

ADQUISICIÓN DE **banespa**

21 de Noviembre de 2000



Banco

Santander Central Hispano

Índice

- 1.- Descripción de la operación**
- 2.- Brasil en Latinoamérica**
- 3.- Características básicas - Banespa**
- 4.- Prioridades de gestión y objetivos**
- 5.- Posicionamiento proforma - BSCH en Brasil**
- 6.- Nuevo posicionamiento del Grupo BSCH en Latinoamérica**
- 7.- Resumen final**

Descripción de la operación

Resumen de la operación

Operación:	Adquisición de Banespa por BSCH
Porcentaje adquirido:	Control del 60% del voto 30% de las acciones
Precio:	7.050 mill. de Reales (3.550 mill. US\$)
Forma de pago:	Efectivo
Due diligence:	Realizada amplia Due diligence
Cierre de la operación:	27 de Noviembre de 2000
Valoración de Banespa:	10.593 mill. de Reales (5.330 mill. US\$)
“Fairness opinion”:	Merrill Lynch

Impacto financiero

Adquirido control - implica prima de control

- Rango de valoración: 10.093 / 11.093 mill. de Reales
- Precio por el 30% de las acciones / 60% derechos de voto: 7.050 mill. Reales (3.550 mill. US\$) que implica una valoración de Banespa de 10.593 mill. de Reales
 - 2,4 veces el valor en libros
 - 10,7 veces el beneficio estimado para 2001 (*)
- Valor de mercado de las acciones restantes: 850 millones US\$(cotizando a 0,5 veces el valor en libros) (a 20 de Noviembre de 2000)
- Fondo de comercio: aproximadamente, 3.000 millones US\$
- Compromiso de aportación de capital por socios bancarios estratégicos: 700 millones US\$
- Impacto neto sobre ratio BIS: -1,4 puntos
- (*) Antes de costes de reestructuración

Valoración de la operación

Banco Santander Central Hispano valora el 30% de Banespa en 3.550 mill. US\$, en base a las siguientes consideraciones:

Estratégicas	Financieras	Sinergias	Negocio
<ul style="list-style-type: none">■ Aumento valor y diversificación de la franquicia de BSCH en Latam.■ Fortalecimiento presencia en Mercosur, la región más rica de Latinoamérica■ Obtención de masa crítica en Brasil - Sul / Sudeste■ Posición dominante en Sao Paulo, la región más rica de Latinoamérica	<ul style="list-style-type: none">■ 60% derechos de voto - prima de control■ TIR del 19%■ Beneficio estimado: 750/800 mill. US\$ en 2003	<ul style="list-style-type: none">■ Objetivo ahorro costes: 33% de los costes totales en 2000 ⁽¹⁾ en 3 años	<ul style="list-style-type: none">■ Banco de captación de pasivo: 6.100 m. US\$ en depósitos de clientes■ 2,8 mill. de clientes■ 1.315 puntos de venta en Brasil (13% cuota de mercado en Sao Paulo⁽²⁾)■ Elevado potencial de crecimiento y penetración de productos

Banespa es una oportunidad única para situar a BSCH entre los bancos líderes en Brasil y como el primer proveedor de servicios financieros en Latinoamérica

Brasil en Latinoamérica

El fortalecimiento de nuestra presencia en Brasil aporta una significativa masa crítica y diversificación a nuestra franquicia en Latam.



M.M. US\$	Brasil	Latam	%
PIB	666	1.885	35,3%
Población (m.)	166	425	39,0%
Depósitos	150	421	35,6%
F. de inversión	146	193	75,6%
F. de pensiones	-	78	-
Créditos	151	378	40,0%

Buenas perspectivas de crecimiento en el negocio bancario brasileño

Visión macroeconómica de Brasil	2000	2001	2002	2003
Crecimiento PIB	3,8%	4,4%	5,5%	3,5%
Tipos de interés	17,2%	14,1%	12,3%	13,0%
Inflación	6,4%	4,5%	4,0%	4,0%
Tipo de cambio con US\$	1,8	1,9	2,0	2,0

- El PIB brasileño está creciendo por encima de la media latinoamericana
- Tendencia a la baja en inflación y tipos de interés
- Crecimiento esperado de dos dígitos en créditos, depósitos, fondos y comisiones

Estados del Sul/Sudeste de Brasil en relación a Latam



Los estados del Sul/Sudeste de Brasil*

	Sao Paulo	Sul-Sudeste	% Brasil	% Latam
PIB (M.M.US\$)	198	403	76,2%	24,0%
Población (m.)	36	94	57,3%	22,3%
Depósitos	68	127	84,6%	31,2%

* Minas Gerais, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Paraná, Sao Paulo, Rio Grande do Sul

Características básicas - Banespa

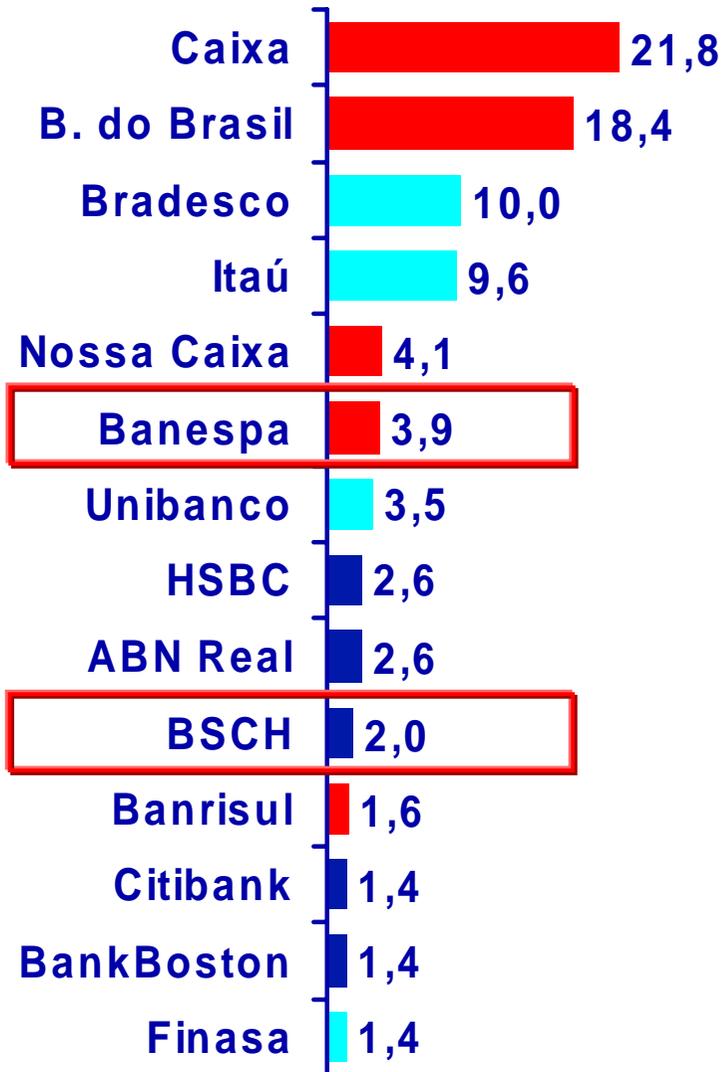
Banespa, banco minorista líder en el mercado más atractivo de Brasil - Sao Paulo

- **Entre los bancos brasileños líderes**
- **Amplia red de distribución con posición dominante en Sao Paulo**
- **Gran base de clientes concentrada en banca minorista**
- **Bajo nivel de riesgo: banco de captación de pasivo**
- **Significativas oportunidades de crecimiento y mejora de la eficiencia**

