

**A Coruña,  
12 de Febrero de 2009**

# **Presentación de Resultados 2008**



**Banco Pastor**

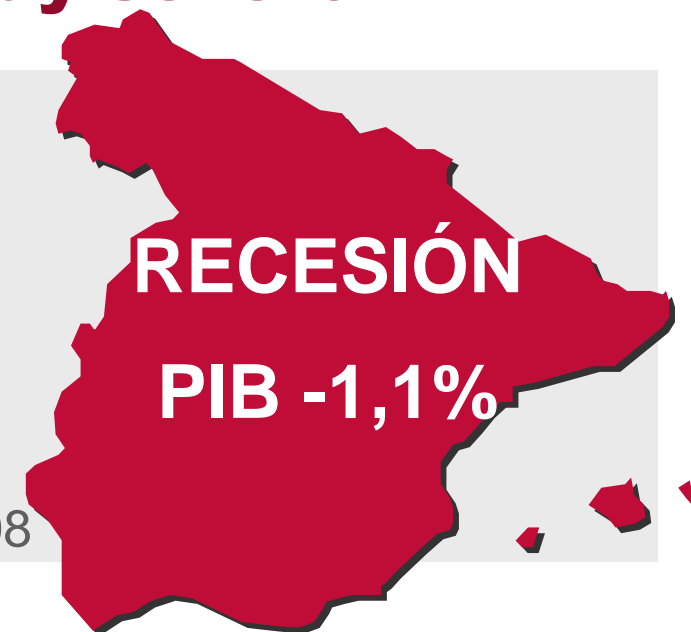
## **Una crisis financiera con 3 características esenciales**



2008 un año que cambió el mundo

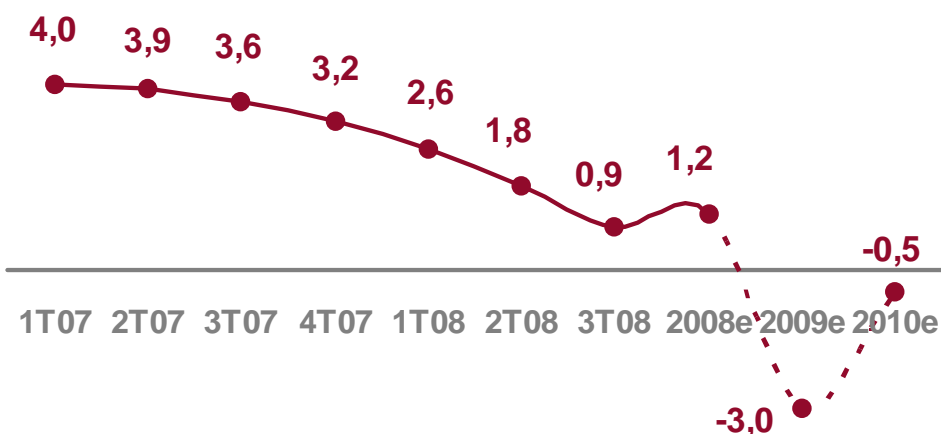
# En España hemos sufrido un ajuste muy severo

- ▣ 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



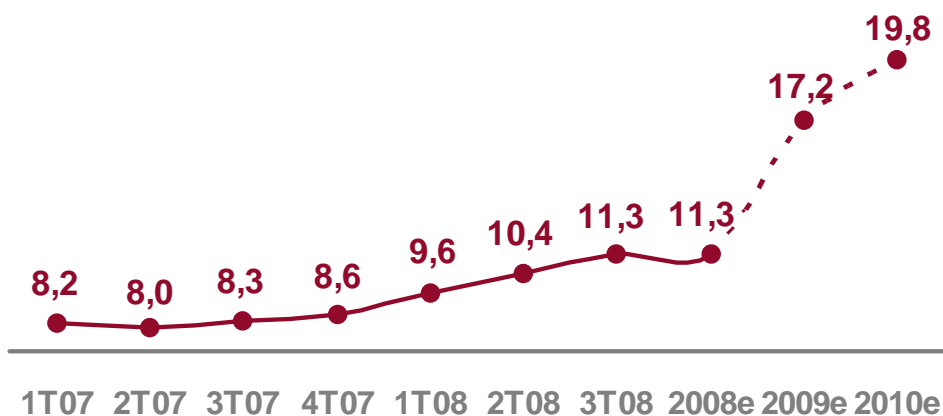
Fuente: Banco de España

## 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**

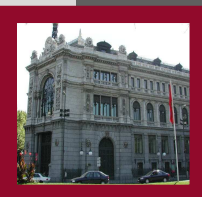
## Sector

La era de la financiación barata

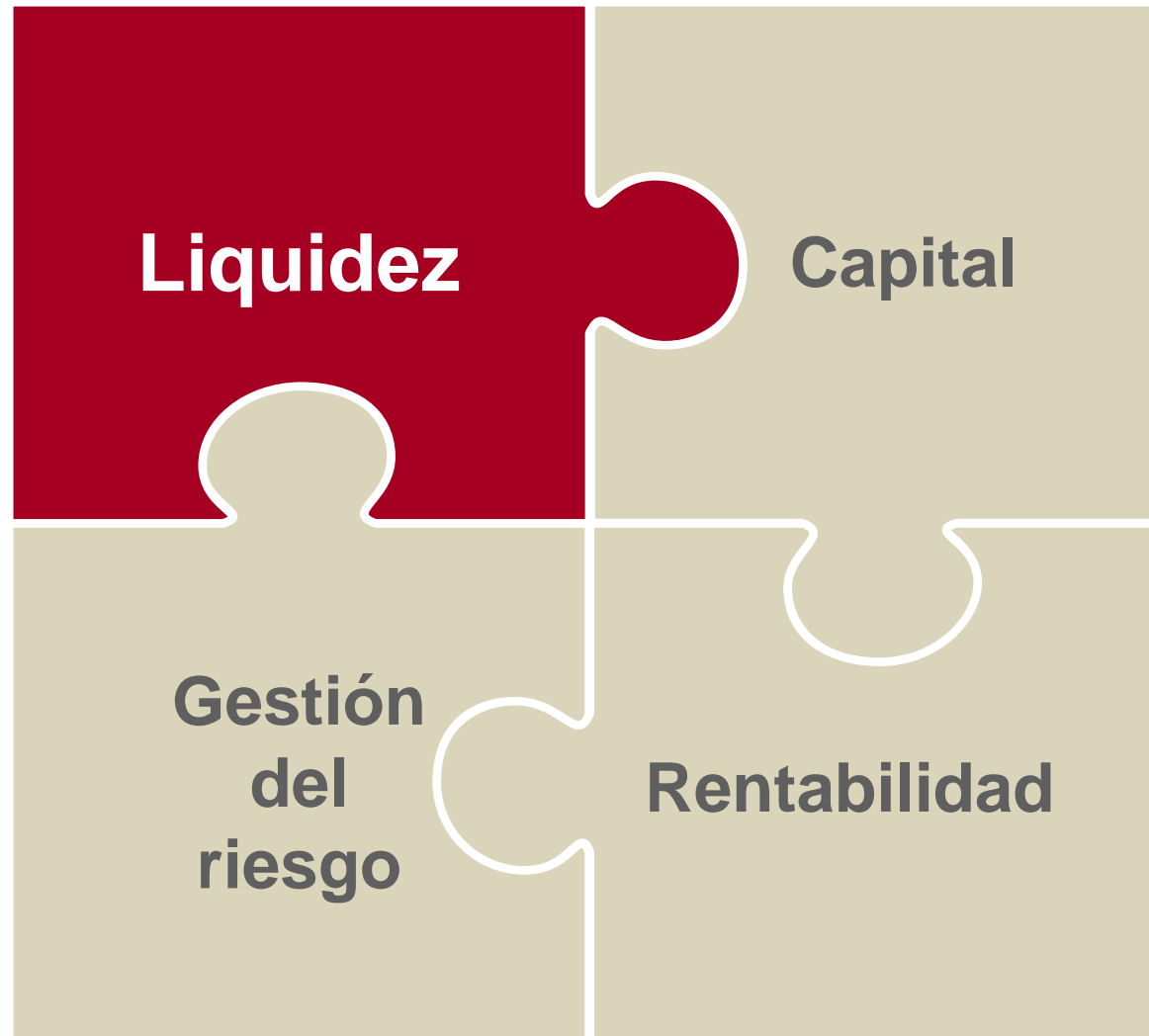
Espectacular crecimiento de la inversión

