

A Coruña,
29 de julio de 2011

1S 2011 Presentación de resultados



Banco Pastor

1S 2011, un semestre movido

Segundo Trimestre de 2011:

- ▣ De nuevo, una tendencia alcista en los tipos de interés
- ▣ Se intensifica la crisis de deuda soberana
- ▣ La prima de riesgo entre el Bono a 10 años español y alemán alcanza máximos históricos
- ▣ Grecia, el primer país desarrollado de Occidente que se encontraría en una situación crítica de "default parcial" en más de 60 años.
- ▣ Un plan completo que por primera vez se basa en una visión holística de la crisis
- ▣ Continúa la exitosa transformación del sistema financiero español:
 - OPVs de las Cajas de Ahorros
 - CAM

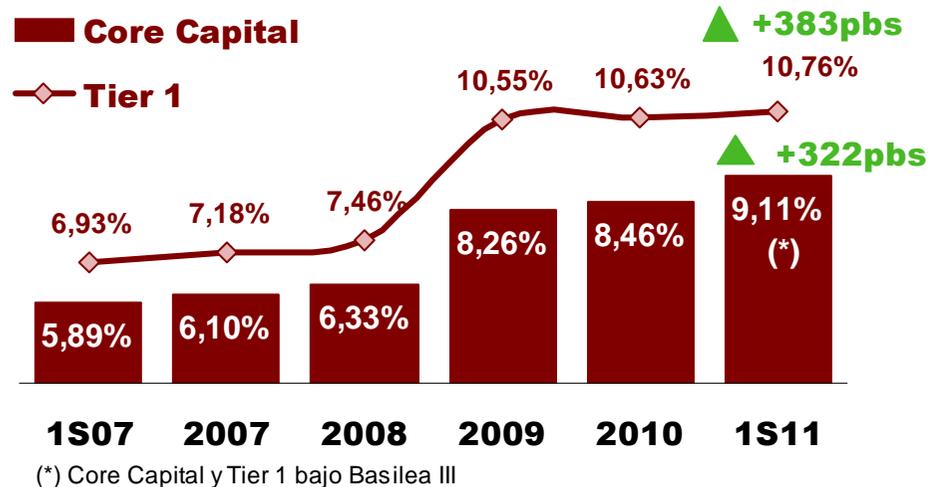


Banco Pastor

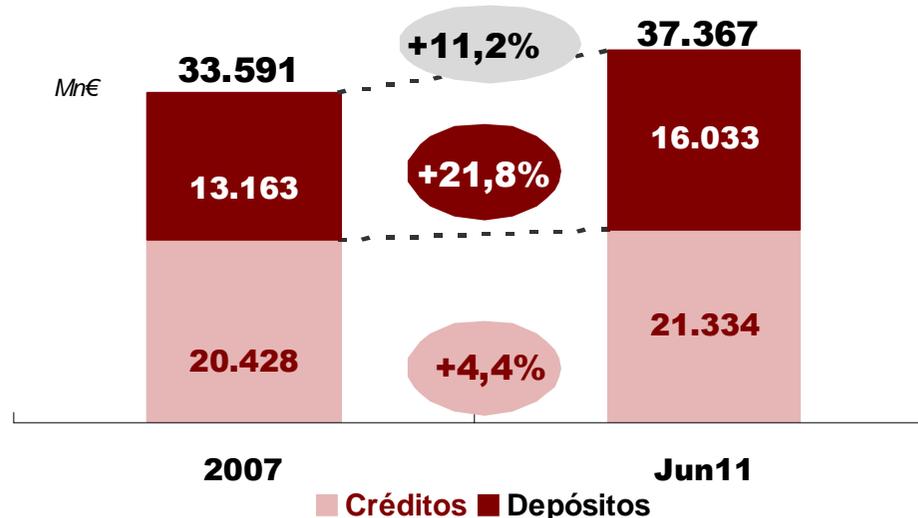
**Sin desviarse
del camino
correcto:
"business as
usual"**

Han pasado ya 4 años desde el comienzo de la crisis

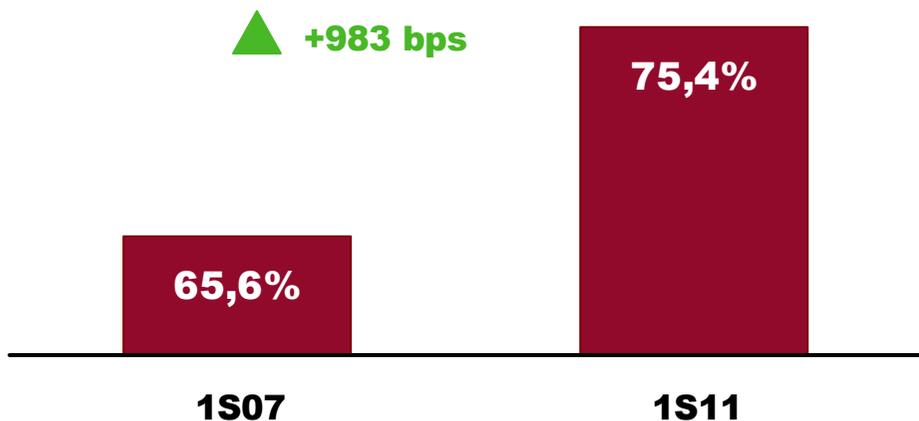
Tier1 y Core Capital



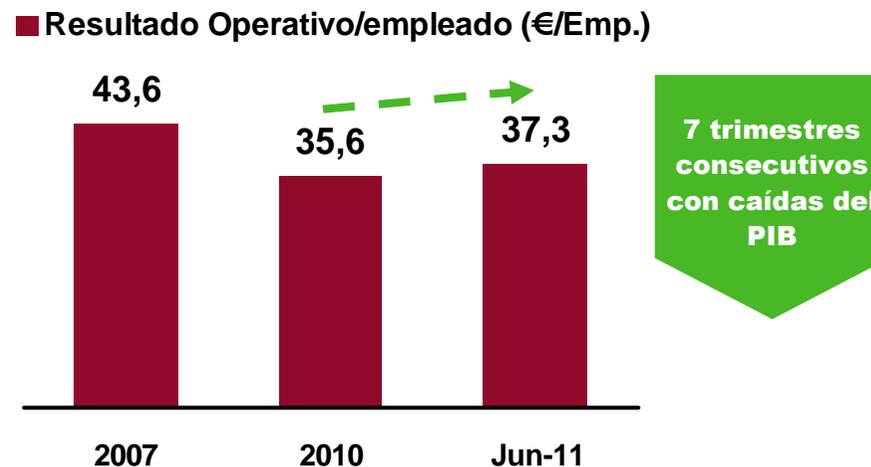
Volumen de Negocio



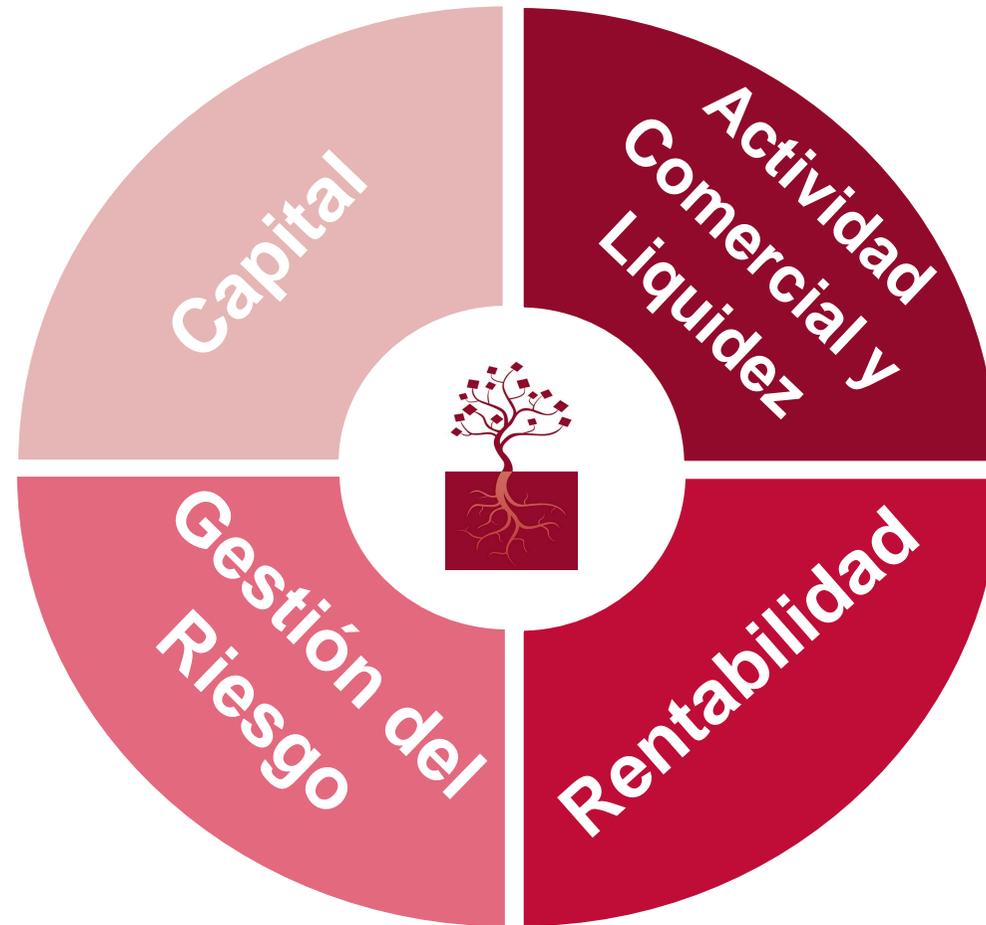
Liquidez: GAP depósitos/inversión crediticia



Rentabilidad (en términos trimestrales)



Banco Pastor ha demostrado su capacidad de analizar situaciones sin precedentes, tomar decisiones apropiadas y reposicionarnos



Capital

Un test de realidad...



Banco Pastor: Evolución de Tier 1 y Core Capital



Preparados para Basilea III:

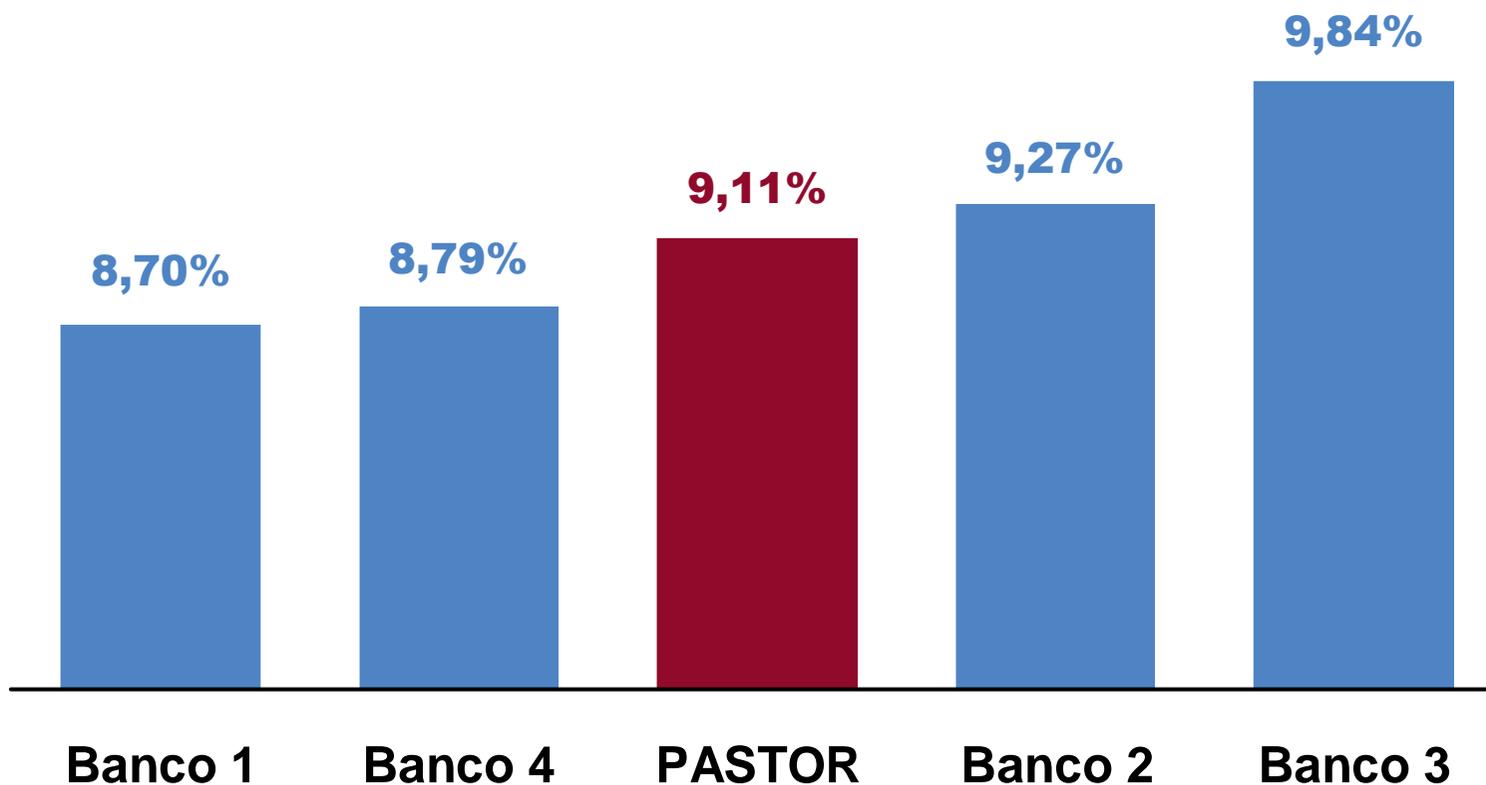
- Eliminación de 152 Mn de € de intereses minoritarios
- Se incluyen 252 Mn de € de la emisión de obligaciones convertibles
- Ratio BIS en 11,16%
- Ratio Tier 1 en 10,76%

