



Resultados 2007



Banco Pastor

Madrid, 14 Febrero 2008



Banco Pastor

D. José María Arias Mosquera

P r e s i d e n t e

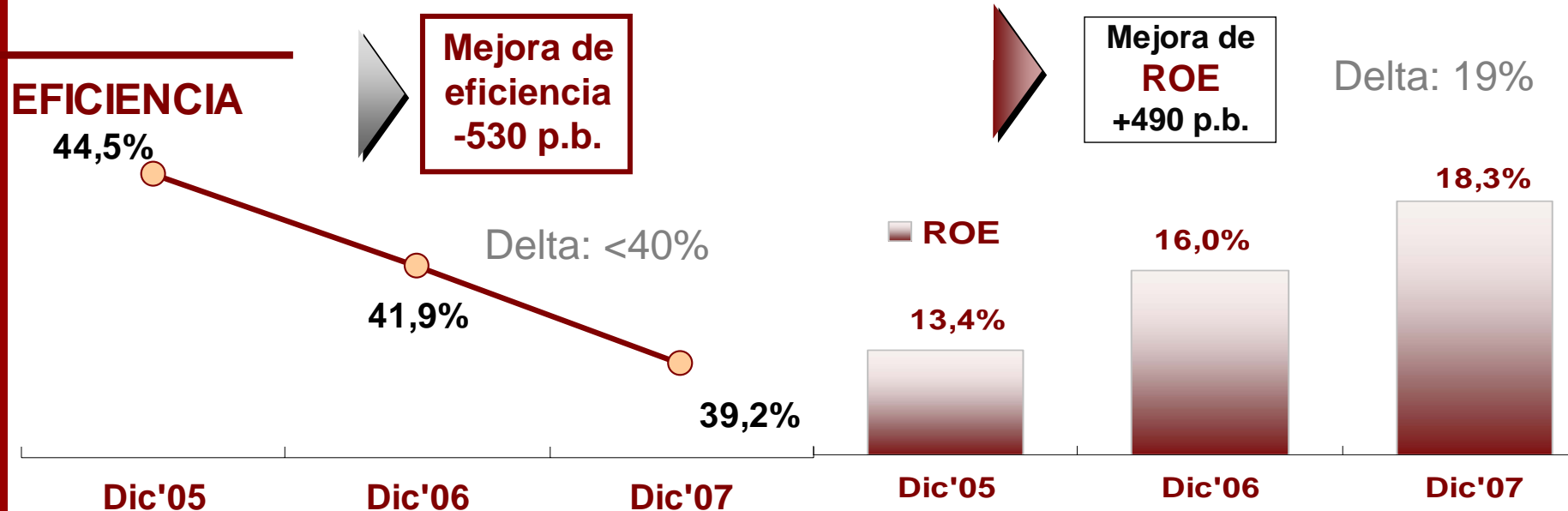
Plan Delta=Visión+Anticipación

En noviembre de 2005 presentamos nuestro plan estratégico DELTA para los años 2006, 2007, 2008.

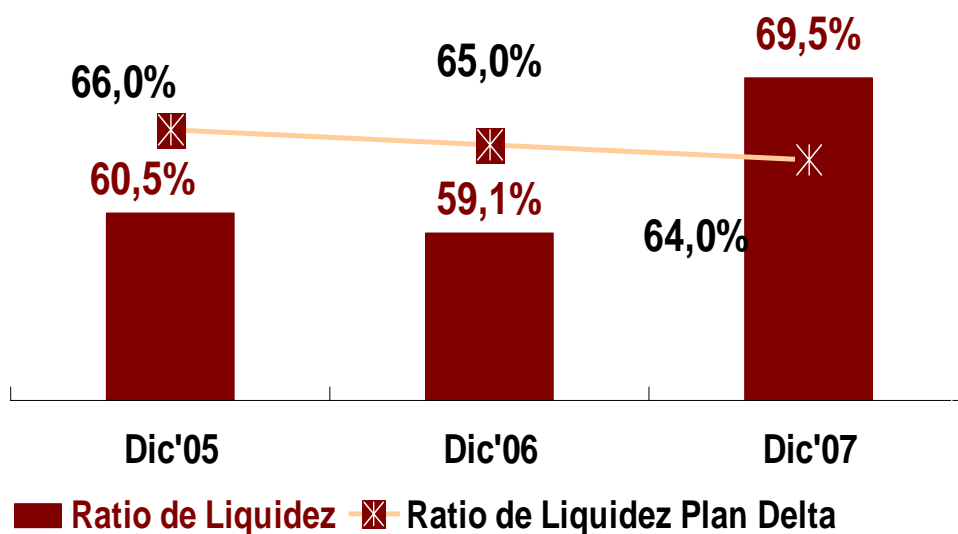


- Crecimiento equilibrado entre inversión y pasivo: 16% TAM
- Focalización del crecimiento hacia las pymes
- Apuesta clara por el pasivo clientes, sin tensiones de liquidez
- Ejes clave: eficiencia, rentabilidad y liquidez
- Desaceleración del entorno macro con un PIB08e= 2,5%-2,8%, con aterrizaje suave del sector inmobiliario y precios planos en los próximos 4 años
- Mínima volatilidad+baja exposición al riesgo de mercado
- El 40% de nuestra red de oficinas tiene menos de 5 años, y avanzan hacia el umbral de rentabilidad

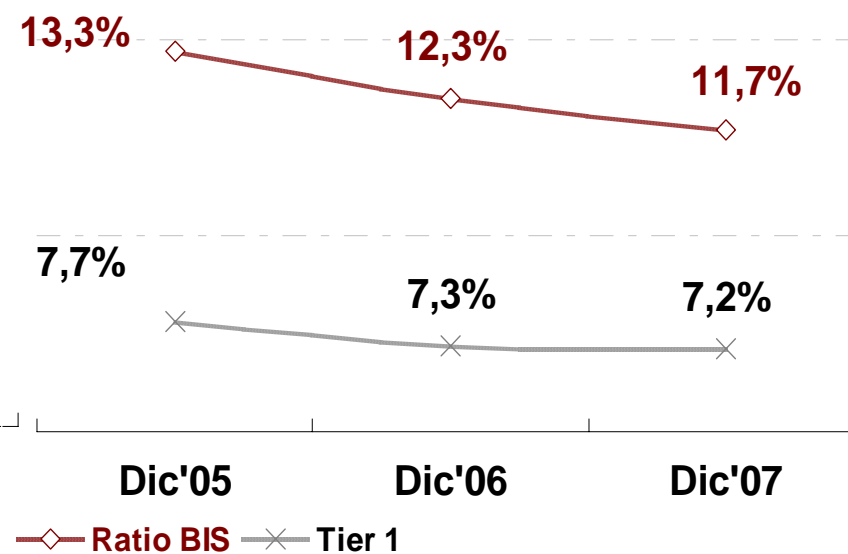
Con mejoras sustanciales en los ratios fundamentales



Ratio de Liquidez



Solvencia



Gran visibilidad en el beneficio ...

202mm

+29,6%

13

Trimestres
consecutivos

>

+25%

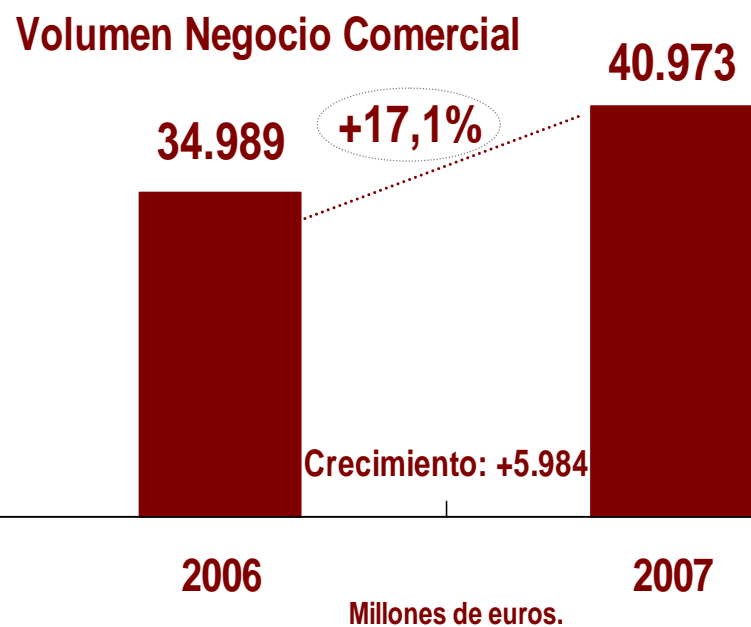
... generada con crecimientos de doble dígito de los márgenes

