



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

Un banco bien posicionado en un mercado muy atractivo



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

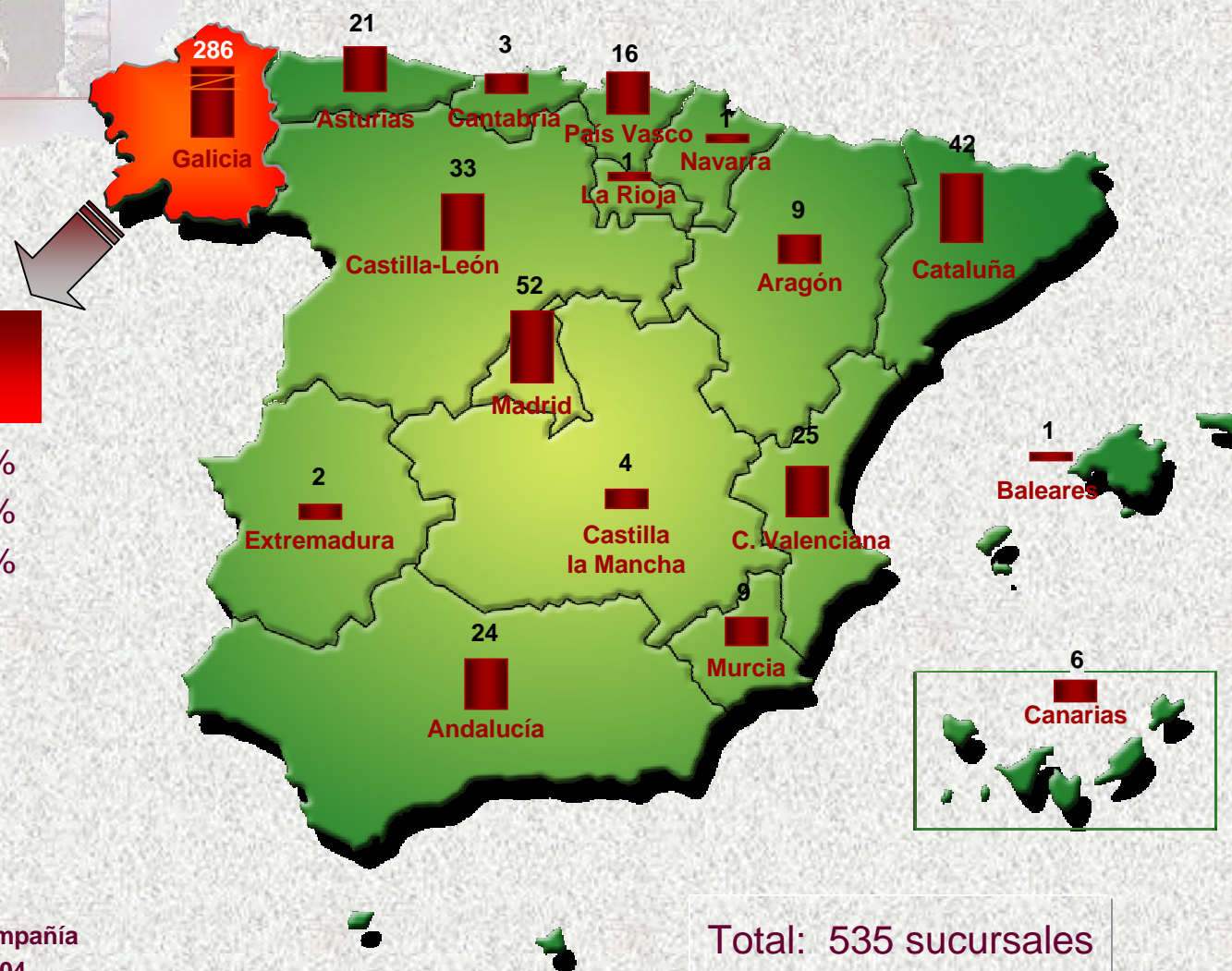


Posicionamiento desde una banca de producto a una banca de cliente

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% |



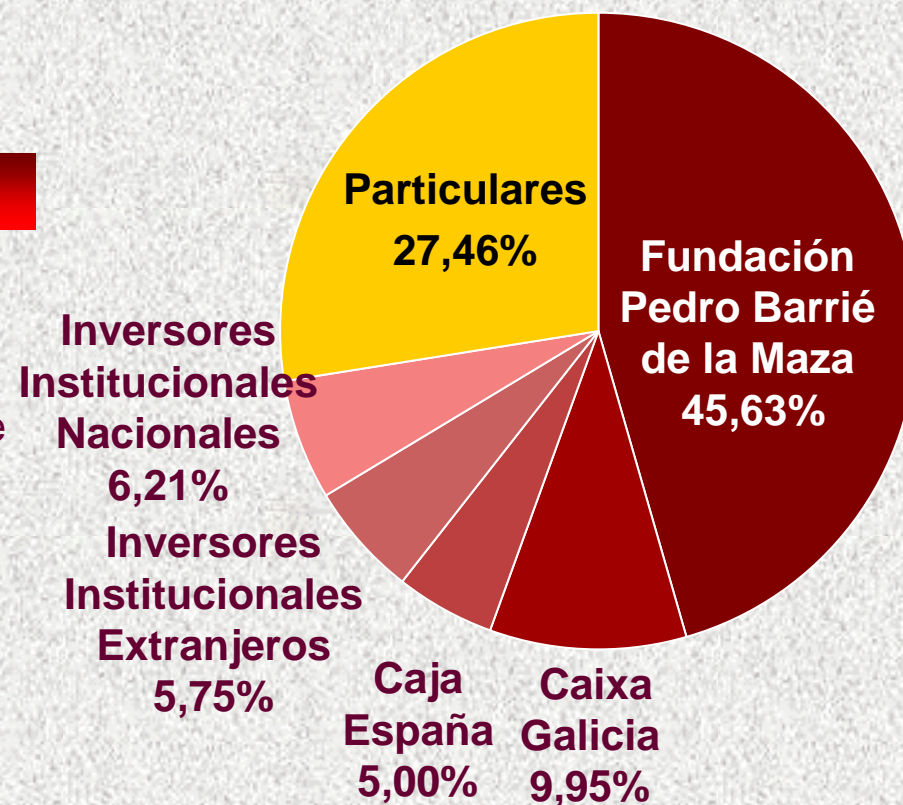
Fuente: Datos de la compañía
Nota: A Septiembre 2004



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 |
|--|-------|--------|--------------|--------------|--------------------------|
| Balance de Situación | | | | | |
| Créditos a clientes (bruto) ¹ | 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 ² | 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% |
| Pérdidas y Ganancias | | | | | |
| 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% |
| Principales Ratios | | | | | |
| Ratio de eficiencia (%) | 61,5 | 55,4 | 56,9 | 52,8 | |
| ROE ³ (%) | 14,6 | 10,2 | 11,1 | 12,6 | |
| ROE antes de impuestos ³ (%) | 14,8 | 14,8 | 13,3 | 17,9 | |
| Indice de cobertura ⁴ (%) | 166,0 | 237,9 | 204,8 | 337,6 | |

