

**A Coruña,
12 de Febrero de 2009**

Presentación de Resultados 2008



Banco Pastor

Una crisis financiera con 3 características esenciales



2008 un año que cambió el mundo

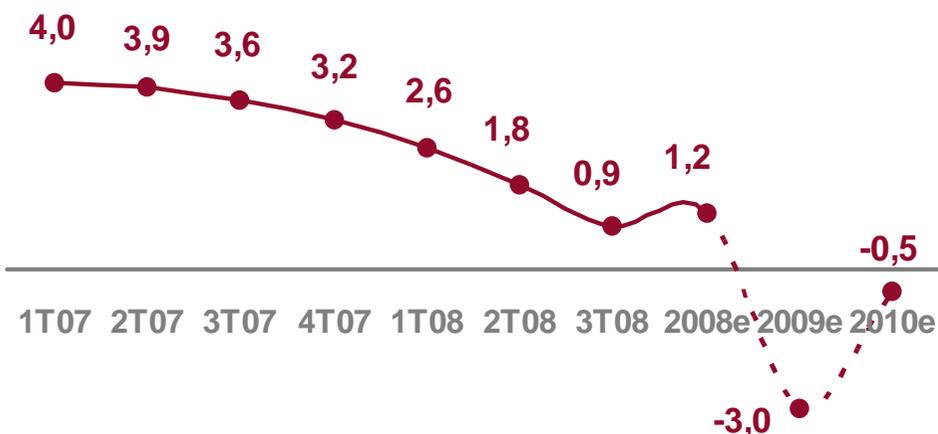
En España hemos sufrido un ajuste muy severo

- ▣ Demanda nacional 0,4% vs 4,2% en 2007
- ▣ Frenazo de la oferta en todas las ramas productivas
- ▣ Tasa de paro 11,3% (13,9% en el 4T08)
- ▣ IPC de Dic 08 1,4% interanual (tasa más baja desde 1998)
- ▣ Bajada de tipos del BCE hasta el 2,5% a finales de 2008



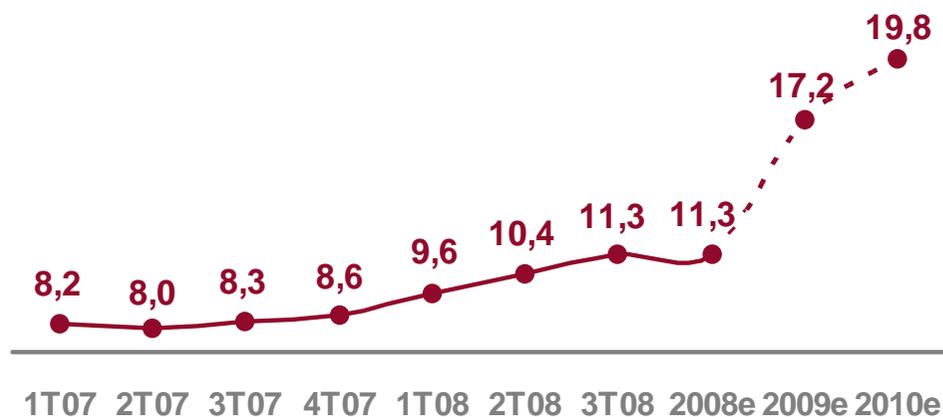
Fuente: Banco de España

Producto Interior Bruto



Fuente: INE y previsión FUNCAS

Tasa de Paro



Fuente: INE y previsión FUNCAS

Recordando nuestra presentación anterior...

Elaboración de un plan de contingencia de liquidez. Diversificando instrumentos y vencimientos

Crecimiento equilibrado: Depósitos de clientes 19,4% Créditos 22,2%

Mayor crecimiento en Depósitos de clientes (20,0%) que en Créditos (16,7%)

Fortaleciéndonos para 2009 y manteniendo la fuerte posición en liquidez

Sin vencimientos a L/P

2005

2006

2007

2008

2009

Sector

La era de la financiación barata

Espectacular crecimiento de la inversión

Agosto 07: Inicio de la crisis subprime

Debacle global en los mercados



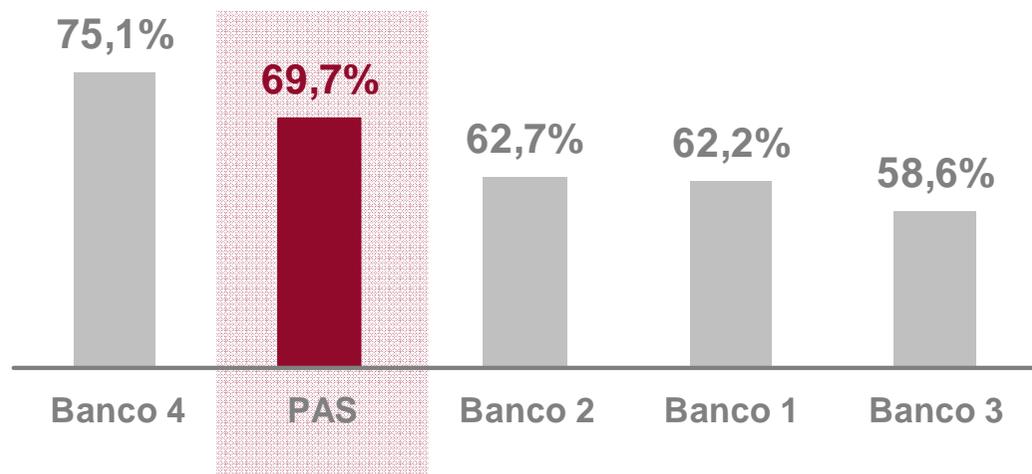
Contenidos



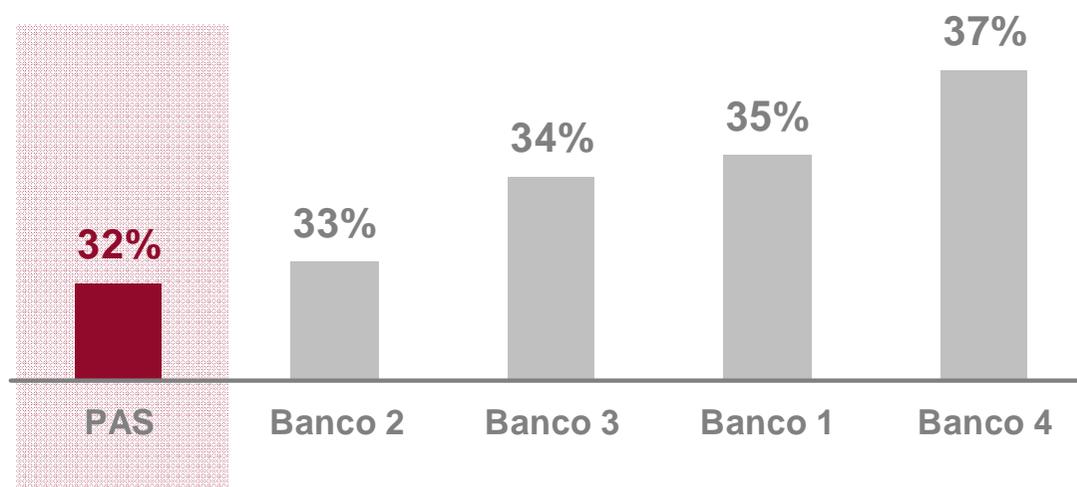
Liquidez

Un apalancamiento reducido con la menor dependencia de la financiación institucional

Ratio de liquidez: Depósitos / Préstamos



Dependencia del mercado: Valores negociables / Préstamos



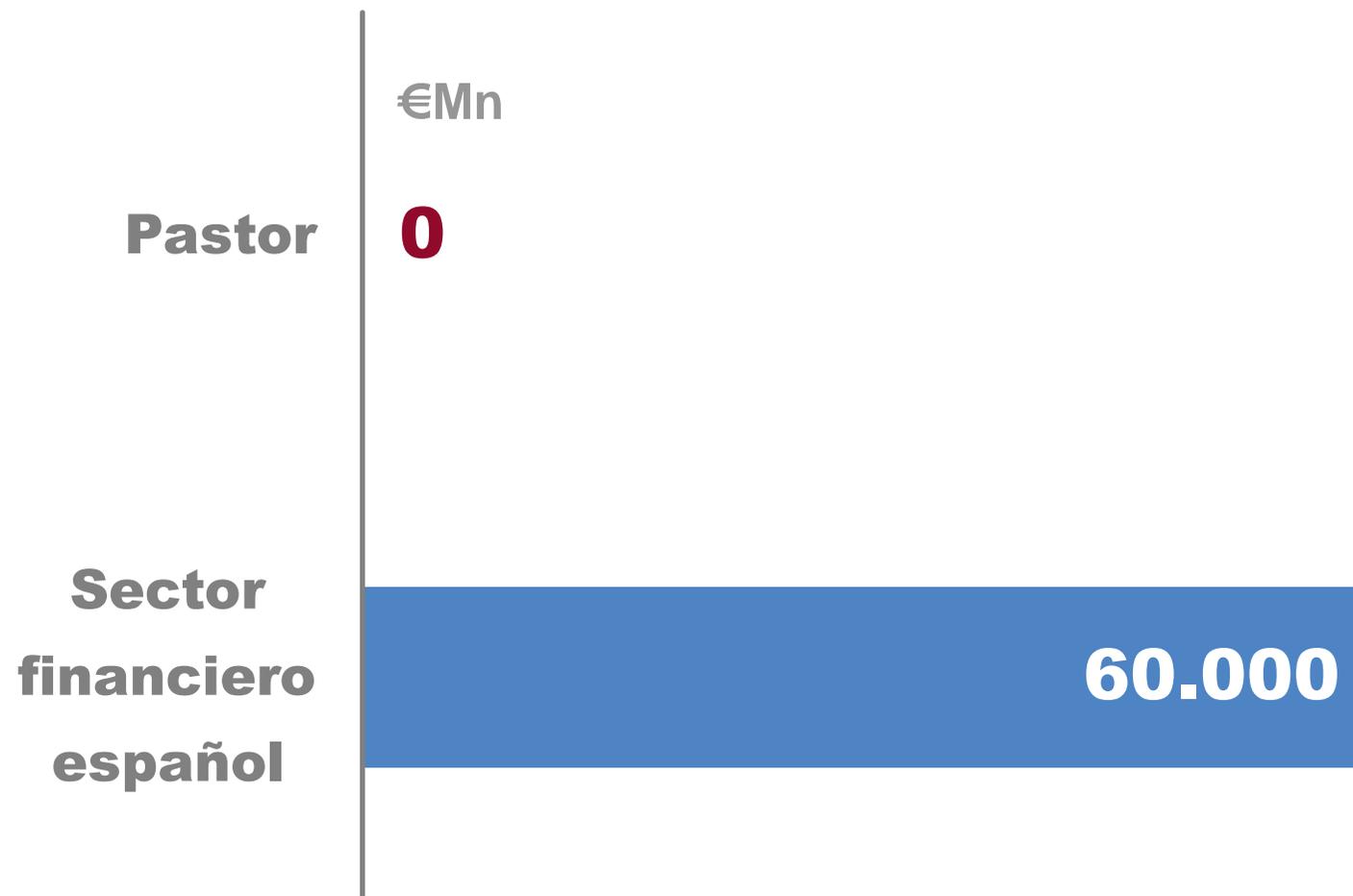
Con unas nuevas concesiones de préstamos en 2008 que alcanzan los 5.000 millones de euros

