

MÁS & MEJOR



Presentación de Resultados



Banco Pastor



Banco Pastor

D. José María Arias Mosquera

P r e s i d e n t e

Los Resultados reflejan una gran

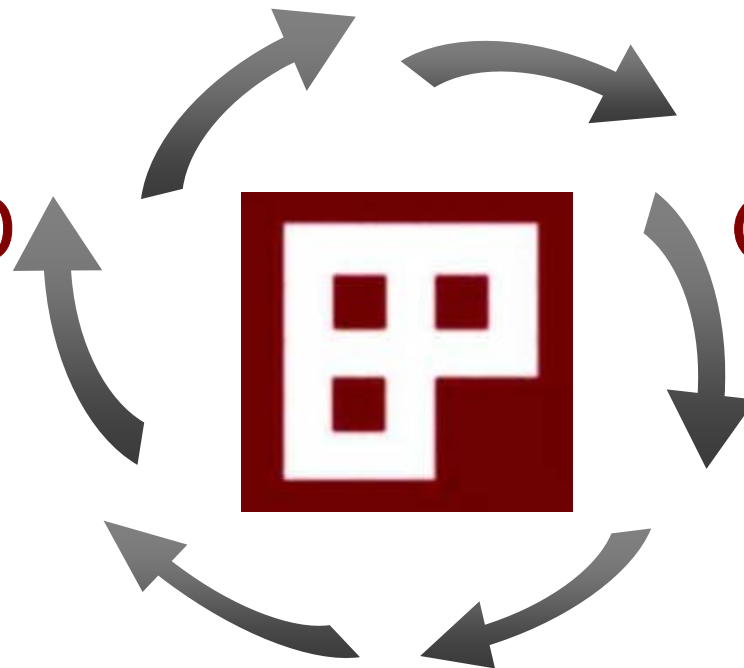
SOLIDEZ

CALIDAD

CANTIDAD

RECURRENCIA

Principales logros



Hitos

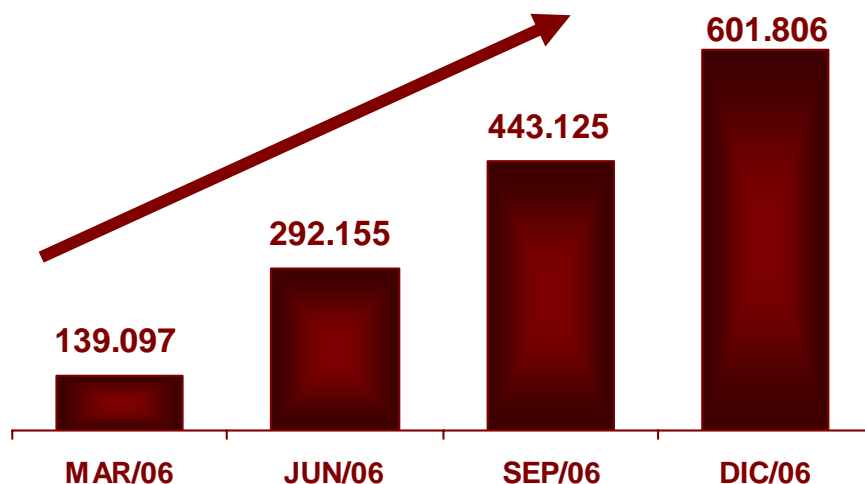
- Crecimiento rentable: Margen de Explotación +21,2%; BAI +36,1%; Beneficio por acción +25,8% y un Roe del 16,0% (un 17,9% si se ajusta al efecto del cambio fiscal), que mejora en 263 puntos básicos el del ejercicio anterior.
- Mejora de la eficiencia, en 254 puntos básicos, situándose en un 41,9%.
- Crecimiento del volumen de negocio en 7.357 millones de euros, un 20,9% más.
- Equilibrado, en tasas de un 23,1% por parte de los créditos y de un 19,4% por el lado de los depósitos de clientes.
- Más de la mitad del crecimiento de la inversión, de los créditos y préstamos, se produce en el negocio con Pymes.
- Apertura de 42 nuevas oficinas bancarias, 12 más que las inicialmente previstas.

Un proyecto orientado al crecimiento rentable

Principales logros

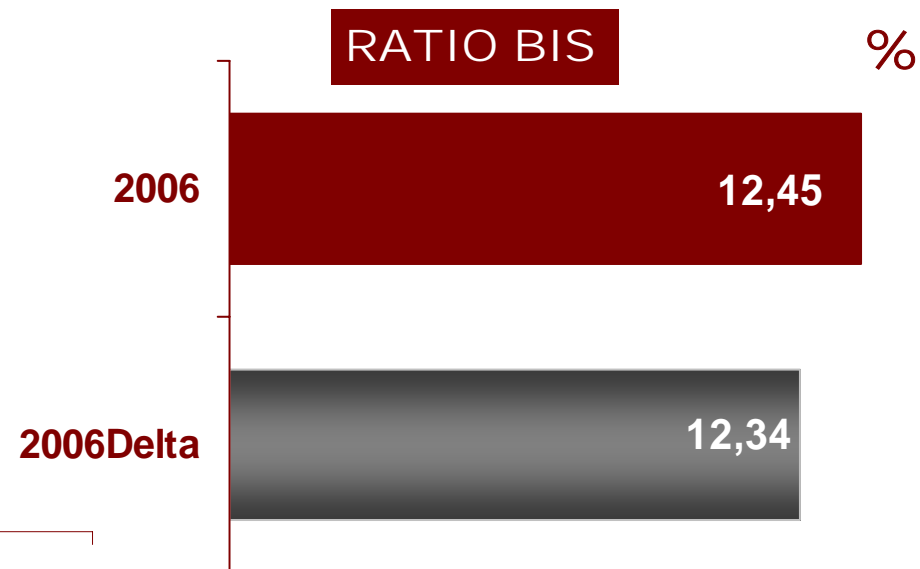
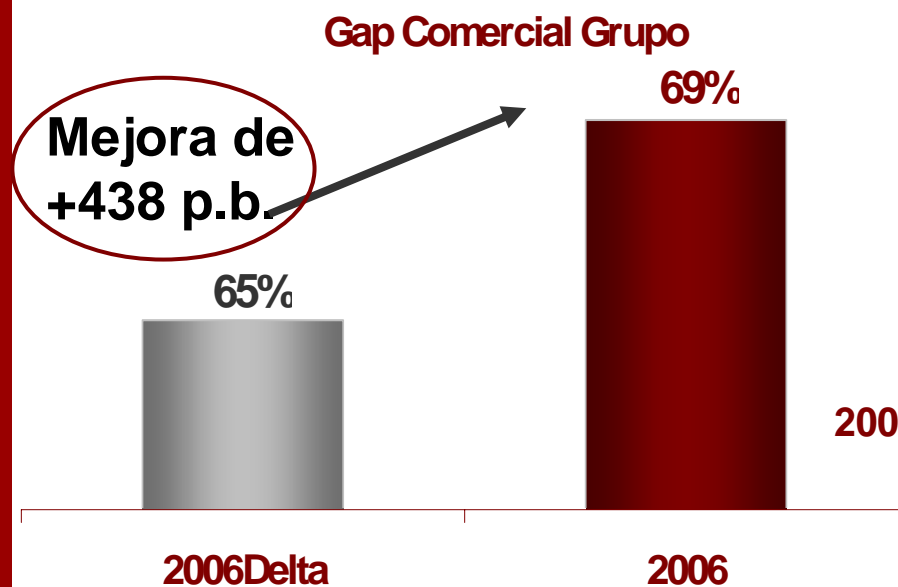
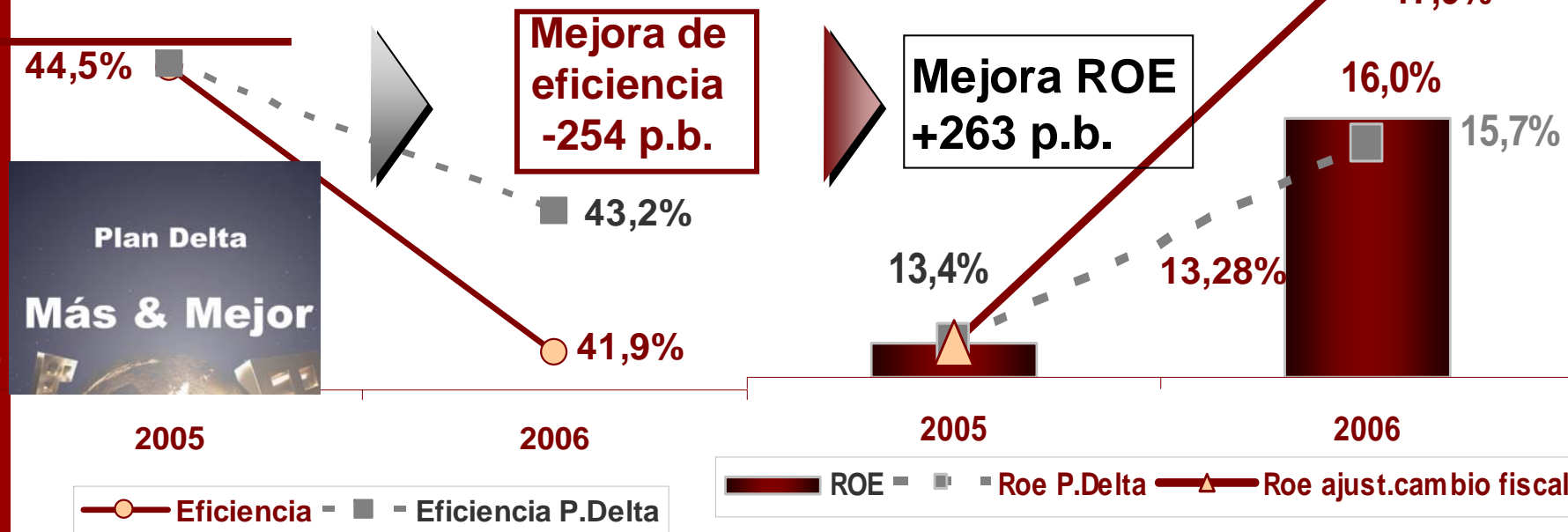
Cifras en miles de €

