

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Primer trimestre 2007

27 de abril de 2007

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

■ Ideas básicas Grupo 1T'07

- Evolución áreas de negocio 1T'07
- Conclusiones
- Anexos

Ideas básicas 1T'07

1

**Elevado beneficio,
sostenible y de calidad**

2

**Fortaleza
de ingresos
“recurrentes”**

3

**Nuevas
mejoras de
eficiencia**

4

**Provisiones
en línea con
previsiones**

5

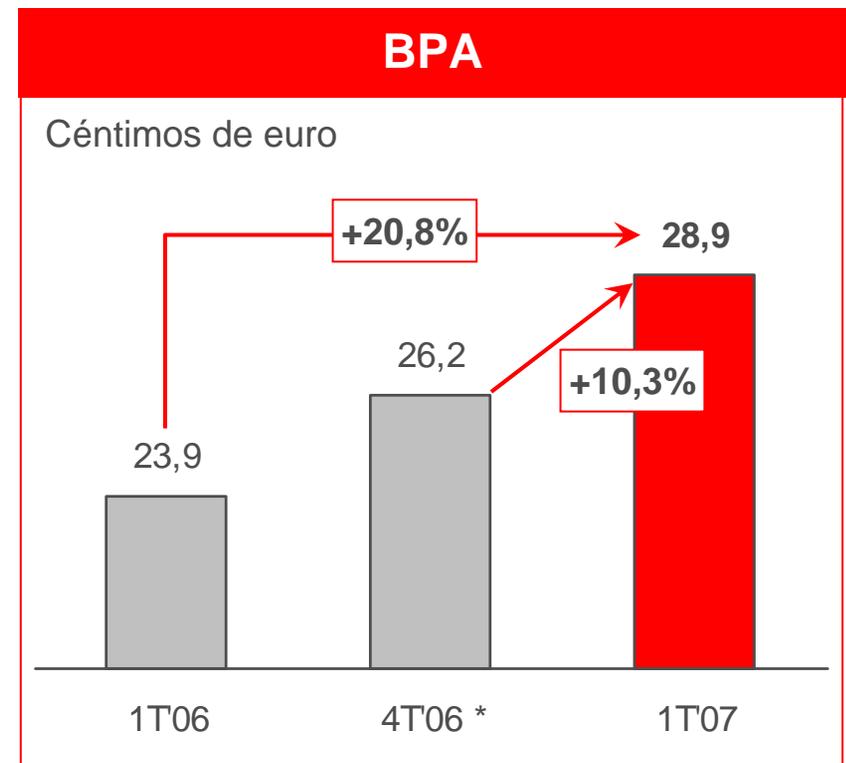
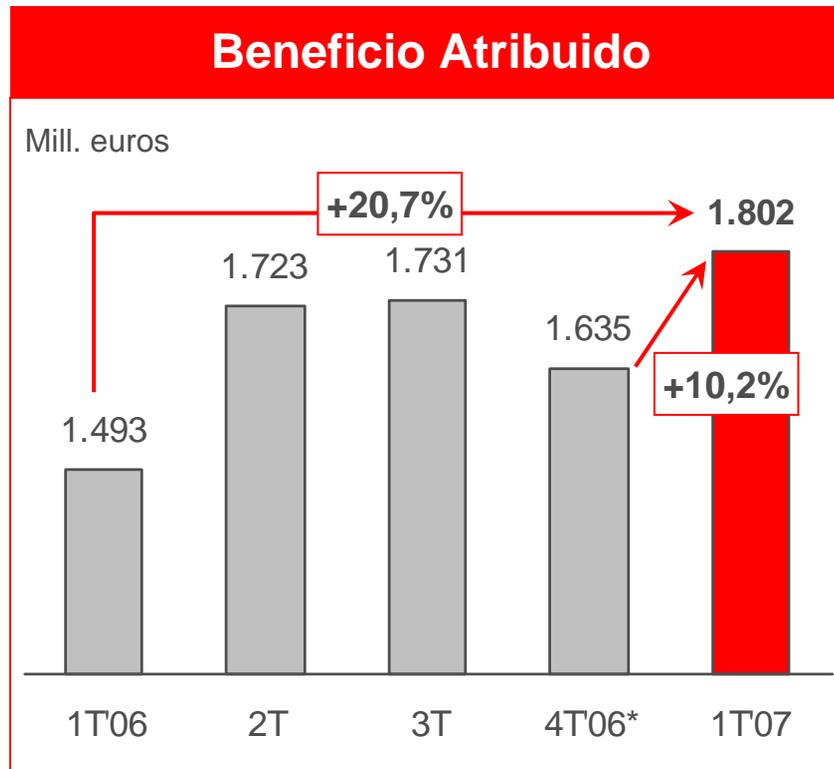
Mantenimiento elevada fortaleza de balance



Santander

Claves del trimestre

1 Fuerte aumento del BPA (+20,8%) con una buena evolución trimestral de beneficios ...



... que permite seguir mejorando en rentabilidad sobre fondos propios (ROE +1,4 p.p.)

(*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

Claves del trimestre

1 ... y elevada calidad de la cuenta de resultados “vertical” ...

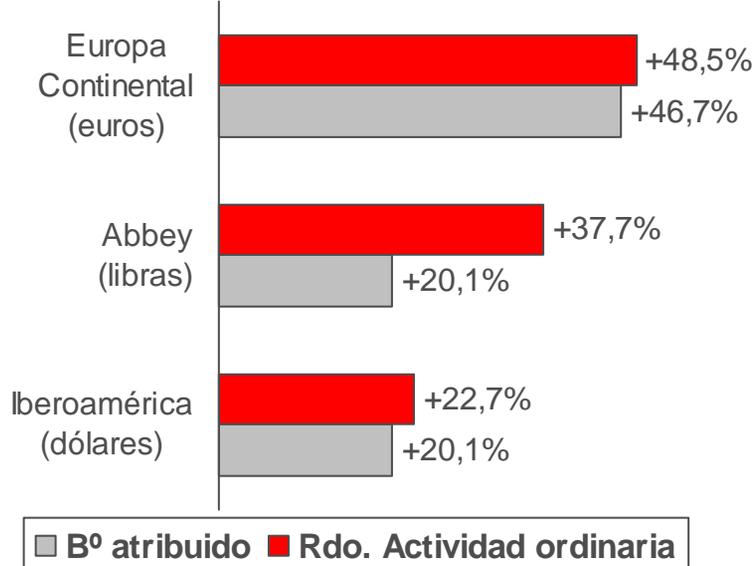
TOTAL GRUPO Mill. euros	1T'07	Var. s/ 1T'06	
		Importe	%
Margen ordinario	6.243	+968	+18,3
Costes de explotación	-2.950	-206	+7,5
M. de explotación	3.275	+742	+29,3
Dotación insolvencias	-670	-169	+33,8
BAI	2.503	+494	+24,6
Bº actividad ordinaria	1.927	+351	+22,3
Bº atribuido	1.802	+309	+20,7

Claves del trimestre

1 ... y elevada calidad "horizontal"

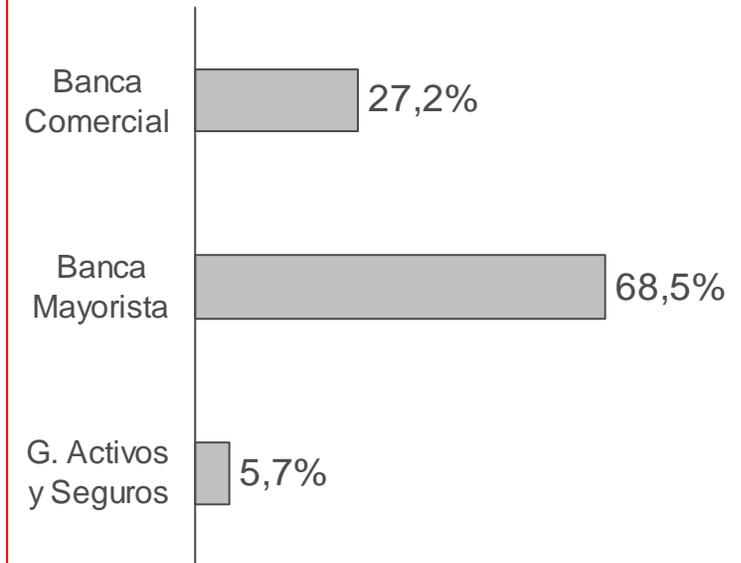
Resultados por segmentos geográficos

% var. 1T'07 / 1T'06



Resultados por segmentos de negocio (BAI)

% var. 1T'07 / 1T'06



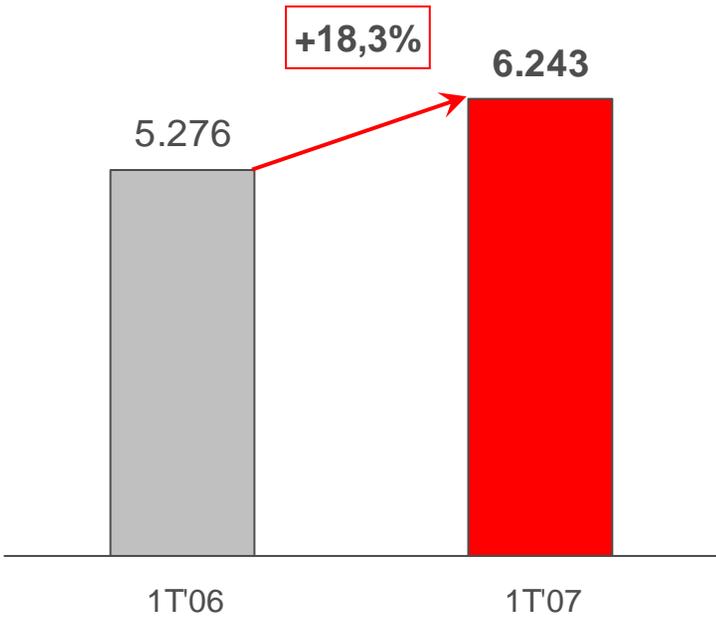
Gestión Financiera y Participaciones tiene -496 millones de euros de beneficio atribuido ordinario, frente a -267 millones en 1T'06

Claves del trimestre. Ingresos

2 Fuerte crecimiento de las líneas más recurrentes de ingresos...

Margen ordinario

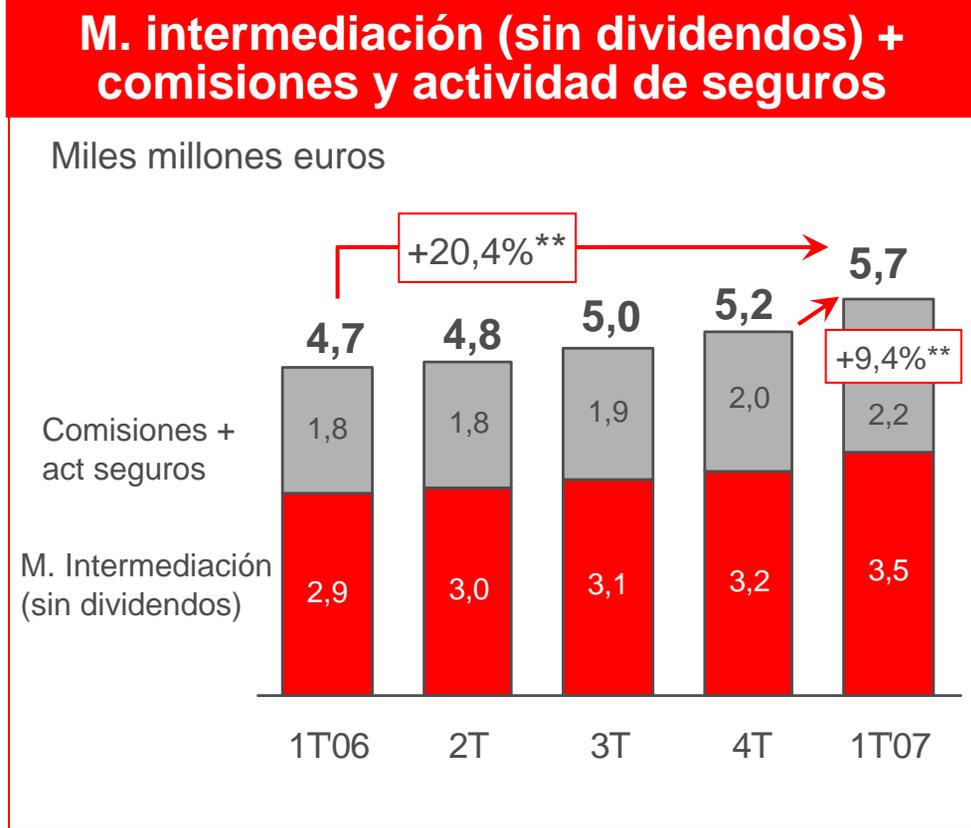
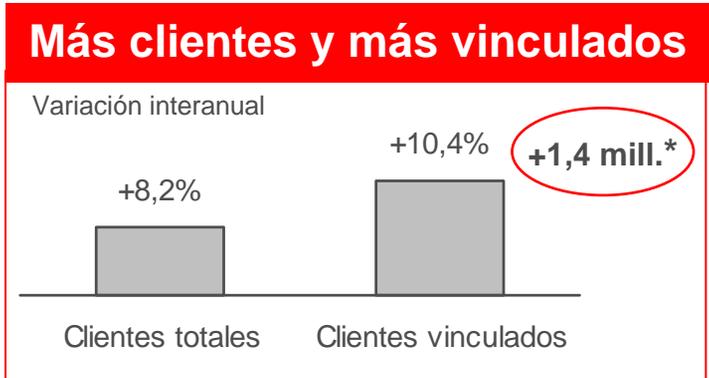
Mill. euros



Mill. euros	1T'07	Var. s/ 1T'06	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	3.460	+577	+20,0
Dividendos	48	-2	-3,1
Puesta en equiv.	60	-70	-53,9
Comisiones	2.087	+350	+20,1
Seguros	95	+29	+43,4
M. comercial	5.751	+884	+18,2
ROF	492	+84	+20,5
M. ordinario	6.243	+968	+18,3

