

**Banca Comercial Santander**

**Ejercicio 2005**

**Reunión con Prensa**

Madrid, 19 de enero de 2006

# Información importante

Banco Santander Central Hispano S.A. ("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.

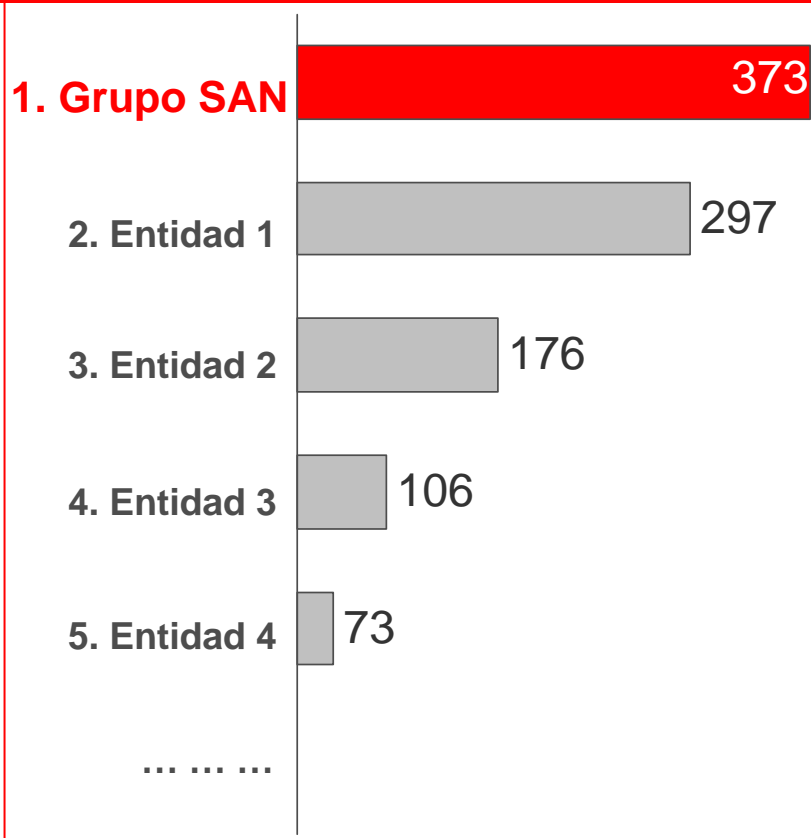
# Índice

## ■ Banca Comercial en el Grupo

- Retos y objetivos 2005
- Resultados y Logros 2005
- Líneas de actuación 2006

# Santander, 10º grupo financiero del Mundo y 1º de la Zona Euro por capitalización. Líder en España

## Ranking España\*



## Formamos parte del primer Grupo Bancario Nacional

Inversión	1º
Depósitos	1º
Recursos de clientes	1º
Fondos de inversión	1º
Planes de Pensiones Individuales	1º / 2º
Seguros individuales vida- riesgo	1º / 2º

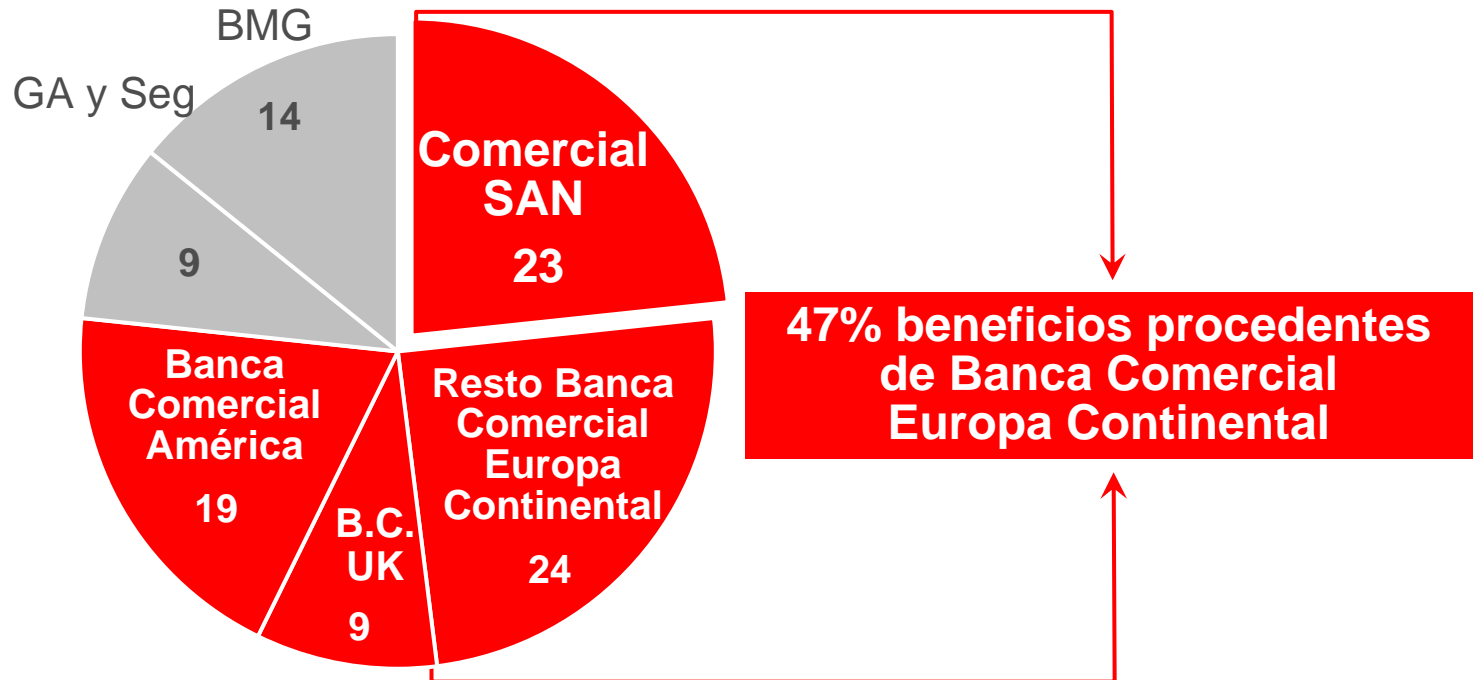
(\* ) Volumen de activos en miles de millones de euros

# La Banca Comercial Santander en España es una parte básica del Grupo ...

**Comercial SAN aporta un 23% de los resultados**

**Resultado antes de impuestos por áreas de negocio:  
75% banca comercial**

Distribución a Septiembre de 2005 (%)



... tiene una posición preferente en el mercado nacional ...

### Dimensión

- Clientes: 7,6 millones
- Empleados: 16.661
- Oficinas: 2.779

### Actividad y Resultados

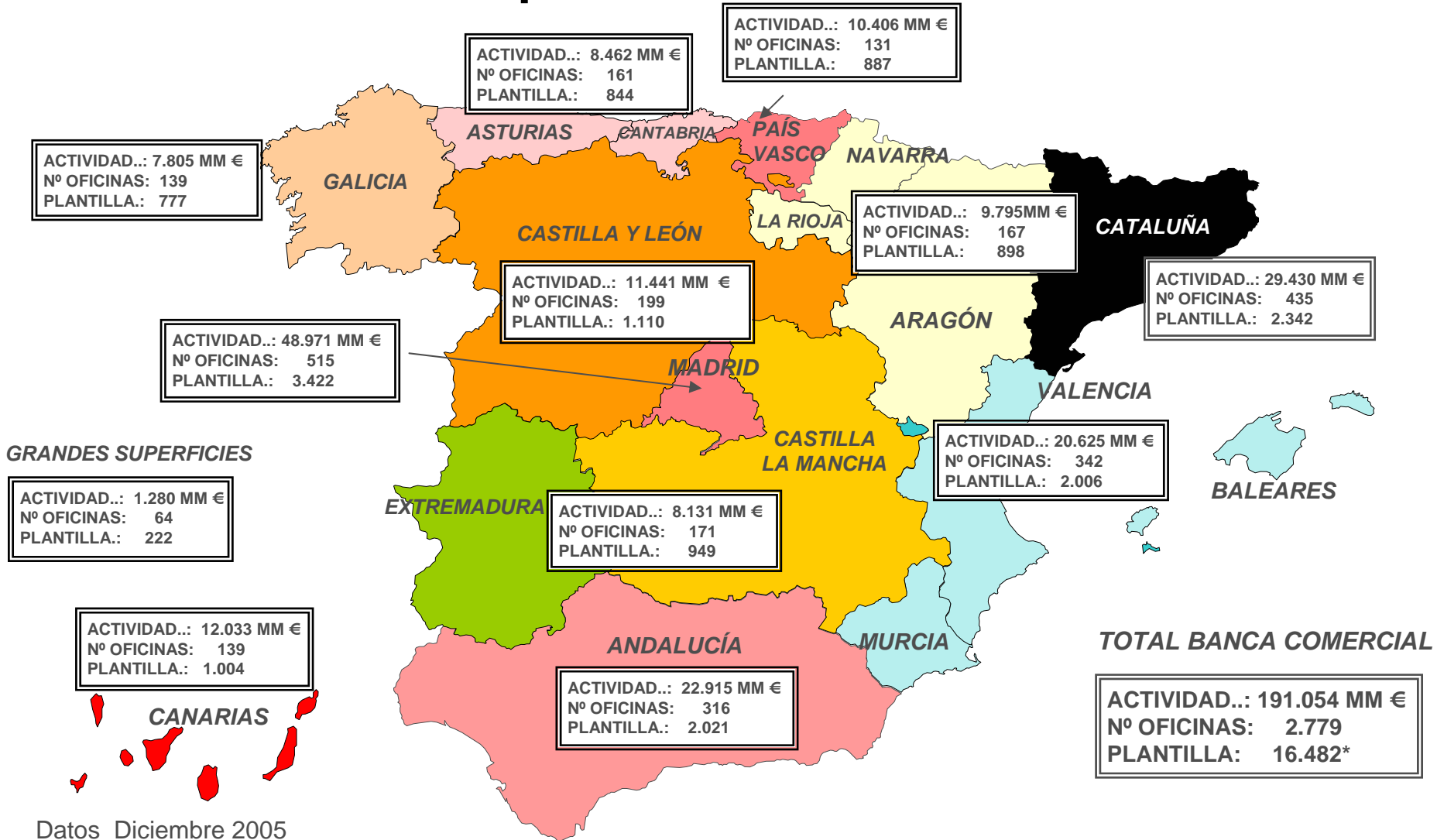
		<u>Var. interanual</u>
■ Actividad:	192.000 MM €	+12%
■ Margen Explotación:	1.550 MM €*	+18%
■ Beneficio Atribuido:	962 MM €*	+46%

### Modelo de negocio

- Foco en el cliente
- Calidad servicio

(\*) Datos a Septiembre 2005

# ... con una fuerte implantación en todas las CC.AA.



Datos Diciembre 2005

(\*) Excluidos Servicios Centrales

# Índice

- Banca Comercial en el Grupo

## ■ Retos y objetivos 2005

- Resultados y Logros 2005
- Líneas de actuación 2006



# Durante 2005 la Banca Comercial Santander ha actuado sobre cinco pilares en su modelo de gestión ...

## 1 Innovación de productos

- Anticiparse a las necesidades de los clientes y aprovechar las oportunidades de mercado

## 2 Gestión de los clientes

- Segmentación y modelo de atención al cliente
- Carterización de los clientes clave

## 3 Procesos / cultura de venta

- Micro campañas para satisfacer necesidades de los clientes y maximizar eficiencia en ventas
- Herramientas comerciales y oportunidades de venta cruzada
- Esquemas de incentivos y objetivos para la fuerza de ventas

## 4 Eficiencia

- Mejora de la productividad
- Gestión activa de costes

## 5 Calidad del riesgo

- Buena gestión binomio rentabilidad / riesgo

... con enfoque diferenciado por Segmentos, Negocios y Canales

## ... abordando proyectos comerciales y tecnológicos de dimensión estratégica, enfocados a:

- Optimizar procesos (“más y mejor de lo mismo”)
- Generar cambios (“nuevos modelos con los mismos recursos”)
- Abordar nuevos retos (“nuevos negocios con nuevos recursos”)
- Crear nuevas bases para impulsar un crecimiento eficiente

