

**A Coruña,
11 de febrero de 2011**



Presentación de Resultados 2010



Banco Pastor

**El mundo cambia. Nunca antes el conocimiento
fue tan amplio, tan completo y tan
distorsionador**

Psico-analicemos
ciertos clichés sobre la banca mediana



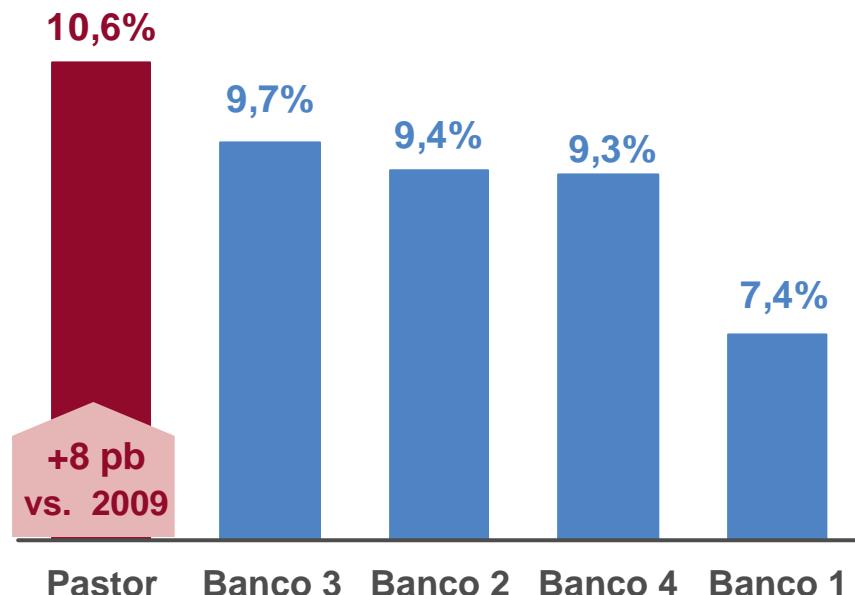


■ Cliché 1:

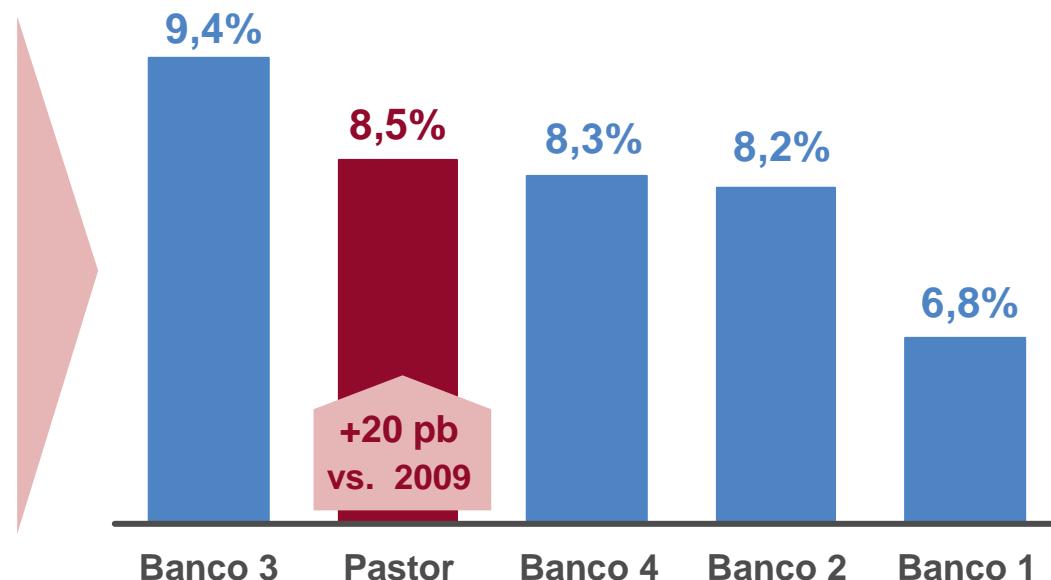
“El tamaño garantiza una mayor solvencia y solidez”

1- ¿El tamaño garantiza una mayor solvencia y solidez?

Tier 1 Pastor vs. grupo comparable



Core Capital Pastor vs. grupo comparable



■ €1.600Mn€ de Core y €2.000Mn€ de Tier 1

El único banco doméstico con un Tier 1 superior al 10%

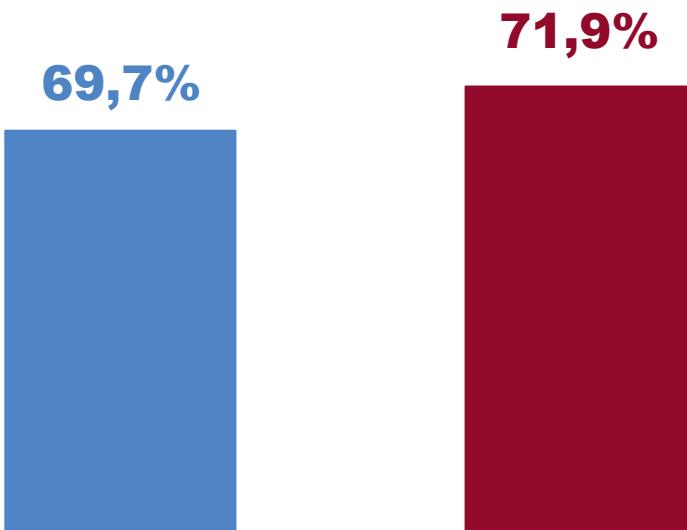


■ Cliché 2:

“¿El tamaño determina una estructura de financiación óptima?”

2- ¿El tamaño determina una estructura de financiación óptima?

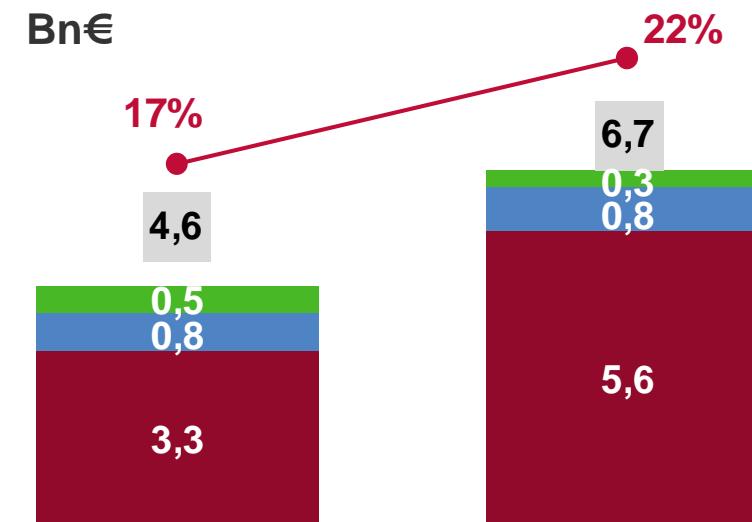
Gap de préstamos sobre depósitos



Media Grupo Comparable

Pastor

Activos líquidos



2008 2010

- Total activos líquidos
- Caja y depósitos en bcos centrales
- Depósitos en ent. de crédito
- Cartera de Renta Fija
- % Activos líquidos/Total activo

Una combinación singular entre activos líquidos y amplia base de depósitos

2- ¿El tamaño determina una estructura de financiación óptima?



