

# Presentación resultados

20 de julio de 2000

**1. Negocio tradicional**  
(Traditional business)

**2. Transformación**  
(Transformation)

**3. Nuevo negocio**  
(New business)

**4. Resultados**  
(Profitability, accrued figures)

**5. Resumen**  
(Summary)

**1. Negocio tradicional**  
(Traditional business)

**1. Calidad de servicio**

**2. Actividad y crecimiento**

**3. Morosidad**

**4. Resultados**

**Calidad de servicio**

**Seguimos manteniendo una excelente calidad de servicio**

**Encuesta de calidad de servicios por segmentos**  
(Business segments - quality of service)

Segmento	Puntuación
D. Operativa	83
D. Comercial	82
D. Administrativa	81
D. Financiera	79
D. Legal	78
D. Otros	77

**Evolución de calidad por canales**  
(Distribution Channels - quality of service)

Año	D. Operativa	D. Comercial	D. Administrativa	D. Financiera	D. Legal	D. Otros
1980	84	83	81	79	78	77
1981	84	83	81	79	78	77
1982	84	83	81	79	78	77
1983	84	83	81	79	78	77
1984	84	83	81	79	78	77

# Actividad y crecimiento

## Tenemos el nivel de actividad más alto de nuestra historia

El nivel de actividad y crecimiento de la compañía ha alcanzado su punto más alto en la historia, reflejando una sólida trayectoria de expansión y desarrollo.

# Transacciones (Transactions)

Millones

Año	Transacciones (Millones)
1995	195
1996	165
1997	135
1998	105
1999	75
2000	45

**44,8%**

**Acum. Junio**

# Productos vendidos (New products sold)

Millones

Año	Productos vendidos (Millones)
1995	600.000
1996	487.500
1997	375.000
1998	262.500
1999	150.000
2000	80.000

**59,8%**

**Acum. Junio**

# Clientes captados (New customers acquired)

Millones

Año	Clientes captados (Millones)
1995	72.000
1996	62.000
1997	52.000
1998	42.000
1999	32.000
2000	22.000

**49,2%**

**Acum. Junio**

# Actividad comparada (Activity growth evolution)

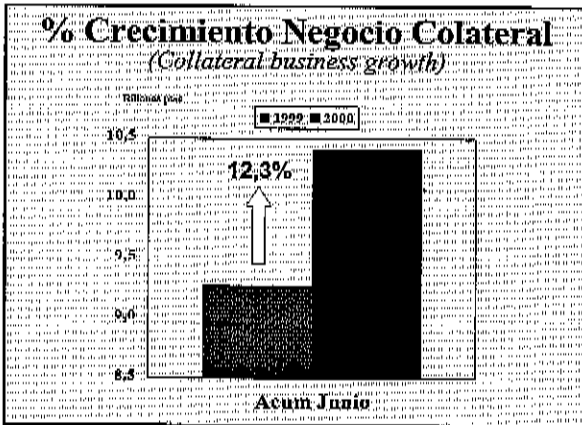
Porcentaje

Año	Clientes nuevos (%)	Venta productos (%)	Transacciones (%)
1997	15	10	5
1998	25	15	10
1999	35	20	15
2000	45	25	20

● Clientes nuevos  
 ■ Venta productos  
 ▲ Transacciones

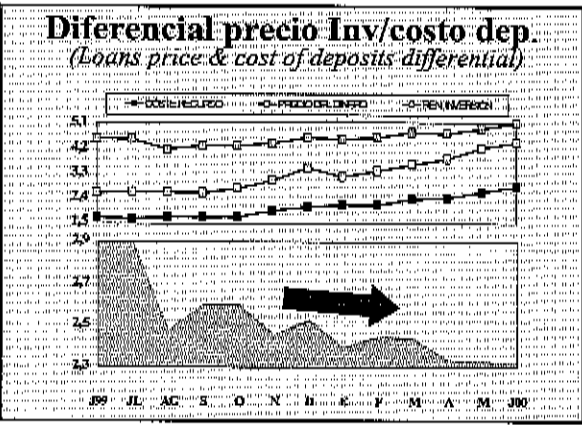
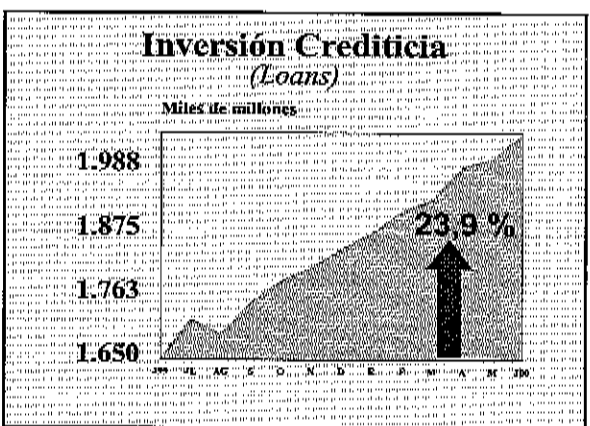
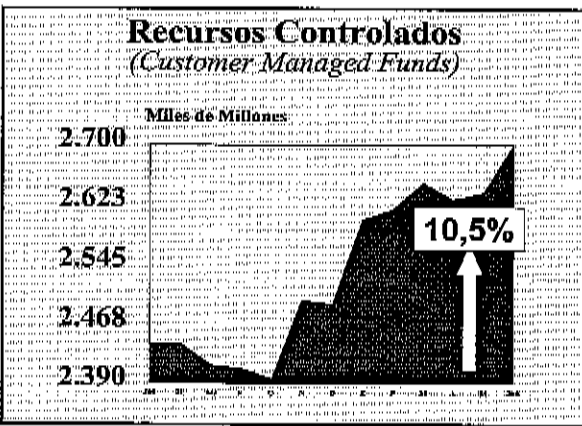
# también en el área de banca corporativa...

El compromiso de la compañía se extiende a la banca corporativa, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas para sus clientes.



