

# ACTIVIDAD Y RESULTADOS

**Primer trimestre 2006**

28 de abril de 2006

# Información importante

Banco Santander advierte que esta presentación puede contener 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 en nuestros informes pasados o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquellos remitidos a las entidades reguladoras y supervisoras, incluida la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de América, podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos.

El contenido de esta presentación no constituye una invitación a desarrollar actividad inversora alguna a efectos de la prohibición de promoción financiera del Financial Services and Markets Act 2000. La difusión de esta presentación no constituye ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación.

Nota: Las declaraciones relativas a los resultados, precio de la acción o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

# Índice

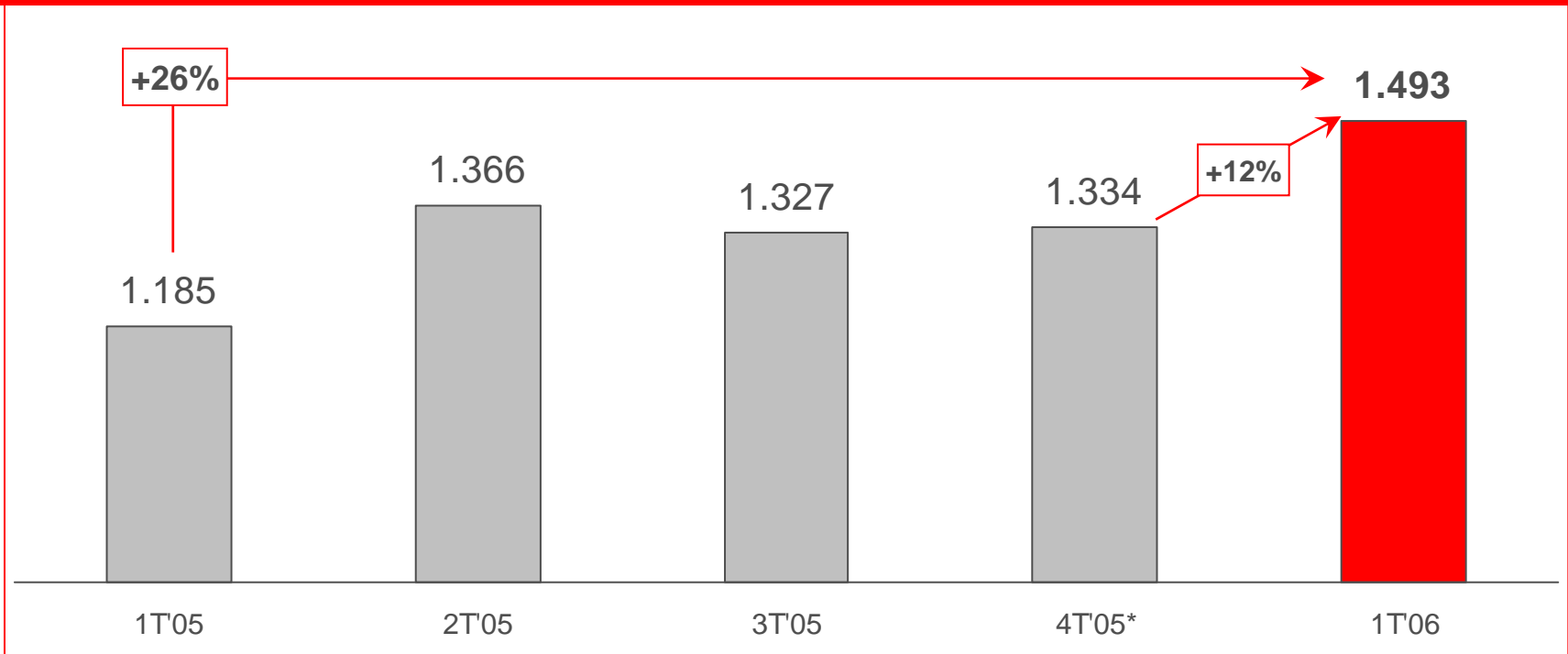
## ■ Evolución Grupo Santander 1T'06

- Evolución áreas de negocio 1T'06
- Conclusiones
- Anexos

# Resultados Grupo 1T'06

Los resultados del primer trimestre ofrecen una positiva evolución que nos lleva a un beneficio récord ...

## Beneficio atribuido ordinario



... y a un beneficio por acción de 0,24 euros, un 26% superior al del primer trimestre de 2005

(\*) No incluye plusvalías extraordinarias

# Resultados Grupo 1T'06

Mill. euros

## UNOS RESULTADOS DE CALIDAD:

Mayores ingresos con crecimiento selectivo de costes permiten absorber mayores provisiones y aumentar un 26% el beneficio

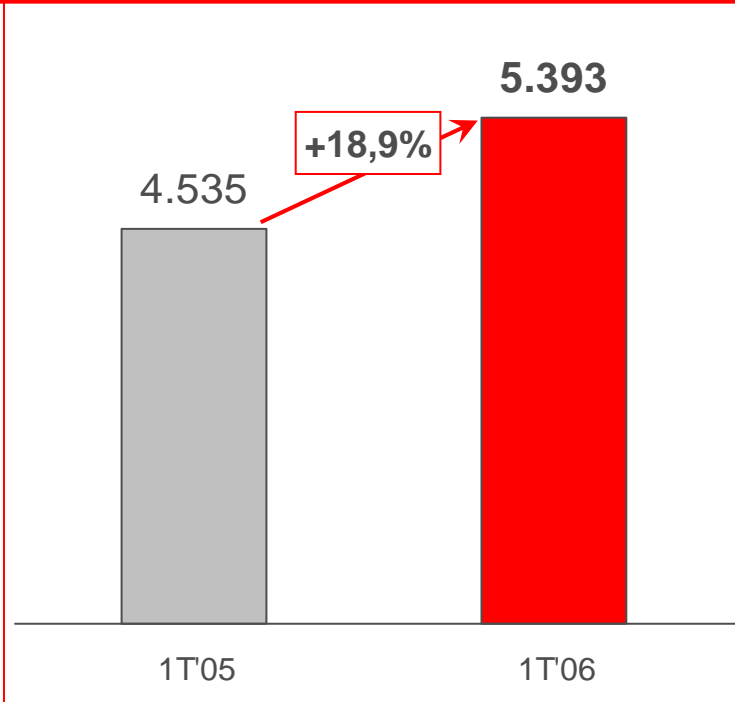
	1T'06	Variación s/ 1T'05	
		Importe	%
Margen ordinario	5.393	+858	+18,9
Costes de explotación	-2.807	-251	+9,8
<b>M. de explotación</b>	<b>2.655</b>	<b>+610</b>	<b>+29,8</b>
Provisiones insolvencias	-501	-218	+77,0
Bº antes de impuestos	2.128	+514	+31,8
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>1.493</b>	<b>+308</b>	<b>+26,0</b>

# Resultados Grupo 1T'06. Margen ordinario

## Mill. euros

**Fuerte aumento de los INGRESOS por  
margen de intermediación y comisiones...**

### Margen ordinario



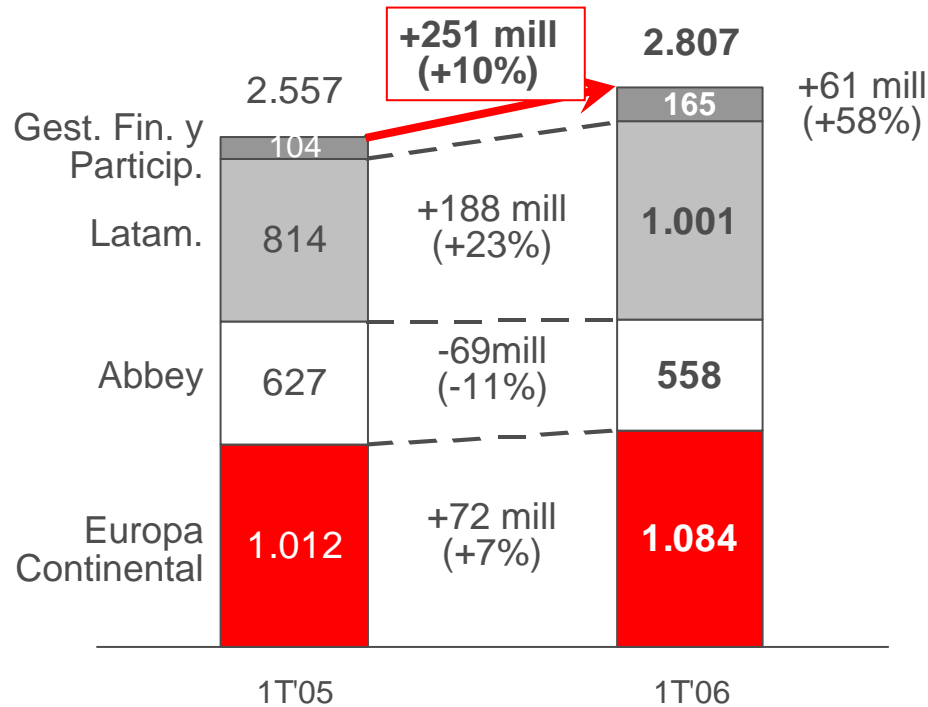
	1T'06	Var. s/ 1T'05	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	2.843	+523	+22,5
Dividendos	50	+13	+36,4
Puesta en equiv.	131	-10	-7,1
Comisiones	1.749	+333	+23,5
Seguros	210	-3	-1,6
<b>M. comercial</b>	<b>4.983</b>	<b>+856</b>	<b>+20,7</b>
ROF	410	+2	+0,6
<b>M. ordinario</b>	<b>5.393</b>	<b>+858</b>	<b>+18,9</b>

# Resultados Grupo 1T'06. Costes

## Mill. euros

... y un crecimiento selectivo de **COSTES** con una excelente evolución en Abbey...

### Costes de explotación



### Variación s/ 1T'05

	Importe	%
--	---------	---

Santander	+6	+1
Banesto	+8	+4
Consumer Finance	+28	+22
Portugal	+3	+2
Brasil*	+79	+25
México*	+43	+23
Chile*	+27	+25

En Gestión Financiera y Participaciones:

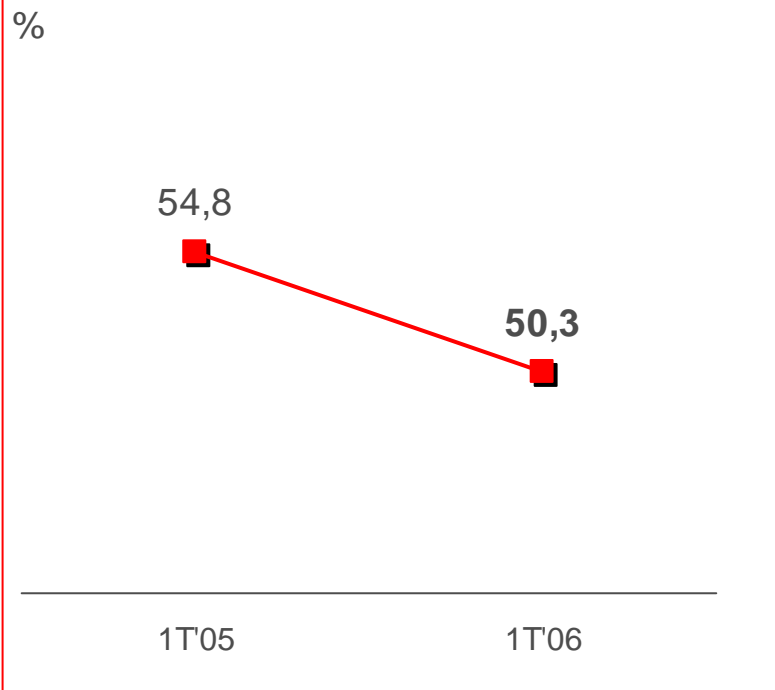
Proy. Corporativos	+20	n.s.
Amort. intangibles Abbey	+38	n.s.

