

Banesto

Presentación de
Resultados

2008

14 DE ENERO

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 2008

2. Inversión, recursos y modelo de captación

3. Gestión de los riesgos

4. Perspectivas 2009

- Cumplimiento de objetivos en un entorno más difícil de lo previsto
- Banesto se ha comportado mejor que el sector y que los bancos comparables en:
 - Crecimiento de ingresos, resultados y BPA
 - Calidad de riesgo
 - Crecimiento de recursos
- La gestión ha estado focalizada en el riesgo de crédito, la solvencia y la liquidez, dando lugar a:
 - Una morosidad creciente, pero de las mejores del sector
 - Una adecuada posición de liquidez
 - Un nivel de capital superior al de los bancos comparables

Sólidos resultados pese a las dificultades del entorno

Millones de Euros

	2008	2007	Var. %
Margen Intermediación	1.639,5	1.462,8	12,1
▪ Comisiones y actividad seguros	670,6	670,3	0,1
▪ Resultados operaciones financieras	151,4	138,0	9,7
Margen Ordinario	2.461,5	2.271,1	8,4
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	8,3	9,2	(9,7)
▪ Costes de transformación netos	867,0	826,2	4,9
- Gastos de personal y generales	889,2	859,3	3,5
- Recuperaciones de gastos	(22,1)	(33,1)	(33,2)
▪ Amortizaciones	100,2	97,6	2,6
▪ Otros productos/costes	(39,7)	(36,3)	9,3
Margen Explotación	1.462,9	1.320,1	10,8
▪ Pérdidas por deterioro de inversión crediticia	299,8	229,1	30,8
▪ Otros resultados netos	(77,5)	9,1	n.s.
Resultados antes de impuestos	1.085,7	1.100,1	(1,3)
▪ Impuesto sobre sociedades	306,2	335,5	(8,7)
Beneficio neto	779,4	764,6	1,9
▪ Minoritarios	(0,4)	0	n.s.
Resultado Grupo	779,8	764,6	2,0

ROE (%)

Eficiencia (%)
(incluye amortizaciones)

Morosidad (%)

	Objetivo 2008	Realizado 2008
ROE (%)	18,0	16,6
Eficiencia (%) (incluye amortizaciones)	39	39,0
Morosidad (%)	Inferior al sector	1,62 (30 p.b. mejor que el sector*)

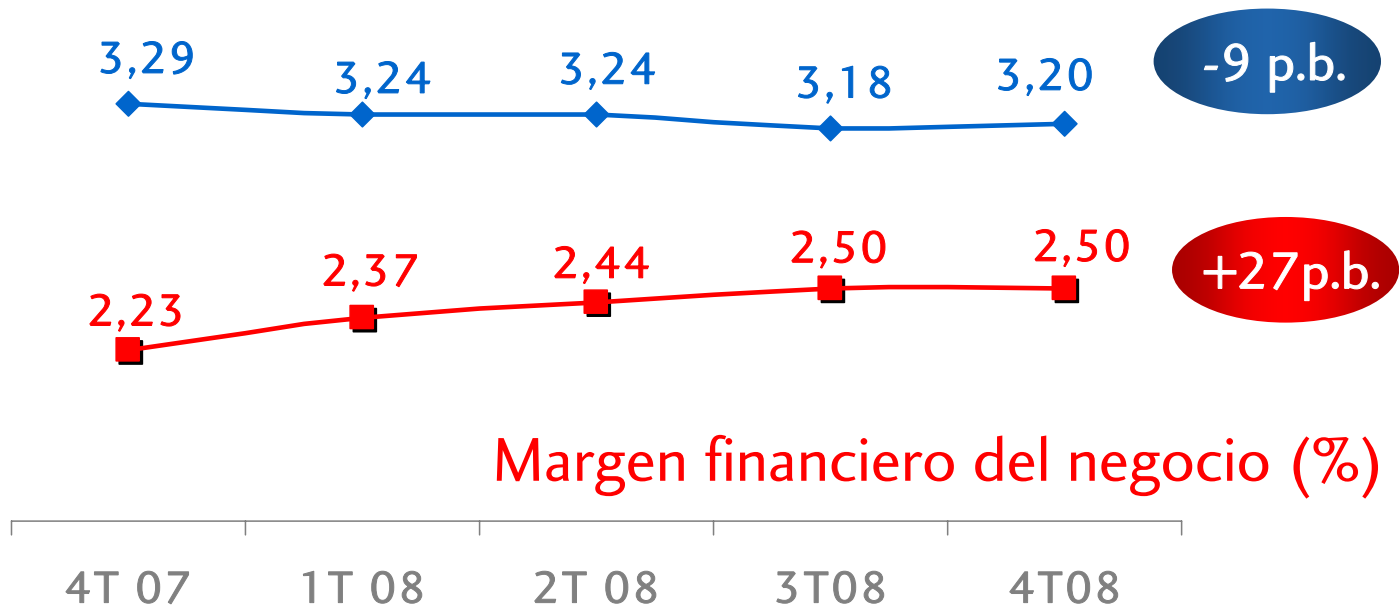
(*) Diferencia con Ratio de morosidad bancos a Septiembre 08: Banesto 1,17%; bancos 1,47%.

Margen Ordinario

Millones de Euros	2008	% Var.
Particulares	1.052,8	5,9
Pymes y comercios	494,9	10,2
Empresas	461,6	12,6
Grandes empresas	170,2	7,7
Mercados	223,0	21,8
S. Público	21,8	(21,7)
Actividades corporativas	37,2	(23,7)
Total	2.461,5	8,4

Gestión positiva del margen en un entorno de fuerte competencia

Diferencial de clientes (%)

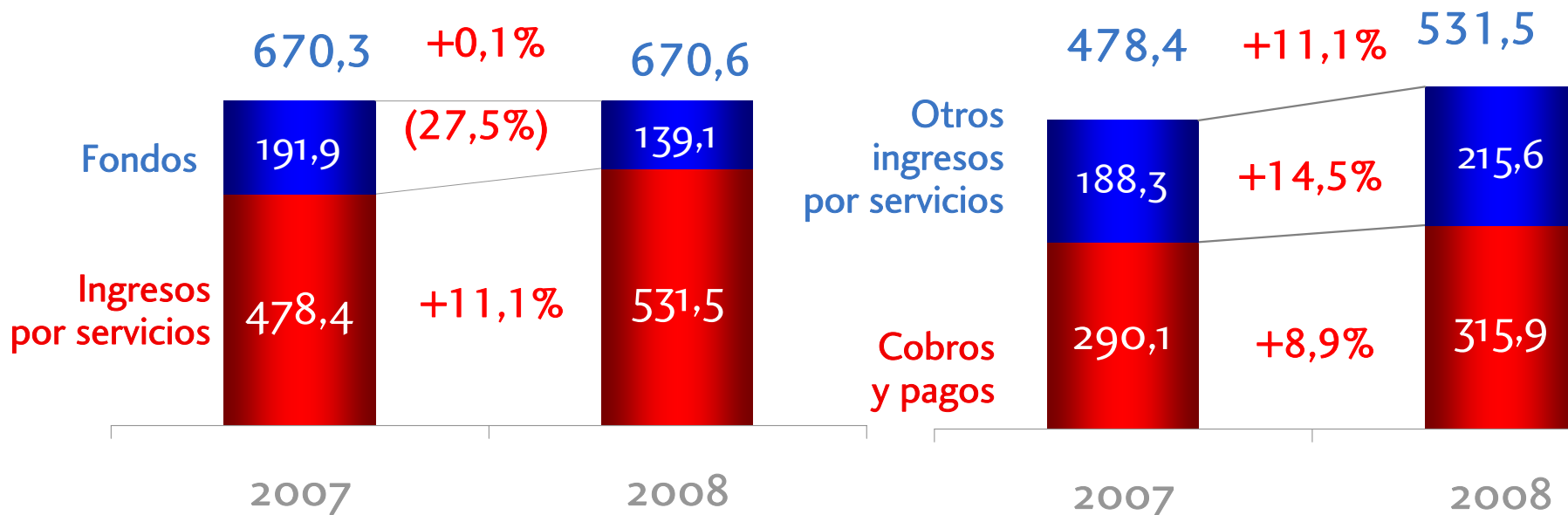


Los ingresos por servicios mantienen una evolución positiva gracias al crecimiento en el número de clientes

