

# *Banesto*

Presentación de  
Resultados

9M 2009

7 DE OCTUBRE

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.

**Generación de resultados  
recurrentes apoyados en una  
gran solidez financiera**

# 1. Resultados 9M 2009

2. Solidez financiera

3. Crecimiento de negocio y clientes

# A septiembre, superamos los objetivos del año

	Objetivo 2009	Realizado 9M 09
<b>Eficiencia (%)</b> (incluye amortizaciones)	< 40,5	39,3
<b>Morosidad (%)</b>	Inferior al sector	2,59 (67 p.b. mejor que el sector*)
<b>Resultados**</b> (Var %)	Mejor que sector y comparables	+15 p.p.

(\*) Diferencia con Ratio de morosidad bancos a Junio 09: Banesto 2,32%; Bancos 2,99%.

(\*\*) Beneficio Neto. Variación a 1S09 vs. media ponderada comparables

## Resultados sólidos en un entorno de recesión

(Miles de euros)	Acumulado		
	sep-09	sep-08	Var.(%)
<b>Margen de intereses</b>	1.305.039	1.179.409	10,7
Comisiones netas	452.452	465.897	-2,9
Rdos netos de operaciones financieras	121.083	117.199	3,3
Otros resultados	52.205	69.532	-24,9
<b>Margen Bruto</b>	1.930.779	1.832.037	5,4
Costes de transformación netos	750.048	740.044	1,4
Gastos generales de administración	671.363	661.473	1,5
Amortizaciones	78.685	78.571	0,1
<b>Margen Neto de Explotación</b>	1.180.731	1.091.993	8,1
Dotaciones insolvencias	261.036	203.974	28,0
Impuestos y otros	-250.578	-234.141	7,0
<b>Beneficio Ordinario atribuido al Grupo</b>	669.117	653.878	2,3
Sanearios extraordinarios netos	-115.500	-	
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	553.617	653.878	-15,3

Se acelera el crecimiento de ingresos con aportación positiva de todas las áreas de negocio

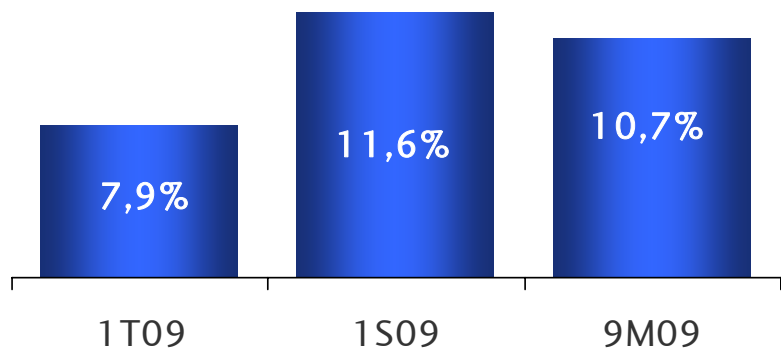
## Margen Bruto

Millones de Euros	9M09	% Var.
Particulares	813,0	3,2
Pymes y comercios	374,6	3,6
Empresas	368,9	7,9
Grandes empresas	145,2	11,4
Mercados	182,5	9,9
S. Público	18,9	8,6
Actividades corporativas	27,7	1,5
<b>Total</b>	<b>1.930,8</b>	<b>5,4</b>

# Todos los márgenes de negocio crecen, demostrando su recurrencia

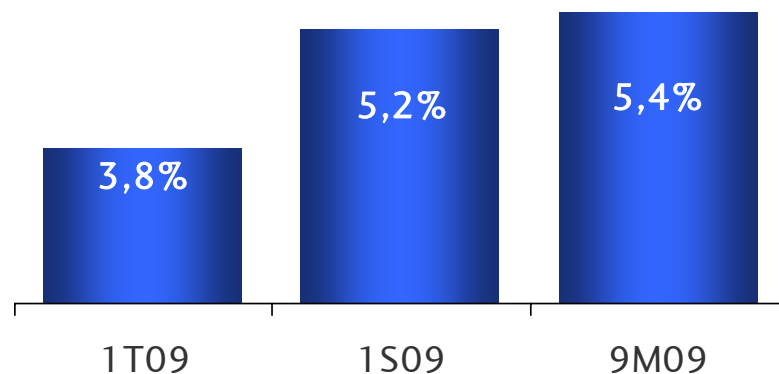
## Margen de intereses

(Var. acumulada %)



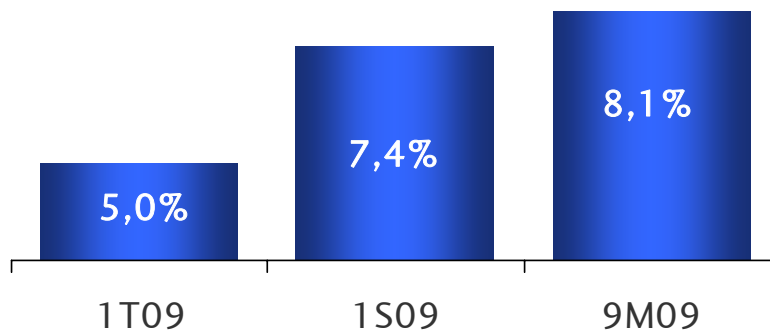
## Margen bruto

(Var. acumulada %)



## Margen neto de explotación

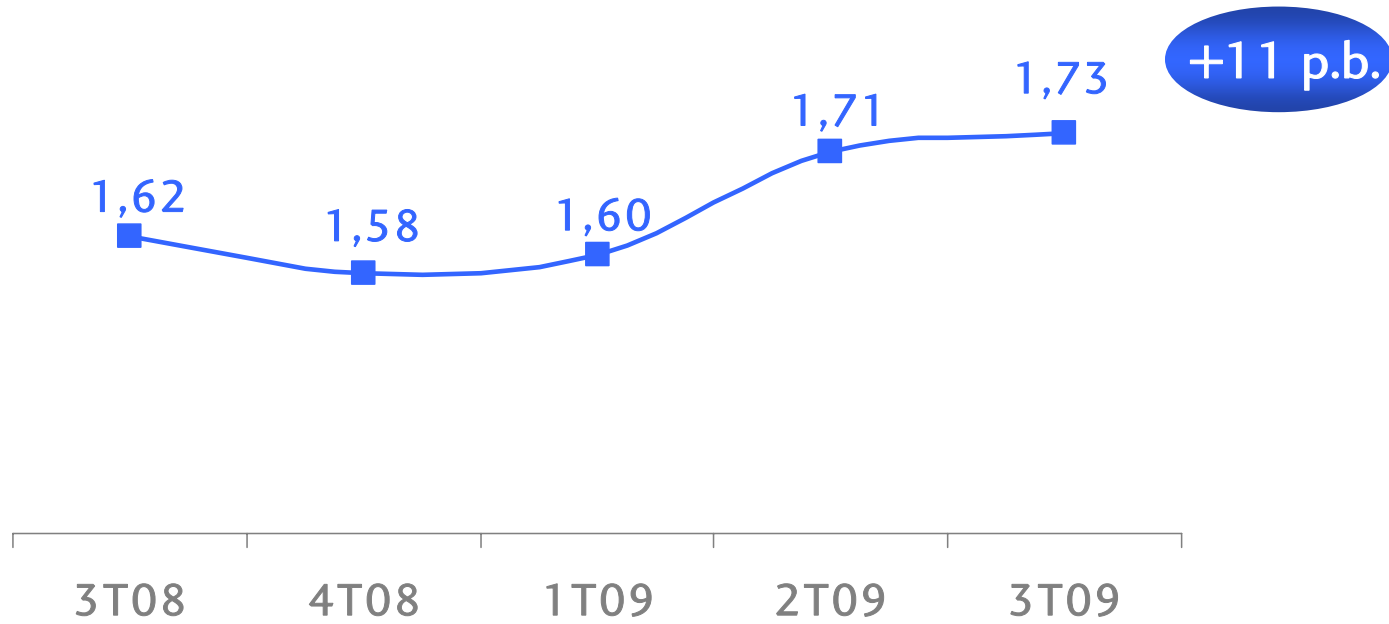
(Var. acumulada %)





# Evolución positiva del margen en un mercado con fuerte competencia y bajos tipos de interés

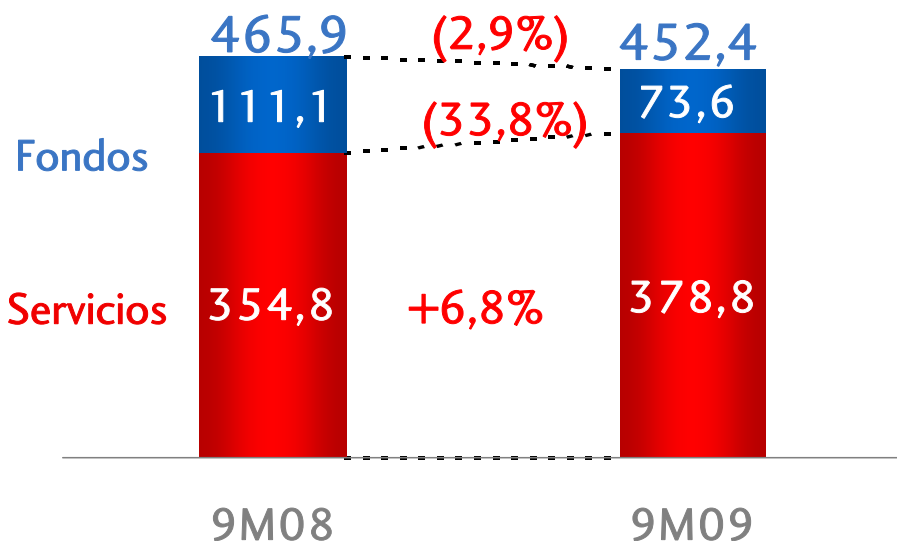
Margen financiero / ATM's (%)