(\* Sin t.c.: Brasil, -6%; México, +7%, Chile, +4%

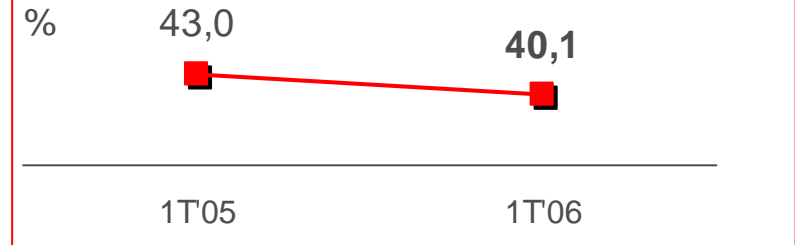
# Resultados Grupo 1T'06. Eficiencia

... que permiten una fuerte mejora de la EFICIENCIA\* en todas las áreas operativas

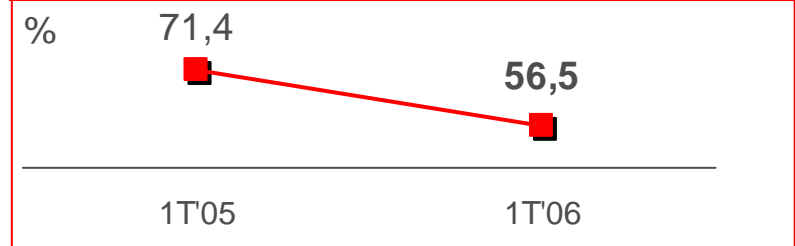
## Ratio de eficiencia del Grupo



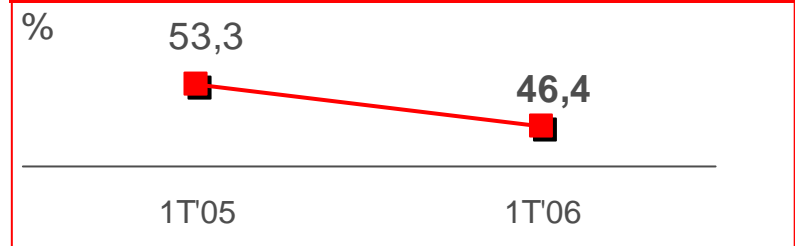
## Europa Continental



## Abbey



## Iberoamérica



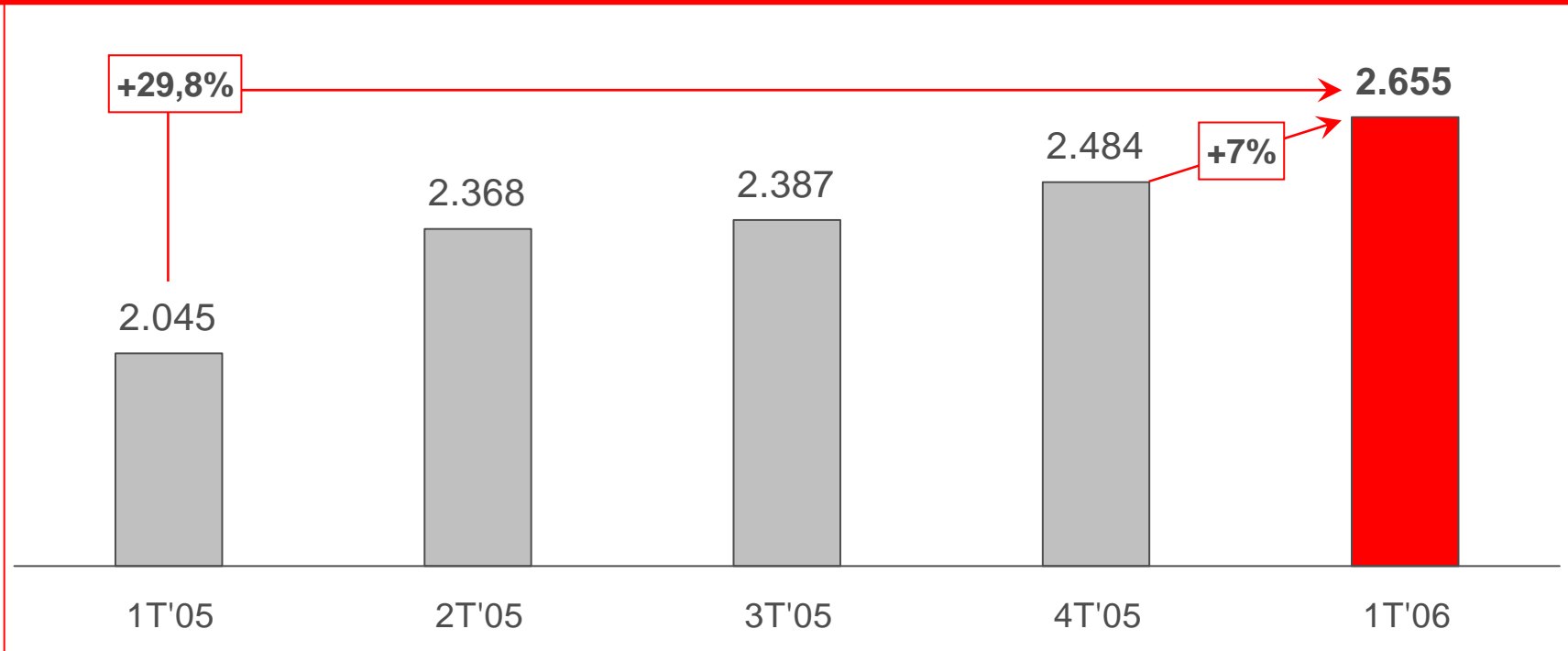
(\*) Con amortizaciones



# Resultados Grupo 1T'06. Margen de explotación

En resumen, una dinámica del negocio del Grupo que se refleja en el crecimiento sostenido del **MARGEN DE EXPLOTACIÓN**

## Evolución del margen de explotación



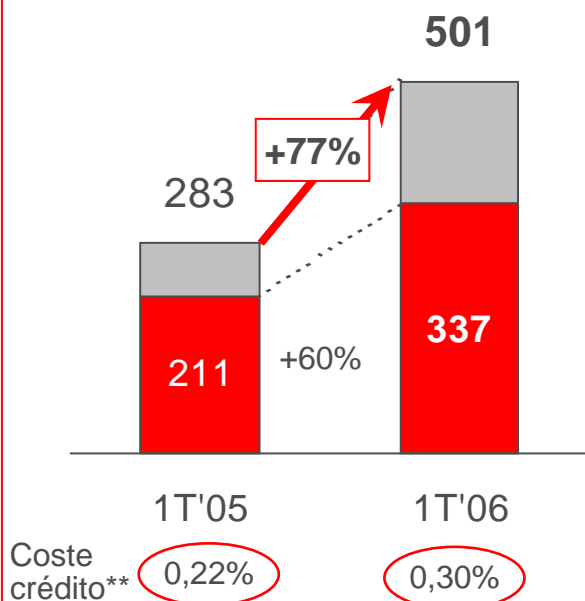
# Resultados Grupo 1T'06. Dotaciones a insolvencias

## Mill. euros

**Aumento de las DOTACIONES por mayores saldos y cambio del mix de negocio hacia segmentos más rentables**

### Dotaciones para insolvencias Grupo

■ Específica\*



### Dotaciones para insolvencias<sup>(1)</sup> por áreas geográficas

	Específica			Genérica		
	1T'06	1T'05	Dif <sup>a</sup>	1T'06	1T'05	Dif <sup>a</sup>
Europa	66	77	-11	164	86	+78
Abbey	83	74	+9	5	-16	+21
LatAm	189	64	+125	-2	5	-7
Resto	-1	-4	+3	5	23	-18
<b>Total</b>	<b>337</b>	<b>211</b>	<b>+126</b>	<b>172</b>	<b>99</b>	<b>+73</b>

(1) No incluye riesgo-país. Dato positivo: dotación; dato negativo: disponible

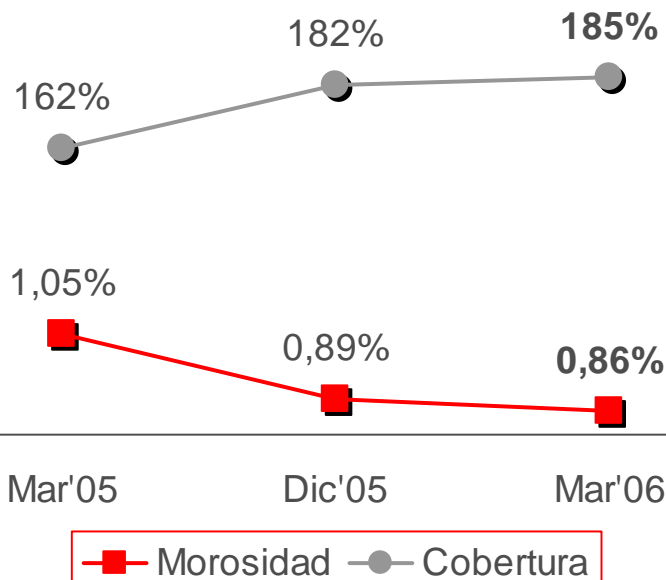
(\*) Las dotaciones para provisiones específicas están minoradas por los activos en suspenso recuperados

(\*\*) Dotación específica neta anualizada / créditos

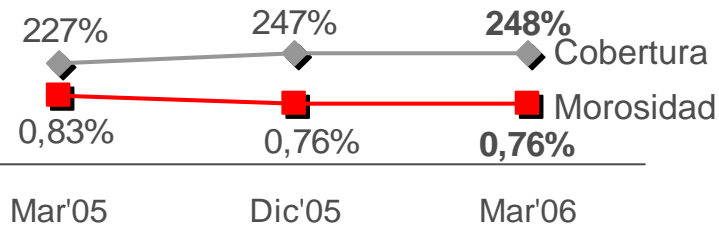
# Resultados Grupo 1T'06. Calidad crediticia

Se mantiene ratio de morosidad en mínimos históricos y una elevada cobertura, compatibles con el cambio de mix de negocio...

