



Banco Pastor



Informe
2008

ÍNDICE

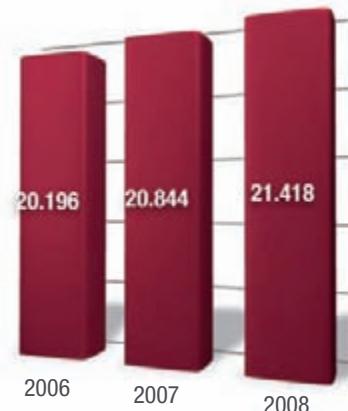
DATOS RELEVANTES	3
CARTA DEL PRESIDENTE	5
ÓRGANOS DE GOBIERNO	8
ACTIVIDAD DEL GRUPO	10
El ejercicio 2008 en Banco Pastor	11
Áreas de negocio	16
- Banca comercial	16
- Actividad en mercados	25
- Grupo de empresas	28
- Otras actividades	35
INFORMACIÓN FINANCIERA	49
Balance y actividad	50
- Evolución del balance	50
- Cuenta de resultados	54
Ratios de capital	60
La acción Banco Pastor	63
GESTIÓN DEL RIESGO	69
TRANSPARENCIA Y GOBIERNO CORPORATIVO	93
FUNDACIÓN PEDRO BARRIÉ DE LA MAZA	96
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA	101

DATOS RELEVANTES

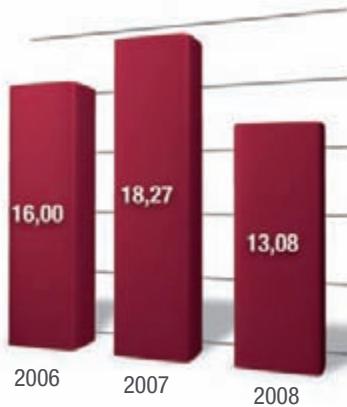
CRÉDITOS A CLIENTES
(Millones de euros)



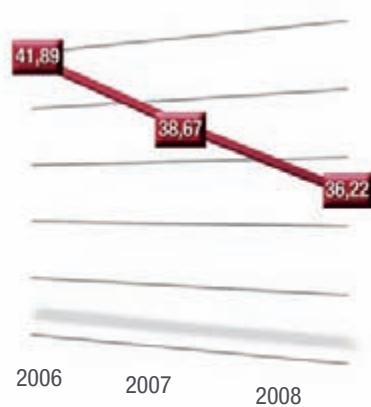
RECURSOS GESTIONADOS
(Millones de euros)



ROE (%)



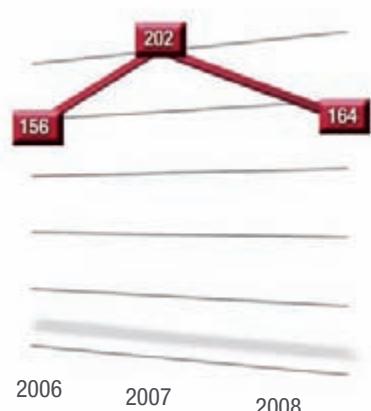
RATIO DE EFICIENCIA



MARGEN BRUTO
(Millones de euros)



RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO
(Millones de euros)



DATOS RELEVANTES DEL GRUPO BANCO PASTOR

	(Miles de euros)				
	2008	2007	2006	Variación 08/07	
				Absoluta	%
DATOS DE BALANCE					
Activos totales en balance	27.121.301	25.326.457	23.782.247	1.794.844	7,1
Fondos propios	1.369.524	1.278.188	1.121.044	91.336	7,1
Recursos propios computables	2.086.896	2.414.990	2.215.155	(328.094)	(13,6)
Recursos gestionados en balance	21.418.140	20.844.429	20.195.776	573.711	2,8
Depósitos de la clientela	14.221.461	13.162.564	10.966.395	1.058.897	8,0
Otros recursos en balance (1)	7.196.679	7.681.865	9.229.381	(485.186)	(6,3)
Recursos gestionados fuera de balance	1.891.179	2.634.394	2.680.073	(743.215)	(28,2)
Créditos a clientes en balance	21.261.940	21.010.410	20.091.444	251.530	1,2
SOLVENCIA					
Ratio BIS	10,56	11,67	12,31		
Del que: TIER I	7,46	7,18	7,26		
RESULTADOS					
Margen de intereses	526.225	527.326	456.871	(1.101)	(0,2)
Margen bruto	893.843	769.073	672.198	124.770	16,2
Resultado de la actividad de explotación	291.618	297.261	249.631	(5.643)	(1,9)
Resultado antes de impuestos	220.895	295.165	250.667	(74.270)	(25,2)
Resultado atribuido al Grupo	164.141	202.134	156.016	(37.993)	(18,8)
RENTABILIDAD					
Activos totales medios	27.491.307	24.567.131	21.685.277	2.924.176	11,9
ROA	0,60	0,82	0,72		
ROE	13,08	18,27	16,00		
Eficiencia	36,22	38,67	41,89		
GESTIÓN DEL RIESGO					
Tasa de morosidad	3,6	0,8	0,7		
Índice de cobertura	117,3	276,5	348,4		
ACCIONES					
Número de acciones	261.685.468	261.685.468	261.685.468		
Resultado atribuido al Grupo/acción (2) (3)	0,631	0,776	0,599		
Dividendo/acción con cargo a resultados (2)	0,15950	0,15000	0,12228		
Dividendo/acción con cargo a prima de emisión (2) (4)	1/80 acciones	0,06000	0,04710		
Valor contable por acción (%) (5)	519,05	478,14	420,21		
Última cotización (2)	5,00	10,66	14,75		
PER (6)	7,92	13,74	24,64		
OTROS DATOS					
Número de Empleados	4.542	4.615	4.255		
Número de Oficinas	665	656	607		
En España	663	654	605		
En el extranjero	2	2	2		
Número de cajeros automáticos	801	784	752		

(1) Incluye las emisiones de deuda subordinada, euronotas, pagarés, otros valores de renta fija y preferentes

(2) En euros

(3) Calculado sobre el número medio de acciones, excluidas las acciones propias

(4) El dividendo con cargo a prima de emisión del ejercicio 2008 consiste en la entrega de 1 acción por cada 80 acciones

(5) Despues de la distribución de dividendos

(6) Calculado a partir del Resultado atribuido al Grupo



José María Arias

CARTA DEL PRESIDENTE

Estimado accionista:

En 2008 hemos asistido a una crisis del sistema financiero internacional sin precedentes desde la Gran Depresión de los años treinta. Ni los más pesimistas fueron capaces de predecir las consecuencias que las turbulencias financieras iniciadas en el verano de 2007 con el estallido de las hipotecas subprime americanas iban a tener sobre la economía mundial: intervenciones de grandes conglomerados financieros, rescates desesperados de grandes compañías aseguradoras, nacionalizaciones de entidades financieras, desplomes de las bolsas, etc.

Pese a que desde el comienzo del año se han ido sucediendo una serie de acontecimientos muy negativos, fue la quiebra de Lehman Brothers el hecho decisivo que produjo una crisis de confianza en el sistema financiero internacional de tal magnitud que ha obligado a los gobiernos de los principales países a tomar medidas excepcionales para evitar el colapso del sistema y por ende de la economía en su conjunto.

Si esta crisis ha demostrado algo es la invalidez del axioma “Demasiado grande para caer” (too big to fail). A nivel global hemos comprobado como se han producido intervenciones en los grandes grupos financieros internacionales como consecuencia de haber asumido riesgos que no estaban adecuadamente valorados. El modelo de banca “generar para distribuir” se ha venido abajo y la banca de inversión americana, tan laureada y admirada en los últimos años, prácticamente ha desaparecido.

Este entorno ha afectado a la economía española y lo que podría haber sido un aterrizaje suave se ha convertido en brusco frenazo liderado por el sector inmobiliario, el cual se ha colapsado por la falta de liquidez en los mercados financieros y por la crisis de confianza que vive España.

Como es lógico, Banco Pastor no ha sido ajeno a este entorno, pero gracias a la anticipación con que hemos actuado, podemos decir que concluimos este ejercicio en una buena posición, y aún mejor si comparamos nuestra banca doméstica con lo acontecido a la banca internacional.



En 2008 hemos finalizado el Plan Delta, el cual ya preveía una desaceleración de la economía española tras uno de los ciclos expansivos más largos que ha vivido en su historia reciente. Evidentemente, nadie vaticinó la magnitud de esta crisis. Aún así, podemos afirmar que, al haber detectado en nuestro “Comité de Activos y Pasivos” que la liquidez existente en los mercados no iba a ser siempre ilimitada y que los niveles de apalancamiento no serían tan elevados, hemos realizado una vigilancia continua de la liquidez, incluso ya desde 2005, y una planificación sistemática, con la mirada en el medio-largo plazo de nuestras fuentes de financiación institucional. Todo ello nos ha permitido abordar este ejercicio desde una posición privilegiada, ya que no tenemos vencimientos de deuda hasta el ejercicio 2010.

En este entorno, no podemos sino estar muy satisfechos del resultado de este ejercicio, que ha alcanzado algo más de 164 millones de euros de beneficio. Si exceptuamos 2007, es el mayor resultado obtenido por nuestro Grupo en toda su historia y ello después de haber decidido destinar los beneficios del último trimestre de 2008 a fortalecer nuestro balance por la vía de reforzar nuestros fondos de cobertura de riesgos. En estos momentos debe primar la prudencia por encima de otros principios que han inspirado la manera de hacer banca en el contexto internacional. Nadie debió nunca olvidar principios básicos como la prudencia o la adecuada gestión y medición de los riesgos, un olvido que provocó las funestas consecuencias que hemos ido viviendo a lo largo del 2008 y los primeros meses del 2009.

Un aspecto esencial sobre el que estamos actuando permanentemente es la eficiencia. En el entorno actual en el que el control de los costes de transformación va a ser clave, nuestro ratio de eficiencia se sitúa en el 36%, entre los mejores del sector. Esto es así gracias al esfuerzo de toda la organización, a una cultura corporativa de austeridad que se extiende a todos los niveles y que no está, en cualquier caso, reñida con la inversión productiva.

Pero si importante es la gestión de riesgos y el control de gastos, es nuestro dinamismo comercial, orientado hacia la banca de clientes, el que hace avanzar a toda la organización por la senda del resultado recurrente. Banco Pastor seguirá volcándose hacia los clientes, esforzándose por darles el mejor servicio y precios competitivos, pero esperando de ellos la misma vinculación y fidelidad que han demostrado durante muchos años. Así, hemos continuado desarrollando nuestra tecnología en búsqueda de la eficiencia comercial, lanzando, por ejemplo, el nuevo terminal financiero, el cual orienta la gestión de la oficina hacia el cliente. Gracias a ello, en 2008, hemos alcanzado un record histórico, al captar 102.472 nuevos clientes, un 14% más que el ejercicio anterior.

En lo referente al negocio y a pesar del parón de la economía española, hemos crecido, alcanzando los 21.261 millones de euros en crédito a clientes en balance y, sobre todo, hemos puesto un mayor énfasis en la gestión de los recursos, lo que nos ha permitido alcanzar un crecimiento del pasivo de clientes en balance del 8%. Contar con un balance equilibrado es esencial en todo momento, pero mucho más en esta crisis. Banco Pastor siempre ha construido su balance desde el pasivo. Ahora continuará esa senda, porque se hace primordial de cara a la capacidad de afrontar y superar la actual “travesía del desierto” en la que se encuentra la economía nacional y mundial.

La calidad de nuestro activo sigue siendo fundamental pese a que la morosidad ha aumentado de manera apreciable, en línea con el sector financiero español que partía de mínimos históricos. En este sentido, tenemos que recalcar la fortaleza que ha demostrado la banca española gracias, por un lado, a un modelo tradicional basado en banca comercial minorista y, por otro lado, a la regulación contable y a la supervisión del Banco de España, mucho más exigente que otros supervisores que presumían de mayor tradición financiera.



La política de provisiones anticíclicas, muy criticada en el contexto internacional, nos ha permitido hacer huchas en los momentos buenos del ciclo para poder utilizarlas cuando llegan los problemas.

Con respecto a la solvencia, hemos situado nuestros recursos propios computables en 2.087 millones de euros, el ratio BIS en el 10,6% y el Tier 1 alcanza el 7,5%, muy por encima de los requerimientos de recursos propios mínimos exigidos por la normativa bancaria.

El dividendo es, sin duda, uno de los aspectos a los que la dirección dedica una atención especial. En línea con las medidas que están tomando la mayoría de los bancos de nuestro país, hemos aprobado ya tres dividendos a cuenta del resultado del ejercicio que suman 0,16 euros por acción. De aprobarse las propuestas que realizará el Consejo de Administración a la Junta General de Accionistas sobre la distribución del resultado del ejercicio y sobre el abono de un dividendo extraordinario de carácter complementario con cargo a prima de emisión que se abonará en acciones, el dividendo total se situaría muy en línea con el del ejercicio anterior. Si atendemos a los dividendos abonados cada año, desde 2004 han crecido a tasas del 20%, desde 0,11 euros/acción de ese ejercicio hasta 0,22 euros/acción abonados en 2008.

Pensando siempre en el futuro, continuamos desarrollando nuestra organización, totalmente volcada en gestionar adecuadamente la situación actual, pero con los ojos puestos en prepararnos para dar un nuevo salto estratégico cuando el entorno lo permita. Sólo los mejor capacitados superarán esta crisis y créame que tenemos una gran confianza en nuestra capacidad de gestión en tiempos de crisis, por lo que esperamos salir reforzados.

Como le decía al comienzo de mi carta, todos los mercados bursátiles internacionales han sufrido importantes caídas en 2008 y como se está viendo, 2009 ha comenzado con la misma tónica. En términos relativos, el comportamiento bursátil de los valores bancarios españoles ha sido infinitamente mejor que el de los bancos europeos, que en su conjunto han caído un 65%, e incluso algunos bancos americanos y europeos han llegado a perder prácticamente todo su valor. Si contemplamos la evolución del mercado con cierta perspectiva, vemos como el valor Banco Pastor se ha revalorizado un 42% desde finales de 2001, uno de los mejores valores bancarios nacionales.

El ejercicio 2009 va a ser probablemente el más difícil que viviremos en muchos años, en un contexto de clara recesión económica global. Sin embargo, nuestra posición holgada de liquidez, nuestra solvencia, nuestra eficiencia y, sobre todo, nuestro equipo de profesionales, nos permite afirmar que vamos a superar este y los próximos años con buena nota.

Un año más, quisiera agradecer la dedicación y el esfuerzo de nuestros profesionales y la confianza que tanto nuestros clientes como nuestros accionistas están depositando en este apasionante proyecto. Entre todos debemos contribuir a restablecer la confianza para que la economía española retorne a la senda del crecimiento.

A Coruña, 3 de abril de 2009



José María Arias Mosquera

ÓRGANOS DE GOBIERNO

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Presidenta de Honor:	Doña Carmela Arias y Díaz de Rábago, Condesa de Fenosa
Presidente:	Don José María Arias Mosquera
Consejero Delegado:	Don Jorge Gost Gijón
Vicepresidente:	Don Vicente Arias Mosquera
Vocales:	Don José Luis Vázquez Mariño Don Marcial Campos Calvo-Sotelo Don Fernando Díaz Fernández Don José Arnau Sierra Don Joaquín del Pino Calvo-Sotelo Don Gonzalo Gil García
Vocal Secretario:	Don Miguel Sanmartín Losada

COMISIÓN DELEGADA

Presidente:	Don José María Arias Mosquera
Vocales:	Don Jorge Gost Gijón Don Vicente Arias Mosquera Don Marcial Campos Calvo-Sotelo Don José Luis Vázquez Mariño
Vocal Secretario:	Don Miguel Sanmartín Losada

COMISIÓN DE CONTROL Y AUDITORÍA

Presidente:	Don Marcial Campos Calvo-Sotelo
Vocales:	Don José Luis Vázquez Mariño Don Fernando Díaz Fernández Don José Arnau Sierra Don Joaquín del Pino Calvo-Sotelo
Vocal Secretario:	Don Miguel Sanmartín Losada

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Presidente:	Don José Luis Vázquez Mariño
Vocales:	Doña Carmela Arias y Díaz de Rábago, Condesa de Fenosa Don Marcial Campos Calvo-Sotelo
Vocal Secretario:	Don Miguel Sanmartín Losada

COMITÉ DE DIRECCIÓN

**Presidente:**

Don José María
Arias

Vocales:

Doña Gloria
Hernández

Don Jorge
Gost

**Vocales:**

Doña Ana
Peralta

Don Juan
Babío

Vocales:

Don Amadeu
Font

Don José Manuel
Sáenz

**Vocal Secretaria:**

Doña Susana
Quintás



ACTIVIDAD DEL GRUPO

EL EJERCICIO 2008 EN BANCO PASTOR

Si a principios de 2008 el mayor problema que se planteaba a nivel mundial era que todavía no se vislumbraba con claridad en qué momento los mercados financieros globales podrían recuperar su normalidad -después de la crisis desatada en el segundo semestre de 2007 al destaparse el problema de las hipotecas "subprime"-, la realidad es que ni los augurios más pesimistas contemplaban un escenario de dureza, alcance e incertidumbre como el que realmente hemos vivido. Desde luego, al menos en el ámbito financiero, el 2008 pasará a los anales de la historia como uno de los peores, si no el peor que se recuerda -muchos analistas consideran la situación más virulenta, incluso, que la acontecida a raíz del crack de 1929-. En lo que todos coinciden es en el hecho de que el año 2008 marcará un antes y un después en el funcionamiento y actividad de los mercados y entidades financieras, ya más en concreto, en la manera de hacer banca. Por lo pronto, la llamada banca de inversión prácticamente ha desaparecido, al menos en los términos que como tal se entendía y operaba de manera exclusiva.

Comenzaba el mes de enero con un primer sobresalto, el segundo banco francés reconocía unas pérdidas de 4.900 millones de euros por actuación fraudulenta de uno de sus brokers y terminábamos el año con el conocimiento de una de las mayores estafas de la historia en el ámbito financiero, el llamado caso Madoff. Entremedias, los acontecimientos -especialmente, el goteo continuo de noticias de pérdidas multimillonarias en numerosos bancos de primer nivel mundial por su exposición a los llamados activos tóxicos- se manifestaban a velocidad de vértigo y no hacían otra cosa más que agravar la crisis y el clima de desconfianza instalado en los mercados financieros mundiales.

El hito culminante se produjo el día 15 de septiembre, al conocerse la quiebra de uno de los mayores y afamados bancos de inversión del mundo, Lehman Brothers. A raíz de este hecho, se precipitan las actuaciones de los gobiernos norteamericano y algunos europeos, pues, visto el colapso en el que estaban inmersas muchas de sus entidades, acudieron a su rescate con medidas de todo tipo, inyectando liquidez, interviniendo en el capital, nacionalizando, facilitando fusiones, etc.

En general no se trataba de bancos de pequeña capitalización o de tamaño mediano, más bien al contrario, hablamos de bancos de gran tamaño como Merrill Lynch, Bank of America, The Royal Bank of Scotland, Bears Stearns, Lloyds, Fortis..... por citar solamente algunos.

Con los mercados de emisión e interbancarios prácticamente paralizados, vistas las proporciones que alcanzaba la crisis sistémica, especialmente en los días siguientes a la caída de Lehman, los Bancos Centrales actuaron de manera coordinada e inyectaron liquidez en cantías nunca conocidas, al tiempo que reducían los tipos de interés.

En Europa, para transmitir tranquilidad y evitar una posible masiva retirada de depósitos, los diferentes gobiernos tomaron medidas de aseguramiento de los mismos, elevando en gran medida los niveles mínimos existentes hasta ese momento en cada uno de los diferentes países.

En todo este entorno turbulento, las entidades financieras españolas fueron las que mejor sortearon la crisis, poniendo de manifiesto la eficacia de nuestra manera de entender el negocio bancario. Al contrario que en la mayoría de los países europeos, ninguna se vio afectada por los llamados activos tóxicos y ninguna ha tenido que ser intervenida para asegurar y/o mantener su solvencia. Las entidades españolas y su regulador no han dejado de actuar y pensar de la misma manera conservadora que se

ha hecho siempre. La banca mundial, tras la caída de los bancos de inversión, habla de vuelta a los orígenes, regreso al pasado, a la banca comercial "aburrida". Pues bien, en España ése es el modelo de negocio que siempre hemos hecho, agresivo comercialmente pero tradicional en su concepto.

Además, nuestro regulador, el Banco de España, pasa por ser el más estricto del mundo, con una calidad supervisora y regulatoria que está poniéndose de ejemplo en toda Europa.

Con todo, los bancos españoles no fueron del todo ajenos a esa coyuntura, pues, al tratarse de una crisis sistémica mundial, sus cotizaciones se vieron lastradas de manera singular -si bien es cierto que en menor medida que la inmensa mayoría de los bancos de otros países de nuestro entorno-, siendo penalizadas en exceso al no corresponderse con el más que favorable comportamiento que vinieron observando sus fundamentales.

En España, realmente, el mayor problema con que nos encontramos las entidades financieras fue y es la crisis del sector inmobiliario y el efecto arrastre de la misma en el resto de los componentes de la demanda interna. Ello se tradujo en un repunte de la morosidad, si bien se produjo partiendo de tasas en mínimos históricos.

Este largo preámbulo, que no es más que un pequeño resumen del difícil entorno económico en el que las entidades financieras hemos desarrollado nuestra actividad, no tiene más sentido que objetivar la gestión del Grupo Banco Pastor en el ejercicio 2008. Si tuviéramos que calificarla, diríamos que, dadas las circunstancias, y más allá de las cifras recogidas en los estados financieros, fue excelente.

Los importes y porcentajes que se presentan a continuación resumen los logros del ejercicio:

- El resultado atribuido al Grupo en el ejercicio 2008 alcanzó el importe de 164.141 miles de euros. El resultado atribuido recurrente, es decir, sin dotaciones extraordinarias, registró un montante de 204.398 miles de euros, un 1,12% más que en el ejercicio precedente y hubiera supuesto un ROE del 16,3%.
- El margen bruto se elevó a 893.843 miles de euros, superando a su homónimo del ejercicio anterior en 124.770 miles de euros, un 16,2% más en términos relativos.
- La ratio que mide la eficiencia, cociente entre los costes de explotación y el margen bruto, en ambos casos netos de recuperaciones de gastos, se situó en un 36,2%, lo que se tradujo en una significativa mejora respecto al alcanzado en el ejercicio 2007, en concreto, en 245 puntos básicos y marca un mínimo histórico anual en nuestro Grupo.
- El resultado de la actividad de explotación fue de 291.618 miles de euros. El resultado de la actividad de explotación recurrente, si se excluyeran las dotaciones extraordinarias, se cuantifica en 349.128 miles de euros, lo que implicaría un incremento interanual del 17,4%.

Estas cifras y porcentajes resumen la solidez de la cuenta de resultados. No obstante, esta solidez hay que mantenerla y, por ello, visto el alargamiento de la crisis y el impacto que de ella puede derivarse en la morosidad futura, se acordó, por criterio de prudencia, fortalecer nuestros fondos genéricos con una dotación extraordinaria de 57.500 miles de euros, lo que motiva que el resultado contable atribuido con el que cerramos el ejercicio 2008 se vea reducido a 164.141 miles de euros, un 18,8% menos que el del ejercicio precedente, bajando así el ROE a un 13,1%.

Si en la actividad bancaria la gestión de la liquidez es, en cualquier coyuntura, un aspecto estratégico relevante, cobra si cabe mucha más importancia en un entorno de crisis financiera como el que nos encontramos. En este sentido, el Grupo Banco Pastor siempre apostó por un crecimiento rentable y equilibrado entre la inversión crediticia y los depósitos de clientes, incluso en los años de fuerte expansión como los vividos hasta 2007.

Después de varios ejercicios creciendo en volumen financiero a tasas superiores al 25%, en 2008 el crecimiento del saldo bruto de créditos a clientes experimentó una significativa ralentización, aumentando en un 1,2 % hasta los 21.261.940 miles de euros, cifra que se eleva a 24.096.063 miles de euros si se incluyen los titulizados de fuera de balance. El incremento del saldo de activos dudosos, 791.395 miles de euros, se tradujo en una tasa de morosidad del 3,66%, pasando a ser su cobertura del 117,3%, considerando los fondos de cobertura de pérdidas por deterioro y las garantías reales recibidas correspondientes a estos activos.

Si esto acontecía con la principal variable del activo de balance, por la parte del pasivo cabe destacar el incremento de los depósitos de clientes en un 8,0%. Su volumen al cierre del ejercicio se situó en 14.221.461 miles de euros, de los que más de la mitad, 7.701.294 miles de euros, son depósitos a plazo del sector residente.

Si a estos depósitos les sumamos los pagarés comercializados a través de la red, registrados en balance dentro de Débitos representados por valores negociables, la ratio de liquidez (cobertura de los créditos a clientes) del Grupo Banco Pastor alcanza un 69,7%, una de las mejores del sector financiero español.

Otra ventaja competitiva de Banco Pastor desde el punto de vista de la liquidez es que, al contrario que muchas entidades, en 2008 no tuvimos y en 2009 no tenemos ningún vencimiento relevante en nuestro endeudamiento institucional. Junto a nuestro característico crecimiento equilibrado, en paralelo, hemos sabido diversificar instrumentos financieros -titulizaciones, cédulas hipotecarias, FRNs, pagarés, etc.- y sus correspondientes vencimientos.

Uno de los aspectos más valorados de cualquier organización es su capacidad de adaptación tanto a los requerimientos de un entorno -social, económico, legislativo, etc.- en cambio permanente, como a los derivados del desarrollo de su propia estrategia.

Eso es lo que hemos venido haciendo año tras año, adecuar nuestra estructura organizativa a las necesidades de ambos tipos de requerimientos, haciéndola flexible y siempre pilotando sobre un eje central, el cliente.

En el ejercicio 2008 cabe destacar, en primer lugar, el cambio que se produjo en el mes de septiembre en el Consejo de Administración de Banco Pastor, con motivo de la jubilación de su Consejero D. Alfonso Porras del Corral tras una dilatada y brillante trayectoria profesional y cuya colaboración ha sido, en todo momento, proverbial en el desarrollo y transformación de nuestra entidad.

Simultáneamente ha sido nombrado como Consejero, para cubrir su vacante, Don Gonzalo Gil García, quien, tras una larga carrera profesional en el Banco de España, finalizó la misma en julio de 2006 como Subgobernador de dicha institución. Su conocimiento del sistema financiero español, así como su visión global serán de gran valor en nuestro objetivo de avanzar en la permanente profesionalización de Banco Pastor.

Ya en 2006, previendo un cambio del ciclo económico, habíamos anticipado una profunda reestructuración en la Dirección de Riesgos. Se dotó de dos unidades, la

Dirección de Concesión de Riesgos y la Dirección de Gestión Global y Control de Riesgos. De esta última dependen otras tres unidades, Sistemas de Gestión de Riesgos, Prevención y Seguimiento y Recuperaciones. Esta estructura centralizada tiene también prolongación a nivel Direcciones Regionales.

Los hechos nos vinieron a dar la razón y la morosidad es, en estos momentos, junto a la liquidez, uno de los mayores retos a los que nos enfrentamos las entidades financieras y, como no podía ser menos, Banco Pastor.

Por ello, durante 2008 hemos seguido apuntalando dicha estructura dotándola de los medios y sistemas necesarios para hacer frente a los retos que, sobre la seguridad y solvencia, nos puede plantear la crisis sistémica en la que estamos inmersos.

En el mes de noviembre se incorpora al Banco, en calidad de Directora General de Riesgos, Dña. Ana Peralta Moreno. Viene precedida de una exitosa experiencia bancaria y de una acreditada capacidad de dirección de equipos, especialmente en el ámbito de riesgos, en el que ha venido desempeñando durante los últimos años la máxima responsabilidad en otra entidad financiera de referencia en el ámbito nacional. En su condición de Directora General pasa a formar parte de los Comités de Dirección y de Riesgos, así como del Comité de Activos y Pasivos.

Ya en lo que se refiere a unidades o puestos, dentro de la Dirección de Gestión Global y Control de Riesgos, se crea una unidad específica para la gestión integral de los inmuebles adjudicados, potenciando las personas y recursos disponibles para realizar esta actividad con la mayor eficacia posible.

También, en estrecha colaboración con el área técnica, durante el ejercicio 2008 ha continuado el desarrollo del proyecto de adaptación al Plan Director de Basilea II, que también abarcará el ejercicio 2009 y cuyos principales objetivos son:

- El desarrollo del modelo interno de riesgo de crédito, de acuerdo con los criterios establecidos tanto en el documento de Basilea como en las directrices emanadas del Banco de España, con el fin de poder calcular los factores de riesgo: PD, EAD y LGD, en cada una de las principales carteras de Riesgo de Crédito.
- Establecer un data Mart de riesgos para integrar todos los cálculos en el modelo interno de riesgo de crédito, a través de la incorporación de un motor de cálculo de pérdida esperada.
- A partir de los dos puntos anteriores, seguir con los pasos necesarios para abordar la implantación de RAROC por operación y cliente, la implantación del pricing mediante la fijación de un RAROC objetivo por operación y cliente, y el cálculo de la pérdida inesperada y el capital económico.

También se ha implantado el denominado proyecto del Expediente de Seguimiento de Riesgos, desarrollado en el 2007, que consiste en la creación de un sistema que permita detectar aquellos clientes que por diversas circunstancias (anticipación a la morosidad, operativa anómala, etc.) se considere necesario realizar un análisis pormenorizado de los mismos, generando a tal fin de forma automática un expediente específico incluido dentro del sistema de expedientes de riesgo.

Aunque en épocas de crisis parece lógico centrar la visión y enfocar más la gestión en el corto plazo, no por ello se deben obviar los objetivos estratégicos, los que abarcan un horizonte más amplio, los que van más allá de las políticas empresariales específicas para una coyuntura determinada.

Somos conscientes de que nos enfrentamos a un horizonte temporal complicado, y por ello en los próximos años resulta aún más importante, si cabe, contar con una guía que señale el camino y aúne los esfuerzos de todo el equipo de personas que componen el Grupo Banco Pastor. Vamos a aprovechar las oportunidades que también surgen en épocas de crisis, potenciando todos aquellos aspectos en que mantenemos ventajas competitivas, al tiempo que debemos prepararnos para salir de ella fortalecidos.

Precisamente, con el objetivo de mantener centrada a la entidad de forma permanente en la estrategia, se creó, dentro de la Dirección de Planificación y Control de Gestión, la Oficina de Gestión Estratégica. A lo largo de 2008, ya fue la encargada de apoyar y coordinar todo el proceso de desarrollo del nuevo plan estratégico, desde aunar e integrar las propuestas de los diferentes equipos creados al efecto -liderados cada uno de ellos por un miembro del Comité de Dirección-, hasta la fijación de indicadores y metas que serán objeto de seguimiento permanente para evaluar el grado de cumplimiento del plan.

Seguimos manteniendo el fin que perseguimos en los dos planes trienales anteriores -el Plan 2003/2005 y el 2006/2008-, consolidarnos como una entidad de referencia en el sector bancario español, pero con un añadido, ser líderes en el servicio al cliente. Como meta, maximizar el valor de Banco Pastor.

Desde el punto de vista de la estructura organizativa, hemos hablado solamente de riesgos y estrategia, pero fueron otras muchas las actuaciones llevadas a cabo en el ámbito organizacional, lo mismo que en el ámbito comercial y de riesgos, en el área técnica y de sistemas, en materia de recursos humanos, etc., las cuales se exponen en otros apartados de este Informe.

ÁREAS DE NEGOCIO

BANCA COMERCIAL

El año 2008 se inicia con una reordenación de la **Estructura de la Dirección Comercial** hacia un enfoque de clientes, que puede considerarse como una consolidación de la política comercial que hemos venido desarrollando en los últimos años. Con ello, potenciamos las capacidades de las áreas responsables de la Dirección Comercial para el diseño y desarrollo de estrategias comerciales adaptadas a los diferentes segmentos de clientes y que responden, por tanto, a las necesidades específicas de cada tipología de clientes. Esto supone una apuesta por el desarrollo de propuestas comerciales integrales para atender las necesidades de nuestros clientes y marca una evolución respecto a la política de ejecución de campañas enfocadas exclusivamente a la comercialización de productos.

En esta nueva estructura destacan tres grandes áreas de negocio, el **Segmento de Particulares**, el **Segmento de Empresas**, que incluye el colectivo de autónomos, y la **Unidad de Canales y Redes Alternativas**, que incorpora la Unidad de Banca Directa, la Unidad de Consumo para la captación y vinculación de clientes a través de la financiación del consumo, y la Red de Agentes, para el desarrollo de negocio a través de intermediarios financieros.