Agosto 07: Inicio de la crisis subprime

Debacle global en los mercados



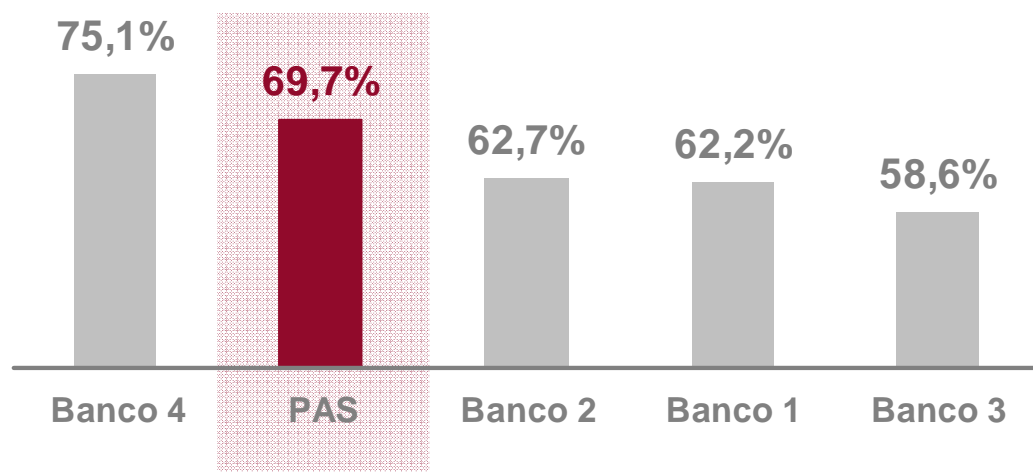
# Contenidos



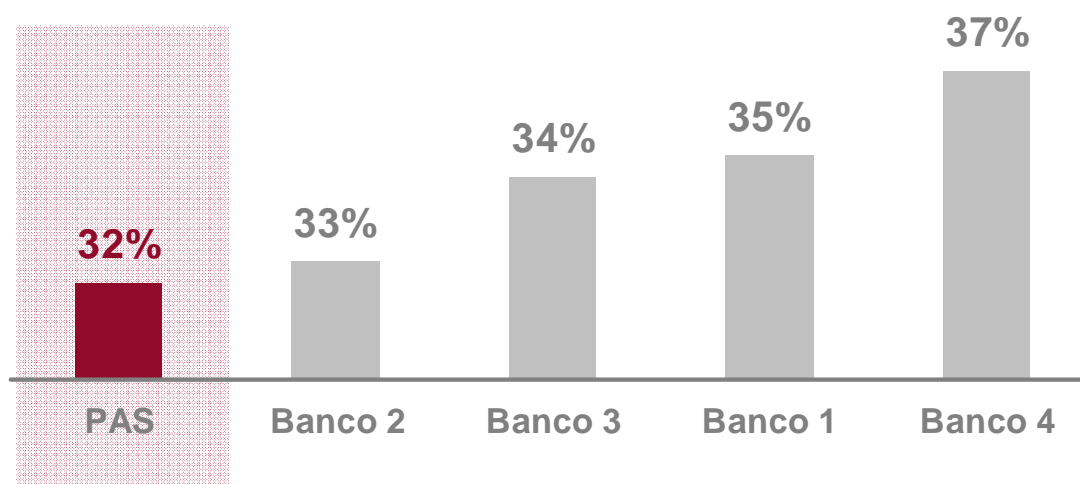
# Liquidez

## Un apalancamiento reducido con la menor dependencia de la financiación institucional

Ratio de liquidez: Depósitos / Préstamos



Dependencia del mercado: Valores negociables / Préstamos



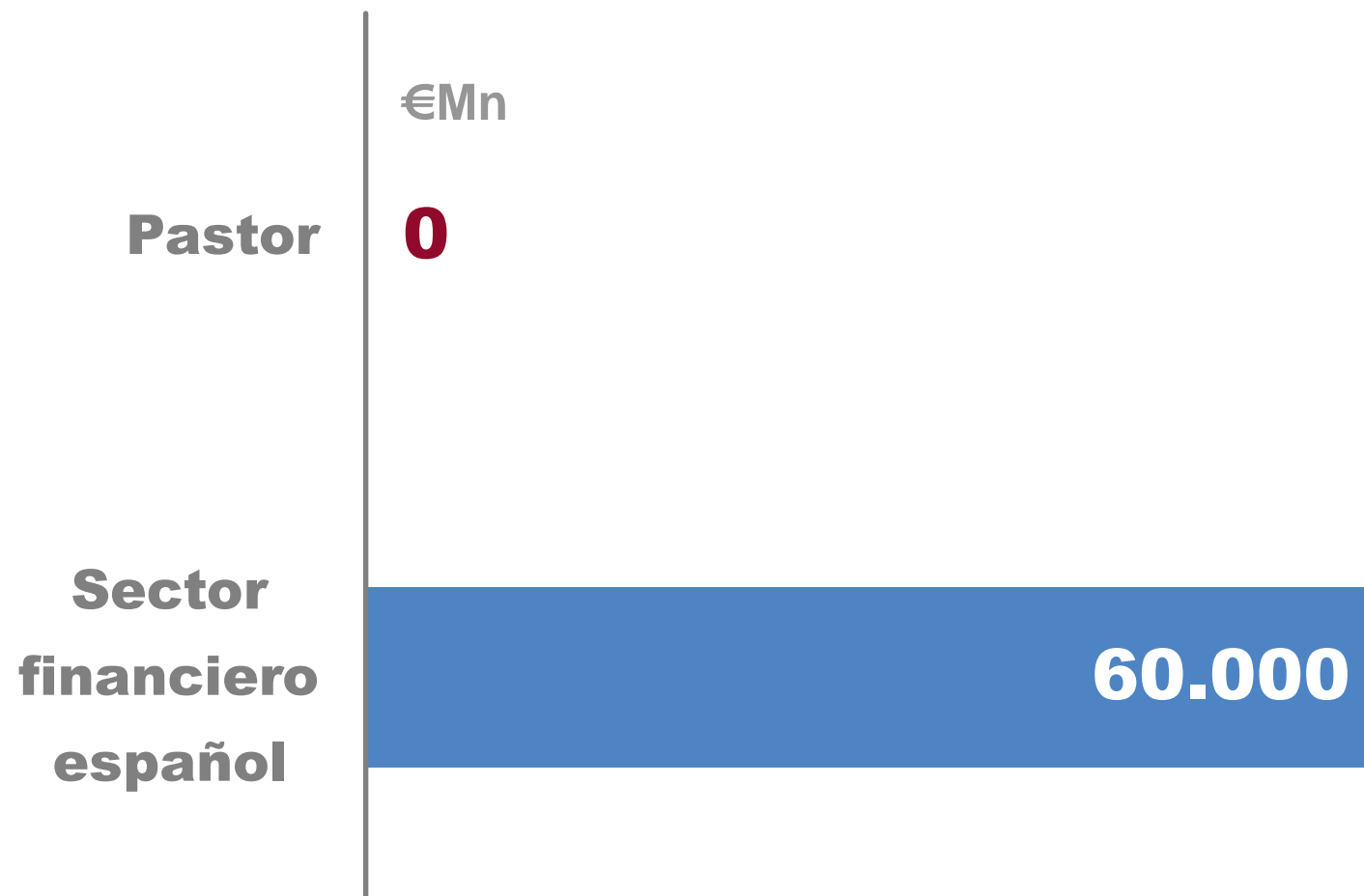
**Con unas nuevas concesiones de préstamos en 2008 que alcanzan los 5.000 millones de euros**

- ✓ 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
<b>Total bonos y financiación institucional</b>	<b>6.644</b>
Titulizaciones fuera de balance	2.834

Fuente: Información contable pública.

(\*) Se excluyen las cédulas recompradas en balance



# Liquidez

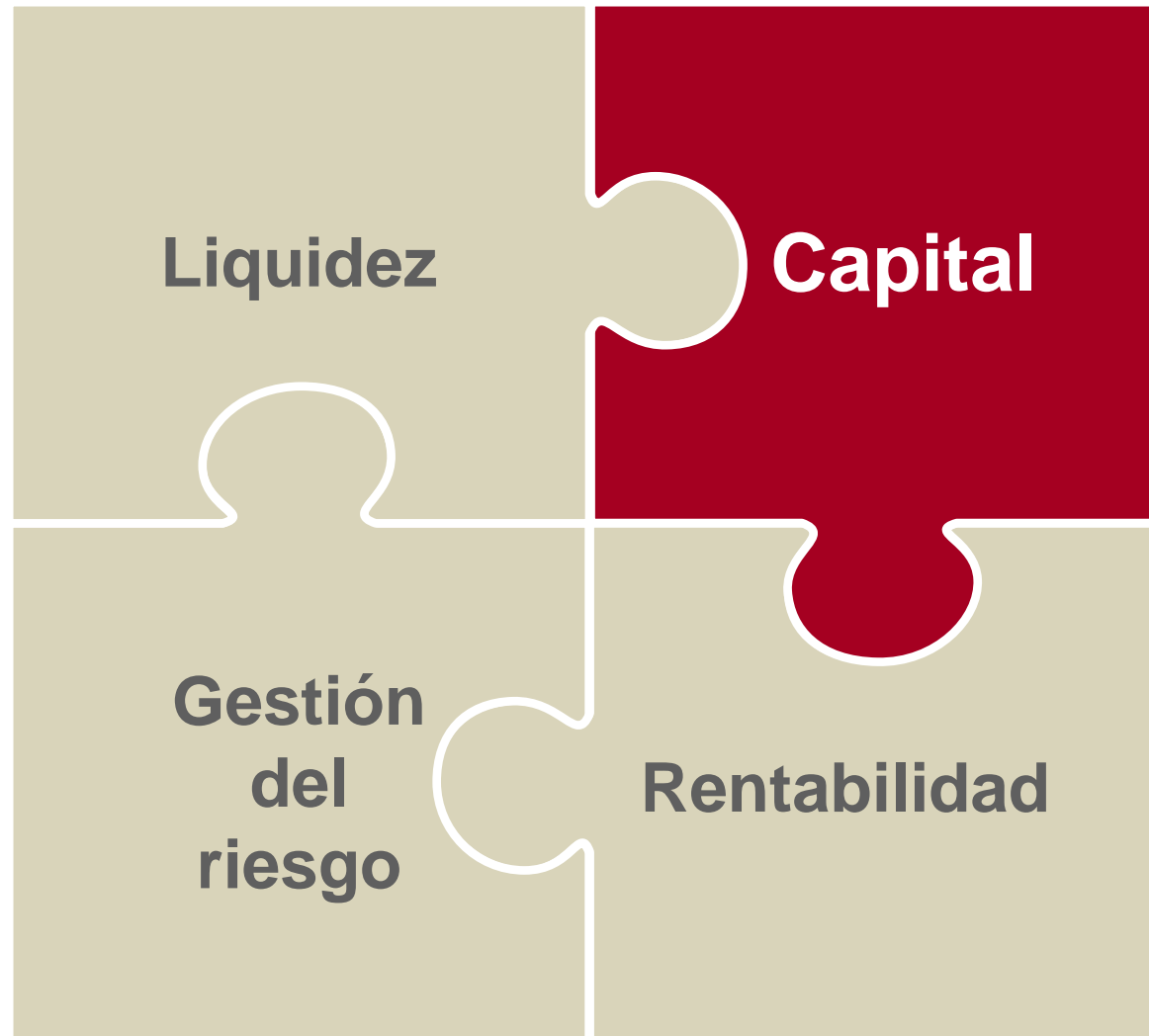
## Creciendo al 8% en la peor guerra de pasivo

