

Bankinter: **Un paso por delante**

Ahorro Corporación Financiera
Conferencia de Bancos Españoles
Barcelona, Septiembre 2006

BANKINTER advierte que esta presentación puede contener previsiones relativas a la evolución del negocio y resultados de la entidad. Si bien estas previsiones responden a nuestra opinión y nuestras expectativas futuras, determinados riesgos y otros factores relevantes podrían hacer que la evolución y los resultados reales difieran significativamente de dichas expectativas. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, (1) tendencias generales del mercado, macroeconómicas, políticas y nuevas regulaciones, (2) variaciones en los mercados de valores tanto locales como internacionales, en los tipos de cambio y en los tipos de interés, en otros riesgos de mercado y operativos, (3) presiones de la competencia, (4) cambios tecnológicos, (5) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores y contrapartes.



BANKINTER

01. Anticipando el ciclo

02. Avanzados en inversiones

**03. Cambios regulatorios a favor:
BIS II**

04. Conclusiones



BANKINTER

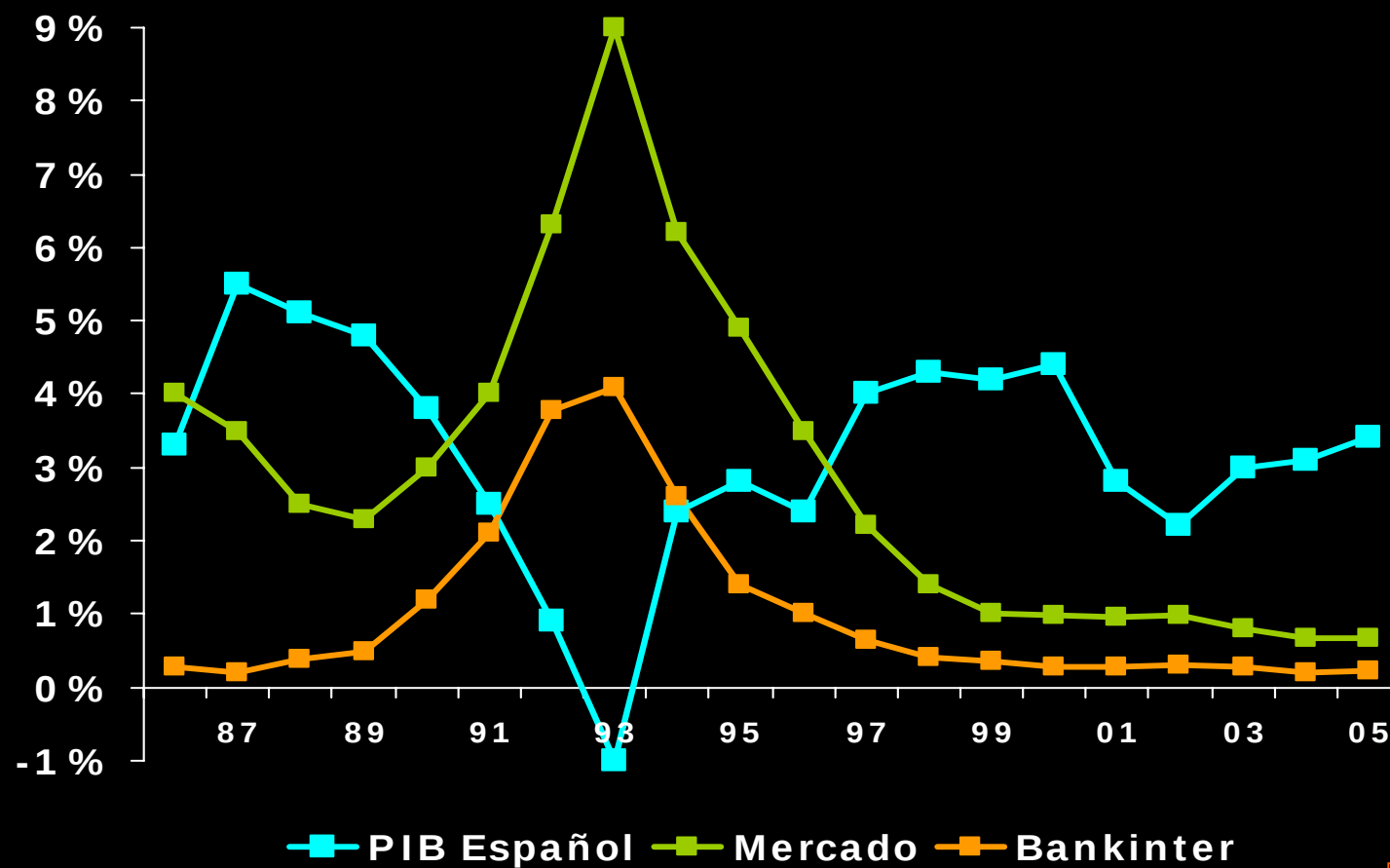
El “track record” de Bankinter



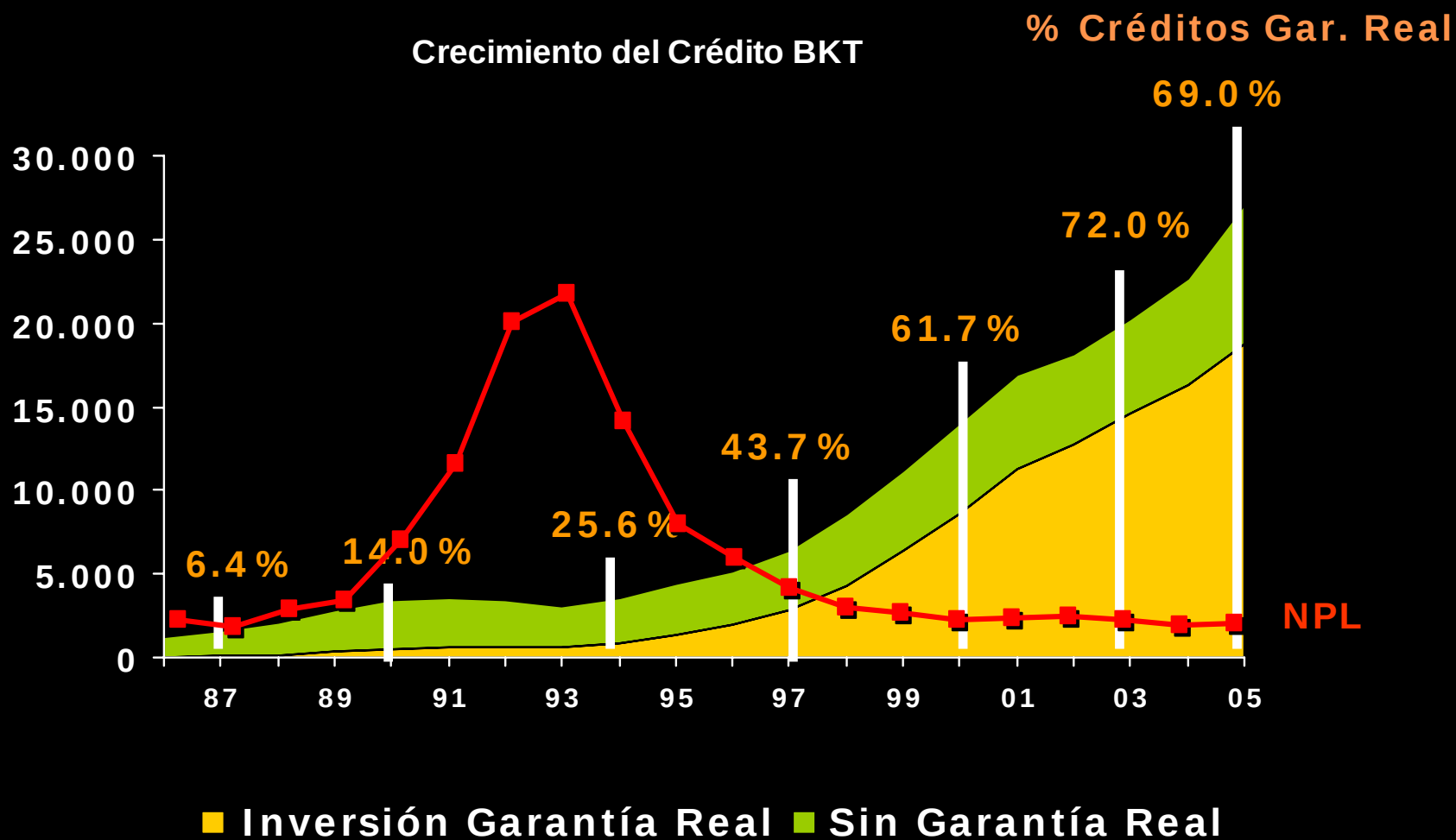
BANKINTER

Experiencia y resultados **gestionando el ciclo**

Ratios de Morosidad

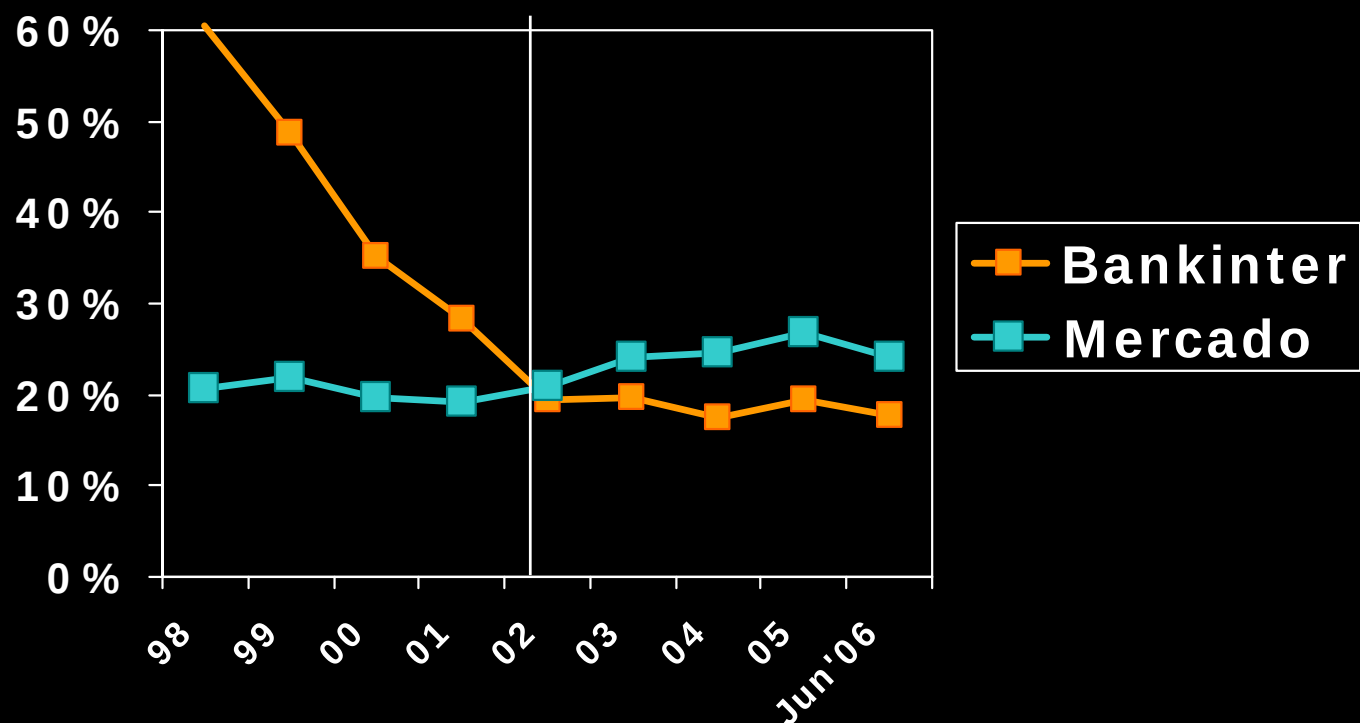


Creciendo y construyendo cartera en la **mejor parte** del ciclo...



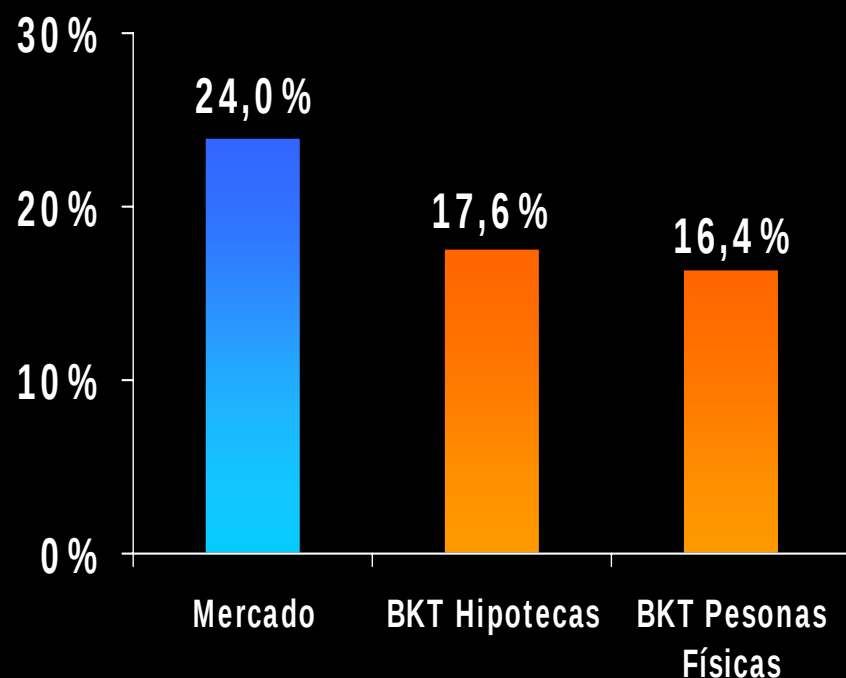
Ajustando los criterios de acuerdo con las señales del mercado

