

**A Coruña,  
31 de Octubre, 2008**

# **Presentación de Resultados 3T08**

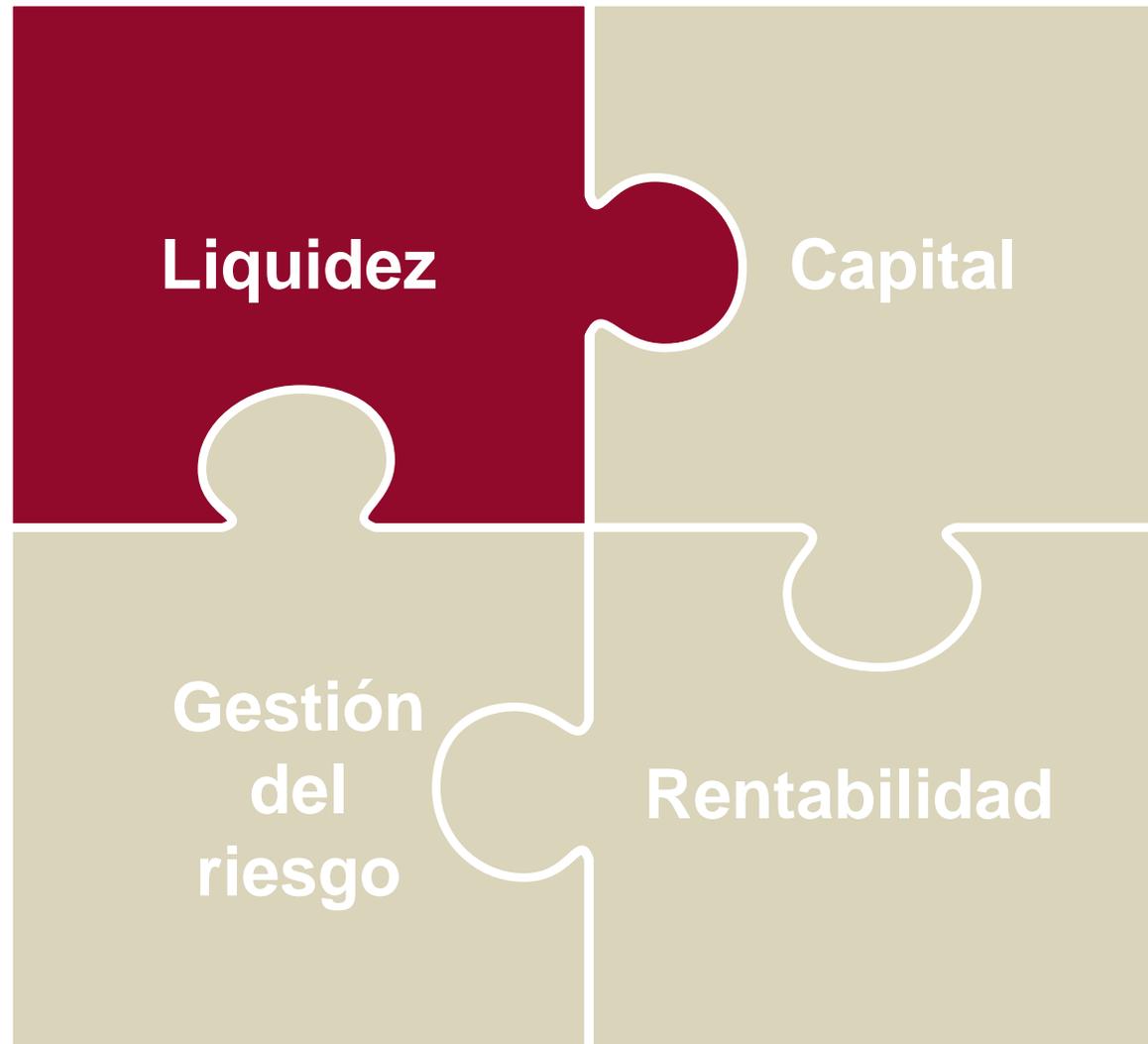


**Banco Pastor**

# Contenidos



# Contenidos



# Liquidez



Elaboración de un plan de contingencia de liquidez. Diversificando instrumentos y vencimientos

Crecimiento equilibrado:  
Depósitos de clientes 19,4%  
Créditos 22,2%.

Mayor crecimiento en depósitos de clientes (20,0%) que en créditos (16,7%)

Febrero 08: Pastor se centra en generar GAP positivo durante el año, utilizando las ventanas de oportunidad

Sin vencimientos a L/P

2005

2006

2007

2008

2009

## Sector



La era de la financiación barata

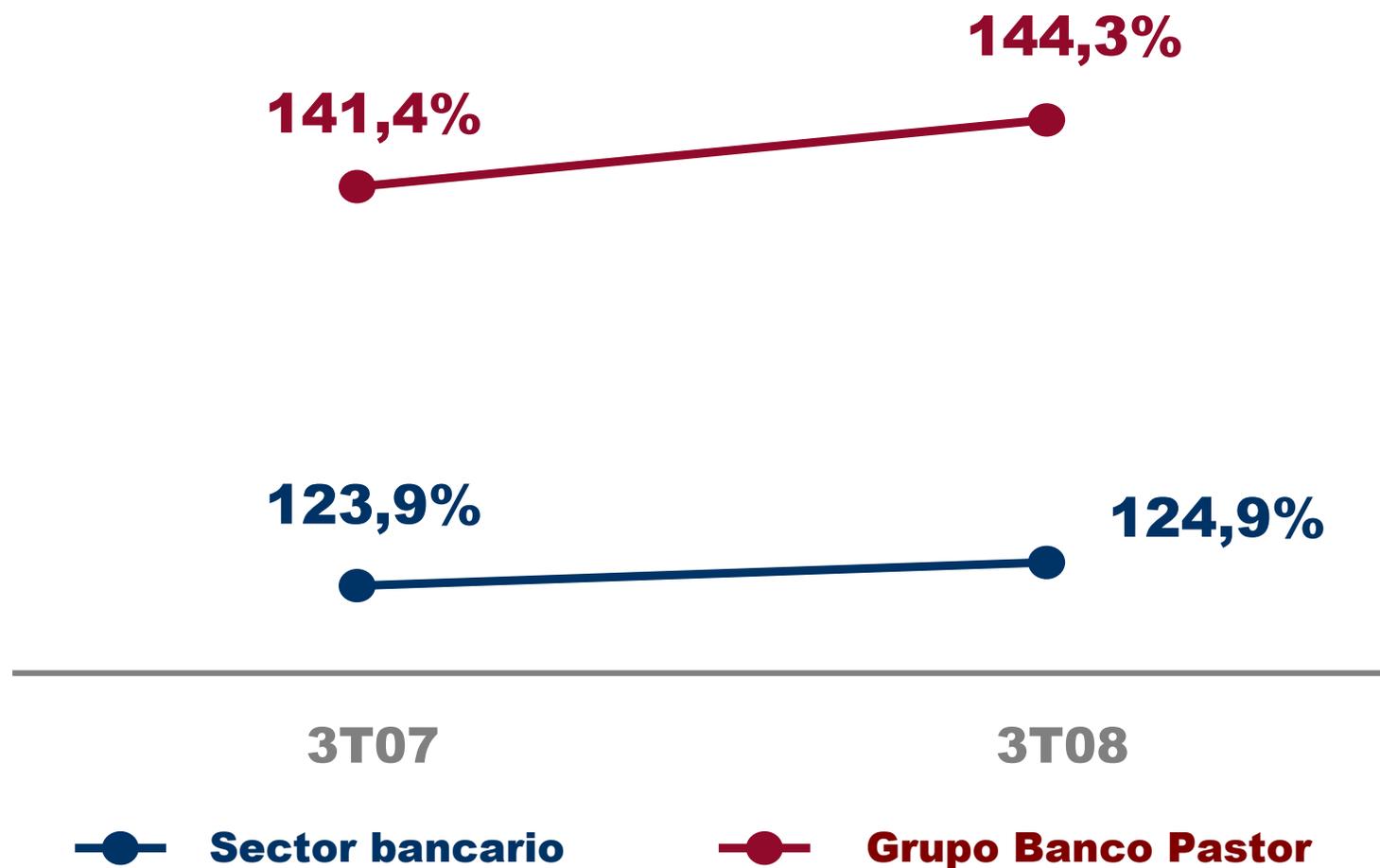
Espectacular crecimiento de la inversión

