

Presentación de Resultados

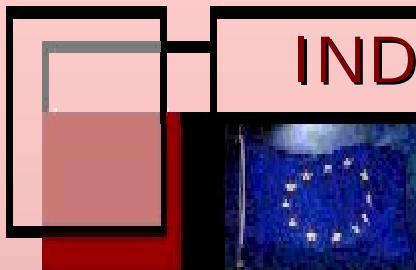
Ejercicio 2004

*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

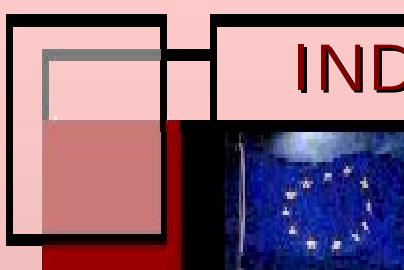


Hitos

- 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 % |
|--|------------------|-----------------|----------------|
| Margin de Intermediación | 349.911 | 51.850 | 17,4% |
| Comisiones Netas | 94.859 | 6.193 | 7,0% |
| Margin Básico | 444.770 | 58.043 | 15,0% |
| Resultados por Operaciones Financieras | 7.075 | 3.241 | 84,5% |
| Margin 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% |
| Margin 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

*Crecimiento
rentable, seguro
con
rendimientos
crecientes*

Hitos

- ▶ ■ 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

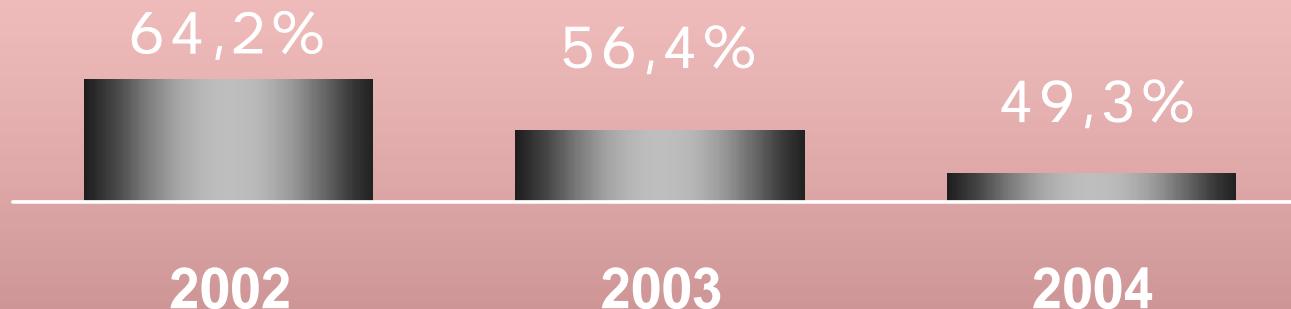
...Y mejorando el perfil de las sucursales

| 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.

+372 agentes,
casi x5 veces

95



2004

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% |



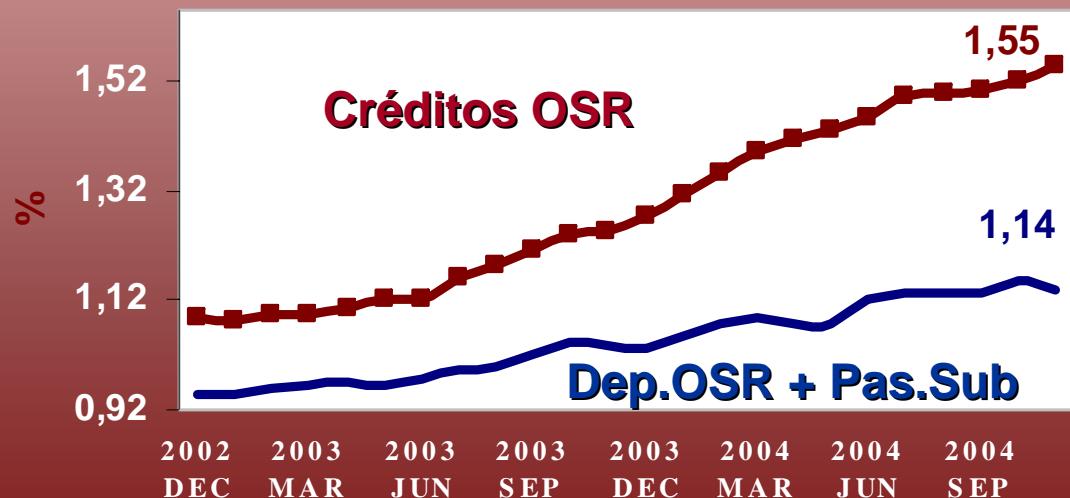
70 Aperturas en 2003

59 Aperturas en 2004

manteniendo un ritmo que...

| (millones de €) | Banco Pastor | | Sector |
|-----------------------------|---------------|--------------|--------------|
| | Sdo. Dic-04 | % | Bca.+Cajas |
| 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

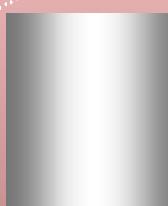
Apostando por un crecimiento equilibrado en todas las partidas...

