

MÁS & MEJOR



Presentación de Resultados



Banco Pastor



Banco Pastor

D. José María Arias Mosquera

Presidente

Los Resultados reflejan una gran

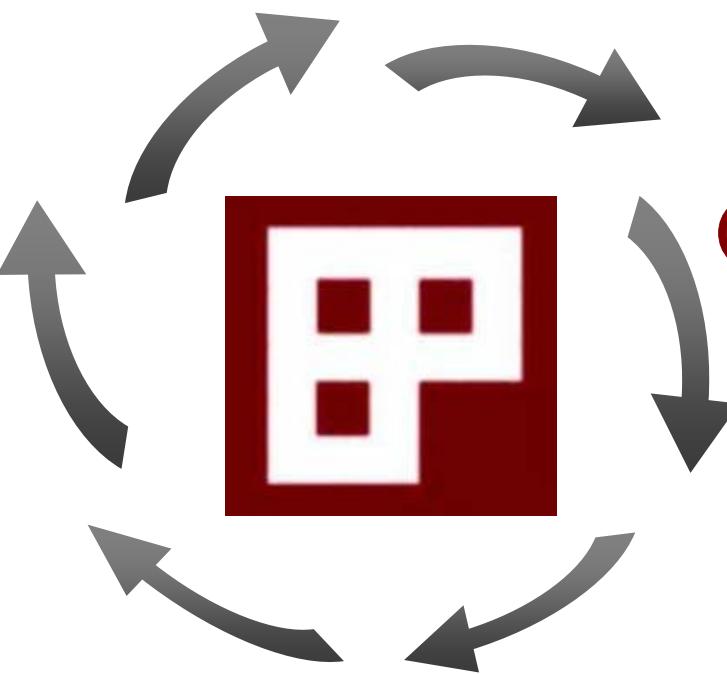
SOLIDEZ

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.

Principales logros

Un proyecto orientado al crecimiento rentable

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%



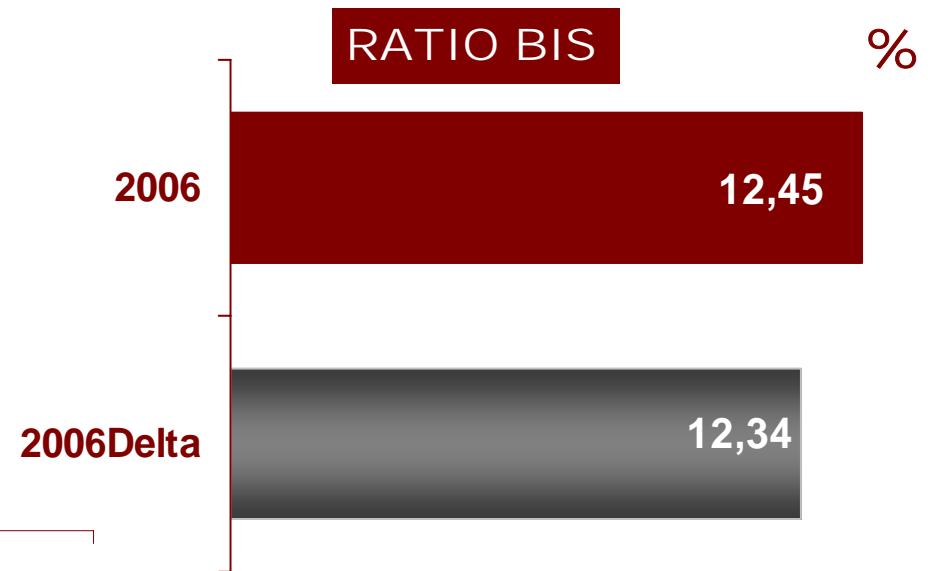
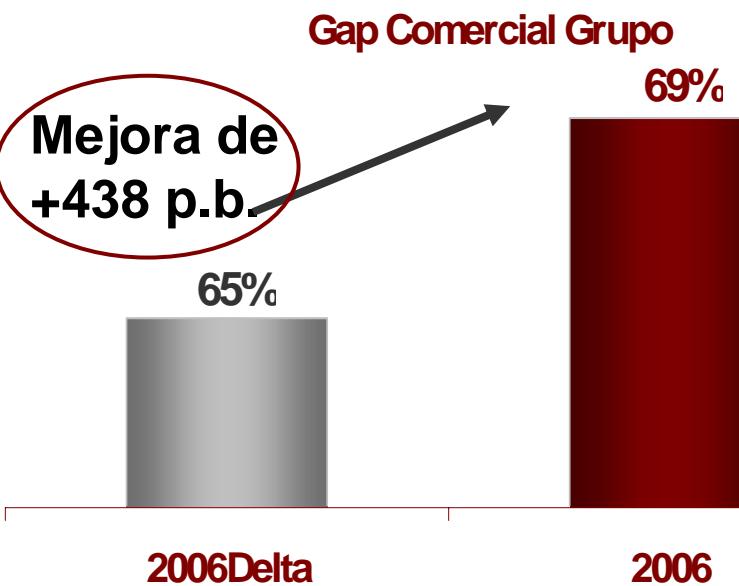
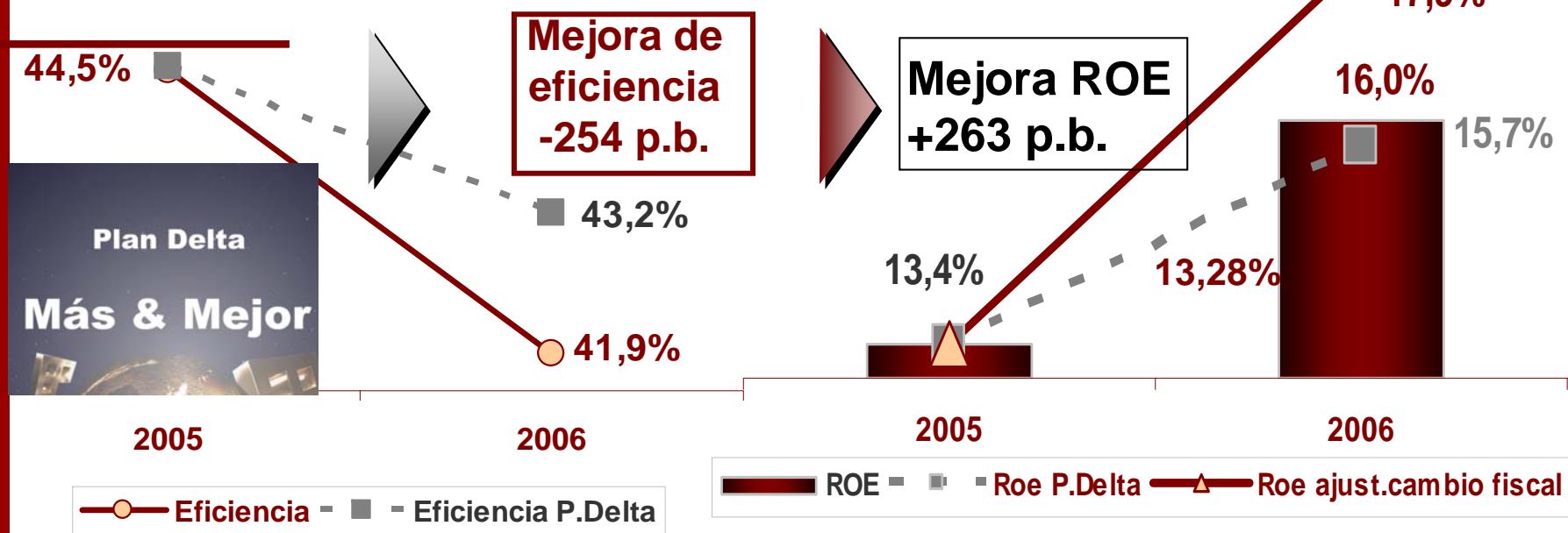
Por primera vez se superan los 600 millones de margen básico

