



1T2007


Presentación
de Resultados

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° trimestre de 2007
 2. Crecimiento de los ingresos
 3. Ganancias de eficiencia
 4. Gestión del riesgo y capital
 5. Conclusiones

An abstract graphic design featuring three overlapping, teardrop-shaped regions in blue, yellow, and red. The blue shape is in the upper left, the yellow shape is in the middle right, and the red shape is at the bottom. Thin, light grey lines curve and intersect across the composition, creating a sense of movement and depth. The text '1. Resultados 1° trimestre de 2007' is centered in the blue region.

1. Resultados 1° trimestre de 2007

- Beneficio neto recurrente creciendo a ritmo superior al de 2006
- Crecimiento resultados operativos por ampliación de la diferencia entre ingresos y costes
- Cumplimiento 80% plan expansión 2006-2007
- Aceleración del negocio de pymes y empresas
- Mantenimiento calidad del riesgo

Cumplimiento de objetivos

	Objetivo 2007	Realizado 1° trim.
Cuota de mercado (p.p.)	+0,25	+0,25(*)
ROE (%)	>17	16,2
Eficiencia (%)	<37	38,1
Calidad riesgo (%)	< media sector	0,42 vs 0,45 (**)

Período de 12 últimos meses para cuota, ROE y eficiencia

(*) Ajustado grandes operaciones corporativas

(**) Ratio morosidad bancos a Dic. 06

El beneficio neto y los resultados operativos se aceleran

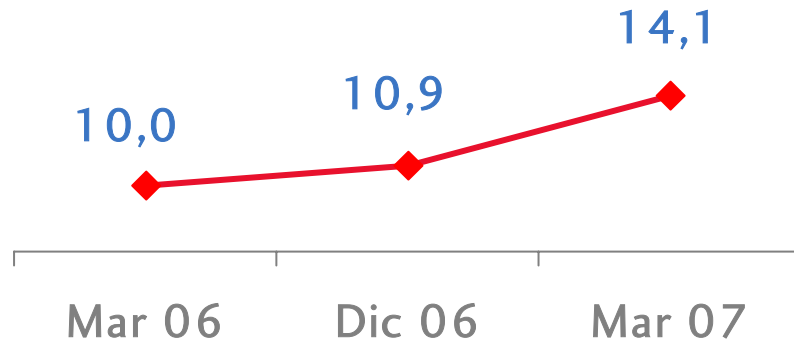
Millones de Euros

	2007	2006	Var. %
Margen Intermediación (*)	349,5	295,9	18,1
▪ Comisiones y actividad seguros	164,3	152,8	7,5
▪ Resultados operaciones financieras	37,6	34,4	9,3
Margen Ordinario	551,4	483,1	14,1
▪ Resultados netos de sociedades no financieras	0,2	0,8	n.s.
▪ Costes de transformación netos	201,5	193,5	4,2
▪ Amortizaciones	25,7	24,3	5,5
▪ Otros productos/costes	(9,8)	(6,2)	57,0
Margen Explotación	314,6	260,0	21,0
▪ Perdidas por deterioro de inversión crediticia	53,9	44,4	21,3
▪ Otros resultados netos	4,4	2,3	n.s.
Resultados antes de impuestos	265,1	217,9	21,7
▪ Impuesto sobre sociedades	77,6	68,6	13,1
Beneficio neto	187,5	149,2	25,6
▪ Operaciones discontinuadas	-	19,4	-
Resultado Grupo	187,5	168,7	11,1

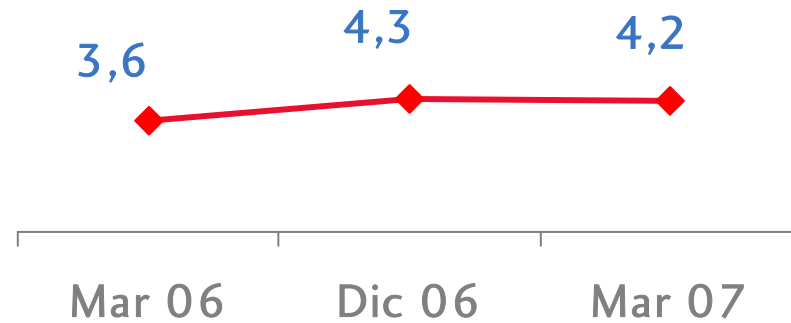
(*) Incluye resultados de participadas (0,2 mill.€ en 2007 y 2006)

La clave de los resultados del 1^{er} trimestre

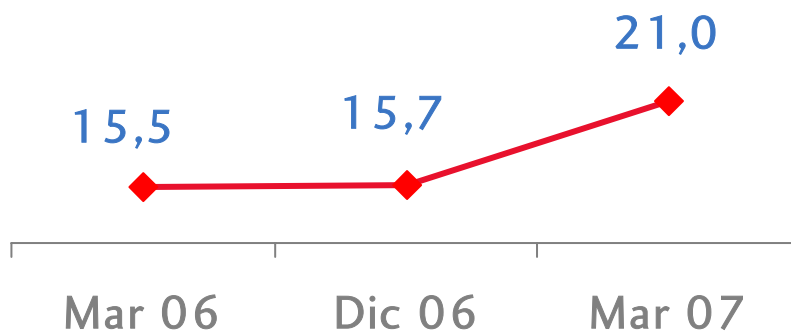
La aceleración de los ingresos
(% anual)



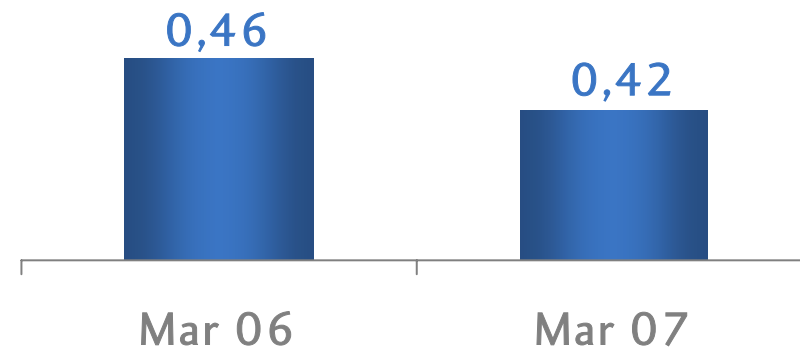
...compatible con el control de los costes
(% anual)



...impulsa los resultados operativos
(% anual)



manteniendo la calidad del riesgo
(% morosos)





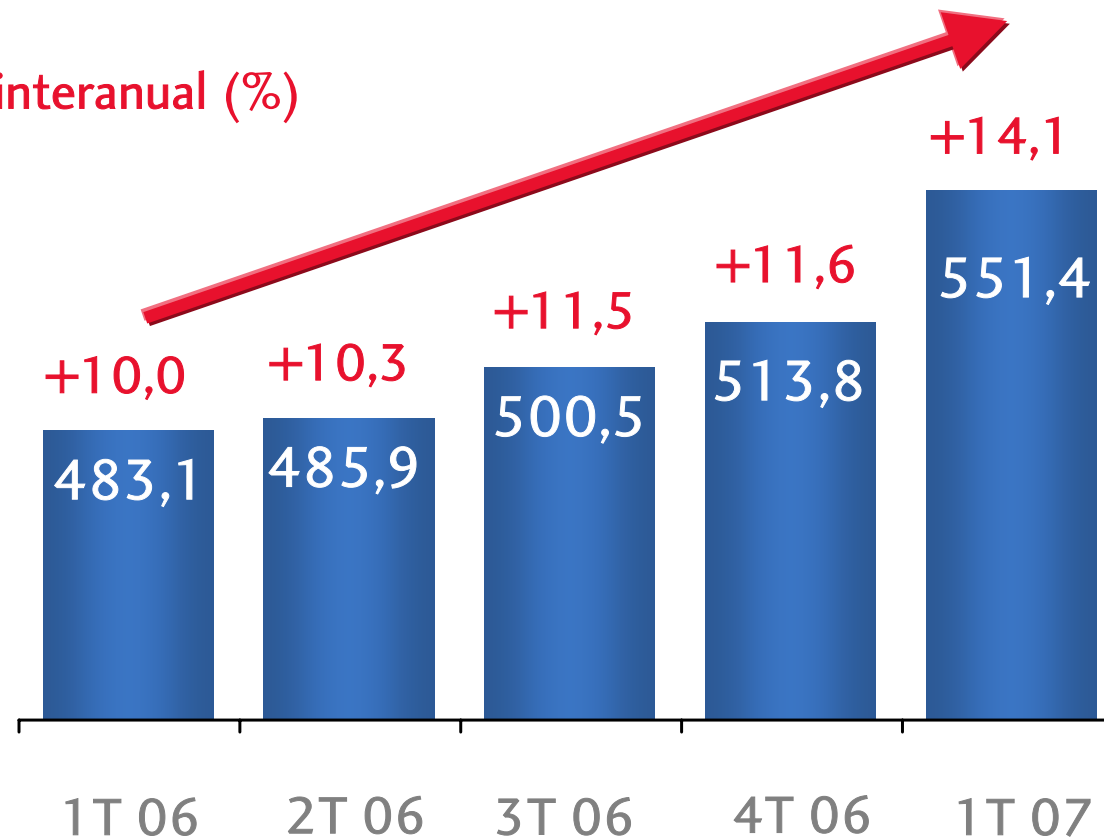
2. Crecimiento de los ingresos

El crecimiento rentable,
orientado al cliente y
enfocado en los negocios y
segmentos de mayor
potencial son las premisas
básicas de nuestro modelo

Margen Ordinario

Millones de Euros

Crecimiento interanual (%)



...especialmente en los segmentos estratégicos

Margen Ordinario

Millones de Euros

	Marzo 07	% Var. anual
Particulares	242,8	12,2
Pymes y comercios	104,3	14,0
Empresas	95,5	14,1
Grandes empresas	40,3	11,1
Mercados	42,2	7,0
S. Público	7,3	41,2
Actividades corporativas	19,0	79,3
Total	551,4	14,1

+13,1% vs
+12,3% en Dic.

