



Resultados 2007

Jueves, 17 de Enero 2008

bankinter.

Bankinter presenta la información trimestral de los estados financieros bajo los criterios contables y formatos recogidos en la Circular del Banco de España 4/04.

Del mismo modo Bankinter advierte que esta presentación puede contener previsiones relativas a la evolución del negocio y resultados de la entidad. Si bien estas previsiones responden a nuestra opinión y nuestras expectativas futuras, determinados riesgos y otros factores relevantes podrían hacer que la evolución y los resultados reales difieran significativamente de dichas expectativas. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, (1) tendencias generales del mercado, macroeconómicas, políticas y nuevas regulaciones, (2) variaciones en los mercados de valores tanto locales como internacionales, en los tipos de cambio y en los tipos de interés, en otros riesgos de mercado y operativos, (3) presiones de la competencia, (4) cambios tecnológicos, (5) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores y contrapartes.

Negocios

Fuerte ritmo de crecimiento del negocio recurrente con clientes,...

+24,9%

EVA del negocio
de clientes

+10,5%

Clientes activos

22,3%

(+2,8)
ROE de clientes

Negocios

...tanto en los segmentos estratégicos...

134M€

BAI Rentas Altas

+23%

72M€

BAI Pymes

+35%

Negocios

... como en los productos de valor añadido

67M€

BAI Seguros
+15%

43M€

BAI Renta Variable
+14%

47M€

BAI "Clips"
+75%

Resultados

Liderados por la fortaleza de los ingresos recurrentes

+24,1%

M. Intermediación

+12,4%

Comisiones

+73,6%

(30,6% ex singulares)

BDI

Solvencia

Manteniendo una elevada calidad de activos

0,36%

Ratio de mora

370%

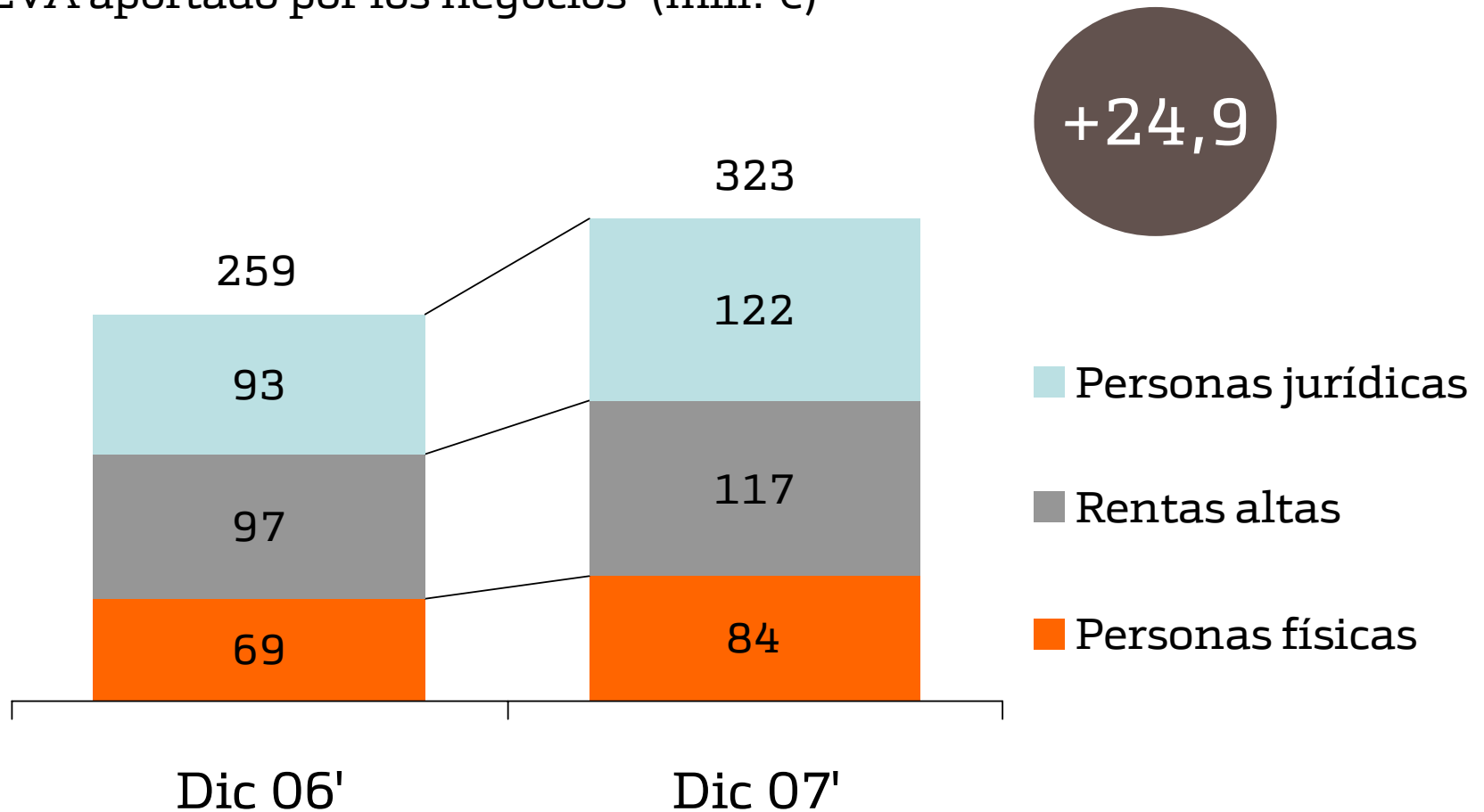
Ratio de cobertura

1

Negocios 2007

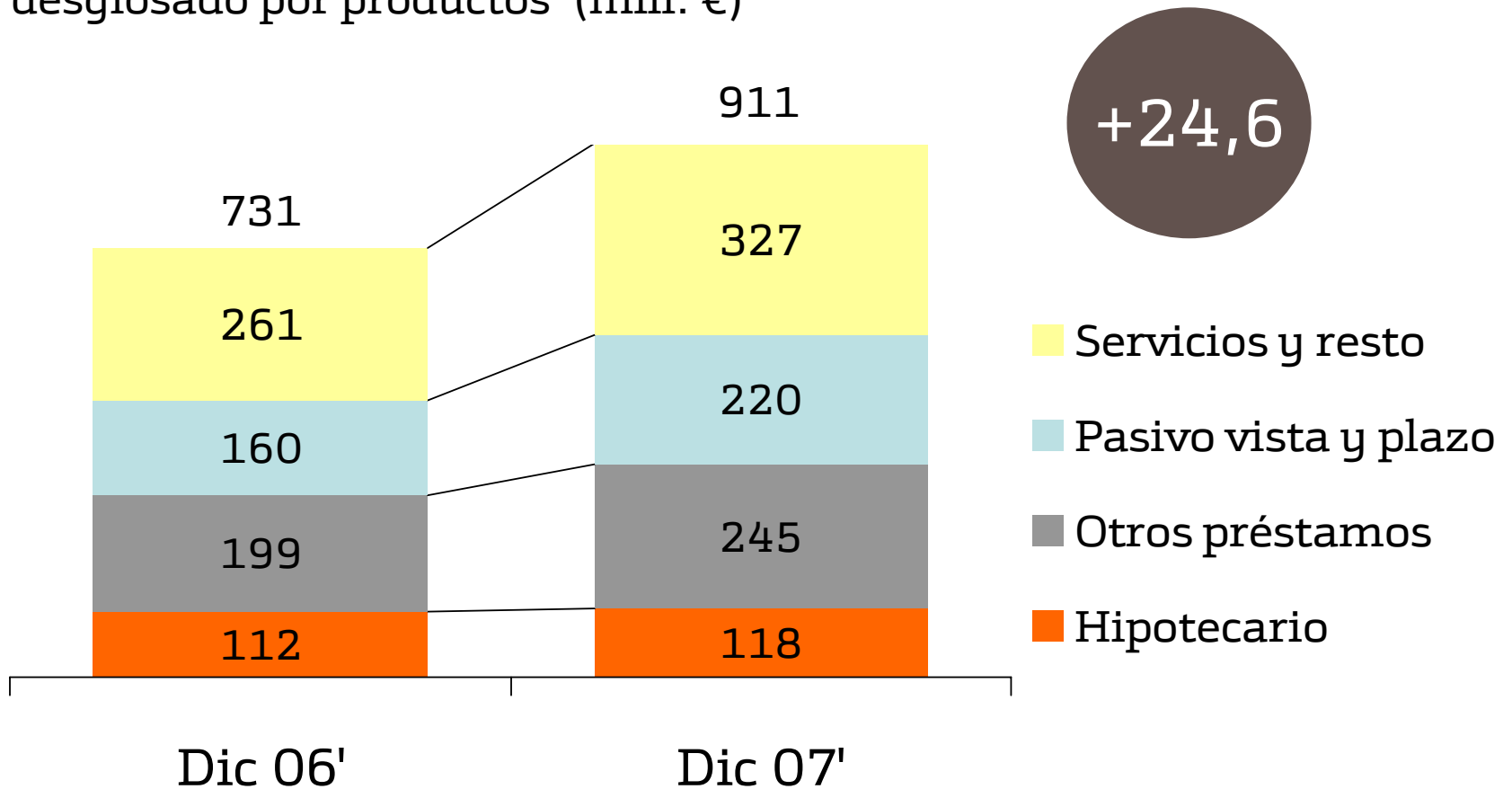
En 2007 se confirma la fortaleza de los negocios con clientes

EVA aportado por los negocios (mill. €)



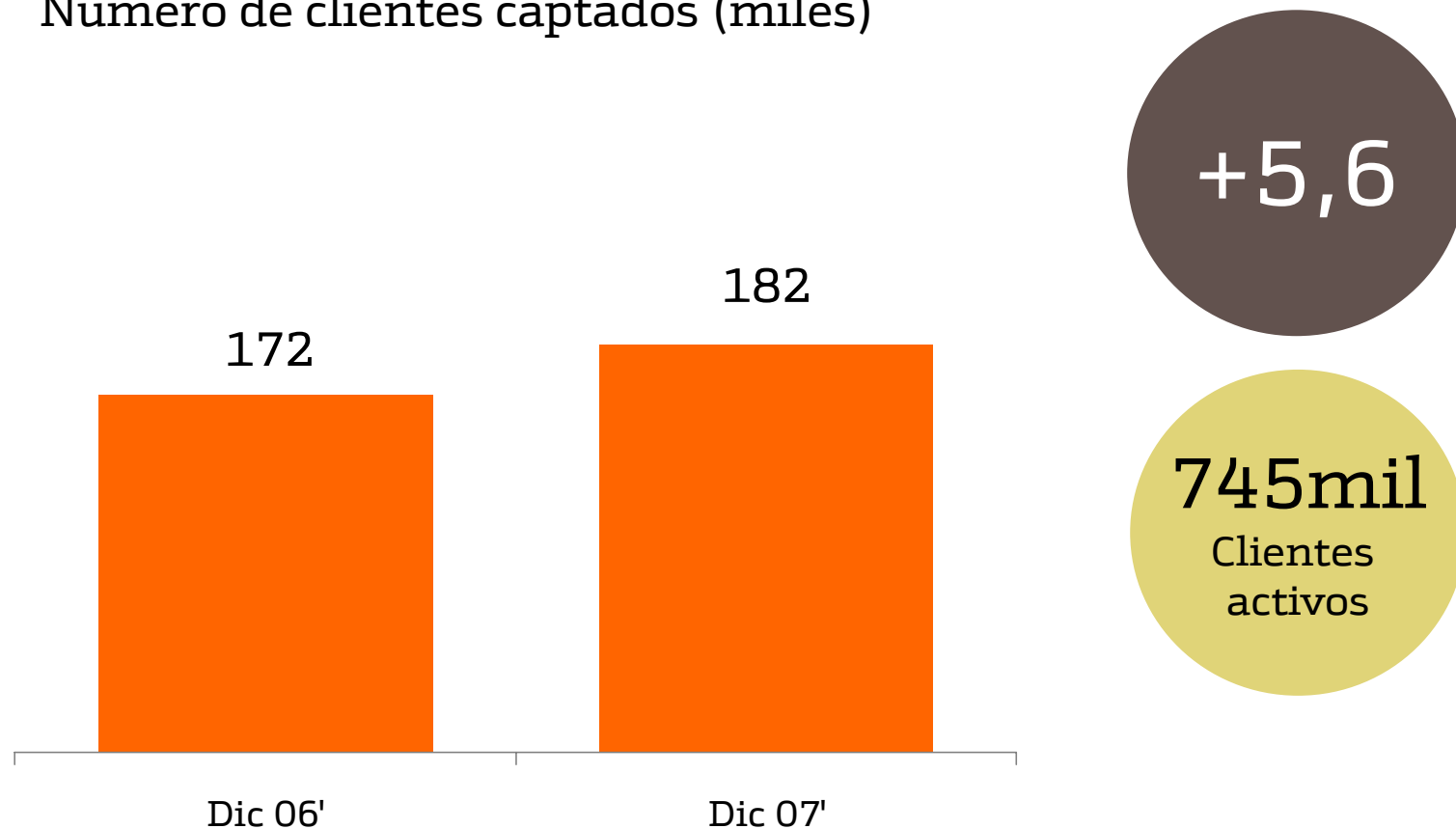
y la mayor **diversificación** de las fuentes de ingresos

Margen Ordinario del negocio con clientes desglosado por productos (mill. €)



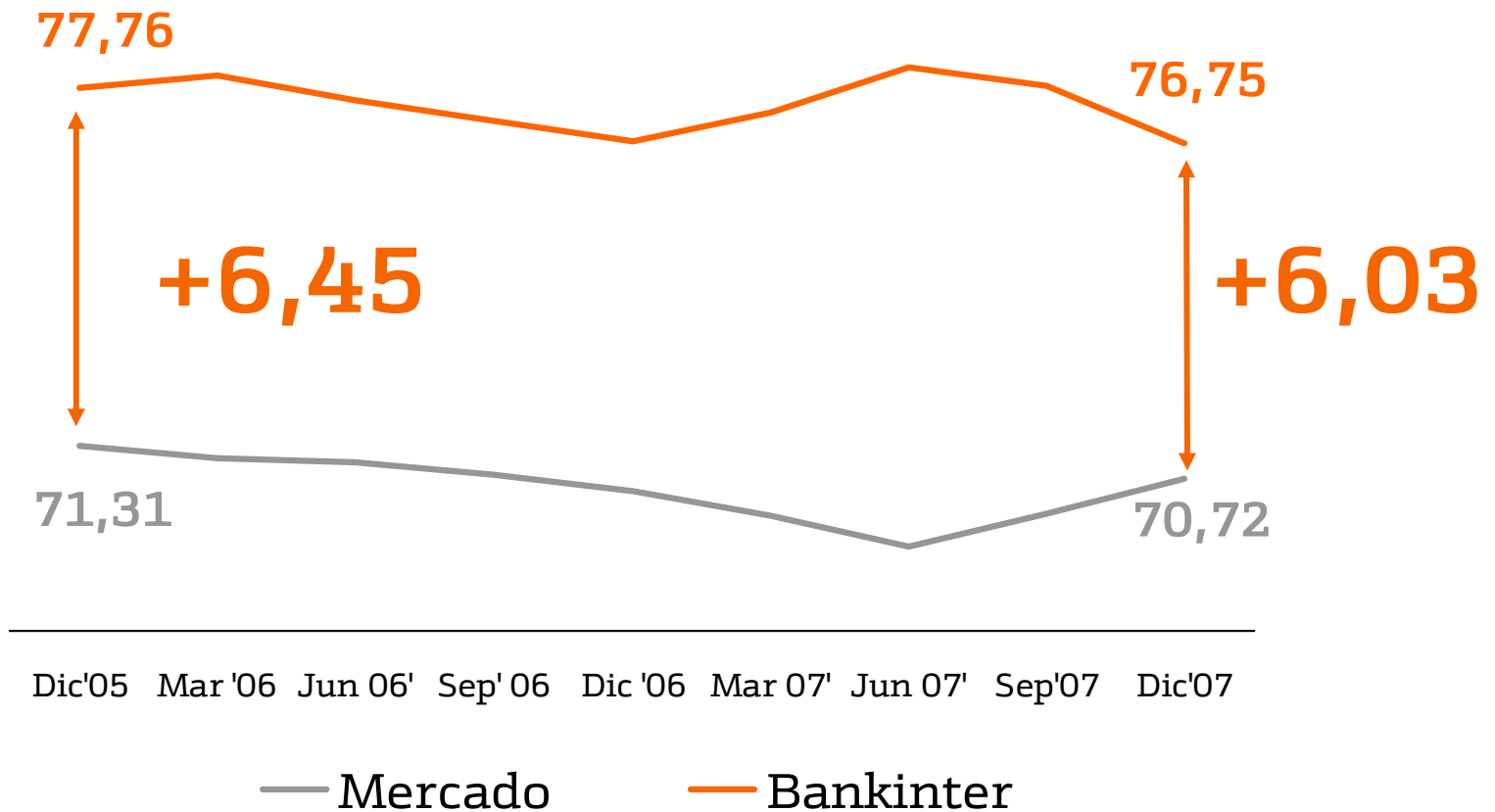
Consiguiendo alcanzar un nuevo record en la **captación de clientes**