Agosto 07: Inicio de la crisis subprime

Debacle global en los mercados

# Liquidez

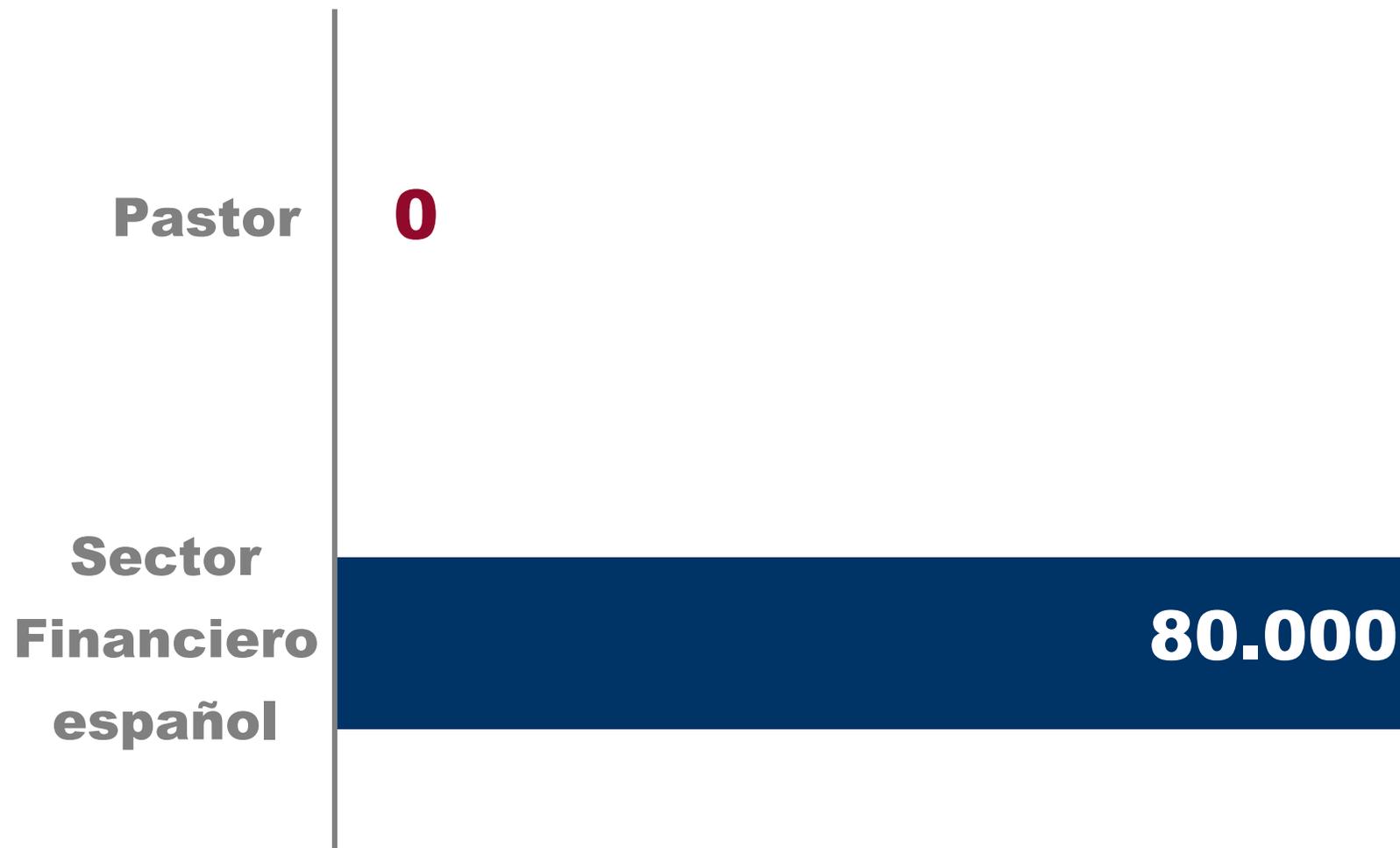
## Gap de liquidez: Préstamos / Depósitos de clientes



Posición de liderazgo en liquidez: 69,3% de nuestros préstamos son financiados con depósitos

# Liquidez

**No hay vencimientos de deuda a L/P vs Sector (Mill €)**



Fuente: Bloomberg, Informe ING

**Muy bien posicionados para futuras refinanciaciones**

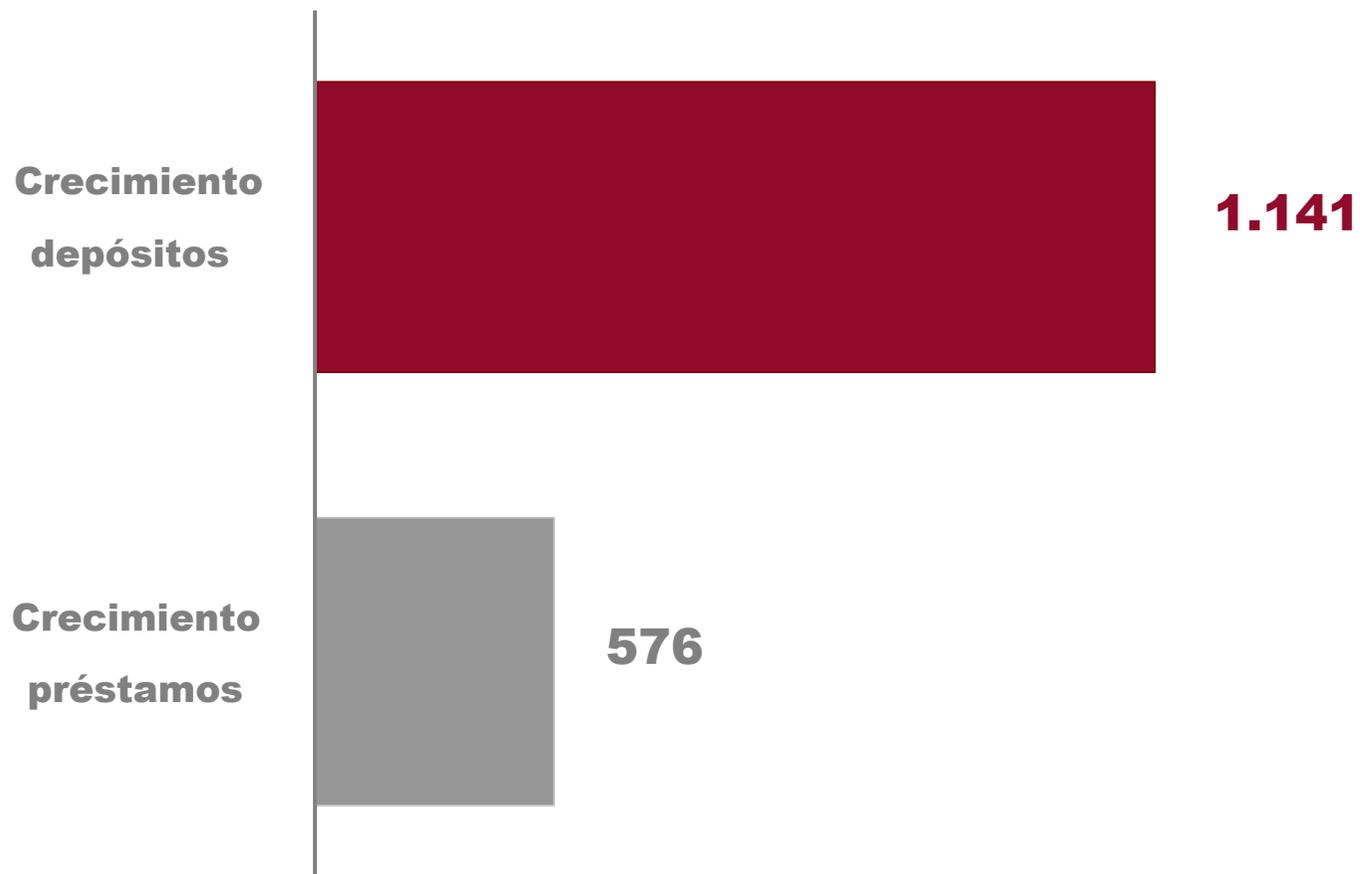
## Desglose de la financiación institucional

