

Brasil

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.

■ Escenario macroeconómico

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

El escenario macroeconómico está en la senda de la convergencia

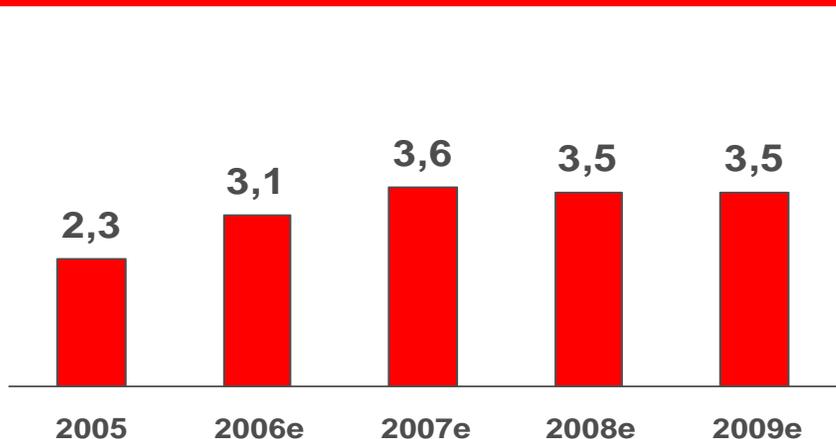
- Institucionalidad política – nuevo gobierno con agenda de crecimiento sin comprometer la estabilidad
- Consistencia en la política económica
 - Reducción de la vulnerabilidad externa
 - Inflación controlada
 - Tipos de interés a la baja
 - Superávit primario a niveles de 4,5%
- Confianza de los mercados



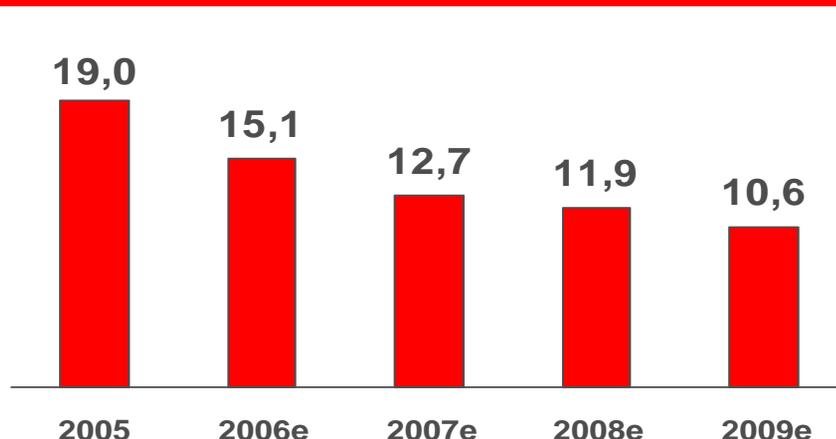
País caminando
hacia el
Investment Grade

Basado en un crecimiento sostenible y estable

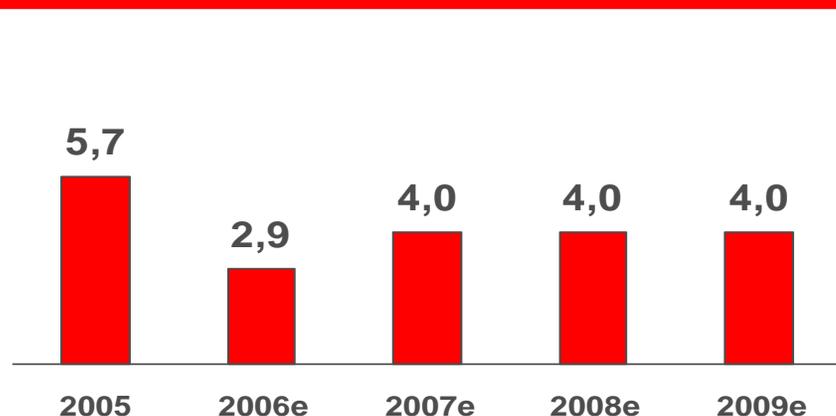
PIB (crecimiento % real anual)



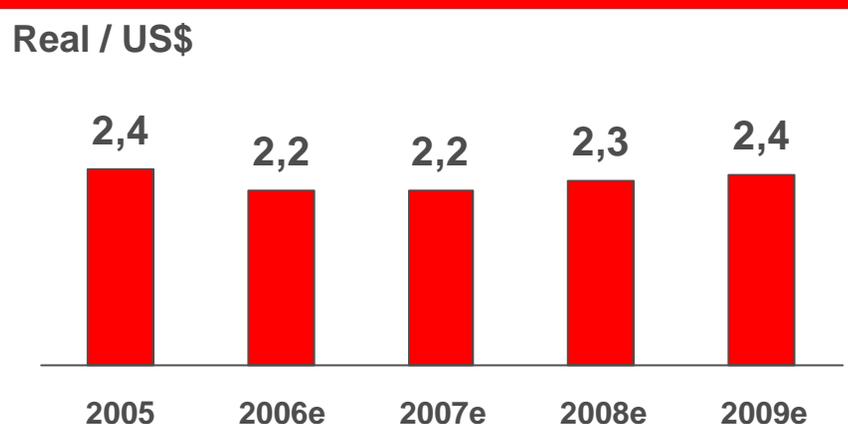
Tipos de Interés Corto Plazo (Promedio,%)



Inflación, %



Tipo de Cambio (Promedio,%)



Fuentes: Banco Central de Brasil y estimativas Depto de Economia Banco Santander Banespa

- Escenario macroeconómico

■ Sistema financiero

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

Con un sistema sólido, rentable y profundo en el que en contraste con los 90s, predomina el negocio de clientes

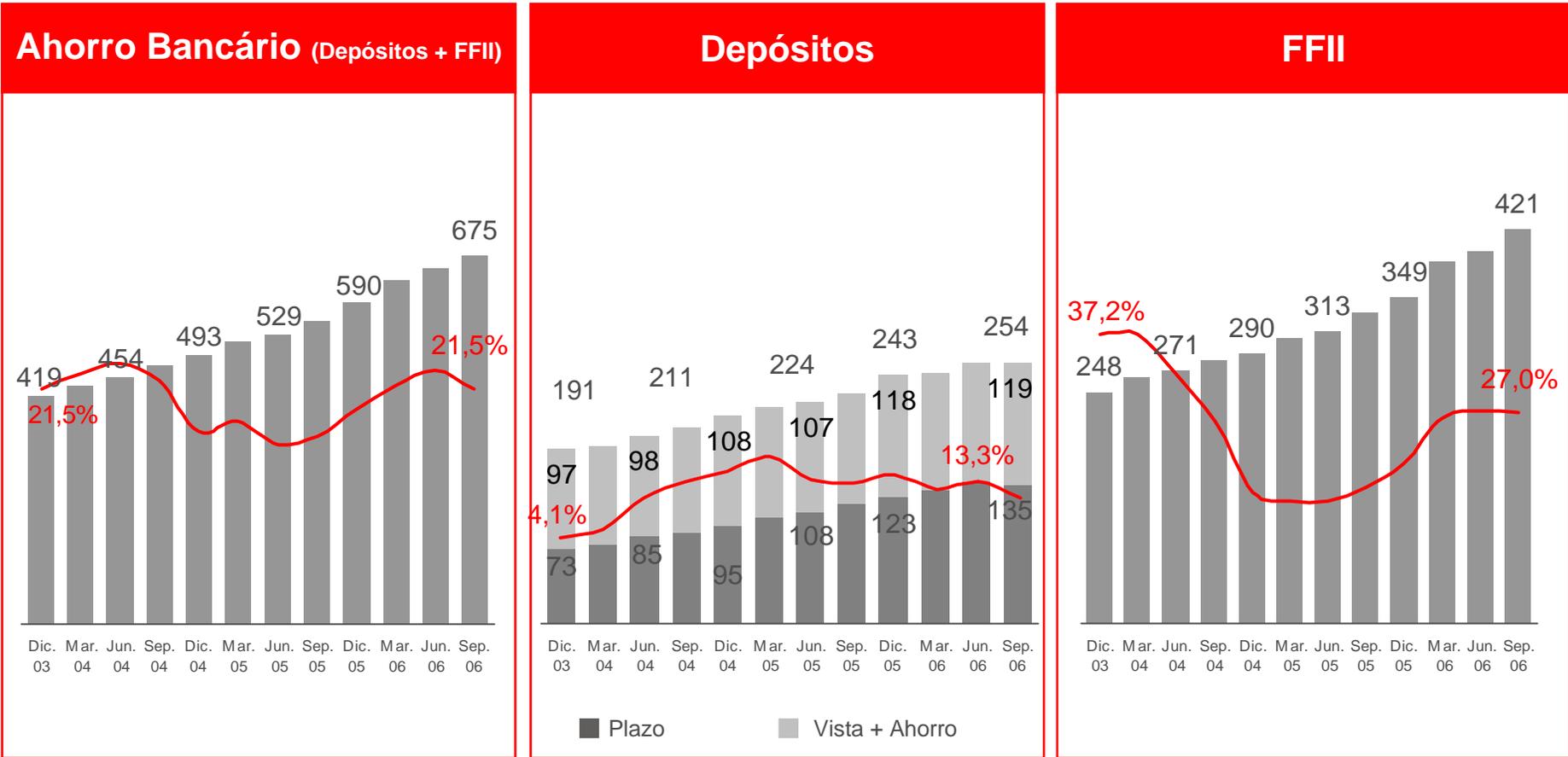
Datos a 30.06.06	<u>Sistema</u>
Crédito (Bn. US\$)	302
Ahorro Bancario (Bn. US\$)	651
Valor de Mercado (Bn. US\$)	100
<hr/>	
Oficinas	18.093
Empleados	524.968
Eficiencia, %	49,7
<hr/>	
Ratio BIS, %	16,1
Ratio Morosidad, %	6,8
Tasa de Cobertura, %	103,4
ROE, %	24,9
Top 5¹ entre privados*	68%
Top 2¹ entre públicos**	90%

