



# Grupo Banco Pastor

6 de febrero de 2003



Banco Pastor



# 2003

Un nuevo año,  
una nueva etapa



Banco Pastor



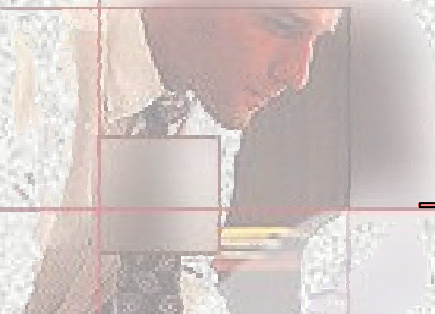
## Nuestro proyecto

---

Duplicar el tamaño del Banco en 3 años  
con un nivel de riesgo por debajo de la  
media

Con un claro principio de rentabilidad  
y un completo sistema de scoring  
vinculante





**Un banco de sólida  
implantación nacional,  
orientado claramente al  
crecimiento rentable**

Un banco de clientes no de de productos





**OBJETIVO**

**ROE**

**19 %**

**EFICIENCIA**

**45 %**





# El arte de lo posible

Un proyecto con dos pilares básicos



**Equipo Humano**



**Plan de expansión**



## Equipo humano

**Cultura única e integrada**

Combinación de

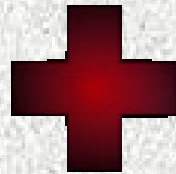


Veteranía y juventud

Ilusión con experiencia

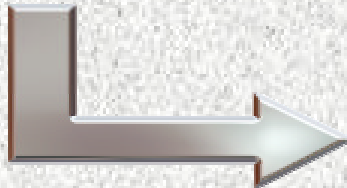
**EQUILIBRIO**

**EXPERIENCIA**



**FORMACIÓN TÉCNICA**

**Posición inmejorable**



**Un 46% de nuestra plantilla es universitaria**

**Nuestra edad media es 42 años.**

**Y la experiencia media es 18 años**





## Equipo humano

---

— Disponemos de una importante cantera de personas menores de 40 años y con formación universitaria promocionables en los próximos 6 meses