€ Mill	3T08
FRN	750
Papel comercial	2.254
Institucional	1.800
Minorista y otros	454
Cédulas (*)	3.050
Titulizaciones en balance	623
Otros	32
<b>Total bonos y financiación institucional</b>	<b>6.709</b>
Titulizaciones fuera de balance	2.941

Fuente: Información contable pública

## GAP comercial positivo

---



Nota: Crecimiento interanual

Ha sido objetivo prioritario en 2008

# Liquidez

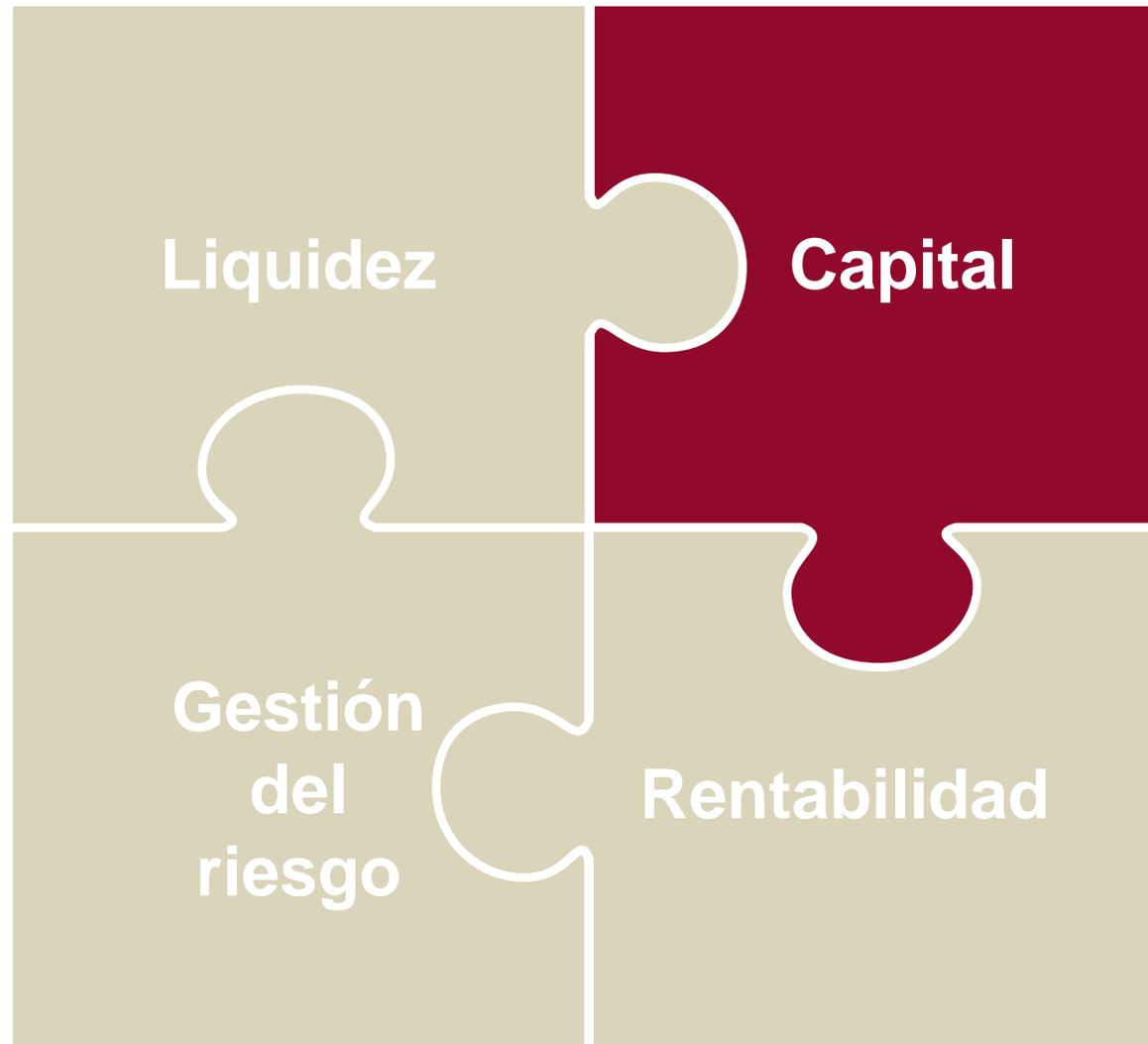
## Desglose de depósitos

€'000	3T08	Var.absol	% anual
Sector público	637.450	-514.229	-44,7%
Sector Residentes	12.047.029	1.438.612	13,6%
Sector no residentes	1.619.567	122.036	8,1%
Total Depósitos	14.304.046	1.046.419	7,9%

13,6%

El crecimiento se apoya en el sector residente

# Contenidos



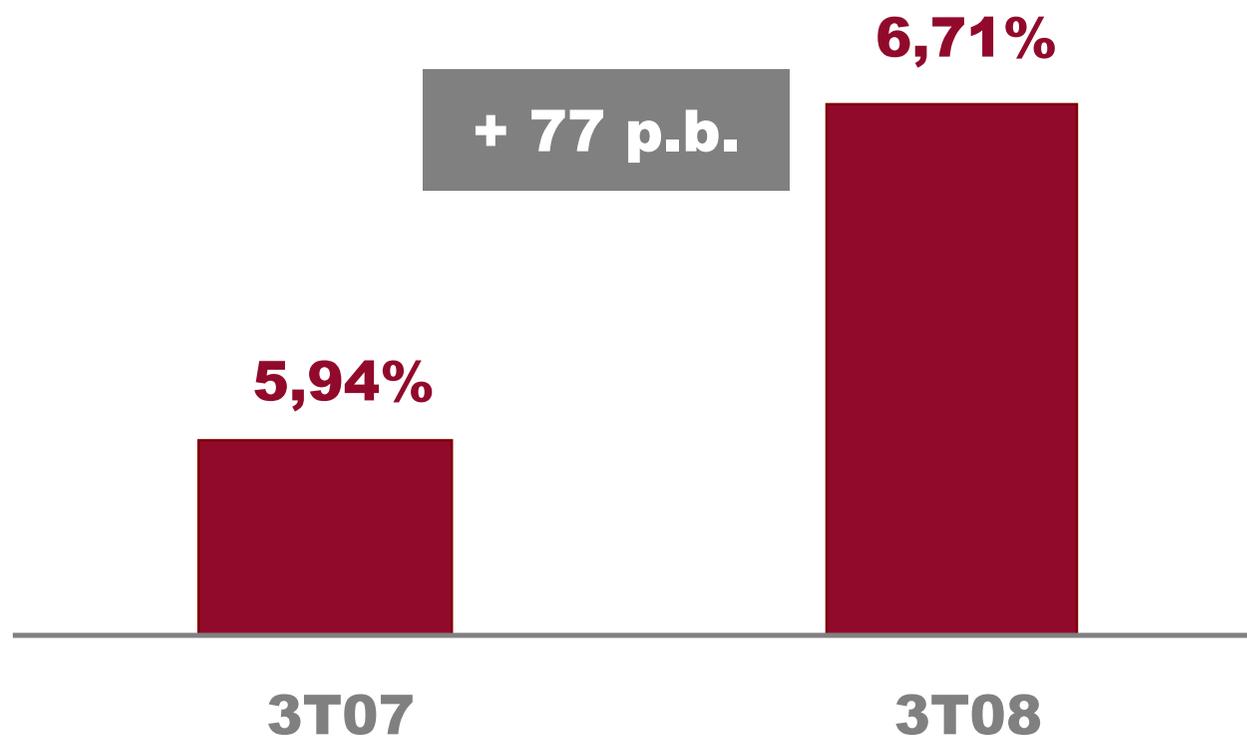
# Capital

*“Los reguladores están nerviosos y quieren más capital. Por toda Europa se esperan unos ratios más elevados, pero estos se generarán en el tiempo más que haciendo emisiones urgentes”*

