

HECHO RELEVANTE

Se adjunta, para su publicación como Hecho Relevante de Banco Santander Central Hispano, S.A. información complementaria a la nota de prensa de resultados del Ejercicio 2004, consistente en presentación a analistas y periodistas.

Dicha presentación contiene información relevante referida al Grupo y que no está contenida en la nota de prensa de resultados, concretamente:

1. Páginas 34 y 35: se describe el impacto contable que la integración de Abbey tiene sobre los recursos propios y fondo de comercio de Grupo Santander.
2. Página 36: se manifiesta que el programa de recompra de acciones anunciado con fecha 26 de julio de 2004 y cuya vigencia fue posteriormente prorrogada hasta el 31 de marzo de 2005, no se prorrogará a su vencimiento.

Boadilla del Monte (Madrid), 25 de febrero de 2005.



ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Ejercicio 2004

25 de febrero de 2005



Grupo
Santander

Banco Santander Central Hispano S.A. (“Banco Santander”) se encuentra en proceso de empezar a cotizar en la Bolsa de Londres (LSE). De acuerdo con las normas del UK Listing Authority, cuando se hace una estimación o previsión de beneficios, las principales hipótesis sobre las que el emisor ha basado su previsión o estimación deberán ser demostradas, y los auditores externos y el asesor de la operación deberán examinar y emitir un informe sobre dicha previsión o estimación. Este es un proceso que, en la práctica, compromete los plazos del listing y, por tanto, nos impide en este momento publicar estimaciones o previsiones.

Banco Santander Central Hispano S.A. (“Banco Santander”) advierte que esta presentación puede contener otro tipo de manifestaciones sobre previsiones y estimaciones dentro de la definición del “US Private Securities Litigation Reform Act of 1995”. Dichas previsiones y estimaciones están incluidas en diversos apartados de este documento e incluyen, entre otras, comentarios sobre el desarrollo de negocios futuros y rentabilidades futuras. Mientras estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios sobre expectativas futuras de negocios, puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes a lo esperado. Entre estos factores se incluyen, (1) situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales, (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés, (3) presiones competitivas, (4) desarrollos tecnológicos y (5) cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Los factores de riesgo y otros factores fundamentales que hemos indicado y contenidos en nuestros informes pasados, o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquéllos remitidos a las entidades reguladoras y supervisoras, incluida la Securities Exchange Commission de los Estados Unidos de América podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos.

Nota: Las declaraciones acerca de los resultados o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) será necesariamente igual o superior al de cualquier período anterior. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

Nota.- a la fecha de publicación de este documento, la información contenida en el mismo se encuentra en el proceso de auditoría, por lo que podría haber modificaciones en la misma. No obstante, la elaboración de las cuentas consolidadas se ha establecido sobre principios y criterios contables generalmente aceptados.

■ Evolución Grupo Santander en 2004

- Evolución áreas de negocio en 2004
- Estimación impactos NIIFs en cierre 2004
- Abbey en Grupo Santander
- Perspectivas 2005

2004, un excelente ejercicio para Grupo Santander

En negocio

- Cerramos 2004 en tasas máximas de crecimiento en el ejercicio
- Crecemos en todos los países y negocios clave
- Fuerte desarrollo negocio comercial en Iberoamérica

En resultados

- Nuevo récord de beneficio
- Crecimiento en todos los márgenes
- Elevada calidad de resultados
- Propuesta dividendo por acción: +10%

En estrategia

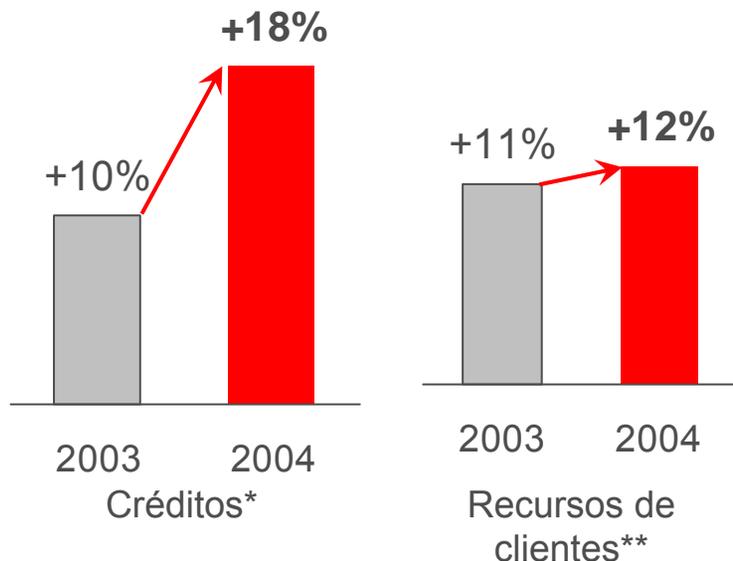
- Adquisición de Abbey
- Desinversiones en negocios non-core
- Desarrollo proyectos corporativos
- Tecnológico (Partenón)

Fuerte crecimiento en actividad y resultados (ex-Abbey)

2003 fue un buen año para el Grupo. 2004 ha sido mejor

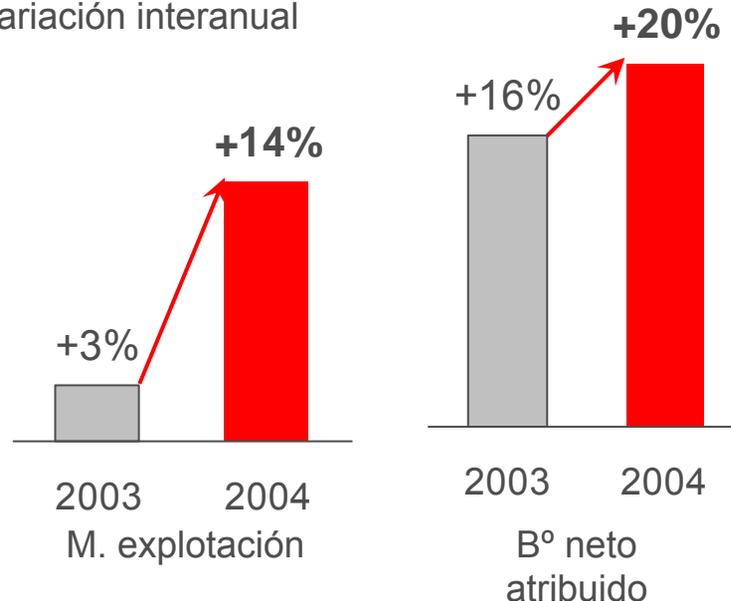
En actividad

Variación interanual



En resultados

Variación interanual



Abbey. Consolidación de balance a diciembre. No impacto en resultados
Todos los datos de balance y resultados de los capítulos de Grupo y áreas están calculados sin Abbey

(*) Créditos brutos descontado impacto titulaciones

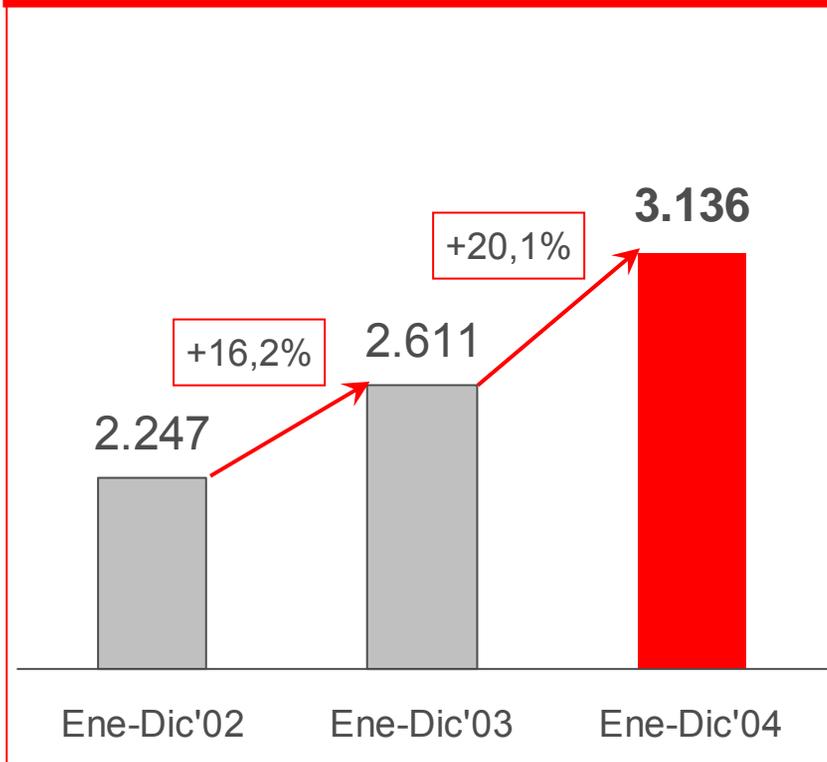
(**) Recursos en balance y fuera de balance (fondos de inversión, planes de pensiones y patrimonios administrados) sin CTAs

Beneficio neto atribuido al Grupo récord en 2004 ...

