

SANTANDER INSURANCE

Investors' Day

Boadilla del Monte. 14 de septiembre de 2007

Información importante

Banco Santander, S.A. ("Santander") advierte que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones dentro de la definición del "U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995". Dichas previsiones y estimaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cosas, comentarios sobre el desarrollo de negocios y rentabilidades futuras. Estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios actuales sobre expectativas futuras de negocios, pero puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes de 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 (la "SEC"), podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos. Otros factores desconocidos o imprevisibles pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquellos descritos en las previsiones y estimaciones.

Ni esta presentación ni nada de lo aquí contenido puede interpretarse como una oferta de venta ni la solicitud de una oferta de compra de ningún valor o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.

La información contenida en esta presentación está sujeta y debe leerse junto con toda la información pública disponible, incluyendo cuando sea relevante documentos que emita Santander que contengan información más completa. Cualquier persona que adquiera valores debe realizarlo sobre la base de su propio juicio de los méritos y conveniencia de los valores después de haber recibido el asesoramiento profesional o de otra índole que considere necesario o adecuado. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación.

En relación con la oferta por ABN AMRO, The Royal Bank of Scotland Group plc ("RBS") ha registrado ante la SEC una Declaración de Registro en formato F-4, que incluye una versión preliminar del folleto y Fortis, RBS y Santander (conjuntamente, los "Bancos") han registrado una Declaración de Oferta en formato "Schedule TO" y otra documentación relevante. La declaración en formato F-4 aún no está en vigor. **SE RUEGA A LOS INVERSORES QUE LEAN CUALQUIER DOCUMENTO RELEVANTE RELACIONADO CON LA OFERTA, YA QUE CONTENDRÁ INFORMACIÓN IMPORTANTE.** Los inversores podrán obtener una copia de estos documentos sin coste alguno en la página web de la SEC (<http://www.sec.gov>). También podrán obtenerse copias de estos documentos de los respectivos Bancos, sin coste.

Nada de lo contenido en esta presentación constituye una oferta de venta de valores en Estados Unidos. No se llevará a cabo ninguna oferta de valores en EE.UU. a no ser que se obtenga el registro de tal oferta bajo la "U.S. Securities Act of 1933" o la correspondiente exención.

Nada de lo contenido en esta presentación puede interpretarse como una invitación a realizar actividades inversoras bajo los propósitos de la prohibición de promociones financieras contenida en la "U.K. Financial Services and Markets Act 2000". Al poner a su disposición esta presentación, Santander no está efectuando ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero. Usted no debe actuar basándose, directa o indirectamente, en la información que contienen esta presentación con respecto a tales inversiones.

