

IBEROAMÉRICA

Investors' Day

Boadilla del Monte. 13 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.

■ Nuestro track record 2003-2006

- Latinoamérica: un presente de alto valor
- Plan América 20.10: Poniendo en Valor nuestra Franquicia
- Perspectivas 2007-2009

Santander: track-record 2003-2006

Latam: de “eterna promesa a realidad”

- La región inició un nuevo ciclo de:
 - Crecimiento económico
 - Desarrollo institucional
 - Bancarización

- Santander: desarrollo Plan Crecimiento IO6
 - Negocio e Ingresos
 - Una Organización preparada para crecer y ganar

Santander 03-06 en cifras

- Más clientes (+6,7 millones hasta 23,2 millones)
- Volumen negocio x2
- Ingresos clientes x2
- Mejora eficiencia de 8 p.p. aprox. (hasta el 47%)
- Aumento calidad crediticia



B° Neto x2
 De 1.661 mill. US\$ en '03
 a 3.228 mill. US\$ en '06

Sentadas las bases para nuevo ciclo de Puesta en Valor de la Franquicia

Índice

- Nuestro track record 2003-2006
- **Latinoamérica: un presente de alto valor**
- Plan América 20.10: Poniendo en Valor nuestra Franquicia
- Perspectivas 2007-2009

Latinoamérica: Un presente de alto valor

1. Resituando nuestra tesis sobre el Valor Estratégico de America

- Potencial Demográfico y de Crecimiento
- Tamaño de Mercado y Poder de compra.
- Recursos Naturales y Riqueza de las Naciones (Intangibles e Instituciones)

2. Camino del Investment Grade

- Nuevo Modelo Desarrollo: Crecimiento, Estabilidad y Cohesión
- Condiciones para Investment Grade de Brasil, afianzamiento México y Chile

3. Clases Medias, Bancarización y Desarrollo de M. Capitales en horizonte 2009

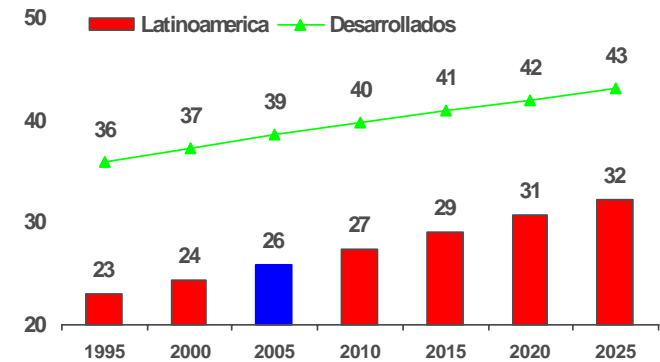
- Confirmación fenómeno Nuevas Clases Emergentes
- La Bancarización de las Clases Medias: lo ya hecho, la tarea pendiente
- Expansión en marcha de Mercados de Capitales

1 Potencial demográfico y de Crecimiento

- **Latam en 2025: 750 mill. habitantes** (9% población mundial)
 - Brasil (240 mill.) y México (140) en Top 10 mundial
 - >50 mill: Colombia y Argentina

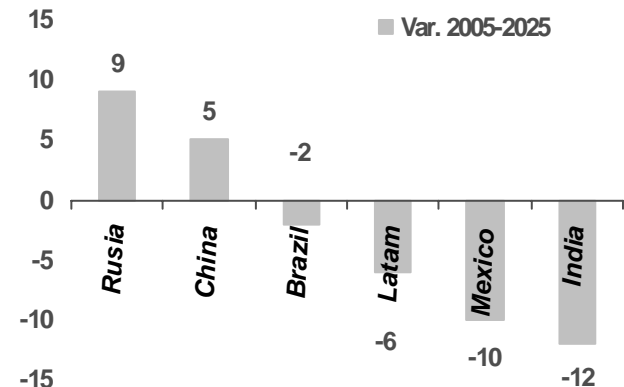
- **Bono Demográfico y Tasa Dependencia.**
 - Aceleración crecimiento potencial.
 - Capacidad adaptación Sociedades más jóvenes.
 - Soluciones más eficientes a grandes dilemas Siglo XXI: Sanidad, Pensiones...

Edad Mediana Población



Edad Mediana: edad central del país, que deja a su izquierda y derecha el 50% de la población.

Ratio de Dependencia BRICs



Ratio Dependencia: % población entre 0 y 16 años y mayor de 65 años sobre el total de la población

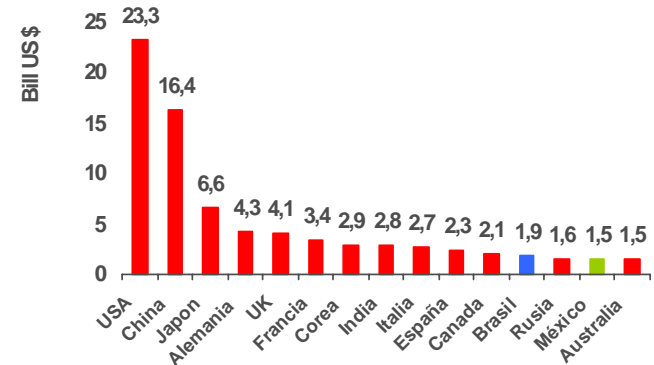
1 Tamaño y Poder Compra

- **PIB Latam 2007: 3,2 Bill. US\$**
 - = 6,3% de la economía mundial
 - = 25% países en desarrollo

- **Visión 2025: PIB Latam 5,3 Bill. US\$**
 - Brasil y Mexico entre Top 15 Mundial “One billion \$ Economies”
 - 4 más en Top 50 Mundial

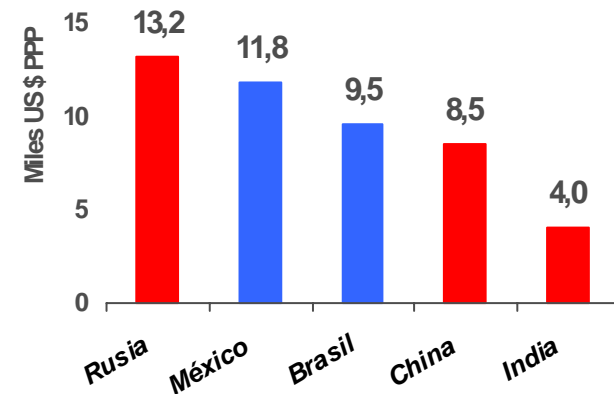
- **Ya hoy bien posicionada en Poder de Compra relativo:**
 - Renta per capita Brasil y México por encima de China e India

2025: Economías de un billón US\$



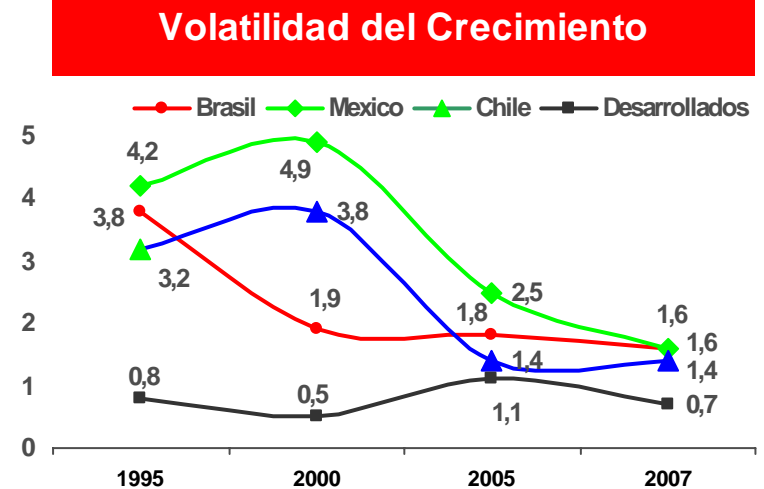
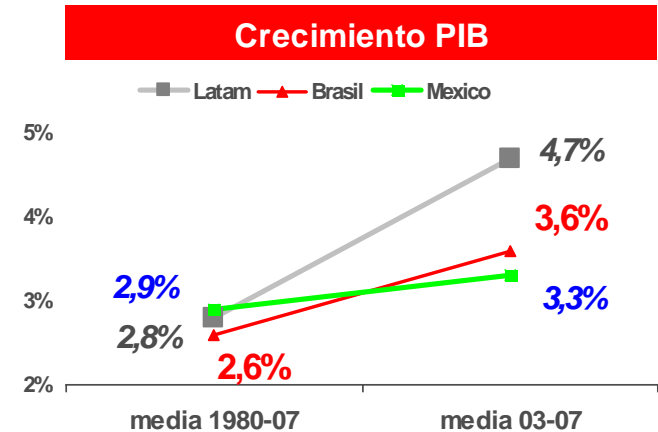
Nota: 1 billón = 10¹²

