

# ACTIVIDAD Y RESULTADOS

**Primer semestre 2006**

27 de julio 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

## ■ Evolución Grupo Santander 1S'06

- Evolución áreas de negocio 1S'06
- Conclusiones
- Anexos

# Ideas básicas evolución Grupo primer semestre 2006

## Resultados de calidad

- **Bº por acción: +26%**, tras trimestre récord en márgenes y beneficio
- Nuevo aumento de **rentabilidad**: ROE (+2 p.p.); RoRWA (+10 p.b.)
- Mejora de **eficiencia** (4,4 p.p.), por primera vez por debajo del 50%

## Fuerte crecimiento en todas las áreas de negocio

- **Excelente evolución de actividad y resultados en todas ellas.** Destacan:
  - **Europa:** Buena evolución de todas las unidades. Destaca la Red SAN que acelera su crecimiento. M. intermediación: +13% s/ 2T'05
  - **Abbey:** Muy buen 2T en resultados y actividad. Bº atrib.1S'06: 491 mill. €
  - **Iberoamérica:** M. explotación +46% (Banca Comercial +71%) por fuerte expansión del negocio y tipo de cambio
  - Buena evolución de los **negocios globales:**
    - **Banca Mayorista:** ingresos de clientes +42%
    - **G. Activos y Seguros:** M. explotación y BAI por encima de +30%
- **Aumento de dotaciones ligado al crecimiento:** genéricas en Europa y específicas en Iberoamérica

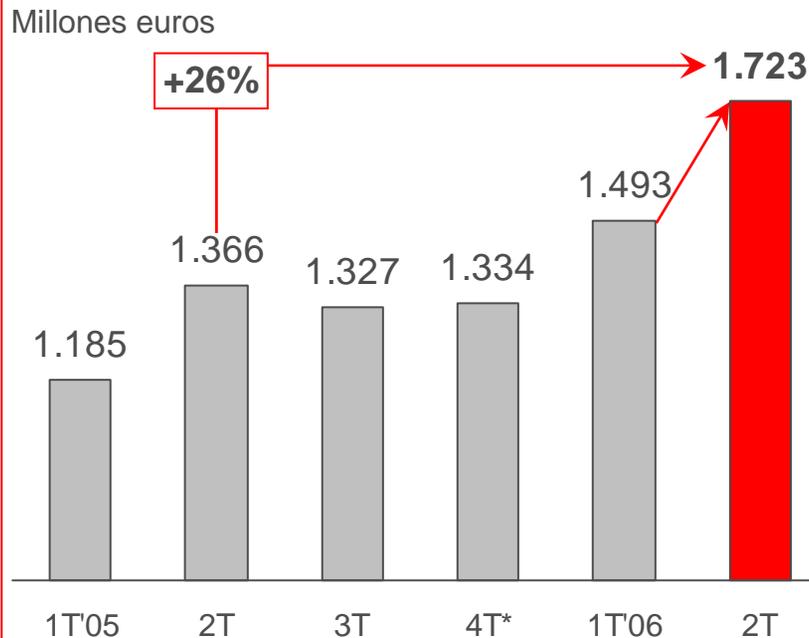
## Elevada fortaleza de balance

- **Mejora** en ratios de **morosidad** (-15 p.b.) y **cobertura** (+11 p.p.) s/ junio '05
- **Sólidos ratios de capital.** Core capital: 5,75%.
- **Acuerdo venta de seguros de Abbey:** libera capital y reduce riesgo

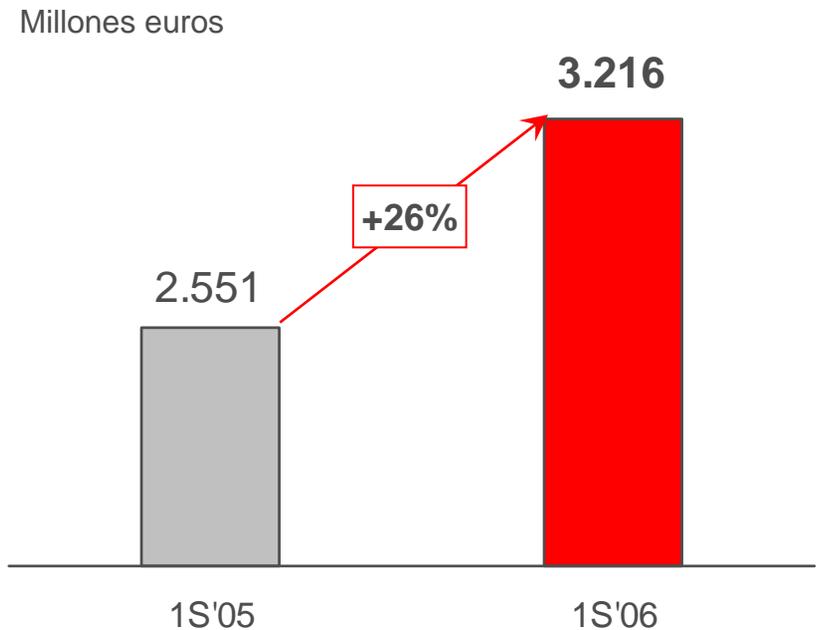
# Resultados Grupo 1S'06

**El beneficio del semestre aumenta el 26%,  
tras un nuevo trimestre récord ...**

## Beneficio atribuido trimestral



## Beneficio atribuido semestral

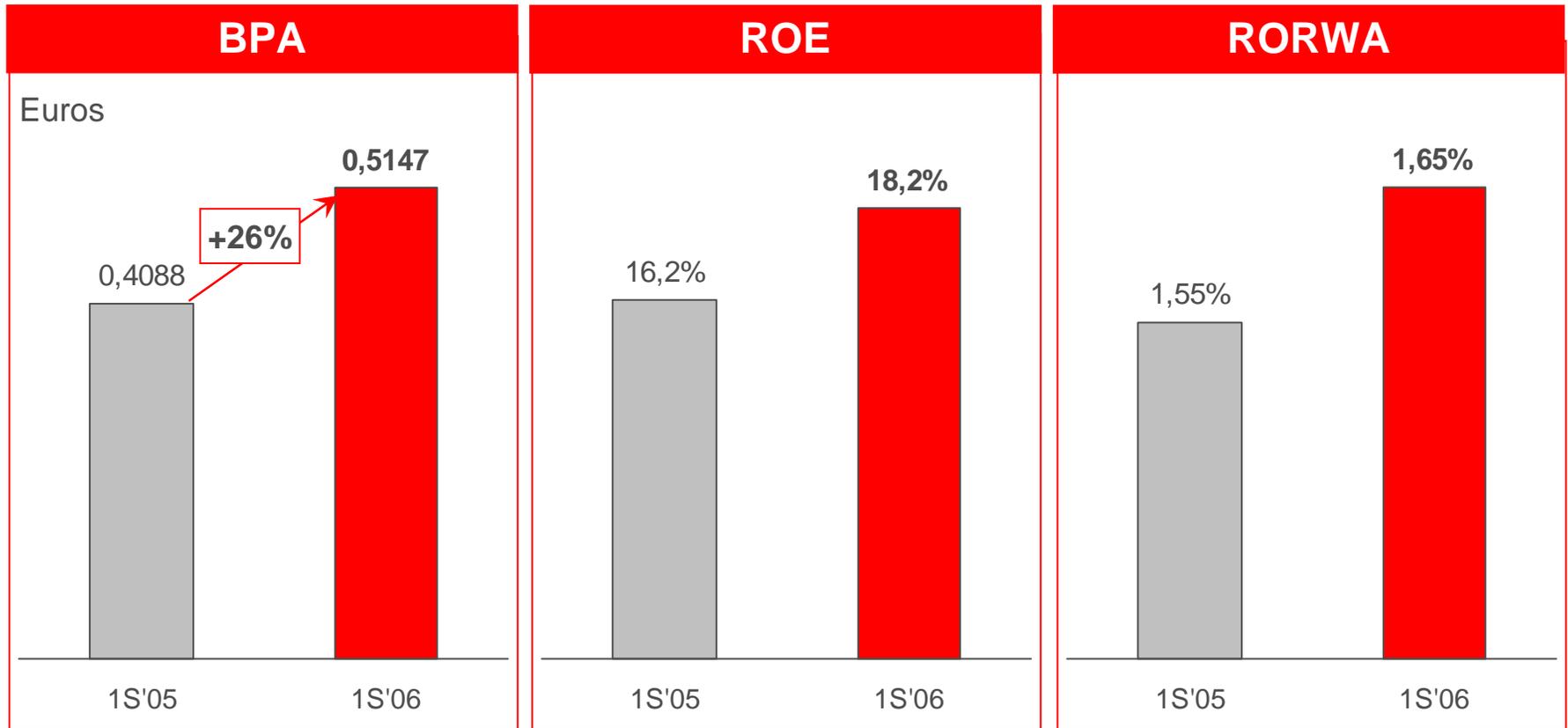


**... y nos sitúa en línea con nuestro objetivo en 2006  
(6.500 millones de beneficio atribuido ordinario)**

(\*) No incluye plusvalías ni saneamientos extraordinarios

# Resultados Grupo 1S'06. BPA y rentabilidad

El crecimiento del beneficio supone un aumento del 26% en el BPA y mejora de la rentabilidad sobre fondos propios y activos en riesgo



# Resultados Grupo 1S'06

Mill. euros

## UNOS RESULTADOS DE CALIDAD

Se mantiene el mismo perfil que en 1T'06:

Ingresos duplican costes y absorben las mayores provisiones

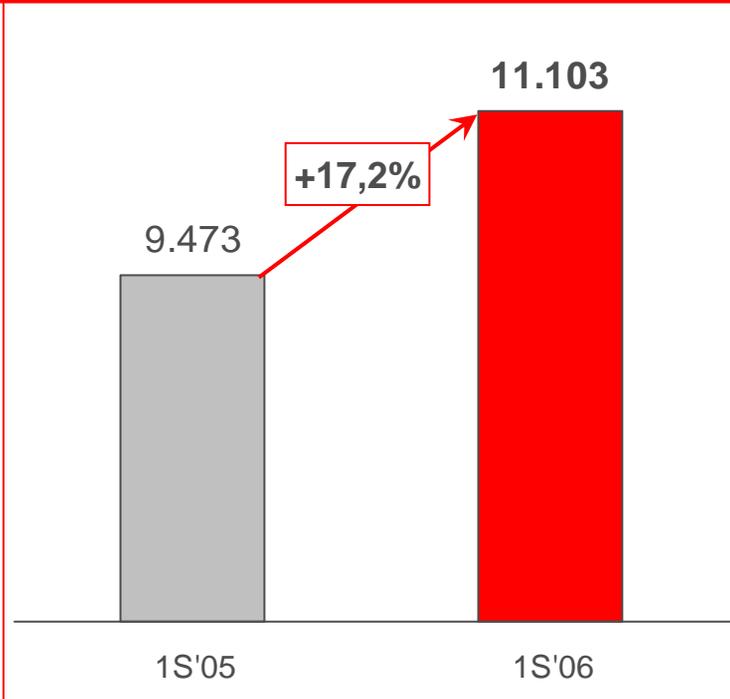
	1S'06	Variación s/ 1S'05	
		Importe	%
Margen ordinario	11.103	+1.630	+17,2
Costes de explotación	-5.579	-414	+8,0
<b>M. de explotación</b>	<b>5.661</b>	<b>+1.247</b>	<b>+28,3</b>
Provisiones insolvencias	-1.100	-424	+62,7
Bº antes de impuestos	4.532	+1.061	+30,6
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>3.216</b>	<b>+665</b>	<b>+26,1</b>

# Resultados Grupo 1S'06. Margen ordinario

## Mill. euros

**INGRESOS: el margen de intermediación y las comisiones siguen siendo los motores de crecimiento**

### Margen ordinario



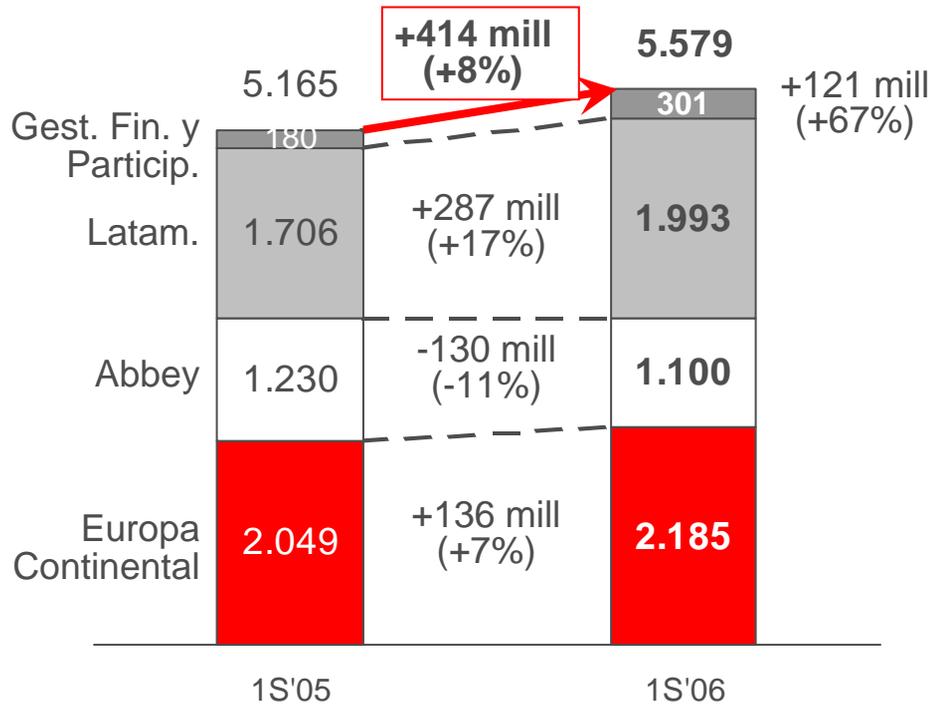
	1S'06	Var. s/ 1S'05	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	5.721	+990	+20,9
Dividendos	237	+29	+13,7
Puesta en equiv.	241	-89	-26,9
Comisiones	3.514	+576	+19,6
Seguros	455	+58	+14,6
<b>M. comercial</b>	<b>10.168</b>	<b>+1.564</b>	<b>+18,2</b>
ROF	934	+66	+7,6
<b>M. ordinario</b>	<b>11.103</b>	<b>+1.630</b>	<b>+17,2</b>

# Resultados Grupo 1S'06. Costes

## Mill. euros

**Los costes mantienen su crecimiento selectivo: los ahorros permiten invertir en capacidad comercial y nuevos proyectos**

### Costes de explotación



### Variación s/ 1S'05

	Importe	%
--	---------	---

Santander	+10	+1
Banesto	+16	+4
Consumer Finance	+53	+20
Portugal	+4	+2
Brasil*	+127	+19
México*	+47	+12
Chile*	+54	+24

En Gestión Financiera y Participaciones:

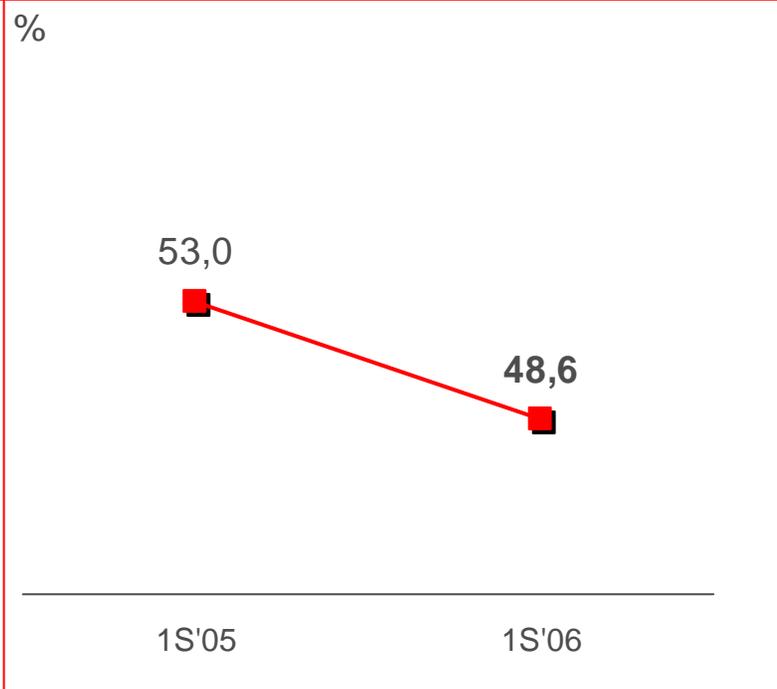
Proy. Corporativos	+35	n.s.
Amort. intangibles Abbey	+76	n.s.

