



09

informe



Banco Pastor

09

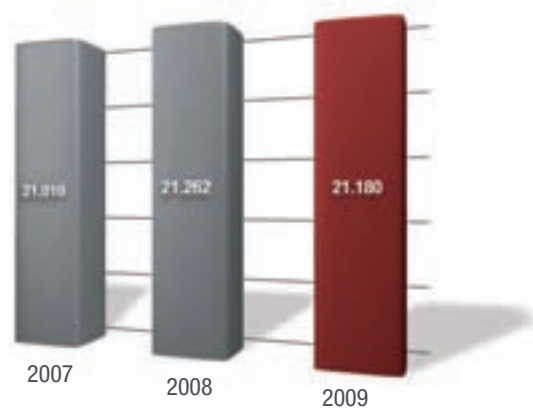
índice

Datos Relevantes	3
Carta del Presidente	5
Órganos de Gobierno	8
In Memoriam	
Excma.Sra.Doña Carmela Arias y Díaz de Rábago (1920-2009)	
Presidenta de Honor de Banco Pastor	10
Actividad del Grupo	16
El Ejercicio 2009 en Banco Pastor	17
Áreas de negocio	22
Banca comercial	22
Actividad en mercados	33
Grupo de empresas	36
Otras actividades	44
Información Financiera	58
Balance y actividad	59
Evolución del balance	59
Cuenta de resultados	64
Ratios de capital	70
La acción Banco Pastor	73
Gestión del riesgo	79
Transparencia y Gobierno Corporativo	104
Fundación Pedro Barrié de la Maza	107
Información complementaria	114

Datos Relevantes

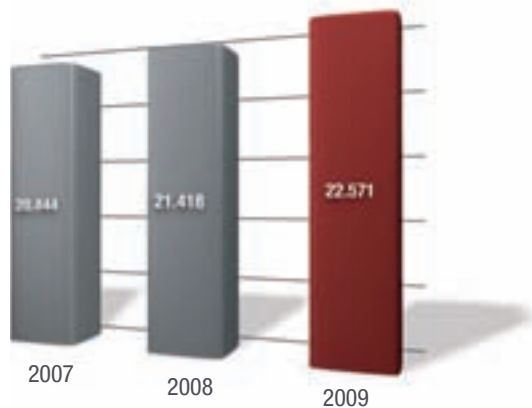
Créditos a clientes

(Millones de euros)

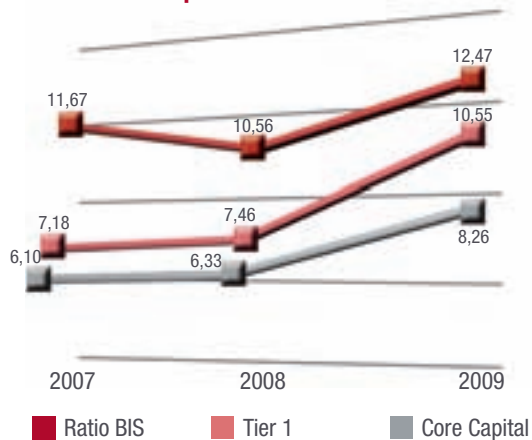


Recursos gestionados

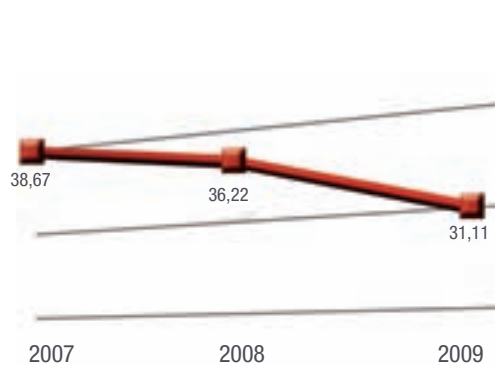
(Millones de euros)



Ratios de capital

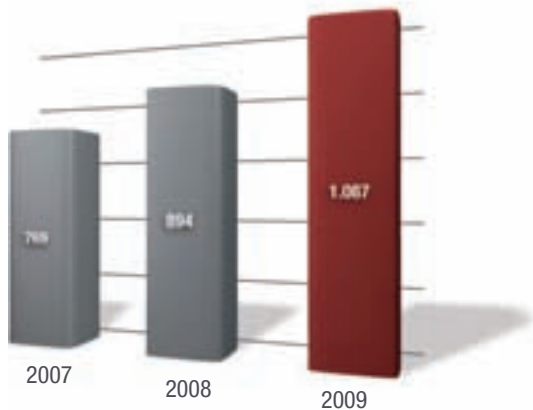


Ratio de eficiencia



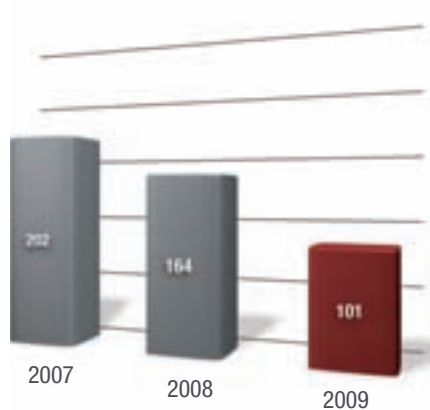
Margen bruto

(Millones de euros)



Resultado atribuido al grupo

(Millones de euros)




DATOS RELEVANTES DEL GRUPO BANCO PASTOR

	(Miles de euros)				
	2009	2008	2007	Variación 09/08	
				Absoluta	%
DATOS DE BALANCE					
Activos totales en balance	32.325.235	27.121.301	25.326.457	5.203.934	19,2
Fondos propios	1.429.618	1.369.524	1.278.188	60.094	4,4
Recursos propios computables	2.332.838	2.086.896	2.414.990	245.942	11,8
Recursos gestionados en balance	22.571.322	21.418.140	20.844.429	1.153.182	5,4
Depósitos de la clientela	14.588.394	14.221.461	13.162.564	366.933	2,6
Otros recursos en balance (1)	7.982.928	7.196.679	7.681.865	786.249	10,9
Recursos gestionados fuera de balance	2.005.090	1.891.179	2.634.394	113.911	6,0
Créditos a clientes en balance bruto	21.179.737	21.261.940	21.010.410	(82.203)	(0,4)
SOLVENCIA					
Ratio BIS	12,47	10,56	11,67		
Del que: TIER I	10,55	7,46	7,18		
RESULTADOS					
Margen de intereses	547.418	526.225	527.326	21.193	4,0
Margen bruto	1.086.828	893.843	769.073	192.985	21,6
Margen bruto de explotación	710.777	529.255	433.076	181.522	34,3
Resultado de la actividad de explotación	104.962	291.618	297.261	(186.656)	(64,0)
Resultado antes de impuestos	130.505	220.895	295.165	(90.390)	(40,9)
Resultado atribuido al Grupo	101.074	164.141	202.134	(63.067)	(38,4)
RENTABILIDAD					
Activos totales medios	28.805.953	27.491.307	24.567.131	1.314.646	4,8
ROA	0,35	0,60	0,82		
ROE	7,49	13,08	18,27		
Eficiencia	31,11	36,22	38,67		
GESTIÓN DEL RIESGO					
Tasa de morosidad	4,88	3,6	0,8		
Índice de cobertura	118,7	117,3	276,5		
ACCIONES					
Número de acciones	261.685.468	261.685.468	261.685.468		
Resultado atribuido al Grupo/acción (2) (3)	0,390	0,631	0,776		
Dividendo/acción con cargo a resultados (2)	0,06000	0,15950	0,15000		
Dividendo/acción con cargo a prima de emisión (2) (4)	1/50 acciones	1/80 acciones	0,06000		
Valor contable por acción (%) (5)	546,31	519,05	478,14		
Última cotización (2)	4,89	5,00	10,66		
PER (6)	12,55	7,92	13,74		
OTROS DATOS					
Número de Empleados	4.269	4.542	4.615		
Número de Oficinas	610	665	656		
En España	608	663	654		
En el extranjero	2	2	2		
Número de cajeros automáticos	739	801	784		

(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 de 2009 consiste en la entrega de 1 acción por cada 50 acciones (1/80 en 2008).

(5) Después de la distribución de dividendos.

(6) Calculado a partir del Resultado atribuido al Grupo.

Carta del Presidente



Jose María Arias

Estimado accionista,

Antes de entrar a analizar este ejercicio, permítame que comience con el recuerdo a quien lideró esta institución durante 30 años, Carmela Arias, primera presidenta de una institución financiera en España. Sus años al frente de nuestra entidad se caracterizaron por su total entrega y dedicación a Banco Pastor, a la Fundación y al legado de Pedro Barrié de la Maza, pilar en el que sustentó su objetivo de luchar por el desarrollo de Galicia.

A la dolorosa pérdida que ha supuesto su fallecimiento, se añade la convicción de que con ella se ha perdido también parte de un patrimonio que poseía este Banco y que estaba vinculado a su persona y carisma, fruto de un quehacer ejemplar marcado por su generosidad, su entrega y su sacrificio.

Su ejemplo guiará nuestra trayectoria ante los nuevos retos que tenemos por delante, sabiendo que con eso mantendremos vivo su recuerdo y cumpliremos con sus deseos de progreso social y éxito empresarial.

A principios de 2009 nos hallábamos en un escenario de recesión global sincronizada, de duración y profundidad en aquel entonces desconocidas, que llegó a suponer el descenso más pronunciado del comercio mundial desde la Segunda Guerra Mundial.

La debilidad del sector financiero internacional propició políticas intervencionistas en muchos de los países de nuestro entorno con el fin de amortiguar los efectos de la crisis. La rapidez con la que actuaron los bancos centrales y los gobiernos evitó el colapso del sistema financiero. En los últimos meses de 2009, los bancos internacionales más saneados comenzaron a devolver las ayudas que habían recibido, propiciando una reacción positiva en los mercados.

La evolución de las principales economías ha sido dispar aunque en la primavera de 2009 se produjo un punto de inflexión con los primeros síntomas positivos dados por la economía norteamericana cuya demanda agregada parecía estabilizarse, abandonando su tendencia a decrecer, seguidos en Europa por signos de recuperación en los indicadores de confianza alemanes.



La economía española continua en recesión y arrastra siete trimestres consecutivos de caída del PIB, con un aumento considerable del desempleo y del déficit. En el último trimestre, el descenso se ha suavizado gracias al leve repunte del consumo de las familias, al aumento de la inversión en bienes de equipo y al buen comportamiento del sector exterior.

A pesar de este entorno tan adverso, en el Grupo Banco Pastor podemos presumir de una gestión acertada en 2009 caracterizada por dos grandes líneas de trabajo: por un lado, reforzar nuestra fortaleza financiera a través de la generación orgánica de fondos propios para aumentar nuestra solvencia, el aumento de las provisiones y la gestión proactiva del balance y la liquidez; por otro, posicionar a la entidad para el mundo postcrisis interactuando sobre nuestros procesos clave para adaptarlos a las nuevas condiciones del entorno.

La solvencia ocupa un lugar destacado en la gestión de una entidad financiera y, a lo largo de este año, hemos aumentado significativamente los ratios de capital alcanzando un core capital del 8,3% y un Tier 1 del 10,6%, y podemos asegurar que se encuentran entre los más elevados de la banca española cotizada.

La gestión de la liquidez, vital en estos momentos, nos ha permitido mejorar nuestro gap comercial de manera que al cierre de 2009 los depósitos ya cubren el 72% de la inversión crediticia, mejorando el 69% de un año antes. Asimismo, la financiación institucional se ha gestionado con anticipación y ya tenemos cubiertos los vencimientos de emisiones que tienen lugar en 2010.

Nuestro dinamismo comercial se ha desarrollado en dos fases diferenciadas a lo largo del ejercicio: unos primeros meses en los que se sembró y que provocaron una evolución muy positiva especialmente en el último cuatrimestre, en el que hemos recogido los frutos de nuestra actividad comercial, aumentando el ritmo de captación de clientes de valor, tanto personas físicas como personas jurídicas, y destacando en la captación de nóminas (x 4,7), en préstamos hipotecarios a particulares (x 1,5), en seguros (x 1,5) y en cesiones de comercio exterior (x1,7).

El balance, como era previsible y ha ocurrido en todo el sector, se ha visto condicionado por el entorno económico, de manera que el crédito a la clientela ha caído un 1,9%, situándose en 20.385 millones de euros, mientras que los recursos de clientes han aumentado un 2,6%, alcanzando 14.588 millones de euros, destacando el crecimiento en depósitos de clientes residentes que han aumentado un 7,2%.

Hemos gestionado con esmero la morosidad, aspecto fundamental en épocas de crisis, que se ha ido conteniendo a lo largo del ejercicio, gracias a la ralentización de las entradas en mora y, sobre todo, fruto del aumento en las recuperaciones propiciado por la excelente labor realizada por nuestros equipos de riesgos. El ratio de morosidad a cierre del ejercicio se ha situado en el 4,88%, por debajo de la media del sector y en el mismo nivel que a septiembre del mismo año.

En el conjunto del ejercicio, hemos aumentado nuestros fondos de cobertura de manera significativa con el fin de reforzar nuestro balance. Al cierre, dichos fondos ascienden a 829,1 millones de euros aumentando un 68,3% respecto al ejercicio anterior. Es de destacar que aún conservamos 304 millones de fondo genérico que podremos aplicar a la cobertura de la morosidad de los próximos ejercicios. Esta ha sido una política consciente de prudencia que todos los analistas nacionales o internacionales han señalado como acertada de cara a 2010 e incluso 2011. Si consideramos, además, la garantía real podemos concluir que nuestro índice de cobertura se sitúa en el 119%.

Respecto a la cuenta de pérdidas y ganancias, los márgenes de negocio han registrado una evolución positiva destacando el margen bruto con un crecimiento del 21,6% y el margen de



explotación antes de provisiones que ha crecido un 34,3%. Una vez descontadas las provisiones realizadas en el ejercicio, el beneficio antes de impuestos se ha situado en 130,5 millones de euros y el beneficio atribuido al grupo ha ascendido a 101,1 millones de euros, muy reseñable en un año en que ha habido descensos generalizados en los resultados empresariales.

Nuestra estrategia persigue posicionar a Banco Pastor como un banco nacional líder en servicio al cliente gracias a una interacción sobre nuestros procesos clave y una permanente actualización de nuestros recursos, de manera que construyamos ventajas competitivas sostenibles en el tiempo. Por ello, continuaremos siempre realizando inversiones que nos permitan preparar nuestra organización y nuestros profesionales para dar un nuevo salto estratégico en el momento en que el entorno lo permita.

La eficiencia operativa se ha situado en el 31,1% y continúa estando en línea con las entidades financieras nacionales líderes en esta materia. Una política de mera contención de costes es, en sí misma, miope, ya que será válida en el corto plazo pero no permite posicionarse adecuadamente en el medio plazo. Por el contrario, nuestra filosofía es interactuar permanentemente en todas las líneas de gasto con el fin de identificar ineficiencias y diseñar planes de acción que nos permitan ganar en eficiencia, reducir tareas administrativas y dedicar más tiempo a atender a nuestros clientes.

La evolución de la acción ha significado una pequeña caída del 2%, aunque ha habido altibajos a lo largo del ejercicio conforme aumentaba o disminuía la confianza en los mercados respecto al sector financiero internacional.

En línea con el resto de entidades financieras, hemos puesto en práctica una política de reducción del dividendo con el objetivo de fortalecer nuestros fondos propios. Se han aprobado ya dos dividendos a cuenta con cargo a resultados que suman 0,06 euros por acción. Como complemento a la retribución al accionista, el Consejo de Administración propondrá a la Junta General que se autorice una ampliación de capital liberada con cargo a la prima de emisión consistente en la entrega de una acción nueva a cada accionista titular de 50 acciones.

2010 seguirá siendo un año de crisis, por lo que consideramos que la prudencia debe seguir siendo la prioridad. Afrontamos este ejercicio con la fortaleza que nos dan nuestros ratios de capital y nuestros fondos de cobertura al que unimos una estrategia comercial claramente definida que nos debe permitir ganar cuota de mercado en la reordenación del sector financiero español.

Tenemos alineados a nuestros profesionales con nuestros objetivos corporativos y aprovecho para agradecerles su esfuerzo y dedicación en estos momentos en los que hay que trabajar sin descanso.

Asimismo, quiero agradecer la confianza que tanto nuestros clientes como nuestros accionistas están depositando en nosotros en estos años complicados que estamos viviendo y que afrontamos como una oportunidad para salir fortalecidos en el mapa financiero futuro.

A Coruña, 1 de marzo de 2010

José María Arias Mosquera

Órganos de gobierno

Consejo de Administración

Presidente	Don José María Arias Mosquera
Vicepresidente y Consejero Delegado	Don Jorge Gost Gijón
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	D. José María Arias Mosquera
Vocales	D. Jorge Gost Gijón D. Marcial Campos Calvo-Sotelo D. José Luis Vázquez Mariño
Vocal Secretario	D. Miguel Sanmartín Losada

Comisión de control y auditoría

Presidente	D. Marcial Campos Calvo-Sotelo
Vocales	D. José Arnau Sierra D. Joaquín del Pino Calvo-Sotelo D. Gonzalo Gil García
Vocal Secretario	D. Miguel Sanmartín Losada

Comisión de nombramientos y retribuciones

Presidente	D. José Luis Vázquez Mariño
Vocal	D. Fernando Díaz Fernández
Vocal Secretario	D. Miguel Sanmartín Losada



Comité de Dirección



Don José María
Arias



Don Jorge
Gost



Don Amadeu **Font**



Doña Gloria **Hernández**



Don Juan **Babío**



Doña Ana **Peralta**



Doña Susana **Quintás**



Don José Manuel **Sáenz**

In memórium
Excma. Sra. D^a Carmela Arias
y Díaz de Rábago (1920-2009)
Presidenta de Honor de
Banco Pastor



Doña Carmela Arias y Díaz de Rábago, Condesa de Fenosa, con el retrato de Don Pedro Barrié de la Maza al fondo, en 1998.



«Con su fallecimiento, la Fundación Pedro Barrié de la Maza y el Banco Pastor pierden su patrimonio más valioso, ese que no puede expresarse con números y difícilmente con palabras, porque se refiere a la esencia que conforma el haber principal de cualquier entidad».

José María Arias Mosquera

Presidente de Banco Pastor y de la Fundación

Pedro Barrié de la Maza

Carmela Arias y Díaz de Rábago, Condesa de Fenosa, presidenta de Honor de Banco Pastor y presidenta de la Fundación Pedro Barrié de la Maza, falleció el 27 de octubre de 2009 en su domicilio de A Coruña.

Su trayectoria profesional en Banco Pastor se inició en febrero de 1970 al ser nombrada vicepresidenta por el Consejo de Administración del Banco. Cuando en 1971 fallece Pedro Barrié de la Maza, su marido y presidente del Banco, pasa a ocupar la presidencia y se convierte así en la primera mujer en España en ser nombrada presidenta de una entidad financiera. Accede también a la presidencia de la Fundación Pedro Barrié de la Maza, de Gas Madrid, de la Fundación Juana de Vega y a la vicepresidencia de Fenosa. Se inicia entonces una vida de entrega a Galicia, encaminada a perpetuar el legado de su esposo, tanto en su vertiente empresarial como de mecenazgo.

Su gestión al frente del Banco se basó en la reordenación de la cartera industrial y la diversificación del riesgo.

Durante su mandato se inauguraron las primeras oficinas del Banco en Barcelona (1974) y en París (1975) y se produjo uno de los momentos más significativos de la historia del Banco: el 26 de marzo de 1975 las acciones del Banco Pastor fueron admitidas a cotización en la Bolsa de Madrid.

La implantación del servicio de tarjetas de crédito en 1978, de los cajeros automáticos de la red 4B en la sucursales del Banco en 1985 o de la Cuenta Joven en 1987 -una iniciativa inédita en el mercado bancario español hasta ese momento- marcaron una línea de actuación basada en el impulso y modernización del negocio bancario tradicional.

El nuevo símbolo de identidad corporativa presentado en 1986 -que sustituía al creado en 1925 y que es el que se mantiene en la actualidad- fue la punta de lanza de un importante proceso de reestructuración organizativa, modernización de medios, inmuebles e imagen corporativa y desarrollo de un plan de expansión basado en el mantenimiento de una posición de liderazgo en Galicia y la ampliación de una red comercial competitiva en el resto de España, así como también la implantación de oficinas de representación en los principales países de destino de los emigrantes gallegos.

También bajo su mandato el Consejo de Administración de Banco Pastor aprobó en 1989 un nuevo Plan Estratégico para la entidad, cuyo objetivo era potenciar aún más la orientación comercial del Banco, acercar los Servicios Centrales al mercado y mejorar el nivel de servicio ofrecido a los diferentes segmentos de clientela.



En su deseo de modernizar los servicios que ofrece el Banco y acercarlos a las nuevas realidades sociales, en 1992 Banco Pastor se convirtió en el pionero en España de la banca a distancia mediante la creación de Oficina Directa, con el objetivo de dar servicios bancarios sin la presencia directa del cliente.

Banco Pastor se sumó a finales de los 90 a la tendencia de incorporar a la cartera de productos de las entidades financieras una gran variedad de nuevos servicios, como el servicio telefónico de Línea Pastor, o incluso no estrictamente bancarios, como Pastor Vida.

Paralelamente, la Fundación Pedro Barrié consolidó su actividad mediante importantísimas contribuciones al progreso de Galicia en los ámbitos educativos, de investigación, cultural y de servicios sociales. Arduas fueron las gestiones de la Presidenta –ya iniciadas por su marido– para conseguir la creación de las Escuelas Técnicas y Superiores de las que se carecía en Galicia y cuya construcción posterior la Fundación sufragó en su totalidad. La concesión de más de 14.000 becas, la conservación del patrimonio, su apoyo a los más desfavorecidos, convierten a la Fundación Barrié en una de las más importantes de Europa.

Carmela Arias contribuyó al caudal patrimonial de la Fundación legando sus bienes mediante donación que tuvo lugar el 11 de diciembre de 1981.

Su compromiso de servicio a la sociedad gallega y, a través de ella, a la española, le valió innumerables distinciones y premios, los cuales agradecía con humildad y consideraba un acicate y motivo de estímulo ante nuevos retos.

Cumplidos treinta años de mandato en 2001, Carmela Arias renunció, por razones de edad, a su cargo de presidenta de Banco Pastor. El Consejo de Administración de la entidad la nombra entonces presidenta de honor y a José María Arias Mosquera, nuevo presidente de Banco Pastor.

Con ocasión de ese anuncio, el 28 de septiembre de 2001 agradeció a todo el equipo humano de Banco Pastor, colaboradores directos o no, su entrega y colaboración y recordó con sinceridad, que en sus

«...treinta años de presidencia, ha habido -como en todas las experiencias humanas- luces y sombras, aciertos y errores, momentos felices y también tristes. Pero hoy, pueden tener la absoluta seguridad de que para mí es un día feliz, porque en este tiempo he intentado cumplir con lo que siempre entendí que era mi deber y lo mejor para el Banco. En esta línea, creo que he tomado la decisión más correcta y acertada y me siento contenta por ello».

Mostró además su seguridad en que

«... con el trabajo de todos, el Banco será una entidad cada día más fuerte y sólida. Su accionista mayoritaria, la Fundación Pedro Barrié de la Maza, respaldará esta fortaleza y garantizará su independencia [...] no tengan la mínima duda de que seguiremos caminando juntos, cumpliendo así el deseo de mi marido Pedro Barrié de la Maza, por cuyo legado seguiré luchando hasta el día en que me reúna con él».

El ejemplo de Carmela Arias y Díaz de Rábago ha sido vital para todos los que formamos parte de la Fundación y Banco Pastor. Ella siempre decía que «hay que creer en lo que se hace y hacerlo bien». Este lema suyo ha sido asumido por muchas generaciones de profesionales y colaboradores que, con entrega, afán de superación, respeto y amor al trabajo, han aportado desde sus diferentes responsabilidades lo



mejor de sí mismos y han sabido cumplirlas más allá del deber, como ella siempre mostró a lo largo de su vida a todos aquellos que la conocieron.

Los valores de Banco Pastor, a los cuales siempre nos aferramos, guiaron su quehacer personal y profesional. Honradez, respeto, integridad, voluntad, lealtad, sacrificio, constancia, solidaridad, autoexigencia, generosidad, amplitud de miras, dignidad y responsabilidad eran los valores que impregnaban su día a día. Para ella nada estaba por encima del legado de Pedro Barrié de la Maza -entendido como un inequívoco servicio a Galicia, y por tanto, a España-, y trabajó y luchó por él, desde que le sucedió y hasta el último día de su vida.

Así la vieron y así la recordaron

- «Vaise despois de cumprir unha misión que foi apostar por Galicia, estar orgullosa de Galicia e traballar pola xuventude. Sen dúbida, forma parte xa da historia da Galicia do século XX».

Alberto Núñez Feijóo, Presidente de la Xunta de Galicia

- «Nada de su tierra le era ajeno, como no lo había sido para su marido. Creía firmemente en la potencialidad de Galicia y sus gentes. [...] Con la muerte de la condesa de Fenosa, Galicia pierde de nuevo a uno de los 'bos e xenerosos', hijos excelsos que dedicaron su vida a engrandecerla».

Fernando González Laxe, Expresidente de la Xunta de Galicia y Presidente de la Asociación de Becarios de la Fundación Barrié

- «Una gran coruñesa que ha hecho historia y que forma parte de la historia de la ciudad y de Galicia».

Javier Losada, Alcalde de A Coruña

- «Carmela Arias destacou pola súa sensibilidade e decidido apoio a numerosas e importantes proxectos culturais e educativos a favor de Galicia».

Ramón Villares, Presidente del Consello da Cultura Galega

- «Penso que é unha xornada triste para Galicia. Non poido esquecer o que fixo esta muller pola cultura [...]. A súa aportación na investigación e a promoción da arte. Non esqueceréi a súa axuda nos momentos difíciles da Academia Galega».

Xosé Ramón Barreiro Fernández, Presidente de la Real Academia Galega

- «Con el fallecimiento de Doña Carmela Arias, que fue la primera mujer en presidir un banco en España, desaparece una figura ejemplar en la vida económica y cultural de España y de Galicia, donde supo impulsar con indiscutible acierto las actividades del Banco Pastor. [...] Su visión, generosidad, audacia e integridad permanecerán entre nosotros como ejemplo de las extraordinarias cualidades humanas de la que hizo gala durante su larga y fecunda vida».

Miguel Martín, Presidente de la Asociación Española de Banca

- «Fue esencial en la historia del sistema financiero español. Con su actitud, esfuerzo y capacidad contribuyó a hacer del Banco Pastor uno de los pilares



imprescindibles de nuestro sistema financiero y se convirtió en un ejemplo a seguir para todos nosotros. Muy innovadora por su amplia dedicación social».

Juan Ramón Quintás, Presidente de la Confederación Española de Cajas de Ahorro

- «Una vida marcada por un intenso compromiso con la sociedad gallega, con su desarrollo empresarial, financiero y cultural, con una profunda preocupación social que todos recordaremos y valoraremos aún más en su ausencia».

Amancio Ortega, Presidente de INDITEX

- «Es mucho lo que perdemos con su fallecimiento, porque nuestro pueblo no está sobrado de personas que consideran una misión servir a sus conciudadanos. En 40 años de existencia, la Fundación Barrié, que ella presidió, creó 14.000 becas, hizo las escuelas de arquitectura e ingeniería que darían lugar a las universidades de A Coruña y Vigo, promovió obras sociales y de investigación científica y preservó el patrimonio. [...] Con Carmela Arias hemos perdido una memoria única. Se nos fue una guía irrecuperable de conducta y de trabajo, de talento empujado por el esfuerzo».

Santiago Rey Fernández-Latorre, Presidente y Editor de La Voz de Galicia

- «Dóenos a súa ausencia. Foi un referenta para a súa familia, para os amigos, para o mundo da banca, para os bolseiros da Fundación que tan dignamente presidiu... e para tantos outros».

José Luis Méndez, Director Xeral de Caixa Galicia

- «Carmela quería profundamente a esta Galicia nuestra. También nosotros sentíamos la necesidad de quererla a ella. [...] Ha sido una mujer con gran talento, grandes intuiciones, sabiduría, aspecto silencioso y eficaces realizaciones. Fue austera consigo misma y generosa con los demás».

Julián Barrio, Arzobispo de Santiago de Compostela

- «Al trazar su perfil se pueden poner de relieve vectores esenciales de su espíritu: el sentido realista de la existencia, la firmeza de carácter, la fidelidad constante, el desprendimiento, el cultivo de la humildad, la sagacidad psicológica».