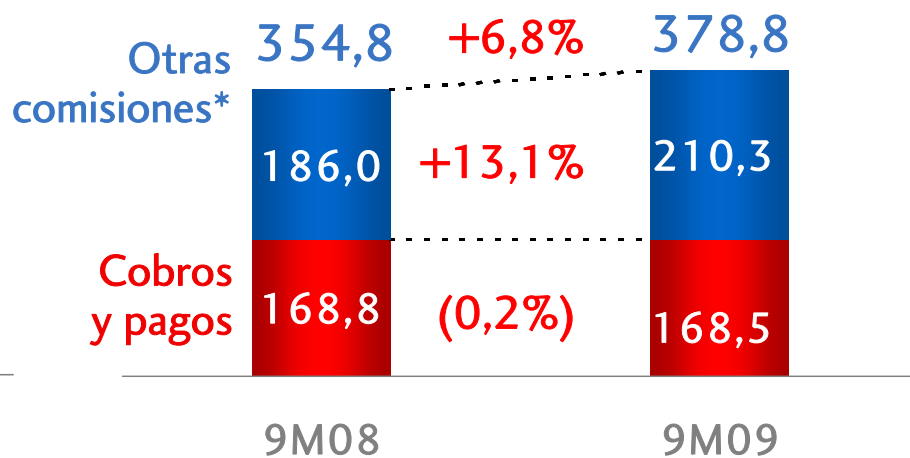
# Los ingresos por servicios mejoran gracias al aumento de la base de clientes

Millones de Euros

## Comisiones



## Comisiones por servicios

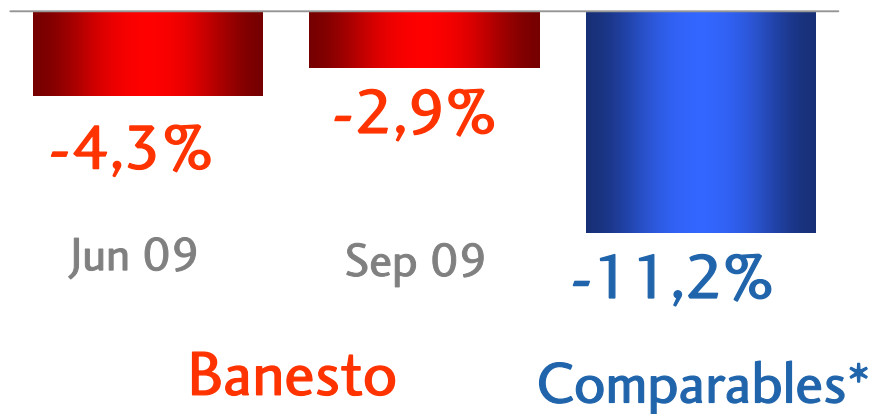


\*Principales componentes: seguros, riesgos (avales y disponibilidad), reclamación de posiciones deudoras, mercado de capitales y comisiones pagadas a prescriptores

# La evolución de las comisiones es mejor que la del sector...

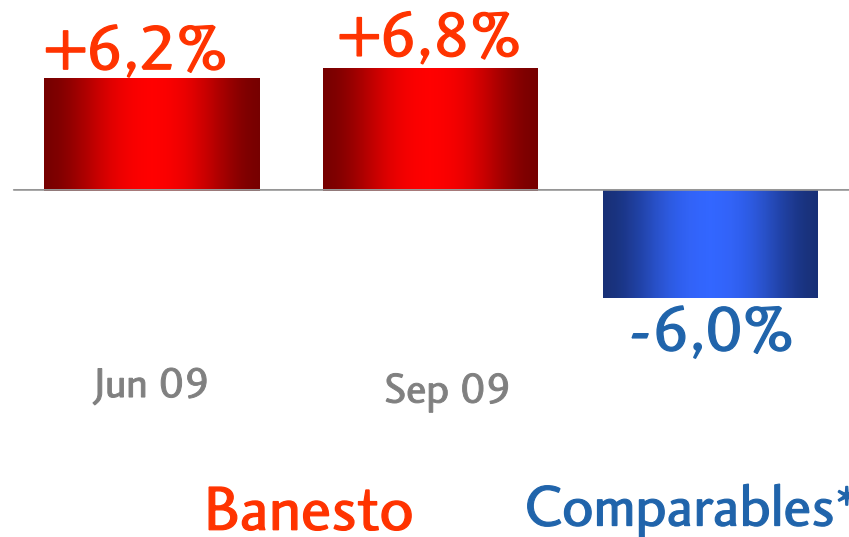
## Total Comisiones

(Var. Acumulada % 1S09)



## Comisiones por servicios

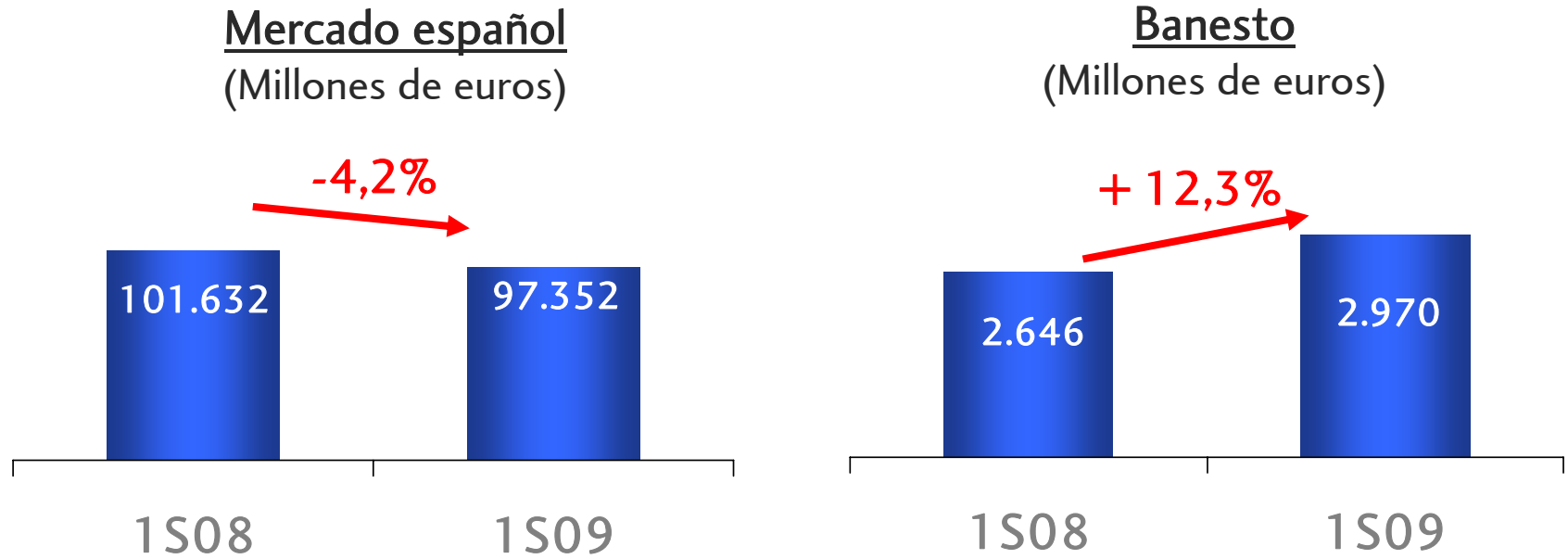
(Var. Acumulada % 1S09)



\*Media ponderada de bancos comparables 1<sup>er</sup> semestre 2009

...gracias a la ganancia de cuota en el negocio transaccional de los clientes

## Facturación Tarjetas



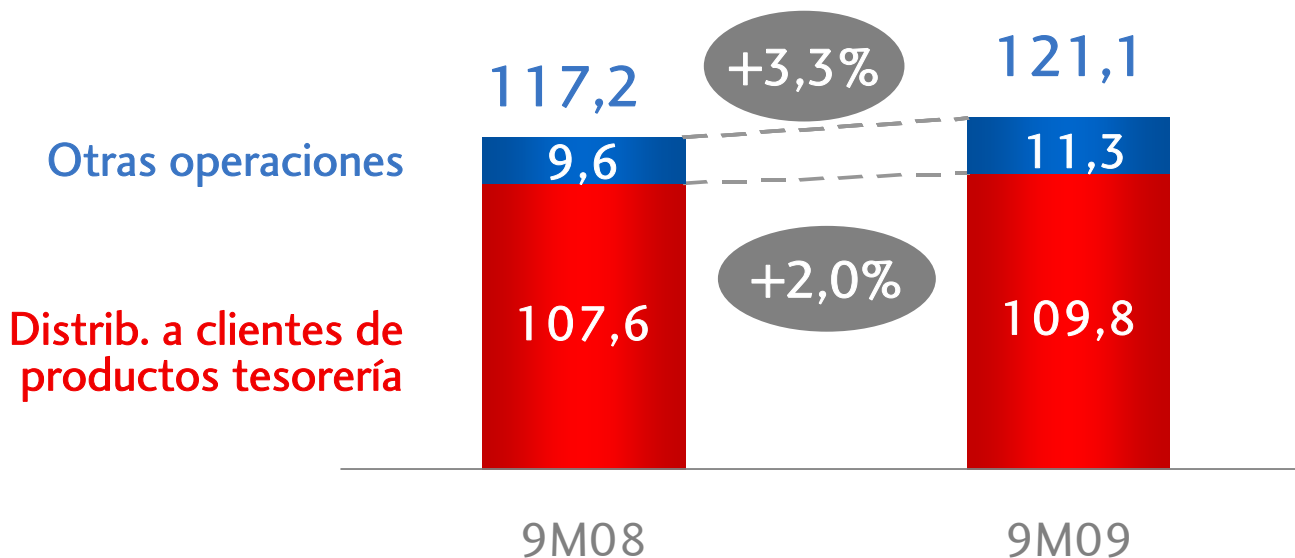
Con muy baja exposición al riesgo  
(EAD 386 mn, -6% anual)

