

Banesto

Presentación de
Resultados

1^{er} Trimestre 2010

8 DE ABRIL DE 2010

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. Resultados 1^{er} trimestre 2010

2. Gestión de los riesgos

3. Gestión del negocio

En línea de conseguir los objetivos del año

	Objetivo 2010	Realizado 1T10
Eficiencia (%) (incluye amortizaciones)	< 38,9	38,8
Morosidad (%)	Mantener ventaja diferencial	3,12 (184 p.b. mejor que el sector*)
Resultados (Var %)	Mejor que sector y comparables	ND

(*) Diferencia con Ratio de morosidad sector a Dic 09.

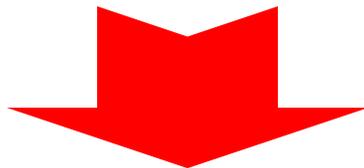
Evolución positiva de ingresos y resultados

Millones de Euros

	<u>1T10</u>	<u>1T09</u>	<u>Var. %</u>
Margen de intereses	428,5	418,4	2,4
Comisiones netas	156,3	153,3	2,0
Resultados por operaciones financieras	43,2	43,2	(0,1)
Otros resultados	8,2	10,5	(21,9)
Margen Bruto	636,2	625,4	1,7
Costes de transformación netos	247,9	248,7	(0,3)
Gastos generales de administración	221,9	222,2	(0,1)
Amortizaciones	26,0	26,5	(1,8)
Margen Neto de Explotación	388,2	376,7	3,1
Dotaciones insolvencias	88,6	79,7	11,2
Impuestos y otros	73,4	72,1	1,8
Beneficio Ordinario atribuido al Grupo	226,2	224,9	0,6
Saneamientos extraordinarios netos	(14,7)	(14,0)	5,0
Beneficio atribuido al Grupo	211,5	210,9	0,3

Provisiones y saneamientos extraordinarios

	<u>EUR mn</u>
+ Plusvalías venta oficinas	70
- Saneamiento de inmuebles	(91)
Total saneamientos netos antes de impuestos	(21)



Alcanzando el **30% de cobertura** de los inmuebles adquiridos a promotores

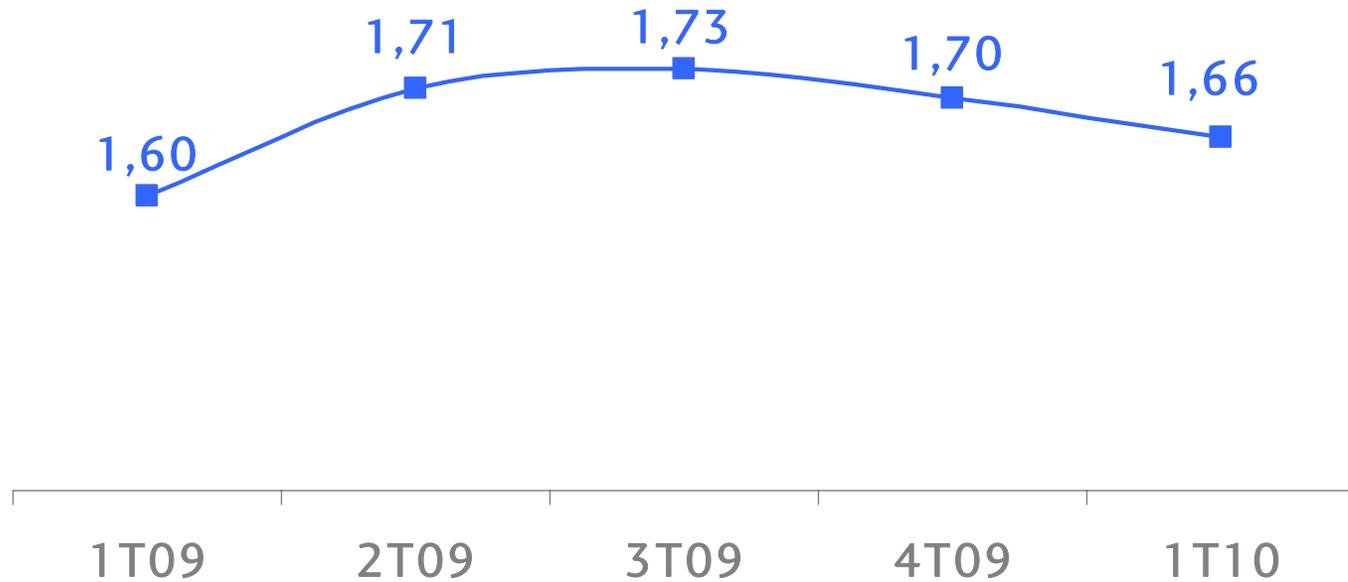
Crecimiento de ingresos centrado en los segmentos objetivo

Margen Bruto

Millones de Euros	1T10	% Var.
Particulares	263,9	(2,5)
Pymes y comercios	125,7	1,5
Empresas	126,2	4,8
Grandes empresas	51,4	10,4
Mercados	58,3	3,0
Act. Corp. y resto	10,7	n.s.
Total	636,2	1,7

A pesar de la presión de los tipos, el margen de intermediación mantiene una buena evolución

Margen financiero / ATM's (%)

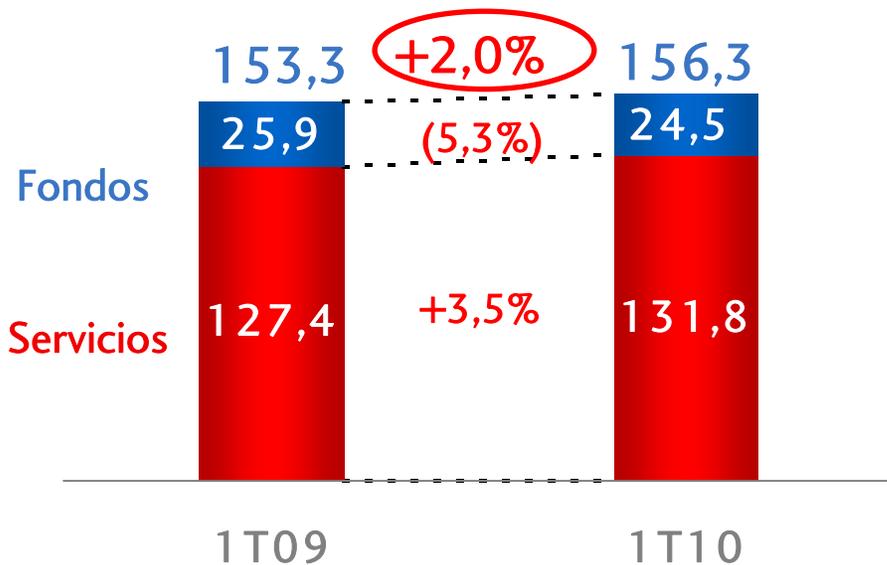


+ 6 p.b.

Los ingresos por servicios siguen reflejando el éxito en la captación y vinculación de clientes...