(\* Sin t.c.: Brasil, -3%; México, +5%, Chile, +8%)

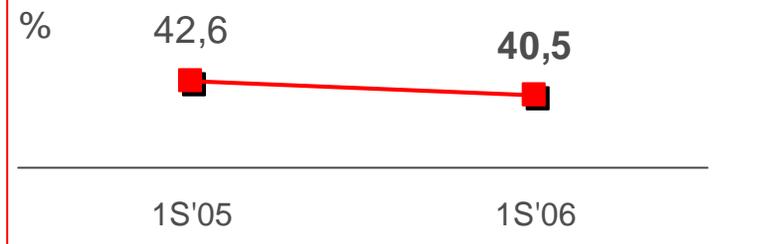
# Resultados Grupo 1S'06. Eficiencia

**Fuerte mejora de la EFICIENCIA\* en todas las áreas operativas, que sitúa el ratio del Grupo por debajo del 50%**

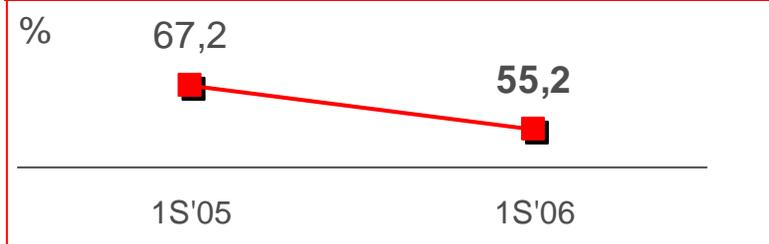
## Ratio de eficiencia del Grupo



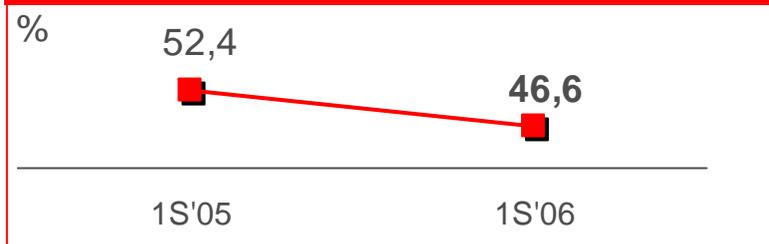
## Europa Continental



## Abbey



## Iberoamérica



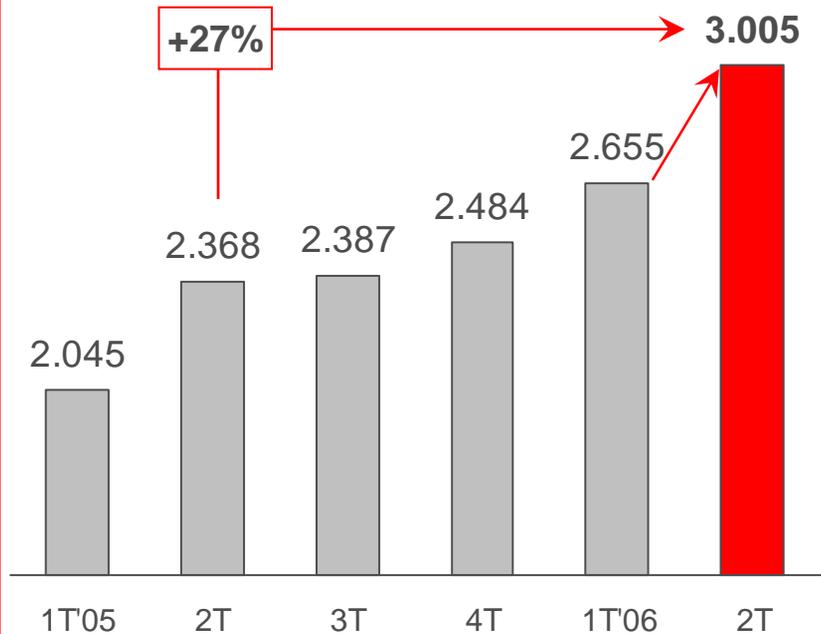
(\*) Con amortizaciones

# Resultados Grupo 1S'06. Margen de explotación

En resumen, una dinámica del negocio que se refleja en el crecimiento sostenido del MARGEN DE EXPLOTACIÓN ...

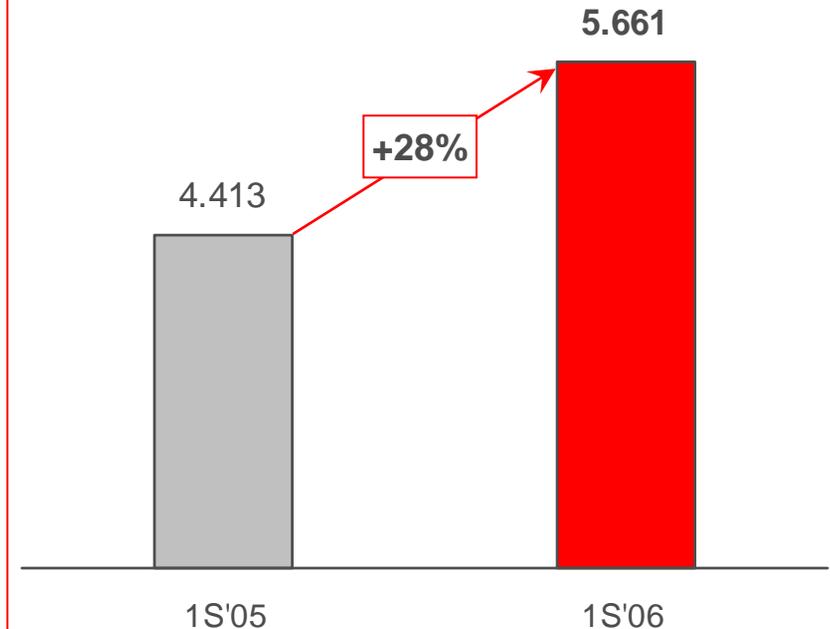
## Margen de explotación trimestral

Millones euros



## Margen de explotación semestral

Millones euros



... apoyado en todas las áreas operativas

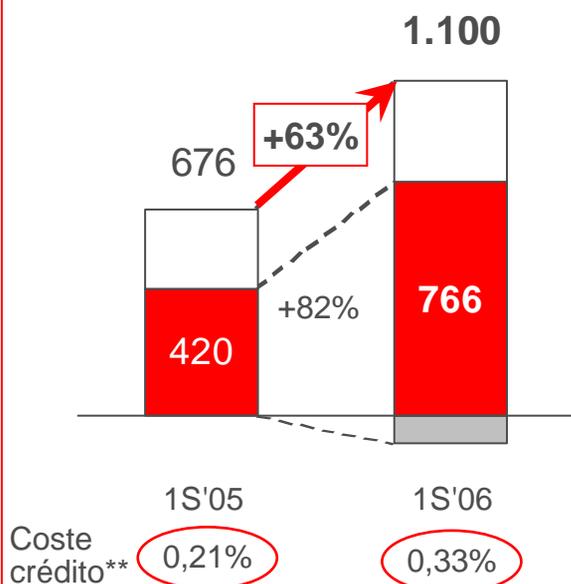
# Resultados Grupo 1S'06. Dotaciones a insolvencias

## Mill. euros

**Aumento de las DOTACIONES por fuerte crecimiento de volúmenes y cambio del mix de negocio hacia segmentos más rentables**

### Dotaciones para insolvencias Grupo

■ Riesgo-país ■ Específica\* □ Genérica



### Dotaciones para insolvencias\*\*\* por áreas geográficas

	Específica			Genérica		
	1S'06	1S'05	Dif <sup>a</sup>	1S'06	1S'05	Dif <sup>a</sup>
Europa	177	184	-7	424	240	+184
Abbey	190	146	+44	14	12	+2
LatAm	393	103	+290	3	17	-14
Resto	6	-13	+19	-16	-13	-3
<b>Total</b>	<b>766</b>	<b>420</b>	<b>+346</b>	<b>425</b>	<b>256</b>	<b>+169</b>

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

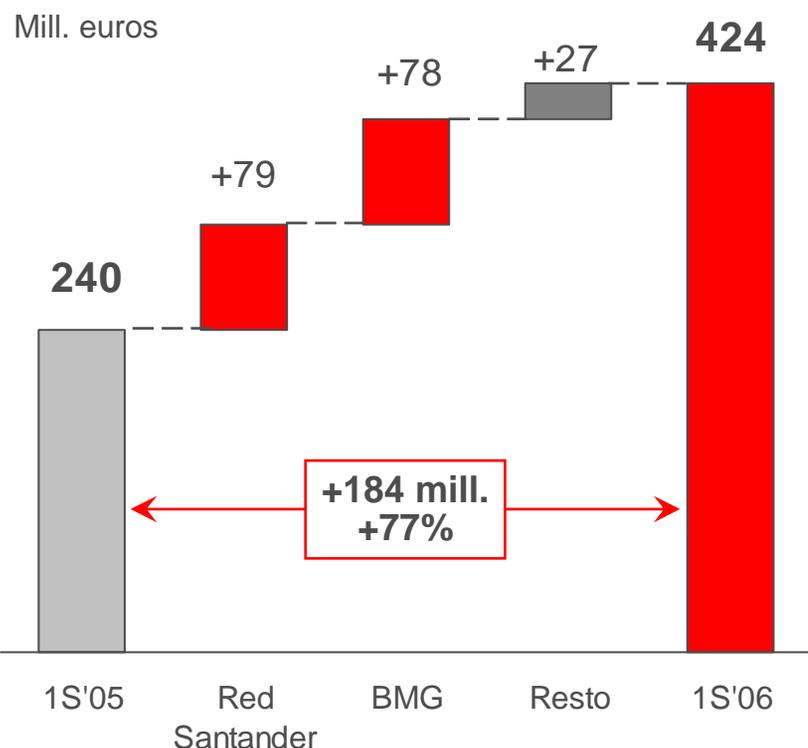
(\*) Las dotaciones para provisiones específicas están minoradas por los activos en suspenso recuperados

(\*\*) Dotación específica neta anualizada / créditos

# Resultados Grupo 1S'06. Detalle dotaciones genéricas en Europa Continental

**Aumento por crecimiento volúmenes en la Red Santander y en Banca Mayorista**

## Detalle evolución dotación genérica



## Causas aumento dotación genérica

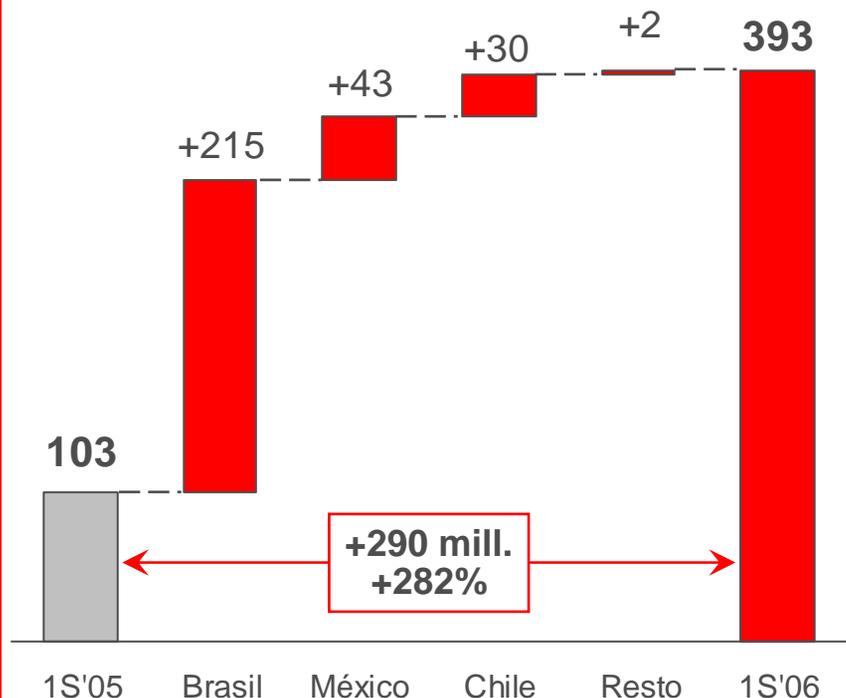
- **Red SAN:** el crecimiento de créditos en 1S'06 casi duplica el de 1S'05
  - 1S'06: +9.500 mill.
  - 1S'05: +5.300 mill.
  
- **BMG Europa:** Crecimiento de créditos y avales cuadruplica el de 1S'05
  - 1S'06: +6.000 mill.
  - 1S'05: +1.300 mill.

# Resultados Grupo 1S'06. Detalle dotaciones específicas en Iberoamérica

**Aumento por tipo de cambio, crecimiento de volúmenes y cambio de mix de negocio**

## Detalle evolución dotación específica

Mill. euros



## Causas aumento dotación específica

Mill. euros

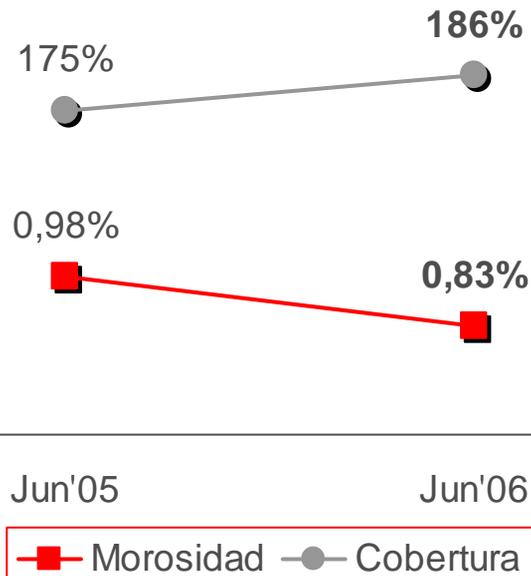
	<b>Brasil</b>	<b>México</b>	<b>Chile</b>
Tipo de cambio	59	4	14
Volumen y c <sup>o</sup> mix	65	24	20
Mayor prima riesgo	91	15	-4
<b>Total</b>	<b>215</b>	<b>43</b>	<b>30</b>

# Resultados Grupo 1S'06. Calidad crediticia

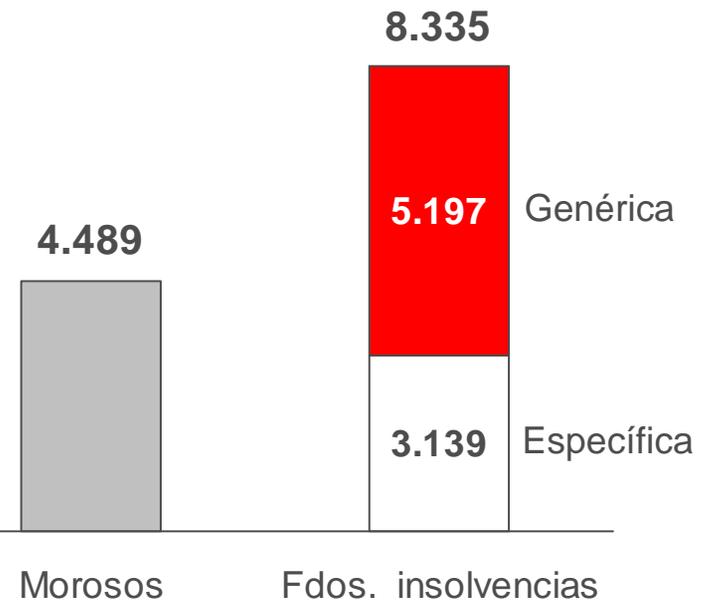
Se mantiene el ratio de morosidad en mínimos históricos con una elevada cobertura