...tanto en Inversión Crediticia...

1,8 veces el de 2003

5,1 veces el de 2002

+44%
+4.397



2002 2003 2004
... como en Recursos Gestionados

1,4 veces el de 2003

5 veces el de 2002

+23%
+2.279



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

Variación

(Cifras en millones de €)

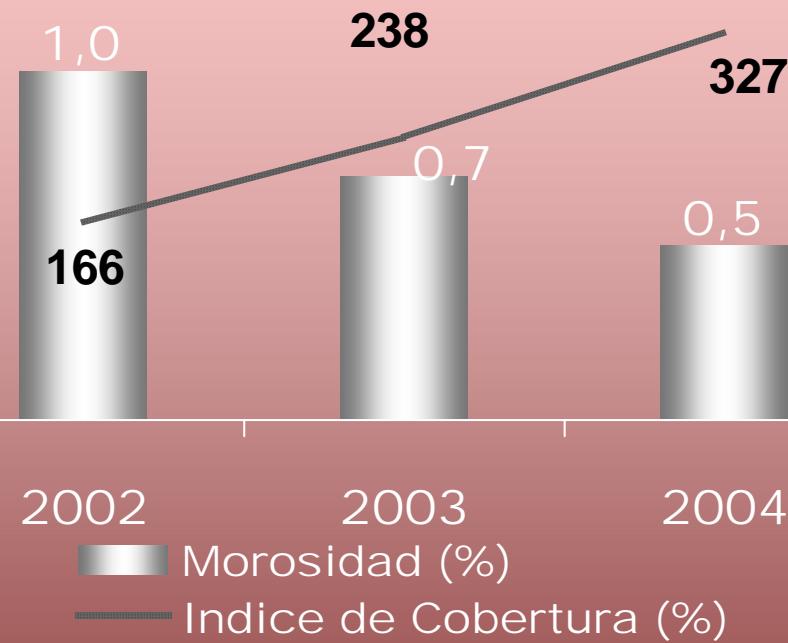
| | Abs. | % |
|-----------------------------------|------------|---------------|
| Cuentas Corrientes OSR | 449 | 29,4% |
| Cuentas Ahorro OSR | 74 | 9,1% |
| Cuentas Plazo OSR | 506 | 18,7% |
| Pagarés Negociables | 262 | 319,3% |
| Acreedores No Residente | 3 | 0,2% |
| Pasivo Moneda Extranj. | 33 | 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



■ 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

Provisiones para Insolvencias



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% |



Rentabilidad

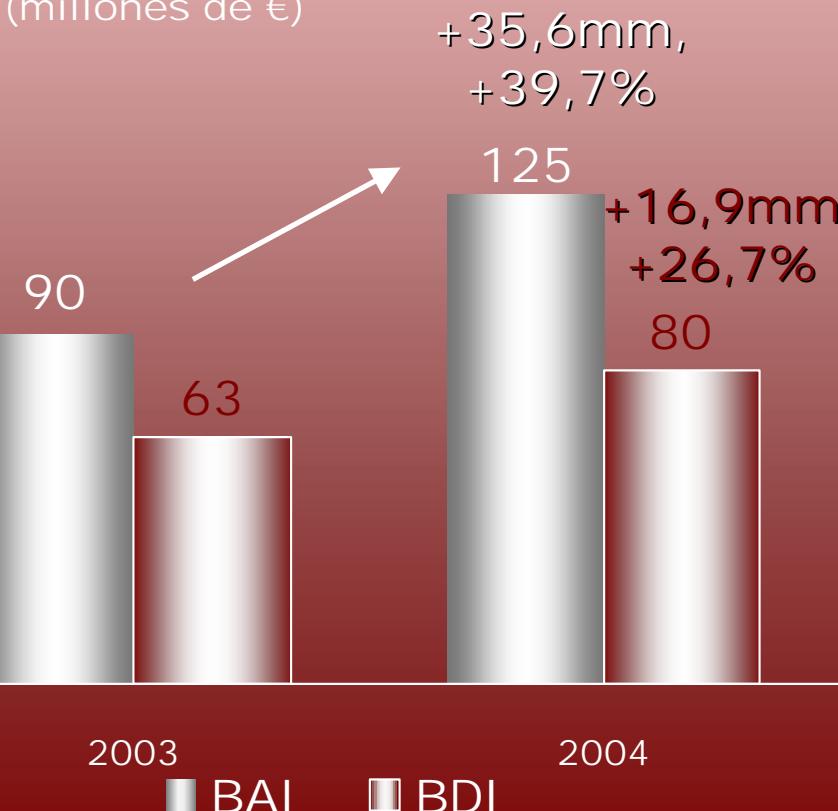
...y en la capacidad de generación de resultados

