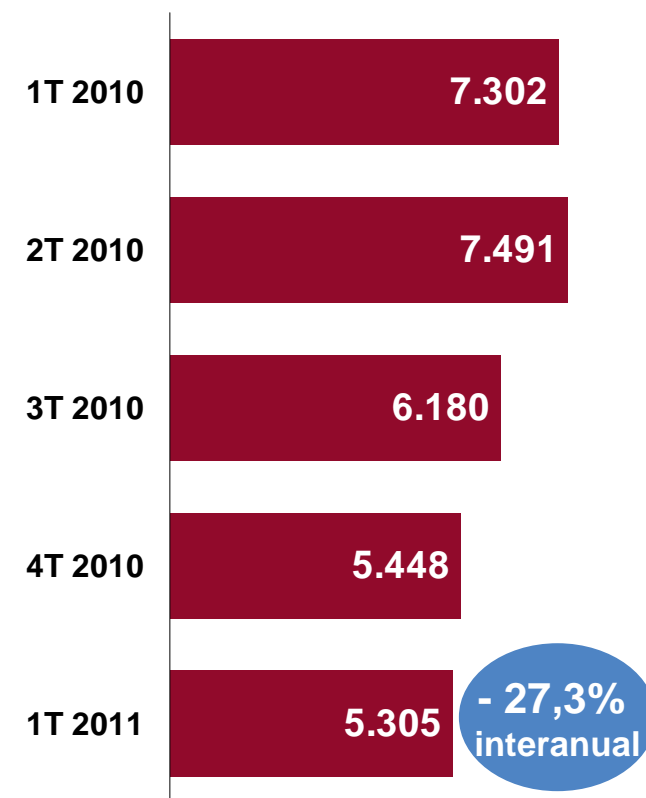
Inversión Crediticia/Activos Totales



Cartera Renta Fija/Activos Totales



Evolución Cartera de Renta Fija

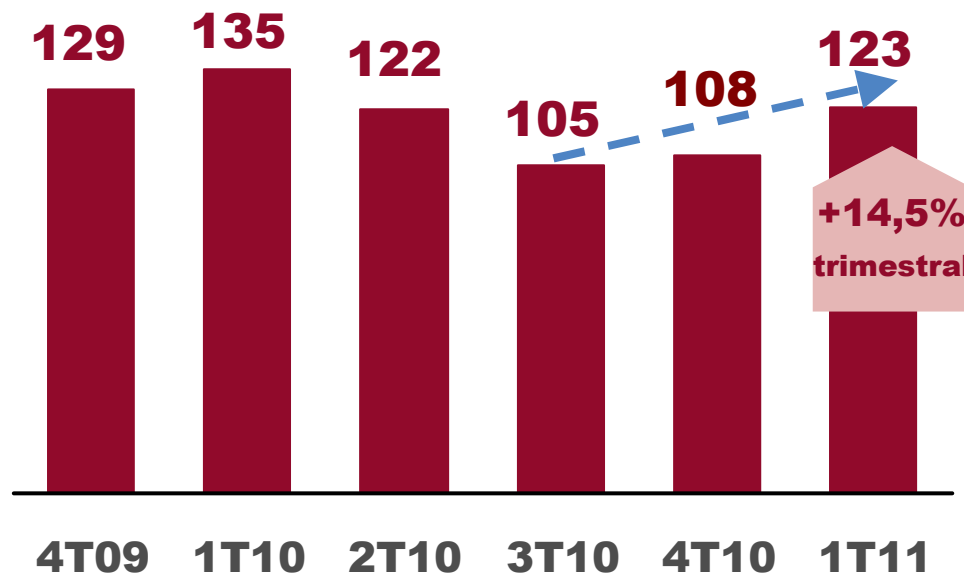


Rentabilidad

Prometedora evolución del Margen de Intereses: 4T2010, un punto de inflexión

Margen de Intereses trimestral (*)