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2006

 Banco Pastor

El Plan Delta en su primer año

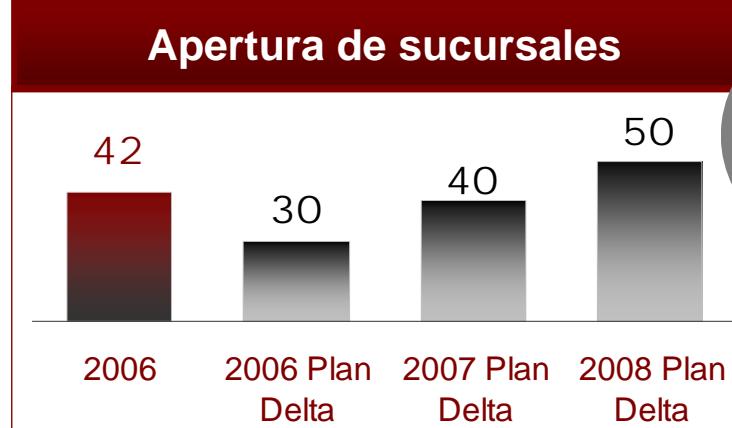
El Plan Delta en su primer año



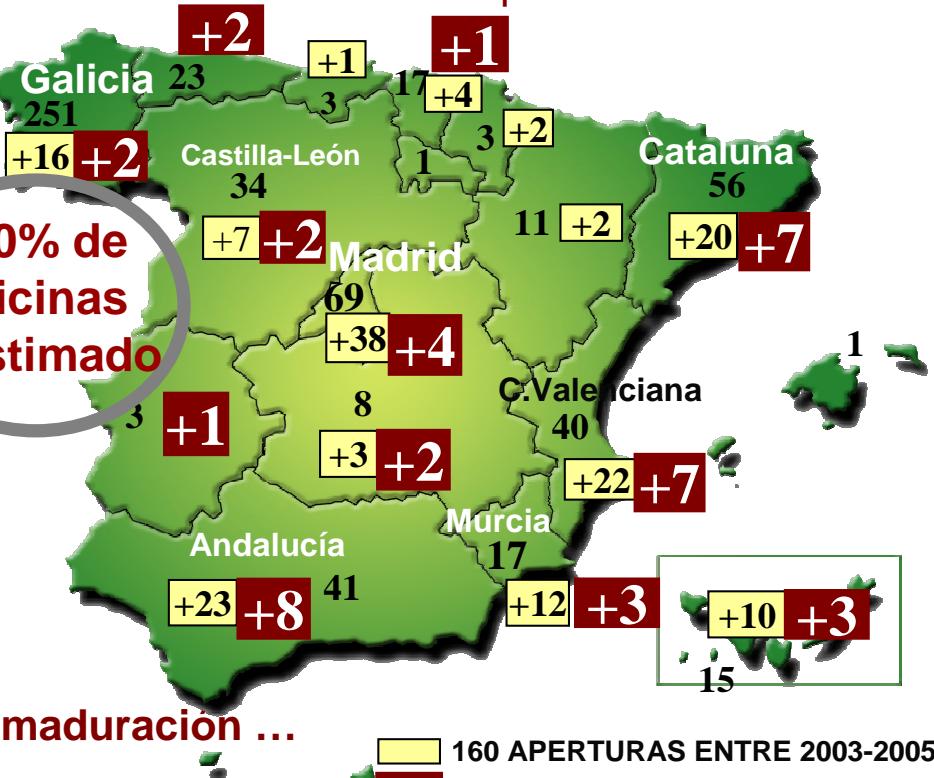
Anticipando el plan de expansión: encima del objetivo

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2006

 Banco Pastor



+40% de
oficinas
s/estimado



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

(€ 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

Inversión crediticia:

19.682

Absoluto

3.696

Depósitos:

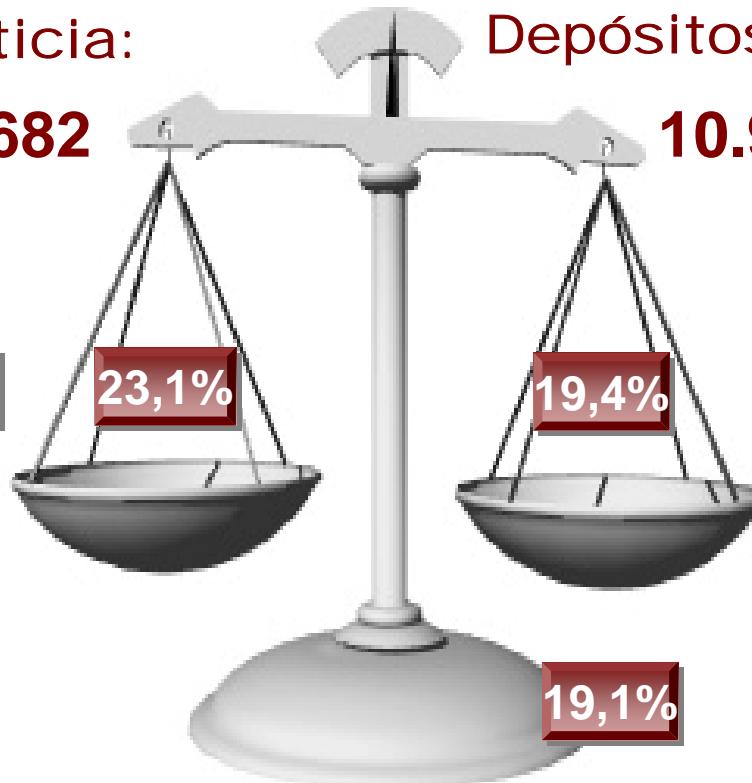
10.966

Absoluto

1.778

Principales logros

δ
2.650



δ
4.319

Absoluto

1.778

Recursos
gestionados

22.827

Absoluto

3.661

δ
1.073

δ
1.669

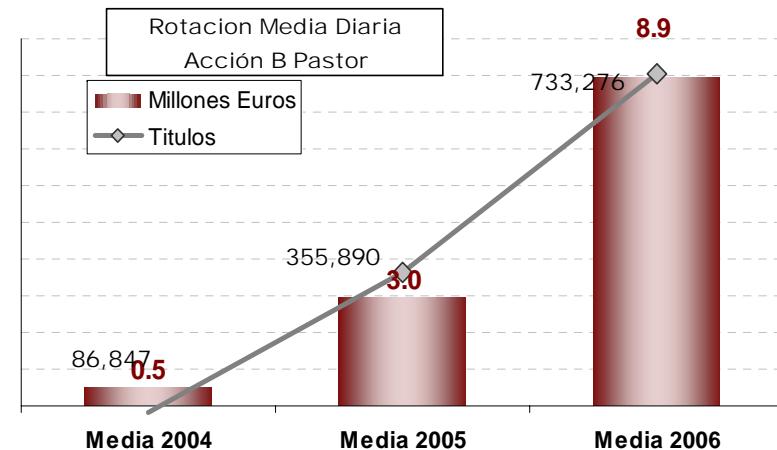
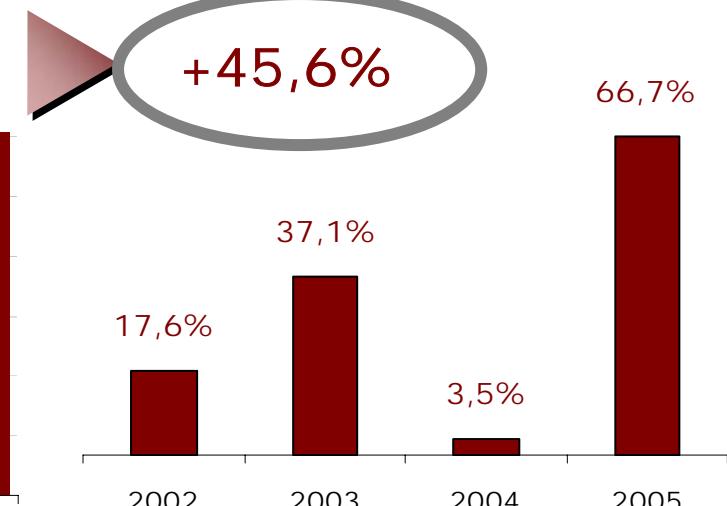
... incorporando 82.000 nuevas UBNs
y más de 824.000 productos vendidos

¡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

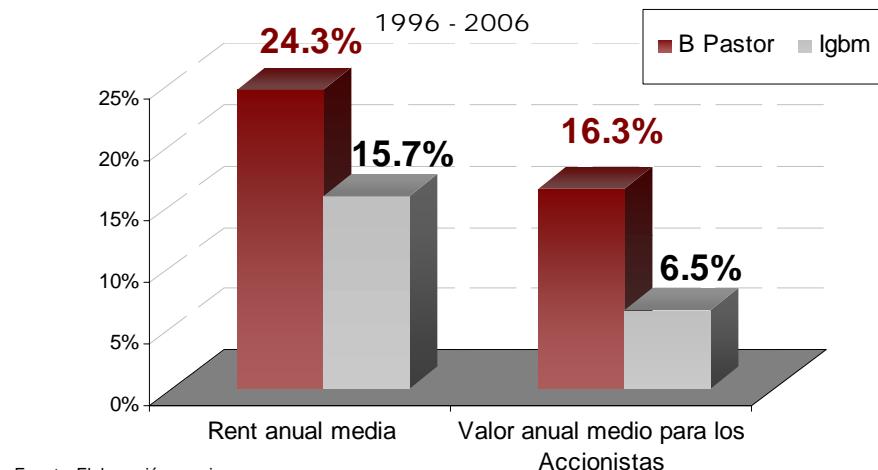
Veinte mejores en creación de valor en 2006 entre las entidades de tamaño medio

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

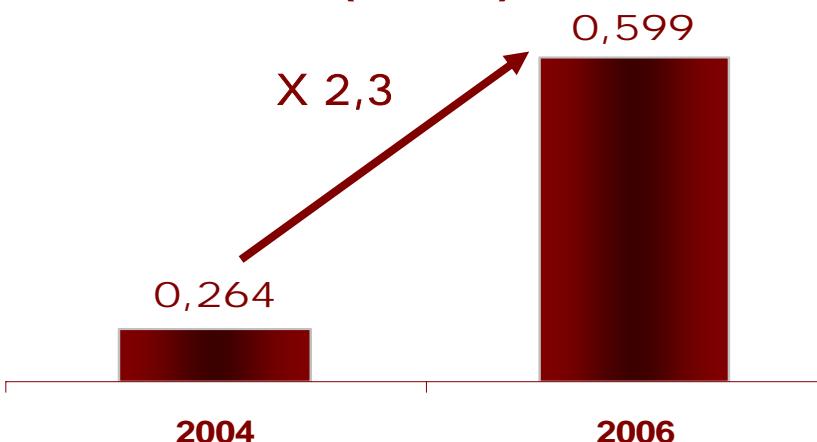
Fuente: State of the financial services 2007.

