



# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

# 9Mo06

10 Octubre 2006

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.

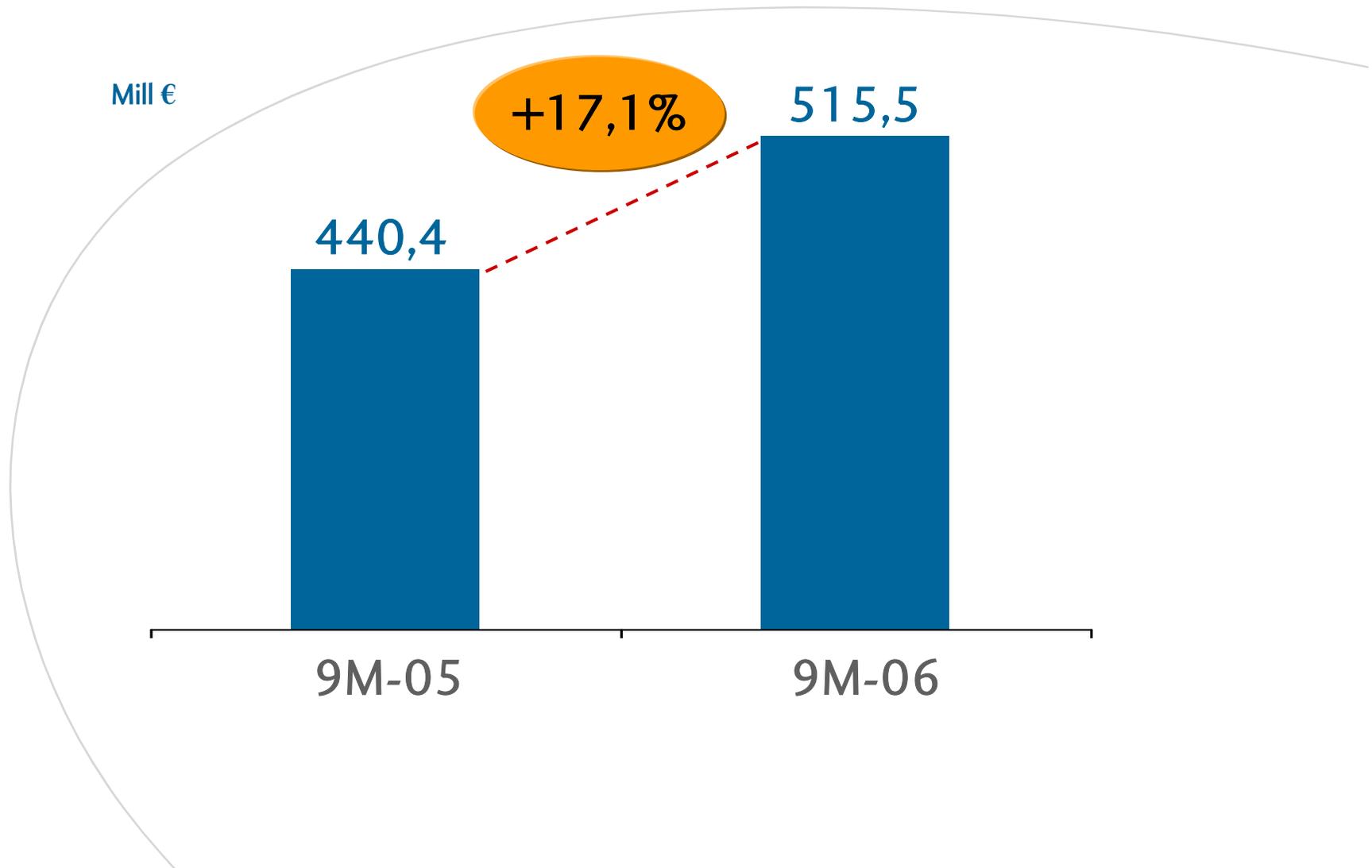
1.- EVOLUCIÓN NEGOCIO Y RESULTADOS 9Mo6

2.- MODELO DE NEGOCIO: CRECIMIENTO RENTABLE  
Y DE CALIDAD

3.- EVOLUCIÓN PROYECTOS DE CRECIMIENTO

# Evolución Negocio y Resultados 9M06

# Crecimiento del beneficio atribuible



	Objetivos 2006	Realizado Sep-06
Crecimiento: Cuota de mercado	+0,25%	✓ +0,20%
Rentabilidad: ROE	19%	✓ 19,8%
Eficiencia: Ratio de eficiencia	38%	✓ 38,2%
Calidad de activos: Ratio de morosidad	< media de competidores	✓ 0,43% vs. 0,46%

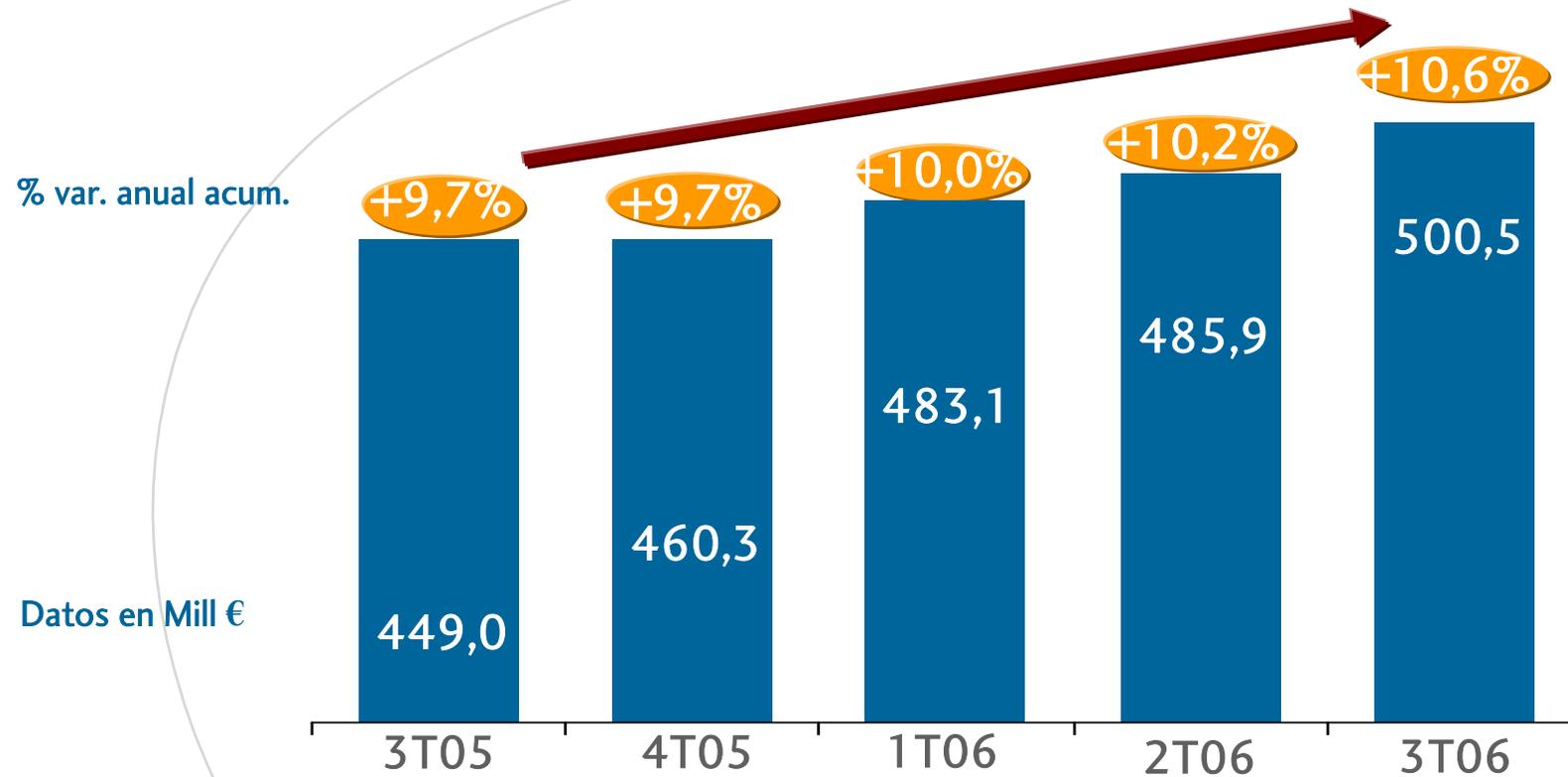
Periodo de 12 meses en datos de cuota, eficiencia y ROE  
Ratio de morosidad sector Bancos a jun-06

