



2T2007

Presentación
de Resultados

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 1^{er} Semestre de 2007
 2. Evolución de los ingresos y proyectos de crecimiento
 3. Ganancias de eficiencia
 4. Gestión del riesgo y capital
 5. Entorno económico. Tendencias
 6. Conclusiones



1. Resultados

1^{er} Semestre de 2007

Crecimiento de beneficio recurrente ex-Urbis del 25,7% apoyado en :

- ❑ Ritmo de crecimiento del negocio muy positivo con cambio de mix acelerando en Pymes y Empresas
- ❑ Finalización del plan de apertura de oficinas que nos posiciona de manera muy positiva a medio y largo plazo

Cumplimiento de objetivos

	Objetivo 2007	Realizado 1 er Sem.
Cuota de mercado (p.p.)	+0,25	+0,27
ROE (%)	>17	16,6
Eficiencia (%)	<37	37,5
Calidad riesgo (%)	< media sector	0,42 vs 0,44 (*)

Período de 12 últimos meses para cuota, ROE y eficiencia

(*) Ratio morosidad bancos a Mar. 07

Notable crecimiento de beneficios y resultados operativos

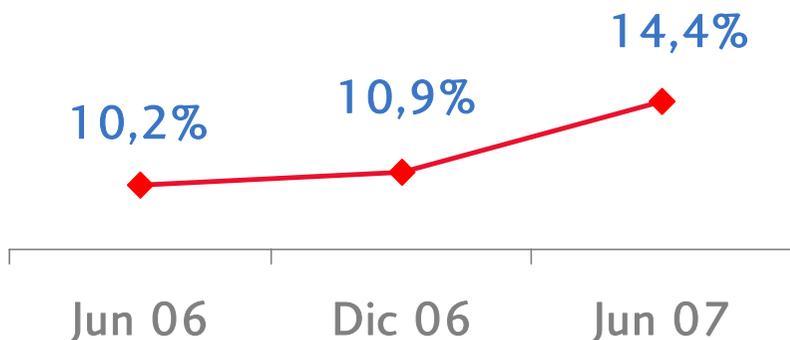
Millones de Euros

	1S07	1S06	Var. %
Margen Intermediación (*)	705,2	594,3	18,7
▪ Comisiones y actividad seguros	333,0	309,2	7,7
▪ Resultados operaciones financieras	70,2	65,5	7,1
Margen Ordinario	1.108,4	969,0	14,4
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	4,3	6,4	(32,6)
▪ Costes de transformación netos	404,6	388,0	4,3
▪ Amortizaciones	51,1	49,1	4,1
▪ Otros productos/costes	(18,9)	(15,5)	22,0
Margen Explotación	638,1	522,8	22,0
▪ Perdidas por deterioro de inversión crediticia	108,0	88,8	21,7
▪ Otros resultados netos	20,1	17,5	14,7
Resultados antes de impuestos	550,2	451,6	21,8
▪ Impuesto sobre sociedades	159,7	140,9	13,3
Beneficio neto	390,5	310,7	25,7
▪ Operaciones discontinuadas	-	35,0	-
Resultado Grupo	390,5	345,7	13,0

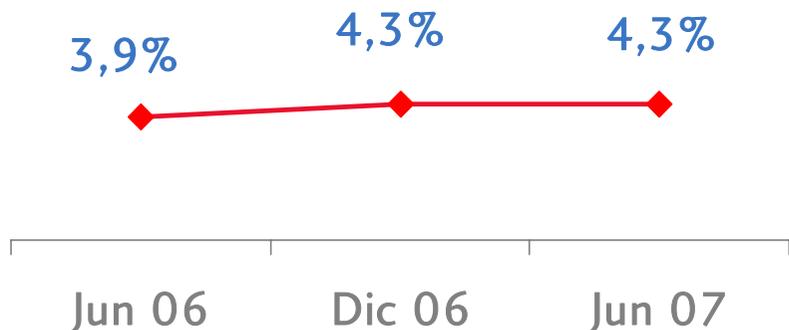
(*) Incluye resultados de participadas (0,6 mill.€ en 2007 y 0,1 mill. € en 2006)

...por ampliación de la diferencia entre ingresos y costes

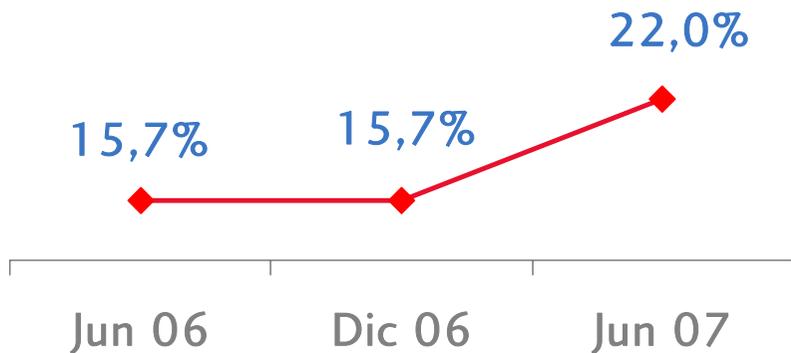
La aceleración de los ingresos...
(% anual)



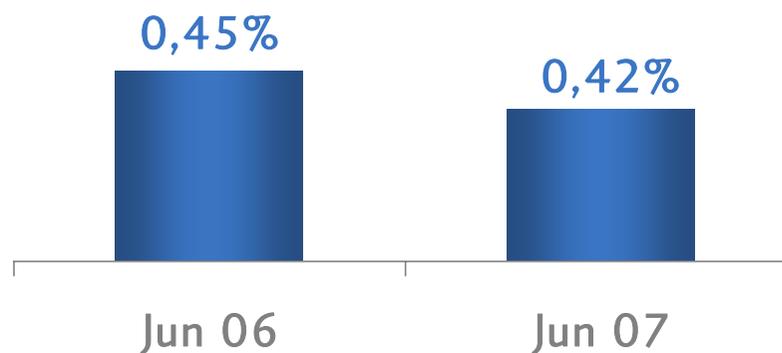
...y el control de los costes...
(% anual)



...impulsan los resultados operativos...
(% anual)



...manteniendo la calidad del riesgo
(% morosos)



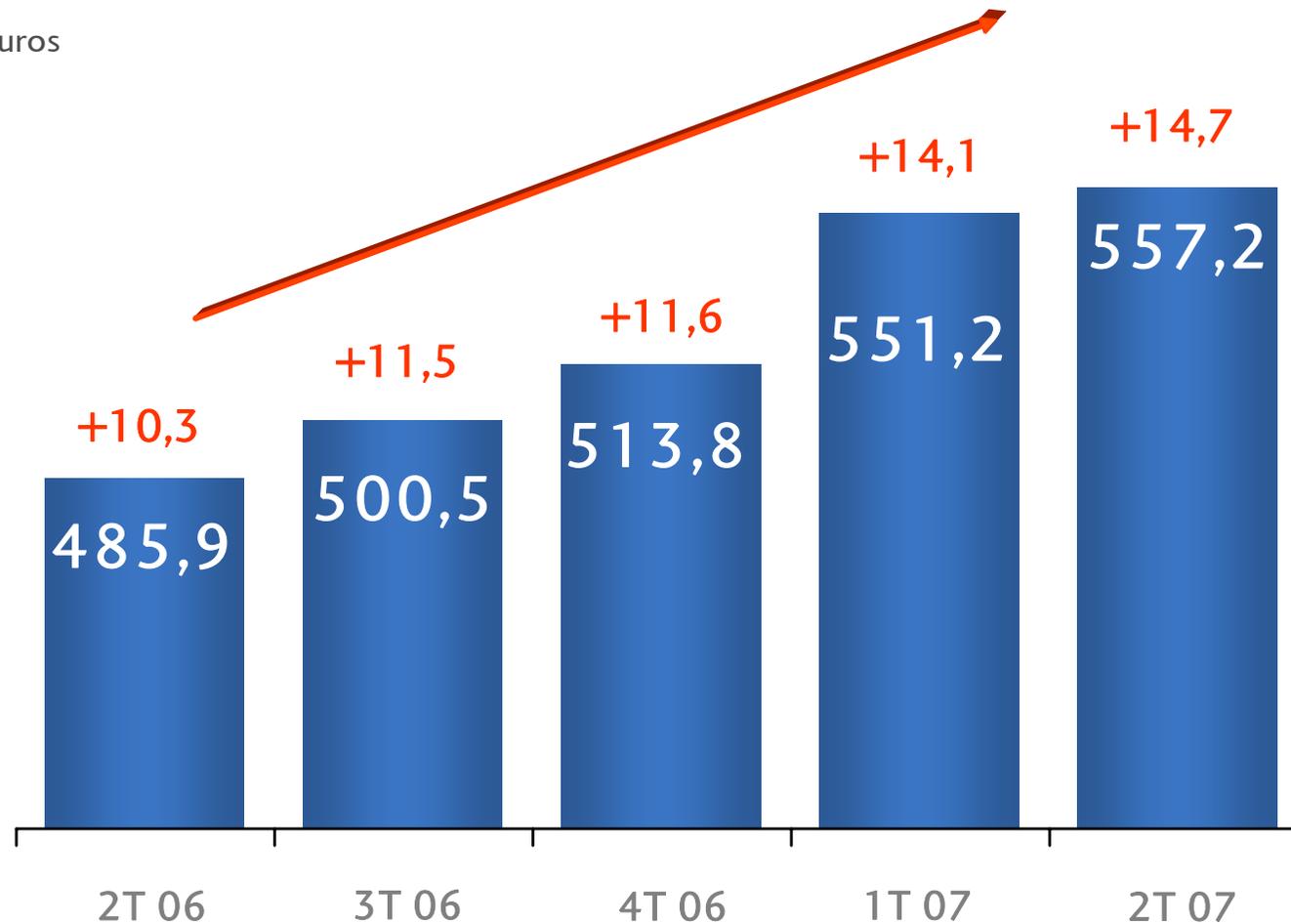


2. Evolución de los ingresos y proyectos de crecimiento

Crecimiento interanual (%)

Margen Ordinario trimestral

Millones de Euros



...especialmente en los segmentos estratégicos

Margen Ordinario

Millones de Euros

	1S 07	% Var. anual
Particulares	490,5	13,2
Pymes y comercios	210,9	13,6
Empresas	195,4	13,1
Grandes empresas	80,7	11,2
Mercados	86,9	9,4
S. Público	14,4	41,2
Actividades corporativas	29,6	74,3
Total	1.108,4	14,4

+13,3% Jun.07
+12,3% Dic. 06

Apoyado en la aceleración del crecimiento de inversión en pymes y empresas

Millones de Euros

Saldos medios mensuales

Junio 07

	Inv. crediticia	% Var. anual	EAD*	% Var. anual
Particulares	23.825	18,7	24.518	18,0
Pequeñas empresas	9.912	32,5	11.308	32,2
Medianas empresas	21.772	38,0	27.309	33,1
Grandes empresas	9.967	17,5	17.100	4,0
S. Público	631	8,0	679	7,6
Financ. exterior	630	63,0	655	12,4
Total	66.737	26,4	81.569	20,9

(*) Exposición al riesgo (exposure at default)

... y con buen comportamiento en recursos de clientes

Millones de Euros
Saldos medios mensuales

Junio 07

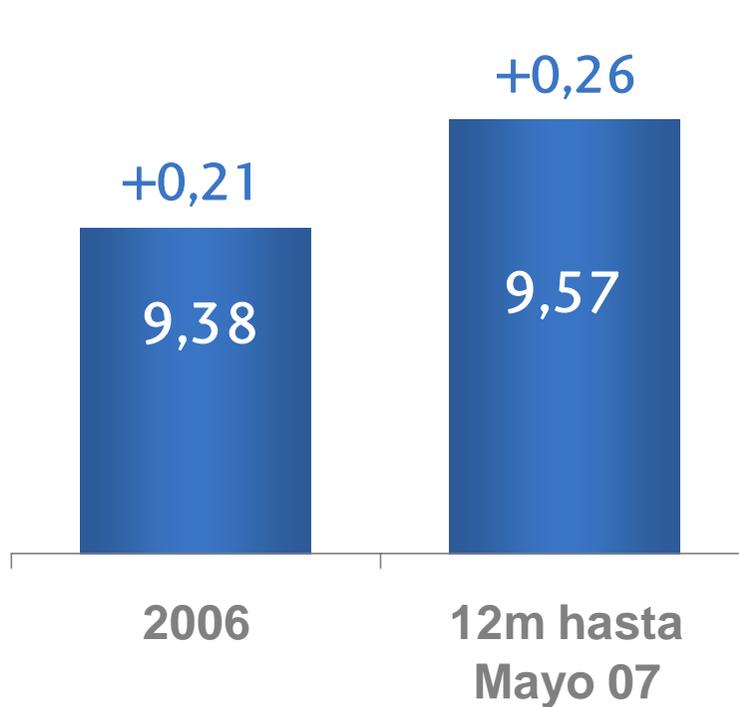
	Recursos	% Var. anual
Particulares	30.005	11,7
Pymes y comercios	6.098	15,2
Empresas	4.904	7,3
Grandes empresas	1.323	0,5
S. Público	5.085	7,6
No residentes	656	(8,0)
Total	48.071	10,6
Total (Sector privado residente)	42.330	11,3