Número de clientes captados (miles)



Todo ello gracias a nuestro sostenido liderazgo en **calidad** de servicio,

Indicador de calidad de servicio (ISN)

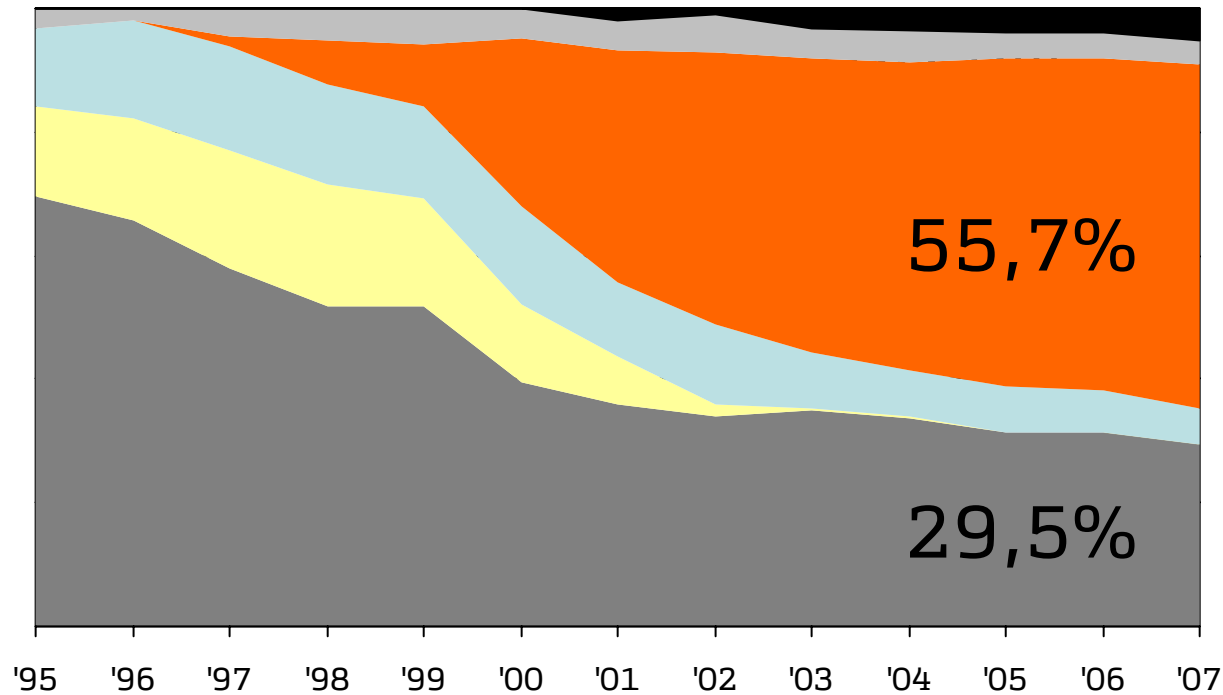


... la estrategia **multicanal**



Servicio Videollamada

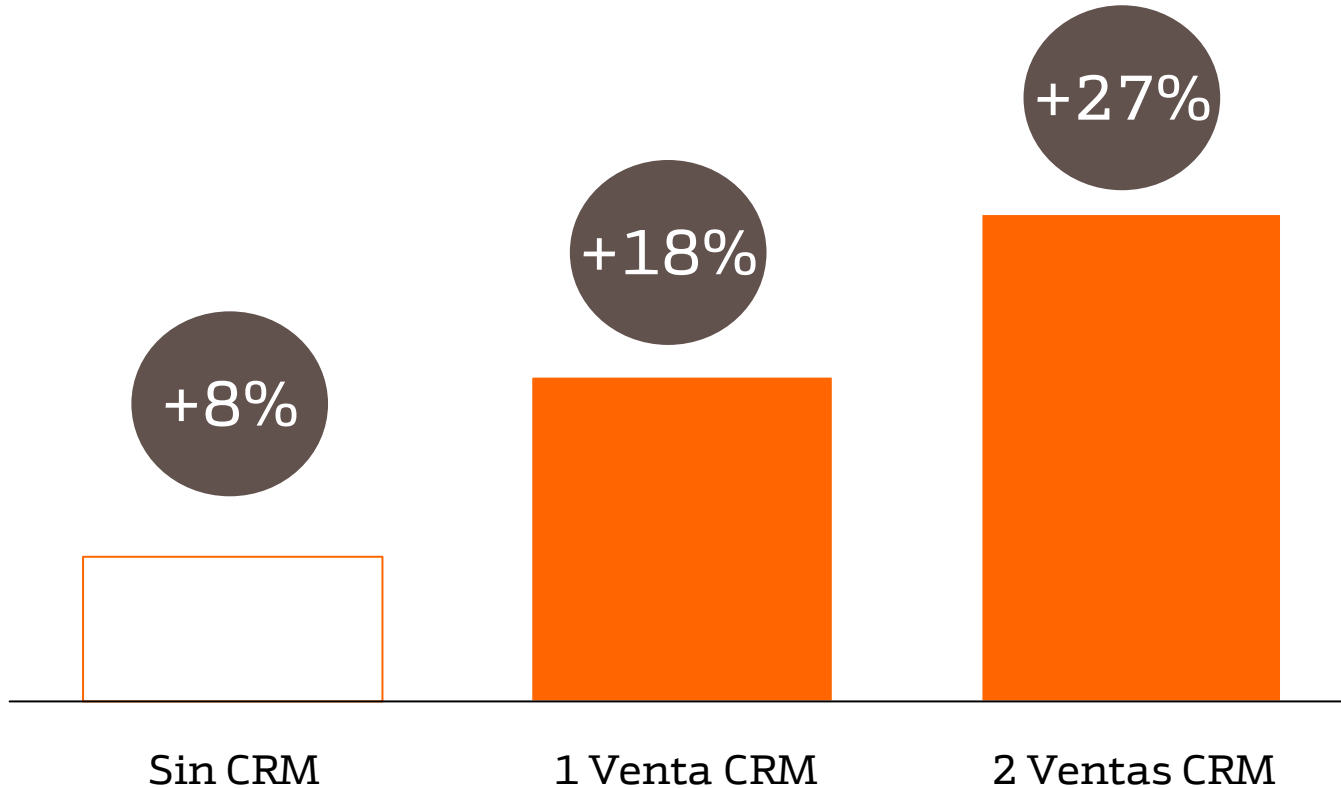
Evolución de las transacciones por canal
(en %)



■ Oficinas ■ Banca Elec. ■ Banca Telef.
■ Internet ■ Tarjetas ■ Móvil

y la aplicación inteligente de la **tecnología** al negocio

Crecimiento de la rentabilidad de un cliente de Privada en función del número de ventas CRM



que nos permiten maximizar la
relación con nuestros clientes

6,49

Productos por cliente

Destacamos

1. Rentas Altas

2. Pymes

3. Productos de valor añadido

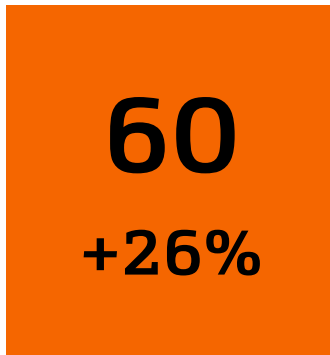
Destacamos

1. Rentas Altas

2. Pymes

3. Productos de valor añadido

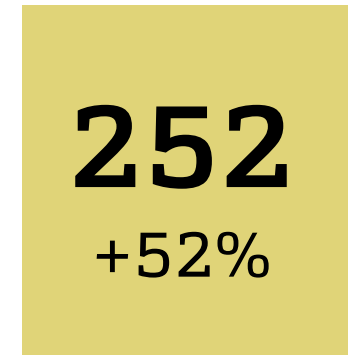
Hemos sentado las bases de un negocio único e integrado de alto **valor añadido**



Clientes (miles)



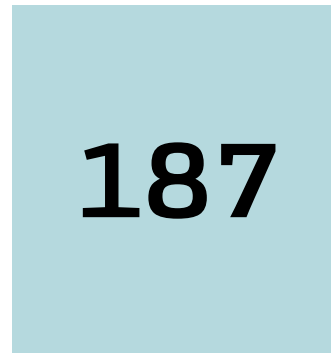
Centros de
Gestión



Personas



Productos por
cliente



Recursos
gestionados por
cliente (miles €)



Tasa
abandono
(en %)

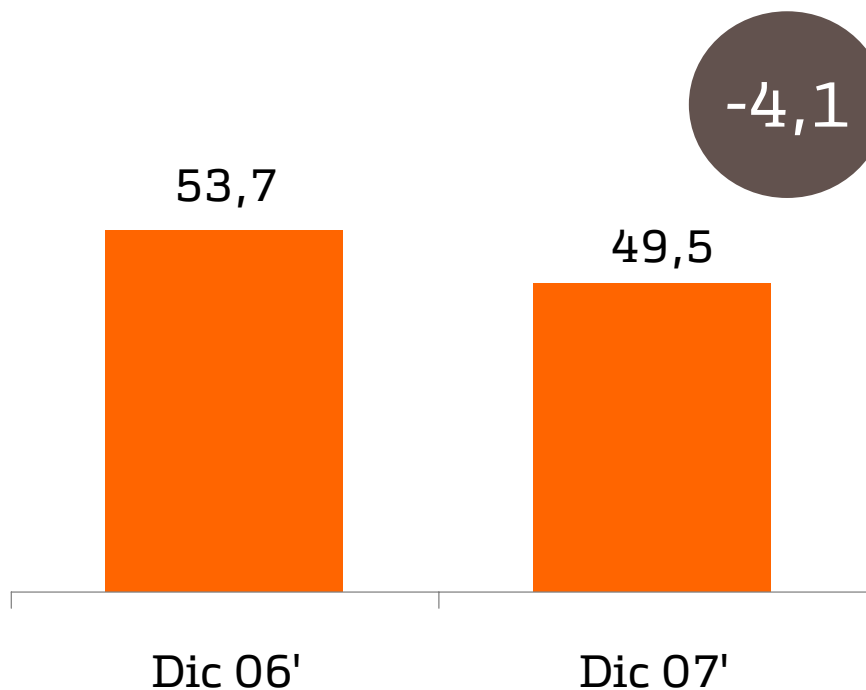
...que muestra sólidos crecimientos en los resultados

Cuenta de resultados de las divisiones de Banca Privada y Finanzas Personales (miles €)

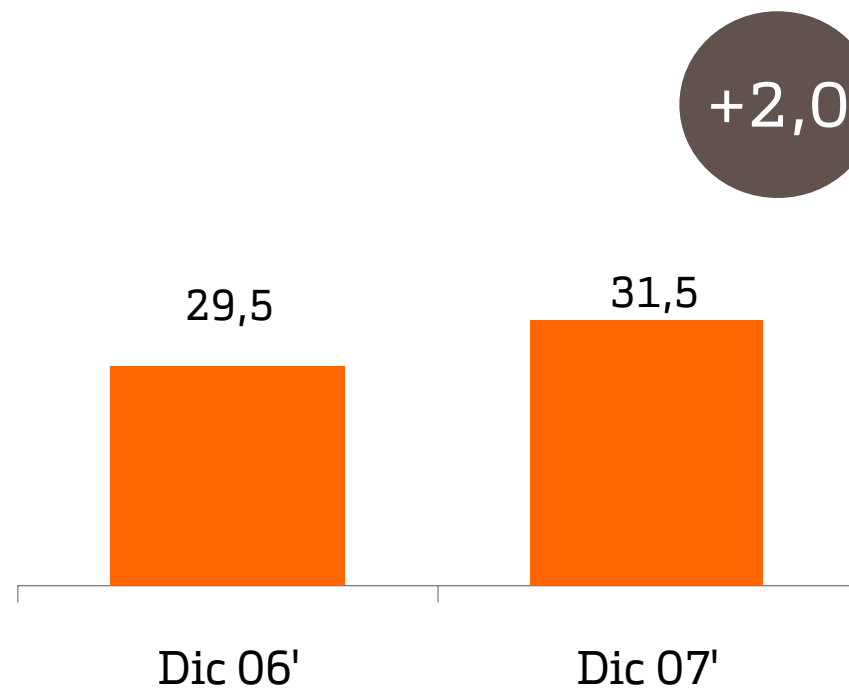
Cta. Rtdos.	Acum. Dic '07	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación + ROF	88.016	26.576	43,3
Comisiones	108.134	14.669	15,7
Margen Ordinario	196.150	41.245	26,6
C. Transformación	(61.704)	(16.012)	35,0
Marg. explotación	134.446	25.233	23,1
Dotac. Neta Insolvencias	(74)	143	(65,8)
Rdos. Extraordinarios	(745)	(227)	(43,5)
BAI	133.622	25.150	23,2

La evolución del ROE y la eficiencia reflejan el esfuerzo inversor

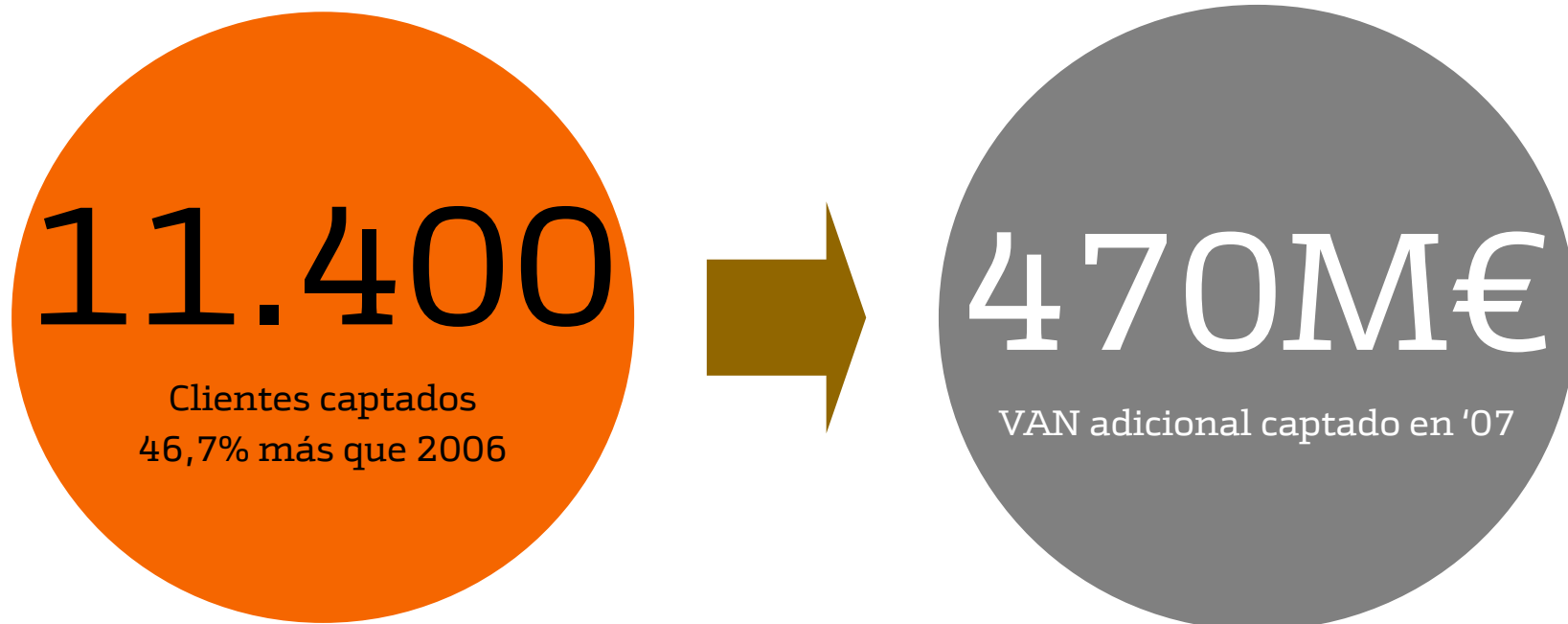
Evolución del ROE en Privada y Finanzas (en %)



Evolución del ratio de eficiencia en Privada y Finanzas (en %)



que ha permitido niveles record de **captación** y de **creación de valor**



Destacamos

1. Rentas Altas

2. Pymes

3. Productos de valor añadido

Bankinter, el banco que más ha crecido en pymes desde 2005

LA CAIXA Y BANKINTER SON LAS ENTIDADES QUE MÁS CRECEN EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS

El mercado de las pymes ha crecido al mismo ritmo que sus relaciones con el mundo financiero, desde 2005. Las cajas son las que mejor han sabido aprovechar esta tendencia gracias a la fuerte expansión de la red de oficinas.

MICHELA ROMANI, Madrid

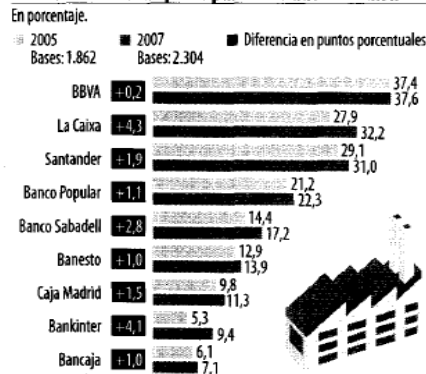
Desde hace ya algunos años, las entidades financieras españolas han empezado a buscar segmentos de negocio que pudiesen sustituir al crédito hipotecario como motor del crecimiento de sus balances. Sus miradas se han posado en las pequeñas y medianas empresas (pymes), y han empezado a competir por hacerse con estos clientes, a través de centros especializados de atención, productos específicos y campañas de marketing enfocadas a este segmento.

