



resultados 1T 2005

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 regulatorias, (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.

BANKINTER presenta la información trimestral de los estados financieros en formato adaptado a los nuevos criterios contables de la Circular del Banco de España 4/04.

Las cifras que se presentan son el resultado de la aplicación e interpretación realizada por Bankinter de dicha Circular, sujetas en todo caso a la revisión y validación por los auditores externos de los datos correspondientes al ejercicio 2004 y a la reserva de primera implantación.

Asimismo, y siguiendo recomendaciones del CESR, se presenta también información comparativa de los resultados bajo la anterior Circular 4/91, aislando, por lo tanto, el efecto normativo, en un ejercicio de transparencia dirigido a facilitar a los accionistas, inversores y mercados la comprensión y análisis de su evolución y de la realidad patrimonial del Grupo Bankinter.

1

Resultados

2

Valor

3

Crecimiento

4

Solvencia

5

Conclusiones

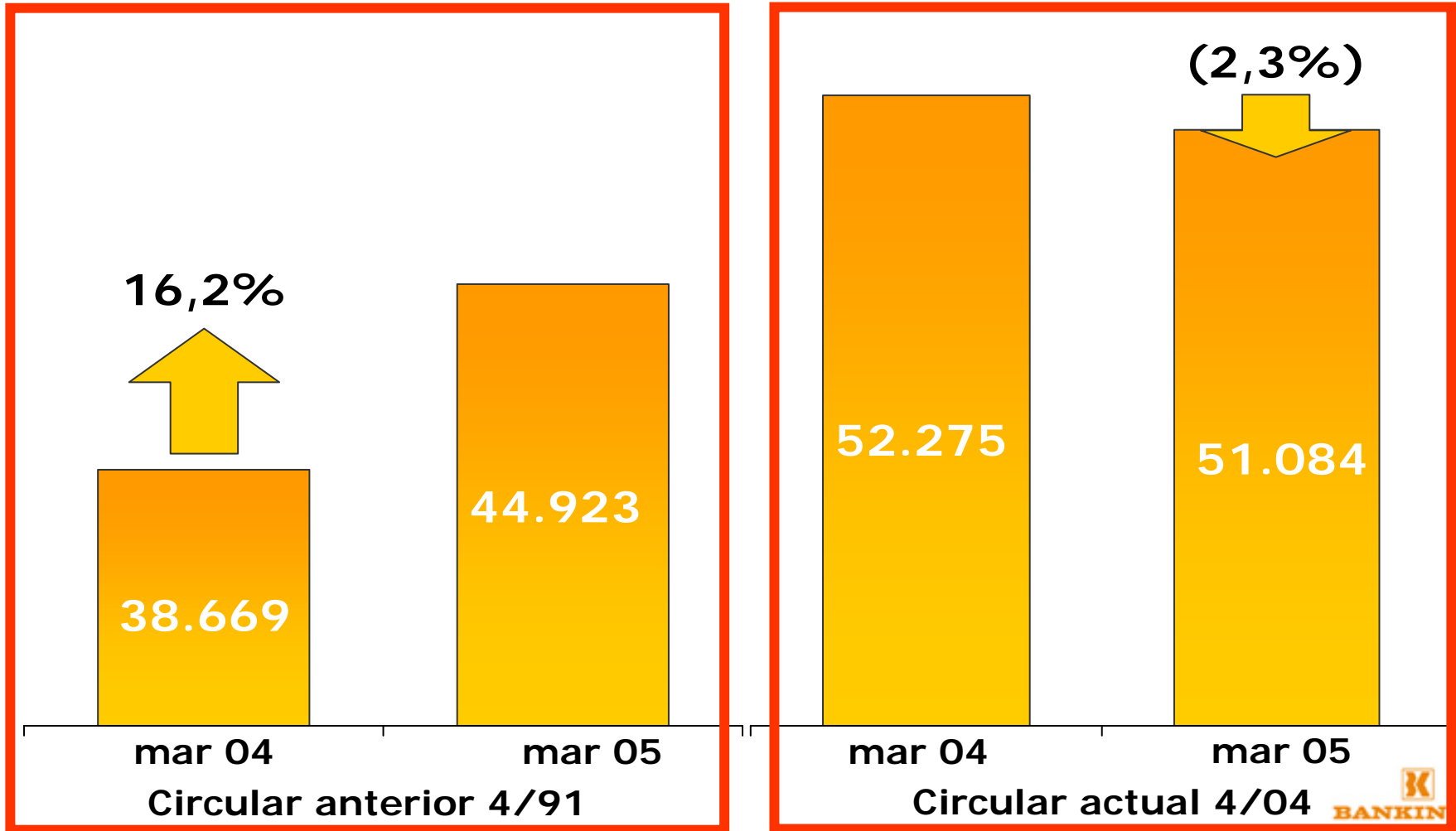


1

Resultados

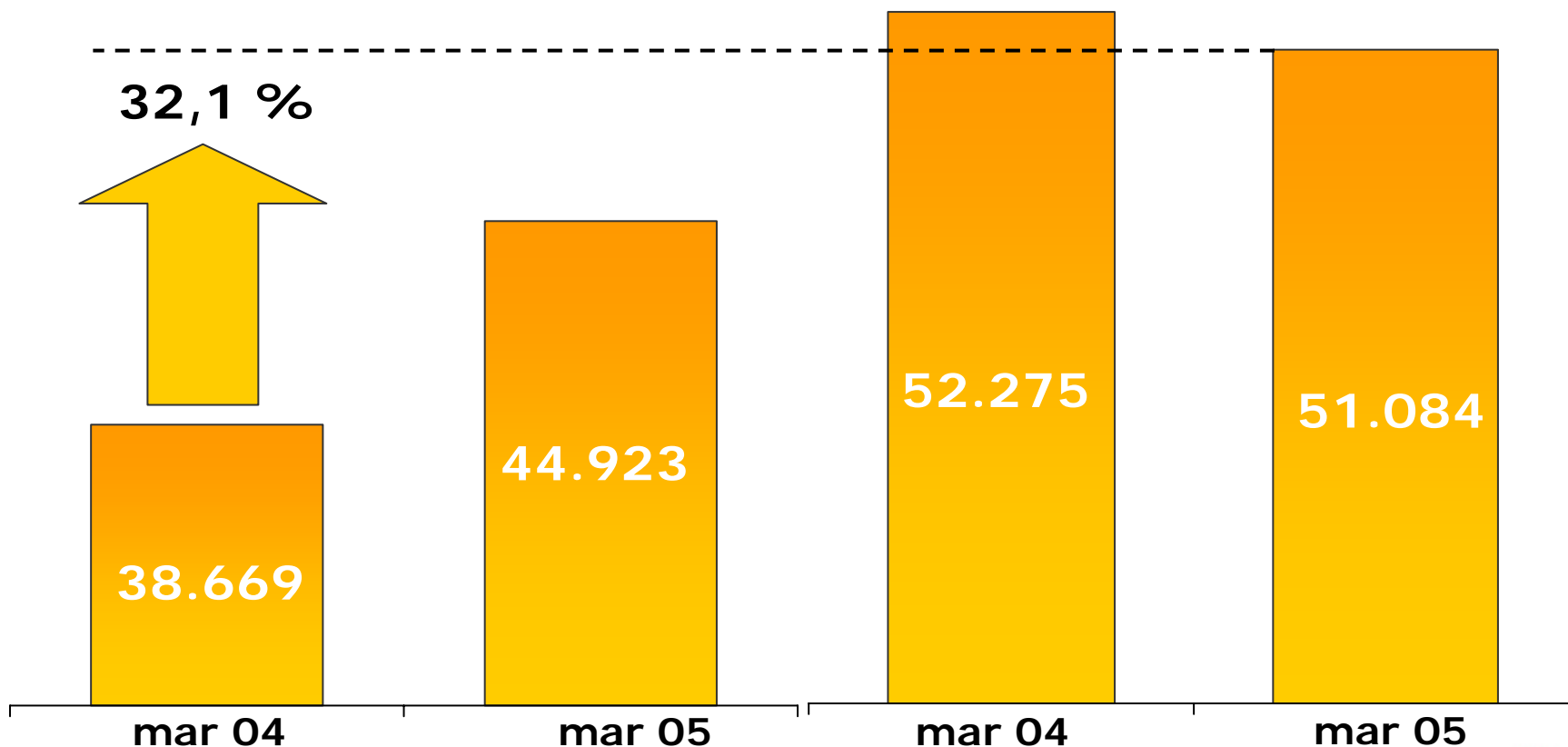
En función de la normativa aplicada, el crecimiento del BDI varía

- BDI atrib. al grupo (en miles €) -



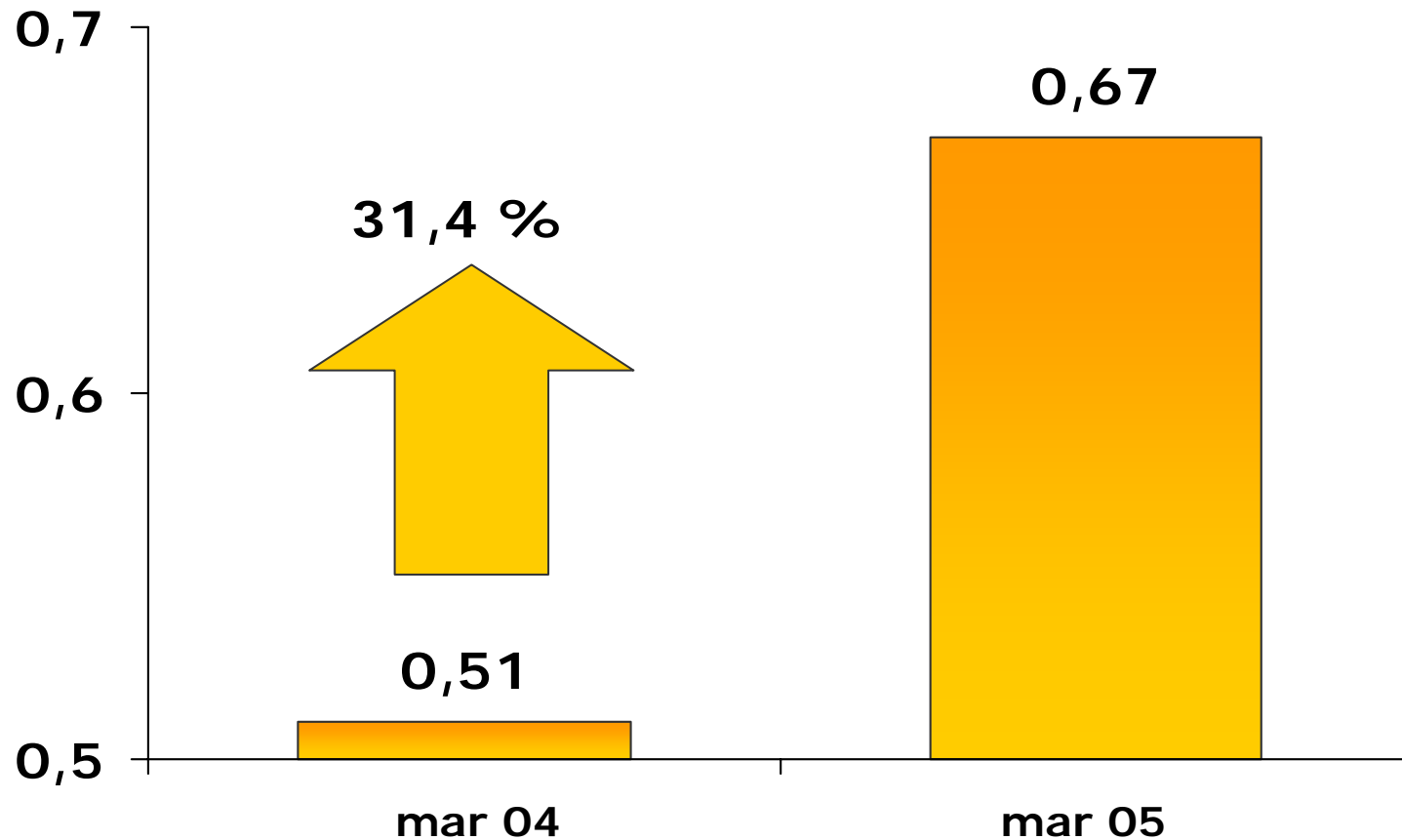
El BDI crece en 12,4 mill€ respecto al publicado en marzo 2004

- BDI atrib. al grupo (en miles €) -



Y el BPA del período se incrementa notablemente...

- BPA del período (en €) -

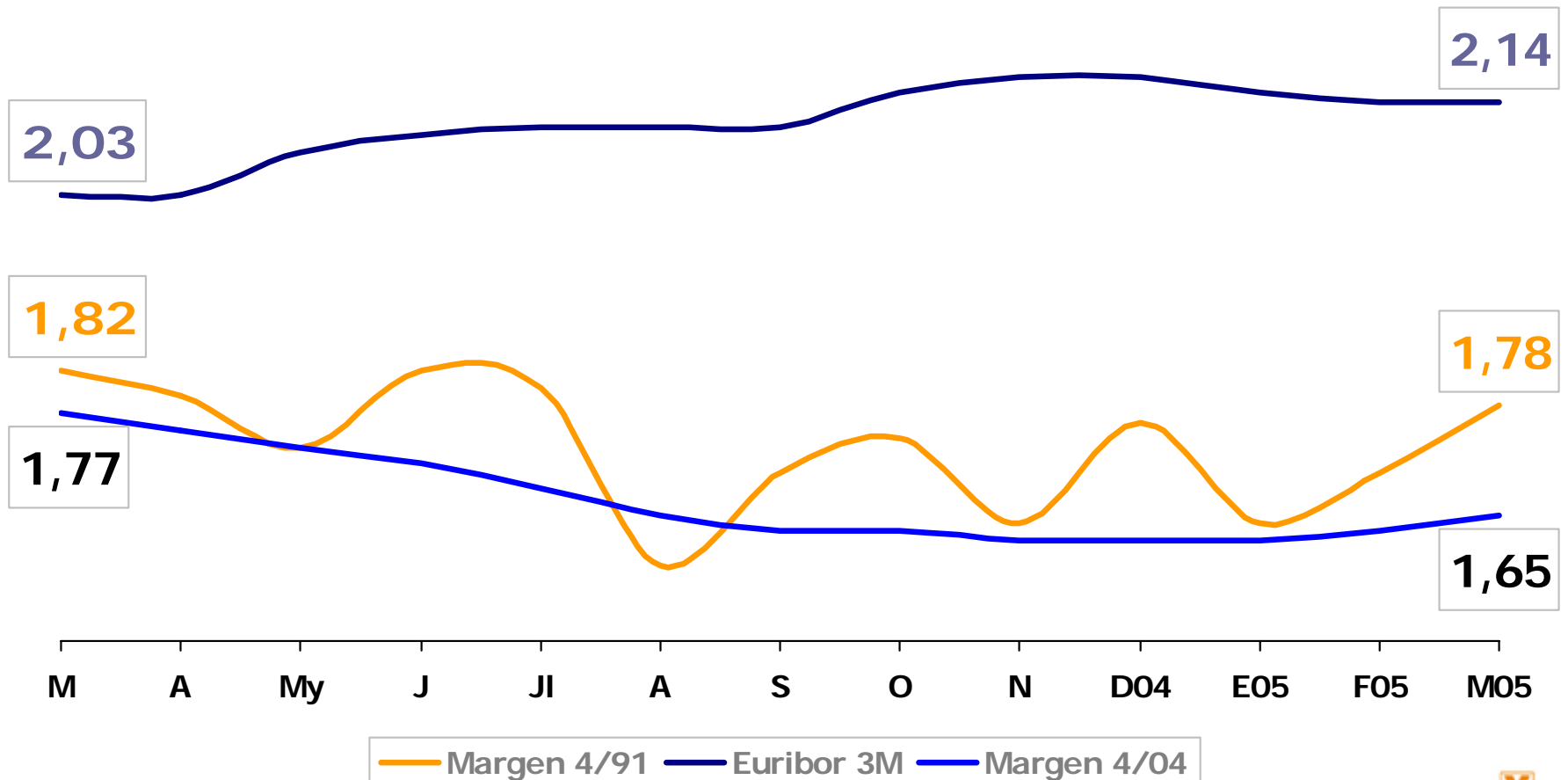


El margen de intermediación crece con fuerza...