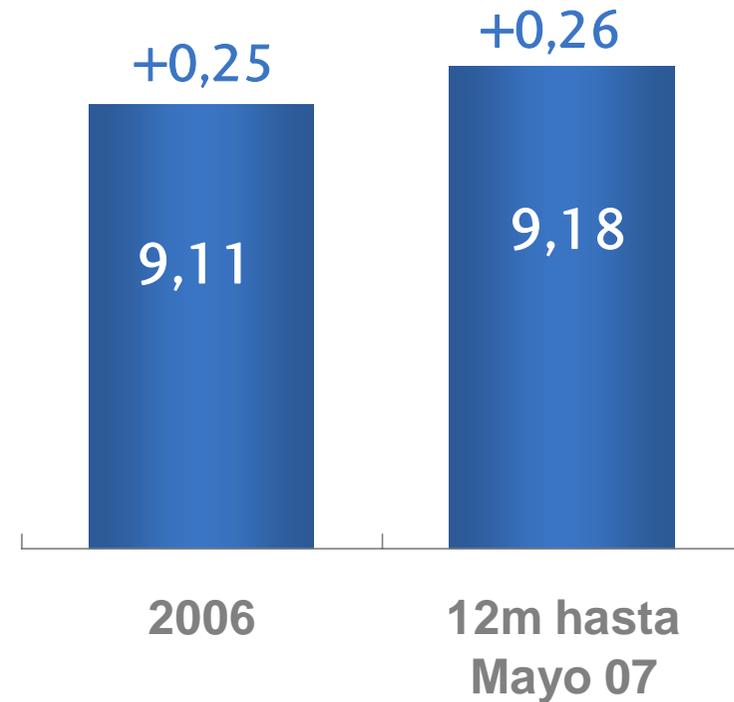
Lo que permite mejorar las ganancias de cuota en línea con los objetivos

Cuota sobre banca española (%)

Inversión



Recursos

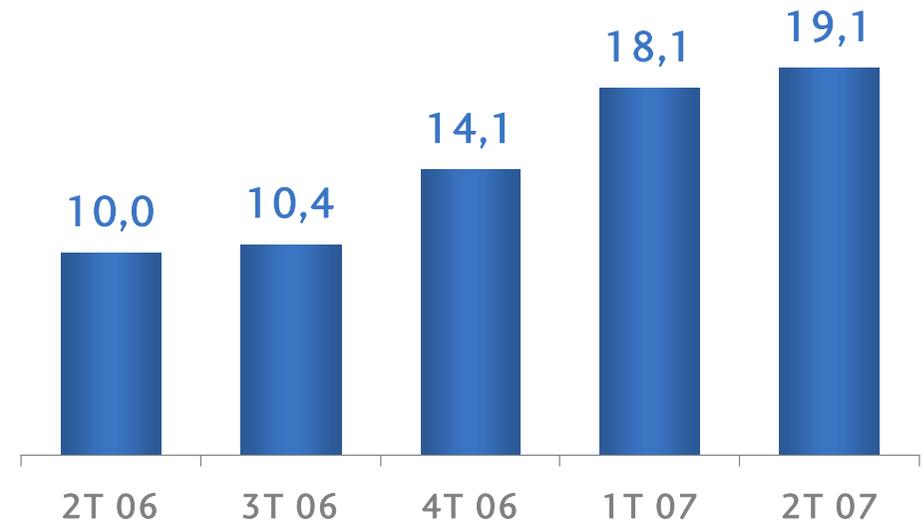
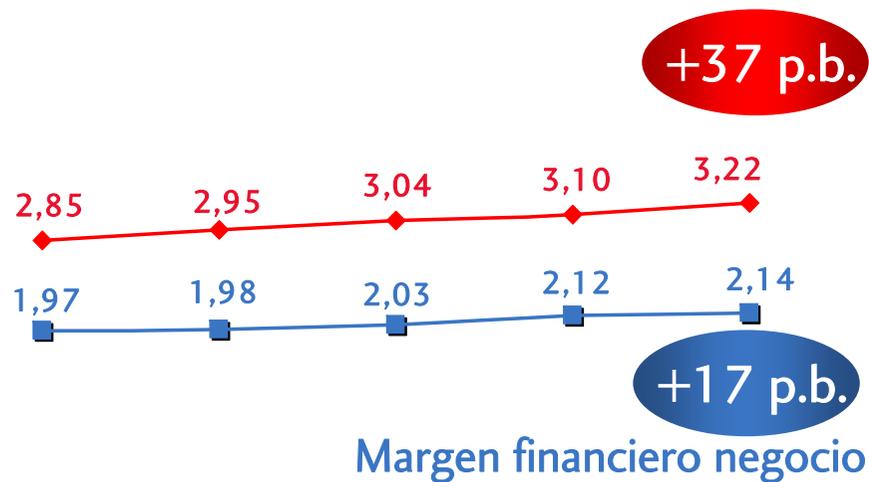


El crecimiento del negocio y la mejora del diferencial de clientes impulsan el margen financiero

Diferencial clientes (%)

Margen financiero (% Var. Anual)

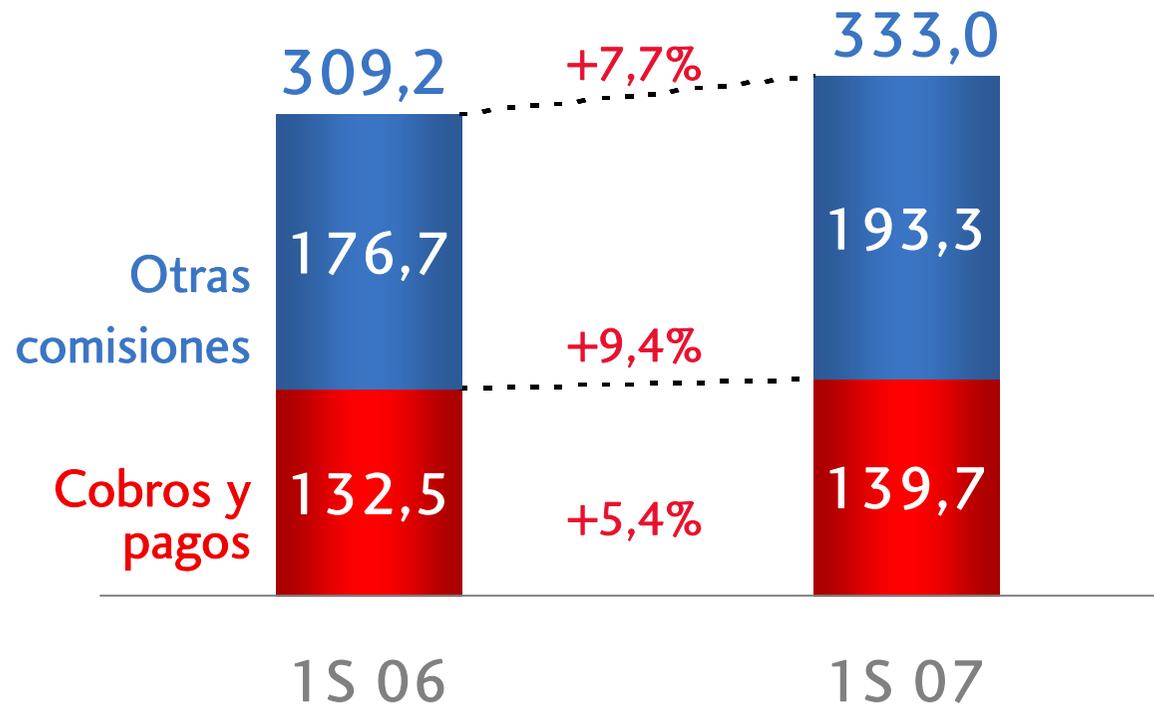
Diferencial de clientes



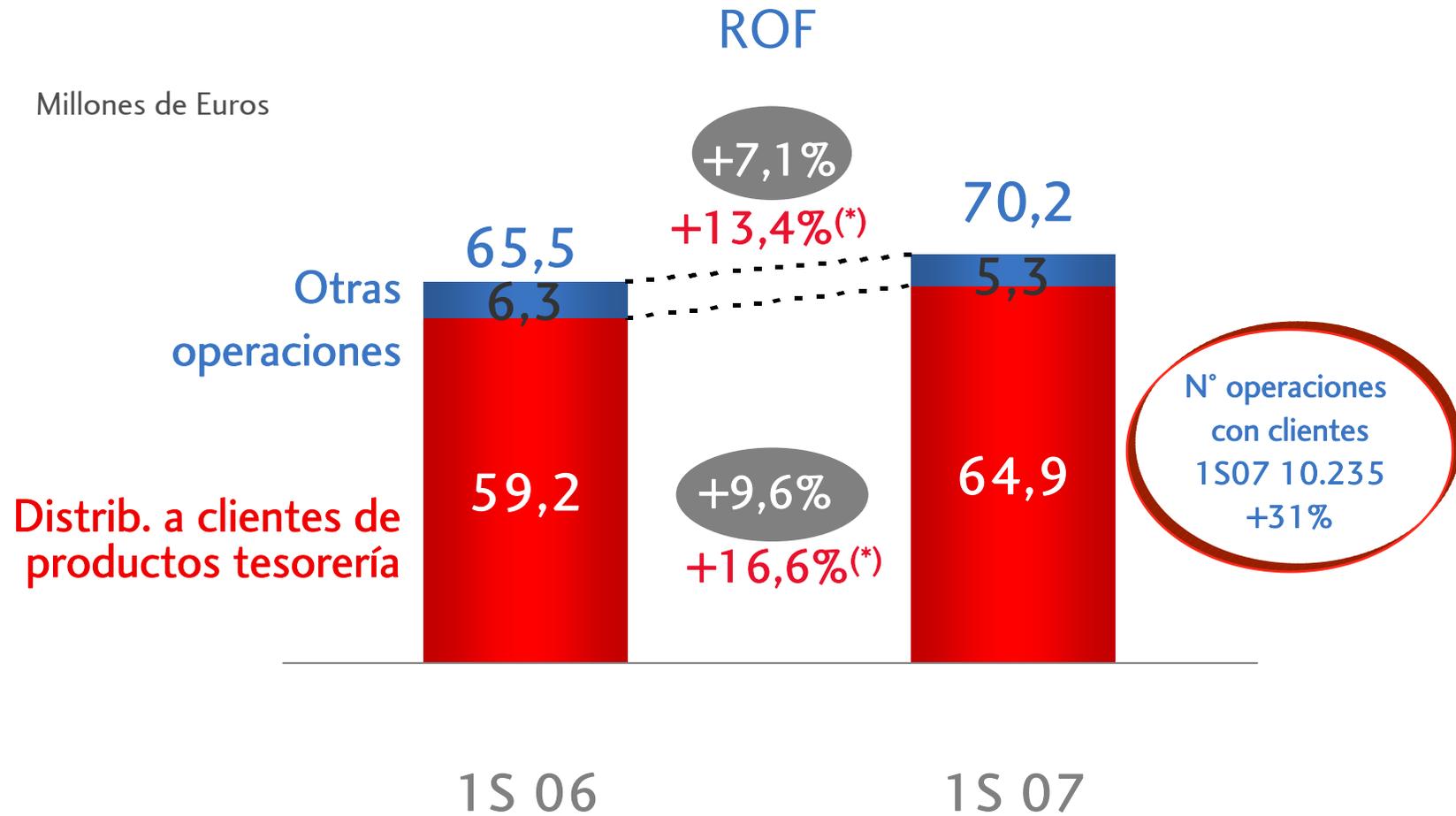
Buen comportamiento de ingresos por otros servicios compensa cobros y pagos

Comisiones

Millones de Euros



El crecimiento del ROF sigue apoyándose en el negocio con clientes



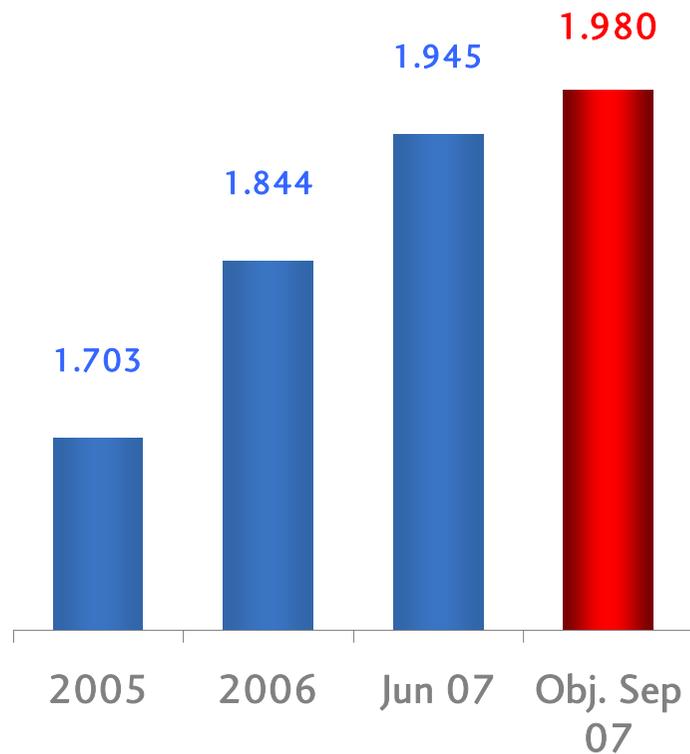
(*) Crecimiento ajustado efecto periodificación



Proyectos de crecimiento

Finalizado el plan de aperturas con crecimiento de negocio superior al objetivo...

