

Banesto

Presentación de
Resultados

3^{er} Trimestre 2011

11 DE OCTUBRE DE 2011

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 9M11

2. Gestión del riesgo, capital y liquidez
3. Gestión del negocio

En un entorno más complicado, la gestión del banco sigue centrada en reforzar la posición de liquidez y capital, controlar los riesgos y preservar la rentabilidad.

Liquidez

Cómodos vencimientos en los próximos meses.

Fuerte generación de liquidez de forma orgánica.

Sin utilización del recurso al BCE.

Capital

Refuerzo orgánico del core capital alcanzando ya el objetivo del 9% de diciembre 2011.

Nuevo objetivo de alcanzar el 10% en 2013.

Riesgos

Se mantiene la mejor calidad del activo frente al resto.

El riesgo inmobiliario se sigue reduciendo.

Continúa el esfuerzo en provisiones.

Rentabilidad

La gestión de precios continúa mejorando el margen de clientes.

Estricto control de costes. Ratio de eficiencia a la cabeza del sector.

Los resultados del 3T11, afectados por el deterioro del entorno

Millones de Euros	<u>9M11</u>	<u>9M10</u>	<u>Var. %</u>
Margen de intereses	1.131,1	1.285,5	(12,0)
Comisiones netas	462,1	462,6	(0,1)
Resultados por operaciones financieras	88,7	115,8	(23,4)
Otros resultados	40,8	47,7	(14,5)
Margen bruto	1.722,7	1.911,6	(9,9)
Costes de transformación netos	729,9	744,2	(1,9)
Margen neto de explotación	992,8	1.167,4	(15,0)
Dotaciones insolvencias	451,9	291,0	55,3
Plusvalías y saneamientos extraordinarios	(131,7)	(304,2)	(56,7)
Otros	(-19,8)	23,5	n.s.
Resultado antes de impuestos	389,4	595,8	(34,6)
Impuestos y minoritarios	91,0	145,2	(37,3)
Beneficio atribuido al grupo	298,4	450,6	(33,8)

... sin renunciar al esfuerzo en provisiones y saneamientos extraordinarios

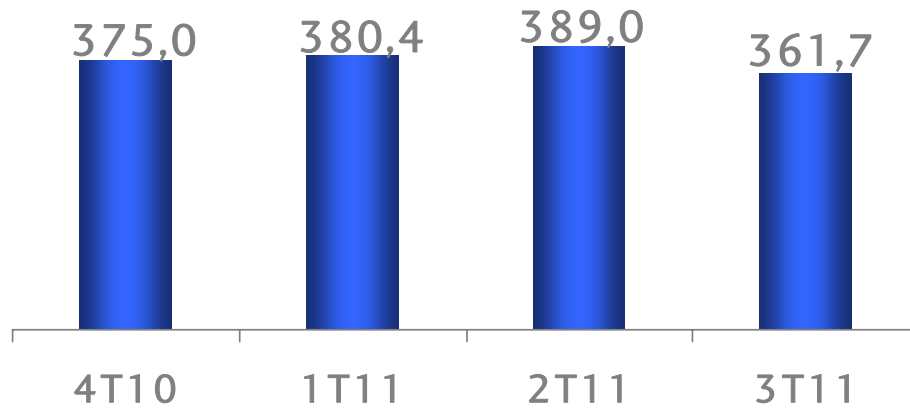
Millones de Euros

	9M11	9M10
Plusvalías venta de oficinas	8	84
Plusvalías en activos financieros	14	30
Saneamiento de inmuebles	(126)	(49)
Saneamiento de valores	-	(32)
Insolvencias genéricas*	-	(337)
Dotaciones para prejubilaciones	(28)	-
Total plusvalías y saneamientos extraordinarios antes de impuestos	(132)	(304)
Total sin insolvencias genéricas	(132)	33

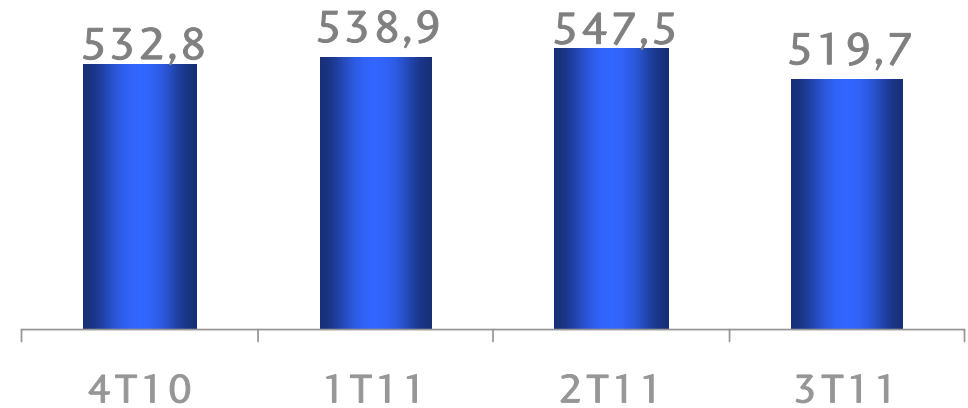
*Responde a dotaciones extraordinarias por encima de los requerimientos

La menor actividad se refleja en la generación de ingresos

Margen de intereses trimestral



Margen bruto de negocio*



*Excluye ROF y dividendos
Millones de Euros

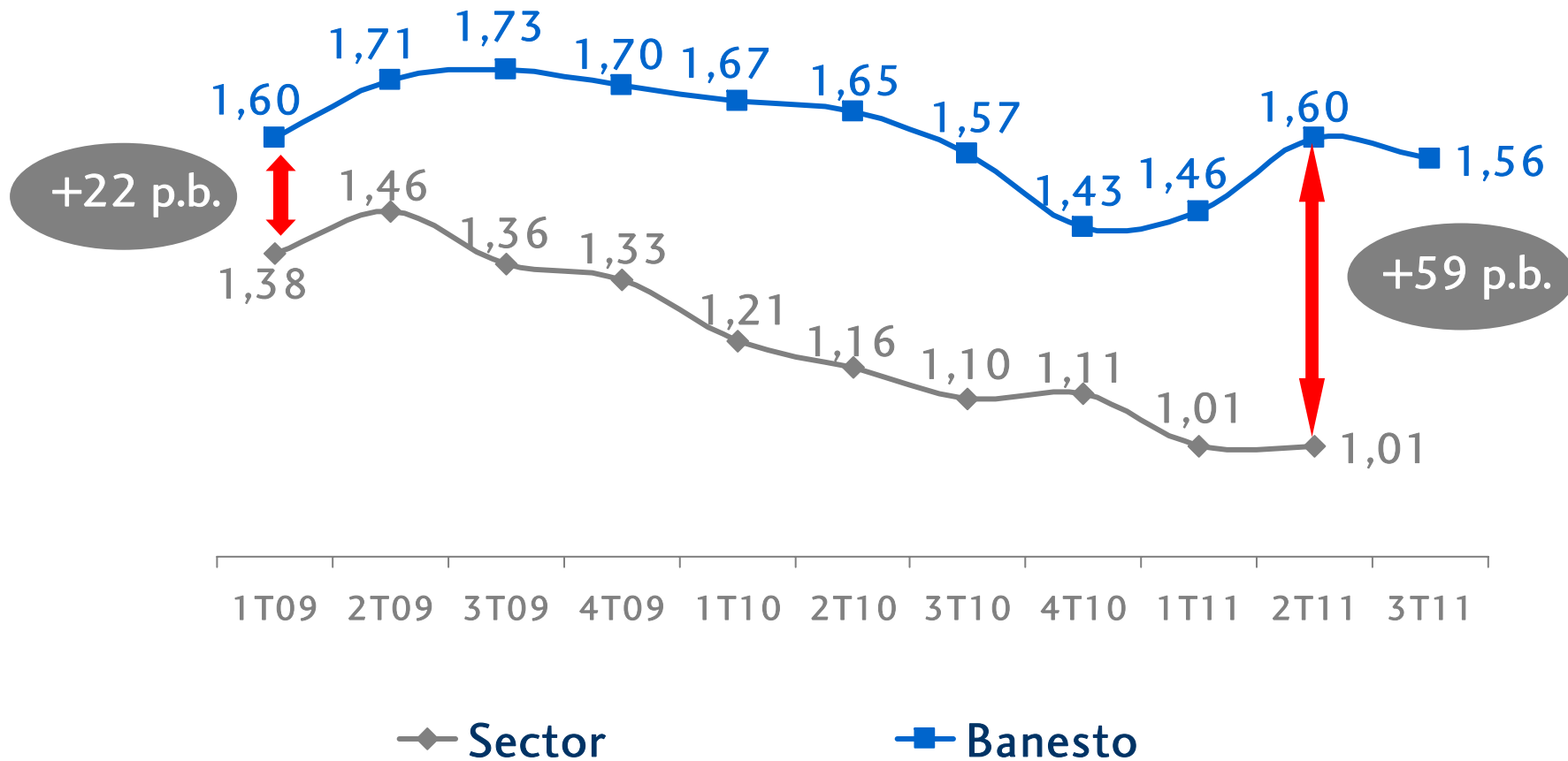
La diversificación de los ingresos protege la generación del margen

