

# **Venta del negocio de Seguros en el Reino Unido**

**y**

# **Acuerdo de distribución con Resolution**

**7 de junio 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. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

# Índice

## ■ Términos del acuerdo

- Racional estratégico
- Impacto financiero
- Conclusiones

# Términos del acuerdo

## 1. ¿Que es lo que se vende?

- Todos los negocios de seguros en el Reino Unido
- Esto incluye principalmente a Scottish Mutual, Scottish Provident, Abbey National Life, Scottish Provident International y Scottish Mutual International, etc.
- Esto representa unos activos de seguros bajo gestión de £24.200 millones

## 2. ¿Que negocios se mantienen?

- Todas las operaciones de inversión colectiva, operaciones de gestión privada, Inscape y James Hay

## 3. Precio

- El precio será de £3.600 mn (EUR 5.200 mn)

# Términos del acuerdo

## 4. Acuerdo de distribución minorista con Resolution

- Acuerdo de distribución de 10 años: Resolution se convierte en el proveedor exclusivo de la red de Abbey de:
  - Productos de protección-vida
  - Ahorro-vida y productos de pensiones

## 5. Acuerdo de distribución a intermediarios con Resolution

- Abbey mantiene derechos exclusivos de distribuir los productos de protección/vida fabricados por Resolution en el mercado IFA bajo la marca Scottish Provident

## 6. Abbey tiene acceso a los tenedores de seguros de Resolution para suministrar productos bancarios

- Acceso exclusivo por 5 años a los tenedores de pólizas de Resolution, sujeto a que la oferta de productos se realice en los dos primeros años
- Oportunidad para distribuir productos bancarios minoristas

# Índice

- Términos del acuerdo

## ■ Racional estratégico

- Impacto financiero
- Conclusiones

# Racional estratégico

## 1 Reducir el nivel de riesgo del balance

Cambiamos beneficios en el corto plazo por capital económico y menor riesgo

## 2 Venta de una unidad sub-estándar para enfocarnos en negocios core

Expansión en todos los negocios bancarios en el Reino Unido con el exceso de capital generado

## 3 Alianza estratégica, manteniendo la distribución de seguros

En el Reino Unido nos enfocamos en distribución (vs. fabricación) ... y adicionalmente adquirimos 5 millones de nuevos clientes potenciales

## 4 Múltiplos atractivos al comparar con transacciones similares

El múltiplo más elevado pagado hasta ahora por libros cerrados

1

## Bajar el nivel de riesgo del balance

La transacción  
tendrá un impacto  
positivo en el ratio  
BIS del Grupo (+14  
pb)...