Apoyado en la aceleración del crecimiento en pymes y empresas, en inversión...

Millones de Euros

Saldos medios mensuales

Marzo 07

	Inv. crediticia	% Var. anual	EAD*	% Var. anual
Particulares	22.664	18,0	23.262	16,7
Pequeñas empresas	8.892	26,3	10.090	25,1
Medianas empresas	19.517	35,4	25.468	32,4
Grandes empresas	9.875	28,2	18.240	5,4
S. Público	592	0,2	602	0,0
Financ. exterior	550	9,0	680	16,6
Total	62.090	25,6	78.342	19,0

(*) Exposición al riesgo

... y con buen comportamiento en recursos de clientes

Millones de Euros
Saldos medios mensuales

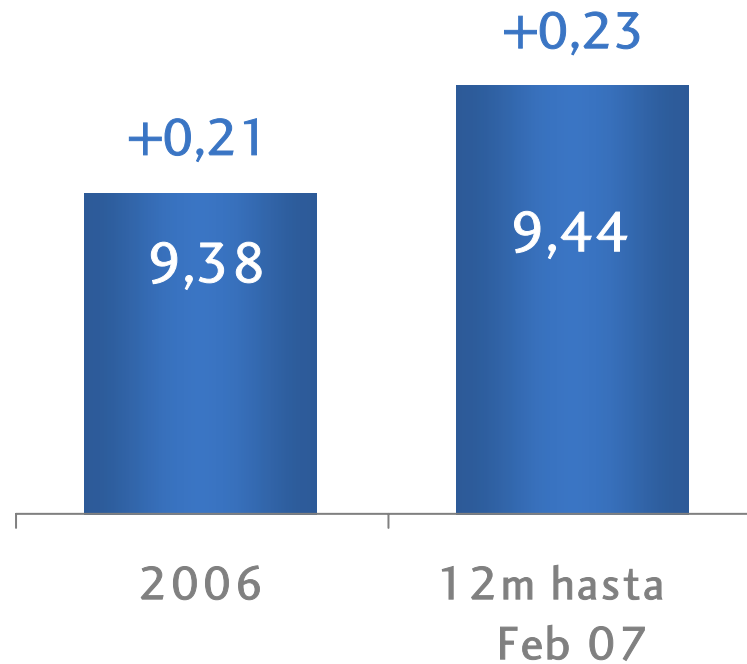
Marzo 07

	Recursos	% Var. anual
Particulares	29.184	10,0
Pymes y comercios	5.691	14,1
Empresas	4.850	8,3
Grandes empresas	1.569	19,3
S. Público	5.086	(0,2)
No residentes	835	6,3
Total	47.214	9,3
Total (Sector privado resid.)	41.293	10,7

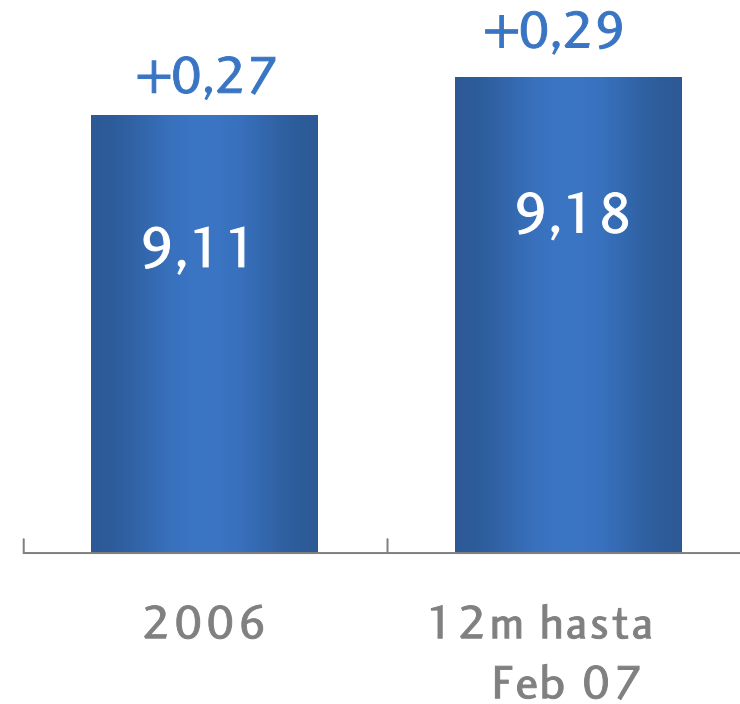
Lo que permite mejorar las ganancias de cuota

Cuota sobre banca española (%)

Inversión*



Recursos



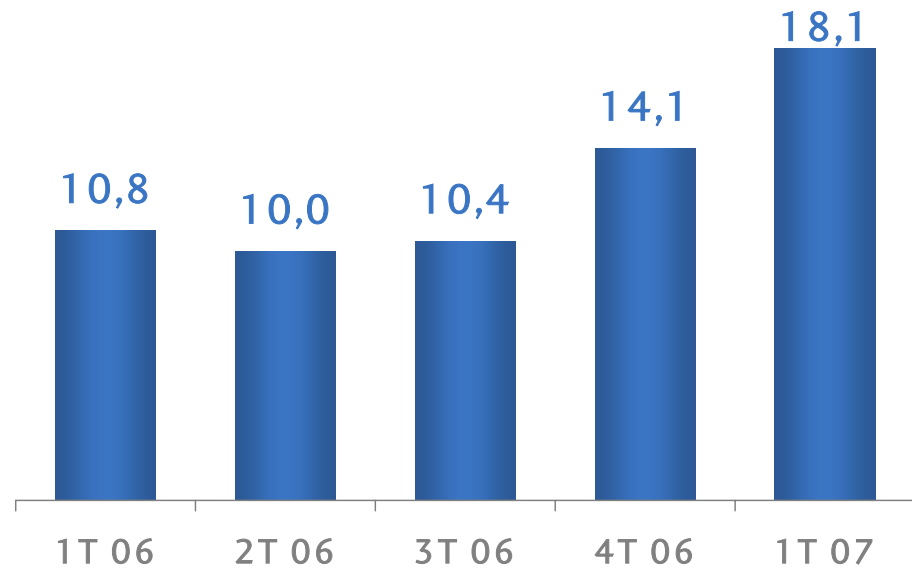
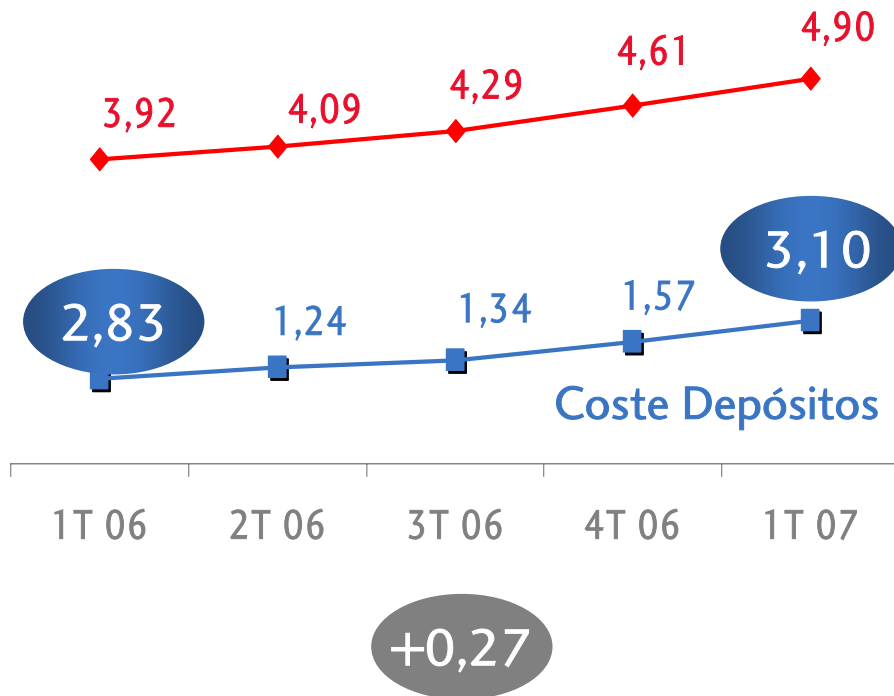
(* Ajustado grandes operaciones corporativas (0,11 pp en 2006 y 0,08 pp en feb. 07)

El crecimiento del negocio y la mejora del diferencial de clientes impulsan el margen financiero

Diferencial clientes (%)

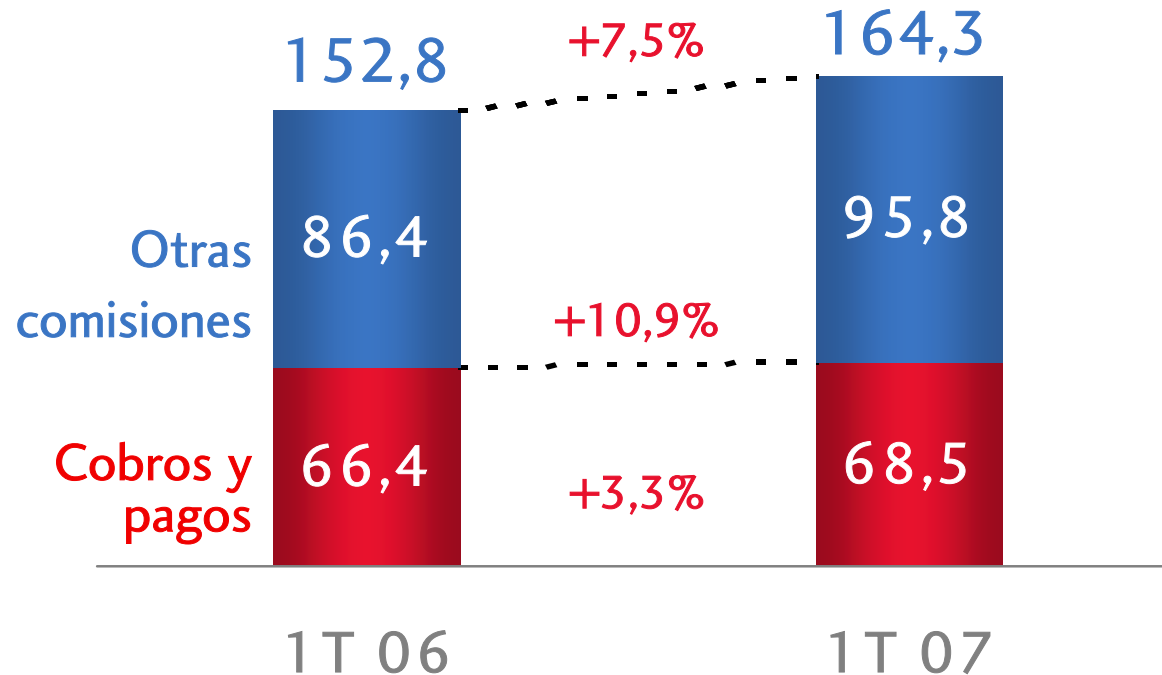
Margen financiero (% Var. anual)

Rendimiento inversión cred.