Margen bruto

Millones de Euros	9M11	% Var.
Particulares	650,9	(17,2)
Pymes y comercios	351,8	(5,6)
Empresas e instit.	545,8	(1,0)
Mercados	151,2	(13,2)
Act. Corporativas	23,0	(17,2)
Total	1.722,7	(9,9)

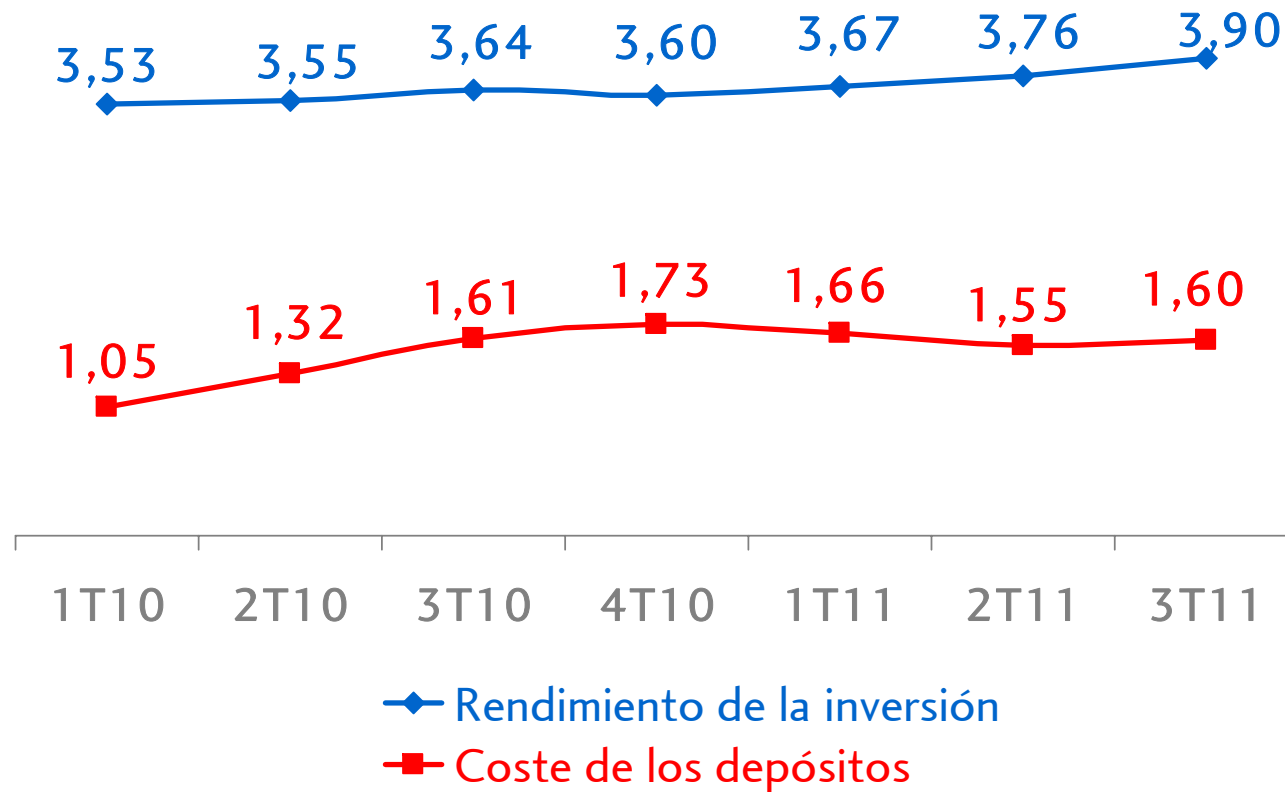
La gestión de spreads permite que el margen financiero global aumente su diferencia con el sector

Margen financiero / ATM's (%)



... gracias a la gestión del diferencial de clientes

Rendimiento de la inversión y coste de los depósitos (%)

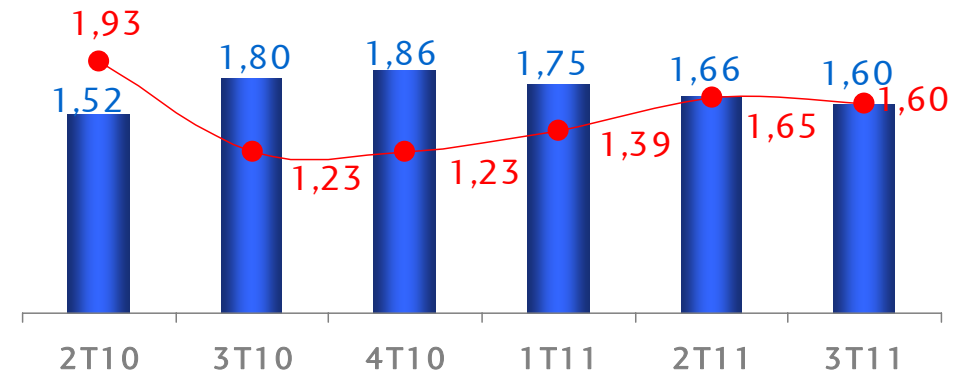
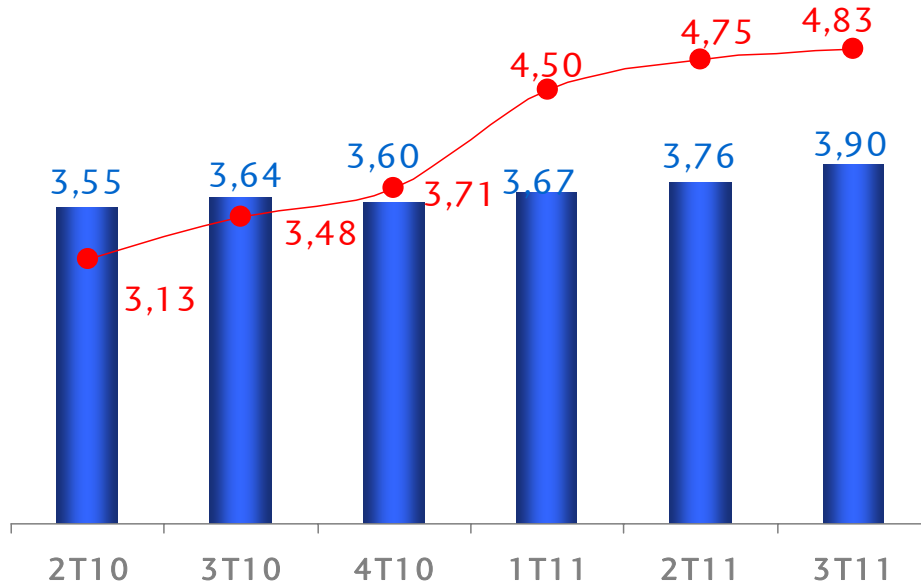