Millones de Euros

Comisiones



Comisiones por servicios

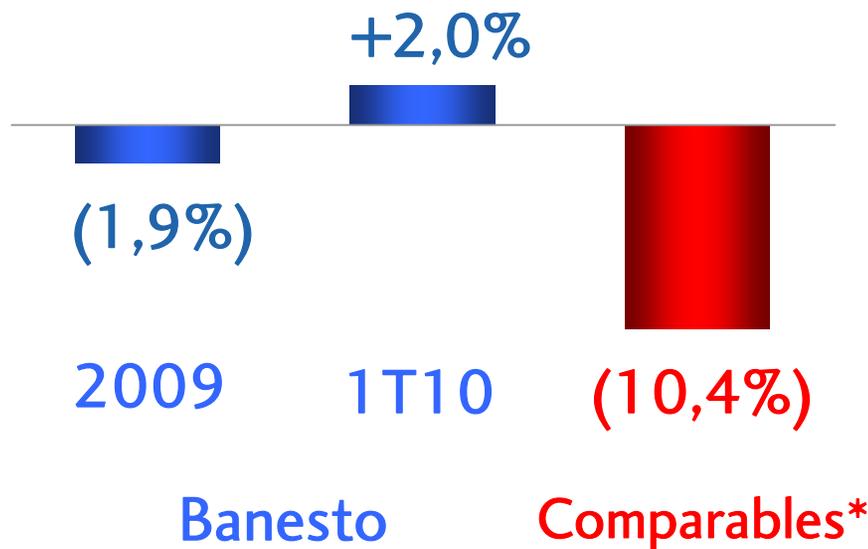


*Principales componentes: seguros, riesgos (avales y disponibilidad), reclamación de posiciones deudoras, mercado de capitales y comisiones pagadas a prescriptores

...y muestran una evolución claramente mejor a la de los comparables

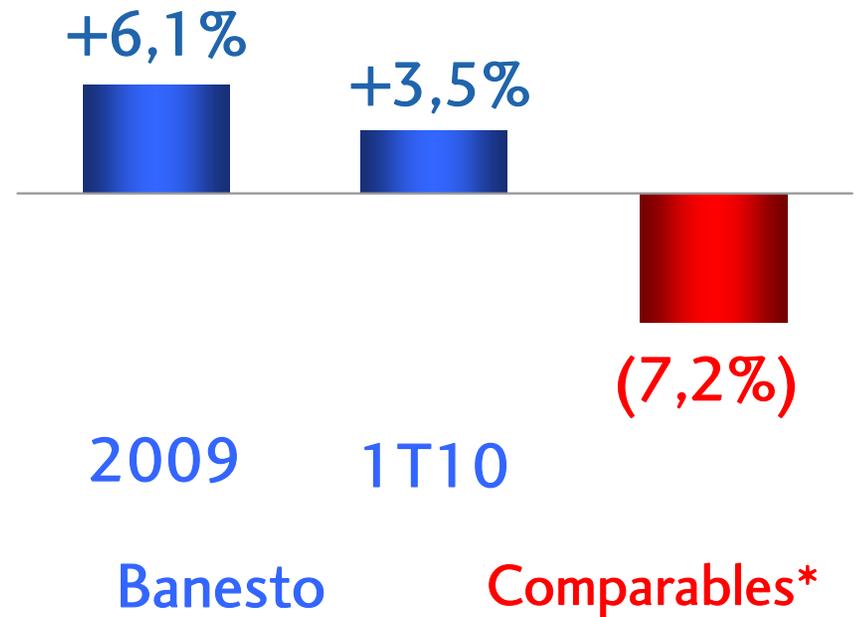
Total Comisiones

(Var.%)



Comisiones por servicios

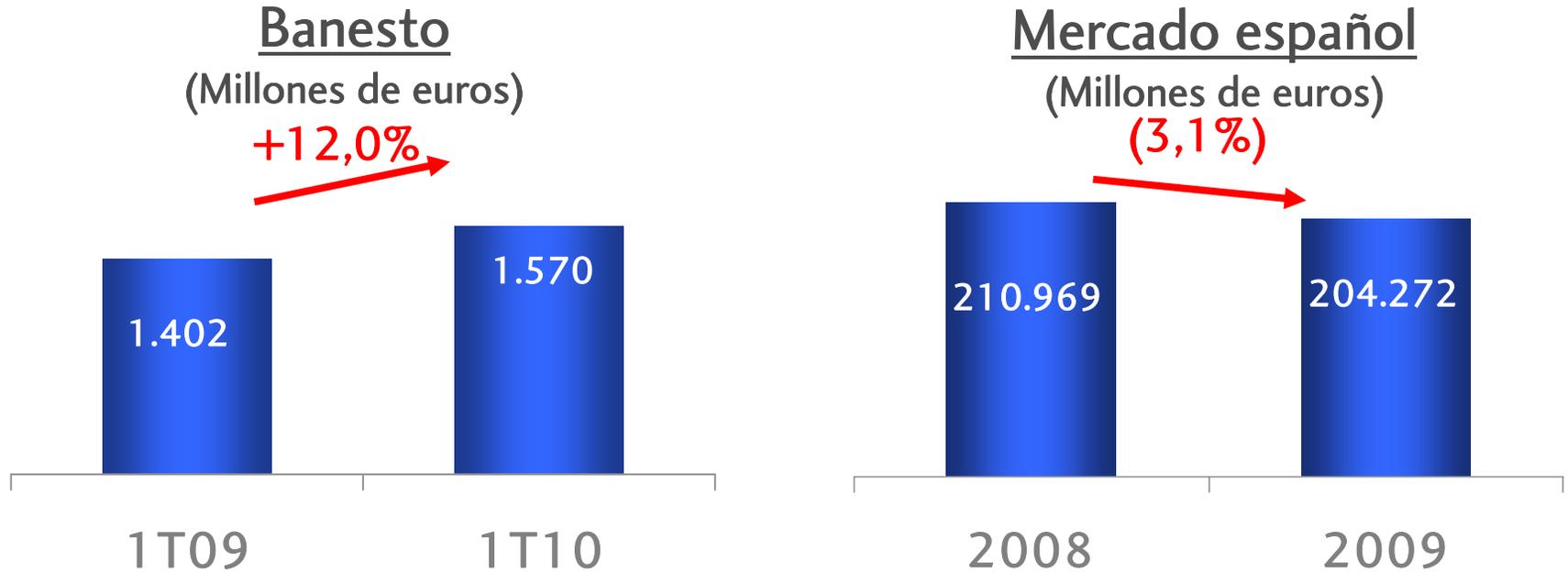
(Var. %)



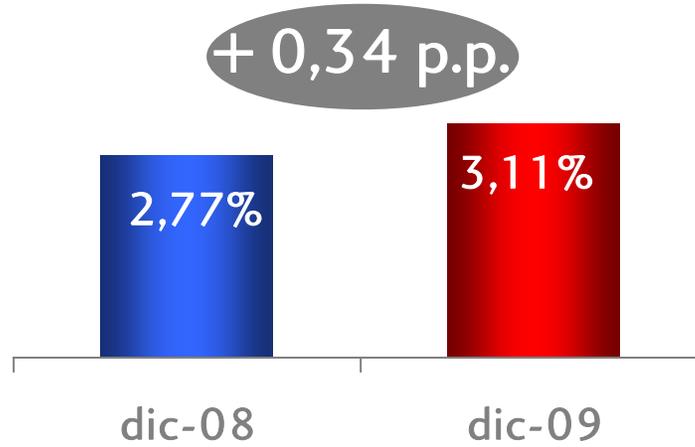
*Media ponderada de bancos comparables 2009

El negocio de tarjetas crece frente a la caída del mercado: aumentamos la cuota transaccional de nuestros clientes

Facturación Tarjetas

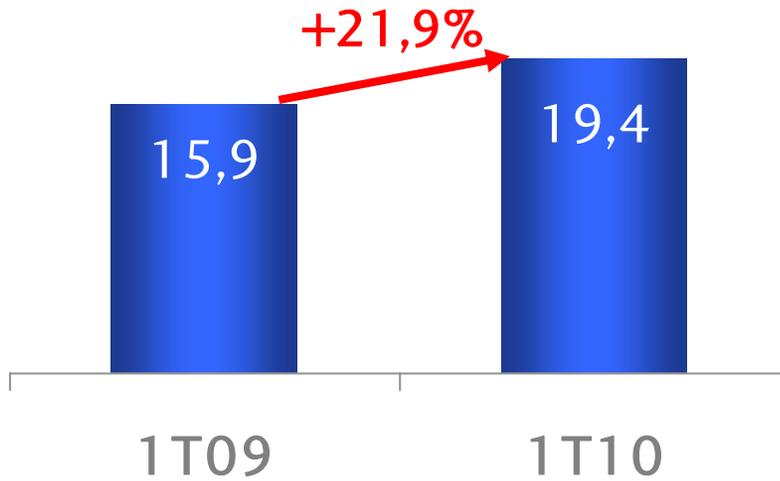


Cuota de mercado (%)



Mayor contribución del negocio de seguros

Comisiones por seguros
(Millones de euros)



Pólizas seguros no financieros
(Número)



