



ACF V Jornada Sectorial Bancos Españoles

Barcelona, 28 de Septiembre 2009

bankinter.

Bankinter presenta la información trimestral de los estados financieros bajo los criterios contables y formatos recogidos en la Circular del Banco de España 4/04.

Del mismo modo 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 nuevas regulaciones, (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.

[Un modelo de
negocio único]

[Lo que muestran
las cifras...]

[¿El futuro?]

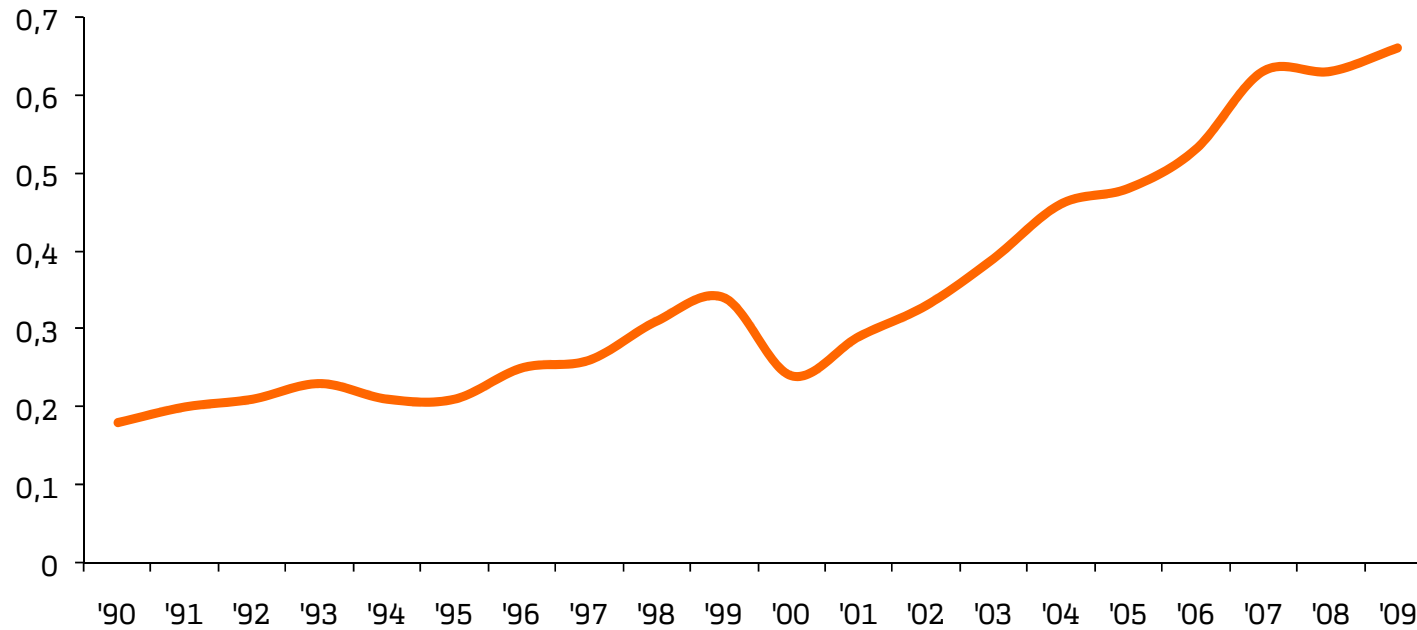


Un modelo de negocio único

bankinter.

Un modelo de negocio que continua creando valor

Evolución del BPA

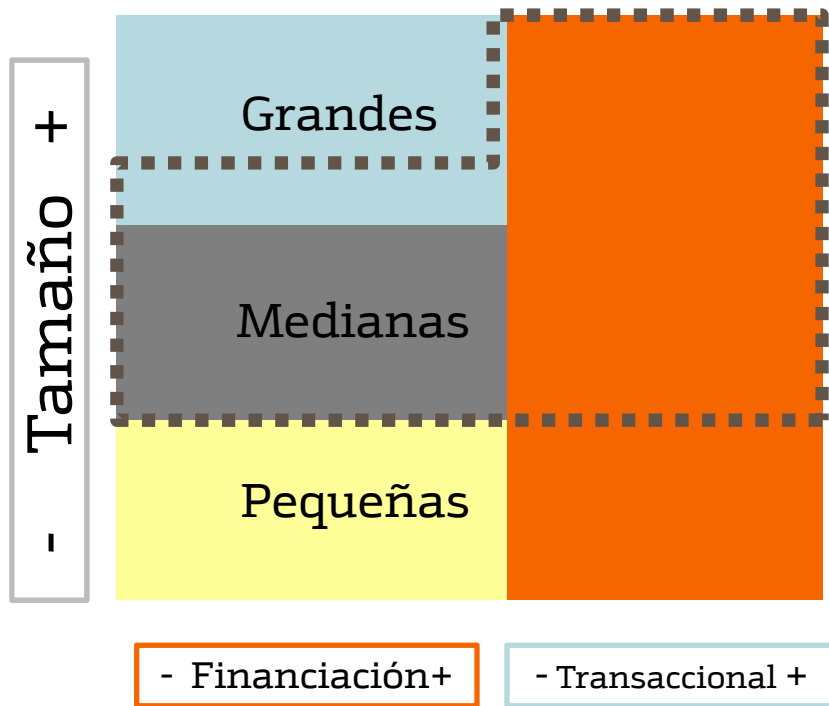


+12%
CAGR
2000

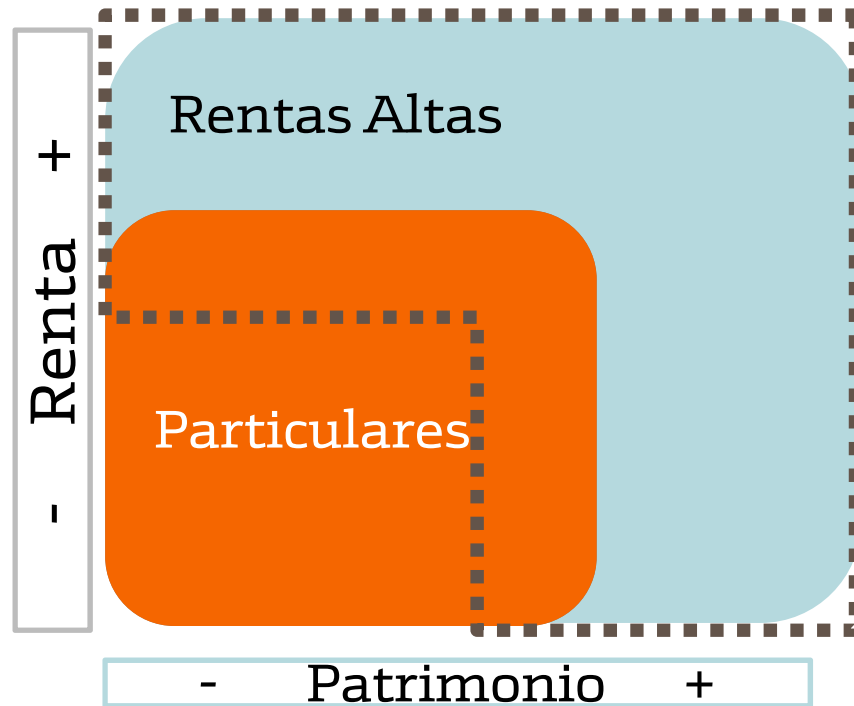
2007 : sin extraordinarios
2009: BPA 2T09 anualizado