Los tipos de contratación no se han trasladado plenamente a la cartera

Tipos front book vs back book

Créditos a clientes (%)

Depósitos de clientes (%)
(sector privado)



■ Tipo back book

— Tipo front book

A pesar de la menor actividad, se mantiene el buen comportamiento de los ingresos por servicios

Comisiones de servicios

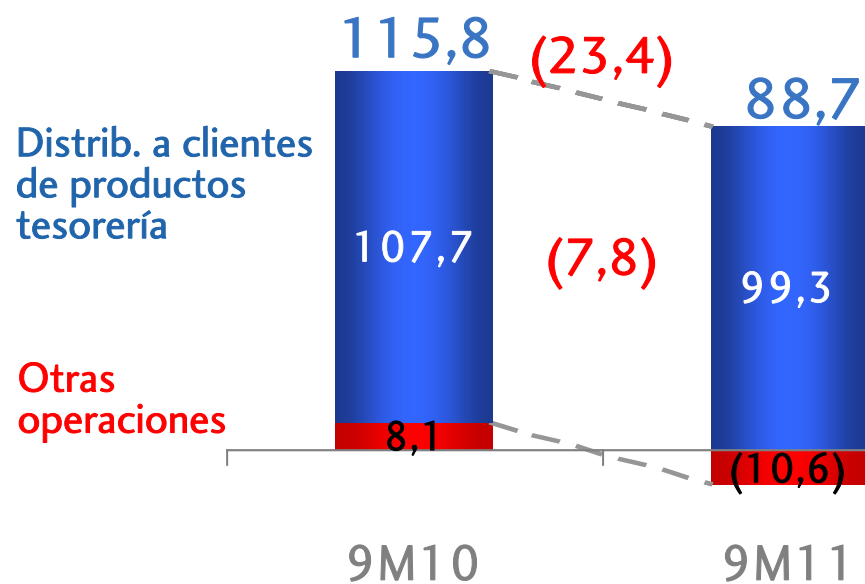


Desglose ingresos por comisiones

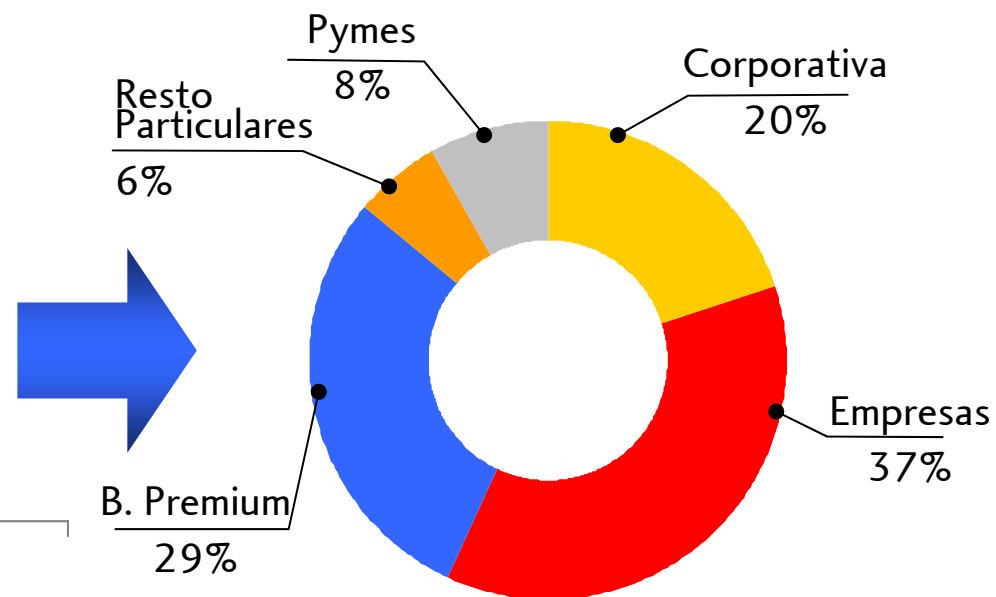
	9M11	Var.
Comisiones por servicios	486,7	1,7%
Servicios cobros y pagos	214,2	0,1%
Riesgos	78,7	5,1%
Servicios de valores	18,3	8,6%
Seguros	56,6	3,0%
Otras	119,0	0,9%
Pro memoria:		
- Comercio exterior	25,1	7,8%