- ✓ Ganando 2 puntos básicos en la cuota de mercado de nueva producción de hipotecas a familias
- ✓ Puesto **12º** de bancos y cajas españoles en concesión de préstamos ICO-Pymes
- ✓ **1ª** entidad financiera gallega en concesión de préstamos ICO
- ✓ Ganando cuota de mercado en Galicia
- ✓ Poniendo **1.000 millones de €** a disposición de PYMES y autónomos



Liquidez

Sin vencimientos de deuda a largo plazo



Fuente: Bloomberg, Informe ING.

Muy bien posicionados para futuras refinanciaciones

Una financiación institucional muy diversificada

| €Mn | 2008 |
|---|--------------|
| FRN | 750 |
| Papel comercial | 1.712 |
| Institucional | 1.484 |
| Minorista y otros | 228 |
| Cédulas (*) | 3.376 |
| Titulizaciones netas en balance | 609 |
| Otros | 197 |
| Total bonos y financiación institucional | 6.644 |
| Titulizaciones fuera de balance | 2.834 |

Fuente: Información contable pública.

(*) Se excluyen las cédulas recompradas en balance

Liquidez

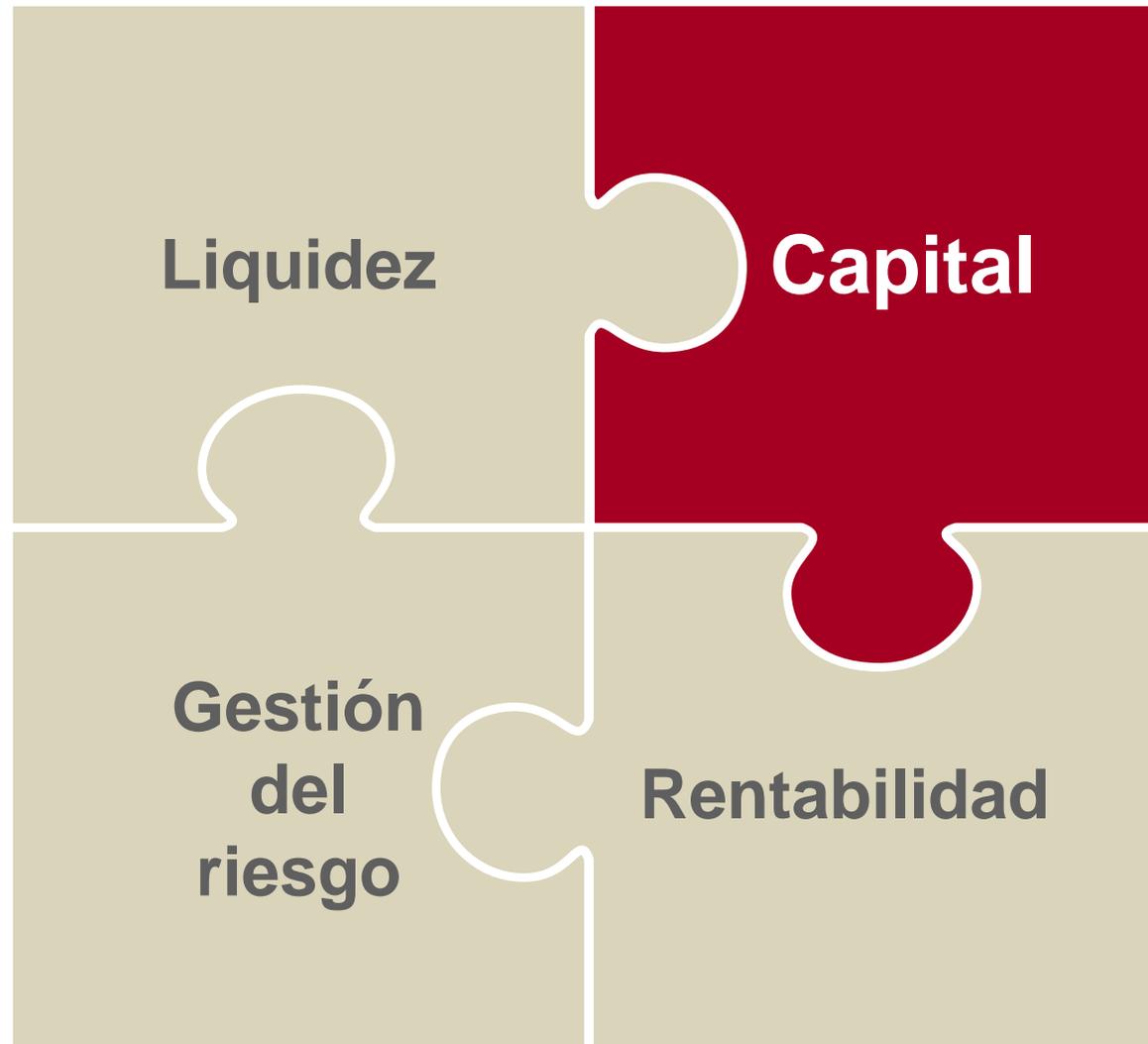
Creciendo al 8% en la peor guerra de pasivo

12,8%

| €'000 | 2008 | Var. absoluta | % anual |
|------------------------|-------------------|------------------|--------------|
| Sector público | 524.261 | -457.952 | -46,6% |
| Sector residente | 12.071.669 | 1.366.040 | 12,8% |
| Sector no residente | 1.625.531 | 150.809 | 10,2% |
| Total depósitos | 14.221.461 | 1.058.897 | 8,04% |

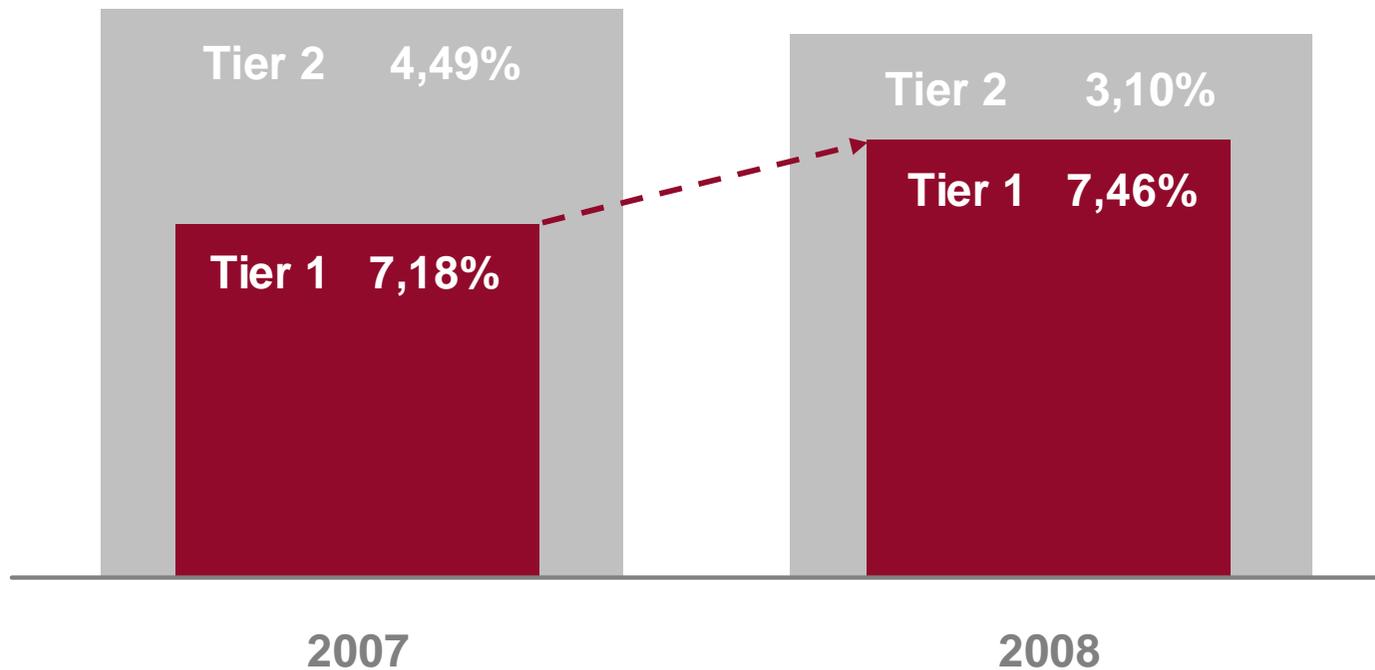
El crecimiento se apoya tanto en el sector residente como en el no residente