Los fondos para insolvencias incluyen 5.200 millones de fondos genéricos

## Morosidad y cobertura



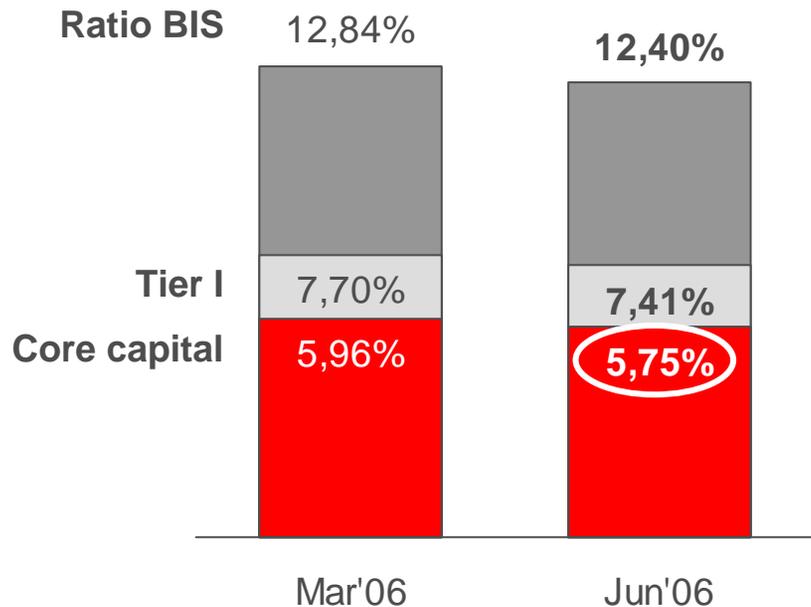
## Morosos y fondos de insolvencias



# Resultados Grupo 1S'06. Ratios de capital

Mantenemos adecuados niveles de solvencia

## Ratios de capital



- Adquisición de la participación en Sovereign. Impacto de -14 p.b. en core capital y -48 p.b. en Ratio BIS
- Acuerdo de venta del negocio de seguros de Abbey. Impacto estimado de +7 pb en core capital (no incorporado a junio)

# Venta del negocio de seguros de Abbey a Resolution

## Racional estratégico

- Reducir el nivel de riesgo del balance
- Venta de una unidad sub-estándar para enfocarnos en negocios core
- Acuerdo específico para la distribución de seguros
- Múltiplos atractivos al comparar con transacciones similares

## Hechos a destacar

- Venta del negocio por un importe de 5.200 millones de euros (97% del EV)
- Un acuerdo de negocio favorable con Resolution
- Liberación de 1.900 mill. euros de capital económico que permitiría aumentar el negocio bancario tradicional sin consumir capital adicional

**Abbey mantiene las expectativas de resultados del plan a 3 años**

# Índice

- Evolución Grupo Santander 1S'06

- **Evolución áreas de negocio 1S'06**

- Conclusiones

- Anexos

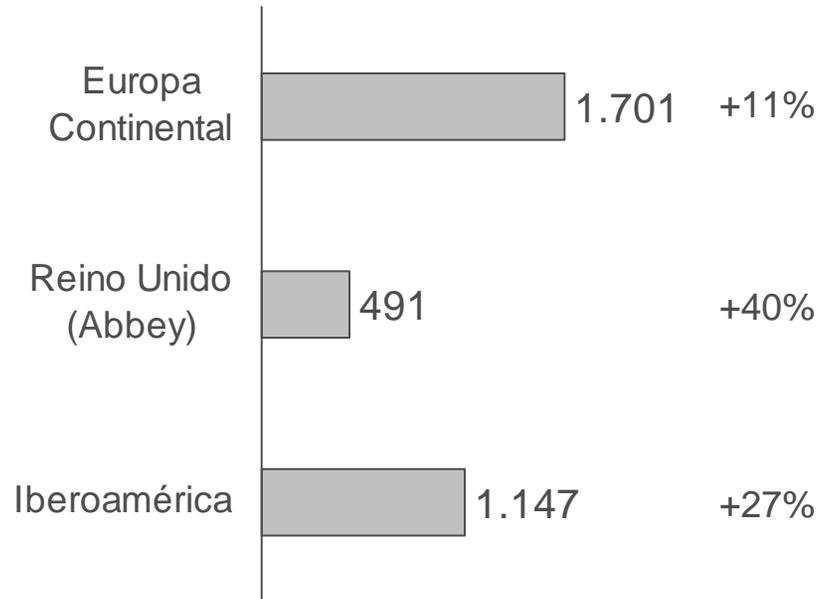
# SEGMENTOS PRINCIPALES

# Áreas de negocio. Resultados 1S'06

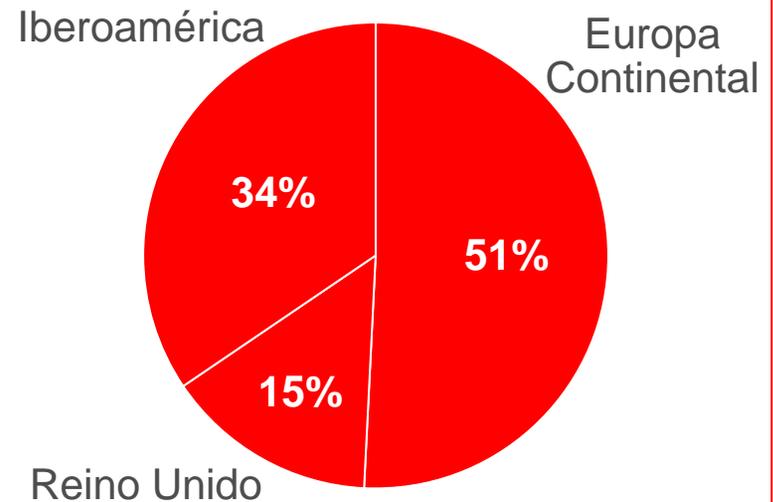
## Segmentos Principales

### Beneficio atribuido

Mill. euros y % s/ 1S'05



### Beneficio atribuido: Distribución



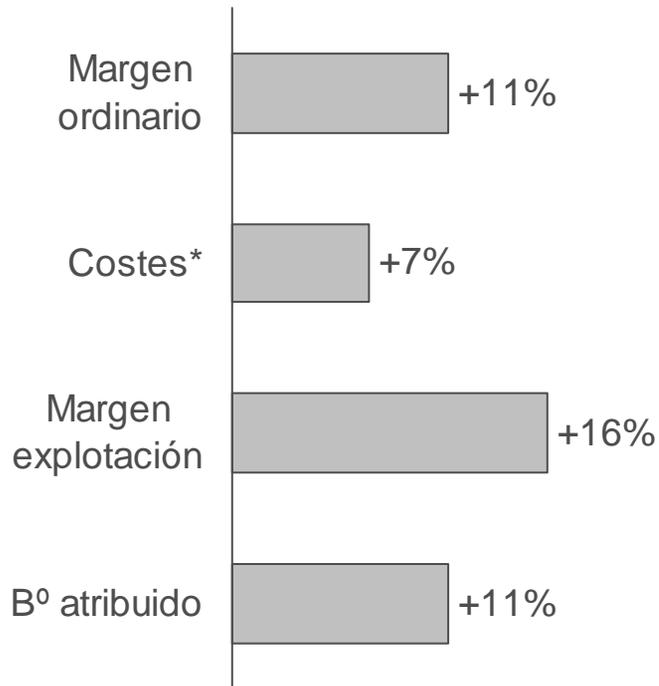
**Gestión Financiera y Participaciones tiene -123 millones de euros de beneficio atribuido, frente a -228 millones en 1S'05**

# EUROPA CONTINENTAL

# Europa Continental

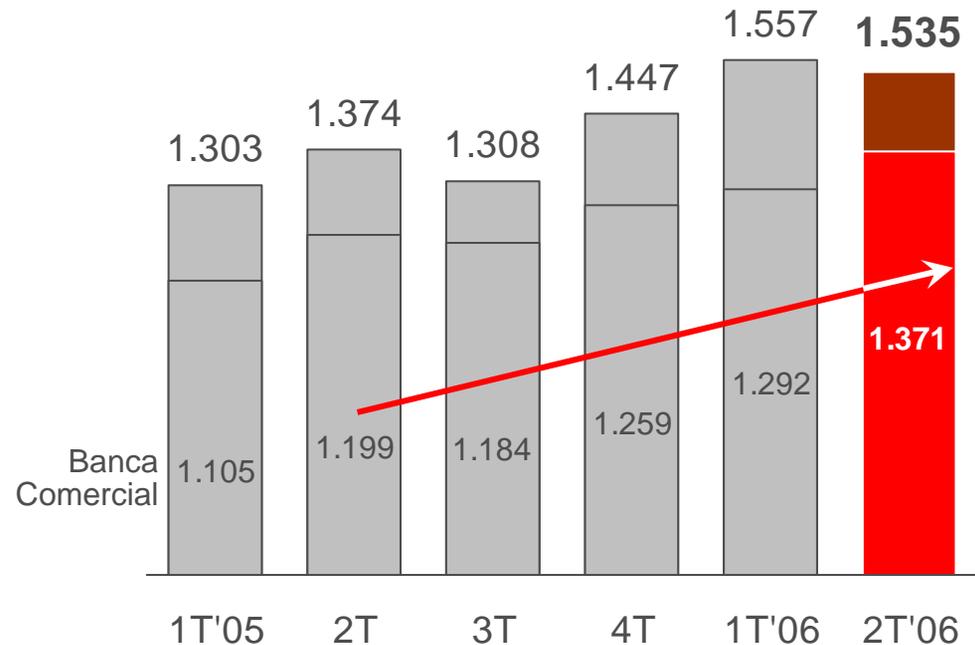
**Beneficio de 1.701 mill. euros, aplicando nuestro modelo de negocio en mercados maduros. Último trimestre, nuevo récord en banca comercial**

## Var. % 1S'06 / 1S'05



## Margen de explotación

Mill. euros



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Principales unidades Europa 1S'06

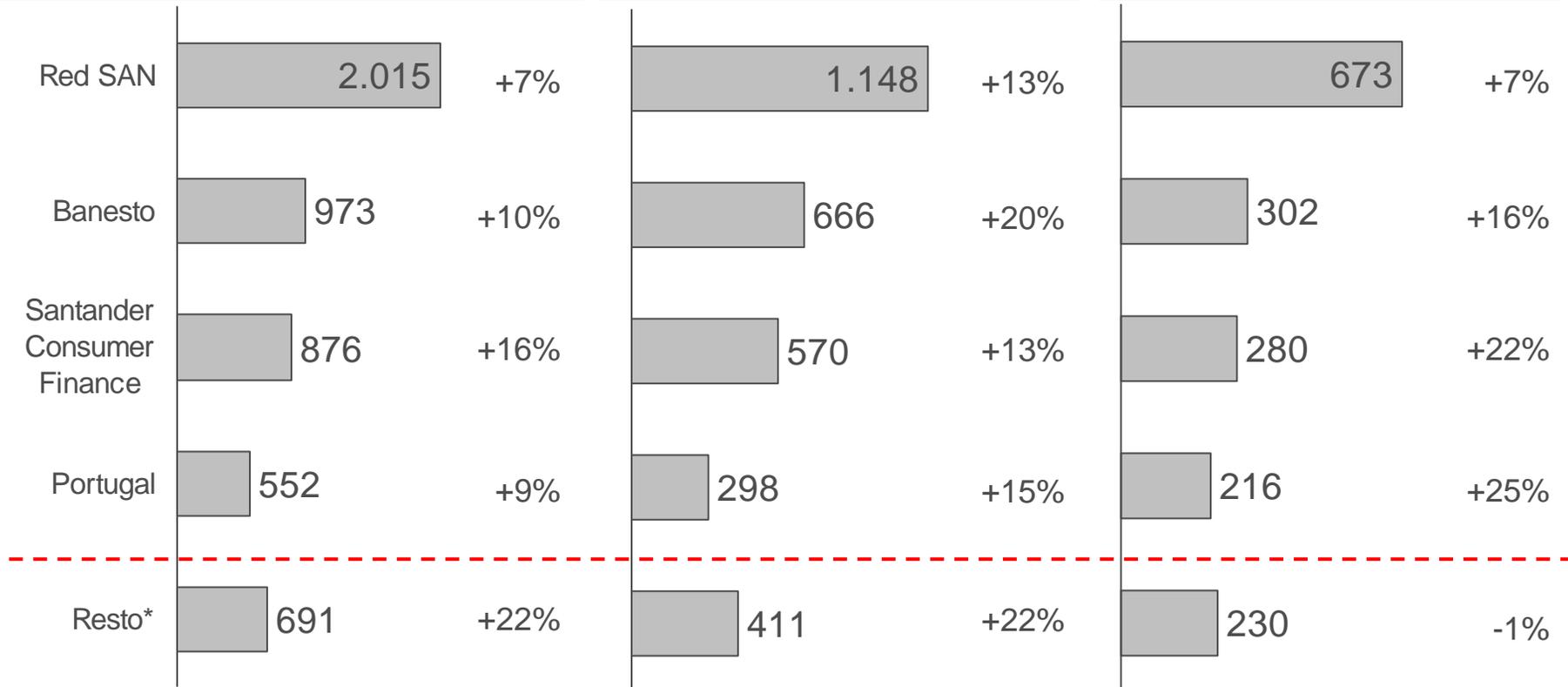
## Mill. euros y % s/ 1S'05

**Fuerte y diversificado crecimiento del margen de explotación. Beneficio impactado por genérica**

**Margen ordinario:  
5.107 mill.; +11%**

**Margen explotación:  
3.092 mill.; +16%**

**Beneficio atribuido:  
1.701 mill.; +11%**



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

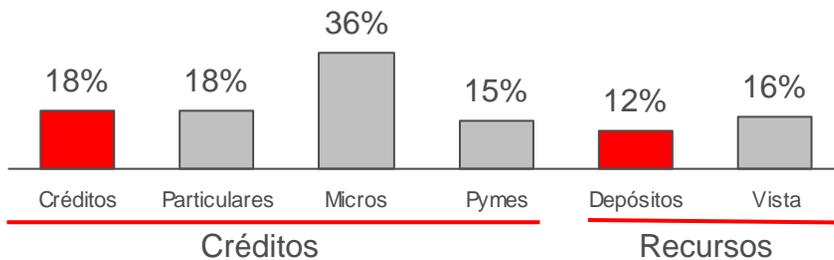
# Red Santander

## Claves del negocio

- **Invirtiendo en clientes:** reforzamos el Plan “Queremos ser tu Banco”
  - Mejorando niveles de satisfacción de clientes
- **Fuerte crecimiento actividad en 2T'06 estanco**  
Var. % Junio 2006 sobre Marzo 2006

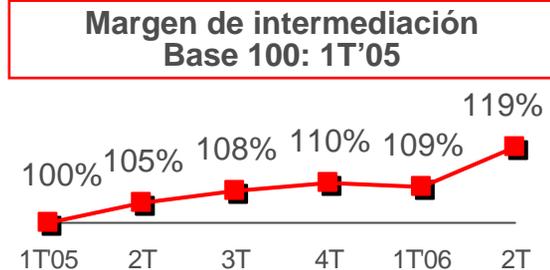


- **Creciendo en los productos más rentables:**  
Var. % s/Jun'05

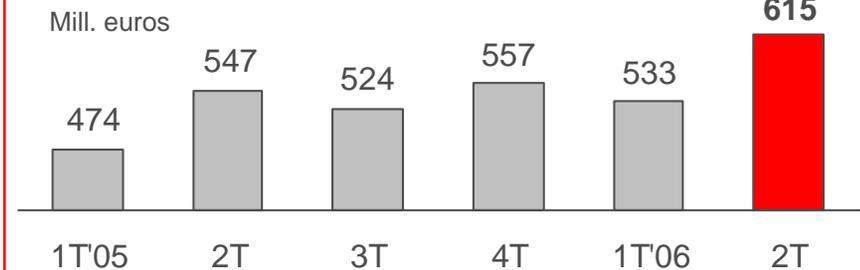


## Resultados

- **Ingresos:** el margen de intermediación acelera su crecimiento por volumen y spread