**KBW, 13 de Octubre de 2008**

**Tier 1 7,91%**

## Core Capital

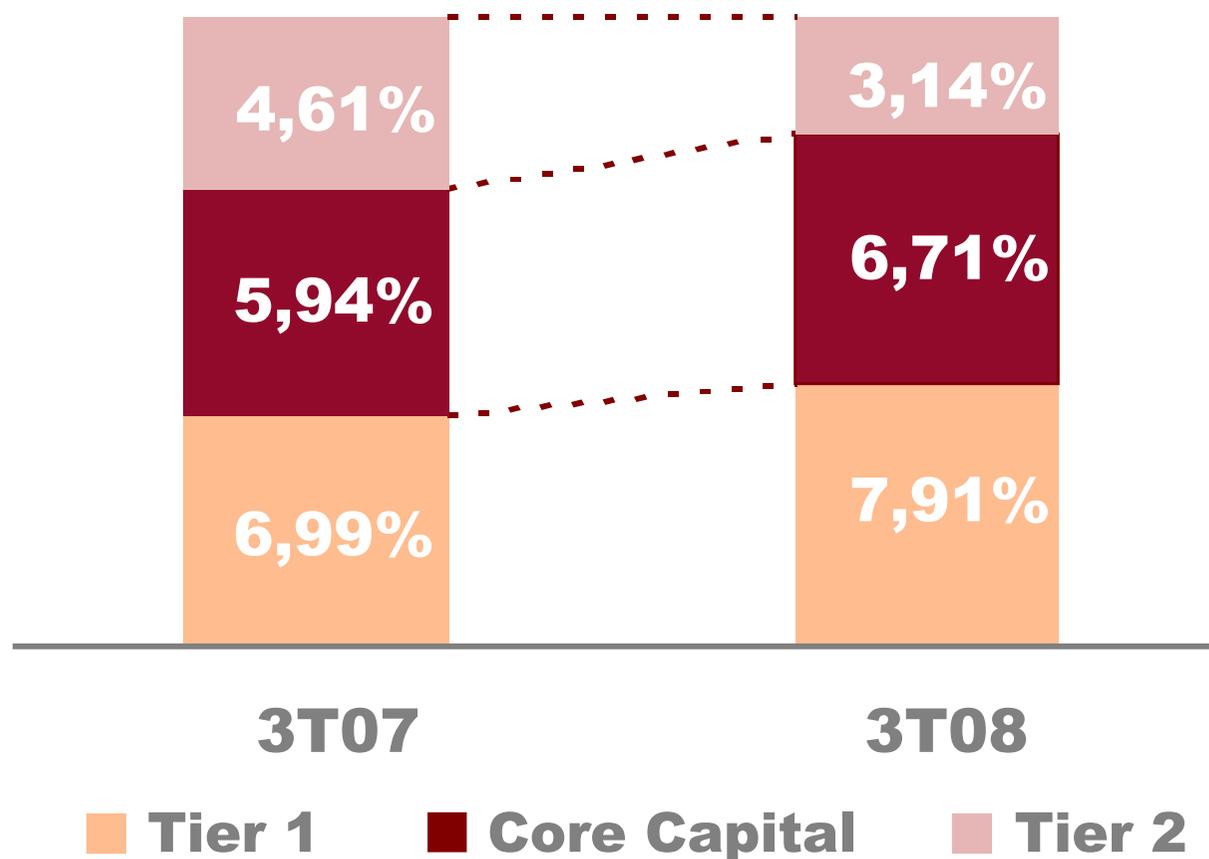


Buena posición para afrontar el reto del capital: dobla los requerimientos regulatorios