Carlos Lema Devesa, Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid

- «Nunca tivemos que pedir nada. Ela sempre se ofrecía».

José García, Presidente de la Comisión de Fiestas del Nazareno de A Pobra do Caramiñal (A Coruña)

- «La muerte de Carmela Arias y Díaz de Rábago, ayer, a los 89 años, provoca un hondo pesar en la sociedad gallega. La condesa de Fenosa cedió a la Fundación Barrié todo su legado. Su ingente trabajo como presidenta del Pastor y su labor benéfica se reconocieron con casi 50 distinciones».

Rubén Santamarta y Tomás G. Morán. La Voz de Galicia, 28 octubre 2009

- «La condesa de Fenosa pasará a la historia como la primera mujer que presidió un banco en España, al situarse al frente del Pastor en 1971, aunque su legado



resultará más tangible en los beneficios que reportó su dedicación, personal y patrimonial, a la Fundación Barrié de la Maza».

Marcos Mosquera. La Opinión de A Coruña y Faro de Vigo, 28 octubre 2009

- «Carmela Arias tenía dos objetivos: continuar la obra de Pedro Barrié de la Maza, su marido, y construir una Galicia nueva. Lúcida hasta el último momento, a ambas pasiones dedicó intensamente su vida».

Miguel A. Patiño. Expansión, 28 octubre 2009

- «Fallece la condesa de Fenosa, pionera en banca y en la empresa. El mundo financiero y la clase política alaban la labor de Carmela Arias. Un referente del mecenazgo cultural, educativo y social».

Cinco Días, 28 octubre 2009



Actividad del Grupo

“aquí estamos”



EL EJERCICIO 2009 EN BANCO PASTOR

El año 2009 pasará a la historia como el del punto de inflexión de la mayor crisis mundial desde el crack del 29.

Ya desde el comienzo de la crisis en el verano de 2007, pero sobre todo desde septiembre de 2008, fecha en que se produce el colapso de la banca de inversión americana y su efecto dominó en Europa, se pone de manifiesto la colosal dimensión de la crisis a la que nos enfrentábamos.

Ante esta situación y conscientes de la misma, se pone en marcha la mayor operación en la historia para superar una crisis de dimensiones globales. De forma integral y coordinada el G20 lidera, después del desplome de Lehman Brothers en septiembre 2008, las medidas de apoyo implementadas por la mayoría de países del mundo al sistema financiero mundial y estímulo de la demanda con unos efectos muy favorables.

Efectivamente y gracias a este proceso coordinado, si a principios del año 2009 se comenzaba con la desconfianza y pesimismo que dominó todo el ejercicio anterior, poco a poco la situación empezó a cambiar. Primero fueron las economías emergentes, China e India las que iniciaron el proceso de recuperación, luego y más lentamente pero con creciente fuerza se incorporaron las economías de Estados Unidos y Europa, con crecimientos intertrimestrales ya positivos en la segunda parte del año.

De hecho sin este plan global de apoyo al sistema financiero, facilitando financiación y liquidez y capitalizando o nacionalizando cuando fuera necesario, junto con las medidas clásicas de estímulo a la demanda, Estados Unidos y el resto del mundo hubiesen padecido en intensidad y duración una mayor crisis económica global equivalente al crack de 1929.

Con el apoyo de los gobiernos a las entidades de crédito, el sistema financiero parece estar más estabilizado aunque con un largo y tortuoso camino por recorrer hasta su saneamiento completo.

Con todo, la situación económica mundial, aún con el crecimiento del último periodo del año, y al menos en cuanto a los países desarrollados, fue en 2009 globalmente considerada aún de contracción. Los indicios de mejoría cada vez son más tenuous y parecen cada vez más consistentes, por la pauta de los indicadores financieros y monetarios. Aunque nada es definitivo por sus dosis de interinidad, las señales de estabilización parecen cada vez más evidentes.

Para el año 2010 todas las instituciones del mundo pronostican crecimientos en la práctica totalidad de regiones del planeta. Los países emergentes liderarán la recuperación mundial con crecimientos ya cercanos a los dos dígitos.

Asimismo, las economías americana y europea también saldrán de la depresión con crecimientos más importantes por parte de la americana y más tenuous, pero ya en positivo, en cuanto a la europea.

Será fundamental en este proceso de recuperación enfatizar y controlar el que los mercados no vayan excesivamente por delante de la realidad económica, evitando que nuevamente se produzca una sobrevaloración y, por ende, el riesgo de nuevas y perjudiciales “burbujas”.



Con respecto a España, gracias a la prudente y rigurosa legislación, supervisión y control que ha desarrollado el Banco de España a lo largo de los últimos decenios, nuestro sistema financiero no ha sufrido ningún shock comparable a la hecatombe de la banca americana y europea. Sus niveles de capitalización, solvencia y eficiencia son de los mejores del mundo.

Sin embargo, la crisis económica está afectando gravemente a la tasa de paro. Nuestro sistema productivo, excesivamente concentrado en el sector turismo y construcción ha sufrido más que otros países de Europa. Asimismo, el año 2009 acabó con una excesiva tasa de déficit público, y aunque el montante global de Deuda pública sobre PIB sigue siendo inferior al de la media de Europa, es necesario acometer duras medidas de ajuste de gasto que cuanto más se retrasen más dolorosas serán.

Con todo, España va un poco más retrasada en la recuperación económica que el resto de Europa, ya que la crisis ha evolucionado en España a ritmo más lento que en el exterior. La morosidad seguirá incrementándose; los indicadores advierten que la salida de la crisis será más tardía que en otras economías.

Será necesario en 2010 acometer con ambición las imprescindibles e inaplazables reformas estructurales para solventar la pérdida de competitividad que se observa en nuestra economía, la primera de las cuales será una profunda revisión del gasto público. Estas medidas facilitarán el aumento de confianza y el consiguiente adelanto de la recuperación económica española.

Éste ha sido el complicado entorno económico-financiero en el que tuvo que desarrollar su actividad el Banco Pastor durante el ejercicio 2009. En este escenario nuestra Entidad ha vuelto a demostrar su perspectiva de antelación y capacidad comercial, conservando una situación entre los aventajados de la banca, en cuanto a liquidez, solvencia, eficiencia y rentabilidad. Esta sólida posición de partida nos hace ser razonablemente optimistas para afrontar con garantía el año 2010, previsiblemente el peor año de la crisis para el ámbito del sistema bancario español.

Las magnitudes que se presentan a continuación reflejan la gestión y los logros alcanzados por el Grupo Banco Pastor durante el ejercicio 2009.

- El Grupo Pastor obtuvo un resultado atribuido de 101.074 miles de euros, lo que supone una minoración, en términos relativos, del 38,4% respecto al año anterior. Ello ha sido debido a la decisión de protegerse para el 2010, incrementando las dotaciones para cobertura del deterioro de la inversión crediticia en un 156,6%. Es decir, se han dotado 588.160 miles de euros, lo que supuso un incremento de 358.953 miles de euros comparativamente con un año antes.
- El margen bruto ha crecido a tasas del 21,6%, en términos relativos, alcanzando un importe de 1.086.828 miles de euros, 192.985 miles de euros más que en el precedente ejercicio.

Este esfuerzo unido a una adecuada gestión de costes nos sitúa como un grupo bancario de los más eficientes de España y Europa, como lo manifiesta el coeficiente de explotación, situado en un 31,1%, lo que significó una notable mejora en relación a la ratio resultante en 2008 de 511 puntos básicos.

- El resultado de la actividad de explotación fue de 104.962 miles de euros, lo que supuso un descenso interanual, en términos porcentuales, de un 64,0%, equivalente a 186.656 miles de euros, en cifras absolutas. El margen bruto de



explotación (entendido como el resultado de la actividad de explotación excluidas las dotaciones a provisiones y las pérdidas por deterioro de activos financieros) asciende a 710.777 miles de euros, lo que significa un aumento interanual del 34,3%.

Estas cantidades y variaciones porcentuales de las distintas magnitudes que configuran la cascada de la cuenta de resultados, ratifican la solidez y valiosa situación de partida para mantenerla. Por ello se acordó, con criterio de prudencia, reforzar nuestros fondos genéricos alcanzando un saldo total de fondos de cobertura de riesgo de crédito de 829.150 miles de euros, del que 303.520 miles de euros corresponden a Fondos Genéricos.

Este es el motivo de que el resultado contable atribuido al final del ejercicio 2009 se sitúe en 101.074 miles de euros, un 38,4% menos que el de 2008, obteniendo un ROE del 7,5%.

El Grupo Banco Pastor ha continuado desarrollando su actividad bancaria con un ligero decrecimiento del crédito a la clientela y un meritorio incremento de los depósitos de clientes. Sus ratios de solvencia son de los más elevados de la banca española y europea cotizada. El Core Capital se situó en el 8,26%, el ratio BIS en el 12,47% y el TIER1 alcanzó el 10,55%, superiores todos ellos a los alcanzados al cierre del ejercicio anterior, 6,33%, 10,56% y 7,46%, respectivamente.

La menor demanda crediticia, unida al incremento selectivo de la financiación concedida ante una insuficiente solvencia de la demanda, han ocasionado una caída interanual de la inversión sana en créditos a clientes, aunque haya evolucionado frenándose el ritmo de descenso mensual en comparación al año 2008.

Al cierre de 2009, el saldo neto del crédito a la clientela alcanzó un importe de 20.385.072 miles de euros, cifra que se eleva a 22.723.042 miles de euros si se incluyen los activos titulizados fuera de balance. Esto ha supuesto, respecto al ejercicio anterior, una minoración del 3,8% en términos relativos.

No obstante, en la segunda parte del año se ha observado un significativo cambio de tendencia, con aceleración en el ritmo de crecimiento, tanto en préstamos a pymes como a particulares.

En un entorno económico como el descrito, con la caída de la actividad económica y un fuerte incremento del paro con negativas previsiones, el aumento de la cantidad de activos dudosos se transformó en una tasa de morosidad del 4,88%, por debajo de la media del sector, y a pesar del ligero repunte en comparación al año 2008, ralentiza su ritmo de crecimiento. El índice de cobertura se eleva al 118,74%, considerando los fondos de cobertura por deterioro y las garantías reales recibidas correspondientes a estos activos.

Mientras tanto, el comportamiento evolutivo de la captación de los depósitos de clientes ha sido de un razonable crecimiento, el 2,58%. Los recursos han aumentado en el año en 366.9233 miles de euros, situándose al final de ejercicio en un volumen de 14.588.394 miles de euros.

Si al pasivo tradicional le sumamos los pagarés comercializados a través de la red, incorporados en balance dentro del epígrafe de "Débitos representados por valores negociables", la ratio de liquidez (cobertura de los créditos a clientes) del Grupo Banco Pastor continúa en una posición de liderazgo con una cobertura que alcanza un 71,7% siendo el mejor de la banca doméstica, si excluimos la cesión temporal, como consecuencia de una acertada política de diversificación y previsión.



Otra ventaja competitiva que hemos tenido durante el año 2009, desde la perspectiva de liquidez, frente a otras entidades es la de no tener ningún vencimiento importante en nuestro endeudamiento institucional hasta el año 2012.

En cuanto a hechos relevantes de tipo institucional, cambios en la estructura organizativa y adaptación al entorno económico por parte del Grupo Banco Pastor en el ejercicio 2009 cabe destacar, en primer lugar, el cambio que se produjo en el Consejo de Administración en el mes de Julio, con motivo de la renuncia al cargo de Vicepresidente de D. Vicente Arias Mosquera. Simultáneamente, ha sido nombrado Vicepresidente D. Jorge Gost Gijón, que continuará siendo Consejero Delegado.

D. Vicente Arias permaneció como Vocal del Consejo de Administración y miembro de la Comisión Delegada del mismo hasta el mes de diciembre en el que el Consejo de Administración aceptó su renuncia, por motivos personales, como Vocal del Consejo.

Además, en este año se ha creado el Área Inmobiliaria, en dependencia directa del Consejero Delegado. Al frente de este importante proyecto se ha incorporado D. Pablo Rodríguez-Losada Boedo, ex Director General de Martinsa- Fadesa.

En el ámbito institucional de las empresas del grupo, como aprobó el Consejo de Administración de Banco Pastor, la actividad de Pastor Servicios Financieros (PSF) es un valor estratégico para la captación de nuevos clientes, fundamentalmente en los segmentos de PYMES, Comercios y Autónomos, y en aras de integrar y coordinar la colaboración con la red, se procede al nombramiento de la misma como Agente Comercial. Este hecho, nos permite incrementar nuestra penetración en los segmentos anteriormente citados.

En lo que se refiere a novedades en Unidades y Direcciones Regionales, nuestra búsqueda constante de la eficiencia y la adaptación de nuestra estructura a la generación de ingresos, nos llevó en octubre a realizar una reestructuración organizativa. Se suprime la Dirección Regional de Aragón-Navarra-La Rioja, integrando sus oficinas de la provincia de Zaragoza en la Regional de Cataluña, que pasa a denominarse Regional Noreste, y el resto de oficinas en la Regional Norte.

En cuanto a avances tecnológicos, la naturaleza dinámica de Internet ha modificado la forma en que las empresas nos relacionamos con los clientes y el resto del mercado potencial. La web se ha convertido en una oportunidad sin precedentes para las compañías al ser, cada vez más, uno de los principales canales de comunicación utilizado por los consumidores.

Banco Pastor, convencido de esta tendencia inexorable, como ya demostró en 1992 con su innovador lanzamiento de la banca directa, presenta en julio de 2009 las nuevas webs: comercial, corporativa y de agentes. Estas nuevas webs cuentan con novedades importantes en diseño y contenido. La segmentación de los clientes para presentar una oferta personalizada y el posicionamiento de la compañía son los protagonistas del nuevo espacio online.

En todo momento se ha buscado la facilidad de navegación y el atractivo visual para que tanto nuestros clientes como no clientes, tengan siempre presente y accesible todo el catálogo de productos y servicios de Banco Pastor.

En 2009, se ha continuado con el proceso de cambio en el Área de Gestión Global y Control de Riesgos, que ya en 2008 avanzó en procesos de gestión integral de inmuebles adjudicados y potenció tanto personas como recursos disponibles para



realizar esta actividad con la mayor eficiencia posible. Dada la coyuntura económica actual, en Banco Pastor nos hemos centrado principalmente en lo relativo a la Prevención y Seguimiento y la gestión de la inversión irregular. Con el objetivo de obtener los mejores resultados, ha sido fundamental el alineamiento organizativo, adaptando la estructura organizativa a las necesidades actuales y replicando el modelo en las Regionales. Para ello, se ha diseñado un plan de iniciativas que hemos desarrollado con la ayuda de consultores y que se ha concluido en el ejercicio. En este proyecto se han desarrollado manuales operativos, se ha realizado la definición de requisitos funcionales de herramientas de soporte, se han construido instrumentos de anticipación en morosidad, hemos definido un cuadro de mando y todo lo relativo al soporte del proceso.

Asimismo, se ha procedido a la adaptación al marco de Basilea II, que ha desencadenado en una serie de implicaciones. En primer lugar, seguir trabajando con los requisitos del Banco de España para la validación de los modelos de cuantificación del riesgo. Además, el diseño y la implantación de un modelo de capital económico, que integre todos los riesgos. Por último, la incorporación de un marco de gestión basado en la Rentabilidad Ajustada al Riesgo.

Como apoyo a una renovada gestión del riesgo, la innovación tecnológica ha sido imprescindible. Por ello, Banco Pastor lanza una nueva versión del portal inmobiliario (www.inmoseleccion.com) que ofrece una mayor y mejor información de los activos, junto con una atractiva oferta de financiación a través de la hipoteca Inmoselección, y una sustancial rebaja en el precio de venta, que mostrará siempre una comparativa de éste con el de tasación o de mercado.

En nuestra entidad, no sólo trabajamos con una visión de corto plazo, sino que la gestión del futuro nos parece un factor clave. Somos conscientes de que el escenario macroeconómico actual es complicado, por ello trabajamos con el objetivo de aprovechar las oportunidades que surgen en momentos de crisis, al mismo tiempo que tratamos de potenciar nuestras ventajas competitivas y prepararnos para salir de la crisis fortalecidos.

En línea con nuestra política de anticipación y continua adecuación de las estructuras organizativas, recursos disponibles y medios materiales a las cambiantes situaciones del mercado, surge el Área Inmobiliaria, ya citada anteriormente, cuya misión será el desarrollo y puesta en valor de los activos inmobiliarios propiedad del Grupo. Además, su labor será de coordinación y dirección de todas las Unidades existentes que participan en el proceso de gestión de bienes inmobiliarios.

En este apartado se han citado algunos de los cambios relevantes acometidos durante el ejercicio 2009. Pero se han realizado múltiples actuaciones en el ámbito organizacional, tales como las efectuadas en la Dirección Comercial, en el Área Técnica y de Sistemas, en materia de recursos humanos, etc., las cuales se exponen en otros puntos de este informe.



ÁREAS DE NEGOCIO

BANCA COMERCIAL

En el año 2009, caracterizado por un cambio de escenario económico que incide de forma notable en la captación crediticia, cobra especial importancia el enfoque a la **BANCA DE CLIENTES**, en la que la cercanía, asesoramiento y el apoyo a nuestros clientes son nuestro mejor argumento comercial. En el ámbito de esta estrategia y avanzando en el desarrollo del modelo comercial DIMARO (Diseño del modelo de apoyo a la red de oficinas) implantado el pasado ejercicio, se han impulsado diferentes actuaciones para el incremento de la vinculación de nuestros clientes:

1. Nueva orientación comercial hacia la captación y vinculación de clientes:

Se ha definido como prioridad, para el ejercicio, la captación de nuevos clientes vinculados y la mejora de vinculación de los ya existentes.

Esta nueva orientación ha tenido enorme impacto en la organización al implicar:

- un cambio en nuestra forma de enfocar la gestión comercial que debe identificar a nuestra Entidad: asesoramiento y atención personalizada, gestión profesionalizada orientada al cliente y excelente calidad de servicio.
- la adaptación de los sistemas de seguimiento, información y herramientas de apoyo comercial.
- el análisis específico de las variables que determinan el conocimiento de la mejora de vinculación en los clientes.
- la adaptación de la planificación comercial DIMARO, identificando propuestas comerciales con alta probabilidad de éxito orientadas a consecución de clientes vinculados; y de los sistemas de información de apoyo comercial orientándolos a la gestión comercial y planificación de acciones comerciales de vinculación.

Los componentes de DIMARO: segmentación operativa de la base de clientes, carterización de los principales clientes entre las diferentes figuras comerciales de la oficina, planificación comercial y sistema de información de apoyo comercial, son herramientas de soporte del modelo comercial alineados con la nueva estrategia comercial.

2. Enfoque de cliente en las distintas áreas de negocio:

Desde el inicio del ejercicio la actividad de banca comercial se ha centrado en establecer una estrategia comercial para los clientes de cada área de negocio: Segmento de particulares, Segmento de autónomos y empresas y Unidad de canales y redes alternativas (banca directa, red de agentes y unidad de consumo) fundamentada en la preparación de una oferta global de productos y servicios por segmentos, prestando especial atención a la captación de recursos y desarrollando **ofertas de valor diferenciadas acordes con las necesidades de cada segmento y considerando los principales mecanismos de creación de valor**, todo ello con el objetivo de lograr el máximo nivel de vinculación de nuestros clientes:

- Segmento de particulares, con el lanzamiento de acciones comerciales para la captación de préstamos hipotecarios vivienda y la domiciliación de nuevas nóminas.



- Segmento de empresas impulsando acciones comerciales que potencien la domiciliación de los pagos y llevando a la práctica oportunidades de venta enfocadas a empresas no clientes.
- Unidad de canales y redes alternativas impulsando la multicanalidad en la relación con los clientes como factor de creación de valor para la Entidad.

3.Satisfacción del cliente a través de la calidad de servicio:

La mejora en la calidad de servicio permite una mayor satisfacción de los clientes, potenciando su fidelización y vinculación.

Para avanzar en la medición del grado de satisfacción de nuestros clientes, periódicamente se realizan Encuestas de Satisfacción para conocer la calidad del servicio percibido por nuestros clientes así como visitas de "cliente misterioso" para medir la calidad de servicio que objetivamente se presta en la red de oficinas, comunicando y publicando los resultados obtenidos.

En Banco Pastor el 95% de los clientes están satisfechos, de los cuales un 65% declaran un nivel de satisfacción muy elevado (datos primer semestre 2009).

La finalidad de la información obtenida es poder establecer acciones de mejora encaminadas a una mayor satisfacción de nuestros clientes, aspecto que en el nuevo modelo comercial resulta prioritario.

En este ejercicio se han impulsado nuevas actuaciones en el área de calidad:

- Análisis de la información, con el fin de diagnosticar el nivel de calidad de cada oficina y elaboración de un Informe de calidad.
- Implicación de la organización, en particular las Direcciones Regionales y los equipos directivos de cada una de las oficinas, para impulsar a la reflexión y la puesta en marcha de acciones de mejora.
- Seguimiento de la eficacia de las medidas implantadas.

Otro de los hitos importantes del año 2009 es el acuerdo comercial y económico formalizado con AXA, a través de una alianza estratégica para la distribución de seguros No Vida durante los próximos 10 años. AXA, compañía líder del sector asegurador, ocupa el segundo lugar en el ranking de No Vida en España y en Europa, con un destacado volumen de primas y cuota de mercado; la aseguradora cuenta con cerca de 10.000 puntos de venta en España y más de 4 millones de clientes.

SEGMENTO DE PARTICULARES

En consonancia con este enfoque estratégico hacia la vinculación de clientes, en el Segmento de Particulares se ha reimpulsado la actividad comercial en dos principales líneas de captación de clientes vinculados: el préstamo hipotecario vivienda y la oferta integral para captación de clientes con nómina domiciliada. Con una apuesta decidida, y pese a la evolución de los mercados financieros, hemos conseguido un nivel de dinamismo comercial que ha fructificado en resultados a un nivel claramente superior al del año anterior, en línea con el desempeño comercial conseguido, siempre orientado al objetivo estratégico de incrementar de forma sostenida y rentable nuestra base de clientes vinculados.



En el negocio hipotecario, y a partir del segundo trimestre del año, se ha conseguido relanzar la captación de hipotecas, mediante una oferta flexible y adaptada al actual entorno de mercado, caracterizado por un descenso en las transacciones de compraventa de vivienda, así como por la disminución experimentada en las referencias oficiales para establecer los precios de revisión de las carteras. En este sentido, y fruto del lanzamiento de nuestra campaña "Hipotecal 049", con presencia en medios de comunicación masiva (prensa, radio, autobuses, vallas publicitarias,..) se ha alcanzado un importante crecimiento tanto en volúmenes captados como en nuevos clientes, bien en operaciones de adquisición de inmuebles, bien en operaciones de cambio de entidad. Dado su éxito inicial, se ha renovado la misma con vocación de permanencia, lo que está representando crecimientos importantes, tanto en volúmenes de crédito como en número de clientes vinculados.

En paralelo, y como propuesta alternativa para la captación y vinculación de clientes, se ha lanzado la campaña de "Cuenta Nómina Triplete", como oferta integral específicamente definida para clientes particulares que domicilien su nómina y recibos en Banco Pastor, considerándonos su proveedor financiero de referencia, lo que nos ha permitido un incremento permanente y progresivo de nuestra base de clientes particulares. A estos efectos, en la definición de la oferta comercial se ha contemplado la combinación de una atractiva oferta de condiciones financieras, no financieras, así como un incentivo adicional de bienvenida; todas ellas acaban configurando una propuesta de valor integral y diferencial en relación a la existente en otras entidades, tanto por abarcar de forma simultánea el mix de ventajas ofertadas a nuevos clientes, como por el hecho de hacerlas extensivas a la base actual de clientes con un elevado nivel de vinculación en nuestra entidad.

En nuestro afán de modernización y evolución de nuestra oferta para clientes particulares, se ha puesto a su disposición una nueva página web, incorporando a la misma las nuevas propuestas de valor definidas para nuestros clientes, en un formato más moderno y práctico para el usuario, así como más flexible en su mantenimiento y actualización.

Las ofertas de depósitos de alta remuneración, que se han mantenido durante el año 2009, han provocado un repunte de la competencia entre entidades que ha encarecido el coste del pasivo de forma muy relevante. En este sentido, hemos sido especialmente activos en la definición de ofertas y productos específicos, bajo las más diversas modalidades (intereses anticipados, depósitos para clientes vinculados, remuneración creciente, depósitos asociados a fondos de inversión y a planes de pensiones, depósitos estructurados, plazos asociados a sorteos, etc.) que nos ha permitido no solo mantener sino crecer en el saldo de recursos de clientes particulares sobre el dato del año anterior, pese al nivel de competencia del mercado.

Aprovechando el relanzamiento de medidas que por parte del sector público (Estado y CC.AA.) se han llevado a cabo para potenciar la adquisición de vehículos, a las que se han incorporado en su momento la mayoría de fabricantes y distribuidores, nuestra Entidad se ha sumado, igualmente, mediante una innovadora ayuda a la financiación de vehículos, consistente en la entrega de una cantidad al comprador, en función del importe financiado, sin por ello repercutirle dicho sobrecoste, como elemento dinamizador de este área de actividad, dirigido tanto a nuestros clientes actuales como para nuevos clientes.

En Colectivos, se ha adaptado nuestro modelo de banca de clientes, incorporando en las distintas ofertas (tanto en las ya existentes como en las de nueva creación) los



elementos que definen nuestra oferta para captación de clientes vinculados, a la que se superpone como elemento diferencial la propuesta específica, diferenciada y adaptada a las necesidades de cada colectivo concreto, lo que nos permite configurar un conjunto de ofertas específicas que completan nuestra propuesta genérica de captación de clientes.

SEGMENTO DE EMPRESAS

La especialización en el servicio al cliente iniciada el ejercicio pasado con la reorganización de la Dirección Comercial, ha seguido siendo la línea de actuación que ha marcado las distintas acciones desarrolladas en este Segmento de Empresas.

En el área de Autónomos y Microempresas se han reforzado las acciones comerciales sobre determinados colectivos, con el lanzamiento del Plan Comercio y Plan Autónomos, que dan respuesta a todas las necesidades financieras de estos colectivos, además de integrar auténticos elementos de apoyo en el entorno económico actual.

En Pymes y Grandes Empresas, la implantación del “Riesgo Global de Empresas” ha permitido la preclasificación de líneas de riesgo y la consecuente orientación hacia una proactividad comercial ante nuestras empresas clientes. Además, con el desarrollo de específicas herramientas de identificación de empresas no clientes, con los adecuados filtros de calidad de riesgo, se han obtenido importantes resultados en el ámbito de la captación, y consecuente aportación tanto en volúmenes como en márgenes.

En apoyo de estas actuaciones comerciales se han dispuesto sendas líneas por 1.000 millones de Euros en operaciones preconcedidas, con una excepcional aceptación entre el público objetivo.

Por otro, se ha avanzado en la comercialización de productos de alta especialización financiera en la red de oficinas, así como en las mejoras en otros productos con el claro objetivo de liderar el servicio al cliente.

La firma de los Convenios desarrollados por el Instituto de Crédito Oficial, y otros organismos públicos, para el apoyo a los distintos segmentos a que se dirigen, así como las actuaciones de refuerzo que hemos emprendido en el ámbito del Fondo Estatal de Inversión Local, Fondo Estatal de Empleo y Sostenibilidad Local y el Plan Extraordinario de Infraestructuras, son claros ejemplos de la planificación comercial orientada al servicio especializado a nuestro cliente.

El acuerdo de colaboración con AXA Seguros ha permitido incorporar a nuestra oferta una línea de seguros para empresas y autónomos de la mano de una aseguradora líder en el sector, que refuerza la imagen de calidad y servicio de nuestra oferta.

Se ha intensificado la formación específica de nuestros Gestores de Empresas en aras a remarcar su especialización en el segmento, con la incorporación de nuevas tecnologías de formación que han permitido un importante avance en la comercialización de productos de Comercio Exterior por nuestra red comercial.

En el ámbito de Instituciones Financieras Internacionales (IFI), se han redoblado los esfuerzos dedicados al apoyo de la Red Comercial, mediante productos competitivos que han propiciado oportunidades de negocio en nuevas áreas y mercados extranjeros.



El núcleo principal de la actividad de IFI -optimización de la red de bancos extranjeros- se ha enfocado bajo una doble vertiente: el adelgazamiento racional de las cuentas de corresponsales abiertas en Europa, concentrando productos y servicios que han permitido un recorte sustancial en los costes de mantenimiento, y la búsqueda de nuevos mercados mediante la apertura de cuentas en aquellos países con un mayor desarrollo comercial en los próximos años.