Los resultados por operaciones financieras tienen una base recurrente

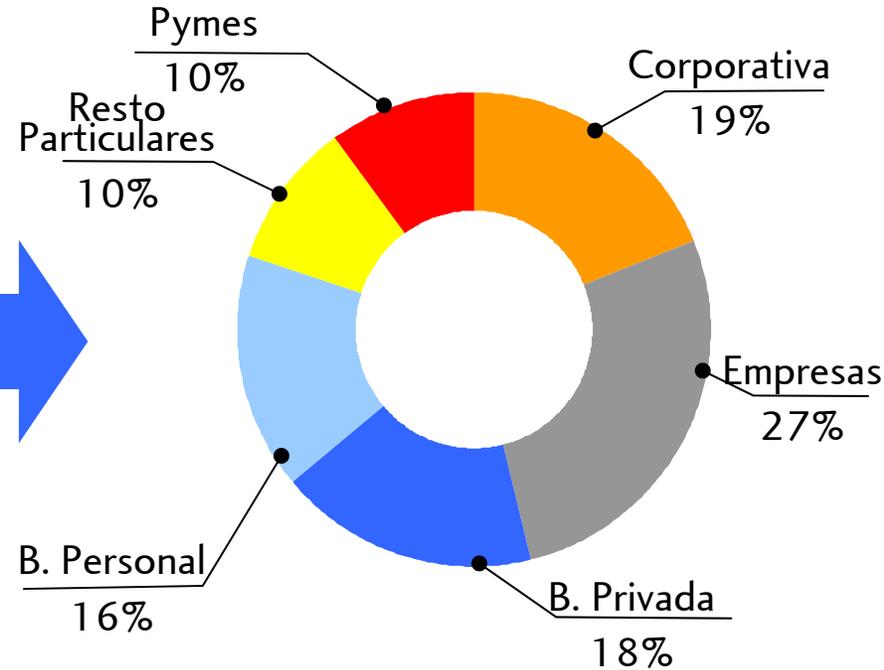
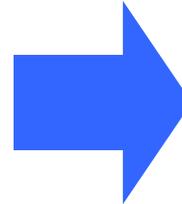
ROF

Distribución por segmentos

Millones de Euros

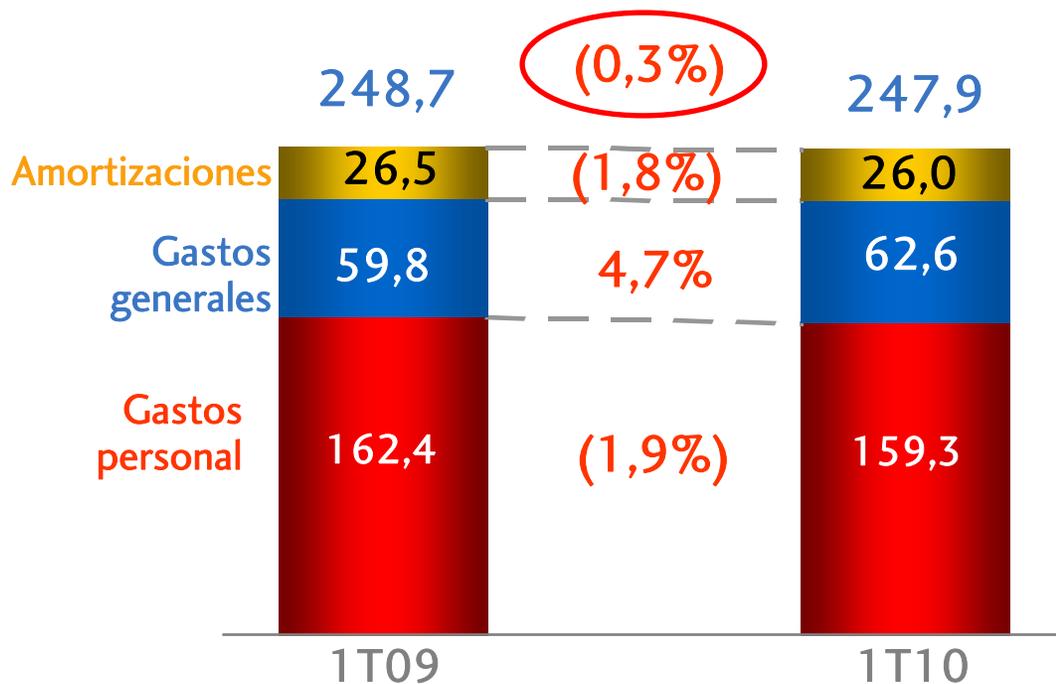
Otras operaciones

Distrib. a clientes de productos tesorería



N° de Operaciones 5.200 +30%

Evolución gastos explotación



Millones de Euros

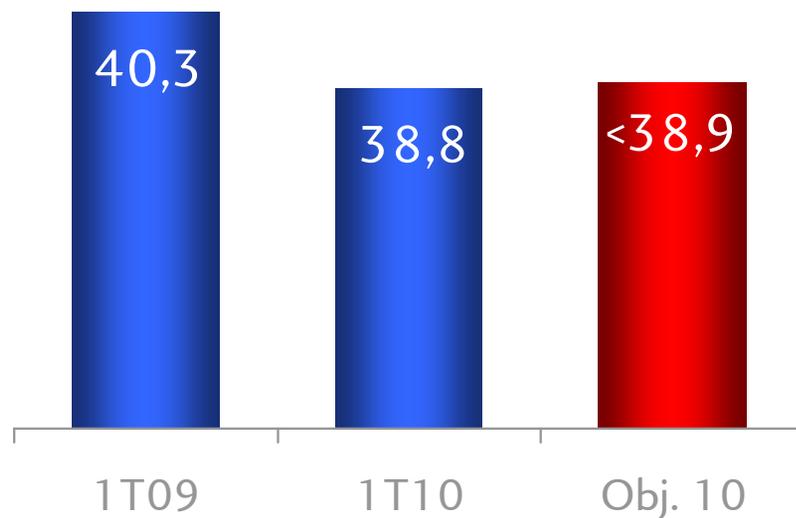
...lo que permite mejorar la eficiencia y superar el objetivo del año

Contención de los costes

(Var. Interanual)



Mejora de la eficiencia (%)

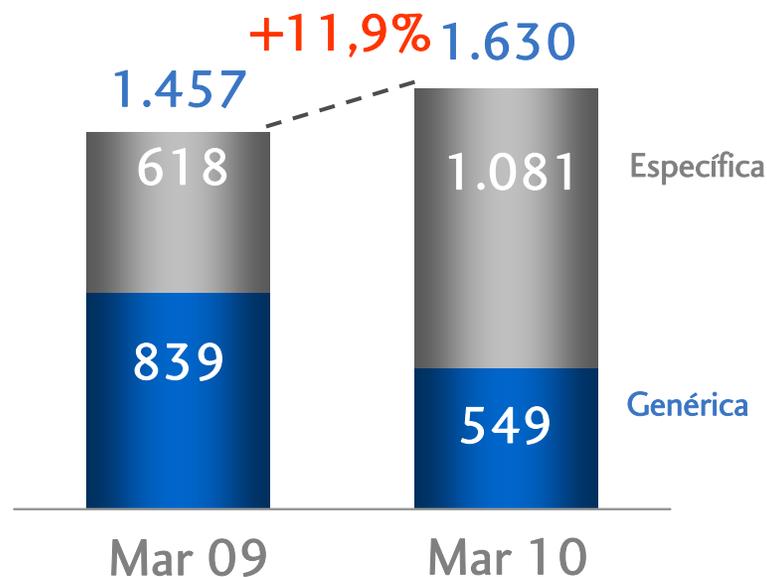
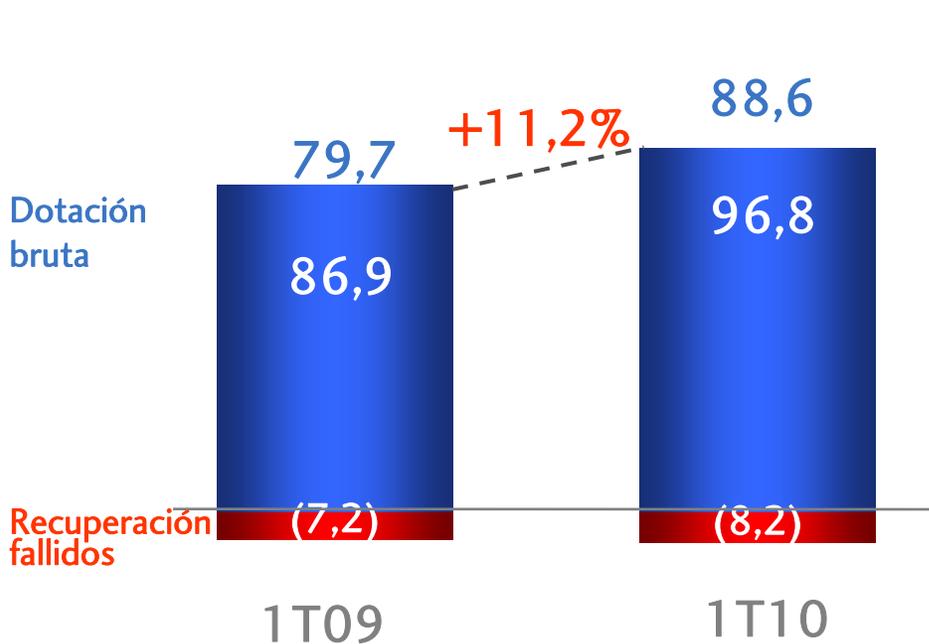


