

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

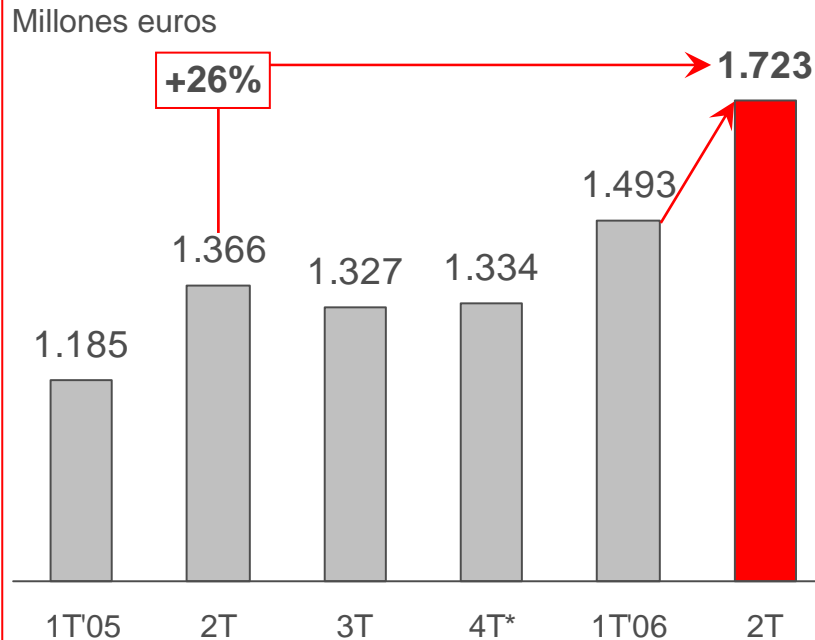
Elevada fortaleza de balance

- **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

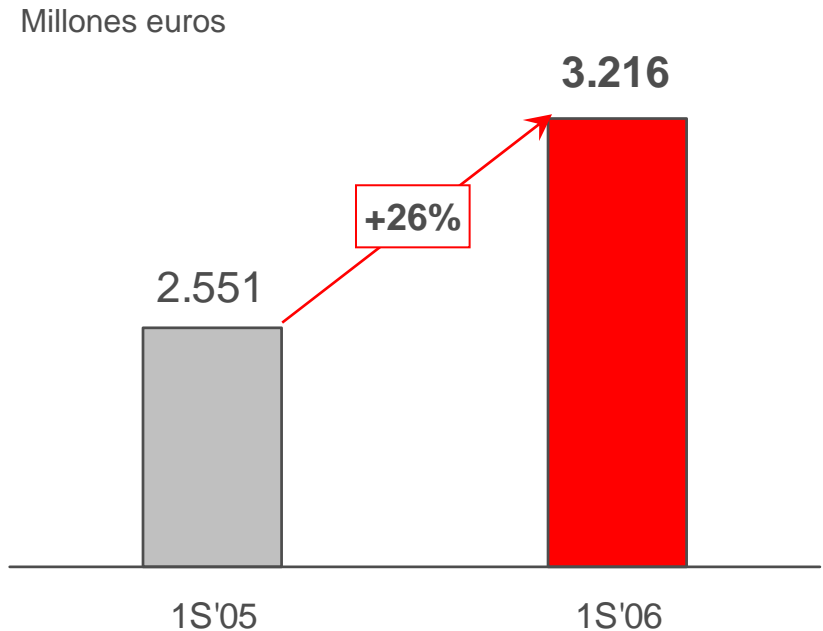
Resultados Grupo 1S'06

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

Beneficio atribuido trimestral



Beneficio atribuido semestral

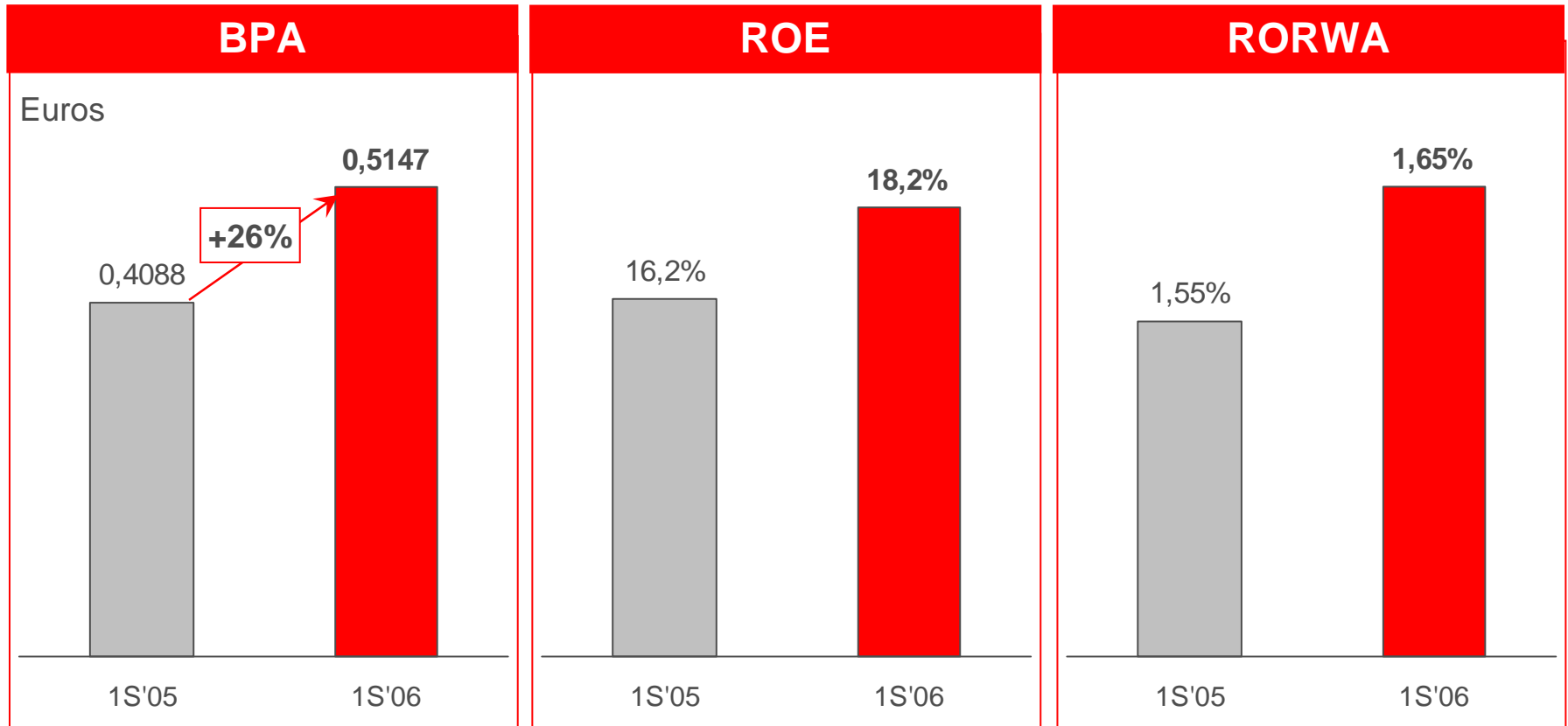


**... y nos sitúa en línea con nuestro objetivo en 2006
(6.500 millones de beneficio atribuido ordinario)**

(*) 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

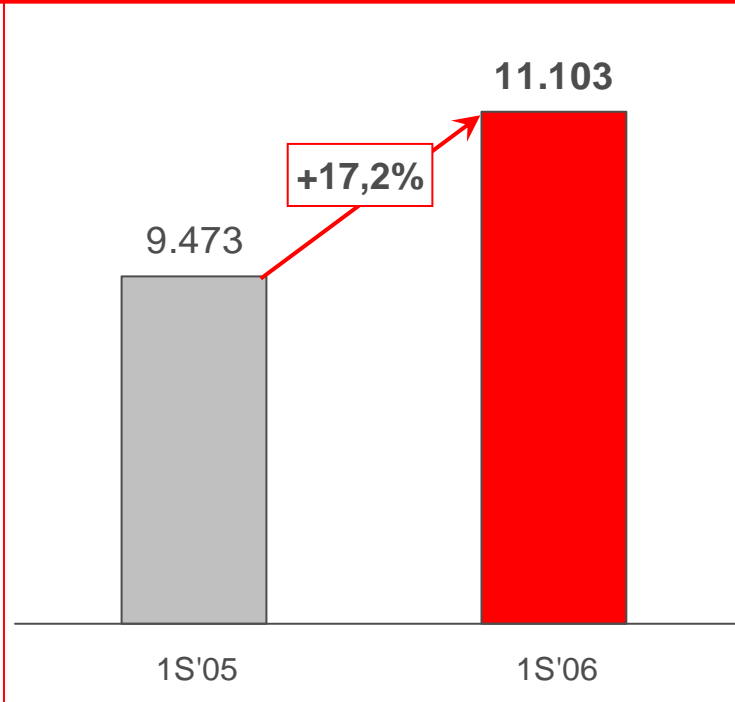
	1S'06	Variación s/ 1S'05	
		Importe	%
Margen ordinario	11.103	+1.630	+17,2
Costes de explotación	-5.579	-414	+8,0
M. de explotación	5.661	+1.247	+28,3
Provisiones insolvencias	-1.100	-424	+62,7
Bº antes de impuestos	4.532	+1.061	+30,6
Beneficio atribuido	3.216	+665	+26,1

Resultados Grupo 1S'06. Margen ordinario

Mill. euros

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

Margen ordinario



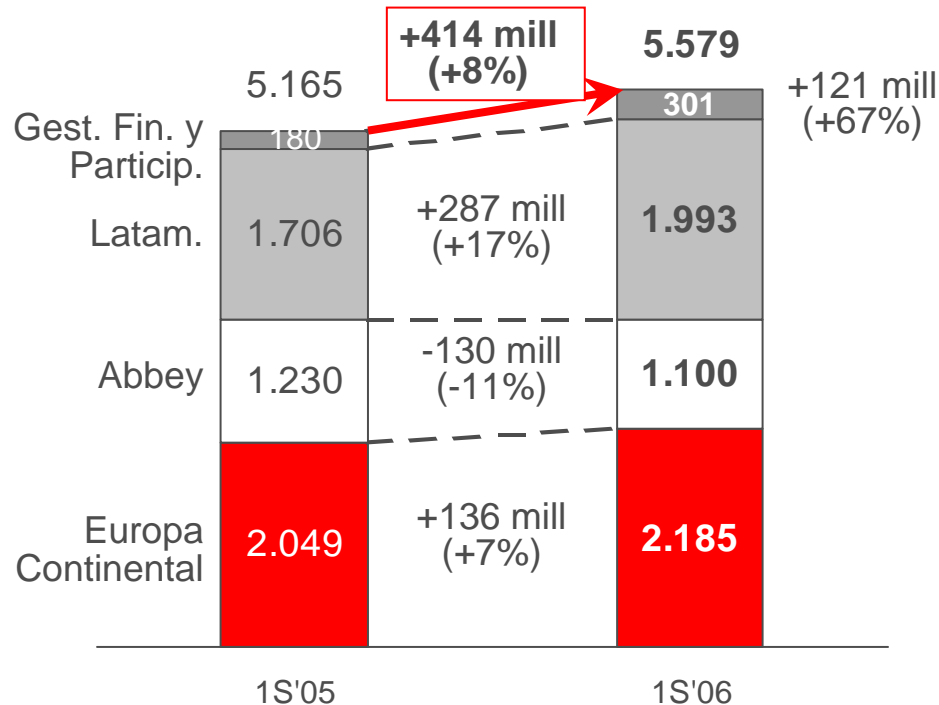
	1S'06	Var. s/ 1S'05	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	5.721	+990	+20,9
Dividendos	237	+29	+13,7
Puesta en equiv.	241	-89	-26,9
Comisiones	3.514	+576	+19,6
Seguros	455	+58	+14,6
M. comercial	10.168	+1.564	+18,2
ROF	934	+66	+7,6
M. ordinario	11.103	+1.630	+17,2

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:

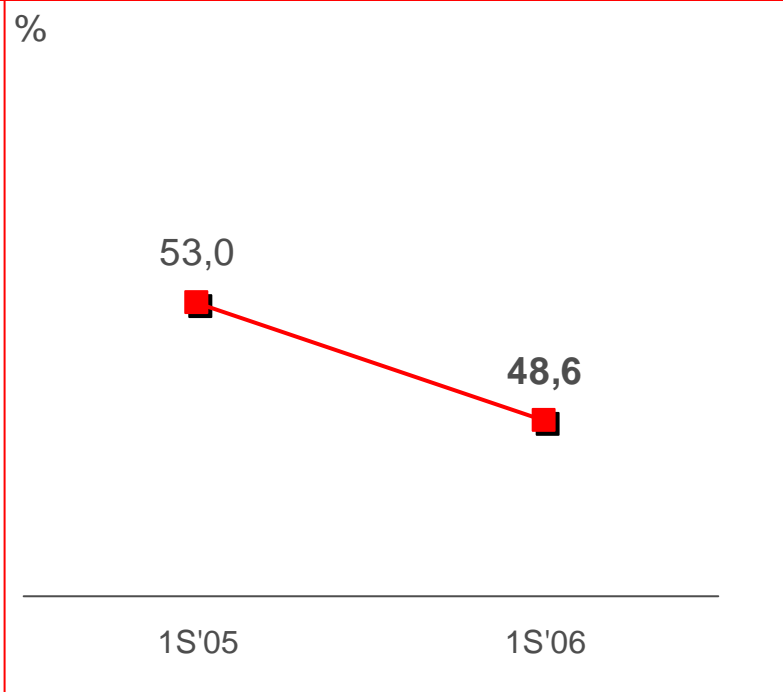
Proy. Corporativos	+35	n.s.
Amort. intangibles Abbey	+76	n.s.

