



Presentación de Resultados

Ejercicio 2004

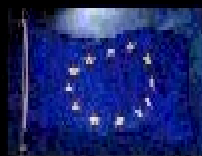
Todo aquello que hoy es una realidad, antes no era más que parte de un sueño

11 DE FEBRERO DE 2005



Banco Pastor

INDICE



1.- Hitos 2004

2.- Crecimiento rentable, seguro con
rendimientos crecientes

3.- Eficiencia

4.- Solvencia

5.- Ejercicio 2005

Plan estratégico



Un banco de clientes no de productos

...con importantes objetivos en rentabilidad, eficiencia y solvencia

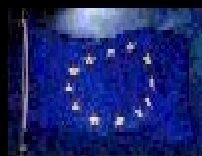
Hitos

- Giro estratégico orientado al negocio comercial:
 - en dos años el peso relativo en balance del negocio comercial ha aumentado de un 79% a un 85%.
- El objetivo trienal de duplicar volumen de negocio (créditos clientes + recursos gestionados) se ha cubierto ya en casi un 85%.
- El Crecimiento del negocio ha sido rentable,
 - con incrementos del Margen de Intermediación siempre por encima del 17% y un repunte del ROE de 190 p.b.,
- y seguro,
 - ya que el ratio de morosidad se ha reducido a la mitad y el índice de cobertura se ha duplicado.
- Mejora sustancial del ratio de eficiencia:
 - a pesar del fuerte desarrollo orgánico, el coeficiente se reduce 1.062 p.b.
- Orientación de los recursos humanos hacia la función comercial: incremento del 10% de la plantilla total, y recolocación del 16% de la plantilla de Servicios Centrales del Banco a la red de sucursales.
- Diversificación selectiva de la red comercial hacia las zonas de mayor riqueza y potencial de España.

Cuenta de Resultados 2004

(Miles de Euros)	Dic.04	Absoluta	Var %
Margen de Intermediación	349.911	51.850	17,4%
Comisiones Netas	94.859	6.193	7,0%
Margen Básico	444.770	58.043	15,0%
Resultados por Operaciones Financieras	7.075	3.241	84,5%
Margen Ordinario	451.845	61.284	15,7%
Neto Otros Prod./Cargas de Explotación	2.496	(478)	(16,1)%
Gastos Generales de Administración	(229.702)	(13.313)	6,2%
Gtos Personal	(164.412)	(10.940)	7,1%
Gtos Administrativos	(65.290)	(2.373)	3,8%
Amortizaciones	(24.962)	(1.091)	4,6%
Margen Explotación	199.677	46.402	30,3%
Puesta en equiv. y resultado neto op. Grupo	29.548	8.026	37,3%
Provisiones insolvencias y saneamientos	(97.573)	(28.483)	41,2%
Amortización Fondo de Comercio	(3.311)	4.381	(57,0)%
Resultados extraordinarios netos	(3.230)	5.257	(61,9)%
Beneficio Antes de Impuestos	125.111	35.583	39,7%
Impuesto sobre Sociedades	(44.741)	(18.655)	71,5%
Resultado Consolidado del Ejercicio	80.370	16.928	26,7%
Beneficio Atribuído al Grupo	79.104	17.414	28,2%

INDICE



1.- Hitos 2004

2.- Crecimiento rentable, seguro con
rendimientos crecientes

3.- Eficiencia

4.- Solvencia

5.- Ejercicio 2005

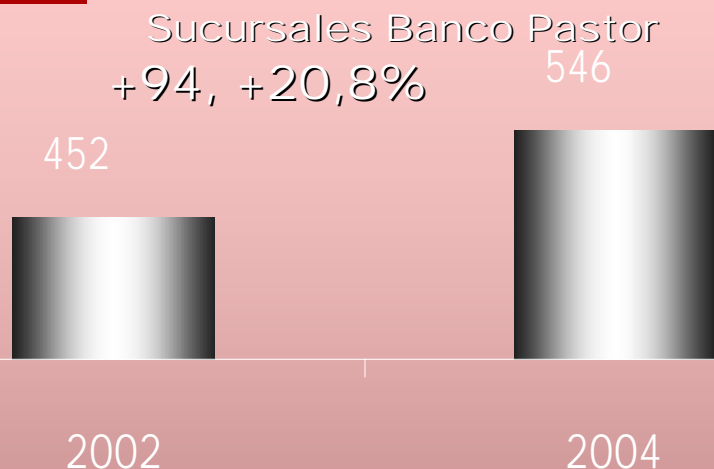
Hitos

*Crecimiento
rentable, seguro
con
rendimientos
crecientes*

- ▶ ■ Cambio en el modelo de distribución: reequilibrio territorial
- Creación de 12 Direcciones Regionales cerca del cliente
- Redefinición del modelo de sucursal
 - universal, con una superficie acorde con el volumen de negocio esperado pero con posibilidad de adaptarse a futuros incrementos del mismo, comercialmente dinámica y eficiente
- Se complementa la red de oficinas con un importante desarrollo de la red de agentes
- Expansión de la red de sucursales
 - de las 90 aperturas iniciales a 129 en dos años
- Se apuesta por el binomio CRECIMIENTO SEGURO
- El crecimiento en volúmenes se ha traducido en sustanciales crecimientos en los márgenes comerciales, en los resultados y en el ROE