Claves del trimestre. Ingresos

2 ... derivado de la mayor actividad con clientes



(*) Sin incluir Santander Consumer Finance

(**) Sin Drive: +17,3% s/1T'06 y +6,5% s/4T'06

Nota: Impacto negativo tipos de cambio: -4 puntos porcentuales crecimiento interanual

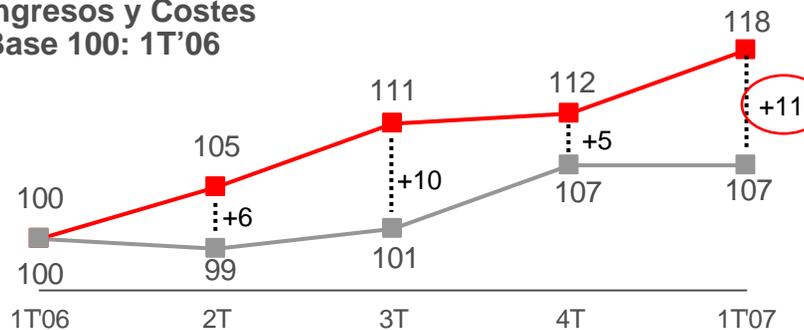


Claves del trimestre. Eficiencia

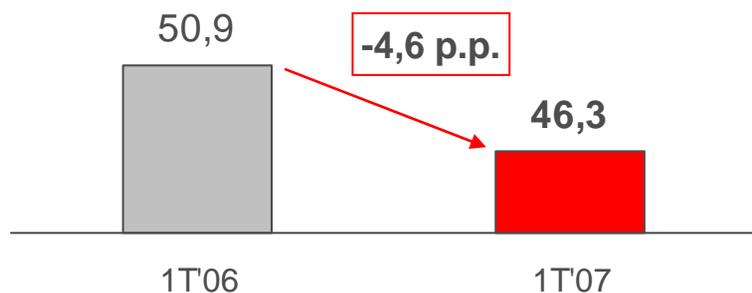
3 Nuevas mejoras de eficiencia en el Grupo y en todos los segmentos principales de negocio

Mantenemos las “mandibulas abiertas”

Ingresos y Costes
Base 100: 1T'06

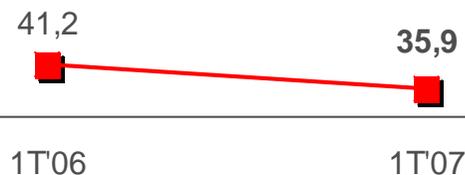


Eficiencia* Grupo (%)



Eficiencia* segmentos principales (%)

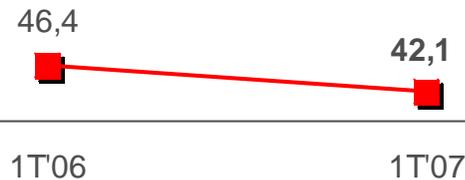
Europa Continental



Abbey



Iberoamérica



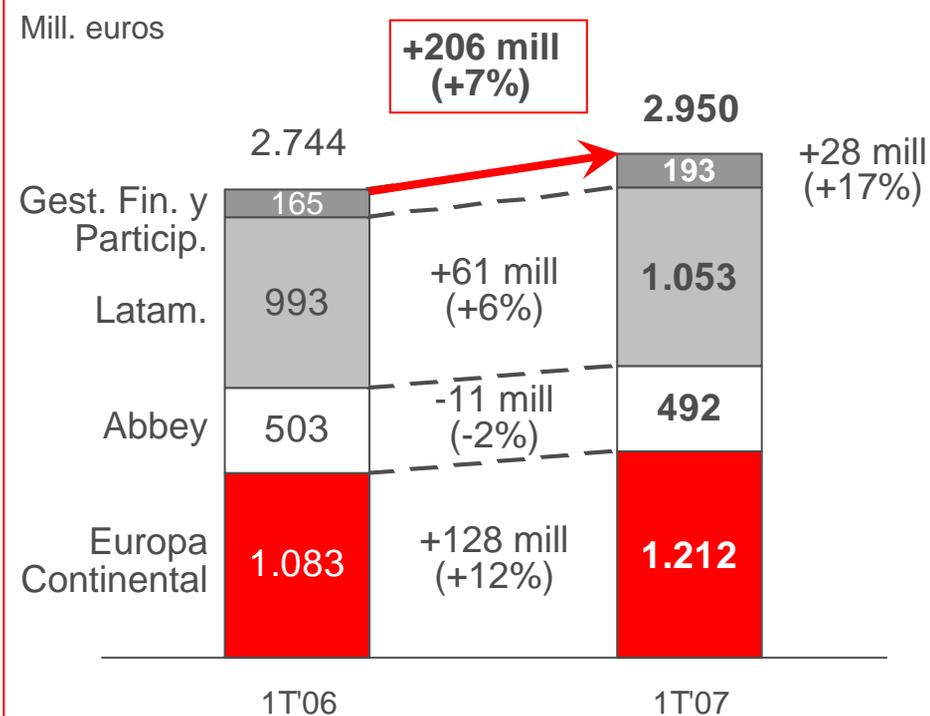
(*) Con amortizaciones

Claves del trimestre. Costes

3

Los costes mantienen un crecimiento selectivo por...

Costes de explotación



Variación s/ 1T'06

Mill. euros %

Santander	+26	+6
Banesto	+11	+5
SCF	+33	+21
Portugal	+9	+8
Resto Europa	+49	+35
Brasil*	+15	+4
México*	+3	+1
Chile*	+2	+1
Gestión Financ.y Participaciones	+28	+17

(* Sin t.c.: Brasil, +9%; México, +15%, Chile, +13%

Claves del trimestre. Costes

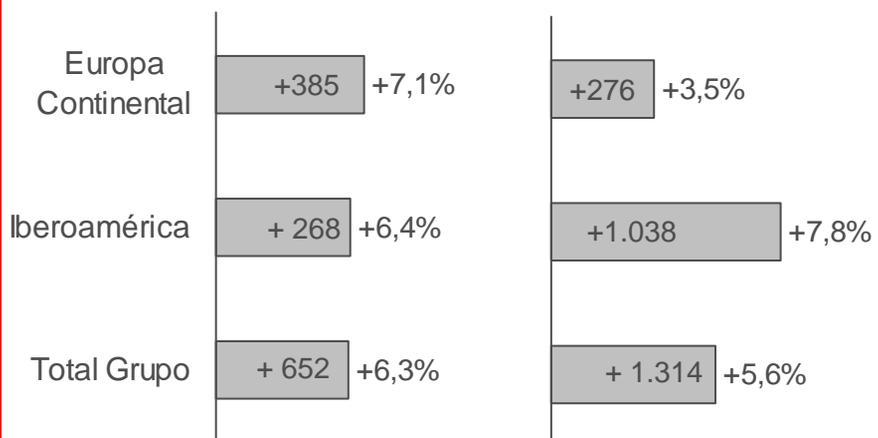
3 ... la inversión en capacidad comercial y proyectos globales

Banca Comercial

- Refuerzo franquicia de clientes (proyectos de vinculación, calidad,...)
- Incremento capacidad comercial (12 meses)

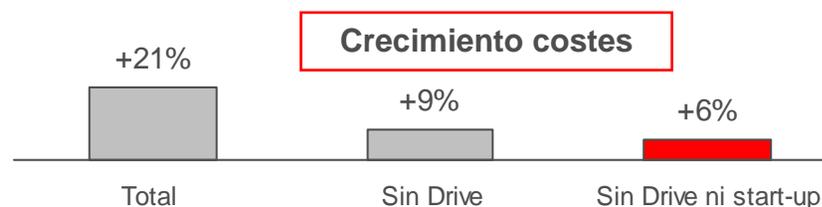
Oficinas

Cajeros automáticos



Nuevos desarrollos

- Consumo: Extensión a EE.UU. y start-up.



- Resto Europa:

+49 mill.

+28 m.

Proyectos globales

- ✓ BMG (cash management, custodia, SGM)
- ✓ Tarjetas
- ✓ Gestión Activos y Seguros

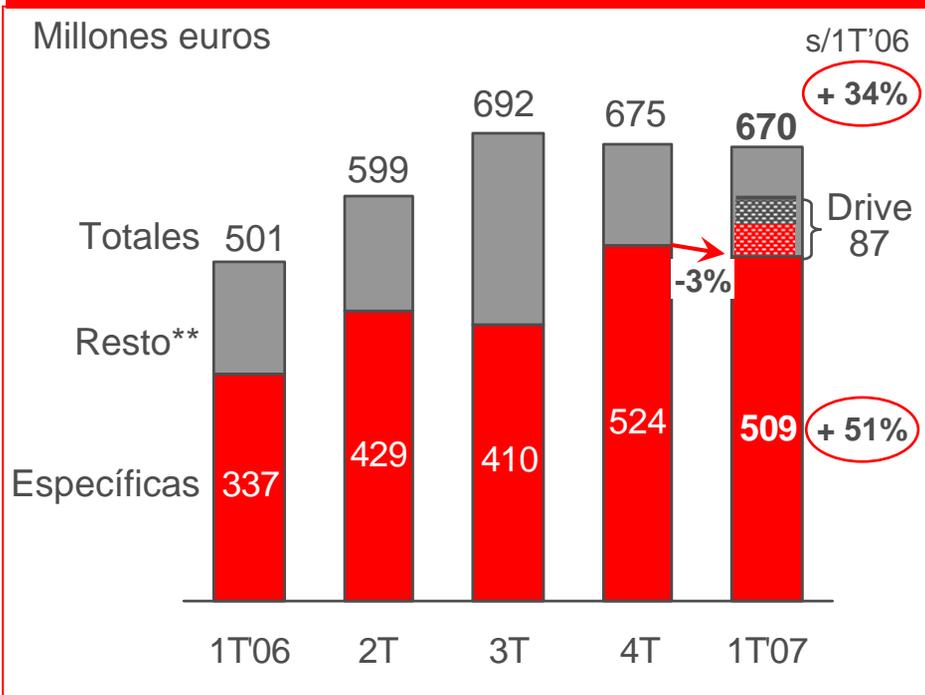
- Gestión Financiera y Participaciones: +28 mill.
 - Marca única / 150 aniversario
 - Amortización intangibles

Gestión integral de tecnología / operaciones (Partenón, Alhambra, Geoban ...)

Claves del trimestre. Dotaciones

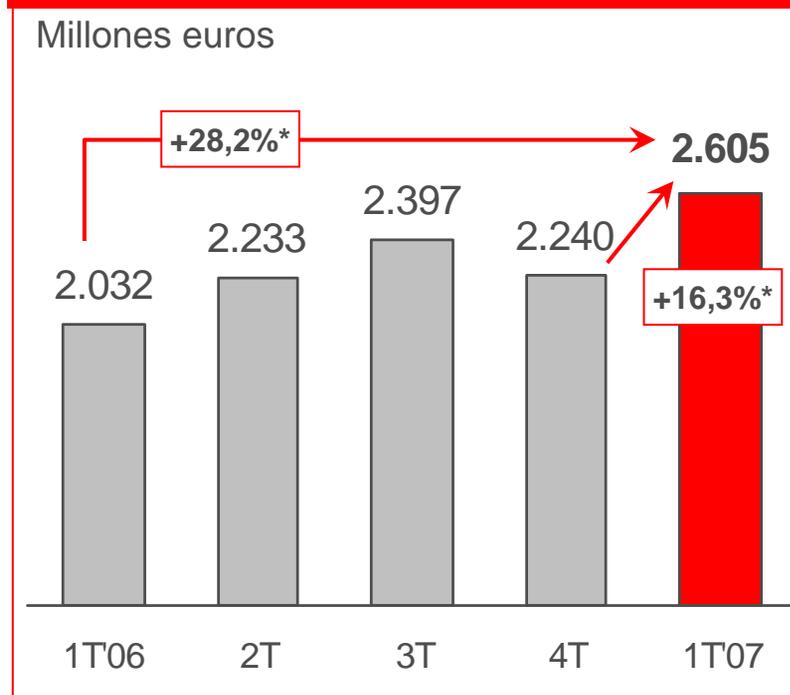
4 Dotaciones para insolvencias en línea con trimestres anteriores permiten acelerar los resultados más recurrentes

Ralentización crecimiento específica y menores genéricas en mayorista



(**) Genérica y riesgo-país.

Margen de explotación neto de provisiones



(*) Sin Drive: +26,3% s/1T'06 y +14,6% s/4T'06

Claves del trimestre. Dotaciones

4

Aumento sobre 1T'06 por mayores volúmenes y cambio de mix hacia productos más rentables, pero con mayor prima de riesgo,...