	Acum. Mar'05	Acum. Mar'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	105.211	93.049	12.162	13,07

apoyado en la recuperación del **margen unitario** de clientes

- Evolución de margen de clientes unitario según normativa (en %) -



y en la evolución de los volúmenes de inversión y recursos

- Inversión crediticia (en mill €) -

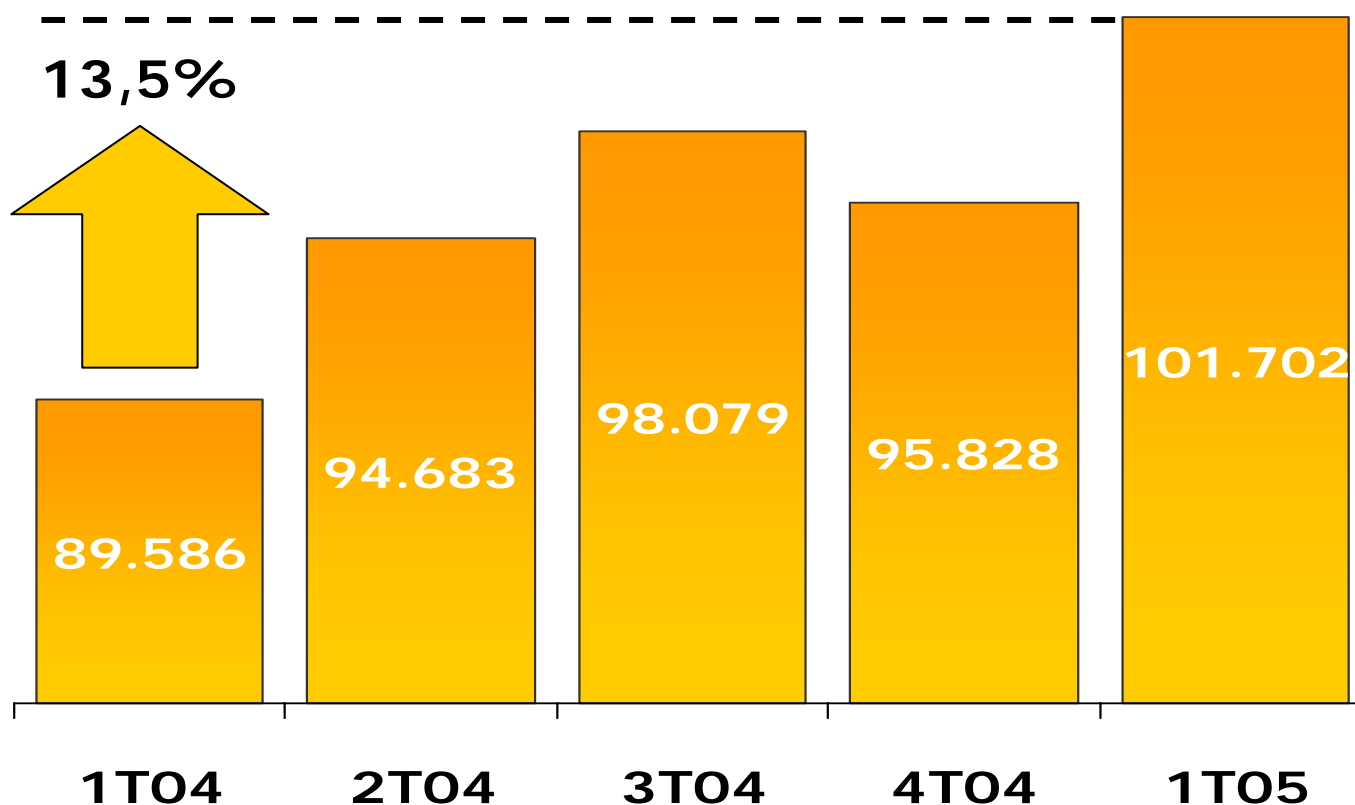
	Marzo 05	Variación	%
Total inversión crediticia	21.230	4.110	24,0
Ex-titulización	24.579	3.552	16,9
Crédito con garantía real	15.508	3.074	24,7
Con gtía. real ex-titulización	18.815	2.544	15,6

- Recursos de clientes (en mill €) -

	Marzo 05	Variación	%
Acreedores	14.135	1.267	9,9
Débitos rep. por valores negoc.	7.587	2.719	55,8
Total	21.723	3.986	22,5

El **margen ex-dividendos** también refleja la **tendencia positiva**

- Evolución trimestral del margen ex-dividendos -
(en miles €)



El crecimiento del margen ordinario se ve penalizado por los ROF

	Acum. Mar'05	Acum. Mar'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	105.211	93.049	12.162	13,07
Puesta equivalencia	5.331	3.796	1.535	40,44
Comisiones	45.433	45.240	193	0,43
Seguros	43	(695)	738	106,2
Operaciones Financ.	9.503	13.660	(4.157)	(30,43)
Marg. Ordinario	165.521	155.050	10.471	6,75
Marg. Ordin. ex-ROF	156.018	141.390	14.628	10,34

y favorecido por un negocio asegurador que **crece al 40%**

- Evol. del Negocio Asegurador -
(Miles €)

	A Mar05	Var. €	%
LDA	5.533	2.011	57,1
BK Vida	6.024	1.323	28,1
Total	11.558	3.334	40,5

Las mayores comisiones pagadas **debilitan** la comparativa

- Desglose de Comisiones (en €) -

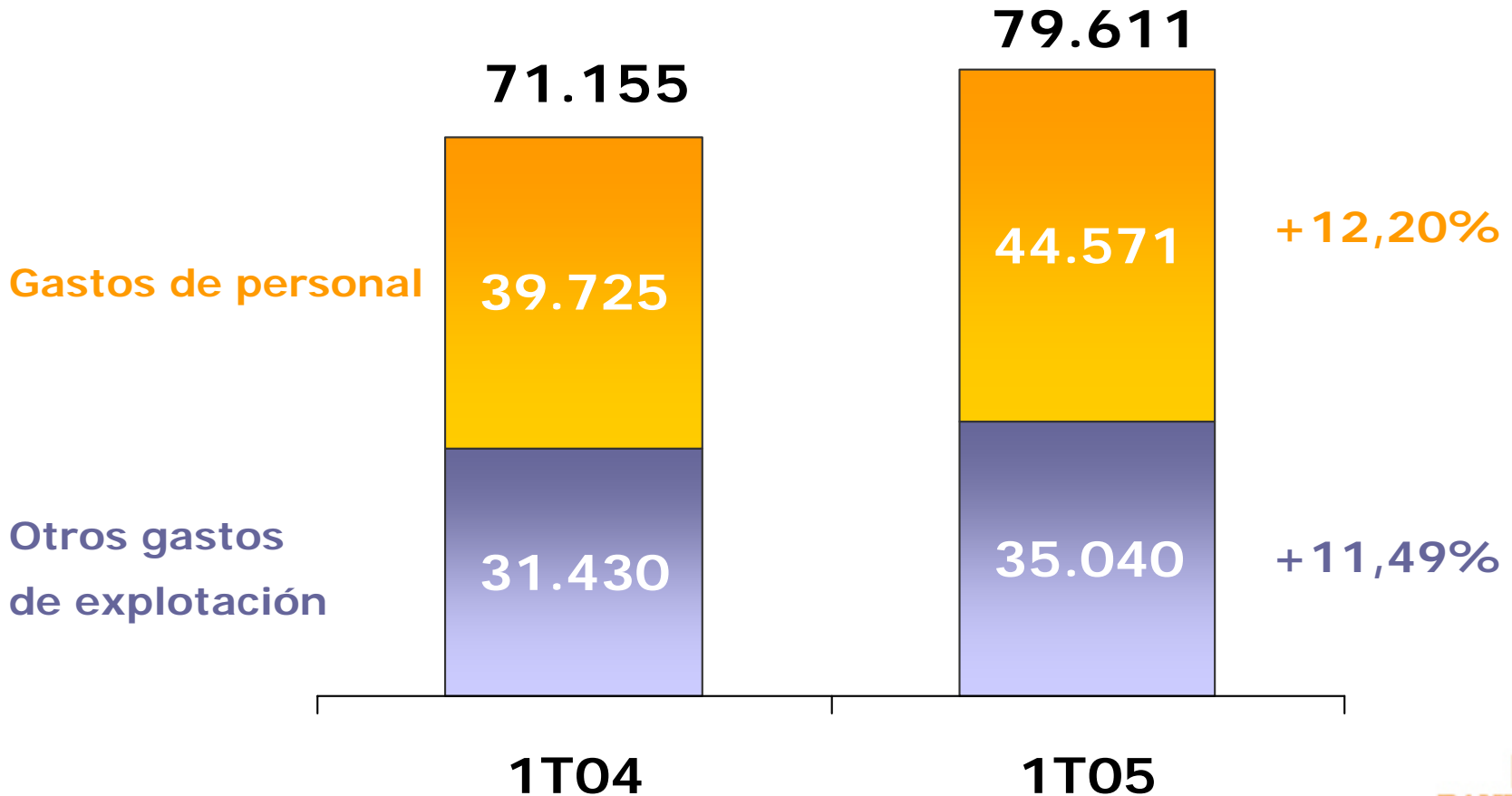
	A Mar 05	Variación	%
Pagadas	12.664	1.623	14,7
Cobros y pagos	15.761	927	6,3
Por tarjetas de crédito	8.378	821	10,9
Valores	8.014	(33)	(0,4)
Fondos de Inversión y Pensiones	20.535	1.562	8,2
Otras comisiones	8.342	(860)	(9,4)
Cobradas	58.097	1.816	3,23
TOTAL	45.433	193	0,4

El importante esfuerzo inversor no impide el crecimiento del **margen de explotación**

	Acum. Mar'05	Acum. Mar'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	105.211	93.049	12.162	13,07
Puesta equivalencia	5.331	3.796	1.535	40,44
Comisiones	45.433	45.240	193	0,43
Seguros	43	(695)	738	106,2
Operaciones Financ.	9.503	13.660	(4.157)	(30,43)
Marg. Ordinario	165.521	155.050	10.471	6,75
C. Transf.	(79.611)	(71.155)	(8.456)	11,88
Marg. explotación	85.910	83.895	2.015	2,40

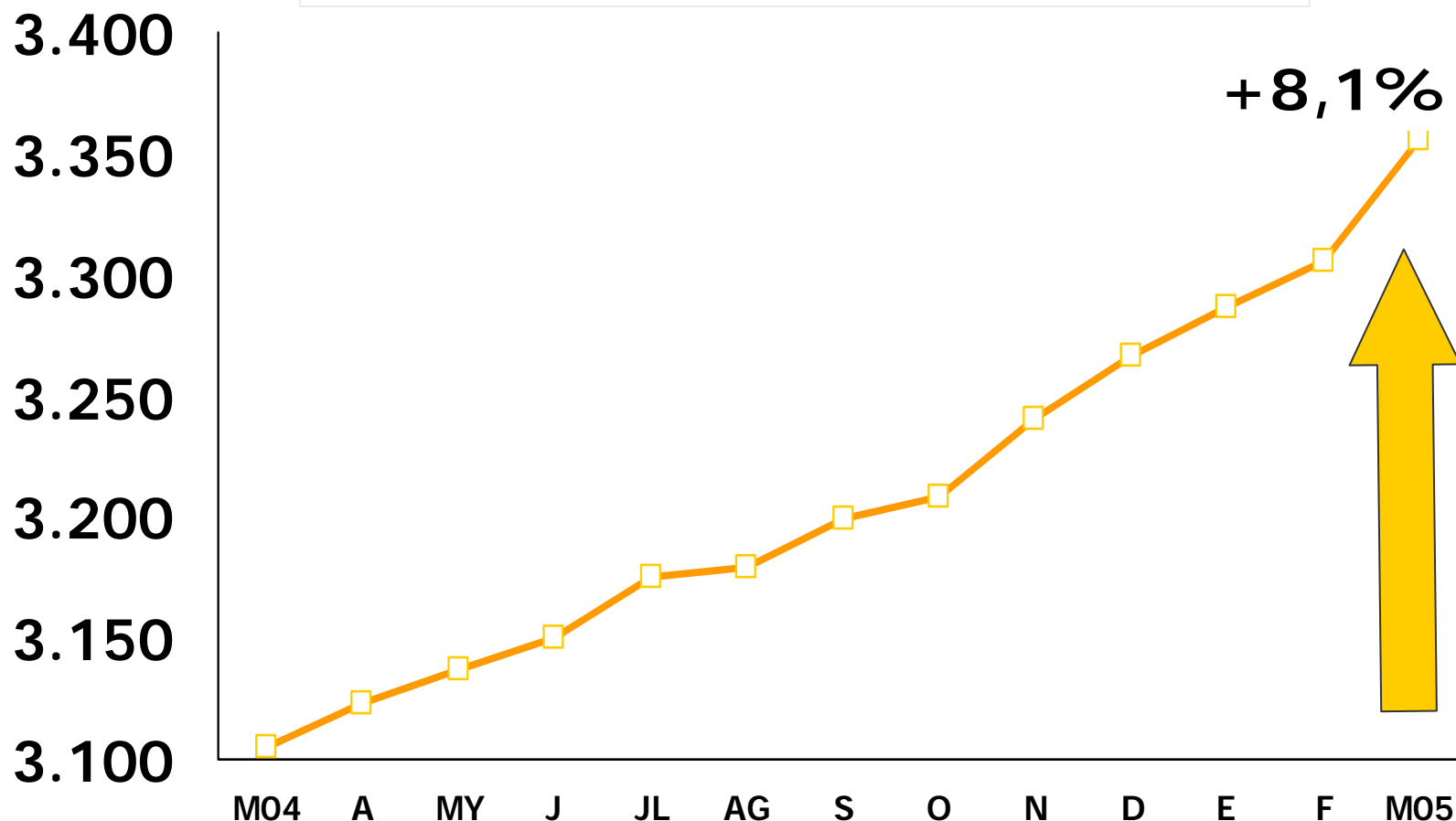
Los costes de transformación suben en gran medida **por nuestras inversiones de futuro**