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

■ Nuestra trayectoria

- Modelo de Negocio
- Perspectivas 2009

Nuestra visión

Bancassurance en Santander

**Basado en tamaño y
fortaleza del
Grupo**

**Anticipar a las necesidades de clientes
Apalancar la capacidad de distribución local
Maximizar ingresos por cliente**



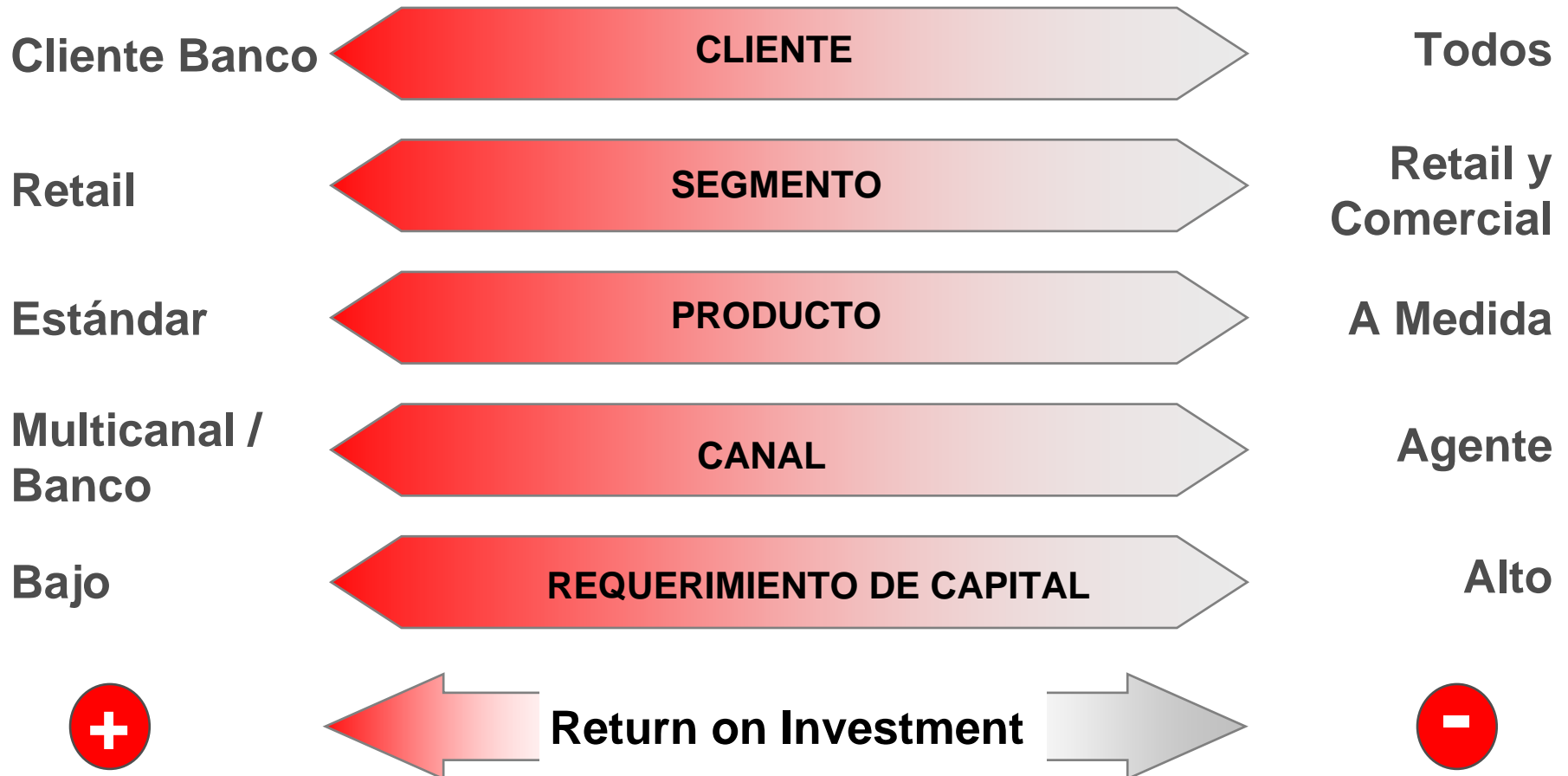
Santander
INSURANCE

150
YEARS

Bancassurance en Santander

Santander

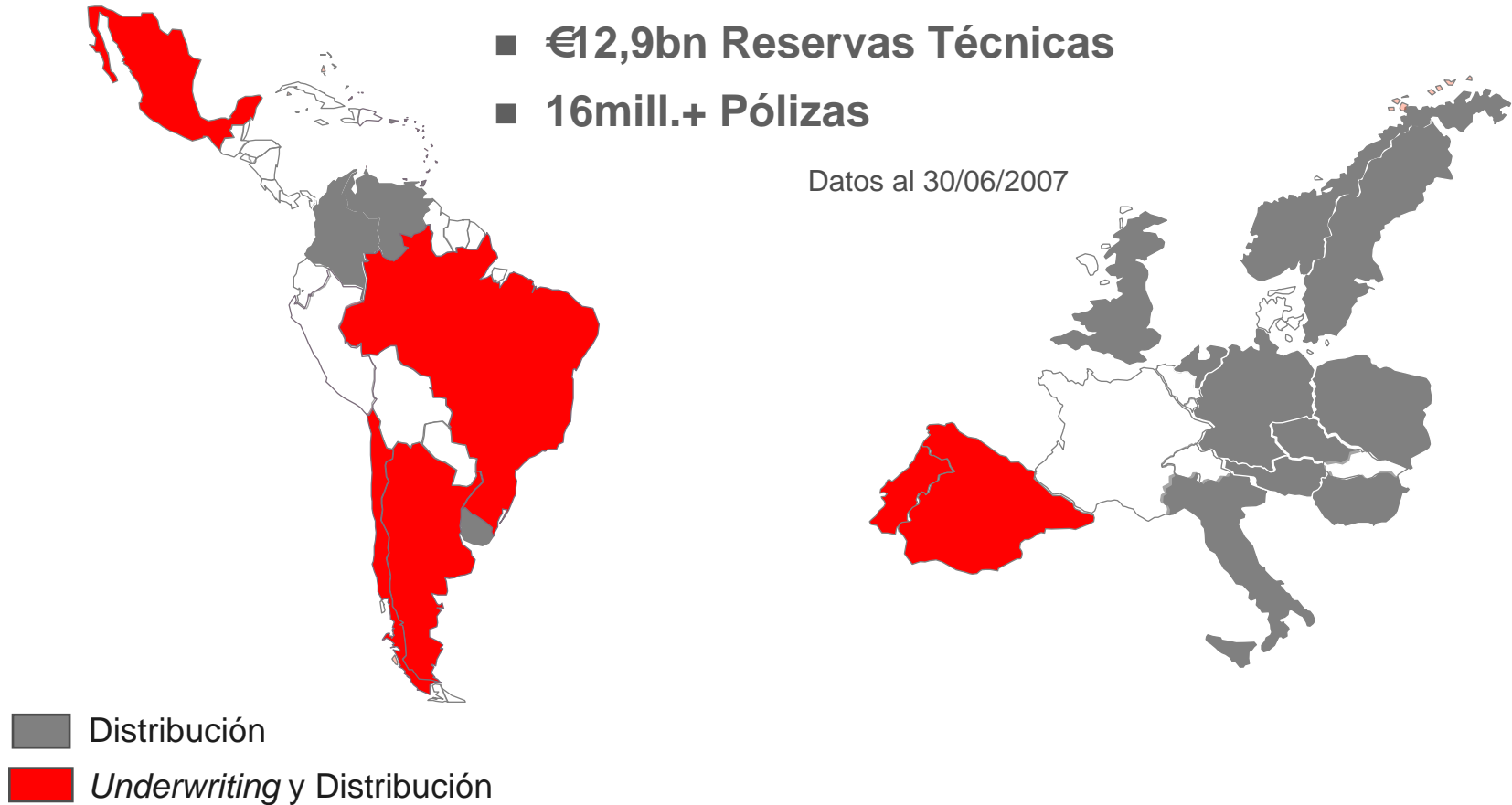
Seguro Tradicional



Santander Insurance. Claves de negocio

- €4,1bn Primas Distribuidas
- €890 mill. BAI + Comisiones*
- €12,9bn Reservas Técnicas
- 16mill.+ Pólizas