Dotaciones para insolvencias* por áreas geográficas

Mill. euros	Específica**				Genérica			
	1T'07	1T'06	Dif ^a		1T'07	1T'06	Dif ^a	
Europa	143	66	+77	SCF: 74 mill. (Drive: 48 mill.)	120	164	-44	Red SAN: -21 mill. BMG: -83 mill. Drive: +39 mill.
Abbey	105	83	+22		-24	5	-29	
LatAm	311	189	+122	Brasil: 51 mill. México: 68 mill.	21	-2	+23	Reducción saldos corresponsales
Resto	-2	-1	-1		-40	5	-45	
Total	557	337	+220		77	172	-95	

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

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

Claves del trimestre. Dotaciones

4

... con un último trimestre más estable en específicas en Iberoamérica y con reducción de genéricas en mayorista

Dotaciones para insolvencias* por áreas geográficas

Mill. euros	Específica**				Genérica			
	1T'07	4T'06	Dif ^a		1T'07	4T'06	Dif ^a	
Europa	143	141	+2	Red SAN: -32 mill. Drive: 48 mill.	120	140	-20	BMG: -104 mill. Red SAN: +35 mill. Drive: +39 mill.
Abbey	105	93	+12			-24	-13	
LatAm	311	304	+7	Brasil: 36 mill. México: 7 mill. Chile: -40 mill.	21	-2	+23	Chile: 51 mill. México: -14 mill.
Resto	-2	-14	+12			-40	20	
Total	557	524	+33		77	145	-68	

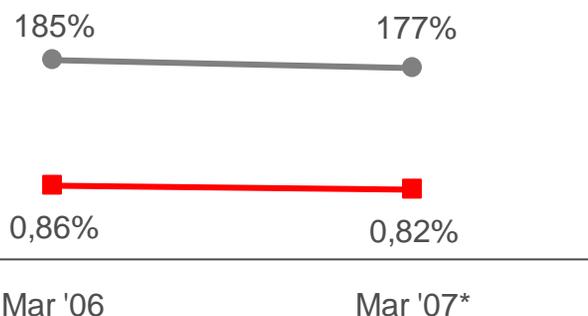
(*) No incluye riesgo-país. Dato positivo: dotación; dato negativo: disponible

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

Claves del trimestre

5 Manteniendo una elevada fortaleza de balance

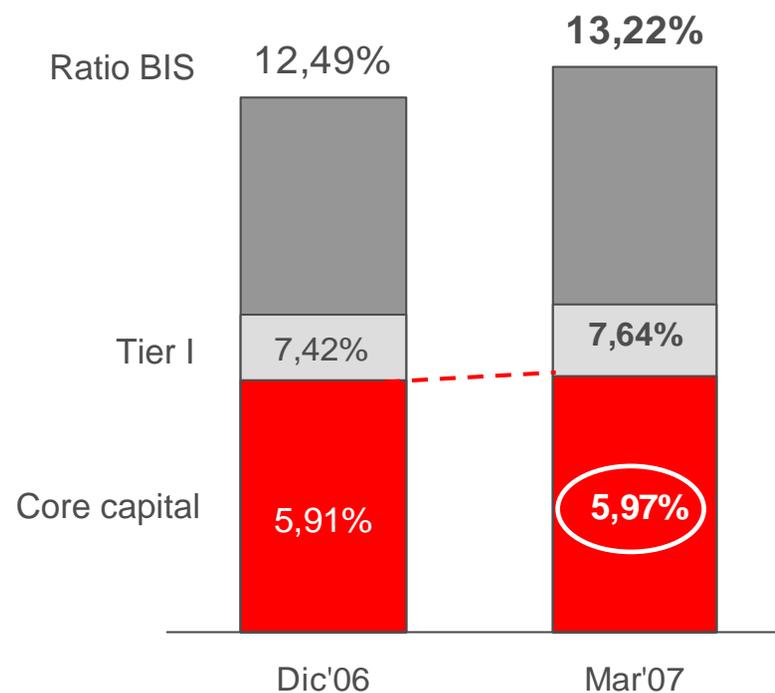
Morosidad y cobertura



Elevados fondos para insolvencias (66% genéricos)



Ratios de capital



(*) Impacto cambio de criterio en Portugal. En términos homogéneos: ratio morosidad marzo '07: 0,79% y cobertura: 184%.

Índice

- Ideas básicas Grupo 1T'07

■ Evolución áreas de negocio 1T'07

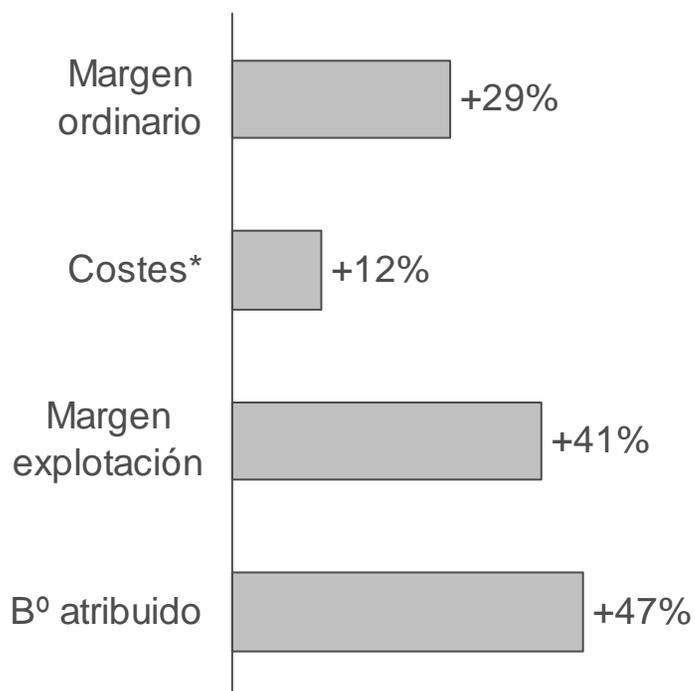
- Conclusiones
- Anexos

EUROPA CONTINENTAL

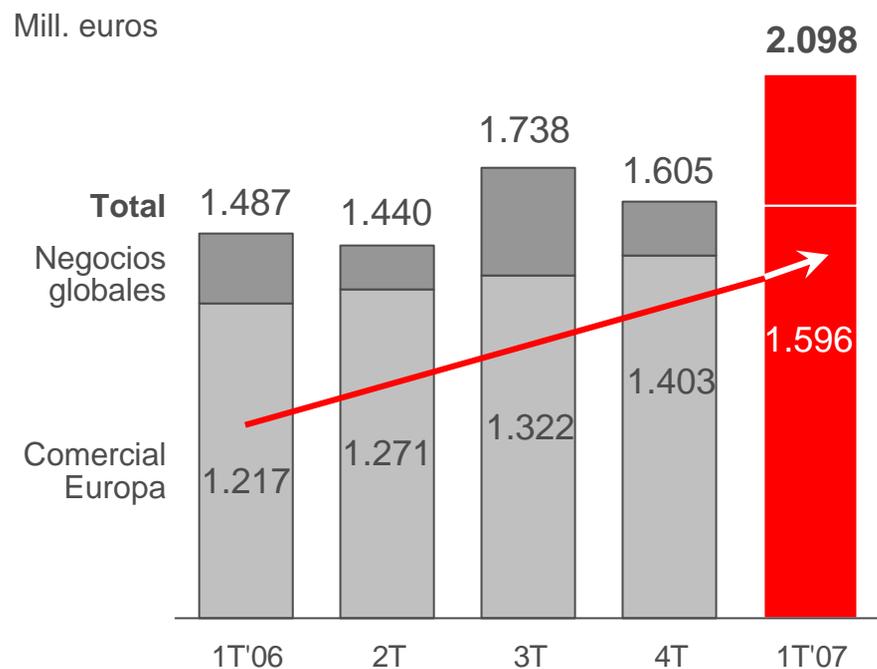
Europa Continental 1T'07

Beneficio atribuido 1.317 mill. euros tras un nuevo trimestre record en banca comercial y en negocios mayoristas

Var. % 1T'07/ 1T'06 (%)



Margen de explotación



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Principales unidades Europa 1T'07

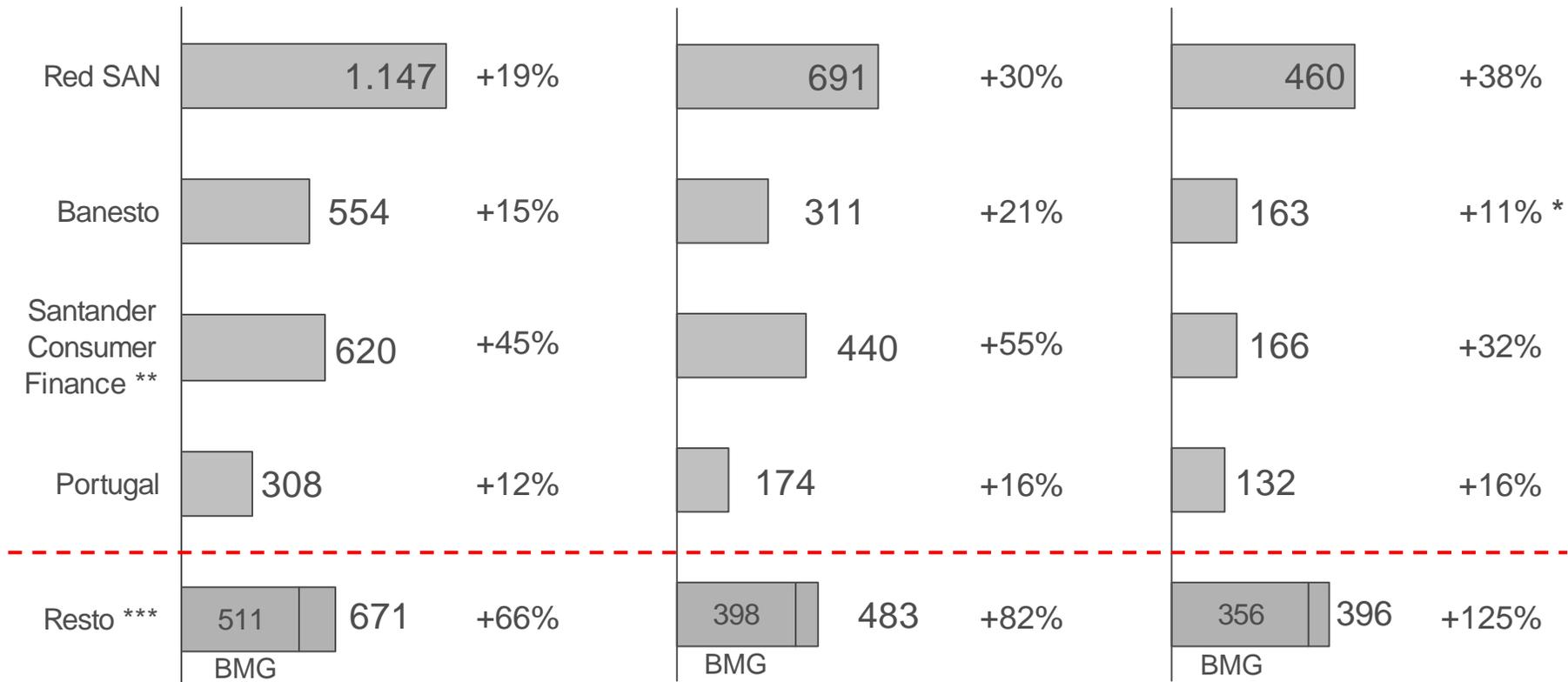
Mill. euros y % s/ 1T'06

El margen de explotación acelera tasas de crecimiento sobre 2006 y permite récord de beneficio en todas las unidades

Margen ordinario:
3.300 mill.; +29%

Margen explotación:
2.098 mill.; +41%

Beneficio atribuido:
1.317 mill.; +47%



(*) Resultado de la actividad ordinaria: +25%

(**) Incluye Drive en 1T'07. Sin Drive: margen ordinario +11%; margen de explotación +11% y beneficio atribuido +15%

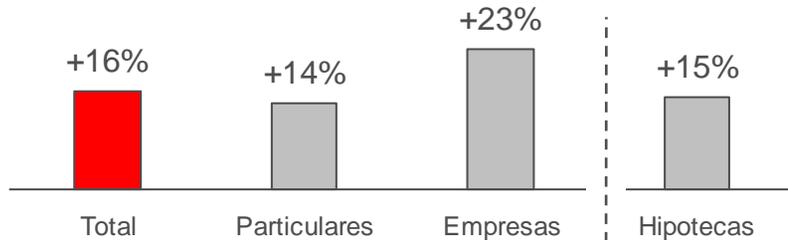
(***) Banif, Gestión de Activos y Seguros y Banca Mayorista Global

Red Santander

Claves del negocio

- **Aumento número** de clientes con especial foco en **vinculación** (+7% en doce meses)
 - Lanzamiento "Queremos ser tu Banco" a nuevos colectivos (autónomos, pymes, inmigrantes...)
- **Aumento actividad** con **mejora de spreads** de clientes: margen de intermediación: +21%
- **Fuerte crecimiento** en pymes y empresas y **desaceleración** en hipotecas

Créditos Var s/ mar'06

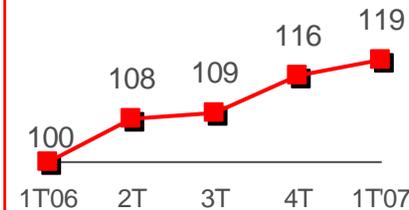


- **Expansión comercial:** +158 oficinas y +83 cajeros en 12 meses

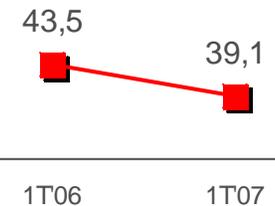
Resultados

- Aceleración de los **ingresos** con fuerte mejora de la eficiencia ...

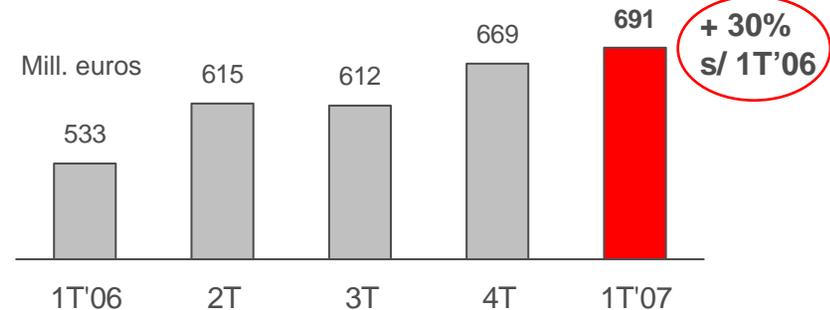
Margen Ordinario Base 100: 1T'06



Eficiencia



- ... crecimiento sostenido del **m. de explotación**



- **Menos dotaciones** que en 1T'06 por menores necesidades de genérica (liberación específica)

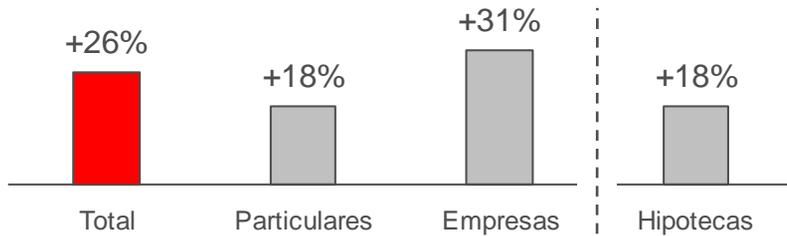
La fortaleza de los ingresos y la mejora de eficiencia nos permiten seguir invirtiendo en clientes y alcanzar nuevo récord en beneficios

Banesto

Claves del negocio

- **Aumento clientes vinculados** (del 40,8% del total al 41,3% en 12 meses)
- **Aumento actividad con mejora de spreads** de clientes: margen de intermediación: +18%
- **Fuerte crecimiento en pymes y empresas y desaceleración en hipotecas**

Créditos
Var s/ mar'06

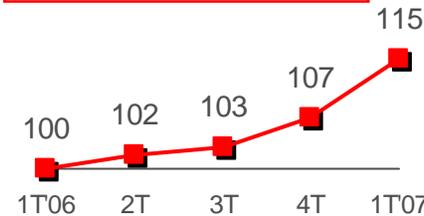


- **Buena evolución negocios objetivo:** pymes, consumo, tarjetas y particulares
- **Expansión red comercial:** +187 oficinas y +193 cajeros en 12 meses

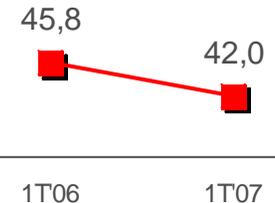
Resultados

- Aceleración de los **ingresos** con fuerte mejora de la eficiencia ...