	2006		
	Saldo 2006	Diferencia s/2005	
		Var. Abs.	Var %
Margen de Intermediación	458.818	65.740	16,7%
Comisiones Netas	142.988	18.418	14,8%
Margen Básico	601.806	84.158	16,3%
Margen Ordinario	637.699	82.335	14,8%
Margen de Explotación	353.629	61.879	21,2%
BAI	250.667	66.430	36,1%
Beneficio atribuido al Grupo	156.016	31.413	25,2%
Beneficio atribuido ajustado por cambio fiscal	174.486	49.883	40,0%



Por primera vez se superan los 600 millones de margen básico

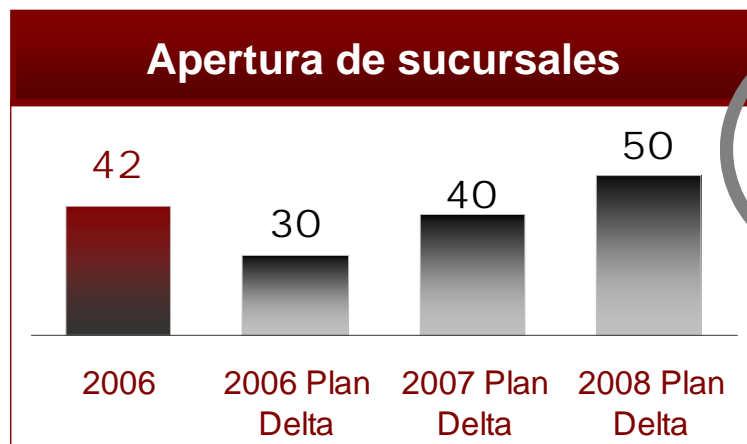
El Plan Delta en su primer año



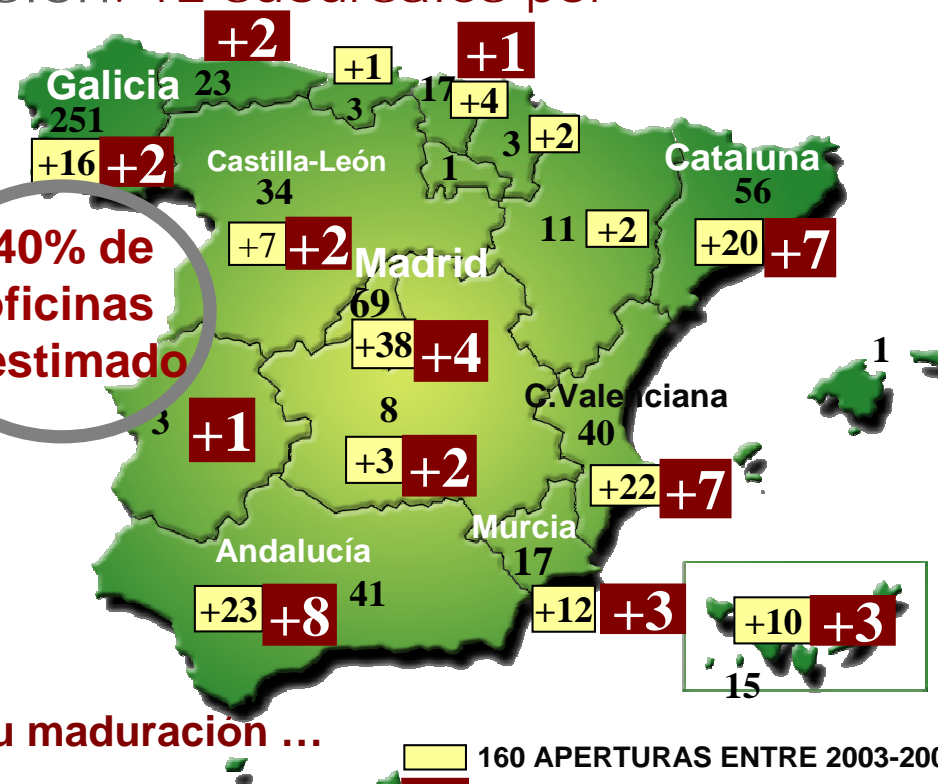
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2006



Anticipando el plan de expansión: 12 sucursales por encima del objetivo



+40% de oficinas s/estimado



... con las aperturas avanzando hacia su maduración ...

160 APERTURAS ENTRE 2003-2005
42 APERTURAS EN DIC 06

(€ Miles)	nº aperturas	nº oficinas rentables	% s/total oficinas	% oficinas BAI positivo
2003	70	69	99%	84%
2004	59	50	85%	63%
2005	31	13	42%	10%
TOTAL	160	132	83%	62%

Más crecimiento, más rentable y mejor mix ...

Volumen de Negocio:
42.509

20,9%

Absoluto

7.357

δ
4.319

Inversión crediticia:

19.682

Depósitos:

10.966

δ
2.650

Absoluto

3.696

23,1%

19,4%

Absoluto

1.778

δ
1.073

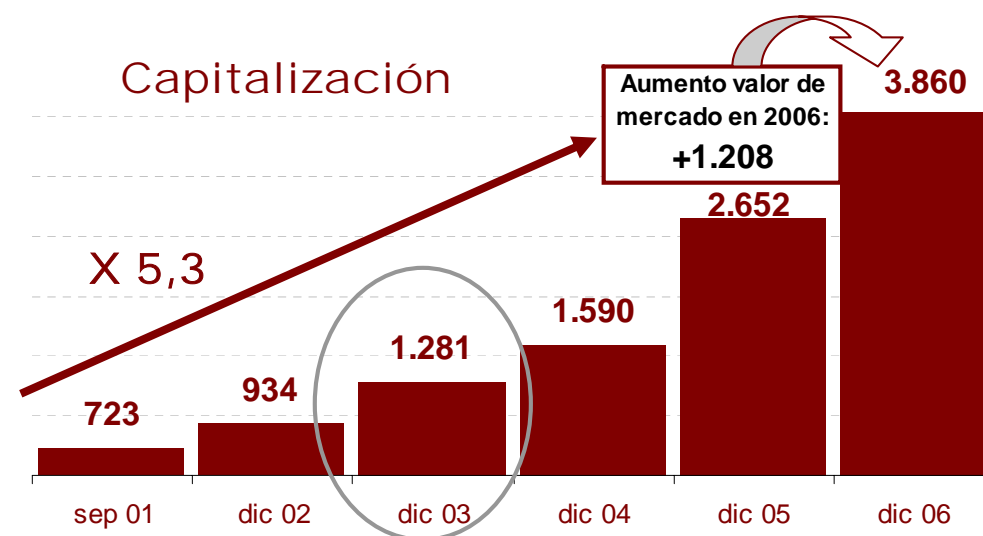
Recursos
gestionados
22.827

3.661

δ
1.669

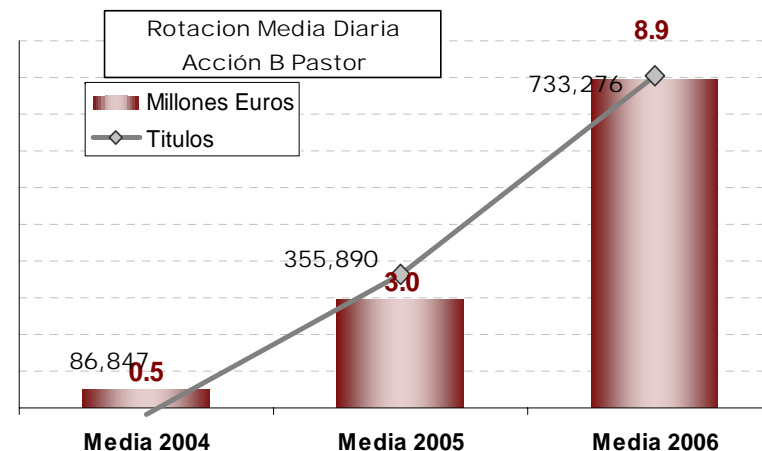
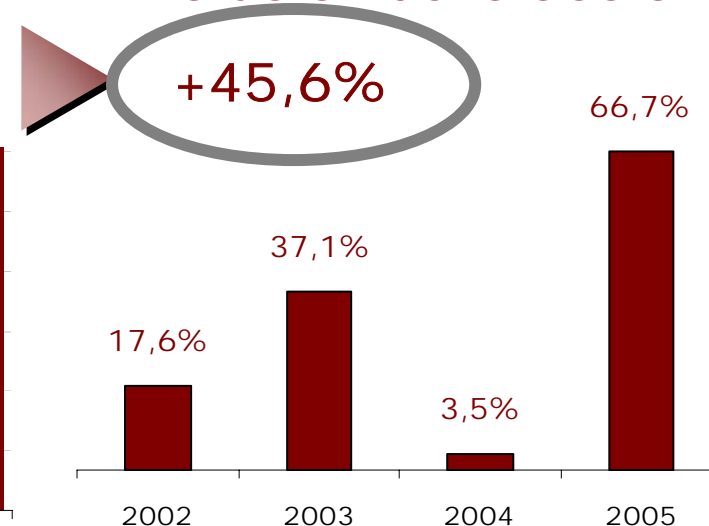
... incorporando 82.000 nuevas UBNs
y más de 824.000 productos vendidos

¡Un año redondo!



■ Cada euro reinvertido en el negocio ha generado un valor de mercado de 2,44 euros en 2006 y 9,48 en los últimos 4 años

Evolución de la acción



■ La negociación media diaria de 2006 multiplica por 18 veces la media de 2004

Banco Pastor entre los bancos que crean más valor en el mundo

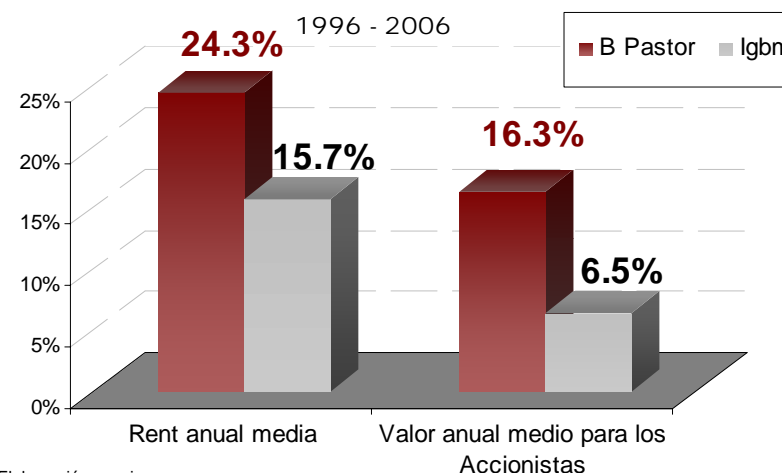
Veinte mejores en creación de valor en 2006 entre las entidades de tamaño medio

Entidad	País	Creación de valor
Sydbank	Dinamarca	561
People's Bank	EEUU	441
Grupo Financiero Banorte	México	407
Jyske Bank	Dinamarca	378
Banco de Valencia	España	366
Banco Pastor	España	352
Topdanmark	Dinamarca	337
Kotak Mahindra Bank Group	India	335
Banco Popolare di Sondrio	Italia	307
W.R. Berkley	EEUU	298
National Bank of Canada	Canadá	281
Banco Crédito e Inversiones	Chile	281
Markel	EEUU	273
Banco BPI	Portugal	257
Attijariwafa Bank	Marruecos	254
HDFC Bank	India	253
Banca Popolare dell'Emilia Romana	Italia	250
OTP Bank	Hungría	234
Banca Popolare di Milano	Italia	229
Wiener Städtische Versicherung	Austria	225

Fuente: State of the financial services 2007.

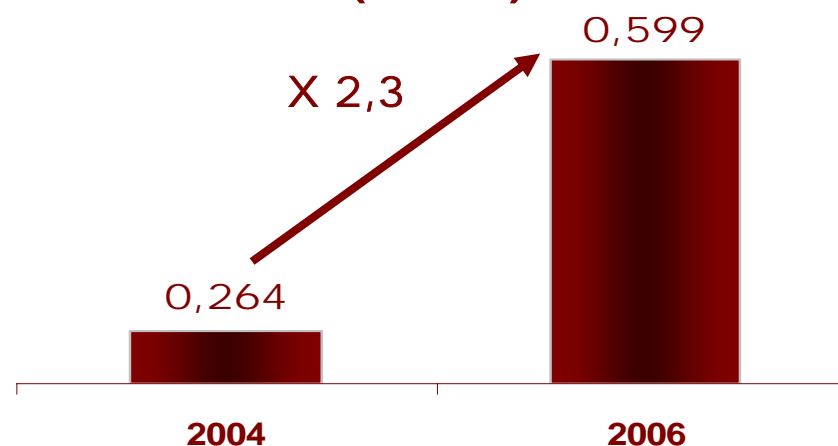
Mercer Oliver Wyman

Más & Mejor



Fuente: Elaboración propia

Beneficio por acción (euros)



En 2007....

- Seguiremos sorprendiendo
- Seguiremos creciendo de manera continuada, sólida, equilibrada y rentable
- Seguiremos avanzando por la senda del éxito