Mn €



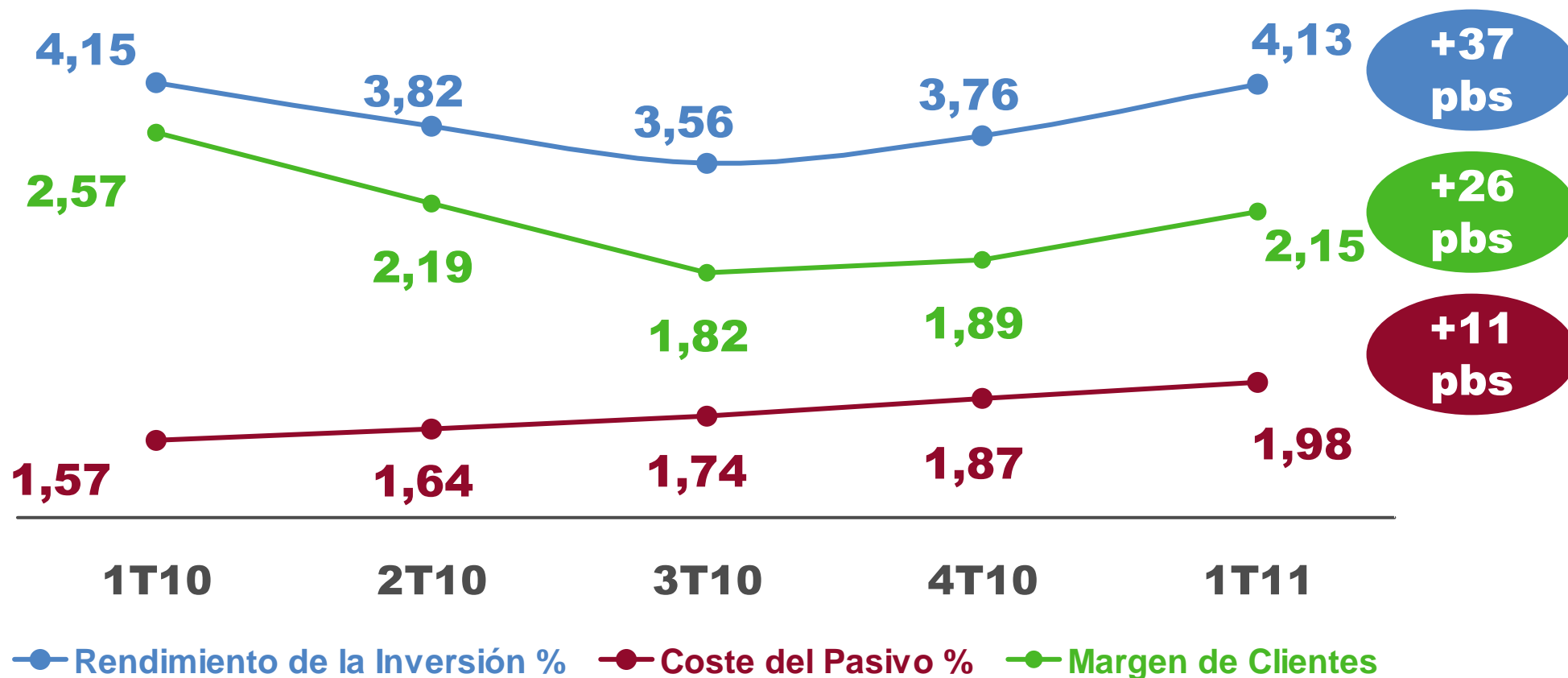
- Avanzando hacia un nuevo equilibrio estructural que se caracteriza por:
- I. márgenes más elevados y volúmenes más bajos,
 - II. nueva reprecación de los préstamos a empresas con mayores diferenciales,
 - III. cambio de composición.

(*) Los trimestres se han ajustado por operaciones interrumpidas, con fines de homogeneidad

Rentabilidad

La nueva ecuación de la banca minorista

Evolución del Spread Comercial (%)



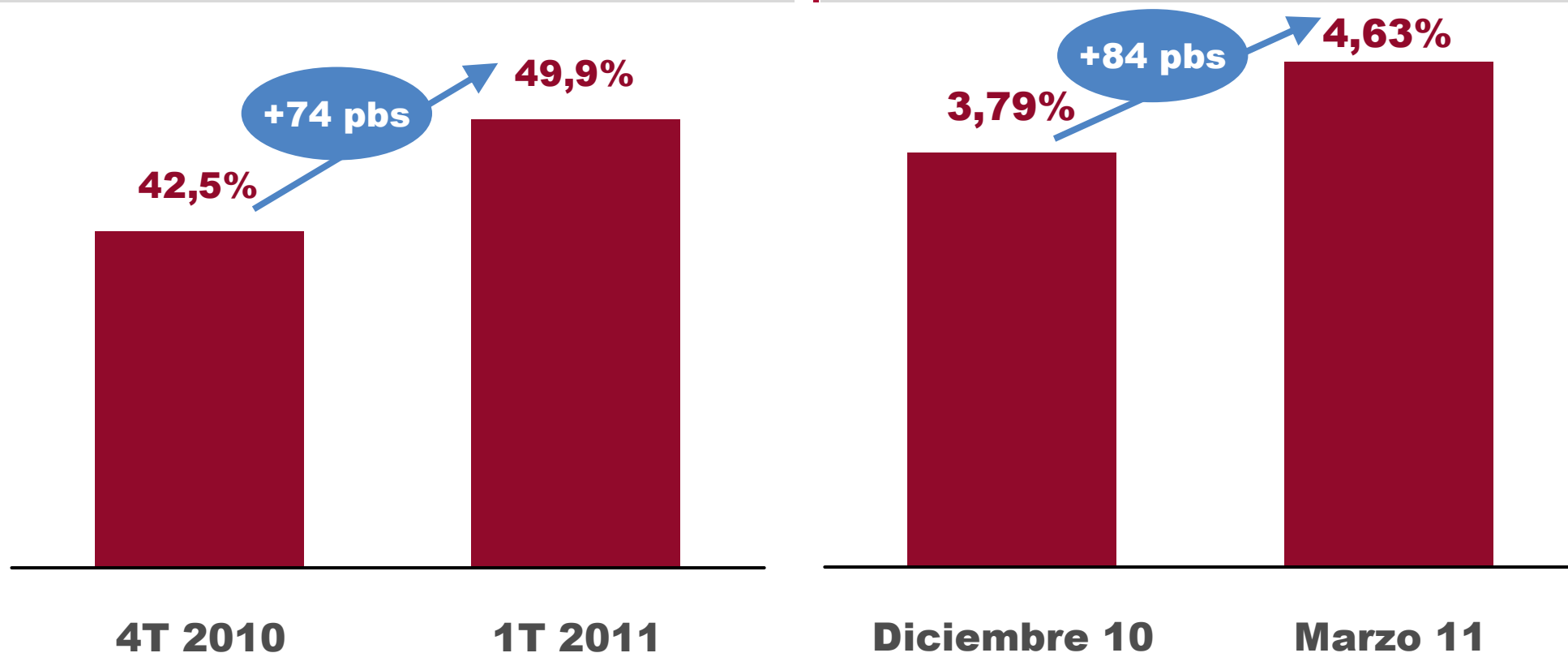
El spread de clientes consolida la tendencia positiva por segundo trimestre consecutivo

