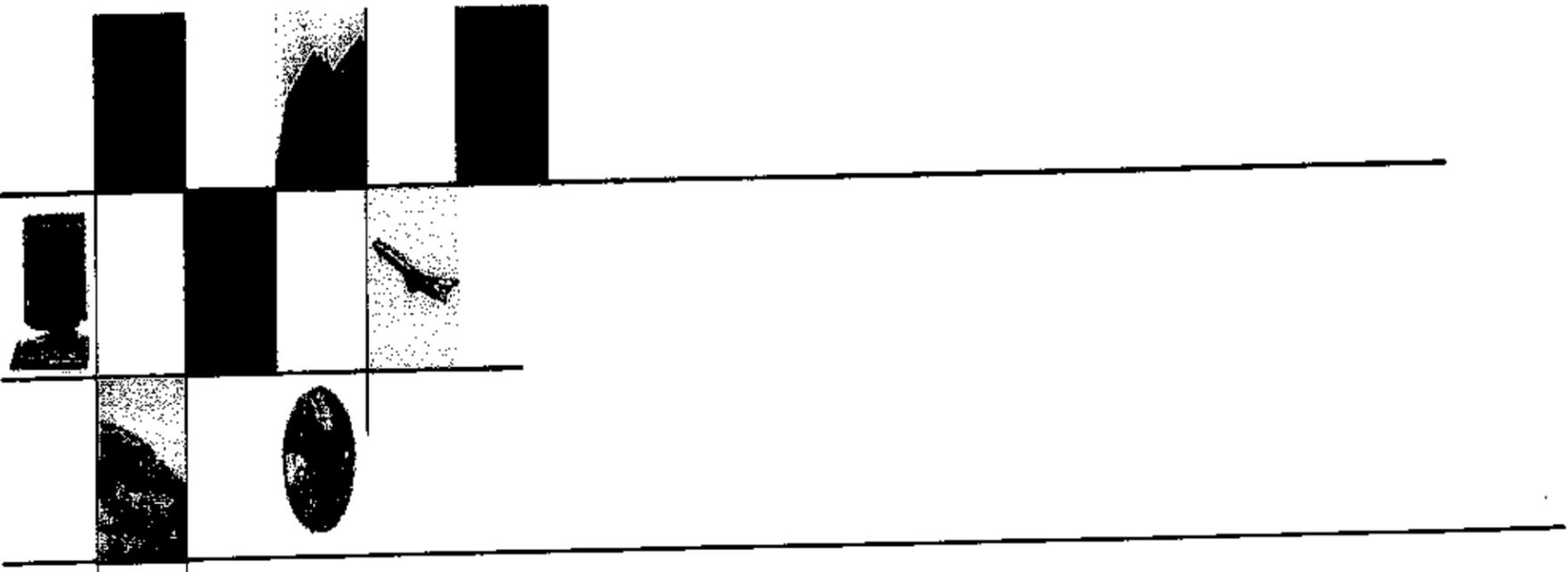




**Presentación
Resultados
I TRIMESTRE 2001**

8 mayo 2001



	Mar 01		% Var.
Margen de Intermediación	10.259	+1.181	+13%
Margen Básico	13.492	+1.428	+12%
Margen Ordinario	13.867	+1.772	+15%
Margen de Explotación	4.622	1.289	+39%