Fuente: Cuentas de la compañía

¹ Incluye provisiones y titulizaciones

² Incluye depósitos a clientes y empréstitos

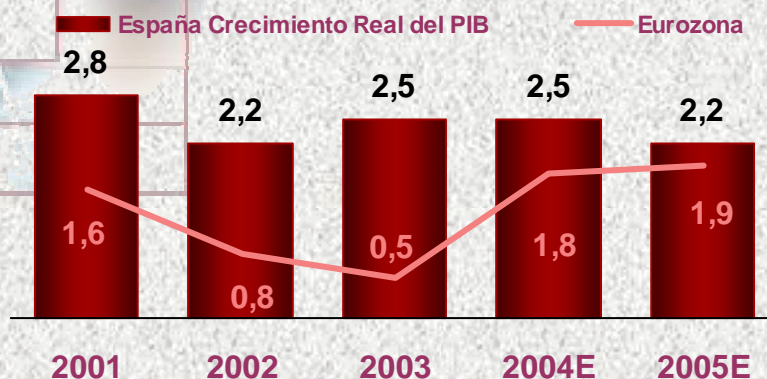
³ Excluyendo los beneficios consolidados del ejercicio por distribuir

⁴ Criterio AEB (incluyendo préstamos titulizados)

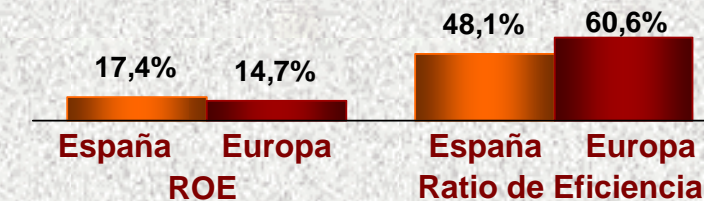


Operando en uno de los mercados más atractivos de Europa

Crecimiento económico por encima de la media

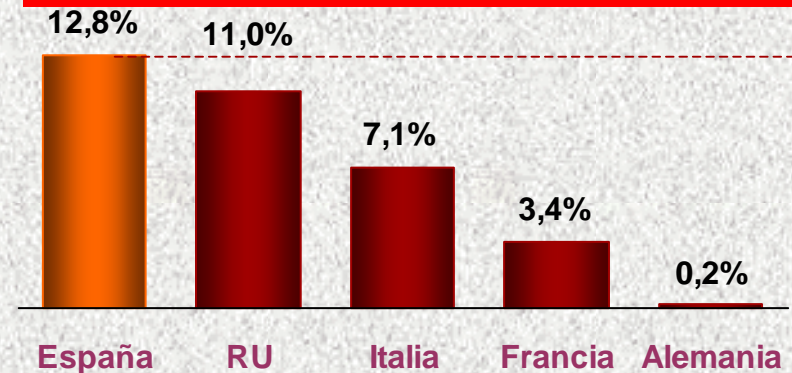


Rentable y eficiente (2003)



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

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



En proceso de consolidación

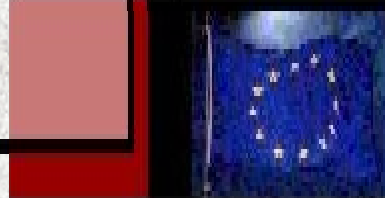
- Transacciones recientes en la banca mediana
 - Adquisición de **Banco Atlántico** por parte de **Sabadell**; por €1,5bn (Dic-2003)
 - Adquisición de **Banco Zaratogano** por parte de **Barclays** por €1,1bn (May-2003)

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





Exitoso cambio de estrategia



Banco Pastor

El primer banco en Colombia con un plan de negocio



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

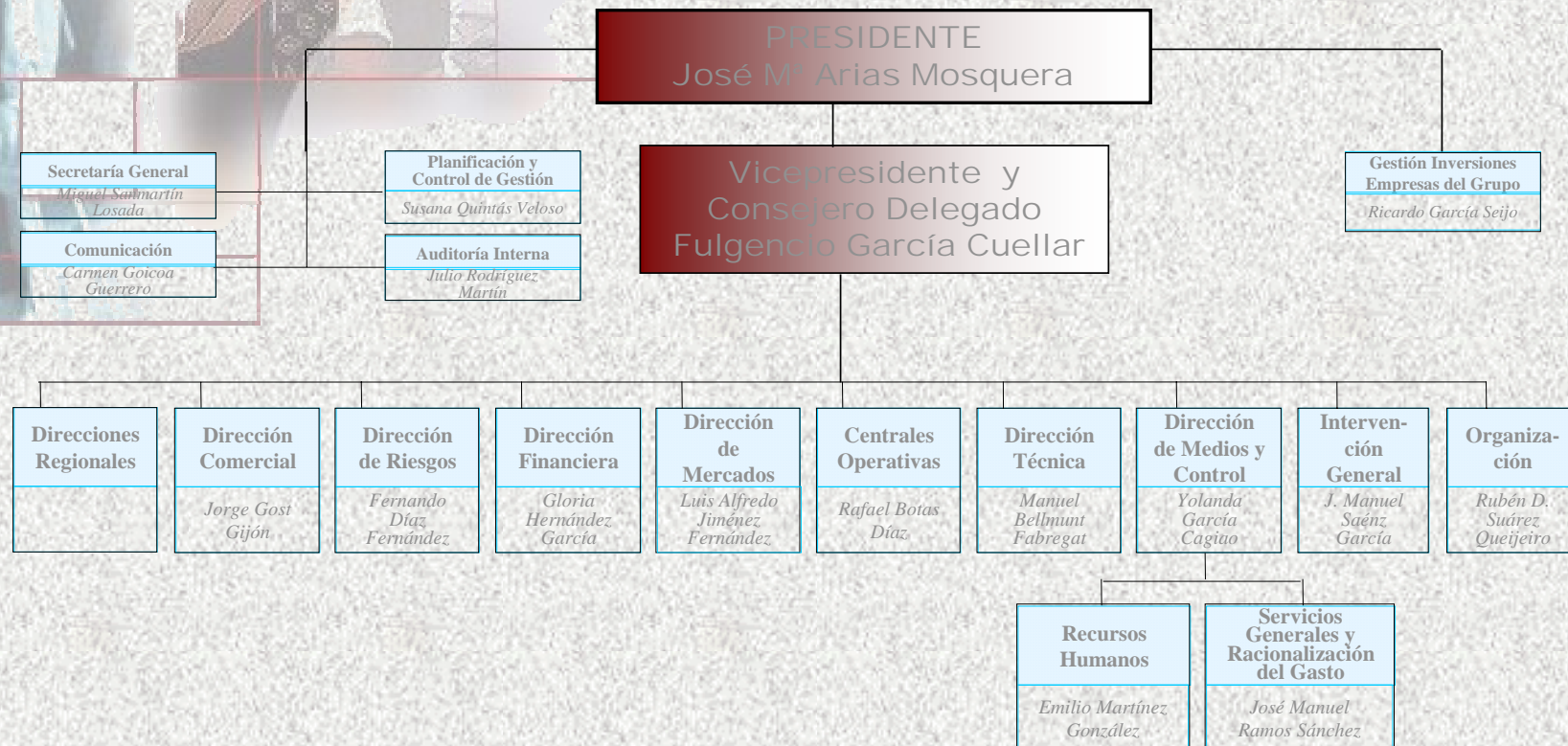
**Promociones
internas**

- 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 estructural 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