1.970 Mn € de Tier 1 y 1.668 Mn € de Core Capital

Capital

... que no compara mal

Una sólida base de capital (Core Tier 1)



“Cuando yo uso una palabra, quiere decir lo que yo quiero que diga”



*Nota: Este pasaje fué utilizado por Lord Atkin en su disentimiento judicial en el caso *Liversidge v. Anderson* (1942), en el que protestaba de la distorsión que hacían de un estatuto la mayoría en la Casa de los Lores.*

Humpty aparece en el libro de Lewis Carroll **ALICIA EN EL PAÍS DE LAS MARAVILLAS** (1872) en un debate semántico con Alicia:

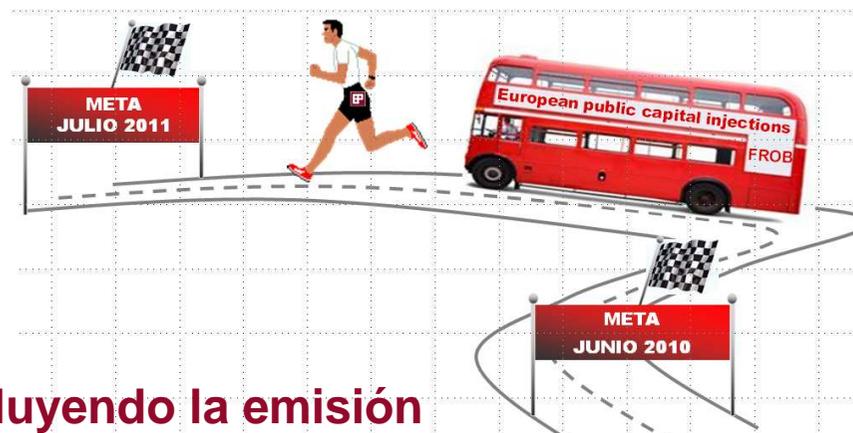
“Cuando yo uso una palabra -Insistió Humpty Dumpty con un tono de voz más bien desdeñoso- quiere decir lo que yo quiero que diga..., ni más ni menos.

La cuestión -insistió Alicia- es si se puede hacer que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes.

-La cuestión -zanjó Humpty Dumpty- es saber quién es el que manda..., eso es todo.”

Banco Pastor superó en 60 pbs el Test de Estrés de la EBA en el escenario más adverso

	BANCO DE ESPAÑA Eurosistema	Ninguna entidad española requiere aumentar su capital como consecuencia de las pruebas de resistencia de la EBA
	Departamento de Comunicación	
	NOTA INFORMATIVA Madrid, 15 de julio de 2011	

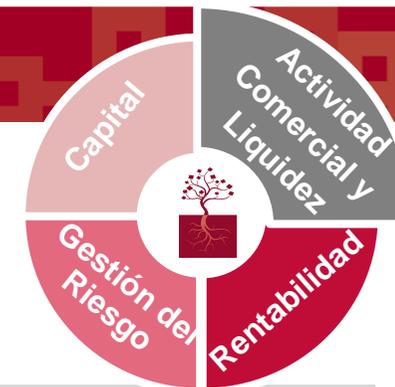


Pastor obtiene un 5,6% de ratio de Core Tier 1 incluyendo la emisión de bonos necesariamente convertibles y los fondos genéricos y subestándar

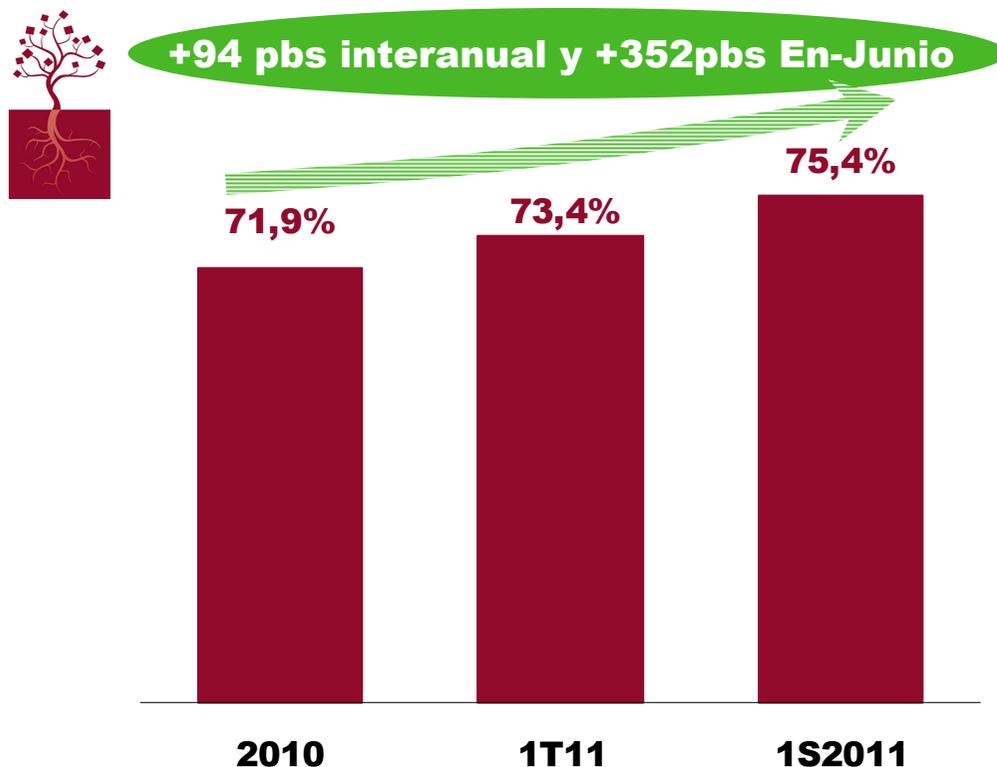
- ☒ No existe déficit de capital por lo que no es necesario aumentarlo con posterioridad al Stress
- ☒ Sin ayudas públicas: En el Test de Estrés resultan desfavorecidas las entidades que hemos optado por la emisión de bonos necesariamente convertibles y por la capitalización de beneficios retenidos, dotando los fondos genéricos y subestándar, frente a aquellas que han recurrido a ayudas públicas en forma de preferentes (FROB).
- ☒ Escenario altamente improbable: el escenario adverso ficticio, cuyas hipótesis macro son especialmente duras con España, sólo tiene un 0,5% de probabilidad de hacerse realidad.
- ☒ Las medidas de reforzamiento de capital adoptadas por Banco Pastor ya están acometidas y contabilizadas, por lo que no se trata de medidas futuras o en previsión, eliminando toda incertidumbre sobre su efectividad en la capacidad de resistencia de la entidad.
- ☒ El método de cálculo ha resultado penalizador al aplicar el método de cálculo estándar y no el sistema IRB avanzado.
- ☒ Beneficios idénticos a los de un aumento de capital, tal y como ha reconocido Banco de España: La cláusula extraordinaria de conversión dicta que la conversión será obligatoria en cualquier momento antes de su vencimiento por decisión unilateral del Banco de España u otra autoridad competente.

Actividad Comercial y Liquidez

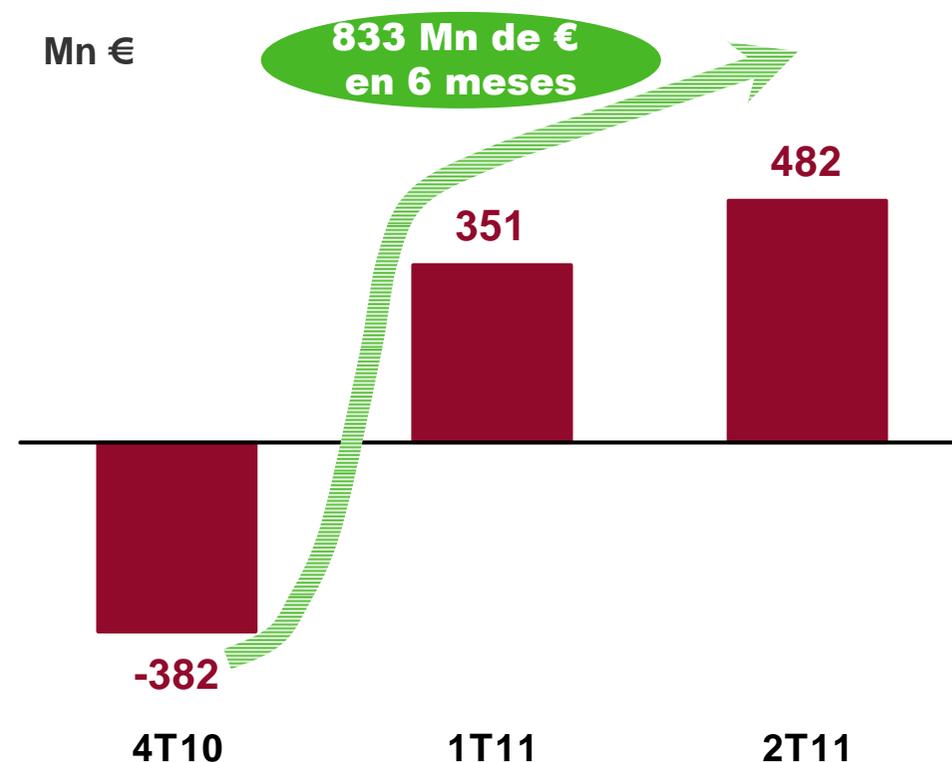
Músculo comercial y fuerte captación de depósitos



Gap Depósitos / Inversión Creditica (%)



Hemos dado un giro al gap comercial



Mejora de 352 pbs desde comienzo de año, como resultado del “Crecimiento Inteligente”

Actividad Comercial y Liquidez

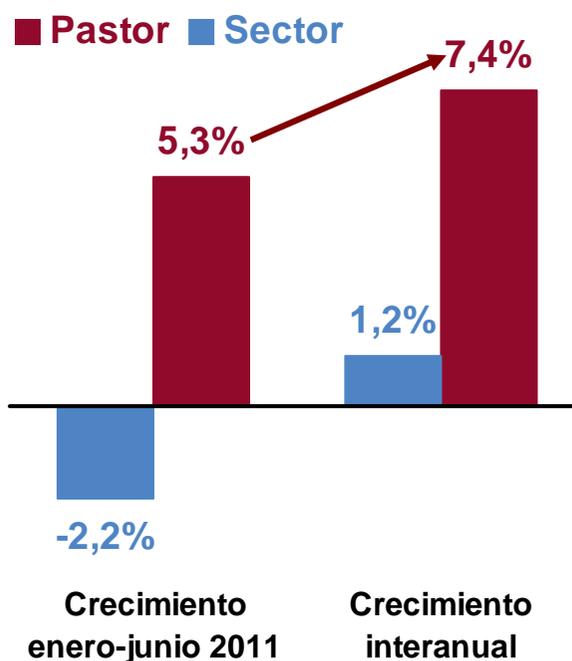
La captación de depósitos de familias y empresas se acelera