## Crecimiento de resultados con calidad ...

Mill €	9M06	9M05	% variación
<b>Margen Intermediación (*)</b>	908,2	823,0	10,4
▪ Comisiones y actividad seguros	462,2	427,2	8,2
▪ Resultados operaciones financieras	99,2	78,4	26,6
<b>Margen Ordinario</b>	1.469,6	1.328,6	10,6
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	86,4	74,1	16,6
▪ Costes de transformación netos	587,7	564,2	4,2
▪ Amortizaciones	74,6	70,8	5,4
▪ Otros productos/costes	(23,6)	(19,6)	20,2
<b>Margen Explotación</b>	870,1	748,1	16,3
▪ Perdidas por deterioro de inversión crediticia	134,8	108,5	24,3
▪ Otros resultados netos	22,5	5,6	n.s
<b>Resultados antes de impuestos</b>	757,8	645,2	17,5
▪ Impuesto sobre sociedades	242,3	204,8	18,4
<b>Beneficio neto</b>	515,5	440,4	17,0
▪ Resultado atribuido a la minoría	-	-	-
<b>Resultado Grupo</b>	515,5	440,4	17,1

(\*) Incluye resultados de participadas (+0,2 mill.€ en 2006 y 0,5 mill.€ en 2005)

## Margen ordinario



... y una evolución favorable en los segmentos objetivo

Mill €	9M06	Var 06/05
<b>Margen Ordinario</b>		
Particulares	697,7	10,5%
Pequeñas Empresas	237,7	13,1%
Medianas Empresas	264,7	14,0%
Grandes Empresas	111,8	12,8%
Mercados	118,4	12,9%
Instituciones y S. Público	13,5	(19,1%)
Actividades Corporativas	25,8	(24,7%)
<b>Total</b>	<b>1.469,6</b>	<b>10,6%</b>

# Alto crecimiento en recursos gestionados ...

Saldos medios mensuales en Mill €	Sep-06	Var 06/05
Particulares	28.392	10,4%
Pequeñas Empresas	4.312	12,9%
Medianas Empresas	4.989	23,0%
Grandes empresas	1.548	24,7%
Instituciones y S. Público	5.097	1,1%
No residentes	641	(15,3%)
<b>Total</b>	<b>44.979</b>	<b>10,7%</b>

No se incluyen saldos de Mercado ni emisiones de bonos

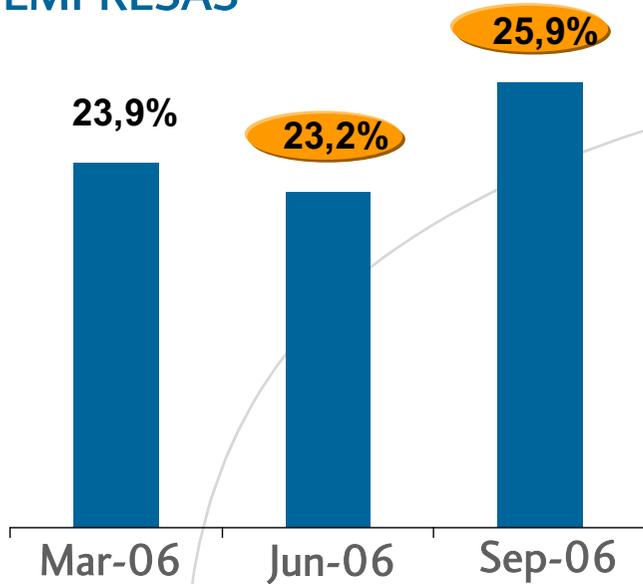
Saldos medios mensuales en Mill €

	Sep-06	Var 06/05
Particulares	22.208	19,0%
Pequeñas Empresas	6.724	22,4%
Medianas Empresas	17.110	26,8%
Grandes Empresas	9.073	30,6%
Instituciones y S. Público	622	11,1%
Finan. exterior	424	(5,6%)
<b>Total</b>	<b>56.161</b>	<b>23,1%</b>

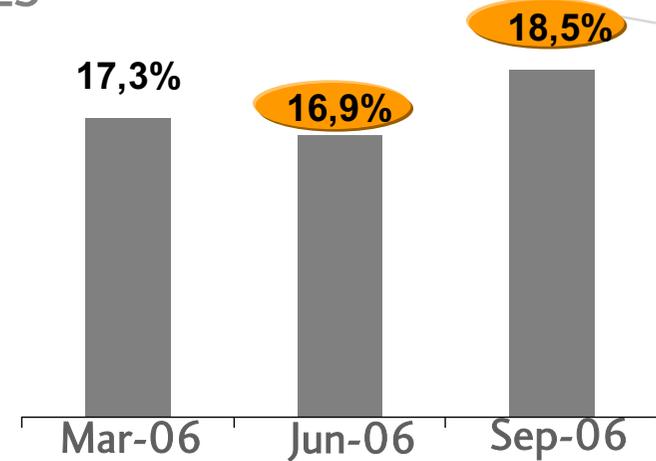
No se incluyen saldos de Mercados

# En 3T06 el ritmo de crecimiento de negocio se ha acelerado (Inv. crediticia. % var. anual)

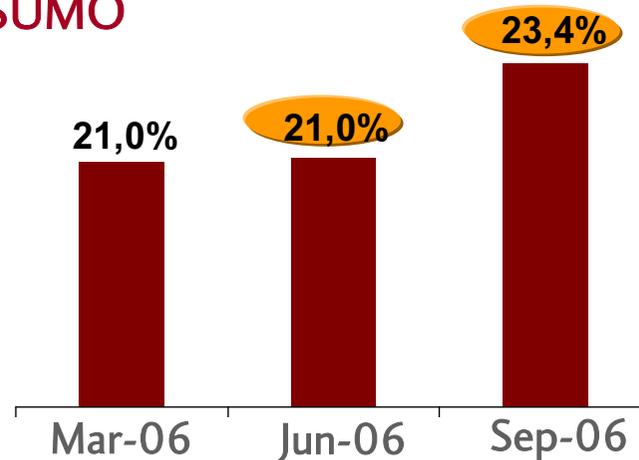
## EMPRESAS



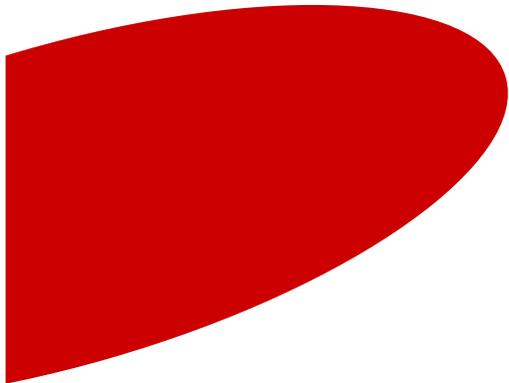
## PYMES



## CONSUMO



Modelo de negocio:  
Crecimiento RENTABLE y  
de CALIDAD



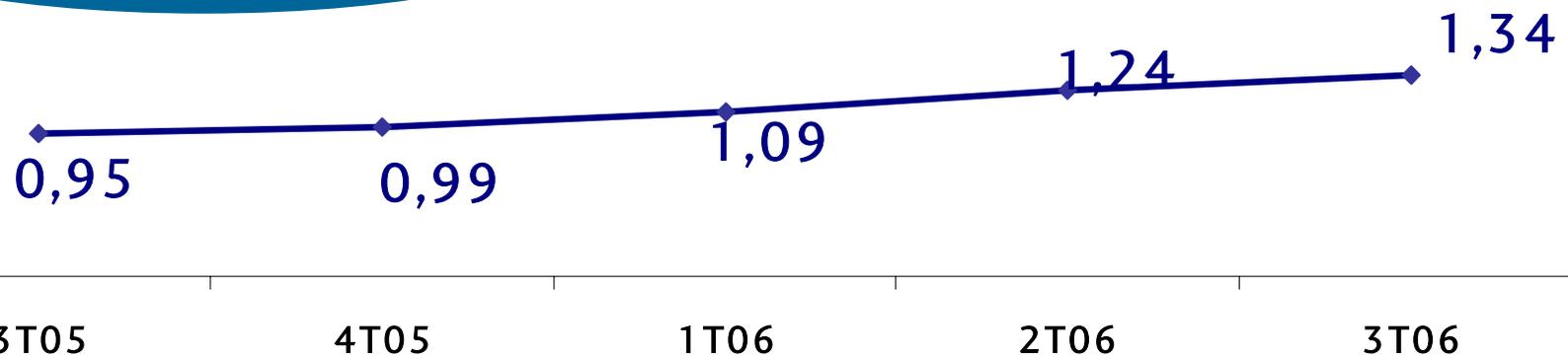
## El margen de clientes mejora en 3t06

Rendimiento inversión (\*)