Margen Ordinario
Base 100: 1T'06

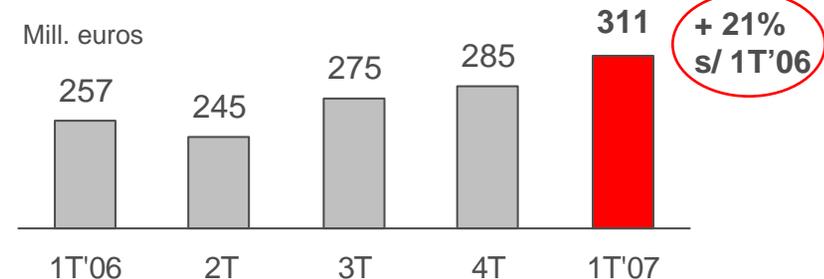


Eficiencia



- ... crecimiento sostenido del **m. de explotación**

Mill. euros



- Las **dotaciones aumentan por genérica** (crecimiento del negocio)

Mantiene su modelo de crecimiento rentable compatibilizando aumento de actividad, resultados e inversión con expansión red comercial

Santander Consumer Finance

Claves del negocio

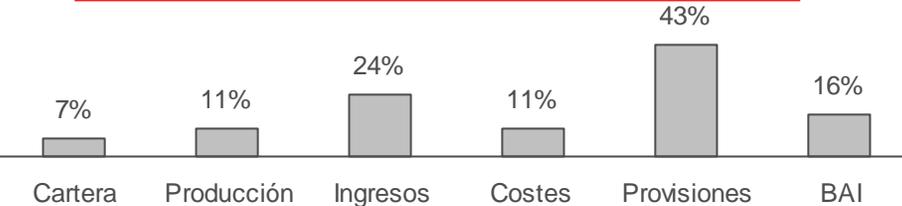
- En 1T'07 disminuye el ritmo de caída de los spreads
- Menor crecimiento puntual Alemania (coches) por impacto IVA

Nueva producción (ex-Drive): +12% s/1T'06



- **Incorporación Drive:** aumenta potencial de crecimiento y cambia "perfil" de cuenta de resultados de SCF

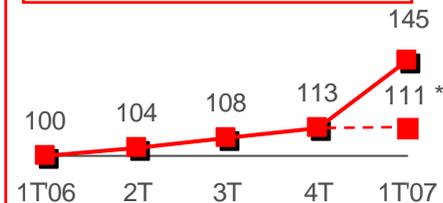
Peso de Drive en SCF (1T'07)



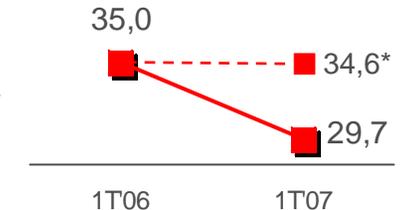
Resultados

- Crecimiento de ingresos y mejora de eficiencia apoyados en Drive...

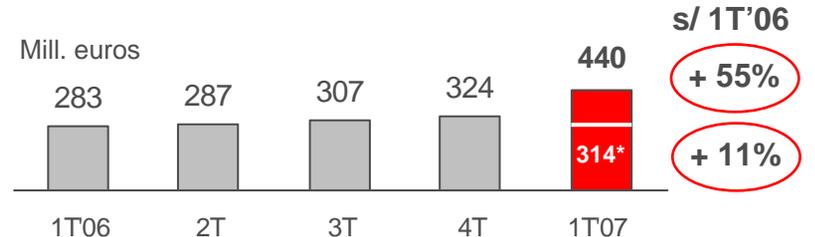
**Margen Ordinario:
Base 100: 1T'06**



Eficiencia



- ...que se traslada al margen de explotación



- Fuerte aumento de dotaciones por Drive (+21% sin incluir Drive y +114% con Drive)

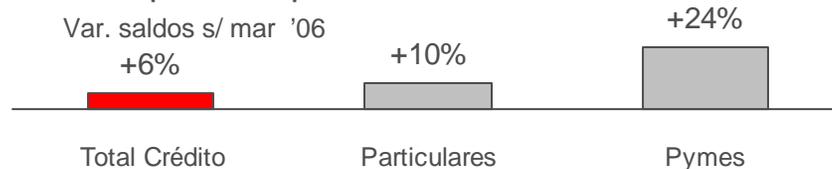
Evolución de Europa impactada por tipos de interés y puntualmente por Alemania y buena aportación inicial de Drive en EE.UU.

(*): Información de 1T'07 sin incluir Drive.

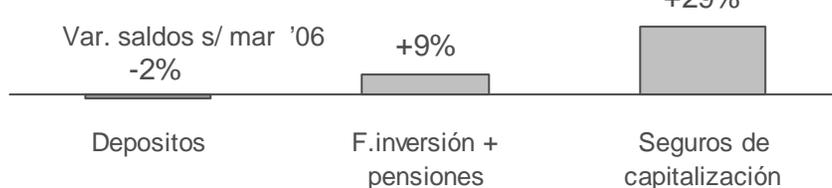
Portugal

Claves del negocio

- **Aumento de clientes** con foco en vinculación (+50.000 en 12 meses)
- **Crecimiento actividad comercial** con spreads básicamente planos mejora tendencia del margen de intermediación: +7%.
- **Créditos:** crecimiento en segmentos objetivo, menor peso corporativa



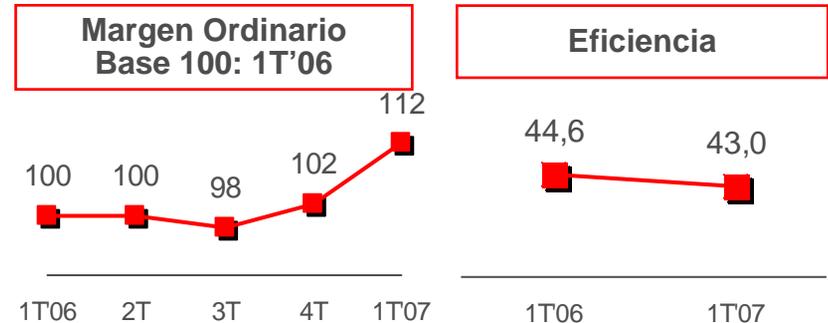
- **Recursos:** creciendo en productos ligados a comisiones



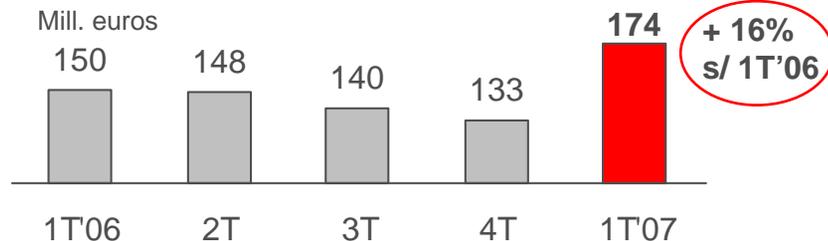
- **Expansión red comercial:** +37 oficinas y +110 cajeros en 12 meses

Resultados

- Crecimiento de **Ingresos** (apoyado en margen y ROF de clientes) y mejora de **eficiencia** ...



- ... permiten "salto" en **Margen de Explotación**



- **Morosidad:** Cambio de ratios por homogenización de criterios más estrictos del Grupo (en términos homogéneos mejoran morosidad y cobertura)

Mejor comportamiento de los ingresos y nueva mejora de eficiencia llevan a un nuevo trimestre record en beneficio

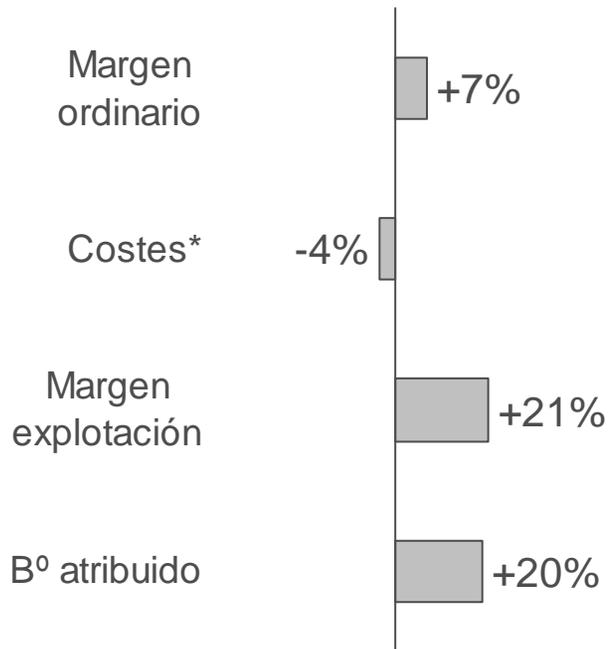
ABBHEY

Reino Unido – Abbey 1T'07

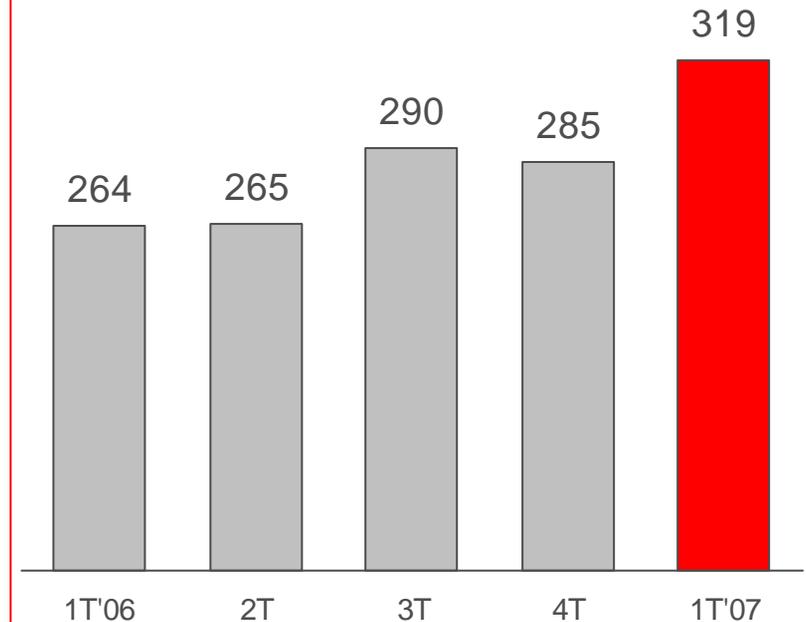
Mill. £

**Cumpliendo el plan de ingresos y costes.
Beneficio atribuido al Grupo de 201 mill. £ (300 mill. euros)**

Var 1T'07 / 1T'06



Margen de explotación (mill. £)



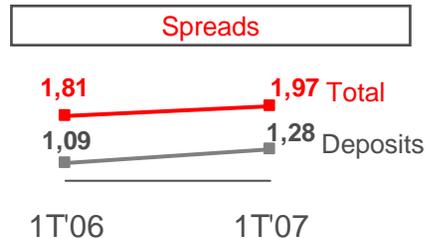
(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Abbey. Claves de gestión

Hacia un banco universal...

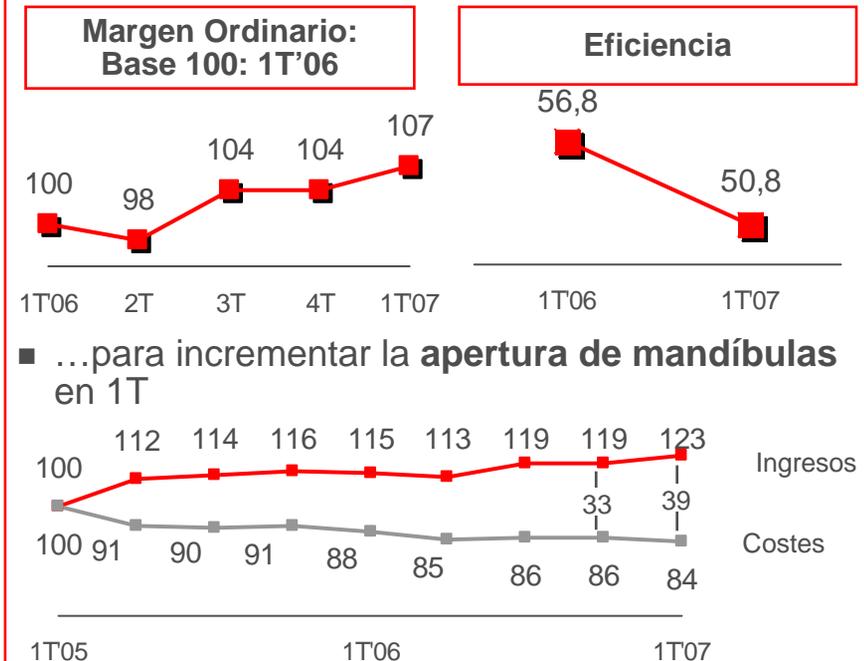
- ...a través del **lanzamiento de nuevos productos...**
 - En ahorro: 50+ Saver account, 8.1% Super ISA y Direct ISA.
 - Tarjetas: emisiones x2 sobre 1T'06
 - Hipotecas: crecimiento en buy-to-let
- ... con una estrategia de creación de valor basada en el **conocimiento de nuestros clientes...**
 - Partenon en calendario: **mejora de procesos**
 - **Expansión del front-office**
- ...y con el **foco en márgenes más que en volúmenes** (margen intermediación +10%)

Variación volúmenes s/ Mar '06.
Negocio retail en £ y criterio local

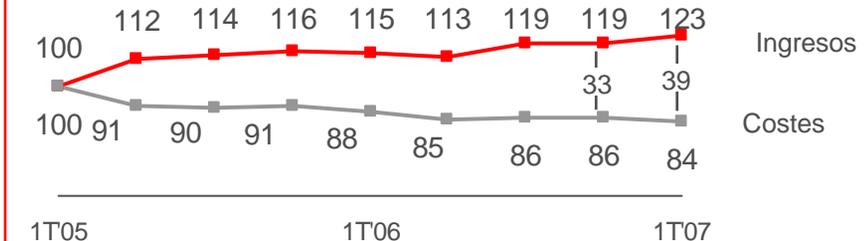


Resultados

- **Mejora la tendencia de ingresos** manteniendo la reducción de costes...