Se modera el cargo de provisiones lo que permite mantener un elevado nivel de genérica

Millones de Euros

Dotación de provisiones

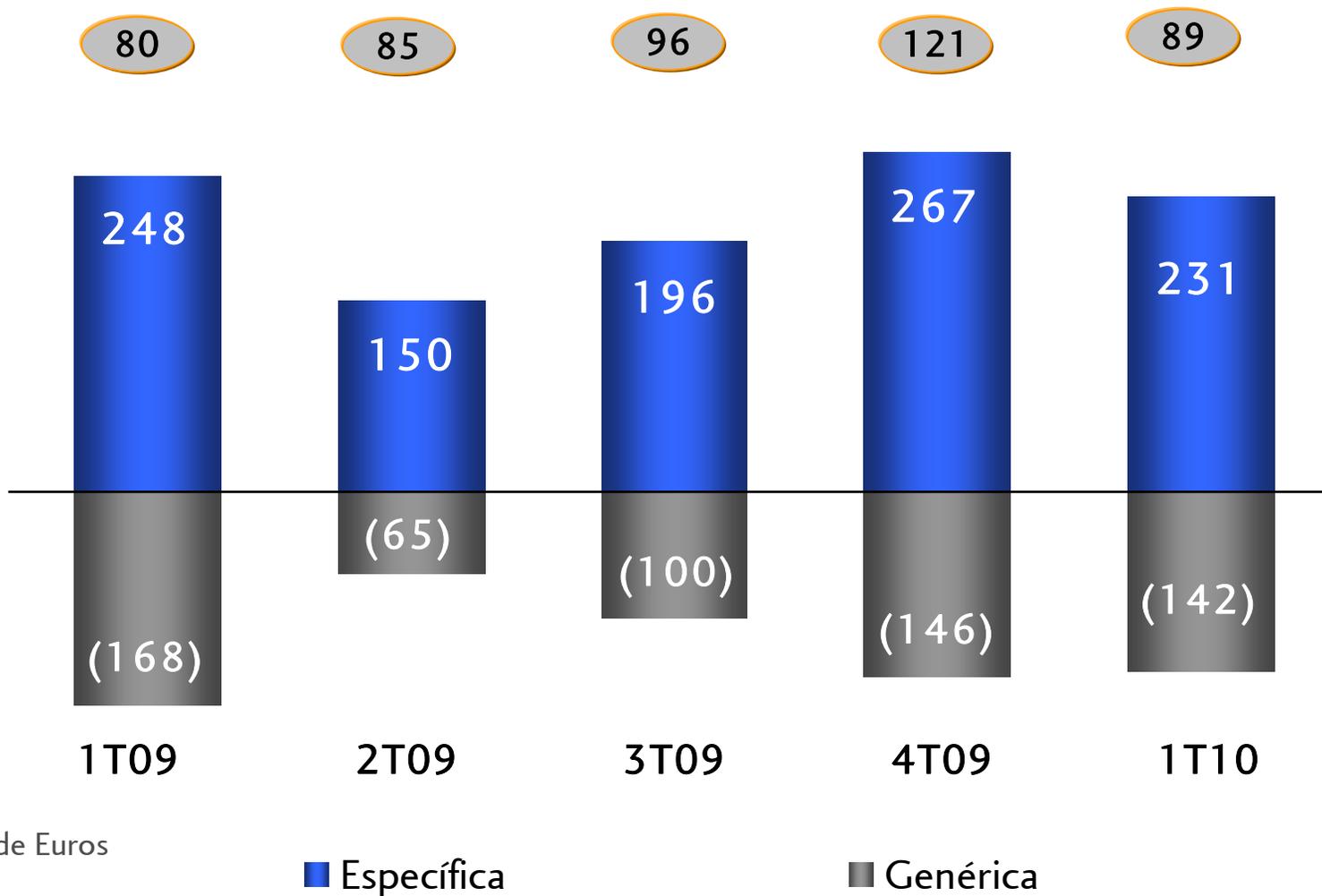
Saldo de provisiones



Con una ratio de cobertura del 61%
Cobertura con garantías reales del 103%

La evolución trimestral de la dotación de insolvencias permitirá que la genérica llegue hasta 2011

