

Banesto

Presentación de
Resultados

2009

14 DE ENERO DE 2010

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.

En un entorno muy difícil Banesto ha fortalecido su posición competitiva.

- Incrementando los ingresos y mejorando la eficiencia, con un beneficio ordinario igual al año anterior
- Aumentando la base de clientes y su vinculación
- Con una calidad de riesgo mejor que el sector
- Reforzando el balance y su posición de capital y liquidez

1. Resultados 2009

2. Gestión de los riesgos

3. Gestión del negocio

4. Objetivos 2010

Se superan los objetivos del año

	Objetivo 2009	Realizado 2009
Eficiencia (%) (incluye amortizaciones)	< 40,5	38,9
Morosidad (%)	Inferior al sector	2,94 (71 p.b. mejor que el sector*)
Resultados** (Var %)	Mejor que sector y comparables	+16 p.p.

(*) Diferencia con Ratio de morosidad bancos a Sept 09: Banesto 2,59%; Bancos 3,30%.

(**) Beneficio Neto. Variación a 9M09 vs. media ponderada comparables

Unos resultados recurrentes iguales al año anterior y un esfuerzo en saneamientos y dotaciones

(Millones de euros)	Acumulado		
	Dic-09	Dic-08	Var. (%)
Margen de intereses	1.730,7	1.578,4	9,6
Comisiones netas	607,6	619,1	-1,9
Rdos netos de operaciones financieras	157,0	151,4	3,7
Otros resultados	66,9	96,4	-30,5
Margen Bruto	2.562,2	2.445,3	4,8
Costes de transformación netos	997,8	989,3	0,9
Gastos generales de administración	894,7	889,1	0,6
Amortizaciones	103,1	100,2	2,9
Margen Neto de Explotación	1.564,4	1.456,0	7,4
Dotaciones insolvencias	382,0	299,8	27,4
Impuestos y otros	358,4	334,4	7,2
Beneficio Ordinario atribuido al Grupo	824,0	821,8	0,3
Saneamientos extraordinarios netos	264,2	42,0	n.s.
Beneficio atribuido al Grupo	559,8	779,8	-28,2

Beneficio atribuido antes dotación provisión genérica EUR 629,8 mn (-19,2%)

Provisiones y saneamientos extraordinarios

Millones de Euros

Dotación voluntaria provisión genérica	(100)
--	-------

Saneamientos de activos extraordinarios y otros	(277)
---	-------

- Saneamiento de inmuebles	(206)
----------------------------	-------

- Saneamiento de valores	(80)
--------------------------	------

- Dotación neta Fondo Prejubilaciones	(69)
---------------------------------------	------

+ Plusvalías venta cartera (bonos)	78
------------------------------------	----

Total extraordinarios	(377)
-----------------------	-------

- Impuestos	(113)
-------------	-------

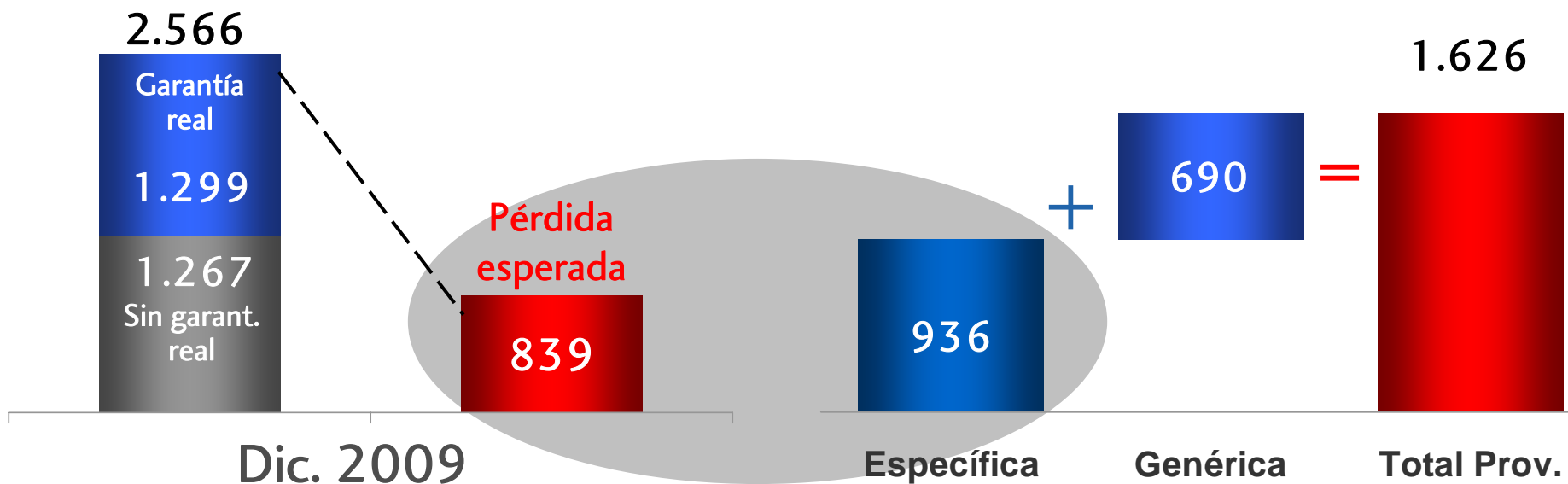
Total Saneamientos extraordinarios netos	(264)
--	-------

Las provisiones específicas para insolvencias cubren la pérdida esperada

Dudosos

Provisiones

Millones de Euros

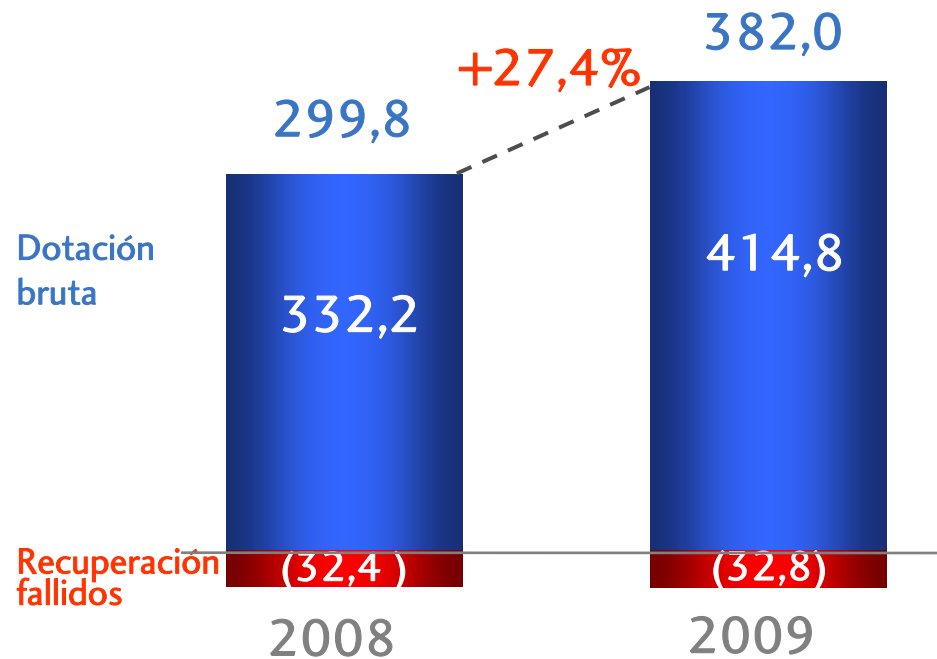


El aumento de las provisiones permite mantener un elevado nivel de genérica

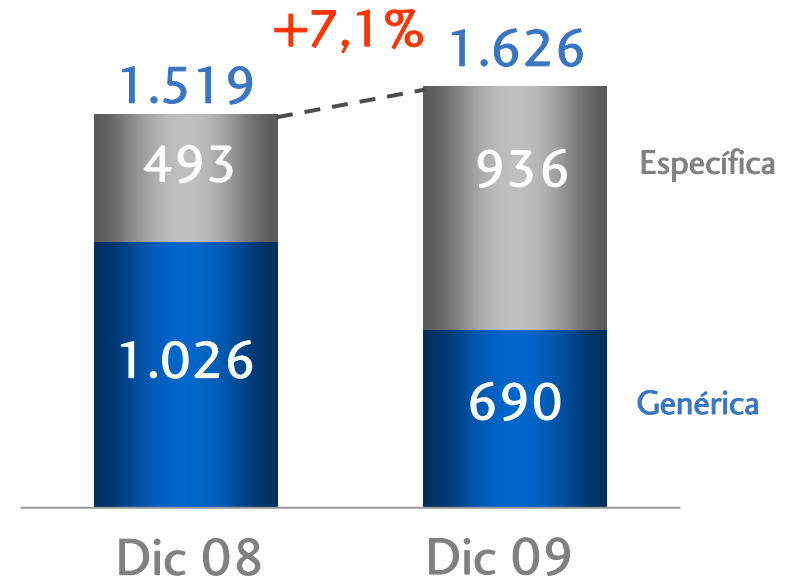
Banesto

Millones de Euros

Dotación de provisiones



Saldo de provisiones

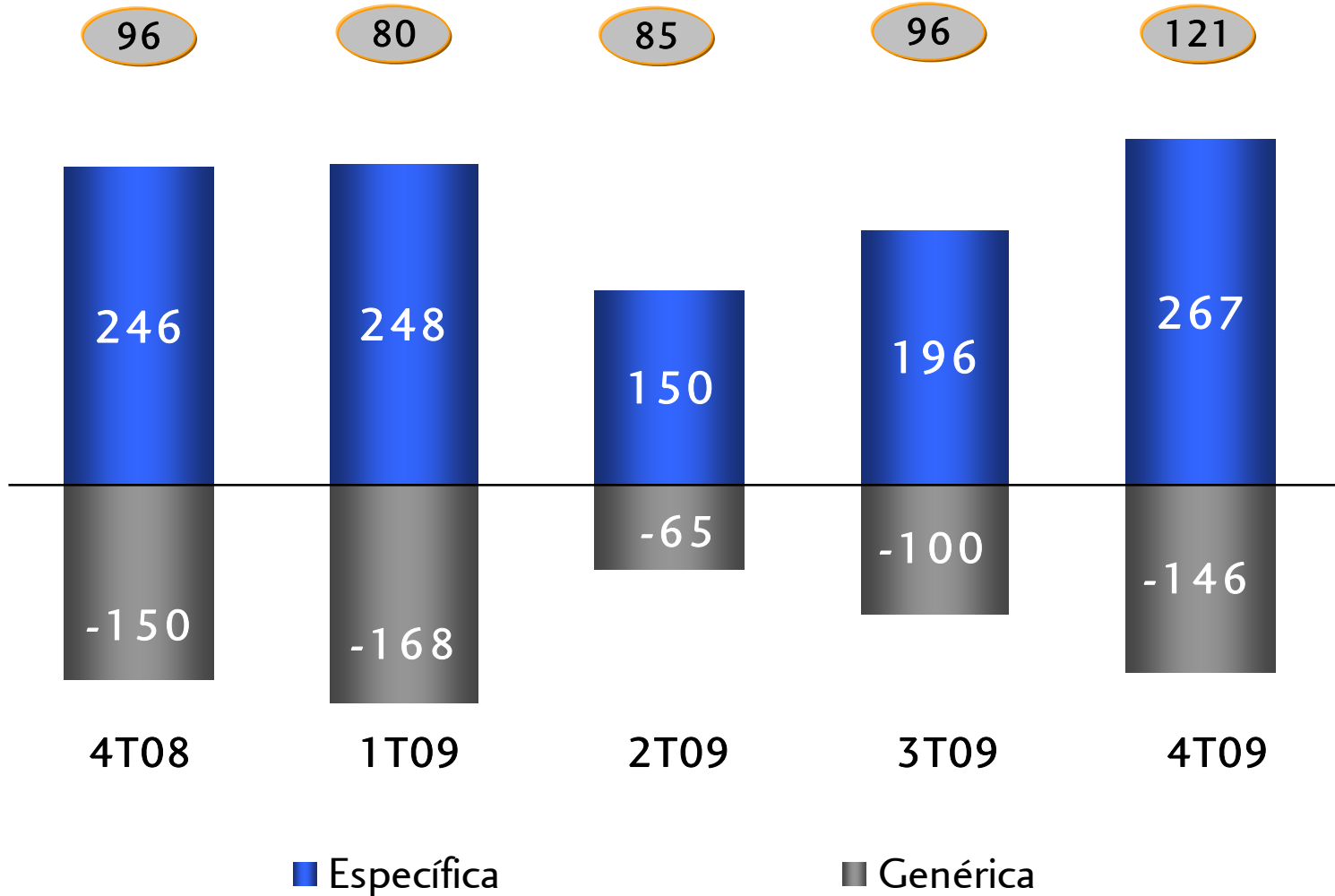


Con un ratio de cobertura del 63%

La evolución trimestral de la dotación de insolvencias ...