En esta carrera para conquistar a las pymes, las cajas les están ganando la partida a los bancos, según el último estudio realizado por la consultora FRS Grupo Inmark en mayo de 2007 al que ha tenido acceso EXPANSIÓN.

Según el mismo, la penetración -es decir, el porcentaje de empresas que reconocen ser cliente de una

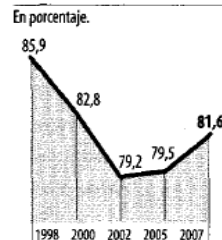
El mundo de las pymes

Penetración de las principales entidades financieras

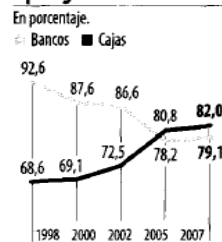


Ámbito: Nacional (excepto Ceuta y Melilla).
Universo: Empresas bancarizadas (clientes de entidades financieras) que emplean entre 10 y 250 trabajadores y facturan hasta 50 millones de euros.
Tamaño de muestra: 2.304
Error muestreo: + 2,22% para un intervalo de confianza del 95,5%.
Tipo entrevista: Entrevista personal con el responsable de las relaciones financieras aplicada en la sede social de la compañía.
Trabajo campo: FRS (grupo INMARK)
Fecha realización: octubre 2006-mayo 2007.

Pymes que operan con más de una entidad

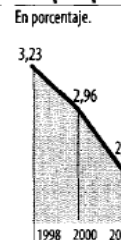


Penetración total según tipología de entidad

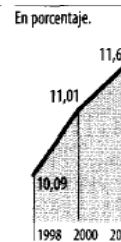


FUENTE: FRS (Grupo Inmark)

Promedio de entidades con que operan las pymes



Promedio de servicios utilizados



Cuota de mercado

2005

5,3%

2007

9,4%

Hemos creado un negocio con una oferta de valor diferente

78

+17%

Clientes (en miles)

161

+30%

Centros pymes

700

+22%

Personas

5,6

Productos por
cliente

79

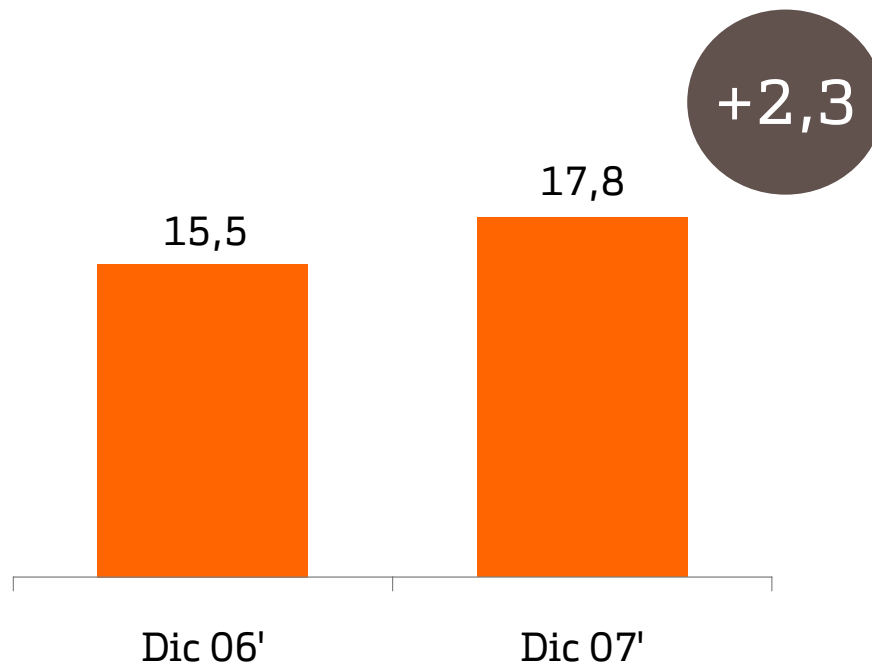
Transacciones
Remotas (%)

78

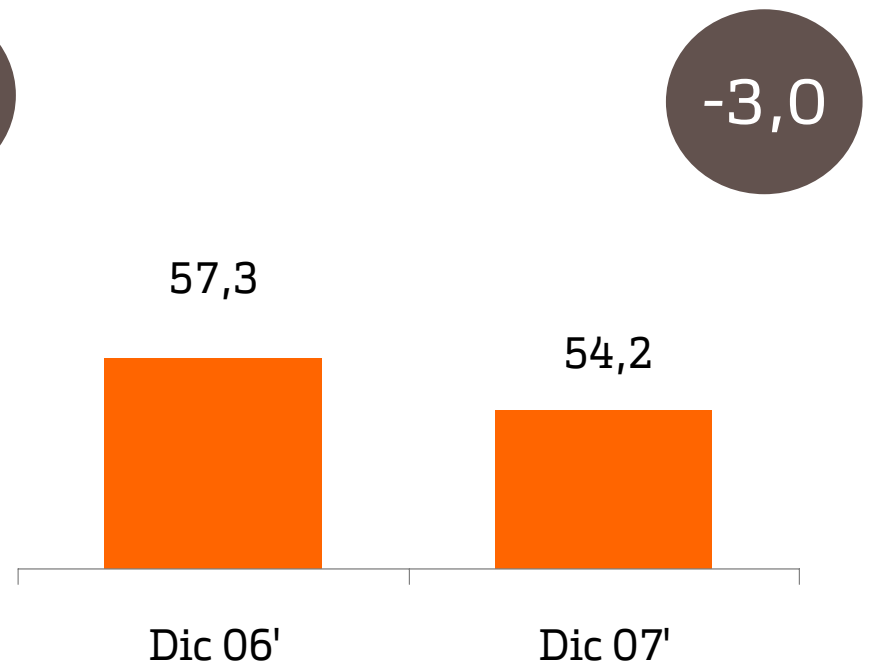
Calidad
(ISN)

Capaz de autofinanciar el crecimiento y mejorar la rentabilidad y eficiencia

Evolución del ROE en Pymes (en %)



Evolución del ratio de eficiencia en Pymes (en %)



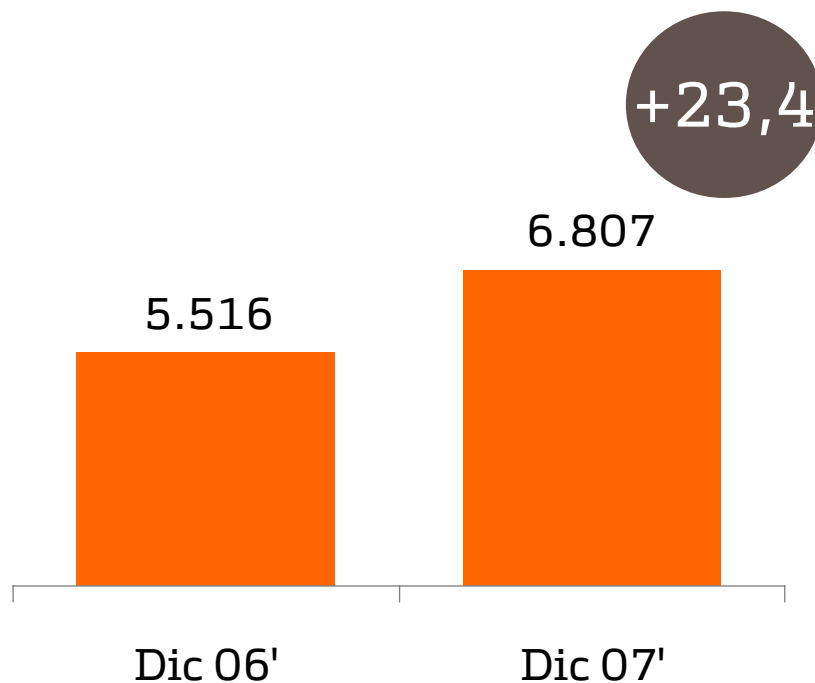
Mostrando sólidos crecimientos en los resultados

Cuenta de resultados de la División de Pymes
(miles €)

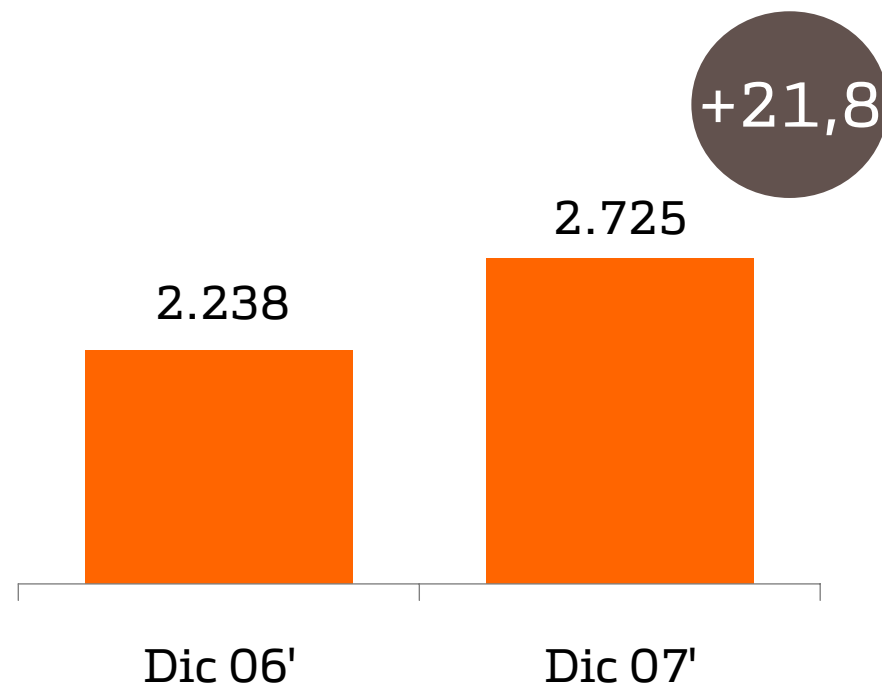
Cta. Rtdos.	Acum. Dic '07	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación + ROF	126.815	36.453	40,3
Comisiones	62.926	9.694	18,2
Margen Ordinario	189.741	46.148	32,1
C. Transformación	(102.900)	(20.670)	25,1
Marg. Explotación	86.841	25.478	41,5
Dotac. Neta Insolvencias	(14.138)	(6.605)	87,7
Rdos. Extraordinarios	(219)	(193)	Nr
BAI	72.484	18.680	34,7

así como de los saldos de recursos e inversión

Crecimiento de la inversión media en Pymes (mill.€)



Crecimiento de los recursos medios en Pymes (mill.€)



Destacamos

1. Rentas Altas

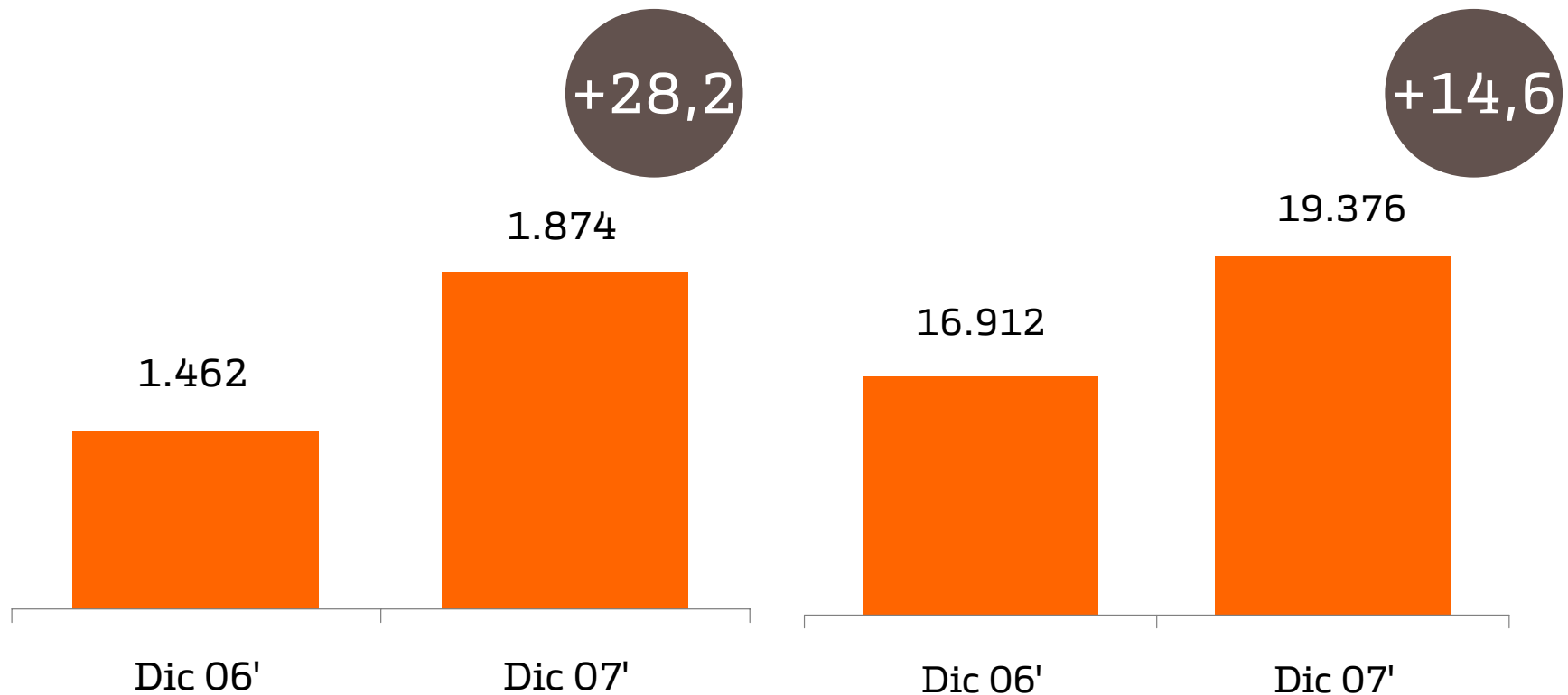
2. Pymes

3. Productos de
valor añadido

El valor de un gran servicio de valores

Numero de órdenes ejecutadas
(miles)

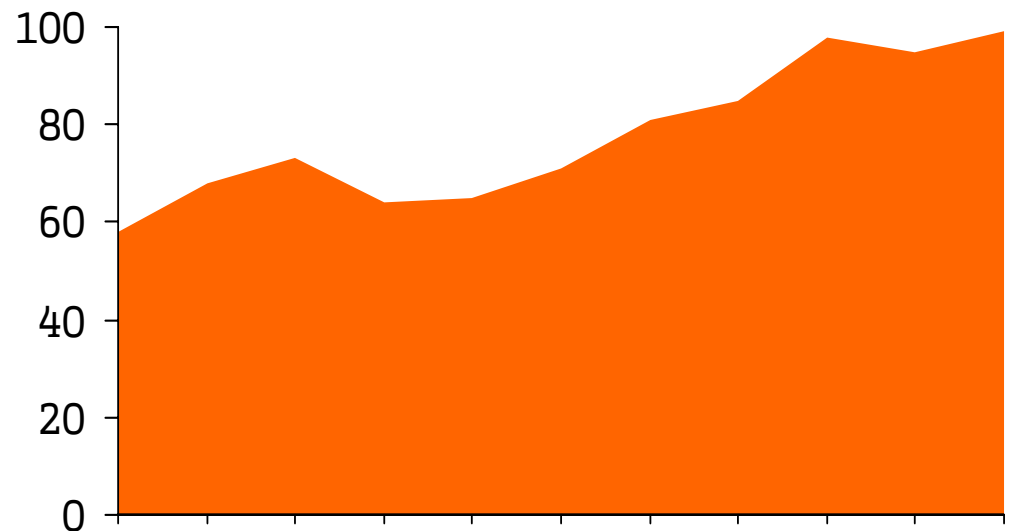
Efectivo en custodia (mill.€)