Red Oficinas



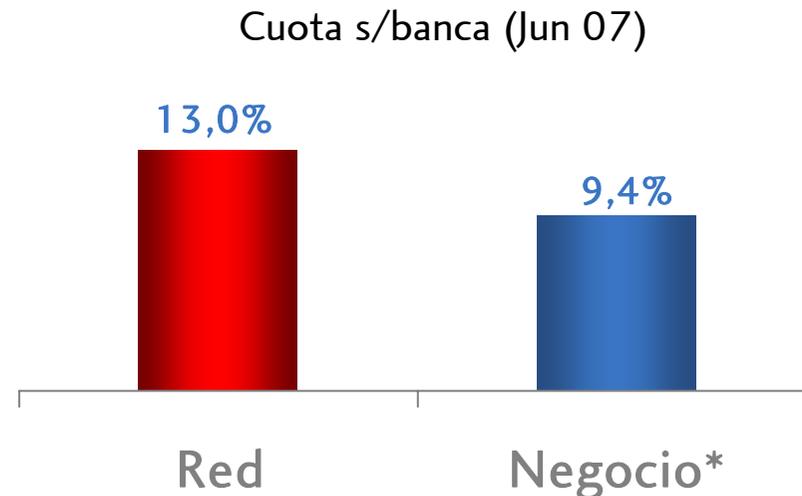
Negocio aportado



Negocio: Recursos + Inversión clientes

...lo que incrementa el potencial comercial del banco

- Aumenta la capacidad comercial un 16%
- Reequilibra la penetración por mercados aumentando el potencial:
 - Por negocios : el 80% de oficinas son de pymes y universales
 - Por mercados geográficos: 60% nueva red en Madrid, Cataluña y Levante

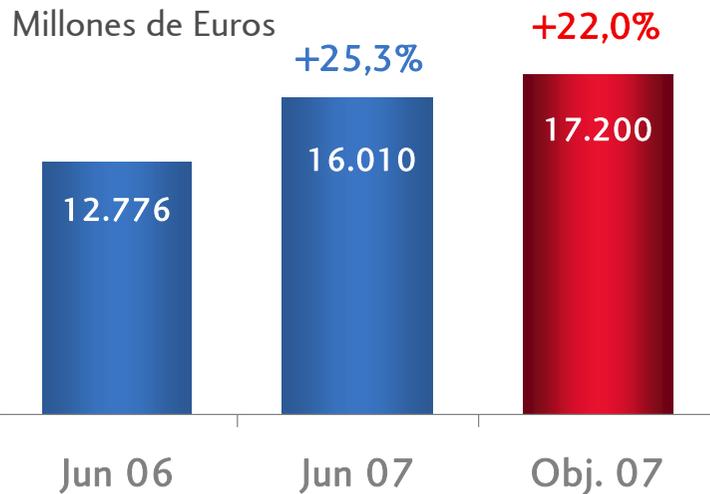


(*) Negocio: Recursos + Inversión clientes

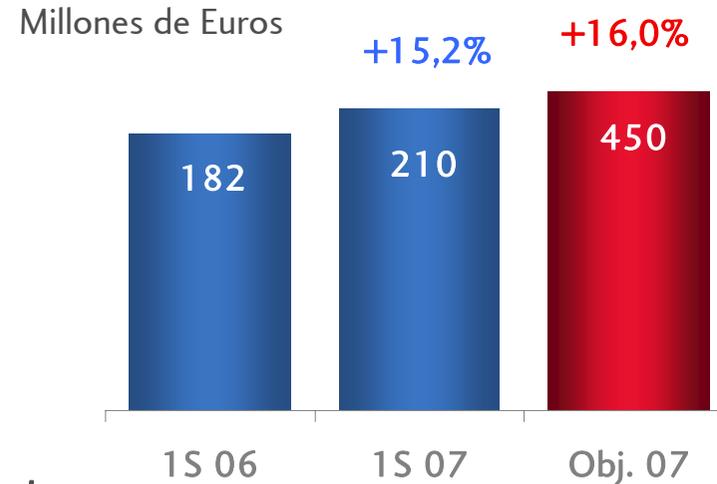
Proyectos de crecimiento Pymes, comercios y autónomos

Fuerte crecimiento en línea con objetivos...

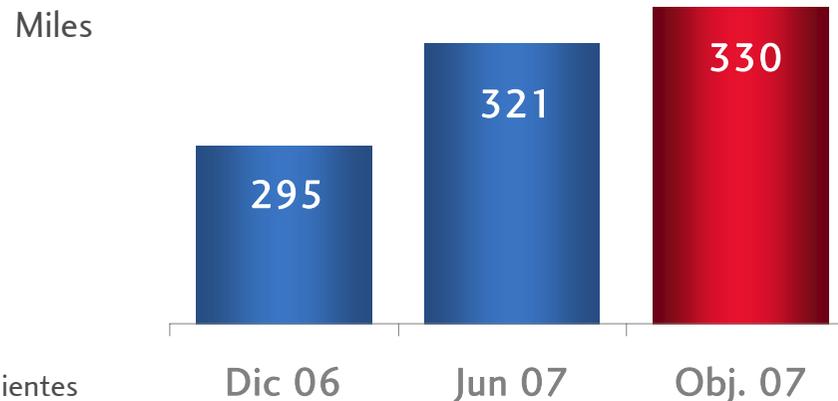
Volumen negocio



Margen ordinario(*)



Clientes



Negocio: Recursos + Inversión clientes

(*) No incluye las coberturas asignadas en la diapositiva 11

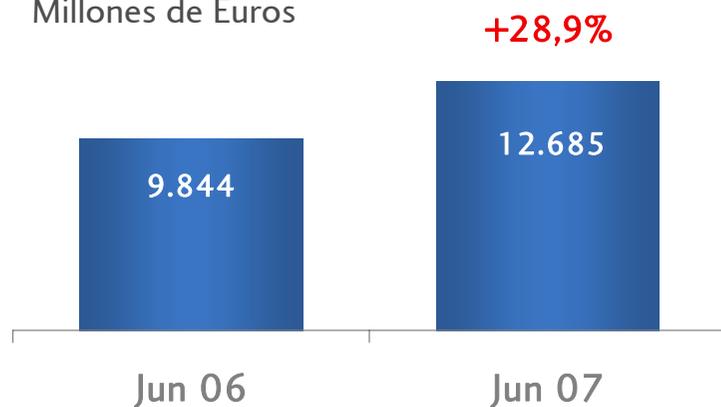
Proyectos de crecimiento Pymes, comercios y autónomos

...donde Pymes y comercios crecen con fuerza...

Pymes y comercios

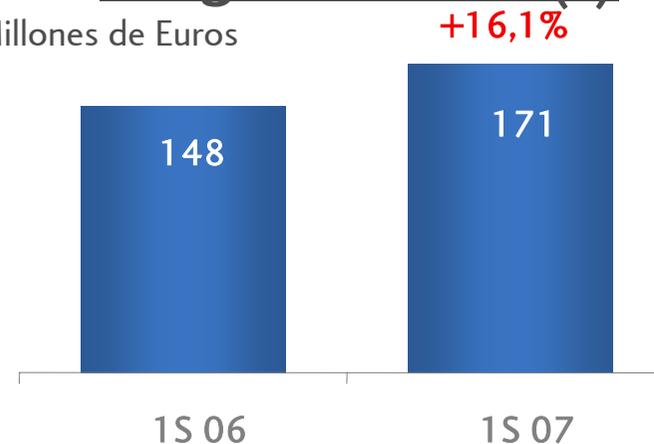
Negocio

Millones de Euros



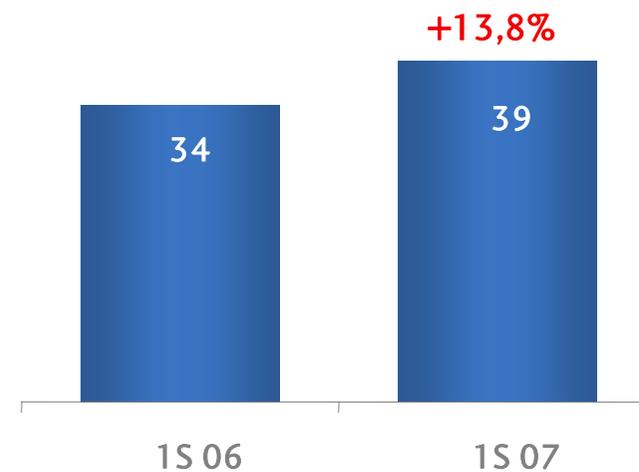
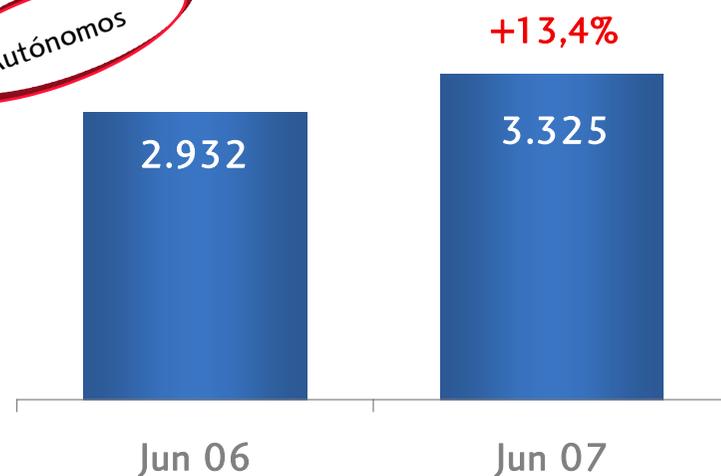
Margen ordinario(*)

Millones de Euros



...y en autónomos se empiezan a obtener resultados

Autónomos



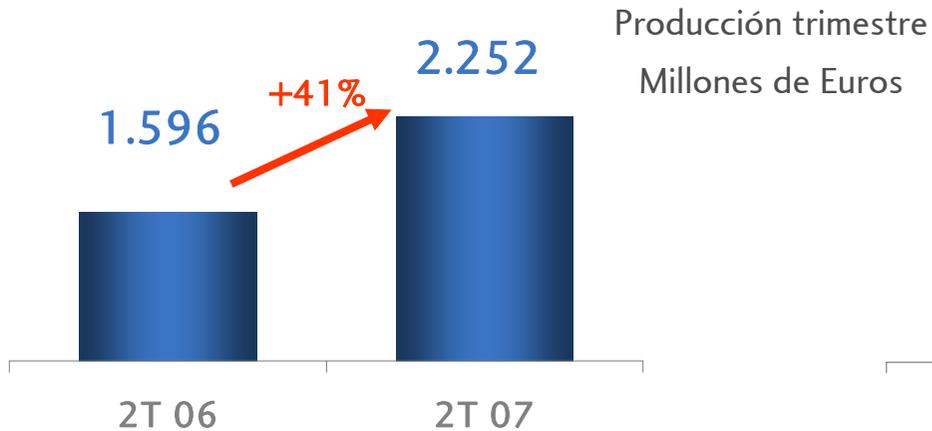
Negocio: Recursos + Inversión clientes

(*) No incluye las coberturas asignadas en la diapositiva 11

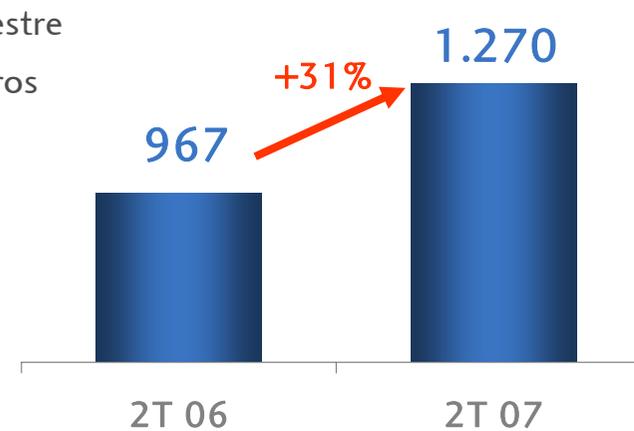
Proyectos de crecimiento Pymes y comercios

...con mejoras de vinculación y transaccionalidad

Descuento comercial

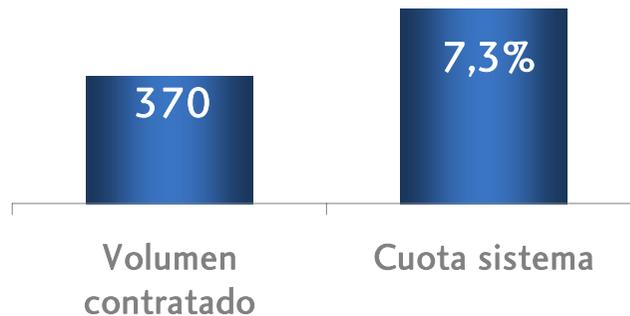


Remesas comercio exterior



Campaña ICO 07

Millones de Euros



Campaña ICO Avanza 07

Millones de Euros



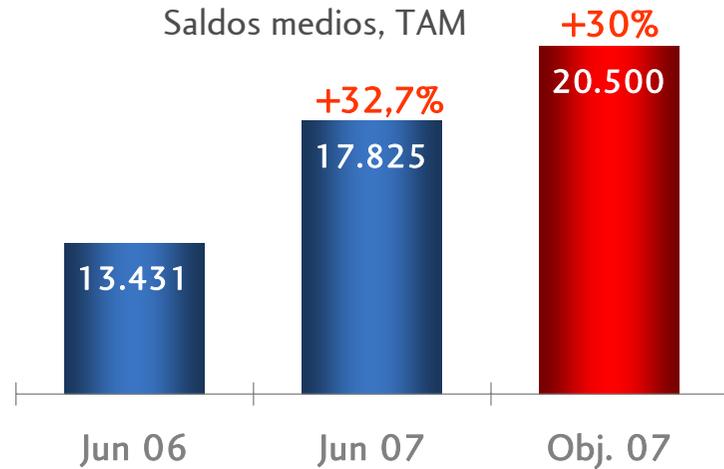
Proyectos de crecimiento Empresas

Estamos acelerando el crecimiento y la presencia en el segmento...