Crecimiento rentable con rendimientos crecientes



...aumentando las capacidades comerciales

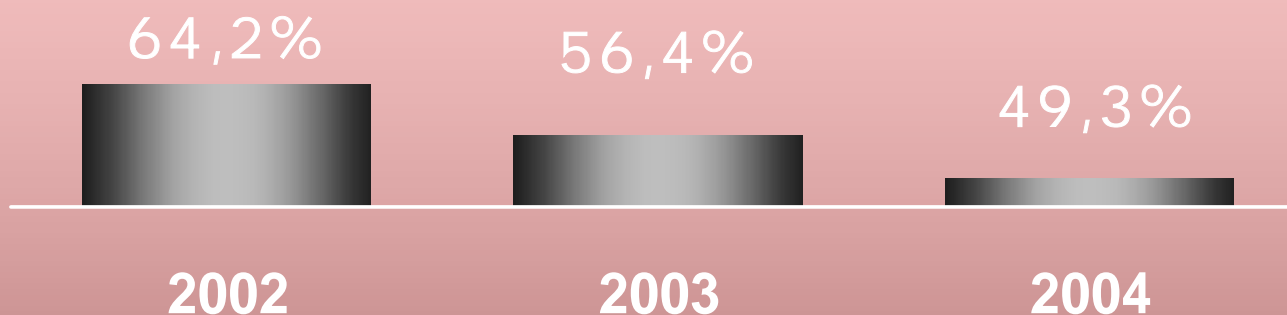
...Y mejorando el perfil de las sucursales

Empleados	dic-02	dic-04	Variación
1	99	16	-83
2	91	74	-17
3	92	199	107
4	47	105	58
5	37	47	10
6	26	36	10
De 7-10	25	31	6
Más de 10	27	31	4

- Sólo quedan 16 oficinas de 1 empleado que suponían en 12/02 la cuarta parte de la red de sucursales
- Un 56% de la red de sucursales está conformada por oficinas de entre 3-4 personas, habiéndose más que duplicado el número de sucursales de 4 profesionales

Sin olvidar la diversificación geográfica...

% de sucursales en Galicia



...Y reforzando con una Red de Agentes que...

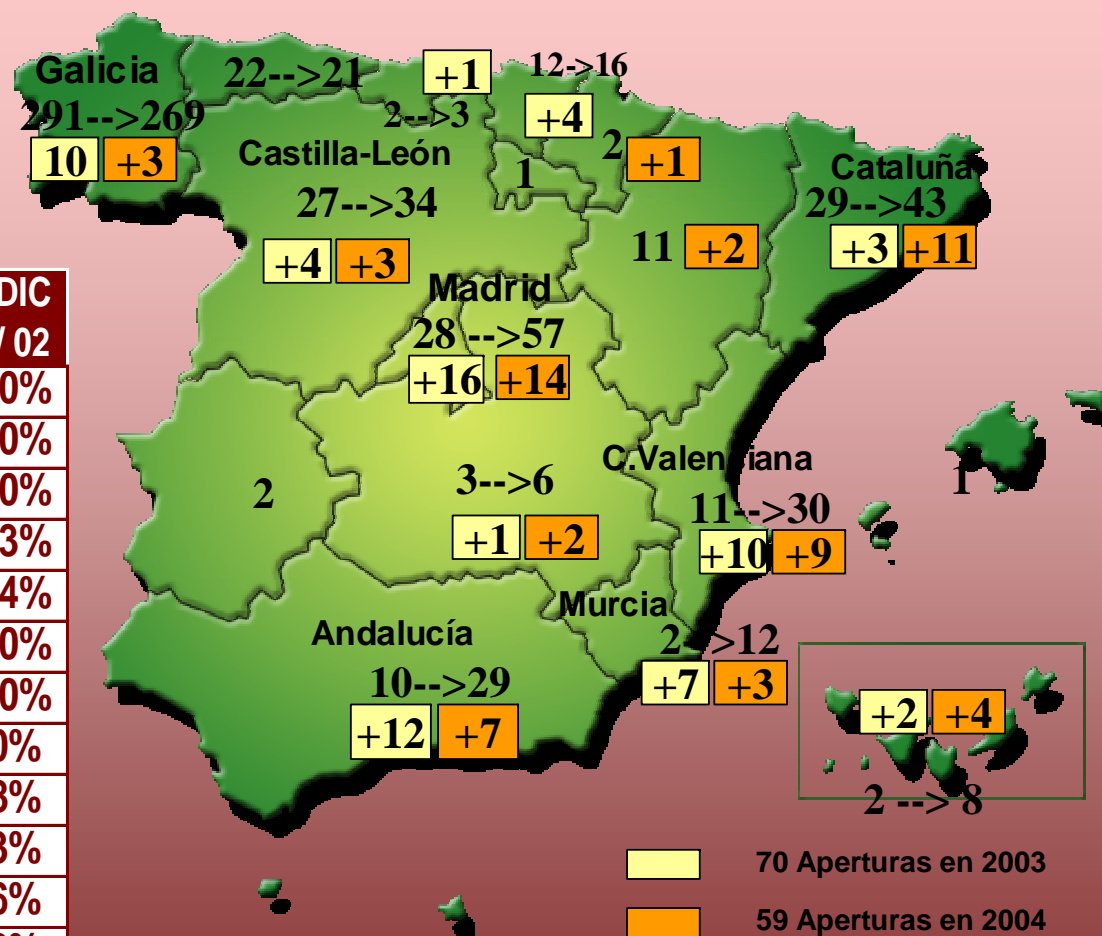
...se ha multiplicado casi por 5 con un aumento de 372 nuevos agentes y el volumen gestionado es 17 veces superior hasta los 615 millones desde los 36 iniciales.