La extensa red de corresponsales da cobertura a las necesidades de nuestros clientes en más de 130 países y los acuerdos suscritos con entidades extranjeras en pasados ejercicios, se han visto reforzados por otros complementarios que mejoran las condiciones en las que éstos pueden acudir a las más de 9.500 oficinas repartidas por todo el mundo. También se han alcanzado acuerdos para las áreas operativa y financiera, que han permitido mejorar los métodos anteriores, dotándolos de una mayor eficacia.

Entre los nuevos acuerdos cabe destacar el firmado con UBS para la incorporación de nuestra Entidad al entorno CLS y los alcanzados con diferentes entidades para la gestión operativa de documentos librados sobre el extranjero y para la gestión de pagos exteriores, que reportarán ingresos complementarios y una importante reducción de costes.

A pesar de la negativa coyuntura económica internacional y de la caída de las distintas divisas respecto al euro, los beneficios obtenidos por la actividad de IFI se han visto incrementados, respecto a 2008, en un 17,4%, gracias a la implementación de nuevas vías de ingresos, a lo que hay que añadir una reducción significativa de las comisiones abonadas a nuestros corresponsales, como consecuencia de la renegociación de condiciones.

BANCA PRIVADA

El año 2009 se ha caracterizado por una muy lenta pero paulatina renovación de la confianza de los clientes en los sistemas. Tras los miedos por la incertidumbre derivada de algunas sonadas quiebras internacionales, las rápidas disminuciones en los tipos de interés de remuneración de los depósitos bancarios permitieron la afluencia del dinero a las inversiones.

En Banco Pastor se ha visto como los objetivos que nos habíamos planteado se han cubierto con holgura. Se ha vendido entre nuestros clientes un importante volumen de Obligaciones Preferentes de Banco Pastor, participaciones en sociedades del Grupo, y numerosas oficinas del programa de sale & leaseback. Además se han mantenido nuestros estándares de actividad en fondos de inversión, propios y ajenos, así como en operaciones de renta fija pública y privada y renta variable, española, europea y americana.

Con todo ello, Pastor Banca Privada ha seguido extendiendo su imagen de Banca Privada Tradicional, destacando una vez más sus características de confidencialidad, seguridad y rentabilidad.

La confianza que nuestro buen hacer ha extendido por el mercado, permitió que numerosos fondos españoles hayan depositado en nuestras cuentas los importes de inversión en liquidez, con un elevado incremento en esta rúbrica.

También, y como consecuencia de la crisis inmobiliaria, hemos puesto en marcha un sistema de ofertas a nuestros mejores clientes de manera que aprovechando los



buenos precios, se pudieran hacer con propiedades que les permitieran posicionarse para la salida de la crisis.

Todo lo anterior, aún con su importancia, se puede considerar marginal a la actividad principal de Banca Privada, que es la gestión de las carteras de sus clientes. Esta gestión ha dado magníficos resultados.

PRODUCTOS DE PREVISIÓN

En el marco de la alianza alcanzada con AXA para el desarrollo del negocio asegurador, se prevé un importante crecimiento para los próximos años, que ya se ha puesto de manifiesto a lo largo de este primer año del acuerdo, con un notable incremento en la nueva producción de ramos ya consolidados, como son hogar, accidentes, autos, salud y protección de pagos, y el arranque en la comercialización masiva de otros productos menos implantados hasta ahora, como son los seguros de negocio, incapacidad laboral temporal o todos los relativos al mundo de empresa.

El acuerdo ha sido operativo desde el mismo mes de marzo, con una incorporación progresiva a la red de los nuevos productos de AXA, potenciando el canal telefónico como plataforma central para el apoyo de la comercialización a oficinas y directamente a clientes de los diferentes ramos de seguros.

El último trimestre de este año ha supuesto, además, el arranque de un ambicioso plan de formación a la red de oficinas mediante el uso tanto de fórmulas de formación on line, vía e-learning, como de formación presencial de los nuevos productos de AXA.

Tras la migración de la actual cartera de Pastor Seguros Generales a AXA a finales de este año y el cese de la comercialización de los seguros de hogar, accidentes y protección de pagos con dicha compañía, se procederá en breve a la disolución de la misma y AXA se convierte de forma completa en el único proveedor de seguros No Vida para Banco Pastor en los próximos 10 años.

Durante este período AXA facilitará a la red comercial del Banco Pastor formación y soporte técnico-comercial en la venta y gestión del negocio asegurador durante toda la vida del acuerdo. La aseguradora, además, pondrá a disposición del Banco un servicio post venta exclusivo y de colaboración en los soportes comerciales.

RED EXTERIOR

La apuesta decidida y conjunta entre las oficinas de España y la red de oficinas en el extranjero, tanto en Europa (Inglaterra, Holanda, Alemania, Francia y Suiza) como en América Latina (México, Venezuela, Brasil y Argentina) y Norteamérica (Miami), nos ha permitido mantener e incrementar la base de clientes de alto valor gracias al esfuerzo realizado para una mayor vinculación y proximidad en los países de origen.

En el afán de mejorar la información, en el año 2009 se ha implementado la banca electrónica para la clientela de Miami; del mismo modo en la nueva página web se ha habilitado una sección específica para los clientes no residentes con un formato más ágil y manejable.



MEDIOS DE PAGO

El desarrollo del negocio de Medios de Pago está directamente relacionado con el consumo familiar.

Varios informes han constatado que el consumo durante 2009 ha sido inferior al del año 2008. A pesar del mantenimiento estable o incluso a la baja de los tipos de interés y de una deflación casi permanente en el año 2009, la creación de empleo siguió con el deterioro precedente y los índices de confianza de las familias han sido bajos, lo que ha dado lugar a un deslizamiento negativo del consumo.

Las perspectivas para el próximo año son de continuidad de este perfil de desaceleración, al menos en los primeros trimestres del año, esperándose para finales de 2010 un ligero repunte en el consumo que incidirá positivamente en el negocio de Medios de Pago.

Tarjetas de débito

El número de tarjetas de débito operativas, al 31 de diciembre de 2009, era de 427.143, un 6,02% menos que al cierre de 2008, siendo la facturación total de estas tarjetas de 1.241.371 miles de euros, que representa un incremento del 0,1% sobre el año 2008. En este incremento de facturación destaca el realizado por estas tarjetas en establecimientos comerciales, que ha tenido un crecimiento del 4,5% sobre el ejercicio anterior.

En el último trimestre de 2009, con el objetivo de mejorar la seguridad de nuestras tarjetas y dotarlas de las más avanzadas tecnologías, se han empezado a emitir tarjetas de débito con chip EMV (Europay-MasterCard-Visa); esta implementación continuará a lo largo de todo el año 2010 con el objetivo de que todo nuestro parque esté dotado con chip a finales del próximo ejercicio.

Tarjetas de crédito

Al 31 de diciembre de 2009, el número de tarjetas de crédito operativas (clásica, oro, platinum, business y revolving) era de 308.381, un 13,9% menos que en el 2008, debido a la cancelación de tarjetas inactivas. La facturación de todas las tarjetas de crédito alcanzó los 433.109 miles de euros, que supone un decrecimiento del 9,8% sobre lo registrado en el año 2008, en línea con las cifras del resto de bancos de Sistema 4B.

FACTURACIÓN TARJETAS BANCO PASTOR (Miles de euros)		
Años	Facturación Tarjetas de Crédito de Banco Pastor	Facturación Tarjetas de Débito de Banco Pastor
2009	433.109	1.241.371
2008	480.287	1.240.263
2007	460.556	1.177.296
2006	399.654	1.091.506
2005	351.142	988.718



Establecimientos-TPVs

Al cierre del ejercicio 2009, el número de Terminales Punto de Venta situados en los establecimientos era de 16.417, lo que representa una disminución del 6,9% con respecto al año anterior. Los TPVs han registrado una facturación de 1.188.502 miles de euros, con una disminución del 7,8% 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 2009 se han instalado 6 cajeros, todos ellos desplazados, aunque el parque neto ha descendido 62 unidades, alcanzándose la cifra de 739 cajeros, un 7,7% menos que en 2008.

En la red de cajeros se realizaron un total de 12,0 millones de operaciones, un 6,2% más que en el ejercicio anterior y el importe dispensado fue de 811,6 millones de euros, con un descenso del 6,6% sobre el año 2008.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Red de oficinas

El número de oficinas del Grupo ascendía a 610 al 31 de diciembre de 2009.

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 2004) (%)
2009	610	-8,27	109,32
2008	665	1,37	119,18
2007	656	8,07	117,56
2006	607	6,49	108,78
2005	570	2,15	102,15

Al 31 de diciembre de 2009 la clasificación de las oficinas era la siguiente:

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA OFICINAS DEL GRUPO			
	Banco Pastor	Grupo Financiero	Total Grupo
Oficinas en España	599	9	608
Oficinas en el extranjero	1	1	2
Total oficinas	600	10	610



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



Banca a Distancia

1.-Banca por Internet

WEB: La web se ha convertido en uno de los principales canales de comunicación entre las empresas y sus clientes. Banco Pastor, convencido de esta tendencia, lanzó en julio de 2009 sus nuevas web comercial, corporativa y de agentes, con importantes novedades de diseño y contenido. Este nuevo espacio web no sólo es una ventana a toda la gama de productos y servicios, sino que se convierte en un instrumento para la comunicación de nuestra historia, actualidad y valores.

Con estas nuevas webs, de gran atractivo visual, se ha buscado que los clientes tengan fácilmente accesible todo nuestro catálogo de productos y servicios.

También en el año 2009 se ha presentado nuestro nuevo portal inmobiliario **inmoselección.com** con la mejor oferta de inmuebles, acompañados de una atractiva propuesta de financiación a través de la hipoteca Inmoselección.

La nueva web permite a los visitantes buscar cualquier tipo de inmueble de los disponibles en la oferta, consultar sus características, visualizar fotografías e, incluso, localizarlo geográficamente a través de un servicio cartográfico.

A través del portal, el cliente puede solicitar una visita o realizar directamente una oferta por aquel o aquellos inmuebles que puedan ser de su interés.





PastorNet: En el año 2009 se ha continuado con el crecimiento sostenido, tanto en el número de clientes como en el volumen de transacciones realizadas por este medio. A este respecto, se han incrementado los titulares de este servicio en un 4% en el ejercicio, aumentando considerablemente el número de clientes activos en el mes de diciembre de 2009 hasta un 27% sobre el mismo mes del año anterior.

Se han realizado, además, importantes mejoras en el servicio de Banca Electrónica, incorporando nuevas herramientas que facilitan la información a nuestros clientes, así como el lanzamiento de los nuevos depósitos electrónicos con remuneración en especie, de contratación exclusiva a través de este canal.

PastorNet Empresas: el servicio de Banca Electrónica para empresas continúa consolidándose como el principal medio de transacción con nuestros clientes. En su constante evolución, se han implantado mejoras en la presentación de comunicaciones personalizadas que permite mantener puntualmente informados a nuestros clientes de cualquier evento en su relación con nuestra entidad. En el año 2009, a pesar de las especiales circunstancias, el número de empresas que han utilizado el servicio se ha mantenido en los niveles de 2008.

PastorNet Móvil: el servicio de Banca Electrónica a través del móvil permite realizar operaciones de forma sencilla sin necesidad de disponer de software específico en el terminal. Por ello, es cada vez mayor la aceptación de este tipo de dispositivos, que facilitan la transacción del cliente desde cualquier lugar y con la mayor simplicidad.

2.-Servicio Telefónico Línea Pastor (902115511)

El servicio de Línea Pastor ha continuado su desarrollo a lo largo de 2009, incorporando nuevos servicios de atención a clientes y sirviendo de soporte fundamental a las campañas comerciales emitidas tanto a clientes como no clientes.

3.-Otros servicios a distancia

Avisos a Móviles: mediante el envío de un SMS, el cliente dispone de información sobre los movimientos realizados en sus cuentas como consecuencia de sus compras por tarjeta, abonos de nómina, transferencias, compraventa de valores, etc. El servicio es totalmente parametrizable, de forma que el cliente puede decidir de qué servicios quiere estar informado en cada uno de sus contratos.

Correspondencia Virtual: servicio cada vez más demandado por los clientes por la facilidad que significa disponer de toda la información de su actividad bancaria a través de un medio totalmente seguro y confidencial. A través de la Banca Electrónica, el cliente tiene a su disposición, en cualquier momento y se encuentre donde se encuentre, toda su correspondencia bancaria, en soporte electrónico y evitando el consumo innecesario de papel.

Alertas por SMS: sistema de seguridad a través de avisos a móviles informando de las transferencias efectuadas desde la Banca Electrónica superiores a determinado importe.

Ingreso de cheques: servicio de PastorNet empresas para la transmisión de los datos de estos documentos, con la ventaja que supone el disponer del abono inmediato en cuenta.



oficinadirecta.com

Oficinadirecta.com es la propuesta on-line de Banco Pastor a particulares. Pionera en el mercado, desde su lanzamiento en 1992, ofrece una completa oferta financiera siempre enmarcada en altos niveles de calidad a clientes que deseen operar exclusivamente a través de canales directos: Internet, móvil y teléfono.

En el año 2009, ha continuado con la línea de crecimiento sostenido alcanzando niveles de crecimiento del volumen total del negocio superiores al 10%. El éxito de la oferta integral se refleja en un incremento en el número total de clientes, que ha crecido en este ejercicio a tasas del 11%, manteniendo un alto nivel de vinculación con más de 10 productos contratados de media por cliente. En particular, cabe destacar el fuerte crecimiento en la contratación de préstamos hipotecarios, con un crecimiento en el periodo superior al 30% sobre la cifra del 2008.

Red de agentes

La Red de Agentes de Banco Pastor comprende distintos canales de captación de negocio, gestionando los Agentes Colaboradores, que aportan mayor fuerza comercial a nuestra Red de Sucursales y tutelando las Agencias Bancarias, que permiten disponer de más de 90 puntos de atención a la cartera de clientes en localidades donde no contamos con la presencia de una de nuestras oficinas. Esta unidad, siguiendo con los compromisos adquiridos en el ejercicio anterior, ha modernizado este canal:

- Unificando la imagen de los locales de las Agencias Bancarias.
- Implantando la Nueva Web de Agentes de Banco Pastor.
- Dotando a las Agencias de mayor agilidad con la incorporación de nuevas herramientas de gestión.
- Articulando la Red bajo un nuevo paraguas contractual, dirigiendo la línea de actuación a las diferentes propuestas de fidelización y captación de cartera.

Todas las acciones comentadas han permitido un crecimiento en el volumen de recursos gestionadas por encima del 11%, contando con una cartera de 31.000 clientes. Las expectativas para el ejercicio 2010 son apostar decididamente por la Red de Agentes, por medio del desarrollo de la incorporada figura de Agente Financiero, con la finalidad de impulsar este canal y conseguir generar el crecimiento de negocio esperado, a través de la incorporación de nuevos clientes.



ACTIVIDAD EN MERCADOS

El año 2009 comenzaba con una profundización de la crisis internacional, en particular el sector bancario sufría fuertes correcciones de sus cotizaciones bursátiles especialmente acentuadas, pero no exclusivamente, en la banca británica e irlandesa. La novedad vendría, sin embargo, por una revisión a la baja de las calificaciones crediticias de algunos países, como España e Irlanda, castigados duramente por la crisis y por el claro debilitamiento de sus posiciones fiscales a causa de los menores ingresos y el creciente gasto público destinado a contrarrestar la caída de la demanda privada. Y es que en general el año 2009 ha significado una clara continuidad de las políticas intervencionistas iniciadas en el 2008 en las principales economías mundiales, destacando especialmente el mayor paquete de gasto público de la historia de la República Federal Alemana (“La decisión más difícil de mi vida” declaró la Canciller A. Merkel), el Plan Brown en el Reino Unido de rescate de la banca británica y, por supuesto el Plan Obama en Estados Unidos, principalmente de inyección de capital en la banca americana, de compra de activos tóxicos y de inyección de liquidez.

Y es que las políticas monetarias expansivas de los principales Bancos Centrales mundiales vinieron a complementar la agresiva política fiscal de las principales economías. Se produjeron así bajadas de los tipos de intervención y medidas adicionales expansivas del llamado quantitative easing, consistentes en inyección de liquidez por compra de bonos en el mercado o por subastas adicionales de liquidez mediante entrega de activos elegibles. No es de extrañar, por tanto, la abrupta caída de los tipos de interés en todos los plazos de la curva hasta un año de vencimiento que se ha producido durante este 2009.

Aunque el primer trimestre comenzaba en esta difícil tesitura que podría hacer prever una nueva deflación del precio de todos los activos financieros similar a la conocida en el 2008, el segundo trimestre brindó ligeras señales de esperanza con la publicación de datos de actividad y de confianza mejores de lo esperado, tanto en Estados Unidos como en Alemania y Francia, y los agentes económicos empezaron a hablar de los “brotos verdes” para reflejar este aparente clima de inicio de recuperación. Pronto iniciarían así una senda alcista las principales Bolsas internacionales y los precios de las materias primas. La mejora del sentimiento económico hizo más fácil las emisiones de nuevas acciones por parte de la banca americana, que pronto anunciaría la devolución a la Administración de las ayudas recibidas, mientras que los mercados de renta fija se animaban de modo creciente con la proliferación de nuevas emisiones.

Sería ya esta tendencia de recuperación de precio de todos los activos financieros (especialmente Bolsas, materias primas y bonos privados) y de intensa actividad en los mercados primarios de capitales la dominante hasta fin de año.

No podemos decir, sin embargo, que hayamos iniciado de modo inequívoco el camino de la recuperación. Si es verdad que el intervencionismo de los Estados y los intentos de coordinar medidas en foros como el G20 han contribuido a amortiguar los efectos de la crisis, permanecen las dudas respecto a como evolucionarán las delicadas posiciones fiscales de muchos países. Si es cierto que muchos indicadores de actividad económica han mejorado, necesitan todavía confirmación y continuidad en la tendencia. Si se discute y se valora una mayor regulación y exigencias adicionales de capital regulatorio para el sector bancario internacional, aún hay que ver como se van a articular y valorar si pueden llegar a comprometer la propia supervivencia del sector.



Como en los años inmediatamente anteriores 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 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 intensa actividad de aseguramiento y colocación de emisiones de renta fija privada, no sólo del propio Banco Pastor sino de un buen número de otros emisores, que se ha visto favorecida por la creciente actividad durante este año de los mercados primarios de renta fija.
- 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 pero constante actividad especulativa en los mercados de renta variable, divisas y de tipos de interés, buscando oportunidades de beneficio, siempre 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.

Durante el año 2009, el Banco ha realizado dos emisiones públicas de Renta Fija. La primera se enmarca dentro del programa de avales de la Dirección General del Tesoro y se realizó en febrero y la segunda fue una emisión de Cédulas Hipotecarias ejecutada en septiembre. Ambas emisiones se colocaron con notable éxito entre la comunidad inversora institucional española y europea. Además, el Banco realizó dos ofertas públicas de recompra de títulos ya emitidos mediante un procedimiento de subasta holandesa modificada, la primera de recompra de Deuda Subordinada Especial y la segunda de Participaciones Preferentes, siendo con claridad las dos recompras de más éxito de las realizadas durante este año por entidades financieras españolas.

Para el año 2010, la continuidad de las emisiones de nuestra entidad estará 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 mantienen siempre el 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 noveno Programa de Pagarés por un saldo vivo de 3.000 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 durante el ejercicio 2009, Banco Pastor ha desempeñado ese papel en las siguientes emisiones:

- Emisiones con aval de la Dirección General del Tesoro de las siguientes entidades: La Caixa, Banco Popular, Caixa Cataluña, 2 emisiones de Caja Madrid, 2 emisiones de Bancaja, Caixa Nova, 2 emisiones de Caja de Ahorros del Mediterráneo, Banco Cooperativo y CECA.
- Emisión de bonos de la Generalitat Valenciana.
- Emisión de deuda senior de Credit Agricole (Francia).
- Emisiones de Cédulas Hipotecarias de las siguientes entidades: La Caixa, Banesto, Banco Popular y Caja Madrid.
- Emisión de bonos de la Comunidad de Madrid.





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

El 2009 ha sido, como ya lo fue el 2008, un año difícil para la economía. No obstante, la Sociedad 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 7.502 miles de euros, lo que representa un decremento del 0,39% sobre el ejercicio anterior. Este resultado supone una rentabilidad, neta de impuestos, sobre los recursos propios (ROE) del 15,34%.

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) se ha mantenido prácticamente estable (descenso poco significativo, del 0,80%) respecto al año anterior, debido a que, aunque los resultados de los productos de ahorro han mejorado notablemente, los productos de vida riesgo individual han empeorado debido a un cierto aumento en la siniestrabilidad, a pesar del aumento de las primas emitidas en un 4,9%.

El resultado técnico antes de impuestos de los productos de vida riesgo, individuales y colectivos, alcanza la cifra de 6.693 miles de euros, frente a los 5.304 miles de euros del año anterior, y el de los productos de ahorro ha sido de 1.071 miles de euros, frente a los 828 miles de euros del ejercicio 2008. Las reservas matemáticas de estos productos han ascendido a 149.305 miles de euros al 31 de diciembre de 2009, lo que supone un leve descenso del 2,99% sobre 2008.

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 3.064 miles de euros, lo que ha supuesto una disminución del 3,95% respecto al año anterior. El patrimonio gestionado de fondos de pensiones asciende a 559.268 miles de euros al 31 de diciembre de 2009, cifra que supone un incremento de un 12,35% respecto al ejercicio anterior.

Durante el ejercicio 2009, la Sociedad ha trabajado 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 la implantación de los nuevos planes de contabilidad que afectan a los fondos de pensiones y a las entidades aseguradoras, y en la adaptación a los nuevos modelos de la DGS, que han requerido la ejecución de desarrollos, tanto informáticos como de gestión, para su adecuación a las nuevas exigencias legislativas, contables y de control interno.

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 39.493



miles de euros. El exceso de margen de solvencia alcanza el importe de 20.764 miles de euros al 31 de diciembre de 2009, lo que supone un incremento de 4.421 miles de euros con respecto al ejercicio anterior, hasta acumular un margen de solvencia de 1,6 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 representó el primero completo de actividad.

Al 31 de diciembre de 2009, el volumen de primas emitidas ascendía a 7.280 miles de euros, correspondiendo el 55% a la modalidad de hogar, el 35% a protección de pagos y el 10% a accidentes. Las pólizas en vigor al cierre del ejercicio alcanzaban la cifra de 38.936, que representa un incremento del 41,58% sobre el año anterior.

En el mes de abril de 2009, se ha llegado a un acuerdo de cesión de cartera con AXA Seguros Generales S.A de Seguros y Reaseguros, a través del cual se ha cedido a esta entidad el 100% de la cartera de Pastor Seguros Generales con fecha 31 de diciembre de 2009.

PASTOR SERVICIOS FINANCIEROS

Situación del Consumo en España

El consumo en los hogares en España durante el 2009 sufrió la mayor caída después de la experimentada en 1993. A pesar de los impulsos expansivos que están generando las transferencias de renta realizadas por las administraciones públicas, la disminución en los intereses pagados (por préstamos hipotecarios fundamentalmente) y la caída de las tasas de inflación sobre la renta disponible, persisten factores muy potentes que inhiben las decisiones de gasto de los hogares. Estos factores son: la caída de las rentas salariales debido a la gran destrucción de empleo y los efectos riqueza negativos asociados a la reducción de los precios de los activos inmobiliarios. Además de esto, nos encontramos con niveles de tasa de ahorro en su máximo histórico debido a la reacción de las familias ante la incertidumbre de la actual coyuntura y, de forma muy particular, frente al aumento del desempleo, lo que incentiva el ahorro por motivo de precaución.

De este análisis global se escapa el mercado del automóvil, en el que si se puede ver la influencia positiva, rebajando la caída que se venía registrando en el primer semestre, en el consumo de las ayudas de las administraciones públicas y de la disminución de los precios por la mayor intensidad de la contracción de la demanda.

En cuanto al sector de electrodomésticos sigue el descenso ya iniciado en el año 2008, y la previsión, según fuentes del sector, para el 2010 es que la caída se sitúe en torno a un 20%. Este descenso es debido al estancamiento del sector inmobiliario que afecta tanto al mercado de muebles como al de electrodomésticos de línea blanca. En cuanto a los electrodomésticos de línea marrón, hay una posibilidad de



crecimiento impulsada por el aumento de la demanda que provocará el Mundial de fútbol de 2010 en las ventas de televisores.

En cuanto al mercado de nuevas tecnologías, a pesar del incremento de penetración de los equipos TIC en los hogares españoles propiciado por el descenso generalizado de los precios, España todavía se encuentra por debajo de la media europea, por lo que el margen de expansión del sector no se ha agotado.

Situación del crédito al consumo en España

Según los últimos datos de Asnef, a 30 de septiembre de 2009 la inversión nueva en el crédito al consumo cayó un 23,10%, con respecto al mismo período del año anterior, con una contracción de los créditos para comprar automóviles del 43,08%.

Si bien hay que esperar que la caída en el conjunto del año sea menor, puesto que en el tercer trimestre de 2009 ya se observa una corrección importante, y la recuperación en las ventas de coches influirá de manera positiva en la tasa interanual.

Hay que hacer mención especial al aumento de la morosidad, que según datos de Asnef a 30 de junio se situó en el 9,6% en el sector de los Establecimientos Financieros de Crédito, y ya por actividades, alcanzó la cifra del 18,6% en el Crédito al Consumo (17,5% primer trimestre) y en el 11,2% en el Sector de Automoción (13,7% 1er. Trimestre).

El sector se enfrenta a nuevos retos, como analizar con más rigor los riesgos, gestionar mejor la morosidad, y luchar contra el fraude.

Situación del crédito al consumo en Portugal

Según ASFAC, el crédito concedido en el primer semestre de 2009 descendió un 24% respecto al mismo período del año anterior.

Si se analiza según el destino del préstamo obtenemos las siguientes cifras: el crédito personal se redujo en un 52%, el crédito para adquisición de medios de transporte disminuyó en un 20% y el crédito de bienes para el hogar en un 27%.

Actividad de Pastor Servicios Financieros

A pesar de la difícil coyuntura descrita en los apartados anteriores, los datos presentados por Pastor Servicios Financieros reflejan un aumento extraordinario de su actividad.

La inversión crediticia a 31 de diciembre de 2009, sin operaciones estructuradas, se sitúa en 162 millones de euros, lo que supone un incremento del 19,40% con respecto a la cifra de 2008.

Por productos hay que destacar el crecimiento de producción de Crédito en Comercios a través del Credipago, con un crecimiento al 31 de diciembre de 2009 con respecto a 2008 del 78,14%, y en préstamo automoción, a pesar de las dificultades del primer trimestre de 2009, con un crecimiento del 9,01%.

Hasta el 31 de diciembre de 2009 se han incorporado 130.156 clientes nuevos.

El negocio de leasing en 2009 se ha limitado a la gestión de diversas operaciones estructuradas.



El índice de mora se sitúa en el 2,24%, manteniendo un índice de cobertura del 110,01%.

GESPASTOR

El año 2009 ha traído a los mercados financieros cierta estabilidad. Las Bolsas han experimentado recorridos positivos, y la volatilidad de las mismas, tras los momentos extremos vividos a finales del año 2008, se ha reducido muy significativamente. Cierta normalidad ha vuelto también a los mercados de renta fija, con un estrechamiento muy importante de los diferenciales de crédito, y una recuperación de la negociación en mercados secundarios que prácticamente habían desaparecido.

Las políticas monetarias y fiscales de los gobiernos de las principales economías mundiales han continuado siendo claramente expansivas durante 2009. Por lo que se refiere al entorno macroeconómico, se perciben ciertos síntomas de reactivación, que han sido en gran parte resultado de esas políticas expansivas. La duda que se genera es qué capacidad de recuperación tendrán las economías por sí solas una vez que se eliminen dichas políticas. Pero, en todo caso, parece que existe consenso a nivel mundial en que las medidas excepcionales que se han tomado se retirarán de una manera muy gradual.

El año 2010 se presenta también como un ejercicio complejo, donde nos seguiremos moviendo en un entorno de tipos de interés excepcionalmente bajos. Las subidas de los tipos oficiales podrían postergarse incluso hasta 2011, ya que en 2010 probablemente asistiremos a crecimientos del PIB en una mayoría de los países desarrollados, pero a unas tasas muy pequeñas.

Y además, en el caso español, parece que los principales organismos mundiales retrasan algo más nuestro crecimiento, por las características particulares de nuestro país, por el modelo de crecimiento de los últimos años y por las peculiaridades de nuestro mercado laboral.