- ...para incrementar la **apertura de mandíbulas** en 1T



- **Dotaciones:** descenso del 10% s/ 1T'06. Mejora de morosidad y cobertura

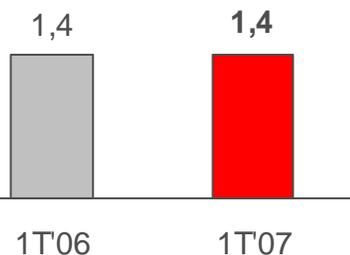
En línea con los objetivos del plan a tres años

Abbey. Evolución del negocio

Hipotecas

Producción neta

£ Bill.



Stock

£ Bill.

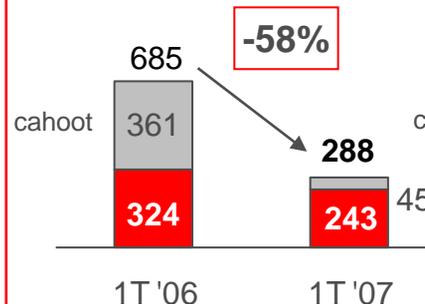


Spread: -3 pb

Préstamos personales

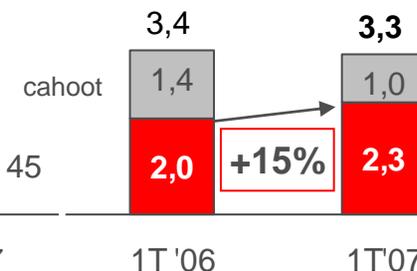
Producción bruta

£ Mill.



Stock

£ Bill.

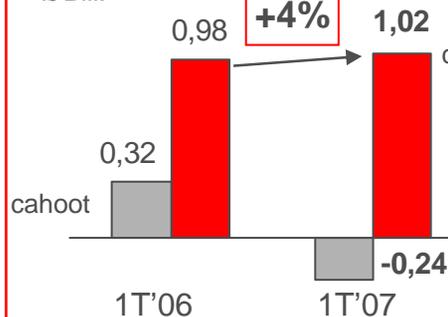


Spread: +65 pb

Ahorro

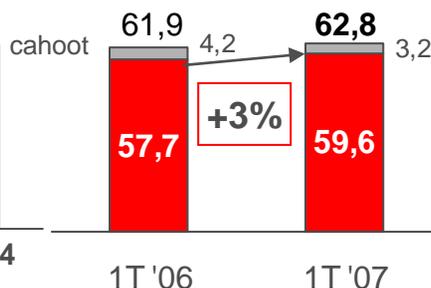
Flujo neto depósitos

£ Bill.



Stock

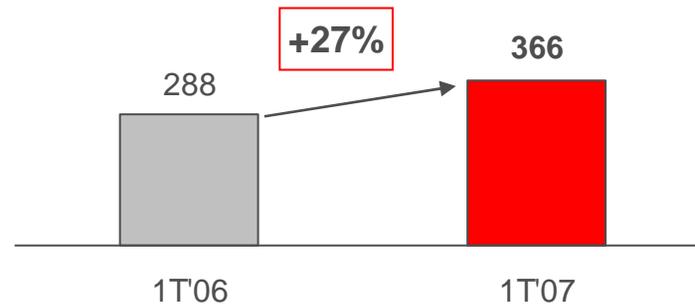
£ Bill.



Spread: +19 pb

Negocio Investment (API* £m)

API * £ Mill.



Spread: +7 pb

(*) API (Annual Premium Income) mide los flujos que impactan en ingresos y comisiones

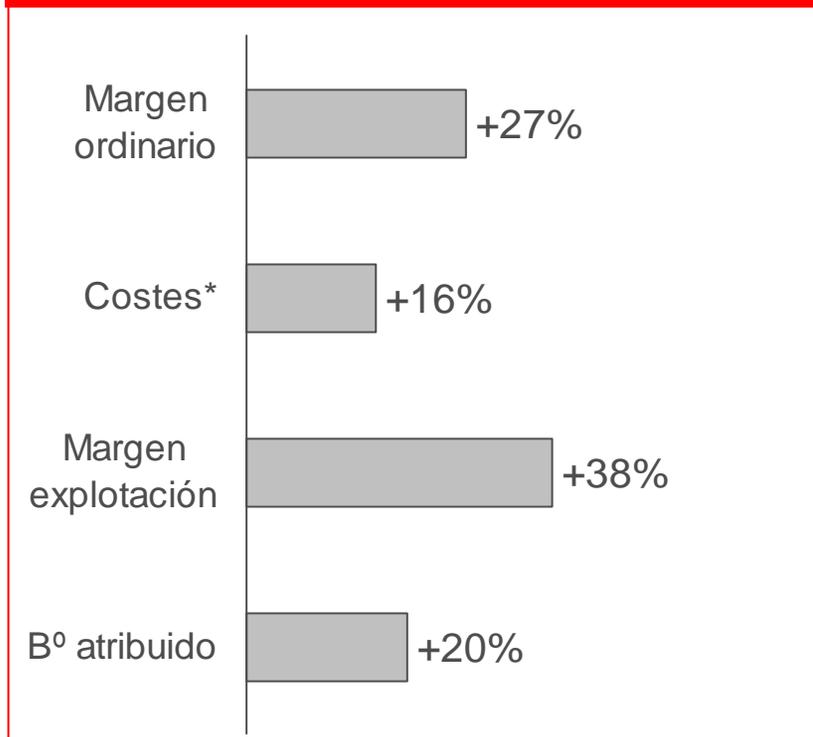
IBEROAMÉRICA

Total Iberoamérica 1T'07

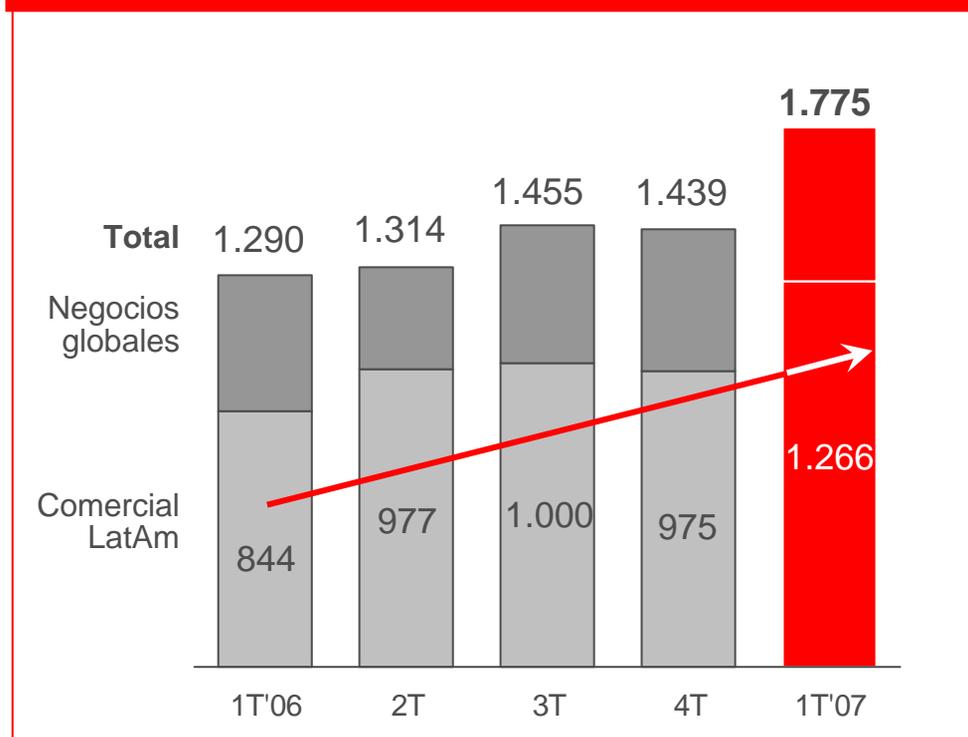
Mill. US\$

Iberoamérica ha hecho un trimestre de fuerte crecimiento (B° atribuido: 892 mill. US\$), muy apoyado por la banca comercial (BAI: +34%)

Var. 1T'07 / 1T'06



Margen de explotación



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Principales países Iberoamérica 1T'07

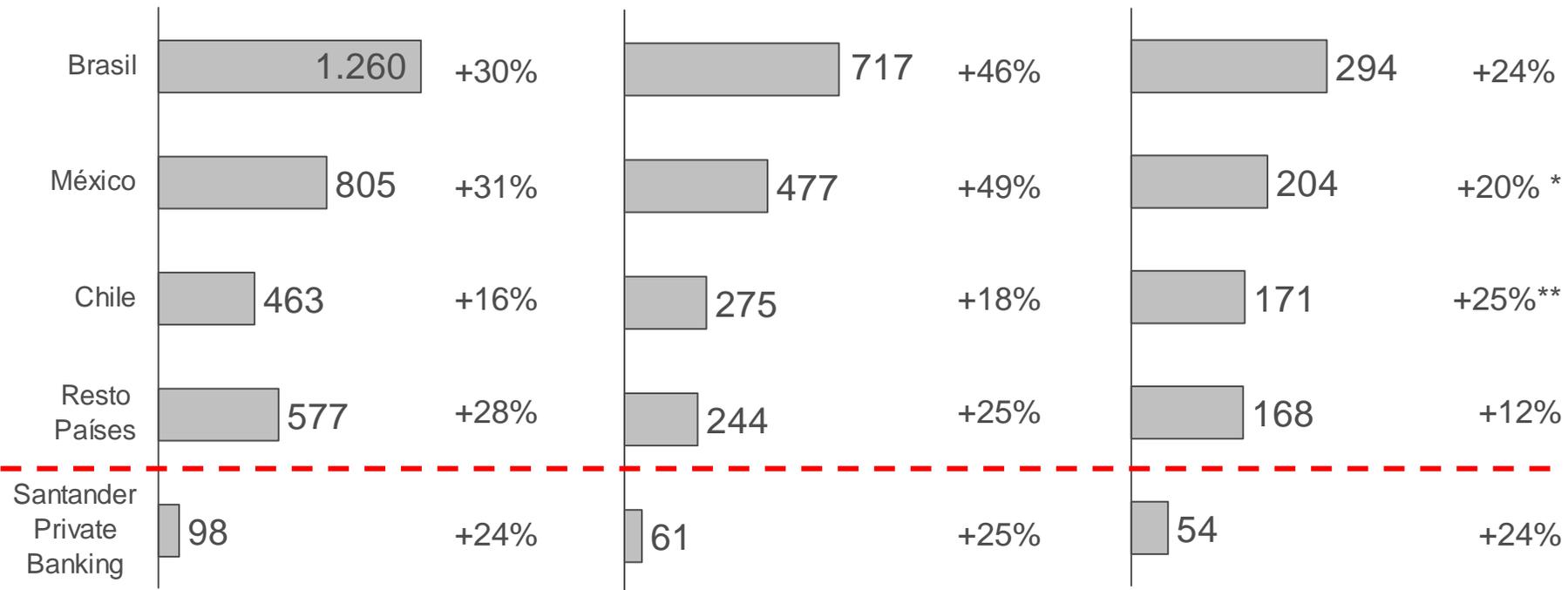
Mill. US\$ y % s/ 1T'06

Fuerte crecimiento de ingresos en todos los países con costes según proyectos de desarrollo. Aumento dotaciones por expansión y cambio de mix

Margen ordinario:
3.203 mill.; +27%

Margen explotación:
1.775 mill.; +38%

Beneficio atribuido:
892 mill.; +20%



(*) Impacto normalización impuestos. BAI: +31%

(**) Bº neto (antes de minoritarios): +32%

Brasil. Aspectos clave del trimestre

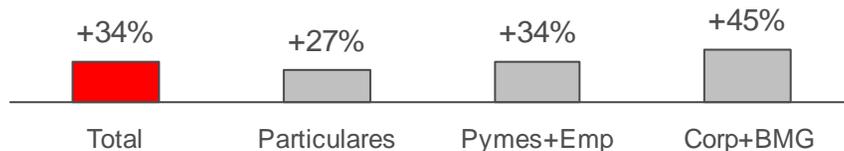
Entorno macro y financiero

- Solidez macro con fuerte descenso tipos de interés (-100 p.b. en 1T'07)
- Créditos: +22%; Ahorro bancario: +20%*
- No se han materializado las expectativas de liberalización en la elección de banco (nóminas)

Claves del negocio

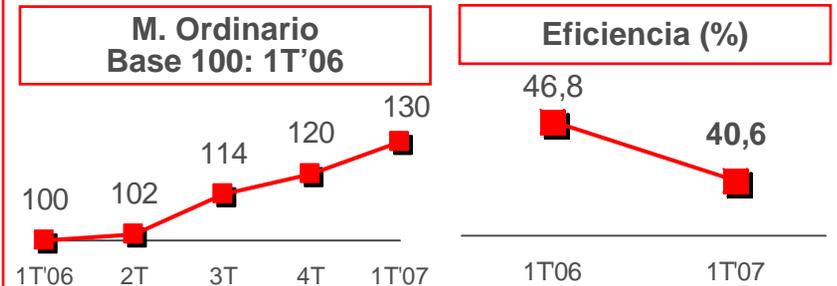
- **Aumento de clientes** en 12 meses (totales: +800.000 y vinculados: +325.000)...
... aunque **reducción funcionarios Sao Paulo**: impacto estimado en ingresos en el año: -4%
- **Invirtiendo en capacidad comercial**: oficinas (+167 oficinas, foco en Río) y cajeros (+350)
- **Creciendo más que el mercado** en crédito a particulares, tarjetas y fondos de inversión.