BRICS: Renta Per capita, US \$ PPP



2 Crecimiento Sostenido y Reducción de la Volatilidad

- **El Nuevo Modelo pasa su revalida en 2007:** más crecimiento, menos inflación, menos deuda pública interna y desaparición de la deuda externa neta.
- **Aceleración general del crecimiento:** del 2,8% de 1980-07 al 4,7% de 03-07
- **Volatilidad hacia patrones “normales” de la economía global:** reducida a la mitad en la última década



2

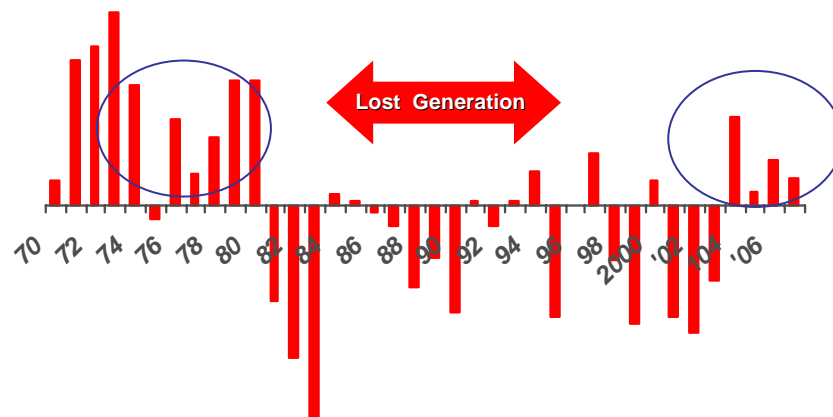
Latam ha cerrado el Ciclo iniciado con la Crisis Deuda 80s: fuerte caída de la pobreza

- **2003-2007: 5 años crecimiento por encima de la tasa potencial.** (primera vez en una generación)
- **Crecimiento con estabilidad cierra output gap** iniciado con la involución autoritaria y la crisis Deuda Externa de los 80s.

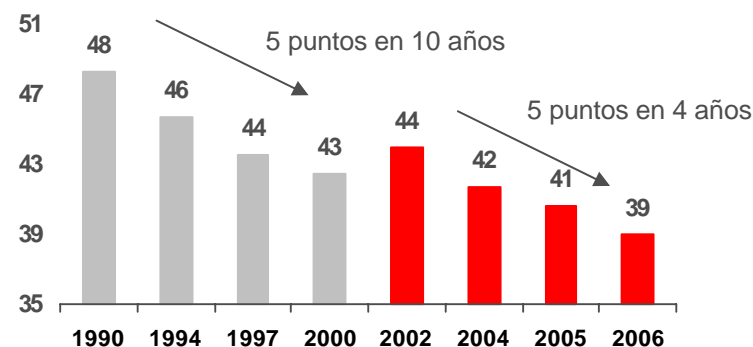


- **Caída pobreza en 2003-07 igual que los 10 años precedentes** (61% de la población por encima umbral pobreza)

Crecimiento PIB superior al 2,8%



% Población bajo Umbral Pobreza



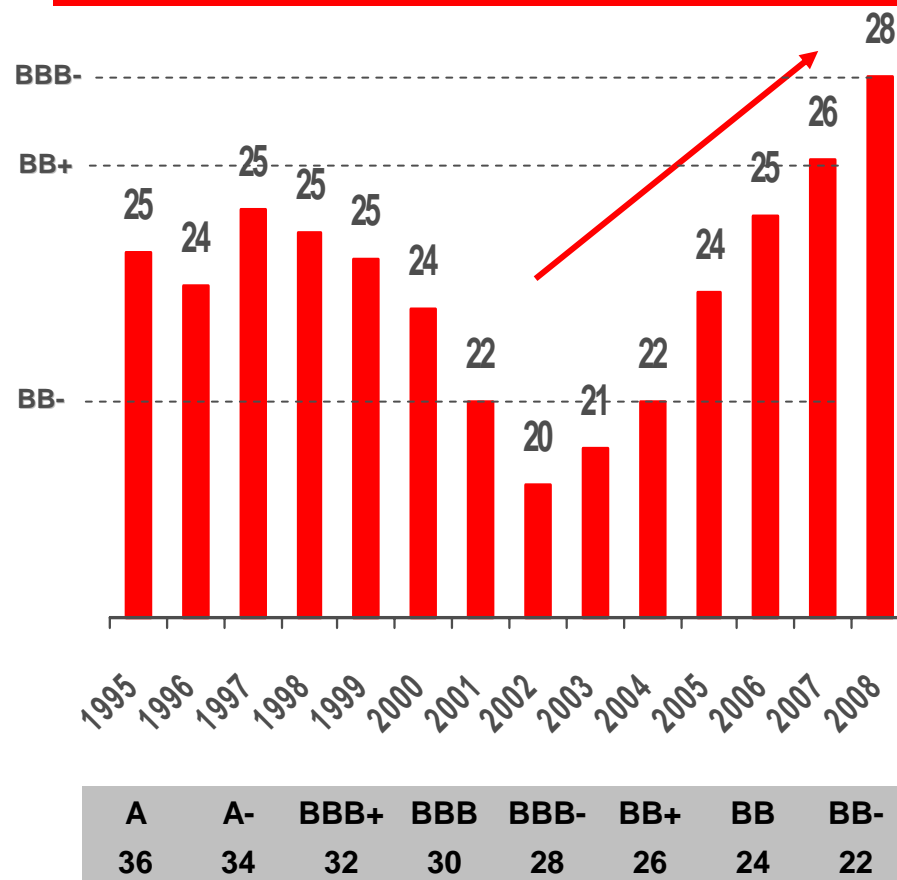
2 Camino del Investment Grade

- 2002-07: sucesivos “upgrades” en todos los países de la región
- Horizonte 2009: 5 países pueden ser investment-grade
 - Chile, México, Colombia, Perú y Brasil = 85% PIB Latam

Efectos

- Bajada de la tasa descuento
- Fuerte revalorización de los activos reales, financieros e intangibles

Evolucion del Rating Latam



3 La Aparición de unas Nuevas Clases Medias

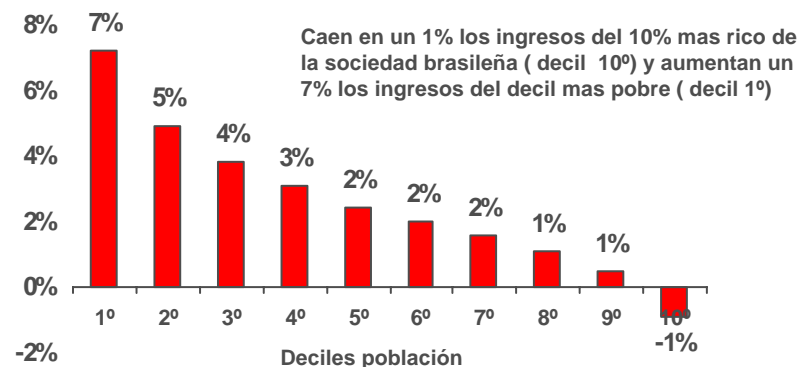
- **El pesimismo comienza a ceder: 54%** latinoamericanos cree que sus hijos vivirán mejor que ellos* **En Brasil, 67%; en México 59%**
- **Mejora la Distribución de la Renta**

Latin America's middle class

Adiós to poverty, hola to consumption
Aug 16th 2007 | SÃO BERNARDO DO CAMPO
From The Economist

Faster growth, low inflation, expanding credit and liberal trade are helping to create a **new middle class**

Brasil 2002-2007:
% Aumento Ingreso familiar por deciles población



La Bancarización de las Clases Medias y Desarrollo M. Capitales.