Fuente: Banco Central de Brasil
(1) Concentración en volúmen de crédito

(*) Top 5: Bradesco, Itaú, Unibanco, ABN Amro, Santander Banespa
(**) Banco do Brasil, Caixa Económica Federal

Donde el crecimiento del pasivo está en los fondos de inversión; falta competencia en el ahorro tradicional por precios regulados

US\$ Miles de Mill. Constantes

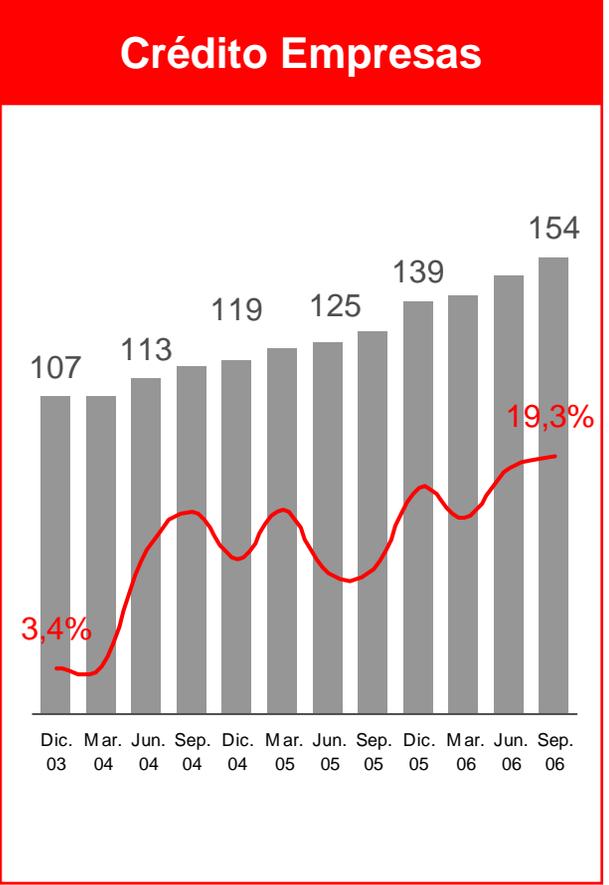
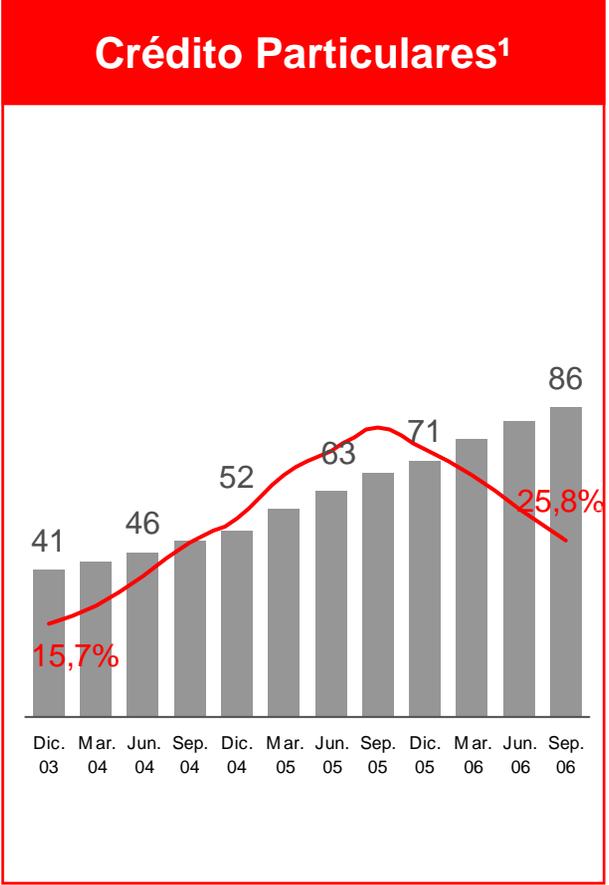
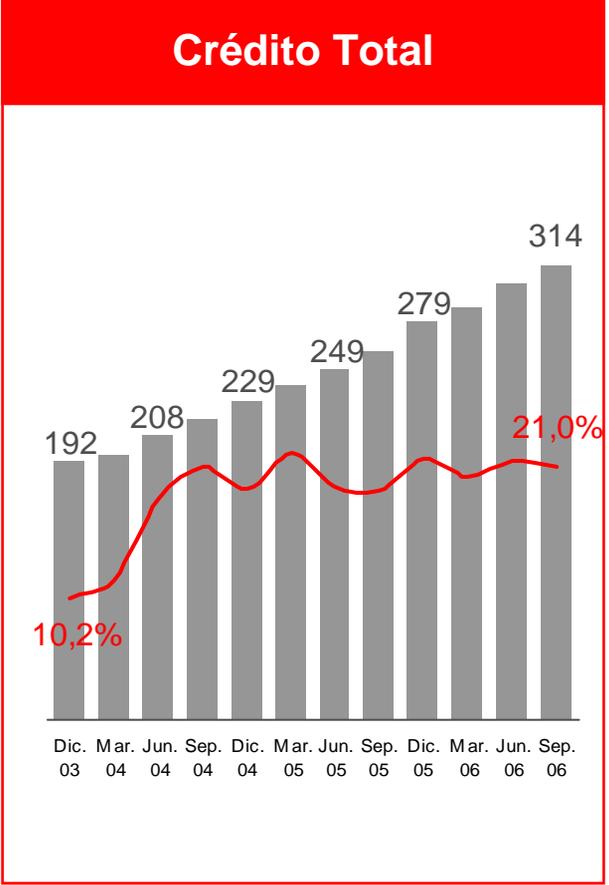