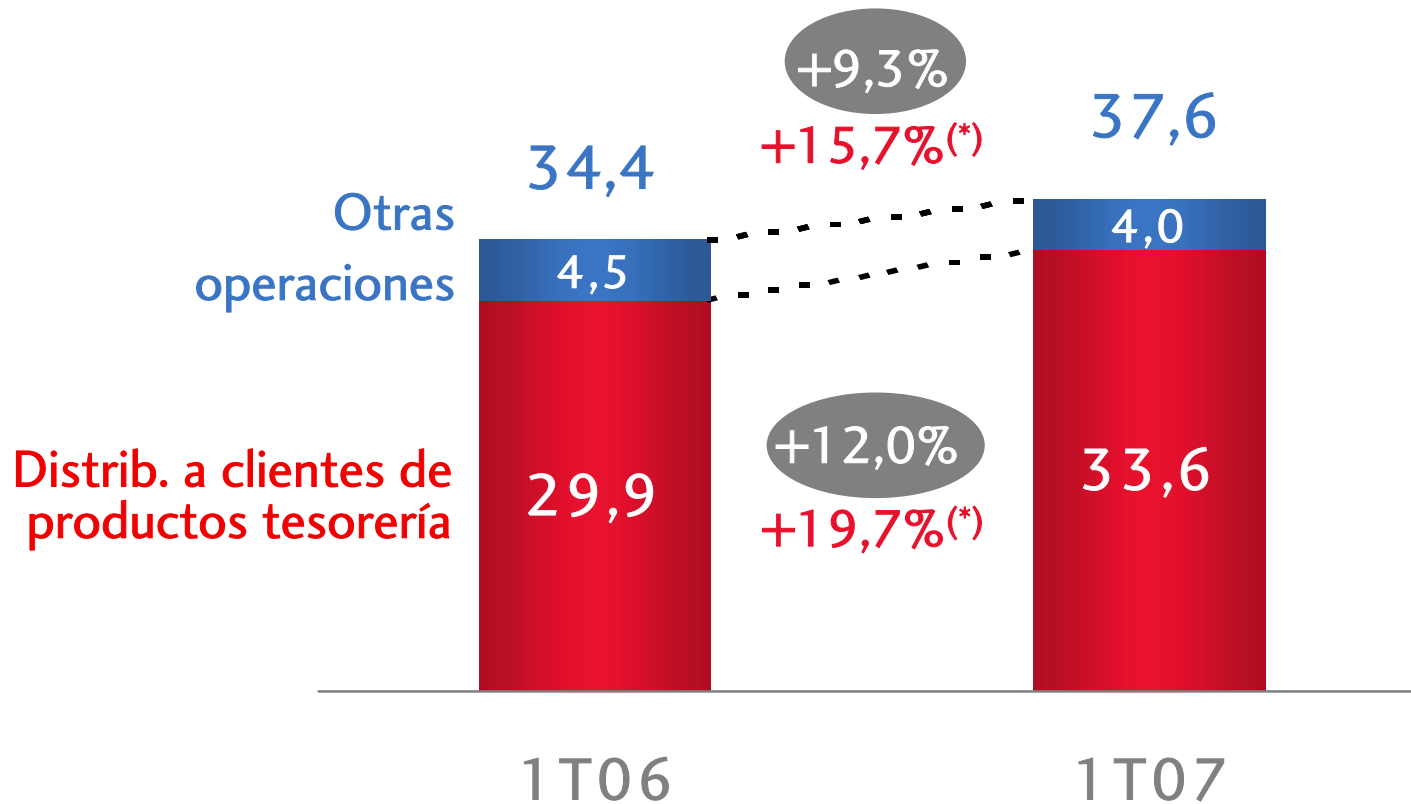
Comisiones buen crecimiento que compensa evolución cobros y pagos