El momento elegido para abordar este cambio de estructura ha sido el lanzamiento del proyecto de implantación del nuevo **Modelo Comercial DIMARO** (Diseño e Implementación del Modelo de Apoyo a la Red de Oficinas), que ha alcanzado durante un período de 5 meses a la totalidad de sucursales de Banco Pastor, y que ha consistido en la explicación directa, por parte de los equipos de implantación, a los gestores comerciales de cada oficina de los diferentes elementos del Modelo Comercial y su acompañamiento durante las primeras semanas para el lanzamiento de la nueva dinámica de gestión. Entre estos elementos cabe destacar: la **segmentación** operativa de la base de clientes, la **carterización** de los principales clientes entre las diferentes figuras comerciales de la oficina y el modelo de **planificación comercial** para cada segmento de clientes, desarrollado mediante el uso de herramientas avanzadas de inteligencia comercial que reconocen, a partir del análisis exhaustivo de variables sociodemográficas y de negocio de nuestros clientes, patrones de comportamiento y permiten la identificación de propuestas comerciales con alta probabilidad de éxito. Entre las mejoras incluidas en el proceso de implantación figuran el desarrollo de un **sistema de información de apoyo comercial**, que le permite a cada gestor conocer la evolución diaria de su cartera de clientes, con el detalle específico de cada uno de ellos, la potencialidad de la misma para la planificación de acciones comerciales de vinculación, así como los indicadores más relevantes de gestión, tanto financieros como comerciales, para valorar su posición y su evolución en el tiempo.

Acompañando este proceso de implantación, hemos incorporado un **Gestor de Campañas** para el diseño y planificación de todas las acciones comerciales que se desarrollan a través de las diferentes unidades y canales de la estructura comercial y garantiza una meticulosa planificación, una ejecución ordenada y el adecuado seguimiento de cada una de las diferentes acciones desarrolladas.

Todas estas acciones, realizadas sobre nuestra base de clientes y también sobre listas de no clientes accesibles, nos han permitido sacar el máximo aprovechamiento de nuestra estructura comercial, coordinando los diferentes canales para conseguir una mejor eficacia comercial y un mayor nivel de satisfacción de nuestros clientes.

Finalmente, para completar el enfoque hemos redirigido nuestros objetivos comerciales hacia el criterio de valor: **valor del cliente y valor del producto**, que nos permiten priorizar nuestros esfuerzos comerciales hacia aquellos clientes con un mayor potencial y un alto grado de vinculación, lo que de forma inequívoca garantiza una mejora en la tasa de retención de clientes y, por lo tanto, un incremento de la eficiencia comercial.

SEGMENTO DE PARTICULARES

Para el segmento de Particulares hemos seguido la línea de mantener y adaptar las ofertas financieras, tanto en condiciones como en productos, en función de los distintos segmentos de clientes.

En el caso de los clientes de **Banca Personal**, la negativa evolución de los mercados financieros ha marcado el ejercicio. En este contexto, el objetivo fundamental ha sido la preservación de capital, para lo cual hemos ampliado la oferta de productos conservadores, tanto en su modalidad de depósitos como de fondos de inversión.

El agravamiento de la crisis financiera y las necesidades de liquidez de las entidades financieras han marcado la actividad en el caso del **Mercado Premier y Masivo**. Las ofertas de depósitos de alta remuneración han provocado un incremento de la competencia entre entidades y un importante trasvase de saldos desde fondos de inversión a depósitos tradicionales. En este escenario, Banco Pastor ha continuado con su modelo de banca de clientes premiando en la remuneración de sus depósitos su fidelidad y vinculación con la entidad.

Por lo que respecta al **Negocio Hipotecario**, este se ha visto afectado por el frenazo en la venta de viviendas.

- En la primera parte del año el protagonista fue la subida del Euribor, que provocó un encarecimiento de las hipotecas.
- En el segundo semestre, la incertidumbre acerca de la evolución de la economía retrajo a los compradores.

Ante este escenario, hemos avanzado en la flexibilización de las hipotecas con el objetivo de facilitar a los clientes la adquisición de su vivienda habitual. Así, durante el 2008 se ha lanzado la Hipoteca Carencia Total (dirigida a clientes que cambian su vivienda por otra) que se suma a otras como la Hipoteca Libre (donde el cliente fija el calendario de amortización) o la Hipoteca Cómoda (en la que el cliente puede aplazar hasta el 50% del importe a la última cuota).

Por último, en **Colectivos**, en coherencia con nuestro modelo de banca de clientes, nos hemos centrado fundamentalmente en la captación y vinculación de nuevos clientes. La combinación de una atractiva oferta de condiciones financieras con los programas de fidelización PastorNómica y PastorPensión se ha traducido en resultados muy satisfactorios en esta área de negocio.

SEGMENTO DE PYMES

En la reorganización de la Dirección Comercial, el Segmento de Empresas incorpora dos áreas diferenciadas: "Autónomos y Microempresas" y "Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas y Sector Público", con el objetivo de mantener un servicio especializado orientado al cliente, con soluciones concretas a las necesidades específicas de cada segmento.

En esta línea de trabajo se han desarrollado productos específicos que complementan la configuración de la **oferta de valor**, que da respuesta a todas las

necesidades financieras en las distintas etapas del ciclo productivo de cada colectivo o sector identificado, a través de variables como nivel de renta, volumen de facturación, peso estratégico, etc.

La puesta en marcha de acciones comerciales sobre determinados colectivos, tras el desarrollo de su correspondiente oferta de valor, ha tenido una excepcional acogida por nuestros equipos comerciales, obteniéndose unos excelentes resultados que demuestran el alto grado de aceptación entre el público objetivo.

Durante este ejercicio se ha desarrollado el proyecto de "Riesgo Global de Empresas", cuya implantación está prevista para el primer trimestre de 2009, y que permitirá la preclasificación de las empresas clientes en líneas de riesgo, y consecuentemente supondrá una reorientación de la estrategia comercial hacia ofertas proactivas con asignación de límite de los productos de activo.

Por otro lado, se está avanzando hacia la comercialización masiva de productos de alta especialización financiera en la red de oficinas, con el apoyo integral de nuestra Unidad de Tesorería, destacando la consolidación comercial de las coberturas de riesgo de tipo de interés, iniciadas en ejercicios anteriores, así como la puesta en marcha de la comercialización de nuevas coberturas en los mercados de divisas y materias primas.

Las mejoras en la gestión hacia un servicio de calidad y especialización se acompañan de cursos formativos, técnicos y comerciales a nuestros gestores, apoyándonos en las nuevas tecnologías de la información con el objetivo de acercar los contenidos teóricos a la realidad del entorno económico. La formación en la especialización de nuestros equipos emprendida en los últimos años está llevando a notables progresos, como lo corrobora el hecho de que prácticamente el 100% de nuestra Red de Oficinas realiza transacciones de Comercio Exterior.

La actividad de Instituciones Financieras Internacionales (IFI) está dedicada, principalmente, a optimizar nuestra red de corresponsales. También contribuye activamente a la consecución de objetivos de nuestra Red Comercial, propiciando acuerdos con otras entidades y obteniendo productos competitivos que permitan cubrir las necesidades de nuestros clientes, incluso fuera de nuestras fronteras.

Los clientes de Banco Pastor disponen, gracias a los acuerdos de colaboración suscritos con entidades extranjeras, de más de 9.000 sucursales repartidas por todo el mundo, que pueden utilizar como si se tratara de oficinas propias para todas sus actividades comerciales e industriales en el exterior. De igual forma, los clientes de dichas entidades pueden operar en España de forma natural, con las más de 650 sucursales con que cuenta Banco Pastor.

Entre los productos, cabe destacar el de pagos a países en África en condiciones ventajosas, o el de tramitación de créditos documentarios en Asia, ambos alcanzados durante este ejercicio.

Los beneficios obtenidos por la actividad de IFI han experimentado un incremento del 29,6% respecto a 2007, a los que cabe añadir la sustancial reducción de costes en esta área durante 2008.

BANCA PRIVADA

La evolución del negocio de Banca Privada, al igual que el resto de operadores en este segmento, ha mantenido dos fases de actividad diferenciadas a lo largo del pasado ejercicio, cuyo punto de inflexión lo marcó la quiebra del banco norteamericano Lehman Brothers el 12 de septiembre, aunque cabe destacar que nuestros clientes prácticamente no se vieron afectados por dicha situación.

La pérdida de confianza en los mercados que este hecho produjo se saldó con una reducción importante en las cifras de actividad de nuestros clientes, reducción en muchos casos aconsejada por nuestros propios gestores de patrimonios. Ha afectado igualmente en los volúmenes administrados la desvalorización de las carteras aunque en menor medida que los índices a los que estaban referenciadas.

En Banco Pastor practicamos una banca privada muy relacionada con nuestra clientela y su perfil, en la que las tres características básicas que la definen, y por orden, son: confidencialidad, seguridad y rentabilidad. Por ello, mayoritariamente nuestros clientes rebajaron los niveles de actividad a favor de preservar la seguridad de sus patrimonios.

Sin embargo, nuestras oficinas han continuado con un alto nivel de actividad comercial basada en la confianza que da nuestro nombre. A lo largo del ejercicio 2008, en el conjunto de las ocho oficinas operativas de Banca Privada, la media de entrada de clientes nuevos ha sido muy superior a la de 2007.

Esta confianza que nuestros clientes depositan en Pastor Banca Privada nos ha animado a tomar la decisión de abrir dos nuevas oficinas, una en Málaga en los primeros días de enero 2009, y otra en Santiago de Compostela a lo largo del mes de febrero. Con estas oficinas, la red de Banca Privada habrá duplicado el número de sucursales abiertas a principios de 2006.

Desarrollamos un modelo de banca que da servicio a toda clase de clientes que precisen algún tipo de gestión en su patrimonio mobiliario. En nosotros encuentran soluciones para rentabilizarlo, soluciones que van desde participaciones individualizadas en sociedades participadas por el Banco, a inversiones en fondos, en renta fija pública y privada, en renta variable etc., siempre enmarcadas en la reserva, prudencia, confidencialidad y optimización fiscal.

PRODUCTOS DE PREVISIÓN

Los productos de previsión (Seguros y Planes de Pensiones) continuaron contribuyendo durante el año 2008 a la mejora de la vinculación de los clientes con nuestra Entidad y a una importante aportación al margen no financiero.

En 2008 se han continuado los pasos iniciados el año anterior encaminados, por un lado, a la adaptación a la Ley de Mediación en Seguros con la creación de la figura del Operador de Bancaseguros y, por otro, a la consolidación de la nueva compañía de seguros del Grupo (Pastor Seguros Generales), en la distribución de los ramos de Hogar, Accidentes y Protección de Pagos.

Tras la creación en 2007 de Pastor Mediación, fruto de la transformación de Pastor Correduría de Seguros en Operador de Bancaseguros con la fusión por absorción de la agencia de seguros, esta sociedad ha pasado a intermediar en 2008 toda la cartera de seguros del Grupo Pastor. Asimismo, han comenzado los cursos de formación a la red de oficinas en materia de seguros impuesta por dicha Ley de Mediación.

Respecto a la nueva compañía de Seguros del Grupo, Pastor Seguros Generales, su consolidación durante el año 2008 nos ha permitido ofrecer a nuestros clientes unos productos diseñados para satisfacer sus necesidades, a través de un servicio integral y más directo, que ha redundado en la mejora de la calidad del servicio que les prestamos.

Entre las acciones comerciales realizadas, merece especial mención la consolidación de la distribución de seguros a través del canal telefónico, ampliando los ramos de seguro comercializados por este canal a seguros de Vida, Accidentes y Baja por ILT,

constituyéndose el telefónico como un canal de especial valor para la venta de estos productos. Asimismo se ha puesto en marcha un seguro de asistencia al sector de no residentes que busca dar servicio a un colectivo de clientes cada vez más consolidado en nuestro país.

Se ha creado, además, un centro unificado de recepción de consultas telefónicas de oficinas (Call Center) en materia de productos de previsión (seguros y planes de pensiones).

RED EXTERIOR

La actuación conjunta y el apoyo coordinado entre las oficinas en España y la red exterior (Europa, Latinoamérica y Miami) nos ha permitido prestar una atención de alta calidad a nuestros clientes en el extranjero.

La cercanía a nuestros clientes en sus países de residencia nos permite ofrecer un servicio diferencial que se ha confirmado en este ejercicio, a pesar de la inestabilidad y desconfianza en los mercados, como un modelo de vinculación y fidelización enormemente sólido. De esta forma, los depósitos de no residentes se han incrementado a lo largo de 2008 a una tasa superior al 10%, que sin duda destaca frente a la evolución del resto de sectores.

MEDIOS DE PAGO

El consumo de los hogares ha sufrido una fuerte desaceleración a lo largo del año 2008, intensificada en el último trimestre del año. La renta disponible se ha visto afectada por la subida de los tipos de interés y la inflación y agravada por el freno en el empleo.

A pesar de las reducciones de tipos y del ajuste de la inflación en los últimos meses del año, el deterioro en la creación de empleo, unido a los bajos índices de confianza de las familias, presentan unas perspectivas para el 2009 de incertidumbre que prolongarán esta tendencia de desaceleración del consumo.

Los Medios de Pago están directamente relacionados con el consumo de las familias, a pesar de lo cual los resultados de Banco Pastor han evolucionado favorablemente en este entorno de incertidumbre vivido en este ejercicio.

Tarjetas de débito

El número de tarjetas de débito operativas al 31 de diciembre de 2008 era de 454.499, un 14,5% más que al cierre de 2007, siendo la facturación total de estas tarjetas de 1.240.263 miles de euros, que representa un incremento del 5,3% sobre el año 2007. En este incremento de facturación destaca el realizado por estas tarjetas en establecimientos comerciales, que ha tenido un crecimiento del 13,3% sobre el ejercicio anterior.

En el año 2008, con el objetivo de distinguir a aquellos clientes que más utilizan las tarjetas de débito en comercios, se ha lanzado la tarjeta Élite, una tarjeta de débito de alta gama que presenta una combinación de seguridad y control que la convierten en una de las más seguras del mercado.

Tarjetas de crédito

Al 31 de diciembre de 2008 el número de tarjetas de crédito operativas (clásica, oro, platinum, business y revolving) era de 358.434, un 8,6% más que en el 2007. La facturación de todas las tarjetas de crédito alcanzó los 480.287 miles de euros, que supone un incremento del 4,3% sobre lo registrado en el año 2007. La

facturación en establecimientos comerciales se ha incrementado en un 4,5% mientras que el número de transacciones lo hizo en un 8,5%, lo que muestra un decrecimiento del importe medio de operación fruto de la situación económica antes mencionada y por un adelanto generalizado de las rebajas en el último mes del año.

FACTURACIÓN TARJETAS BANCO PASTOR (Miles de euros)		
Años	Facturación Tarjetas de Crédito de Banco Pastor	Facturación Tarjetas de Débito de Banco Pastor
2008	480.287	1.240.263
2007	460.556	1.177.296
2006	399.654	1.091.506
2005	351.142	988.718
2004	311.110	894.431

Establecimientos-TPVs

Al cierre del ejercicio 2008, el número de Terminales Punto de Venta situados en los establecimientos era de 17.627, lo que representa un incremento del 5,0% con respecto al año anterior. La facturación de los TPVs ha alcanzado los 1.289.238 miles de euros, con un incremento del 4,2% sobre el ejercicio anterior.

Cajeros-Telebancos

Se continúa con la política de instalaciones económicamente rentables, reubicando aquellos equipos que no alcanzan niveles de eficiencia óptimos.

En el año 2008 se han instalado 33 cajeros (70% en oficinas y 30% desplazados), aunque el crecimiento neto del año ha sido de 17 unidades, alcanzándose una cifra de 801 cajeros, el 2,2% de incremento con respecto al año 2007, manteniéndose la política de dotar a todas nuestras oficinas de cajeros automáticos.

El importe dispensado por la red de cajeros se ha incrementado en un 2,5%, alcanzando los 869.309 miles de euros, habiéndose realizado en el año 2008 un total de 12,8 millones de operaciones.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Red de oficinas

El número de oficinas del Grupo ascendía a 665 al 31 de diciembre de 2008, con un incremento de 9 respecto al ejercicio anterior.

En el cuadro que figura a continuación se observa la evolución del número de oficinas en los últimos años:

EVOLUCIÓN DE LAS OFICINAS DEL GRUPO			
Años	Oficinas operativas a final de año	Incremento porcentual s/año anterior (%)	Índice de crecimiento (base 2003) (%)
2008	665	1,37	127,64
2007	656	8,07	125,91
2006	607	6,49	116,51
2005	570	2,15	109,40
2004	558	7,10	107,10

Al 31 de diciembre de 2008 la clasificación de las oficinas era la siguiente:

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA OFICINAS DEL GRUPO			
	Banco Pastor	Grupo Financiero	Total Grupo
Oficinas en España	651	12	663
Oficinas en el extranjero	1	1	2
Total oficinas	652	13	665

El gráfico siguiente muestra la red de distribución del Grupo en España:



Banca a distancia

La apuesta por las nuevas tecnologías nos permite tener a disposición de los clientes nuestra oferta en todo momento, con una importante mejora adicional tanto en términos de nivel de servicio como de eficiencia.

1. Banca por Internet:

PastorNet: en el ejercicio 2008 se ha dado un paso importante para seguir manteniendo nuestra Banca Electrónica entre las más seguras del mercado. Entre otras mejoras cabe destacar la incorporación del acceso mediante DNI electrónico, la nueva Tarjeta de firma que dispone de 60 posiciones y que se entrega desactivada y en mano en la Oficina, así como la posibilidad de firmar mediante un código que se facilita por SMS al móvil del cliente.

PastorNet Móvil: En la línea de continuar ampliando nuestra oferta multicanal, en el último trimestre del ejercicio 2008 hemos incorporado el Servicio de Banca Electrónica a través de dispositivos móviles, que permite realizar las operaciones más habituales de una forma muy sencilla. El cliente no necesita descargar ningún software ni tiene que estar en su domicilio o en el trabajo, únicamente tiene que tener un terminal móvil con conexión a internet.

Este Servicio es muy útil para aquellas personas que utilizan el móvil como medio habitual de contacto y comunicación.

Con respecto al pasado ejercicio, se ha incrementado el número de clientes particulares de Banca a Distancia en un 30%, lo que pone de manifiesto la confianza que depositan en nuestros servicios on line.

PastorNet Empresas: Como muestra de su evolución con respecto al año anterior, cabe citar el incremento del 10% en número de empresas y del 21% en número de operaciones. En cuanto al volumen gestionado por medio de PastorNet Empresas, ha superado la cifra de los 10.000 millones de euros.

También se ha incorporado en esta Banca Electrónica el acceso mediante el DNI electrónico.

2. Servicio Telefónico Línea Pastor (902115511):

En línea con años anteriores, se ha mantenido el crecimiento sostenido tanto en el número de llamadas gestionadas como en el número de operaciones realizadas directamente desde este Servicio, que trata de ir más allá de un mero instrumento de comunicación con los clientes, adoptando un papel complementario de detección de oportunidades comerciales y de apoyo a la red de oficinas de Banco Pastor.

3. Otros servicios a distancia:

Avisos a Móviles: A través de este servicio el cliente dispone, de forma instantánea en buena parte de los casos (compras con tarjeta, retiradas en cajeros, transferencias, operaciones ejecutadas de compraventa de valores, etc.), de información acerca de los movimientos que se han producido en sus cuentas, mediante un envío de un mensaje (SMS) a su teléfono móvil, con la ventaja añadida de que el servicio es personalizable por parte del cliente, que puede determinar de qué tipo de movimientos desea ser notificado y de cuáles no, para cada uno de sus contratos.

Correspondencia Virtual: De forma totalmente gratuita, los clientes que así lo soliciten pueden acceder, con absoluta seguridad y confidencialidad, a su correspondencia bancaria a través de la banca electrónica tan pronto la misma haya sido generada, consultándola en cualquier momento a través de diversos criterios de búsqueda (la información estará disponible durante los siete años posteriores), evitando así archivos físicos engorrosos y consumo innecesario de papel.

Alertas por SMS: Como refuerzo de seguridad, se ha implantado un sistema de avisos al teléfono móvil del cliente, informándole en el mismo momento de las transferencias que, superando cierto importe, hayan sido efectuadas por Banca Electrónica.

Ingreso de Cheques: Directamente desde PastorNet Empresas se pueden transmitir los datos de dichos documentos, con la ventaja que supone el abono inmediato en cuenta.

oficinadirecta.com

Oficinadirecta.com es la propuesta comercial para clientes particulares cuyo canal de relación fundamental con el Banco es Internet. Esta unidad, que fue pionera en servicios de banca a distancia en el mercado español, basa su éxito en ofertar una solución financiera integral y un servicio de máxima calidad dirigido a aquellos clientes con un alto nivel de vinculación que deseen operar exclusivamente mediante canales directos, como el teléfono, Internet o teléfono móvil.

En el año 2008, caracterizado por la desconfianza de los mercados, en especial en el negocio desarrollado a través de canales directos, la propuesta de fidelización que ha venido manteniendo oficinadirecta.com a lo largo de estos años ha permitido incrementar todas sus cifras de negocio, en especial las de préstamos hipotecarios, captación de nuevos clientes con tasas superiores al 11% y alcanzar un excepcional nivel de vinculación de su base de clientes, con más de 10 productos de media por cliente. Este modelo de relación conlleva un nivel de crecimiento sostenido y equilibrado del volumen de negocio gestionado, que consolida unas tasas de rentabilidad claramente superiores a las habituales en este segmento de negocio y mantiene los excelentes niveles de calidad de la cartera crediticia.

Red de agentes

La Red de Agentes de Banco Pastor nació con la apuesta estratégica de crecimiento y rentabilidad, cimentada en la asociación del banco con profesionales del mundo financiero y jurídico. Esta relación de colaboración se basa en la aportación por parte del Banco de los recursos, la cartera de nuestros productos financieros y la extranet, tecnología con la que operan en exclusiva intermediarios de la Entidad, mientras que el Agente facilita el acceso a las personas y empresas con las que habitualmente se relaciona, participando ambos en el beneficio generado por este negocio.

En 2008 se han incorporado 77 nuevos agentes, periodo en el que también se ha procedido a la baja de los agentes que no mantenían un mínimo de actividad, todas ellas consensuadas con los interesados. En la Red de Agentes consideramos satisfactorio el relevo entre los colaboradores, en aras de tener un colectivo de agentes cada vez más cualificado y profesional que permita una permanente y selectiva incorporación de nuevos agentes que aporten la dedicación comercial que nuestra entidad requiere para conseguir el crecimiento rentable esperado.

Uno de los objetivos pretendidos es la dinamización y modernización de este canal, y así, a lo largo de este ejercicio hemos puesto en marcha nuevas herramientas de gestión de clientes coordinadas con el desarrollo de campañas comerciales, que permiten incrementar el valor añadido de esta unidad. En esta línea, se ha implantado un nuevo perfil de intermediario, la figura del Agente Financiero, y amparado en ésta se ha firmado un contrato con Pastor Servicios Financieros E.F.C.S.A., que permite maximizar las sinergias entre el Banco y dicha compañía en los segmentos de mercado en los que la misma opera.

ACTIVIDAD EN MERCADOS

El año 2008 será recordado no sólo como el punto de inflexión definitivo de la sólida senda de crecimiento de los últimos años, sino también como el año de una crisis financiera y económica sin precedentes en la historia económica contemporánea por la contundencia del derrumbe en los precios de muchos activos que pusieron en muy serias dificultades a la mayor parte de la banca internacional.

De hecho las dificultades de la banca han llevado a una serie de cambios de los que aún es difícil prever su trascendencia, pero que se antojan como un punto y aparte en el sistema financiero internacional. Hemos asistido, en efecto, al fin del modelo de banca de inversión, con, por un lado, la desaparición de nombres de prestigio al menos como entidades independientes como Bear Stearns, absorbida por JP Morgan, Merrill Lynch en proceso de fusión con Bank of America o Lehman Brothers declarado en quiebra en septiembre o, por otro lado, con la conversión en bancos globales como única estrategia de supervivencia para los nombres restantes como Goldman Sachs y Morgan Stanley. La tormenta también sacudió con fuerza a la gran banca europea provocando una ola de fusiones, particularmente en el Reino Unido, y una ola de intervencionismo estatal en forma de entrada en el capital de un buen número de entidades como RBS, Dexia, Commerzbank, Fortis...

Y es que si hay otro evento del año determinante es el creciente intervencionismo de las autoridades públicas que parece quebrar un periodo ya largo de liberalismo en la vida económica, particularmente en el mundo anglosajón, y es precisamente en este ámbito geográfico donde las actuaciones fueron más decisivas con el Plan Paulson en Estados Unidos de compra a la banca americana de activos ilíquidos y la inyección masiva de capital público en entidades con dificultades en el Reino Unido. Este tipo de medidas acabaron por generalizarse a nivel internacional y vinieron a complementar los esfuerzos de inyección de liquidez de los principales Bancos Centrales mundiales básicamente mediante bajadas de tipos, especialmente de la Reserva Federal y del Banco de Inglaterra, subastas extraordinarias y canjes de títulos ilíquidos por deuda pública.

No es de extrañar en este clima de dificultades y de desconfianza, ya iniciado en el 2007, que el mercado monetario interbancario haya estado moribundo con apenas operaciones de más de una semana de vencimiento, que el mercado de crédito haya sufrido de modo considerable con una importante ampliación de spreads y un cierre de mercados primarios acentuado por la quiebra de Lehman Brothers, que las Bolsas internacionales hayan cerrado un ejercicio histórico de caídas y que sólo la Deuda Pública por su condición de valor refugio y por las bajadas de tipos fuera un activo en alza.

El tipo de cambio Eur/Usd por su parte tuvo el ejercicio más volátil que se recuerda y si empezaba el año con una tendencia de depreciación del USD por el panorama sombrío de la economía americana, el Euro empezó a debilitarse desde julio a medida que los problemas de la banca europea se agravaban, pero tenía sin embargo en su caída violentos episodios de corrección.

Como en los años inmediatamente anteriores, y a pesar de lo extraordinario en acontecimientos de este ejercicio 2008, la actividad de la Unidad de Tesorería de Banco Pastor se ha desarrollado siguiendo tres ejes fundamentales: el apoyo y cobertura de la actividad comercial de la Red, la exploración de nuevas líneas de negocio y la búsqueda de rentabilidad mediante la toma de posiciones especulativas dentro de una política de asunción limitada de riesgos.

En particular, y por citar algunas, sus actuaciones se han centrado en los aspectos siguientes:

- Una importante actividad en el área de distribución, que se ha concretado, de una parte, en una oferta de productos estructurados y de cobertura de tipos de interés y de cambio comercializados a través de la Red mediante las correspondientes campañas y, de otra, aunque en menor escala, en la venta de productos a medida, tanto de pasivo como de cobertura, para clientela minorista y corporativa.
- Una actividad de aseguramiento y colocación de emisiones de renta fija privada, en especial del propio Banco Pastor, pero también de otros emisores; esta actividad se ha visto muy penalizada por las dificultades de los mercados de renta fija y el cierre de los mercados primarios durante la segunda mitad del año.
- Un eficiente ajuste fino de la liquidez de Banco Pastor; esta actividad se ha convertido en fundamental dada la situación de estrés que se ha producido por la crisis en los mercados monetarios, y supone una colaboración decisiva con la Unidad de Gestión de Balance, que supervisa las masas globales de liquidez de la entidad.
- Una razonable actividad especulativa en los mercados de renta variable, divisas y de tipos de interés, buscando oportunidades de beneficio con un riesgo contenido.

EMISIONES DE BANCO PASTOR

Los sucesivos planes estratégicos de Banco Pastor han llevado a nuestra entidad a desempeñar un papel relevante como emisor de un inventario variado de bonos para colocar entre inversores nacionales e internacionales.

Banco Pastor es ya un emisor reputado, no sólo por la diversidad de sus emisiones, sino por su carácter innovador en el mercado español. El desarrollo, además, de una serie de contactos con inversores institucionales de España, Francia, Alemania, Portugal, Bélgica y Reino Unido por parte de la Unidad de Tesorería le ha permitido colocar directamente una parte importante de sus emisiones a lo largo de estos años; en el año 2008 en particular, su emisión de Cédulas Hipotecarias, que se realizó en junio con un vencimiento de dos años y un importe de 1.000 millones de euros y que se colocó con gran éxito entre la comunidad inversora institucional española y europea.

Sin embargo y como indicábamos anteriormente, esta actividad se ha visto frenada por las dificultades de los mercados de crédito. Para el año 2009, la continuidad de las emisiones de nuestra entidad estará absolutamente condicionada por la situación de los mercados en general y por la percepción de riesgo sobre España que la comunidad inversora internacional siga teniendo en particular. En cualquier caso, la Dirección Financiera y dentro de ella especialmente la Unidad de Tesorería siguen manteniendo contacto con inversores institucionales, españoles y extranjeros, para mantenerles informados de la evolución de la cartera crediticia del Banco y de sus prudentes políticas de evaluación de riesgo así como de la evolución de todas las macro magnitudes de la entidad y de la economía nacional, conscientes de que nuestros fundamentos siguen mostrando solidez. El Banco continúa en la Bolsa de Luxemburgo con su programa de renta fija EMTN por un importe de 3.000 millones de euros, que permitirá la emisión de todo tipo de valores que reconozcan deuda y no sean convertibles ni canjeables en acciones. Asimismo, se ha registrado en la CNMV el octavo Programa de Pagarés por un saldo vivo de 5.000 millones de euros que permita complementar cuando sea necesario las necesidades de financiación de la entidad.

OTRAS EMISIONES

La Tesorería del Banco, a través de su Unidad de Mercado de Capitales, ha continuado con la actividad que inició en el año 2004 de codirección y aseguramiento de emisiones de otras entidades. En particular, y a pesar de las dificultades de mercado durante el ejercicio 2008, Banco Pastor ha desempeñado ese papel en las siguientes emisiones:

- Emisión de bonos senior de Credit Suisse (UK).
- Emisión de bonos senior de Emporiki (Grecia)
- 3 emisiones de deuda senior de Credit Agricole (Francia)
- Emisión de deuda subordinada de Crédit Agricole (Francia)

ACTIVIDAD DE DISTRIBUCIÓN DE LA TESORERÍA

Durante el año 2008 se ha continuado ofertando una importante variedad de productos de tesorería que se han cerrado con clientes de la Red, tanto personas físicas como jurídicas, y que cubren tanto el área de productos de inversión (depósitos estructurados) como de coberturas de riesgo.

En particular cabe destacar la continuación de la campaña de derivados de tipos de interés ligada a préstamos ICO, la continuación de una campaña de caps hipotecarios destinada a personas físicas como cobertura de sus hipotecas, el desarrollo de productos cada vez más complejos de cobertura de tipos de cambio y la comercialización de productos de cobertura de materias primas, siendo este último un mercado que cubre un número muy reducido de entidades financieras de nuestro país.

De este modo, mediante la colaboración entre la Unidad de Taller de Productos de la Dirección Comercial y Tesorería de la Dirección Financiera, se consigue dar un servicio de alto valor añadido a los clientes del Banco, ayudando así a consolidarlo como proveedor global de productos financieros, al tiempo que constituye una vía de generación de ingresos recurrentes.

Asimismo, para fomentar esta actividad la Unidad de Tesorería ha colaborado con el Centro de Formación en las actuaciones de formación a la red de oficinas y adicionalmente lleva a cabo acciones específicas de apoyo a la Red en la relación de negocio de esta última con sus clientes.

GRUPO DE EMPRESAS

ACTIVIDAD FINANCIERA Y DE SEGUROS

Como complemento de la actividad del Banco se configura su Grupo Financiero, integrado por un conjunto de sociedades filiales consolidables que desarrollan su actividad en áreas directamente relacionadas con la actividad bancaria y crediticia o complementaria de la misma. Bajo esta definición, las principales sociedades que conforman el Grupo Financiero son las siguientes:

PASTOR VIDA

En un año difícil para la economía, Pastor Vida ha tenido una evolución razonablemente satisfactoria acorde con las líneas maestras trazadas en los presupuestos. En este entorno ha obtenido un resultado antes de impuestos de 7.532 miles de euros, lo que representa un incremento del 10,91% sobre el ejercicio anterior. Este resultado supone una rentabilidad, neta de impuestos, sobre los recursos propios (ROE) del 18,23%.