Rentabilidad

Una estructura que cambia en línea con la estrategia

Peso relativo de Préstamos a Empresas < 1 Mn € sobre la nueva producción

Tipo rendimiento de los Préstamos a Empresas < 1 Mn € (puntos porcentuales)

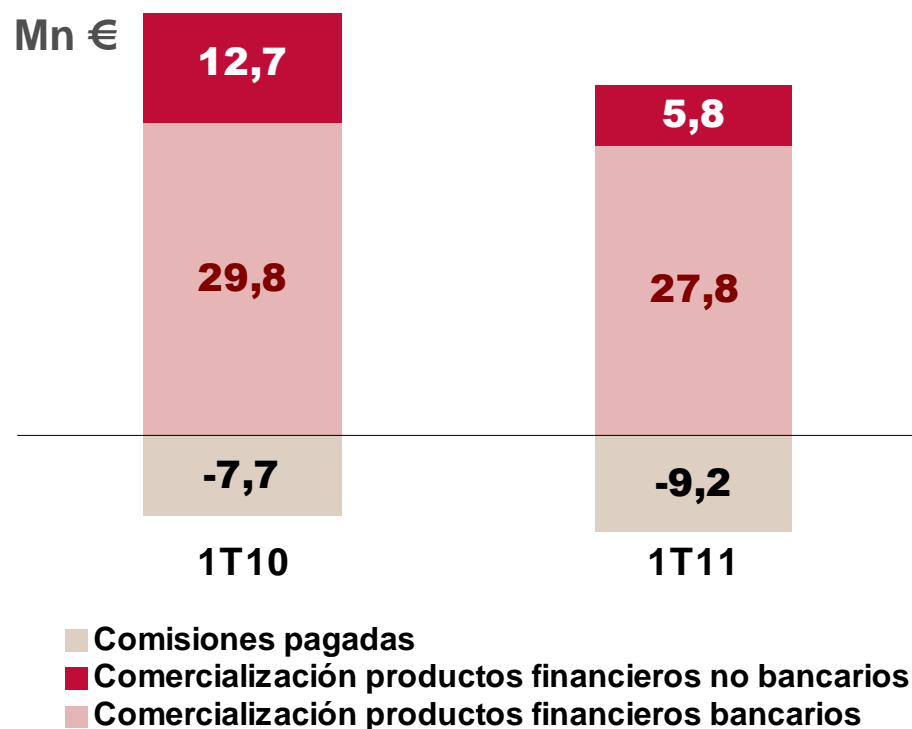


El peso relativo de las concesiones de préstamos a Pymes alcanza el 50% de la nueva producción

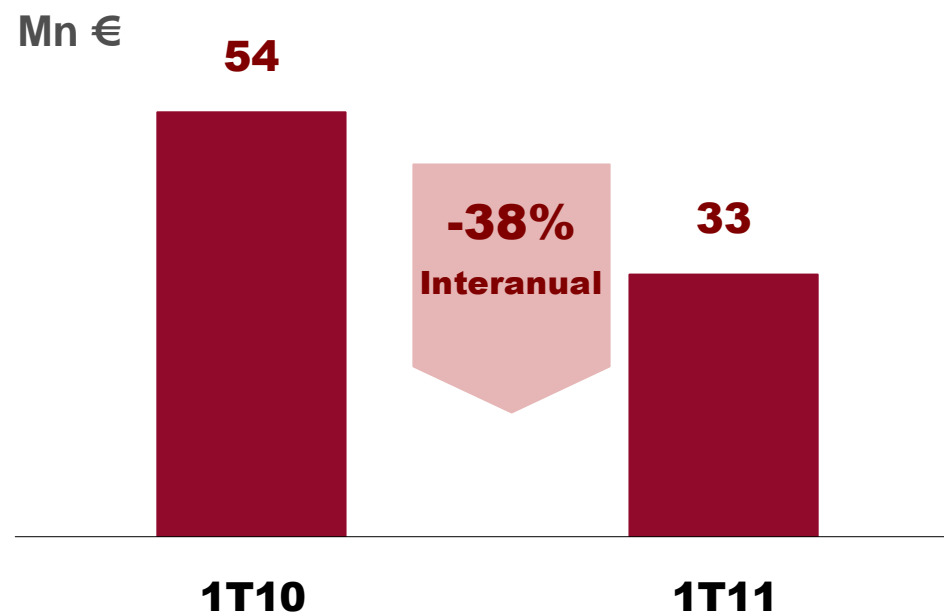
Rentabilidad

Las comisiones y el resultado por operaciones financieras afectan al margen bruto