Millones de Euros



crecimiento apoyado en negocio con clientes

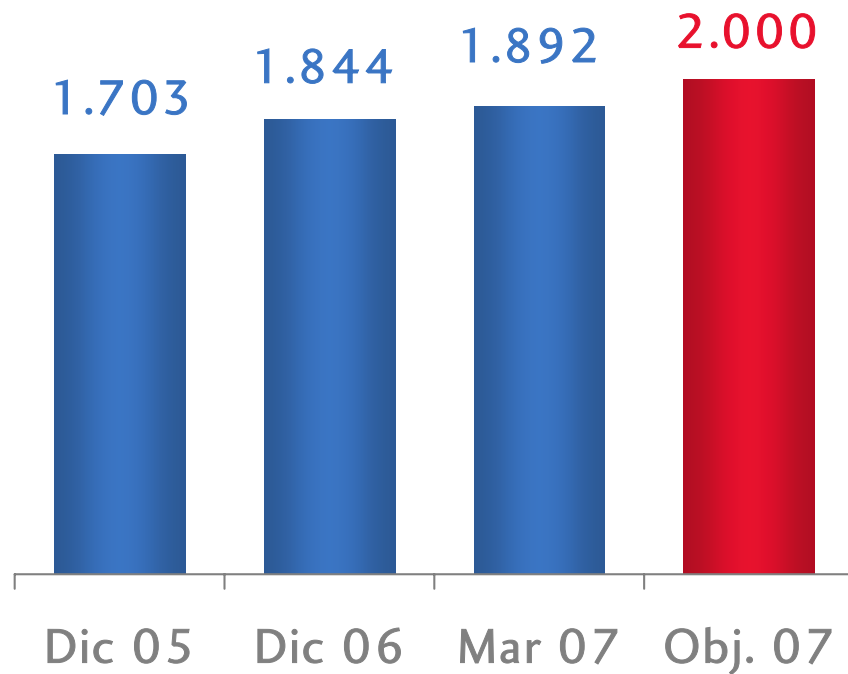
Millones de Euros



(*) Crecimiento ajustado efecto periodificación

El plan de expansión supera objetivos

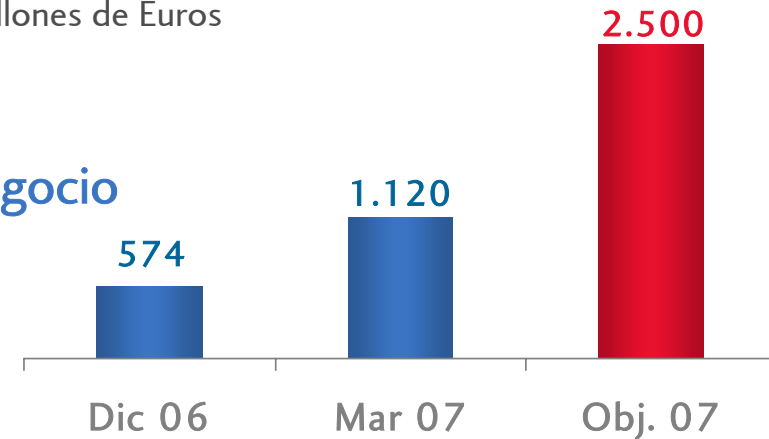
Red Oficinas



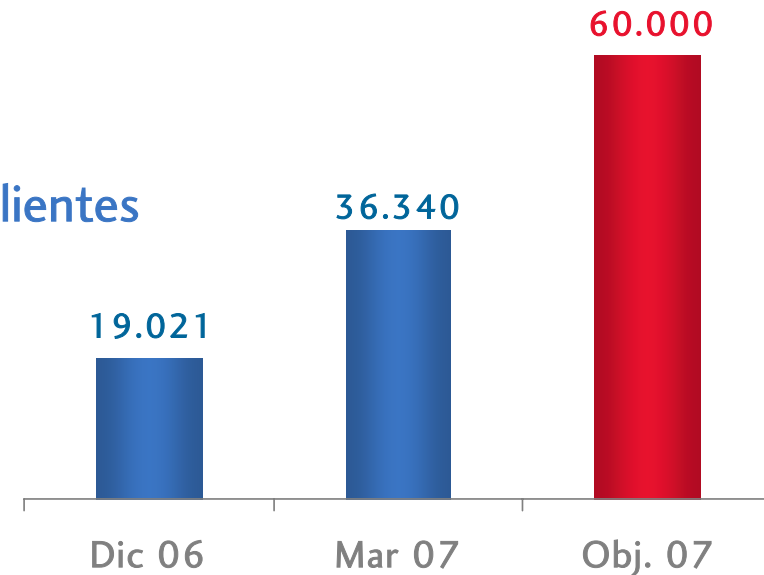
Negocio aportado

Millones de Euros

Negocio

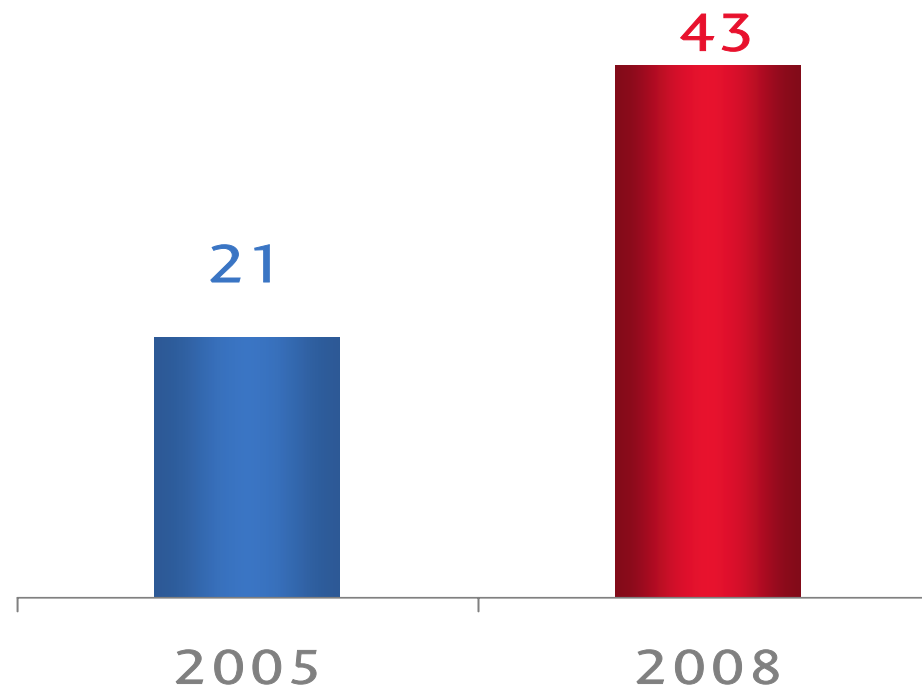


Clientes



Enfocando la red en áreas de mayor crecimiento

Micro-mercados de alto crecimiento con alta presencia de Banesto (%)

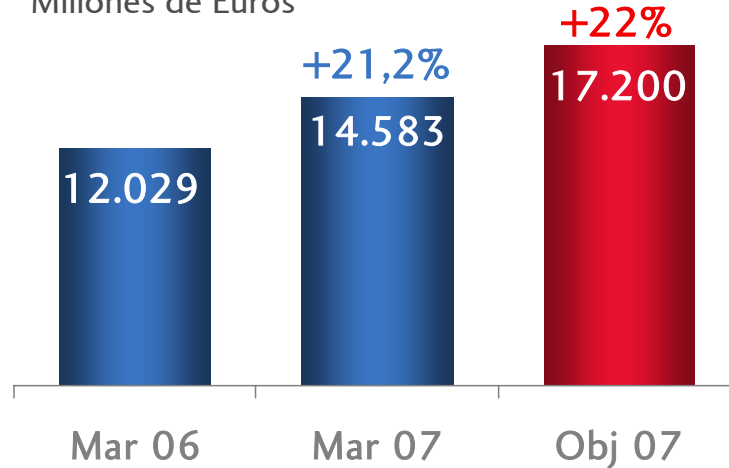


Alta presencia: cuota red > 5% sistema

Pymes y comercios Fuerte crecimiento en objetivos

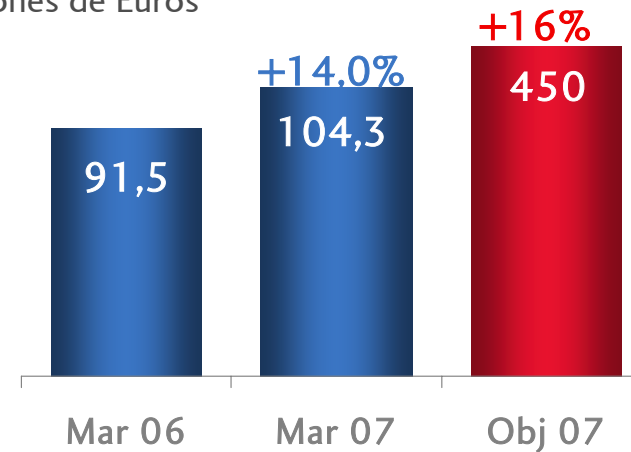
Volumen negocio

Millones de Euros



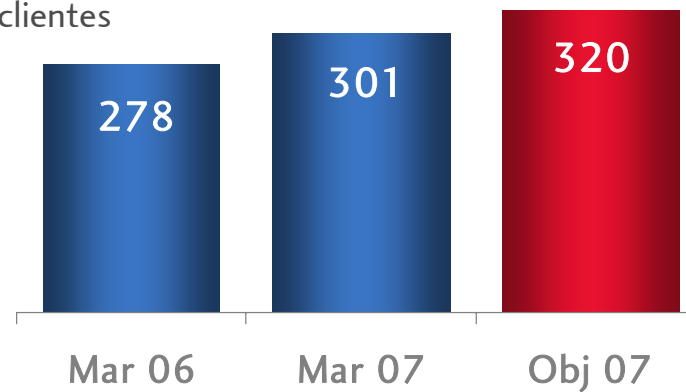
Margen ordinario

Millones de Euros



Clientes

Miles de clientes



(*) Las cifras incluyen pymes, comercios y autónomos

Con mejoras de vinculación y transaccionalidad

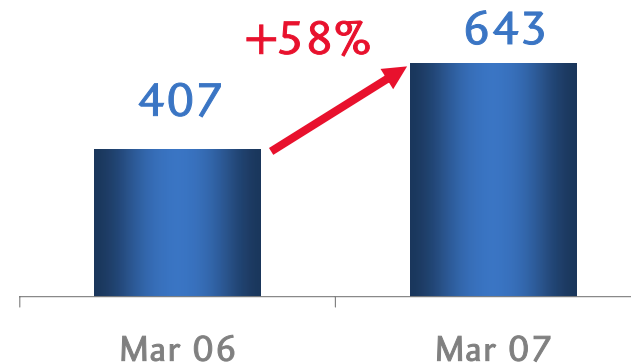
Descuento comercial

Millones de Euros

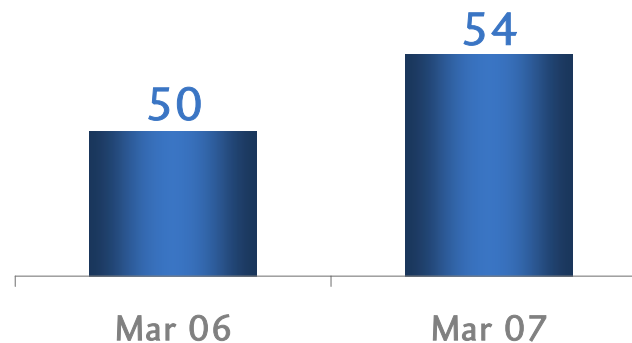


Remesas comercio exterior

Millones de Euros



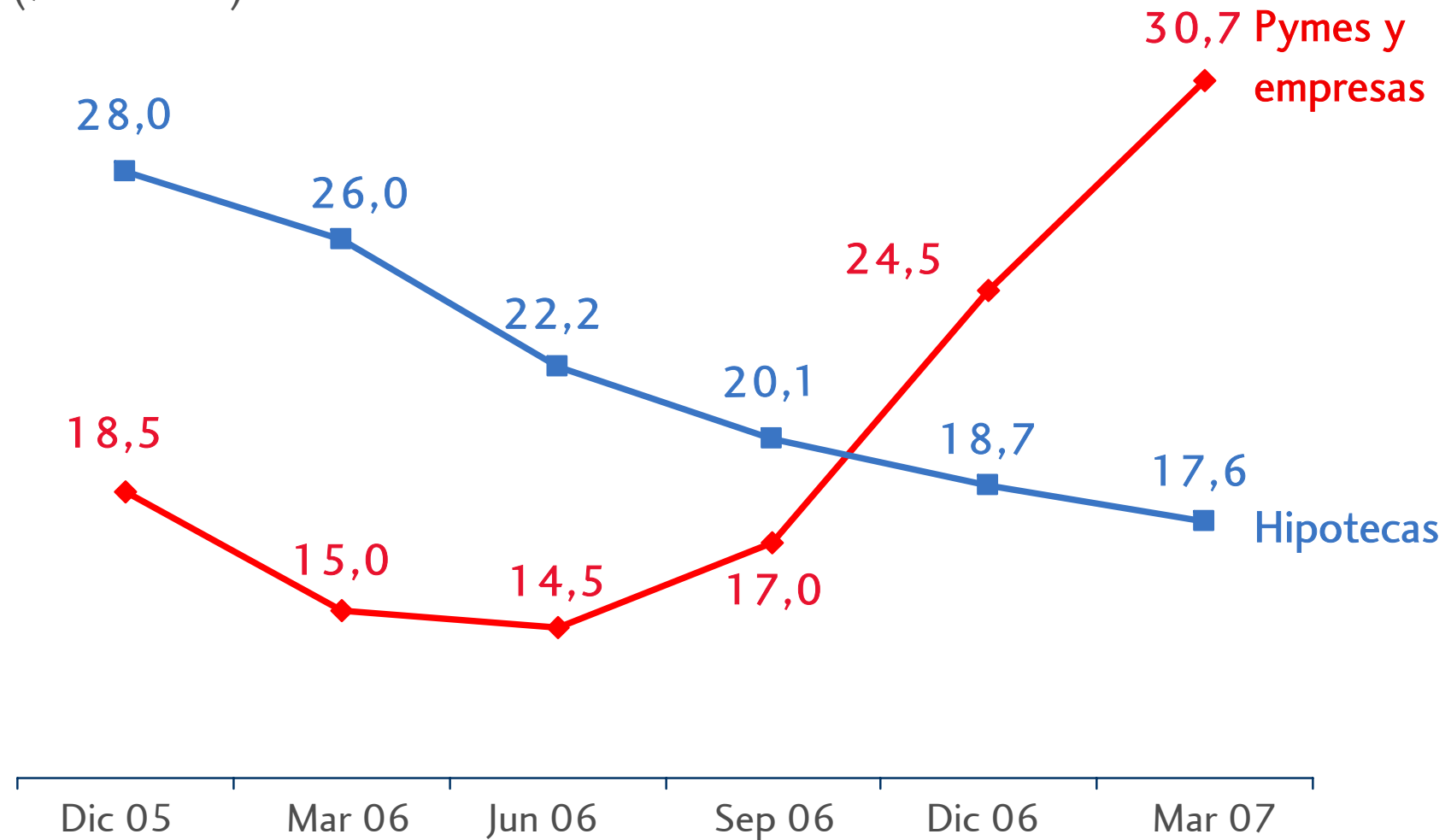
Clientes cualificados (%)