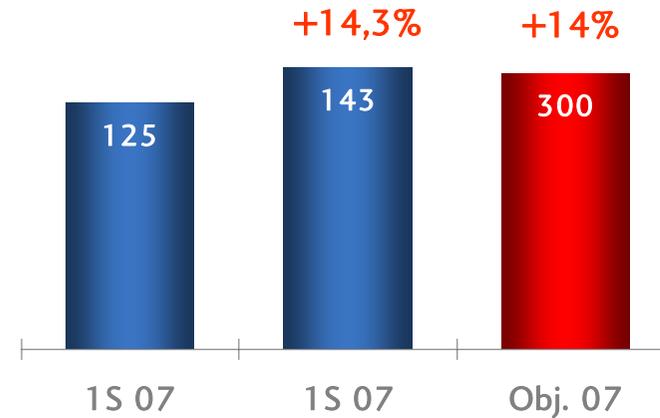
Millones de Euros

Negocio

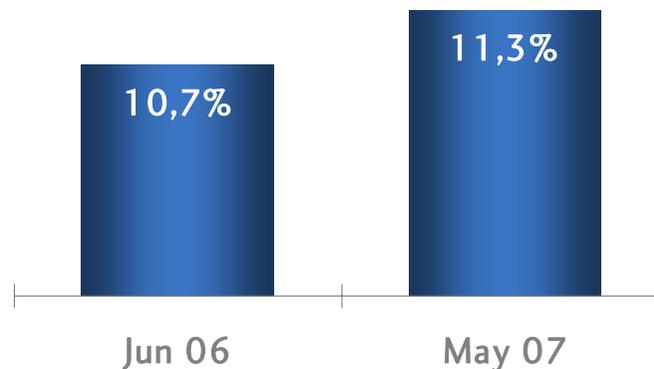
Saldos medios, TAM



Margen Ordinario*



% Penetración clientes



Negocio: Recursos + Inversión clientes

Datos sin promotores

(*) No incluye cobertura asignadas en la diapositiva 11

Proyectos de crecimiento Empresas

...con incrementos sustanciales en todos los productos

Factoring y confirming

Millones de Euros



Cientes confirming



Recursos vista

Millones de Euros



Avales

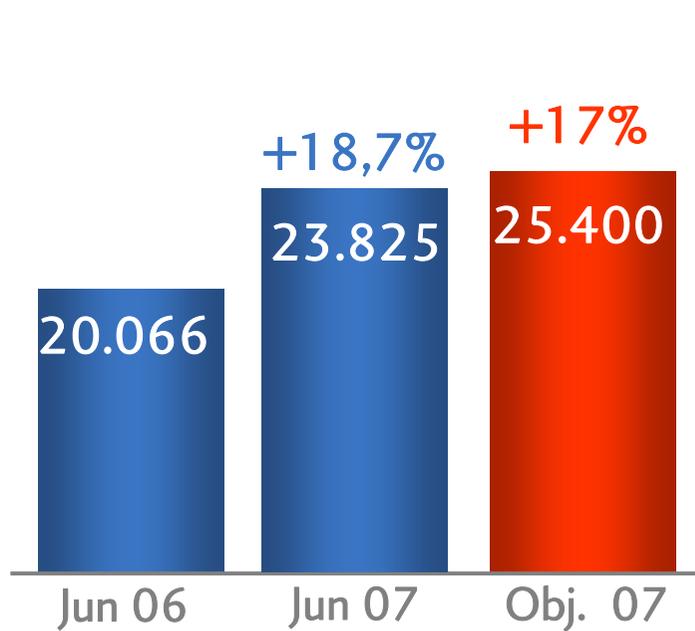
Millones de Euros



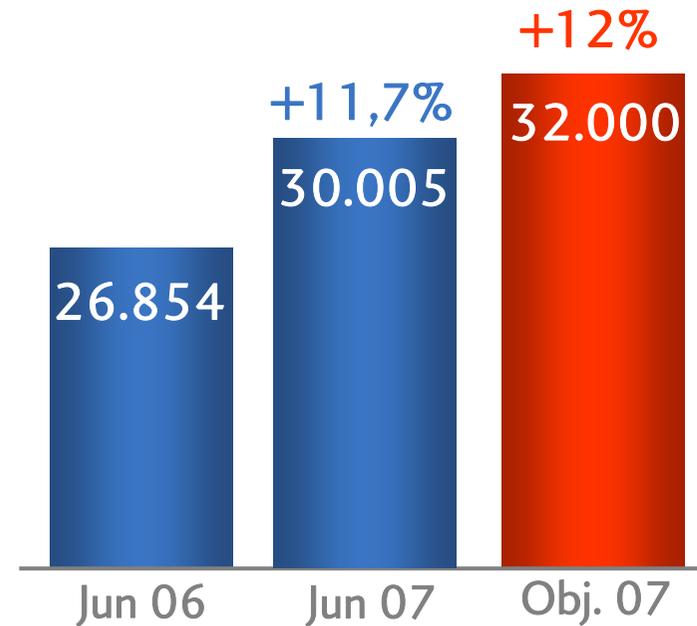
Seguimos creciendo de manera equilibrada
y en línea con los objetivos

Millones de Euros

Inversión

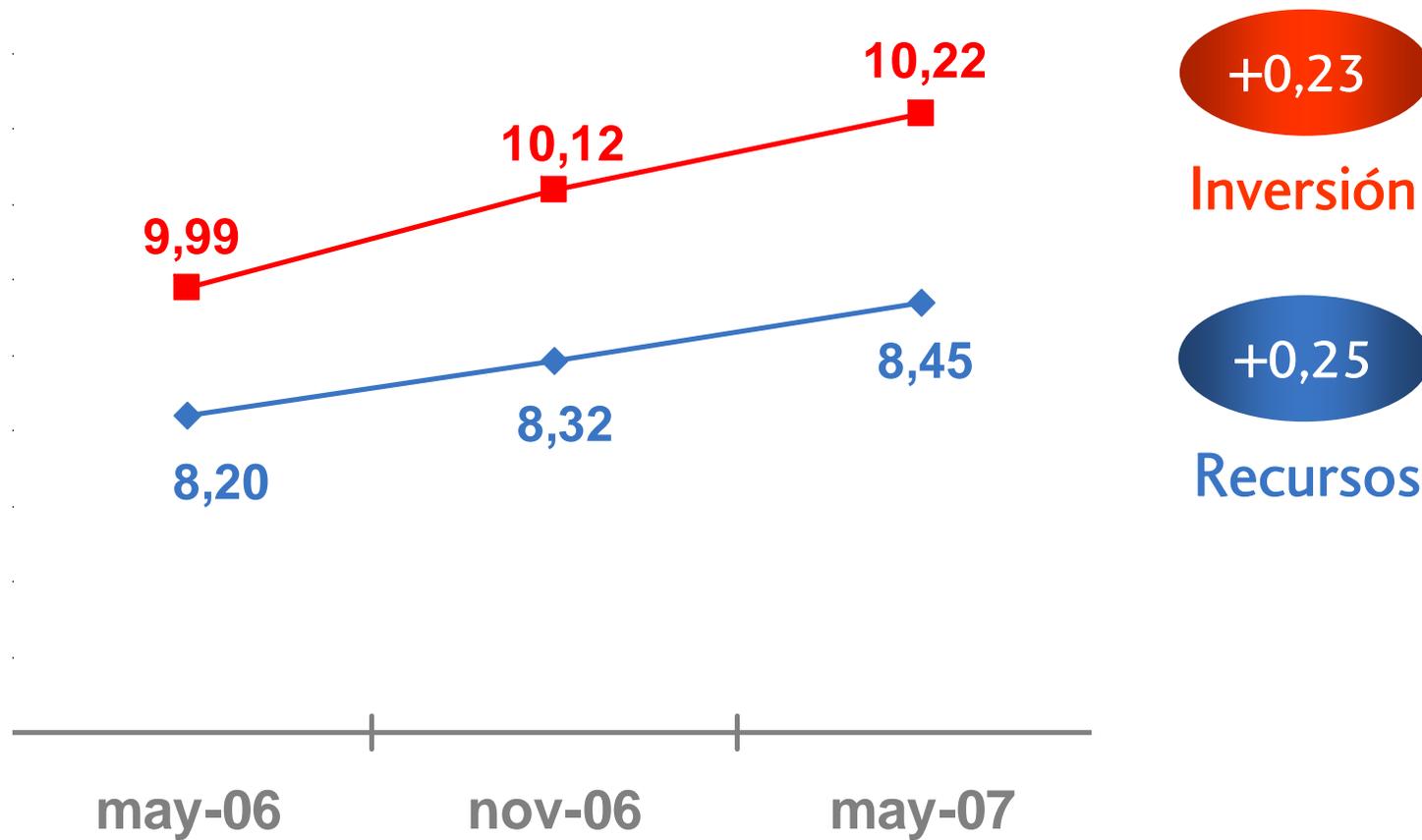


Recursos de clientes



Particulares Ganando cuota de mercado

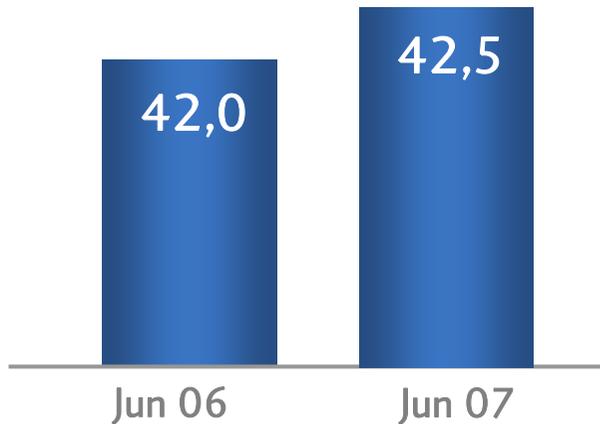
Cuotas s/ banca - Hogares (%)



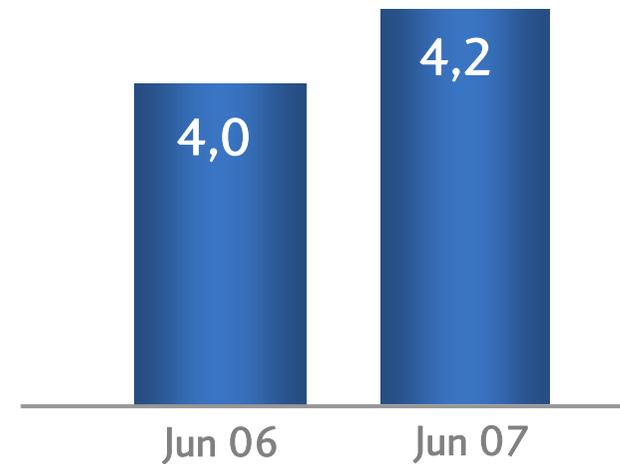
Proyectos de crecimiento Particulares

Avanzando en la vinculación

Cientes vinculados (%)
> 4 productos

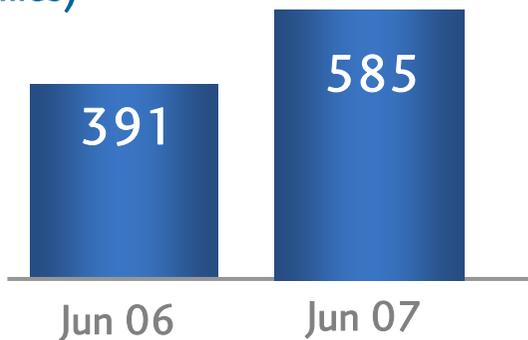


Productos x cliente

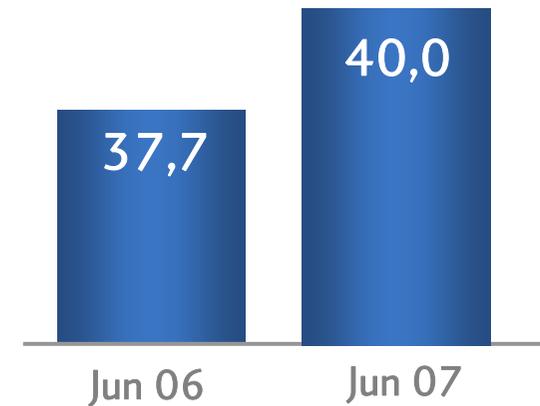


Cientes con tarifa plana

(Miles)



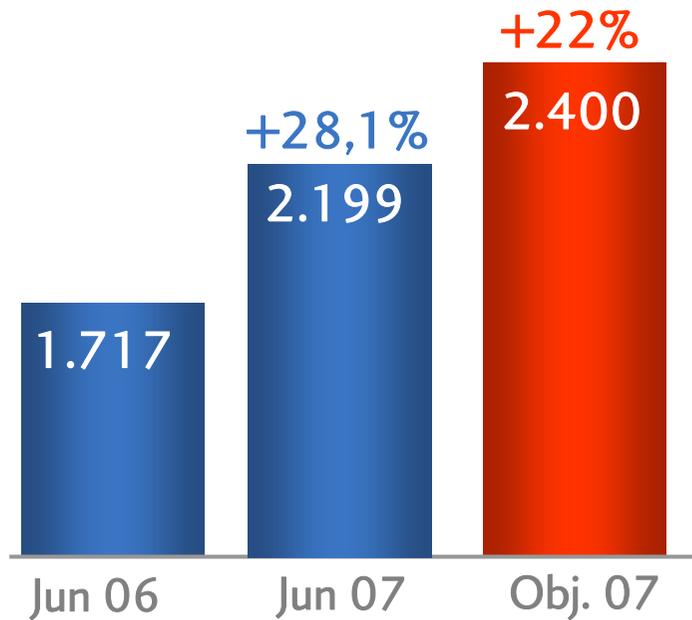
Cientes con nómina (%)



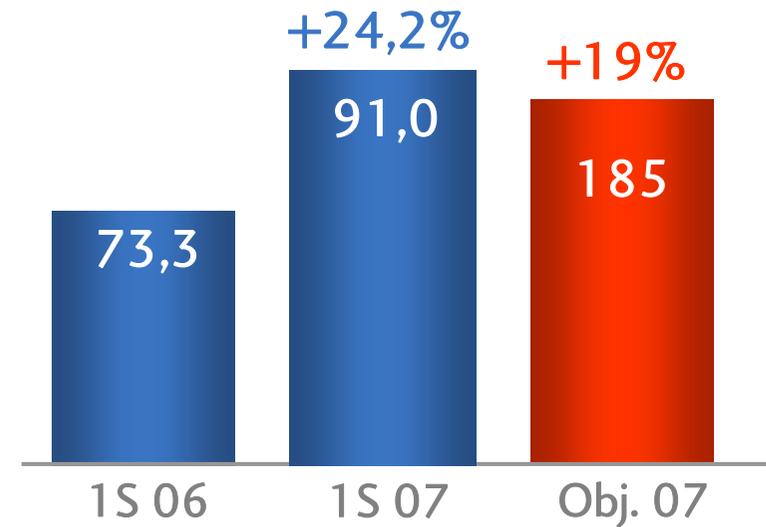
Proyectos de crecimiento Consumo Superamos nuestros objetivos