Total Dotación neta trimestral

Millones de Euros



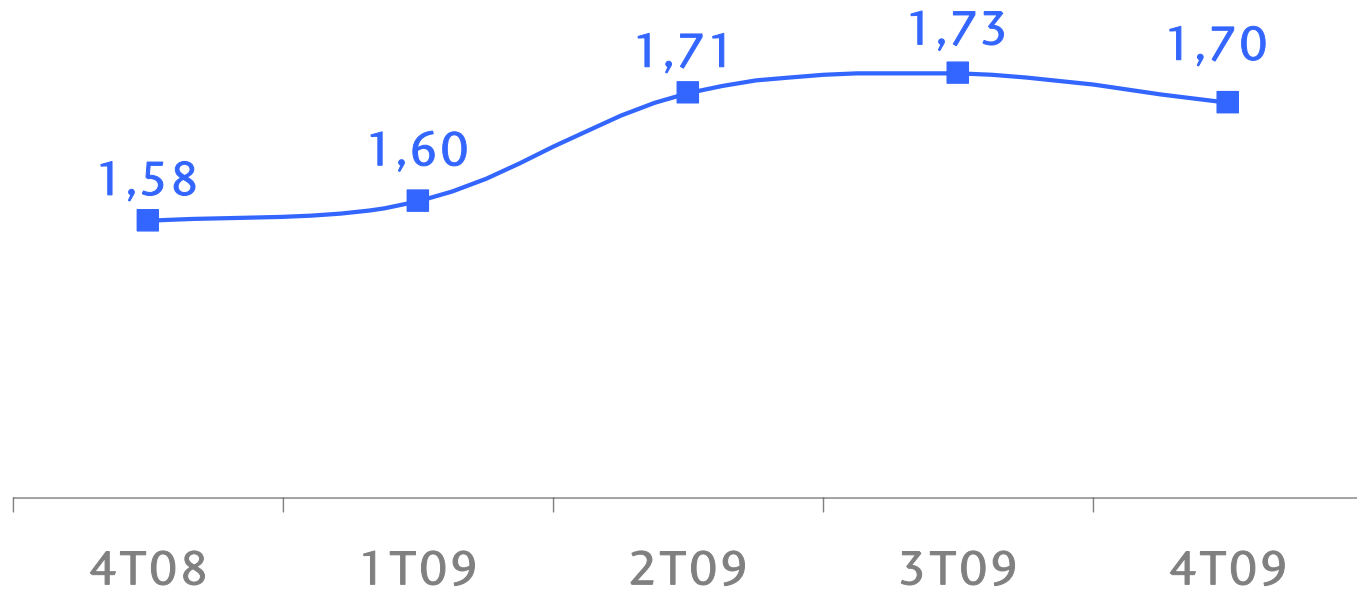
...previsiblemente permitirá que la genérica llegue al 2011 10

Margen Bruto

Millones de Euros	2009	% Var.
Particulares	1.073,7	3,0
Pymes y comercios	506,3	3,2
Empresas	496,4	8,0
Grandes empresas	185,1	9,0
Mercados	244,1	9,4
S. Público	23,5	7,2
Actividades corporativas	33,1	-13,5
Total	2.562,2	4,8

El margen de intermediación se ve presionado por el entorno de tipos de interés

Margen financiero / ATM's (%)

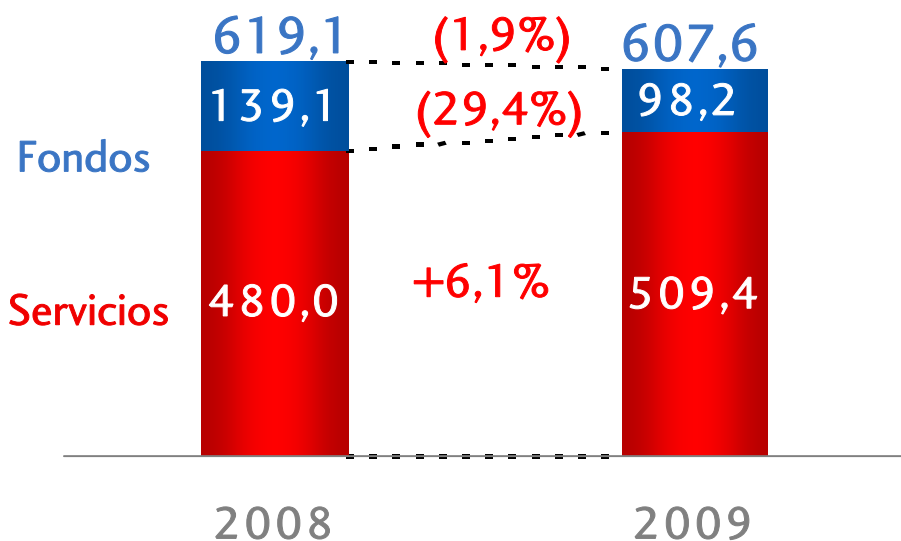


+ 12 p.b.

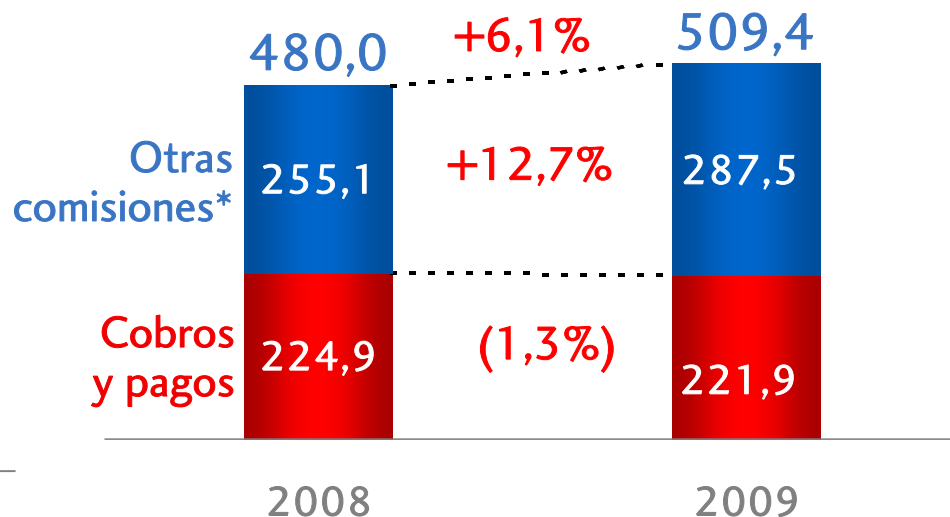
Los ingresos por servicios reflejan el éxito en la captación de clientes...

Millones de Euros

Comisiones



Comisiones por servicios

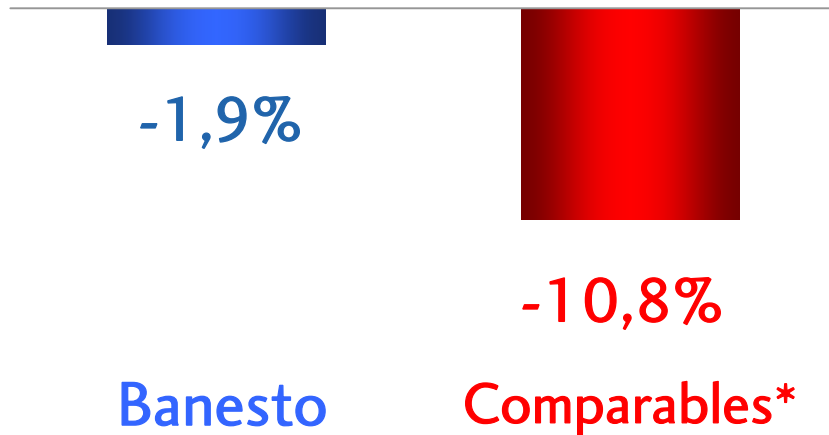


*Principales componentes: seguros, riesgos (avales y disponibilidad), reclamación de posiciones deudoras, mercado de capitales y comisiones pagadas a prescriptores

...y muestran una evolución mejor a la de los comparables

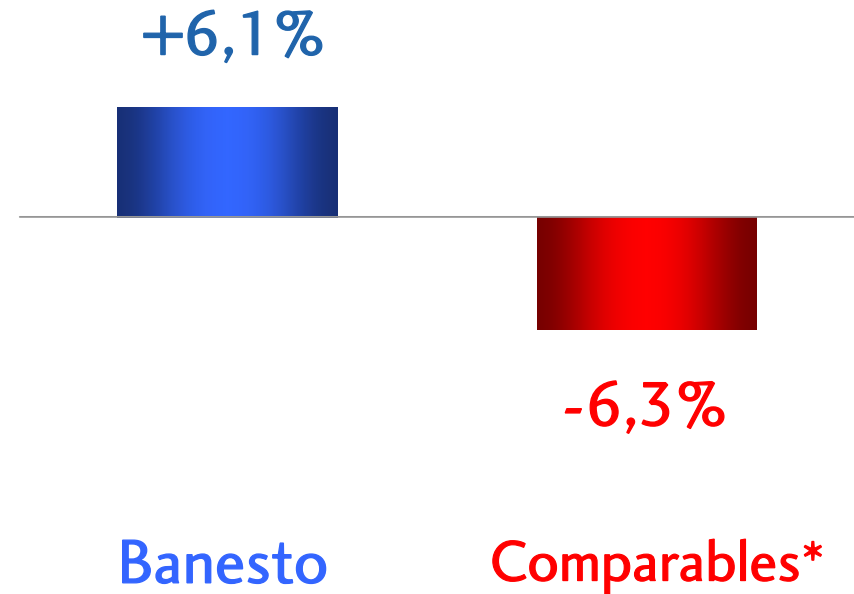
Total Comisiones

(Var. Acumulada % 2009)



Comisiones por servicios

(Var. Acumulada % 2009)



