



Banco Pastor: Cerca del cliente

2010



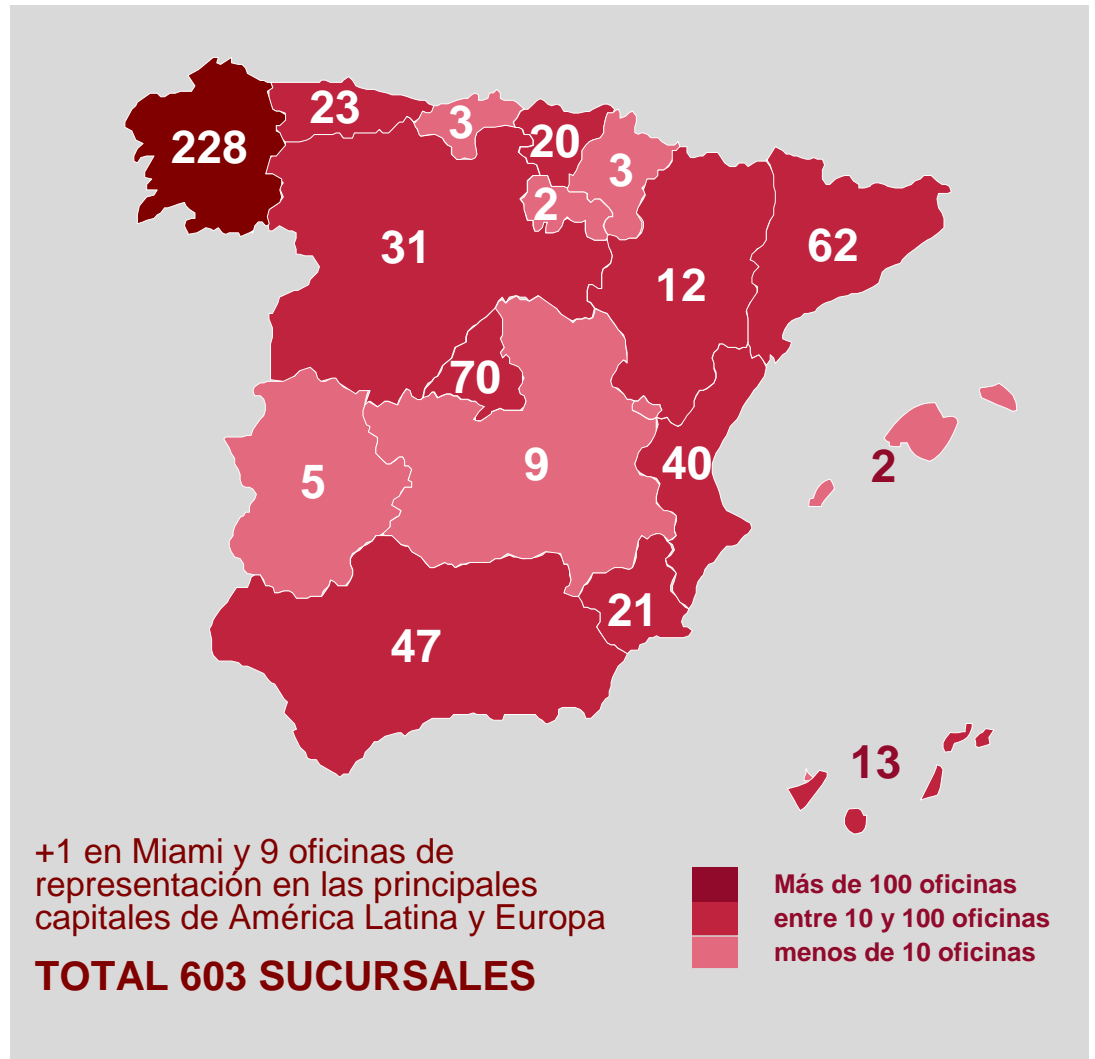
Banco Pastor

Historia, implantación y sensibilidad social

7º Banco Español con 593 sucursales en España y presencia internacional a través de una Oficina en Miami (EE.UU.) y nueve Oficinas de Representación en las principales capitales europeas y americanas

▣ Más de 230 años haciendo banca

- ▣ Su principal accionista es la Fundación Pedro Barrié de la Maza, con más del 42,2% del capital.
- ▣ Accionistas con puestos en el Consejo de Administración:
 - Ponte Gadea (Amancio Ortega) 5,1%
 - Casa Grande de Cartagena (Rafael del Pino, Ferrovial) 5,0%
- ▣ Otros accionistas significativos:
 - NovaCaixaGalicia 5,4%



Fundación Barrié de la Maza

- ▣ Fundación patrimonial privada creada en 1966 por Pedro Barrié de la Maza, presidente de Banco Pastor en la fecha. Desde finales de 2009, tras el fallecimiento de Carmela Arias y Díaz de Rábago, Condesa de Fenosa, viuda del fundador y presidenta desde 1971, está presidida por José María Arias Mosquera, actual presidente de Banco Pastor.
- ▣ Desde su creación ha dedicado más de **300 millones de euros para el desarrollo de actividades en los ámbitos de la educación la investigación, la cultura y los servicios sociales.**

«Para Banco Pastor, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se define desde dos aspectos fundamentales: la gestión responsable de nuestros negocios y la sensibilidad social. Banco Pastor quiere construir fuertes comunidades, apoyando a emprendedores y empresas para afrontar retos y a las personas para mejorar su calidad de vida, contribuyendo así al bienestar y progreso social de todos»

José María Arias Mosquera,

Presidente de Banco Pastor y Presidente de la Fundación Pedro Barrié de la Maza



Banco Pastor **230 AÑOS HACIENDO BANCA**



2010

Desde 2008 Banco Pastor está incluido en el FTSE4GOOD IBEX, índice de empresas con gestión social y medioambiental avanzada y responsable

FTSE Group en colaboración con Bolsas y Mercados Españoles (BME)



FTSE4Good



2010

Fonpastor 70; Mejor fondo de su categoría a 10 años
“Lipper Fund Award 2010”