### I06:

- Apertura Oficinas
- Segmento Negocios
- Consumo
- Transaccionalidad Empresas
- Medios de Pago

 **Partenón**

Proyecto finalizado Octubre 2005

# Todo ello orientado a alcanzar los objetivos de negocio y financieros que nos propusimos (Reunión con Prensa del 14.12.04)

## De negocio / servicio

- Seguir mejorando la calidad de servicio al cliente
- Elevar el grado de retención y vinculación de la clientela
- Innovar y adecuar el producto a las necesidades de cada cliente



**Mayor generación de valor para el cliente**

## Financieros

- Crecimiento actividad a tasas de dos dígitos
- Más cuota en créditos de mayor retorno (empresa, consumo...), manteniendo cuota en recursos
- Más comisiones por vinculación (medios de pago, seguros, fondos, pensiones)
- Costes planos



**Más ingresos con mejor eficiencia y productividad**

# Índice

- Banca Comercial en el Grupo
- Retos y objetivos 2005

## ■ Resultados y Logros 2005

- Líneas de actuación 2006

# Proyecto Calidad, mayor foco en el cliente: satisfacción, vinculación y retención

## Palancas de Actuación

- Programa de mejora de calidad con mayor compromiso de todos los directores de sucursal (ej. reuniones de calidad semanales a nivel de sucursal)
- Encuesta de Calidad a clientes y Plan 940 (Programa de pseudocompras)
- Instalado MIS de calidad, que controla niveles de servicio y asesoramiento y fidelidad del cliente

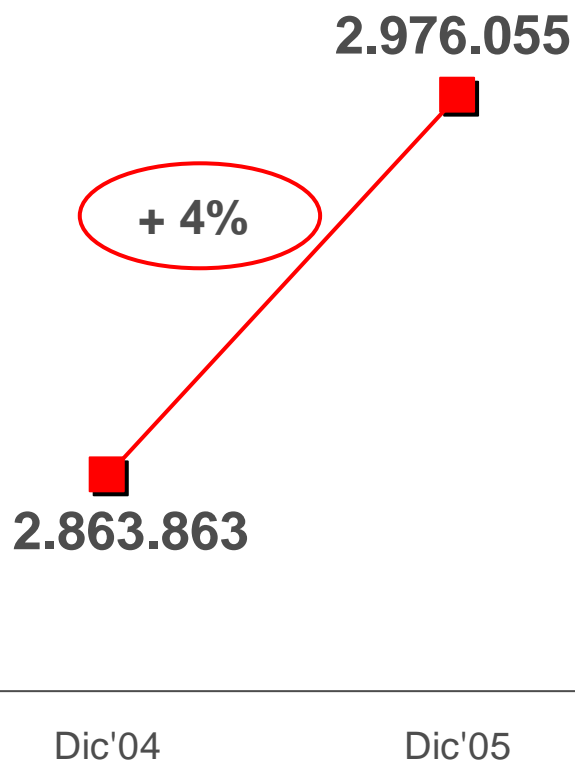
## Evolución Ranking Calidad

	2005 Acum. Sep.	Evol. '04/'05	
Entidad 1	7,27	-1,36%	↓
Entidad 2	7,02	-0,57%	↓
Entidad 3	7,01	-2,91%	↓
<b>SANTANDER</b>	<b>6,97</b>	<b>+0,58%</b>	<b>↑</b>
Entidad 4	6,93	-1,14%	↓
Entidad 5	6,71	-3,87%	↓
Entidad 6	6,61	0,00%	→
Entidad 7	6,46	-1,82%	↓
Mercado	6,63	-1,34%	↓

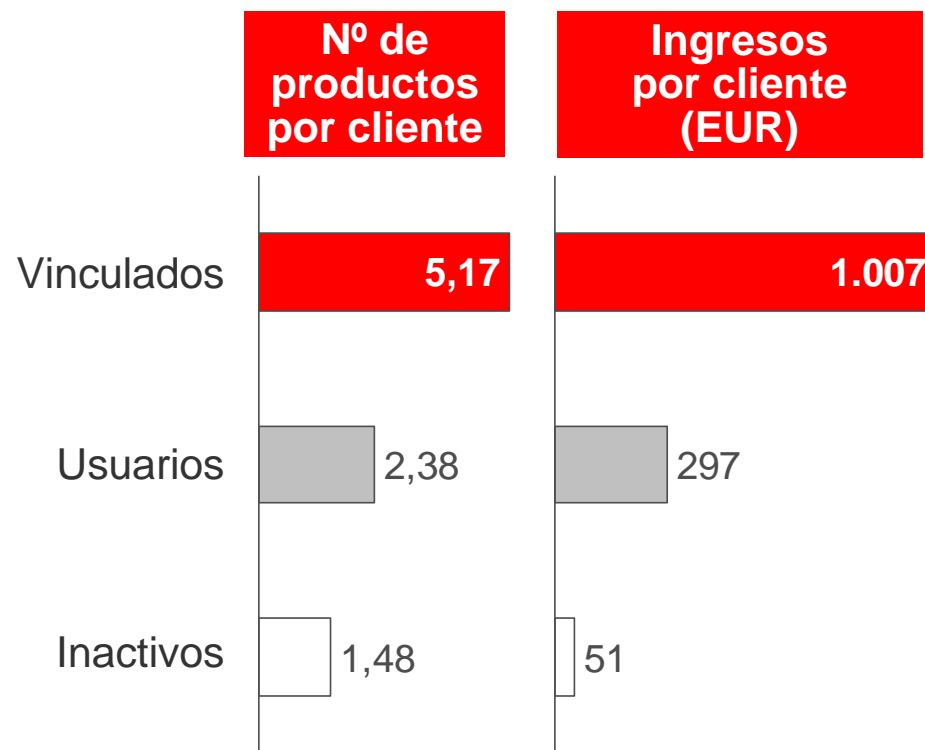
Fuente: EQUOS

En 2005 se ha mantenido un alto ritmo de captación de clientes y se ha consolidado la mejora de la vinculación ...

### Evolución nº clientes vinculados



### Cifras de los clientes particulares



# ... añadiendo valor al cliente a través de la innovación en productos

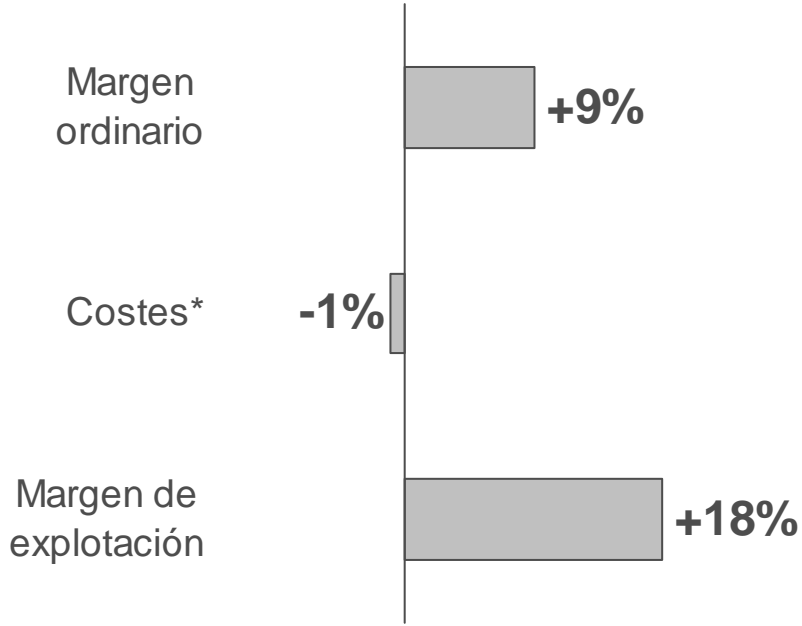
	Producto	Características	Producción anual
<b>Hipotecas</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Hasta 40 años</li> <li>■ Hasta 3 años carencia</li> <li>■ Tipo fijo 3 años y variable</li> </ul>	Particulares: <b>11.500 MM</b> Promotor: <b>5.900 MM</b>
<b>Fondos</b>	<b>SUPERSELECCIÓN ACCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Garantizado Renta Variable Ligado a Mercados USA y Europa</li> </ul>	<b>3.700 MM</b>
	<b>Santander DOBLE OPORTUNIDAD</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Primer Producto con posibilidad de cancelación de Capital y rentabilidad acumulada antes de finalizar periodo garantía</li> </ul>	<b>2.600 MM</b>
<b>Depósitos</b>	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Oferta Telecomunicaciones</li> <li>■ Regalo alta y teléfono móvil</li> </ul>	<b>40.000</b>
<b>Servicios</b>	Domiciliación Nóminas 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Descuentos Hogar Luz, Gas, Telefonía e Internet</li> <li>■ Proveedores: Fenosa y Telefónica</li> </ul>	<b>50.000</b>