... y mejorará  
nuestro ratio Tier 1  
en 7 pb

**Aunque, tendrá un impacto mucho mayor en el capital económico de nuestro negocio...**

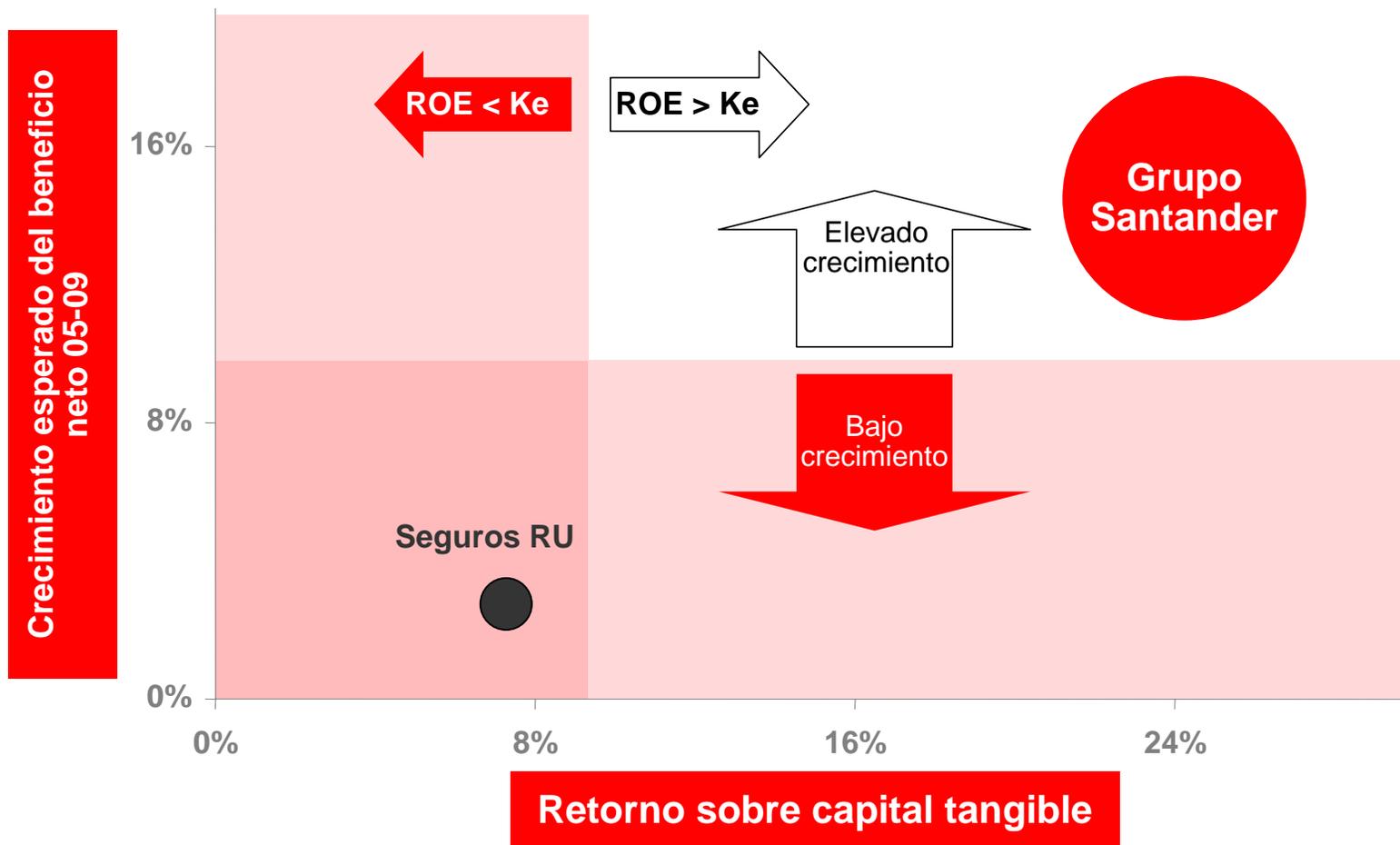
Aunque el BIS I (el actual marco regulatorio) permite el doble apalancamiento de capital en banca y seguros, este riesgo adicional se refleja totalmente en nuestro modelo de capital económico...

... y adicionalmente, las agencias de rating ya lo ajustan

**... y nos deja mucho mejor posicionados en anticipación a Basilea II**

**Este impacto es más pronunciado en Abbey... por lo que esta transacción aumenta la flexibilidad de Abbey posicionándolo mucho mejor para aprovechar las oportunidades de crecimiento que se presenten**

# El negocio de seguros del Reino Unido está en términos de rentabilidad y crecimiento esperado por debajo de nuestro portafolio de negocios actual



Nota: datos del Grupo Santander se basan en consenso del mercado

## 2

## Enfoque en los negocios core

- **Esta operación nos permitirá enfocarnos en nuestros negocios core**
- **Libera tiempo del equipo gestor y recursos (incluyendo capital) que pueden ser reinvertidos en nuestros principales negocios**

**El equipo gestor estará 100% enfocado en transformar Abbey en el mejor banco minorista del Reino Unido**

## Esta transacción transferirá el negocio de “fabricación” a Resolution...

- **Áreas operativas / back office:**
  - Las áreas operativas serán transferidas a Resolution, minimizando el riesgo de ejecución y de migración
  - Es más económico para nosotros distribuir productos de terceros en el Reino Unido que fabricarlos
- **Absorción del capital económico:**
  - El riesgo del negocio de vida se transfiere a Resolution

## ... mientras que mantenemos la distribución

- **Distribución en oficinas:**
  - Abbey venderá productos de vida y pensiones fabricados por Resolution a través de su red de oficinas (especialmente protección/vida)
  - Términos muy atractivos de distribución (80-90% del beneficio)
- **Distribución a IFAs:**
  - Abbey seguirá vendiendo los productos de protección/vida marca Scottish Provident (fabricada por Resolution) a los IFAs

... adicionalmente Abbey accede a las bases de clientes de pólizas de Resolution (5 millones) para venderles productos bancarios