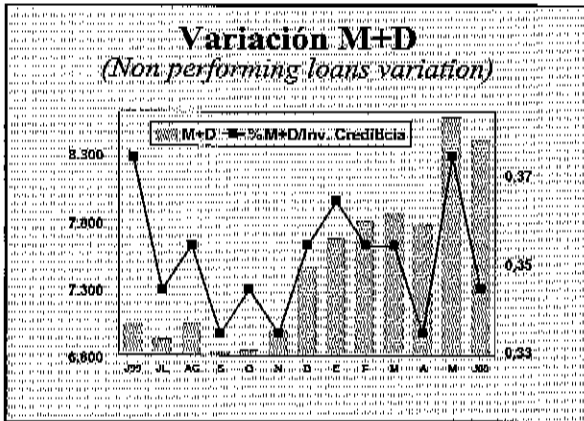
## Crecemos en recursos e inversión sin apenas canibalización

El crecimiento de los recursos y la inversión se ha logrado sin apenas canibalización, gracias a la gestión eficiente de los activos y a la captación de nuevos depósitos.



## ...con una morosidad contenida...

La morosidad se ha mantenido controlada a pesar del crecimiento de los préstamos, gracias a una rigurosa gestión de riesgo y a la selección de clientes de alta calidad.



### ...y con una rentabilidad excelente...

El Banco de México ha alcanzado una rentabilidad excelente en el primer semestre del 2000, gracias a la gestión eficiente de sus recursos y a la implementación de estrategias de control de costos y optimización de ingresos. Este desempeño se refleja en los resultados operativos y financieros que se detallan a continuación.

### Cta. Resultados de Clientes (Customer results)

	Junio 00	% s/ATMs	Dif. %
<b>ATMs</b>	21,033,342	25.3	
<b>MARG.FINANC.</b>	17,360	1.6	18.2
<b>COMISIONES</b>	16,176	1.5	6.2
<b>MARG.ORDIN.</b>	33,536	3.2	12.1
<b>COSTOS</b>	13,923	1.3	9.1
<b>RES.EXPLTAC.</b>	19,613	1.9	14.1
<b>SANEAM.Y OTROS</b>	1,284	0.1	61.6
<b>BENEFICIO</b>	18,272	1.8	12.3

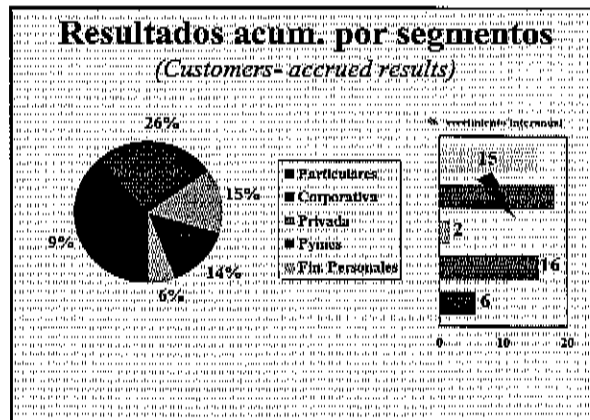
### Cta. Resultados de Clientes (Customer results)

	Junio 00	% s/ATMs	Dif. %
<b>ATMs</b>	21,033,342	25.3	
<b>MARG.FINANC.</b>	17,360	1.6	18.2
<b>COMISIONES</b>	16,176	1.5	6.2
<b>MARG.ORDIN.</b>	33,536	3.2	12.1
<b>COSTOS</b>	13,923	1.3	9.1
<b>RES.EXPLTAC.</b>	19,613	1.9	14.1
<b>SANEAM.Y OTROS</b>	1,284	0.1	61.6
<b>BENEFICIO</b>	18,272	1.8	12.3

**ROE = 19.7%**  
**Eficiencia = 41.5%**

### ...en casi todos los segmentos...

El Banco de México ha logrado una rentabilidad excelente en casi todos los segmentos de su negocio, gracias a la gestión eficiente de sus recursos y a la implementación de estrategias de control de costos y optimización de ingresos. Este desempeño se refleja en los resultados operativos y financieros que se detallan a continuación.



...y en todas las redes...

### Resultados acumulados por canales (Distribution channels accrued results)

	Junio 00	Dif.	%
<b>RED OFICINAS</b>	17.019	1.789	107,7
<b>B. VIRTUAL</b>	730	207	39,5
<b>RED AGENCIAL</b>	387	171	79,5
<b>B. TELEFONICA</b>	205	9	1,6
<b>TOTAL</b>	18.272	2.003	12,3

... con crecimientos muy fuertes tanto en la Red Agencial como en B.Virtual ...

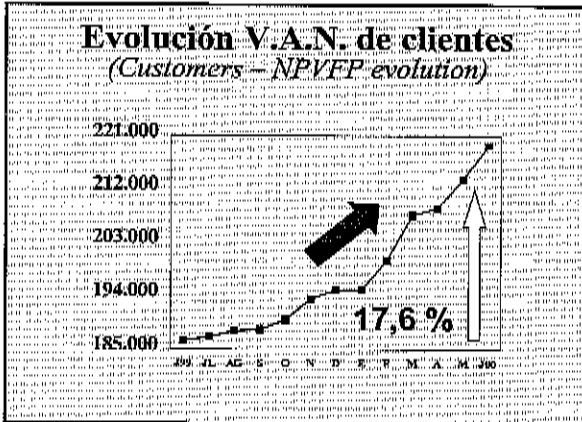
### Red Agencial (Agents network)

	Acum. Junio 00	Dif. %
<b>Nº de Agentes</b>	1.161	68,5
<b>Nº de clientes</b>	58.232	39,6
<b>Recursos</b>	177.200	38,3
<b>Inversión</b>	57.200	130,6
<b>Resultados</b>	387	79,5

### B.Virtual (Virtual banking)

	Acum. Junio 00	Dif. %
<b>Nº de oficinas</b>	327	30,5
<b>Nº de clientes</b>	76.972	14,3
<b>Recursos</b>	198.150	25,7
<b>Inversión</b>	110.289	37,8
<b>Resultados</b>	730	39,4

... acelerando la creación de beneficio a futuro como nunca antes se había producido ...