Banco Pastor en la pole position: rentabilidad

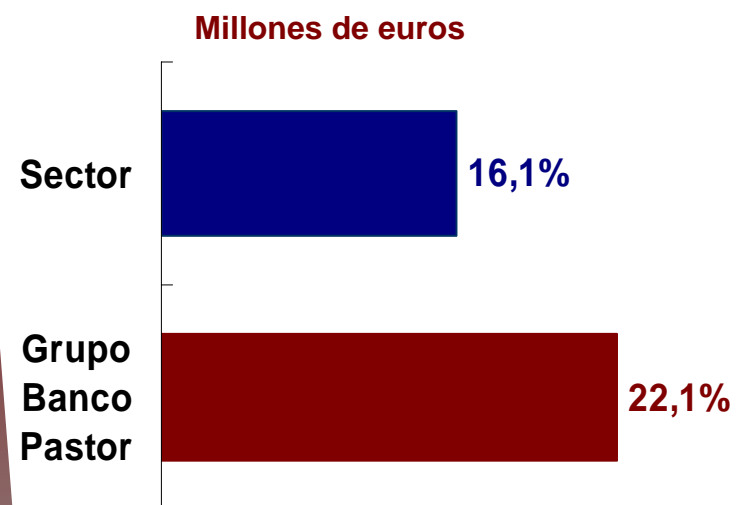
+16,1%	Margen Intermediación
+15,2%	Margen Básico
+16,1%	Margen Ordinario
+23,4%	Margen Explotación
+17,8%	Resultado antes de Impuestos
+29,6%	Beneficio Atribuido al Grupo

... y un crecimiento equilibrado del negocio

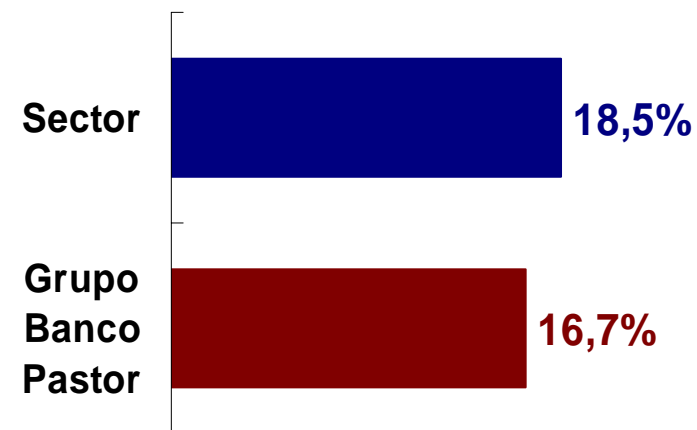
Banco Pastor en la pole position: negocio



Crecimiento Depósitos

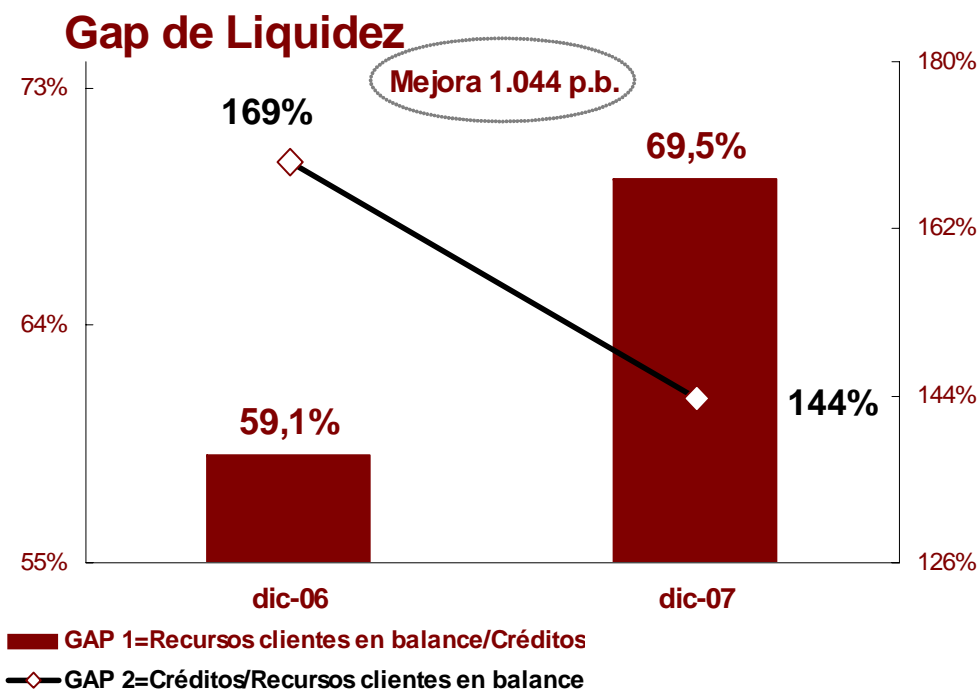


Crecimiento Inversión



... que se traduce en una muy buena posición de liquidez

Banco Pastor en la pole position: liquidez



LIQUIDEZ

- En los próximos 2 años sólo vencen 330 millones de euros, menos del 10% de la financiación institucional a medio-largo plazo.

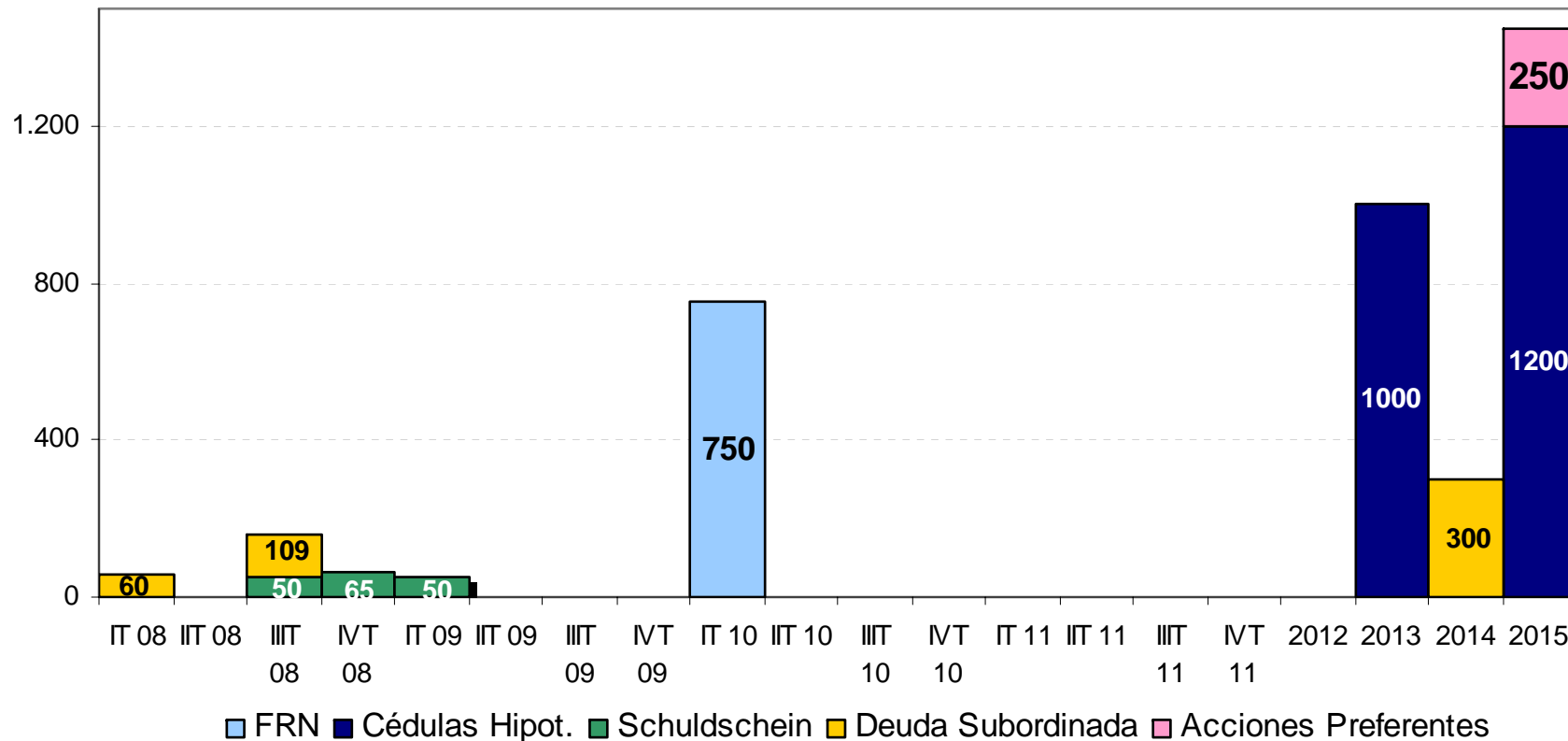
MERCADO INTERBANCARIO:

- Desde que empezó la crisis somos prestadores.
- El saldo medio prestado ha sido de 600 millones €
- Cartera de activos líquidos disponibles por importe de 1.228mm

Sin tensiones de liquidez en el corto-medio plazo

Banco Pastor en la pole position: liquidez

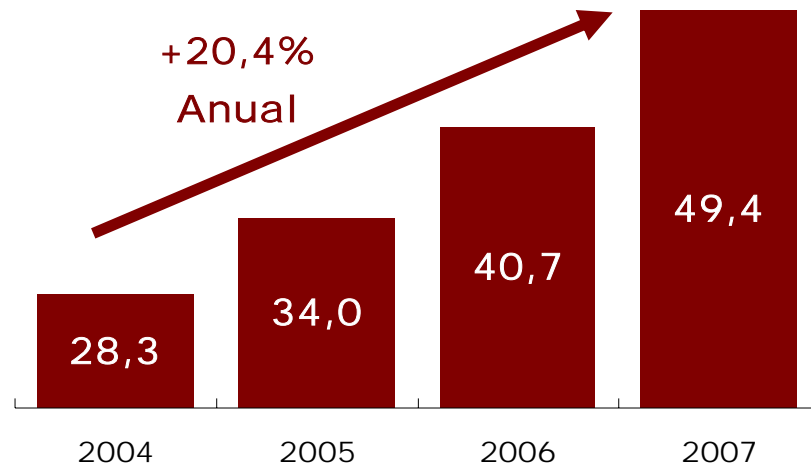
Financiación institucional: vencimientos