# Alianza estratégica, manteniendo la distribución

	Distribución en oficinas	Distribución a IFAs	Fabricación	
Fondos cerrados			Scottish Mutual, Scottish Provident	 <p><b>Negocios actuales para Abbey</b></p> <p><b>Líneas de negocio vendidas a Resolution</b></p> <p><b>Nuevos negocios</b></p>
Seguros de vida (inversiones)	Abbey	Abbey para intermediarios	Scottish Mutual, Abbey National Life	
Protección	Abbey	Abbey para intermediarios	Scottish Provident	
Seguros generales	Abbey (*)			
Unit trusts	Abbey	Abbey para intermediarios	Abbey (multi-manager)	
Otros	Inscape, James Hay, etc.			
Productos bancarios minoristas para los tenedores de pólizas de Resolution	Abbey			

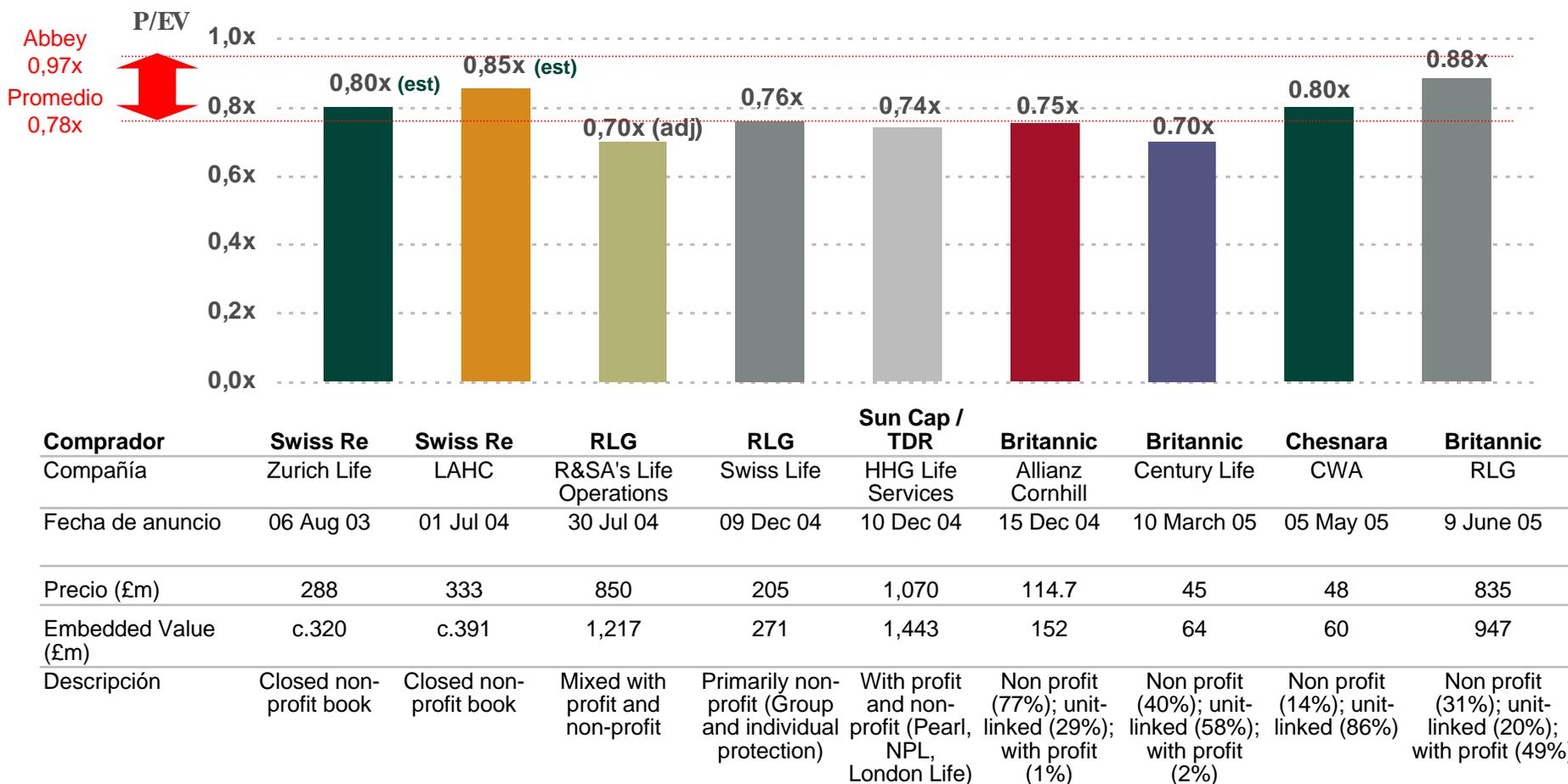
(\*) Seguros generales producidos por Aviva