Total Dotación neta trimestral

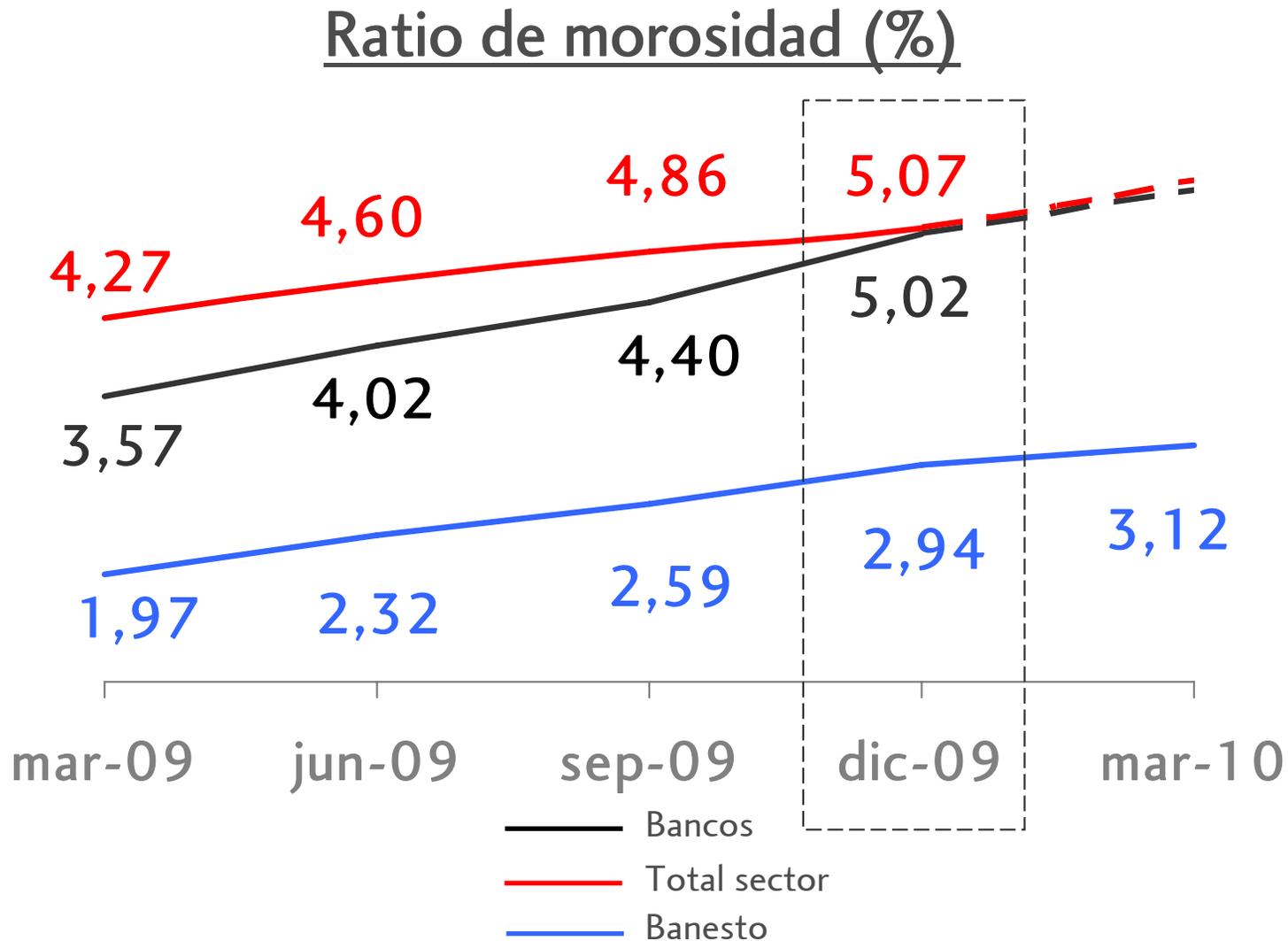


1. Resultados 1^{er} trimestre 2010

2. Gestión de los riesgos

3. Gestión del negocio

La morosidad evoluciona claramente mejor que el sector



2/3 de nuestro riesgo se concentra en hipotecas y empresas de calidad

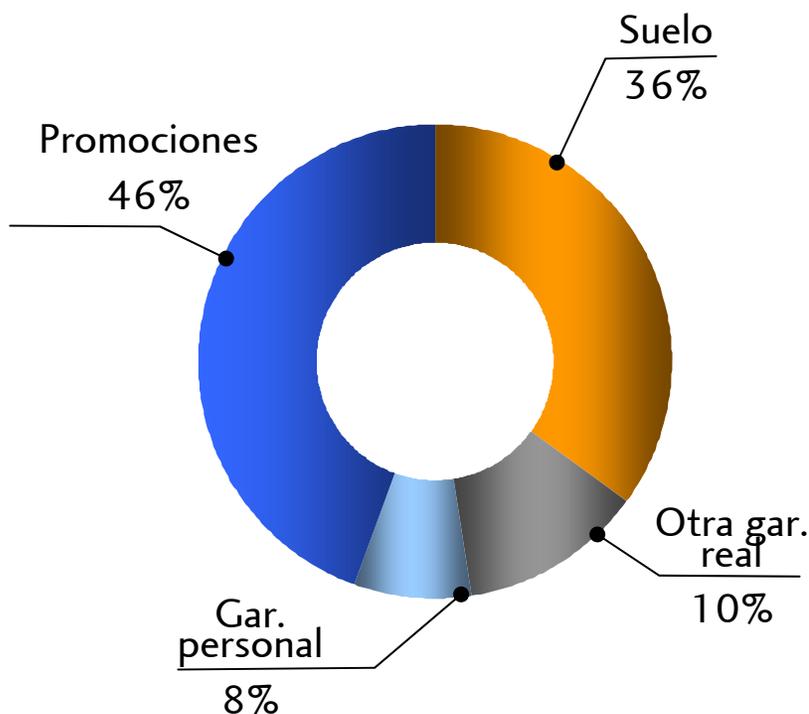
Mar 10	% Morosidad	% EAD*	% Morosidad	
			<i>Banesto</i> (Dic 09)	Sector (Dic 09)
Hipotecas particulares	1,34	26		
Particulares sin gar. real	4,85	8		
Consumo	8,56	2		
Pymes	5,18	14		
Empresas y Corporativa	3,57	50		
	3,12	100		
			Personas físicas	2,28 3,68
			Empresas	3,68 6,24
			2,94	5,07

*Exposición ajustada al riesgo

Riesgo con promotores acotado y con provisiones adecuadas...

Crédito a promotores inmob.

(EUR mn)



EUR 6.759 mn
92,2% con Garantía real

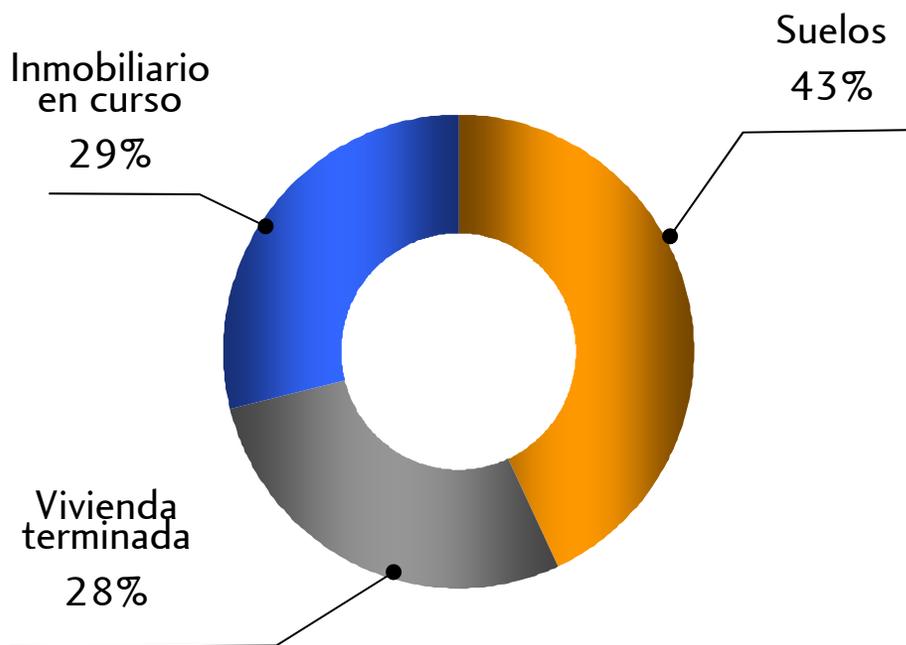
	EUR mn	% Crédito a promotores
Morosos	542	8,0
Créditos corrientes provisionados	1.312	19,4
Total	1.854	27,4

	EUR mn	% Cobertura
Provisión específica	488	26,3
Provisiones totales*	833	44,9

* Provisión específica más parte proporcional de genérica

Política prudente de provisiones en la cartera de inmuebles adquiridos

Inmuebles adquiridos (EUR mn)



95% 1ª residencia

EUR 75 mn adicionales dotados en 1T10

Saldo 31/12/09	1.265
Entradas 1T10	-
Salidas 1T10	(82)
Saldo 31/3/10	1.183
Provisiones	355
Cobertura	30%

Riesgo con los sectores de construcción e inmobiliario

Mar 10

	<u>Exposición sector construcción e inmobiliario (EUR mn)</u>	<u>% sobre inversión</u>	<u>% Provisión específica</u>	
Total Inversión	13.262	17,2 (1)	-	
Morosos	747	5,2 (2)	45	} 49 (3)
Otros créditos corrientes provisionados	1.689	11,7 (2)	17	
Inmuebles adquiridos a promotores	1.183	8,2 (2)	30	
Inmuebles adjudicados	1.146	1,4 (1)	21	