Crecimiento Anual Hipotecas

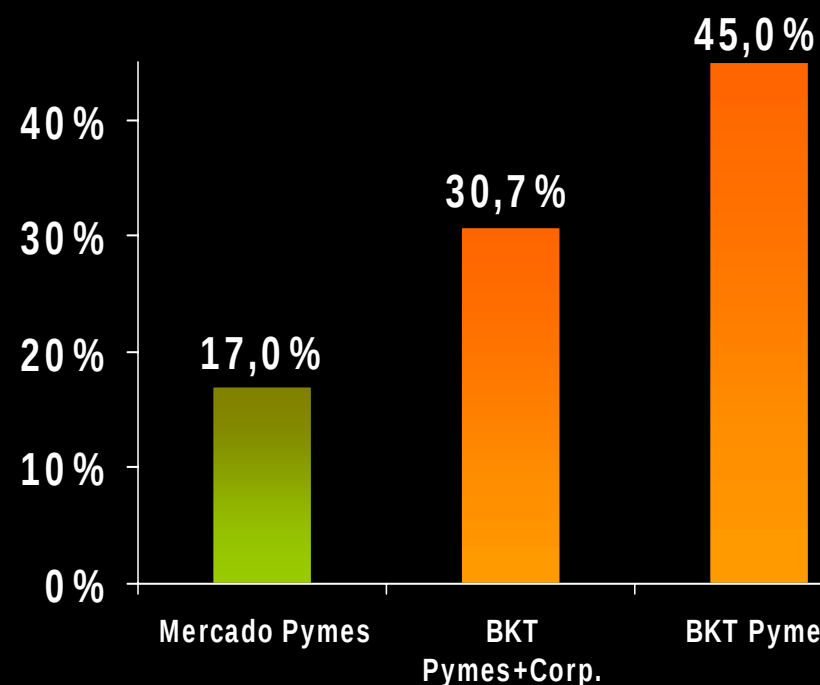


Para **acelerar el cambio** hacia Pymes como motor del crecimiento

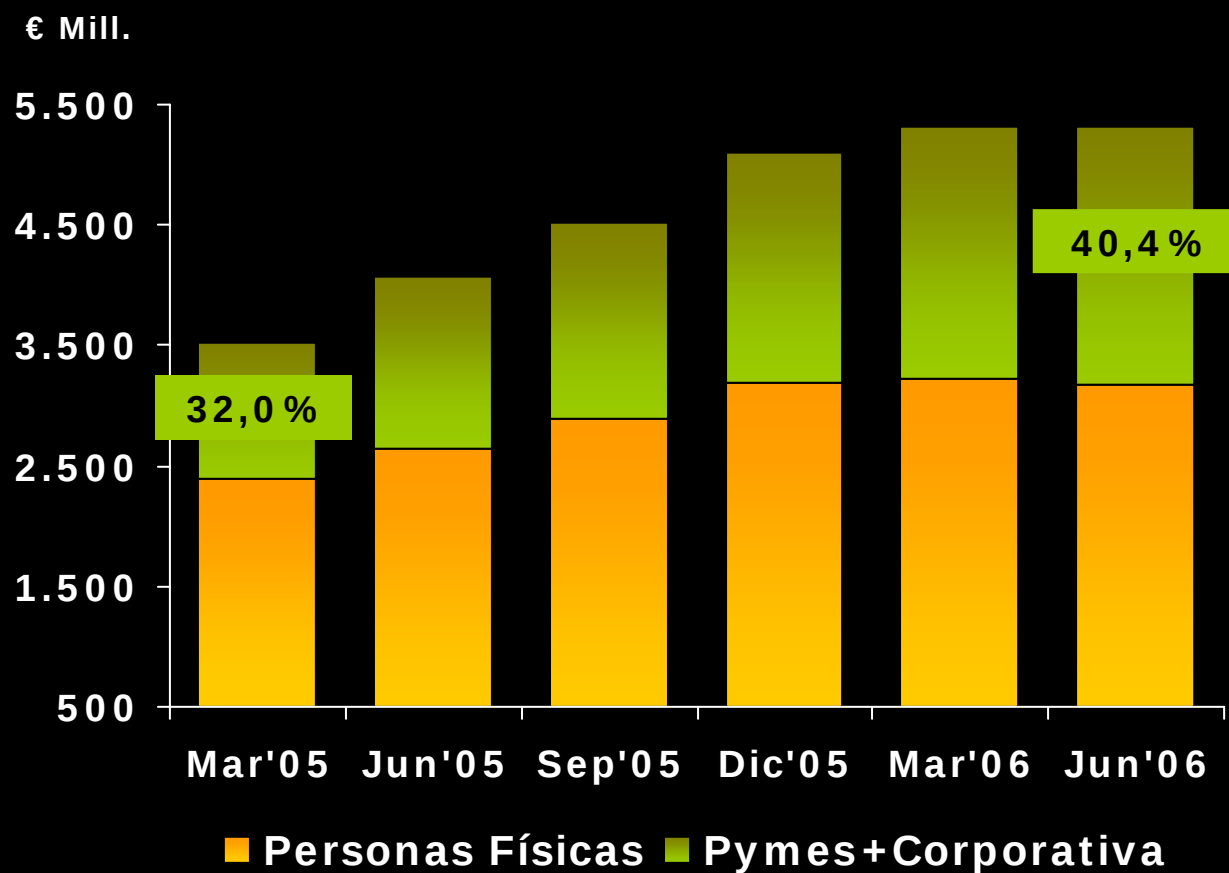
Crecimiento Hipotecario 1S06



Crecimiento Pymes 1S06



Con su reflejo en el **business mix** del crecimiento

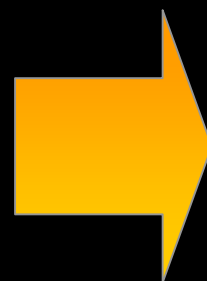


El **posicionamiento** responde al cambio de ciclo y regulación

Seguimos creciendo en hipotecas así :

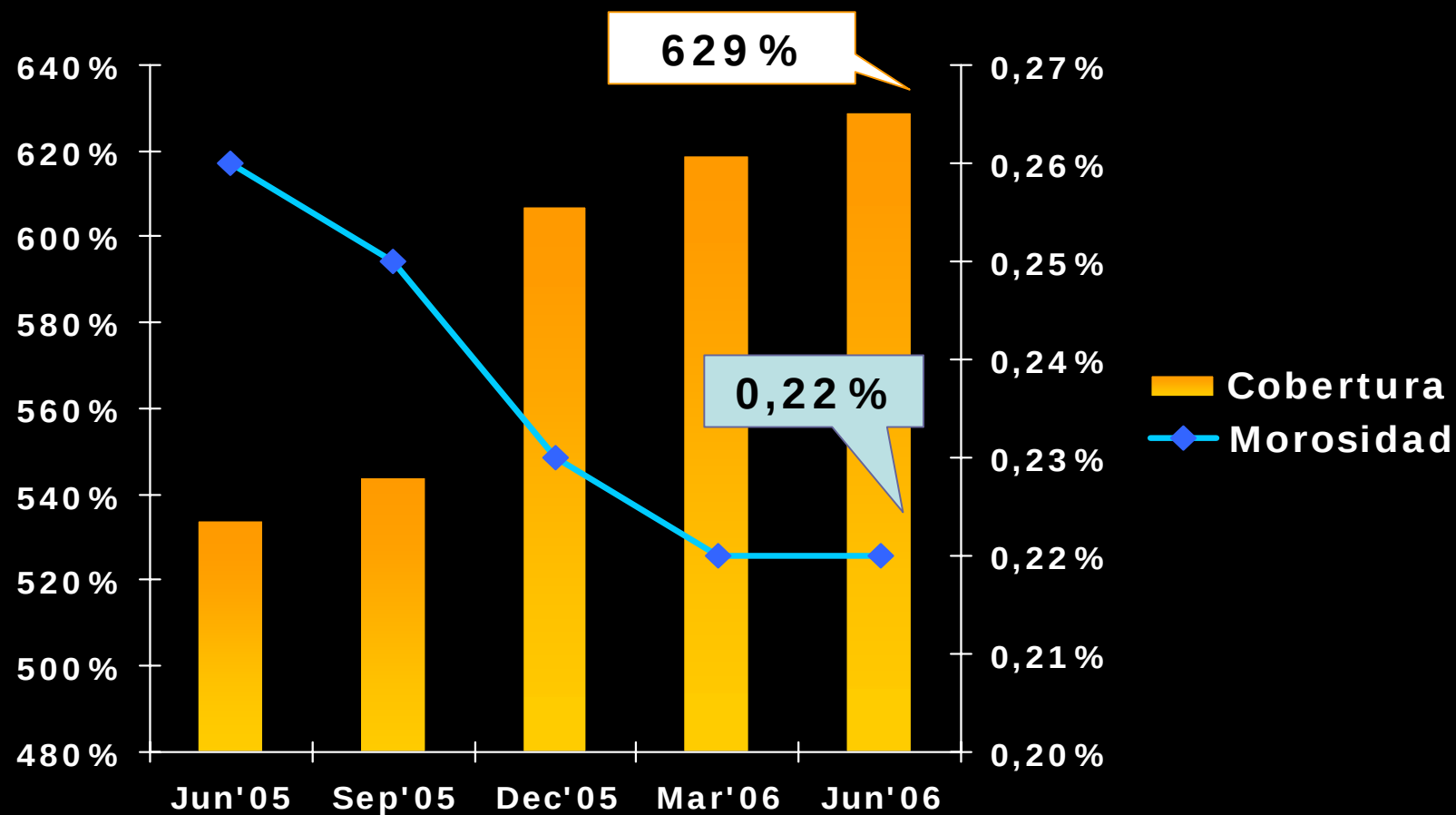
Diferencial:	
Nueva Producción:	0,55%
Cartera:	0,60%
% en Perfiles Altos:	
Nueva Producción:	80,1%
Cartera:	67,1%
Venta Cruzada:	
Productos x cliente:	8,1
Morosidad:	0,11%
RoE Clientes hipoteca:	19,9%