Con crecimiento en las zonas más ricas y de mayor potencial

129 nuevas oficinas

CC.AA.	Oficinas 2002	Oficinas 2004	% DIC 04/ 02
MURCIA	2	12	500%
CANARIAS	2	8	300%
ANDALUCIA	10	29	190%
COM. VALENCIANA	11	30	173%
MADRID	28	57	104%
CASTILLA-LA MANCHA	3	6	100%
NAVARRA	1	2	100%
CANTABRIA	2	3	50%
CATALUÑA	29	43	48%
PAIS VASCO	12	16	33%
CASTILLA-LEON	27	34	26%
ARAGON	9	11	22%
Oficinas en España	450	545	21%



manteniendo un ritmo que...

(millones de €)	Banco Pastor		Sector Bca.+Cajas
	Sdo. Dic-04	%	
Inversión Crediticia	14.328	44,3%	18,3%
Débitos a Clientes	7.777	16,5%	13,9%
Fondos de Inversión	1.887	16,8%	10,3%

- Desde 2002, la tasa de crecimiento interanual de la cartera de Inversión Crediticia se ha incrementado 3,4 veces, y la de Débitos a Clientes, 5,6 veces... manteniendo el ratio de morosidad en mínimos históricos y por debajo del sector



... se ha traducido en un aumento significativo de la cuota de mercado



Apostando por un crecimiento equilibrado en todas las partidas...

...tanto en Inversión Crediticia...

1,8 veces el de 2003
5,1 veces el de 2002



2002

2003

2004

... como en Recursos Gestionados

1,4 veces el de 2003
5 veces el de 2002



2002

2003

2004

(Cifras en millones de €)

	Variación	
	Abs.	%
Efectos Comerciales	275	22,2%
Ptmos. Hipotecarios Viv.	942	30,3%
Créditos Personales	683	58,8%
Ptmos. Personales	239	29,9%
Ptmos. Garantías Varias	1.359	85,3%
Leasing	73	16,7%
Promotor	677	116,8%