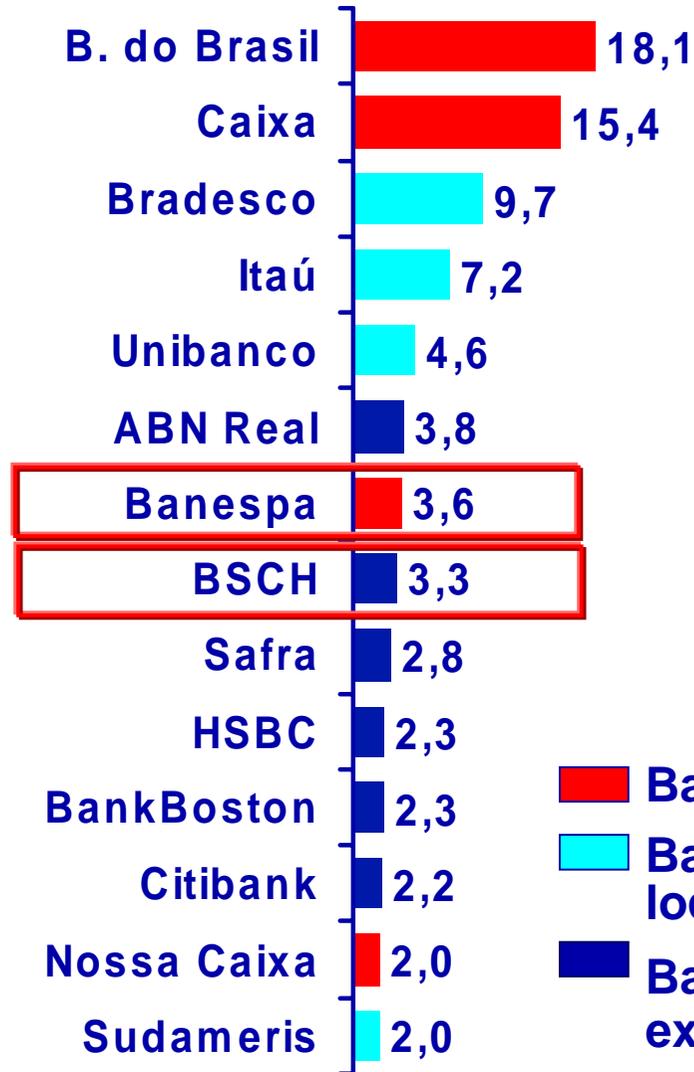
Entre los bancos brasileños líderes

Cuotas de mercado en porcentaje

Depósitos totales



Activos totales

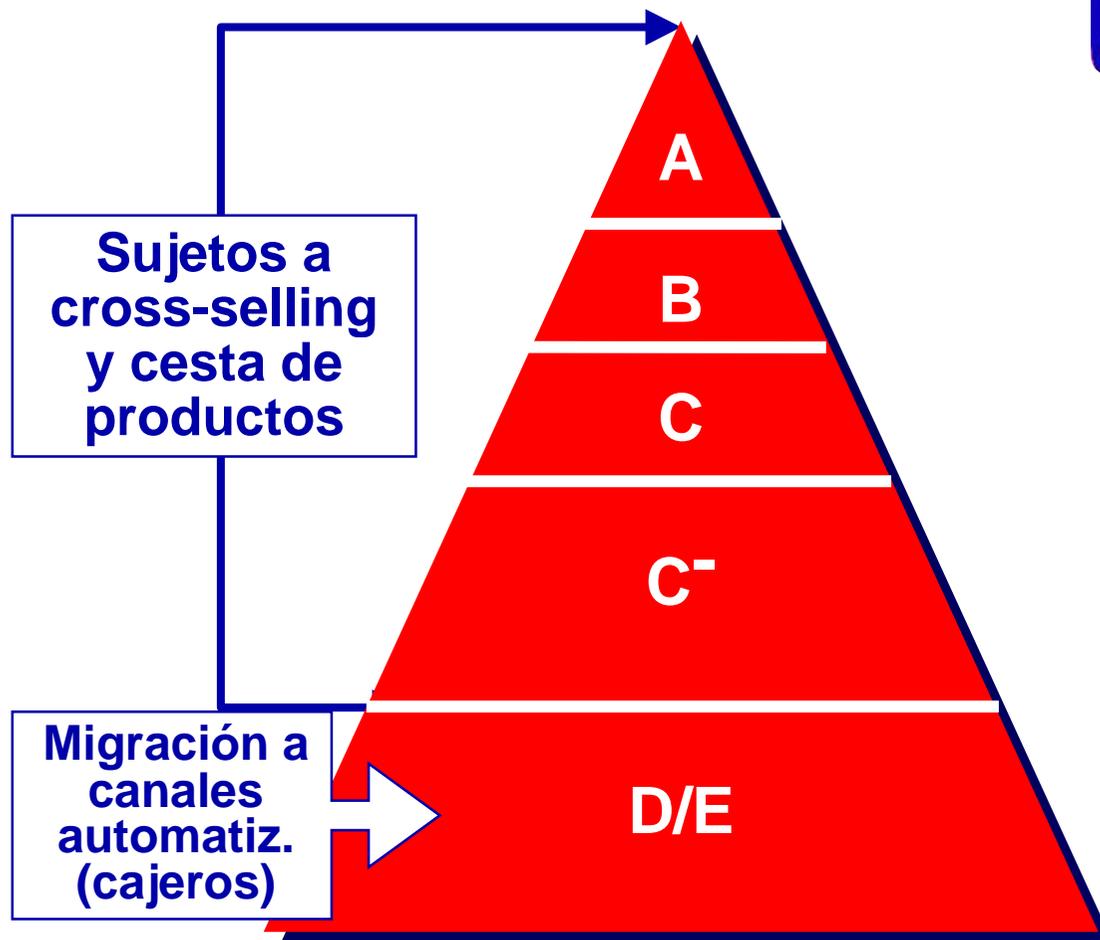


Amplia red de distribución con posición dominante en Sao Paulo

Número de oficinas

	BSCH Brasil	Banespa	Bradesco	Itaú	Unib.	BSCH Brasil + Banespa
SP - Capital	115	117	370	281	175	232
SP - Interior	30	414	515	219	139	444
Total	145	531	885	500	314	676
Río de Janeiro	25	10	226	267	191	35
Minas Gerais	14	4	253	532	87	18
Sur	149	15	348	498	107	164
Otros estados	16	13	763	164	106	29
Total	349	573	2.475	1.961	805	922

Gran base de clientes concentrada en banca minorista (95% del total)