- **Margen explotación se “dispara” en 2T'06**



- **Aumento de provisiones por genérica. Coste del crédito disminuye**

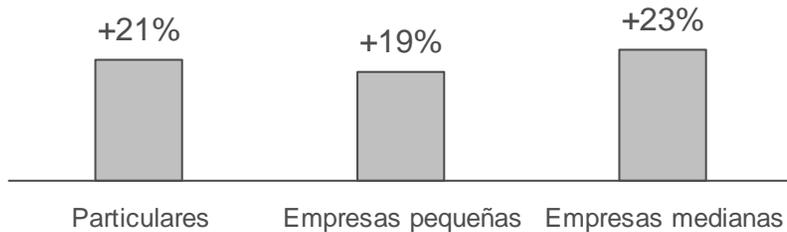
**Invertimos para aumentar nuestra capacidad de generar beneficios futuros, a la vez que presentamos nuevo récord en ingresos y beneficio**

# Banesto

## Claves del negocio

- **Aumento cuota** frente a bancos: +0,20 p.b.
- **Crecimiento** en segmentos de mayor margen

**Créditos  
Var s/ junio '05**

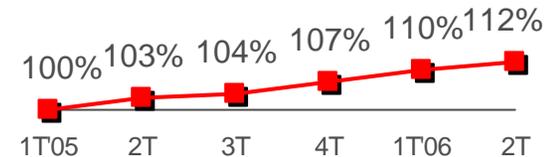


- **Buena evolución planes de negocio objetivo:** consumo y tarjetas, pymes y particulares
- **Inviertiendo para reforzar crecimiento futuro:** Red y Plan Pymes

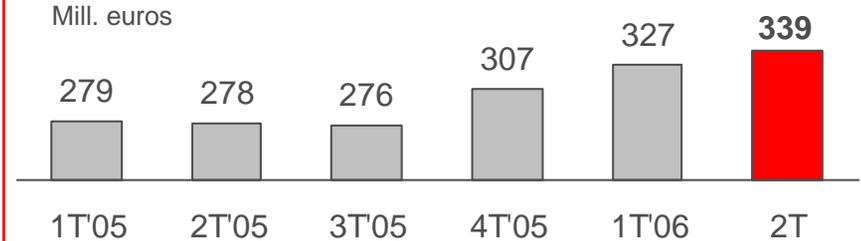
## Resultados

- **Ingresos:** crecimiento sostenido por margen de intermediación y comisiones

**Margen comercial  
Base 100: 1T'05**



- **Fuerte crecimiento margen de explotación**



- Las **provisiones genéricas** representan el 85% del total dotado en 2006

**En 2006 se mantiene el modelo de crecimiento rentable:  
Nuevo récord en todos los márgenes y beneficios del trimestre**

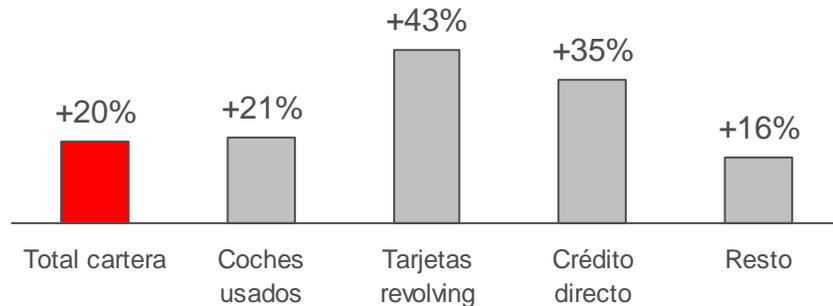
# Santander Consumer Finance

## Claves del negocio

- **Inversión en proyectos de crecimiento orgánico:** UK, España, Italia...
- **Adquisiciones:** acuerdo por Unifin en Italia (entrada prevista en 3T'06)
- **Crecimiento en productos de mayor margen**

### Nueva producción crediticia

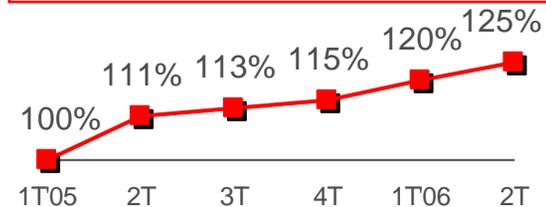
Var. sobre 1S'05



## Resultados

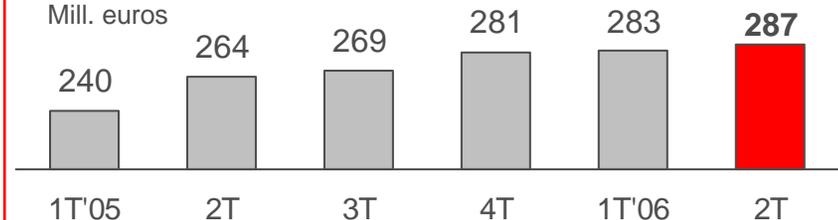
- **Ingresos:** Buen crecimiento del margen comercial compensando la presión de los tipos

### Margen comercial Base 100: 1T'05



- **Margen de explotación:** recoge impacto de costes de proyectos en maduración

Mill. euros



- **Aumento moderado de provisiones e ingresos en 2T'06 por venta de carteras fallidas**

**Un modelo que funciona: Nuevo trimestre récord en ingresos, margen de explotación y beneficio**

# Portugal

## Claves del negocio

- En **créditos**, se mantiene fuerte crecimiento de particulares y pymes

Var. saldos s/ junio '05



- **Captación** en fondos de inversión y seguros de capitalización

- Aumento de cuota de mercado

Var. s/ junio '05

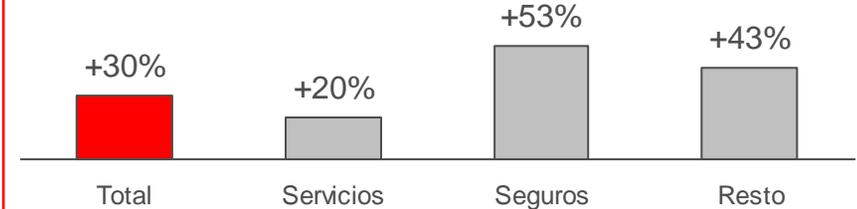


- Plan de expansión: 44 aperturas en 12 meses

## Resultados

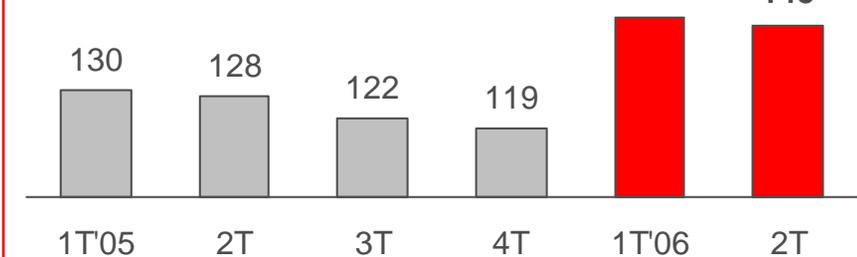
- **Ingresos:** las comisiones son el motor de los ingresos

Var. s/ 1S'05



- **Margen de explotación:** “salto” en 2006

Mill. euros



- Menores dotaciones netas por **recuperaciones y ventas de carteras**

**En 2006 se mantiene el modelo de mayores ingresos con costes planos**

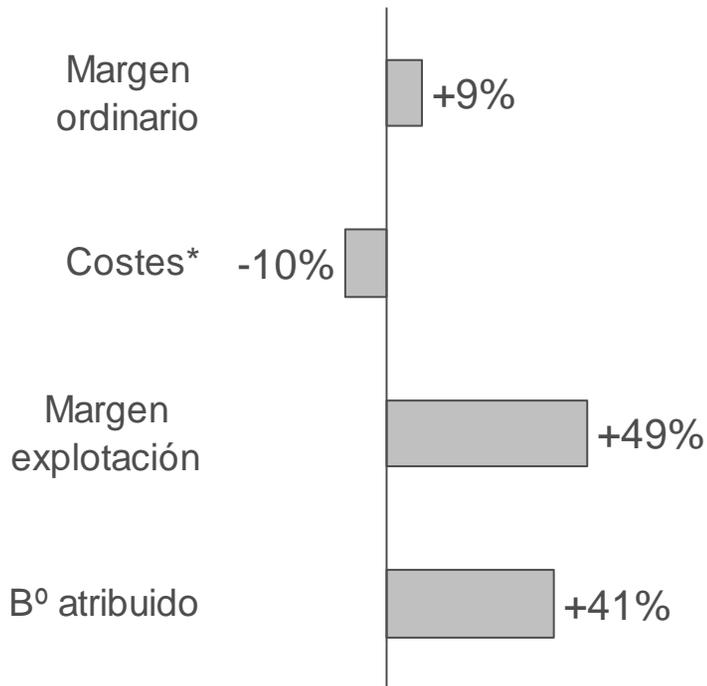
# REINO UNIDO – ABBEY

# Reino Unido – Abbey

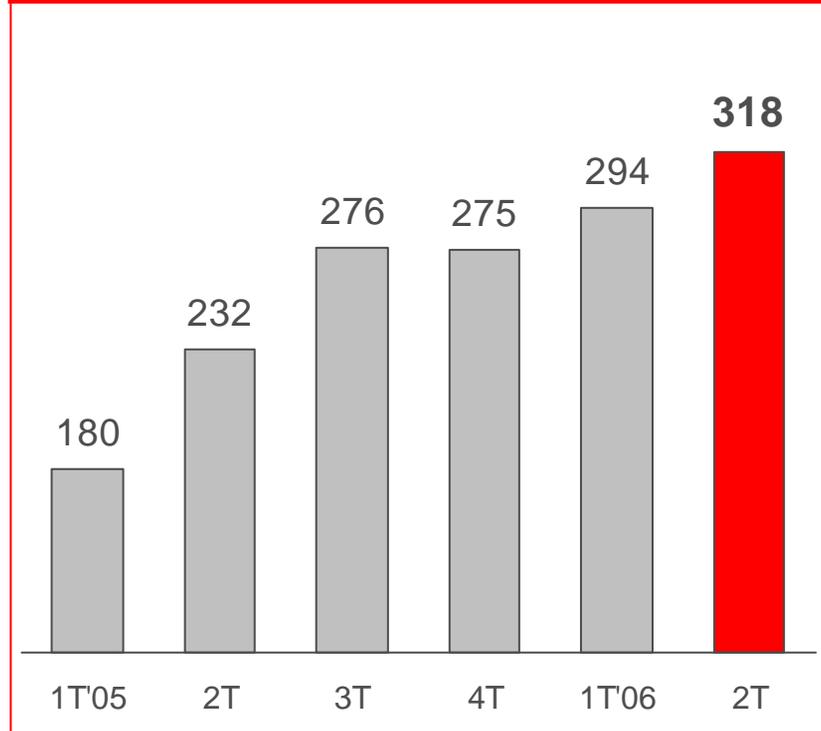
## Mill. £

**Cumpliendo el plan en ingresos y gastos.  
Beneficio atribuido al Grupo de 338 mill. £ (491 mill. euros)**

### Var. 1S'06 / 1S'05



### Margen de explotación



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Abbey

## Claves del negocio

### Gestión Comercial

- **Hipotecas:** alcanzando los objetivos de cuota de mercado en producciones bruta y neta
- **Ahorro e “investments”:** gestionando ingresos y márgenes
- **Préstamos personales:** nueva producción con mejores márgenes
- **Nuevas oportunidades:** “premium banking”

### Gestión de medios

- Reducción de plantilla en el semestre: 1.300 FTE (Objetivo año: 2.000 FTE)
- Plan de tecnología en calendario y mejoras de productividad

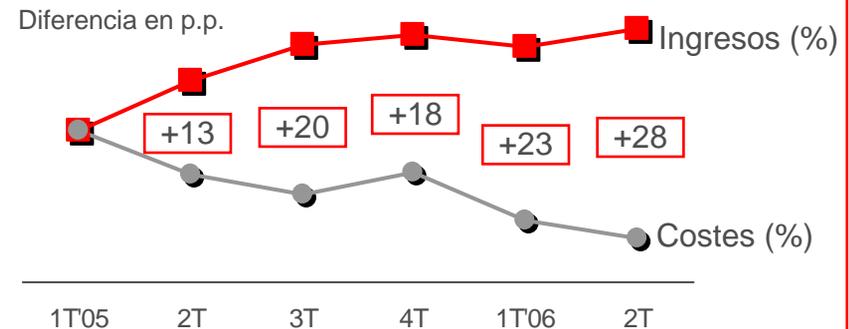
## Resultados

### ■ Crecimiento de los stocks en **balance:**

Var. saldos s/ jun'05. Negocio retail en £ y criterio local



- ### ■ La evolución de **ingresos y costes** nos permite seguir “abriendo las mandíbulas”:



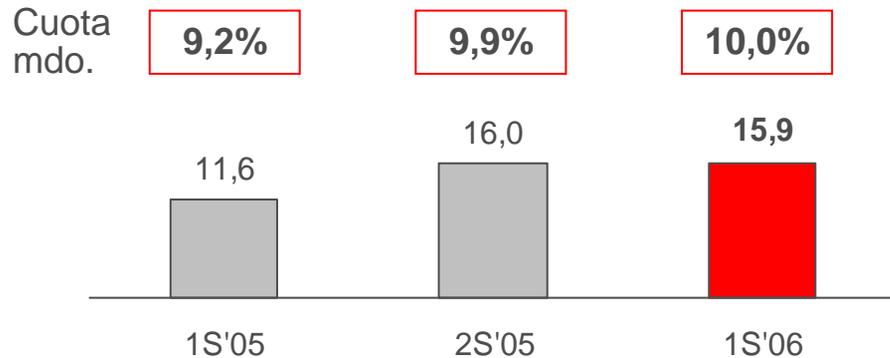
- ### ■ Aumento de **dotaciones** en 1S'06: +£31 mill. (hipotecas: +£12 mill.)