La cuenta técnica del ramo de vida de la Sociedad (antes de imputación de gastos generales comunes con la actividad de gestión de fondos de pensiones) ha experimentado una mejora del 11,50% sobre el año anterior gracias a un buen comportamiento de las pólizas colectivas, especialmente de riesgo, así como a los resultados de los productos de vida riesgo individual, cuyas primas emitidas mejoran algo más de un 5% respecto al año anterior.

El resultado técnico antes de impuestos de los productos de vida riesgo, individuales y colectivos, alcanza la cifra de 5.304 miles de euros frente a los 4.419 miles de euros del año anterior, y el de los productos de ahorro ha sido de 828 miles de euros frente a los 402 miles de euros del ejercicio 2007. Las reservas matemáticas de estos productos han ascendido a 153.909 miles de euros al 31 de diciembre de 2008, lo que supone un leve descenso del 1,12% sobre 2007.

El margen no técnico procedente de la actividad de gestión de Fondos de Pensiones, constituido por las comisiones de gestión de estos productos, netas de comisiones cedidas por distribución comercial, ha alcanzado los 3.190 miles de euros, lo que ha supuesto una disminución del 2,15% respecto al año anterior. El patrimonio gestionado de fondos de pensiones asciende, al 31 de diciembre de 2008, a 497.786 miles de euros, cifra similar a la alcanzada al cierre del ejercicio anterior.

El valor intrínseco a valor de mercado de la Sociedad o “Market Consistent Embedded Value” (MCEV) se sitúa en torno a 99.400 miles de euros al 31 de diciembre de 2008, lo que supone que el valor generado para el accionista durante el ejercicio 2008 se sitúa aproximadamente en 9.700 miles de euros, lo que representa un incremento del 10,8% respecto al ejercicio anterior. Las líneas de negocio que más valor generan para el accionista son los seguros individuales de vida riesgo y los planes de pensiones de sistema individual.

Durante el ejercicio 2008 la Sociedad, continuando la senda abierta en 2007, ha venido trabajando en distintos proyectos, en especial en el de evaluación y medición de los riesgos del negocio, uno de cuyos objetivos es el cálculo del Capital Regulatorio que será necesario de acuerdo con las futuras exigencias en el marco de Solvencia II, así como en el estudio e implantación de los nuevos planes de contabilidad que afectan a los fondos de pensiones y a las entidades aseguradoras, y que requieren la ejecución de desarrollos, tanto informáticos como de gestión, para su adecuación a las nuevas exigencias legislativas, contables y de control interno. Así mismo se ha invertido en desarrollos informáticos y procesos para mejorar la

eficiencia interna y la calidad de servicio a clientes y oficinas de la red de distribución.

La totalidad del crecimiento y la realización de los distintos proyectos ha sido financiado íntegramente por la Sociedad mediante la generación de resultados, que han permitido incrementar el patrimonio neto hasta alcanzar la cifra de 34.193 miles de euros. El exceso de margen de solvencia, al 31 de diciembre de 2008, alcanza el importe de 16.343 miles de euros, lo que supone un incremento de 4.544 miles de euros con respecto al ejercicio anterior, hasta acumular un margen de solvencia de 2,3 veces el requerido legalmente.

PASTOR SEGUROS GENERALES

Pastor Seguros Generales, S.A. de Seguros y Reaseguros es una entidad creada en septiembre de 2005 que tiene como objeto la realización de operaciones de seguros de los ramos de No Vida. Su accionista único es Pastor Vida, S.A. de Seguros y Reaseguros, que ha desembolsado el 50% del capital social, equivalente a 4.550 miles de euros. Obtuvo la preceptiva autorización por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en abril de 2006.

En los primeros meses de 2007 comenzó a comercializar distintos productos pertenecientes a las modalidades de Hogar, Accidentes y Protección de Pagos. El ejercicio 2008 representa el primero completo de actividad, en el que a pesar de las dificultades de la economía, se han tenido unos resultados satisfactorios.

La Sociedad registra a 31 de diciembre de 2008 un resultado neutro, escasamente un beneficio de 1,3 miles de euros, en línea con lo presupuestado, lo que supone una mejora considerable respecto al ejercicio anterior en el que tenía una situación de pérdidas. Esta evolución se debe a que el nivel de actividad ya está comenzando a absorber los costes estructurales mínimos necesarios para su funcionamiento, en especial los derivados del personal y de las aplicaciones informáticas.

Al 31 de diciembre de 2008 el volumen de primas emitidas asciende a 4.806 miles de euros correspondiendo el 65% a la modalidad de hogar, el 23% a protección de pagos y el 12% a accidentes. El número de pólizas en vigor al cierre del ejercicio alcanza la cifra de 27.500, que representa un incremento del 60,37% sobre el año anterior.

La Sociedad tiene en marcha una serie de proyectos, tanto informáticos como de gestión, para acometer así las exigencias de las novedades legislativas relativas a control interno, adaptación a la nueva normativa contable y a la futura regulación en el marco de Solvencia II. Así mismo se ha invertido en desarrollos informáticos y procesos para mejorar la eficiencia interna y la calidad de servicio a clientes y oficinas de la red de distribución.

PASTOR SERVICIOS FINANCIEROS

Situación del crédito al consumo en España y Portugal:

En España, el gasto en consumo duradero de los hogares ha evolucionado negativamente a lo largo del 2008. Diversos factores han influido en este comportamiento, fundamentalmente la reducción de la renta disponible derivada de la pérdida de empleos y el crecimiento de los precios y tipos de interés, aunque estos dos últimos han comenzado a ajustarse a finales de año. La desaceleración en el precio de la vivienda y la reducción del valor de los activos financieros influye

también directamente en la riqueza en manos del consumidor y en su motivación al consumo.

El estancamiento del sector inmobiliario continúa afectando al mercado de muebles y electrodomésticos de línea blanca. En este último, la reducción de los precios no ha conseguido corregir el descenso en las ventas. En cuanto al mercado de nuevas tecnologías, continúa el crecimiento en la venta de determinados artículos (MP3, televisores, etc.) de los últimos años, soportado sobre todo en la rápida evolución tecnológica y la consiguiente reducción de los precios. Este incremento experimentado por dichos productos no consigue amortiguar el descenso general en el volumen de ventas de electrodomésticos de línea marrón.

Si bien la contención de los precios y de tipos de interés pueden ser un factor positivo para incentivar el consumo, las perspectivas para el 2009 prevén que se mantenga la tendencia del 2008, influenciada por la evolución negativa del empleo y el bajo índice de confianza del consumidor.

Según los últimos datos publicados, las previsiones apuntan a que el volumen de crédito al consumo en el año 2008 ha descendido cerca de un 20% en relación al año anterior. Este descenso ha sido más acusado en el último trimestre del año, alcanzando una reducción del 40% sobre el mismo periodo.

El dato de este último año rompe con la tendencia de los tres anteriores donde el crédito había ido experimentando sucesivos incrementos con respecto a los años anteriores. Si bien desde mediados de 2005 comenzó una desaceleración en el crecimiento de los volúmenes de financiación, en el año 2007 el crecimiento se había situado en el 12%.

El descenso en el último trimestre alcanzó el 44%, siendo más acusado en el segmento del crédito a la automoción con un 56%, directamente proporcional al comportamiento de las matriculaciones, que si bien habían iniciando un leve descenso desde el 2006, en el año 2008 este descenso se ha situado en el 49,90% según datos de ANFAC. En la financiación al consumo el descenso ha sido del 48% y en las tarjetas revolving supera el 30% (según ASNEF).

Por lo que respecta al crédito al consumo en Portugal, según ASFAC, el crédito concedido hasta el tercer trimestre del 2008 había descendido un 2,6% respecto al mismo período del año 2007. Por tipo de crédito concedido el mayor descenso se produce en crédito clásico al consumo, que es el destinado a adquisición de vehículos, artículos del hogar o préstamos personales, con un 6,8%, lo cual es un cambio de tendencia ya que durante el mismo período del 2007 este tipo de crédito se había incrementado en un 2,1%.

El comportamiento del crédito al consumo en Portugal es consecuencia de la situación del consumo privado, que en el último trimestre del 2007 y primero del 2008 se estaba manteniendo en unos porcentajes de crecimiento del 1,2%, a partir de esta fecha empieza un descenso continuado que acaba situándose en el tercer trimestre del 2008 en el 0%.

Actividad de Pastor Servicios Financieros:

A pesar de esta difícil coyuntura, los datos presentados por Pastor Servicios Financieros presentan un mejor comportamiento.

La inversión crediticia al 31 de diciembre de 2008 se sitúa en 468 millones de euros, lo que supone un incremento del 3,30% con respecto a la cifra del 2007.

Por productos, es destacable el incremento de producción del Crédito en Comercios a través del Credipago, con un crecimiento del 8,25% sobre el año anterior, así como el préstamo, que en un año de tan fuertes ajustes, ha crecido en un 4%.

A lo largo del 2008 se han incorporado cerca de 80.000 clientes nuevos.

El negocio de leasing en el 2008 se ha limitado a la gestión de diversas operaciones estructuradas.

El índice de mora de la compañía se situó en un 1,58%, manteniendo unos índices de cobertura del 111,10%.

GESPASTOR

2008 ha sido el año de la generalización de la crisis del sector financiero y aparición de los primeros atisbos de contagio a la economía real. Durante el último trimestre del año se han concentrado la mayor parte de las drásticas medidas adoptadas por los principales estados mundiales.

Las autoridades han actuado con firmeza en las medidas adoptadas, aunque quizás con un cierto retraso inicialmente por la extrema complejidad de la situación (crisis de liquidez, de solvencia y restricción del crédito).

Estas actuaciones tienen como objetivo superar las restricciones de crédito a las que se enfrentan los agentes económicos como consecuencia de las limitaciones impuestas por el sector bancario ante los serios problemas que atraviesa. Es por esto que las medidas gubernamentales se dirigen a ayudar a este sector, pero con el fin último de facilitar el acceso al crédito al resto de agentes. A grandes rasgos podemos hablar de dos tipos de medidas en este sentido:

- 1) Las dirigidas a asegurar la liquidez a los bancos (a corto plazo, a través de los bancos centrales, y a plazo más largo a través de los programas de avales y compra de activos de balance).
- 2) Las destinadas a mejorar la solvencia de algunas entidades financieras, mediante la entrada de capital público en las mismas.

Además, se han tomado otra serie de medidas dirigidas al gran público, a saber, las rebajas históricas de tipos de interés y los planes de estímulo económico basados en inversión pública.

Todo este “annus horribilis” en el plano económico ha tenido su efecto directo sobre el comportamiento de los mercados. Las bolsas han sufrido serias caídas, los bonos de crédito han experimentado pérdidas importantísimas y los bonos gubernamentales han subido con fuerza por el efecto refugio, pero reflejando también el nuevo entorno de tipos de interés más bajos.

El año 2009 comienza plagado de incertidumbres, pero con un atisbo de esperanza basado en los resultados de los diferentes planes de estímulo. Los problemas son todavía muy importantes, pero cabe esperar que las medidas adoptadas nos conduzcan por el camino correcto.

En este contexto, los fondos de Banco Pastor han experimentado un importante descenso, en línea con lo acontecido en el sector en 2008. La cifra de fondos de Gespastor se sitúa en 1.207.894 miles de euros, mientras que la de SICAVs bajo gestión ascendía a 148.370 miles de euros, con un total de 1.356.264 miles de euros gestionados.

Dentro de los fondos no garantizados, cuya cifra de patrimonio se sitúa en 609.514 miles de euros, destacan fuertes descensos, en el entorno del 50-60% del patrimonio a principios de año. Los Multifondos son los que experimentan una evolución más favorable, con recortes alrededor del 30%. Las salidas más significativas en volumen se han producido en Fonpastor 10, que disminuye más de 200.000 miles de euros de patrimonio, y Fonpastor Dinero, con salidas superiores a los 111.000 miles de euros.

A finales de año, se ha añadido un nuevo fondo a la gama de fondos no garantizados, Fonpastor Deuda Pública, resultante del cambio de política de inversión de un fondo garantizado, Pastor Renta Garantizada 1, y que orienta su inversión a deuda emitida o avalada por estados europeos. Este fondo cerraba 2008 con una cifra de patrimonio de 30.599 miles de euros.

Los fondos garantizados, por el contrario, cerraron el año en positivo, con una cifra final de 598.380 miles de euros. Durante 2008 se han constituido dos nuevos fondos, Pastor Rentabilidad Segura, y Pastor Rentabilidad Segura 2, que han captado una cifra cercana a los 100.000 miles de euros. Por otro lado, se han renovado a lo largo del año tres garantías: Pastor Garantizado Top 5, que pasa a denominarse Pastor Garantizado Bolsa Mundial, Pastor Garantizado Eurotop 6, cuya nueva denominación es Pastor Garantizado Bolsa Mundial 2 y, por último, Pastor Renta Garantizada 2, que renovaba garantía con el nombre de Pastor Garantizado Bolsa Española 2.

En términos de fondos de inversión, el sector cayó en 2008, según datos de Inverco, un 29,77%, con una cuota de mercado final para Gespastor en el entorno del 0,72%. En lo que se refiere a rentabilidades, las fuertes caídas de los mercados de renta variable y de los mercados de crédito llevan a rentabilidades negativas en la mayor parte de los fondos no garantizados. Pese a ello, cuatro de los doce fondos no garantizados terminan con resultado positivo. Fonpastor Renta Fija acumula una rentabilidad de un 5,09% en 2008, Multifondo un 0,74%, Multifondo 2 un 1,14%, y Fonpastor Dinero un 0,91%. Destacar también Fonpastor 10, que termina el año con una rentabilidad negativa del 0,75%, pero se sitúa dentro de los fondos de mejor evolución de su grupo de referencia.

El patrimonio de los fondos durante el ejercicio se ha visto muy marcado por la combinación de rentabilidades poco atractivas en la mayoría de los mismos, y la guerra de los depósitos en el sector financiero. Aunque no esperamos que los primeros meses de 2009 experimenten una evolución positiva, sí puede pensarse que este fuerte flujo de salida encuentre una moderación a lo largo de 2009. Los fondos de inversión continúan siendo uno de los mejores instrumentos existentes para la canalización del ahorro de los inversores, diversificando los riesgos, y con una gestión profesional, hechos que adquieren una relevancia muy significativa en momentos como los actuales.

INVERPASTOR

Inverpastor S.A., Sociedad de Inversión de Capital Variable, presenta una rentabilidad negativa en el año 2008 de un 6,74%, obteniendo un resultado negativo de 604 miles de euros. Las plusvalías latentes, no recogidas en la cuenta de resultados (aparecen en Patrimonio neto según las nuevas normas contables), ascendían a 79 miles de euros al 31 de diciembre de 2008.

La Sociedad, que sigue el sistema de capitalización de los resultados, tiene un patrimonio al cierre del ejercicio 2008 de 15.181 miles de euros (incluyendo las plusvalías latentes de la cartera) y un número de 340 accionistas.

Los valores liquidativos máximo y mínimo del año 2008 fueron 42,46 y 39,16 euros, respectivamente, y de 39,58 euros el de cierre del ejercicio.

BOLSHISPANIA

Bolshispania S.A., Sociedad de Inversión de Capital Variable, obtuvo en el ejercicio 2008 una rentabilidad negativa del 10,63%, generando un resultado negativo de 1.222 miles de euros. Las plusvalías latentes, no reflejadas en la cuenta de pérdidas y ganancias (aparecen en Patrimonio neto según las nuevas normas contables) ascendían al cierre del ejercicio a 103 miles de euros.

La Sociedad, que sigue el sistema de capitalización de los resultados, tiene un patrimonio al 31 de diciembre de 2008 de 18.465 miles de euros (incluyendo las plusvalías latentes de la cartera) y un número de 104 accionistas.

Los valores liquidativos máximo y mínimo del año fueron de 9,08 y 7,90 euros, respectivamente, siendo el de cierre de ejercicio de 8,11 euros.

ACCIÓN DE COBRO

La línea de negocio de la sociedad es la actividad de recobro, consistente en las gestiones encaminadas a la recuperación de deudas para sus clientes.

La totalidad de las prestaciones del ejercicio 2008 han sido realizadas en territorio nacional. El ejercicio se ha destacado por el significativo incremento en el resultado de la compañía, que ha alcanzado 3.529 miles de euros antes de impuestos, un 76,4% más que el año anterior, basado fundamentalmente en el aumento del 36,2% en el importe neto de la cifra de negocios.

El capítulo de gastos se ha incrementado en un 11,9%, provocado principalmente por la ampliación de la plantilla media, que ha crecido un 16,8%.

Cabe destacar que se ha producido un importante incremento del 44,36% con respecto al año anterior en la recuperación de deudas, lo que ha significado que la recuperación total haya superado los 78 millones de euros.

UNIVERSAL SUPPORT

Universal Support desarrolla su actividad como centro de contactación, tanto para las diferentes unidades del Banco Pastor y empresas del Grupo, como para empresas ajenas a la entidad.

Desde el ejercicio 2005, en que fue modificado el objeto social, la sociedad tiene por objeto la prestación de toda clase de servicios de contactación de clientes, como son:

- **SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE:** Banca Electrónica de Particulares, Banca Electrónica de Empresas, Servicios de Financiación al Consumo, Servicio de CRM a Oficinas, incluyendo soporte de operativa bancaria, soporte al usuario, Servicios de Help-Desk y Servicios de Centralita.
- **SERVICIOS DE TELEMARKETING:** Campañas de Tele-venta, emisión y upselling, captación de clientes, tarjetas financieras, captación de pasivo, bancarización, venta de seguros, servicios de mercadotecnia, estudios de mercado, encuestas, tomas de datos, sondeos de opinión, servicios de fidelización y reposicionamientos de clientes, y servicios de recobro de deuda.

- **SERVICIOS DE BACK-OFFICE:** Asociados a los servicios mencionados, se prestan también servicios relacionados con alta de clientes, altas de contratos, domiciliaciones, confirming, seguimiento de clientes, financiaciones, remesas, abonos, envío de contratos, seguimiento de envíos, informes de actividad, etc.

Universal Support, con una dilatada experiencia en servicios de atención al cliente y backoffice altamente especializados, cuenta con más de 200 puestos de operación asentados sobre tecnologías de comunicación unificada y multicanal, desarrollados sobre los estándares más avanzados: VoIP, distribución automática de llamadas (ACD), marcación predictiva, grabación multicanal, integración voz y datos (CTI), servicios de respuesta automática (IVR) y servicios avanzados de reporting.

PARTICIPACIONES EN EMPRESAS NO FINANCIERAS

El Banco participa asimismo de forma directa y mayoritaria en otras empresas filiales no financieras, que figuran clasificadas en la cartera de participaciones permanentes, entre las cuales cabe destacar las inversiones que se describen seguidamente.

Actividad inmobiliaria

La participación directa del Grupo Banco Pastor en el sector inmobiliario se canaliza fundamentalmente a través de la sociedad filial General de Terrenos y Edificios, participada íntegramente por el Banco. Esta sociedad desarrolla promociones propias, y mantiene asimismo diversas participaciones en otras empresas promotoras, interviniendo directamente en la gestión de las mismas. Su negocio se centra principalmente en producto residencial y desarrollo de suelo.

Cabe destacar la adquisición en el ejercicio 2008 del 68% restante del capital de la sociedad Vilamar Gestión, S.L., alcanzando así la participación el 100%, así como la constitución de varias sociedades para la tenencia de activos inmobiliarios: Tabeirós, Paradanta, Bergantiños y Os Ancares.

Adicionalmente, el Grupo es titular de los inmuebles de tres establecimientos hoteleros, cuya explotación está cedida en arrendamiento, dos de ellos situados en la Isla de La Toja y el tercero en A Coruña.

Sociedades de cartera

El Banco cuenta con la sociedad de cartera participada al 100%, Sobrinos de José Pastor Inversiones, S.A., a través de la cual canaliza una parte de sus inversiones en empresas. El volumen de inversión neta a través de esta sociedad es de 59.197 miles de euros al cierre del ejercicio 2008.

Sociedades de energías renovables

En el ejercicio 2008, el Grupo Banco Pastor invirtió en el sector de energías renovables a través de distintas sociedades: O Novo Aquilón, Ventogenera, Fotovoltaica Los Navalmorales y Fotovoltaica Monteflecha.

OTRAS ACTIVIDADES

RECURSOS HUMANOS

Banco Pastor ha finalizado el Plan Delta 2006-2008, momento oportuno para hacer recuento de los logros alcanzados en los últimos 3 años. En el área de Recursos Humanos nuestra Entidad ha puesto un especial empeño en reafirmar una clara orientación hacia un servicio profesional y de calidad que nos permita un alto grado de compromiso, fidelización y vinculación de nuestros clientes. En un momento de clara incertidumbre en el escenario financiero, nuestro capital humano está implicado en los objetivos de negocio y en una estratégica reconstrucción funcional de nuestro organigrama que nos permita ofrecer una respuesta eficaz y profesional a los retos y problemas que a diario se nos plantean.

NUEVAS INCORPORACIONES

Durante el período 2006-2008 hemos mantenido una intensa actividad en el área de contratación, acorde con los objetivos anuales establecidos en cada período y orientada a la captación de profesionales con una clara vocación comercial.

A lo largo de los tres últimos años se han incorporado a la Entidad un total de 1.628 nuevos empleados (48% mujeres), de los cuales 242 han sido en el ejercicio 2008, destinado el 87% en la Red de Oficinas.

Todos ellos (en su mayoría con titulación universitaria) han sido seleccionados a través de procesos caracterizados por la transparencia, objetividad y el anonimato de los candidatos. En el presente ejercicio se han realizado un total de 16 Procesos de Selección en los que se han manejado un total de 10.491 currículos registrados en la web corporativa.

Para nuestro modelo de Banca de clientes, Banco Pastor considera como competencias imprescindibles valoradas en los procesos de selección: Orientación al cliente, comunicación, compromiso, negociación y flexibilidad.

Los aspectos clave establecidos para el Plan de Desarrollo Profesional son:

- Integración e identificación de los nuevos empleados con la cultura corporativa de la Entidad.
- Formación en puesto de trabajo.
- Evaluación del desempeño, como indicador prioritario de programación de las carreras profesionales.

RENOVACIÓN DE LA PLANTILLA			
	2008	2007	2006
Nuevas incorporaciones	242	756	630
Jubilaciones y prejubilaciones	4	41	37
Menores de 41 años / Total plantilla (%)	53,3	55,6	52,3

FORMACIÓN

Banco Pastor ha mantenido siempre el compromiso de que su Plantilla disponga de las herramientas necesarias para asumir los retos que se le asignan en los diferentes planes de negocio y de que reciba la formación indispensable para adquirir destreza en el correcto desempeño de la función que le ha sido encomendada, manteniendo actualizados sus conocimientos. Este capítulo debe ir de la mano del desarrollo

profesional, vinculando determinados hitos de la carrera de los empleados a determinadas acciones formativas y aplicando como máxima el principio de anticipación no sólo en lo relativo a competencias técnicas, sino también especialmente en lo relativo a las habilidades comerciales y de dirección de equipos.

Dentro de este contexto se han impartido en el ejercicio un total de 466 acciones formativas dirigidas a 2.102 empleados (52% de la plantilla a final de año) y que han ocupado 145.889 horas de formación (24% más que en el ejercicio anterior). En línea con la estrategia de negocio desarrollada se ha impartido formación (89% del total de horas dedicadas a formación) en las siguientes áreas estratégicas del Banco:

- Área Técnica:
 - Riesgos: concesión, prevención y recuperaciones
 - Banca Personal: fiscalidad, mercados y productos financieros
 - Formación e-learning: productos de previsión
- Área Comercial: Gestión y técnica comercial, recursos, atención al cliente
- Área Directiva: Gestión de Equipos

Si bien con nuestro Centro de Formación colaboran directivos y profesionales del Banco con conocimientos y experiencia profesional en las materias impartidas, durante el pasado ejercicio, y en línea con la tendencia a seguir en un futuro inmediato, se han externalizado un porcentaje importante de las acciones formativas. Las consultoras especializadas en RRHH no sólo aportan un conocimiento profundo y permanentemente actualizado del sector, sino que disponen de las herramientas didácticas y medios necesarios que nos permiten maximizar el valor de nuestras iniciativas, aportando un alto grado de dinamismo y adaptación a nuestra planificación interna.

INCREMENTO DE COMPETENCIAS Y CAPACIDADES			
	2008	2007	2006
Empleados con titulación universitaria / Total plantilla (%)	63	62	60
Empleados con titulación universitaria <41 años / Total grupo (%)	86	84	85
Total horas de formación	145.889	117.285	96.775
Número de acciones formativas	466	600	397
Número de participantes en acciones formativas	5.343	6.826	4.141
Número de empleados formados	2.102	2.685	2.079
Número medio de horas de formación por empleado formado	69	44	47
Empleados formados / Total plantilla (%)	64	66	56

COMUNICACIÓN INTERNA

La política del Banco en materia de comunicación está orientada a nuestro Cliente Interno y ha constituido uno de los activos estratégicos claves para la integración y participación de nuestros empleados en los objetivos de negocio que se han establecido en el Plan Director 2006-2008. Nuestro objetivo ha sido transmitir con claridad y precisión los principios y valores corporativos que definen el modelo empresarial que deseamos imprimir en nuestras acciones comerciales dirigidas al cliente externo.

Siguiendo esta línea estratégica se han establecido, para toda la Organización, líneas de comunicación en tiempo real, de recorrido transversal y bidireccional, de manera

que el empleado disponga en todo momento de un pasillo de información dinámico, interactivo y global, respondiendo a un porcentaje muy alto de sus necesidades de comunicación.

Los logros en este apartado han sido:

- Mejor conocimiento de la organización.
- Acceso a la información y evolución de las cifras de negocio, seguimiento del riesgo, resultados y productividad.
- Información estructurada a disposición del empleado. Herramientas de trabajo más intuitivas que mejoran la calidad de la información y facilitan la integración del empleado con los objetivos estratégicos de la empresa.
- Agilidad y calidad en la respuesta, lo que actúa como facilitador del desempeño funcional y multiplicador de la seguridad en el puesto de trabajo, poniendo en valor aspectos motivacionales y fidelizadores en la gestión del capital humano de la empresa.
- El portal del empleado facilita el acceso a información de interés general de Recursos Humanos, estableciendo un canal individual para la tramitación de solicitudes de beneficios sociales y optimización de procesos administrativos, simplificando y agilizando su resolución.

En el presente ejercicio se han registrado un total de 42.590 accesos, lo que arroja una media de más de 10 accesos por empleado y algo más de 160 por día efectivo de trabajo.

RETRIBUCIÓN

Los objetivos de Recursos Humanos para los próximos ejercicios en el campo de la retribución y compensación de sus empleados han marcado las iniciativas del 2008 como antesala del modelo que se pretende implantar en el Banco.

Nuestro principal reto en materia de retribución es la consecución de una equidad tanto interna como externa. Para ello, la política retributiva del Banco se ha referenciado a mercado para cada uno de los puestos en cuanto a retribución fija y variable.

Otro aspecto, que se encuentra en fase de desarrollo, es la vinculación directa de la retribución variable con el desempeño, a cuyo efecto se han comenzado a identificar indicadores de medición que nos permitan objetivar los procesos inherentes a este concepto.

Por último reseñar el cierre e inminente liquidación del Plan de Incentivos Delta (PID), ampliamente detallado en ejercicios anteriores y cuya valoración y resultados serán publicados en el año 2010, fecha preestablecida desde su inicio.

BENEFICIOS SOCIALES

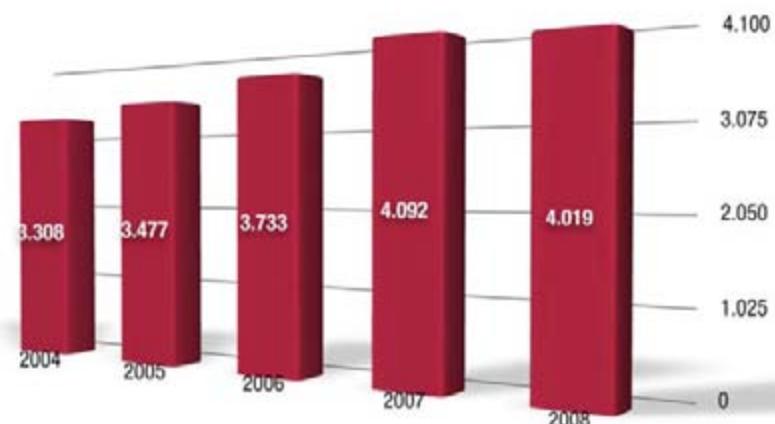
Banco Pastor destina recursos económicos y sociales para que todos los Colectivos que se integran en la Entidad (personal activo, pensionistas y familiares directos) se beneficien de una serie de ventajas que les ayuden a alcanzar una mejora global en su calidad de vida. Dentro de este contexto, se ha construido un marco económico y social que contiene desde una amplia oferta de productos financieros todos ellos competitivos en el mercado actual, hasta una serie de ventajas de marcado carácter social, ayuda para estudios, cheques guardería, productos de previsión, etc., y

medidas para la mejora de la conciliación de la vida personal y profesional, parejas de hecho, excedencias especiales, etc.

INDICADORES DE LA PLANTILLA DE BANCO PASTOR

En los cuadros siguientes se detalla información de interés sobre la composición y características de las personas que componen la plantilla de Banco Pastor:

EVOLUCIÓN DE LA PLANTILLA DEL BANCO EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS (Nº de empleados)

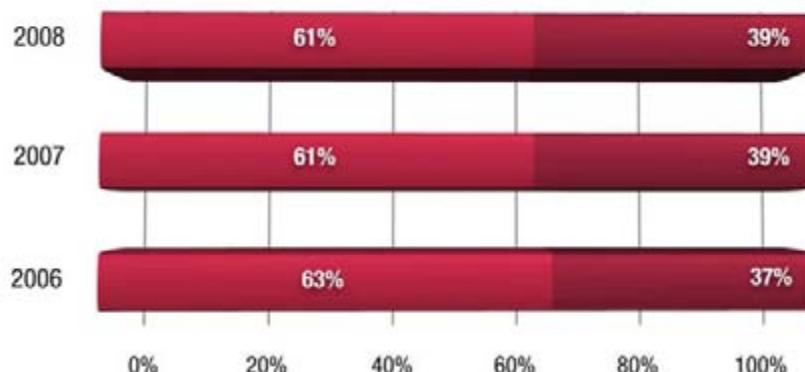


COMPOSICIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL BANCO (Número de empleados)			
	2008	2007	2006
Estructura Central	699	650	629
Estructura de Negocio	3.320	3.442	3.104
Número total de empleados	4.019	4.092	3.733

NÚMERO Y DIVERSIDAD			
	2008	2007	2006
Empleados	4.019	4.092	3.733
Edad media	40,9	39,8	40,6
Personal directivo (%)	65,2	59,9	59,2
Experiencia (años)	14,2	13,3	14,3
Hombres (%)	60,7	60,7	63,2
Mujeres (%)	39,3	39,3	36,8
Mujeres < 41 años / Total grupo < 41 años (%)	50,3	49,9	47,6
Mujeres directivas / Total directivos (%)	33,3	31,7	30,4
Mujeres directivas / Total mujeres (%)	55,2	48,5	48,9

COMPOSICIÓN DE LA PLANTILLA (%)

■ Hombres ■ Mujeres



COMPROMISO Y VINCULACIÓN

	2008	2007	2006
Personal con cambio de nivel profesional / Total plantilla (%)	22,4	19,2	17,4
Nuevos apoderados	296	358	298
Número de promociones en la red de oficinas	1.280	1.300	1.026
Rotación no deseada (%)	0,4	0,7	0,7

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La Estructura Organizativa del Grupo Banco Pastor está sujeta a un proceso permanente de transformación y cambio con el fin de adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes y a los cambios en nuestro entorno.