Contenidos



Ratio BIS

10,56%

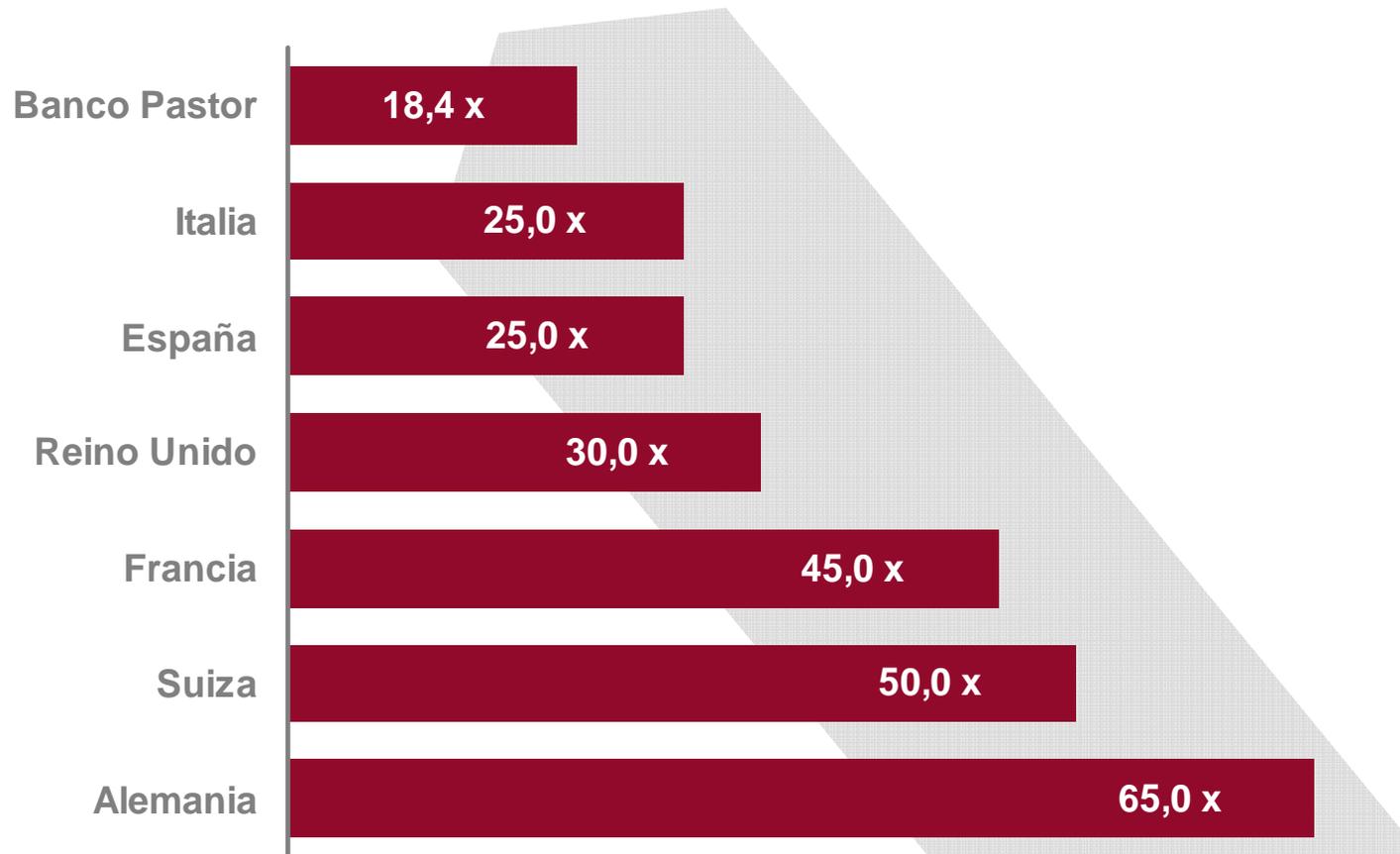


Nota: Ratios de capital en 2007 según BIS I y en 2008 según BIS II.

Buena posición para afrontar el reto del capital

Capital

Con un bajo apalancamiento en el contexto europeo



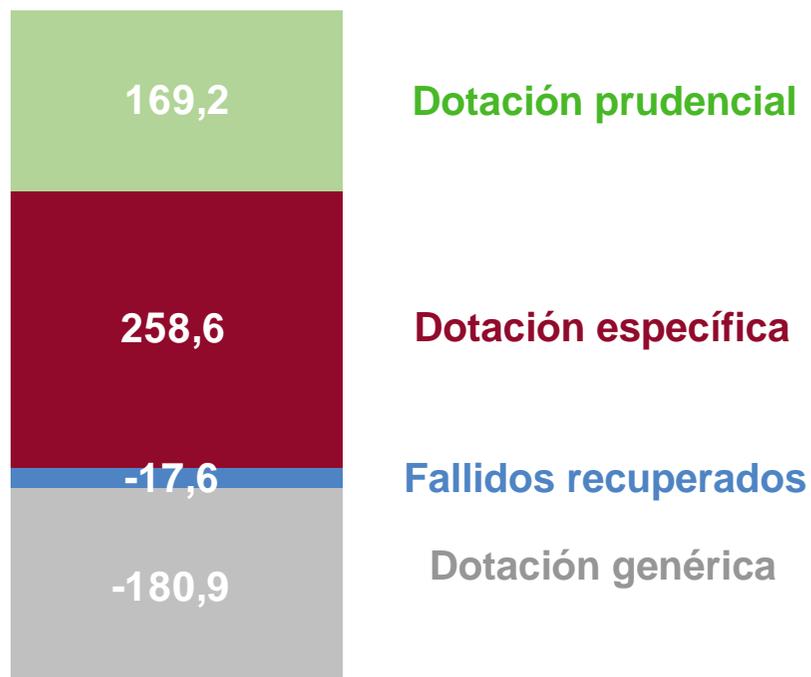
Contenidos



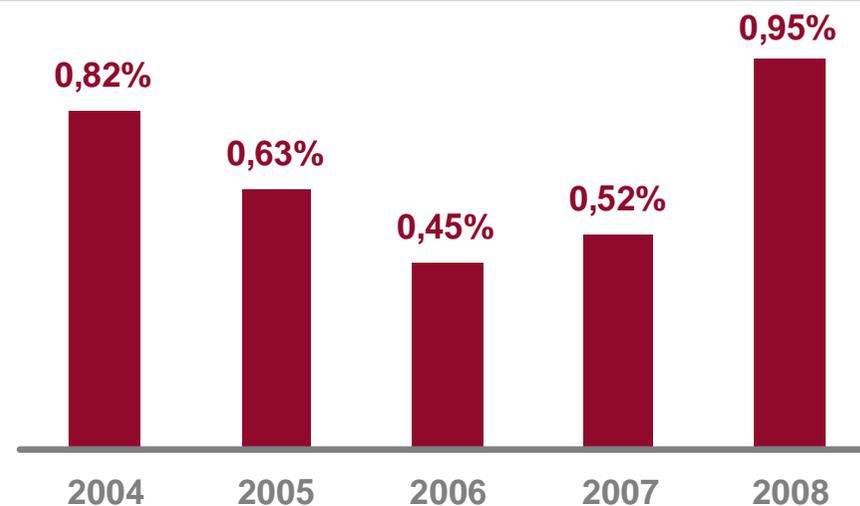
Gestión del riesgo

Una gestión de riesgo prudencial

Pérdidas por deterioro €Mn



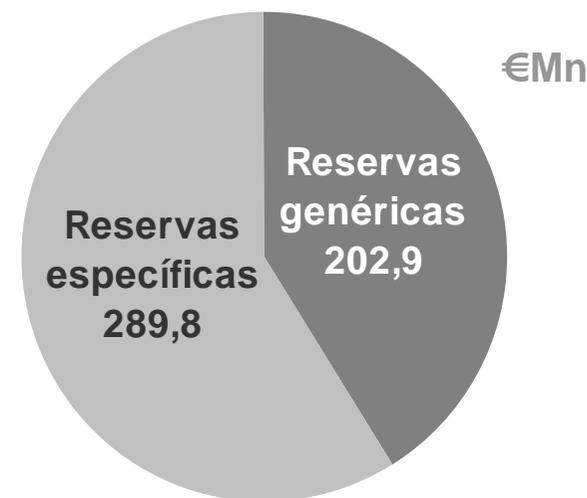
Prima de riesgo



Ratio de mora 3,6%

Cobertura global 117,3%

Incluye garantías

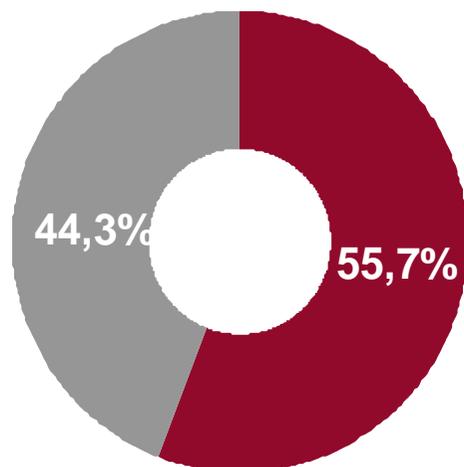


El arte de la prudencia: el banco se fortalece para 2009

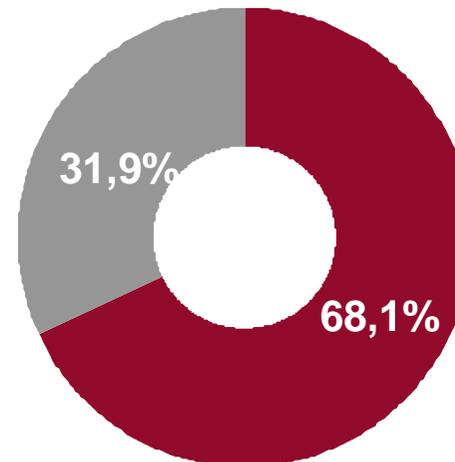
Gestión del riesgo

Con una inversión crediticia sobrecolateralizada

Peso Garantía real sobre la inversión



Activos dudosos cubiertos con Garantía real



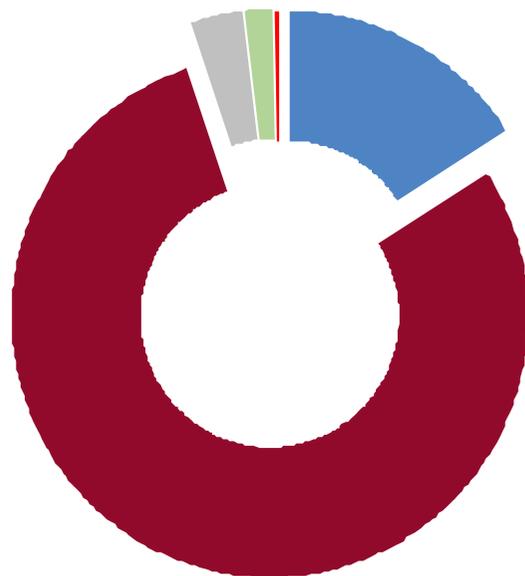
Elevada sobrecolateralización de la cartera