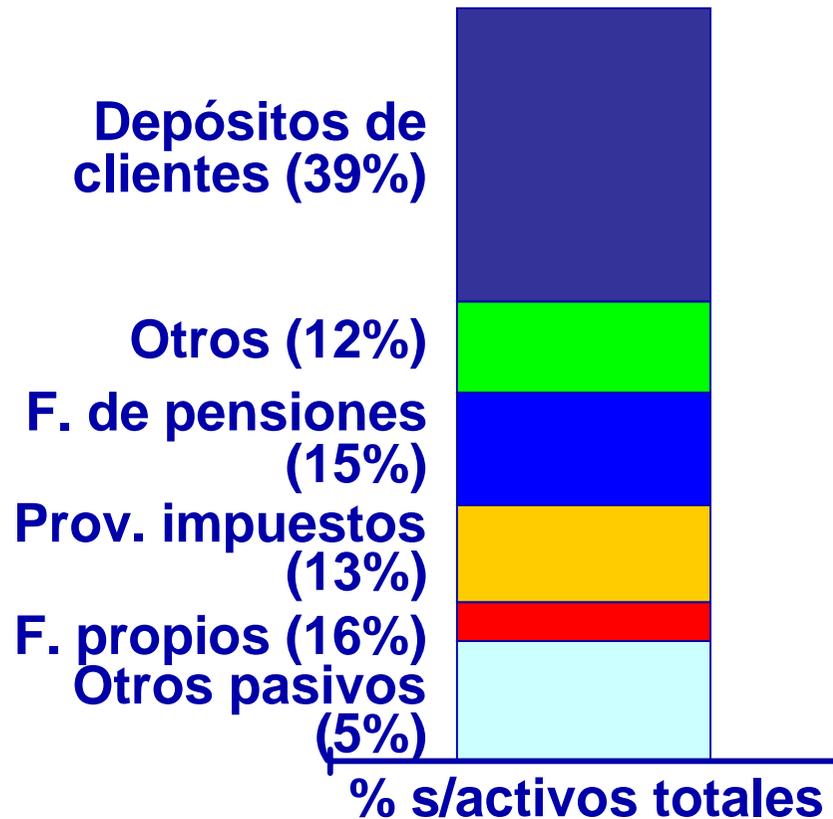


Base de clientes de Banespa

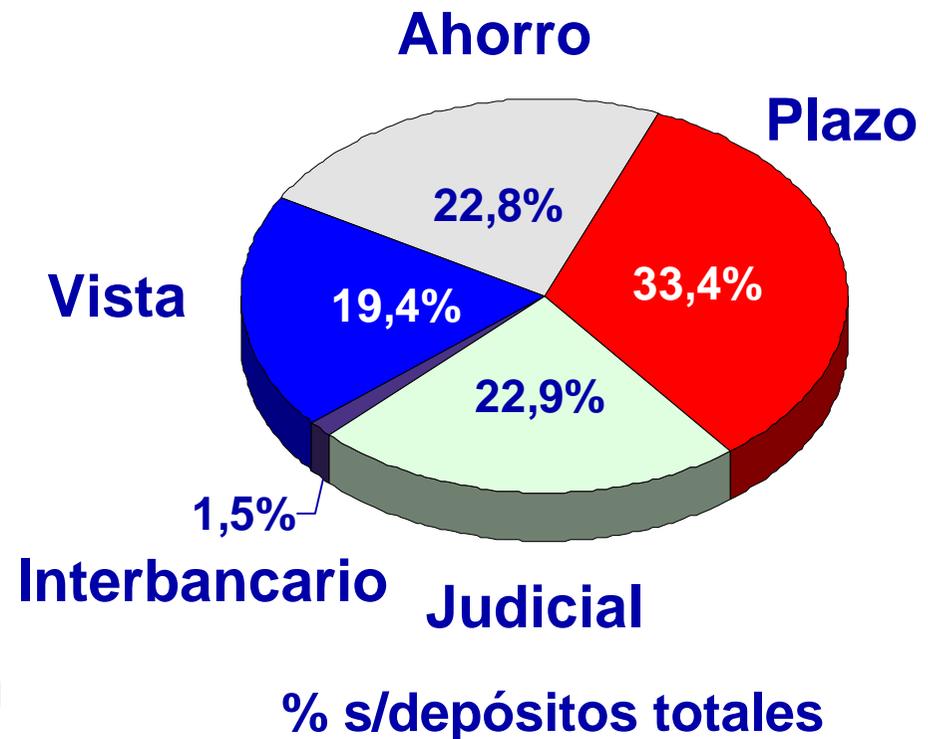
- 2,8 mill. de clientes - 1,8 mill. sujetos a cross-selling de cesta de productos
- 1 mill. de clientes son funcionarios - renta media/alta
- 1,5 mill. clientes con nómina domiciliada en Banespa
- 106.000 Pymes

Banespa, banco de captación de pasivos ...

Estructura del balance: fuerte base de financiación con clientes



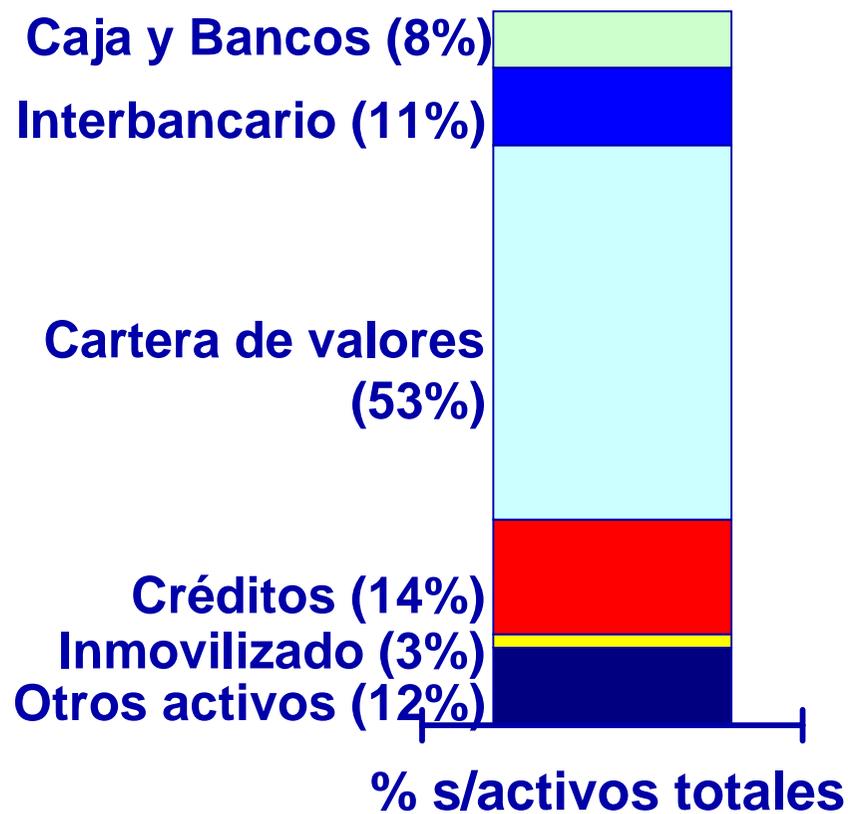
Estructura depósitos: base de depósitos de bajo coste



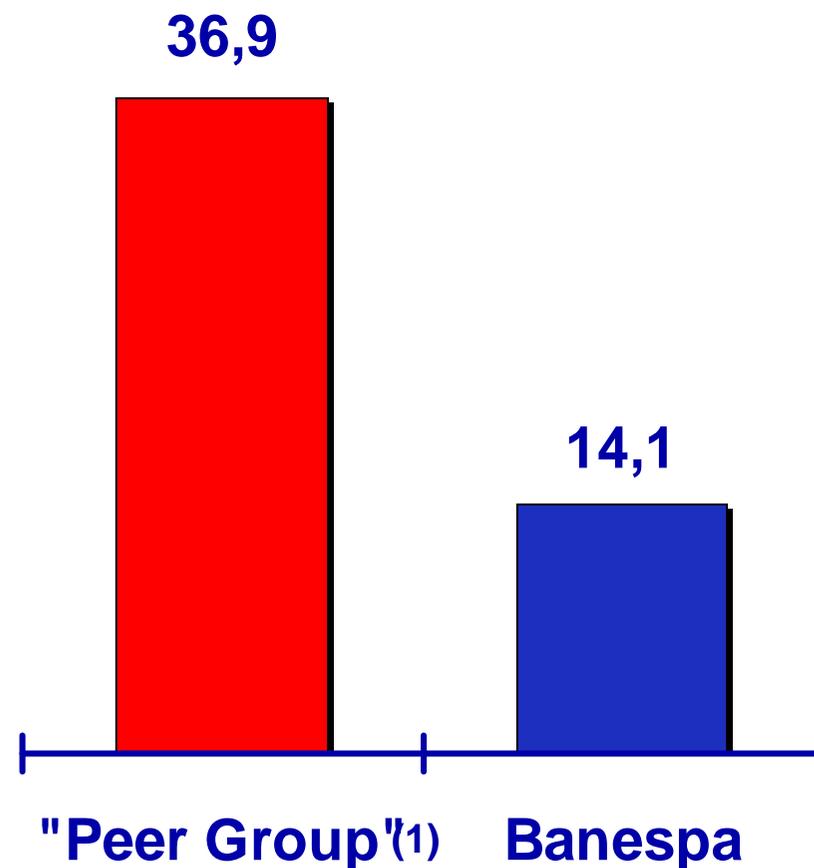
El bajo coste de financiación es aún más atractivo dadas las reducciones esperadas en "compulsorios"

... con bajo perfil de riesgo ...

**Estructura del balance:
reducida cartera de créditos**

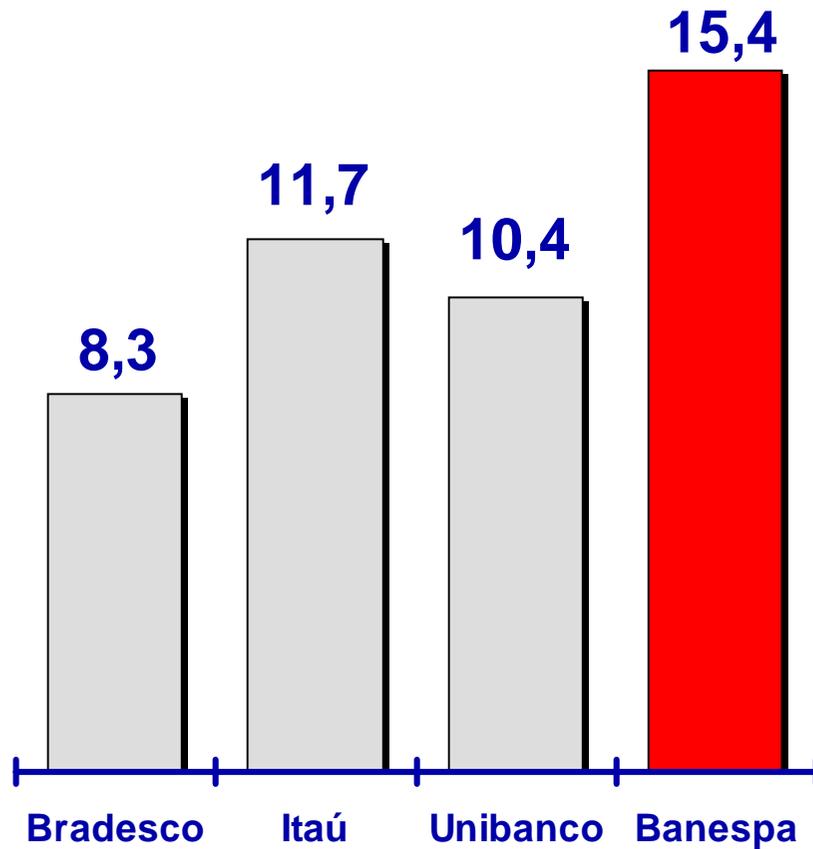


Créditos/Activos (%)