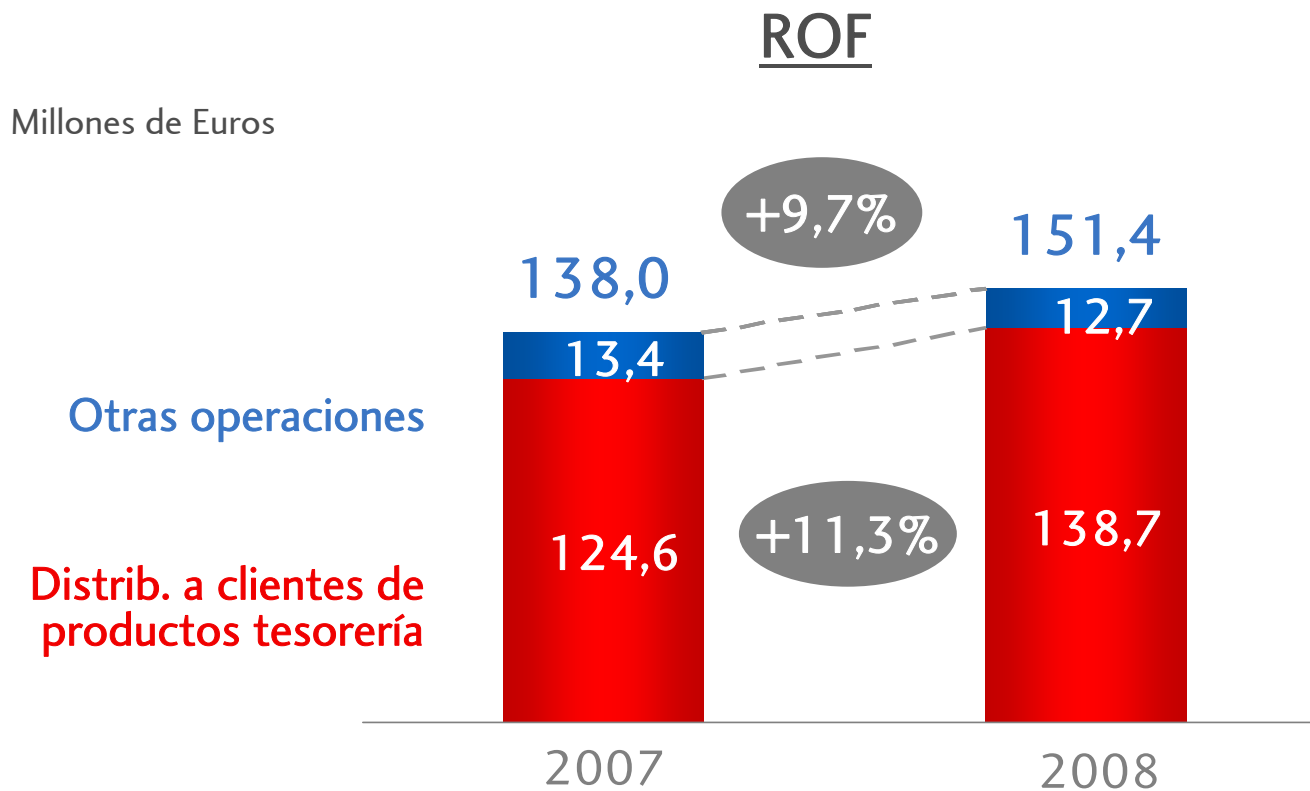
Millones de Euros

Comisiones

Ingresos por servicios



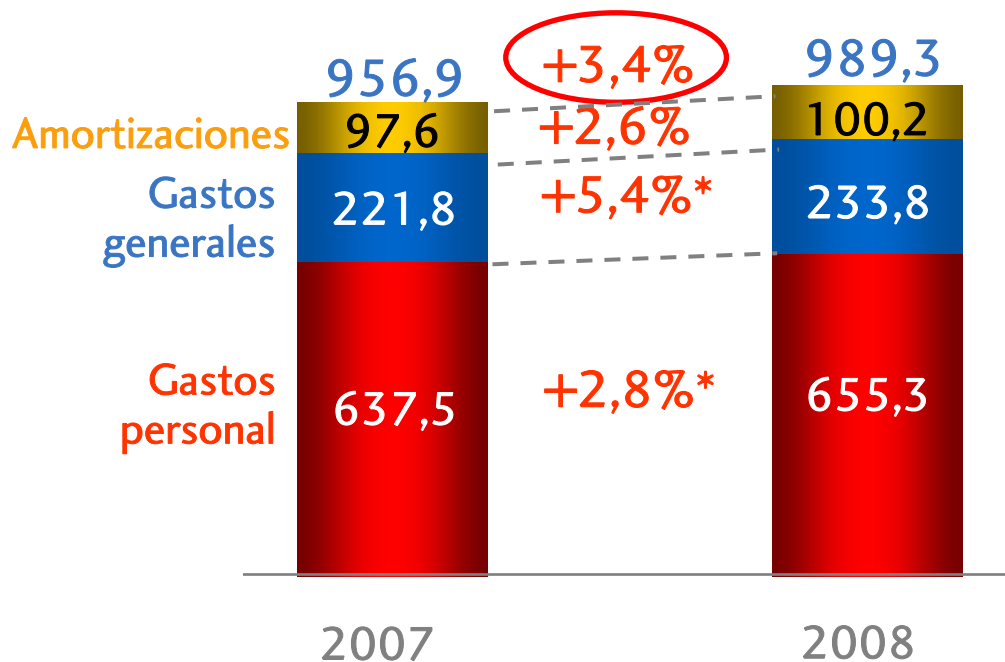
El crecimiento de ROF se apoya en negocio de distribución a clientes



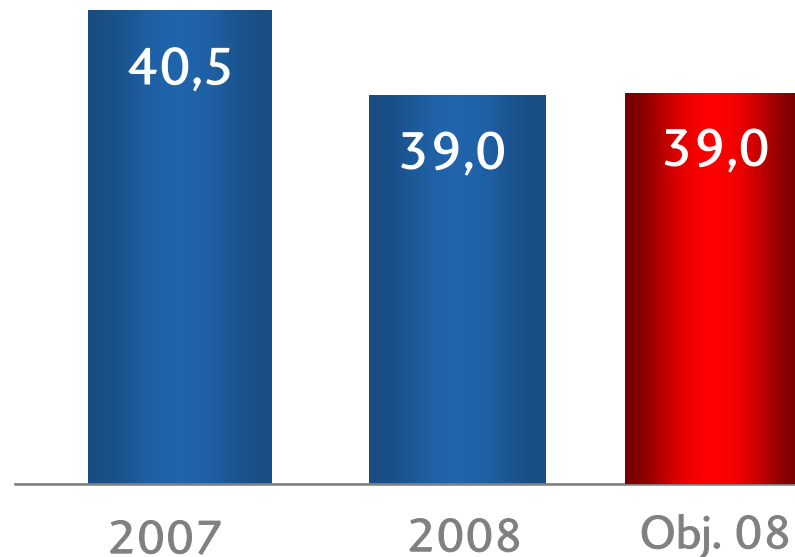
Cumplimos el objetivo de eficiencia del año

Evolución gastos explotación

Millones de Euros



Ratio eficiencia (%)



* Homogeneizado por la venta de ISBAN, el crecimiento de los gastos de personal sería un 3,6%, y el de los gastos generales 3,0%

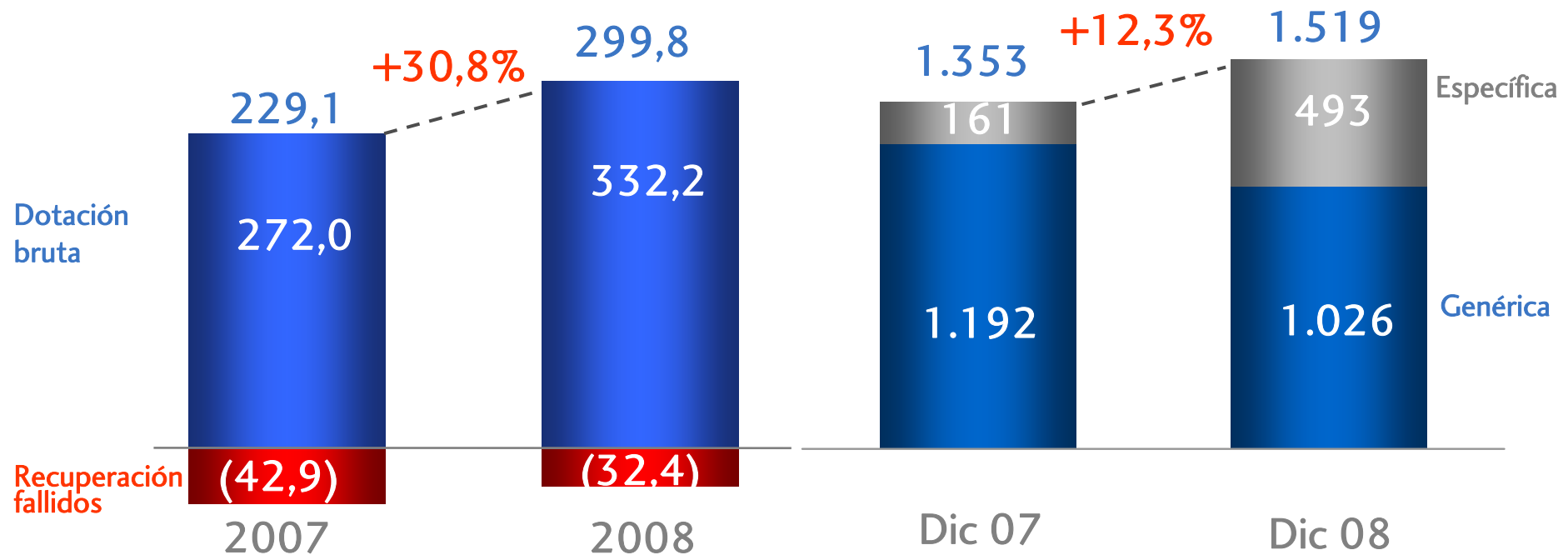
Incremento de las provisiones y elevada cobertura...