**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%
<b>Total depósitos</b>	<b>14.221.461</b>	<b>1.058.897</b>	<b>8,04%</b>

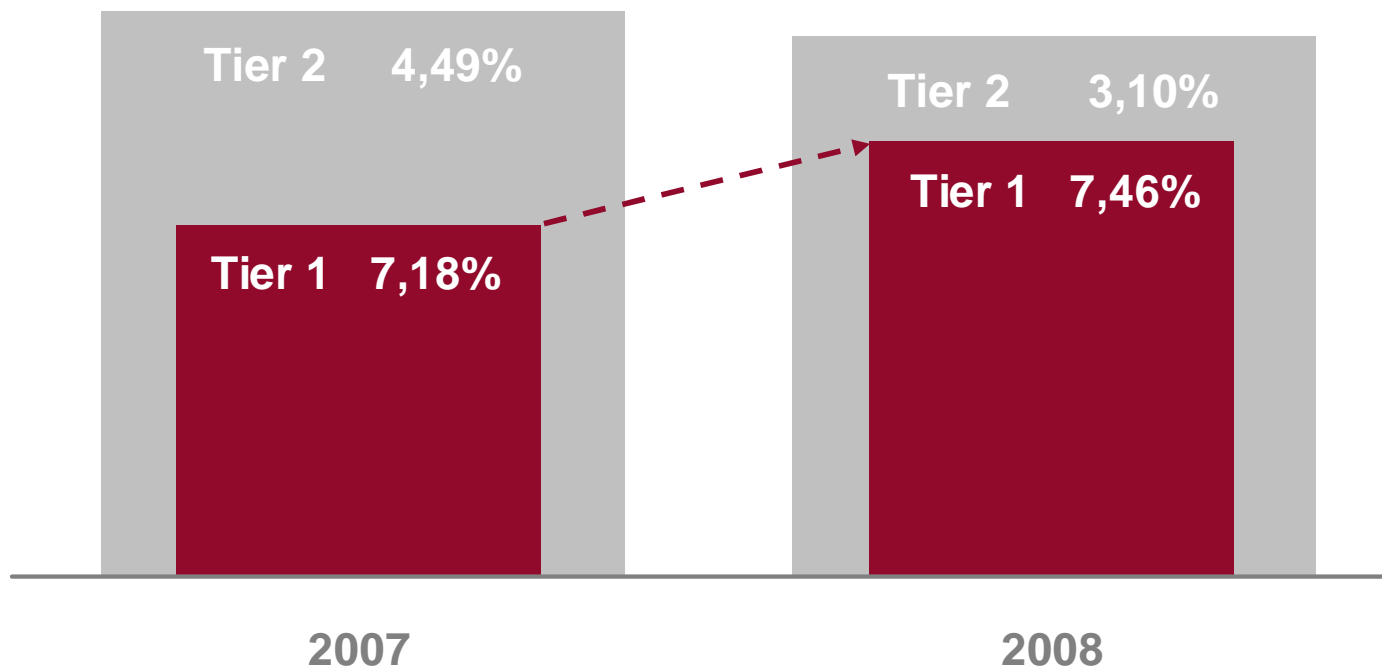
El crecimiento se apoya tanto en el sector residente como en el no residente

# Contenidos



**Ratio BIS**

**10,56%**

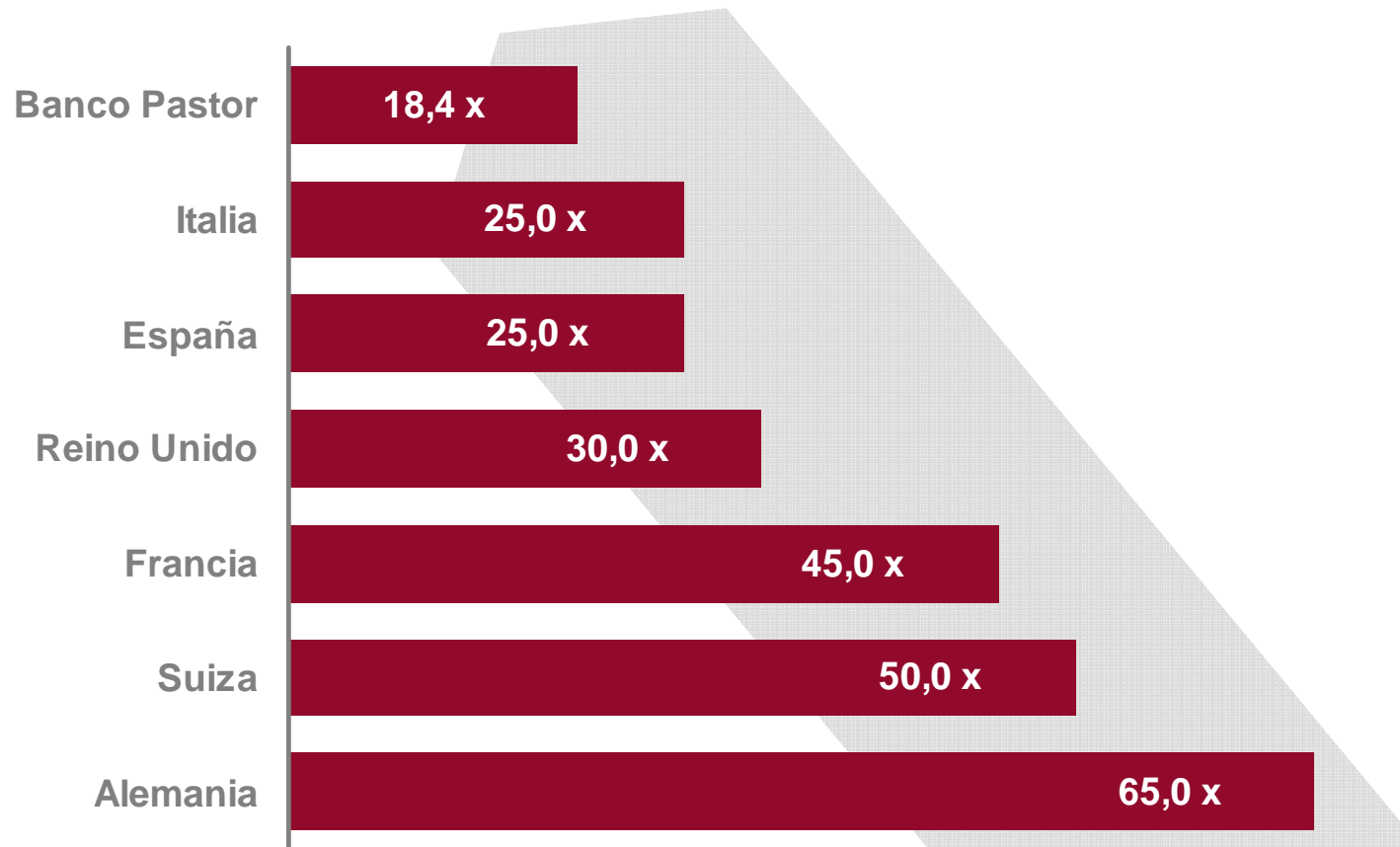


Nota: Ratios de capital en 2007 según BIS I y en 2008 según BIS II.