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

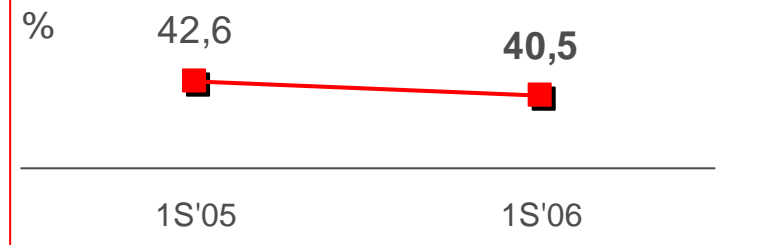
Resultados Grupo 1S'06. Eficiencia

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

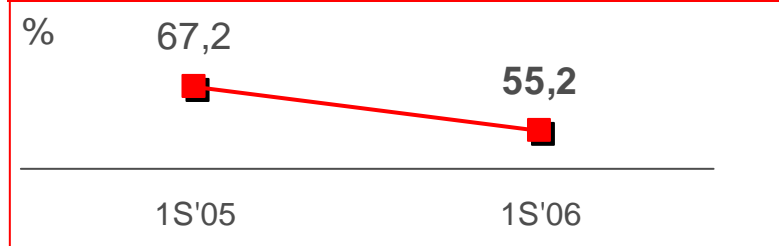
Ratio de eficiencia del Grupo



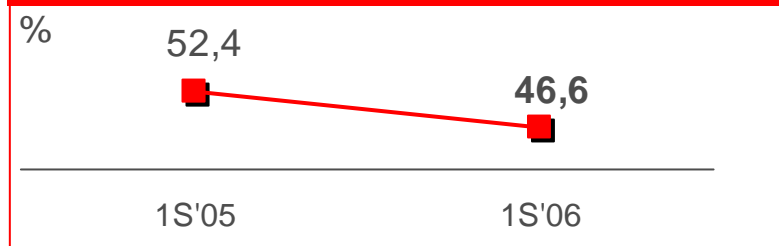
Europa Continental



Abbey



Iberoamérica



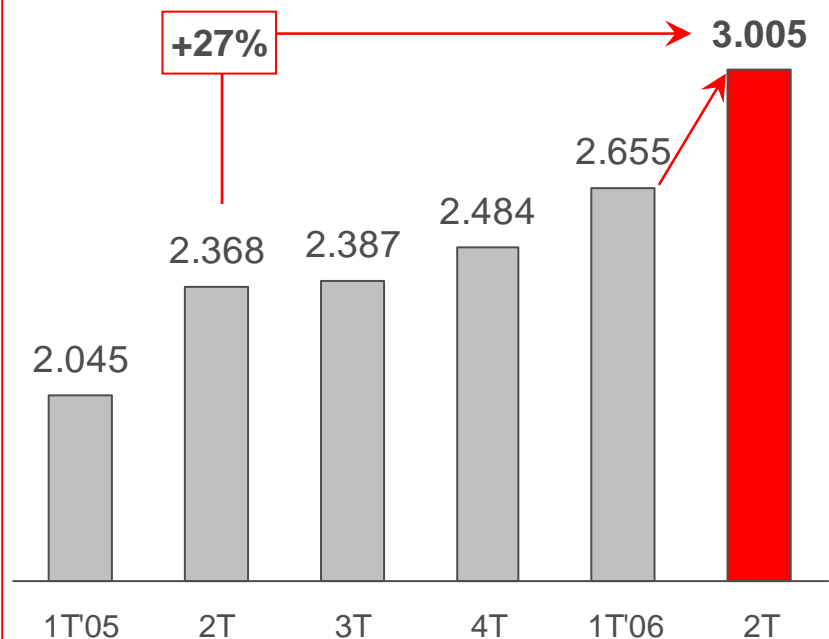
(*) Con amortizaciones

Resultados Grupo 1S'06. Margen de explotación

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

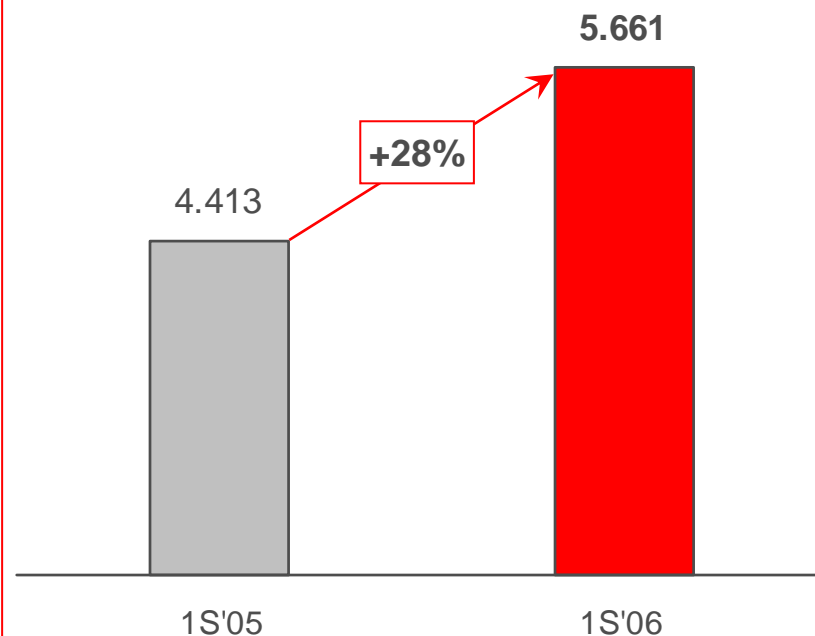
Margen de explotación trimestral

Millones euros



Margen de explotación semestral

Millones euros



... apoyado en todas las áreas operativas

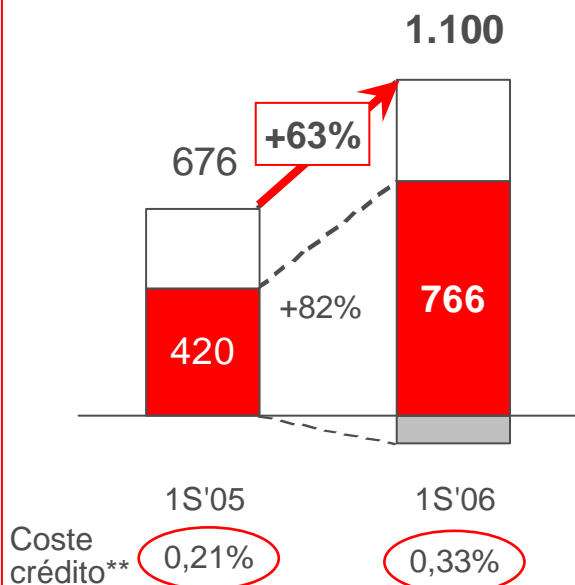
Resultados Grupo 1S'06. Dotaciones a insolvencias

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 ^a	1S'06	1S'05	Dif ^a
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
Total	766	420	+346	425	256	+169

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

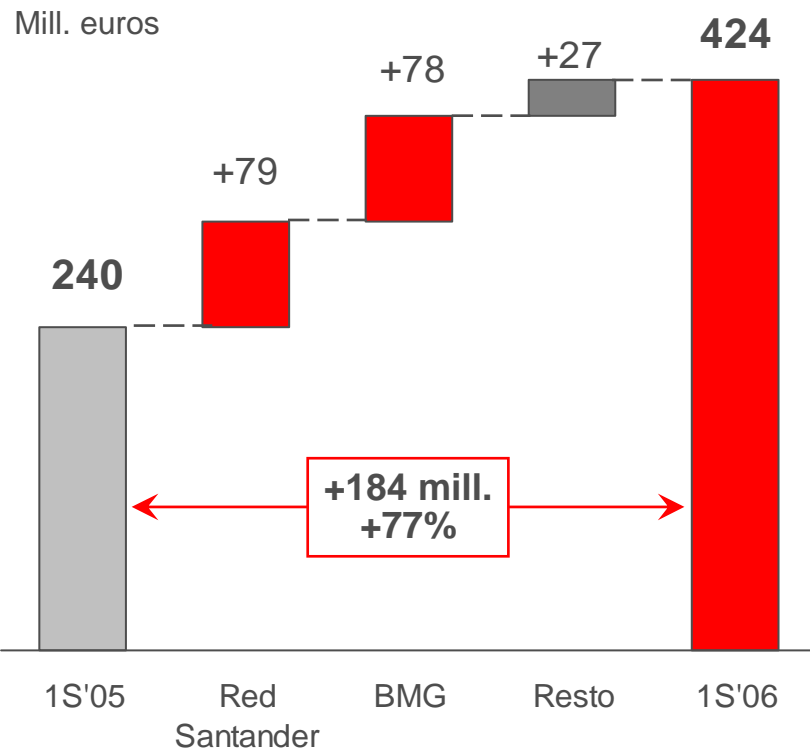
(*) Las dotaciones para provisiones específicas están minoradas por los activos en suspenso recuperados

(**) 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.

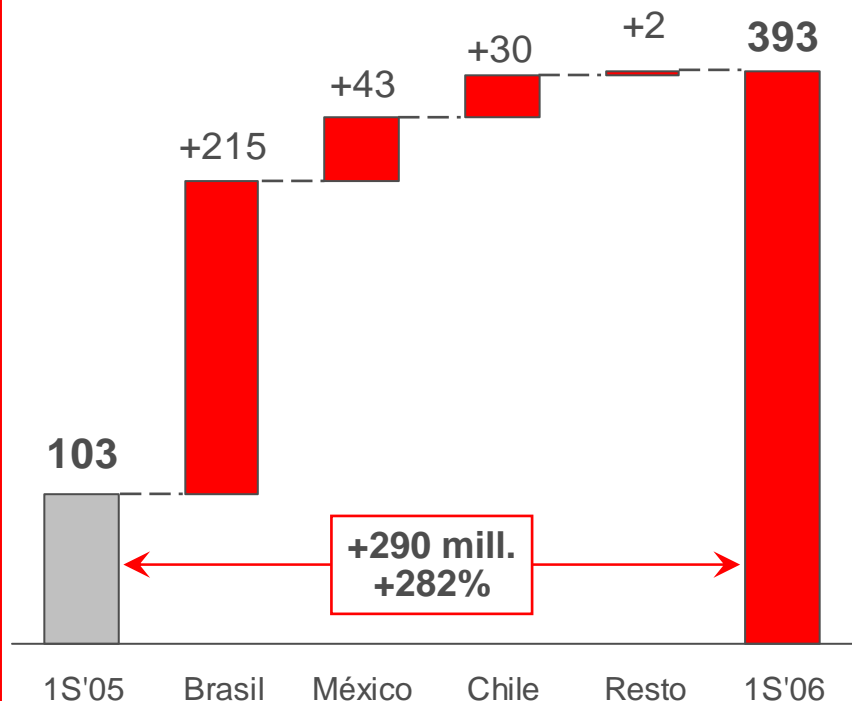
- **BMG Europa:** Crecimiento de créditos y avales cuadruplica el de 1S'05
 - 1S'06: +6.000 mill.
 - 1S'05: +1.300 mill.

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

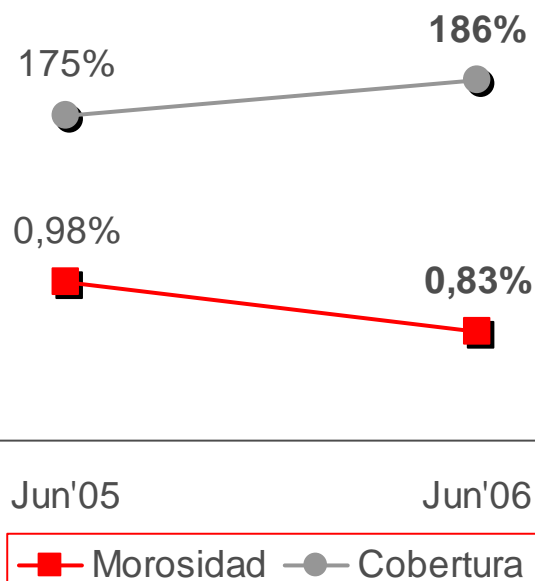
	Brasil	México	Chile
Tipo de cambio	59	4	14
Volumen y cº mix	65	24	20
Mayor prima riesgo	91	15	-4
Total	215	43	30

Resultados Grupo 1S'06. Calidad crediticia

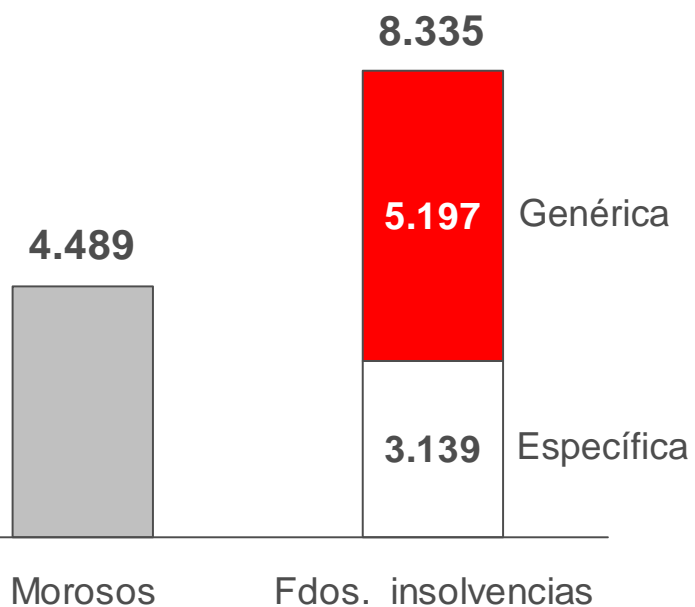
Se mantiene el ratio de morosidad en mínimos históricos con una elevada cobertura