**En línea con los objetivos del plan a tres años**

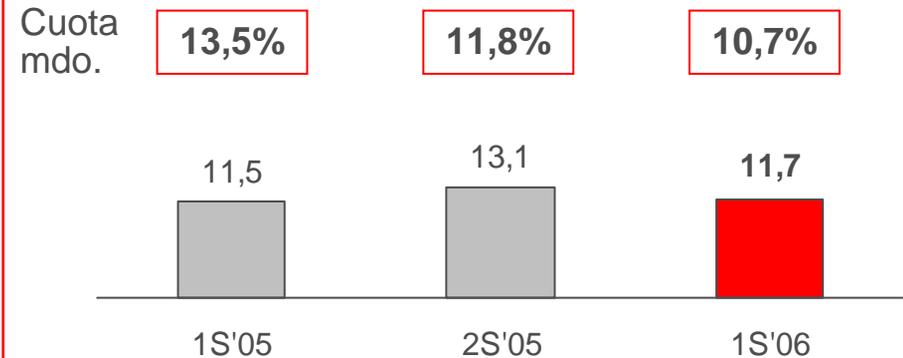
# Abbey. Evolución del negocio - hipotecas

Miles mill. £

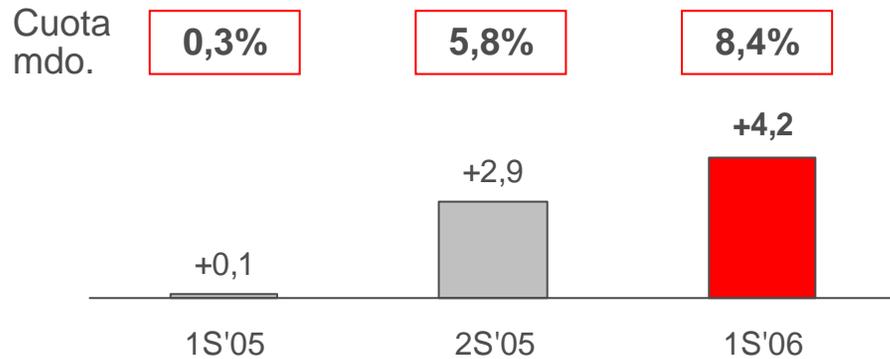
## Producción bruta



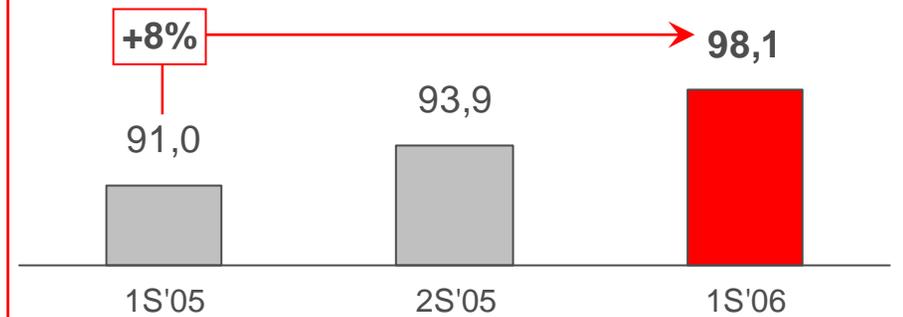
## Repayments



## Producción neta

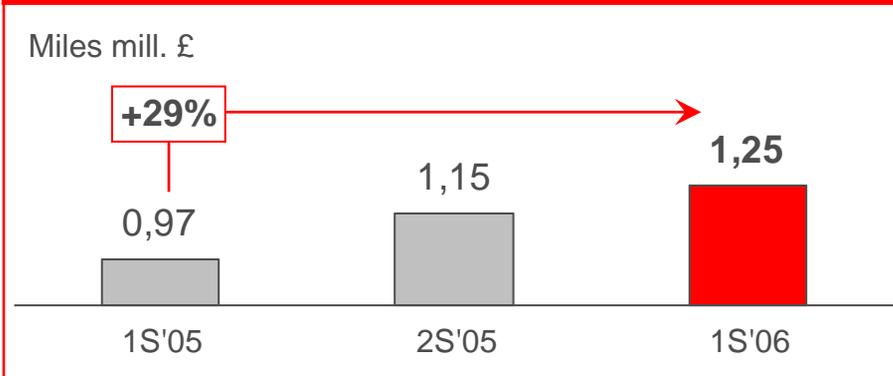


## Stock

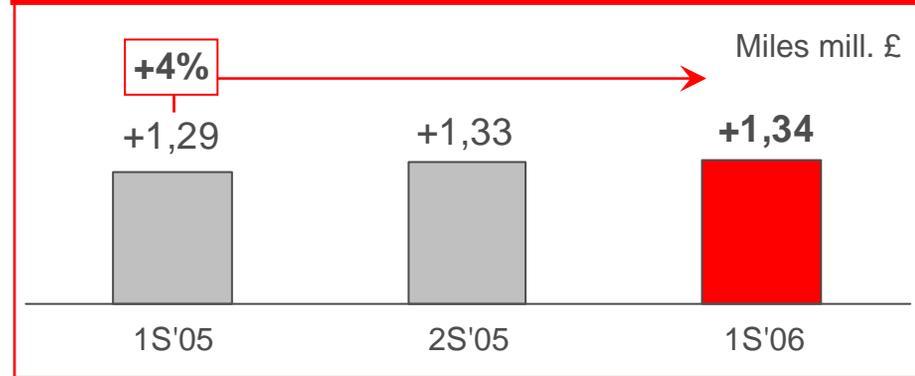


# Abbey. Evolución del negocio - producción

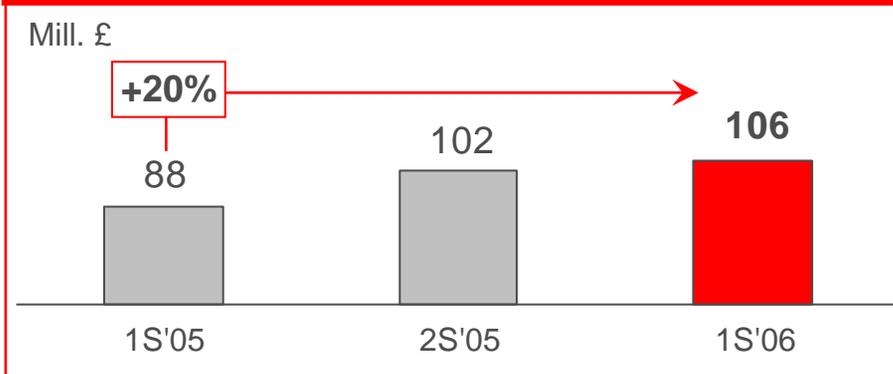
## Prod. bruta préstamos personales



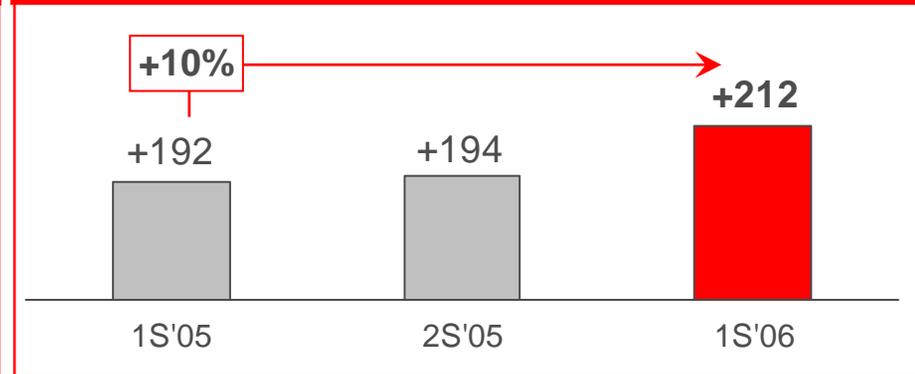
## Flujo neto de ahorro



## Productos de inversión (APE\*)



## Cuentas corrientes (000)



(\*) Annual Premium Equivalent : Prima anual equivalente

# Abbey - Mejora tecnológica

## Plan de implantación Partenón



- **Plan de implantación:** cumpliendo calendario
- En 1S'06, nuevas **herramientas comerciales y de gestión** para oficinas y canal telefónico
- **Próximos pasos:** reemplazar aplicaciones *front-end* y nueva base de datos de clientes

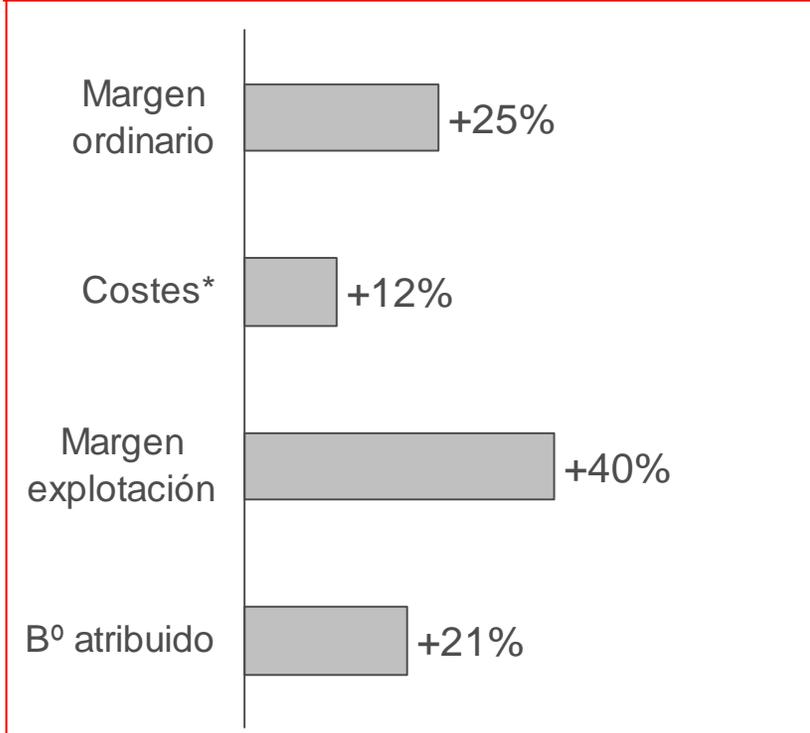
# IBEROAMÉRICA

# Total Iberoamérica

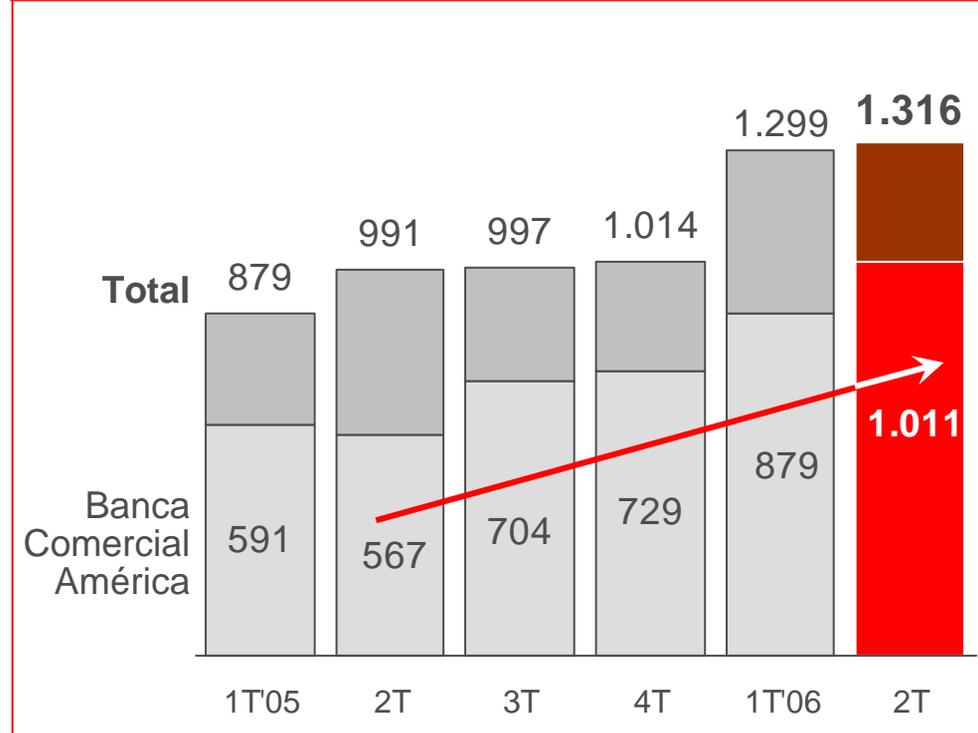
## Mill. US\$

**Iberoamérica sigue en momentum de crecimiento (B<sup>o</sup> atribuido: 1.409 mill. US\$).  
Excelente evolución de las bancas comerciales**

### Var. 1S'06 / 1S'05



### Margen de explotación



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Principales países Iberoamérica 1S'06

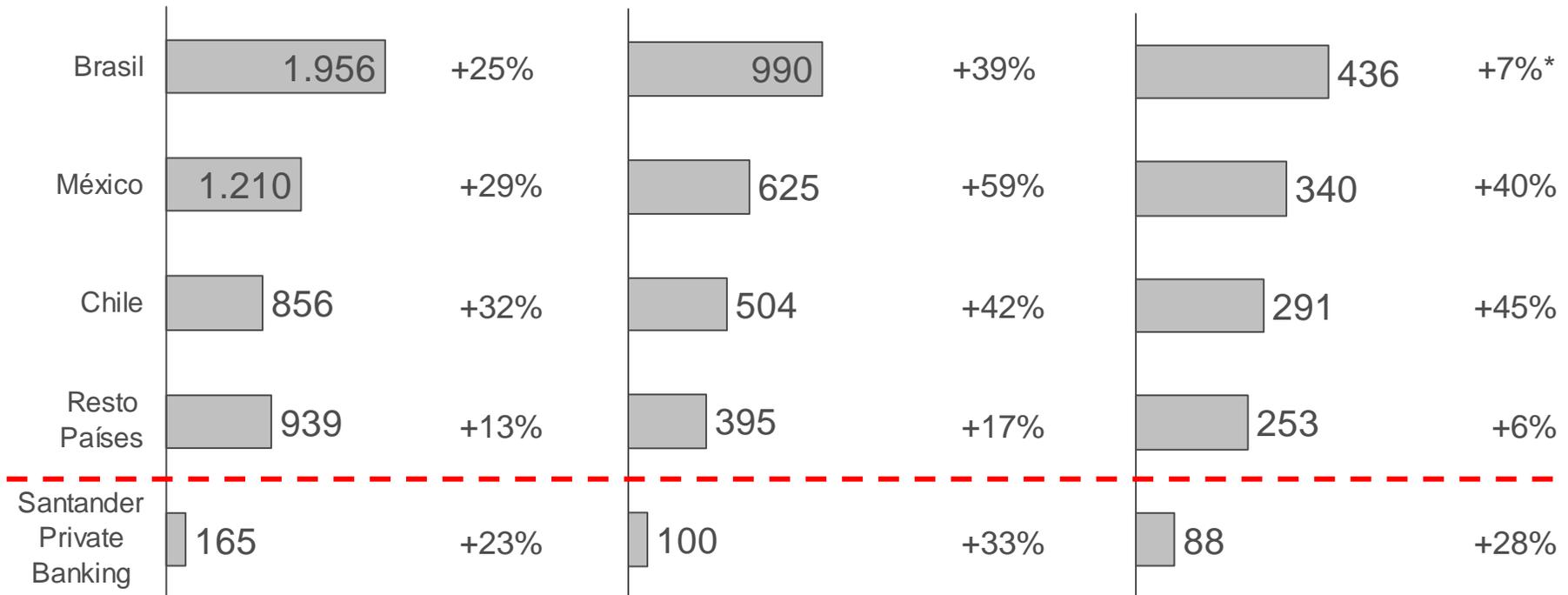
## Mill. US\$ y % s/ 1S'05

**Fuerte crecimiento de ingresos con costes bajo control en todos los países.  
Aumento de dotaciones por expansión y cambio de mix**

**Margen ordinario:  
5.126 mill.; +25%**

**Margen explotación:  
2.615 mill.; +40%**

**Beneficio atribuido:  
1.409 mill.; +21%**



(\*) Sin impacto AES Tietê en 2005: +35%

# Brasil. Aspectos clave del trimestre

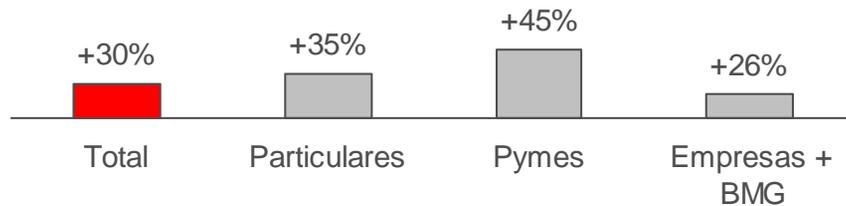
## Entorno macro y financiero

- Sólidos fundamentos macro
- Créditos: +21%; Ahorro bancario: +21%\*
- Fuerte descenso tipos de interés
- Aumento de morosidad del sistema

## Claves del negocio

- Aumento del nº de clientes y vinculados
- **Créditos:** creciendo más que el mercado. Énfasis en particulares y pymes

Var. Junio '06 vs. Junio '05 en moneda local

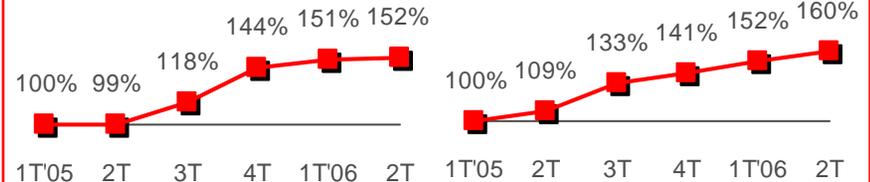


## Resultados

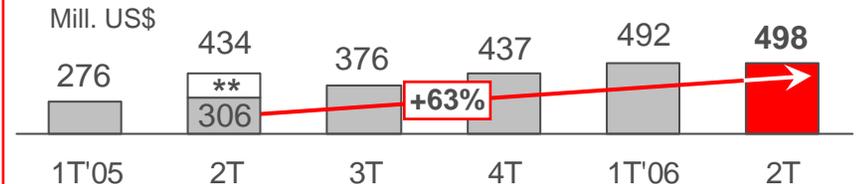
- **Ingresos:** Evolución sostenida de los ingresos comerciales impulsados por aumento actividad