Nuestro crecimiento en Créditos supera al del sector 2,4 veces

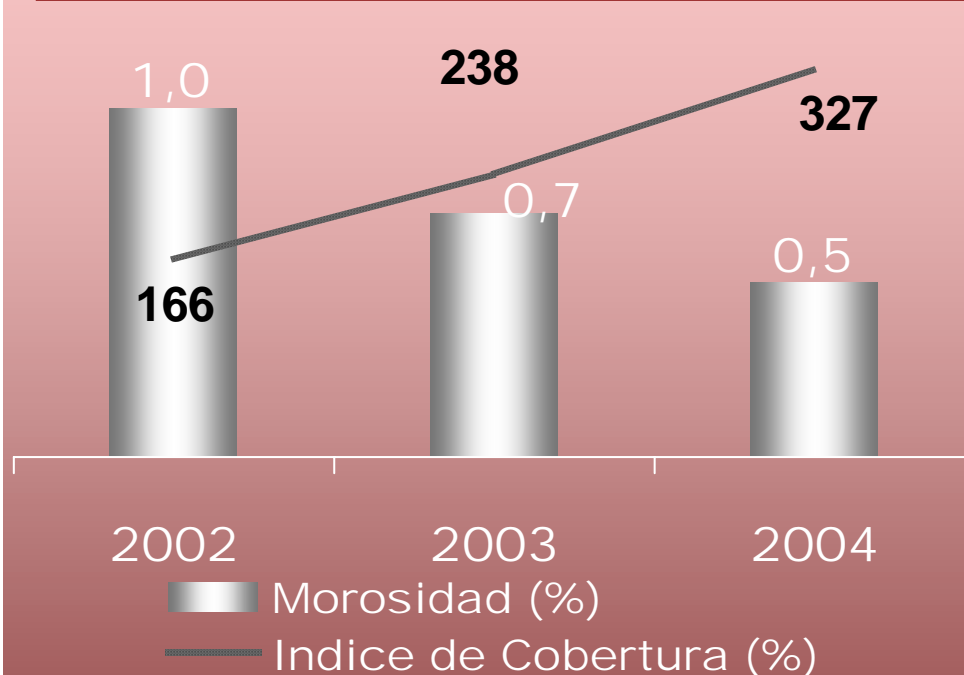
(Cifras en millones de €)

	Variación	
	Abs.	%
Cuentas Corrientes OSR	449	29,4%
Cuentas Ahorro OSR	74	9,1%
Cuentas Plazo OSR	506	18,7%
Pagarés Negociables	262	319,3%
Acreedores No Residente	3	0,2%
Pasivo Moneda Extranj.	33	5,2%
Fondos Inv. Y Planes Pens.	271	16,8%

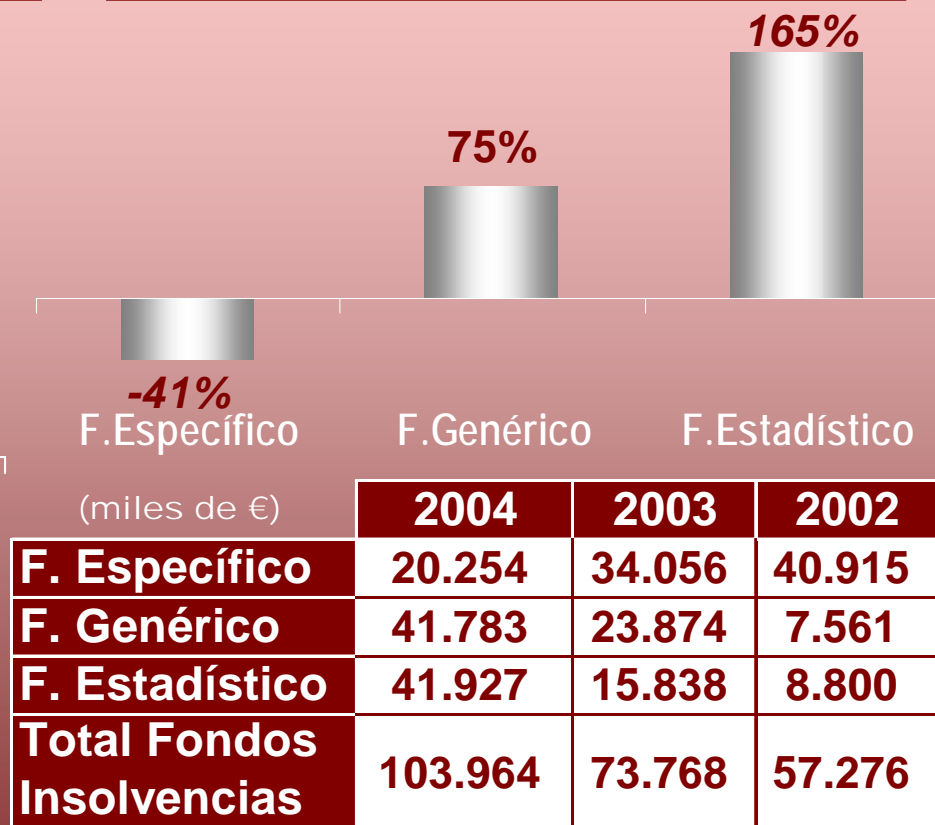
Y es 1,8 veces superior al crecimiento del sector en Recursos Gestionados

Crecimiento apoyado por activos de calidad: Sólidos índices de morosidad y cobertura

Ratios de Morosidad y Cobertura



Provisiones para Insolvencias



- Desde diciembre 2002,
 - el ratio de morosidad se ha reducido a la mitad
 - la cobertura se ha duplicado
 - la dotación neta ha pasado de 57mm a 104mm por el efecto del genérico y el estadístico

En definitiva, un proyecto de crecimiento con ...