Millones de Euros

Crédito Consumo



Ingresos Unidad (Consumo y tarjetas)



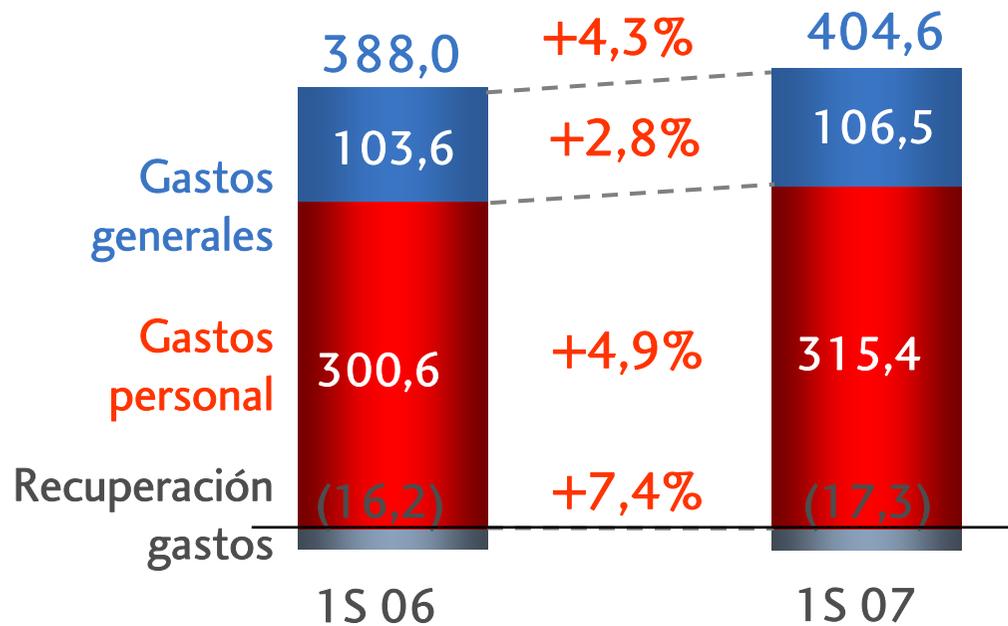


3. Ganancias de eficiencia

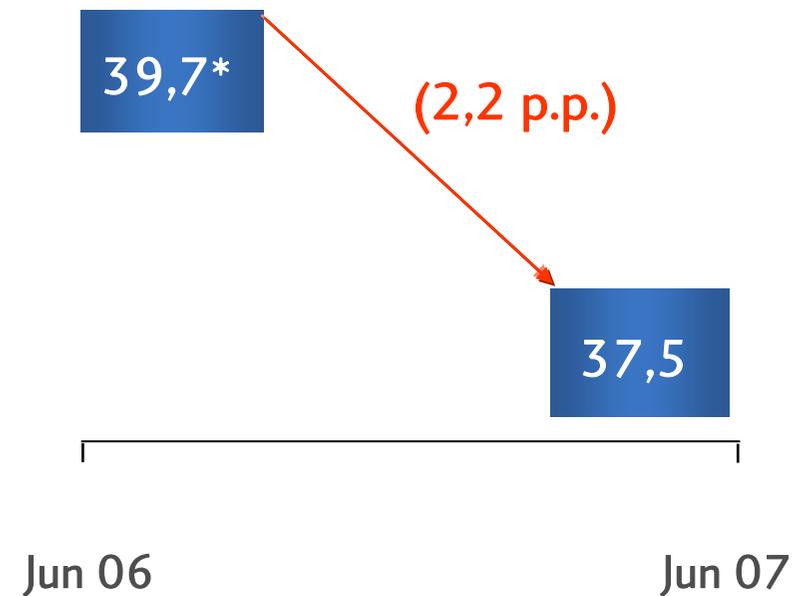
Gastos controlados absorbiendo la expansión de red

Evolución gastos explotación

Millones de Euros



Ratio eficiencia (%)



* Ajustado por operaciones discontinuadas y Calculados sobre los 12 últimos meses

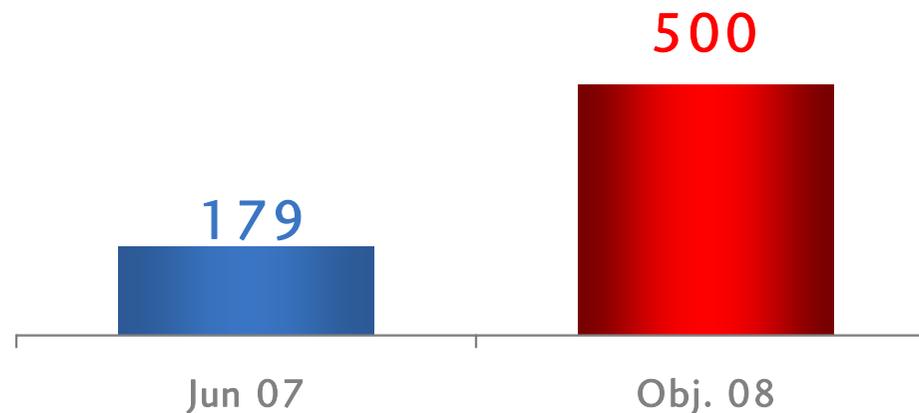
En productividad Negocio por Empleado



En Eficiencia Costes/Margen Ordinario (%)*



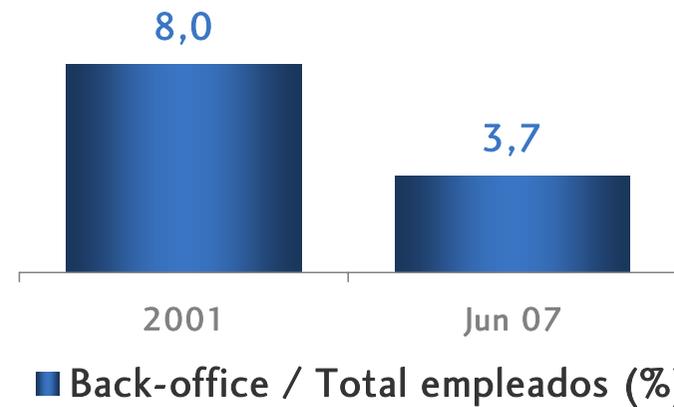
Liberación puestos para actividad comercial



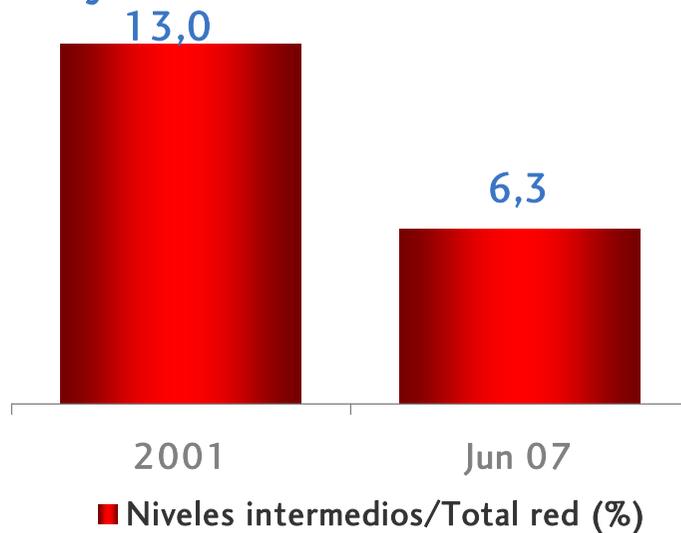
Estamos construyendo una organización comercial...

- Eficiente en costes
- Con una estructura plana
- Y cercana al cliente

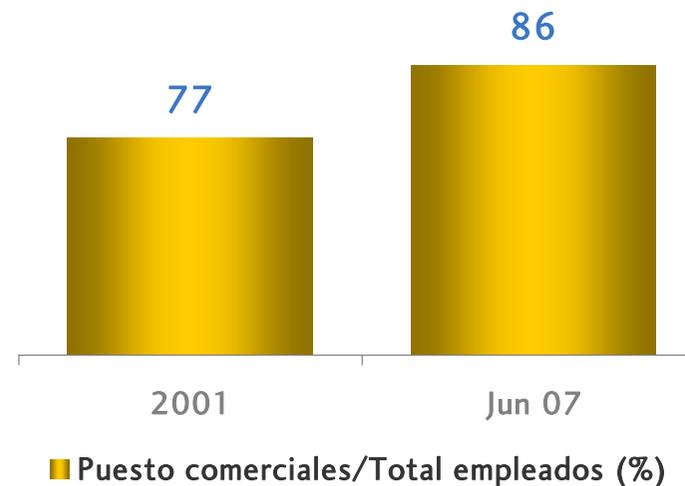
...mejorando la eficiencia del Back-office



...y de niveles intermedios



...mientras potenciamos nuestra fuerza comercial

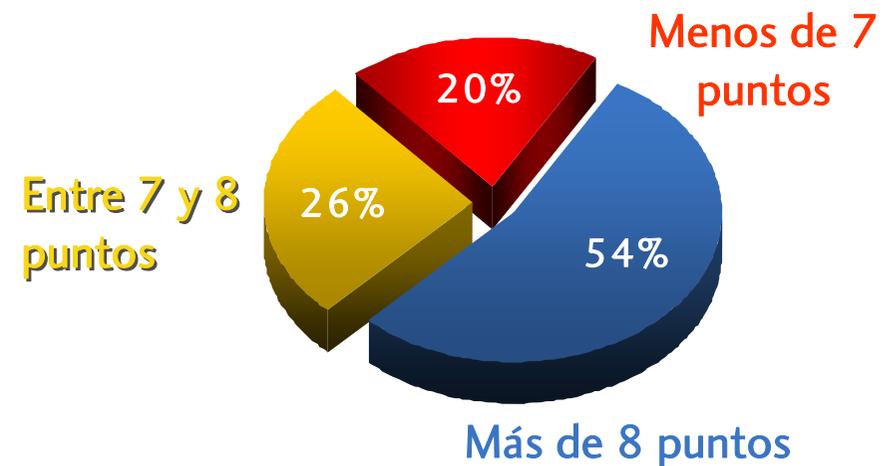


Proyecto Menara

En 2007 se han incorporado mejoras e innovaciones en el modelo **Q10**

- Un responsable de calidad en cada oficina
- Mayor impacto en la retribución variable de la red
- Nueva Web interna Q10 de calidad

Indicador **Q10**. Distribución por oficinas



... que nos han permitido conseguir una mejora superior a otros años en los resultados



El 73% de las oficinas han mejorado su calidad de servicio entre enero - junio 07 (frente a 67% en todo 2006)

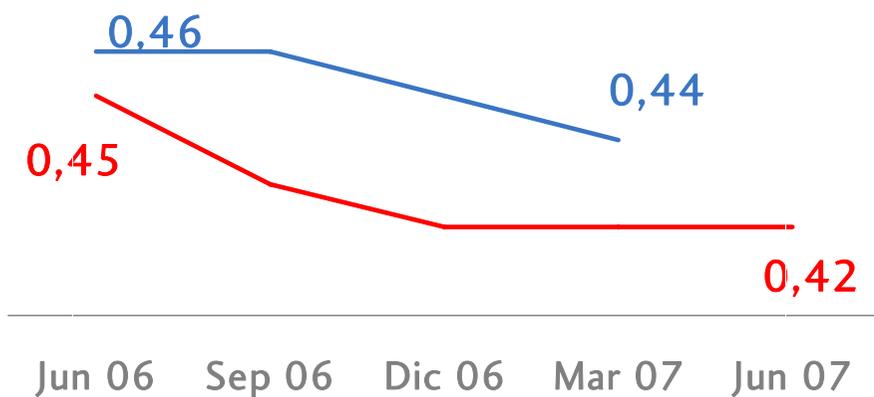


4. Gestión del riesgo y capital

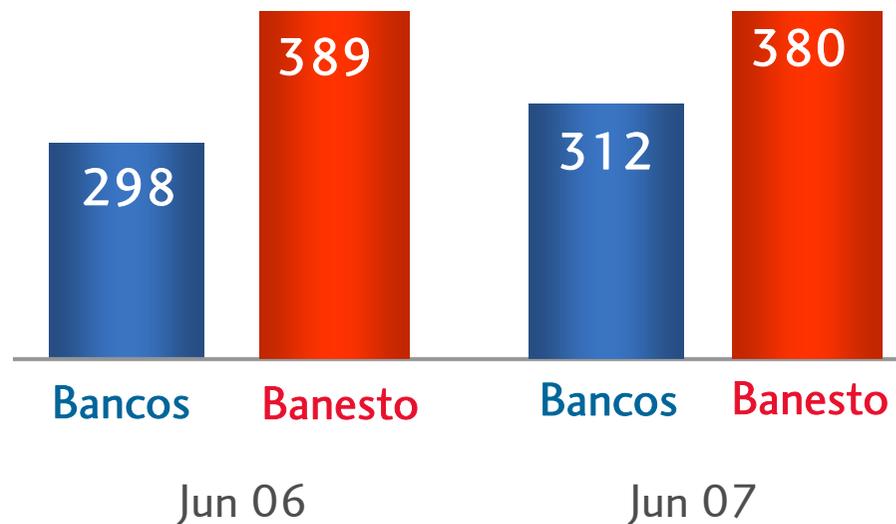
Calidad del riesgo y provisiones

Morosidad
(% s/riesgos)

Banesto —
Bancos —



Provisiones
(% s/morosos)