Créditos (Var. mar'07 vs. mar'06 en moneda local)

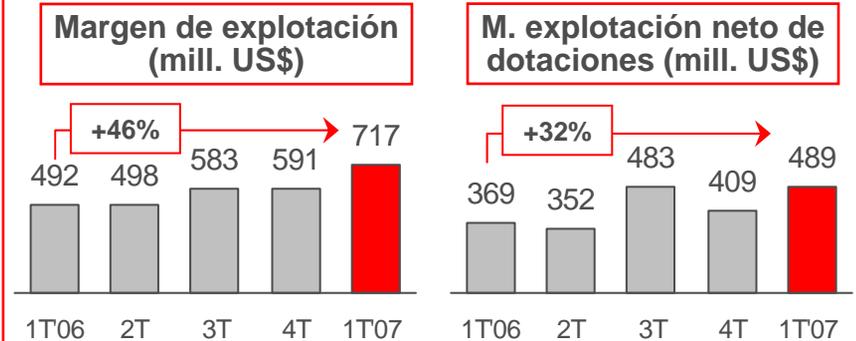


Resultados

- **Crecimiento de ingresos** (por volúmenes, comisiones y ventas de cartera; menores spreads) **con mejora de eficiencia...**



- ... se traslada al **margen de explotación**



- **Dotaciones**: aumento s/1T'06 por crecimiento y aumento de prima (estabilizándose en 1T'07)

El aumento del negocio y la gestión del balance compensan caída de spreads, obteniendo notables aumentos de margen de explotación y beneficio

(*) Crecimientos negocio en moneda local. Ahorro bancario: depósitos + fondos de inversión

México. Aspectos clave del trimestre

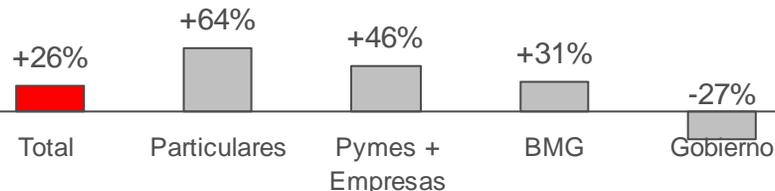
Entorno macro y financiero

- Macro sólida y mayor estabilidad institucional (acuerdo reforma pensiones funcionarios)
- Tipos de interés: estabilidad de tipos a corto plazo con volatilidad
- Créditos: +24%; Ahorro bancario: +11%*

Claves del negocio

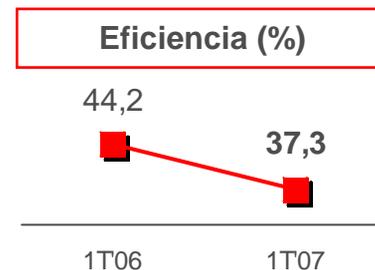
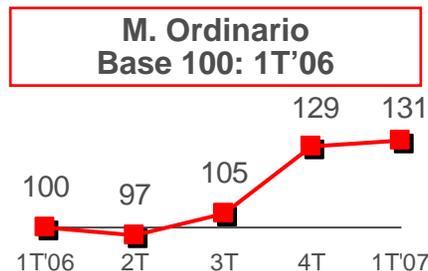
- **Aumento nº de clientes** en doce meses (totales: +2 millones y vinculados: +435.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+26), cajeros (+361)
- **Creciendo más que el mercado** en crédito al consumo, tarjetas y empresas

Créditos (Var. mar'07 vs. mar'06 en moneda local)

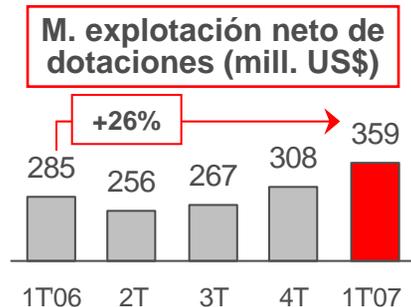
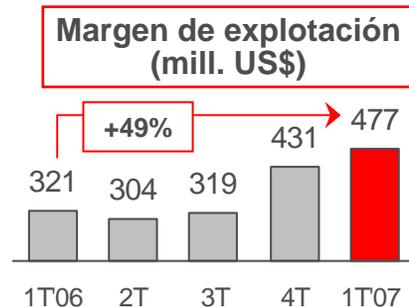


Resultados

- **Crecimiento de ingresos** por M. intermediación (+46%; volumen y spreads) y **mejora de eficiencia** ...



- ... se traslada al **margen de explotación**



- **Aumento dotaciones:** fuerte crecimiento con cambio mix y normalización coste del crédito (tarjetas)
- **Impuestos:** hacia la normalización (24% vs 16% 1T'06)

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

(*) Crecimientos negocio en moneda local. Ahorro bancario: depósitos+fondos inversión
 (**) Crédito gestionable: +36%
 (***) Incluye Oficinas Casa de Bolsa

Chile. Aspectos clave del trimestre

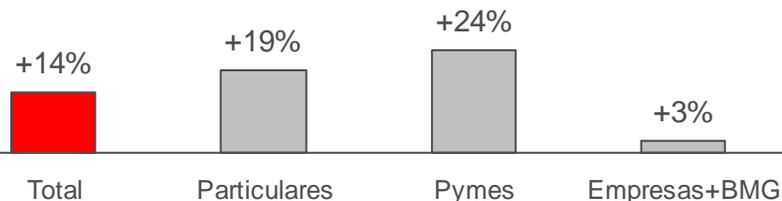
Entorno macro y financiero

- Macro: fundamentales sólidos
- Inflación ligeramente positiva en 1T'07 y descenso de tipos de interés en 1T'07
- Crédito: +18%; Ahorro: +19%*

Claves del negocio

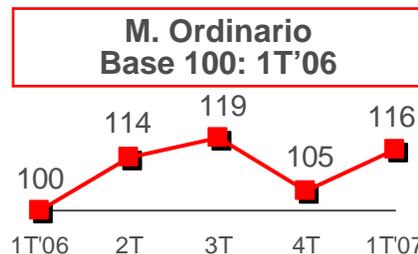
- **Aumento nº de clientes** en doce meses (totales: +200.000 y vinculados: +130.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+32; +8%), cajeros (+221; +16%)
- **Creciendo más que el mercado** en crédito a particulares, en especial en consumo, tarjetas e hipotecas

Créditos (Var. mar'07 vs. mar'06 en moneda local)



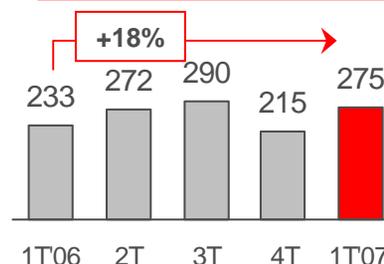
Resultados

- **Crecimiento sostenido de ingresos de clientes** (impacto negativo UF en dos últimos trimestres) y nueva mejora de eficiencia...

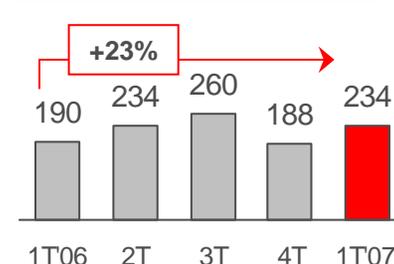


- ... se traslada al margen de explotación

Margen de explotación
(mill. US\$)



M. explotación neto de dotaciones
(mill. US\$)



- **Dotaciones:** en línea con 1T'06
- **Bº atribuido,** impacto venta en 4T'06 del 7,23% del capital de Santander Chile)

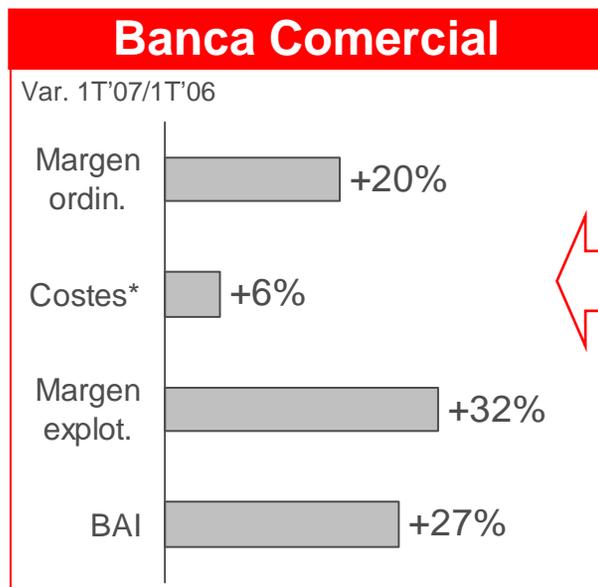
Recuperando la tendencia de crecimiento apoyado en el sólido subyacente del negocio con clientes

(*) Crecimientos negocio en moneda local. Ahorro bancario: depósitos+fondos inversión

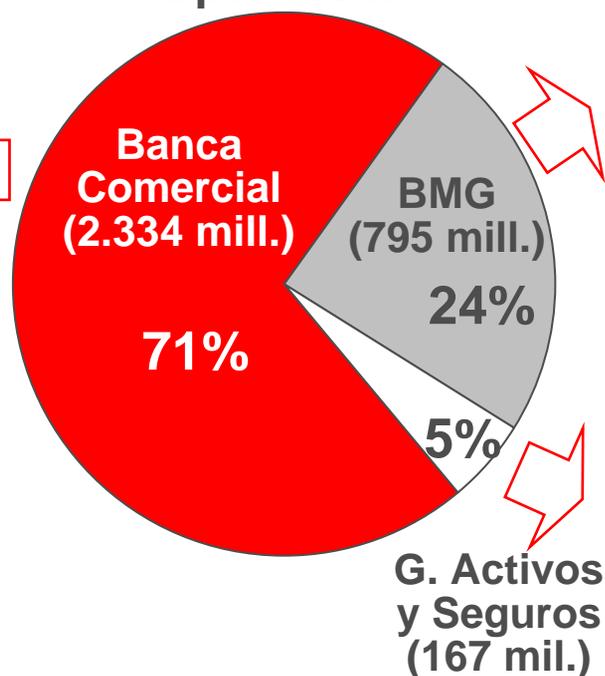
SEGMENTOS SECUNDARIOS

Resultados Segmentos Secundarios

Mill. euros

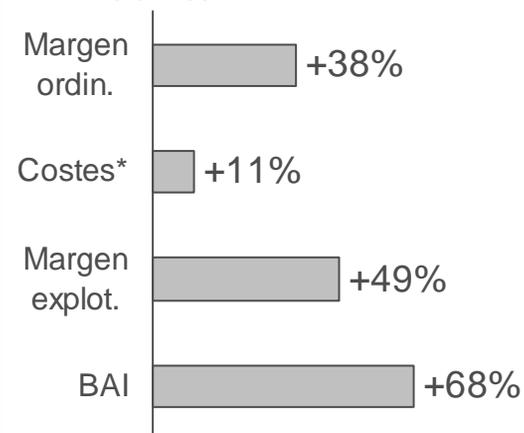


BAI. % s/ Total Áreas Operativas



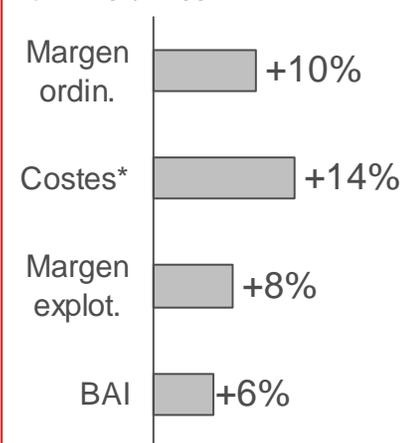
Banca Mayorista Global

Var. 1T'07/1T'06



G. Activos y Seguros

Var. 1T'07/1T'06



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

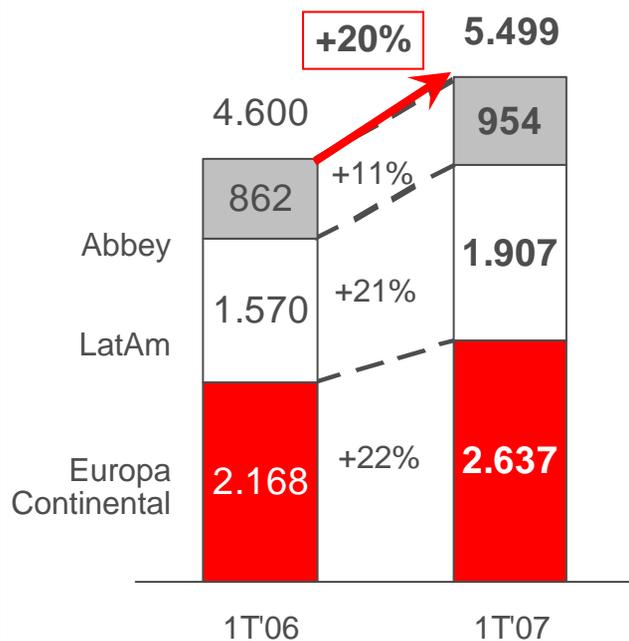
Banca Comercial

Mill. euros

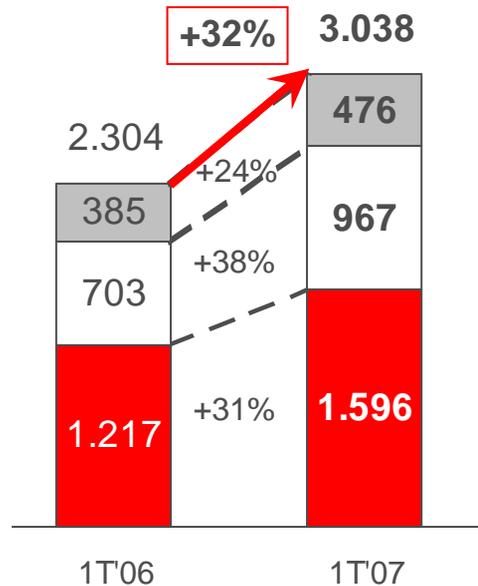
Banca Comercial: sólida evolución en todas las áreas geográficas