Fuente: Banco Central de Brasil

■ Volúmen —●— Variación Interanual, %

Donde el segmento de particulares sustenta el crecimiento del crédito

US\$ Miles de Mill. Constantes

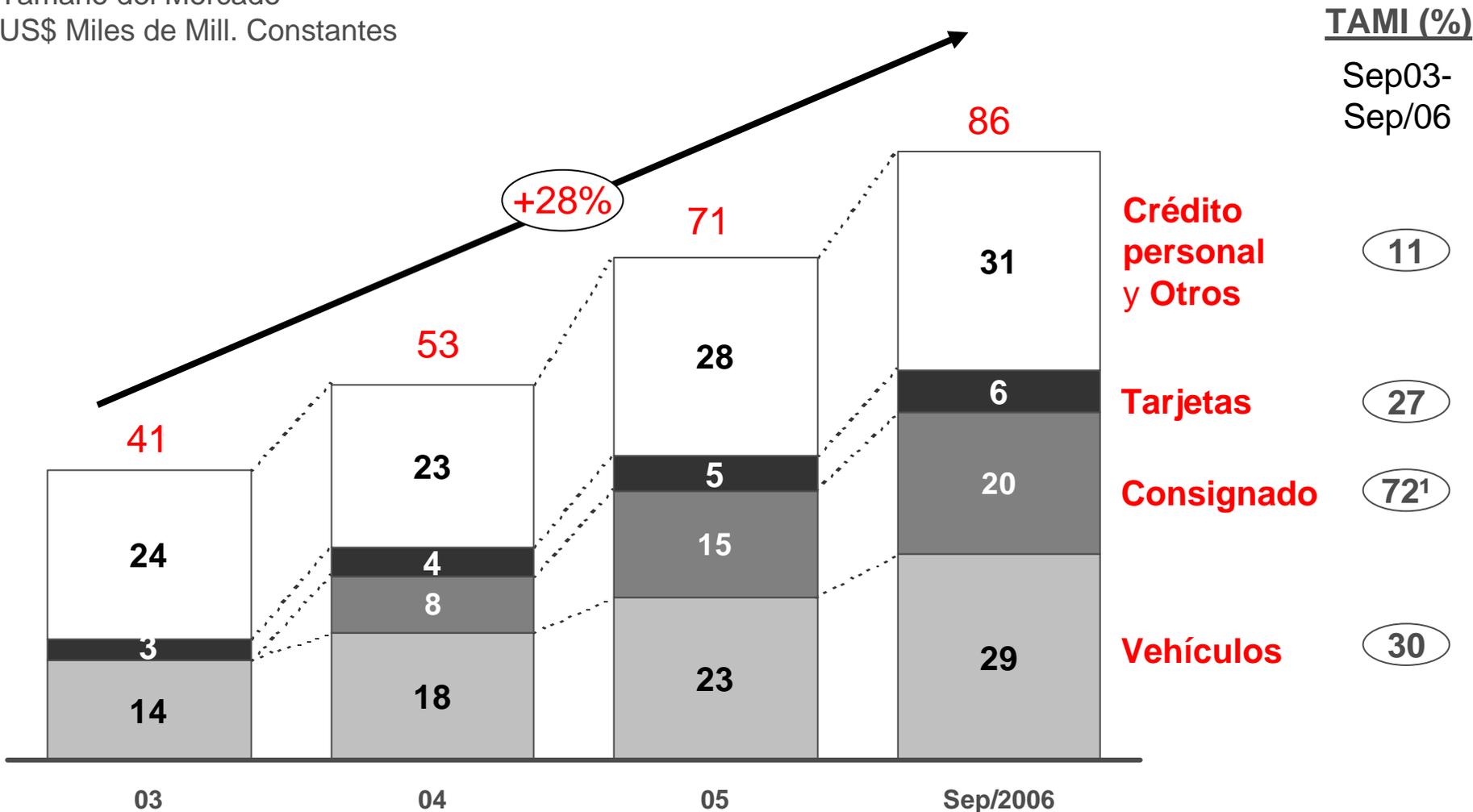


Fuente: Banco Centra de Brasil
 1) No incluye direccionados

■ Volúmen —●— Variación Interanual, %

En crédito a particulares destaca el crecimiento en negocios¹ de distribución - consignado, vehículos y tarjetas

Tamaño del Mercado
US\$ Miles de Mill. Constantes



1 - Consignado = TAMI Sep/04 - Sep/06 / Fuente: Banco Central de Brasil

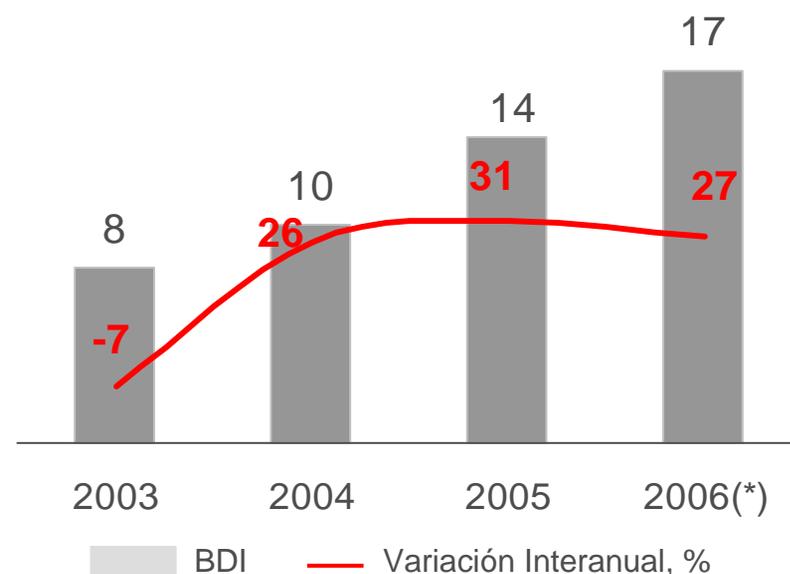
Donde la transición de un sistema muy financiero a un sistema con base en el negocio de banca comercial se está dando con éxito

**Var. 6M06/
6M05 (%)**

Ingresos	21
- M. Intermediación + ROF	21
- Comisiones	20
Prov. Insolv. (Netas)	53
Gastos	11
BAI	17

US\$ Miles de Mill. Constantes

Beneficio Neto



Fuente: Banco Central de Brasil

(*) Dato 1S'06 anualizado. Elaboración propia

Con un marco regulatorio propulsor de la demanda y la competencia

<p>Consignado</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Descuento de la cuota de crédito en la nómina <ul style="list-style-type: none"> ✓ El mercado alcanzó un tamaño de US\$ 20 Billones en 3 años
<p>Libre elección de banco</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite al cliente elegir su banco principal al tiempo que la empresa elige su banco transaccional <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mayor competencia por el cliente y mayor valor de las relaciones ✓ Posibilidad de aumentar penetración en nóminas privadas
<p>Portabilidad del Crédito</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Facilidades en la refinanciación de créditos de un banco a otro <ul style="list-style-type: none"> ✓ Permite mayor movilidad / mayores opciones a los clientes
<p>Pendiente: Liberalización del ahorro</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoy el ahorro y el hipotecario están sujetos a encajes y precios regulados

Santander está bien posicionado ante estos cambios

En conclusión: entramos en una nueva etapa de desarrollo intenso de la banca de clientes ¹³

Convergencia al Investment Grade

- Crecimiento estable y sostenible

Reducción de tipos de Interés

- Mayor acceso al crédito y bancarización:
 - Consumo
 - Hipotecario
 - *Soft landing* de spreads

Nuevo escenario competitivo

- Desaparecen los “lock outs” de clientes
- Espacio para competir por innovación de productos
- Se abre el juego: “incumbents” vs. “atacantes”

Escenario propicio para el crecimiento y la creación de valor para el Santander

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero

■ Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006

- Principales Rasgos

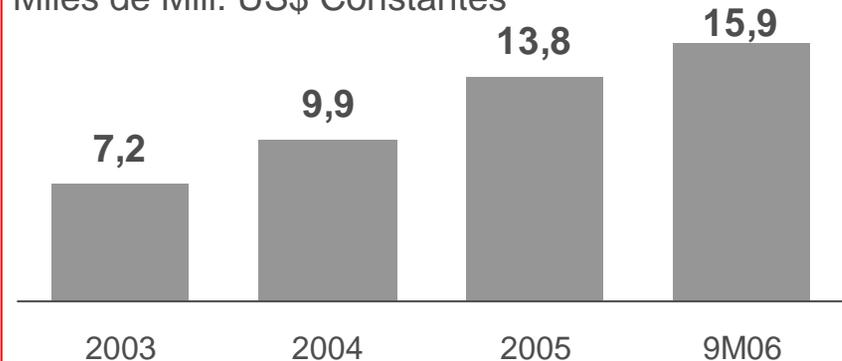
- Evolución de Negocio Financiero

- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

Nuestra estrategia se apoya en un *track record* de crecimiento durante un período de transformación...

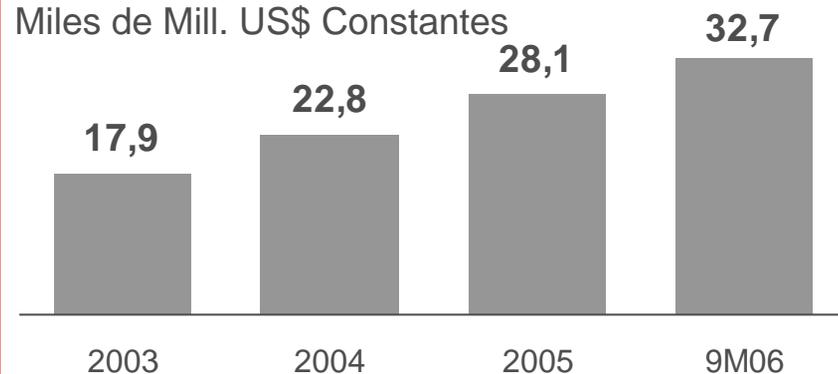
Volumen Crédito

Miles de Mill. US\$ Constantes



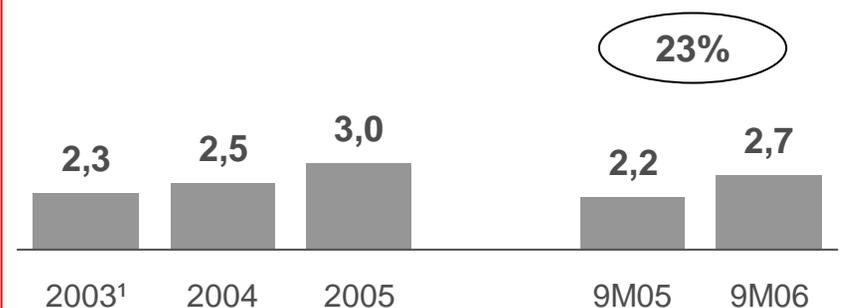
Volumen Ahorro

Miles de Mill. US\$ Constantes



Ingresos de Clientes

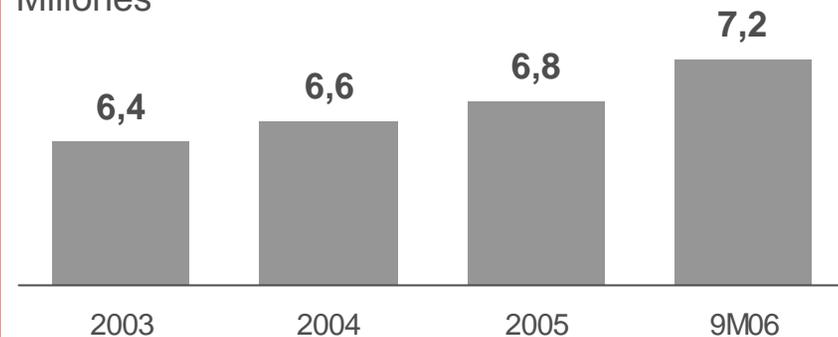
Miles de Mill. US\$ Constantes



1. Criterio anterior a NIC (Normativa 4/91)

Clientes

Millones



... que ha hecho de Santander un banco transformado y preparado para aprovechar las oportunidades de esta nueva etapa de crecimiento