*Media ponderada de bancos comparables 9M09

Los resultados por operaciones financieras tienen una base recurrente

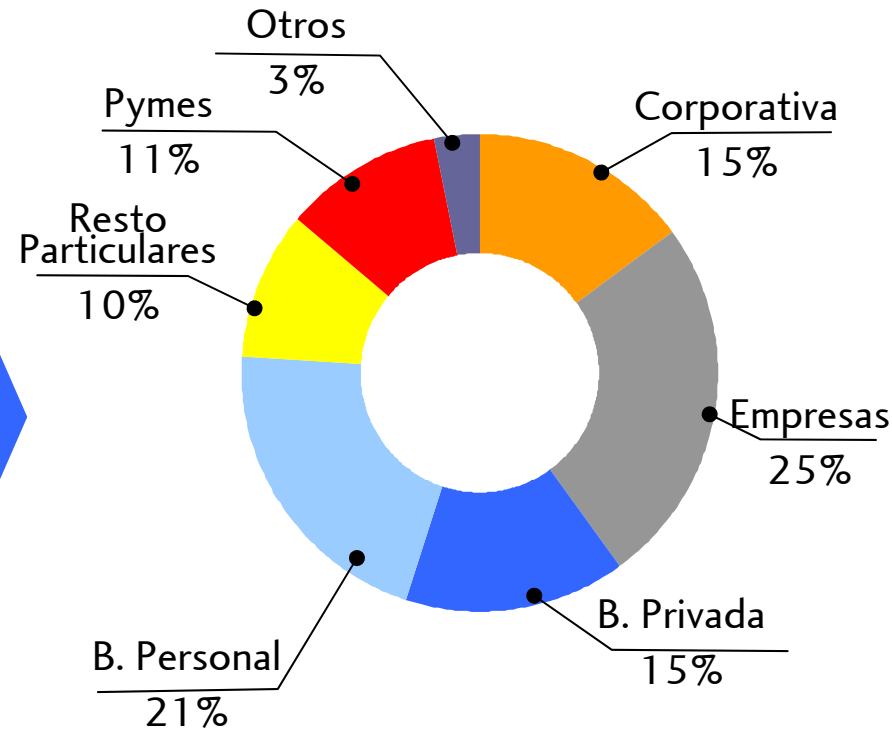
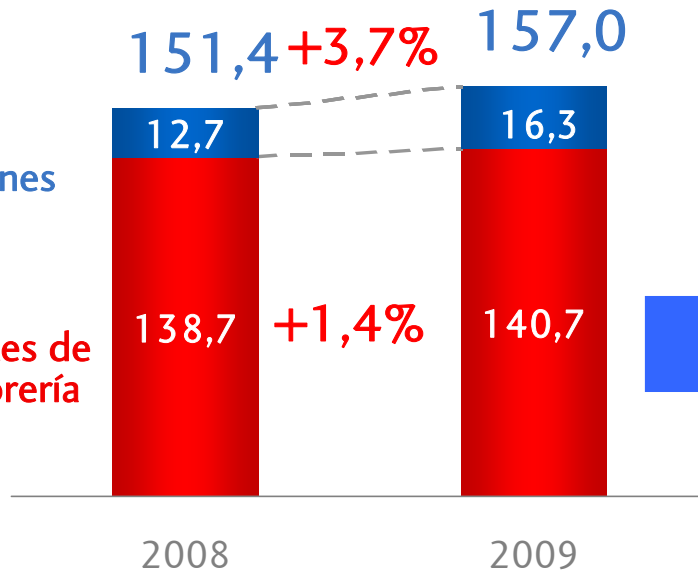
ROF

Distribución por segmentos

Millones de Euros

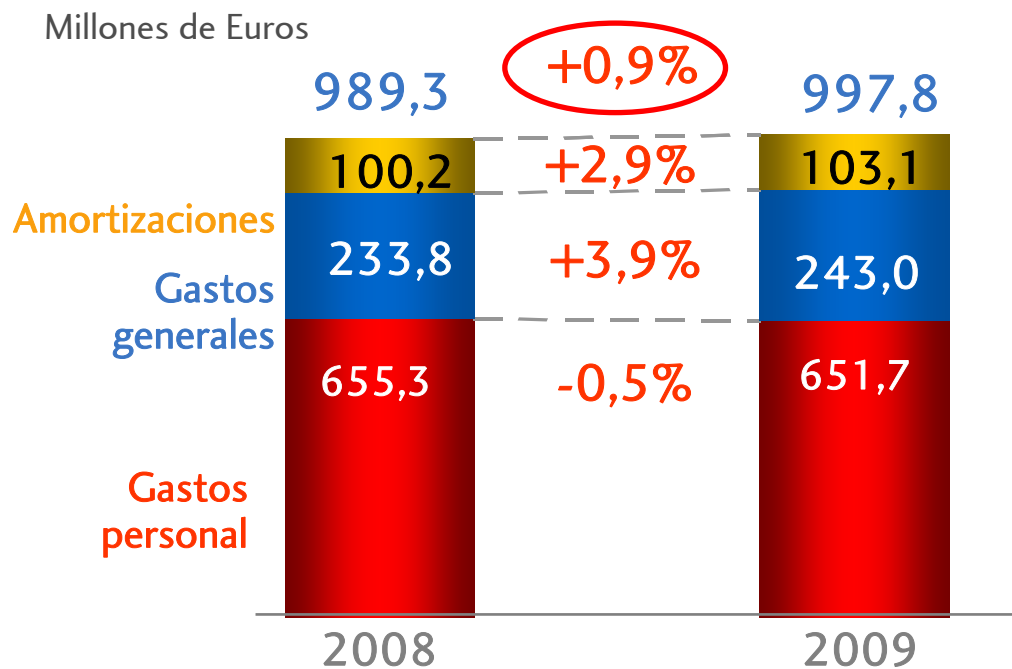
Otras operaciones

Distrib. a clientes de productos tesorería



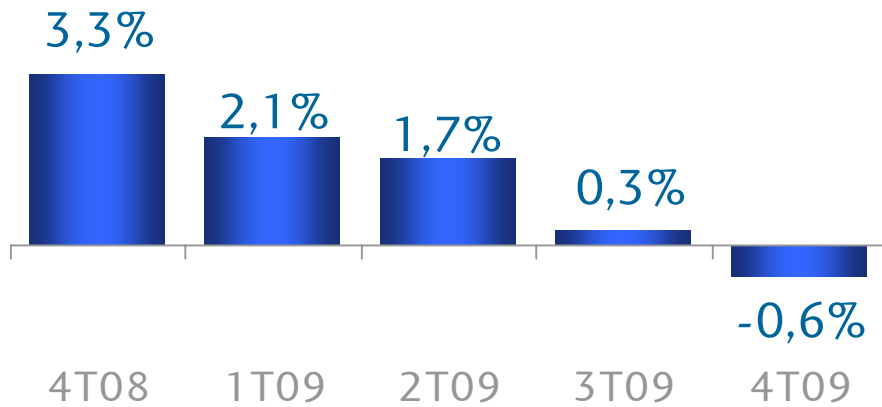
N° de Operaciones 23.800 +19%

Evolución gastos explotación

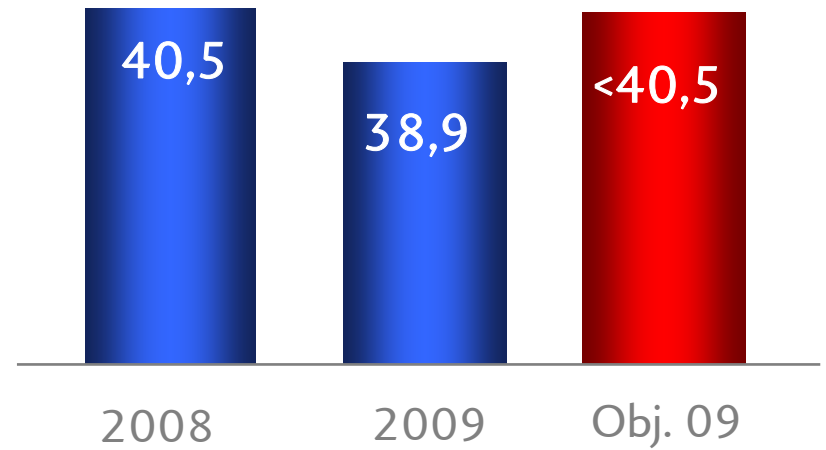


...lo que permite mejorar la eficiencia y superar el objetivo del año...

Contención de los costes
(Var. Interanual)

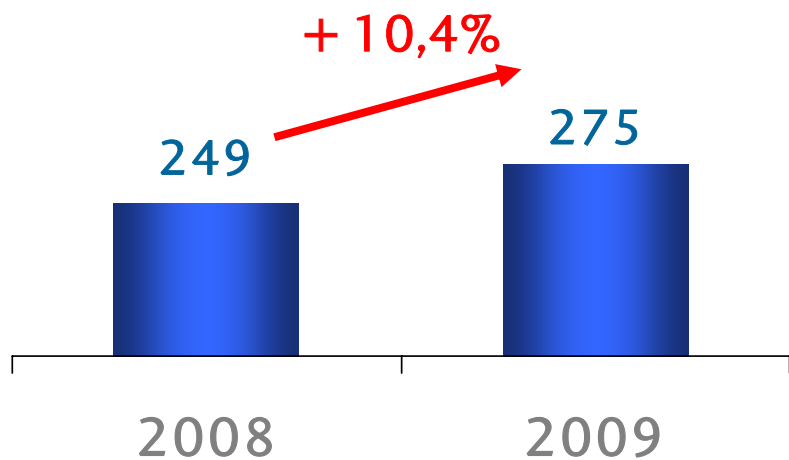


Mejora de la eficiencia (%)



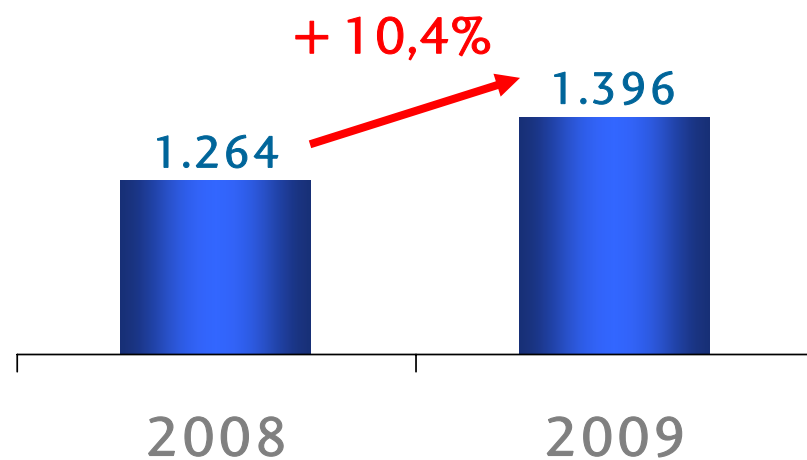
Margen bruto por empleado

(Miles de Euros)