**M. Intermediación**  
Base 100: 1T'05

**Comisiones + seguros**  
Base 100: 1T'05



- Buena evolución **gastos** (por debajo inflación)
- **M. explotación:** aumentos trimestre a trimestre



- Aumento **provisiones:** fuerte crecimiento de la inversión con cambio de mix y aumento de prima

**Fuerte expansión del negocio con clientes que se traduce en continuos aumentos de los ingresos comerciales**

(\*) Crecimientos negocio en moneda local. Ahorro bancario : depósitos + fondos inversión  
 (\*\*) Impacto Tietê 2T'05

# México. Aspectos clave del trimestre

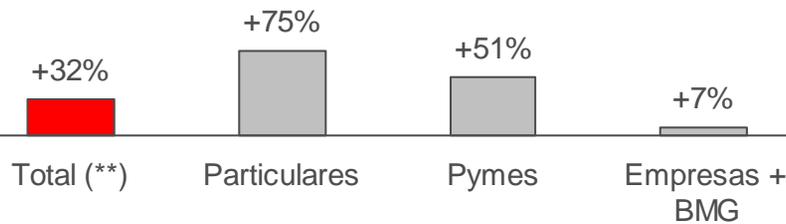
## Entorno macro y financiero

- Entorno macro favorable
- Créditos: +26%; Ahorro bancario: +15%\*
- Descenso de tipos de interés, estabilizándose

## Claves del negocio

- Aumento nº de **clientes y vinculación**: nómina y tarjeta de crédito, palancas de crecimiento
- **Créditos**: creciendo más que el mercado. Énfasis en particulares y pymes

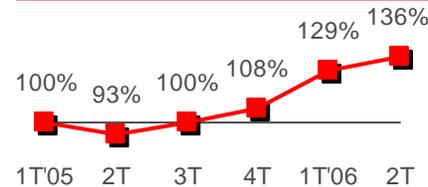
Var. Junio '06 vs. Junio '05 en moneda local



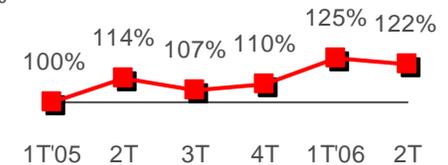
## Resultados

- **Ingresos** apoyados en M. intermed. y comisiones

**M. Intermediación**  
Base 100: 1T'05

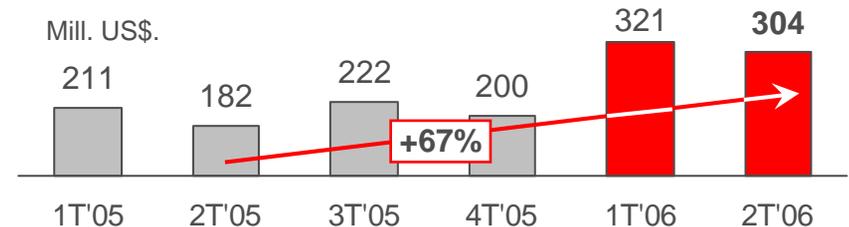


**Comisiones + seguros**  
Base 100: 1T'05



- **Margen de explotación**: “salto” de nivel en 2006

Mill. US\$.



- Aumento **provisiones**: fuerte crecimiento con cambio mix y normalización coste del crédito
- **Impuestos**: hacia la normalización (1S'05: 4%; 1S'06: 15%) en 2007/08

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

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

# Chile. Aspectos clave del trimestre

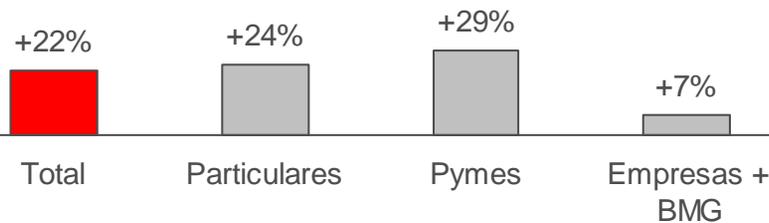
## Entorno macro y financiero

- Entorno macro favorable
- Crédito: +18%; Ahorro: +16%\*
- Aumento tipos de interés

## Claves del negocio

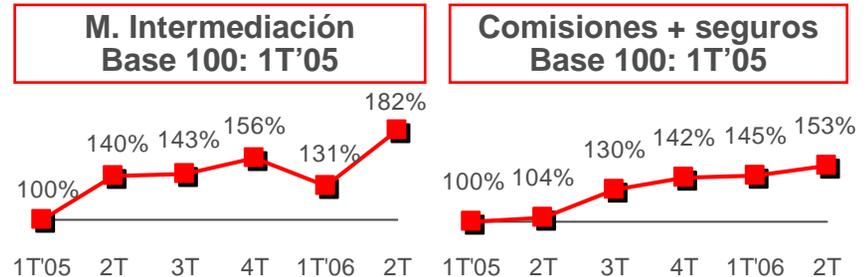
- Crecimiento en retail: aumento n° de clientes y vinculación
- **Créditos:** creciendo más que el mercado. Énfasis en particulares y pymes

Var. Junio '06 vs. Junio '05 en moneda local

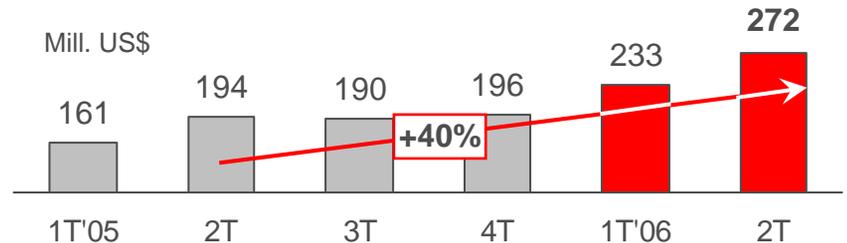


## Resultados

- **Ingresos:** Trimestre récord por margen de intermediación y comisiones



- **Margen explotación:** aceleración en 2006



- Aumento de **provisiones:** por fuerte crecimiento en particulares y pymes

**Los sólidos resultados del semestre, con un beneficio récord de 291 mill. US\$, reflejan la fortaleza de la franquicia y nuestra estrategia**

(\*) Crecimientos negocio en moneda local

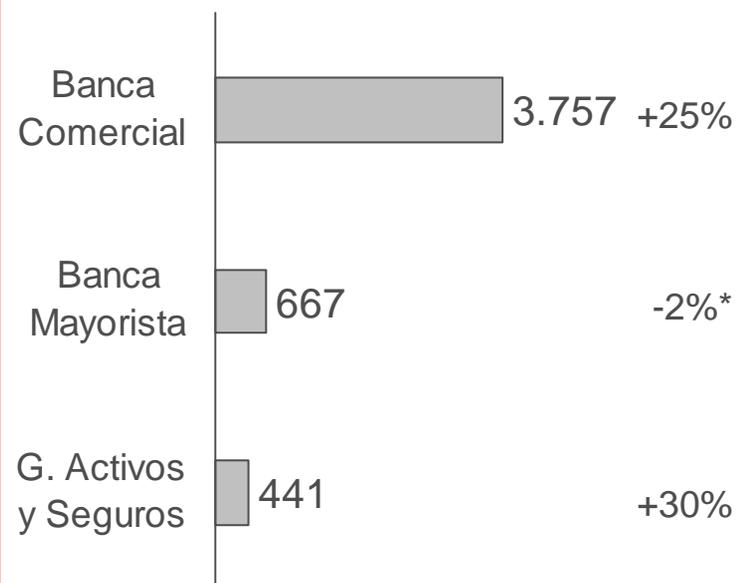
# SEGMENTOS SECUNDARIOS

# Áreas de negocio. Resultados 1S'06

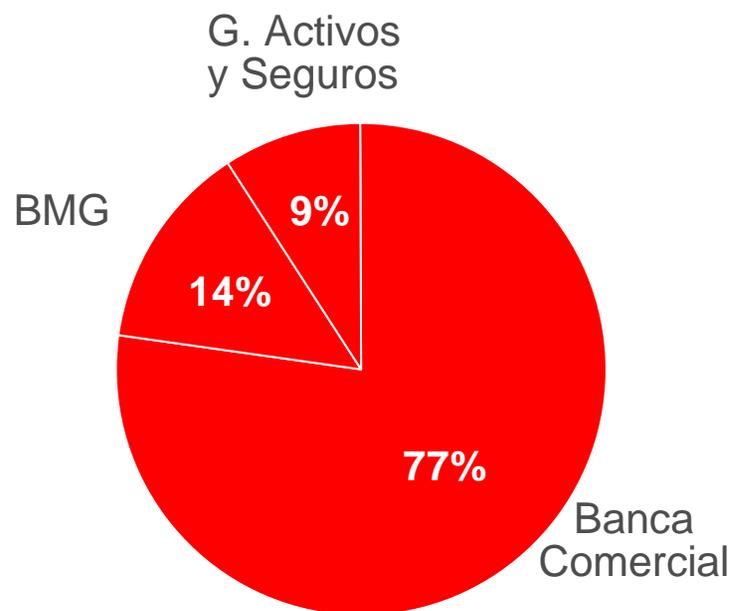
## Segmentos secundarios

### Resultado antes de impuestos

Mill. euros y % s/ 1S'05



### Resultado antes de impuestos: Distribución



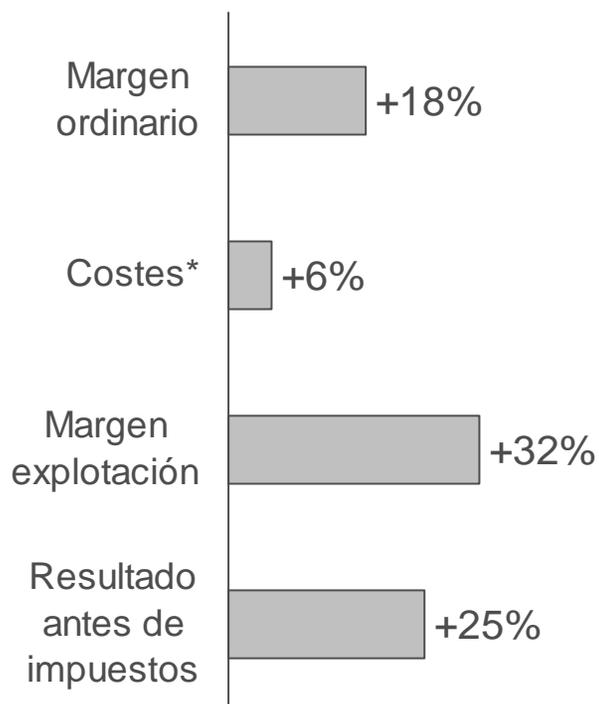
(\* Eliminado impacto plusvalías AES Tietê en 2T'05: +15%)

# Banca Comercial

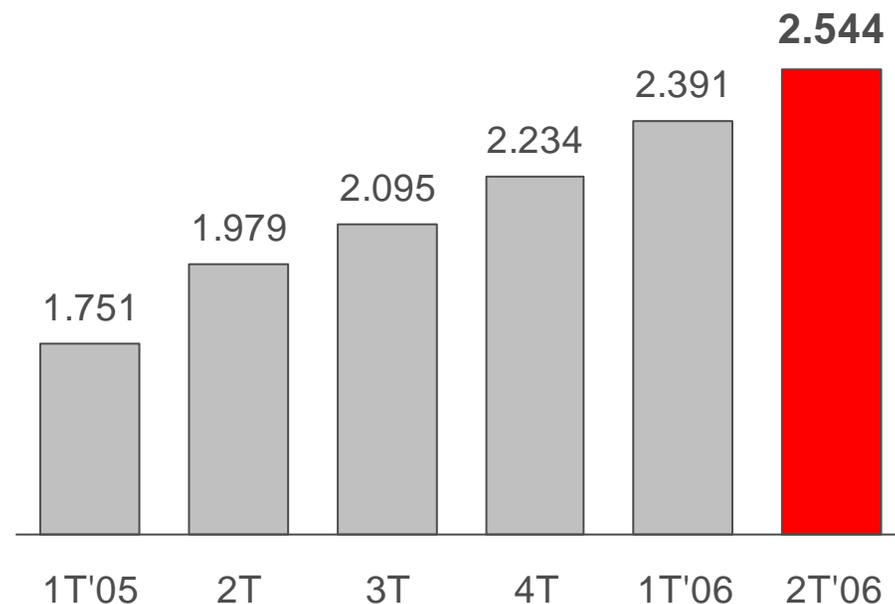
Mill. euros

El negocio de mayor dimensión del Grupo, la Banca Comercial, crece de manera recurrente y sostenible trimestre a trimestre ...

## Var. 1S'06 / 1S'05



## Margen de explotación



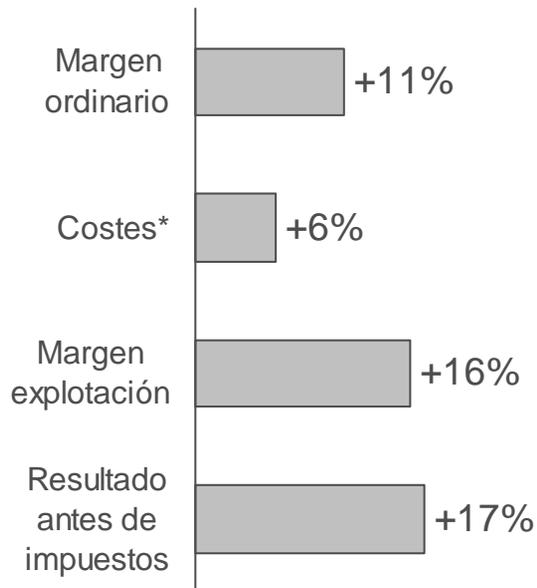
(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Banca Comercial

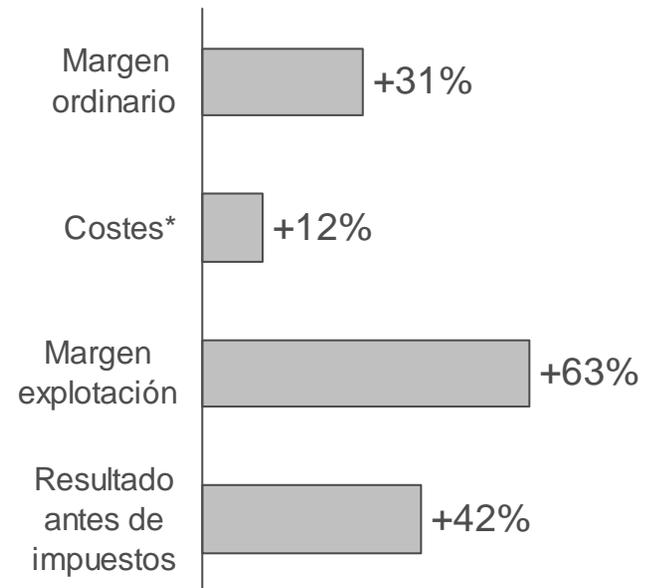
Var. % en moneda de gestión s/ 1S'05

... apoyado en modelos adaptados con éxito a mercados maduros y mercados emergentes ...