Los ROF del trimestre, afectados por la situación de los mercados

ROF

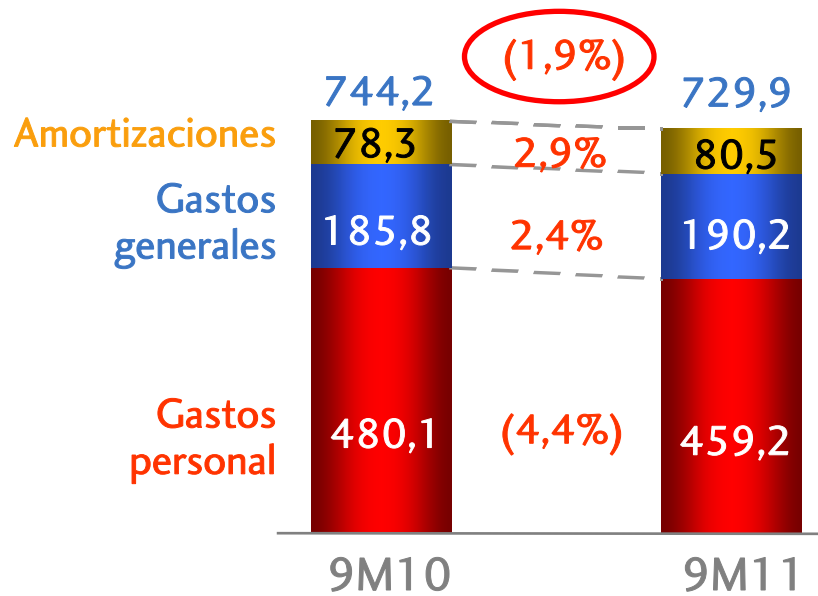


Distribución por segmentos

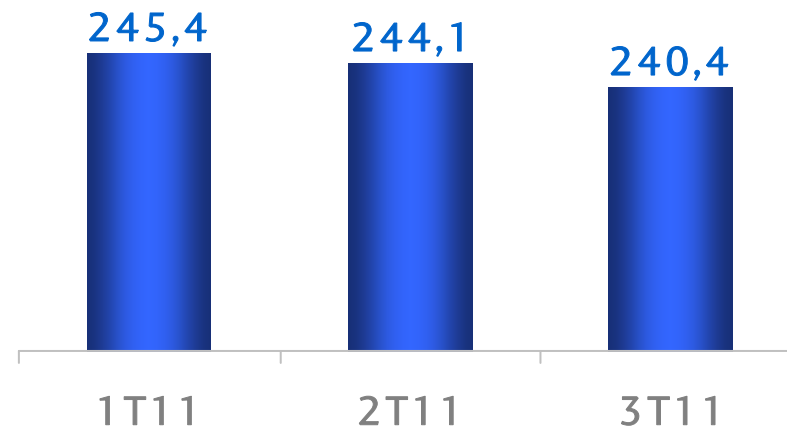


Millones de Euros

Evolución gastos explotación



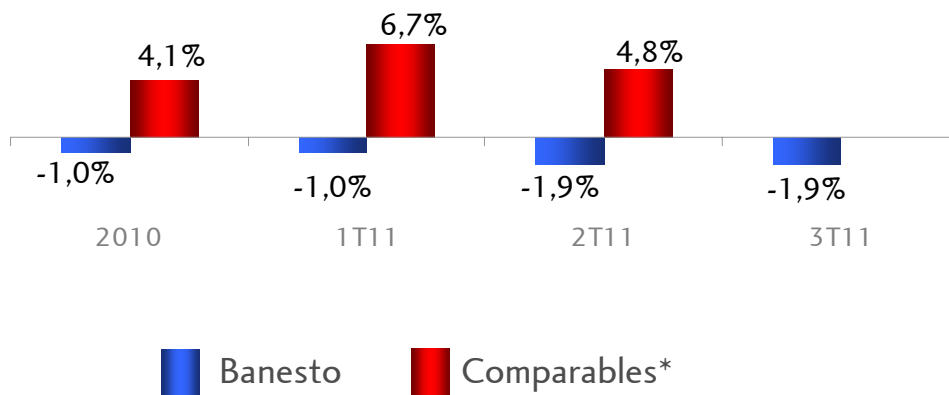
Millones de Euros



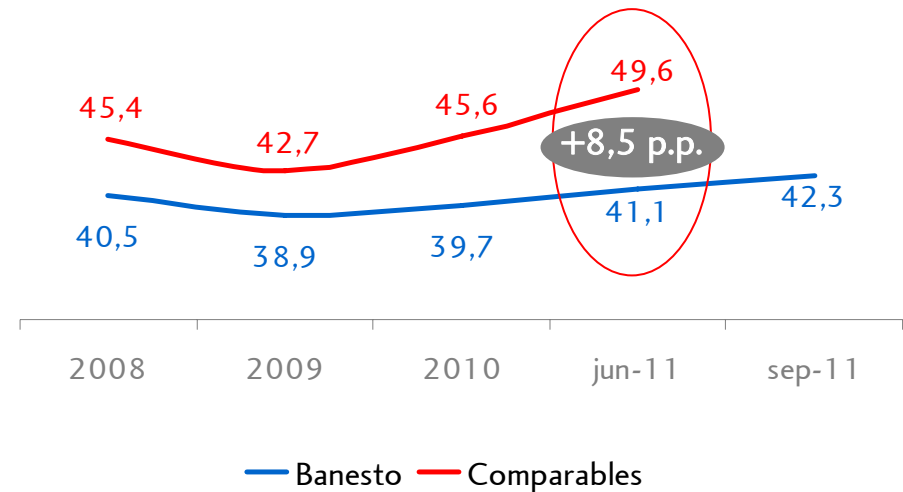
Millones de Euros

...lo que constituye un elemento diferencial en el sector

Variación gastos explotación vs. comparables



Evolución comparada de la eficiencia** (%)