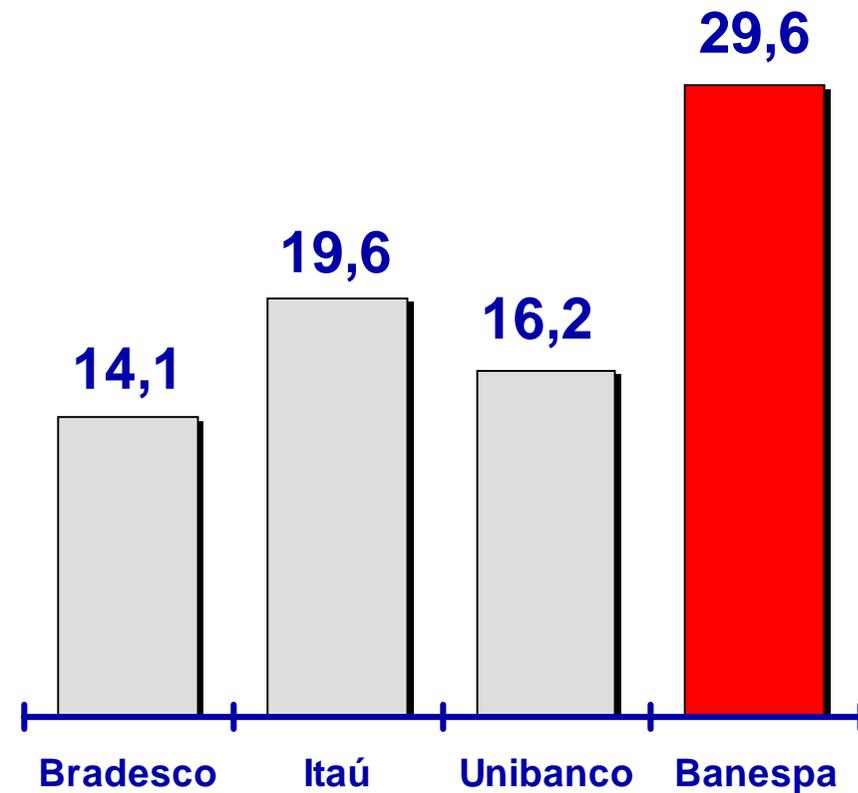


... y fuerte capitalización

F. propios / Activos
totales (%)



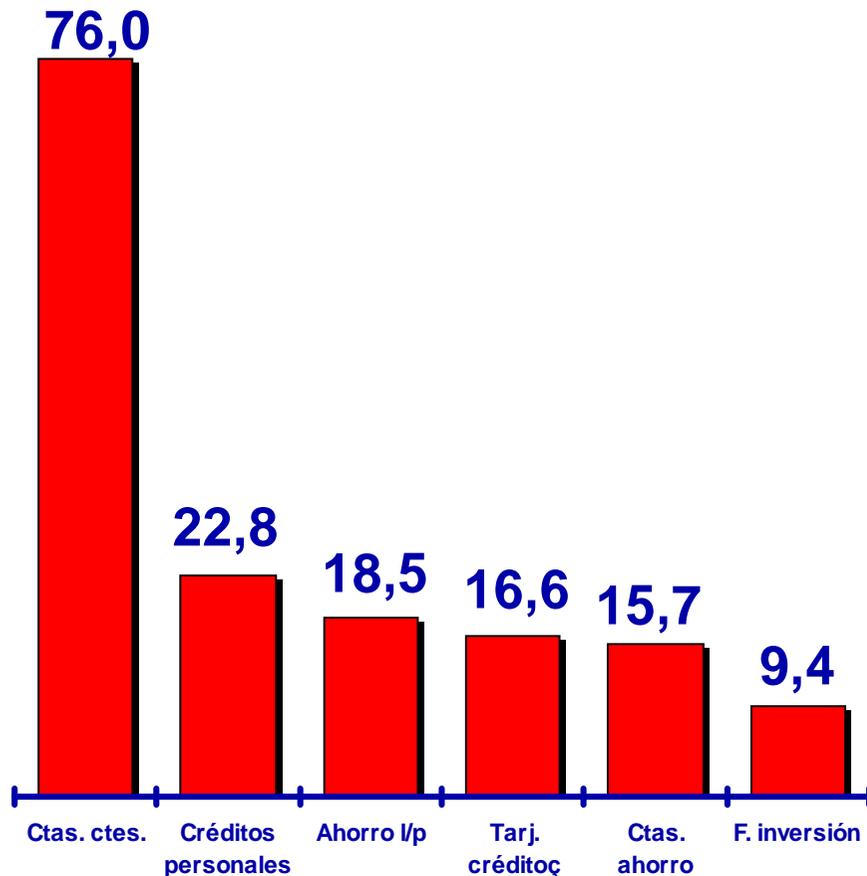
Ratio sobre activos de
riesgo (%)



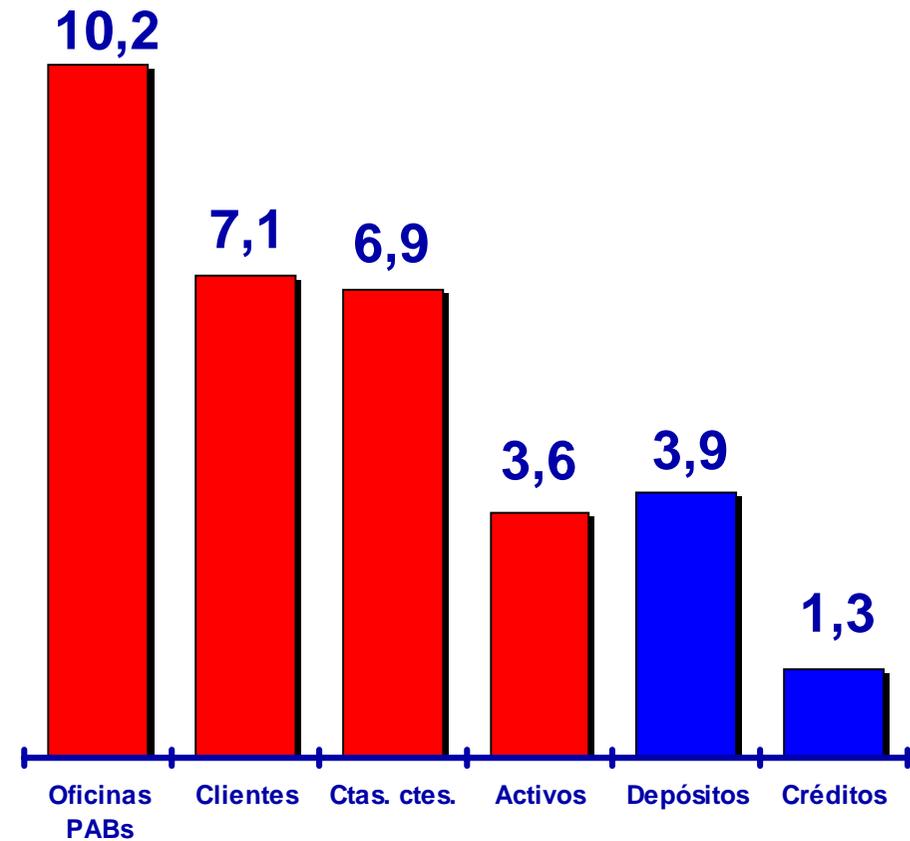
Datos a Junio 2000

Crecimiento del negocio

Banespa: índice de penetración de productos (1)



