



## INDICE

- 1.- Un banco bien posicionado en un mercado muy atractivo**
- 2.- Exitoso cambio de estrategia**
- 3.- Sólida posición financiera y perfil de riesgo conservador**
- 4.- Gran potencial de crecimiento futuro**
- 5.- Resumen de la transacción**





Un banco bien posicionado en un  
mercado muy atractivo



Banco Pastor

www.bancopastor.com | 902 44 00 00 | 902 44 00 01



## Principales magnitudes de Banco Pastor

- Octavo grupo bancario en España por activos totales y líder en Galicia
- Más de 900.000 clientes, 3.556 empleados y 535 sucursales a finales de Septiembre 2004 (el banco también está presente en Latinoamérica y en Europa a través de 9 oficinas de representación)
- Principalmente enfocado en banca comercial (45% de la cartera de préstamos a particulares y 45% a PYMES), así como en banca privada, banca por Internet y gestión de activos
- Nuevo Plan Estratégico implementado durante el 2003 con el objetivo de expandir su presencia en el mercado nacional y poder competir a través de un crecimiento rentable y mejoras de eficiencia substanciales

**Posicionamiento desde una banca de producto a una banca de cliente**





## Fuerte posición de mercado en Galicia, con creciente presencia nacional

### Contribución de Galicia al balance

Débitos a clientes	56,8%
Créditos a clientes	21,6%
Fondos	47,6%



Fuente: Datos de la compañía  
Nota: A Septiembre 2004

Total: 535 sucursales





## Estructura accionarial estable

### Principales accionistas

- **Fundación Pedro Barrié de la Maza:** con presencia de la familia fundadora
- **Caixa Galicia:** la mayor caja de ahorros en Galicia
- **Caja España:** caja de ahorros española concentrada en Castilla-León



Fuente: Datos de la compañía a 25-Oct-2004



## Principales magnitudes financieras

	2002	2003	Sept 2003	Sept 2004	Sep-03/04 Crecimiento
<b>Balance de Situación</b>					
Créditos a clientes (bruto) <sup>1</sup>	7.528	9.931	9.018	12.989	44%
Créditos a clientes (neto)	6.993	8.789	8.042	10.969	36%
Recursos de clientes <sup>2</sup>	7.014	8.497	7.682	10.209	33%
Activos totales	8.890	10.429	9.733	12.708	31%
Capital y Reservas	639	651	666	680	2%
<b>Pérdidas y Ganancias</b>					
Margen ordinario	350	391	282	326	16%
Margen de explotación	116	153	106	137	30%
Beneficio antes de impuestos	84	90	61	83	36%
Beneficio atribuido al grupo	84	62	51	59	16%
<b>Principales Ratios</b>					
Ratio de eficiencia (%)	61,5	55,4	56,9	52,8	
ROE <sup>3</sup> (%)	14,6	10,2	11,1	12,6	
ROE antes de impuestos <sup>3</sup> (%)	14,8	14,8	13,3	17,9	
Indice de cobertura <sup>4</sup> (%)	166,0	237,9	204,8	337,6	

Fuente: Cuentas de la compañía

<sup>1</sup> Incluye provisiones y titulizaciones

<sup>2</sup> Incluye depósitos a clientes y empréstitos

<sup>3</sup> Excluyendo los beneficios consolidados del ejercicio por distribuir

<sup>4</sup> Criterio AEB (incluyendo préstamos titulizados)

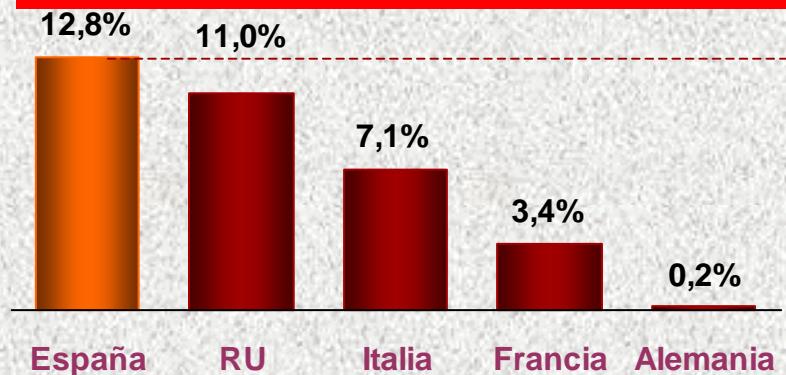


# Operando en uno de los mercados más atractivos de Europa

## Crecimiento económico por encima de la media



## Mercado bancario en expansión (crecimiento anual en 2003 de los préstamos totales)



## Rentable y eficiente (2003)



- ... y con los mejores ratios de cobertura en Europa (292% en España vs. 69% en el RU, 53% en Italia y 67% en Francia)

## En proceso de consolidación

- Transacciones recientes en la banca mediana
  - Adquisición de **Banco Atlántico** por parte de **Sabadell**; por €1,5bn (Dic-2003)
  - Adquisición de **Banco Zaragozano** por parte de **Barclays** por €1,1bn (May-2003)

Fuente: Erwin Economic World Indicators, Banco de España y GS Research.





Exitoso cambio de estrategia



Banco Pastor

www.bancopastor.com | 902 44 00 00 | 902 44 00 01



## Renovación del equipo directivo

**Equipo directivo ha sido renovado a través de:**

**Renovación del  
Consejo de  
Administración**

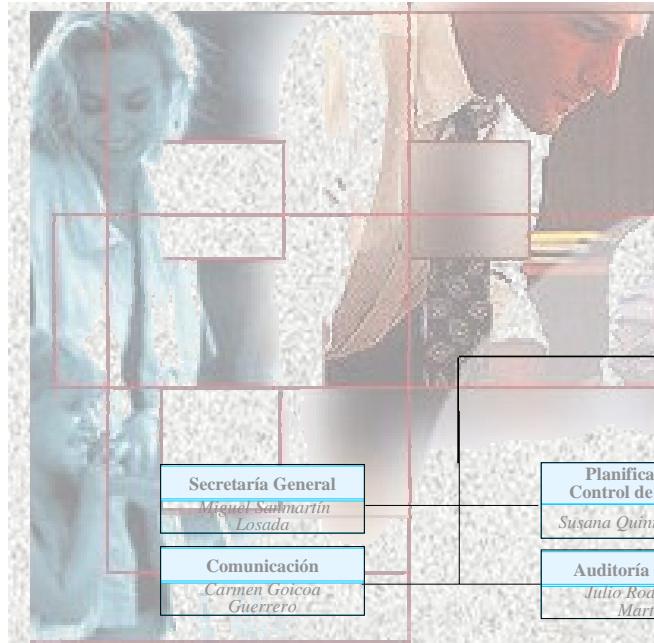
- Presidente: José María Arias Mosquera
- Tres nuevos consejeros de los cuales 2 independientes