Con una estrategia adapta a los diferentes segmentos

Empresas



Personas físicas



..... Clientes objetivo

Apoyada en el **conocimiento del cliente** lo que permite maximizar la **venta cruzada**



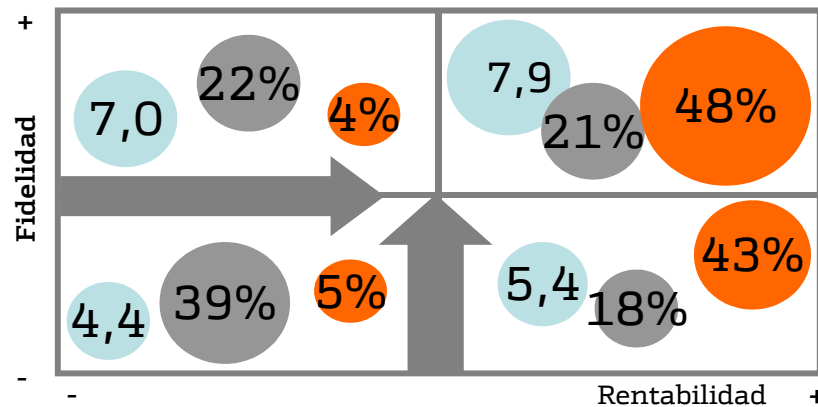
ACCIONES CRM
Nº Acciones realizadas en esta semana: 0
Usuario: S-171228

NO PLANIFICADO CLIENTES
Número de Acciones: 163

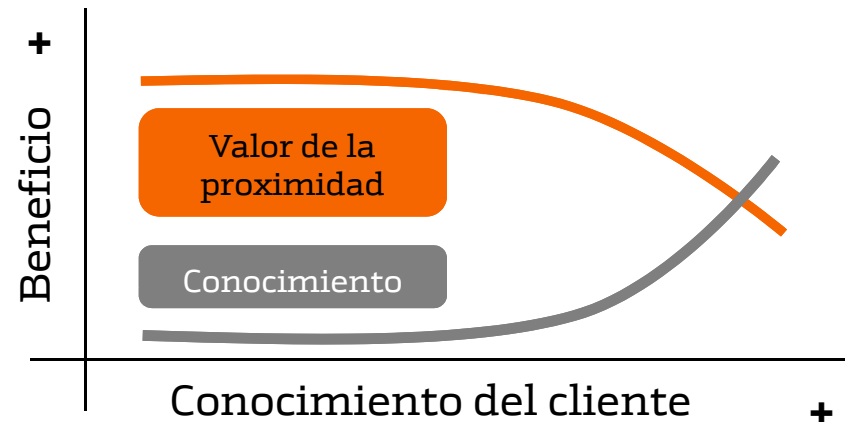
Nombre	Ciudad	Producto	Acciones
Privada	BLANCA ISIQUEL SEAZ	EL 397820	AUTOGUARD ALTO VALOR
Privada	JOSÉ JUAN SÁNCHEZ - CERRUCUA	SC 422724	SEGURO VIDA CON ENFERMEDAD CRÓNICA
Privada	ALVARO DEL VALLE	99999999	AUTOGUARD ALTO VALOR
Privada	JOSE JAVIER ETCHEVERRÍA JUAN	944 247418	CON ALTO PATRIMONIO RESOLUCIONARIO
Privada	LUIS MIGUEL REAL SOBIA	SC 221827	CON ALTO PATRIMONIO RESOLUCIONARIO
Privada	ANTONIO BORDO DEJO	SC 221827	AUTOGUARD COMUNIDAD MADRID
Privada	ALEJOS SAN JUAN CIELO	99999999	AUTOGUARD ALTO VALOR
Privada	SORBA DEL CUESTO CARRASCO	944 247418	ORIGUARDOS BARCELONA
Privada	ANTONIO ESCOBAR SÁNCHEZ	SC 221827	CONSEJERO EMPRESA + 3 REE
Privada	LEONOR RUIZ ALVAREZ	SC 221827	AUTOGUARD COMUNIDAD MADRID

(Solo se debe planificar en la medida con el cliente o en la correspondiente día o llamada)

Personas físicas: Matriz BAIN a Jun 2009

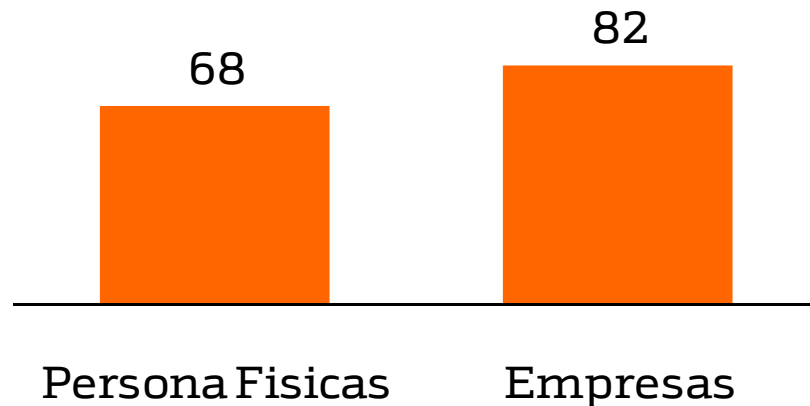


● Productos/cliente ● % clientes ● % beneficios



... y que deriva en una franquicia altamente productiva

Transacciones remotas por
segmento (en %)



Cuotas de mercado



Soportada por una red de distribución segmentada

Oficinas	Jun09	Variación
Oficinas tradicionales	372	+8
Centros de gestión comercial	252	-11
• Corporativa	47	-4
• Pymes	143	-19
• Banca Privada	62	+12
Oficinas Virtuales	403	-162
Agentes	800	-211

1,4%
Cuota
mercado

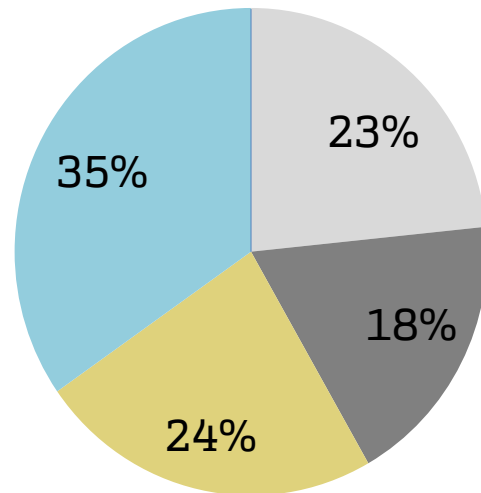
- Mayor flexibilidad
- Menores costes

Lo que
muestran
las cifras...

bankinter.