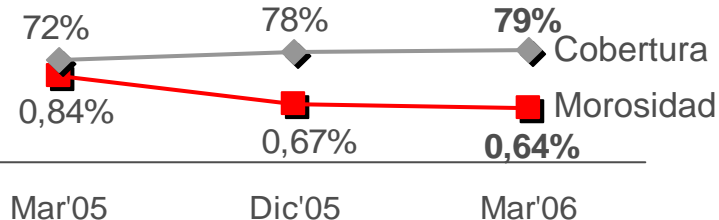
## Morosidad y cobertura



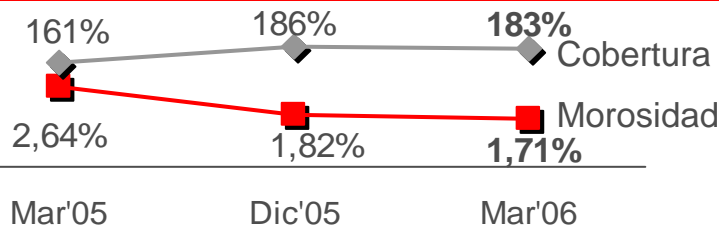
## Europa Continental



## Abbey



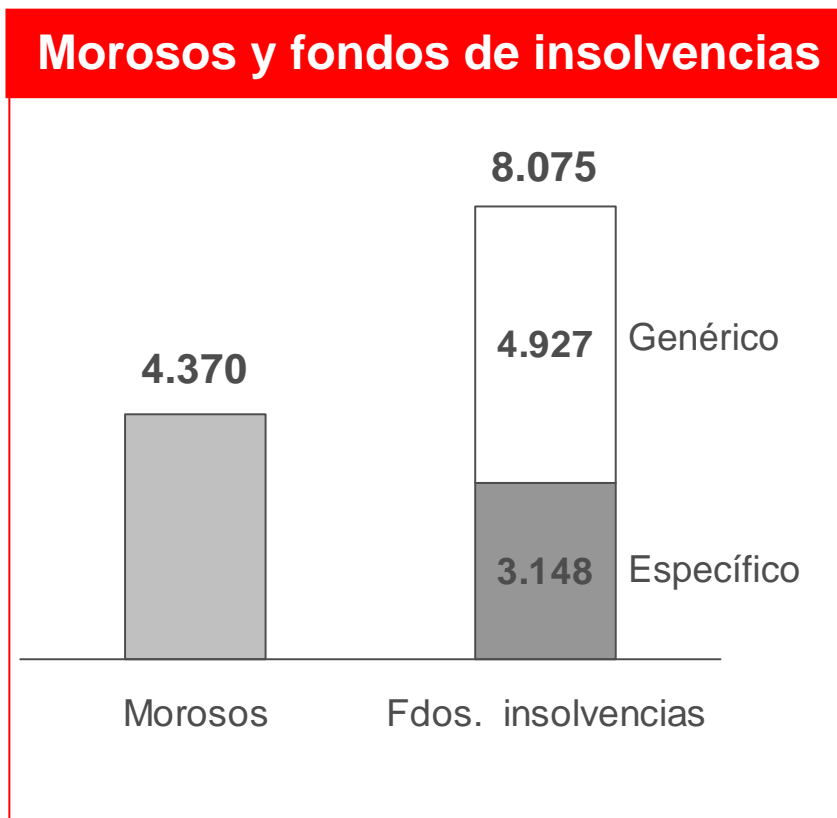
## Iberoamérica



# Resultados Grupo 1T'06. Fondos de insolvencias

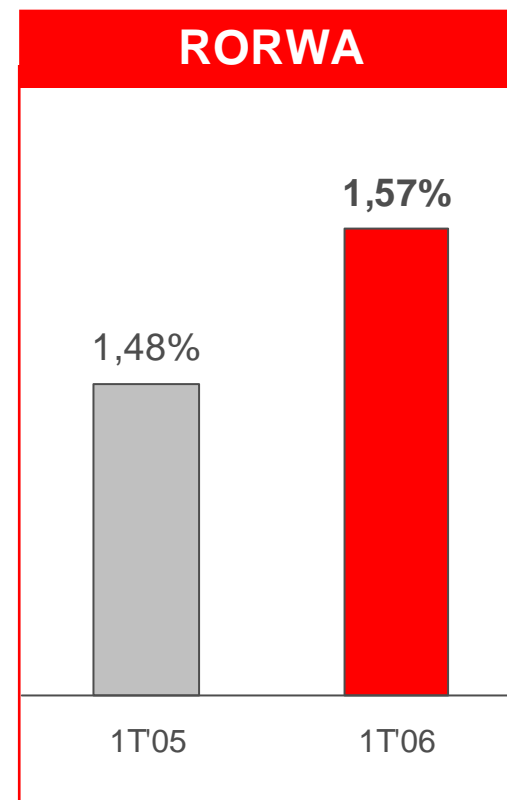
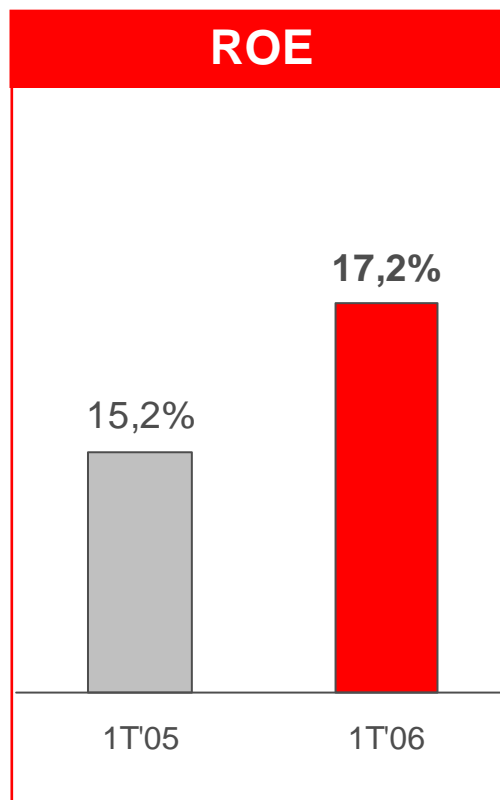
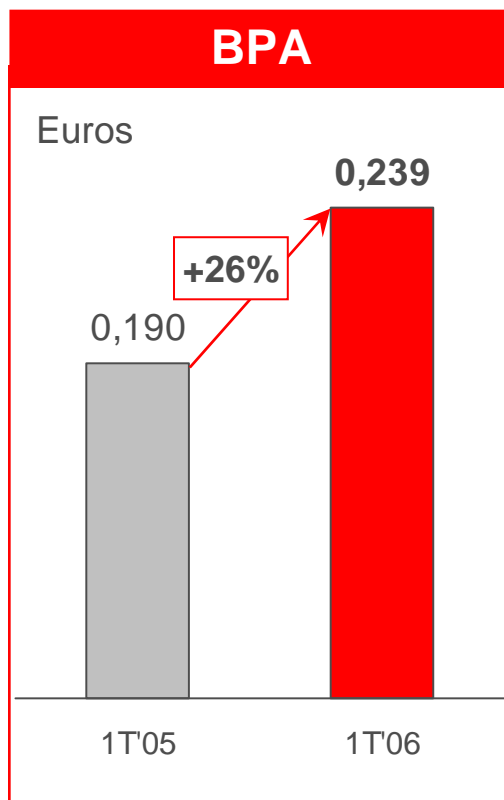
Mill. euros

... y un elevado nivel de fondos de insolvencias, con casi 5.000 millones de fondos genéricos



# Resultados Grupo 1T'06. BPA y rentabilidad

En resumen, crecimiento del 26% en el beneficio por acción, con mejora de la rentabilidad sobre fondos propios y activos en riesgo



Manteniendo el core capital en el entorno objetivo

# Índice

- Evolución Grupo Santander 1T'06

- **Evolución áreas de negocio 1T'06**

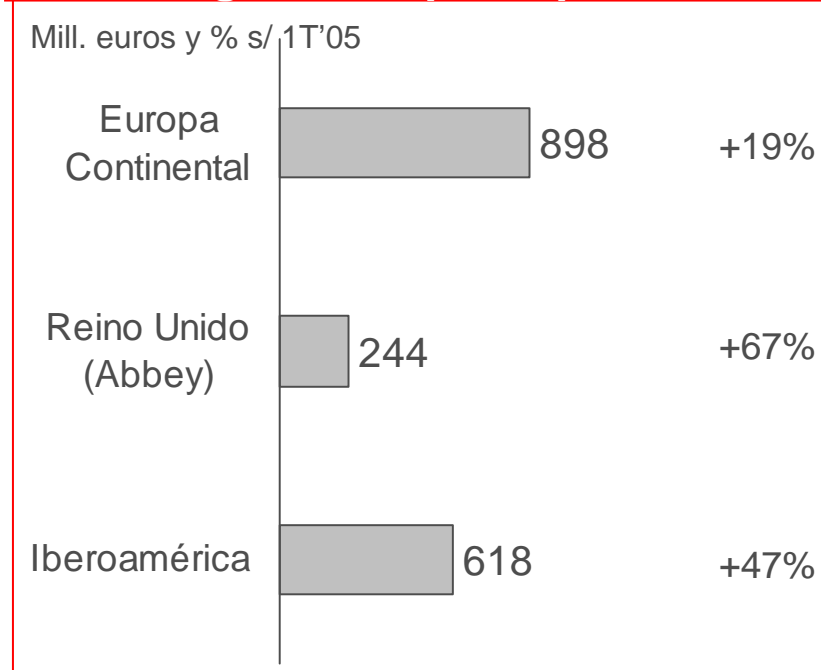
- Conclusiones

- Anexos

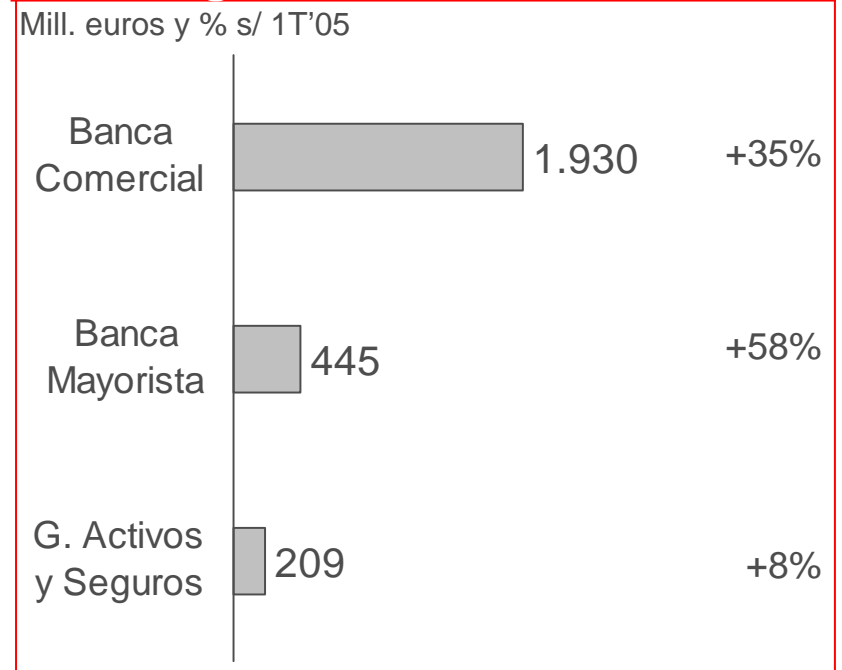
# Resultados 1T'06. Resumen áreas de negocio

**El incremento del beneficio del Grupo es reflejo del fuerte crecimiento en todas las áreas operativas ...**

## Beneficio atribuido por segmentos principales



## Beneficio antes de impuestos por segmentos secundarios



**... sin apoyo de Gestión Financiera y Participaciones (-267 millones de euros de resultado atribuido frente a -134 millones en 1T'05)**

# Evolución de la actividad

**Todas las unidades comerciales siguen ofreciendo fuertes crecimientos en volúmenes**

	Créditos*	Recursos**
Santander	+17%	+10%
Banesto	+22%	+14%
Consumer Finance	+32%	+12%
Portugal	+11%	+5%
<hr/>		
Abbey (£)	+10%	+3%
<hr/>		
Brasil (moneda local)	+36%	+23%
México (moneda local)	+36% ***	+22%
Chile (moneda local)	+21%	+18%

(\*) Sin efecto titulizaciones

(\*\*) Depósitos sin CTAs + F. inversión + Planes pensiones

(\*\*\*) Crédito gestionable

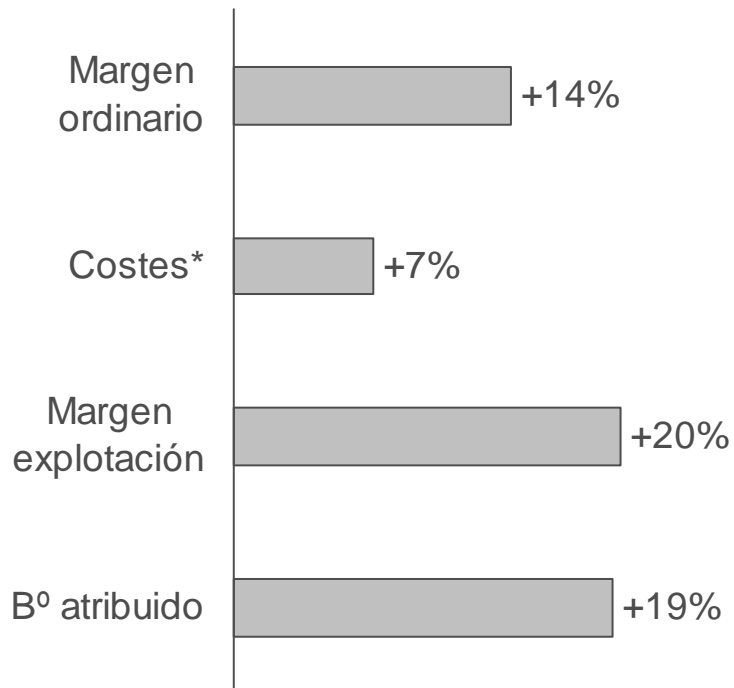


# EUROPA CONTINENTAL

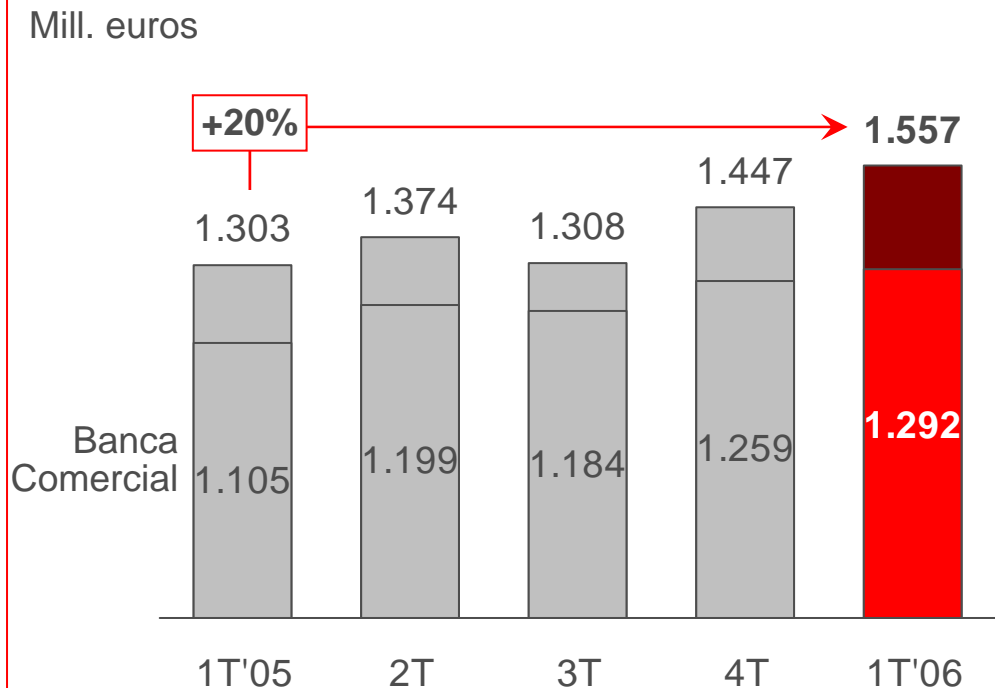
# Europa Continental

**Beneficio de 898 mill. euros, aplicando nuestro modelo de negocio en mercados maduros. Último trimestre, récord**

## Var. % 1T'06 / 1T'05



## Margen de explotación



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Principales unidades Europa 1T'06

