

Banesto

Presentación de Resultados

1^{er} Semestre 2010

14 DE JULIO DE 2010

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.

En un entorno complicado, Banesto ha conseguido:

- En resultados: Mantener los ingresos y resultados recurrentes aumentando las provisiones genéricas.
- En gestión de riesgos: Mantener la calidad de riesgo por encima del sector y reforzar la posición de liquidez.
- En gestión del negocio: Aumentar la cuota de recursos y la base de clientes y su vinculación.

1. Resultados 1^{er} semestre 2010

2. Gestión de los riesgos

3. Gestión del negocio

	Objetivo 2010	Realizado 1S10
Eficiencia (%) (incluye amortizaciones)	< 38,9	38,7
Morosidad (%)	Mantener ventaja diferencial	3,48 (170 p.b. mejor que el sector*)
Resultados (Var %)	Mejor que sector y comparables	+17 p.p. vs. comparables**

(*) Diferencia con Ratio de morosidad sector a Mar 10

(**) Variación en 1T10 vs. principales comparables

Evolución positiva de ingresos y resultados

Millones de Euros

	<u>1S10</u>	<u>1S09</u>	<u>Var. %</u>
Margen de intereses	863,6	859,2	0,5
Comisiones netas	310,0	301,3	2,9
Resultados por operaciones financieras	79,1	79,1	0,0
Otros resultados	35,8	39,7	(10,0)
Margen Bruto	1.288,4	1.279,3	0,7
Costes de transformación netos	496,7	498,7	(0,4)
Gastos generales de administración	444,9	446,0	(0,2)
Amortizaciones	51,8	52,7	(1,7)
Margen Neto de Explotación	791,7	780,7	1,4
Dotaciones insolvencias	184,8	165,1	11,9
Impuestos y otros	140,4	152,2	(7,8)
Beneficio Ordinario atribuido al Grupo	466,5	463,4	0,7
Plusvalías y saneamientos extraordinarios netos	(84,8)	(53,9)	57,3
Beneficio atribuido al Grupo	381,7	409,5	(6,8)

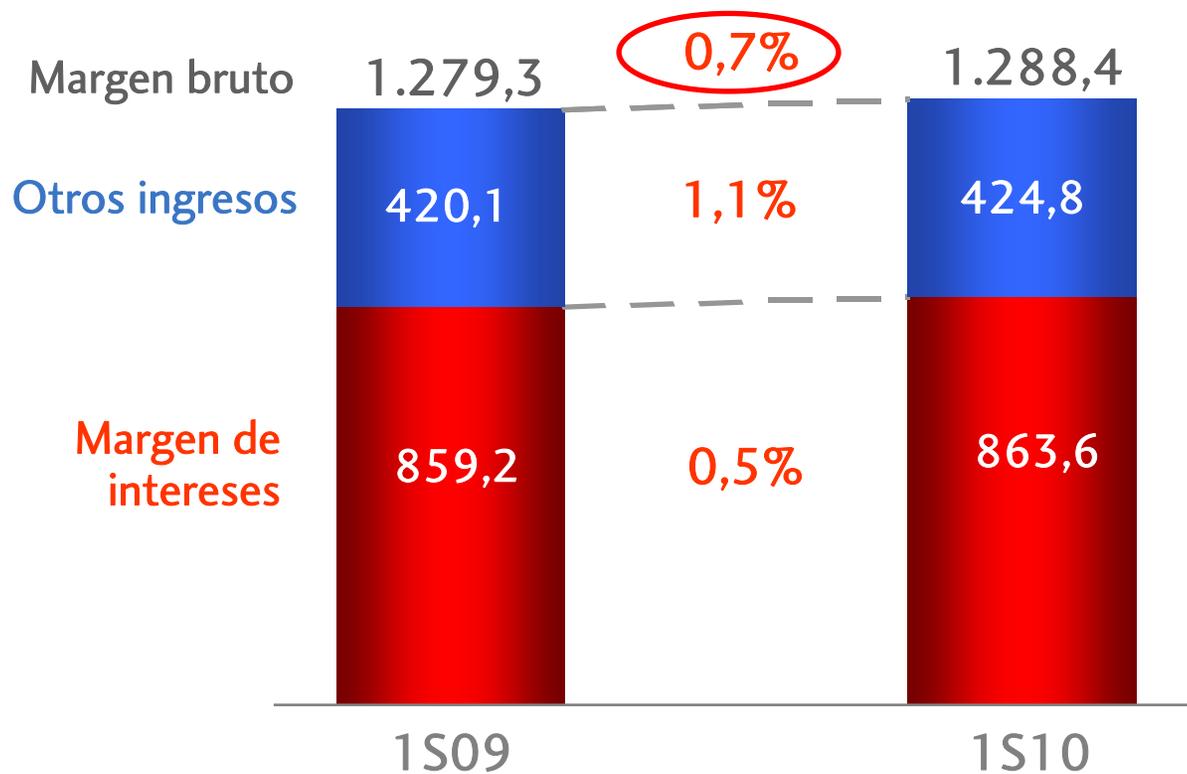
Provisiones y saneamientos extraordinarios
1^{er} semestre

	<u>EUR mn</u>
+ Plusvalías venta de oficinas	84
+ Plusvalías venta de cartera	30
- Saneamiento de inmuebles	(99)
- Saneamiento de valores	(32)
- Insolvencias genéricas	(104)
Total saneamientos netos antes de impuestos	(121)

Crecimiento positivo de los ingresos en un entorno desfavorable

Millones de Euros

Evolución del Margen Bruto



Crecimiento de ingresos por segmentos más apoyado en Corporativa y Empresas

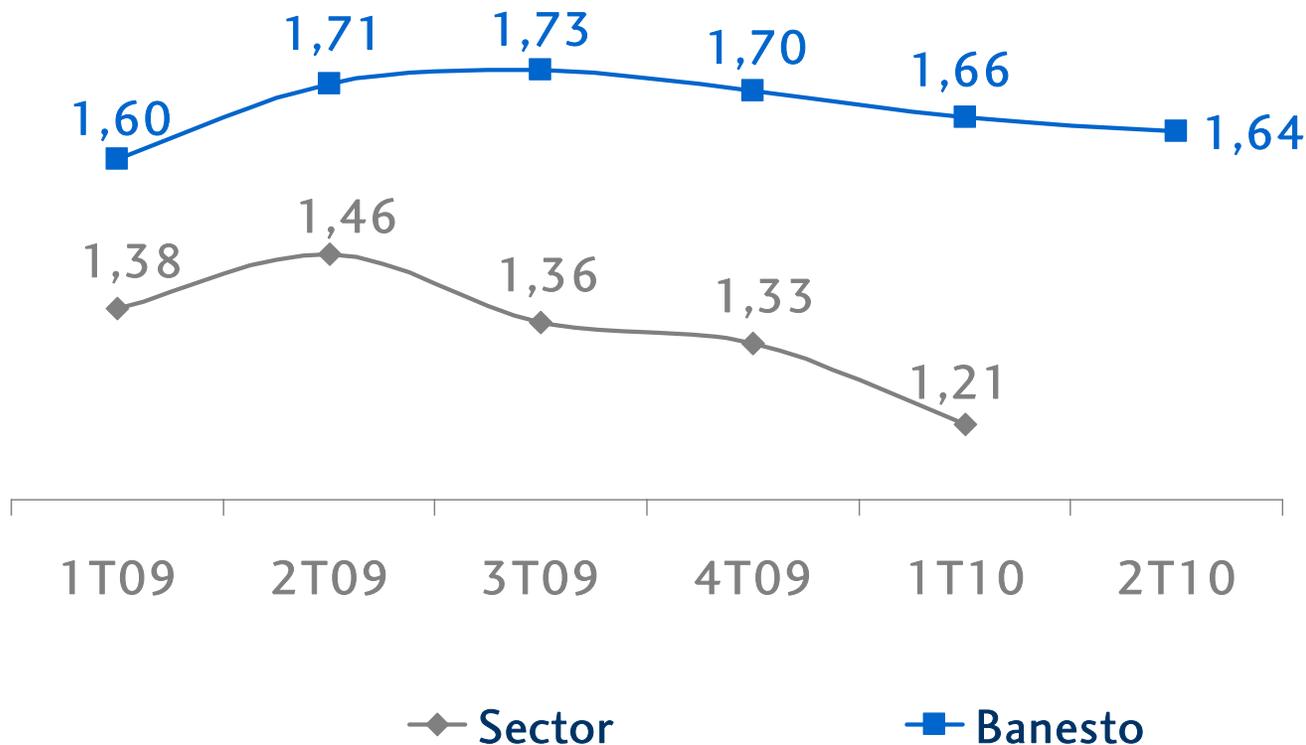
Margen Bruto

Millones de Euros

	1S10	% Var.
Particulares	528,7	(2,5)
Pymes y comercios	248,3	0,2
Empresas	253,0	4,0
Grandes empresas e instit.	119,4	9,8
Mercados	118,3	2,5
Act. Corporativas	20,7	(6,8)
Total	1.288,4	0,7

Presión sobre el margen financiero pero con una evolución claramente mejor que el sector