La industria de los fondos de inversión, tras un año 2008 de fuertes descensos, ha experimentado un ejercicio más tranquilo, y en el que se ha producido una recuperación gradual. El sector termina con una caída del patrimonio bajo gestión de un 3,03%. Las rentabilidades mucho más atractivas de estos productos durante 2009 están siendo uno de los principales revulsivos para el flujo de entrada, observado sobre todo en la segunda parte del año.

En este contexto, los fondos gestionado por Gespastor experimentaban un recorte en el año de un 11,37%. Pero si atendemos a la cifra de fondos y de otras instituciones de inversión colectiva gestionadas (sicavs), el patrimonio experimenta un crecimiento anual de un 0,70%, pasando de 1.346.731 miles de euros gestionados en 2008 a 1.356.195 miles de euros a finales de 2009.

Cabe destacar los movimientos de entrada significativos en los fondos Fonpastor Deuda Pública Corto y Fonpastor Renta Fija Largo, mientras que las salidas más relevantes se han registrado en los fondos Multifondo, Multifondo 2 y Fonpastor Renta Fija Corto. También se han producido movimientos de entrada importantes en sicavs.

El año 2009 ha sido para la gestora un ejercicio de reestructuración, así como de racionalización de la gama de fondos. Se ha culminado la fusión de tres fondos, Multifondo, Multifondo 2 y Fonpastor Renta Fija Corto, con unas políticas de inversión muy similares. Se han fusionado también cuatro fondos garantizados,



Pastor Garantizado 6 Acciones Europeas, con Pastor Garantizado Bolsa Española 3, y Pastor Garantizado Energías Renovables, con Pastor Garantizado Rentabilidad Segura.

Y, por último, se ha modificado la política de inversión de Pastor Doble Garantía 6, para que sea un fondo de deuda pública a largo plazo, producto que completa la gama de Gespastor.

Merecen especial mención las rentabilidades muy positivas de prácticamente todos los fondos no garantizados. Los mercados de renta variable han proporcionado rentabilidades muy atractivas en los fondos de estas características (Fonpastor Variable, un 36,40% y Fonpastor Acciones Europeas, un 24,40%), pero también la evolución de la renta fija pública, y sobre todo privada, ha llevado a que nuestros fondos que invierten mayoritariamente en estos mercados presenten también rentabilidades muy interesantes. Fonpastor 10, fondo de perfil de riesgos moderado, obtuvo un resultado muy cercano al 7%.

Para 2010 esperamos que se consolide un flujo de entrada neto positivo, tanto en nuestros fondos como en el sector en general, aunque con cifras moderadas de crecimiento en su conjunto.

INVERPASTOR

Inverpastor, S.A., SICAV, ha experimentado una rentabilidad negativa en el ejercicio 2009 del 0,46%, con un valor liquidativo de cierre de 7.877,53 euros/acción. El resultado después de impuestos se situaba en 378 miles de euros.

La Sociedad, que sigue el sistema de capitalización de los resultados, presenta un patrimonio al cierre del ejercicio 2009 de 155.762 miles de euros, y un número de 142 accionistas.

En Inverpastor se ha producido un incremento de patrimonio muy significativo en 2009, en torno a los 140 millones de euros. Asimismo, se realizó en el ejercicio una agrupación de acciones, con una ecuación de canje de 1 acción nueva por 200 acciones antiguas, y se modificó también el valor nominal de las acciones, que pasó de 6,02 euros a 1.204 euros. Se procedió por ello a la modificación del artículo 5 de los Estatutos Sociales, relativo al capital social, lo que fue debidamente inscrito en los registros correspondientes.

BOLSHISPANIA

Bolshispania, S.A., SICAV, ha experimentado una rentabilidad positiva en el ejercicio 2009 del 4,86%. El resultado después de impuestos se situaba en 889 miles de euros.

La Sociedad, que sigue el sistema de capitalización de los resultados, presenta un patrimonio al cierre del ejercicio 2009 de 18.998 miles de euros, y un número de 100 accionistas.

Los valores liquidativos máximo y mínimo de 2009 fueron 8,51 euros, el día 28 de diciembre, y 7,80 euros, el día 9 de marzo de 2009. El valor de cierre del ejercicio fue 8,50 euros.



UNIVERSAL SUPPORT

Universal Support, sociedad unipersonal del Grupo Banco Pastor, 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.

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 y servicios de Help-Desk, 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, 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.

Desde el pasado año 2008, se está llevando a cabo una importante actualización de la plataforma tecnológica que da soporte a la actividad, que culminará en la primera mitad del año 2010. Este proyecto está posibilitando al Grupo Banco Pastor contar con las últimas tecnologías de contactación y relación con los clientes, abriendo e integrando nuevos canales de contacto, como son el e-mail, el chat, el web-colaboration o las video llamadas.

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

El Grupo Banco Pastor ha estado presente durante las últimas décadas en el sector inmobiliario a través de diferentes filiales cuyo objeto social abarca actividades promotoras o explotadoras de activos reales. Por esta razón, con la entrada de nuevos activos como consecuencia de la crisis actual sólo ha sido necesario reorganizar las estructuras existentes, orientando a los distintos equipos hacia la gestión de una cartera más voluminosa, pero en absoluto desconocida.



Para facilitar la integración de los esfuerzos de las filiales inmobiliarias en el conjunto del Grupo Banco Pastor, se ha creado un Área Inmobiliaria directamente dependiente del Consejero Delegado. El objetivo es gestionar los activos para su transformación urbanística y posterior desarrollo inmobiliario, así como para buscar la viabilidad comercial de los productos finalizados. Así hemos pasado de una organización con diferentes equipos humanos en distintas sociedades, a un solo equipo encargado de gestionar el conjunto de activos, ya sean estos “deseados” (comprados con voluntad inmobiliaria) como “no deseados” (procedentes de embargos u otras figuras jurídicas como consecuencia de la crisis).

Esta reorganización de las personas ha venido acompañada de un reforzamiento de los recursos tecnológicos. Evidentemente, al aglutinar diferentes organizaciones bajo un mismo paraguas del Área Inmobiliaria, ha sido necesario reforzar los medios técnicos para gestionar el conjunto desde una óptica común. De este modo se ha optado por una única plataforma informática que administra igualmente una única base de datos desde la perspectiva de Grupo Banco Pastor.

Para ganar operatividad sobre el terreno, teniendo en cuenta que el negocio inmobiliario es esencialmente local (no podemos hablar de mercado inmobiliario sino de infinidad de micro-mercados sometidos a reglas de funcionamiento diferentes), se han dotado tres Delegaciones territoriales que se ocupan más directamente del día a día de cada proyecto. De este modo se asegura un seguimiento pormenorizado de las necesidades en cada emplazamiento.

El primer reto ha sido reorganizar y priorizar las operaciones inmobiliarias. Tras analizar el conjunto de la cartera hemos seleccionado unos 300 proyectos, que aglutinan el 95% del valor de los activos inmobiliarios. Estas 300 localizaciones (el 15% de ellas se corresponde con activos “deseados”) se gestionan a través de las tres Delegaciones territoriales y cuentan con un plan de cumplimiento de hitos a lo largo de los próximos años. En algunos casos el hito perseguido es la venta inmediata del producto, mientras que en otros simplemente se pretende aumentar su valor mediante diferentes transformaciones para poder generar plusvalías a más largo plazo. Con este esfuerzo de análisis exhaustivo de cada proyecto conseguimos establecer prioridades de actuación en los objetivos de cada equipo e identificar las sinergias entre el Área Inmobiliaria y el resto de Áreas del Banco Pastor.

El otro 5% de la cartera, no incluido en esos 300 proyectos, se gestiona a través de una red de colaboradores externos, técnicos locales o agentes inmobiliarios. En este caso el objetivo único es la liquidación de stocks puesto que se trata de una cartera muy reducida y carente de potencial de revalorización.

En definitiva, como ya se ha comentado, nada de lo anterior supone un cambio radical en los procesos ni procedimientos internos del Grupo Banco Pastor, sino que simplemente significa una adaptación de un modelo preexistente para aportar valor en un conjunto de proyectos que Banco Pastor ha ido integrando en su cartera en los dos últimos años.

Actividad hotelera

La participación directa del Grupo Banco Pastor en el sector hotelero se canaliza a través de la sociedad filial Grupo La Toja Hoteles, participada al 90% por el Banco.

Cabe destacar que en el año 2009 el Grupo Banco Pastor ha pasado a gestionar directamente el Gran Hotel de La Toja, motivado por el abandono de la explotación por parte del arrendatario.



Adicionalmente, el Grupo es titular de los inmuebles de dos establecimientos hoteleros cuya gestión esta cedida en arrendamiento.

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 a través de esta sociedad es de 52.243 miles de euros al cierre del ejercicio 2009.

Sociedades de energías renovables

En el ejercicio 2009, el Grupo Banco Pastor desinvirtió en energías renovables mediante la venta de participaciones en las sociedades Fotovoltaica Los Navalmorales y Fotovoltaica Monteflecha.





OTRAS ACTIVIDADES

RECURSOS HUMANOS

El ejercicio 2009 ha supuesto un cambio de escenario para el desarrollo de la estrategia empresarial de Banco Pastor.

Hemos demostrado una gran capacidad para adaptar nuestra estructura funcional y organizativa a los nuevos requerimientos, tanto de nuestro Plan Estratégico, como los derivados de la situación de incertidumbre y deterioro que viven los mercados financieros.

Los principales agentes y protagonistas de este proceso han sido las personas, ofreciendo su total compromiso e identificación con la estrategia de negocio y contribuyendo proactivamente a la implantación de la misma.

Formación

La Formación ha supuesto una firme apuesta en el marco de una política de transformación global hacia un Modelo de Gestión de Personas, generando estrechos vínculos con los Programas de Desarrollo Profesional, manteniendo una constante capacidad de adaptación al cambio y diseñando las acciones que permitan la preparación del equipo para el desarrollo del Plan Estratégico.

Hemos potenciado la gestión de Personas, pivotando sobre el perfil competencial en sentido estricto y el grado de experiencia en el desarrollo de la función, dotando a la Organización de los conocimientos y habilidades necesarias para la gestión del negocio. Durante este ejercicio hemos colaborado proactivamente en la reorganización y mejora competencial del Equipo de Gestión de Riesgos del Banco, activando acciones formativas específicas y adaptadas a la especial funcionalidad y casuística generada en el ámbito de la Gestión del Riesgo Irregular.

En el ámbito de Formación, cabe destacar el lanzamiento de CampusPastor, una plataforma de Gestión del Conocimiento que facilitará el aprendizaje colaborativo entre todos los profesionales a través de la integración de herramientas de comunicación (foros, blogs), y que aportará valor añadido al desarrollo profesional de las personas.

En el presente ejercicio se han dedicado a formación un total de 214.992 horas (un 47% más que el año anterior), distribuidas en 987 acciones formativas y que han alcanzado a 2.775 personas (el 74% de la plantilla del Banco a final de año).

En línea con el desarrollo de la estrategia de negocio, se ha impartido formación en las siguientes áreas :

Formación presencial

- Riesgos : Concesión, Prevención y Gestión de la Inversión Irregular
- Asesoramiento Financiero : Fiscalidad, Mercados y Productos Financieros
- Directivos : Gestión de Equipos



Formación a distancia (e-learning)

- Formación continua en productos de prevención para todo el personal de la red comercial con antigüedad anterior al 17/07/2006, en aplicación de la directiva de la Unión Europea 2002/92/CE para la armonización de las bases de mediación de seguros, en la que han participado 2.230 profesionales con el objetivo de mejorar la calidad de la oferta que presentamos al cliente, así como el desarrollo profesional.

Las actividades de formación se realizan conjuntamente con empresas especializadas en cada materia impartida, que ponen a nuestra disposición las más modernas herramientas y medios, lo que nos garantiza la permanente actualización de los conocimientos sobre la evolución del mercado financiero, permitiendo anticipar y planificar las acciones formativas necesarias para el desarrollo de la estrategia de negocio, adecuadas para cada momento.

INCREMENTO DE COMPETENCIAS Y CAPACIDADES			
	2009	2008	2007
Empleados con titulación universitaria / Total plantilla (%)	64	63	62
Empleados con titulación universitaria <41 años / Total grupo (%)	87	86	84
Total horas de formación	214.992	145.889	117.285
Número de acciones formativas	987	466	600
Número de participantes en acciones formativas	6.963	5.343	6.826
Número de empleados formados	2.775	2.102	2.685
Número medio de horas de formación por empleado formado	77	69	44
Empleados formados / Total plantilla (%)	74	52	66

Desarrollo

El principio de anticipación y la puesta en valor del desarrollo profesional se manifiestan como el motor que mueve al capital humano de la empresa para convertirse en herramienta necesaria y protagonista de nuestra estrategia y planes de negocio futuros.

Mejorando nuestra imagen de marca, desde el punto de vista de empleabilidad y del sentimiento de pertenencia de nuestros profesionales, facilitaremos la gestión del cambio y lograremos consolidar los valores de la nueva cultura corporativa que pretendemos exportar a nuestros clientes y a la sociedad en general.

En esta línea estratégica se ha trabajado a lo largo del año en la construcción, para su futura implantación, de un nuevo modelo de gestión por competencias, que nos permitirá, utilizando criterios más objetivos, identificar y desarrollar el potencial y el talento de las personas y prever la planificación interna/externa de cobertura de necesidades para el futuro.

Comunicación Interna

Banco Pastor muestra su total compromiso por la mejora continua de la claridad y transparencia en la calidad de la información que trasladamos a nuestro Cliente Interno, promoviendo la difusión de herramientas de comunicación soportadas en las nuevas tecnologías. La masiva utilización de vías de comunicación como parte de la estrategia corporativa de favorecer una mayor alineación e integración de todos los profesionales con la cultura corporativa de la Entidad posibilita:



- Informar a toda la plantilla de la evolución del negocio, consecución de objetivos, posicionamiento en el sector, cambios de estrategia y líneas de mejora de la productividad.
- Mayor interrelación entre todas las personas de la organización, al tratarse de una comunicación transversal y bi-direccional, que se traduce en una positiva aportación para resolver, de forma más eficaz, las cuestiones que se plantean y que afectan directamente a la mejora en la relación con el Cliente Externo.

Enmarcado en nuestra política de implantación de sistemas de Comunicación Interna, el Portal del Empleado de Recursos Humanos continúa incorporando nuevos contenidos que aportan información de carácter general en el ámbito de Recursos Humanos, facilitando el acceso de cada empleado, a través de un canal privado, a información personalizada para agilizar los trámites administrativos necesarios para la resolución de consultas sobre peticiones realizadas.

En el presente ejercicio se han registrado un total de 29.087 accesos al Portal del Empleado, lo que representa una media de 7 consultas por empleado y más de 120 por día efectivo de trabajo.

Retribución

El sistema retributivo fijo y variable que va a prevalecer en el próximo ejercicio en Banco Pastor está estrechamente vinculado con el desarrollo profesional de las personas, por cuanto se establecen métricas de valoración y compensación para medir la gestión del desempeño de los profesionales, su contribución al negocio y resultados obtenidos en las diferentes etapas de las que consta su carrera profesional.

El modelo retributivo de los distintos puestos definidos en la organización está referenciado a retribuciones de mercado, con objeto de establecer la debida correspondencia salarial de acuerdo con sus competencias e importancia estratégica.

Beneficios Sociales

Banco Pastor ha reforzado a lo largo del presente ejercicio su interés en colaborar para que los Colectivos que integran el Grupo (personal activo, pensionistas y familiares directos) tengan acceso a una serie de mejoras, tanto sociales como económicas, que ayuden a alcanzar bienestar social. En línea con lo anterior, se ha ampliado el Acuerdo Marco de Beneficios Sociales y de Mejoras en la Conciliación de la Vida Personal y Profesional, de mutuo acuerdo con los Representantes de los Trabajadores, en los que se mejoran sustancialmente determinados beneficios, por encima de la legislación vigente.

El abanico de beneficios sociales ofertados se compone de productos preferentemente valorados por la sociedad actual, en condiciones ventajosas y competitivas, y que abarcan fundamentalmente los siguientes apartados :

- Ayudas sociales: Ayuda de Estudios, Cheques Guardería, Productos de Previsión, etc.
- Conciliación vida personal y profesional: parejas de hecho, excedencias especiales, etc.
- Económicos: préstamos vivienda, consumo, anticipos reintegrables, servicios bancarios, etc.

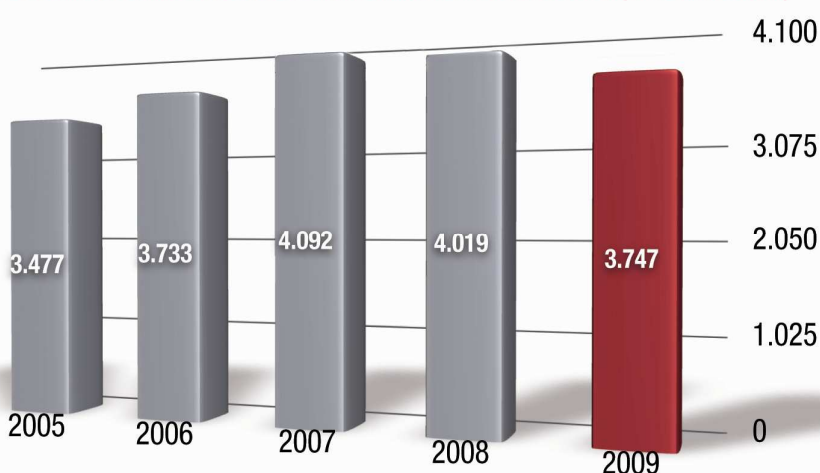


En su conjunto, con la mejora de los diferentes acuerdos, Banco Pastor se sitúa en un lugar destacado por lo que respecta a medidas de conciliación y beneficios sociales.

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)

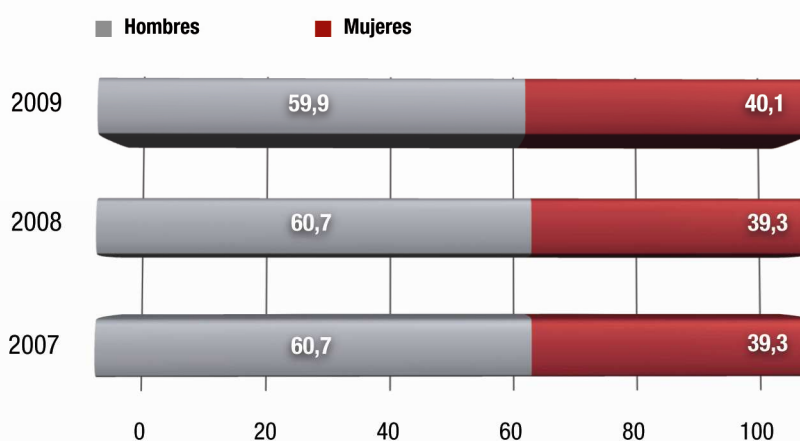
	2009	2008	2007
Estructura Central	709	699	650
Estructura de Negocio	3.038	3.320	3.442
Número total de empleados	3.747	4.019	4.092

NÚMERO Y DIVERSIDAD

	2009	2008	2007
Empleados	3.747	4.019	4.092
Edad media	41,6	40,9	39,8
Personal directivo (%)	68,8	65,2	59,9
Experiencia (años)	14,1	14,2	13,3
Hombres (%)	59,9	60,7	60,7
Mujeres (%)	40,1	39,3	39,3
Mujeres < 41 años / Total grupo < 41 años (%)	50,7	50,3	49,9
Mujeres directivas / Total directivos (%)	34,5	33,3	31,7
Mujeres directivas / Total mujeres (%)	59,2	55,2	48,5



COMPOSICIÓN DE LA PLANTILLA (%)



COMPROMISO Y VINCULACIÓN

	2009	2008	2007
Personal con cambio de nivel profesional / Total plantilla (%)	9,5	22,4	19,2
Nuevos apoderados	69	296	358
Número de promociones y cambios económicos en unidades de red	790	1.280	1.300
Rotación no deseada (%)	0,2	0,4	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
- Héctor Cepero Aznar, Gestión de Inversiones en Empresas del Grupo
- Oscar García Maceiras, Secretaría General y Asesoría Jurídica
- Yolanda García Cagiao, Dirección de Auditoría y Control



- Alejandro Kowalski Bianchi, Comunicación
- Pablo Rodríguez-Losada Boedo, Área Inmobiliaria

Nuestra Red de Oficinas se estructura en 11 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
- Vicente Rubio Merediz, D. R. Asturias
- Telesforo Veiga Rial, D. R. Canarias
- Joaquín Caamaño Seoane, D. R. Castilla y León
- Jesús María Boldoba Hernández, D. R. Noreste
- 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.
- Carlos Docampo Bello, 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
- José Carlos Souto Rodríguez, Pastor Servicios Financieros, que ofrece servicios de financiación articulados a través de tarjetas privadas y cobranded, B2B, etc.; así como préstamos consumo, motor y renting.



- Elena Pícola Alonso, Gespastor, gestora de Instituciones de Inversión Colectiva.
- 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 2009 se ha evaluado teniendo en cuenta las siguientes líneas definidas como prioritarias:

- Gestión del Riesgo
- Captación de Recursos
- Mejora de la Eficiencia y Contención de Costes
- Cumplimiento Normativo

EJECUCIÓN DEL PLAN ANUAL

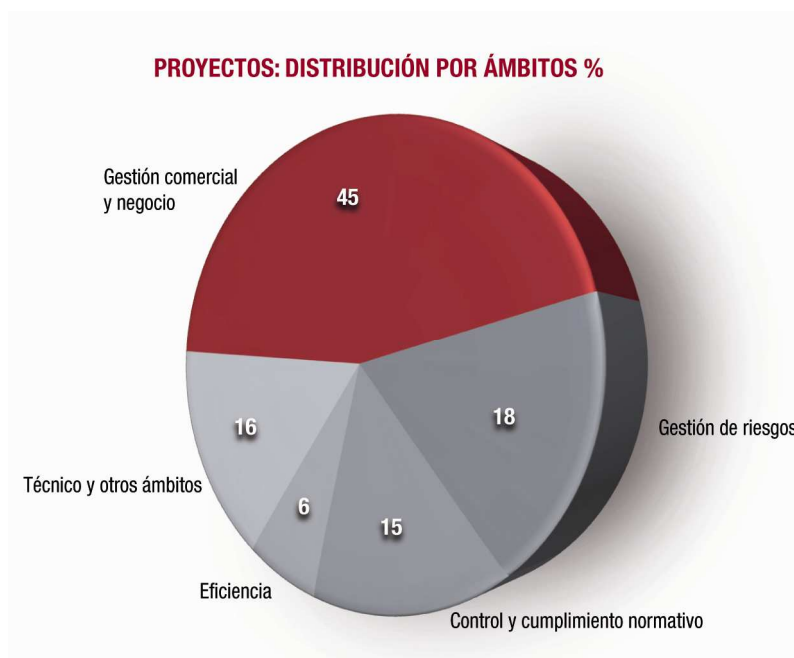
De acuerdo con las prioridades establecidas, se han ido desarrollando e implantando la mayoría de los proyectos, entre los cuales destacan por su especial criticidad y esfuerzo los siguientes ámbitos:

Ámbito de Gestión Comercial y Negocio

- Ámbito de Gestión de Riesgos
- Ámbito de Control y Cumplimiento Normativo
- Ámbito de Eficiencia

El gráfico siguiente muestra la distribución por ámbitos de los proyectos realizados en el ejercicio 2009:





PROYECTOS MÁS SIGNIFICATIVOS DEL EJERCICIO 2009

A continuación se indica una relación de los proyectos más significativos abordados en el año 2009:

1. Ámbito de Gestión de Riesgos.

Adaptación al Plan Director de Basilea II

Durante el ejercicio 2009 ha continuado el desarrollo del proyecto de referencia, que también abarcará el ejercicio 2010, 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.

Riesgo Global de Empresas: Scoring Proactivo

El proyecto permite la clasificación de los clientes empresa y autónomo basándose en un sistema de evaluación automático de la probabilidad de mora, y



la asignación de unos límites globales de consumo de productos de activo diferenciando riesgo financiero y comercial.

Herramienta de Gestión de las Recuperaciones (SIREC)

El proyecto consiste en la adaptación, integración en los sistemas de Banco Pastor y posterior implantación de una nueva herramienta para la gestión de las recuperaciones en sus distintas vertientes: gestión de posiciones desfasadas, externalización de las funciones de recobro, recuperación por la vía judicial, etc. La implantación se producirá a lo largo del ejercicio 2010.

Implantación de Procesos de Solicitud de Activo y Formalización de Contratos en el Nuevo Terminal Financiero

El proyecto ha consistido en el diseño, desarrollo e implantación de un proceso guiado, utilizando las posibilidades del nuevo terminal financiero, para la tramitación de solicitudes de operaciones de activo y para la formalización de los correspondientes contratos; contribuyendo a agilizar la operativa de estas operaciones en línea con los objetivos estratégicos de orientación a procesos y racionalización de las tareas administrativas.

2. Ámbito Comercial.

Nuevas Web del Banco Pastor

En el ejercicio 2009 se ha finalizado el desarrollo y producido el lanzamiento de la nuevas Web corporativa y comercial de Banco Pastor, que cuentan con novedades importantes en diseño y contenido.

En el ámbito comercial, la segmentación de los clientes para presentar una oferta personalizada y el posicionamiento de la compañía son los protagonistas del nuevo espacio online. Asimismo se ha buscado la facilidad de navegación y el atractivo visual, facilitando el acceso a todo el catálogo de productos y servicios de Banco Pastor.

Proyectos implantados en el área de Captación de Recursos

Se han desarrollado e implantado diversos proyectos orientados a la captación de recursos de pasivo: "Nuevos Depósitos Estructurados", "Nuevas Modalidades de Imposiciones a Plazo", "Contratación de Imposiciones a Plazo en Especie desde las Bancas Electrónicas", etc.

Distribución de Seguros: Acuerdo con la Compañía AXA

El proyecto ha consistido en el diseño de los procedimientos y de las adaptaciones en los sistemas informáticos para la implantación, dentro del acuerdo firmado entre Banco Pastor y AXA España, de la distribución en exclusiva de los productos "No Vida" de esta Compañía desde las redes de distribución de Banco Pastor.

3. Ámbito Control y Cumplimiento Normativo.

Implantación de la Iniciativa SEPA: Chip EMV en Tarjetas de Débito y Crédito

El proyecto ha consistido en habilitar los procedimientos y sistemas para posibilitar la estampación de tarjetas de débito y crédito con tecnología chip EMV, que aporta una mayor seguridad y garantía a nuestros clientes en la



realización de sus operaciones a través de este medio de pago, habiéndose iniciado en el último trimestre del año la estampación con chip EMV de las altas y renovaciones de las tarjetas de débito.

Implantación de la Iniciativa SEPA: Adeudos Directos

Durante el ejercicio 2009 se han diseñado y desarrollado las adaptaciones necesarias en las aplicaciones informáticas para adecuarlas a la nueva normativa, cuya entrada en vigor está prevista para el próximo mes de junio de 2010.

Mejoras en las Aplicaciones de Back-Office de Tesorería

Durante el ejercicio 2009, al igual que en ejercicios anteriores, 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 una mejor gestión de los nuevos productos de esta área de negocio.

4. Ámbito Eficiencia y Calidad de Servicio.

Nuevo Terminal Financiero: Nuevas Funcionalidades

A lo largo del ejercicio 2009 se han desarrollado una serie de proyectos que, utilizando las posibilidades del Nuevo Terminal Financiero implantado en el pasado ejercicio y de la Gestión Documental, han permitido mejorar la eficiencia y las formas de trabajar de la red de Oficinas a través del diseño e implantación de procesos guiados.

Nueva Plataforma de Gestión Integral de Recursos Humanos - SAP

El proyecto consiste en la adaptación e integración de una nueva plataforma para dar soporte a la gestión y administración de los Recursos Humanos de la Entidad. Dicha plataforma dará soporte a través de módulos específicos a todos los procedimientos del ámbito de Recursos Humanos: planificación, evaluación, formación, procesos de selección interna y externa, gestión de personas, relaciones laborales, desarrollo profesional, retribución y compensación, nómina y administración.

Los distintos módulos se implantarán de forma escalonada a lo largo del primer semestre de 2010.

INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

En cuanto a infraestructura tecnológica, durante 2009 Banco Pastor ha dado comienzo a las iniciativas de adaptación tecnológica contenidas en el Plan de Sistemas de la Entidad del período 2009-2011. Las directrices principales de este Plan se enfocan hacia:

- La renovación tecnológica de las infraestructuras de base principalmente en cuanto a ordenadores centrales y sistemas de almacenamiento.
- La renovación de periféricos de la red de Oficinas, destacando la incorporación paulatina de dispositivos recicladores de billetes.
- La actualización de la infraestructura de red de los edificios singulares, así como el lanzamiento de un concurso de comunicaciones de voz y datos para dar cobertura al servicio de los próximos años.