Banesto

Millones de Euros

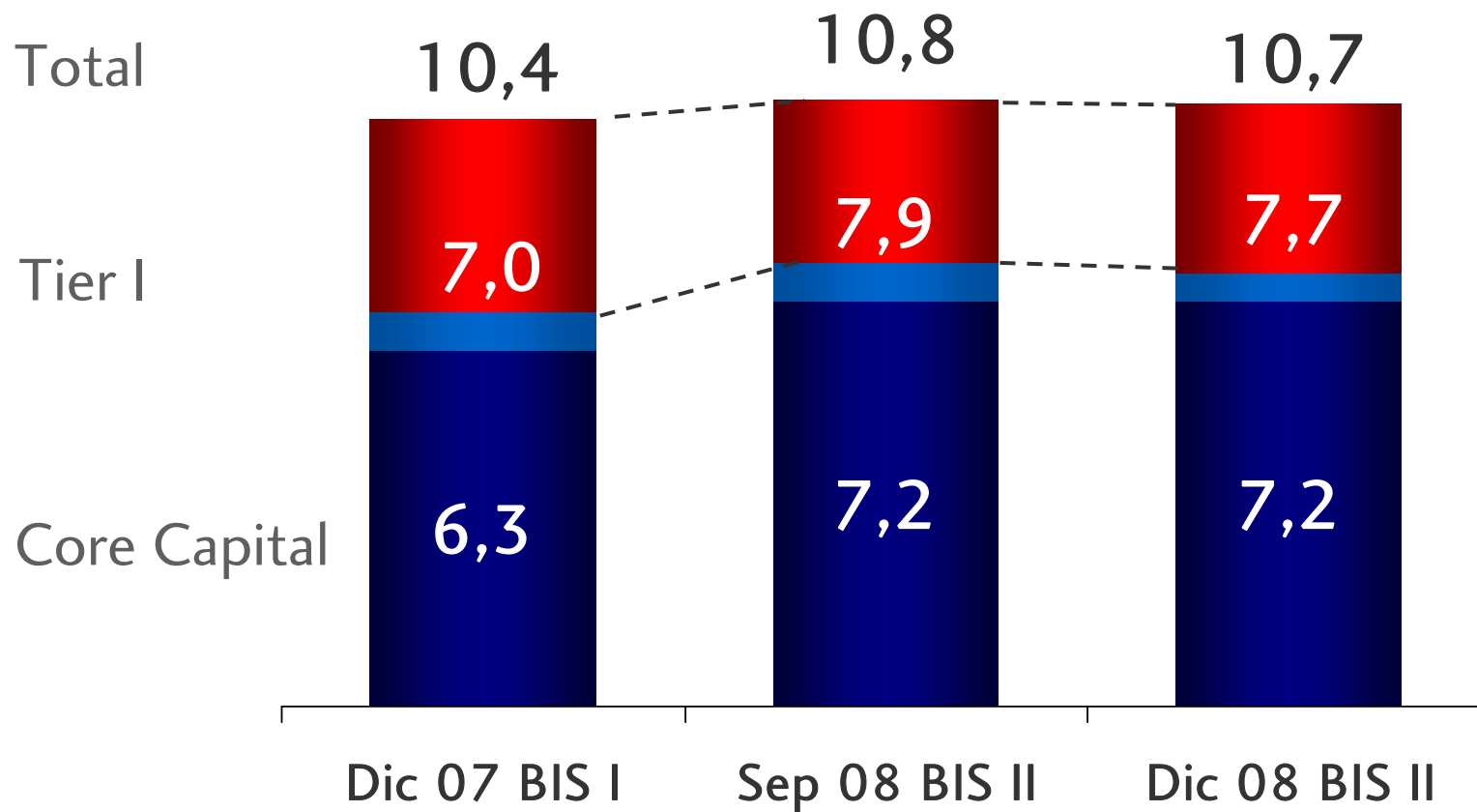
Dotación de provisiones

Saldo de provisiones



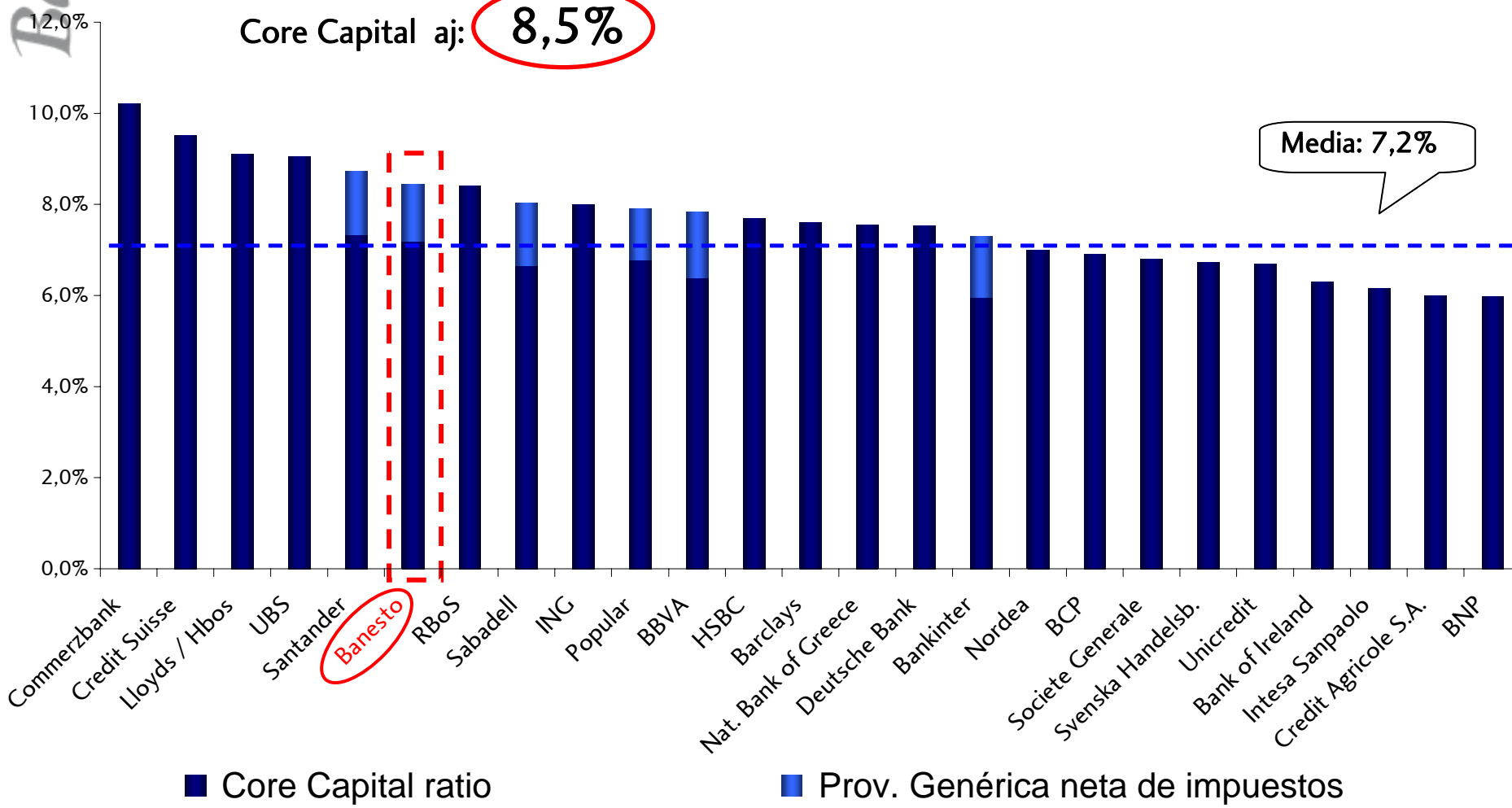
Con un ratio de cobertura del 105%

El capital se mantiene en niveles adecuados



Niveles de core capital muy favorables dentro del sector

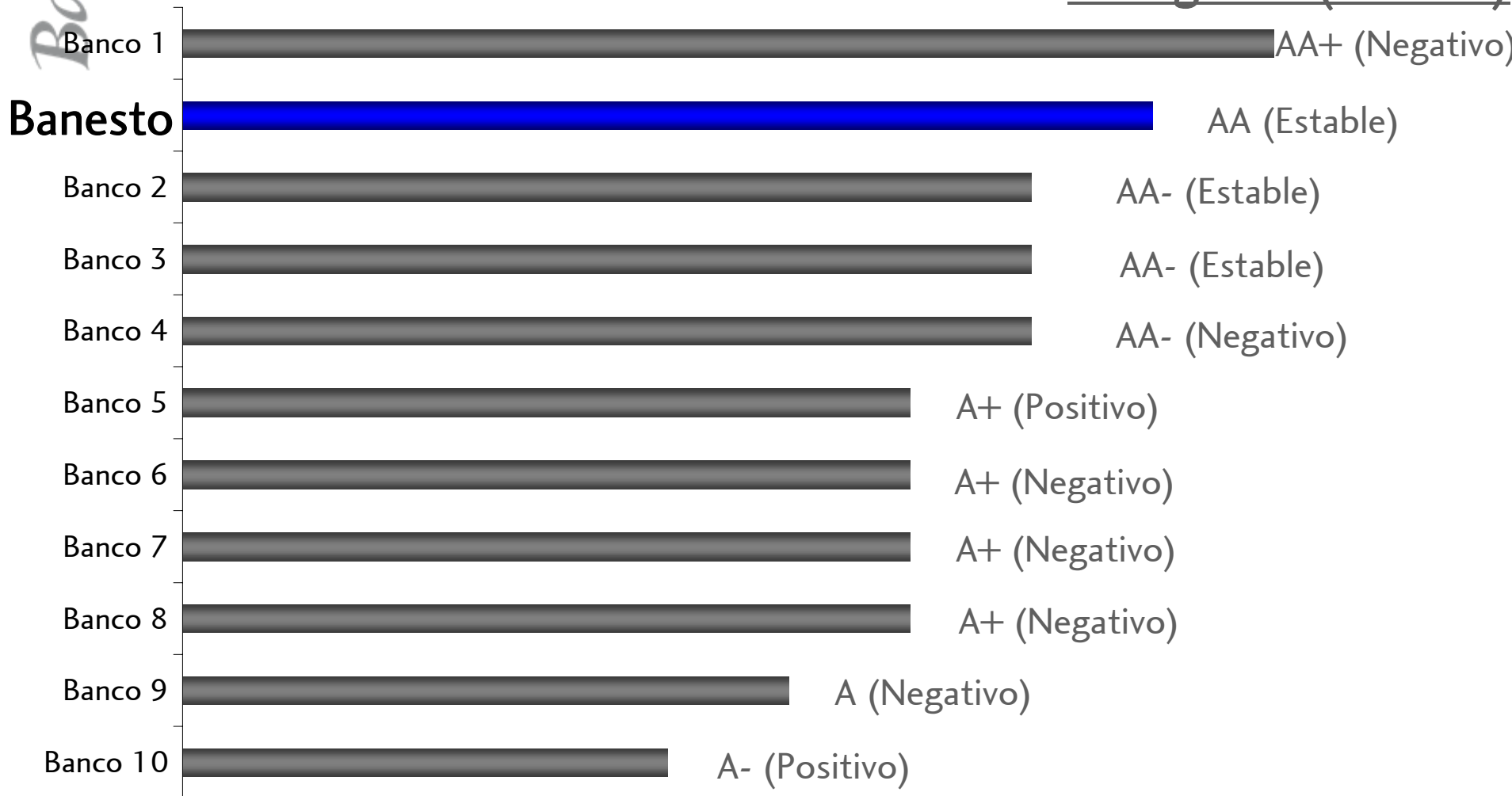
Core Capital Principales comparables europeos



* Ultimos datos disponibles pro-forma.