- Evolución gastos explotación (en miles €) -

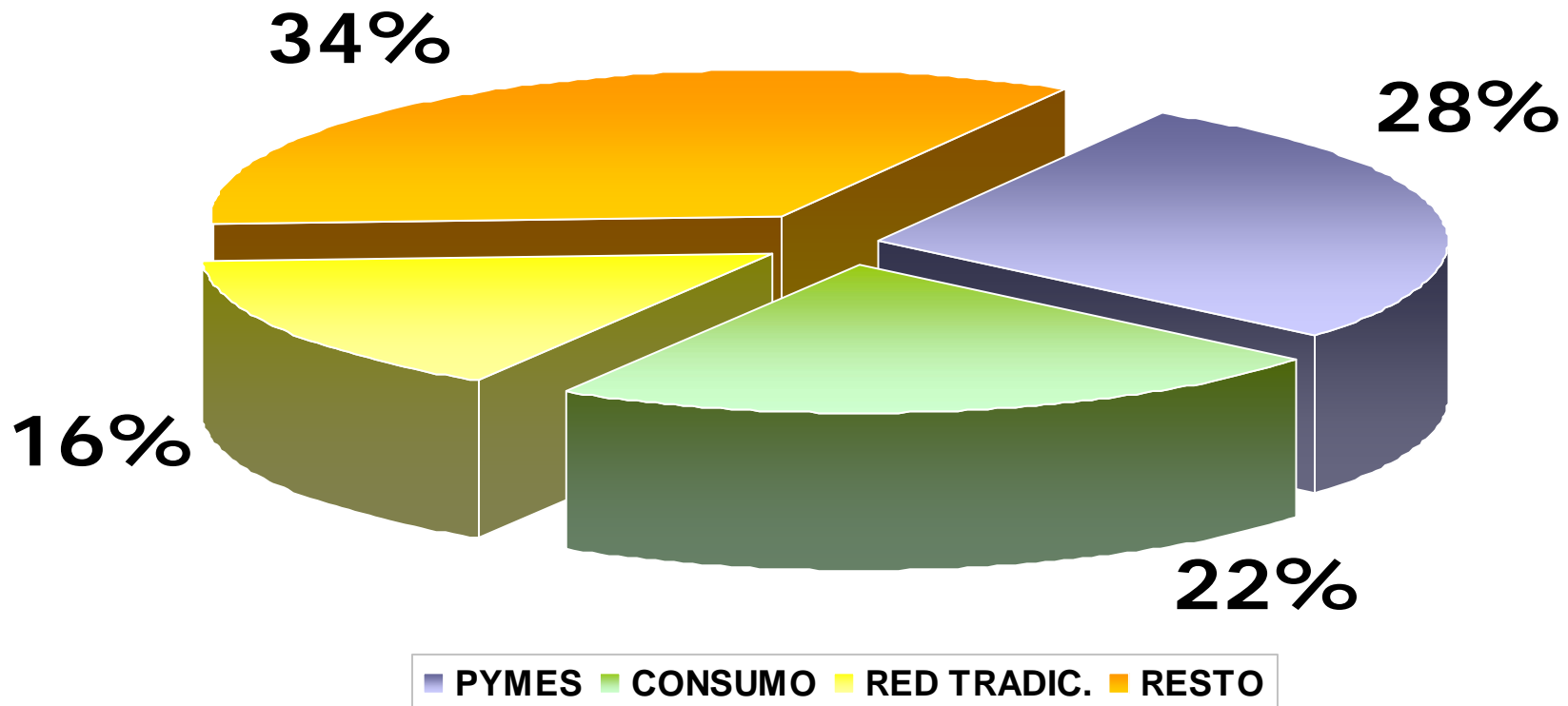


Contamos con más personas para afrontar los **nuevos retos comerciales**

- Evolución de la plantilla (en personas) -



Y dedicamos las nuevas inversiones a **nuestros retos estratégicos**



El esfuerzo inversor se autofinancia y crece el margen de explotación

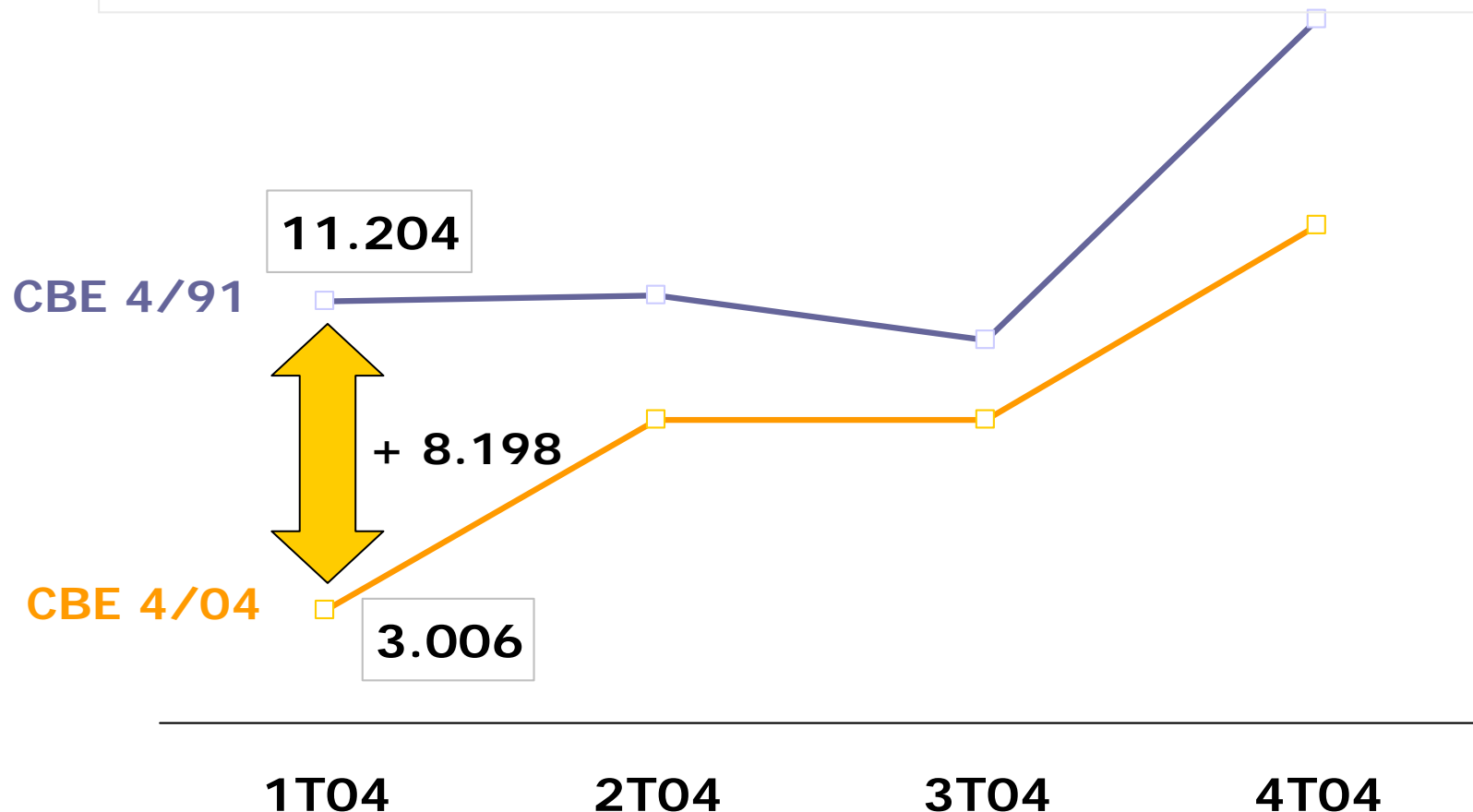
	Acum. Mar'05	Acum. Mar'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	105.211	93.049	12.162	13,07
Puesta equivalencia	5.331	3.796	1.535	40,44
Comisiones	45.433	45.240	193	0,43
Seguros	43	(695)	738	106,2
Operaciones Financ.	9.503	13.660	(4.157)	(30,43)
Marg. Ordinario	165.521	155.050	10.471	6,75
C. Transf.	(79.611)	(71.155)	(8.456)	11,88
Marg. explotación	85.910	83.895	2.015	2,40

sin embargo, no muestra una **adecuada comparativa** a nivel de BDI

Cta. Rtdos. (miles €)	Acum. Mar'05	Acum. Mar'04	Dif. €	Dif. %
Marg. Intermediación	105.211	93.049	12.162	13,07
Puesta equivalencia	5.331	3.796	1.535	40,44
Comisiones	45.433	45.240	193	0,43
Seguros	43	(695)	738	106,2
Operaciones Financ.	9.503	13.660	(4.157)	(30,43)
Marg. Ordinario	165.521	155.050	10.471	6,75
C. Transf.	(79.611)	(71.155)	(8.456)	11,88
Marg. explotación	85.910	83.895	2.015	2,40
Pérd. Por deterioro	(12.458)	(3.006)	(9.452)	314,4
Dot. A provisiones	(177)	(2.380)	2.203	(92,6)
Otros Resultados	371	1.315	(944)	(71,8)
BAI	73.646	79.824	(6.178)	(7,74)
BDI atrib. al grupo	51.084	52.275	(1.191)	(2,28)

El recálculo de las dotaciones genéricas de insolv. es el primer factor de distorsión

- Evolución trimestral del epígrafe de provisiones de insolvencias
(comparativa CBE 4/04 vs. CBE 4/91) -