10 Razones para la Bancarización de Latinoamérica Investor's Day

21-Nov-06

1. El crecimiento recurrente favorece el Ahorro y el Crédito
2. La estabilidad macroeconómica propicia el Ahorro y Crédito a largo plazo
3. La reducción necesidades financiación S. Público devuelve el protagonismo al S. Privado
4. Crecimiento más equilibrado y aumento sostenido de la Renta per capita reduce pobreza y amplía las Clases Medias
5. Sistemas Bancarios de Primera Categoría
6. Los principales Bancos tienen músculo para empujar la Bancarización
7. Baja Bancarización en relación al nivel de renta
8. En 2010, la Región, Brasil y México todavía estarían por debajo máximos niveles bancarización de los 80s/90s
9. Compromiso de los Gobiernos con Bancarización
10. Compromiso de los Bancos con Bancarización

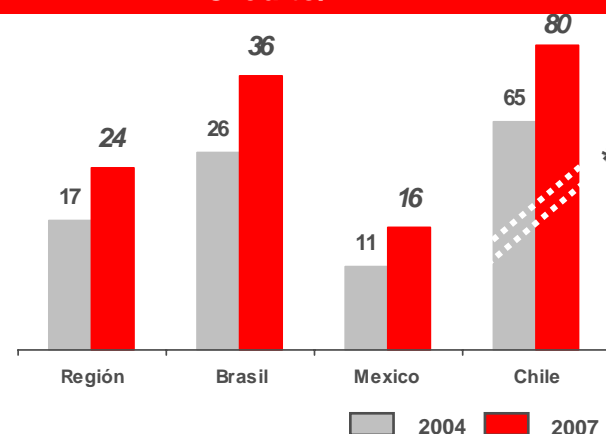
■ En 2004-07 las 7 mayores economías:

- Stock de crédito x 2
- Stock de ahorro x 2

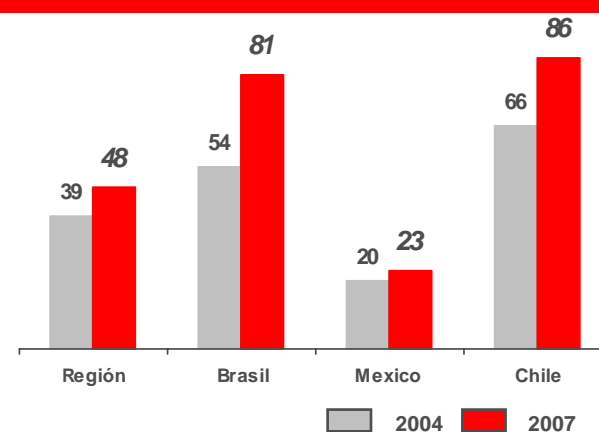
■ Despegue proceso de Bancarización, liderado por Brasil y México

■ Inicio desarrollo Mercados de Capitales en Brasil, México y Chile

Credito/PIB



Ahorro/PIB



* Para Chile, la escala de los gráficos de credito/pib está truncada

Fuente: Santander y Superintendencias/Bancos Centrales

Iberoamérica* Macro Forecast

	1998-2002	2003-2006	2007E	2008-2009E
Crecimiento	1,5%	4,4%	4,8%	<u>4,4%</u>
Inflación				
<i>Latam 5**</i>	7,9%	6,2%	4,0%	<u>3,9%</u>
<i>Ven & Argent</i>	13,2%	15,0%	13,3%	<u>18,5%</u>
Tipos interés a CP	18,5%	12,6%	10,2%	<u>9,8%</u>
Tipos interés a LP ajustados a inflación	8,5%	6,0%	3,9%	<u>3,1%</u>
Tipo cambio nominal % var***:	15,4%	-3,0%	-4,4%	<u>3,3%</u>

* Todos los datos excepto inflación referidos a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Uruguay y Venezuela. Ponderado por PIB

** : Latam 5: Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay. Ponderado por PIB

***: + depreciación; (-): apreciación

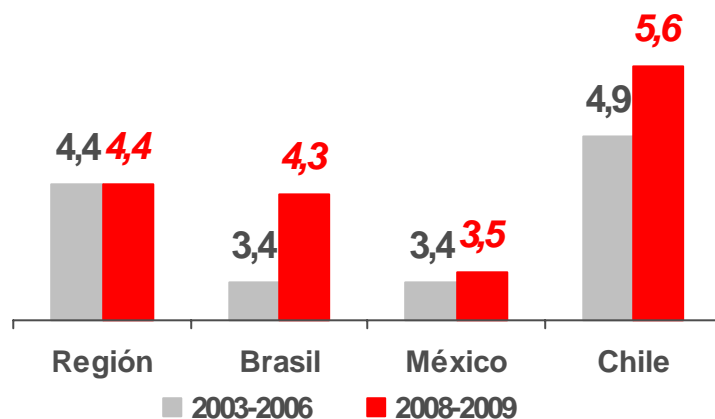
Iberoamérica Sistemas Bancarios

Miles mill. US \$ Ctes 2007	2003	2007E	2009E
Créditos			
MM US \$	<u>350</u>	<u>825</u>	<u>1.250</u>
% y-o-y*	10%	25%	22%
% PIB	18%	27%	34%
Ahorro: Depósitos + Fondos Inversión			
MM US \$	<u>725</u>	<u>1.550</u>	<u>2.250</u>
% y-o-y*	20%	21%	21%
% PIB	38%	51%	60%

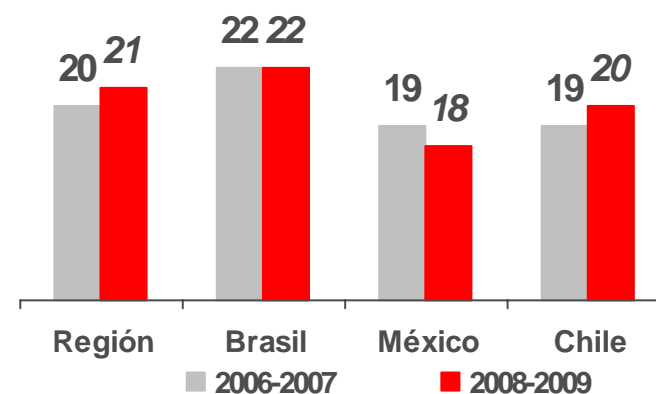
* : % Var. para 2003-2006, 2007 y 2008-09.

Stock y PIB ratio referido a 2003, 2007E y 2009E fin de año

Crecimiento PIB %



Crecimiento total negocio bancario, %



Índice

- Nuestro track record
- Iberoamérica: un presente de alto valor
- **Plan América 20.10: Poniendo en Valor nuestra Franquicia**
- Perspectivas 2007- 2009

Plan América 20.10: Poniendo en Valor nuestra Franquicia ¹⁶

Con base en:

1. Escenario Macro positivo



Camino del
Investment Grade

2. Sistemas financieros sólidos y en crecimiento



Aceleración
Bancarización
y
Desarrollo Mercados de
Capitales

3. Posición irreplicable del Santander



- Por presencia en mercados
- Por cuota y ranking
- Por base de clientes
- Por red de distribución
- Por diversificación de sus ingresos y beneficios

**Nuestro objetivo
en el Horizonte 20.10**

- **Volver a doblar el Negocio e Ingresos de Clientes en tres años (2006-2009)**

Investor's
Day

21-Nov-06

Plan América 20.10: Poniendo en Valor nuestra Franquicia ¹⁷

Plan América 20.10

1.

La mejor Banca Comercial
(de la región y en cada país)

2.

**Conseguir y Consolidar
posición de liderazgo en
GBM**
(Brasil, México y Chile)



Santander

150
AÑOS

Plan América 20.10 en Banca Comercial

1. La mejor Banca Comercial (de la región y en cada país)

4 Palancas de crecimiento en Banca Retail (Particulares y Pymes)

- Vinculación y Captación de Clientes
- Productos – Ancla
- Negocios Globales de Particulares
- Crecimiento del Crédito

4 Pilares básicos

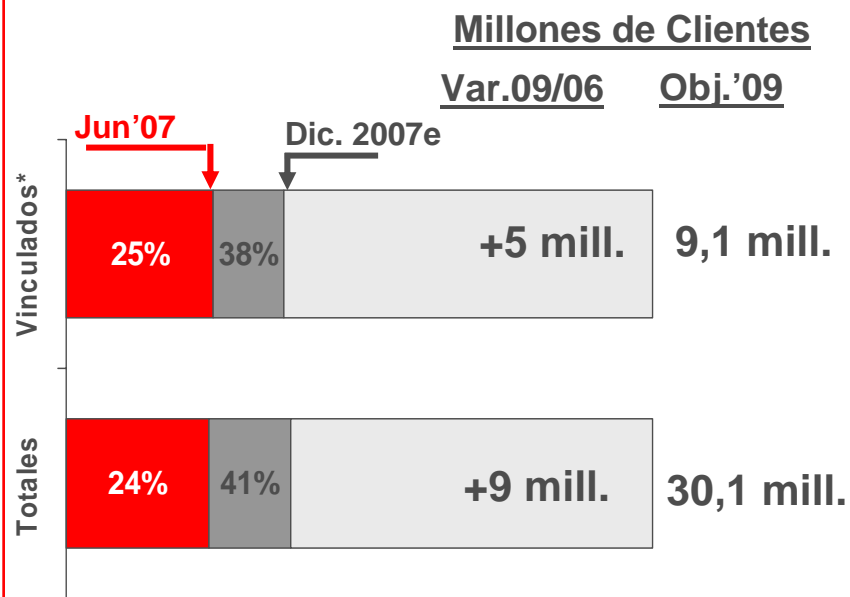
- Ampliación Capacidad Instalada
- Extensión Marca Santander
- IT y Sistemas (mayor capacidad de respuesta)
- Talento Directivo y Profesional