2010

Gespastor: 9º puesto entre 88 gestoras por rentabilidad
“Ranking Gestoras de Fondos de Inv. en España 1994-2009” IESE



2009

Entre las 2.000 mayores empresas cotizadas a nivel mundial (puesto 1.511)
Revista FORBES



2009

2º mejor informe de Gobierno Corporativo de los bancos nacionales
CNMV



La excelente gestión del banco es reconocida a nivel nacional e internacional

Cercanía

BANCO PASTOR posee en España:

- ▣ 583 sucursales, dedicadas a atender las necesidades de particulares, empresas e instituciones, **con gestores especializados y de Banca Personal.**
- ▣ Oficinas en todas la Comunidades Autónomas
- ▣ 10 oficinas de Banca Privada, para la gestión de grandes patrimonios
- ▣ Servicios por Internet: oficinadirecta.com
- ▣ Servicios de Banca Mayorista



- PYMES Instituciones
- Banca Privada
- Banca personal y de particulares
- Banca mayorista
- Internet para particulares

**583 Oficinas Retail
10 de Banca Privada**

Oficinadirecta.com



Banca privada para emigrantes

1 Miami + 9 Oficinas de representación

Cercanía

NUESTROS PROFESIONALES

DIRECTORES REGIONALES

AMADEU FONT (Director General comercial)

JORGE GOST (Vicepresidente y Consejero Delegado)

JOSÉ MARÍA ARIAS (Presidente)



Direcciones Regionales: Un equipo para apoyarle



Una oferta integrada



Optimizar la rentabilidad Financiero-Fiscal

Diversificar el patrimonio / Reducir el riesgo

Adecuar la liquidez

Asesorar en las inversiones

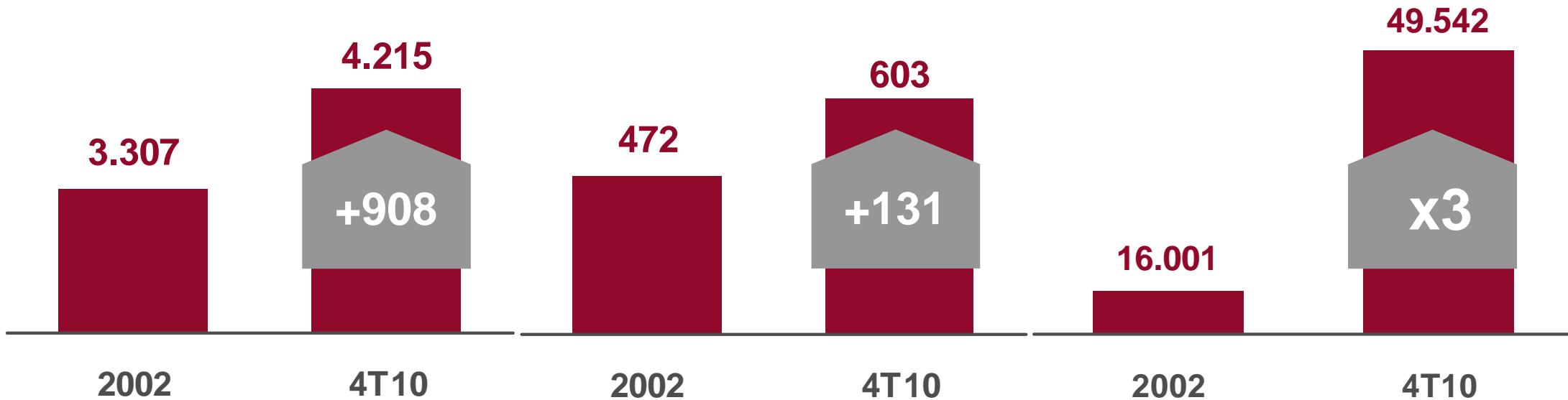
Un banco nacional...



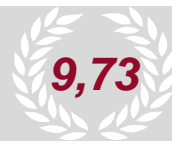
Profesionales

Oficinas (grupo)