El crecimiento en pymes y empresas compensa la desaceleración hipotecaria

Inversión crediticia

(% Var. anual)

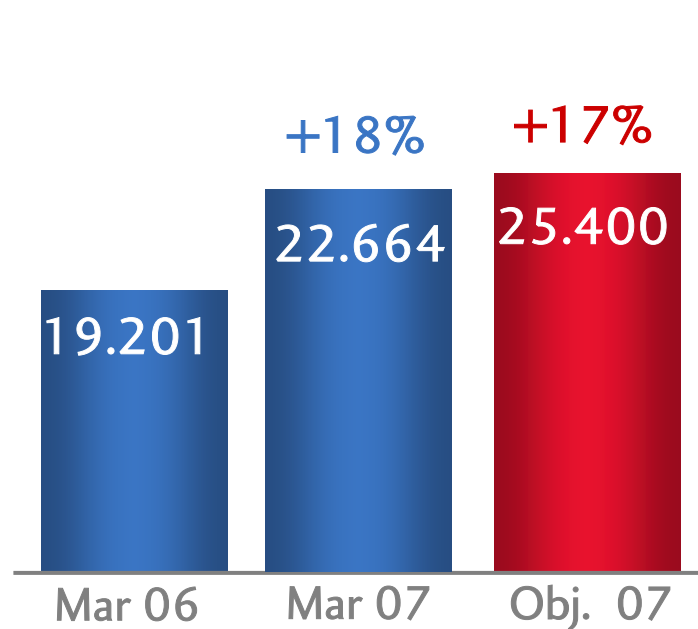


Particulares

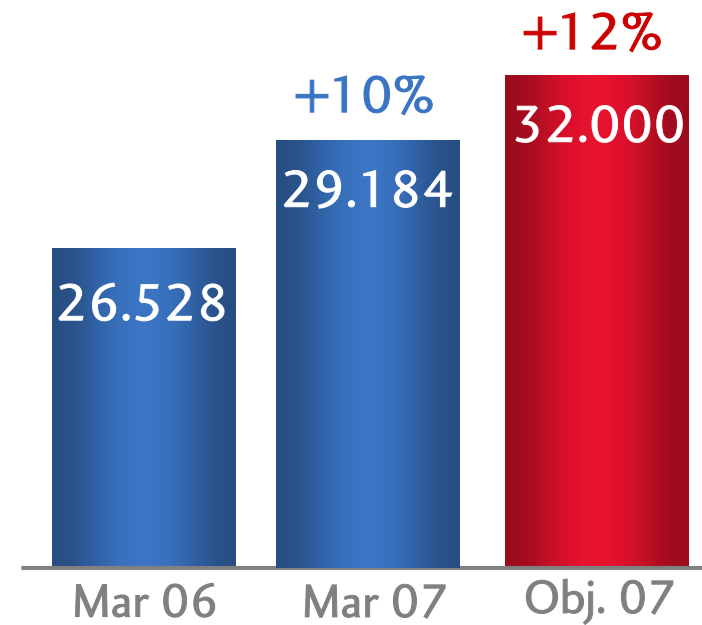
Seguimos creciendo de manera equilibrada

Millones de Euros

Inversión

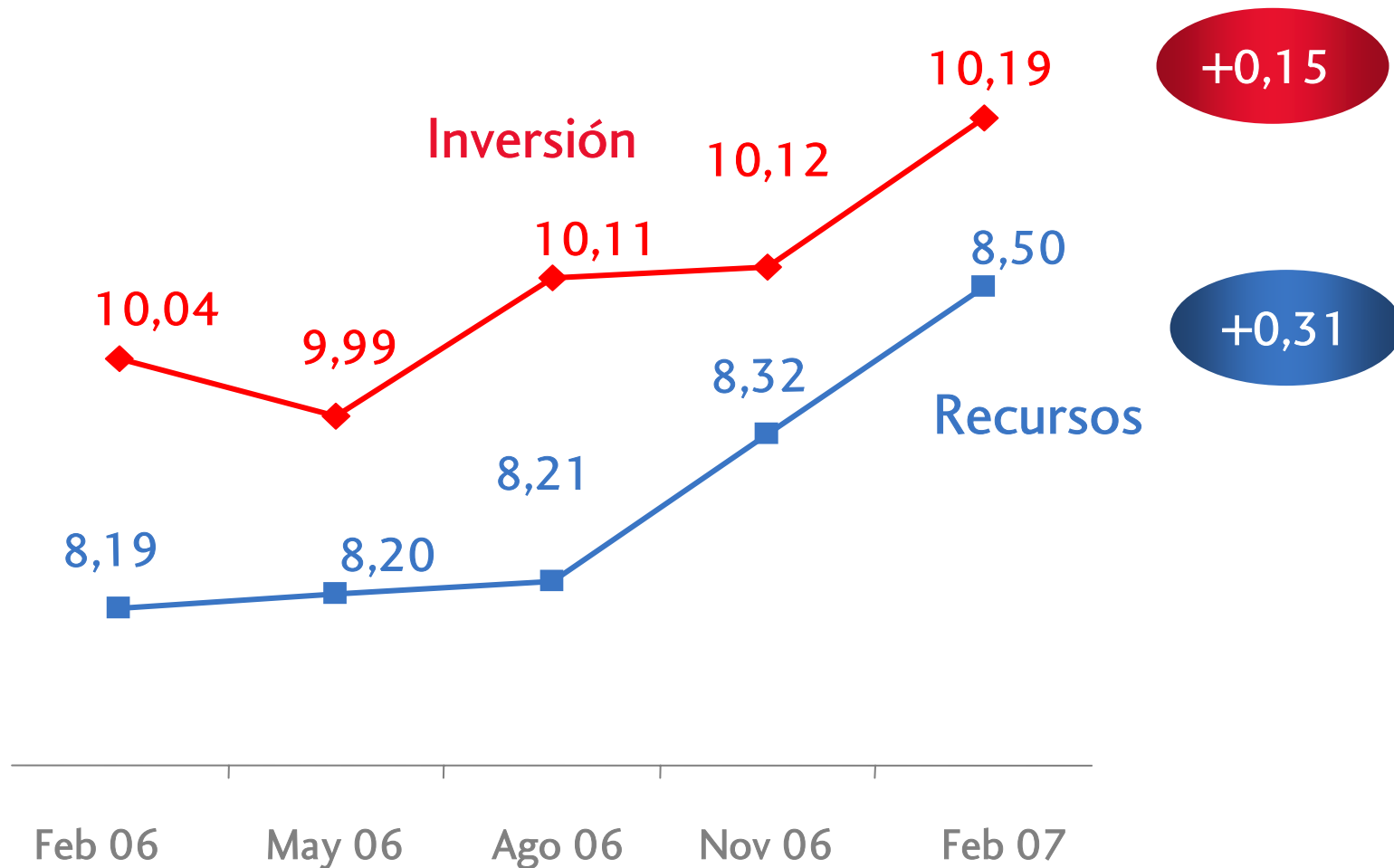


Recursos de clientes



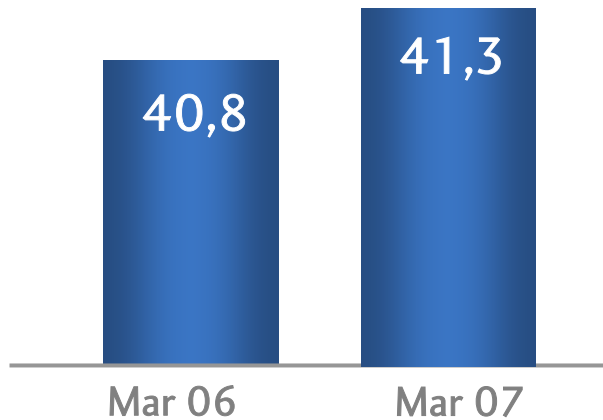
Particulares Ganando cuota de mercado

Cuotas s/ banca - Hogares (%)

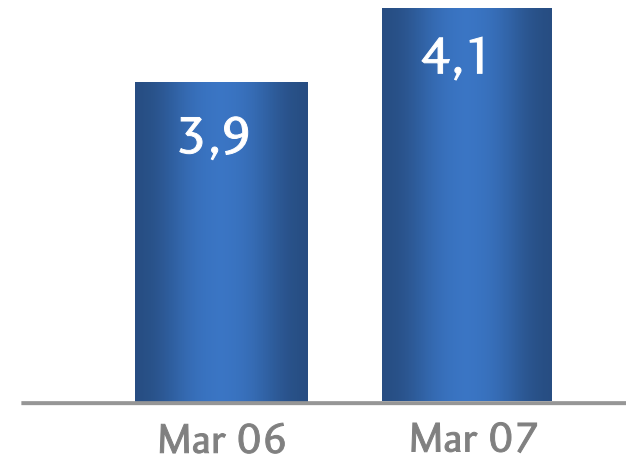


Particulares avanzando en la vinculación

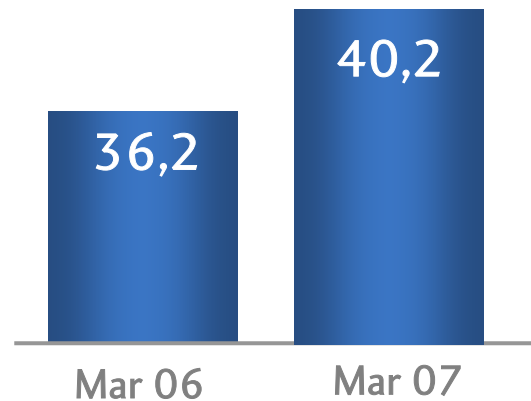
Cientes vinculados (%)
> 4 productos



Productos x cliente



Cientes con nómina (%)



Particulares crecimiento y vinculación apoyada en campañas innovadoras



PLAYSTATION® 3
¿La quieres?
Tú puedes ser el primero

Resérvala ya domiciliando tu nómina
y ven a recogerla el día 23 de marzo
a las 00:00h. En condiciones únicas.