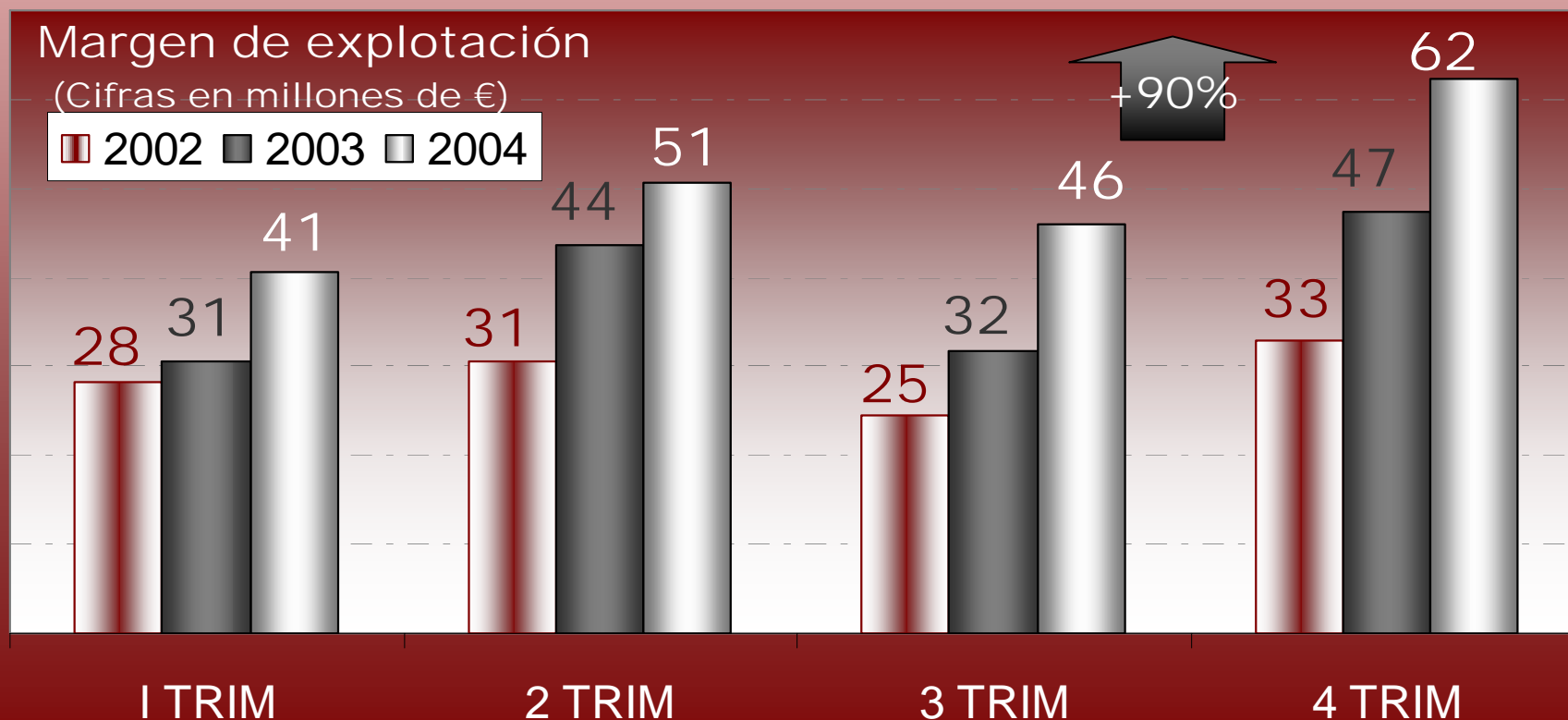
...mejoras en la rentabilidad
recurrente...

	Mar 04- Mar 03	Jun 04- Jun 03	Sep 04- Sep 03	Dic 04- Dic 03
Margen de Intermediación	13,7%	14,7%	15,4%	17,4%
Margen Intermed. Sin Div.	17,2%	17,4%	17,2%	18,9%
Margen Básico	11,8%	12,8%	14,1%	15,0%
Margen Ordinario	15,5%	14,1%	15,6%	15,7%
Margen de Explotación	32,5%	22,9%	29,6%	30,3%

Margen de explotación

(Cifras en millones de €)

■ 2002 ■ 2003 ■ 2004



Rentabilidad

...y en la capacidad de generación de resultados

- Un crecimiento en márgenes que se ha trasladado a la última línea de resultados, traduciéndose en un importante avance en ROE