90 con más de dos años de experiencia en puestos de responsabilidad



### **DIRECTORES**

106 de promoción inmediata



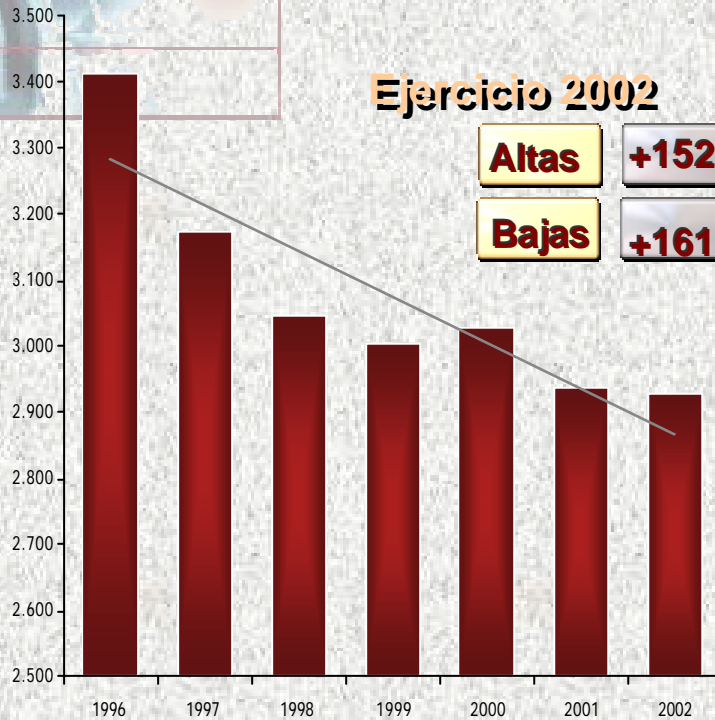
### **DIRECTIVOS COMERCIALES Y DE RIESGOS**





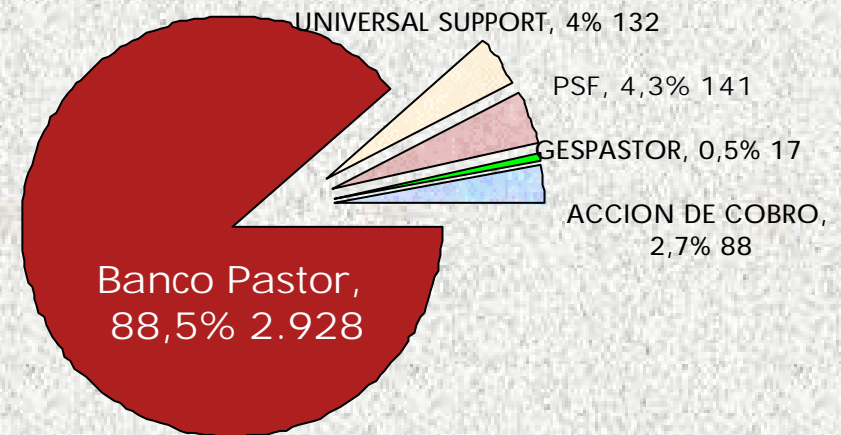
# Equipo humano

- En 10 años, un 19% menos de plantilla (-677)
- Prácticamente en todos los años desde 1992 hemos reducido plantilla
- Todo ello combinado con más de 1.000 incorporaciones



## Ejercicio 2003

- En enero y febrero: han salido 65 personas de SSCC al plan de expansión
- Reordenar plantillas: de la red operativa y de los SSCC (funciones)



Matriz



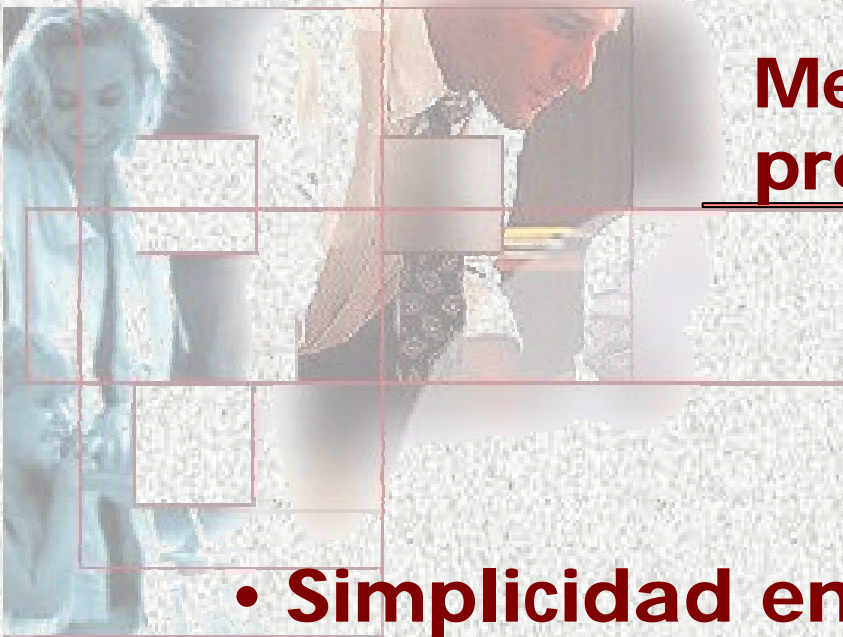


## Optimización organizativa

---

**Dotar a los servicios centrales de una organización eficiente en la utilización de recursos alineada con los objetivos de la entidad y con una cultura orientada a los procesos de negocio.**