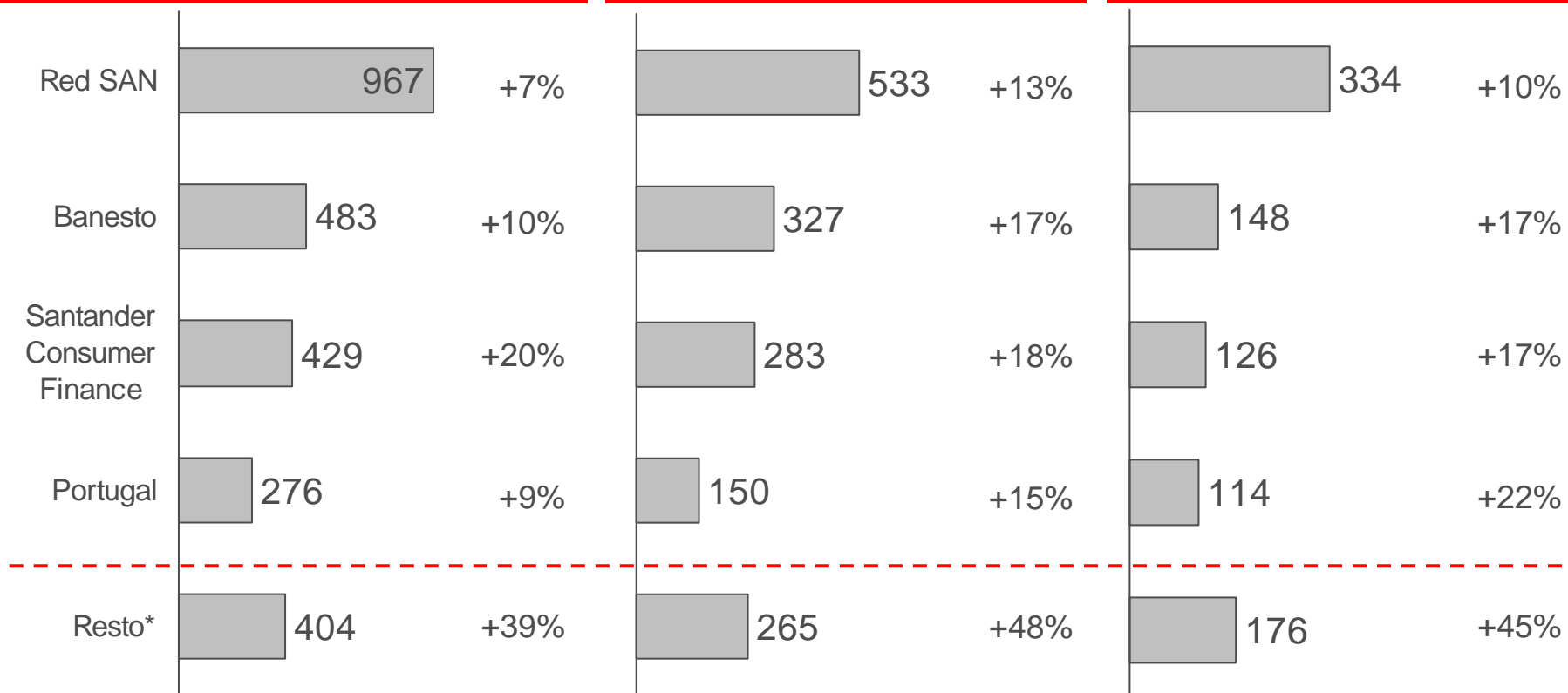
Mill. euros y % s/ 1T'05

**Fuerte crecimiento del margen de explotación y beneficio, muy equilibrado por unidades**

**Margen ordinario:  
2.558 mill.; +14%**

**Margen explotación:  
1.557 mill.; +20%**

**Beneficio atribuido:  
898 mill.; +19%**



(\*) Banif, Gestión de Activos y Banca Mayorista Global

# Red Santander

## Claves de gestión

- **Invirtiendo en clientes:** Plan “Queremos ser tu Banco”

- **Invirtiendo en capacidad comercial** de manera eficiente y rentable

Var % s/1T'05

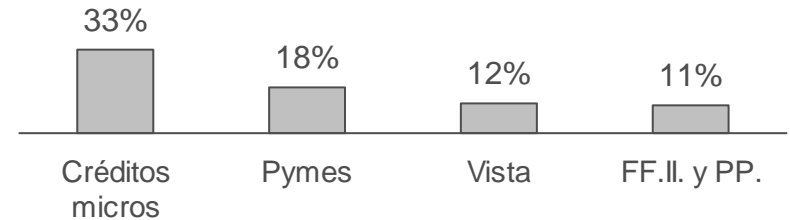


- **Invirtiendo en calidad:** programas específicos (META100)
- Partenón: apoyo tecnológico

## Resultados

- Crecimiento en los productos más rentables:

Var % s/ mar'05



- Aumento moderado ingresos por primer impacto plan “Queremos ser tu Banco”
- Fuerte mejora de la eficiencia (340 p.b.) y crecimiento a dos dígitos del margen de explotación
- Aumento de provisiones por genérica. Coste del crédito disminuye.

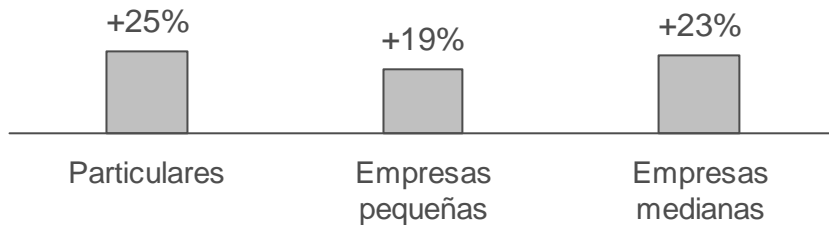
**Invertimos para aumentar nuestra capacidad de generar beneficios futuros, a la vez que presentamos beneficio trimestral record**

# Banesto

## Claves de gestión

- Crecimiento superior al mercado: aumento de cuota de mercado frente a bancos: +0,27 p.b.
- Importante crecimiento en los negocios crediticios de mayores márgenes

Var % s/1T'05



- Planes de expansión comercial y crecimiento en negocios objetivo
  - Consumo y tarjetas
  - Pymes
  - Particulares (Modelo CIMA, cuenta tarifa plana)

## Resultados

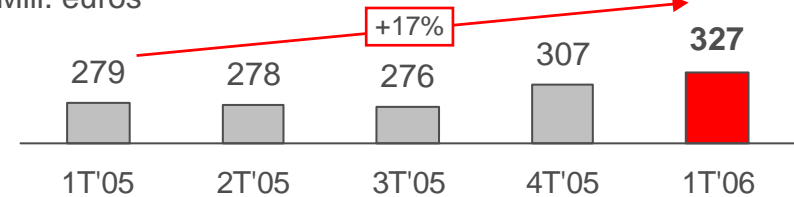
- Aumento a dos dígitos del margen ordinario apoyado en:

Var % s/1T'05



- Fuerte mejora en eficiencia (-307 p.b.)
- Evolución del margen de explotación

Mill. euros



- Provisiones aumentan por genérica, pero mejora el coste del crédito

**En 2006 se mantiene el modelo de crecimiento rentable: beneficio trimestral récord**

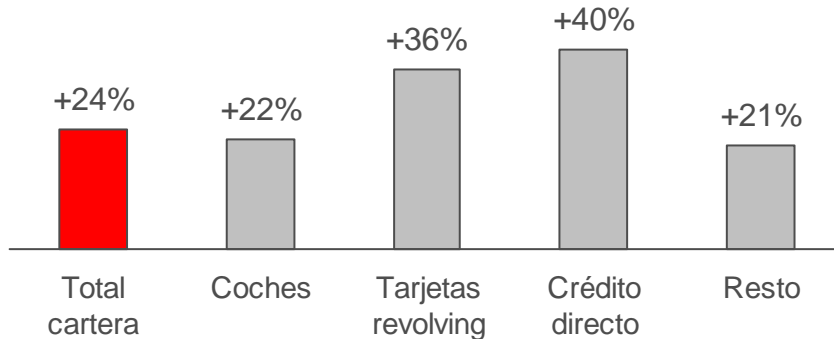
# Santander Consumer Finance

## Claves de gestión

- Fuerte crecimiento en productos de mayores márgenes

Nueva producción crediticia

Var. sobre 1T'05

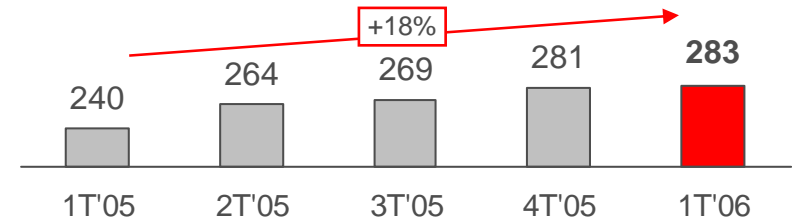


- Primeros pasos integración del negocio en Portugal: Hispamer Portugal + Interbanco

## Resultados

- Crecimiento de ingresos en línea con la actividad
- Aumento de costes básicamente por: cambio de perímetro y proyectos de crecimiento
- Sostenido crecimiento del margen de explotación por trimestres

Mill. euros



- Crecimiento provisiones en línea con la actividad

**El modelo de negocio funciona con excelentes resultados:  
Trimestre récord en ingresos, margen de explotación y beneficio**

# Portugal

## Claves de gestión

- En créditos, fuerte crecimiento de particulares y pymes

Var. saldos s/ 1T'05



- Captación en fondos de inversión y seguros de capitalización
- Aumento de cuota de mercado

Var. s/ 1T'05

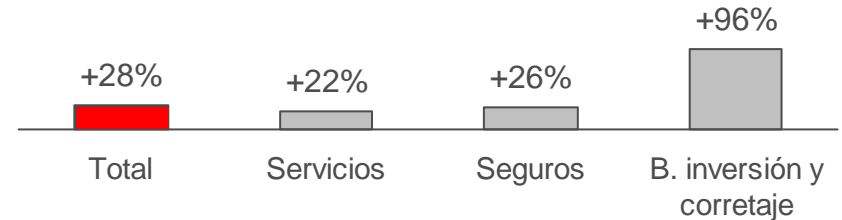


- Plan de expansión: 48 aperturas en 12 meses

## Resultados

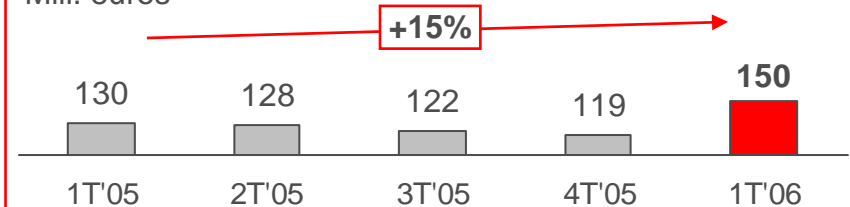
- Buen crecimiento de ingresos por comisiones

Var. s/ 1T'05



- Fuerte mejora de la eficiencia (296 p.b.)
- “Salto” en margen de explotación

Mill. euros



**En 2006 se mantiene el modelo de mayores ingresos con costes planos: ingresos, margen de explotación y beneficio trimestral récord**

# REINO UNIDO – ABBEY

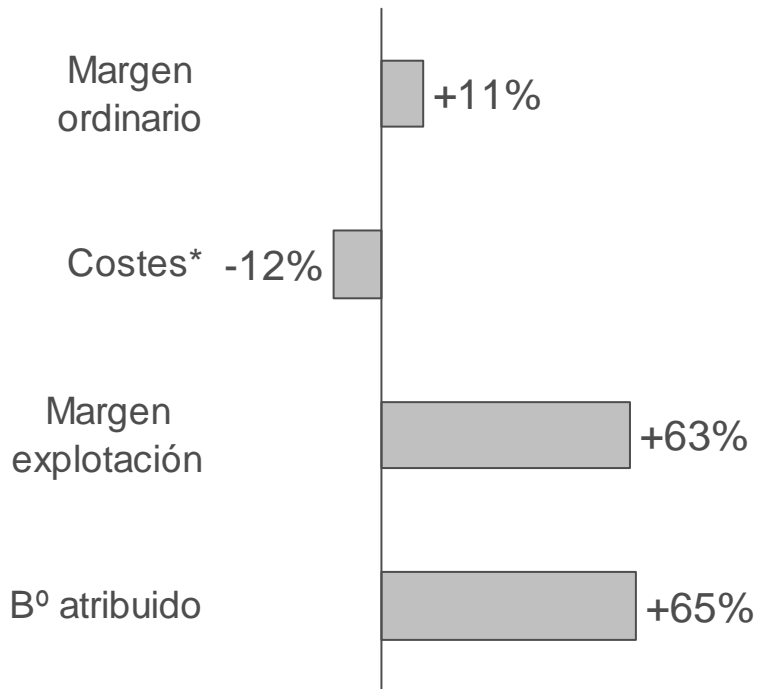


# Reino Unido – Abbey

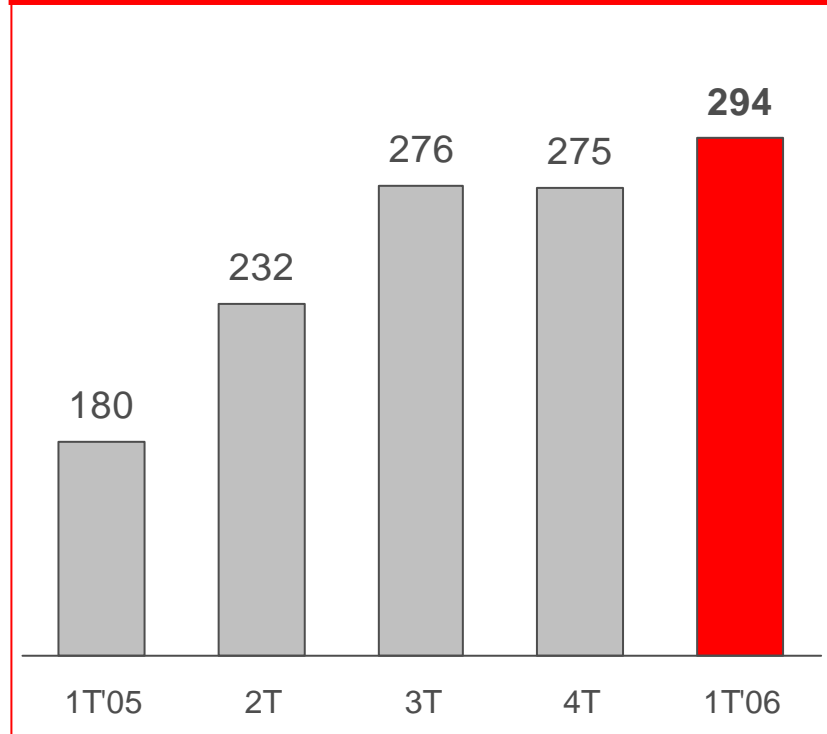
## Mill. £

**Cumpliendo el plan en ingresos y gastos.  
Beneficio atribuido al Grupo de 167 mill. £ (244 mill. euros)**

### Var. 1T'06 / 1T'05



### Margen de explotación



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Abbey

## Claves de la gestión

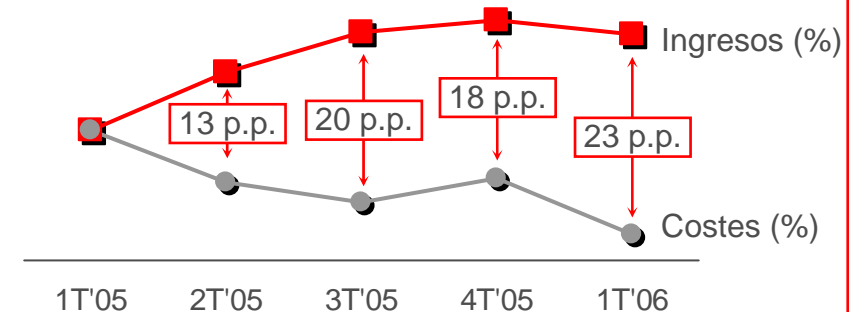
- Esfuerzos en mejorar calidad y rentabilidad de ventas
- Gestión activa de precios / volúmenes
- Producción: en otro nivel sobre 1T'05 y mejorando s/ 4T'05 en productos básicos:
  - Hipotecas, depósitos, préstamos personales (UPLs) ...
  - Apertura de 106.000 cuentas corrientes (+10% s/1T'05 y 14% s/4T'05)
- Plantilla, reducción prevista en 2006: 2.000 empleados. En 1T'06: -600
- Plan de tecnología en calendario. Inicio implantación herramientas de gestión