Informate de las condiciones de la
promoción en esta oficina, en el
902 30 11 30 o en www.banesto.es



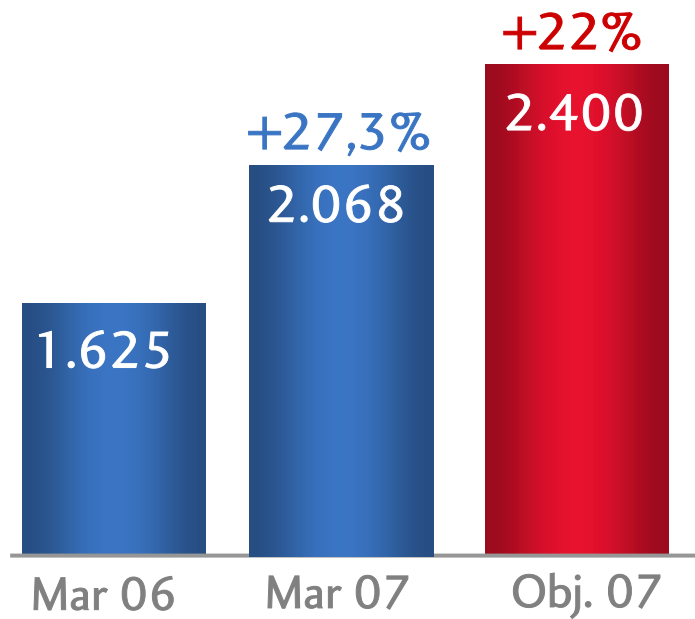
220.000 nuevos clientes con
nómina previstos para 2007

Con 7 productos de media

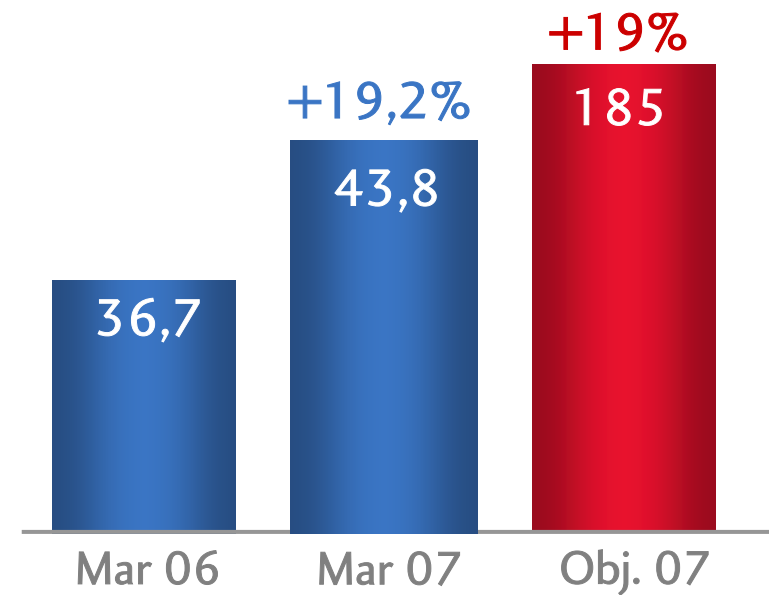
Consumo superamos nuestros objetivos

Millones de Euros

Crédito Consumo

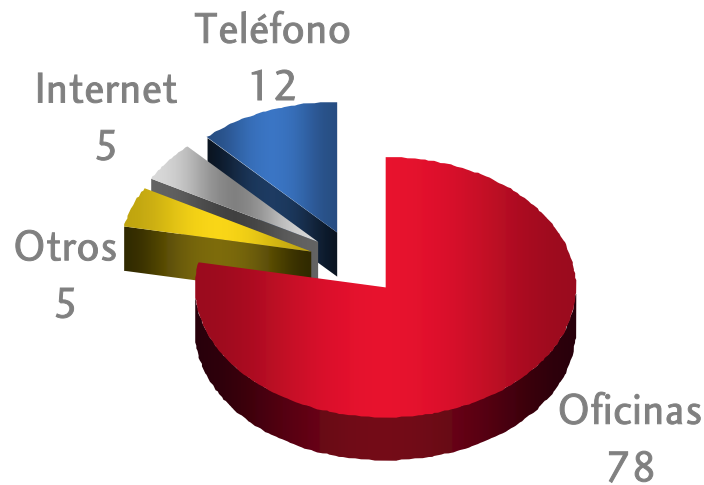


Ingresos Unidad (Consumo y tarjetas)

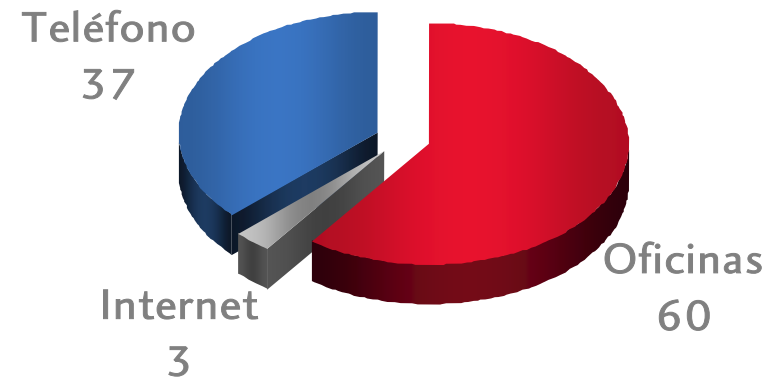



La innovación, la multicanalidad y el servicio al cliente son las claves del crecimiento

Crédito Consumo (% Ventas)



Tarjetas (% Ventas)



Préstamo  



Como quieras, donde quieras, al instante.

Formula 1, Formula One, F1. TM Formula One Licensing B.V.



An abstract graphic design featuring three overlapping, teardrop-shaped regions in blue, yellow, and red. The shapes are defined by thin, light grey curved lines that intersect to form a central area. The blue shape is in the upper left, the yellow shape is in the middle right, and the red shape is at the bottom. The text '3. Ganancias de eficiencia' is centered within the blue and yellow regions.

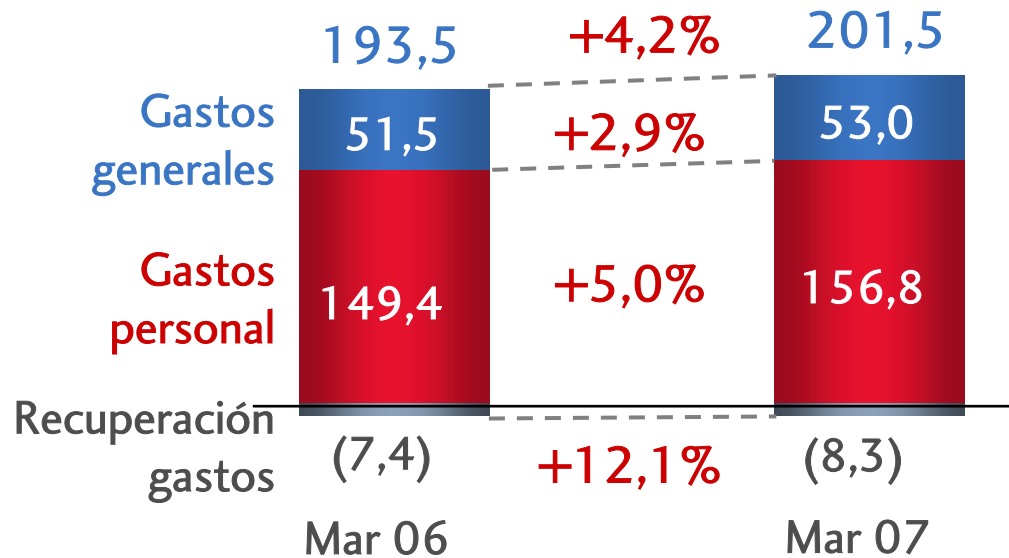
3. Ganancias de eficiencia

La excelencia en la eficiencia operativa y comercial y la calidad del servicio son objetivos permanentes

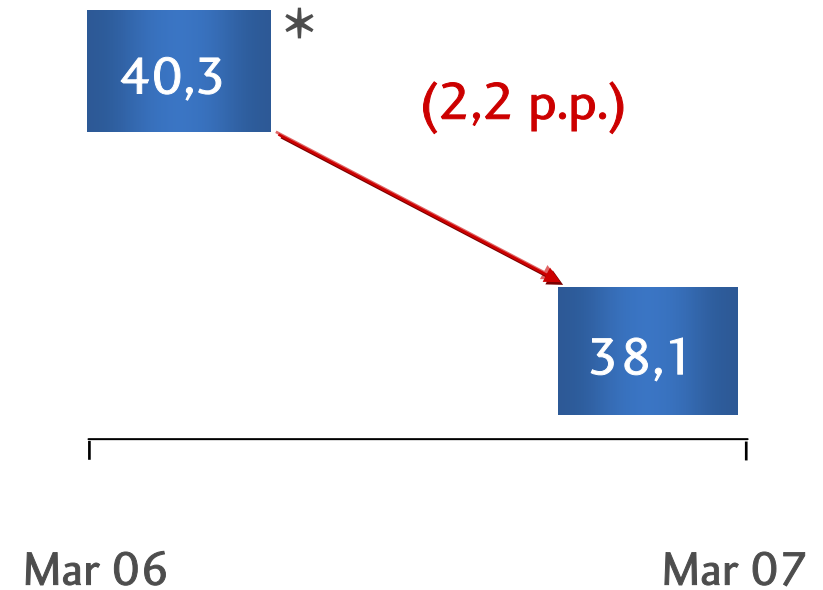
Gastos controlados absorbiendo la expansión de red