Grupo Banco Pastor

Resultados

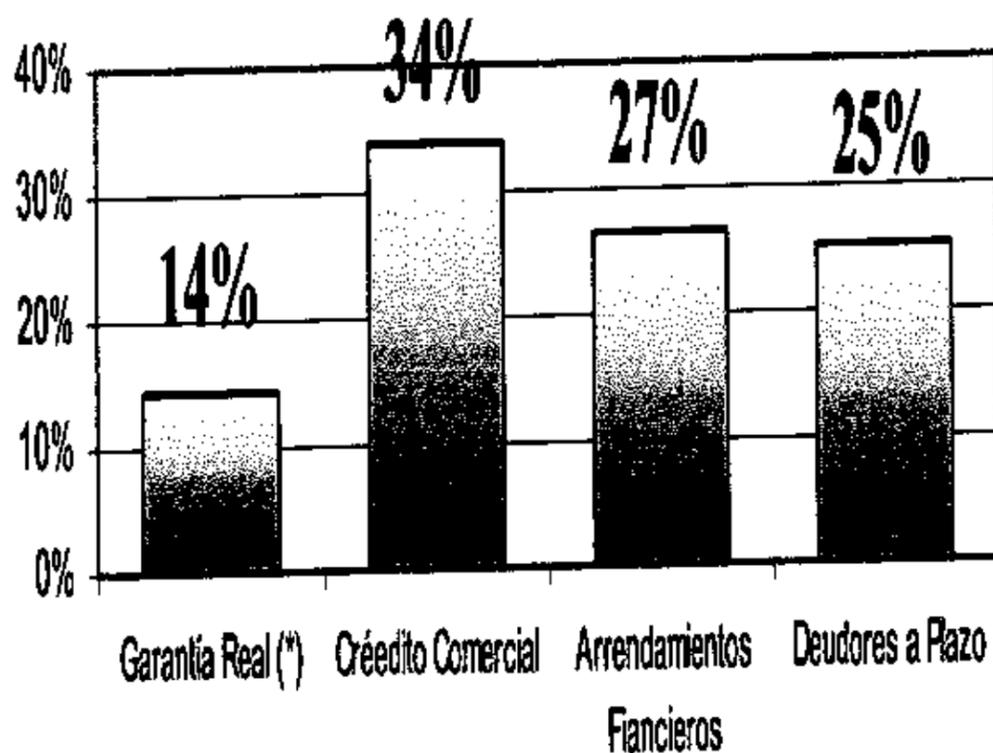
MAR/01 MAR/00 % Var.

Margen de Intermediación	10.259	9.078	13,0
Comisiones netas	3.233	2.986	8,3
Operaciones Financieras	375	31	
Margen Ordinario	13.867	12.095	14,7

Millones de
pesetas

Magnitudes de balance

	Mar 01	%
Créditos OSR	945.939	21,1%
Activos dudosos	9.445	7,6%

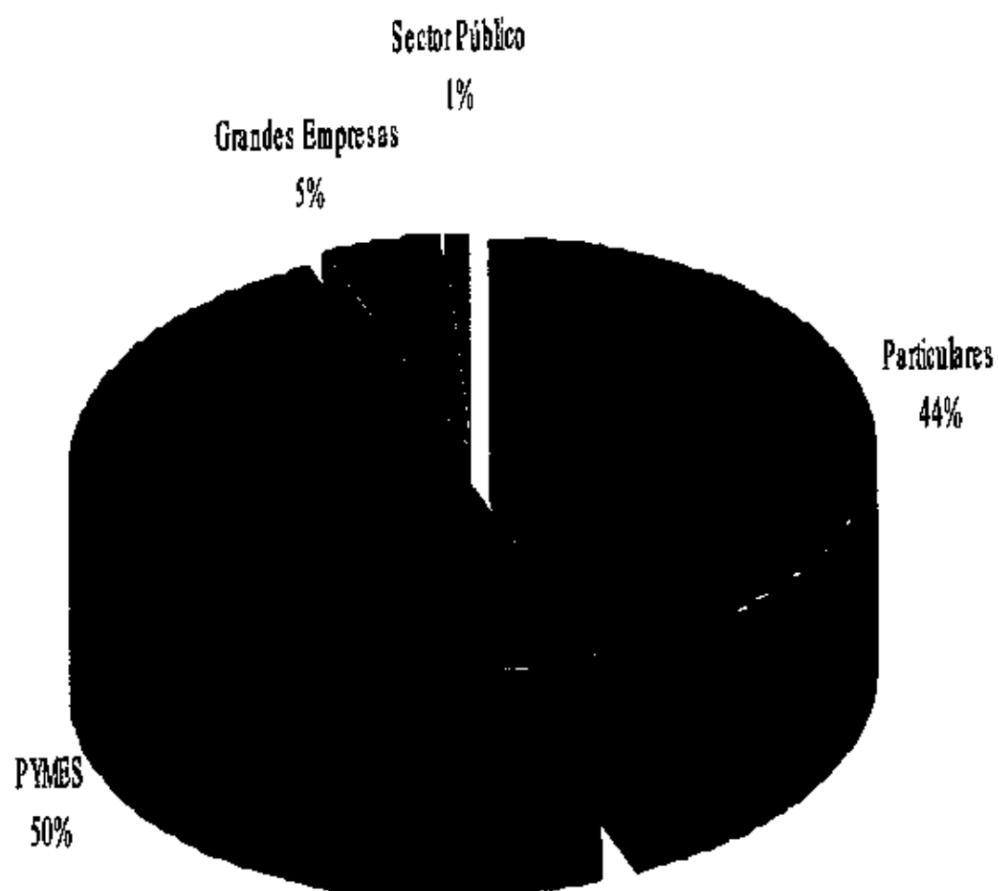


Con un Índice de Morosidad AEB del 0,87% y una cobertura AEB del 146,9%

* incluye titulización

Magnitudes de balance

- La Cartera Crediticia presenta un riesgo de concentración muy bajo y se reparte fundamentalmente entre particulares y PYMES