Franquicia retail sólida y eficiente

Margen Ordinario por segmento (en %)



781mil
Clientes Activos

■ Pymes ■ Corporativa ■ Particulares ■ Rentas Altas

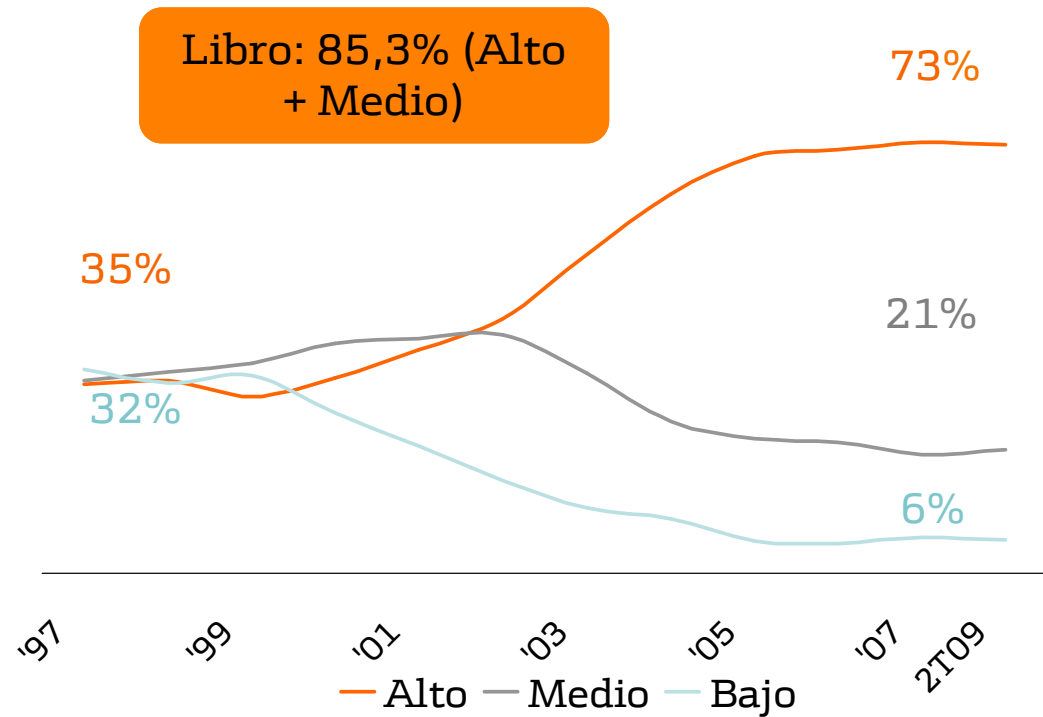
Alta concentración de **clientes** de particulares en niveles de renta elevados

Distribución de clientes por nivel de ingresos

Ingresos netos (miles €)	Población española	BKT
< 21 €	53%	24%
21/42 €	39%	38%
42/70 €	6%	23%
>70 €	1%	15%
Total	100%	100%

38%
Clientes con ingresos superiores a 42 mil €

Evolución del perfil de cliente de la nueva producción hipotecaria



Elevadas capacidades estratégicas en **clientes** de rentas altas

66mil
Clientes

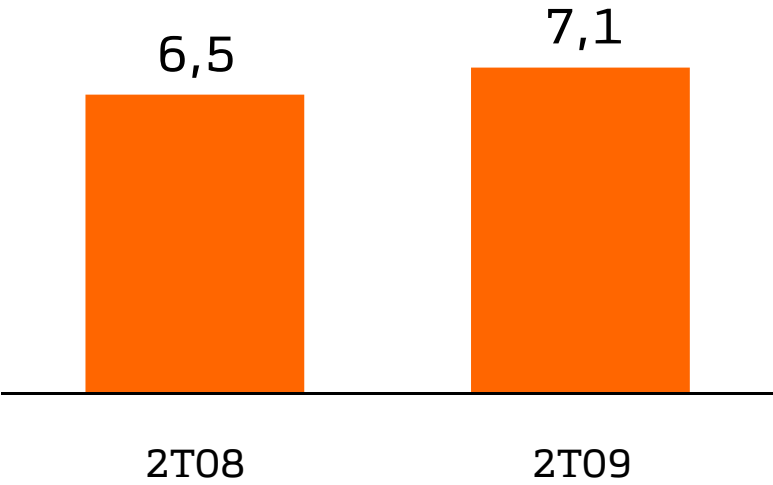
6,7
Productos/cliente

1.116€
M. Básico medio

5,3bn€
FFII

Líder
Retail brokerage

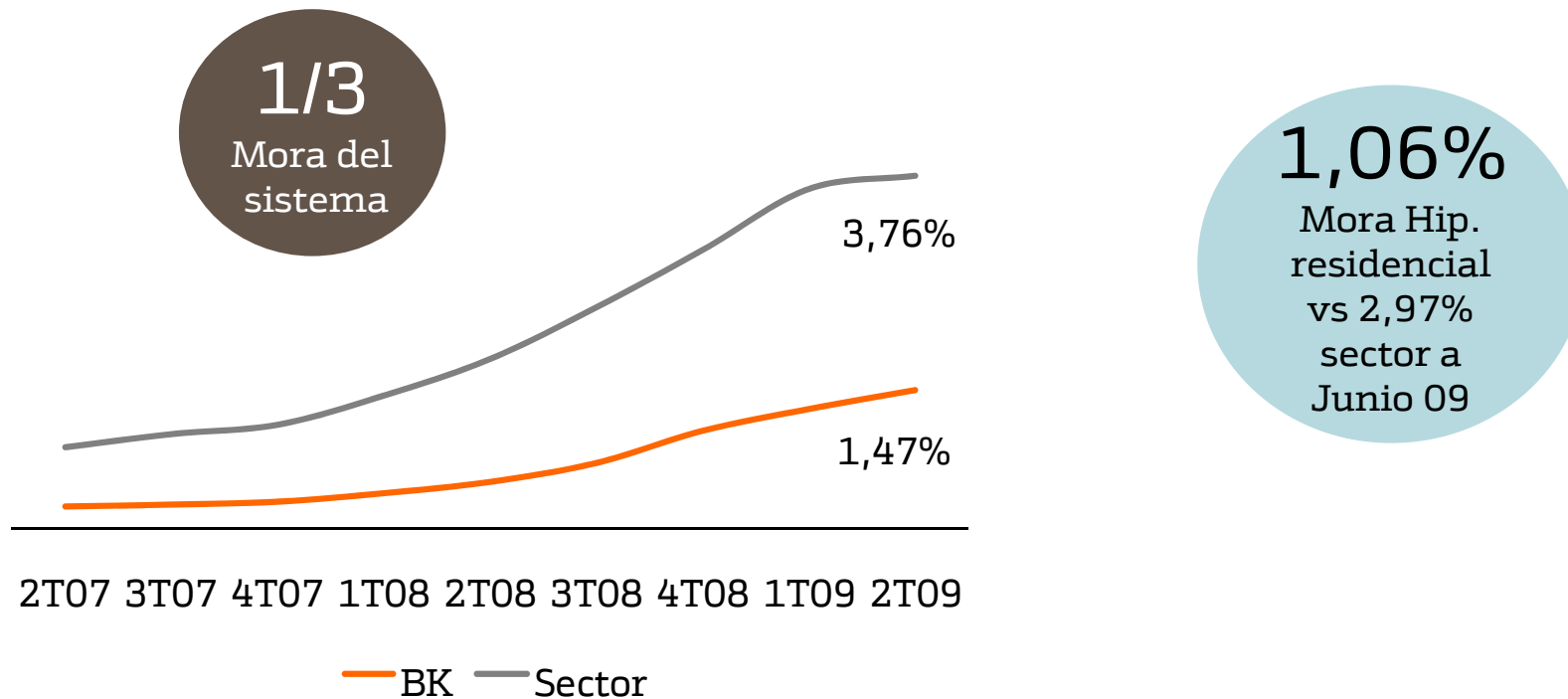
Cuota de mercado - número de Sicavs- (en %)