## Resumen

### El negocio tradicional, sigue creciendo de manera importante y continuada

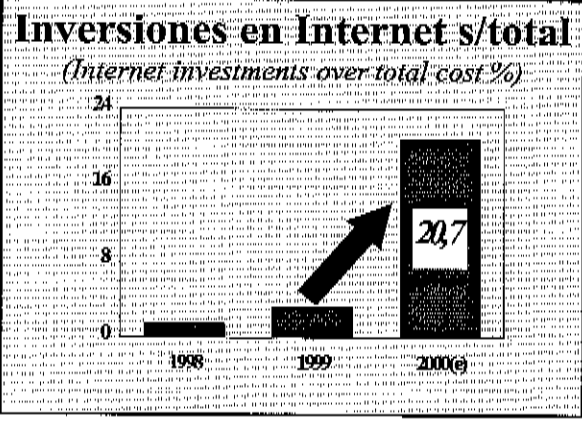
El negocio tradicional continúa creciendo de manera importante y continuada, lo que se refleja en el aumento de los clientes NPVFP y en las inversiones en transformación.

## 1.- Transformación (Transformation)

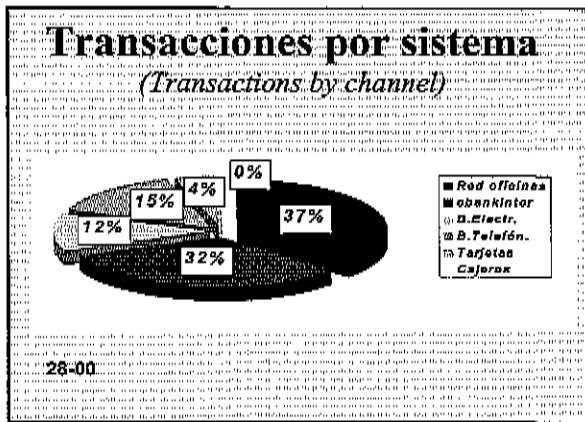
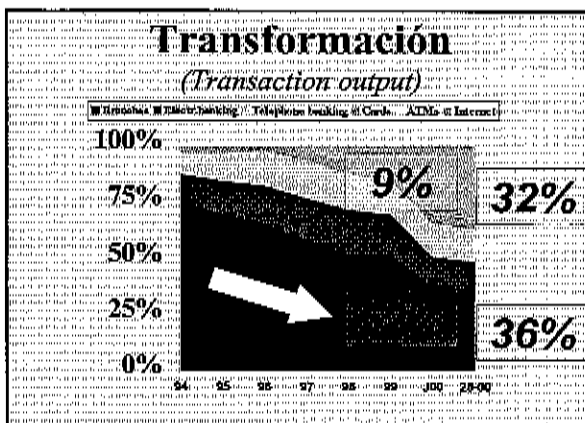
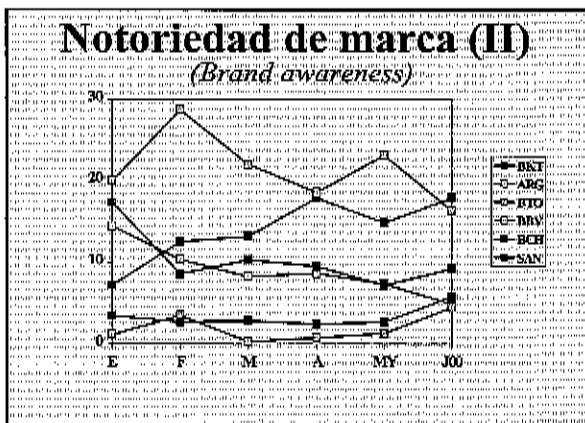
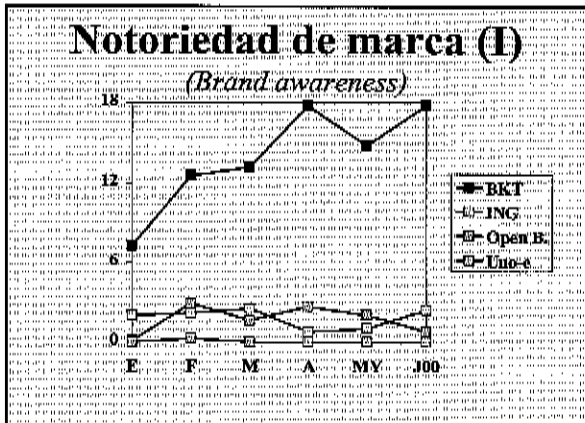
Este apartado detalla los costos y beneficios asociados a la transformación del negocio, incluyendo inversiones en tecnología y procesos.

### Inversiones y Costos de transformación (Investments & Operating costs)

	Acum. Junio 00	Dif.	Dif. %
PERSONAL	10.766	949	9,6
G.GENERALES	12.205	3.682	30,2
<b>TOTAL</b>	<b>22.971</b>	<b>4.631</b>	<b>20,2</b>
INTERNET	(4.769)	(4.026)	-33,4
<b>TOTAL exInternet</b>	<b>18.202</b>	<b>605</b>	<b>3,4</b>



...con los siguientes resultados...