# Los resultados muestran un fuerte crecimiento del beneficio y una elevada calidad en su composición

Más ingresos con control de costes y riesgos impulsan el beneficio

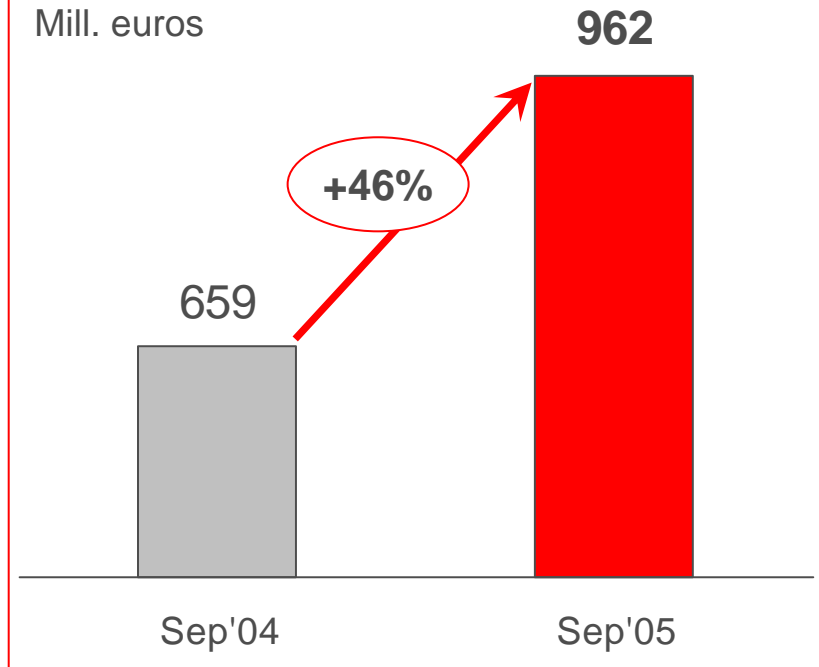
## Margen de explotación

Var.% s/ Sep'04



## Beneficio atribuido

Mill. euros

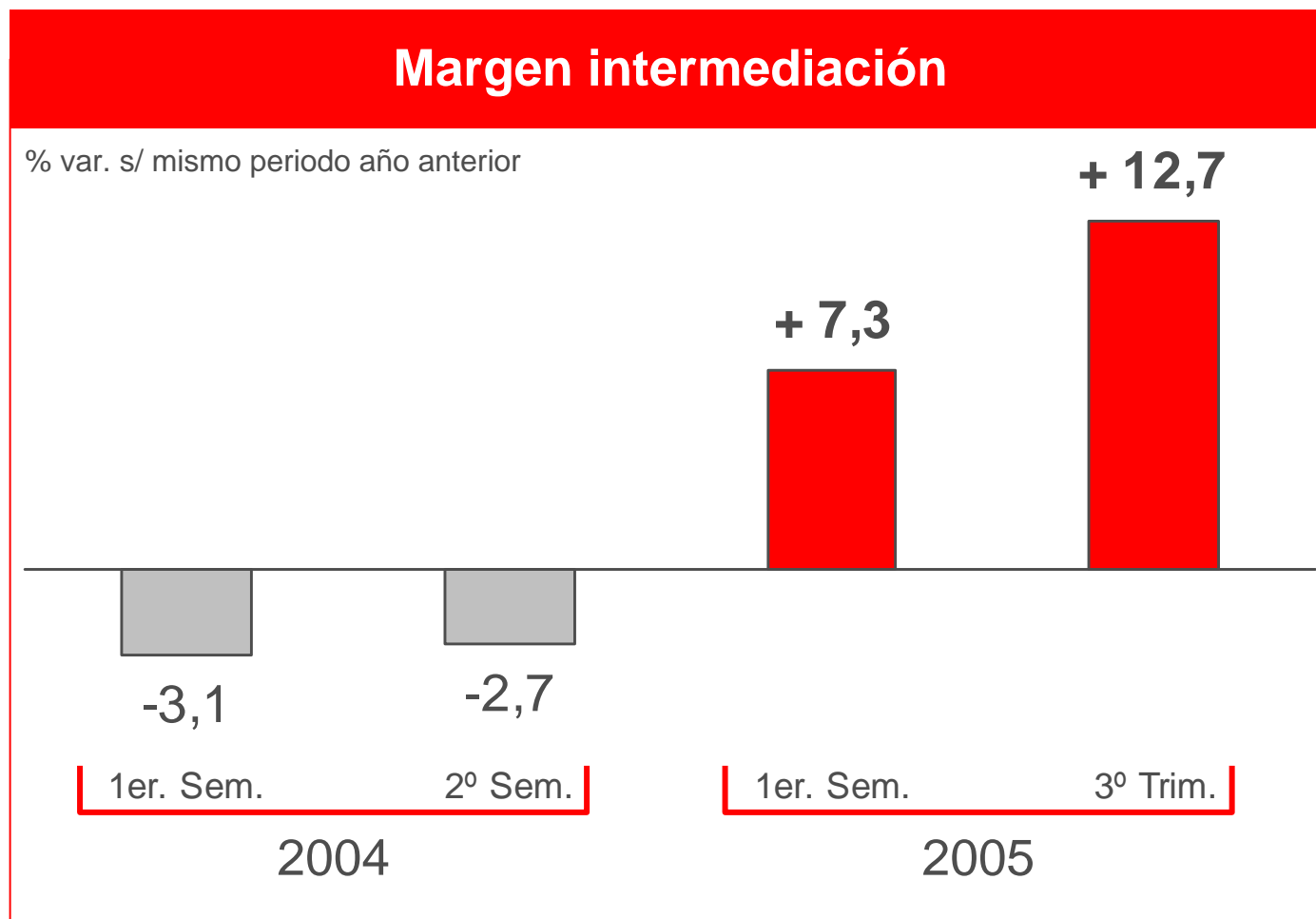


Datos a Septiembre 2005

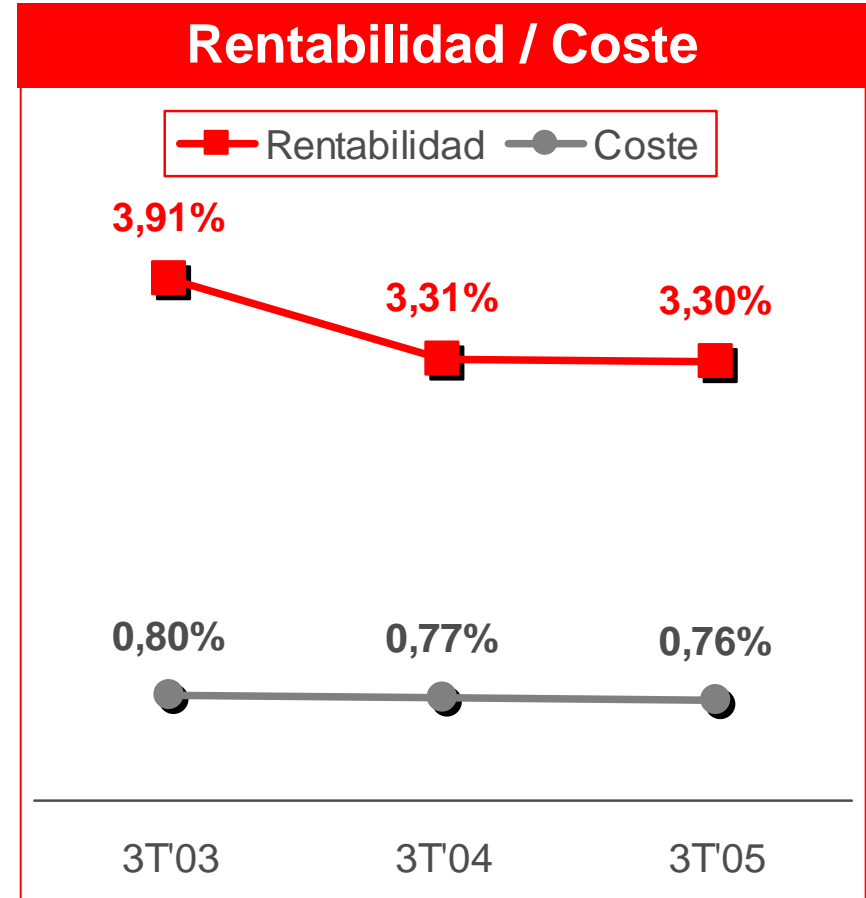
(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones



Especialmente destacable es el cambio en la tendencia del margen de intermediación ...



... apoyado en el “crecimiento rentable” de la actividad comercial.

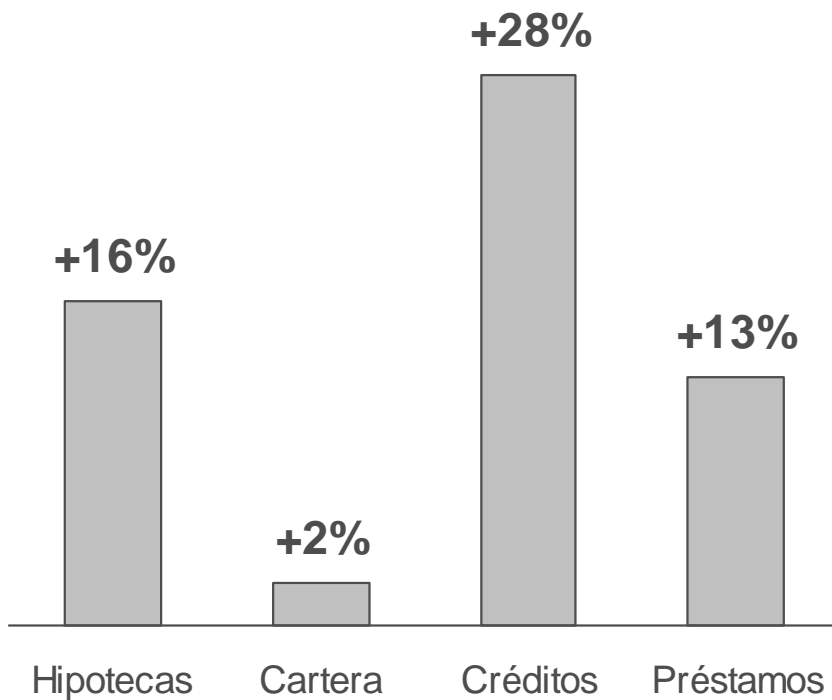


Saldo Medios Mensuales Diciembre 2005. Var. interanual

# Créditos y recursos aumentan en todos los productos y segmentos ...

## Inversión\*

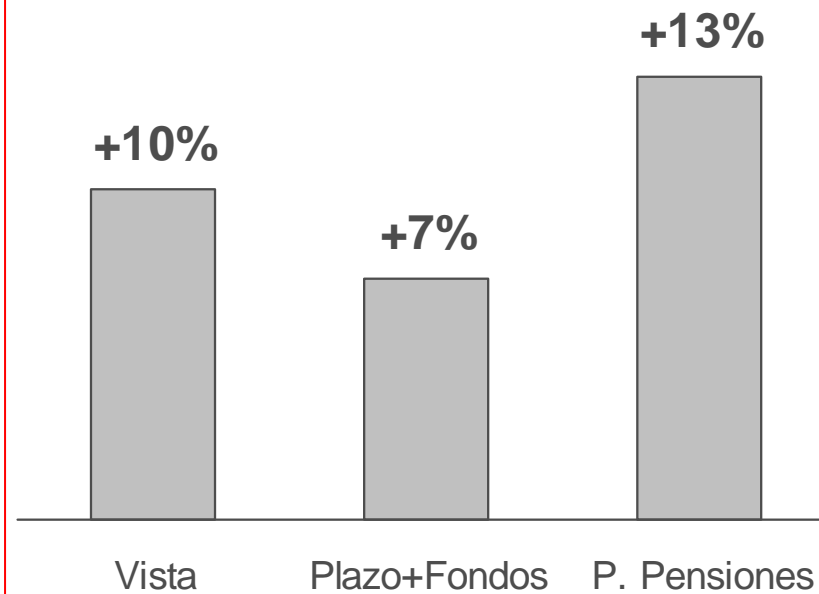
Variaciones Dic'05 / Dic'04



**Particulares: +11%**  
**Empresas: +20%**

## Recursos\*

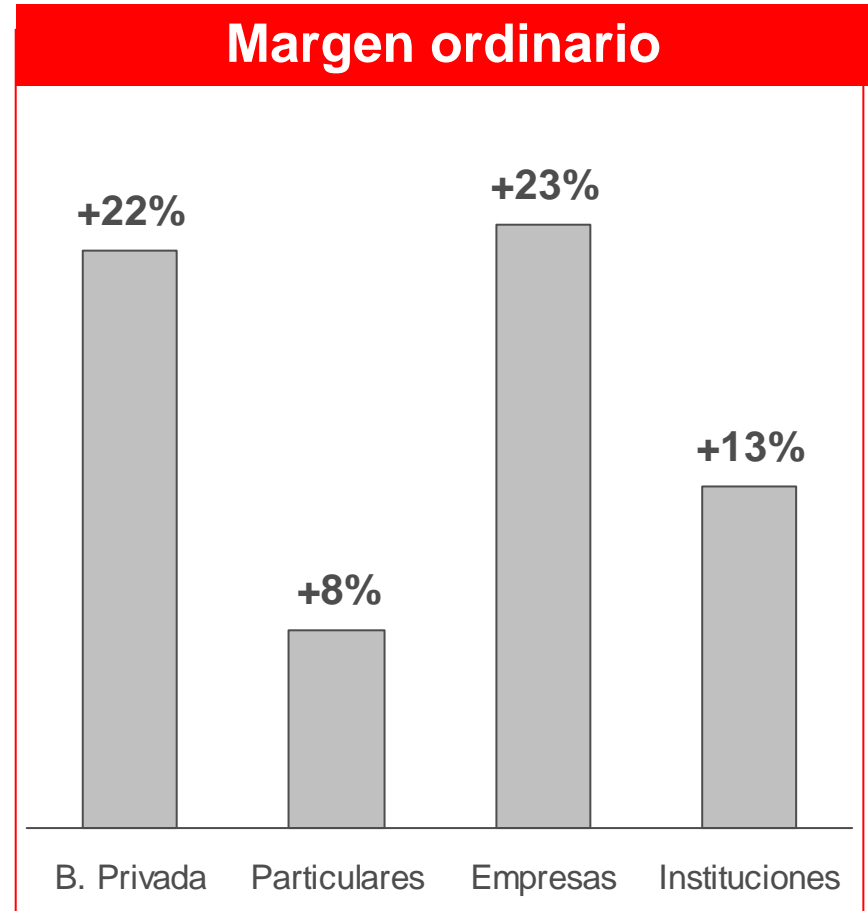
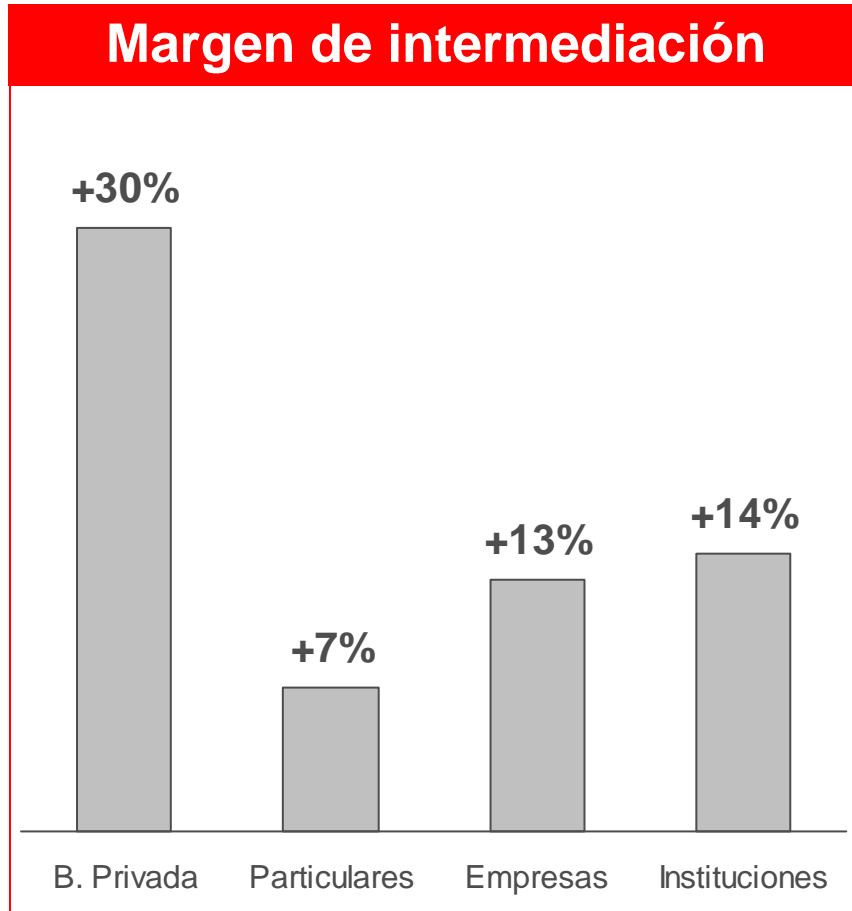
Variaciones Dic'05 / Dic'04