 **Esta visión largoplacista otorga a Banco Pastor tranquilidad en estos momentos de turbulencia y le permite aprovechar las oportunidades que surgirán en 2008**

Sólidos ratios de capital combinados con una política de remuneración al accionista

Vidas paralelas: beneficio y dividendos



2007

Ratio BIS 11,7%

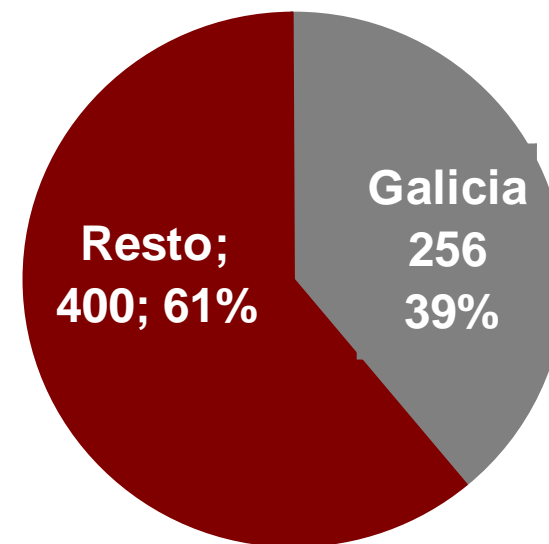
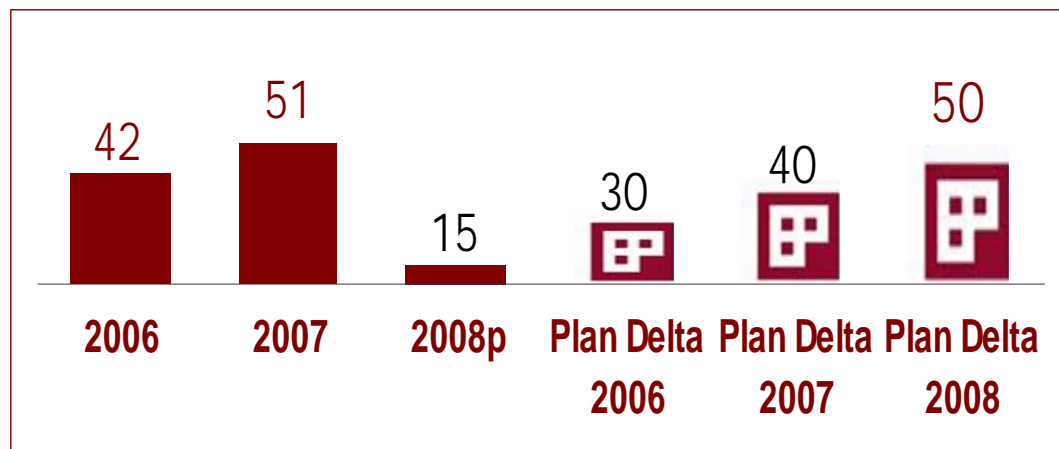
Core Capital 6,1%

ROE Creciente  **Alta reinversión negocio**

Capacidad de Generación de Capital

Banco Pastor en la pole position: capital

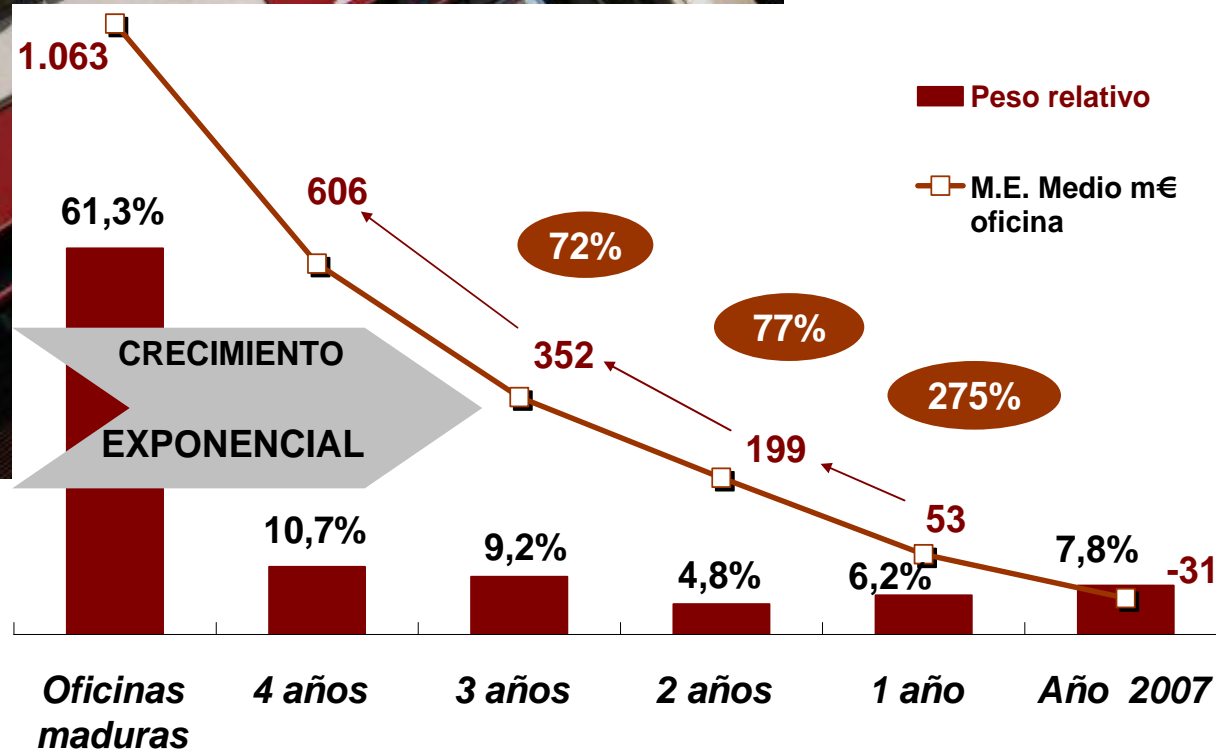
¡Un banco nacional!



	Oficinas Grupo Banco Pastor				Variación 2005-2002	
	2002	2003	2004	2005	Absoluta	%
1er Plan Estratégico	472	521	558	570	98	20,8%

	2006	2007	2008	Variación 2008-2002	
	Absoluta	%			
2º Plan Estratégico	607	656	675	203	43,0%

Con una combinación única entre madurez y juventud: 60/40



Cumpliendo Delta

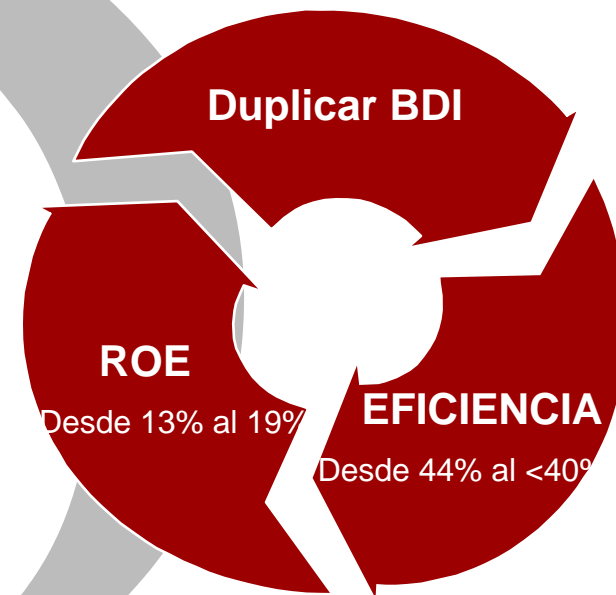
Duplicar el Resultado en 2008

Beneficio Neto Atribuido: 240 mm

ganando momentum año a año ...