Evolución gastos explotación

Millones de Euros

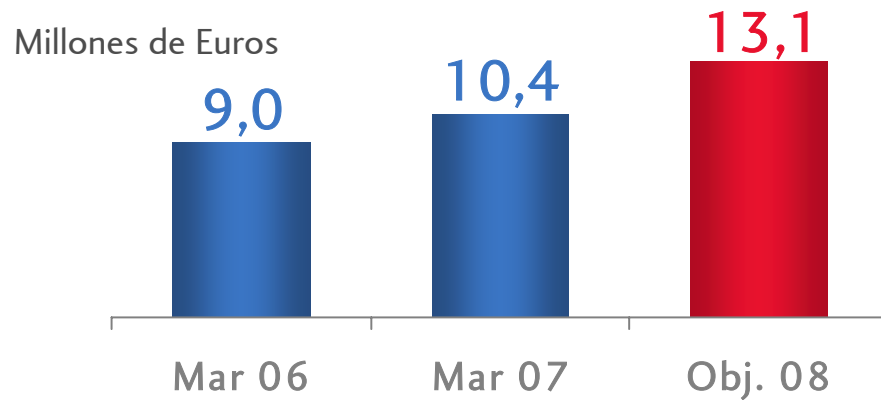


Ratio eficiencia (%)

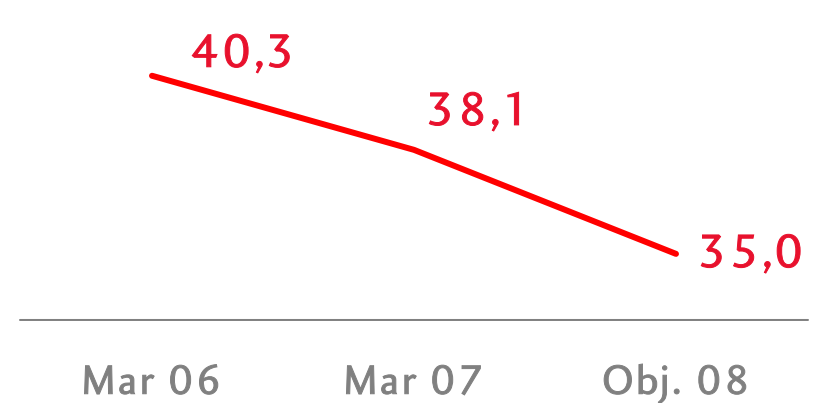


* Ajustado por operaciones discontinuadas

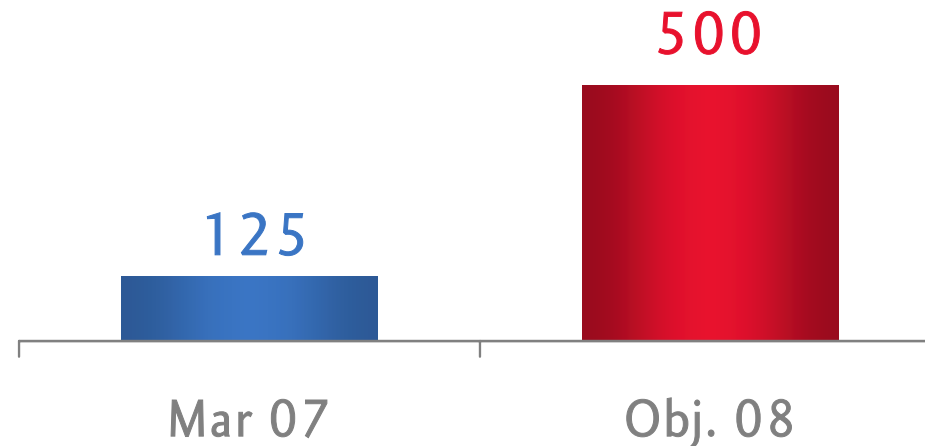
En productividad Negocio por Empleado



En Eficiencia (%) Costes/Margen Ordinario

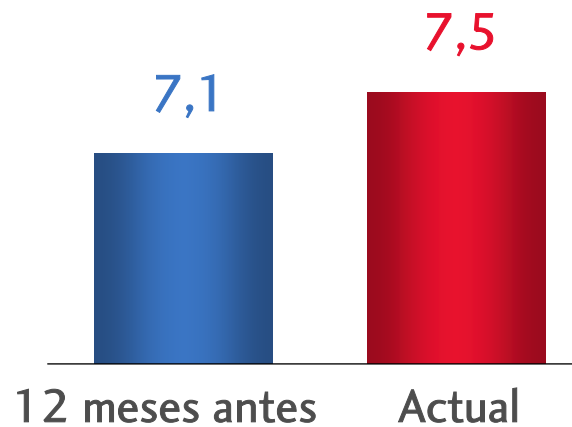


Liberación puestos para actividad comercial

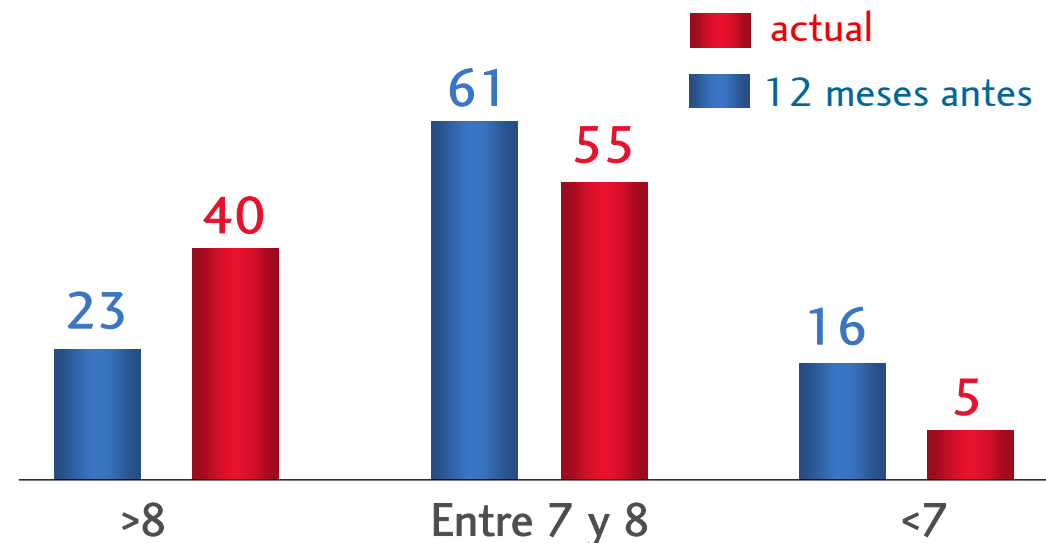


Q10 es nuestro modelo para medir la calidad y sus avances

Indicador Q10



Evolución por oficinas (%)



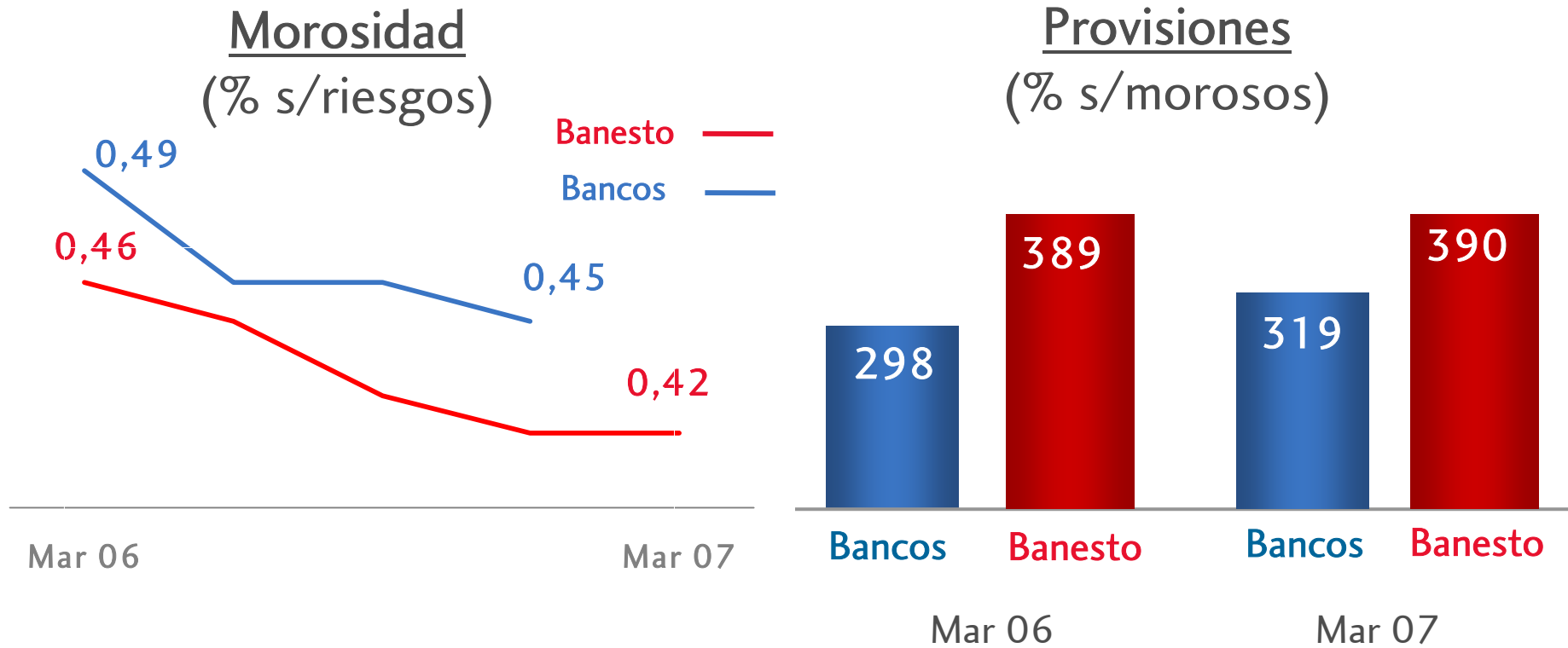
Un 67% de las oficinas mejoran Q10



4. Gestión del riesgo y capital

Realizamos una prudente
gestión de los riesgos
compatible con nuestra
vocación de crecimiento

