



Banco Pastor

COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

Banco Pastor S.A. comunica que el día 13 de abril de 2000, y en segunda convocatoria, se celebró la Junta General de Accionistas, conforme al Orden del Día comunicado a esa Comisión con fecha 3 de marzo último.

Todos los puntos del Orden del Día fueron aprobados por unanimidad, entre ellos:

- Punto 2º.- Pago de un Dividendo complementario del ejercicio de 1999, por importe de 50 pesetas brutas por acción (0,30050605 euros). Dicho Dividendo será pagadero a partir del día 25 de abril de 2000.
- Punto 5º.- Fueron reelegidos Consejeros de la Sociedad: Dña. Carmela Arias y Díaz de Rábago; D. Vicente Arias Mosquera; D. José María Arias Mosquera; D. Joaquín Arias y Díaz de Rábago; D. Ramón Linares Martín de Rosales; D. Guillermo de la Dehesa Romero; D. Arne Jessen Pastor; D. Alfonso Porras del Corral; D. Miguel Sanmartín Losada.

Se hace constar que en el Informe Anual se ha incluido un Informe de Gobierno Corporativo, en el que se contiene el Reglamento del Consejo de Administración, que se aprobó por el propio Consejo en su reunión de 2 de marzo último, y Reglamento en el que se atienden las recomendaciones del Código de Buen Gobierno, adaptadas a las características que concurren en la entidad.

Se adjunta nota informativa.

La Coruña, 13 de abril de 2000

Fdo. MIGUEL SANMARTIN LOSADA
Consejero Secretario General

COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES
A la atención del Director del Area de Mercados



Banco Pastor



Grupo Banco Pastor

Grupo Banco Pastor Ejercicio 1999

Ejercicio 99

Grupo Banco Pastor

- Dinamismo comercial
- Crecimiento de los beneficios por encima de la media
- Margen de intermediación positivo
- Contención en los costes
- Importante reducción de la morosidad y ampliación de la cobertura
- Excelentes resultados en las inversiones del Grupo
- Rentabilidad sobre recursos propios: +17%

Ejercicio 99

Grupo Banco Pastor

Resultado antes de Impuestos 17.025

Beneficio Neto 12.501

+16%

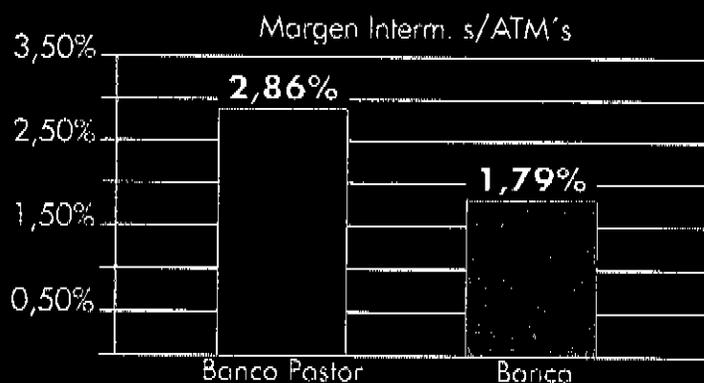
Crecimiento de beneficios por encima
de la media de la banca

Ejercicio 99

Grupo Banco Pastor

Margen de intermediación positivo

- Cambio de tendencia: creciendo al 1,82%
- Mejor que entidades de nuestro entorno
- Elevada Calidad del Margen

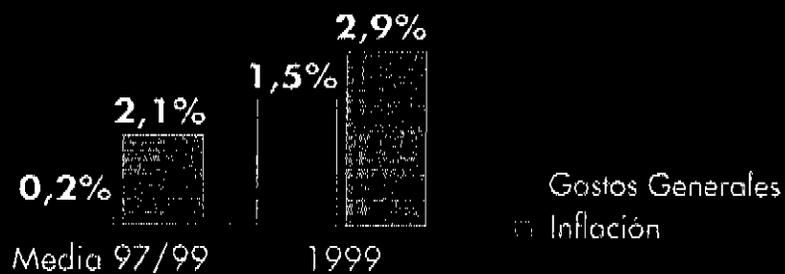


Ejercicio 99

Grupo Banco Pastor

Continuidad en el control de costes

Gastos Generales y Amortizaciones



... y a pesar de las inversiones en:
año 2000 y plataformas Internet

Grupo Banco Pastor

Grupo de Empresas.

Grupo Banco Pastor

Política de inversiones del Grupo

Sectores:

- De alto crecimiento
- Inmobiliario
- Turismo y ocio
- Energías renovables y alternativas
- Medioambiente y forestal

Política de inversiones del Grupo

- El Grupo se posiciona en la nueva economía
- Sectores de alto crecimiento:
comunicaciones e industria del conocimiento
- A través de INOVA holding que agrupará las inversiones en:
 - empresas con alto componente tecnológico
 - empresas que están generando valor en la actual revolución tecnológica.