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

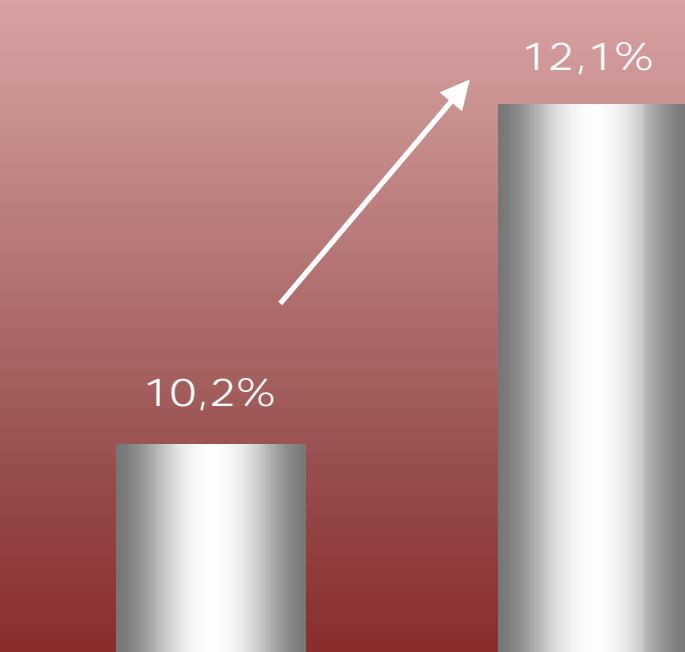
| | 2003 | 2004 | Variación |
|---|---------------|---------------|-------------------|
| ROE Ajustado por Prov. Genéricas | 14,45% | 20,36% | + 5,91 p.p |

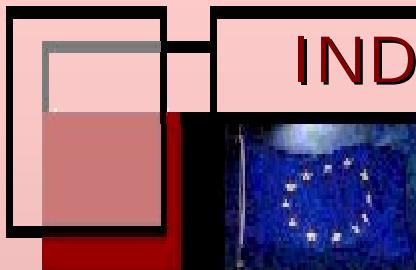
Beneficio antes de impuestos

(millones de €)



ROE





INDICE

- 1.- Hitos 2004
- 2.- Crecimiento rentable, seguro con rendimientos crecientes
- 3.- Eficiencia
- 4.- Solvencia
- 5.- Ejercicio 2005

Eficiencia



Sustanciales avances en la eficiencia

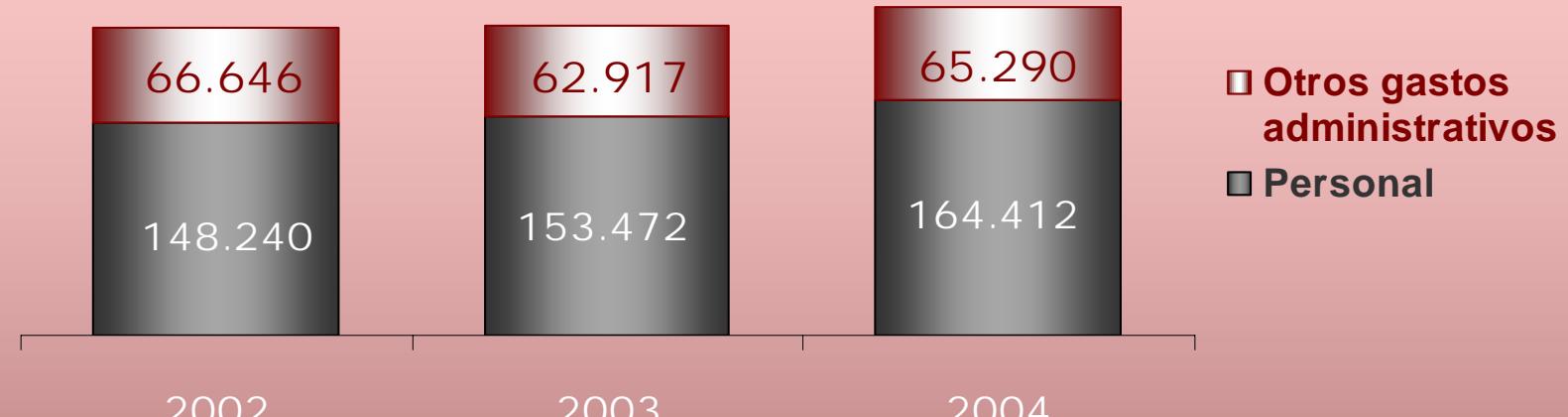
- ▶ ■ Optimización en toda la organización.
- Mejora en la gestión de los costes
 - Racionalización de costes en Servicios Centrales.
 - Ejecución de planes de reducción de costes.
- Alineamiento organizativo: revisión de estructuras organizativas
- Racionalización de procesos vinculados a actividades 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