La estructura central está formada por las unidades que se detallan a continuación, estando al frente de los equipos los siguientes profesionales de Banco Pastor:

- Amadeu Font Jorba, Dirección Comercial
- Gloria Hernández García, Dirección Financiera
- Juan Babío Fernández, Dirección de Desarrollo Corporativo
- Susana Quintás Veloso, Dirección de Planificación y Control de Gestión
- José Manuel Sáenz García, Intervención General
- Ana Peralta Moreno, Dirección de Riesgos
- Ricardo García Seijo, Dirección de Concesión de Riesgos
- Lucas Jiménez Matías, Dirección de Gestión Global y Control de Riesgos
- Héctor Cepero Aznar, Gestión de Inversiones en Empresas del Grupo
- Oscar García Maceiras, Secretaría General
- Yolanda García Cagiao, Dirección de Auditoría y Control
- Alejandro Kowalski Bianchi, Comunicación

Nuestra Red de Oficinas se estructura en 12 Direcciones Regionales, que actúan como nexo de unión entre las Oficinas y los Servicios Centrales y juegan un papel fundamental en la mejora de la comunicación bidireccional, responsabilizándose de impulsar la actividad comercial, la política de riesgos, las directrices de control y la gestión de los recursos humanos, técnicos y económicos en su ámbito geográfico. Al frente de estas Direcciones Regionales se encuentran los siguientes profesionales:

- Pedro Chamorro Vegas, D. R. Andalucía/Extremadura
- Joaquín Caamaño Seoane, D. R. Aragón/Navarra/La Rioja
- Vicente Rubio Merediz, D. R. Asturias
- Telesforo Veiga Rial, D. R. Canarias
- Guillermo Tobía Prat, D. R. Castilla y León
- Jesús María Boldoba Hernández, D. R. Cataluña
- Juan Antonio Montero Martín, D. R. Centro
- Juan Manuel Naveiro Mascato, D. R. Galicia Centro
- Manuel Larrosa Lema, D. R. Galicia Norte
- Francisco Javier Barra Casedas, D. R. Galicia Sur
- José Manuel Martínez Periago, D. R. Levante

- Luis Ángel Aldecoa Marco, D. R. Norte

En el caso de la red de oficinas especializadas, las tareas de coordinación y tutela son realizadas por la Dirección de cada unidad de negocio, al frente de la cuales están los siguientes profesionales:

- Álvaro de Torres Gestal, Dirección de Banca Privada.
- José Antonio Otero Rodríguez, Dirección de oficinadirecta.com (que opera exclusivamente a través de Internet y canales a distancia).

Las Empresas del Grupo con actividad financiera y de seguros tienen como misión complementar la oferta de productos y servicios ofrecidos por nuestra Entidad y aprovechar las sinergias en su comercialización coordinada con la Red de Oficinas de Banco Pastor. Las empresas de servicios se especializan en la prestación de determinados servicios complementarios. Todas estas empresas aplican políticas de gestión homogéneas en estrecha coordinación con los responsables de cada una de ellas en el Banco. Al frente de estas empresas se encuentran los siguientes profesionales:

- Juan Antonio Bouza Santiago, Pastor Vida y Pastor Seguros Generales.
- Carlos Docampo Bello, Pastor Servicios Financieros, EF, que ofrece servicios de financiación articulados a través de tarjetas privadas y cobranded, B2B, etc., así como préstamos consumo, motor y renting.
- Elena Picola Alonso, Gespastor, gestora de Instituciones de Inversión Colectiva.
- Manuel González Cortés, Acción de Cobro, que se encarga de la recuperación de deudas de terceros.
- Emilio Martínez González, Universal Support, que gestiona la plataforma de call y contact center.
- Santiago Hervada Echevarría, Pastor Mediación, Operador de Banca Seguros

La actuación coordinada de todas estas unidades y empresas nos permite dar una respuesta ágil y coherente, que nuestros clientes valoran enormemente y que constituye una de nuestras ventajas competitivas.

PLAN DE PROYECTOS

En el último trimestre de cada año se realiza un esfuerzo de planificación de la actividad de desarrollo de proyectos, cuyo resultado es un Plan en el que figuran los proyectos que han sido aprobados, basándose en las directrices estratégicas establecidas y en la prioridad de cada uno de los proyectos solicitados por las distintas unidades demandantes.

El Plan del año 2008 se ha evaluado teniendo en cuenta los siguientes ámbitos definidos como prioritarios:

- Gestión de la morosidad
- Captación de recursos
- Mejora de la eficiencia
- Calidad de Servicio

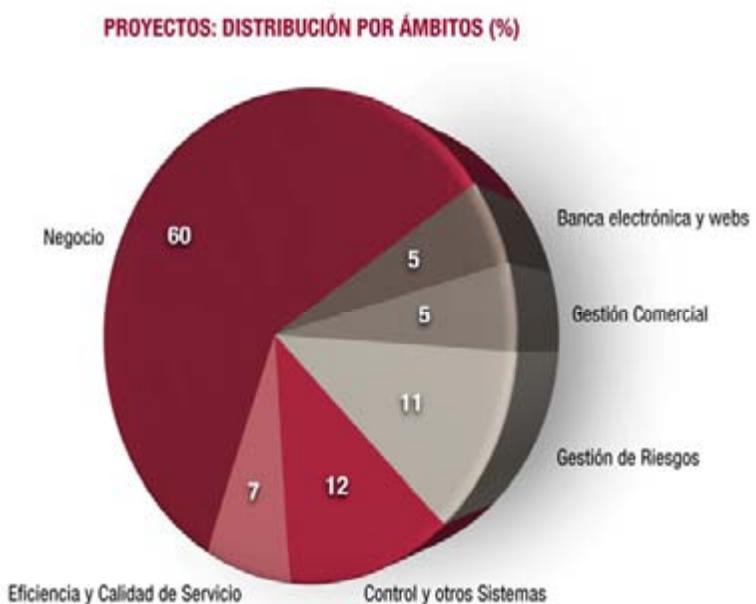
- Recursos Humanos
- Cumplimiento normativo

EJECUCIÓN DEL PLAN ANUAL

De acuerdo con las prioridades establecidas, se han ido desarrollando e implantando la mayoría de los proyectos, entre los cuales destacan por su especial criticidad y esfuerzo los siguientes ámbitos:

- Ámbito de Gestión de Riesgos y Gestión Comercial
- Ámbito de Control y Cumplimiento Normativo
- Ámbito de Eficiencia y Calidad de Servicio

El gráfico siguiente muestra la distribución por ámbitos de los proyectos realizados en el ejercicio 2008:



En cuanto a infraestructura, son destacables los esfuerzos realizados en los siguientes temas:

- En infraestructuras de base se produjo una renovación del modelo ordenador central, de los servidores de Banca Electrónica, y de la capacidad de almacenamiento disponible.
- En comunicaciones se acometió una renovación integral de la infraestructura de Call-Center del Grupo, así como una migración de la red de comunicaciones hacia una tecnología de mayor velocidad, y con capacidad de evolución a Telefonía IP (integración de las comunicaciones de voz dentro de la red de datos) o a tráfico multimedia (imagen, formación a distancia, aplicaciones integradas).
- En oficinas se acometió el despliegue completo del Nuevo Terminal Financiero, y en infraestructuras lo más reseñable fue el inicio de la renovación de Dispensadores por Recicladores, determinado por cumplimiento de la normativa europea de

reciclaje de billetes. También es destacable la intensa renovación de cajeros durante el año.

- En Canales Directos destacó el lanzamiento del canal Banca móvil y el comienzo en la remodelación de la Web Corporativa. Por otro lado, se está produciendo un significativo avance en proyectos de multicanalidad (integración de la operativa e información de los diversos canales de negocio), y en la innovación en una nueva arquitectura de base.
- En Seguridad se realizó el despliegue de la tarjeta de posiciones ampliada de Banca Electrónica de Particulares, así como la implantación de sistemas de autenticación mediante e-DNI, posibilitando además una plataforma para el desarrollo de procesos de negocio basados en la gestión de certificados digitales. Asimismo, se reforzó la seguridad perimetral en los accesos externos con terceros y se avanzó en una red corporativa para el acceso remoto de empleados a los recursos y aplicaciones principales, facilitando las prácticas de movilidad y teletrabajo.

PROYECTOS MÁS SIGNIFICATIVOS DEL EJERCICIO 2008

A continuación se indica una relación de los proyectos más significativos implantados en el año 2008:

1.- Ámbito de Riesgos.

Adaptación al Plan Director de Basilea II

Durante el ejercicio 2008 ha continuado el desarrollo del proyecto de referencia, que también abarcará el ejercicio 2009, y cuyos principales objetivos son:

El desarrollo del modelo interno de riesgo de crédito, de acuerdo con los criterios establecidos tanto en el documento de Basilea como en las directrices emanadas del Banco de España, con el fin de poder calcular los factores de riesgo: PD, EAD y LGD, en cada una de las principales carteras de Riesgo de Crédito.

Establecer un data Mart de riesgos para integrar todos los cálculos en el modelo interno de riesgo de crédito, a través de la incorporación de un motor de cálculo de pérdida esperada. Derivado de ello, la posibilidad de establecer los cálculos de capital regulatorio por el modelo interno (IRB) básico o avanzado.

A partir de los dos puntos anteriores, seguir con los pasos necesarios para abordar la implantación de RAROC por operación y cliente, la implantación del pricing mediante la fijación de un RAROC objetivo por operación y cliente, y el cálculo de la pérdida inesperada y el capital económico.

Implantación del Expediente de Seguimiento de Riesgos

Implantación del proyecto, desarrollado en el 2007, que consiste en la creación de un sistema que permita detectar aquellos clientes que por diversas circunstancias (anticipación a la morosidad, operativa anómala, etc.) se considere necesario realizar un análisis pormenorizado de los mismos, generando a tal fin de forma automática un expediente específico incluido dentro del sistema de expedientes de riesgo.

2.- Ámbito Comercial.

Banca Electrónica por Teléfono Móvil

A través de este proyecto se ha dotado a la Entidad de la infraestructura técnica necesaria para prestar este servicio, implantándose la disponibilidad del nuevo canal para nuestros clientes en el último trimestre del año.

Nueva Web del Banco Pastor

El proyecto contempla el diseño, desarrollo e implantación de la nueva Web institucional de Banco Pastor. Su implantación está prevista para el ejercicio 2009.

Proyectos implantados en el área de Captación de Recursos

Se han desarrollado e implantado diversos proyectos orientados a la captación de recursos de pasivo: "Diversas mejoras en el ámbito de Cuentas a Plazo", "Nuevos Depósitos Estructurados", "Imposiciones con liquidación anticipada", "Imposiciones Bonificadas", etc.

Gestión de Carteras de Valores

El proyecto consiste en el diseño, desarrollo e implantación de un nuevo producto basado en el concepto de gestión centralizada y estandarizada de una cartera de inversiones en títulos de renta variable. Está prevista la implantación del producto en el ejercicio 2009.

Implantación de DIMARO (Diseño e Implantación del Modelo de Apoyo a la Red de Oficinas)

El objetivo de este proyecto ha sido facilitar a la red de Oficinas un conjunto de herramientas que permiten mejorar los resultados de su actividad comercial y por tanto suponen una ayuda fundamental para la consecución de los objetivos de negocio fijados por la Entidad. Los elementos fundamentales en los que se ha estructurado este proyecto son: la segmentación de clientes, la carterización de estos clientes y la elaboración y planificación comercial de propuestas específicas para cada cliente. La implantación de este proyecto en la red de oficinas también ha sido escalonada a lo largo del primer semestre del año.

Gestor de Campañas

Adquisición y puesta en marcha, en el segundo trimestre del año 2008, de una herramienta de apoyo en los siguientes aspectos: identificación de público objetivo, generación de campañas comerciales repetitivas, diseño de estrategias de comunicación y canales, seguimiento de los resultados de la campaña, etc.

3.- Ámbito de Control y Cumplimiento Normativo.

Seguridad en Bancas Electrónicas

El proyecto ha consistido en dotar a nuestras Bancas Electrónicas de medidas de seguridad robustas con el fin de blindarlas, tratando de eliminar la posibilidad de realización de operaciones fraudulentas a través de este canal. El proyecto fue implantado en el segundo trimestre del año.

Implantación de la Nueva Aplicación de partícipes de Fondos de Inversión

Implantación en toda la red de Oficinas y en Gespastor en el primer trimestre del año de la nueva aplicación de gestión de partícipes desarrollada durante el 2007.

Implantación de la Iniciativa SEPA: TRANSFERENCIAS

Implantación en la fecha establecida, Febrero 2008, del proyecto desarrollado durante el 2007, y que ha permitido a nuestra entidad emitir y procesar transferencias recibidas que cumplan las condiciones para ser consideradas producto SEPA (acorde con el nuevo marco regulatorio de pagos transfronterizos en la Zona Euro).

Mejoras en las Aplicaciones de BACK-OFFICE de TESORERÍA

Durante el ejercicio 2008 se han acometido diversos proyectos con el objetivo de dotar a las herramientas utilizadas por el back office de Tesorería de nuevas funcionalidades adicionales que posibiliten un mejor tratamiento de nuevos productos.

Adaptación al Marco Europeo de Reciclaje de Efectivo

El proyecto ha consistido en la selección e implantación de la infraestructura necesaria para el cumplimiento del nuevo marco de reciclaje de efectivo, selección de los nuevos dispositivos (recicladores) e implantación progresiva de los mismos y adaptación de las principales aplicaciones operativas y de gestión vinculadas directa o indirectamente con el tratamiento del efectivo. Se trata de un proyecto estructurado en varias fases reguladas por normativa, cuya finalización está prevista en Enero del 2011.

4.- Ámbito de Eficiencia y Calidad de Servicio.Implantación y despliegue del Nuevo Terminal Financiero

Una vez dotada la entidad de la infraestructura técnica necesaria, el proyecto ha consistido en diseñar, desarrollar e implantar un nuevo concepto de plataforma de soporte del negocio bancario que posibilita el desarrollo de nuevas funcionalidades y contribuye a la realización del trabajo de manera mucho más eficaz y eficiente.

Sus principales características son la orientación al cliente como eje principal en el diseño de los procesos comerciales, en un entorno integrado que permite la incorporación de las aplicaciones internas y externas necesarias para el desarrollo del trabajo, permitiendo el diálogo entre las mismas, compartiendo datos y por tanto reduciendo tareas y aumentando la fiabilidad. Además, permite procesos guiados con ayudas on line contextuales a lo que el usuario hace en cada momento.

La implantación de este proyecto en la red de Oficinas ha sido progresiva a lo largo del ejercicio 2008, finalizando su despliegue a usuarios en octubre de 2008.

EFICIENCIA Y RACIONALIZACIÓN DEL GASTO

Continuando en la misma línea de años anteriores, desde Eficiencia y Racionalización del Gasto se vienen desarrollando y tutelando una serie de medidas encaminadas a la contención de costes relacionados con los gastos generales, e impulsando decididamente iniciativas de mejora en todo el conjunto de procesos operativos desarrollados en el Banco.

En consonancia con lo anterior y en línea con el objetivo principal de Eficiencia, control de costes y la permanente revisión de todos los procesos y estructura organizativa del Banco, durante el año 2008, además de las tareas de seguimiento y mantenimiento de las actividades habituales, se han tomado las siguientes iniciativas:

- **ALQUILERES:** Inicio de una política decidida de renegociación de contratos de alquiler con planteamientos a la baja de los arrendamientos actuales.
- **ENTRETENIMIENTO INMOVILIZADO:** Establecimiento de tarifa plana para la asunción de los trabajos relacionados con el mantenimiento correctivo de nuestras instalaciones, con resultados favorables en costes y gestión, y congelación de las condiciones en precio de los proveedores habituales de preventivo.
- **ALUMBRADO:** Se ha continuado con el proceso de ajustes de potencia y complementos en Oficinas a fin de compensarlos con sus necesidades reales de demandas energéticas y al mismo tiempo se ha empezado a poner en práctica un plan general de reajustes de horarios en iluminación y aire condicionado a consolidar en el próximo ejercicio.
- **IMPRESOS Y MATERIAL DE OFICINA:** Se han tomado varias iniciativas dirigidas a mermar considerablemente su coste global respecto al ejercicio precedente y entre ellas cabe destacar las referidas a ajustes en Oficinas de las existencias en los artículos de mayor consumo o coste, una contención en los precios de compra y mejoras efectuadas en la gestión de los flujos de salida de almacén y consumos.
- **COMUNICACIONES:** En el apartado de correos, en un proceso constante de medidas encaminadas a la contención de su facturación, se han manejado un abanico de acciones de distinta naturaleza que van desde el lado de los precios, con ajustes en la catalogación de destinos con bonificaciones más favorables, al lado de la reducción de volúmenes generados, donde se han puesto en práctica criterios restrictivos en la emisión de información, su manejo y traslado, sin afectar el nivel cualitativo de su función.
- **GASTOS DE VIAJE Y REPRESENTACIÓN:** Nueva reducción a la baja de los costes de gestión establecidos en la intermediación de viajes y renovación de acuerdos con las compañías aéreas de mayor utilización con mejoras de las condiciones en los trayectos más usuales.
- **REVISIÓN Y MEJORAS DE PROCESOS OPERATIVOS Y ESTRUCTURA FUNCIONAL:** Se han iniciado una serie de medidas encaminadas a la optimización de los procesos operativos que afectan fundamentalmente a nuestra red de oficinas y a nuestra estructura territorial, de las que destacamos:
 - Creación de un equipo de trabajo multiterritorial, en coordinación con Eficiencia, para identificar y, en su caso, proponer las mejoras operativas a realizar sobre las tareas de mayor complejidad o con mayor volumen operativo en oficinas.

- Centralización/externalización de determinadas tareas que, por su especialización, menor aportación o no realizadas en presencia del cliente, son susceptibles de efectuar fuera de nuestros puntos de venta.
- Adecuación de la estructura de nuestras oficinas: El conjunto de medidas tomadas, con el desglose de tareas y análisis de ocupación, juntamente con la implantación de un nuevo Terminal Financiero, más ágil y con mayores prestaciones, hace que se revisen los criterios de dotación de personas a nuestra red de oficinas, ajustándolas a la nueva situación.

PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALES

En este ejercicio, se ha continuado consolidando en el Grupo Banco Pastor el cumplimiento de la normativa sobre prevención del blanqueo de capitales, especialmente en lo que concierne al conocimiento de los clientes, prestando especial atención a los de mayor riesgo.

De conformidad al contenido de la Orden EHA/2444/2007, de 31 de julio, los procedimientos y órganos de control interno y comunicación establecidos para prevenir el blanqueo de capitales han sido revisados por tercer año consecutivo por un experto externo.

Se ha realizado un mayor esfuerzo en afinar los procesos necesarios para la correcta identificación de clientes que realizan operaciones que afectan a la declaración mensual de operaciones, para poder cumplir con lo establecido en la Orden EHA/1439/2006, de 3 de mayo, reguladora de la declaración de movimientos de medios de pago en el ámbito de la prevención del blanqueo de capitales.

Al igual que en años anteriores se ha continuado con la formación a empleados, impartiendo cursos específicos al personal de nueva incorporación y a los responsables operativos de Oficinas y colaboradores. La formación unida a un correcto conocimiento del cliente son considerados aspectos básicos para la Prevención del Blanqueo de Capitales.

DATOS INFORMATIVOS DE ACTIVIDAD	
Nº de operaciones de reporting mensual	4.746
Nº de expedientes comunicados al SEPBLAC	27
Nº de cursos de formación	24
Nº de asistentes a cursos de formación	393

INFORMACIÓN FINANCIERA



BALANCE Y ACTIVIDAD

EVOLUCIÓN DEL BALANCE

La evolución del balance y de la actividad del Grupo Banco Pastor debemos encuadrarlo en el complicado entorno macroeconómico, sensiblemente afectado por la crisis financiera internacional que se ha trasladado a la economía real.

Los activos totales en el balance ascienden a 27.121.301 miles de euros, presentando un incremento de 1.794.844 miles de euros respecto al ejercicio anterior, lo que supone en términos relativos un aumento del 7,1%. En el cuadro que figura a continuación se muestran los Balances Consolidados del Grupo Banco Pastor en los dos últimos ejercicios.

**GRUPO BANCO PASTOR - BALANCES DE SITUACIÓN CONSOLIDADOS**

(Miles de euros)

ACTIVO	2008	2007	Variación 2008/2007	
			Absoluta	%
CAJA Y DEPÓSITOS EN BANCOS CENTRALES	479.348	1.031.598	(552.250)	(53,5)
CARTERA DE NEGOCIACIÓN	539.120	137.602	401.518	291,8
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN PÉRDIDAS Y GANANCIAS	986.539	250.648	735.891	293,6
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	1.600.924	1.482.485	118.439	8,0
INVERSIÓNES CREDITICIAS	21.540.698	21.576.347	(35.649)	(0,2)
Depósitos en entidades de crédito	752.719	1.047.417	(294.698)	(28,1)
Crédito a la clientela	20.787.979	20.528.930	259.049	1,3
CARTERA DE INVERSIÓN A VENCIMIENTO	196.495	18.688	177.807	951,5
ACTIVOS NO CORRIENTES EN VENTA	446.144	23.107	423.037	1.830,8
PARTICIPACIONES	49.818	29.900	19.918	66,6
ACTIVO MATERIAL	407.855	357.004	50.851	14,2
ACTIVOS FISCALES	229.839	171.758	58.081	33,8
OTROS ACTIVOS	644.521	247.320	397.201	160,6
TOTAL ACTIVO	27.121.301	25.326.457	1.794.844	7,1
PASIVO				
CARTERA DE NEGOCIACIÓN	146.106	71.792	74.314	103,5
OTROS PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN PÉRDIDAS Y GANANCIAS (Depósitos de la clientela)	891.224	206.082	685.142	332,5
PASIVOS FINANCIEROS A COSTE AMORTIZADO	24.109.872	22.819.356	1.290.516	5,7
Depósitos de bancos centrales	1.578.633	160.905	1.417.728	881,1
Depósitos de entidades de crédito	1.607.074	1.631.525	(24.451)	(1,5)
Depósitos de la clientela	13.330.237	12.956.482	373.755	2,9
Débitos representados por valores negociables	6.643.844	6.978.168	(334.324)	(4,8)
Pasivos subordinados	552.835	703.697	(150.862)	(21,4)
Otros pasivos financieros	397.249	388.579	8.670	2,2
PROVISIONES	141.563	169.516	(27.953)	(16,5)
PASIVOS FISCALES	110.601	141.610	(31.009)	(21,9)
OTROS PASIVOS	214.469	347.867	(133.398)	(38,3)
TOTAL PASIVO	25.613.835	23.756.223	1.857.612	7,8
PATRIMONIO NETO				
FONDOS PROPIOS	1.369.524	1.278.188	91.336	7,1
AJUSTES POR VALORACIÓN	110.539	215.539	(105.000)	(48,7)
INTERESES MINORITARIOS	27.403	76.507	(49.104)	(64,2)
TOTAL PATRIMONIO NETO	1.507.466	1.570.234	(62.768)	(4,0)
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	27.121.301	25.326.457	1.794.844	7,1

En el Activo, destaca el Crédito a la clientela, que representa el 76,6% del total del Activo, alcanzando un importe de 20.787.979 miles de euros, 259.049 miles de euros más que al cierre del ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 1,3% en términos relativos.

Al 31 de diciembre de 2007, el total de préstamos titulizados, fuera de balance, totalizaban un montante de 3.227.423 miles de euros. Al cierre de 2008, este saldo se redujo hasta 2.834.123 miles de euros. Considerando estos importes y las correcciones de valor por pérdidas por deterioro, el comparativo interanual del



Crédito a la clientela presenta un descenso de 141.770 miles de euros, un 0,6%, hasta alcanzar un saldo de 24.096.063 miles de euros.

Por el lado del Pasivo, es especialmente destacable el aumento de los depósitos de clientes, que crecen un 8,0%.

NEGOCIO COMERCIAL

El negocio comercial, entendiendo como tal el agregado del crédito a la clientela más los recursos de clientes gestionados (total depósitos de la clientela en balance más los recursos de clientes fuera de balance) constituye una variable cuya evolución se presenta en el siguiente cuadro:

NEGOCIO COMERCIAL				
CRÉDITOS A CLIENTES	(Miles de euros)			
	2008	2007	Variación 2008/2007	
			Absoluta	%
TOTAL DE CRÉDITOS A CLIENTES BRUTO (Menos) Correcciones de valor por pérdidas por deterioro	21.261.940 (473.961)	21.010.410 (481.480)	251.530 7.519	1,2 (1,6)
TOTAL DE CRÉDITOS A CLIENTES NETO	20.787.979	20.528.930	259.049	1,3

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE MOROSIDAD	2008	2007		
	Índice de morosidad (a)	3,66%	0,78%	
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE COBERTURA	2008	2007		
	Índice de cobertura (b)	117,3%	276,5%	

RECURSOS GESTIONADOS DE CLIENTES	2008	2007	Variación 2008/2007	
			Absoluta	%
TOTAL DEPÓSITOS DE CLIENTES EN BALANCE	14.221.461	13.162.564	1.058.897	8,0
Fondos de inversión	1.393.393	2.138.262	(744.869)	(34,8)
Fondos de pensiones	497.786	496.132	1.654	0,3
TOTAL RECURSOS DE CLIENTES FUERA DE BALANCE	1.891.179	2.634.394	(743.215)	(28,2)
TOTAL DE RECURSOS GESTIONADOS DE CLIENTES	16.112.640	15.796.958	315.682	2,0

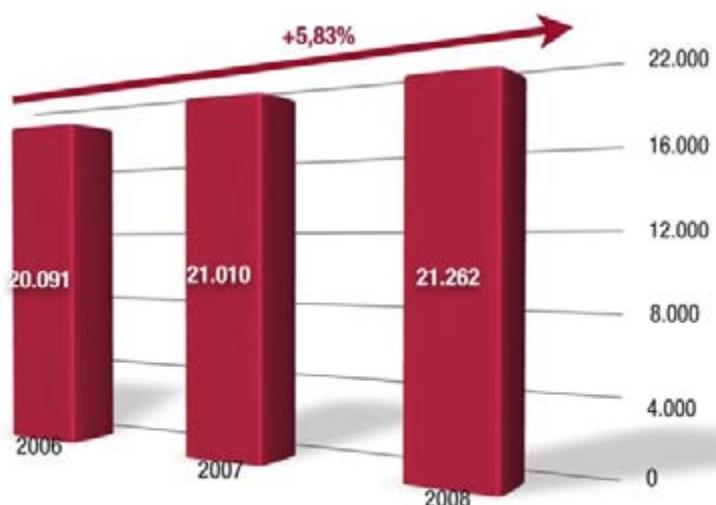
(a) Considerando inversión crediticia, riesgos contingentes y valores representativos de deuda.

(b) Considerando los fondos constituidos para cubrir las pérdidas por deterioro más las garantías reales recibidas.

Los créditos a clientes, que constituyen la partida más destacada de la inversión crediticia en balance, alcanzan un importe bruto de 21.261.940 miles de euros al 31 de diciembre de 2008, 251.530 miles de euros más que al cierre del ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 1,2% en términos relativos.

El peso de los Créditos a clientes sobre el Total Activo, pese a la ralentización en el ritmo de crecimiento y al efecto de las titulizaciones, sigue siendo relevante: 76,6%, lo que sigue evidenciando la orientación y focalización del dinamismo comercial del Grupo Banco Pastor hacia la banca de clientes.

En el siguiente gráfico se presenta la evolución del crédito a la clientela en balance en los tres últimos ejercicios:

CRÉDITO A LA CLIENTELA BRUTO (Millones de euros)

En el siguiente gráfico figura la distribución del crédito a la clientela por áreas geográficas al 31 de diciembre de 2008:

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL CRÉDITO A LA CLIENTELA (%)

En consonancia con la desfavorable coyuntura económica, se ha producido un repunte de la morosidad. El saldo de Créditos Dudosos es de 999.306 miles de euros al 31 de diciembre de 2008.

De esta manera, la tasa de morosidad del Grupo, considerando los riesgos contingentes y los instrumentos de deuda, se situó al término del ejercicio 2008 en el 3,66%.

Continuando con los componentes del negocio comercial, en lo que respecta a los recursos gestionados de clientes, los Depósitos de clientes en balance ascienden a



14.221.461 miles de euros al 31 de diciembre de 2008, incluyendo los depósitos a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, con un aumento relativo del 8,0% con respecto al ejercicio 2007.

Dentro de la estructura de estos recursos, los Depósitos a Plazo de Otros Sectores Residentes son los que tienen un mayor peso y aportan el mayor dinamismo, ya que totalizan 7.701.294 miles de euros y alcanzaron una variación interanual cifrada en 1.596.715 miles de euros, con un crecimiento del 26,2%.

Si a los depósitos de clientes se suman los pagarés comercializados a través de la red del Banco, registrados en balance dentro de Débitos representados por valores negociables, el ratio de liquidez (cobertura de los créditos a clientes) del Grupo Banco Pastor alcanza un 69,7%, una de las mejores del sector financiero español.

El gráfico siguiente muestra la evolución del los depósitos de la clientela en los tres últimos ejercicios:



El Grupo gestiona además otros recursos ajenos que no figuran en balance, por corresponder su titularidad a los fondos de inversión y de pensiones gestionados. El saldo patrimonial de los Fondos de Inversión gestionados ascendía a 1.393.393 miles de euros al 31 de diciembre de 2008, inferior en 744.869 miles de euros, un 34,8%, al de un año antes. Debe señalarse al respecto que este comportamiento ha sido característico en el sector, pues la apuesta por la liquidez, por los recursos de balance y las tensiones de los mercados bursátiles, han sido factores determinantes. Por el contrario, el saldo patrimonial de los Fondos de Pensiones gestionados se situó en 497.786 miles de euros, tras un pequeño incremento interanual del 0,33%.

El conjunto de estos recursos, junto con los Depósitos de la clientela, constituyen el total de recursos gestionados de clientes, que presenta en 2008 un crecimiento del 2,0% con respecto al ejercicio anterior.

CUENTA DE RESULTADOS

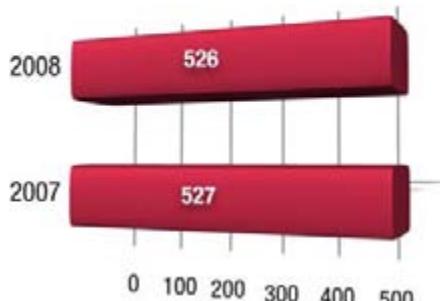
El resultado atribuido al Grupo correspondiente al ejercicio 2008 ascendió a 164.141 miles de euros, frente a los 202.134 miles de euros del ejercicio 2007, lo que supone una disminución del 18,8%.



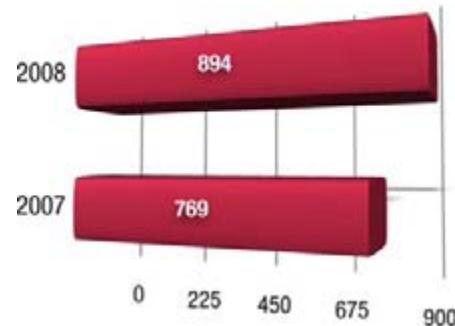
El margen de intereses se mantiene en niveles similares a los del ejercicio anterior, mientras el margen bruto aumenta un 16,2%. El resultado de explotación se reduce un 1,9%, lo que se tradujo finalmente en un resultado atribuido al Grupo que disminuye un 18,8%.

Continuando con la senda positiva de los últimos ejercicios, cabe destacar el comportamiento del ratio de eficiencia, que se sitúa en el 36,22%, lo que supone una mejora de 245 puntos básicos respecto al ejercicio anterior.

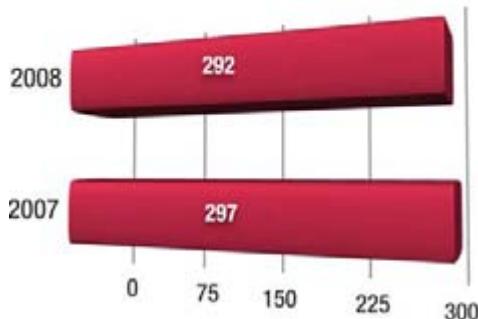
MARGEN DE INTERESES (Millones de euros)



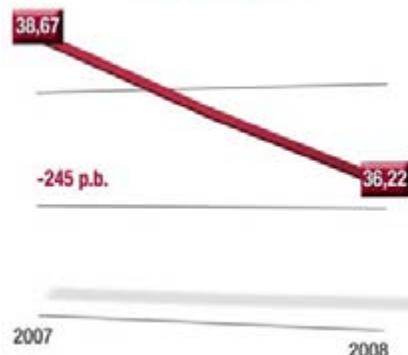
MARGEN BRUTO (Millones de euros)



RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (Millones de euros)



RATIO DE EFICIENCIA



A continuación se incluye un análisis de los diferentes conceptos que componen la cuenta de resultados del Grupo Banco Pastor, presentando asimismo cada apartado en relación con los activos totales medios del año.