Una apuesta firme por **bancaseguros**

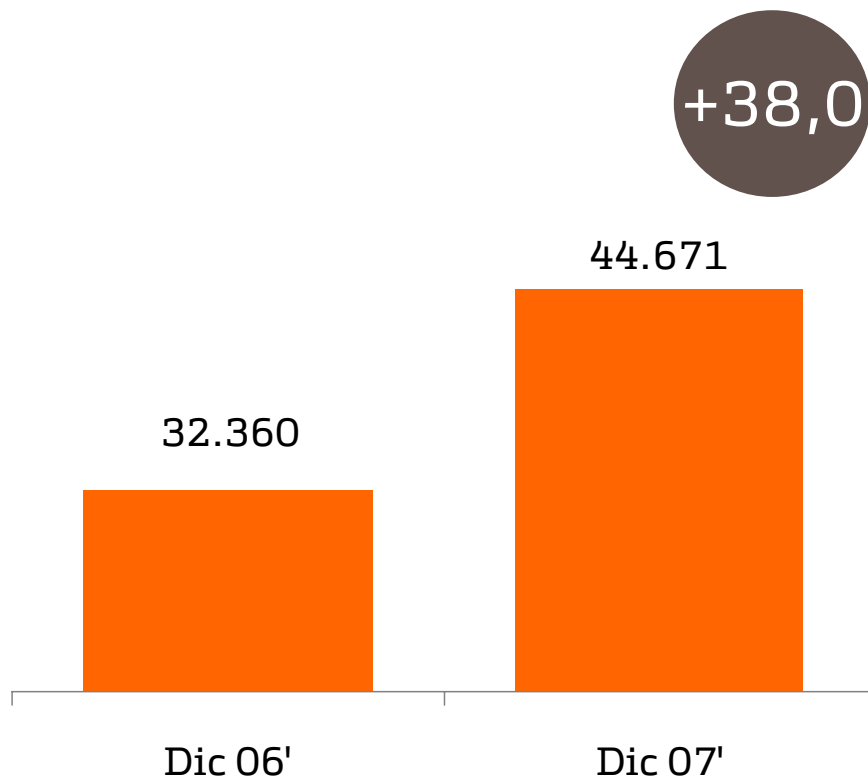
Toda
financiación
es una
oportunidad
de **venta
cruzada**

Integración del seguro de vida en la
nueva producción hipotecaria %



Creando valor a nuestros clientes con **productos innovadores**

Número de clientes con cobertura de tipos de interés



Nocional de coberturas de interés retail (mill.€)

	Dic 07'	Dif %
Hipotecas	1.981	31%
IRS P. Jurídicas	9.172	41%
Clips Inversión	948	109%

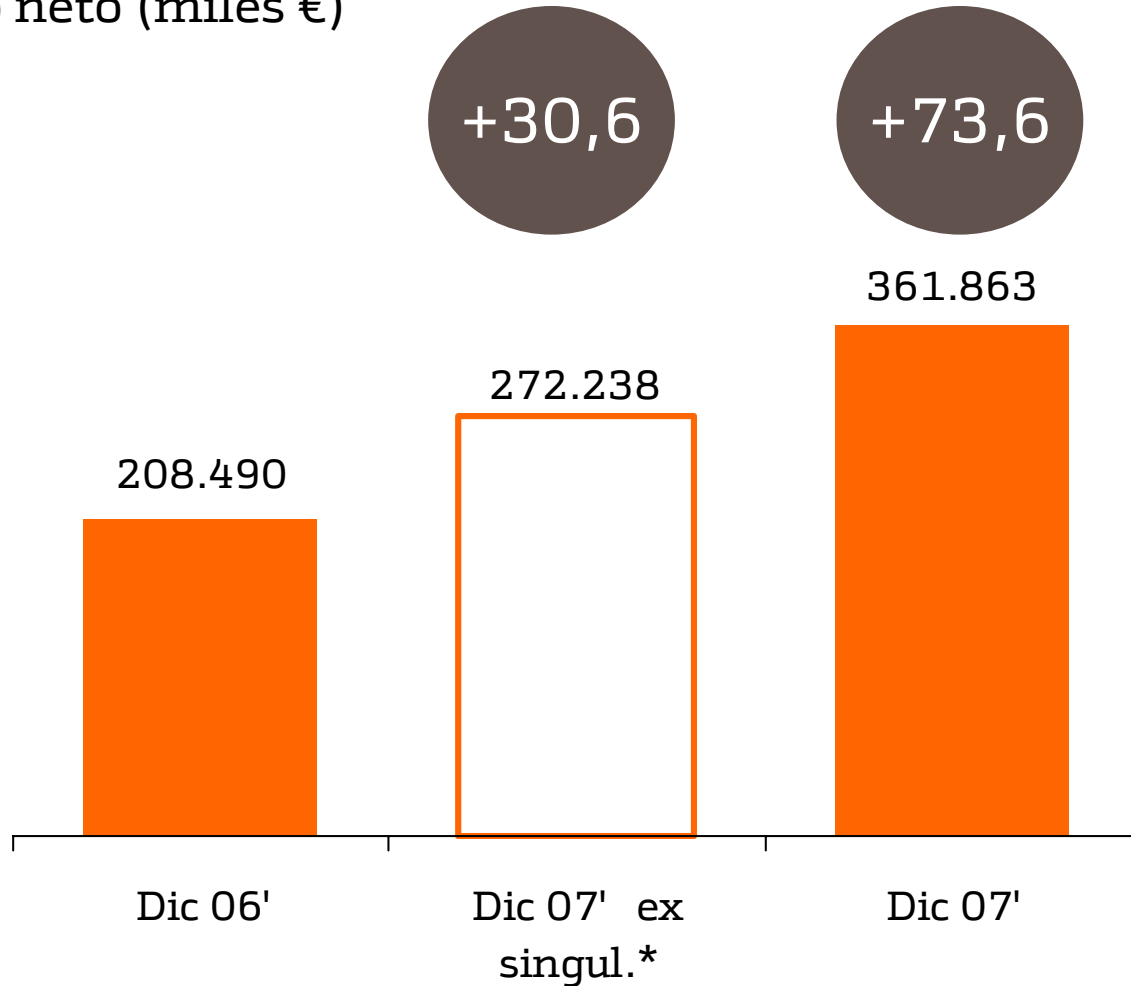


2

Resultados 2007

2007, un año record en **beneficios**

Beneficio neto (miles €)



bankinter.

* Singulares 2007: Venta 50% BK SV, gastos extraordinarios, asunción 50% BKCF

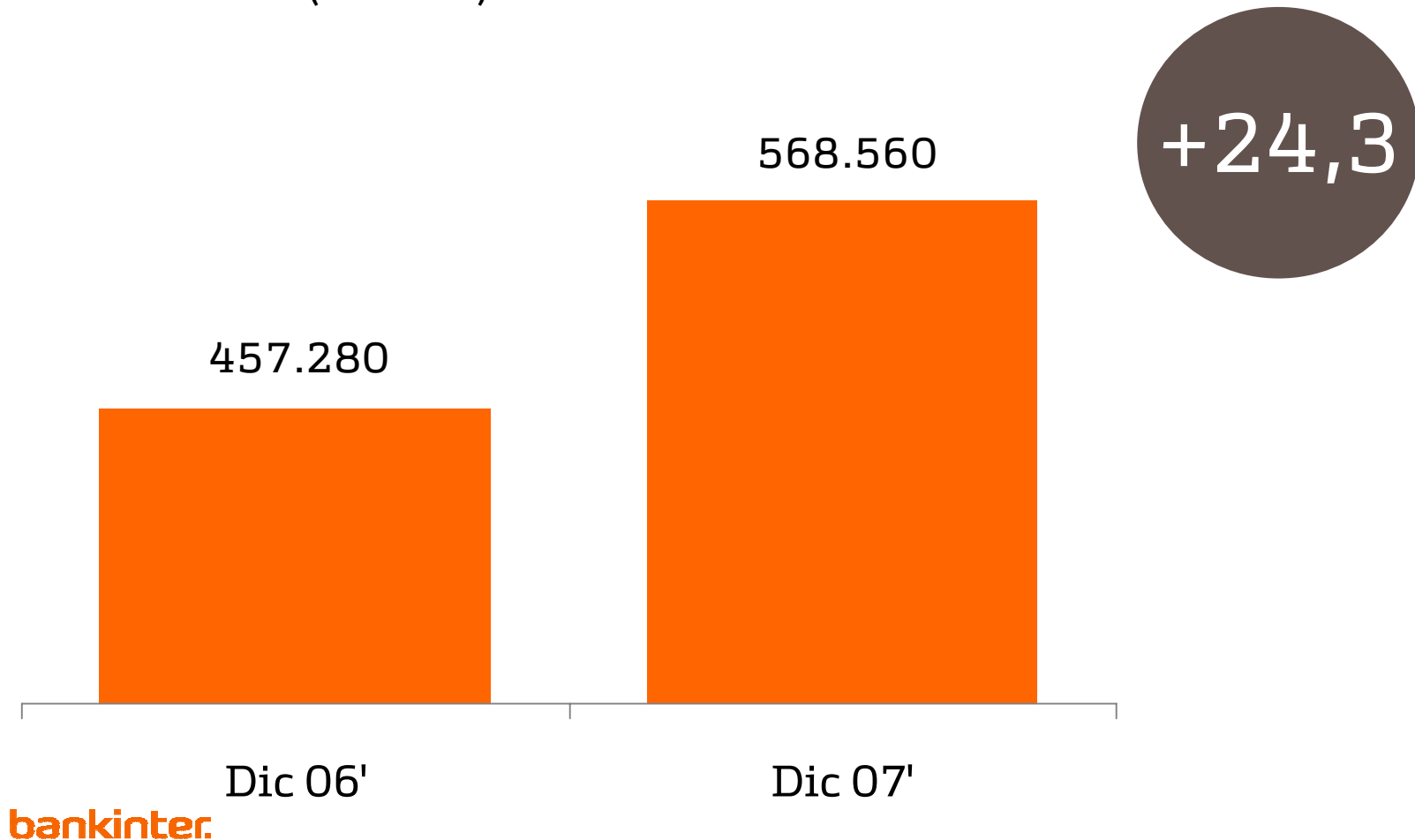
... apoyados en la **recurrencia** de los ingresos ...

Cuenta de resultados sin singulares

Cta. Rtdos. (miles €)	Ac Dic '07	Ac Dic '06	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	587.894	473.634	114.260	24,1
Rdos. Método Participación	41.153	29.623	11.530	38,9
Comisiones	244.149	217.119	27.030	12,4
Seguros	2.588	1.694	894	-
Operaciones Financ.	74.070	97.532	(23.462)	(24,1)
Marg. Ordinario	949.854	819.602	130.252	15,9
Costes Transf.	(492.319)	(407.956)	(84.363)	20,7
Marg. Explotación	457.535	411.646	45.889	11,1
Pérd. por deterioro	(75.633)	(96.898)	21.265	(21,9)
Dot. a provisiones	11.575	(5.892)	17.467	-
Otros resultados	(13.176)	7.480	(20.656)	-
BAI	380.301	316.336	63.965	20,2
BAI Ex-Ence	380.301	300.441	78.860	26,6
Impuesto s/ beneficio	(107.063)	(107.846)	(217)	0,2
BDI ex - singulares	272.238	208.490	63.748	30,6
BDI atribuido al Grupo	361.863	208.490	153.374	73,6

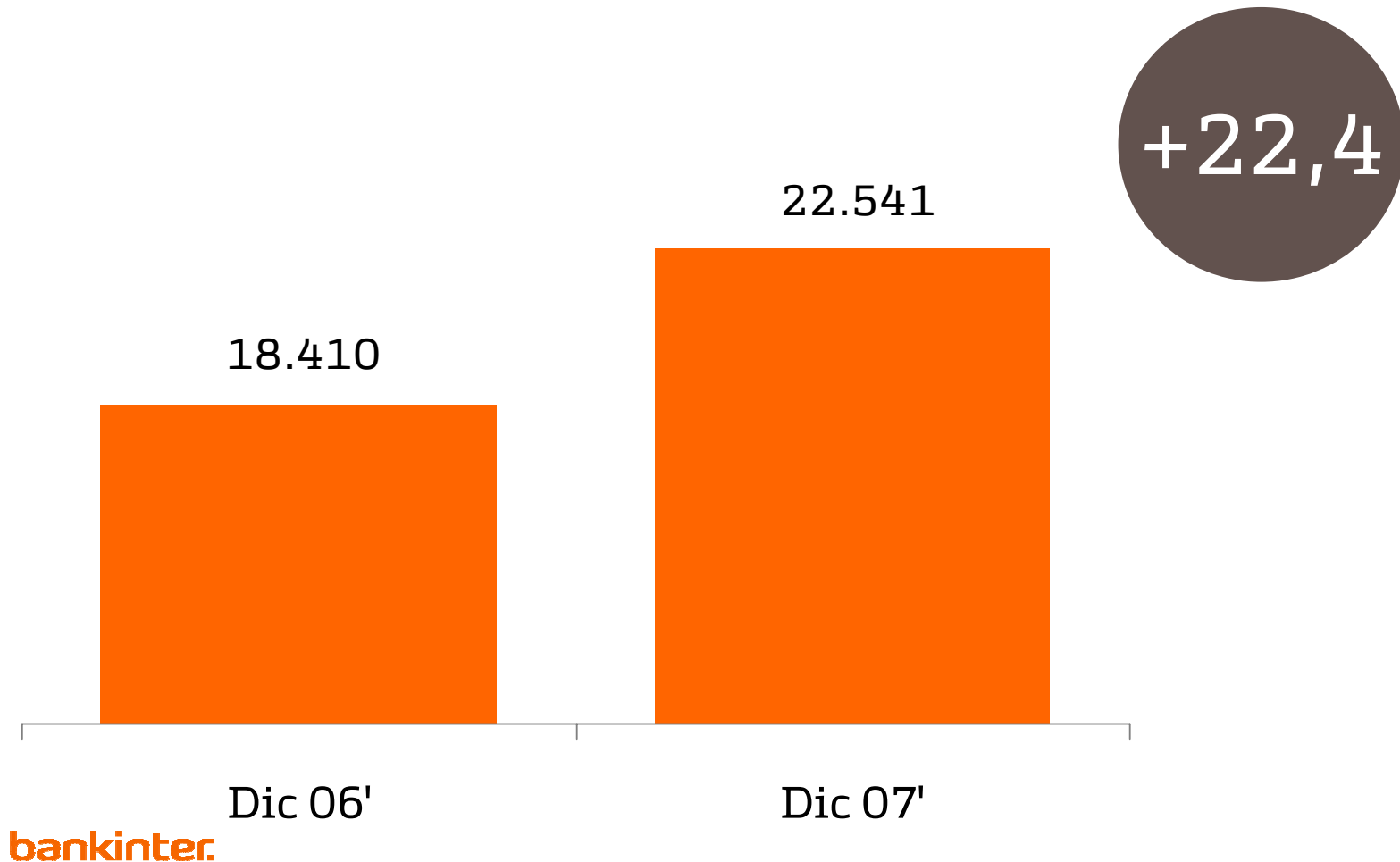
Destaca la fortaleza del **margen de intermediación**

Margen de intermediación excluyendo dividendos (miles €)



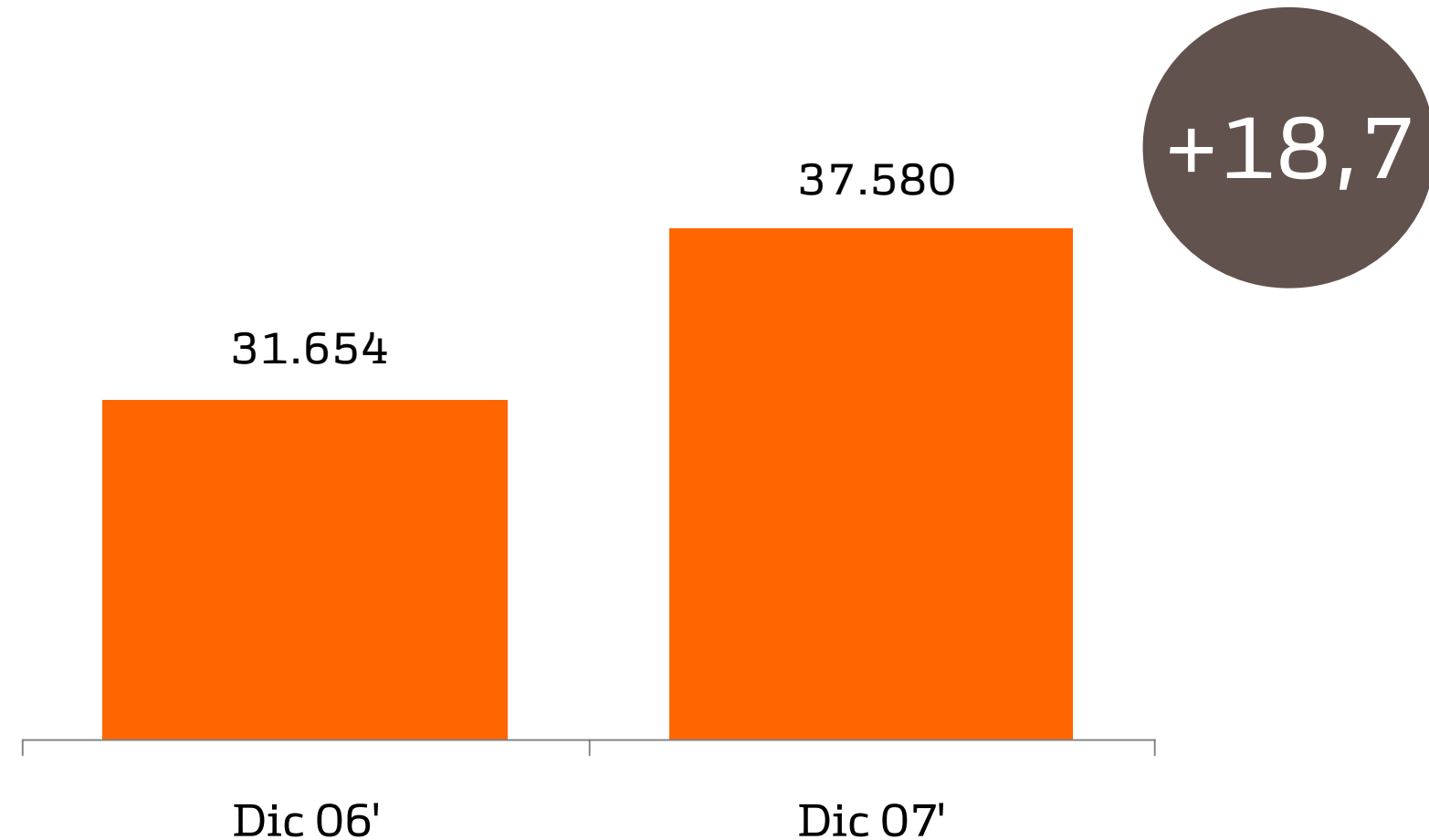
... debido a la positiva evolución de los recursos de clientes...