Banco Transformado

- Modernización e integración tecnológica (ALTAIR)
- Fusión Jurídica (4x1)
- Consolidación de la marca
- Organización y base de talento potente

1T06

Unificación de
las marcas

2T06

Integración
Tecnológica

3T06

Incorporación
Jurídica y
Normalidad
Laboral

... una Banca Comercial Potente

- 1. Gran capacidad comercial localizada en el mercado más atractivo**
- 2. Foco en el cliente de Red: Adquisición, Vinculación y Retención**
- 3. Crecimiento acelerado de negocios de distribución**
- 4. Posicionamiento de “atacante” con productos innovadores**

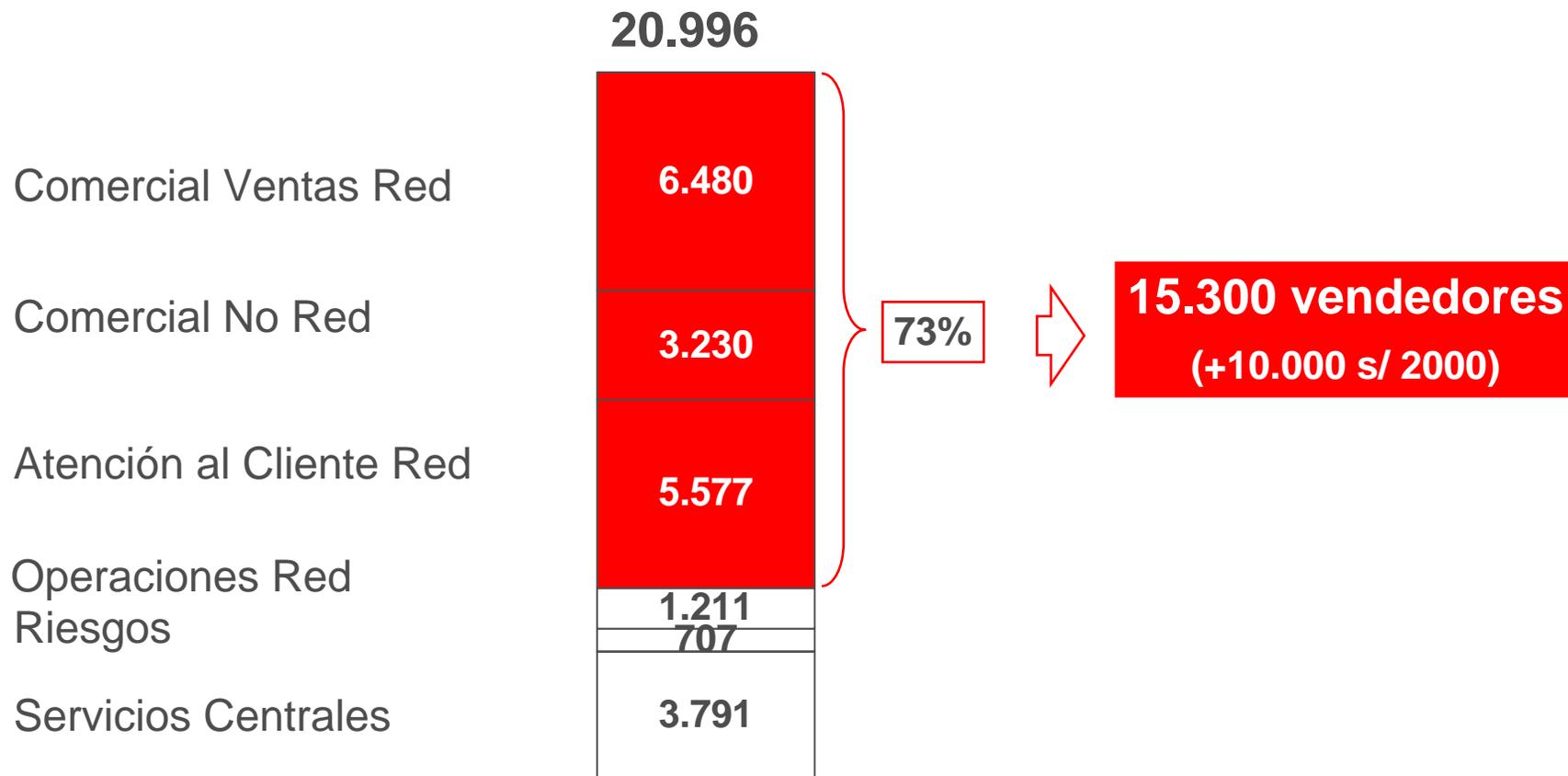
1. Gran capacidad comercial ...

Organización y base de talento potente

■ Comercial

□ Servicios Centrales

Distribución de la plantilla. Sep. 2006 (*)



(*) Plantilla directa. No incluye licenciados y prejubilados

... localizada en el mercado más atractivo: S/SE de Brasil

Escala de clientes y red de distribución

7,2 millones de clientes segmentados

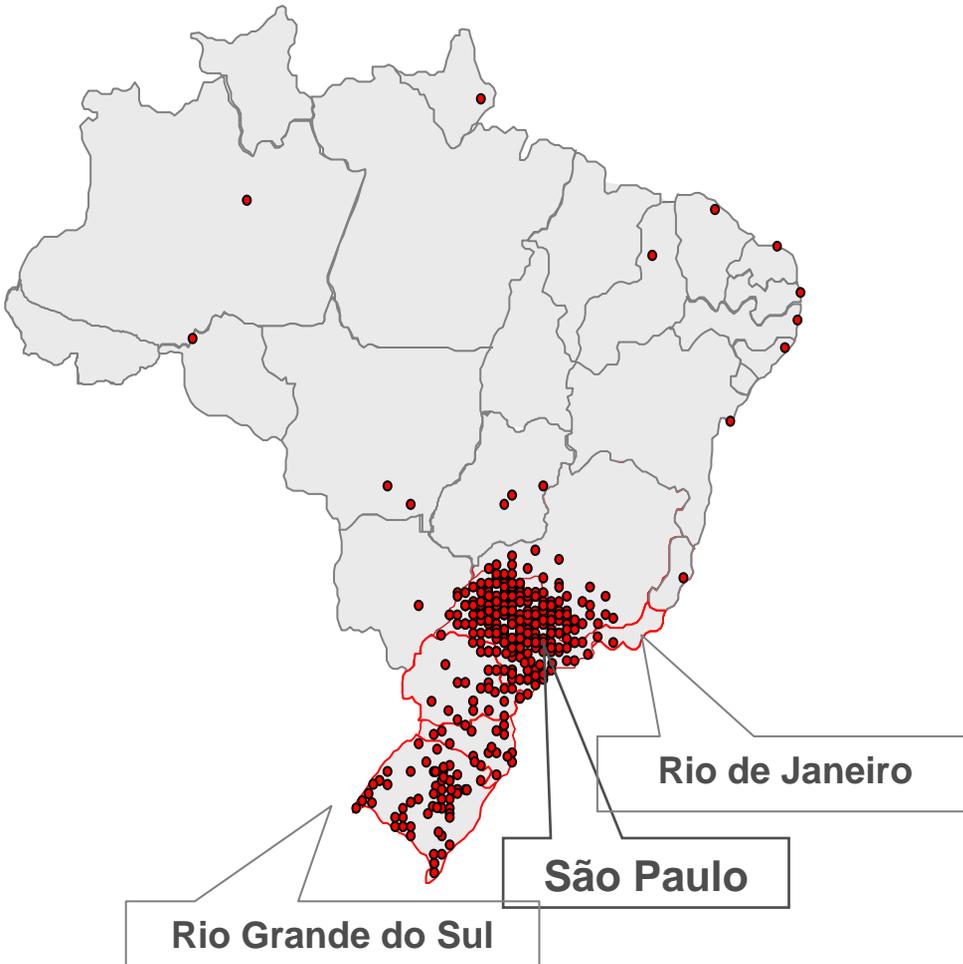
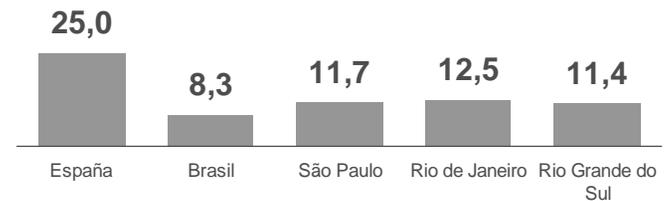
15.300 personas comerciales