**Particulares: +3%**  
**Empresas: +11%**

(\*) Saldos medios mensuales

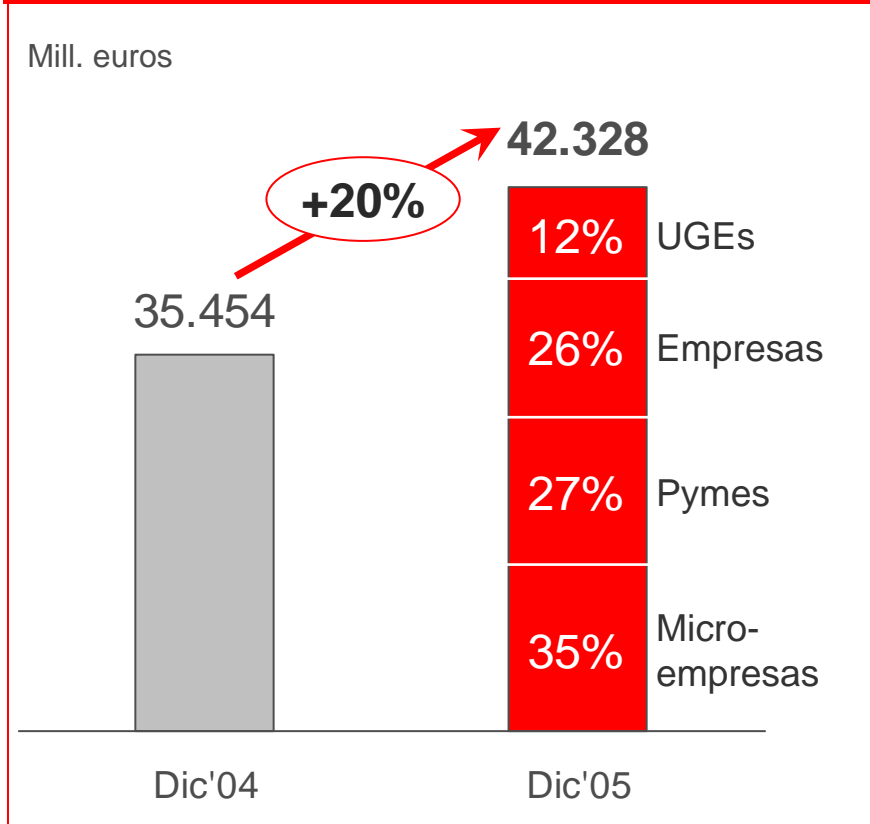
# ... lo que se refleja en ingresos muy diversificados



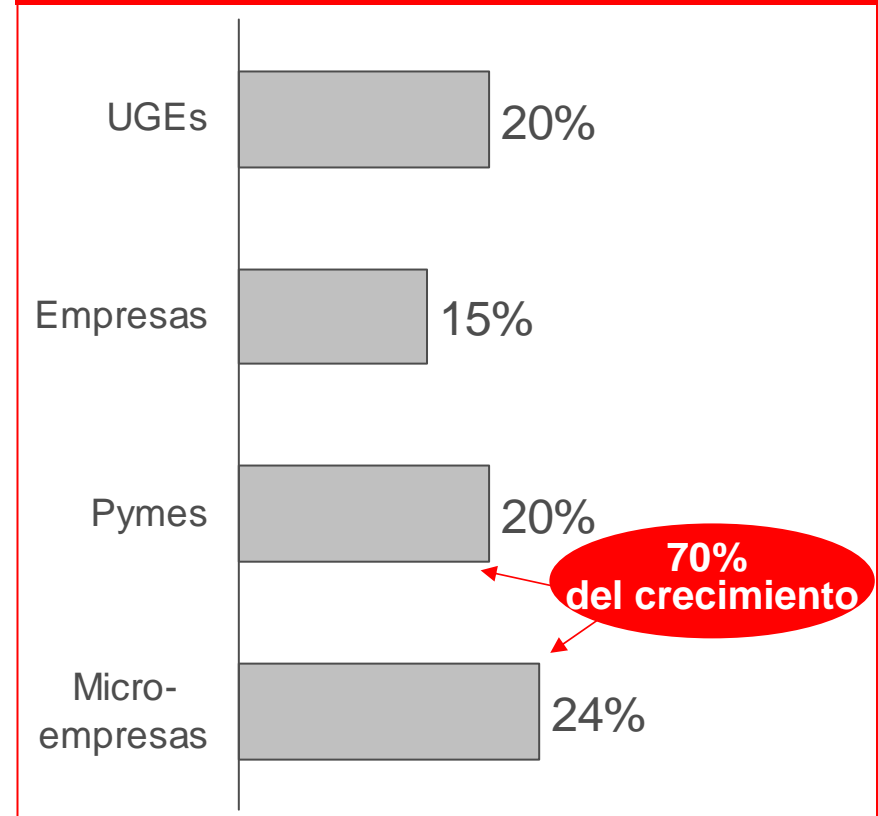
% variación interanual a Septiembre 2005

# Fuerte énfasis en Empresas, con crecimientos en todos los subsegmentos

## Inversión Empresas



## Distribuidos por segmentos



Saldos medios mensuales

% Variación interanual a Dic'05

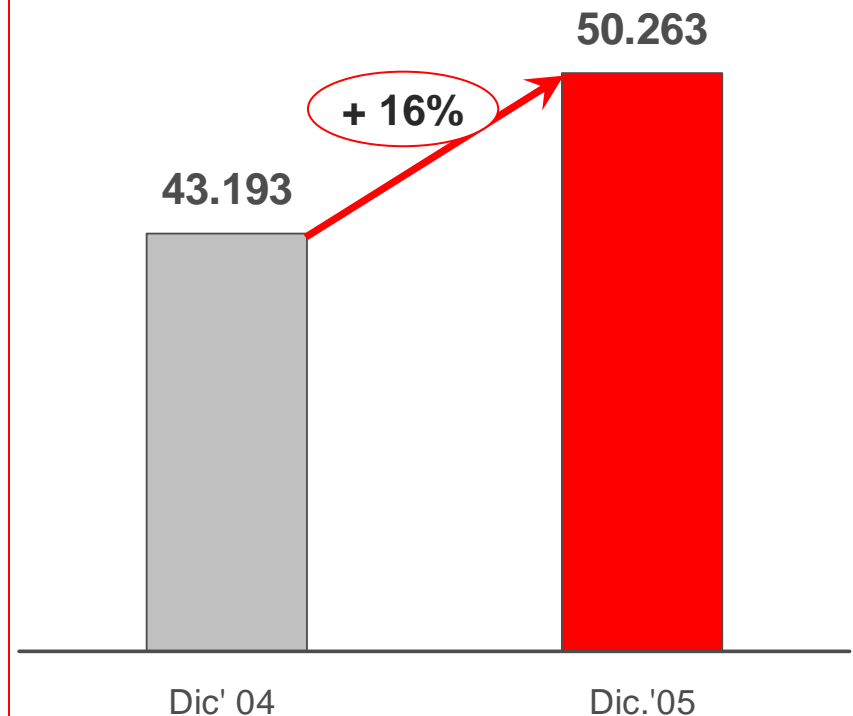
# El Negocio Hipotecario ha sido otro motor del crecimiento de la actividad y los clientes

## Palancas de Negocio

- Vinculación: 7 productos x cliente
- Innovación en Producto: Super Revolución
- Impulso Promotor y aprovechamiento subrogaciones
- Segundas Viviendas – Proyecto Abbey

## Evolución de Saldos

Mill. euros



# Estamos cambiando el modelo de Consumo para ser referente en el mercado

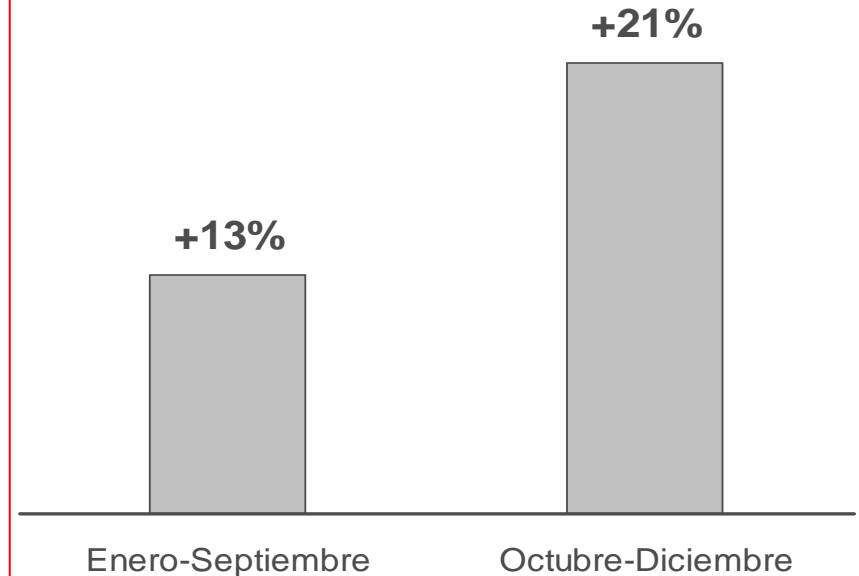
**Nuevo modelo de negocio apoyado en las fortalezas del banco (marca, base clientes, oficinas y plataforma tecnológica)**

## Palancas de Negocio

- Modelos predictivos de última generación
- Distribución multi-canal proactiva
- Gestión dinámica de riesgos
- Propuesta de valor diferencial