El BDI del 1T04 fue atípico comparado con el resto del año

- Evolución trimestral del BDI Atrib. en 2004 según C4/04
(miles €)-

52.275

38.232

42.650

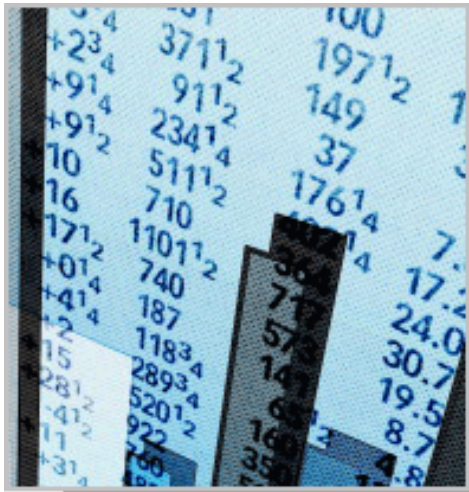
36.987

1T04

2T04

3T04

4T04

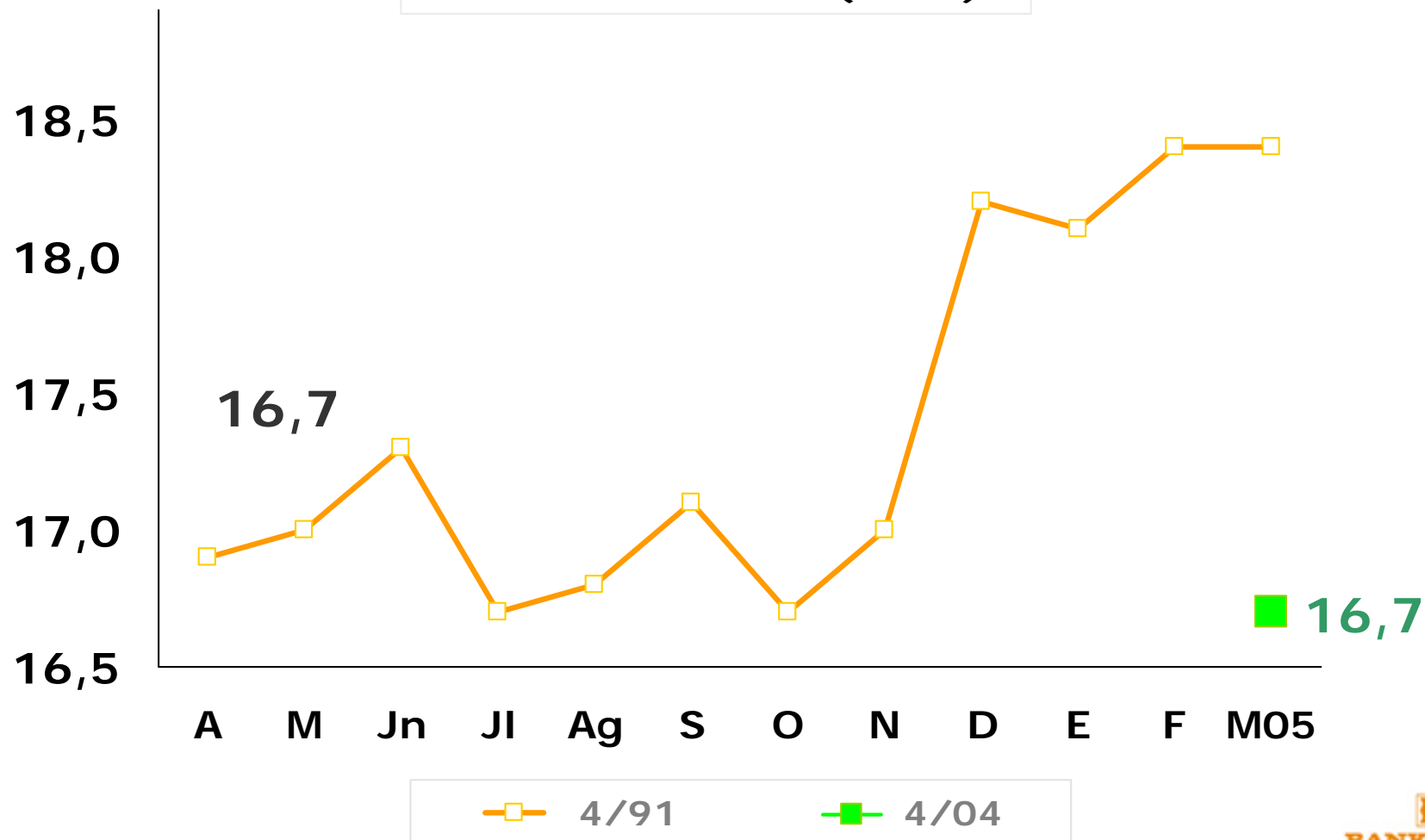


2

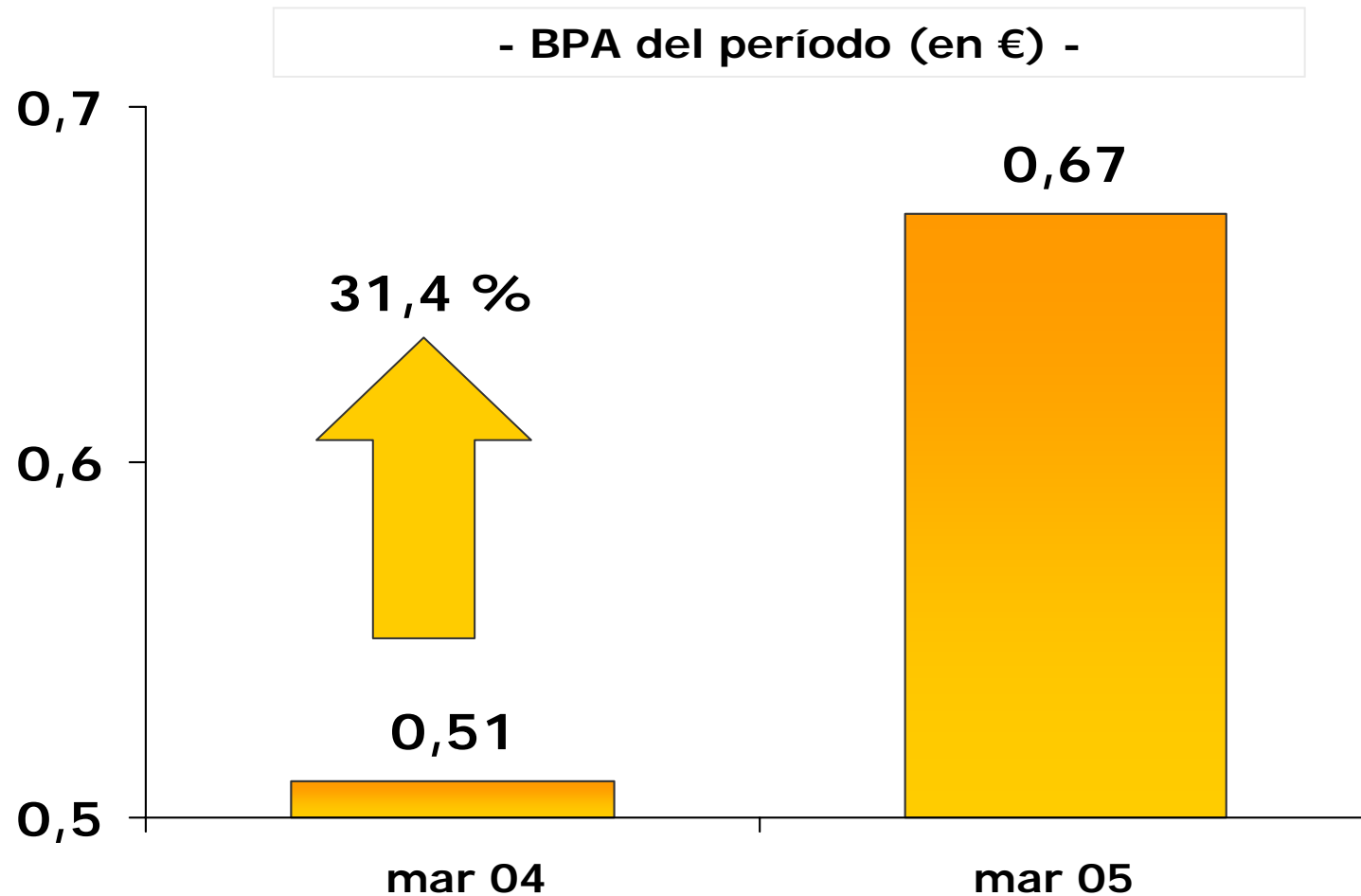
Valor

El negocio de Bankinter presenta niveles elevados de rentabilidad

- Evolución del ROE (en %) -

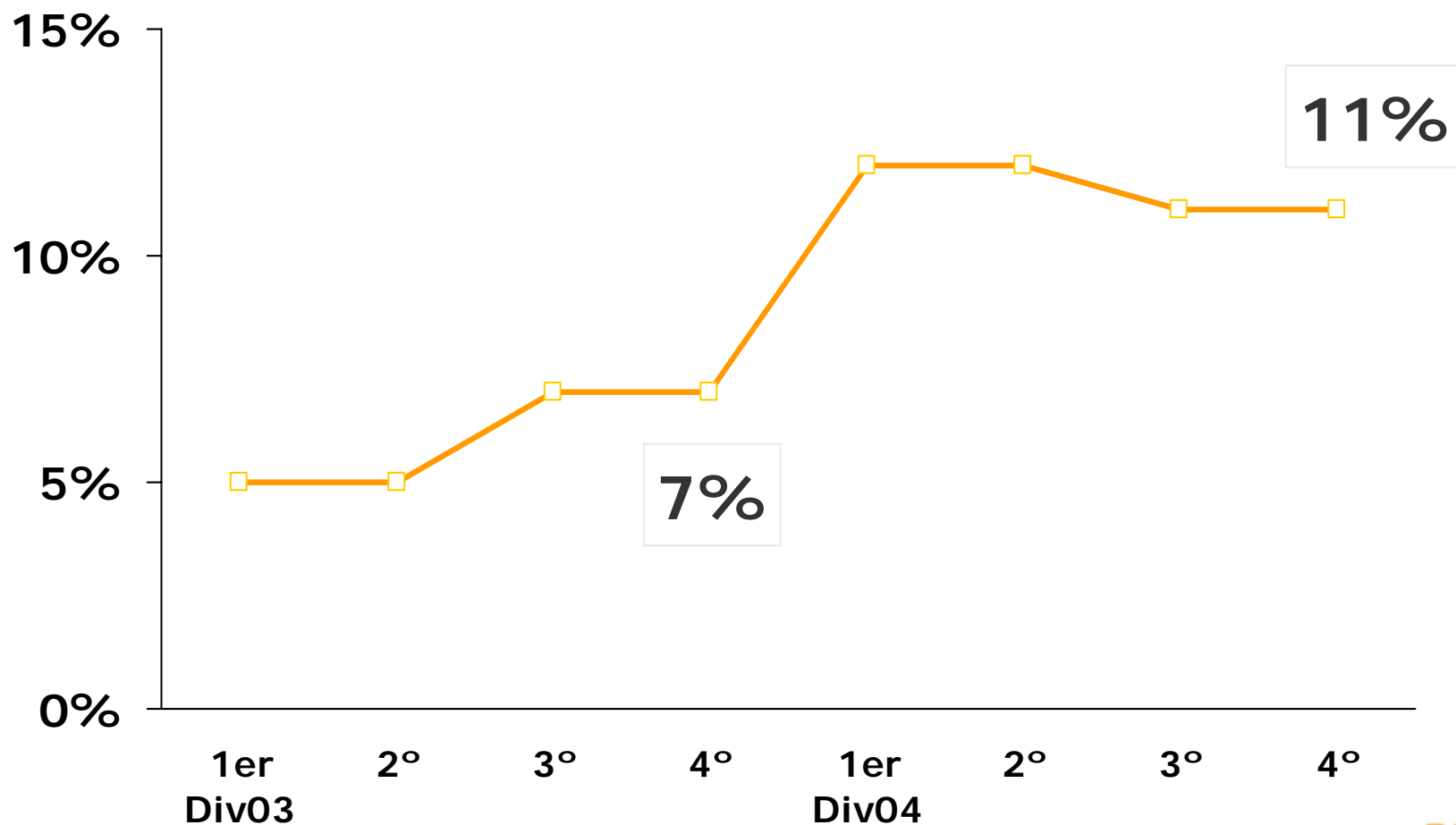


Y el BPA del período se **incrementa notablemente**

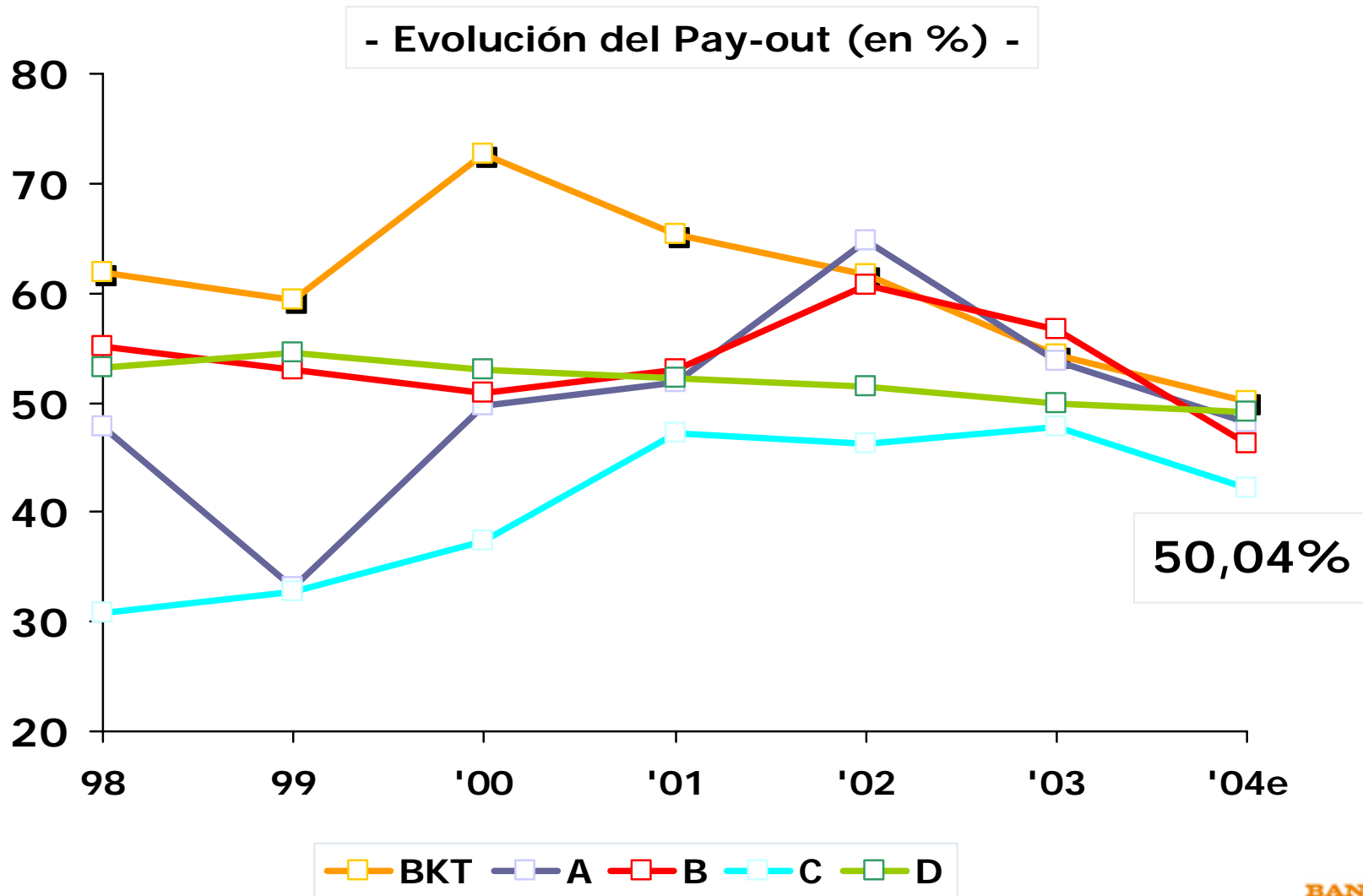


Lo que permite ir remunerando cada vez más a sus accionistas

- Incremento del DPA (en %) -



fortaleciendo al mismo tiempo su solvencia





3

Crecimiento

Bankinter
es una historia de éxito,
crecimiento y creación de valor a
través de la diferenciación

Bankinter seguirá siendo una historia de éxito

Por su negocio
actual

Hipotecas
Fondos
Seguros

Por sus nuevos
negocios

Pymes
Consumo
Red

Por sus
capacidades

Tecnología
Calidad
Innovación

Todos los negocios presentan notables crecimientos de inversión

- Inversión media por Divisiones (en mill. €) -

Inversión	Acum. Mar. 05	Var. €	Var. %
Particulares	15.691	1.849	13,4
Corporativa	3.407	497	17,1
Pymes	3.011	631	26,5
Privada	1.669	359	27,4
Fin. Personales	586	88	17,6
Extranjeros	449	105	30,3
Total Segmentos	24.813	3.529	16,6

La **estrategia** ya se refleja en los resultados por segmentos

- Resultados por Segmentos (miles de €) -

BAI	Acum. Mar 05	Var. €	Var. %
Corporativa	15.997	3.522	28,2
Pymes	9.382	2.053	28,0
Particulares	25.268	2.028	8,7
Privada	11.723	1.214	11,5
Finanzas Personales	6.714	466	7,5
Extranjeros	1.747	8	0,5
Total Segmentos	70.817	9.363	15,2

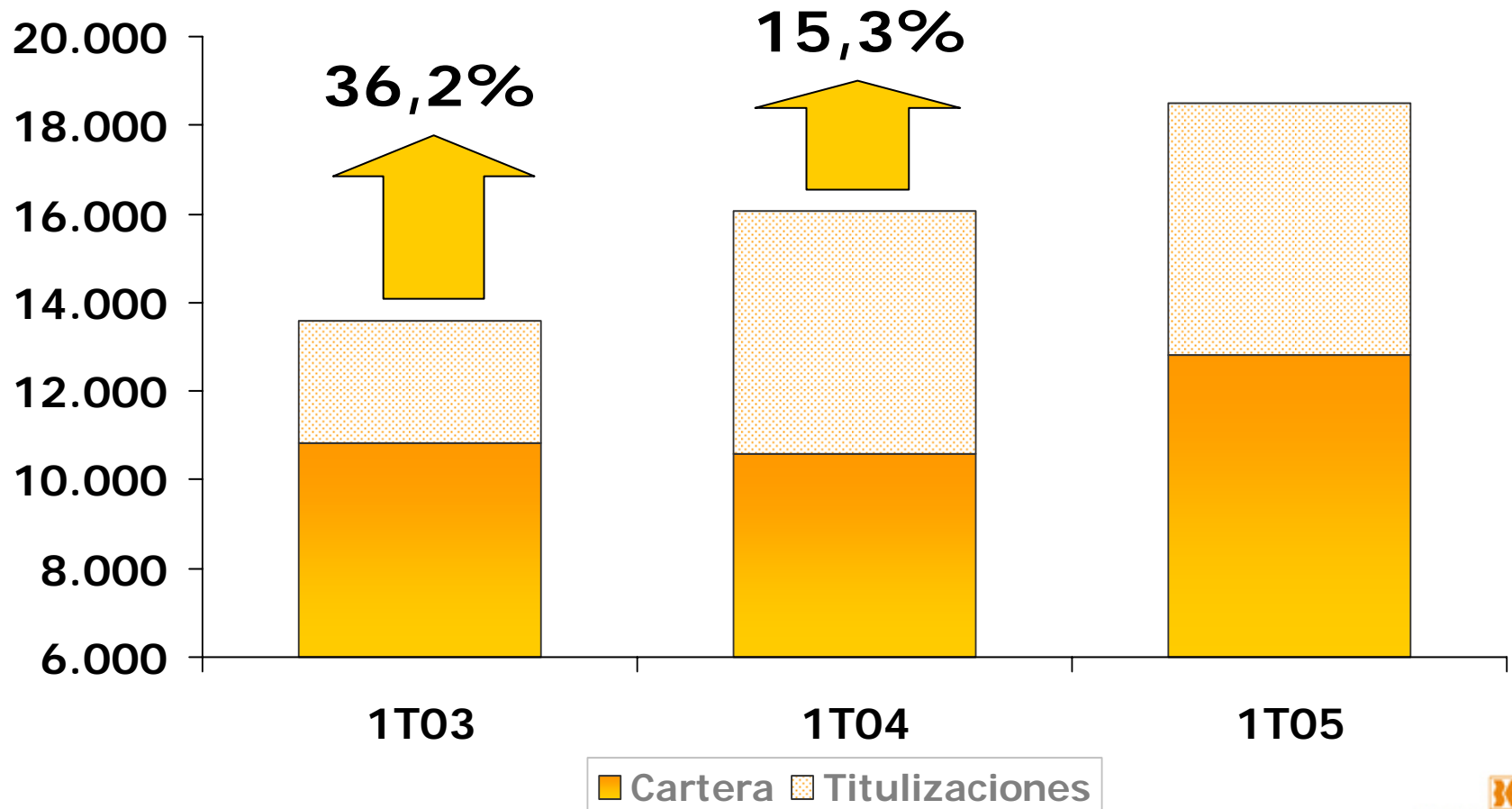
El negocio hipotecario mantiene su fortaleza