Fuente: Compañías y Análisis ACF. Datos a 30/09/2010

Vencimientos de entidades financieras españolas hasta Dic11: 97.506 Mn€

Cómodos en liquidez: un 70% de los vencimientos son posteriores a 2012

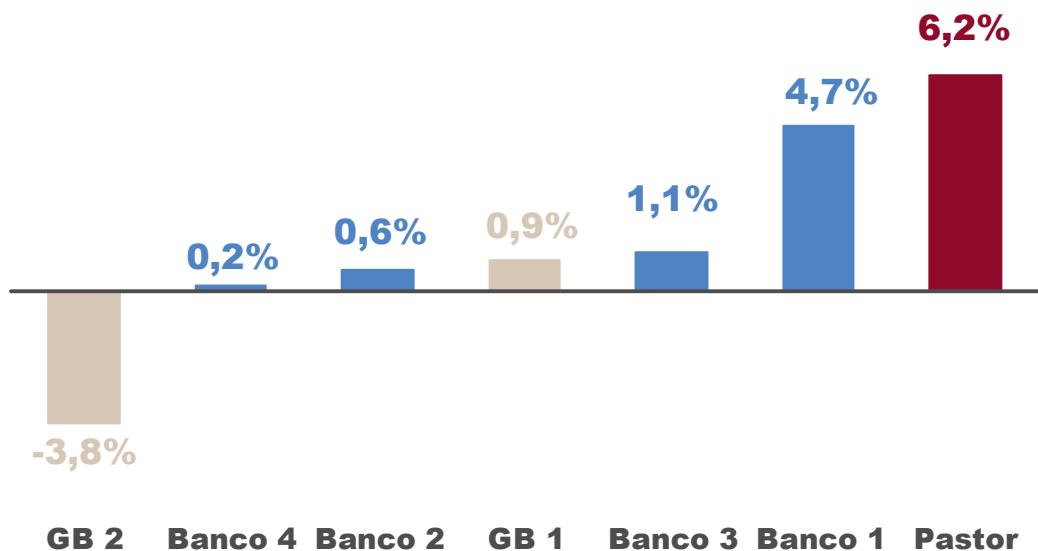
A photograph of a forest scene. The foreground is dominated by the dark trunks and branches of tall, thin trees, likely redwoods or sequoias. Sunlight filters through the dense canopy of green leaves above, creating bright rays and shadows that play across the trunks. The background is a lush, green forest extending into the distance.

■ Cliché 3:

“En un entorno de fuerte competencia ¿sólo los más grandes pueden crecer?”

3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?

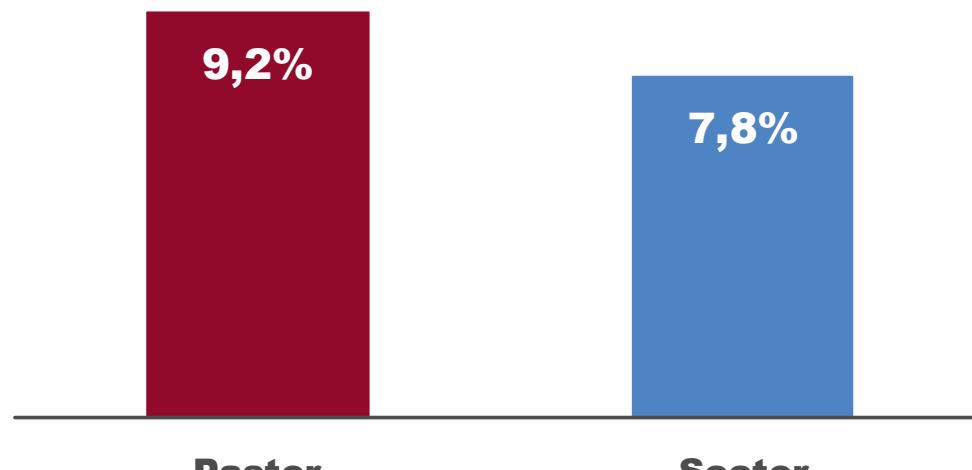
Crédito a la Clientela



NOTA: GB=Gran banco

Tasas interanuales de crecimiento

Depósitos Plazo Hogares+Empresas



Mostrando músculo comercial en el peor año de la crisis

3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?



9 de cada 10 clientes nos recomendarían a sus familiares y amigos frente a 7,5 para el sector



Captación de clientes de valor +35,2%

Seguros de Vida	+10,5%
Seguros de hogar	+68,8%
Otros seguros	+43,8%
Planes de pensiones	+ 9,0%
Nóminas+ Pensiones	+12,6%



Cifras comparativas: altas 2010 vs. altas 2009

3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?

Altas de clientes
empresa de valor
+36,5%



Nuevas captaciones de autónomos +38,3%
Nuevos cedentes comercio exterior x2 veces
Nuevos cedentes papel comercial +43,5%
Seguros de negocio x2,6 veces
Resto seguros x4,5 veces

9^a entidad financiera en
concesión de préstamos
ICO





3- En un entorno de fuerte competencia, ¿sólo los más grandes pueden crecer?

Galicia, un mercado prioritario

Particulares

Altas clientes de valor +76%

Crecimiento depósitos

x2,3 veces

Crecimiento inversión

x3,5 veces

Número de PHVs

+39,5%

Seguros Vida

+15,9%

Seguros hogar

x2 veces



Pymes y Autónomos

Altas clientes de valor x2,2 veces

Crecimiento depósitos pymes x4,5 veces

Nuevos cedentes negocio exterior x2,6 veces

Nuevos cedentes de papel +29,2%

Saldo préstamos ICO +82,1%

Cifras comparativas: altas 2010 vs. altas 2009

Tasa de éxito del 17,6 % en campaña de captación de Pymes de primer nivel

■ Cliché 4:

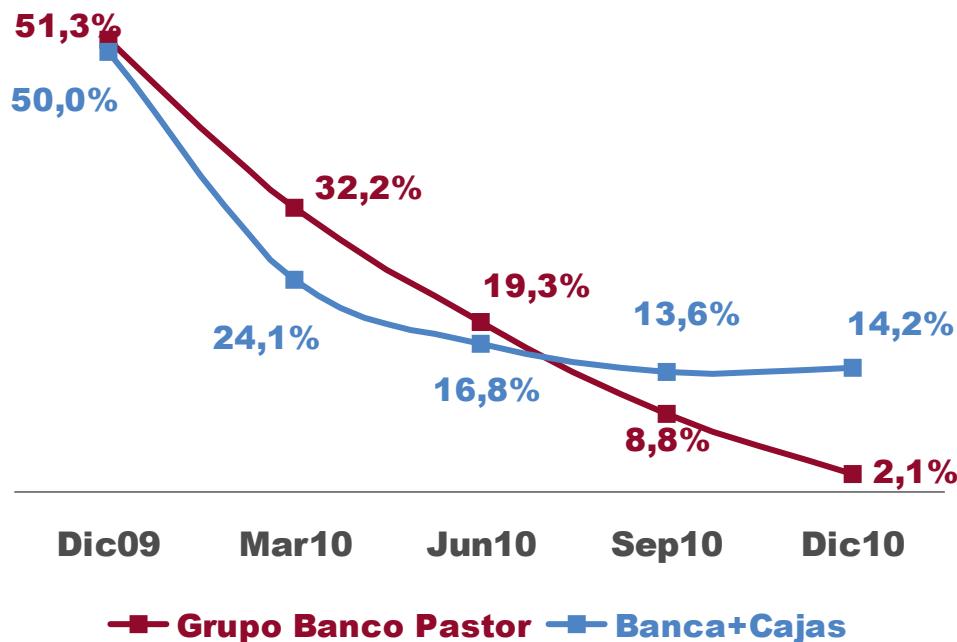
¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?