Datos al 30/06/2007



(*) BAI compañías de seguros + Comisiones cedidas a las redes del Grupo

Primas Distribuidas 1S 2007: €4,13bn

Por clase de producto

Mill. euro

Vida Ahorro

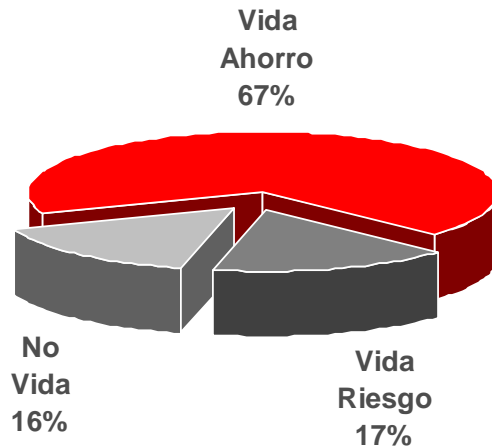
2.788

Vida Riesgo

690

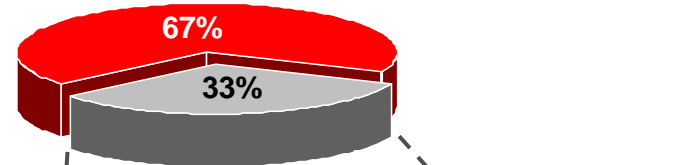
No Vida

649

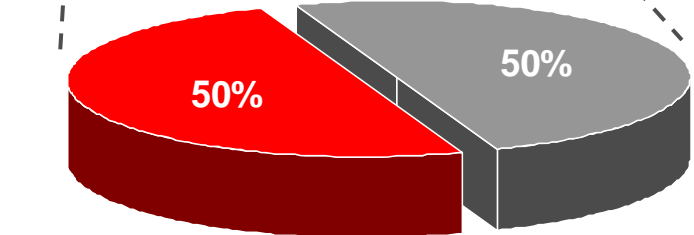


Por tipo de negocio

Vida Ahorro 100% *In-house*



Vida Riesgo + No Vida



In-house Underwriting

Underwriting por parte de terceros

Vida Ahorro: Seguros de vida con elemento de inversión
 Vida Riesgo: Cobertura solo de riesgo de mortalidad
 No Vida: Hogar, accidente, enfermedad, desempleo, coche, etc