Comisiones netas



Resultados de operaciones financieras

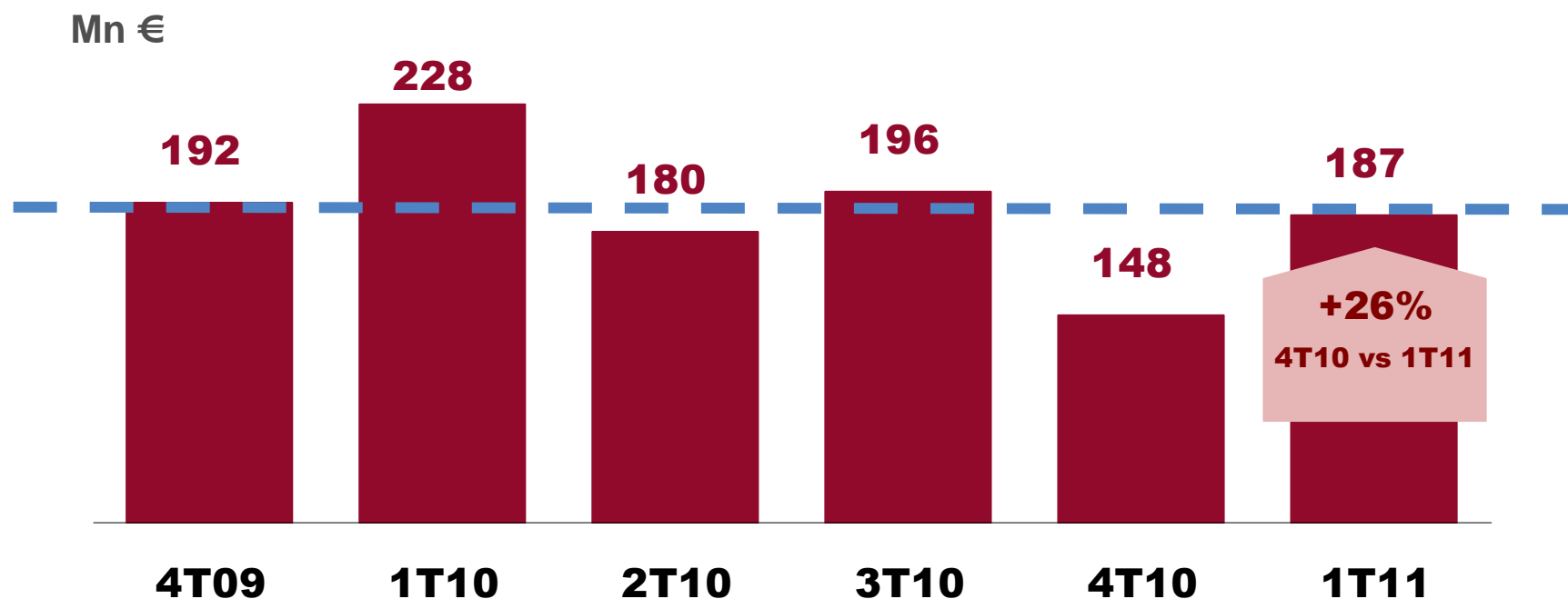


Las comisiones de titulaciones han caído a menos de la mitad en un año. Los resultados por trading también afectan a los ROF, que caen -40% en tasa interanual