(%)



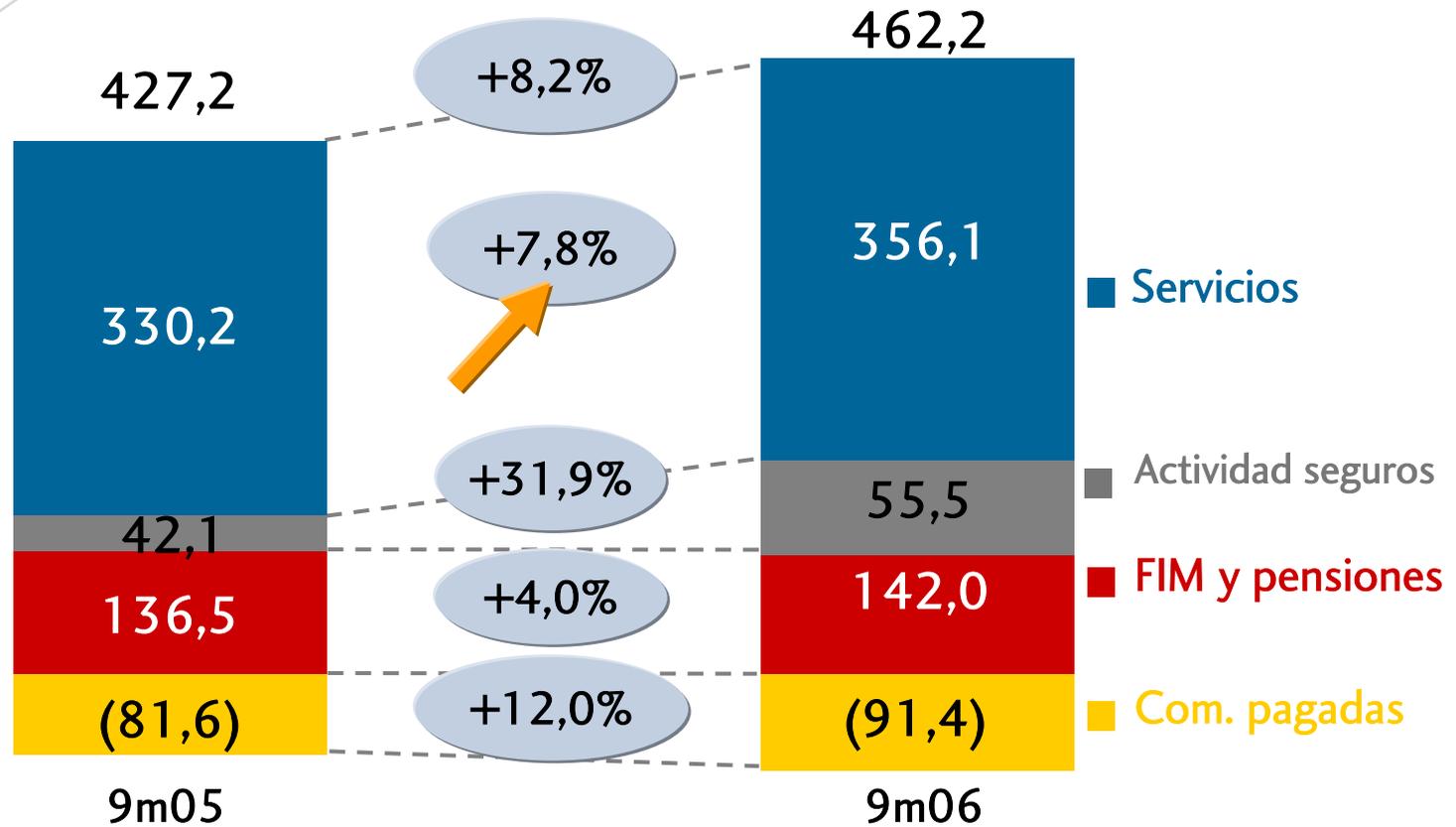
Coste depósitos (\*)



(\*) S. Privado residente

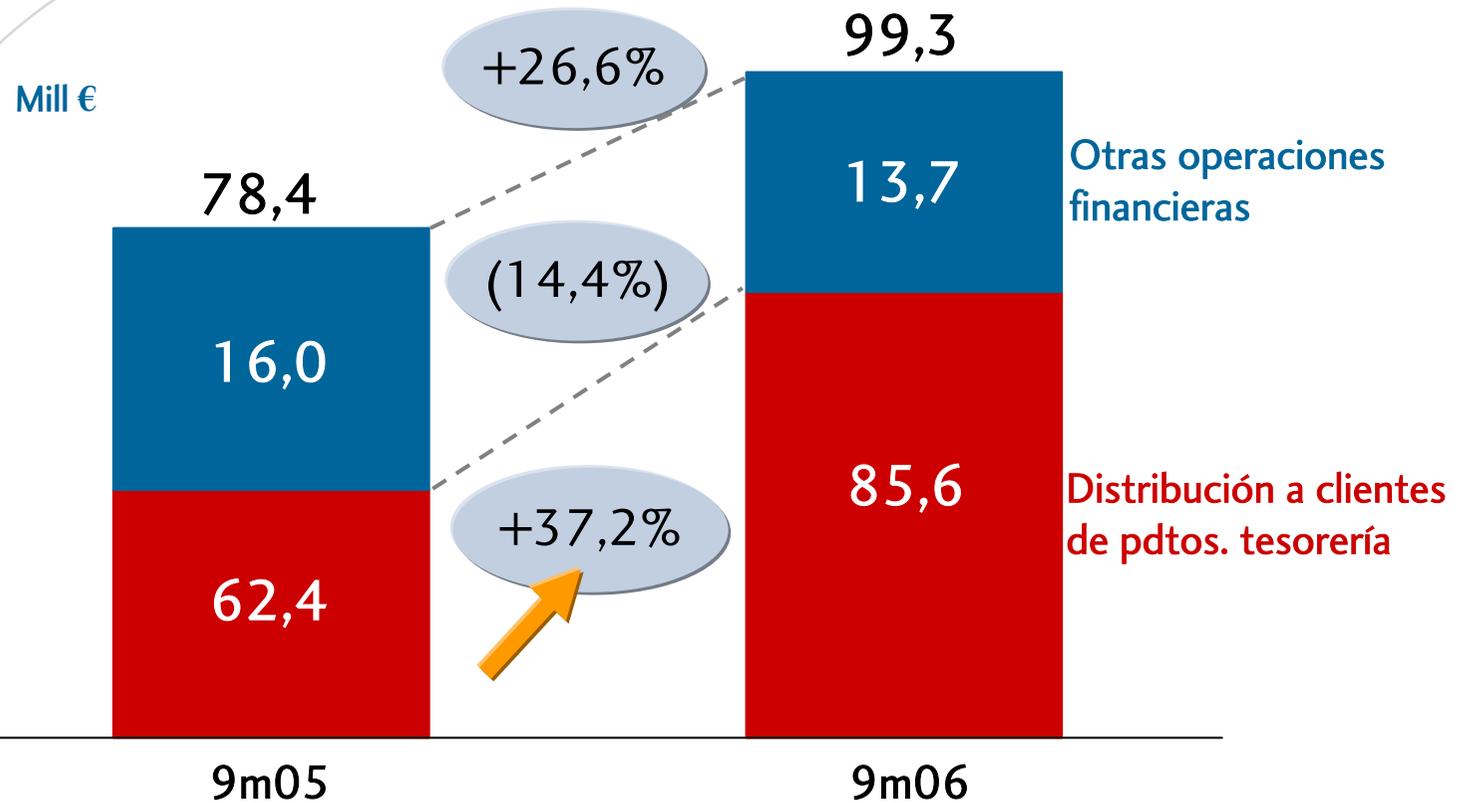
Evolución de comisiones y actividad seguros

