

Argentina

Jornada sobre Iberoamérica 2006

Boadilla, 21 de noviembre 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.

Agenda

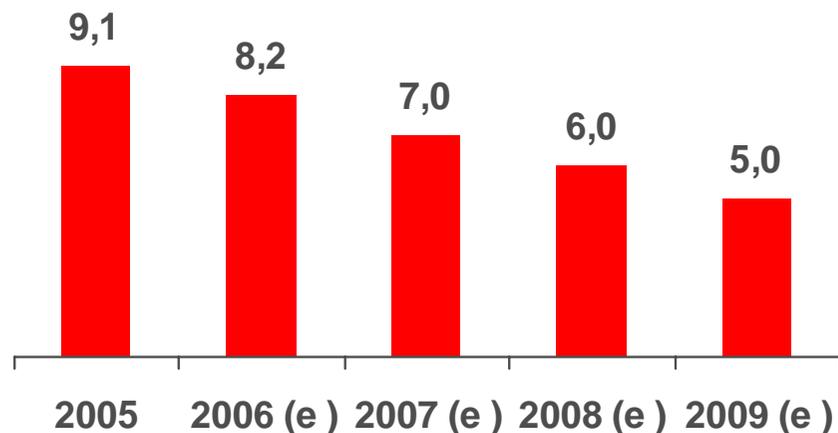
■ Escenario macroeconómico

- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero
- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

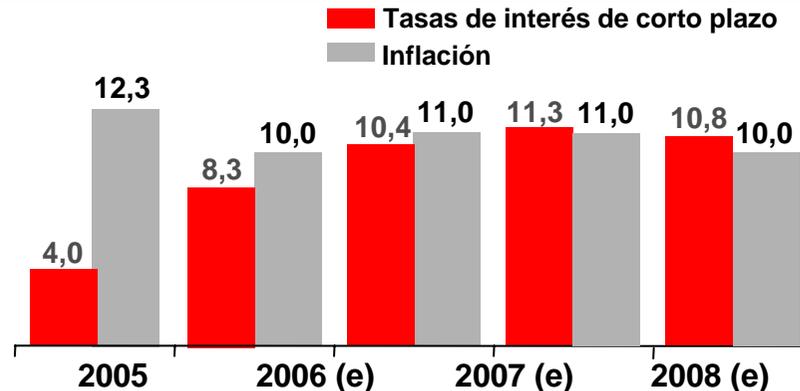
Escenario Macroeconómico

Argentina mantiene altas tasas de crecimiento, con inflación alta

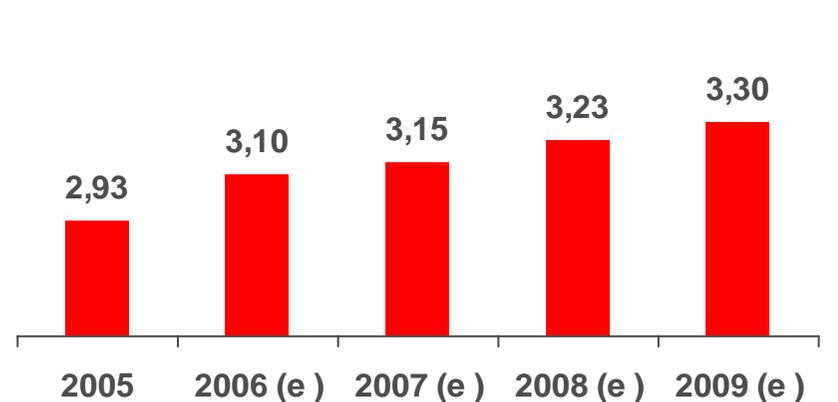
PIB (Crecimiento % Real Anual)



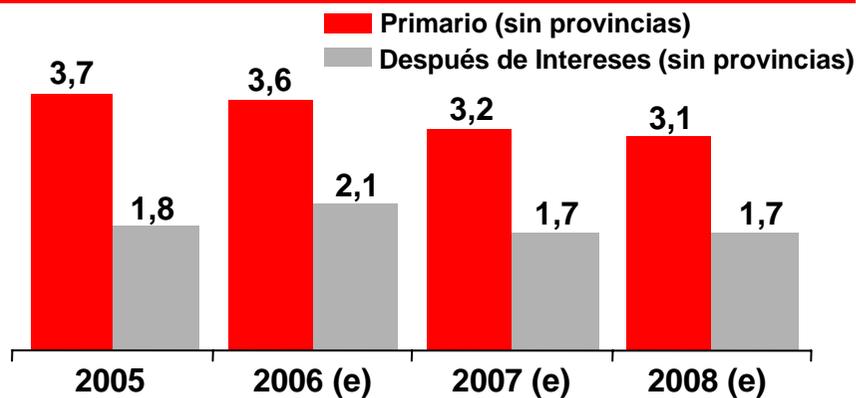
Tasas de interés (promedio, %) e Inflación (%)



Tipo de Cambio (promedio)