ROE Ajustado por Prov. Genéricas

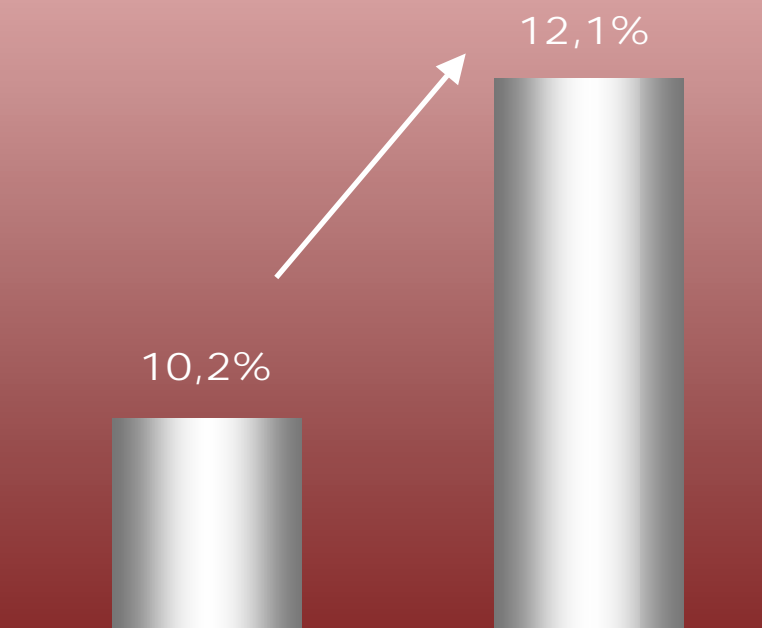
2003	2004	Variación
14,45%	20,36%	+ 5,91 p.p

Beneficio antes de impuestos

(millones de €)



ROE



2003

■ BAI

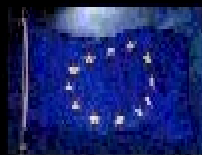
■ BDI

2004

2003

2004

INDICE



1.- Hitos 2004

2.- Crecimiento rentable, seguro con rendimientos crecientes

3.- Eficiencia

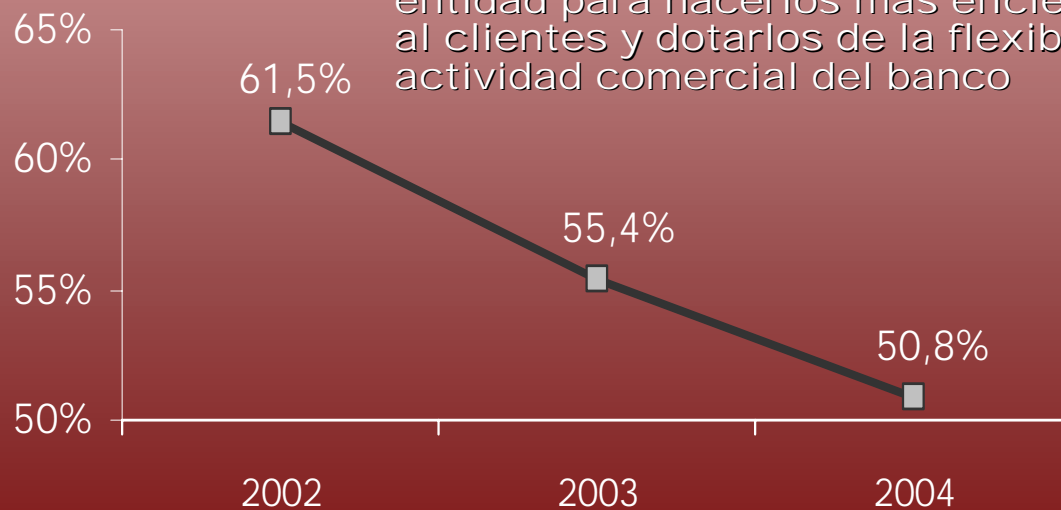
4.- Solvencia

5.- Ejercicio 2005

Sustanciales avances en la eficiencia

Eficiencia

- ▶ ■ Optimización en toda la organización.
- Mejora en la gestión de los costes
 - Racionalización de costes en Servicios Centrales.
 - Ejecución de planes de reducción de costes.
- Alineamiento organizativo: revisión de estructuras organizativas
- Racionalización de procesos vinculados a actividades comerciales: una nueva forma de trabajar.
- Sustancial aumento de la Productividad
 - Volumen Financiero por empleado: +47,7%
 - Beneficio Operativo por empleado: +51,7%
 - En las 400 oficinas de menor tamaño, el crecimiento medio acumulado de los créditos se ha multiplicado por 4,4 veces, y el de los depósitos se ha multiplicado por 2,6 veces desde diciembre 02.
- Transformación operativa: mejorar los procesos operativos de la entidad para hacerlos más eficientes, con una orientación de servicio al clientes y dotarlos de la flexibilidad necesaria para acompañar la actividad comercial del banco