Negocio actual

Nuevos negocios

Capacidades

- Evolución stock de Hipotecas (en miles €) -



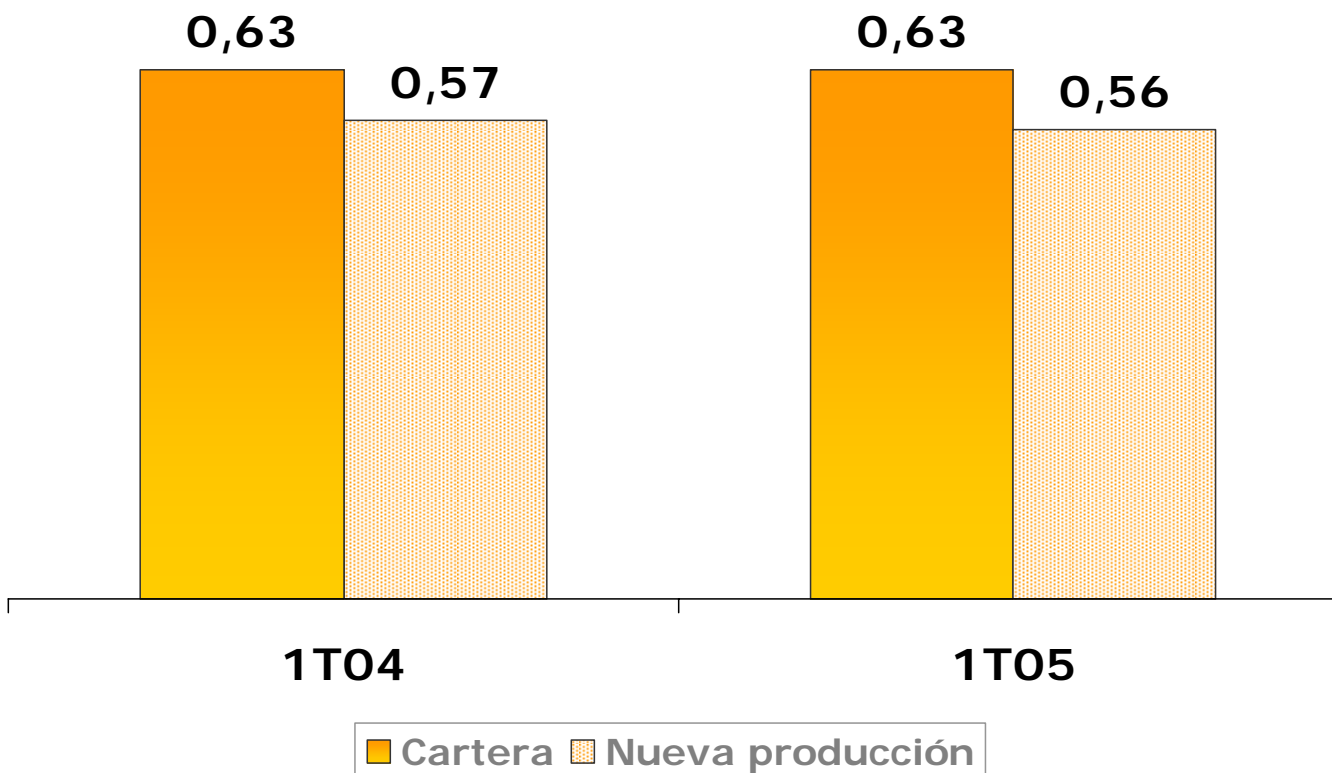
El diferencial se mantiene inalterado

Negocio actual

Nuevos negocios

Capacidades

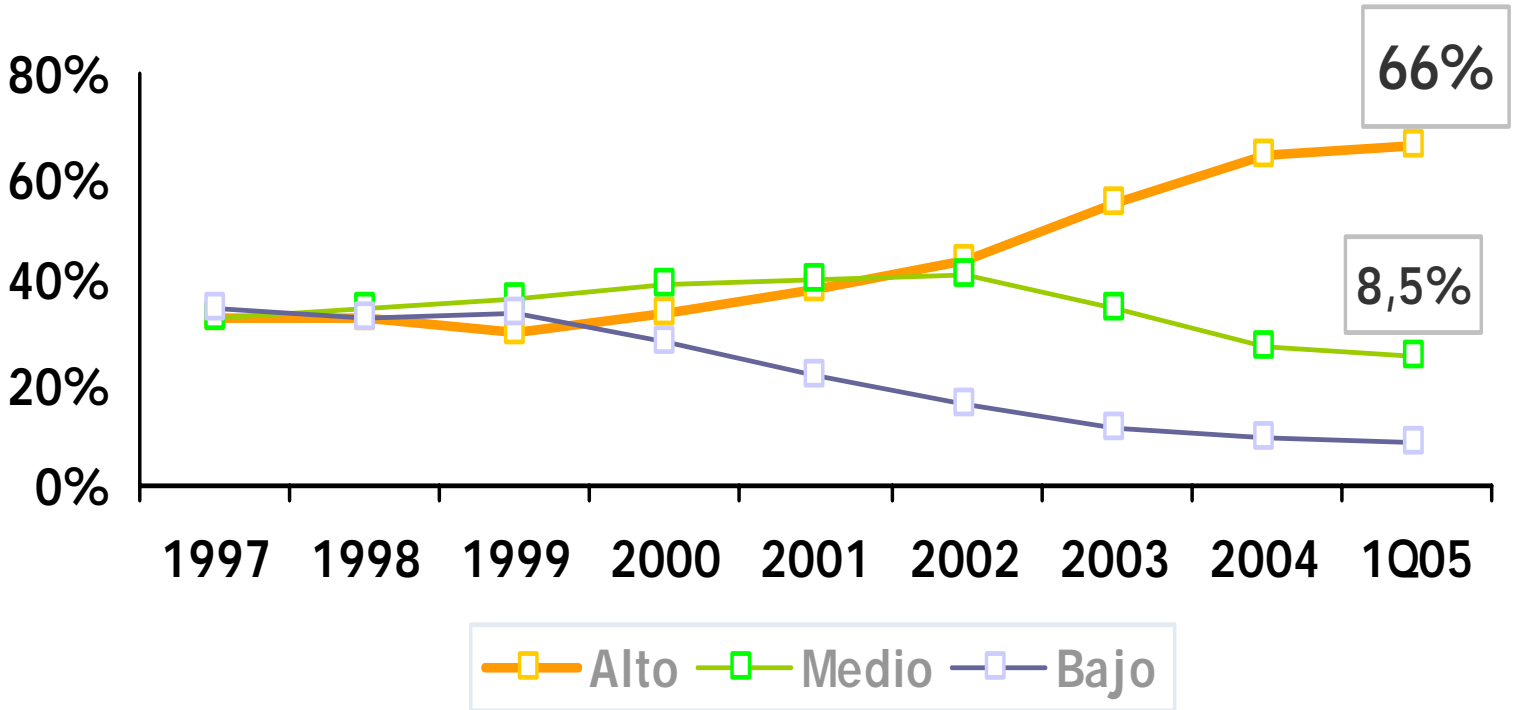
- Diferencial en préstamos hipotecarios (en %) -



Venta dirigida hacia clientes de mayor potencial y mejor perfil de riesgo

- Negocio actual
- Nuevos negocios
- Capacidades

- Evolución de la distribución en función del perfil -



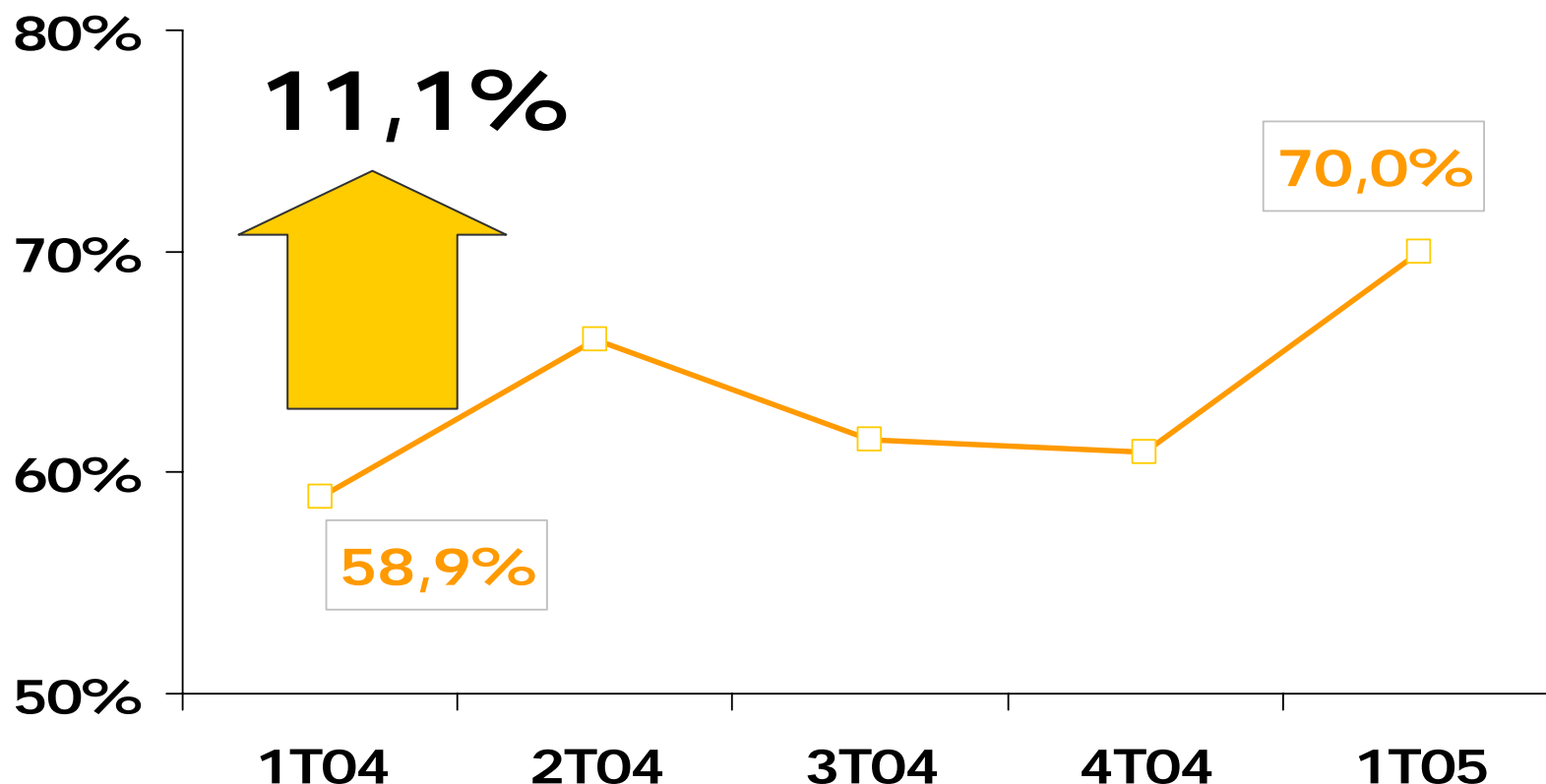
Las hipotecas siguen arrastrando la venta de otros productos

Negocio
actual

Nuevos
negocios

Capacidades

- Integración Seguro de Vida en Hipotecas (en %) -



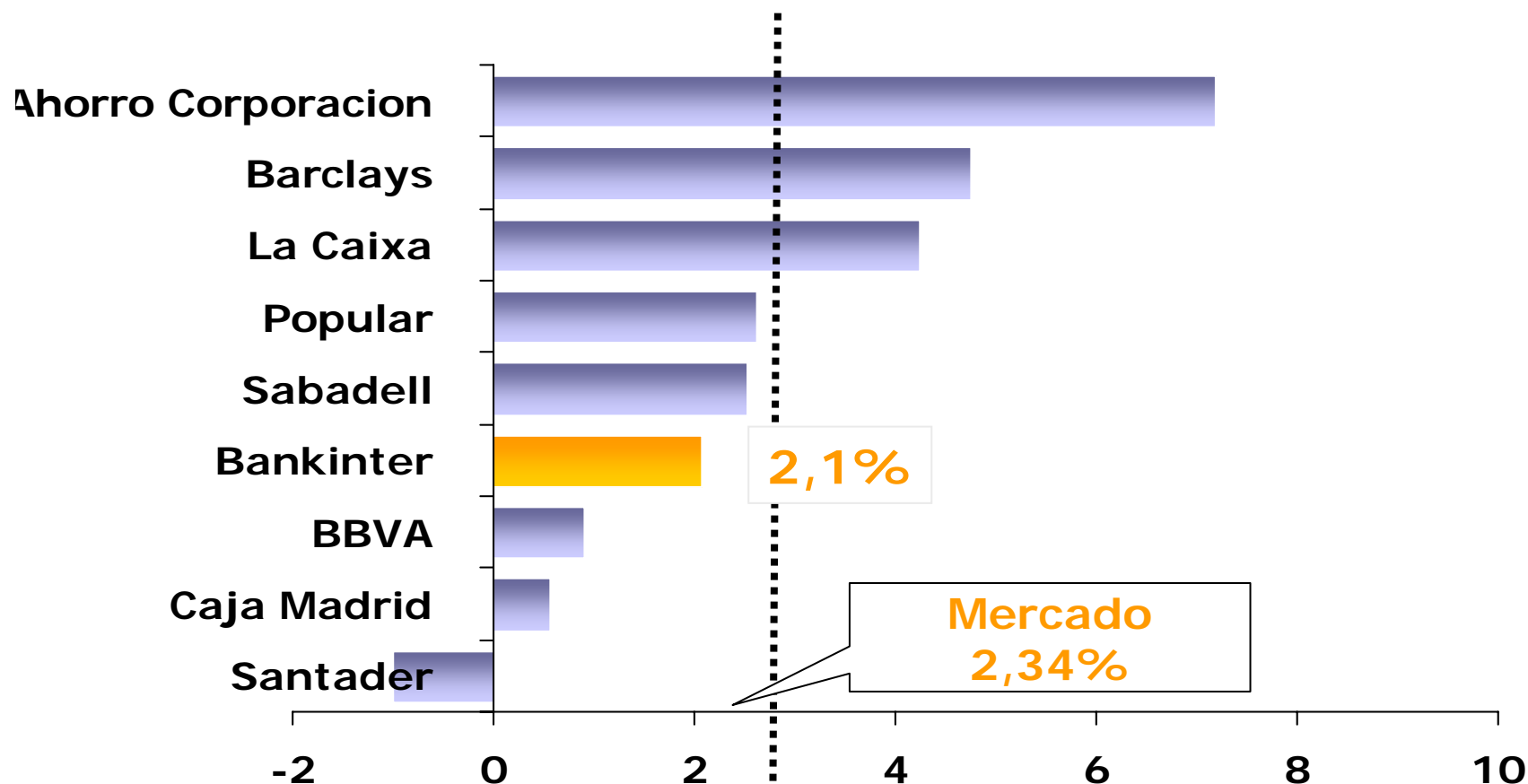
En fondos, crecemos en 1T05 prácticamente al **ritmo del mercado**