## Resultados

- Crecimiento de los stocks en balance:  
Var. saldos s/ 1T'05. Negocio retail en £ y criterio local



- La evolución de ingresos y costes nos permite seguir “abriendo las mandíbulas”:



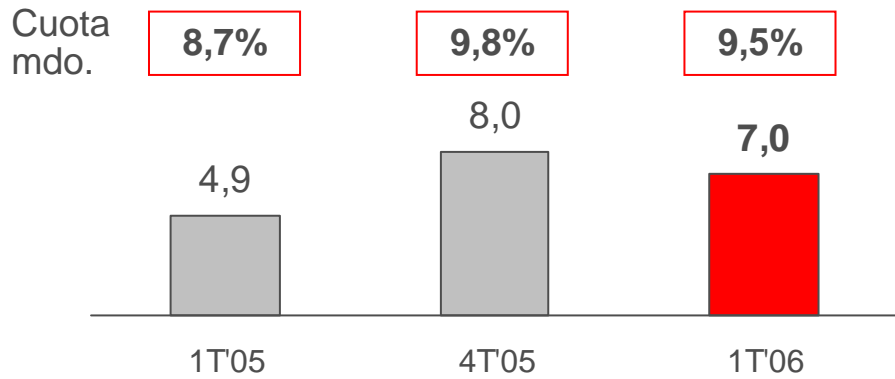
- Aumento de dotaciones en 1T: +£20 mill. (hipotecas: +£4 mill.; UPLs: +£12 mill.)

**Un comienzo de año en línea con las previsiones de 2006**

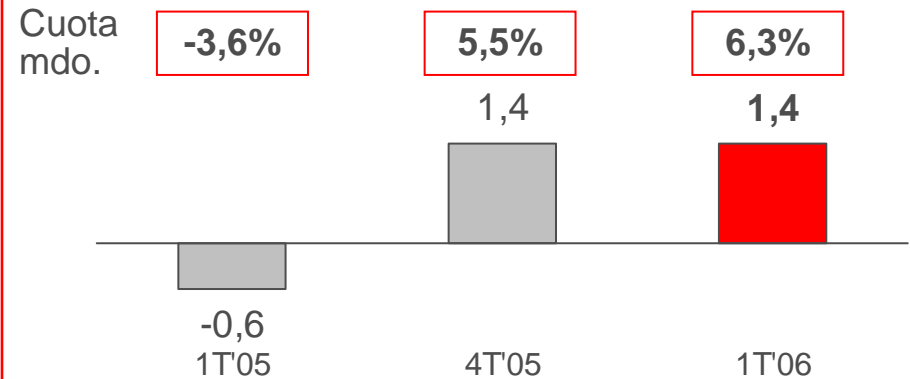
# Abbey. Evolución del negocio - producción

Miles mill. £

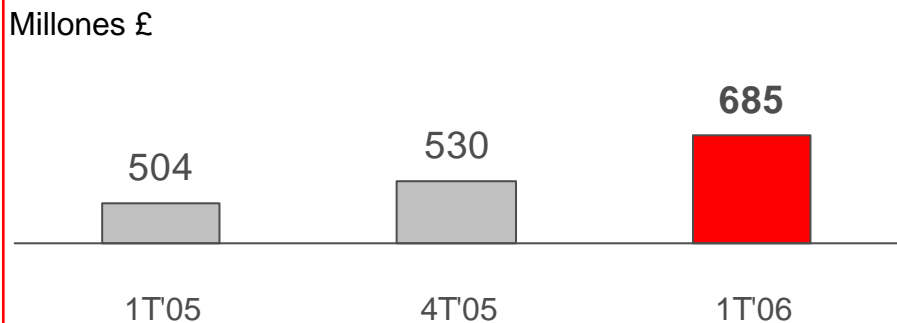
## Producción bruta hipotecas



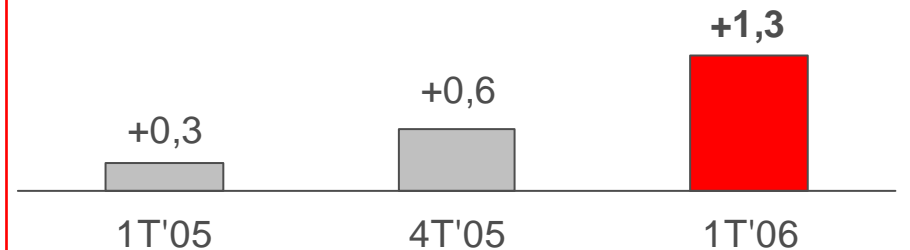
## Producción neta hipotecas



## Prod. bruta préstamos personales



## Flujo neto de ahorro



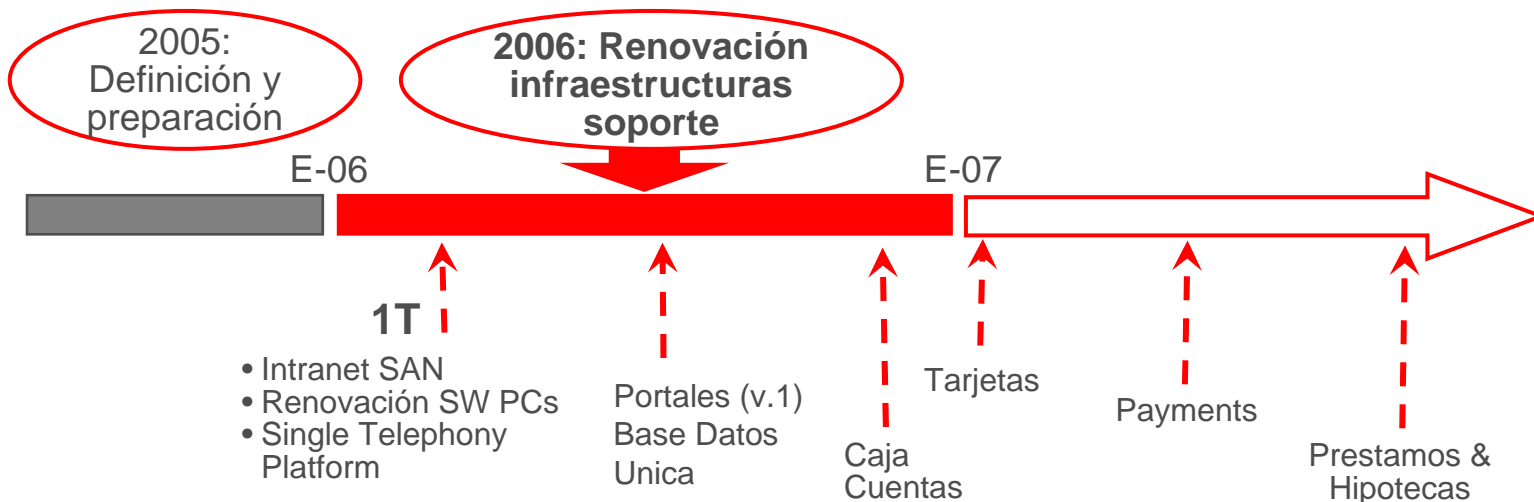
# Abbey. Situación comercial

## Situación comercial

<b>Productos</b>	<b>Hipotecas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aumento de ingresos</li> <li>■ Mejora cuota producción neta de préstamos sobre 4T'05</li> </ul>
	<b>Ahorro e "investments"</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Manteniendo ingresos en ahorro</li> <li>■ Traslado de flujos hacia negocio más rentable: de ahorro a investments</li> </ul>
	<b>Cuentas corrientes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Elevada captación de "switchers" (transaccionales)</li> <li>■ Se necesita tiempo de maduración</li> </ul>
	<b>Préstamos personales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Producción de marca Abbey estable</li> <li>■ Revisión de estrategia en cahoot: aumento de precios</li> </ul>
	<b>Tarjetas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Acuerdo con MBNA</li> </ul>
<b>Medios</b>	<b>Empleados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mejora en la productividad de los empleados autorizados para vender:               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Productos vendidos por asesor bancario: &gt; 40% s/ 1T '05</li> <li>– N° de aplicaciones por asesor hipotecario: &gt; 50% s/ 1T '05</li> </ul> </li> </ul>
	<b>Oficinas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mejora en los sistemas de información con la implementación de los primeros módulos de Partenon</li> </ul>

# Abbey - Mejora tecnológica

- 1T'06 en línea con el plan de implantación de Partenón



- **Disponible el MIS Branch en Abbey permitirá mejorar la productividad de las oficinas**
  - Gestión de la producción en oficinas con información diaria de volúmenes y precios
  - Balances por oficina (en términos de volumen)
- **Próximos pasos de mejora a la productividad comercial (2T y 3T'06):**
  - Implantación de la Agenda comercial
  - Extensión del MIS a todos los canales y productos

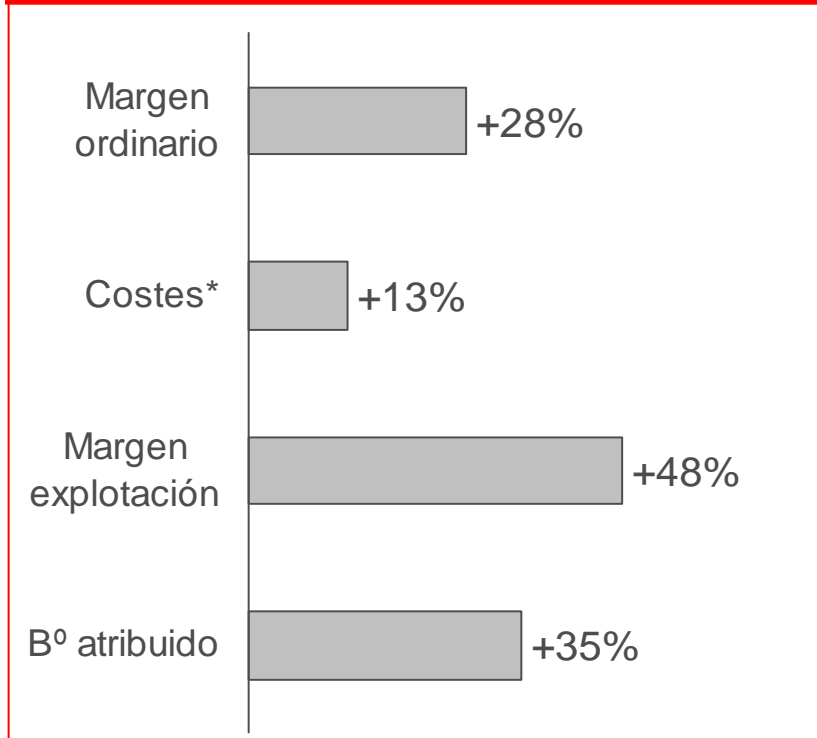
# IBEROAMÉRICA

# Total Iberoamérica

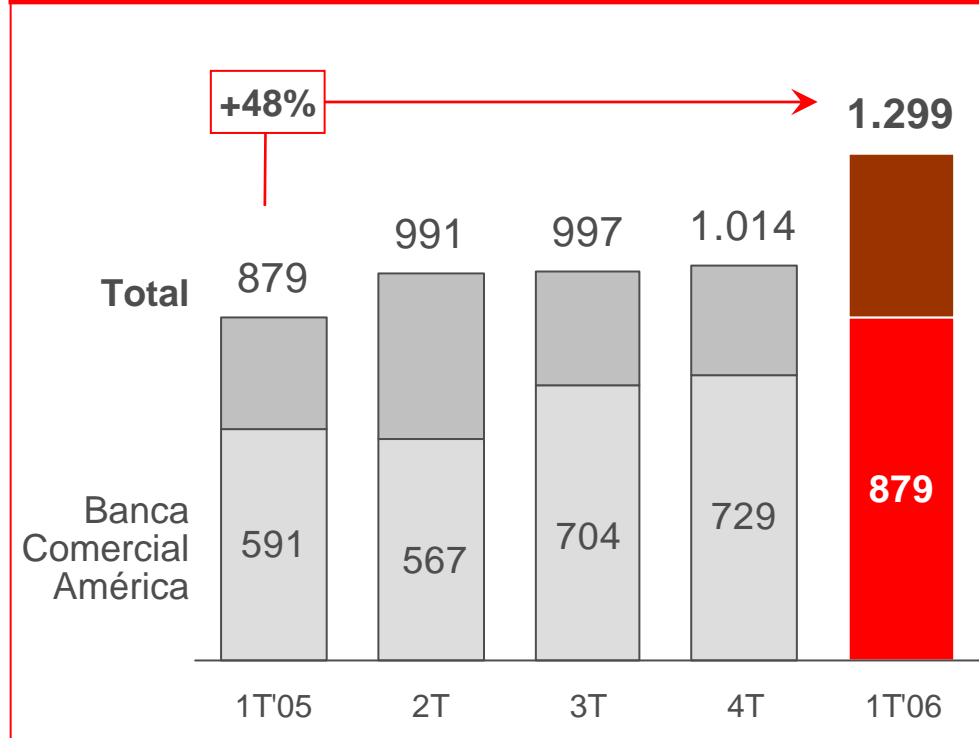
## Mill. US\$

**Iberoamérica en momentum de crecimiento. Último trimestre récord en ingresos, margen de explotación y beneficio (743 mill. US\$)**