Lo mejor está por venir



Banco Pastor

D. Jorge Gost Gijón

Consejero Delegado

2006

Rentabilidad

Eficiencia

Crecimiento

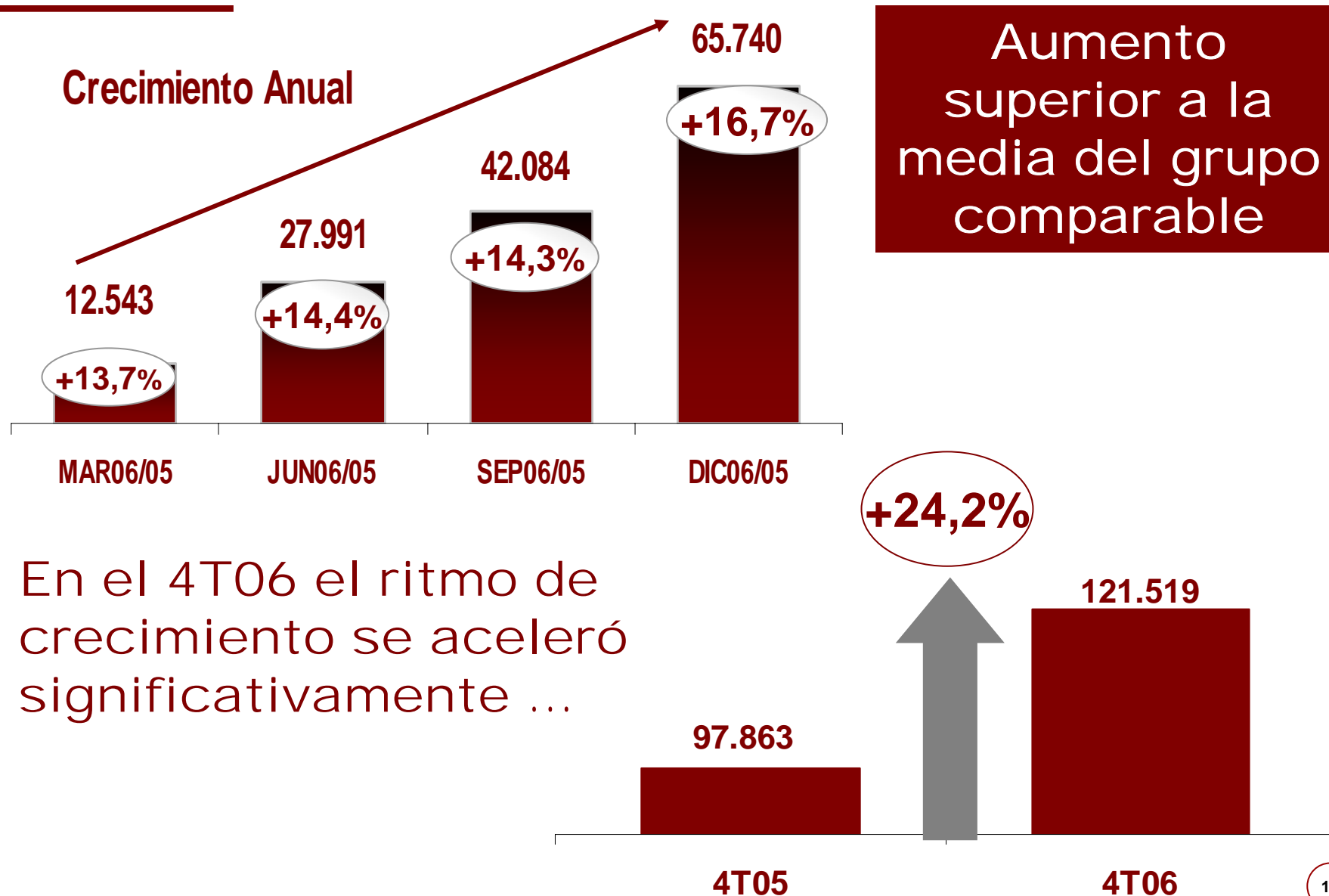
Banca de Clientes

Las 5 claves de 2006

- ☐ 1. *Rentabilidad y resultados*
- ☐ 2. *Actividad Comercial*
- ☐ 3. *Crecimiento en Recursos*
- ☐ 4. *Crecimiento en Inversión y Morosidad*
- ☐ 5. *Una organización comprometida con un proyecto*