Volumen negocio comercial



Impreso en nuestro ADN: los mejores de la clase en servicio al cliente



9,73

Tiempo de espera en el mostrador



8,94

Claridad en las explicaciones



8,63

Amabilidad e interés por el cliente



8,32

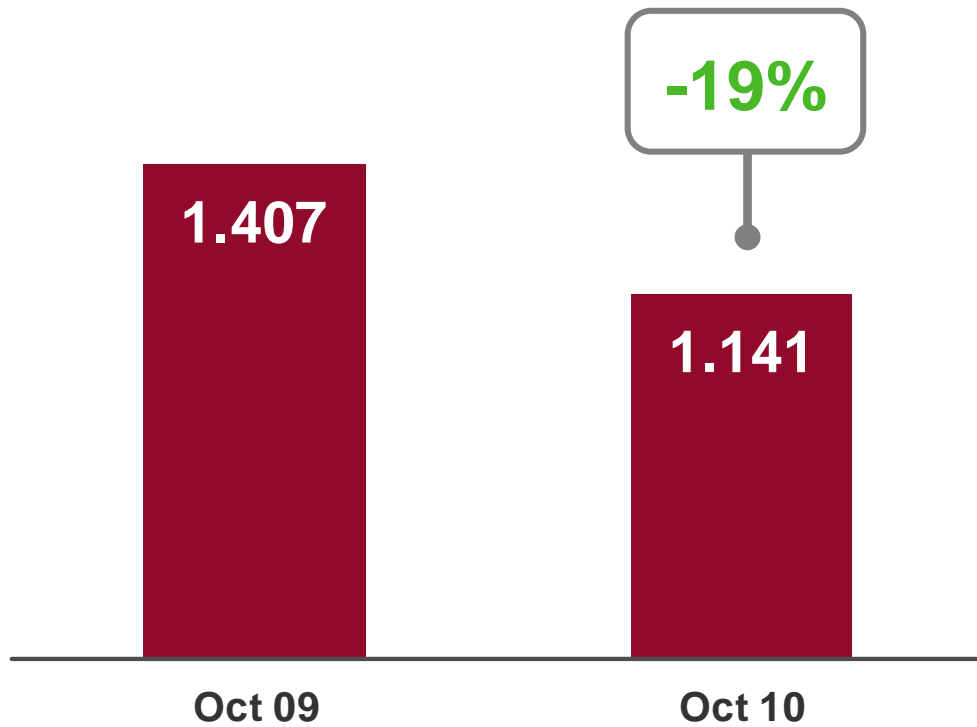
Tiempo dedicado al cliente

Fuente: Resultados encuesta comprador misterioso

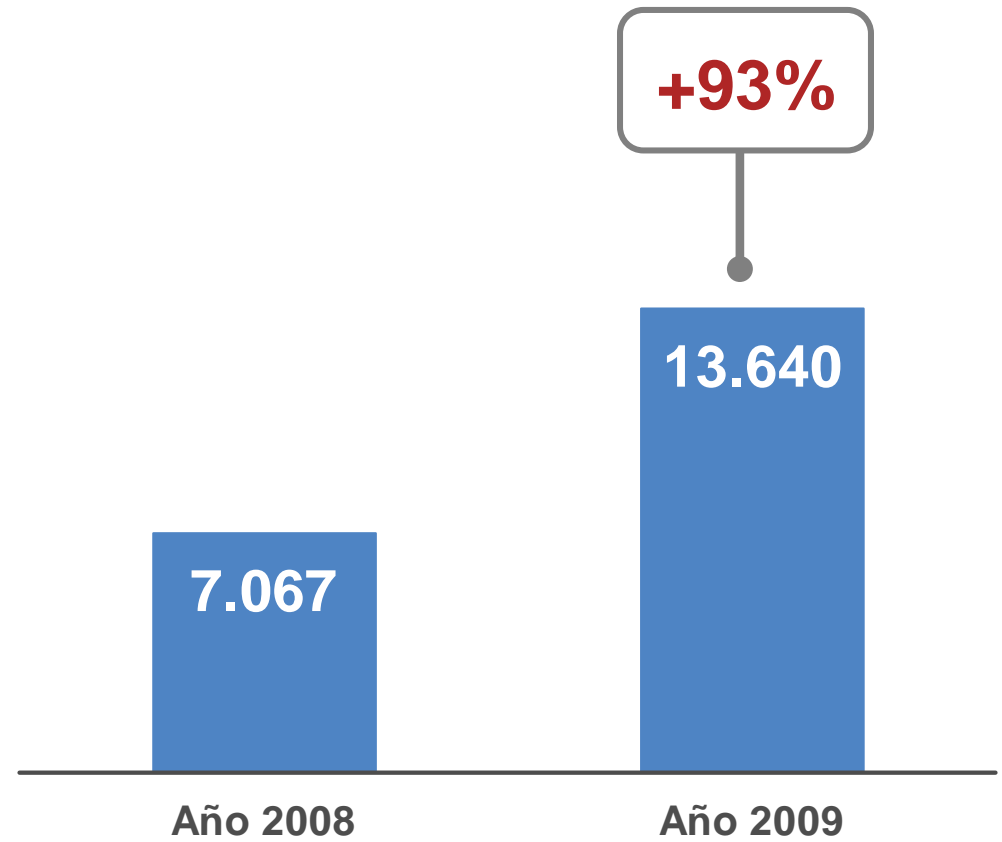
9 de cada 10 clientes nos recomiendan a sus amigos y conocidos

Impreso en nuestro ADN: la calidad del servicio

Reclamaciones y quejas Banco Pastor

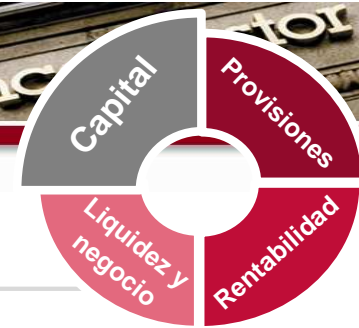


Reclamaciones y quejas resto sector



Fuente: Memoria del Servicio de Reclamaciones Bde 2009.