### Var. 1T'06 / 1T'05



### Margen de explotación

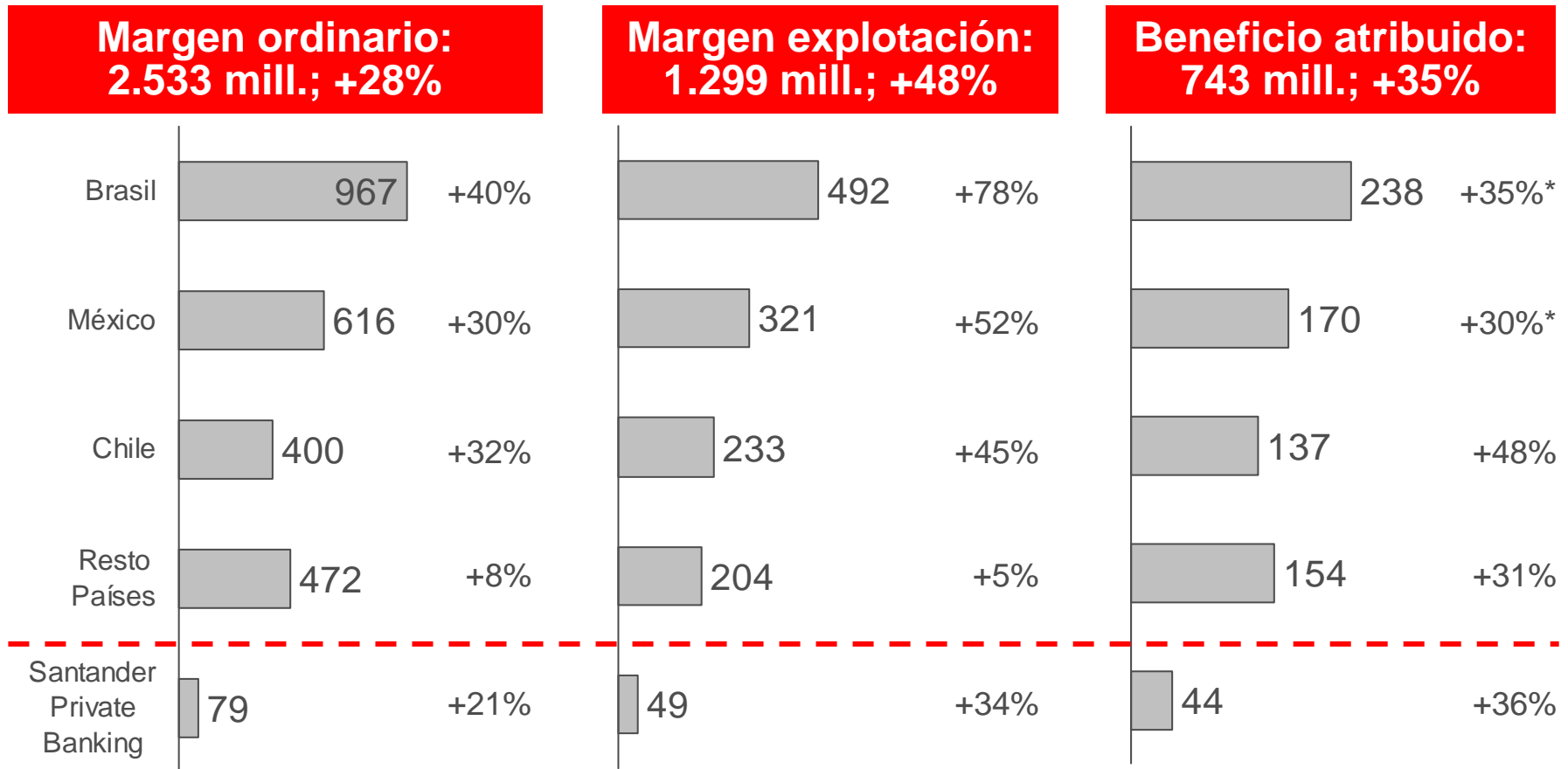


(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Principales países Iberoamérica 1T'06

## Mill. US\$ y % s/ 1T'05

**Fuerte crecimiento de ingresos con costes bajo control en todos los países.  
Aumento de dotaciones por expansión y cambio de mix**



(\*) Incidencia efecto fiscal. BAI de Brasil: +45%; BAI de México: +50%



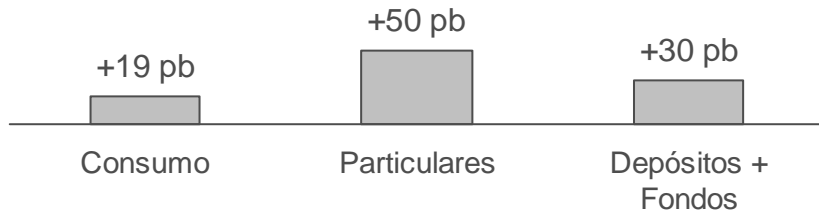
# Brasil. Aspectos clave del trimestre

## Entorno macro y financiero

- Entorno favorable: sólidos fundamentos macro y fuerte crecimiento del negocio bancario brasileño
  - Créditos: +20%; Depósitos: +20% (\*)

## Actividad

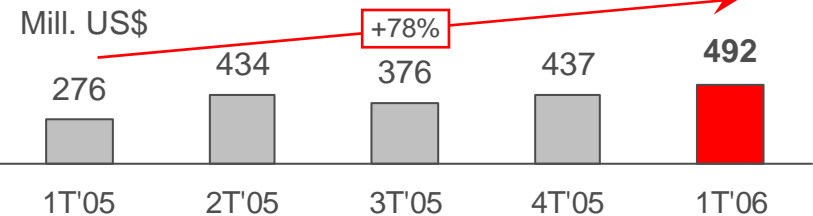
- Aumento del nº de clientes y vinculados
- Crecimiento de pymes y activación empresas
- Volúmenes aumentan por encima de lo previsto: aumento cuota en productos clave



- Integración tecnológica finalizada en abril: mejora potencial futuro

## Resultados

- Trimestre récord en ingresos por margen de intermediación (+51%) y comisiones (+57%)
- Menores ROF: no hemos vendido carteras (en 1T'05, sí) y tenemos más plusvalías no realizadas
- Mejora de la eficiencia. Gastos + amortizaciones disminuyen el 6% en moneda local
- “Salto en margen de explotación”



- Aumento provisiones: fuerte crecimiento de la inversión con cambio mix
- Aumento presión fiscal del 29% al 34%

**La integración tecnológica unida a mayores ritmos de crecimiento nos hace ser más positivos respecto a las previsiones indicadas anteriormente**

(\*) Crecimientos negocio en moneda local

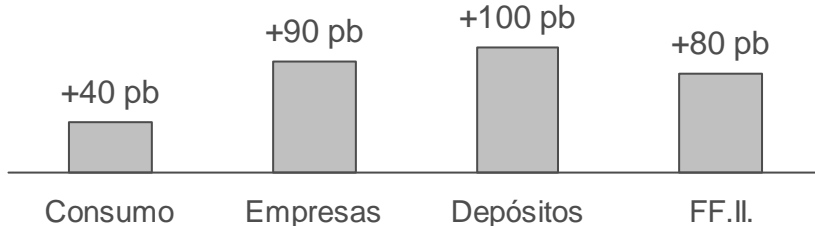
# México. Aspectos clave del trimestre

## Entorno macro y financiero

- Entorno macro favorable, con fuerte crecimiento del negocio bancario mexicano:
  - Crédito: +29%; Ahorro: +17% (\*)

## Actividad

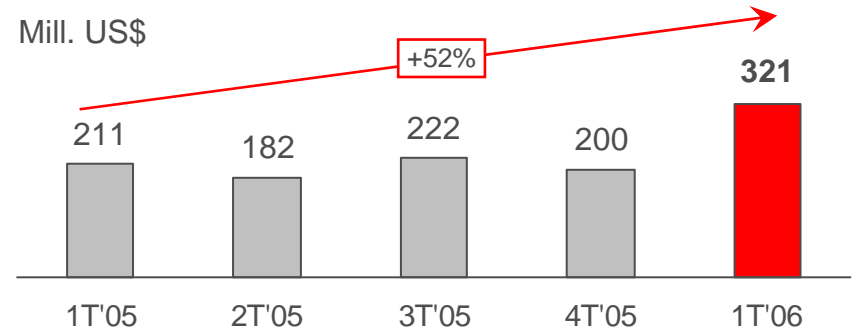
- Aumento nº de clientes y vinculación: nómina y tarjeta de crédito: palancas de crecimiento
- Aumento cuota productos clave



- Mejor composición cartera crédito

## Resultados

- Trimestre récord en ingresos por margen de intermediación y comisiones
- Fuerte mejora de la eficiencia. Gastos algo por debajo de la previsión
- “Salto” en margen de explotación



- Aumento provisiones según previsto: cambio mix y normalización coste del crédito
- Impuestos: hacia la normalización (1T'05 3%; 1T'06: 16%. Hacia el 30% en 2007/08)

**Crecimiento sólido y rentable del negocio comercial, que se traduce en fuertes incrementos del margen de explotación y beneficio**

(\*) Crecimientos negocio en moneda local

# Chile. Aspectos clave del trimestre

## Entorno macro y financiero

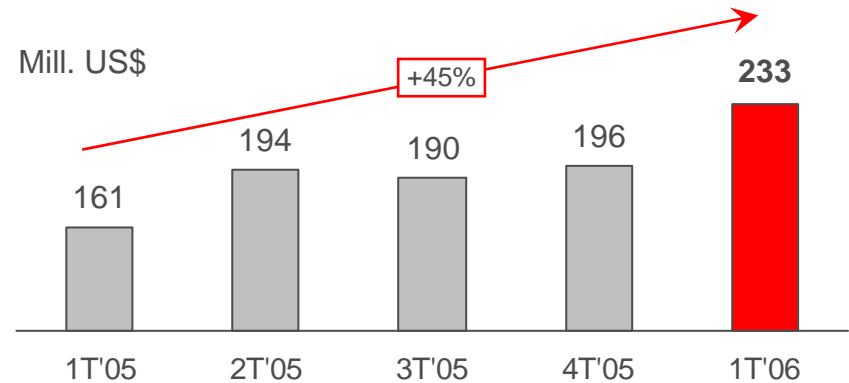
- Entorno favorable, con notable crecimiento del negocio bancario chileno:
  - Crédito: +16%; Ahorro: +18% (\*)

## Actividad

- Crecimiento en retail: aumento n° de clientes y vinculación
  - Aumento cuota productos clave
- 
- | Categoría          | Aumento (pb) |
|--------------------|--------------|
| Consumo            | +50 pb       |
| Hipotecas          | +130 pb      |
| Depósitos + FF.II. | +90 pb       |
- Mejora en eficiencia permite financiar plan de expansión
  - Gestión activa de la morosidad. Ratios mejoran

## Resultados

- Trimestre récord en ingresos por margen de intermediación (+31%) y comisiones (+42%)
- Gastos creciendo algo más que la inflación y fuerte mejora (-600 p.b.) de la eficiencia (41,0%)
- “Salto” en margen de explotación:



- Provisiones crecen por fuerte aumento crédito retail y normalización prima de riesgo

**Los sólidos resultados del trimestre, con un beneficio récord de 137 mill. US\$, reflejan la fortaleza de la franquicia y nuestra estrategia**

(\*) Crecimientos negocio en moneda local

# Resto de Iberoamérica

## Beneficio atribuido por unidades

Mill. US\$	1T'06	Var. % s/1T'05
Venezuela	51	+15,9
Argentina	47	+212,9
Colombia	22	+11,7
Puerto Rico	9	-58,6
Otros	26	+37,4
<b>Sub-total</b>	<b>154</b>	<b>+30,5</b>
<b>Santander Private Banking</b>	<b>44</b>	<b>+36,3</b>
<b>Total</b>	<b>198</b>	<b>+31,8</b>