ROE 2008 19 %



En 2003 el mercado nos dio una oportunidad

En 2008 nos vuelve a dar otra, con una posición inmejorable en :

- ▣ Liquidez
- ▣ Capital
- ▣ Organización humana

En este momento de transición en donde los negocios y las organizaciones se redefinirán

2008
un año de oportunidades



Banco Pastor

D. Jorge Gost Gijón

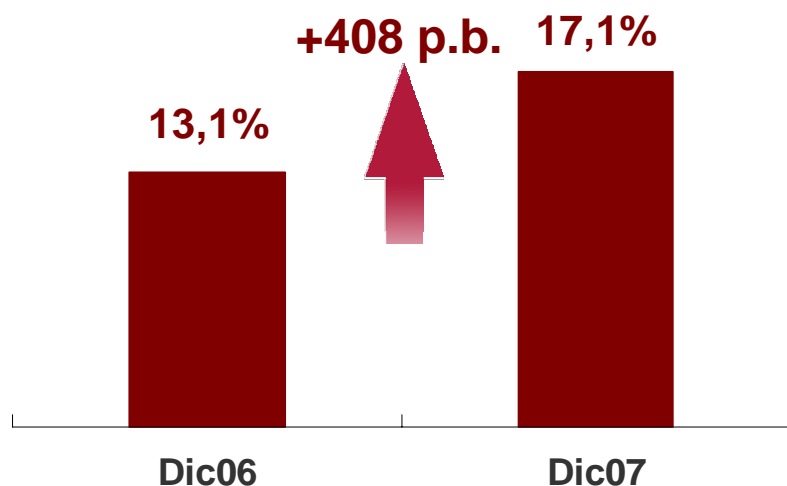
Consejero Delegado

2007 acelera a 2006

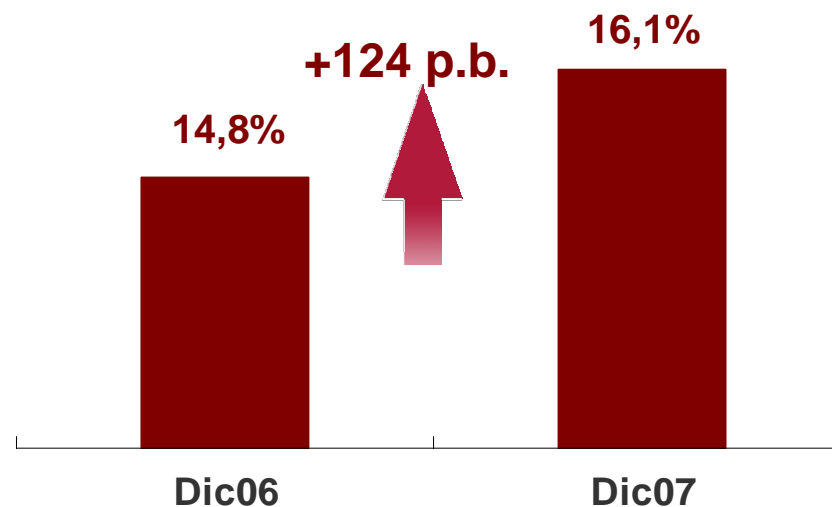
Un proyecto orientado al crecimiento rentable

Fortaleza en Resultados

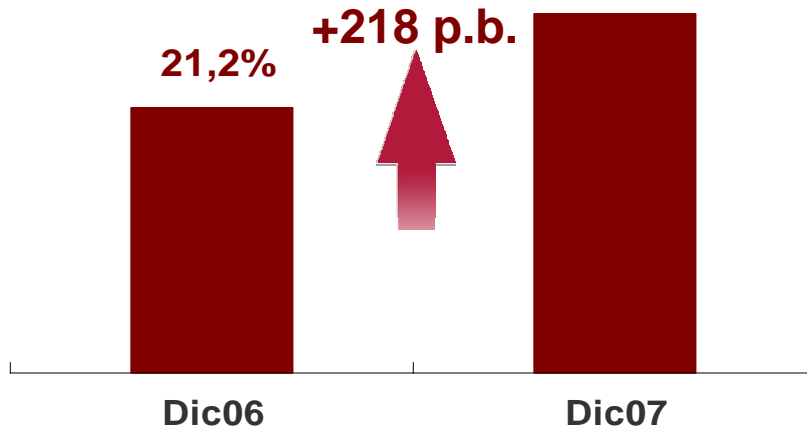
Margen Intermediación (sin Dividendos)



Margen Ordinario



Margen de Explotación



El año de las 3 R

Rentabilidad

- ▣ Margen
- ▣ Acción comercial:
 - ▣ Clientes y venta cruzada



Recursos

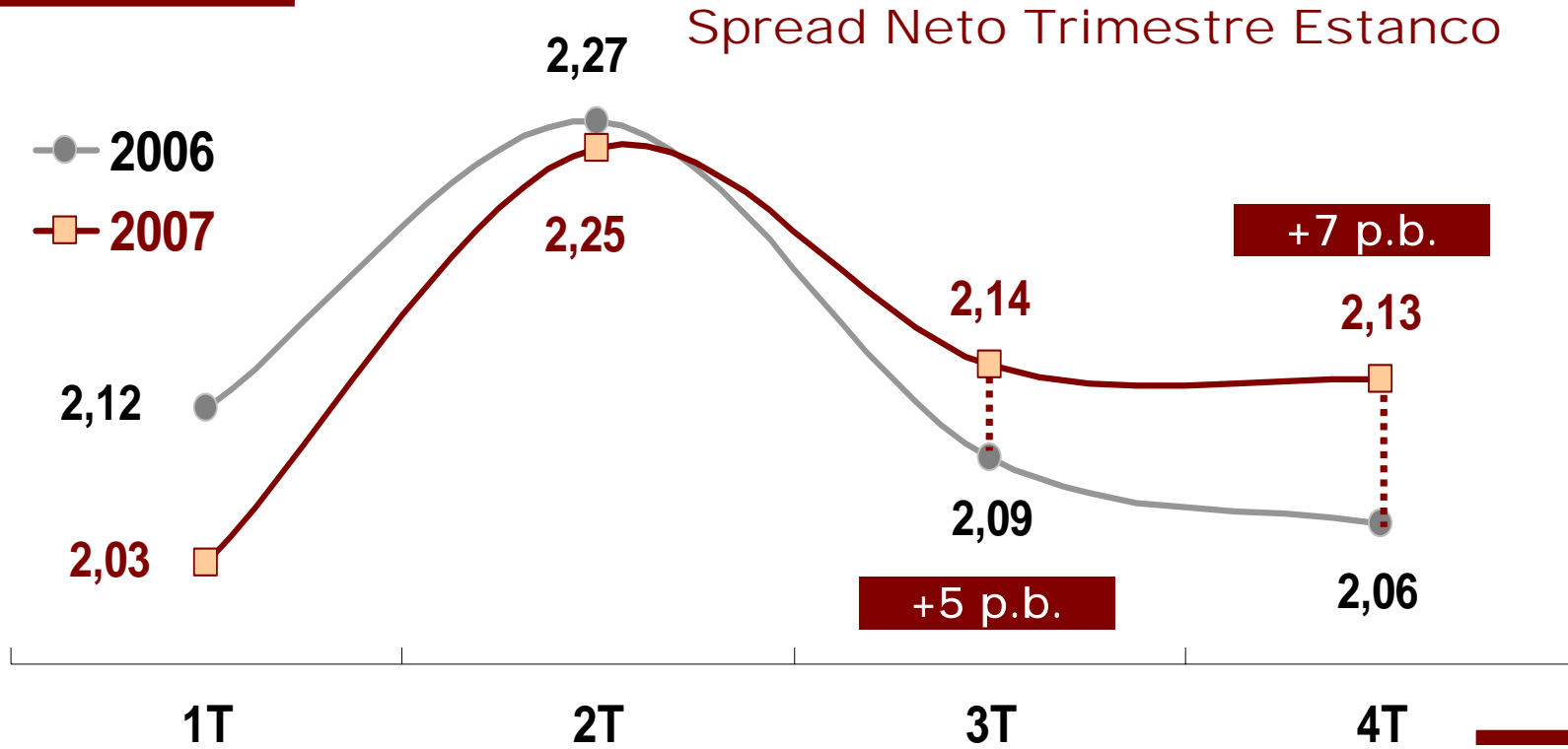


Inversión

Riesgos



La rentabilidad bien entendida empieza en la parte alta de la cuenta



3R: Rentabilidad

 **Y continúa con la nueva producción**

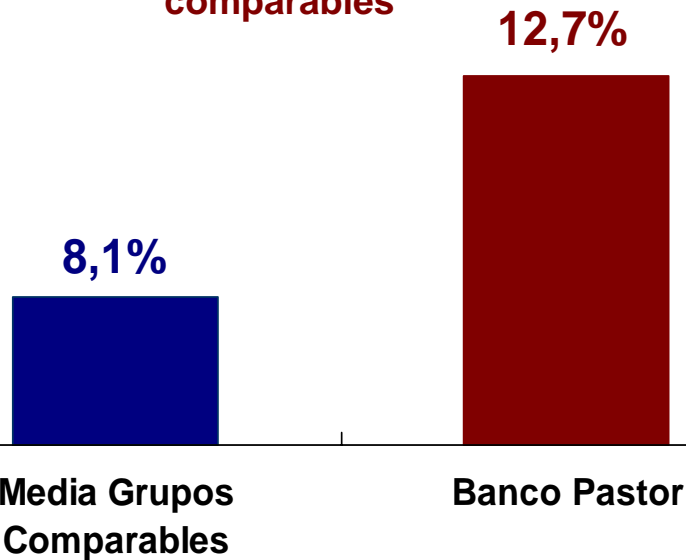
Exceso de spread en la nueva producción de Banco Pastor versus Sector



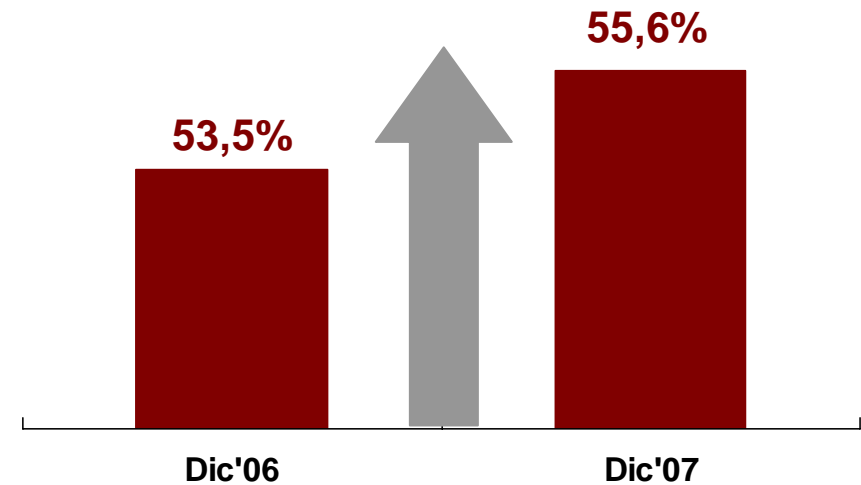
Fuente: BdE.