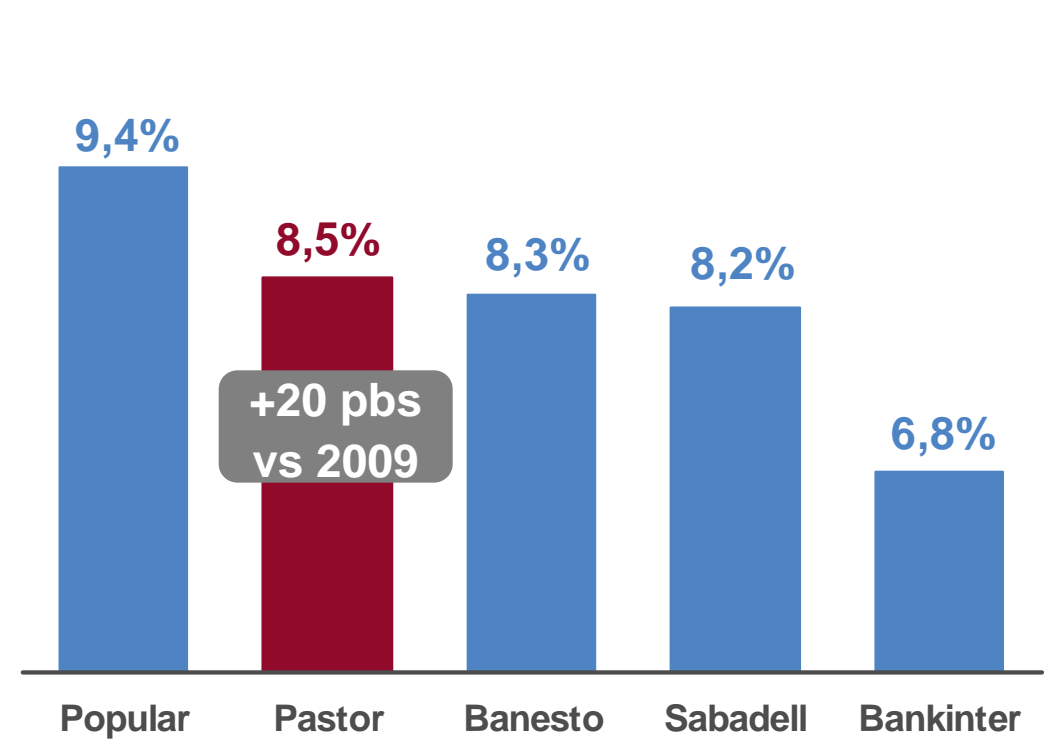
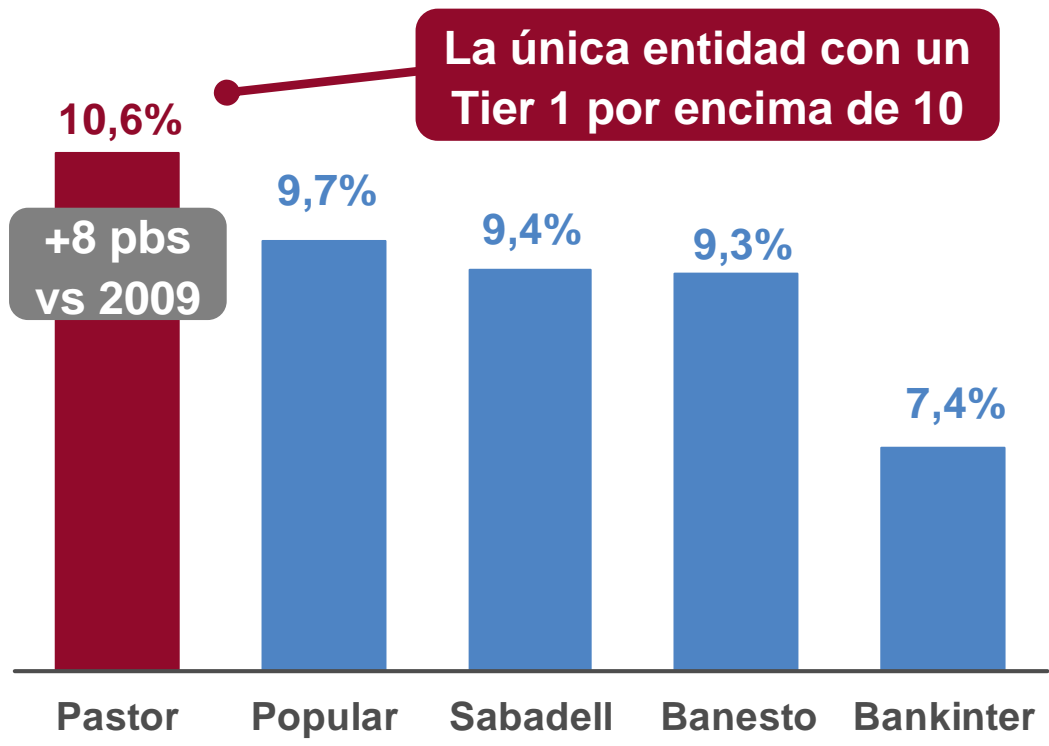
Fuerte aumento de las reclamaciones del sector: 9,3 por cada 1.000Mn de actividad financiera



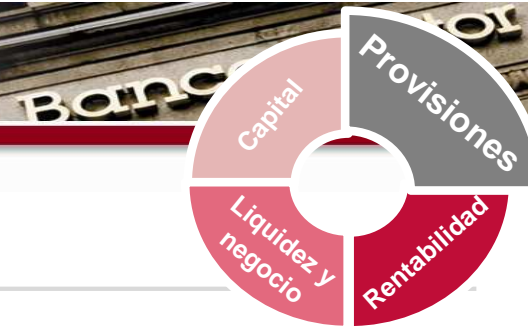
Capital

Tier 1

Core Capital



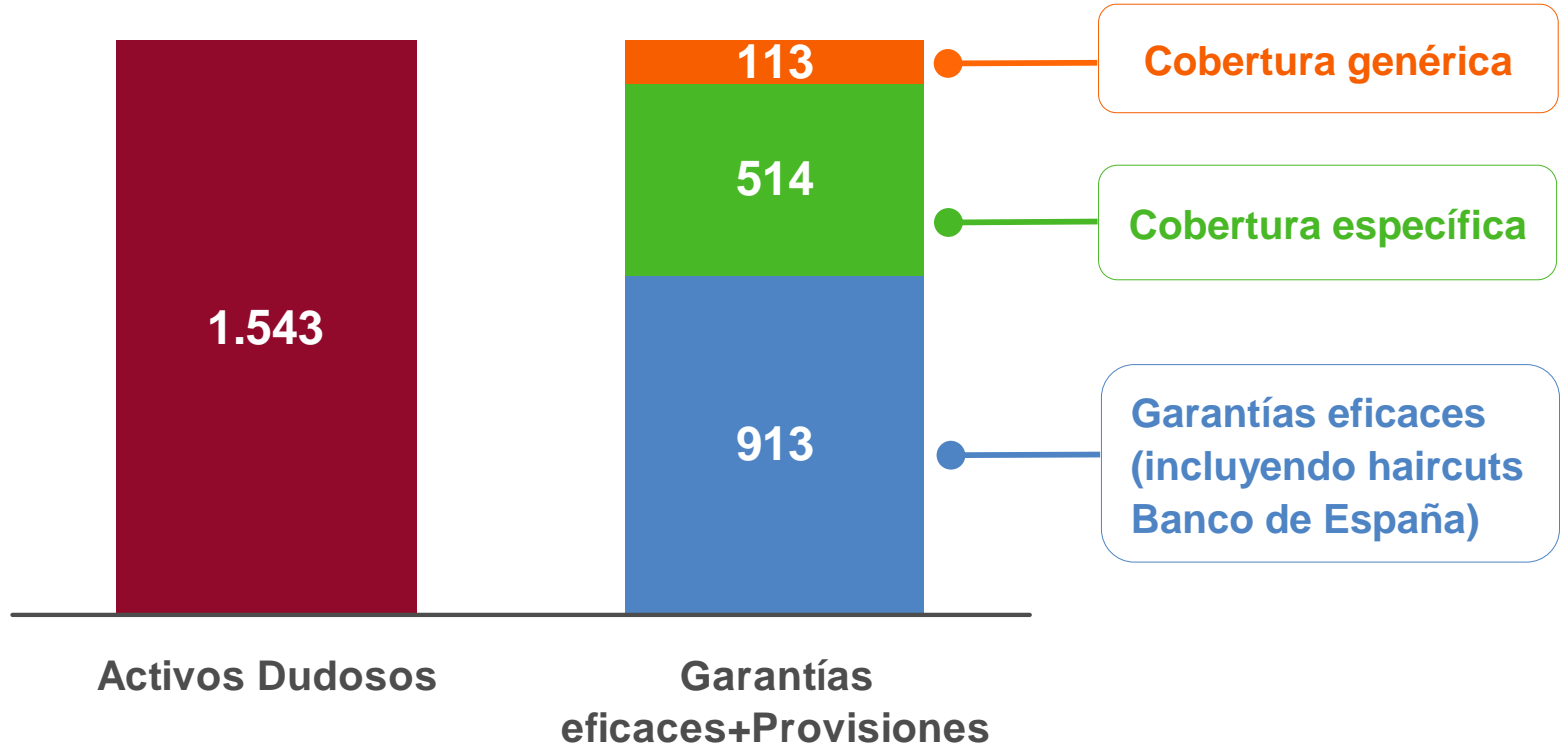
Una de las estructuras de capital líder en el sector