Los fondos para insolvencias incluyen 5.200 millones de fondos genéricos

Morosidad y cobertura



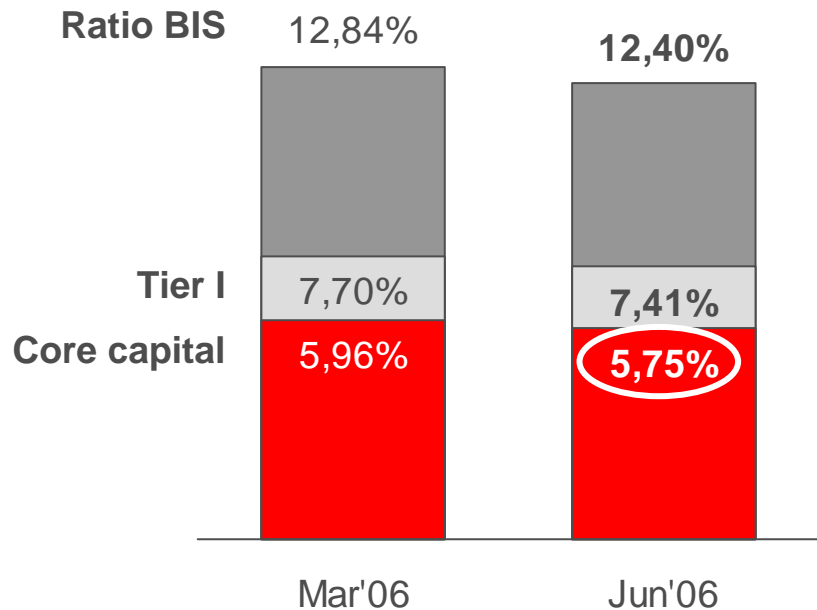
Morosos y fondos de insolvencias



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

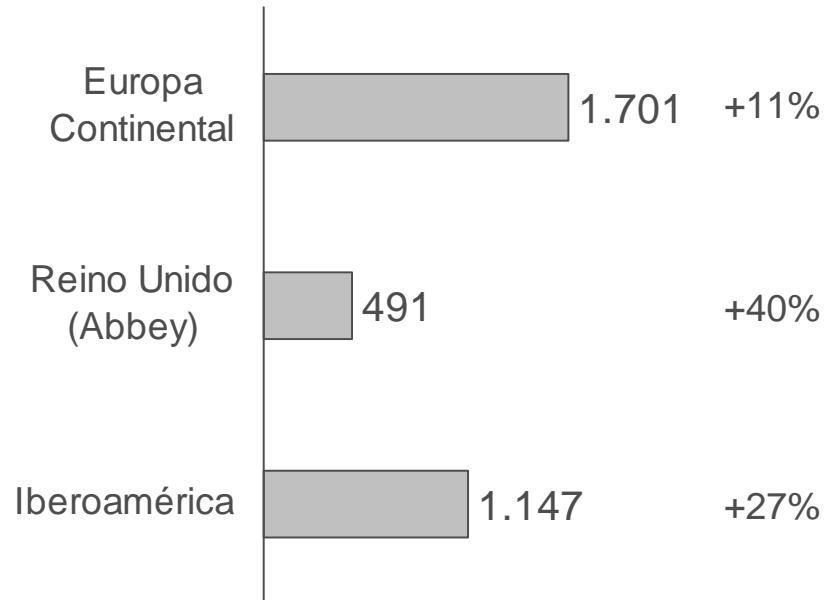
SEGMENTOS PRINCIPALES

Áreas de negocio. Resultados 1S'06

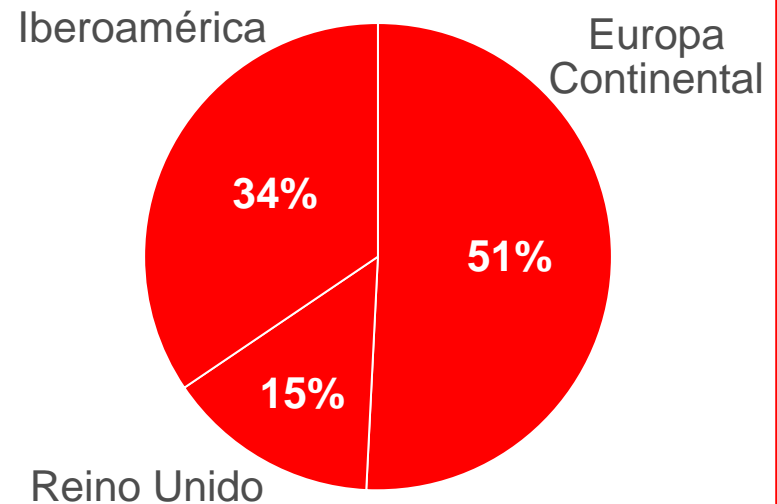
Segmentos Principales

Beneficio atribuido

Mill. euros y % s/ 1S'05



Beneficio atribuido: Distribución



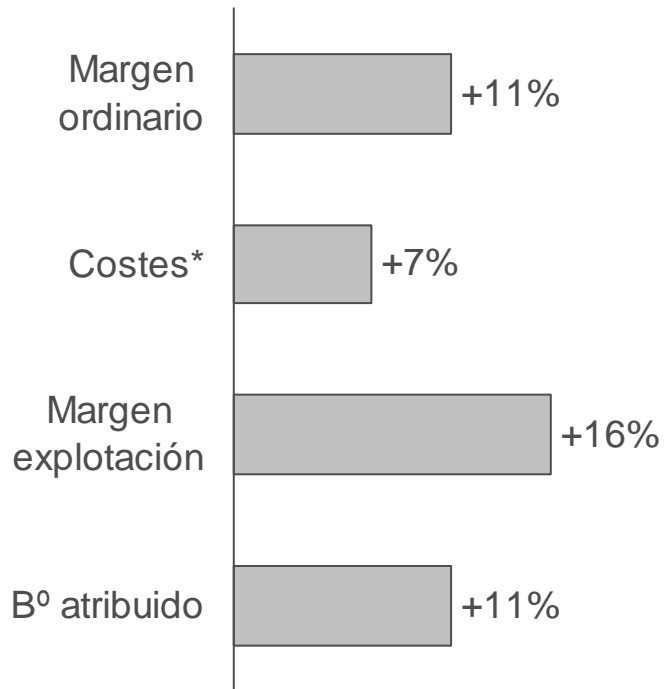
Gestión Financiera y Participaciones tiene -123 millones de euros de beneficio atribuido, frente a -228 millones en 1S'05

EUROPA CONTINENTAL

Europa Continental

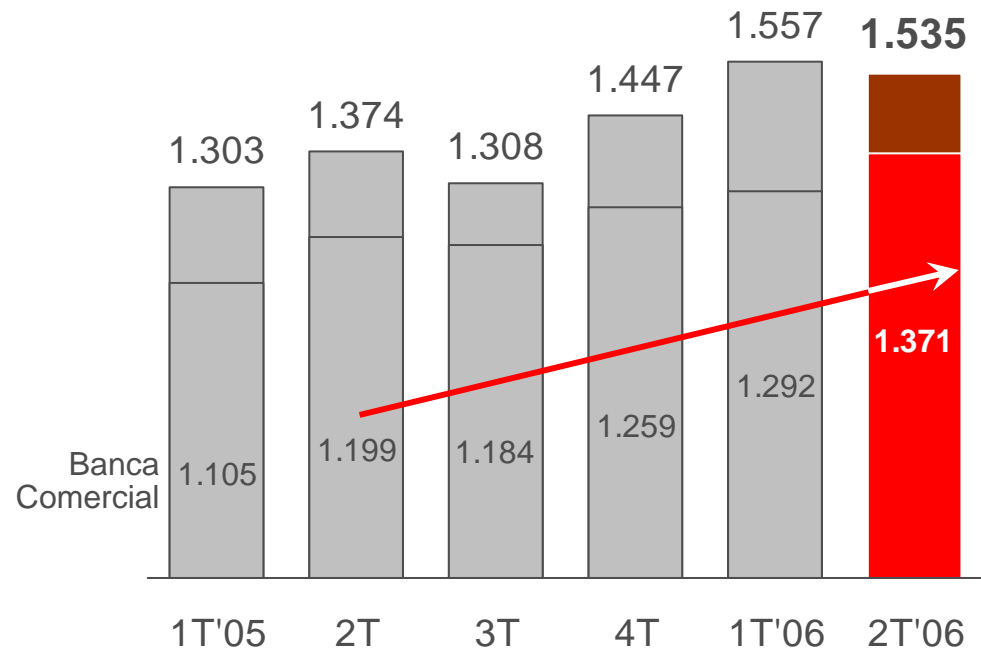
Beneficio de 1.701 mill. euros, aplicando nuestro modelo de negocio en mercados maduros. Último trimestre, nuevo récord en banca comercial

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



Margen de explotación

Mill. euros



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Principales unidades Europa 1S'06

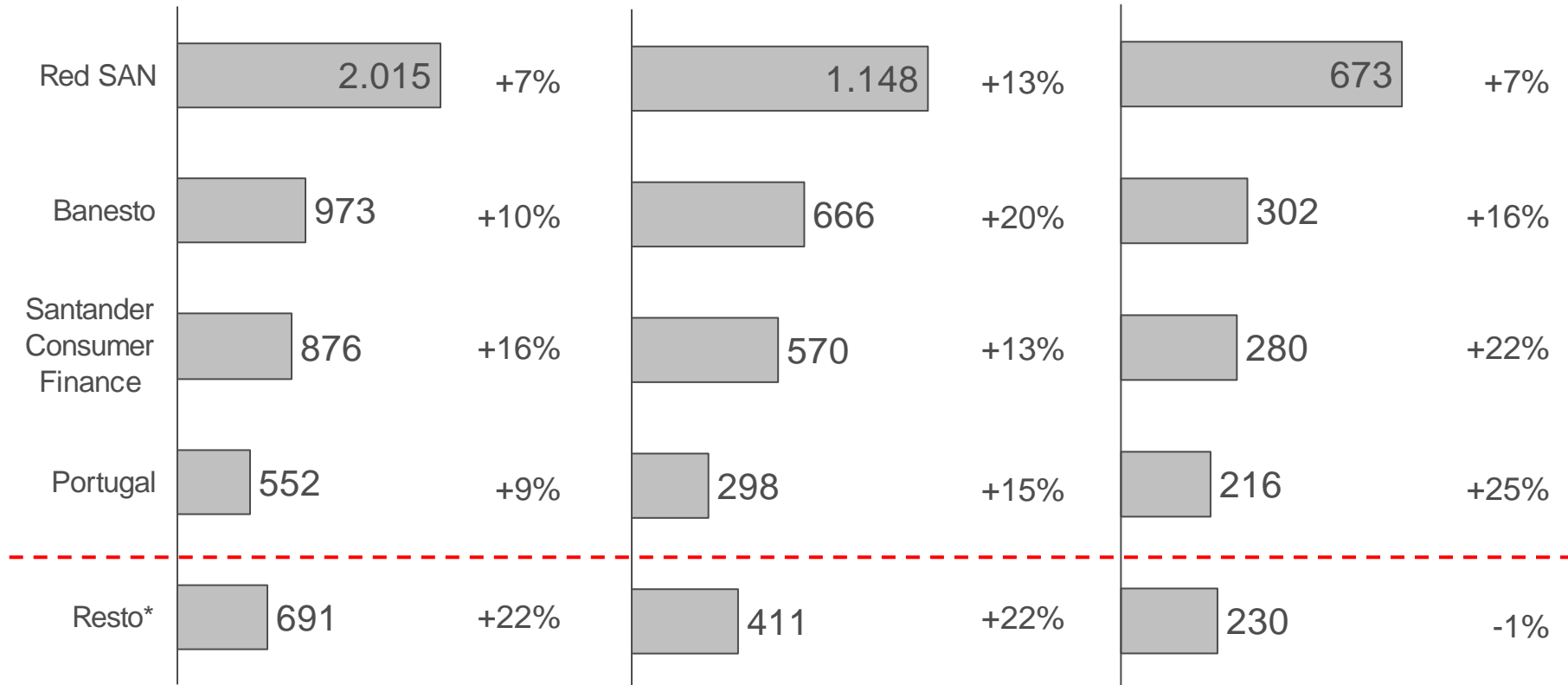
Mill. euros y % s/ 1S'05

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

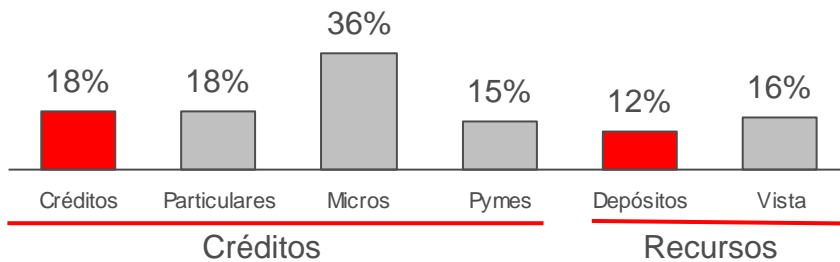
Red Santander

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

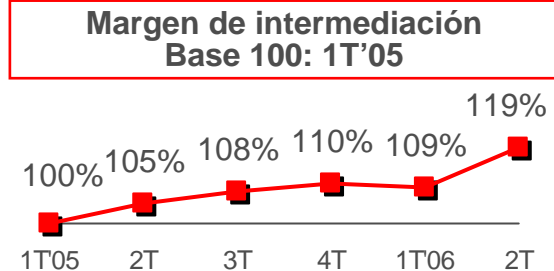


- **Creciendo en los productos más rentables:**
Var. % s/Jun'05

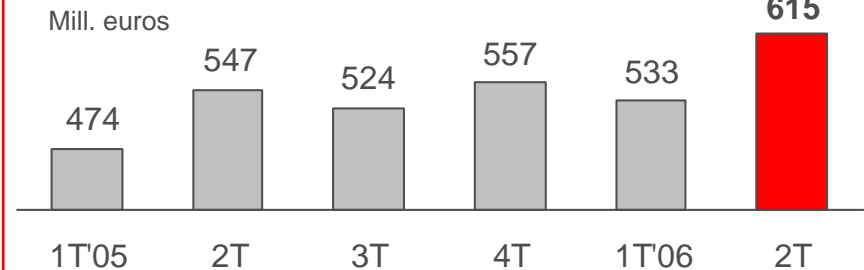


Resultados

- **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**

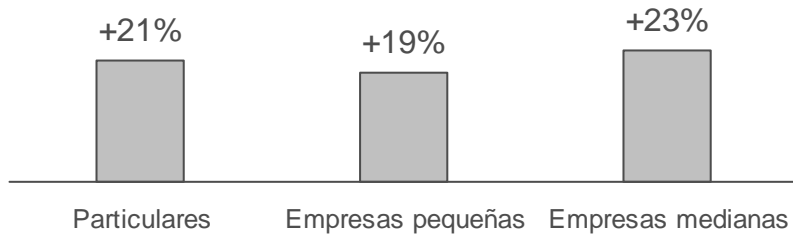
Invertimos para aumentar nuestra capacidad de generar beneficios futuros, a la vez que presentamos nuevo récord en ingresos y beneficio

Banesto

Claves del negocio

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

**Créditos
Var s/ junio '05**

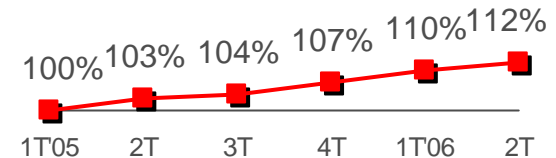


- **Buena evolución planes de negocio objetivo:** consumo y tarjetas, pymes y particulares
- **Inviertiendo para reforzar crecimiento futuro:** Red y Plan Pymes

