



Hoy jueves día 9 de febrero de 2006, a las 10:00 horas, Banco Pastor ha celebrado una audioconferencia restringida a analistas, con el fin de presentar los resultados del cuarto trimestre y anuales correspondientes al ejercicio 2005.

El pasado año ha culminado el Plan de Expansión 2003-2005, que se cierra con la consecución de los ambiciosos objetivos propuestos: se ha doblado el tamaño del balance, mejorando significativamente la eficiencia y preservando sólidos niveles de solvencia, y resultando todo ello en una sustancial mejora de la rentabilidad de la entidad. Además, se ha acometido una reordenación del grupo de empresas financieras y no financieras, que se ha traducido en un significativo aumento de la contribución de las mismas al resultado del Grupo, y se ha expandido la capacidad comercial del Banco, tanto a través de la expansión geográfica vía apertura de nuevas oficinas, como reforzando la red de agentes como canal alternativo de captación de clientes. El mercado ha reconocido los logros alcanzados, con un importante avance de la cotización y el volumen medio negociado de la acción de Banco Pastor, y tanto Moody's como Standard & Poor's han mejorado recientemente la calificación crediticia de Banco Pastor.

En noviembre de 2005, Banco Pastor presentaba su nuevo plan trienal 2006-2008, el Plan Delta, dirigido a un aumento equilibrado del negocio con especial atención a la captación de pasivo y fondos de inversión, junto con la activa promoción de la venta activa de productos de alto ROE. Así, de cara a 2006, sin olvidar el crecimiento del activo, pieza fundamental de la estrategia, se va a poner el acento en la rentabilidad potenciando todavía más la banca de relación para sacar el máximo partido de toda la masa de nuevos clientes que se han incorporado a lo largo de este periodo, basándose en el axioma de incremento de la rentabilidad versus aumento de la vinculación.

Las cifras de enero han sido muy favorables: las altas de clientes superan en un 16% las del mes de diciembre, el volumen financiero ha aumentado 456 millones de euros y



se han rozado los 40 millones de transacciones, lo que supone un aumento del 31% respecto a enero 2005 y un 12,5% respecto al mes anterior.

El año 2006 cerrará con crecimientos de doble dígito de los márgenes no obstante habrá comportamientos claramente diferenciados entre los dos semestres, especialmente a lo que al negocio se refiere, que irá ganando velocidad a medida que avancen los trimestres y siempre teniendo en cuenta que los objetivos del Plan Delta sitúan la tasa media de crecimiento en el 16% y el foco en la visión integral del cliente. A pesar de que se espera que 2006 sea el año menos brillante del trienio, se prevén crecimientos más que significativos en la parte baja de la cuenta de resultados.

A Coruña, 09 de febrero de 2006