Provisiones

La base provisionable Mn€

Sólo queda un 0,3% para sanear totalmente el balance

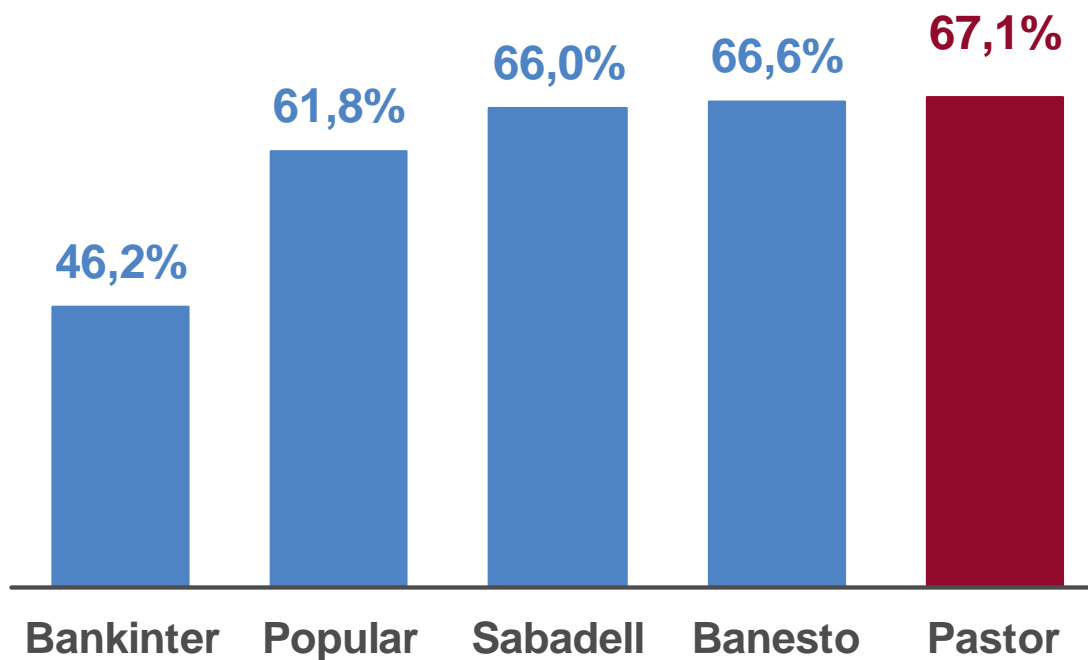


La anticipación y el foco en el largo plazo empiezan a dar fruto



Liquidez

GAP COMERCIAL: Pasivo clientes / Inversión crediticia sin cesión temporal



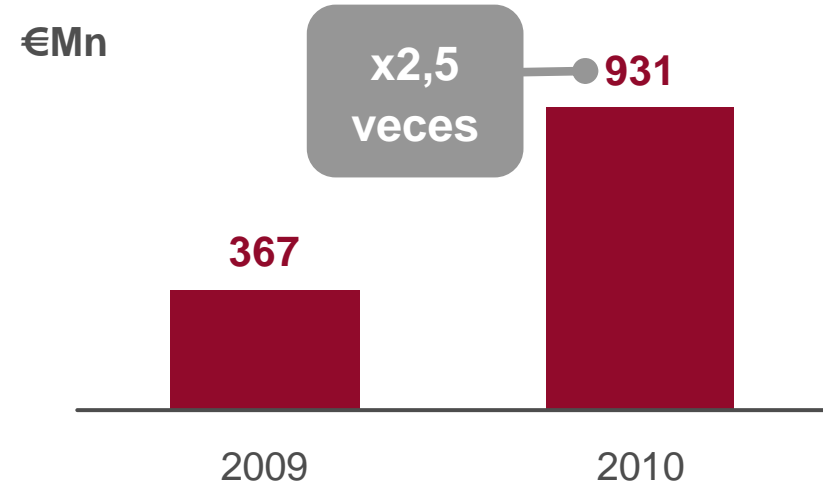
El mejor ratio de liquidez del grupo comparable: el 67,1% de la inversión crediticia se financia con pasivo de clientes