LTV Cartera hipotecaria 60,22%

| | |
|----------------|--------|
| ≤ 40% | 15,75% |
| > 40% y ≤ 80% | 79,00% |
| > 80% y ≤ 90% | 3,39% |
| > 90% y ≤ 100% | 1,60% |
| > 100% | 0,26% |

Ratio de accesibilidad 2008

35,76%

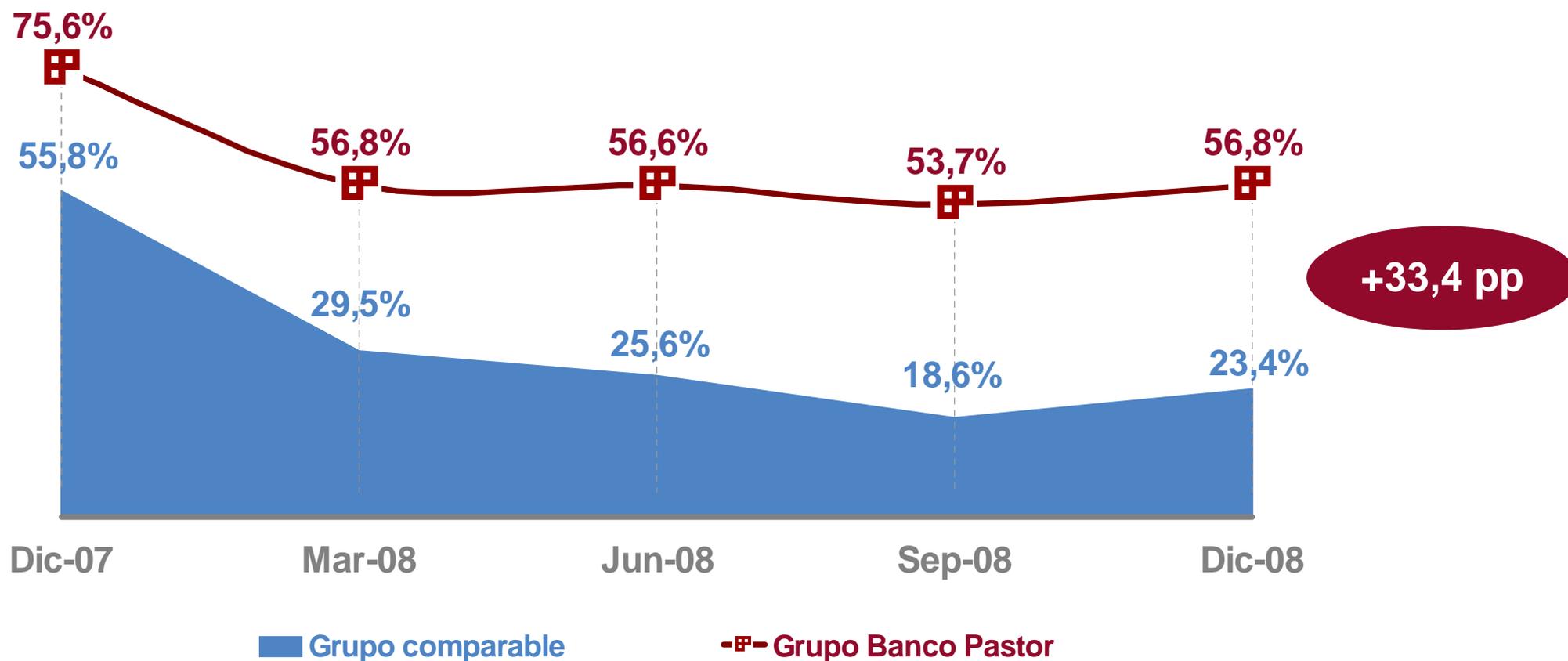


LTV Suelo 49%

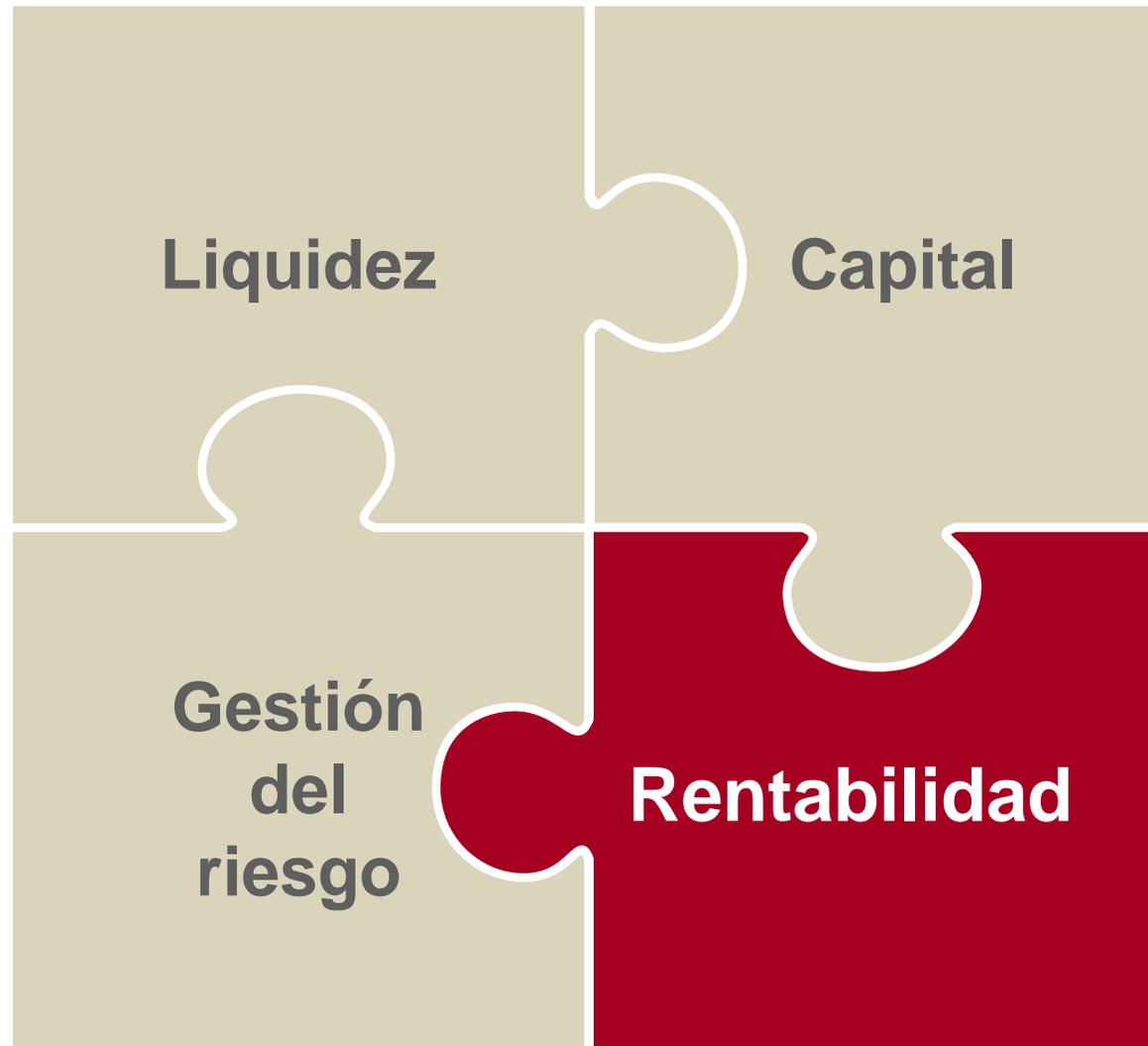
LTV Promotor 56%

Gestión del riesgo

El mejor ratio de recuperaciones del grupo comparable



Contenidos



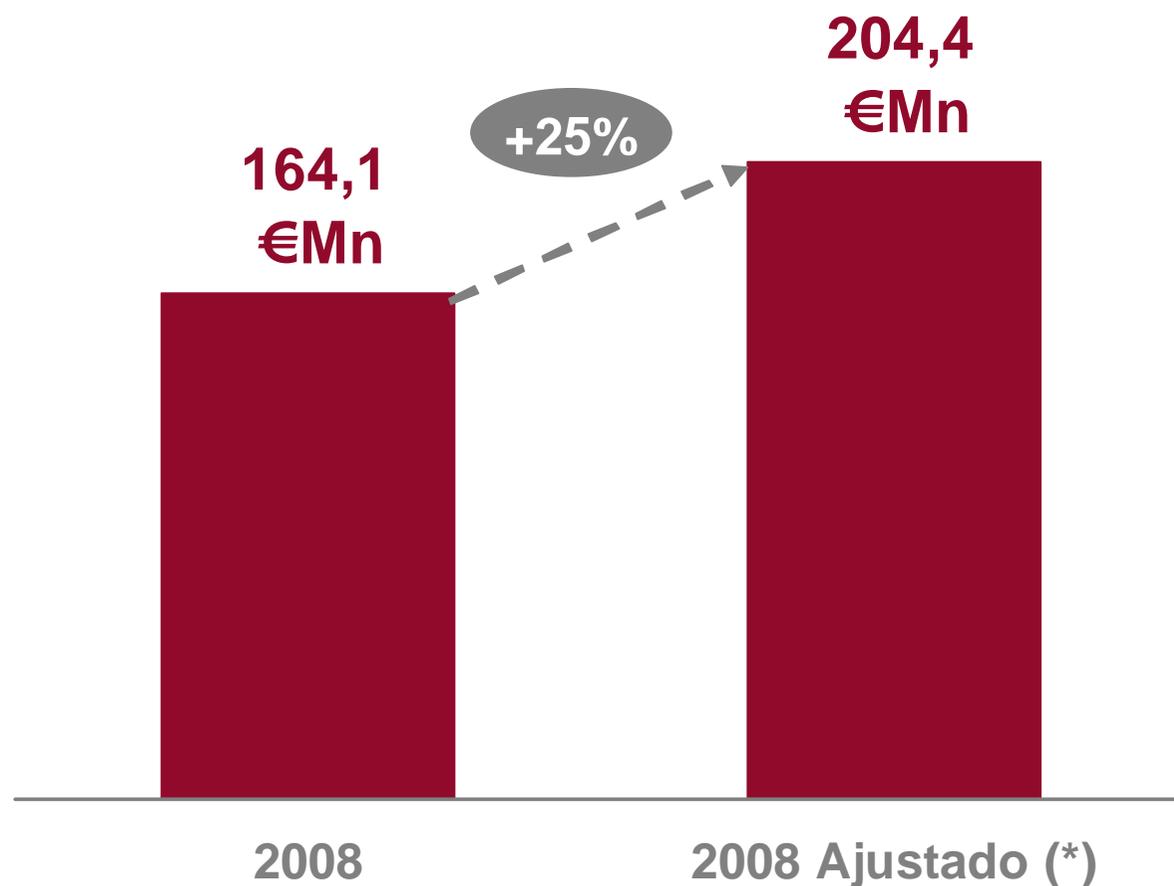
Rentabilidad

Generando beneficios y afrontando el entorno con prudencia

Beneficio neto

164 Mn