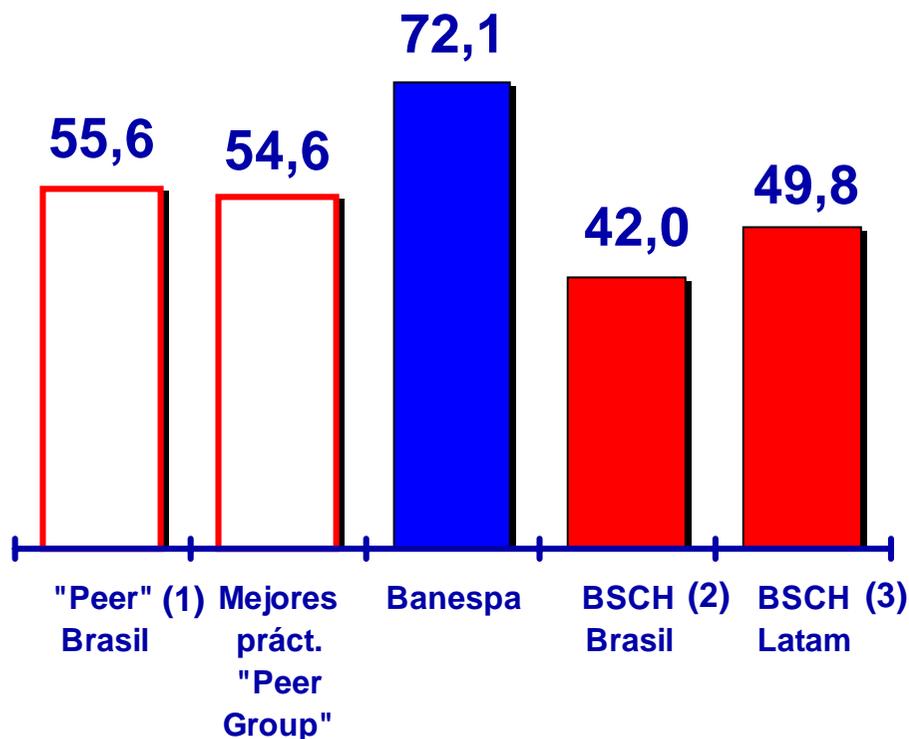
Cuota de mercado (%)



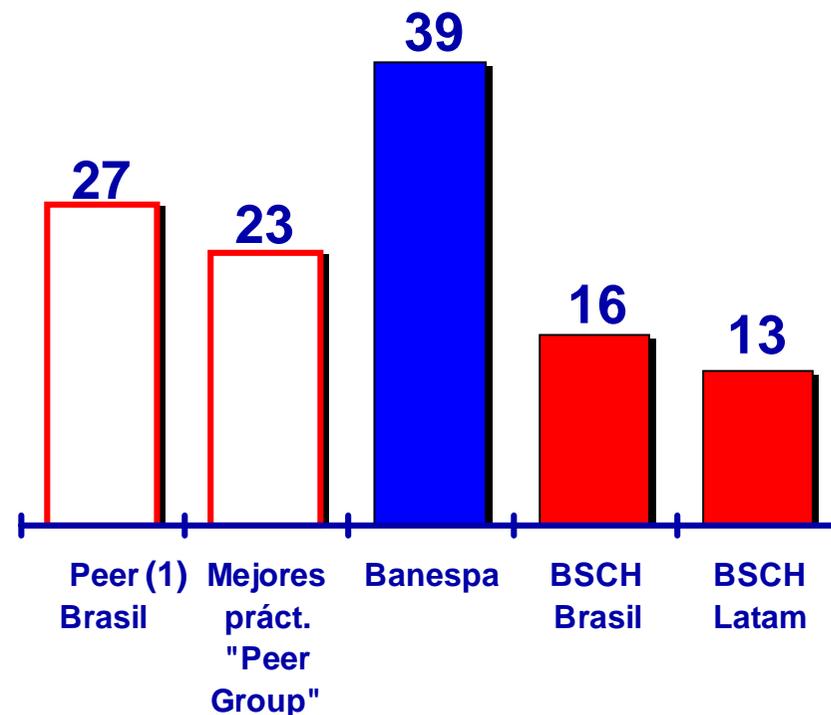
Banespa tiene una reducida oferta de productos y un bajo índice de penetración, lo que mejorará sustancialmente con la gestión de BSCH

Significativas oportunidades de mejora de la eficiencia

Ratio de eficiencia (%)



Empleados por oficina



Datos a Junio 2000. BSCH Brasil, Octubre 2000

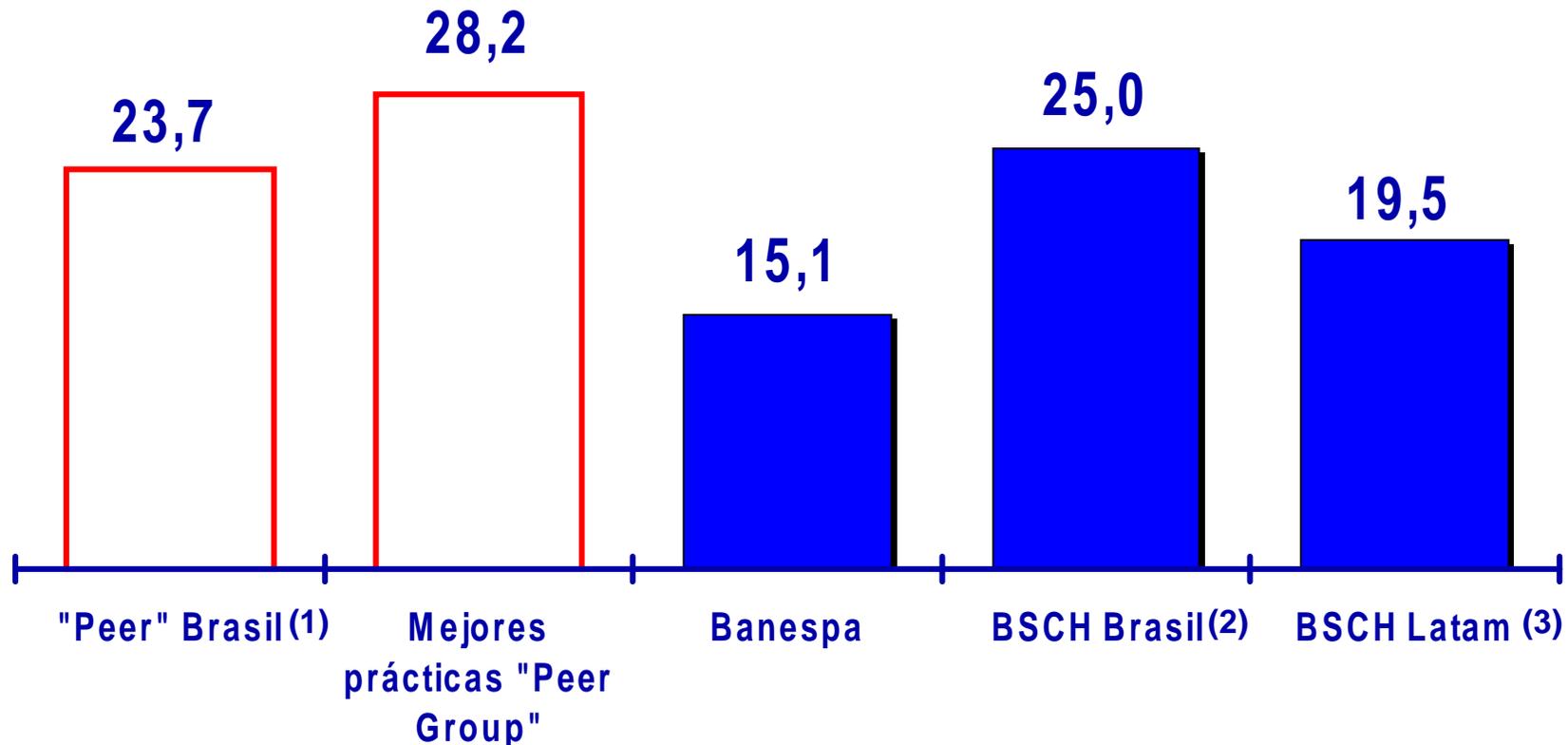
(1) Media de Bradesco, Itaú, Unibanco

(2) Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Meridional; con Meridional el ratio sería del 50,1%

(3) Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Serfin y Meridional; con Serfin y Meridional el ratio sería del 52,8%

Banespa tiene un amplio margen de mejora de la rentabilidad

ROE



Datos a Junio 2000

(1) Media de Bradesco, Itaú, Unibanco

Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Meridional; con Meridional el ratio sería del 17,5

(3) Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Serfin y Meridional; con Serfin y Meridional el ratio sería del 19,2