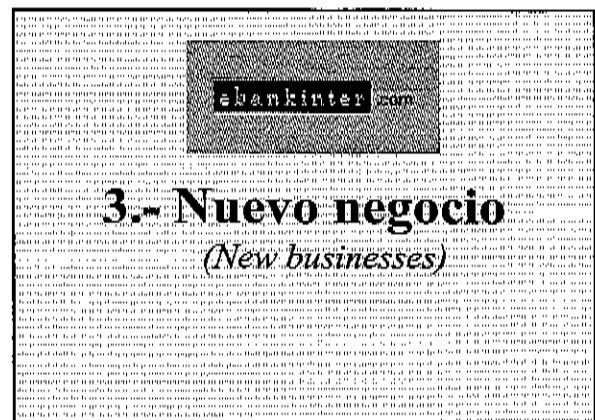
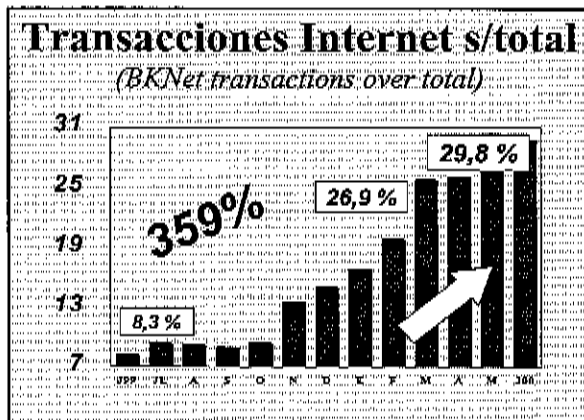
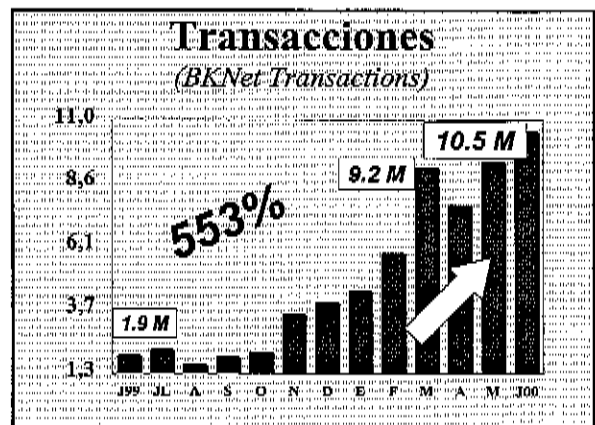
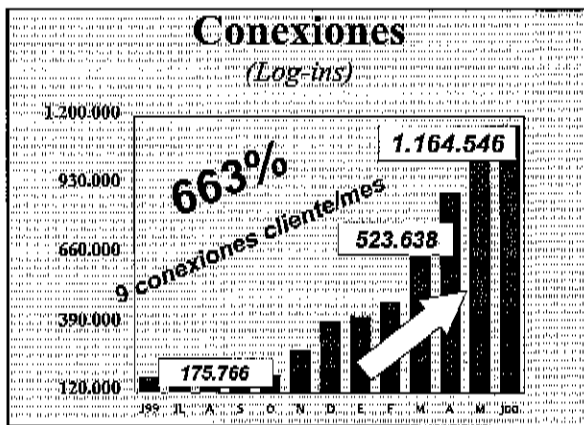
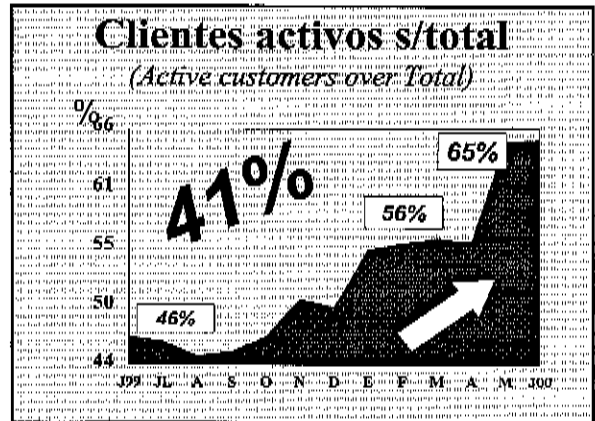
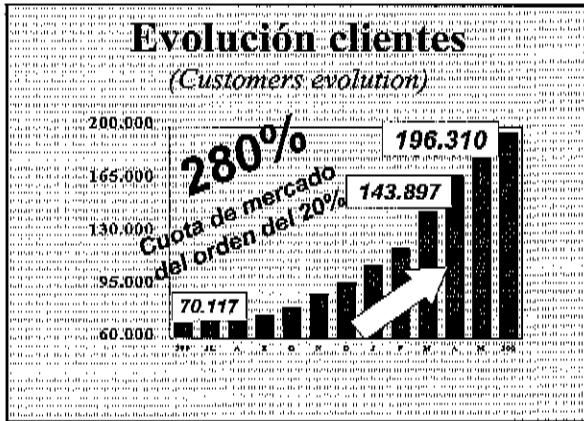
**ebankinter.com**

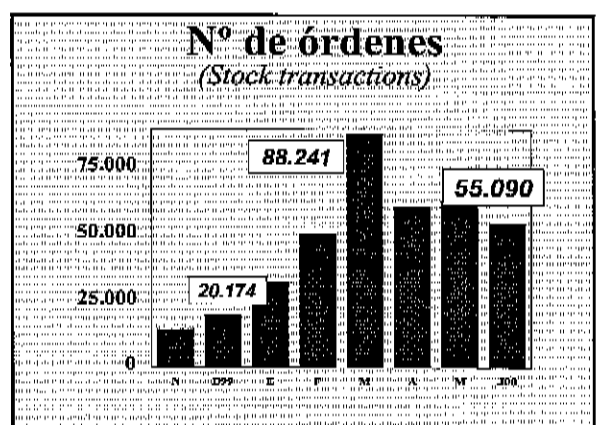
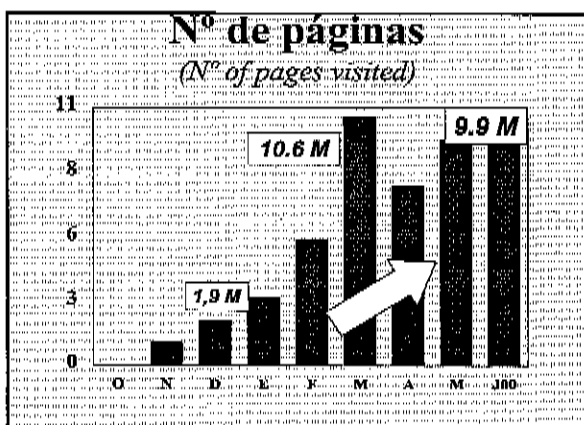
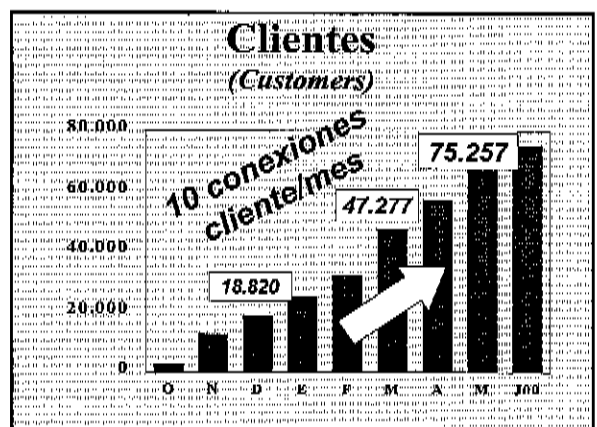
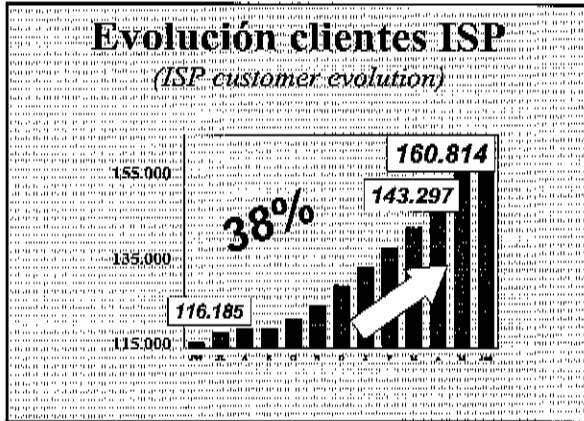
el BANCO en Internet que va a tu ritmo