Rentabilidad

Favorable comparativa trimestral

Evolución trimestral del Margen Bruto



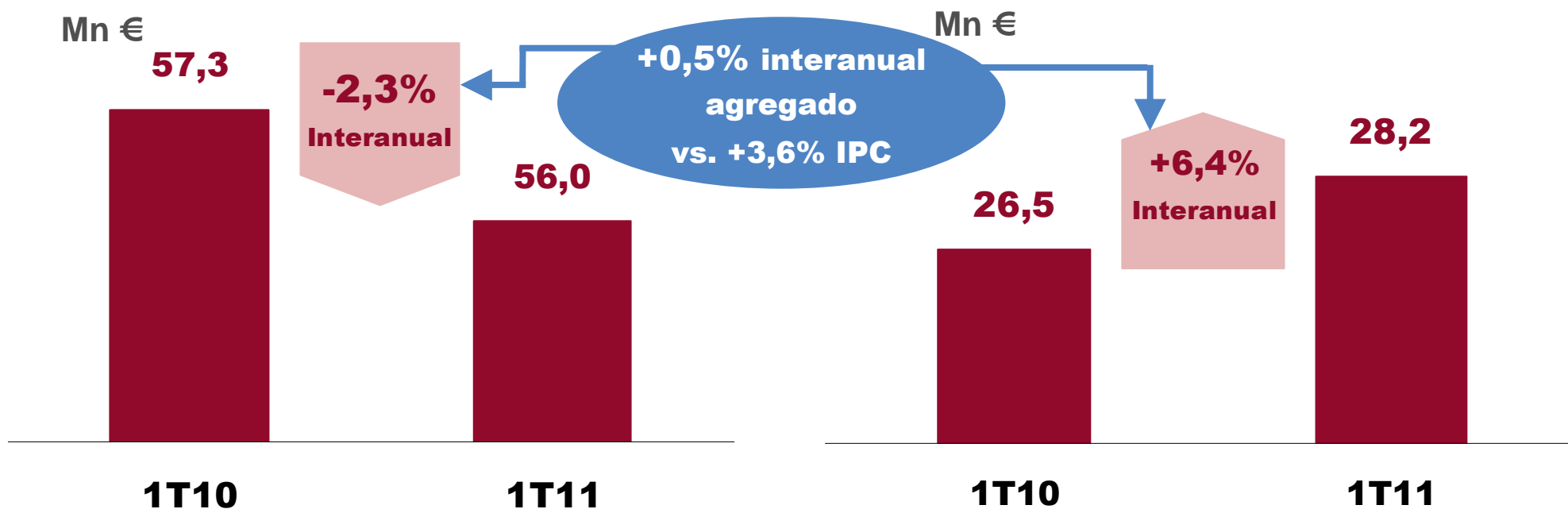
A pesar de la menor contribución del trading, el resultado de la actividad de explotación creció un 92,6% en 1T11

Rentabilidad

Plan director de eficiencia: la gestión de costes, un dato clave

Gastos de personal

Otros gastos generales de administración



El ratio de eficiencia mejora 220 pbs, hasta el 44,3%

Rentabilidad

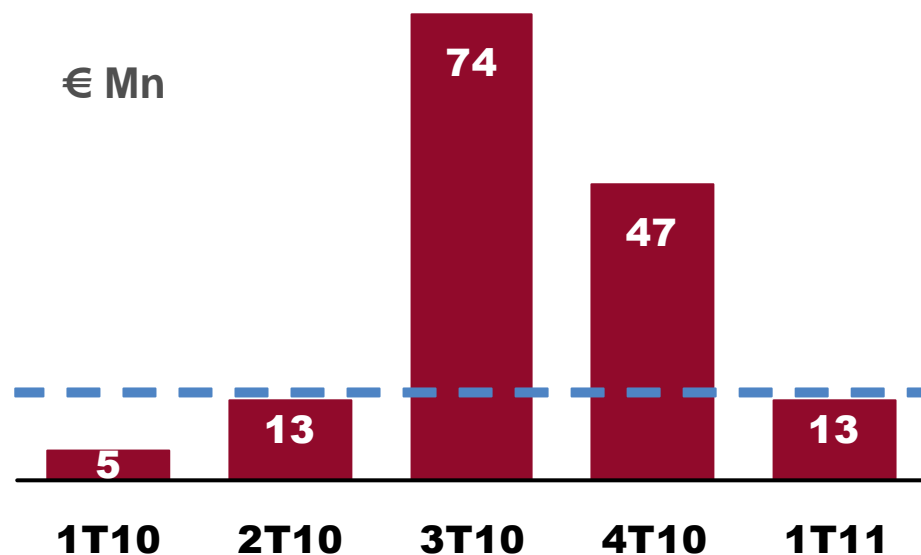
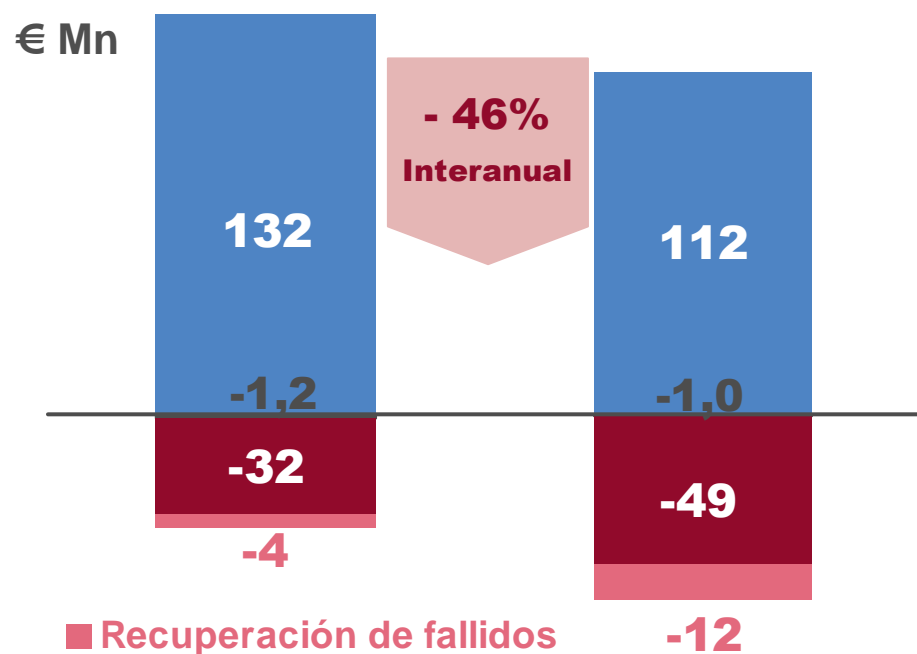
Gestionando un volumen de dotaciones a la baja