Mill €

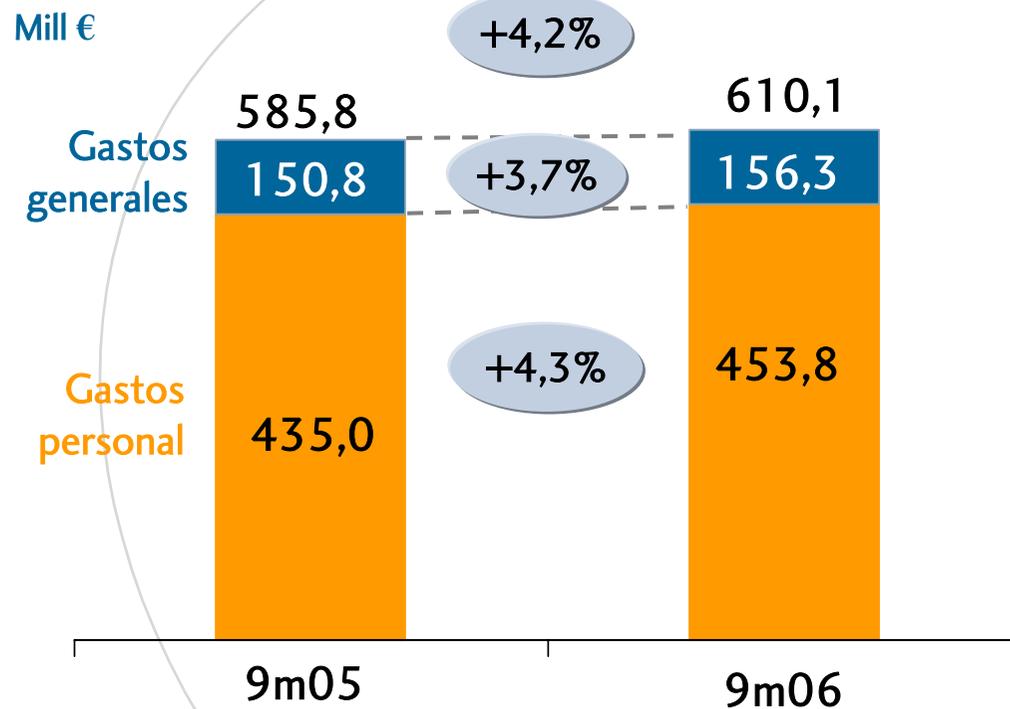


# Crecimiento de ROF sigue apoyando en operaciones con clientes

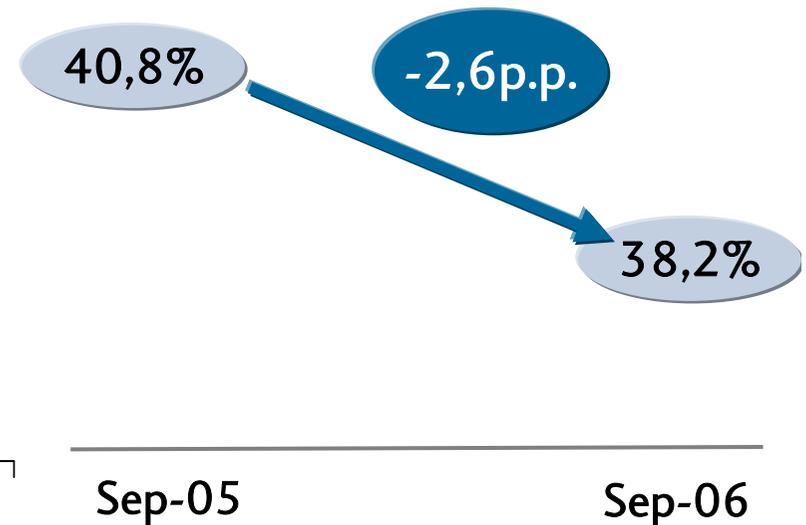
## Resultados operaciones financieras



## Evolución gastos explotación

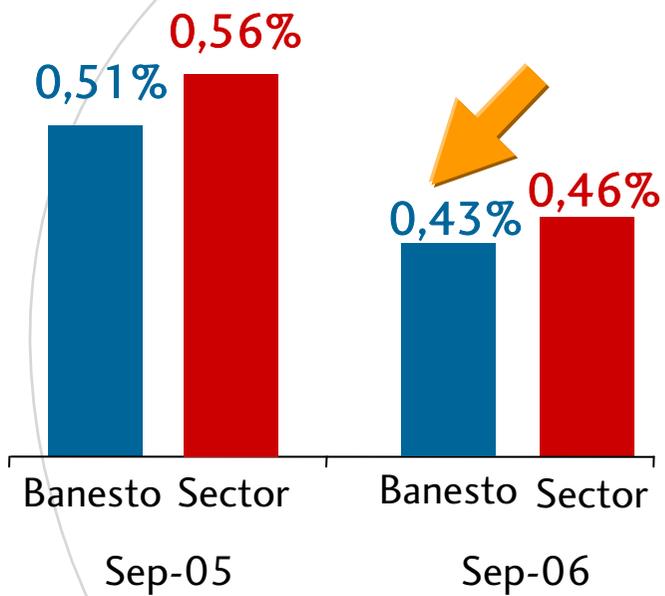


## Ratio eficiencia

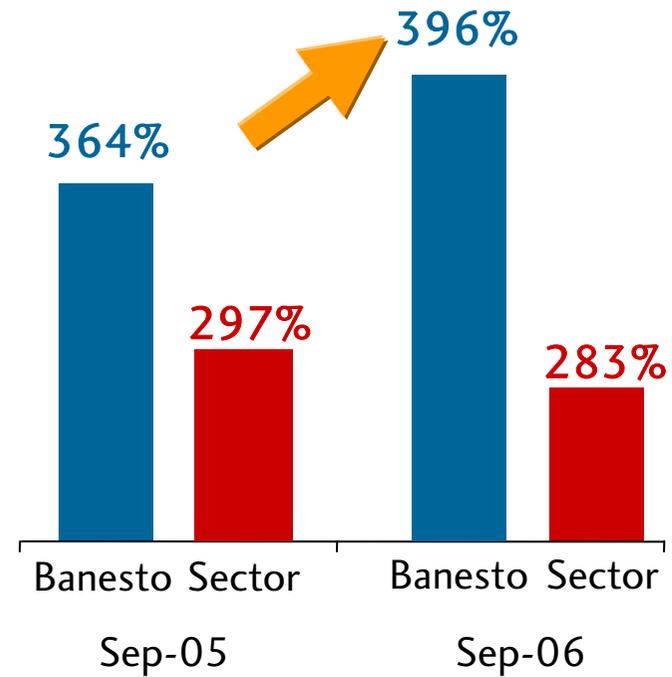


Ratio eficiencia: costes transformación / ingresos

Ratio de morosidad (1)



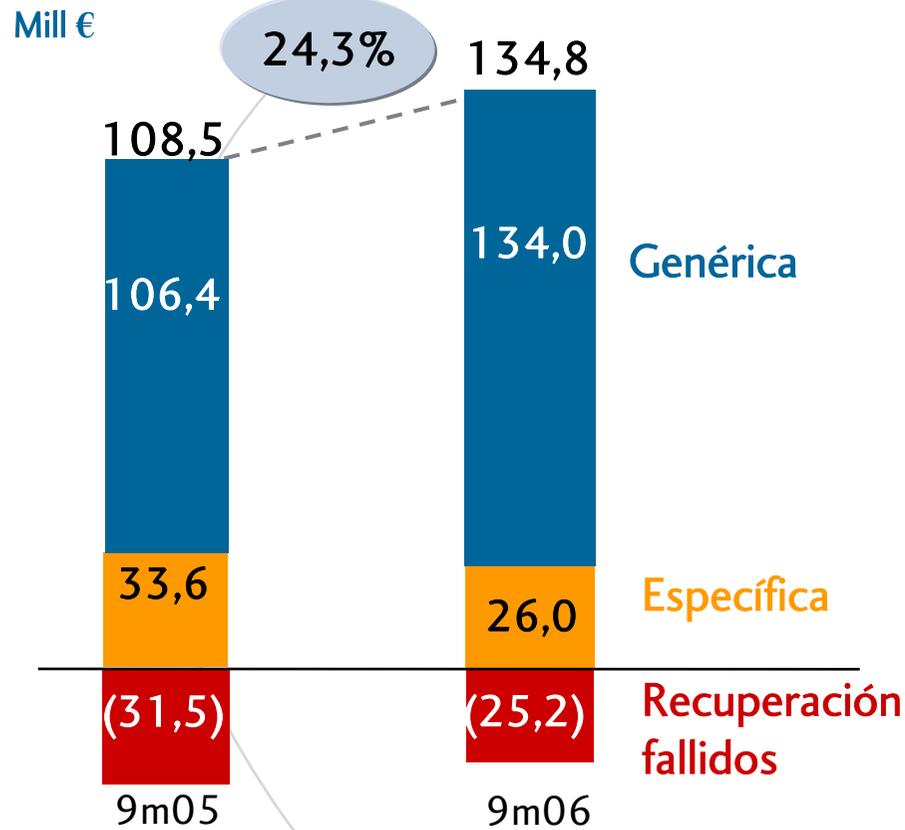
Tasa de cobertura (2)