1.909 puntos de venta

7.346 ATM's

12% de cuota de red en São Paulo

PIB Per cápita (PPP) US\$ Miles (*)



(*) Dato de 2004. Fuente: IBGE, FMI y Santander

2. Foco en el cliente de Red: adquisición, vinculación y retención

Particulares y Pymes

Adquisición

- Palancas :
 - Red de Sucursales
 - Nóminas y Proveedores
 - Fuerza ventas especializada
 - Canales para no correntistas

+

Vinculación

- Rentabilización del cliente - Oferta Básica
- Por segmento y nivel de fidelización-Maquina de Relacionamiento-SuperBase
 - Clientes a Fidelizar OB-1, OB-2, OB-3
 - Clientes Fidelizados OB+1, OB+2, OB+3

+

Retención

- Central de Retención - behavior
- Vinculación de nuevos clientes
- Domiciliación de pagos – “Euromania”
- Gestión de alertas – SuperBase

Entrada en el mercado de Rio de Janeiro

Crecimiento del 25% de la vinculación en 2006 – 550 mil ofertas básicas

Programa F1

2.1 Aprovechamos una ventana de oportunidad para entrar al mercado de Rio de Janeiro ²⁴

Mercado Estratégico

- 15 millones de habitantes
- PIB de US\$190 Bi. (2º del país)
- PIB per Cápita (PPP): US\$12.500

Masa crítica de clientes

- 165 mil clientes con alta vinculacion – todas las aperturas personalizadas y con la Oferta Basica
- Operación ejecutada en 70 días

Expansión acelerada de la Red

- De 31 a 133 puntos de venta
- De 39 para 347 ATMs
- Superlinha Especializada



Plataforma para el crecimiento rentable en uno de los mercados más atractivos del país

2.2 El Programa F1 de relación con los funcionarios del Estado de São Paulo está en plena ejecución

Equipo e infraestructura especializados

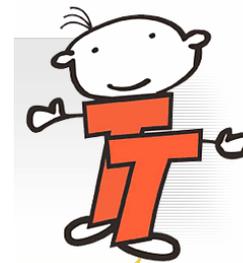
- Clientes Clave - 650 gerentes dedicados en 300 sucursales
- Colectivos – 100 ejecutivos -profesores, policías, medicos etc.
- SuperLinha - 200 operadores atienden por colectivos
- Infra reforzada – ATMs, Oficinas contingentes y móviles

Marketing para vinculación y retención

- Carterización segmentada – Fidelizados y no fidelizados
- 1 producto nuevo cada mes – Sorteos
- Oferta Especial Noviembre – 800,000 Kits – Tarifa Zero – Préstamo Personal
- Comunicación por colectivo – Focus Groups desde 2004

Postura atacante “Libre elección”

- Campaña masiva de “Termo de Transferencia” – Garantía de abono sin problemas
- 750 ejecutivos adicionales en la campaña

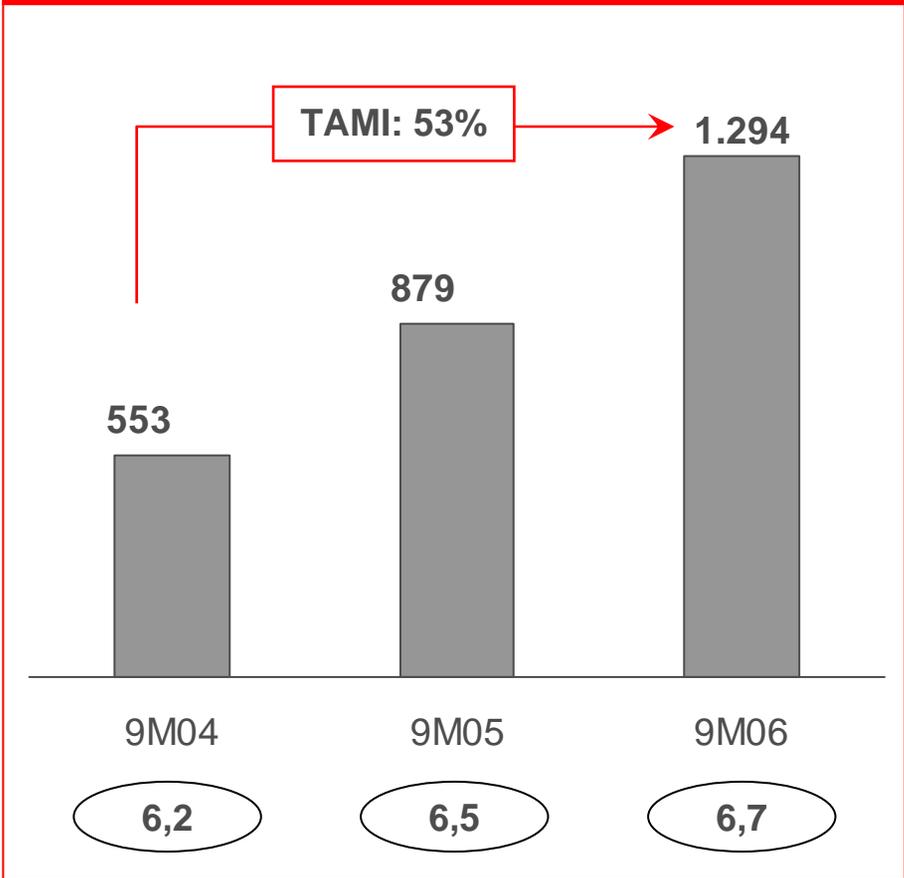


3. Con fuerte crecimiento en los negocios de distribución por donde va el mercado – Vehículos, Consignado y Tarjetas ²²

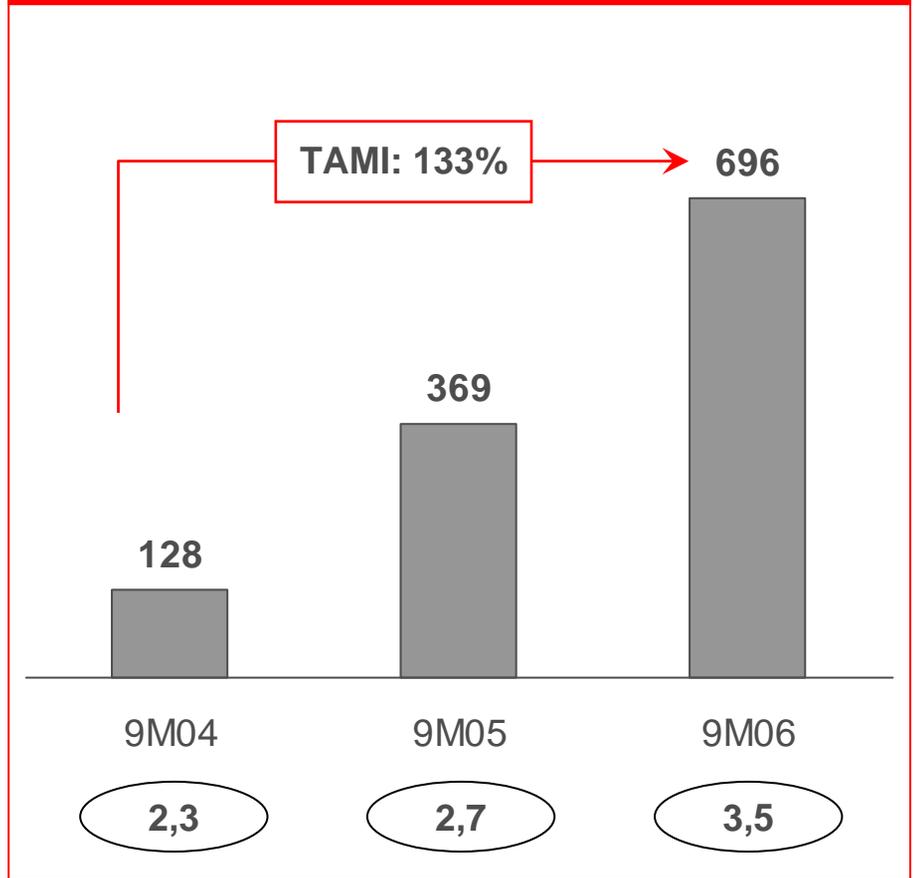
Cuota %

Volúmenes de Negocios – US\$ Millones

Vehículos



Consignado



4. Posicionamiento de “atacante” con productos innovadores

Un millón de tarjetas este año con el lanzamiento de Santander *Light*

Correntistas



Var. 9M06/05

Ventas	18 %
Cartera	46 %
Cuota	0,9 p.p.