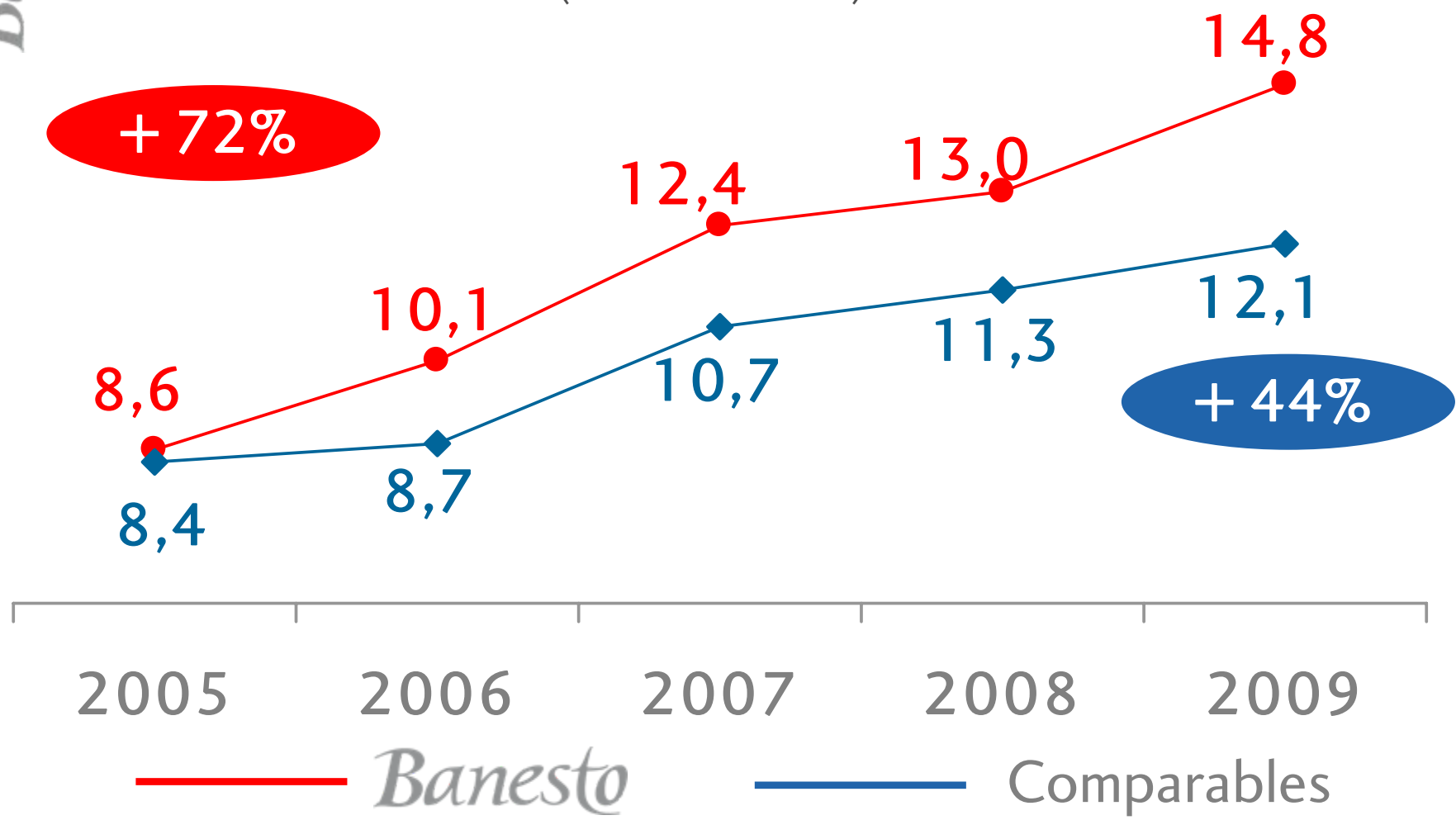
Margen bruto por oficina

(Miles de Euros)



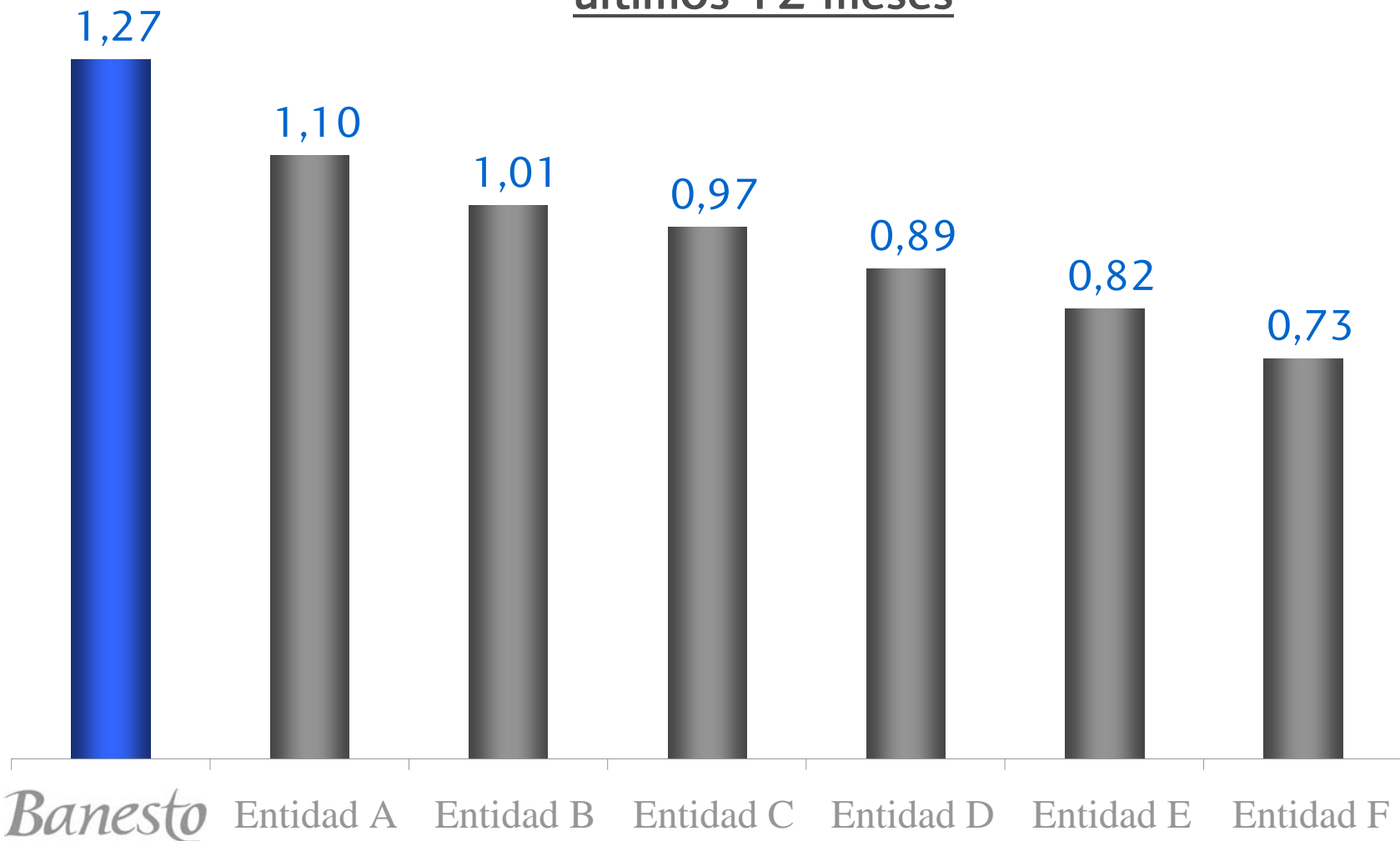
Banesto

Negocio por empleado
(Millones de Euros)



La fuerte generación de cash-flow permite cubrir holgadamente las necesidades de provisiones

Margen de Explotación anual / Incremento Morosidad últimos 12 meses



Margen de Explotación últimos 12 meses hasta Septiembre 09. Bancos y cajas españoles comparables

1. Resultados 2009

2. Gestión de los riesgos

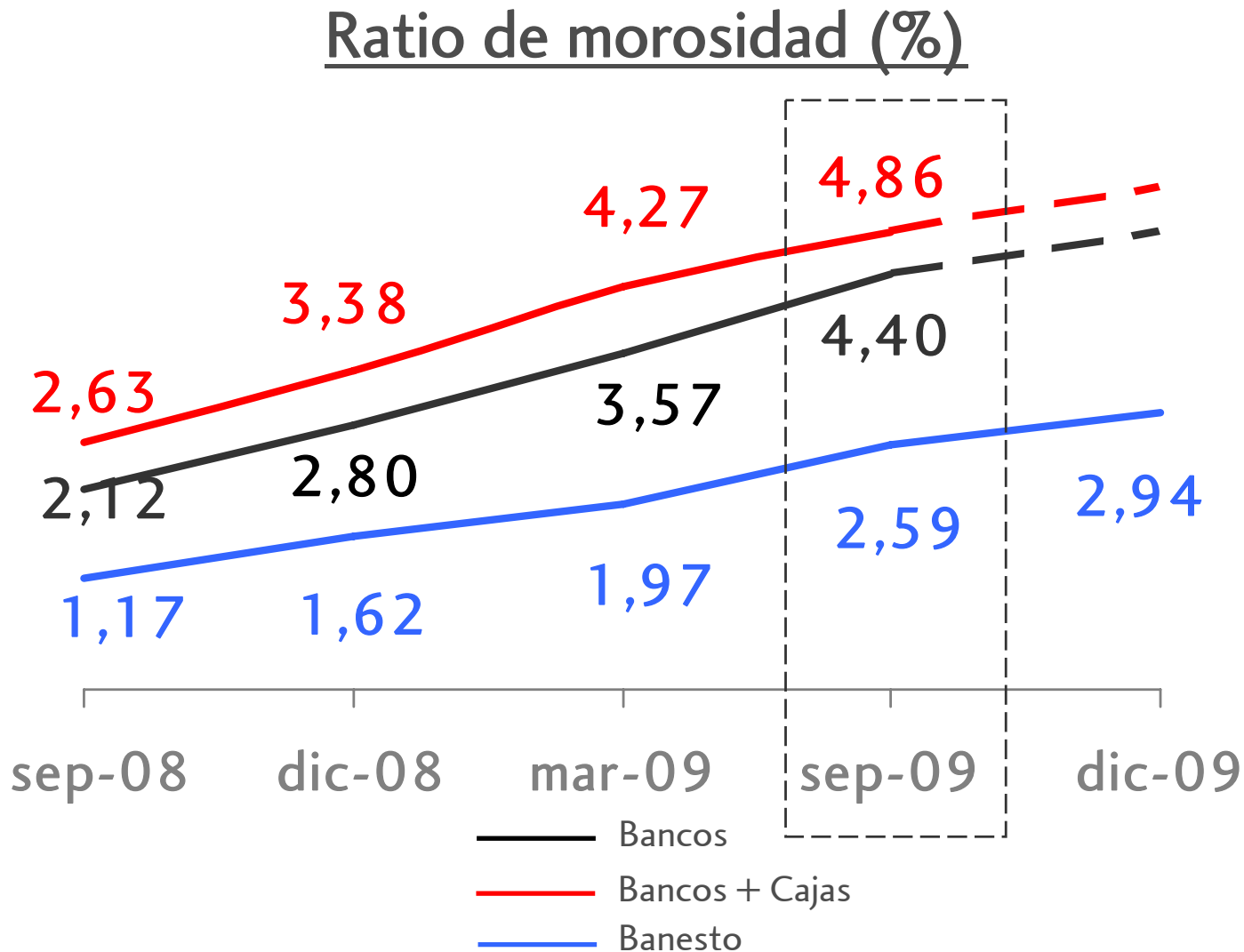
3. Gestión del negocio

4. Objetivos 2010

La gestión de los riesgos se ha centrado en:

- Una gestión anticipativa y proactiva del **riesgo de crédito**
- Mantenimiento de una posición holgada de **liquidez**
- Cobertura del **riesgo de interés** con cartera de Deuda Pública
- Refuerzo de la base de **capital**

Evolución de la morosidad **claramente mejor que el sector**



2/3 de nuestro riesgo en términos de EAD en hipotecas y empresas de calidad

Dic 09	% Morosidad	% EAD*	% Morosidad	
			<i>Banesto</i> (Sep 09)	Sector (Sep 09)
Hipotecas	1,40	26	2,23%	3,83%
Particulares sin gar. real	4,50	8		
Consumo	7,51	2	2,96%	5,68%
Pymes	4,90	14		
Empresas y Corporativa	3,58	50	2,59%	4,86%
	2,94	100		

*Exposición ajustada al riesgo

El saldo de inmuebles adquiridos a promotores prácticamente se mantiene igual en el año