Mercer Oliver Wyman

Más & Mejor



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

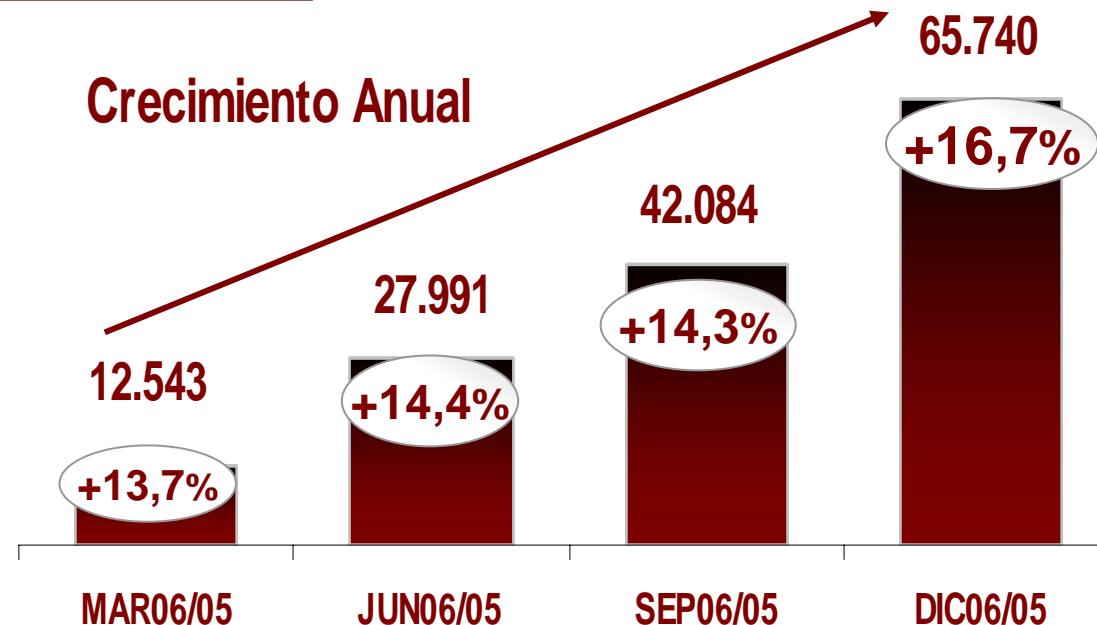
Banca de Clientes

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*

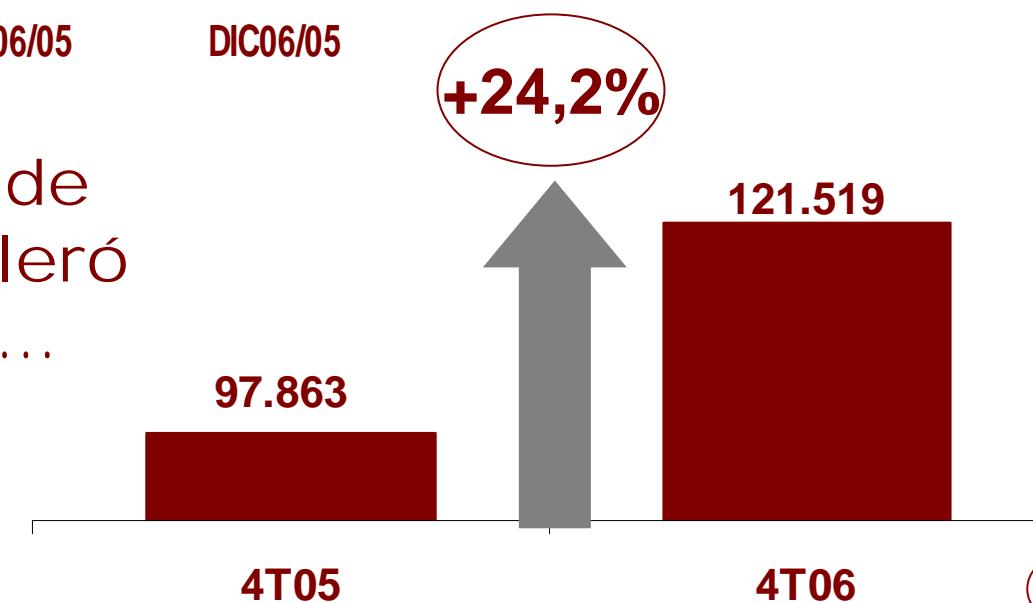
1. Rentabilidad y resultados

El margen de intermediación presenta una trayectoria creciente



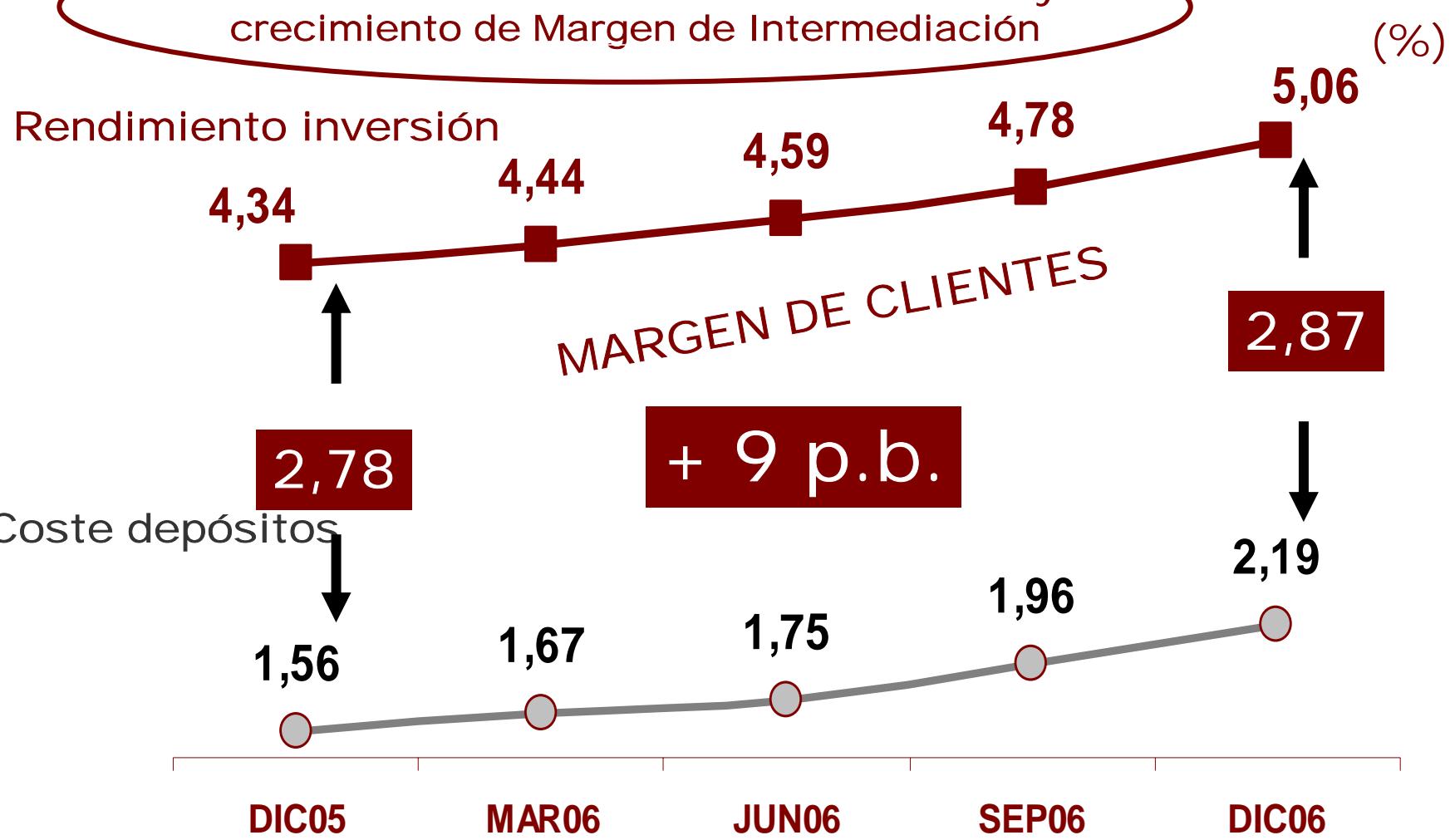
Aumento superior a la media del grupo comparable

En el 4T06 el ritmo de crecimiento se aceleró significativamente ...