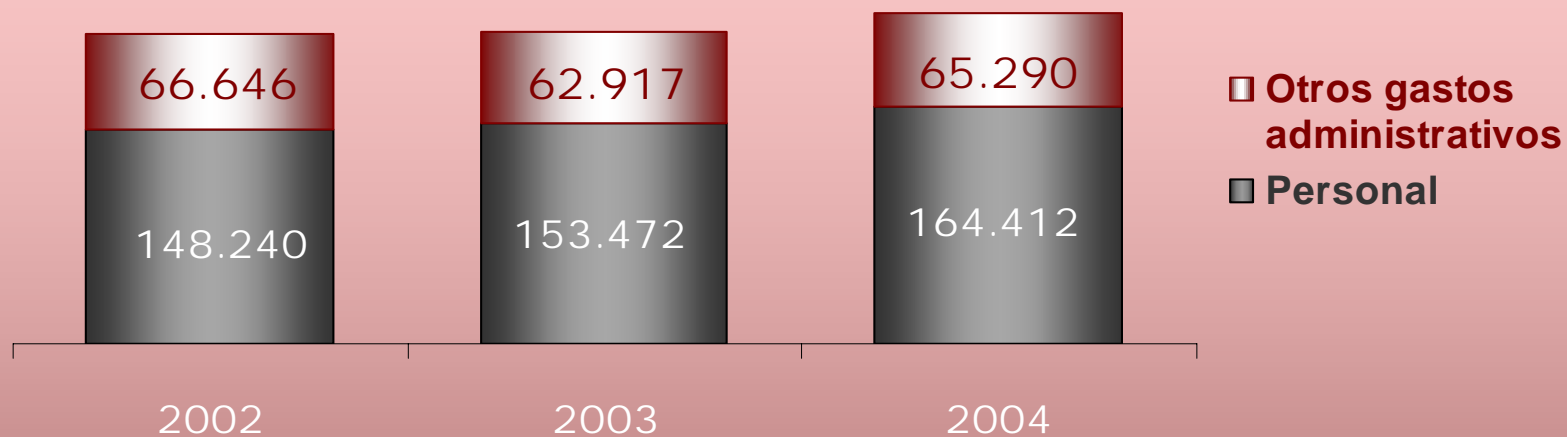
■ Eficiencia Grupo Pastor

**Mejora desde el inicio
del Plan Estratégico**

- 1.062 p.b

...apoyadas en la gestión de los costes, las mejoras de la productividad...

(miles de €)



Costes y Margen Básico
2002 base 100





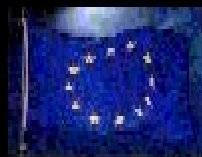
... y en el mayor dinamismo de la actividad comercial

Revolución silenciosa en la actividad, la capacidad y la fuerza comercial

Crecimiento Interanual de las Altas	Nº Productos	% Crec. Interanual
Hipotecarios	11.247	53%
Préstamos Consumo	19.619	44%
Planes de Pensiones	8.258	111%
Seguros de Vida	24.777	59%
Resto Seguros	11.047	62%
Tarjetas Crédito	45.238	120%
Tarjetas Débito	64.073	69%
Establecimientos TPV Activos	2.650	434%

	Altas Acumuladas 2004	Dif.Crec. Acumulado 2004/2003	% Crec. Interanual
NÚMERO DE CLIENTES	107.887	28.468	38%
Personas Físicas	95.550	23.410	33%
Personas Jurídicas	12.337	5.058	70%
NÚMERO DE PRODUCTOS	624.091	157.614	34%
Nº PRODUCTOS POR EMPLEADO	263	51	24%