CUENTAS DE RESULTADOS DEL GRUPO BANCO PASTOR

(Miles de euros)

	2008		2007		Variación 2008/2007	
	Importe	% s/ATMs	Importe	% s/ATMs	Absoluta	%
Intereses y rendimientos asimilados	1.543.285	5,61	1.316.562	5,36	226.723	17,22
Intereses y cargas asimiladas	(1.017.060)	(3,70)	(789.236)	(3,21)	(227.824)	28,87
MARGEN DE INTERESES	526.225	1,91	527.326	2,15	(1.101)	(0,21)
Rendimiento de instrumentos de capital	21.488	0,08	15.175	0,06	6.313	41,60
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	547.713	1,99	542.501	2,21	5.212	0,96
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	5.851	0,02	8.463	0,03	(2.612)	(30,86)
Comisiones netas	163.367	0,59	161.103	0,66	2.264	1,41
Resultados de operaciones financieras (neto)	155.694	0,57	24.295	0,10	131.399	540,85
Diferencias de cambio (neto)	1.925	0,01	5.251	0,02	(3.326)	(63,34)
Otros productos de explotación	63.060	0,23	140.149	0,57	(77.089)	(55,01)
Otras cargas de explotación	(43.767)	(0,16)	(112.689)	(0,46)	68.922	(61,16)
MARGEN BRUTO	893.843	3,25	769.073	3,13	124.770	16,22
Gastos de administración	(330.655)	(1,20)	(306.064)	(1,25)	(24.591)	8,03
Gastos de personal	(240.721)	(0,88)	(223.357)	(0,91)	(17.364)	7,77
Otros gastos generales de administración	(89.934)	(0,33)	(82.707)	(0,34)	(7.227)	8,74
Amortización	(33.933)	(0,12)	(29.933)	(0,12)	(4.000)	13,36
Dotaciones a provisiones (neto)	7.395	0,03	(10.254)	(0,04)	17.649	(172,12)
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(245.032)	(0,89)	(125.561)	(0,51)	(119.471)	95,15
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	291.618	1,06	297.261	1,21	(5.643)	(1,90)
Pérdidas por deterioro del resto de activos (neto)	(5.708)	(0,02)	(1.456)	(0,01)	(4.252)	292,03
Ganancias/(Pérdidas) en la baja de activos no clasificados como no corrientes en venta	(2.969)	(0,01)	(1.268)	(0,01)	(1.701)	134,15
Ganancias/(Pérdidas) de activos no corrientes en venta no clasificados como operaciones interrumpidas	(62.046)	(0,23)	628	0,00	(62.674)	(9.979,94)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	220.895	0,80	295.165	1,20	(74.270)	(25,16)
Impuesto sobre beneficios	(57.162)	(0,21)	(86.316)	(0,35)	29.154	(33,78)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	163.733	0,60	208.849	0,85	(45.116)	(21,60)
Resultado atribuido a intereses minoritarios	(408)	(0,00)	6.715	0,03	(7.123)	(106,08)
RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO	164.141	0,60	202.134	0,82	(37.993)	(18,80)

MARGEN DE INTERESES

La ralentización en el crecimiento de la inversión crediticia no ha impedido que los intereses y rendimientos asimilados hayan crecido de manera importante, un 17,2%,



fruto del favorable efecto del aumento de tipos y del mayor volumen y rentabilidad de la cartera de renta fija, aunque no llega a compensar en su totalidad el encarecimiento del coste del pasivo, derivado fundamentalmente del mayor volumen de los Depósitos de Clientes y de su propio encarecimiento, así como del mayor coste medio de los Débitos representados por valores negociables. Así, el Margen de Intereses registra un montante de 526.225 miles de euros, lo que significa un ligero decrecimiento, 1.101 miles de euros, respecto al ejercicio anterior, un 0,2% en tasa relativa. Si se incorpora el Rendimiento de instrumentos de capital, que aporta 21.488 miles de euros, con un aumento de 6.313 miles de euros sobre el año anterior, se obtiene el Margen de intermediación (Margen de intereses más Rendimiento de instrumentos de capital) que totaliza 547.713 miles de euros, y el aumento sobre el ejercicio 2007 es favorable por importe de 5.212 miles de euros, un 1,0%.

El spread global medio del balance se situó en el 1,99%, frente al 2,21% del ejercicio anterior.

En los cuadros que figuran a continuación se presenta la estructura y rendimiento medio de empleos y recursos, junto con la variación causal del margen de intermediación, desglosando ésta en sus dos componentes: variación del margen como consecuencia de la variación del volumen, por una parte, y de la variación de los tipos, por otra. En dichos cuadros se aprecia que la rentabilidad global media de los activos rentables aumentó 41 puntos básicos respecto al ejercicio anterior, alcanzando el 6,07%, y el coste global medio de los pasivos remunerados aumentó 60 puntos básicos, para situarse en el 4,06%.

ESTRUCTURA Y RENDIMIENTO MEDIO DE EMPLEOS

(Miles de euros)

	2008				2007			
	Saldos medios		Productos	Tipos medios	Saldos medios		Productos	Tipos medios
	Importe	%			Importe	%		
ACTIVOS RENTABLES	25.796.389	93,83	1.564.773	6,07	23.512.296	95,71	1.331.737	5,66
Depósitos en entidades de crédito	1.540.616	5,60	99.988	6,49	1.607.774	6,54	89.532	5,57
Crédito a la clientela	21.202.476	77,12	1.323.917	6,24	20.264.978	82,49	1.186.705	5,86
Valores representativos de deuda	2.586.590	9,41	119.380	4,62	1.095.274	4,46	40.325	3,68
Otros instrumentos de capital	466.707	1,70	21.488	4,60	544.270	2,22	15.175	2,79
ACTIVOS NO RENTABLES	1.694.918	6,17	---	---	1.054.835	4,29	---	---
TOTAL ACTIVOS MEDIOS	27.491.307	100,00	1.564.773	5,69	24.567.131	100,00	1.331.737	5,42

**ESTRUCTURA Y COSTE MEDIO DE RECURSOS**

	(Miles de euros)							
	2008				2007			
	Saldos medios		Costes	Tipos medios	Saldos medios		Costes	Tipos medios
	Importe	%			Importe	%		
PASIVOS REMUNERADOS	25.064.226	91,17	1.017.060	4,06	22.842.196	92,98	789.236	3,46
Depósitos de entidades de crédito	2.814.248	10,24	142.571	5,07	1.597.638	6,50	73.770	4,62
Depósitos de la clientela	14.355.916	52,22	484.189	3,37	12.240.724	49,83	343.739	2,81
Valores negociables emitidos	7.810.310	28,41	387.708	4,96	8.888.968	36,18	369.154	4,15
Pasivos subordinados	613.221	2,23	37.159	6,06	710.061	2,89	35.006	4,93
Resto de valores negociables	7.197.089	26,18	350.549	4,87	8.178.907	33,29	334.148	4,09
Fondo de pensiones interno	83.752	0,30	2.592	3,09	114.866	0,47	2.573	2,24
PASIVO NO REMUNERADO Y PATRIMONIO NETO	2.427.081	8,83	---	---	1.724.935	7,02	---	---
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO MEDIOS	27.491.307	100,00	1.017.060	3,70	24.567.131	100,00	789.236	3,21
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	---	---	547.713	1,99	---	---	542.501	2,21

El saldo medio de los activos rentables ha aumentado en 2.284.093 miles de euros en el ejercicio 2008 respecto a 2007, un 9,7% en términos relativos, aumentando en 41 puntos básicos el tipo medio de dichos activos. Por su parte, el saldo medio de los pasivos remunerados aumentó en una cuantía ligeramente menor, ya que lo hizo en 2.222.030 miles de euros, asimismo un 9,7%, aunque el tipo medio de los mismos subió 60 puntos básicos.

El efecto conjunto de estas variaciones provoca un aumento del margen de intermediación del 0,96%.

VARIACIÓN CAUSAL DEL MARGEN DE INTERMEDIACIÓN

	(Miles de euros)					
	2008			2007		
	Por Volumen	Por Tipos	Variación Total	Por Volumen	Por Tipos	Variación Total
(+) Variación de Productos Financieros:	103.902	129.134	233.036	139.282	237.418	376.700
Depósitos en entidades de crédito	(3.740)	14.196	10.456	(1.588)	15.574	13.986
Crédito a la clientela	54.899	82.313	137.212	121.550	226.145	347.695
Valores representativos de deuda	54.906	24.149	79.055	9.706	7.357	17.063
Otros instrumentos de capital	-2.163	8.476	6.313	9.614	(11.658)	(2.044)
(-) Variación de Costes Financieros:	70.081	157.743	227.824	67.843	225.096	292.939
Depósitos de entidades de crédito	56.176	12.625	68.801	4.923	28.717	33.640
Depósitos de la clientela	59.398	81.052	140.450	42.994	112.389	155.383
Valores negociables emitidos:	(44.796)	63.350	18.554	20.157	83.818	103.975
Pasivos subordinados	(4.774)	6.927	2.153	(174)	5.538	5.364
Resto de valores negociables	(40.112)	56.513	16.401	19.723	78.966	98.689
Fondos de pensiones interno	(697)	716	19	(231)	172	(59)
(=) Variación del Margen de Intermediación	33.821	(28.609)	5.212	71.439	12.322	83.761



MARGEN BRUTO

Las comisiones netas presentan una variación interanual positiva de 2.264 miles de euros, un 1,4% en términos relativos. Esta variación viene dada, en especial, por un buen comportamiento de las comisiones provenientes del servicio de cobros y pagos, que crecen un 16,1%, y compensan la disminución de otras comisiones.

El Resultado de operaciones financieras presenta un excelente comportamiento, aportando en el ejercicio 2008 un crecimiento de 131.399 miles de euros, fruto principalmente de la venta en el ejercicio de un 1,14% de la participación del Grupo en Unión Fenosa, la cual aportó una plusvalía de 111.762 miles de euros, que ha propiciado un crecimiento del Margen Bruto de 124.770 miles de euros, es decir, un 16,2% en términos relativos.

RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN

Los Gastos de administración experimentan un ascenso de 24.591 miles de euros, un 8,0%, consecuencia de los gastos derivados de las aperturas de oficinas del año 2007 cuyo coste se consolida completamente en 2008, así como de la aplicación del convenio de Banca. El Grupo Banco Pastor cuenta al cierre del ejercicio 2008 con 4.542 empleados, 73 menos que un año antes y 665 oficinas, 9 más que al cierre del ejercicio anterior. Este crecimiento de costes es muy inferior al del Margen Bruto y permite, considerando los gastos recuperados, situar el coeficiente de explotación o ratio de eficiencia en el 36,22%, el mínimo histórico, con una mejora de 245 puntos básicos respecto al año anterior.

Las Pérdidas por deterioro de activos financieros (neto) alcanzan un importe de 245.032 miles de euros, un 95,2% más que en el ejercicio precedente. Del citado montante, 229.207 miles de euros corresponden a las inversiones crediticias, y 15.825 miles de euros a otros instrumentos financieros.

En cuanto a las otras partidas que conforman el Resultado de la Actividad de Explotación, cabe indicar que las amortizaciones aumentan en 4.000 miles de euros, un 13,4%, y las Dotaciones netas a provisiones presentan un disponible de 7.395 miles de euros, que corresponde fundamentalmente a liberaciones de fondos creados para cubrir riesgos y compromisos contingentes.

Todo ello sitúa el Resultado de la actividad de explotación del ejercicio 2008 en un montante de 291.618 miles de euros, lo que supone una disminución interanual del 1,9%.

RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO

Una vez fijado el Resultado atribuido de la actividad de explotación, el principal concepto que afecta a la determinación del Resultado antes de impuestos está constituido por las pérdidas netas de activos no corrientes en venta, que alcanzan un importe de 62.046 miles de euros, consecuencia de las pérdidas de valor de los activos no corrientes en venta recibidos como daciones en pago.

De este modo, el Resultado antes de impuestos se sitúa en 220.895 miles de euros, lo que supone una disminución de 74.270 miles de euros, el 25,2%, sobre el año 2007. Tras aplicar la tasa impositiva resultante, del 25,9%, y asignar el Resultado atribuido a intereses minoritarios, se alcanza un Resultado atribuido al Grupo de 164.141 miles de euros, inferior al del año anterior en 37.993 miles de euros, es decir, un 18,8% en tasa relativa.



RATIOS DE CAPITAL

El mantenimiento de un elevado nivel de solvencia es uno de los objetivos estratégicos del Grupo Banco Pastor. El coeficiente de solvencia alcanzado por el Grupo al 31 de diciembre de 2008, de acuerdo con los criterios establecidos por el Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS), es del 10,56%, y permite cubrir tanto el volumen de riesgos generados por la actividad como las variaciones de éstos motivadas por la expansión del Grupo.

Los ratios de capital superan holgadamente los mínimos exigidos por la actual normativa del Banco de España, la cual fue modificada en 2008, culminando así su adaptación al Acuerdo del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria (Basilea II).

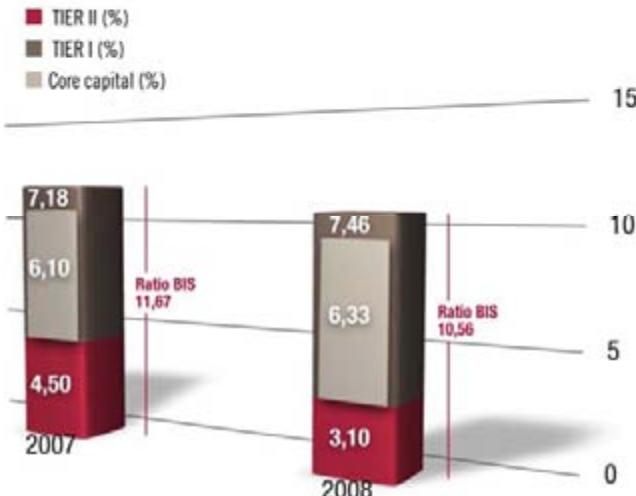
RECURSOS PROPIOS Y RATIOS DE SOLVENCIA				
	(Miles de euros)			
	2008	2007		Variación 2008/2007
			Absoluta	%
Capital	86.356	86.356	---	---
Reservas	1.220.546	1.117.094	103.452	9,3
Intereses minoritarios	27.403	72.478	(45.075)	(62,2)
Otras deducciones	(83.115)	(13.779)	(69.336)	503,2
Total Core Capital	1.251.190	1.262.149	(10.959)	(0,9)
Core capital (%)	6,33	6,10		
Participaciones preferentes	222.756	222.732	24	0,0
Total Tier I	1.473.946	1.484.881	(10.935)	(0,7)
Tier I (%)	7,46	7,18		
Financiaciones subordinadas	325.578	483.628	(158.050)	(32,7)
Otros recursos propios de 2 ^a categoría	287.372	446.481	(159.109)	(35,6)
Total Tier II	612.950	930.109	(317.159)	(34,1)
Tier II (%)	3,10	4,50		
RECURSOS PROPIOS COMPUTABLES (BIS)	2.086.896	2.414.990	(328.094)	(13,6)
SUPERAVIT RECURSOS PROPIOS BIS	506.517	759.847	(253.330)	(33,3)
RATIO BIS (%)	10,56	11,67		
ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO	19.754.740	20.689.284	(934.544)	(4,5)

Los recursos propios computables alcanzan los 2.086.896 miles de euros al 31 de diciembre de 2008, con un excedente de 506.517 miles de euros.

En el siguiente gráfico se presentan los ratios de solvencia de los ejercicios 2008 y 2007:



RATIOS DE SOLVENCIA (%)



EL RATING EN BANCO PASTOR

En un año marcado por la inestabilidad de los mercados financieros y las actuaciones de agentes económicos estatales hasta entonces ajenos a este ámbito, el papel de las agencias de rating se ha visto trastocado radicalmente.

En un entorno de coyuntura económica internacional muy adversa, y habida cuenta de que el Tesoro Público avalará todas las emisiones de bonos que realicen las entidades financieras españolas, Banco Pastor se ha cuestionado la necesidad de mantener las calificaciones de varias agencias de rating en un contexto en que el rating del emisor pasa a desempeñar un papel secundario. Así, el día 29 de diciembre de 2008 Banco Pastor rescindía su contrato con Standard & Poor's, racionalizando al mismo tiempo costes en una fase apropiada del ciclo.

En coherencia con su política habitual, Standard & Poor's publicaba, con posterioridad a la rescisión del contrato, un informe sobre Banco Pastor en el que ratificaba sus calificaciones a corto y largo plazo, sustentadas en el sólido posicionamiento del Banco en Galicia, los buenos resultados de su actividad de explotación y adecuados niveles de liquidez y solvencia.

A 31 de diciembre de 2008, las calificaciones crediticias otorgadas por Moody's al Grupo Banco Pastor eran las siguientes:

	CORTO PLAZO	LARGO PLAZO	FORTALEZA FINANCIERA
Moody's Investor Service	P1	A2	C

En el segundo semestre de 2008, ante un deterioro de la coyuntura económica de España en general y del mercado inmobiliario en particular más rápido y abrupto de lo esperado, la agencia de rating Moody's emprendía un proceso de revisión de las calificaciones otorgadas a las entidades financieras, que resultaba en la bajada de los ratings de buena parte de las Cajas de Ahorro y de la banca nacional con especial énfasis en la mediana.

Tras la revisión de Moody's, el Grupo Banco Pastor mantenía la máxima calificación a corto plazo (P1), mientras a largo plazo pasaba de A1 a A2. Estas calificaciones se



sustentan en los sólidos fundamentos financieros de la entidad, entre los que destacan la rentabilidad recurrente, la estabilidad de los ingresos procedentes del negocio bancario, buenos niveles de eficiencia y capitalización, satisfactorios ratios de liquidez y sólido posicionamiento de marca basado en una elevada cuota de mercado en Galicia.

Moody's valora los niveles de rentabilidad y eficiencia de Banco Pastor, que se sitúan por encima de la media, un riesgo de mercado muy limitado, la buena gestión de la liquidez con escasa dependencia de las fuentes de financiación institucional a corto plazo, y niveles de solvencia que ya son satisfactorios, y pueden verse mejorados con la realización de plusvalías latentes.

Tradicionalmente, la agencia ha reconocido las eficaces políticas, infraestructuras y sistemas de gestión del riesgo, así como la cultura crediticia de la entidad, y la clara separación entre las funciones comerciales y de riesgo.

La favorable posición de liquidez de Banco Pastor cobra especial relevancia en un entorno como el actual, en el que la adversa situación de los mercados financieros dificulta la obtención de financiación institucional para el sector bancario. En este sentido, Moody's valora la buena gestión de la liquidez del Banco, que cuenta con una de las ratios de financiación de la inversión crediticia con depósitos de clientes más elevadas del sector. Además, el perfil de vencimientos y la recurrencia a fuentes de financiación a largo plazo ha situado a Banco Pastor en una posición óptima para afrontar las restricciones de liquidez hasta que los mercados se reactiven.



LA ACCIÓN BANCO PASTOR

MERCADOS

El ejercicio 2008 pasará a la historia de las Bolsas de todo el mundo como el año más difícil y que ha engendrado la peor crisis financiera desde el crac de 1929.

Tras 5 años consecutivos acumulando ganancias, el Ibex cierra el año con una caída del 39,4%, en línea con el resto de plazas internacionales; el Dax alemán ha recortado un 40,4%, en Francia el Cac ha caído un 42,7% y algo mejor parado ha acabado el Ftse británico con una bajada del 38,5%. Los esfuerzos conjuntos de la Reserva Federal (Fed) y del Tesoro americano no han evitado que el Dow Jones y el S&P acumulen pérdidas anuales del 34% y 39%, respectivamente, desplomes tan pronunciados que han provocado que la Bolsa estadounidense presente los PER más bajos de los últimos 30 años.

El inicio del año ya apuntaba maneras, arrancando de forma muy negativa y vertiginosa. El 21 de enero, el "lunes negro", el Ibex sufrió una caída del 7,53%. La Fed bajó los tipos del 4,25% al 3% en dos intervenciones durante el primer mes del año. La crisis económica ya no se limitaba a EEUU: la zona euro también entró en recesión. Pero el BCE todavía no había reaccionado; de hecho, en julio todavía subió los tipos de interés un 0,25% como consecuencia de la presión que ejercía la inflación. No fue hasta octubre cuando comenzó a bajar los tipos ya que la amenaza de los precios se debilitó.

El mes de abril supuso el mejor comportamiento del Ibex en la primera mitad del año, aunque con una revalorización muy inferior a la registrada en el resto de Europa y EEUU. En mayo ya se invierte esta tendencia y en junio la bolsa rememoró los mismos fantasmas de enero: dudas sobre la salud de las entidades financieras, advertencias de los bancos centrales sobre las subidas de tipos y el enfriamiento económico, tanto en EEUU como en el mercado español. Además la inflación se situó en el 5,1% debido a la escalada del precio del crudo.

El comienzo del tercer trimestre estuvo lleno de contrastes, a pesar de los repuntes de los sectores de bienes y servicios de consumo a la cabeza, la caída de la banca y las inmobiliarias, así como el sufrimiento de las petroleras ante la tregua de crudo, hizo mella en el parqué. En septiembre, con la quiebra de Lehman Brothers, el sector financiero acaparó buena parte de las incertidumbres que provocaron la salida del dinero de la renta variable, por lo que tanto seguros como bancos y servicios financieros perdieron entre el 10% y el 13,17%.

En el último trimestre del año se precipitaron los acontecimientos que tumbaron a las Bolsas; los negativos datos macro y la imposibilidad de evitar la crisis en la economía real se impusieron a los intentos por contener el pesimismo. Primero el Tesoro y la Fed aprobaron un plan para invertir 700.000 millones de dólares con los que comprarían activos tóxicos, después los líderes europeos también intentaron ponerse de acuerdo en la cumbre de octubre para elaborar un plan de acción como respuesta conjunta a la crisis que determinase las medidas necesarias para preservar la estabilidad del sistema financiero, apoyar a las principales instituciones financieras, evitar bancarrotas y proteger los depósitos de los ahorradores, y para terminar con recortes de tipos: el BCE los deja en el 2,5% y la Fed en un rango entre 0 y 0,25%. También pesó la decisión del gobierno argentino de nacionalizar los planes de pensiones, lo que disparó el riesgo de los valores con mayor presencia allí.

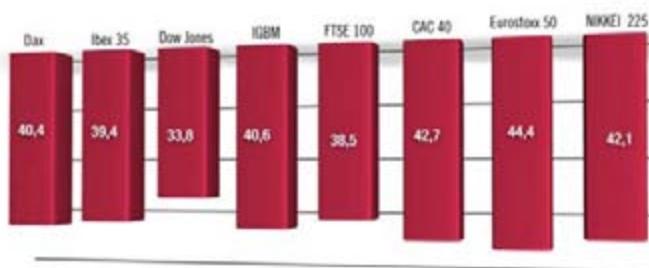
El cierre de la bolsa en diciembre pone punto final a uno de los peores años de su historia, con un pequeño repunte positivo del 3,2%, que supone el tercer mes en



verde de todo el ejercicio, lo cual hace aventurar un comienzo de 2009 algo más optimista.

EVOLUCIÓN DE LAS BOLSAS			
	2008	2007	Variación %
Madrid - IGBM	976,0	1.642,0	(40,6)
Madrid - IBEX 35	9.195,8	15.182,3	(39,4)
Tokio - NIKKEI 225	8.859,6	15.307,8	(42,1)
Londres - FTSE 100	3.973,3	6.456,9	(38,5)
París - CAC 40	3.218,0	5.614,1	(42,7)
Frankfurt - Dax	4.810,2	8.067,3	(40,4)
Eurostoxx 50	2.447,6	4.399,7	(44,4)
Nueva York - DOW JONES	8.776,4	13.264,8	(33,8)

VARIACIÓN ANUAL DE LOS ÍNDICES BURSÁTILES (%)



Fuente: Bloomberg

LA ACCIÓN

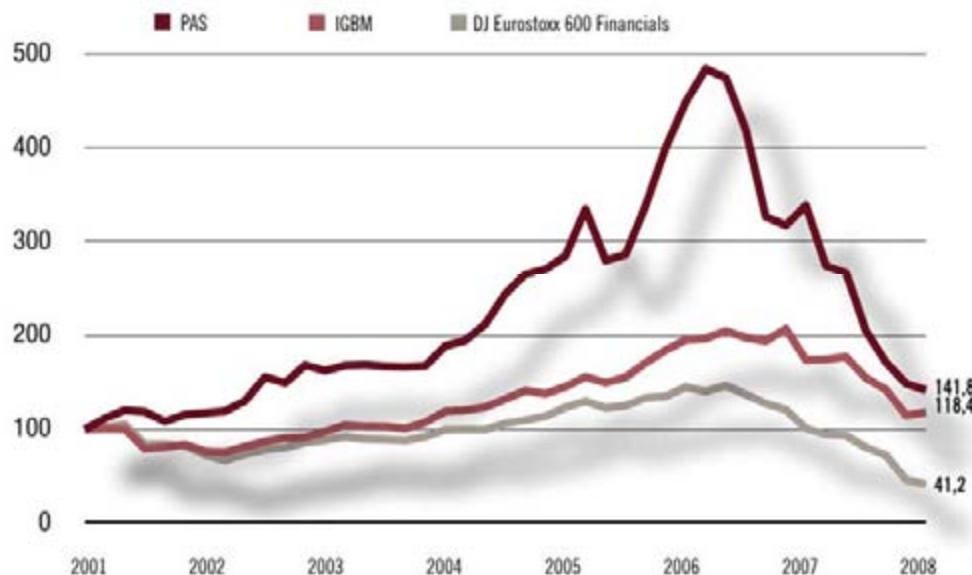
En España, el valor en bolsa de las empresas cotizadas ha retrocedido 338.000 millones de euros en 2008, que viene a ser más de una tercera parte del PIB español, mientras que las bolsas mundiales han perdido 30 billones de dólares de capitalización, más que el PIB de EE UU y Europa juntos. Por tanto, la bolsa española no es en modo alguno un caso aislado, el S&P 500 ha registrado pérdidas únicamente comparables con las de la Gran Depresión y la crisis del petróleo en 1974.

La acción de Banco Pastor no ha sido inmune a la crisis de los mercados y ha retrocedido un 53,1% en el año, muy en línea con el sector bancario nacional y entre los 15 mejores valores financieros del mundo. Hay entidades financieras líderes en el pasado que han llegado a perder prácticamente todo su valor y el sector financiero europeo bajó nada menos que un 65%.

Analizando la evolución del valor con una perspectiva de medio plazo, desde finales de 2001 Pastor es uno de los dos mejores valores bancarios nacionales, conjuntamente con Sabadell. Ambas entidades muestran revalorizaciones cercanas a un 42% frente a pérdidas de capital de todo el sector bancario nacional, que llegan hasta un 60% en el caso del sector financiero europeo, al tiempo que el Índice General de la Bolsa de Madrid subió un 18%.

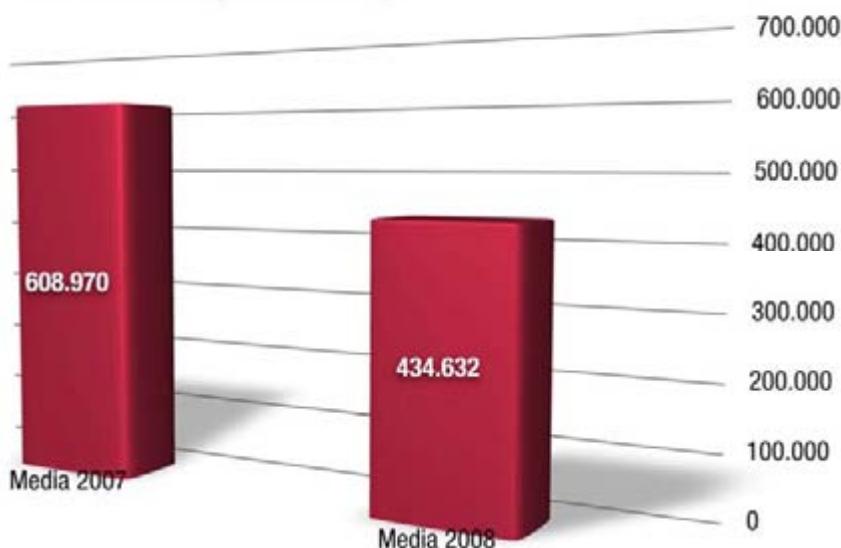
La evolución de la cotización de la acción Banco Pastor versus mercado se refleja en el siguiente gráfico:

COTIZACIÓN DE LA ACCIÓN VS MERCADO



La acción de Banco Pastor se negoció en todas las sesiones bursátiles del año 2008, ascendiendo el volumen total negociado a 111,2 millones de títulos, un 29% menos que en el ejercicio precedente. Es destacable que al igual que el resto de los valores cotizados, el volumen negociado en el cuarto trimestre de 2008 fue menos de un tercio de la media negociada en los tres primeros. La rotación media diaria de los títulos fue de 435 miles de títulos, un 29% inferior a la media del ejercicio anterior.

NEGOCIACIÓN MEDIA (Número de títulos)



Los principales datos y ratios financieros y bursátiles de los últimos años son los siguientes:

**DATOS Y RATIOS FINANCIEROS Y BURSÁTILES (Euros/acción)**

	2008	2007	2006
BENEFICIO NETO POR ACCIÓN (1)	0,631	0,776	0,599
DIVIDENDO/ACCIÓN CON CARGO A RESULTADOS	0,15950	0,15000	0,12228
DIVIDENDO/ACCIÓN CON CARGO A PRIMA (2)	1/80 acciones	0,06000	0,04710
COTIZACIÓN POR ACCIÓN AJUSTADA	5,00	10,66	14,75
P.E.R.	7,92	13,74	24,64

(1) Resultado atribuido al Grupo por acción, calculado sobre el número medio de acciones, excluidas acciones propias.

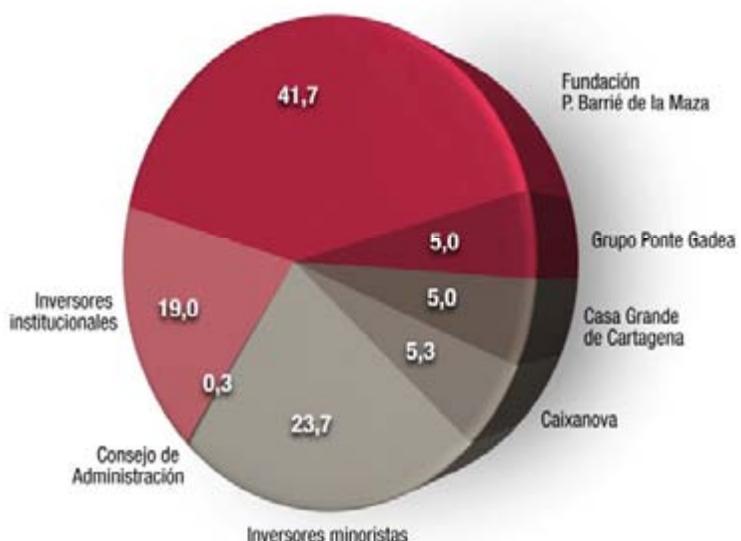
(2) El dividendo con cargo a prima de emisión del ejercicio 2008 consiste en la entrega de 1 acción por cada 80 acciones.

ACCIONISTAS

El accionariado de Banco Pastor está integrado al 31 de diciembre de 2008 por 71.315 accionistas, con la distribución que figura en el siguiente cuadro:

DISTRIBUCIÓN DEL ACCIONARIADO 2008		
Acciones	Número de accionistas	Número de títulos
De 1 a 2.000	64.526	22.051.054
De 2.001 a 8.000	5.333	20.595.793
De 8.001 a 60.000	1.338	22.443.085
De 60.001 a 2.000.000	110	27.013.614
Más de 2.000.000	8	169.581.922
Total	71.315	261.685.468

Tras la ampliación de capital realizada en noviembre de 2004, el primer accionista, la Fundación Pedro Barrié de la Maza, ha aumentado su participación a finales de 2008 hasta el 41,7%. El resto de los accionistas se distribuyen de la siguiente forma:

ESTRUCTURA ACCIONARIAL (%)



Al 31 de diciembre de 2008, la participación accionarial de los miembros del Consejo de Administración ascendía a 789.440 acciones, lo que representa un 0,3% del capital social del Banco, cuya distribución individualizada es la siguiente:

PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

	Títulos (*)	Participación
Dña. Carmela Arias y Díaz de Rábago	283.900	0,108%
D. José María Arias Mosquera	212.494	0,081%
D. Jorge Gost Gijón	8.000	0,003%
D. Vicente Arias Mosquera	119.352	0,046%
D. Fernando Díaz Fernández	23.000	0,009%
D. Gonzalo Gil García	6.000	0,002%
D. José Luis Vázquez Mariño	92.000	0,035%
D. Marcial Campos Calvo-Sotelo	16.694	0,006%
D. José Arnau Sierra	12.200	0,005%
D. Joaquín del Pino Calvo-Sotelo	8.100	0,003%
D. Miguel Sanmartín Losada	7.700	0,003%
Total	789.440	0,302%

(*) Directos más indirectos.