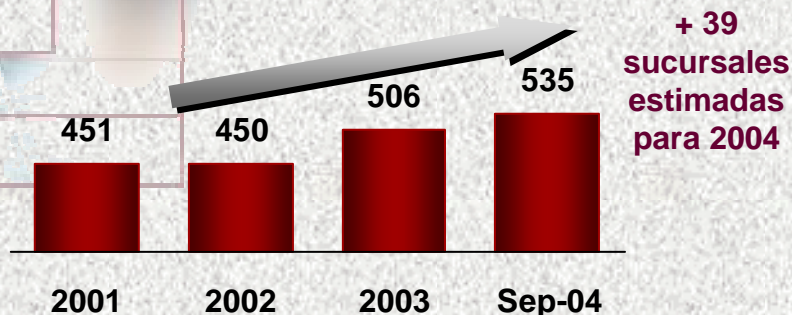
Implantación de un ambicioso plan estratégico

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

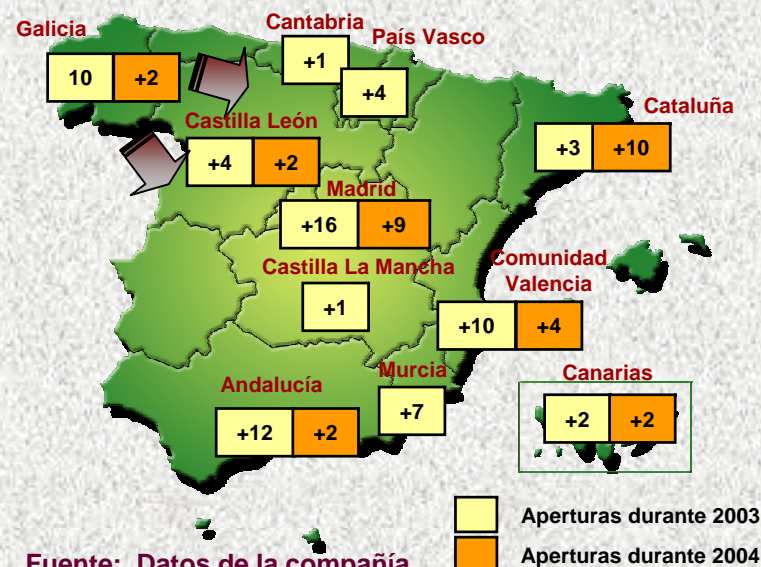


Fuente: Datos de la compañía

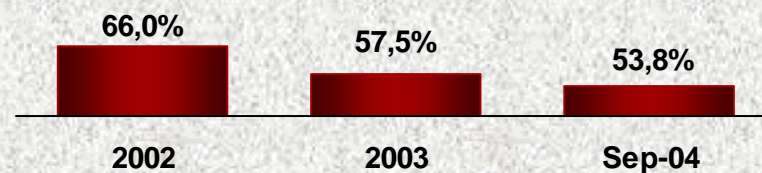
Nuevo modelo de sucursal

- 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



% de sucursales en Galicia



Fuente: Datos de la compañía

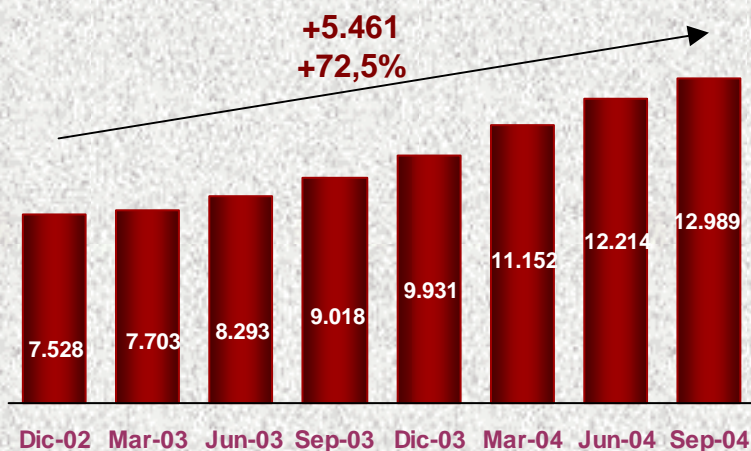


Habiendo logrado un crecimiento en volúmenes por encima de la media...

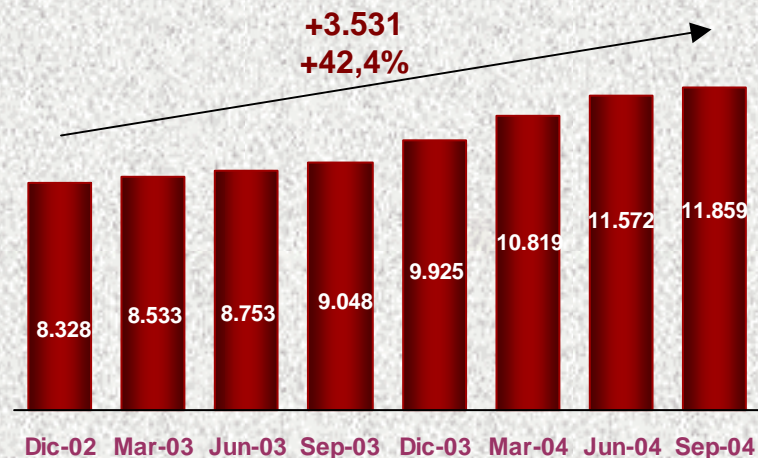
Crecimiento anual de 9 meses hasta Sep 2004

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

Cartera de préstamos² (millones de €, crecimiento anual)