Claves del aumento de depósitos

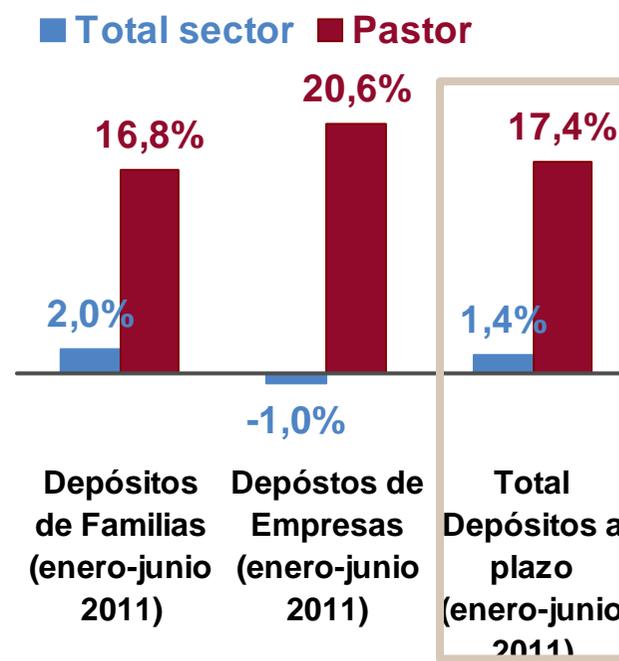
	1S 2011 €Mn	% Var. Interanual	% Total
TOTAL DEPOSITOS	15.833	7,4%	100%
AA.PP. Españolas	437	-38,5%	2,8%
Otros sectores residentes	13.813	12,1%	87,2%
Otros sectores no residentes	1.583	-7,4%	10,0%

Nota: Depósitos a coste amortizado

Crecimiento de depósitos (%)



Depósitos de familias y empresas



Datos Bde del sector a Mayo de 2011

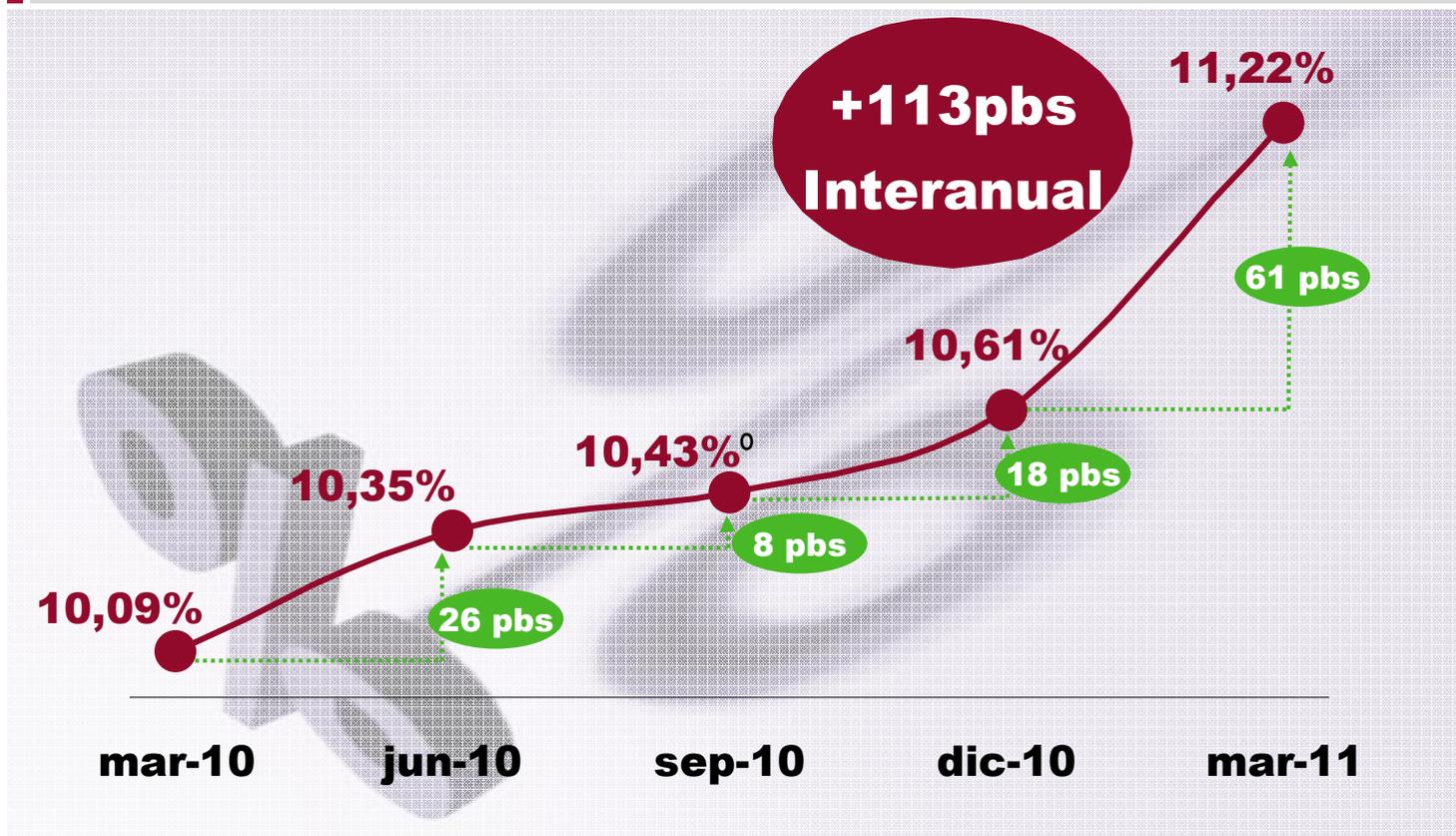
En los 6 primeros meses de 2011: 43.364 nuevos clientes (+3,1% interanual) y un aumento del 7,4% en depósitos

Hemos conseguido aumentar desde una media de 3.000 nuevos clientes/mes a más de 7.200 nuevos clientes/mes en el 1S2011

Actividad Comercial y Liquidez

La cuota de mercado en Galicia se dispara

Cuota de mercado en Galicia por volumen de negocio



Datos de Bancos y Cajas a Marzo de 2011

+113 pbs en el transcurso de un año y, lo que es más, +61 pbs en los últimos tres meses

Actividad Comercial y Liquidez

Una evolución “verde ▲” en la evolución de las cuotas en el resto de España

Crecimiento de cuota de mercado de Banco Pastor
Marzo 2011 interanual: Inversión Crediticia



Crecimiento de cuota de mercado de Banco Pastor
Marzo 2011 interanual: Depósitos

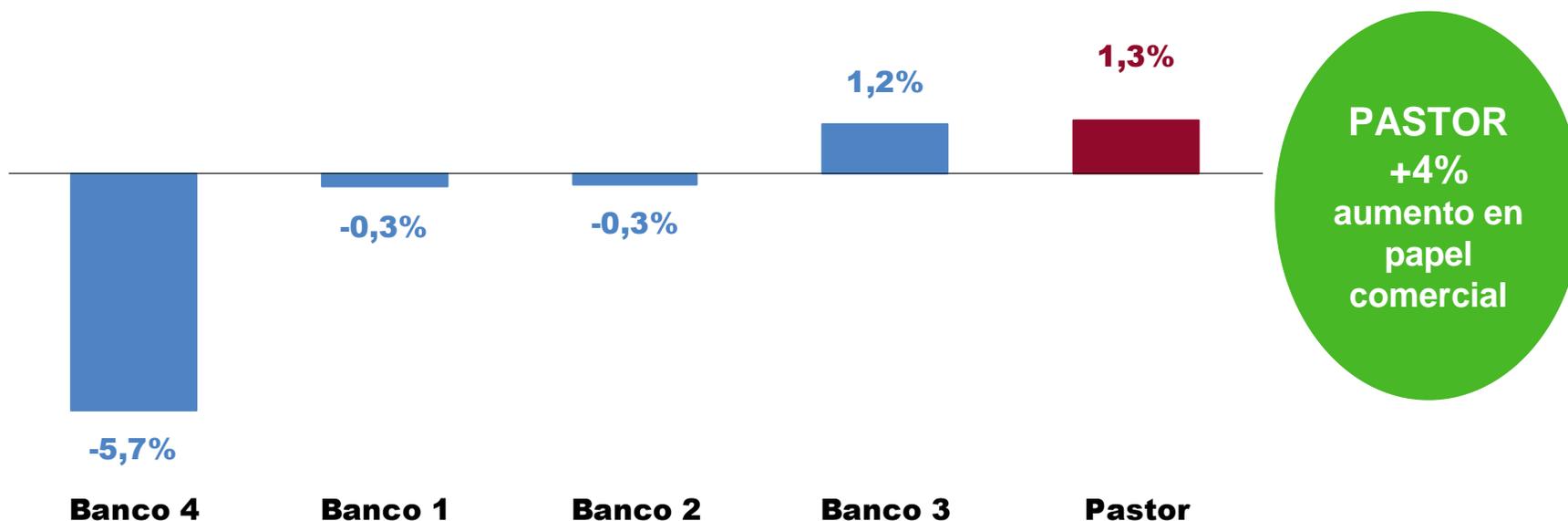


■ Zonas en las que la presencia de Banco Pastor no varía

Actividad Comercial y Liquidez

En un entorno de desapalancamiento...

Crecimiento de la inversión crediticia (% interanual)



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

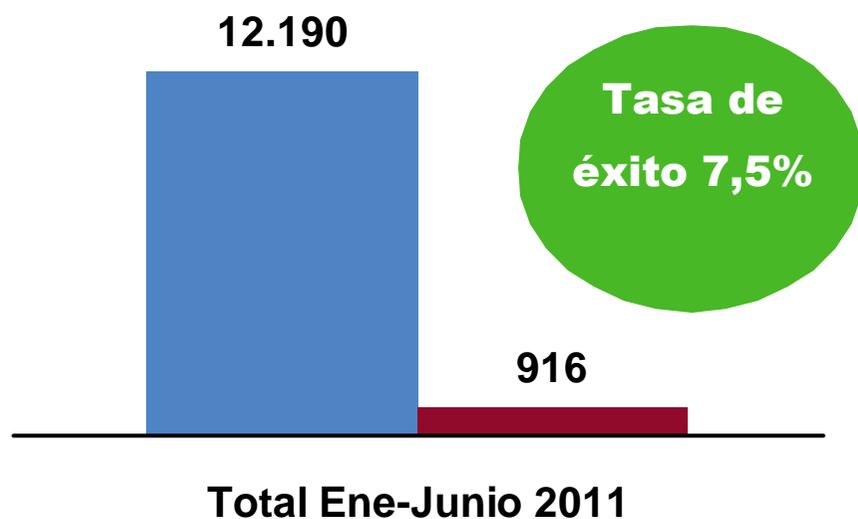
- ▶ La cuota CIRBE de Banco Pastor en PYMES de Alta/Media calidad subió en 250 pbs
- ▶ Banco Pastor se sitúa entre las 10 primeras entidades españolas en créditos ICO a nivel nacional
- ▶ Primera entidad financiera española en créditos ICO en Galicia, con una cuota de mercado del 17,5%

Actividad Comercial y Liquidez

916 nuevas Pymes captadas mediante la OPV en 2011...

Análisis de la nueva OPV 2011
(Proyecto "Oportunidad de Venta".
Objetivo: 60.000 Pymes

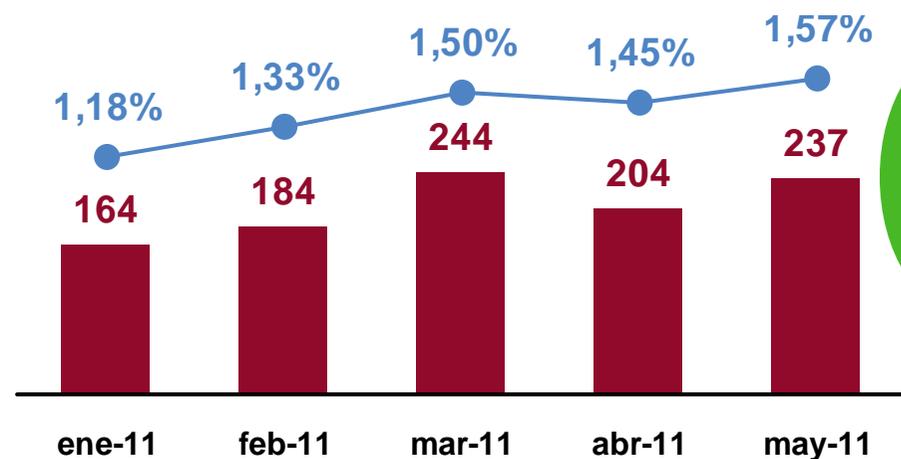
■ Número de Pymes en gestión
■ Número de Pymes capturadas



Nueva producción crediticia

■ Concesiones mensuales PE<1M de Pastor base mensual (Mn€)

● Cuota de mercado PE<1M



... que contribuyen con 67Mn€ en créditos y 54Mn€ en depósitos en la primera mitad de 2011

Actividad Comercial y Liquidez

El nuevo modelo de distribución es ya una realidad

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	✓	✓	✓			
Banca Privada y Oficina directa	✓					

Un nuevo concepto de territorio: Balance ampliado

Desde enero de 2011:

- ▶ Cierre de 20 oficinas básicas
- ▶ Apertura de tres nuevas oficinas de empresas