La renovación de infraestructuras se ha planteado mediante la contratación de un paquete quinquenal de servicios a dos de los proveedores más representativos del sector tecnológico. La ventaja competitiva de estos acuerdos consiste en la obtención de un ahorro significativo de los costes de mantenimiento anual, lo que permite adelantar desde el inicio del contrato las prestaciones y la capacidad de las infraestructuras de proceso y almacenamiento. Las actuaciones materializadas en esta línea durante 2009 fueron:

- Renovación de la gama de ordenadores centrales (Mainframe), que han sido dotados de una mayor capacidad de proceso, paralelización y redundancia.
- Virtualización de servidores sobre dicha plataforma e incorporación de servicios de aplicación y sistemas ERP de planificación empresarial.
- Renovación de la gama de almacenamiento de datos, obteniendo una mayor capacidad y prestaciones.
- Formalización de un conjunto de servicios que incluyen actividades especializadas de desarrollo, técnica de sistemas y software de base.

En cuanto a la renovación de periféricos de oficinas, durante 2009 se ha efectuado una significativa inversión en cien nuevos dispositivos recicladores de billetes, sustituyendo a los anteriores dispositivos dispensadores. Esta renovación responde al cumplimiento de la normativa del Banco de España que exige una completa sustitución sobre el horizonte de los próximos cuatro años.

En el ámbito de las redes y comunicaciones, se ha iniciado en 2009 la celebración de un concurso para la renovación de la electrónica de red de los edificios singulares, y se espera que a inicios de 2010 se haga efectiva su implantación.





EFICIENCIA Y RACIONALIZACIÓN DEL GASTO

El año 2009 ha estado marcado por un entorno especialmente desfavorable para nuestro sector. Precisamente por ello, la actividad de Eficiencia y Racionalización del Gasto se ha tenido que adaptar a la situación, dirigiendo sus esfuerzos en dos direcciones: Siendo especialmente exigentes en las tareas de contención de costes y abordando y participando en nuevos proyectos encaminados a mejorar la eficiencia y racionalizar nuestra forma de trabajar, fundamentalmente en la red de oficinas, con especial enfoque en la actividad no presencial, centralizando, automatizando y/o externalizando tareas y dedicando los recursos liberados a reforzar los equipos destinados a la gestión comercial y de riesgo de crédito.

En este sentido, se han abordado una serie de proyectos, que han influido en las distintas áreas de negocio. El esfuerzo de toda la Organización en esa dirección ha permitido reducir sensiblemente el ratio de eficiencia.

En consonancia con el objetivo principal de Eficiencia, la permanente revisión de todos los procesos y estructura organizativa del Banco, así como el control de costes, durante el año 2009, además de las tareas de seguimiento y mantenimiento de las actividades habituales, se han tomado las siguientes iniciativas:

- **REVISIÓN Y MEJORA DE PROCEDIMIENTOS Y ESTRUCTURA EN DISTINTAS UNIDADES:** Participando en proyectos de redefinición, simplificación y mejora de procesos, impulsando iniciativas de mejora que contribuyan a optimizar la relación entre los Servicios Centrales y la Red Comercial.
- **REVISIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS QUE AFECTAN A LA RED DE OFICINAS:** Se ha continuado el proceso de racionalización de procedimientos, identificando y proponiendo mejoras sobre las tareas operativas realizadas por las oficinas.
- **CENTRALIZACIÓN, AUTOMATIZACIÓN Y/O EXTERNALIZACIÓN DE DETERMINADAS TAREAS:** Se trata de tareas que, por su menor aportación o especialización, son susceptibles de efectuar fuera de los puntos de venta.
- **ADECUACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE NUESTRA RED COMERCIAL AL NUEVO ENTORNO:** Reorganización de las Direcciones Regionales e integración de oficinas.

Otras Iniciativas relacionadas con la Contención de Costes:

- **GASTOS DE VIAJE Y REPRESENTACIÓN:** Se ha seguido manteniendo una política restrictiva con los viajes de empresa, buscando otras alternativas, como la realización de video y multiconferencias, lo que se ha reflejado en un menor número de servicios contratados. Esto, unido a la renovación de acuerdos con las compañías aéreas y cadenas hoteleras, ha permitido lograr una reducción de costes.
- **INFORMES DE CLIENTES:** A pesar del incremento en la obtención y actualización de información económica y patrimonial, el proceso de centralización y limitación de proveedores en la petición de verificaciones, ha permitido controlar las tarifas, recuperar una parte muy significativa del coste global y reducir los costes administrativos asociados a la gestión de este epígrafe.



- **ALQUILERES:** Consolidación de la política decidida de renegociación de contratos de alquiler, con revisiones a la baja de los arrendamientos.
- **ALUMBRADO:** Se ha continuado con los ajustes de horarios de iluminación, aplicando criterios de mayor eficacia en el aprovechamiento de la climatización, con objeto de mejorar el ahorro energético, con repercusiones positivas tanto a nivel de coste como medioambiental.
- **IMPRESOS Y MATERIAL DE OFICINA:** En este capítulo del gasto se ha trabajado en tres líneas: contención de precios, reducción de stocks y búsqueda continua de alternativas que impliquen menor uso de consumibles.
- **INFORMÁTICA:** Los apartados de Hardware y Software se han visto favorecidos por las nuevas condiciones de contratación que, dentro del plan quinquenal de inversiones previsto para dotar a nuestra estructura informática de mayor capacidad de respuesta e incremento en su nivel de almacenamiento, han permitido rebajas considerables en la facturación esperada en principio para su mantenimiento.
- **COMUNICACIONES:** Dentro del epígrafe de Correo y Portes, se ha moderado la evolución de esta rúbrica como consecuencia del progresivo desarrollo del correo virtual.





PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALS

Como en ejercicios anteriores, el Grupo Banco Pastor ha continuado con la política de adecuación a la normativa sobre prevención del blanqueo de capitales, profundizando en el mayor grado de conocimiento del cliente, con especial consideración a los de riesgo superior al promedio.

Igualmente, y de conformidad con el 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 objeto de revisión, un año más, completando un ciclo de cuatro, por un experto externo.

Por otra parte, con el fin de adaptarnos a la nueva normativa que traerá la transposición de la Tercera Directiva Europea que ha dado lugar al Anteproyecto de Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo, actualmente en curso de aceptación y que recoge importantes modificaciones, se está trabajando en el diseño de las medidas a adoptar de cara al proceso de adaptación, cuyo desarrollo supondrá un esfuerzo considerable y un cambio importante en los procedimientos operativos con su próxima entrada en vigor.

DATOS INFORMATIVOS DE ACTIVIDAD

Nº de operaciones de reporting mensual	4.655
Nº de expedientes comunicados al SEPBLAC	30
Nº de cursos de formación	8
Nº de asistentes a cursos de formación	124



Información financiera

“aquí estamos”



BALANCE Y ACTIVIDAD

EVOLUCIÓN DEL BALANCE

La evolución del balance y de la actividad del Grupo Banco Pastor en el ejercicio 2009 se encuadra en el complicado entorno macroeconómico, caracterizado por la crisis financiera, que se ha trasladado a la economía real, y el consiguiente descenso de la actividad económica.

Los activos totales en el balance ascienden a 32.325.235 miles de euros, presentando un incremento de 5.203.934 miles de euros respecto al ejercicio anterior, lo que supone en términos relativos un aumento del 19,2%. 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	2009	2008	Variación 2009/2008	
			Absoluta	%
CAJA Y DEPÓSITOS EN BANCOS CENTRALES	457.919	479.348	(21.429)	(4,5)
CARTERA DE NEGOCIACIÓN	2.409.134	539.120	1.870.014	346,9
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN PÉRDIDAS Y GANANCIAS	1.006.036	986.539	19.497	2,0
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	2.704.455	1.600.924	1.103.531	68,9
INVERSIONES CREDITICIAS	22.632.657	21.540.698	1.091.959	5,1
Depósitos en entidades de crédito	1.633.024	752.719	880.305	117,0
Crédito a la clientela	20.385.072	20.787.979	(402.907)	(1,9)
Valores representativos de deuda	614.561	0	614.561	---
CARTERA DE INVERSIÓN A VENCIMIENTO	754.981	196.495	558.486	284,2
ACTIVOS NO CORRIENTES EN VENTA	921.066	446.144	474.922	106,5
PARTICIPACIONES	33.090	49.818	(16.728)	(33,6)
ACTIVO MATERIAL	201.103	407.855	(206.752)	(50,7)
ACTIVOS FISCALES	228.064	229.839	(1.775)	(0,8)
OTROS ACTIVOS	976.730	644.521	332.209	51,5
TOTAL ACTIVO	32.325.235	27.121.301	5.203.934	19,2
PASIVO				
CARTERA DE NEGOCIACIÓN	85.170	146.106	(60.936)	(41,7)
OTROS PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN PÉRDIDAS Y GANANCIAS (Depósitos de la clientela)	905.229	891.224	14.005	1,6
PASIVOS FINANCIEROS A COSTE AMORTIZADO	29.303.351	24.109.872	5.193.479	21,5
Depósitos de bancos centrales	2.806.107	1.578.633	1.227.474	77,8
Depósitos de entidades de crédito	4.496.894	1.607.074	2.889.820	179,8
Depósitos de la clientela	13.683.165	13.330.237	352.928	2,6
Débitos representados por valores negociables	7.388.437	6.643.844	744.593	11,2
Pasivos subordinados	594.491	552.835	41.656	7,5
Otros pasivos financieros	334.257	397.249	(62.992)	(15,9)
PROVISIONES	130.936	141.563	(10.627)	(7,5)
PASIVOS FISCALES	31.884	110.601	(78.717)	(71,2)
OTROS PASIVOS	258.454	214.469	43.985	20,5
TOTAL PASIVO	30.715.024	25.613.835	5.101.189	19,9
PATRIMONIO NETO				
FONDOS PROPIOS	1.429.618	1.369.524	60.094	4,4
AJUSTES POR VALORACIÓN	9.667	110.539	(100.872)	(91,3)
INTERESES MINORITARIOS	170.926	27.403	143.523	523,7
TOTAL PATRIMONIO NETO	1.610.211	1.507.466	102.745	6,8
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	32.325.235	27.121.301	5.203.934	19,2



NEGOCIO COMERCIAL

El negocio comercial, entendiendo como tal el agregado del crédito a la clientela y 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				
(Miles de euros)				
CRÉDITOS A CLIENTES	2009	2008	Variación 2009/2008	
			Absoluta	%
TOTAL DE CRÉDITOS A CLIENTES BRUTO	21.179.737	21.261.940	(82.203)	(0,4)
(Menos) Correcciones de valor por pérdidas por deterioro	(794.665)	(473.961)	(320.704)	67,7
TOTAL DE CRÉDITOS A CLIENTES NETO	20.385.072	20.787.979	(402.907)	(1,9)

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE MOROSIDAD	2009	2008
Índice de morosidad (a)	4,88%	3,66%
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE COBERTURA	2009	2008
Índice de cobertura (b)	118,7%	117,3%

RECURSOS GESTIONADOS DE CLIENTES	2009	2008	Variación 2009/2008	
			Absoluta	%
TOTAL DEPÓSITOS DE CLIENTES EN BALANCE	14.588.394	14.221.461	366.933	2,6
Fondos de inversión	1.445.222	1.393.393	51.829	3,7
Fondos de pensiones	559.868	497.786	62.082	12,5
TOTAL RECURSOS DE CLIENTES FUERA DE BALANCE	2.005.090	1.891.179	113.911	6,0
TOTAL DE RECURSOS GESTIONADOS DE CLIENTES	16.593.484	16.112.640	480.844	3,0

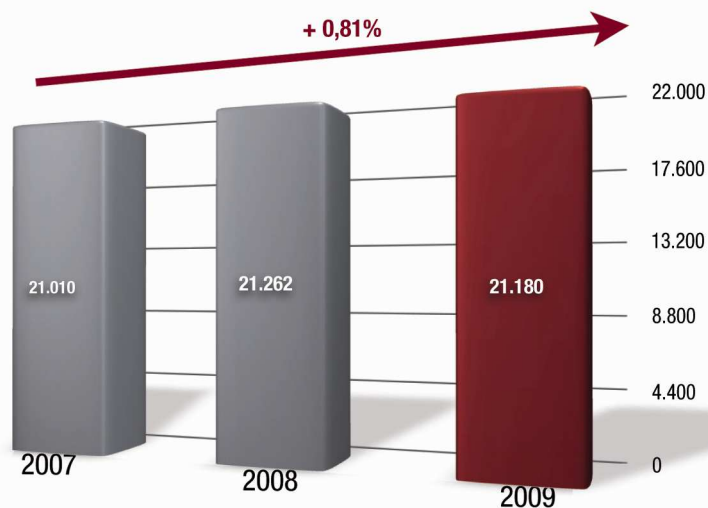
(a) Considerando inversión crediticia, riesgos contingentes y valores representativos de deuda.

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

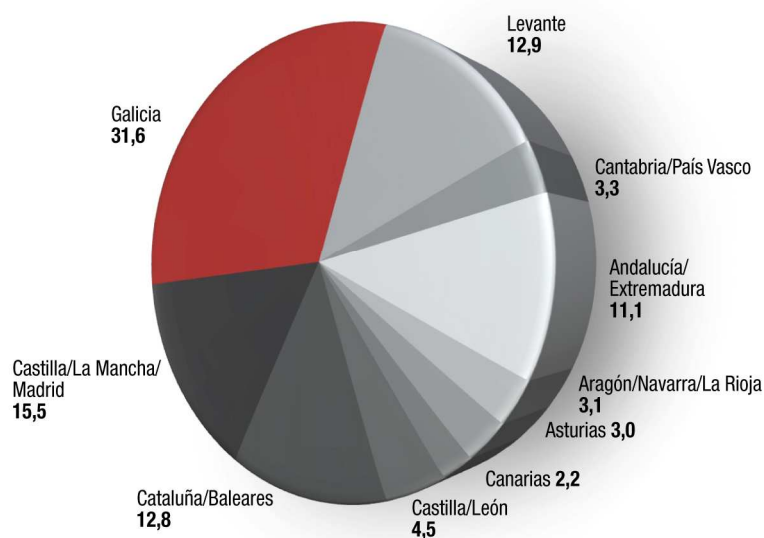
Los créditos a clientes, que constituyen la partida más destacada de la inversión crediticia en balance, alcanzan un importe bruto de 21.179.737 miles de euros al 31 de diciembre de 2009, 82.203 miles de euros menos que al cierre del ejercicio anterior, lo que supone una disminución del 0,4% en términos relativos.

El peso de los Créditos a clientes sobre el Total Activo sigue siendo muy relevante, ya que representa el 63,1%, 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 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 2009:

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL CRÉDITO A LA CLIENTELA (%)

En consonancia con la desfavorable coyuntura económica, se ha producido un repunte de la morosidad que se refleja en la evolución de la tasa de morosidad, la cual se situó al término del ejercicio 2009 en el 4,88%, aunque sigue por debajo de la media del sector, ralentizando además su ritmo de crecimiento.



El índice de cobertura se eleva al 118,7%, considerando los fondos de cobertura por deterioro y las garantías reales recibidas correspondientes a los activos dudosos.

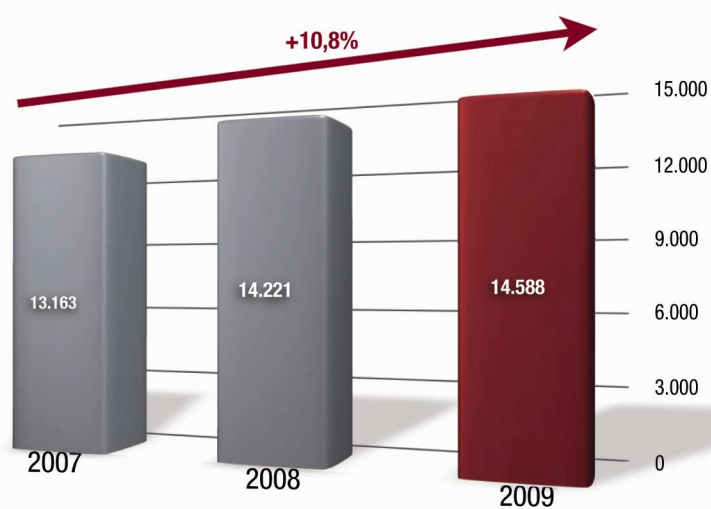
Continuando con los componentes del negocio comercial, en lo que respecta a los recursos gestionados de clientes, los Depósitos de clientes en balance ascienden a 14.588.394 miles de euros al 31 de diciembre de 2009, incluyendo los depósitos a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, con un aumento relativo del 2,6% con respecto al ejercicio 2008.

Dentro de la estructura de estos recursos, las Cuentas Corrientes y los Depósitos a Plazo de Otros Sectores Residentes son los que tienen un mayor peso y aportan el mayor dinamismo, ya que totalizan 9.924.910 miles de euros y alcanzaron una variación interanual cifrada en 483.201 miles de euros.

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 71,7%, uno de los mejores del sector financiero español.

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

DEPÓSITOS DE LA CLIENTELA (Millones de euros)



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 1.445.222 miles de euros al 31 de diciembre de 2009, superior en 51.829 miles de euros, un 3,7%, al de un año antes. Asimismo, el saldo patrimonial de los Fondos de Pensiones gestionados se situó en 559.868 miles de euros, tras un incremento anual del 12,5%.



El conjunto de estos recursos, junto con los Depósitos de la clientela, constituyen el total de recursos gestionados de clientes, que presenta en 2009 un crecimiento del 3,0% con respecto al ejercicio anterior.

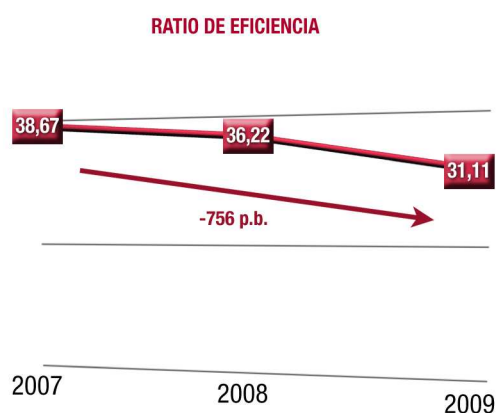
CUENTA DE RESULTADOS

El resultado atribuido al Grupo correspondiente al ejercicio 2009 ascendió a 101.074 miles de euros, frente a los 164.141 miles de euros del ejercicio 2008, lo que supone una disminución del 38,4%.

La gravedad de la crisis económica y la caída de los tipos de interés han tenido como consecuencia una contracción tanto de los intereses y rendimientos asimilados como de los intereses y cargas asimiladas. No obstante, la adecuada gestión de los spreads y el mantenimiento de la actividad comercial han permitido que el margen de intereses haya experimentado un aumento del 4,0%, hasta situarse en 547.418 miles de euros, lo que significa un avance de 21.193 miles de euros.

Continuando con la senda positiva de los últimos ejercicios, cabe destacar el comportamiento del ratio de eficiencia, que se sitúa en el 31,11%.

El gráfico siguiente muestra la evolución del ratio de eficiencia en los tres últimos ejercicios, con una mejora de 756 puntos básicos respecto al ejercicio 2007:



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)

	2009		2008		Variación 2009/2008	
	Importe	% s/ATMs	Importe	% s/ATMs	Absoluta	%
	Intereses y rendimientos asimilados	1.156.705	4,02	1.543.285	5,61	(386.580)
Intereses y cargas asimiladas	(609.287)	(2,12)	(1.017.060)	(3,70)	407.773	(40,09)
MARGEN DE INTERESES	547.418	1,90	526.225	1,91	21.193	4,03
Rendimiento de instrumentos de capital	2.136	0,01	21.488	0,08	(19.352)	(90,06)
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	182	0,00	5.851	0,02	(5.669)	(96,89)
Comisiones netas	154.054	0,53	163.367	0,59	(9.313)	(5,70)
Resultados de operaciones financieras (neto)	342.666	1,19	155.694	0,57	186.972	120,09
Diferencias de cambio (neto)	4.619	0,02	1.925	0,01	2.694	139,95
Otros productos de explotación	87.440	0,30	63.060	0,23	24.380	38,66
Otras cargas de explotación	(51.687)	(0,18)	(43.767)	(0,16)	(7.920)	18,10
MARGEN BRUTO	1.086.828	3,77	893.843	3,25	192.985	21,59
Gastos de administración	(345.056)	(1,20)	(330.655)	(1,20)	(14.401)	4,36
Gastos de personal	(235.873)	(0,82)	(240.721)	(0,88)	4.848	(2,01)
Otros gastos generales de administración	(109.183)	(0,38)	(89.934)	(0,33)	(19.249)	21,40
Amortización	(30.995)	(0,11)	(33.933)	(0,12)	2.938	(8,66)
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	710.777	2,47	529.255	1,93	181.522	34,30
Dotaciones a provisiones (neto)	(1.534)	(0,01)	7.395	0,03	(8.929)	(120,74)
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(604.281)	(2,10)	(245.032)	(0,89)	(359.249)	146,61
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	104.962	0,36	291.618	1,06	(186.656)	(64,01)
Pérdidas por deterioro del resto de activos (neto)	(51.395)	(0,18)	(5.708)	(0,02)	(45.687)	800,40
Ganancias/(Pérdidas) en la baja de activos no clasificados como no corrientes en venta	19.848	0,07	(2.969)	(0,01)	22.817	(768,51)
Ganancias/(Pérdidas) de activos no corrientes en venta no clasificados como operaciones interrumpidas	57.090	0,20	(62.046)	(0,23)	119.136	(192,01)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	130.505	0,45	220.895	0,80	(90.390)	(40,92)
Impuesto sobre beneficios	(27.914)	(0,10)	(57.162)	(0,21)	29.248	(51,17)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	102.591	0,36	163.733	0,60	(61.142)	(37,34)
Resultado atribuido a intereses minoritarios	1.517	0,01	(408)	(0,00)	1.925	(471,81)
RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO	101.074	0,35	164.141	0,60	(63.067)	(38,42)

MARGEN DE INTERESES

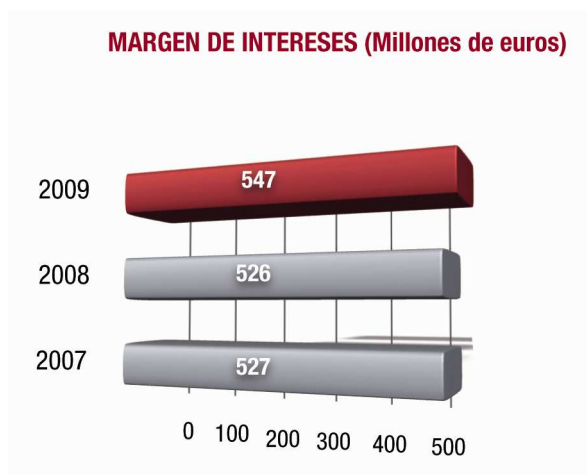
La adecuada gestión de los spreads y el mantenimiento de la actividad comercial han permitido que el margen de intereses haya experimentado un aumento del 4,0%, hasta situarse en 547.418 miles de euros, lo que significa un avance de 21.193 miles de euros, y ello a pesar de un entorno de crisis económica y de la



caída de los tipos de interés, que provocan una contracción tanto de los intereses y rendimientos asimilados como de los intereses y cargas asimiladas.

Los intereses y rendimientos asimilados disminuyen un 25,1% y los intereses y cargas asimiladas lo hacen en una cuantía relativa y absoluta mayor, un 40,1%.

Seguidamente se incluye un gráfico con la evolución del Margen de intereses desde el ejercicio 2007:



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 intereses, 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 que devengan intereses disminuyó 162 puntos básicos respecto al ejercicio anterior, alcanzando el 4,47%, y el coste global medio de los pasivos remunerados disminuyó 176 puntos básicos, para situarse en el 2,30%.

ESTRUCTURA Y RENDIMIENTO MEDIO DE EMPLEOS								
(Miles de euros)								
	2009				2008			
	Saldos medios		Intereses	Tipos medios	Saldos medios		Intereses	Tipos medios
	Importe	%			Importe	%		
ACTIVOS RENTABLES	25.883.128	89,85	1.156.705	4,47	25.329.682	92,14	1.543.285	6,09
Depósitos en entidades de crédito	751.033	2,61	38.571	5,14	1.540.616	5,60	99.988	6,49
Crédito a la clientela	20.024.034	69,51	1.017.343	5,08	21.202.476	77,12	1.323.917	6,24
Valores representativos de deuda	5.108.061	17,73	100.791	1,97	2.586.590	9,41	119.380	4,62
ACTIVOS NO RENTABLES (a)	2.922.826	10,15	---	---	2.161.625	7,86	---	---
TOTAL ACTIVOS MEDIOS	28.805.954	100,00	1.156.705	4,02	27.491.307	100,00	1.543.285	5,61

**ESTRUCTURA Y COSTE MEDIO DE RECURSOS**

(Miles de euros)

	2009				2008			
	Saldos medios		Intereses	Tipos medios	Saldos medios		Intereses	Tipos medios
	Importe	%			Importe	%		
PASIVOS REMUNERADOS	26.468.209	91,88	609.287	2,30	25.064.226	91,17	1.017.060	4,06
Depósitos de entidades de crédito	4.573.591	15,88	74.594	1,63	2.814.248	10,24	142.571	5,07
Depósitos de la clientela	14.344.990	49,80	286.335	2,00	14.355.916	52,22	484.189	3,37
Valores negociables emitidos	7.481.477	25,97	245.830	3,29	7.810.310	28,41	387.708	4,96
Pasivos subordinados	600.935	2,09	26.561	4,42	613.221	2,23	37.159	6,06
Capital con naturaleza de pasivo financiero	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Resto de valores negociables	6.880.542	23,89	219.269	3,19	7.197.089	26,18	350.549	4,87
Fondo de pensiones interno	68.151	0,24	2.528	3,71	83.752	0,30	2.592	3,09
PASIVO NO REMUNERADO Y PATRIMONIO NETO	2.337.745	8,12	---	---	2.427.081	8,83	---	---
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO MEDIOS	28.805.954	100,00	609.287	2,12	27.491.307	100,00	1.017.060	3,70
MARGEN DE INTERESES	---	---	547.418	1,90	---	---	526.225	1,91

El saldo medio de los activos que devengan intereses aumentó en 553.446 miles de euros en el ejercicio 2009 respecto a 2008, un 2,18% en términos relativos, disminuyendo en 162 puntos básicos el tipo medio de dichos activos. Por su parte, el saldo medio de los pasivos remunerados aumentó en 1.403.983 miles de euros, un 5,6%, aunque el tipo medio de los mismos disminuyó 176 puntos básicos.

El spread global medio del balance se situó en el 1,90%, frente al 1,91% del ejercicio anterior.

El efecto conjunto de estas variaciones provoca un aumento del margen de intereses de 21.193 miles de euros, un 4,03%.

VARIACIÓN CAUSAL DEL MARGEN DE INTERESES

(Miles de euros)

	2009			2008		
	Por Volumen	Por Tipos	Variación Total	Por Volumen	Por Tipos	Variación Total
(+) Variación de Productos Financieros:	(8.455)	(378.125)	(386.580)	106.065	120.658	226.723
Depósitos en entidades de crédito	(51.245)	(10.172)	(61.417)	(3.740)	14.196	10.456
Crédito a la clientela	(73.584)	(232.990)	(306.574)	54.899	82.313	137.212
Valores representativos de deuda	116.374	(134.963)	(18.589)	54.906	24.149	79.055
(-) Variación de Costes Financieros:	71.955	(479.728)	(407.773)	70.081	157.743	227.824
Depósitos de entidades de crédito	89.129	(157.106)	(67.977)	56.176	12.625	68.801
Depósitos de la clientela	(368)	(197.486)	(197.854)	59.398	81.052	140.450
Valores negociables emitidos:	(16.323)	(125.555)	(141.878)	(44.796)	63.350	18.554
Pasivos subordinados	(744)	(9.854)	(10.598)	(4.774)	6.927	2.153
Resto de valores negociables	(15.418)	(115.862)	(131.280)	(40.112)	56.513	16.401
Fondos de pensiones interno	(483)	419	(64)	(697)	716	19
(=) Variación del Margen de Intereses	(80.410)	101.603	21.193	35.984	(37.085)	(1.101)



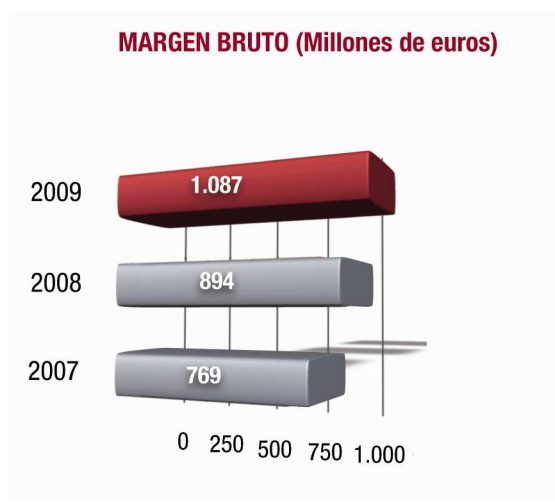
MARGEN BRUTO

En lo que respecta al epígrafe Rendimiento de Instrumentos de Capital, que aporta 2.136 miles de euros, se observa una disminución de 19.352 miles de euros, afectado por la venta de la participación en Unión Fenosa, S.A.