**Buena posición para afrontar el reto del capital**

# Capital

Con un bajo apalancamiento en el contexto europeo



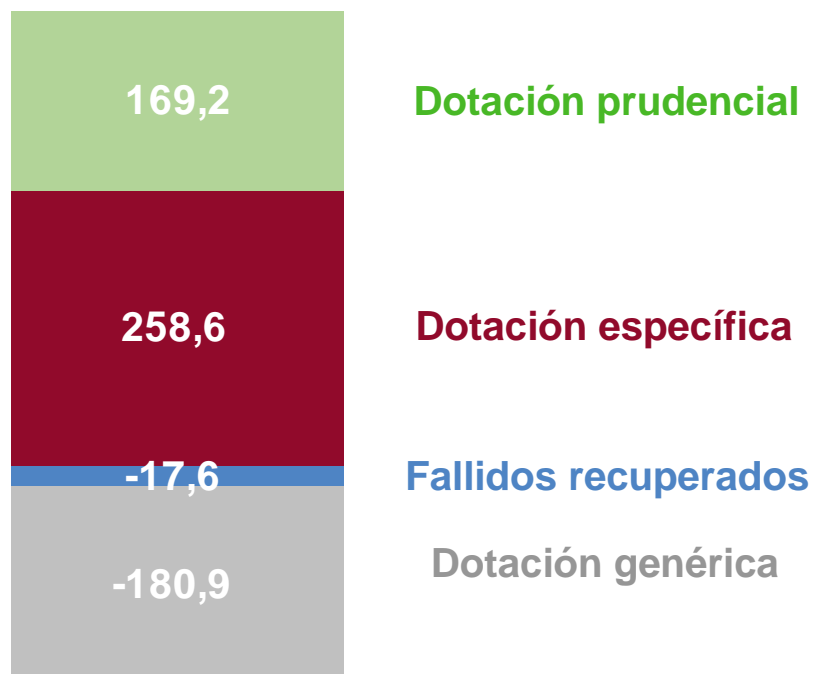
# Contenidos



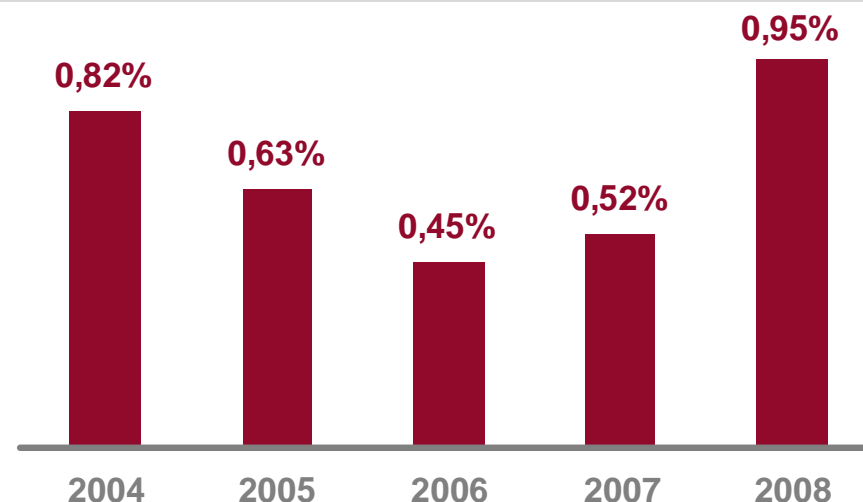
# Gestión del riesgo

## Una gestión de riesgo prudencial

### Pérdidas por deterioro €Mn



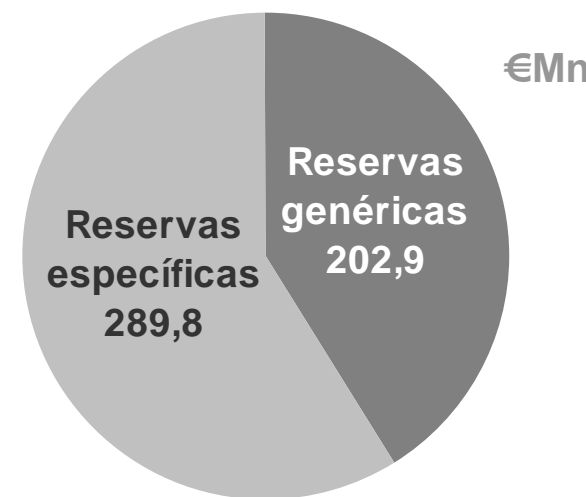
### Prima de riesgo



**Ratio de mora** 3,6%

**Cobertura global** 117,3%

Incluye garantías

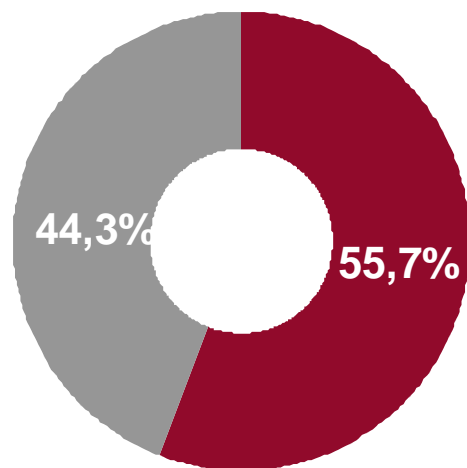


El arte de la prudencia: el banco se fortalece para 2009

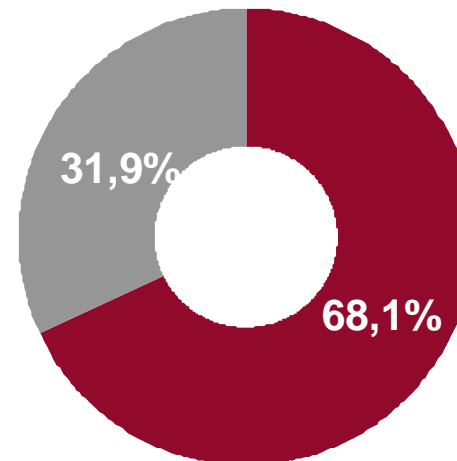
# Gestión del riesgo

## Con una inversión crediticia sobrecolateralizada

### Peso Garantía real sobre la inversión



### Activos dudosos cubiertos con Garantía real



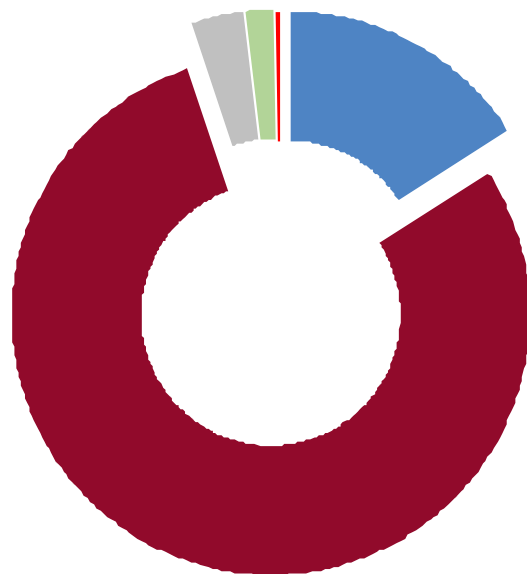
### Elevada sobrecolateralización de la cartera