Banco Pastor: Oficinas a Junio 2011 vs. 2008



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

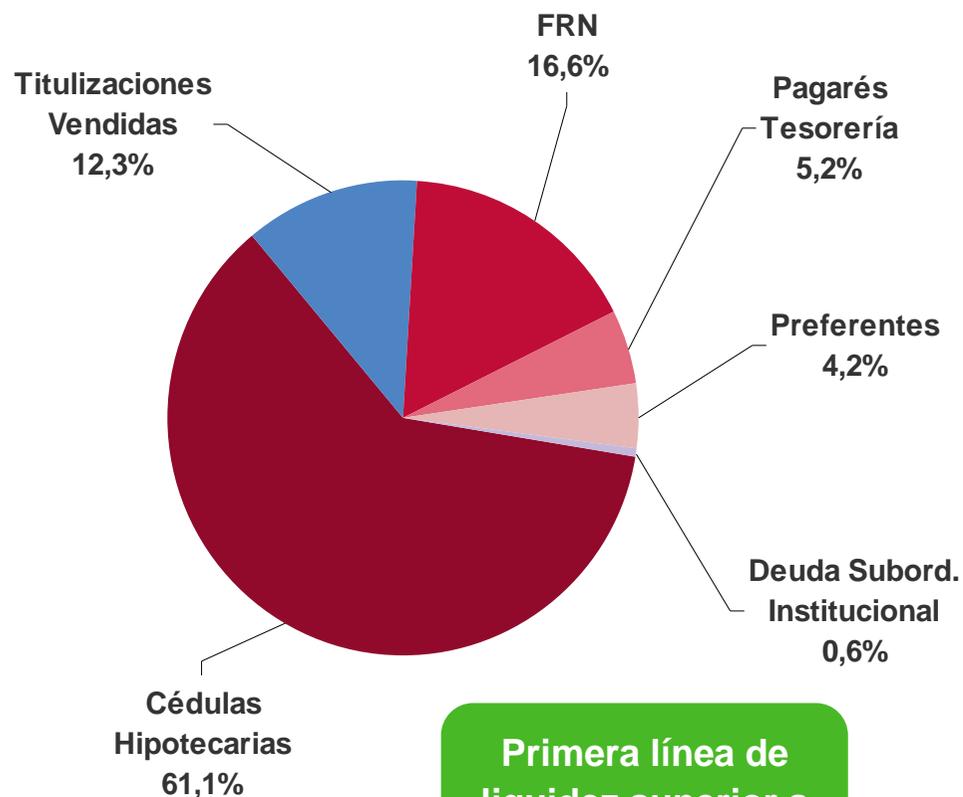
El nuevo modelo de distribución se está implantando con éxito

Actividad Comercial y Liquidez

Una cómoda posición de liquidez...

Financiación Institucional: €7.100 Mn€

Vencimientos de financiación mayorista

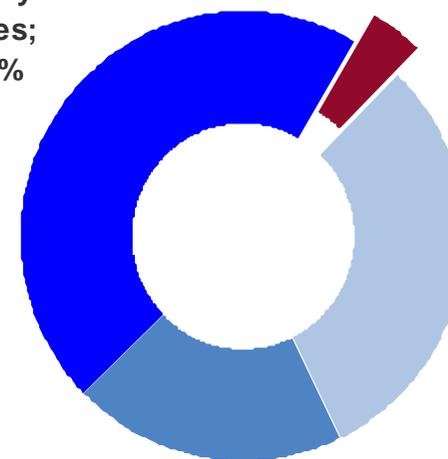


Primera línea de liquidez superior a 2.200 Mn €

Casi el 100% de los vencimientos de 2012 refinanciados

Vtos. 2014 y posteriores; 2.681; 45%

Vtos. 2011; 226; 4%



Vtos. 2013; 1.183; 20%

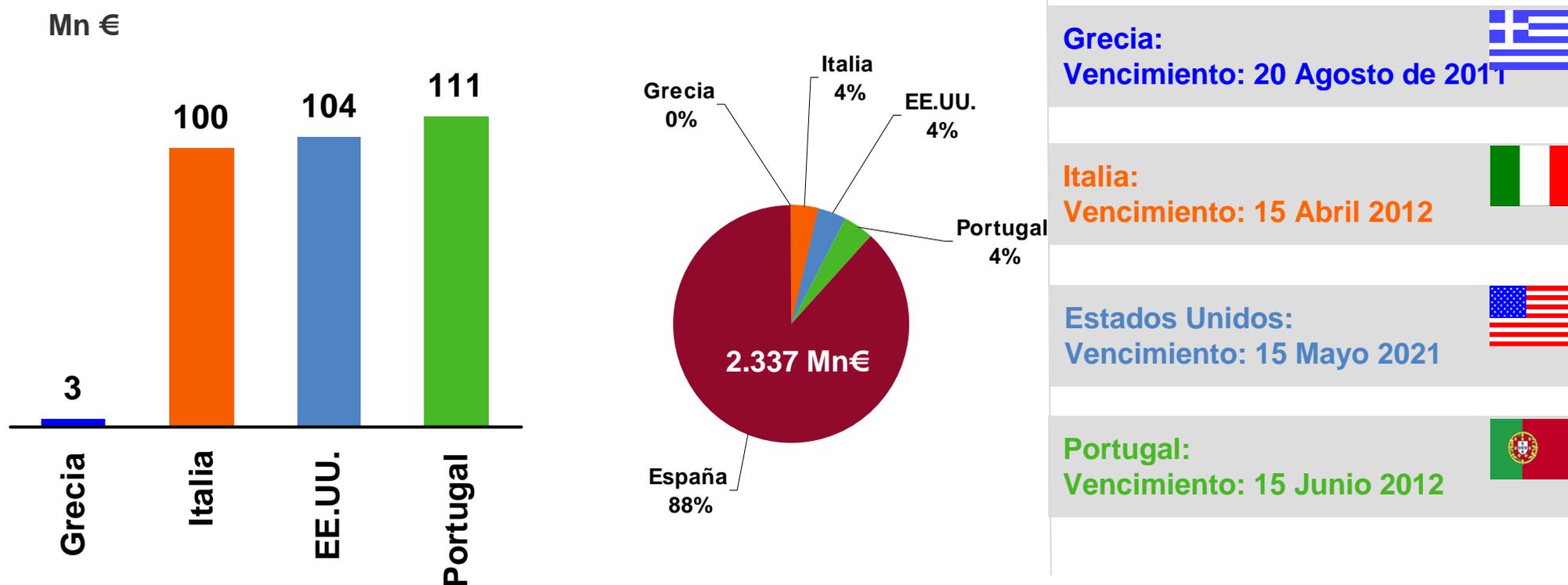
Vtos. 2012; 1.804; 31%

...con pocos vencimientos

Actividad Comercial y Liquidez

Limitada exposición a riesgo soberano

Deuda soberana europea: Balance y vencimientos



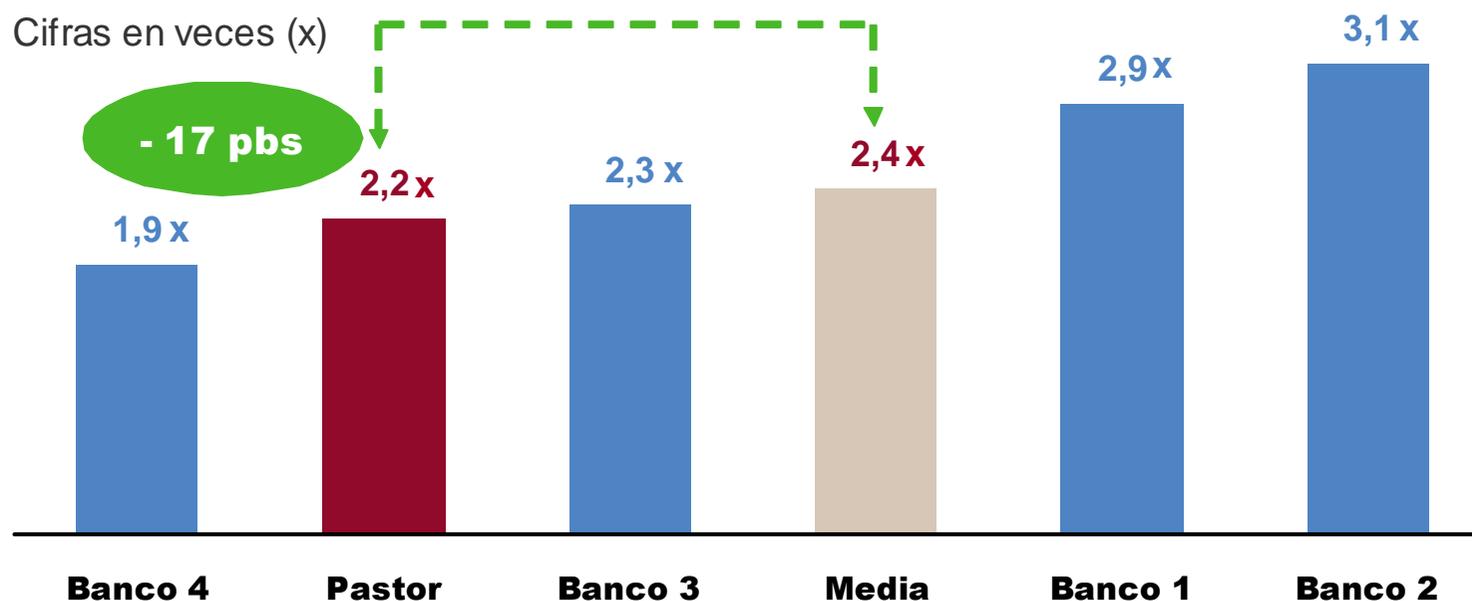
La posición de deuda soberana española tiene una duración media de 2 años

Gestión del riesgo

Con una perspectiva global de la calidad de activos



Activos dudosos + Activos no rentables + Fallidos
(Base 100 Diciembre 2008)

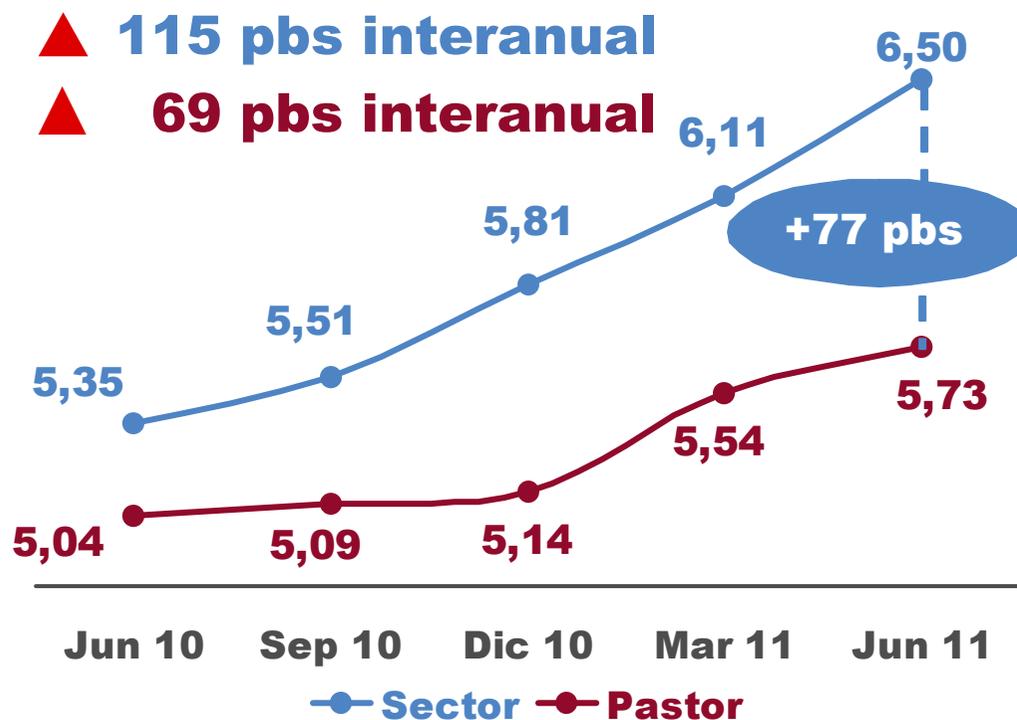


Una gestión de anticipación y máxima prudencia que está dando sus frutos

Gestión del riesgo

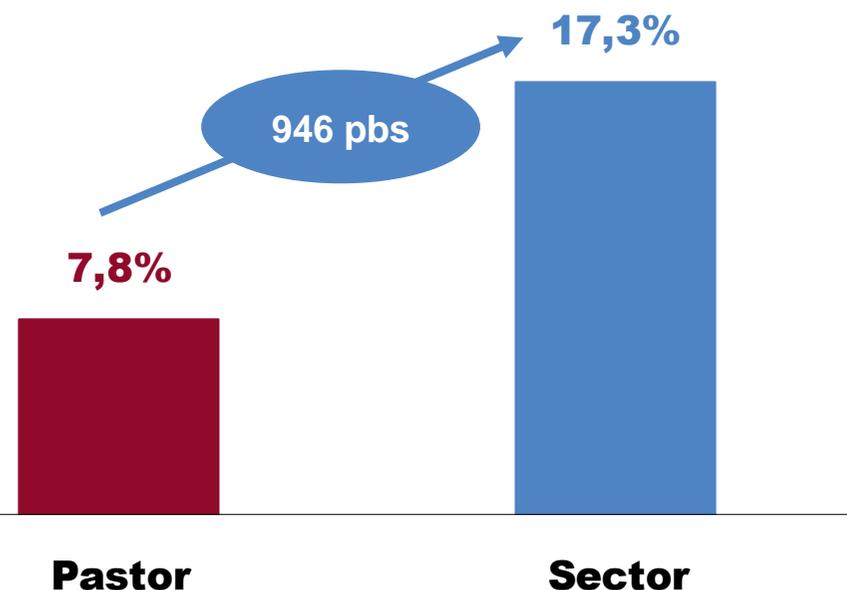
Positiva evolución en calidad de activos