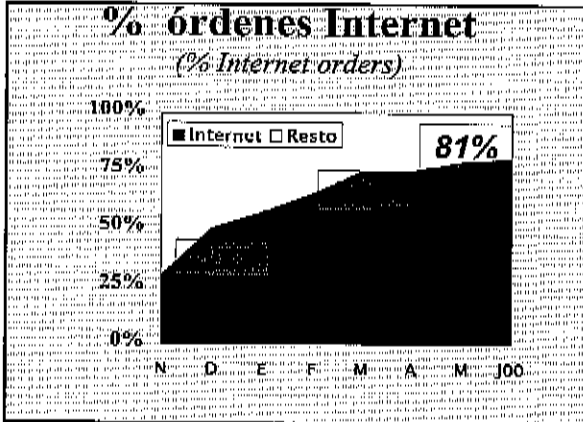
- Abre una cuenta corriente sin comisiones por Internet.
- Convierte uno de nuestros 50 depósitos con sólo tres clics en total.
- Definir de las ventajas de los préstamos hipotecarios de ebankinter conociendo lo que ofrece la compañía.
- Aceptar los 24 boletines (sólo hipotecarios) del crédito con el mayor beneficio por una comisión 0%.
- Realiza más de 250 transacciones diferentes de la manera más segura.

Proyecto Práctico





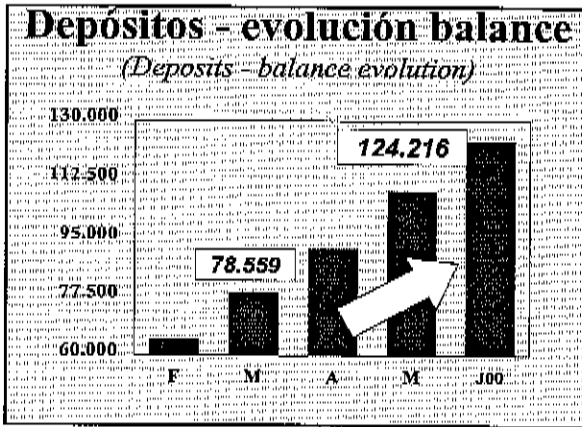




## Cuentas & depósitos

6% T.A.E. (Cuenta de Ahorro)

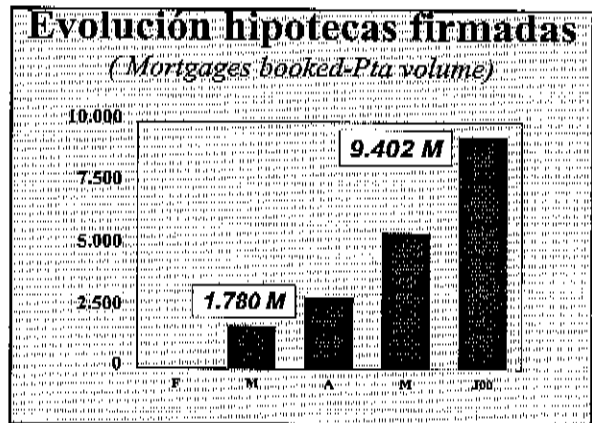
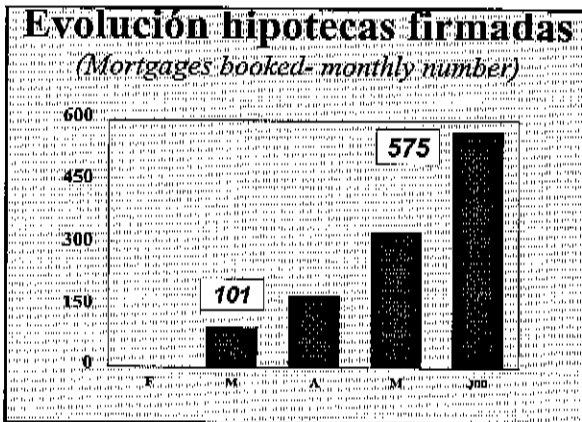
Cuenta	T.A.E.	Plazo	Importe	Fecha
Cuenta de Ahorro	6%	Plazo	Importe	Fecha
Cuenta de Ahorro	6%	Plazo	Importe	Fecha
Cuenta de Ahorro	6%	Plazo	Importe	Fecha