## 4 Múltiplos atractivos al comparar con transacciones similares

**Resolution está pagando el 97% del Embedded Value (basado en datos de 2005), múltiplo muy favorable cuando se compara con transacciones similares anteriores (70-88% del EV)**

**Los datos financieros de la transacción son todavía más atractivos cuando se tiene en cuenta el valor estratégico del acuerdo con Resolution**

## Transacciones seleccionadas en los últimos 3 años



# Índice

- Términos del acuerdo
- Racional estratégico
- **Impacto financiero**
- Conclusiones

# Impacto en el capital del Grupo: Positivo en capital regulatorio, y elevado impacto positivo en el capital económico

Grupo	Impacto	Desde	A
Core Tier 1	+7 pb	5,96%	6,03%
BIS	+ 14 pb	12,84%	12,98%

- Plusvalías no significativas
- RWA más bajo

- El impacto positivo en el capital regulatorio del Grupo y Abbey no refleja el verdadero impacto sobre capital económico
- Tres medidas del capital económico liberado:
  - Algunas agencias de rating deducen el 100%
  - Nuestros modelos internos implican una mejora del capital económico en EUR 1.900 millones
  - “Regla básica” (50% del BV) implica liberar EUR +2.500 millones

# En el mundo BIS II: Abbey obtiene la ventaja del ahorro de capital de las hipotecas y no le impacta el negocio de seguros

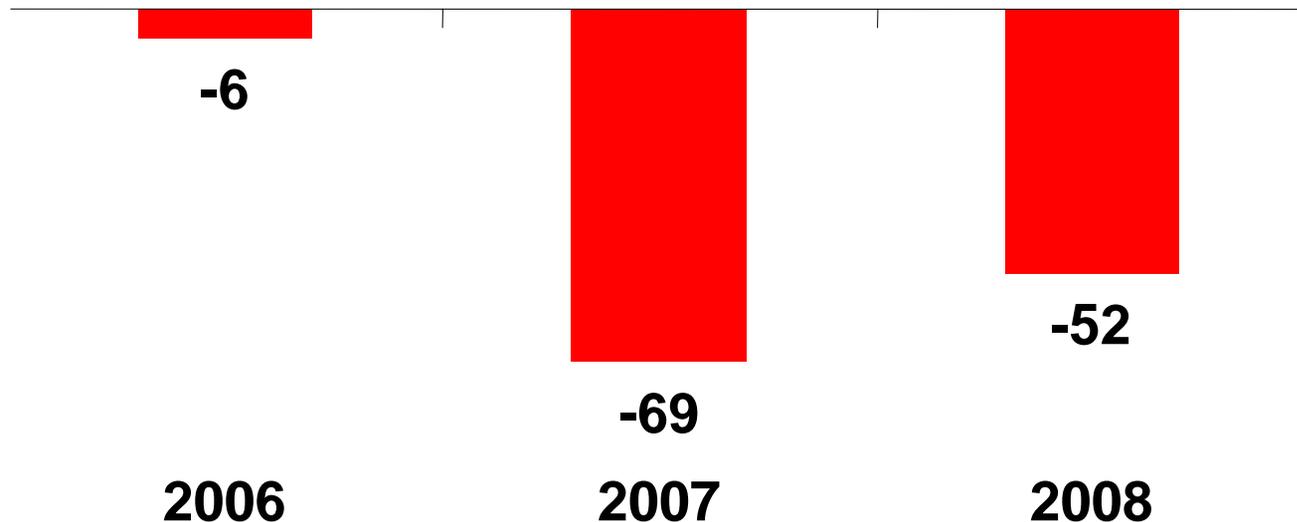
Simulación de BIS II		
Ratios BIS II (ex)	2006 antes de la transacción	2006 después de la transacción
CT1	7,0%	9,7%
Tier 1	1,5%	13,9%
BIS	20,1%	27,3%

- Bajo BIS II, los Activos en Riesgo de Abbey bajarían de £ 64.000 millones a £ 34.000 millones
- Esto posiciona favorablemente a Abbey para crecer. Un ejemplo:
  - + £ 40.000 millones de nuevos RWAs para crecer (+ £120.000 millones en hipotecas, o £ 40-50.000 millones en créditos Pymes / consumo, etc)

# Hay un impacto negativo inicial en el beneficio neto de Abbey...

Impacto estimado después de impuestos de la venta

Impacto en el PyG (después de impuestos)



... aunque, mantenemos nuestros objetivos de resultados facilitados en nuestro plan a 3 años

## 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](mailto:investor@gruposantander.com)  
[www.gruposantander.com](http://www.gruposantander.com)