Millones de Euros

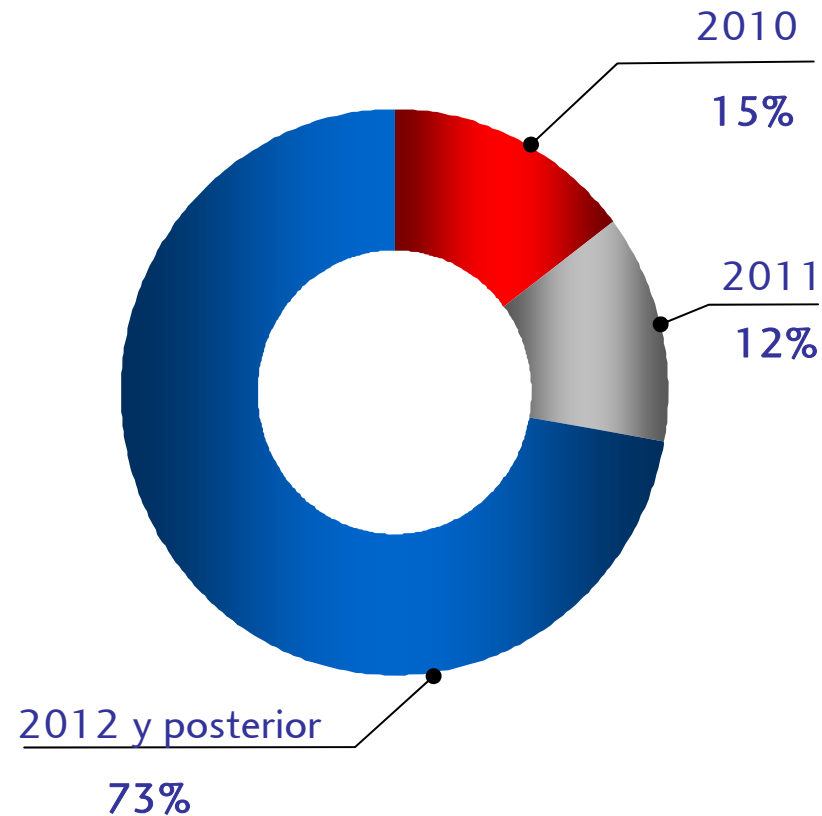
Saldo Diciembre 09	1.265
Adquisiciones 2009	235
Ventas 2009	219
Pérdida media ventas 09*	21,8%
Cobertura a Dic 09	22,7%

* Antes de provisiones

Nuestra posición neta de liquidez es suficiente para atender los vencimientos de 2010/11

- Posición neta de liquidez de 1ª línea de 6.400 millones de euros, suficiente para atender vencimientos de deuda a M/L plazo hasta 2011
- Emisiones 2009 por EUR 3.800 mn a medio plazo sin Aval del Estado.

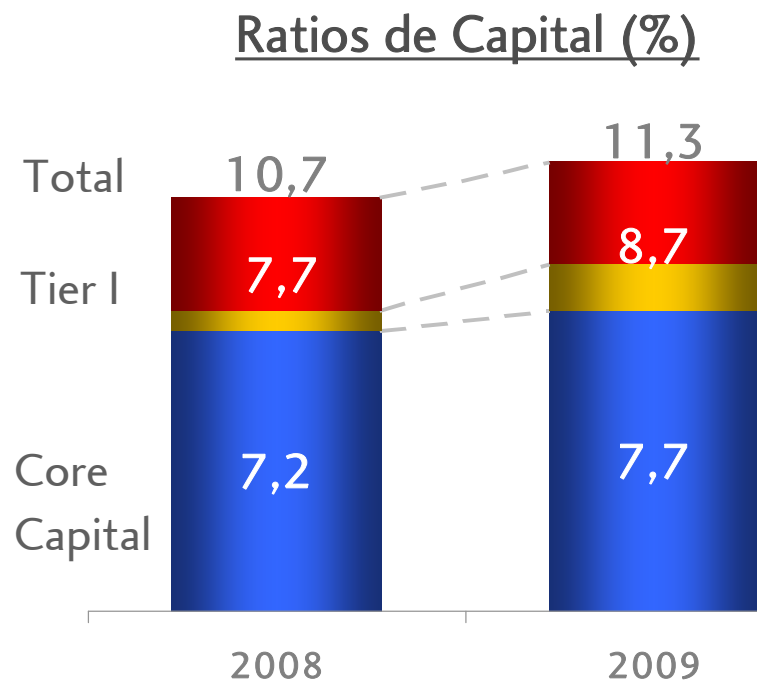
Vencimientos funding mayorista*
(s/ EUR 24.500 mn a 31/12/09)



*Deuda senior y cédulas

El refuerzo de los niveles de capital en 2009 hasta un TIER 1 del 8,7%...

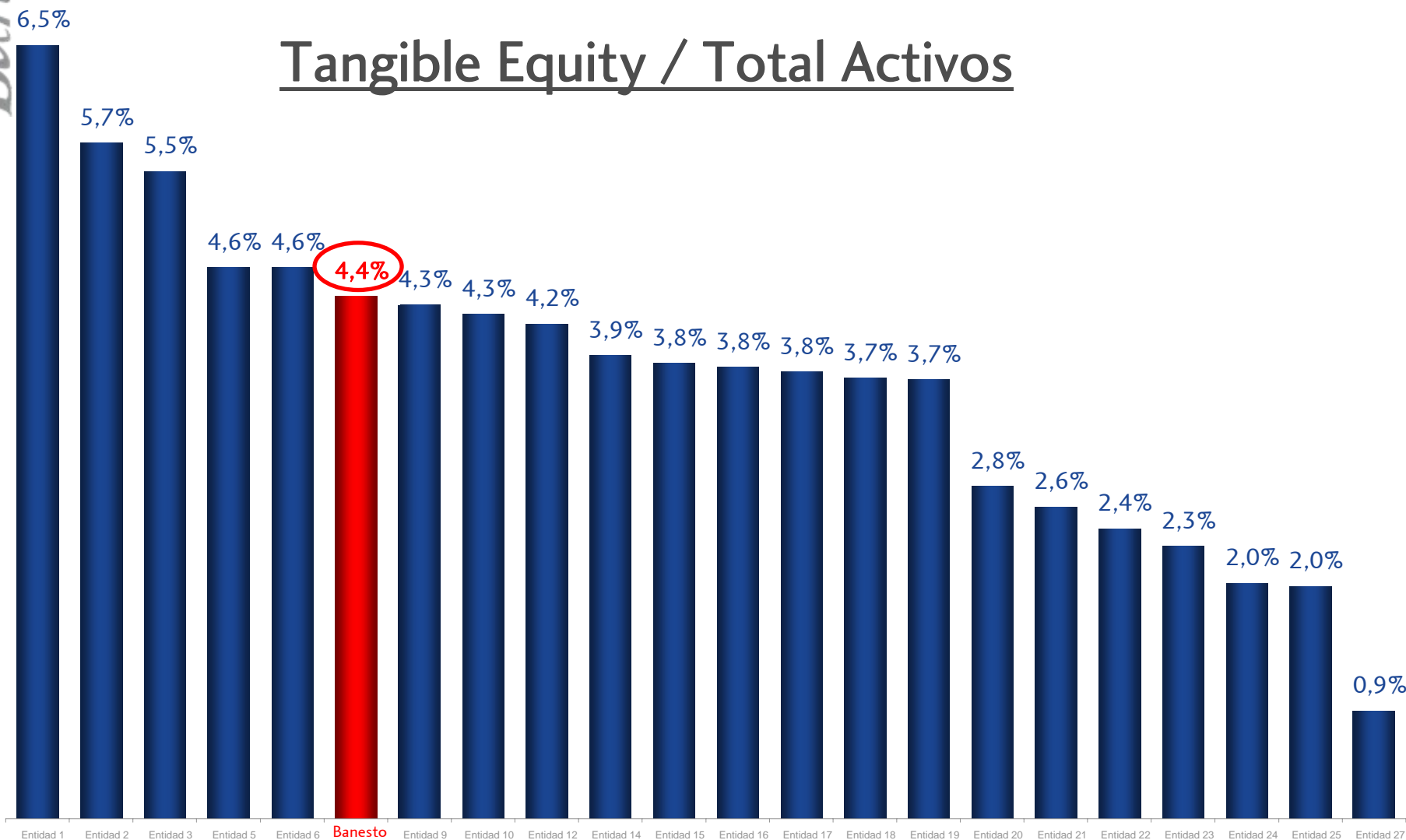
Millones de Euros	2008	2009	Var. %
TIER I	5.246	5.933	13,1
Generación interna core capital	335	349	4,2
Variación non-core TIER I	(145)	338	-
Activos ponderados por riesgo	68.125	68.027	(0,1)
Exceso s/ mínimo regulatorio	1.811	2.244	23,9



...que compara favorablemente frente a los principales bancos europeos

Banesto

Tangible Equity / Total Activos



Bancos comparables: Santander, BBVA, Popular, Sabadell, Bankinter, Lloyd's, Royal Bank of Scotland, HSBC, Barclays, Intesa Sanpaolo, Unicredit, Monte dei Paschi di Siena, DnB NOR, Swedbank, Danske Bank, BNP Paribas, Credit Suisse, UBS, Deutsche Bank y Commerzbank

1. Resultados 2009
2. Gestión de los riesgos
3. Gestión del negocio
4. Objetivos 2010

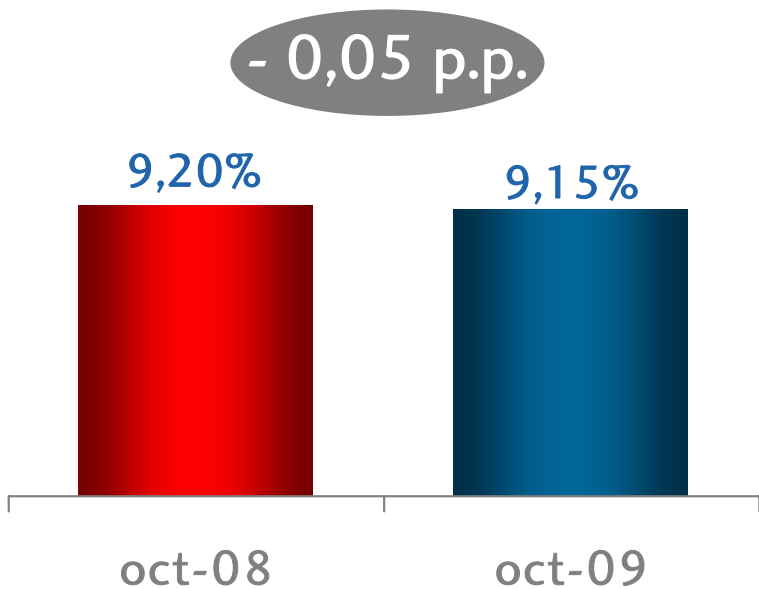
La gestión del negocio se ha enfocado en 2009 en:

- Crecimiento del crédito en línea con el mercado, con reactivación en hipotecario , empresas y pymes
- Gestión integral del ahorro de clientes y su rentabilidad, creciendo en recursos transaccionales y fondos
- Crecimiento de la base de clientes y de su vinculación

Mantener cuotas en inversión y recursos de particulares, priorizando la rentabilidad