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



Fuente: Cuentas de la compañía

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

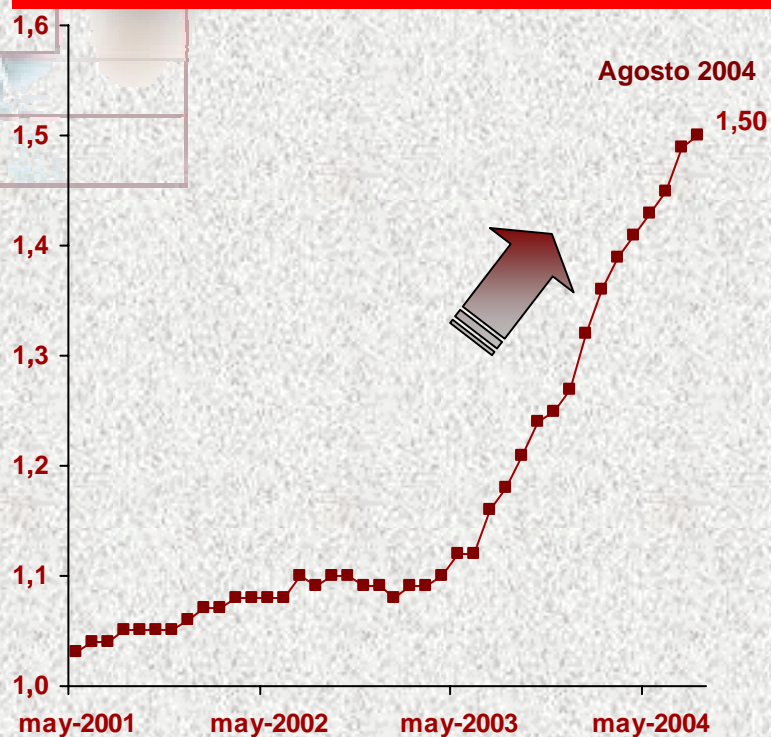
² Depósitos y empréstitos

³ Incluye préstamos titulizados

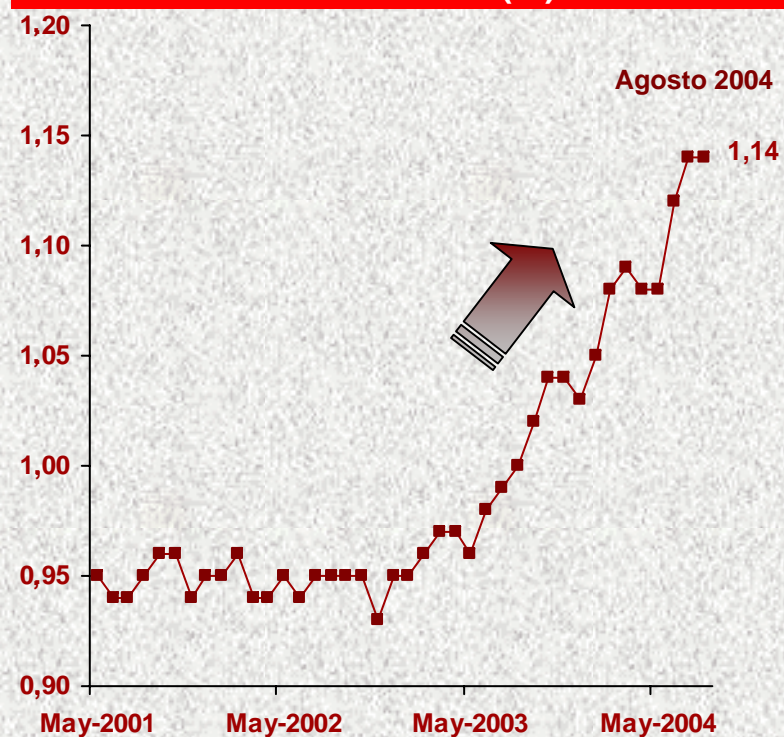


...que se ha traducido en un significativo aumento de la cuota de mercado

Cuota de mercado en préstamos (%)



Cuota de mercado en depósitos y deudas subordinadas (%)



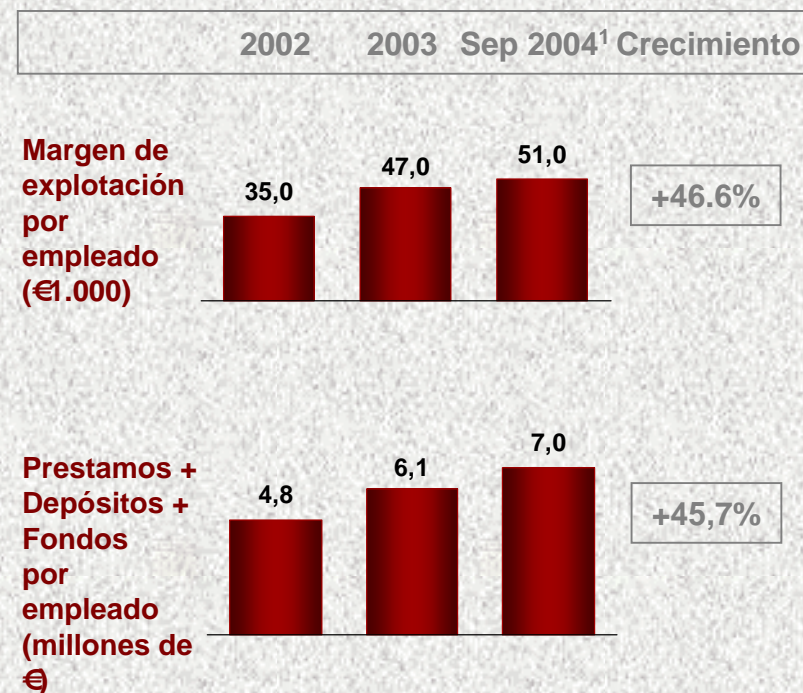
Fuente: Datos de la compañía, Banco de España

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

Ratio de eficiencia



Otros ratios



Fuente: Cuentas de la compañía

¹ 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

| | |
|--|---------------|
| Altas de Clientes | +37,3% |
| Altas de Clientes Particulares | +33,1% |
| Altas de Clientes Empresa | +63,1% |
| Altas de Hipotecarios Vivienda | +36,0% |
| Altas de Préstamos Consumo | +35,6% |
| 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% |
| Volumen de Papel Descontado | +20,1% |
| Concesiones de Leasing | +40,3% |

%Variación Dic-03/Sep-04

| | |
|---|---------------|
| Nº Agentes (Dic'03: 216 / Sep'04: 426) | +97,2% |
| 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 |
| Margen de Intermediación | 7,7% | 5,8% | 15,4% |
| Margen ordinario | 1,1% | 11,7% | 15,6% |
| Margen de explotación | (1,8)% | 32,0% | 29,6% |
| (Provisiones para insolvencias) | 24,3% | 46,6% | 41,8% |
| Beneficio antes de impuestos | (21,3)% | 6,5% | 36,1% |
| Beneficio atribuido al grupo | 1,5% | (26,3)% | 15,6% |
| | 2002 | 2003 | Sep 2004 |
| ROE ¹ antes de impuestos | 14,8% | 14,8% | 17,9% |

- 
- 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

¹ Fondos propios medios

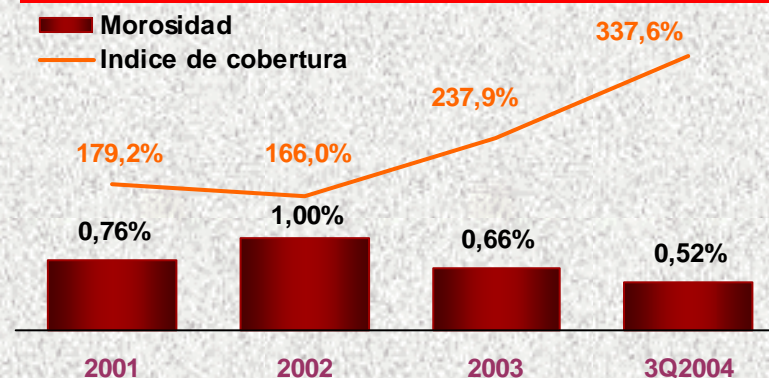


Pese al aumento del nivel de provisiones

Las provisiones no están relacionadas con la calidad crediticia

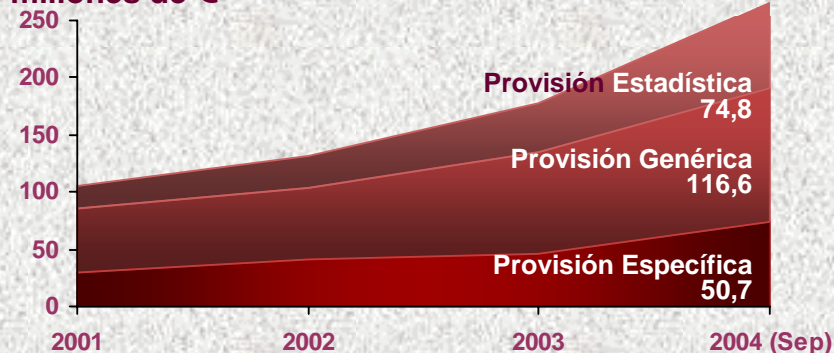
- El Banco de España requiere una **provisión genérica** del 1% del total de los préstamos y 0,5% de las hipotecas
- Adicionalmente el Banco de España ha establecido una **provisión estadística** para reducir los efectos de los ciclos económicos