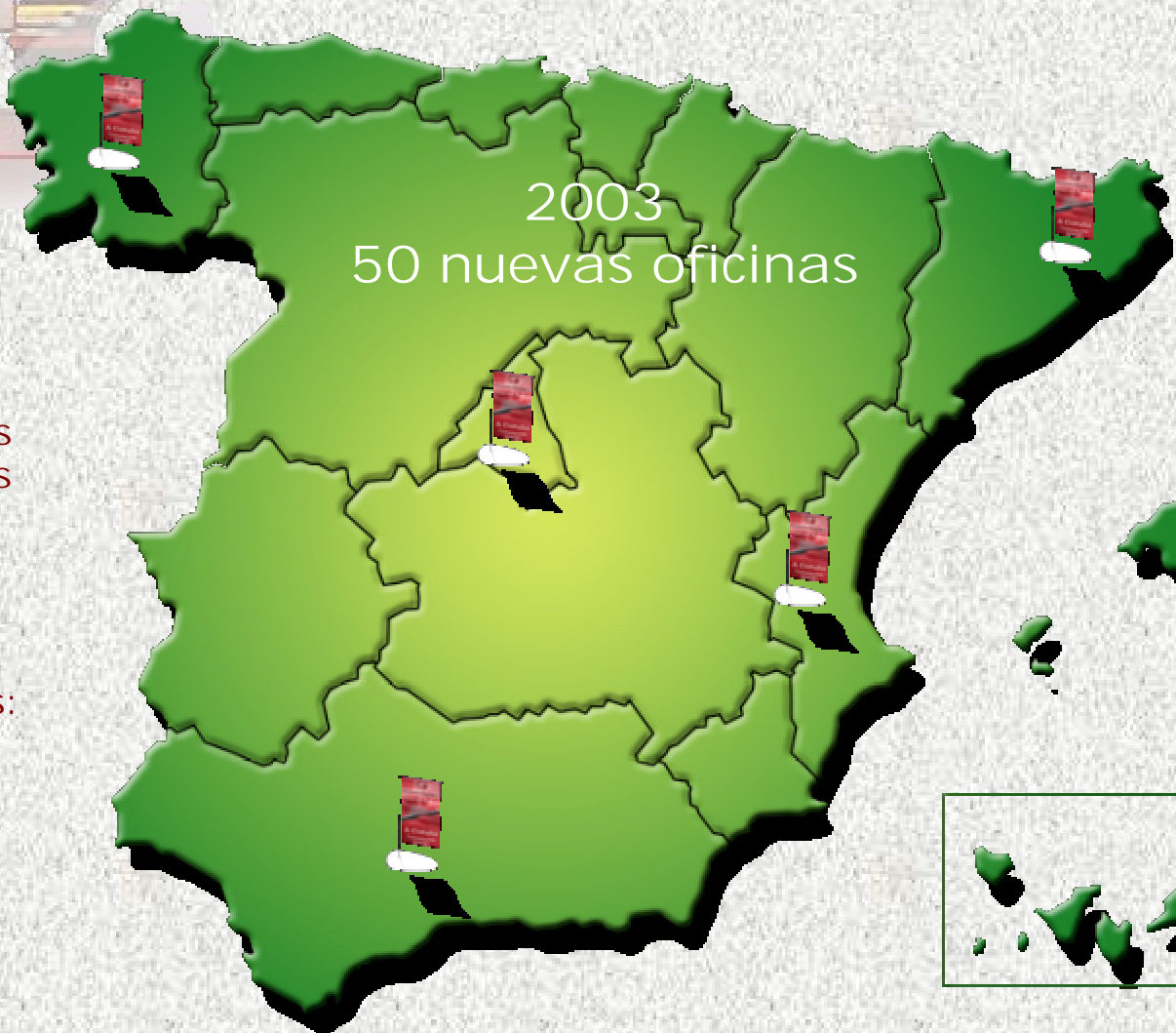
## Mejora clara de la productividad

---

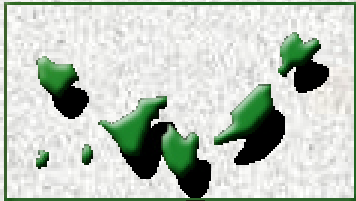
- Simplicidad en la Organización
- Se acortan las distancias
- Se reducen los escalones intermedios:  
nuevo organigrama



# Crecimiento: Expansión



- Ampliación de la red de sucursales en las zonas más rentables
- Ausencia de duplicidades
- Impacto en costes: 0