4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?

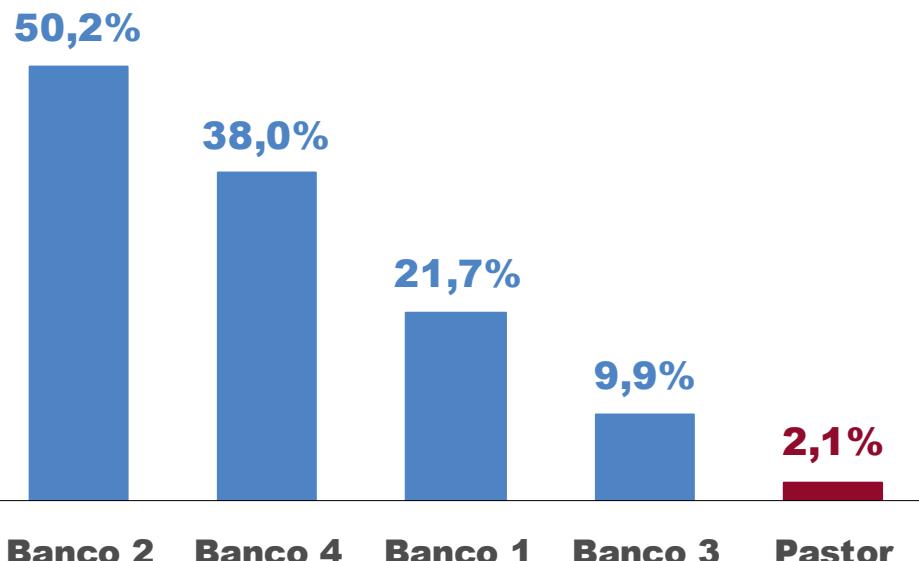
Activos dudosos

B.P.: 1.543Mn€



Fuente: Banco de España, últimos datos disponibles a noviembre 2010

Activos dudosos 2010

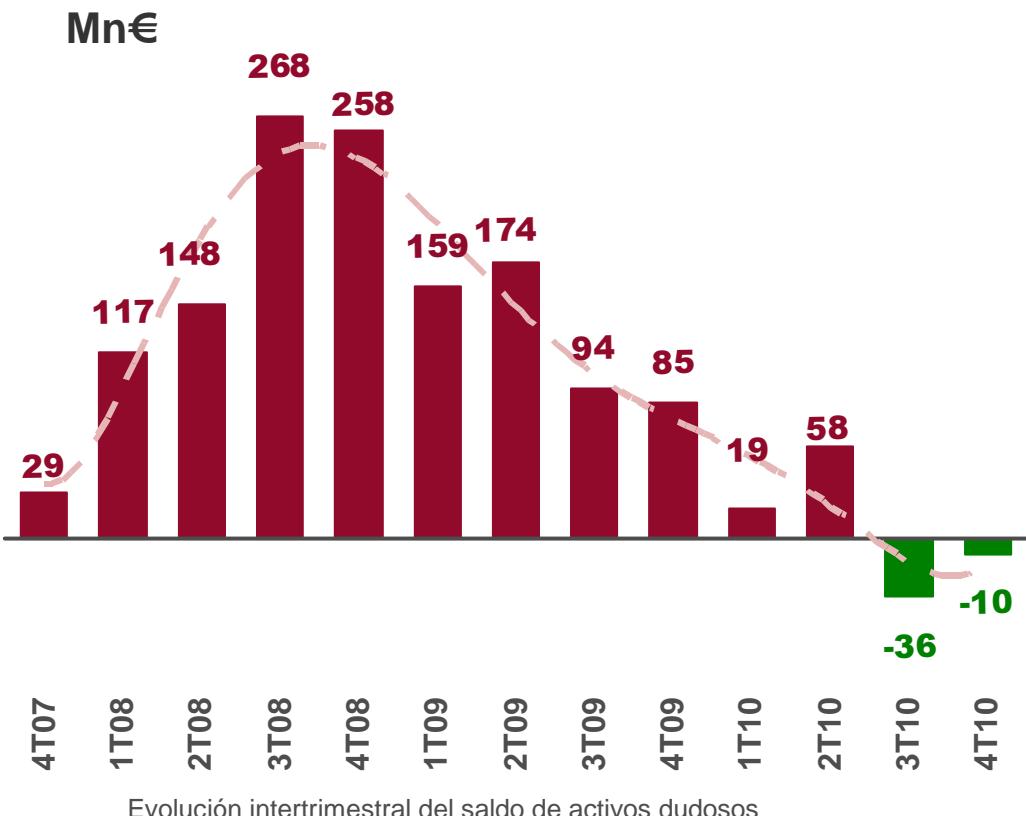


Tasas interanuales de crecimiento

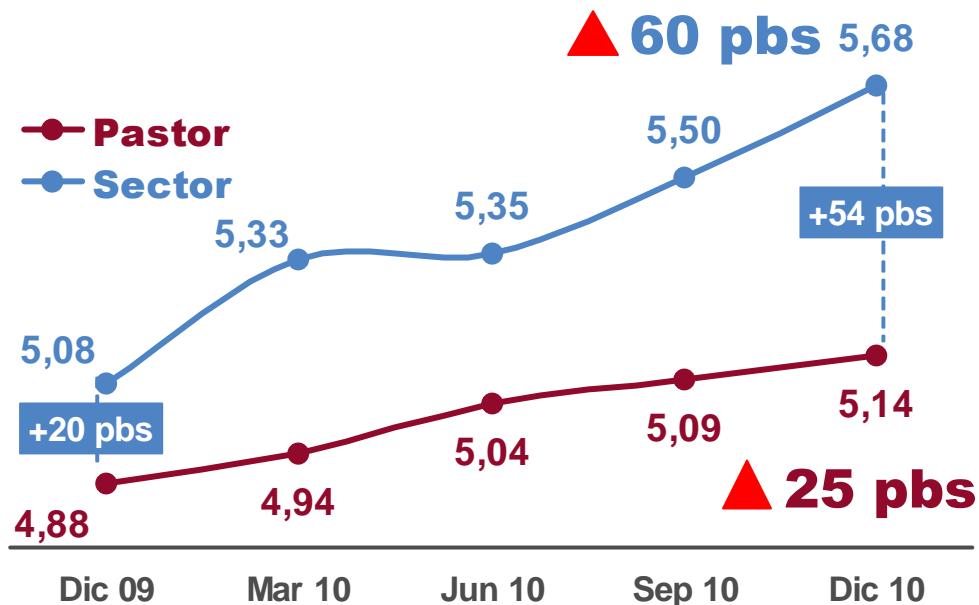
El menor crecimiento en mora alejándonos cada vez más del sector

4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?