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



Resultados que superan a los principales competidores

Crecimiento anual 9 meses hasta Sep 2004

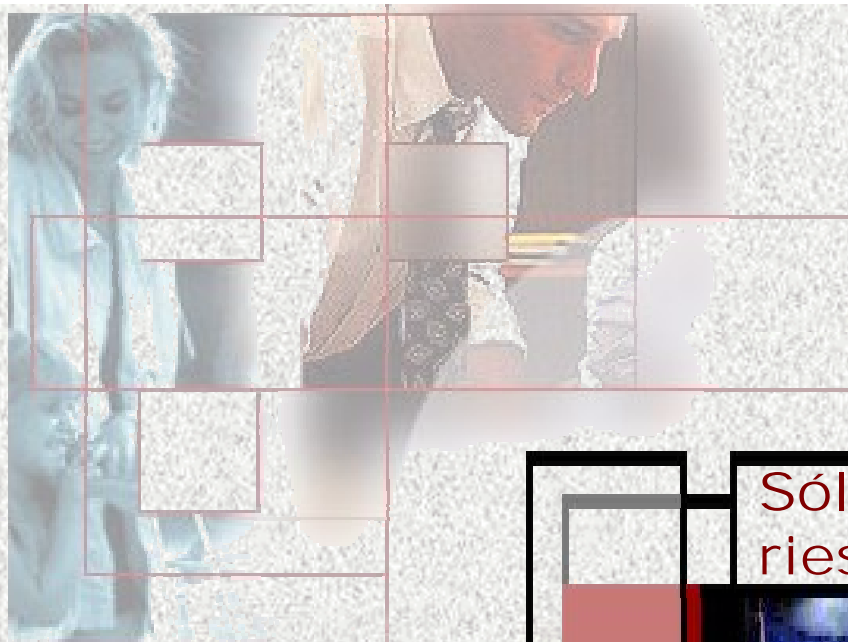
| | Pastor | Banco 1 | Banco 2 | Banco 3 |
|----------------------------------|--------|---------|---------|---------|
| Margen de intermediación | 15,4% | 7,0% | 8,5% | (3,7)% |
| Margen de explotación | 29,6% | 16,2% | 9,9% | (4,5)% |
| Resultado atribuido al grupo | 15,6% | 12,0% | 11,9% | 17,9% |
| Créditos a clientes ¹ | 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

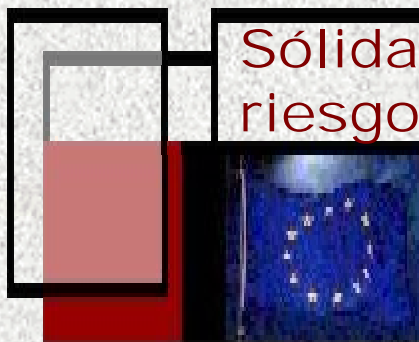
Fuente: Cuentas de la compañía (3Q 2003-2004)

¹ Neto de titulizaciones





Sólida posición financiera y perfil de riesgo conservador



Banco Pastor

Banco de Colombia, S.A. - Sucursal en Bogotá

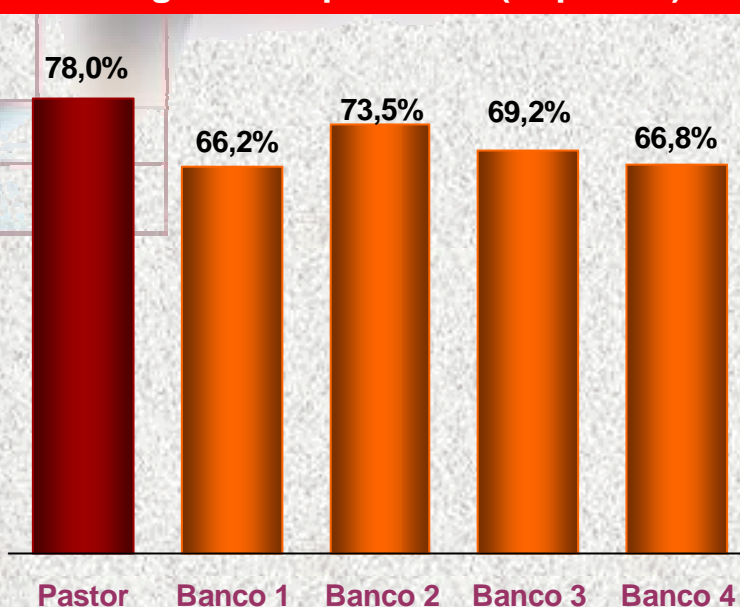
Un banco con rating internacional

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

| | Razonamiento | Perspectiva | Rating | |
|----------------|---|--|-------------|-------------|
| | | | Corto Plazo | Largo Plazo |
| S&P | ■ S&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» | ■ S&P: confianza en la exitosa implantación de una estrategia que ayudara a realzar el negocio de Pastor y su perfil financiero en el medio plazo ➔ Outlook positive | A2 | A- |
| Moody's | ■ 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» | ■ Moody's: buenas previsiones sobre la capacidad para generar beneficios ➔ Outlook positive | P1 | A2 |

Elevados márgenes y baja volatilidad de beneficios

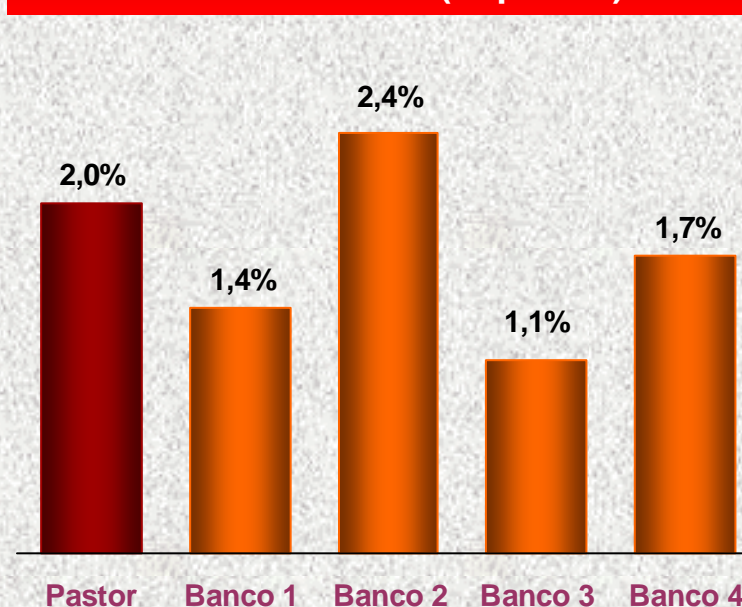
Margen de intermediación como % del margen de explotación (Sep 2004)