Ratio Morosidad Pastor vs. Sector (%)



Activos Dudosos: % crecimiento interanual

Activos dudosos: 1.714 Mn €



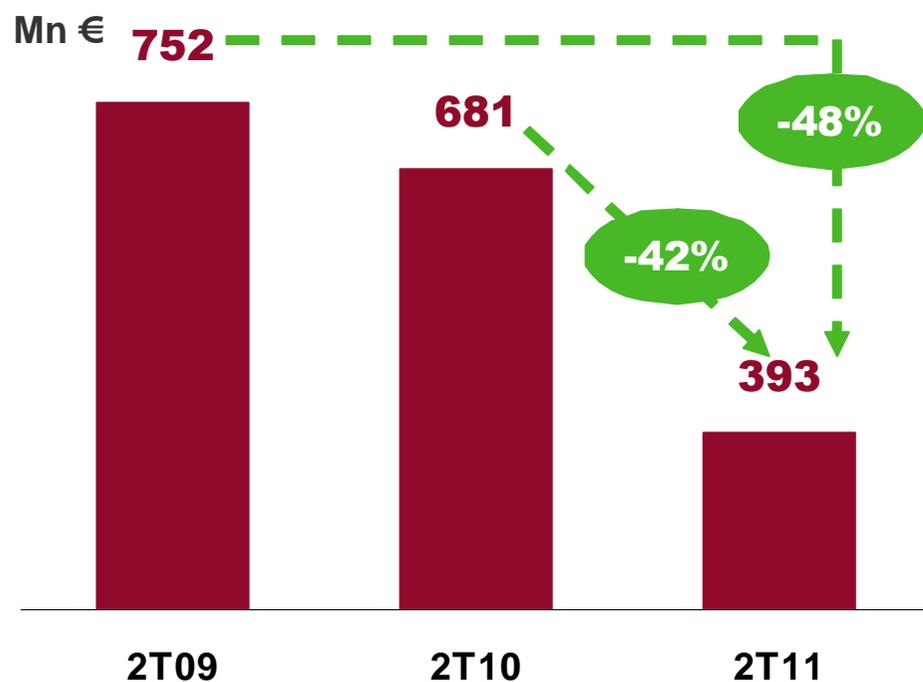
Fuente: Banco de España, datos a mayo 2011

Se desacelera el crecimiento de activos dudosos

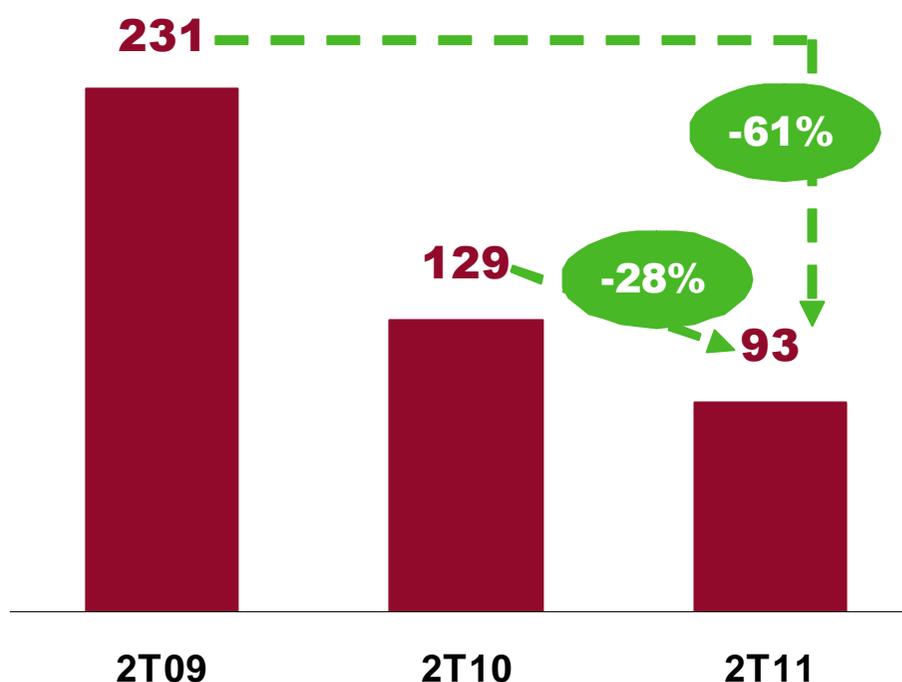
Gestión del riesgo

Disminución de entradas brutas y netas, trimestrales e interanuales

Entradas brutas (cifras trimestrales)



Entradas netas (cifras trimestrales)

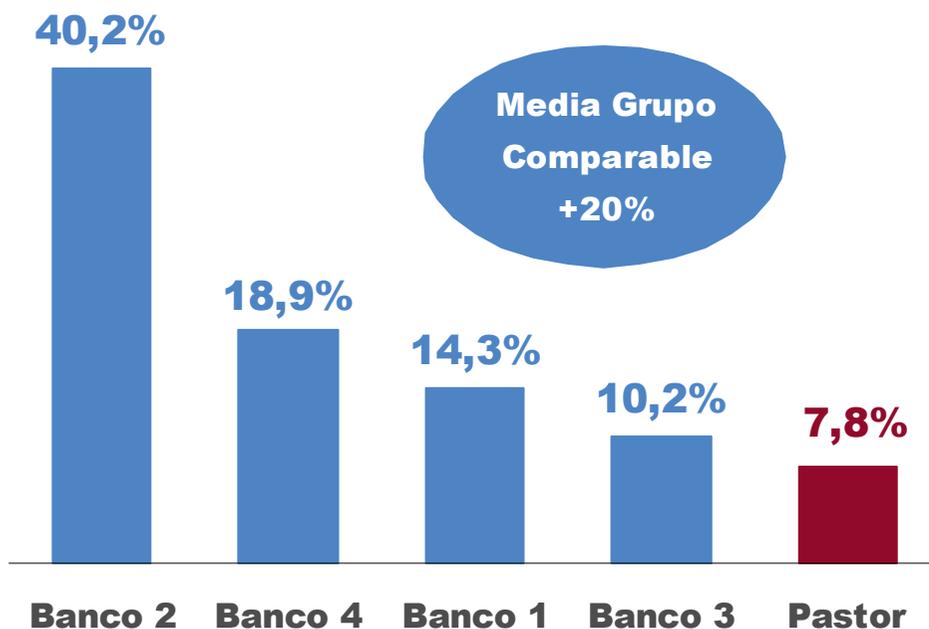


Señales de reducción de la mora

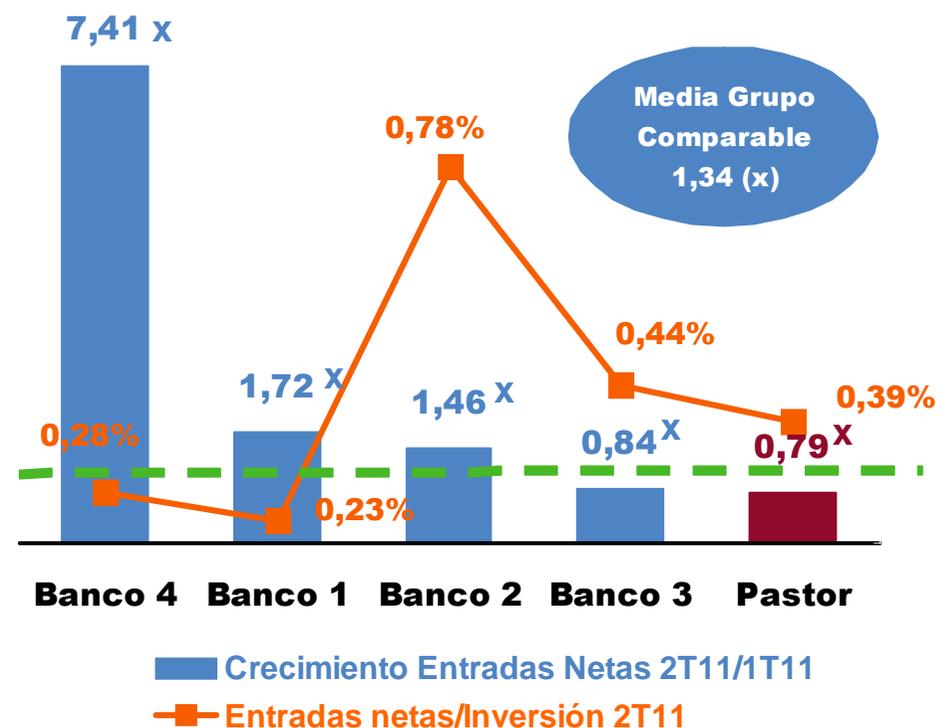
Gestión del riesgo

La evolución de activos dudosos muestra una comparativa favorable frente al sector

Activos dudosos: crecimiento interanual



Entradas Netas: 2T11 vs. 1T11 (crecimiento en veces)

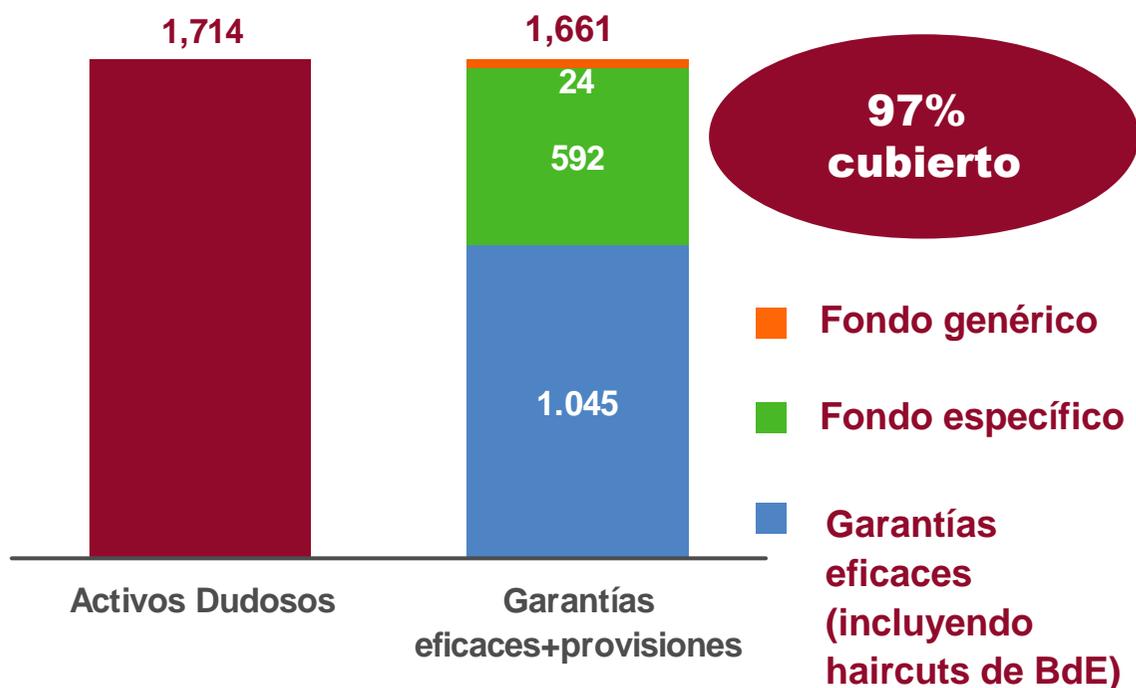


Fuente: Informes trimestrales de los Bancos

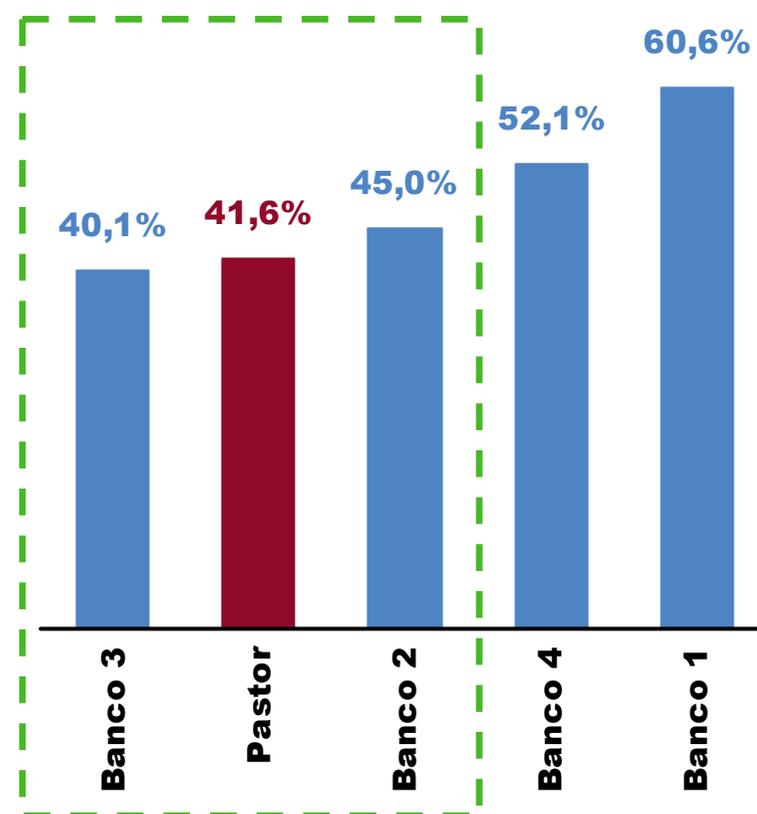
Gestión del riesgo

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

Fondos para cobertura de riesgo de crédito (Mn €)