**Promociones  
internas**

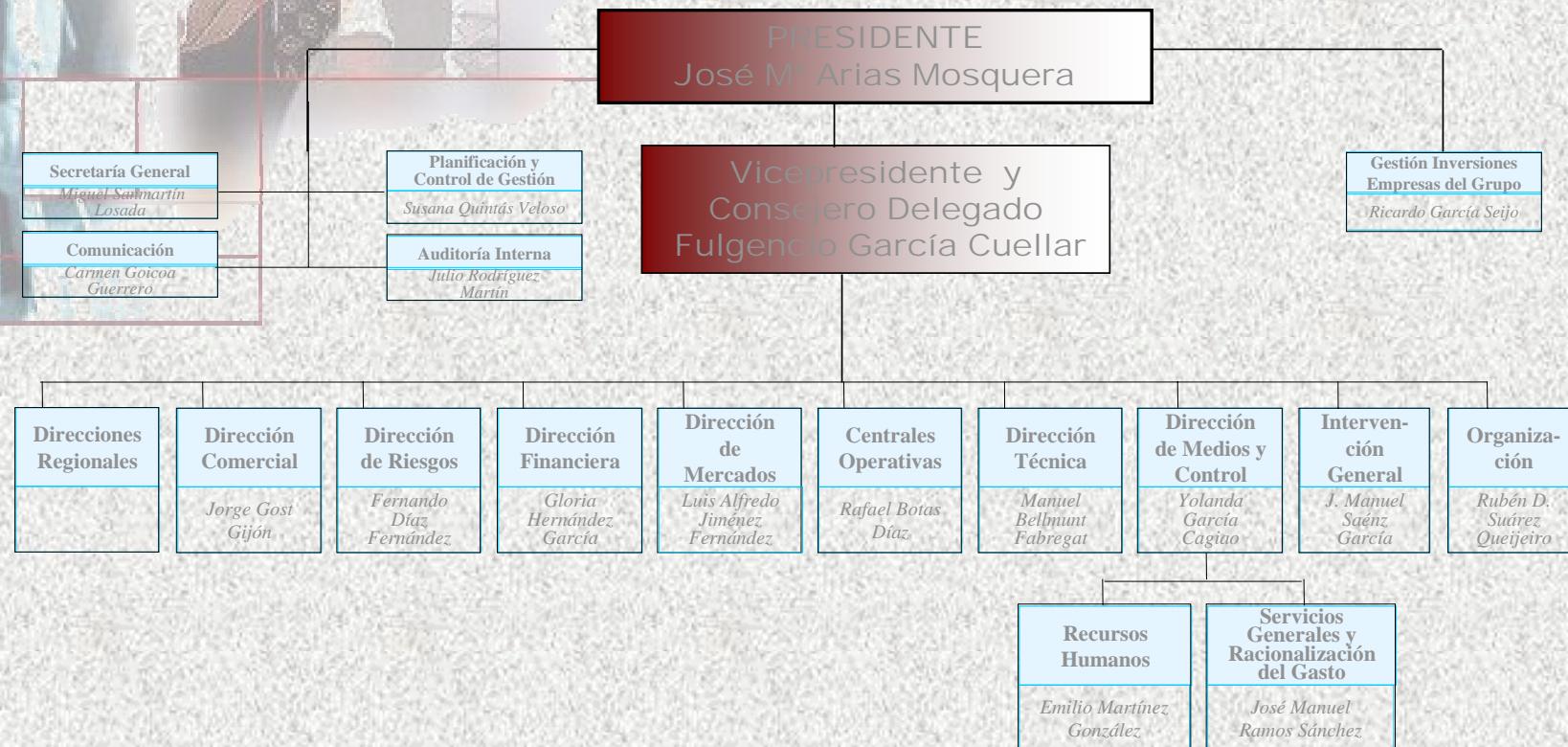
- Personas clave y con gran experiencia en el banco han sido promocionados a primera línea del equipo directivo

**Equipo directivo  
con probada  
experiencia**

- Consejero Delegado (Fulgencio García Cuellar): con casi 30 años de experiencia en Banco Popular ocupando el cargo de Consejero Delegado desde 1998 al 2002
- Director General Comercial (Jorge Gost): Casi 30 años de experiencia en Banco Popular
- Directora General Financiera (Gloria Hernández): anterior Directora General del Tesoro y Política Financiera



## Resultando en un estructura organizativa horizontal y ágil



Centrados en proporcionar el mejor apoyo a la red de sucursales





## Implantación de un ambicioso plan estratégico

### Objetivos

- Reforzar la **orientación al cliente** del banco y sus sucursales
- Incrementar la **capacidad comercial** del grupo a través de un crecimiento rentable y con seguridad en el riesgo
- Alcanzar sustanciales mejoras en **eficiencia y productividad**

**Un proyecto de crecimiento con equilibrio entre rentabilidad, eficiencia y solvencia**





## Implantación de un ambicioso plan estratégico

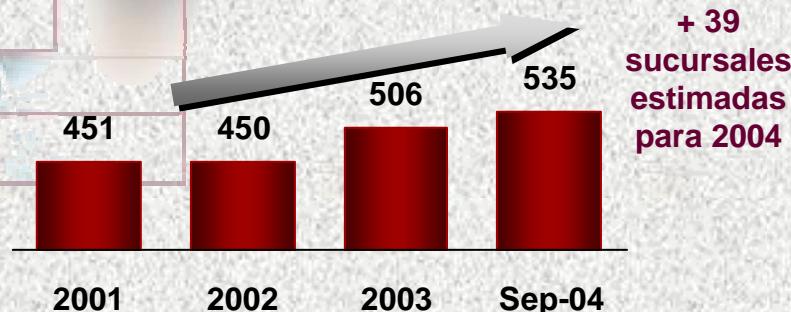
### Principales logros

- El volumen financiero ha crecido cerca de un 80%
- Índice de cobertura casi duplicado y ratio de morosidad reducido a la mitad
- Mejora sustancial del ratio de eficiencia (reducción de 869 puntos básicos)
- Expansión de la red de sucursales a través de 101 nuevas aperturas (se esperan 140 hasta finales de 2004)
- Incremento de la red de agentes a 426 personas
- Redefinición del modelo de sucursal (universal, pequeña, comercialmente dinámica y eficiente)
- Creación de 12 Direcciones Regionales cerca del cliente
- Incremento del 7,5% de la plantilla y recolocación del 15% de la plantilla de la Servicios Centrales del Banco a la red de sucursales
- Reorientación de las líneas de negocio de Mercados Financieros y Compañías del Grupo

# Con el objetivo de consolidarnos como un Banco mediano de implantación nacional



## Número de sucursales en España

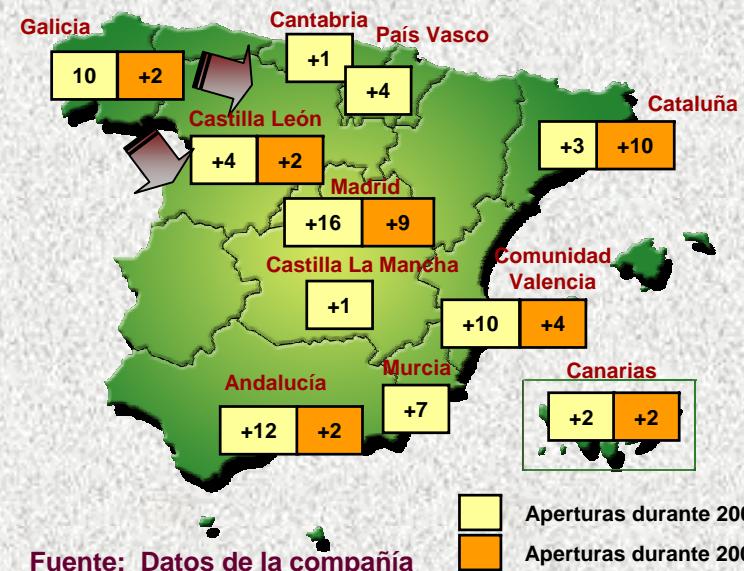


Fuente: Datos de la compañía

## Nuevo modelo de sucursal

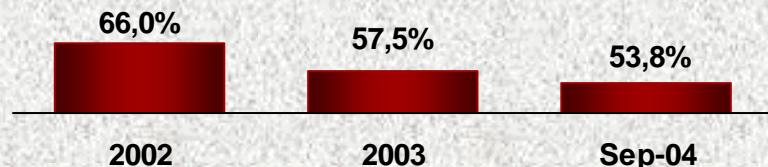
- Universal, pequeña (3 personas) y eficiente en costes
- Rentables en 18-24 meses
- Situada en:
  - Área mediterránea: Andalucía, Levante y Cataluña.
  - Principales zonas urbanas: Reforzar la presencia en Madrid y Barcelona.
  - Galicia: Principales ciudades