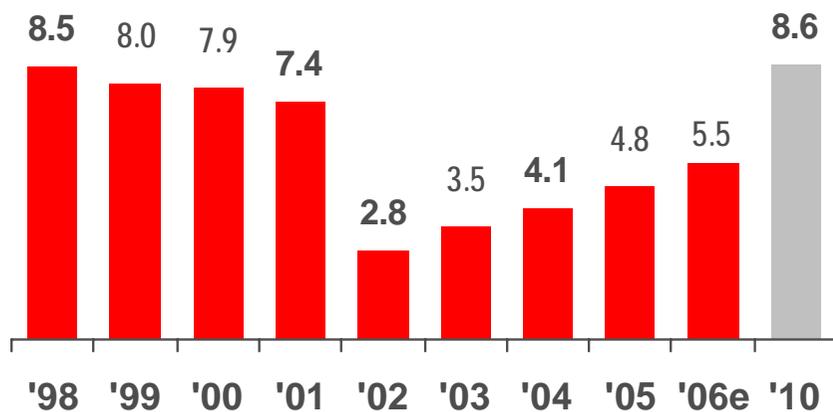
Superávit Gobierno Nacional (% del PIB)



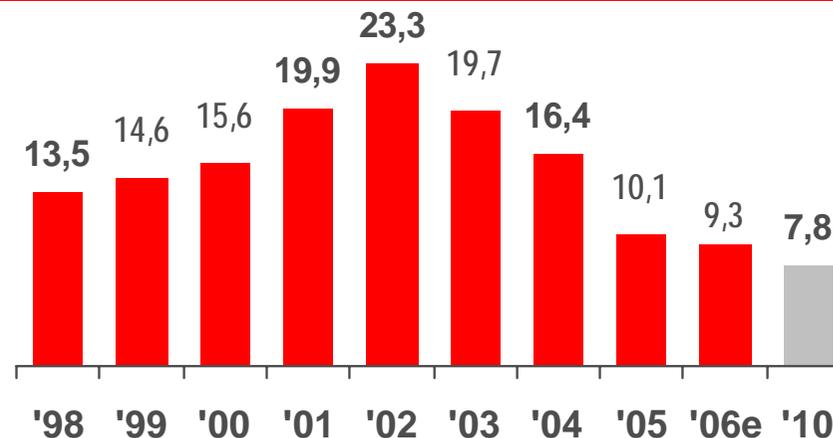
Indicadores sociales

Oportunidades de bancarización por crecimiento y movilidad social

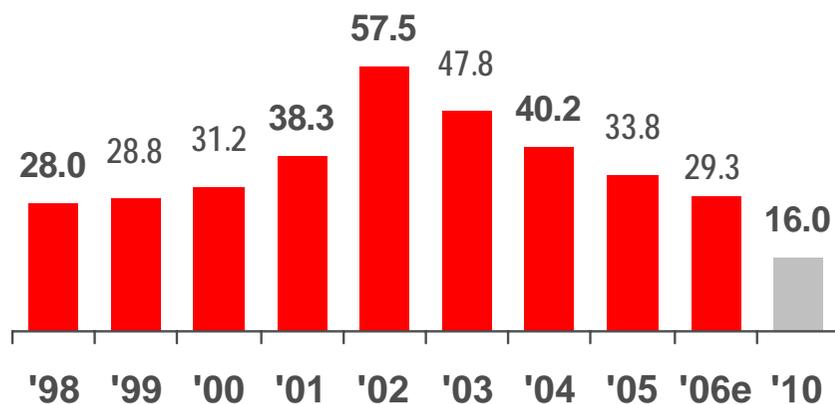
PIB per capita (US\$ miles)



Desempleo (%)



Población bajo la línea de pobreza (%)



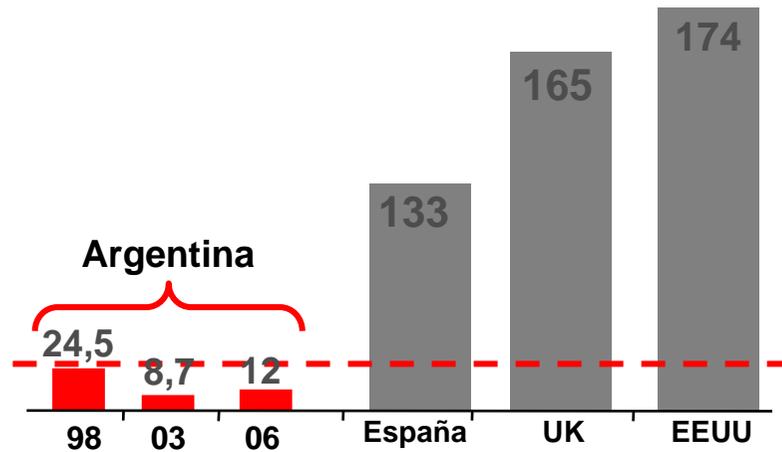
Pirámide poblacional por nivel socioeconómico

Segmento Socioeconómico	Habitantes (en millones)		
	2006	2010	Var.
A →	0,76 2%	1,18	+55%
B →	1,14 3%	2,00	+73%
C →	17,1 45%	21,2	+24%
D →	17,4 46%	13,7	-21%
E →	1,52 4%	1,18	-22%
	37,9 100%	39,2	+4%