Prioridades de gestión y objetivos

Prioridades de gestión

Aumentar el negocio

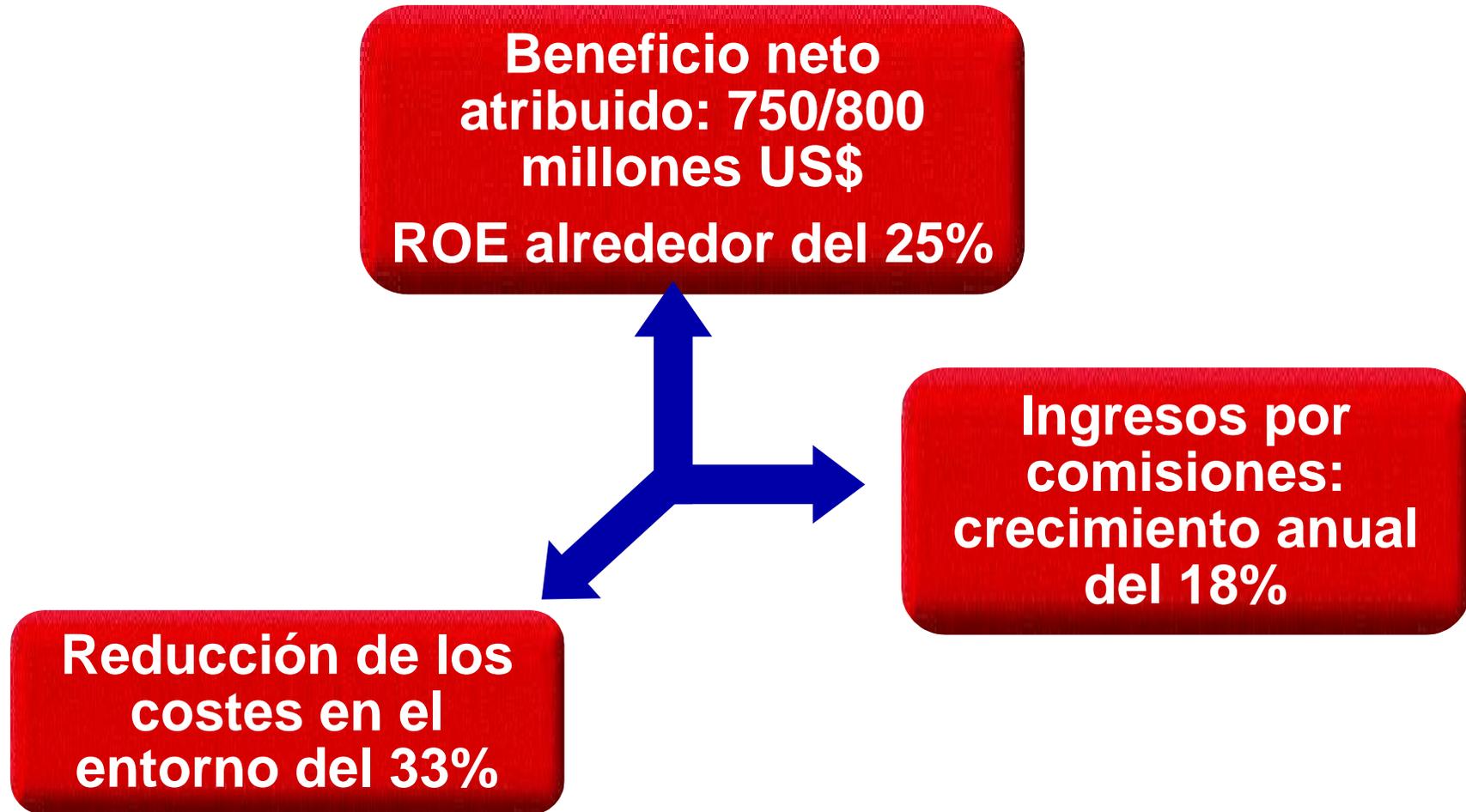
- Reactivación de los préstamos
- Enfoque hacia los ingresos por comisiones
- Incidencia en productos donde Banespa tiene masa crítica:
 - Depósitos
 - Fondos de inversión
 - Tarjetas de crédito
- Introducción de nuevos productos
- Venta cruzada

Mejorar la eficiencia

- Simplificación de operaciones
- Racionalización de procesos
- Mejora de los estándares de calidad
- Migración de operaciones de clientes hacia canales alternativos

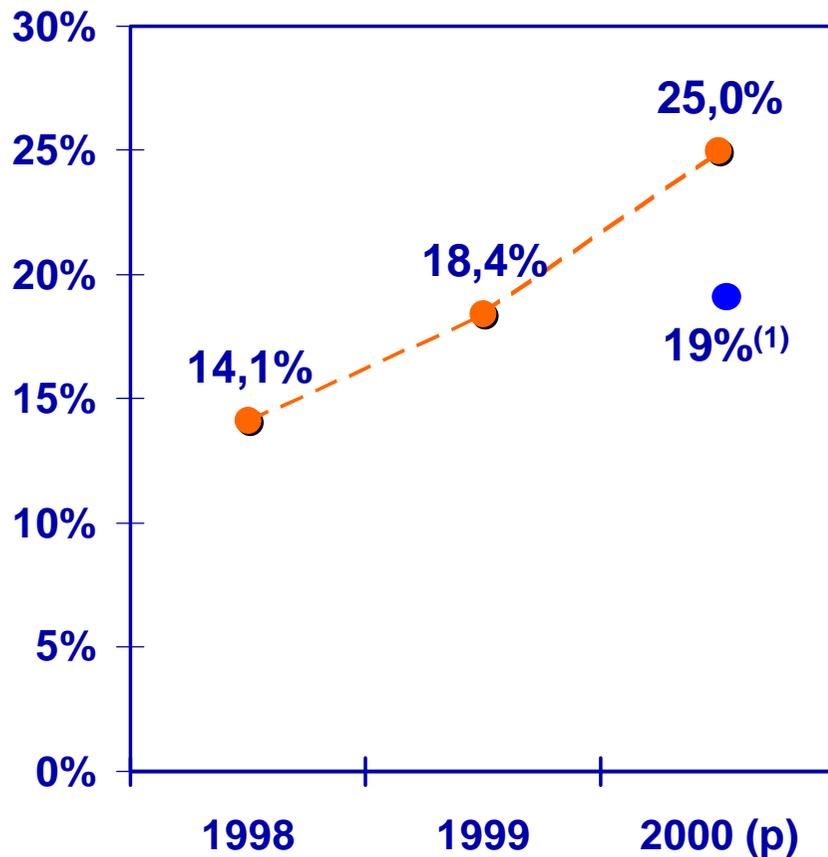
Incremento de la rentabilidad por cliente, hasta situar a Banespa en nuestros estándares en Latinoamérica

Objetivos de gestión para el año 2003

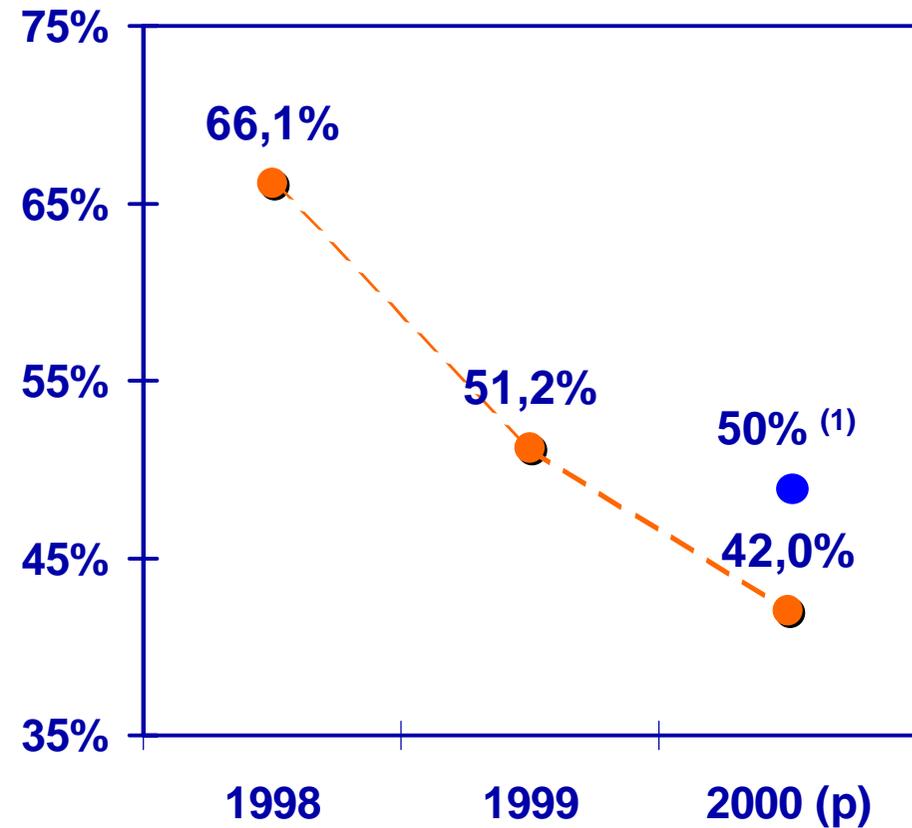


Trayectoria de BSCH en Brasil

ROE



Ratio de eficiencia



(1) Con Meridional

Trayectoria de BSCH en Brasil

Resumen de logros de Banco Santander Brasil/Meridional

- **Concentrado en la región Sur/Sudeste**
 - Primer banco privado en Rio Grande do Sul; 95% de las oficinas en el mercado objetivo
- **Mejor banco mayorista**
 - Santander Investment + Bozano Simonsen
- **Capacidad de absorción y transformación**
 - El Banco más eficiente en el mercado
 - Trayectoria exitosa. Hasta el momento, cuatro bancos integrados
- **Disciplina y control**
 - Elevada calidad de activos
 - Elevado nivel de eficiencia
- **Uno de los mejores equipos gestores del país**