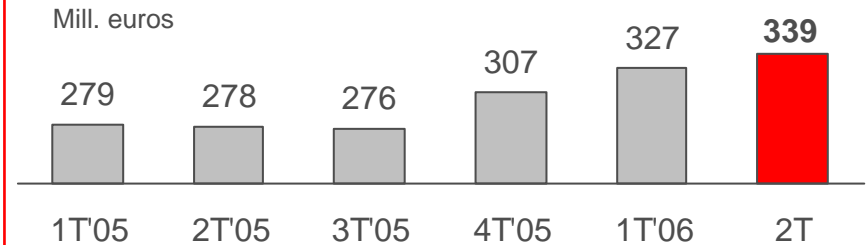
Resultados

- **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**

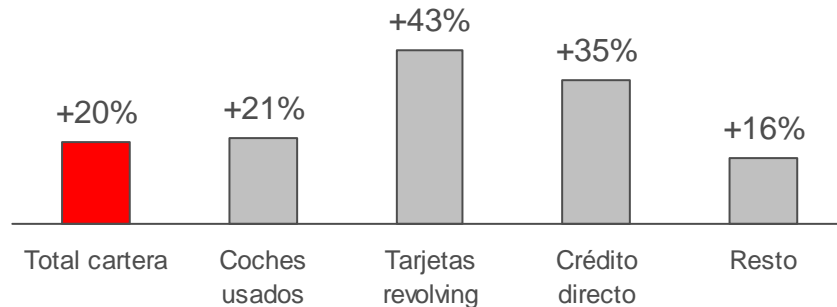
Santander Consumer Finance

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

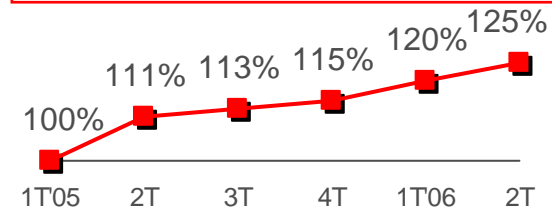
Var. sobre 1S'05



Resultados

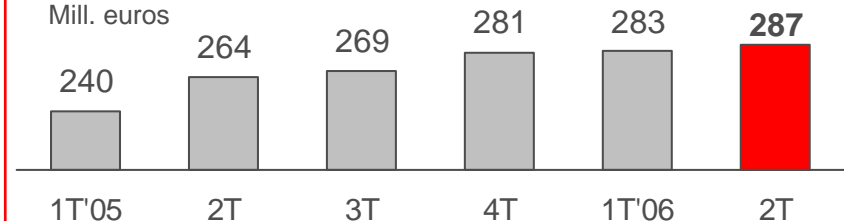
- **Ingresos:** Buen crecimiento del margen comercial compensando la presión de los tipos

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

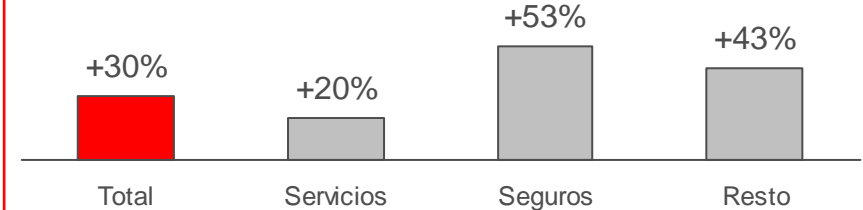


- Plan de expansión: 44 aperturas en 12 meses

Resultados

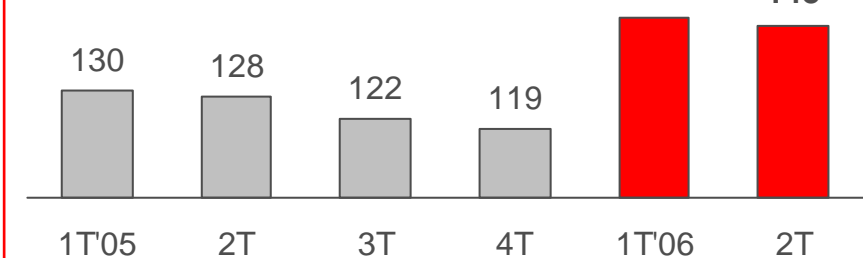
- **Ingresos:** las comisiones son el motor de los ingresos

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

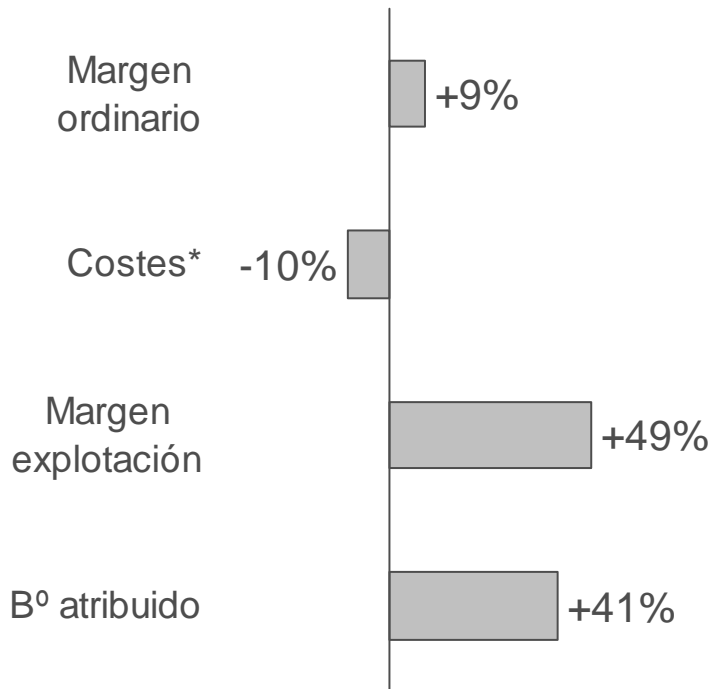
REINO UNIDO – ABBEY

Reino Unido – Abbey

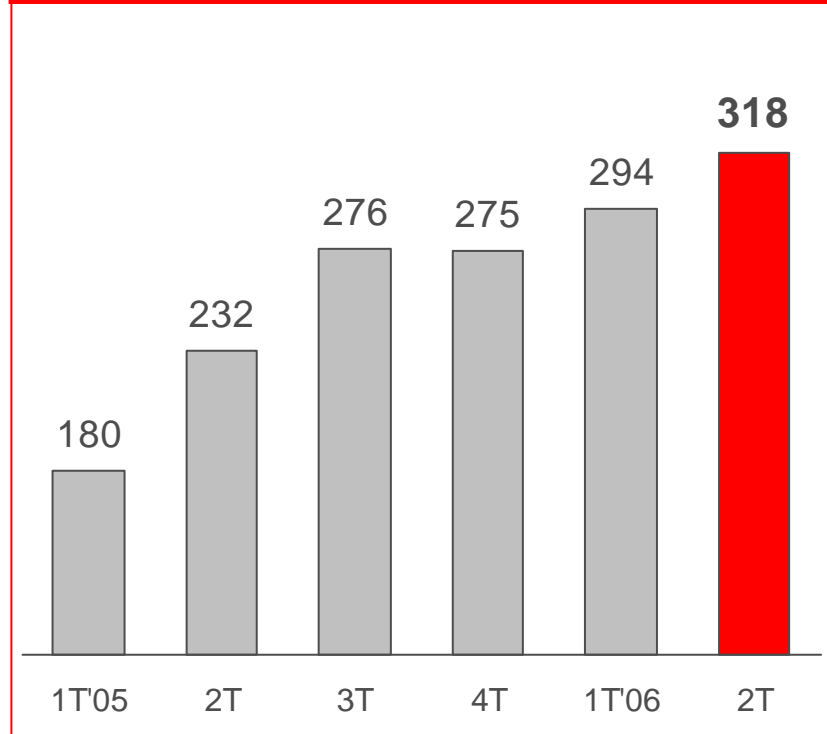
Mill. £

**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

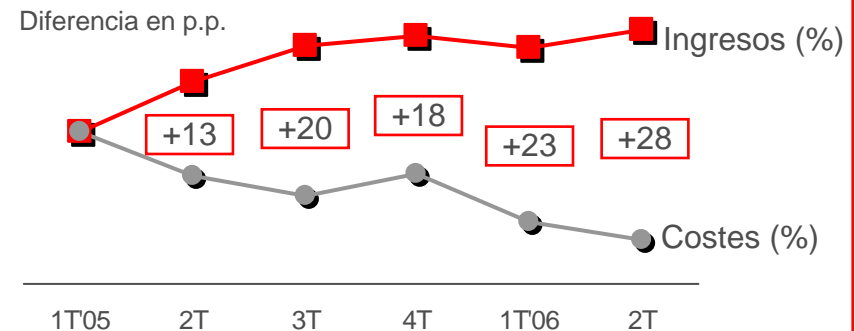
Resultados

■ 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”:



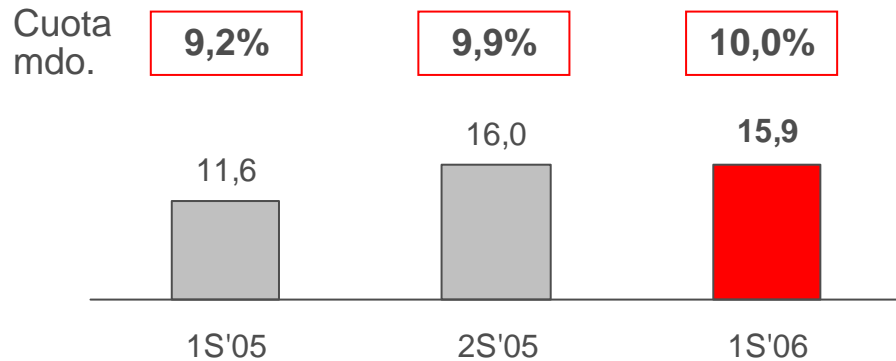
- ### ■ Aumento de **dotaciones** en 1S'06: +£31 mill. (hipotecas: +£12 mill.)

En línea con los objetivos del plan a tres años

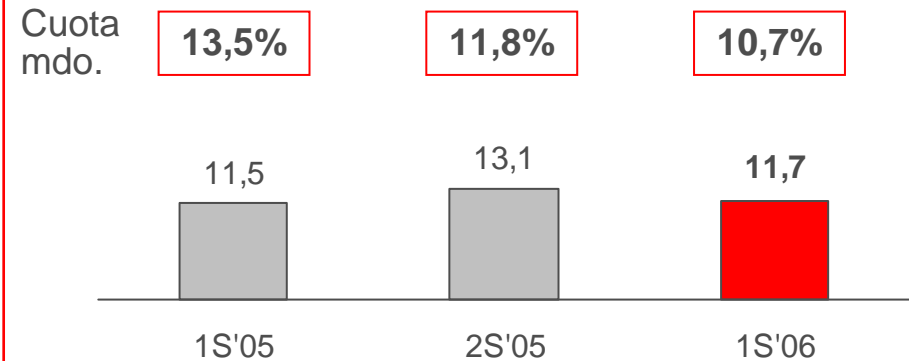
Abbey. Evolución del negocio - hipotecas

Miles mill. £

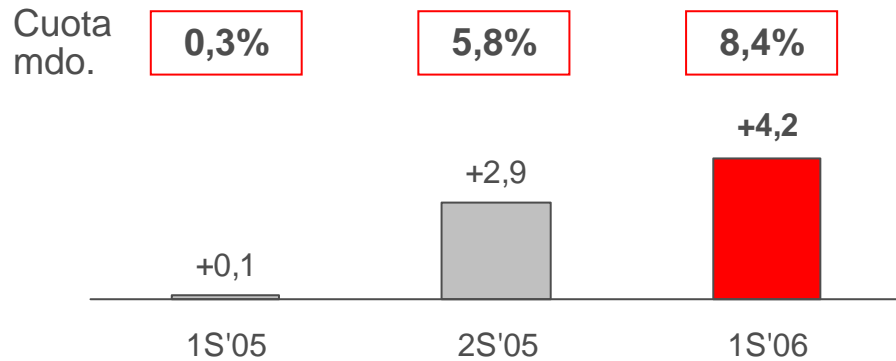
Producción bruta



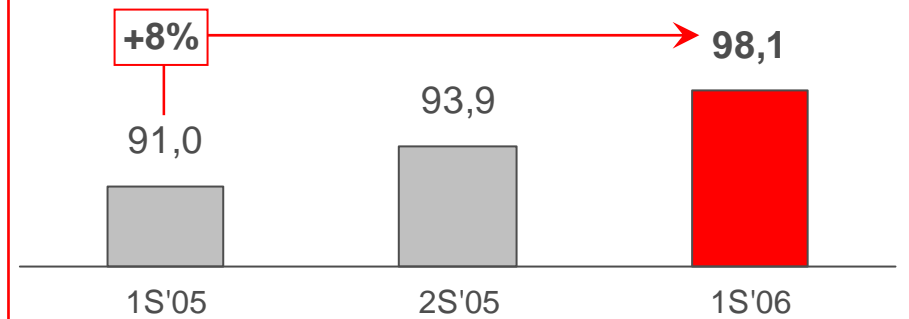
Repayments



Producción neta

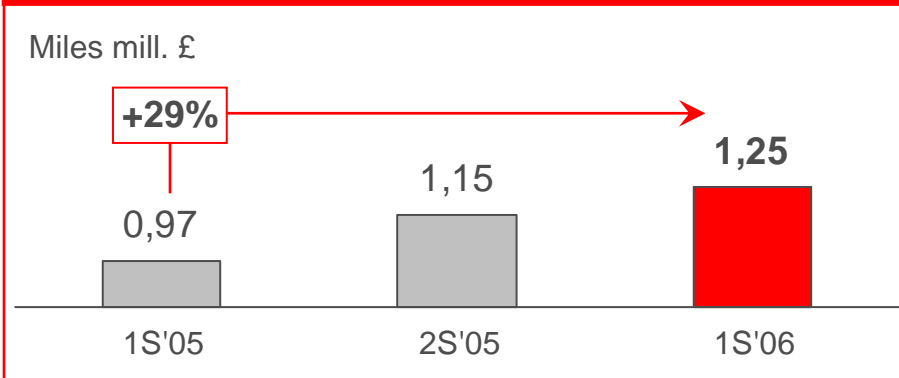


Stock

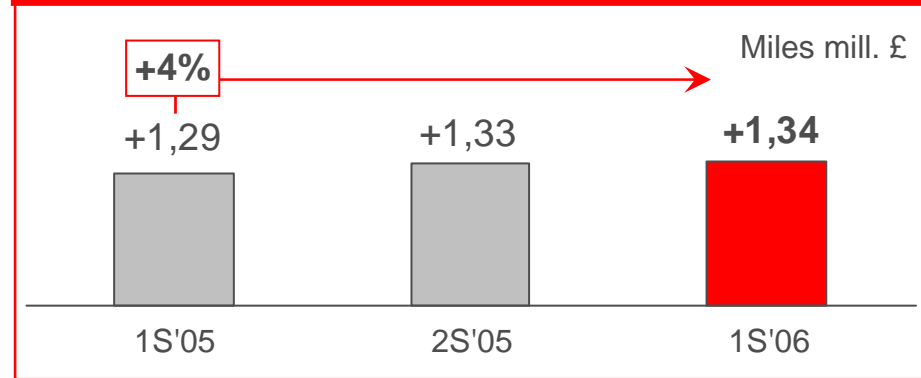


Abbey. Evolución del negocio - producción

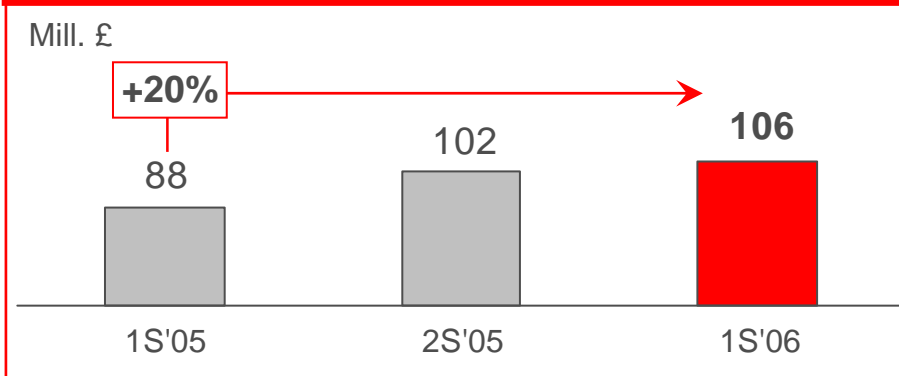
Prod. bruta préstamos personales



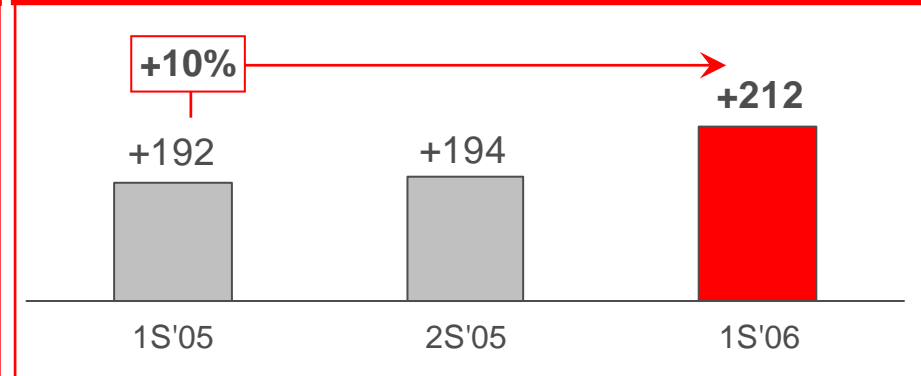
Flujo neto de ahorro



Productos de inversión (APE*)