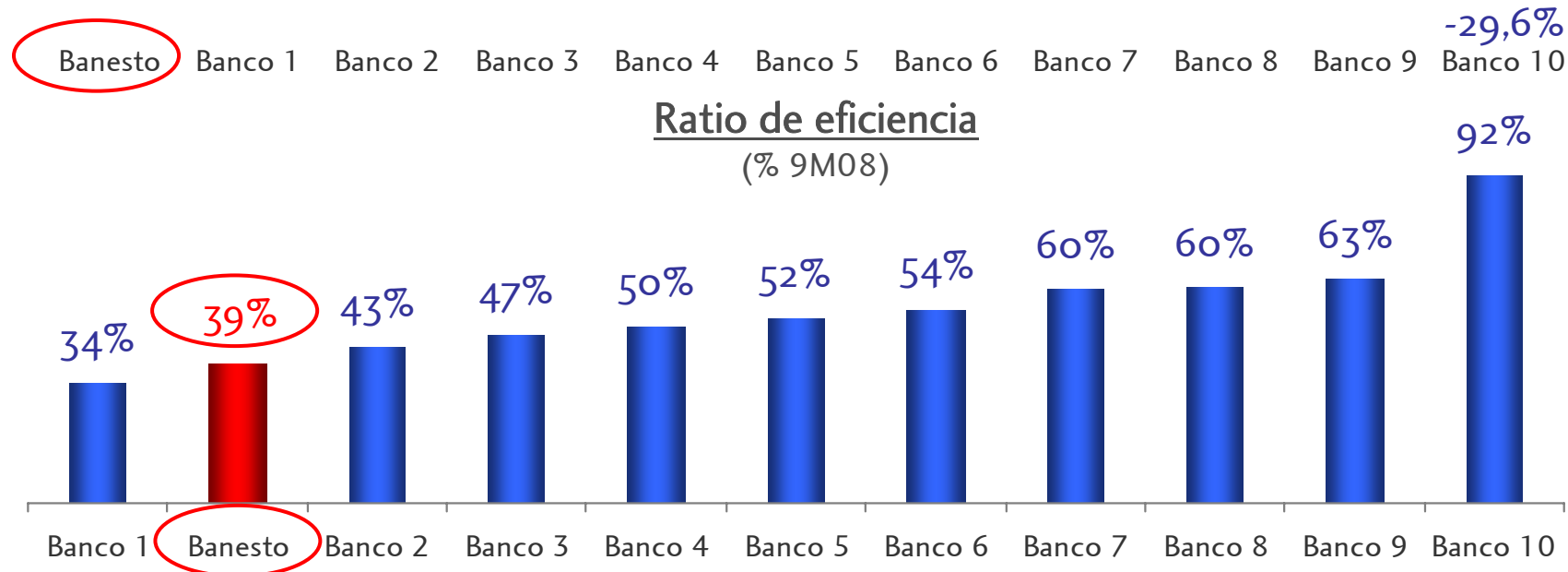
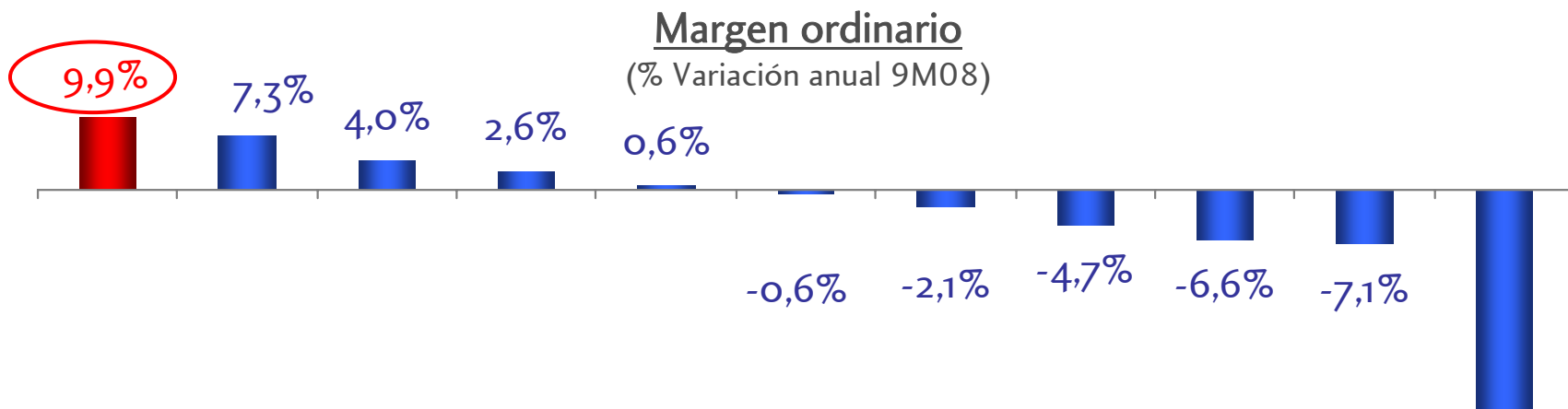
Banesto mantiene uno de los mejores ratings entre sus comparables europeos

Rating S&P (outlook)



Bancos comparables: Banco Popular, Banco Sabadell, BCP, BNP, HBoS, Unicredit, Handelsbanken, Nordea, Bank of Ireland, Deutsche Postbank

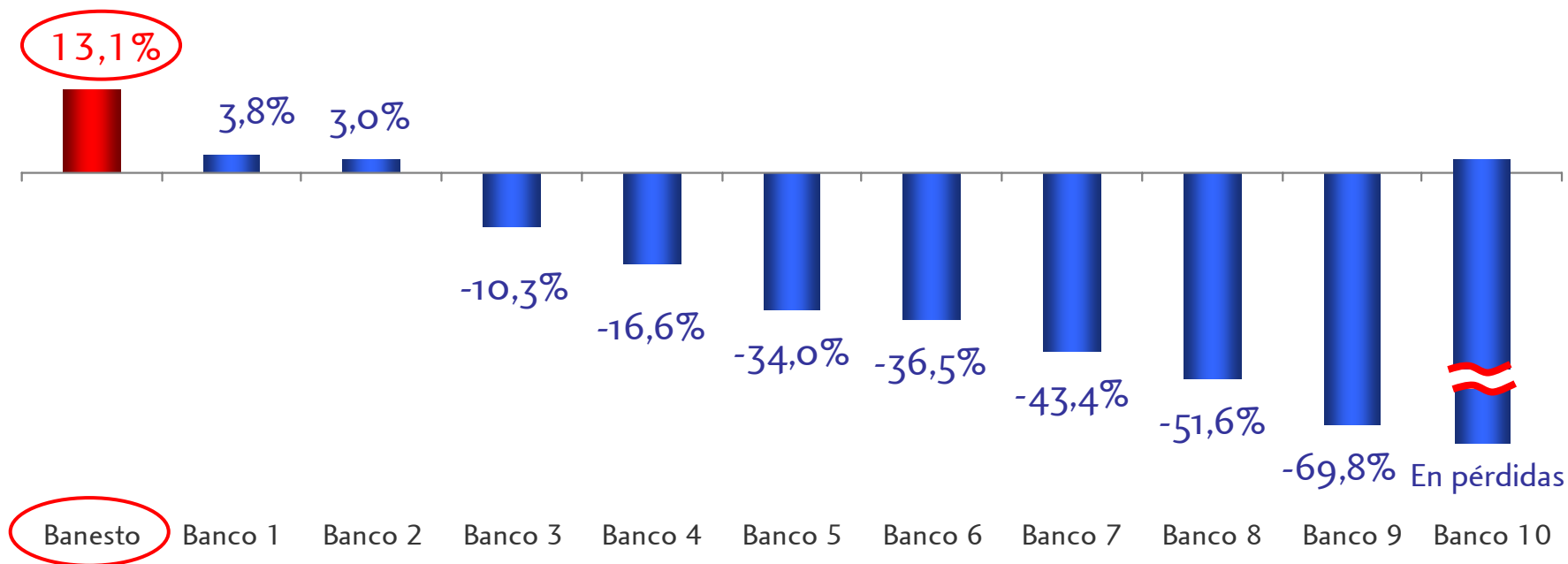
Entre nuestros comparables europeos somos líderes en crecimiento de ingresos y eficiencia...



Bancos comparables: Banco Popular, Banco Sabadell, Unicredit, BNP Paribas, BCP, Bank of Ireland, HBOs, Deutsche Postbank, Nordea, Svenska Handelsbanken. Datos HBOs a Junio 08

...y en crecimiento del beneficio por acción

BPA*
(% Variación anual 9M08)



* Calculado en base a beneficio neto recurrente.

Bancos comparables: Banco Popular, Banco Sabadell, Unicredit, BNP Paribas, BCP, Bank of Ireland, HBOs, Deutsche Postbank, Nordea, Svenska Handelsbanken. Datos HBOs a junio 08