Posicionamiento proforma - BSCH en Brasil

Datos básicos en Brasil: BSCH + Banespa

Mill. US\$	Banespa	BSCH	Proforma BSCH+Banespa
Activos	15.500	14.431	29.931
Recursos de clientes	6.100	3.768	9.868
Créditos	2.400	3.021	5.421
Fondos de inversión	3.600	2.764	6.364
Clientes (miles)	2.800	1.200	4.000
Oficinas	573	349	922
PABs (mini-oficinas)	742	231	973
Empleados	22.620	6.244	28.864
Cajeros	598	2.002	2.600
Tarjetas (miles)	500	956	1.456

Cuotas de mercado: BSCH + Banespa

Alcanzamos una posición de liderazgo en Sao Paulo, Río Grande do Sul y en el corredor Sul/Sudeste

	Activos	Depósitos	Créditos	Fondos inversión
BSCH	3,3%	2,0%	2,2%	2,1%
Banespa	3,6%	3,9%	1,3%	2,5%
TOTAL BRASIL	6,9%	5,9%	3,5%	4,6%
SUL / SUDESTE	9,0%	7,2%	5,0%	6,0%
SAO PAULO	9,4%	11,2%	4,8%	10,1%

- Ranking en Sao Paulo⁽¹⁾: 1º Bradesco, 2º BSCH
- Ranking en Rio Grande do Sul⁽¹⁾: 1º BSCH
- Ranking en Sul/Sudeste⁽¹⁾: 1º Bradesco, 2º Itaú, 3º BSCH

Nuevo posicionamiento del Grupo BSCH en Latam

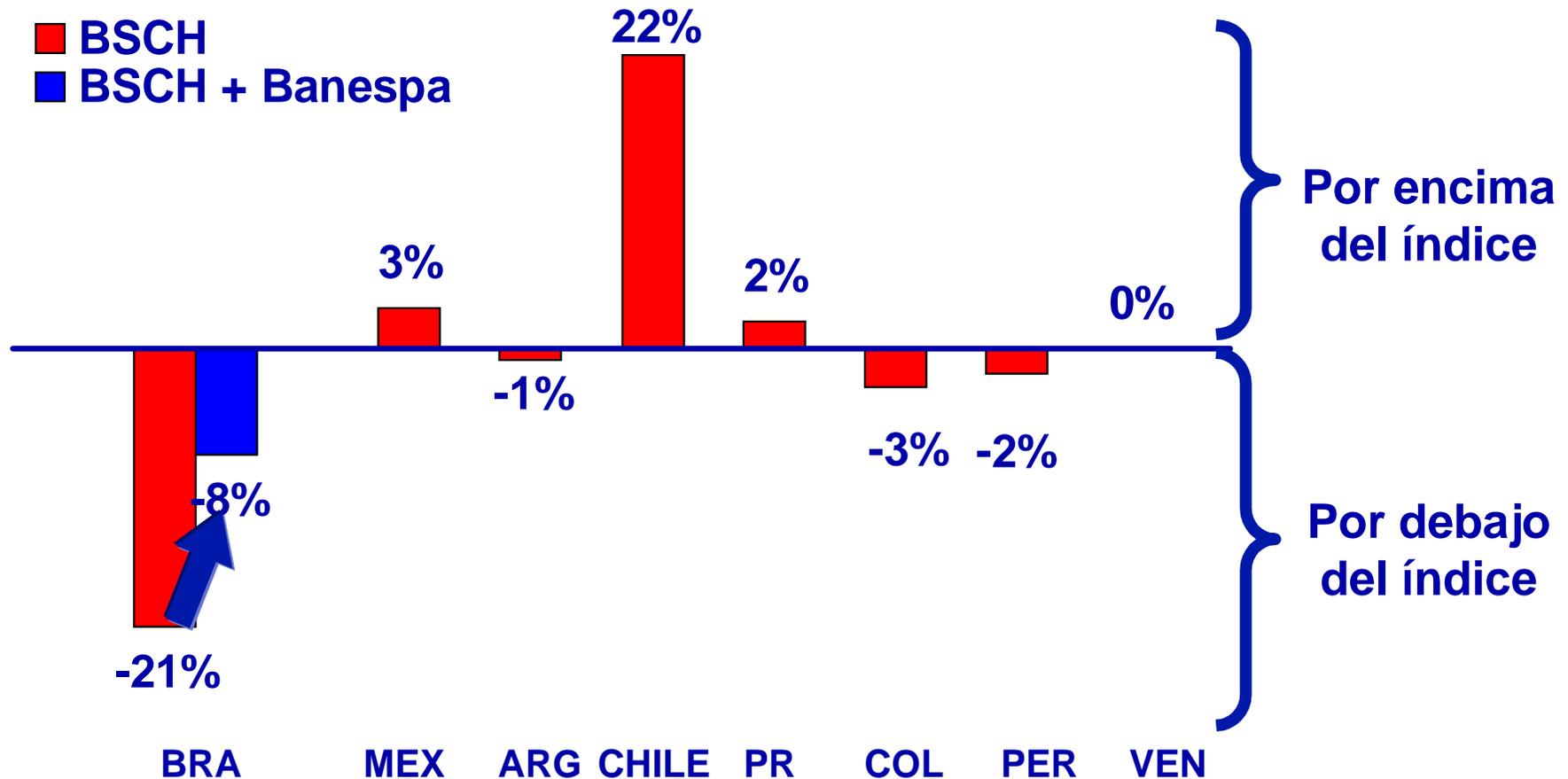
Cuotas de mercado: BSCH + Banespa

TOTAL LATINOAMÉRICA

	Activos	Depósitos	Créditos	Fondos inversión
BSCH	8,9%	8,8%	9,8%	5,6%
Banespa	1,7%	1,5%	0,8%	1,9%
TOTAL	10,6%	10,3%	10,6%	7,5%