Lanzamiento Santander *Light* – Sep/06

No Correntistas

light

Metade dos juros
com até o dobro do limite

Santander Light
Juros baixos para sempre.

light

Chegou o cartão que cortou a taxa de juros pela metade.

Postura de Atacante

En definitiva testamos nuestra fuerza y logística comercial ²⁵ impactando 1.500.000 clientes en cuatro grandes frentes en 120 días...

- Abordando de manera individual la base de 800.000 clientes del Estado de São Paulo
- Entrando en el mercado de Rio de Janeiro con 165.000 clientes nuevos
- Adquiriendo más de 500.000 nuevos clientes con Santander Light
- Creciendo en negocios de distribución - Vehículos y Consignado



...mostrando una gran capacidad de “pegada” comercial

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero

■ **Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006**

- Principales Rasgos

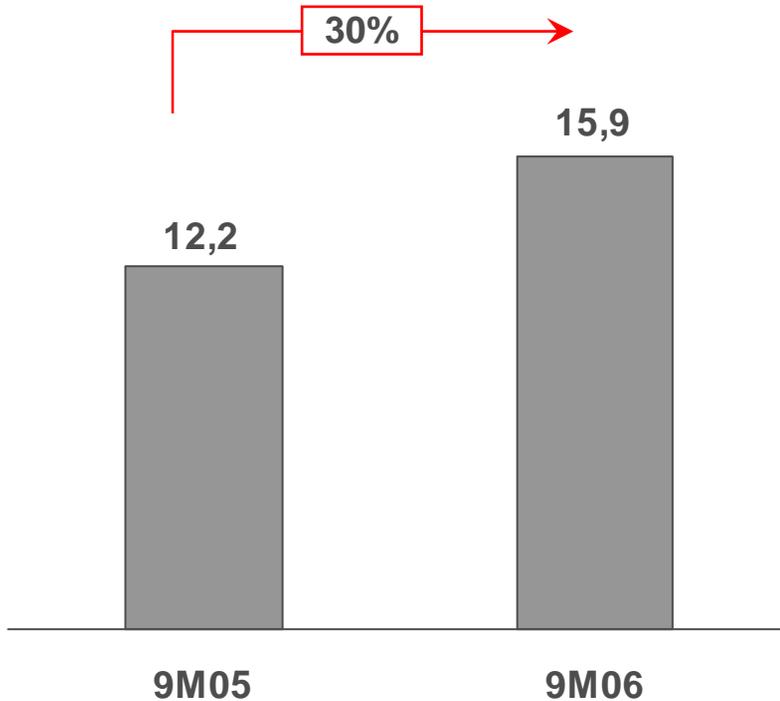
- Evolución de Negocio Financiero

- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

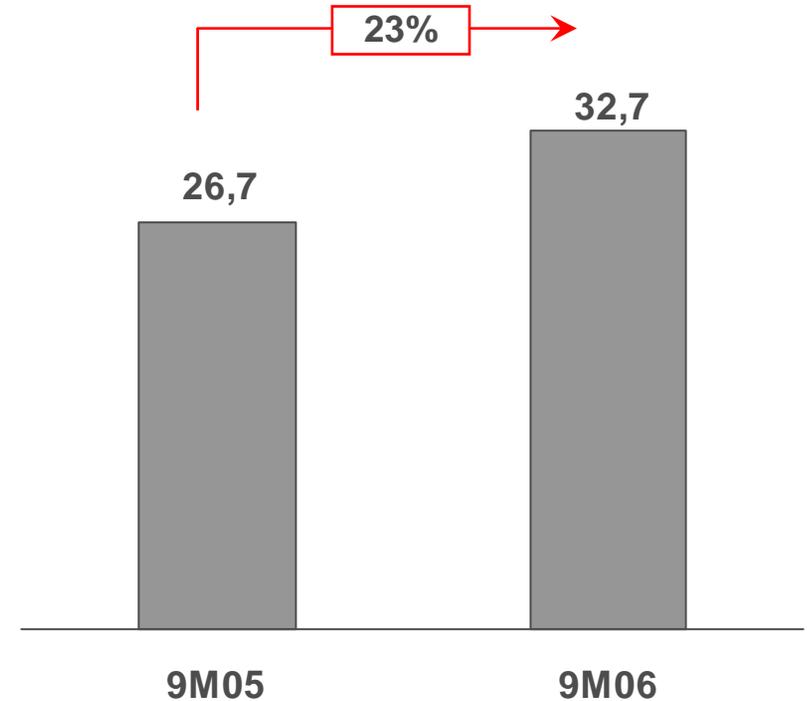
Fuerte crecimiento del crédito y de las captaciones

Miles de Mill. US\$ Constantes

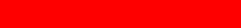
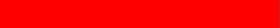
Créditos



Captaciones



Ganamos cuota en consumo, empresas, depósitos y pensiones

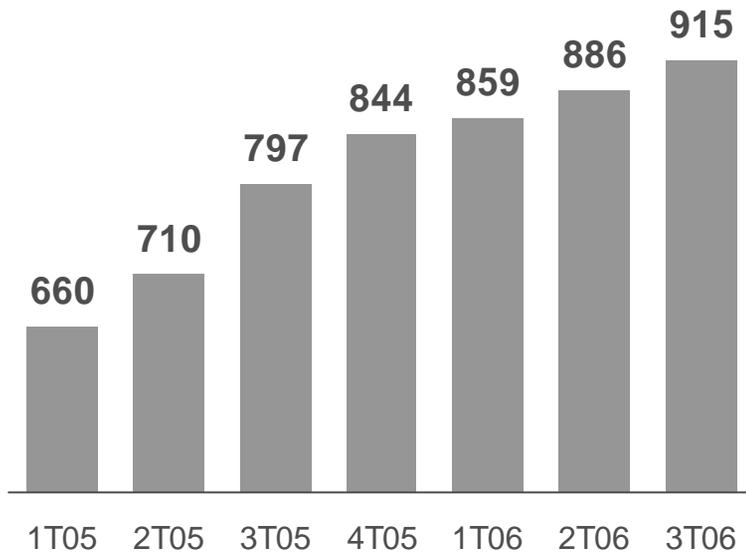
Cuotas de Mercado	Cuota (%)	Var. 12M (bp)
Crédito Total	5,8	-10 
Crédito Total Libre	5,7	 20
- Crédito Consignado	5,4	 20
- Crédito Nómina	3,5	 80
- Vehículos	6,7	 20
- Crédito Personal	6,0	-50 
- Tarjetas de Crédito	4,1	 90
- Crédito Persona Jurídica Libre	5,7	 20
Depósitos	5,1	 10
Fondos de Inversión	4,5	0
Fondos de Pensión	3,7	 10

Fuente: Banco Central de Brasil. Datos de crédito total, captaciones y pensiones a agosto. Datos de otros créditos y fondos de inversión a septiembre.

Con un crecimiento continuado de los ingresos de clientes ²⁹

Millones de US\$ Constantes

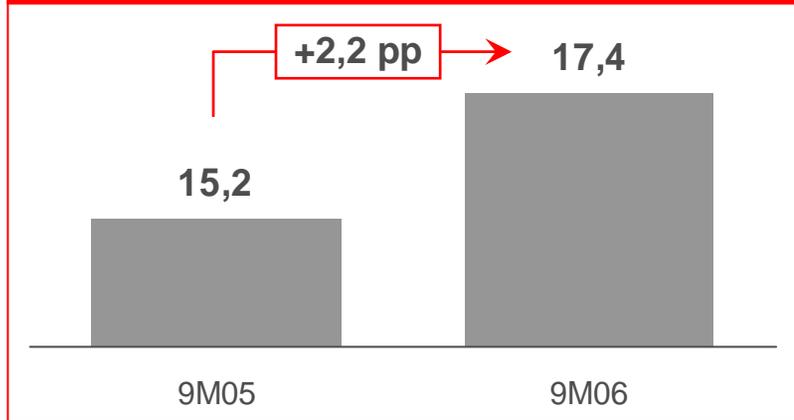
Ingresos de Clientes



	9M06	9M05	Var. 06/05 %
Margen Intermediación Clientes	1.697	1.376	23,3%
Comisiones Clientes + Resultados de Seguros	962	791	21,6%
Ingresos de Clientes¹	2.659	2.167	22,7%