Negocio de trading conservador

- Reduciendo sistemáticamente la exposición a los riesgos de mercado con un creciente enfoque en distribución

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



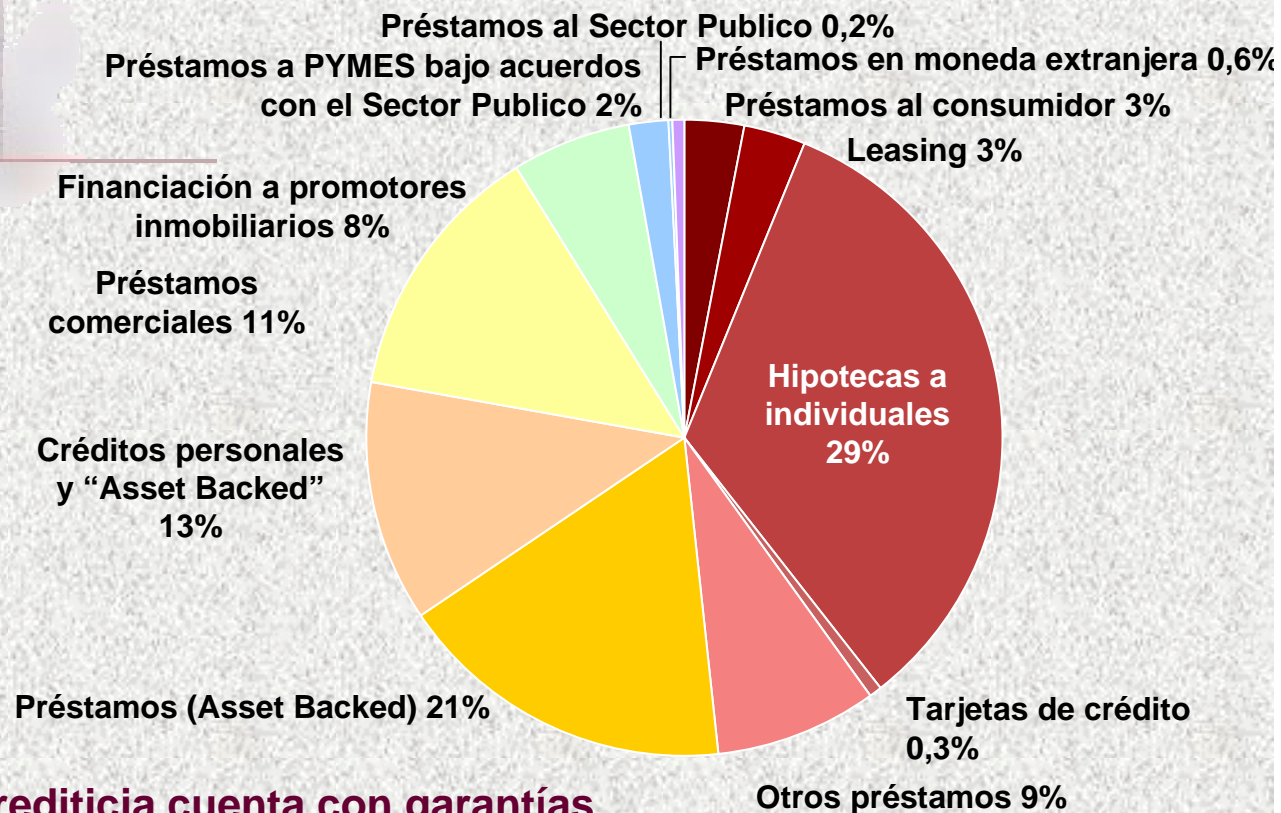
Alineamiento de la estrategia de las compañías del grupo

- Inversiones en línea con la estrategia del banco de rentabilidad y crecimiento de los ingresos recurrentes

Fuente: Cuentas de las compañías (3Q 2004)



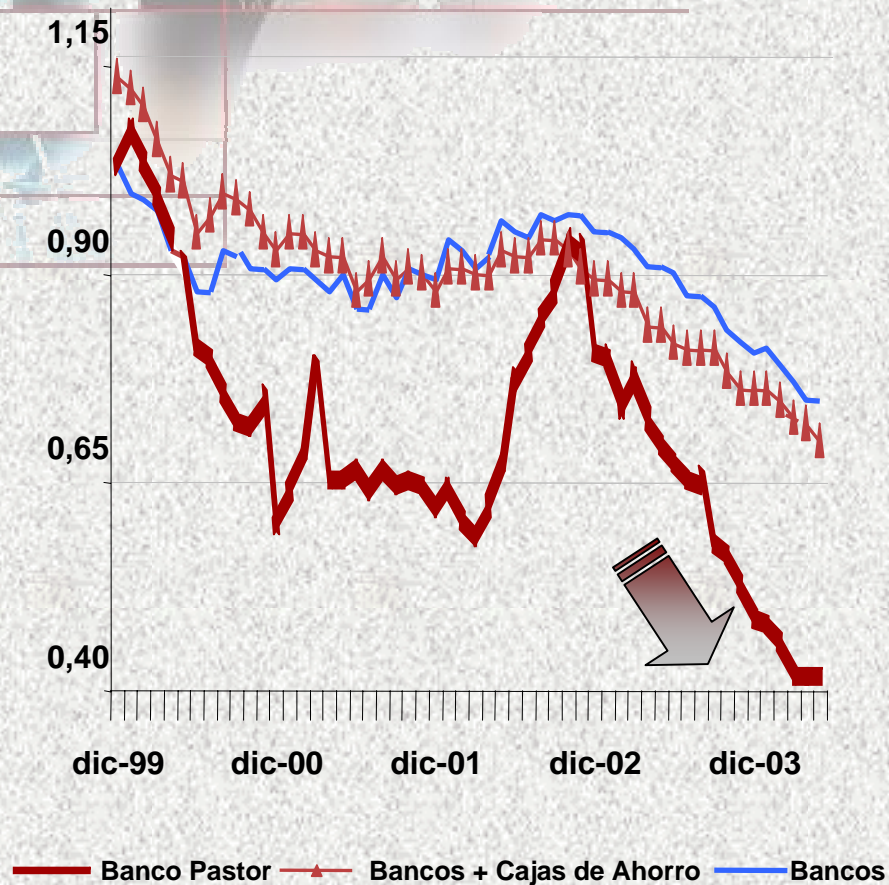
Cartera de inversión crediticia diversificada y con garantías (Jun-2004)