## Puntos a destacar

### Argentina

- Entorno económico hacia la normalización
- El Grupo ha reducido la exposición al sector público
- Buena evolución del negocio con clientes privados: fuertes aumentos del margen de intermediación (+26%) y comisiones (+38%)

### Santander Private Banking

- Activos bajo gestión: 25.000 millones de dólares (+3.400 millones en doce meses)
- Ingresos recurrentes con reducido consumo de capital

# NEGOCIOS GLOBALES

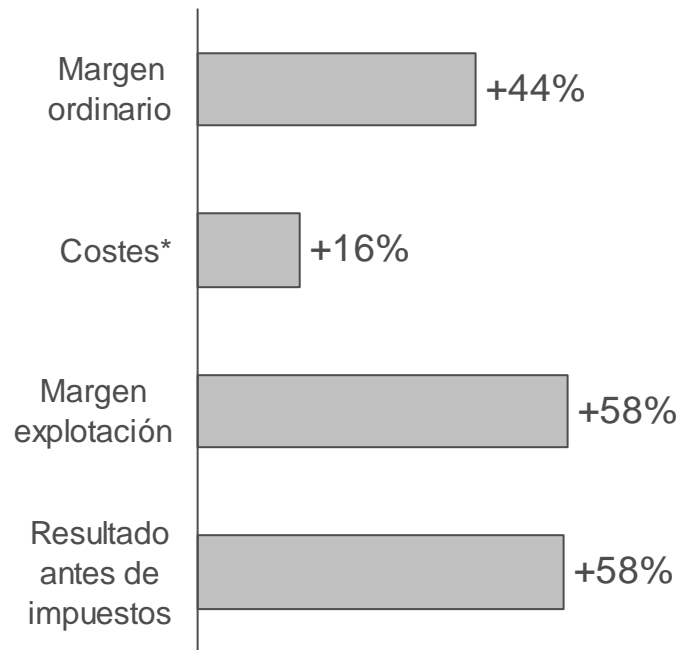
# Banca Mayorista Global

## Mill. euros

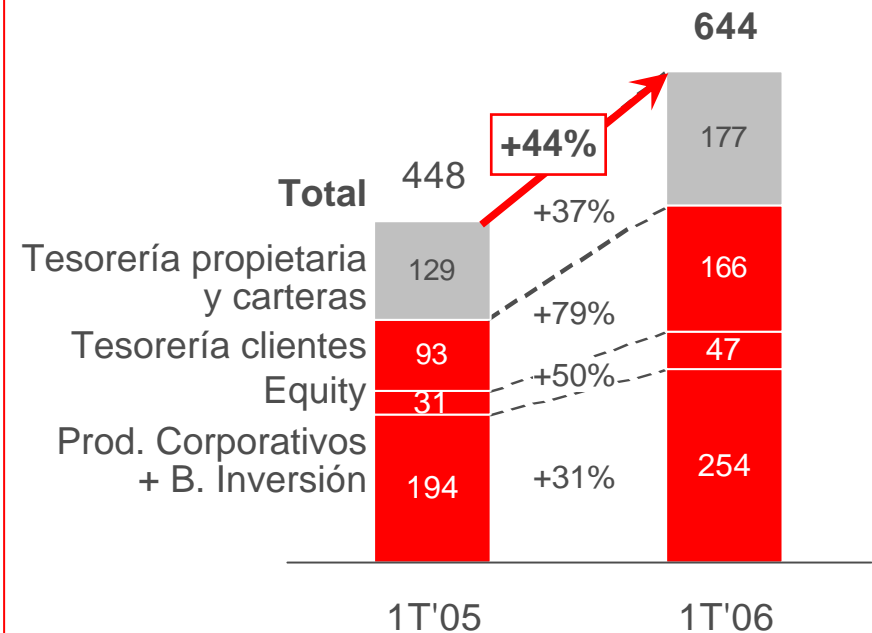
Mayor actividad con clientes y evolución positiva de los mercados

### Aportación BAI: 445 mill. euros

Var. 1T'06 / 1T'05



### Desglose del margen ordinario



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Banca Mayorista Global

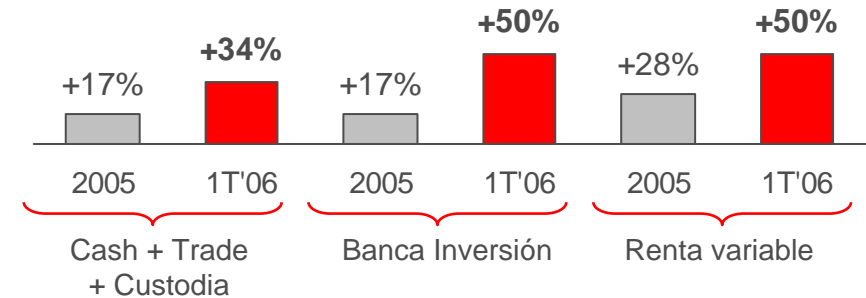
## Claves de gestión

- Avanzando en la visión global del negocio
  - Ampliación del Modelo de Relación Global con Clientes (66 nuevos clientes)
  - Extensión SGC a países Iberoamérica (1T'06 en Chile)
  - Proyecto Atlántico: crecimiento Project Finance en Europa y EE.UU.
- Proyecto Transaccionalidad: objetivo recuperar cuota de mercado en mercados “core”
- Foco en generación de ingresos de clientes: mayor recurrencia

## Resultados

- Crecimiento en margen ordinario apoyado en:
  - Ingresos productos valor añadido

Var. sobre mismo período año anterior



- Tesorería: buen trimestre mercados y elevado crecimiento ingresos de clientes (SGC, SGM)  
Ventas clientes = +79% s/ 1T'05

- Mayores gastos por lanzamiento proyectos y tipos de cambio, pero mejorando en eficiencia

**Fuerte crecimiento de los ingresos lleva beneficio trimestral récord**

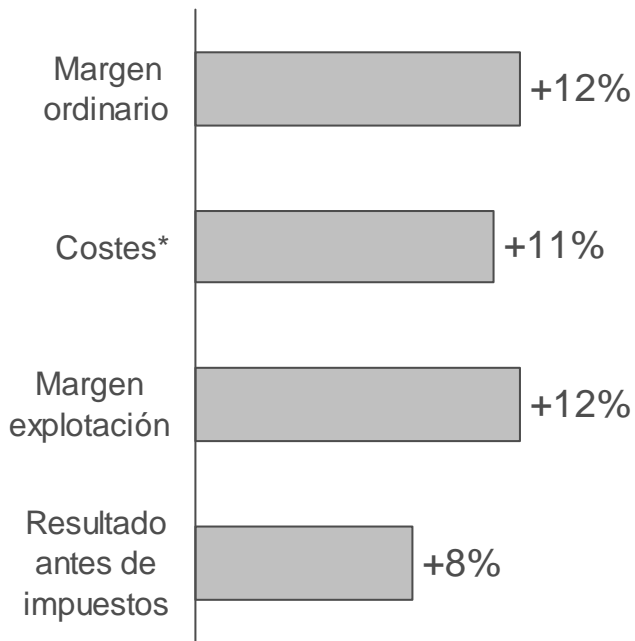
# Gestión de Activos y Seguros

## Mill. euros

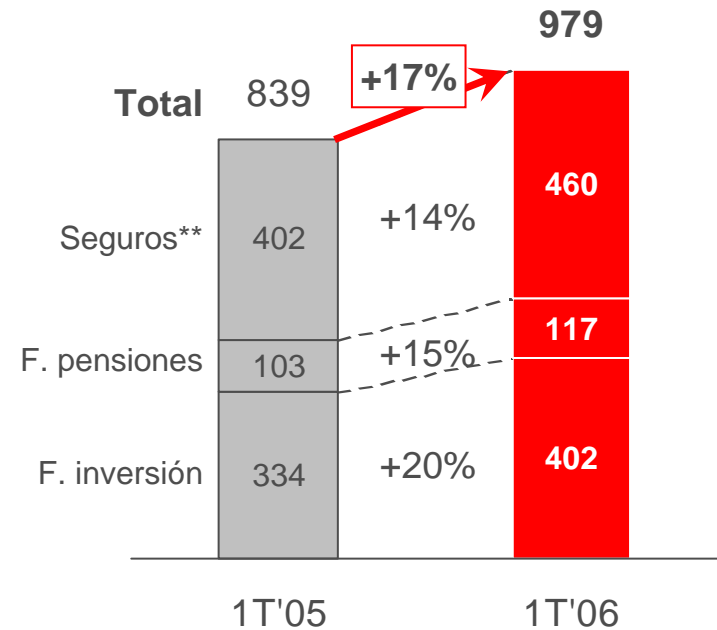
### Trimestre récord en generación de ingresos y beneficio aportados al Grupo

#### Aportación del segmento BAI: 209 mill. euros

Var. 1T'06 / 1T'05



#### Aportación del negocio: ingresos totales al Grupo



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

(\*\*) Comisiones + actividad de seguros



# Gestión de Activos y Seguros. Claves del trimestre

## Gestión de activos

- **Avances en la construcción de una plataforma operativa y tecnológica única (mejora de eficiencia):**
  - Unificación inicial de los negocios de Asset Management en Europa (back / front office)
- **Expansión internacional:** proyectos de distribución de producto propio en Europa
- **Comercialización de fondos alternativos en España** (nueva legislación)

## Seguros

- **Fusión Santander Seguros + Banesto Seguros**
  - Compañía única con vocación europea
  - Economías de escala en la fabricación y gestión de productos
- **Potenciar venta de productos propios frente a los asegurados con terceros**
- **Gestión global del reaseguro**
- **Seguros Abbey**
  - Impacto negativo negocio “with profit”
  - Impulso ventas en oficinas y canales directos: investments

**Avanzando en un negocio global de alta estabilidad, rentabilidad y bajo consumo de capital**

# Índice

- Evolución Grupo Santander 1T'06
- Evolución áreas de negocio 1T'06

## ■ Conclusiones

- Anexos

# Conclusiones

1. Trimestre récord, con resultados de elevada calidad
2. Fuerte crecimiento en todas las áreas operativas (geográficas y por negocio)
3. Aumento del negocio con clientes e inversión para seguir creciendo en el futuro
4. Mejora de eficiencia, rentabilidad y calidad crediticia
5. Manteniendo niveles objetivo de ratios de capital
6. Se continúa avanzando en Proyectos de expansión en todas las Unidades

**Un trimestre muy positivo para el Grupo que nos hace ser optimistas para superar nuestras previsiones iniciales en el conjunto del ejercicio**

# Índice

- Evolución Grupo Santander 1T'06
- Evolución áreas de negocio 1T'06
- Conclusiones