Persiguiendo:



- Más crecimiento
- Más duradero
- Más sostenible
- Más rentable

La **calidad del crédito** y las provisiones aportan gran tranquilidad



01. Anticipando el ciclo

02. Avanzados en inversiones

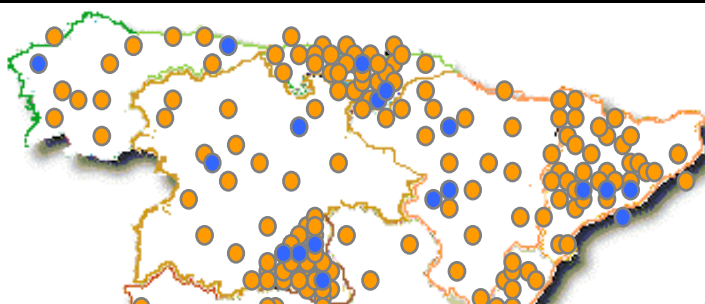
03. Cambios regulatorios a favor:
BIS II

04. Conclusiones



BANKINTER

Hemos extendido nuestras **capacidades** de distribución

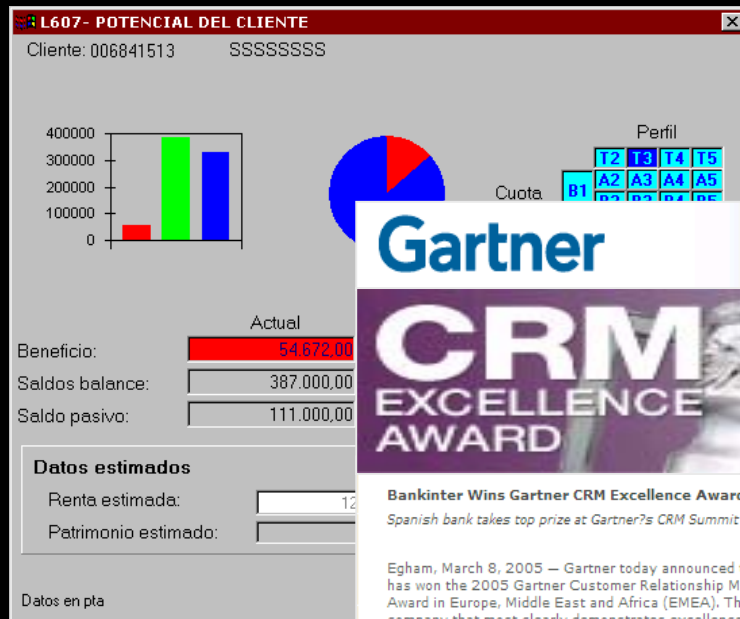


+ 32,5 %

+ 21,4 %

	1S06	1S04	Var.
Oficinas	327	301	+ 26
Centros Pymes	114	228	+ 86
C.Banca Corporativa	48	39	+ 9
C.Banca Privada	41	32	+ 9
Total:			+ 130
Personas	3.824	3.150	+ 674

Potentes desarrollos al servicio de la gestión de clientes



Gartner

CRM
EXCELLENCE
AWARD

Bankinter Wins Gartner CRM Excellence Award 2005

Spanish bank takes top prize at Gartner's CRM Summit

Egham, March 8, 2005 — Gartner today announced that Spanish bank, Bankinter, has won the 2005 Gartner Customer Relationship Management (CRM) Excellence Award in Europe, Middle East and Africa (EMEA). The award, which recognises the company that most clearly demonstrates excellence in its CRM initiatives, was presented at Gartner's European CRM Summit 2005, held in London on 3-4 March.

Three award finalists - Bankinter, Heineken Italia and Scottish Water - were selected by Gartner to present their case studies at the Summit to more than 350 attendees who provided their feedback as to which company they believed did the best job overall. Bankinter was then chosen by attendees as the winner of this year's prize.

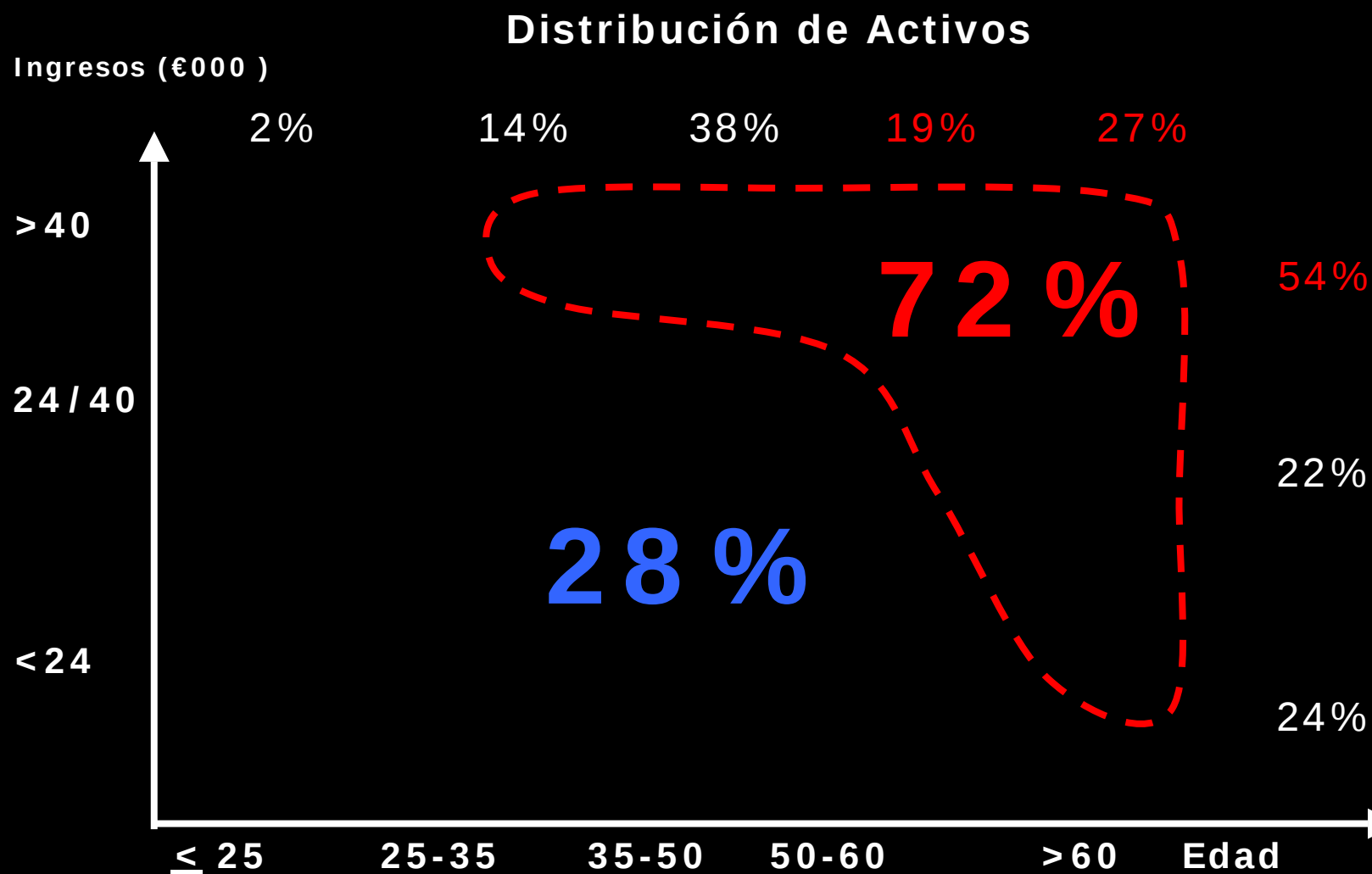
"The competition was incredibly close this year with all three finalists demonstrating CRM excellence," said Jim Davies Principal analyst for Gartner. "However, in the end our overall winner, Bankinter, stood out because of the company's clear vision, its evident passion for the customer and the excellent results achieved as a result of its strategy."