Pérdidas por deterioro A.F. 1T11 vs.1T10 (*)

Pérdidas por deterioro de ANCEV

Total 1T10: 94Mn€

Total 1T11: 51Mn€



- Recuperación de fallidos
- Dotación fdo específico
- Dotación fdo genérico
- Otras provisiones

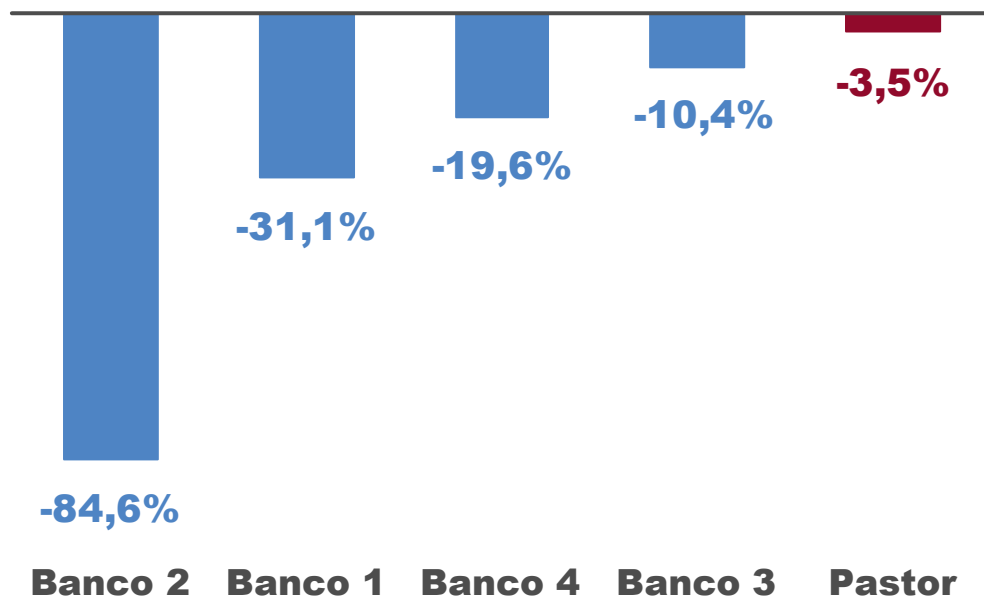
(*) Datos ajustados por operaciones interrumpidas a efectos de homogeneidad

La prima de riesgo se ha reducido a la mitad en sólo un año

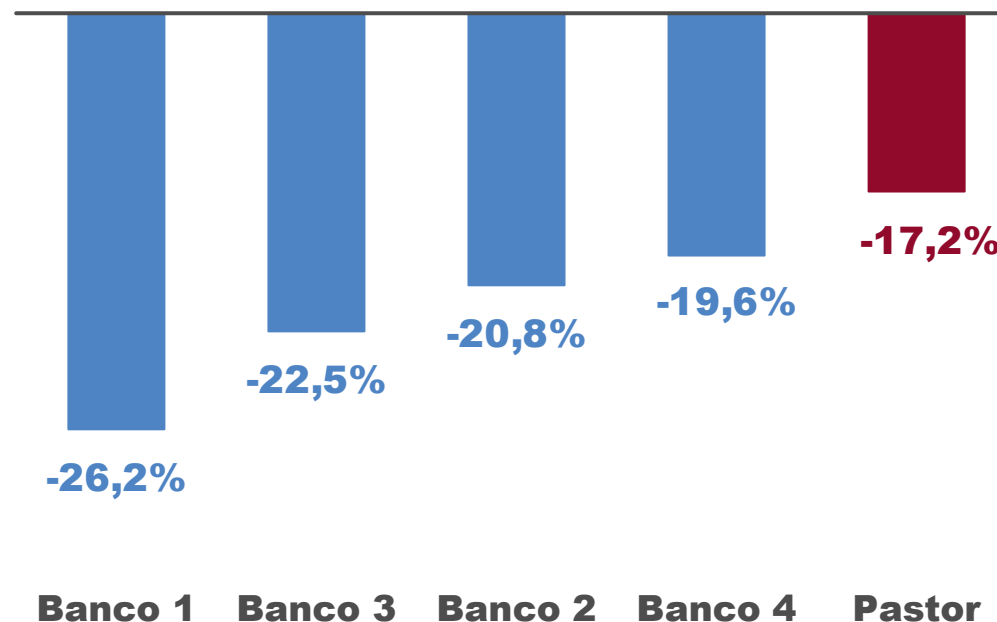
Rentabilidad

La clave de la gestión se traslada al resultado de la actividad de explotación

Resultado de la Actividad de Explotación (% interanual)



Resultado del ejercicio precedente de operaciones continuadas (% interanual)



NOTA: Banco 3, último dato disponible, a diciembre 2010

Rentabilidad

“La tendencia juega a nuestro favor”

% Var. trimestral

Margen de intereses

+14,5%

Margen básico

+8,0%

Margen bruto

+25,9%

RAEPP

+92,6%

B° recurrente (RAEPP-ROF)