## Crecimiento en las zonas más ricas y económicamente prometedoras de España



Fuente: Datos de la compañía

## % de sucursales en Galicia



Fuente: Datos de la compañía





## Habiendo logrado un crecimiento en volúmenes por encima de la media...

Crecimiento anual de 9 meses hasta Sep 2004

	Banco Pastor	Grupo Comparable <sup>1</sup>
Cartera de préstamos (neta de titulización)	36,4%	20,3%
Débitos a clientes	14,8%	11,6%
Fondos de pensiones e inversión	17,8%	13,6%
Recursos de clientes <sup>2</sup>	32,9%	17,4%

Cartera de préstamos<sup>2</sup> (millones de €, crecimiento anual)



Débitos a clientes + fondos (millones de €, crecimiento anual)



Fuente: Cuentas de la compañía

<sup>1</sup> Incluye Bankinter, Popular y Banesto. Datos de Sabadell no son comparables debido a la adquisición de Atlántico

<sup>2</sup> Depósitos y empréstitos

<sup>3</sup> Incluye préstamos titulizados



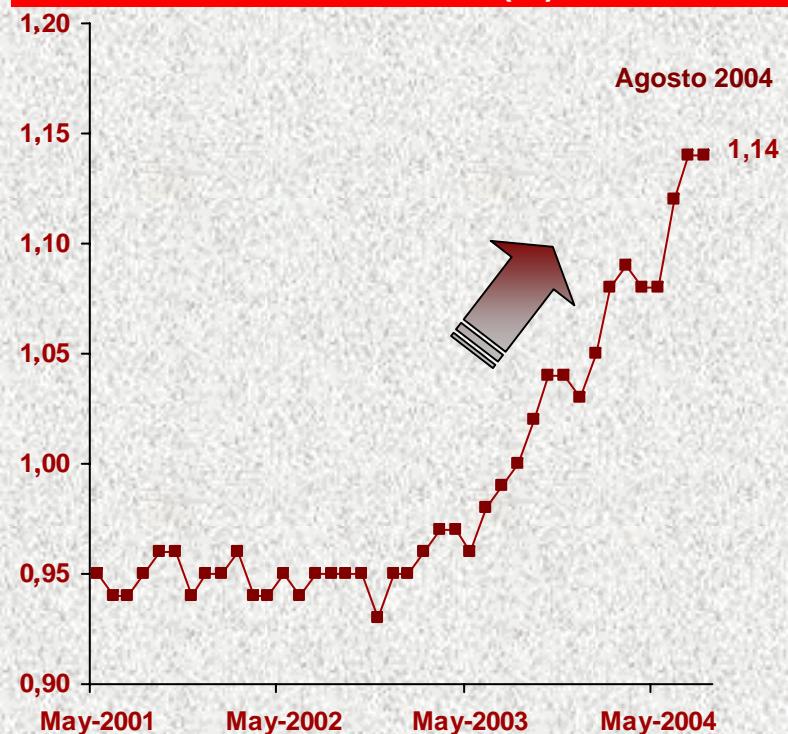


**...que se ha traducido en un significativo aumento de la cuota de mercado**

Cuota de mercado en préstamos (%)

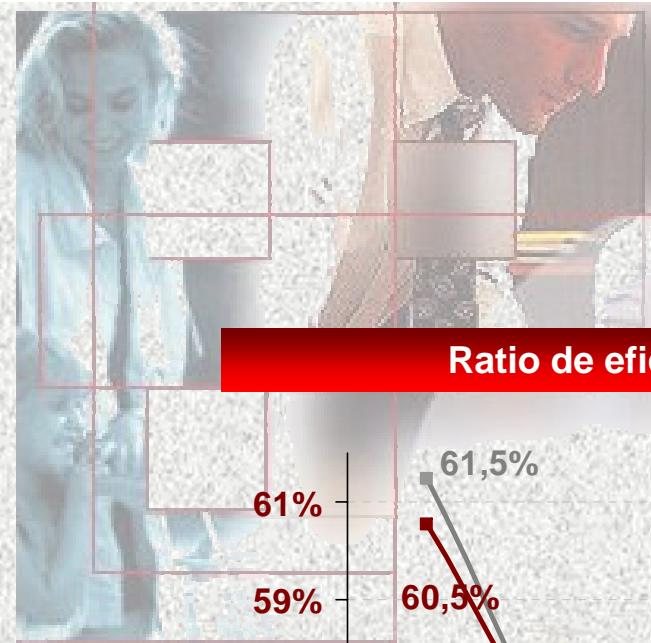


Cuota de mercado en depósitos y deudas subordinadas (%)



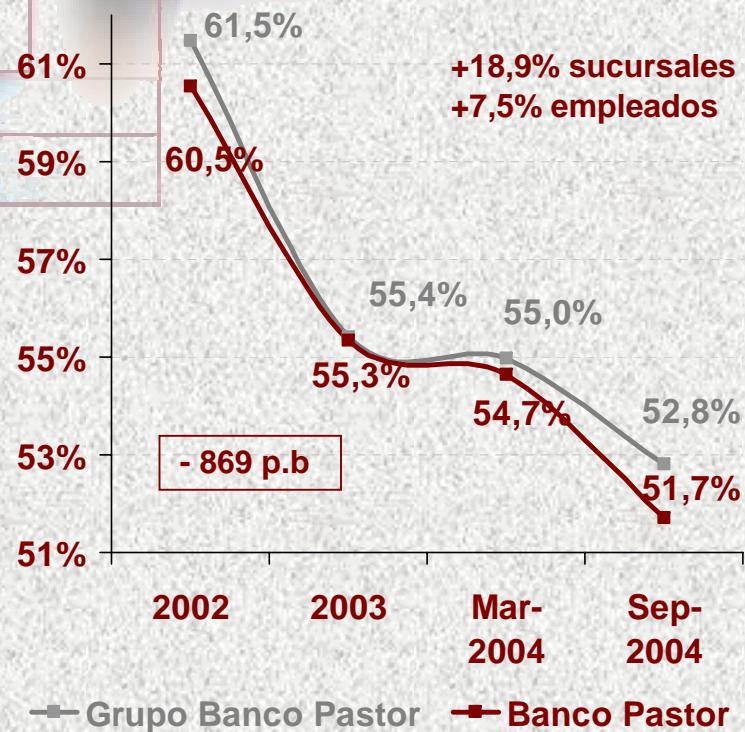
Fuente: Datos de la compañía, Banco de España