Cobertura contable (%)



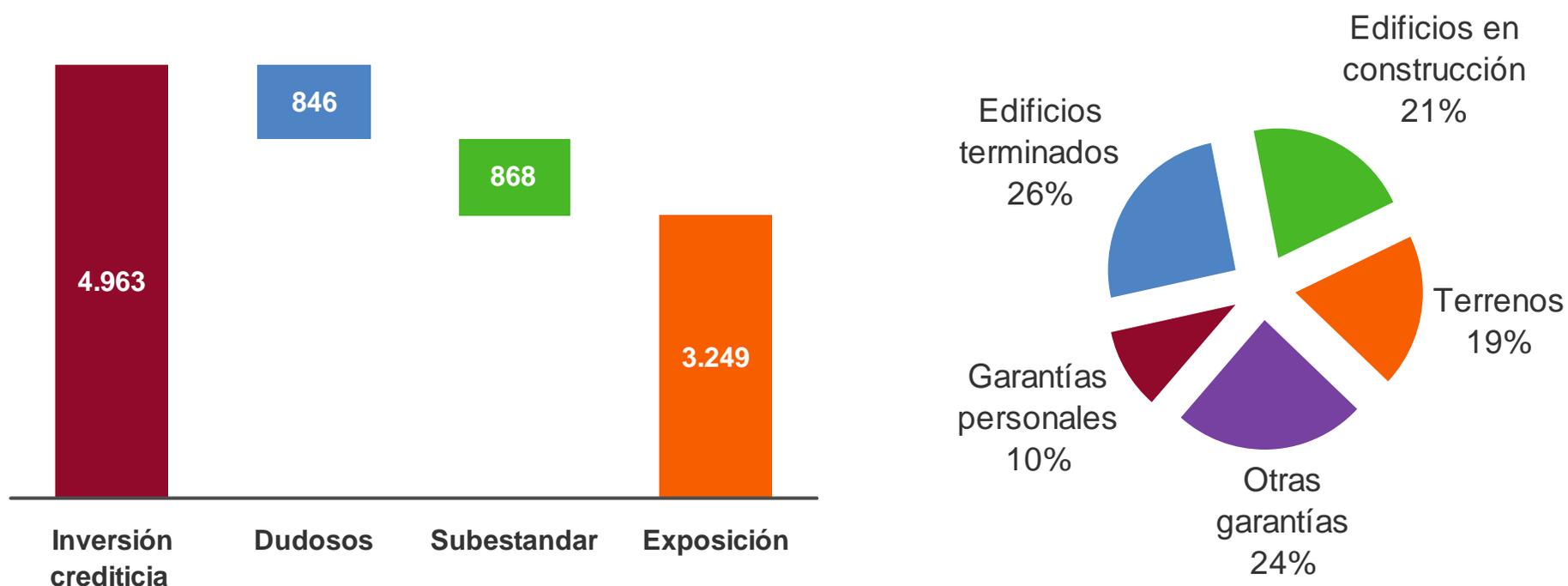
Las garantías eficaces cubren un 61% de los activos dudosos

Inversión crediticia al sector inmobiliario y construcción

Inversión crediticia al sector inmobiliario y construcción

Desglose por tipo de garantía (%)

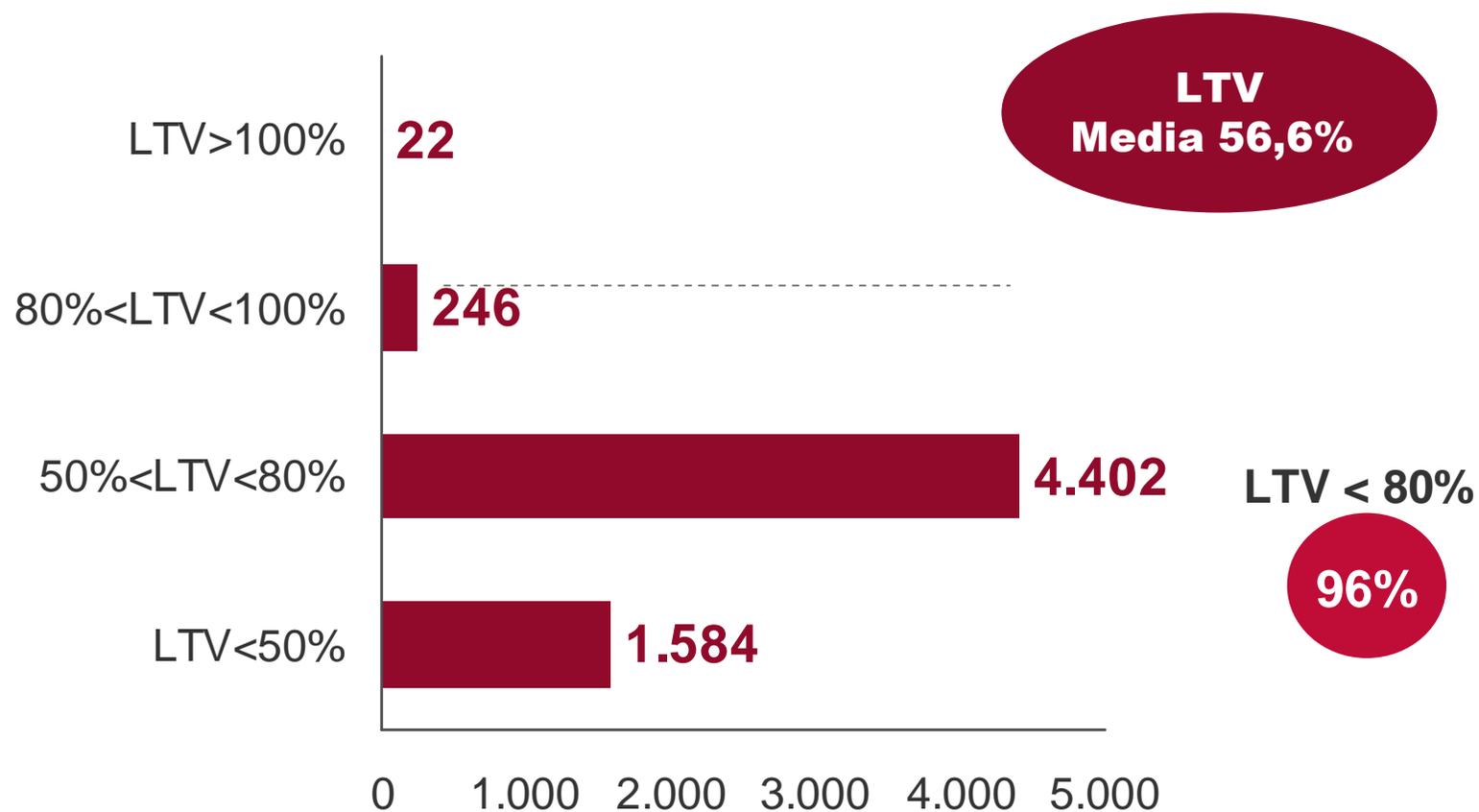
Mn €



La Cobertura de la morosidad del sector inmobiliario y construcción es del 97%, sólo 45Mn€ por provisionar

Hipotecas a particulares

Desglose de los préstamos hipotecarios a hogares

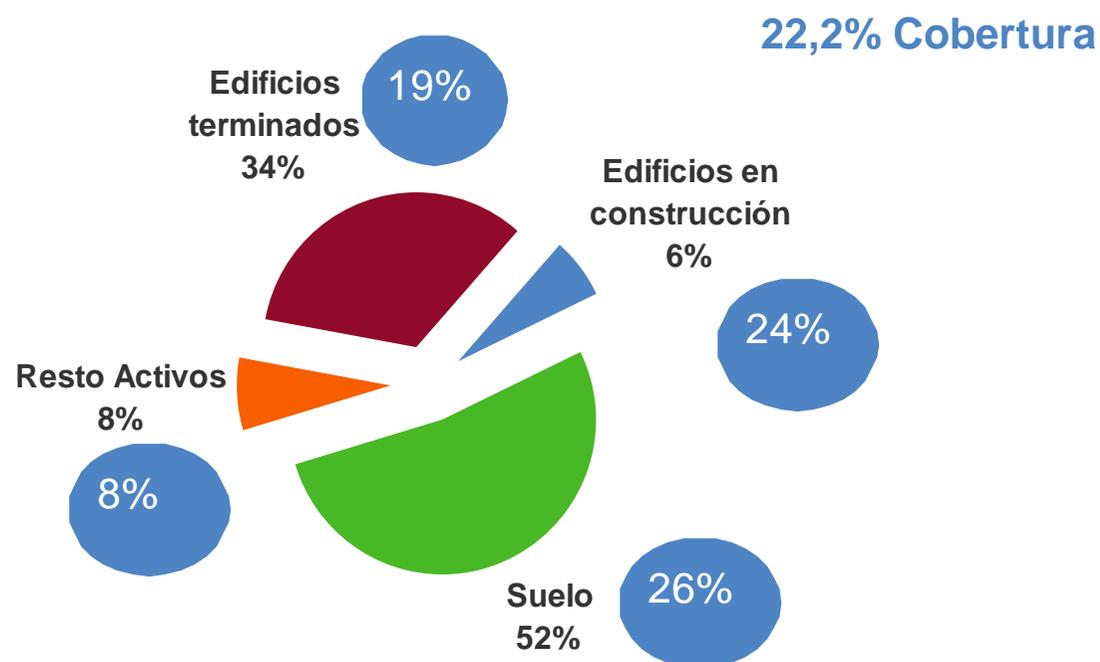


Gestión del riesgo

6.200 Mn € en hipotecas a particulares con prudentes LTVs

Detalle de los activos inmobiliarios (%)

Total valor neto: 1.678 Mn €



Gestión del riesgo

Gestión efectiva de activos inmobiliarios

NUEVO DESARROLLO EN EL SOLAR DEL ANTIGUO HOTEL MINDANAO



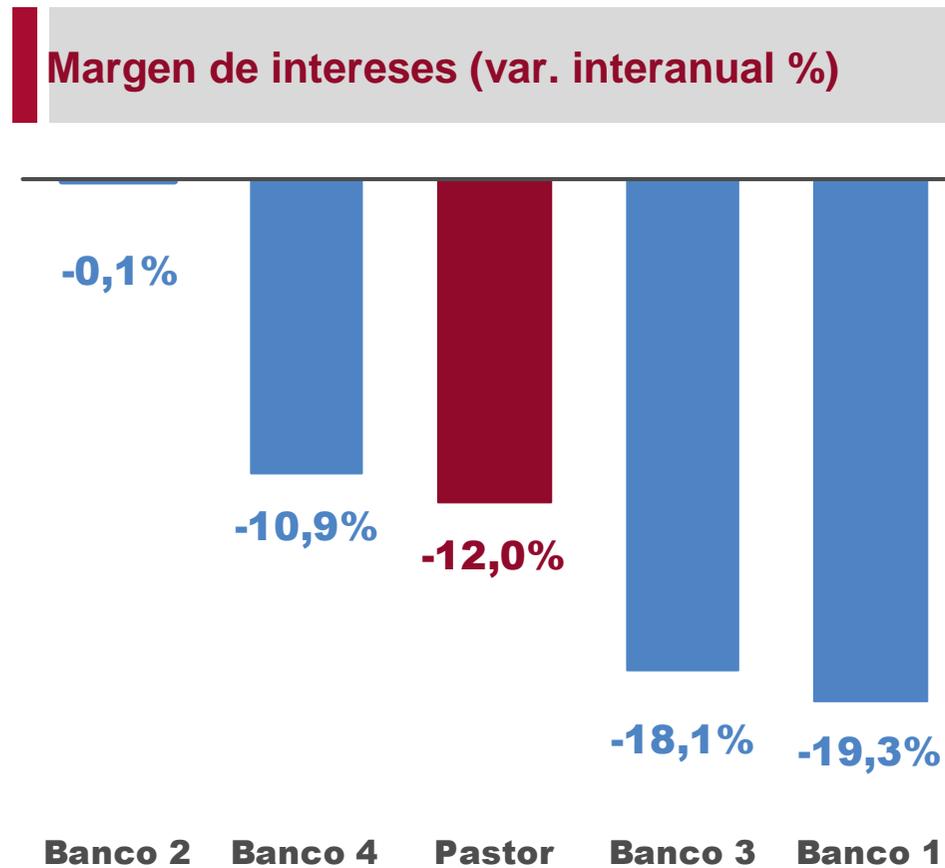
- ▣ Las ventas inmobiliarias del 1S11 alcanzaron 26Mn€. A finales de 2011 se espera doblar la cifra del 2010.
- ▣ Las ventas para el 2S11 se estiman en 160Mn€, generando márgenes brutos positivos.
- ▣ Los objetivos establecidos en los últimos dos años se han superado.
- ▣ Las desinversiones de los últimos dos años generaron plusvalías.