La PRUDENCIA es nuestra opción para afrontar un año difícil en el que grandes bancos han sido nacionalizados y otros adquiridos

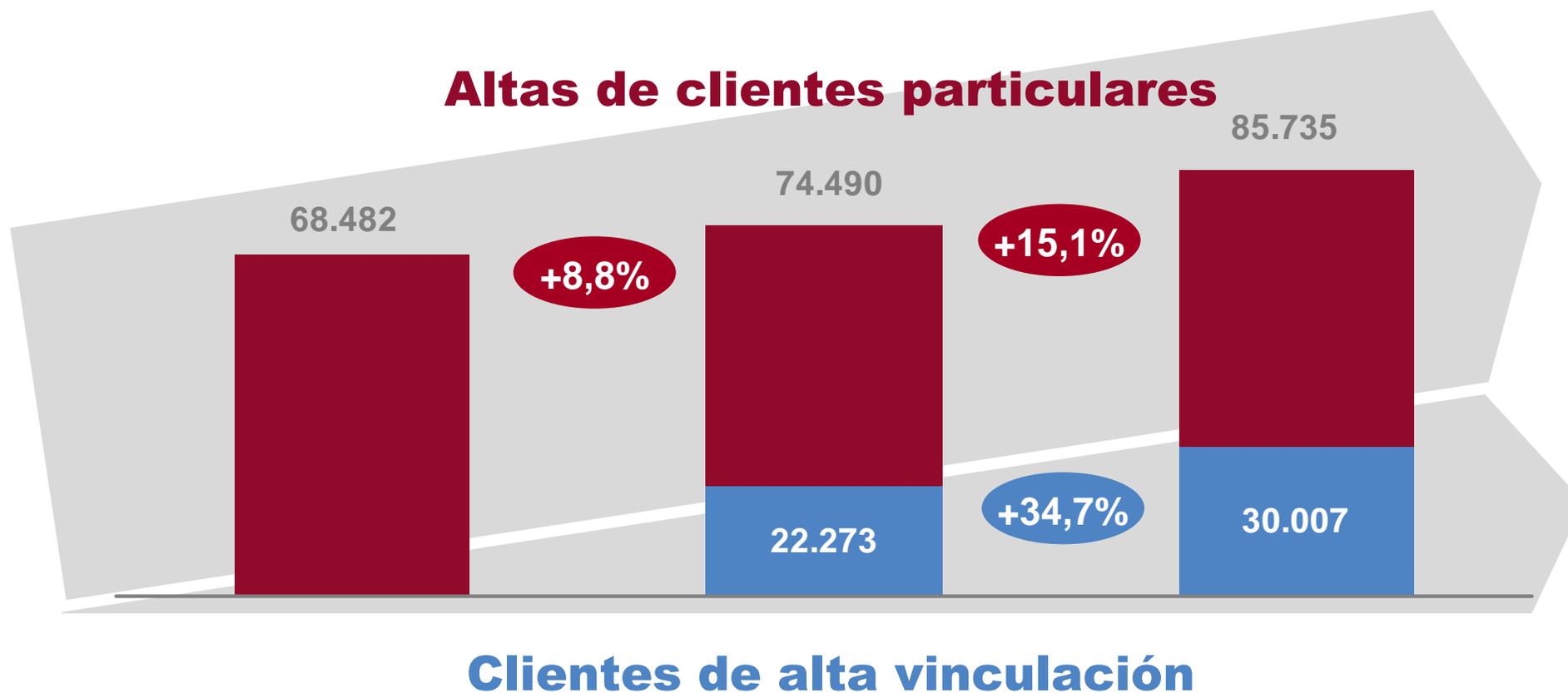


(*) Resultado ajustado a la provisión extraordinaria de insolvencias de € 57,5 Mn.

Un comportamiento diferenciado frente a la banca mundial

Rentabilidad

Una capacidad comercial que crece exponencialmente y funciona en los buenos y malos momentos



Aumenta el nivel de vinculación de nuevos clientes alcanzando un 35% en 2008

Rentabilidad

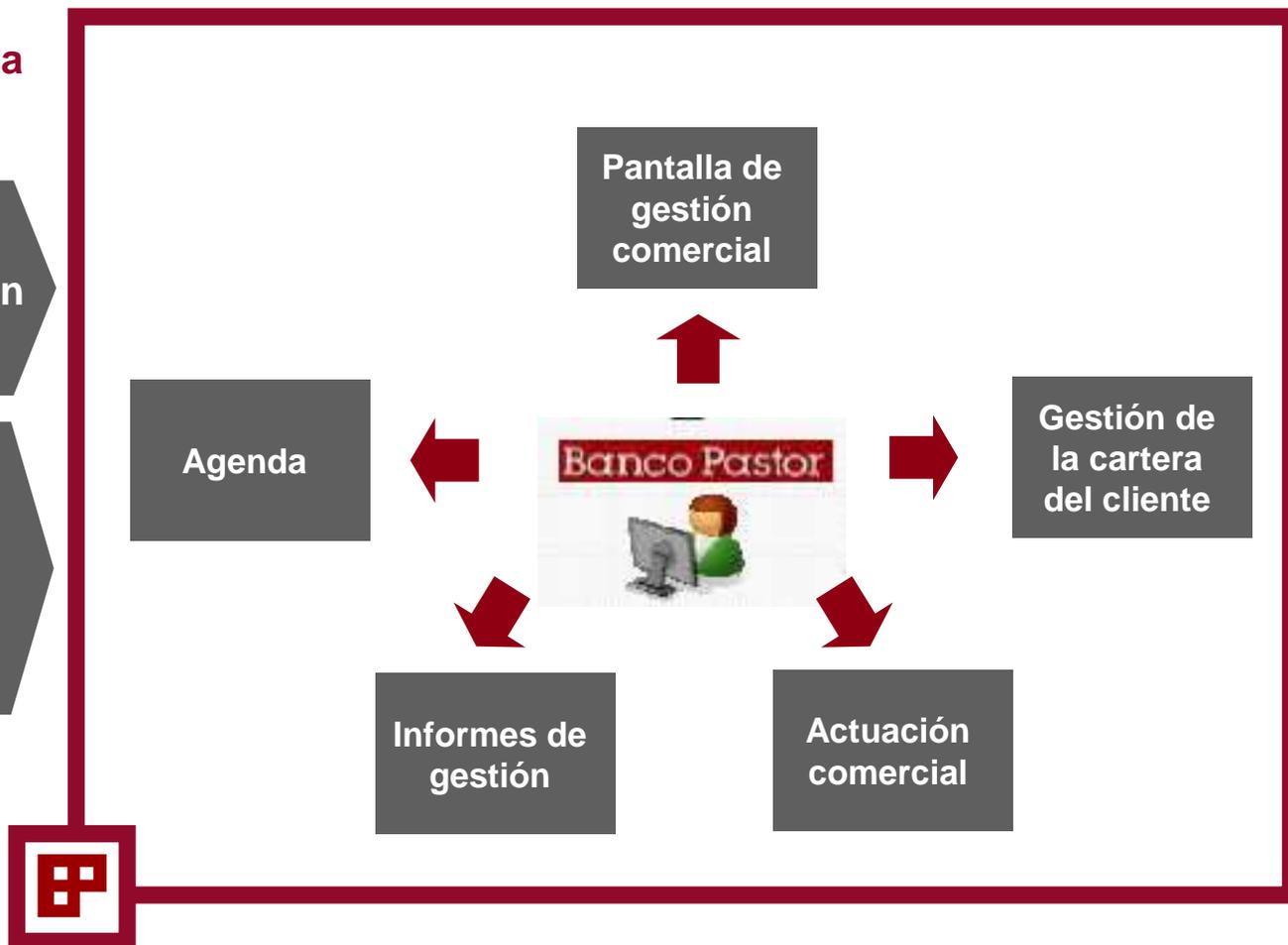
Apoyada en DIMARO, nuestra nueva plataforma comercial