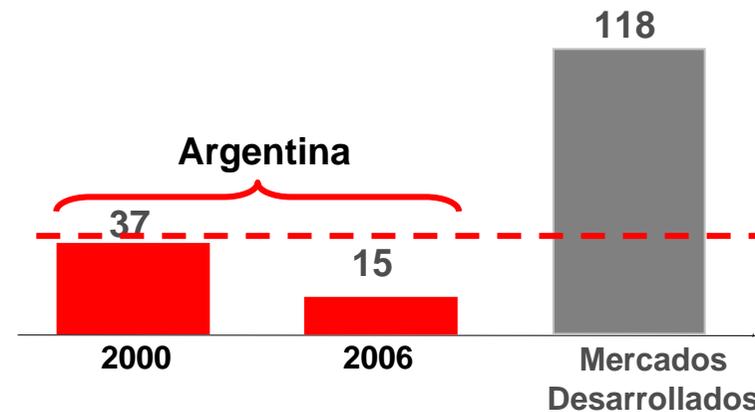
Potencial de Bancarización

Argentina está muy por debajo de sus ratios históricos.

Crédito Privado s/ PIB (%)



Deuda Hogares/ Ingresos Disponibles (%)



Endeudamiento de las empresas

Total Empresas	199.000
Con deuda en bancos	101.000 51%
Con deuda mayor a US\$ 10 mil	41.000 21%

Indicadores de Bancarización

Nóminas / PEA	34%
Titulares tarjeta de crédito / PEA	46%
Tarjetas de débito / PEA	73%
Efectivo / Depósitos	41%

Fuente de Información: Banco Central, FMI. IFS.

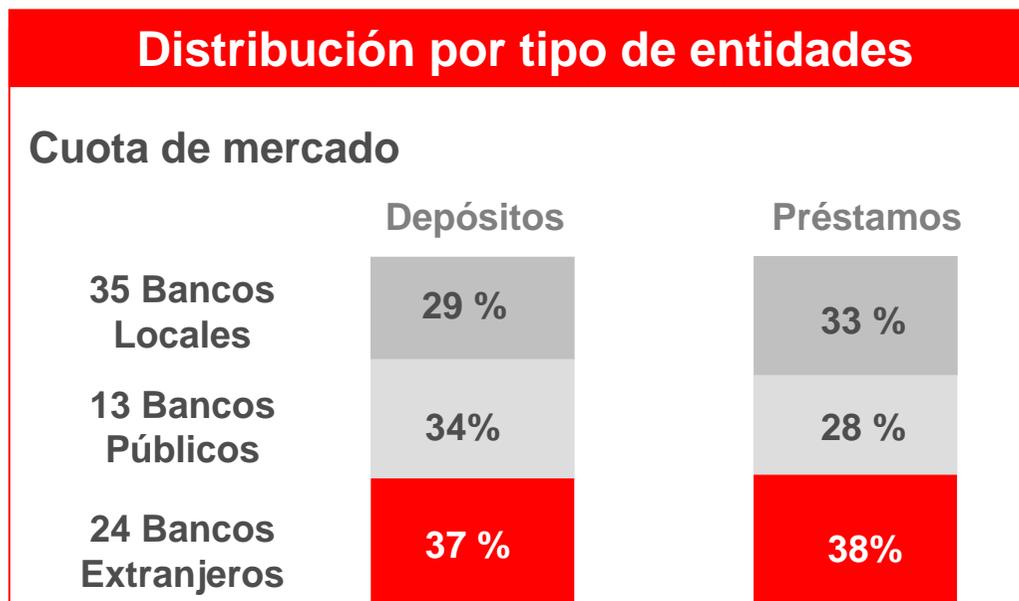
Agenda

- Escenario macroeconómico

■ Sistema financiero

- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero
- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

Un sistema fragmentado, con significativa presencia de la banca pública



	TOP 3 Públicos* s/Sistema	TOP 3 Privados** s/Sistema
Créditos al Sector Privado	22 %	25%
Depósitos del Sector Privado	26 %	27%

* Banco Nación, Banco Provincia, Banco Ciudad.

** Banco RIO, Banco Francés, Banco Galicia

Sistema Financiero, avanza a la normalización

- Altamente fragmentado, con participación significativa de la banca pública (32%).
- El crédito crece 42% y el ahorro 24%, aunque siguen siendo bajos en relación al PIB.
- ROE 13% en 2006 (23% sin el saneamiento de amparos).
- Ratio BIS de 9,8%, valuando los activos a mercado.
- Avances en el saneamiento.
 - Amparos: 58% amortizados, restan US\$ 1,3 Bn
 - Riesgo público disminuye a 28% del activo y se reducen las minusvalías (estimadas en US\$ 1,5 Bn)
 - Morosidad privada en mínimos históricos