Recursos típicos de clientes (mill. €)



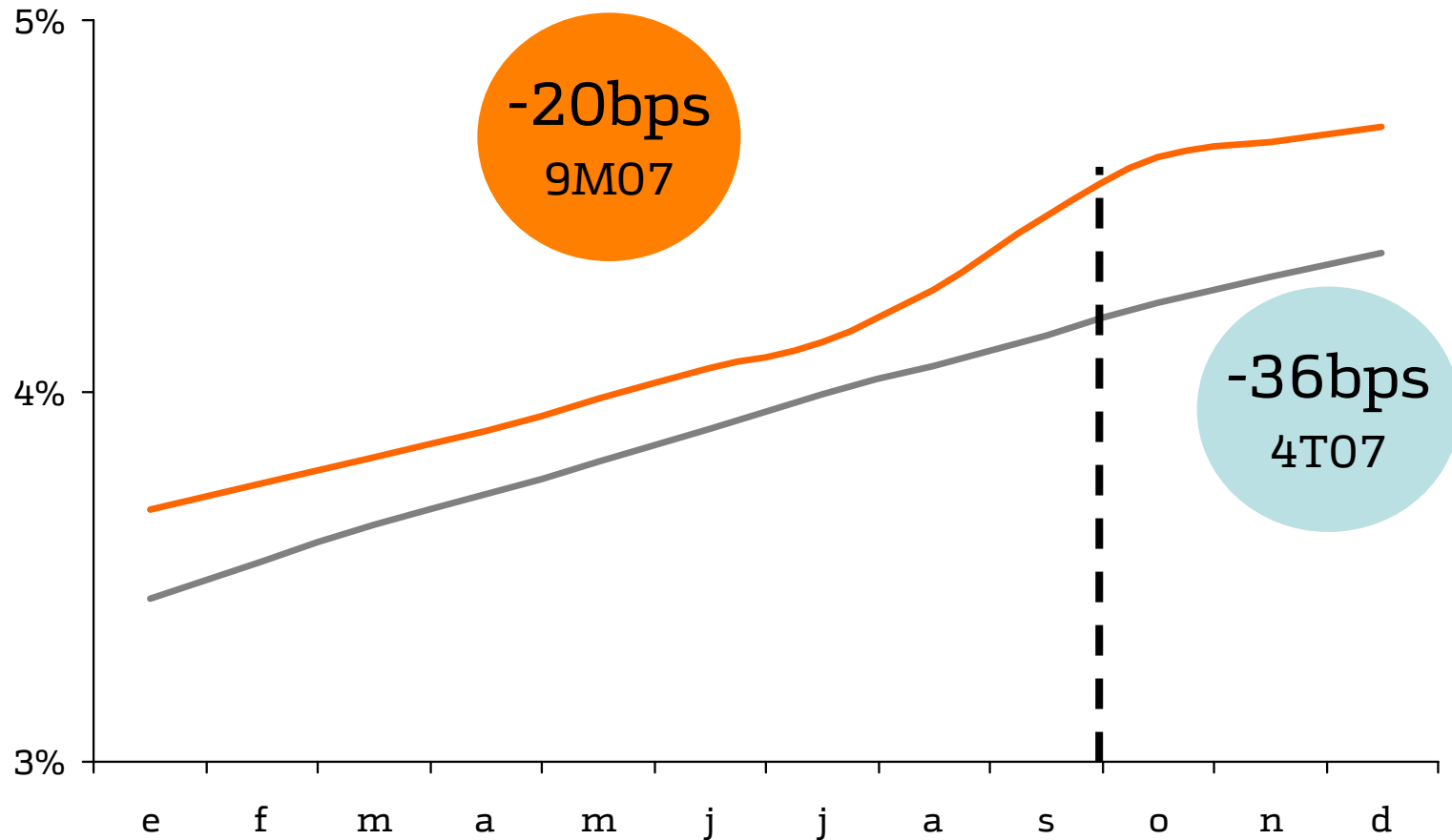
... y del crecimiento sostenido de la inversión

Inversión crediticia (mill. €)



.. todo ello a pesar de la evolución de las **curvas de tipos**...

Evolución de las medias móviles de euribor 3 y 12 meses

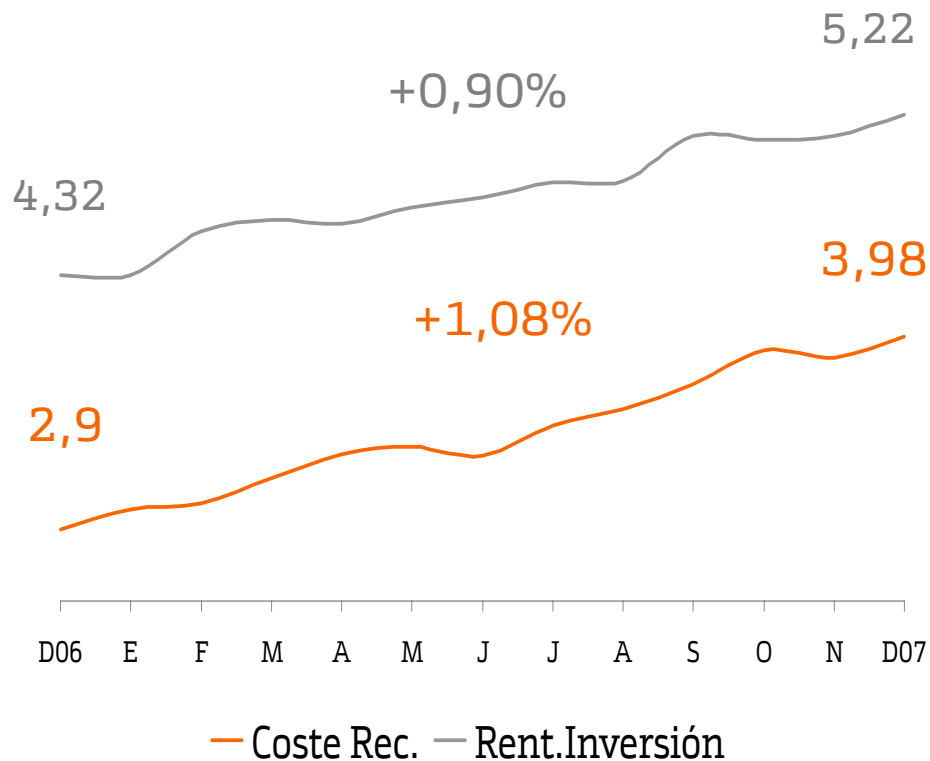


bankinter.

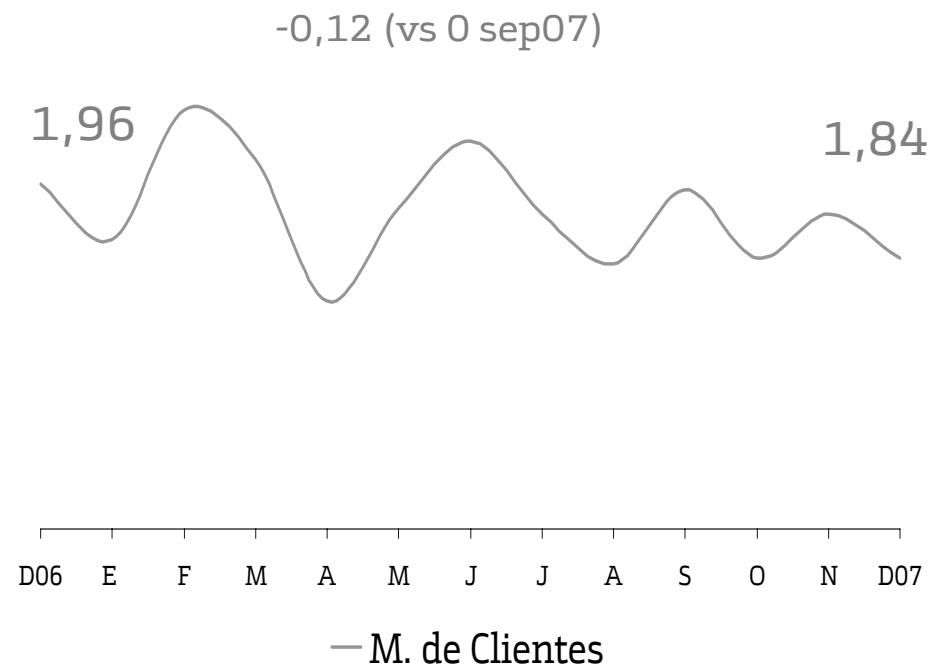
— M.mov 3Meur — M.mov 12Meur

... que han afectado al **margen de clientes** en el ultimo trimestre

Evolución coste de los recursos y rentabilidad de la inversión (en %)

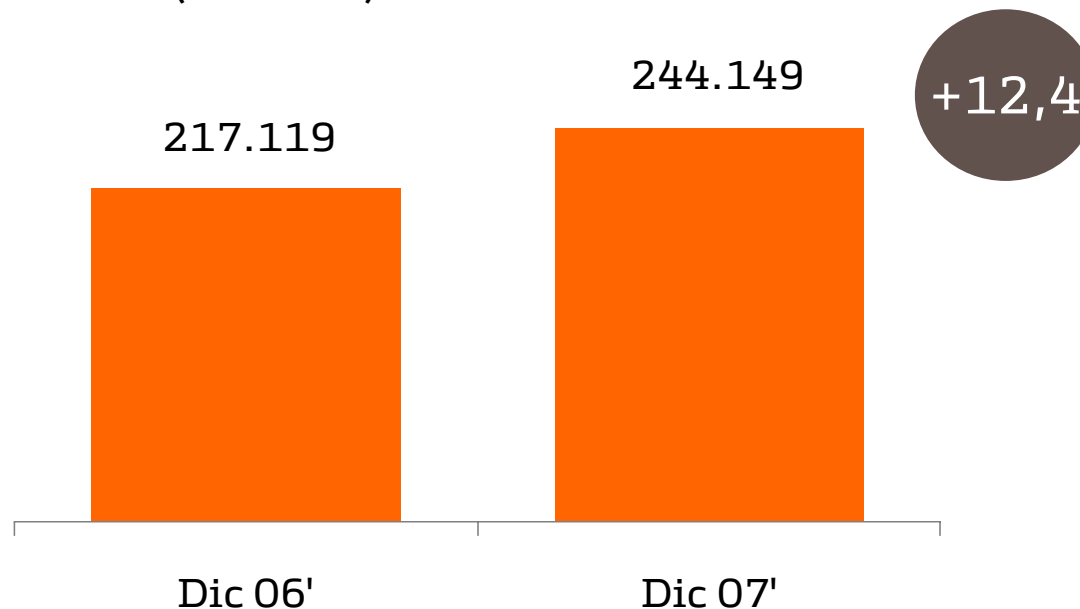


Evolución margen de clientes unitario (en %)



Los ingresos por **comisiones** crecen de manera sostenida

Comisiones netas (miles €)



- (en miles €) -	Dic '07	Variación	%
Comisiones cobradas	321.183	34.218	11,9
Comisiones pagadas	77.034	7.188	10,3

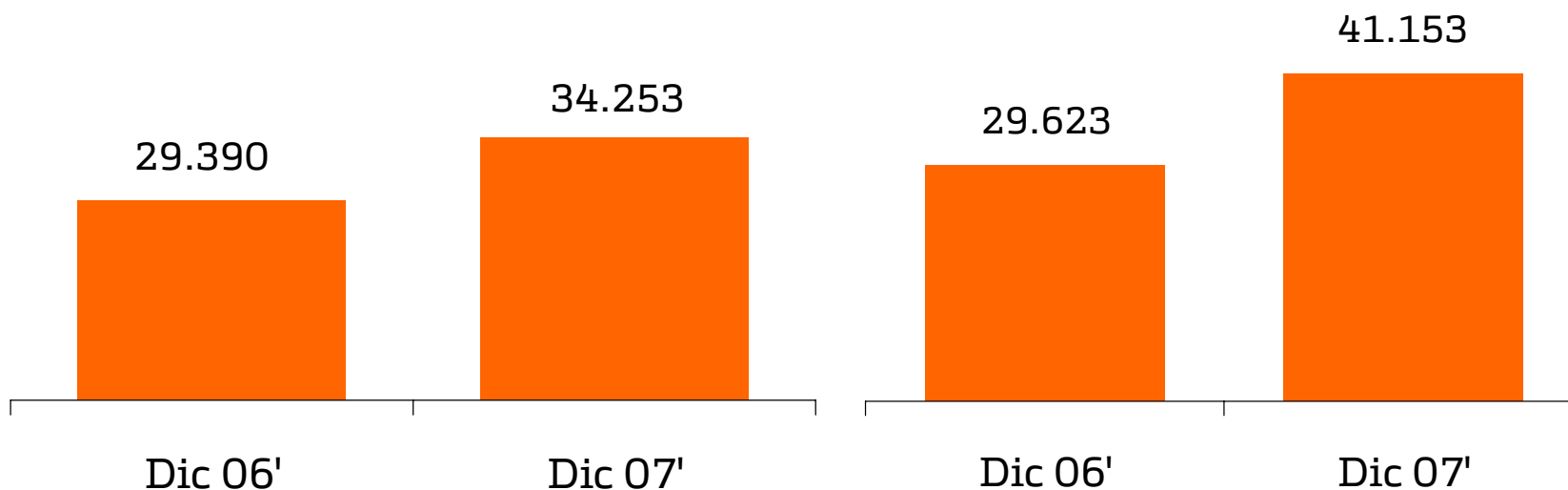
Las **participadas** consolidan su contribución al resultado del Grupo

Aportación de LDA* al resultado
(miles €)

Rdo. Entidades por el método de
la participación (miles €)