COMUNICACIÓN CON ANALISTAS E INVERSORES

La comunicación, tanto con los accionistas individuales como con el universo de la inversión colectiva institucional y analistas financieros que cubren el valor se ha mantenido activa a lo largo de 2008.

La entidad ha mantenido una política activa de comunicación en sus presentaciones de resultados, realizando webcasts en abierto y entrando en contacto directo tanto con analistas como con el universo de inversores que siguen el valor. Por otro lado, se ha presentado la compañía en un gran número de conferencias, foros, seminarios y encuentros sectoriales organizados por intermediarios financieros de primer nivel tanto en España como en el extranjero. Además, durante 2008, la entidad ha realizado roadshows visitando accionistas e inversores institucionales en los principales centros financieros internacionales, ampliando el conocimiento de la organización y el mercado para sus emisiones tanto de renta fija como variable.

La cobertura de analistas ya supera la veintena. Las mejores casas de análisis bursátil nacionales y un creciente número de brokers globales siguen desde la cercanía la evolución de los fundamentales de Banco Pastor. Estas casas, a través de sus analistas de valores y su fuerza de ventas, elaboran y divultan informes sobre las valoraciones y opiniones de inversión sobre cada entidad cotizada y por lo tanto juegan un papel clave sobre la percepción del valor en el mercado bursátil.

DIVIDENDO Y PAY-OUT

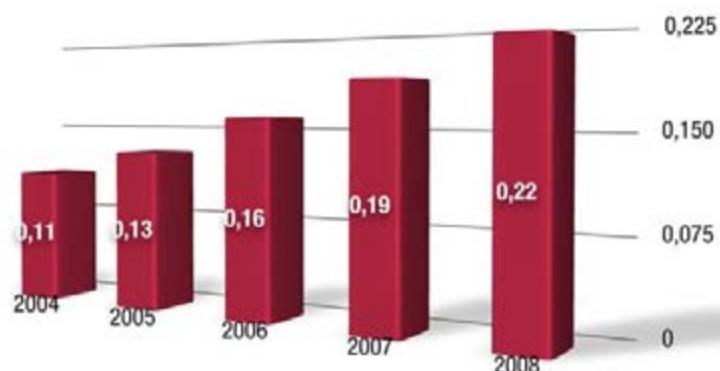
Los dividendos pagados durante 2008 ascienden a 0,22 euros por acción y su composición es la siguiente:

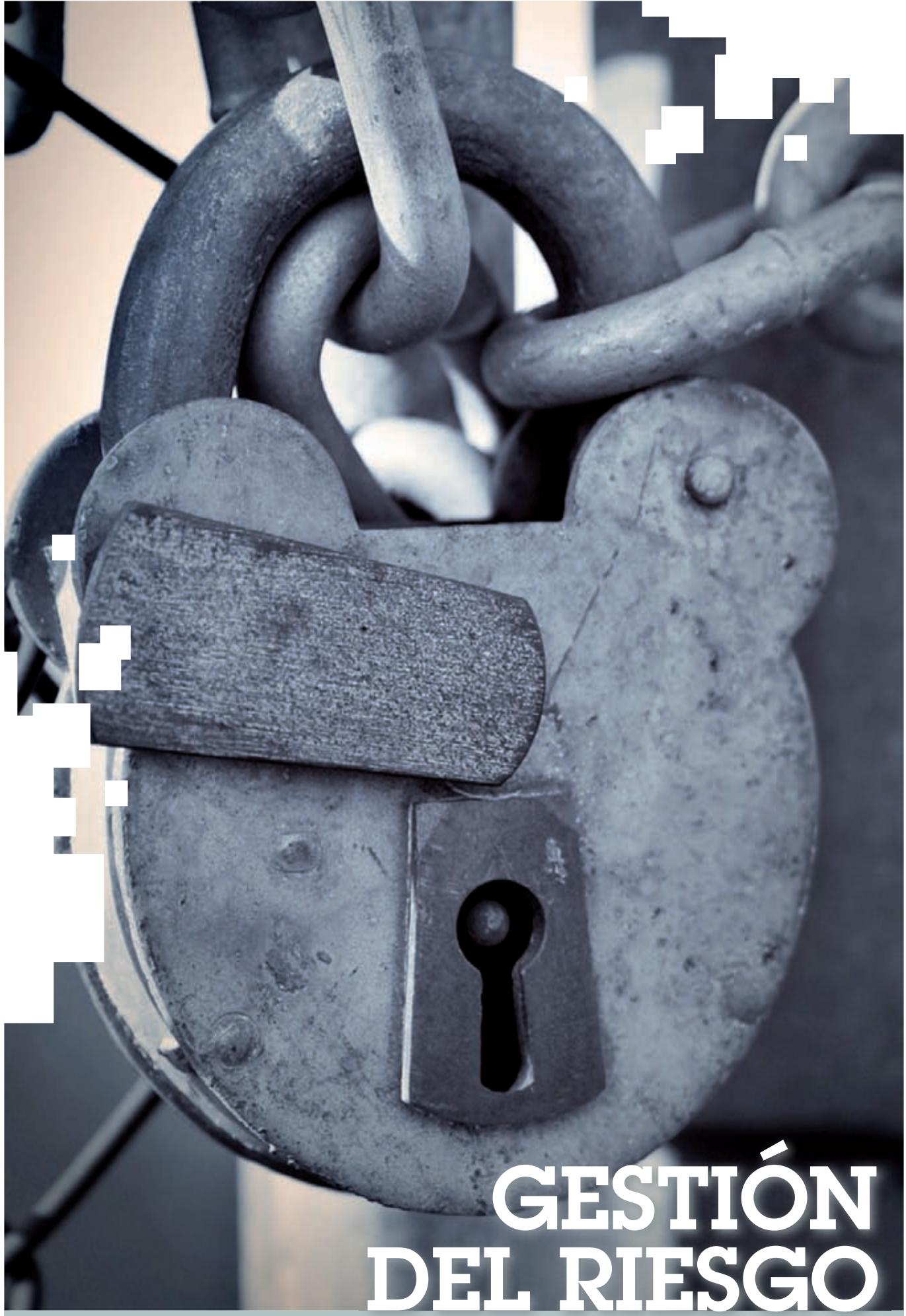


DIVIDENDOS PAGADOS EN EL EJERCICIO 2008			
Clase	Fecha Pago	Euros/Acción	
Dividendo con cargo al resultado del ejercicio 2007	31-ene-08	0,0430	
Dividendo con cargo a Prima de Emisión	29-may-08	0,0600	
1º Dividendo con cargo al resultado del ejercicio 2008	29-sep-08	0,0555	
2º Dividendo con cargo al resultado del ejercicio 2008	28-nov-08	0,0610	
			0,2195

A lo largo de los últimos ejercicios, la remuneración para los accionistas ha ido creciendo a tasas cercanas a un 20% anual desde 2004.

EVOLUCIÓN DE LOS DIVIDENDOS PAGADOS ANUALMENTE (EUROS/ACCIÓN)





GESTIÓN DEL RIESGO



PRINCIPIOS GENERALES EN LA GESTIÓN DEL RIESGO

Las actividades desarrolladas por el Grupo Banco Pastor implican la asunción de determinados riesgos que deben ser gestionados y controlados de manera que se garantice en todo momento que el Grupo cuenta con unos sistemas de control adecuados al nivel de riesgo asumido.

Se han definido unos principios básicos que guían la gestión y el control de los diferentes riesgos en los que incurre el Grupo como consecuencia de su actividad, entre los que cabe destacar los siguientes:

- Participación y supervisión activa de los Órganos de Gobierno de la Sociedad: el Consejo de Administración y el Comité de Dirección participan activamente en la aprobación de las estrategias de negocio generales y se preocupan por definir las políticas de asunción y gestión de los riesgos, asegurándose de la existencia de políticas, controles y sistemas de seguimiento del riesgo apropiados y de que las líneas de autoridad estén claramente definidas.
- Ambiente general de control interno: debe manifestarse en una cultura de gestión del riesgo que, potenciada desde el propio Consejo de Administración, debe comunicarse a todos los niveles de la organización, con una definición clara de los objetivos que eviten tomar riesgos o posiciones inadecuadas por no disponer de la organización, los procedimientos o los sistemas de control adecuados.
- Selección de metodologías adecuadas de medición de los riesgos: el Grupo debe contar con metodologías adecuadas para la medición de riesgos que permitan capturar de forma apropiada los distintos factores de riesgo a los que se expone.
- Evaluación, análisis y seguimiento de los riesgos asumidos: la identificación, la cuantificación, el control y el seguimiento continuo de los riesgos debe permitir establecer una relación entre la rentabilidad obtenida por las transacciones realizadas y los riesgos asumidos.

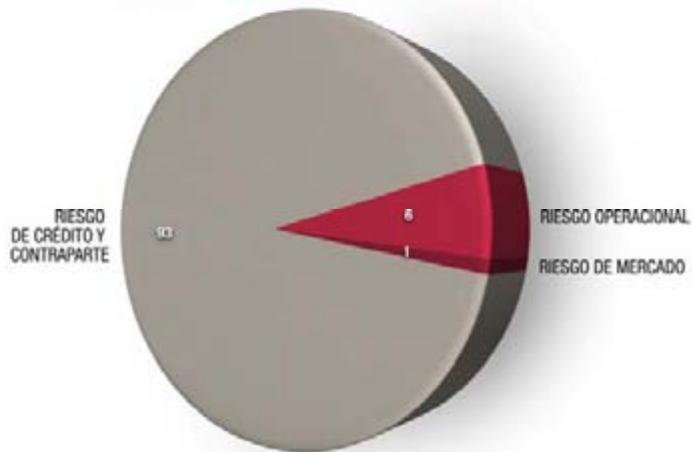
Los riesgos más significativos afectos a la actividad desarrollada por el Grupo se encuadran bajo las siguientes categorías:

- ✓ Riesgo de crédito
- ✓ Riesgo de contrapartida
- ✓ Riesgo de mercado
- ✓ Riesgo de interés
- ✓ Riesgo de liquidez
- ✓ Riesgo operacional
- ✓ Riesgo reputacional
- ✓ Riesgo de cumplimiento normativo

Atendiendo a la exposición del Grupo Banco Pastor a los principales riesgos, medida en términos de requerimientos de recursos propios según establece la circular 3/2008 del Banco de España, su distribución es:



PRINCIPALES RIESGOS EN TÉRMINOS DE REQUERIMIENTOS DE RECURSOS PROPIOS (%)



A continuación se hace una descripción cualitativa de la gestión de riesgos. La cuantificación de la exposición a los principales riesgos se encuentra disponible en el apartado correspondiente de las cuentas anuales consolidadas del Grupo Banco Pastor de este ejercicio 2008.

RIESGO DE CRÉDITO

ORGANIZACIÓN DE LA FUNCION DE RIESGO DE CRÉDITO

Comité de Riesgos

Por delegación del Consejo de Administración, el Comité de Riesgos es el máximo órgano de decisión en esta materia y, por consiguiente:

- Establece políticas de riesgo, valora su comportamiento y evolución y fija las medidas correctoras que se consideren más convenientes en cada caso.
- Se ocupa de la sanción de los planteamientos que exceden las facultades de los demás órganos de decisión.

Dicho Comité se reúne todas las semanas y no tiene establecidos límites en la cantidad a autorizar.

Estructura Central de Riesgos - Dirección General de Riesgos

Tiene encomendadas las siguientes funciones:

- Dirigir y coordinar la gestión del riesgo de crédito tanto del Banco como de las empresas del grupo financiero, con una visión global y única, que permita abordar los planes de crecimiento en un marco estable y sostenido y con una mejora de la eficiencia.
- Proponer las líneas de actuación para definir la política del riesgo de crédito y la asignación de atribuciones en dicha materia.
- Gestionar y administrar la política del riesgo de crédito.



- Velar para que las inversiones se hagan de forma eficiente y que el valor que generen sea estable en el tiempo para facilitar la consecución de dos objetivos irrenunciables: garantizar la solvencia del Grupo y dar valor al accionista.

Para llevar a cabo dichas funciones cuenta con una estructura organizativa que, en dependencia de la Presidencia y estando al frente de la misma la Directora General de Riesgos, la Dirección de Riesgos se subdivide en la Dirección de Concesión de Riesgos y la Dirección de Gestión Global y Control de Riesgos. A continuación se describen las competencias de cada una de ellas:

Dirección de concesión de riesgos

- Análisis, evaluación y/o sanción de las operaciones de riesgo que, de acuerdo con las atribuciones vigentes, no pueden ser resueltas por las unidades de Negocio correspondientes.
- Apoyar la instrumentación de operaciones de Préstamo Promotor y controlar las disposiciones parciales.
- Asesoramiento a las unidades de Negocio en todos los aspectos relativos a las actividades de análisis y evaluación del riesgo.
- Cuidar que el proceso de Concesión, desde que se produce la petición de riesgo del Cliente hasta que se resuelva la operación, sea lo más eficiente y ágil posible.

Dirección de gestión global y control de riesgos

- Es la encargada de proponer y administrar el Plan Director de Riesgos del Banco y Grupo Financiero en coordinación con la Dirección de Concesión de Riesgos.
- Asimismo se ocupa de potenciar el Control de Riesgos, haciéndose cargo de las funciones de Prevención, Seguimiento del Riesgo y Recuperaciones.
- Proponer al Comité de Riesgos la política de riesgos y atribuciones por niveles de facultades y productos de activo.
- Propuesta, control y seguimiento, tanto en el Banco como en las Sociedades del Grupo Financiero, de que las funciones y estructuras de riesgo sean las adecuadas en cada momento y aporten la máxima eficiencia, tanto desde el aspecto de la seguridad como de la respuesta ágil y eficaz.

Esta Dirección está formada por cuatro unidades: Sistemas de Gestión del Riesgo, Prevención y Seguimiento del Riesgo, Recuperaciones y Gestión de Bienes Adjudicados que tienen encomendadas las siguientes funciones:

1.- Unidad de sistemas de gestión del riesgo

Diseño, desarrollo de especificaciones, mantenimiento, seguimiento y control de:

- Modelos estadísticos de gestión de riesgo de crédito.
- Procedimientos para el tratamiento de la información de intervenientes y operaciones de riesgo.
- Procedimiento de control de formalización de riesgos.
- Modelo Interno de Riesgo de Crédito
- Sistema de otorgamiento y control de atribuciones de riesgo.



- Mantenimiento de la normativa de concesión y administración.
- Colaboración con la Dirección de Concesión de Riesgos, prestándole el apoyo y la información que precise.

2.- Unidad de prevención y seguimiento de riesgos

- Proponer y administrar la política de seguimiento de riesgos del Banco y Grupo Financiero.
- Análisis permanente de la cartera de riesgos, identificando aquellos clientes con operaciones que pueden resultar problemáticas con el fin de anticipar la estrategia adecuada en cada caso.
- Definición de estrategia y toma de decisiones que, de acuerdo con las atribuciones vigentes, no pueden ser resueltas por las unidades de negocio correspondientes.
- Impulsar, en conjunto con la unidad de Recuperaciones, las acciones oportunas que sea necesario iniciar tanto en las Direcciones Regionales como en las unidades centrales, para normalizar las operaciones identificadas como problemáticas.
- Gestión de todos los sistemas de generación de alertas tempranas orientadas a potenciar la función de control.

3.- Unidad de recuperaciones

- Proponer y administrar la política de recuperaciones del Banco y Grupo Financiero.
- Análisis de propuestas de mora, definición de estrategia de recobro y toma de decisiones que, de acuerdo con las atribuciones vigentes, no pueden ser resueltas por las unidades del Negocio correspondientes.
- Asunción directa de la gestión de la recuperación de operaciones con clientes, en aquellos casos que se estime conveniente.
- Asesoramiento a las unidades del Negocio en todos los aspectos relativos a las actividades de recuperación.

4.- Unidad de gestión de bienes adjudicados

- Asesoramiento y acompañamiento a las distintas unidades de negocio en los trámites previos a la adjudicación de un bien.
- Gestión de todos los activos adjudicados por el Banco (pago de impuestos, relación con Comunidades, etc.), bien directamente o a través de proveedores externos.
- Coordinación en la venta de los bienes adjudicados.

La estructura se completa con la Red comercial tradicional, a cuyo frente se encuentran las Direcciones Regionales, que cuentan con equipos específicos de riesgos para las citadas tareas de concesión, seguimiento y recuperación, de las que dependen las oficinas adscritas a las mismas por situación territorial, y las redes especializadas de Banca Privada y oficinadirecta.com.



PROCEDIMIENTOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO

Desde 1989, fecha de la que datan los primeros scoring de concesión del Banco, se ha continuado con la política de innovación y perfeccionamiento de los sistemas de gestión y medición del riesgo de crédito.

Desde hace varios años se encuentran ya implantados sistemas de scoring específicos para Particulares (hipotecarios, consumo y tarjetas de crédito), Autónomos, Microempresas, Pymes y Gran Empresa, así como un sistema de rating de Pymes y otro de Gran Empresa, basados en la información histórica que sobre estos segmentos tiene la entidad y que permiten ordenar y agrupar a las empresas por su nivel de riesgo.

Los modelos de scoring/rating de Banco Pastor presentan un elevado carácter predictivo, en línea con las mejores prácticas del sector, y se encuentran plenamente integrados en la gestión, con elevada madurez de la Red en su utilización.

Igualmente, basado en los datos históricos propios, en 2005 se implantó un sistema experto para las operaciones de Financiación Inmobiliaria al Promotor.

Con adecuada frecuencia se obtienen informes especialmente diseñados para verificar el comportamiento de los sistemas de evaluación y, en su caso, adoptar las decisiones oportunas relativas a la política de riesgo de crédito. Asimismo, se realizan periódicamente reestimaciones de todos los mencionados sistemas automáticos de evaluación.

Seguimiento y control del Riesgo de Crédito

El comportamiento del riesgo de crédito es uno de los factores que más puede condicionar la generación de valor sostenido en el tiempo que persigue toda institución financiera, dada la importancia que el capítulo de inversiones comprometidas con clientes tiene en el conjunto del negocio bancario.

Resulta evidente, por tanto, la necesidad de contar con medios que permitan conocer la trayectoria de las operaciones crediticias otorgadas a clientes, al objeto de poder actuar sobre aquéllas cuya evolución así lo aconseje.

El Banco ha desarrollado diversos procedimientos que permiten y facilitan las funciones inherentes al seguimiento del riesgo de crédito y, por tanto, la obtención de la información necesaria y su tratamiento integral. Dichos procedimientos pueden agruparse en tres grandes bloques:

- Sistemas para el tratamiento de posiciones desfasadas y/o incidencias de los clientes.
- Sistemas analíticos globales en base al nivel de peligrosidad de las referidas situaciones.
- Sistemas preventivos para la detección con antelación y fiabilidad de posibles comportamientos atípicos y/o situaciones no deseadas.

En resumen, se trata de herramientas que persiguen la diagnosis anticipada de las situaciones consideradas anómalas y, consecuentemente, la toma de decisiones oportunas y en tiempo.

El seguimiento de los riesgos se lleva a cabo, de acuerdo con los respectivos niveles de responsabilidad y actuación fijados, por las oficinas, las Direcciones Regionales a



las que se encuentran adscritas éstas y la Unidad de Prevención y Seguimiento de Riesgos.

Desarrollo del Plan Director de adaptación a Basilea II

Banco Pastor elaboró en 2005, con la colaboración de un consultor externo, el “Diagnóstico de los procesos de Gestión del Riesgo y el Plan Director de Adaptación a Basilea II”, para revisar las tareas a realizar para adecuarse a los nuevos modelos de gestión del riesgo, con dos objetivos principales:

- Seguir mejorando la gestión del riesgo en el Banco.
- La aplicación de los modelos más avanzados de Basilea II para el cálculo del consumo de Capital Regulatorio.



El Banco comenzó en 2005 la ejecución del primer grupo de tareas recogidas en el mencionado Plan Director. Asimismo, en Julio de 2006 el Banco contrató la colaboración de uno de los consultores de mayor prestigio del mercado para ejecutar el resto de tareas pendientes establecidas en dicho Plan Director, que ha continuado desarrollándose durante 2008 y que permitirá cumplir los objetivos planteados:

- Estimación de Parámetros de Riesgo (PDs, EADs y LGDs).

Objetivo: calibrar los parámetros de Riesgo para los diferentes Modelos Internos de Crédito.

Alcance y desarrollo:

1. Cálculo de las PDs (probabilidad de incumplimiento de cada exposición) regulatorias y de gestión a partir de las salidas de los Modelos de Rating – Scoring existentes.
2. Desarrollo y estimación de los Modelos de EADs (valor de la exposición en caso de incumplimiento) y estimación de CCFs (factores de conversión de crédito aplicados a las partidas de fuera de balance para convertirlas en equivalentes de crédito).



3. Desarrollo y estimación de los Modelos de Severidad o LGDs (pérdida en caso de incumplimiento).

- Seguimiento sistemático de Modelos Internos de Riesgo de Crédito.

Objetivo: diseñar e implementar los procedimientos periódicos para el Seguimiento, Mantenimiento, Supervisión y Control sistemático de los modelos

Alcance y desarrollo:

1. Desarrollo de la Metodología de Seguimiento de Modelos.
2. Definición de las especificaciones de la herramienta informática.
3. Implantación para los Segmentos de Particulares y Empresas.

- Modelo de Información de Riesgos (Riesgo de Crédito e Integración del Reporting de todos los demás tipos de Riesgo).

Objetivo: diseñar, construir e implantar un modelo de información para la Gestión Integral del Riesgo y BIS II (MIR) que almacene la información de forma coherente, estructurada y orientada a la explotación. El MIR buscará 4 objetivos específicos:

1. Almacenamiento periódico de las variables requeridas por los modelos internos de Riesgo de Crédito: Rating – Scoring, Severidad y Exposición.
2. Seguimiento, mantenimiento, supervisión y control de los modelos.
3. Almacenamiento de los datos y cálculo de los requerimientos de Capital Regulatorio (Estándar e IRB), Capital Económico, Pérdida Esperada y RAROC.
4. Generación y almacenamiento de información de gestión y control de los diferentes riesgos y de los Pilares 2 y 3 (Información Banco de España).

- Revisión del tratamiento de Garantías y Colaterales.

Objetivo: realizar una revisión del Tratamiento de Garantías y Colaterales en el Banco y definir las soluciones tácticas y estratégicas que permita su adecuación a BIS II y las mejores prácticas.

Alcance y desarrollo:

1. Revisión del tratamiento actual de las Garantías y Colaterales.
2. Diseño funcional y tecnológico de las soluciones tácticas a implementar, especialmente para las Garantías y Colaterales con mayor importancia relativa.
3. Diseño funcional de las soluciones estratégicas.

- Modelo de Rentabilidad Ajustada al Riesgo (RAROC / Pricing)

Objetivo: diseño y desarrollo de un Modelo de Rentabilidad Ajustada a Riesgo (RAROC/Pricing) que contemple una metodología de cálculo, un marco de gestión que facilite su implantación y una solución informática que lo soporte.

Alcance y Desarrollo:

1. El Diseño del Marco Metodológico: metodología de cálculo que contenga los aspectos funcionales necesarios para el cálculo del RAROC (de Gestión y de Medición -histórico-) y Pricing.



2. El Diseño del Marco de Gestión: aspectos organizativos, técnicos, políticas y procedimientos (modelos de información de gestión, segmentación de carteras, precios...) que faciliten la implantación.

3. El Desarrollo e Implementación de toda la funcionalidad propuesta en el marco metodológico en el Sistema MIR.

El Modelo de Información de Riesgos (MIR) es transversal al resto de proyectos en cuanto que supone el soporte tecnológico (de los datos, motores de cálculo y reporting) de los restantes proyectos. Asimismo, facilita su implantación gradual/modular sin merma de una visión integradora.

Ejes Plan Director Basilea II



Por tanto, la ejecución de las diferentes tareas permitirá, en última instancia, estar en condiciones de solicitar al Banco de España la aprobación de los Modelos Internos del Banco a efectos de cálculo de Capital Regulatorio.

NIVEL MÁXIMO DE EXPOSICIÓN AL RIESGO DE CRÉDITO

El cuadro siguiente muestra el nivel máximo de exposición al riesgo de crédito asumido por el Grupo a 31 de diciembre de 2008 y 2007 para cada clase de instrumento financiero, sin deducir del mismo las garantías reales ni otras mejoras crediticias recibidas para asegurar el cumplimiento de los deudores:

EXPOSICIÓN MÁXIMA AL RIESGO DE CRÉDITO (Miles de euros)			
	2008	2007	Variación %
Depósitos en entidades de crédito	752.719	1.047.417	(28,14)
Valores negociables	2.826.031	1.251.671	125,78
Crédito a la clientela (*)	21.537.952	21.373.991	0,77
Riesgos contingentes	1.303.340	1.616.675	(19,38)
Otras exposiciones	3.392.447	4.007.688	(15,35)
EXPOSICIÓN MÁXIMA AL RIESGO DE CRÉDITO	29.812.489	29.297.442	0,02

(*) Incluidos préstamos titulizados dados de baja en balance correspondientes a titulizaciones anteriores al año 2004 (276.012 y 363.581 miles de euros, en 2008 y 2007 respectivamente)

GARANTÍAS REALES RECIBIDAS Y OTRAS MEJORAS CREDITICIAS

El Grupo utiliza como un instrumento fundamental en la gestión del riesgo de crédito el buscar que los activos financieros adquiridos o contratados por el mismo cuenten con garantías reales y otra serie de mejoras crediticias adicionales a la propia garantía personal del deudor. Las políticas de análisis y selección de riesgo del Grupo definen, en función de las distintas características de las operaciones, tales como finalidad del riesgo, contraparte, plazo, consumo de recursos propios, etc. las



garantías reales o mejoras crediticias de las que deberán disponer las mismas, de manera adicional a la propia garantía del deudor, para proceder a su contratación.

La valoración de las garantías reales se realiza en función de la naturaleza de la garantía real recibida. Con carácter general, las garantías reales en forma de bienes inmuebles se valoran por su valor de tasación, realizada por entidades independientes de acuerdo con las normas establecidas por Banco de España para ello en el momento de la contratación. Sólo en el caso de que existan evidencias de pérdidas de valor de estas garantías o en aquellos casos en los que se produzca algún deterioro de la solvencia del deudor que pueda hacer pensar que se pueda tener que hacer uso de estas garantías, se actualiza esta valoración de acuerdo con estos mismos criterios; las garantías reales en forma de valores cotizados en mercados activos se valoran por su valor de cotización, ajustado en un porcentaje para cubrirse de posibles variaciones en dicho valor de mercado que pudiese perjudicar la cobertura del riesgo; los avales y garantías reales similares se miden por el importe garantizado en dichas operaciones. Los derivados de crédito y operaciones similares utilizados como cobertura del riesgo de crédito se valoran, a efectos de determinar la cobertura alcanzada, por su valor nominal que equivale al riesgo cubierto; por su parte, las garantías en forma de depósitos pignorados, se valoran por el valor de dichos depósitos, y en caso de que estén denominados en moneda extranjera, convertidos al tipo de cambio en cada fecha de valoración.

RIESGO DE CONTRAPARTIDA

Por su actividad en los mercados financieros, la unidad de Tesorería asume riesgos con las entidades financieras al realizar operaciones simples (depósitos prestados, operaciones repo, etc) u operaciones más complejas (productos derivados, productos estructurados, etc, negociados en mercados no organizados -mercados OTC-).

Adicionalmente en la operativa de compraventa de divisas se asume el día del pago el riesgo de entrega que se produce cuando se ha ordenado el pago de una divisa, sin existir la confirmación del abono de la otra.

También se tiene que considerar el riesgo de emisor que surge como consecuencia de las posiciones que el Banco tiene en las carteras de renta fija privada. Por último, determinadas operaciones de comercio exterior implican la asunción de riesgo frente a otras entidades financieras.

A estos riesgos que surgen de la posibilidad de experimentar un quebranto económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de la contraparte, les denominaremos en su conjunto RIESGO DE CONTRAPARTIDA.

ORGANIZACIÓN DE LA FUNCIÓN DE RIESGO DE CONTRAPARTIDA

Autorización de Límites

Corresponde al Consejo de Administración la autorización anual de los límites de contrapartida a propuesta del Comité de Dirección, de manera que sólo se podrá operar en los mercados financieros con aquellas Entidades que tienen autorizado un límite.

Con carácter previo, el Comité de Dirección procederá a la autorización de la propuesta de límites de contrapartida, pudiendo realizar cuantas modificaciones considere oportunas.



En el transcurso del ejercicio, el establecimiento de nuevos límites de contrapartida deberá ser autorizado por el Comité de Dirección.

Excepcionalmente, el Comité de Riesgos podrá autorizar que se opere con una Entidad con la que no se tenga límite, debiendo elevarse una propuesta para la aprobación del límite a la siguiente reunión del Comité de Dirección.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

El seguimiento y control diario de los límites autorizados lo realiza Intervención General (a través de la unidad de Riesgos de Mercado) que, en aplicación del principio de segregación de funciones, es una unidad totalmente independiente de la unidad de negocio, Tesorería, que se encuadra en la Dirección Financiera. Dicha unidad será la que activará el procedimiento establecido para autorizar e informar a la Alta Dirección en caso de producirse algún excedido.

El control de límites de contrapartida se realiza mediante un sistema integrado y en tiempo real que permite conocer en cada momento la línea disponible con cualquier entidad.

PROCEDIMIENTOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN DEL RIESGO DE CONTRAPARTIDA

Los límites autorizados se someten con periodicidad anual a un proceso de revisión-actualización.

Política de asignación de límites

En ejercicios anteriores la asignación de límites se realizaba teniendo en cuenta la solvencia de las entidades, y el rating asignado por las agencias de calificación (Moody's, S&P y Fitch) era de una de las variables fundamentales para asignar cada límite.

La situación actual de los mercados financieros, las dificultades por las que han atravesado muchas entidades financieras internacionales y la falta de transparencia que impide identificar las entidades que tienen activos tóxicos en sus balances, obliga a que la asignación de límites se haga con criterios de máxima prudencia con el fin de conseguir una adecuada diversificación del riesgo de contrapartida. Para el análisis de las entidades se obtiene información reciente sobre su situación financiera y por parte de la Unidad de Riesgos de Mercado se realiza un seguimiento de las noticias que van apareciendo.

Dado que los depósitos prestados a entidades financieras son el producto que más riesgo de contrapartida consume, aún cuando suele instrumentarse a través de operaciones a plazos muy cortos, se ha establecido una política que propicia la diversificación del riesgo entre las entidades que actúan de contrapartida.

Teniendo en cuenta que se consideran grandes riesgos aquellos que superan el 10% de los Recursos Propios del Grupo y considerando que existe un límite al conjunto de grandes riesgos se ha establecido un límite máximo de exposición al riesgo de contrapartida. Asimismo, la asignación de límites se relaciona con nuestros recursos propios computables.

La existencia de noticias que afecten negativamente a la solvencia de una entidad implicará la revisión del límite autorizado por las unidades de Riesgos de Mercado y por Tesorería que mantendrán una comunicación fluida al objeto de adecuarlo a la nueva situación. El nuevo límite asignado deberá ser ratificado posteriormente por el Comité de Dirección.

A pesar de esta política prudente, se tiene en cuenta la manifestación realizada por los gobiernos de los países más relevantes en el sentido de que no permitirán la caída de entidades financieras con el fin de evitar un riesgo sistémico.

Cálculo de la exposición por riesgo de contrapartida

La metodología aplicada en Adaptiv (antes Panorama) se basa en la valoración a mercado de las posiciones “vivas” que cada contrapartida mantiene con el Banco teniendo en cuenta la exposición actual o valor de mercado (Mark to Market) más un Add-on que recoge la exposición potencial futura hasta el vencimiento de las operaciones.