**Mejora desde el inicio
del Plan Estratégico**

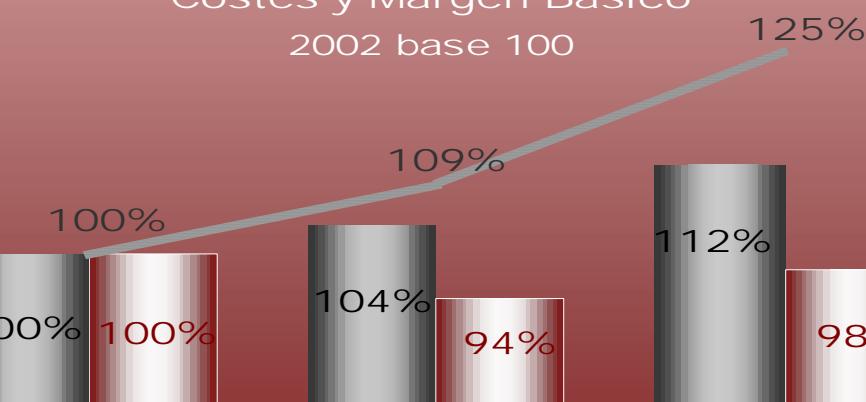
- 1.062 p.b

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

(miles de €)



Costes y Margen Básico
2002 base 100



2002

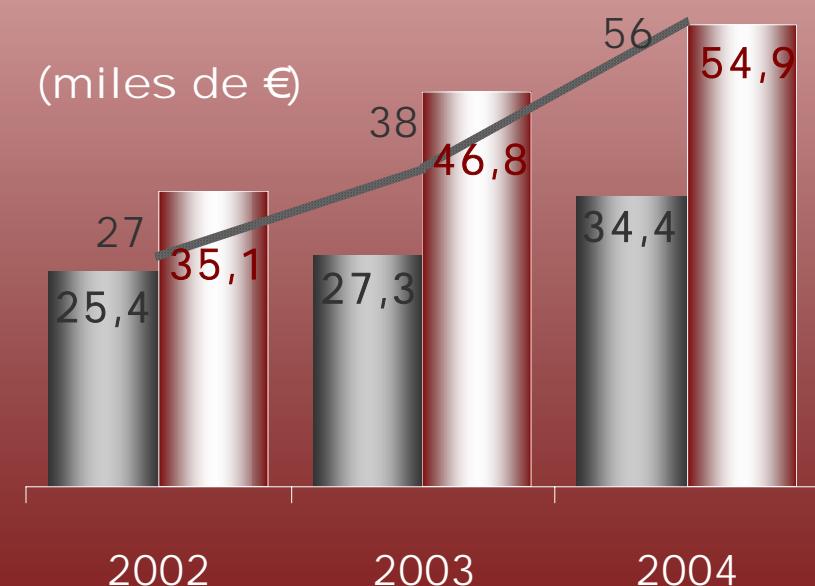
2003

2004 e

Gastos de Personal

Otros Gastos Administrativos

Mg Básico



2002

2003

2004

BAI por Empleado

Mg Explot por Empleado

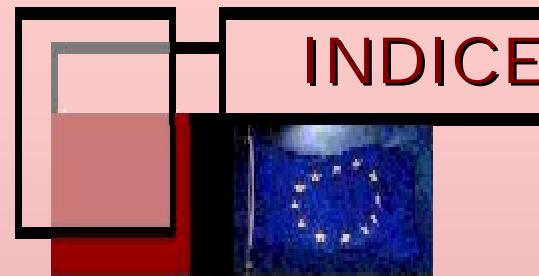
BAI Ajustado Exceso Provisiones

... 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% |