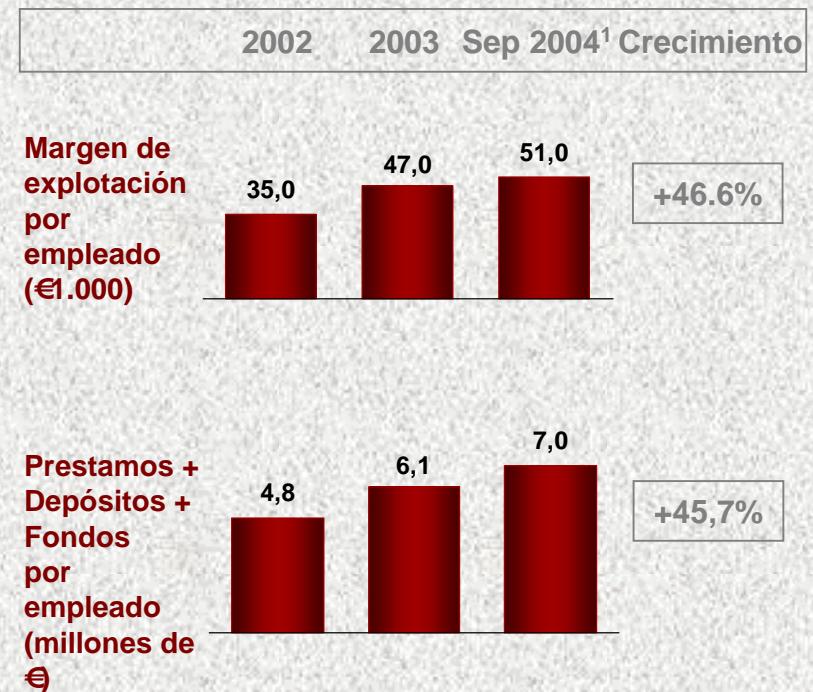


## ... y en sustanciales mejoras de la eficiencia y productividad

### Ratio de eficiencia



### Otros ratios



Fuente: Cuentas de la compañía

<sup>1</sup> Datos anualizados para el 3Q 2004





## ...como resultado de la gestión de costes y mayor dinamismo de la actividad comercial

### Gestión de costes

- Optimización en toda la Organización
- Reorganización y simplificación de la estructura organizativa
- Implementación de planes de reducción de costes
- Racionalización de procesos vinculados a la actividad comercial y simplificación de procesos operativos
- Oficina de Racionalización del Gasto

### Mayor dinamismo de la actividad comercial

#### %Variación Sep-03/Sep-04

<b>Altas de Clientes</b>	<b>+37,3%</b>
Altas de Clientes Particulares	+33,1%
Altas de Clientes Empresa	+63,1%
<b>Altas de Hipotecarios Vivienda</b>	<b>+36,0%</b>
<b>Altas de Préstamos Consumo</b>	<b>+35,6%</b>
Altas Productos de Previsión	+81,7%
Altas de Medios de Pago	+83,0%
Altas Total Productos Vendidos	+34,2%
Altas Productos Vendidos/empleado	+20,5%
<b>Volumen de Papel Descontado</b>	<b>+20,1%</b>
Concesiones de Leasing	+40,3%

#### %Variación Dic-03/Sep-04

<b>Nº Agentes (Dic'03: 216 / Sep'04: 426)</b>	<b>+97,2%</b>
Volumen Gestionado por Agentes	+89,3%

Fuente: Resultados de la compañía e información de Banco Pastor





**...y resultando en una mejora significativa de todos los márgenes**

### Crecimiento anual

	2002	2003	Sep 2004
<b>Margen de Intermediación</b>	<b>7,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>15,4%</b>
<b>Margen ordinario</b>	<b>1,1%</b>	<b>11,7%</b>	<b>15,6%</b>
<b>Margen de explotación (Provisiones para insolvencias)</b>	<b>(1,8)%</b>	<b>32,0%</b>	<b>29,6%</b>
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>24,3%</b>	<b>46,6%</b>	<b>41,8%</b>
<b>Beneficio atribuido al grupo</b>	<b>(21,3)%</b>	<b>6,5%</b>	<b>36,1%</b>
	2002	2003	Sep 2004
<b>ROE<sup>1</sup> antes de impuestos</b>	<b>14,8%</b>	<b>14,8%</b>	<b>17,9%</b>

- El tipo impositivo efectivo en el 2002 estuvo afectado por la externalización del fondo de pensiones del Banco Pastor
- Exceso de dotación de provisiones: la dotación de provisiones esta afectada por la normativa conservadora del Banco de España, la cual impacta negativamente a los bancos en crecimiento

Fuente: Datos de la compañía

<sup>1</sup> Fondos propios medios

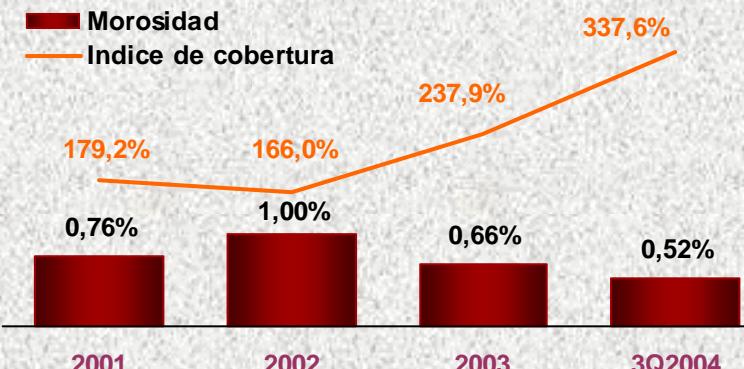


# Pese al aumento del nivel de provisiones

## Las provisiones no están relacionadas con la calidad crediticia

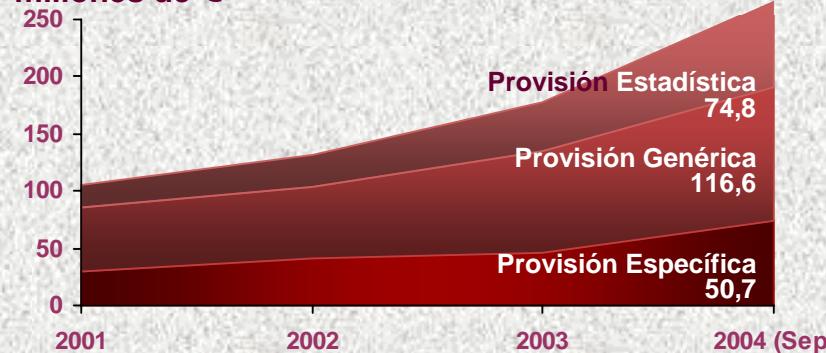
- El Banco de España requiere una **provisión genérica** del 1% del total de los préstamos y 0,5% de las hipotecas
- Adicionalmente el Banco de España ha establecido una **provisión estadística** para reducir los efectos de los ciclos económicos

## Morosidad y índice de cobertura



## Fondos de provisiones acumulados

millones de €



Variación en la dotación anual de provisiones

+181,4%

+99,0%

(46,4)%

Fuente: Cuentas de la compañía



Banco Pastor

19



## Resultados que superan a los principales competidores

### Crecimiento anual 9 meses hasta Sep 2004

	Pastor	Banco 1	Banco 2	Banco 3
Margen de intermediación	15,4%	7,0%	8,5%	(3,7)%
Margen de explotación	29,6%	16,2%	9,9%	(4,5)%
Resultado atribuido al grupo	15,6%	12,0%	11,9%	17,9%
Créditos a clientes <sup>1</sup>	36,4%	20,2%	23,5%	12,3%
Debitos a clientes	14,8%	9,4%	15,5%	7,8%

Pastor continua siendo mejor que sus comparables durante el 2004

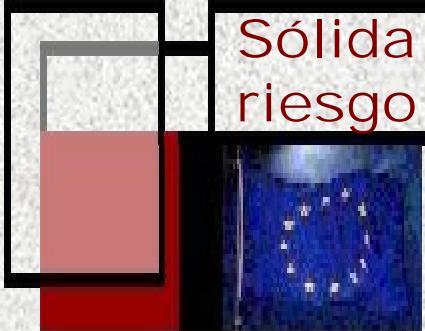
Fuente: Cuentas de la compañía (3Q 2003-2004)