PLATAFORMA DIMARO

Banco Pastor ha concluido, durante 2008, la implementación del Proyecto DIMARO

DIMARO es una potente herramienta CRM que mejorará significativamente la actuación comercial de Banco Pastor

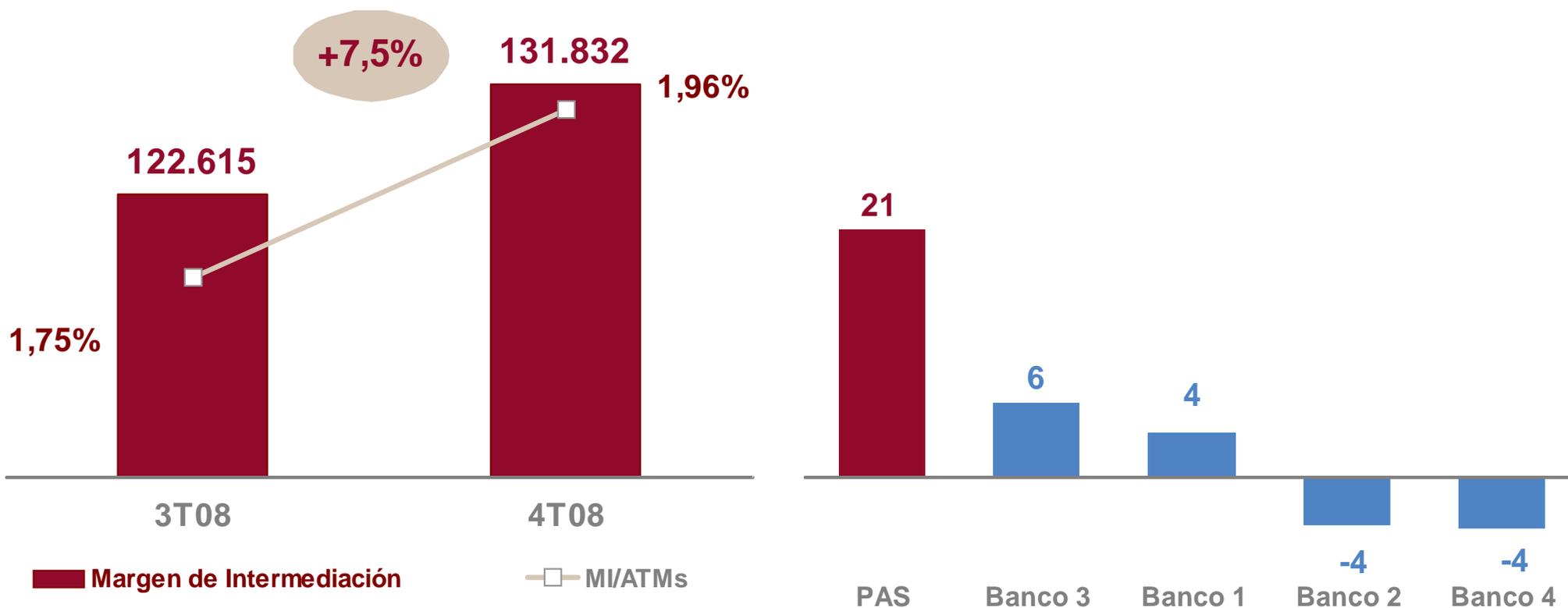
DIMARO posibilita a la red de Banco Pastor anticiparse a las necesidades de clientes y la puesta en marcha de enfoques comerciales proactivos