# Capital

**BIS ratio**

**11,05%**



Buena posición para afrontar el reto del capital

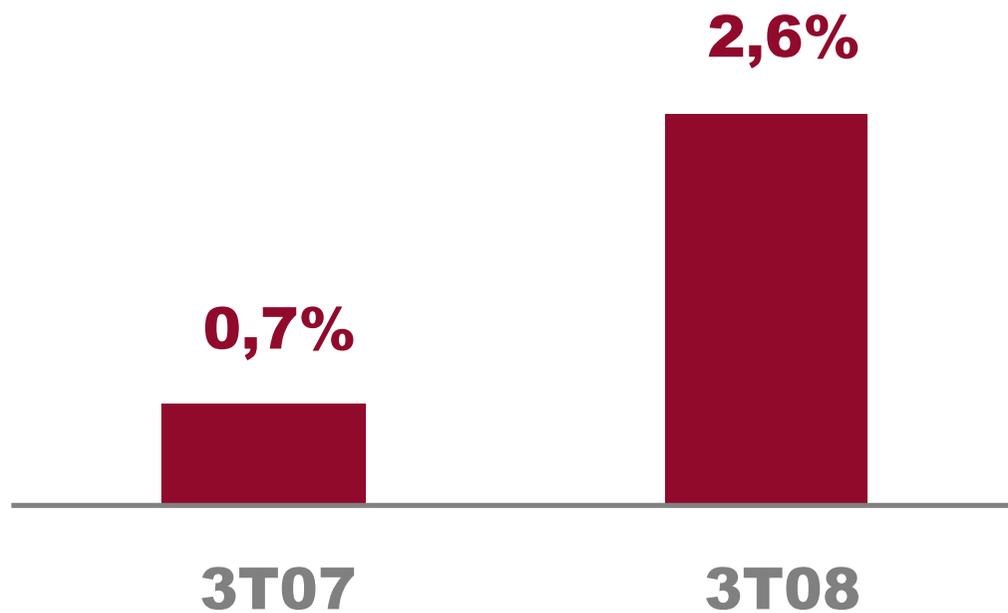
# Contenidos



# Gestión del riesgo

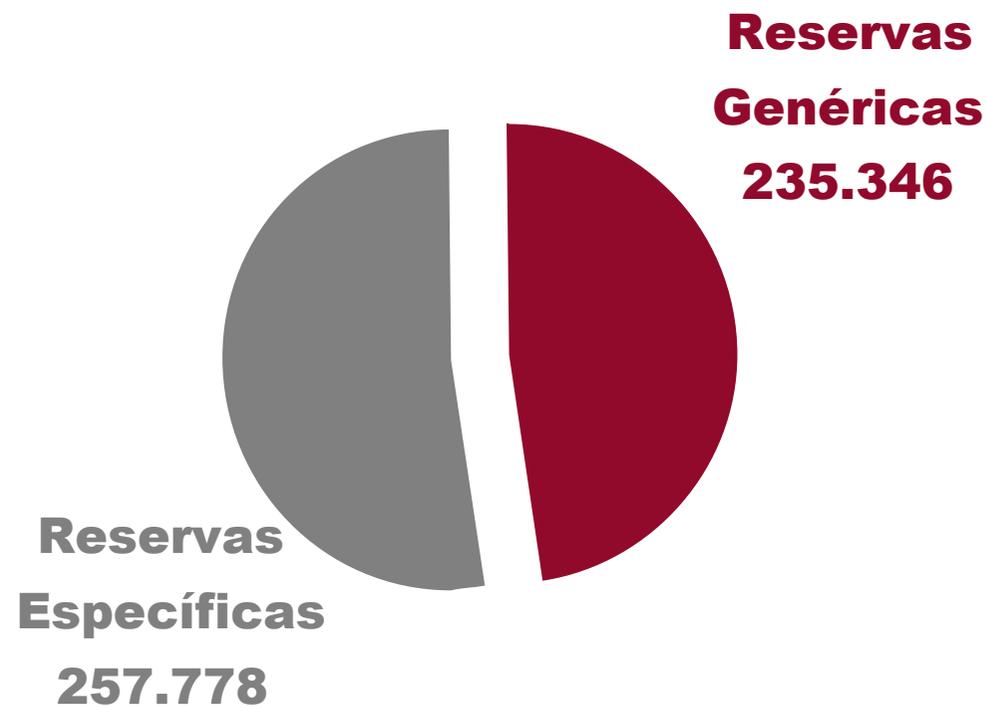
## Ratio de morosidad

---



## Reservas 493.124 (en miles €)

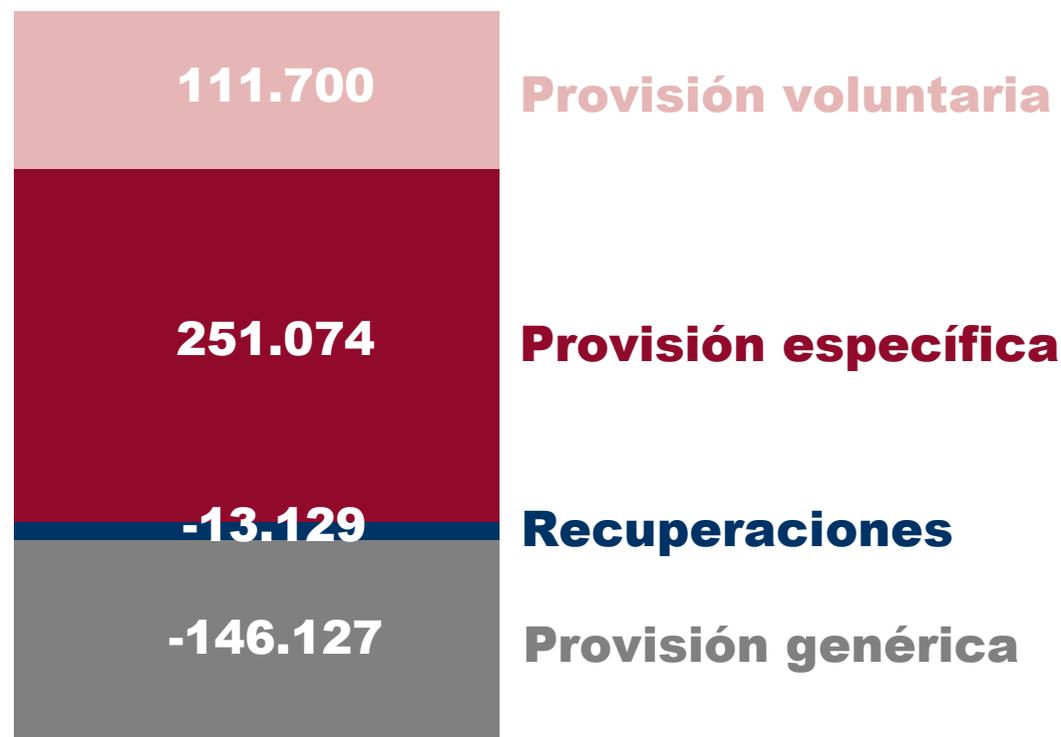
---



# Gestión del riesgo

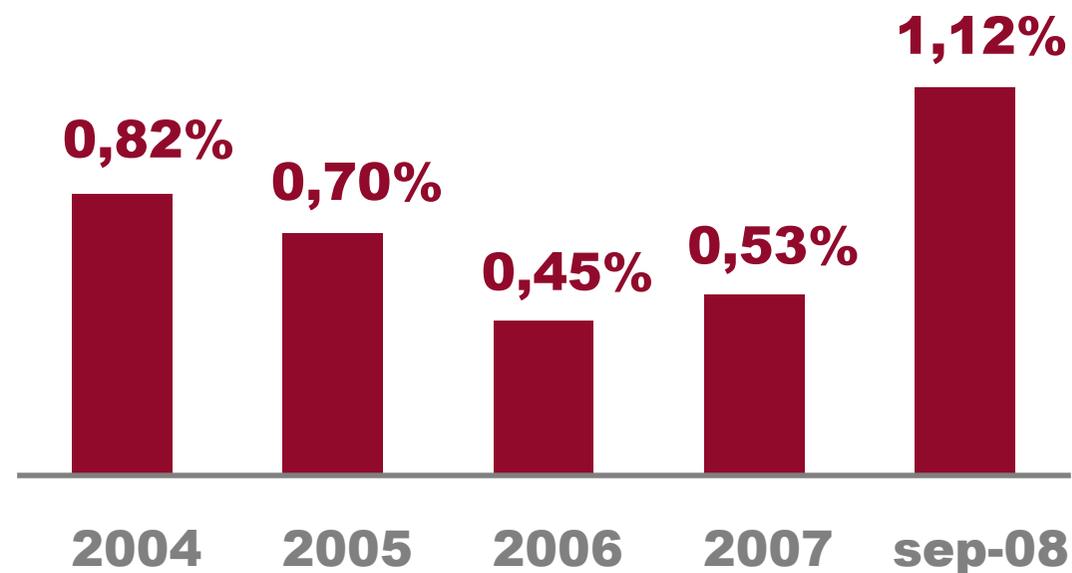
## Pérdidas por Deterioro

203,5 millones, Septiembre 2008



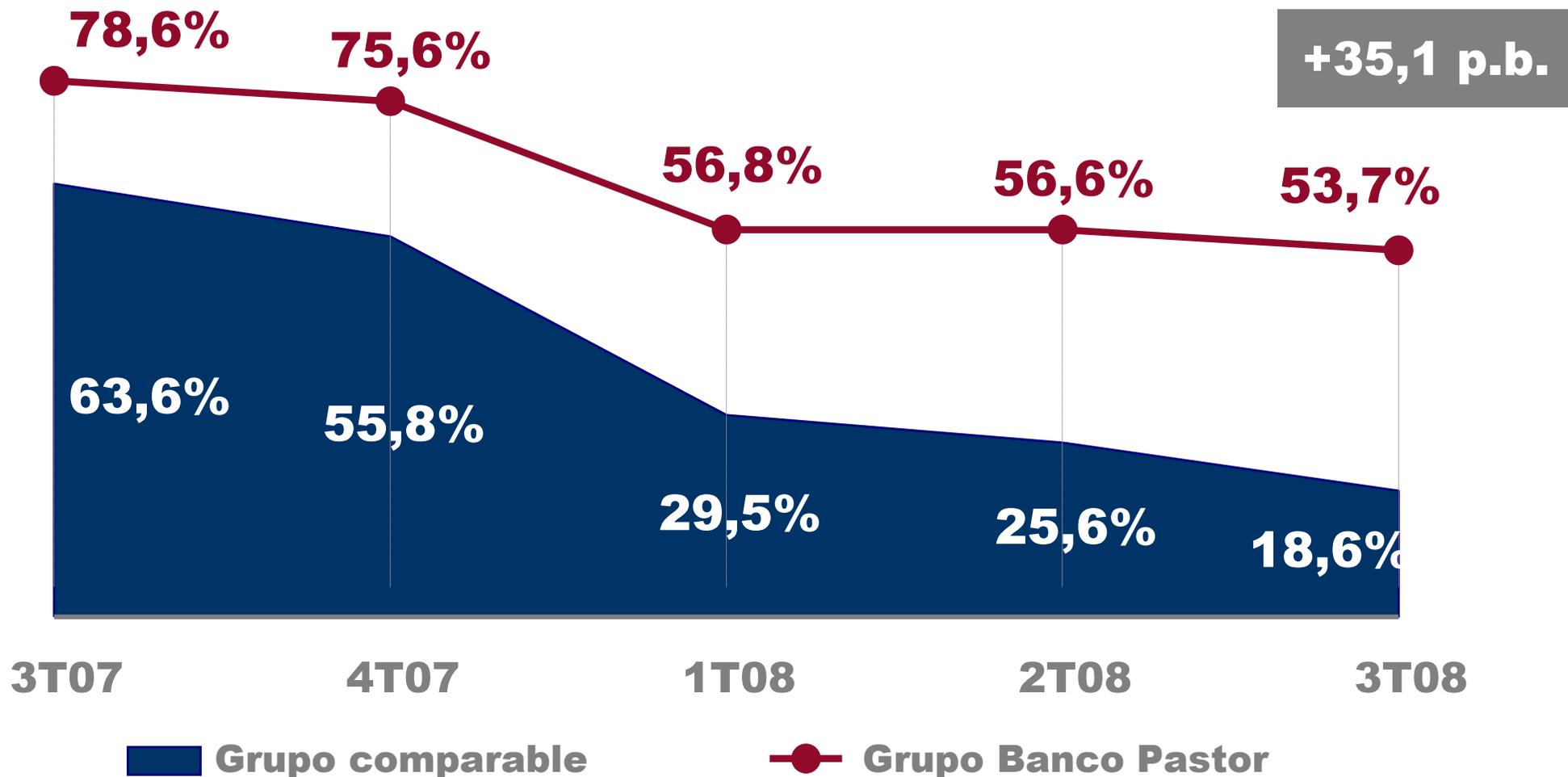