El margen de intermediación presenta una trayectoria creciente

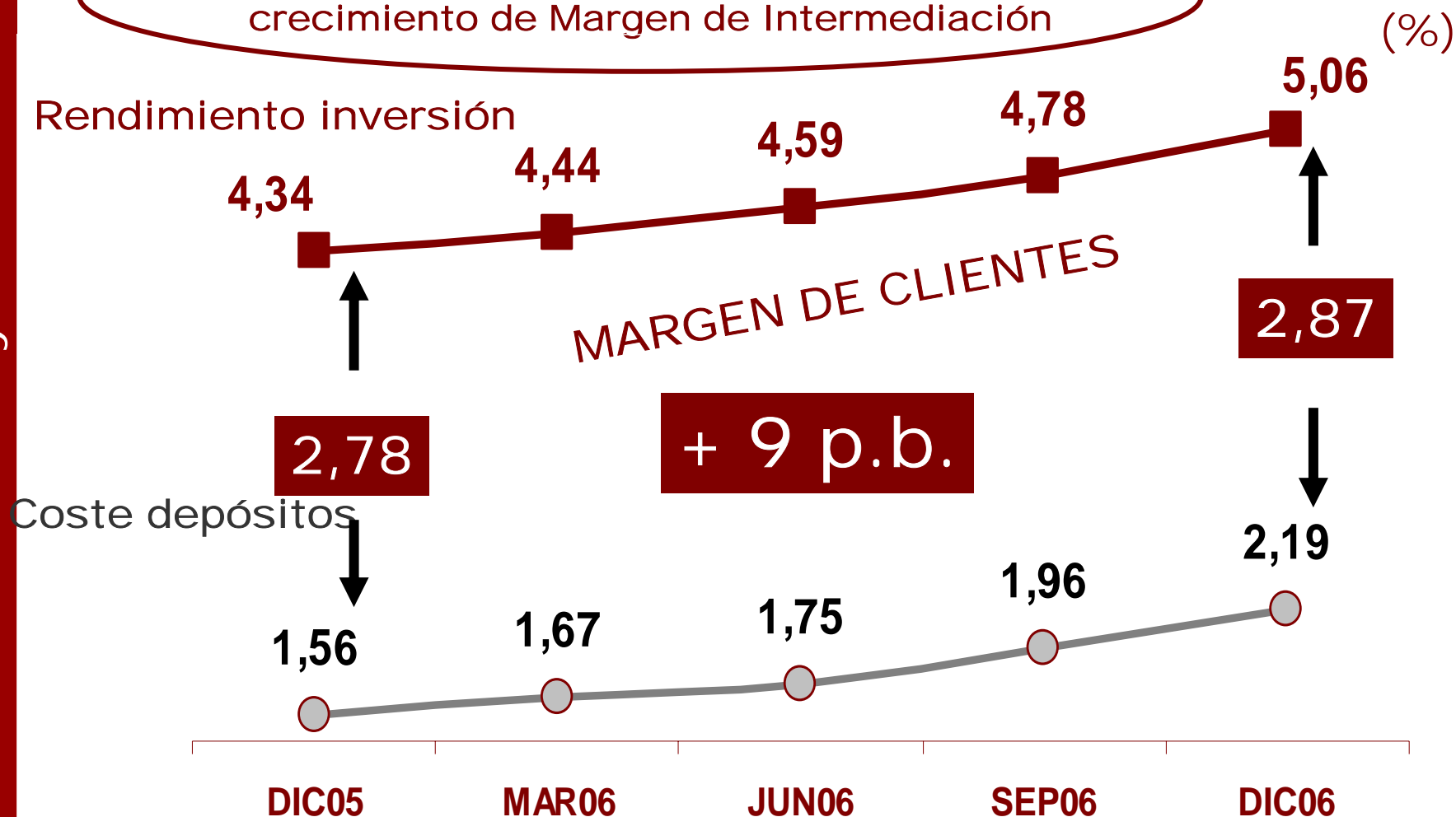
1. Rentabilidad y resultados



Sustentado en una mejora continuada del margen de clientes

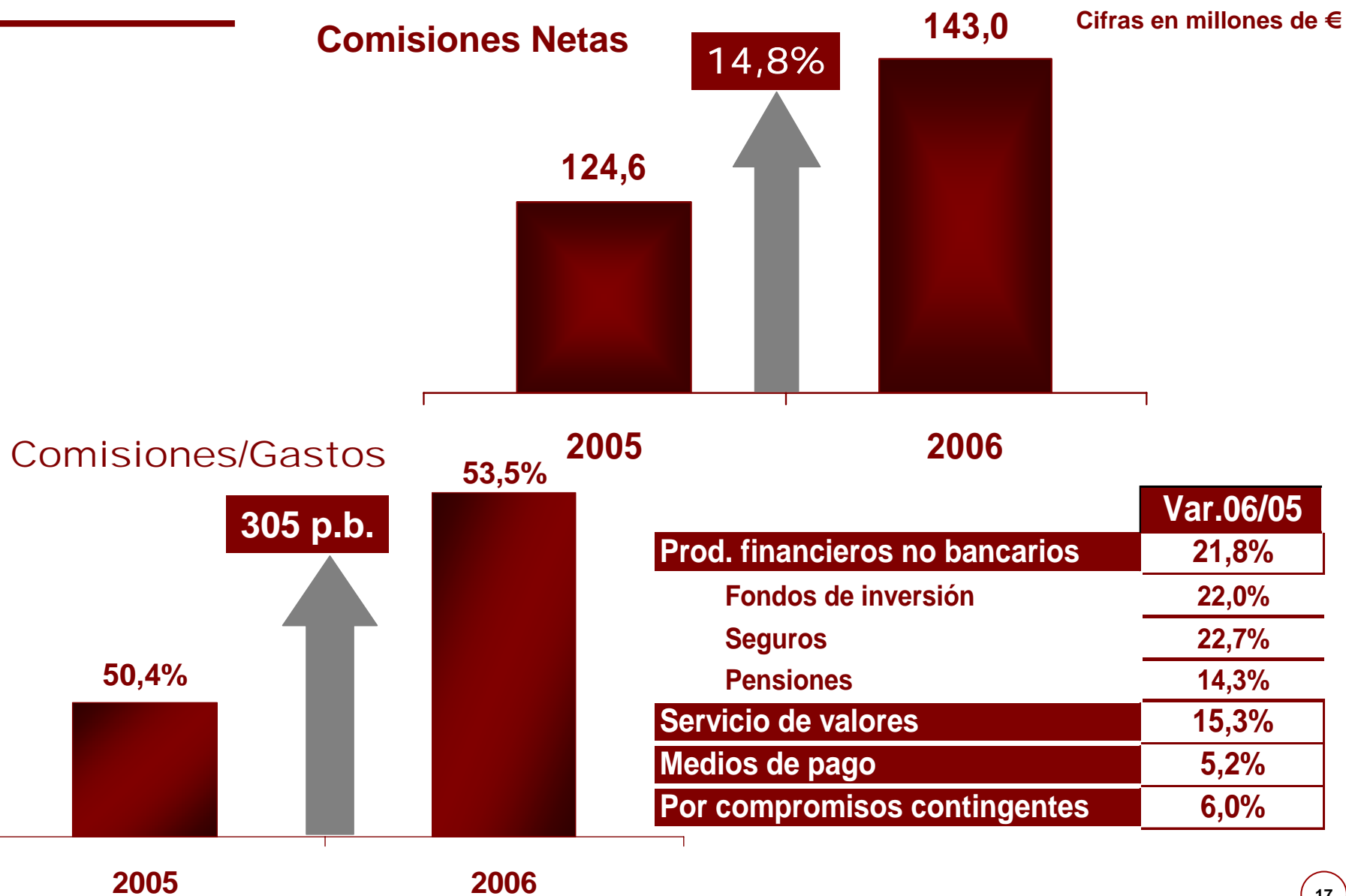
12 trimestres consecutivos mostrando el mayor crecimiento de Margen de Intermediación

1. Rentabilidad y resultados



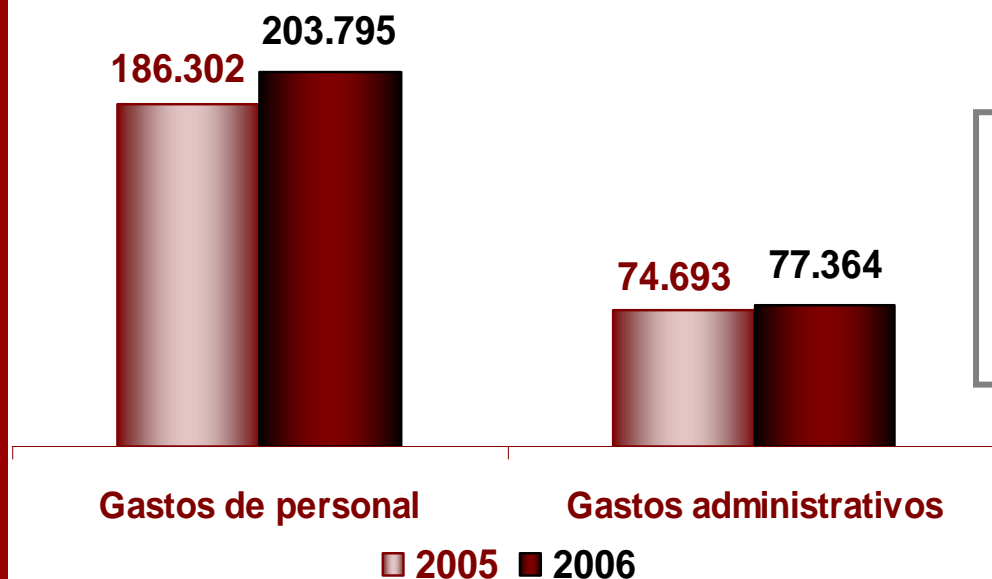
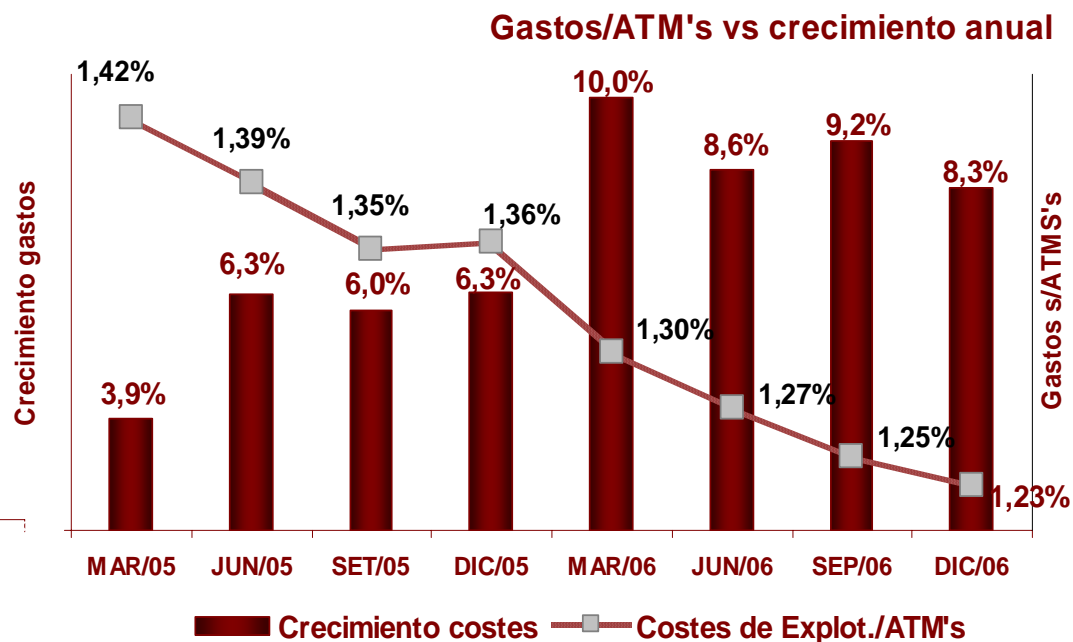
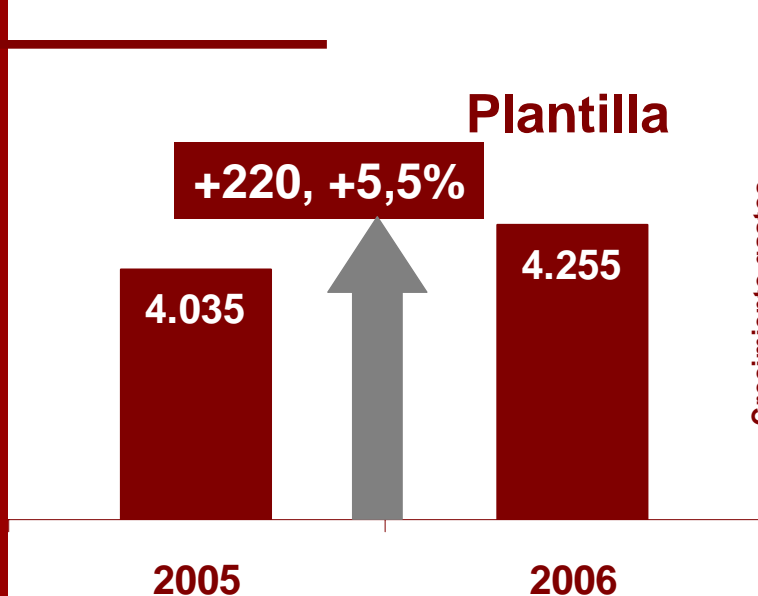
Y un dinamismo comercial creciente

1. Rentabilidad y resultados



Manteniendo la gestión activa del gasto

1. Rentabilidad y resultados



Excelente gestión de la base de costes al tiempo que se implementa el plan de expansión

Ganando eficiencia por la vía de la productividad

1. Rentabilidad y resultados

Ratio eficiencia

44,5%

**Mejora de
eficiencia
-254 p.b.**

**Casi 20 p.p. en
5 años**

41,9%

2005

2006

**Aceleración trimestral del margen
de explotación**

24,5%

12,9%

17,2%

32,7%

1T06

2T06

3T06

4T06

Crecimiento anual del margen de explotación

EN MARGEN RECURRENTE:

**El Grupo está por encima de
la media de los bancos
comparables, después de
haber presentado
importantes crecimientos en
los últimos años**

15,4%

21,2%

Total Media Grupos Comparables

Grupo Banco Pastor

Visibilidad en rentabilidad y resultados

1. Rentabilidad y resultados

Evolución de los márgenes en línea con el Plan Delta

(miles de euros)

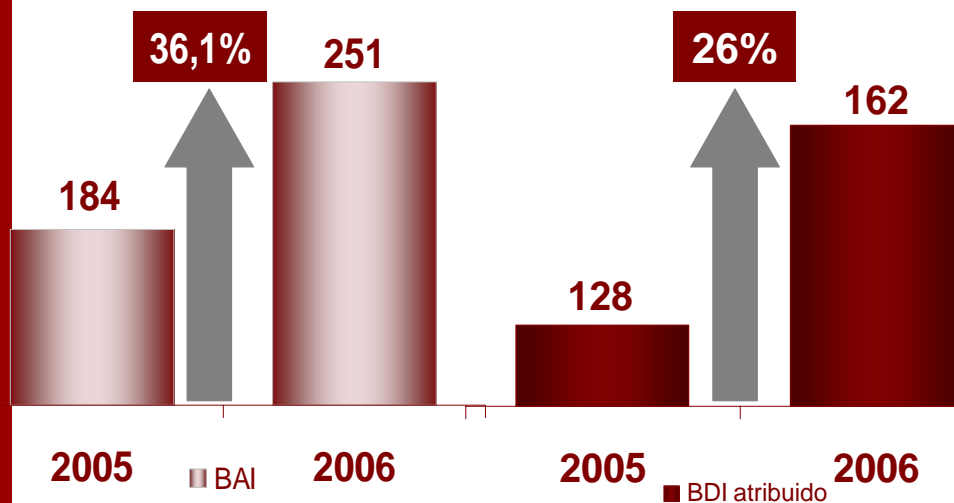
	2006	Var.Abs.Anual	Var.%
Margen de Intermediación	458.818	65.740	16,7%
Margen Básico	601.806	84.158	16,3%
Margen de Explotación	353.629	61.879	21,2%

BAI y Resultado Consolidado Neto

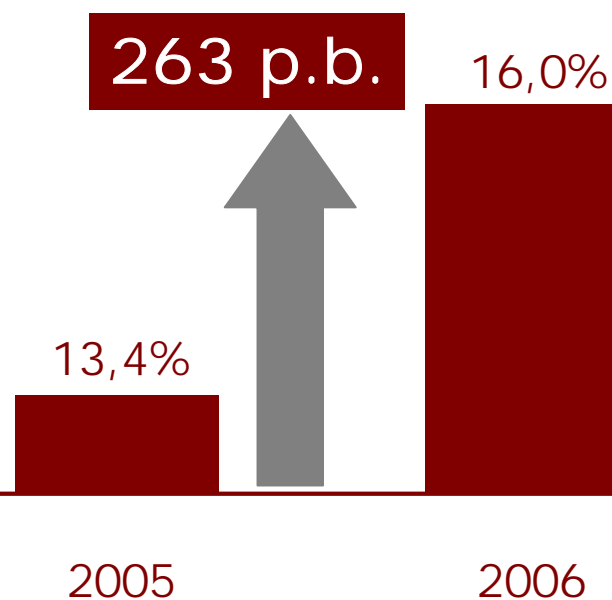
(Millones de €)

+66,4 millones,

+33,4 millones,



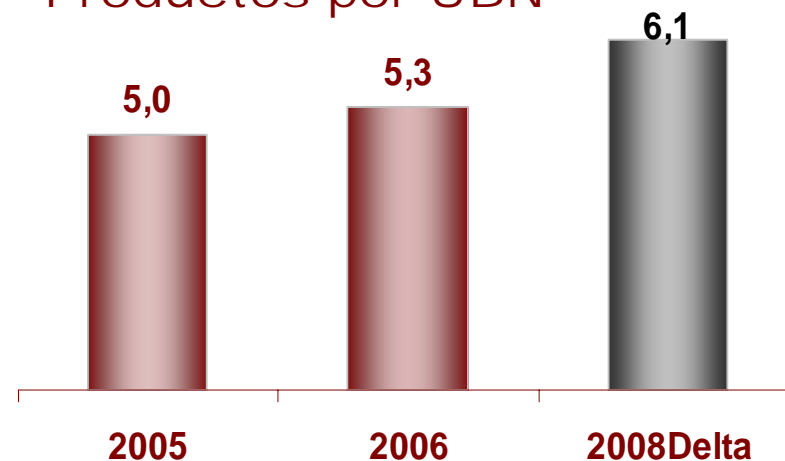
ROE



Combinando la incorporación de nuevos clientes con la mejora de la vinculación

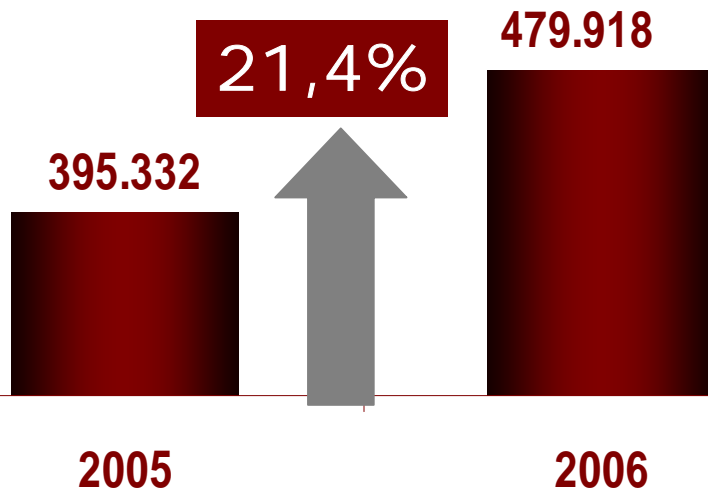


Productos por UBN

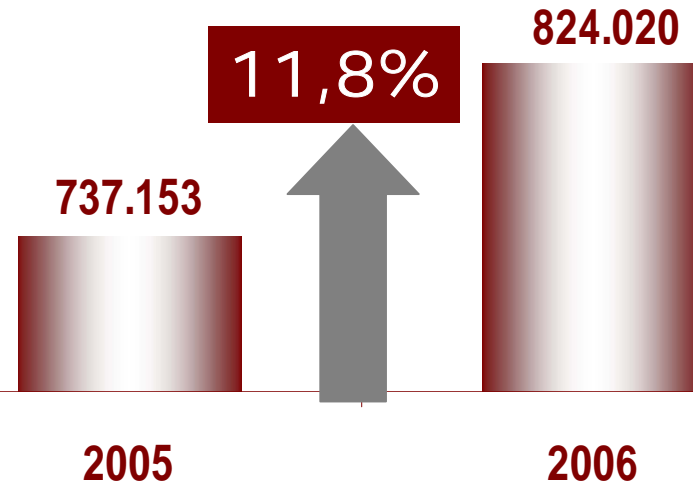


... consolidando una estrategia orientada hacia el cliente y un creciente nivel de actividad comercial

Número de Transacciones (Miles)