Cuentas corrientes (000)



(*) Annual Premium Equivalent : Prima anual equivalente

Abbey - Mejora tecnológica



- **Plan de implantación:** 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

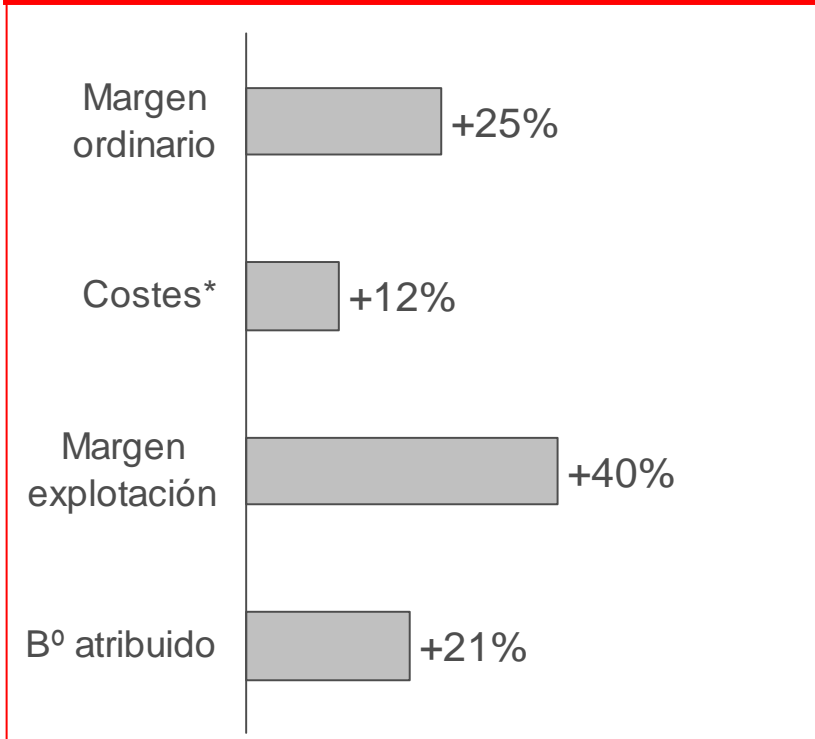
IBEROAMÉRICA

Total Iberoamérica

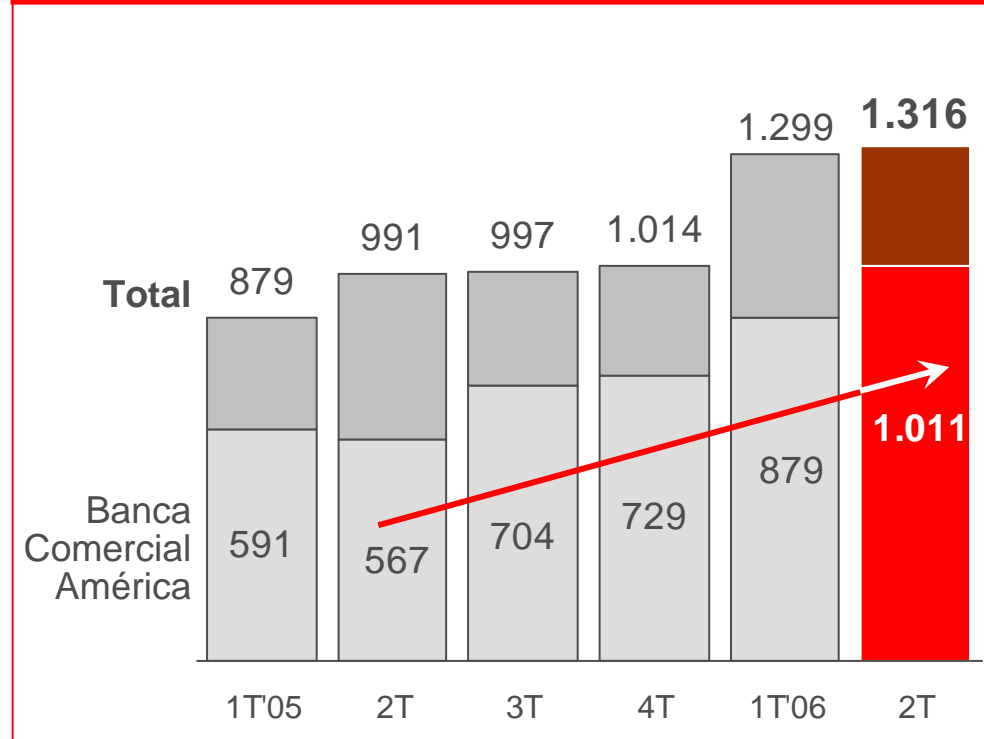
Mill. US\$

**Iberoamérica sigue en momentum de crecimiento (B^o 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

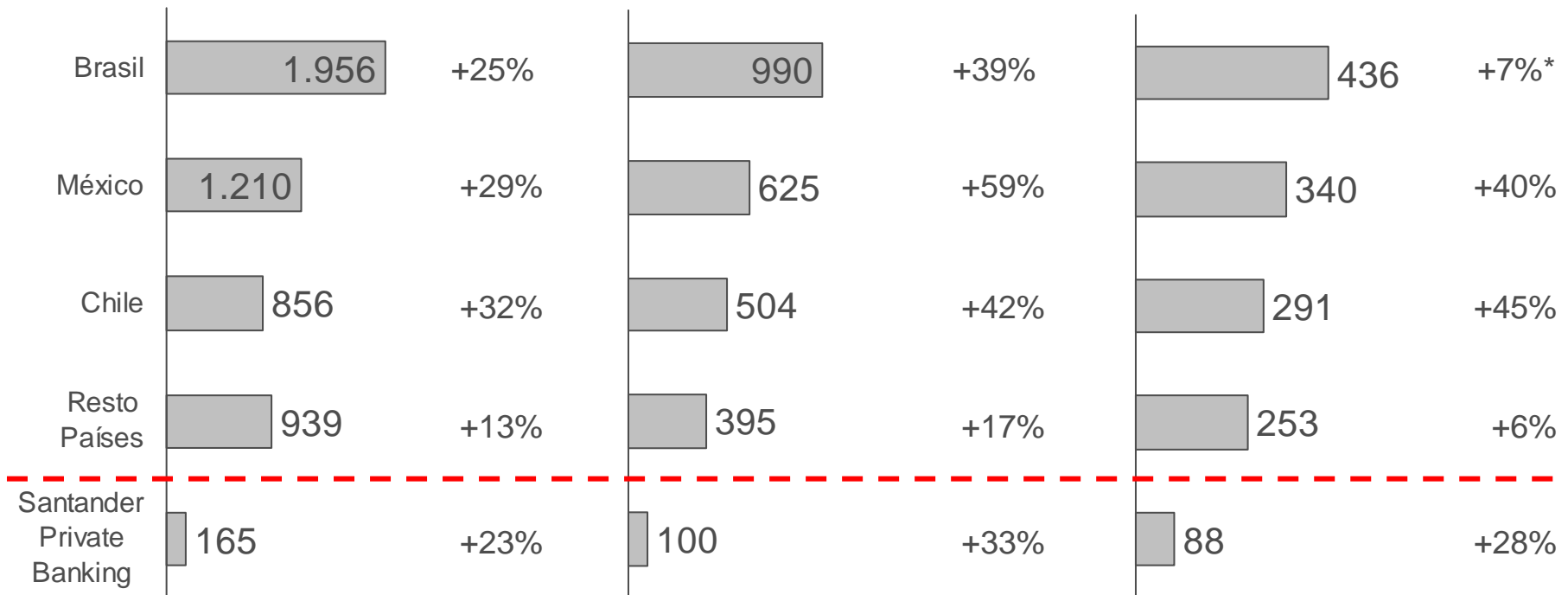
Mill. US\$ y % s/ 1S'05

**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

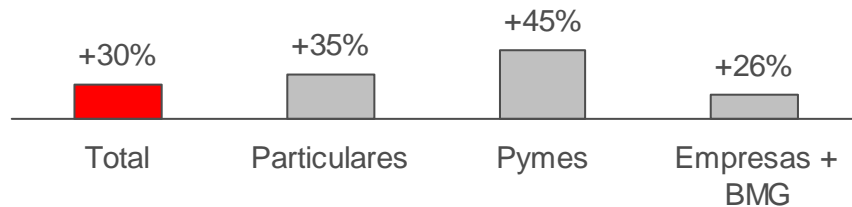
Entorno macro y financiero

- 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

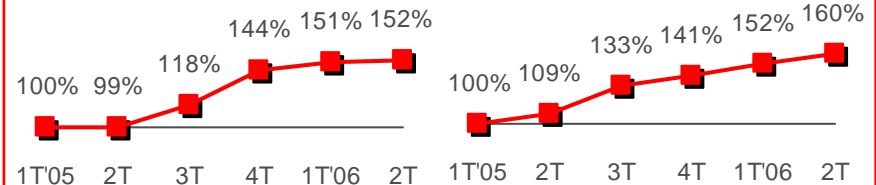


Resultados

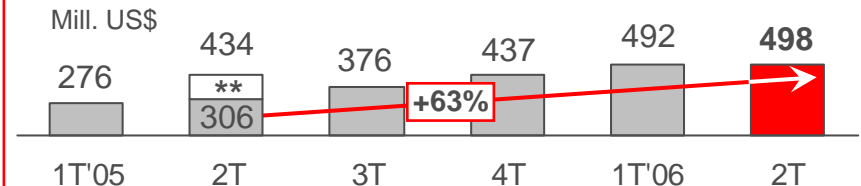
- **Ingresos:** Evolución sostenida de los ingresos comerciales impulsados por aumento actividad

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

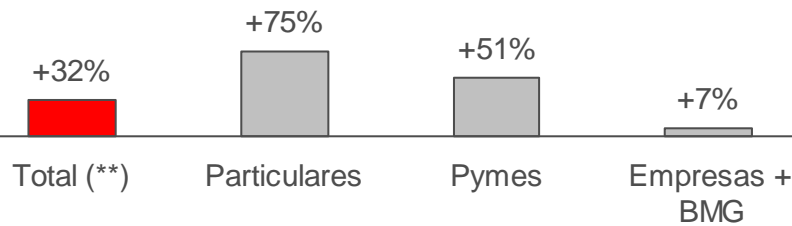
Entorno macro y financiero

- 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

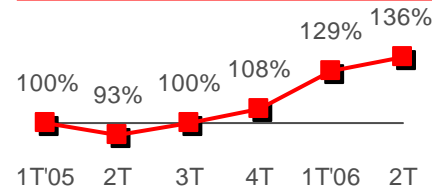
Var. Junio '06 vs. Junio '05 en moneda local



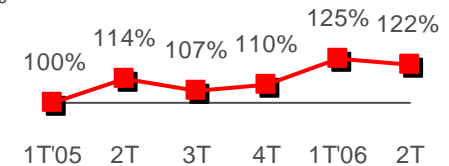
Resultados

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

M. Intermediación
Base 100: 1T'05

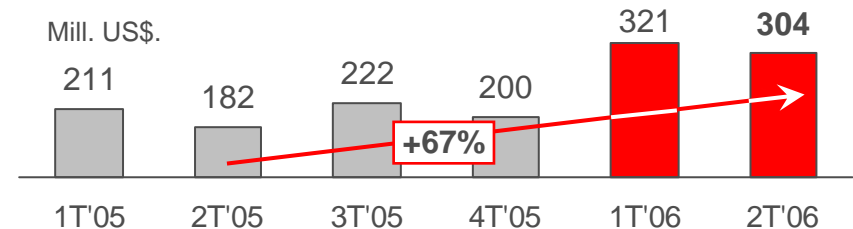


Comisiones + seguros
Base 100: 1T'05



- **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

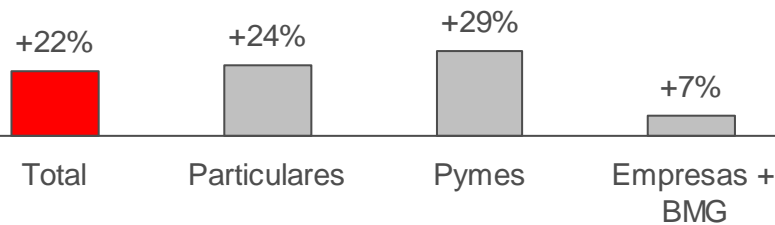
Entorno macro y financiero

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

Claves del negocio

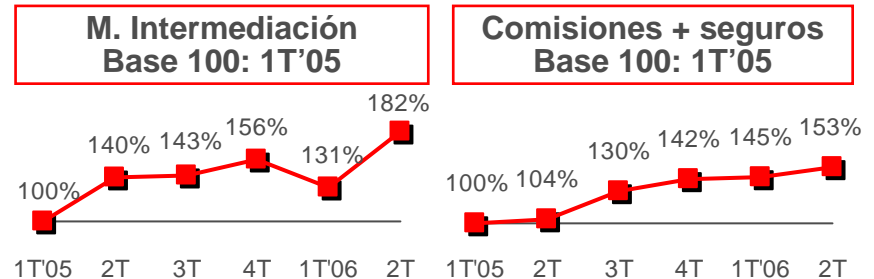
- Crecimiento en retail: aumento n° de clientes y vinculación
- Créditos:** creciendo más que el mercado. Énfasis en particulares y pymes