El buen comportamiento en comisiones logra avances en productividad

Banco Pastor crece en comisiones por encima de la media de Grupos comparables



% comisiones que cubren los gastos mejora +210 p.b.



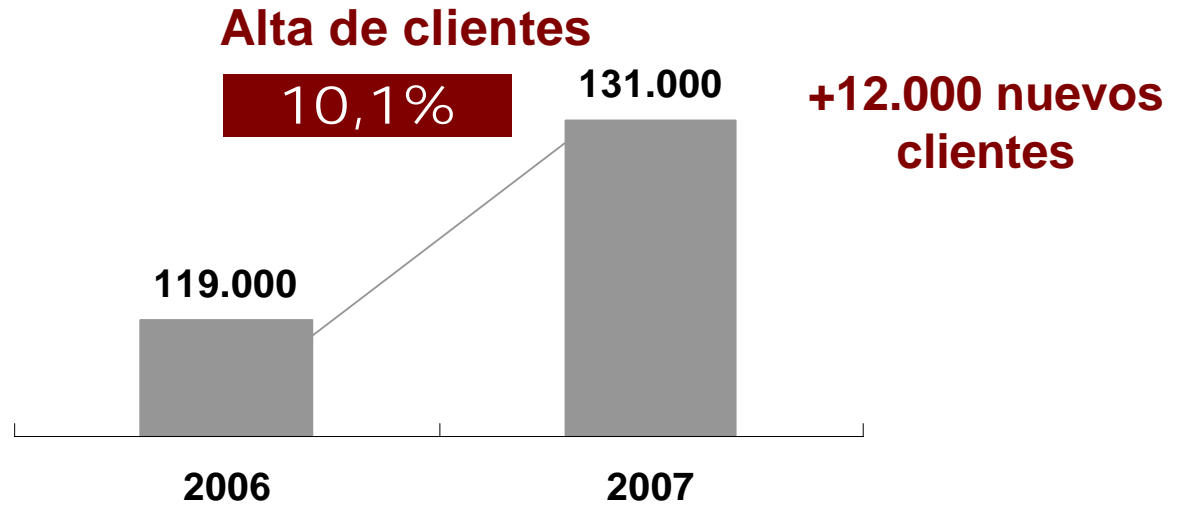
3R: Rentabilidad

- ▣ Con **mejora** en las comisiones derivadas de **venta cruzada**
- ▣ **Cumplimos Delta** con comisiones sobre gastos

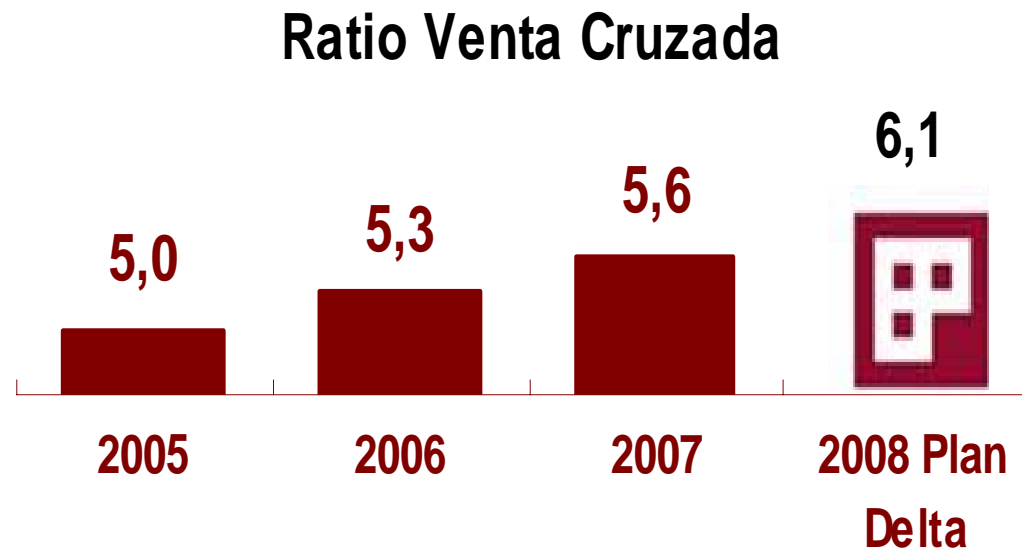
Acción comercial=rentabilidad=captar+fidelizar

3R: Rentabilidad

Captar



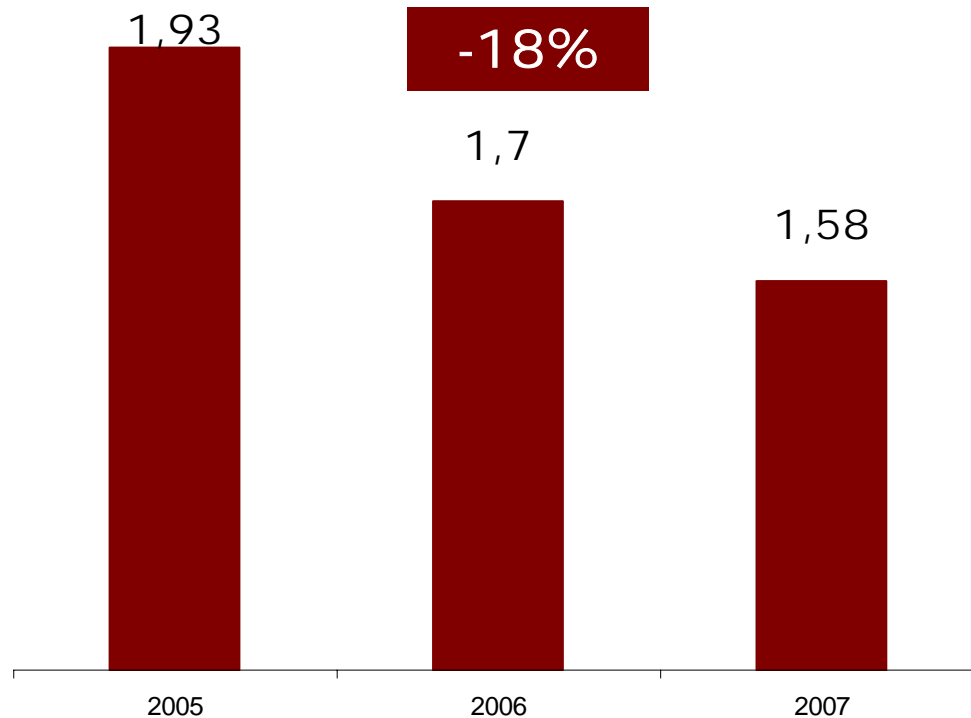
Fidelizar



Mejorando la calidad de servicio al cliente

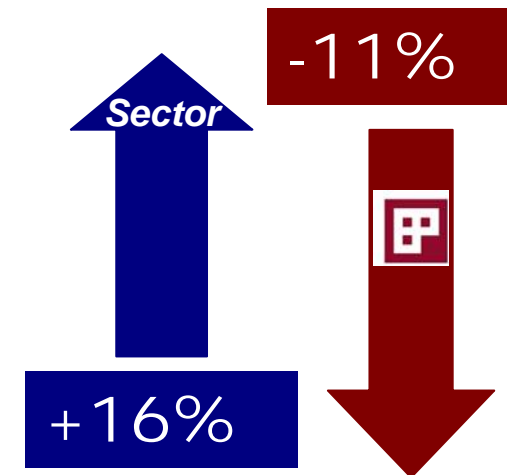
3R: Rentabilidad: Calidad de Servicio

Reclamaciones por cada 1.000 clientes/año



Por debajo de las 1.000 reclamaciones/año

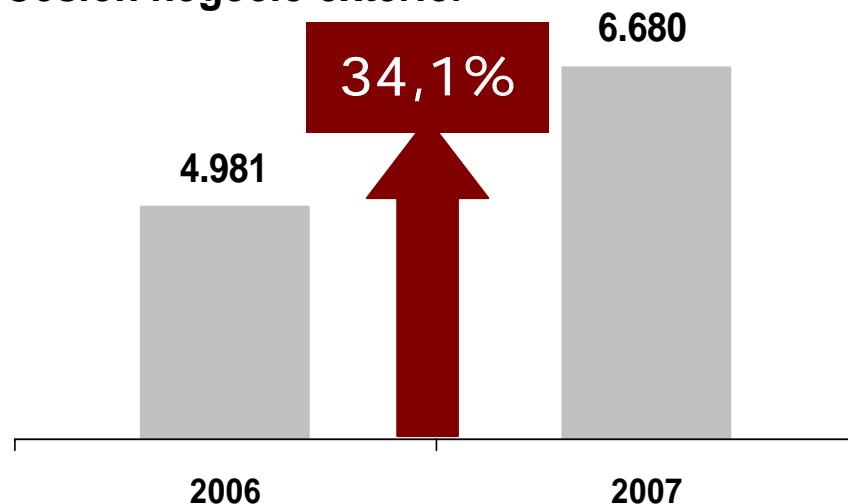
Reclamaciones



- Con más clientes y con más oficinas mientras que el sector continúa aumentando el número de reclamaciones