Crecimiento trimestral de la morosidad



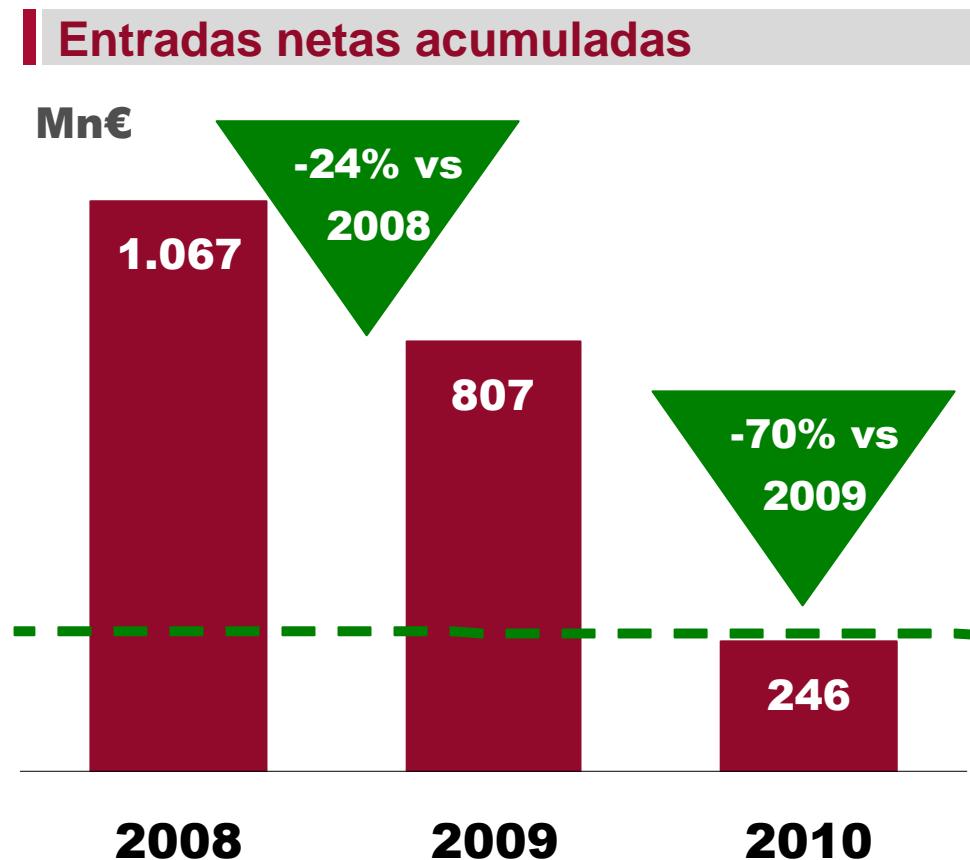
Ratio Mora Pastor vs. Sector %



Fuente: Banco de España, últimos datos disponibles a noviembre 2010

Segundo trimestre en negativo, y ya son 9 por debajo de máximos

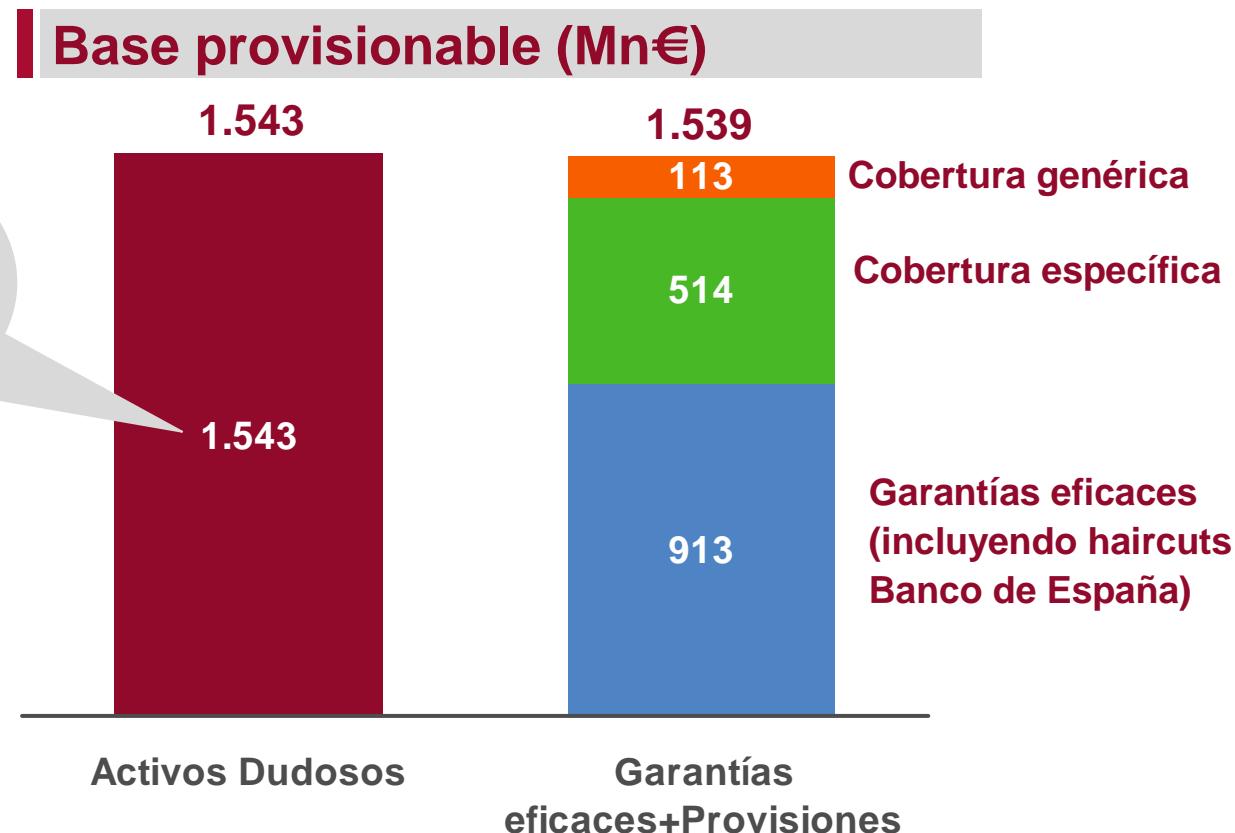
4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?



La clave: fuerte desaceleración de las entradas brutas y netas

4- ¿La calidad de los activos de Pastor es peor que la de los demás?