## ■ Anexos

# Europa Continental. Eficiencia (%)

## Red Santander



1T'05

1T'06

## Banesto



1T'05

1T'06

## Santander Consumer



1T'05

1T'06

## Portugal

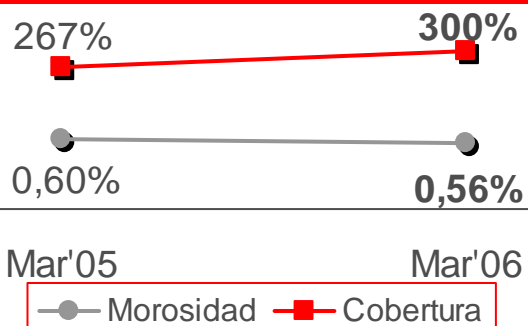


1T'05

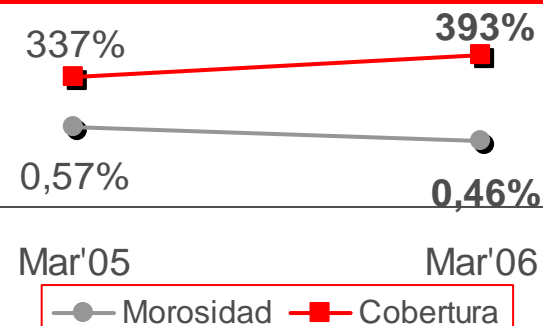
1T'06

# Europa Continental. Morosidad y cobertura

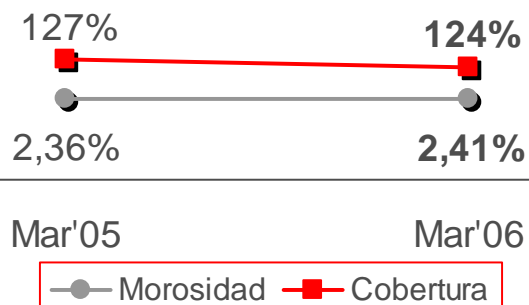
## Red Santander



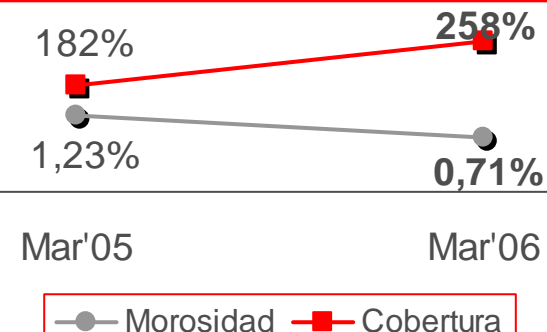
## Banesto



## Santander Consumer

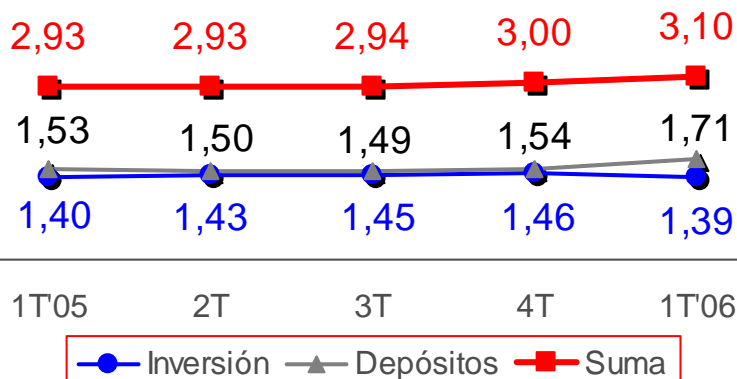


## Portugal

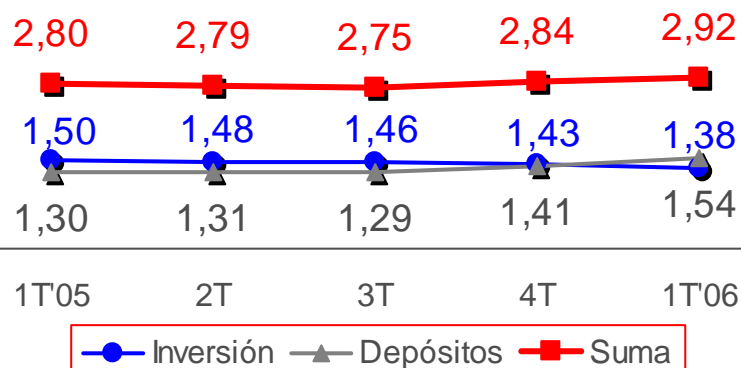


# Spreads principales unidades Europa Continental (%)

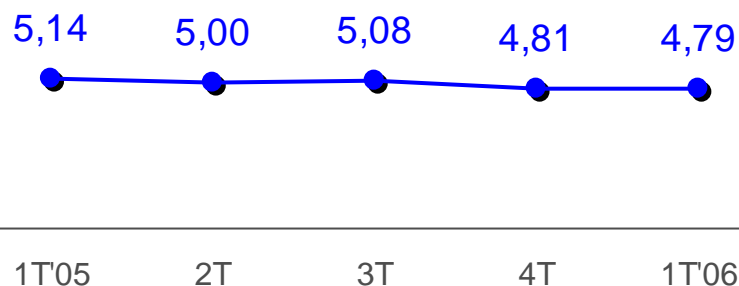
## Red SAN



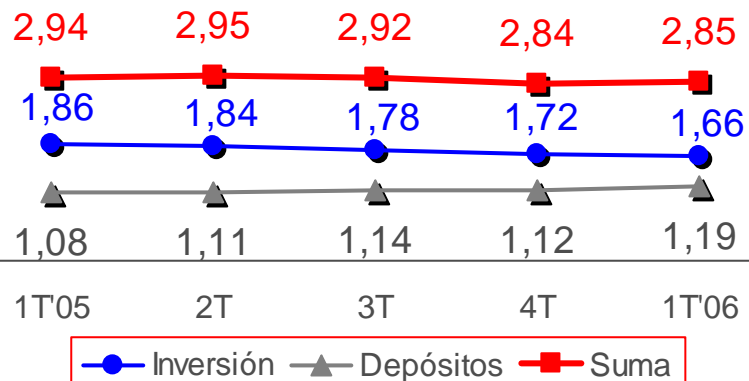
## Banca Comercial Banesto



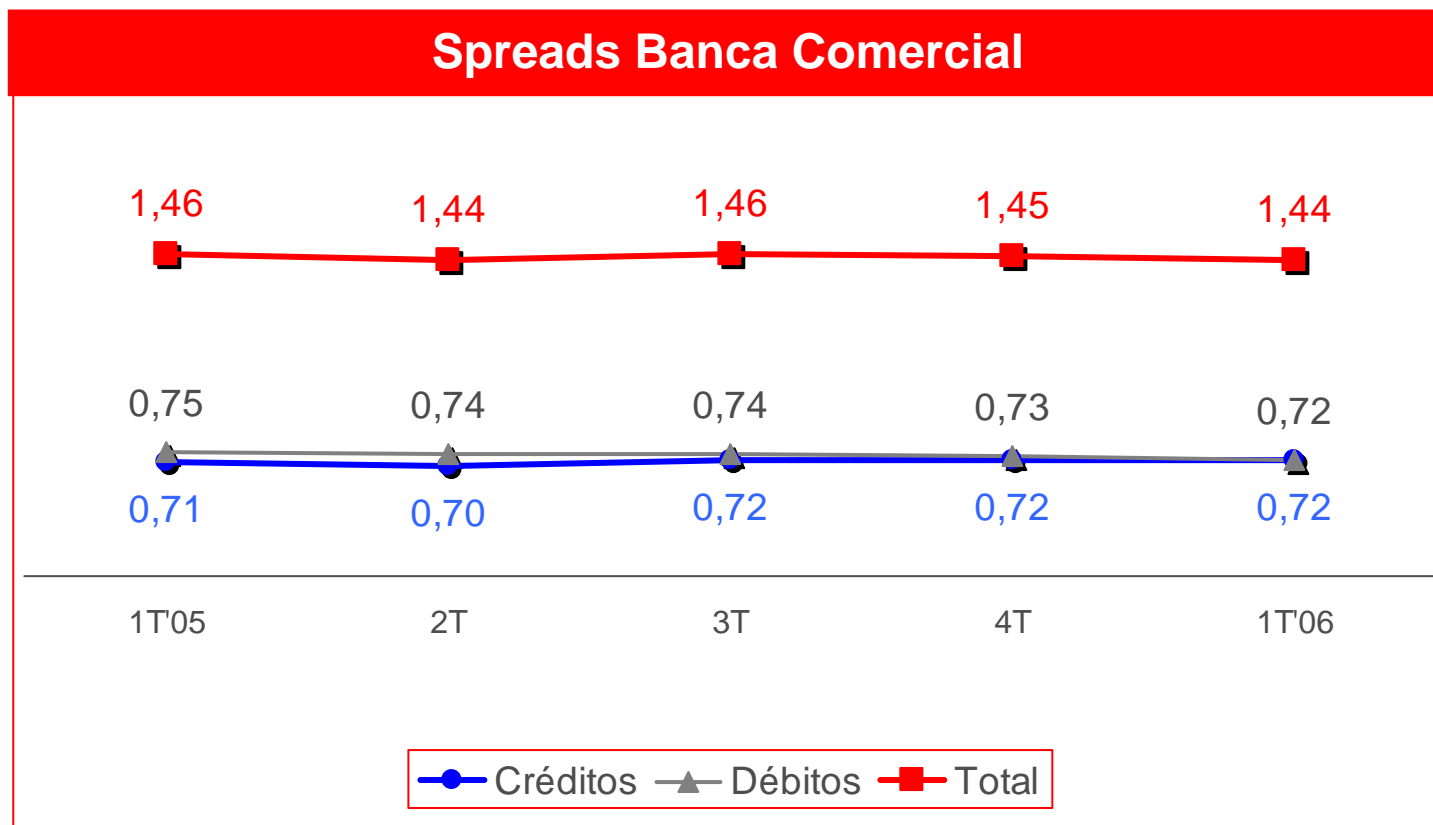
## Inversión Santander Consumer



## Banca Comercial Portugal



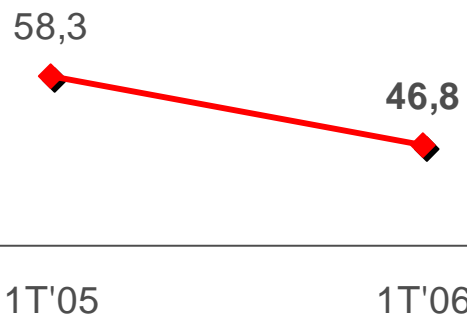
# Abbey. Spreads (%)



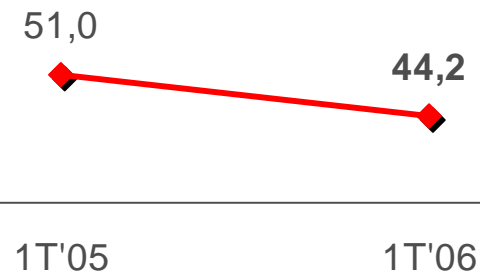


# Iberoamérica. Eficiencia (%)

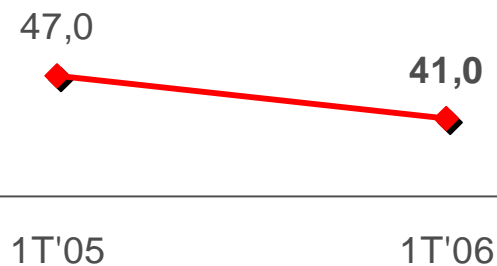
## Brasil



## México

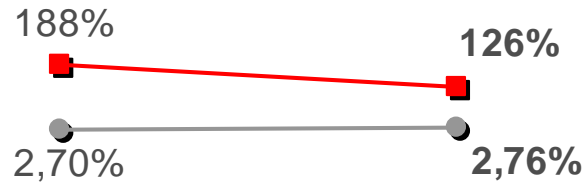


## Chile



# Iberoamérica. Morosidad y cobertura

## Brasil

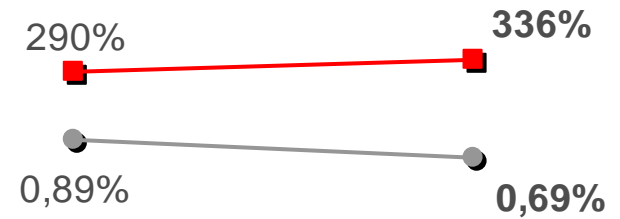


Mar'05

Mar'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

## México

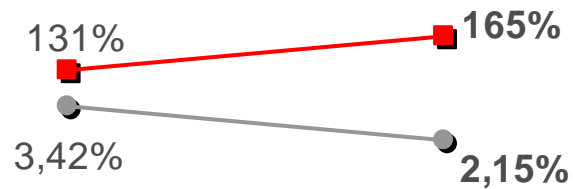


Mar'05

Mar'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

## Chile



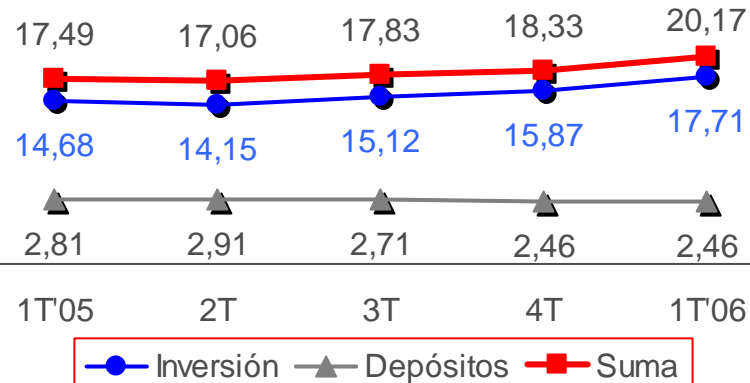
Mar'05

Mar'06

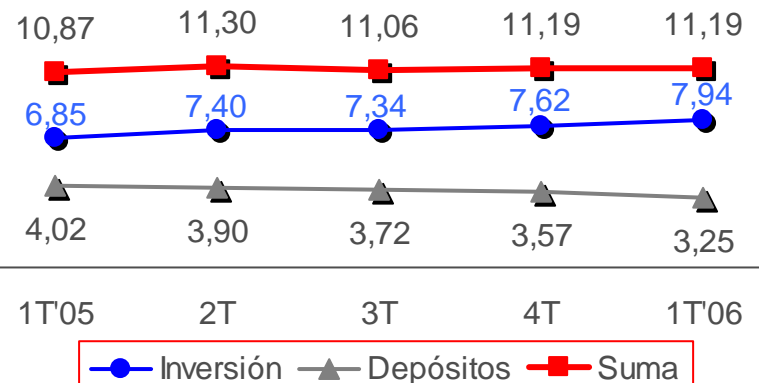
—●— Morosidad —■— Cobertura

# Spreads principales países Iberoamérica (%)

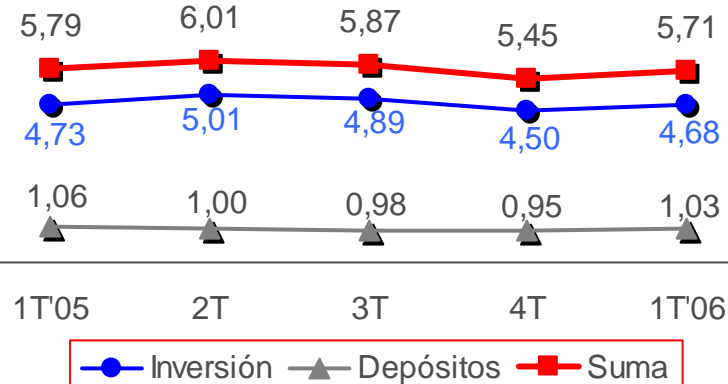
## Banca Comercial Brasil



## Banca Comercial México



## Banca Comercial Chile



## 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 14 - 91 259 65 20  
Fax: 91 257 02 45  
e-mail: [investor@gruposantander.com](mailto:investor@gruposantander.com)  
[www.gruposantander.com](http://www.gruposantander.com)