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%

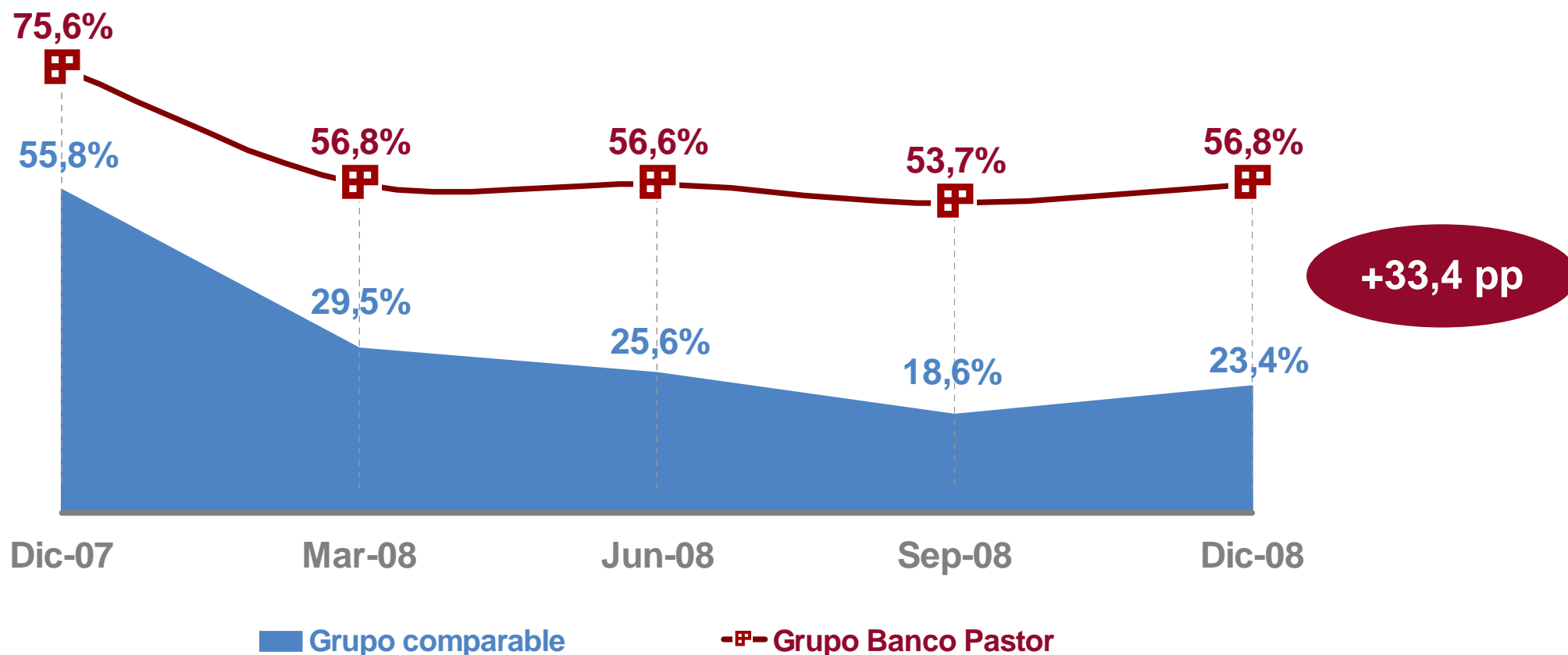


LTV Suelo 49%

LTV Promotor 56%

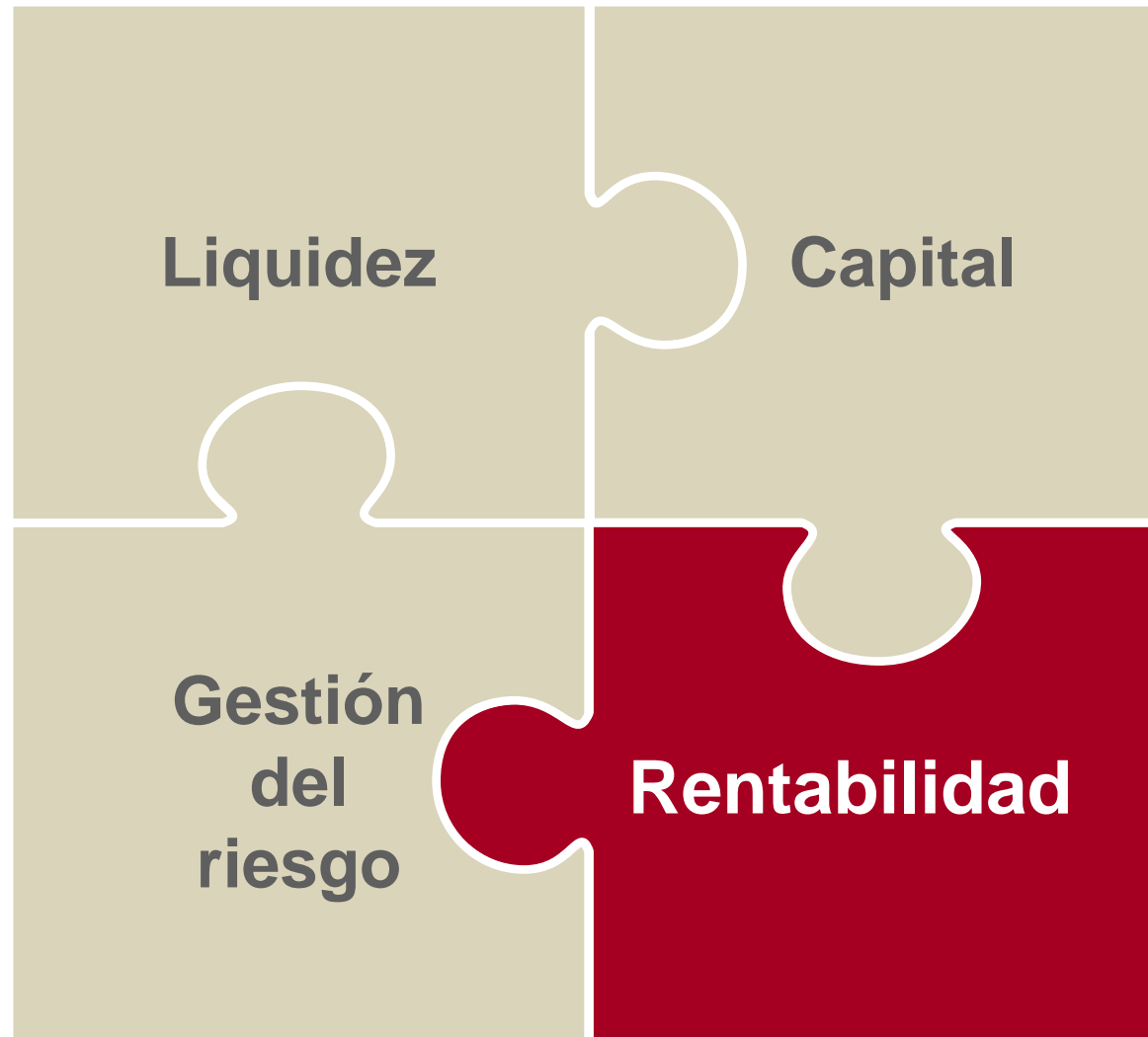
# Gestión del riesgo

El mejor ratio de recuperaciones del grupo comparable





# Contenidos



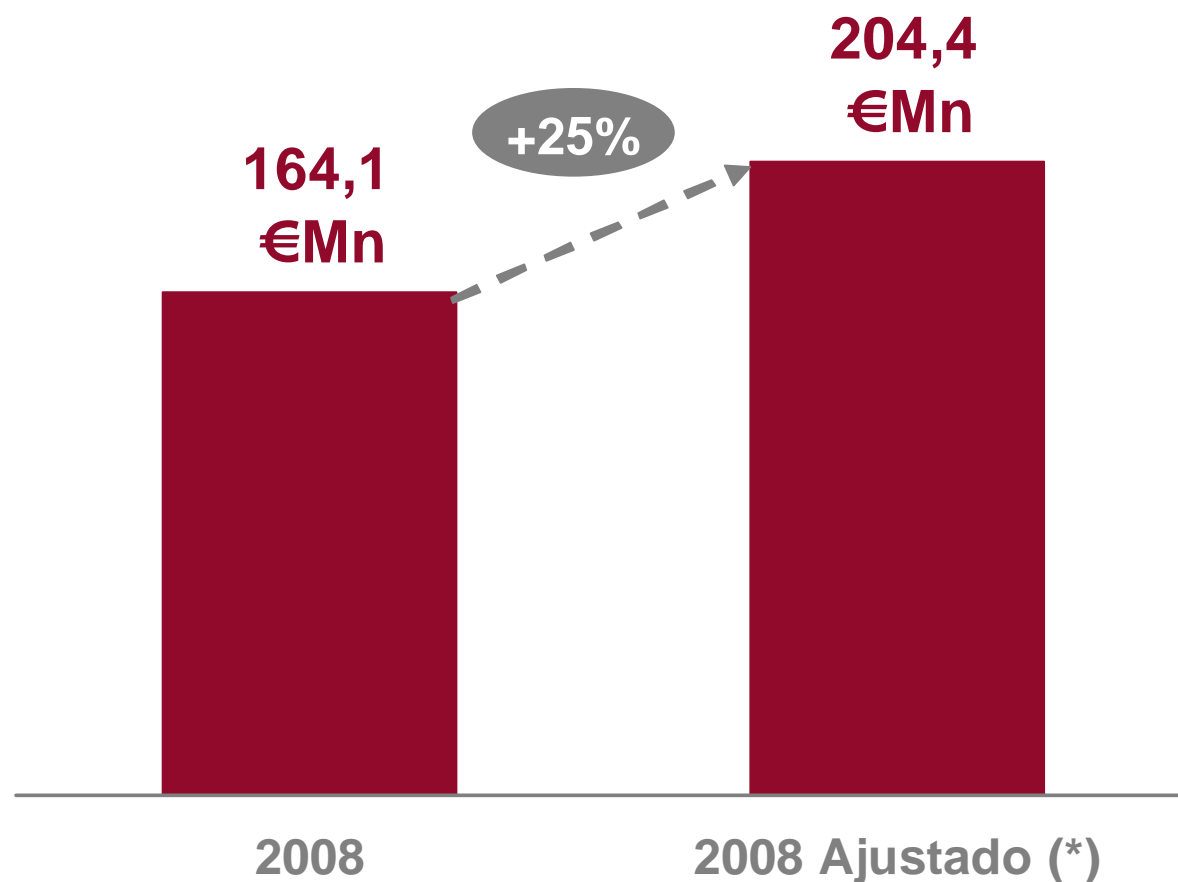
# Rentabilidad

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

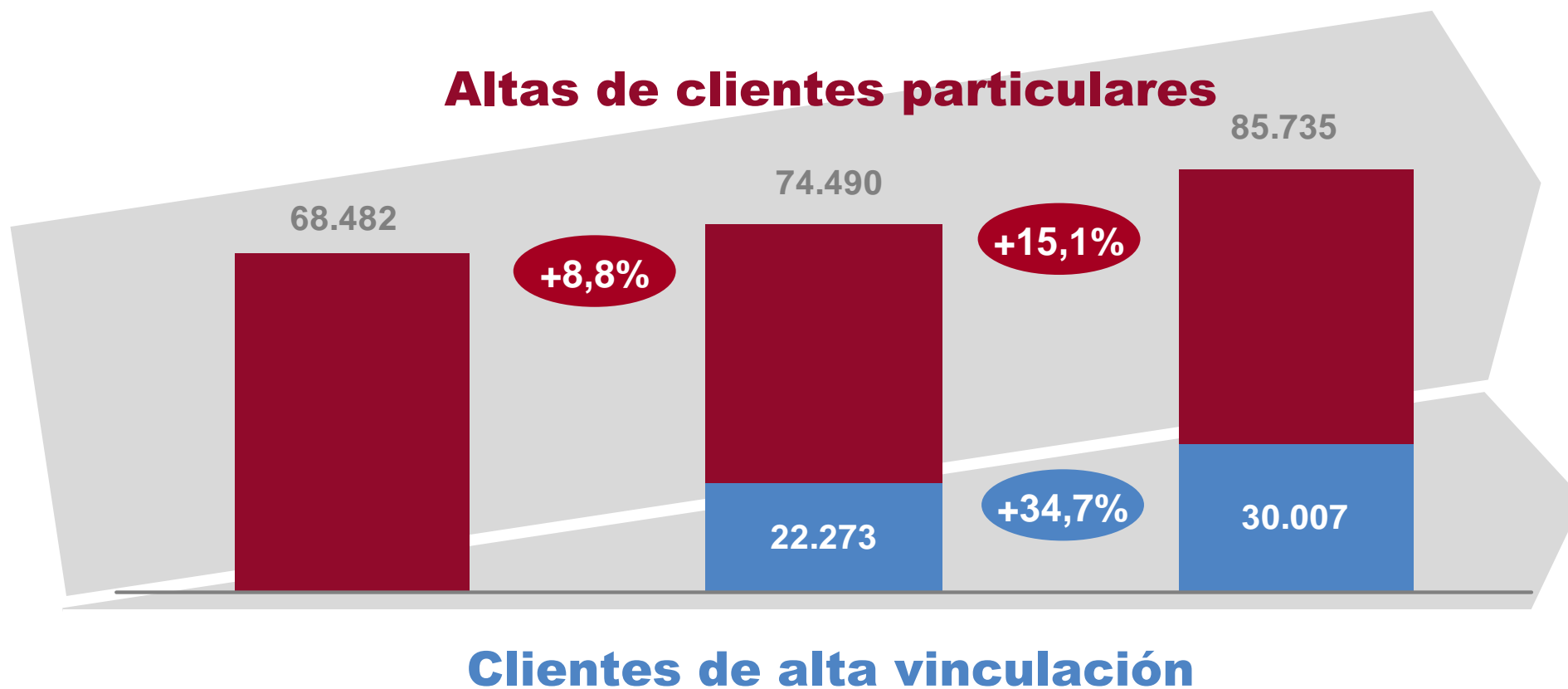


(\*) Resultado ajustado a la provisión extraordinaria de insolvencias de € 57,5 Mn.