1. Resultados 2008

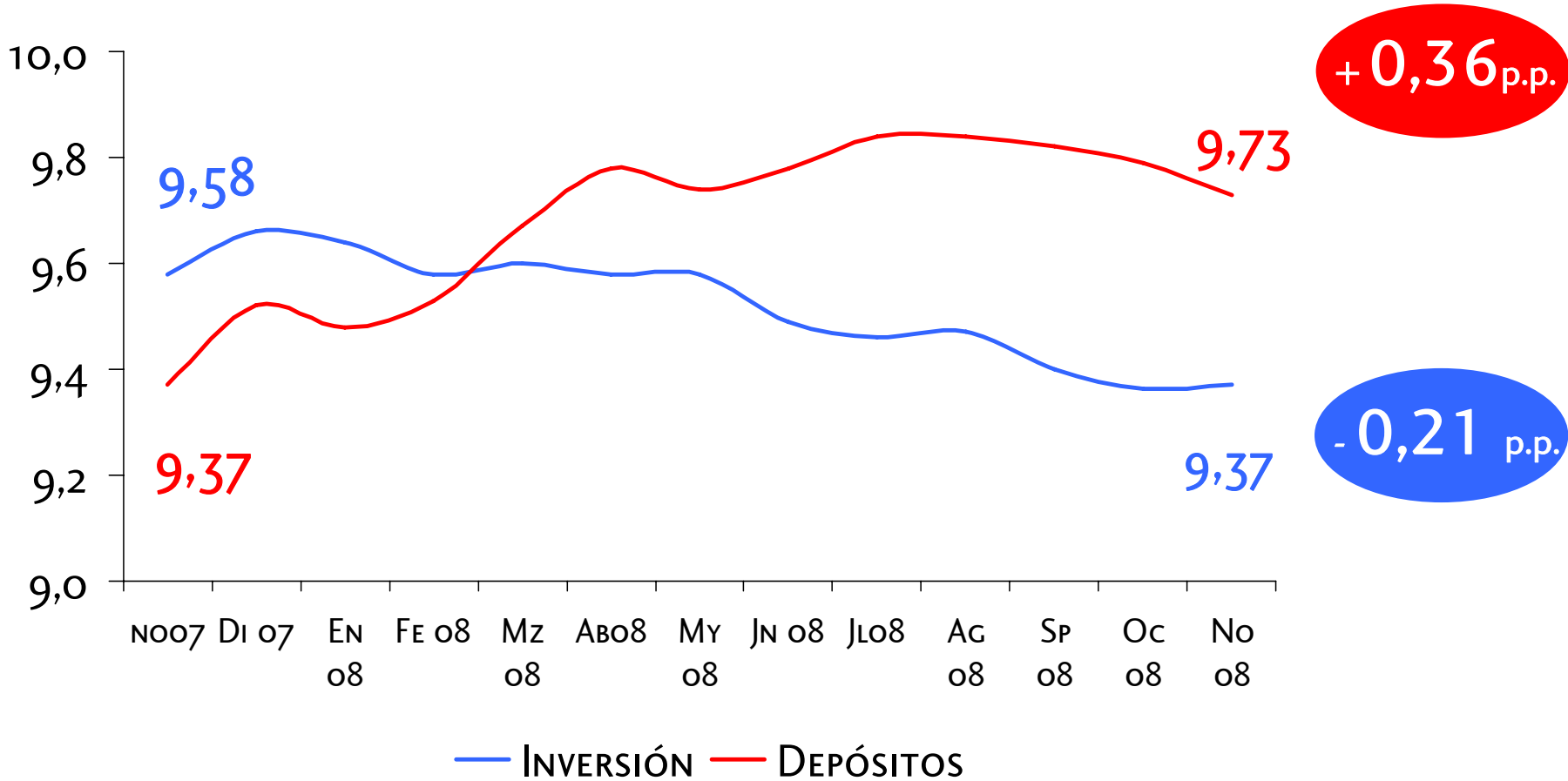
2. Inversión, recursos y modelo de captación

3. Gestión de los riesgos

4. Perspectivas 2009

Mayor foco en la captación de recursos...

Cuotas de mercado sobre banca de Banesto



Cuota de inversión ajustada por venta de carteras

1. Recursos

Crecimiento de recursos de clientes centrado en la captación de depósitos...

Millones de Euros

Dic 08

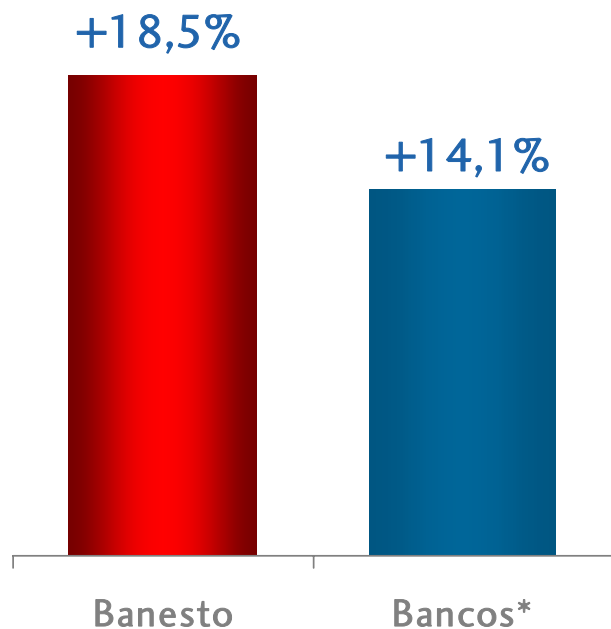
	Recursos	% Var.
Sector Público	10.091	(7,9)
Sector Privado	44.473	16,3
Vista	15.006	0,7
Plazo	19.244	37,1
Cesión temp. y otras	10.223	9,8
Sector no residente	3.215	(22,3)
Recursos en balance	57.779	8,3

1. Recursos

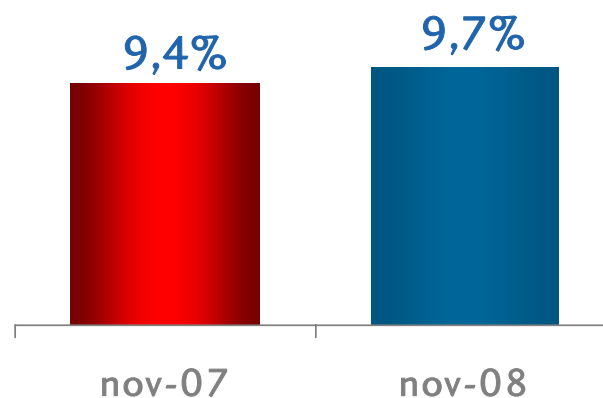
Creciendo por encima del sector,
especialmente en depósitos de balance
...con mejora significativa de la cuota
de mercado

Depósitos de Clientes

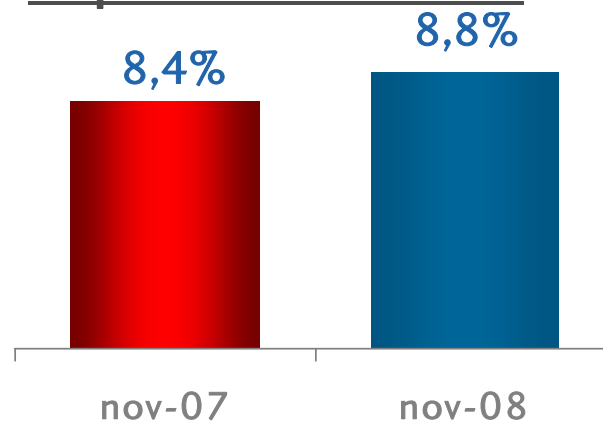
(% Crecimiento anual)



En depósitos totales...



...y especialmente en depósitos a la vista



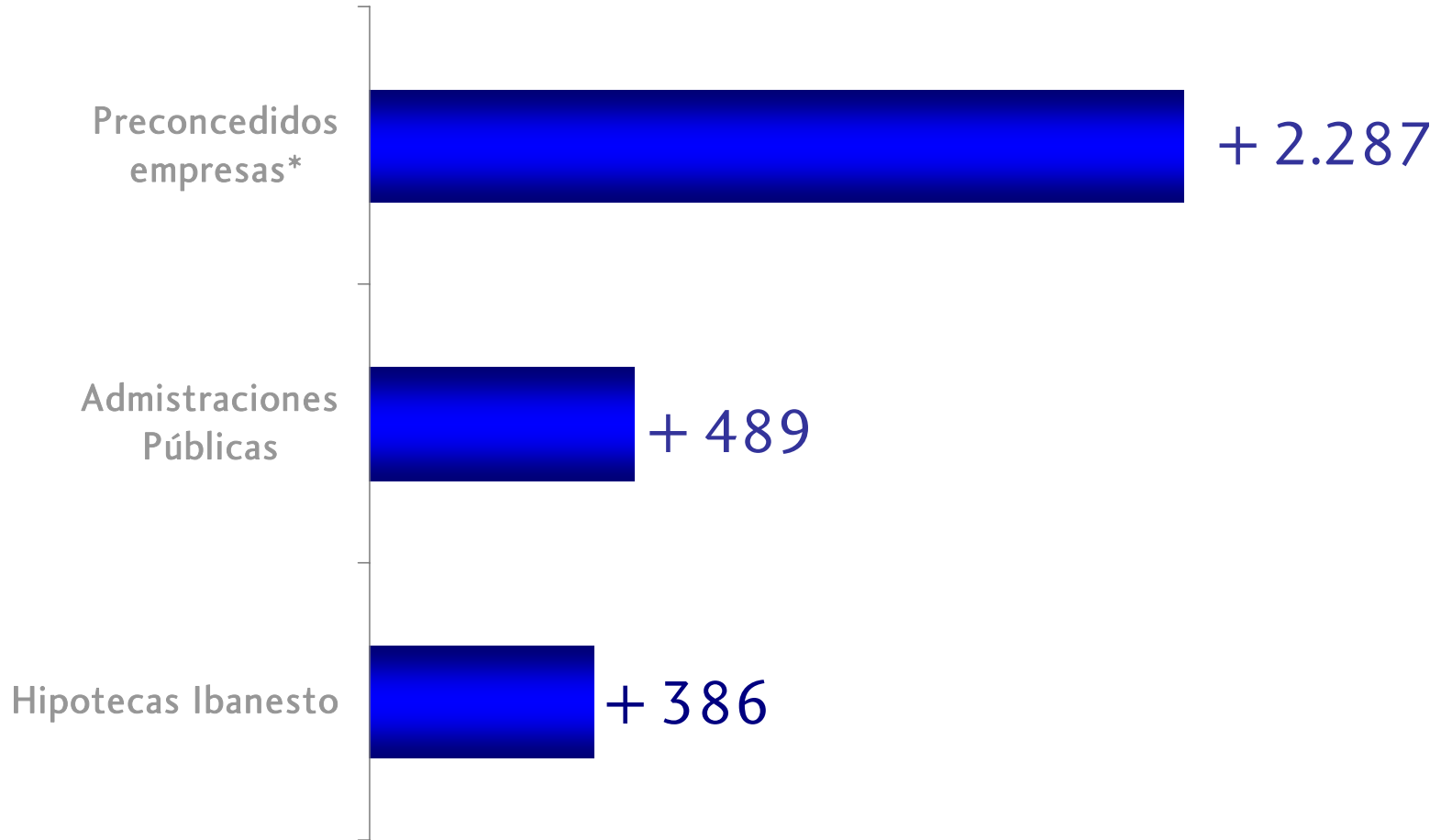
* Datos a Noviembre 08. Sector privado

Millones de Euros

Dic 08

	Inv. crediticia	% Var.
Admones. Públicas	1.467	50,4
Crédito al sector privado	71.684	3,0
Cartera comercial	5.352	(18,7)
Garantía Real	37.292	0,5
Otros créditos y pr.	29.040	12,0
No residentes	4.073	12,7
Total	77.224	4,1

Incremento inversión crediticia (Eur mn)