(1) % sobre inversión total

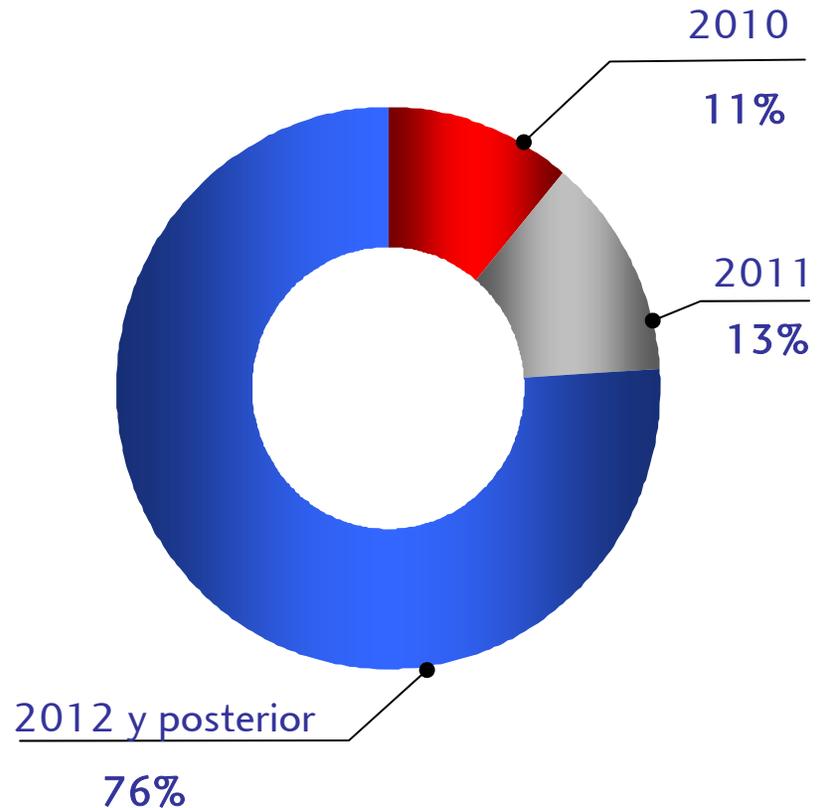
(2) % sobre crédito construcción e inmobiliario

(3) Con provisión genérica

Cómoda posición de liquidez y capacidad de acudir a los mercados en buenas condiciones

- Posición neta de liquidez de 5.900 millones de euros
- Cubre vencimientos hasta 2012
- Emisiones sin Aval del Estado por 1.300 millones a 60 bp de spread en 1T.

Vencimientos funding mayorista*
(s/ EUR 24.410 mn a 31/03/10)

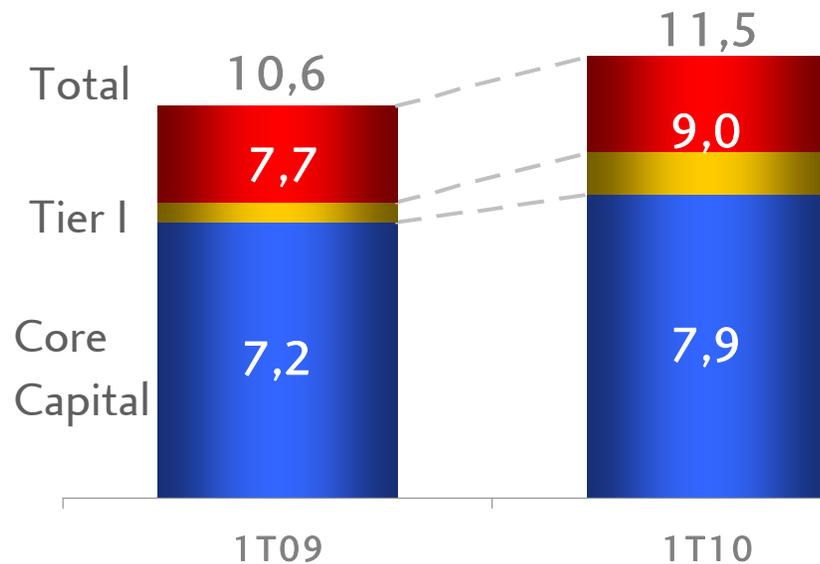


*Deuda senior y cédulas

Millones de Euros

	1T09	1T10	Var. %
TIER I	5.331	5.978	12,1
Activos pond. por riesgo	69.139	66.620	(3,6)
Exceso s/ mínimo regulatorio	1.777	2.325	30,9

Ratios de Capital (%)



1. Resultados 1^{er} trimestre 2010
2. Gestión de los riesgos
3. Gestión del negocio

La gestión del negocio se ha centrado en el 1er trimestre en:

- Crecimiento del crédito en línea con el mercado, con mayor foco en hipotecario y empresas
- Gestión integral del ahorro de clientes y su rentabilidad
- Crecimiento de la base de clientes y de su vinculación

1. El crédito total ha evolucionado en línea con el mercado...

Millones de Euros

Mar 10

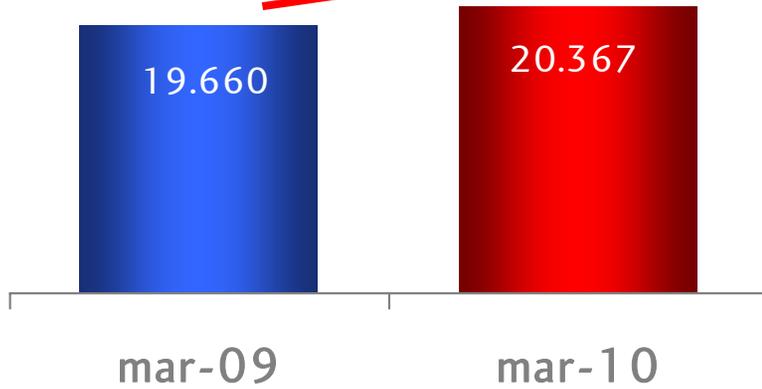
	Inversión	% Var. anual
Sector Público	2.149	69,4
Sector Privado	69.567	(3,5)
Cartera comercial	3.694	(9,4)
Garantía real	38.030	0,2
Otros crédit. y ptmos.	27.843	(7,2)
Sector no residente	3.195	(14,3)
Activos dudosos netos	941	n.s.
Total Inversión	75.852	(2,1)

...con crecimiento en crédito vivienda

Crecimiento crédito vivienda...

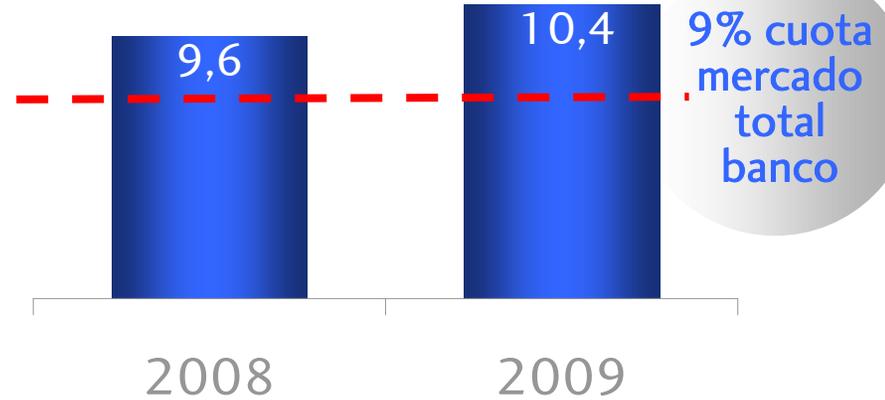
(EUR mn)

+ 3,6%



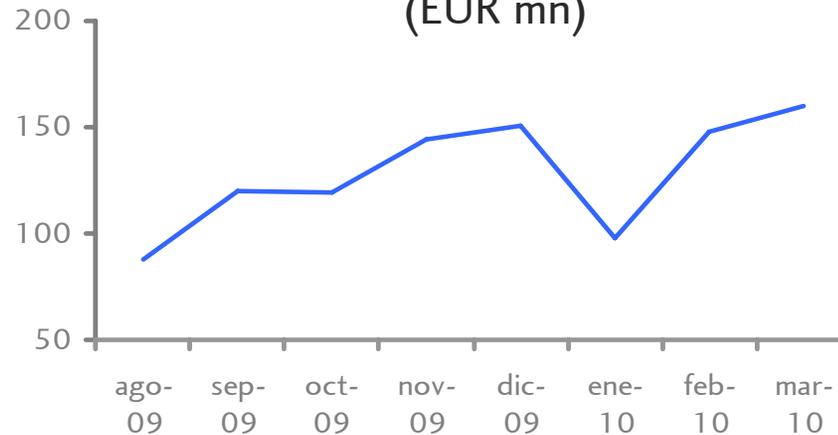
...con ganancia de cuota en contratación...