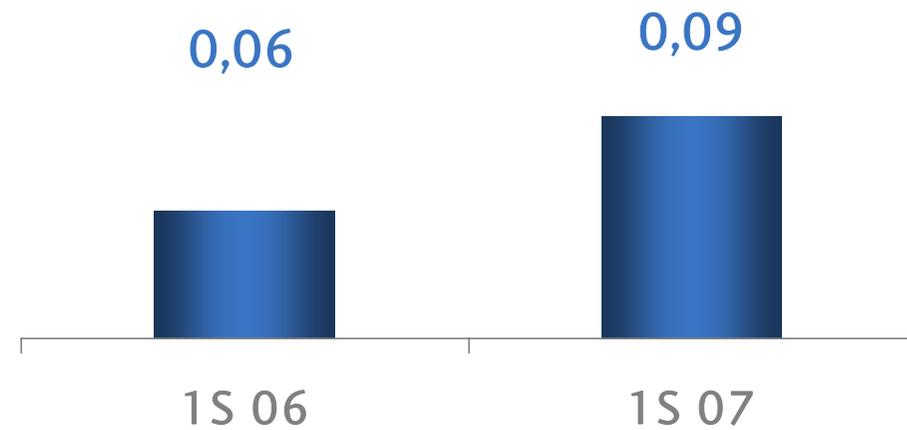


Evolución de la Morosidad

Millones de Euros

	1S 07	1S 06
Saldo Inicial	306	282
Entradas netas	66	34
Fallidos	33	24
Saldo final	339	292
% riesgo	0,42	0,45

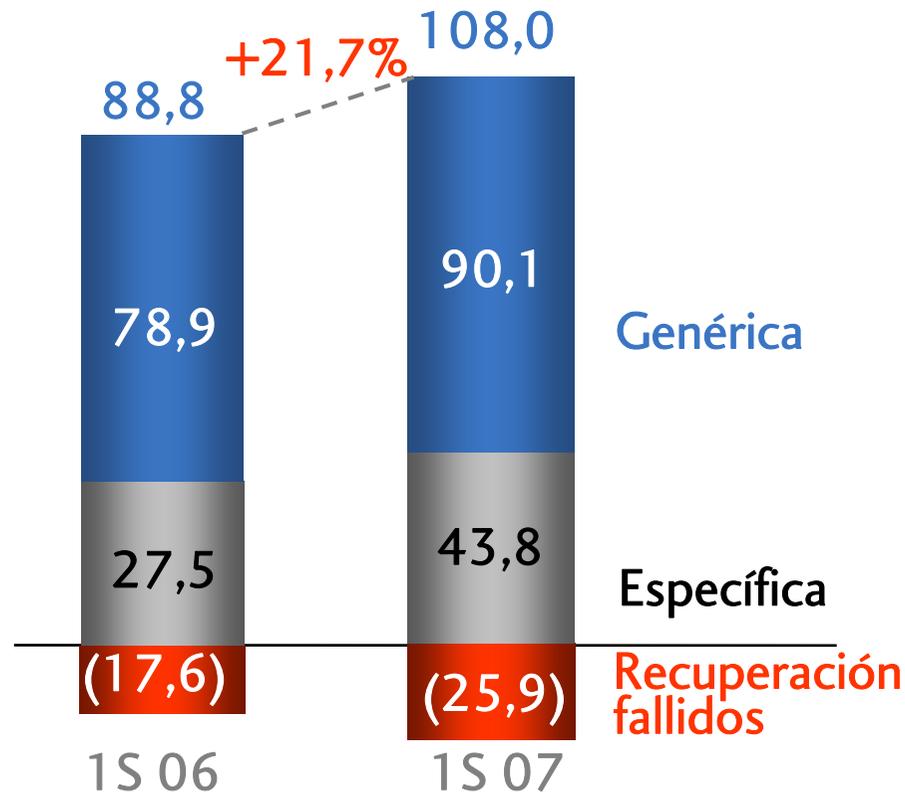
Entradas netas en morosos/ riesgos (%)



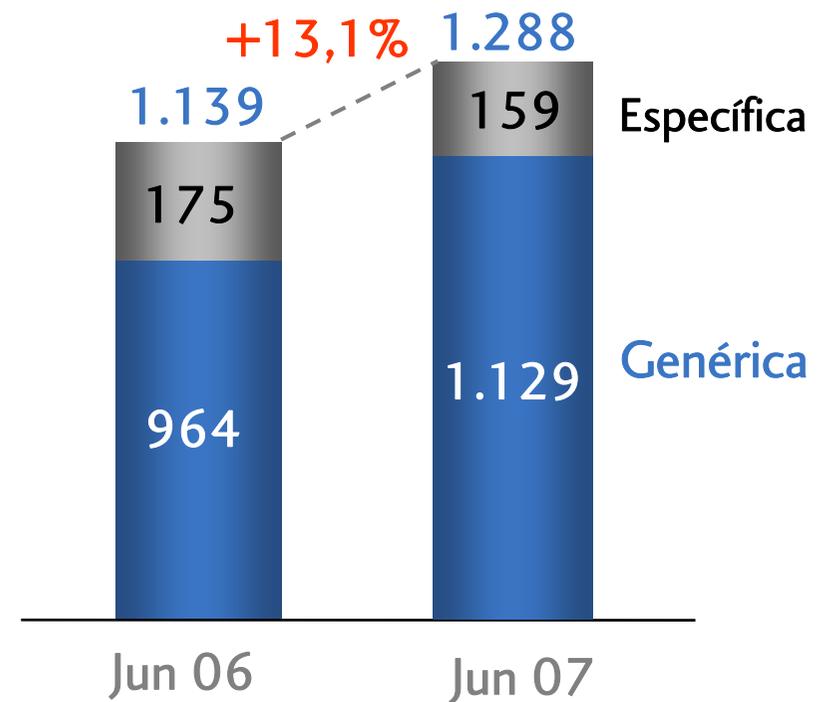
Dotación de provisiones acumulación de provisiones genéricas

Millones de Euros

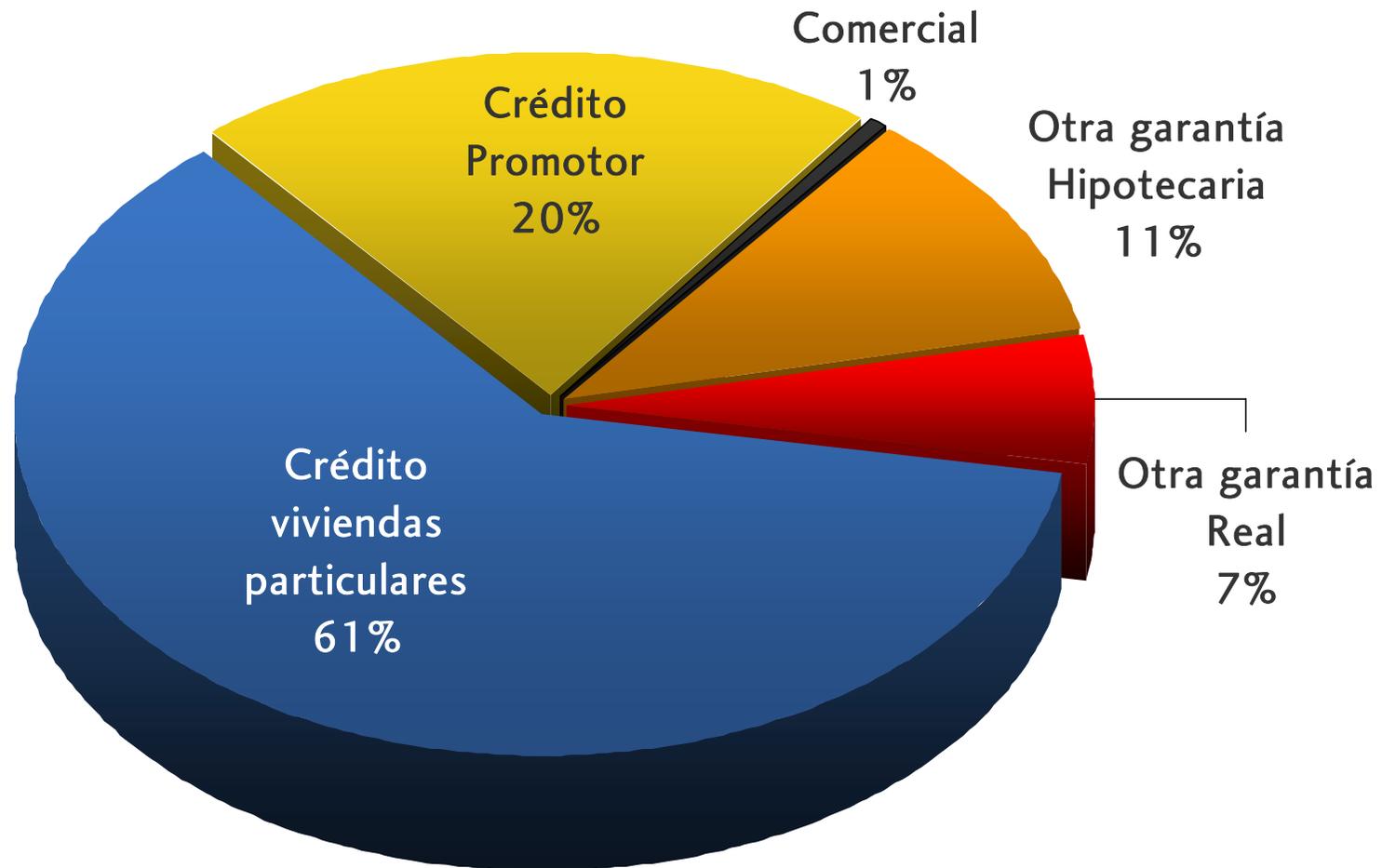
Dotación de provisiones



Saldo de provisiones

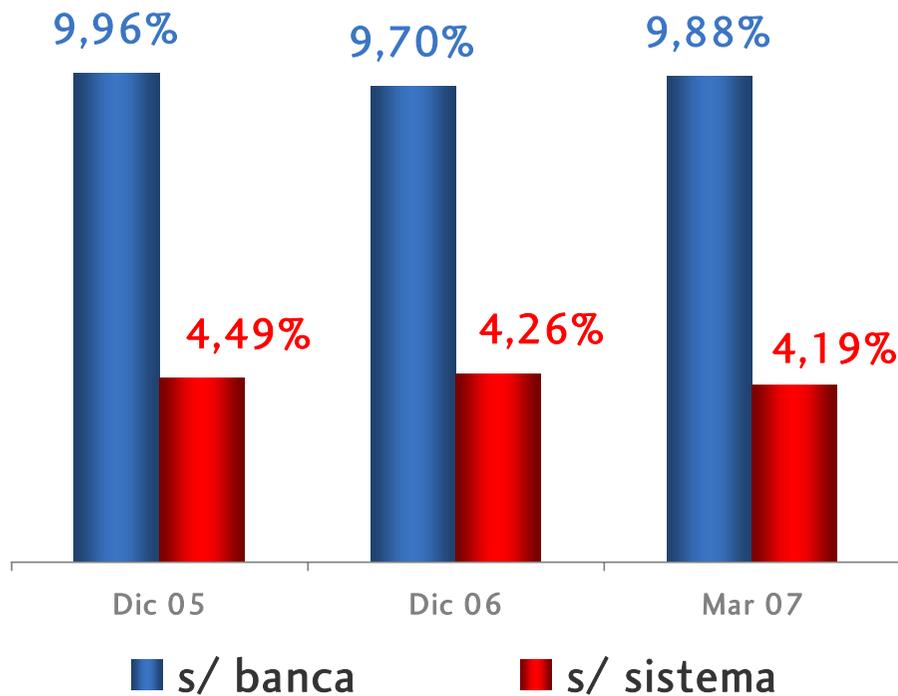


Cartera con Garantía Real (Junio 07) €36.934 millones

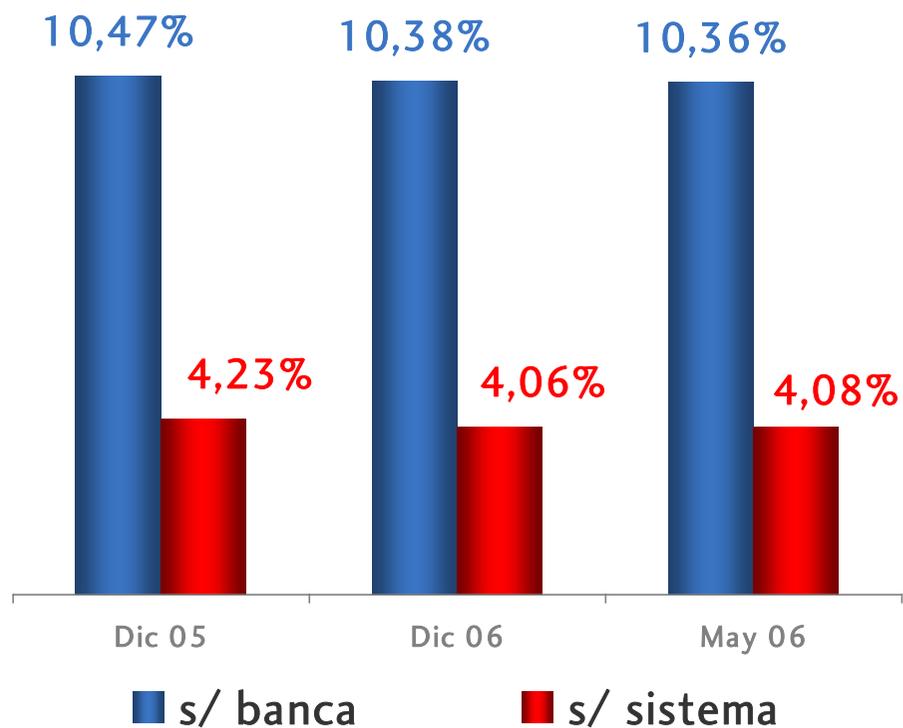


Manteniendo cuotas de mercado...