## Producción

Var. s/ mismo periodo año anterior



# Otros productos

## Fondos de Inversión

- Líderes Mercado
- Productos de valor añadido
- Mejora en la cuota de Ingresos

**Crecimiento Neto:  
Más de 6.000 MM €(+15%)**

## Planes de Pensiones

- Amplia Gama de Productos
- Productos adaptados al cliente
- Innovación, Transparencia y rentabilidad

**Crecimiento Patrimonio:  
Superior al 15%\***

## Seguros

- Nuevos negocios: Desempleo
- Nuevos Canales: Telemarketing
- Penetración clientes nuevos Productos: Open Market
- Fuertes ritmos vinculación

**Comisiones 118 MM  
Telemarketing 8 MM Primas  
Open Market 65 MM Primas  
Vinculación 80 %**

## Tarjetas

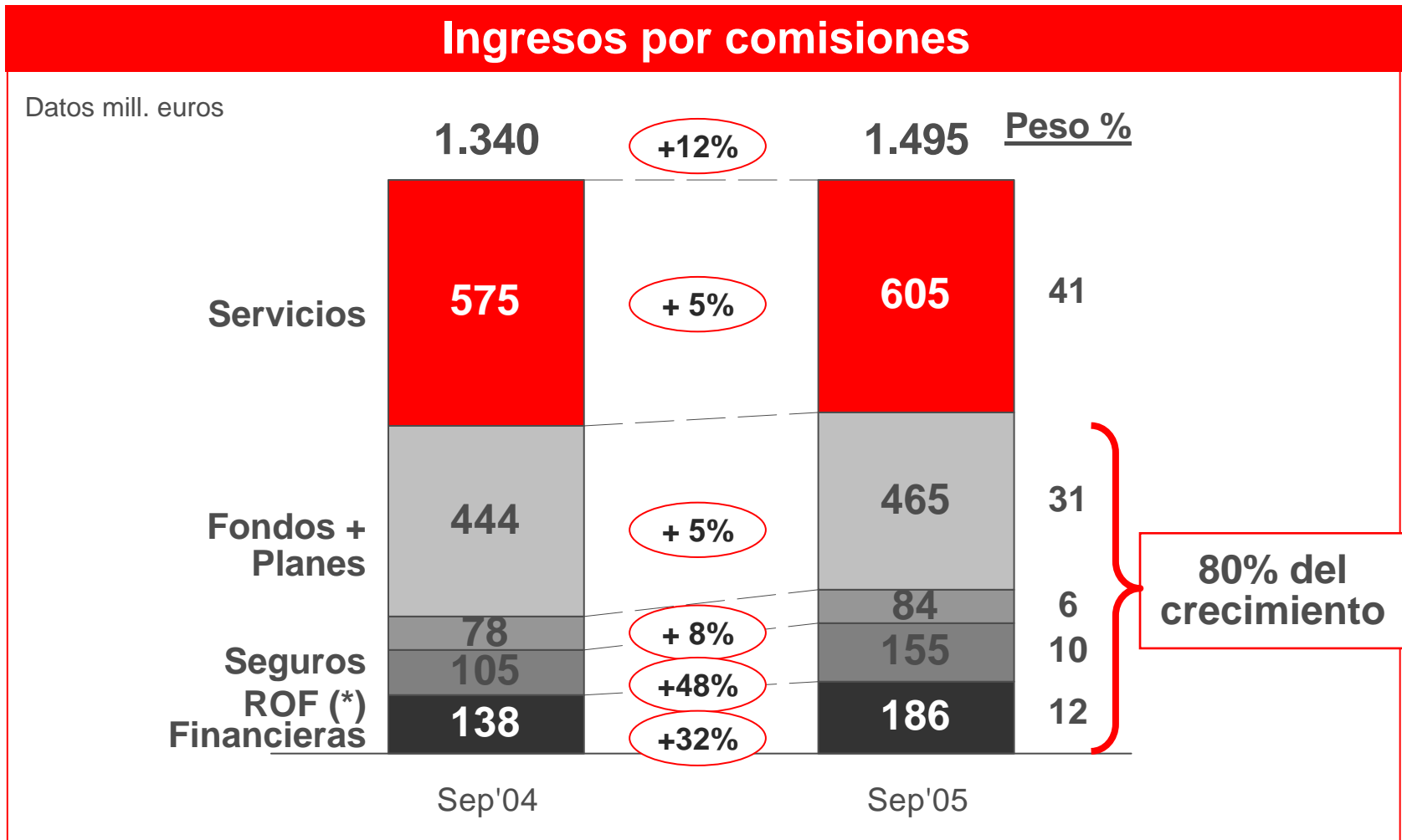
- Énfasis Gestión Comercial
  - Adquisición, Activación,
  - Facturación, Cartera, Retención
- Renovación Oferta valor a clientes

**198.000 Tarjetas Crédito a  
Particulares (+83%)**

(\*) Saldos finales



# Buena evolución de las comisiones, apoyada en el crecimiento de la actividad comercial

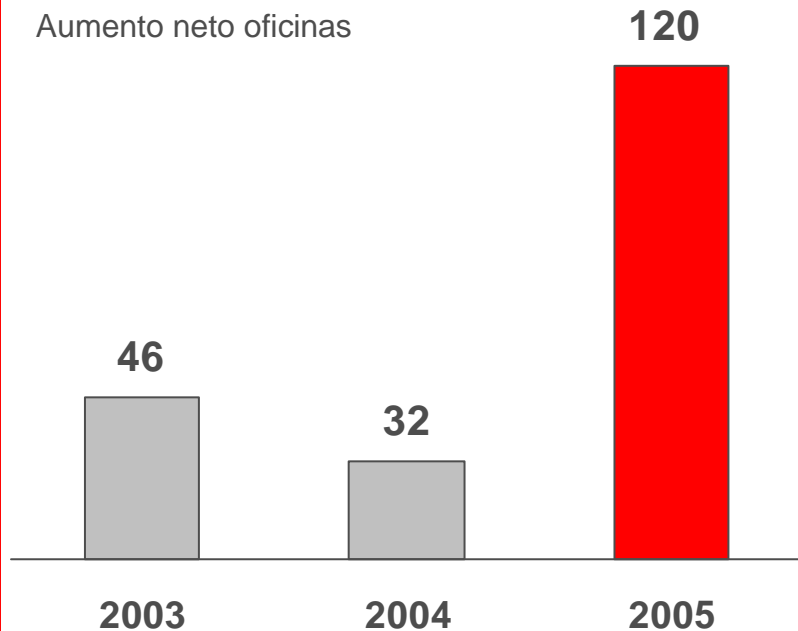


(\*) Comisiones de clientes. Beneficio en cambio y derivados

# La evolución de los ingresos, unida a la gestión activa de los recursos, se refleja en una mejora continua de la eficiencia