En miles de euros

## Prima de riesgo

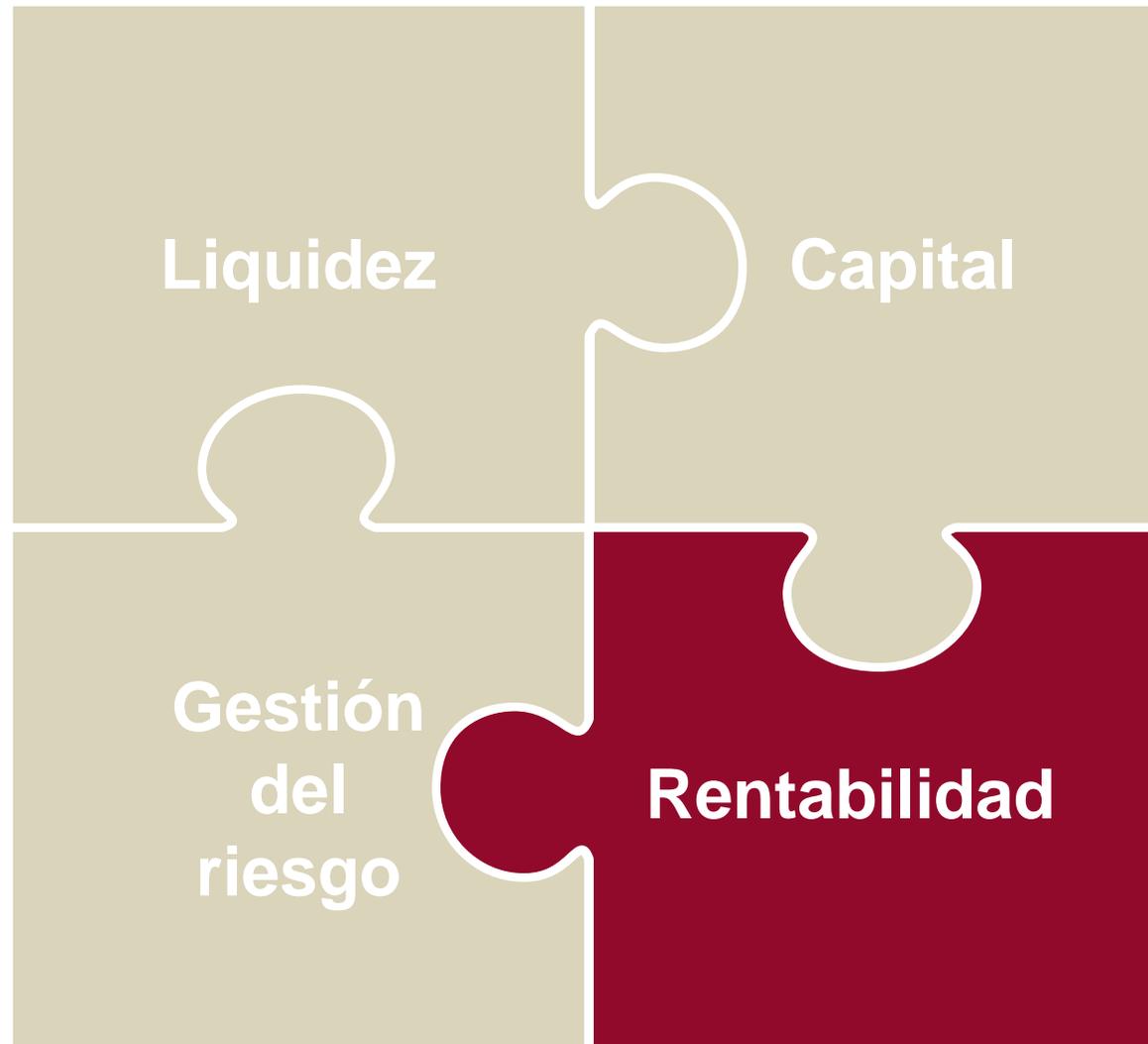


# Gestión del riesgo

## Capacidad de recuperaciones por encima del sector



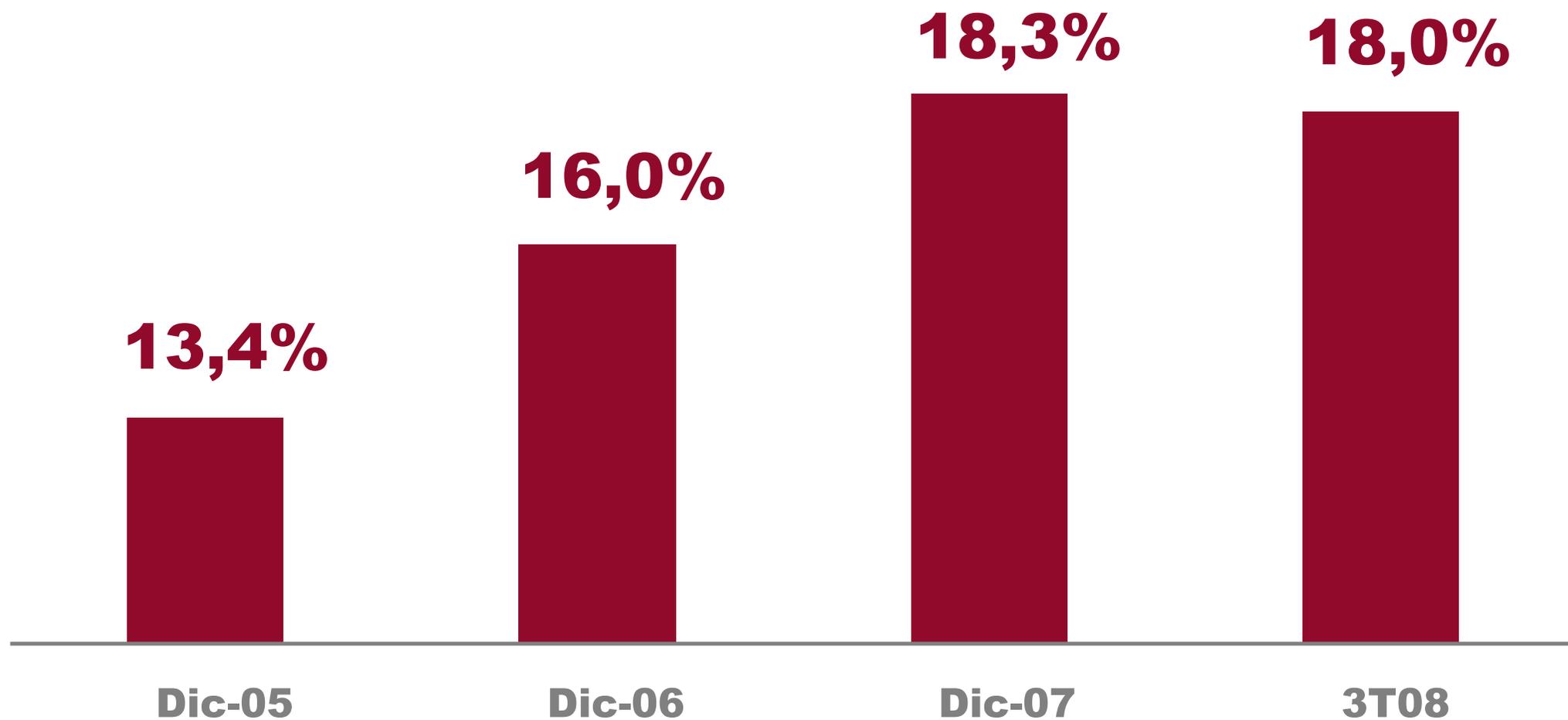
# Contenidos



# Rentabilidad

## ROE

---



Reflejando la fortaleza de los fundamentales

# Rentabilidad

## Beneficio neto

---

*“Durante el fin de semana un informe de Ernst&Young muestra que las compañías británicas han emitido 111 profit warnings en el 3T08, el número más alto desde 2001”*

