

Plan
SUMA

2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES

 GRUPO BANCO POPULAR



AVISO

Esta presentación ha sido elaborada por Grupo Banco Popular, quien la difunde exclusivamente a efectos informativos, conteniendo estimaciones y previsiones relativas a la futura evolución del negocio y los resultados financieros del Grupo Banco Popular. Las estimaciones que se incluyen responden a las expectativas del Grupo Banco Popular, si bien su propia naturaleza hace que determinados factores, riesgos o circunstancias pudieran motivar que los resultados futuros difirieran de modo sustancial de las previsiones que ahora se realizan. Entre tales factores se encuentran los que a título meramente enunciativo y no limitativo se enumeran a continuación: (i) evolución de los tipos de interés, tipos de cambio y cualesquiera otras variables financieras, tanto en los mercados de valores nacionales como internacionales, (ii) acontecimientos de índole económica, política, social o regulatoria, (iii) repercusión de la evolución de la competencia.

El contenido de esta presentación no constituye la base de contrato o compromiso alguno, ni deberá ser considerado como recomendación de inversión ni asesoramiento de ninguna clase.

▲ MÁS GRANDE, ▲ MÁS RENTABLE





Plan SUMA

- ▶ **PLAN**, del latín *planus*, significa "intención, proyecto, modelo sistemático de una actuación pública o privada, que se elabora anticipadamente para dirigirla y encauzarla"
- ▶ **SUMA**, del latín *summa*, significa "acción y efecto de sumar, lo más sustancial e importante de algo"

A un objetivo de **CRECIMIENTO**
se **SUMA** un objetivo de **CALIDAD**

▶ **MÁS GRANDE, MÁS RENTABLE**





Escenario de Partida Entorno



- Ⓜ Tipos de interés **extraordinariamente bajos**
- Ⓜ Mayor **competencia**, mayor **globalización**
- Ⓜ Demanda de crédito hipotecario en máximos
- Ⓜ Mayor demanda de **crédito al consumo**
- Ⓜ **Desintermediación**
- Ⓜ Desafío tecnológico: mejora de la **Eficiencia** y la **Productividad**
- Ⓜ Mayor exigencia en la **calidad de servicio**

ⓂÁS GRANDE, ⓂÁS RENTABLE



Escenario de Partida Grupo Banco Popular



- Concentración en **Banca Comercial**: Ingresos recurrentes
- Inversión estratégica en **Tecnología**
- **Formación**: calidad del **servicio** prestado
- La **sucursal** como epicentro del negocio: **agilidad** de respuesta
- Orientación a Banca de clientes: **ventaja competitiva**

➤ MÁS GRANDE, ➤ MÁS RENTABLE



Plan
SUMA
2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES

 GRUPO BANCO POPULAR

Un nuevo modelo de gestión comercial para toda la red

Mil millones de beneficio neto en 2006

1
 MAS

Crecimiento > Rentable, equilibrado y sostenido

Objetivo > Ganar 0,75 p.b. en cuota de mercado

2

Vinculación > Impulso al negocio con PYMES
y Particulares

Objetivo > Maximizar la rentabilidad por cliente

 MÁS GRANDE,  MÁS RENTABLE



Anterior

Siguiente





Plan
SUMA
2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES

 GRUPO BANCO POPULAR

1
MÁS

Crecimiento

Conseguir 1.000.000 nuevos clientes particulares
Conseguir 120.000 nuevas Pymes

GANAR CUOTA DE MERCADO

2

Vinculación

Vincular 400.000 nuevos clientes

MÁS GRANDE, MÁS RENTABLE

 Anterior **Siguiente** 



El plan SUMA en DATOS

▲ MÁS grande



	Objetivo 2006
Activos Totales	+ 50%
Cuota de mercado en España (S. Bancos)	+ 0,25 p.b año
Cuota de mercado en Portugal (S. Sector)	+ 0,30 p.b año
Clientes particulares	+ 1.000.000
Clientes empresas	+ 120.000
Apertura neta sucursales	150 en España y Portugal

▲ MÁS GRANDE, ▲ MÁS RENTABLE



El plan SUMA en DATOS

▲ MÁS rentable



	Objetivo 2006
Bº Neto atribuible	1.000M€
ROE	25%
Eficiencia	30%
Clientes vinculados	+ 400.000

▲ MÁS GRANDE, ▲ MÁS RENTABLE






Plan
SUMA
2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES





 GRUPO BANCO POPULAR

El Plan SUMA en PERSONAS "Invertir en FUTURO"

 **MÁS grande**

-  Nuevo plan de incentivos a largo plazo
-  Vincular a la consecución de objetivos
-  Simple y transparente

 **MÁS rentable**

-  Compartir valor creado y beneficios obtenidos
-  Vinculado a la calidad de los resultados
-  Reforzando la formación de los empleados
-  Compromiso público para todos



Personalización financiera

El cliente como referencia de todas nuestras acciones

Apuesta estratégica por la Tecnología

- 350 millones € de inversión en tecnología en los próximos 3 años
- CRM, Gestión de la Relación con el Cliente
- Nuevas aplicaciones informáticas para Negocio Internacional
- Nueva Plataforma para Medios de Pago

Servicios Personalizados: mejorar el servicio al cliente

- Conocer mejor a nuestros clientes
- Uso del canal preferido: mejora del diálogo financiero
- Mayor vinculación, mayor identificación con la marca

1
MÁS

2

MÁS GRANDE, MÁS RENTABLE









Banco de referencia en **PARTICULARES**

Sucursales como centro de asesoramiento y punto de venta

1
MAS

2

-  **Fuerte impulso comercial del crédito al consumo:**
lanzamiento de nuevos productos vinculantes
-  **Potenciación de la Hipoteca:**
incorporación de nuevos servicios asociados a la vivienda
-  **Énfasis en el desarrollo comercial del negocio de tarjetas**