El Resultado de operaciones financieras presenta en el ejercicio 2009 un crecimiento de 186.972 miles de euros, fruto principalmente de la venta en el ejercicio de la participación del 1,86% en Unión Fenosa, la cual aportó una plusvalía de 199.799 miles de euros, y de las plusvalías por recompra de deuda, que ascendieron a 122.880 miles de euros.

Las otras agrupaciones que integran el Margen Bruto también experimentan aumentos; así, las diferencias de cambio alcanzan 4.619 miles de euros, más del doble que el año anterior, y el neto de Otros productos y Otras cargas de explotación alcanza 35.753 miles de euros, superior en 16.460 miles de euros al del año anterior, compensando así el descenso en 9.313 miles de euros que presentan las comisiones netas.

Todo ello ha propiciado un crecimiento del Margen Bruto de 192.985 miles de euros, es decir, un 21,6% en términos relativos.



RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN

El conjunto de gastos de administración experimenta un ascenso de 14.401 miles de euros, un 4,4%, tras una disminución de los Gastos de personal de 4.848 miles de euros y un incremento de 19.249 miles de euros en Otros gastos generales de administración; este último proviene principalmente del aumento en los gastos de alquileres, derivado de la venta de inmuebles de uso propio y la consiguiente formalización de contratos de arrendamiento a largo plazo de los mismos.

El Grupo Banco Pastor cuenta con 610 oficinas al cierre del ejercicio 2009, 55 menos que en el ejercicio anterior, y con 4.269 empleados, 273 menos que al cierre de 2008.

Con este importe de gastos, el ratio de eficiencia (cociente entre los gastos generales de administración y el margen bruto), calculado excluyendo en numerador y denominador los gastos recuperados, se sitúa en el 31,11%, uno de los mejores de



la banca nacional e internacional, y mejora en 511 puntos básicos al de un año antes, marcando el mínimo histórico.

Así se llega al Margen bruto de explotación, que alcanza un importe de 710.777 miles de euros, lo que supone un aumento de 181.522 miles de euros, un 34,30% más que en el ejercicio anterior.

Las Pérdidas por deterioro de activos financieros (neto) alcanzan un importe de 604.281 miles de euros. De este importe, corresponden 588.160 miles de euros a dotaciones para inversiones crediticias y 16.121 miles de euros a otros activos financieros.

Todo ello sitúa el Resultado de la actividad de explotación del ejercicio 2009 en un montante de 104.962 miles de euros, lo que supone una disminución del 64,0% respecto al año anterior.

RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO

Las Pérdidas por deterioro del resto de activos (neto) se sitúan en 51.395 miles de euros, es decir, superan en 45.687 miles de euros a las del año anterior. Este incremento está asociado a las exigencias regulatorias relativas a inmuebles adjudicados, las cuales han aumentado durante el presente ejercicio.

Las Ganancias por baja de activos no clasificados como no corrientes en venta ascienden a 19.848 miles de euros en el ejercicio 2009, superando en 22.817 miles de euros a las del año anterior, principalmente por la venta de participaciones en las empresas Acción de Cobro, S.A. y Sidecu, S.L.

En cuanto a las Ganancias de activos no corrientes en venta no clasificados como operaciones interrumpidas, registran un importe de 57.090 miles euros, superior en 119.136 miles de euros al del año anterior. Esta agrupación registra la plusvalía por venta de inmuebles de uso propio, de la que se han deducido las dotaciones prudenciales para cubrir posibles pérdidas de valor de los inmuebles procedentes de adjudicaciones.

De este modo, el Resultado antes de impuestos se sitúa en 130.505 miles de euros, un 40,9% menor que el año anterior.

Tras aplicar una tasa impositiva del 21,4% y deducir el resultado atribuido a intereses minoritarios, se obtiene un resultado atribuido a la sociedad dominante de 101.074 miles de euros, un 38,4% menor que el año anterior.





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 2009, de acuerdo con los criterios establecidos por el Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS), es del 12,47%, 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).

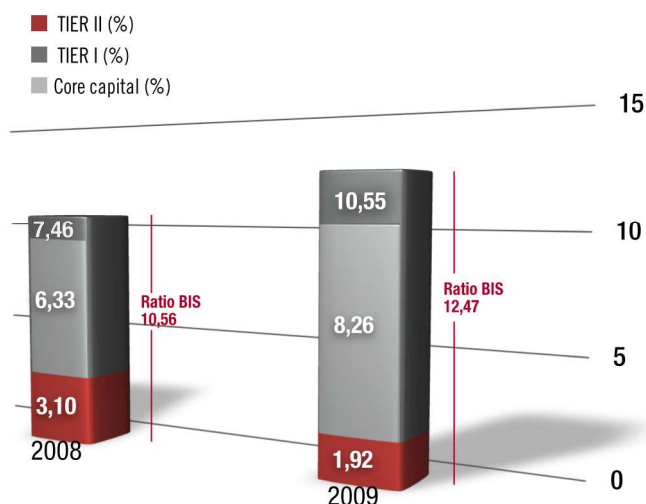
RECURSOS PROPIOS Y RATIOS DE SOLVENCIA				
(Miles de euros)				
	2009	2008	Variación 2009/2008	
			Absoluta	%
Capital	86.356	86.356	---	---
Reservas	1.335.792	1.220.546	115.246	9,4
Intereses minoritarios	170.926	27.403	143.523	523,7
Otras deducciones	(46.856)	(83.115)	36.259	(43,6)
Total Core Capital	1.546.218	1.251.190	295.028	23,6
Core capital (%)	8,26	6,33		
Participaciones preferentes	428.003	222.756	205.247	92,1
Total Tier I	1.974.221	1.473.946	500.275	33,9
Tier I (%)	10,55	7,46		
Financiaciones subordinadas	154.625	325.578	(170.953)	(52,5)
Otros recursos propios de 2ª categoría	203.992	287.372	(83.380)	(29,0)
Total Tier II	358.617	612.950	(254.333)	(41,5)
Tier II (%)	1,92	3,10		
RECURSOS PROPIOS COMPUTABLES (BIS)	2.332.838	2.086.896	245.942	11,8
SUPERAVIT RECURSOS PROPIOS BIS	835.872	506.441	329.430	65,0
RATIO BIS (%)	12,47	10,56		
ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO	18.712.080	19.755.685	(1.043.605)	(5,3)

Los recursos propios computables alcanzan los 2.332.838 miles de euros al 31 de diciembre de 2009, con un excedente de 835.872 miles de euros.

En el siguiente gráfico se presentan los ratios de solvencia de los ejercicios 2009 y 2008:



RATIOS DE SOLVENCIA (%)



EL RATING EN BANCO PASTOR

En un año marcado por las actuaciones estatales en el ámbito de los mercados financieros y por las iniciativas regulatorias destinadas a garantizar la estabilidad de los agentes financieros y, por extensión, del sistema, las agencias de rating no han permanecido ajenas a este entorno. De hecho, han sido objeto de una nueva regulación en Europa destinada a favorecer su independencia, minimizar conflictos de interés, mejorar la calidad, metodología, modelos e hipótesis de los ratings y mejorar la comprensión de éstos por parte de los usuarios.

En junio de 2009, ante la desfavorable evolución de las variables macroeconómicas en España, la agencia de rating Moody's realizaba una revisión cuasi generalizada de las calificaciones de las entidades financieras españolas a las que otorga rating.

La revisión de Moody's ha afectado a treinta entidades, entre ellas el Grupo Banco Pastor, que ha cerrado el ejercicio 2009 con las siguientes calificaciones crediticias:

	CORTO PLAZO	LARGO PLAZO	FORTALEZA FINANCIERA
Moody's Investor Service	P2	A3	D

En su último informe anual sobre el Grupo Banco Pastor, publicado en octubre de 2008, Moody's afirma que las calificaciones del Grupo 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.

Moody's valora también 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 diversificación de las fuentes de financiación utilizando el largo plazo, respaldan el posicionamiento de Banco Pastor para afrontar los retos que presenta actualmente el panorama macro español.



LA ACCIÓN BANCO PASTOR

MERCADOS

Si bien el ejercicio 2008 se caracterizó por engendrar la peor crisis financiera que ha tenido lugar desde el crack del 29, del año 2009 podíamos destacar su complejidad y su variabilidad en los mercados a nivel mundial que han ido recogiendo progresivamente y de forma positiva la contención de la crisis financiera y bancaria así como la mejora de las expectativas macroeconómicas.

Durante los dos primeros meses del año, la tendencia que venía del ejercicio anterior se mantuvo y las Bolsas sufrieron caídas vertiginosas llegando a alcanzar sus niveles mínimos en marzo. Pero desde que tocaron suelo el 9 de marzo, se produjo una recuperación espectacular, que algunos ya denominan el “rally bursátil del siglo”.

Se puede decir por tanto que el buen comportamiento de las Bolsas desde marzo junto con el gradual retorno de la confianza del inversor están siendo uno de los pilares en los que se está apoyando la economía para salir de la crisis ya que, a pesar de que estamos cerrando uno de los peores ejercicios en lo que a términos de crecimiento de PIB se refiere, los mercados de valores están anticipando parcialmente ya un cambio en las expectativas.

Por su parte, los bancos centrales siguen manteniendo las medidas de tipos bajos y de inyección de liquidez. De los comunicados del Banco Central Europeo, la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra se infiere que los tipos de interés de intervención no se incrementarán por lo menos hasta mediados de 2010, aunque mientras el primero manifiesta que las medidas extraordinarias de liquidez se irán retirando de forma gradual y ordenada, la Fed y el Banco de Inglaterra hablan de mantenerlas e incluso de incrementarlas.

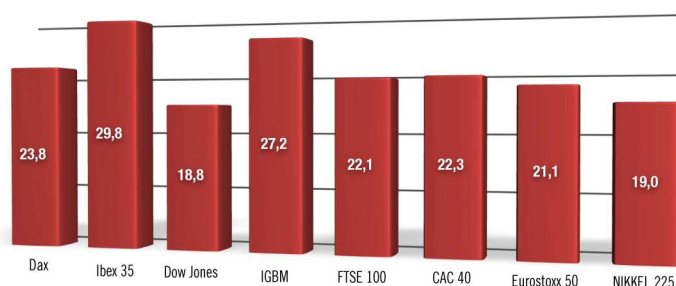
Los bancos centrales, conscientes de la dependencia que tiene la recuperación económica a los estímulos fiscales y monetarios, han tenido mucho que ver con la recuperación de los mercados financieros desde marzo y han permitido cerrar el año con ganancias generalizadas y una sustancial reducción de la volatilidad, que había alcanzado sus niveles máximos de los últimos 20 años en 2008. Los principales indicadores mundiales han subido en 2009 entre un 10% y un 30%. En España, el principal indicador bursátil, el Ibex 35, encabeza el ranking de ganancias del ejercicio con un 29,8% de subida en el año, y en esta misma línea aunque con crecimientos inferiores le sigue el Dax alemán con un 23,8%, el Cac francés con un 22,3%, y el Ftse británico con un 22,1%. En EEUU las subidas son acordes a las de Europa, y cierran el ejercicio con un incremento anual para el S&P del 23,5% y para el Dow Jones del 18,8%.

Pero esta subida de los mercados ha sido asimétrica ya que no se ha visto acompañada por la recuperación del sector financiero, especialmente el español, el cual afectado por un entorno macro lleno de sombras, ha terminado el ejercicio en terreno negativo.



EVOLUCIÓN DE LAS BOLSAS			
	2009	2008	Variación %
Madrid - IGBM	1.241,7	976,0	27,2
Madrid - IBEX 35	11.940,0	9.195,8	29,8
Tokio - NIKKEI 225	10.546,4	8.859,6	19,0
Londres - FTSE 100	5.412,9	4.434,2	22,1
París - CAC 40	3.936,3	3.218,0	22,3
Frankfurt - Dax	5.957,4	4.810,2	23,8
Eurostoxx 50	2.965,0	2.447,6	21,1
Nueva York - DOW JONES	10.428,1	8.776,4	18,8

VARIACIÓN ANUAL DE LOS ÍNDICES BURSÁTILES (%)



Fuente: Bloomberg

LA ACCIÓN

La banca española ha demostrado al mercado especialmente este ejercicio que está mejor posicionada de lo que cabía esperar para atravesar las primeras etapas de la recesión económica, muy a pesar de los grises augurios del universo de analistas financieros.

Después de un comienzo de año confuso, hemos podido comprobar que las cuentas de resultados y balances de la banca española son más sólidos de lo que en general se pensaba.

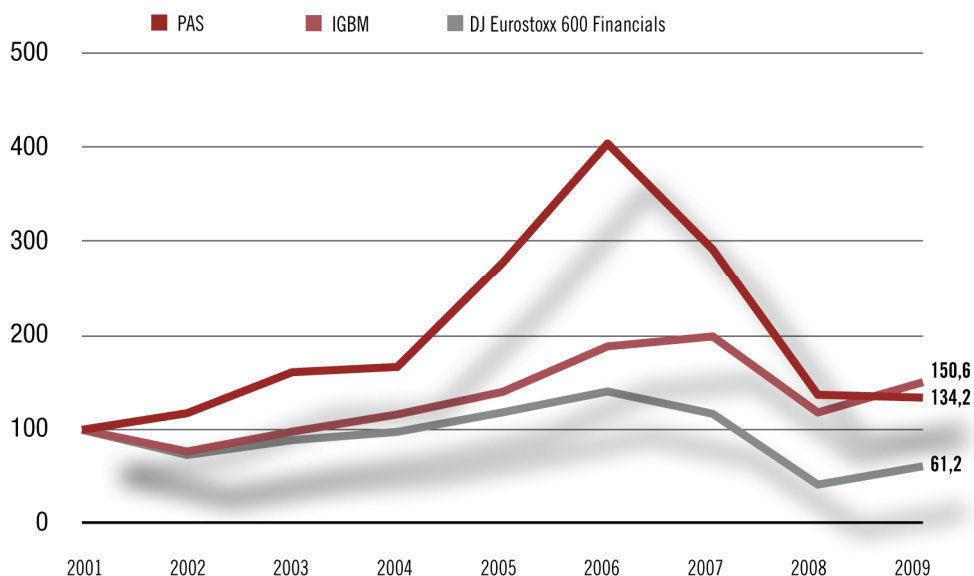
A lo largo del ejercicio, la acción de Banco Pastor presenta una evolución prácticamente plana, con caídas de un 2% situándose en la media del grupo comparable y muy por encima de varias entidades que experimentaron contracciones de doble dígito.

Analizando la evolución del valor con una perspectiva de largo plazo, Pastor desde finales de 2001 es el valor bancario nacional que presenta la mejor evolución (34%), con una rentabilidad que es más del doble que la generada por el sector financiero europeo y batiendo con claridad al resto del sector nacional, con una distancia de 10 puntos porcentuales al segundo mejor, y una diferencia muy superior al resto de entidades, que en numerosas ocasiones han generado pérdidas en el acumulado de los últimos 8 años. Por otro lado, tanto la acción de Banco Pastor como, por



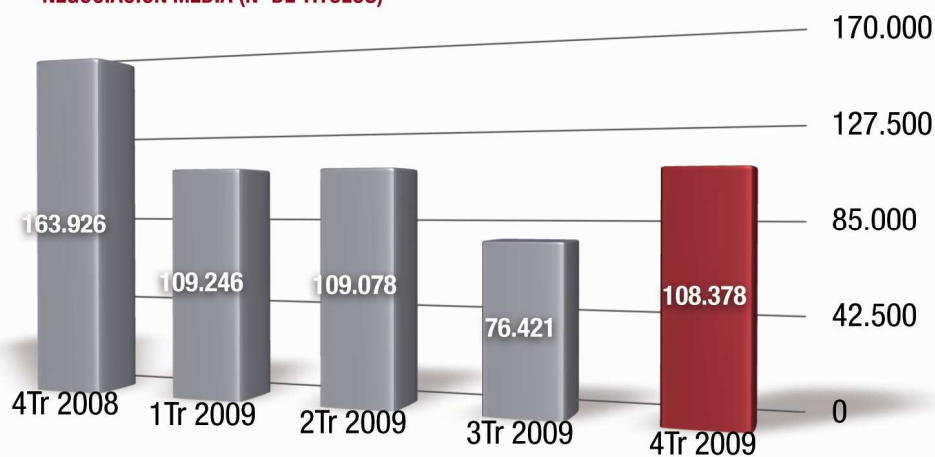
supuesto, el resto del sector financiero, han tenido una evolución menos favorable que la de la Bolsa de Madrid.

COTIZACIÓN DE LA ACCIÓN VS MERCADO



La acción de Banco Pastor se negoció en todas las sesiones bursátiles del año 2009, ascendiendo el volumen total negociado a 30,3 millones de títulos, un 73% menos que en el ejercicio precedente. La rotación media diaria de los títulos fue de 101 miles de títulos, manteniéndose relativamente estable desde el cuarto trimestre del año anterior, aunque significativamente inferior a la media del año pasado.

NEGOCIACIÓN MEDIA (Nº 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)			
	2009	2008	2007
BENEFICIO NETO POR ACCIÓN (1)	0,390	0,631	0,776
DIVIDENDO/ACCIÓN CON CARGO A RESULTADOS	0,06000	0,15950	0,15000
DIVIDENDO/ACCIÓN CON CARGO A PRIMA (2)	1/50 acciones	1/80 acciones	0,06000
COTIZACIÓN POR ACCIÓN AJUSTADA	4,89	5,00	10,66
P.E.R.	12,55	7,92	13,74

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

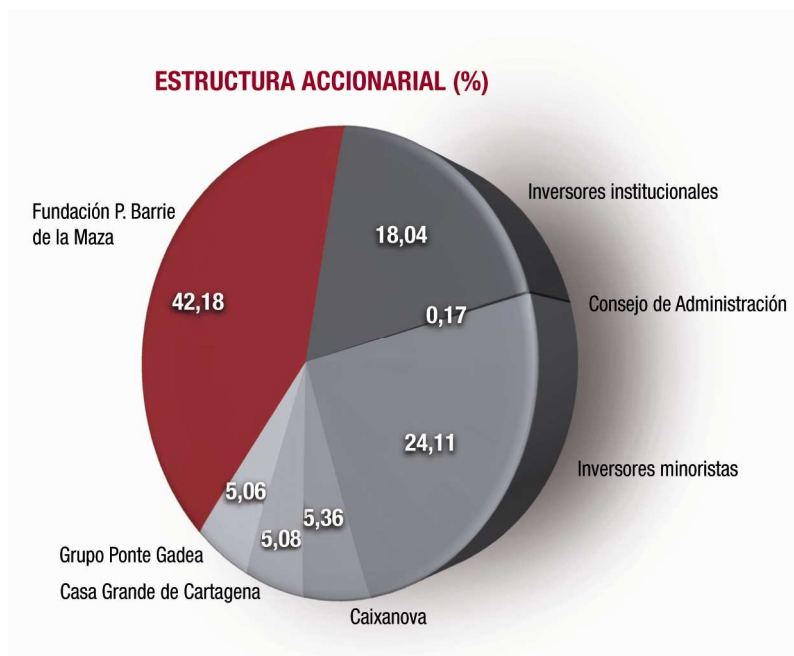
(2) El dividendo con cargo a prima de emisión de 2009 consiste en la entrega de 1 acción por cada 50 acciones (1/80 en 2008).

ACCIONISTAS

El accionariado de Banco Pastor está integrado por 71.341 accionistas al 31 de diciembre de 2009, con la distribución que figura en el siguiente cuadro:

DISTRIBUCIÓN DEL ACCIONARIADO 2009		
Acciones	Número de accionistas	Número de títulos
De 1 a 2.000	64.185	21.158.111
De 2.001 a 8.000	5.682	21.150.439
De 8.001 a 60.000	1.366	22.545.830
De 60.001 a 2.000.000	99	23.316.149
Más de 2.000.000	9	173.514.939
Total	71.341	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 2009 hasta el 42,18%. La estructura accionarial es la siguiente:



Al 31 de diciembre de 2009, la participación accionarial de los miembros del Consejo de Administración ascendía a 446.886 acciones, lo que representa un 0,17% del capital social del Banco, cuya distribución individualizada es la siguiente:

PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

	Títulos (*)	Participación
D. José María Arias Mosquera	235.498	0,090%
D. Jorge Gost Gijón	16.200	0,006%
D. Fernando Díaz Fernández	29.312	0,011%
D. Gonzalo Gil García	7.075	0,003%
D. José Luis Vázquez Mariño	97.150	0,037%
D. Marcial Campos Calvo-Sotelo	21.392	0,008%
D. José Arnau Sierra	16.352	0,006%
D. Joaquín del Pino Calvo-Sotelo	12.201	0,005%
D. Miguel Sanmartín Losada	11.706	0,004%
Total	446.886	0,171%

(*) 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 viva a lo largo de 2009.



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.

La cobertura de analistas 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 divulgan 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.

Banco Pastor es miembro del FTSE4Good IBEX index, índice de inversión que sólo se otorga a la élite de empresas socialmente responsables y comprometidas con el medio ambiente.

Este índice surge ante el creciente interés por parte de los inversores globales por los riesgos sociales de sus carteras y la gestión del medio ambiente.

Este índice es gestionado por el FTSE Group, el proveedor internacional de índices de bolsa, en colaboración con Bolsas y Mercados Españoles (BME). Cotiza en la Bolsa de Madrid como índice FTSE4 Good Ibex.

En el mes de septiembre de 2009, se ha llevado a cabo una revisión que ha determinado que Banco Pastor continúa cumpliendo los criterios de inclusión en el índice de acuerdo a las organizaciones independientes de evaluación EIRIS (Ethical Investment Research Service) y su socio español ECODES (Fundación de Ecología y Desarrollo). Dichas organizaciones certifican que las empresas que disponen de este índice son una Inversión Socialmente Responsable y tienen alta Responsabilidad Social Empresarial.

DIVIDENDO

Los dividendos pagados durante 2009 ascienden a 0,17 euros por acción y su composición es la siguiente:

DIVIDENDOS PAGADOS EN EL EJERCICIO 2009		
Clase	Fecha Pago	Euros/Acción
3º Dividendo con cargo al resultado del ejercicio 2008	30-ene-09	0,04300
Dividendo con cargo a Prima de Emisión	29-may-09	0,06395
1º Dividendo con cargo al resultado del ejercicio 2009	19-oct-09	0,03000
2º Dividendo con cargo al resultado del ejercicio 2009	29-dic-09	0,03000
		0,1670

Gestión del riesgo

“aquí estamos”



PRINCIPIOS GENERALES EN LA GESTIÓN DEL RIESGO

La gestión del riesgo es inherente a la actividad desarrollada por las entidades financieras y se ha convertido en una herramienta esencial para el logro de los objetivos estratégicos que se definen en cada momento.

El Banco Pastor considera la gestión del riesgo como uno de los pilares de su estrategia empresarial y de modo continuo realiza un alineamiento de la gestión y el control de los riesgos con los objetivos de negocio que se fijan en cada momento. El Mapa corporativo señala entre sus objetivos estratégicos la Excelencia en costes y en gestión de riesgos, potenciando la gestión integral del riesgo y primando la diversificación.

Los principios básicos en los que se enmarca la gestión del riesgo del Banco son:

- 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 Banco 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 Banco se encuadran bajo las siguientes categorías:

- ✓ Riesgo de crédito
- ✓ Riesgo de contrapartida
- ✓ Riesgo de mercado
- ✓ Riesgos estructurales de balance (riesgos de interés, liquidez y cambio)
- ✓ Riesgo operacional
- ✓ Riesgo de cumplimiento y Riesgo reputacional

Atendiendo a la exposición del Grupo a los principales riesgos, medida en términos de requerimientos de recursos propios según establece la circular 3/2008 del Banco de España, se distribuye de la siguiente manera:



En coherencia con un modelo de negocio centrado en banca minorista y orientado hacia la calidad de servicio al cliente, la mayor exposición es al riesgo de crédito.

RIESGO DE CRÉDITO

Estructura Central de Riesgos

La Estructura Central de Riesgos en Banco Pastor tiene encomendadas las siguientes funciones:

- Dirigir y coordinar la gestión del riesgo de crédito, con una visión global y única, que permita abordar los planes de crecimiento de forma estable y sostenida en el tiempo y con una mejora de la eficiencia.
- Definir e implementar las políticas del riesgo de crédito y proponer la asignación de atribuciones en dicha materia
- Establecer y gestionar los sistemas de control de riesgos necesarios para el mantenimiento de una adecuada calidad crediticia de la cartera.
- Velar para que las inversiones se hagan de forma eficiente y que el valor que generen sea estable en el tiempo para garantizar la solvencia del Grupo.

Estructura Organizativa

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, se subdivide en la Dirección de Concesión de Riesgo de Crédito, la Dirección de Control de Riesgos, la Unidad de Políticas y Operativa de Riesgos, la



Unidad de Modelos de Riesgos y la Unidad de Validación Interna. A continuación se describen las competencias de cada una de ellas:

Dirección de Concesión de Riesgo de Crédito

- Análisis, evaluación y sanción de las operaciones de riesgo que, de acuerdo con las atribuciones vigentes, no pueden ser resueltas por las unidades regionales y de negocio correspondientes.
- Prevención: análisis de aquellos clientes que han sido clasificados dentro de grandes riesgos y/o sectores con debilidades, así como los marcados por los sistemas de anticipación a la morosidad, y propuesta de la estrategia a seguir en cada caso.
- 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 del riesgo del Cliente hasta que se resuelva la operación, sea lo más eficiente y ágil posible.
- Análisis y propuesta de la política de riesgo de crédito y de atribuciones de las Unidades de Negocio

Dirección de Control de Riesgos

Esta Dirección está formada por las siguientes Unidades: Prevención, Gestión de Inversión Irregular, Reestructuraciones, y Centro de Soluciones Financieras.

Unidad de Prevención

El seguimiento de riesgos es una actividad bancaria permanente que comienza después de la admisión e instrumentación de las operaciones de activo.

Su finalidad es dotar a la Entidad de mecanismos que permitan detectar síntomas de cambio en la calidad crediticia respecto al momento en el que se concedió la operación para tomar decisiones que permitan reconducir el riesgo si es necesario. Es por tanto, una actividad anticipativa.

Principales funciones:

- Proponer y administrar la política de seguimiento de riesgos del Banco y Grupo Financiero.
- Análisis permanente de la cartera del Banco, mediante la generación de expedientes de revisión, por pertenencia a Grandes Riesgos, Sectores de actividad con debilidades y el resto de la cartera por la combinación de la cifra de exposición del cliente y la probabilidad de impago del “Sistema Automático de Prevención” así como titulares identificados por criterio de experto a través de diferentes canales de información.
- Proponer los ajustes de los puntos de corte del Sistema Automático de Prevención, a fin de optimizar la eficiencia y las capacidades de gestión de los



diferentes Órganos implicados en la Prevención del Riesgo crediticio en nuestra Entidad.

- Realizar un seguimiento exhaustivo de las operaciones de préstamo promotor en vigor.
- Definir con Concesión de Riesgo de Crédito la política a aplicar a los clientes analizados en el proceso de prevención y asegurar la correcta y completa implantación de la misma.

Unidad de Gestión de Inversión Irregular

El proceso de gestión de inversión irregular comienza en el momento en que el cliente presenta el primer desfase finalizando con el cierre del proceso.