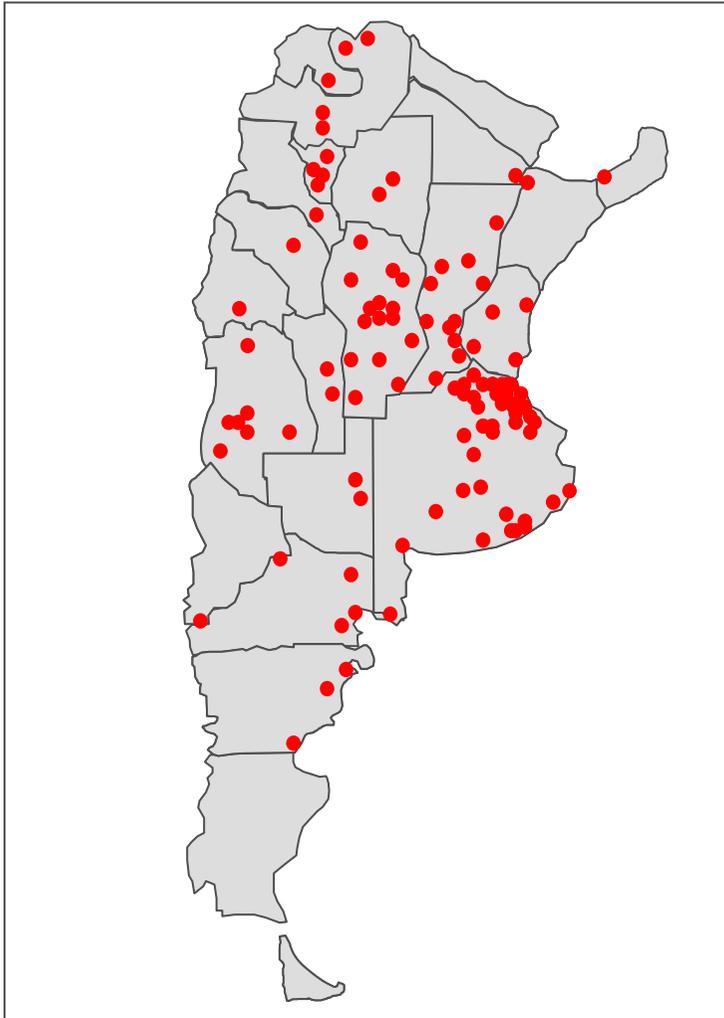
- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero

■ Nuestra franquicia

- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero
- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

La primera franquicia financiera de Argentina

11



- 1° Grupo Financiero Privado del país en ahorro, crédito y fondos de pensiones.
- Cuota de créditos: 9,7 %.
- 75% Créditos en Banca Retail
- Cuota de ahorro: 9,9 %.
- Beneficio neto en 9M06: US\$ 156 millones

- Fuerte franquicia en Banca Comercial.
- 1,8 millones de clientes bancarios*.
- 219 Oficinas**.
- 625 ATM's.
- 5.488 Empleados.

*Además, 2,4 millones de partícipes en fondos de pensiones.