-  Calidad de **servicio y agilidad** de respuesta en la concesión de créditos
-  Creación de una **unidad hipotecaria** especializada
-  Nueva concepción de los medios de pago:
personalización de la oferta

 MÁS GRANDE,  MÁS RENTABLE

 Anterior Siguiete 



Plan
SUMA
2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES





 GRUPO BANCO POPULAR

Gestión de activos: **BANCA PERSONAL** Un área consolidada y en plena expansión

1
 **MAS**

2

Crecimiento ambicioso en clientes y recursos gestionados

-  Año 2003: más de 80.000 familias y 12 millardos € en recursos
-  Objetivo: alcanzar 150.000 familias y 25 millardos € en recursos
-  Productos exclusivos
-  Segmentación de la oferta

600 Gestores de Banca Personal

-  Atención preferente
-  Información de calidad
-  Tecnología al servicio de las relaciones personales
"bancopopular.es/bancapersonal"

 MÁS GRANDE,  MÁS RENTABLE

 Anterior Siguiete 







Una Gestión Diferente: **POPULAR BANCA PRIVADA**

Completar gama de servicios de asesoramiento y gestión patrimonial a medida

1
 **MAS**

2

Objetivo: alcanzar un 3% de cuota de mercado (en 3 años)

-  Año 2003:  volumen patrimonio gestionado 41% (1,6 millones €)
-  Previsión:  85%, hasta alcanzar los 3 millones € en 2006
-  Completar oferta de Productos y Servicios **personalizados**
-  Optimizar sinergias con la red de sucursales

Servicios de Asesoramiento y Gestión Patrimonial a medida

-  22 oficinas en las principales capitales (abiertas ya o en breve plazo)
-  Con la garantía de Grupo Banco Popular



Crecimiento en **Banca de empresas**

Un paso más en el servicio personalizado a nuestras empresas clientes

1
MAS

Oferta Diferenciada: Soluciones con valor añadido diferenciado entre PYMES y profesionales independientes

- Identificación y oferta especial para los autónomos
- Negocio Internacional: servicios globales para los mercados más demandados

2

Apoyo personalizado a la PYME:

- 100 gestores de empresas: calidad en el trato y en el asesoramiento
- Tecnología al servicio de la PYME: www.popularempreas.com

MÁS GRANDE, MÁS RENTABLE

◀ Anterior Siguiete ▶



Ser banco líder en **comercios**
140.000 comercios confían en nuestro Grupo

1
MÁS
2

Lanzamiento de Nuevos productos y servicios:

- Soluciones con valor añadido para nuestros comercios en función de su **vinculación**
- Servicios a Distancia **a la medida**: tienda on-line, buscador empresarial, informes comerciales, etc.

Apoyo **personalizado**:

- Red comercial preparada y ágil
- Experiencia y cercanía al comercio

➤ MÁS GRANDE, ➤ MÁS RENTABLE

◀ Anterior Siguiete ▶



Plan
SUMA
2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES




 GRUPO BANCO POPULAR



Seguridad e imagen de marca: **BANCA MAYORISTA** Potenciación de la Banca al por mayor

1
MAS

2

Objetivos 2006:

-  Alcanzar una cuota del 15% en el mercado de préstamos sindicados nacional
-  Superar los 3.000 millones € de inversión en operaciones de cartera
-  Presencia activa en los sectores de Deuda, Equity y Asesoramiento

-  Llegamos donde otros no llegan: medianas empresas
-  Compartiendo valores que nos han hecho líderes en banca comercial: fiabilidad, agilidad de respuesta y servicio personalizado

 MÁS GRANDE,  MÁS RENTABLE

 Anterior **Siguiente** 



Crecimiento y Vinculación en Tarjetas

Objetivos: Fuerte **Incremento** y Mayor **Activación**

1
MAS

Alcanzar los 6 millones de tarjetas en circulación, con un volumen de negocio de 6,8 millardos €

- Ofertas de nuevos programas de fidelización exclusivos
- Campañas de potenciación del consumo mediante tarjeta

2

Mejora en la calidad del servicio prestado, mediante nueva plataforma de Tarjetas

- Gestión personalizada de las carteras de tarjetas
- Mejora en las prestaciones y ventajas de los programas de tarjetas

MÁS GRANDE, MÁS RENTABLE



Desarrollo de nuestro modelo en **Portugal**



1
MAS
2

Objetivos:

- Duplicar nivel de actividad: incremento del 50% de la cuota de mercado
- Duplicar rentabilidad: venta cruzada + mejora de eficiencia
- Ampliar gama de productos y servicios

Adaptación de nuestro modelo de gestión con clientes

- Mantenimiento de la identidad local
- Mejorar el servicio prestado al cliente

➤ MÁS GRANDE, ➤ MÁS RENTABLE

Plan SUMA

2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES

GRUPO BANCO POPULAR



Compromiso de crecimiento



<i>(millones €)</i>	Año 2003	Año 2006	Incremento (%)
Créditos	3.327	5.976	79,6
Depósitos	2.684	3.927	46,3
Bº Atribuible	22,4	56,9	154,6
Eficiencia	48,5	40,1	-17,3
ROE	8,76	14,03	60,2
Clientes	258.148	446.080	72,8
Sucursales	130	185	42,3

MÁS GRANDE, MÁS RENTABLE

Plan
SUMA

2004 2006

MIL DIAS, MIL MILLONES

 GRUPO BANCO POPULAR

MÁS GRANDE, MÁS RENTABLE

 Anterior