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

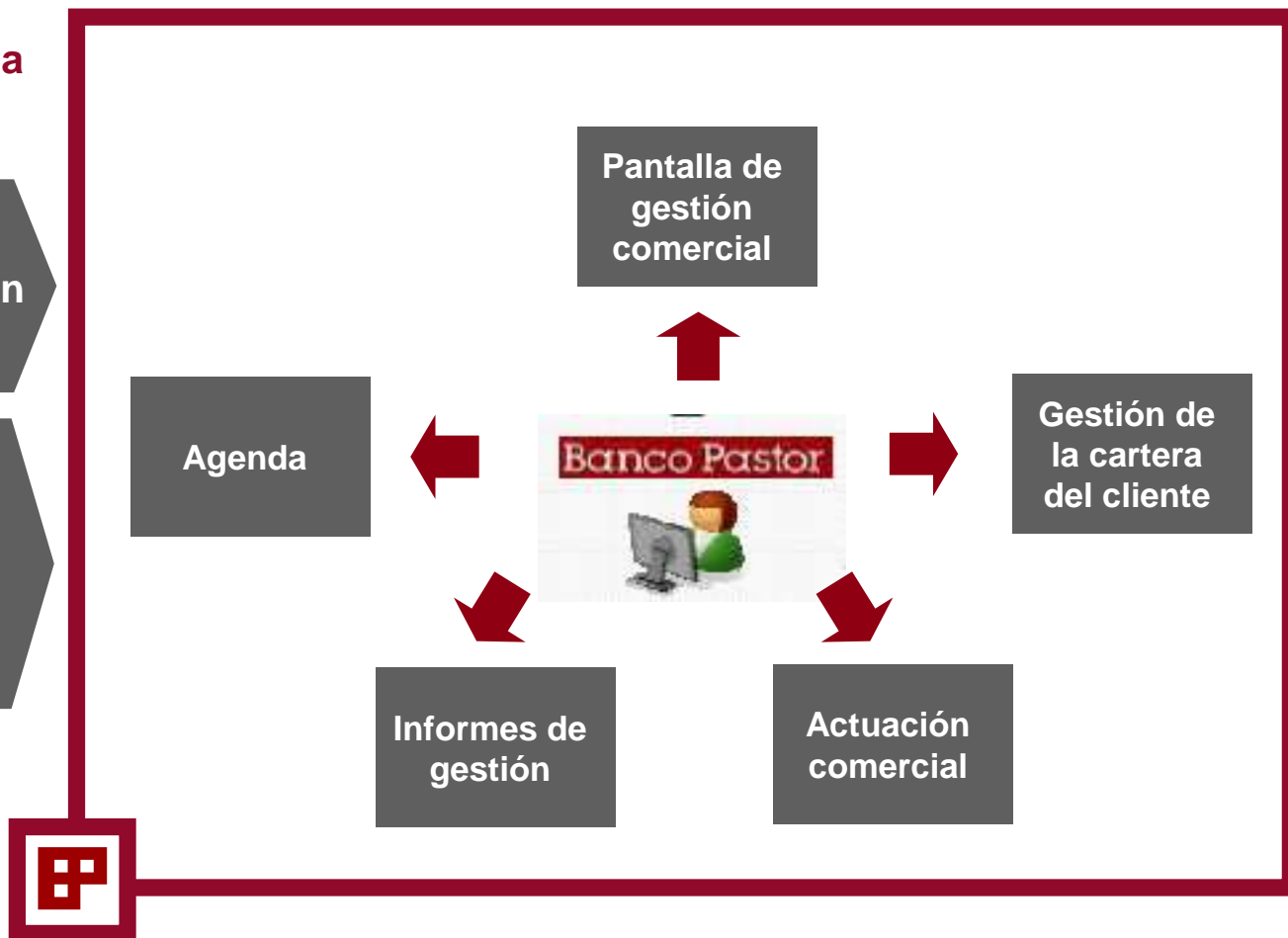
**Apoyada en DIMARO, nuestra nueva plataforma comercial**

## 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

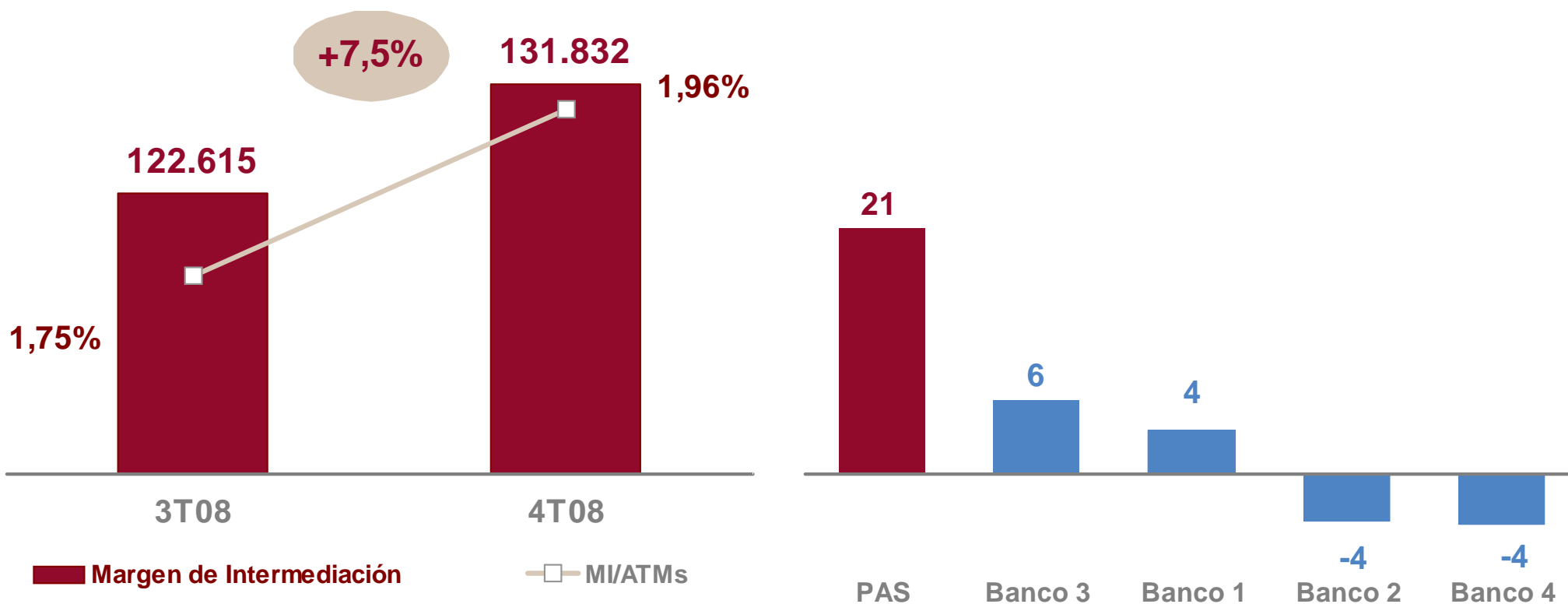
DIMARO posibilita a la red de Banco Pastor anticiparse a las necesidades de clientes y la puesta en marcha de enfoques comerciales proactivos