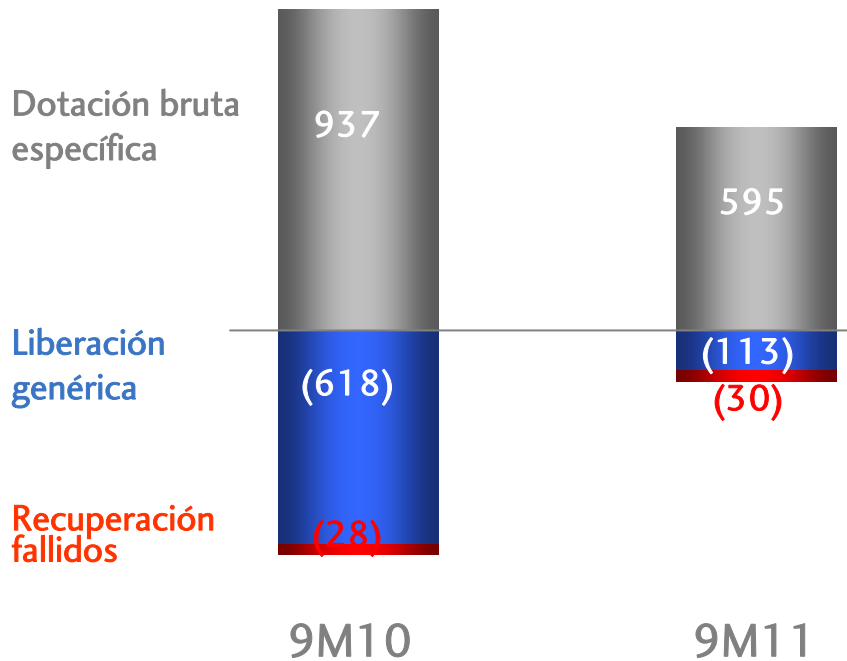
* Popular, Sabadell y Bankinter

** Ratio de eficiencia calculado sobre últimos doce meses

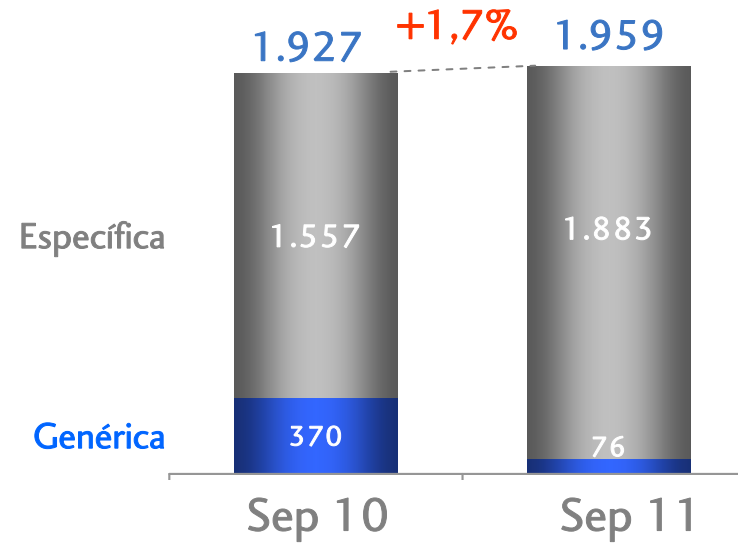
Niveles de cobertura estables

Dotación insolvencias

Dotación neta **291** +55,3% **452**



Saldo de provisiones



Cobertura de dudosos del 53%

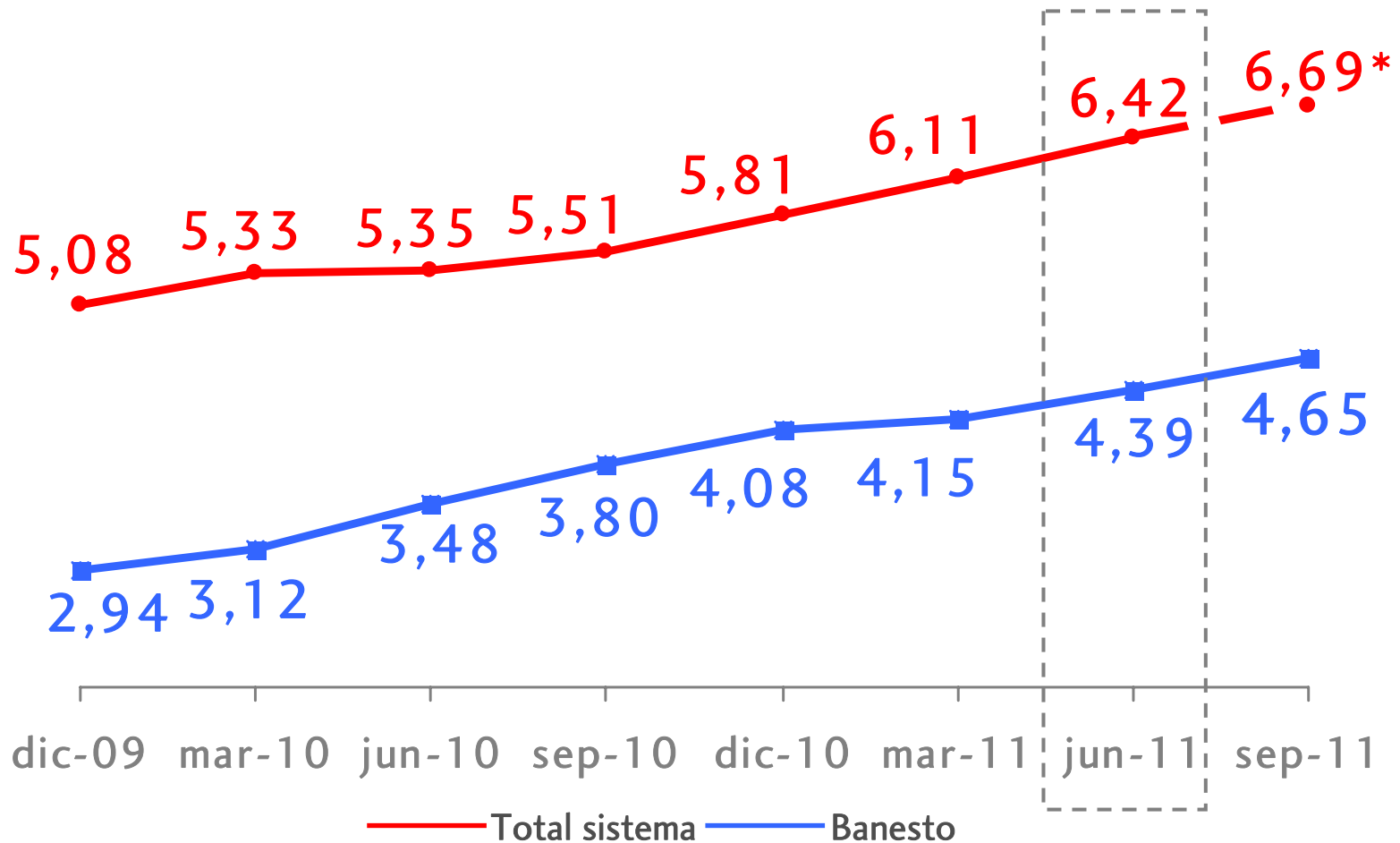
1. Resultados 3T1 1

2. Gestión del riesgo, capital y liquidez

3. Gestión del negocio

Aumenta el diferencial en calidad de riesgo con el sector

Ratio de morosidad (%)



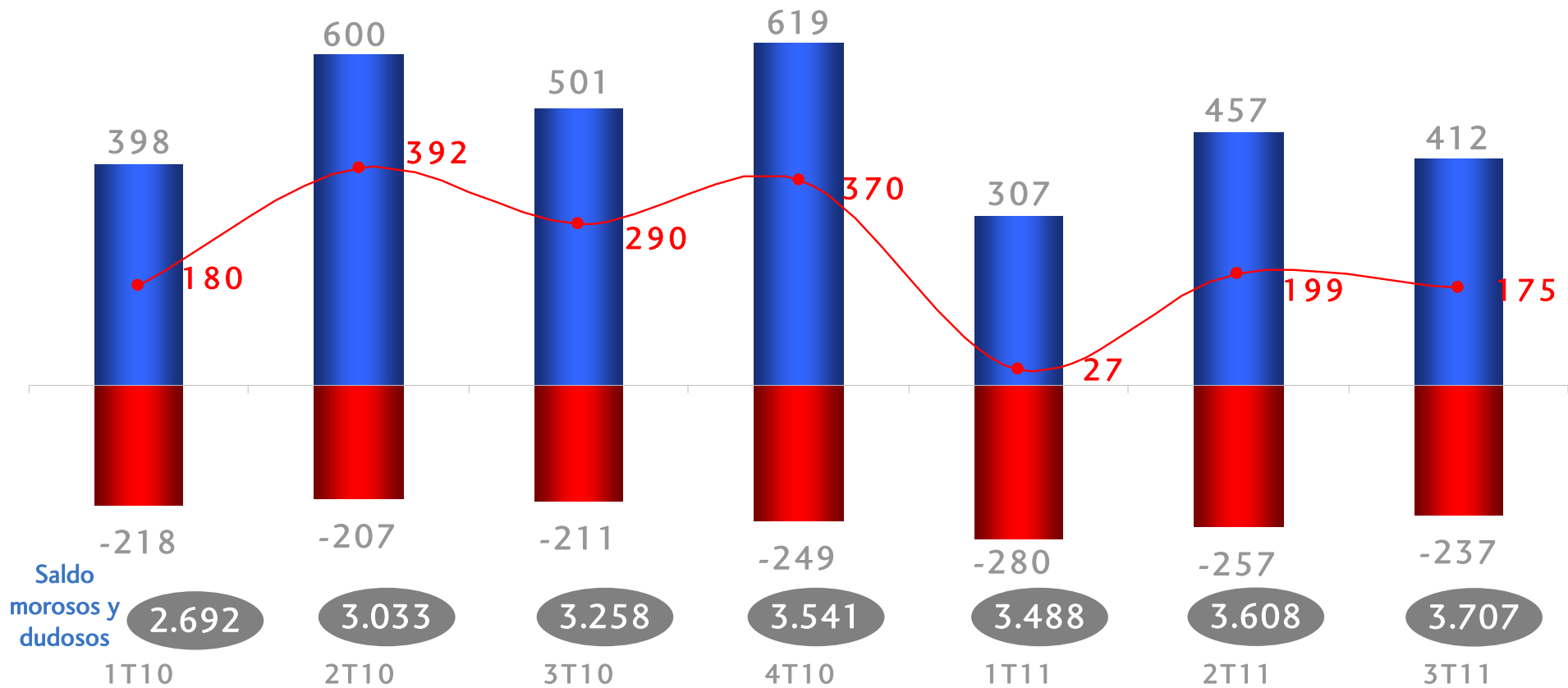
Dudosidad de crédito sobre sector residente para sistema