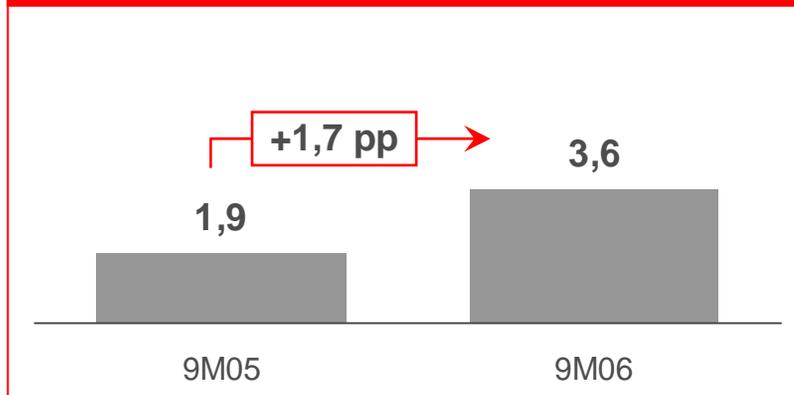
Con un mix que incrementa la rentabilidad neta del negocio de crédito

Spreads (%)

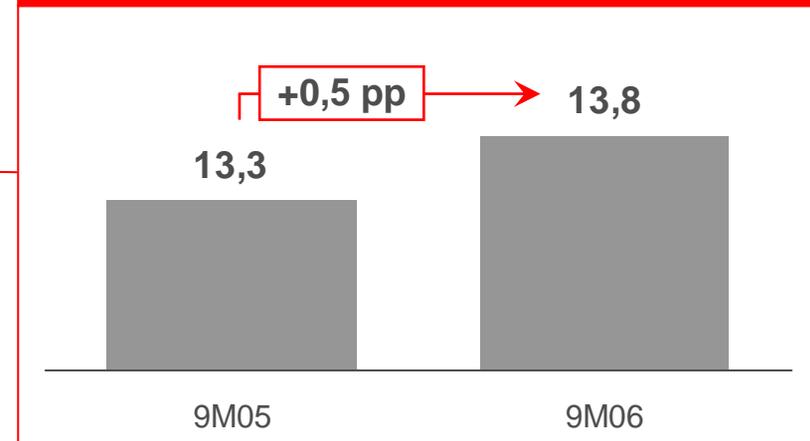


La mejora en los spreads más que compensa el aumento en la prima de riesgo...

Prima de riesgo** (%)



Margen Básico Neto* (%)



...mejorando la rentabilidad del crédito

(*) Spread neto de prima de riesgo

(**) Prima de riesgo: variación mora de gestión en 12 meses (variación saldo de mora + fallidos – recuperaciones) / inversión crediticia media

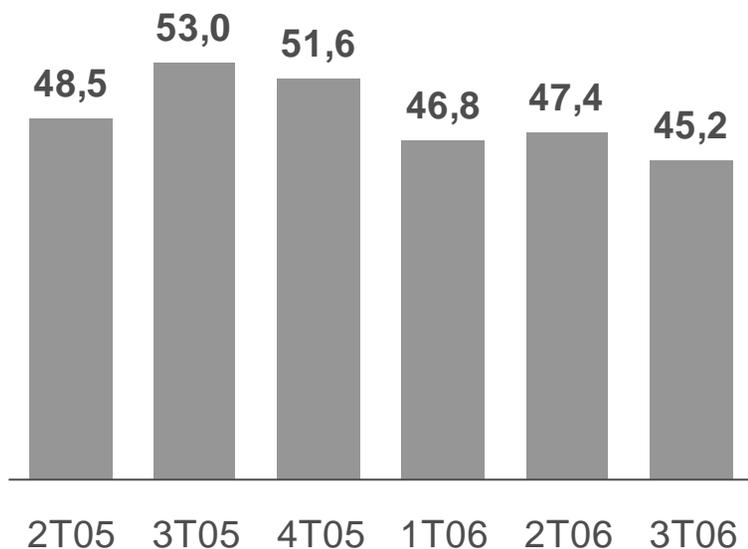
Síntesis de Resultados 2006

31

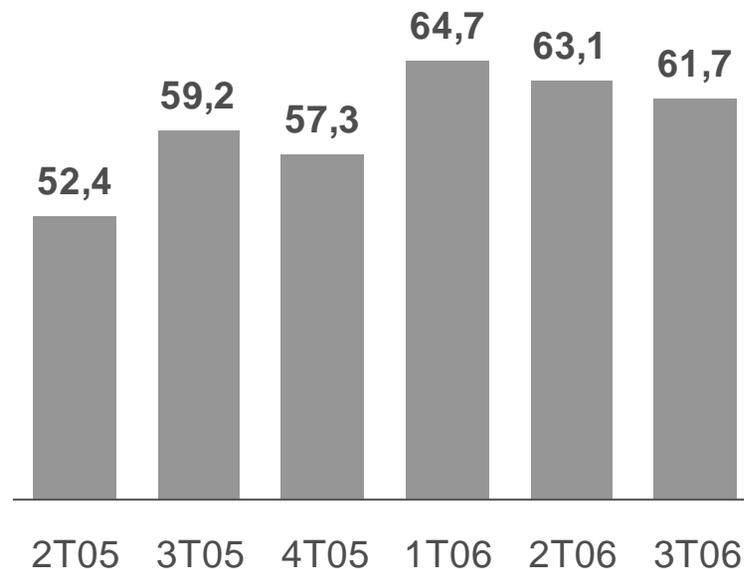
Millones de US\$ Constantes	9M06	9M05	Var. 9M05/9M05(%)
Margen Financiera	1.704	1.341	27,1%
Comisiones	882	720	22,5%
Margen Básico	2.635	2.102	25,3%
Gastos generales + Amortizaciones	(1.500)	(1.505)	-0,3%
Margen Explotación	1.574	1.235	27,4%
Provisiones	370	134	176,7%
BDI	756	685	10,3% (*)

(*) Sin impacto AES Tietê en 2005: +29%

Eficiencia*, %



Recurrencia**, %



(*) Incluye amortizaciones

(**) Recurrencia: Comisiones netas / Gastos generales de administración

En definitiva... superamos nuestra visión del año de 2006

Crecimiento en US\$ constantes

	<u>Visión 2006 en 15/11/05*</u>	<u>Situación a 30.09.06 ó 9M06</u>
■ Actividad	> 20%	25%
■ Ingresos de clientes	> 15%	23%
■ Ingresos actividad financiera	ROF inferior al año 2005	-34%
■ Gastos generales (sin amortizaciones)	En moneda local < inflación	4%
■ Provisiones	Primas de riesgos crecientes, consistente con el cambio de mix	177%

*Jornada sobre Iberoamérica, Boadilla del Monte, 15/11/2005

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

■ **Nuestras perspectivas:**

- Visión 2006 - 2009

- 2007

Foco estratégico 2006-2009

- Fuerte crecimiento orgánico de cuota del negocio de Red sobre la infraestructura existente en el Sur/Sudeste
- Potencializar los negocios de distribución a nivel nacional – Tarjetas, Consignado y Vehículos
- Colocar en valor el Segmento Empresas
- Procura permanente de mejoras de eficiencia para financiar la expansión comercial
- Preservando la calidad de riesgos



Crecimiento de los ingresos de clientes > 20% a.a.

Muy Alto

Impacto en resultados

Escalonar en el tiempo

- Expansión de la Red
- Acuerdos comerciales
- Hipotecario

No prioritario

- Red fuera de la región S/SE
- Baja renta / sub prime

Prioridades de Alto Impacto

- Retención, Vinculación, Adquisición de clientes Red en el foot print actual (S/SE) – Particulares y Pymes
- Actuación Nacional en Consignado, Tarjetas
- Segmento Empresas

Ejecución Impecable

- Actuación nacional vehículos
- Globalidad Banca Mayorista
- Seguros, asset management y pensiones

Alto

-

+

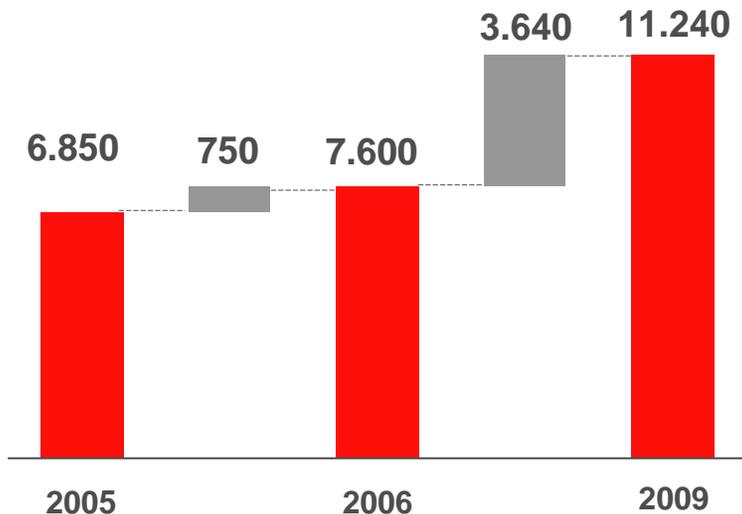
Maximizar capacidad instalada

Adquisición de clientes

Crecimiento de la base de clientes, tanto correntistas como no correntistas

Evolución Clientes Totales

Miles de clientes



**Clientes totales:
+1.200.000 por año**

Programa agresivo de adquisición de clientes

■ Programa Nóminas

- Aprovechar la oportunidad que ofrece la Libre Elección de banco
- Crecimiento de la penetración en PYMEs, Empresas y Corporates
- Mantener fuerte relación con Gobiernos, Instituciones y Universidades