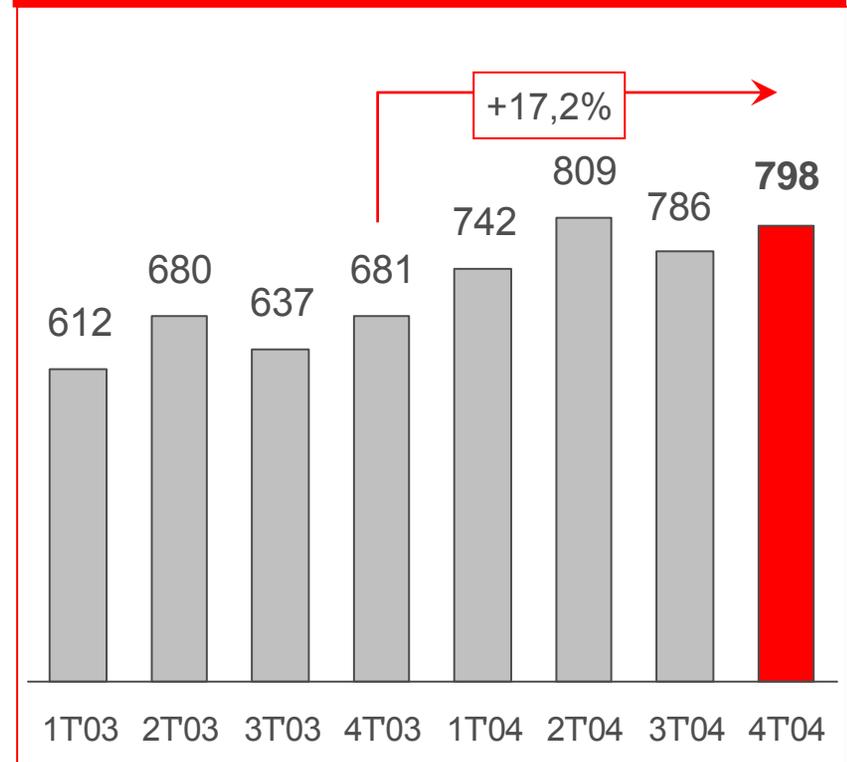
Mill. euros

Aumento del 20% con buena evolución trimestral

Beneficio neto atribuido



B⁰ neto atribuido ordinario*



(*) Eliminado efecto trimestral de plusvalías y saneamientos extraordinarios

... y de elevada calidad

Todas las plusvalías extraordinarias a saneamientos extraordinarios

Plusvalías: 831

Mill. euros

■ RBoS	472
■ Vodafone	241
■ Shinsei	118

Aplicación: 836

Mill. euros

■ Prejubilaciones neto	527
■ Amortización acelerada de fondos de comercio*	154
■ Provisión gastos adquisición de Abbey	155

(*) Venezuela y Colombia, principalmente

Resumen resultados Grupo. Enero-Diciembre 2004

Mill. euros

	2004	Var. s/ 2003	
		Importe	(%)
Margen intermediación	8.636	+677	+8,5
Margen básico	13.245	+1.116	+9,2
Margen ordinario	14.198	+1.070	+8,1
Margen de explotación	6.545	+825	+14,4
B° neto atribuido (cash-basis)	3.601	+467	+14,9
B° neto atribuido	3.136	+525	+20,1

Aspectos clave evolución de resultados. INGRESOS

1. Favorable evolución del margen de intermediación apoyado en las bancas minoristas de Europa y de América

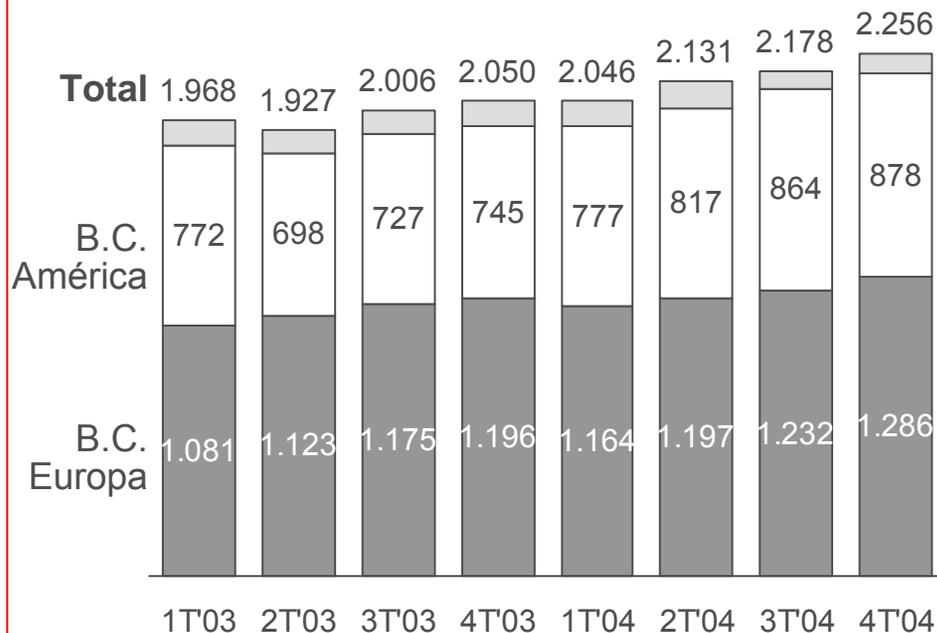
M. intermediación Grupo

Mill. euros



M. intermediación (sin divid.) de áreas operativas

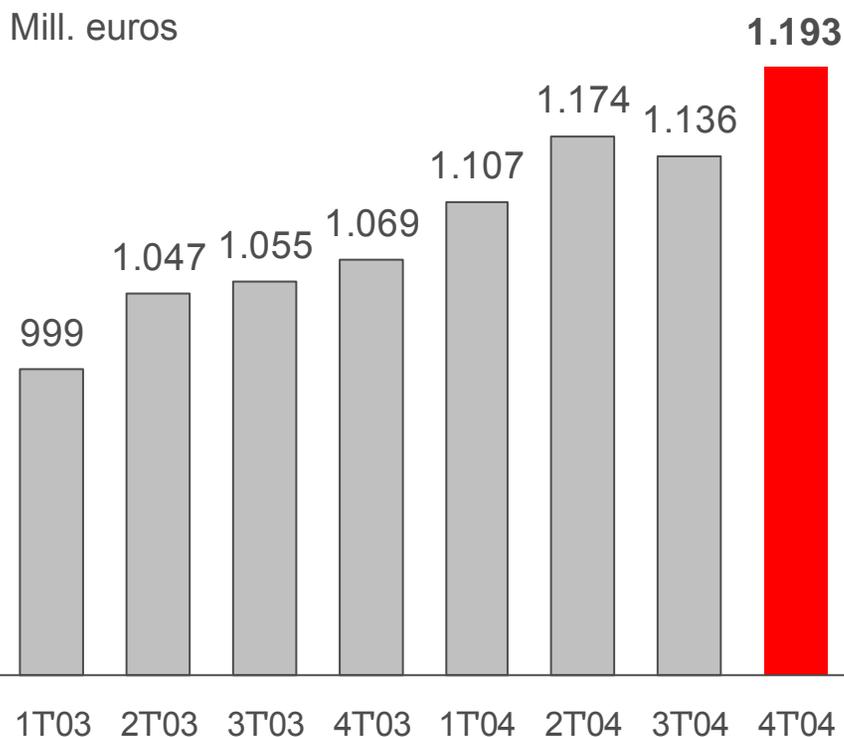
Mill. euros



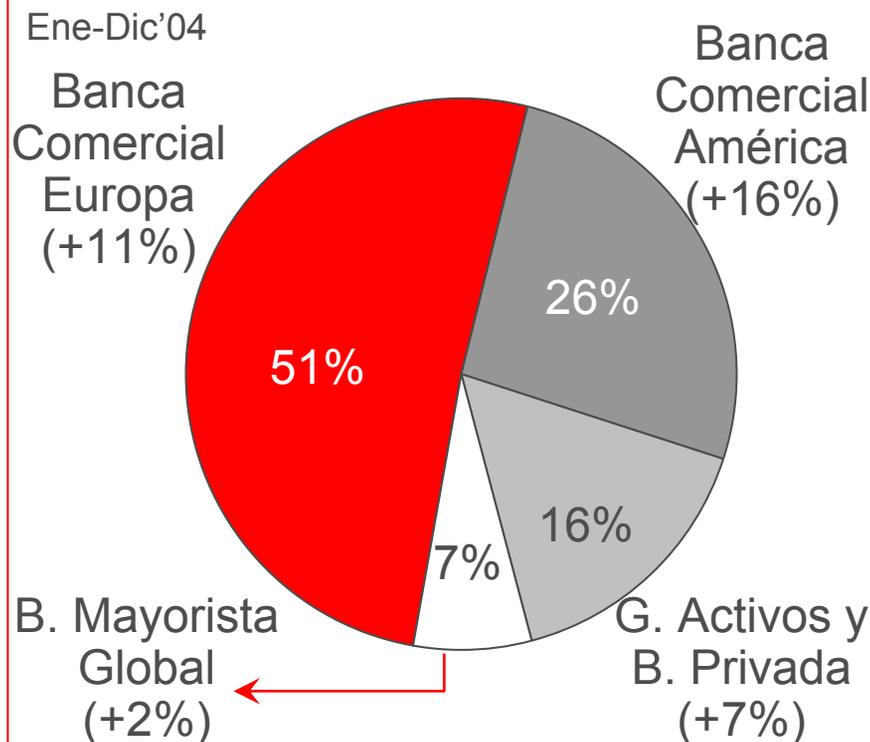
Aspectos clave evolución de resultados. INGRESOS

2. Crecimiento de las comisiones de dos dígitos en Europa y América

Comisiones Grupo: +10,5%*



Aportación áreas operativas**



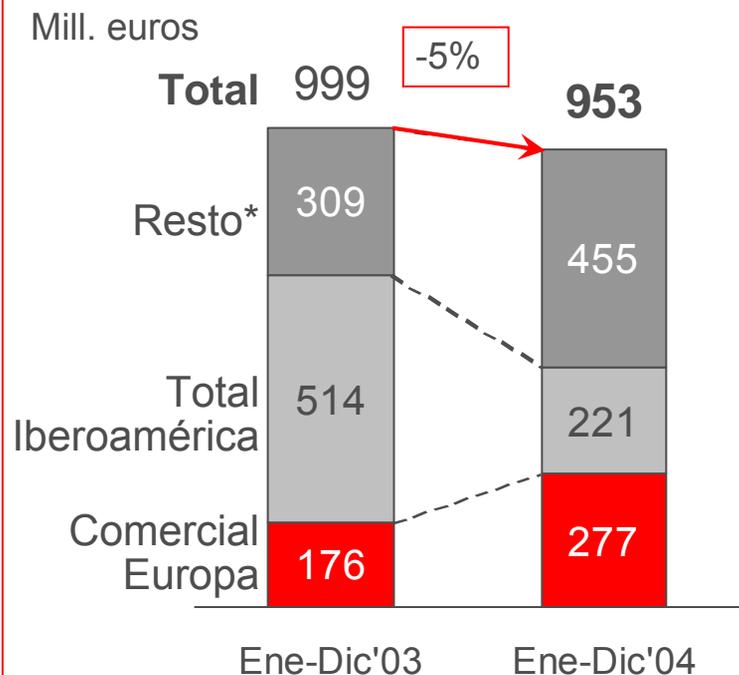
(*) Variación Ene-Dic'04 / Ene-Dic'03

(**) Datos entre paréntesis: crecimiento en euros Ene-Dic'04 / Ene-Dic'03

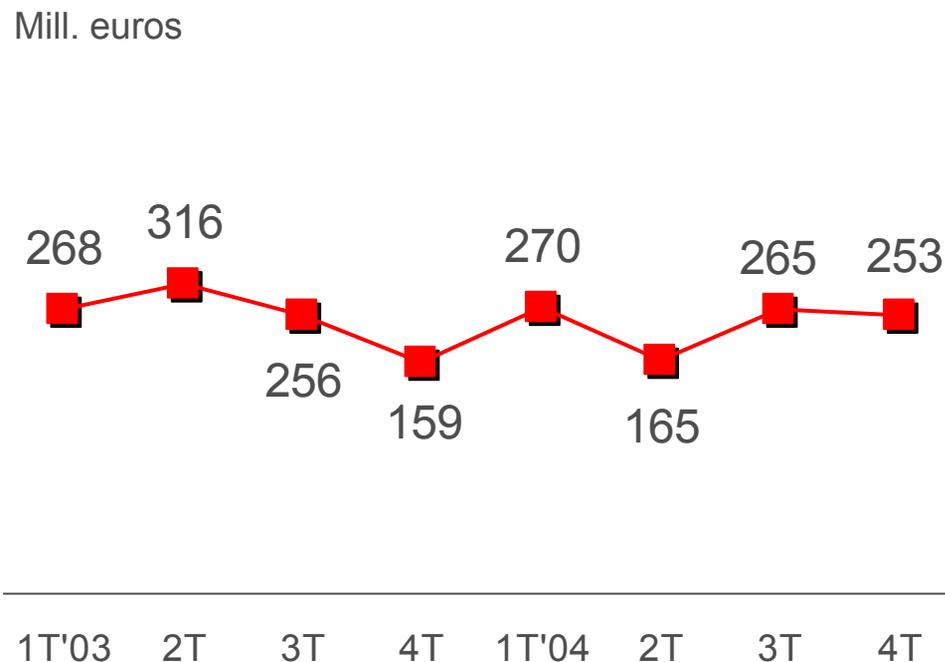
Aspectos clave evolución de resultados. INGRESOS