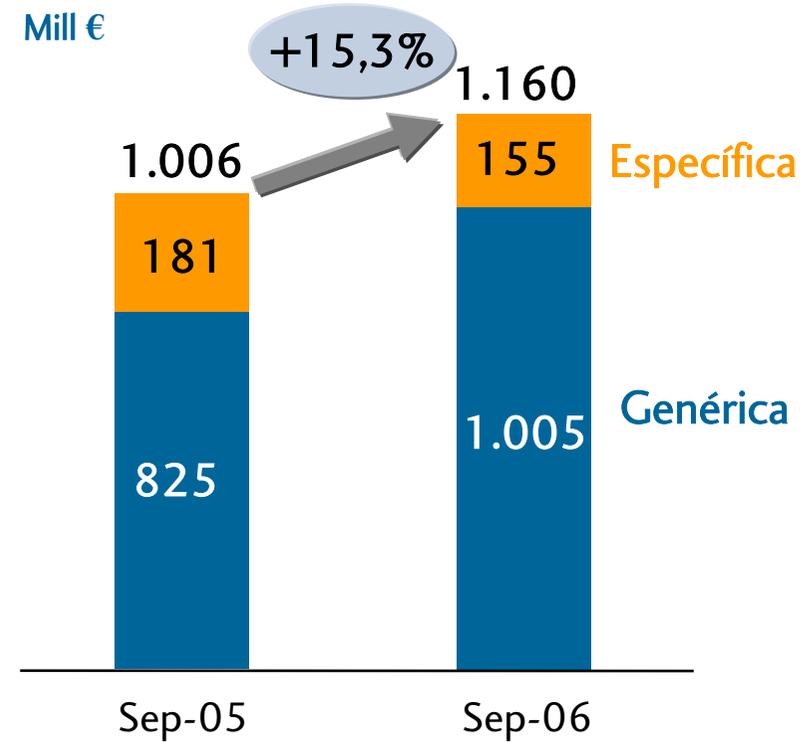
(1) Morosos / riesgo crediticio  
 (2) Provisiones para insolvencias / morosos  
 Datos de sector ultimo disponible a jun-06

# Incremento de las provisiones genéricas

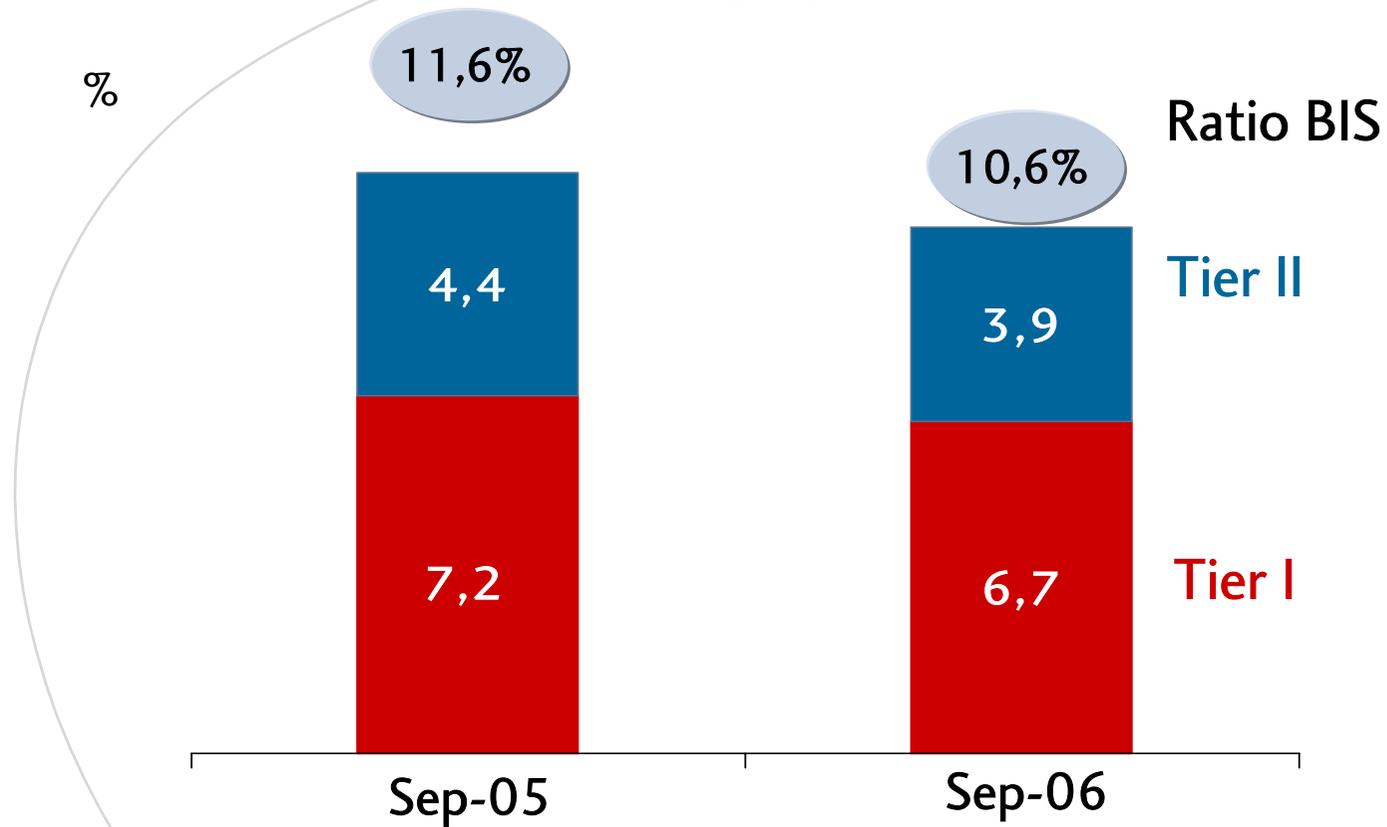
## Dotación de provisiones



## Saldo de provisiones



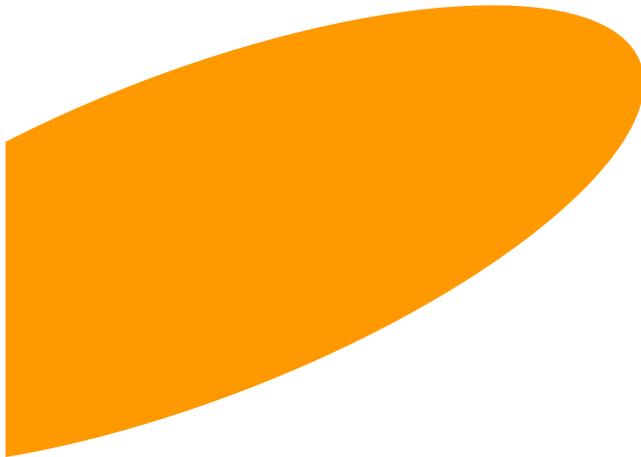
## Evolución del capital



- Acuerdo de venta del 50.2% a **26€/acc.**
  - 40% prima sobre NNAV05
  - 1.6 bln. € liquidez
  - 1.2 bln. € plusvalía
- Reduce exposición al mercado inmobiliario
- **Refuerza** la estructura de balance para financiar **crecimiento orgánico futuro**