Gartner's CRM Excellence Awards recognise outstanding CRM initiatives based on criteria defined in Gartner's Eight Building Blocks of CRM: CRM vision, CRM strategy, valued customer experience, organisational collaboration, CRM processes, CRM information, CRM technology and CRM metrics.

Gartner analysts selected the three award finalists based on how comprehensive their CRM solutions embraced each of Gartner's Eight Building Blocks.



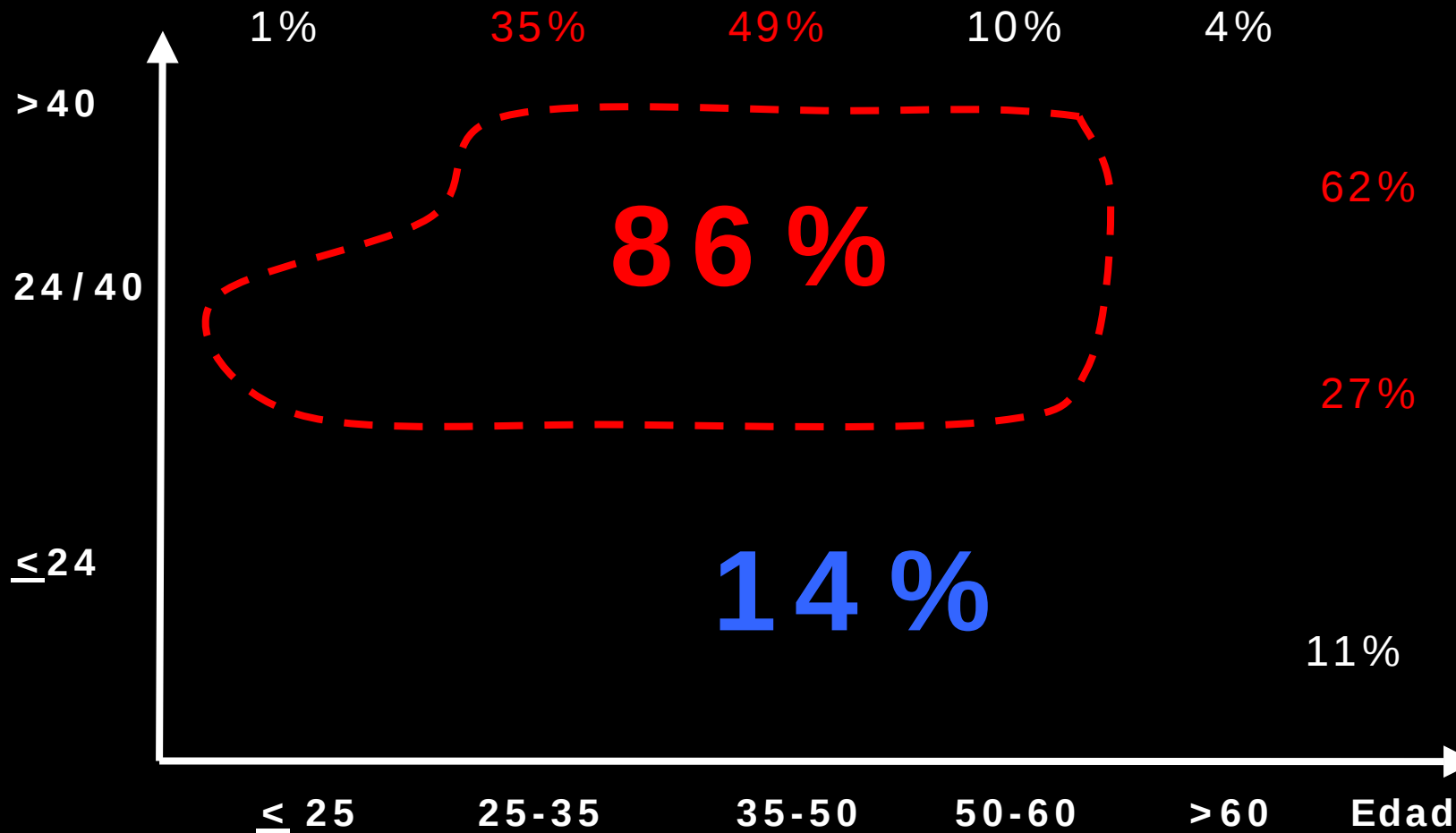
Profundizar en el **conocimiento** de los clientes



Profundizar en el **conocimiento** de los clientes

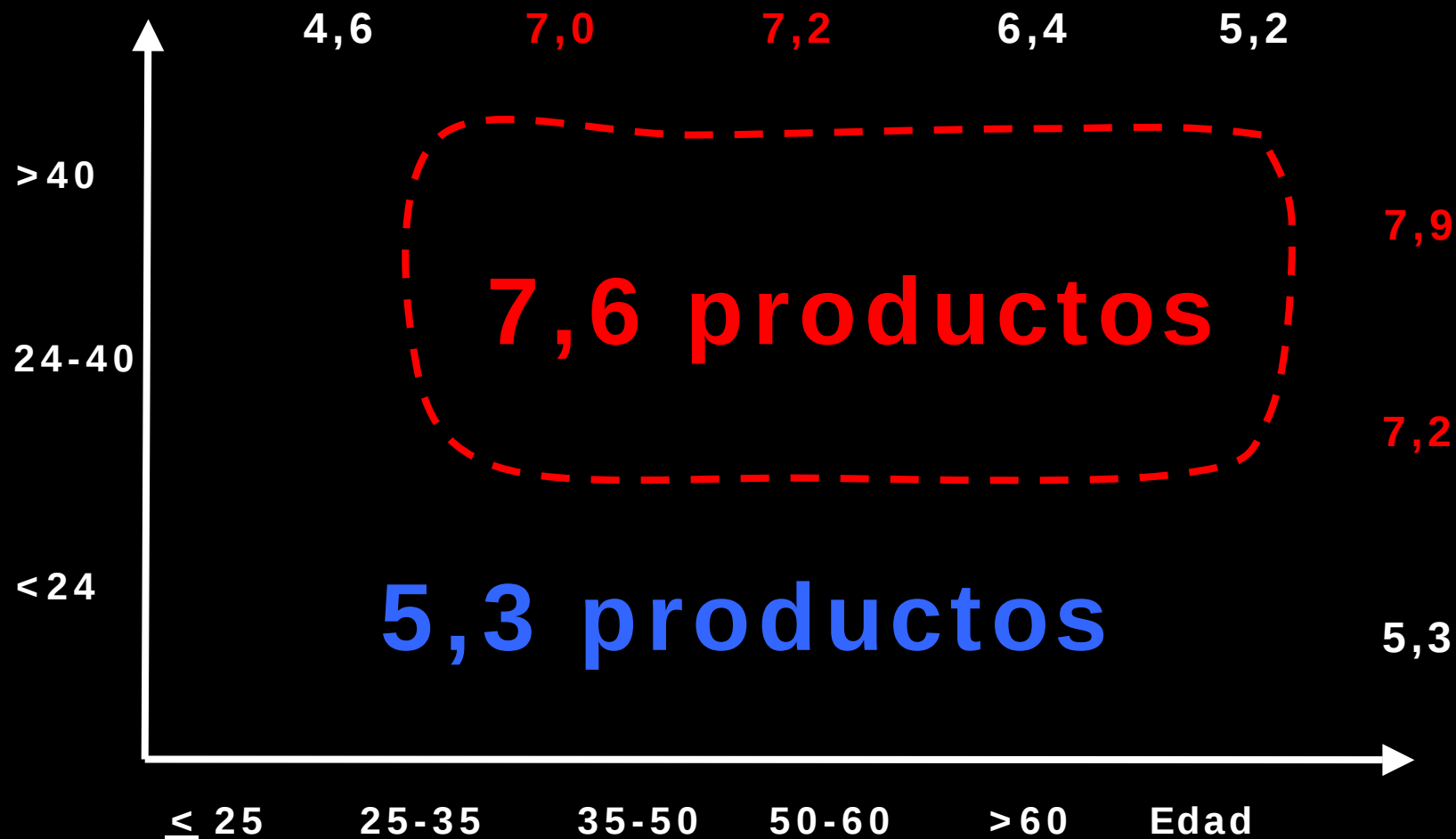
Ingresos (€000)