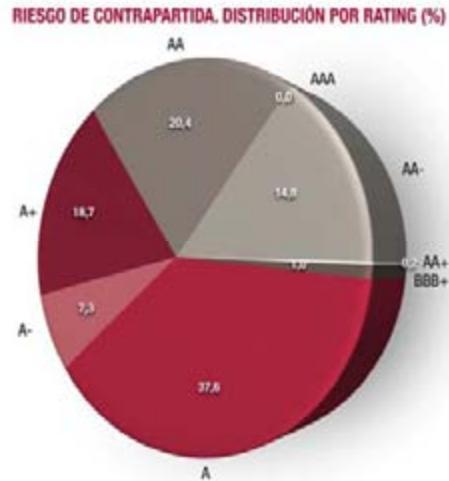
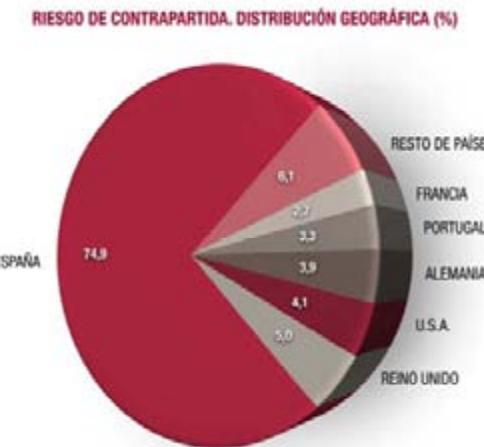
El valor de mercado lo calcula la aplicación Adaptiv por operación y en función del producto objeto del cálculo aplicará los datos de mercado que sean necesarios (curvas de tipos, de volatilidades, precios, etc.).

El cálculo del Add-on se realiza por operación, en función del producto y de una tabla de consumo de límites sobre la base de coeficientes aplicados sobre el principal / nocional teniendo en cuenta el plazo residual de la operación.

Este sistema funciona en “tiempo real”, es decir, el consumo de límites está siempre actualizado. Por este motivo, es obligatorio verificar la existencia de límite disponible antes de cerrar cada nueva operación, así como la inmediata inserción de la misma en los sistemas, con el fin de que el nuevo disponible esté actualizado para su utilización por el resto de los operadores

Cálculo de la exposición por riesgo de contrapartida

A continuación se presenta el consumo de límites de contrapartida a 31 de diciembre de 2008, en función de la distribución geográfica y de los rating asignado a las entidades:





RIESGO DE MERCADO

El Riesgo de mercado está vinculado a las actividades realizadas en los mercados por la Tesorería del Banco y se define como el riesgo potencial de incurrir en pérdidas al que se encuentra expuesta la entidad por las variaciones de valor de los activos financieros en los que se toman posiciones. En la estimación de valor de estos activos financieros hay que tener en cuenta la evolución de los factores de riesgo que afectan a cada mercado (tipos de interés, tipos de cambio, renta variable, etc.).

ORGANIZACIÓN DE LA FUNCIÓN DE RIESGO DE MERCADO

Autorización de Límites

Corresponde al Consejo de Administración la aprobación anual de los límites de riesgo de mercado, a propuesta del Comité de Dirección.

Con carácter previo, el Comité de Dirección procederá a la autorización de la propuesta de límites de mercado presentada para cada una de las diferentes unidades operativas, pudiendo realizar cuantas modificaciones considere oportunas.

Seguimiento y control

El seguimiento del riesgo de mercado, instrumentado a través del control diario de las posiciones y límites autorizados, es realizado por la Unidad de Riesgos de Mercado, encuadrada en Intervención General. Es una unidad que, en aplicación del principio de segregación de funciones, es totalmente independiente de la unidad de negocio, Tesorería, encuadrada en la Dirección Financiera. Dicha unidad de control será la que activará el procedimiento establecido para autorizar e informar a la Alta Dirección en caso de producirse algún excedido.

PROCEDIMIENTOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN DEL RIESGO DE MERCADO

Los límites autorizados se someten con periodicidad anual a un proceso de revisión-actualización.

Los límites de riesgo de mercado deben servir como marco de actuación para la actividad que el Banco realiza en los mercados financieros, de tal forma que cada una de las operaciones concretas se formalice dentro de este marco. En la actualidad, dicha actividad es realizada por la unidad de Tesorería, encuadrada dentro de la Dirección Financiera.

La estructura de límites de riesgo de mercado debe cumplir los siguientes objetivos:

- Establecimiento del nivel de tolerancia al riesgo del Banco, por parte del Consejo de Administración y del Comité de Dirección.
- Flexibilidad suficiente para no constreñir la actividad de toma de riesgos por las áreas de negocio.
- Garantizar la concordancia de la estructura de límites fijada con los objetivos aprobados para cada área de negocio, su nivel de experiencia y su desempeño pasado.

Para alcanzar dichos objetivos será necesario:

- Establecer niveles autorizados para la asunción del riesgo de mercado en el Banco.



- Supervisar diariamente el cumplimiento de la estructura de límites fijada.
- Establecer un procedimiento ágil de comunicación a la Alta Dirección del Banco de los excedidos producidos, su justificación, en su caso, y las medidas tomadas para su solución.

Tipología de límites por Riesgo de Mercado

Para la medición en términos globales del riesgo de mercado asumido, se establece un Límite Global en el que computará la exposición asumida como consecuencia de la actividad en los mercados realizada por la unidad de Tesorería. Este límite se mide en términos de VaR diversificado con un horizonte temporal de un día y con un nivel de confianza del 99%.

Para una medición adecuada del riesgo de mercado asumido en las distintas carteras y unidades en que se subdivide la actividad, se establecen distintas tipologías de límites que se agrupan en tres grandes bloques:

1. Límites VaR (valor en riesgo ó Value-at-Risk en terminología anglosajona).

Este límite medirá la exposición máxima a fin de día de cada unidad o de cada cartera de modo individual, y se calculará tomando el dato de VaR diversificado a un día con un nivel de confianza del 99%.

La aplicación de la metodología Value-at-Risk (VaR) permite medir la pérdida máxima que se puede producir en el valor de la cartera como consecuencia de cambios en las condiciones generales de los mercados financieros, manifestados en alteraciones de los tipos de interés, de los tipos de cambio y en las cotizaciones de renta variable, si se mantiene dicha cartera durante un periodo determinado de tiempo.

La metodología aplicada por la aplicación Advisor (antes, Panorama) para estimar el riesgo de mercado es el VaR paramétrico, basado en la matriz de varianzas y covarianzas, calculado con un nivel de confianza del 99% y un horizonte temporal de un día.

2. Nivel de Stop Loss

Se entiende por Stop Loss diario, mensual o anual, la pérdida máxima asumible en los resultados de gestión para cada periodo.

Alcanzar el nivel de un Stop Loss, obliga a la persona u órgano autorizado a tomar las siguientes decisiones: 1) autorizar el excedido, 2) establecer un nuevo nivel de Stop Loss, 3) a la ejecución total o parcial del Stop Loss.

La ejecución de un Stop Loss diario/mensual/anual implicará cerrar ó cubrir las posiciones abiertas existentes en la cartera afectada por el mismo y no poder volver a abrir riesgos en dicha cartera hasta el siguiente día/mes/año, salvo autorización expresa.

3. Límites complementarios

Adicionalmente existen un conjunto de límites complementarios, ajustados a las características propias de cada cartera (riesgos de tipo de interés, tipos de cambio, renta variable o renta fija), que tienen como objetivo el control y seguimiento pormenorizado de las posiciones mediante la aplicación de otros tipos de controles (sensibilidad neta, posición neta máxima, límites por emisor, límites por título, límites por riesgo de base y riesgo de curva, límites por rating, etc.).



Control diario de Posiciones y Límites

El control de límites de riesgo de mercado se realiza diariamente mediante un sistema integrado que permite conocer, medir y analizar en cualquier momento el riesgo incurrido, por tipo de riesgo, unidad de negocio y/o por producto.

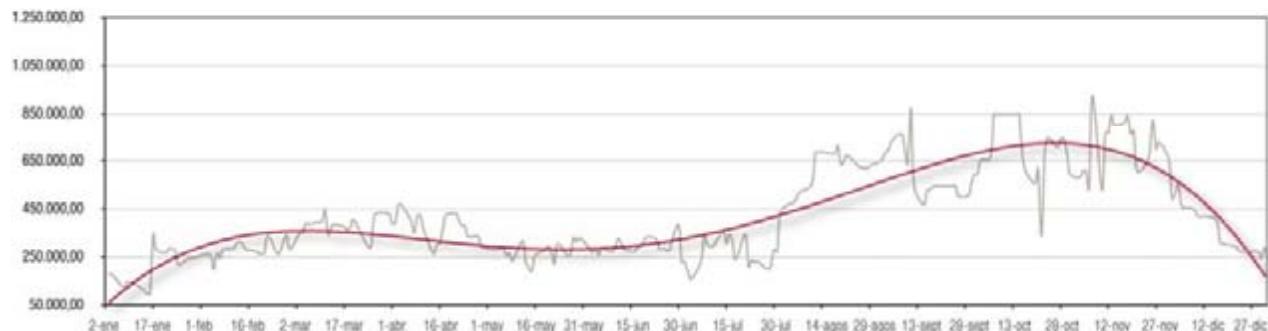
El informe de control diario de posiciones y límites incluye la exposición medida en términos de VaR, principal indicador del riesgo de mercado, la situación de los Stop loss y la evolución de los límites complementarios.

En el mes de mayo de 2008 se ha autorizado la estructura de límites que está vigente al 31 de diciembre de 2008, estableciéndose un límite global para el conjunto de las posiciones que se mantienen a fin de día por la Tesorería de 1.200 miles de euros, en términos de VaR diversificado con un horizonte temporal de 1 día y un nivel de confianza del 99%.

El VaR al 31 de diciembre de 2008 fue de 234 miles de euros y el VaR medio del ejercicio 2008 fue de 415 miles de euros.

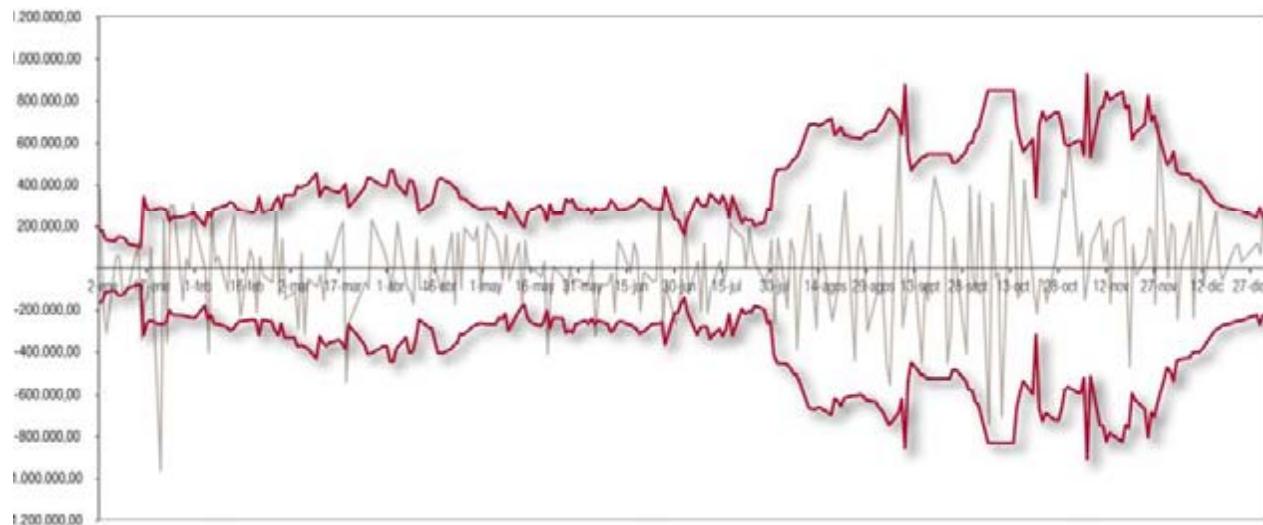
A continuación se muestra la evolución del VaR (a 1 día para un nivel de confianza del 99%) de la Tesorería a lo largo del ejercicio 2008, así como el resultado del Backtesting (comparación del resultado diario obtenido contra el VaR calculado del día anterior):

EVOLUCIÓN RIESGO DE MERCADO 2008





BACKTESTING ANUAL DE TESORERIA 2008



RIESGO DE INTERÉS

El riesgo de tipo de interés estructural mide el comportamiento de las diferentes partidas del balance (activo, pasivo y cuentas fuera de balance) ante desplazamientos de la curva de tipos, debido a que las operaciones tienen un diferente plazo de repreciación o vencimiento o bien a consecuencia de la pendiente de la curva de tipos que toman como referencia en dicha repreciación. La medición de este riesgo se efectúa evaluando el impacto que tiene un movimiento de la curva de tipos en el margen financiero de la entidad y sobre su patrimonio neto en términos de valor económico.

El Comité de Activos y Pasivos (COAP) es el responsable de la gestión integral del balance y define las líneas de actuación acordes con las directrices aprobadas por el Consejo de Administración y el Comité de Dirección. Dicho Comité está compuesto por la Alta Dirección del Banco y se reúne de forma mensual. Asimismo, realiza el seguimiento de los resultados y establece las estrategias de cobertura a llevar a cabo que den lugar a una recurrencia y estabilidad del margen financiero y a la maximización del valor económico del Banco bajo cualquier eventualidad de tipos de interés.

La elaboración y control de la información necesaria para la toma de decisiones es competencia de la Unidad de Gestión Financiera del Balance, que además realiza el seguimiento de la puesta en marcha de las decisiones adoptadas por el COAP.

La medición y gestión del riesgo de interés estructural se realiza a través de dos tipos de metodologías: estática y dinámica, y contempla todas las partidas de balance/fuera de balance excepto las incluidas en la cartera de negociación.

Las mediciones estáticas utilizadas son el gap de repreciación y la sensibilidad a desplazamientos de tipos de interés en valor de mercado. Las simulaciones dinámicas tratan de analizar el impacto sobre el margen financiero (sensibilidad) de diferentes desplazamientos –paralelos y con cambio de pendiente- de la curva de tipos de interés implícitos, considerando distintos escenarios de volumen de negocio



previsto. El horizonte temporal en este tipo de análisis es de 24 meses, con el fin de considerar el efecto completo de los movimientos de la curva de tipos sobre la práctica totalidad del balance.

Por lo que respecta al análisis de valor económico, el Banco cumple con los límites establecidos por el Consejo de Administración.

El Banco cuenta con dos límites a efectos del control del riesgo de tipo de interés. El primero de ellos se refiere al impacto adverso de desplazamientos paralelos de la curva de tipos de interés (100 pbs) en el Valor Económico del Banco. El segundo, es un límite a la sensibilidad del margen de intereses (MI) de un año ante cualquier escenario adverso de movimientos en los tipos de interés del mercado.

RIESGO DE LIQUIDEZ

El riesgo de liquidez mide la capacidad para afrontar los compromisos de pago adquiridos por la entidad y para financiar los planes de negocio futuros.

El Comité de Activos y Pasivos (COAP) realiza el seguimiento y control de la situación de liquidez de la entidad, identificando posibles situaciones de carencia o exceso de liquidez como consecuencia de los desfases temporales entre los vencimientos de los activos y pasivos del balance. La gestión de la liquidez estructural del Grupo trata de buscar la optimización de la estructura del balance en cuanto a la diversificación de plazos y productos, buscando una captación de recursos lo más óptima posible y generando planes de inversión rentables para la entidad.

El análisis del riesgo de liquidez es un enfoque integrado que incluye las operaciones realizadas por la Tesorería y se realizan dos tipos de mediciones: estática y dinámica.

El Gap estático de liquidez evalúa el déficit/exceso neto de fondos teniendo en cuenta los vencimientos de las cuentas de activo y pasivo en una serie de intervalos temporales.

El Gap dinámico de liquidez proporciona información adicional puesto que considera los flujos contractuales y los esperados, incorporando además comportamientos particulares de determinadas partidas de balance (estacionalidad, tratamiento de cuentas a la vista). Esto permite determinar los objetivos estratégicos y comerciales del Grupo. De forma mensual, se verifica la bondad de las proyecciones realizadas (backtesting) lo que permite actualizar y modificar, si procede, el plan financiero y las líneas de actuación consideradas por la entidad.

Existen indicadores -ratios de liquidez- tanto estáticos como dinámicos, para el corto, medio y largo plazo, que posibilitan la anticipación de posibles situaciones de iliquidez futura. Estos límites sirven de apoyo a la gestión de este riesgo y han sido autorizados por el Consejo de Administración. En el Comité de Dirección y en el Comité de Activos y Pasivos se realiza un seguimiento periódico de los mismos.

La Entidad cuenta con un Plan de Contingencia de Liquidez, aprobado por el Consejo de Administración, que permite prevenir situaciones graves de iliquidez y que contempla distintos indicadores que permiten identificar diferentes situaciones y niveles de crisis de liquidez, así como los protocolos y procedimientos a seguir en cada caso.

Este Plan de Contingencia ha sido una herramienta de apoyo durante la crisis financiera de los mercados que tuvo su máxima incidencia a mediados del 2008. La fuerte restricción en la toma de fondos en los mercados interbancario, titulizaciones



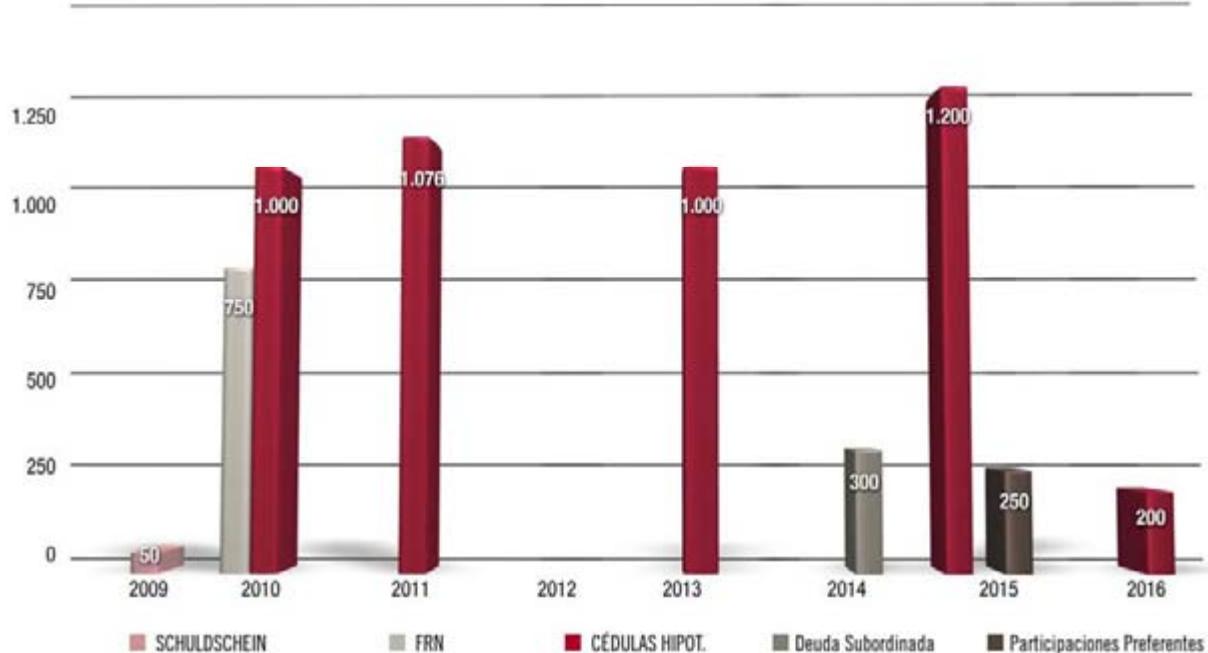
y cédulas, así como en el de renta fija, iniciada en 2007, unido a la fuerte desconfianza en el sector, ha llevado a un continuo replanteamiento de las estrategias de financiación. Adicionalmente, el mantenimiento de una cartera de contingencia, cuyo volumen de activos líquidos ha ido aumentando paulatinamente, y la existencia de una gestión activa de la posición de liquidez del banco constituyen los elementos esenciales para afrontar con solidez cualquier eventualidad.

El Grupo Banco Pastor mantiene activos en diferentes programas de emisión, con el fin de diversificar en gran medida las fuentes de financiación captadas en los mercados: Programa de Renta Fija en CNMV (límite 3.500 millones de euros) y Programa EMTN en la Bolsa de Luxemburgo a través de Pastor Internacional Debt, S.A. (límite 3.000 millones de euros). Por lo que respecta a la emisión de fondos de titulización, a lo largo del ejercicio 2008 se ha constituido un nuevo Fondo de titulización de Pymes por importe de 500 millones de Euros. En el mercado de Cédulas, se han realizado emisiones tanto públicas como privadas por importe de 2.276 millones de Euros (de los que 1.276 millones se vendieron íntegramente en mercados institucionales). En relación con estas emisiones, cabe destacar que 200 millones corresponden a una cédula hipotecaria nominativa del Banco Europeo de Inversiones y 226 millones a una cédula emitida en diciembre para acudir a la subasta prevista por el Real Decreto Ley 6/2008 que regula el Fondo para la Adquisición de Activos Financieros. Por último y en relación con emisiones a corto plazo, el Grupo Banco Pastor cuenta con un Programa de Emisión de Pagarés en CNMV por un límite máximo de 6.000 millones de euros -2.395 millones de euros utilizados al 31 de diciembre de 2008- y un Programa Euro Commercial Paper, registrado en 2008 en la Bolsa de Londres, con un límite de 3.000 millones de euros, disponible en su totalidad a cierre de año.

El perfil de vencimientos de emisiones a medio y largo plazo de Banco Pastor no presenta vencimientos significativos hasta el 2010:



PERFIL DE VENCIMIENTOS DE LAS EMISIONES VIVAS (Millones de euros)



RIESGO OPERACIONAL

El Banco, consciente de la importancia que, a nivel estratégico, supone un adecuado control y gestión del Riesgo Operacional, y siguiendo las directrices definidas en el acuerdo Marco de Convergencia Internacional de Medidas y Normas (Marco de Capital “Basilea II”, en adelante BIS II), inició en 2004, la implementación de un modelo de gestión del Riesgo Operacional, con el horizonte temporal de su aplicación en 2008.

En este sentido, una vez ha entrado en vigor la Circular del Banco de España 3/2008 sobre determinación y control de Recursos Propios mínimos, y considerando que Banco Pastor cumple los criterios y requisitos establecidos en la Norma Nonagésima Séptima de esta Circular, así como se ajusta a los estándares establecidos en la Guía para la aplicación del Método Estándar de los Recursos Propios por Riesgo Operacional publicada también por este Regulador, el Consejo de Administración de Banco Pastor, en sesión celebrada el 25 de Septiembre de 2008, acordó la aplicación del Método Estándar en la Determinación de los Recursos Propios por Riesgo Operacional (El cálculo de capital por Riesgo Operacional aplicando el Método Estándar se ha efectuado por primera vez en los Estados de Recursos Propios a 31/12/2008).

Esta decisión fue comunicada a la Dirección General de Supervisión del Banco de España, poniendo a su disposición, en formato electrónico, toda la información necesaria para la justificación del cumplimiento de los requisitos exigidos por la citada circular, así como el correspondiente informe de Auditoría Interna del modelo.



No obstante, y una vez alcanzado este importante hito, se sigue trabajando en la implementación, a futuro, de modelos avanzados (Advanced Measurement Approach).

De acuerdo con el Plan de Implantación de Gestión Integral del Riesgo Operacional, se han desarrollado las herramientas de gestión del Riesgo Operacional para la aplicación del método estándar, fundamentadas en los siguientes aplicativos:

- Sistemas de gestión y evaluación cualitativa del riesgo operacional, denominado internamente SIRO (Sistema de Información de Riesgo Operacional).
- Sistemas de gestión cuantitativa del riesgo operacional, denominado internamente ARO (Aplicación de Riesgo Operacional).
- Segmentación de las actividades de la Entidad en líneas de negocio en la herramienta de cálculo de requerimientos mínimos de capital en base a las líneas de negocio establecidas por el Banco de España.
- Indicadores claves de riesgo (KRI).
- Sistemas de tratamiento y generación de información de gestión, basados principalmente en sistemas facilitadores de informes usados dentro del cuadro de mando (CMRO).

Los objetivos descritos en el citado Plan de Implantación se han estructurado en base a la naturaleza de los mismos en:

Objetivos cualitativos

La principal misión de los objetivos cualitativos consiste en:

- Detección de los riesgos actuales y potenciales que faciliten el proceso de toma de decisiones relativas a la gestión del riesgo operacional y la operativa de la Entidad,
- Mejora continua de los procesos y sistemas de control que minimicen los riesgos operacionales en los que se pudiera incurrir,
- Promover la concienciación en toda la organización de la relevancia del riesgo operacional y el impacto y naturaleza de los eventos de pérdida en la Entidad.

Objetivos cuantitativos

La principal misión de los objetivos cuantitativos es:

- Medición cuantitativa de las pérdidas reales acaecidas por la ocurrencia de eventos de pérdida asociados al riesgo operacional,
- Generación de información histórica correspondiente a eventos de pérdida y la identificación de los mismos en función de las líneas de negocio, procesos y naturaleza de los mismos, según las directrices del Acuerdo Marco de Capital BIS II,
- Generación de elementos objetivos que faciliten el proceso de toma de decisiones en la gestión del riesgo operacional de la Entidad.

Metodologías cualitativa y cuantitativa

Para la realización de este proyecto, se han desarrollado metodologías cualitativas y cuantitativas que han permitido generar los elementos clave de gestión y medición



del riesgo operacional. Dichas metodologías parten del análisis y categorización de los riesgos de la Entidad, siguiendo las directrices del Acuerdo de Capital BIS II.

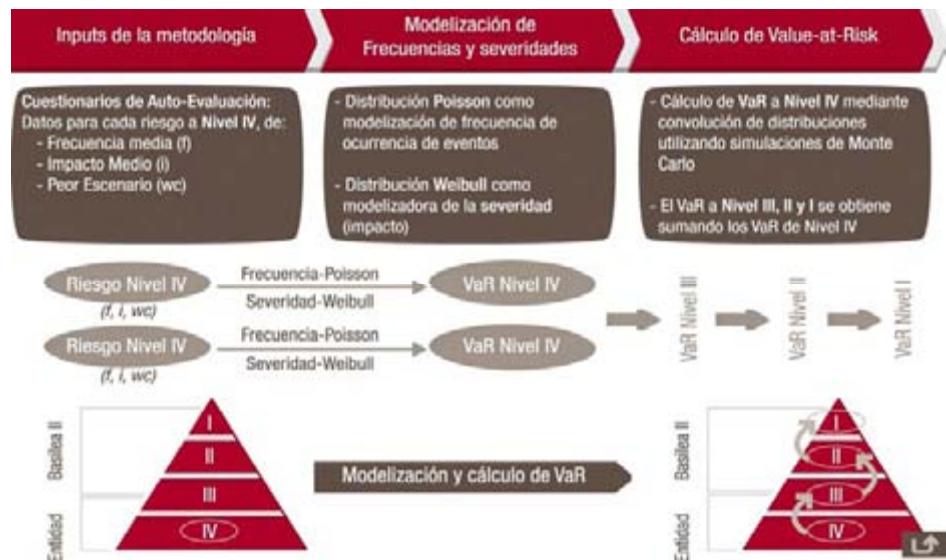
La metodología cualitativa, soportada fundamentalmente por el aplicativo SIRO, se fundamenta en tres pilares:

- Generación de mapas de procesos de la Entidad,
- Identificación de riesgos y controles asociados a los citados procesos,
- Sistema de autoevaluación basado en cuestionarios y generación de un VaR cualitativo calculado en función del resultado de los mencionados cuestionarios.
- Identificación y captura de los Indicadores de Riesgo (KRI) más significativos y que mayor correlación tienen con la potencial ocurrencia del riesgo y sus impactos.

En el siguiente esquema, se muestran las metodologías cualitativas aplicadas:



Asimismo, en el siguiente cuadro se representa esquemáticamente, el Cálculo de Value-at-Risk que se está aplicando en el contexto de nuestra metodología cualitativa:

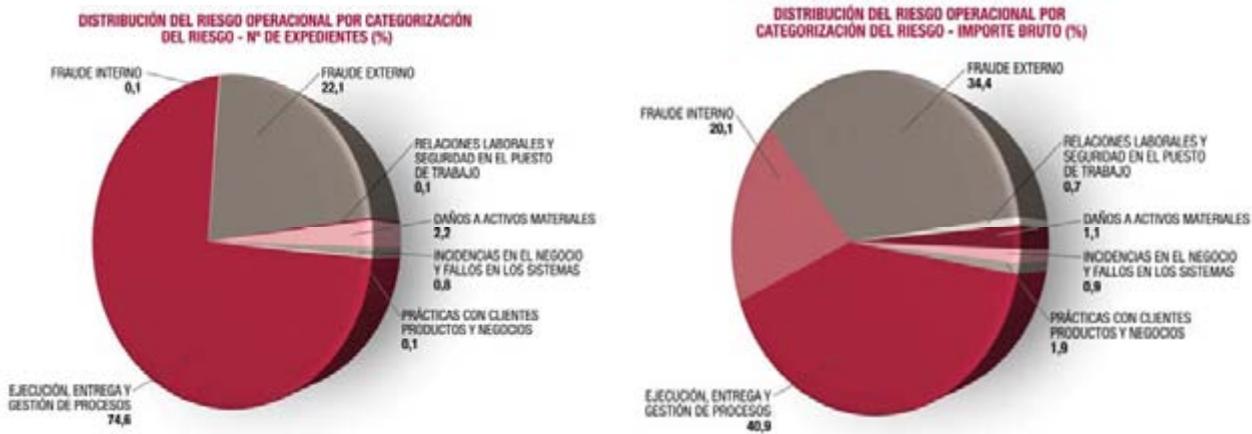


Respecto a la metodología cuantitativa (soportada por el aplicativo ARO), se basa en la identificación y recogida de eventos en una base de datos de pérdidas conciliada contablemente. La información recogida en dicha base de datos de pérdidas se clasifica en función de los procesos, naturaleza de los riesgos (tipología de los eventos) y línea de negocio asociada.

Banco Pastor forma parte desde el ejercicio 2007 de ORX (Operational Riskdata Exchange Association), organización internacional formada por 50 entidades financieras de 18 países, líder en la creación y mantenimiento de una Base de Datos de pérdidas operacionales internacional, con unos elevados estándares de calidad en el intercambio de datos. La pertenencia a esta asociación nos permite realizar un ejercicio de benchmarking y, a futuro, formará parte de las modelizaciones estadísticas necesarias para realizar cálculos de capital por métodos avanzados.

Nuestra base de datos, que acumula eventos desde Enero 2004, ha registrado en el periodo comprendido entre Enero y Diciembre del ejercicio 2008 un total de 5.588 eventos que alcanzan una Pérdida Total Bruta de 2,5 millones de euros, siendo la Pérdida Neta de 2,3 millones de euros. Los datos facilitados no incluyen las pérdidas operacionales relacionadas con el riesgo de crédito.

La distribución de los eventos recopilados en dicha base, se detalla en los siguientes gráficos:



RIESGO DE CUMPLIMIENTO Y RIESGO REPUTACIONAL

En el Grupo Banco Pastor existe una arraigada cultura de cumplimiento normativo, explicitada en la primera Guía de Conducta Profesional aprobada por el Consejo de Administración en 1986 y actualizada en el año 2000, como Código de Conducta Profesional, donde además de explicitarse los valores que deben presidir todas las actuaciones de los integrantes del Grupo, se contemplan expresamente aspectos de transparencia con la clientela, conflictos de intereses y actitud proactiva de colaboración para evitar la comisión por terceros de actuaciones que se pudieran tipificar como delito.

En coherencia con lo antedicho, se siguen al más alto nivel del Banco todos los aspectos relacionados con reclamaciones de nuestros clientes; existe un Comité interdisciplinar de Prevención de Blanqueo de Capitales que propone al Consejo de Administración las medidas necesarias para la más eficaz actuación del Banco en todo lo concerniente a este importante aspecto y es, asimismo, el Consejo de Administración quien recibe información sobre la actuación del Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta en el ámbito del Mercado de Valores.

El Banco creó la Unidad de Cumplimiento Normativo en septiembre de 2006, atendiendo así a las obligaciones de Directivas Comunitarias que exigían que las entidades contaran con esa función. Dicha exigencia pasó a ser un requisito legal obligatorio, una vez dichas Directivas fueron transpuestas a la legislación española a través de la Ley 47/2007 de 19 de diciembre de 2007, que modifica la Ley del Mercado de Valores y el Real Decreto 217/2008 de 15 de febrero de 2008, que transpusieron la denominada normativa MIFID. Asimismo en la normativa sobre Recursos Propios de las Entidades Financieras, en la transposición a la normativa española, el Real Decreto 216/2008, de 15 de febrero de 2008, establece la exigencia de que las entidades cuenten con una Unidad y que se garantice el principio de independencia respecto a aquellas áreas o unidades que desarrollen las actividades de prestación de servicios de inversión.