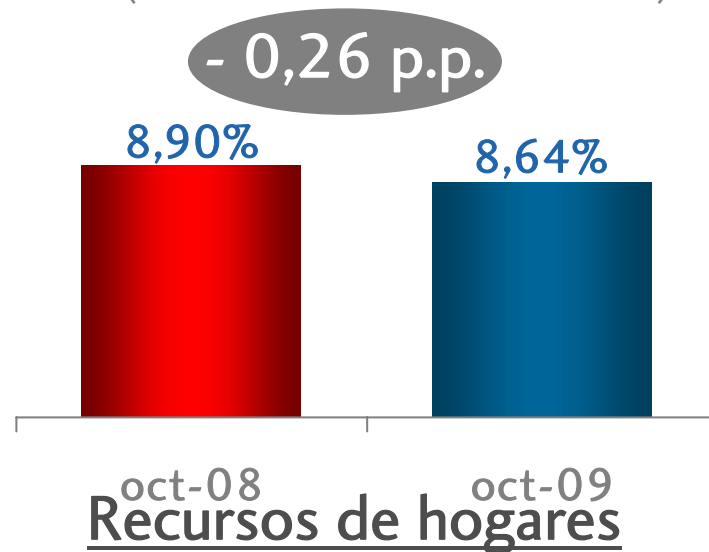
Inversión crediticia

(% Cuota de mercado s/ banca)



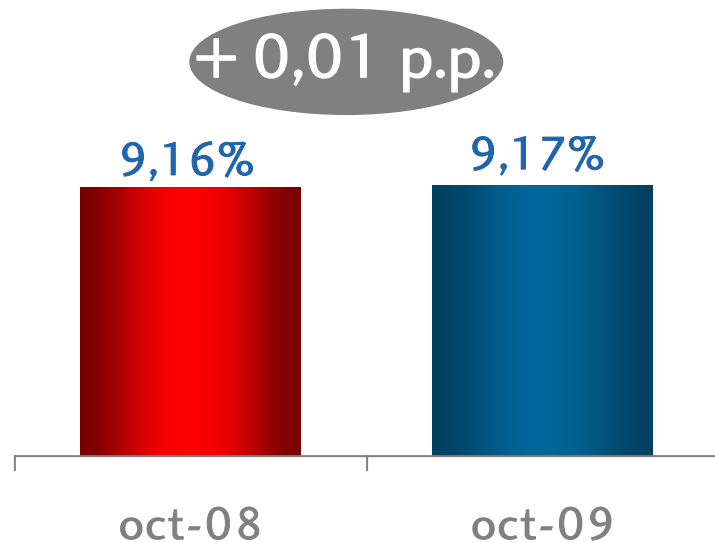
Recursos de clientes

(% Cuota de mercado s/ banca)



Recursos de hogares

+ 0,01 p.p.



1. El crédito total ha evolucionado en línea con el mercado...

Millones de Euros

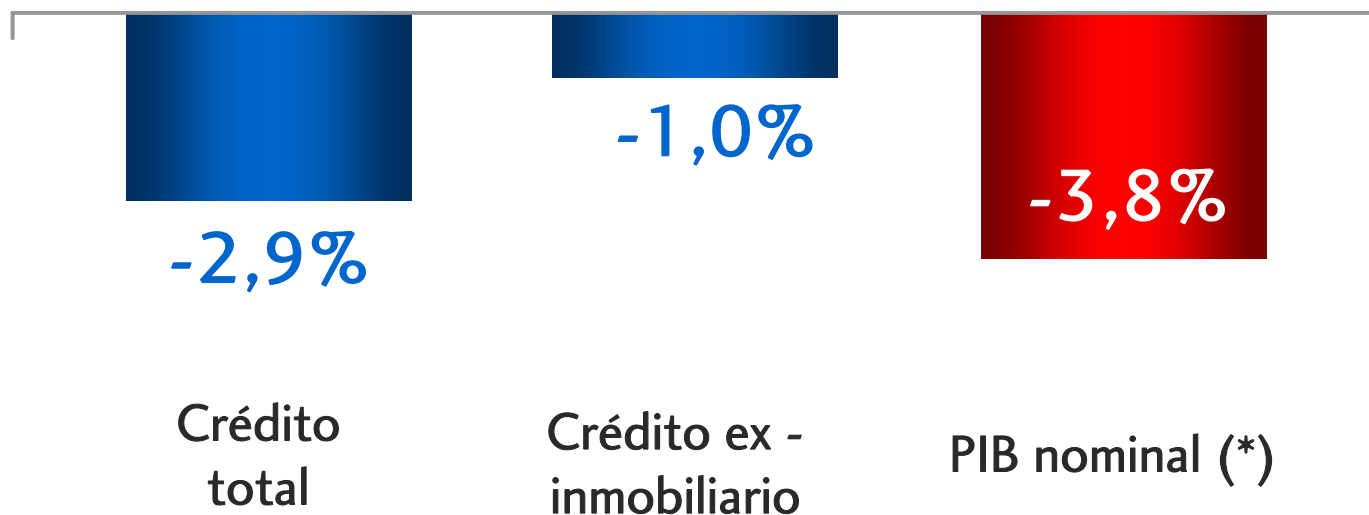
Dic 09

	Inversión	% Var. anual
Sector Público	1.964	35,6
Sector Privado	69.885	(3,7)
Cartera comercial	4.200	(21,5)
Garantía real	37.363	0,2
Otros crédit. y ptmos.	28.322	(5,3)
Sector no residente	3.244	(20,2)
Activos dudosos netos	834	n.s.
Total Inversión	75.927	(2,9)

...y el crédito evoluciona de acuerdo con la economía, con mejor comportamiento en el crédito ex-inmobiliario...

Crecimiento crédito Dic 09

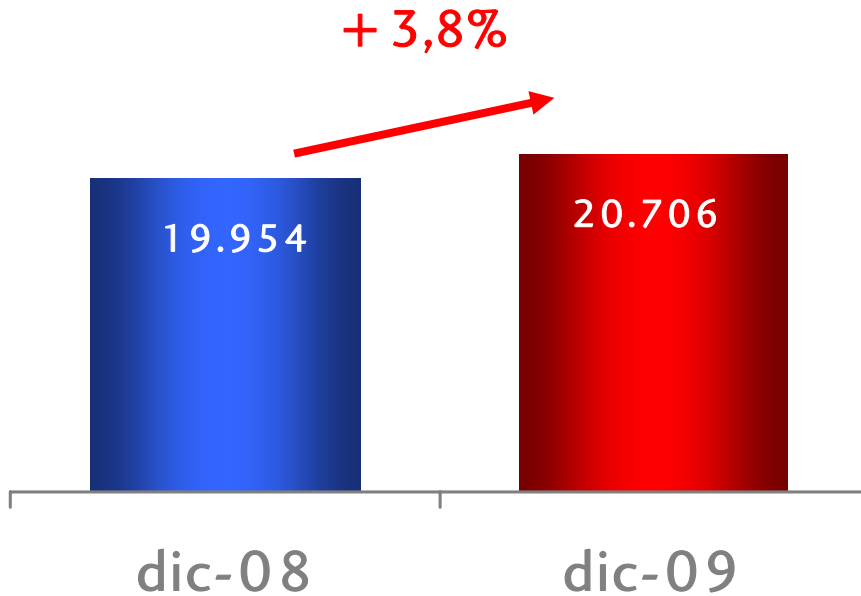
Var. anual (%)



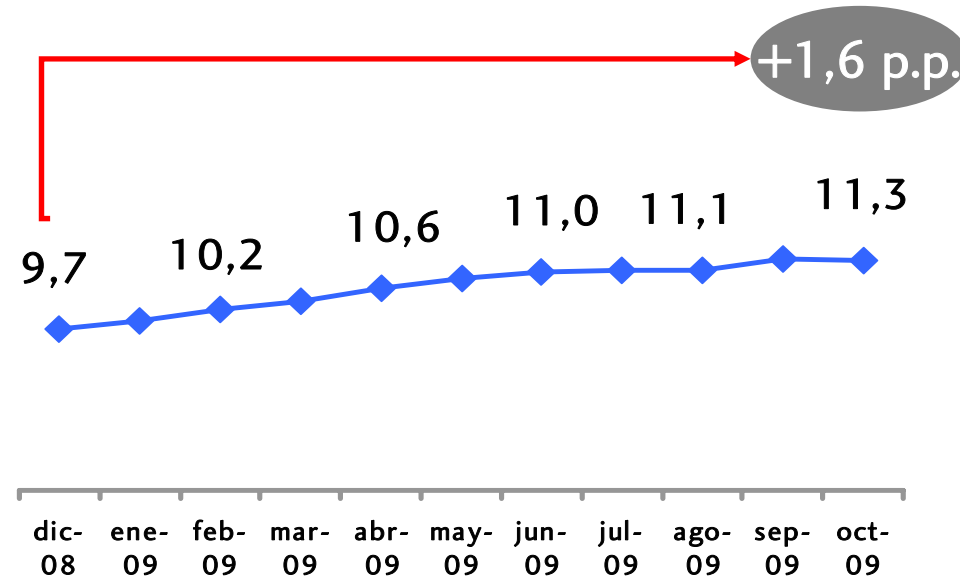
* Estimación variación anual a diciembre 09.

...y con crecimiento del 3,8% en crédito vivienda

Crecimiento crédito vivienda...
(EUR mn)



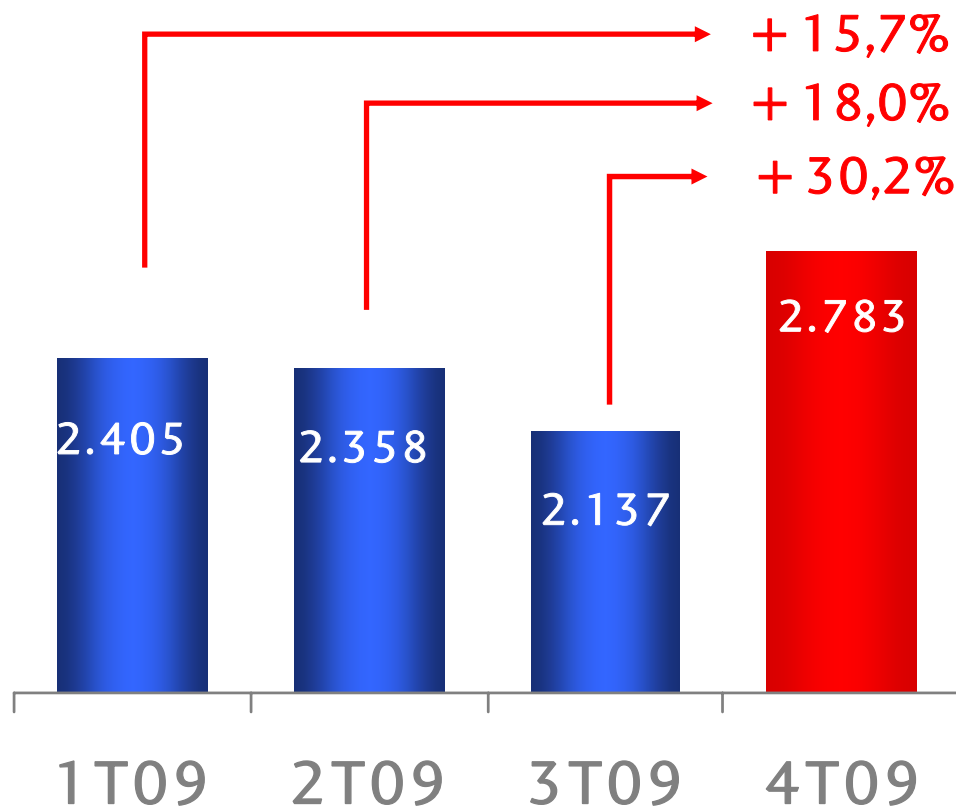
...con ganancia de cuota en contratación
(% s/ banca producción últimos 12 meses)



...y reactivación de la contratación con empresas y pymes

Producción inversión crediticia con empresas y pymes

(Crédito nuevo media mensual EUR mn)