+16,5

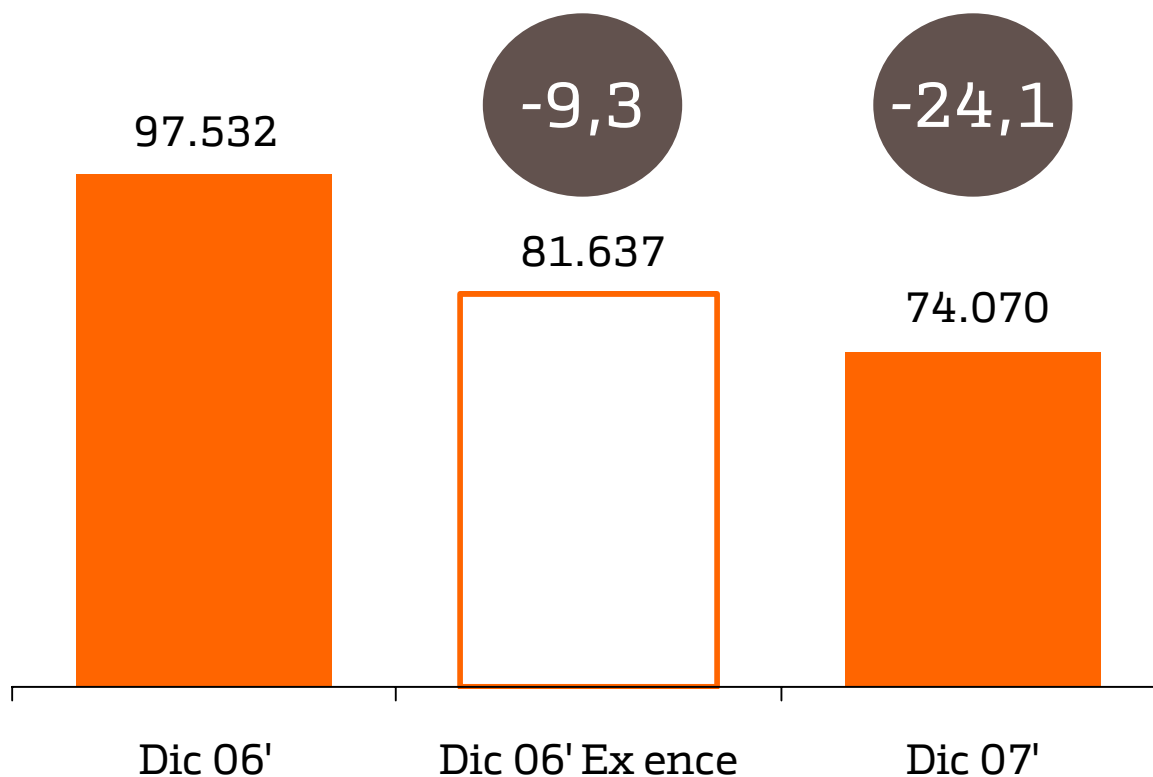
+38,9



*Resultado de LDA atribuido al Grupo

Los ROF se ven impactados por la situación de los mercados

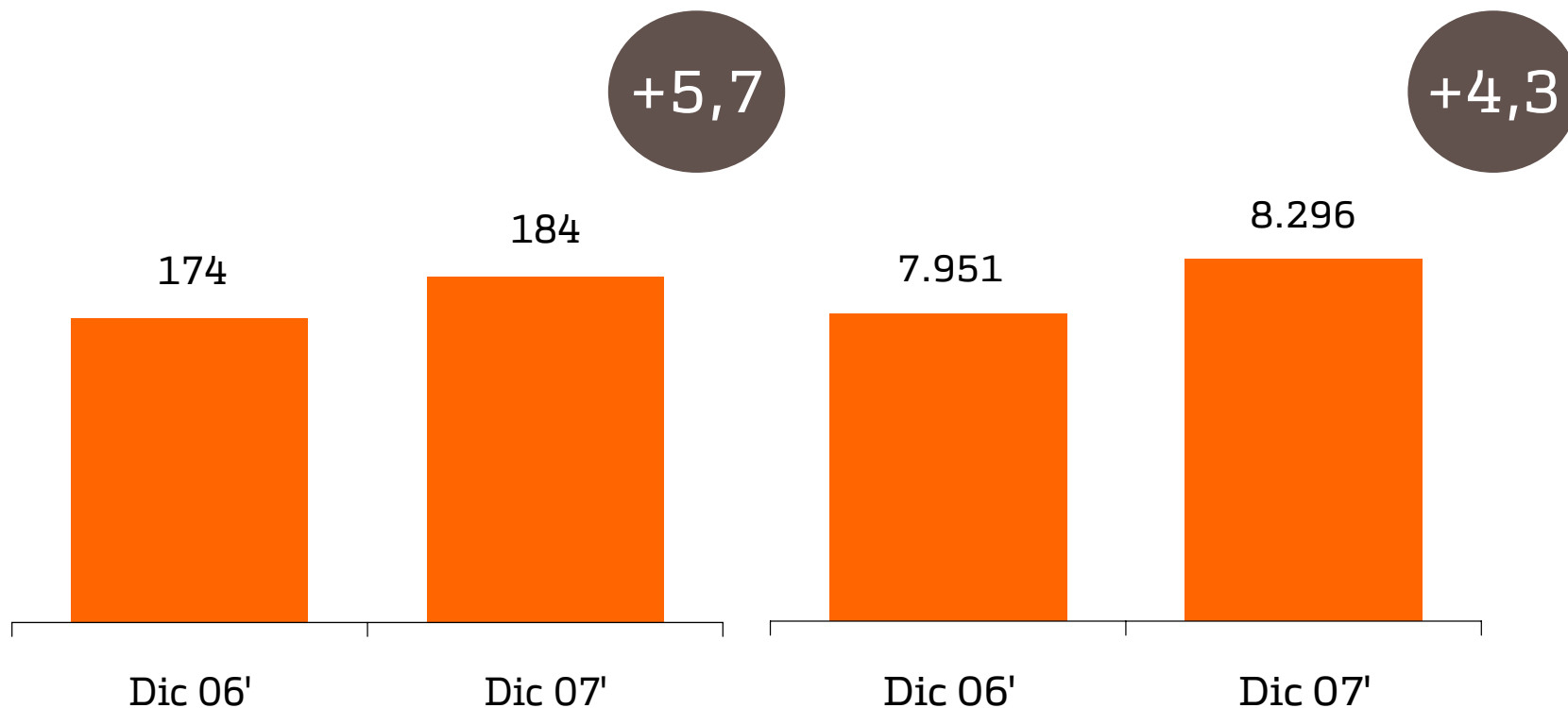
Resultados por operaciones financieras (miles €)



Mejoramos la **productividad** ...

M. Intermediación + comisiones
por empleado (miles €)

Créditos por empleado (miles €)



... habiendo incrementado sustancialmente la **capacidad comercial,**

4.530

+13,8%

Empleados

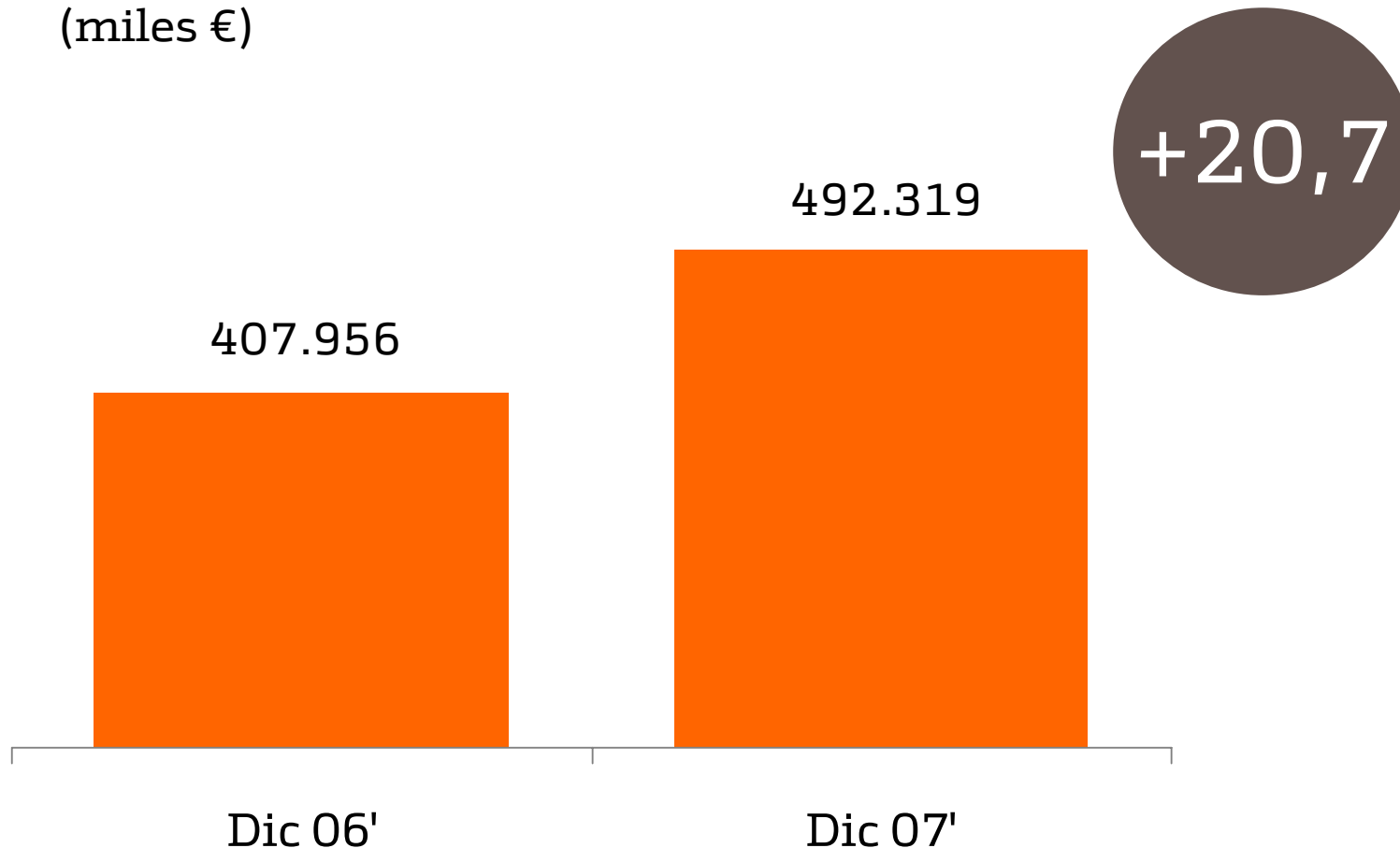
619

+13,2%

Centros

... lo que se refleja en los **costes** de transformación

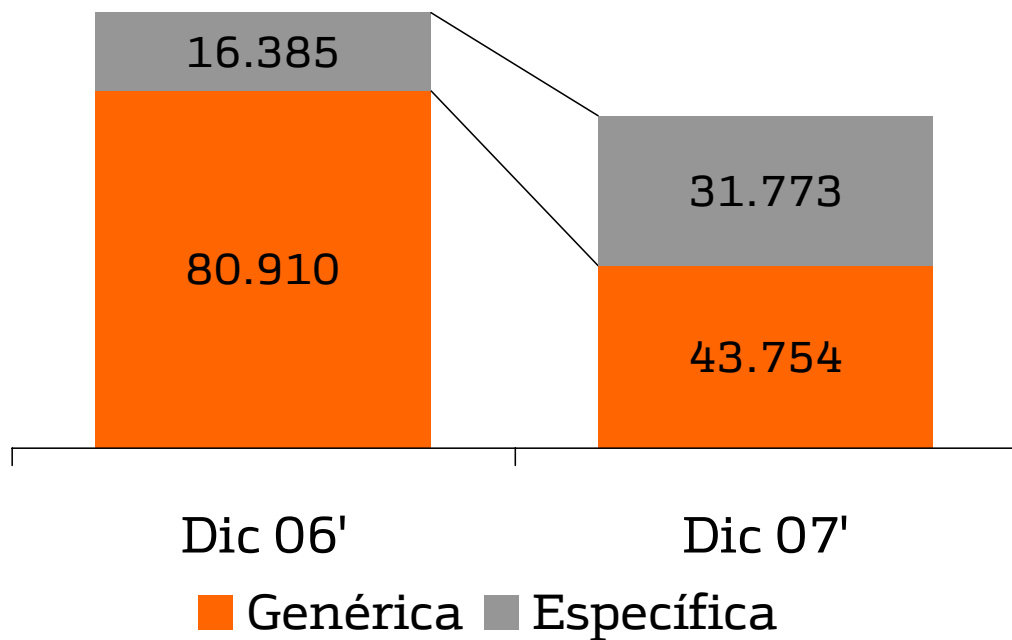
Costes de transformación ex - singulares
(miles €)



El **coste de la mora** refleja el cambio de mix

miles €	Dic 07	Variación	Dif. %
Pérdidas por deterioro de activos	(75.633)	21.265	(21,9)

Evolución de las provisiones (miles €)

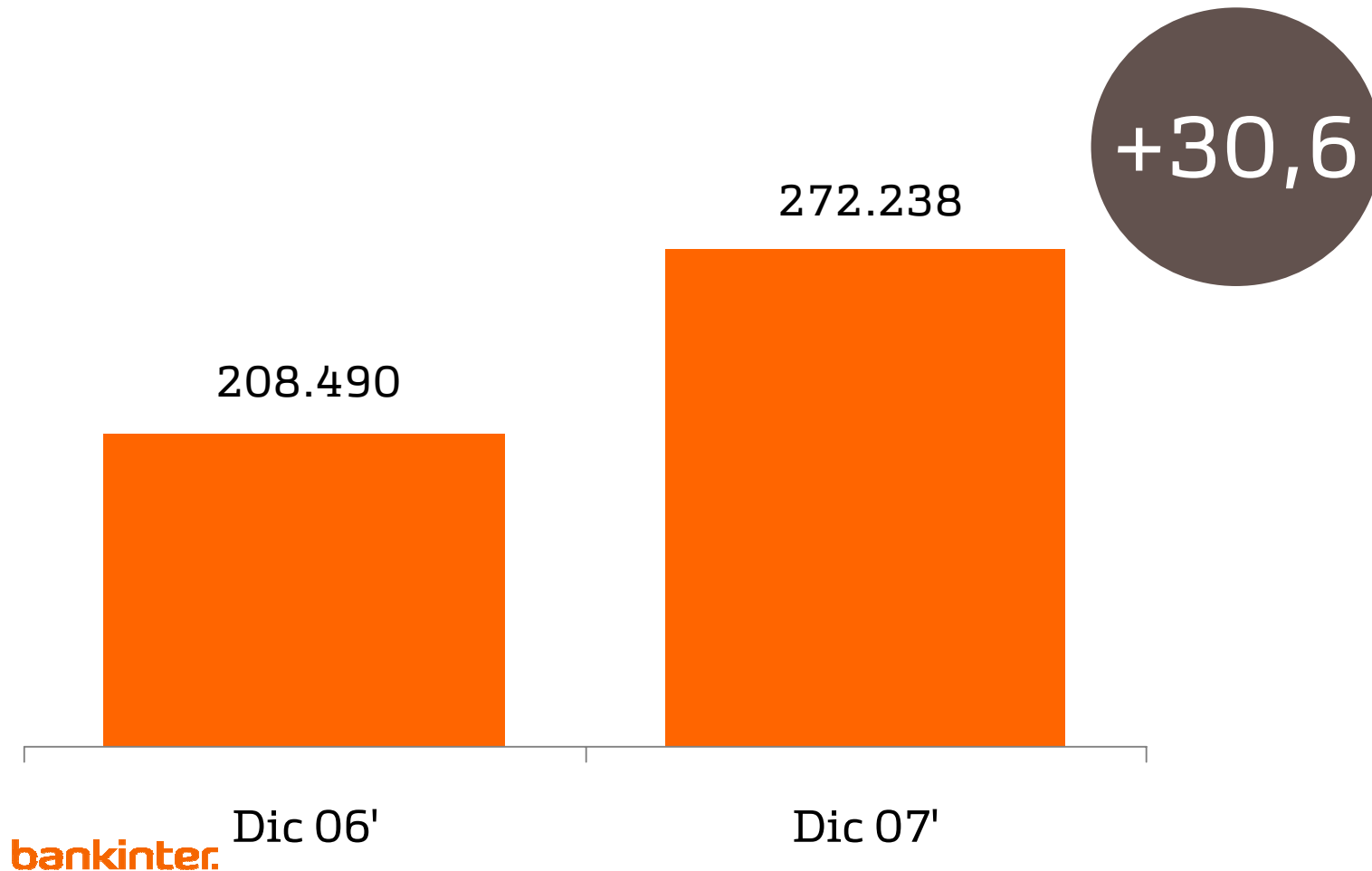


0,36%
Ratio de mora

7pbs
Coste morosidad

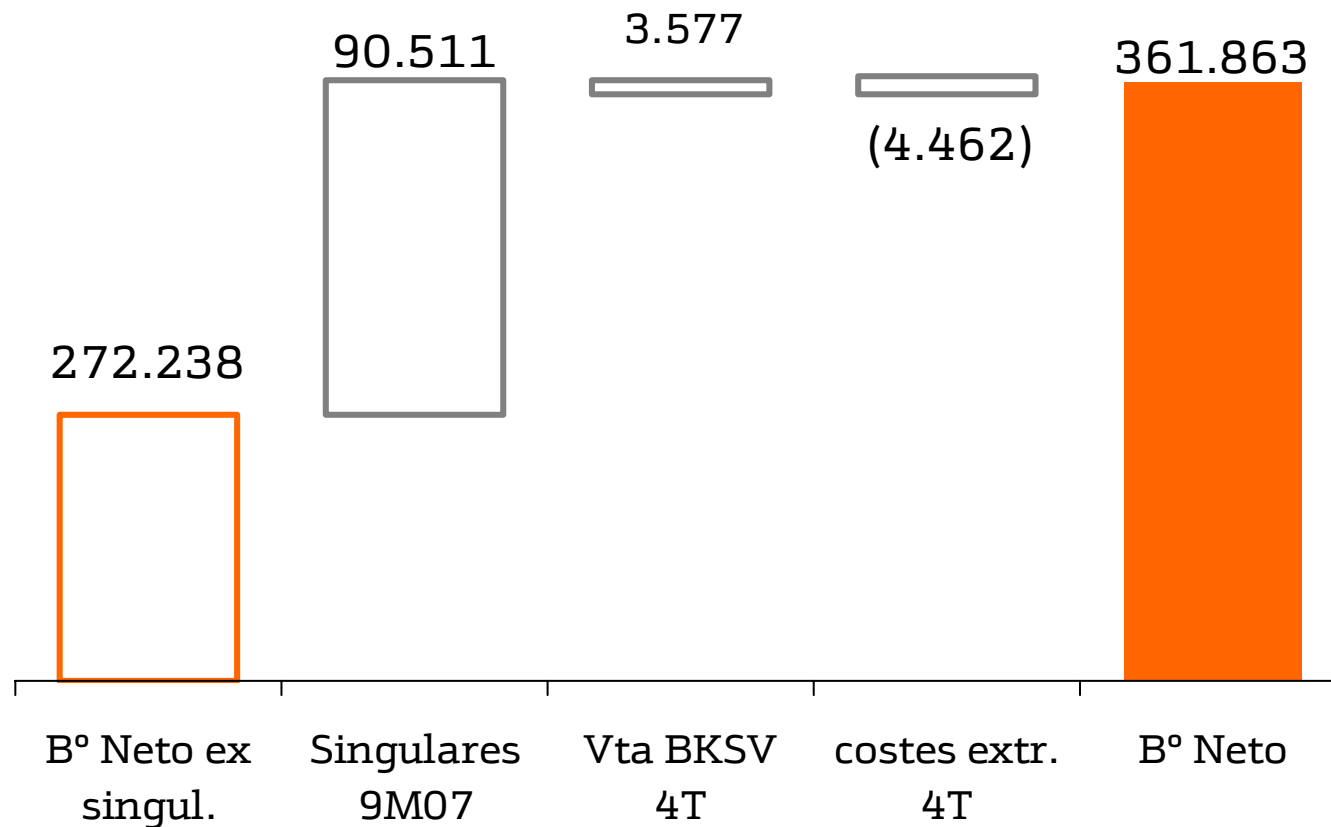
Todo ello conduce a un fuerte crecimiento del resultado ...