Crédito Sector inmobiliario (empresas)



Crédito Vivienda (particulares)



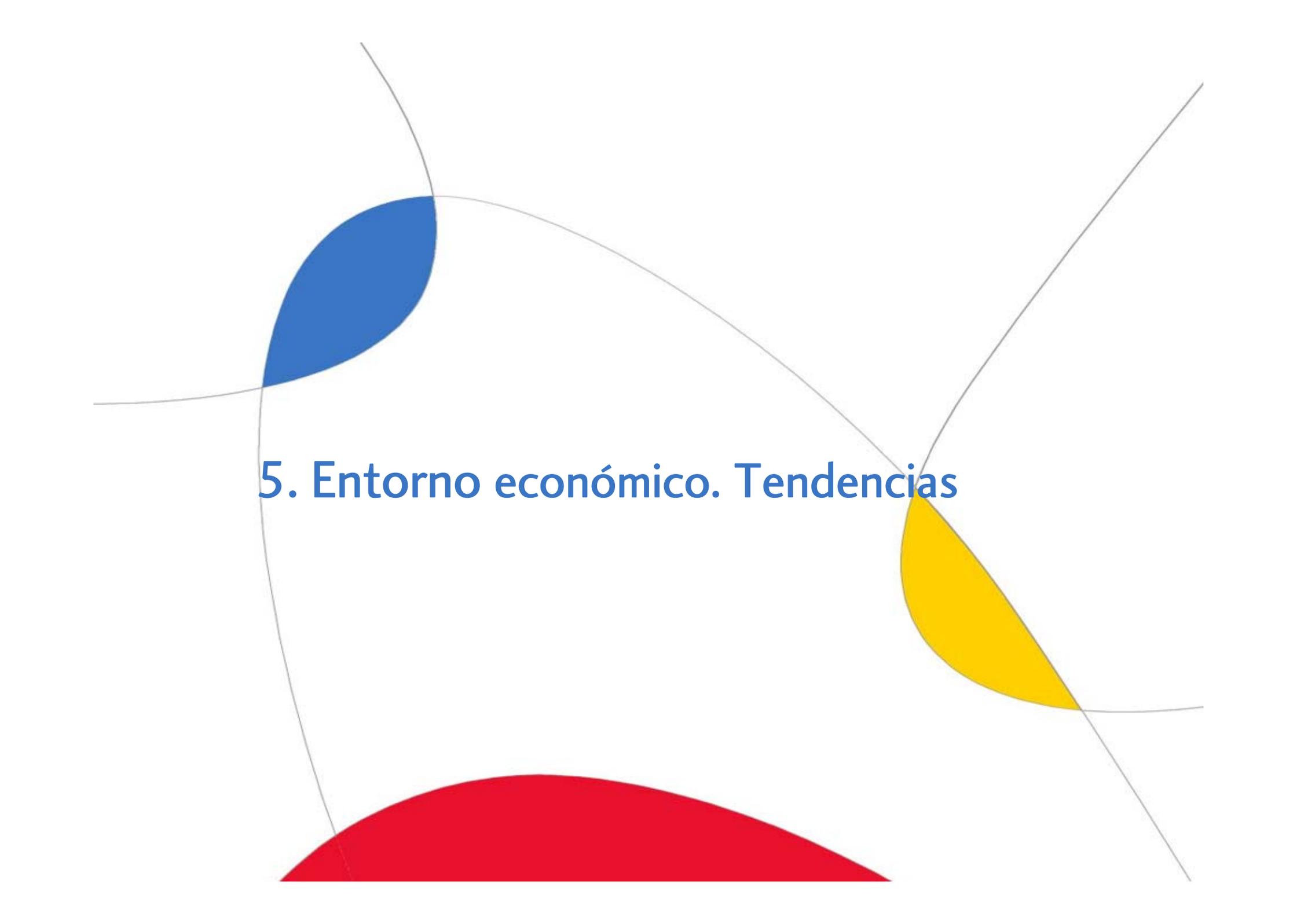
	Crédito Vivienda Particulares		Crédito Promotor
Saldo (millones de Euros)	22.419	Saldo (millones de Euros)	7.409
% Primera Vivienda	98	% Primera Vivienda	97
% Loan to Value (*)	66,4	% Loan to Value	67,0
% Ratio de Esfuerzo	31,8	% viviendas vendidas	55

(*) Sobre valor de adquisición

El capital se mantiene en niveles holgados

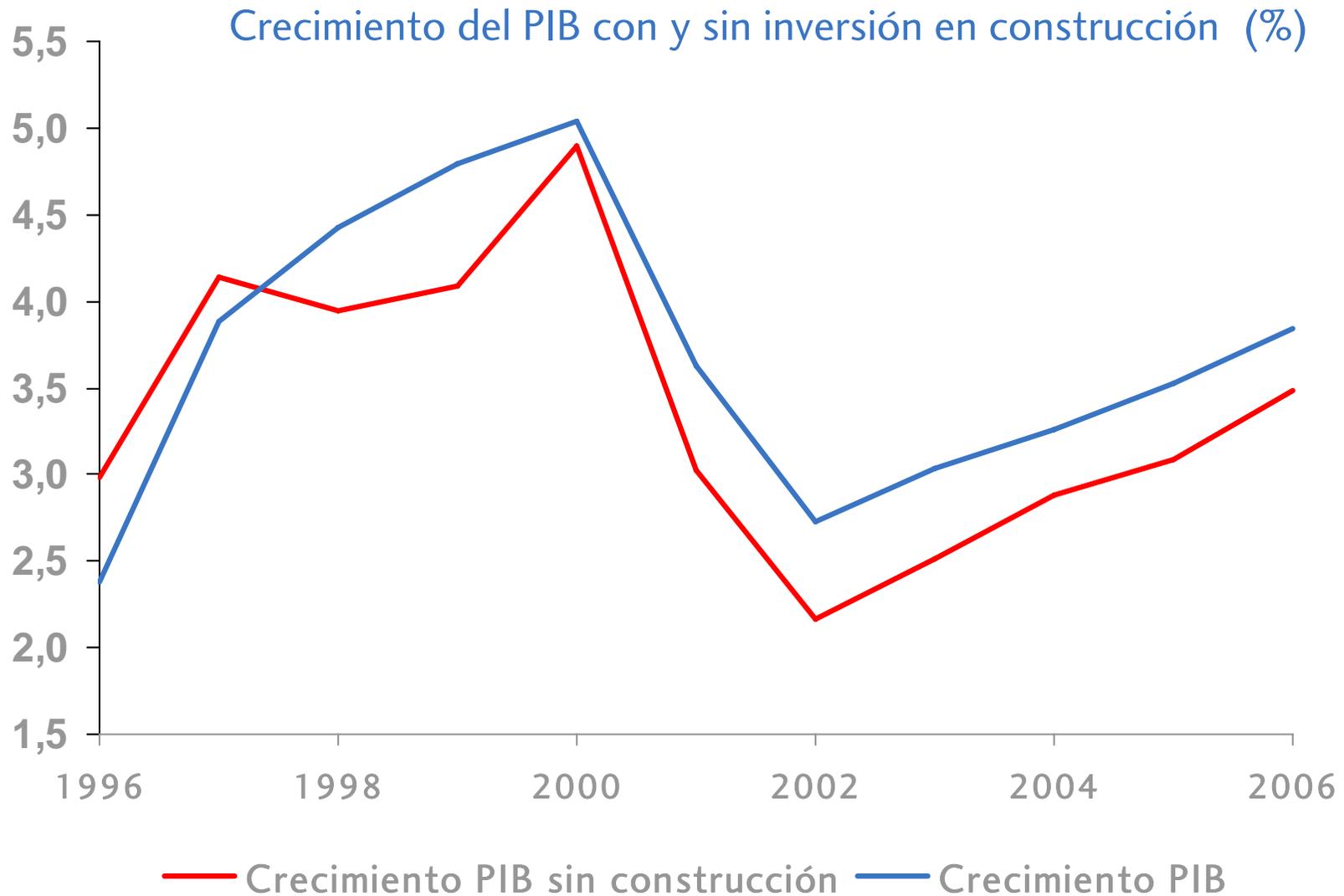
Millones de Euros	Jun 07	Jun 06	% Var.
Activos ponderados	67.982	58.486	16,2
Core capital	4.310	3.387	27,3
Capital total	7.265	6.240	16,4
% sobre activos ponderados			
Core capital	6,3	5,8	
Tier I	7,1	6,7	
Tier II	3,6	4,0	
Capital total	10,7	10,7	

- En 2007 se ha iniciado el pago de dividendos frente a la anterior política de devolución de nominal
- El 1 de agosto se pagará el primer dividendo a cuenta con cargo al ejercicio 2007 de 0,12 € por acción
- El objetivo del pay-out se sitúa en el 50% del beneficio neto recurrente