<sup>1</sup> Neto de titulizaciones





Sólida posición financiera y perfil de riesgo conservador



Banco Pastor

www.bancopastor.com | 902 100 000



## Un banco con rating internacional

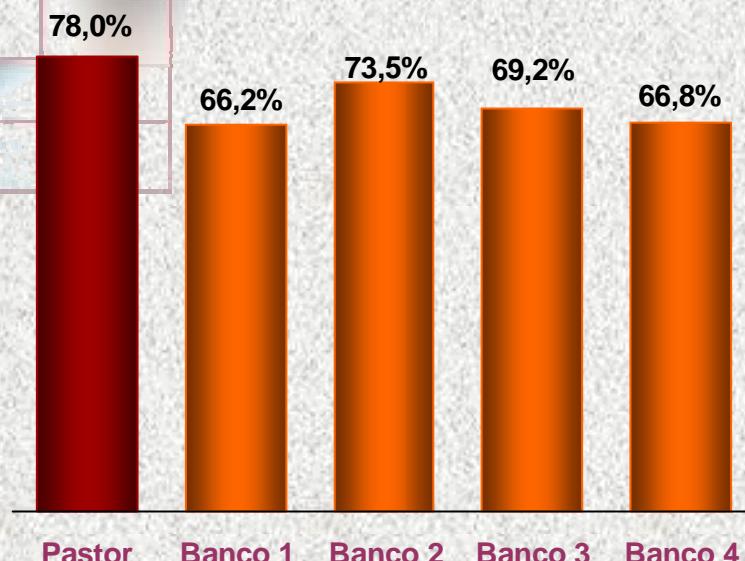
Ambas agencias de rating han cambiado su perspectiva de rating a positiva

Razonamiento	Perspectiva	Rating	
		Corto Plazo	Largo Plazo
<b>S&amp;P</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ S&amp;P: «La fuerte posición del Banco en su mercado principal, Galicia, la buena liquidez, las mejoras en la calidad de los activos y los modernos y eficientes sistemas de información»</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ S&amp;P: confianza en la exitosa implantación de una estrategia que ayudara a realizar el negocio de Pastor y su perfil financiero en el medio plazo</li></ul>	<p>A2</p> <p>A-</p>
<b>Moody's</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Moody's: «La franquicia del Banco en Galicia y sus "fundamentals". Banco Pastor posee una buena rentabilidad, un negocio de bajo riesgo, activos de calidad y buena capitalización»</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Moody's: buenas previsiones sobre la capacidad para generar beneficios</li></ul>	<p>P1</p> <p>A2</p>



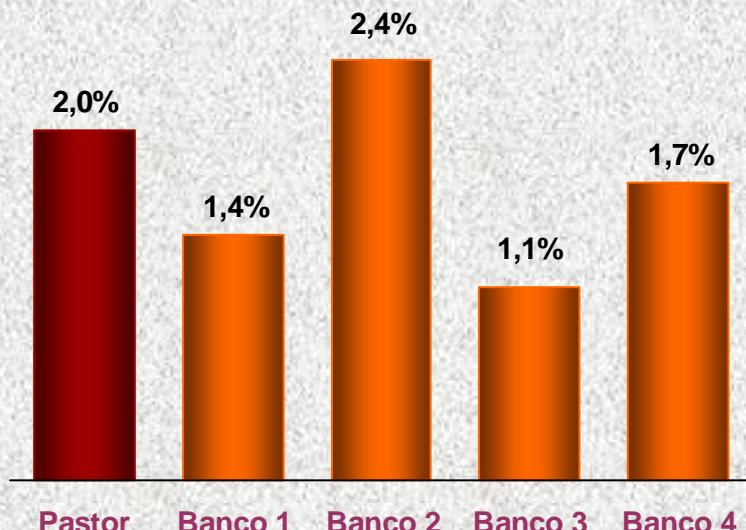
# Elevados márgenes y baja volatilidad de beneficios

Margen de intermediación como % del margen de explotación (Sep 2004)



Negocio de trading conservador

Margen de intermediación como % de activos totales (Sep 2004)



Alineamiento de la estrategia de las compañías del grupo

- Reduciendo sistemáticamente la exposición a los riesgos de mercado con un creciente enfoque en distribución
- Inversiones en línea con la estrategia del banco de rentabilidad y crecimiento de los ingresos recurrentes

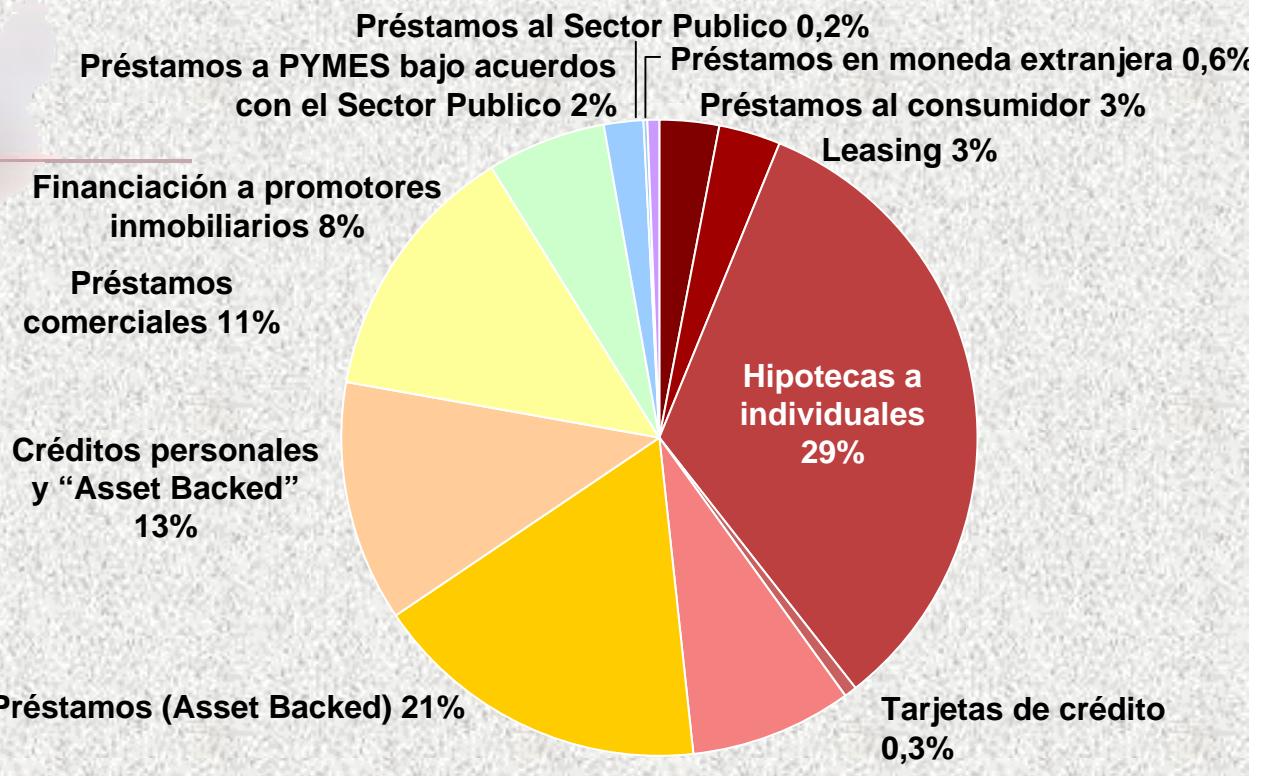
Fuente: Cuentas de las compañías (3Q 2004)