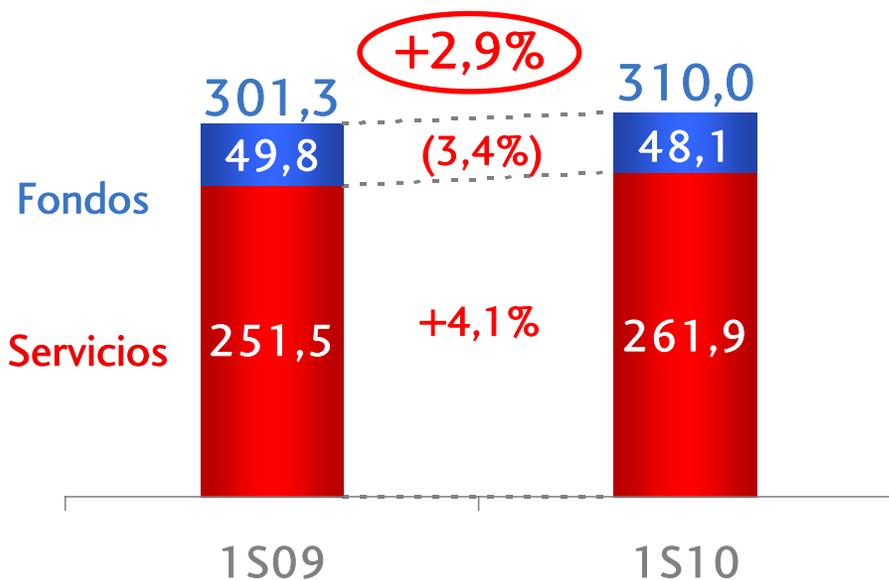
Margen financiero / ATM's (%)



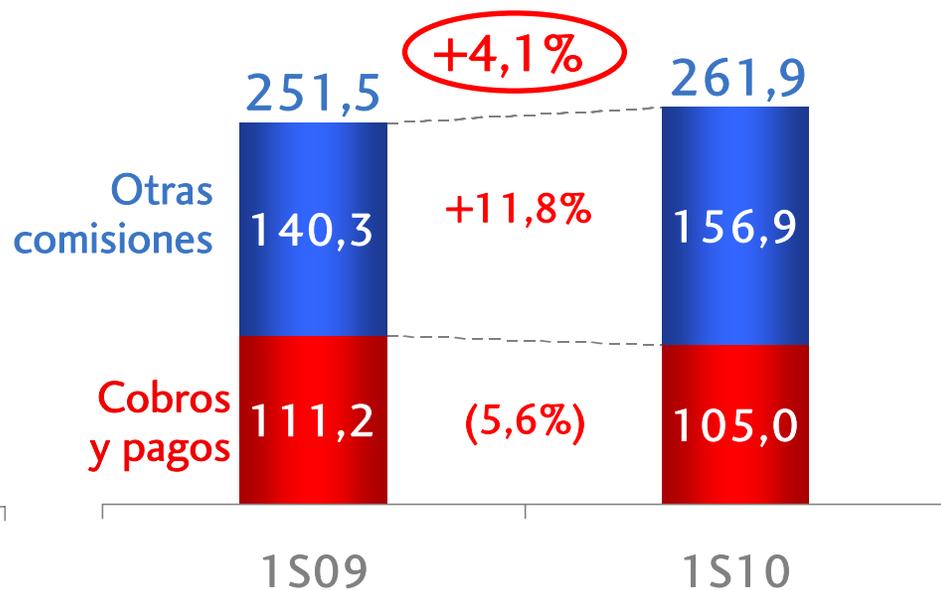
Crecimiento de los ingresos por servicios apoyado en la captación y vinculación de clientes

Millones de Euros

Comisiones



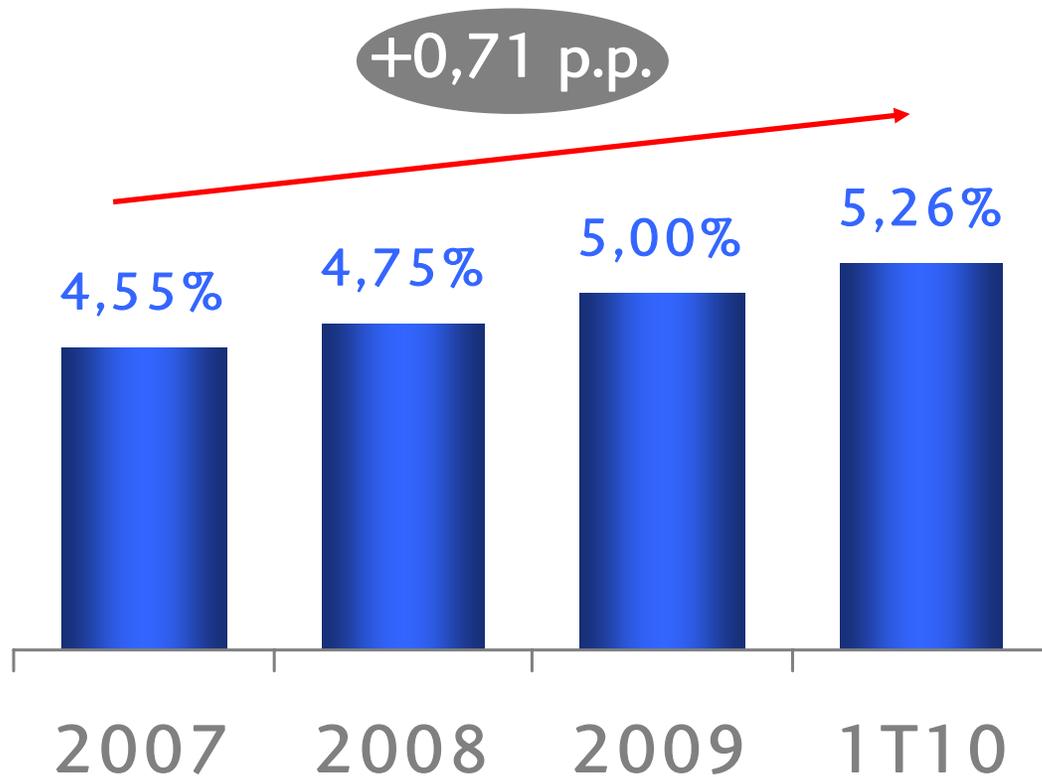
Comisiones por servicios (*)



* Cobros y pagos incluye, entre otros, comisiones por tarjetas, transferencias y otros medios de pago. Otras comisiones incluye, entre otros, ingresos por seguros, riesgos, mercado de capitales y comisiones pagadas a prescriptores

Capturando de forma consistente una mayor cuota de ingresos por comisiones

Cuota en comisiones s/ sector (% Cuota s/ entidades de depósito)

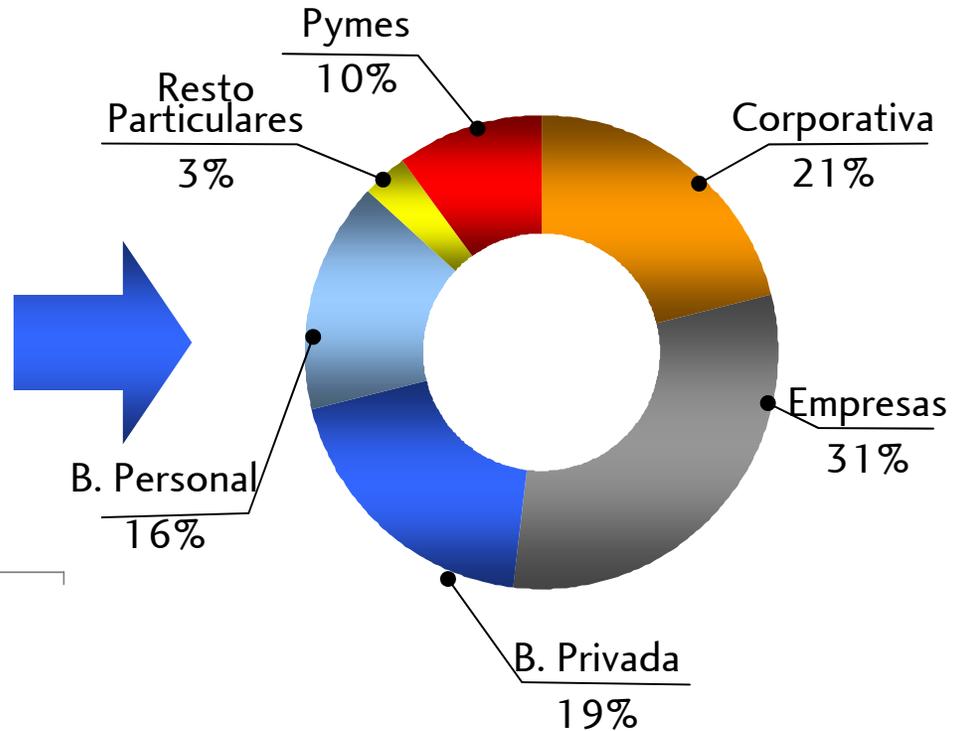
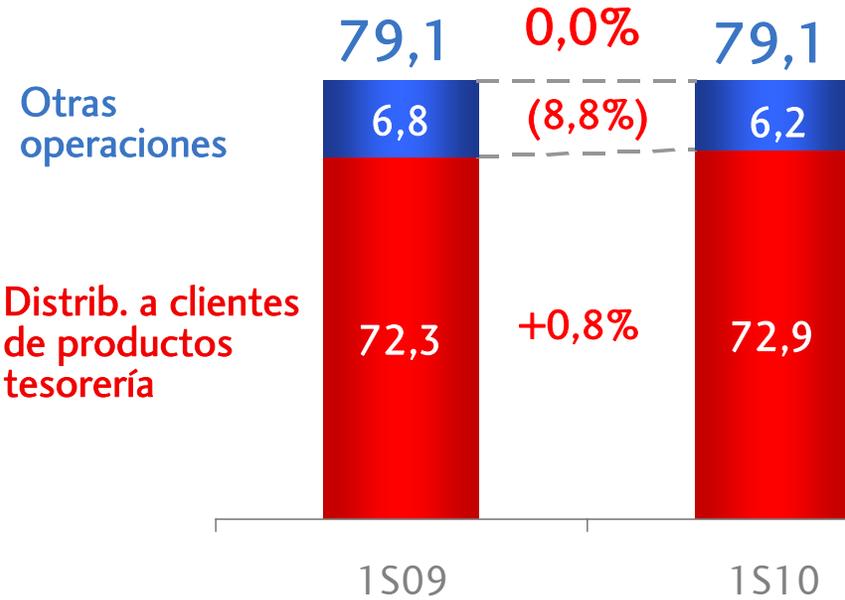