Política de inversiones del Grupo

Reforzamos nuestras posiciones en turismo y ocio

- Sadamar, un nuevo puerto deportivo
- Nuevo hotel balneario en La Toja
- Gran complejo de lujo en Santa María de Oia

El Banco se centra en el turismo de alto nivel a través de unidades hoteleras de carácter singular

En los últimos 4 años hemos:

- Transformado el balance
- Mejorado la cuenta de resultados
- Renovado la estructura completamente
- Redefinido la estrategia

En los últimos 4 años

Hemos transformado el balance

- **La Inversión Crediticia pasa del 34,4% al 59,1% del Activo**
- **Mejora la calidad del activo:**
 - Se reduce el riesgo al aumentar el % con garantía real del 38% en el '96 al 46% en el '99.
 - El 85% en particulares y pymes
 - Ningún sector económico posee más del 15%
 - El importe medio de los préstamos y créditos es muy reducido

Grupo Banco Pastor

En los últimos 4 años

Hemos transformado el balance

- **El peso de la inversión en renta variable crece un 72%, superando al grupo similar y acercándonos a la banca.**
- **Se mantiene una amplia base de depósitos:**
 - 62% s/Pasivo
 - superior a la media de la banca: 44%

Grupo Banco Pastor

En los últimos 4 años

Hemos transformado el balance

Todo ello, conlleva un importante aumento de la rentabilidad sobre activos

ROA

1996	1999
0,54%	1%

Grupo Banco Pastor

En los últimos 4 años

Hemos mejorado los resultados

- El BAI ha crecido una tasa media anual del 13,9 %, casi un 50% desde 1996
- El Beneficio Neto ha aumentado una tasa media anual del 20,7%, un 76% desde 1996

	1996	1999
BAI	11.522 MM.	17.025 MM.
ROE	11%	17%

Grupo Banco Pastor

En los últimos 4 años

Hemos renovado la estructura completamente

- Hemos creado equipos de jóvenes profesionales.
- Hemos potenciado la cualificación de la plantilla, ajustándola en número y elevado su nivel de formación

En los últimos 4 años

Hemos cambiado la forma de trabajar de la Red comercial, basándola en:

- especialización
- segmentación
- y optimización operativa

Hemos creado las plataformas tecnológicas necesarias para dar soporte a la actividad comercial del nuevo milenio:

- NO tenemos que desarrollar Internet,
- YA lo tenemos

**En definitiva,
nos hemos preparado
para la renovación
de nuestra
estrategia de negocio**

Grupo Banco Pastor

**Un nuevo modelo de negocio
basado en una oferta multicanal,
con INTERNET
como elemento clave
para situarnos definitivamente
como entidad de referencia
en el sector**

**Estrategia de
Banco Pastor
en Internet.**



Banco Pastor



Banco Pastor

**Mientras que para los grandes
bancos y cajas Internet
representa una amenaza
Para Banco Pastor
es una gran OPORTUNIDAD**



Banco Pastor

¿Por qué?

**Porque nos permite
MULTIPLICAR
LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO
DEL BANCO**



Banco Pastor

¿Cómo?

Internet nos permite ser grandes

Ruptura de barreras:

Todos somos iguales en la pantalla

Expansión a costes reducidos

- Competimos con una estructura más ligera y menos costosa
- Y carecemos de los excesos de capacidad de otras entidades



Banco Pastor

El entorno potencia esta evolución

- **Crecimiento exponencial en el nº de usuarios de Internet**
- **Desarrollo en España.**
 - Los internautas españoles presentan un nivel de bancarización significativo, por delante de países como Francia, USA y Reino Unido.
 - Nº de clientes de banca on line x 2,5 en un año.
 - La demanda de servicios financieros on line crecerá fuertemente: 2 millones de clientes bancarios exclusivos de Internet en el 2004 (fuente: Merrill Lynch).



Banco Pastor

¿Cómo?

Internet nos conecta

Tenemos un alto potencial de crecimiento en los segmentos más sensibles a este medio:

- El perfil de cliente-internauta objetivo se localiza en grandes ciudades, especialmente, Madrid y Barcelona.

Tenemos mucho que ganar y escaso riesgo de canibalización

- De hecho, el 98% de los clientes actuales de Oficina Directa proceden de la competencia

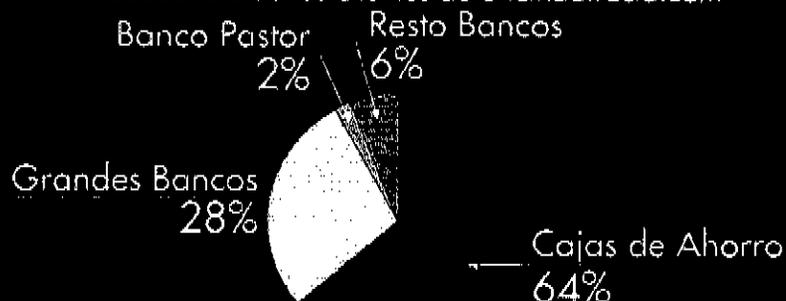


Banco Pastor

Nuestras ventajas en el nuevo entorno

ESCASO RIESGO DE CANIBALIZACION EN LOS MERCADOS OBJETIVO

Procedencia de los clientes de oficinadirecta.com





Banco Pastor

Desafíos de Internet para la banca

- Nuevos competidores:
pérdida de cuota de mercado
- Costes de desarrollo y promoción
- Presión en márgenes y precios
- Mayor capacidad de elección
del cliente: menor lealtad