Banco Pastor

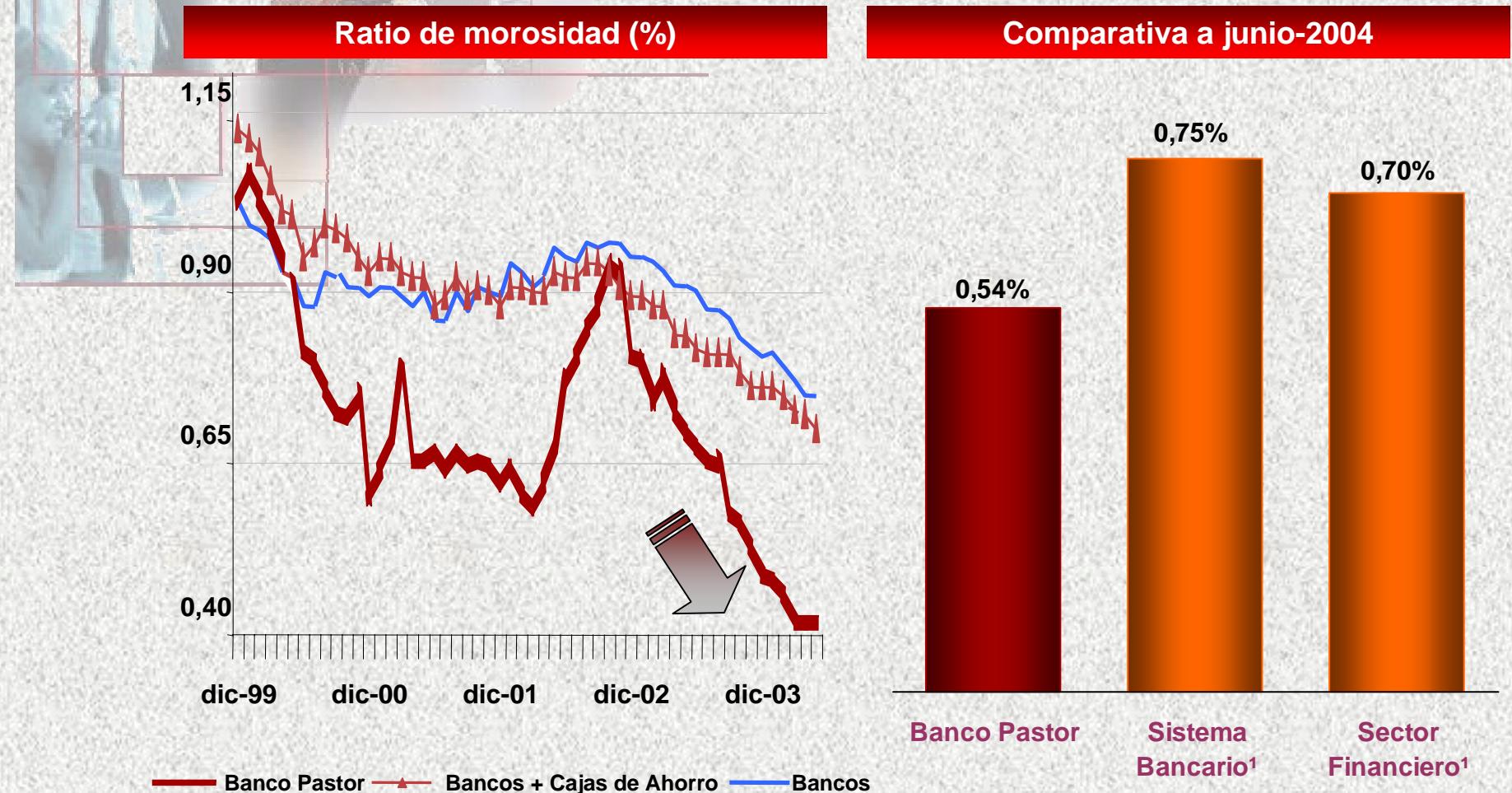


## Cartera de inversión crediticia diversificada y con garantías (Jun-2004)



- **58,3% de la inversión crediticia cuenta con garantías**
- **Basados en préstamos a PYMES (45%) y a particulares (45%)**
- **Sistemas de credit scoring automático para préstamos con garantía real, PYMES, tarjetas de crédito y crédito al consumo**
- **La media del loan-to-value de la cartera de hipotecas es del 55,7% (a precios históricos)**

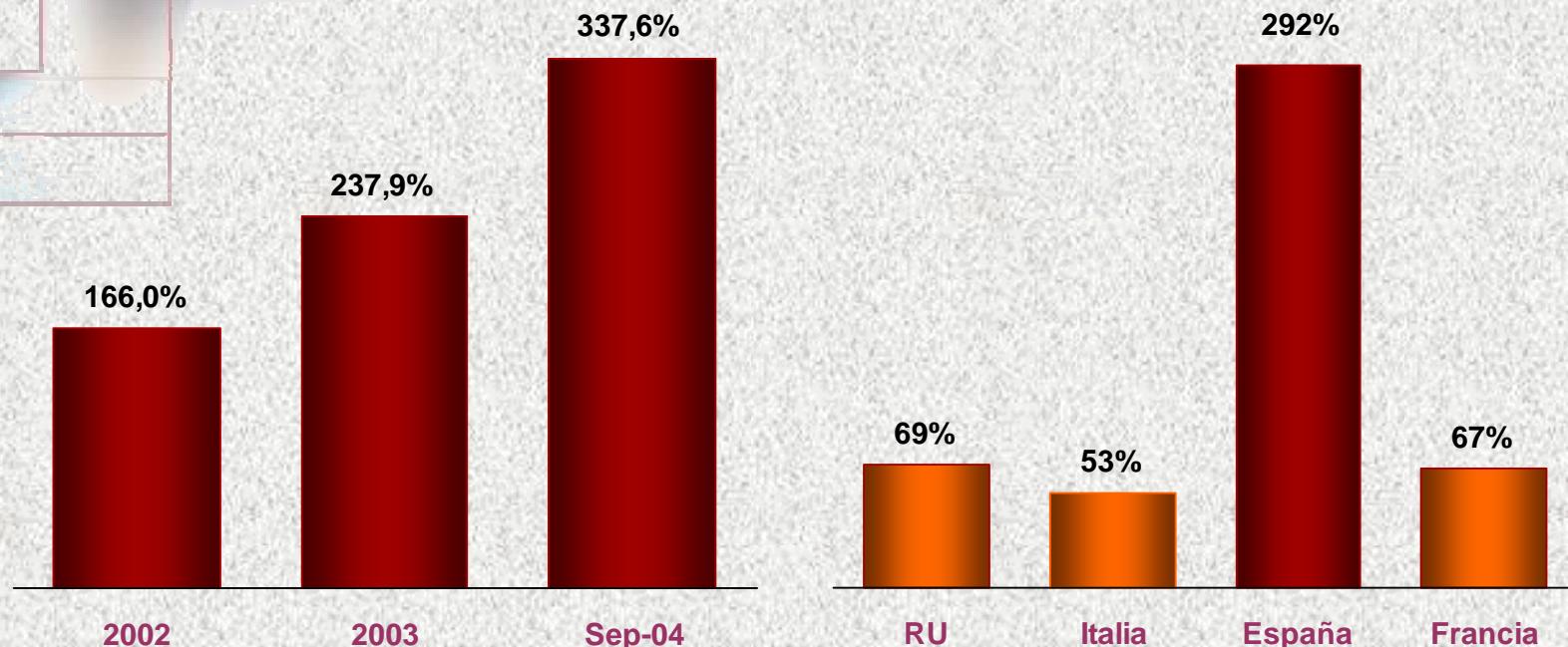
## Crecimiento apoyado por activos de calidad