3º Ranking
En número de SICAVs

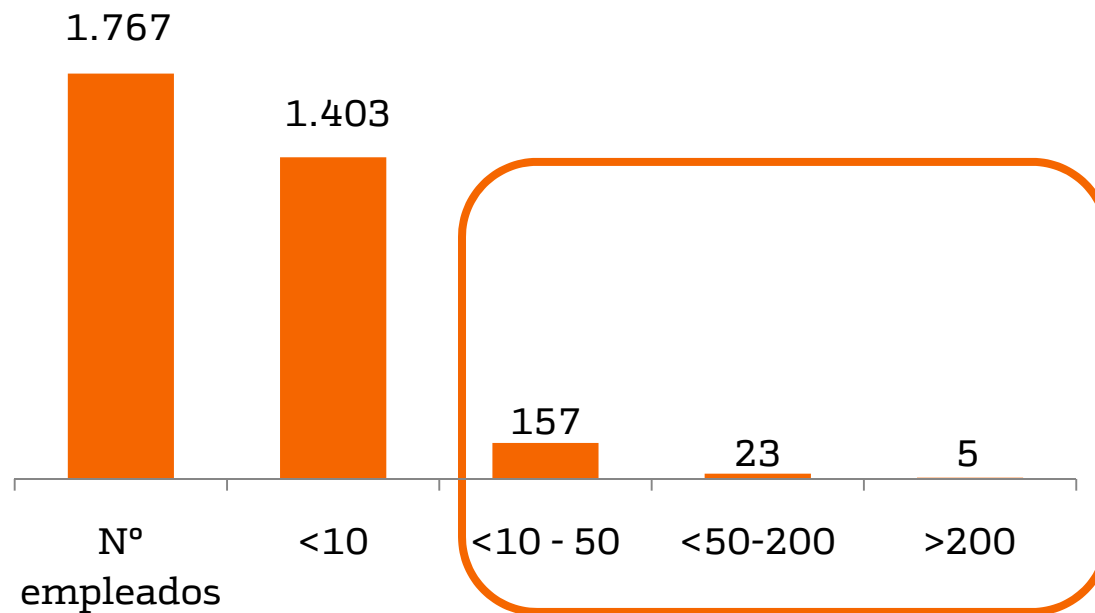
Una base de clientes conservadora que se refleja en la morosidad

Ratio de Morosidad en Personas Físicas



Una sólida base de clientes también en empresas

Número de empresas en España por tamaño (en miles)



81 mil
Clientes activos Pymes

11 mil
Clientes activos Corporativa

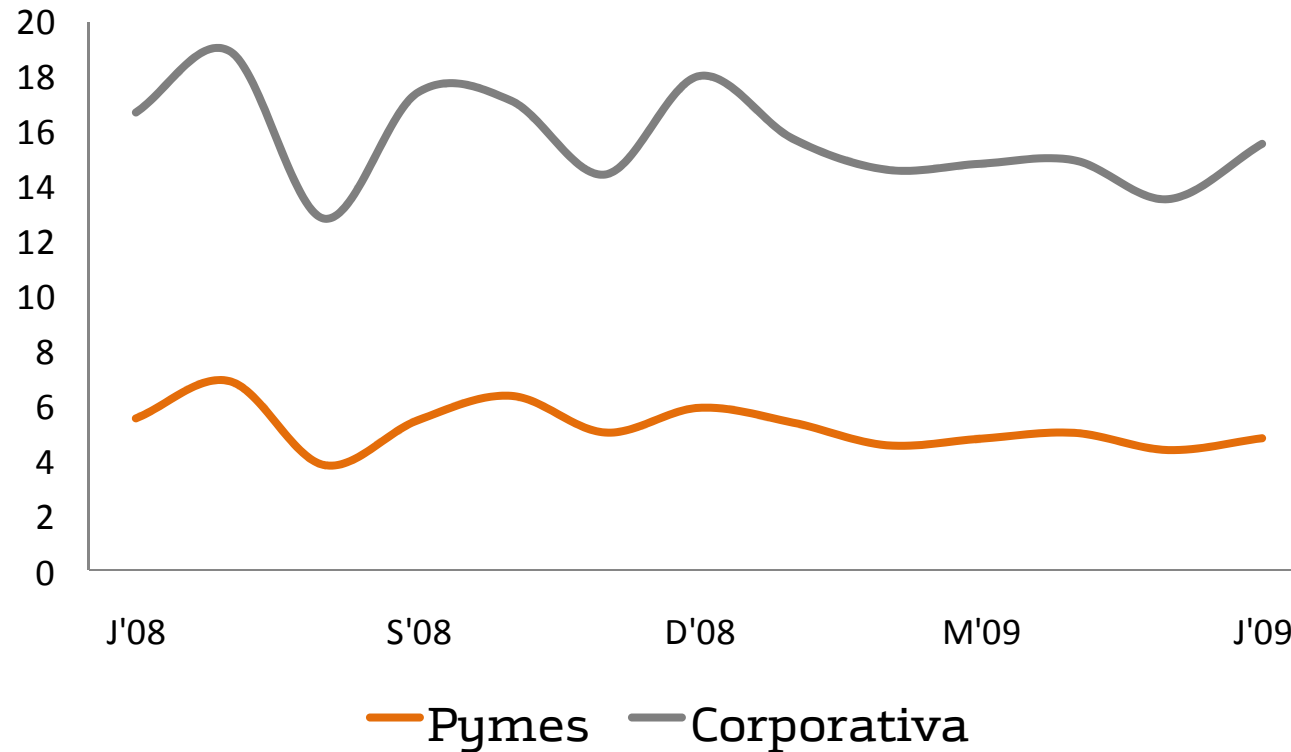


28%
Cuota mercado

1,6%
Cuota mercado financiación

Dónde la relación se fundamenta en la fortaleza del negocio **transaccional**

Volumen de negocio transaccional (en miles de mill.€)



800M€

Floats

+6,5%

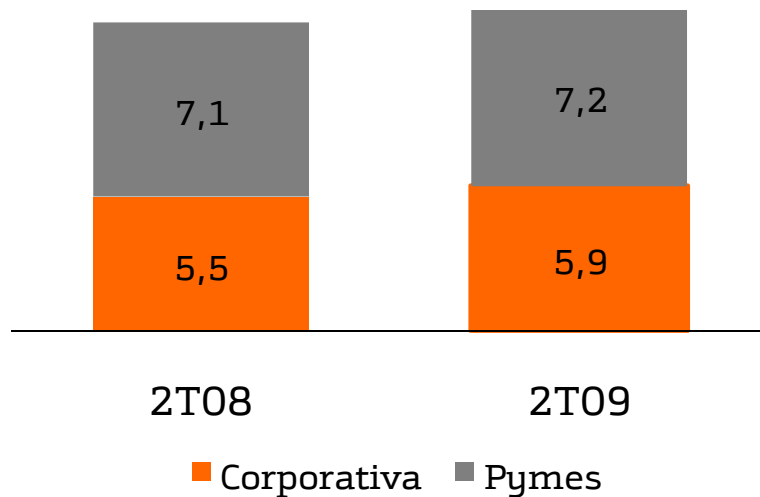
Comisiones de Pymes + Corporativa

bankinter.