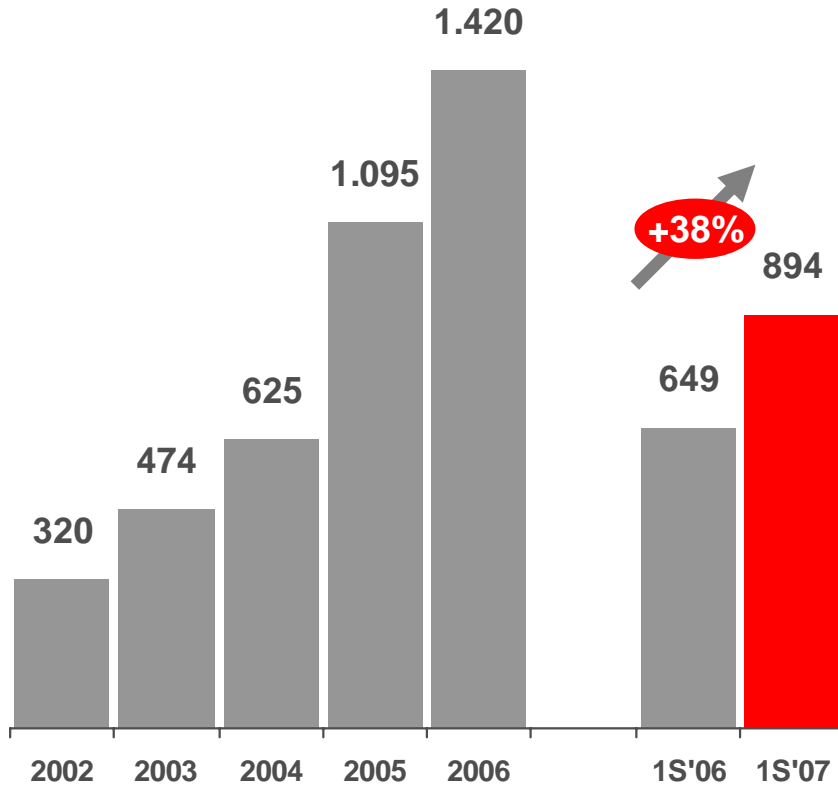
Santander
INSURANCE

150
YEARS

BAI + Comisiones*. *Crecimiento!*

Evolución*

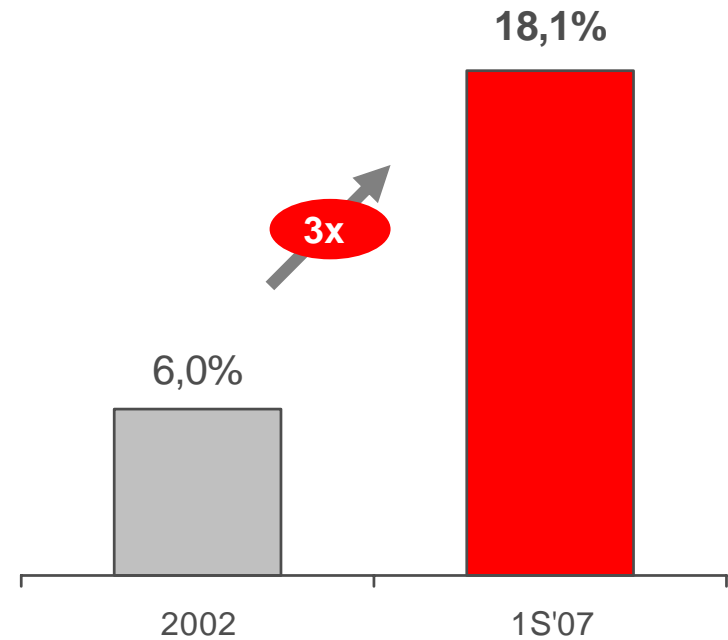
Mill. euro



Fuente de crecimiento para el Grupo

Comisiones por seguros

% sobre total comisiones netas del Grupo



(*) BAI Compañías de Seguros + Comisiones cedidas a las redes
Resultados de 2005 y 2006 sin negocio vendido a Resolution (Abbey)



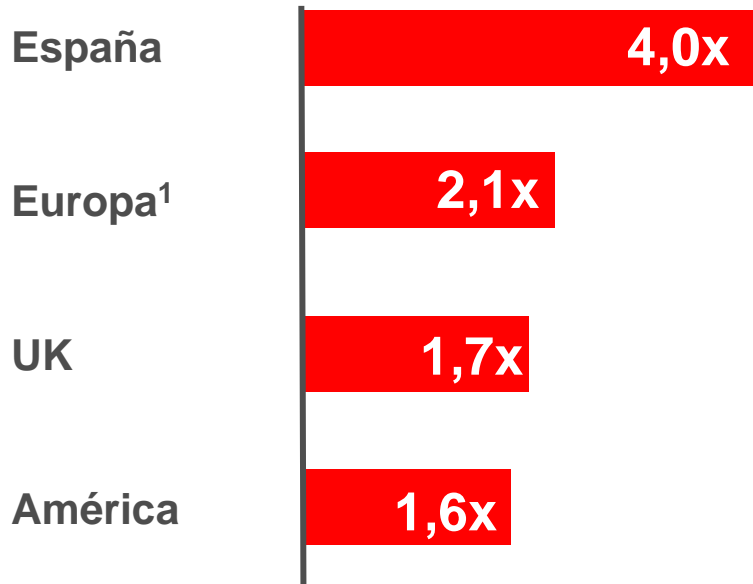
Santander
INSURANCE

150
YEARS

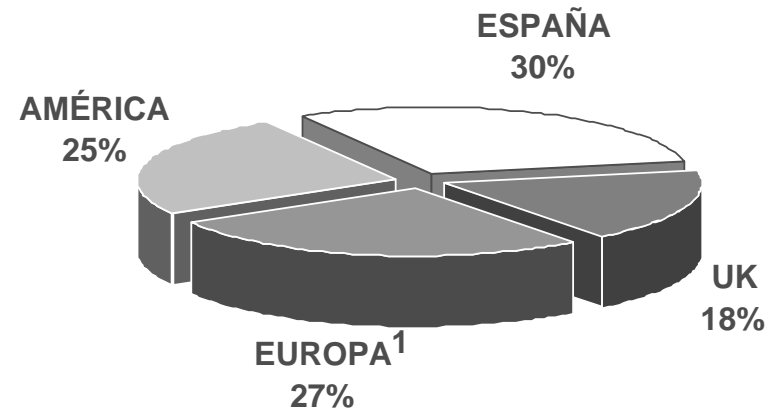
BAI + Comisiones. *Diversificación!*

Acelerador de Crecimiento

Crecimiento BAI+comisiones unidades de seguros local/
Crecimiento margen ordinario bancos locales
(1S'07 sobre 1S'06)



Distribución por áreas 1S'07



1S 2007: €894m
(+38% s/1S 2006)

(1) Europa incluye el negocio de Santander Consumer Finance (incluido el de España) y Portugal (recurrente; sin plusvalía BPI). Drive (EE.UU.) no está incluido.