Evolución del BDI ex singulares (miles €)



... que se ve incrementado por los "singulares"

Desglose de resultados no recurrentes
(miles €)



2007: Un año lleno de logros y reconocimiento,



Inditex y Bankinter, las mejores
Las empresas españolas se estancan en buen gobierno

LISTADO POR ORDEN ALFABÉTICO DE LAS SOCIEDADES INCLUIDAS EN LA CALIFICACIÓN A DEL RATING DE GOBIERNO CORPORATIVO Y TRANSPARENCIA INFORMATIVA

AZKOYEN, S.A.	OBRASCON HUARTE LAIN, S.A.
BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO, S.A.	REPSOL YPF S.A.
BANKINTER, S.A.	TECNOCOM TELECOMUNICACIONES Y ENERGIA, S.A.
ENDESA, S.A.	TELE PIZZA, S.A.
GRUPO FERROVIAL S.A.	TELEFONICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN, S.A.
IBERIA, LINEAS AEREAS DE ESPAÑA	
INDRA SISTEMAS	



LAS EMPRESAS Y CAJAS DE AHORROS MEJOR PERCIBIDAS POR SU ACCIÓN SOCIAL APOYADA EN PRODUCTOS Y SERVICIOS (menciones de 331 expertos)

Posición en 2006	Posición en 2005	Posición en 2004	Entidad	% de expertos que la mencionan en 2006	Puntuación relativa en		
					2006	2005	2004
1.	1.	1.	MRW	27,8%	100	100	100
2.	2.	2.	Telefónica	21,5%	77	66	44
3.	10.	-	La Caixa	19,6%	71	18	-
4.	3.	36.	Bankinter	18,1%	65	58	2
5.	6.	-	Caja Madrid	14,2%	51	29	-
6.	4.	5.	Vodafone	13,3%	48	46	23
7.	52.	-	Sanitas	7,9%	28	1	-
8.	17.	17.	Microsoft	7,6%	27	10	5
9.	5.	8.	BBVA	6,6%	24	36	13
10.	13.	20.	DKV Seguros	6,3%	23	12	4



... en el que hemos sentado las bases de un **crecimiento inteligente**

Capital One
de Bankinter



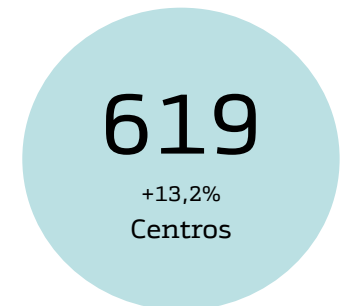
HECHO RELEVANTE

El Consejo de Administración de Bankinter S.A. en su reunión celebrada hoy, 19 de diciembre de 2007 ha adoptado por unanimidad los siguientes acuerdos:

- Convertir anticipadamente todas las obligaciones convertibles vivas de la "I y la V Emisiones de obligaciones convertibles para empleados de Bankinter", aprobadas en su momento por sendos
- Aumentar el capital social, como consecuencia de la conversión anticipada de las obligaciones convertibles, mediante la emisión de 9.014.305 acciones de 0,30 euros de valor nominal (lo que representa el 2,27% del capital social actual) representadas

Banca Bankinter

Bankinter aumenta 100 millones sus recursos con una titulización



bankinter.

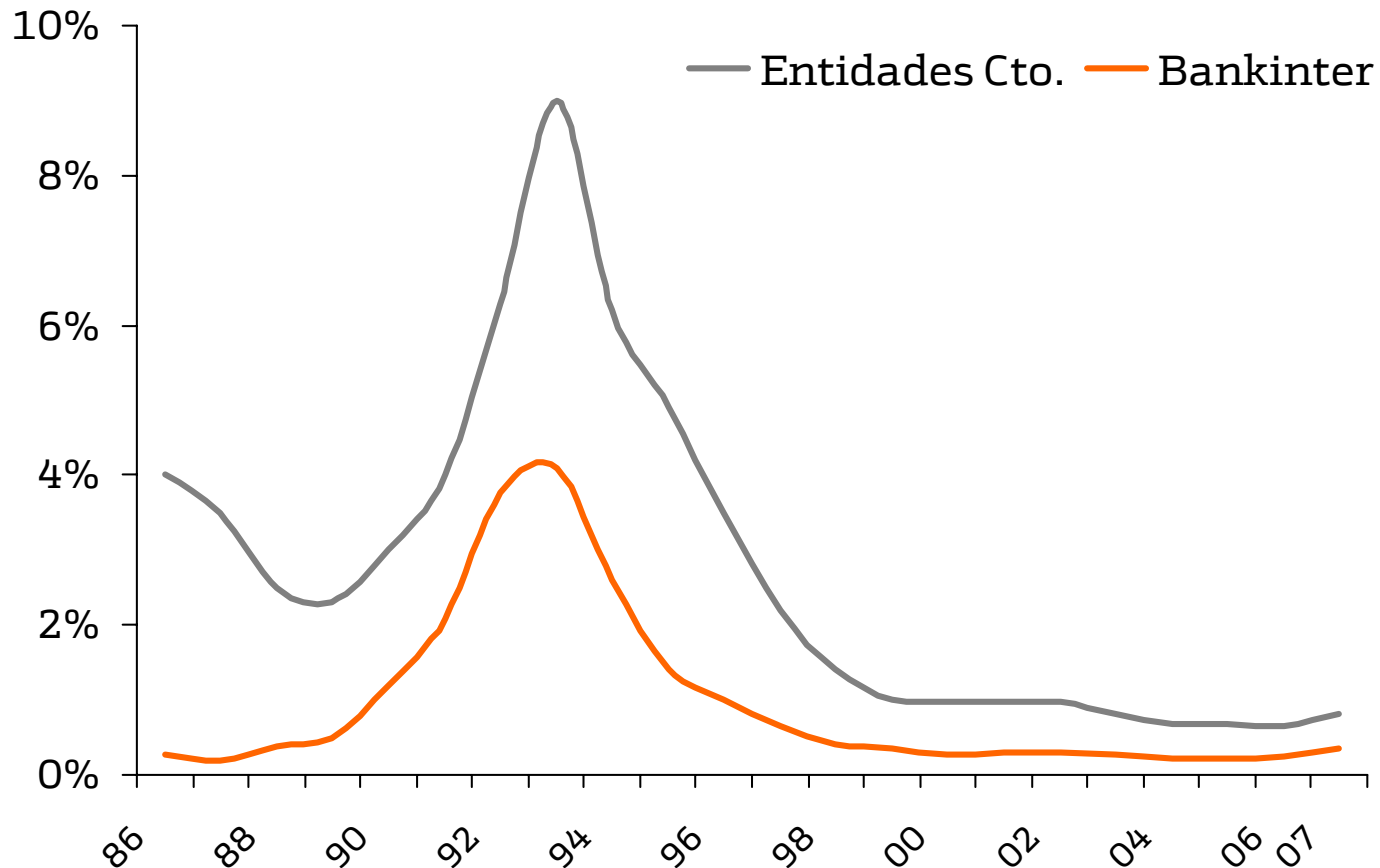
3

Solvencia

2007

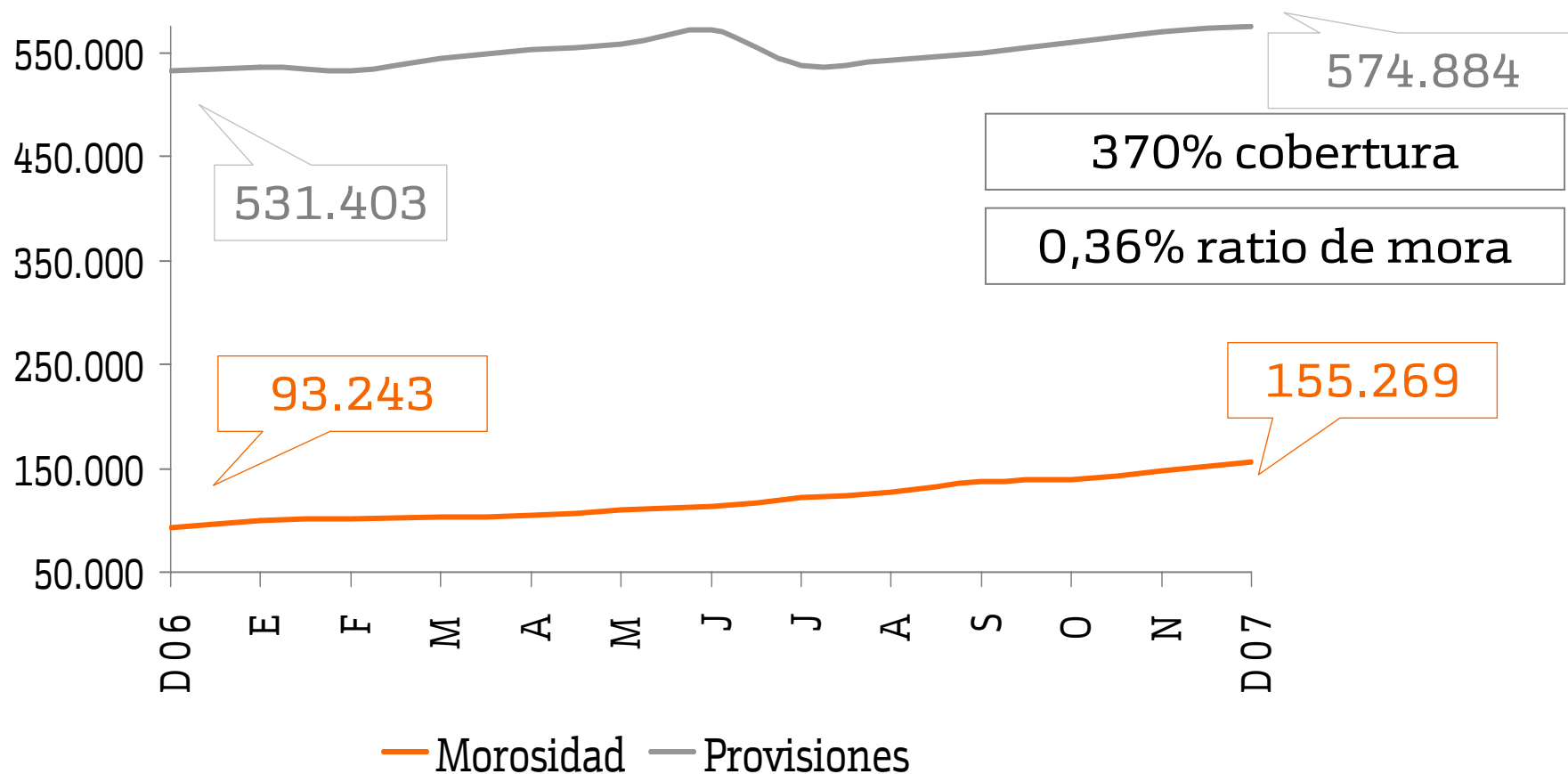
En línea con nuestra cultura de medición y control del riesgo...

Evolución del ratio de morosidad (en %)



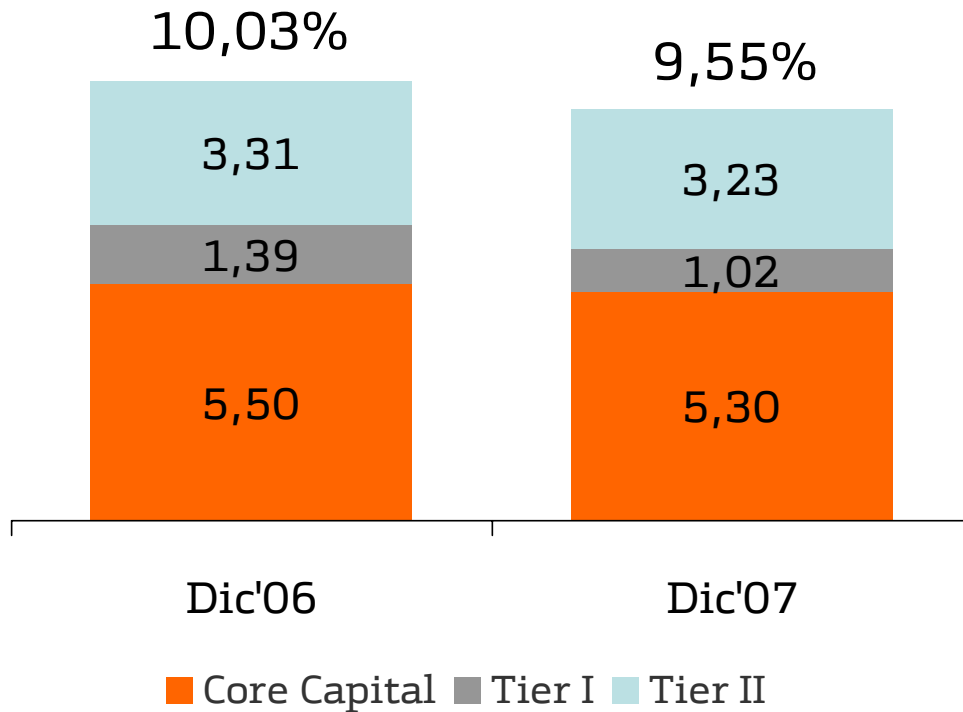
...la mora y la cobertura reflejan altos niveles de **calidad de activos**

Evolución de saldos dudosos y provisiones
(miles €)



Los ratios de **solvencia** se mantienen en niveles deseados...

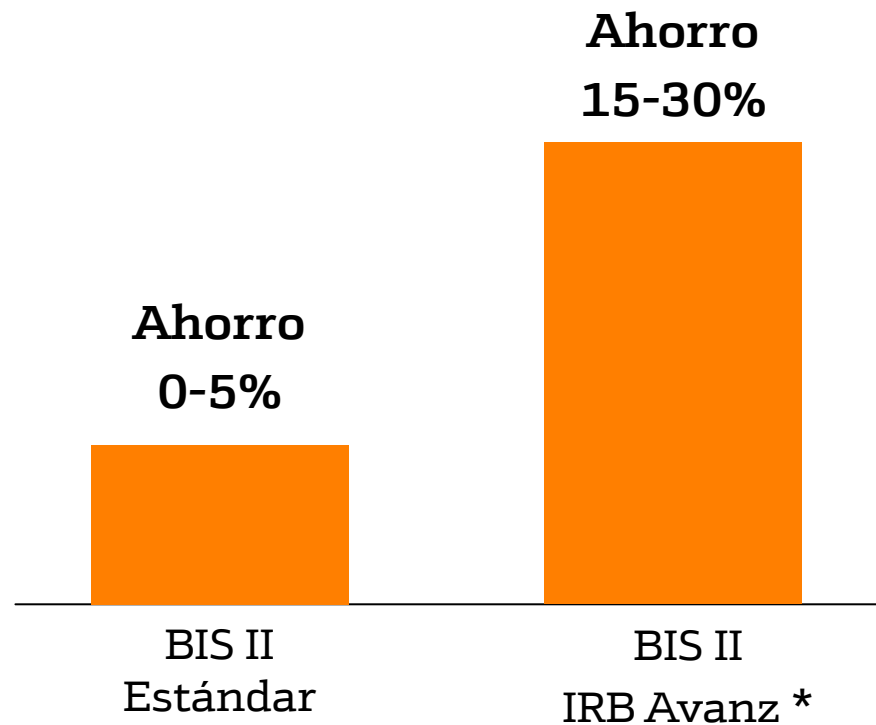
Ratios de capital (en %)



Ampliación de capital por 45 mill€ en Ene'08 (+14pb core)

...que permitirán una **gestión del capital** ajustada al riesgo ...