2. En recursos de clientes el foco ha estado en pasivo transaccional, fondos y seguros...

Millones de Euros

Dic 09

Recursos

% Var. anual

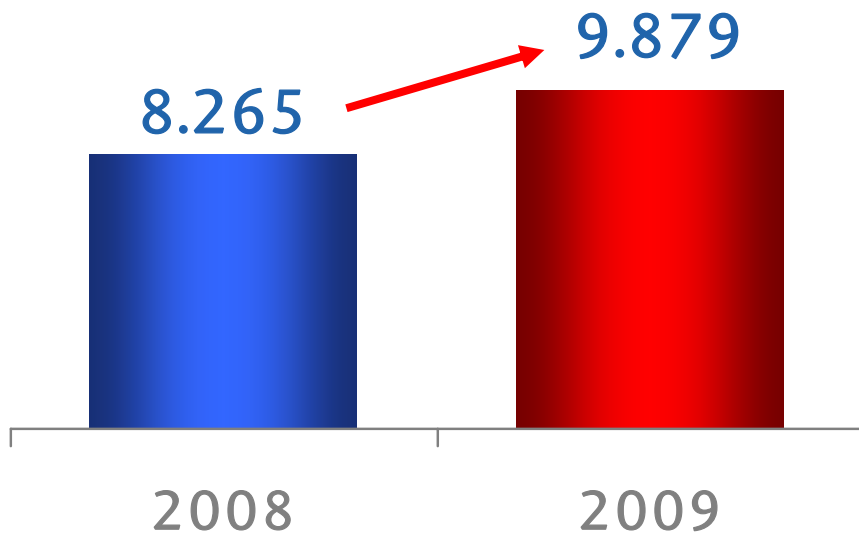
	Recursos	% Var. anual
Sector Público	8.209	(18,7)
Sector Privado	44.595	(0,6)
Vista	17.727	18,1
Plazo	15.529	(19,3)
Cesión temp. y otras	11.339	6,7
Sector no residente	4.272	32,9
Recursos en balance	57.076	(1,9)
Fondos gestionados	10.921	12,1
Recursos de clientes	67.996	0,1
Recursos clientes sector privado	59.787	3,4

...y en pasivo transaccional de clientes particulares
crecemos más que el mercado

Depósitos a la vista
de particulares

(EUR mn)

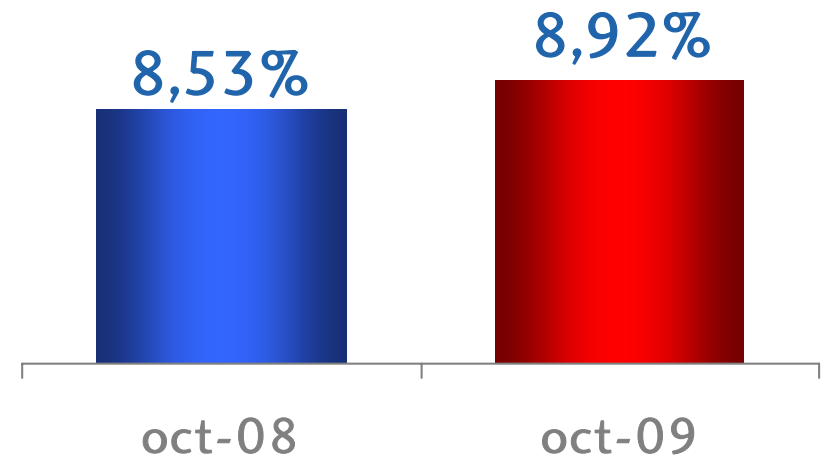
+19,5%



Cuota de mercado
vista particulares

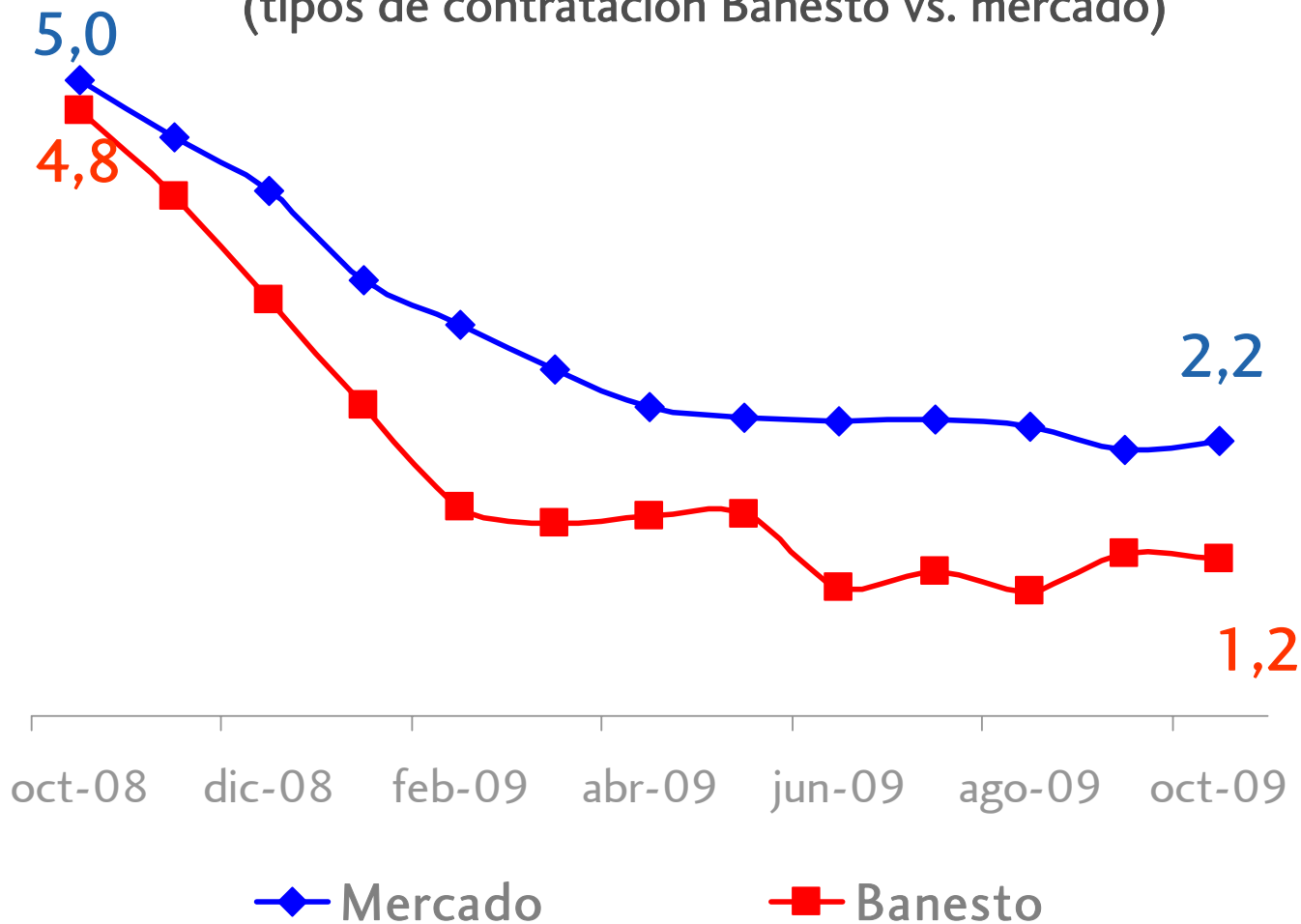
(en % s/ total banca)

+ 0,39 p.p.



La estrategia en depósitos a plazo ha sido priorizar la rentabilidad...

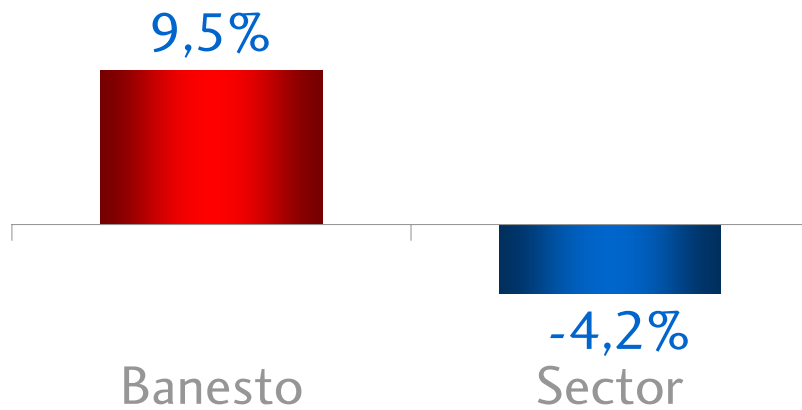
Depósitos a plazo de particulares
(tipos de contratación Banesto vs. mercado)



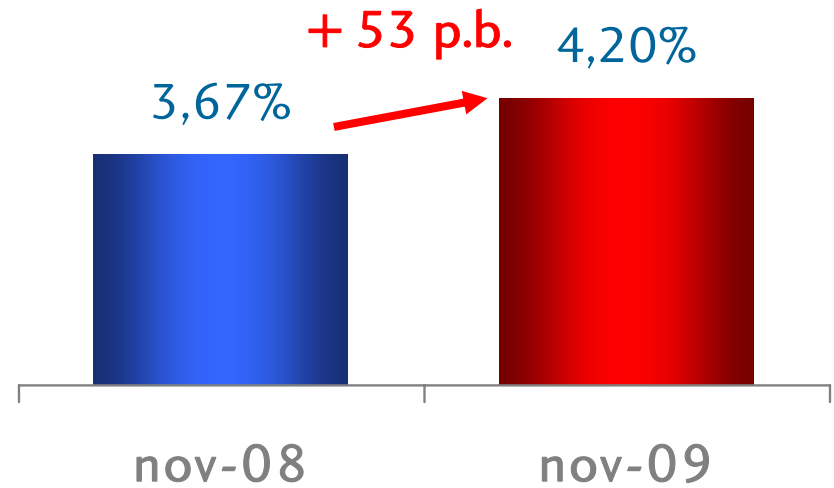
...y nuestra estrategia nos lleva a seguir ganando cuota en fondos de inversión

Crecimiento patrimonio gestionado

(nov 08 - nov 09)