+32,3%



Buen comportamiento de márgenes

Conclusiones



Banco Pastor

Un plan de negocio a 3 años
claramente focalizado

Cuenta de PyG y Rentabilidad

A la cabeza en solvencia

Sólida posición de liquidez

Favorable evolución en calidad
de activos



Banco Pastor

Mejor
visibilidad en
resultados

El efecto mariposa: un modelo perfecto



Anexos

Información Financiera 1T2011



Banco Pastor



crecimiento

INTELIGENTE



Banco Pastor

"aquí estamos"

El crecimiento inteligente en cifras 2010-2013

Objetivos 2013

Rentabilidad

- ▣ Doblar el beneficio neto y alcanzar un Roe de doble dígito
- ▣ 80% de las oficinas en beneficios.
- ▣ Mejoras de productividad de las oficinas de un 30%

Solvencia

- ▣ Core capital por encima del 9,50%
- ▣ Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb's de Core.

Liquidez

- ▣ Reducción al 20% de la financiación mayorista sobre balance en 2010.
- ▣ Mejora del gap Comercial en 750 pb's

Palancas

Nuevo modelo de distribución comercial

- ▣ Basado en una integración de canales y una dirección única a nivel territorial.
- ▣ Basada en la diferenciación y especialización: Galicia versus Fuera de Galicia.

Plan director de eficiencia

- ▣ Mejoras en la capacidad comercial por encima del 20% vía liberación de personal administrativo.
- ▣ Plan de ahorro de costes para financiar inversiones en publicidad y tecnología.

Solidez financiera

- ▣ Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb's de Core.

Riesgo

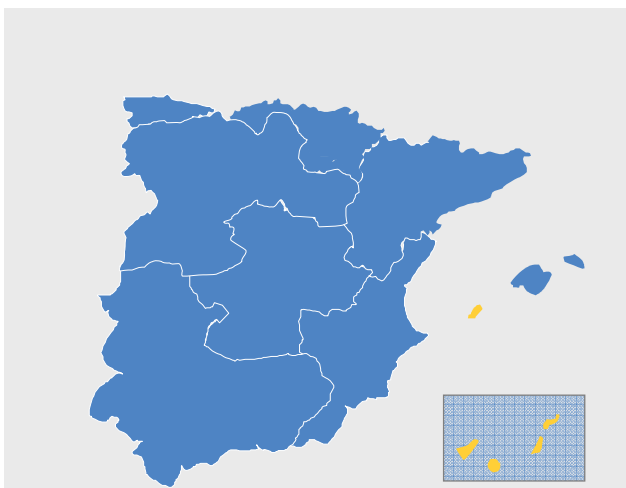
- ▣ Perfil de riesgos del negocio coherente con la confortable posición de liquidez y una solvencia adecuada.
- ▣ Mayor calidad y control del riesgo vía aumento de las cuotas cirbe de nuestros clientes y de la implementación del rating por cliente.

Optimización de la gestión inmobiliaria

- ▣ Caída en el saldo de ANR's que generará liquidez por mas de 900 millones en 3 años y un resultado positivo por 65 Mn€ en el periodo.

Con un enfoque diferenciado por mercados

Mercados



Objetivos

Líder en familias urbanas de Galicia

Reforzar la posición en el ámbito comarcal y rural

Ser banco de referencia en pymes y autónomos

Aumentar cuota entre familias de edad media y renta media-alta

Ser banco de referencia en pymes y autónomos

En definitiva

Consolidar una posición de liderazgo en el nuevo marco competitivo que se está creando

Posicionarnos como un Banco Especializado en Servicios de Banca Minorista

Donde la especialización es la clave del éxito

Y una acción comercial dirigida y focalizada

Que mejora sustancialmente la productividad comercial

La diferencia en el mundo de las empresas la marcan tanto la capacidad de poder financiarlas conjuntamente con la calidad de servicio-agilidad de respuesta

Rating de clientes 9:0

Recorrido de riesgo: cuota CIRBE objetivo

Política de atribuciones de precio

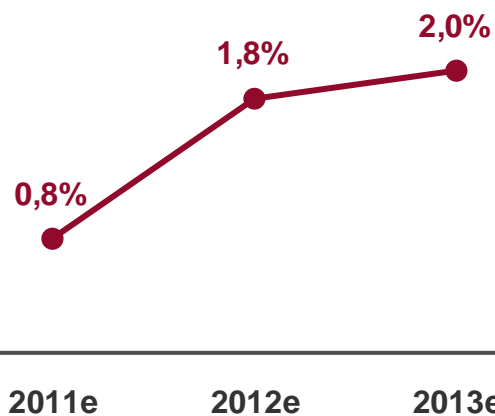
Nuevo sistema de vinculación

Agilidad en la toma de decisiones industrializando criterios de precio

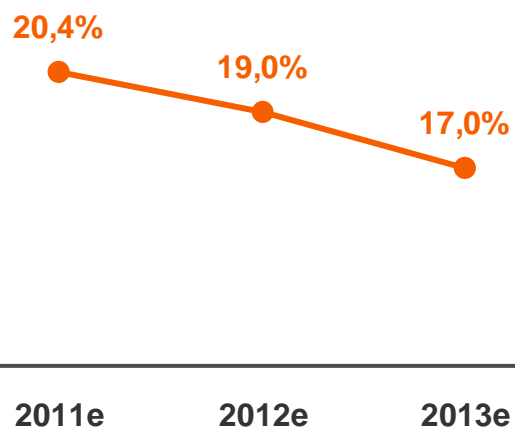
Perspectivas macroeconómicas

Nuestras previsiones de...