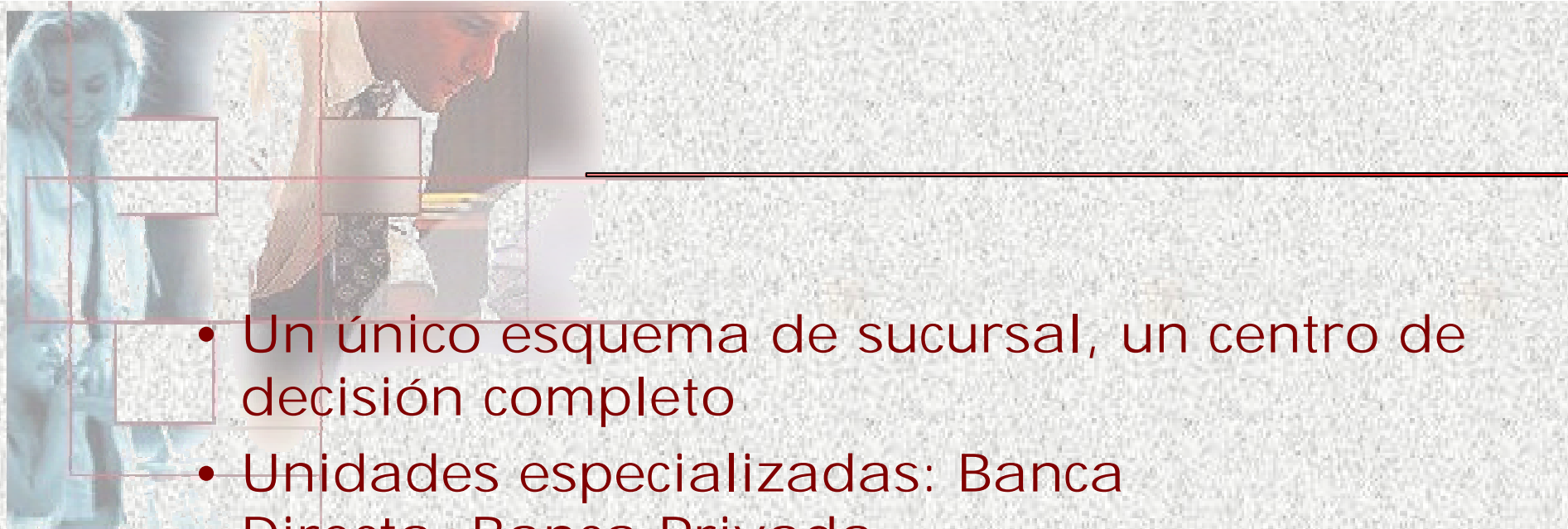


## Crecimiento rentable

---

- Expansión en Cataluña, Levante Andalucía y Madrid, ampliación de la red de sucursales en las zonas más rentables
- En Galicia: crecer en cuota en las zonas urbanas
- Crecer siempre por encima de la media
- Rapidez/Agilidad
- Calidad de servicio y mejora clara de la productividad





- Un único esquema de sucursal, un centro de decisión completo
- Unidades especializadas: Banca Directa+Banca Privada
- 895.000 clientes (primeros titulares)
- Focalización a los clientes, no a los productos
- Enfasis en la fidelización del cliente, siendo su primer proveedor de servicios financieros

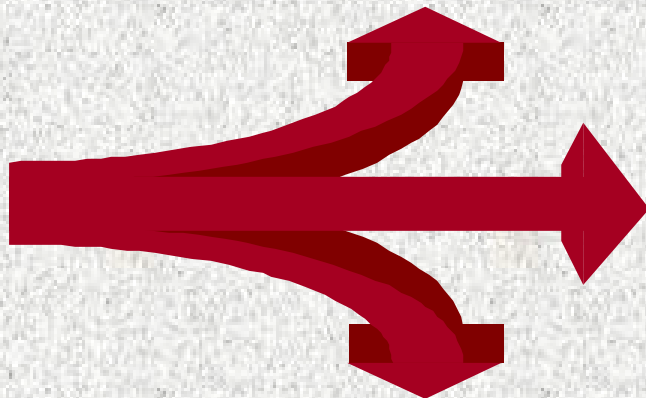


## Metas básicas 2003

- Dinamismo comercial: ACCIÓN COMERCIAL
- Mejora de la rentabilidad
- Aumento de la actual base de clientes y del número de productos por cliente
- Avances en productividad y control del gasto

En definitiva, tres ejes de actuación en resultados

Margen financiero: mejora de la rentabilidad de la inversión



Margen no financiero: optimización de los productos derivados de los medios de pago y de los servicios prestados por el banco

Costes: mejora significativa de la eficiencia