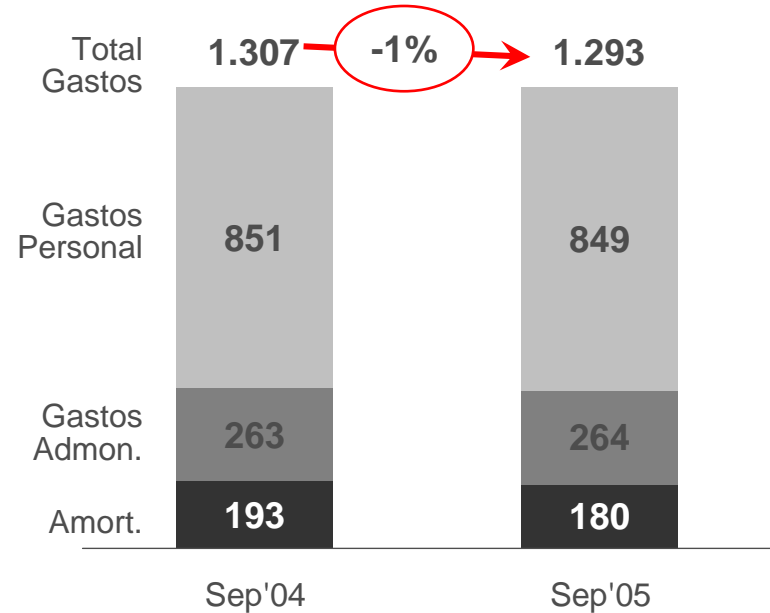
## Gestión activa de redes

Aumento neto oficinas

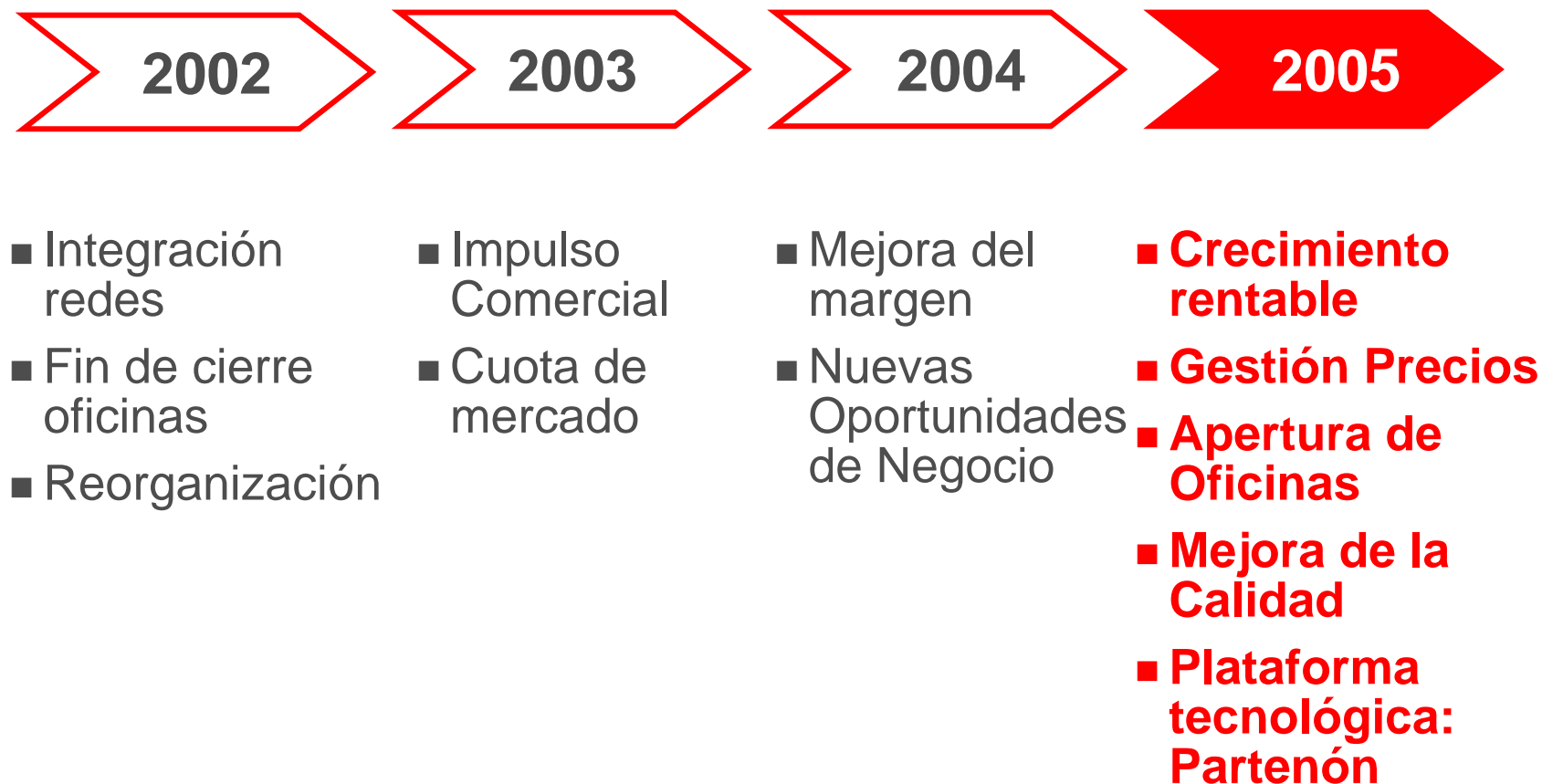


## Gastos

Datos mill. euros



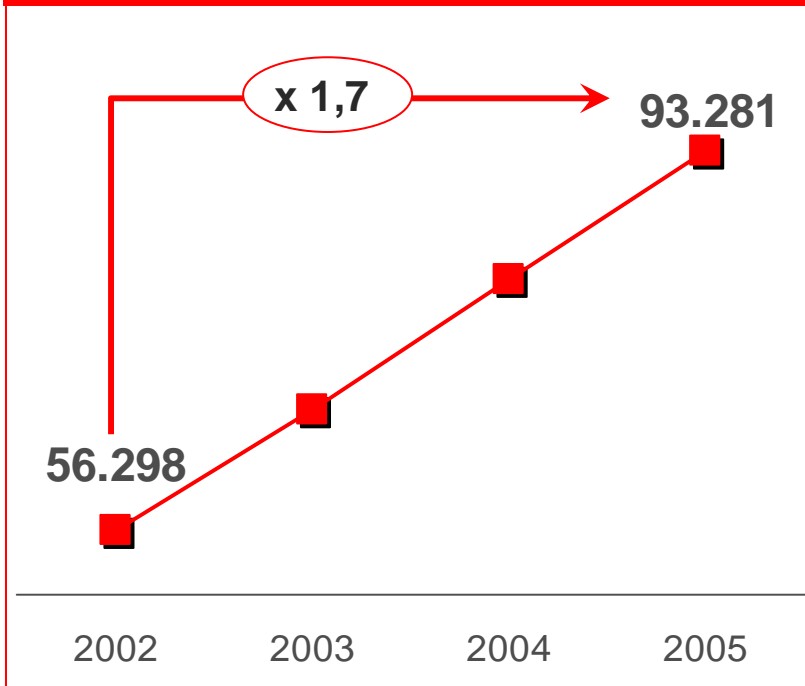
En resumen, con estos “Resultados” de 2005 se consolida una etapa que comenzamos en 2002 ...



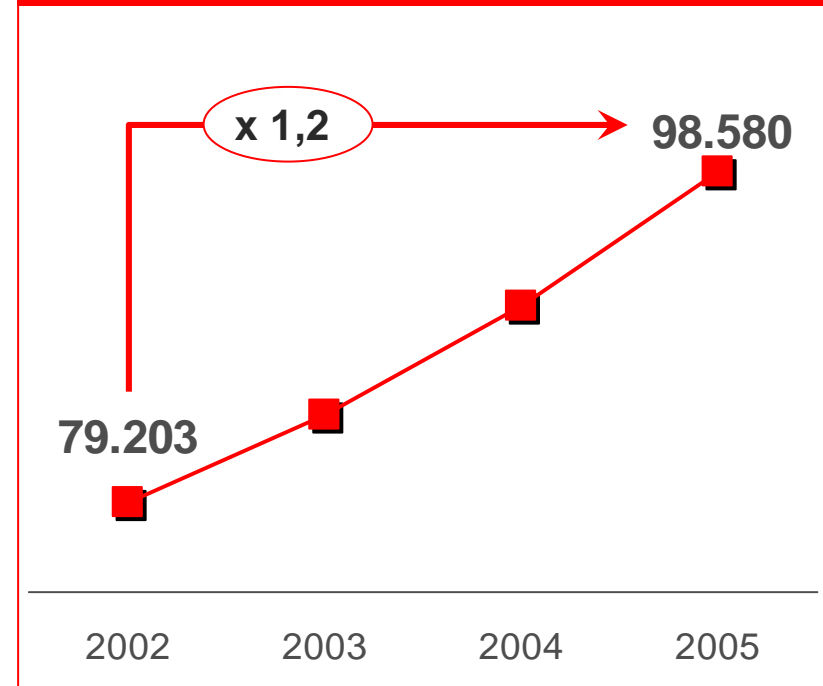
... que ha permitido dotar de dinamismo a la actividad comercial, con un crecimiento sólido y sostenido en balance ...

**Crecimiento de 55.000 mill. euros  
(por encima de los 9 billones de pesetas)**

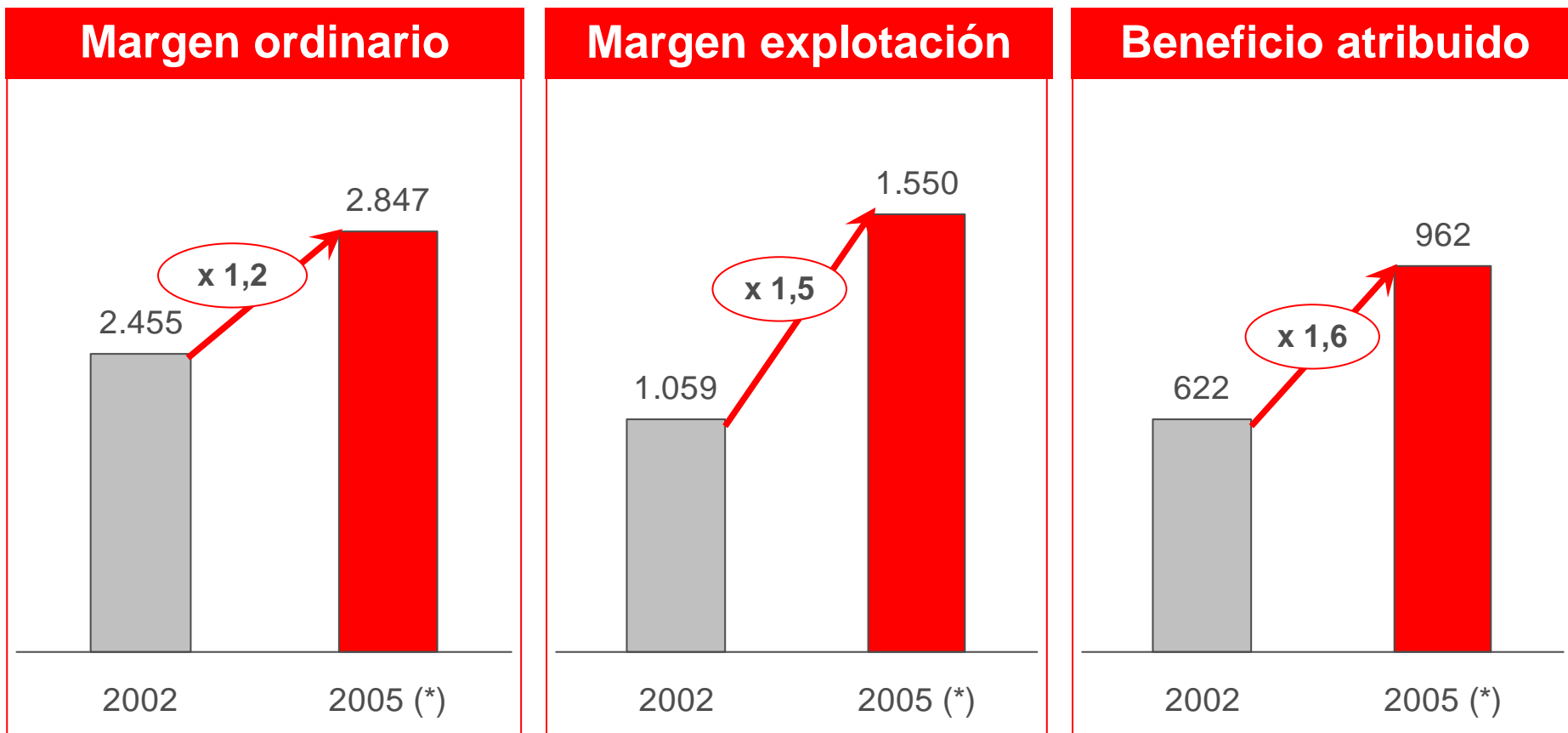
### Inversión crediticia



### Recursos



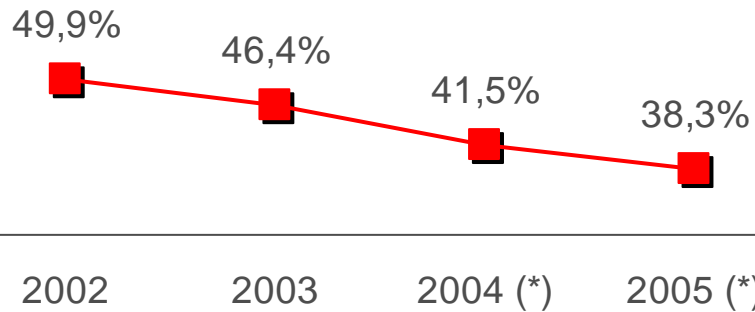
## ... y resultados



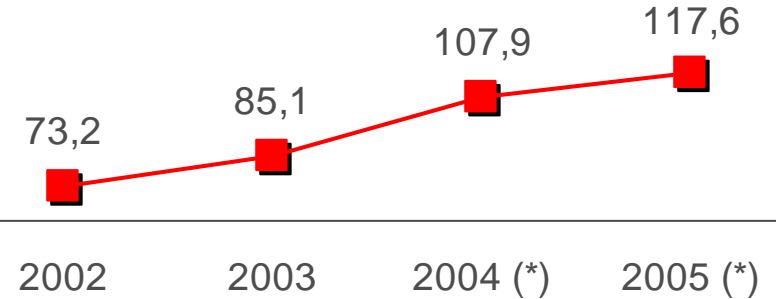
Datos Septiembre en mill. euros  
(\* ) Criterio NIIF

# Con mejora continua de todos los ratios de gestión ...

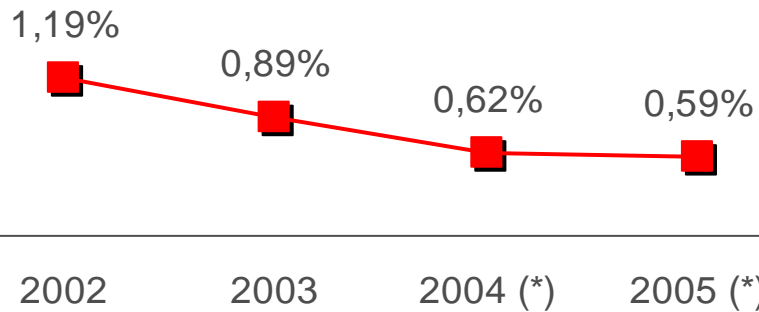
## Eficiencia (sin amortizaciones)



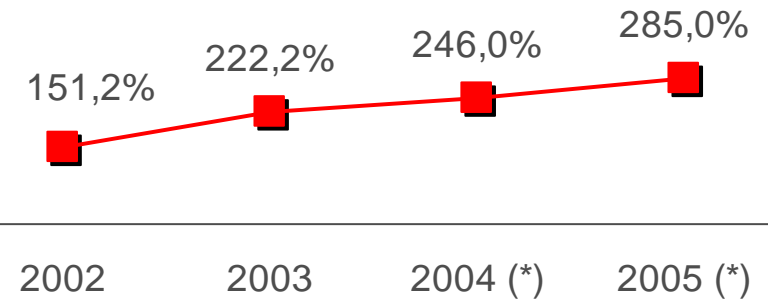
## Recurrencia (con ROF)