**Mercados maduros: Europa Cont.**  
BAI: EUR 2.168 mill.



**Mercados emergentes: LatAm**  
BAI: US\$ 1.304 mill.



... y en Abbey que se encuentra en una etapa inicial de relanzamiento comercial

(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

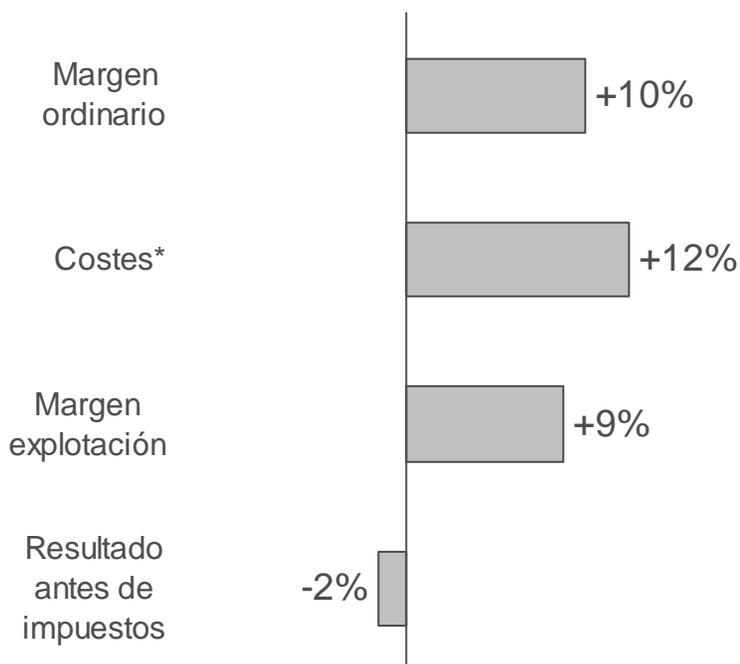
# Banca Mayorista Global

## Mill. euros

**Sólida actividad con clientes, no reflejada en resultados del semestre por mayores provisiones genéricas y extraordinario en 2T'05**

### Aportación BAI: 667 mill. euros

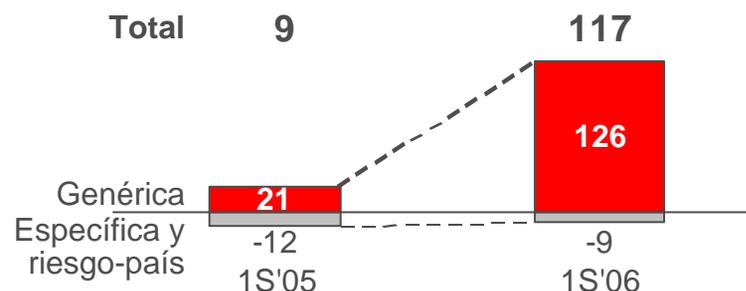
Var. 1S'06 / 1S'05



### Detalle del margen ordinario



### Evolución provisiones



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

(\*\*) Incluye plusvalías de AES Tietê en 2T'05

# Banca Mayorista Global

## Claves del negocio

- **Muy buena evolución de los productos de mayor valor para clientes**
  - Ventas de productos de tesorería a través de SGC y SGM
  - Banca transaccional
  - Financiación estructurada
  - Extensión del Modelo Relación Global: mayor aportación de los clientes nuevos
- **Avances en la visión global del negocio**
  - Mayor integración de bancas mayoristas de Brasil, México y Chile
  - Inicio del Proyecto BMG Europa

## Resultados

- Evolución ingresos de clientes

	1S'06	1S'05	Var.
Serv. transaccionales globales + B. Inversión	406	333	+22%
Tesorería clientes	380	226	+68%
Sociedad Valores y Bolsa	86	56	+52%
<b>Total</b>	<b>871</b>	<b>615</b>	<b>+42%</b>

- Mayores **gastos** por desarrollo de proyectos

**Construyendo un negocio global de mayor recurrencia basado en los ingresos de clientes (en 1S '06 representan el 80% del total)**

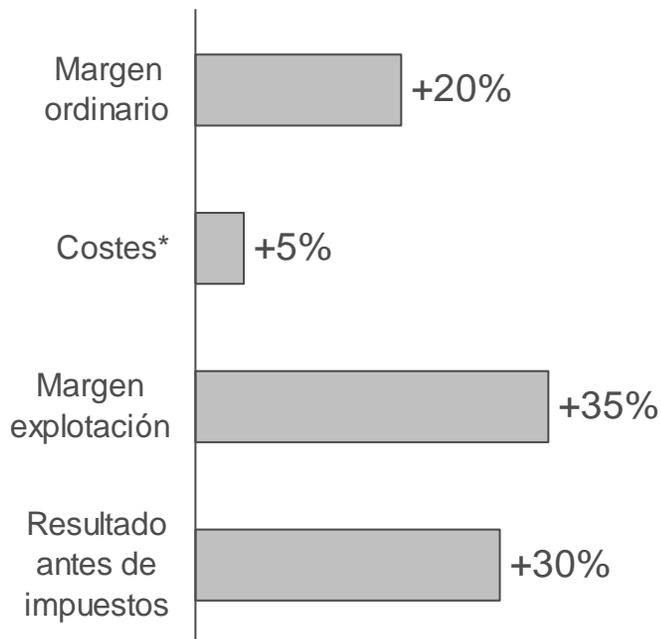
# Gestión de Activos y Seguros

## Mill. euros

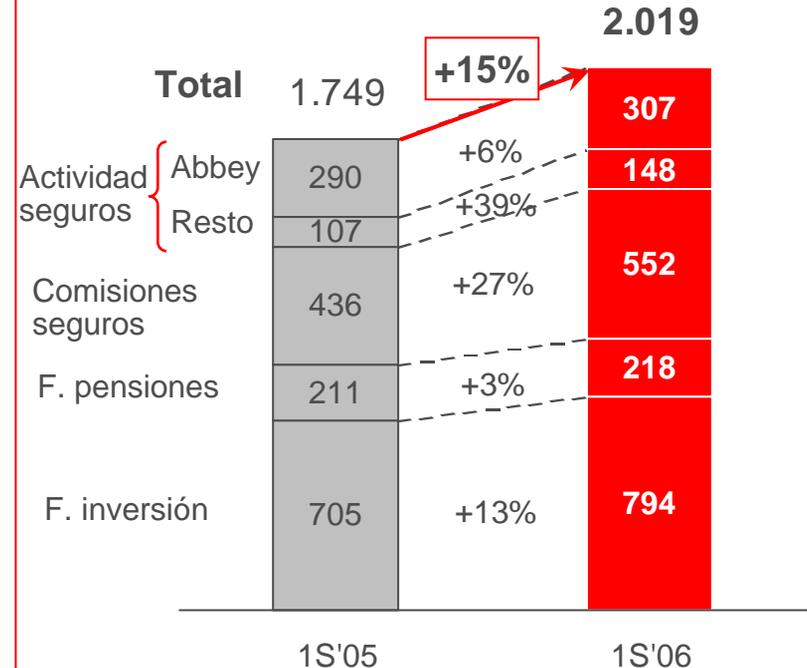
### Aportación sostenida al Grupo de ingresos recurrentes y beneficio antes de impuestos

#### Aportación del segmento BAI: 441 mill. euros

Var. 1S'06 / 1S'05



#### Aportación del negocio: ingresos totales al Grupo



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Gestión de Activos y Seguros. Claves de gestión

## Gestión de activos

- Nuevos avances hacia la plataforma operativa y tecnológica única de Santander Asset Management
- Lanzamiento de nuevos productos alternativos
  - Hedge Funds: comercialización productos Optimal en España.
  - Ampliación gama de productos de fondos Private Equity y Real Estate

## Seguros

- Acuerdo venta seguros Abbey
- Avances en la visión global del área:
  - Fusión SAN Seguros + Banesto Seguros: pendiente autorizaciones administrativas
  - Hacia la “internalización” del negocio de SCF en toda Europa: suscripción con aseguradoras Grupo
  - Avances en la gestión global del reaseguro

**Construyendo un negocio global de alta estabilidad y rentabilidad**

# Índice

- Evolución Grupo Santander 1S'06
- Evolución áreas de negocio 1S'06

## ■ Conclusiones

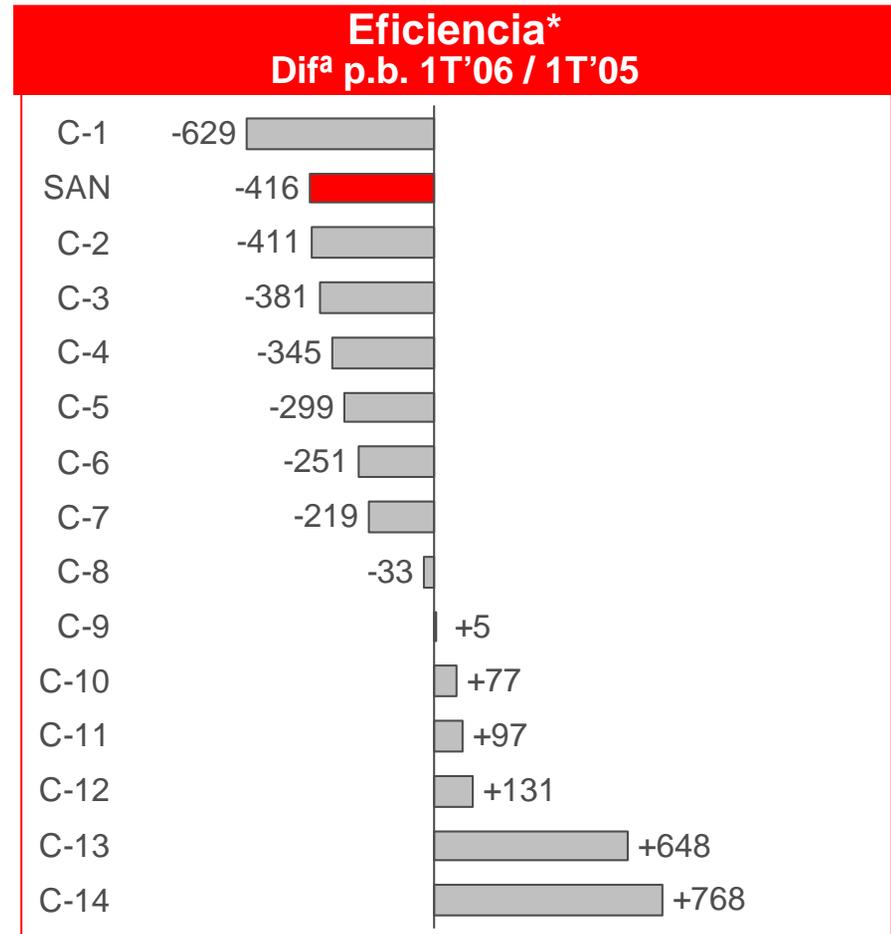
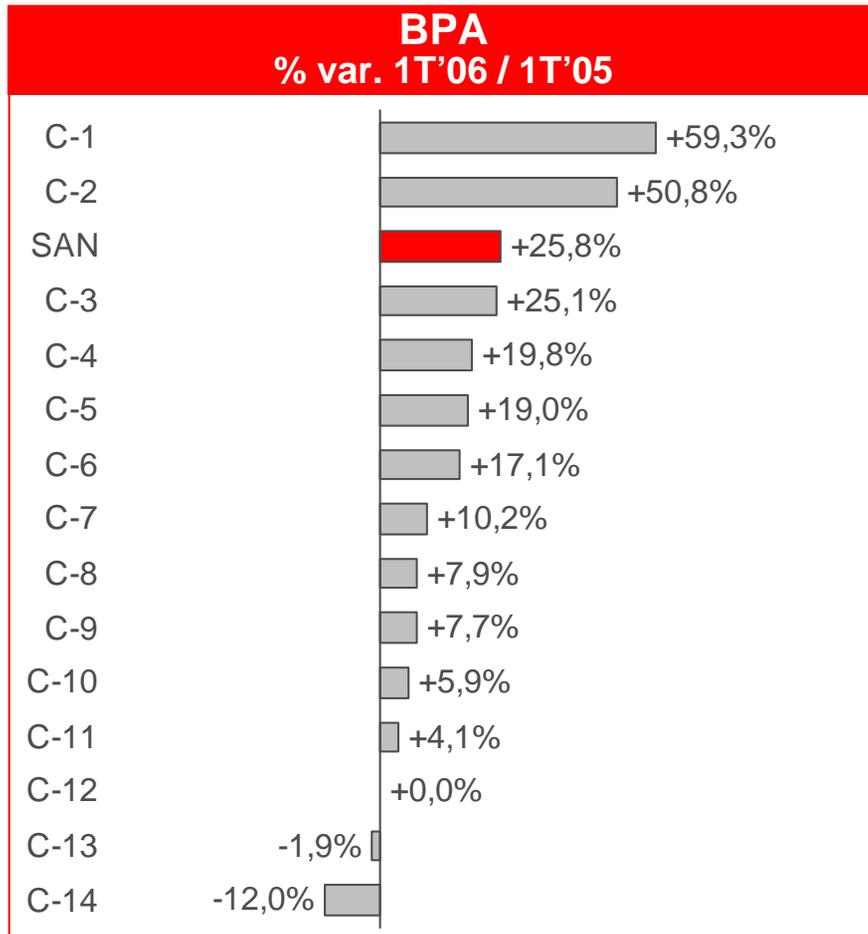
- Anexos

## Un excelente semestre para el Santander

- Resultados record y de calidad
- Fuerte crecimiento en países y negocios clave
- Aumento del negocio con clientes, principalmente en América y Banca Mayorista
- Una fuerte mejora de rentabilidad y eficiencia
- Avances en los Proyectos Globales
- Venta de negocio non-core

**En resumen, nuevos avances en resultados y estrategias ...**

# ... que permiten a Santander compararse favorablemente con los grandes bancos mundiales ...



Nota: Incluye principales bancos estadounidenses y los 10 primeros de la Zona Euro por capitalización. No incluye los bancos británicos, que no publican resultados trimestrales

Entidades incluidas: Wells Fargo, Citigroup, Bank of America, Wachovia, ABN Amro, BBVA, BNP Paribas, Credit Agricole, Deutsche Bank, Fortis, ING Groep, Intesa, Société Générale, Unicredito

**... y mejorar las calificaciones recibidas por las agencias de rating ...**

**Estrategia clara y definida**



**Crecimiento y rentabilidad negocios**



**Relanzamiento de Abbey**



**Diversificación y reducción riesgos**



**Mejora de ratios de capital**



**Mejora de calificaciones de S&P y de Fitch. Confirmación de Moody's**

## Nuestros focos de atención en 2S'06 serán:

### Europa Continental

- Negocio de particulares en Red SAN (*Queremos ser tu Banco*)
- Santander Consumer Finance continúa proyectos de crecimiento

### Abbey

- En línea con el Plan a 3 años en ingresos y gastos
- Implantación Partenón según calendario (*premio The Banker a la Mejor Plataforma Tecnológica de Banca Minorista*)

### Iberoamérica

- Fuerte crecimiento del negocio comercial
- Gestión del riesgo crediticio

### Negocios globales

- Avanzando en la visión global del negocio:
  - BMG
  - Santander Asset Management
  - Seguros
  - Medios de Pago Globales

**Todo ello nos hace ser optimistas para alcanzar nuestro objetivo de 6.500 millones de beneficio atribuido ordinario en 2006**

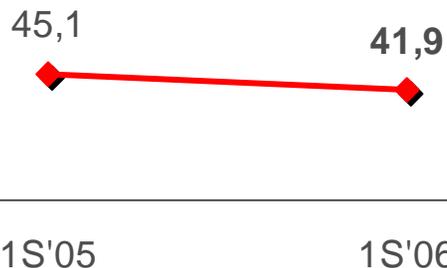
# Índice

- Evolución Grupo Santander 1S'06
- Evolución áreas de negocio 1S'06
- Conclusiones