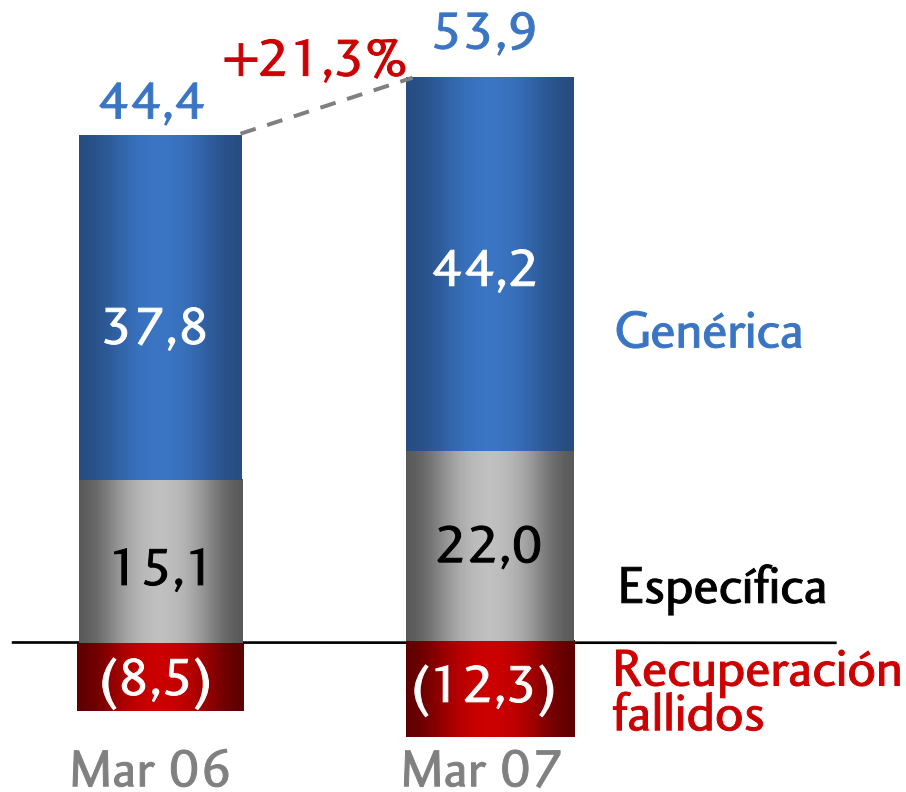
Calidad del riesgo y provisiones



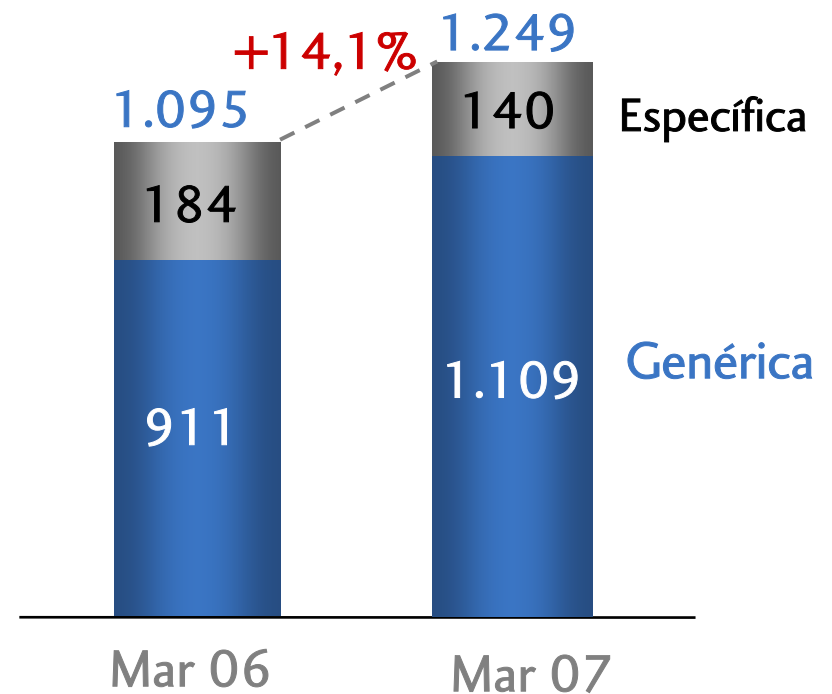
Dotación de provisiones acumulación de provisiones genéricas

Millones de Euros

Dotación de provisiones



Saldo de provisiones



El capital se mantiene en niveles holgados

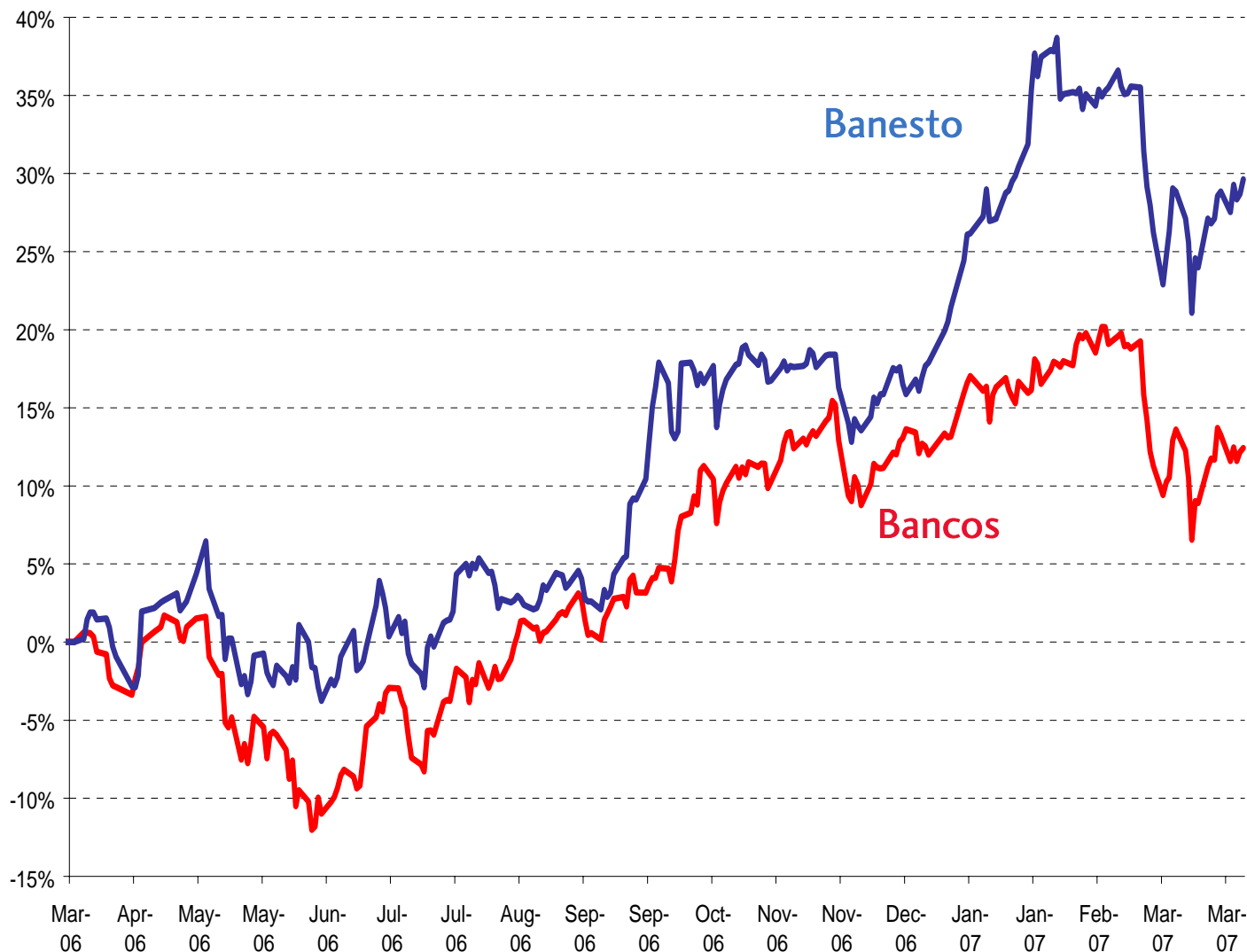
Millones de Euros	Mar 07	Mar 06	% Var.
Activos ponderados	66.161	56.597	16,9
Core capital	4.323	3.512	23,1
Capital total	7.274	6.328	15,0
% sobre activos ponderados			
Core capital	6,5	6,2	
Tier I	7,3	7,1	
Tier II	3,7	4,1	
Capital total	11,0	11,2	

- En el 1^{er} trimestre de 2007 Banesto ha acelerado el ritmo de crecimiento de los últimos años, manteniendo la calidad y mejorando la eficiencia
- La ejecución del plan de expansión permitirá extender las ganancias de cuota de negocio en el tiempo
- Al mismo tiempo estamos profundizando en el modelo de relación con nuestros clientes para mejorar la rentabilidad
- Los planes de mejoras de eficiencia y la prudencia en la gestión de los riesgos son claves para lograr la rentabilidad del crecimiento a corto y medio plazo



Y el mercado reconoce la buena marcha del banco

Revalorización desde mar. 06



PER 07(*)
15,6

Rentabilidad para el
accionista
Marzo 06 – Marzo 07

+36,4%

(*) Fuente : Bloomberg



1T2007

Presentación
de Resultados