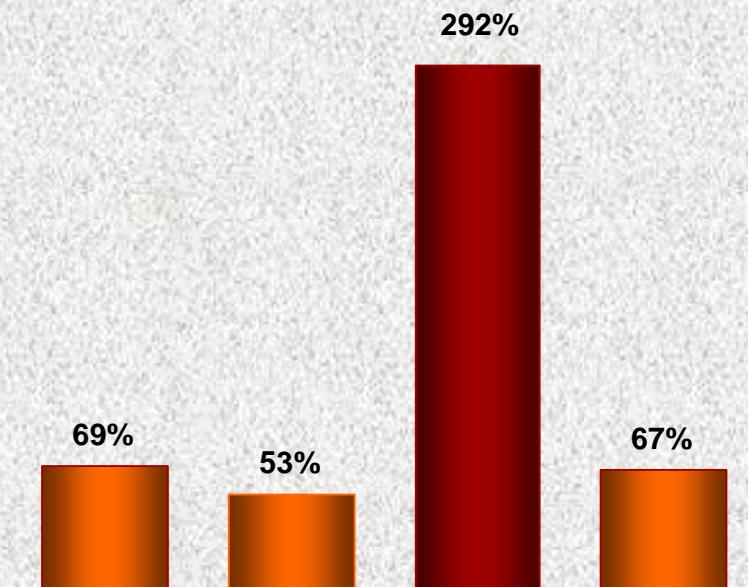
<sup>1</sup> Fuente: Banco de España

## Sólidos índices de cobertura

Índice de cobertura



Ratios de cobertura en España vs. otros mercados europeos<sup>1</sup> - 2003



Nuestros criterios de concesión y herramientas de gestión crediticia nos proporcionan una ventaja competitiva al seleccionar el riesgo

Fuente: Cuentas de la compañía, GS Research

<sup>1</sup> Incluye la media de los bancos cubiertos por GS Research





Gran potencial de crecimiento futuro



Banco Pastor

www.bancopastor.com | 902 44 00 00



## Actuales Iniciativas Estratégicas

### Sistemas y Procesos

- **Nueva segmentación de clientes** adaptada a cada perfil de clientes, para diseñar una oferta de productos, un canal de distribución y el momento adecuado para interactuar con el cliente
- **Nuevas herramientas** para el seguimiento diario del negocio: Intranet
- **Revisión de los procesos administrativos** para liberar capacidad comercial a nuestras oficinas

### Productos y Campañas

- **Calendario de campañas** continuado en el tiempo para apoyar la gestión comercial y la consecución de objetivos fijados
- **Lanzamientos de nuevos productos** para apoyar el mayor dinamismo comercial

### Recursos Humanos

- **Proximidad de la Alta Dirección con las direcciones regionales y las sucursales**
- **Comunicación continua** de la evolución del proyecto
- **Participación de la red en el diseño de mejoras** en los procesos administrativos
- **Planes de formación específicos** enfocados en técnicas de venta y negociación de clientes



## Actuales Iniciativas Estratégicas

### Bancaseguros

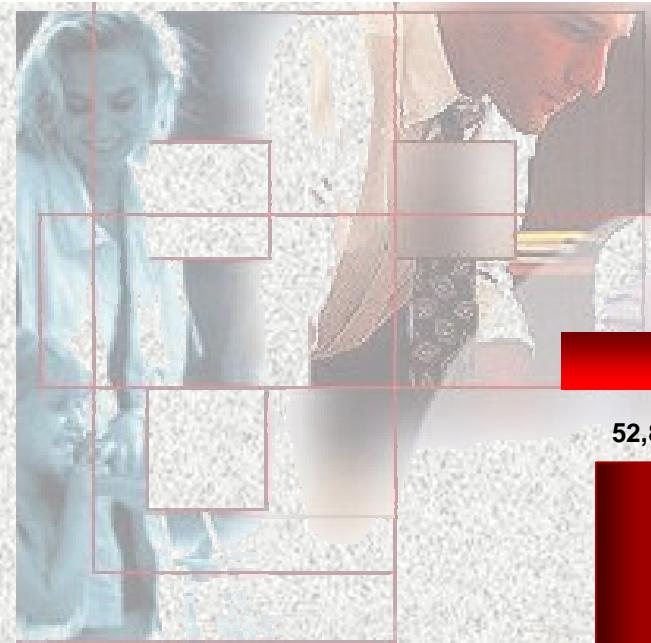
- Acuerdos de distribución con importantes compañías de seguros generales en España
- Comercialización de productos de vida, ahorro y pensiones por parte de Pastor Vida

### Fondos de Inversión

- Distribución de fondos tanto propios como de terceros
- Carteras de ahorro: combinación entre pasivo tradicional y el fondo de inversión adaptado a las características del inversor
- Inicio de comercialización de fondos dinámicos o de gestión alternativa

### Medios de Pago

- Creación de una Dirección de medios de pago para potenciar de forma específica este área de negocio
- Mejora de ratios de venta cruzada a clientes en tarjetas de débito y crédito
- Desarrollo de nuevos productos



## Potencial de mejoras adicionales en eficiencia y productividad

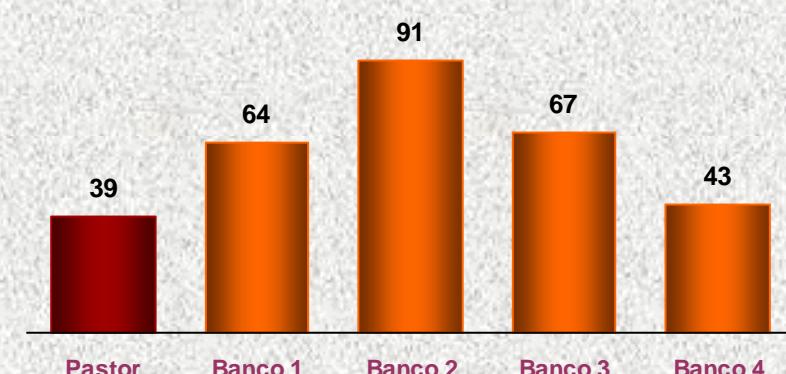
Ratio de eficiencia



Margin de explotación por sucursal (€1.000)



Margin de explotación por empleado (€1.000)