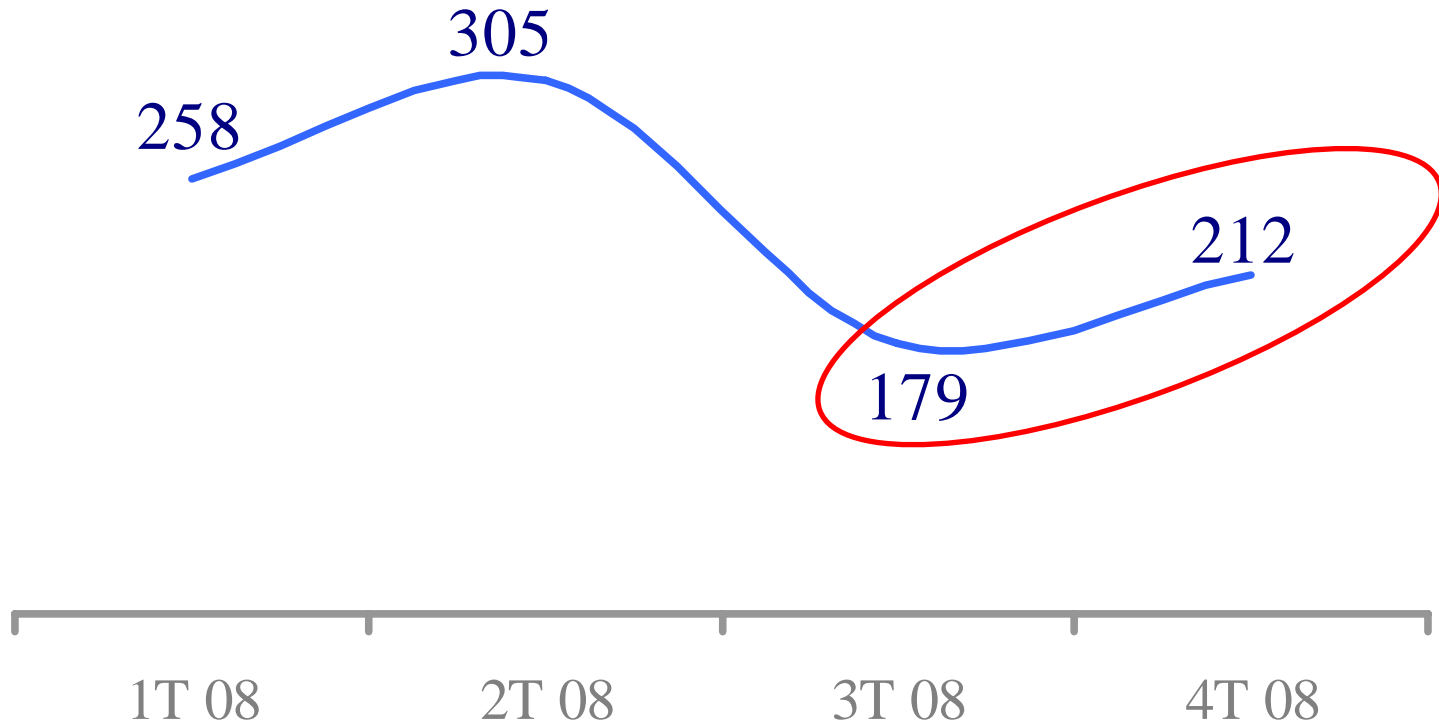


* Empresas medianas y grandes con con r ating interno > 60

2. Inversión

...y con reactivación de la producción hipotecaria en los últimos meses

Evolución trimestral de Volumen de Hipotecas vivienda (EUR mn)
(media mensual)



3. Modelo de captación

Hemos captado más clientes particulares



3. Modelo de captación

...apoyados en campañas comerciales que promueven el desarrollo tecnológico



Distribución de
300.000
ordenadores entre
clientes
particulares

3. Modelo de captación

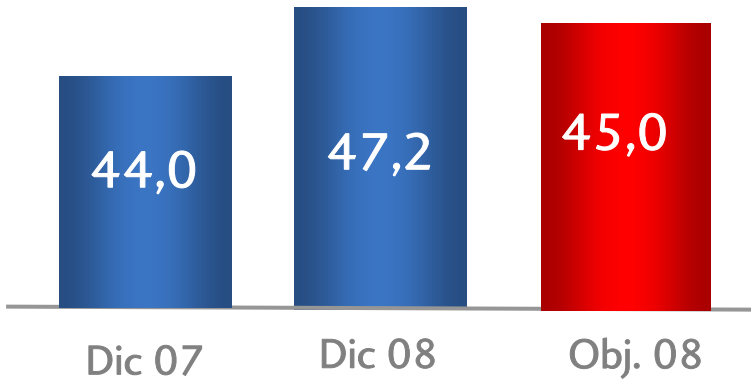
...y en una mejora continua de calidad de servicio y la gestión de nuestro equipo



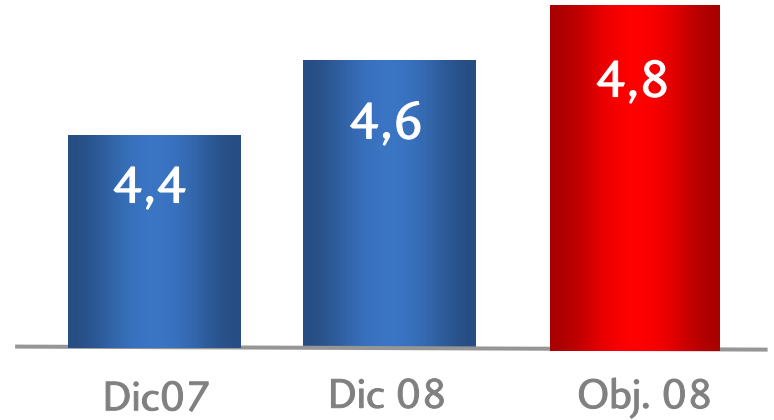
3. Modelo de captación

...y con claro aumento de la vinculación

Cientes vinculados (%)
> 4 productos

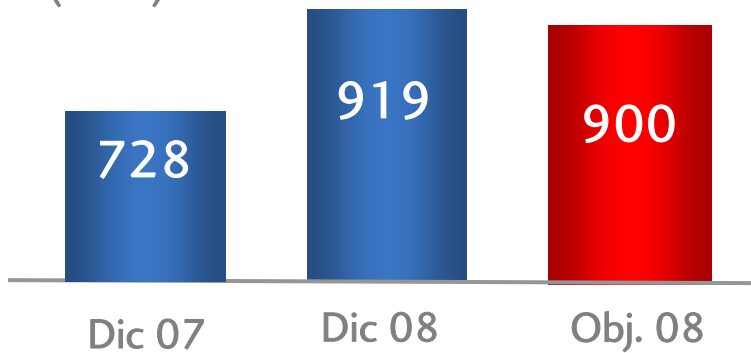


Productos x cliente

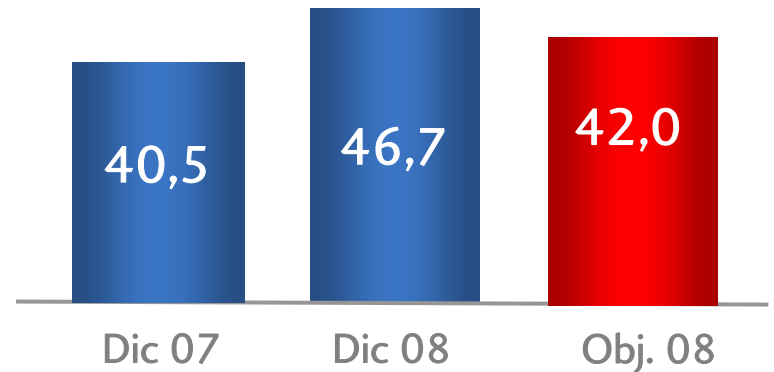


Cientes con tarifa plana

(Miles)

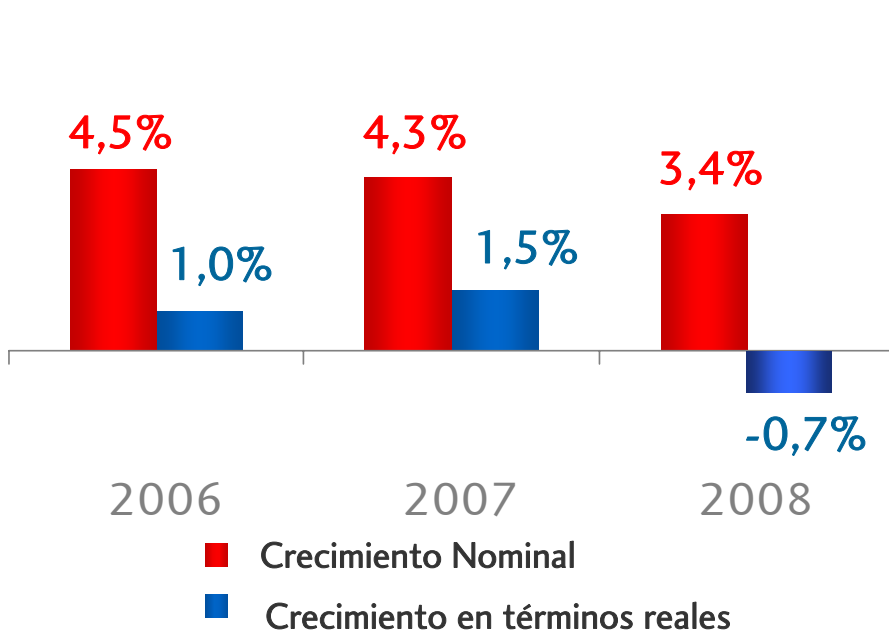


Cientes con nómina (%)

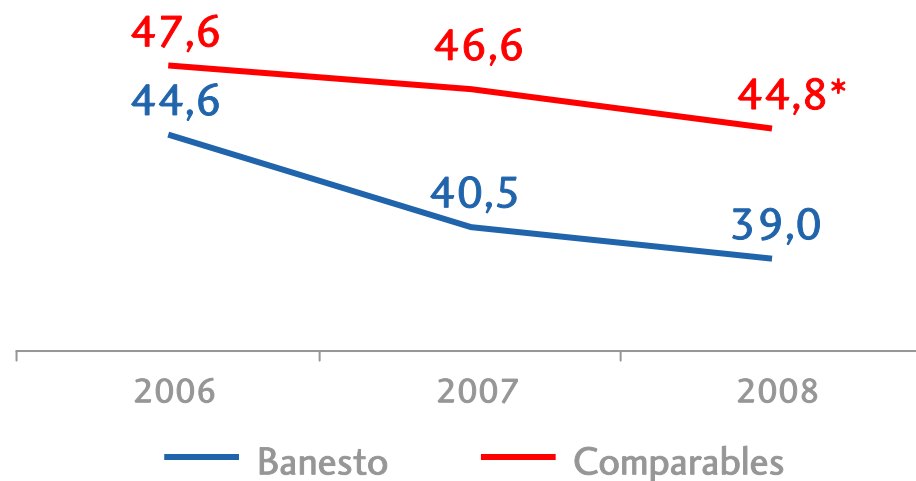


Controlando el crecimiento en costes y mejorando la eficiencia...