Los resultados por operaciones financieras están apoyados en operaciones con clientes

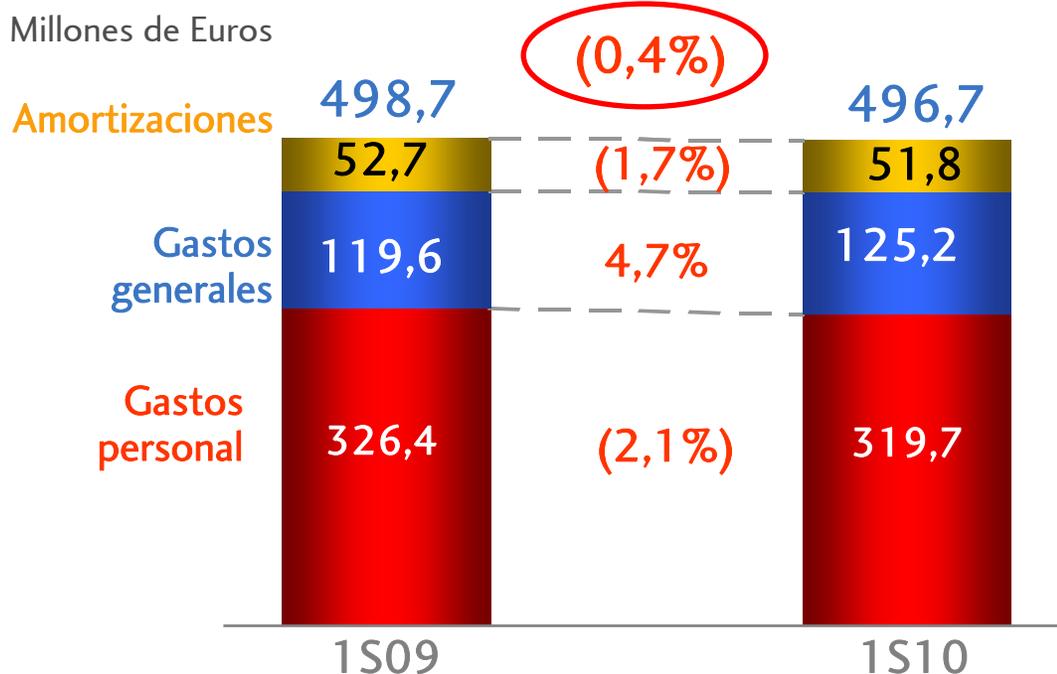
ROF

Distribución por segmentos

Millones de Euros



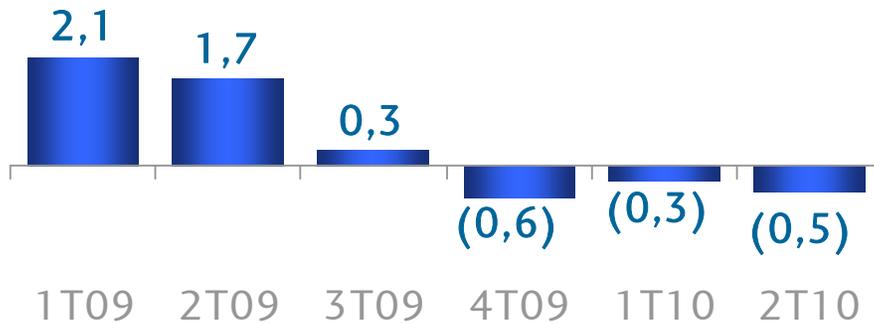
Evolución gastos explotación



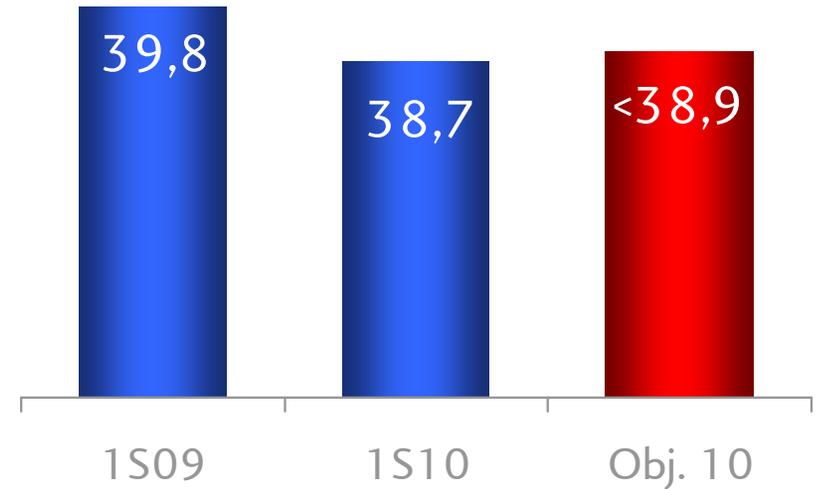
...lo que permite mejorar la eficiencia y alcanzar el objetivo del año

Contención de los costes

(% Var. Interanual)

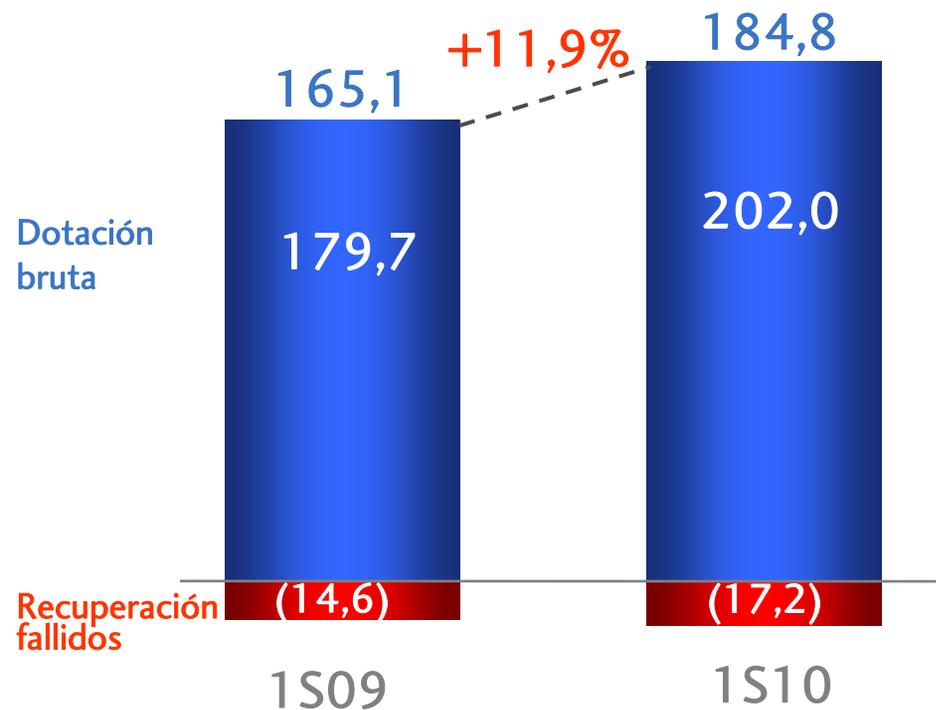


Mejora de la eficiencia (%)