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

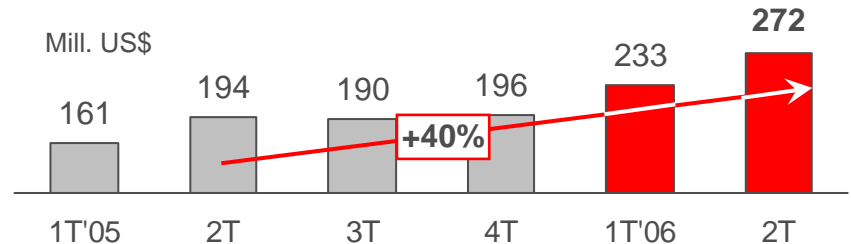


Resultados

- 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

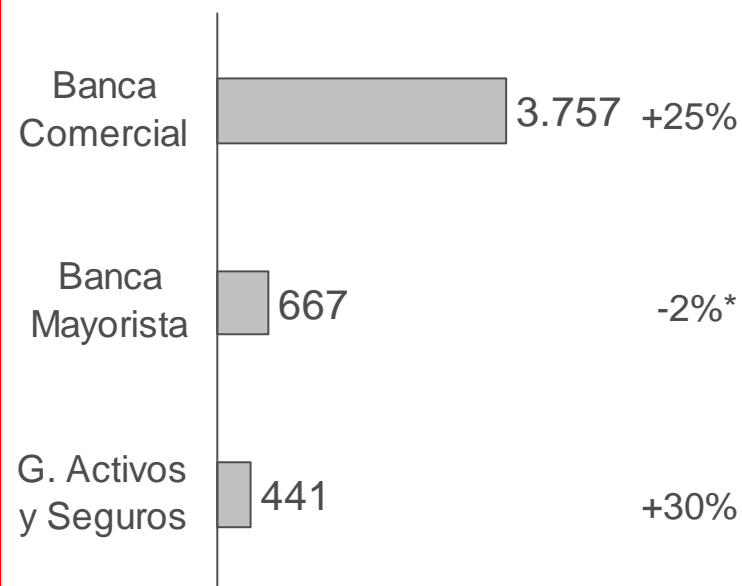
SEGMENTOS SECUNDARIOS

Áreas de negocio. Resultados 1S'06

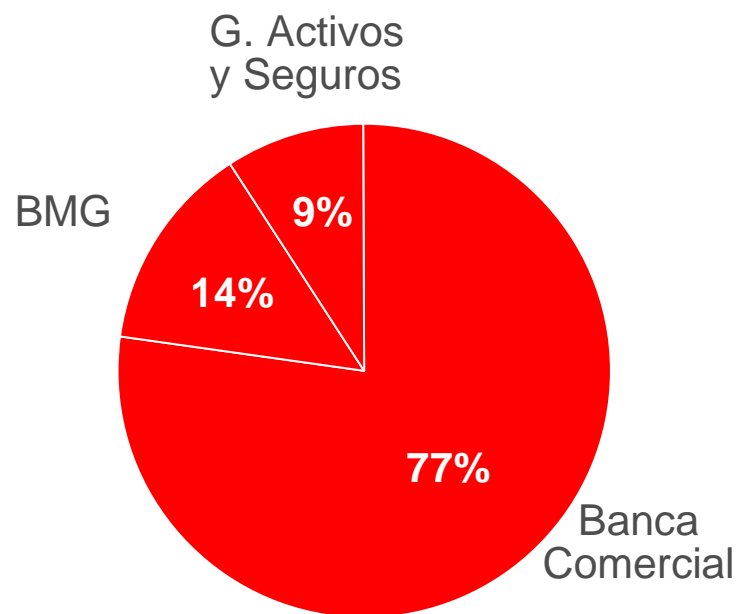
Segmentos secundarios

Resultado antes de impuestos

Mill. euros y % s/ 1S'05



Resultado antes de impuestos: Distribución



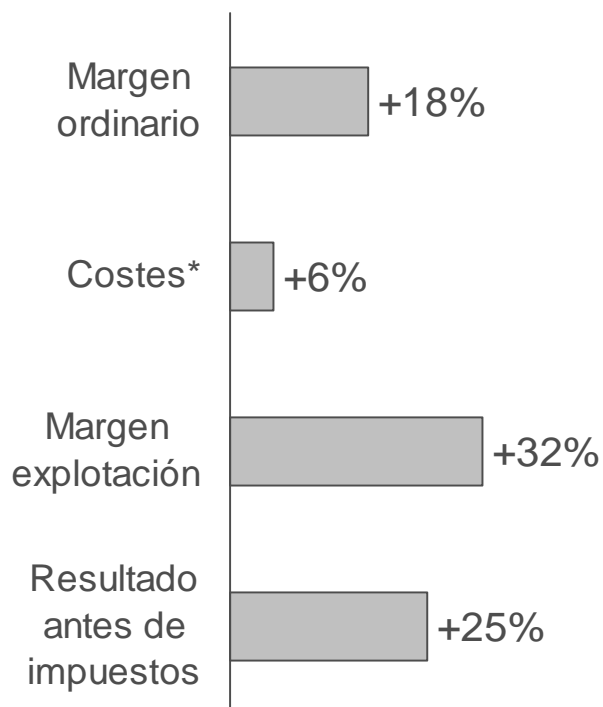
(* Eliminado impacto plusvalías AES Tietê en 2T'05: +15%)

Banca Comercial

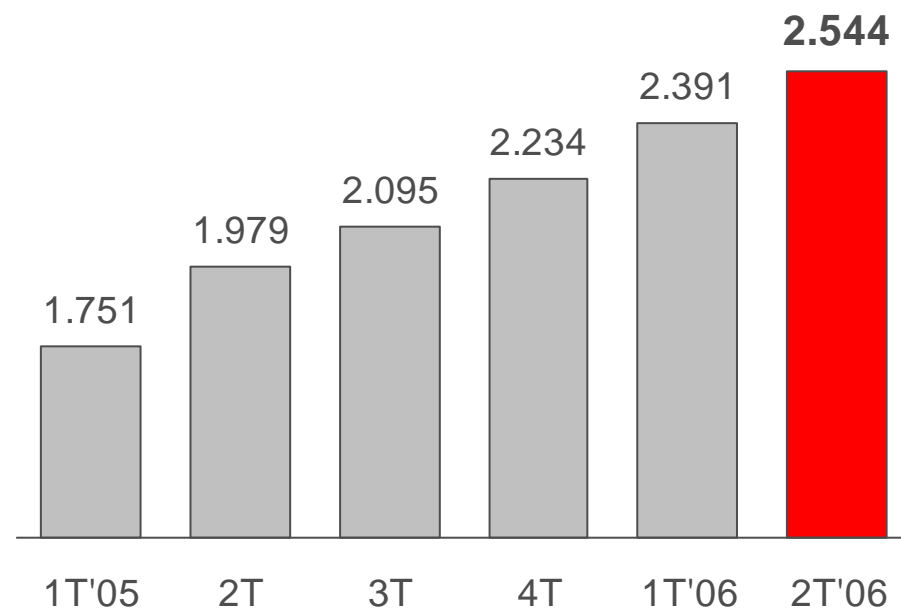
Mill. euros

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



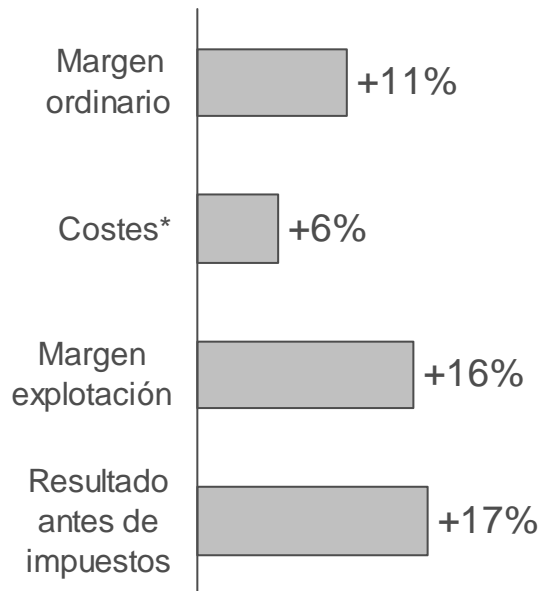
(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Banca Comercial

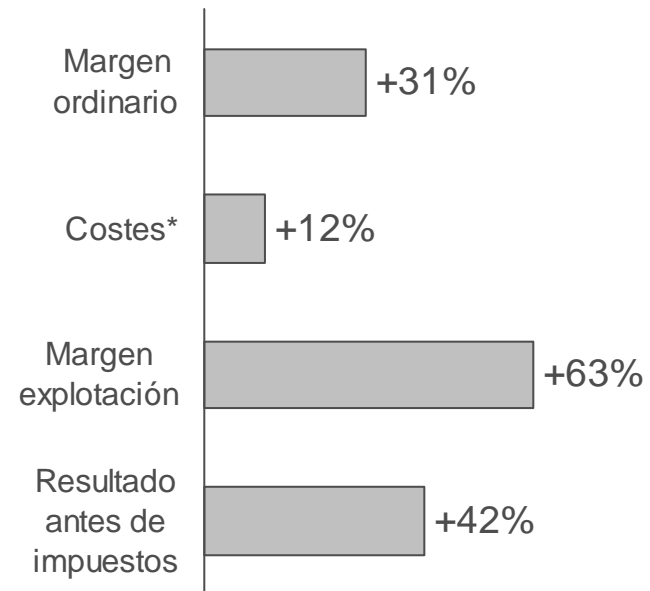
Var. % en moneda de gestión s/ 1S'05

... 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

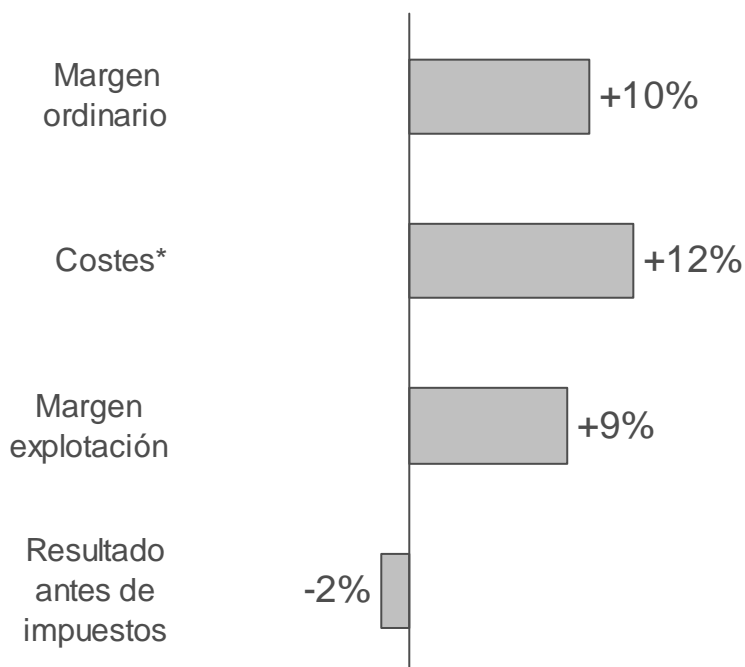
Banca Mayorista Global

Mill. euros

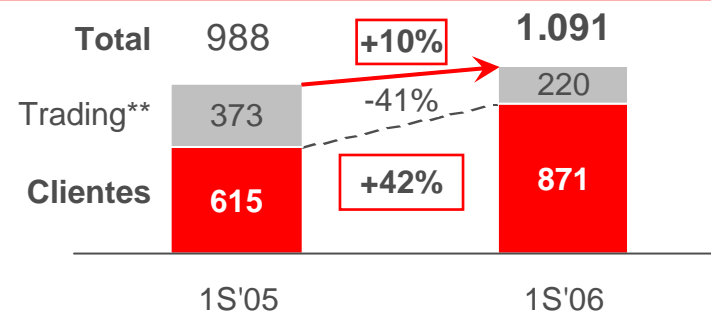
Sólida actividad con clientes, no reflejada en resultados del semestre por mayores provisiones genéricas y extraordinario en 2T'05

Aportación BAI: 667 mill. euros

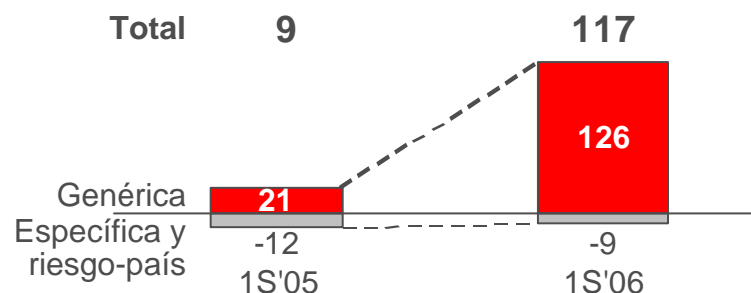
Var. 1S'06 / 1S'05



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%
Total	871	615	+42%

- 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)