Datos sobre BAI Compañías de Seguros + Comisiones cedidas a las redes del Grupo

Índice

- Nuestra trayectoria

- **Modelo de Negocio**

- Perspectivas 2009

División Global de Seguros. *Los Pilares!*

Bancassurance Drivers

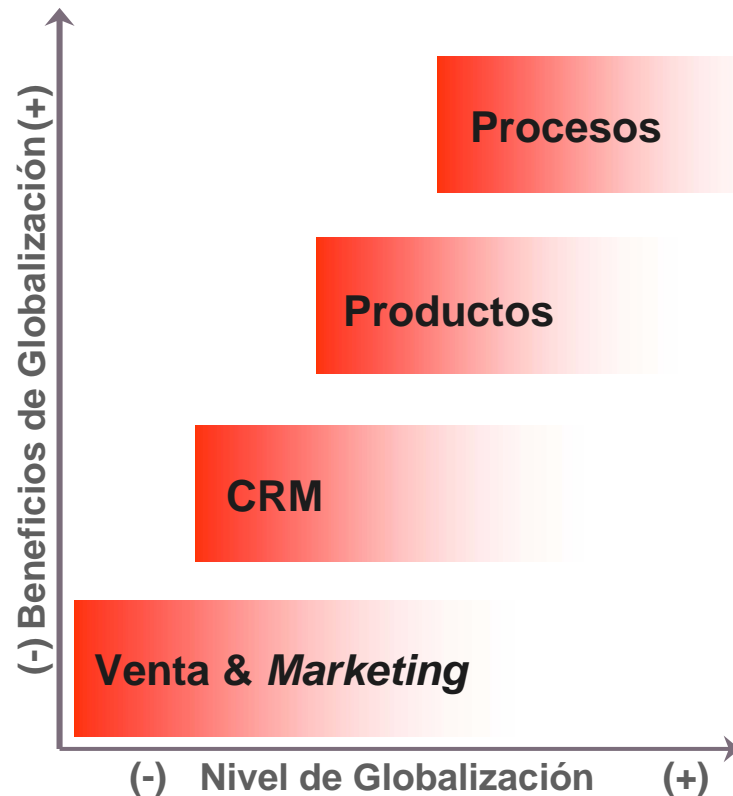
BANCOS LOCALES

VINCULADO a CREDITO

NO VINCULADO a CREDITO

SIN VINCULACIÓN

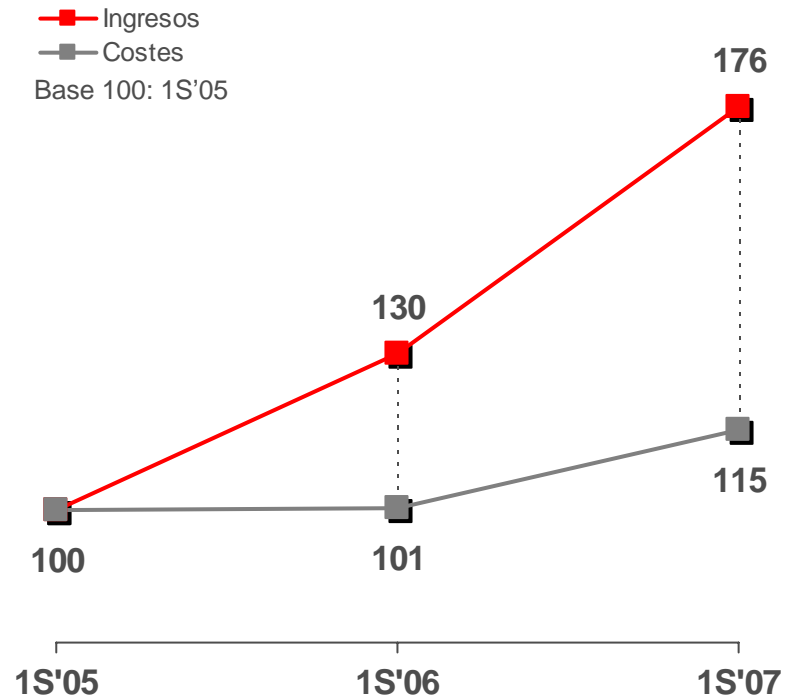
Gestión Global



División Global de Seguros. *Mejora Eficiencia!*

- Control de costes para el “*business as usual*”
- Absorción de inversión en nuevos proyectos