** Además, 80 oficinas de pensiones

BANCO RIO

 **Santander**

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia

■ Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006

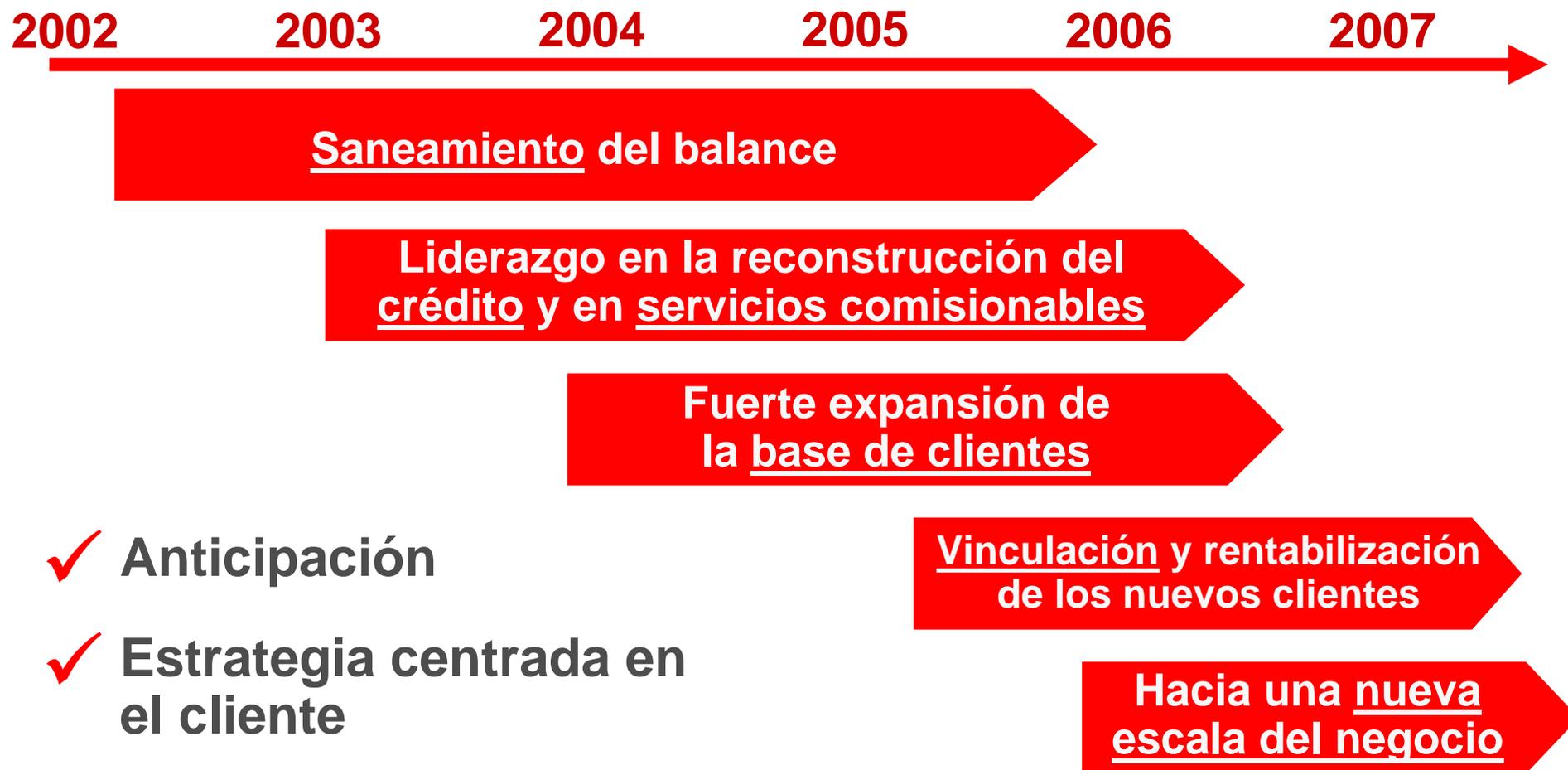
- Principales Rasgos

- Evolución de Negocio Financiero

- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

Estrategia: claves en la construcción de la mejor franquicia bancaria

13



Foco en sanear y normalizar el balance. La estructura del balance 2006 es mejor que la del año 2000