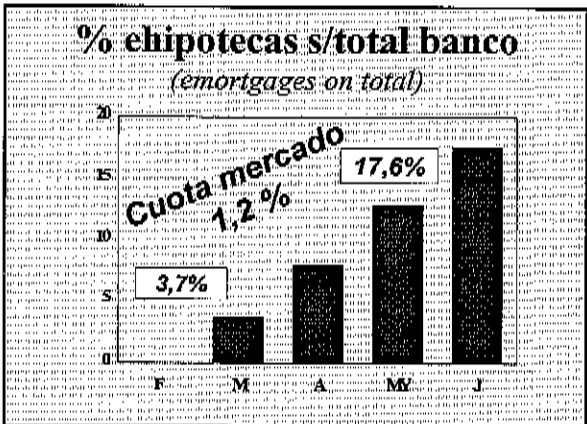


## hipotecas

Cambia tu hipoteca a Euribor + 0,20%

Tras pagar el día: 0 Pasos





### etarjetas

tarjetas ebankinter  
Cambian cómo son los viajeros

1. Primera tarjeta con autorización on line. Solista y cambia su respuesta en el momento.
2. Utilizada en cualquier cajero sin comisiones.\*
3. Finaliza en forma gratuita al volver a España.

**Primer web de tarjetas en España**

Compara

### Total webs

30,7 M páginas mes

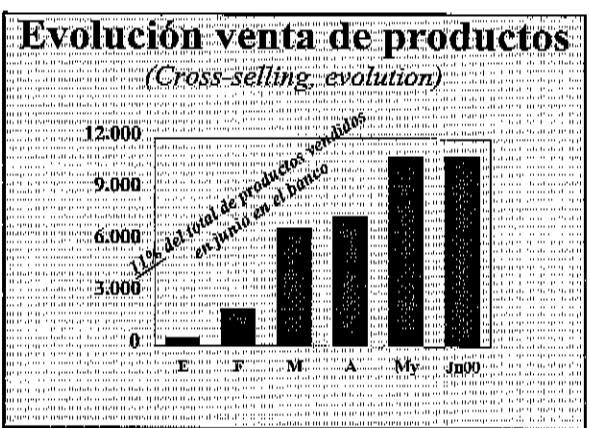
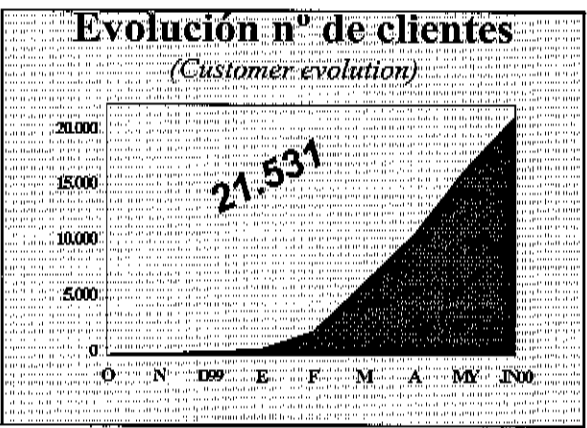
ebankinter.com

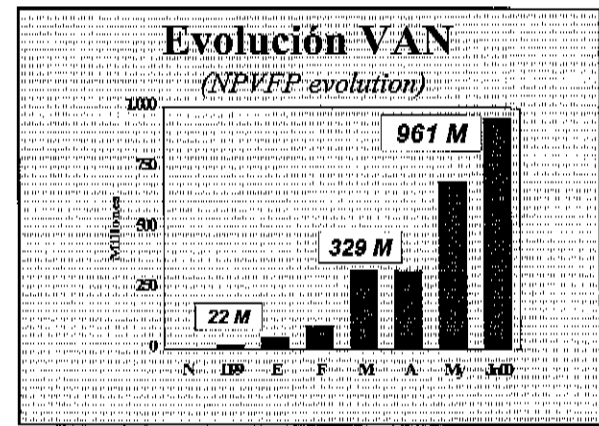
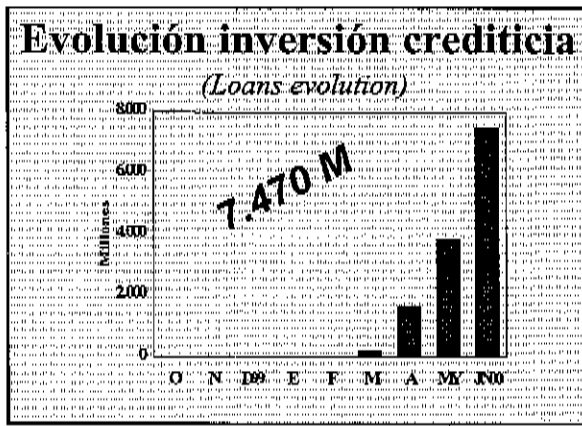
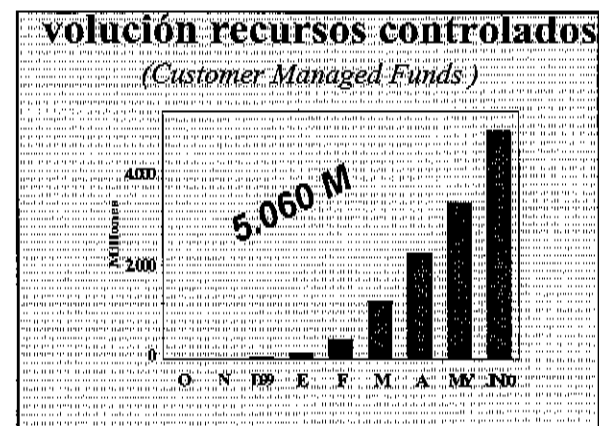
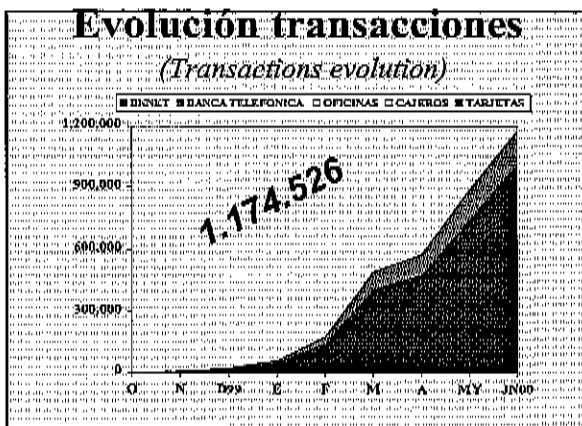
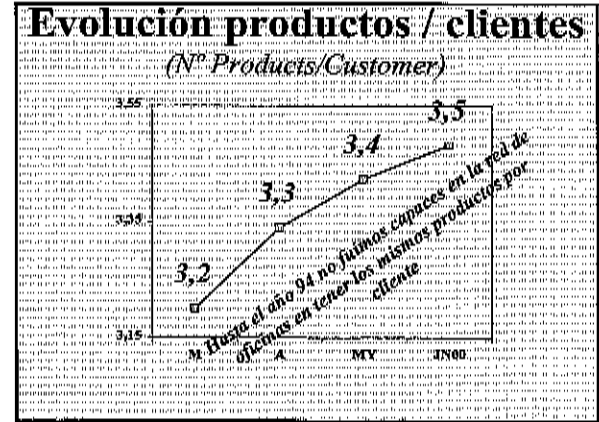
30,7 M páginas mes