# Rentabilidad

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

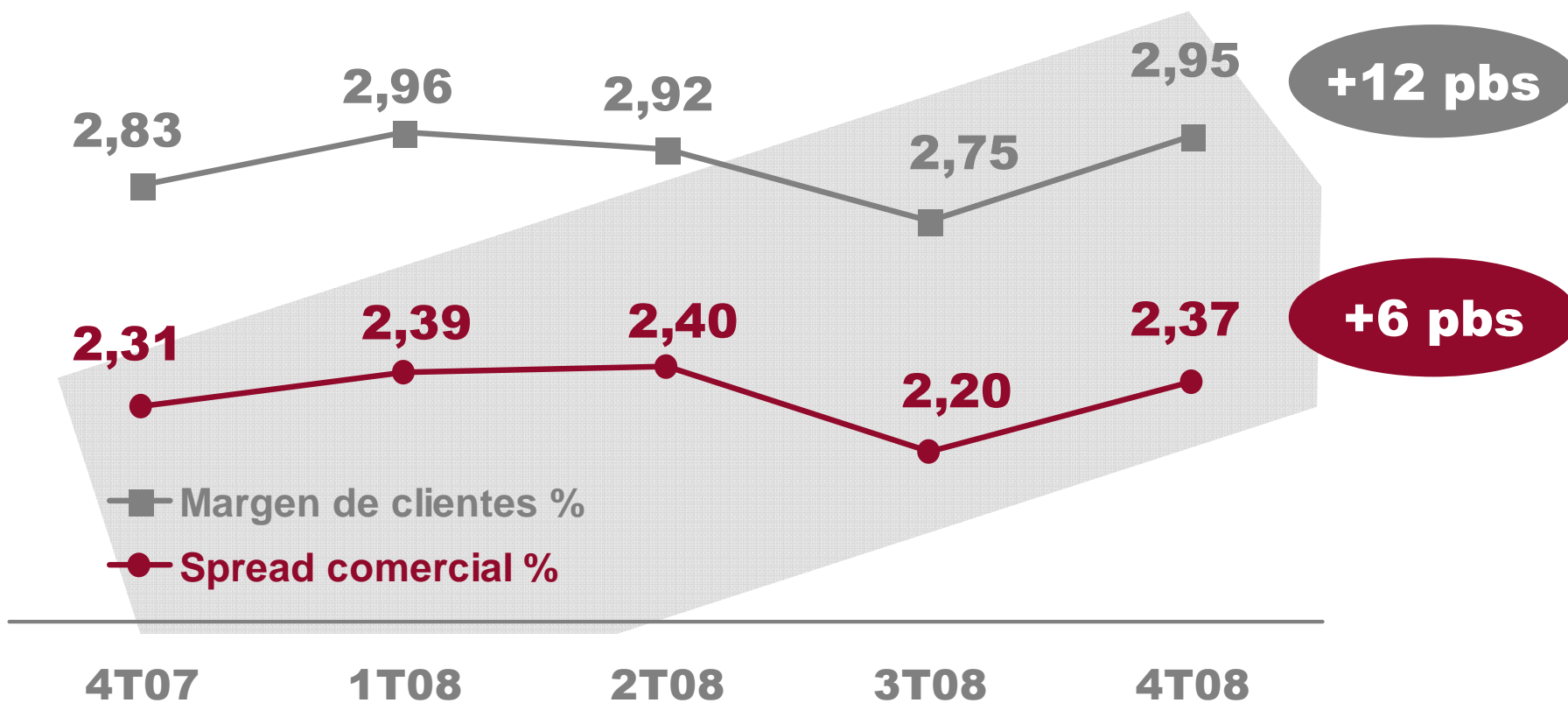
Margen de intermediación 540 €Mn



La mejor evolución del margen y el spread en el trimestre

# Rentabilidad

## Evolución del Margen de clientes y del Spread comercial

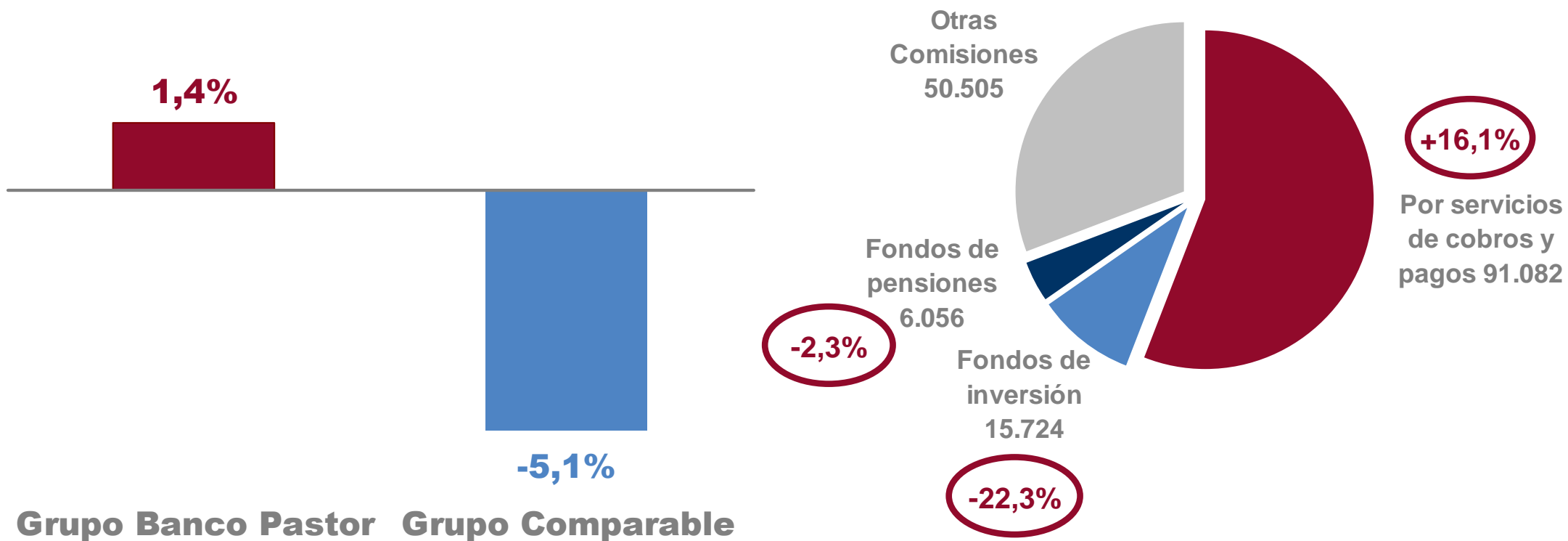


Uno de los mejores spreads del mercado

# Rentabilidad

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

## Comisiones netas



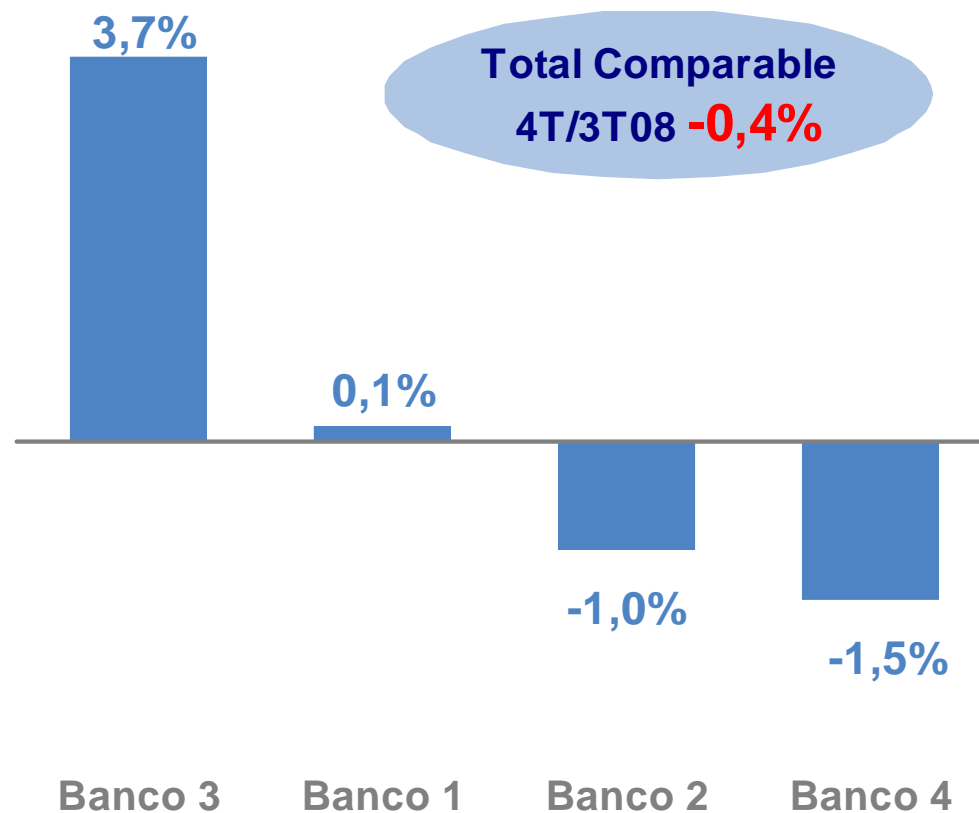
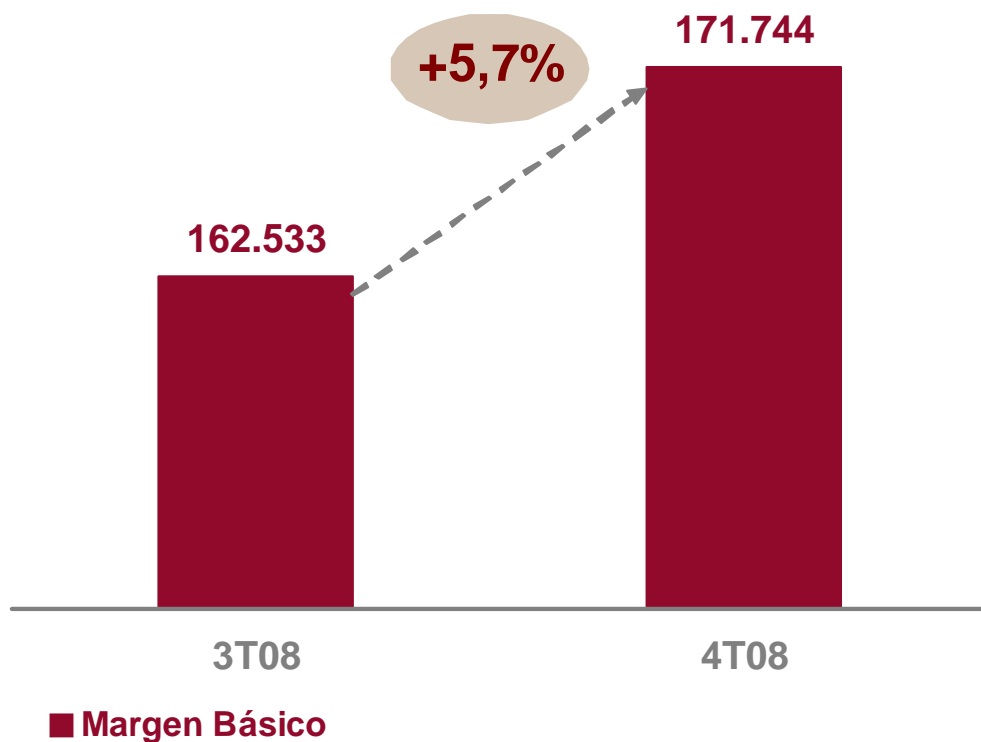
Grupo Banco Pastor Grupo Comparable