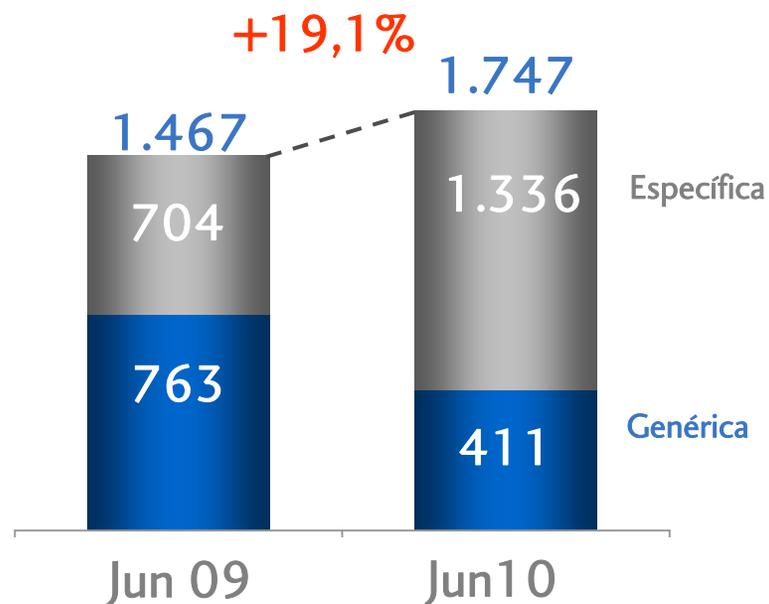


Millones de Euros

Dotación de provisiones



Saldo de provisiones

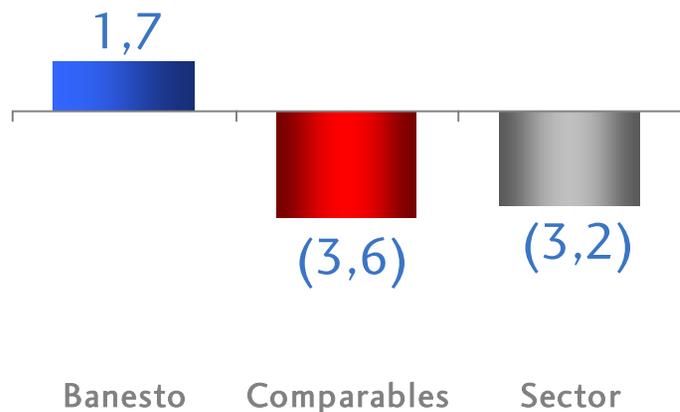


Con un ratio de cobertura del 58%

En 1T10 Banesto superó en resultados al sector y sus competidores

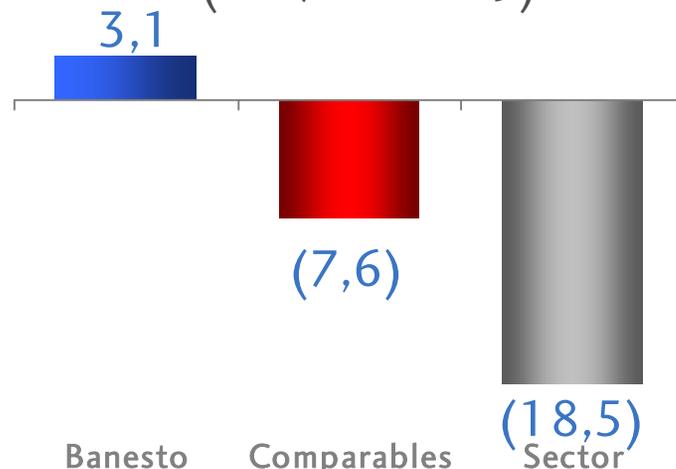
Margen Bruto

(Var % vs. 1T09)



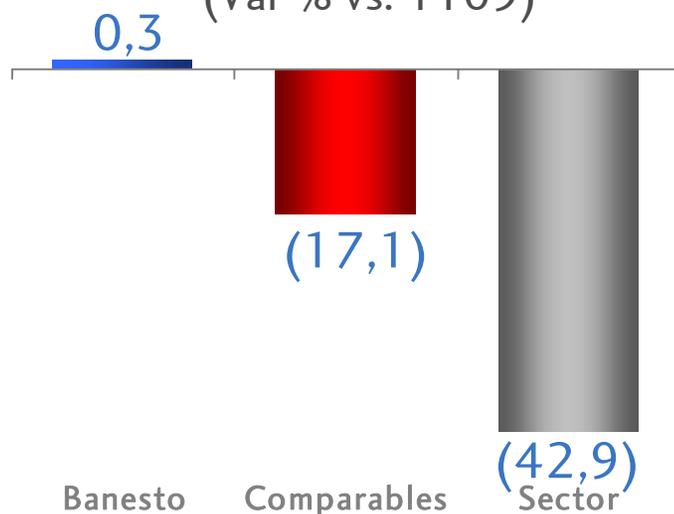
Margen Neto Explotación

(Var % vs. 1T09)



Beneficio Neto

(Var % vs. 1T09)



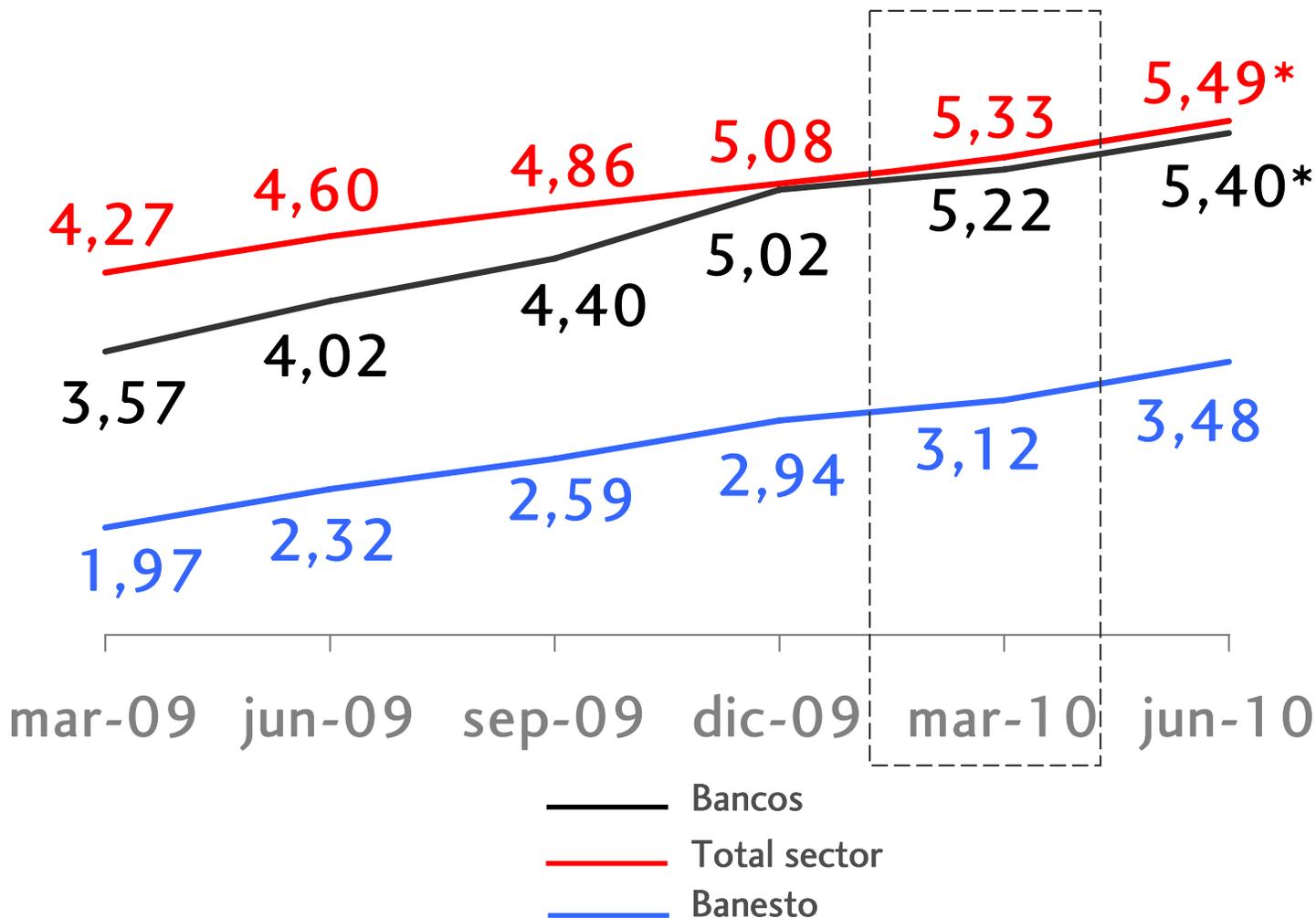
1. Resultados 1^{er} semestre 2010

2. Gestión de los riesgos

3. Gestión del negocio

La morosidad evoluciona claramente mejor que el sector

Ratio de morosidad (%)



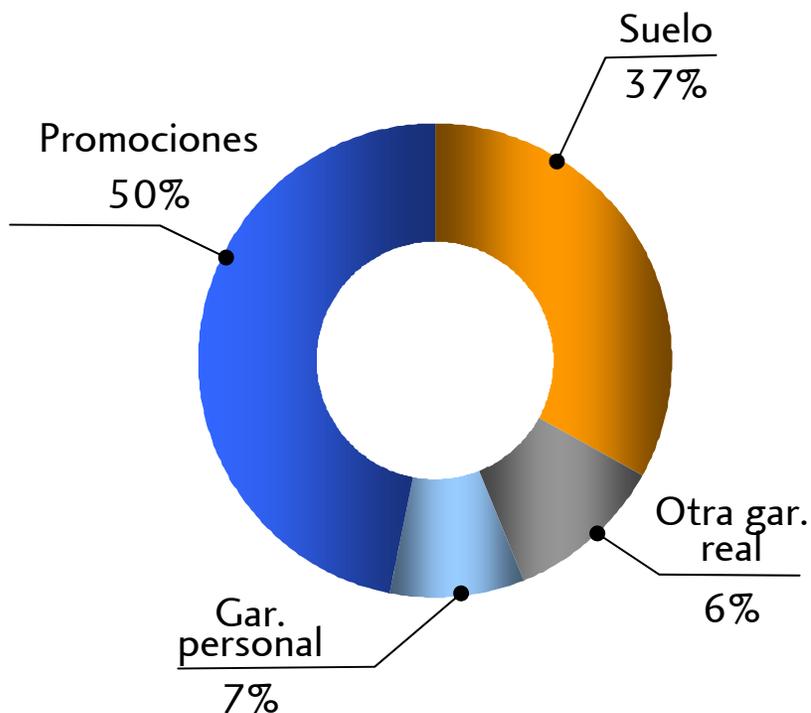
*Ultimos datos disponibles del sector a Abril

Calidad de riesgo apoyada en una buena gestión y distribución de riesgos

Jun 10	% Morosidad % EAD*		% Morosidad	
			<i>Banesto</i> (Mar 10)	Sector (Mar 10)
Hipotecas particulares	1,24	26	Personas físicas	2,24 3,85
Particulares sin gar. real	5,68	10		
Pymes	5,62	14	Empresas	3,67 5,68
Empresas y Corp.	4,54	50		
	3,48	100		3,12 5,33

*Exposición ajustada al riesgo

Crédito a promotores inmob.