Crecimiento costes operativos



Ratio de eficiencia

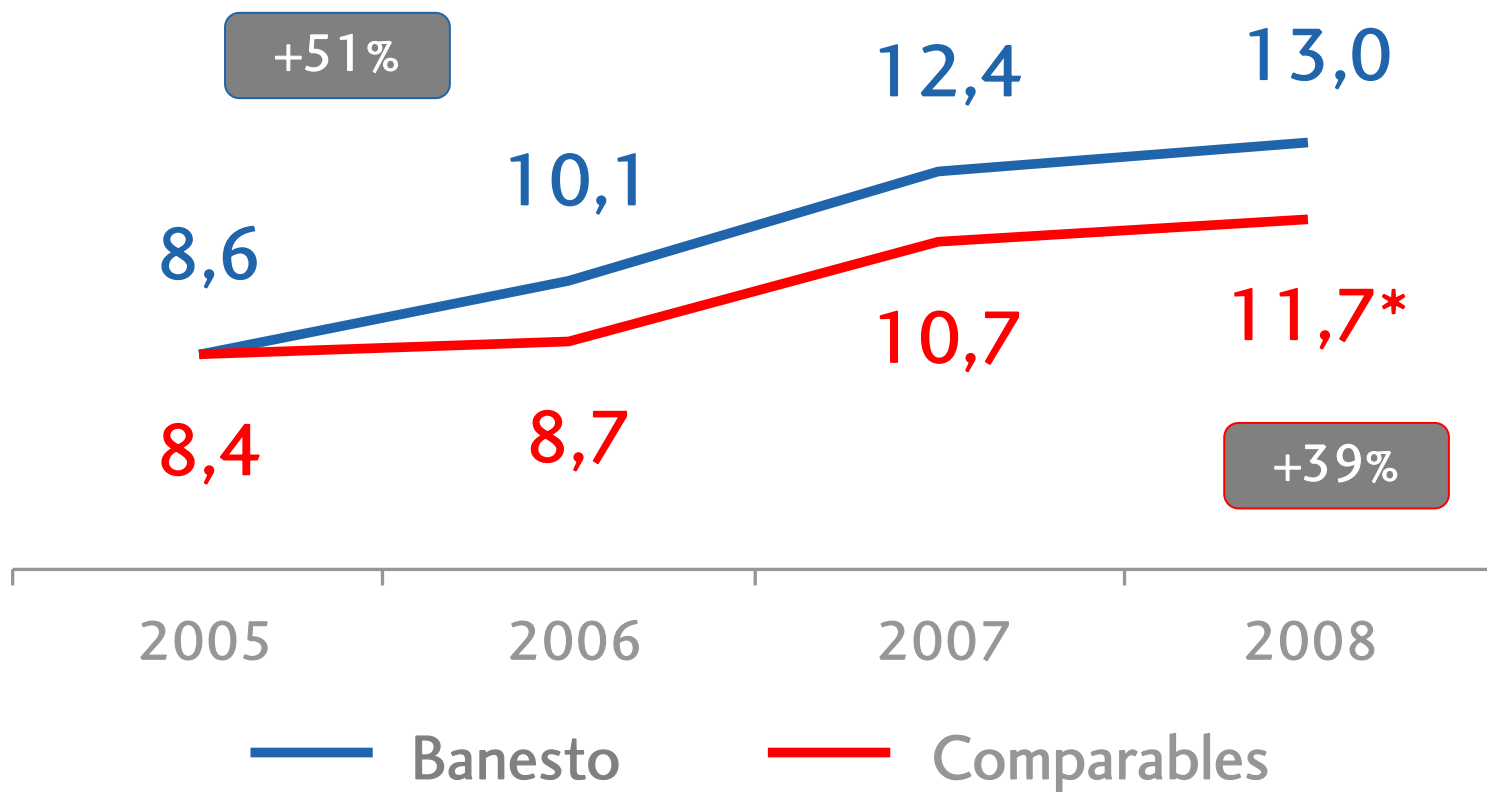


* Datos de comparables a septiembre 08

Bancos comparables: Banco Popular, Banco Sabadell y Bankinter

Negocio por empleado

Millones de Euros



* Datos de comparables a septiembre 08

1. Resultados 2008

2. Inversión, recursos y modelo de captación

3. Gestión de los riesgos

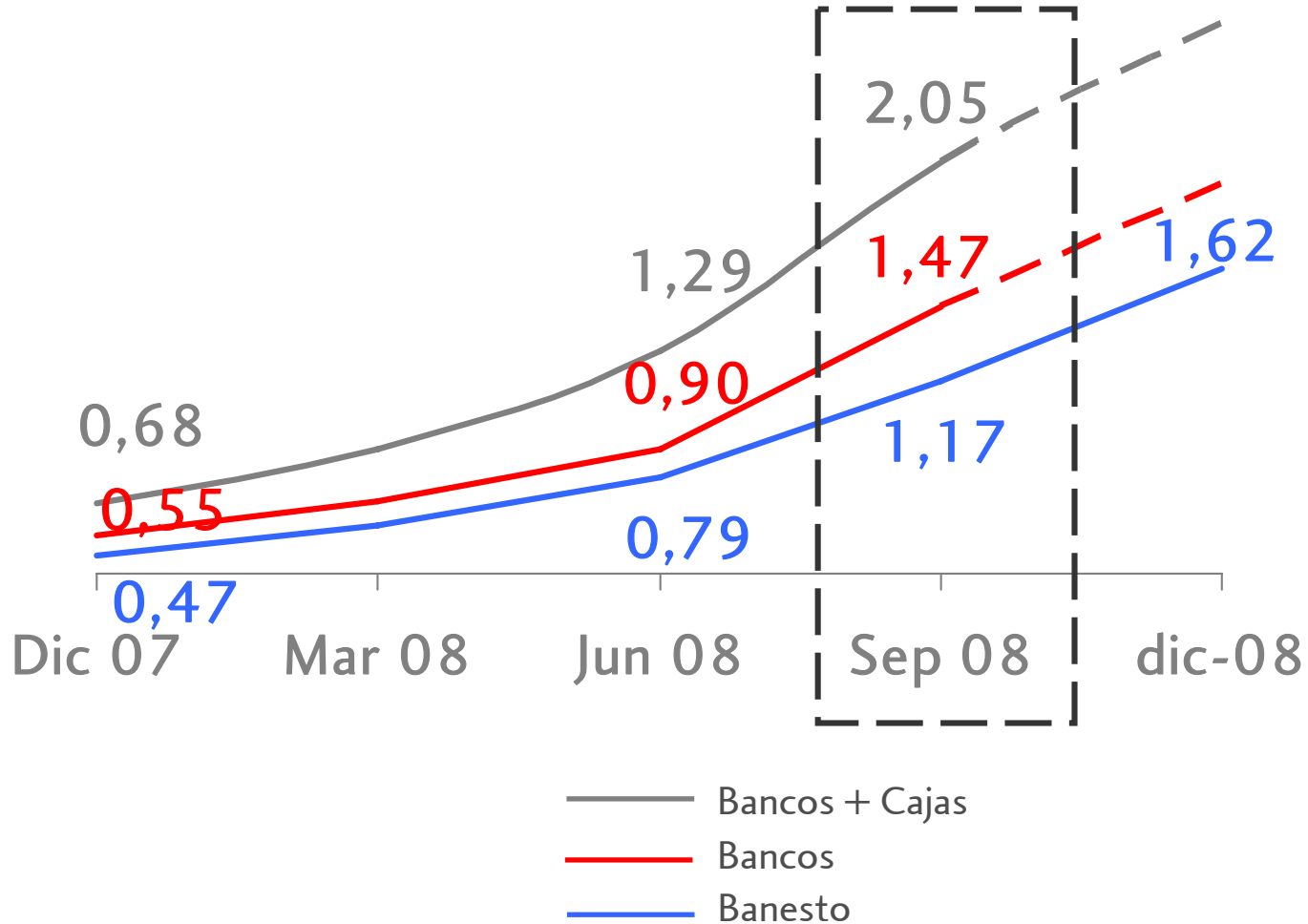
4. Perspectivas 2009

Gestión riesgos de crédito y recuperaciones

- Incremento de las estructuras de riesgos y recuperaciones
- Gestión anticipativa del riesgo
- Crecimiento selectivo en clientes de mayor calidad
- Política conservadora de provisiones
 - Provisionando riesgos de manera anticipada
 - Acumulando provisión genérica para el ciclo

Se incrementa la morosidad, pero por debajo del sector

Ratio de Morosidad (%)