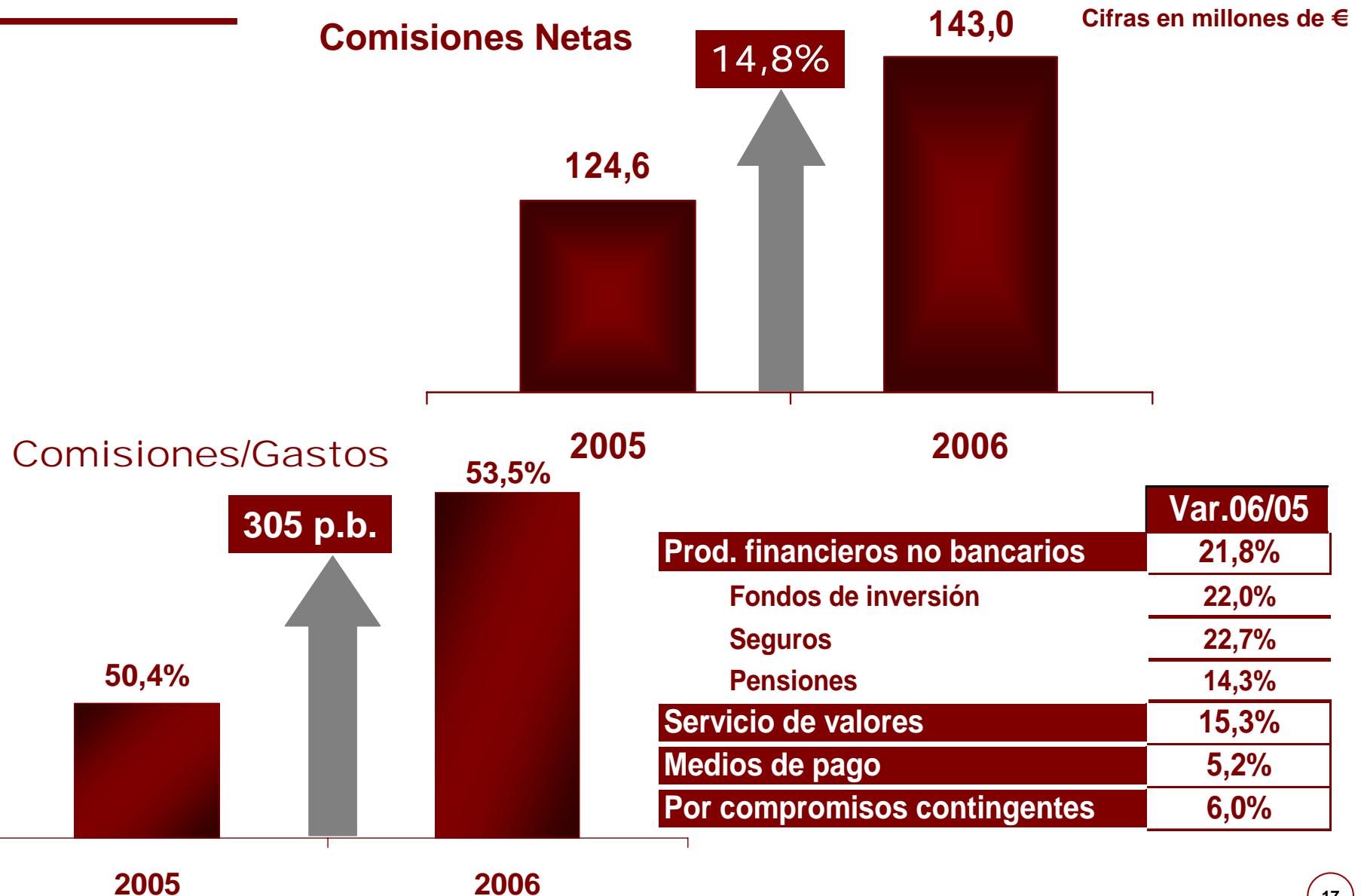
Sustentado en una mejora continua del margen de clientes

1. Rentabilidad y resultados



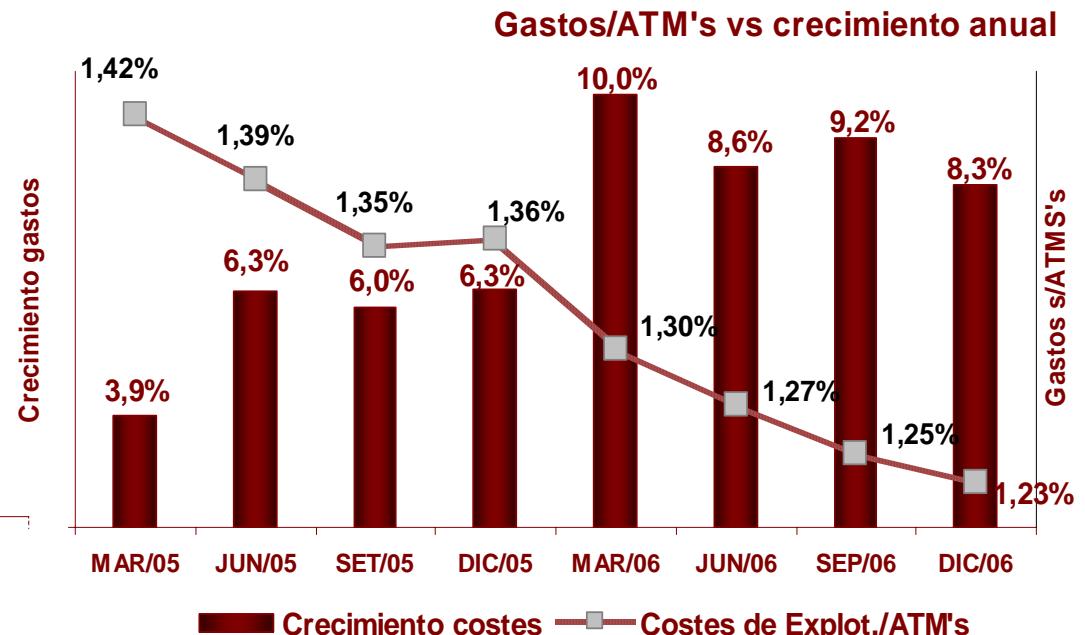
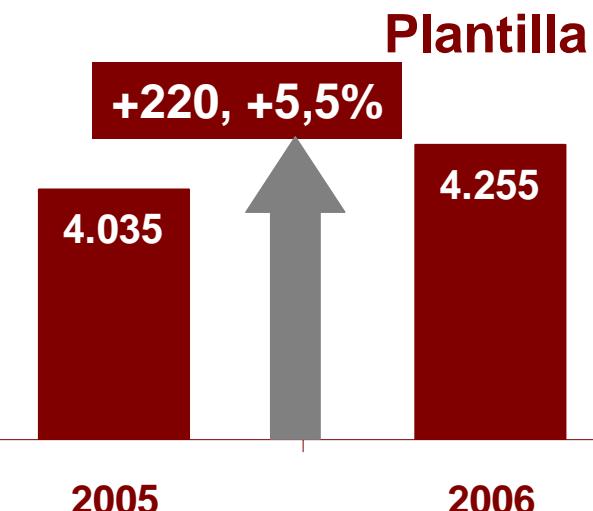
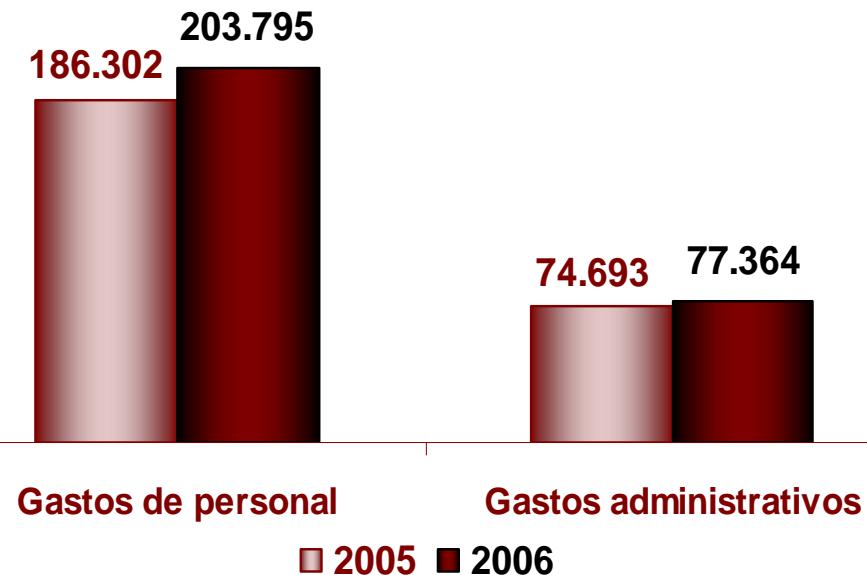
Y un dinamismo comercial creciente