1ª. Vinculación y Captación de Clientes en Banca Retail

... Avanzando conforme a lo establecido

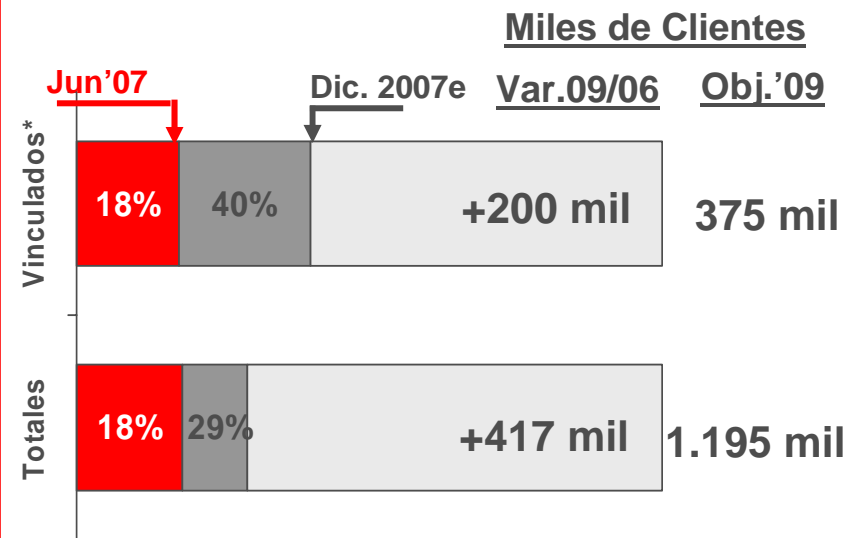
Nº de Clientes Particulares

% consecución



Nº de Clientes Pymes

% consecución



*Clientes para los que somos el banco principal

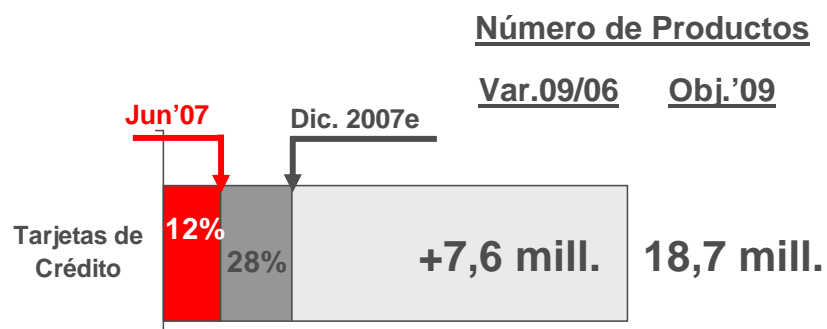
Plan Banca Comercial 20.10: 4 Palancas de crecimiento

2ª. Incremento de los Productos – Ancla como “vinculadores” en Banca Retail

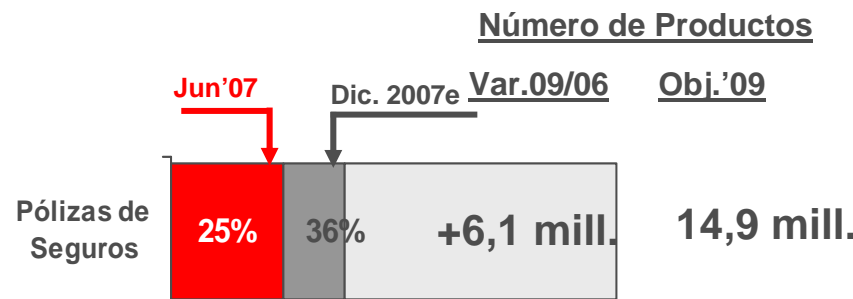
... Avanzando conforme a lo establecido

% consecución

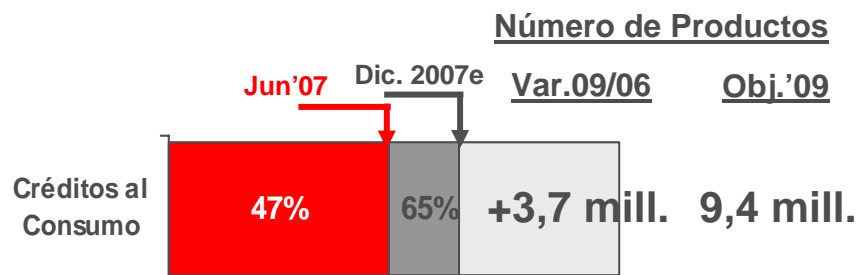
Número de Tarjetas de Crédito



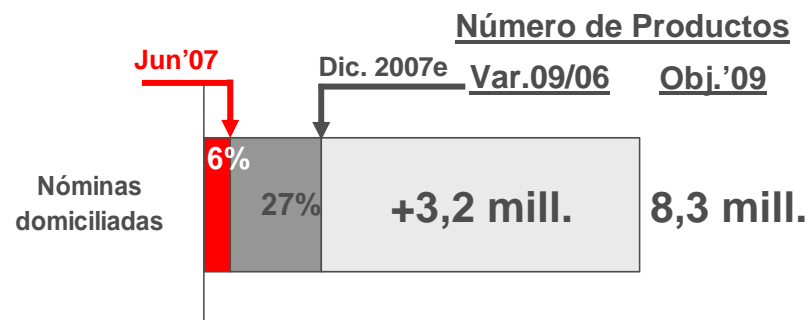
Número de Pólizas de Seguros



Número de Créditos al Consumo



Número de Nóminas domiciliadas*



*No considera efecto F1

3ª. Desarrollando los Negocios Globales de Particulares

... Avanzando conforme a lo establecido

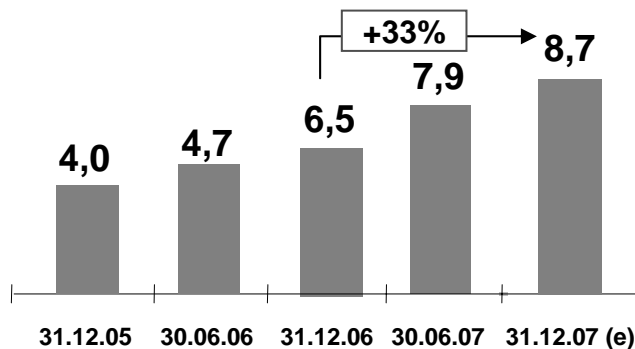
I. Medios de Pago

- **Objetivo:** Duplicar el Negocio / Ingresos en 2006-09
- **Foco:** Vinculación de Clientes
Innovación / Mejores Prácticas



Duplicar el Crédito en Tarjeta (en 2006-2009)

Miles mill. US\$



Cuota, %

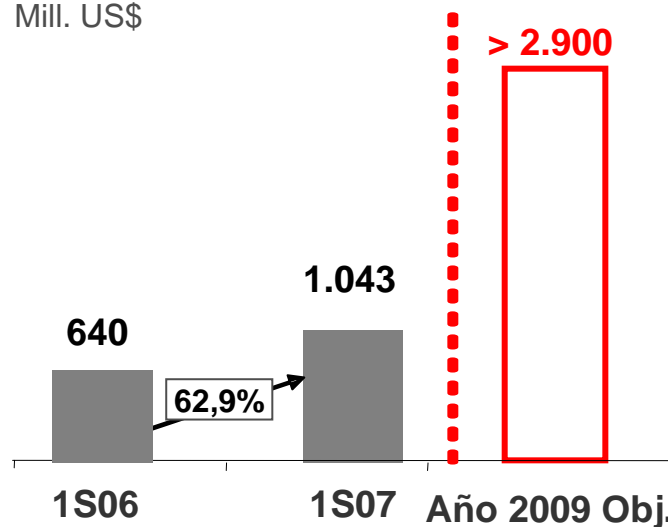
13,5 13,9 15,5 15,6 15,6

Clientes con Tarjeta/
Total Clientes Activos, %

32,8 34,2 37,7 39,4 40,9

Duplicar Margen Básico Bruto (en 2006-2009)