**Cubierto
al 99,7%**

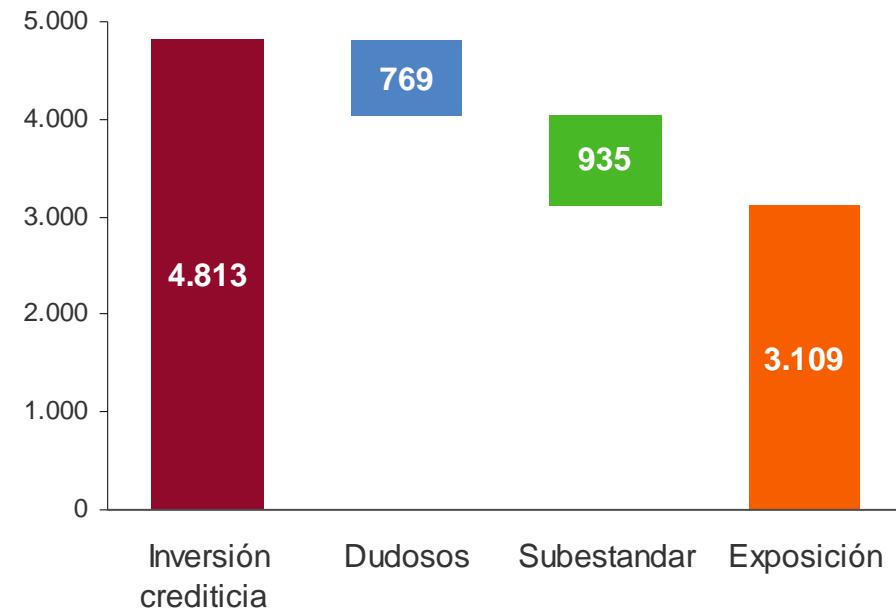


La anticipación y el foco en el largo plazo empiezan a dar fruto

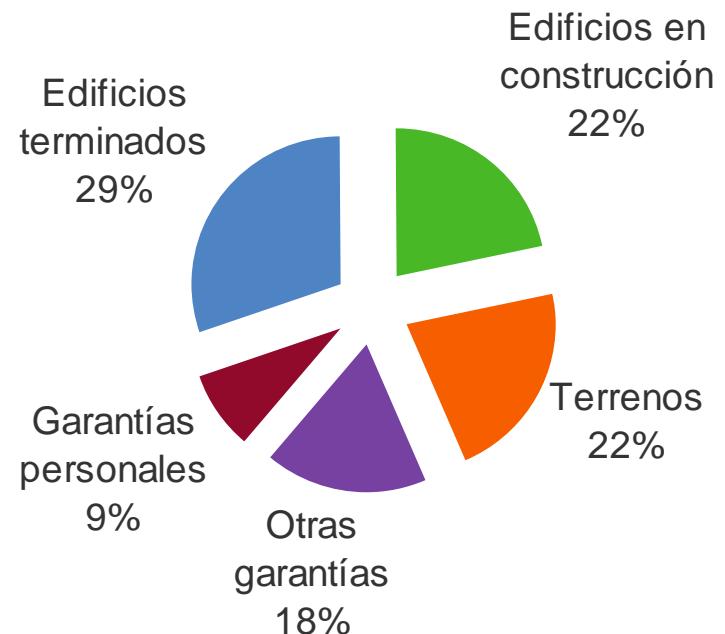
Inversión crediticia al sector inmobiliario y construcción

Inversión crediticia al sector inmobiliario y construcción

Mn€



Desglose por tipo de garantía

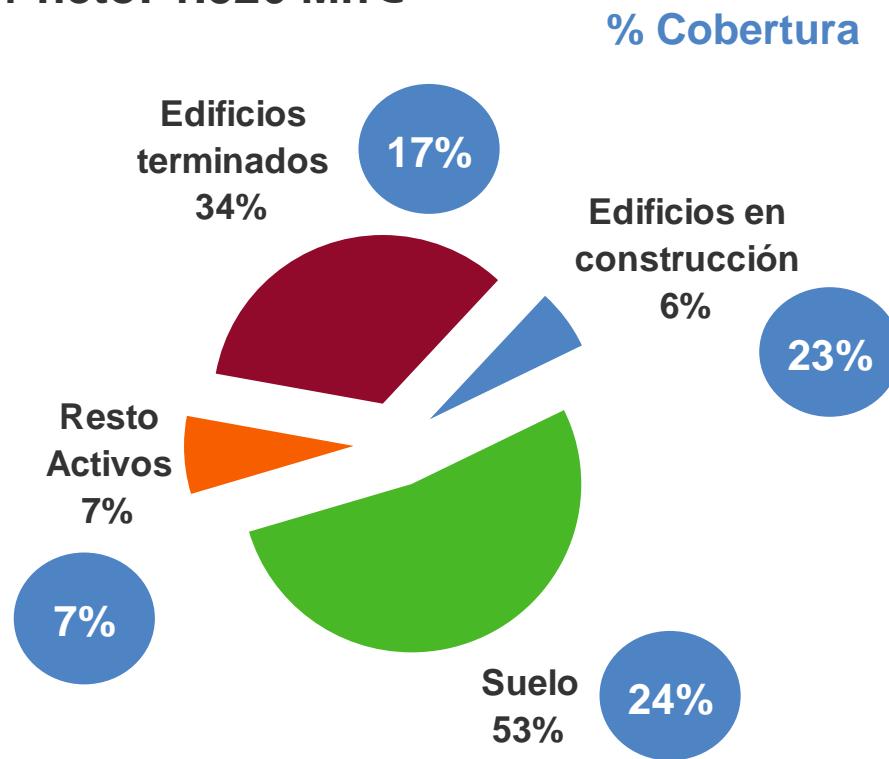


Cobertura de la morosidad del sector inmobiliario y construcción 92%

Activos no rentables

Detalle de los activos inmobiliarios

Total valor neto: 1.526 Mn€

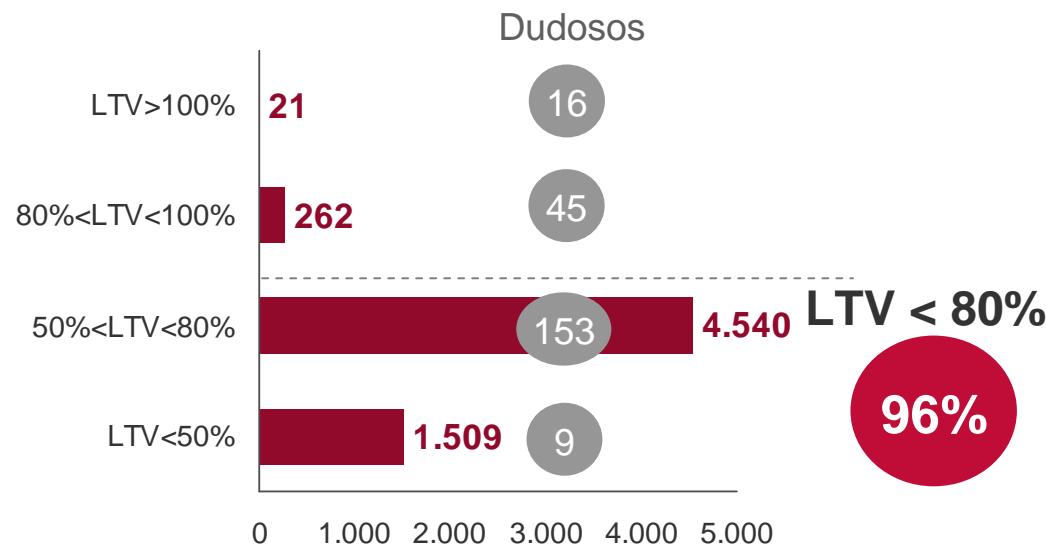


Hipotecas a particulares

Desglose de los préstamos hipotecarios a hogares

Hipotecas a hogares

€ Millones	Importe	de los que dudosos:
Con garantía	6.332	224
Sin garantía	44	9
Total	6.376	233