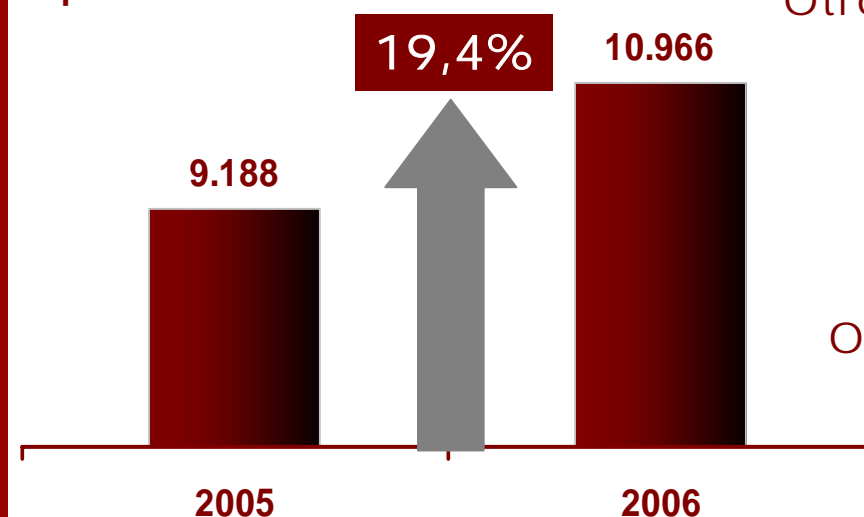
Ventas de Nuevos Productos



2006: el año de los recursos

Cifras en millones de €

Depósitos a clientes



Administraciones Públicas +69,1%

Otro Sector Residente +20,4%

Var.%

Cuentas corrientes 28,2%

Cuentas de ahorro 13,3%

Depósitos a plazo 19,4%

Otro Sector No Residente +2,5%

Var.%

En euros 5,5%

Moneda extranjera (*) 11,8%

Recursos fuera de balance +10,4%

Var.%

Fondos de inversión 10,0%

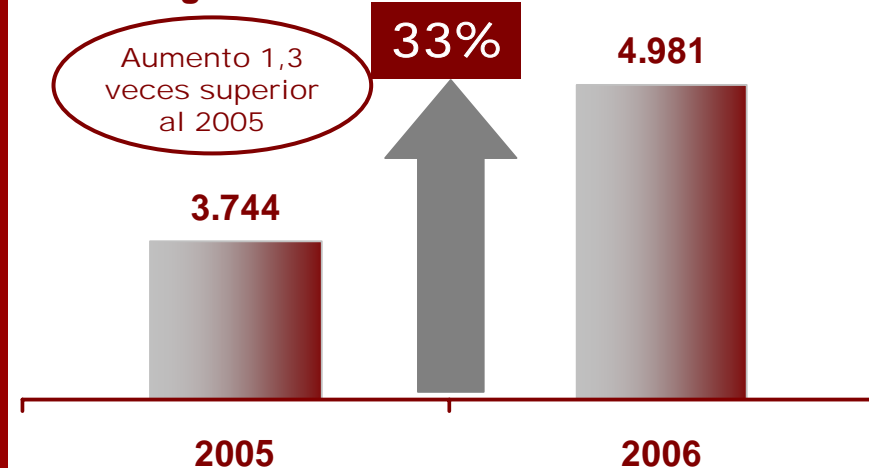
Fondos de pensiones 12,4%

(*) Aislado el efecto de la depreciación del dólar.

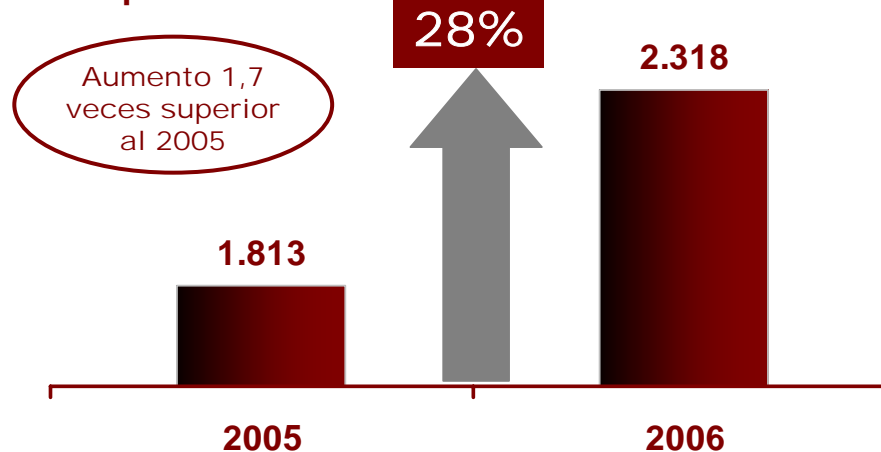
Gestión proactiva de los productos de las pymes