Mill. US\$



3ª. Desarrollando los Negocios Globales de Particulares

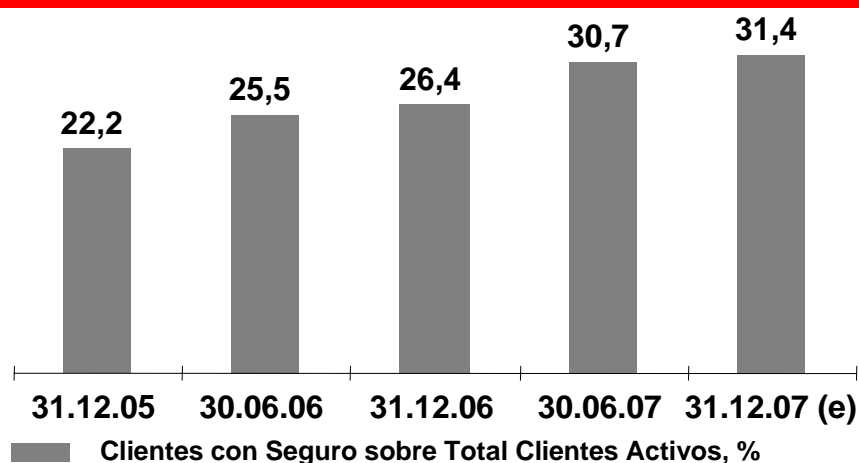
... Avanzando conforme a lo establecido

II. Banca Seguros

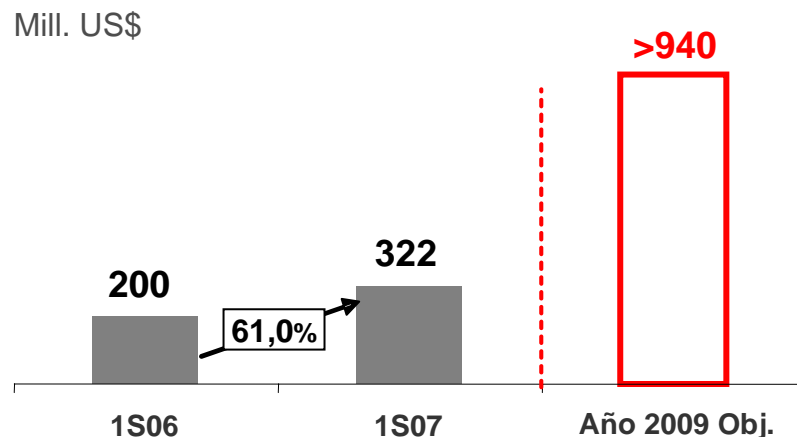
- **Objetivo:** Duplicar el Negocio / Ingresos (Comisiones) en 2006-09
- **Foco:** Vinculación de Clientes
Innovación / Mejores Prácticas

Investor's
Day
21-Nov-06

▲ Penetración, %



Duplicar Margen Básico Bruto en 2006-2009



3ª. Desarrollando los Negocios Globales de Particulares

... Avanzando conforme a lo establecido

III. Asset Management

Investor's Day

21-Nov-06

- **Objetivo:** Duplicar el Negocio / MBB* (Comisiones) en tres años, basado en:
 1. Lanzamiento de Productos de mayor valor añadido / Extensión base de clientela (Rentas Medias y Altas)
 - Renta Variable
 - Fondos de Fondos Hedge
 - Fondos Inmobiliarios
 2. Sinergias Globales
 - Plataforma del Grupo
 - Best Practices / Sistemática Comercial
 - Control Riesgos
- ➔ Incremento de márgenes

* A igualdad de perímetro (Fondo de Inversión)

Plan Banca Comercial 20.10: 4 Palancas de crecimiento

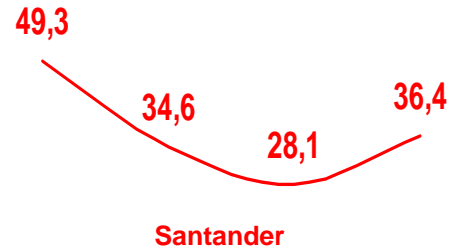
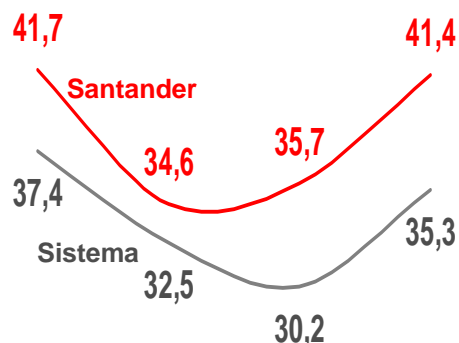
4ª. Crecimiento del Crédito Retail

... Avanzando conforme a lo establecido

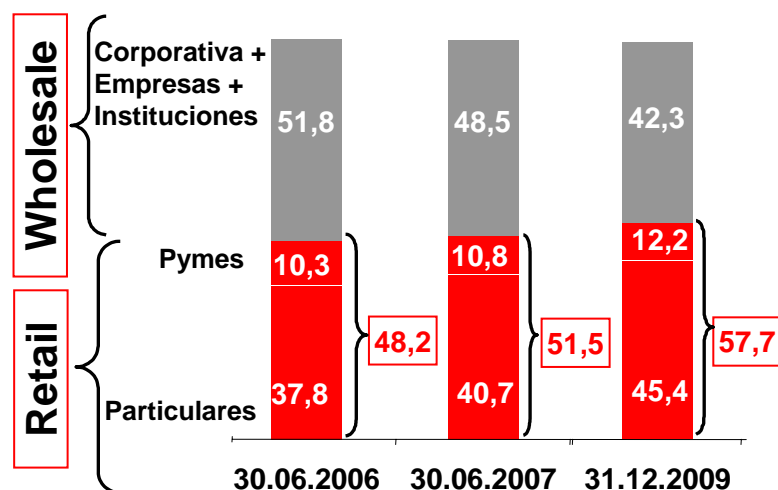
Crecimiento del Crédito Retail* Tasa Interanual, %

Individuos

Pymes



Estructura del Crédito, %, por Segmentos



... con sustanciales ganancias de cuota (dic. 05- jun. 07)

Tarjetas: +204 pb; hasta 15,6% (30.06.07)

Consumo: +49 pb; hasta 8,1% (30.06.07)

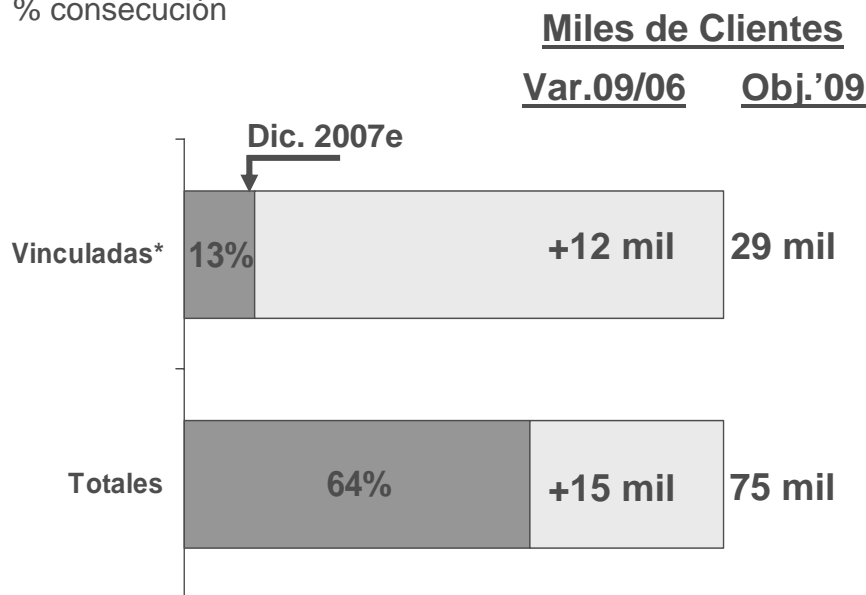
*A Tipo de Cambio Corrientes

Plan Banca Comercial 20.10: Banca Empresas + Institucional

Gestión enfocada a la Vinculación y Rentabilización de la relación
con Empresas + Instituciones

Número de Clientes Empresas

% consecución



Negocio Empresas + Instituciones

	Mill. de US\$	
	<u>1S07</u>	<u>1S07/1S06, %</u>
Inversión Crediticia**	12.905	19,5
Ahorro**	18.580	18,9
Margen Financiero	495	25,3
Comisiones + ROF de Clientes	137	2,2
Margen Básico Bruto	631	19,3
MBB / Inversión Crediticia Media, %	9,8	=