3. ROF similares con más ingresos de clientes y menos saneamientos

ROF acumulados



Evolución trimestral



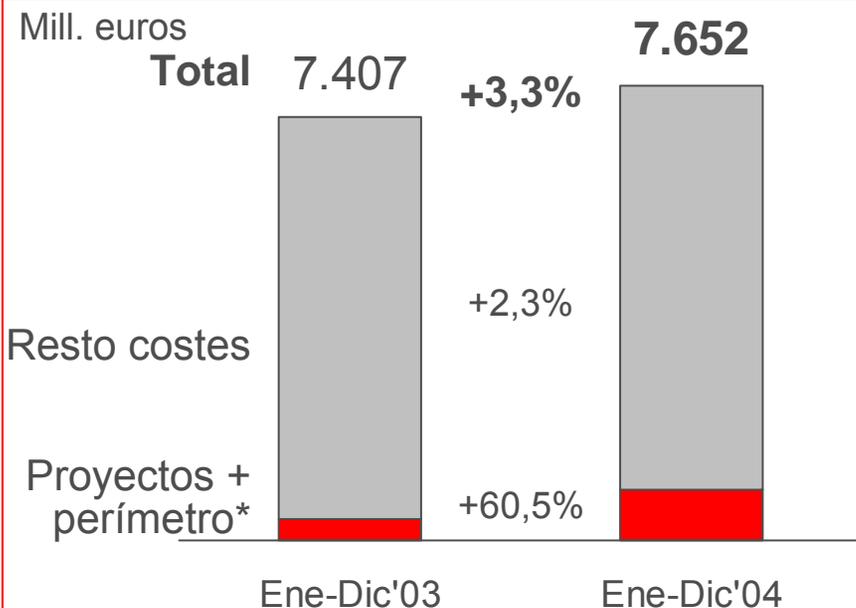
(*) En 2003, impacto cambio criterio consolidación Commerzbank y pérdidas de Auna: -163 mill. euros

Aspectos clave evolución de resultados. COSTES

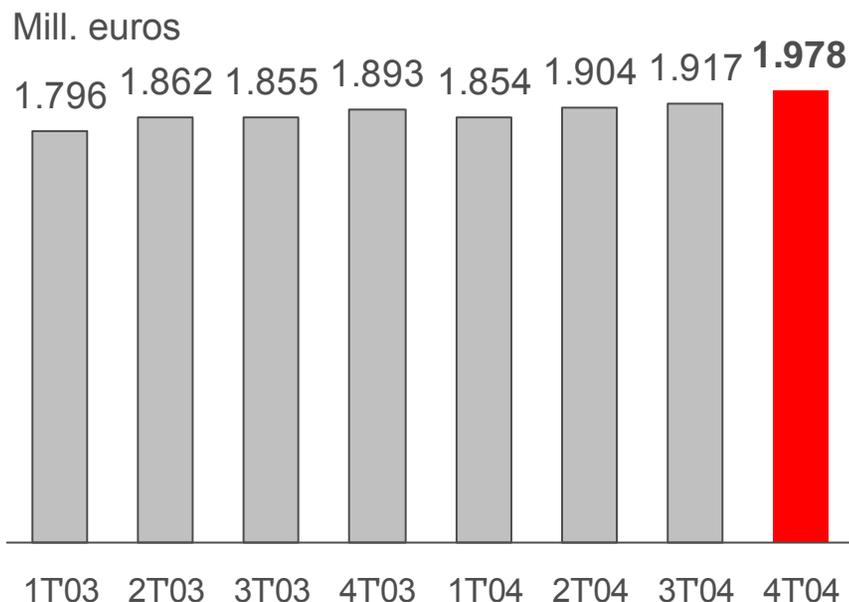
Mill. euros

4. Contención de costes, absorbiendo los gastos de proyectos tecnológicos y comerciales

Costes de explotación



Evolución trimestral



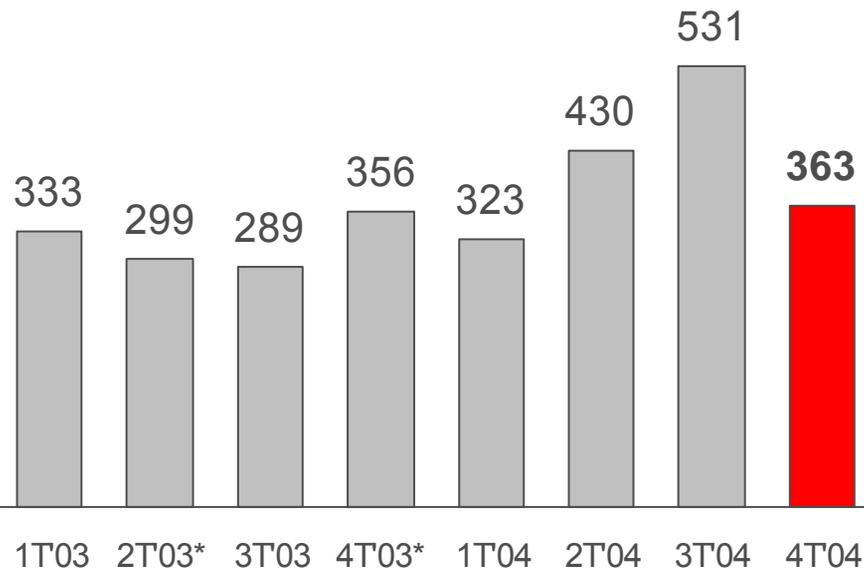
(*) Gastos referidos a proyectos, incluyendo Partenón, Altair, Proyectos regionales en América y los referidos a las adquisiciones de Santander Consumer (PTF –Polonia–, Elcon –Noruega– y Abfin –Holanda–)

Aspectos clave evolución beneficio. PROVISIONES

5. Aumento de provisiones para insolvencias* por estadística

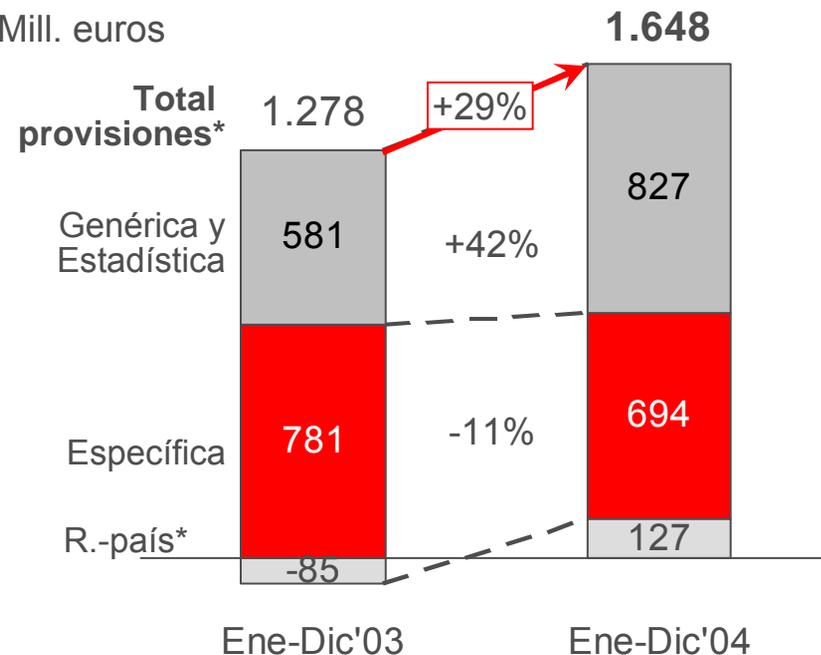
Provisiones insolvencias

Mill. euros



Menores prov. específicas

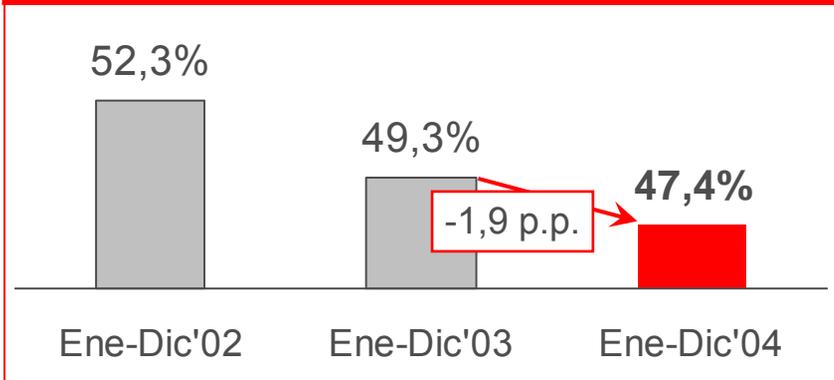
Mill. euros



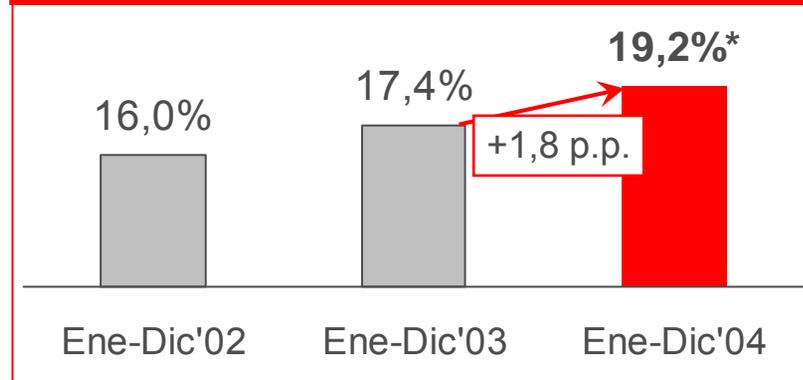
(*) Descontado el riesgo-país Argentina traspasado y dotado previamente en "otros fondos" (182 mill. en 2T'03 y 36 mill. en 4T'03)