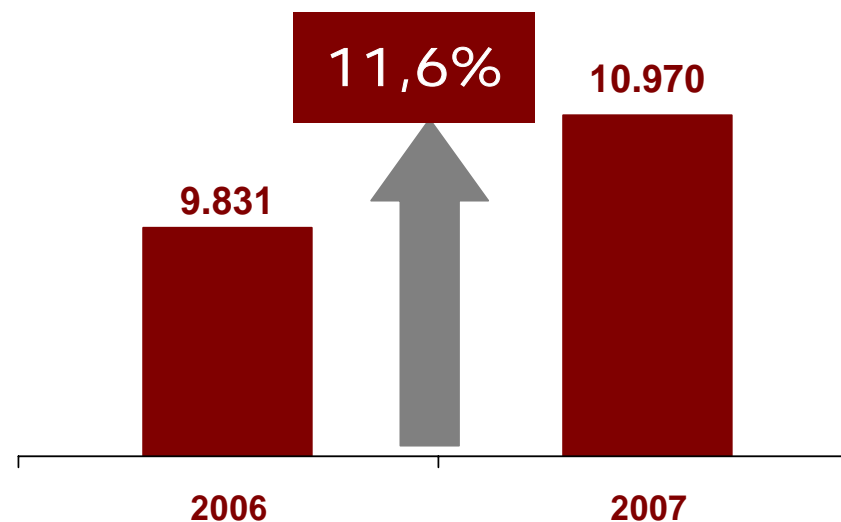
Lo que nos permite crecimientos importantes en Pymes

Cesión negocio exterior

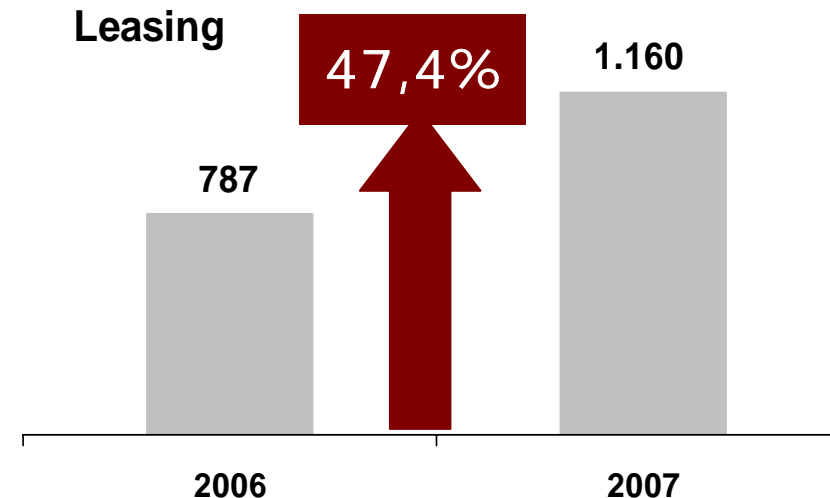


Papel Comercial

Mn de euros

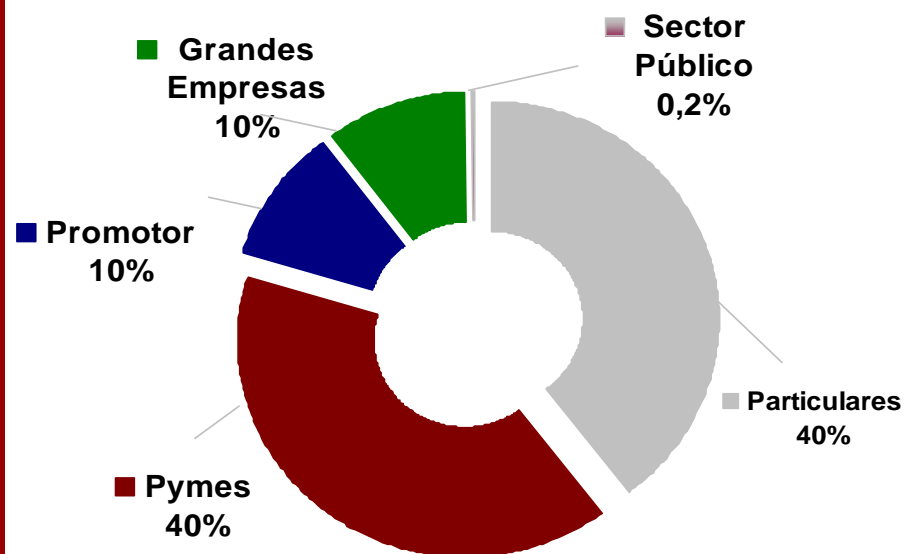


Leasing



- ▣ Entre las 8 primeras entidades financieras en concesión de préstamos ICO-Pymes
- ▣ Entre las 12 primeras en leasing, creciendo al doble que la media del mercado en los 2 últimos años
- ▣ El mejor año de nuestra historia en comercio exterior

Calidad en el crecimiento

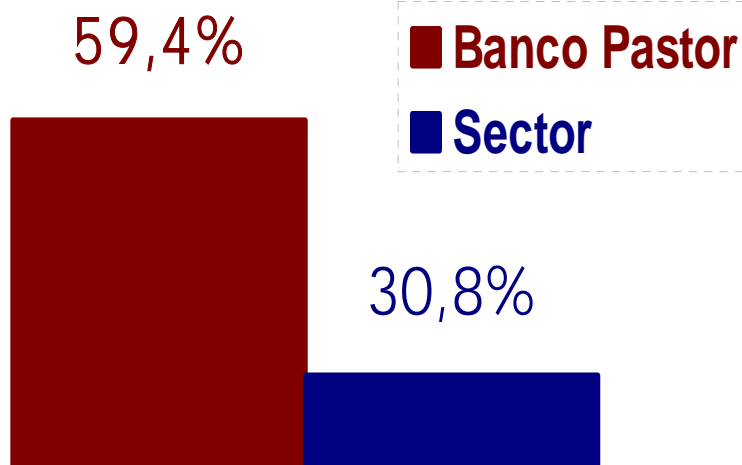


- ▣ **Crece evitando la concentración** de riesgos en firmas y grupos.
- ▣ **Evitando financiar operaciones especulativas.** Siempre tenemos en cuenta quién es el cliente: su capacidad de generación de efectivo, su solvencia y su experiencia son fundamentales en la concesión de los riesgos.
- ▣ La **rentabilidad** es, después de la seguridad, el elemento fundamental. Las condiciones para hacer una operación son el crecimiento rentable, seguro y equilibrado en sectores y sin concentración de riesgos.
- ▣ El **90% de las operaciones** se tramitan a través de los **scorings**.
- ▣ Un **58,2% con garantía real**.

- ▣ **Casi la mitad de la cartera de Banco Pastor está constituida por operaciones de riesgo con personas físicas y PYMES por importe inferior a 500.000 euros, con un importe medio que no supera los 20.000 euros**

Foco en el crecimiento en inversión con pymes

Préstamos a Empresas < 1 Mn de Euros



- Desde el 2005 la nueva producción de Banco Pastor a Pymes ha crecido de manera constante, y supone más de la mitad de las concesiones totales.
- Nuestra cuota de mercado de nueva producción a Pymes duplica nuestra cuota global de mercado.

Fuente: Banco de España.
Noviembre 2007

- La entrada en una firma es **progresiva y va aumentando posiciones**, y en ese proceso:
 - Comprobar si los compromisos establecidos se cumplen
 - Conocer más a fondo el negocio que generan
 - Aprovechar las posibilidades del negocio colateral
- Un riesgo lleva implícita la **vinculación del negocio del cliente**: no queremos invertir por invertir, queremos invertir vinculando al cliente a través de la captación del negocio que genera.