Para garantizar su independencia la Unidad de Cumplimiento Normativo se encuadró en la Dirección de Auditoría y Control que depende directamente de la Presidencia del Banco.



El objetivo de la Unidad de Cumplimiento Normativo, es anticiparse a los cambios regulatorios para proteger y fomentar los valores corporativos y la reputación de la organización, intentando dar respuesta a los requerimientos de una legislación intensiva (posiblemente el sector de servicios financieros está viviendo el mayor movimiento regulatorio de nuestra generación, que previsiblemente se incrementará en un futuro próximo, atendiendo a los borradores de propuestas de nuevas regulaciones que circulan entre los organismos internacionales). Además, la complejidad es mayor al pasar de un escenario que se regía por reglas claras a regirse por principios, lo que supone el trabajar con conceptos jurídicos indeterminados, novedosos en nuestra normativa, y hacerlo de una manera eficiente.

Para cumplir con ese objetivo, la Unidad de Cumplimiento Normativo tiene la responsabilidad de asesorar y asistir al resto de la organización en el desarrollo de su actividad en una "Cultura de Cumplimiento", que debe contar con una buena alineación de valores, procesos y controles que se asegurará aplican los gestores de los distintos procesos para mitigar los Riesgos de Cumplimiento, para lo que dispondrán de indicadores que le permitan monitorizar y gestionar la exposición del Grupo Banco Pastor tanto al Riesgo Reputacional como al Riesgo de Cumplimiento Normativo.

Por lo que respecta al cumplimiento de la normativa en vigor, participó en el proceso de implantación a través de la elaboración del Plan de Adaptación a MIFID que requería la CNMV, por medio de carta de su Presidente de fecha 17 de julio de 2006, dirigida al Presidente del Banco Pastor, y continúa haciendo un seguimiento del grado de implantación y adaptación a los nuevos requisitos que van surgiendo tanto a través de los reguladores nacionales como de los distintos organismos internacionales que establecen guías y mejores prácticas al efecto.

Adicionalmente, para el resto de cuestiones, Cumplimiento Normativo parte de los riesgos detallados en el análisis de procesos realizado en Riesgo Operacional a través de una categorización cualitativa propuesta por la British Banker Association. Esta categorización incluye un factor subjetivo en una escala del 0 al 5, expresando la relación y el daño reputacional asociado con el evento de pérdida operacional. Existe un inventario de riesgos reputacionales que se actualiza periódicamente, elaborándose un reporte mensual.



TRANSPARENCIA Y GOBIERNO CORPORATIVO



Como señaló la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y Seguridad en los Mercados y en las Sociedades Cotizadas (Informe Aldama), una de las preocupaciones que vienen incidiendo en el mundo de los mercados de capitales es la integración de éstos en un proceso acelerado de globalización en que se encuentran insertas las economías de mercado, que se traduce en una filosofía en la regulación y coordinación de la economía, orientada en torno a tres criterios: la vigencia efectiva del imperio de la Ley, la autorregulación de los mercados en el mayor grado posible y la máxima transparencia.

España viene participando en el proceso y filosofía señalados, con especial intensidad en los últimos años, como se ha puesto de manifiesto a través de la Comisión Especial para el estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las sociedades cotizadas (Informe Olivencia) y de la ya citada Comisión Aldama, proceso que, desde el año 2002, ha sido asumido por nuestro legislador y que ha finalizado, por el momento, con la aprobación el pasado 22 de mayo de 2006 del Código Unificado de Buen Gobierno, que deberán tomar las sociedades cotizadas como referencia al realizar el Informe Anual de Gobierno Corporativo referido a ejercicios posteriores al 2007.

La cronología relativa al derecho positivo podría resumirse así: en primer lugar se promulgó la Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, de 22 de noviembre de 2002 y, posteriormente, la Ley 26/2003, de 17 de julio, de Modificación de la Ley de Mercado de Valores y del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, conocida como "Ley de Transparencia", la cual fue desarrollada por la Orden E.C.O. de 26 de diciembre de 2003.

Las referidas normas legales imponen a las sociedades cotizadas la obligación de dotar de carácter estatutario a la Comisión de Auditoría, elaborar y poner en conocimiento de los organismos reguladores y de los accionistas un informe anual de Gobierno Corporativo, un Informe de Actividades de la Comisión de Control y Auditoría, la de someter a la aprobación de la Junta General de Accionistas un reglamento específico para el desarrollo de ésta, Reglamento de la Junta General de Accionistas, un Reglamento de Normas de Régimen Interno y Funcionamiento del Consejo de Administración, y una página web en los términos específicamente regulados en la antes citada Orden de 26 de diciembre de 2003.

En lo relativo al Informe de Gobierno Corporativo, es preciso señalar que la Comisión Nacional del Mercado de Valores, dando cumplimiento a lo dispuesto en el apartado 2º y en la Disposición Final Primera de la Orden E.C.O. de 26 de diciembre de 2003, aprobó inicialmente el 17 de marzo de 2004 la Circular 1/2004, mediante la cual se definió el contenido y la estructura del Informe Anual de Gobierno Corporativo que deben elaborar las Sociedades Anónimas cuyas acciones se negocien en un mercado secundario oficial de valores.

Asimismo, a raíz de la aprobación del Código Unificado de Buen Gobierno en mayo de 2006, la Comisión Nacional del Mercado de Valores aprobó, el 27 de diciembre de 2007, la Circular 4/2007, por la que se modifica el Informe Anual de Gobierno Corporativo, se derogó la Circular 1/2004 y se estableció un nuevo modelo de informe ya adaptado al nuevo Código Unificado de Buen Gobierno Corporativo, que deberá ser cumplimentado por las sociedades anónimas cotizadas.

Sistema de Gobierno Corporativo de Banco Pastor

Banco Pastor viene, desde hace años, en la tendencia y proceso de transformación en orden al buen gobierno corporativo de las sociedades cotizadas, pues ya desde



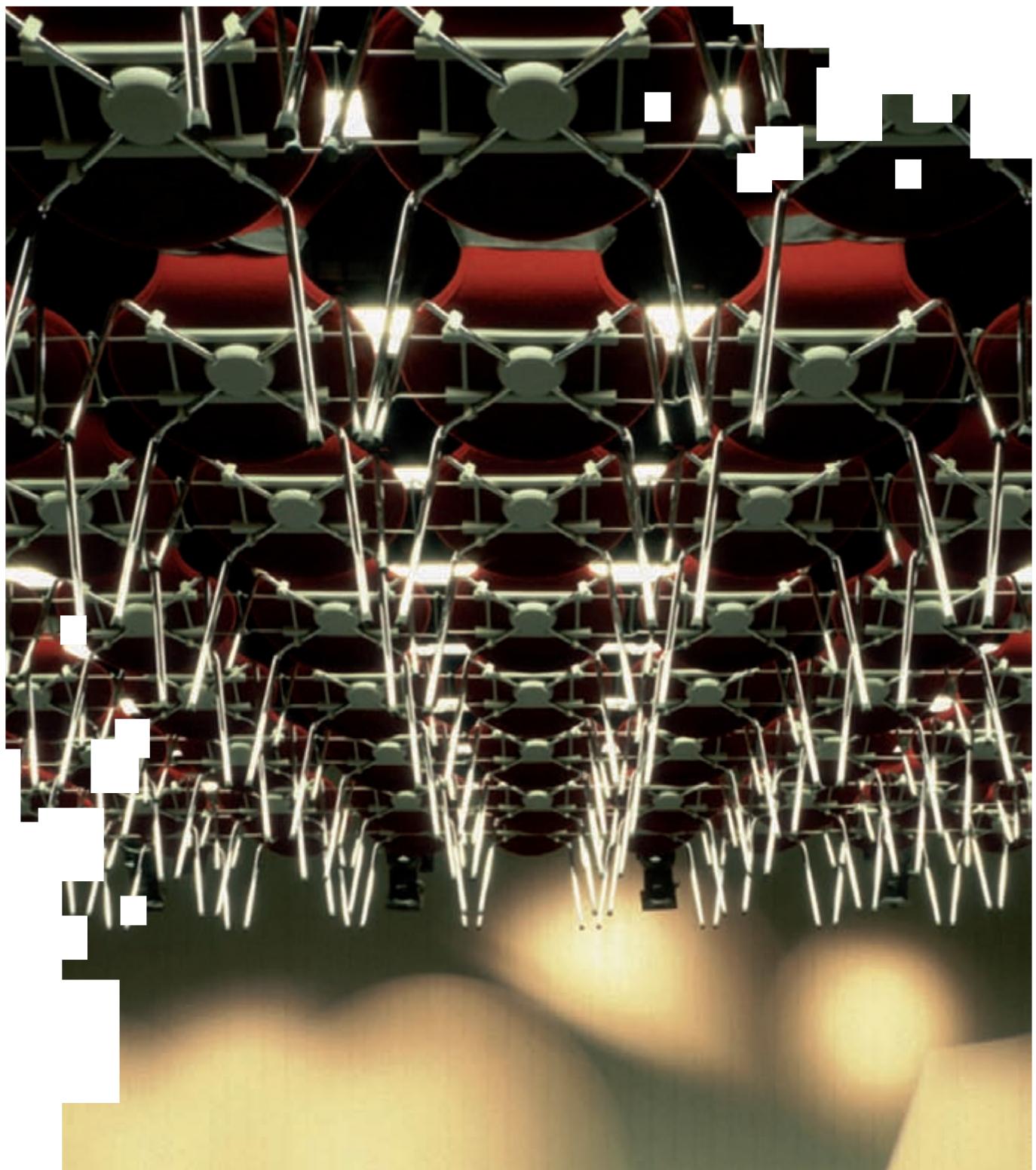
1988, antes de la formulación del denominado “Informe Olivencia” el Banco había creado una Comisión de Control y Auditoría.

Posteriormente, el Consejo de Administración del Banco elaboró y aprobó, el 2 de febrero de 2002, un Reglamento Interno del Consejo, que ha sufrido diversas modificaciones en años posteriores, al objeto de adaptarse al entorno normativo y empresarial existente en cada momento, que ha sido notificado a la C.N.M.V. en su última versión y que figura accesible en la página web de este organismo.

En particular, el Reglamento ha sido modificado y ampliado, incluyendo normas específicas para el desarrollo adecuado de las Comisiones de Control y Auditoría, Nombramientos y Retribuciones, y Comité de Dirección, por el Consejo del Banco en su reunión del 26 de febrero de 2004, al objeto de cumplir con la exigencia establecida al respecto por la ya citada “Ley de Transparencia” y por el Consejo de Administración de 23 de febrero de 2006, al objeto de adaptar su redacción a la Ley de Sociedades Anónimas, a raíz de la publicación de la Ley 19/2005. Asimismo, y al objeto de adaptarse a lo establecido en el Código Unificado de Buen Gobierno Corporativo y adecuarlo a la actividad diaria de Banco Pastor, S.A., el Consejo de Administración, mediante acuerdo adoptado el 25 de octubre de 2007, modificó nuevamente el texto de dicho Reglamento Interno del Consejo de Administración del Banco.

En cuanto a la página web, el Banco ya la venía publicando antes de su exigencia legal.

Actualmente el Banco, para dar exacto cumplimiento a las exigencias legales en materia de transparencia emanadas de las antes citadas Leyes, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero y “de Transparencia” e, incluso, para atender las recomendaciones emanadas del Presidente de la C.N.M.V., ha dado carácter estatutario a la Comisión de Control y Auditoría y ha aprobado y remitido, tanto a la C.N.M.V. como a conocimiento general a través de su inserción en su página web, el Reglamento de Régimen Interno y Funcionamiento del Consejo de Administración y de sus Comisiones, así como el Reglamento de la Junta General de Accionistas; así mismo el Consejo de Administración ha aprobado y remitido a la C.N.M.V. e insertado en la página web del Banco, además de los documentos anteriores, el Informe de Gobierno Corporativo referido al año 2006 y el Informe de Actividades de la Comisión de Control y Auditoría, documentos puestos anualmente a disposición de los accionistas y aprobados por la Junta General Ordinaria de Accionistas, celebrada el día 30 de abril de 2008.



**FUNDACIÓN
PEDRO BARRIE
DE LA MAZA**



En Banco Pastor siempre hemos entendido la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como un acto voluntario, intrínseco a nuestra personalidad, porque sólo desde la libertad podemos desplegar todas nuestras potencialidades. La gestión responsable de nuestros negocios y el apoyo a emprendedores y empresas han forjado nuestro deseo de impulsar los intereses generales de la comunidad. José María Arias Mosquera. Presidente de Banco Pastor y Vicepresidente de la Fundación Pedro Barrié de la Maza.

Toda crisis identifica a las empresas verdaderamente responsables, la auténtica Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es la que superará los tiempos difíciles. Durante sus 233 años de historia, Banco Pastor ha sido testigo excepcional de la evolución de la sociedad española. La responsabilidad de la entidad y de la Fundación Barrié para con la sociedad ha superado crisis y avatares sin por ello dejar de actuar de forma voluntaria y desinteresada en el progreso de la investigación, el patrimonio cultural, el impulso empresarial o la educación, pilar básico, este último, de la competitividad de las naciones.

La desaceleración económica mundial mermará los presupuestos de todas las partidas en todas las organizaciones y las actuaciones en favor del desarrollo de actividades de interés general no estarán al margen en un período en el que el ahorro de costes se muestra fundamental. Esta crisis podría exteriorizar en los próximos meses un deterioro trascendental en este tipo de políticas de las empresas e instituciones afines y evidenciar qué compañías apuestan realmente por esta práctica y cuáles lo hacen como mecanismo de publicidad.

La responsabilidad de Banco Pastor y la Fundación Barrié perseverará durante el actual período de decrecimiento y se manifestará, como lo ha hecho siempre, con respecto a cuatro colectivos: **los profesionales y sus familias, los clientes, los accionistas y la sociedad en su conjunto**. La contribución de todos ellos ha sido clave en nuestra apertura hacia el mundo y su evolución. Los profesionales, junto con sus familias, son la energía natural que proyecta un talento único; los clientes son los que nos empujan a buscar la excelencia y la innovación; los accionistas representan la confianza que se deposita sobre la empresa y, por lo tanto, la responsabilidad de mejorar permanentemente, navegando en tiempos de calma y también en tiempos de tormenta; por último, la sociedad representa el presente y el futuro, sobre ella Banco Pastor y la Fundación Barrié buscan actuar de manera positiva para enriquecer la calidad de vida de cada ciudadano. Por todo ello, desde Banco Pastor y la Fundación Barrié hemos entendido siempre las actividades en favor de la sociedad y el progreso económico como un activo empresarial clave para la competitividad.

Ya el año pasado comentábamos que desde el punto de vista laboral Banco Pastor se ha situado en un lugar de privilegio en lo relativo a las medidas de conciliación entre la vida personal y profesional, así como en los beneficios sociales que afectan a sus profesionales, primera responsabilidad de la entidad. En julio de 2008 se cumplieron los dos primeros años de la aplicación **del "Acuerdo Marco de Beneficios Sociales y de Mejoras en la Conciliación de la Vida Personal y Profesional"**. Estos beneficios superan ampliamente los dispuestos en la normativa legal vigente y abarcan asuntos tales como la protección a la maternidad/parternidad, cheque guardería, excedencia solidaria, parejas de hecho o violencia de género.



Actividad de la Fundación Pedro Barrié de la Maza

La acción social y cultural tomó forma de fundación en 1966 con la creación - generosa, libre y comprometida- de la Fundación Pedro Barrié de la Maza por parte del que fuera presidente de Banco Pastor y gran empresario D. Pedro Barrié de la Maza. Al desprenderse de su patrimonio para dotar con él a una fundación, en la fe de que destinará sus frutos a fines de interés general a perpetuidad, asumía -desde el ámbito de autonomía de lo privado- su cuota de responsabilidad en la satisfacción de los intereses generales de la comunidad a la que pertenecía. Desde entonces la Fundación ha venido desarrollando iniciativas pioneras, como la de crear las primeras escuelas técnicas universitarias o la de convocar programas de becas para todos aquellos niveles de enseñanza desatendidos por las administraciones públicas.

El éxito de Banco Pastor, el hacer bien su trabajo, permite a la Fundación, en su calidad de accionista mayoritario de Banco Pastor, seguir obteniendo dividendos que financien el desarrollo social, cultural y económico de España.

En el programa general de iniciativas desarrolladas por la Fundación en 2008 desde sus sedes en A Coruña y Vigo, destacan especialmente estas actuaciones:

- **INVESTIGACIÓN: PROGRAMA DIANA DE INVESTIGACIÓN FARMACOGENÉTICA**

2008 ha sido el año de implementación del Programa Diana Fundación Barrié - USC de investigación farmacogenética, promovido por la Fundación en colaboración con la Universidad de Santiago de Compostela (USC) y la Fundación Pública Galega de Medicina Xenómica. Se trata de un programa de medicina personalizada, en el marco de cuatro áreas: cáncer, enfermedades neurológicas, enfermedades psiquiátricas y enfermedades cardiovasculares, financiado íntegramente por la Fundación con 1.300.000 euros, y la mayor apuesta hasta la fecha por liderar desde Galicia la investigación en farmacogenética en Europa.

- **PATRIMONIO: PROGRAMA CATEDRAL DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

Programa plurianual financiado en exclusiva por la Fundación con más de 3.000.000 euros para tres proyectos: proyecto de conservación preventiva y restauración del Pórtico de la Gloria y su entorno; proyecto de conservación preventiva y restauración de las pinturas murales de la Capilla Mayor; y ordenación de los Museos Catedralicios (entre 2011 y 2012). Es una intervención diseñada y acometida por la Fundación, el Arzobispado de Santiago y el Cabildo de la Catedral, con el apoyo de la Consellería de Cultura de la Xunta de Galicia.

- **PATRIMONIO: PROGRAMA DE CONSERVACIÓN Y DIFUSIÓN DEL PATRIMONIO CULTURAL Y NATURAL**

En 2008, la Fundación ha realizado la IV convocatoria de proyectos Patrimonio Vivo, dotada con 500.000 euros y dirigida a proyectos que tengan como objetivo investigar, conservar y poner en valor social el patrimonio cultural de Galicia (histórico-artístico, industrial, natural e inmaterial).

- **CULTURA: EXPOSICIONES TEMPORALES**

Paul Strand. Retrospectiva 1915-1976

La Fundación ha organizado, en colaboración con Aperture Foundation de Nueva York y el Philadelphia Museum of Art, la primera retrospectiva en España del fotógrafo norteamericano Paul Strand y su primera retrospectiva en Europa durante,



al menos, las últimas tres décadas. Ha sido la primera vez que se han reunido en España fotografías de todos los períodos de la carrera de Strand, cuya obra marca el inicio de la modernidad fotográfica, con imágenes desde 1915 hasta 1976. Tras exponerse en A Coruña y Vigo, la muestra viajará a Barcelona, a la Fundació Foto Colectania (enero-abril 2009).

Diseño holandés: en la calle como en casa. Binnen / Buiten

Amplia muestra del diseño holandés más contemporáneo e innovador, organizada en colaboración con la Asociación de Diseñadores de Madrid (DIMAD), que ha exhibido en A Coruña 140 piezas diseñadas por nuevos valores y por nombres internacionalmente reconocidos del diseño de los Países Bajos, creadas para el espacio doméstico y el de la calle como un continuo, sin una frontera clara entre el dentro y el afuera (Binnen/Buiten). En febrero de 2009 se inaugurará en Vigo.

Laxeiro. La lógica de lo irracional

Coinciendo con el centenario del nacimiento del pintor gallego Laxeiro, la Fundación ha programado en Vigo y A Coruña la exposición Laxeiro. La lógica de lo irracional. Comisariada por Luis María Caruncho, la muestra ha reflejado el complejo mundo del pintor más prolífico de los renovadores de la vanguardia histórica gallega.

En construcción I

La Fundación presentó en el auditorio "caja de los milagros" de su sede de Vigo, su colección de pintura contemporánea internacional iniciada en 2008 y que arranca con el objetivo de difundir desde Galicia lo mejor de la pintura española e internacional contemporánea, desde los años 70 del siglo XX hasta hoy. Esta exposición se compuso por nueve obras de gran formato adquiridas en ART BASEL 08 (Jonathan Lasker, Fabian Marcaccio, Fiona Rae y Günther Förg) y en ARCO 2008 (Pedro Barbeito, Katharina Grosse, Jason Martin, Imi Knoebel y Sandra Cinto).

• CULTURA: XII Reunión Anual de la Red de Museos Europeos - MUSCON 2008

La sede viguesa de la Fundación ha sido la anfitriona de la XII Reunión Anual de la Red de Museos Europeos (MUSCON 2008), organizada en colaboración con el Vitra Design Museum (Weil am Rhein, Alemania) entre el 15 y el 18 de octubre. Esta reunión anual, que presta especial atención a los ámbitos de la arquitectura y el diseño, es una plataforma de intercambio de información entre directivos de entidades culturales europeas así como una excelente oportunidad de contacto para la programación de exposiciones itinerantes entre los museos participantes.

• CULTURA: CONCIERTOS DE JAZZ

Woody Allen, Diana Krall, Chick Corea & John McLaughlin, John Zorn, Richard Galliano, McCoy Tyner, Joe Lovano o Dave Holland son algunas de las más destacadas figuras de jazz internacionales que actuaron en 2008 en el marco de los conciertos extraordinarios y del ciclo de jazz anual que la Fundación programa ininterrumpidamente desde 1995. Todos los conciertos, siguiendo la línea habitual en la programación cultural de la Fundación, han sido gratuitos.

• BECAS

La inversión a través de becas en el talento y las capacidades de los gallegos es uno de los principales intereses de la Fundación, un interés sostenido a lo largo de sus cuatro décadas de existencia y traducido en la concesión, hasta la fecha, de más de 14.000 becas. El programa de becas de posgrado en el extranjero para la realización, en EEUU., Europa y Asia, de estudios de máster, doctorados o estancias



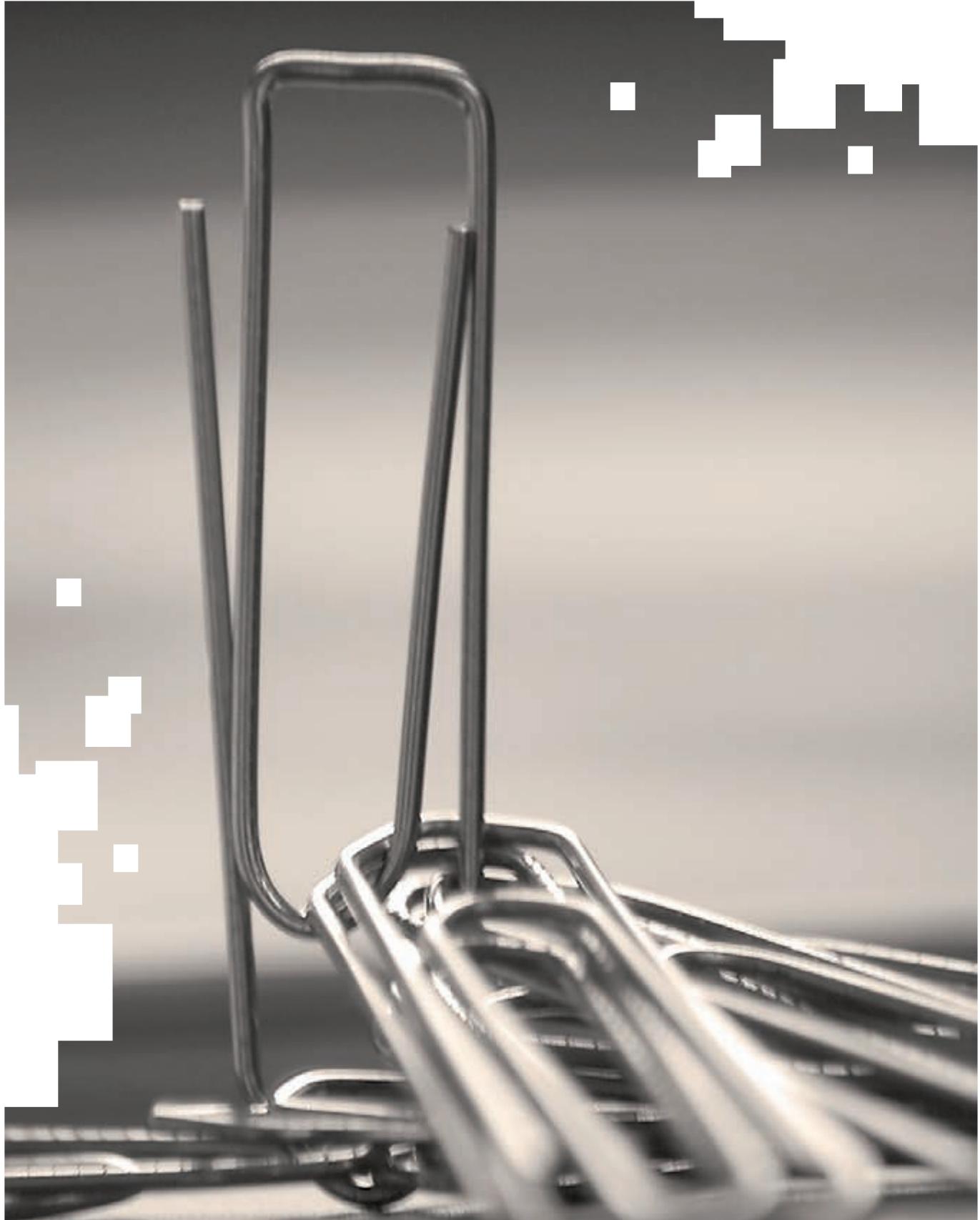
de investigación posdoctoral, se inició en 1990 y al principio su destino único era EEUU. Desde entonces, este programa ha otorgado 389 becas.

• **SERVICIOS SOCIALES: PROGRAMA DE ATENCIÓN A COLECTIVOS SOCIALES**

El área de servicios sociales de la Fundación prosigue en su apoyo a entidades que desarrollan programas destinados a prevenir o paliar necesidades de personas o colectivos en situación de vulnerabilidad social. En 2008 la convocatoria anual de Ayudas a Iniciativas Sociales –dotada con 400.000 euros- se ha dirigido a proyectos destinados a personas afectadas por enfermedad o trastorno mental, y a sus familias.

• **PUBLICACIONES**

El Servicio de Publicaciones de la Fundación ha editado 11 nuevos títulos, entre los que destaca la monografía Paul Strand. En el principio fue Manhattan con el que se suple la ausencia total de publicaciones sobre el fotógrafo en nuestro país; el catálogo razonado Laxeiro. José Otero Abeledo (1908-1996), la publicación más exigente y amplia editada hasta la fecha sobre el pintor lalinense; la reedición crítica del Inventario de la riqueza monumental y artística de Galicia de Ángel del Castillo; o el Cancionero Musical de Galicia reunido por Casto Sampedro y Folgar, facsímil de la edición de 1982.



INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA



DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA SOCIEDAD

Banco Pastor, S.A. fue constituido mediante escritura pública otorgada ante el Notario que fue de A Coruña, D. Antonio Viñes Gilmet, el 1 de enero de 1925, con el número 1 de orden de su protocolo, e inscrito en el Registro Mercantil de A Coruña, en el tomo 91, Libro 3, Sección 3^a, folio 107, hoja 33, siendo su duración ilimitada.

Adaptó sus Estatutos a la vigente Ley de Sociedades Anónimas mediante Escritura Pública otorgada ante el Notario de A Coruña, D. Francisco M. Ordóñez Armán, en fecha 26 de julio de 1990, con el número 1808 de orden de su protocolo, inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña el día 29 de agosto de 1990, al Tomo 783 del Archivo, Sección General, al folio 1, hoja nº C-519, inscripción 1^a.

Su número de Identificación Fiscal es A-15000128 y está inscrito en el Registro de Bancos y Banqueros con el número R-2. Tiene su domicilio social en A Coruña, Cantón Pequeño, número 1, Código Postal 15003.

Los Estatutos Sociales y demás información pública pueden ser consultados en la Secretaría General del Banco, Cantón Pequeño, nº 1, A Coruña o en la página web www.bancopastor.es.

Banco Pastor, S.A. se encuentra adherido al Fondo de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios.



RED DE BANCO PASTOR

SEDE SOCIAL	
Cantón Pequeño, 1 15003 – A Coruña Teléfono: 981 127 600	
DIRECCIONES REGIONALES	
ANDALUCÍA/EXTREMADURA Astronomía, 1 – Torre 4 - 10º 41015 – Sevilla Teléfono: 954 293 660 Fax: 954 293 661	CENTRO Paseo de Recoletos, 19 28004 – Madrid Teléfono: 915 245 270 Fax: 915 245 271
ARAGÓN/NAVARRA/LA RIOJA Pº de la Independencia, 30-Entresuelo 50004 – Zaragoza Teléfono: 976 306 960 Fax: 976 306 920	GALICIA CENTRO Concepción Arenal, 2-4, 1º Dcha. 15702 – Santiago de Compostela Teléfono: 981 569 330 Fax: 981 569 331
ASTURIAS Conde de Toreno, 3 33004 – Oviedo Teléfono: 985 966 003 Fax: 985 964 562	GALICIA NORTE Cantón Pequeño, 1-4º 15003 – A Coruña Teléfono: 981 127 600 Fax: 981 127 546
CANARIAS Concejal García Feo, 2 35011 – Las Palmas de Gran Canaria Teléfono: 928 299 859 Fax: 928 299 861	GALICIA SUR Rúa Colón, 14-2º 36201 – Vigo Teléfono: 986 811 208 Fax: 986 811 211
CASTILLA Y LEÓN Mariano de los Cobos, 1 – Entreplanta, locales 1,2 y 3 47014 – Valladolid Teléfono: 983 386 025 Fax: 983 386 026	LEVANTE Pascual y Genís, 20 – Entreplanta 46002 – Valencia Teléfono: 963 534 337 Fax: 963 534 338
CATALUÑA Paseo de Gracia, 54-Entreplanta 08007 – Barcelona Teléfono: 934 964 684 Fax: 934 964 686	NORTE Plaza del Ensanche, 1 48009 – Bilbao Teléfono: 944 356 195 Fax: 944 356 196



RED INTERNACIONAL	
OFICINA OPERATIVA	OFICINA DE LIBRE PRESTACIÓN DE SERVICIOS
MIAMI One Biscayne Tower – 2, South Biscayne Boulevard – Suite 1620 FL 33131 Miami Teléfono: 305 579 52 13 Fax: 305 579 52 16	LONDRES 10 Storey's Gate London SW1P 3AY Teléfono: (020) 7233 3043 Fax: (020) 7233 3004
OFICINAS DE REPRESENTACIÓN EN EUROPA	OFICINAS DE REPRESENTACIÓN EN AMÉRICA
FRANKFURT/MAIN Rossmarkt, 17 60311 Frankfurt/Main Teléfonos: (069) 28 41 08 Fax: (069) 28 75 47	BUENOS AIRES Lavalle, 643-5º E 1047 Buenos Aires Teléfono: (011) 432 279 21 Fax: (011) 432 208 68
GINEBRA Rúe Pestalozzi, 7 1202 Geneve Teléfono: 022 731 68 30 Fax: 022 738 88 16	CARACAS Avda. de Abraham Lincoln Boulevard de Sabana Grande Edificio 3H, piso 6º - Oficina 61 1050 Caracas Teléfono: (0212) 763 20 93 Fax: (0212) 763 31 71
PARÍS 2, Rue de la Trémoille, 1º 75008 París Teléfono: 01 535 74 900 Fax: 01 535 74 901	MÉXICO Paseo de la Reforma, 383-7º Colonia Cuauhtémoc 06500 México, D.F. Teléfono: (55) 520 734 77 Fax: (55) 553 313 78
ROTTERDAM Mariniersweg, 315 3011 NM Rotterdam Teléfono: (010) 414 47 12 Fax: (010) 404 74 03	RÍO DE JANEIRO Rúa da Assembléia, 10-Sala 1301 20011-000 Río de Janeiro (RJ) Teléfono: (021) 253 124 23 Fax: (021) 253 115 04



Banco Pastor

CONTACTE CON NOSOTROS

Si es usted accionista

Por teléfono: +34 915 213 957

Por email: accionistas@bancopastor.es

Por correo postal:

Banco Pastor

Oficina del Accionista

Paseo de Recoletos, 19

28004 Madrid

Si es usted inversor institucional o analista

Por teléfono: +34 981 127 420

Por fax: +34 981 127 433

Por email: relacionesconinversores@bancopastor.es

Por correo postal:

Banco Pastor

Relaciones con Inversores

Dirección de Planificación y Control de Gestión

Cantón Pequeño, 1

15003 A Coruña