La mejora en resultados y actividad supone una nueva mejora en los ratios de gestión

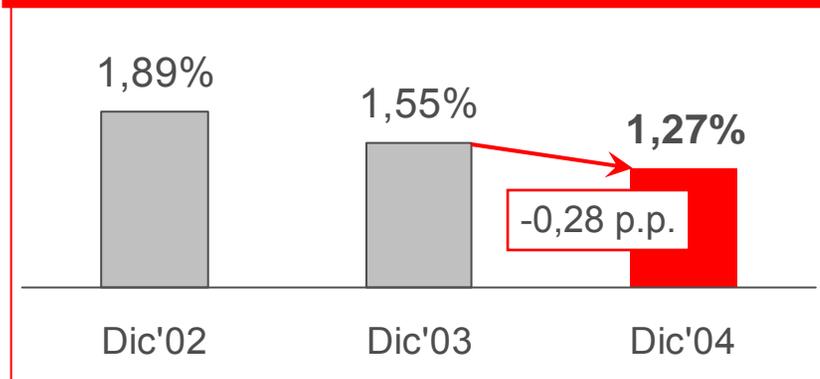
Eficiencia



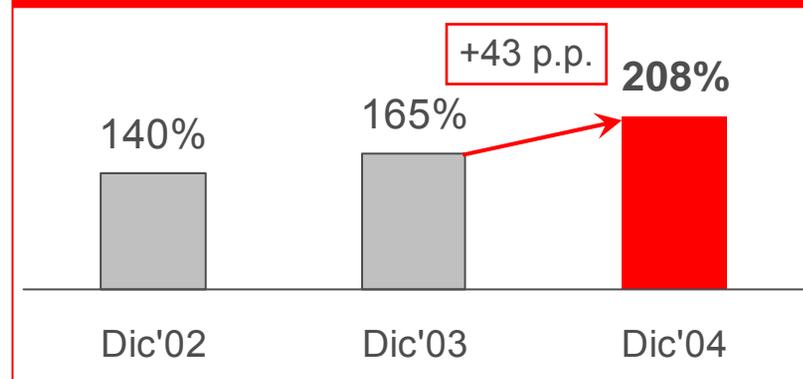
ROE (cash-basis)



Ratio de morosidad



Ratio de cobertura



Nota: Todos los ratios son ex-Abbey, para comparación homogénea
(*) Estimado sin la ampliación de capital

- Evolución Grupo Santander en 2004

■ Evolución áreas de negocio en 2004

- Estimación impactos NIIFs en cierre 2004

- Abbey en Grupo Santander

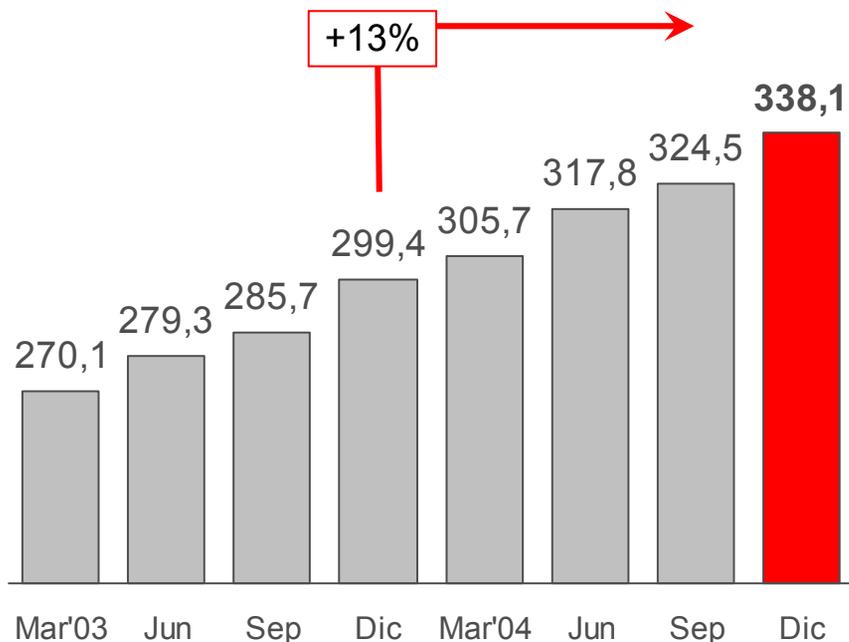
- Perspectivas 2005

Banca Comercial Europa

Fuerte crecimiento del negocio, especialmente en créditos ...

Créditos* + Recursos**

Miles millones euros



Variación Dic'04 / Dic'03

	Créditos*	Débitos + Fondos**
Red San	+19%	+8%
Banesto	+23%	+9%
Santander Consumer	+30%	+24%
Portugal	+4%***	+2%

Créditos: +19%

Recursos: +8%

(*) Incluyendo titulizaciones

(**) Débitos sin CTAs, fondos de inversión y planes de pensiones

(***) Incluyendo los importes materializados en títulos de renta fija: +10%

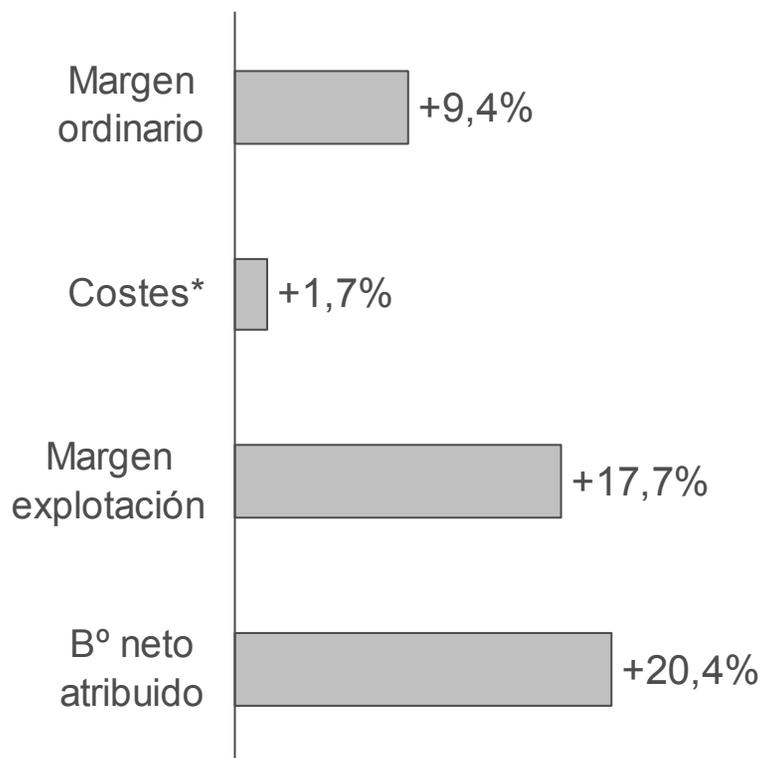


Grupo
Santander

Banca Comercial Europa

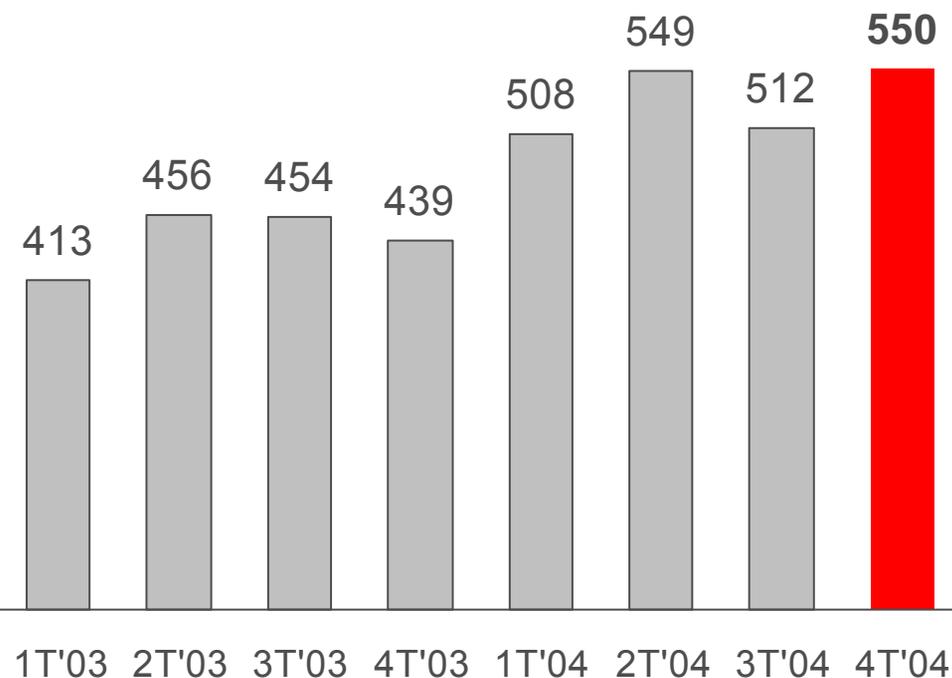
... que genera más ingresos con costes planos e impulsan el beneficio del área ...