Cifras en millones de €

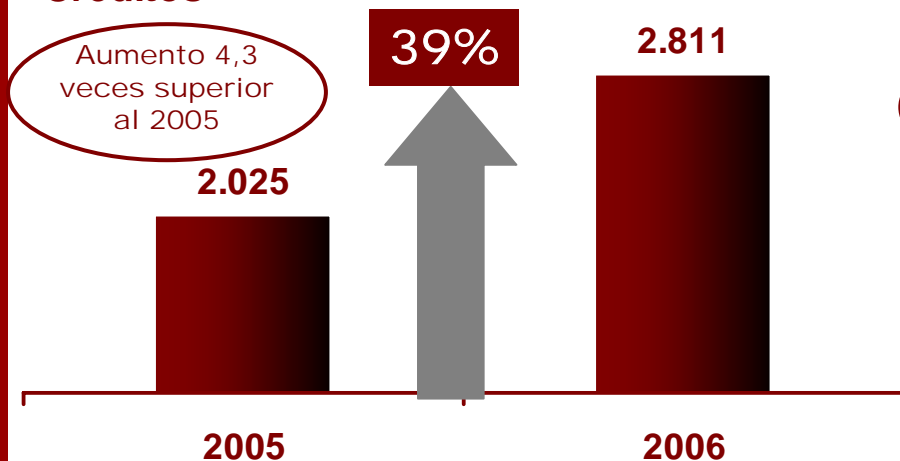
Cesión negocio exterior



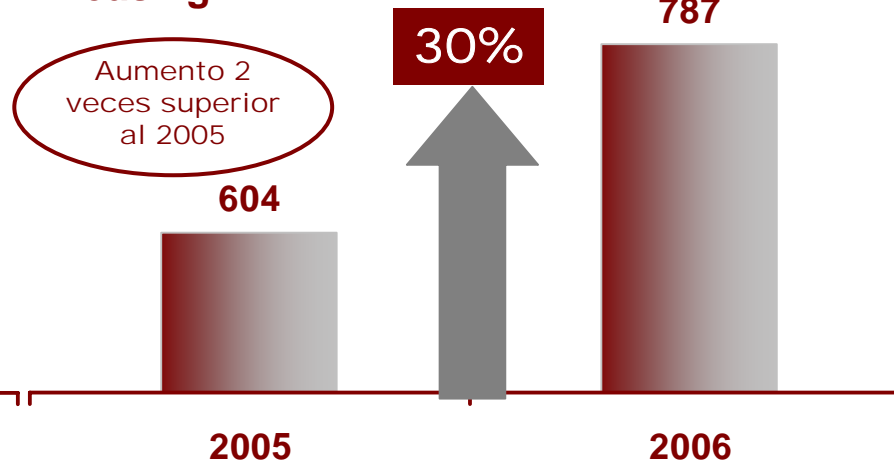
Papel comercial



Créditos

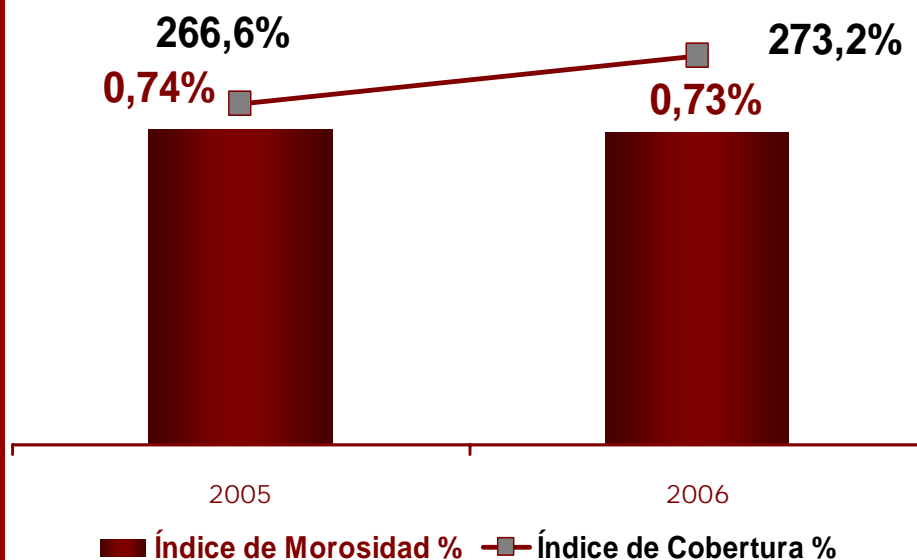


Leasing

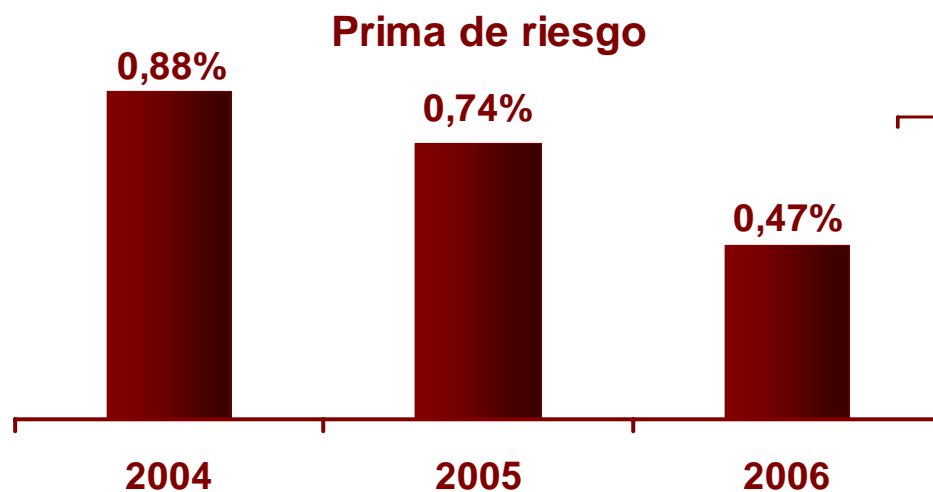


Buena calidad de activos y cobertura

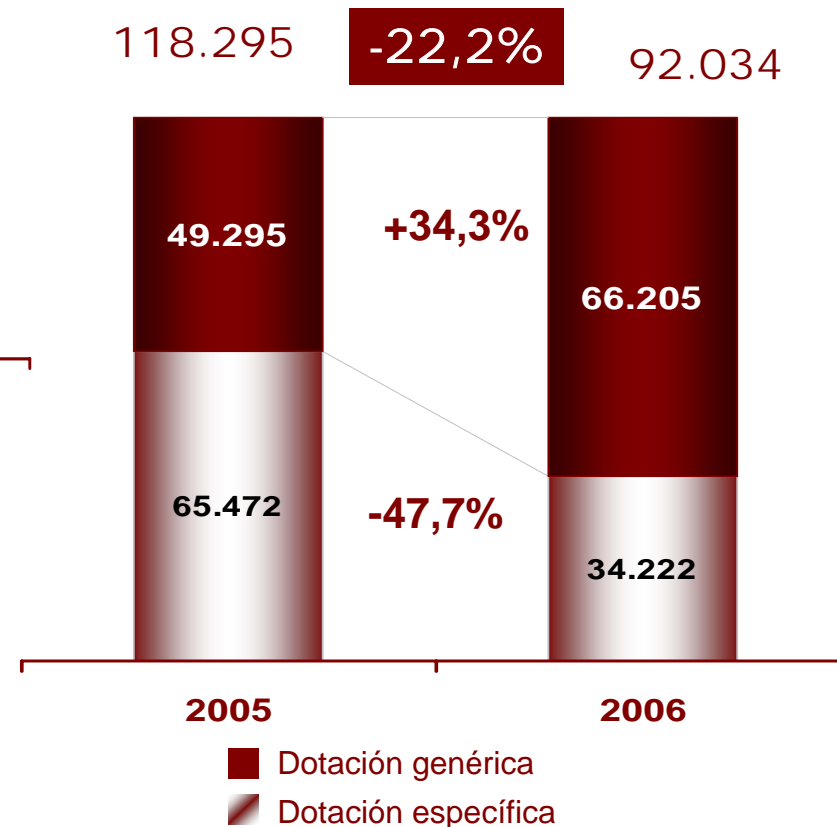
4. Crecimiento en Inversión y Morosidad



Fuente: Estados Financieros.



Pérdidas por deterioro de la Inversión Crediticia



Un banco de oportunidades

Banca de clientes=Banca de personas

2006: haciendo marca de empresa atractiva para trabajar (employer branding).

- liderazgo y proyecto empresarial
- carrera profesional
- un paquete retributivo que además de una cantidad económica recoge otra serie de valores: políticas de conciliación y flexibilidad



1 de 3

Personas ha promocionado

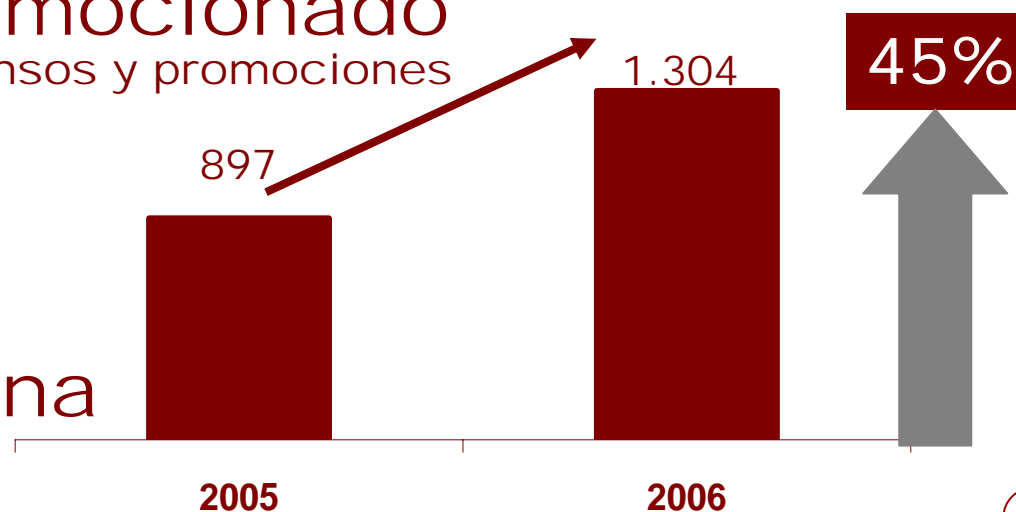
Ascensos y promociones

554

Nombramientos

86%

Promoción Interna



Un banco de calidad de servicio

Quejas y reclamaciones

1.078

978

-9,3%

+26,5%

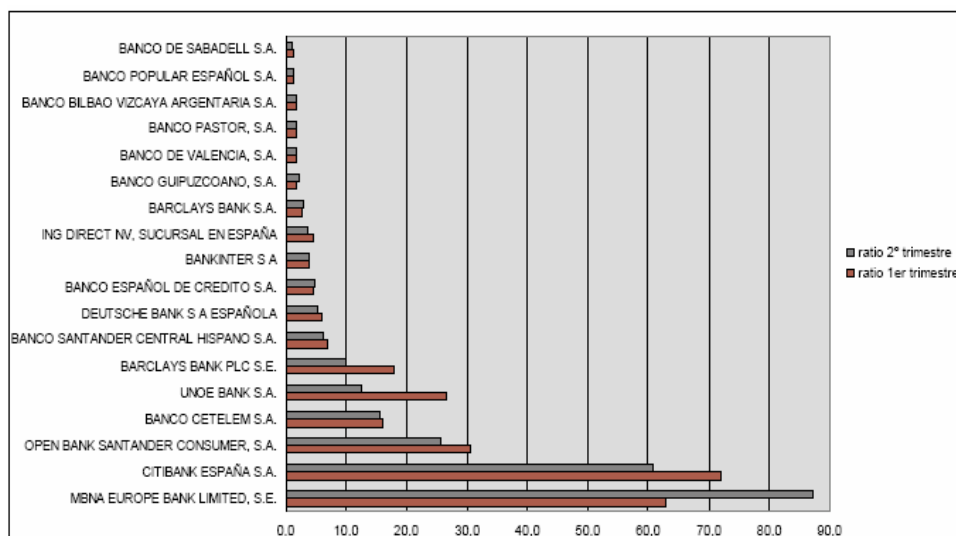
Consultas de particulares al BDE sobre el sector financiero

En ratio de reclamaciones por cada €1.000 Mn de negocio, BANCO PASTOR

2005

2006

Ratio de reclamaciones por cada €1.000 Mn de negocio



• Ocupa el 4º mejor puesto

• Mejor comportamiento en ratio de reclamaciones por cada €1.000 Mn de depósitos

• Está siempre entre los 7 bancos con mejores ratios

Fuente: Memoria del Servicio de reclamaciones del Banco de España.

*“El 2007 tiene que ser mejor
que el anterior 2006, y se
alcanzarán las metas
propuestas porque todos
remamos en el mismo sentido
y con un mismo fin”*

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.