EUR 6.435 mn
93% con Garantía real

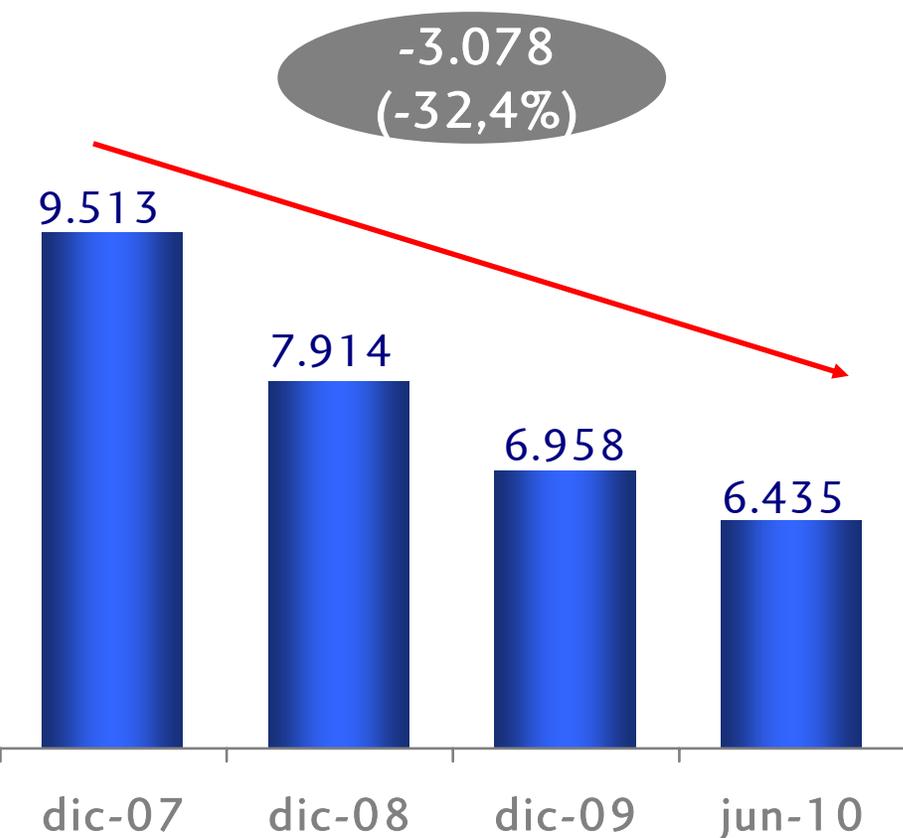
	EUR mn	% Riesgo con promotores
Morosos	896	13,5
Créditos corrientes provisionados	1.607	24,2
Total	2.503	37,7

	EUR mn	% Cobertura
Provisiones totales*	906	36,2

* Incluyendo Fondo Genérico

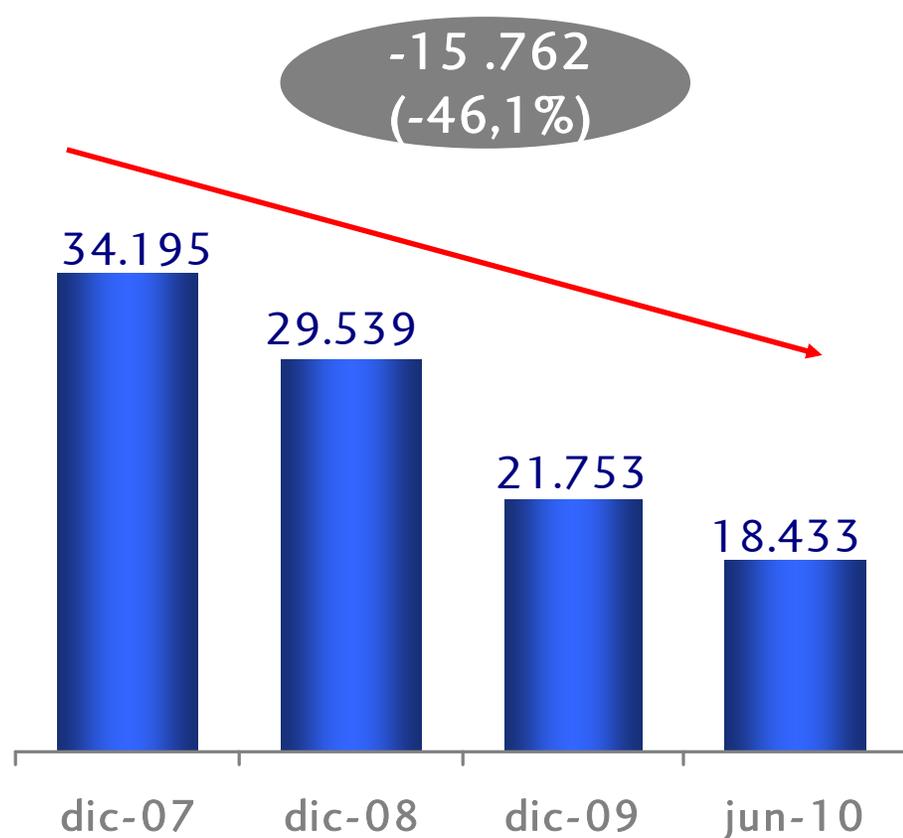
Crédito a promotores inmob.

(EUR mn)



Evolución financiación viviendas crédito promotor

(número)



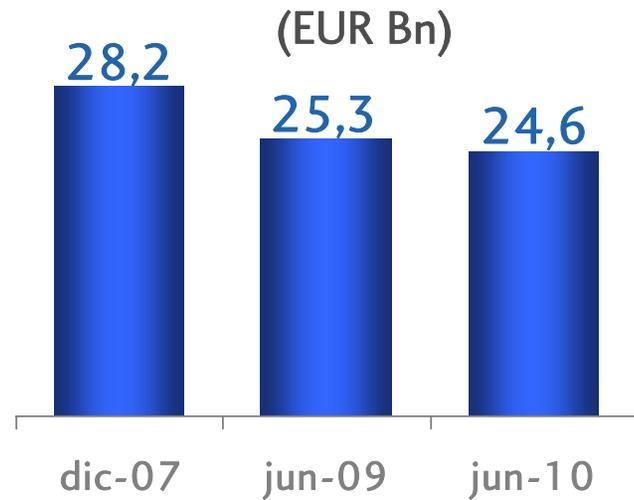
Cartera de inmuebles y provisiones

Millones de Euros	<u>Adquiridos</u>	<u>Adjudicados</u>	<u>Total</u>
Saldo 31/12/09	1.265	1.034	2.299
Entradas 1S10	-	301	301
Salidas 1S10	(107)	(113)	(220)
Saldo 30/6/10	1.158	1.222	2.380
Provisiones	347	252	599
Cobertura	30%	20,6%	25,2%

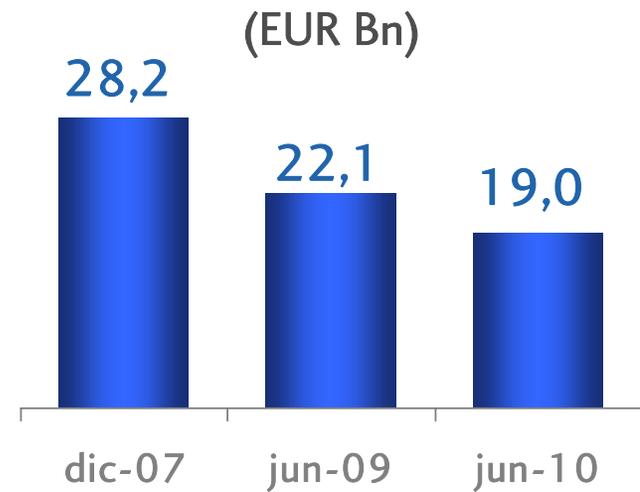
EUR 99 mn adicionales dotados en 1S10

La dependencia de la financiación mayorista se ha reducido desde el inicio de la crisis