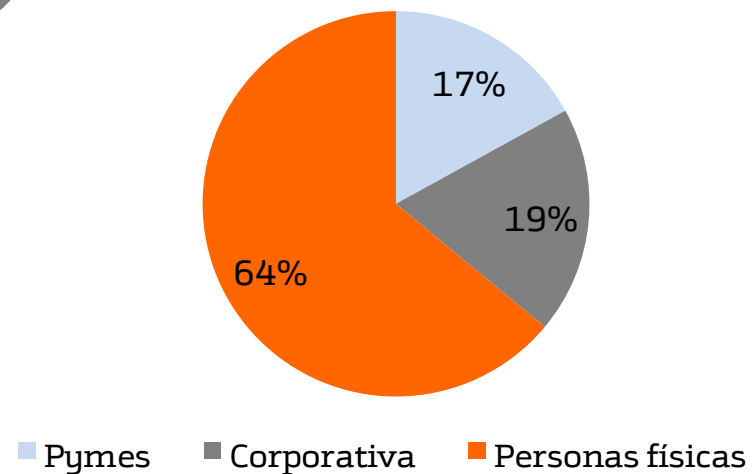
Siguiendo en el **negocio de activo** una estrategia selectiva y conservadora

Inversión media en Personas Jurídicas (miles de millones €)



+4,5

Distribución del Riesgo Crediticio por segmentos



50%

Cartera de Pymes con garantía hipotecaria

2,4%

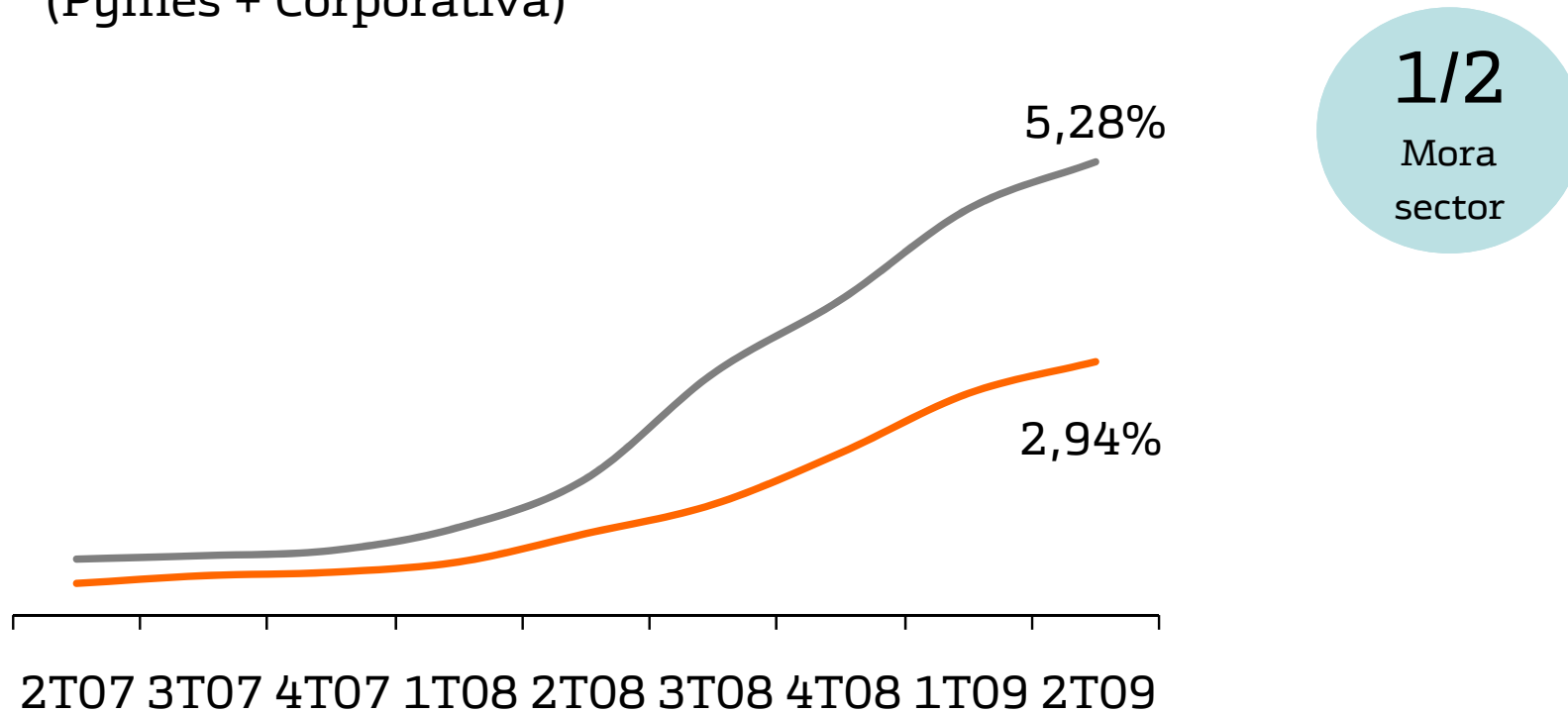
Exposición a promotores

bankinter.



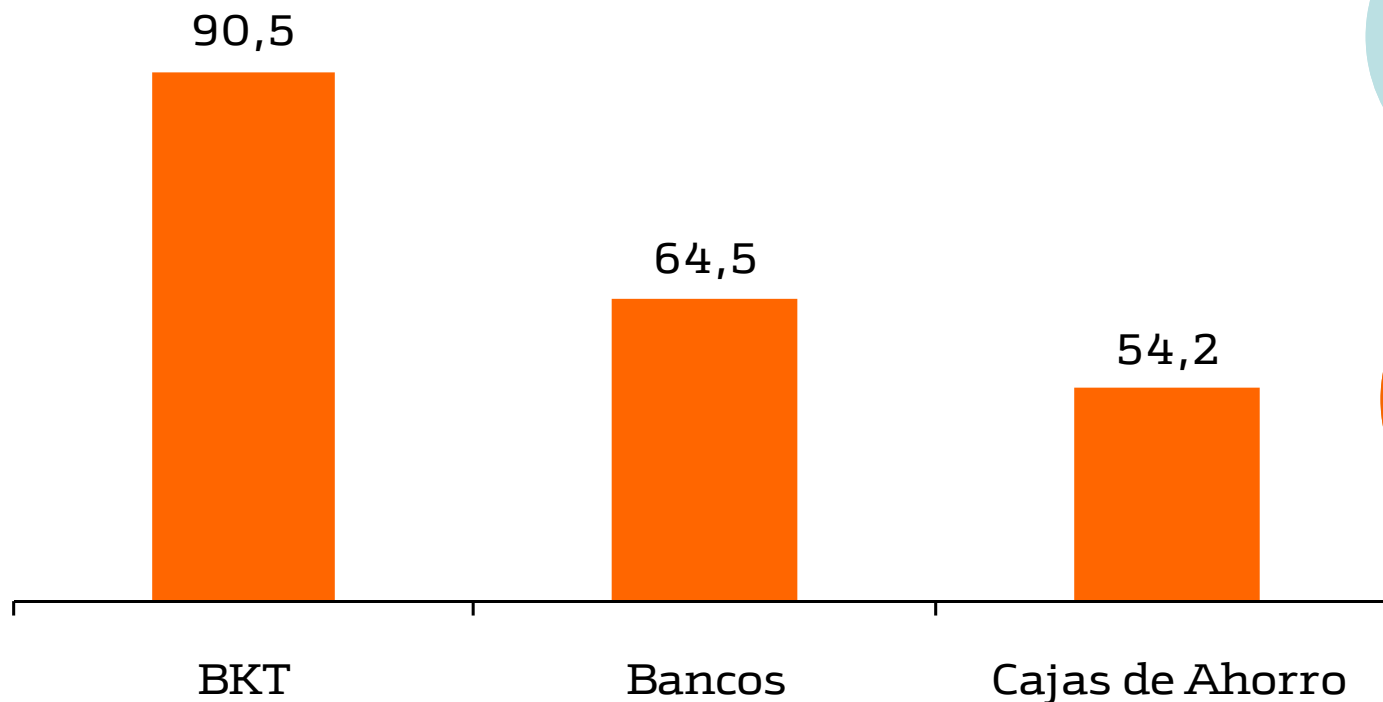
Que se refleja en el **gap de morosidad** con el sistema también en empresas