**Total 163,4 €Mn**

# Rentabilidad

## Sólida capacidad para generar ingresos recurrentes

**Margen básico 703 €Mn**

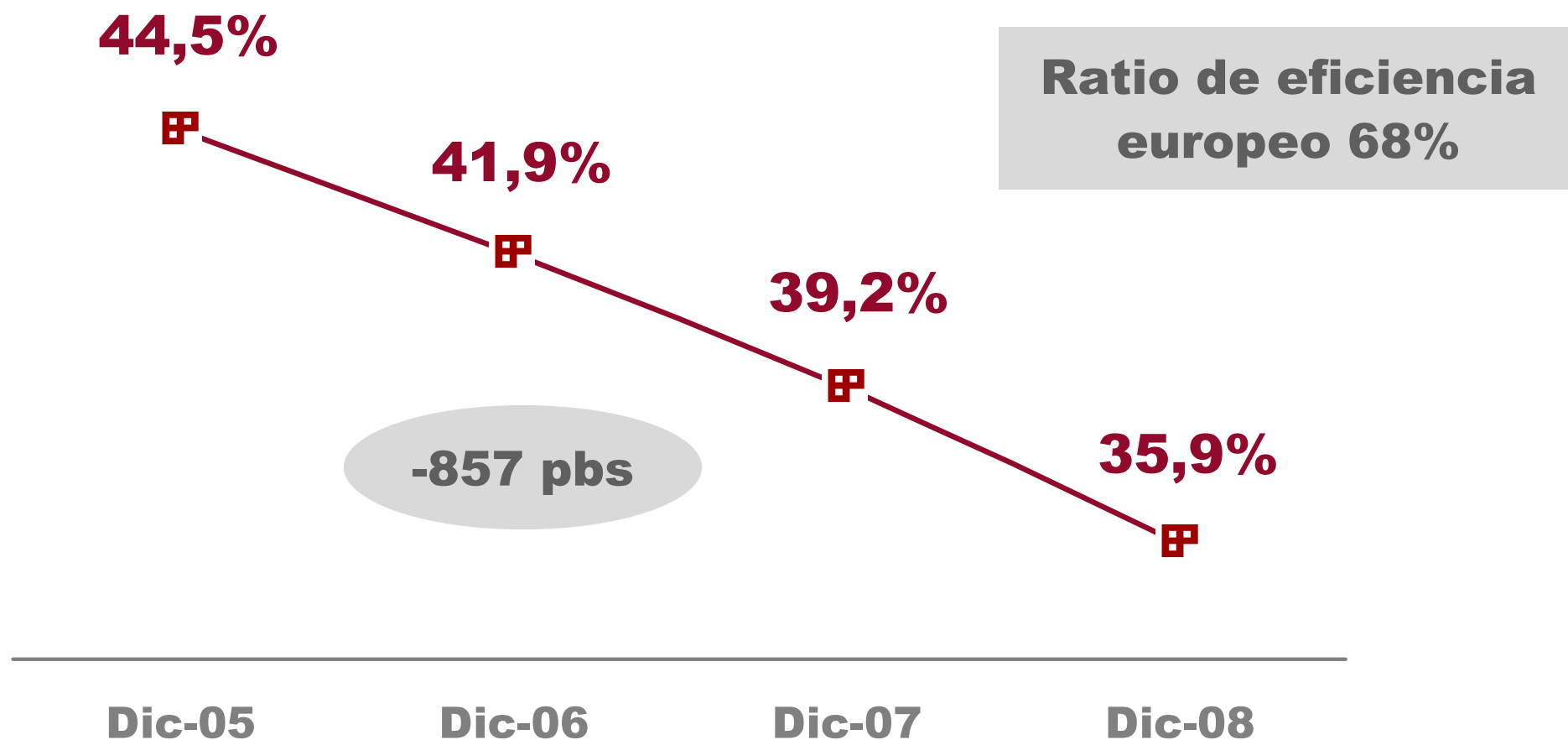


Basado en la vinculación de clientes



# Rentabilidad

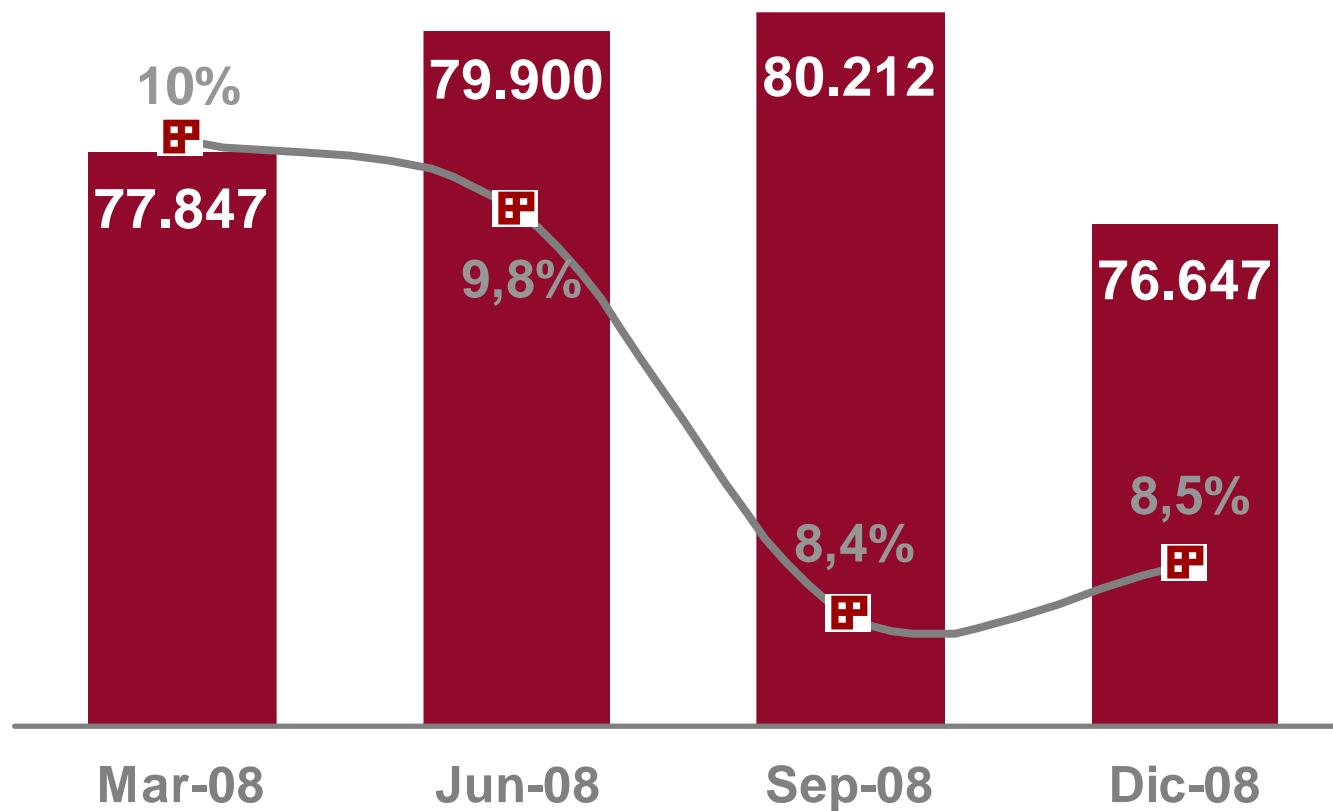
Con una excelente eficiencia, clave en el futuro



Uno de los bancos más eficientes de España y Europa

# Rentabilidad

## Flexibilidad en la gestión de costes



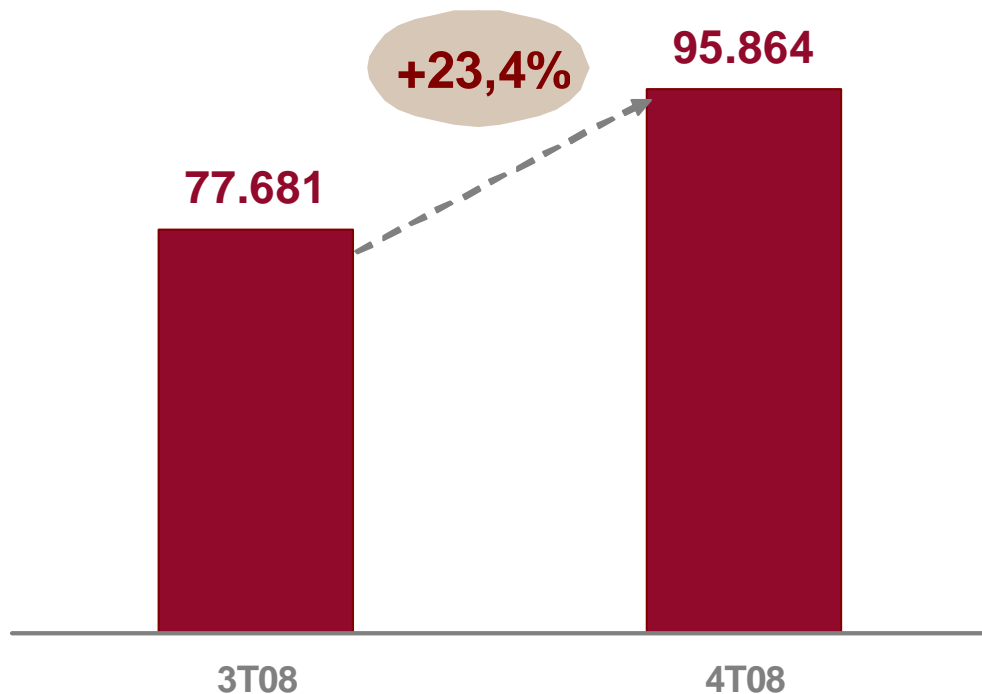
Nota: Costes generales trimestrales.

Un tema clave para próximos trimestres

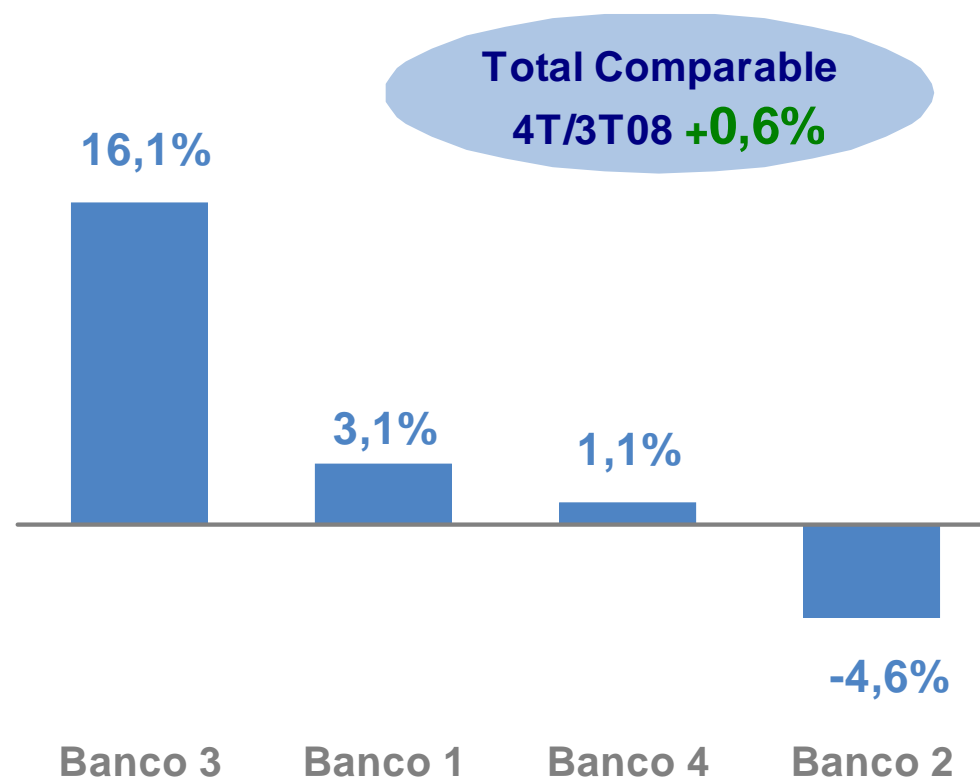
# Rentabilidad

## 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.