## Morosidad



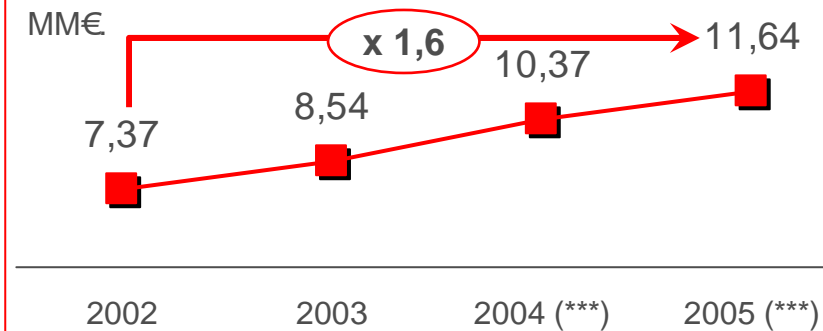
## Cobertura



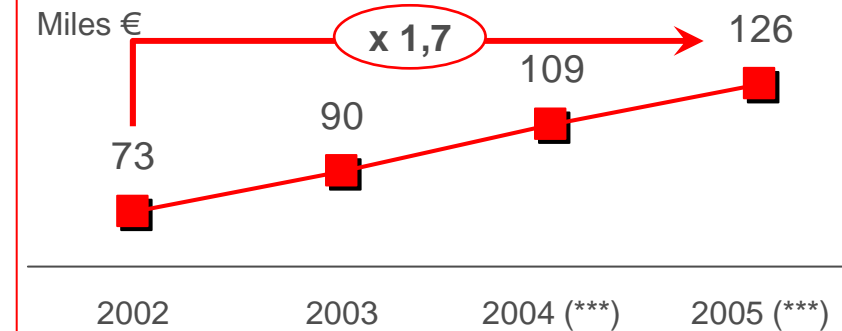
Datos Septiembre  
(\* ) Criterio NIIF

# ... y en la actividad y productividad

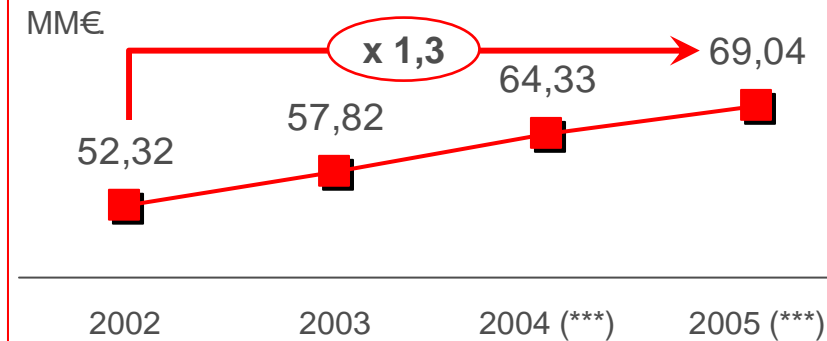
## Actividad\* por empleado



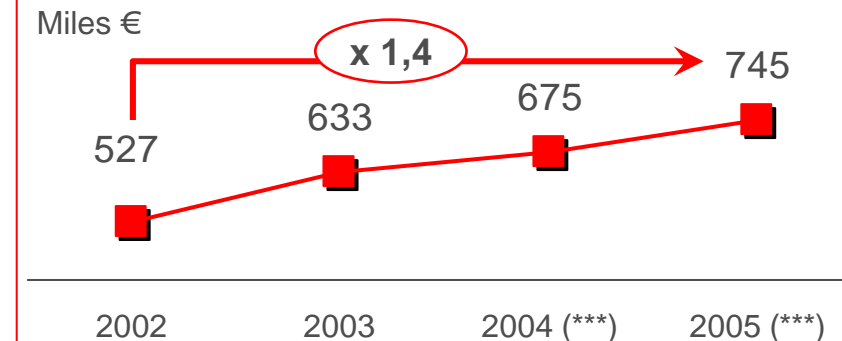
## Productividad\*\* por empleado



## Actividad\* por oficina



## Productividad\*\* por oficina



(\*) Créditos, incluidas titulaciones, y recursos gestionados de clientes

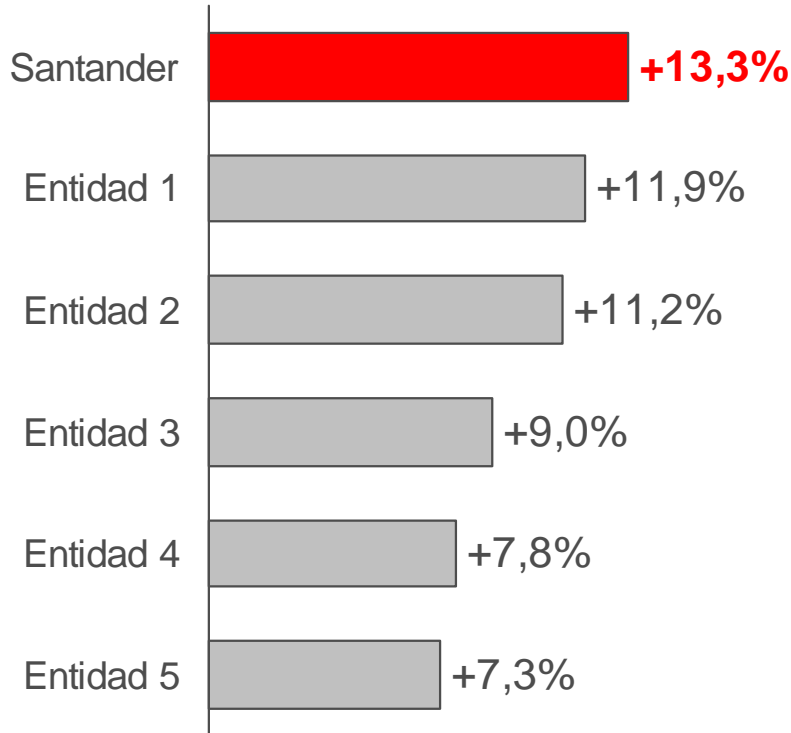
(\*\*) Margen Explotación a Septiembre anualizado

(\*\*\*) Criterio NIIF

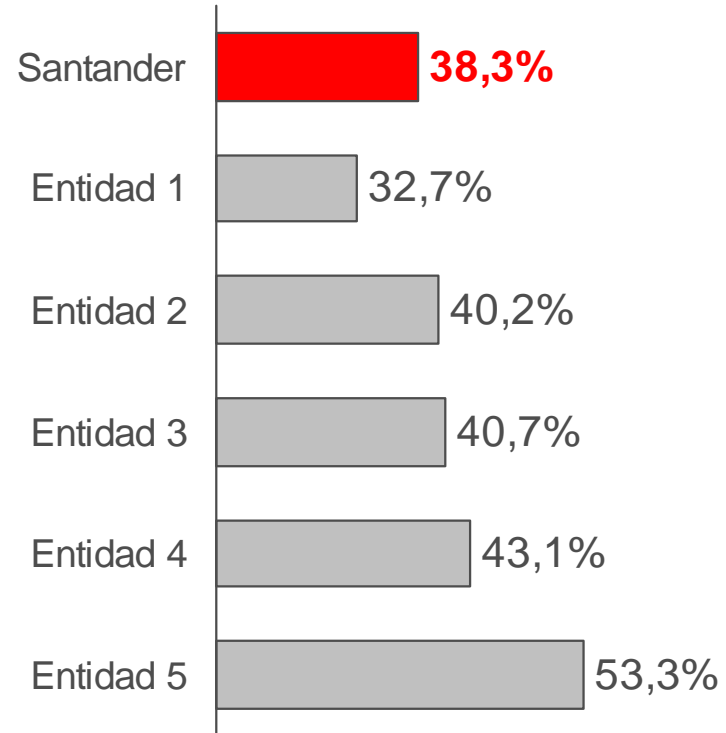
# Mejoramos en productividad por empleado más que la competencia, siendo más eficientes ...

## Margen ordinario recurrente por empleado

% var. Sep'05 / Sep'04



## Eficiencia Ene – Sep'05 (sin amortizaciones)

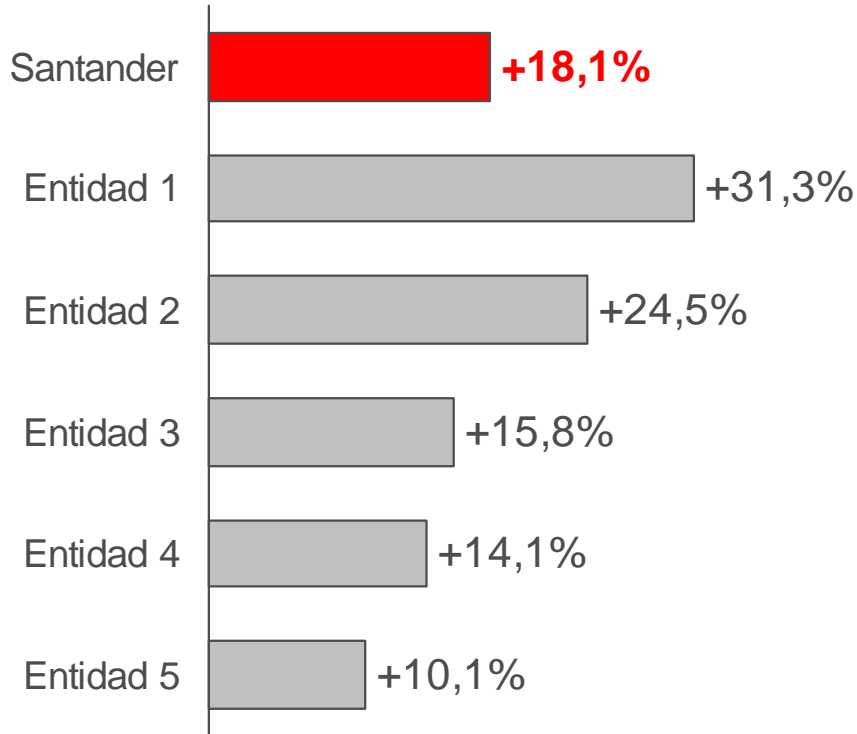




# ... lo que se refleja en elevados crecimientos en margen de explotación y beneficio atribuido

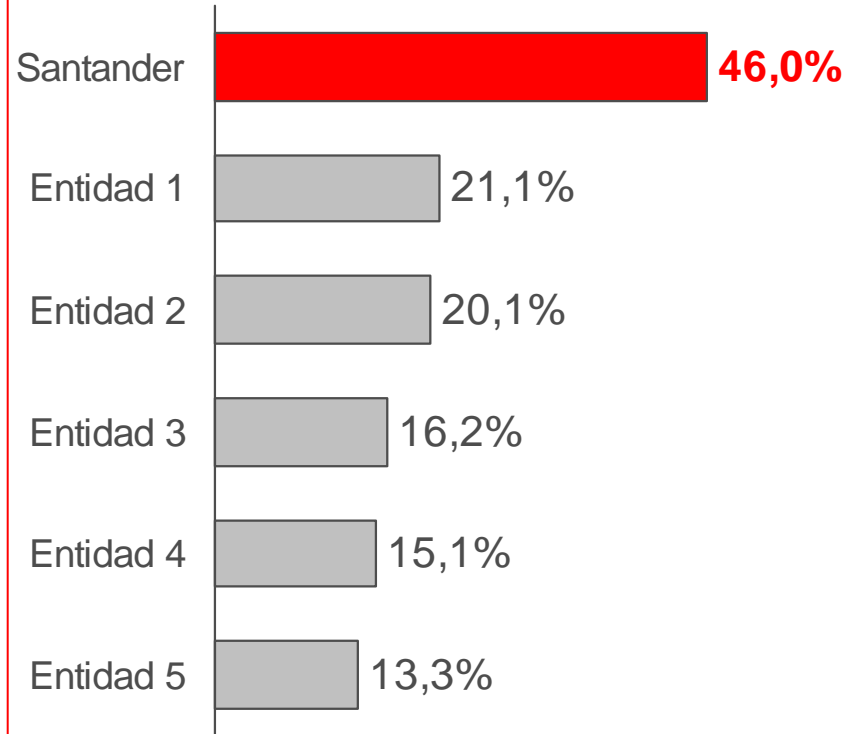
## Margen de explotación

% var. Sep'05 / Sep'04



## Beneficio atribuido

% var. Sep'05 / Sep'04



# Índice

- Banca Comercial en el Grupo
- Retos y objetivos 2005
- Resultados y Logros 2005
- **Líneas de actuación 2006**

# El ejercicio 2006 se afronta con nuevos e importantes retos desde la confianza de haber conseguido los anteriores

## Palancas de Negocio

- Potente base de clientes
- Balance de negocios equilibrado
- Fuerte dinamismo comercial
- Red de oficinas eficiente
- Capacidad de gestión de ingresos y costes
- Sólida cuenta de resultados
- El mejor equipo de profesionales

## Planes 2006

### I06

- Consumo
- Medios de Pago
- Negocios
- Transaccionalidad Empresas



**Apertura  
Oficinas**

### Partenón

- Puesta en marcha de potentes herramientas comerciales
- Portal cliente
- Control eficacia comercial

### Particulares

- Estrategia Cliente: "Queremos ser tu Banco"

# Compromisos para 2006

- Mejora de cuota de clientes: Captación
- Gestión de la relación: Vinculación y retención
- Calidad: Mejora en los indicadores de satisfacción de clientes
- Crecimiento diversificado de la inversión superior al 15%.
- Impulso en recursos con aumento previsto en torno al 12%
- Avance en eficiencia de 2 p.p.
- Mantenimiento de la calidad del riesgo crediticio

**Foco prioritario  
en particulares**

# **Estrategia en Particulares: Plan “Queremos ser tu Banco”**

# El negocio de Particulares es una de nuestras prioridades estratégicas para el que hemos desarrollado un Plan a tres años centrado en cinco ejes ...