Fin. mayorista M/L Plazo ⁽¹⁾



Financiación mayorista neta ⁽²⁾



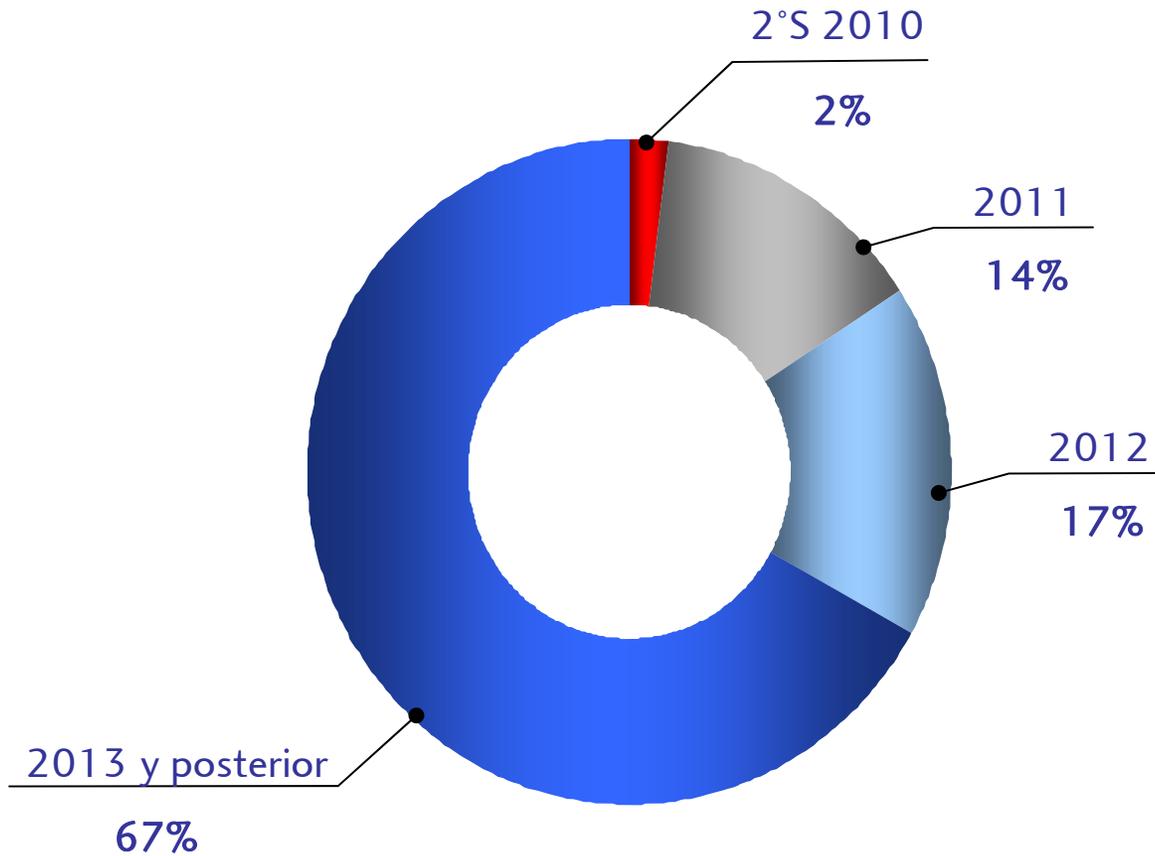
(1) Incluye deuda senior, deuda subordinada y cédulas hipotecarias

(2) Financiación mayorista bruta menos liquidez disponible

Sin concentración de vencimientos a corto plazo

Vencimientos funding mayorista*

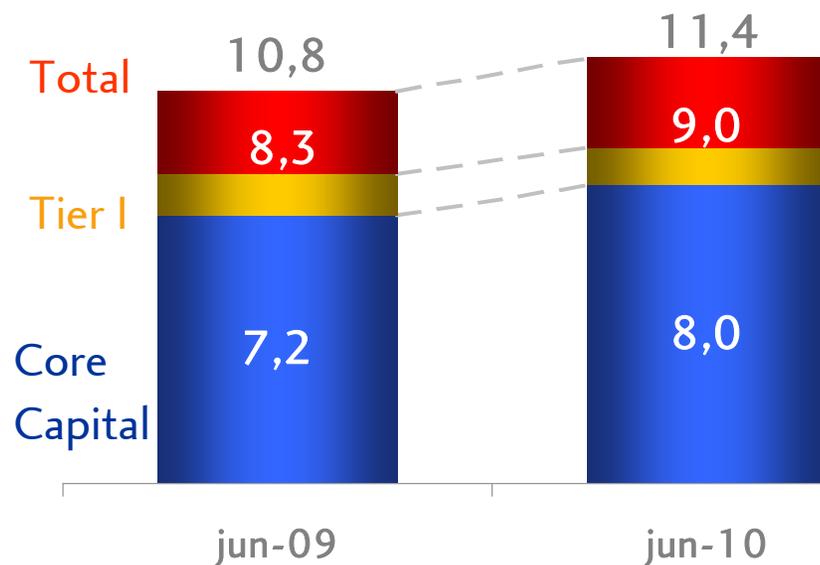
(s/ EUR 24.600 mn a 30/06/10)



*Deuda senior, cédulas hipotecarias y deuda subordinada

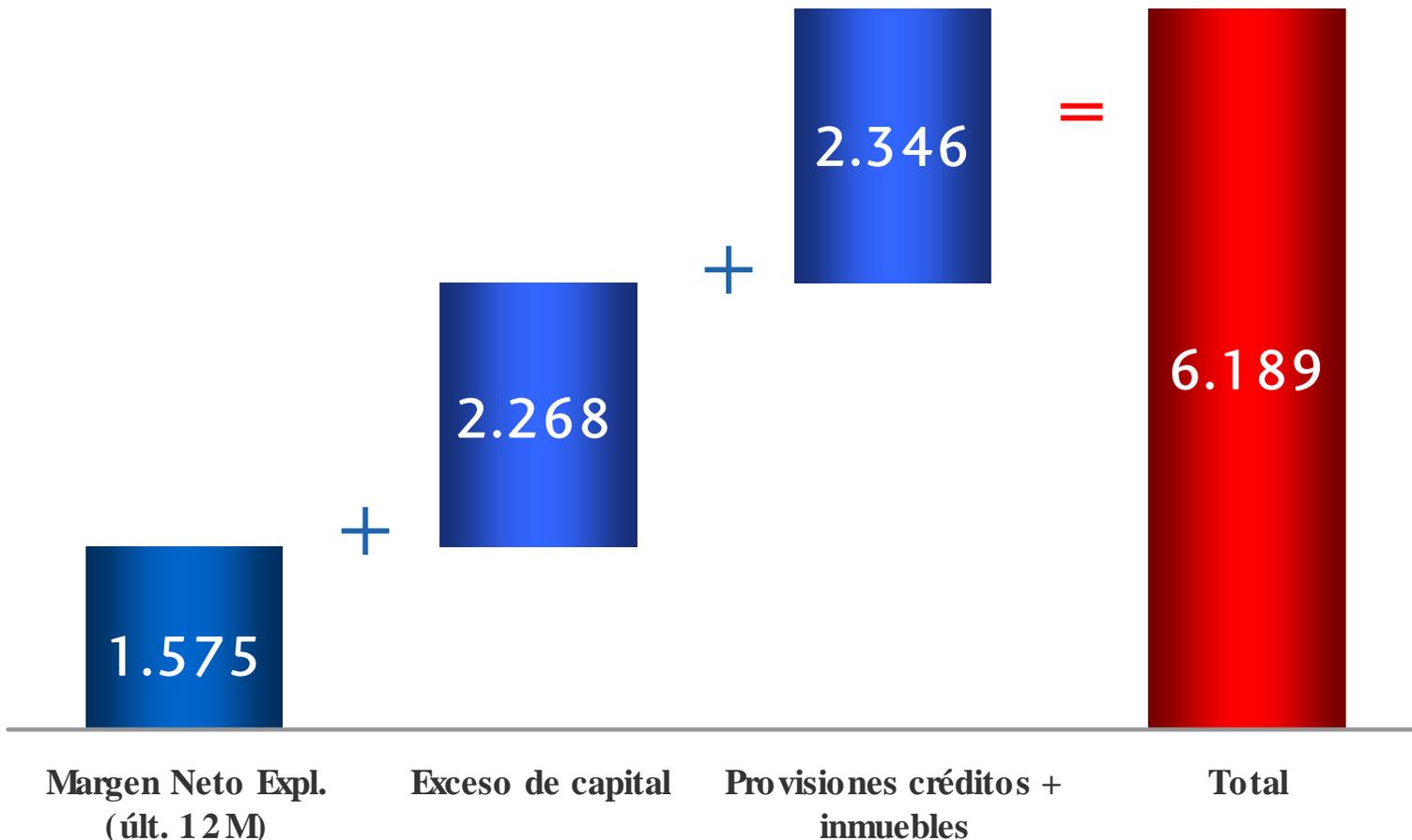
Millones de Euros	1S09	1S10	Var. %
TIER I	5.891	5.965	1,3
Activos pond. por riesgo	71.419	66.380	(7,1)
Exceso s/ mínimo regulatorio	2.014	2.268	12,6

Ratios de Capital (%)



Banesto tiene un alto nivel de resistencia a situaciones de stress

Millones de Euros



Capacidad para cubrir hasta 4 veces la pérdida esperada de nuestra exposición crediticia + inmuebles

1. Resultados 1^{er} trimestre 2010
2. Gestión de los riesgos
3. Gestión del negocio

La gestión del negocio en el 1^{er} semestre se ha centrado en:

- Crecimiento de los recursos de clientes
- Mejora del mix de clientes en la cartera crediticia, tanto en particulares como en empresas
- Crecimiento de la base de clientes, su calidad y vinculación