Aumento de cuota de mercado en 45 p.b. en 12 meses

# Los Resultados por operaciones financieras son recurrentes, apoyados en la actividad con clientes

Millones de Euros

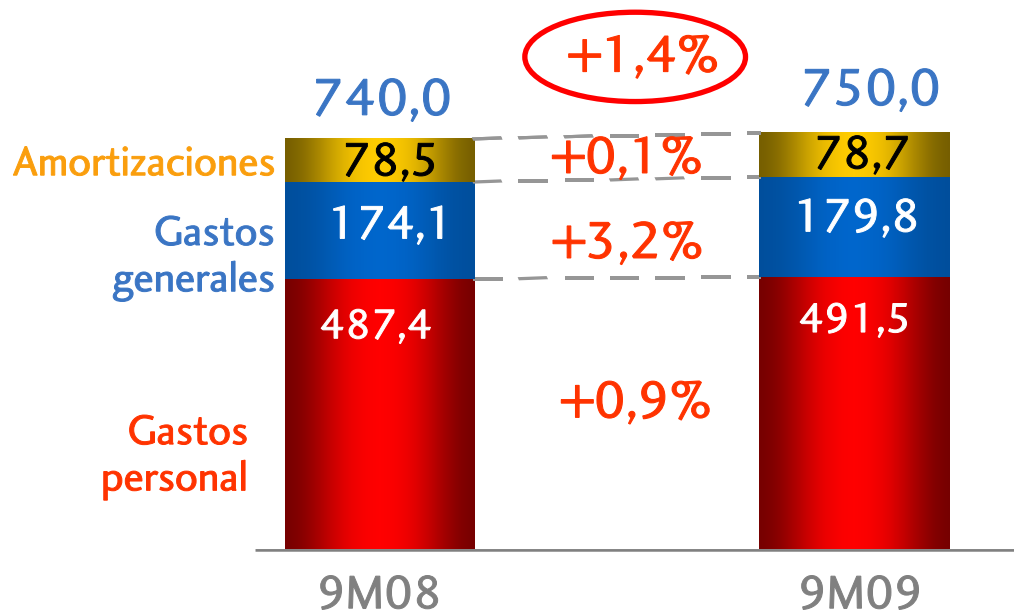
ROF



**N° de Operaciones : 15.800 +13%**

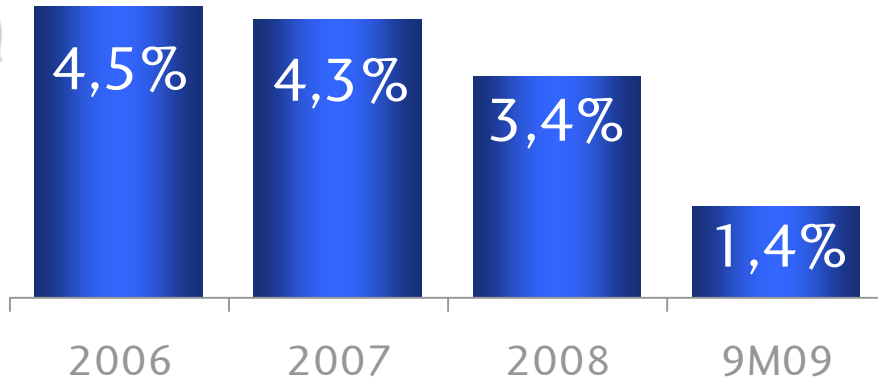
## Evolución gastos explotación

Millones de Euros

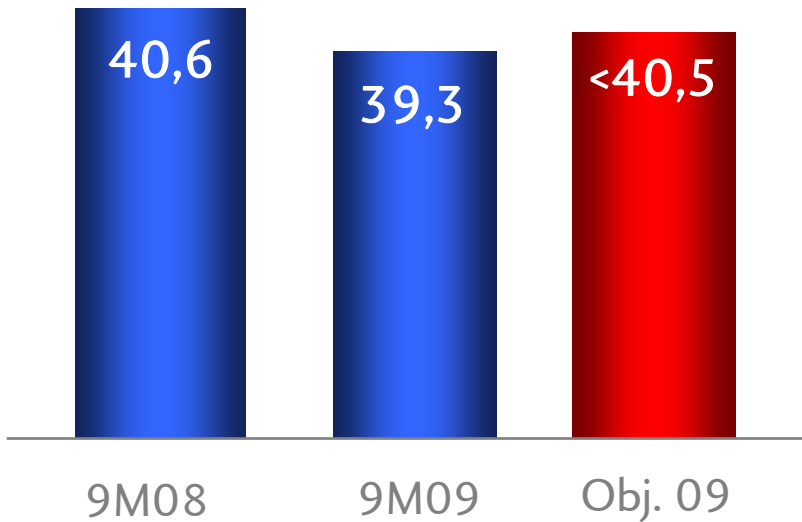


...lo que permite mejorar el ratio de eficiencia más allá del objetivo

Crecimiento de costes

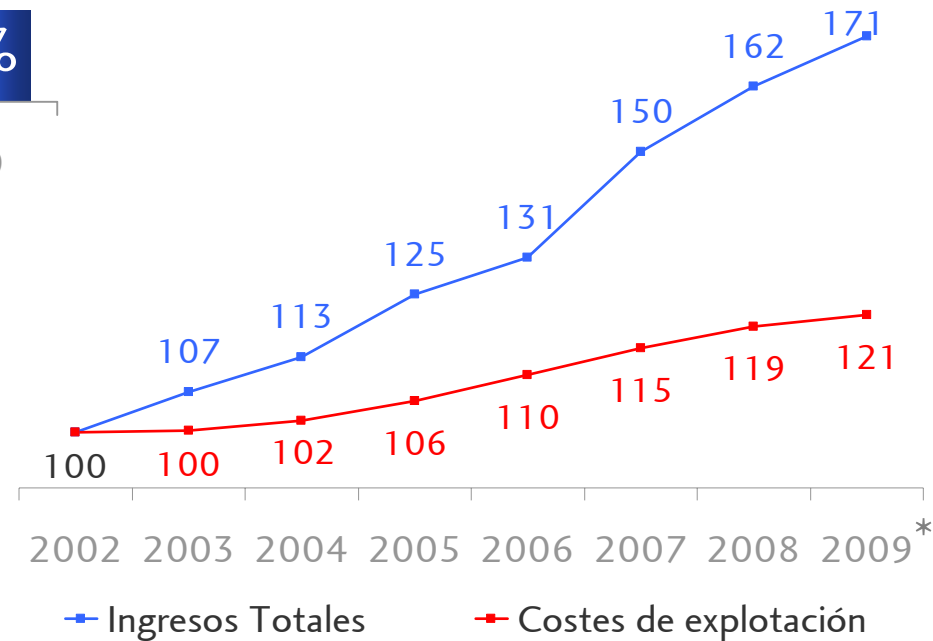


Ratio eficiencia (%)



Crecimiento ingresos y costes

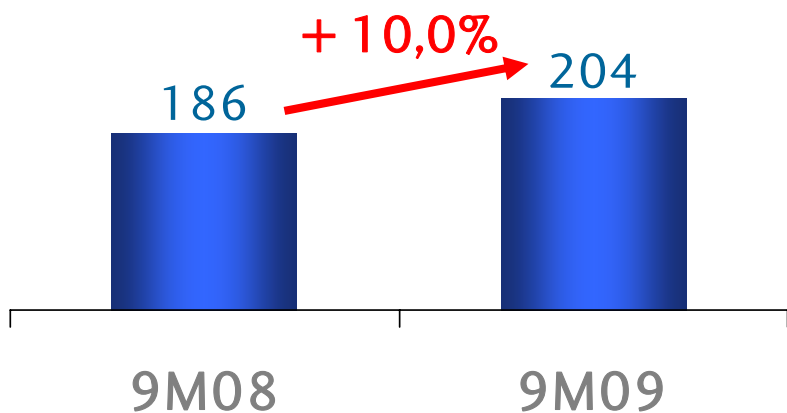
(Dic 02-Sep 09) Base 100



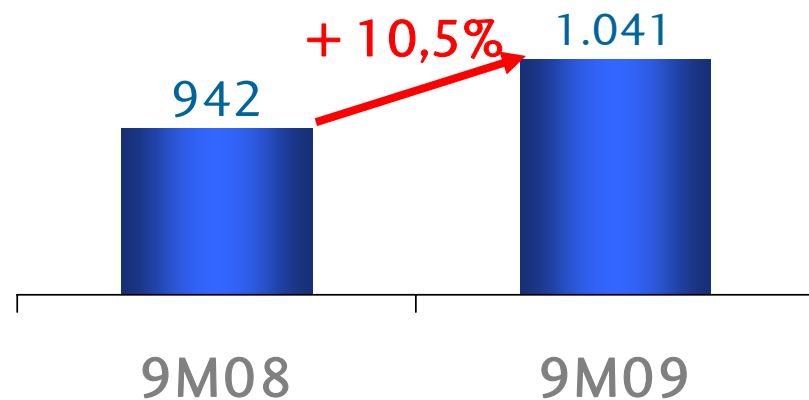
\* Datos 2009 con tasas de crecimiento de ingresos y gastos de 9M09.