FT, Octubre de 2008

---

# 170 mill

---

+

10,3%

A pesar de la crisis crecemos a doble dígito

# Unos sólidos márgenes operativos

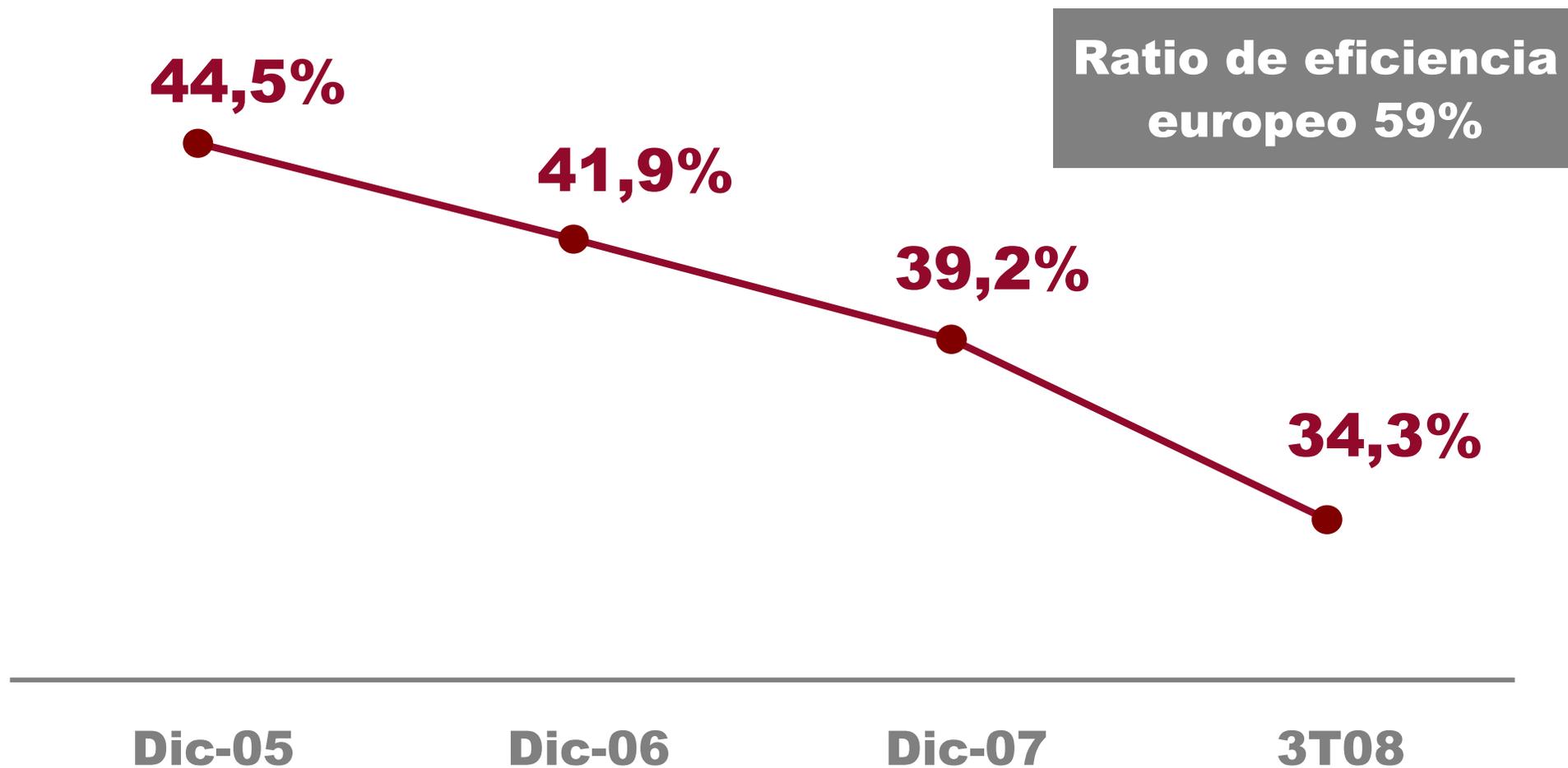
		Like for like (*)
<b>+1,9%</b>	<b>Margen de intermediación</b>	<b>+4,2%</b>
<b>+1,8%</b>	<b>Margen básico</b>	<b>+3,5%</b>
<b>+26,0%</b>	<b>Margen ordinario</b>	
<b>+38,1%</b>	<b>Margen de explotación</b>	
<b>+6,8%</b>	<b>Resultado neto</b>	
<b>+10,3%</b>	<b>Resultado atribuido al grupo</b>	

(\*) Ajustado por los 8,6 millones de euros originados en la venta de los préstamos participativos.