(% s/ banca)



...y reactivación de la producción*

(EUR mn)

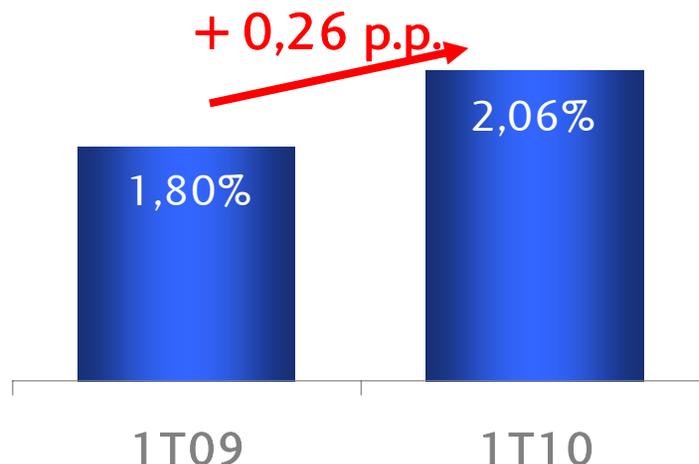
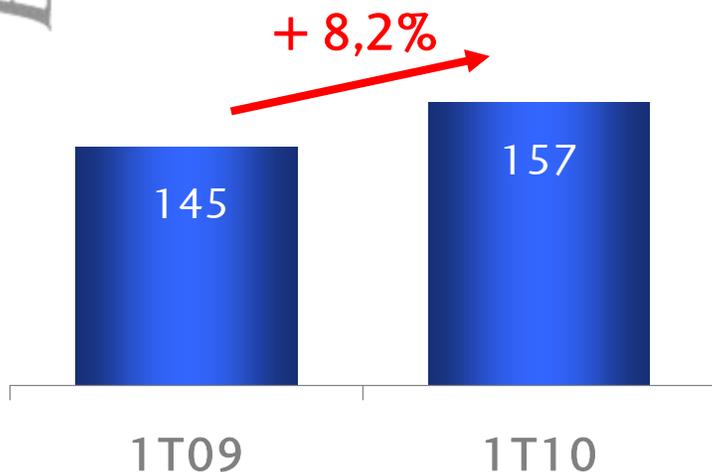


* Contratación hipotecaria con particulares y autónomos. No incluye Ibanesto

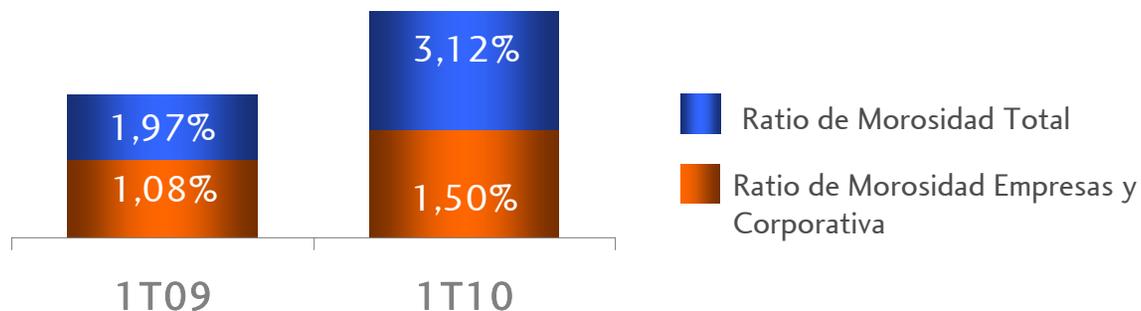
Mejoramos los resultados en empresas con buen nivel de riesgo

Margen Bruto (Eur mn)

Margen Bruto / EAD

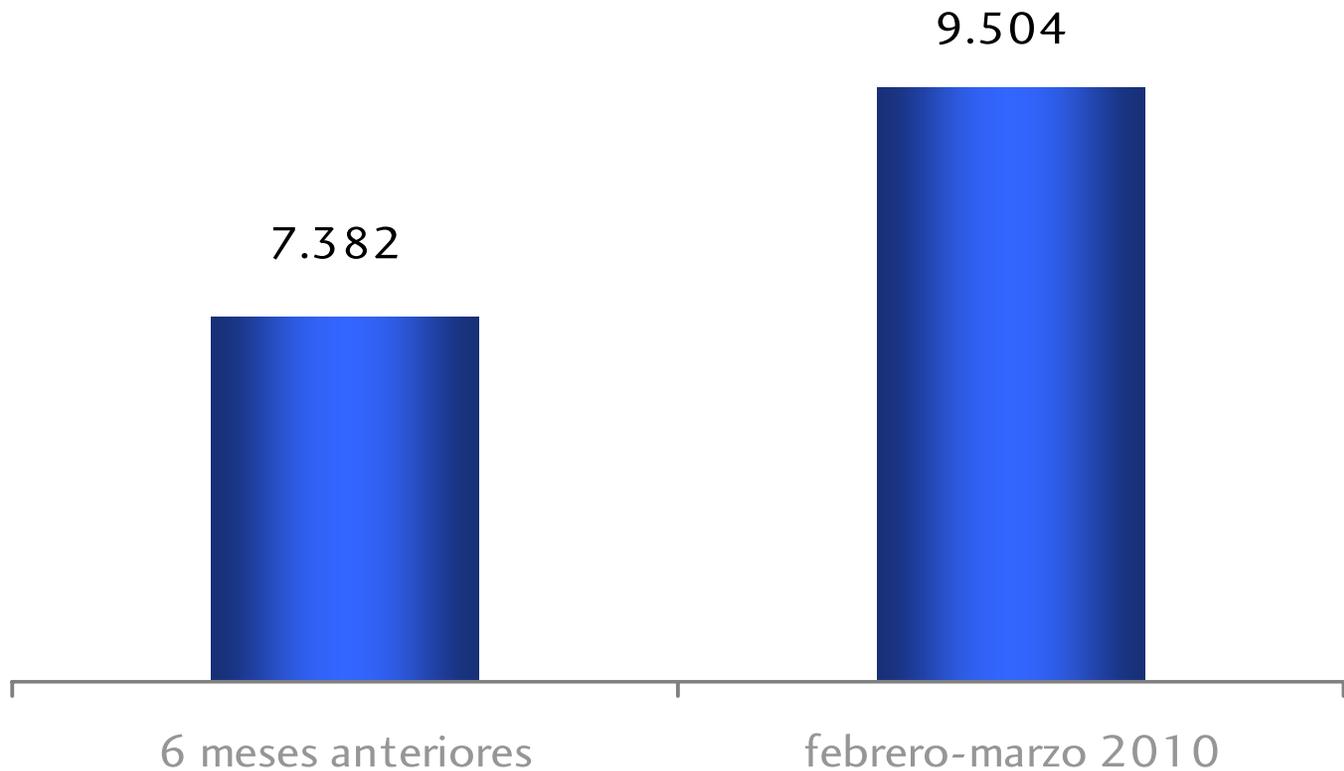


Ratio de morosidad



Se incrementa la actividad en pymes

Número de operaciones aprobadas en
pymes y negocios
(media mensual)



2. En recursos de clientes el crecimiento se concentra en vista y fondos

Millones de Euros

Mar 10

Recursos

% Var. anual

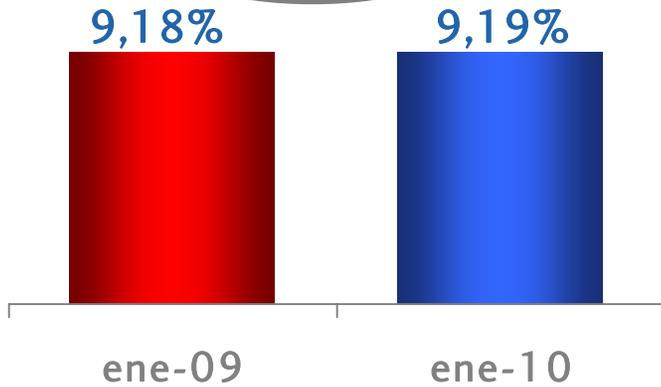
	Recursos	% Var. anual
Sector Público	11.637	(5,4)
Sector Privado	43.807	0,6
Vista	16.860	12,1
Plazo	16.801	(10,7)
Cesión temp. y otras	10.146	4,5
Sector no residente	4.286	31,5
Recursos en balance	59.730	1,0
Fondos gestionados	10.716	8,8
Recursos de clientes	70.446	2,1
Recursos clientes sector privado	58.809	3,8

Manteniendo nuestras cuotas tanto en inversión como en recursos, con el foco en rentabilidad

Inversión crediticia

(% Cuota de mercado s/ banca)

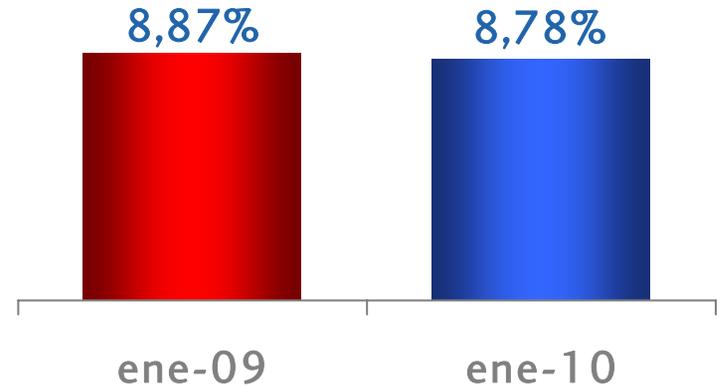
+ 0,01 p.p.