Miles de Euros

## Margen Bruto por Empleado



## Margen Bruto por Oficina

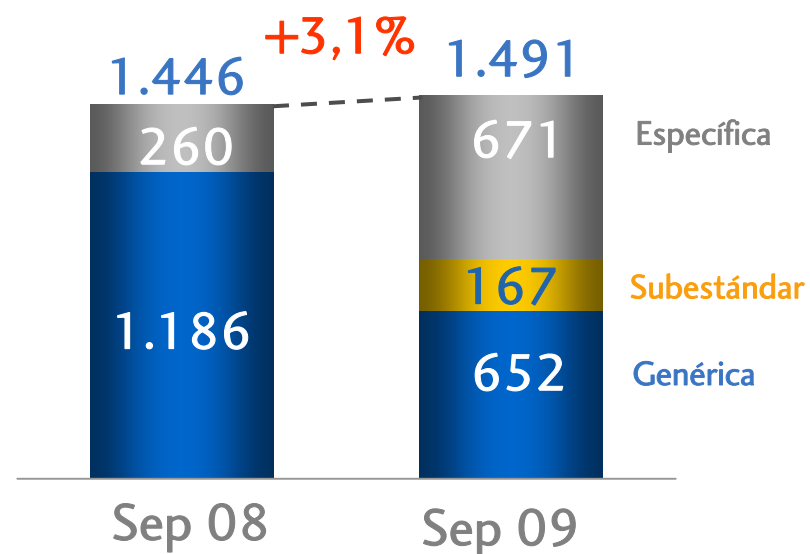
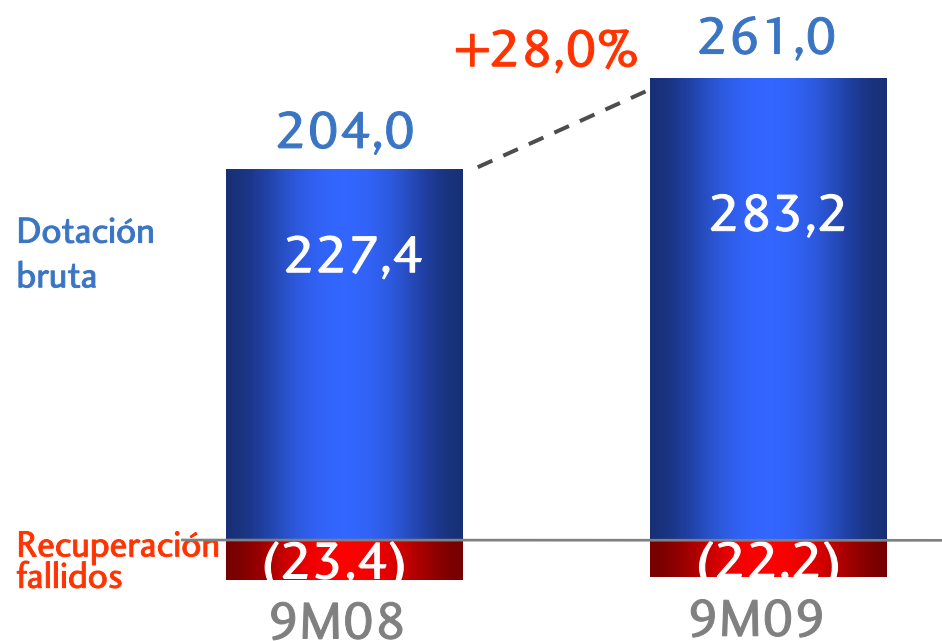