español

### Oficina Internet

30,7 M páginas mes





## VAN por familia de productos

(NPVFP per product family)

■ Recursos ■ Inversion ■ Servicios

A pie chart with three segments. The largest segment is 55%, the smallest is 3%, and the middle one is 42%.

## Nuestra factoría

### Lanzamos un producto nuevo cada 15 días

## Webs lanzados

(Webs launched)

- Broker (release 2 y 3)
- Cómo invertir
- Web de tarjetas
- Comparador
- Broker de fondos

## Webs lanzados

(Webs launched)

- Negozia
- Km0 (release 2 y 3)
- TPV virtual
- WAP

## Acuerdos de distribución

A collection of logos for various companies: Terra, Telepolis, Lycos, Jazztel, and 2 MANO.

# Alianzas

comercia.com

infonomia.com

globaliza.com

La guía AZUL

TECHPUSS.COM

Peopelcall.com

Catterton, Inc.

TELEPOLIS

con e gate

# Participadas

(Shareholders participations)

comercia.com

infonomia.com

globaliza.com

La guía AZUL

TECHPUSS.COM

Peopelcall.com

Catterton, Inc.

TELEPOLIS

con e gate

# Resultados

comercia.com

infonomia.com

globaliza.com

La guía AZUL

TECHPUSS.COM

Peopelcall.com

Catterton, Inc.

TELEPOLIS

con e gate

# Alianzas

(Alliances)

comercia.com

infonomia.com

globaliza.com

La guía AZUL

TECHPUSS.COM

Peopelcall.com

Catterton, Inc.

TELEPOLIS

con e gate

# Participadas

(Shareholders participations)

comercia.com

infonomia.com

globaliza.com

La guía AZUL

TECHPUSS.COM

Peopelcall.com

Catterton, Inc.

TELEPOLIS

con e gate

### Cta. resultados consolidada CNMV

(Accrued P&L)

	Junio 00	Dif.	Dif %
ATMs	2.814.096	316.995	12,7
Marg. Financiero	21.530	(756)	(3,4)
Comisiones	12.154	951	8,5
Op. Financieras	5.454	1.264	39,0
Marg. Operacional	39.138	1.459	3,9
C. Transf.	22.971	4.631	25,3
Res. explotación	16.167	(3.172)	(16,4)
Res. extraordinarios	(394)	1.456	78,7
Sancom. y amortiz.	2.750	1.085	65,2
BAI atribuido a la minoría	1.316	1.310	100,0
BAI atribuido grupo	12.497	(4.012)	(24,5)

**Resumen de resultados**  
(P&L summary)

- **Costos de transformación**
    - Inversiones en Internet.....(4.026)
  - **Provisiones y saneamientos**
    - FFV inversiones startups.....(355)
    - Provisiones obligatorias.....(509)
- TOTAL.....(4.890)**

**Cta. resultados consolidada CNMV**  
(Accrued P&L)

	Junio 00	Dic.	Dif %
Bº neto atribuido grupo	8.063	(2.956)	(26,8)
Bº neto atribuido minoría	849	844	—

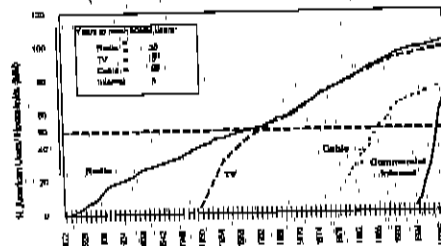
**Beneficio por acción**  
(Earnings per share)

**Resumen de resultados**  
(P&L summary)

- 1.- **El negocio tradicional va muy bien**
- 2.- **Invertimos mucho en futuro (Internet y crecimiento del negocio)**

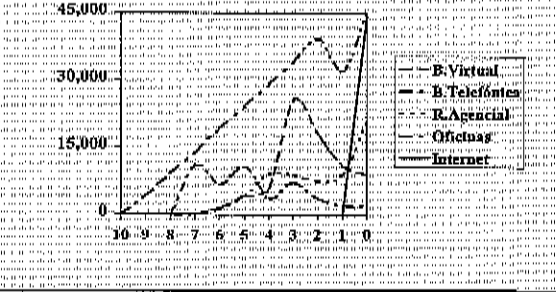
**Perspectiva histórica de Internet en Bankinter**

**Internet es un medio de masas**  
(Internet a mass media)

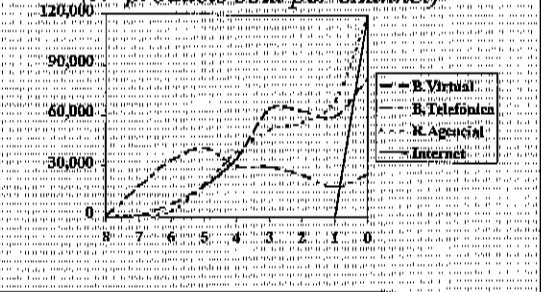




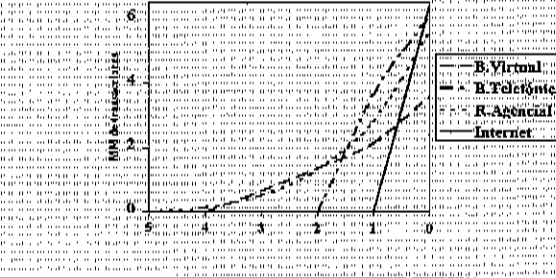
## Evolución captación anual de clientes por redes (Customer acquisition per channel)



