



Como continuación a nuestra comunicación de fecha 26/4/2006, y de conformidad con lo establecido en la Carta del Presidente de esa Comisión del Mercado Nacional de Valores de fecha 22 de diciembre de 2005, a continuación se transcribe un resumen del conference call sobre resultados del primer trimestre del Grupo Banco Pastor.

Resumen Conference Call sobre Resultados del Primer Trimestre de Grupo Banco Pastor, celebrada el 27 de abril de 2006

Tras haber culminado el plan de expansión 2002-2005 con importantes logros, Banco Pastor presenta los primeros resultados del nuevo plan trienal 2006-2008, el Plan Delta.

En términos de volumen de negocio comercial del banco, en este primer trimestre hemos crecido casi 1.300 millones de euros lo que supone un 16% de crecimiento interanual, que presenta además un patrón mucho más equilibrado, que pone el acento en la captación de recursos (44% del total).

El Plan Delta hace énfasis en la evolución hacia una banca claramente de clientes: hemos incorporado casi 7.500 nuevos clientes cada mes, hasta llegar a las 22.225 unidades básicas de negocio en el primer trimestre, con un crecimiento sobre el mismo período del año anterior del 19%. En este período hemos incorporado más de 4.000 pymes, duplicando el número de captaciones semanales (de 54 en 2005 a 106 en 2006) y, sobre todo, incrementando el negocio generado por las mismas con la entidad, que ha aumentado un 52% desde el primer trimestre de 2004.

Además, en línea con nuestros objetivos, el banco presenta un nivel de actividad comercial claramente creciente. Cada mes aumenta el número de transacciones realizadas, hasta alcanzar las 122.106 en el trimestre, un 52% superiores a las realizadas hasta marzo de 2004 y un 31% superiores a las del primer trimestre del año pasado. Es la lógica consecuencia de un crecimiento exponencial del número de clientes combinado con unas ventas de productos que crecen a tasas del 22,6% y en niveles del 45% respecto a 2004. En este trimestre hemos vendido casi 220.000 productos, 41.000 más que en los mismos tres meses del año anterior.

Marzo marca la pauta de lo que esperamos sea el Plan Delta, con un récord histórico en crecimiento de clientes, contratación de productos, venta de productos por empleado y número de transacciones realizadas por los clientes.

Además, queremos constatar que:

- 1) Seguimos siendo la entidad bancaria que ofrece la mejor productividad del crecimiento del sector, es decir, variación relativa del margen de intermediación en relación a la variación de la inversión crediticia: por cada 100 euros de crecimiento en inversión, trasladamos 1,73 a la cuenta de resultados.
- 2) Somos el banco que más ha mejorado el ratio de cobertura con comisiones de los gastos generales: 691 puntos básicos en un año.

En relación con el Margen de intermediación, queremos aclarar que en 2004 cambiamos el criterio de agrupación de las permutas de los depósitos en moneda extranjera a euros, que



tratábamos como una financiación institucional, pasando a incluirlos en el pasivo clientes; dicha agrupación no ha sido muy acertada, ya que cualquier decisión que altere la apelación o no a dicho vehículo como instrumento de financiación, afectará significativamente al coste del pasivo euros. Por ello, hemos optado por rehacer las series separando el pasivo en euros de las permutas de moneda extranjera. La buena noticia es que el margen de clientes aumenta 5 puntos básicos respecto al trimestre anterior, si incluimos los titulizados en la inversión crediticia, y tratamos las titulizaciones como un pasivo financiero. Y aumenta 10 puntos básicos si excluimos los titulizados del activo.

Excluidos los titulizados de la inversión crediticia, el spread neto mejora también 3 puntos básicos en el trimestre, de 236 hasta 239: el rendimiento de la inversión aumenta 20 puntos, y el coste de pasivo clientes euros, 11 puntos, mientras el resto de financiación institucional más los currency swaps aumentan 32 puntos. En esa línea, el margen de intermediación puro sobre activos medios del grupo de la cuenta pública también recupera 3 puntos básicos en el trimestre hasta un 2,04%.

Es posible que para el 2º y 3º trimestre el spread experimente cierta contracción a la baja por el riesgo de interés inherente a este balance puramente comercial con un mismatch natural de duraciones. Debemos recordar que la política de suelos que tanto nos benefició en el pasado trienio, ahora ante la nueva coyuntura y tendencia alcista de tipos de interés, no ayudará al principio la traslación completa de las primeras subidas de tipos al rendimiento de la inversión crediticia y también que nuestros hipotecarios se reprecian casi equitativamente por trimestres naturales.