Ratio de Morosidad Personas Jurídicas
(Pymes + Corporativa)



Un modelo de negocio capaz de absorber el **coste del crédito** a lo largo del ciclo

Ratio de cobertura*



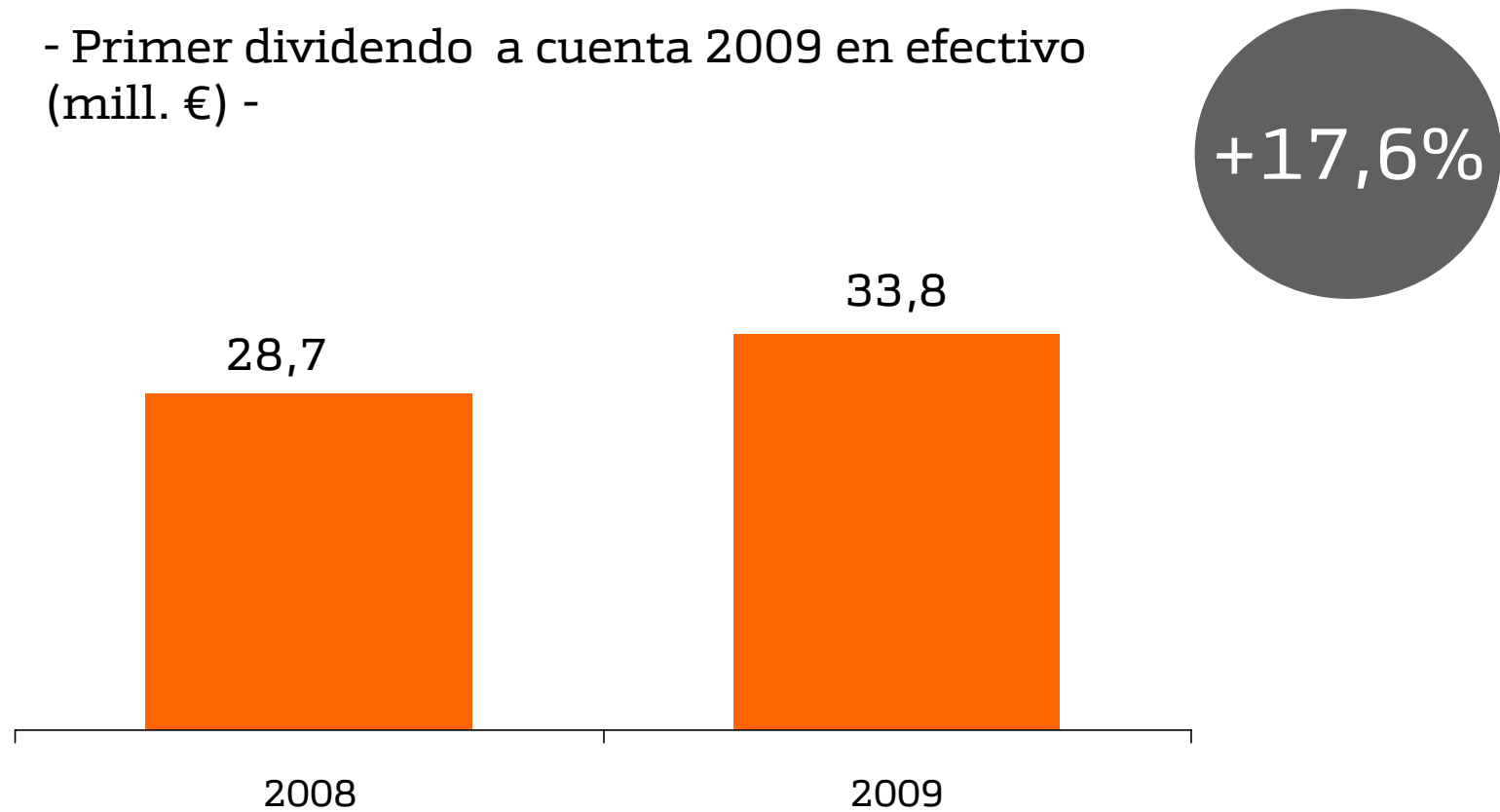
57M€
Generica retenida

158%
Ratio cobertura con garantías

*Fuente: Banco de España, datos a Jun 09

y continuar creando **valor** para el accionista

- Primer dividendo a cuenta 2009 en efectivo (mill. €) -



¿El futuro?

bankinter.