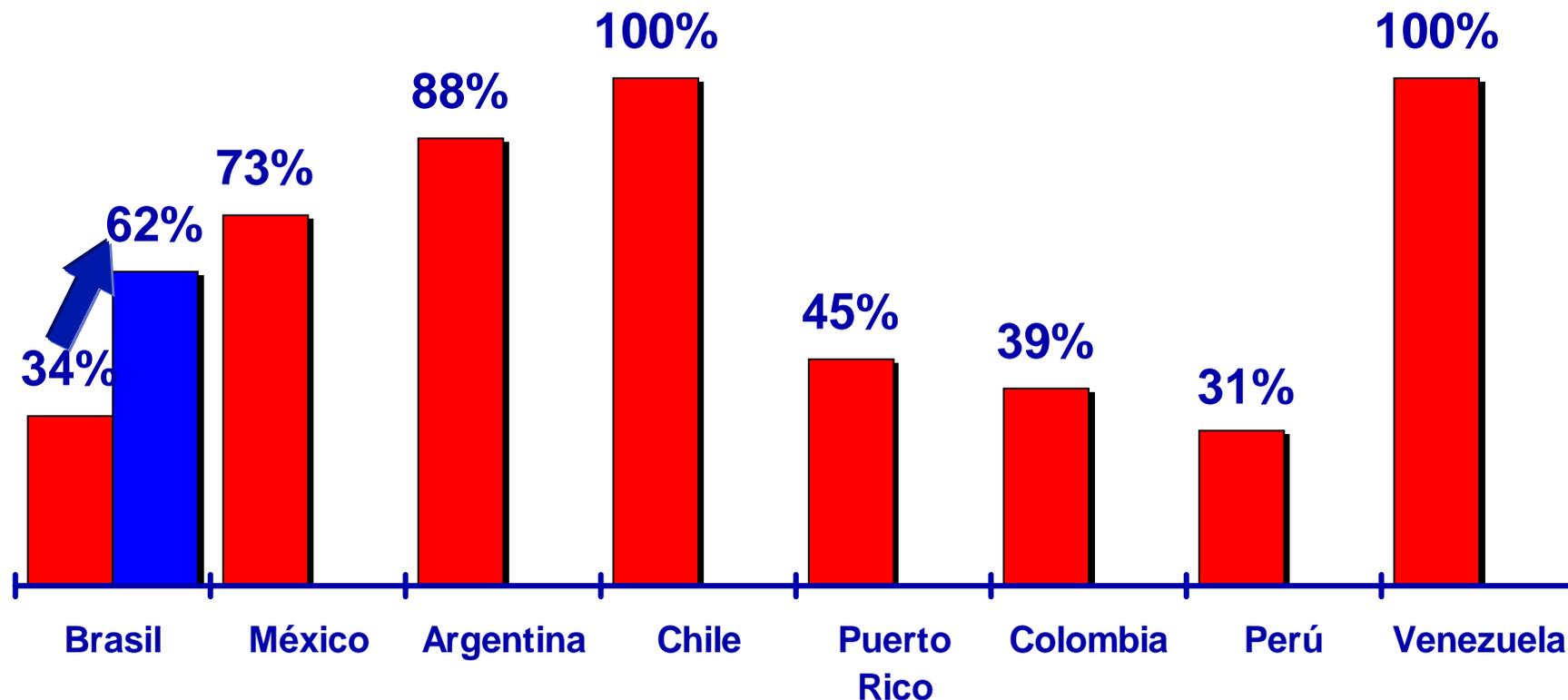
Equilibra el peso de Brasil en la franquicia latinoamericana

Peso de los activos de BSCH por país frente al índice regional (1)



Alcanzando masa crítica en Brasil

Activos totales de BSCH como % del líder de mercado



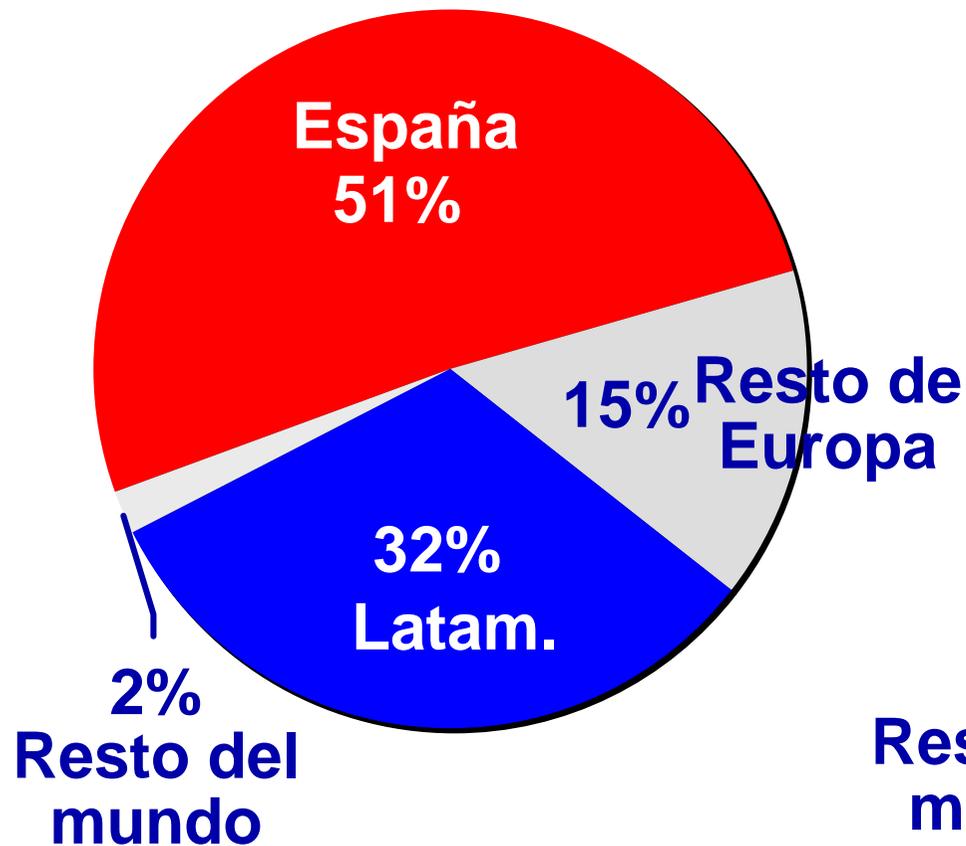
Latinoamérica en el Grupo BSCH

Mill. US\$	BSCH + Banespa	Banespa como % del Grupo BSCH	Proforma BSCH América + Banespa	BSCH América como % del Grupo BSCH
Activos	304.795	5%	110.021	36%
Créditos	148.993	2%	49.394	33%
Rec. clientes	188.697	3%	66.493	35%
F. de inversión	58.999	6%	14.600	25%
F. de pensiones	14.606	--	10.043	69%
Oficinas (*)	10.935	12%	4.464	41%
Empleados	128.556	18%	73.073	57%

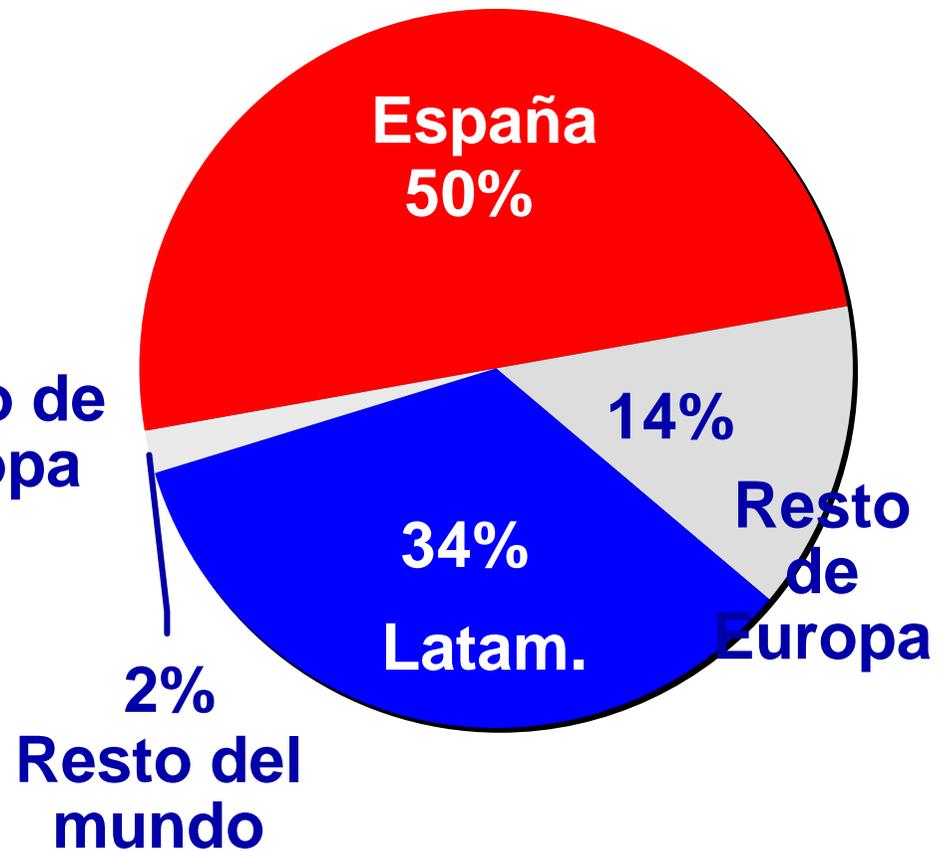
(*) Incluidas PABs

Mínimo impacto de la adquisición de Banespa sobre créditos

Antes de adquisición de Banespa



Después de adquisición de Banespa



Resumen final

Conclusión

- **Se alcanza masa crítica en Brasil en base de clientes y red de distribución**
- **Posición de liderazgo en Sul/Sudeste y Sao Paulo, los mercados más atractivos**
- **Banespa equilibra y completa la presencia regional de BSCH en Latinoamérica, logrando una mayor diversificación y un menor perfil de riesgo en términos agregados, a la vez que consolida a BSCH como Grupo financiero líder en Latinoamérica**
- **Atractiva TIR de la inversión. Además de su importancia estratégica, esta operación tiene un claro valor económico**



Banco

Santander Central Hispano