Gestión de ‘mandíbulas’

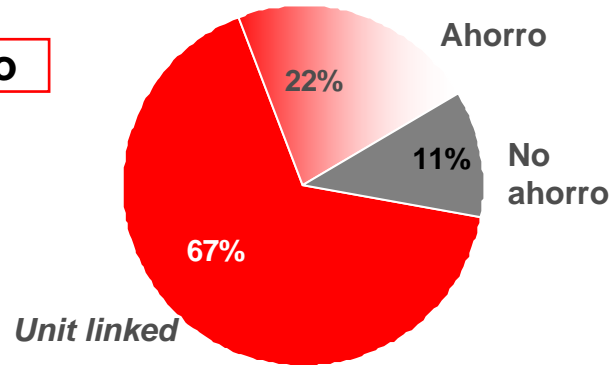


División Global de Seguros. *Bajo Riesgo!*

Reservas Técnicas por producto

89% en productos de ahorro

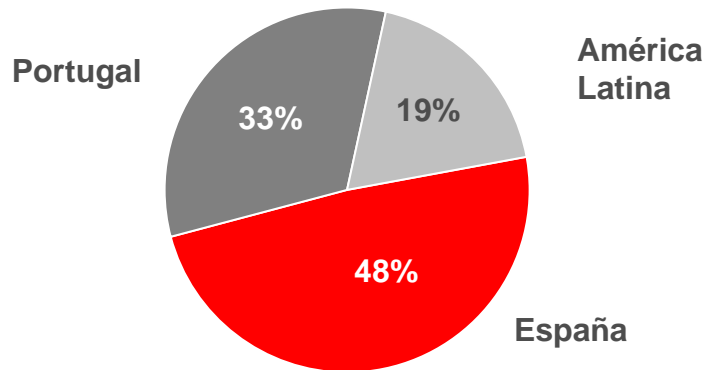
- 67% en *Unit Linked* o estructuras similares de riesgo tomador



11% en productos no ahorro

8% en vida riesgo

Reservas Técnicas por áreas



Gestión activa de riesgo

- Venta negocio de Colectivos (España, 2004)
- Venta de negocio de vida de Abbey ('closed life book'; UK, 2006)