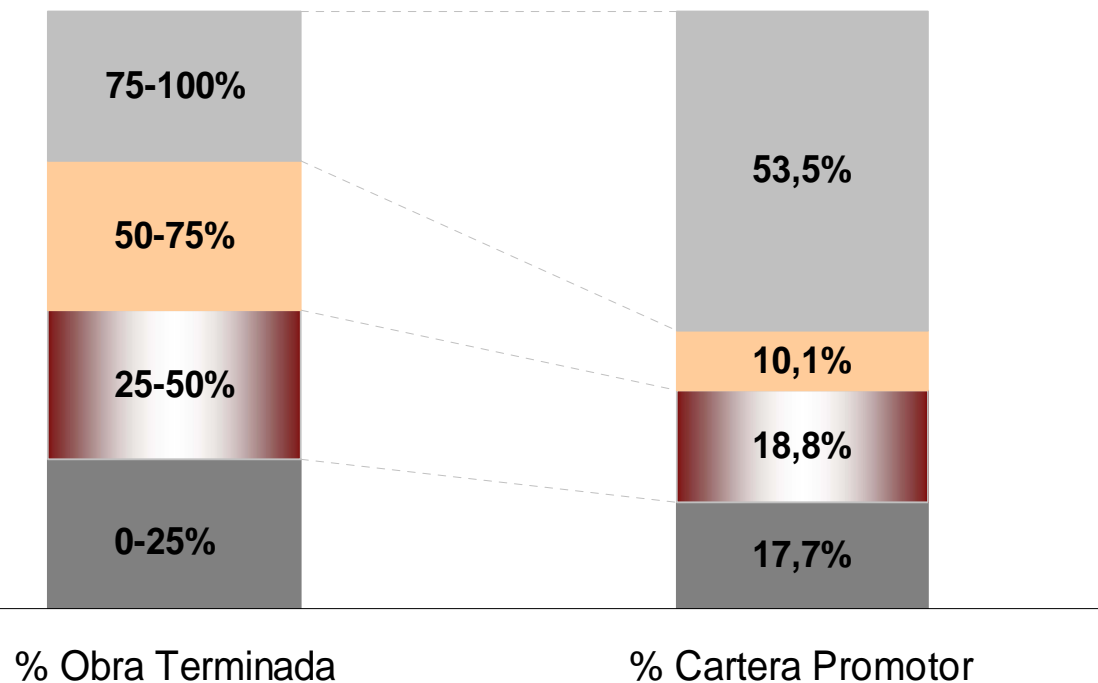
Una cartera en balance con amplia cobertura, orientada a la primera residencia

Préstamo Hipotecario Vivienda

Primera Residencia	91,0%
Loan to Value Medio	60,8%
Ratio de Esfuerzo	35,2%

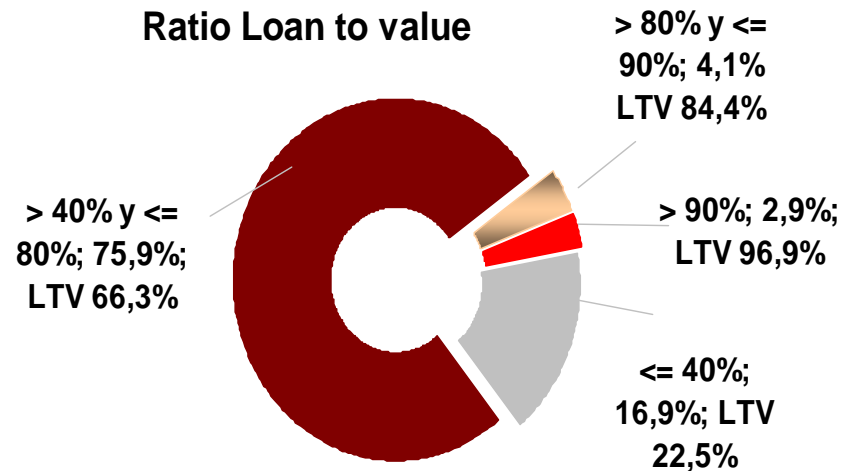
Préstamo Promotor

Primera Residencia	71,0%
Loan to Value Medio	39,6%
Nivel Medio de Preventas	39,8%

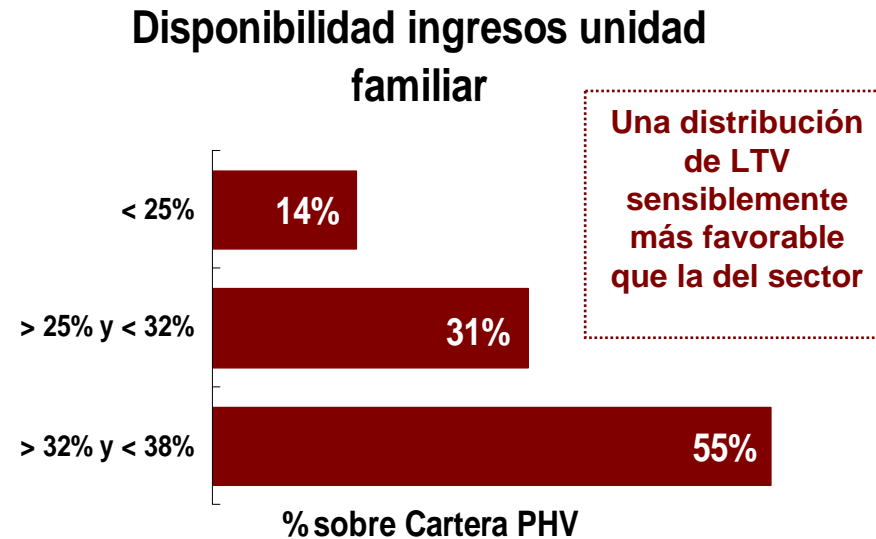


Además, más de la mitad de la cartera de Promotor tiene un nivel de preventas cercano al 60%

Calidad en las Hipotecas concedidas en balance



Media del Ratio LTV: 60,8%

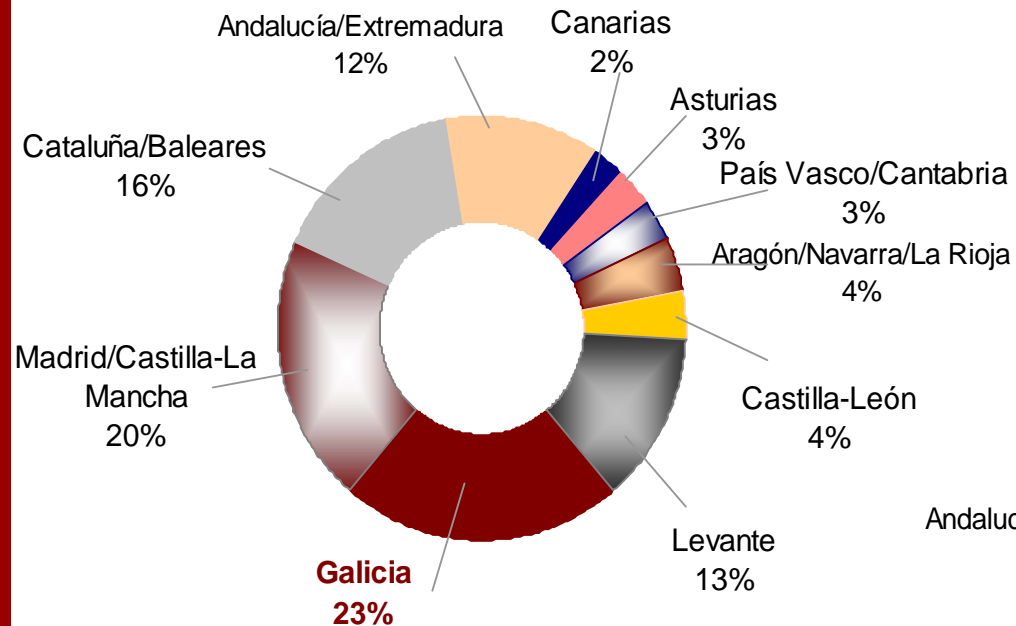


Accesibilidad Media : 35,2%

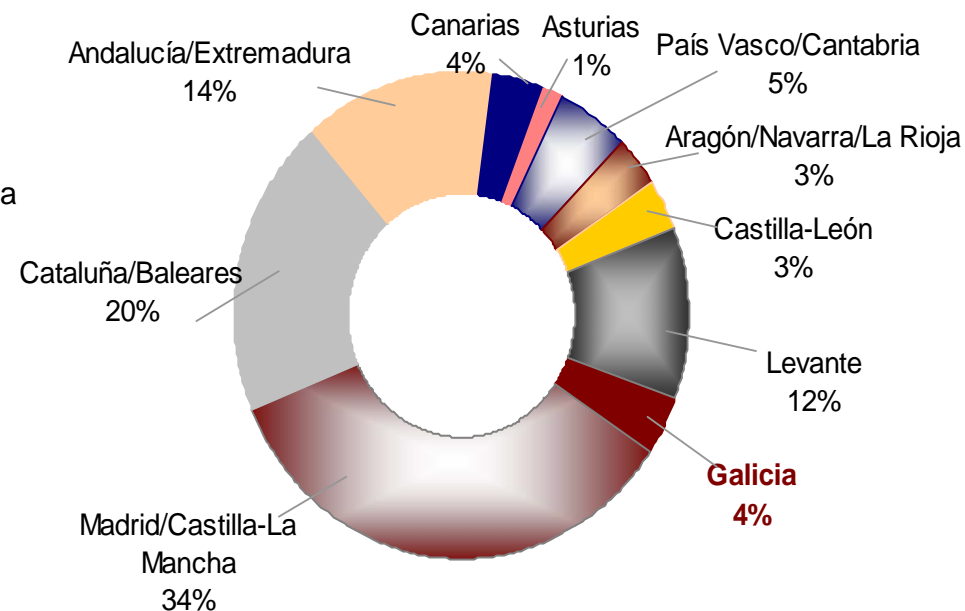
- ☒ Solamente un 2,9% de la cartera tiene un LTV por encima del 90%.**
- ☒ Los créditos cuyo valor de tasación supera el 80% cuentan con una garantía adicional o seguro de crédito hipotecario.**
- ☒ El porcentaje de ingresos destinados a la deuda de los clientes de Banco Pastor es del 35,2%.**

Con una distribución geográfica claramente defensiva ...