Mayor crecimiento de los recursos de clientes

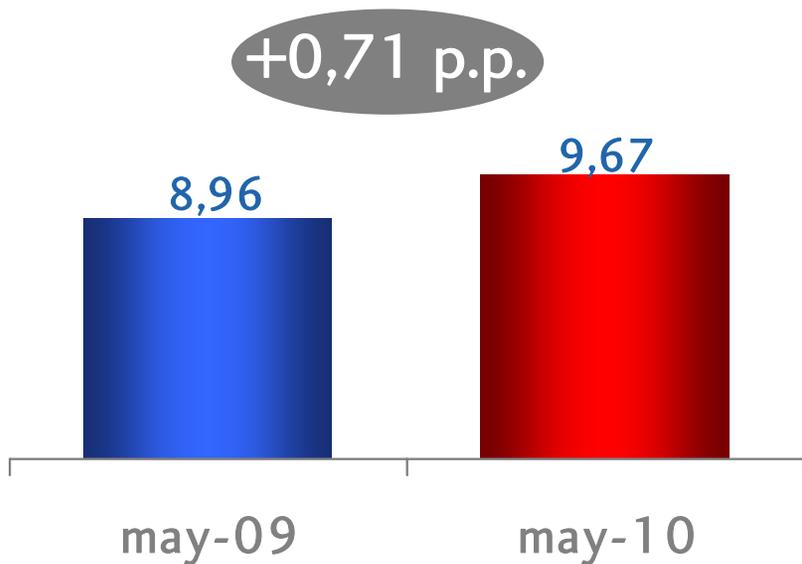
Millones de Euros

Junio 2010

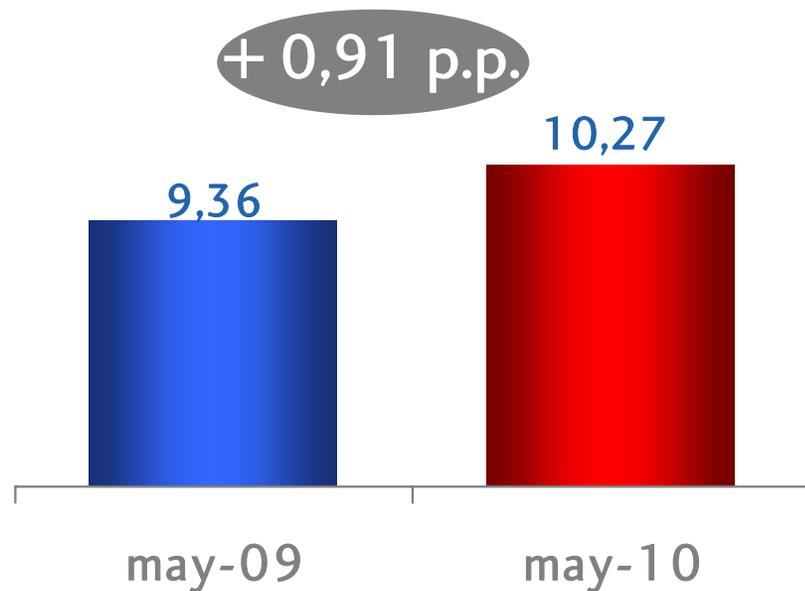
	Recursos	% Var. anual
Sector Público	7.328	(29,3)
Sector Privado	48.622	7,6
Vista	17.745	4,4
Plazo	21.696	25,0
Cesión temp. y otras	9.181	(15,3)
Sector no residente	4.513	11,1
Recursos en balance	60.463	1,4
Fondos gestionados	10.034	(1,4)
Recursos de clientes	70.497	1,0
Recursos clientes sector privado	58.656	5,9

% Cuota de mercado s/ banca

Recursos de clientes



Recursos de hogares



El crédito total ha evolucionado en línea con el mercado

Millones de Euros

Junio 2010

	Inversión	% Var. Anual
Sector Público	2.788	44,4
Sector Privado	69.411	(2,4)
Cartera comercial	3.774	1,1
Garantía real	38.100	0,8
Otros crédit. y ptmos.	27.537	(6,9)
Sector no residente	3.030	(22,7)
Activos dudosos netos	1.118	n.s.
Total Inversión	76.347	(1,5)

% Cuota de mercado s/ banca

Inversión crediticia

Inversión de hogares

- 0,01 p.p.

- 0,10 p.p.

8,98

8,97

9,43

9,33

may-09

may-10

may-09

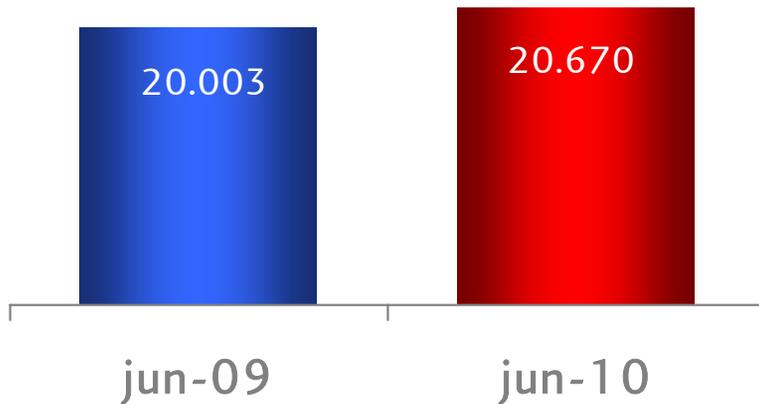
may-10

Evolución crédito vivienda

Crédito vivienda

(EUR mn)

+ 3,3%



Nueva producción

1S09

1S10

Loan to value

58,0%

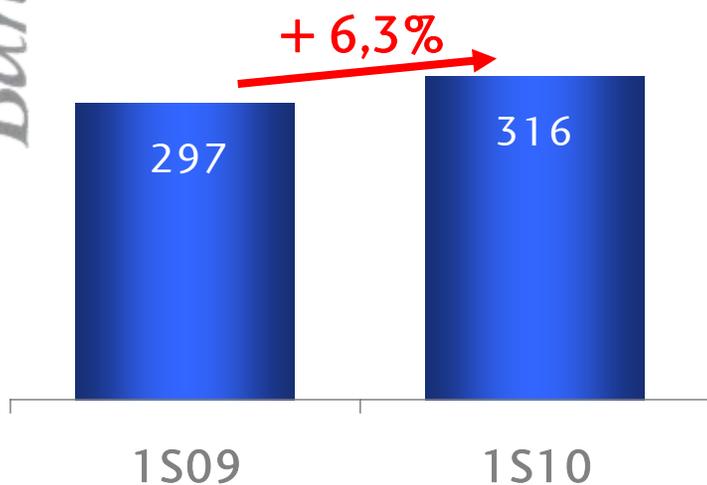
57,2%

Ratio de esfuerzo

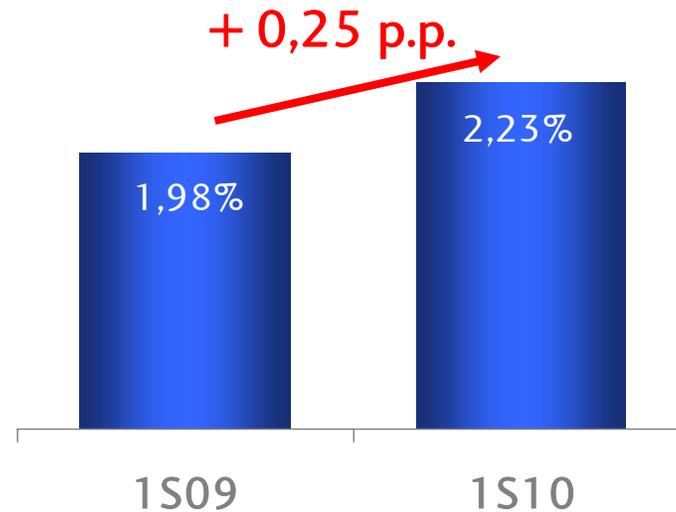
33,7%

31,8%

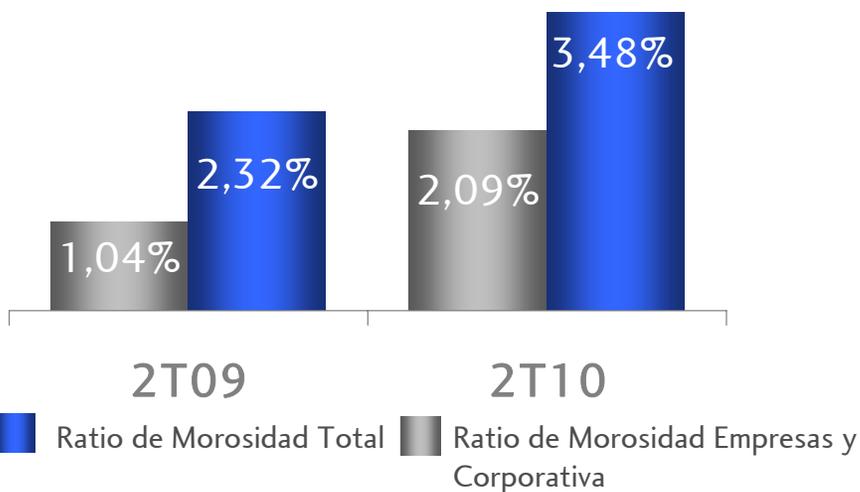
Margen Bruto (Eur mn)