1. Rentabilidad y resultados



Manteniendo la gestión activa del gasto

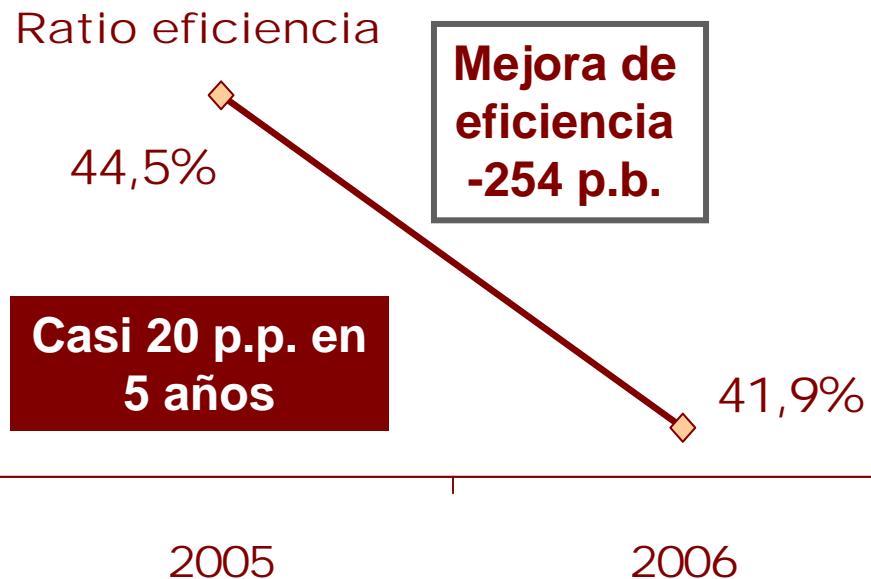
1. Rentabilidad y resultados



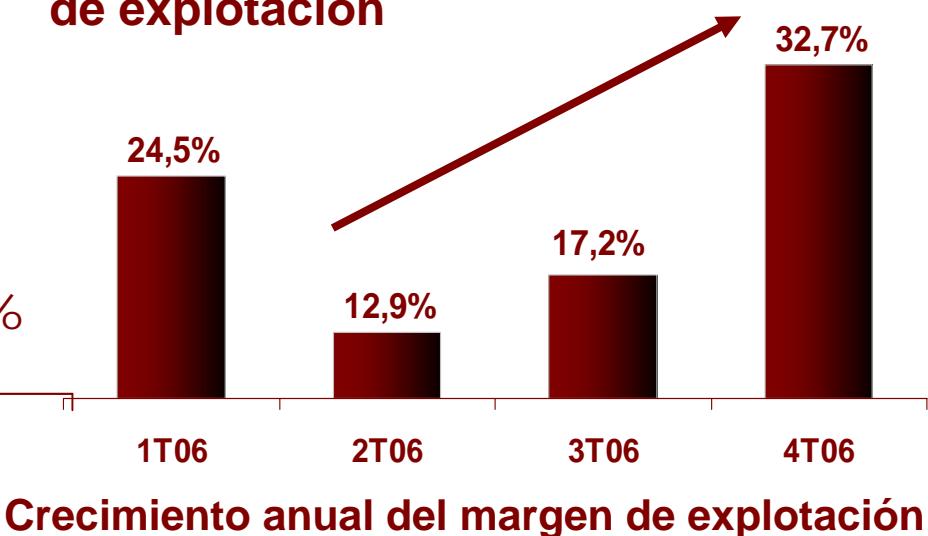
Excelente gestión de la base de costes al tiempo que se implementa el plan de expansión

1. Rentabilidad y resultados

Ganando eficiencia por la vía de la productividad

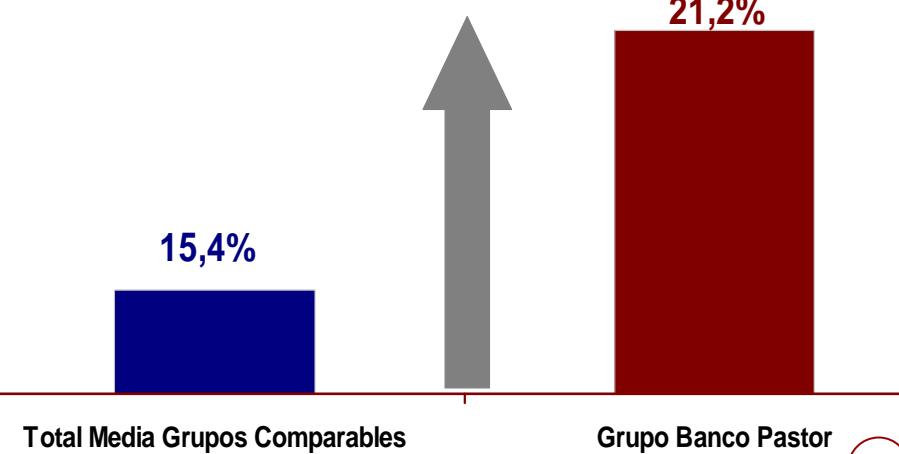


Aceleración trimestral del margen de explotación



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



1. Rentabilidad y resultados

Visibilidad en rentabilidad y resultados

Evolución de los márgenes en línea con el Plan Delta

	2006	Var.Abs.Anual	Var.%
(miles de euros)			
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,

36,1%

184

251

2005

2006

■ BAI

+33,4 millones,

26%

128

162

2005

2006

■ BDI atribuido

ROE

263 p.b.