Banco Pastor



Sector Bancario



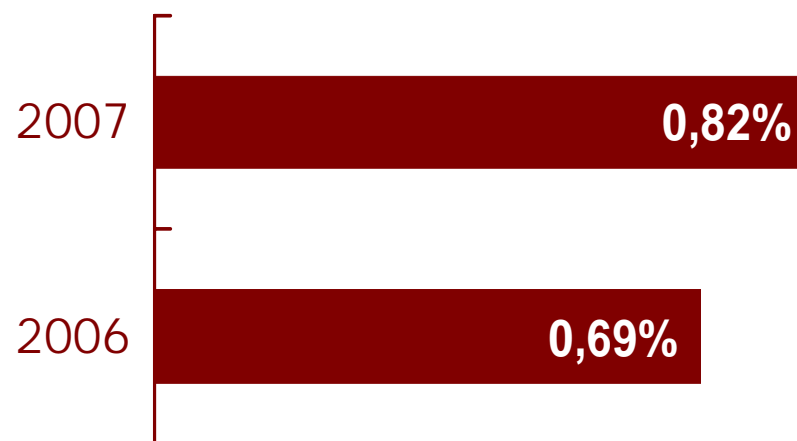
Que se traduce en una buena calidad crediticia y una elevada cobertura

Provisiones Genéricas

393mn

31% Core Tier 1

Índice de Morosidad %

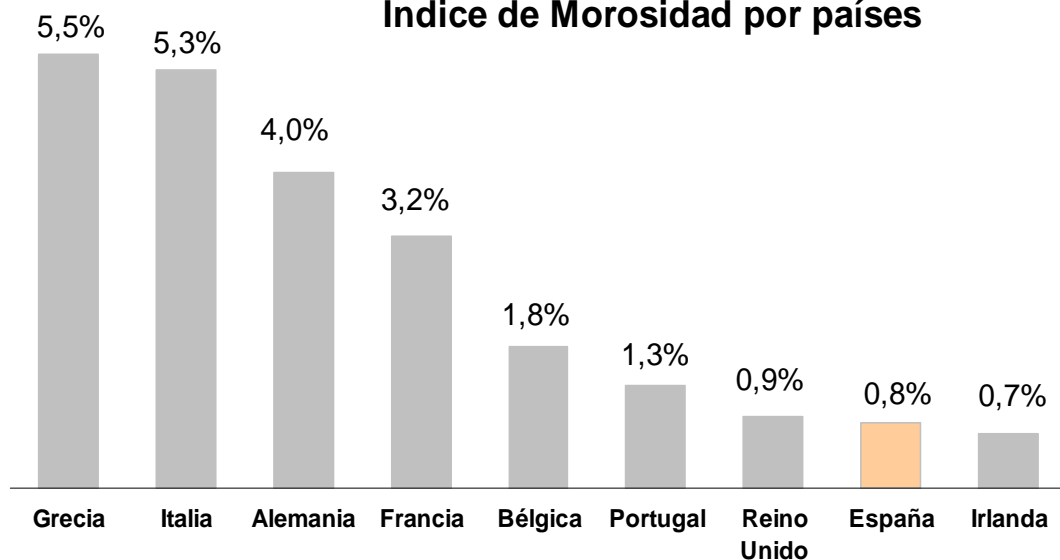


Cobertura

236%

Significativamente mejor que los países de nuestro entorno

Índice de Morosidad por países

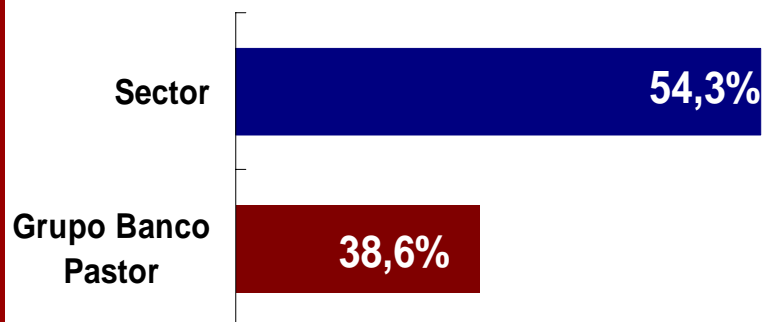


Fuente: Apéndice estadístico Julio 2007. FMI

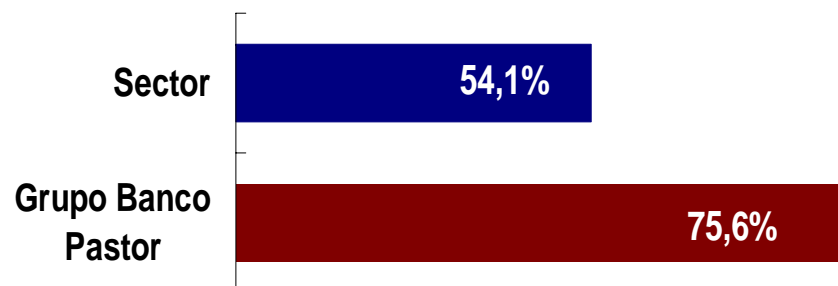
Con un crecimiento de activos dudosos por debajo del sector

... fortalecidos por una capacidad de recobro superior a la media

Variación Interanual Activos Dudosos

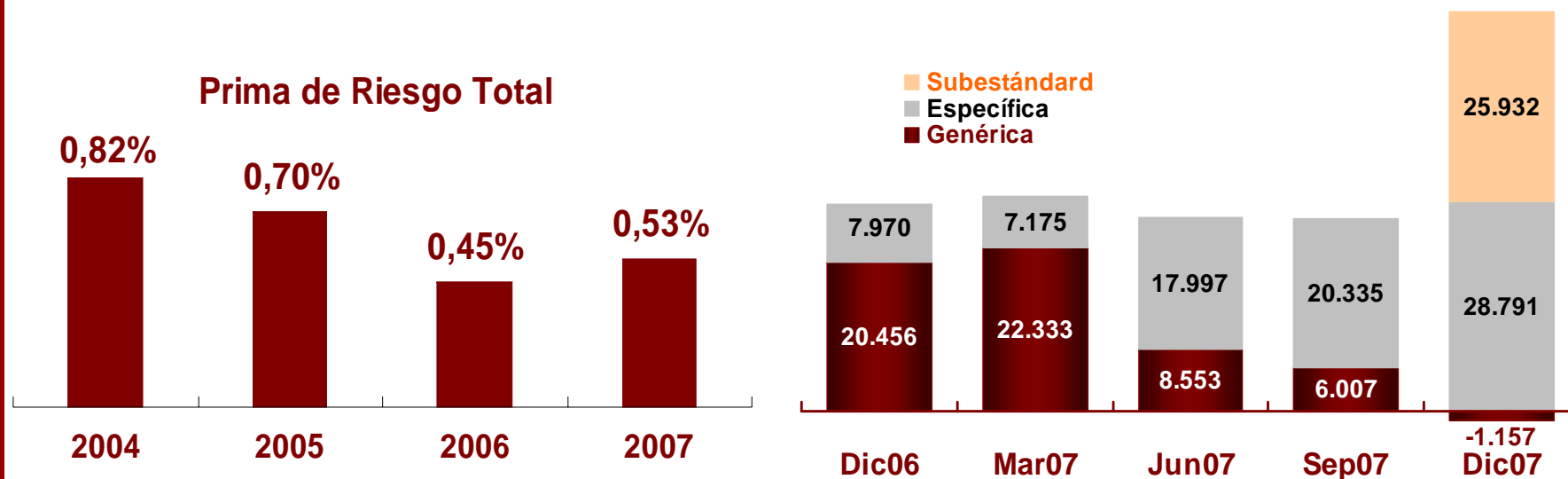


Recuperaciones/Altas



Y una prima de riesgo que cambia de mix en el entorno de los 50pbs

Prima de Riesgo Total



Conclusiones

- ▣ **Excelente ejercicio 2007 en crecimiento de negocio y actividad comercial**
- ▣ **Mejorando la calidad de servicio**
- ▣ **Con ratios de mora por debajo de la media sectorial y con alta capacidad de gestión en las recuperaciones**
- ▣ **Con una confortable posición de liquidez**
- ▣ **Una sólida posición de capital, con plusvalías latentes y provisiones genéricas para afrontar el cambio de ciclo**
- ▣ **Todo ello nos permite seguir creciendo en 2008 tanto en inversión como en recursos y alcanzar las cifras del Plan Delta**
- ▣ **El mercado nos brinda una oportunidad y vamos a aprovecharla**

- **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.**