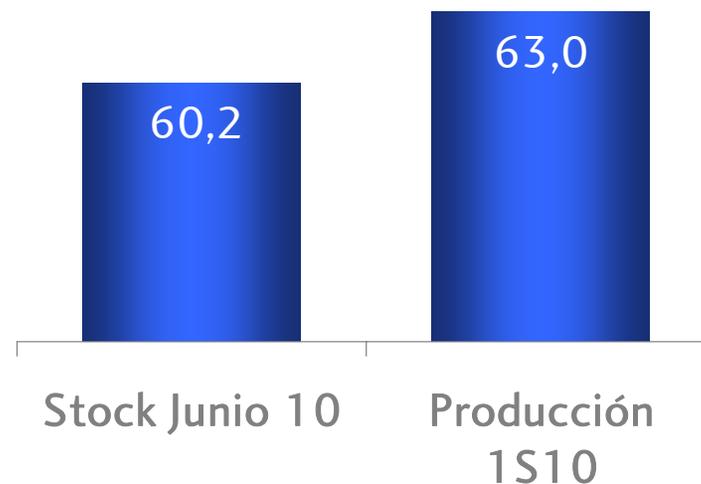
Margen Bruto / EAD



Ratio de morosidad



R ating interno riesgo Empresas

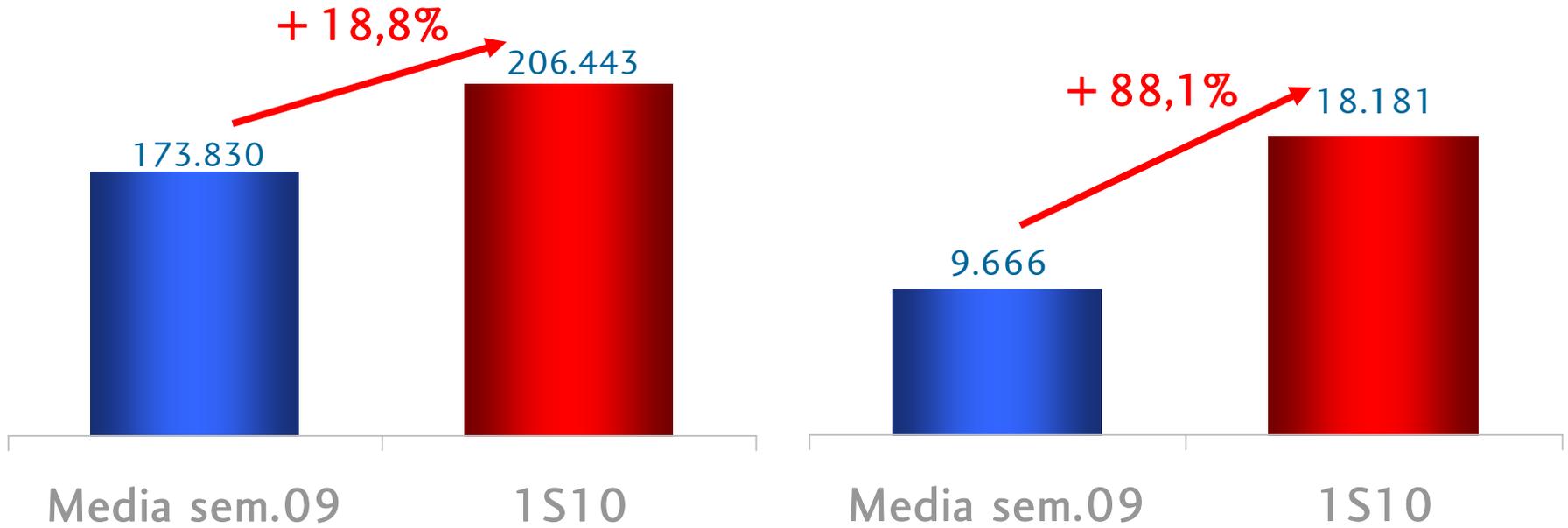


Fuerte captación de clientes y de mayor potencial

Nuevos clientes

Particulares

Banca personal



Banesto
ESPÍRITU GANADOR

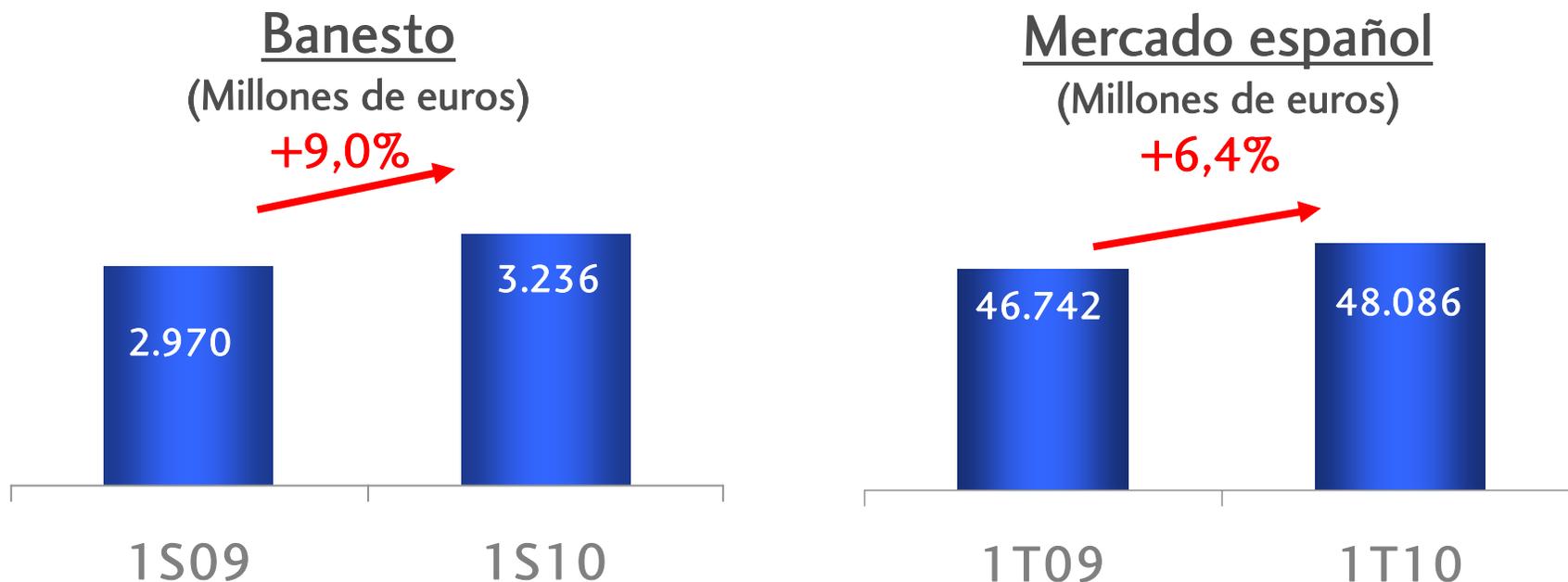
 PATROCINADOR OFICIAL DE LA SELECCIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL
PATROCINADOR DE RAFA NADAL



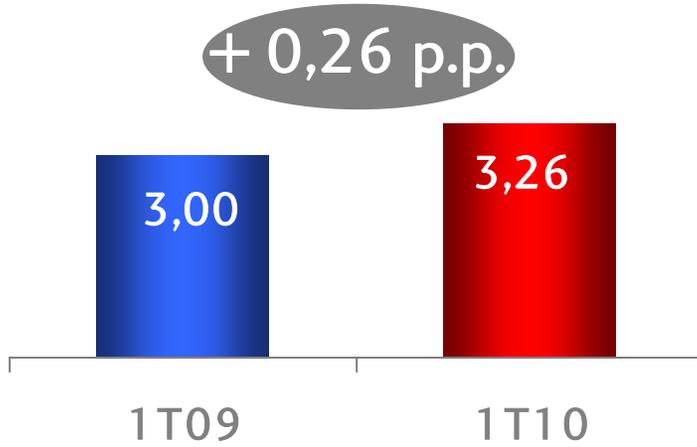
80.300 Nuevas nóminas en **1S10**

...y crecimiento de productos de vinculación...

Facturación Tarjetas



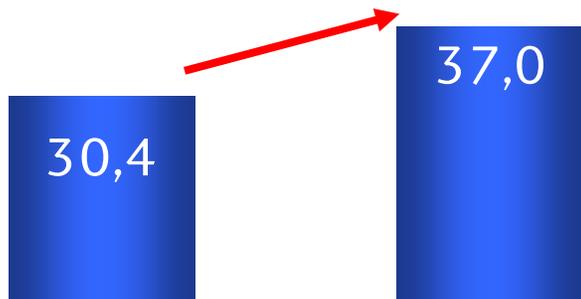
Cuota de mercado (%)



Comisiones por seguros

(Millones de euros)

+22,0%



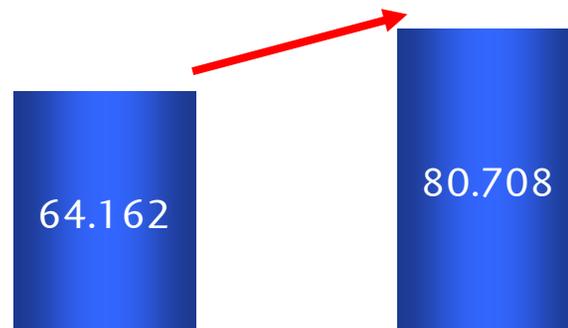
1S09

1S10

Pólizas seguros no financieros

(Número)

+ 25,8%



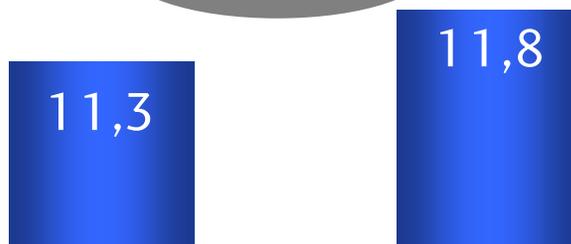
1S09

1S10

Penetración Seguro de Vida

(% clientes)

+ 0,50 p.p.



abr-09

abr-10

En un entorno muy difícil, Banesto ha conseguido:

- Mantener los ingresos en unas condiciones de mercado adversas
- Mejorar la eficiencia con menores costes
- Mantener los beneficios recurrentes aumentando las provisiones genéricas
- Mantener una calidad de riesgo entre las mejores del sector
- Mejorar la posición de liquidez y reducir la dependencia de los mercados
- Aumentar la cuota de recursos y la base de clientes y su vinculación

Banesto

Presentación de Resultados

1^{er} Semestre 2010

14 DE JULIO DE 2010