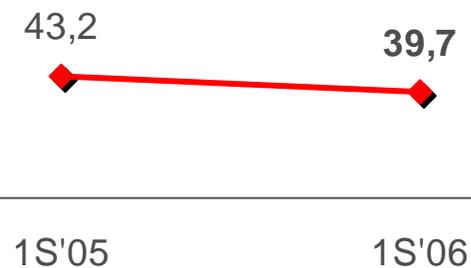
## ■ Anexos

# Europa Continental. Eficiencia (%)

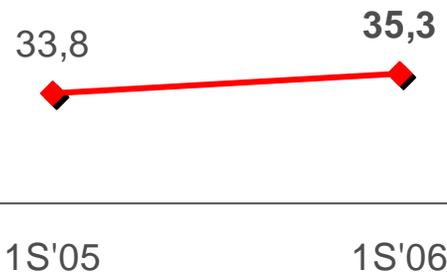
## Red Santander



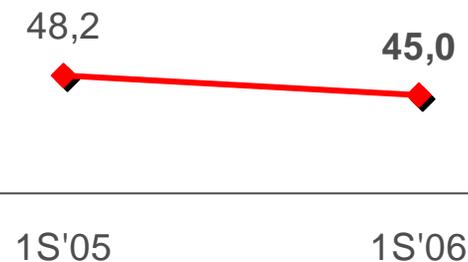
## Banesto



## Santander Consumer

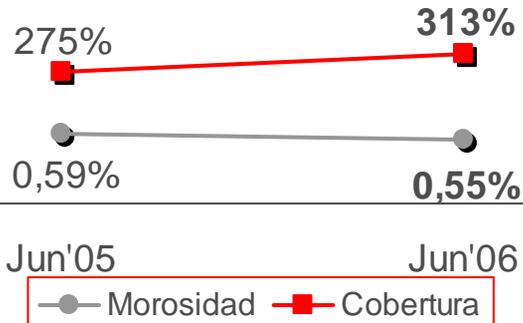


## Portugal

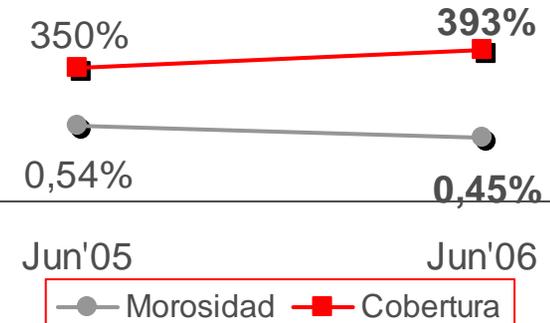


# Europa Continental. Morosidad y cobertura

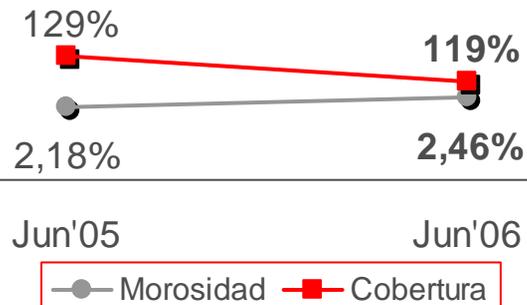
## Red Santander



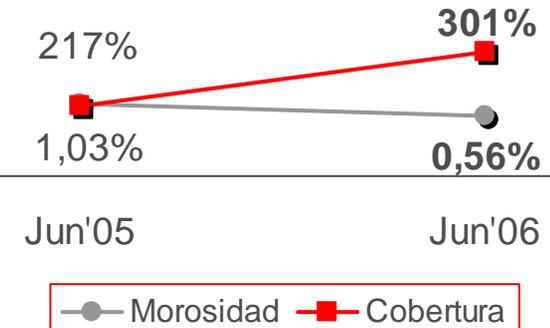
## Banesto



## Santander Consumer

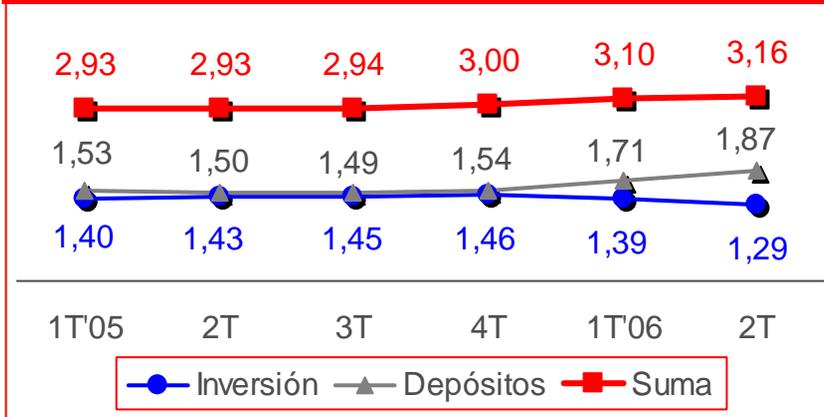


## Portugal

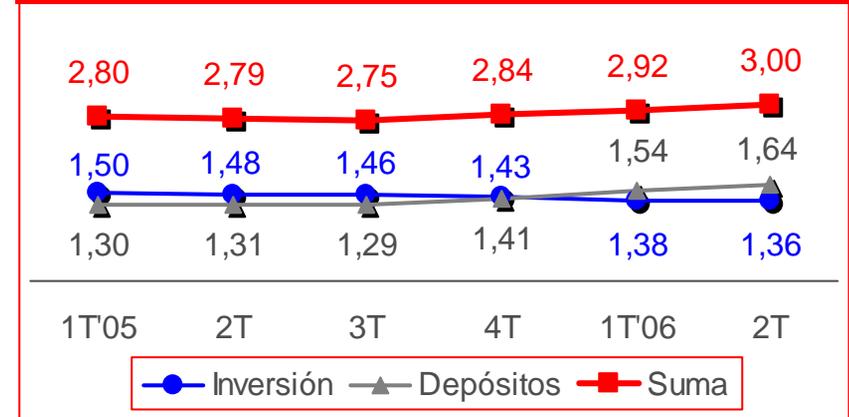


# Spreads principales unidades Europa Continental (%)

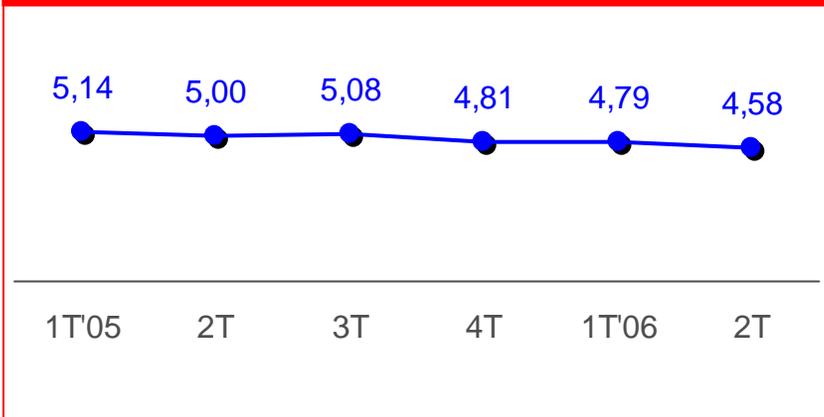
## Red SAN



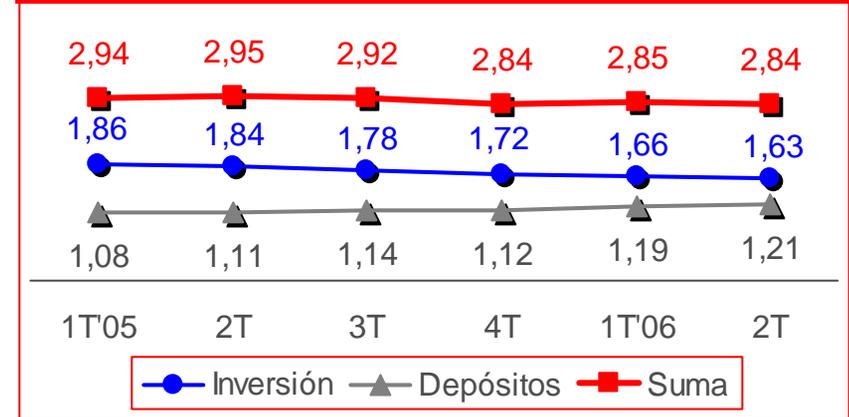
## Banca Comercial Banesto



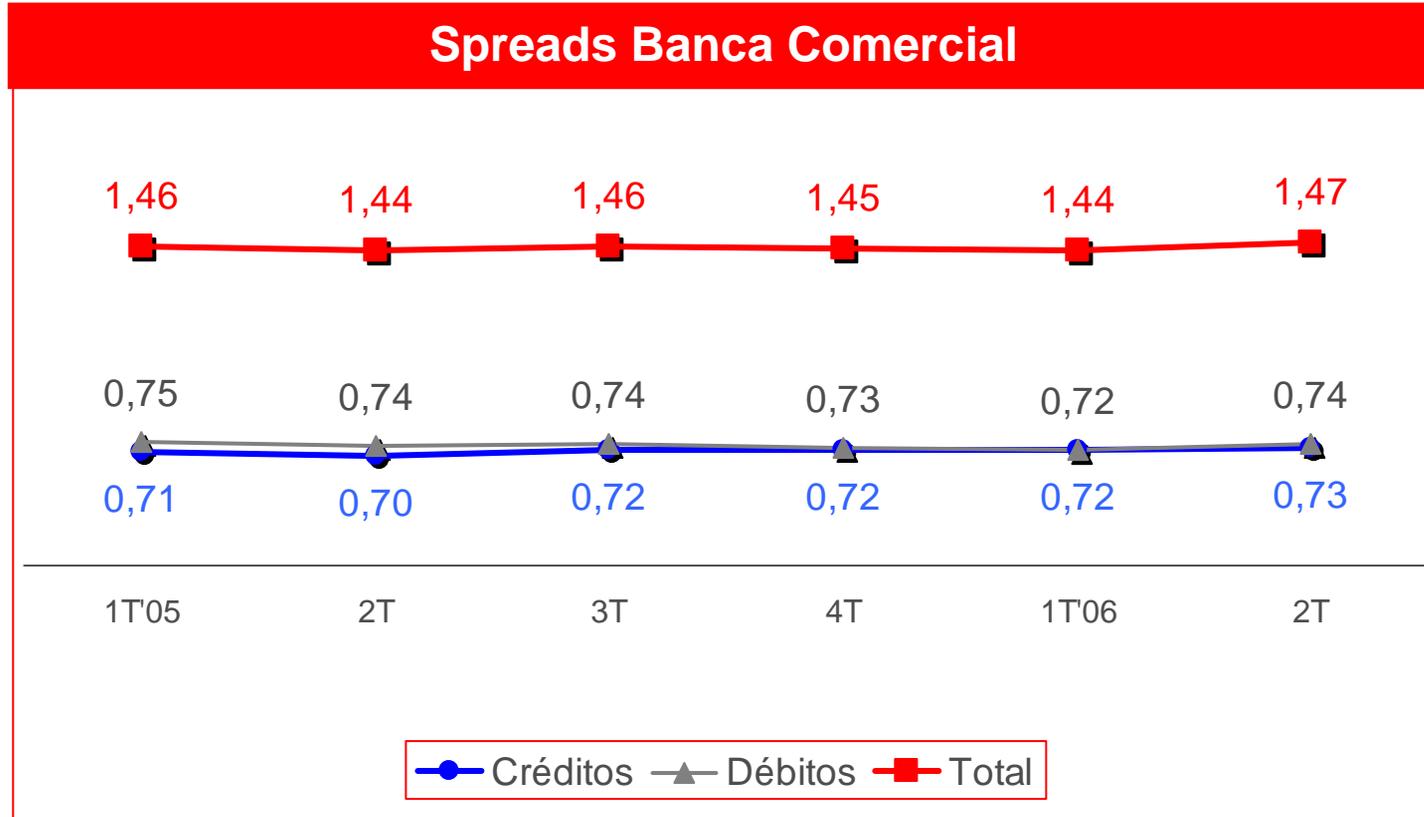
## Inversión Santander Consumer



## Banca Comercial Portugal

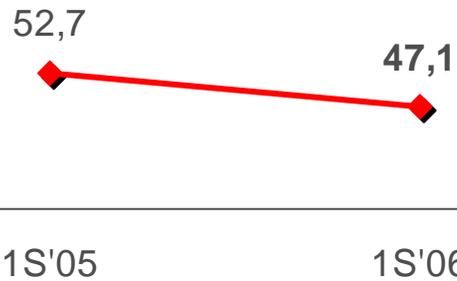


# Abbey. Spreads (%)

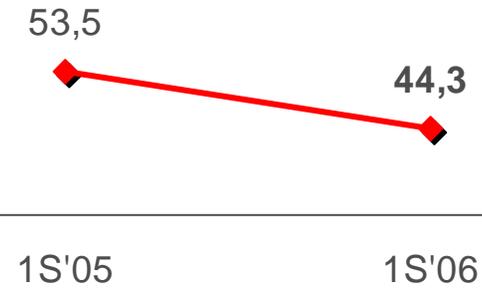


# Iberoamérica. Eficiencia (%)

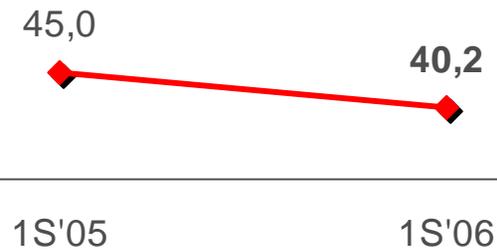
## Brasil



## México

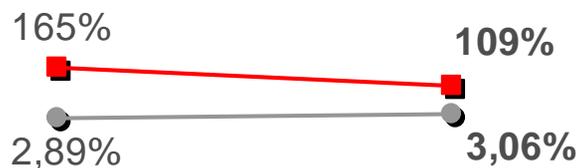


## Chile



# Iberoamérica. Morosidad y cobertura

## Brasil



Jun'05

Jun'06

● Morosidad ■ Cobertura

## México

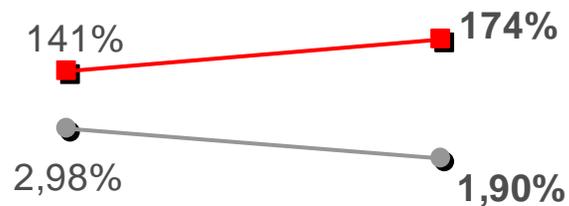


Jun'05

Jun'06

● Morosidad ■ Cobertura

## Chile



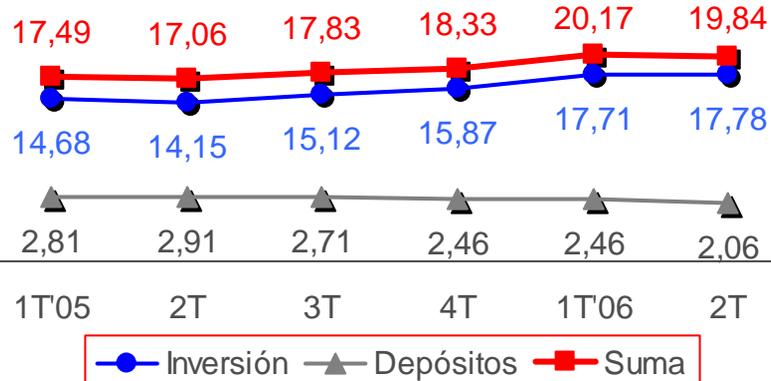
Jun'05

Jun'06

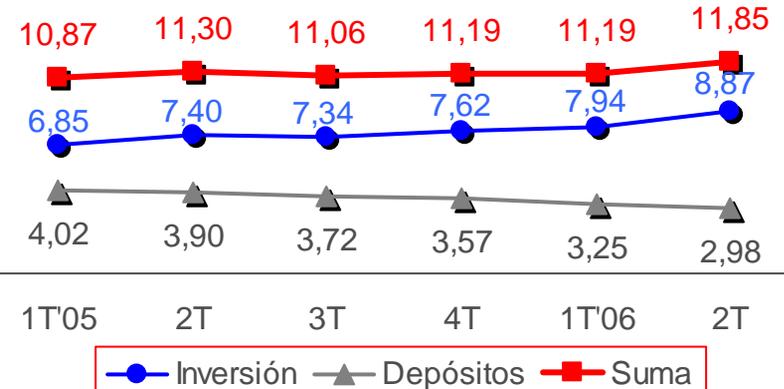
● Morosidad ■ Cobertura

# Spreads principales países Iberoamérica (%)

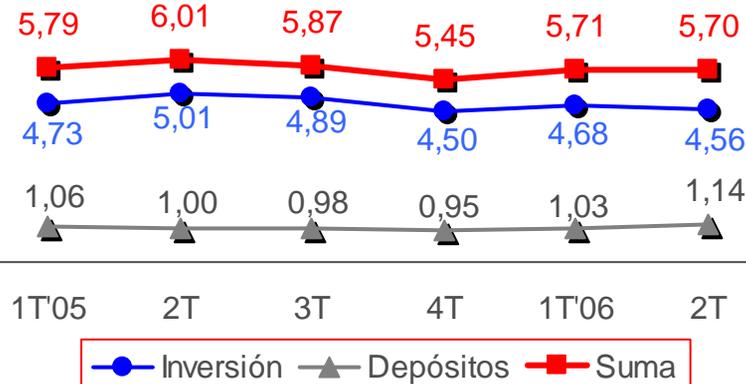
## Banca Comercial Brasil



## Banca Comercial México



## Banca Comercial Chile



## 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)