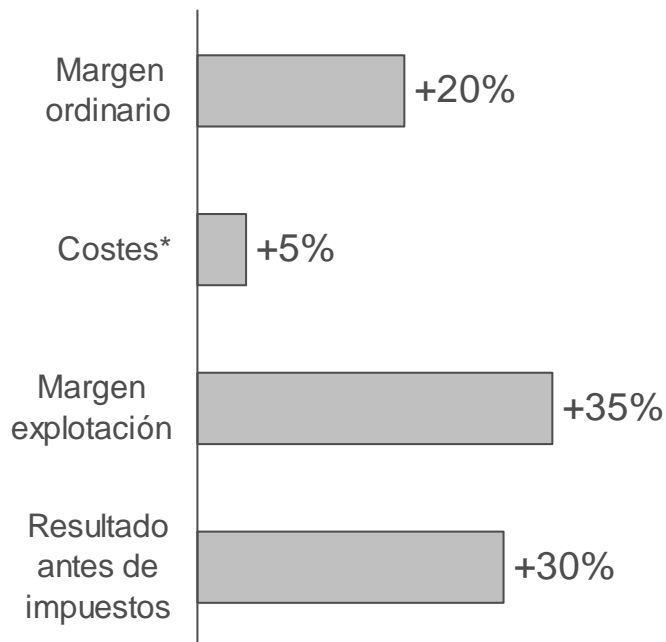
Gestión de Activos y Seguros

Mill. euros

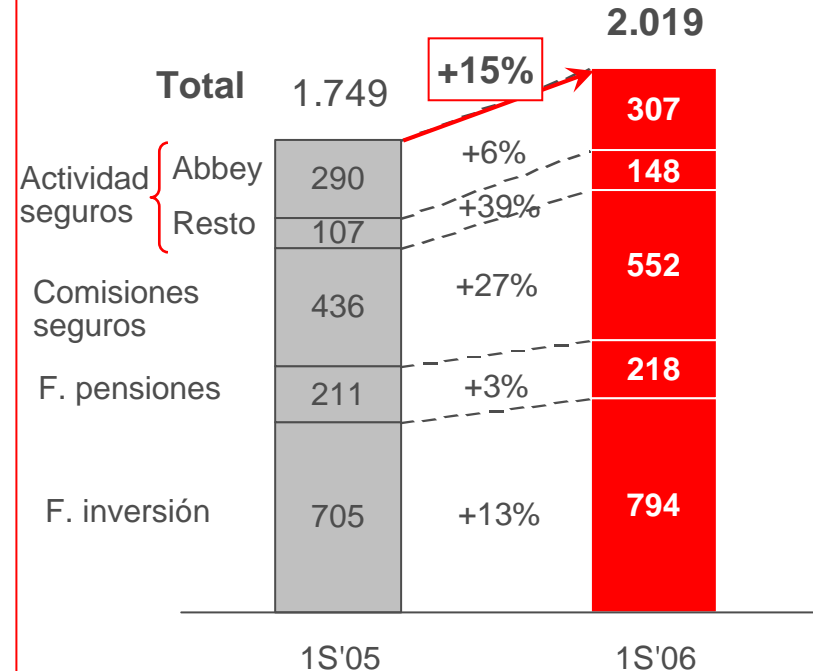
Aportación sostenida al Grupo de ingresos recurrentes y beneficio antes de impuestos

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

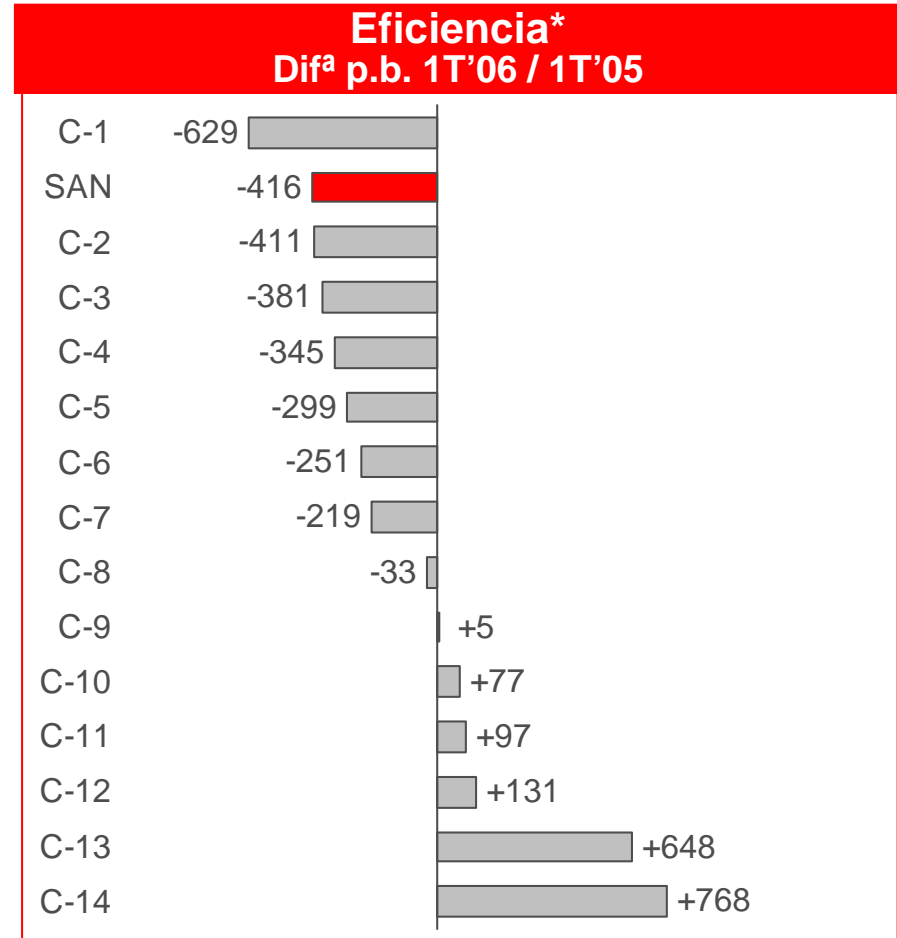
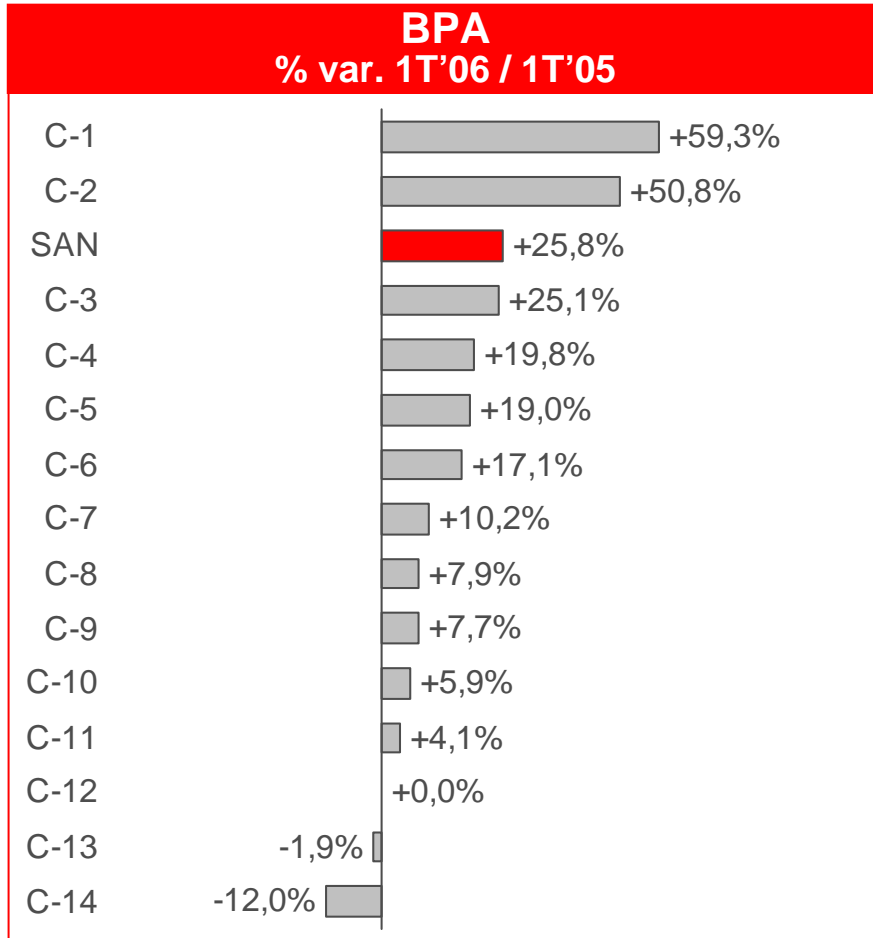
- Anexos

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 ...

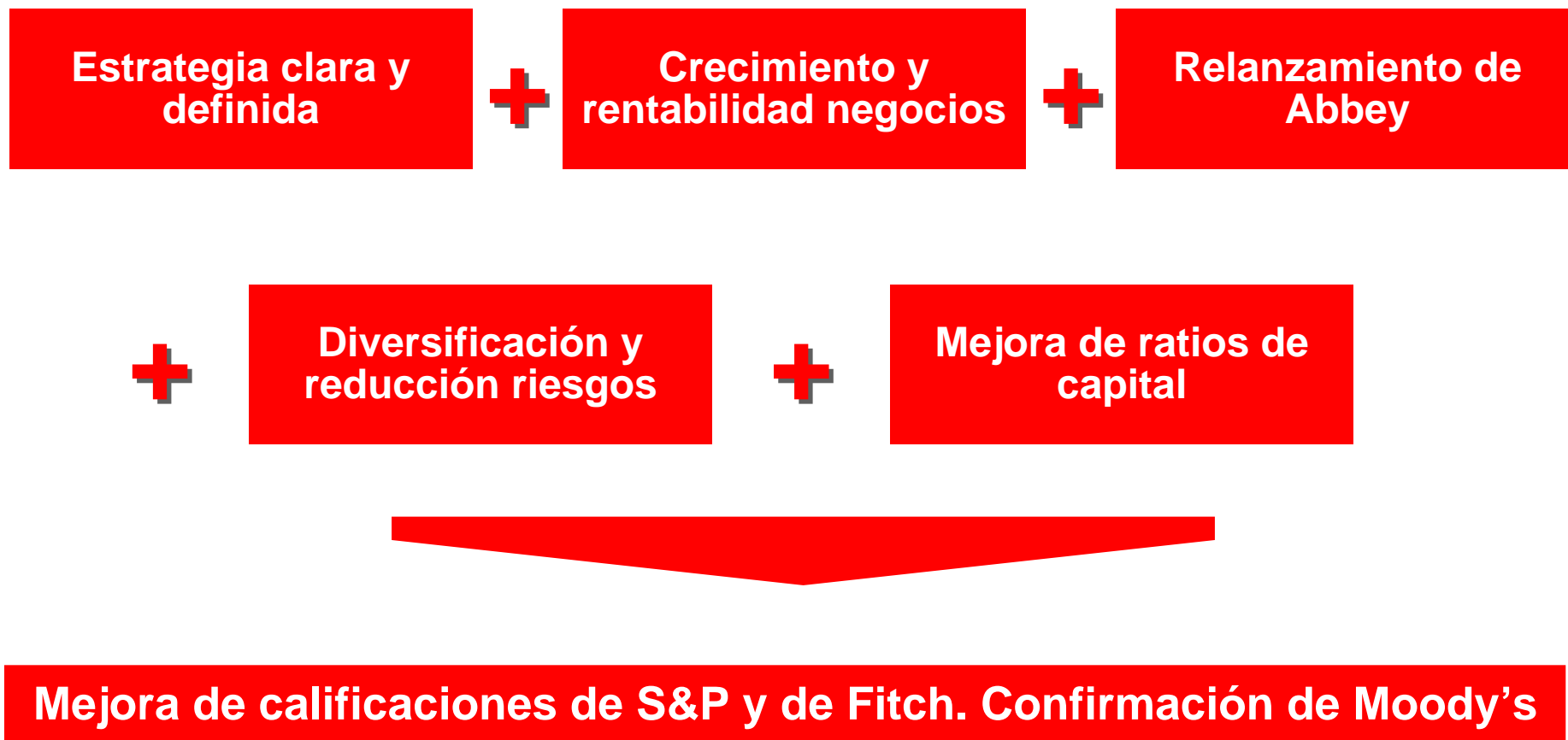
... que permiten a Santander compararse favorablemente con los grandes bancos mundiales ...



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 ...



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

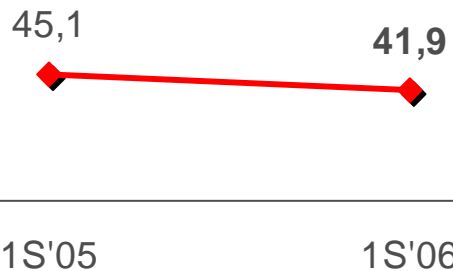
Índice

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

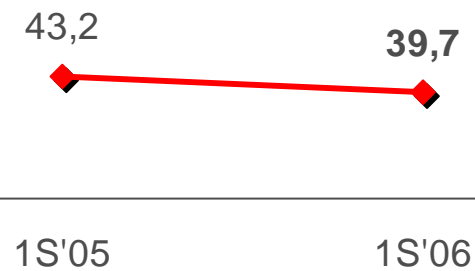
■ Anexos

Europa Continental. Eficiencia (%)