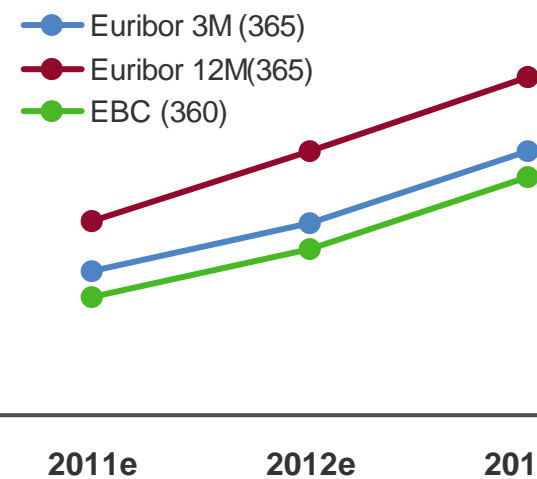
Crecimiento del PIB



Tasa de desempleo



Tipos de interés



Desglose de la cuenta de Pérdidas y Ganancias

Cifras en miles de €	Mar.11	Mar. 10	Variación	
			Absoluta	%
=MARGEN DE INTERESES	123.080	134.901	(11.821)	(8,8)%
(+) Rendimiento de instrumentos de capital	81	2.133	(2.052)	(96,2)%
=MARGEN DE INTERMEDIACION	123.161	137.034	(13.873)	(10,1)%
(+/-) Resultado enti. valoradas mét. participación	1.022	966	56	5,8%
(+) Comisiones netas	24.334	34.715	(10.381)	(29,9)%
(+/-) ROF + Otros resultados	38.180	55.614	(17.434)	(31,3)%
=MARGEN BRUTO	186.697	228.329	(41.632)	(18,2)%
(-) Gastos de administración	84.265	83.851	414	0,5%
(-) Gastos de personal	56.032	57.322	(1.290)	(2,3)%
(-) Otros gastos generales de administración	28.233	26.529	1.704	6,4%
(-) Amortización	7.019	6.981	38	0,5%
(+/-) Dotaciones a provisiones (neto)	(1.264)	(4.138)	2.874	(69,5)%
(+/-) Pérdidas por deterioro de activos financieros	50.824	94.135	(43.311)	(46,0)%
= RDO ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN	45.853	47.500	(1.647)	(3,5)%
(+/-) Pérdidas por deterioro del resto de activos	46	(1.735)	1.781	(102,7)%
(+/-) Otros Resultados	(6.784)	(2.444)	(4.340)	177,6%
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	39.023	46.791	(7.768)	(16,6)%
(+/-) Impuesto sobre beneficios	10.937	12.857	(1.920)	(14,9)%
= RESULTADO DEL EJERCICIO procedente de operaciones continuadas	28.086	33.934	(5.848)	(17,2)%
(+/-) Resultado operaciones interrumpidas (neto)	0	732	(732)	N/A
= RDO. CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	28.086	34.666	(6.580)	(19,0)%
= RESULTADO ATRIBUIDO ENTIDAD DOMINANTE	27.767	34.442	(6.675)	(19,4)%

Desglose del balance: Activo

Cifras en miles de €

Activo	Mar.11	Mar.10	Variación	
			Absoluta	%
Caja y depósitos en bancos centrales	344.056	446.266	(102.210)	(22,9)
Cartera de negociación	103.841	2.527.594	(2.423.753)	(95,9)
Otros activos financieros a valor razonable con cambios en pyg	518.939	985.979	(467.040)	(47,4)
Activos financieros disponibles para la venta	1.713.665	2.601.987	(888.322)	(34,1)
Inversiones crediticias	23.200.159	21.735.130	1.465.029	6,7
Créditos a la clientela	21.521.734	20.557.088	964.646	4,7
Cartera de inversión a vencimiento	2.141.824	748.198	1.393.626	186,3
Ajustes a activos financieros por macro-coberturas	909	0	909	N/A
Derivados de cobertura	154.098	188.889	(34.791)	(18,4)
Activos no corrientes en venta	1.130.463	1.055.659	74.804	7,1
Participaciones	103.289	33.007	70.282	212,9
Contratos de seguros vinculados a pensiones	25.254	0	25.254	N/A
Activos por reaseguros	0	4.686	(4.686)	(100,0)
Activo material	178.414	195.807	(17.393)	(8,9)
Activo intangible	26.395	23.994	2.401	10,0
Activo fiscales	254.306	247.926	6.379	2,6
Otros activos	852.237	824.191	28.046	3,4
TOTAL ACTIVO	30.747.849	31.619.313	(871.464)	(2,8)