Recursos de clientes

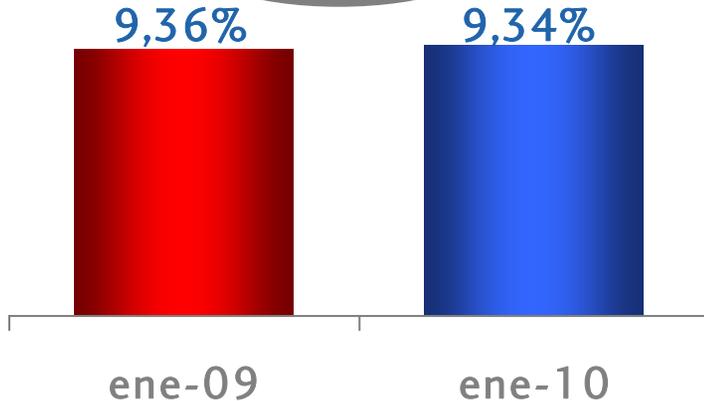
(% Cuota de mercado s/ banca)

- 0,09 p.p.



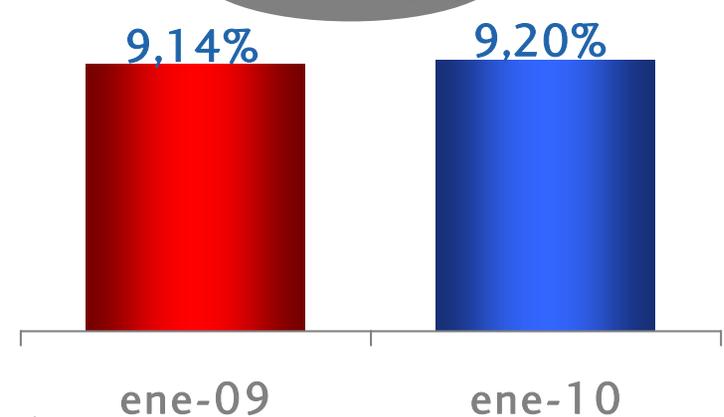
Inversión de hogares

- 0,02 p.p.



Recursos de hogares

+ 0,06 p.p.



3. Mantenemos unos elevados niveles de captación de clientes...

Nuevos clientes

Particulares

+ 4,1%

86.915

90.487

Media Trim. 09

1T10

Banca personal

+ 32,2%

4.833

6.389

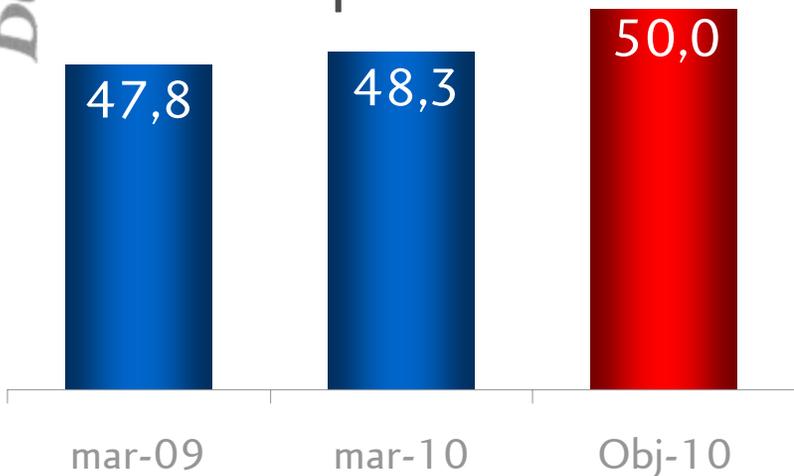
Media Trim. 09

1T10

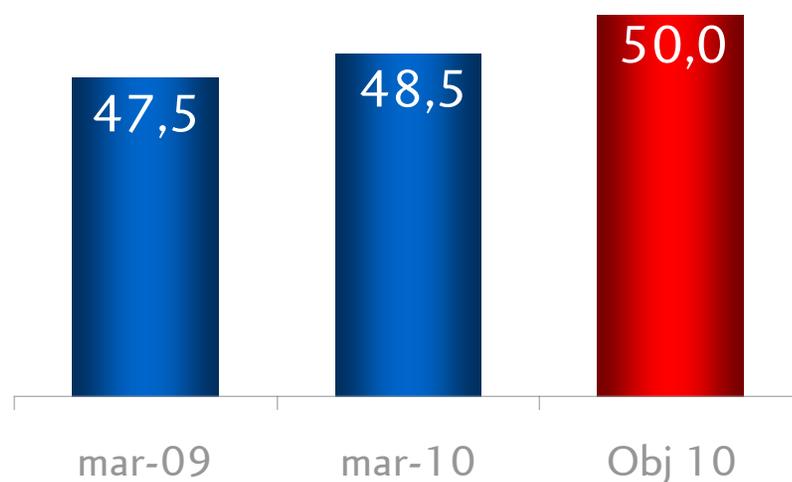
...con fuerte incremento en los de mayor potencial

Y seguimos mejorando la vinculación de los clientes particulares

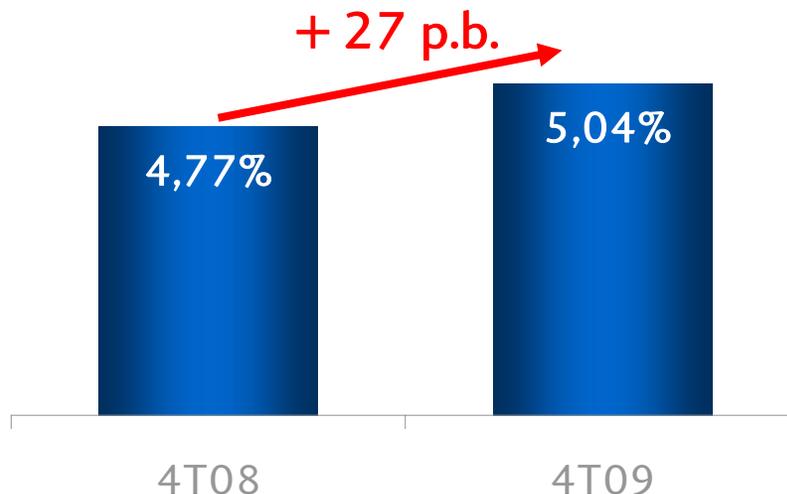
Cientes vinculados (%)
> 4 productos



Cientes con nómina (%)



Cuota de mercado transaccional* (%)



En un entorno complejo, Banesto ha mejorado sus resultados, consiguiendo:

- Incrementar los ingresos en un mercado que sufre contracción de márgenes y estancamiento de volúmenes
- Mejorar la eficiencia con bajada de costes
- Incrementar su base de clientes y su vinculación
- Mantener una calidad de riesgo entre las mejores del sector
- Materializar plusvalías, reforzando el balance

Banesto

Presentación de
Resultados

1^{er} Trimestre 2010

8 DE ABRIL DE 2010