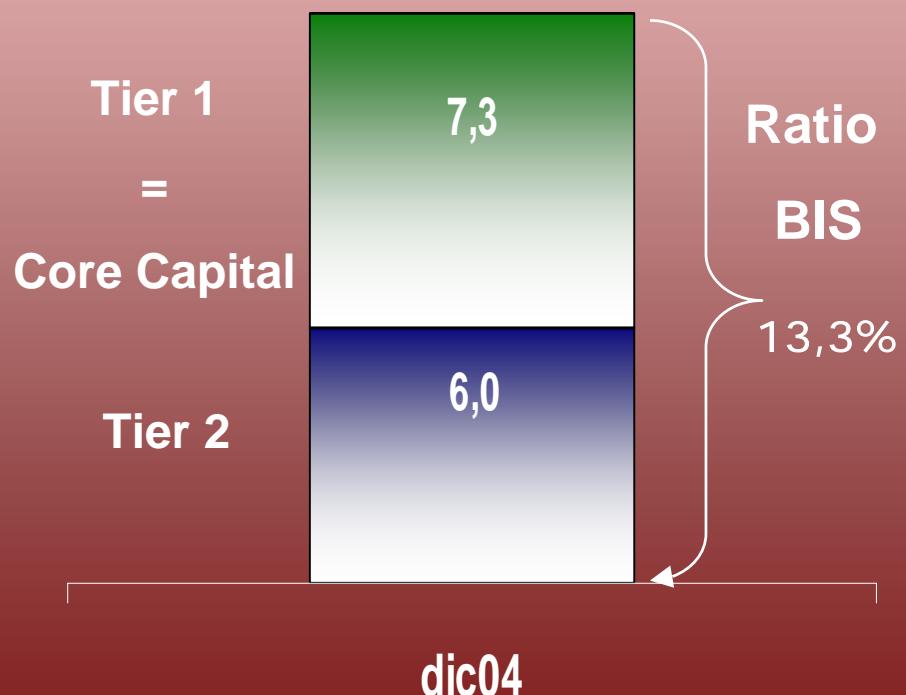
INDICE

- 1.- Hitos 2004
- 2.- Crecimiento rentable, seguro con rendimientos crecientes
- 3.- Eficiencia
- 4.- Solvencia
- 5.- Ejercicio 2005

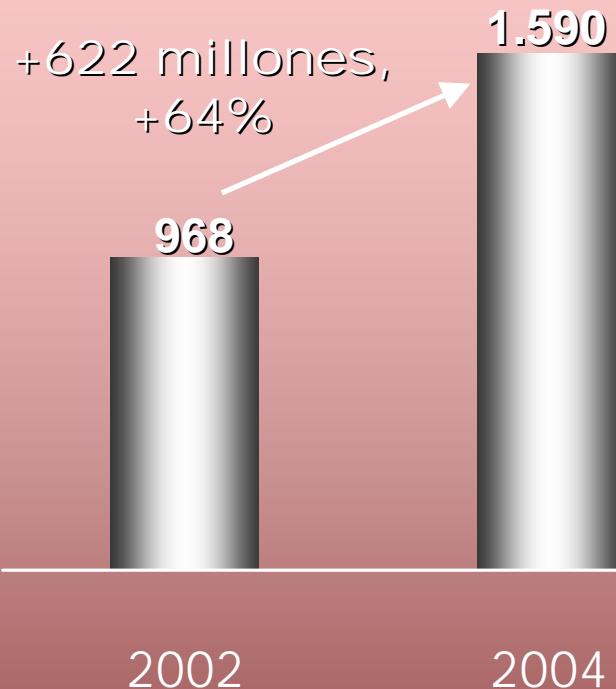
Manteniendo importantes niveles de solvencia

Solvencia

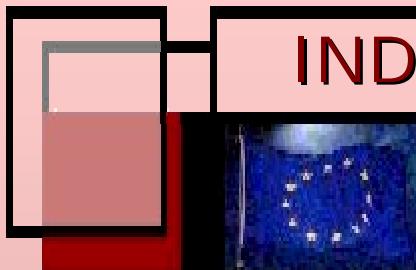
- ▶ ■ Objetivo:
- Uso eficiente de los recursos propios



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

- 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.