Rentabilidad

La parte alta de la cuenta crece sustancialmente en el cuarto trimestre

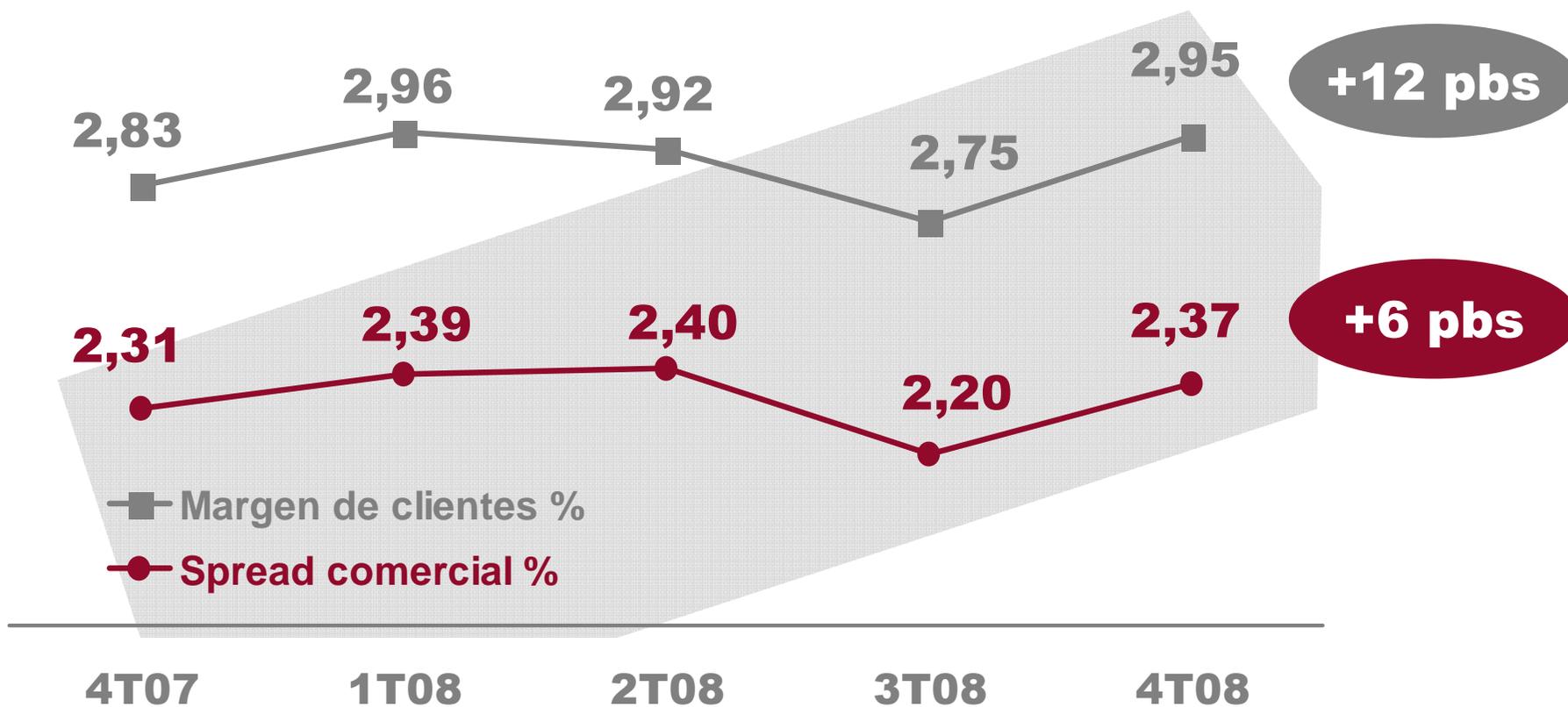
Margen de intermediación 540 €Mn



La mejor evolución del margen y el spread en el trimestre

Rentabilidad

Evolución del Margen de clientes y del Spread comercial

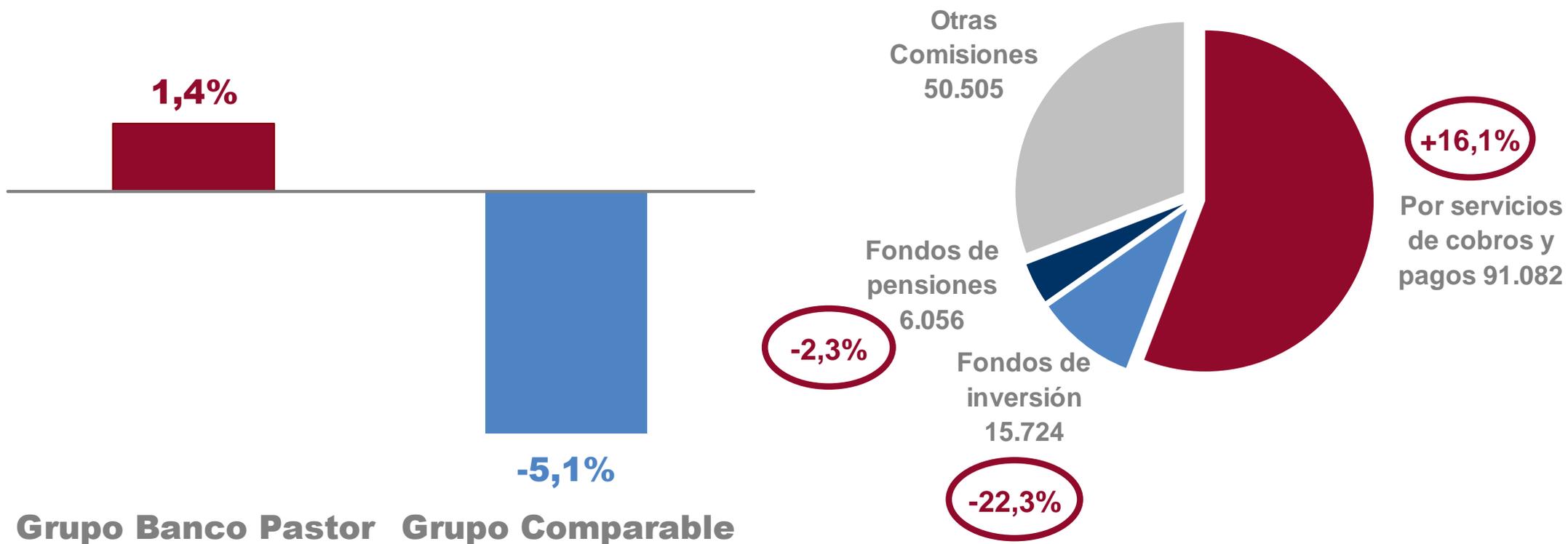


Uno de los mejores spreads del mercado

Rentabilidad

El dinamismo comercial se refleja en el crecimiento del margen no financiero

Comisiones netas



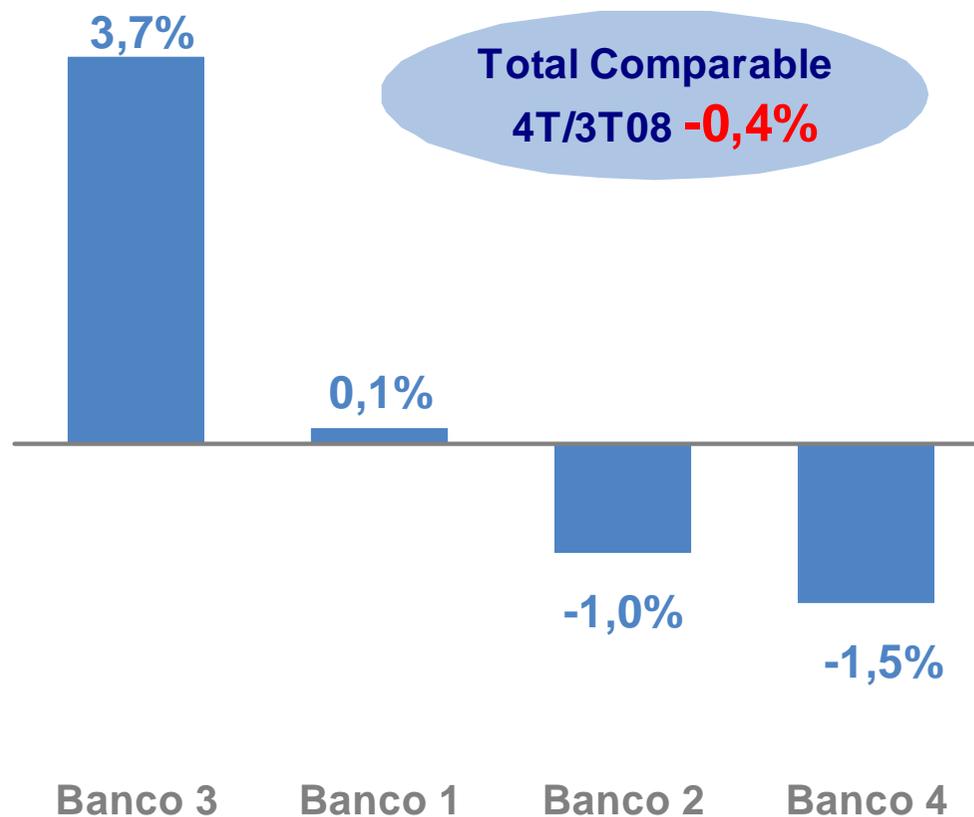
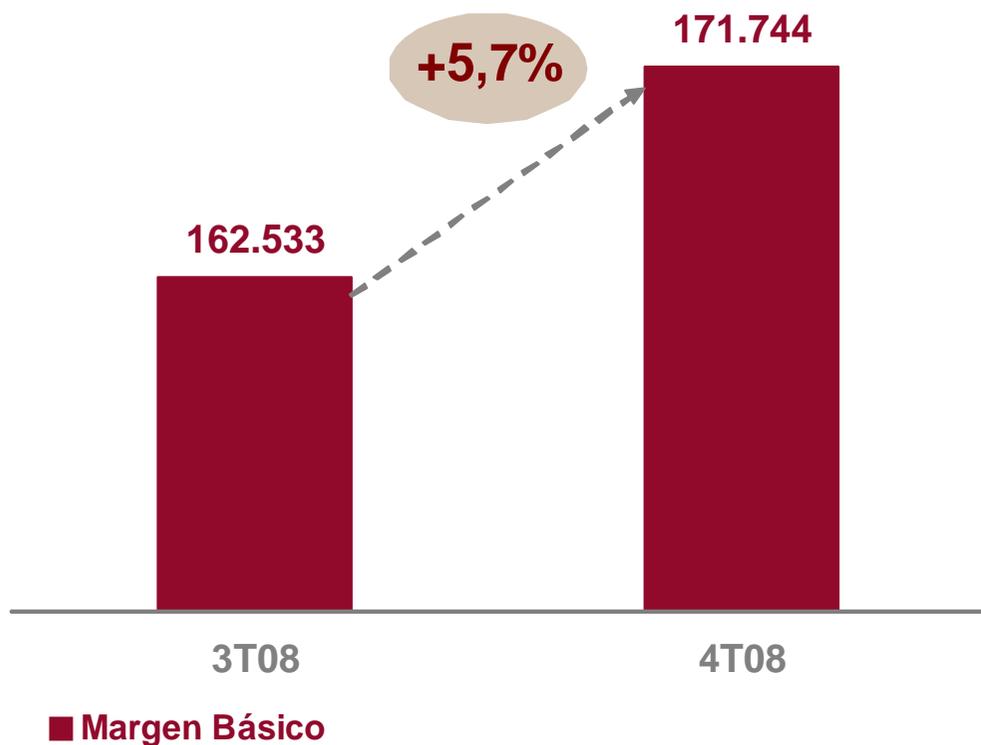
Grupo Banco Pastor Grupo Comparable