Banco Pastor

Nuestras ventajas en el nuevo entorno

TENEMOS IMAGEN DE MARCA

- Oficina Directa lleva 8 años creando imagen en el segmento proclive a banca virtual
- Respaldada por un banco de prestigio en el mercado. Facilitamos el salto cultural al disponer de oficinas de referencia
- No es necesario realizar elevadas inversiones en desarrollo y marketing



Banco Pastor

Nuestras ventajas en el nuevo entorno

CALIDAD:EXCELENCIA EN LA EJECUCION

- **Encuestas de satisfacción de la clientela.**
 - Tenemos el mayor grado de satisfacción de clientes frente a nuestra competencia en el negocio más exigente
- **Oficina Directa ha sido seleccionada por la OCU como proveedor de préstamo hipotecario**
- **Premios de Actualidad Económica:**
 - A uno de los mejores webs de contenido financiero
 - A una de las mejores ideas por el servicio de valores



Banco Pastor

Nuestras ventajas en el nuevo entorno

HACEMOS BANCA DE RELACIÓN

- **Es la única que garantiza una ventaja competitiva sostenible**
- Nos permite fidelizar a los clientes a través de la domiciliación de su nómina
- Nos convierte en su primer banco



Banco Pastor

Oficinadirecta.com

**Ofrecemos el mejor servicio al mejor precio:
queremos tener al cliente y no limitarnos
a venderle productos**

**En Oficina Directa apostamos por ser
su primer banco y para ello disponemos
de la mejor oferta del mercado**



Banco Pastor

Oficinadirecta.com

Nuestros clientes

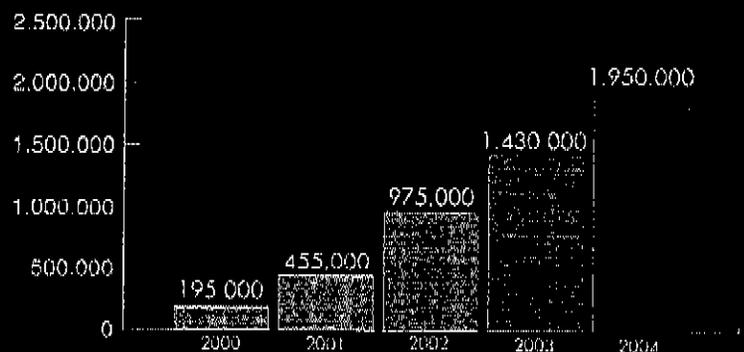
- **Más de 15.000 en el segmento más rentable del mercado**
- **Más de 800 nuevos clientes vinculados cada mes**
- **Con una media de 4,7 productos**



Banco Pastor

Cientes exclusivos de Internet

Estimaciones Merrill Lynch



Son el 25% de los clientes que utilizan Internet

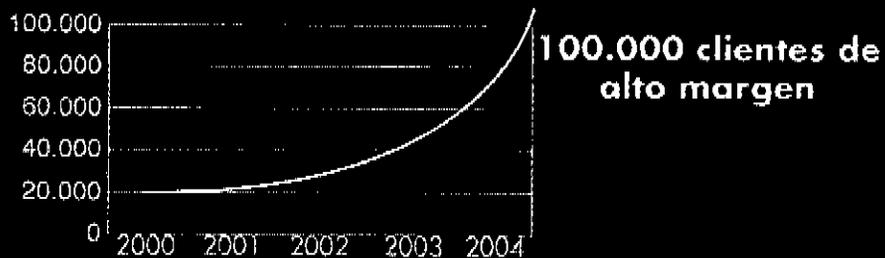


Banco Pastor

Banco Pastor: objetivo

Crecer en el segmento más rentable del mercado urbano

Mercado de Clientes exclusivos de Internet



100.000 clientes de alto margen

El 5% de cuota en el mercado más atractivo y de mayor crecimiento



Banco Pastor

Estrategia

- **La estrategia de Banco Pastor contempla dos líneas de actuación:**
 - oficinadirecta.com AGRESIVA
 - PastorNet INTEGRADA
- **Responde a la política desarrollada por el Banco desde 1992 y, hoy en día, coincide con las recomendaciones de analistas de prestigio.**



Banco Pastor

Estrategia

	Oficinadirecta.com AGRESIVA	PastorNet INTEGRADA
- ESTRATEGIA		
- Productos y Servicios	- Oferta propia	- Mismo oferta que en sucursales
- Precios	- Los mejores precios para clientes fidelizados	- Diferenciación en precio por transacción
- Modelo	- Uso exclusivo de Internet	- Combina red de sucursales con Internet
- Propuesta de valor	- El mejor servicio al mejor precio para el cliente para el que somos su primer banco	- Trato personal+menores precios para algunas transacciones



Banco Pastor

Banco Pastor 2004

- **Vamos a transformar el banco**
- **Triplicando el número de nuestros clientes más rentables**
- **Multiplicando por 1,5 su valor**