Crecimientos a tasas de doble dígito en la parte baja

# Rentabilidad

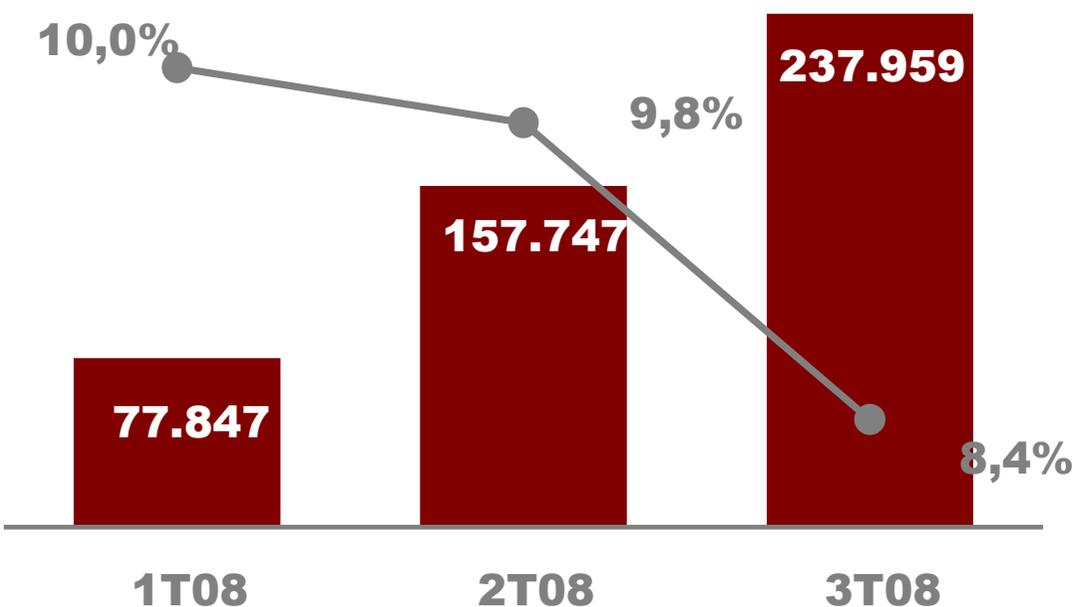
## Ratio de eficiencia



Uno de los bancos más eficientes de España y Europa

# Rentabilidad

## Aumento de costes



Nota: Costes generales acumulados trimestralmente

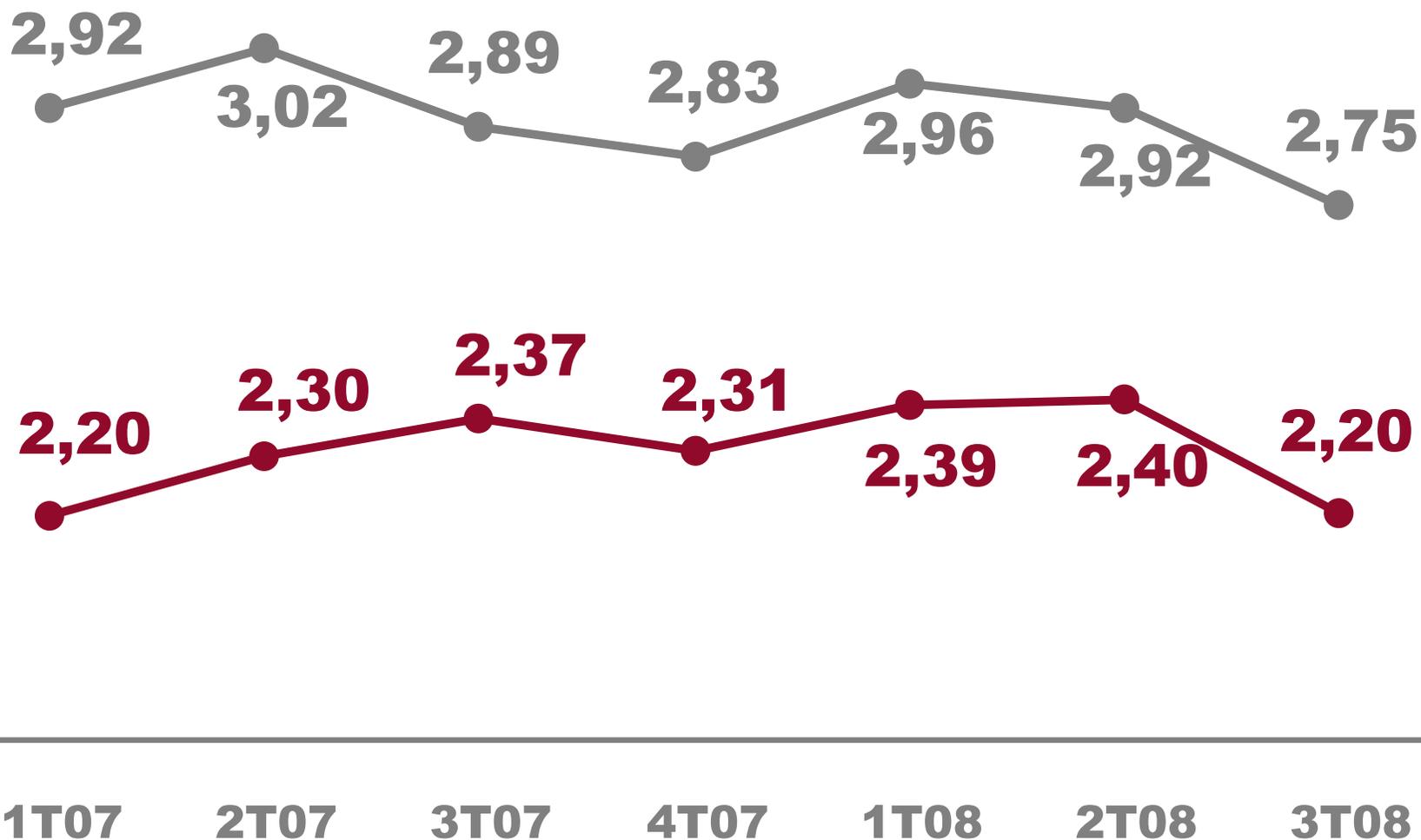
## Medidas gestión de costes

- Creación de la unidad de racionalización de costes en 2003
- Reconsideración del Plan de Expansión
- Un amplio abanico de nuevas medidas se han implementado recientemente e impactarán en la cuenta próximamente
  - Presupuesto base cero
  - Regularización de suministradores
  - Impacto de la terminal financiera implementada el año pasado
  - Proyecto de mejora en la eficiencia para liberar tiempo tanto en las sucursales como en servicios centrales

Un tema clave para próximos trimestres

# Rentabilidad

## Evolución del Spread comercial y Mg Clientes

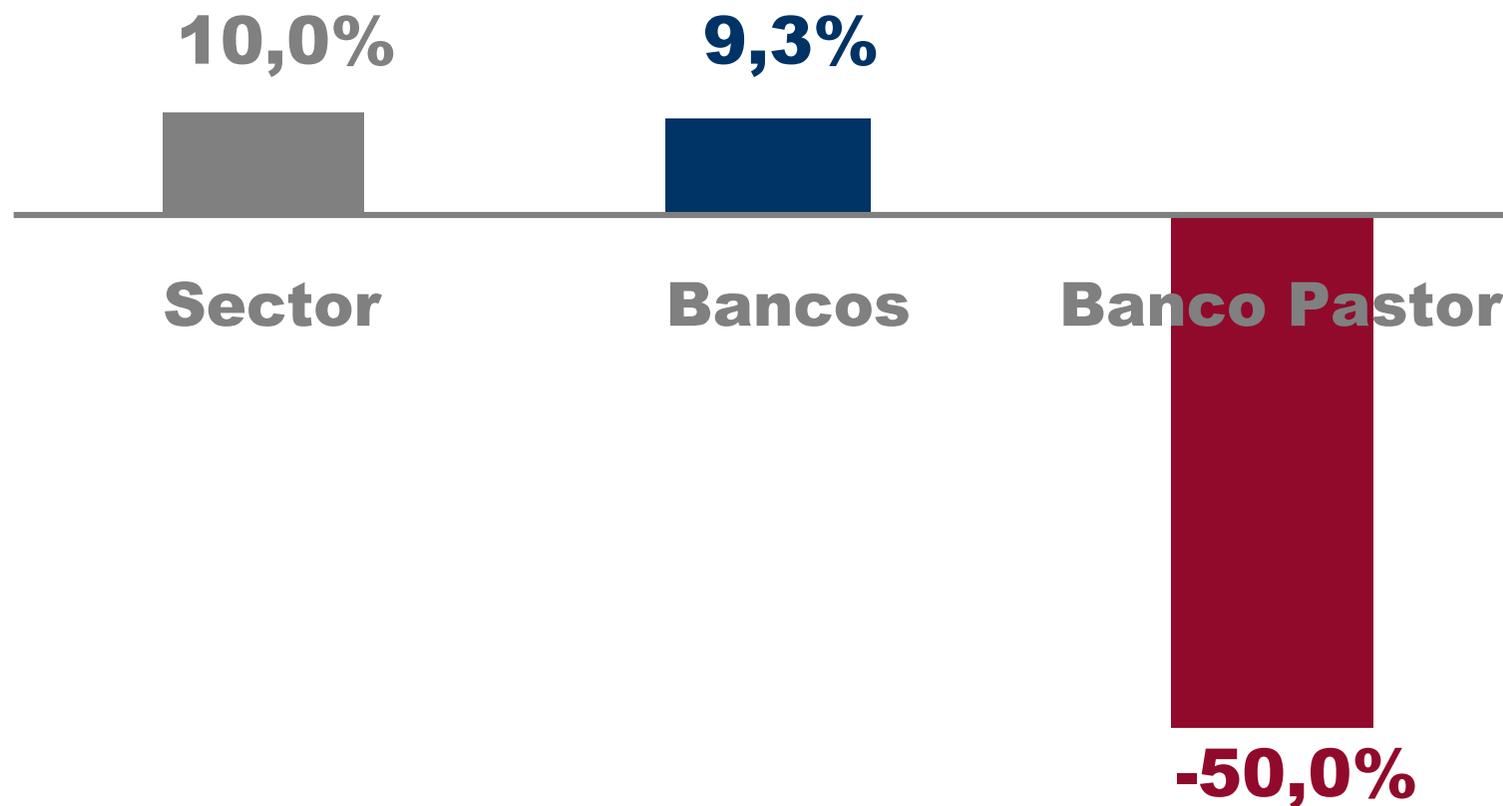


Uno de los mejores spreads del mercado

# Rentabilidad

## Un modelo de negocio orientado al cliente

Evolución de las reclamaciones



Fuente: Banco de España

Un modelo de negocio de banca clásica, de toda la vida: banca de cliente

# Conclusiones finales

**Financiación**

**Solvencia**

**Liquidez**



Las recientes turbulencias del mercado han determinado que los gobiernos de todo el mundo tomen medidas para atacar el monstruo de las 3 cabezas

[Economist.com](http://Economist.com)

# Conclusiones finales

## Extraordinaria liquidez

- ▣ Uno de los mejores en Europa
- ▣ Una dependencia reducida en la financiación a corto
- ▣ Activos líquidos por 3,4 billones de euros

## Fuerte capital

- ▣ Una posición líder en core tier 1
- ▣ Riesgo de mercado reducido
- ▣ No exposición a activos tóxicos ni mercados emergentes

## Buena rentabilidad recurrente

- ▣ Una sólida franquicia de banca comercial
- ▣ Crecimiento rentable en los últimos 5 años

## Más eficientes que la media

- ▣ Uno de los ratios de eficiencia líderes en Europa
- ▣ Fuertes mejoras en eficiencia en el pasado reciente
- ▣ Basado en un crecimiento de beneficios recurrente y un buen control de costes

# Contacto



## **Banco Pastor, S.A.**

Cantón Pequeño 1

A Coruña

15003

España

**T:** +34 981 77 91 04

**F:** +34 669 077 383

[www.bancopastor.es](http://www.bancopastor.es)



This presentation has been created by Banco Pastor and is released exclusively for information purposes.

Banco Pastor Group cautions that this presentation contains forward looking statements which include those related to our future business development and economic performance. While these statements represent our judgement and future expectations concerning the development of our business, a number of risks, uncertainties and other important factors could cause actual developments and results to differ materially from our expectations.

These factors include but are not limited to, first of all, interest rates, exchange rates and any other economic or financial conditions not only domestic but global; secondly, any macroeconomic, politics, governmental, social and regulatory situation; thirdly, competition; fourthly technology and last, any changes in the financial health or credit quality of our customers, debtors or counter-parties.

The content of this presentation is not a contract or legal commitment, and should not be regarded as an invitation or investment recommendation or any kind of advice to acquire any security whatsoever.