**Volumen Medio

Oportunidad de mayor Valor Añadido

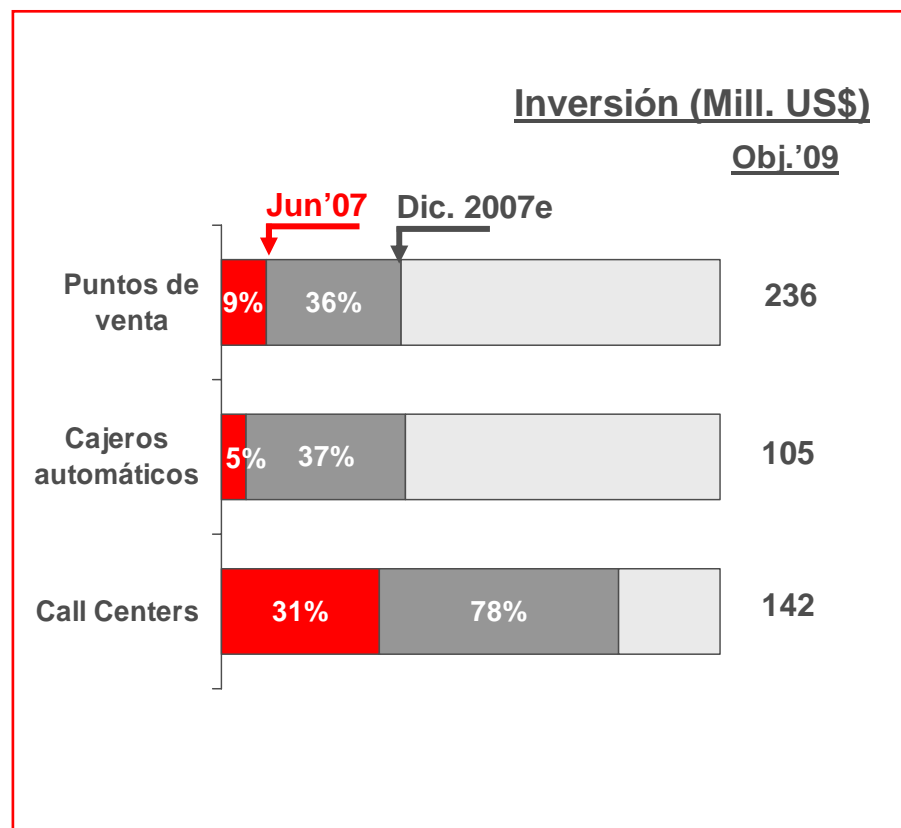
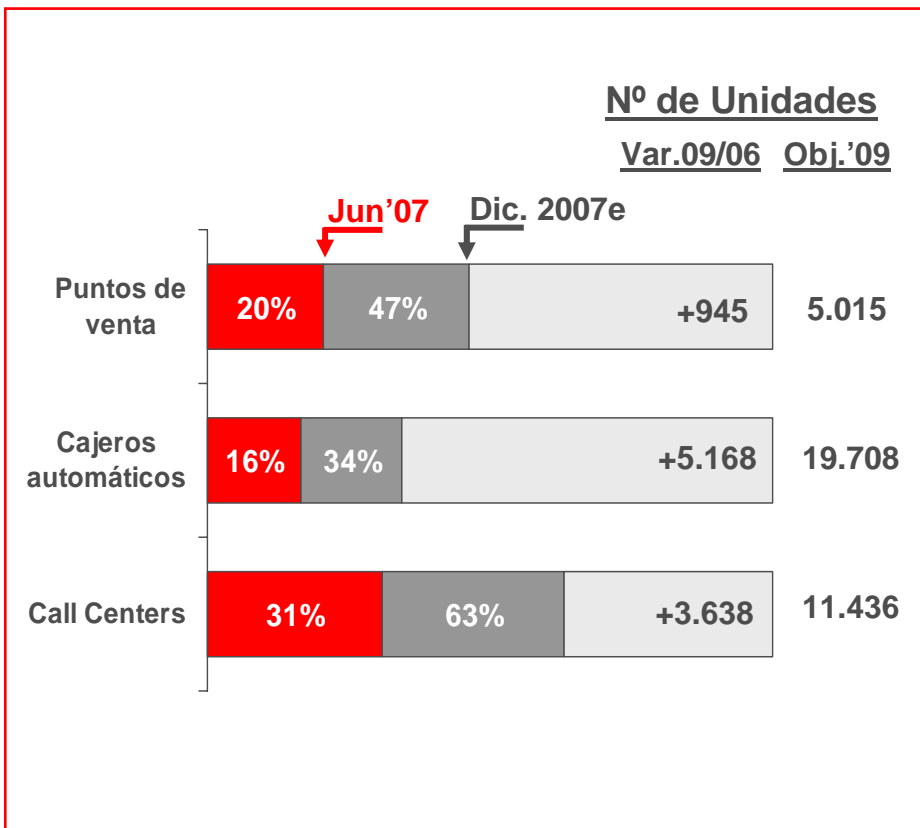
(Mercados de Capitales y Transaccionalidad – Cash Management, Comex, ... –)

*Clientes para los que somos el banco principal

Plan Banca Comercial 20.10. Avances en los 4 pilares

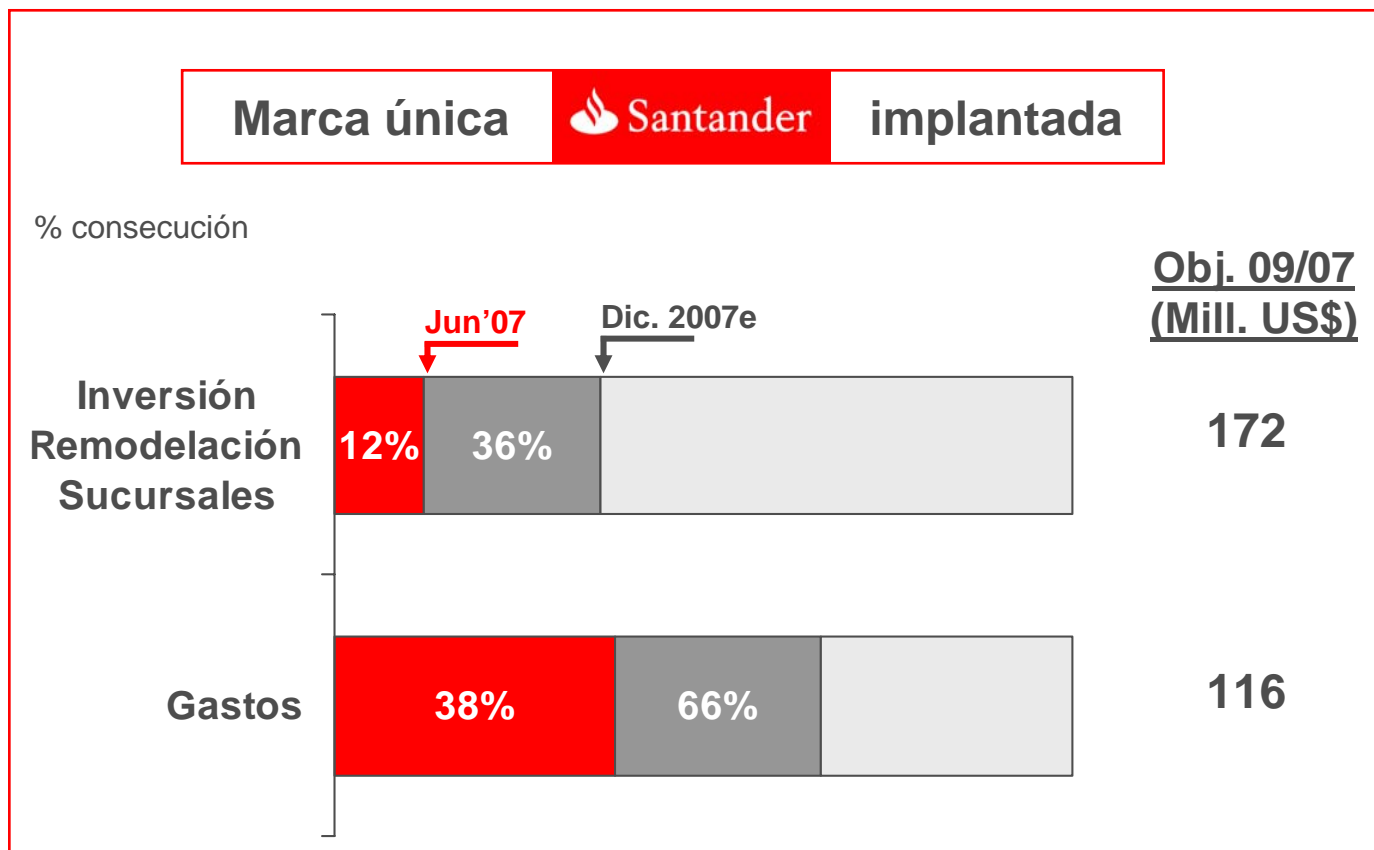
Pilar I: Incremento de la Capacidad Instalada ... Avanzando conforme a lo establecido

% consecución



Pilar II: Marca (extensión-notoriedad)

... Avanzando conforme a lo establecido

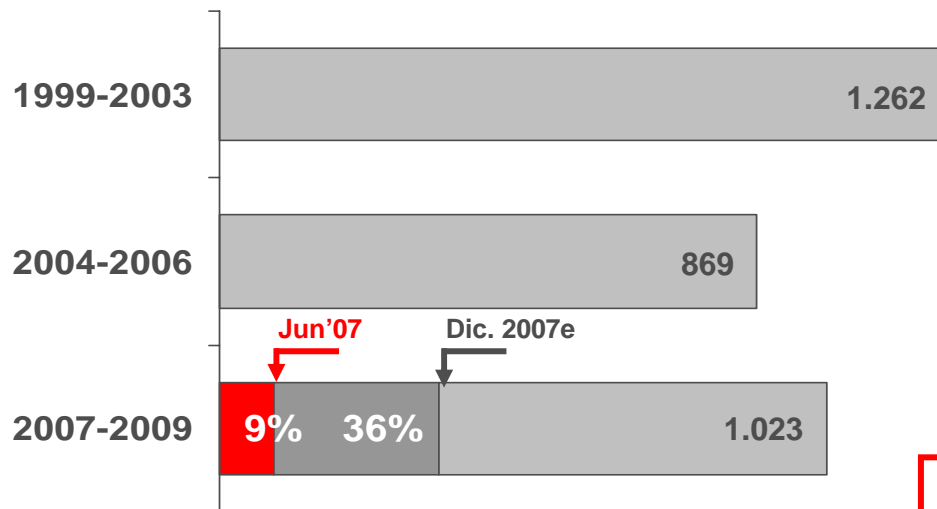


Pilar III: Tecnología y Sistemas Operativos

... Avanzando conforme a lo establecido

Tecnología y Sistemas operativos al servicio de la Eficacia Comercial y la Gestión de Riesgos