Var. Ene-Dic'04 / Ene-Dic'03



Beneficio neto atribuido

Mill. euros

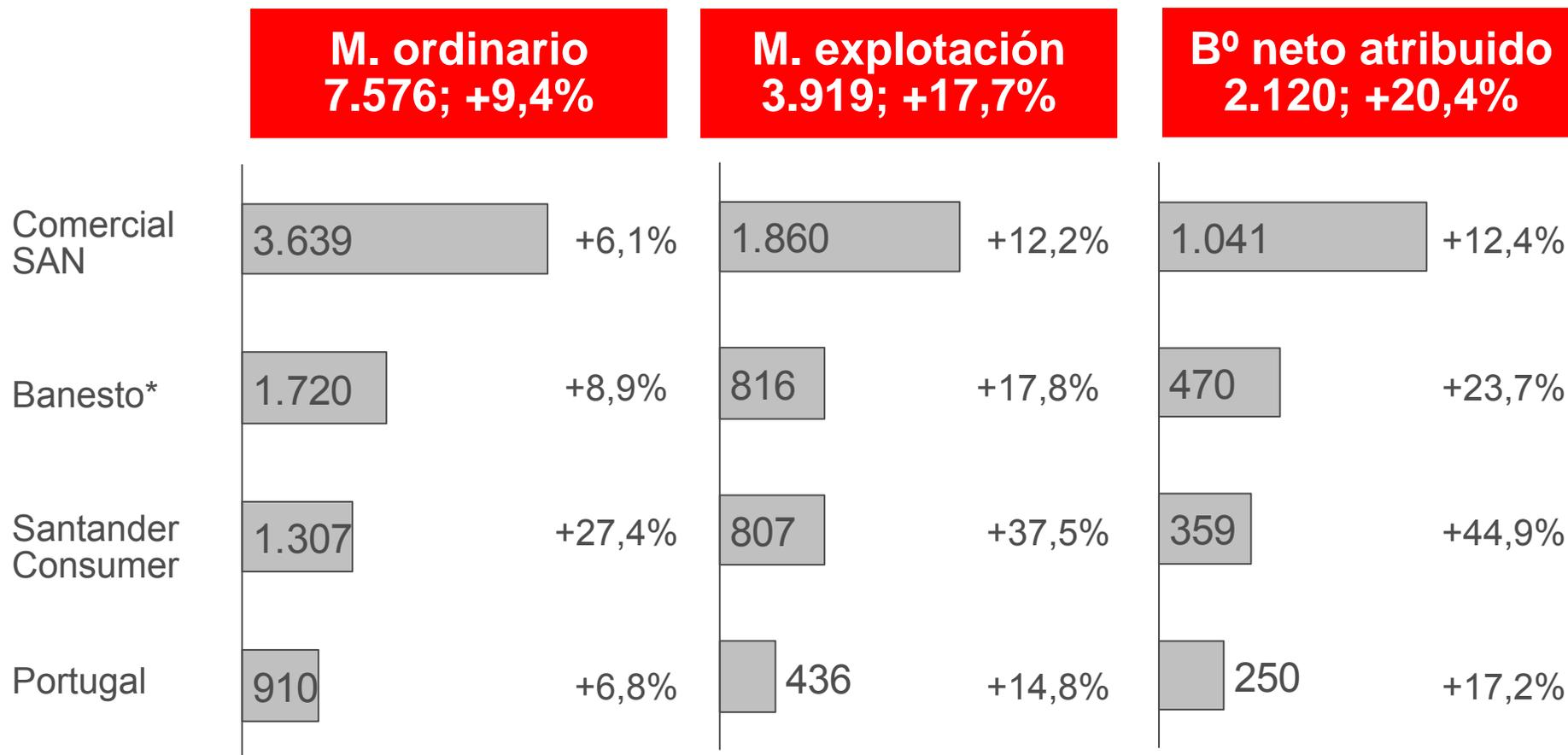


(*) Gastos personal + generales + amortizaciones + otros resultados de explotación

Banca Comercial Europa

Mill. euros y % s/ Ene-Dic'03

... y de todas sus unidades



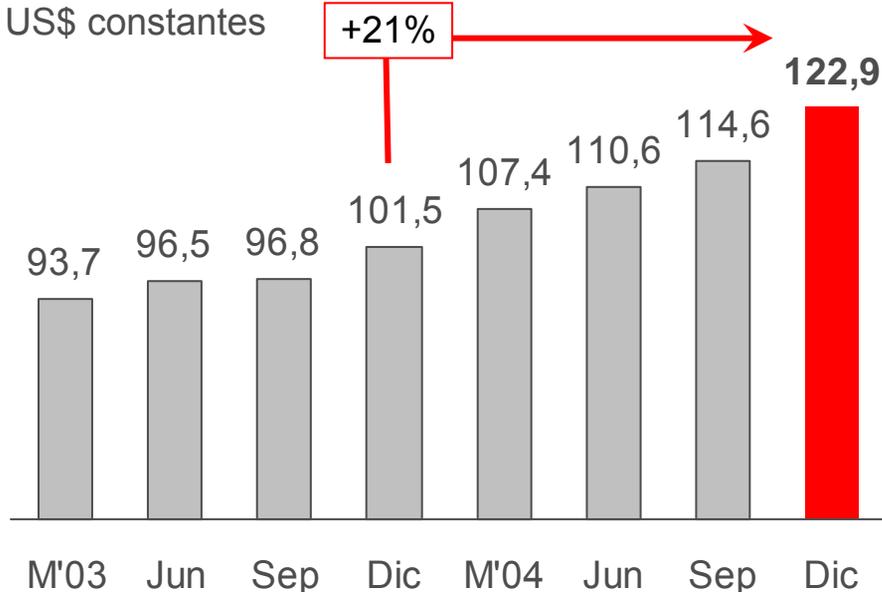
(*) No incluye las dotaciones al fondo para prejubilados, que en Grupo consolidado figuran centralizadas en Gestión Financiera y Participaciones

Total Iberoamérica

Fuerte crecimiento del negocio ...

Créditos* + Recursos**

Miles de millones
US\$ constantes



Variación Dic'04 / Dic'03

	Créditos*	Depósitos + Fondos**
Brasil	+37%	+17%
México*	+27%	+17%
Chile	+19%	+19%
Venezuela	+97%	+71%
Puerto Rico	+8%	+19%

Créditos: +25%

Recursos: +19%

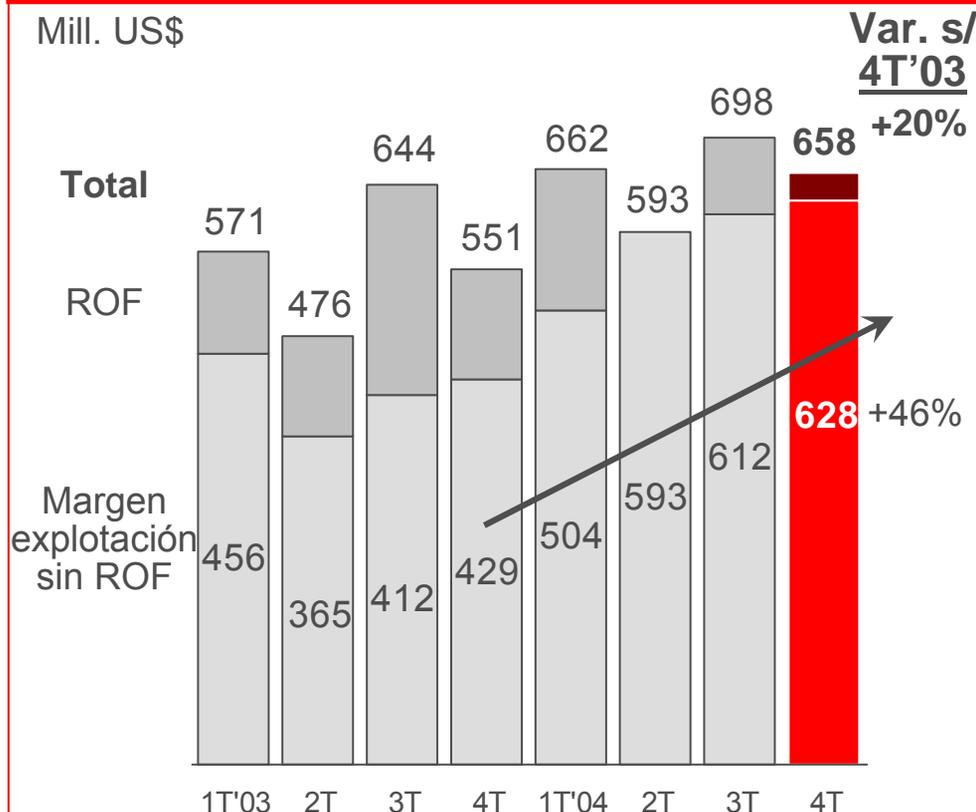
(*) Créditos sin IPAB

(**) Débitos sin CTAs + fondos de inversión + planes de pensiones

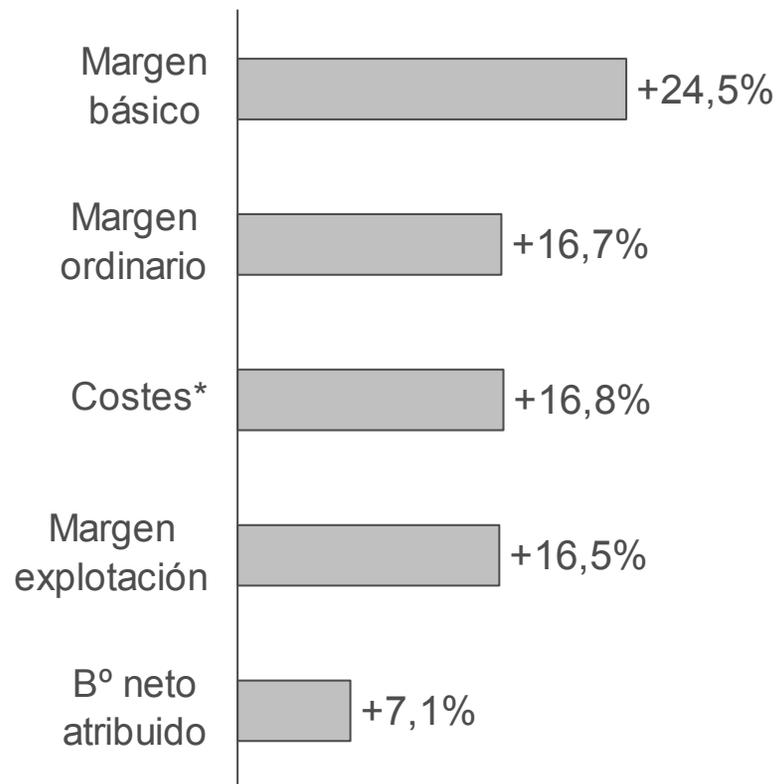
Total Iberoamérica

... que impulsa los resultados más recurrentes, absorbiendo las caídas de ROF y los gastos asociados a la expansión comercial

Margen de explotación



Var. Ene-Dic'04 / Ene-Dic'03



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones + otros resultados de explotación