Negocio actual

Nuevos negocios

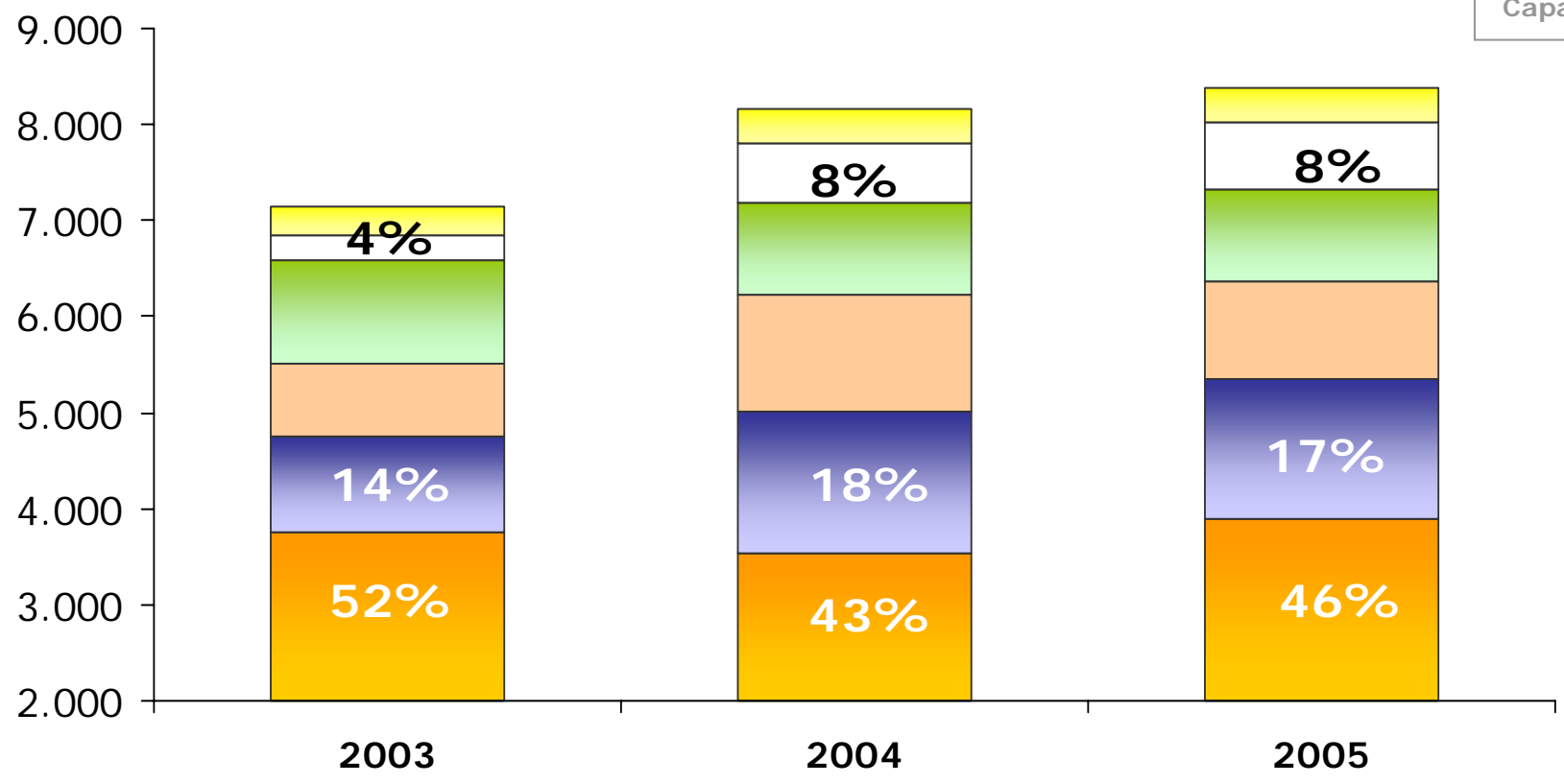
Capacidades

- Crecim. trim. de Patrimonio en Fondos de Inversión (en %) -



Creando valor a través de la **gestión** y el **asesoramiento**

- Negocio actual**
- Nuevos negocios
- Capacidades



■ Monetarios
 ■ Renta Variable
 ■ Renta Fija
 ■ Garantizados
 ■ Terceros
 ■ Mixtos

€ MIn

El desarrollo de los nuevos negocios va al ritmo deseado

Negocio actual

Nuevos negocios

Capacidades



Pymes



Consumo

Red

Tell us what you need
We will find a deposit tailored to your needs,
the one that suits you most

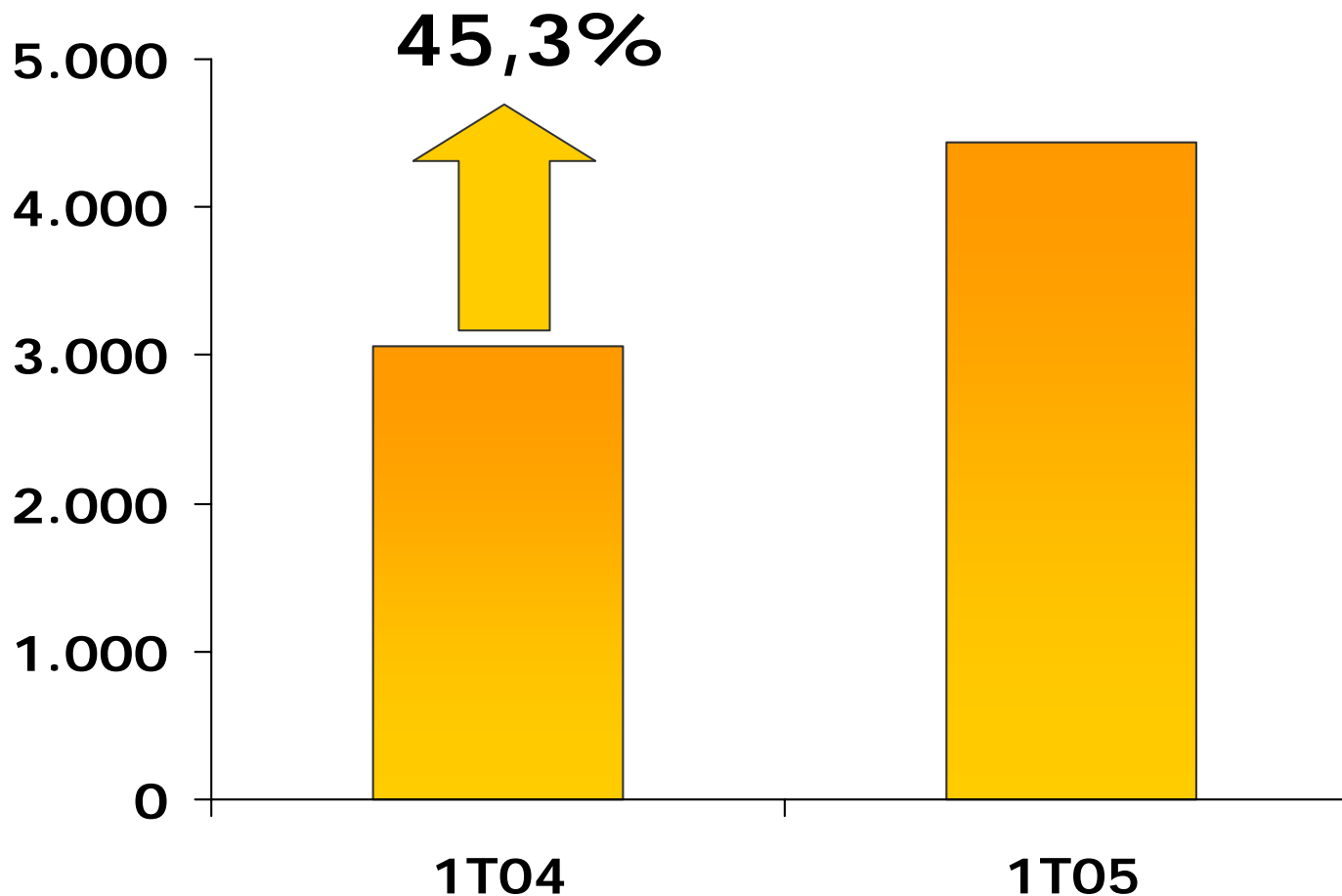
El ritmo de **captación** en Pymes se va acelerando

Negocio actual

Nuevos negocio

Capacidades

- Captación de clientes de Pymes -



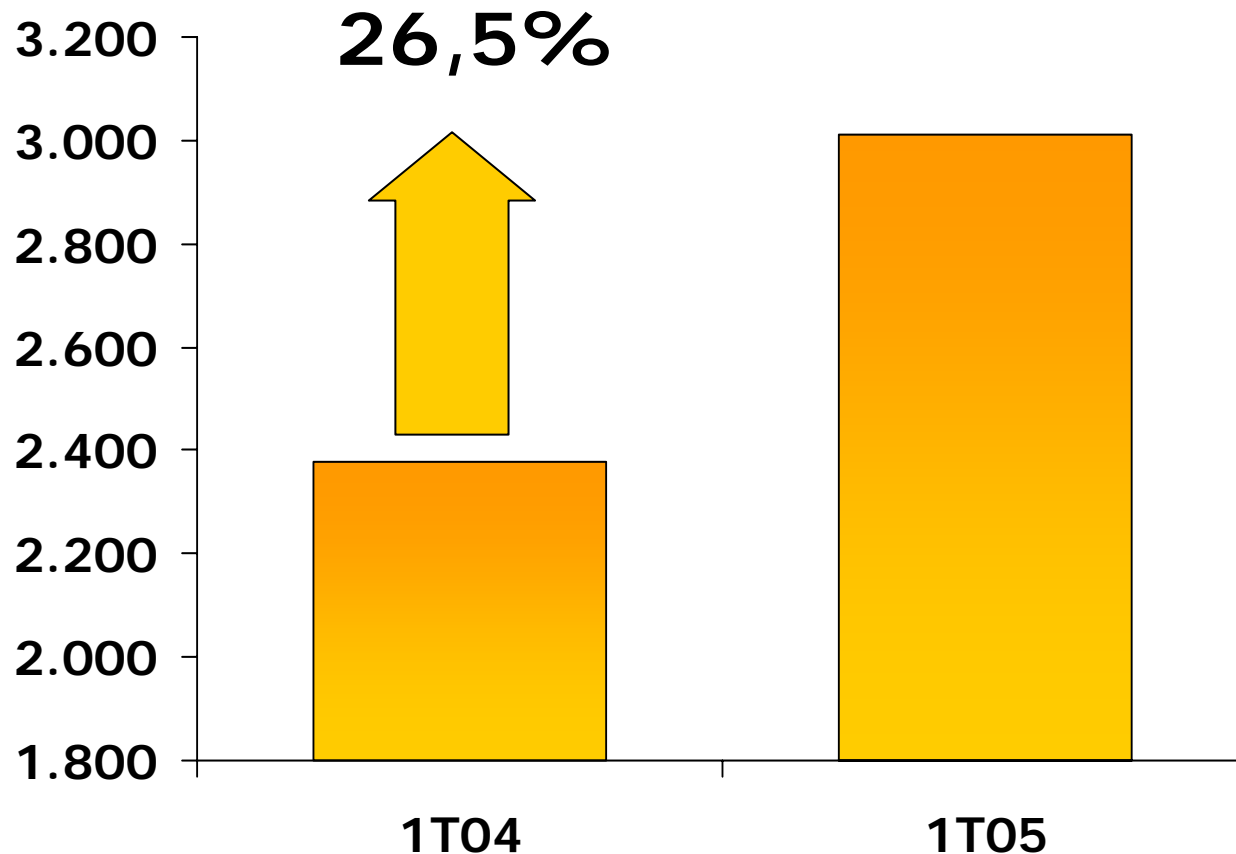
al igual que la inversión

Negocio actual

Nuevos negocios

Capacidades

- Crecim. Interanual de inversión en Pymes (en mill €)-



Lo que se traduce en un fuerte aumento del beneficio

Negocio
actual

Nuevos
negocios

Capacidades

- Cta. Rtdos. Negocio de Pymes (en miles de €) -

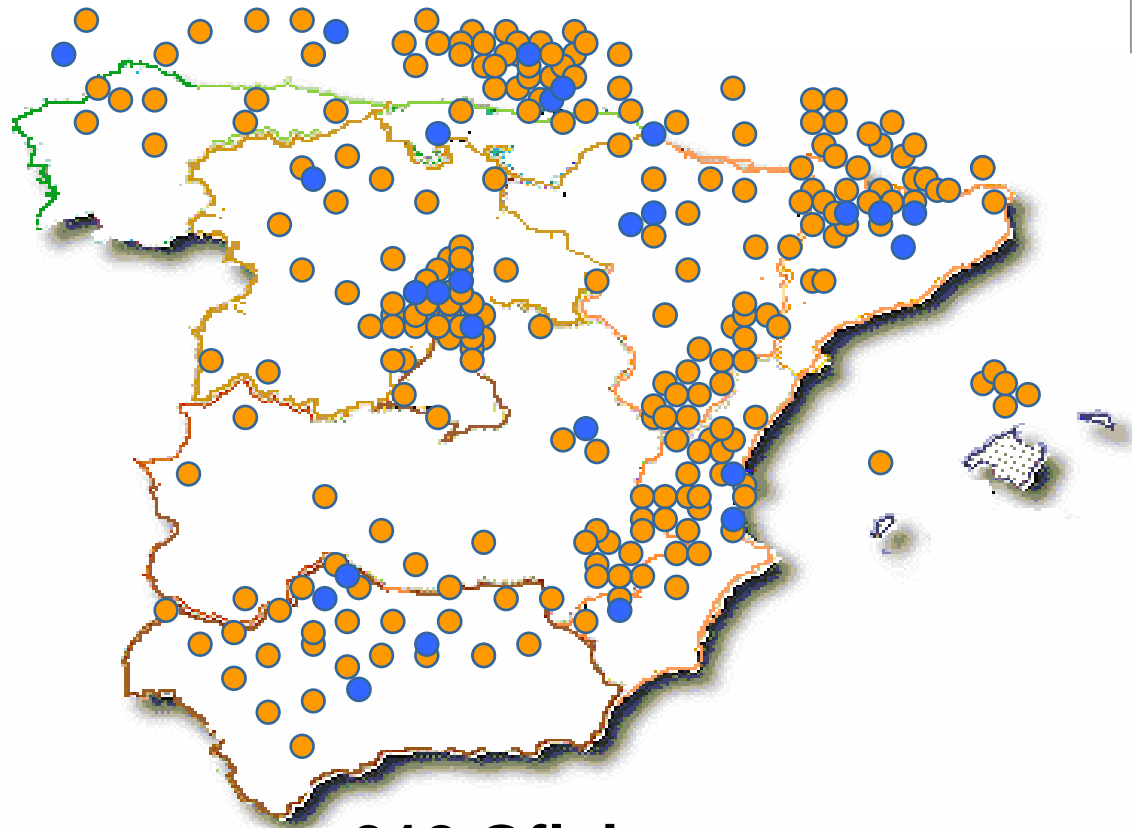
Cta. Rtdos.	Acum. Mar 05	Dif	%
Marg. intermediación	15.063	2.985	24,7
Comisiones	9.394	1.139	13,8
Marg. ordinario	24.457	4.125	20,3
C. transformación	13.533	2.724	25,2
Marg. explotación	10.924	1.400	14,7
BAI	9.382	2.053	28,0

a pesar de la **continúa apertura** de nuevos centros

Negocio actual

Nuevos negocio

Capacidades



312 Oficinas
60 Centros

Negocio actual

Nuevos negocio

Capacidades

Los negocios de **consumo y tarjetas** muestran una contribución **creciente** a los ingresos

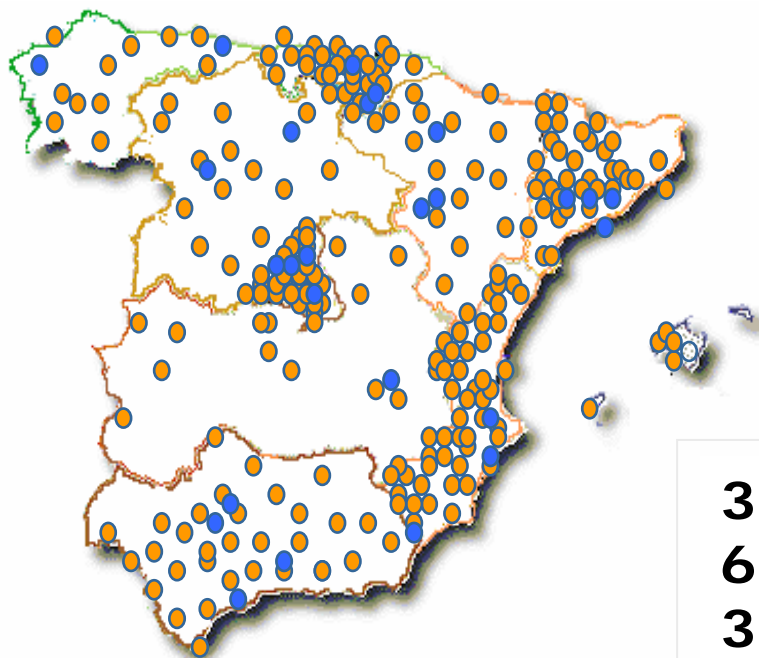
	Mar-2004	Mar-2005	
Tarjetas	491.792	571.141	+16,1%
Oro+Platinum	124.561	185.014	+48,5%
Volumen Mill.€	597,5	678,8	+13,6%
Ingresos Mil.€	4,658	7,783	+67,1%

Negocio
actual

Nuevos
negocio

Capacidades

Construyendo una **Red** focalizada hacia nuevos segmentos de clientes



312 Oficinas (+26)
60 Centros Pymes (+32)
39 C.G. Corporativa
36 C.G.A. Privada (+4)
473 Oficinas Virtuales (+25)
1.035 Agentes (+37)
3 Oficinas a distancia

Una **Propuesta de Valor** fuerte construida sobre nuestras **capacidades diferenciales**

Negocio
actual

Nuevos
negocio

Capacidades

Tecnología

Calidad de servicio

Innovación

El desarrollo de los clientes está garantizado por el mejor CRM

Negocio actual

Nuevos negocio

Capacidades

Gartner

CRM EXCELLENCE AWARD

Egham, March 8, 2005 — Gartner today announced that Spanish bank, Bankinter, has won the 2005 Gartner Customer Relationship Management (CRM) Excellence Award in Europe, Middle East and Africa (EMEA). The award, which recognises the company that most clearly demonstrates excellence in its CRM initiatives, was presented at Gartner's European CRM Summit 2005, held in London on 3-4 March.