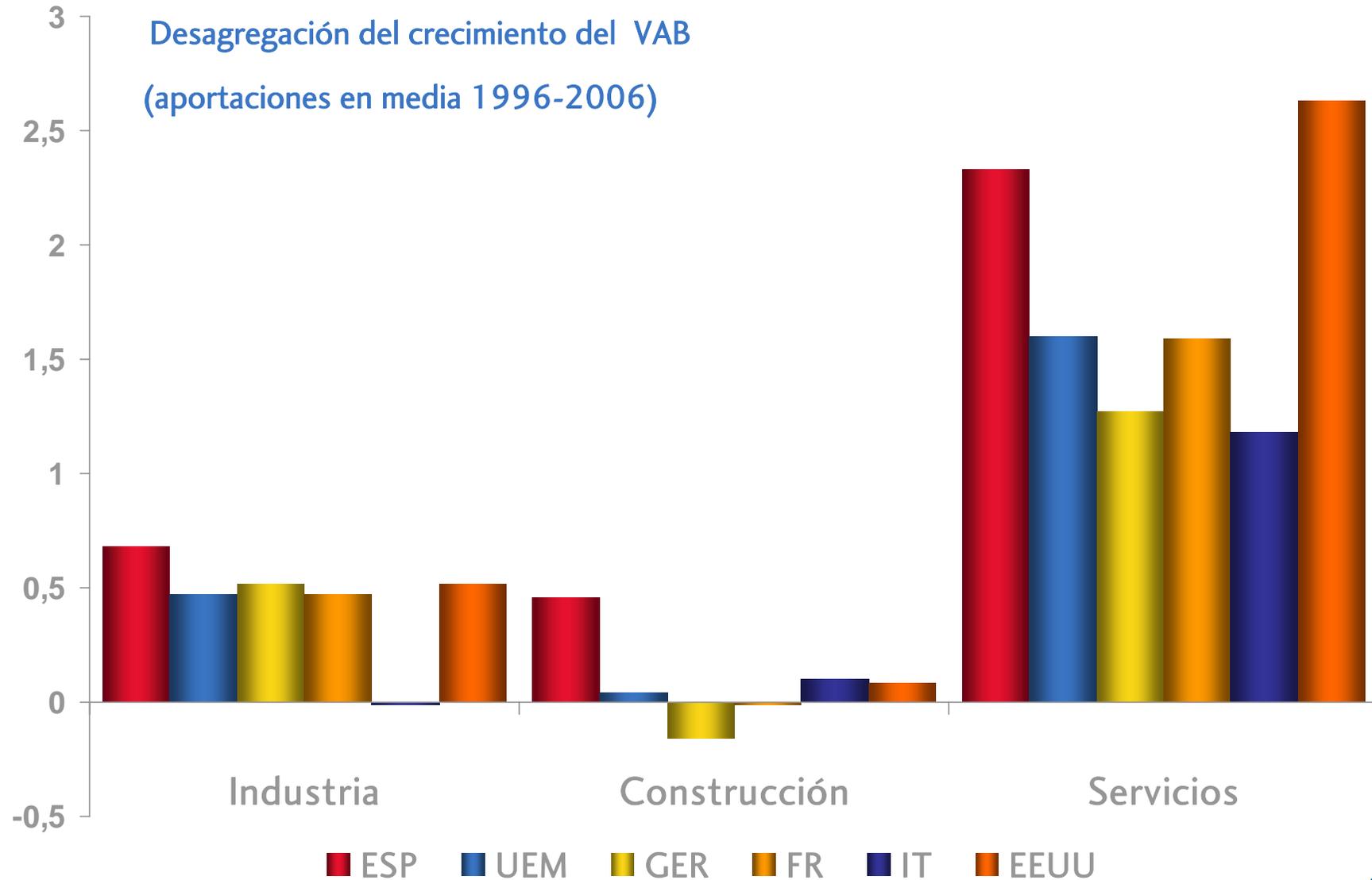


5. Entorno económico. Tendencias

El crecimiento de la economía española y el peso del sector construcción

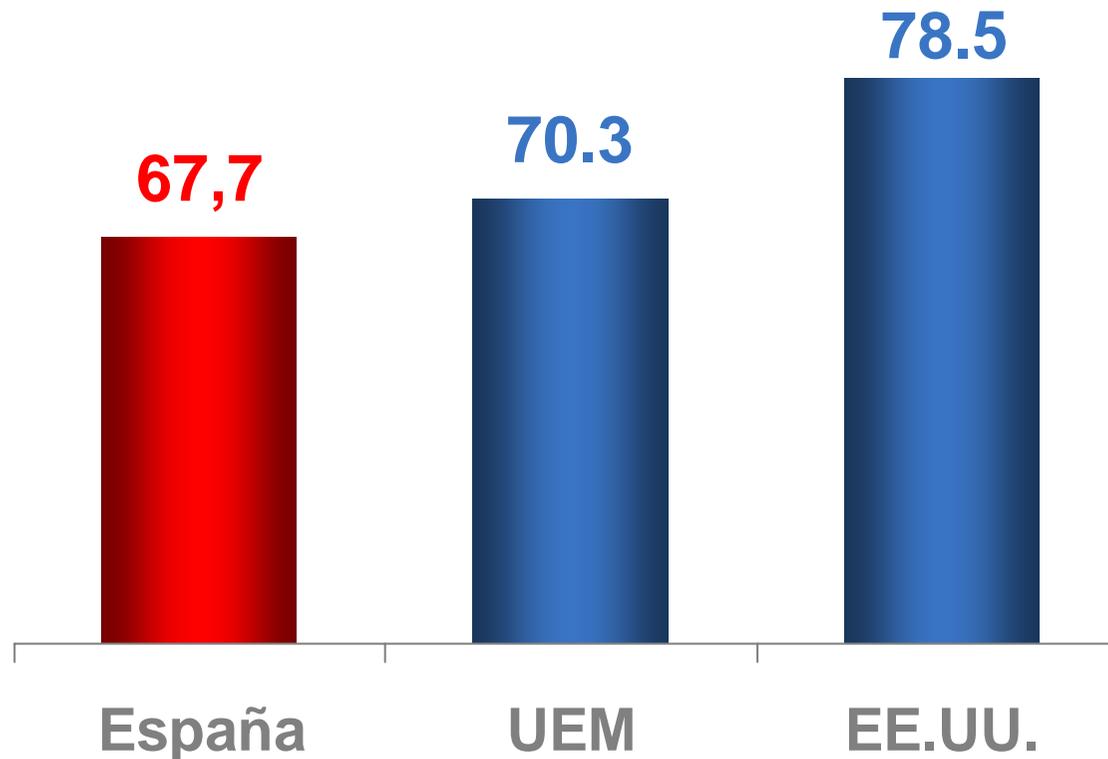


Aportación comparada de los sectores al crecimiento de la economía



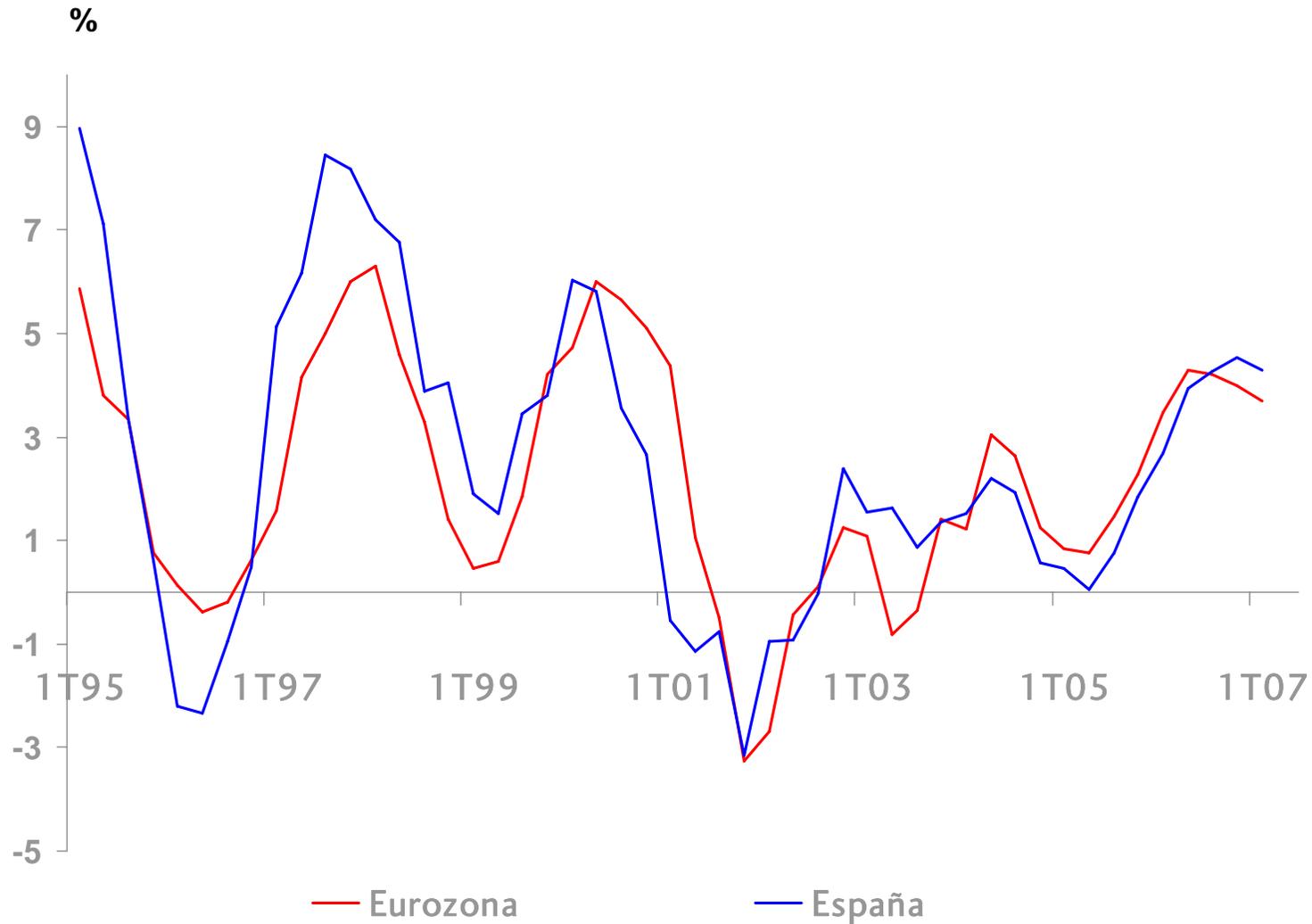
El peso del sector servicios en la economía española es todavía bajo

Peso del sector servicios s/ VAB 2006



La Eurozona impulsa crecimiento a través del sector industrial y turístico

Producción industrial



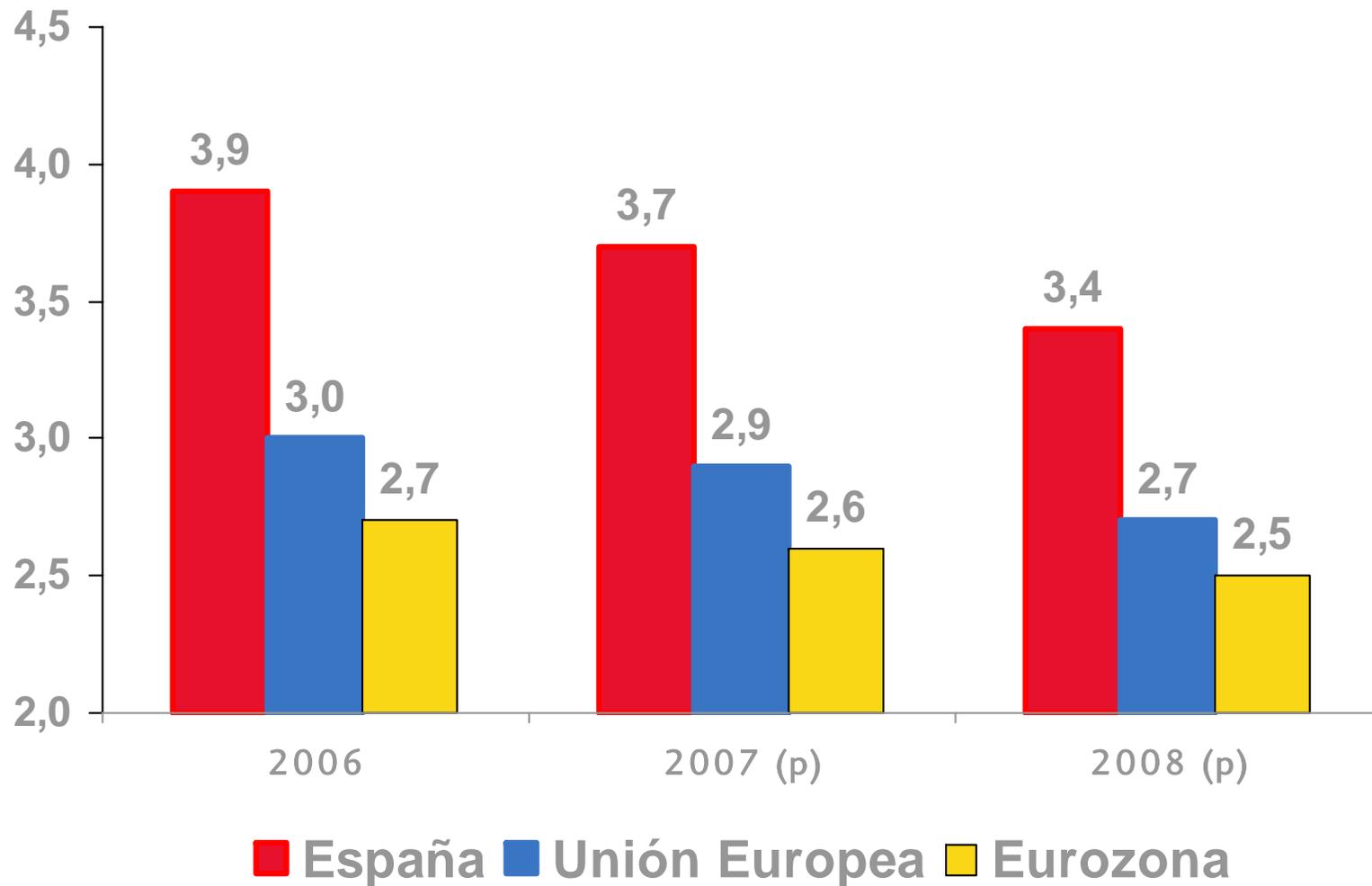
...lo que mantendría el potencial de crecimiento de la economía a pesar de un eventual ajuste del sector construcción

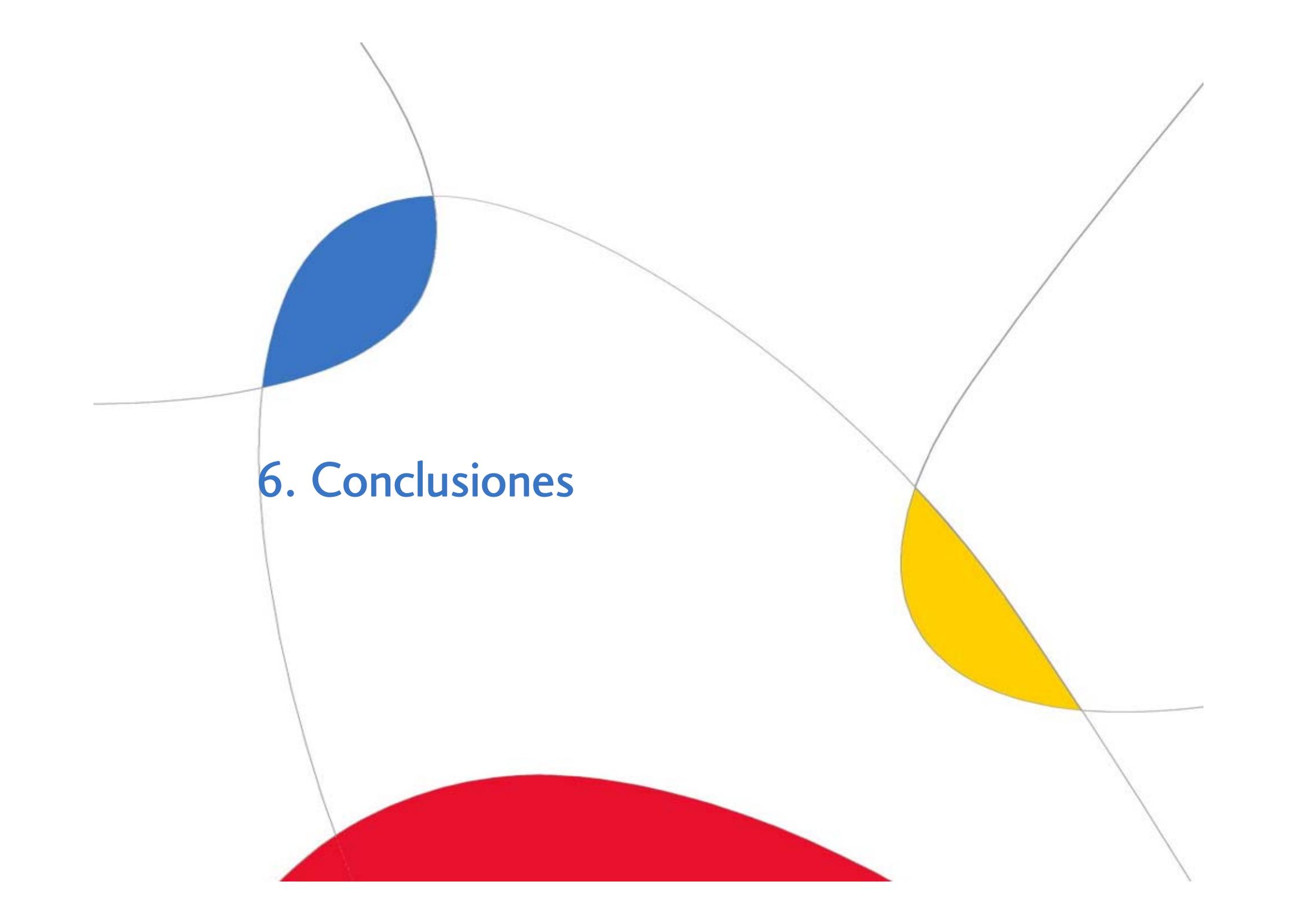
Análisis de sensibilidad	Construcción	Servicios	Industria + agricultura	PIB total
Sector/PIB (%)	9,7	67,7	22,6	100,0
Crec. 96-2006	5,9%	3,7%	2,9%	3,7%
Crec. Anual futuro	0,0%	3,0 - 3,5%	2,5 - 3,0 %	2,6% - 3,0%

Nota: Crecimientos de los sectores corresponden a Valor Añadido Bruto al coste de factores.

Las previsiones para España siguen superando a la UE

Previsiones de crecimiento para España y UE (%)



An abstract graphic design featuring several thin, light gray curved lines that intersect and sweep across the page. Three distinct, solid-colored shapes are placed within the composition: a blue teardrop-like shape in the upper left, a yellow teardrop-like shape in the middle right, and a red semi-circular shape at the bottom center. The text '6. Conclusiones' is centered in a blue font, positioned between the blue and yellow shapes.

6. Conclusiones

- El Mayor crecimiento de Pymes y Empresas compensa la desaceleración iniciada en el Mercado Inmobiliario
- Los costes controlados a través del Plan Menara
- Bajo nivel de morosidad aunque ligero incremento en entradas

El éxito de nuestro modelo de Negocio sitúa a Banesto en una posición privilegiada para seguir superando al mercado



2T2007

Presentación
de Resultados