Un futuro con **amenazas**, pero también **oportunidades**

 Desapalacamiento financiero

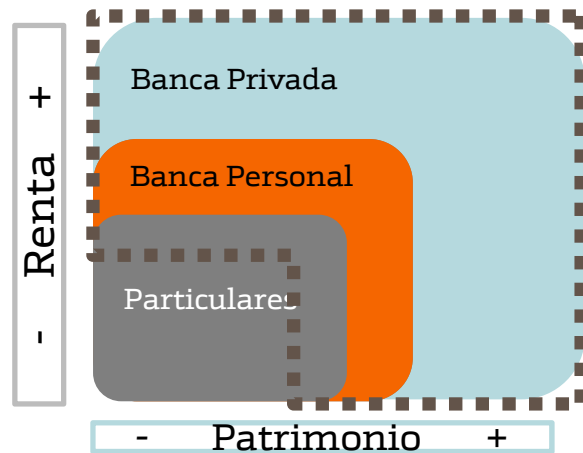
 Menor actividad económica

 Calidad de activos

 Sobredimensionamiento

Confirmación de **clientes objetivo**, reenfocando la **estrategia comercial**

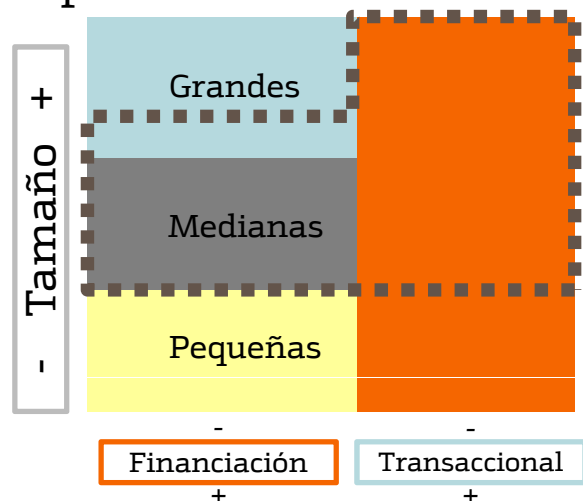
Personas físicas



Banca Privada + Banca Personal
CRECIMIENTO

Personas Físicas
GESTIÓN

Empresas

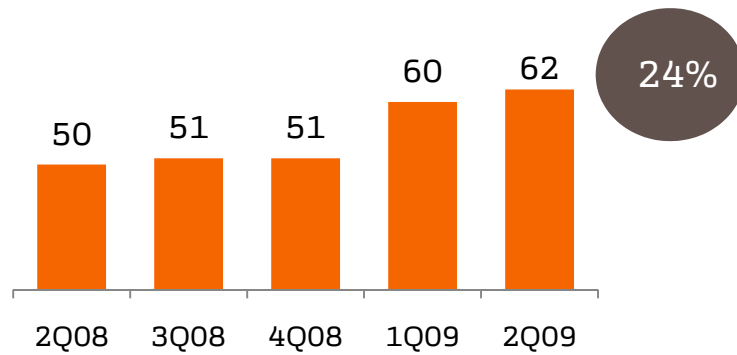


Negocio Transaccional
CRECIMIENTO

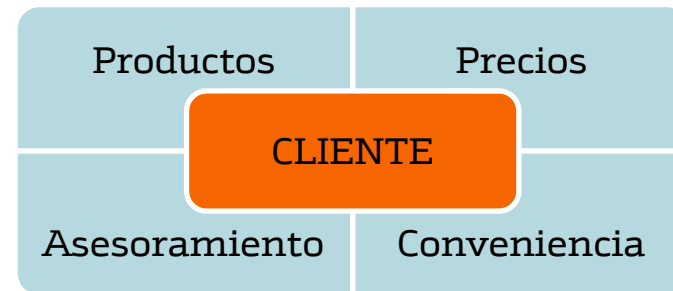
Financiación
GESTIÓN

Mejorar la fuerte posición competitiva en Banca Privada

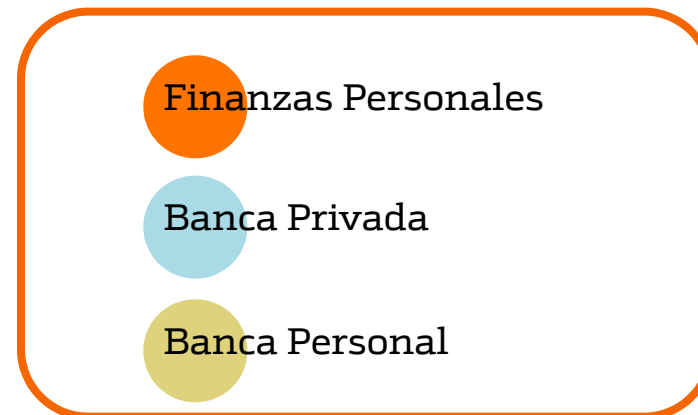
Aumentando la proximidad



Gestión de clientes personalizada

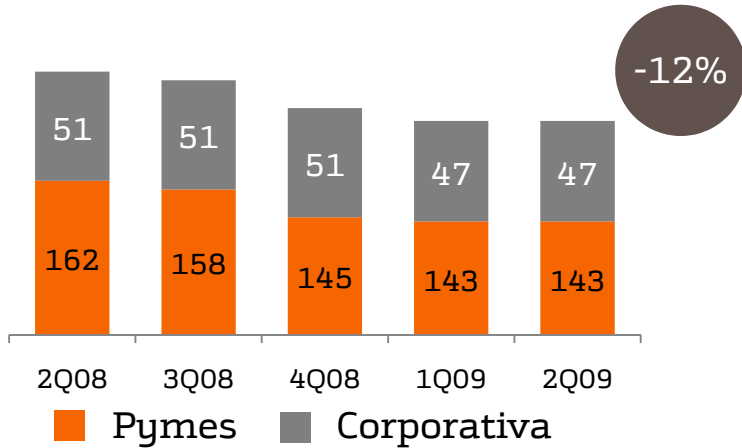


Subsegmentación

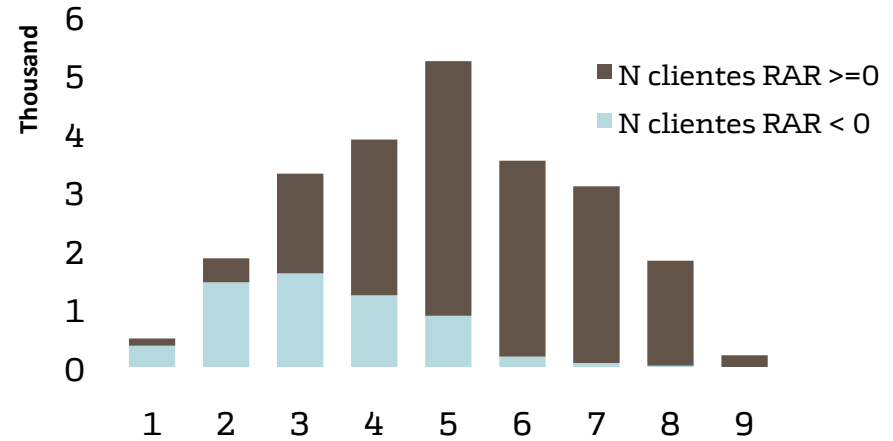


Gestión de la franquicia de clientes objetivo en empresas

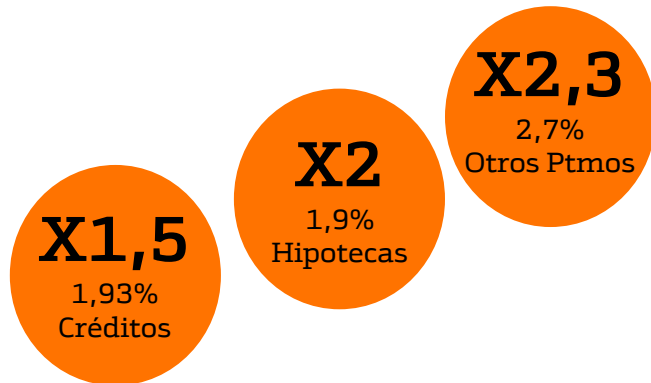
Mayor eficiencia comercial (Nº de centros especializados)



Mejorar el proceso de establecimiento de precios (RAROC)



Revisión al alza los diferenciales (dif. Medio de pymes a jun 09)