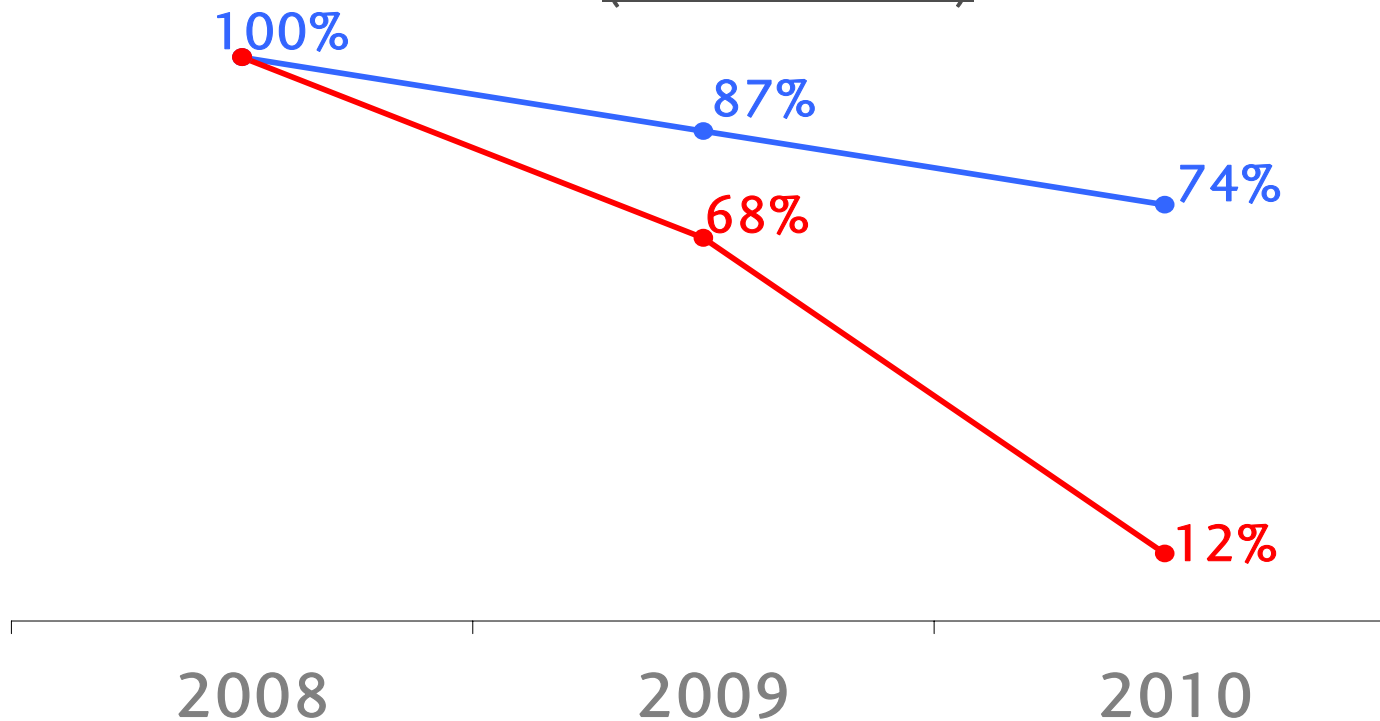


Dic 08	% Morosidad	% EAD
Consumo	3,78	8
Pymes	2,35	15
Hipotecas	1,39	25
Corporativa y Empresas	1,37	52
	1,62	100

Análisis sensibilidad morosidad y saldo genérica

Saldo genérica bajo diferentes hipótesis de morosidad

(2008=Base 100)

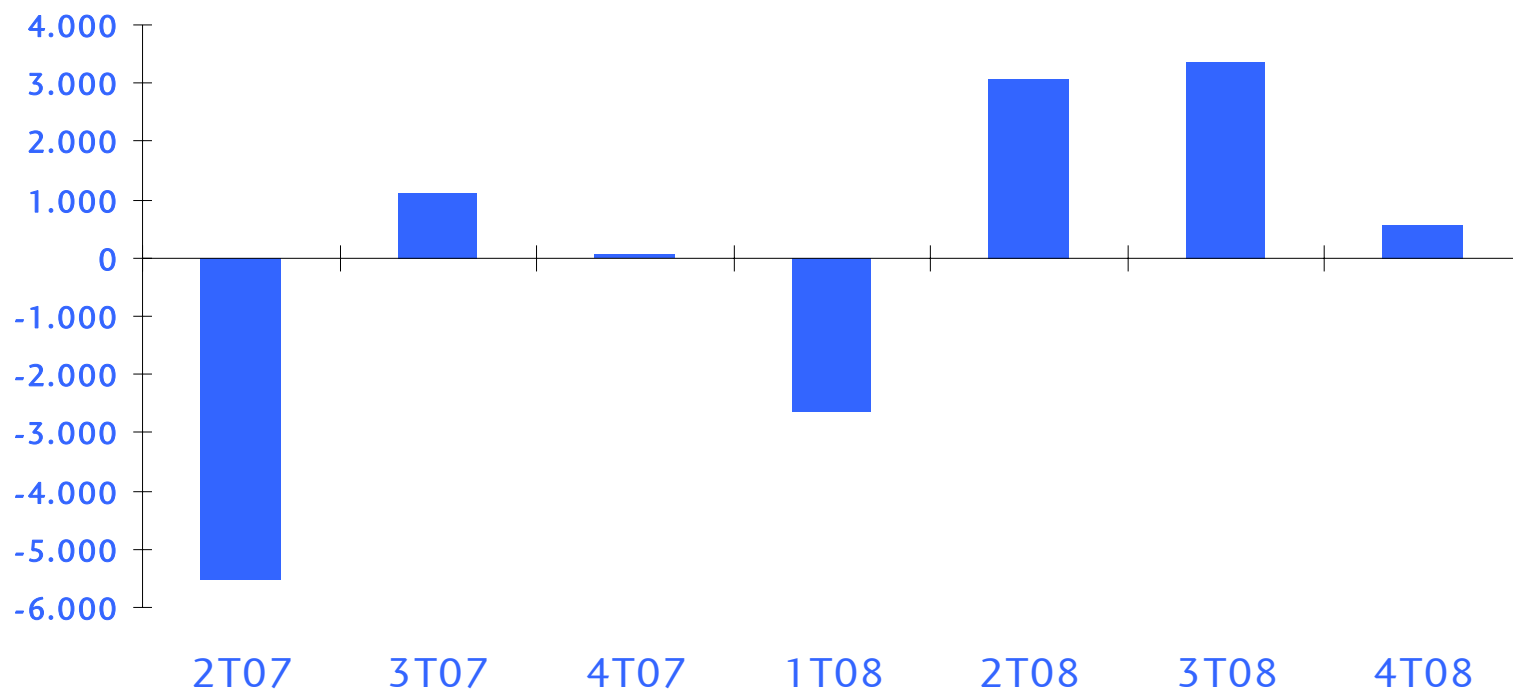


● Hipótesis 1 Morosidad: 2009 2,5%, 2010 3,5%

● Hipótesis 2 Morosidad: 2009 3,5%, 2010 5,0%

Mantenemos una sólida posición de liquidez, apoyada en la generación de gap positivo de negocio...

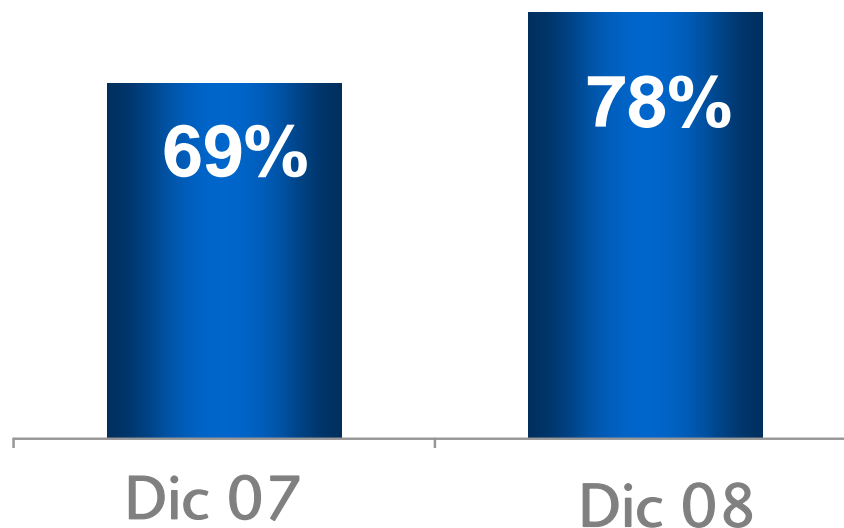
Gap comercial trimestral*



* Excluye Administraciones Públicas, Adquisiciones y Cesiones temporales de activos (millones de Euros)

Se reduce la dependencia de la financiación mayorista

Financiación de balance con recursos de
clientes y fondos propios
(% sobre total activos)



* Incluye recursos de clientes, fondos propios y otros pasivos sin coste sobre activos netos de liquidez

1. Resultados 2008

2. Inversión, recursos y modelo de captación

3. Gestión de los riesgos

4. Perspectivas 2009

Un año difícil:

Cifras en %

	2008	2009 (e)
Crecimiento PIB	1,2*	-1,0 / -1,5
Tasa inflación	1,5	1,6 / 1,8
Déficit Público	-2,6*	-2,9 / -5,0
Tasa de desempleo	13,5*	14 / 16
Tipo intervención BCE	2,50	1,50

* Estimaciones final de año.

(e): Estimaciones de OCDE, FMI y FUNCAS. Tipo de intervención BCE implícito en curva de tipos.

Eficiencia (%)
(incluye amortizaciones)

Morosidad (%)

Resultados* (Var %)

**Objetivo
2009**

< 39

**Inferior al sector y a
comparables**

**Superior al sector y
comparables**

* Beneficio neto recurrente

En Particulares

- Captación de nuevos clientes
- Recursos

En Empresas y Pymes

- Vinculación
- Crecimiento

Apoyada en la excelencia + valor añadido en el servicio a clientes

En banca de particulares

- Captación de 300.000 nuevos clientes
- Ganancia de cuota de recursos + 0,25%
- Aumento de la vinculación de los clientes
 - 5,0 productos por cliente
 - 48% de clientes con nómina

En banca de pymes y empresas

- Vinculación
 - Mantener cuota de riesgo en Empresas (12%)
 - Incremento vinculación y transaccionalidad
- Crecimiento: Captación de 15.000 nuevos clientes
- Calidad de servicio: mantener Banesnet Empresas entre las 3 primeras por calidad de servicio

- En un entorno difícil Banesto ha obtenido resultados comerciales y financieros superiores al sector y a los comparables en 2008.
- Nuestra estrategia comercial estará basada en la mejora de la satisfacción de nuestros clientes y empleados, en la mejora continua de la eficiencia operativa y comercial y en el crecimiento selectivo. Esto nos permitirá obtener resultados superiores a la competencia.
- En 2009 el riesgo de crédito, la liquidez y la solvencia seguirán siendo la prioridad de gestión.

Banesto

Presentación de
Resultados

2008

14 DE ENERO