Principales funciones:

- Administrar la política de recuperaciones del Banco y Grupo Financiero.
- Asignar responsabilidades entre los diferentes órganos involucrados en la gestión de los desfases (Servicios Centrales, Dirección Regional y Oficina) en base a los criterios objetivos establecidos en cada momento.
- Definir las pautas de actuación para la gestión a los diferentes niveles de gestión implicados en el proceso.
- Fijar políticas generales para la resolución de operaciones según su perfil, de acuerdo con la estrategia de la entidad.
- Elaborar informes de los clientes asignados para su tratamiento, caso de no existir informe previo de Prevención.
- Gestionar directamente clientes dentro de los parámetros asignados.
- Análizar el desempeño de la labor de gestión de inversión irregular en el conjunto de la Entidad

Unidad de Reestructuraciones

- Gestionar expedientes de empresas, independientemente de presentar o no desfases, que bien han sido financiados mediante un préstamo sindicado o que para su reestructuración/refinanciación precisan la intervención de varias entidades bancarias, incluyendo Banca Mayorista.
- Negociación directa con los clientes y resto de entidades financieras participantes en el sindicado o implicadas en el proceso de reestructuración.

Centro de Soluciones Financieras

- Negociar con clientes Particulares y Autónomos que sean solventes y presenten voluntad de pago constatada, mediante la gestión de procesos de reestructuración o refinanciación.
- Relación directa con los clientes en dichos cometidos.



Unidad de Políticas y Operativa de Riesgos

- Gestionar los sistemas destinados a la sanción y prevención de riesgos
- Implementar las políticas de riesgos en la operativa del Banco
- Seguir y mejorar de forma continua los procesos de gestión de riesgos y las herramientas que los soportan.

Unidad de Modelos de Riesgos

- Coordinar e impulsar la ejecución del Plan Director de Basilea II y, específicamente, desarrollar y hacer el seguimiento, para cada una de las carteras relevantes del Banco, de los modelos IRB.
- Definir las métricas de rentabilidad ajustada al riesgo que toman como input, entre otros, los parámetros definidos anteriormente.
- Definir un modelo de capital económico y realizar las pruebas de estrés necesarias para identificar los principales riesgos de la Entidad en el caso de que se dieran determinados escenarios adversos.
- Gestión del cuadro de mando de riesgos.

Unidad de Validación Interna

- Identificar los usos relevantes de los modelos internos, tanto regulatorios como de gestión.
- Opinar sobre su utilidad y efectividad para dichos usos, verificando que se cumplen los requisitos mínimos establecidos por la regulación para utilizar dichos modelos avanzados.
- Realizar un seguimiento continuo de los modelos.
- Evaluar si los procedimientos de riesgos, incluyendo las metodologías, son los adecuados a la estrategia y perfil de riesgos de la Entidad.

Organización de la función 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 estratégicas 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. Está formado por 6 personas: Presidente del Banco, Consejero Delegado, Director General Comercial, Directora General de Riesgos, Director de Concesión de Riesgo de Crédito y Director de Control de Riesgos.

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.

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.

Prevención, seguimiento, recuperación 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 preventivos para la detección con antelación y fiabilidad de posibles comportamientos atípicos y/o situaciones no deseadas.
- Sistemas analíticos globales en base al nivel de peligrosidad de las referidas situaciones.



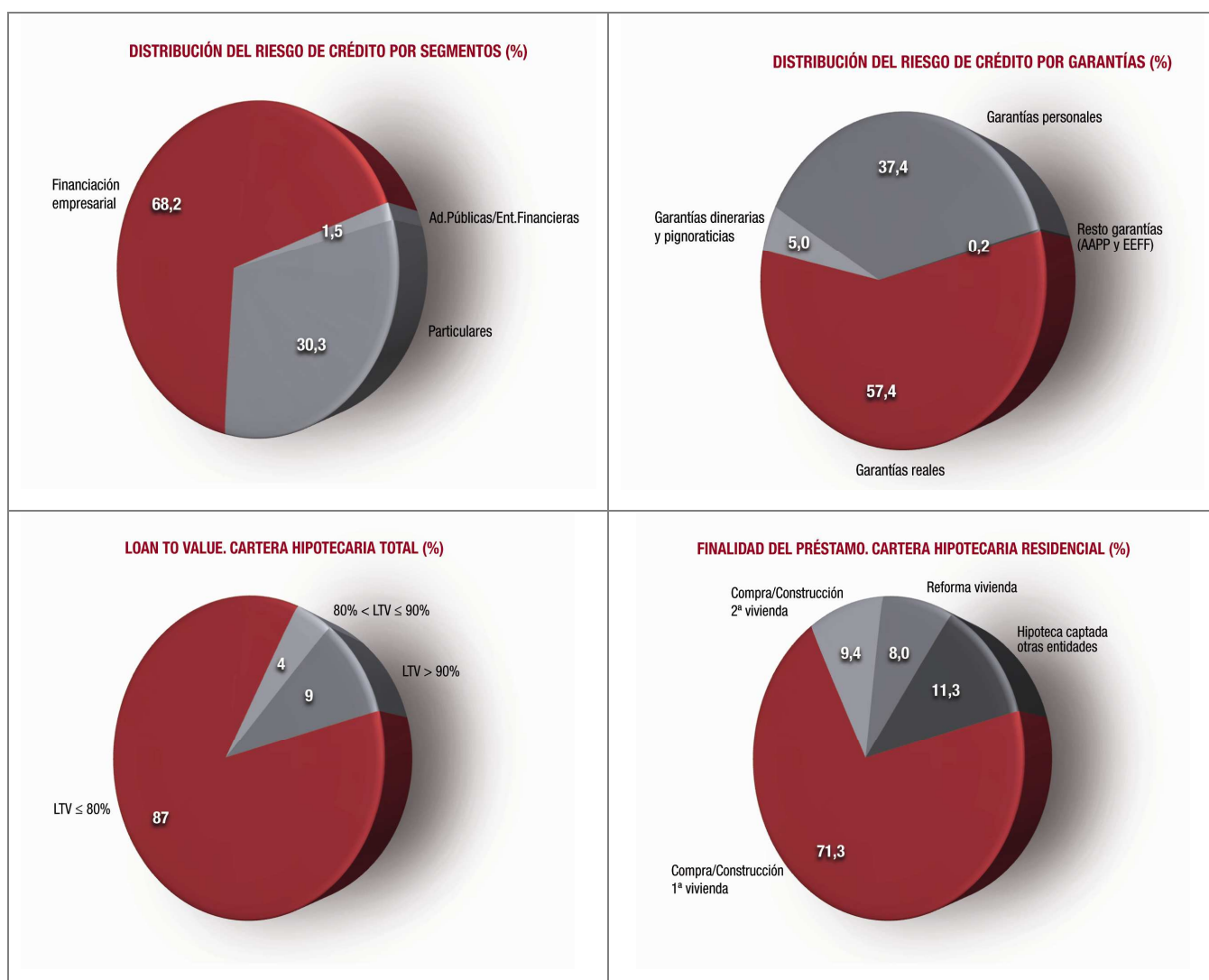
- Sistemas para el tratamiento de posiciones desfasadas y/o incidencias de los clientes.

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 las Unidades Centrales antes señaladas

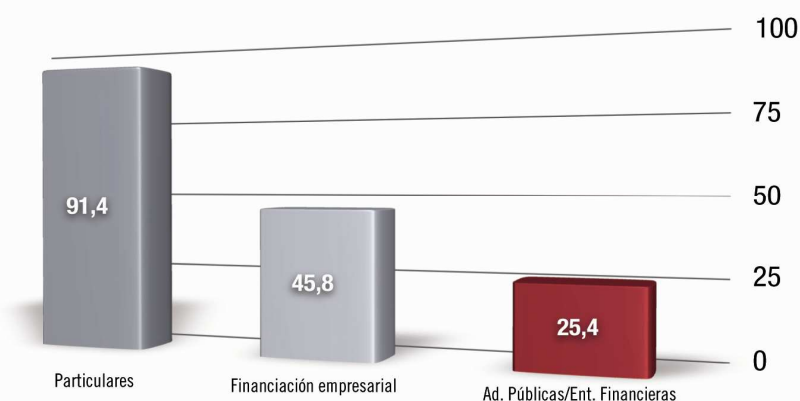
Datos más relevantes de la cartera a diciembre 2009

A continuación se ofrecen los datos más relevantes de la cartera crediticia al 31 de diciembre de 2009.





COBERTURA HIPOTECARIA DE LA INVERSION (%)



Desarrollo del Plan Director de adaptación a Basilea II

En Banco Pastor se elaboró en 2005 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.
- Posibilitar la aplicación de los modelos más avanzados de Basilea II para el cálculo del consumo de capital.

A partir de 2006 se llevó a cabo la ejecución del primer grupo de tareas recogidas en el mencionado Plan Director. A continuación se inició la ejecución del resto de tareas pendientes, establecidas en dicho Plan Director, que continuarán desarrollándose durante 2010 y que permitirán cumplir los objetivos planteados:

- ✓ **Estimación de Parámetros de Riesgo** (PD-probabilidad de mora, EAD-Exposición y LGD-Severidad), con objeto de calibrar los parámetros de Riesgo para los diferentes Modelos Internos de Crédito, basándonos en la experiencia interna.

Estos parámetros se utilizarán tanto para la determinación de la pérdida esperada, y estimación del consumo de capital, como para la fijación de precios y medidas de rentabilidad ajustada al riesgo, al ponerlos en relación con la inversión en las diferentes carteras modelizadas.

- ✓ **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.



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

Objetivo: Si bien Banco Pastor cuenta con un modelo global de datawarehouse desde hace años, con este modelo se pretende, de forma específica, 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 de riesgos.

✓ **Modelo de Rentabilidad Ajustada al Riesgo (RAROC / Pricing)**

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

✓ **Función de Validación interna**

Al margen de las labores propias de su función desarrolladas por Auditoría Interna en todo el proceso, se ha creado en este ejercicio la Unidad de Validación Interna con el objetivo fundamental de obtener una opinión técnica y crítica sobre la adecuación de los modelos internos tanto a efectos regulatorios como de gestión, identificando todos sus usos relevantes y concluyendo sobre su utilidad y efectividad.

El alcance comprenderá no sólo aspectos metodológicos y cuantitativos de los modelos, sino también la verificación de que se cumplen todos los requisitos mínimos establecidos por la regulación para utilizar los enfoques avanzados (test de uso, gobierno interno, controles, documentación, datos, etc.)

Principios:

- ~ Tener adecuadamente identificados sus objetivos y procedimientos.
- ~ Estar suficientemente centralizada y coordinada con la Auditoría interna y con los usuarios de los modelos internos.
- ~ Ser independiente de quien usa los modelos y los desarrolla y crítica en cuanto a su uso y aplicación.
- ~ Identificar todos los usos relevantes y opinar sobre la utilidad de cada modelo para cada uno de dichos usos.
- ~ Realizar un seguimiento continuo de los modelos, dado que van evolucionando a lo largo del tiempo.

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 al 31 de diciembre de 2009 y 2008 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)			
	2009	2008	Variación %
Depósitos en entidades de crédito	1.633.024	752.719	116,95
Valores negociables	7.303.850	2.826.031	158,45
Crédito a la clientela (*)	21.408.862	21.537.952	(0,60)
Riesgos contingentes	1.042.874	1.303.340	(19,98)
Otras exposiciones	3.147.602	3.392.447	(7,22)
EXPOSICIÓN MÁXIMA AL RIESGO DE CRÉDITO	34.536.212	29.812.489	15,84

(*) Incluidos préstamos titulizados dados de baja en balance correspondientes a titulaciones anteriores al año 2004 (229.125 y 276.012 miles de euros, en 2009 y 2008 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 personal del deudor, para proceder a su contratación.

La valoración de las garantías reales se realiza en función de la naturaleza de las mismas. Con carácter general, las garantías reales en forma de bienes inmuebles se valoran por su valor de tasación en el momento de la contratación, realizada por entidades independientes de acuerdo con las normas establecidas por el Banco de España para ello. 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 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 o productos estructurados, negociados en mercados no organizados -mercados OTC-).



En la operativa de compraventa de divisas se asume el día del pago un riesgo denominado “de entrega” que se produce cuando se ha ordenado el pago de una divisa, sin existir la confirmación del abono de la otra, adicionalmente a la hora de renovar vencimientos de depósitos prestados y compras de pagarés, si estas se realizan el mismo día también existe un riesgo de entrega.

Para calcular el consumo del límite de contrapartida, también se tendrá en cuenta el riesgo de “emisor” existente por las posiciones que el Banco tiene en las carteras de renta fija privada (cuando la contrapartida es una entidad financiera) y por el riesgo asumido por el Banco a la hora de garantizar/avaluar fondos de inversión (donde existen operaciones con riesgo de contrapartida y/o emisor).

Por último, también se tendrá en cuenta el riesgo asumido frente a otras entidades financieras, como consecuencia de determinadas operaciones de comercio exterior, por ejemplo: créditos documentarios, avales etc.

A todos estos riesgos que surgen de la posibilidad de experimentar un quebranto económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales por 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 y hasta la cuantía que fije el mismo.

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.

Seguimiento y control

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, siempre que las operaciones se inserten en tiempo real.

El seguimiento y control diario de los límites autorizados lo realiza la unidad de Riesgos de Mercado, encuadrada en la Intervención General, que es una unidad totalmente independiente de la unidad de negocio, Tesorería, encuadrada en la Dirección General Financiera. La unidad de Riesgos de Mercado será la que activará el procedimiento establecido para autorizar e informar a la Alta Dirección en caso de producirse algún excedido. La autorización deberá recoger las acciones a tomar, debiendo Riesgos de Mercado realizar el seguimiento de las mismas.



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

Para la asignación de límites, la unidad de Riesgos de Mercado realiza un análisis previo de cada grupo económico así como de aquellas entidades que lo componen, siempre que sean operativas en los mercados. El análisis se centra en la revisión de las publicaciones de las principales agencias de rating (Moody's, Standard & Poor's y Fitch) y adicionalmente se completa con un estudio de la información económico-financiera de cada grupo, centrada en el análisis de ratios de solvencia, de rentabilidad y de estructura, así mismo se tienen en cuenta las últimas noticias o informes aparecidos referidos a entidades financieras. De este modo se establece un límite máximo por grupo económico y por entidad que puede ser ajustado en función del nivel de operatividad mutua.

La existencia de noticias que afecten negativamente a la solvencia de una entidad implicará la revisión del límite autorizado por las unidades de Operaciones y 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.

Cálculo de la exposición por riesgo de contrapartida

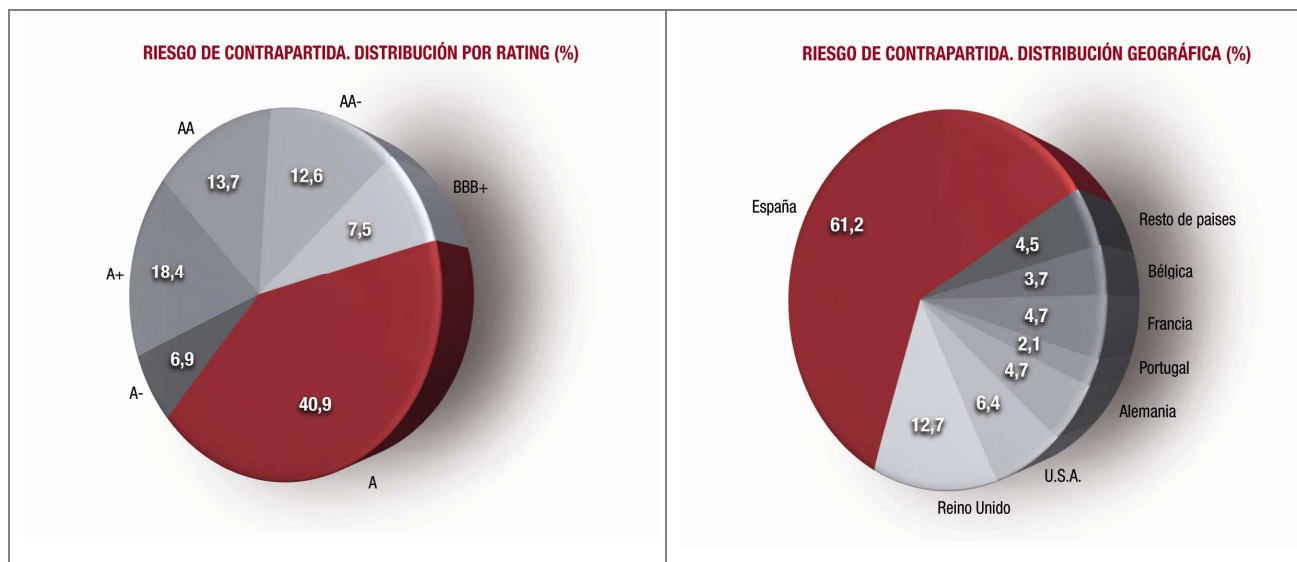
La metodología aplicada en Adaptiv (antes Panorama) se basa en la valoración a mercado de las posiciones "vivas" que cada contrapartida mantiene con el Banco, teniendo en cuenta la exposición actual o valor de mercado (Mark to Market) más un add-on que recoge la exposición potencial futura hasta el vencimiento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

La aplicación Adaptiv calcula el valor de mercado 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.

A continuación se presenta el consumo de límites de contrapartida al 31 de diciembre de 2009, en función de la distribución geográfica y de los ratings asignados a entidades:



Mitigación del riesgo de contrapartida

Dado que los depósitos prestados a entidades financieras son el producto que más riesgo de contrapartida consume, se ha establecido una política que propicia la diversificación del riesgo entre las entidades que actúan de contrapartida.

Para productos OTC y Repos, el uso de la aportación de colaterales se ha generalizado como pieza fundamental en la mitigación o reducción del riesgo de contrapartida.

La gestión activa de las garantías que provienen de estas aportaciones dinerarias es relevante tanto desde el punto de vista del riesgo como por el efecto en las necesidades de liquidez del Banco, estando su remuneración referenciada al tipo "eonia".

La instrumentación jurídica se realiza a través de la firma de anexos de colaterales a los contratos marco (ISDA y CMOF) que se firman con las entidades de contrapartida.

RIESGO DE MERCADO

El Riesgo de mercado está vinculado a las actividades realizadas en los mercados por la unidad de Tesorería del Banco y se define como el riesgo de pérdida al que se encuentra expuesta la entidad por las variaciones de valor de los activos financieros en los que se toman posiciones y que están motivadas por 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

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

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.

PROCEDIMIENTOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN DEL RIESGO DE MERCADO

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 General 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

Se establece un Límite Global para el conjunto de la actividad en los mercados realizada por la unidad de Tesorería, de manera que el riesgo global asumido por las distintas carteras/unidades operativas no podrá ser superado en ningún momento.



Este límite se mide en términos de VaR diversificado con un horizonte temporal de un día y con una probabilidad estadística del 99%, a través del que se compensan las exposiciones a los distintos factores de riesgo asumidos (interés, cambio, precios, volatilidad).

En general, se establecen distintos tipos de límites de riesgo de mercado 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 del área de Tesorería 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 Adaptiv (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: 1) autorizar el excedido, 2) establecer un nuevo nivel de Stop Loss, 3) decidir sobre la ejecución total o parcial del Stop Loss.

La ejecución de un Stop Loss mensual/anual implicará cerrar o 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 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 otro tipo 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 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 totalmente



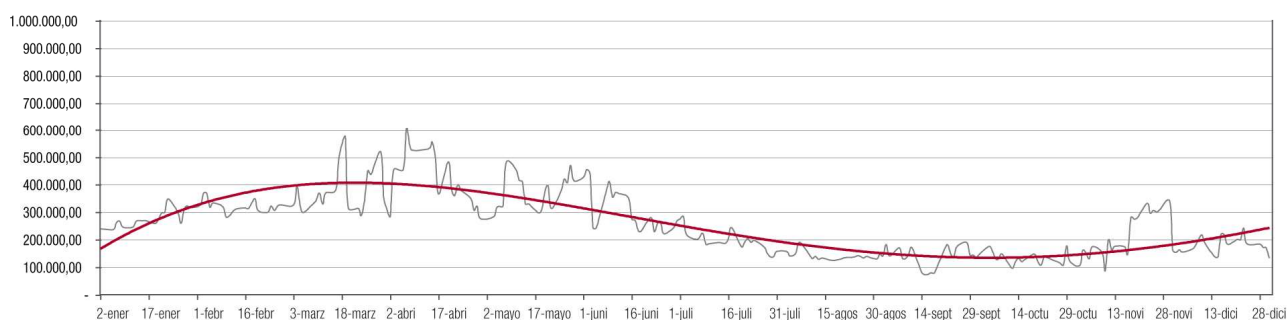
independiente de la unidad de negocio, Tesorería, encuadrada en la Dirección General Financiera. Dicha unidad de control será la que activará el procedimiento establecido para autorizar e informar a la Alta Dirección en caso de producirse algún excedido.

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.

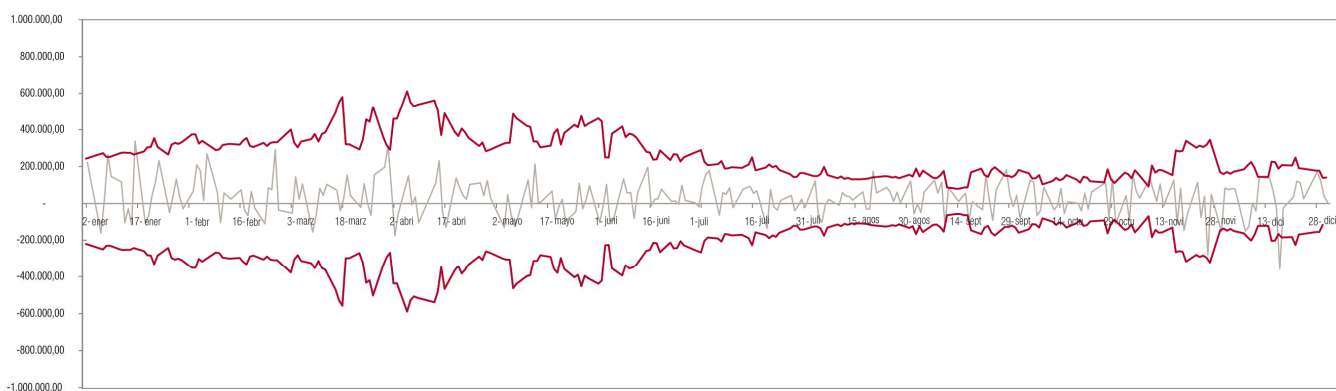
Diariamente se emite un informe de control de posiciones y límites que incluye la exposición medida en términos de VaR (principal indicador de riesgo), situación de los Stop Loss y la evolución de los Límites Complementarios, todos ellos calculados con las posiciones que quedan vivas a fin del día anterior, es decir, todas aquellas operaciones que se hayan registrado por la unidad de Tesorería.

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 2009, así como el resultado del Backtesting (comparación del resultado diario obtenido contra el VaR calculado del día anterior):

EVOLUCIÓN RIESGO DE MERCADO 2009



BACKTESTING ANUAL TESORERÍA 2009





RIESGOS ESTRUCTURALES DE BALANCE

En el marco del compromiso del Grupo Banco Pastor de cumplimiento del Marco revisado de convergencia internacional de medidas y normas de capital Basilea II, en el entorno del Pilar II, en el ejercicio 2009 se han hecho todos los esfuerzos necesarios para el cumplimiento de los principios para la gestión y control de los riesgos entre los que se encuentran los Riesgos Estructurales de Balance. En esta línea, el Banco de España ha requerido a las Entidades distinta información sobre los distintos Riesgos estructurales, tales como los estados RP51, RP52 y RP53 sobre Riesgo de Interés y recientemente los Estados de liquidez L1 a L6 sobre Riesgo de Liquidez, en los que, desde el Banco Pastor, se ha realizado un esfuerzo para extraer información de la mejor calidad.

RIESGO DE INTERÉS

El riesgo de tipo de interés estructural mide la sensibilidad del balance ante variaciones de la curva de tipos de interés ante distintos escenarios. Comprende toda la operativa del Banco exceptuando la de trading, que es gestionada por el Área de Tesorería y cuyo riesgo se mide de forma aislada.

El Comité de Activos y Pasivos (COAP) es el responsable de la gestión de los riesgos estructurales 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.

Banco Pastor, para el desarrollo de esta actividad, cuenta con tecnología avanzada, que exige el conocimiento en detalle de las posiciones de Balance y su comportamiento. Se utilizan metodologías de medición estáticas y dinámicas.

Las mediciones estáticas utilizadas son el gap de reprecación 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 capital. 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.

Al cierre del ejercicio de 2009, el Banco muestra unos parámetros de sensibilidad del Margen Financiero para el primer año del -5,64% ante bajadas de los tipos de



interés, mientras que la sensibilidad del Valor Económico del Capital se encuentra en valores muy reducidos, siendo sólo del -0,87%.

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.

Anualmente se elabora el Plan de las necesidades de financiación derivadas de los presupuestos de cada negocio. A partir de estas necesidades y teniendo en cuenta la posibilidad de apelación a los mercados, y limitando la apelación en el corto plazo de una forma prudencial, se establece el plan de emisiones y titulizaciones para el ejercicio.

Mensualmente se realiza un seguimiento de la evolución real de las necesidades de financiación (backtesting) que da lugar a las consiguientes actualizaciones del plan.

El Banco utiliza además para el control y análisis otras medidas como el Gap de liquidez y ratios de liquidez (loan to deposits, % liquidez a corto plazo, liquidez a largo plazo sobre total activo).

Adicionalmente se realizan diferentes análisis de escenarios (stress) donde se consideran las necesidades adicionales que pudieran surgir ante diferentes eventos.

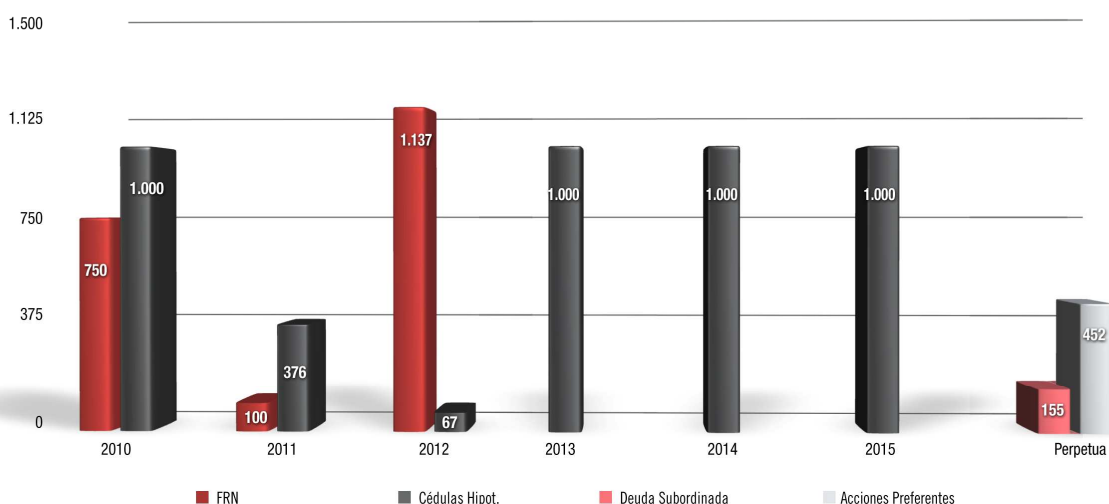
La Entidad cuenta con un Plan de Contingencia de Liquidez, aprobado por el Consejo de Administración, que permite prevenir situaciones graves de iliquidez y que contempla distintos indicadores que permiten identificar diferentes situaciones y niveles de crisis de liquidez, así como los protocolos y procedimientos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

Como primera línea de liquidez el Grupo cuenta con activos líquidos suficientes de máxima calificación crediticia, elegibles en el Banco Central Europeo y como colateral de operaciones con entidades financieras y clientes.

El Grupo mantiene activos dos programas de emisión: Programa de Renta Fija en CNMV (límite 3.500 millones de euros) y un Programa de Emisión de Pagarés en CNMV por un límite máximo de 3.000 millones de euros (1.252.246 miles de euros utilizados al 31 de diciembre de 2009).

El perfil de vencimientos de las emisiones del Grupo se presenta en el gráfico siguiente:



**PERFIL DE VENCIMIENTOS DE LAS EMISIONES VIVAS (MILLONES EUROS)****RIESGO DE CAMBIO**

El Grupo Banco Pastor no presenta exposición significativa al tipo de cambio, ya que todas las posiciones (principalmente pasivos) son cerradas en los mercados.

RIESGO OPERACIONAL

El modelo de gestión del Riesgo Operacional de Banco Pastor se inspira en las directrices definidas en el acuerdo Marco de Convergencia Internacional de Medidas y Normas (Marco de Capital "Basilea II"). Asimismo se ajusta a la Circular del Banco de España 3/2008 sobre determinación y control de Recursos Propios mínimos, y procura seguir en cada momento las mejores prácticas del sector; con el objetivo de estar permanentemente al día en dichas prácticas, Banco Pastor es miembro integrante del Grupo CERO (Consortio Español de Riesgo Operacional) y Grupo CECON (Consortio Español de Continuidad de Negocio).