Cómo vender 100 casas de lujo en cincuenta días

El proyecto Mindanao, de Banco Pastor, logra un ritmo de comercialización récord gracias a su ubicación en el centro de Madrid y a los servicios que ofrece.



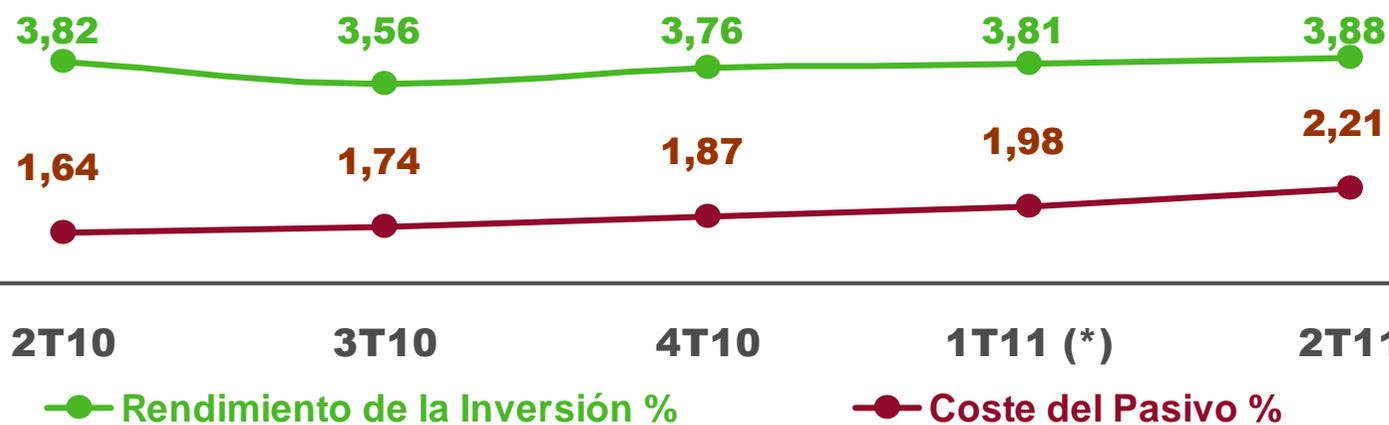
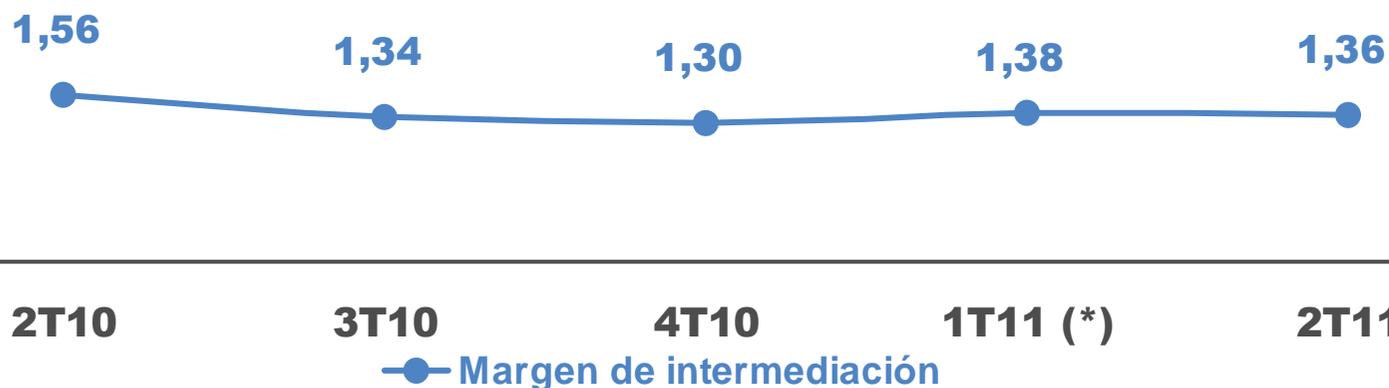
Resumen de la evolución del margen de intereses



Rentabilidad

Manteniendo la rentabilidad del Balance

Evolución del Margen de Intereses



(*) 1T11 excluye el efecto de 20Mn€ de recuperaciones extraordinarias de morosos

Una tendencia estable en los últimos 12 meses

Rentabilidad

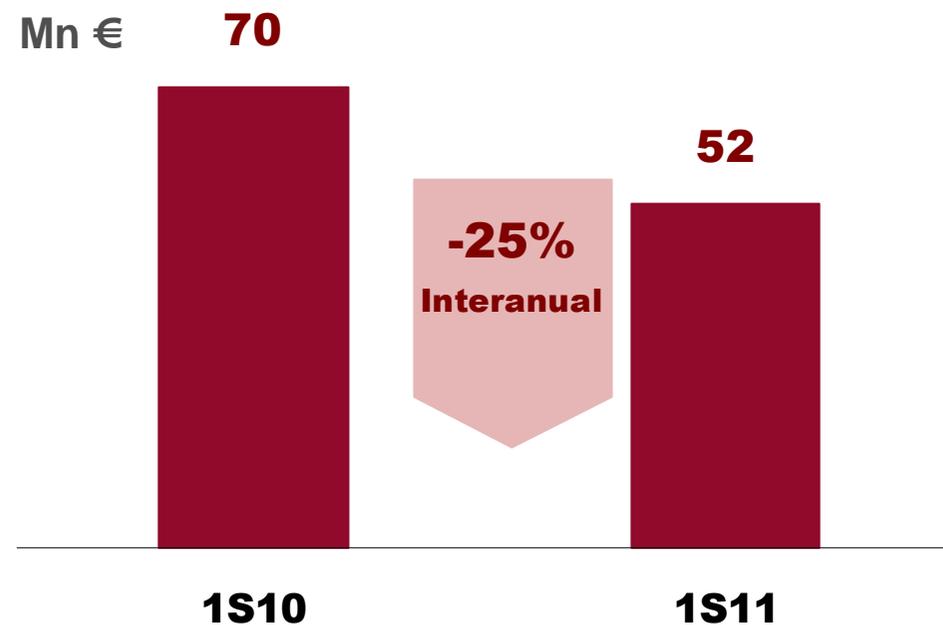
Las comisiones y el resultado por operaciones financieras afectan al margen bruto

Comisiones netas

Mn €	1S11	1S10	% Var
Comisiones netas	48,6	69,3	-29,9%
Comisiones de Titulizaciones	2,7	14,4	-81,0%
Comisiones netas ajustadas	45,9	55,0	-16,5%

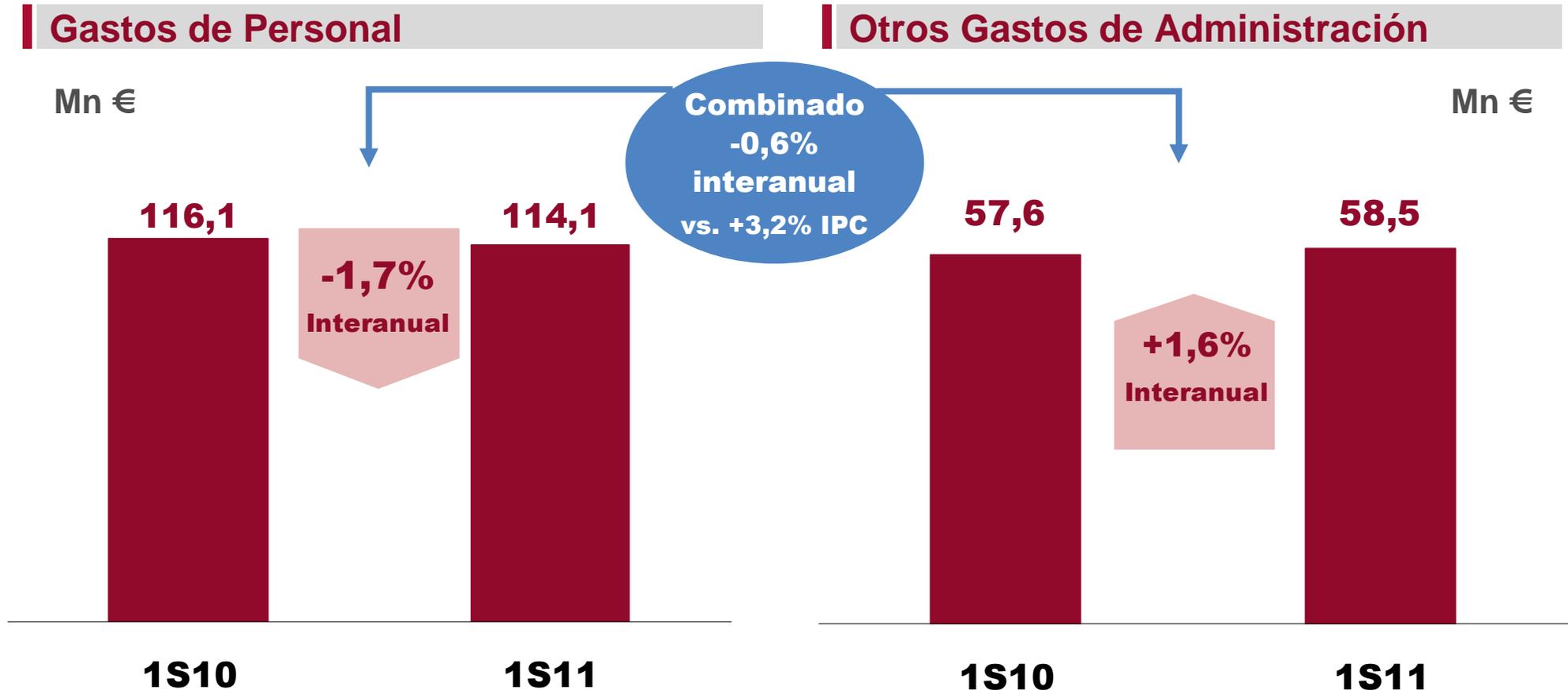
▣ Domiciliaciones	+10,9%
▣ Tarjetas	+9,3%
▣ Seguros	+4,0%
▣ Planes de Pensiones	+2,4%