Evolución de las bancas comerciales

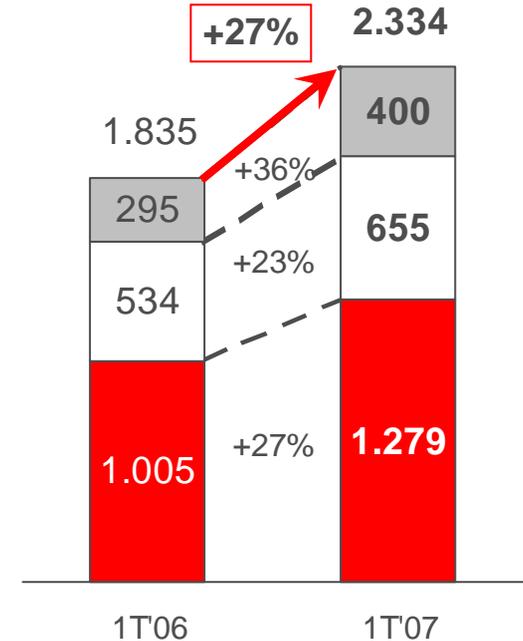
Ingresos



M. de explotación



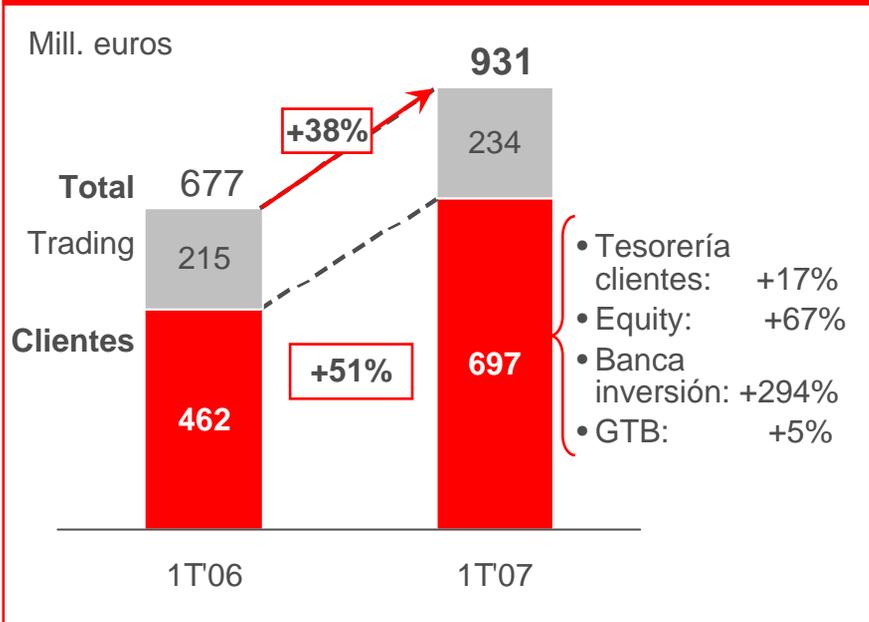
BAI



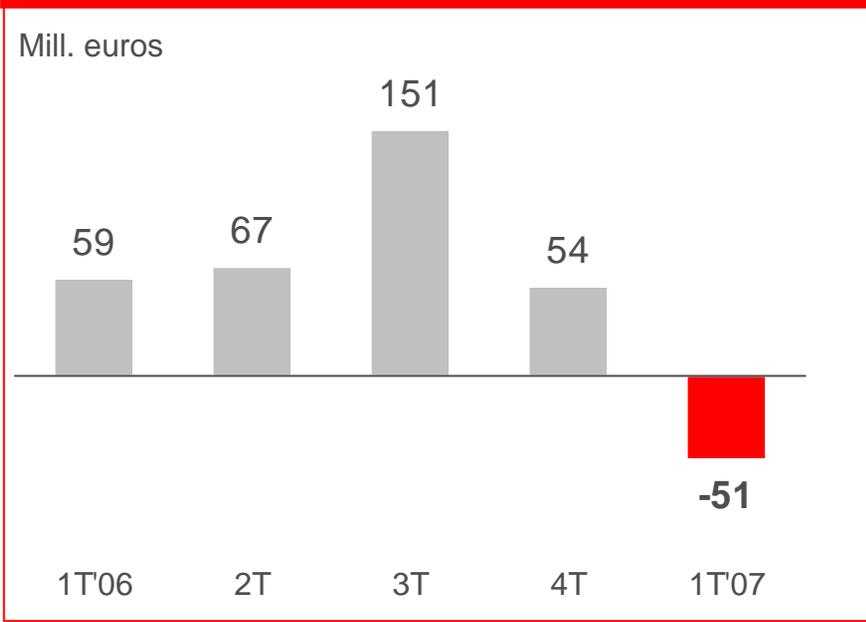
Banca Mayorista Global

Fuerte crecimiento del negocio con clientes en un mercado muy activo y recuperación de genéricas por menores saldos

Margen ordinario



Fuerte disminución de genéricas en 1T'07



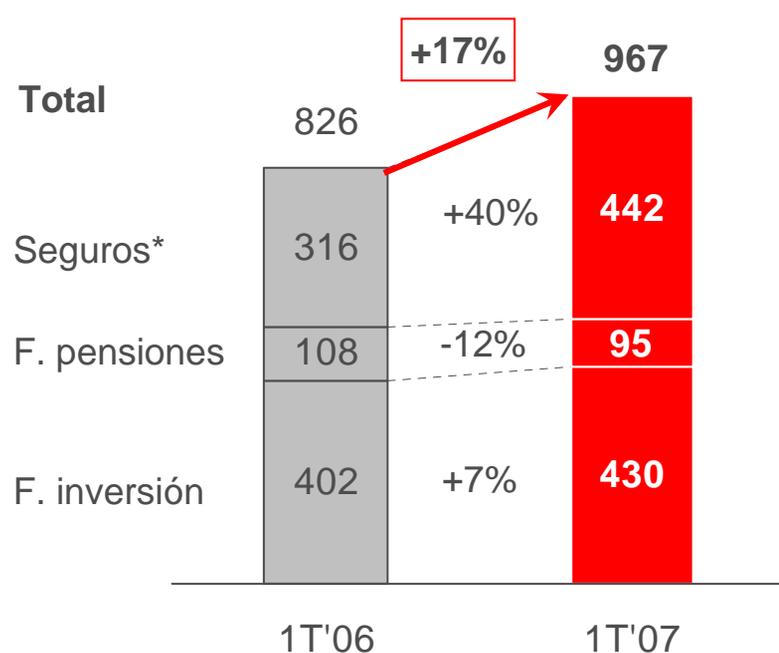
Nota. GTB: Global Transaction Banking (cash management, trade finance, custodia y financiación básica).

Gestión de Activos y Seguros

Seguros: buena evolución en todas las geografías. Impacto de cambio fiscal en f. inversión en España y de cambios regulatorios en pensiones Latam

Aportación total del negocio: Ingresos totales al Grupo

Mill. euros



Detalle de ingresos por geografías

Europa Continental (euros)



Abbey (libras)



Iberoamérica (dólares)



(*) Comisiones seguros más Actividad de seguros

Índice

- Ideas básicas Grupo 1T'07
- Evolución áreas de negocio 1T'07

■ Conclusiones

- Anexos

Un excelente trimestre para el Santander

- Nuevo trimestre record en beneficios y aumento del 20% en BPA
- Resultados de calidad: los ingresos más recurrentes y la eficiencia, motores del crecimiento
- Elevada diversificación del beneficio: los tres segmentos principales a tasas del 20%* o más
- En actividad, fuerte aumento del negocio con clientes, principalmente en América y Banca Mayorista.
 - En España, desaceleración hipotecas y menores saldos con BMG
 - En Abbey, foco en mejora de spreads de activo y pasivo
- Manteniendo elevada calidad crediticia y fortaleza del balance
- Seguimos invirtiendo en el futuro del negocio: expansión de redes, proyectos globales e inversión en IT

(*) Beneficio de actividades ordinarias en moneda de gestión

Previsiones próximos trimestres

- Mantener elevados ritmos de crecimiento de la actividad con clientes
- Gestión activa de spreads por unidades / negocios. Prevemos que se mantengan sin grandes cambios para el conjunto del Grupo
- Seguiremos teniendo sólidos crecimientos de ingresos, apoyados en margen de intermediación y comisiones
- Costes en línea con nuestros planes de expansión comercial y desarrollo de negocios globales
- Foco en calidad crediticia y gestión binomio rentabilidad – riesgo

En resumen, nuevos avances en resultados y estrategias que nos deben permitir seguir superando a nuestros competidores

Índice

- Ideas básicas Grupo 1T'07
- Evolución áreas de negocio 1T'07
- Conclusiones

■ Anexos

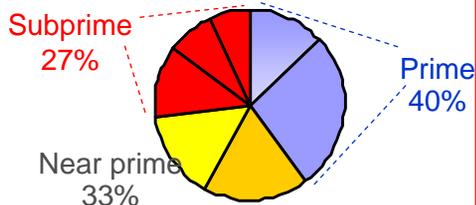
Negocio financiación vehículos en EE.UU.

■ Mercado de gran tamaño ...

... Por volumen ...

... por población potencial *

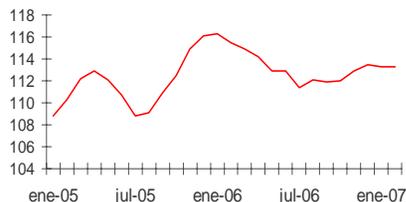
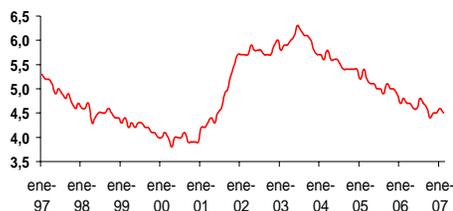
- ✓ Ventas: 16 mill. coches nuevos y más de 40 mill. usados / año



■ Buena evolución variables macro correlacionadas con un negocio...

Tasa paro – EE.UU.

Precio vehículos segunda mano



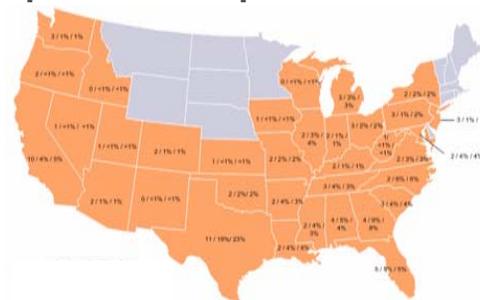
■ ... muy diferente al hipotecario subprime...

- Cuota fija vs. “variable” en ciertas hipotecas subp. (en estas últimas, “salto” del tipo fijo inicial al tipo variable)
- “Bien movable, fungible y subastable” vs. “bien fijo”
- Vigilancia exhaustiva de la relación precio/calidad del riesgo en financiación de coches

■ ... en el que no se aprecian aumentos significativos de morosidad en 2007

Negocio de Drive

■ Presente en 37 Estados (cuota: 4%) y bien posicionado para crecer:



- ✓ 12.000 dealers
- ✓ Excelente plataforma de servicio
- ✓ Sistemas avanzados en recobro
- ✓ Continua mejora del riesgo

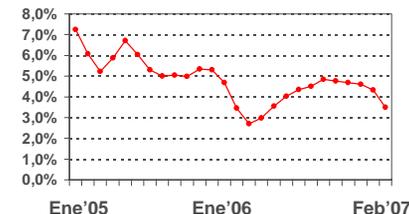
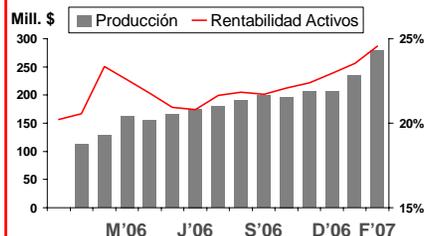
■ Negocio caracterizado por:

- Elevados spreads (>20% s/ cartera media)
- Reducidos costes (ratio de eficiencia del 15%)
- Elevadas dotaciones (>10% s/ cartera media)

■ Buena evolución de sus variables claves en 1T'07 con beneficio por encima de presupuesto

Producción y spreads

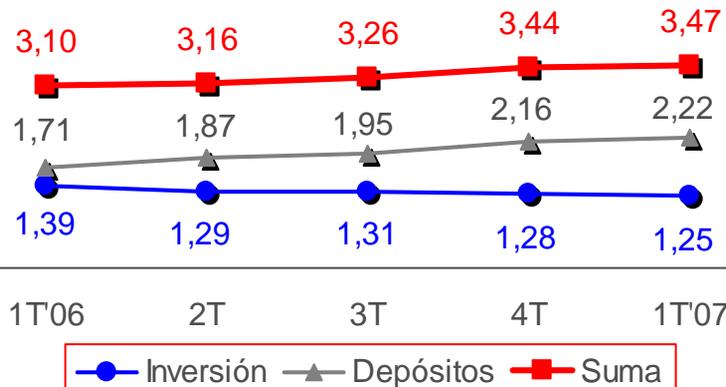
Morosidad +60d



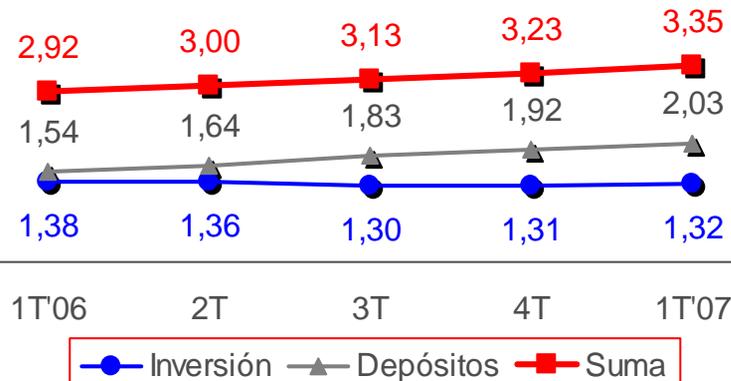
(*).- Distribución población EE.UU. por calidad crédito (FICO)