Total 163,4 €Mn

Rentabilidad

Sólida capacidad para generar ingresos recurrentes

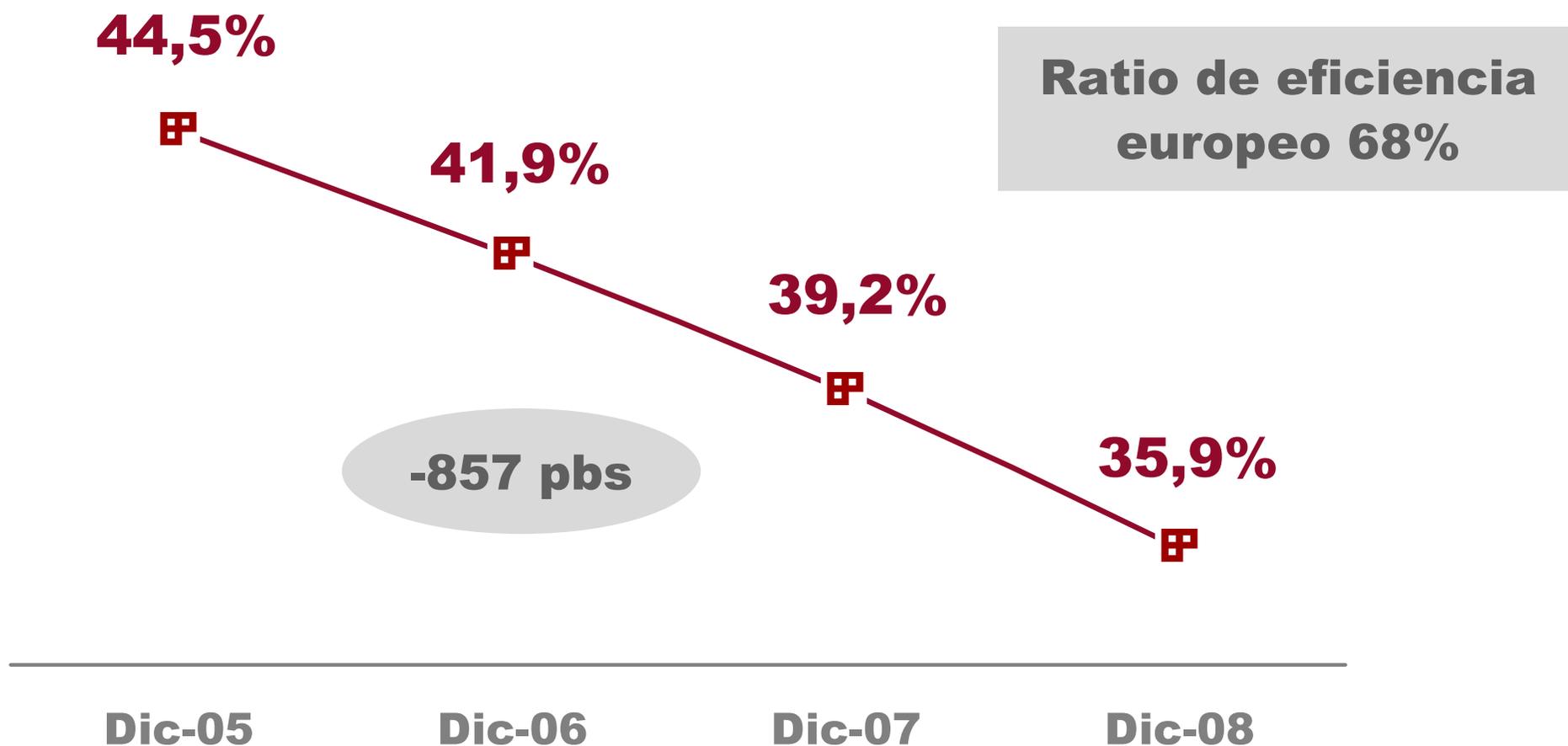
Margen básico 703 €Mn



Basado en la vinculación de clientes

Rentabilidad

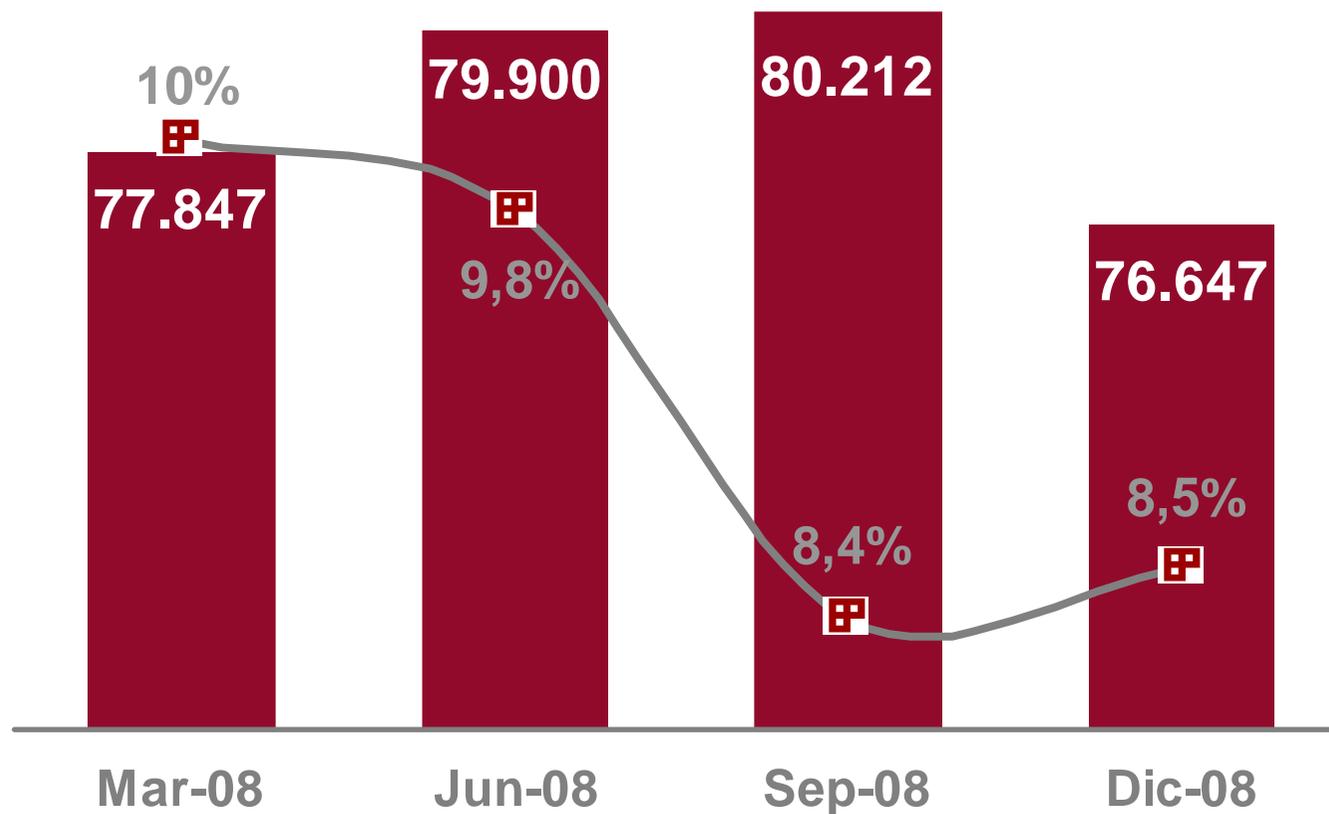
Con una excelente eficiencia, clave en el futuro



Uno de los bancos más eficientes de España y Europa

Rentabilidad

Flexibilidad en la gestión de costes



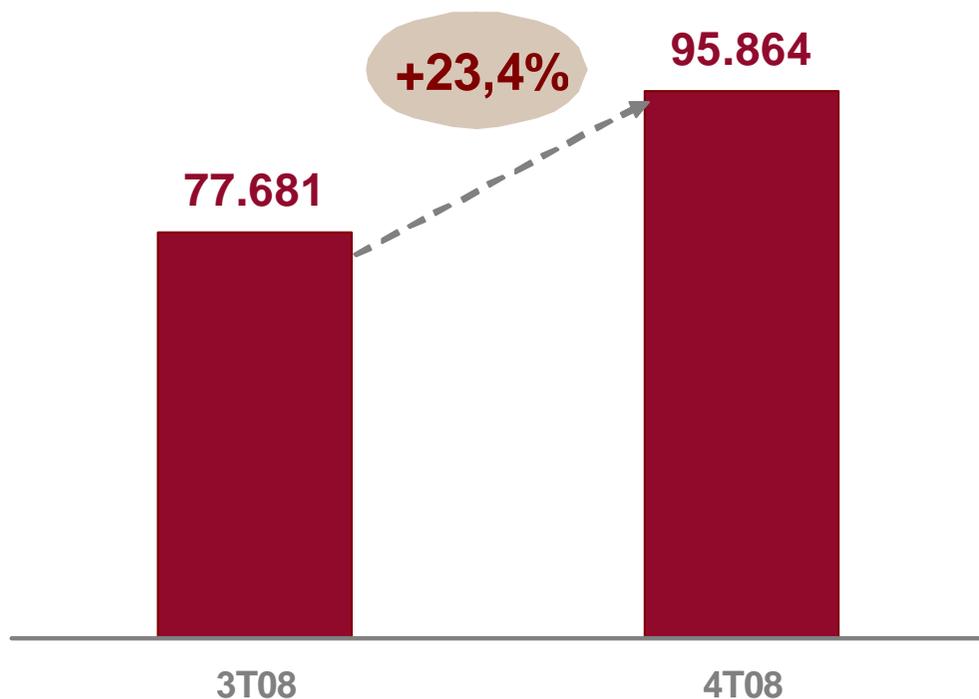
Nota: Costes generales trimestrales.

Un tema clave para próximos trimestres

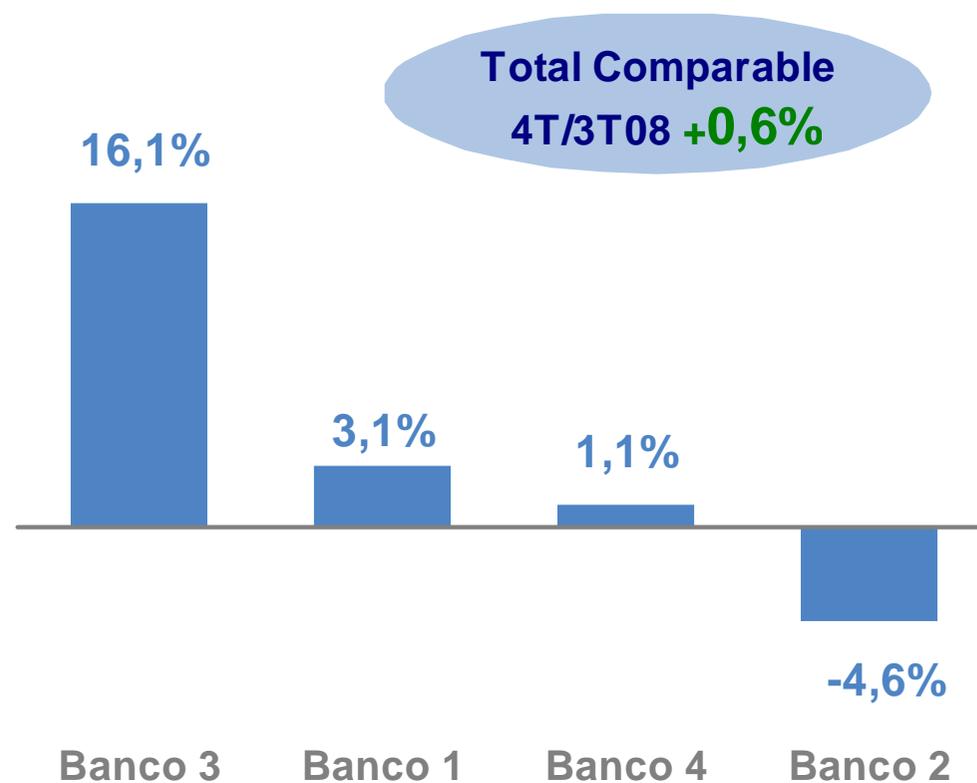
Rentabilidad

Fortaleza en la actividad típica bancaria

Margen Explotación 533 €Mn



■ Margen Explotación



Conclusiones finales

Después de 18 meses de crisis financiera, bien posicionados para afrontar 2009

Extraordinaria liquidez

- ▣ Uno de los mejores en Europa
- ▣ Una dependencia reducida en la financiación a corto
- ▣ Activos líquidos por € 3.400 Mn

Sólida base de capital

- ▣ Una posición líder en Core Tier 1
- ▣ Riesgo de mercado reducido
- ▣ No exposición a activos tóxicos ni mercados emergentes

Rentabilidad recurrente

- ▣ Una sólida franquicia de banca comercial
- ▣ Crecimiento rentable en los últimos 5 años
- ▣ Reservas y plusvalías para mitigar el entorno

Más eficientes que la media

- ▣ Uno de los ratios de eficiencia líderes en Europa
- ▣ Fuertes mejoras en eficiencia en el pasado reciente
- ▣ Basado en un crecimiento de beneficios recurrente y un buen control de costes



Esta presentación ha sido elaborada por el Grupo Banco Pastor, quien la difunde exclusivamente a efectos informativos, conteniendo estimaciones y previsiones relativas a la futura evolución del negocio y los resultados financieros del Grupo Banco Pastor.

Las estimaciones que se incluyen responden a las expectativas del Grupo Banco Pastor, si bien por su propia naturaleza es posible que determinados factores, riesgos ó circunstancias puedan originar que los resultados futuros difieran de modo sustancial de las previsiones que se realizan. Entre otros, de forma no limitativa, cabe señalar los siguientes factores: primero, evolución de tipos de interés, de cambio y cualquier variable tanto económica como financiera no solamente de la coyuntura nacional, sino también internacional; segundo, acontecimientos de índole económica, política, social ó regulatoria; tercero, repercusión de la evolución de la competencia; cuarto, desarrollos tecnológicos; quinto, cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores ó contrapartes.

El contenido de esta presentación no constituye la base de contrato ó compromiso alguno, ni deberá ser considerado como una recomendación de inversión ni asesoramiento de ninguna clase ó tipo.