Three award finalists - Bankinter, Heineken Italia and Scottish Water - were selected by Gartner to present their case studies at the Summit to more than 350 attendees who provided their feedback as to which company they believed did the best job overall. Bankinter was then chosen by attendees as the winner of this year's prize.

"The competition was incredibly close this year with all three finalists demonstrating CRM excellence," said Jim Davies Principal analyst for Gartner. "However, in the end our overall winner, Bankinter, stood out because of the company's clear vision, its evident passion for the customer and the excellent results achieved as a result of its strategy."

Gartner's CRM Excellence Awards recognise outstanding CRM initiatives based on criteria defined in Gartner's Eight Building Blocks of CRM: CRM vision, CRM strategy, valued customer experience, organisational collaboration, CRM processes, CRM information, CRM technology and CRM metrics.

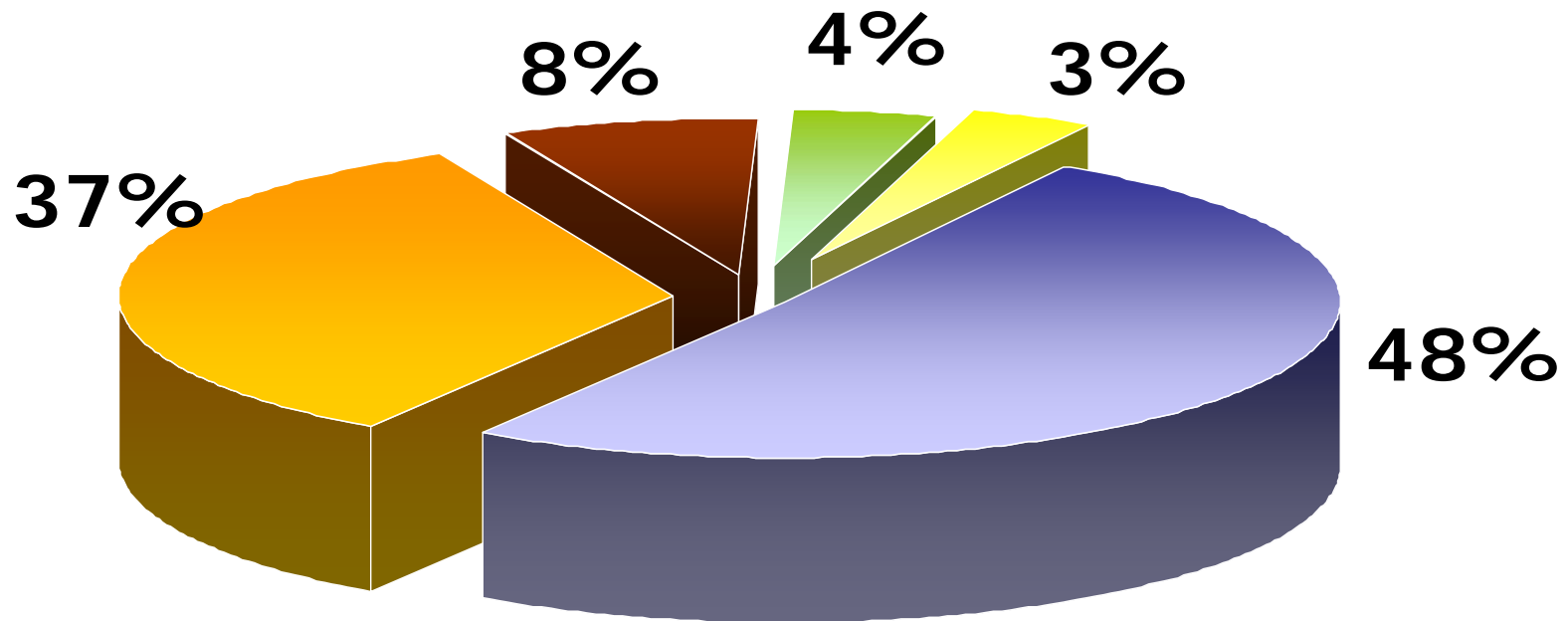
Gartner analysts selected the three award finalists based on how comprehensive their CRM solutions embraced each of Gartner's Eight Building Blocks.

Utilizando la tecnología y la multicanalidad como palanca de relación

Negocio actual

Nuevos negocio

Capacidades



■ Internet ■ Oficinas ■ Bca. Telefónica ■ Tarjetas ■ Móvil

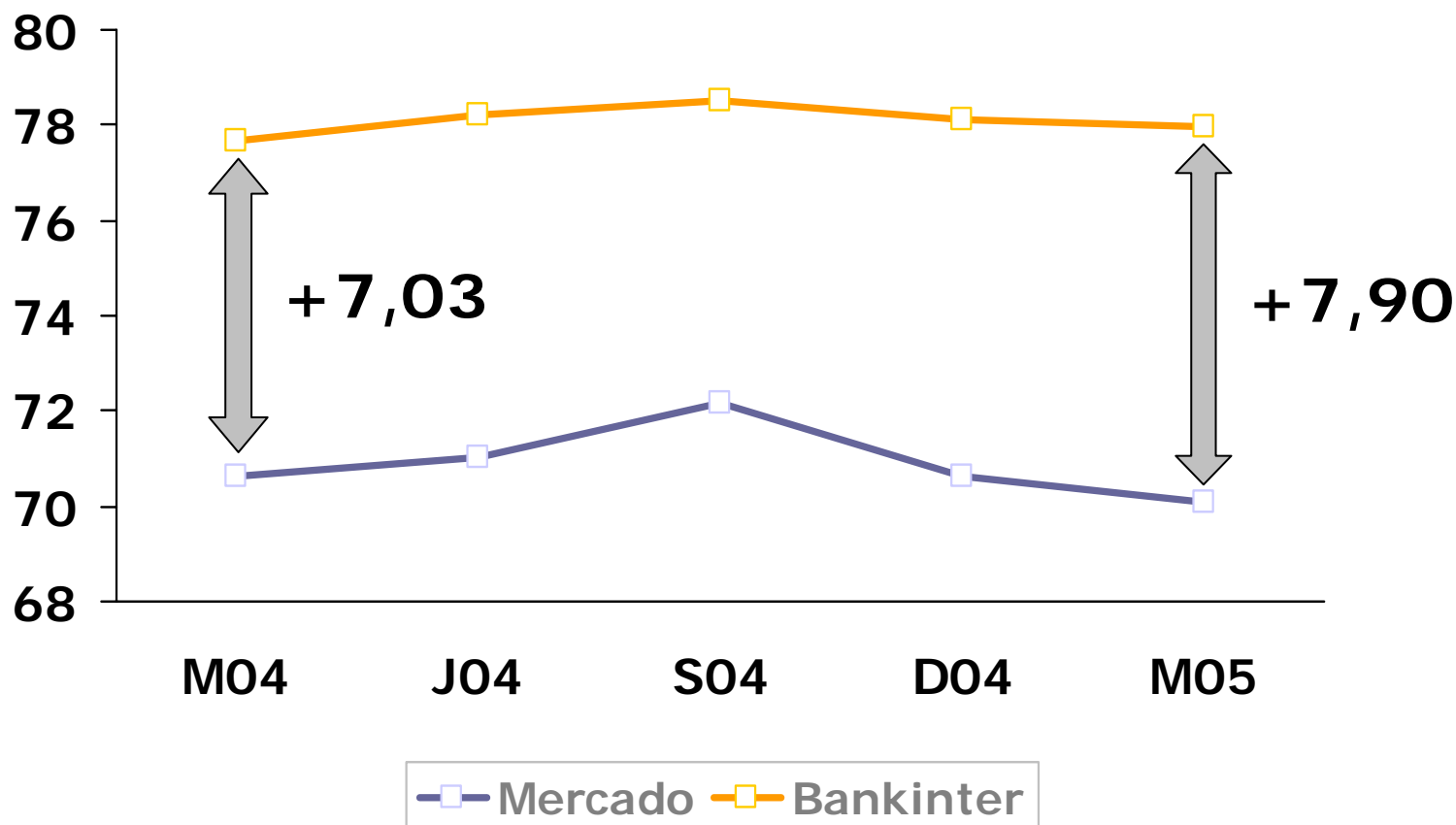
y por una **calidad superior** con respecto al resto de competidores

Negocio actual

Nuevos negocios

Capacidades

- Evolución del indicador de calidad (ISN) -



Bankinter mantiene su capacidad para **hacer realidad la innovación**

Negocio actual

Nuevos negocios

Capacidades

en canales



BROKER
BANKINTER

vea todo lo que cabe en BlackBerry® **vodafone**™

en productos

CUENTA TARJETAS DEPÓSITOS FONDOS SEGUROS BROKER HIPOTECAS OPERAR

Solicitud Seguimiento Mis préstamos

PROTEJA SU HIPOTECA : INTERCAMBIO

- Le presentamos los **Intercambios**, producto financiero ligado a su financiación, que le permite "intercambiar" el tipo de interés variable de su préstamo por un tipo fijo o una cuota constante, por el periodo e importe que usted decida, fijando también la fecha de inicio y la fecha final de su cobertura.

Le proponemos dos modalidades de Intercambios: el **Intercambio de tipos de interés** y el **Intercambio de las cuotas** de su préstamo.

- El **Intercambio de tipos de interés** le permite cambiar el tipo de interés variable de referencia de su préstamo, por un tipo fijo durante el periodo elegido.
- Con el **Intercambio de cuotas** podrá cambiar las cuotas variables de su préstamo por cuotas constantes durante el periodo elegido.


- La contratación de un Intercambio **no modifica en ningún caso las condiciones preestablecidas de su préstamo**. De manera simultánea a las liquidaciones del préstamo, se le liquidará su Intercambio para obtener el tipo fijo o cuota constante contratada.

[Ver esquema de liquidaciones](#)

- Se puede contratar un Intercambio de tipos o de cuotas para que tenga efecto en la próxima liquidación de su préstamo asociado, o que el Intercambio comience a partir de un plazo preestablecido.

[Ver ejemplos momentos contratación](#)

en formas de pago



Hal Cash

en formas de interacción

Reciba en su móvil la información bancaria que más le interesa



epagado.com

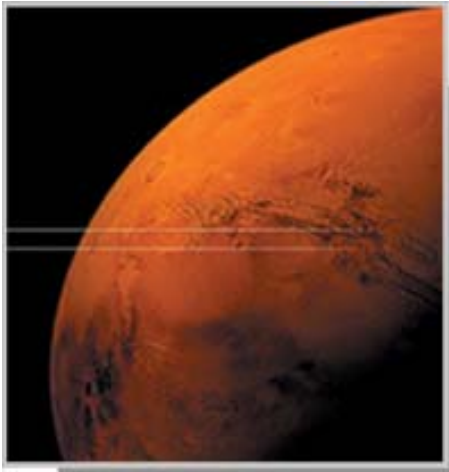
La cultura **Bankinter** es reconocida en el exterior