Spreads principales unidades Europa Continental (%)

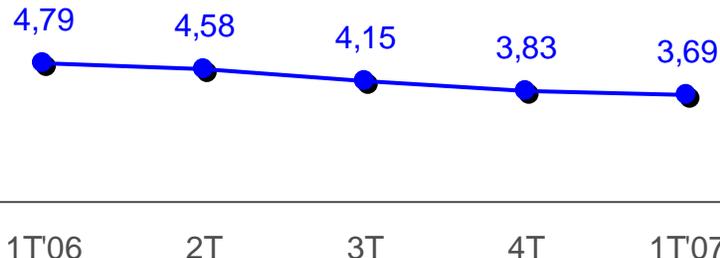
Red SAN



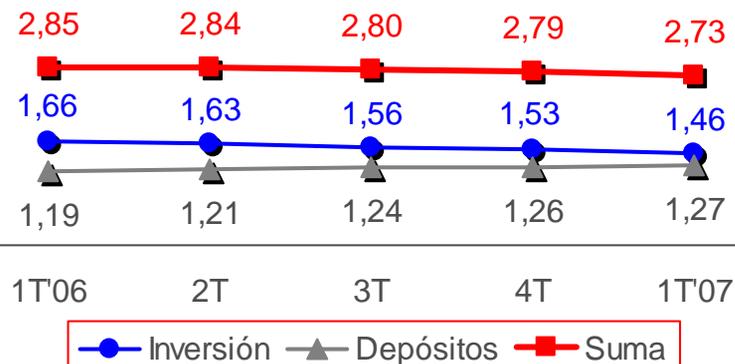
Banca Comercial Banesto



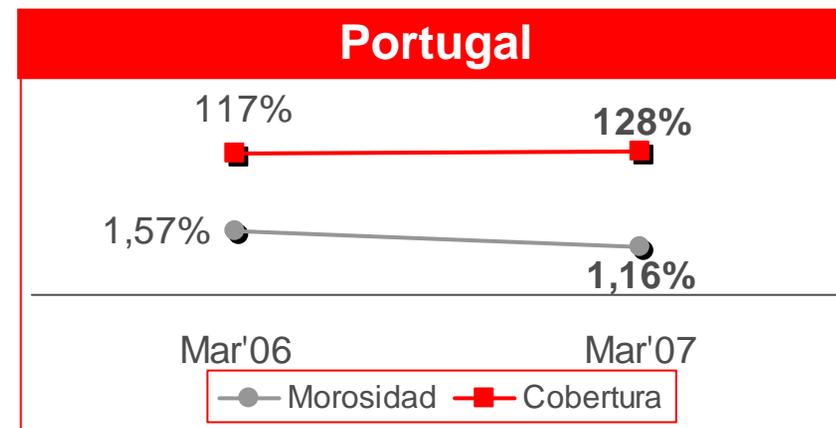
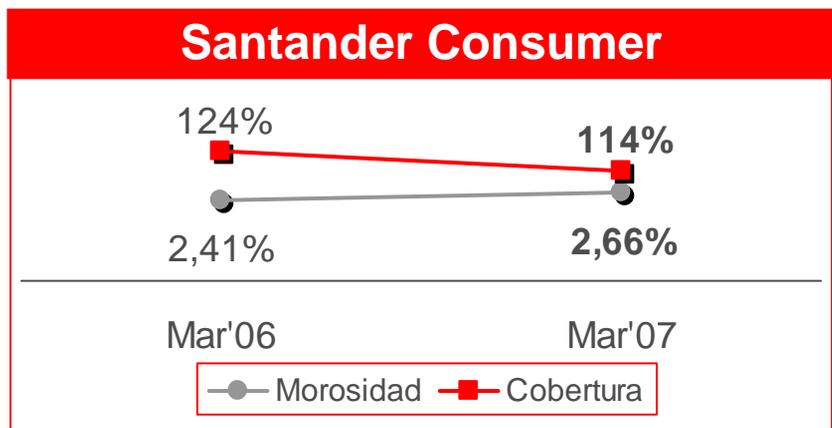
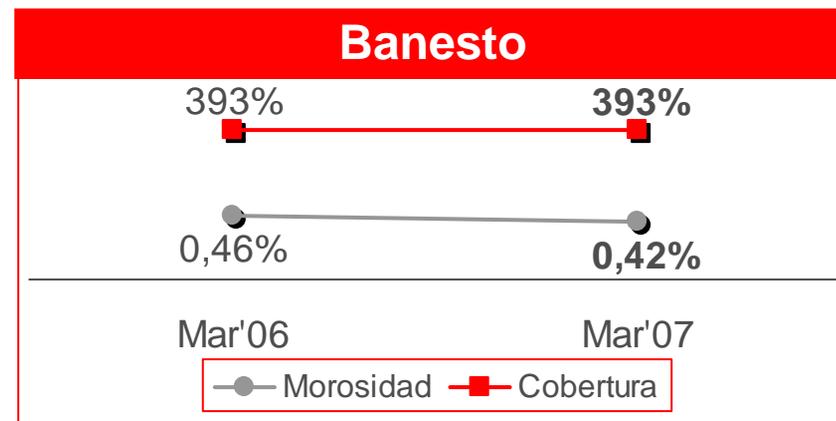
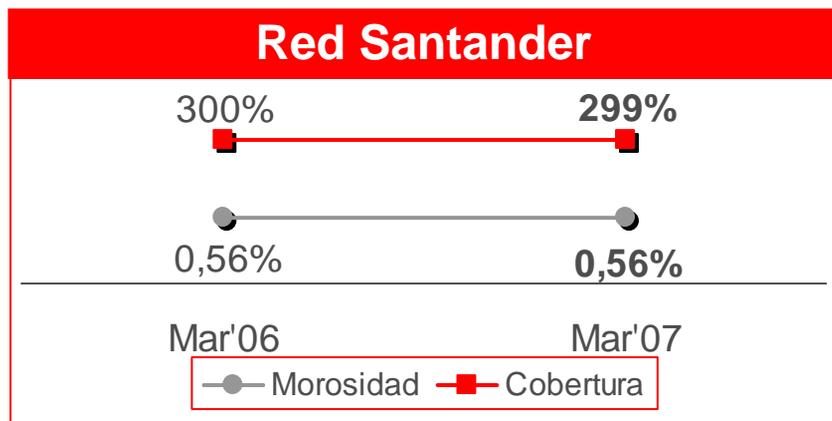
Inversión Santander Consumer



Banca Comercial Portugal



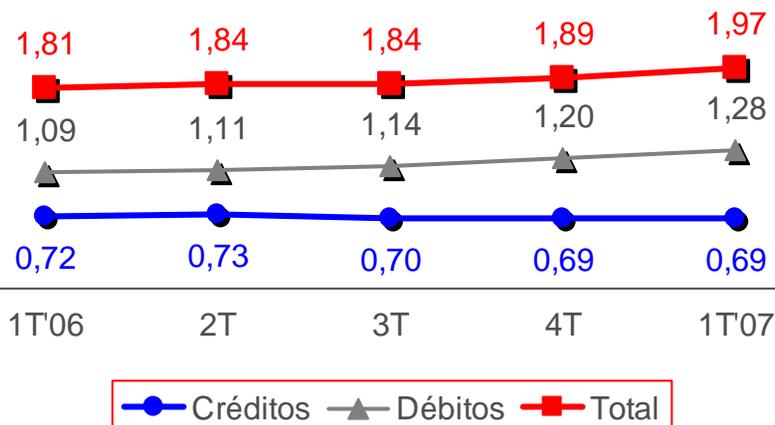
Europa Continental. Morosidad y cobertura



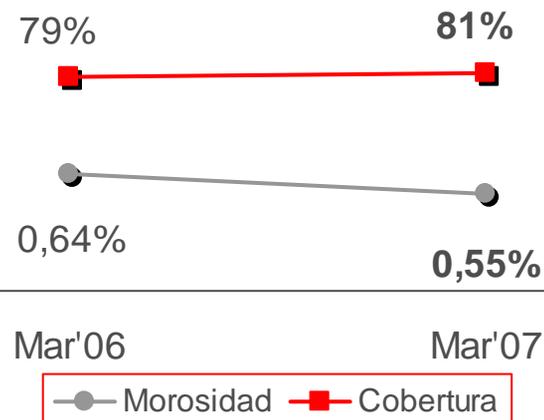
(*) Marzo '06 reelaborado en base a criterios de marzo '07

Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

Spreads Banca Comercial

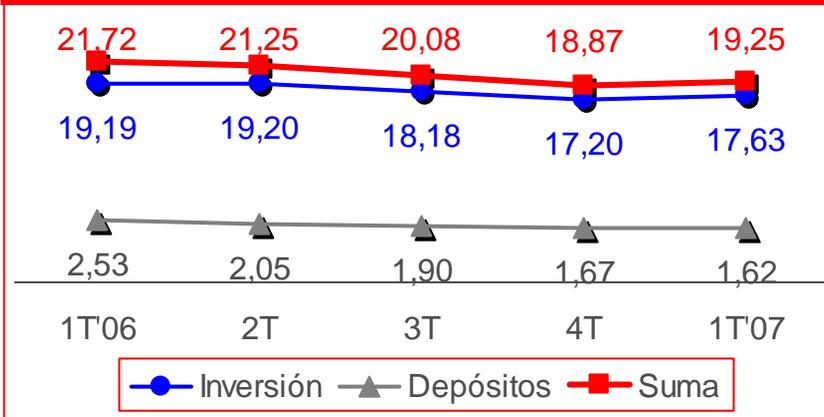


Morosidad y Cobertura

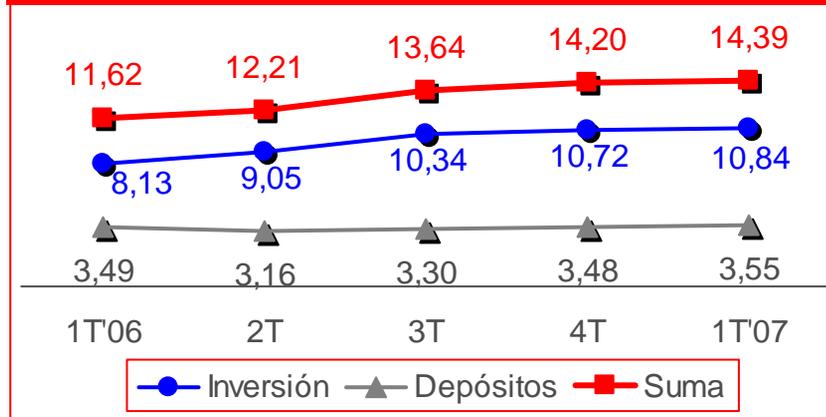


Spreads principales países Iberoamérica (%)

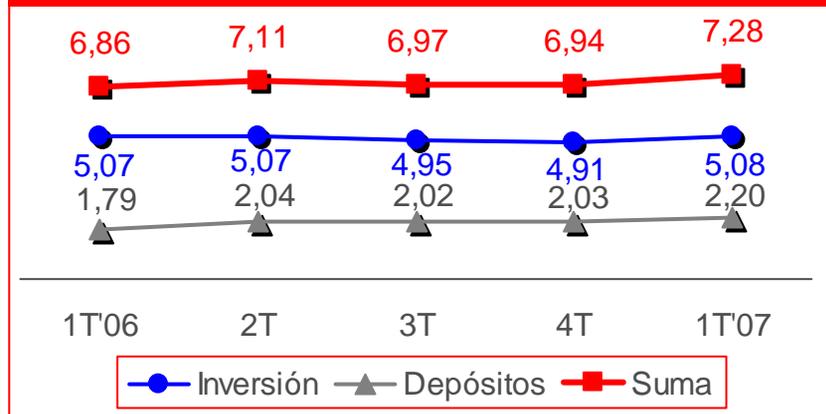
Banca Comercial Brasil



Banca Comercial México

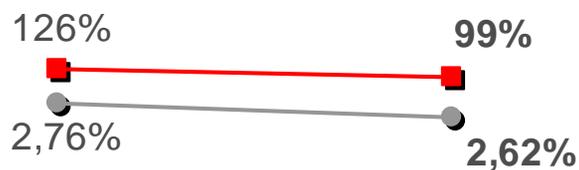


Banca Comercial Chile



Iberoamérica. Morosidad y cobertura

Brasil

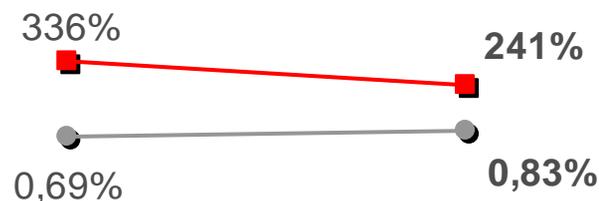


Mar'06

Mar'07

—●— Morosidad —■— Cobertura

México

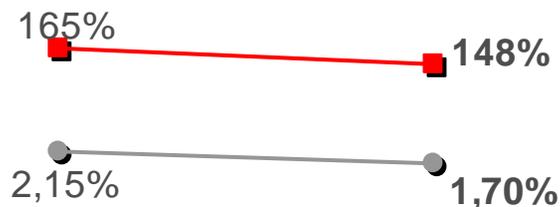


Mar'06

Mar'07

—●— Morosidad —■— Cobertura

Chile



Mar'06

Mar'07

—●— Morosidad —■— Cobertura

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

www.gruposantander.com