Ahorros esperados sobre ratio de solvencia actual (en %)



En proceso de validación BdE

*: Suponiendo la aplicación sin periodo de implantación

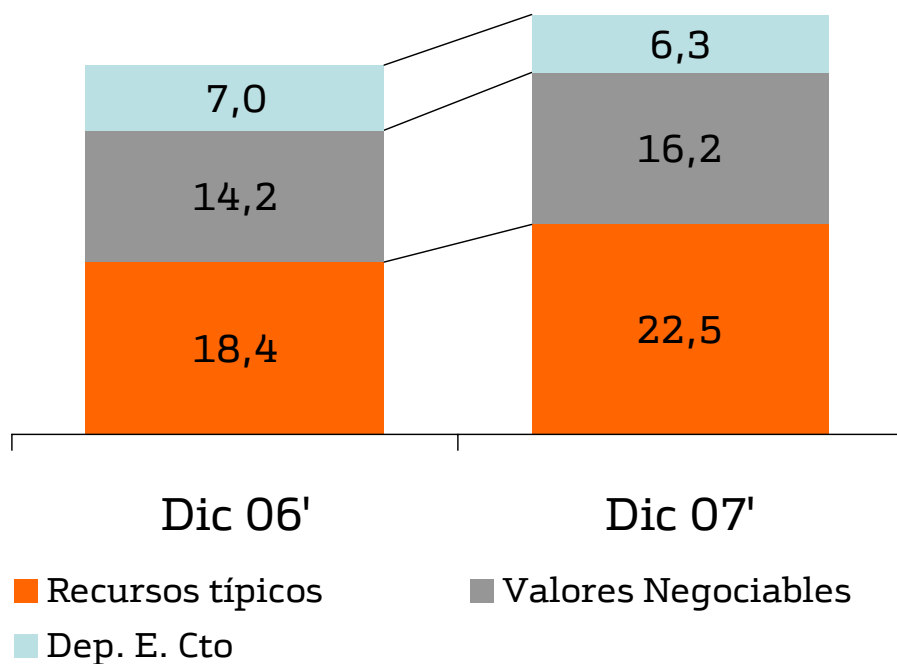
...a la espera de la validación definitiva de los **modelos BIS II**

En proceso de validación BdE

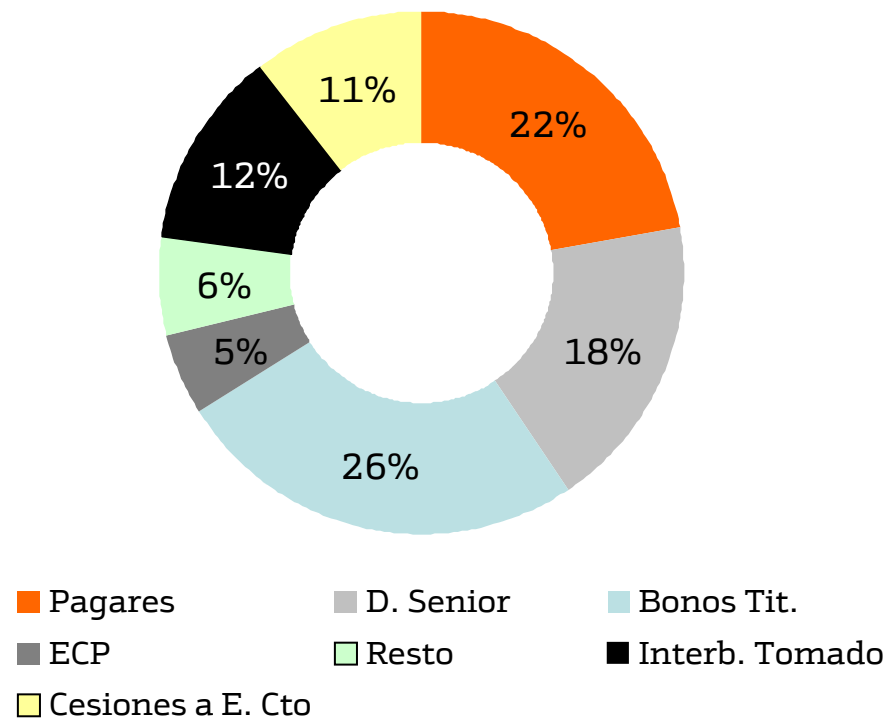
	PD %	LGD %	BIS I %
Hipoteca vivienda	1,60	12,66	4,00
Resto fin. personas físicas	3,99	9,01	8,00
Empresas medianas	7,43	30,30	8,00
Empresas grandes	4,41	30,30	8,00
Empresas muy grandes	1,11	30,30	8,00

Contamos con una estructura de financiación equilibrada

Desglose de Pasivos a coste amortizado (bill. €)

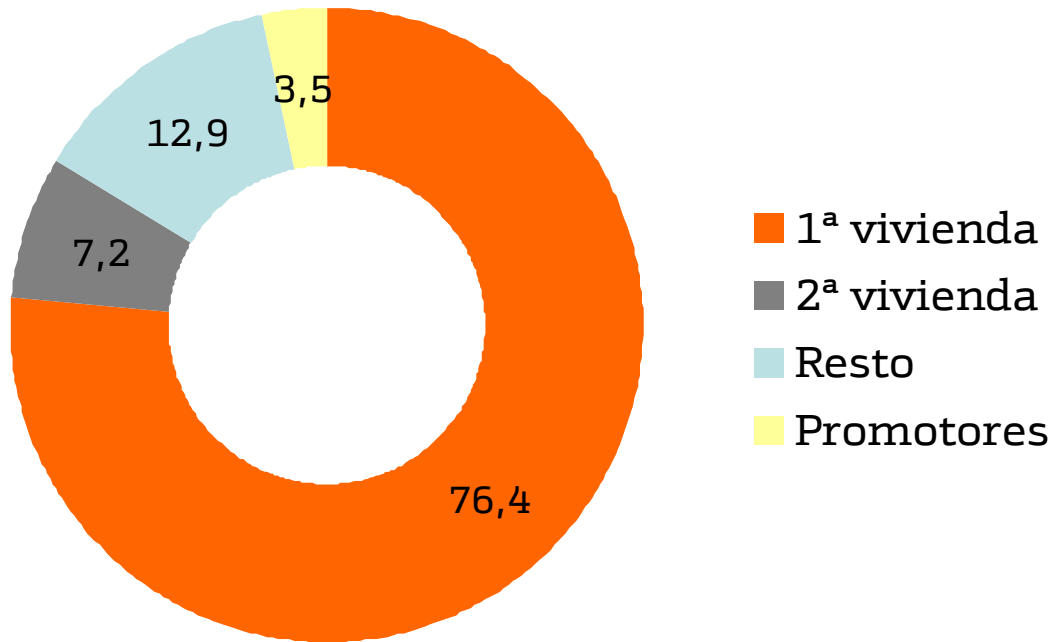


Desglose de Valores Negociables y Dep. Ent. Crédito (en %)



y mantenemos una reducida exposición a la **promoción inmobiliaria**

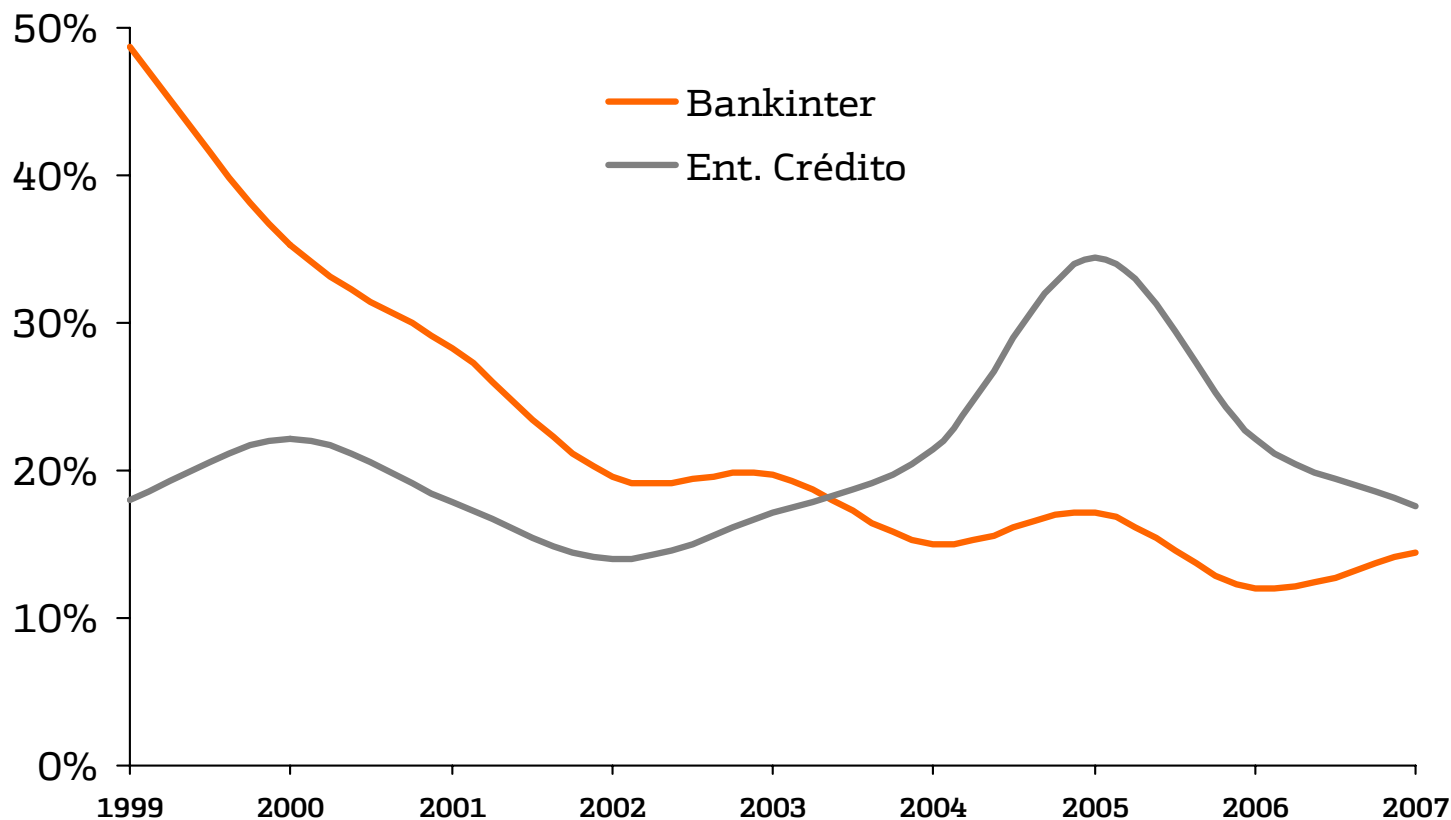
Desglose de la cartera crediticia por tipo de hipotecario (en %)



2,4%
s/ inversión
crediticia

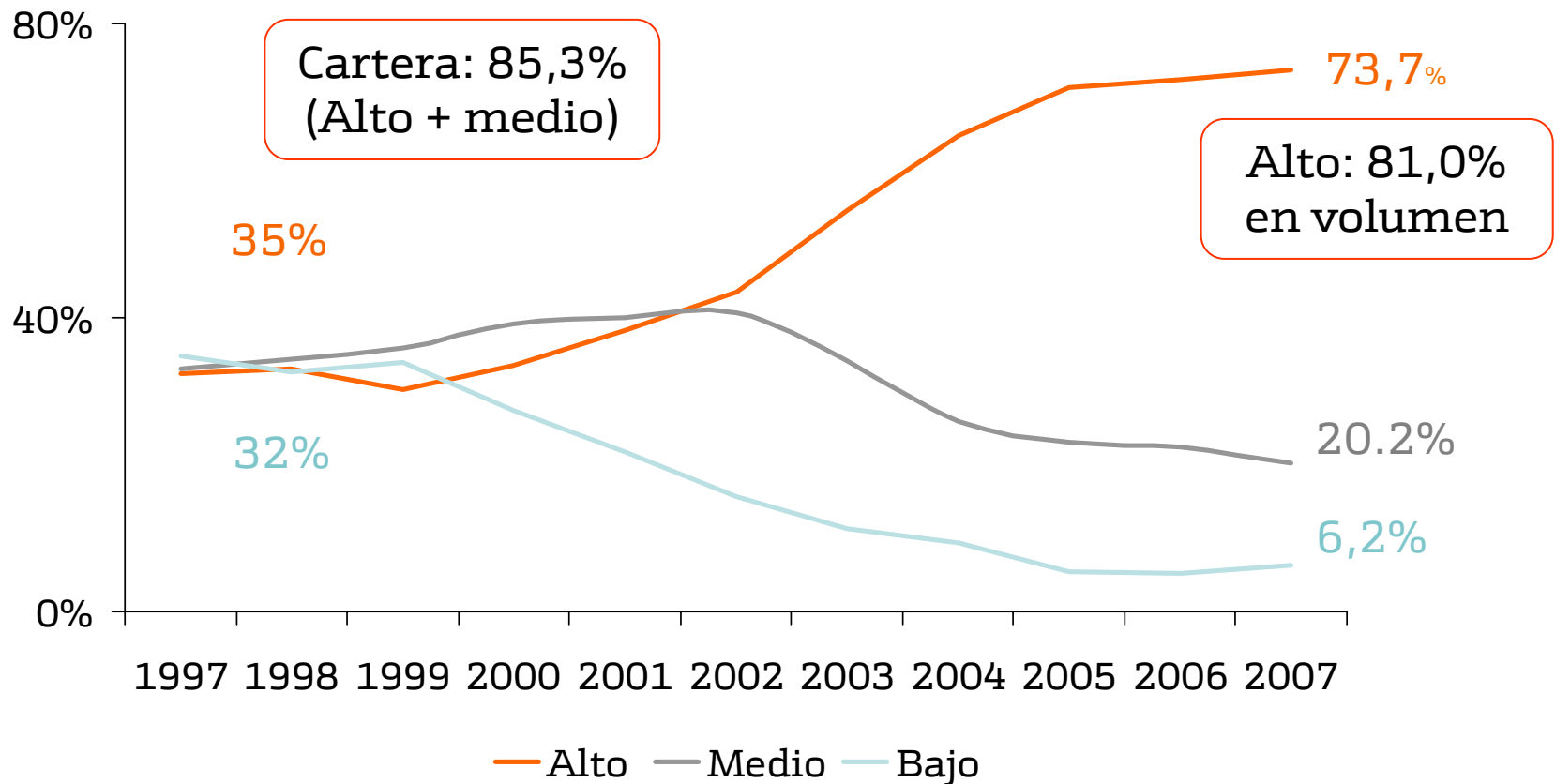
El crecimiento en **hipotecas** ha seguido una estrategia selectiva,

Evolución del crecimiento interanual del crédito hipotecario vivienda (en %)



... centrada en los clientes del perfil objetivo,

Evolución perfil de clientes de la nueva producción hipotecaria (en %)



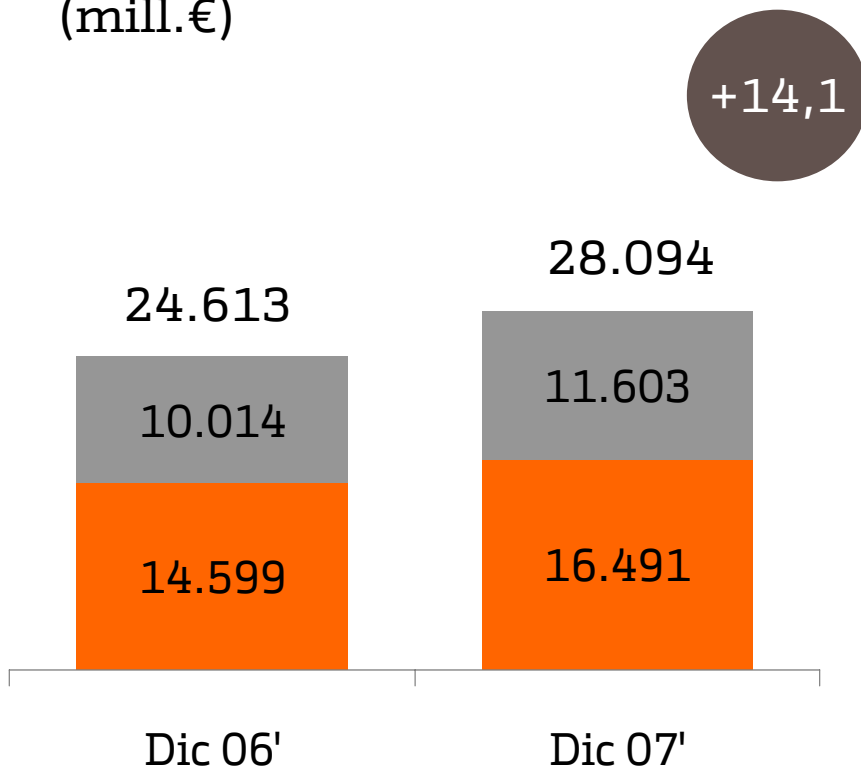
... de **alta calidad** y mayor potencial,

Datos medios de la cartera de hipotecas por perfil de cliente

	% saldo	Diferencial	Morosidad	Numero Productos
Alto	71,0	0,53	0,14	9,0
Medio	21,5	0,64	0,17	7,9
Bajo	7,6	0,71	0,24	6,8

que se refleja en la **calidad de la cartera** hipotecaria

Evolución del stock de hipotecas (mill.€)



Datos medios de hipotecas vivienda

	Cartera	Nueva Producción
Préstamo medio (miles.€)	109,4	193,5
Plazo (meses)	223,0	340,9
% / valor de tasación	57,8	62,3
<i>Datos en %</i>		
Esfuerzo	30,6	37,1
Diferencial	0,56	0,47
Morosidad	0,17	

■ No titulizadas ■ Titulizadas

4

Conclusiones 2007

Crecimiento

En 2007 se consolida la tendencia de crecimiento del negocio.

Resultados de calidad

Generando resultados de calidad y recurrentes apoyados en la solidez del margen financiero y la comisiones

Invirtiendo

A la vez que aceleramos las inversiones en nuestros objetivos estratégicos.

Alto nivel

Mantenemos altos niveles de calidad de activos, cobertura y solvencia.

Perspectivas

El 2008 : un reto para el sector financiero y
una gran oportunidad para Bankinter

**Si piensa que todos
los bancos son iguales,
queremos conocerle**

bankinter.