13,4%

2005

16,0%

2006

20

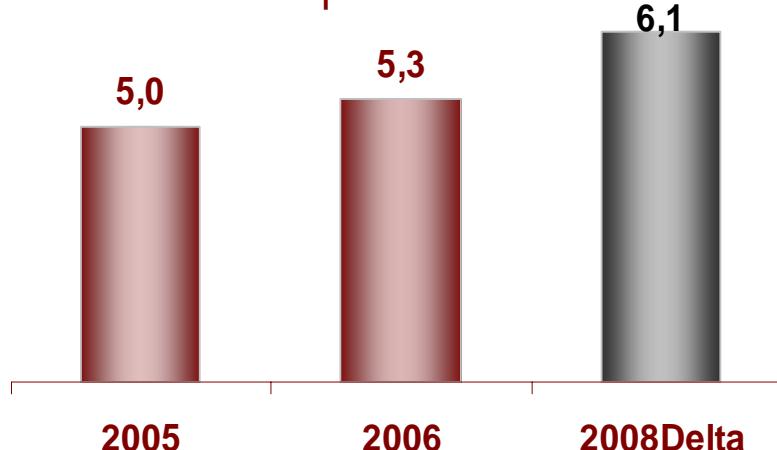
2. Actividad comercial

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

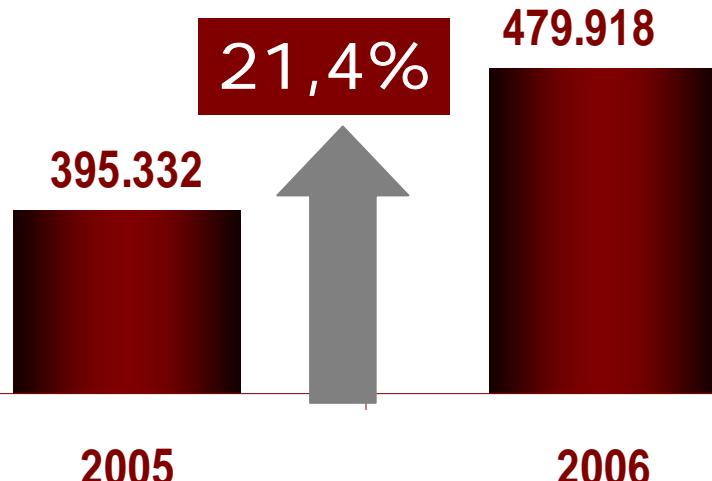


... consolidando una estrategia orientada hacia el cliente y un creciente nivel de actividad comercial

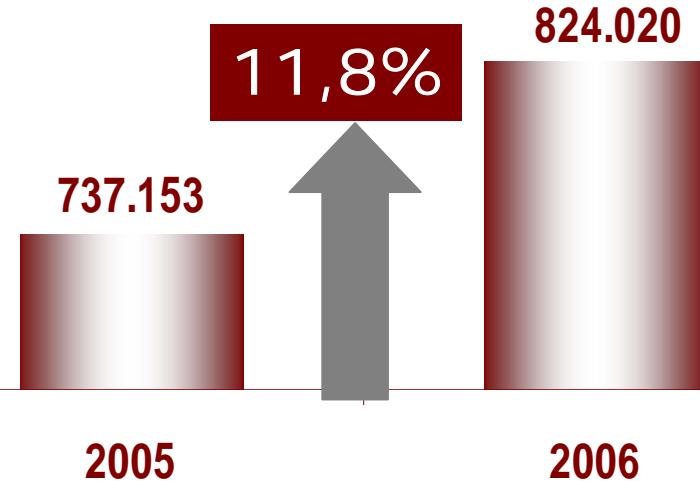
Productos por UBN



Número de Transacciones (Miles)