Millones de Euros

## Dotación de provisiones

## Saldo de provisiones

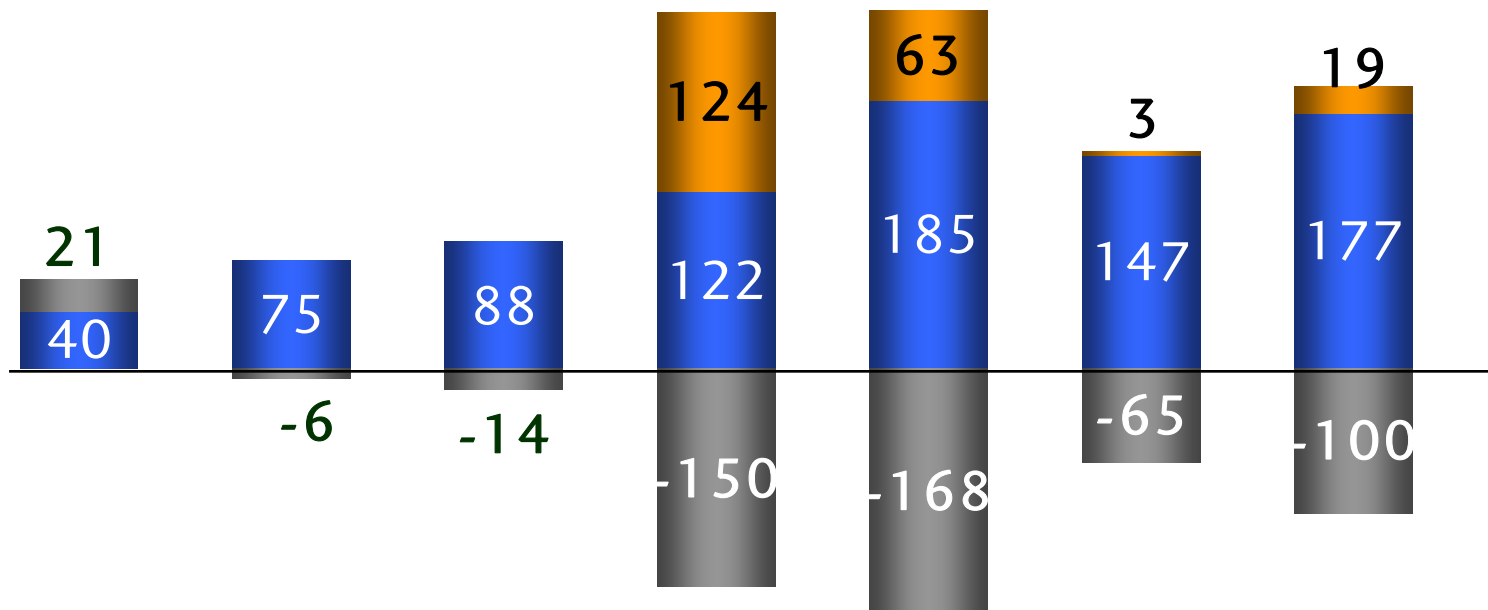


Con un ratio de cobertura del 67%

# Evolución trimestral de la Dotación de provisiones

## Total Dotación

Millones de Euros



■ Específica

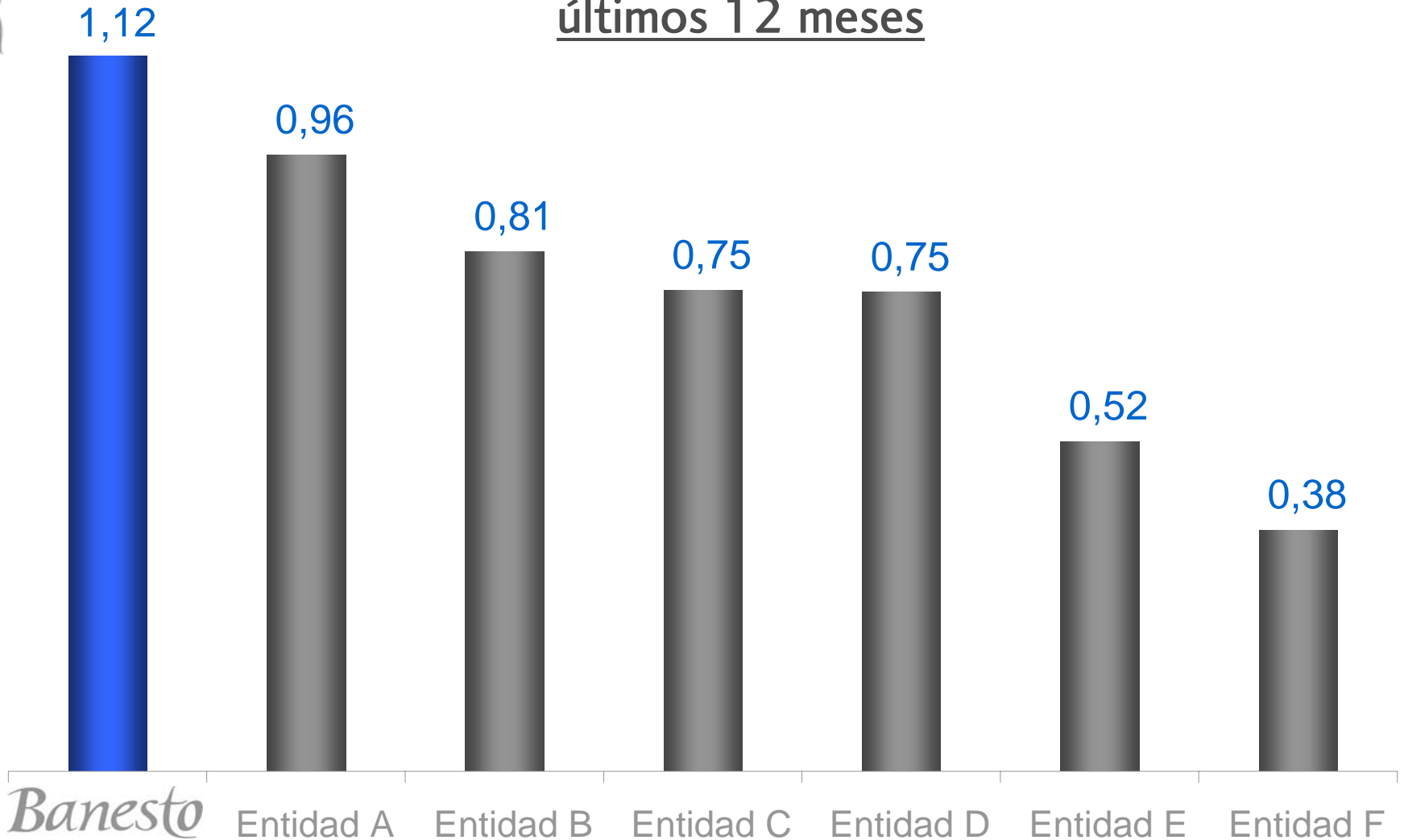
■ Genérica

■ Subestandar

# Elevada generación de cash-flow para cubrir morosidad

Banesto

Margen de Explotación anual / Incremento Morosidad  
últimos 12 meses



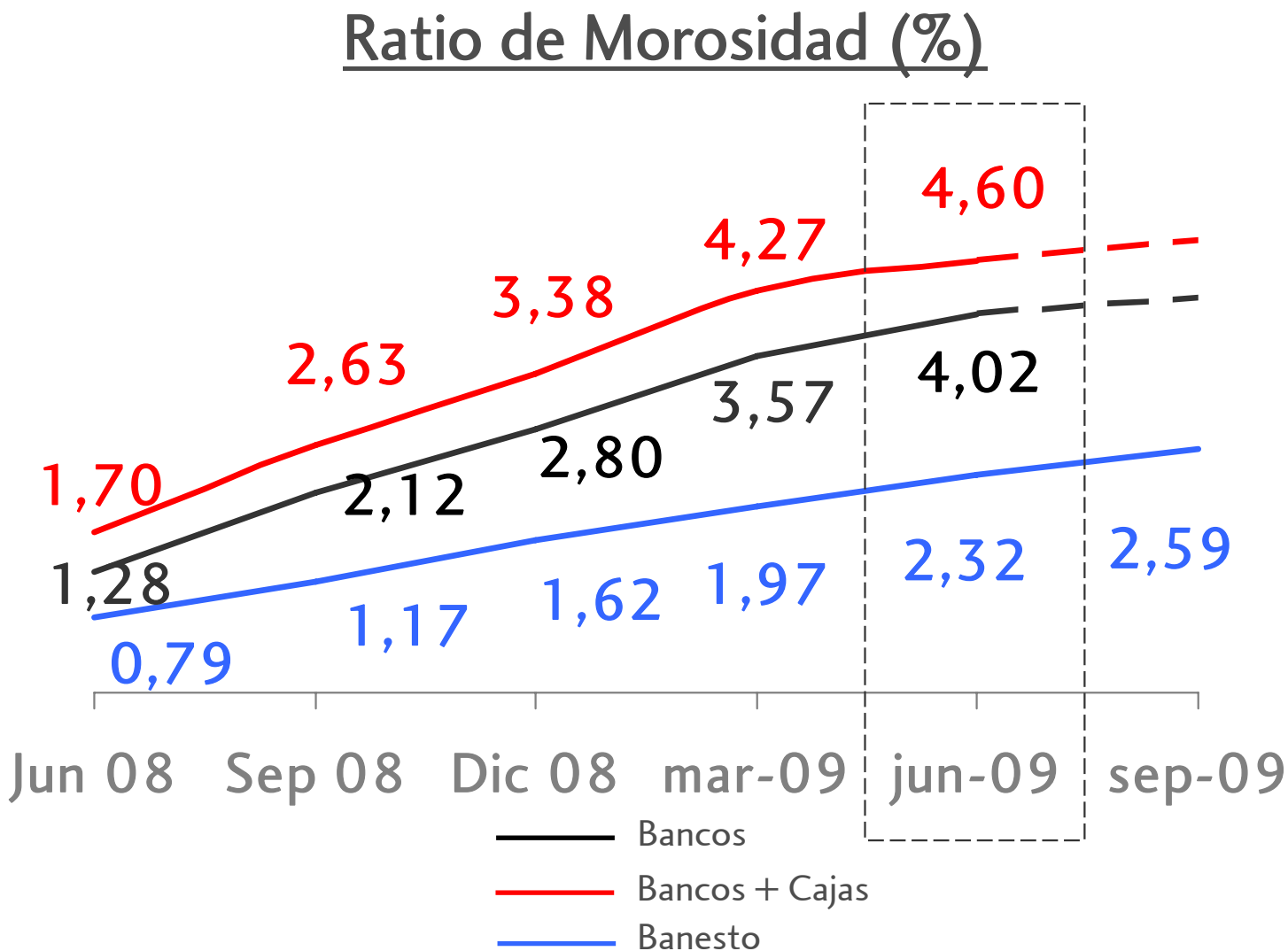
Margen de Explotación últimos 12 meses hasta Junio 09. Bancos y cajas españoles comparables

1. Resultados 9M 2009

2. Solidez financiera

3. Crecimiento del negocio y clientes

Se incrementa la morosidad, pero sigue muy por debajo del sector



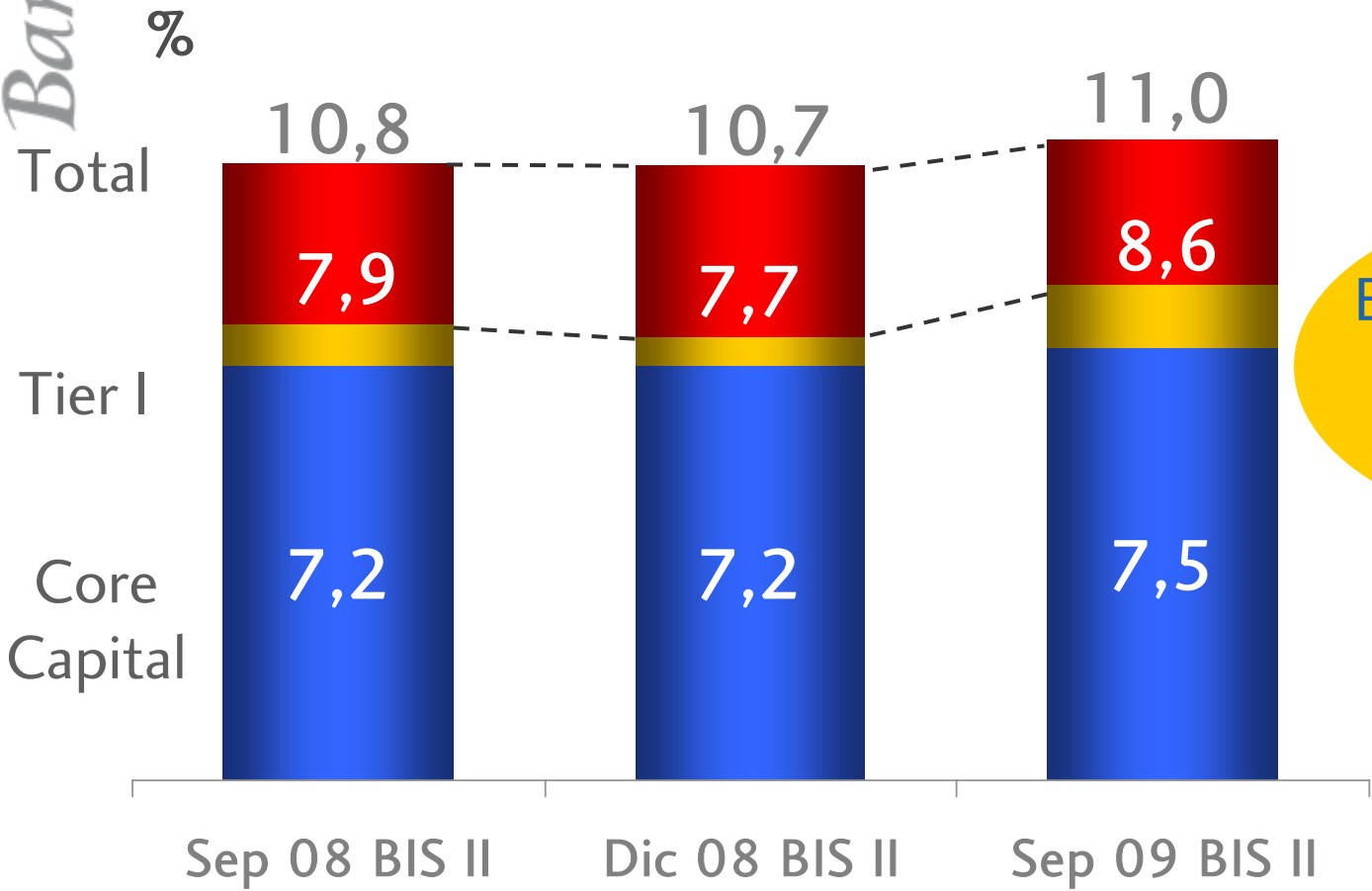
# Morosidad controlada en todos los segmentos

Sep 09	% Morosidad % EAD*		% Morosidad	
			<i>Banesto</i> (Jun 09)	Sector (Jun 09)
Hipotecas	1,58	26		
Particulares sin gar. real	2,68	7		
Consumo	6,72	2	Personas físicas	1,96 3,75
Pymes	4,46	14	Empresas	2,64 5,27
Empresas y Corporativa	2,87	51		
	<b>2,59</b>	<b>100</b>		<b>2,32 4,60</b>