Negocios de distribución Tarjetas, Consignado y Vehículos

■ Motores de crecimiento de la base de clientes

■ Tarjetas:

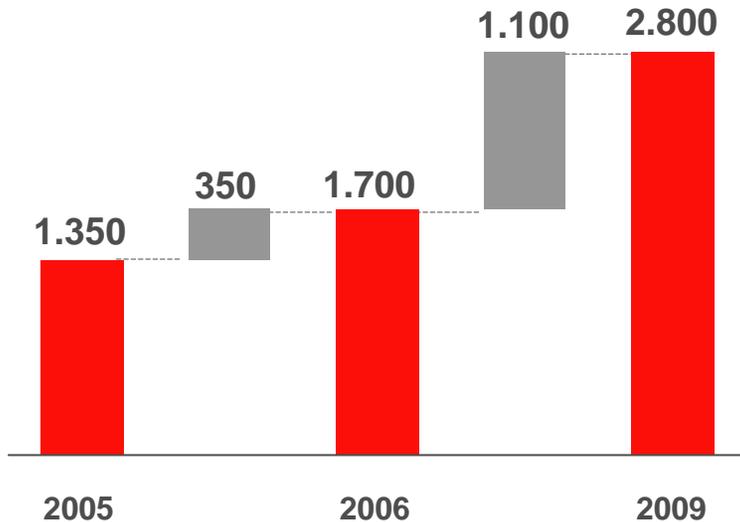
- Mantener el ritmo de 1 millón de tarjetas por año
- Acuerdos comerciales
- Duplicar cuota orgánicamente

Vinculación de clientes

Mayor vinculación a través de la Oferta Básica

Evolución Clientes Vinculados

Miles de clientes



**Clientes vinculados:
+350 mil por año**

Oferta Básica

- Foco en venta de OB's por segmentos en la Red
- Domiciliación de pagos
- Mejora de productividad a través de la SuperBase

Productos complementarios

- Fondos de Inversión – continuar posicionándonos como el banco innovador (MultiRetorno)
- Seguro Prestamista
- Planes de Previdencia

Negocios de distribución Tarjetas, Consignado y Vehículos

- Vinculación de “mono-productistas”

PYMEs

- Descuento Comercial – convertir este producto en la principal palanca de vinculación

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

■ **Nuestras perspectivas:**

- Visión 2006 - 2009

- **2007**

Nuestra visión 2007

Crecimiento en US\$ constantes

Negocio Bancario*	> 25%
Crédito	> 25%
Ingresos de Clientes**	20% - 25%
Provisiones	Crecimiento más moderado que en el 2006 con primas de riesgos estables por segmentos
Costes	Crecimiento < 6% acompañando la actividad comercial

En base a previsiones actuales del entorno macro

* Crédito + Ahorro Bancario

** MI de clientes + Comisiones + Resultados de la actividad de seguros + ROF de clientes

Conclusiones

- El entorno macroeconómico de Brasil se caracteriza por un ritmo de crecimiento moderado, de gran estabilidad y sostenibilidad
- En dicho entorno se espera un crecimiento intenso de la demanda final del sistema financiero, apoyado por un marco regulatorio favorable
- Santander se encuentra bien posicionado, tanto desde el punto de vista interno como de posición competitiva, para aprovechar las perspectivas optimistas y nuevos marcos regulatorios: somos un banco volcado al mercado, renovado y con masa crítica relevante
- Nuestra ambición es crecer los ingresos de clientes a ritmos superiores al 20% anual en los próximos 3 años, al tiempo que seguimos ganando participación de mercado

ANEXOS

- **Resultados acumulados**
- **Resultados trimestrales**
- **Balance**

Cuenta de resultados

Criterio España

Millones de US\$ constantes (*)

	9M06	9M05	Variación	
			Absoluta	%
Margen de intermediación**	1.704	1.341	363	27,1
Resultados por puesta en equivalencia	1	1	0	11,3
Comisiones netas	882	720	162	22,5
Actividades de seguros	48	40	8	19,1
Margen comercial	2.635	2.102	532	25,3
ROF	420	639	(219)	(34,2)
Margen ordinario	3.055	2.741	314	11,4
Servicios no financieros (neto) y OREX	19	(1)	21	—
Costes de explotación	(1.500)	(1.505)	4	(0,3)
Gastos generales de administración	(1.398)	(1.344)	(54)	4,0
<i>De personal</i>	(728)	(724)	(4)	0,5
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(670)	(620)	(50)	8,0
Amortización del inmovilizado	(103)	(161)	58	(36,0)
Margen de explotación	1.574	1.235	339	27,4
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(370)	(134)	(236)	176,7
Otros resultados	(153)	(69)	(84)	121,6
Beneficio antes de impuestos	1.051	1.032	19	1,8
Impuestos sobre sociedades	(295)	(347)	52	(15,0)
Beneficio neto	756	685	71	10,3
Beneficio atribuido al Grupo	745	671	74	11,1
Promemoria:				
Margen de intermediación	1.704	1.341	363	27,1
Clientes	1.697	1.375	321	23,3
No clientes	7	(36)	43	—

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

Cuenta de resultados trimestral

Criterio España

Millones de US\$ constantes (*)

	1T 05	2T 05	3T 05	4T 05	1T 06	2T 06	3T 06
Margen de intermediación**	455	414	472	561	564	567	573
Resultados por puesta en equivalencia	0	1	0	1	1	1	(0)
Comisiones netas	223	235	262	267	289	292	301
Actividades de seguros	15	7	18	19	10	20	17
Margen comercial	693	657	752	848	863	880	892
ROF	152	338	150	126	107	111	202
Margen ordinario	845	994	902	974	971	991	1.093
Servicios no financieros (neto) y OREX	3	(1)	(3)	2	4	6	9
Costes de explotación	(510)	(496)	(498)	(523)	(480)	(498)	(522)
Gastos generales de administración	(453)	(448)	(443)	(466)	(446)	(463)	(488)
<i>De personal</i>	(250)	(233)	(242)	(244)	(237)	(245)	(246)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(203)	(215)	(201)	(222)	(209)	(219)	(242)
Amortización del inmovilizado	(57)	(48)	(55)	(57)	(35)	(34)	(34)
Margen de explotación	337	497	401	453	494	499	580
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(53)	(29)	(52)	(94)	(123)	(147)	(100)
Otros resultados	26	(36)	(59)	(204)	(0)	(85)	(68)
Beneficio antes de impuestos	310	433	289	155	371	268	412
Impuestos sobre sociedades	(90)	(164)	(93)	(10)	(128)	(66)	(101)
Beneficio neto	220	269	196	145	243	202	311
Beneficio atribuido al Grupo	216	263	192	143	239	199	307

Promemoria:

Margen de intermediación	455	414	472	561	564	567	573
Clientes	423	440	513	548	551	565	581
No clientes	32	(26)	(42)	13	13	2	(8)

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

Balance

Criterio España

Millones de US\$ constantes (*)

	30.09.06	30.09.05	Variación	
			Absoluta	%
Balance				
Créditos a clientes	15.119	11.755	3.364	28,6
Cartera de negociación (sin créditos)	7.594	4.101	3.493	85,2
Activos financieros disponibles para la venta	6.496	7.343	(847)	(11,5)
Entidades de crédito	5.346	13.146	(7.800)	(59,3)
Inmovilizado	716	569	147	25,9
Otras cuentas de activo	9.212	7.357	1.855	25,2
Total activo / pasivo y patrimonio neto	44.484	44.271	213	0,5
Depósitos de clientes	20.081	12.839	7.242	56,4
Débitos representados por valores negociables	1.091	538	552	102,7
Pasivos subordinados	1.415	501	913	182,1
Pasivos por contratos de seguros	1.614	1.243	372	29,9
Entidades de crédito	7.993	17.280	(9.287)	(53,7)
Otras cuentas de pasivo	9.071	8.627	444	5,1
Recursos propios	3.219	3.243	(23)	(0,7)
Recursos de clientes fuera de balance	17.835	13.995	3.840	27,4
Fondos de inversión	17.031	13.300	3.732	28,1
Fondos de pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	803	695	108	15,6
Recursos de clientes gestionados	42.035	29.116	12.919	44,4
Total fondos gestionados	62.319	58.265	4.053	7,0

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