INDICE



1.- Hitos 2004

2.- Crecimiento rentable, seguro con
rendimientos crecientes

3.- Eficiencia

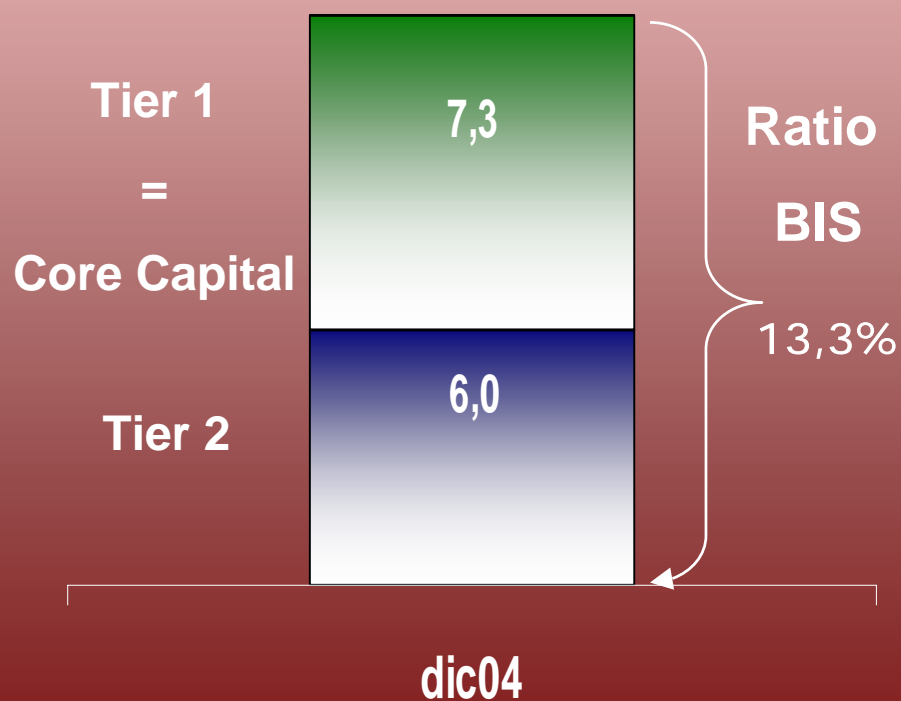
4.- Solvencia

5.- Ejercicio 2005

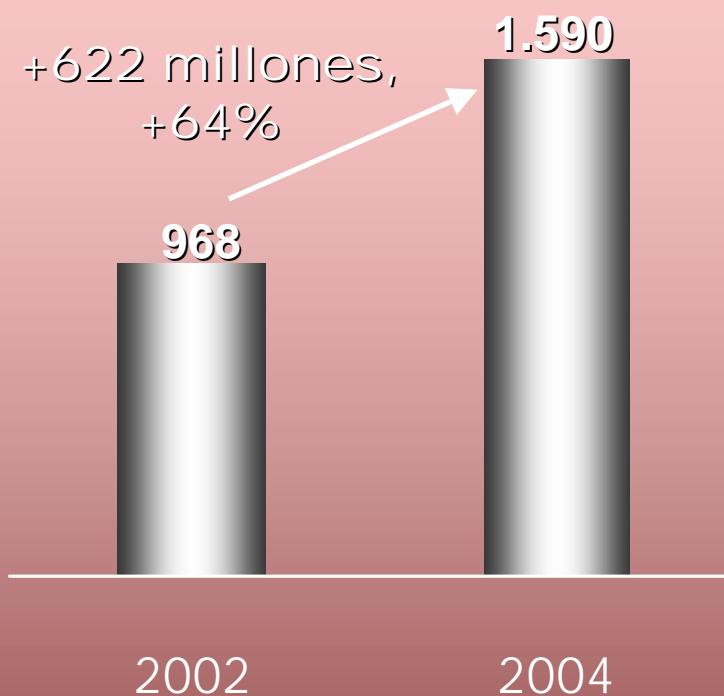
Manteniendo importantes niveles de solvencia

Solvencia

- Objetivo:
- Uso eficiente de los recursos propios

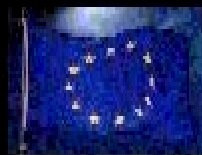


Capitalización



	dic-04	dic-03
APRs	12.930	9.516
Core Capital	947	623
Tier 1	947	623
Tier 2	772	446
Ratios (%)		
Tier 1	7,3%	6,5%
Ratio BIS	13,3%	11,2%

INDICE



1.- Hitos 2004

2.- Crecimiento rentable, seguro con rendimientos crecientes

3.- Eficiencia

4.- Solvencia

5.- Ejercicio 2005

2005: Un ejercicio clave



Consolidación

- ▶ ■ Un modelo de acción comercial basado en
 - el incremento de nuestra base de clientes
 - y en su conocimientopara con una actitud PROACTIVA venderles nuestros productos
- Un modelo que pone en el centro del círculo al cliente y a la red de sucursales
- Las mejoras en tecnología que preparen nuestra organización para 2006

Directrices

Directrices
2005

- Aumento de la productividad
- Incremento fidelización de clientes
- Incremento de la actividad comercial
- Medida Indicadores Satisfacción de Clientes y calidad de servicio en Oficina
- Incremento de volúmenes de negocio

Aviso importante

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.