- Mejora de la distribución hasta un pay-out del 50% del beneficio neto recurrente a partir de 2006
- Pago de dividendos trimestrales desde 2007

# Evolución proyectos de CRECIMIENTO

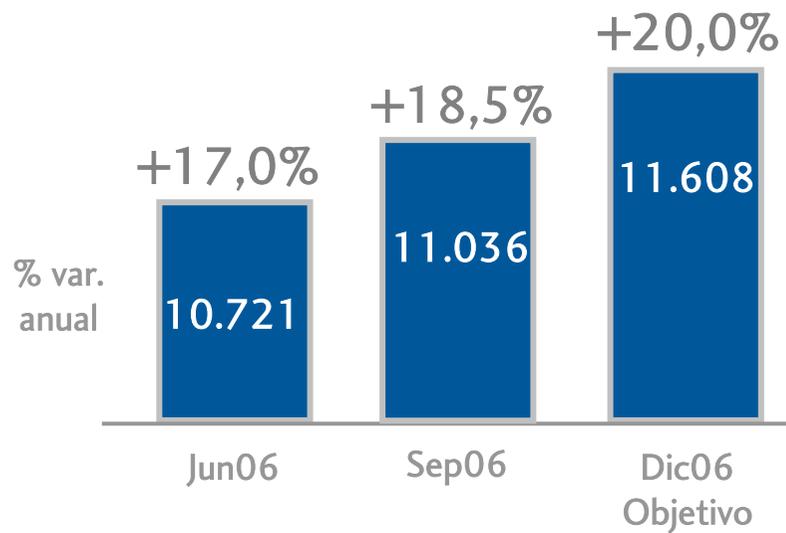


## En negocios objetivo

- 1 “El Banco de las Pymes y comercios”
- 2 Consumo y Tarjetas
- 3 Gestión de Clientes Particulares
- 4 Expansión de la capacidad comercial

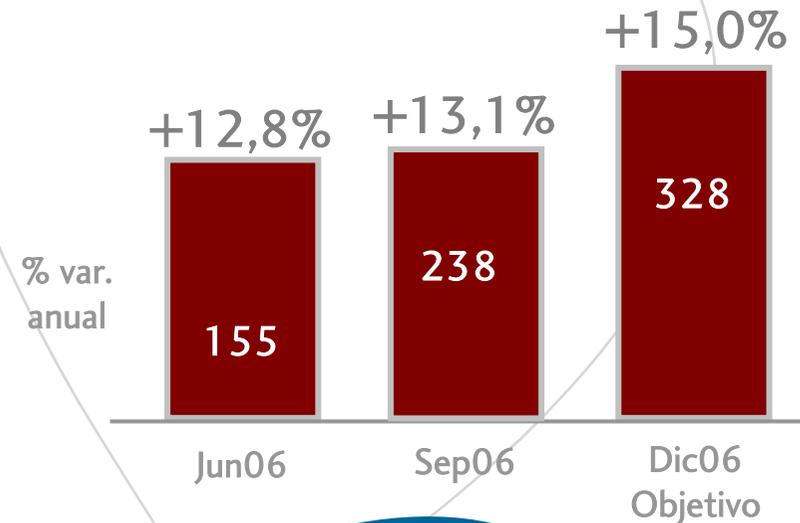
# 1 “El Banco de las Pymes y comercios” Se acelera el crecimiento de negocio

## Volumen Negocio



Objetivo vol. negocio  
+20%

## Margen Ordinario



Objetivo M. Ordinario  
+15%

# “El Banco de las Pymes y comercios”

## Desarrollo negocio autónomos

### Situación actual

- Mercado de 3 millones
- 107.000 clientes de Banesto

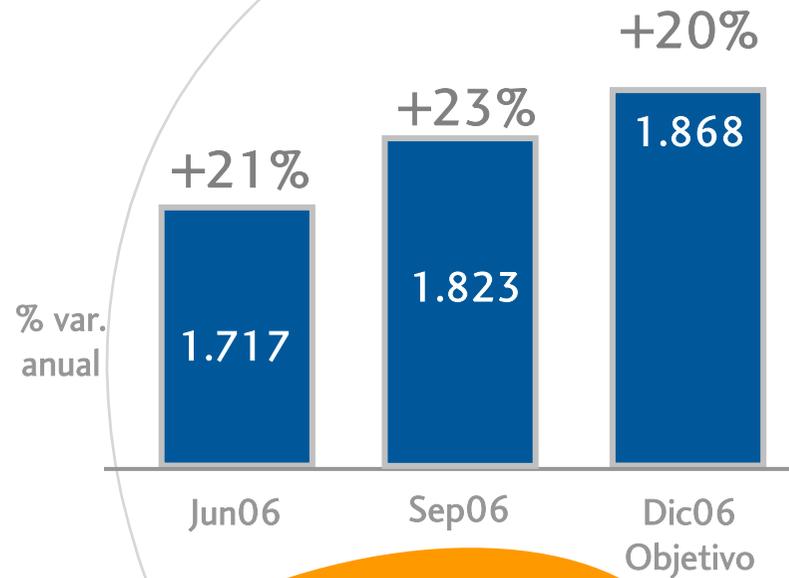
### Plan comercial

- Identificación segmento
- Acuerdo con Asociación Autónomos
- Lanzamiento Tarifa Plana autónomos + oferta específica
- Objetivo: 40.000 nuevos contratos en 4t06