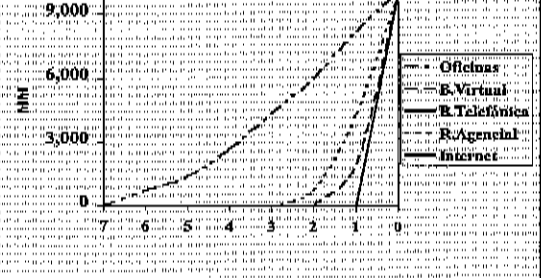
## Evolución venta anual de productos por Redes (Nº products sold per channel)



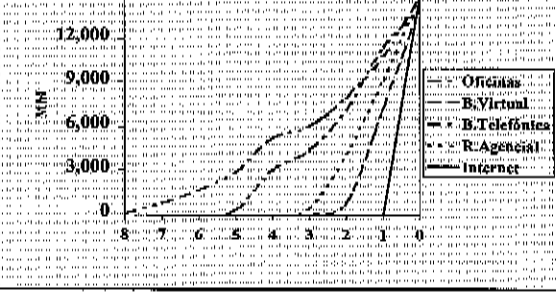
## Evolución del nº de transacciones por Redes (Nº Transactions per channel)



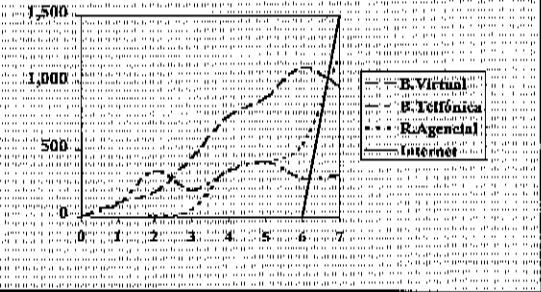
## Evolución Recursos comparación Redes (Customer Funds per channel)



## Evolución Inversión por Redes (Loans per channel)



## Evolución Alta de Préstamos Hipotecarios por Redes (Mortgages booked per channel)



Nunca habíamos visto un fenómeno de tal intensidad, lo que confirma nuestra estrategia de inversión

Precisamente por eso somos la entidad española más premiada...

...no solamente en productos...

Los 15 mejores corredores por Internet europeos, según IBA&P Ratings

Los 7 mejores corredores por Internet en España, según BlueSky Ratings™ con fecha 30 de junio de 2000

Posición	Nombre del agente	Puntos
1	Ebänklaten	
2	Opco	39,2
3	IBVA Net plus	37,0
4	Instituto Ebro	36,8
5	Banco Central Español	34,7
6	Dominos Bank S.A	33,3
7	Grupo de Santander	33,0

ES JUNI

**El Mejor sitio web financiero**

El Mejor sitio web financiero

El Mejor sitio web financiero

...sino en lo que es más importante, en la implementación estratégica.

REVISTA DE ECONOMÍA

# ECONOMICA

LA EMPRESA MÁS ADMIRADA

## Bankinter

El banco de Internet se dispara en Bolsa



Bankinter se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa.

Bankinter

El banco de Internet se dispara en Bolsa

Bankinter se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa.

# Conclusiones

Bankinter se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa.

**No es fácil ser el único banco que declara menores resultados pudiendo no hacerlo.**

Bankinter se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa.

**No es fácil ser el único banco que declara menores resultados pudiendo no hacerlo.**

**No es fácil tener que aceptar que la reingeniería del pasado se haga contra reservas y la inversión a futuro se haga contra gastos corrientes.**

Bankinter se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa.

**Lo que importa es transformar la entidad al ritmo que lo estamos haciendo.**

Bankinter se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa. El banco de Internet se dispara en Bolsa.

**• Lo que importa es transformar la entidad al ritmo que lo estamos haciendo.**

**• Lo que importa es interactuar con los clientes por cualquier canal y Bankinter lo hace.**

**• Lo que importa es transformar la entidad al ritmo que lo estamos haciendo.**

**• Lo que importa es interactuar con los clientes por cualquier canal y Bankinter lo hace.**

**• Lo que importa es mantener una plantilla con el 60% de titulados y el 11% del capital.**

**• Lo que importa es actuar en 25 mercados distintos en más de 10 divisas con opciones intradía y nosotros lo hacemos.**

**• Lo que importa es actuar en 25 mercados distintos en más de 10 divisas con opciones intradía y nosotros lo hacemos.**

**• Lo que importa es que tus clientes siendo un banco vean más páginas que el periódico general de más tirada.**

**• Lo que importa es dar préstamos por Internet de manera segura. En ebankinter estamos firmando más de 30 hipotecas diarias.**

**• Lo que importa es dar préstamos por Internet de manera segura. En ebankinter estamos firmando más de 30 hipotecas diarias.**

**• Lo que importa es mejorar la calidad del servicio a los clientes con el crecimiento que estamos teniendo.**

**• Lo que importa es tener 10 veces más cuota que tu cuota natural.**

**• Lo que importa es tener 10 veces más cuota que tu cuota natural.**

**• Lo que importa es tener 10 veces más cuota que tu cuota natural.**  
**• Lo que importa es crear valor a futuro y nosotros ya lo estamos haciendo.**  
**• Lo que importa es tener la misma notoriedad que la que tiene el mayor banco del país.**

**• Lo que importa es obtener los resultados que estamos teniendo con las inversiones mínimas que estamos haciendo.**

**“The game is just begining...”**

**...but it is a game over for many.”**  
**Mary Meeker**