P&G

Gestión
del **capital**

Gestión
de la **morosidad**

Control
de **costes**

Gestión
de **spreads**

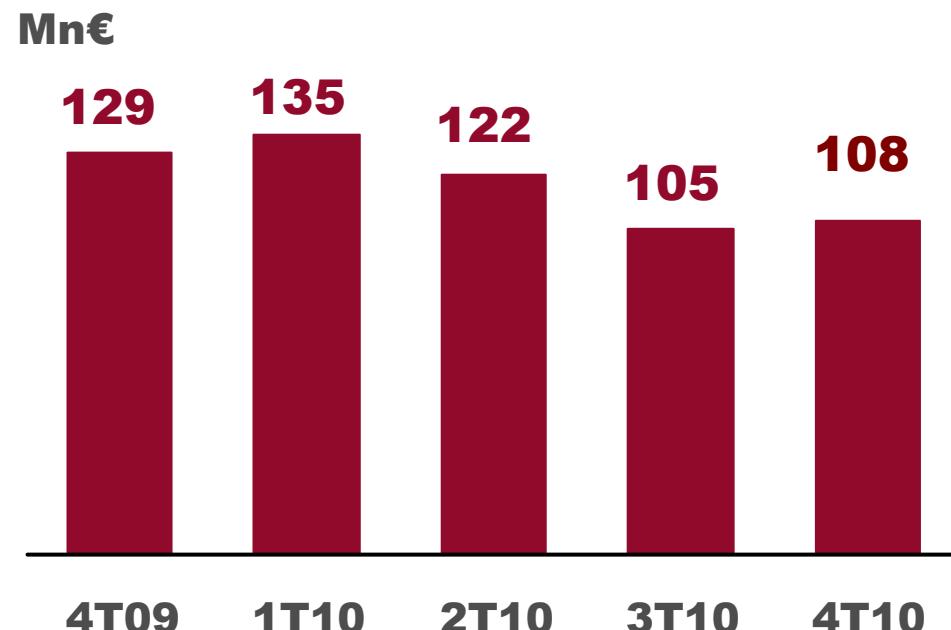
FOCO
estratégico
2011
El crecimiento
inteligente

Financiación:
Visión
conservadora

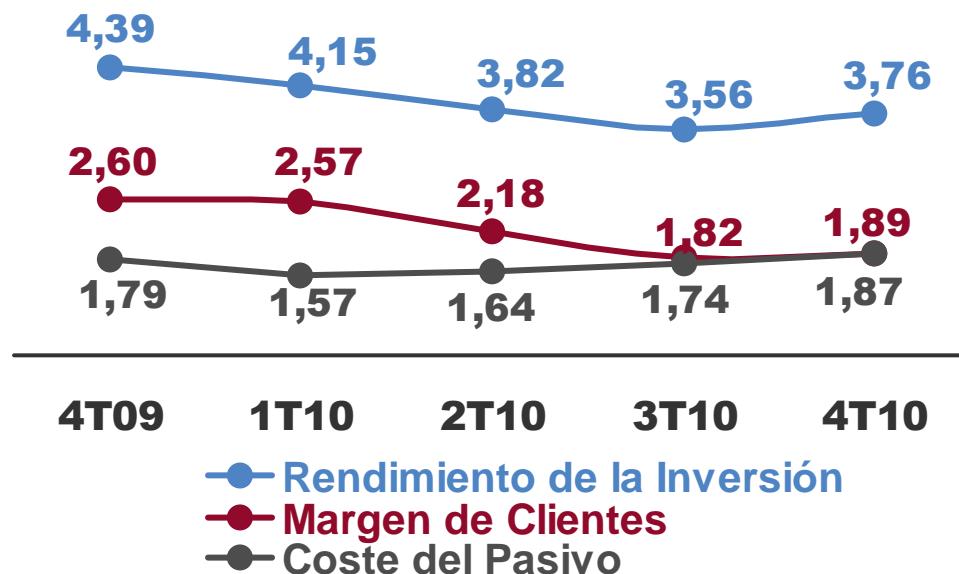
Rentabilidad

El punto de partida de 2011: Mejora del margen en 4T10

Margen de Intereses Trimestral



Margen de Clientes %



Trimestres homogeneizados a efectos comparativos por operaciones interrumpidas

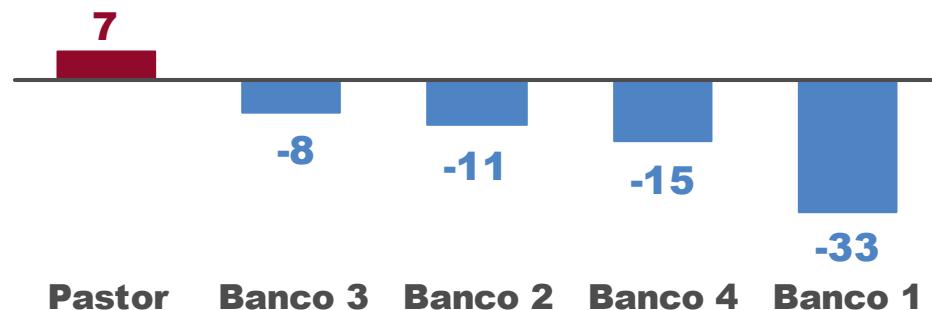
Única entidad doméstica que mejora el margen de clientes en el trimestre

Rentabilidad

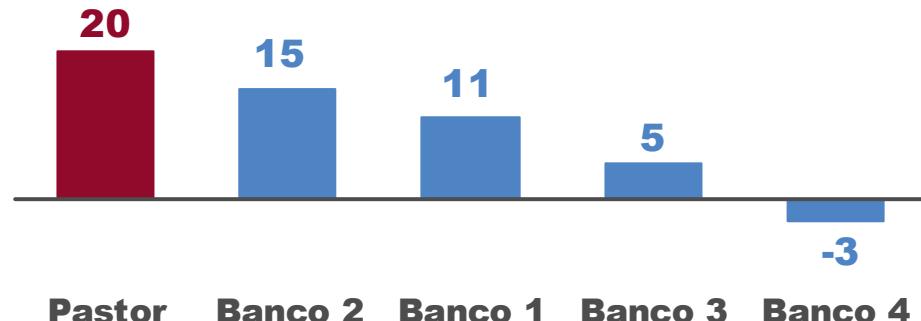


El margen de clientes crece, impulsado por la protección del tipo rendimiento y la gestión del coste del funding