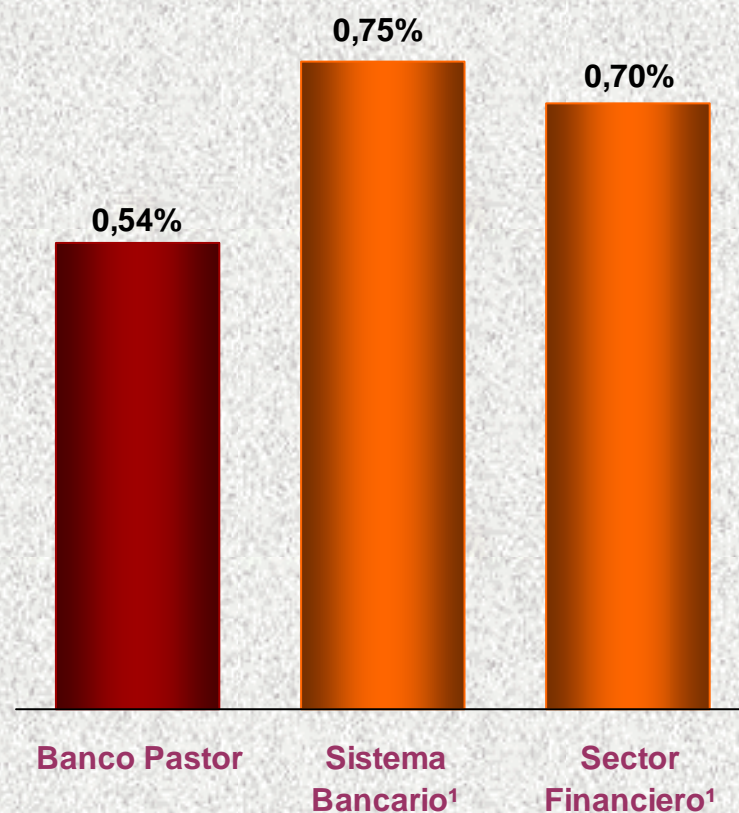
- 58,3% de la inversión crediticia cuenta con garantías
- Basados en prestamos a PYMES (45%) y a particulares (45%)
- Sistemas de credit scoring automático para préstamos con garantía real, PYMES, tarjetas de crédito y crédito al consumo
- La media del loan-to-value de la cartera de hipotecas es del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

Crecimiento apoyado por activos de calidad

Ratio de morosidad (%)



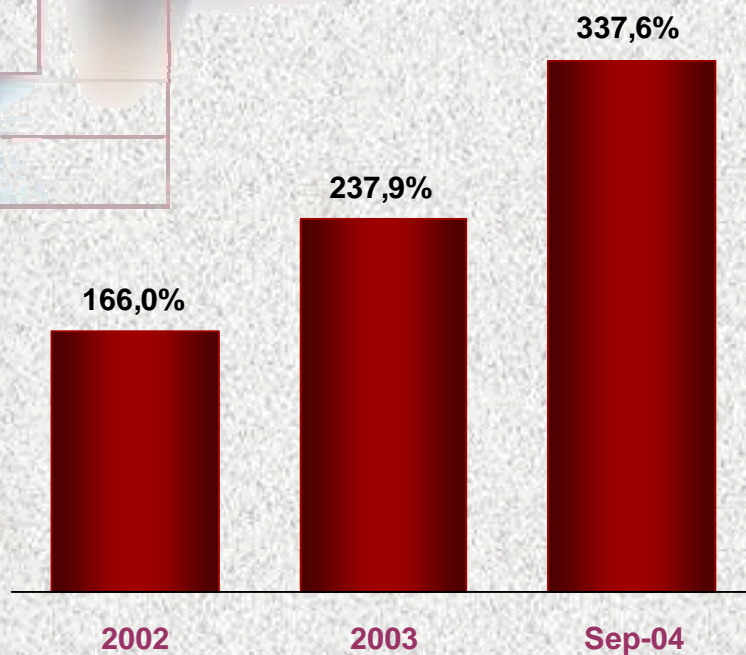
Comparativa a junio-2004



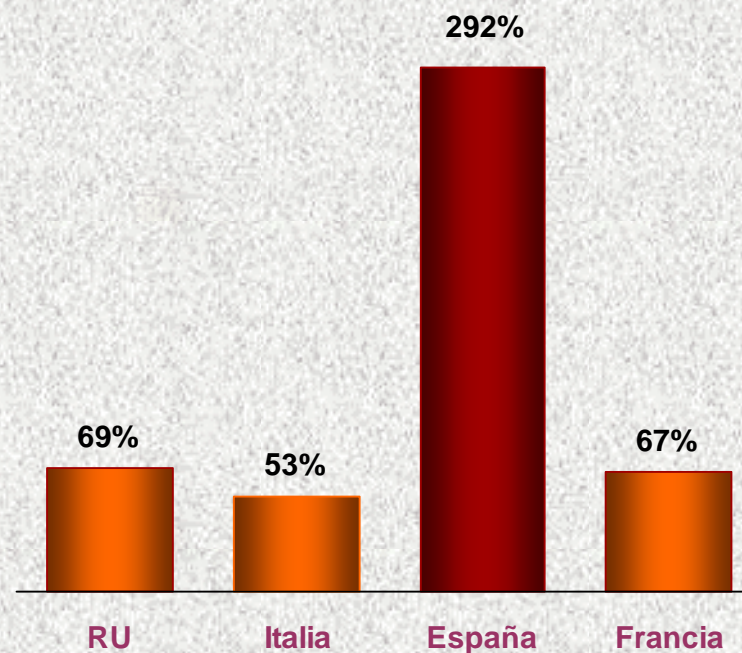
¹ Fuente: Banco de España

Sólidos índices de cobertura

Índice de cobertura



Ratios de cobertura en España vs. otros mercados europeos¹ - 2003



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

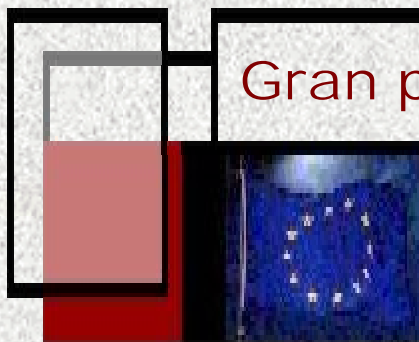
Fuente: Cuentas de la compañía, GS Research