Volumen de negocio

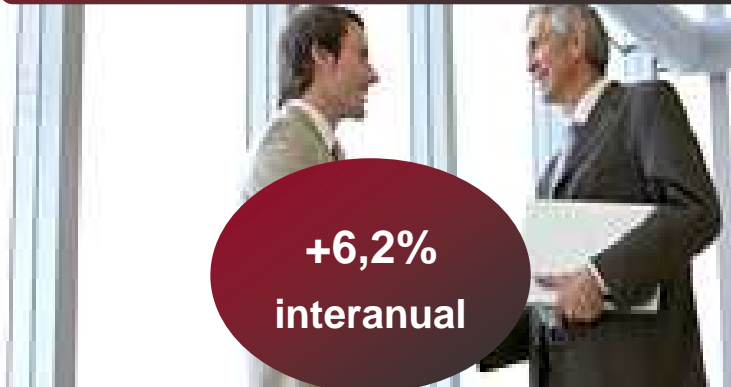
Depósitos de la clientela



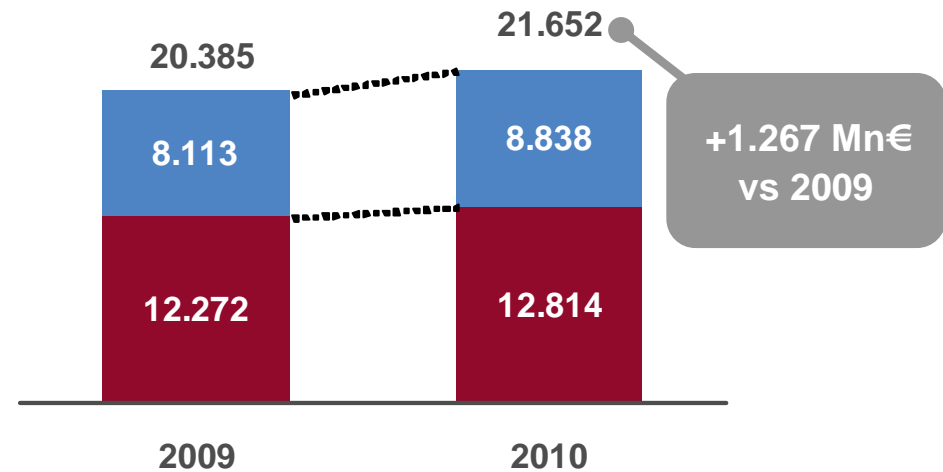
Crecimiento interanual depósitos de la clientela



Crédito a la clientela



Crecimiento interanual crédito a la clientela



Galicia: Un mercado clave

Particulares

Crecimiento depósitos x 2,3 veces

Crecimiento inversión x 3,5 veces

Número de PHV's +39,5%

Seguros de vida +15,9%

Seguros hogar X 2 veces

Altas clientes de valor +76%

(Cifras comparativas: altas 2010 vs. altas 2009)

PYMES y autónomos

Crecimiento depósitos PYMES x 4,5 veces

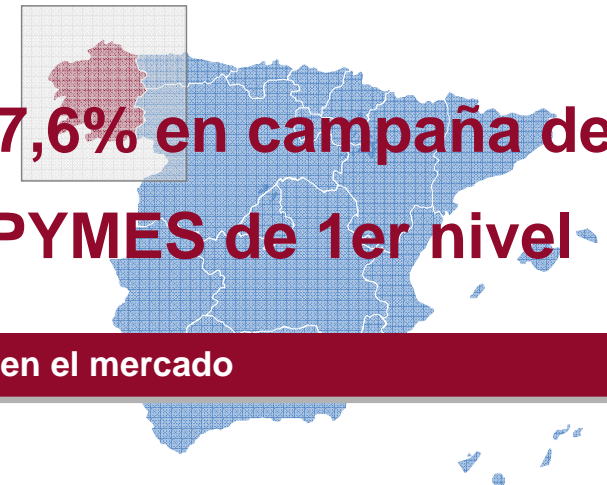
Nuevos cedentes negocio exterior x 2,6 veces

Nuevos cedentes de papel +29,2%

Saldo préstamos ICO +82,1%

Altas clientes de valor x 2,2 veces

Tasa de éxito 17,6% en campaña de captación de PYMES de 1er nivel



Aprovechando las oportunidades a raíz del proceso de consolidación en el mercado

Actividad comercial

Altas de clientes de valor

+35,2%



Particulares

Seguros de Vida +10,5%

Seguros de hogar +68,8%

Otros seguros +43,8%

Planes de pensiones + 9,0%

Nóminas+ Pensiones +12,6%



+36,5%

Empresas

Nuevas captaciones de autónomos +38,3%

Nuevos cedentes comercio exterior x2 veces

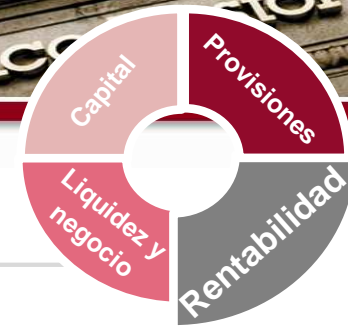
Nuevos cedentes papel comercial +43,5%

Seguros de negocio x2,6 veces

Resto seguros x4,5 veces

(Cifras comparativas: altas 2010 vs. altas 2009)