14

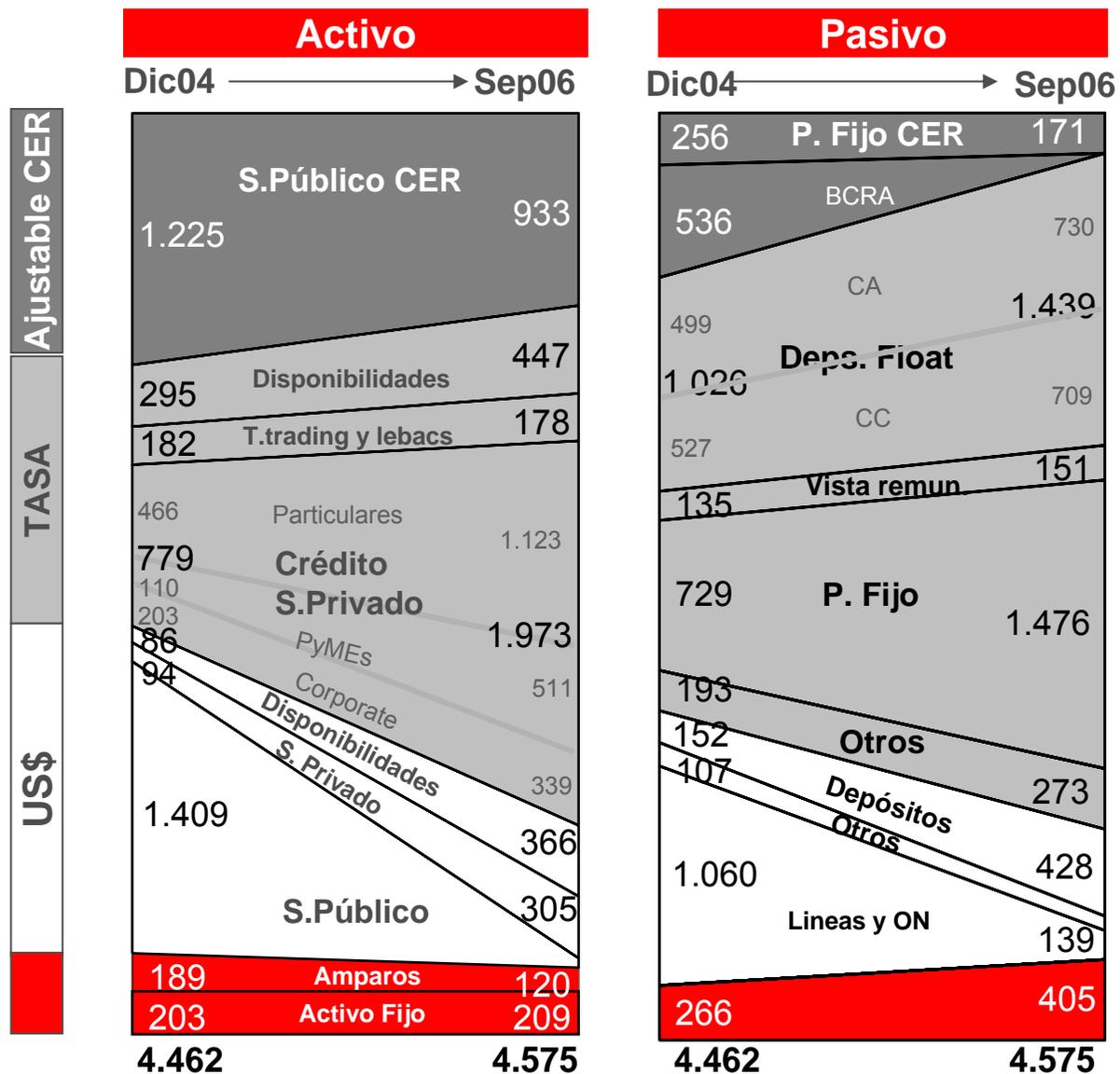
Base 100: Total del balance

Criterio local	<u>2000</u>	<u>2002</u>	<u>Set.06</u>
Activos líquidos*	11,9	7,5	19,3
Riesgo Público estructural	36,6	57,9	19,2
- En pesos	0,5	26,4	19,2
- En dólares	36,1	31,5	-
Créditos S.Privado	45,4	16,1	54,1
Mora	2,2	9,6	0,5
Amparos	-	4,1	2,7
Inmovilizado	<u>3,9</u>	<u>4,8</u>	<u>4,2</u>
	100,0	100,0	100,0
Banco Central	-	9,2	-
Depósitos	66,5	39,9	79,7
- Vista	18,5	8,9	37,2
- Plazo	48,0	17,5	42,5
- Reprogramados	-	13,5	-
Líneas y ONs (US\$)	19,4	38,4	2,9
Otros (sin costo)	1,5	4,3	8,3
Recursos Propios	<u>12,6</u>	<u>8,2</u>	<u>9,1</u>
	100,0	100,0	100,0

* Disponibilidades + Trading + Letras Banco Central

Balance: mejorando su estructura

Criterio Local En US\$ MM Constantes



Dinámicas Clave

- Saneamiento y reducción del riesgo público
- Recomposición del Crédito
- Cancelación de pasivos con Banco Central.
- Reducción Deuda Financiera en moneda extranjera
- Crecimiento del Float

Un banco con más clientes. Un banco más eficiente

16

	<u>2000</u>	<u>Sep'06</u>		
Clientes Individuos (millones)	1,0	1,8		
Pymes y Empresas (miles)	27	54		1,8X
				2,0X

	<u>Promedio 1997-2001</u>	<u>Sep'06</u>		
# Transacciones por mes (en millones)	8,6	24,7		
				2,9X

	<u>Sep'01</u>	<u>Sep'06</u>		
Oficinas	279	217		
Plantilla	5.999	5.488		0,77X
				0,92X

Foco en Cuota de Negocios

Desde una franquicia fuerte, Banco RIO aprovecha la crisis para posicionarse como la entidad referente en el nuevo Sistema Financiero

	Cuota %	Var. pp	
		12 Meses	36 Meses
Préstamos Individuos	11,9	+2,2	+4,7
Consumo*	11,4	+2,9	+4,6
Hipotecarios	13,1	+1,9	+5,3
Préstamos a Empresas	8,1	+1,1	-0,6
Préstamos Totales	9,7	+1,6	+2,2
Depósitos Vista	10,3	+0,4	+1,3
Depósitos Totales	9,4	+0,3	+0,7
Ingresos por servicios	12,0	+1,9	+4,5

*Consumo: Tarjetas, Prendarios y Personales

** Prestamos + Depósitos + Fondos

-Fuente: Elaboración propia en Base a datos de Banco Central

Agenda

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia

■ Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006

- Principales Rasgos

- Evolución de Negocio Financiero

- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

Síntesis de Resultados 2006

19

Millones de US\$ constantes a tipo de cambio medio de 3T06	<u>9M06</u>	<u>9M05</u>	<u>Var. 06/05</u>	
Margen Ordinario	461	332	39%	+13%
Con clientes*	415	281	48%	
Costes de explotación	231	183	26%	
BAI	200	102	95%	
Beneficio Atribuido	139	73	91%	
Eficiencia	50,0%	55,0%		
Recurrencia: Comisiones/Costes	88,0%	79,6%		
Ahorro bancario	4.266	3.553	20%	
Banca Comercial			32%	
Crédito	2.229	1.379	63%	
Banca Comercial			81%	

(*) Excluye ROF y Margen por activos públicos

BANCO RIO

 **Santander**

Nuestra visión del 2006*... un año después

Crecimiento en US\$ constantes

	<u>Visión 2006 en 15/11/05*</u>	<u>Situación a 9M06</u>
■ Ingresos de clientes	> 30%	48%
■ Costes	> 20%	26%