Magnitudes de balance

Los Débitos a clientes +Empréstitos emitidos superan el billón de pesetas

1.025.219 +12,75%

	Mar 01	%
Acreedores OSR	661.372	+9,9%
Acreedores No Residentes		+9,5%

Grupo Banco Pastor

Comisiones

Var Mar01

Comisiones percibidas

8,7%

Por pasivos contingentes+Disponibilidad

387

12,5%

Por servicios de cobros y pagos

1.684

13%

Por efectos comerciales

433

22,3%

Servicio de valores+Fondos

780

-19,5%

Comercialización pdtos fin no bancarios

164

31,2

Otras Comisiones

417

51,6%

Neto Comisiones Grupo

3.233

+8,3%

Grupo Banco Pastor

MAR/01 MAR/00 % Var.

Margen Ordinario

13.867

12.095

14,7

OPNE

(49)

(16)

Gastos de Administración

(8.373)

(8.087)

3,5

Amortizaciones

(823)

(659)

24,9



Mejora del ratio de eficiencia: 60,4%

-6,5 pp

Millones de pesetas

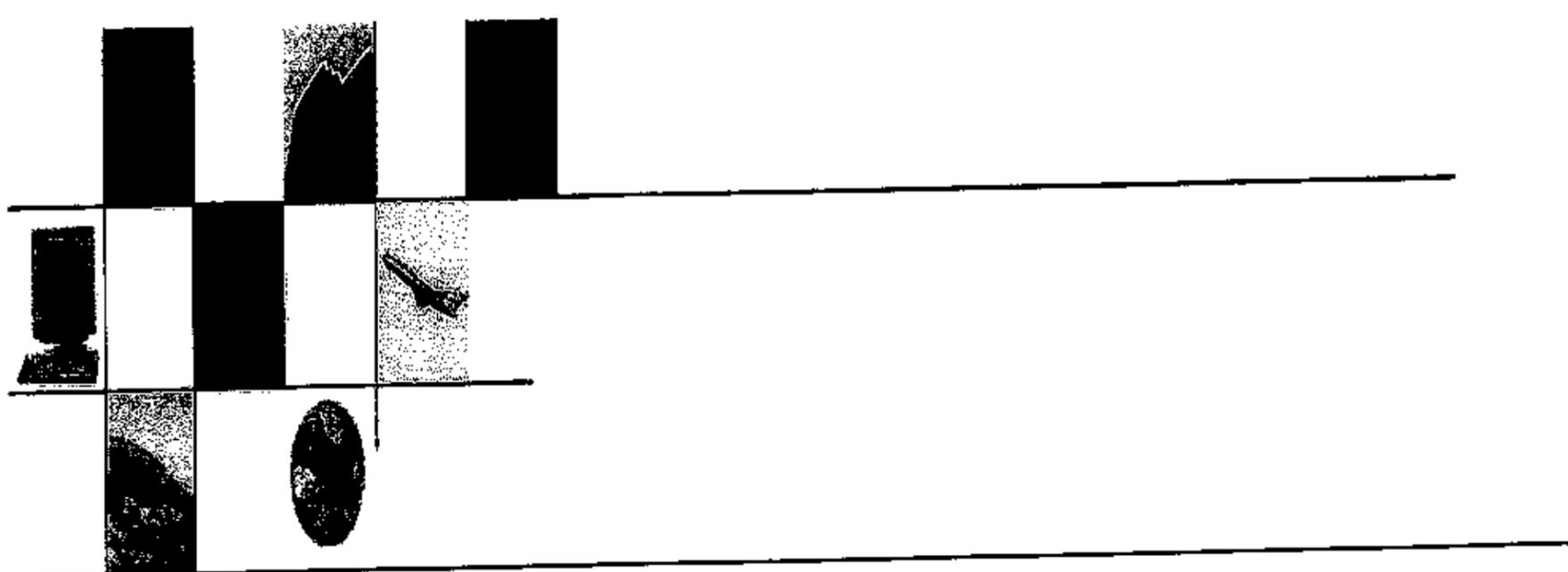
Margen de explotación creciendo al
38,7%

	Mar 01	Mar 00	% Var.
Puesta equivalencia+Op. grupo	521	369	41,2
Prov. Insolvencias+F.C.	(1.360)	141	
Rtdos. extraordinarios	535	1.252	(57,3)

Millones de pesetas

Resultado atribuido al Grupo -135 mm

**3.439
millones**



Estrategia





Estrategia de negocio: orientación al cliente

Banco = gestor de cartera de clientes . . .