Inversiones (Mill. US\$)



Foco hasta 2006

- Implantación plataforma única regional
- Autonomía de funcionamiento (ALTEC) y escalabilidad
- Mejoras de procesos y eficiencia

Nuevo Foco (hacia el 2010)

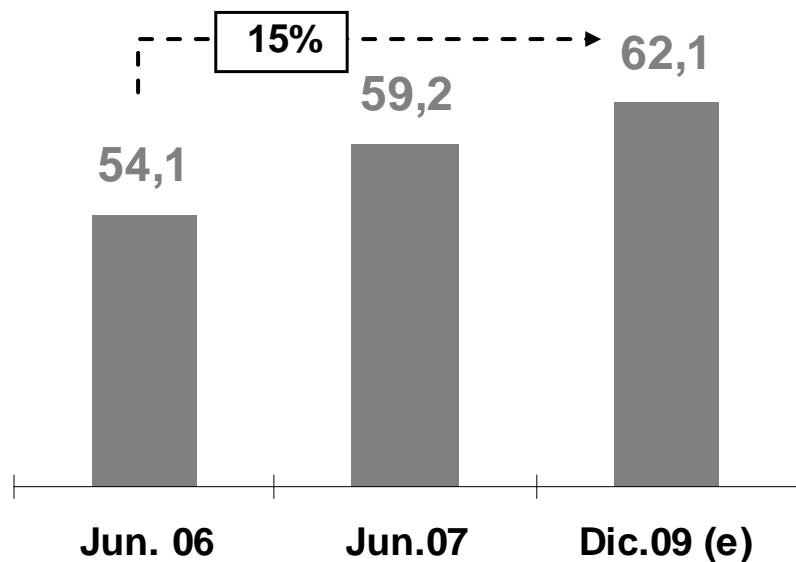
- Mayor Foco en facilitación “Ventas” y “Gestión Riesgos”
- Orientación a la Calidad, Atención y Servicio

Altos múltiplos en el crecimiento del Negocio vs. el crecimiento de los costes

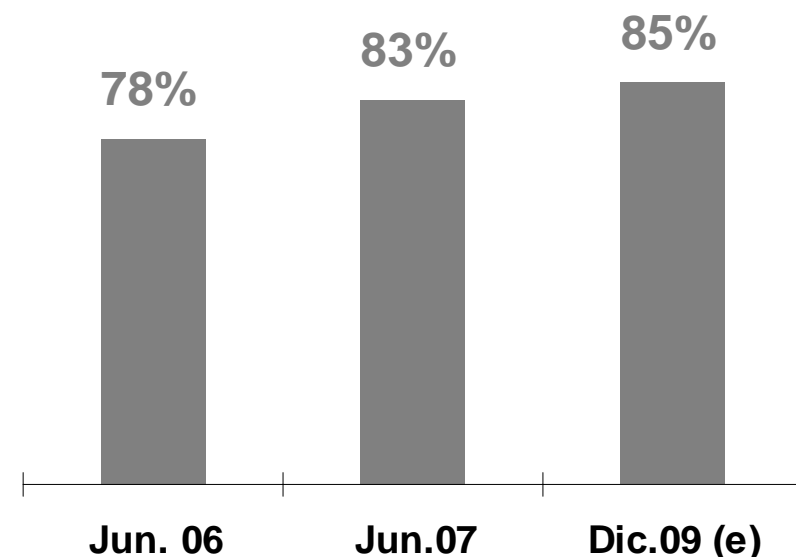
Pilar IV: ■ Financiar la Expansión Comercial
■ Mayor peso de la Plantilla en Áreas de Negocio y Riesgos

... Avanzando conforme a lo establecido

Nº de Empleados (miles)
- Actividad Bancaria -

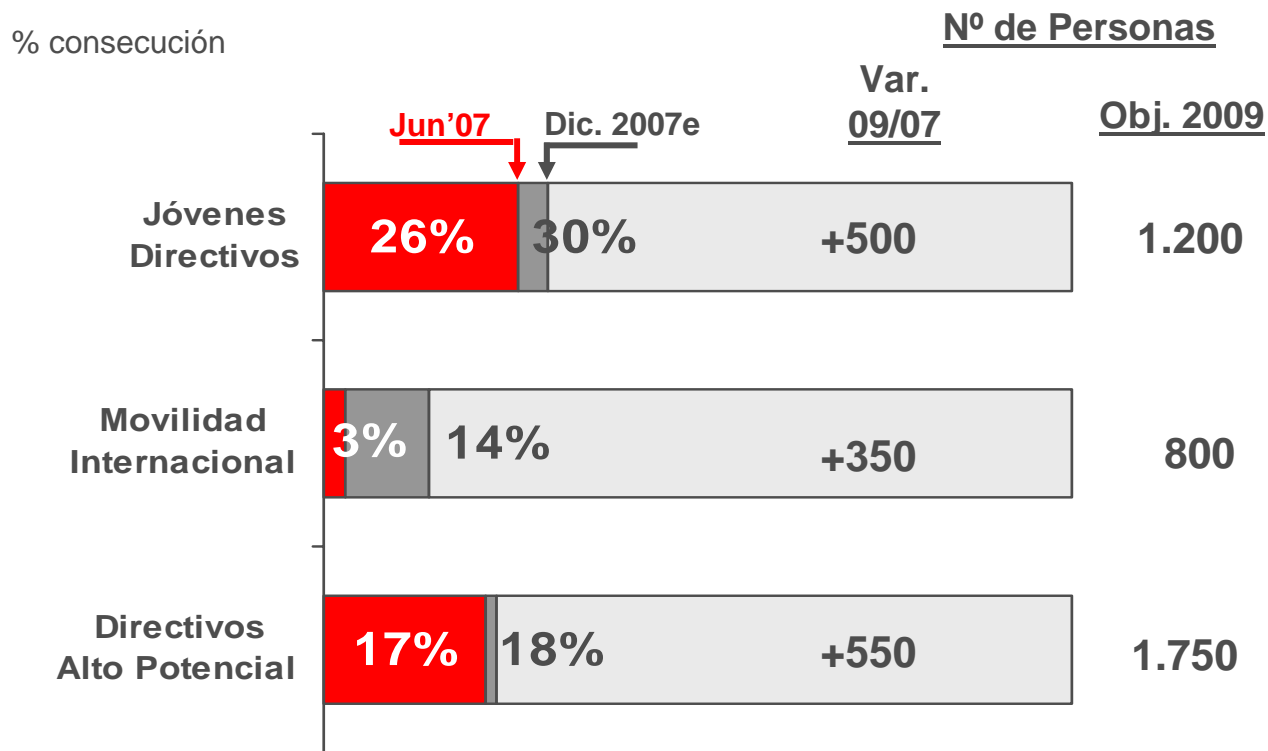


% Plantilla en Áreas de Negocio + Riesgos s/ Total



Pilar IV: Incrementando los Programas de Desarrollo Directivo y de Talento

... Avanzando conforme a lo establecido



Inversión en Capacitación 07(e) = 36 mill. US\$ / 45% del objetivo 2006-09

Plan América 20.10: Poniendo en Valor nuestra Franquicia ³¹

Plan América 20.10

1.

La mejor Banca Comercial
(de la región y en cada país)

2.