Distribucion de Recursos

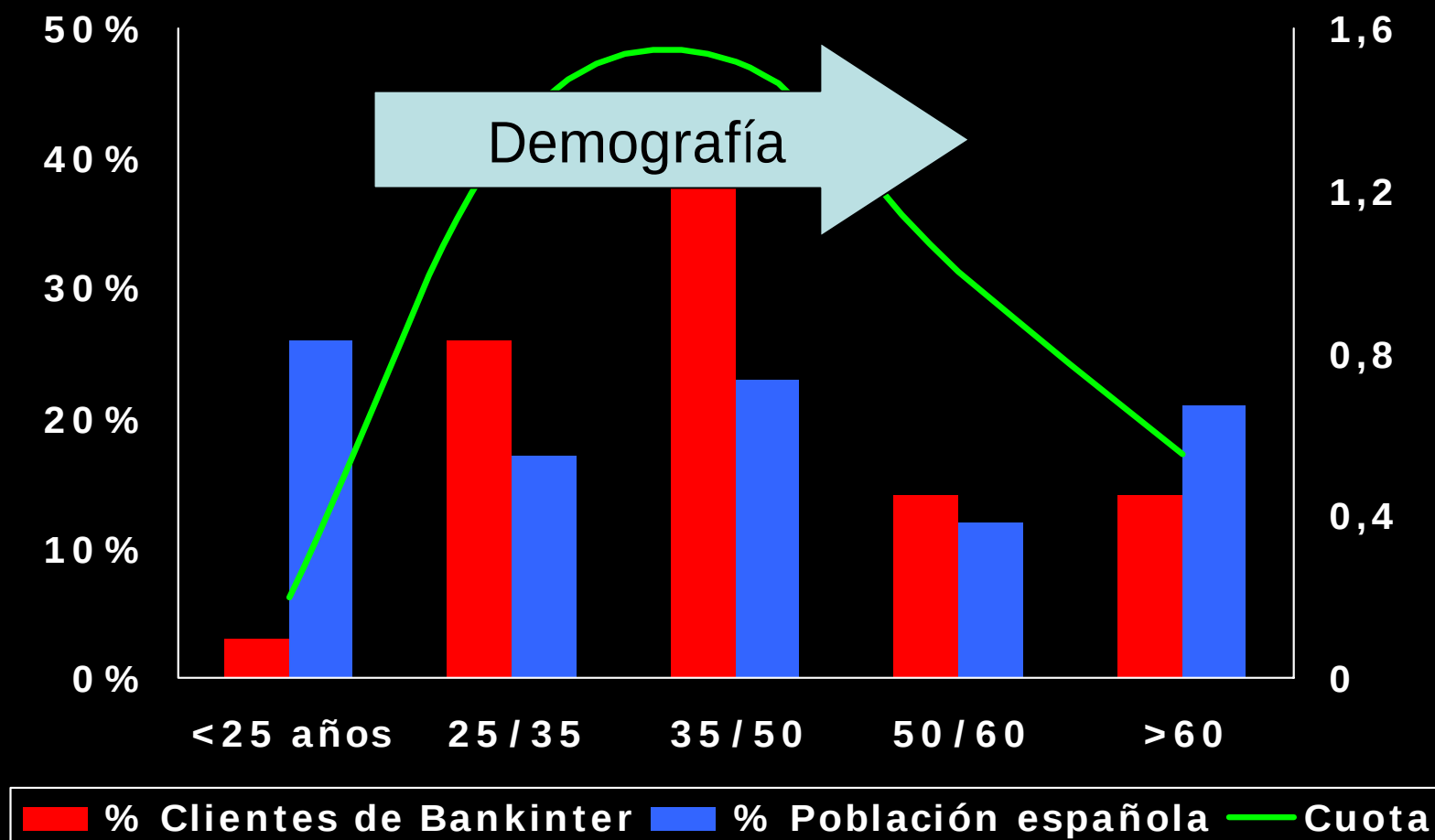


Para una mayor y más eficiente **venta cruzada**

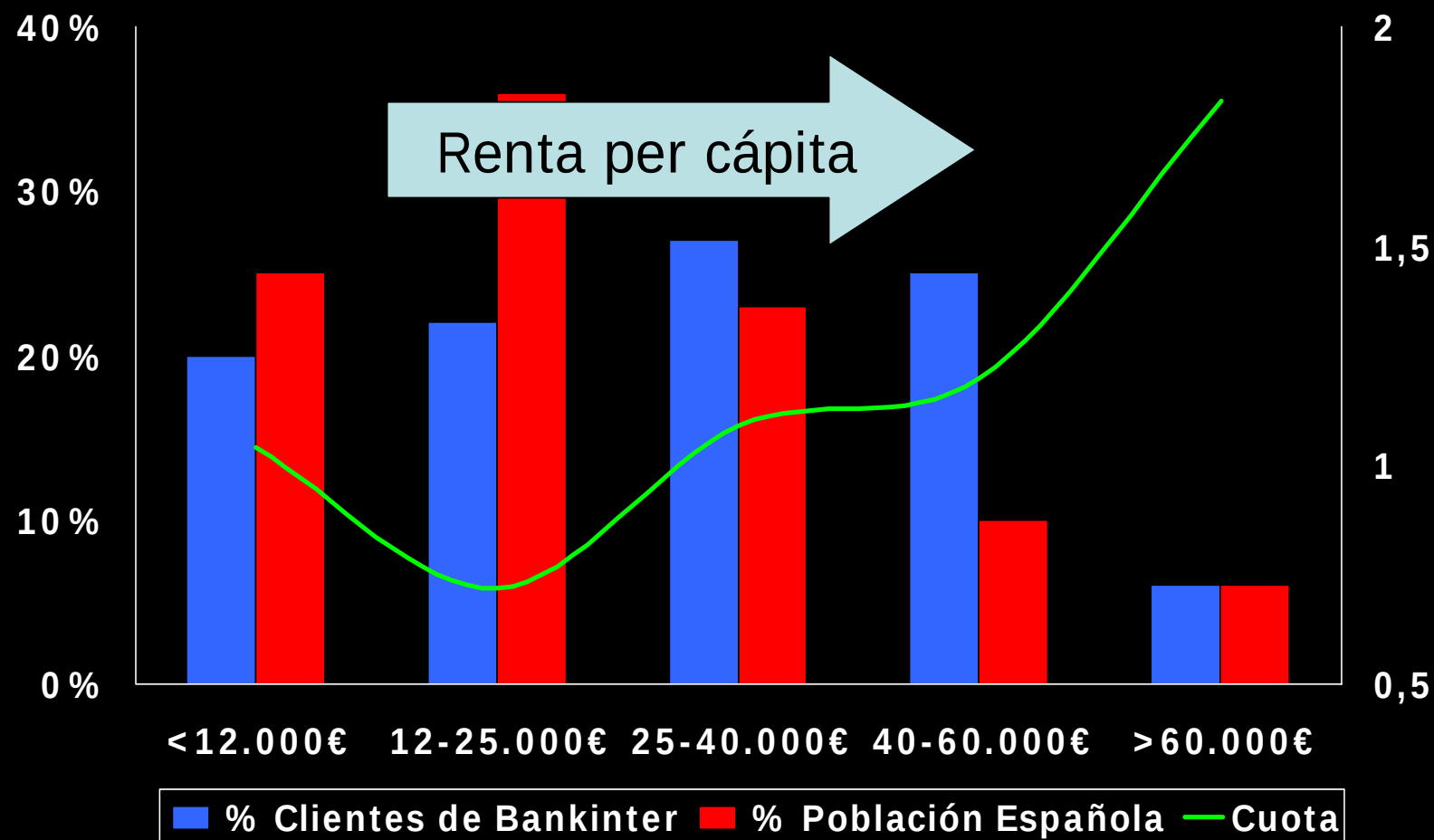
Ingresos (€000)