Iberoamérica

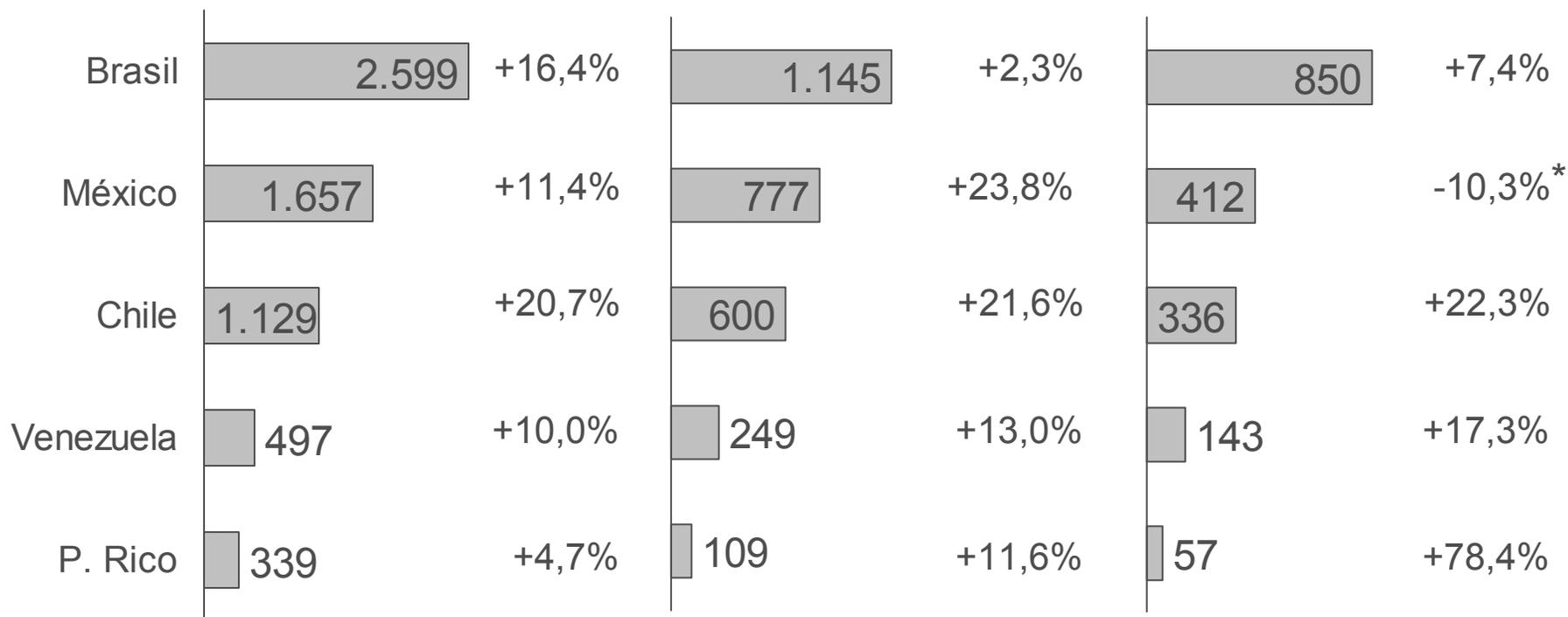
Mill. US\$ y % s/ Ene-Dic'03

El crecimiento se refleja en todos los países

**M. ordinario
6.680; +16,7%**

**M. explotación
2.612; +16,5%**

**B° neto atribuido
1.594; +7,1%**

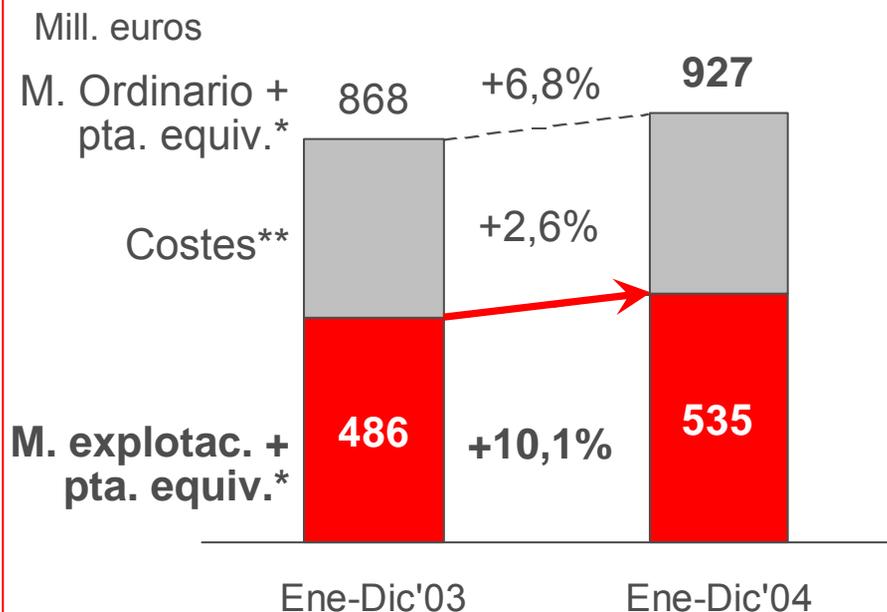


(*) Beneficio antes de impuestos ajustado de liberación de dotaciones en 2003: +17,1%

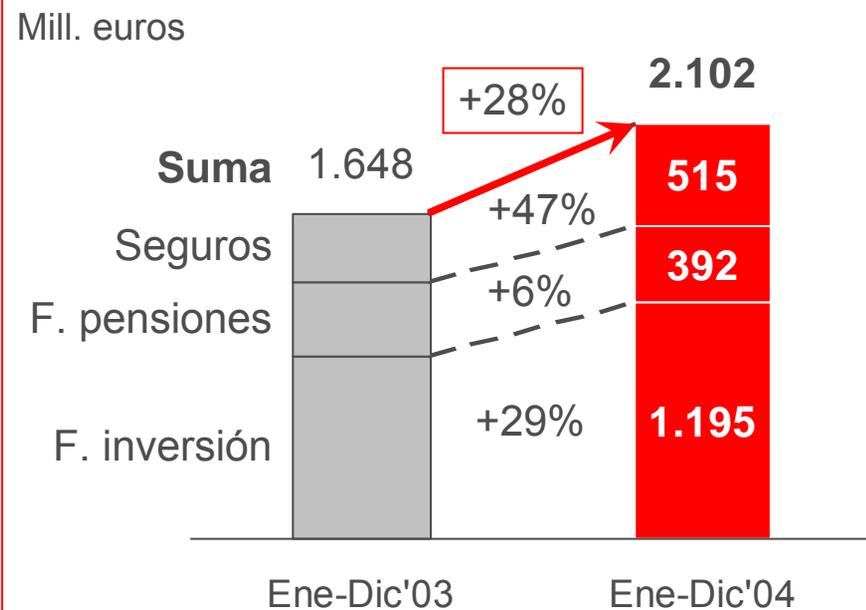
Gestión de Activos y Banca Privada

Mejora de ingresos y resultados en el área y en su aportación a las redes comerciales

Margen de explotación



Gestión de Activos: comisiones totales por fondos y seguros*



(*) Incluye seguros

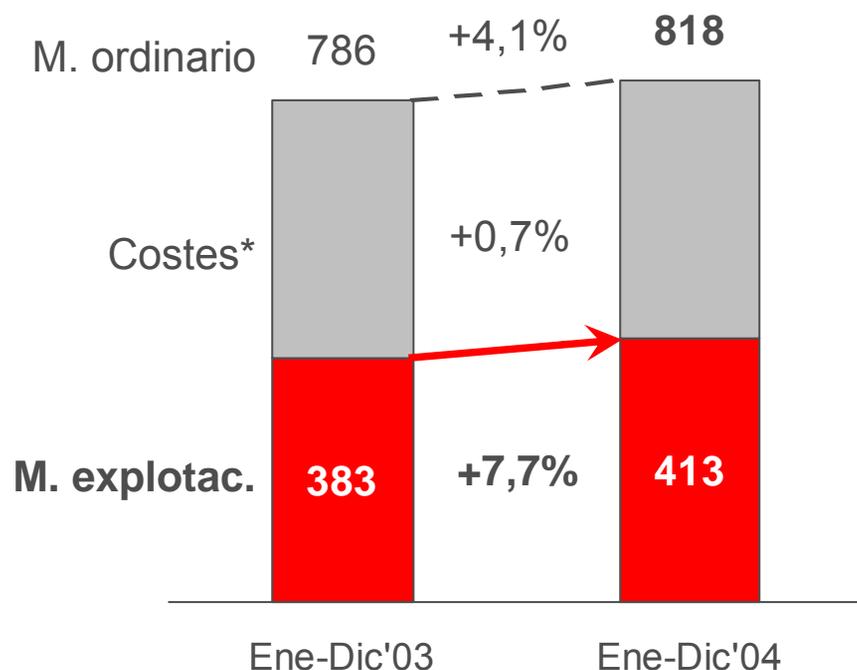
(**) Gastos personal + generales + amortizaciones + otros resultados de explotación

Banca Mayorista Global

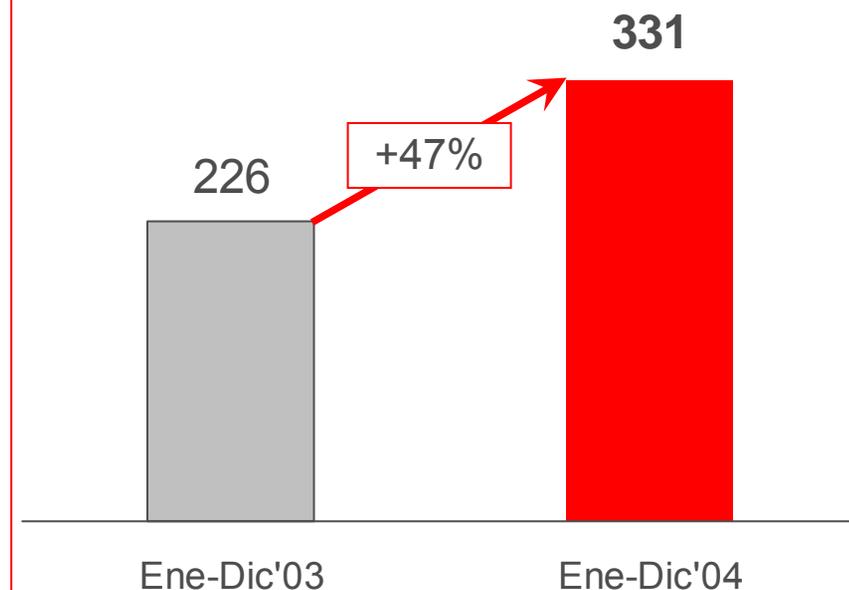
Mill. euros

Crecimiento de ingresos con costes planos. Impacto en aumento de beneficio por liberación genérica

Margen de explotación



Bº neto atribuido



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones + otros resultados de explotación