... son la base de nuestra entidad

son nuestra referencia

**nuestra misión es captarlos y
mantenerlos**



Estrategia de negocio: orientación al cliente

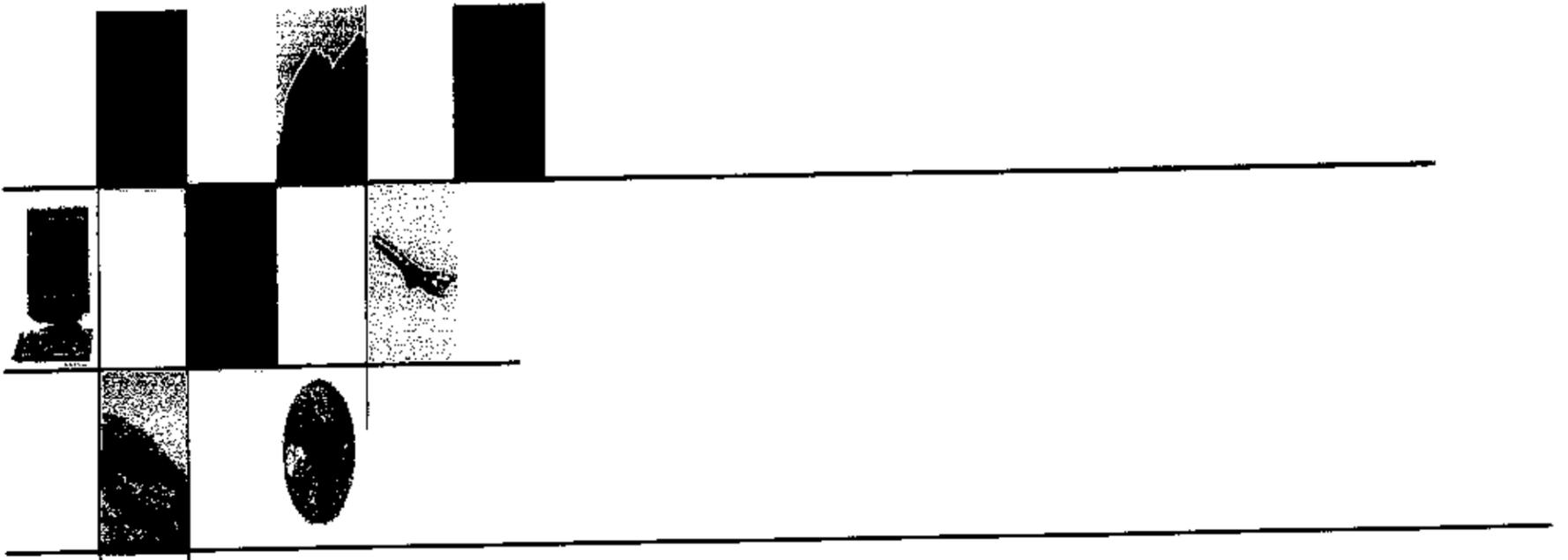
TODOS los elementos deben sustentar la estrategia