Menor uso de capital

Santander Insurance. *Gestión Global!*

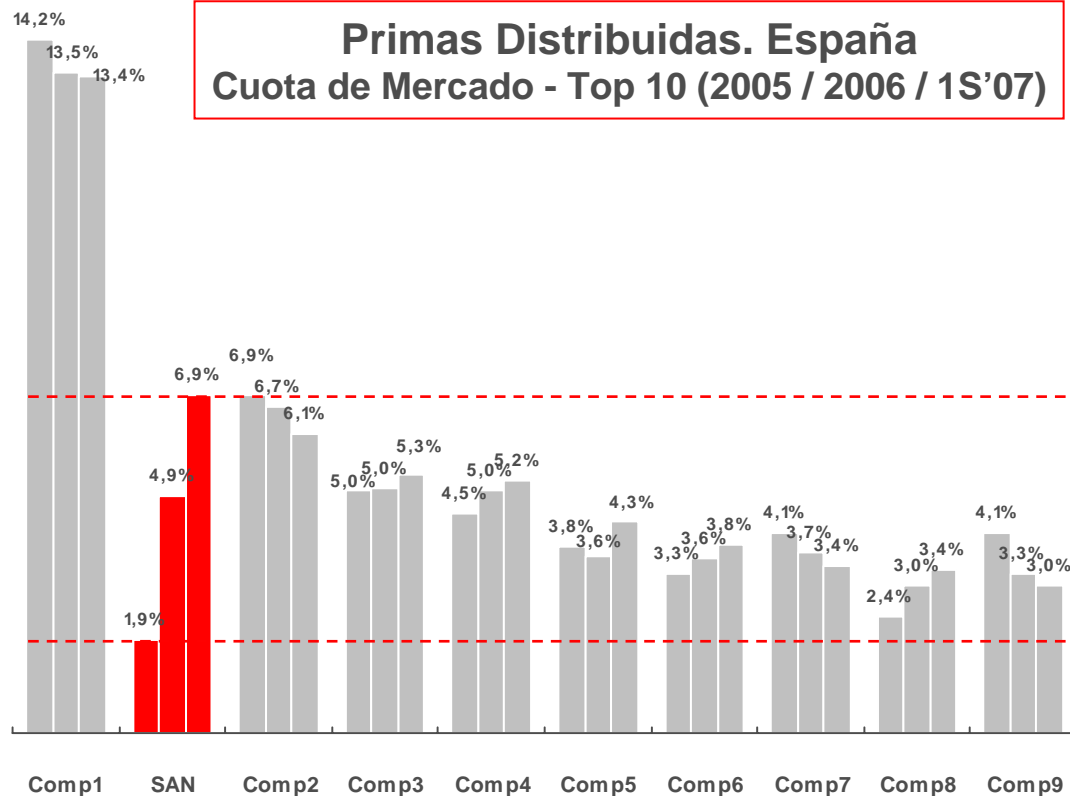
Desarrollo de negocio

España 2002-06

- Lanzamiento de seguros vinculado a crédito (préstamos de consumo y hipotecario)
- Maximización de ingresos a través de optimización de precio, estructura de pago y mejora de producto

América 2006-08
'Bancarización'

Primas Distribuidas. España Cuota de Mercado - Top 10 (2005 / 2006 / 1S'07)



Fuente: ICEA



Santander
INSURANCE

150
YEARS

Santander Insurance. *Gestión Global!*

Desarrollo producto / canal

Vida Ahorro: Producto lanzado en España con 12 meses *time to market*.
Introducción en Portugal: 2 meses

Telemarketing: Preparación de proceso de venta en México de 8 meses.
Preparación en Brasil: 2 meses

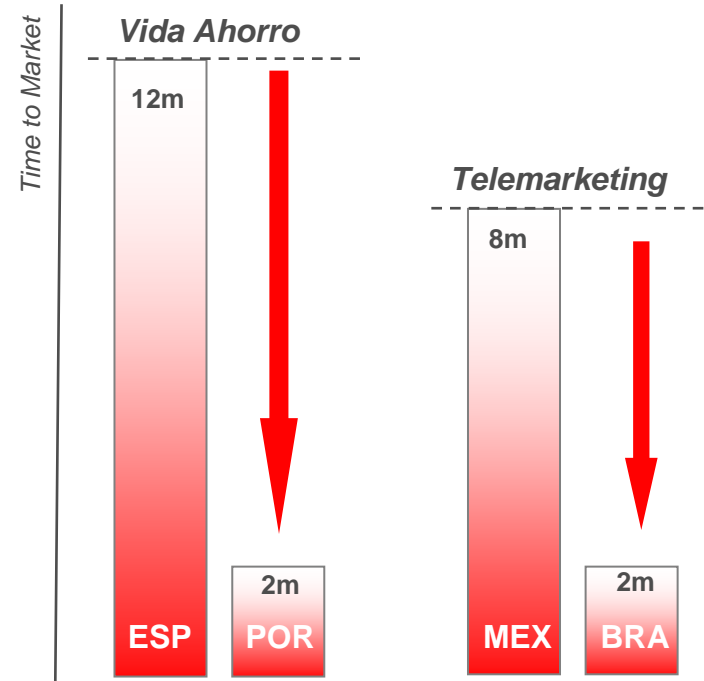
Europa: Optimización de rango de productos +12% comisiones al año (en implementación)

Business Structure

UK: *In-Sourcing*, con 40% ahorro de coste esperado y creación plataforma operacional común (en proceso)

Nuevos canales: En 2006 *Telemarketing* representó 6,2% de primas no-ahorro

Reducción *Time to Market*



Santander Insurance. *Gestión Global!*



Índice

- Nuestra trayectoria
- Modelo de Negocio

■ **Perspectivas 2009**



Crecimiento. Sostenible y de calidad