Resultados de operaciones financieras



Rentabilidad

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

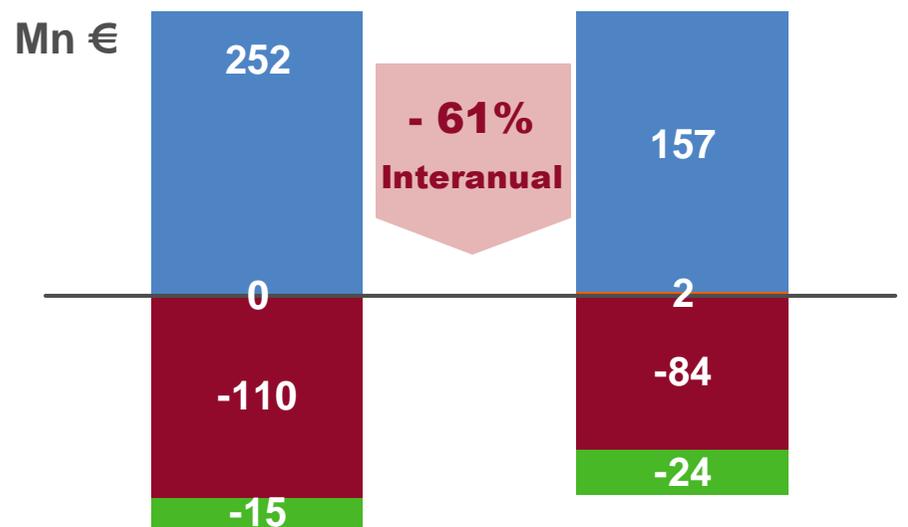


Rentabilidad

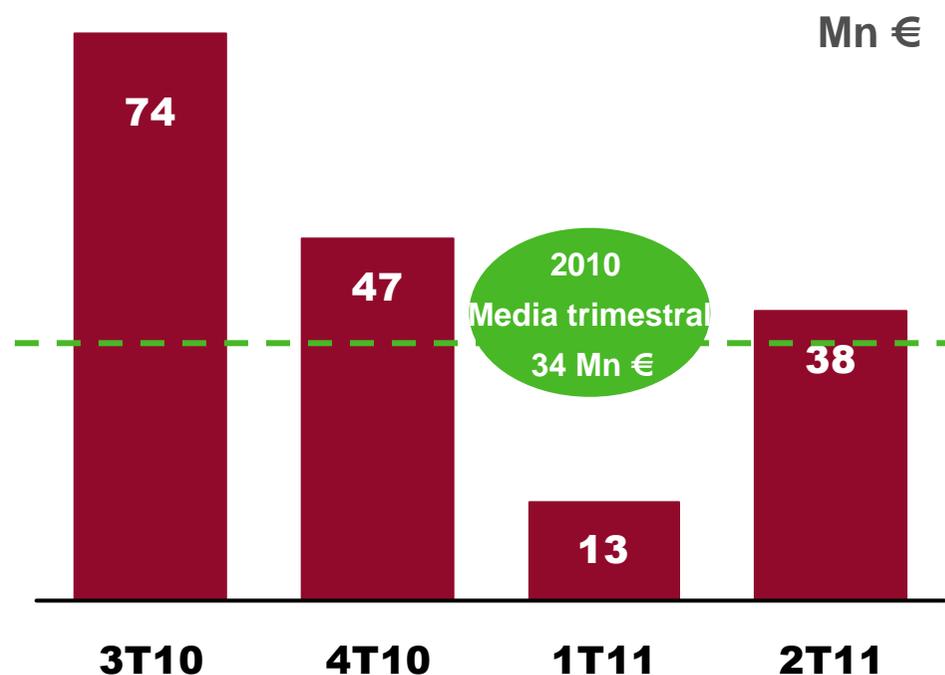
La prima de riesgo se redujo casi a la mitad en sólo un año

Pérdidas por deterioro A.F. 1S11 vs.1S10

Total 1S10 126Mn€ Total 1S11 49Mn€



Pérdidas por deterioro de ANCEV



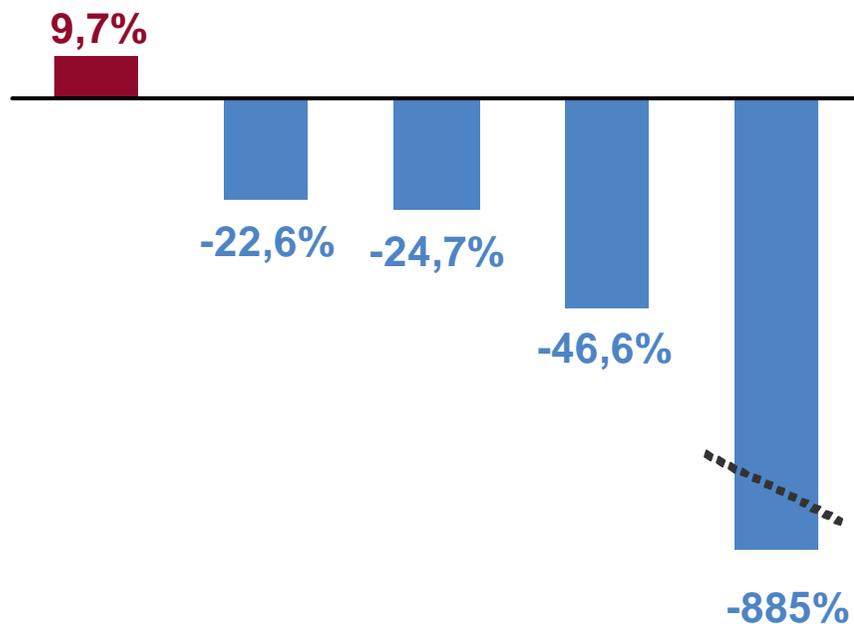
- Otras provisiones
- Dotación fdo específico
- Dotación fdo genérico
- Recuperación de fallidos

Un nivel más bajo de pérdidas por deterioro de activos

Rentabilidad

Evolución de los resultados

Resultado Operativo Neto (% interanual)



Pastor Banco 1 Banco 4 Banco 3 Banco 2

1S11 (Mn €)

PASTOR

Beneficio antes de impuestos

52,9

Beneficio neto

38,9

Crecimiento positivo del Resultado Operativo Neto

Resumen y conclusiones

- ▣ 235 años de historia de rentabilidad, solidez de capital y liquidez
- ▣ Foco en el mercado objetivo, fuerte cultura de servicio al cliente y una marca fuerte en Galicia
- ▣ Una buena evolución continuada a pesar del difícil entorno
- ▣ Capacidad crediticia y disciplina de precios para mantener márgenes rentables y competitivos
- ▣ Cumplimos los compromisos del Plan de Crecimiento Inteligente

De cara a los próximos meses, Mejora la visibilidad

Capital: No hay necesidades adicionales

Financiación: Esperamos mejoras en el GAP comercial y estamos gestionando los vencimientos de 2013

Negocio: A pesar del desfavorable entorno, continuamos orientados a cumplir las necesidades y expectativas de los clientes

Inmobiliario: Prevemos ventas en el 2S11 por un 18% del valor de nuestros terrenos obteniendo plusvalías

Gestión del riesgo: Esperamos una evolución positiva en el 2S 2011, tanto desde el lado de los activos dudosos como de las recuperaciones (en noviembre de 2011 se recuperaron 50 Mn€ de fallidos)



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
- ▣ 100% 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

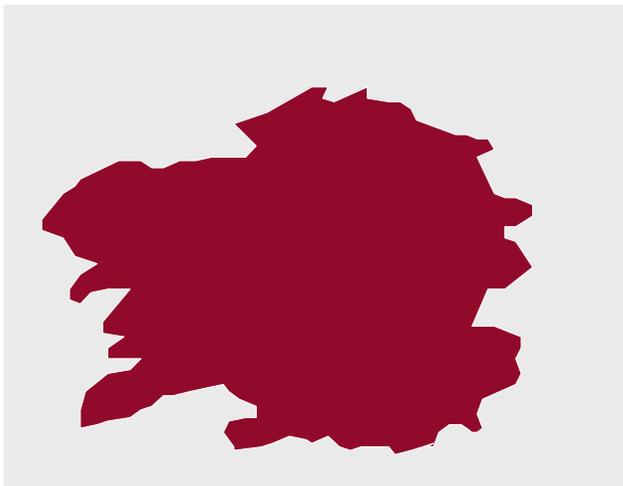
- ▣ Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb's de Core.

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.

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

Desglose de la cuenta de Pérdidas y Ganancias

Cifras en miles de €	Jun. 11	Jun. 10	Variación	
			Absoluta	%
=MARGEN DE INTERESES	226.374	257.129	(30.755)	(12,0)%
(+) Rendimiento de instrumentos de capital	465	3.267	(2.802)	(85,8)%
=MARGEN DE INTERMEDIACION	226.839	260.396	(33.557)	(12,9)%
(+/-) Resultado enti. valoradas mét. participación	2.323	1.974	349	17,7%
(+) Comisiones netas	48.606	69.309	(20.703)	(29,9)%
(+/-) ROF + Otros resultados	62.842	76.701	(13.859)	(18,1)%
=MARGEN BRUTO	340.610	408.380	(67.770)	(16,6)%
(-) Gastos de administración	172.616	173.700	(1.084)	(0,6)%
(-) Gastos de personal	114.087	116.088	(2.001)	(1,7)%
(-) Otros gastos generales de administración	58.529	57.612	917	1,6%
(-) Amortización	13.786	14.138	(352)	(2,5)%
(+/-) Dotaciones a provisiones (neto)	(7.426)	(6.371)	(1.055)	16,6%
(+/-) Pérdidas por deterioro de activos financieros	51.127	126.205	(75.078)	(59,5)%
= RDO ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN	110.507	100.708	9.799	9,7%
(+/-) Otros resultados netos	(57.552)	(16.681)	(40.871)	N/A
= RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	52.955	84.027	(31.072)	(37,0)%
(+/-) Impuesto sobre beneficios	14.099	23.762	(9.663)	(40,7)%
(+/-) Resultado operaciones interrumpidas (neto)	0	1.418	(1.418)	N/A
= RDO. CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	38.856	61.683	(22.827)	(37,0)%
= RESULTADO ATRIBUIDO ENTIDAD DOMINANTE	38.176	61.532	(23.356)	(38,0)%

Desglose del balance: Activo

Cifras en miles de €

Activo	Jun. 11	Jun. 10	Variación	
			Absoluta	%
Caja y depósitos en bancos centrales	273.005	476.143	(203.138)	(42,7)
Cartera de negociación	187.008	1.063.078	(876.070)	(82,4)
Otros activos financieros a valor razonable con cambios en pyg	202.197	1.000.386	(798.189)	(79,8)
Activos financieros disponibles para la venta	2.286.233	4.244.799	(1.958.566)	(46,1)
Inversiones crediticias	23.124.367	22.402.602	721.765	3,2
Créditos a la clientela	21.333.521	21.057.672	275.849	1,3
Cartera de inversión a vencimiento	2.091.100	731.560	1.359.540	185,8
Ajustes a activos financieros por macro-coberturas	4.932	19.034	(14.102)	(74,1)
Derivados de cobertura	101.042	219.763	(118.721)	(54,0)
Activos no corrientes en venta	1.273.076	1.021.580	251.496	24,6
Participaciones	101.373	32.933	68.440	207,8
Contratos de seguros vinculados a pensiones	25.086	0	25.086	N/A
Activos por reaseguros	0	4.990	(4.990)	(100,0)
Activo material	174.831	192.739	(17.908)	(9,3)
Activo intangible	27.217	25.667	1.550	6,0
Activo fiscales	254.292	234.352	19.940	8,5
Otros activos	829.365	963.605	(134.240)	(13,9)
TOTAL ACTIVO	30.955.124	32.633.231	(1.678.107)	(5,1)

Desglose del balance: Pasivo

Cifras en miles de €

Pasivo	Jun. 11	Jun. 10	Variación	
			Absoluta	%
Cartera de negociación	94.860	90.316	4.544	5,0
Otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en pyg	199.996	1.211.799	(1.011.803)	(83,5)
Pasivos financieros a coste amortizado	28.565.148	29.286.514	(721.366)	(2,5)
Depósitos de la clientela	15.833.386	14.745.655	1.087.731	7,4
Derivados de cobertura	38.534	85.867	(47.333)	(55,1)
Pasivos por contratos de seguros	2.777	140.921	(138.144)	(98,0)
Provisiones	90.111	115.701	(25.590)	(22,1)
Pasivos fiscales	18.143	24.507	(6.364)	(26,0)
Resto de pasivos	63.244	45.834	17.410	38,0
TOTAL PASIVO	29.072.813	31.001.459	(1.928.646)	(6,2)
Patrimonio neto				
	Jun. 11	Jun. 10	Variación	
			Absoluta	%
Fondos propios	1.754.194	1.488.806	265.388	17,8
Capital	90.041	88.083	1.958	2,2
Prima de emisión	144.763	146.720	(1.957)	(1,3)
Reservas	1.244.111	1.201.406	42.705	3,6
Otros instrumentos de capital	252.548	819	251.729	N/A
Menos: Valores propios	(15.445)	(9.754)	(5.691)	58,3
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	38.176	61.532	(23.356)	(38,0)
Ajustes por valoración	(32.757)	(27.787)	(4.970)	17,9
Intereses Minoritarios	160.874	170.753	(9.879)	(5,8)
TOTAL PATRIMONIO NETO	1.882.311	1.631.772	250.539	15,4
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30.955.124	32.633.231	(1.678.107)	(5,1)
<i>Pro-memoria</i>				
Riesgos contingentes	909.342	958.228	(48.886)	(5,1)
Compromisos contingentes	2.111.774	2.663.541	(551.767)	(20,7)

Disclaimer

Banco Pastor, S.A.

Cantón Pequeño 1
A Coruña-15003- Spain

T: +34 981 12 74 20

F: +34 981 12 74 33

<http://corporativa.bancopastor.es/>

www.bancopastor.es

ir@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.