\*Exposición ajustada al riesgo

# Aumentamos nuestros niveles de capital...

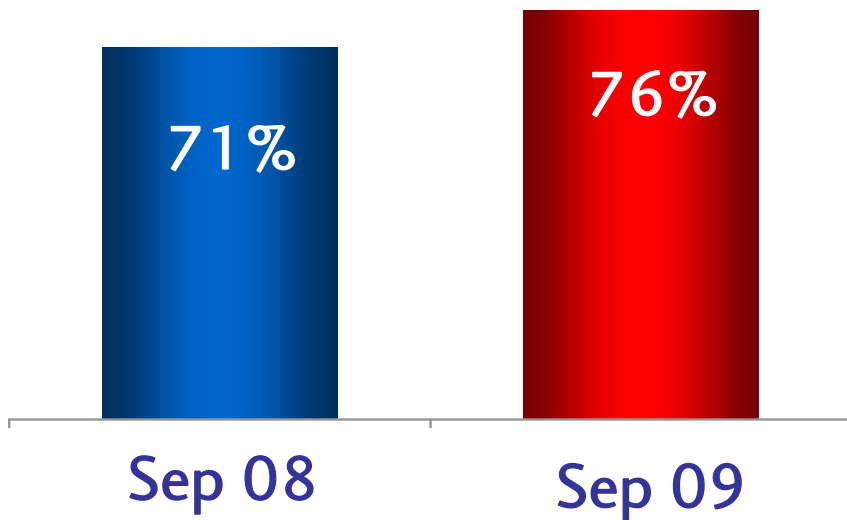
Banesto



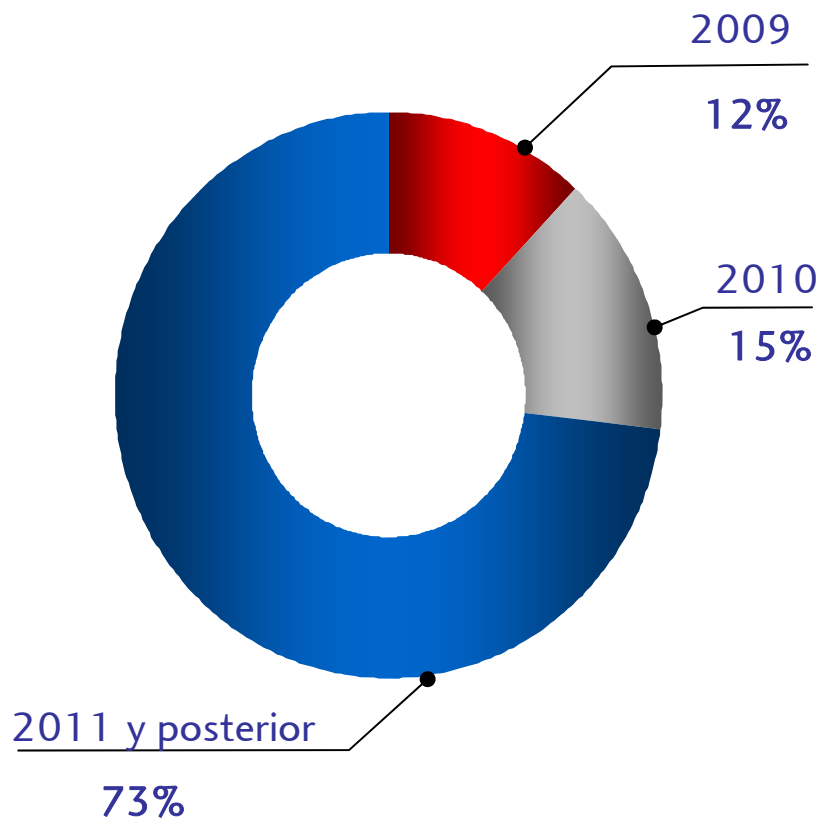
Exceso de 2.100 millones sobre requerimientos

# ...y mejoramos la estructura de financiación del balance

Financiación del balance con depósitos de clientes y fondos propios  
(% de activos totales)



Vencimientos funding mayorista\*  
(% del total)



\*ECP, deuda senior y cédulas



1. Resultados 9M 2009

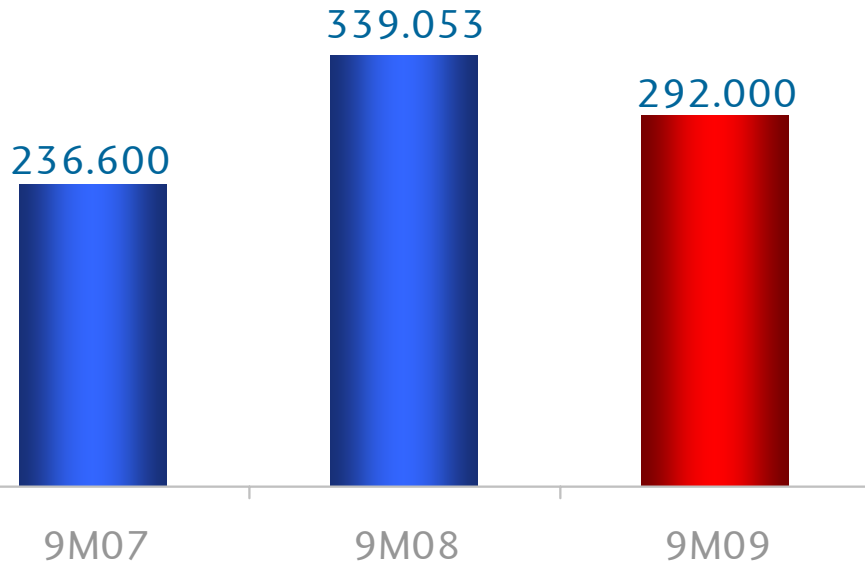
2. Solidez financiera

3. Crecimiento de negocio y clientes

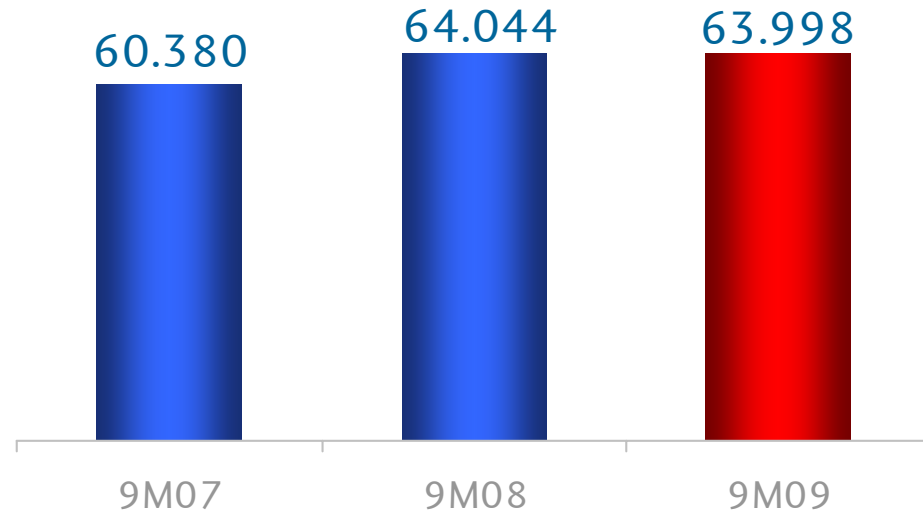
Se mantiene un elevado ritmo de entrada de clientes nuevos

### Crecimiento de clientes

#### Nuevos clientes (particulares)



#### Nuevos clientes Pymes\*



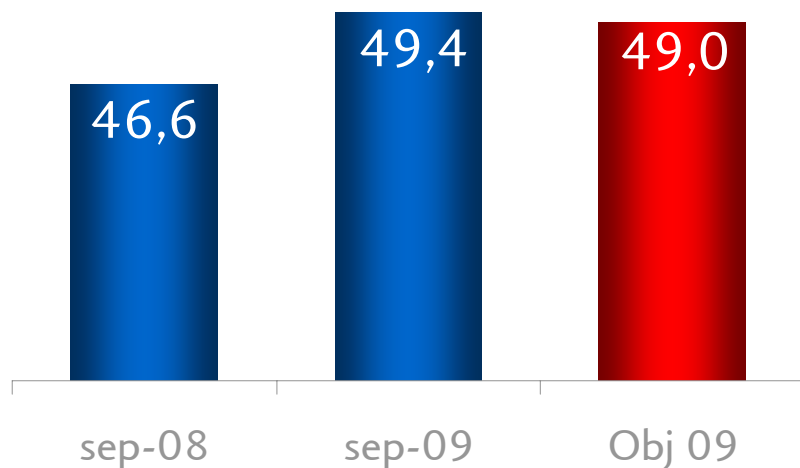
97% objetivo 2009  
cumplido en 9M09

\*Incluye comercios, pymes y autónomos

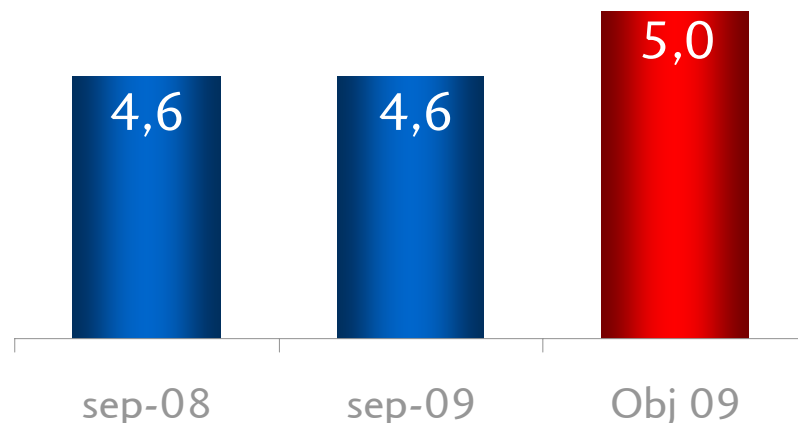
# Continúa el foco en la vinculación de clientes particulares...