En este sentido, tras la entrada en vigor de la citada Circular del Banco de España, y considerando que Banco Pastor cumple los criterios y requisitos establecidos en la Norma Nonagésima Séptima de esta Circular y 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 Regulator, el Consejo de Administración del Banco, en sesión celebrada el 25 de septiembre de 2008, acordó la aplicación del Método Estándar en la determinación de los requerimientos de recursos propios por Riesgo Operacional.

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 los correspondientes informes de Auditoría Interna del modelo.



Siguiendo la línea de integración en la gestión, se ha creado el Comité de Riesgo Operacional, mediante acuerdo del Comité de Dirección de Marzo/2009.

Las funciones más significativas de este Comité son promover la implementación de las políticas de Riesgo Operacional en el conjunto de la Entidad y evaluar los riesgos críticos que soporta la Organización, al objeto de adoptar decisiones sobre medidas mitigadoras de los mismos, realizando el seguimiento de los proyectos de mitigación.

En nuestro modelo, se han desarrollado diversas herramientas de gestión del Riesgo Operacional, 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**, cuya principal misión consiste en:
 - ~ la **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,
 - ~ la **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**, cuya principal misión es:
 - ~ la **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,
 - ~ la generación de elementos objetivos que faciliten el proceso de toma de decisiones en la gestión del riesgo operacional de la Entidad.

Para la consolidación del modelo, 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 y la Circular 3/2008 del Banco de España.

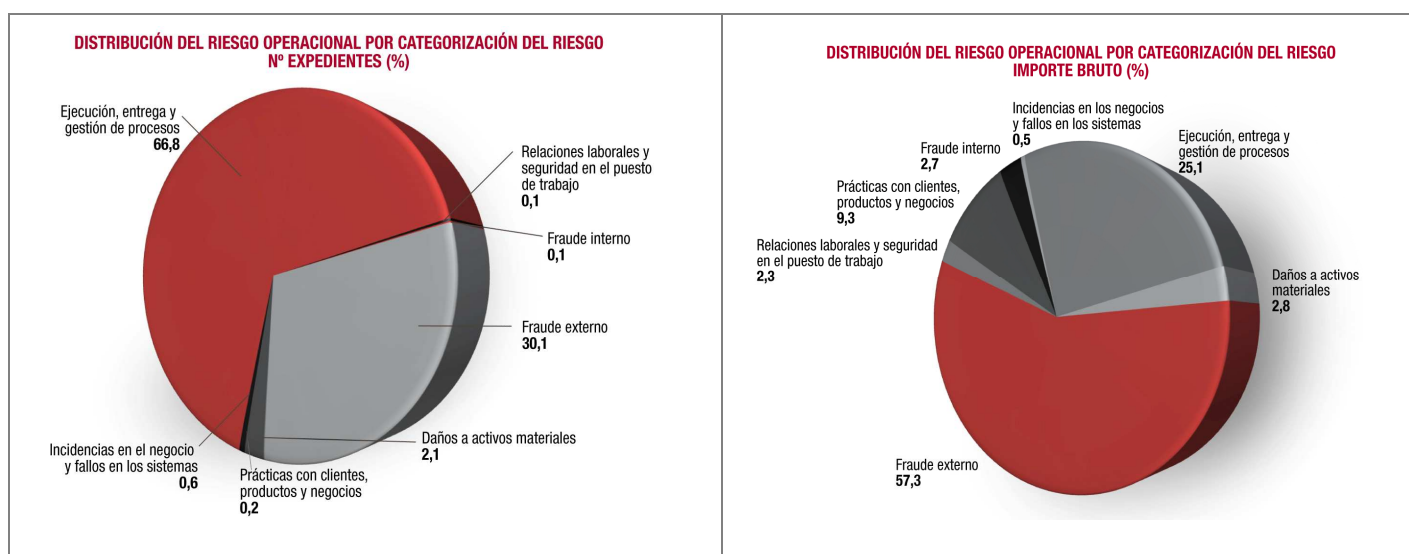
La **metodología cualitativa**, soportada fundamentalmente por el aplicativo SIRO, se fundamenta en tres pilares:

- 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.

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 **52 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 distribución de los eventos recopilados en nuestra base se detalla en los siguientes gráficos:





RIESGO DE CUMPLIMIENTO Y RIESGO REPUTACIONAL

En el Banco 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 Banco, 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, para dar respuesta a las obligaciones que establecieron dos grupos de Directivas comunitarias:

1) Las Directivas relacionadas con Recursos Propios de las entidades de Crédito: Directivas 2006/48/CE, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito, y la Directiva 2006/49/CE, de 14 de junio de 2006, sobre adecuación de capital de las ESIs y de las entidades de crédito. Esas Directivas se transpusieron a la normativa española a través de la Ley 36/2007, de 16 de noviembre, por la que se modifica la Ley 13/1985 de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información, y la Ley 47/2007, por la que se modifica la LMV. Esas dos leyes se desarrollan a través del Real Decreto 216/2008, de 15 de febrero de Recursos Propios de las entidades de crédito.

2) Las Directivas relacionadas con los mercados e instrumentos financieros (MiFID), pieza esencial del Plan de Acción de Servicios Financieros (PASF), que la componen tres Directivas: la Directiva 2004/39/CE, de 21 de abril de 2004 de nivel 1, denominada Directiva MiFID, y dos Directivas de nivel 2 que la desarrollan, la Directiva 2006/73/CE, de 10 de agosto de 2006, que desarrolla lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento, y el Reglamento (CE) 1287/2006, de 16 de agosto de 2006, que desarrolla las obligaciones relacionadas con registros obligatorios, información sobre las operaciones, transparencia del mercado y admisión a negociación de instrumentos financieros. Esas Directivas se transpusieron a la normativa española a través de la Ley 47/2007, de modificación de la LMV y el Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las ESIS y demás entidades que prestan servicios de inversión.

En la transposición de ambas normativas (Recursos Propios y MiFID), a través de los mencionados R.D. 216/2008 y R.D. 217/2008, es donde se establece la obligación de que las entidades de crédito cuenten con una función y un Responsable de cumplimiento.

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 (el sector de servicios financieros está viviendo el mayor movimiento regulatorio de nuestra generación), que con toda seguridad se incrementará notablemente en un futuro próximo, dadas las propuestas de nuevas regulaciones que circulan en estos momentos en borrador, con la idea de su entrada en vigor algunas durante el año 2010, y otras se están posponiendo hasta 2012 y 2013. 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.

En Banco Pastor hemos definido y diferenciado tres tipos de Riesgo:

Riesgo de Cumplimiento: como el perjuicio que se puede ocasionar al modelo de negocio, a la reputación o las condiciones financieras de la organización por el incumplimiento de las leyes, las políticas y estándares internos, así como el no satisfacer las expectativas de los "grupos de interés" (stakeholders).

Riesgo Regulatorio: es el riesgo de incurrir en sanciones de los reguladores, pérdidas financieras o perjuicios en la reputación por no cumplir las leyes y normas aplicables, evitar su cumplimiento o no responder al cambio en las expectativas de los reguladores. En este sentido abarca tanto el incumplimiento de las normas, como la no satisfacción de las expectativas de los reguladores que incluye el que la comunicación con ellos no sea lo fluida que ellos requieren.

Riesgo Reputacional: por propia definición es el que mayor temor ocasiona por su impacto a la propia marca y a la imagen, derivada de la percepción negativa que terceras personas pueden tener en relación con las prácticas de negocio, tanto si son ciertas como si no, y que pueden afectar a la base de clientes, a los costes por posibles litigios o a los ingresos.

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

“aquí estamos”



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 antes 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, 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, desde hace años, ha interiorizado ya las mejores prácticas y tendencias en lo relativo al proceso de transformación del buen gobierno corporativo de las sociedades cotizadas, pues ya desde 1988, antes de la publicación 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, así como en la página web corporativa de Banco Pastor, S.A.

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 corporativa (www.bancopastor.es), destacar que el Banco ya la venía publicando muchos años 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 corporativa, 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. Asimismo, 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 2008 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 23 de abril de 2009.



Fundación Pedro Barrié de la Maza

“aquí estamos”



«Impulsar el talento, apoyar la innovación y no cejar en la persecución de un fin son objetivos que solamente se marcan quienes se atreven a soñar. Persiguiendo su sueño, Banco Pastor y la Fundación Barrié no cejan en sus responsabilidades de establecer mecanismos que posibiliten el crecimiento y la prosperidad de la comunidad que lo sustenta, conscientes de que los valores éticos y morales deben ser los pilares básicos de cualquier actividad de la vida y de que se debe ir más allá de lo exigido por las normativas legales vigentes».

José María Arias Mosquera
Presidente de Banco Pastor y de la Fundación Pedro Barrié de la Maza

“Cuando la crisis lanza miles de desempleados mensuales, debemos ser conscientes de que las empresas verdaderamente responsables deben afianzar su corresponsabilidad ante la sociedad asumiendo un papel activo en el ámbito de la mejora social”. Con motivo de la concesión del Mecenazgo de Honor de la Universidad de Santiago de Compostela a la Fundación Barrié, José María Arias definía con estas palabras el planteamiento actual de la responsabilidad social corporativa. Prueba de sus palabras es que tanto Banco Pastor como la Barrié han fortalecido su compromiso, voluntario y desinteresado, de impulsar iniciativas que incidan en el progreso de la investigación, del patrimonio cultural, de las empresas o de la educación, pilar básico, este último, de la competitividad de las naciones.

Nuestra actitud responsable 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 evolución y en nuestra permanencia. Buscando la excelencia en las relaciones con nuestros accionistas, con nuestros clientes, con todos nuestros grupos de interés, y, antes que nada, con las personas que forman parte de Banco Pastor, no hemos escatimado esfuerzos de cara al cumplimiento de las que consideramos nuestras obligaciones como empresa responsable.

Fruto del interés del Banco por alcanzar acuerdos que continúen impulsando la mejora de la calidad de vida de nuestros profesionales se ha firmado un “**Nuevo Acuerdo Marco de Beneficios Sociales y de Mejoras en la Conciliación de la Vida Personal y Profesional**”, mediante el cual los profesionales de Banco Pastor disfrutarán de determinados beneficios que superan ampliamente los establecidos por la normativa vigente, posicionando a nuestra entidad en un lugar destacado en lo que respecta a medidas de conciliación y de beneficios sociales.

Banco Pastor siempre ha demostrado una filosofía de potenciación del talento y de promoción del desarrollo profesional con el objeto de contribuir a un proyecto común de futuro y a la mayor satisfacción de todos sus profesionales en el aspecto laboral. Nuestra apuesta en ese sentido ha sido el innovador **CampusPastor**, una ‘universidad virtual’ a través de la cual se ofrece formación e-learning, para complementar o reforzar la formación presencial que ya se viene realizando y la que



se realice en un futuro. Nuestra “universidad” online facilita la formación integral y continua mediante el aprendizaje colaborativo, el intercambio de buenas prácticas y, en definitiva, la gestión del conocimiento, integrando herramientas de comunicación acordes con los tiempos, como pueden ser foros o blogs.

Otro de los logros de nuestra política corporativa ha sido la implantación del **Portal del Empleado**, con la finalidad primordial de ser un canal directo de comunicación entre el empleado y Recursos Humanos.

Actividad de la Fundación Pedro Barrié de la Maza

La acción social y cultural de Banco Pastor 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 nuestro compromiso de servicio a la sociedad se ha manifestado a través de aportaciones pioneras al desarrollo educativo, investigador, cultural y social de España.

Esa misma convicción de compromiso con la sociedad que nos cobija ha sido el motor en la vida de D^a Carmela Arias y Díaz de Rábago, viuda de D. Pedro Barrié y presidenta de la Fundación durante los últimos 38 años. Su entrega a la Fundación y al legado de su marido fue el pilar en el que sustentó su objetivo de luchar por el desarrollo de la sociedad con espíritu de servicio y en aras del bien común. Con su desaparición se ha perdido parte de un patrimonio que poseía esta Fundación y que estaba exclusivamente vinculado a su persona y carisma, fruto de un quehacer ejemplar marcado, durante todos los años de su mandato, por la generosidad, la entrega y el sacrificio.

La Fundación Barrié, en su calidad de accionista mayoritario de Banco Pastor, seguirá aportando los dividendos que financien el desarrollo social, cultural y económico de Galicia y España y apostando firmemente por la mejora de la educación, consciente de que, con la nueva economía global que surgirá tras la crisis económica, los países que eduquen mejor, serán los más competitivos.

Como reconocimiento a esa labor en el ámbito educativo la Fundación Barrié fue distinguida en diciembre de 2009 con la primera Medalla de Mecenazgo de Honor de la Universidad de Santiago de Compostela. Con esta concesión la Universidad compostelana ha querido reafirmar la “importante contribución hecha por la Fundación a la USC en el ámbito de las infraestructuras, la conservación del patrimonio histórico y artístico, los servicios, el apoyo a la docencia y la investigación o a la cultura”. Ese apoyo sostenido en el tiempo desde la creación de la Fundación en 1966 a la Universidad de Santiago se cuantifica en más de 55 millones de euros.

En el programa general de iniciativas desarrolladas por la Fundación en 2009 desde sus sedes en A Coruña y Vigo, destacan especialmente estas actuaciones:



- PATRIMONIO: PROGRAMA DE VISITAS GUIADAS AL PÓRTICO DE LA GLORIA

Casi 11.000 personas han podido disfrutar de la oportunidad única que supone admirar de cerca el Pórtico de la Gloria, en la Catedral de Santiago de Compostela, gracias al programa de visitas guiadas que gestiona la Fundación Barrié desde marzo de 2009, aprovechando el andamio instalado en el Pórtico para su restauración.

El programa de visitas guiadas, gratuitas y restringidas a grupos limitados a un máximo de 10 personas, se enmarca dentro del Programa Catedral de Santiago, programa plurianual financiado en exclusiva por la Fundación con más de 3.000.000 euros, que contempla los proyectos de conservación preventiva y restauración del Pórtico de la Gloria y su entorno y de las pinturas murales de la Capilla Mayor, así como la futura ordenación de los Museos Catedralicios.

- CULTURA: EXPOSICIONES TEMPORALES

George Nelson. Arquitecto, Autor, Diseñador, Maestro

La sede de A Coruña ha albergado la exposición *George Nelson. Arquitecto, Autor, Diseñador, Maestro*, organizada por el Vitra Design Museum (Weil am Rhein, Alemania), la primera gran retrospectiva sobre la trayectoria del diseñador americano en España. La muestra se ha exhibido desde junio hasta noviembre, tras haber sido ampliada debido a la gran acogida del público. En torno a esta exposición se ha desarrollado un completo programa de actividades didácticas para adultos y niños, entre las que han destacado los campamentos y talleres “Verano de diseño” a través de los cuales 3.500 niños, en ocasiones acompañados de sus padres o en el entorno escolar, se sumergieron en el “universo Nelson” y en su modo de entender el diseño.

En construcción 2

La Fundación mostró en verano en su sede de Vigo la muestra En construcción 2, segunda de una serie de exposiciones con las que la Fundación presenta al público las novedades de su colección de pintura contemporánea internacional. Esta colección, creada en 2008 reúne ya más de treinta obras, y tiene como objetivo difundir desde Galicia lo mejor de la pintura española e internacional contemporánea (desde los años 70 del siglo XX hasta hoy) y cuenta ya con una nómina significativa de artistas. En Construcción 2 reunió en la caja de los milagros de la sede de Vigo obras de Jean-Marc Bustamante, Adrian Schiess, Peter Zimmermann, Andrei Roiter, Frank Nitsche, Herbert Brandl, Otto Zitko, Ángela de la Cruz, Suso Fandiño, Álvaro Negro, Daniel Verbis, Pedro Calapez y José Lourenço.

Caio Reisewitz. Maracutaia

La Fundación Pedro Barrié de la Maza y la Fundación Rosón Arte Contemporáneo de Pontevedra han iniciado una línea de colaboración en 2009 con la producción de una exposición conjunta: Caio Reisewitz. Maracutaia, en las sedes respectivas de Vigo y Pontevedra. Se trata de una exposición antológica que recoge el trabajo del fotógrafo brasileño Caio Reisewitz a través de 54 fotografías de gran formato expuestas simultáneamente (44 obras en Vigo y 10 en Pontevedra). Caio Reisewitz, uno de los fotógrafos brasileños con mayor progresión internacional, retrata la naturaleza de forma cruda y bruta, lo sublime de la misma en su concepto más clásico, desde Friedrich a Julio Verne, a través de fotografías de gran formato,



frontales, objetivas y neutrales que poseen poder propio y una indudable capacidad de seducción.

- DIDÁCTICA: DESPERTAMOS A LAS ARTES

La Fundación ha programado gratuitamente en octubre y noviembre de 2009, en sus dos sedes de Vigo y A Coruña, una serie de espectáculos didácticos específicamente creados para los ojos y oídos de los niños, con el fin de que estos se inicien en la aventura de las artes escénicas: la danza, el teatro y la música. Estos espectáculos han sido gratuitos y de entrada libre, con la asistencia de 2.000 niños y padres. La *caja de los milagros*, de la sede de Vigo y el espacio didáctico de la sede de A Coruña acogieron las representaciones de las obra *Ahora!*, *Parapapel* y *Otra Vez* en Vigo; y *Eh, esperadme!* y *Mua, Mua* en A Coruña.

- CULTURA: XIV CICLO DE JAZZ

En 2009 la Fundación ha apostado un año más por la cualidad aperturista del jazz y por acercar a Galicia las figuras más destacadas del circuito internacional en una serie de siete exclusivos conciertos que han sido programados en A Coruña y Vigo. La edición de 2009 ha contado con la actuación en A Coruña de figuras destacadas internacionalmente como Gonzalo Rubalcaba Trío & Joao Bosco Quinteto; Monty Alexander Trío, Oliver Jones Trío y Gerald Clayton en un homenaje a Oscar Peterson y Pharoah Sanders Quartet. En Vigo han actuado Kirk Lightsey Trío y una Jam session con músicos gallegos; Stefon Harris & Blackout; André Sarbib y Laïka Fatien Quintet.

- BECAS: PROGRAMA INTERNACIONAL DE BECAS HIGH SCHOOL

En noviembre de 2009 fue presentado un nuevo programa de becas: el **Programa Internacional de Becas High School**, creado entre la Fundación Amancio Ortega y la Fundación Pedro Barrié de la Maza; es un nuevo programa de becas en Estados Unidos destinado a los alumnos de 4º de ESO de todos los centros educativos de Galicia. Se trata del primer proyecto en común de ambas instituciones, que propone a sus destinatarios la realización de un año académico en Estados Unidos.

Desde 1966 la Fundación ha concedido más de 14.200 becas tanto para la enseñanza primaria como para los posgrados en el extranjero, programa que nació en 1990, año desde el cual 424 jóvenes han obtenido una beca de la Fundación para cursar estudios de posgrado (master, doctorados o estancias posdoctorales) en las mejores universidades de Estados Unidos, Europa y, desde 2008, también en Asia.

- SERVICIOS SOCIALES

En 2009 la convocatoria anual de Ayudas a Iniciativas Sociales –dotada con 300.000 euros- se ha dirigido a proyectos destinados a mejorar la calidad de vida de las personas afectadas por parálisis cerebral y daño cerebral adquirido. Asimismo, el Programa de Ayudas de Emergencia Social –dotado también con 300.000 euros- y en colaboración con Cáritas Interdiocesana de Galicia se ha enfocado a la concesión de ayudas puntuales y directas a familias en el nuevo entorno de la crisis económica.

- PUBLICACIONES

El Servicio de Publicaciones de la Fundación ha editado 6 nuevos títulos, entre los que destaca el catálogo de Caio Reiszewitz. La ordenación, planificación y gestión de las zonas costeras han sido tratadas en un nuevo título del Instituto de Estudios



Económicos de Galicia; la Biblioteca Filolóxica Galega cuenta con dos nuevos títulos dedicados a los orígenes de la escritura en gallego y a la poesía de Antolín Santos; en las colecciones Galicia Histórica y Patrimonio Vivo se publicaron sendos estudios sobre la historia de la ciudad de Lugo y sobre el Paleolítico inferior en Galicia.

RESPONSABILIDAD COMPARTIDA

José María Arias Mosquera

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

«Eu son froito desta institución»; así empezaban mis palabras de agradecimiento por la distinción de Mecenazgo de Honor que recibió la Fundación Barrié de la Maza, la más veterana de las instituciones educativas gallegas, la que desde hace más de cinco siglos viene preparándonos para crear las empresas gallegas del futuro. La Universidad de Santiago de Compostela y demás instituciones educativas gallegas construyen la Galicia que demandamos y eso no deben olvidarlo ninguno de los líderes de esta tierra y todos deben, debemos, responsabilizarnos en un inquebrantable apoyo a todas ellas.

Decía Santiago Rey en su «Yo Protesto» de febrero de este año que «resulta difícil mirar para otro lado o dejarse llevar confiando en que las cosas se irán arreglando por sí solas. Por eso es necesario levantar la voz [...] y eso ha de hacerse por encima de cualquier posición cómoda, aun a riesgo de ganarse las incomprendimientos de unos y las declaradas hostilidades de otros». Con mi discurso, en gallego y castellano, quise recoger su testigo y demandar que «a mellora na educación é a condición necesaria para superar as desigualdades e conseguir a prosperidade dos pobos» y que «nunca me cansaré de repetirlo» «todos los partidos políticos deben, sin más dilación, alcanzar un pacto por la educación, un pacto que debe trascender a las legislaturas». El futuro socioeconómico de Galicia y España depende de este hecho.

Convencido, hoy más que nunca, de esta necesidad y requerimiento, centré mi reflexión en tres ejes sobre los que impulsar la educación: la competitividad, la responsabilidad y el liderazgo.

La competitividad, porque no podemos olvidar nunca que un país se construye a través de la formación de sus ciudadanos, ni tampoco perder la perspectiva de que en la nueva economía global que surgirá tras la crisis, aquellos países que eduquen mejor que nosotros serán los que nos superarán en competitividad en el futuro más inmediato. Por ello insistía en que «la Administración, los partidos políticos, las empresas, las fundaciones... debemos trabajar conjuntamente con la universidad para que la investigación –como el conocimiento– se acerque y aplique en la empresa, convirtiéndose en riqueza y empleo»; pero esto no será así hasta que en los programas políticos de todos los partidos se describan los objetivos por la educación con las mismas palabras, sin diferencias partidistas.

La responsabilidad, entendida como una «responsabilidad compartida» en la cual el compromiso con la educación de Galicia significa que no podemos escatimar esfuerzos de cara a nuestra obligación, conjunta, por ser más eficientes y competitivos. Cite en Santiago a Aristóteles, que ya hace más de 2.000 años insistía en que «todos los que han meditado sobre el gobierno de un país saben que su



destino depende enteramente de la educación de los más jóvenes». Galicia no puede quedarse atrás, y se quedará si no somos conscientes de que esta crisis está lanzando miles de desempleados mundiales, cambiando los paradigmas de la economía global y que hay tres aspectos que no pueden quedar al arbitrio de los partidos cada vez que uno de ellos alcanza el Gobierno: la educación, la salud y la energía.

Aún así, reconociendo la importancia de esa obligación colectiva y compartida, debemos también reclamar responsabilidad a los que más directamente la tienen con la educación de los gallegos y que no son otros que los padres y los propios jóvenes de nuestra tierra. En este sentido, cuando me pregunto por qué debemos ser incansables en el objetivo de mejorar la educación, la respuesta es siempre la misma: porque tenemos que ser competitivos para así ser libres y porque tenemos que ser generosos con nuestros hijos para darles libertad. Cada gallego debe ser consciente de que es la educación la que le confiere criterio y libertad. Una población bien formada participará siempre con más discernimiento en el desarrollo de la sociedad civil, el progreso empresarial y los procesos políticos. No olvidemos que la erosión más nuclear de los Gobiernos no democráticos deviene cuando los ciudadanos, formados, no están dispuestos a obedecer ciegamente.

Finalizaba mis palabras insistiendo que, si la competitividad es fundamental en nuestra sociedad y la responsabilidad lo es en nuestra vida, el liderazgo es consecuencia de la ejecución honesta y coherente de aquellas. Este liderazgo, que no significa ser los primeros en todo, debe establecer objetivos y un camino claro a recorrer, siempre con ambición y honestidad. Liderar es conducir una institución -a pesar de los escollos en el camino- hacia el mejor futuro y eso nace desde la formación, que hará a Galicia y los gallegos responsables, competitivos y en última instancia nos convertirá en líderes en el tablero de la economía mundial y los derechos humanos.

Carmela Arias nos dejó una frase para todos nosotros: “Hay que creer en lo que se hace y hacerlo bien”. Apliquémosla.

Tribuna publicada en La Voz de Galicia (27 de diciembre de 2009)



The background features a series of concentric, slightly blurred circles in shades of red and pink, creating a tunnel-like or ripple effect. A solid dark red horizontal bar is positioned across the middle of the image, partially overlapping the text.

Información complementaria

“aquí estamos”



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 3ª, 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 1ª.

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

Asturias

Conde de Toreno, 3, 33004 – Oviedo
Teléfono: 985 966 003, Fax: 985 964 562

Canarias

Concejal García Feo, 2, 35011 – Las Palmas de Gran Canaria
Teléfono: 928 299 859, Fax: 928 299 861

Castilla y León

Mariano de los Cobos, 1 – Entreplanta, locales 1,2 y 3, 47014 – Valladolid
Teléfono: 983 386 025, Fax: 983 386 026

Centro

Paseo de Recoletos, 19, 28004 – Madrid
Teléfono: 915 245 270, Fax: 915 245 271

Galicia Norte

Cantón Pequeño, 1-4º, 15003 – A Coruña
Teléfono: 981 127 600, Fax: 981 127 546

Galicia Centro

Concepción Arenal, 2-4, 1º Dcha., 15702 – Santiago de Compostela
Teléfono: 981 569 330, Fax: 981 569 331

Galicia Sur

Rúa Colón, 14-2º, 36201 – Vigo
Teléfono: 986 811 208, Fax: 986 811 211

Levante

Pascual y Genís, 20 – Entreplanta, 46002 – Valencia
Teléfono: 963 534 337, Fax: 963 534 338

Noreste

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 de Banco Pastor

OFICINA OPERATIVA

Miami

One Biscayne Tower – 2, South Biscayne Boulevard – Suite 1620, FL 33131 Miami
Teléfono: 305 579 52 13, Fax: 305 579 52 16

OFICINA DE LIBRE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Londres

10 Storey's Gate, London SW1P 3AY
Teléfono: (020) 7233 3043, Fax:(020) 7233 3004

OFICINAS DE REPRESENTACIÓN EN EUROPA

Frankfurt / Main

Rossmarkt, 17, 60311 Frankfurt/Main
Teléfonos: (069) 28 41 08, Fax: (069) 28 75 47

Ginebra

Rúe Pestalozzi, 7, 1202 Geneve
Teléfono: 022 731 68 30, Fax:022 738 88 16

París

2, Rue de la Trémoille, 1º, 75008 París
Teléfono: 01 535 74 900, Fax: 01 535 74 901

Rotterdam

Mariniersweg, 315, 3011 NM Rotterdam
Teléfono: (010) 414 47 12, Fax: (010) 404 74 03

OFICINAS DE REPRESENTACIÓN EN AMÉRICA

Buenos Aires

Lavalle, 643-5º E, 1047 Buenos Aires
Teléfono: (011) 432 279 21, Fax: (011) 432 208 68

Caracas

Avda. Abraham Lincoln, Boulevard de Sabana Grande, Edificio 3H, piso 6º
Oficina 61 - 1050 Caracas
Teléfono: (0212) 763 20 93, Fax: (0212) 763 31 71

México D.F.

Paseo de la Reforma, 383-7º, Colonia Cuauhtémoc, 06500 México, D.F.
Teléfono: (55) 520 734 77, Fax: (55) 553 313 78

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

Datos de contacto

Oficina del accionista

Tel: +34 915 213 957
accionistas@bancopastor.es
Banco Pastor
Paseo de Recoletos, 19
28004 Madrid

Relaciones con inversores

Tel +34 981 127 420 Fax: +34 981 127 433
relacionesconinversores@bancopastor.es
Dirección de Planificación y Control de Gestión
Cantón Pequeño, 1
15003 A Coruña

Comunicación

Tel +34 981 127 520 Fax: +34 981 127 552
prensapastor@bancopastor.es
Dirección de Comunicación
Cantón Pequeño, 1
15003 A Coruña

<http://corporativa.bancopastor.es>



Banco Pastor

www.bancopastor.es

"aquí estamos"