Fuente: Cuentas de las compañías (3Q 2004) Datos a Septiembre del 2004

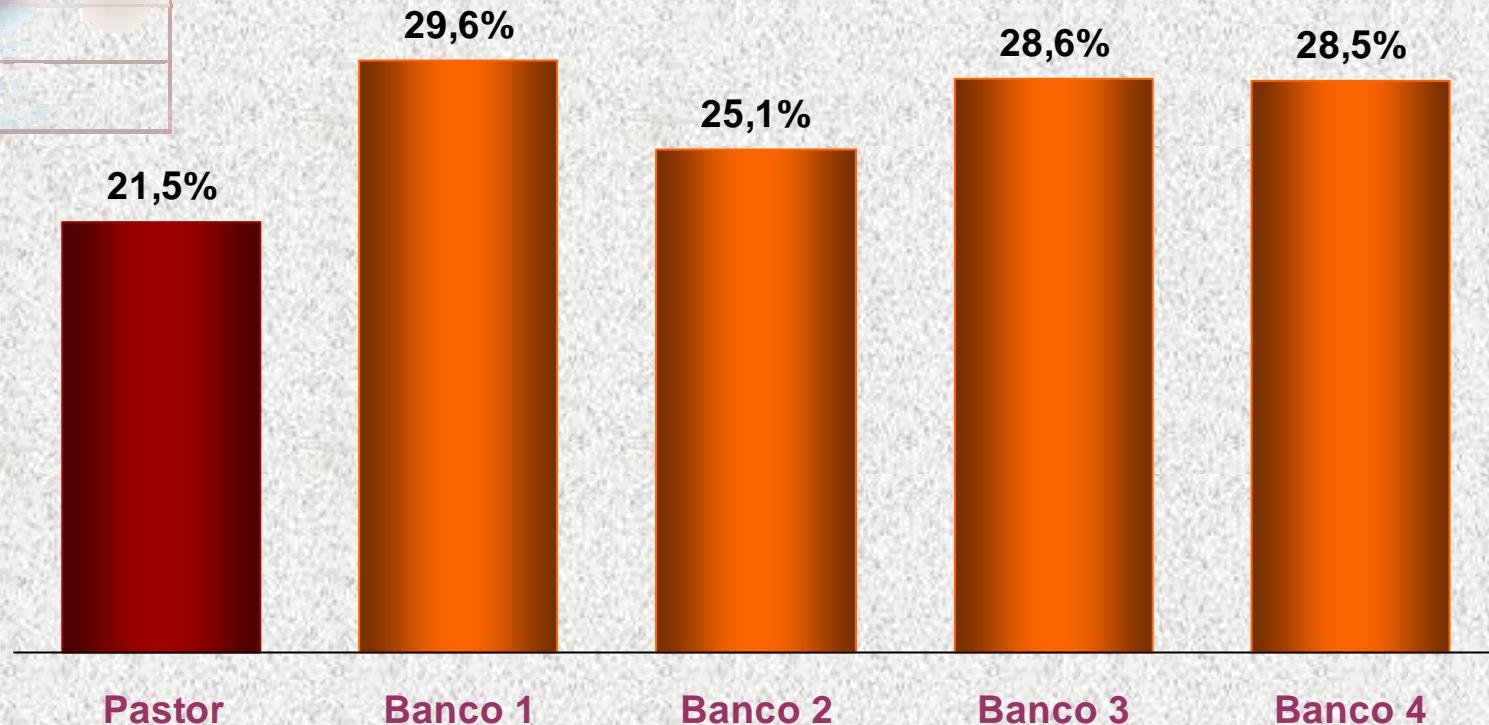
<sup>1</sup> Oficinas para Banco Pastor





## Potencial de aumento del margen no financiero

Comisiones netas como % del margen ordinario (Sep 2004)



Fuente: Cuentas de las compañías (3Q 2004)

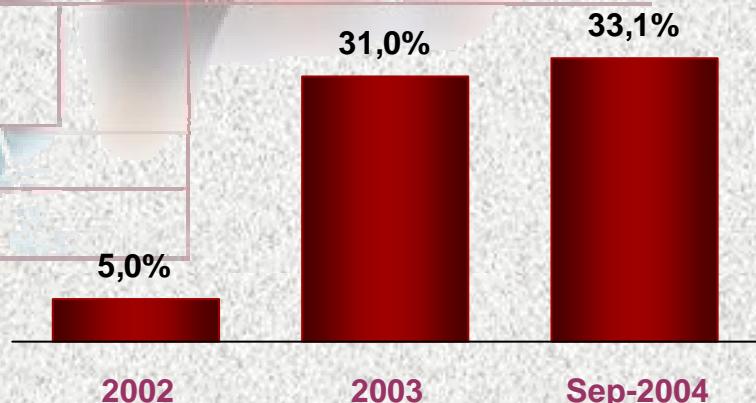


Banco Pastor

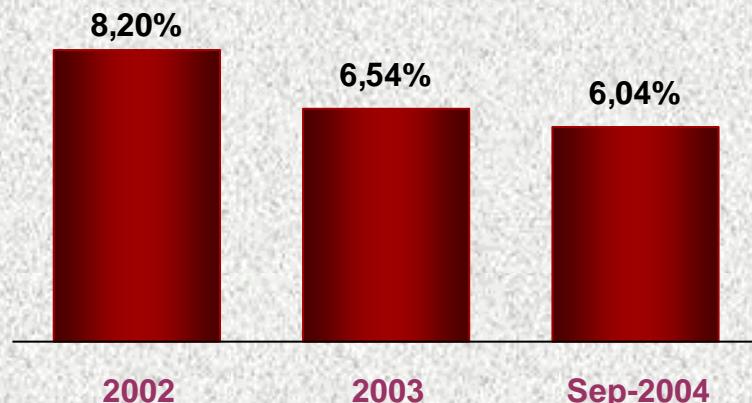


## Reforzando la solvencia para apoyar el crecimiento

Crecimiento anual de los activos ponderados por riesgo<sup>1</sup>



Desarrollo del Core Tier I (BIS)



Ampliación de capital con derechos  
215 millones

Ratio Proforma Core Tier I de 7,96% a Sep-2004

Fuente: Cuentas de la compañía

<sup>1</sup> Criterio Banco de España





Banco Pastor

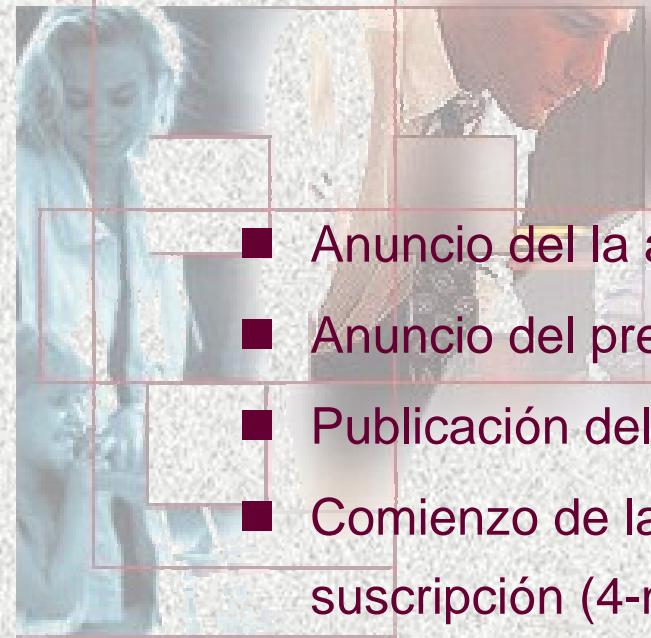
www.bancopastor.com | 902 100 000



## Principales términos de la operación

- Ampliación con derechos de 1 nueva acción por cada 5 existentes
- Precio de emisión:
  - Valor Nominal €1 por acción
  - Prima de emisión €18,764 por acción
  - Descuento sobre TERP 17,65%
- Capital emitido:
  - Valor Nominal €10,9 millones
  - Prima de emisión €204,6 millones
- Número de acciones a emitir: 10.903.561

<sup>1</sup> Basado en el precio de cierre del 05-oct-2004 de €24.85, TERP de €24,0



## Calendario

- Anuncio del la ampliación de capital (9-sep-2004)
- Anuncio del precio de emisión (6-oct-2004)
- Publicación del folleto en la CNMV (2-nov-2004)
- Comienzo de la comercialización de los derechos y del periodo de suscripción (4-nov-2004)
- Roadshow internacional (4/10-nov-2004)
- Final de la compra-venta de derechos y del periodo de suscripción (18-nov-2004)
- En caso de suscripción incompleta:
  - Asignación discrecional para los empleados (19-nov-2004)
  - Asignación discrecional para accionistas actuales y otros inversores (22/23-nov-2004)
- Liquidación (23/24-nov-2004)





## Atractiva oportunidad de inversión

- Operando en uno de los mercados bancarios **más atractivos de Europa**
- **Franquicia reforzada**, a través de la implementación de un **plan estratégico** que fomenta el crecimiento rentable y seguro
- **Perfil de riesgo conservador**, con una posición financiera sólida y una excepcional calidad crediticia
- **Mejores resultados que sus competidores** y mejores perspectivas de crecimiento y potenciales mejoras en eficiencia
- Potencial de **crecimiento adicional** y mejoras en **rentabilidad y eficiencia**
- Refuerzo de la base de capital, incremento en la liquidez de la acción, y **diversificación de la base de accionistas**



Banco Pastor cautions that this presentation contains forward looking statements which include those related to our future business development and economic performance. While these statements represent our judgement and future expectations concerning the development of our business, a number of risks, uncertainties and other important factors could cause actual developments and results to differ materially from our expectations. These factors include but are not limited to general market, macroeconomic, governmental and regulatory trends; changes in interest rates and market conditions and any other circumstance which could adversely affect the statements herewith enclose.