- **comunicar y compartir**
- **estructuras**
- **incentivos**
- **sistemas**

● **CULTURA de SERVICIO AL CLIENTE**

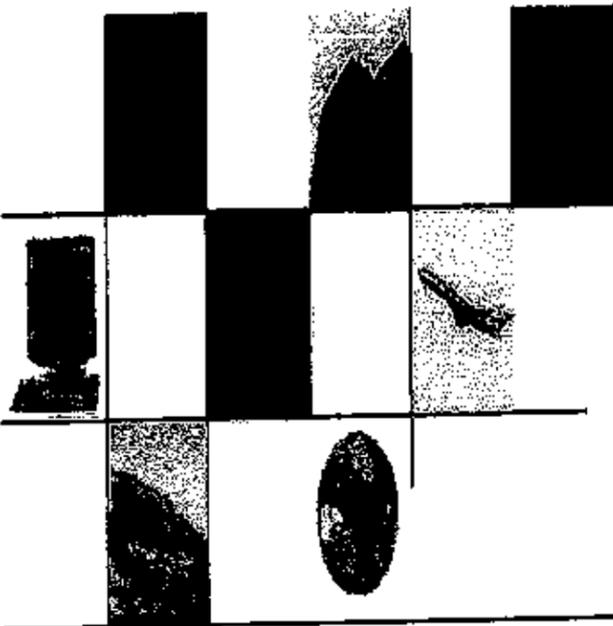
Dirección Comercial





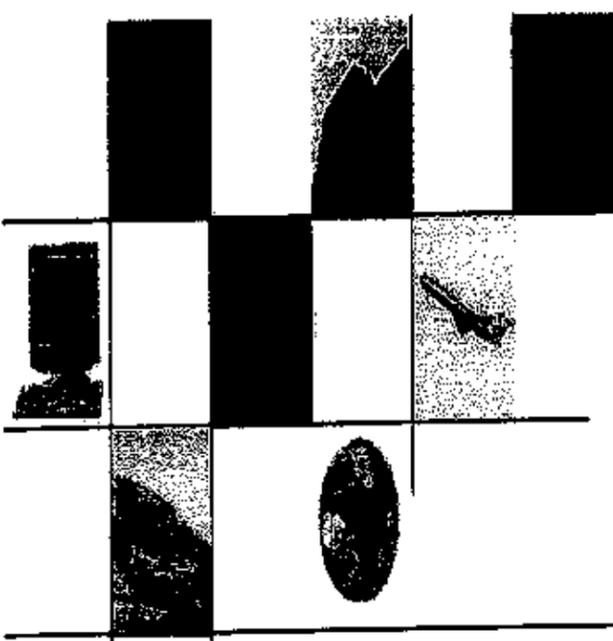
Oficina Directa





Cientes

- Casi 23.000 clientes
 - La mitad de los clientes en Madrid, el resto se reparte básicamente entre Cataluña, Andalucía y Levante.
 - Nivel de Canibalización: 1,92%
 - Se conceden el 20% de las solicitudes
 - Elevado importe medio del hipotecarios: 20 mill
- 



Oficina directa: magnitudes

Mar 01/00%

Inversión crediticia 50%

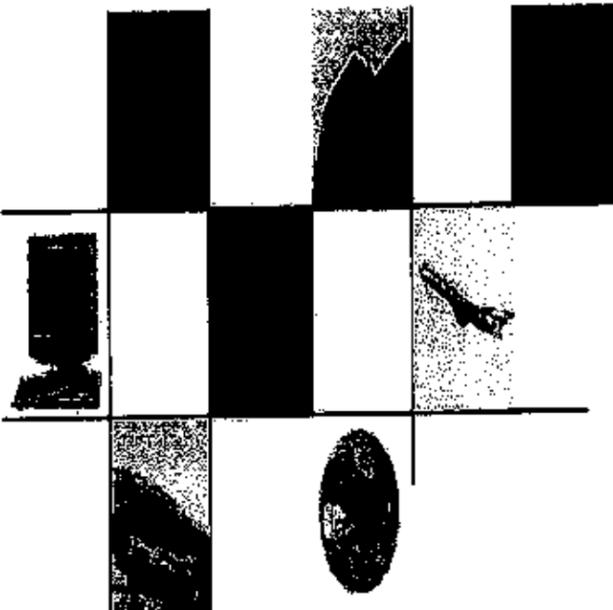
Hipotecarios 50%

Pasivo clientes 34%

Valores 197%

Fondos de Inversión 1%

Resultado 1º trimestre 2001 +24,4 millones



Oficina directa: acceso web

- Los accesos se incrementan un 31% desde el cuarto trimestre de 2000
- Las operaciones de los clientes se incrementan un 48%

	Accesos	Operaciones
1 ^{er} trimestre 2000	46.423	202.572
2 ^o trimestre 2000	120.219	478.487
3 ^{er} trimestre 2000	164.691	613.038
4 ^o trimestre 2000	217.988	871.822
1 ^{er} trimestre 2001	285.701	1.289.691

Clientes muy activos

media de 4,5 operaciones por acceso y 17 operaciones por cliente/mes