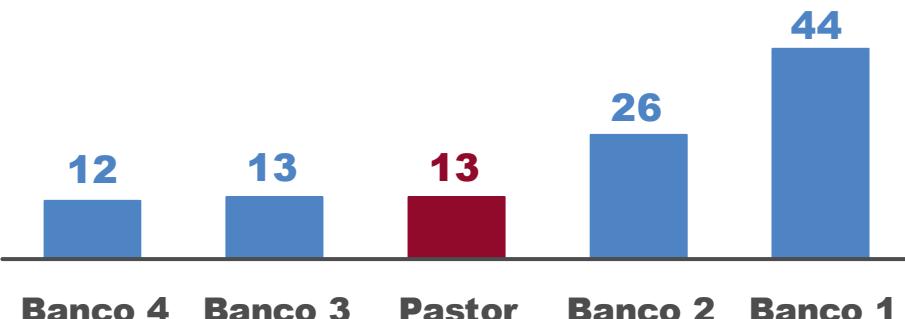
Margen de clientes



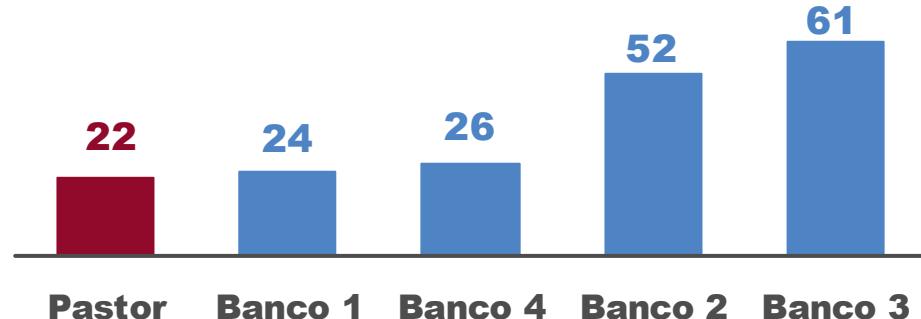
Tipo rendimiento



Coste del pasivo



Coste valores negociables



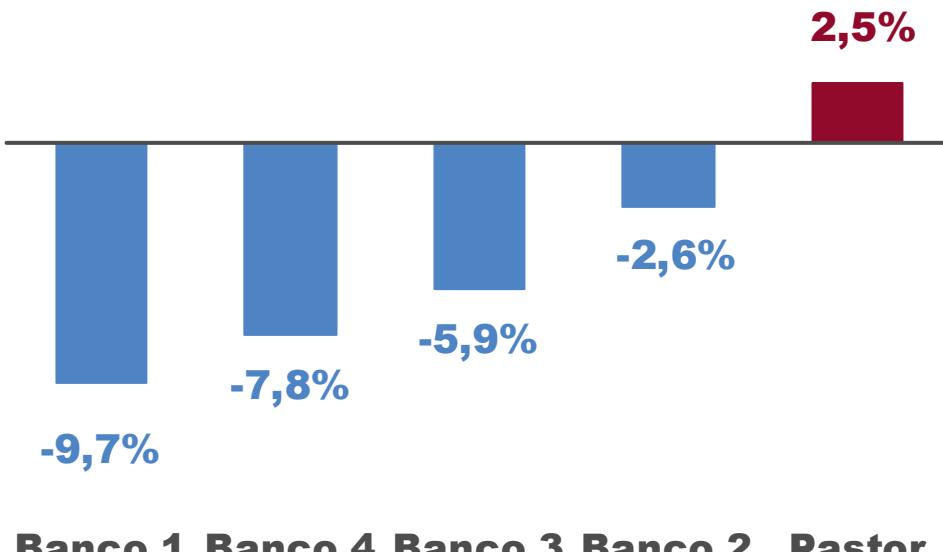
Evolución trimestral 4T10 vs. 3T10 (puntos básicos)

Rentabilidad

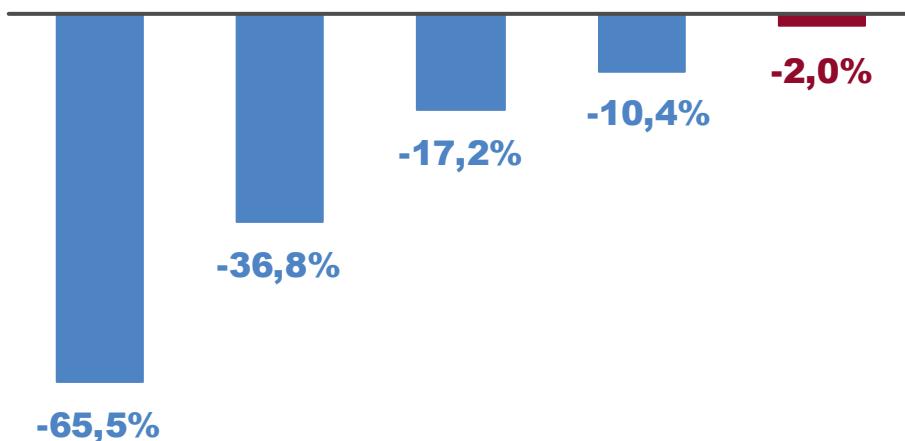


La clave de la gestión se traslada al resultado de la actividad de explotación

Variación Margen Básico en 4T10



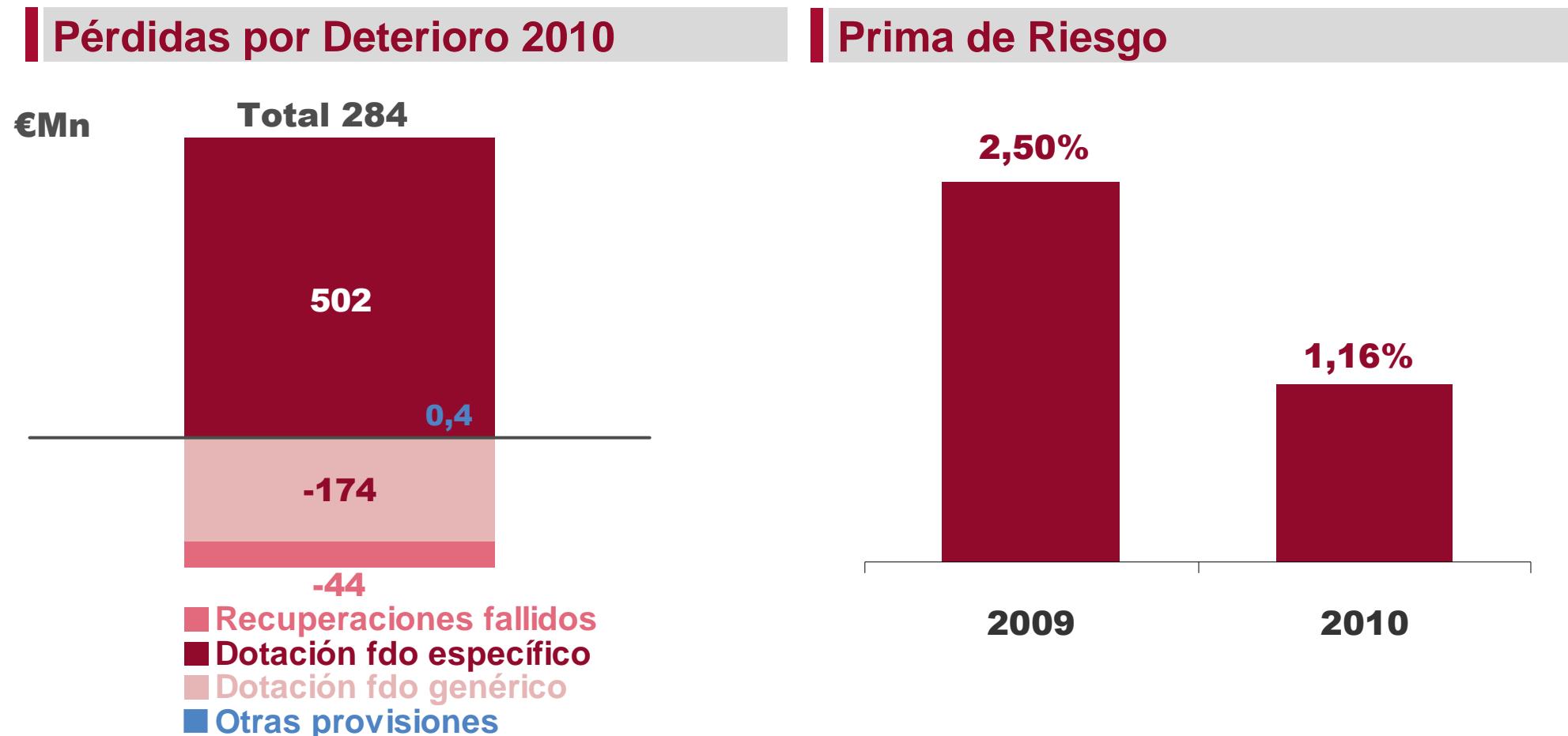
Resultado de la Actividad de Explotación