- 1 Gestión con **enfoque de cliente** en función de **rentabilidad y potencial**.
- 2 Desarrollo de una **propuesta de valor innovadora** orientada a cubrir las necesidades de estos clientes junto a un nivel de servicio superior.
- 3 Puesta en marcha de un **esquema de precios y comisiones adecuadas** a la **rentabilidad y potencial** del cliente.
- 4 Implantación de un **nuevo modelo comercial** que potencie la **acción comercial centralizada**.
- 5 Desarrollo de una **imagen/marca** próxima a los **particulares**.

# ... dando respuesta a las necesidades del mercado ...

## CLIENTES

- Particulares concentran número entidades con que trabajan.
- **Domiciliación de nómina y pensión:** segundo motivo de elección de Banco.
- **Hipotecas y transaccionalidad:** motores de venta cruzada y vinculación.
- **Comisiones bancarias:** 17% de las reclamaciones al Banco de España.

## COMPETIDORES

- “Cuentas Claras” (BBVA), “Cuenta-Con” (Popular), “Servicuenta” (La Caixa), “Cuenta Tarifa Plana” (Banesto), “Cuenta Más” (Sabadell).

... y teniendo en cuenta nuestra situación de partida.

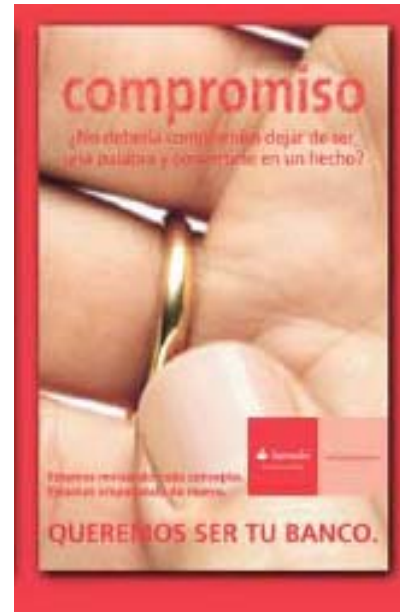
**Nuestra sólida posición de resultados nos permite hacer esta fuerte apuesta por el mercado de particulares**

**Para nuestros clientes el precio, las comisiones, es uno de los principales motivos de insatisfacción**

**Es el momento de aprovechar la oportunidad de crecimiento de ingresos que suponen los particulares**



# Un plan en el que queremos ser el Banco de referencia de los Particulares: “PLAN QUEREMOS SER TU BANCO”



Estamos revisando cada concepto.

Estamos empezando de nuevo, para ser tu Banco

# QUEREMOS SER TU BANCO.

# Un nuevo esquema de relación para un grupo significativo de clientes ...

**1**

## Clientes que tienen con el Santander

- Su hipoteca
- Su nómina domiciliada
- Su pensión domiciliada
- Su plan de pensiones activo

+

**2**

Nuestros Clientes de banca privada

+

**3**

Nuestros Clientes de banca personal

+

**4**

Los Clientes cotitulares de cualquiera de los tres grupos anteriores

... que a partir del día 20, no pagarán las siguientes comisiones de servicio ...

- Administración de cuentas
- Mantenimiento de cuentas
- Emisión de tarjetas de débito
- Renovación de tarjetas de débito
- Transferencias Nacionales
- Transferencias Unión Europea hasta 50.000 euros
- Ingreso de cheques
- Emisión de cheques
- Consulta de saldos y movimientos
- Retirada de efectivo en los cajeros Santander

**Queremos ser  
tu Banco**



... y representa una significativa inversión del Banco en Clientes.

**2.200.000 Clientes no pagarán estas comisiones de servicio ...**

**... esas que tanto molestan a los buenos Clientes**

**IMPACTO  
ESTIMADO  
DE  
82,5 MM €**

# Se trata de un nuevo esquema de relación con Clientes claramente superior al de nuestros competidores...

**Claro**

**Cero euros** si tiene alguno de los cuatro productos.

**Transparente**

**Sin límite de movimientos** si tiene alguno de los cuatro productos.

**Sencillo**

**El cliente** no tiene que abrir una cuenta nueva, **no tiene que hacer nada**.

**Completo**

Nuestros clientes de **Banca Privada y Banca Personal** también se benefician.

**Amplio**

**Los cotitulares** también se benefician.

# ... en línea con los cuatro objetivos de nuestro Plan estratégico.

## 1 Mayor número de Clientes

- Mejorando tasas de **captación**.
- Mejorando tasas de **retención**.

## 2 Mayor número Clientes Vinculados

- Incrementando el **número de productos** por cliente.
- Incrementando los **saldos medios** por cliente.


## 3 Mayor margen medio por Cliente

- Aplicando una política de precios/comisiones acorde a la rentabilidad y potencial de cada cliente.

## 4 Mayor Calidad de Servicio

# Un plan que se inicia mañana con una intensa campaña de publicidad en medios, ...

Queremos  
**ser tu banco**



**Santander**  
Di. Vives es La Best

[www.gruposantander.es](http://www.gruposantander.es)

**COMISIONES DE SERVICIO\***  
si tienes con nosotros tu nómina o pensión o hipoteca o plan de pensiones

**0€**

© 2008 Santander

**Estamos revisando cada concepto.  
Estamos empezando de nuevo.**

**QUEREMOS SER TU BANCO**

\*Comisiones de financiación aplicables a las cuentas de personas físicas (no profesionales e autónomos). Servicio no reembolsable. Consulta los datos en Oficinas Santander y [www.gruposantander.es](http://www.gruposantander.es)



**Santander**  
Di. Vives es La Best

[www.gruposantander.es](http://www.gruposantander.es)



Enrique García Candela  
Director General

20 de enero de 2006

El año 2006 será para el Santander un año de grandes cambios en los que usted será el protagonista. Un año en el que los conceptos cliente, compromiso y confianza cobran un nuevo significado. Por ello, hemos querido iniciar el año divulgando nuestro mensaje a través de todos los medios de comunicación como habrá podido observar en estos días.

Somos conscientes de que el cliente debe ser el centro de nuestra gestión y de que su satisfacción es clave para una relación frecuente, cordial y estable en el tiempo. Queremos que compromiso deje de ser una palabra y se convierta en un hecho.

Como medida inicial, y como respuesta a su confianza al tener la nómina domiciliada en el Santander, a partir de hoy las comisiones de servicio, esas que tanto molestan a los buenos clientes, le van a suponer 0 € de gasto tanto a usted como a sus cotitulares.

Esta medida se aplicará automáticamente en todas sus cuentas personales, sin ningún trámite por su parte. La tarjeta personal adjunta le servirá de recordatorio permanente. En ella encontrará detalladas todas las comisiones que a partir de ahora no pagará.

Nuestro lema: "Estamos revisando cada concepto, estamos empezando de nuevo para ser tu banco. Santander, queremos ser tu banco" es, para los más de 17.000 profesionales que trabajamos en este banco, nuestro compromiso de futuro, un compromiso que queremos hacer patente día a día a través de nuestras más de 2.800 oficinas.

Convencido de que sabrá valorar los beneficios de esta primera iniciativa y de que juntos continuaremos construyendo una relación de mutua confianza, reciba un afectuoso saludo.

pagará desde hoy

**0** €  
en las Comisiones de  
Servicio\*

por tener domiciliada su nómina o pensión, o  
contratada su hipoteca, o su plan de pensiones



**0 € en las siguientes Comisiones de Servicio**

- Administración de cuenta corriente y libreta de ahorro 0€
- Mantenimiento de cuenta corriente y libreta de ahorro 0€
- Emisión y renovación de tarjeta de débito estándar 0€
- Retirada de efectivo y consultas en cajeros Santander 0€
- Negociación de cheques nacionales 0€
- Transferencias, giros y órdenes de pago nacionales sin límite 0€
- Transferencias, giros y órdenes de pago a la U.E. (Hasta 50.000 €) 0€

\*Comisiones no fijas en función de la cuenta de la persona física (no profesional o autónoma). Beneficio no acumulable. Informarse de condiciones en el área Atención al Cliente y [www.gruposantander.es](http://www.gruposantander.es)





Enrique García Camdejas  
Director General

20 de enero de 2006

El año 2006 será para el Santander un año en el que usted será el protagonista. Un año en el que los conceptos cliente, compromiso y confianza tienen un nuevo significado. Por ello, hemos empezado el año divulgando nuestro mensaje a través de todos los medios de comunicación como habrá podido observar en estos días.

Somos conscientes de que el cliente debe ser el centro de nuestra gestión y de que su satisfacción es clave para una relación frecuente, cordial y estable en el tiempo. Queremos que compromiso deje de ser una palabra y se convierta en un hecho.

A todos los clientes que mantienen con nuestro banco una nómina o pensión domiciliada, o una hipoteca o un plan de pensiones, les estoy notificando que, a partir de esta fecha, las comisiones de servicio, ésas que tanto molestan a los clientes, les van a suponer 0 € de gasto.

Estas comisiones de servicio\* serán totalmente gratis tanto para ellos como para sus cotitulares. Y, por supuesto, todo ello sin ningún trámite por su parte y de forma automática. Para mayor información y compromiso nuestros clientes han recibido una tarjeta personal en la que se detallan todas las comisiones que a partir de ahora no pagarán.

Nuestro lema: "Estamos revisando cada concepto, estamos empezando de nuevo para ser tu banco. Banco Santander queremos ser tu banco" es, para los más de 17.000 profesionales que trabajamos en este banco, nuestro compromiso de futuro, un compromiso que queremos hacer patente día a día a través de nuestras más de 2.800 oficinas, donde esperamos poder atenderle.

Convencido de que valorará esta primera iniciativa, esperamos que deposite su confianza en nosotros. Reciba un afectuoso saludo,

\* Comisiones de las cuentas de personas físicas (no profesionales o autónomos):

- Administración cuenta corriente y libreta de ahorro
- Emisión y renovación de tarjeta de débito estándar
- Negociación de cheques nacionales
- Transferencias, giros y órdenes de pago a la U.R. (hasta 50.000 €)
- Mantenimiento de cuenta corriente y libreta de ahorro
- Retirada de efectivo y consultas en cajeros Santander
- Transferencias, giros y órdenes de pago nacionales sin límite

Beneficio no consolidable. Información de condiciones en oficinas Santander y [www.gruposantander.es](http://www.gruposantander.es)

Banco Santander Central Hispano, S.A. - Ciudad de Madrid, Paseo de la Castellana, 142 - 28046 Madrid - España - Teléfono: 91 349 1111 - Fax: 91 349 1112 - Correo electrónico: [clientes@bancosantander.es](mailto:clientes@bancosantander.es)

**... que será apoyado a largo de este año...**

**... con el desarrollo de ofertas de producto innovadoras y de valor añadido real para el cliente...**

**... con planes de mejora de la calidad de servicio y ...**

**... con la intesidad comercial que nos caracteriza.**