Ventas de Nuevos Productos

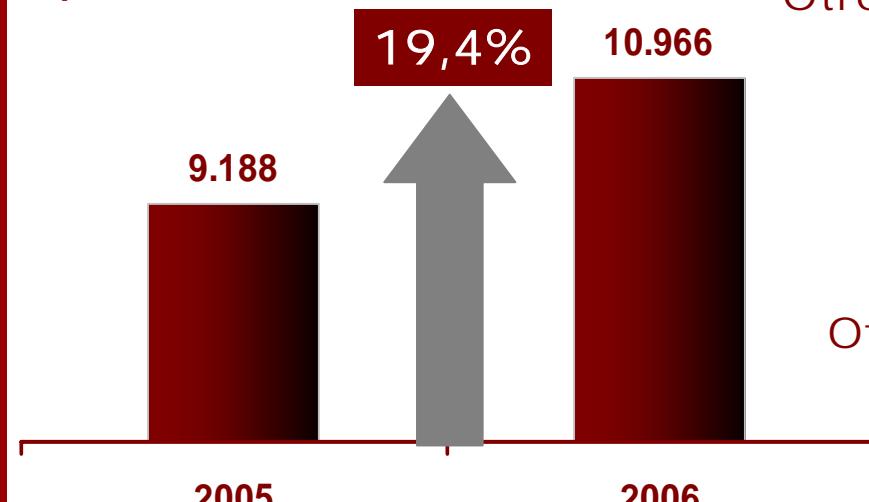


2006: el año de los recursos

3. Crecimiento en 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%

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

Gestión proactiva de los productos de las pymes

4. Crecimiento en Inversión y Morosidad

Cesión negocio exterior

Aumento 1,3 veces superior al 2005

33%

3.744

4.981

2005

2006

Papel comercial

Aumento 1,7 veces superior al 2005

28%

1.813

2.318

2005

2006

Créditos

Aumento 4,3 veces superior al 2005

39%

2.025

2.811

2005

2006

Leasing

Aumento 2 veces superior al 2005

30%

604

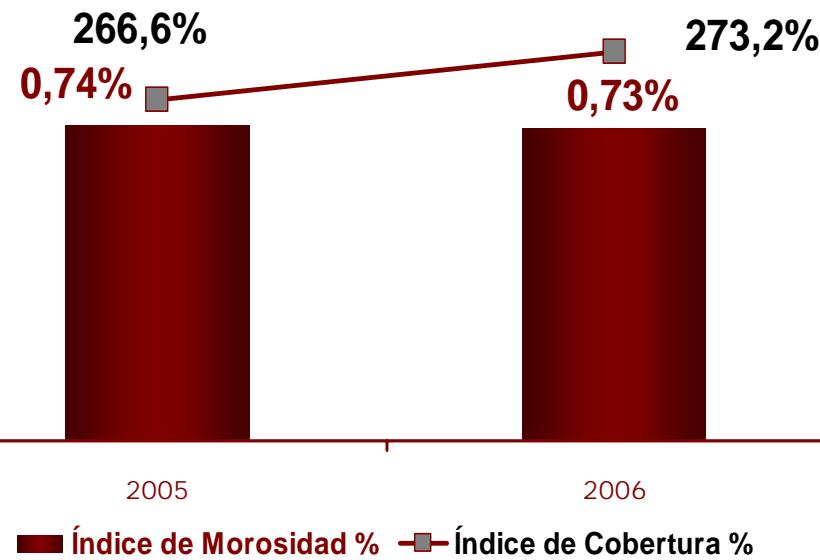
787

2005

2006

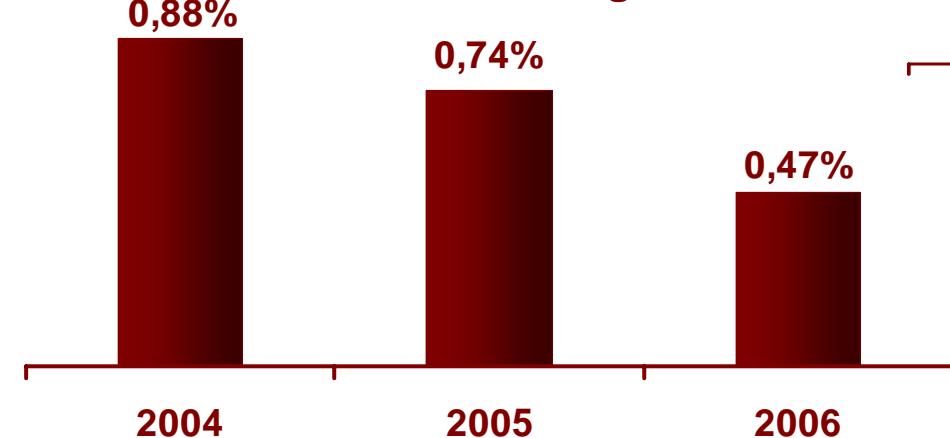
Buena calidad de activos y cobertura

4. Crecimiento en Inversión y Morosidad

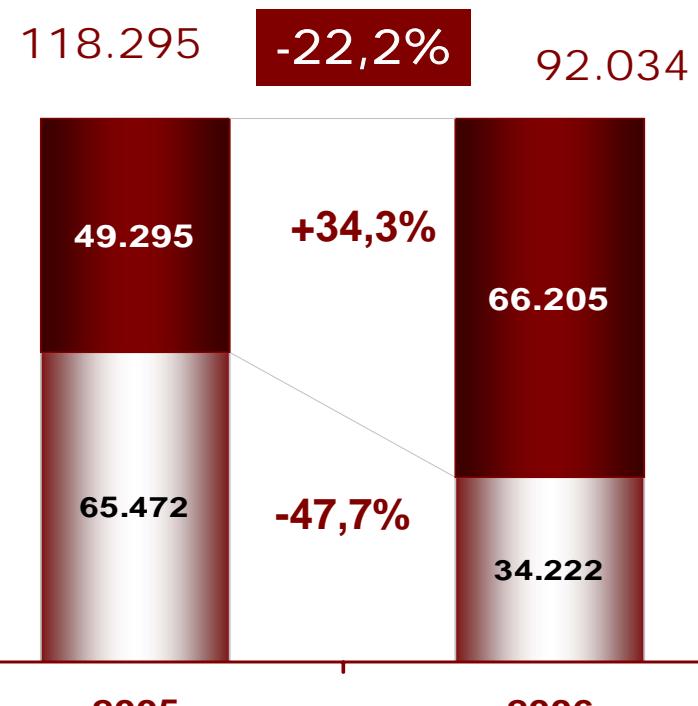


Fuente: Estados Financieros.

Prima de riesgo



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

2005

2006

897

1.304

45%

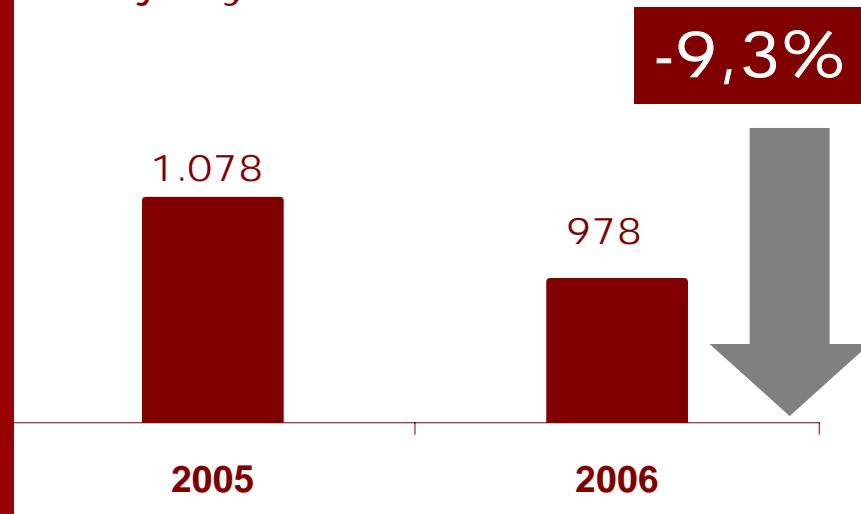
2005

2006



Un banco de calidad de servicio

Quejas y reclamaciones



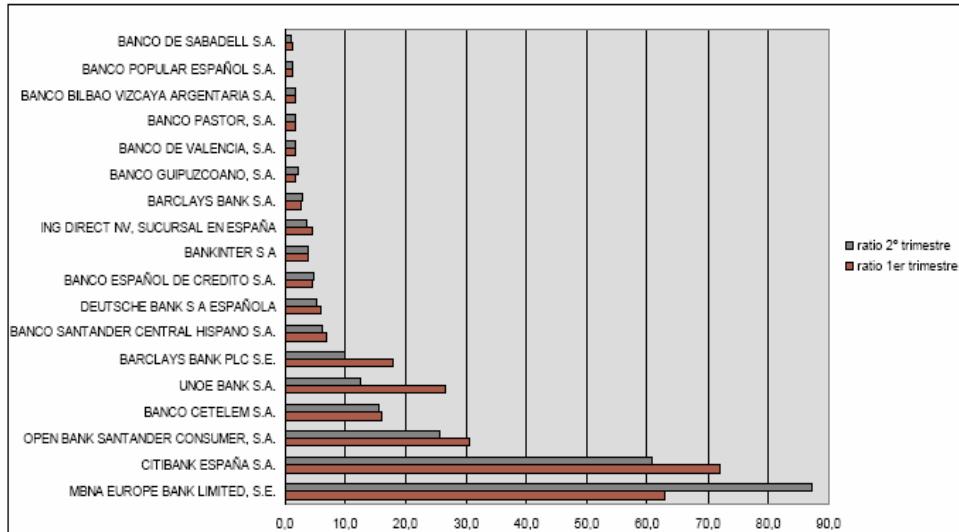
+26,5%

-9,3%

Consultas de particulares al BDE sobre el sector financiero

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

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.