*Último dato disponible a julio de 2011

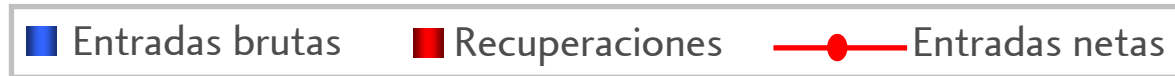
Mejora de las entradas en mora

Entradas netas de morosidad en el 9M10: 862 millones

Entradas netas de morosidad en el 9M11: 401 millones



Millones de Euros

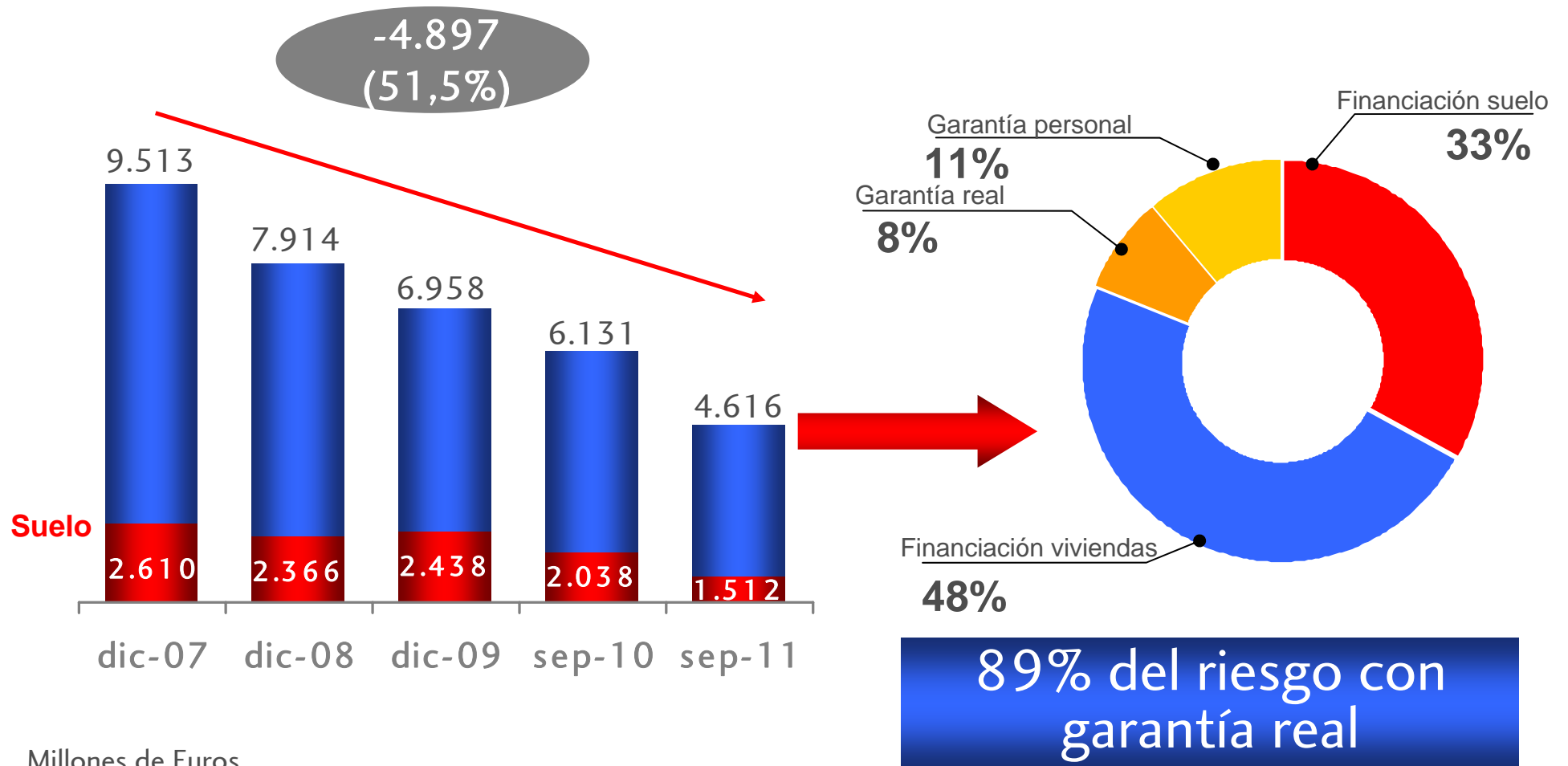


La alta morosidad se concentra en el sector promotor

	Morosidad %		EAD %
	Jun 11	Sep 11	Sep 11
Hipotecas particulares	1,75	1,89	30
Resto particulares	6,15	6,58	5
Promotores inmobiliarios	28,59	30,51	6
Pymes	5,71	6,04	14
Empresas y corporativa	2,84	3,37	45
Total	4,39	4,65	100
Total ex promotores	2,84	3,06	94

El riesgo promotor se sigue gestionando activamente...

Crédito a promotores inmobiliarios

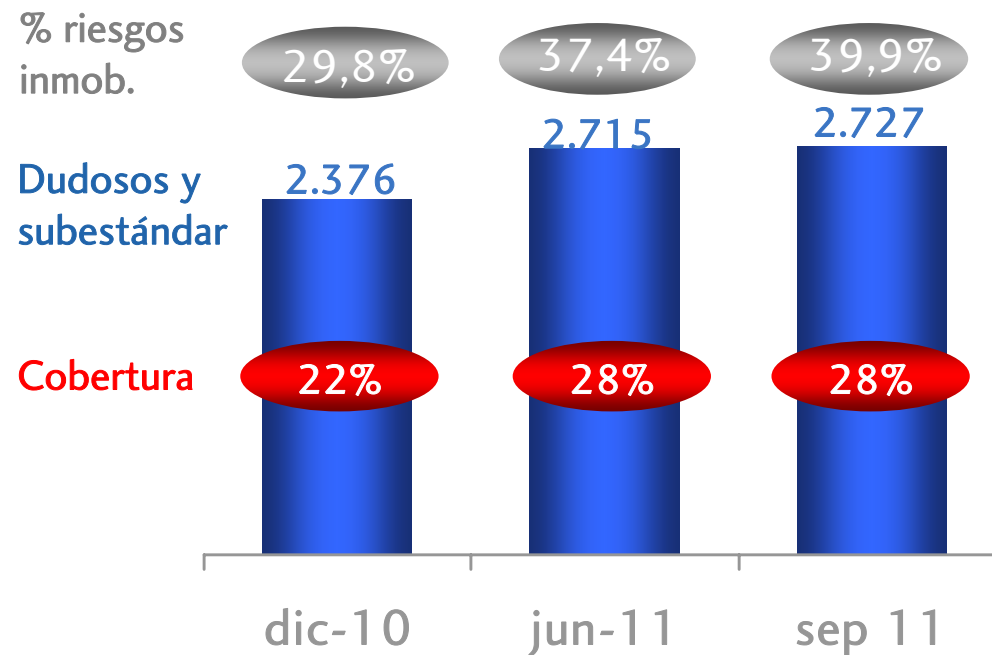


Millones de Euros

89% del riesgo con garantía real

...y los riesgos inmobiliarios problemáticos están reconocidos

Millones de Euros	Sept. 11	% riesgo inmob.	% cobertura*
Dudosos	1.526	22,3	35
Subestándar	1.201	17,6	14
Total dudosos y subestándar	2.727	39,9	28



Riesgo inmobiliario incluye riesgo promotor y otros riesgos

* Incluye genérica

Gestionando activamente los inmuebles adquiridos y adjudicados

Millones de Euros	<u>Total Inmuebles</u>
Saldo 31/12/10	2.950
Entradas 9M11	820
Salidas 9M11	(243)
Saldo 30/09/11	3.527
<hr/>	
Cobertura	25,0%

Riesgo soberano. Carteras de deuda pública

Deuda española	<u>Cartera COAP</u> (Bonos)	<u>Cartera Tesorería</u> (Letras del Tesoro)
Saldo (millones de euros)	3.924	1.984
Vencimiento medio (años)	4,5	0,8
Aportación margen anual (millones de euros)	86,5	31,0

Deuda otros países	<u>Cartera COAP</u> (Bonos)	<u>Cartera Tesorería</u> (Letras del Tesoro)
Saldo (millones de euros)	0	0