## Cientes vinculados (%)

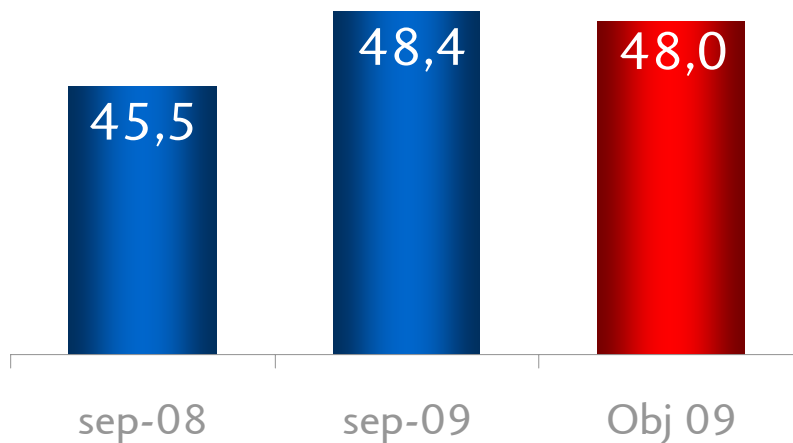
> 4 productos



## Productos por cliente



## Cientes con nómina (%)



# Estrategia probada de captación y vinculación de clientes gracias a campañas innovadoras

## 2009

**DOMICILIA TU NÓMINA  
Y LLÉVATE UNA Wii, UN Wii Fit  
Y EL GRAND SLAM TENNIS**



- ☐ Consola Wii™ y juego Wii Sports™
- ☐ Juego Wii Fit™ y Wii Balance Board™
- ☐ Nuevo accesorio Wii MotionPlus™
- ☐ Juego Grand Slam Tennis™

Banesto

## 2008

**DOMICILIA  
TU NÓMINA...**

Banesto

**...Y LLÉVATE  
500€<sup>(1)</sup> ó  
1.000€<sup>(1)</sup>**

EN UNA TAMBA REGALO PREPARADO  
PARA LO QUE QUIERAS  
Y DONDE QUIERAS



## 2007

**PLAYSTATION®3  
¿La quieres?  
Tú puedes ser el primero**

Resérvala ya domiciliando tu nómina  
y ven a recogerla el día 23 de marzo  
a las 00:00h. En condiciones únicas.



Información de las condiciones de la  
promoción en esta oficina, en el  
902 50 71 30 o en [www.banesto.es](http://www.banesto.es)

Banesto

**Compaq de HP**

- Webcam integrada
- WiFi
- DVD grabador

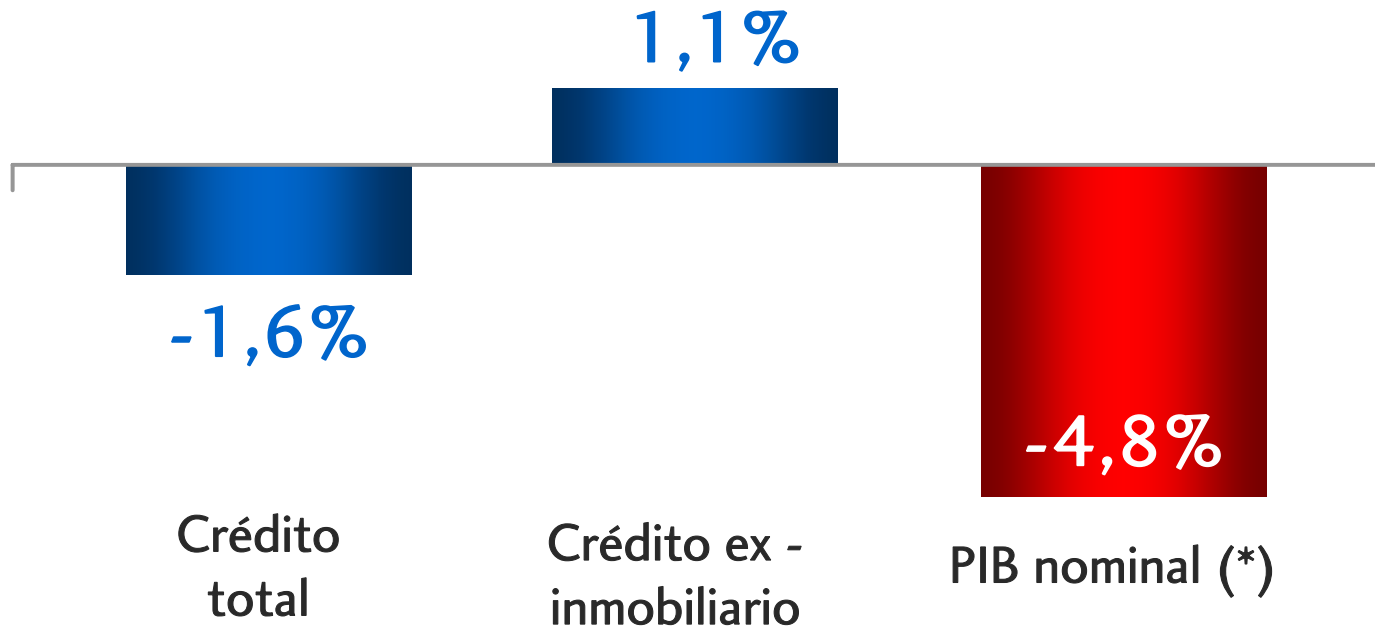


**194.000** Nóminas **9M09**  
**750.000** en **3** años

# El crédito evoluciona mejor que la economía

## Crecimiento crédito Sep 09

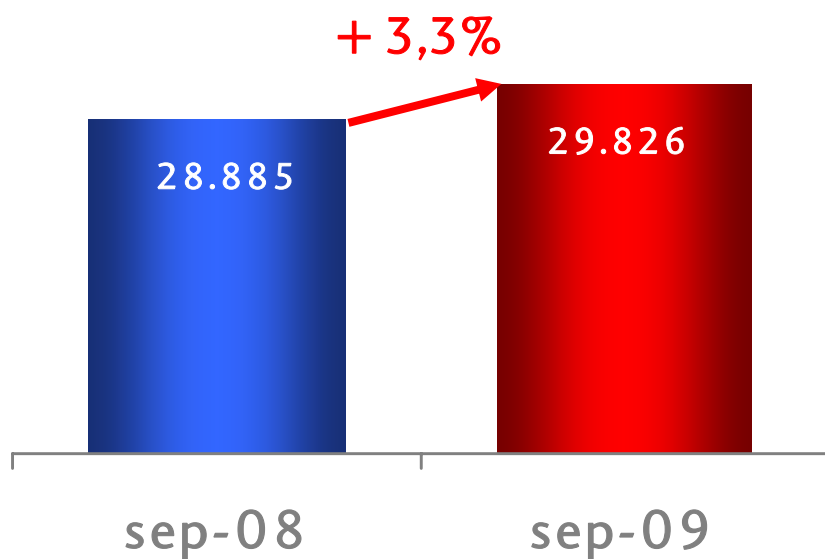
Var. anual (%)



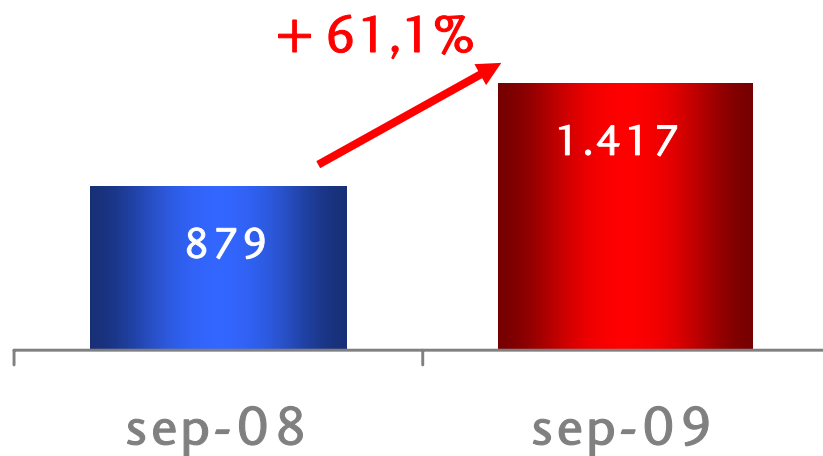
\* Estimación variación anual a septiembre 09.