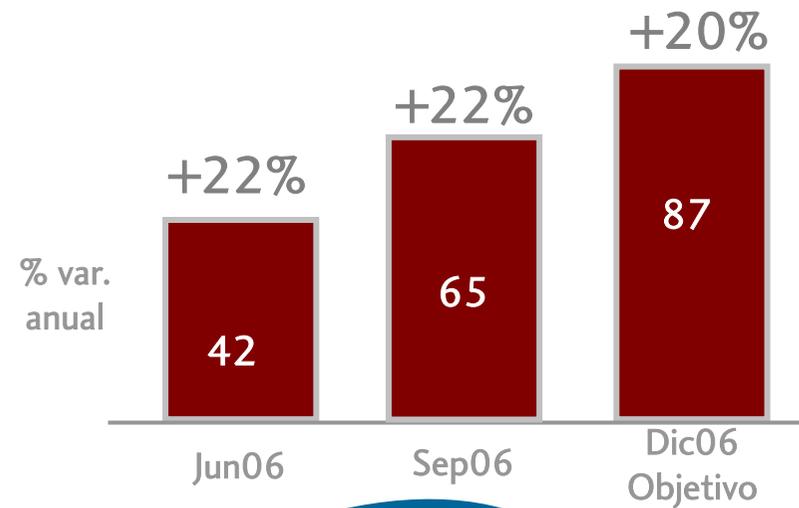
## 2 Consumo Superando objetivos

### Volumen Negocio



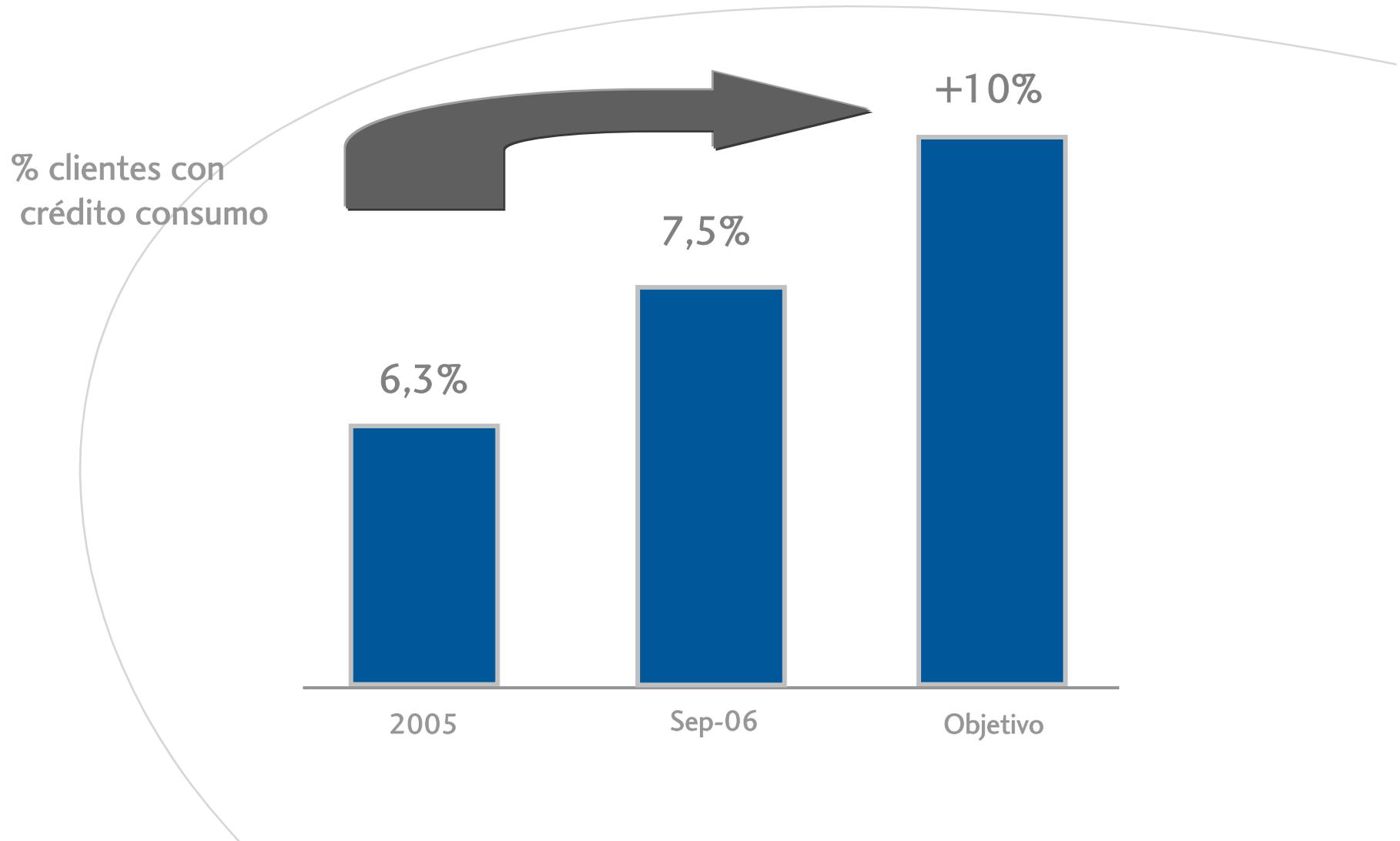
Objetivo vol. negocio +20%

### Margen Ordinario



Objetivo M. Ordinario +20%

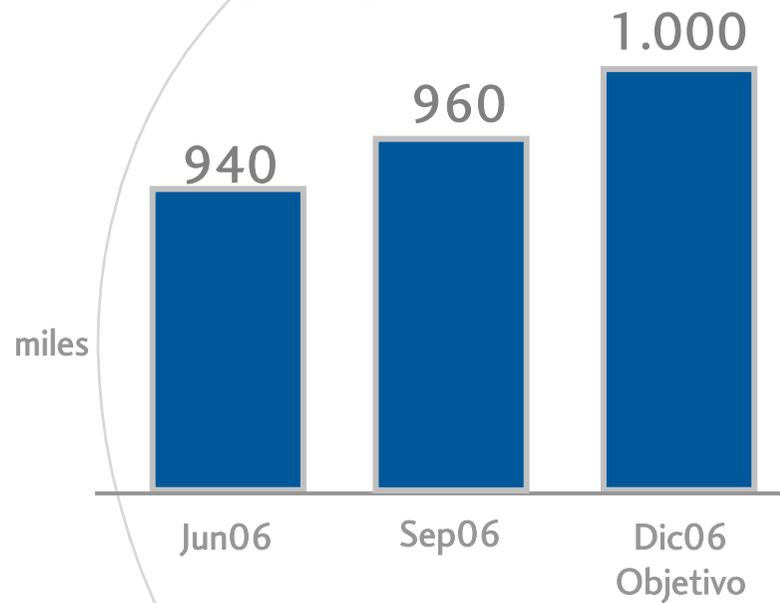
## Mejora índices de penetración en consumo ...



... y en medios de pago

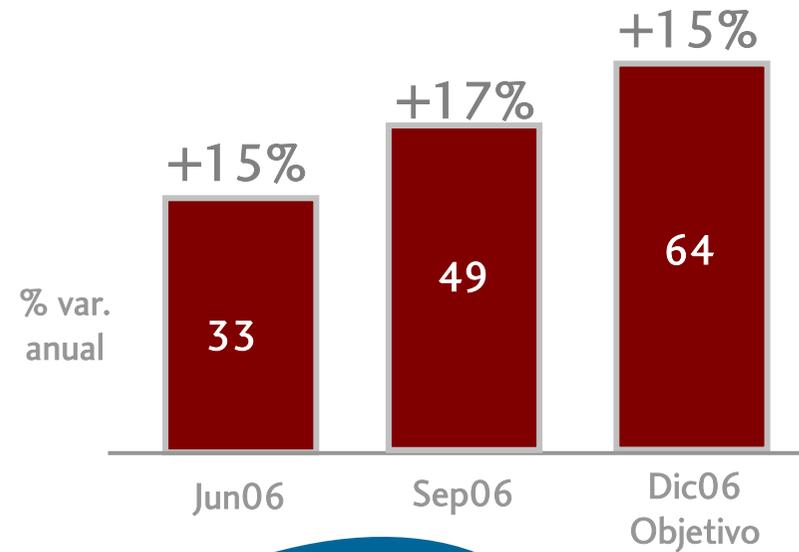
# Tarjetas

## Num. tarjetas



Objetivo  
1 mill. tarjetas

## Margen Ordinario



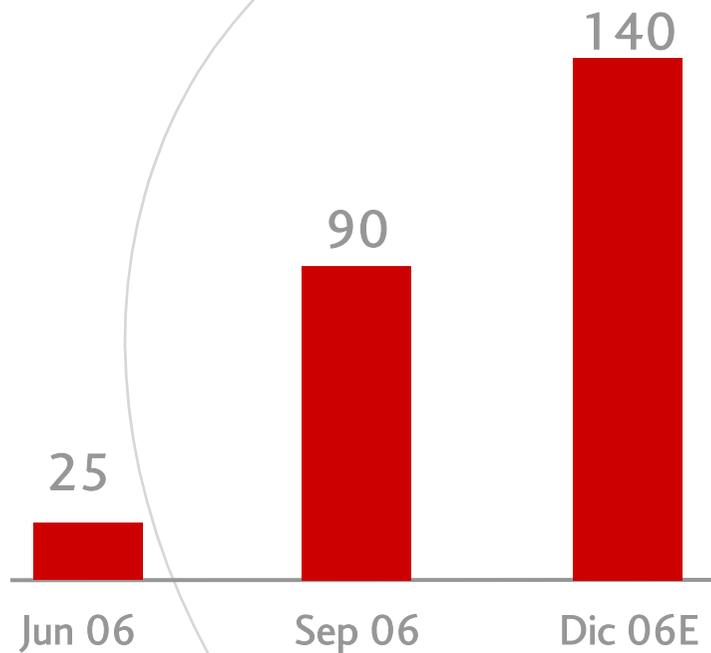
Objetivo M. Ordinario  
+15%

(\*) Ajustado efecto rebaja tasa de intercambio

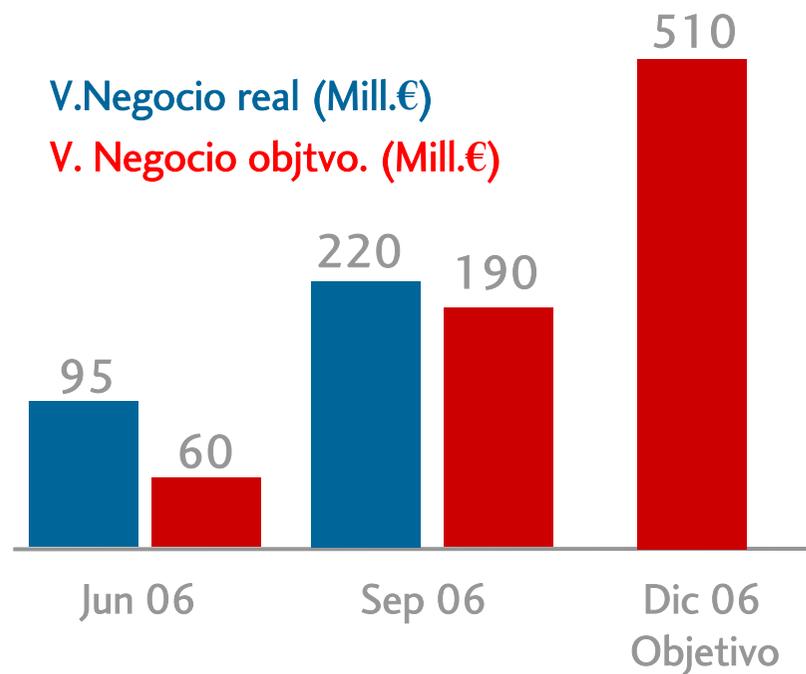
### 3 Expansión de la capacidad comercial