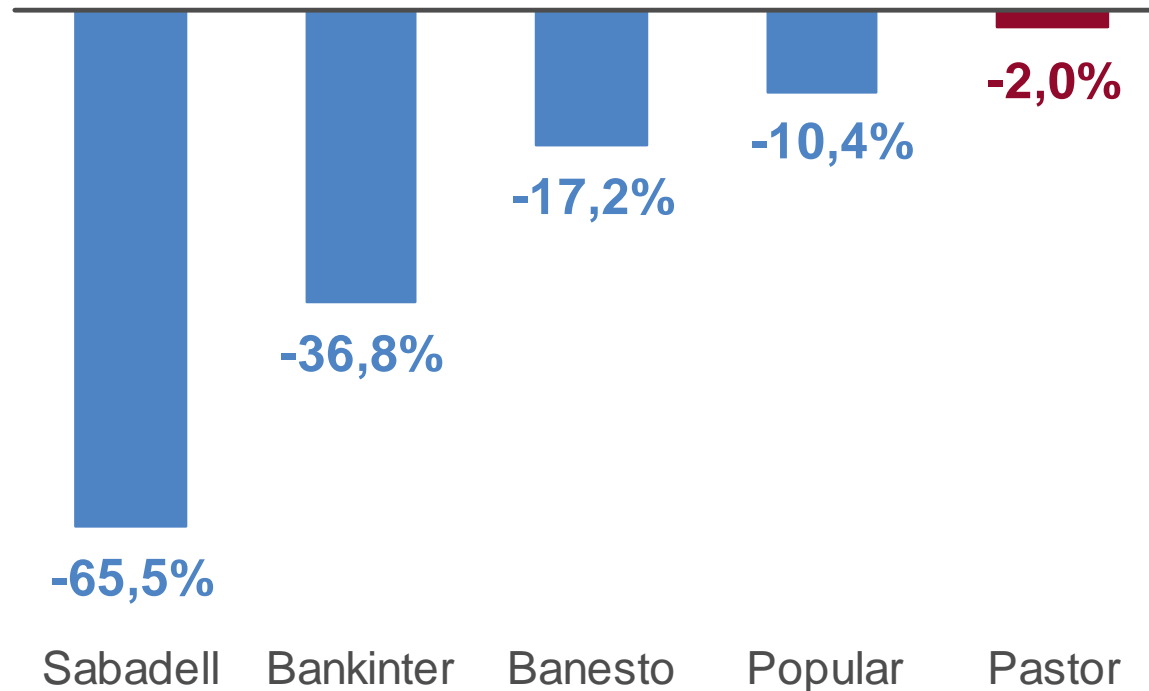
Una actividad comercial de éxito que origina una reorientación del negocio



Rentabilidad

Evolución interanual resultado de la Actividad de explotación

€Mn



Respondiendo a la complejidad del entorno mejor que la mayoría del sector comparable



crecimiento

I N T E L I G E N T E



Banco Pastor

"aquí estamos"

El crecimiento inteligente en cifras 2010-2013

Objetivos 2013

Rentabilidad

- ▣ Doblar el beneficio neto y alcanzar un Roe de doble dígito
- ▣ 80% de las oficinas en beneficios.
- ▣ Mejoras de productividad de las oficinas de un 30%

Solvencia

- ▣ Core capital por encima del 9,50%
- ▣ Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb´s de Core.

Liquidez

- ▣ Reducción al 20% de la financiación mayorista sobre balance en 2010.
- ▣ Mejora del gap Comercial en 750 pb´s

Palancas

Nuevo modelo de distribución comercial

- ▣ Basado en una integración de canales y una dirección única a nivel territorial.
- ▣ Basada en la diferenciación y especialización: Galicia versus Fuera de Galicia.

Plan director de eficiencia

- ▣ Mejoras en la capacidad comercial por encima del 20% vía liberación de personal administrativo.
- ▣ Plan de ahorro de costes para financiar inversiones en publicidad y tecnología.

Solidez financiera

- ▣ Refuerzo del capital vía generación orgánica de 100 pb´s de Core.

Riesgo

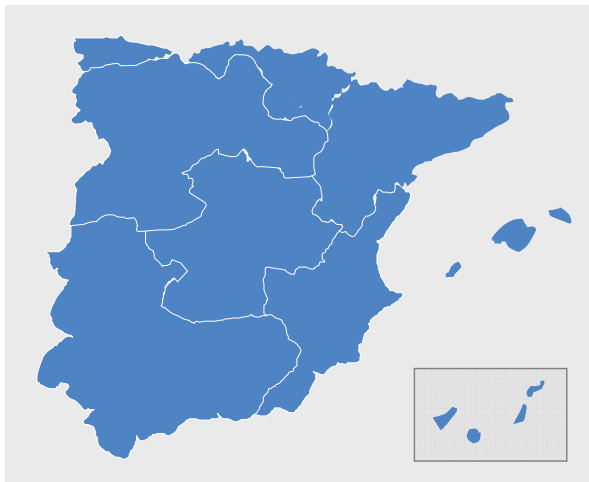
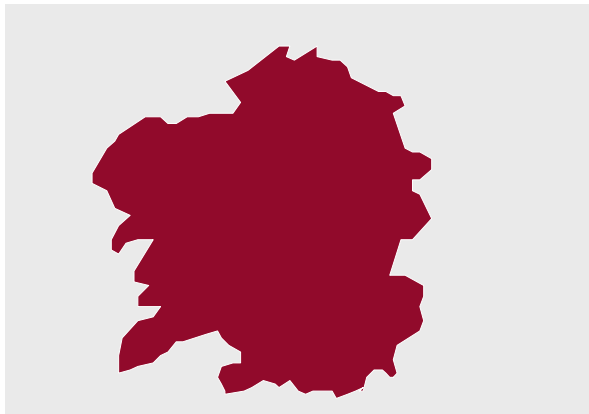
- ▣ Perfil de riesgos del negocio coherente con la confortable posición de liquidez y una solvencia adecuada.
- ▣ Mayor calidad y control del riesgo vía aumento de las cuotas cirbe de nuestros clientes y de la implementación del rating por cliente.

Optimización de la gestión inmobiliaria

- ▣ Caída en el saldo de ANR´s que generará liquidez por mas de 900 millones en 3 años y un resultado positivo por 65 Mn€ en el periodo.