Tasas interanuales de variación

Y la única que genera crecimientos positivos en los márgenes recurrentes

Normalizando la prima de riesgo



La prima de riesgo se reduce a menos de la mitad en un solo año



crecimiento

INTELIGENTE



Banco Pastor

"aquí estamos"

Posicionándonos en el “new normal”

DE:

A:

Crecimiento basado en volumen

Crecimiento inteligente

Un enfoque estratégico uniforme para todos los mercados

Estrategias de negocio diferenciadas según posición competitiva y tipo de cliente

Oferta diseñada para todo tipo de clientes

Soluciones personalizadas orientadas a la captación y vinculación de perfiles objetivo

Modelo de distribución basado en canales independientes

Modelo de distribución basado en la integración de canales. Balance ampliado

Modelo de red uniforme

Modelos especializados según mercado

Oficinas dotadas de elevada capacidad operativa

Oficinas entendidas como punto de venta más orientadas a la función comercial

Baja inversión en publicidad

Posicionamiento y fortalecimiento de la imagen de marca

El crecimiento inteligente en cifras 2010-2013

Objetivos 2013

Rentabilidad

- Doblar el beneficio neto y alcanzar un Roe de doble dígito
- 80% de las oficinas en beneficios.
- Mejoras de productividad de las oficinas de un 30%

Solvencia

- Core capital por encima del 9,50%
- Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb's de Core.

Liquidez

- Reducción al 20% de la financiación mayorista sobre balance en 2010.
- Mejora del gap Comercial en 750 pb's

Palancas

Nuevo modelo de distribución comercial

- Basado en una integración de canales y una dirección única a nivel territorial.
- Basada en la diferenciación y especialización: Galicia versus Fuera de Galicia.

Plan director de eficiencia

- Mejoras en la capacidad comercial por encima del 20% vía liberación de personal administrativo.
- Plan de ahorro de costes para financiar inversiones en publicidad y tecnología.

Solidez financiera

- Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb's de Core.

Riesgo

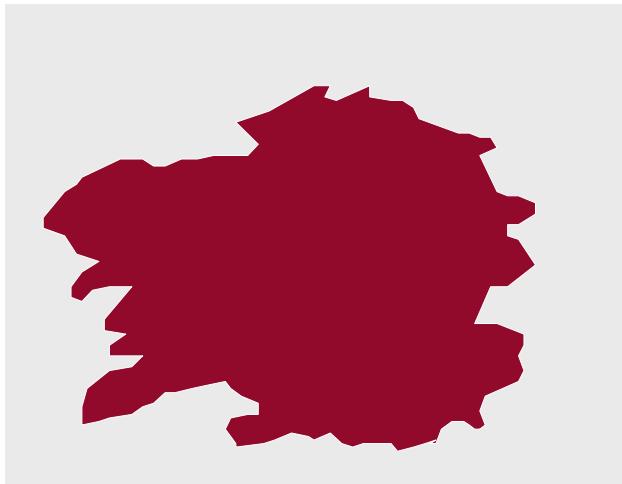
- Perfil de riesgos del negocio coherente con la confortable posición de liquidez y una solvencia adecuada.
- Mayor calidad y control del riesgo vía aumento de las cuotas cirbe de nuestros clientes y de la implementación del rating por cliente.

Optimización de la gestión inmobiliaria

- Caída en el saldo de ANR's que generará liquidez por mas de 900 millones en 3 años y un resultado positivo por 65 Mn€ en el periodo.

Con un enfoque diferenciado por mercados

Mercados



Objetivos

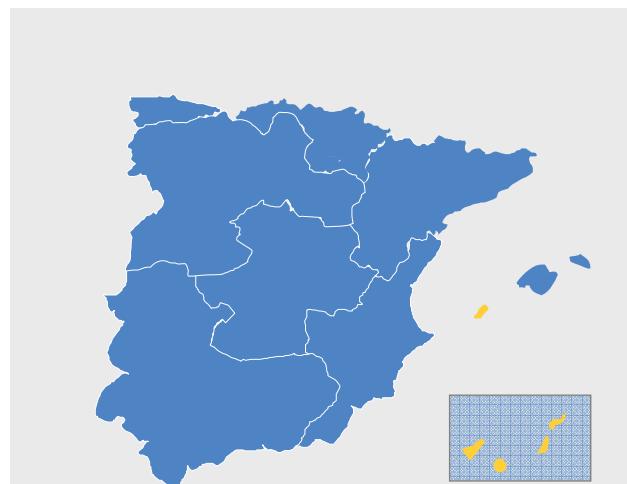
Líder en familias urbanas de Galicia

Reforzar la posición en el ámbito comarcal y rural

Ser banco de referencia en pymes y autónomos

En definitiva

Consolidar una posición de liderazgo en el nuevo marco competitivo que se está creando



Aumentar cuota entre familias de edad media y renta media-alta

Ser banco de referencia en pymes y autónomos

Posicionarnos como un Banco Especializado en Servicios de Banca Minorista

Donde la especialización es la clave del éxito

Y una acción comercial dirigida y focalizada

Que mejora sustancialmente la productividad comercial



Agilidad en la toma de decisiones industrializando criterios de precio

Con un modelo de distribución adaptado a los clientes



	Particulares	Autónomos	Micro- empresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Oficinas de empresas					✓	✓
Oficinas Completas	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Oficinas Ampliadas	✓	✓	✓	✓		
Oficinas Básicas	✓	✓	✓			
Privada y Oficina Directa	✓					

Un nuevo concepto de territorio:
BALANCE AMPLIADO

Y un nuevo enfoque de gestión territorial

CAIXA CATALUNYA



cajacírculo

Cajasol

CAJA
GRANADA

"la Caixa"



Caja España



CajadeÁvila



Caja de Badajoz



caixaManresa



kutxa

CCM



cajaRioja

la caixa que suma

ct* caixaterrassa

caja segovia

CAJA MADRID

Caja de

Burgos

canXX

2010

45 Millones
particulares

3,4 Millones
empresas

CM
CAJAMURCIA

Banco Pastor

Banesto

Caja de
Guadalajara

Bancaja

Unicaja

caixanova

CajaSur

CAIXA
GALICIA

Caja de Extremadura

Colonya
Caixa Pollença

"SA
NOS
TRA"

Caixa
Penedès

CAIXA
LAIETANA

cajAstur

Caixa
Torragona

BS

CAM

Caja Mediterránea

Caixa
Sabadell

Caixa
Manlleu

Caja
Duero

Caixa
Girona

CAJA CANTABRIA

BBVA



2011

45 Millones
particulares

3,4 Millones
empresas



Banco Pastor



BANCA CÍVICA

Caja de Badajoz

Unnim
la caja que suma

"la Caixa"

Unicaja

B S

CX CatalunyaCaixa
Caixa Catalunya Terres de l'Ebre

nova caixa galicia

SIP MARE NOSTRUM



CAM

Caja de Ahorros
del Mediterráneo

Colonya
Caixa Pollença



cajacírculo

CajaSur

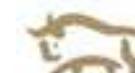
Caja Vital Kutxa

B | V
BANCO DE VALENCIA

bankinter.

BANCAJAMADRID

CAIXA
Oriental
La caja de los horizontes



Caja España

Cajasol

Banco Pastor, S.A.

Cantón Pequeño 1
A Coruña- 15003- España

T: +34 981 12 74 20
F: +34 981 12 74 33

<http://corporativa.bancopastor.es/>
www.bancopastor.es

ir@bancopastor.es

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 o 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 o 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 o contrapartes.

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