¹ Incluye la media de los bancos cubiertos por GS Research





Gran potencial de crecimiento futuro



Banco Pastor

El futuro pertenece a quienes creen en él



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**

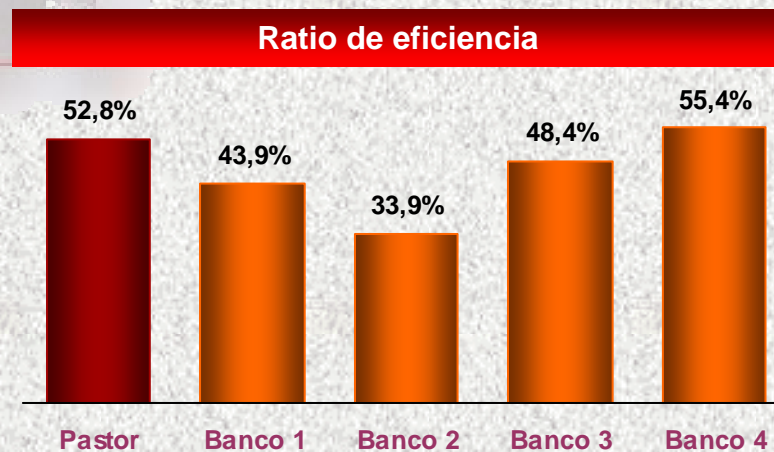
Fondos de Inversión

- **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



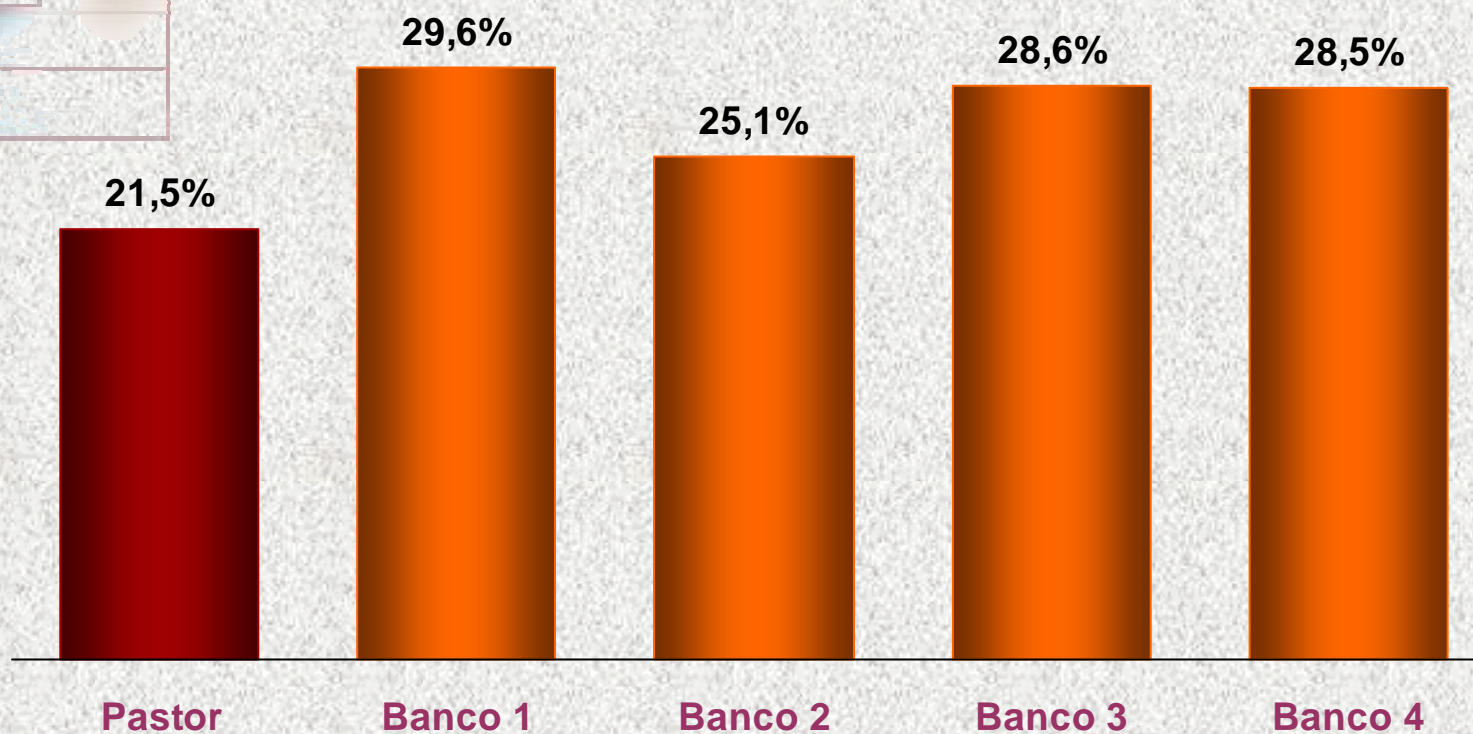
Fuente: Cuentas de las compañías (3Q 2004) Datos a Septiembre del 2004

¹ Oficinas para Banco Pastor



Potencial de aumento del margen no financiero

Comisiones netas como % del margen ordinario (Sep 2004)

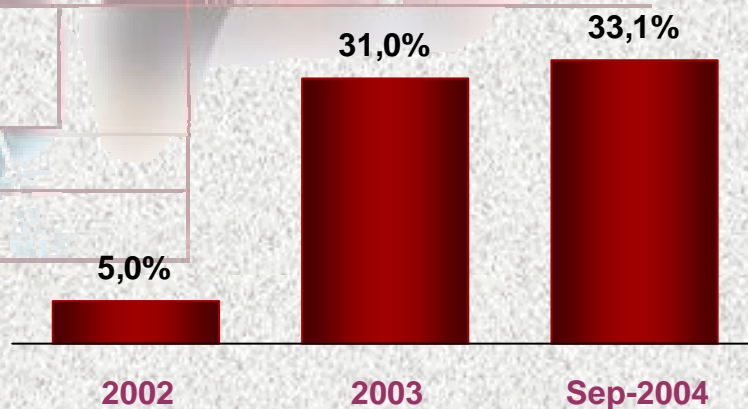


Fuente: Cuentas de las compañías (3Q 2004)

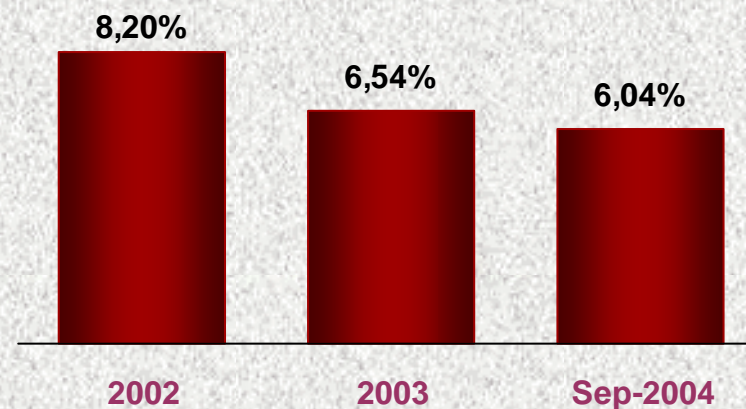


Reforzando la solvencia para apoyar el crecimiento

Crecimiento anual de los activos ponderados por riesgo¹



Desarrollo del Core Tier I (BIS)



**Ampliación de capital
con derechos
215 millones**

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

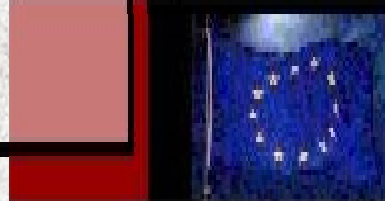
Fuente: Cuentas de la compañía


¹ Criterio Banco de España





Resumen de la ampliación





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: €215,5 millones
 - Valor Nominal €10,9 millones
 - Prima de emisión €204,6 millones
- Número de acciones a emitir: 10.903.561

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



Calendario

- Anuncio de 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.