(*) Jornada sobre Iberoamérica, 15/11/2005

Agenda

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero

- **Nuestras perspectivas:**

- **Visión 2006 - 2009**

- 2007

Nuestra Visión 2006-2009: Segunda fase de crecimiento orgánico

Claves

Profundizar la relación con el stock de clientes

Foco en los segmentos más dinámicos de la economía

Potenciar negocios de Banca Mayorista

Potenciar el modelo de atención

Presencia más capilarizada

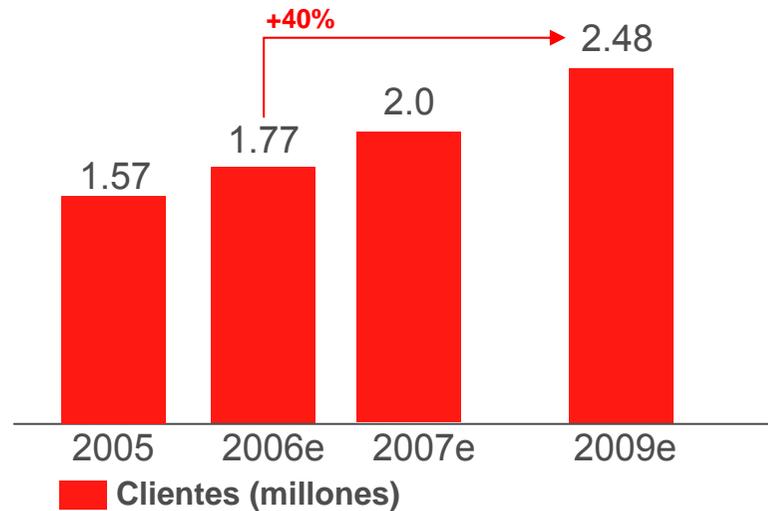
Palancas de crecimiento

1. Activación y vinculación de nuevos clientes
2. Pymes e individuos renta alta y renta media
3. Nuevos Productos + Comunidades de Negocio
4. Nivel de servicios para nueva escala de negocio
5. Nuevas oficinas y puntos de venta no tradicionales

Liderazgo en segmentos más dinámicos - Individuos

Crecer en clientes e ingresos por cliente, mejorando la activación y vinculación

Evolución de clientes y negocio



Se incorporan 700.000 clientes
Crecimiento Negocio 2.5X

Los drivers del crecimiento

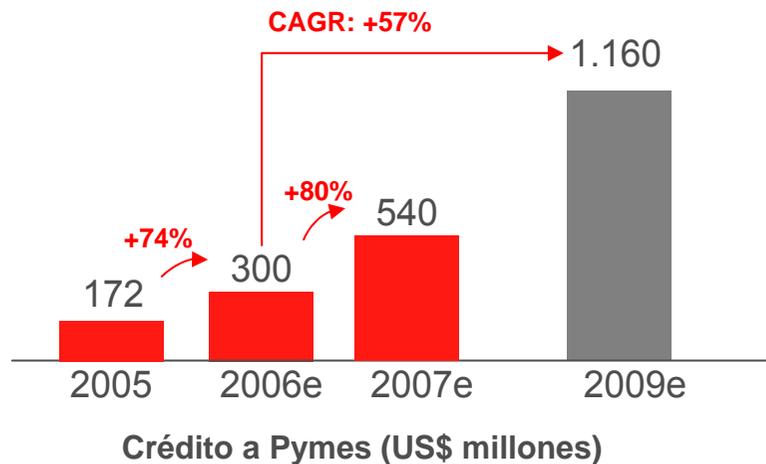
- Campañas de preaprobados Alianzas
- Productos locomotora: Supercuenta, Tarjetas, Preembozados y Nóminas
- Crédito como palanca; sistema de riesgos estandarizado
- Segmentación - CRM
- Rentas altas: un modelo diferencial de atención y ventas

Liderazgo en segmentos más dinámicos - Pymes

Potenciaremos los drivers que nos permitieron en solo 18 meses pasar de ser el 6to al 2do banco con mayor penetración en el segmento

¿ Qué queremos lograr al 2009 ?

- ❑ Multiplicar por 4 la cartera de créditos
- ❑ Transformarnos en el banco N°1 en penetración en el segmento



Los drivers del crecimiento

- Campañas de preaprobados
- Sistema de riesgos estandarizados
- Alianzas y comunidades de negocio
- Expansión en el interior del País, con mayor foco en el Agro.
- Apoyo en los Centros Regionales de Empresas.

Red de oficinas y puntos de venta

Potenciar el crecimiento y la expansión con más flexibilidad

Crecimiento de la red de oficinas

- Localidades nuevas
- Palanca para el crecimiento en zonas de sucursales exitosas
- El punto de equilibrio que se alcanza en 18 meses

Nuevos puntos de venta

- Aumenta nuestra capacidad de distribución, con menores costos que una oficina tradicional
- Mayor amplitud horaria
- Aprobación y entrega on-line de los productos
- Gran tráfico de público con intención de compra; mercado bancarizado y no bancarizado
- 140 nuevos puntos de venta en 2007 (total 546)

Resumen objetivos de medio plazo

Segunda fase de
crecimiento
orgánico

- La primera Fase demostró ser muy exitosa:
 - Anticipación e innovación
 - Significativa ganancia de cuota en los productos clave
 - Mejora cuantitativa y cualitativa de los resultados
- Un modelo probado que esperamos potenciar hacia adelante

“Consolidarnos como la franquicia líder, basados en nuestro foco en el negocio de clientes ”



Por rentabilidad y participación de mercado

Segunda fase de crecimiento orgánico:

- Multiplicar por 2,5 el volumen de negocio*
 - Ganancia de cuota de 300/400 puntos básicos.
- 700 mil nuevos clientes (+40%)
- Vincular 300 mil clientes (+60%)

* Crédito + Ahorro Bancario

Agenda

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero

- **Nuestras perspectivas:**

- Visión 2006 - 2009

- **2007**

Visión 2007

Crecimiento en US\$ constantes

- Negocio Bancario* > 30%
 - Crédito > 45%
- Ingresos de Clientes** > 30%
- Provisiones Continuarán siendo bajas: < 1% de la cartera de créditos
- Costes > 20%, incluyendo nuevas inversiones