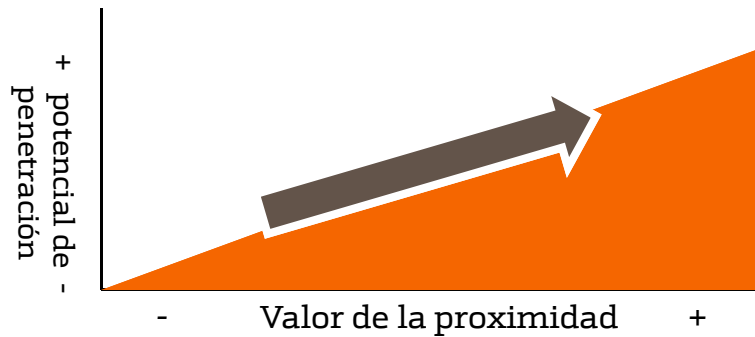


Aumentar la relación con los clientes rentables (productos por cliente)

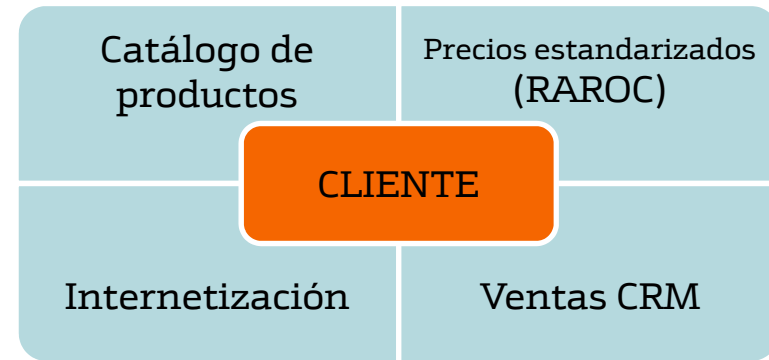


Personas físicas de rentas medias-bajas y pequeñas empresas

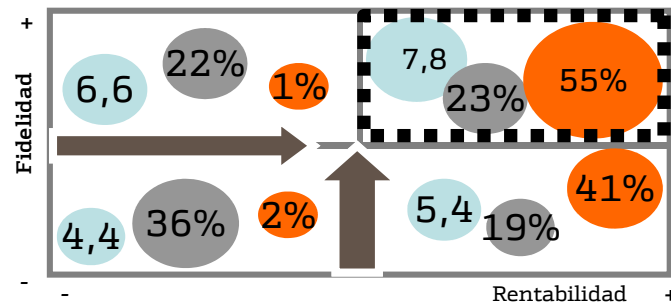
Segmentos donde la proximidad tiene menor valor



Mejora de la eficiencia comercial



Mejorar rentabilidad del cliente mediante acciones comerciales centralizadas



● Productos por cliente ● % clientes ● % beneficio

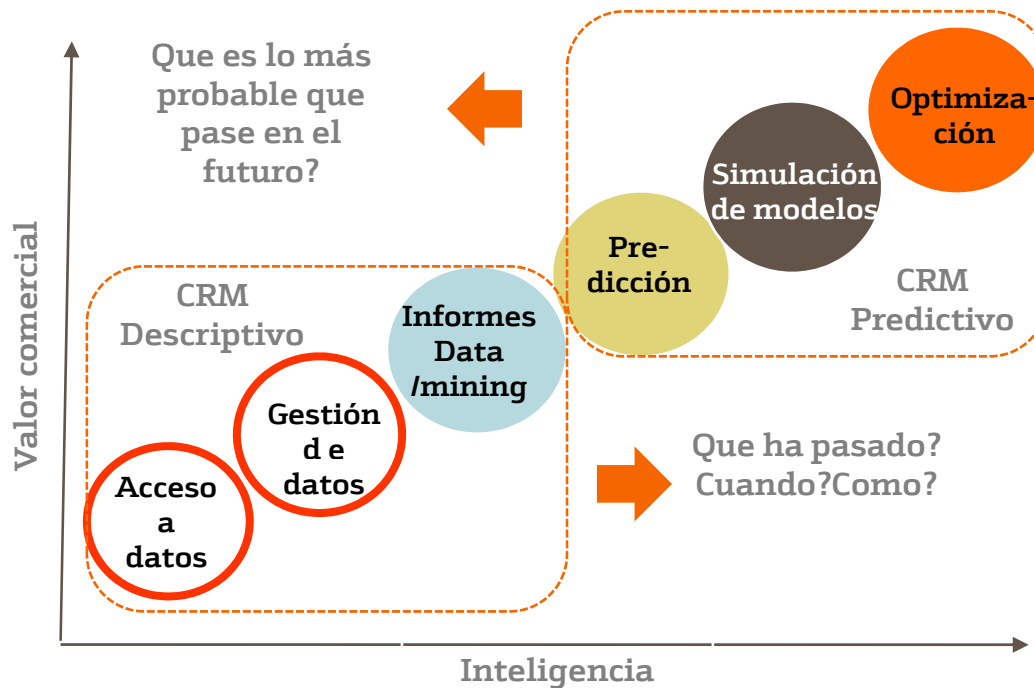
Sinergias de costes e ingresos



línea directa



Mejora de la **eficiencia comercial** apoyadándose en la tecnología



Siguiente paso :
Influenciar en comportamiento

NBS (Next Best Sell)

Modelos de Abandono

X3 Tasa de éxito

Tasas de éxito de CRM actuales

3%

CRM Remoto

7%

CRM medio

14%

CRM tutor

bankinter.



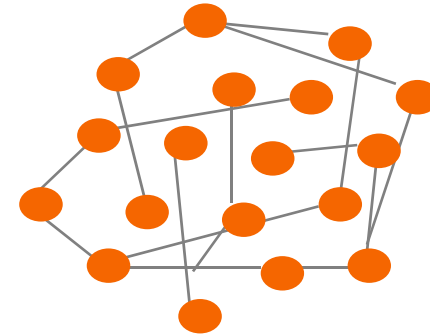
Reingeniería de procesos para maximizar la eficiencia y productividad

Transformación de la cadena de valor

Rediseño de procesos de principio a fin

Priorizar la sencillez percibida

Focalizados en la productividad y eliminación de duplicidades

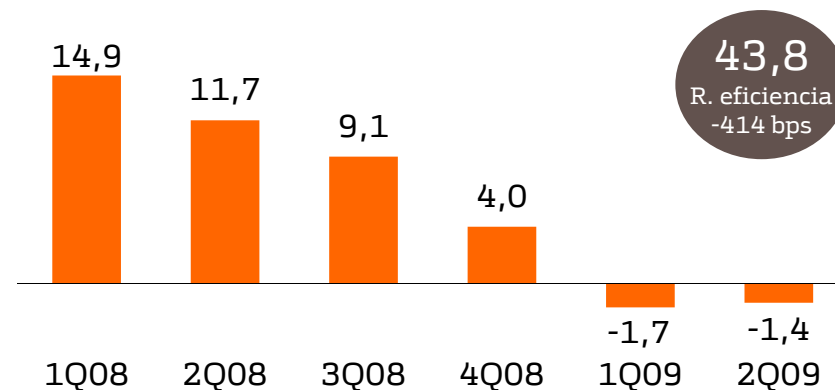


Concentrar/especializar operaciones

Reducir procesos NAV (Non value added)

Uso de canales remotos

Tasa de crecimiento de los costes (%)



bankinter.





**El reto
continua...
Muchas gracias**