Negocio actual

Nuevos negocios

Capacidades



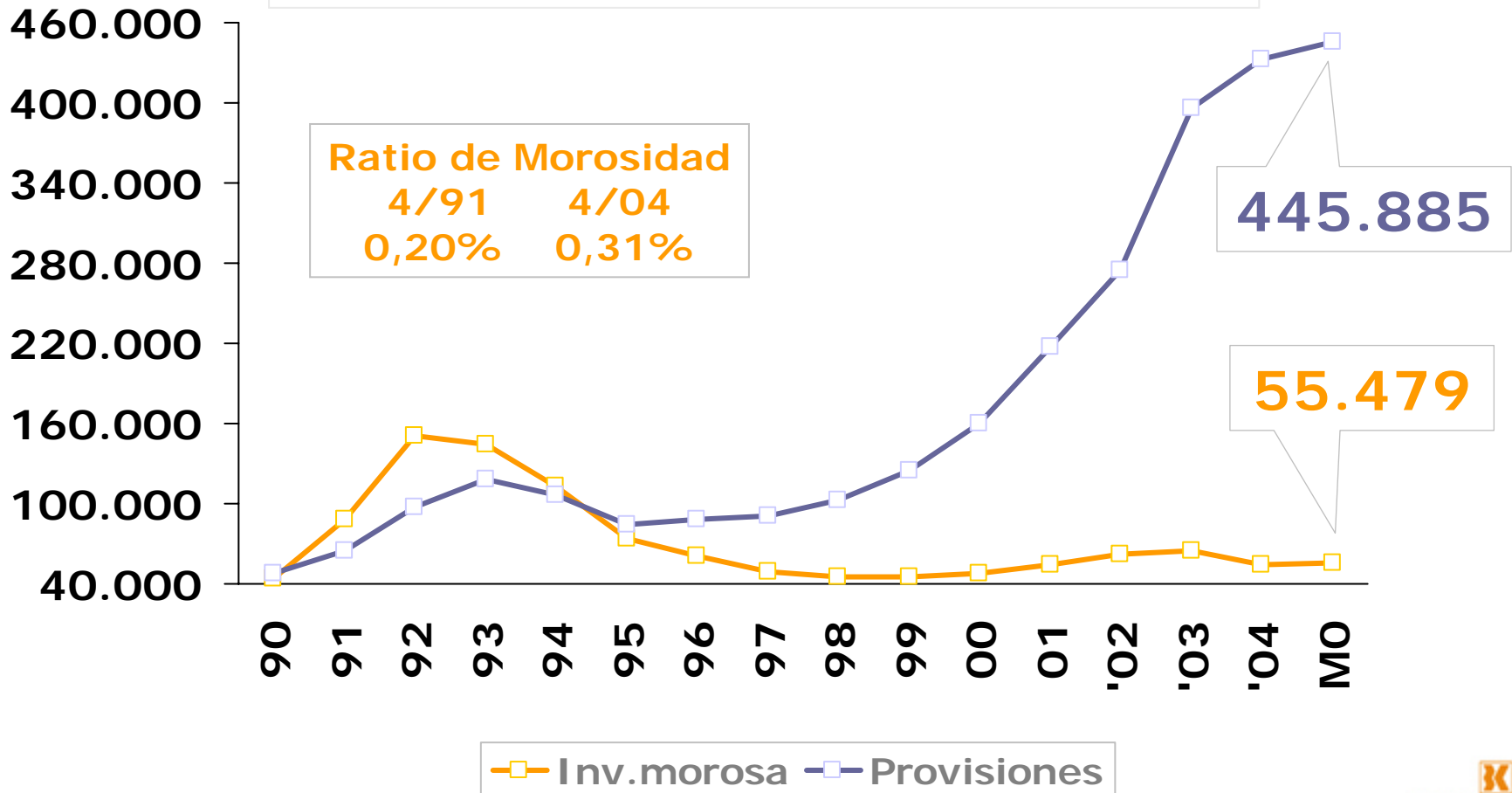


4

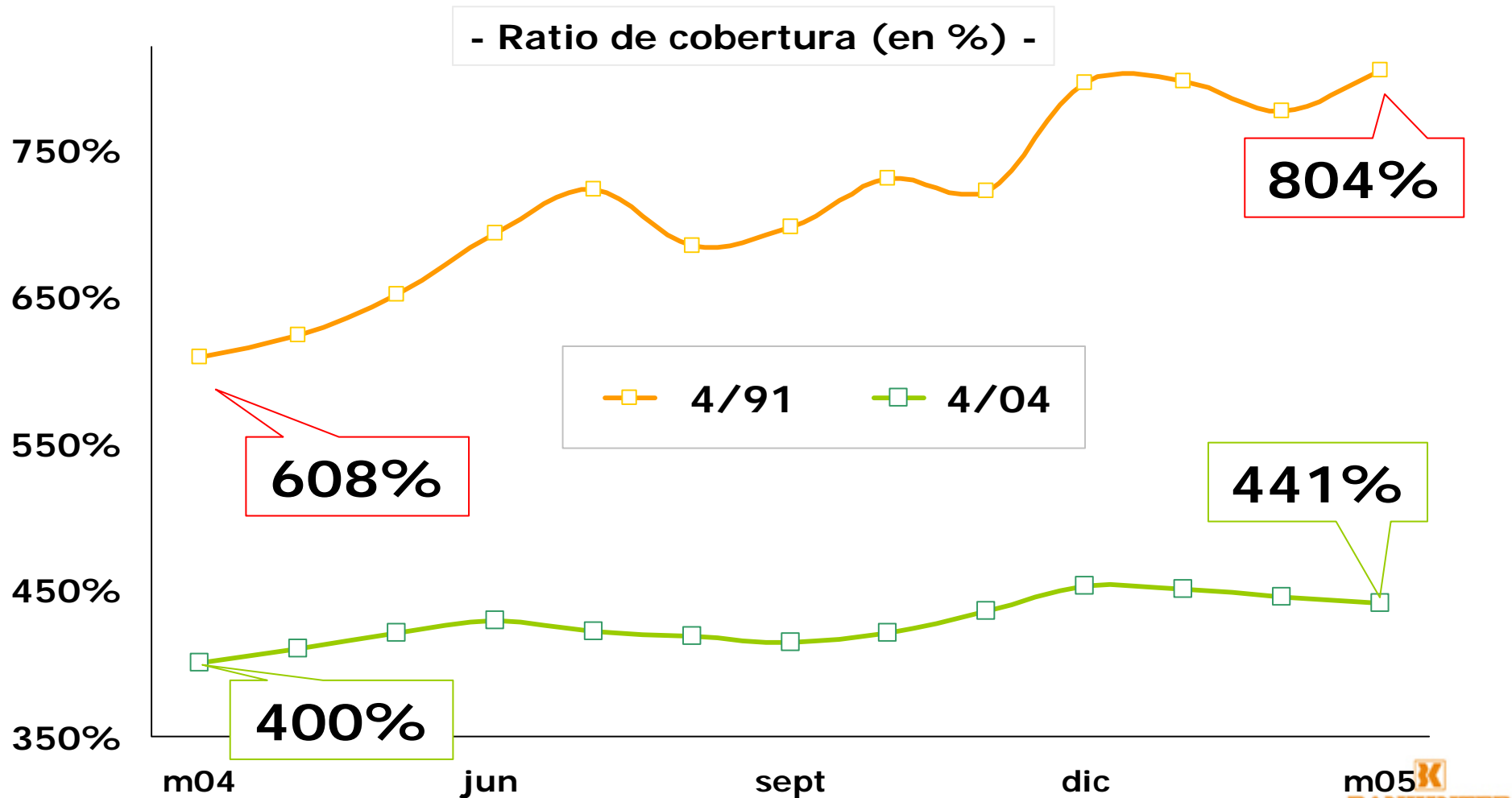
Solvencia

El ratio de morosidad descende bajo ambas normativas

- Evolución de la morosidad -
(miles €, ex titulización)

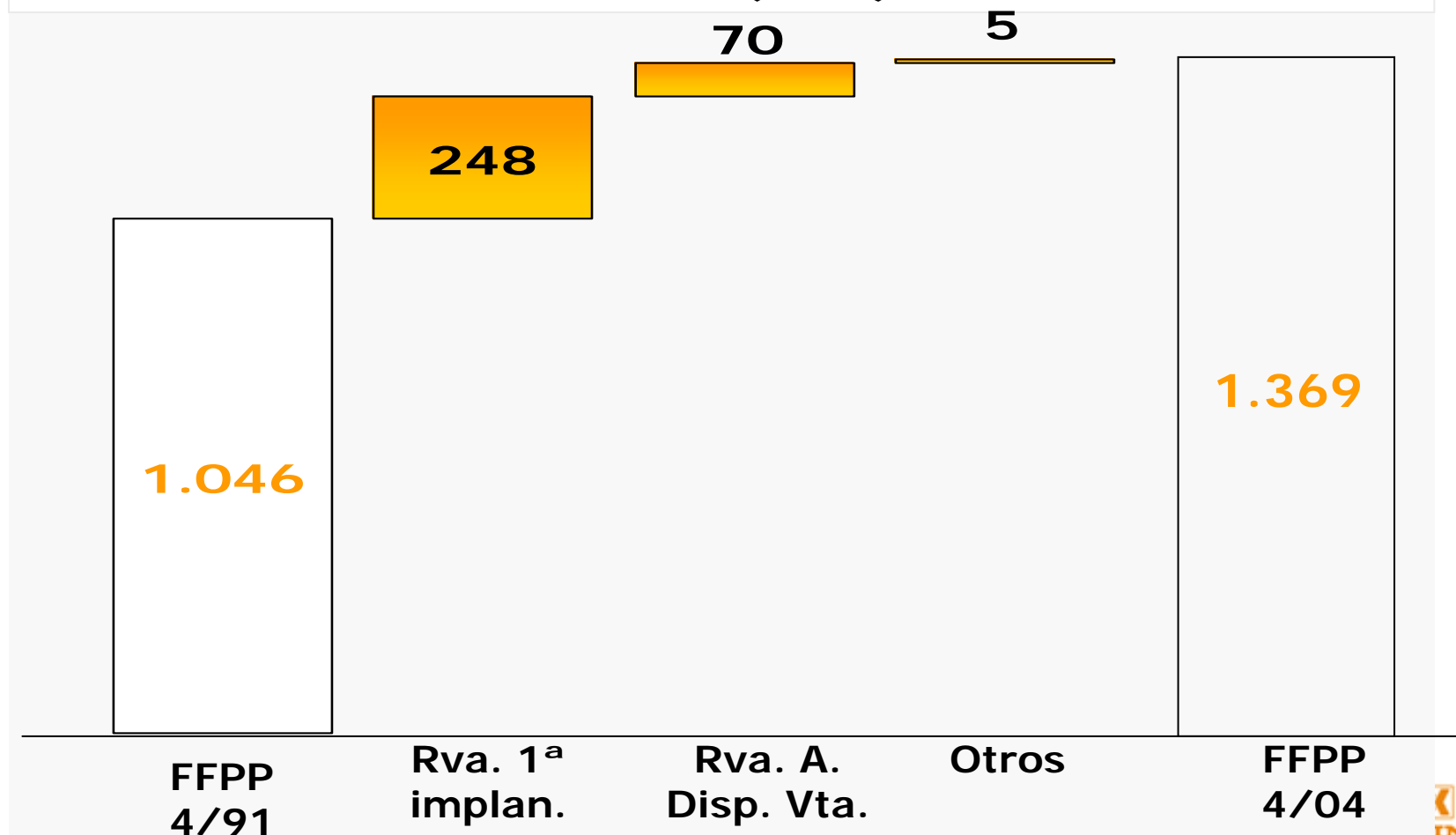


La cobertura de la morosidad sigue **elevada**, incluso bajo la nueva norma



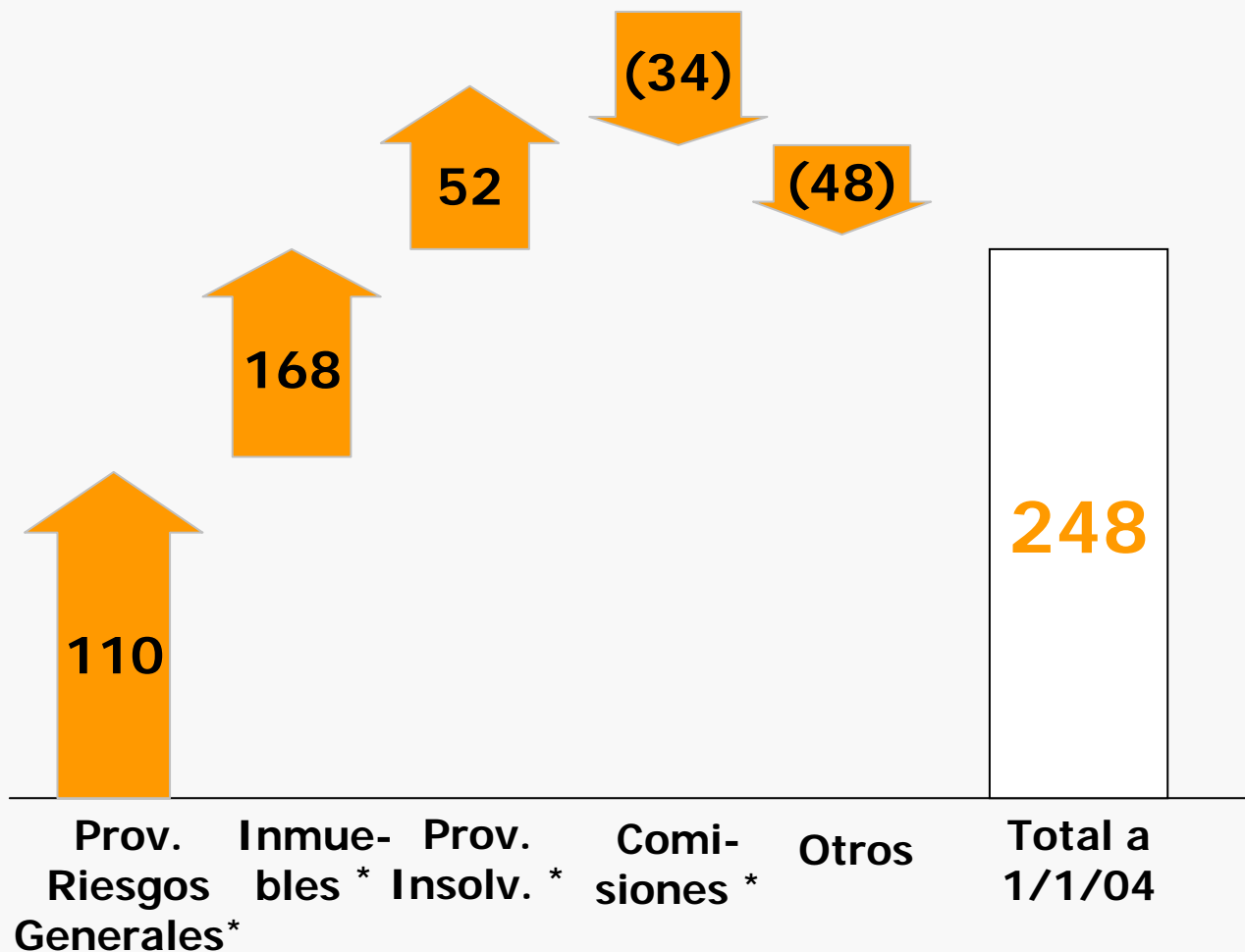
Los fondos propios se han visto fortalecidos en un **30,9%**

- Conciliación de movimientos en FFPP entre normativas hasta marzo '05 (Mill.€) -



El impacto de la nueva normativa tiene un efecto muy positivo en Recursos Propios

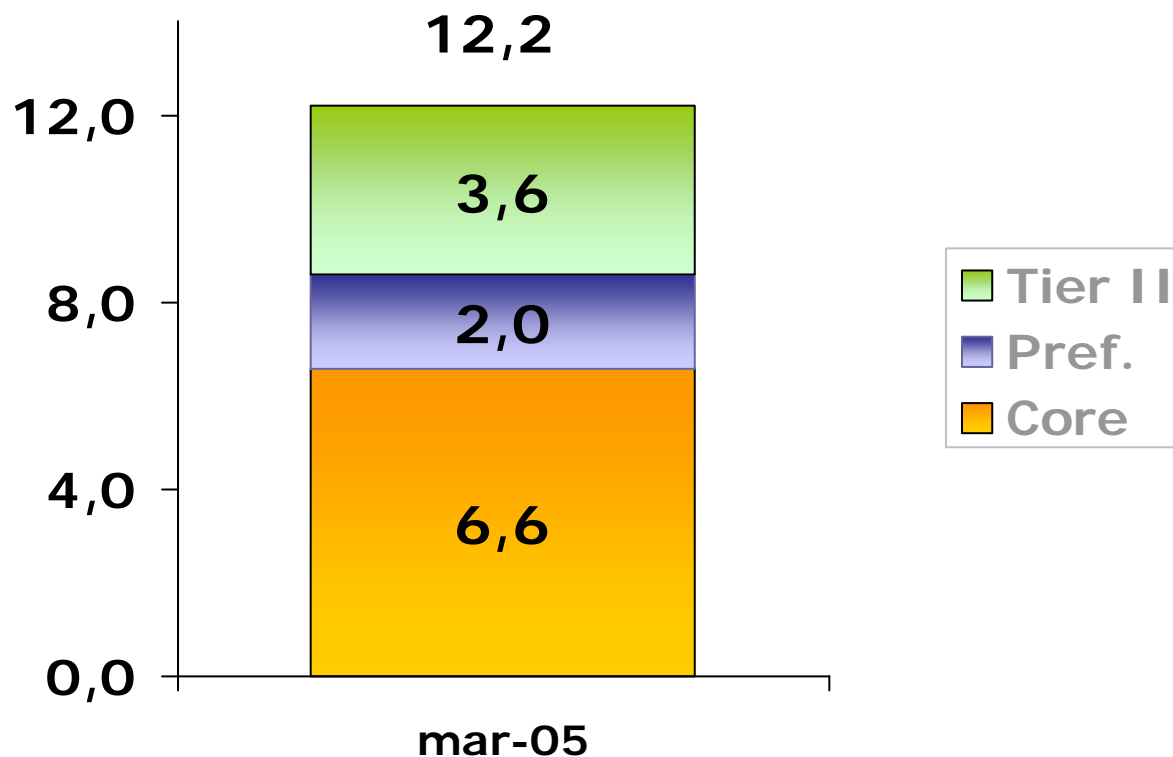
- Reserva de primera implantación a 1/1/04 (Mill.€) -



* Antes de Impuestos

El ratio de capital se ve fortalecido con el cambio normativo...

- Ratio de capital * (en %) -



* Pendiente de normativa definitiva



5

Conclusiones

Bankinter seguirá siendo una historia de éxito

Crecimiento muy sólido (BPA +31%)

Mejora de **márgenes** (M.I. +13,1%)

Inversiones autofinanciadas (Pymes +28%)

Máxima **solvencia** (441% cobertura,
"core capital" 6,6%).

Gracias