# Crecimiento centrado en segmentos de mejor calidad

Crédito a Pymes y Empresas con mejor perfil de riesgo (\*)  
(EUR mn)



Crédito Sector Público  
(EUR mn)

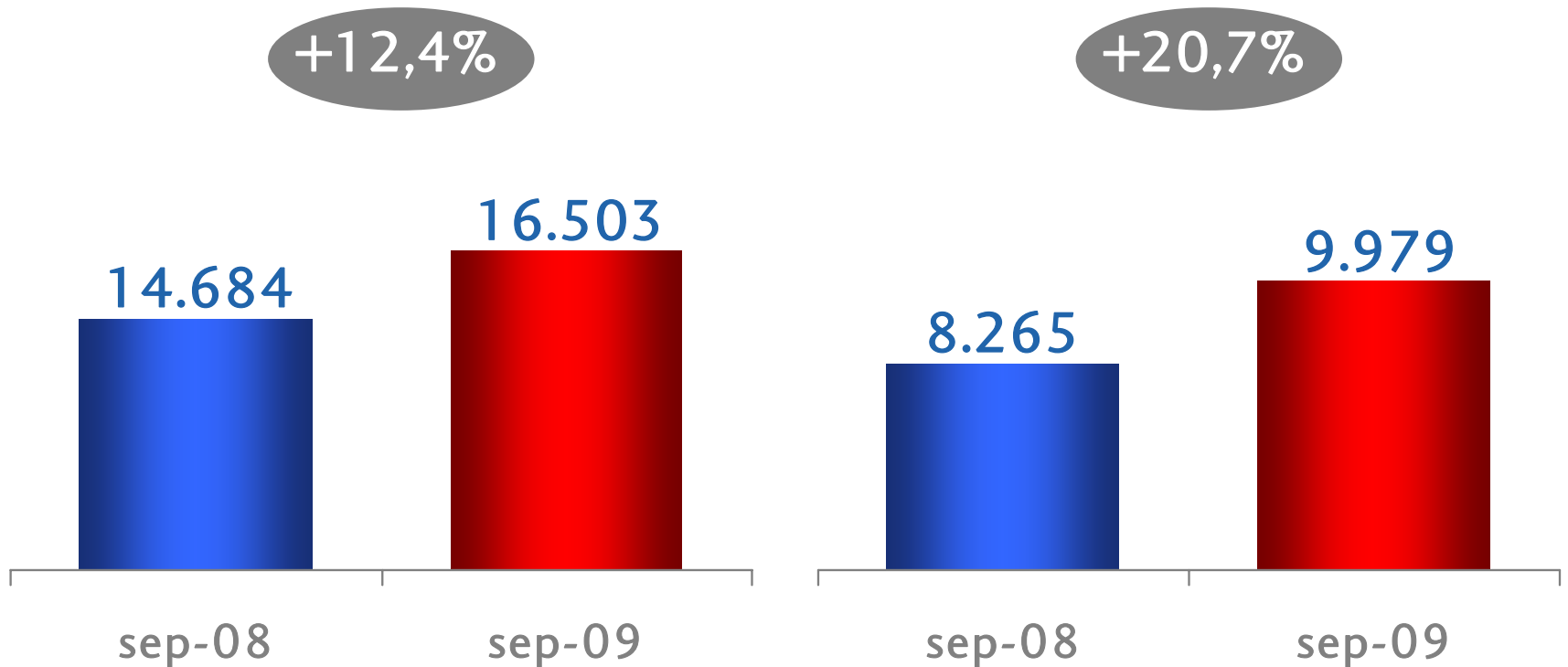


(\*) Pymes y empresas con rating interno >60

# Seguimos mejorando nuestra cuota en pasivo transaccional

Creemos más en Vista...

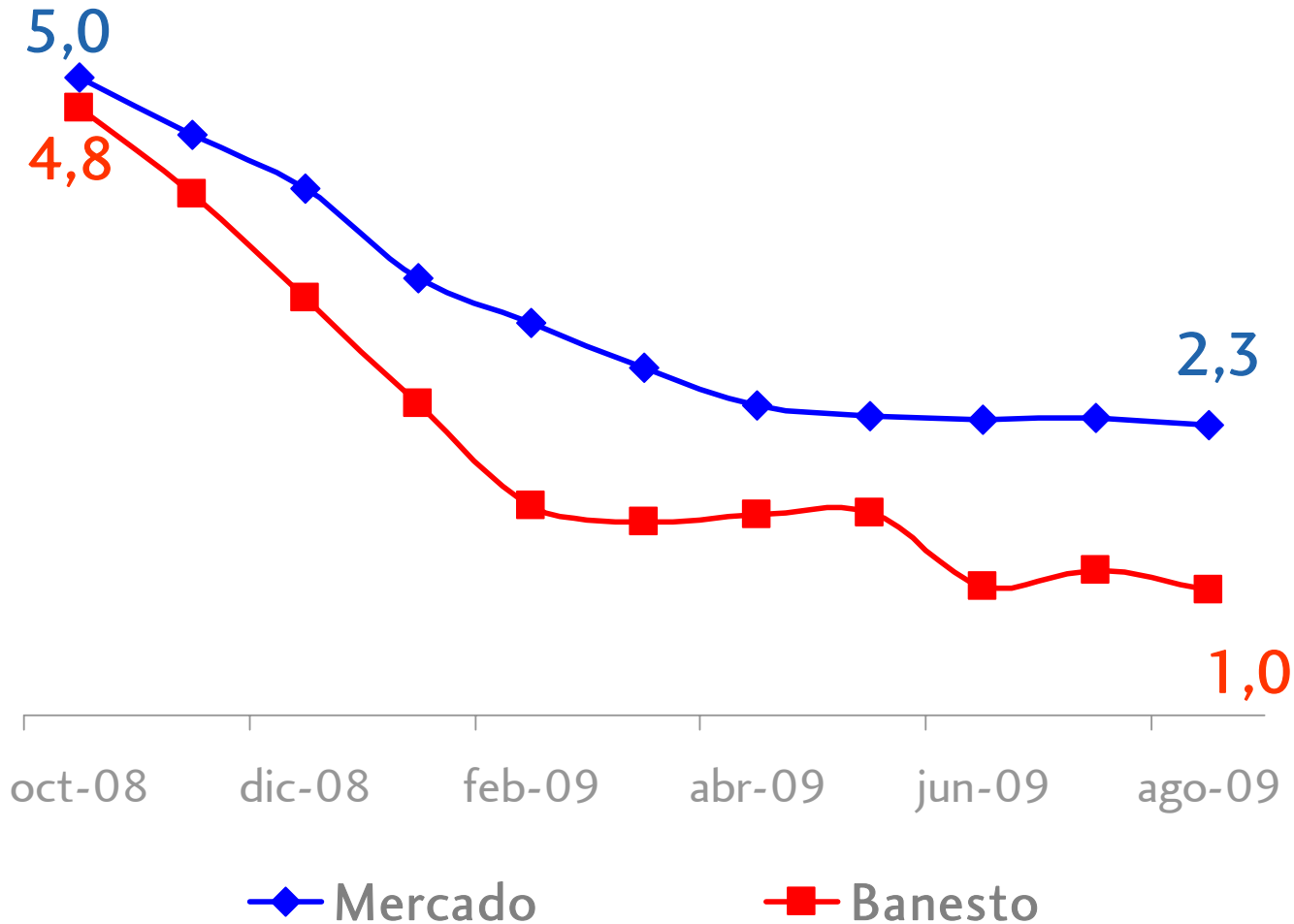
...y especialmente en particulares



**+88 p.b. de cuota en vista-particulares**

# En captación de depósitos a plazo mantenemos un objetivo de rentabilidad

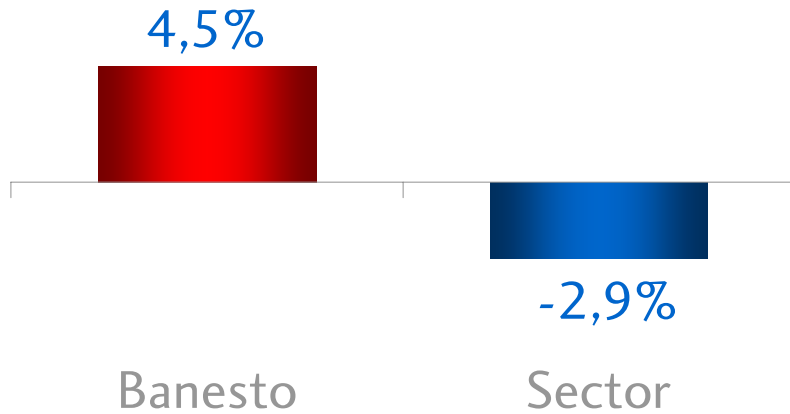
## Plazo particulares, tipos de contratación Banesto vs. mercado



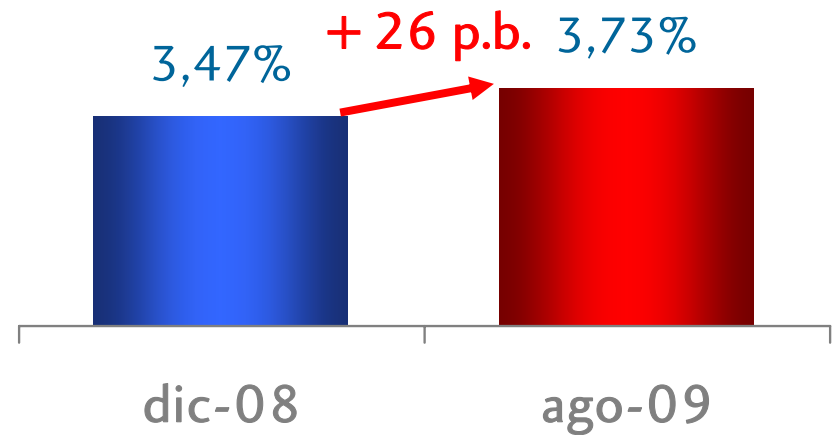


Crecimiento patrimonio gestionado

(dic 08 - ago 09)



Cuota de Mercado fondos de inversión



Banesto está bien posicionado para seguir reforzando su posición competitiva en esta parte del ciclo

### Nuestra solidez financiera

- Calidad de riesgo
- Capital
- Liquidez

### ...y el modelo de negocio

- Banco comercial, con foco en el cliente
  - Estrategia probada de captación y vinculación de clientes
  - Estructura de costes muy eficiente
- ...permiten la generación de resultados recurrentes



Seguirán fortaleciendo nuestra posición competitiva

# *Banesto*

Presentación de  
Resultados

9M 2009

7 DE OCTUBRE