Las tendencias de **mercado** juegan a favor del crecimiento

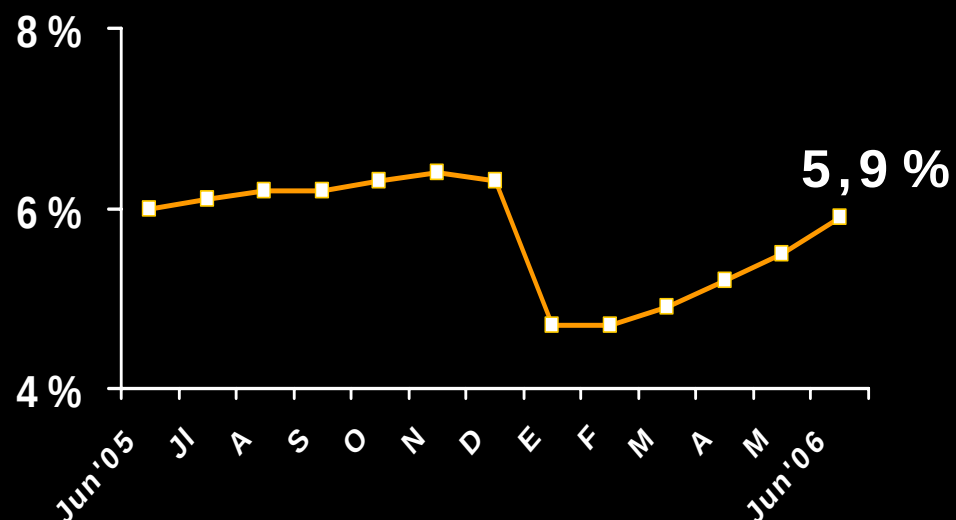


Ampliando la base de clientes **potenciales**



Gestionando los clientes con mayor **precisión**

- Evolución Ratio de Abandono -



- Ratio de Abandono por tipo de cliente -

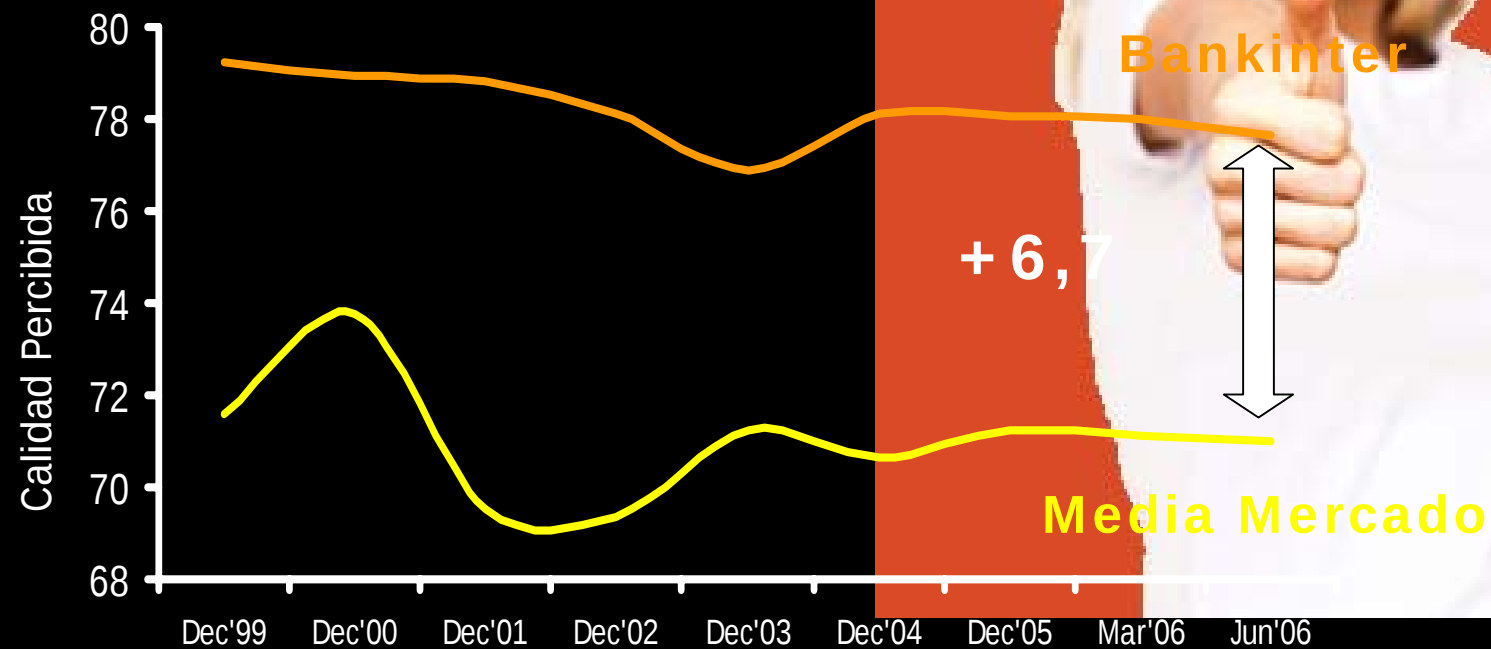
Relación			+
-		-	Rentabilidad
+		+	

3,12%	1,10%
12,70%	5,04%

Con una
**Propuesta de
Valor**
diferenciada y
superior

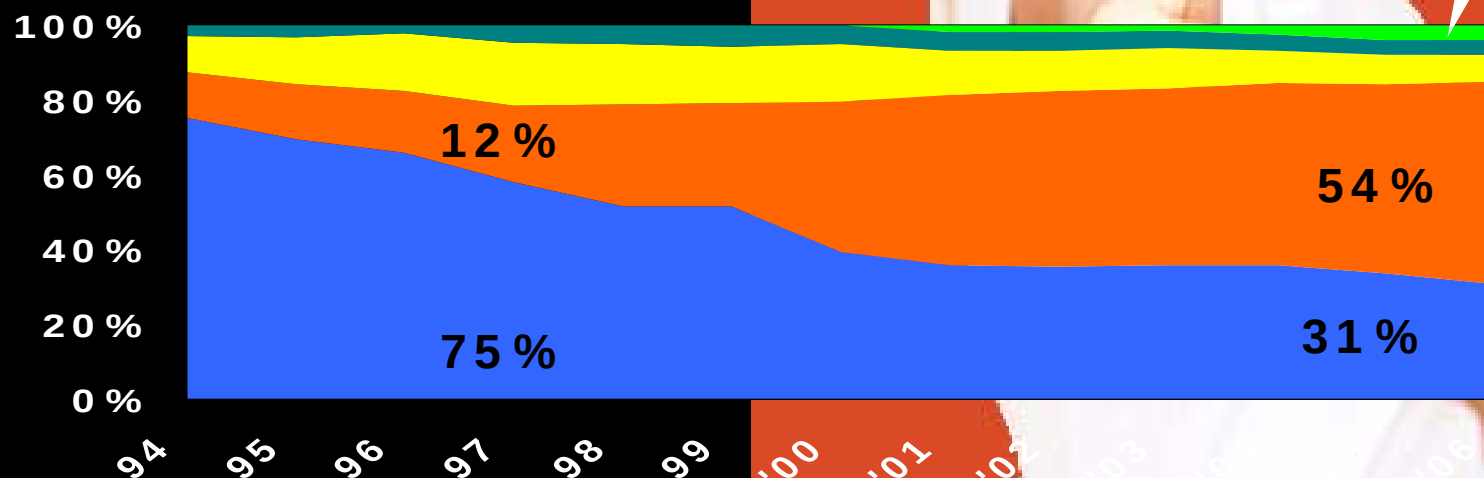


La más alta calidad



La más alta calidad

Conveniencia multicanal



4 %

■ Oficinas ■ Internet ■ Banca Telefónica ■ Tarjetas & Cajeros ■ Móvil



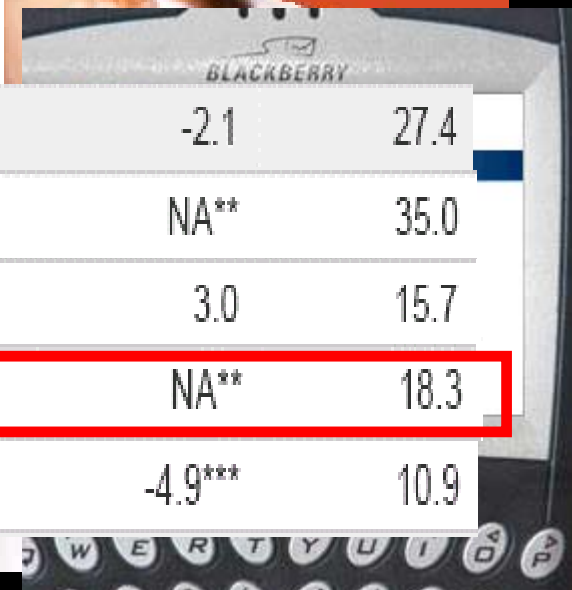
BANKINTER

La más alta calidad

BusinessWeek online

The World's Most Innovative Companies

2006 Rank	Company	Margin Growth 1995-2005 %	Stock Returns 1995-2005 %
1	Apple	7.1	24.0
2	Google	11.0	34.0
3	3M	10.0	14.0
4	Toyota	10.0	14.0
5	Microsoft	10.0	14.0
6	General Electric	10.0	14.0
7	Procter & Gamble	10.0	14.0
8	Nokia	10.0	14.0
9	Starbucks	10.0	14.0
10	IBM	10.0	14.0
37	Capital One	-2.1	27.4
62	Macquarie Bank	NA**	35.0
68	ING Bank	3.0	15.7
86	bankinter	NA**	18.3
96	Goldman Sachs	-4.9***	10.9





Un banco centrado en