Con un enfoque diferenciado por mercados

Mercados



Objetivos

Líder en familias urbanas de Galicia

Reforzar la posición en el ámbito comarcal y rural

Ser banco de referencia en pymes y autónomos

Aumentar cuota entre familias de edad media y renta media-alta

Ser el banco de referencia en pymes y autónomos

En definitiva

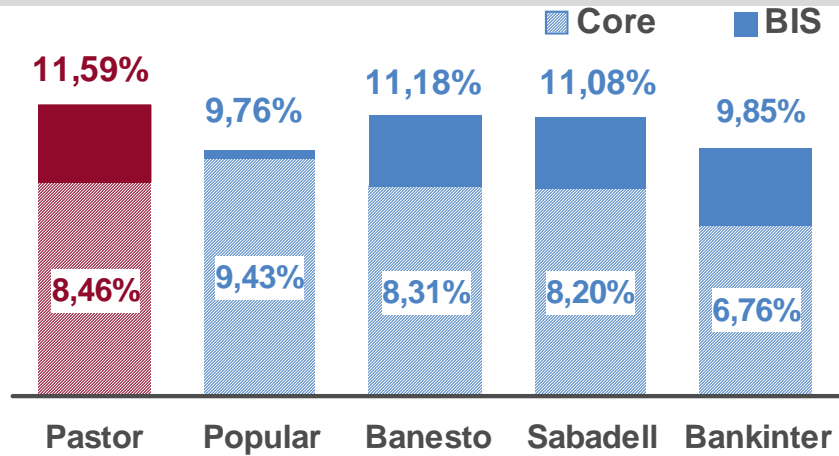
Consolidar la posición de LIDERAZGO en el nuevo marco competitivo

Posicionarnos como un Banco Especializado en Servicios de Banca Minorista

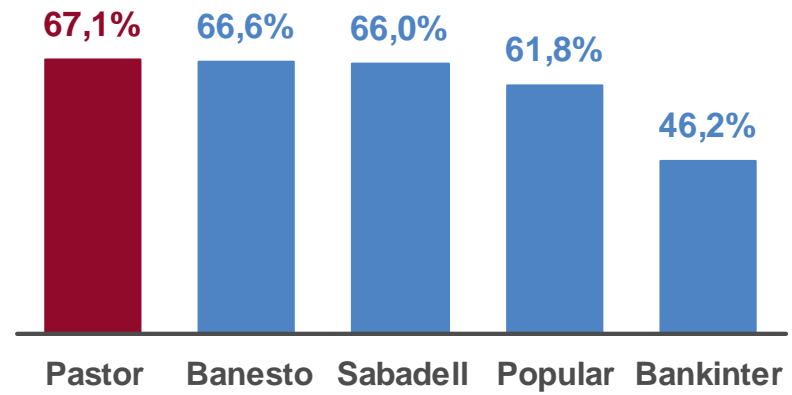
Donde la especialización es la clave del éxito

La foto global

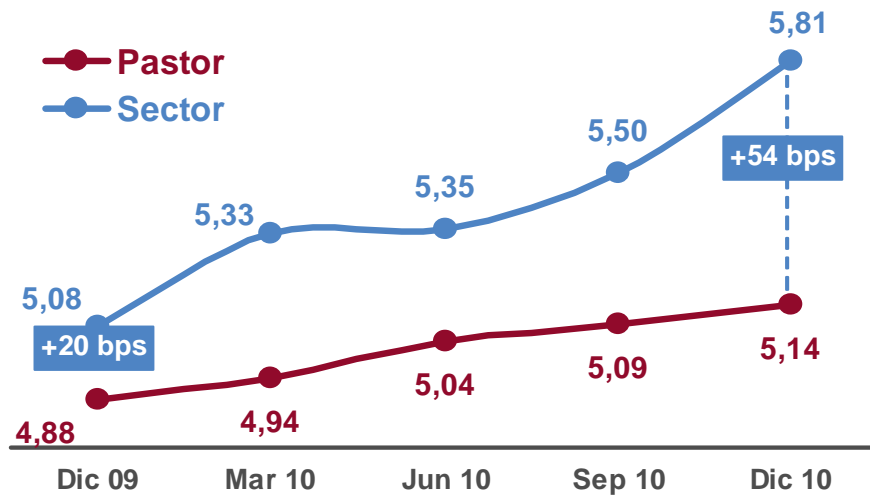
Posición líder en ratios de capital



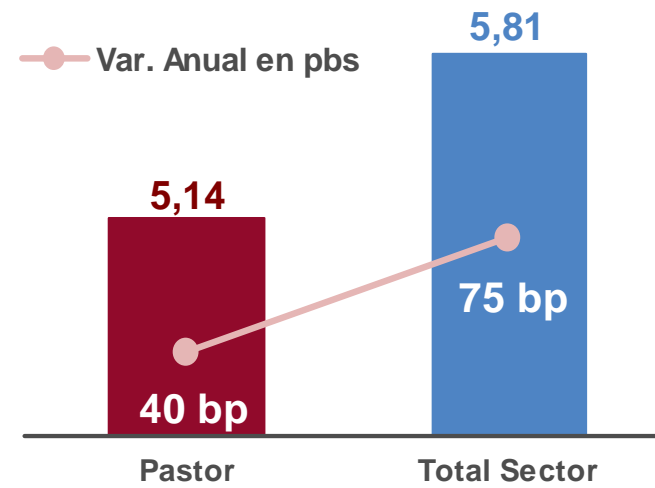
Fuerte liquidez estructural



El ratio de mora evoluciona mejor que el sector



Ratio de mora por debajo del sector



Una posición ventajosa en los ratios claves de futuro

Nuestra visión...

Banco Pastor

**Centrados en fortalecer la marca
protegiendo nuestra posición
competitiva en liquidez y capital**

**Aumentando el número de nuevos
clientes, y profundizando la
relación con los existentes**

**Creciendo de forma inteligente:
Apostando por la especialización
como clave del éxito**

**Una potente gestión del riesgo
para mantenernos por debajo de
la media del sector**

Aviso Legal

Banco Pastor, S.A.

Cantón Pequeño 1
A Coruña- 15003- España

T: +34 981 12 74 20

F: +34 981 12 74 33

<http://corporativa.bancopastor.es/>
www.bancopastor.es

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 o 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 o 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 o contrapartes.

El contenido de esta presentación no constituye la base de contrato o compromiso alguno, ni deberá ser considerado como una recomendación de inversión ni asesoramiento de ninguna clase o tipo.