#### Expansión de red ...

N° oficinas abiertas



Vol. de Negocio



# ... y por incremento de la productividad comercial

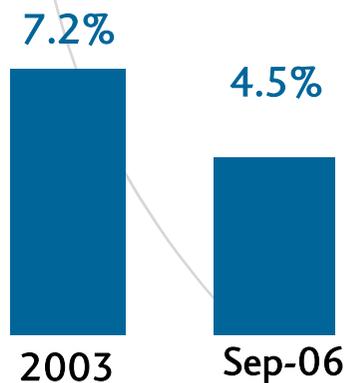
OMEGA

Optimizar tiempo comercial en Oficinas

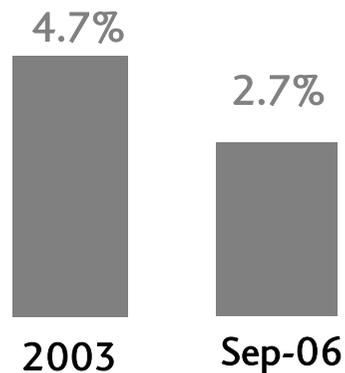
MENARA

- Optimización procesos de negocio
- Maximización eficiencia comercial
- Calidad de servicio
- Se presentará en enero-07

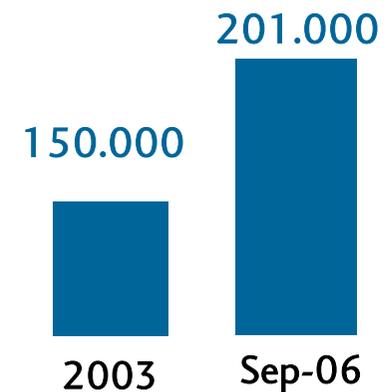
Back office / Total empleados



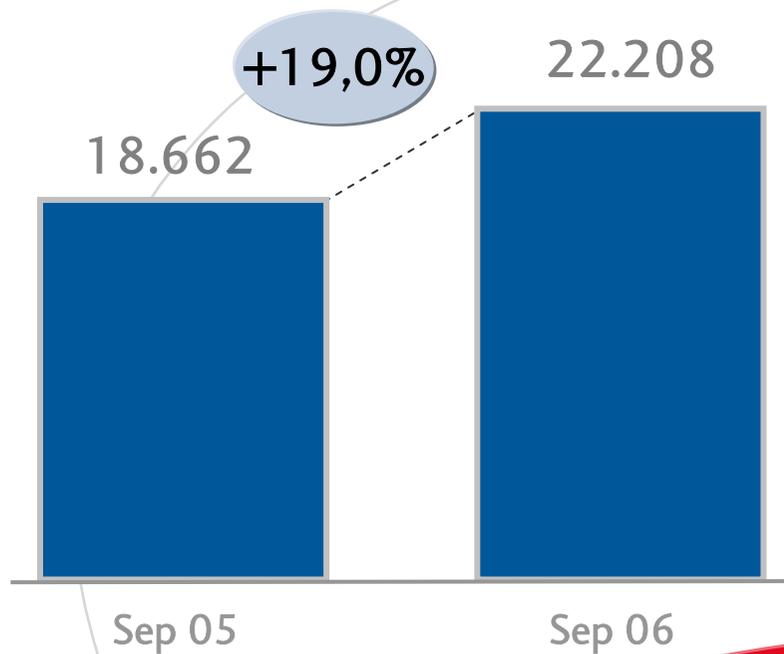
Tecnología / Total empleados



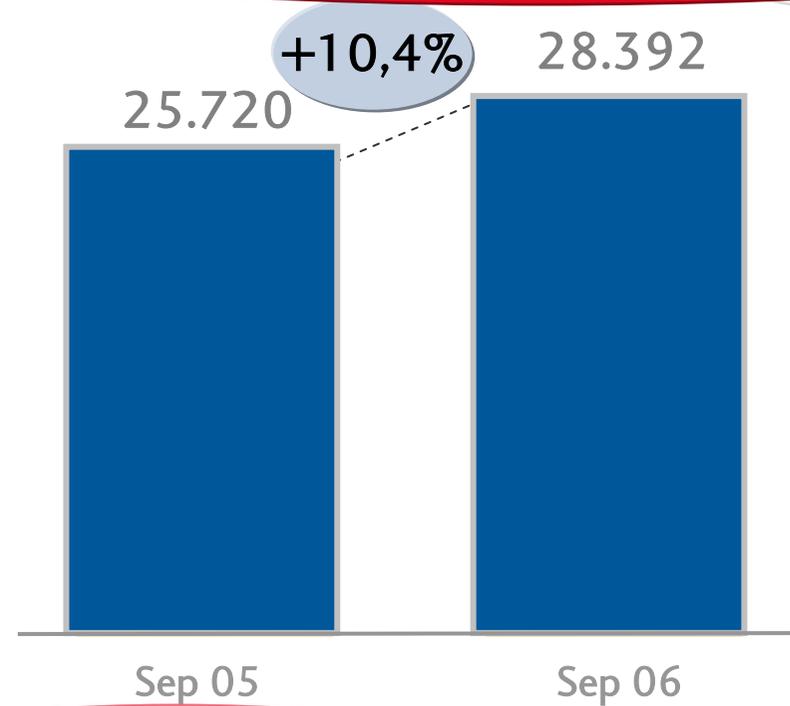
Margen Ordinario / Empleado



## Inversión



## Recursos



(Mill. €)

### Objetivos '06

- Inversión: +20%
- Recursos: +10%

con ganancias de  
cuota, especialmente en recursos ...

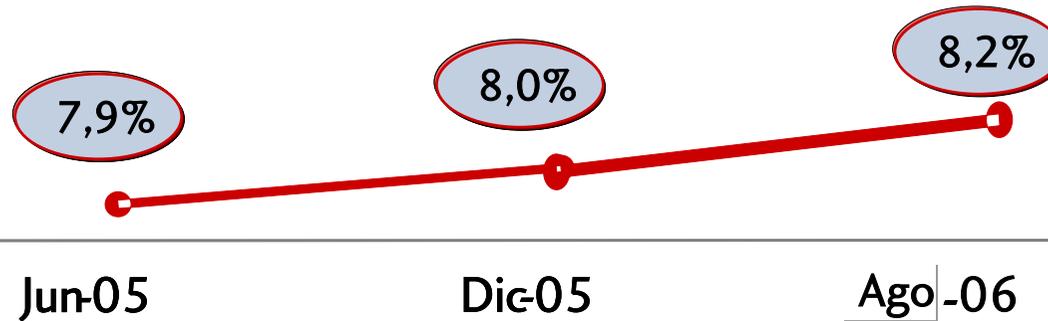
## Cuota sobre Banca en segmento de Particulares

Inversión



+0,2%

Recursos



+0,3%

... y foco en la vinculación  
apoyado en ...

## captación de nominas ...

- 116.000 nóminas captadas en 2006
- 39% de los clientes (+3 p. p)
- 1.600 millones de recursos (+21%)
- 6,6 productos por cliente

## ... y tarifa plana

- 440.000 clientes
- 4.000 millones de recursos (+16,4%)
- 6,3 productos por cliente

El acuerdo comercial con F1  
encaja con nuestros valores

# Equipo



# Innovación



# Tecnología



En 2006 continua la tendencia de  
**CRECIMIENTO RENTABLE** ...

... generando unos **RESULTADOS DE CALIDAD**,  
en línea con los objetivos del año ...

... al mismo tiempo que invertimos en  
**PROYECTOS ESTRATÉGICOS**, que aseguran el  
crecimiento a medio plazo



# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

9Mo6