Índice

- Evolución Grupo Santander en 2004

- Evolución áreas de negocio en 2004

- **Estimación impactos NIIFs en cierre 2004**

- Abbey en Grupo Santander

- Perspectivas 2005

Nuevas normas contables: implementación en España a través CBE 4/2004

■ Principales modificaciones en resultados:

- ❑ **Comisiones de apertura crédito**: antes principio de caja. Con nueva norma, periodificación durante la vida del crédito
 - ❑ **Valoración derivados y activos financieros**: poner a valor de mercado todos los derivados que tienen plusvalías
 - ❑ **Integración filiales no financieras (incluye seguros)**: antes consolidaban por puesta en equivalencia y ahora por integración global
 - ❑ **Operaciones con acciones propias**: ya no van en resultados, siempre contra fondos propios
 - ❑ **Preferentes**: su coste pasa a margen de intermediación
 - ❑ **Corrección monetaria**: desaparece en aquellos países considerados de no alta inflación (por ej., Brasil, Chile y México)
 - ❑ **Insolvencias**
 - ❑ **Pensiones**
 - ❑ **Fondos de comercio**
- } Detalle en páginas siguientes

■ Nueva estructura de cuenta de resultados y balance, con **reclasificación de partidas** entre algunas líneas

Tratamiento insolvencias en Circular 4/2004

Datos Grupo Santander en 2004

	Circular 4/91	Nueva circular 4/2004
■ Genérica / α	0,86%	1,09%
■ Dotación mínima (específica+FONCEI / β)	0,38%	0,43%
■ FONCEI / $\alpha+\beta$ máximo	3x0,38= 1,14%	1,25x1,09= 1,36%
■ FONCEI / $\alpha+\beta$ mínimo	0	33%x1,09= 0,36%
■ Reservas para mal año	1,14%	1,00%

Conclusión: se dota más y se llega antes al límite

Tratamiento pensiones en Circular 4/2004

Mill. euros

Los cambios afectan principalmente a:

- **Derechos sociales** que no eran provisionables y ahora sí
- **Diferencias actuariales** por cambio de hipótesis: tablas de mortalidad, tipos de interés técnicos, IPC anual acumulativo, etc.
 - Admite “corredor” hasta el 10% de las diferencias basadas en cambios en variables actuariales

Hemos escogido el “corredor” por estar en un entorno de tipos muy bajos

Tratamiento fondos de comercio en Circular 4/2004

- No se amortizan periódicamente: test de deterioro
- Se permite el tratamiento en divisa o en euros en los antiguos fondos de comercio (según CBE 4/91 conversión a euros en el momento de la compra)

- 
- ❑ **Convertir los fondos de comercio al tipo de cambio de cada cierre**
 - ❑ **Supone una reducción de los fondos de comercio en Grupo Santander de 1.300 mill. de euros contra reservas, por tanto, sin efecto en ratios de capital**

Impacto de las nuevas normas contables en la cuenta de resultados de Grupo Santander

Mill. euros	Actual 2004	Estimación con NIIFs	Dif ^a	
M. intermed. (sin divid.)	7.988	7.348	-640	Periodific. comisiones y coste preferentes
Dividendos	647	402	-245	Sólo de terceros
Entidades método particip.	--	428	+428	Puesta en equivalencia + dividendos
Comisiones	4.609	4.566	-43	Periodificaciones
Actividad de seguros	0	138	+138	Ingresos netos seguros
ROF	953	1.665	+712	Valoración derivados y venta RBoS
M. ordinario	14.197	14.547	+350	
Gastos personal y grales.	-6.735	-6.624	+111	Gastos de seguros / amortización software
Otros result. y amort.	-917	-730	+187	Com. cdtos. no periodif. y m. explotación compañías no financieras
M. explotación	6.545	7.193	+648	
Puesta en equivalencia	540	--	-540	A parte alta de la cuenta
Dotación insolv.	-1.648	-1.548	+100	Nueva normativa
Amort. ordinaria fdo. comerc.	-465	0	+465	No amortización ordinaria (sí deterioros)
Otros resultados	-537	-1.047	-510	Reclasificación venta RBoS y no amort. déficit de pensiones
BAI	4.435	4.598	+163	
Impuestos	-767	-589	+178	Efecto fiscal perímetro y ajustes
Minoritarios	-532	-398	+134	Coste preferentes a m. de intermediación y nuevo perímetro
Bº neto atribuido	3.136	3.611	+475	

Nota: Las cifras son estimaciones según los nuevos criterios de la Circular del Banco de España 4/04. Pueden sufrir modificaciones

Impacto de las nuevas normas contables en el patrimonio de Grupo Santander

Mill. euros

■ Plusvalías latentes	+3.705
■ Provisiones crediticias	+440
■ Valoración de derivados	+2
■ Efecto impositivo	+443
■ Actualización de inmuebles (sólo incluimos pérdidas)	-193
■ Activos inmateriales	-244
■ Periodificación comisiones de crédito	-277
■ Pensiones y beneficios sociales	-1.128
■ Otros efectos	-151
■ Efecto patrimonio	+2.597

Nota: Las cifras son estimaciones según los nuevos criterios de la Circular del Banco de España 4/04. Pueden sufrir modificaciones

Índice

- Evolución Grupo Santander en 2004
- Evolución áreas de negocio en 2004
- Estimación impactos NIIFs en cierre 2004

■ Abbey en Grupo Santander

□ Integración

- Cierre 2004
 - Objetivos 2005
- Perspectivas 2005

Impacto adquisición Abbey sobre actividad Grupo Santander

Consolidación Abbey al 31.12.2004
con impacto en:

- Balance
- Fondos de comercio
- Capital

No tiene impacto en resultados

Integración en balance

Miles de millones de euros

31.12.2004	Grupo ex-Abbey	Total Abbey	Grupo
Total fondos gestionados	504,7	210,7	715,4
Créditos (bruto)	204,5	137,7	342,2
■ Hipotecas	78,6	114,4	193,0
Recursos clientes	365,6	172,4	538,0
■ En balance	240,1	157,9	398,0
■ F. de balance	125,5	14,5	140,0

Impactos contables* de la integración de Abbey con normas a 31.12.04 en rec. propios y fdo. de comercio de Grupo Santander

Mill. euros

Impactos en resultados locales	
Gastos cancelación proyectos	174
Finalización provisión misselling	154
PBU Life	39
Liberación insolvencias	-117
Otros	123
Total	374

Impactos en Grupo consolidado por CBE 4/91	
Seguros	877
Instrumentos de capital	166
Insolvencias	117
Fondos comercio	129
Otros	226
Total	1.515

**Fondo de comercio generado por Abbey según CBE 4/91:
7.929 mill. de euros**

(*) Después de impuestos

Impactos contables* de la integración de Abbey en recursos propios y fondo de comercio de Grupo Santander por anticipación de la aplicación de las NIIFs al 31.12.04

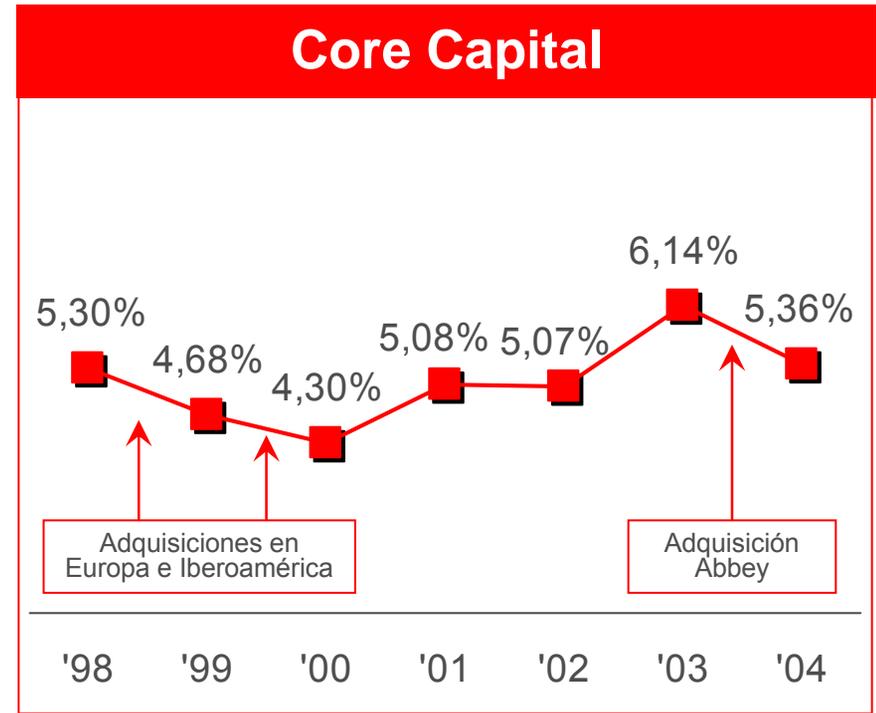
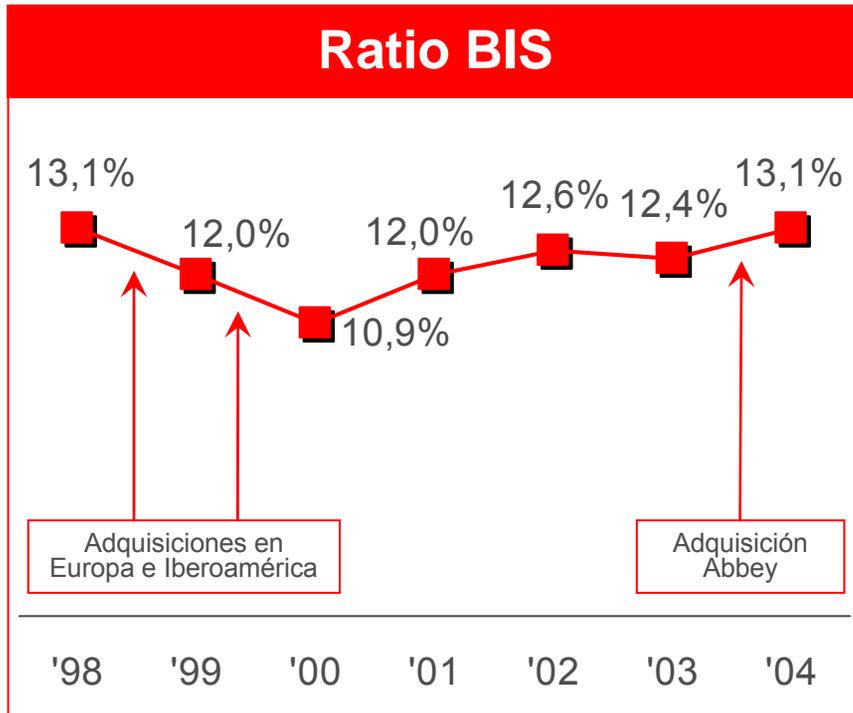
Mill. euros