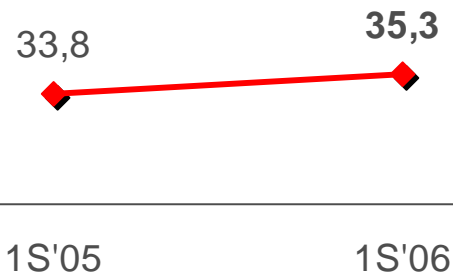
Red Santander



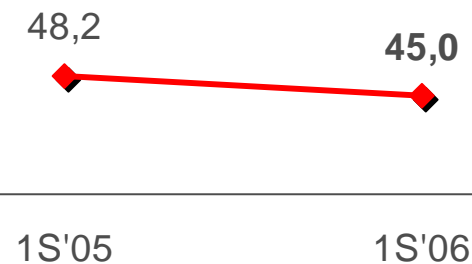
Banesto



Santander Consumer

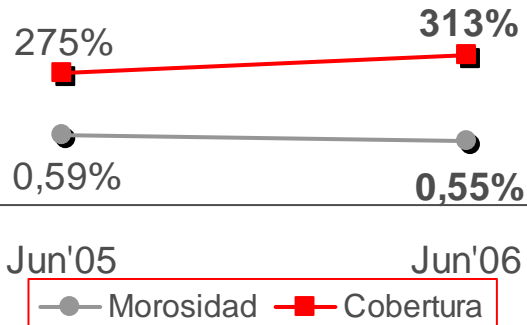


Portugal

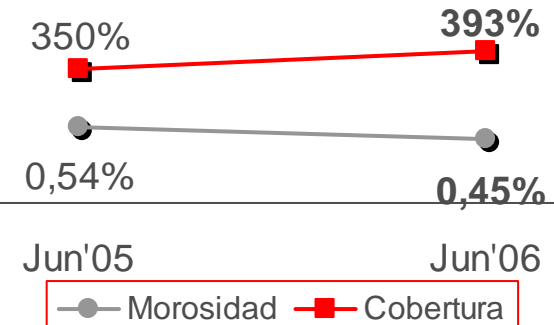


Europa Continental. Morosidad y cobertura

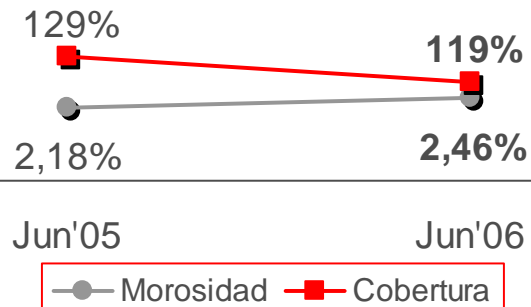
Red Santander



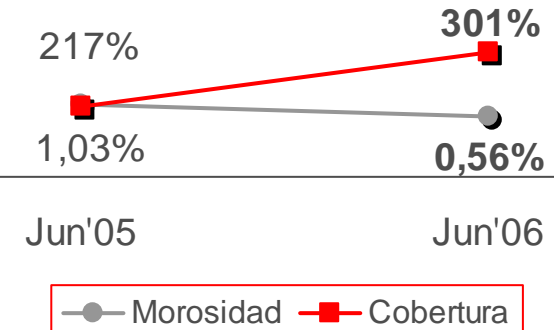
Banesto



Santander Consumer

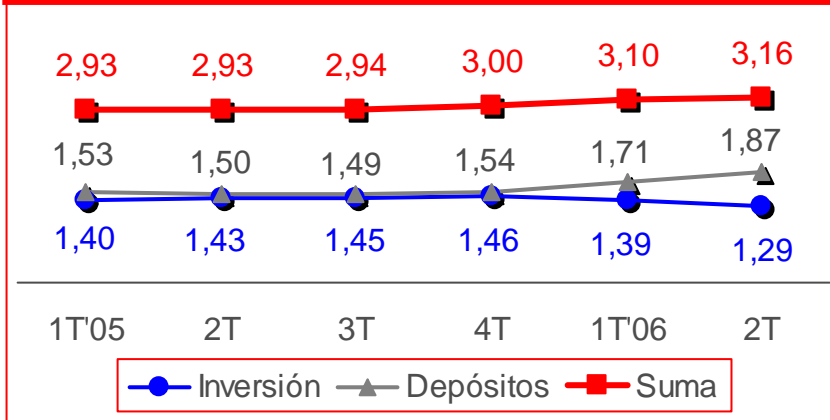


Portugal

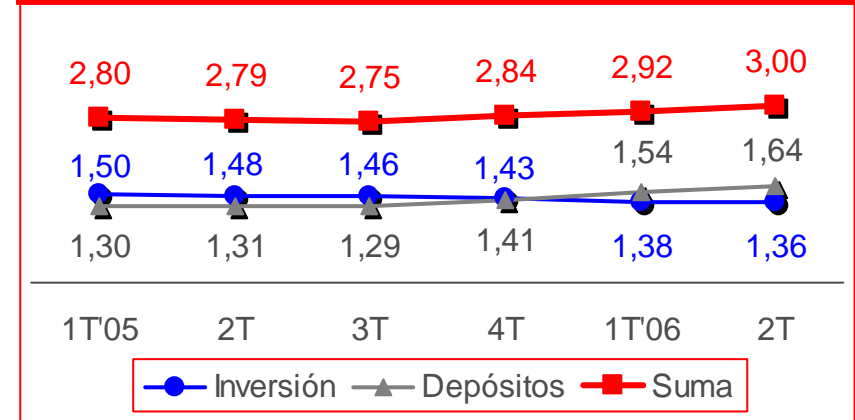


Spreads principales unidades Europa Continental (%)

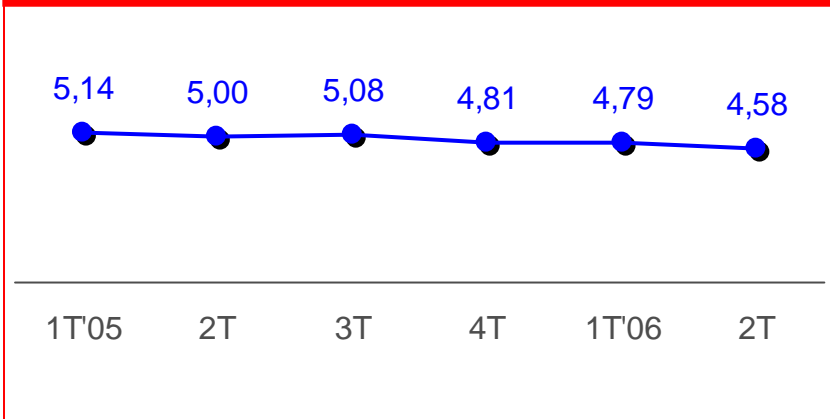
Red SAN



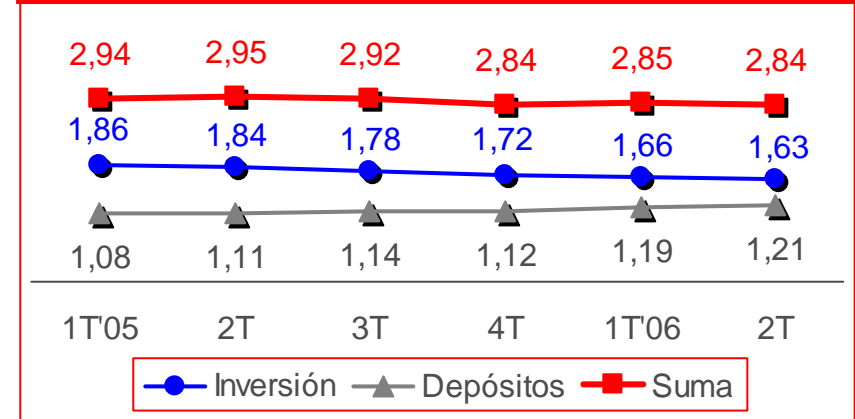
Banca Comercial Banesto



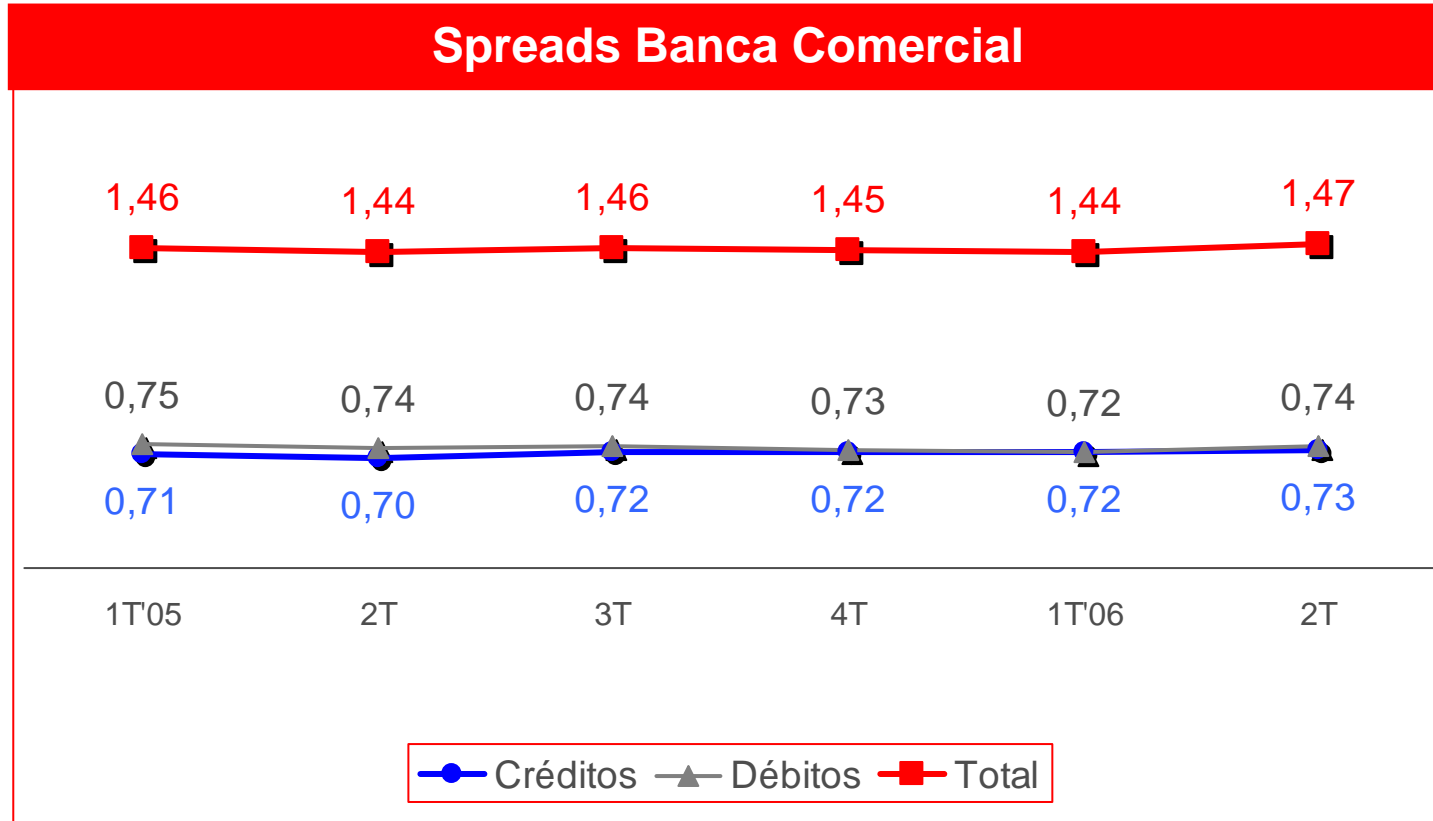
Inversión Santander Consumer



Banca Comercial Portugal

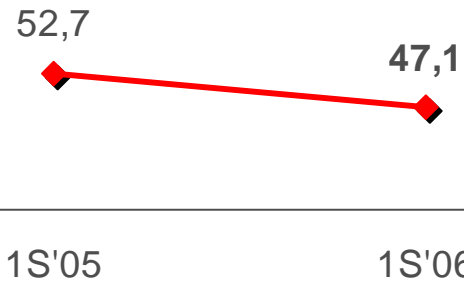


Abbey. Spreads (%)

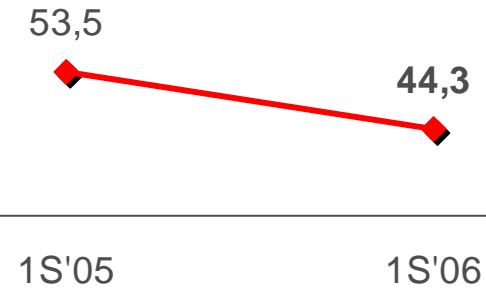


Iberoamérica. Eficiencia (%)

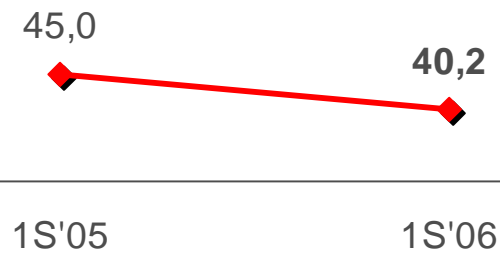
Brasil



México

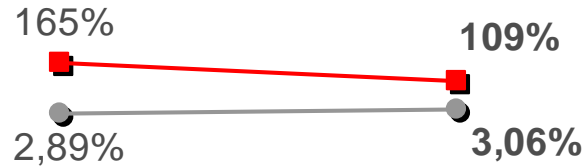


Chile



Iberoamérica. Morosidad y cobertura

Brasil

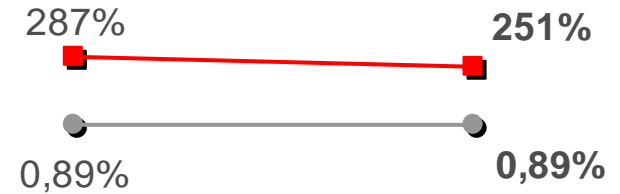


Jun'05

Jun'06

● Morosidad ■ Cobertura

México

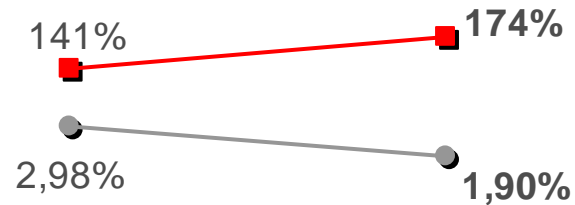


Jun'05

Jun'06

● Morosidad ■ Cobertura

Chile



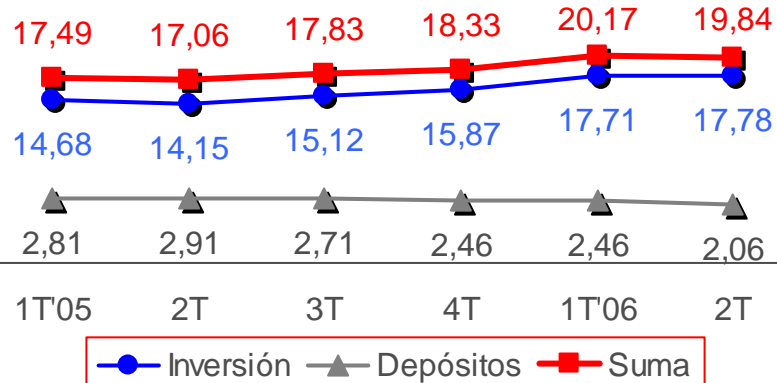
Jun'05

Jun'06

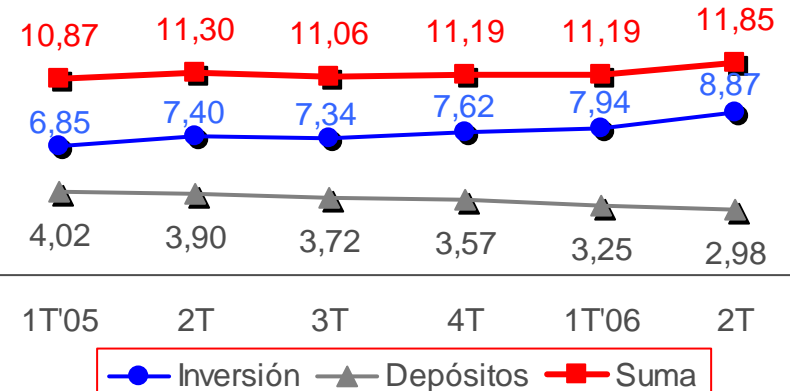
● Morosidad ■ Cobertura

Spreads principales países Iberoamérica (%)

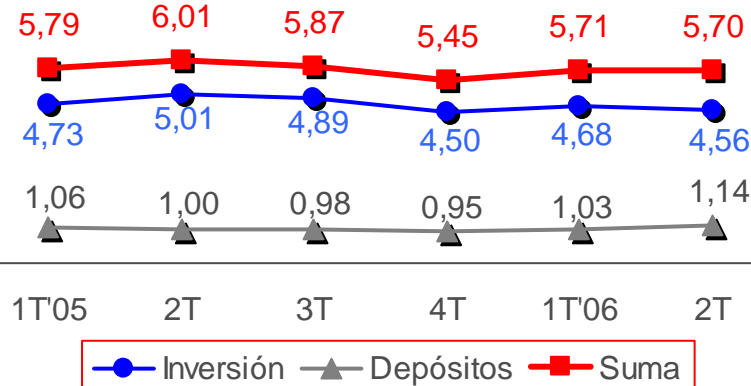
Banca Comercial Brasil



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

www.gruposantander.com