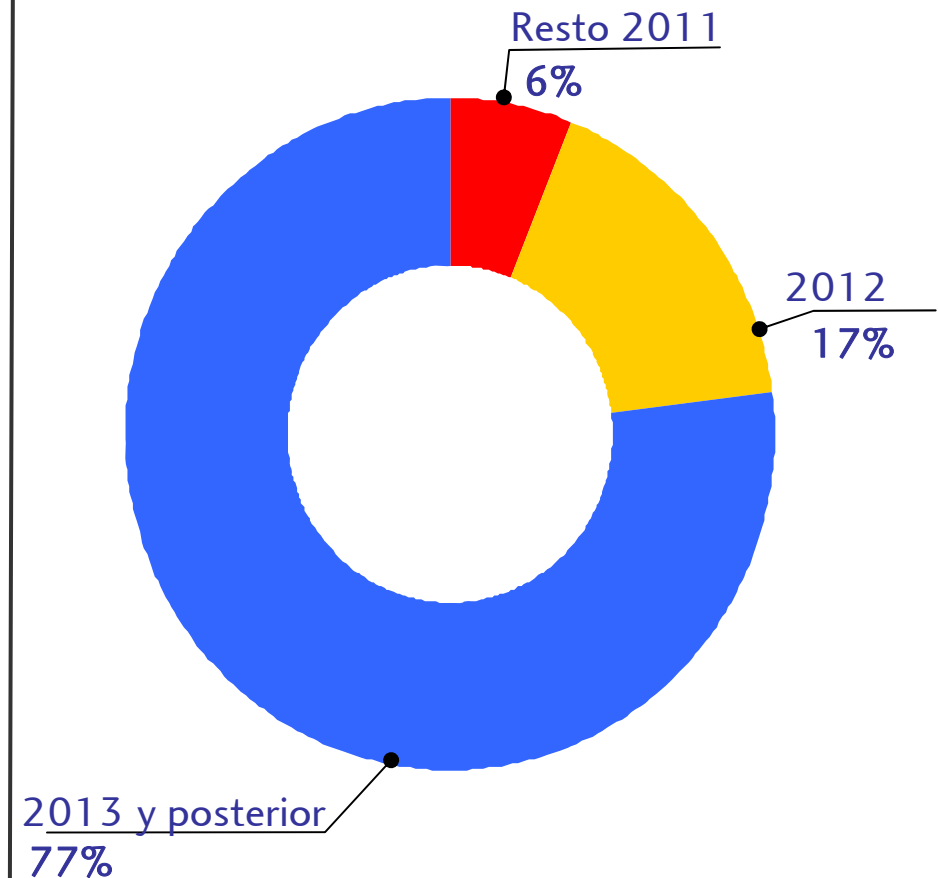
Mejora la posición de liquidez

Evolución 9M11

- ✓ Generación de liquidez hasta septiembre de 4.000 mn EUR.
- ✓ Disminución del recurso a los mercados en 3.600 mn EUR.
- ✓ Sin recurso al BCE.
- ✓ Nuevas emisiones por 2.000 mn EUR en 9M11.

Vencimientos funding mayorista m/p*

(s/ 24.857 mn EUR a 30/09/11)



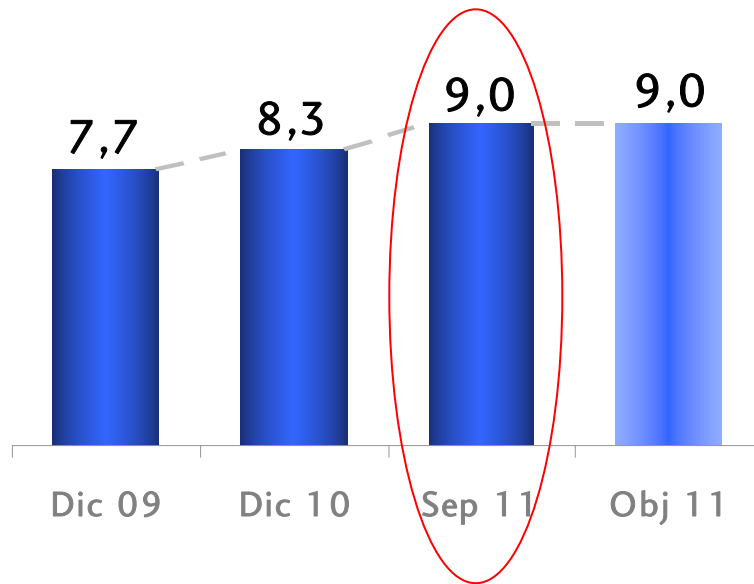
*Deuda senior, cédulas hipotecarias y territoriales y deuda subordinada

Reducción de la dependencia de los mercados

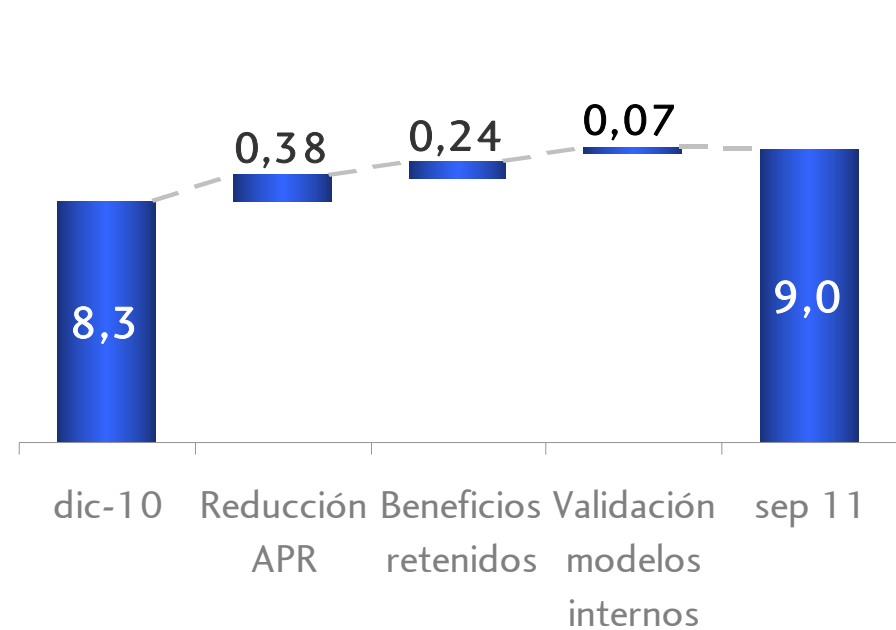
	<u>Dic. 2010</u>	<u>Sep. 2011</u>	<u>Var.</u>
Deuda m/l plazo	25.134	24.857	-277
Cédulas	18.994	18.489	-505
Deuda senior	6.140	6.368	228
Deuda a corto plazo	3.420	1.565	-1.855
Recurso BCE	1.500	-	-1.500
Total	30.054	26.422	-3.632

El capital se refuerza alcanzando un 9% de Core Tier 1

Core capital %



Evolución core capital en 9M11 %



Millones de Euros	Sep11	Sep 10	Var. %
Core capital	5.567	5.358	3,9
Activos pond. por riesgo	61.839	66.694	(7,3)

1. Resultados 3T1 1
2. Gestión del riesgo, capital y liquidez
3. Gestión del negocio

Recursos de clientes estables

Sept. 2011	Recursos	% Var. anual	% Var. anual ajustada (*)
Sector Público	3.769	(55,2)	(55,2)
Sectores Privados	48.495	(5,4)	3,7
Vista	16.990	(0,3)	(0,3)
Plazo	16.501	(25,2)	(6,0)
S. no residente y CTAs	15.004	23,5	23,5
Recursos en balance	52.264	(12,4)	(5,2)
Fondos gestionados	8.573	(13,6)	(13,6)
Recursos de clientes	60.837	(12,6)	(6,5)
Recursos clientes s. privado residente	54.084	(4,3)	4,0