el **Ciente**

01. Anticipando el ciclo

02. Avanzados en inversiones

**03. Cambios regulatorios a favor:
BIS II**

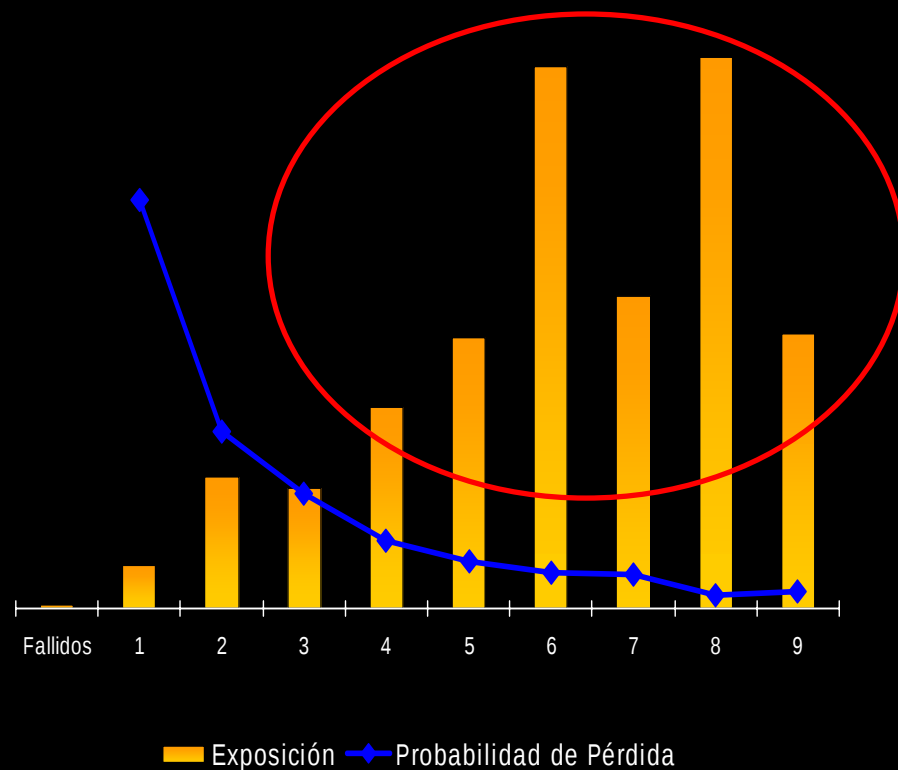
04. Conclusiones



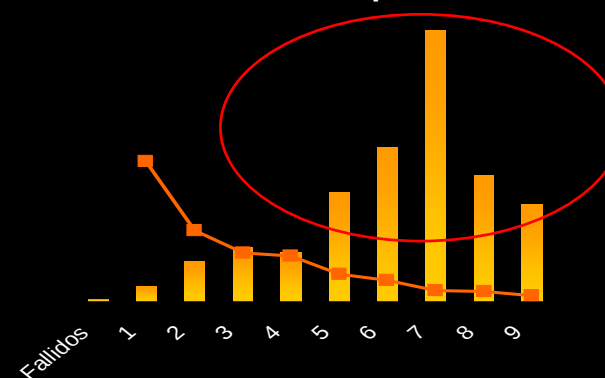
BANKINTER

Las mejores bases para **BIS II**

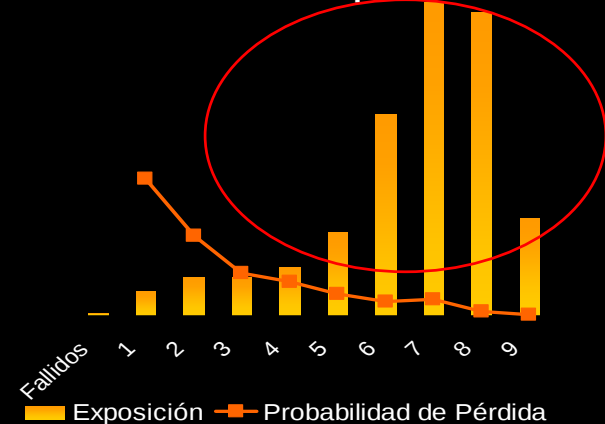
- Modelo Rating Interno -Hipotecas-



Medianas Empresas



Grandes Empresas



Resultados QIS 5

	Estandar	Rating Interno Básico	Rating Interno Avanzado	Más Probable
G10-Grupo 1 (Tier 1 > €3.000 mill.)				
Var. Requerimientos de Capital	+ 1,7 %	- 1,3 %	- 7,1 %	- 6,8 %
Var. Requerimientos Tier I	+ 1,8 %	- 14,0 %	- 26,2 %	- 12,9 %
G10-Grupo 2				
Var. Requerimientos de Capital	- 1,3 %	- 12,3 %	- 26,7 %	- 11,3 %
Var. Requerimientos Tier I	- 1,2 %	- 14,0 %	- 26,2 %	- 12,9 %

• Bankinter está incluido en el G10 – Grupo 2

01. Anticipando el ciclo

02. Avanzados en inversiones

**03. Cambios regulatorios a favor:
BIS II**

04. Conclusiones



BANKINTER

- **Adelantado en el ciclo de crédito y en el foco de crecimiento (Pymes)**
- **Adelantado en inversiones para acelerar crecimiento e ingresos: Red, Personas, CRM...**
- **Con el cambio regulatorio a favor: BIS II**



Muchas Gracias

