

## NOTA DE PRENSA

---

1 de abril de 2003

### **BANESTO DISPUESTO A GANAR LA BATALLA COMERCIAL DEL SECTOR FINANCIERO ESPAÑOL CON LA INNOVACIÓN CONSTANTE DE PRODUCTOS Y SERVICIOS**

**Tras un cierre de primer trimestre de año muy superior a la media del sector, Banesto irrumpe en el segundo con importantes novedades**

- En el primer trimestre del año se han firmado 160.000 Tarjetas nuevas VISA Banesto 123.
- El crecimiento en Hipotecas fué del 54% por encima del crecimiento obtenido en el año 2002 cuyo saldo fue de +45%
- La nueva Línea de Fondos de Gestión Dinámica está teniendo un éxito destacado en el mercado, la rentabilidad acumulada del 1ºQ ha sido del 1,65%
- La Evolución de Banesto en cuota de Depósitos y Fondos de la Banca en España ha sido muy favorable, obteniendo al final del mes de Febrero un 7,62; frente al 7,38 de marzo 2002.
- Las jornadas Banespyme han reunido a 12.500 empresas no clientes de Banesto. En ellas, se han ofrecido soluciones basadas en nuevas tecnologías para fomentar el crecimiento y la competitividad entre empresas.
- El éxito del programa Banespyme ha dado como resultado en el primer trimestre del año la captación de 7.500 empresas o un 100% más que la media del año 2002, ello ha significado un 30% de crecimiento en volumen de negocio en relación al año anterior.
- Reducción del 25% en la tasa de desvinculación o pérdida de clientes

**Madrid, 1 de abril.-** Banesto inició el 2003 con fuerza, en el mes de enero el lanzamiento de la innovadora VISA Banesto 123, única en su clase por devolver hasta un 3% de la factura del gasto en carburante, ha supuesto un crecimiento en el margen ordinario del 21,5%, colocándose, según resultados de facturación y actividad a la cabeza de la banca en España. Los datos publicados por 4B al cierre de febrero 2003 así lo demuestran. Banesto Incrementa el volumen de operaciones en un 46% y del 36% en facturación, en relación con el resto de la banca cuyos datos demuestran estar en claro y fuerte retroceso. Los resultados, de mantener esa tendencia a lo largo del primer semestre, colocarán a Banesto en un clara posición de liderazgo dentro del segmento de medios de pago.

Pero no sólo ha sido un éxito el lanzamiento de la Visa Banesto 123, sino en general, el resultado de una estrategia en la que se ha apostado, por vincular y retener clientes, además

de lanzar la ya tradicional campaña de captación de nuevos al inicio del segundo trimestre del año. Dentro de esa estrategia de cercanía al cliente, se han dado grandes pasos a la hora de entender y flexibilizar la oferta adaptándola a cada tipo de necesidad. Banesto, apuesta por ser el banco que mejor combina innovación y tecnología con cercanía para ofrecer a cada cliente lo que necesita.

En palabras de Rafael Vega, Director General de Desarrollo de Negocio, *"En Banesto queremos ser el Banco líder en innovación de productos y servicios financieros. Estamos seguros de poder ocupar un lugar vacío hoy para un Banco que se involucre con sus clientes y que de respuestas concretas, que sea más claro."*

*Ahora con el lanzamiento de la promoción La Gran Biblioteca Espasa-Banesto, deseamos no sólo captar clientes nuevos, sino especialmente, dar satisfacción a los que ya tenemos. Con ésta promoción hemos sido capaces de dar al mercado además de uno de los mejores Servicios Nómina en éste país, de desarrollar, junto al máximo experto como es en éste caso la Editorial Espasa, una obra sin precedentes, valorada en 1.504€ y actualizada a marzo 2003. Este regalo sin precedentes se obtiene sólo por domiciliar la Nómina en Banesto o suscribir el Fondo Garantizado Banesto Conocimiento. Estamos convencidos de haber apostado bien apoyando la educación y la cultura para que todos los hogares españoles dispongan de la posibilidad de obtener la herramienta fundamental de consulta en su hogar".*

**Otro hecho destacable en la estrategia comercial y de marketing de Banesto 2003, es su determinación por ser el banco de las pymes. El programa Banespyme y el éxito de las Jornadas Banespyme, en colaboración con los partners de Banesto, han conseguido altísimas cuotas de confianza e interés, así como de contratación.**

**El programa Banespyme, junto a la mencionada promoción orientada a las familias y el lanzamiento de un conjunto de nuevos e innovadores servicios para comercios y empresas serán los que nos sorprendan en el segundo trimestre. Estos, utilizan la capacidad de las nuevas tecnologías junto a las financieras para aportar beneficios concretos y tangibles para los clientes.**