En base a previsiones actuales del entorno macro

* Crédito + Ahorro Bancario

** M. Intermediación Clientes + Comisiones + Actividad de seguros + ROF de clientes

- Argentina continuará creciendo a altas tasas
- El sistema financiero está normalizado y acompaña el crecimiento del sector real de la economía
- Importante potencial de bancarización a partir de la movilidad social y del incremento en los volúmenes de ahorro y crédito
- Santander es la primera franquicia financiera de Argentina, creciendo 1% cuota de mercado por año

ANEXOS

- Resultados acumulados
- Resultados trimestrales
- Balance

Cuenta de resultados

Criterio España

Millones de US\$ constantes (*)

	9M06	9M05	Variación	
			Absoluta	%
Margen de intermediación**	176	136	41	30,1
Resultados por puesta en equivalencia	2	0	1	271,0
Comisiones netas	203	145	58	39,8
Actividades de seguros	37	26	11	41,8
Margen comercial	418	307	111	36,0
ROF	43	25	18	72,0
Margen ordinario	461	332	129	38,7
Servicios no financieros (neto) y OREX	(4)	(4)	1	(12,1)
Costes de explotación	(230)	(184)	(47)	25,4
Gastos generales de administración	(217)	(177)	(40)	22,3
<i>De personal</i>	(120)	(93)	(27)	29,6
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(97)	(85)	(12)	14,3
Amortización del inmovilizado	(14)	(6)	(7)	111,0
Margen de explotación	227	144	83	57,2
Pérdidas netas por deterioro de créditos	0	6	(6)	(99,3)
Otros resultados	(27)	(48)	21	(44,2)
Beneficio antes de impuestos	200	102	98	96,4
Impuestos sobre sociedades	(44)	(19)	(25)	127,3
Beneficio neto	156	82	73	89,1
Beneficio atribuido al Grupo	139	73	66	90,3
Promemoria:				
Margen de intermediación	176	136	41	30,1
Clientes	162	102	60	58,8
No clientes	14	34	(20)	(58,8)

(*).- A tipo de cambio constante de 9M06 (**).- Incluye dividendos

Cuenta de resultados trimestral

33

Criterio España

Millones de US\$ constantes (*)

	1T 05	2T 05	3T 05	4T 05	1T 06	2T 06	3T 06
Margen de intermediación**	40	47	48	49	53	64	59
Resultados por puesta en equivalencia	0	0	0	0	0	1	1
Comisiones netas	45	48	53	59	65	66	71
Actividades de seguros	8	9	9	6	13	13	11
Margen comercial	93	104	110	114	132	144	142
ROF	11	7	7	5	18	6	19
Margen ordinario	105	110	117	120	150	150	161
Servicios no financieros (neto) y OREX	(3)	1	(2)	(1)	(1)	(1)	(2)
Costes de explotación	(56)	(63)	(65)	(78)	(74)	(77)	(80)
Gastos generales de administración	(54)	(60)	(63)	(72)	(70)	(73)	(74)
<i>De personal</i>	(28)	(31)	(33)	(36)	(38)	(41)	(40)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(26)	(29)	(30)	(36)	(31)	(32)	(34)
Amortización del inmovilizado	(2)	(3)	(2)	(6)	(4)	(4)	(6)
Margen de explotación	46	48	50	41	76	72	79
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(11)	11	7	10	2	2	(5)
Otros resultados	(15)	(12)	(22)	(20)	(12)	(20)	6
Beneficio antes de impuestos	20	47	35	30	66	54	80
Impuestos sobre sociedades	(2)	(9)	(8)	(10)	(13)	(5)	(26)
Beneficio neto	18	37	27	20	52	49	54
Beneficio atribuido al Grupo	14	32	27	19	46	43	50

Promemoria:

Margen de intermediación	40	47	48	49	53	64	59
Clientes	26	38	38	43	49	55	58
No clientes	14	10	11	6	4	9	1

(*).- A tipo de cambio constante de 9M06 (**).- Incluye dividendos

BANCO RIO

 **Santander**

Balance

Criterio España

34

Millones de US\$ constantes (*)

	30.09.06	30.09.05	Variación	
			Absoluta	%
Balance				
Créditos a clientes	2.759	1.991	768	38,6
Cartera de negociación (sin créditos)	679	453	225	49,7
Activos financieros disponibles para la venta	478	443	36	8,0
Entidades de crédito	870	1.129	(259)	(22,9)
Inmovilizado	76	67	9	13,0
Otras cuentas de activo	914	663	252	38,0
Total activo / pasivo y patrimonio neto	5.776	4.746	1.030	21,7
Depósitos de clientes	3.617	2.785	832	29,9
Débitos representados por valores negociables	116	125	(8)	(6,5)
Pasivos subordinados	—	—	—	—
Pasivos por contratos de seguros	651	533	118	22,1
Entidades de crédito	55	190	(135)	(70,8)
Otras cuentas de pasivo	919	582	337	57,8
Recursos propios	417	531	(114)	(21,5)
Recursos de clientes fuera de balance	5.531	4.904	627	12,8
Fondos de inversión	671	670	0	0,0
Fondos de pensiones	4.860	4.233	627	14,8
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	9.916	8.346	1.569	18,8
Total fondos gestionados	11.307	9.650	1.657	17,2

(*).- A tipo de cambio constante de 30.09.06