(*) Ajustada por el plan especial de captación del 2T10

Descenso del crédito total, en un escenario de desapalancamiento

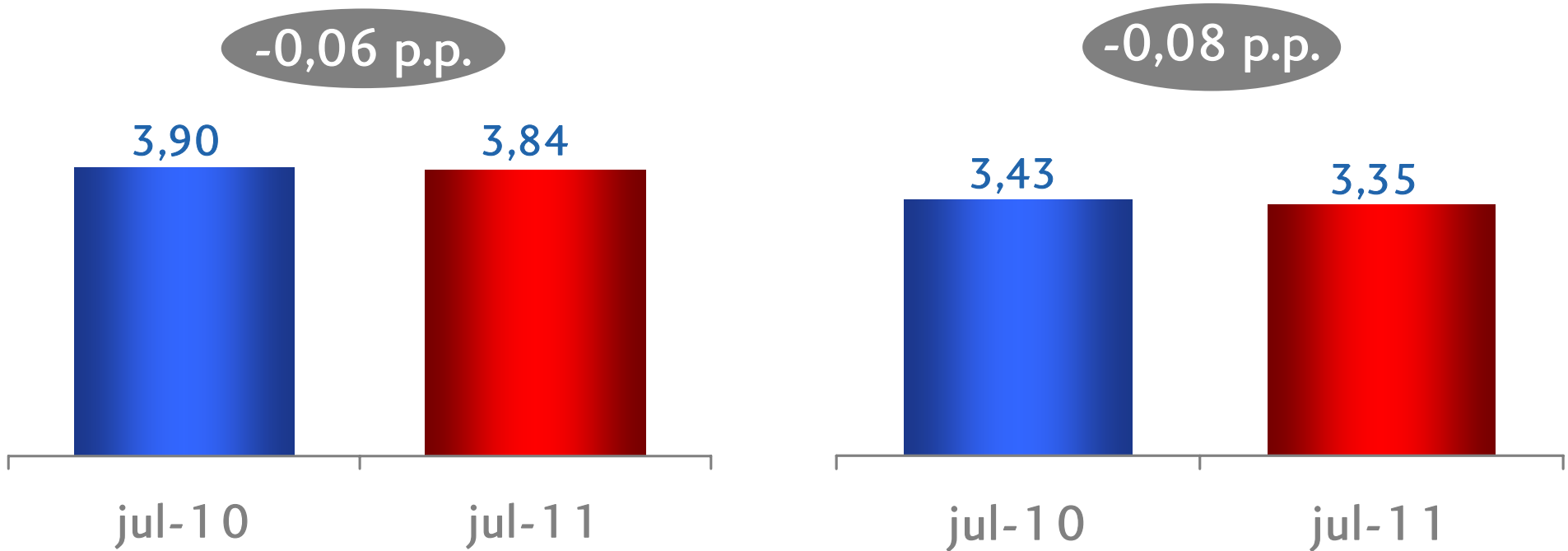
Septiembre 2011	Inversión	% Var. anual
Sector Público	2.726	2,3
Sector Privado	62.071	(8,0)
Cartera comercial	3.355	(9,8)
Garantía real	35.015	(7,7)
Otros crédit. y ptmos.	23.701	(8,3)
Sector no residente	2.890	(7,0)
Activos dudosos netos	1.677	25,2
Total Inversión	69.365	(7,0)
Total Inversión ex s. inmobiliario	64.749	(5,4)

Estabilidad de las cuotas de inversión

% Cuota de mercado s/ sistema

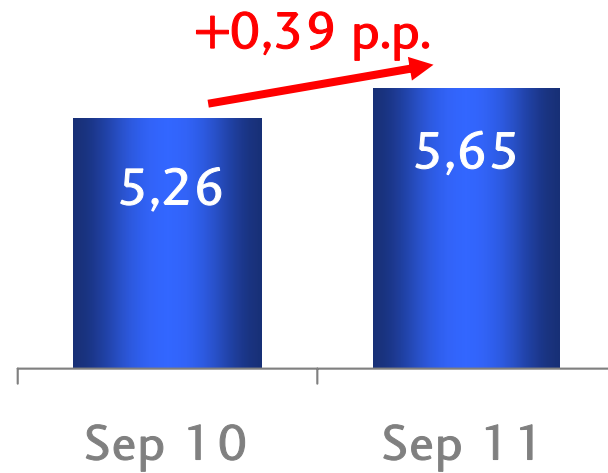
Inversión crediticia

Inversión de hogares

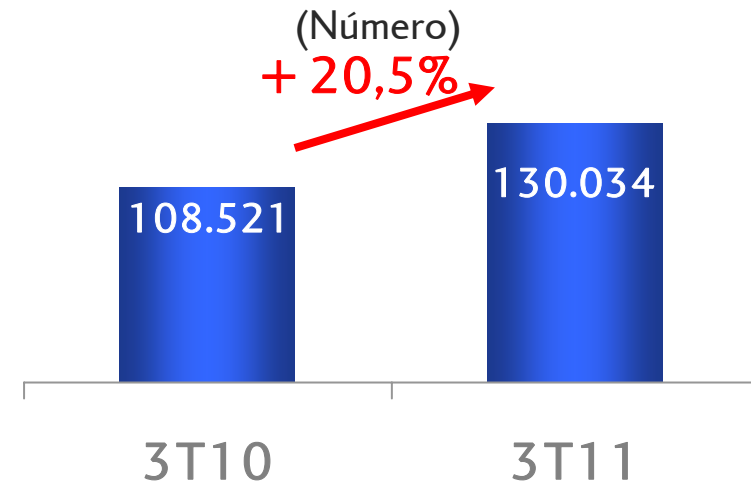


Crecimiento en la vinculación y transaccionalidad de clientes particulares...

Cuota transaccional* (%)



Pólizas seguros no financieros



Base de clientes

- 50% de clientes particulares con su nómina domiciliada
- 48% de clientes con tarjeta

*Cuota de mercado según SNCE (transferencias, cheques, efectos y domiciliaciones)

Banesto

...incrementando la oferta de valor para nuestros clientes

**TUS COMPRAS
TE COSTARÁN MENOS**

TARJETA DIEZ EN UNA

5%
DESCUENTO
EN TODAS
TUS COMPRAS



Trae tu nómina y 3 recibos* y llévate esta
SONY 3D Internet TV 32"
Para que veas tus programas favoritos cuando quieras



**NOS GUSTA BANESTO,
SU ESPÍRITU GANADOR Y QUEREMOS
QUE FORMES PARTE DE ÉL.**



VEN A BANESTO
MEJOR BANCO EN ESPAÑA 2008, 2009 Y 2010*

Banesto
ESPÍRITU GANADOR

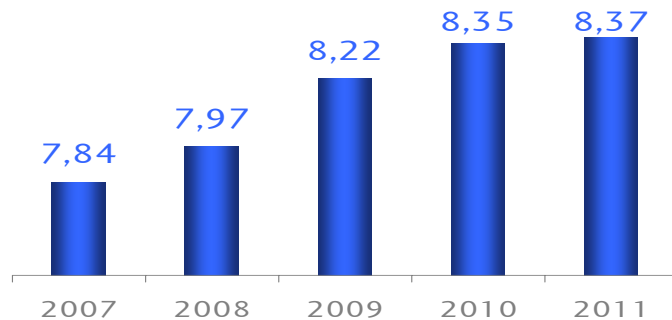
* Premio EUROBANK

PATROCINADOR OFICIAL DE LA SELECCIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL
PATROCINADOR DE RAFA NADAL

La calidad continúa siendo un foco de gestión

Satisfacción de los clientes

+100.000 encuestas al año



Calidad de servicio al cliente



- Segunda entidad por calidad objetiva en redes comerciales bancarias en 2T11



- Segunda entidad del sector, bancos y cajas, por calidad en satisfacción de clientes en 2011

Certificaciones y reconocimiento en calidad



Calidad en contact center



Call Centers



Particulares
Atención al cliente



Empresas
Atención al cliente



Mejor Banco en España también en 2011, por cuarto año consecutivo



Único banco español doméstico incluido en la lista de los bancos más solventes del mundo

- En un entorno aún más deteriorado, Banesto sigue reforzando su posición de liquidez y capital, y preservando la rentabilidad del banco.
- La generación interna de liquidez permite cubrir los vencimientos hasta finales de 2012.
- Refuerzo orgánico del core capital, que alcanza ya el objetivo de 9% de diciembre 2011.
- Mejor calidad de riesgo que el sector. El riesgo inmobiliario continúa descendiendo.
- Activa gestión de las variables controlables para mantener la rentabilidad.

Banesto

Presentación de
Resultados

3^{er} Trimestre 2011

11 DE OCTUBRE DE 2011