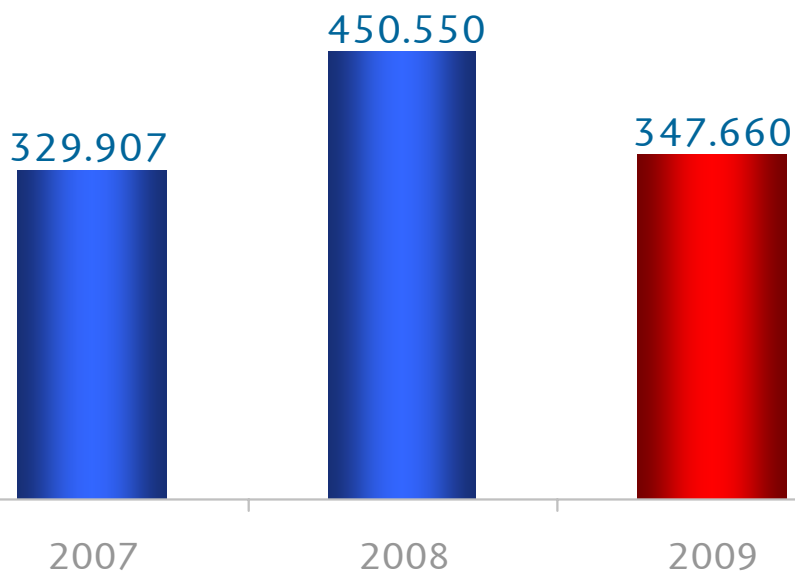


Cuota de mercado fondos de inversión

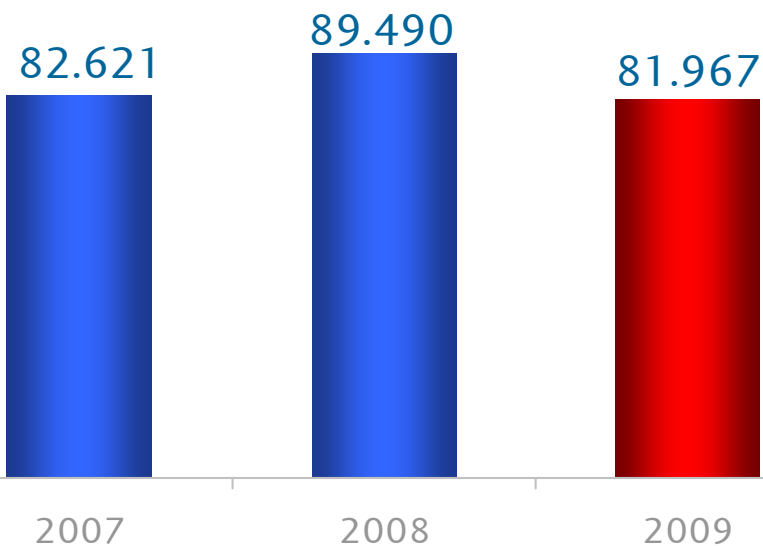


3. Hemos mantenido el foco en crecer en número de clientes en todos los segmentos

Nuevos clientes Particulares



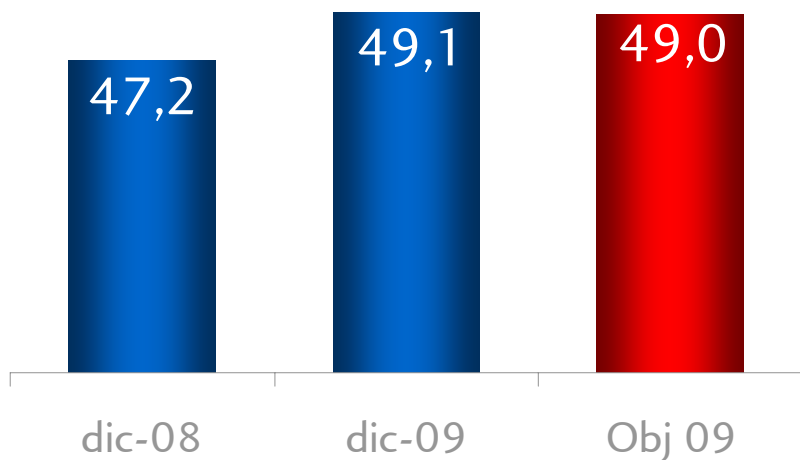
Nuevos clientes Pymes*



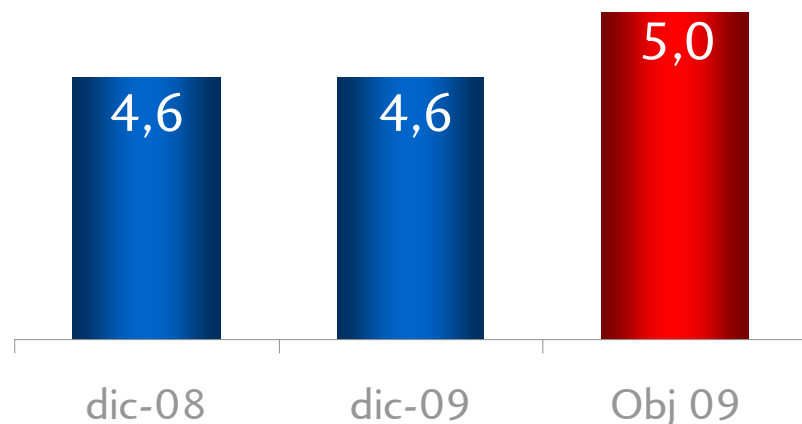
*Incluye comercios, pymes y autónomos

...y conseguimos mejorar la vinculación de los clientes particulares

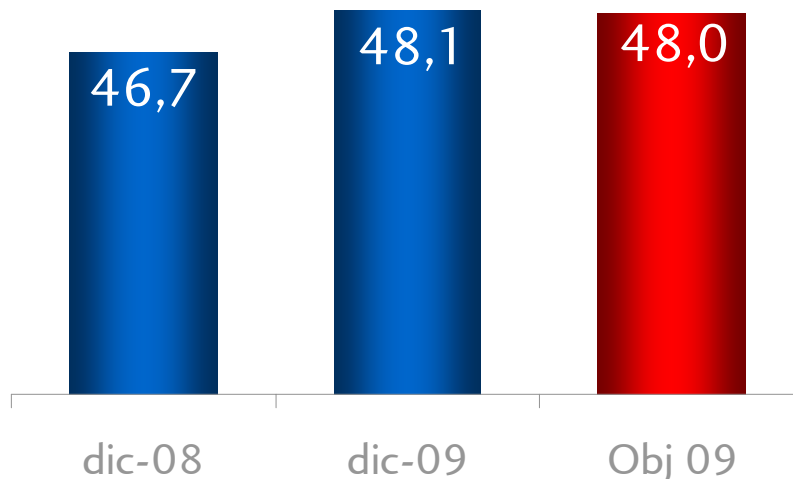
Cientes vinculados (%)
> 4 productos



Productos por cliente



Cientes con nómina (%)



Banesto



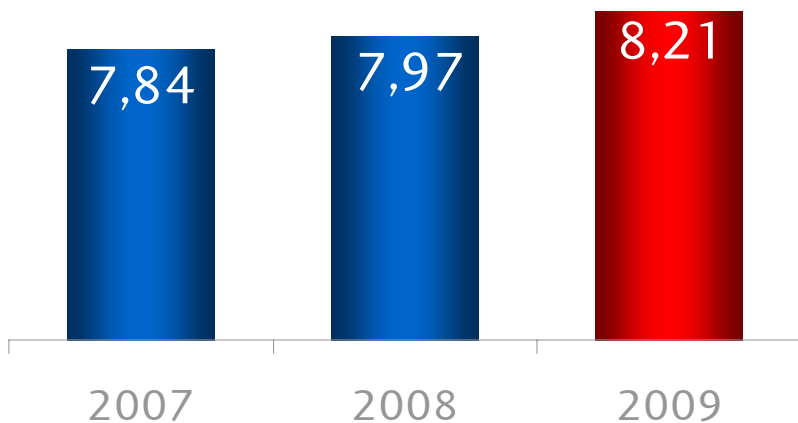
Banesto
ESPÍRITU GANADOR

247.000 Nóminas 2009

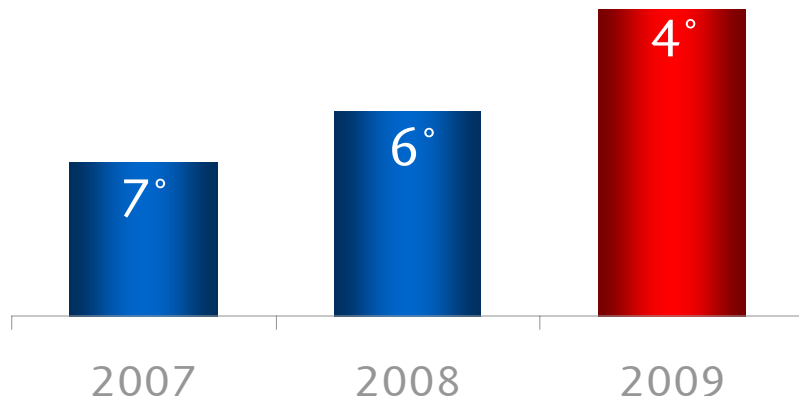
803.000 en 3 años

...y estos importantes crecimientos en número de clientes se han logrado mejorando la calidad de servicio

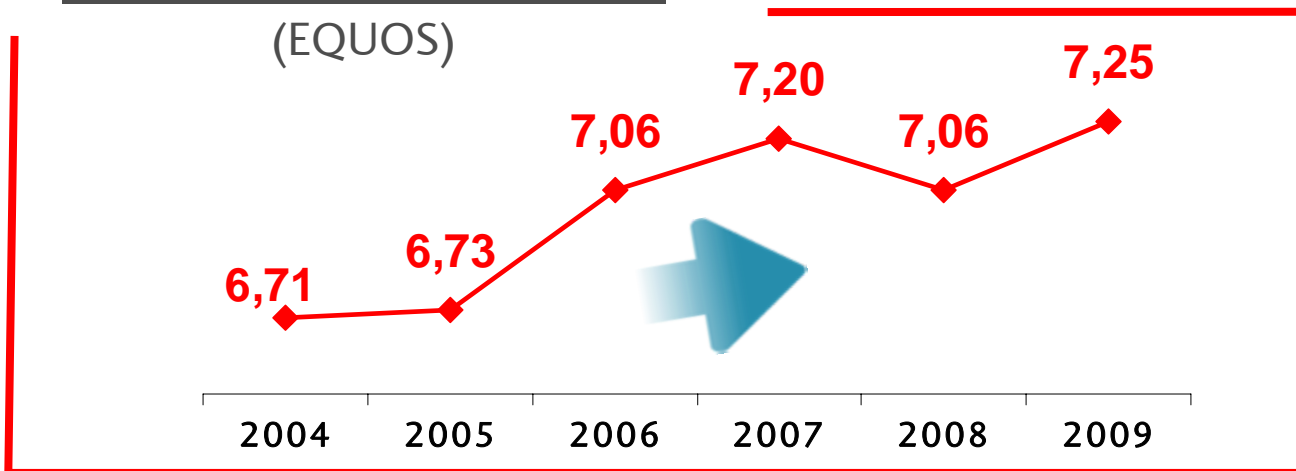
Encuesta de calidad a clientes Q10



Ránking de satisfacción global (FRS Inmark)



Indice Calidad de servicio (EQUOS)



1. Resultados 2009
2. Gestión de los riesgos
3. Gestión del negocio
4. Objetivos 2010

Un año donde las incertidumbres persisten:

Cifras en %

	2009	2010 (e)
Crecimiento PIB	-3,7	-0,5
Tasa inflación (media anual)	-0,3	1,0
Déficit Público	-10,8	-10,6
Tasa de desempleo (Dic)	18,1	19,6
Tipo intervención BCE (Dic)	1,00	1,25

(e): Estimaciones medias organismos nacionales e internacionales. Tipo de intervención BCE implícito en curva de tipos.

Objetivos 2010

Eficiencia (%)
(incluye amortizaciones)

< 38,9

Morosidad (%)

Mantener la ventaja
diferencial con el sector

Resultados (Var %)

Superior al sector y
comparables

- Mayor énfasis en el crecimiento -rentable- del negocio, y en el margen de explotación (pre-provision income)
- Continuidad en las políticas de prudencia y anticipación en riesgos, en la gestión del balance y del capital

En Banca Minorista

- Crecimiento de negocio e ingresos, manteniendo una buena calidad de riesgo
- Captación de 250.000 nuevos clientes particulares
- Incremento de la vinculación, alcanzando el 50% de clientes vinculados.

En Empresas

- Crecimiento del negocio en clientes de calidad
- Crecimiento de los ingresos
- Mantenimiento del foco en la calidad del riesgo

- En un entorno recesivo, Banesto sigue demostrando su capacidad de generación de ingresos y resultados recurrentes
- Nuestro modelo comercial sigue ofreciendo excelentes resultados en el crecimiento y vinculación de clientes
- Banesto refuerza el balance con fuertes provisiones y mejora su posición competitiva en calidad de riesgo, liquidez y solvencia

Banesto

Presentación de
Resultados

2009

14 DE ENERO DE 2010