Anticipación aplicación NIIFs	
Déficit pensiones	827
Seguros (Unit link)	123
Resto seguros	819
Porterbrook	223
Stock options	50
Otros	293
Total	2.335

Fondo de comercio generado por Abbey tras aplicación NIIFs: 10.264 mill. de euros

(*) Después de impuestos

Ratios de capital del Grupo tras compra de Abbey e impacto NIIFs



- Venta del 2,57% de RBoS en enero 2005: +0,20 p.p. en core capital
- Generación libre de capital
- No se prorrogará el programa de recompra de acciones

Índice

- Evolución Grupo Santander en 2004
- Evolución áreas de negocio en 2004
- Estimación impactos NIIFs en cierre 2004

■ **Abbey en Grupo Santander**

- Integración

□ **Cierre 2004**

- Objetivos 2005

- Perspectivas 2005

Cuenta de resultados 2004 Abbey (UK GAAP)

Mill. £

	2004
Ingresos financieros	1.471
Ingresos no financieros	1.130
Margen ordinario PFS	2.600
Gastos operativos	-1.599
Provisiones	-187
Beneficio operativo*	814
Gastos no operativos**	-564
BAI PFS	250
BAI PBU	23
BAI total	273
Beneficio atribuido	32

(*) "Trading profit"

(**) "Non-trading charges"

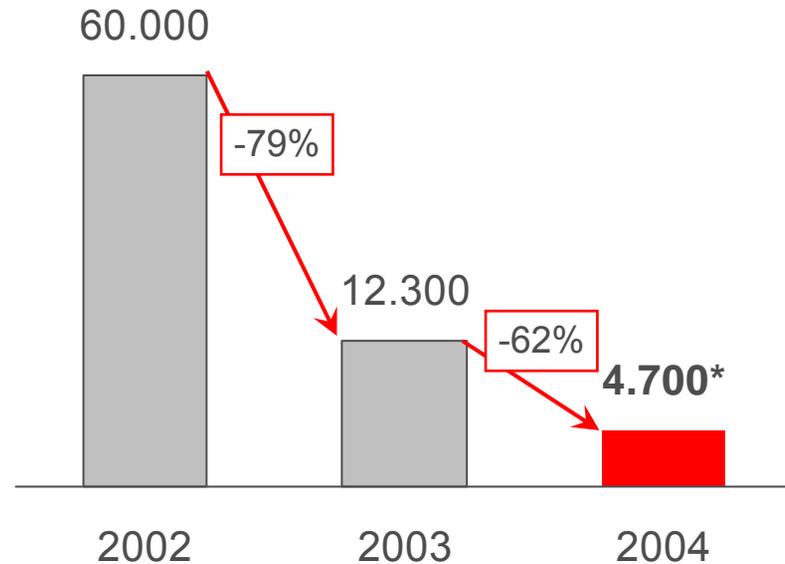


Grupo
Santander

PBU: Desinversiones más rápido de lo previsto, no se esperan más pérdidas

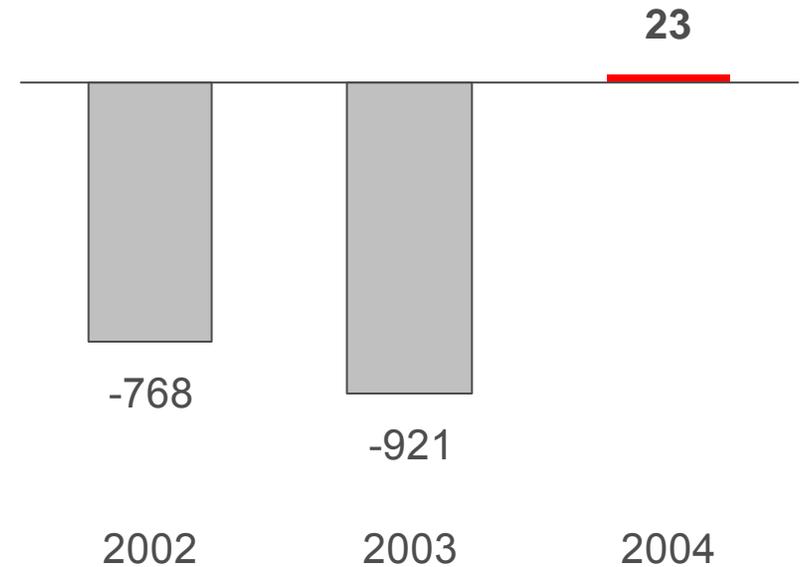
Activos

Mill. £



Beneficio antes de impuestos

Mill. £



(*) Porterbrook: 2.200 millones de £; Otros leasings: 1.300 millones de £;
Otros negocios: 1.200 millones de £

Índice

- Evolución Grupo Santander en 2004
- Evolución áreas de negocio en 2004
- Estimación impactos NIIFs en cierre 2004

■ **Abbey en Grupo Santander**

- Integración
- Cierre 2004

□ **Objetivos 2005**

- Perspectivas 2005

Actuaciones nuevo equipo gestor en los primeros meses

- Finalización de auditorias internas y externas
- Diseñada una nueva estructura organizativa. Tres nuevas áreas:
 - Comercial y Marketing
 - Seguros y Gestión de Activos
 - “Manufacturing”
- Nombramientos de nuevos responsables
- Puesta en marcha de importantes medidas de reducción de costes
- Análisis para aplicar Partenón a Abbey
- Establecidas prioridades para 2005 incluyendo plan de choque para los primeros tres meses

Hemos realizado un diagnóstico profundo del negocio ...

... que nos ha confirmado que:

Abbey es una gran franquicia ...

- 18 millones de clientes
- Mayor penetración relativa en el segmento de edad más atractivo financieramente
 - 30 - 49 años
- Red de oficinas bien distribuida geográficamente apoyada por call centers
- Que atrae nuevos clientes pero con muy poca capacidad de retención

... que ha sido mal explotada

- Sólo 6 millones de clientes tienen más de un producto
- Pérdida de cuota de mercado (01-04) en:
 - Hipotecas: -1,7 p.p.
 - Ahorro: -1,2 p.p.
- Baja cuota de mercado en:
 - Cuentas corrientes
 - UPLs
 - Fondos de inversión
 - Seguros

Tenemos el know-how para mejorar la capacidad de venta cruzada y retención de clientes

Prioridades para Abbey en 2005

Mejorar ventas y productividad comercial

**Estabilizar los ingresos recurrentes de PFS* y
posicionar este negocio para crecer en 2006**

Fuerte reducción de la base de costes

(*) PFS: Personal Financial Service

Mejorar ventas y productividad comercial

Prioridad en oficinas
y call-centers



Atacar la elevada rotación de personal y reactivar la red Comercial

Oficinas

- Aumentar número y calidad de empleados que atienden a los clientes
- Aumentar empleados dedicados a ventas en más del 30% en 2005
- Mejorar retribución con incentivos ligados a ventas y calidad
- Mejorar información de gestión
- Nuevo diseño funcional de oficinas, nuevo logo ...



Call-centers

- Unificar plataformas y oferta de productos
- Asegurar capacidad de asesoramiento y ventas

Canal intermediario

- Prioridad: rentabilizar el negocio generado por IFAs
 - Mejorar servicio y tiempo de respuesta
 - Diseño de productos específicos

Actuaciones para estabilizar ingresos

Prioridad: estabilizar ingresos provenientes del negocio hipotecario y ahorro

Hipotecas

- Competir de manera más agresiva en nuestros mercados principales
- Aumentar de manera significativa las ventas en oficinas y Cahoot
- Foco en la mejora de márgenes en la producción
- Atacar nuevos mercados p.e. buy to let, new build

Ahorro

- Aumentar y rentabilizar el negocio en las oficinas
- Impulsar productos con buen comportamiento en 2004

Otras áreas

- Inversión: nuevos productos a partir de marzo enfocado en productos garantizados
- Planes para atacar los mercados de UPL, seguros generales y pymes

Prioritario:
retención de
clientes
actuales

Actuaciones a corto plazo para reducir la base de costes ...

Objetivos	Actuaciones
■ Reducir 3.000 empleados en 2005, principalmente en back-office	■ 2.000 empleados notificados al cierre del trimestre
■ Racionalización proyectos	■ Cancelados 60% proyectos no Partenón
■ Optimización gestión global de compras	■ Nuevos procesos implantados
■ Racionalización de centros	■ Aceleración de plan en 2005

... además estamos abordando las primeras actuaciones para la implantación de Partenón en 2007

En resumen ...

En 2005 aspiramos a:

- Estabilizar los ingresos recurrentes de PFS
- Adelantar los ahorros de coste anunciados de 100 a 150 mill. £
- Reducir los gastos no operativos de reestructuración a 150 millones de £ (en línea con las indicaciones previas), a los que se añadirán otros gastos menores por cambios de regulación
- Relanzar comercialmente a Abbey

Nos reafirmamos en nuestros objetivos de sinergias* en ingresos (150 mill. de £) y costes (300 mill. de £) a 2007

(*) Ingresos de 220 millones de euros y costes de 450 millones de euros a un tipo de cambio de 1 £ : 1,42 euros

Índice

- Evolución Grupo Santander en 2004
- Evolución áreas de negocio en 2004
- Estimación impactos NIIFs en cierre 2004
- Abbey en Grupo Santander

■ **Perspectivas 2005**

Perspectivas para 2005

Entorno económico favorable



Portafolio de negocio en áreas de crecimiento

B. en España y Portugal

- Crecimiento con mejor mix de negocio
- Partenón: gestión de costes y efectividad comercial

Banca de Consumo

- Crecimiento orgánico y adquisiciones selectivas
- Estructuralmente un negocio de mayores márgenes

Abbey National

- Reestructuración comercial
- Menores costes por racionalización de medios e IT

Iberoamérica

- Fuerte impulso al negocio comercial con clientes
- Costes más contenidos

Las perspectivas para 2005 son favorables

Grupo Santander en 2005 una historia de:

Crecimiento



Reestructuración



Para seguir creando valor



Relaciones con Inversores y Analistas

Ciudad Grupo Santander

Edificio Pereda, 1ª planta

Avda de Cantabria, s/n

28660 Boadilla del Monte, Madrid (España)

Teléfonos: 91 259 65 20 - 91 259 65 15 - 91 259 65 17 - 91 259 65 18

Fax: 91 257 02 45

e-mail: investor@gruposantander.com

www.gruposantander.com