Conseguir y Consolidar
posición de liderazgo en
GBM
(Brasil, México y Chile)

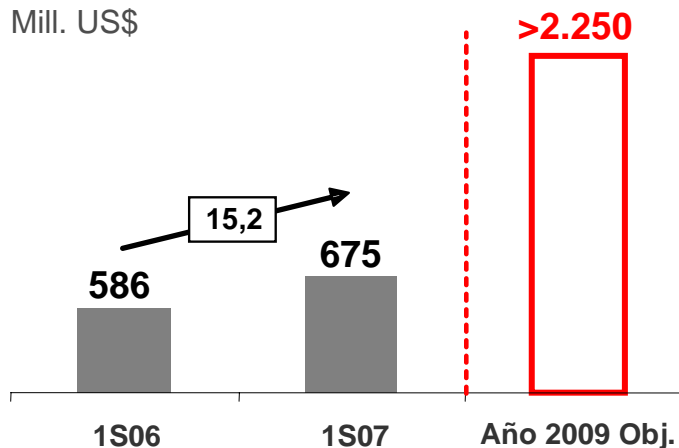
■ **Objetivo:** Conseguir y consolidar Posición de Liderazgo en GBM
(en particular, en Brasil, México y Chile)
Duplicar Ingresos de Clientes en 2006-09

Investor's
Day
21-Nov-06

■ **Foco:** Innovación productos de Clientes / Servicios Transaccionales

Duplicar Ingresos Clientes GBM

Mill. US\$



1. Ganar penetración en Banca transaccional.
2. Incrementar nuestra participación en los negocios de la cartera de clientes
3. Construcción selectiva de capacidades con inversores institucionales
4. Distribuir productos de Valor Añadido en Banca de Empresas / Institucional y Retail (Banca Comercial)

Índice

- Nuestro track record
- Iberoamérica: un presente de alto valor
- Plan América 20.10: Poniendo en Valor nuestra Franquicia

■ **Perspectivas 2007- 2009**

En 2007, estamos CUMPLIENDO NUESTROS OBJETIVOS* (I)

<u>Concepto</u>	<u>Compromisos (21-N-06)</u>	<u>Situación en Junio 07 / 6M07</u>	<u>Anexo</u>
▲ Negocio	≅ 25% de crecimiento interanual	27,6% s/ Junio 06 - Ahorro: 25,8% - Crédito: 30,3%	<i>Pág 39</i>
▲ Ingresos de Clientes	20-25% de crecimiento interanual	28,8% s/ 6M06	<i>Pág 40</i>
Primas de Riesgo	Estables por Segmento, con crecimiento de la Prima Global por cambio de mix	31.12.06: 1,8% 30.06.07: 2,0%	<i>Pág. 41</i>
▲ Provisiones Totales para Insolvencias	Niveles altos todavía	96% s/ 6M06	<i>Pág. 42</i>

* Expresados en US\$ Corrientes

En 2007, estamos CUMPLIENDO NUESTROS OBJETIVOS (II)

<u>Concepto</u>	<u>Compromisos (21-N-06)</u>	<u>Situación en 6M07</u>	<u>Anexo</u>
▲ Gastos Explotación (en Moneda Local)	4-5 puntos de crecimiento sobre Inflación (\cong 9 - 10% crecimiento 07/06)	14,3%	<i>Pág. 43</i>
-----	-----	-----	-----
Eficiencia*, %	Mejora anual 4-5 puntos	Mejora 5,2 puntos	<i>Pág. 44</i>
-----	-----	-----	-----
▲ BAI**	\cong 25% de crecimiento interanual	34,6%	
-----	-----	-----	-----
▲ Beneficio Neto**	20-25% de crecimiento interanual	30,3%	

* Con Amortizaciones

** Expresados en US\$ Corrientes

... lo que nos da confianza para CONFIRMAR NUESTRAS PERSPECTIVAS PARA 2009*

■ Fuerte aumento del negocio bancario...

- Duplicar orgánicamente con ganancia de cuota en segmentos / productos de mayor valor añadido



Ingresos de clientes:
entre 20-25%*** (CAGR)**

■ ... con calidad y primas de riesgo ajustadas al perfil de crecimiento...

- Primas de riesgo y morosidad estables, con evolución predecible del volumen de provisiones netas



Mejora de eficiencia**:
10 pp en 3 años (< 40%)**

■ ...con una gestión ajustada de inversiones y gastos...

INFLACION +4-5 puntos (1)

■ ...con una gestión eficiente de recursos propios en cada país...



CAGR (2006-2009)***

BAI \cong 25%
Beneficio Neto > 20%

■ ... y todo ello para alcanzar:

(1) En Moneda Local

(*) Previsiones para 2009 en entorno macro mundial y regional benigno, y bajo los supuestos de estabilidad financiera (inflación, tipo de cambio...) y crecimiento de la región así como de los sistemas financieros manejados en este informe.

(**) Margen intermediación de clientes, comisiones, resultados de la actividad de seguros y ROF de clientes.

(***) En US\$ Corrientes (****) Con Amortizaciones

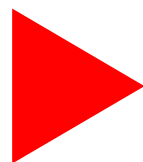


Santander

- Tenemos una ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO ORGANICO para 2006-09

Basados en:

- ▶ Mantenimiento de las fundamentales macro
- ▶ Mantenimiento del proceso de bancarización



Mantenemos nuestro
Plan América 20.10

- En 2007:

- ▶ Se están cumpliendo los objetivos comerciales y financieros.
- ▶ Las dinámicas generadas son crecientemente positivas.

- En 2007-09:

Mantenemos nuestros objetivos en la confianza de
PONER EN VALOR NUESTRAS FRANQUICIAS

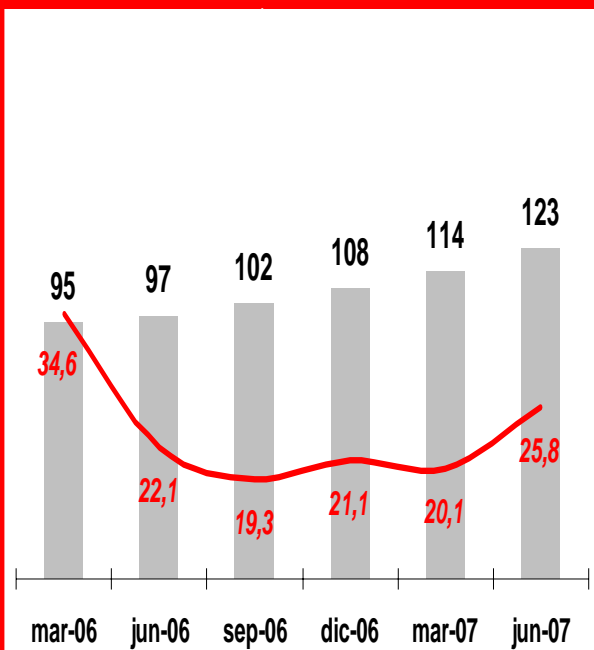
- **Perspectivas 2007- 2009**

En 2007, estamos CUMPLIENDO NUESTROS OBJETIVOS

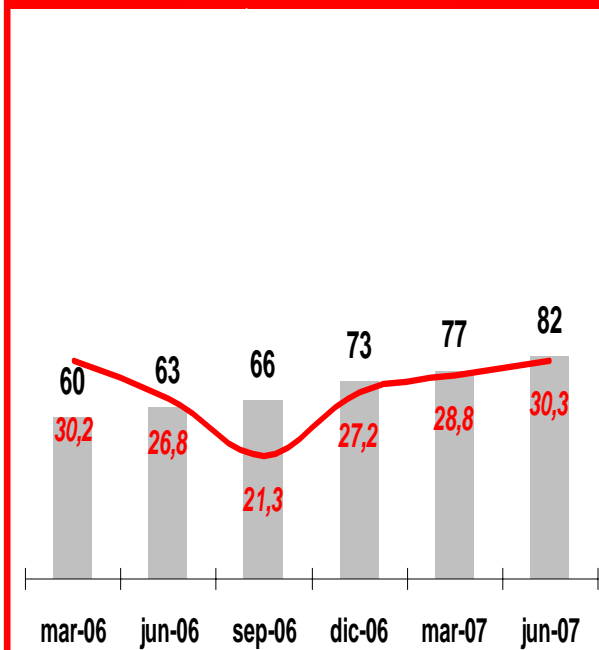
1. En Crecimiento de Negocio

Compromiso: Crecer alrededor del 25% en US\$

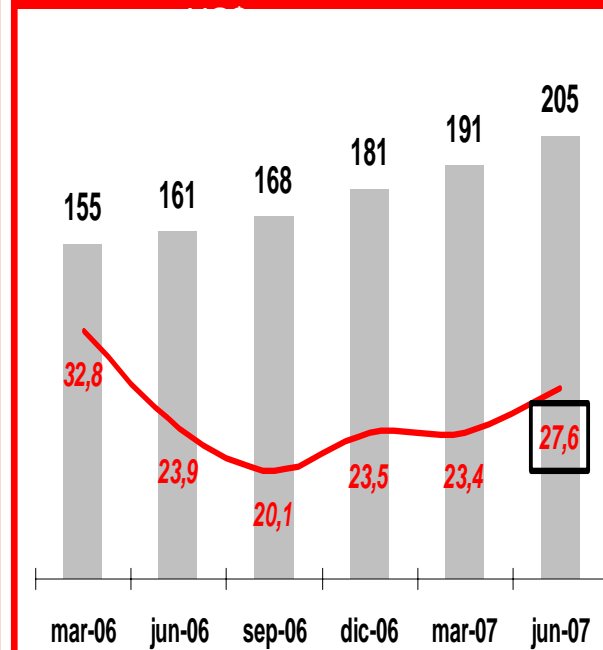
Ahorro Bancario (1)
Miles mill.



Crédito (2)
Miles mill.



Negocio (1)+(2)
Miles mill.



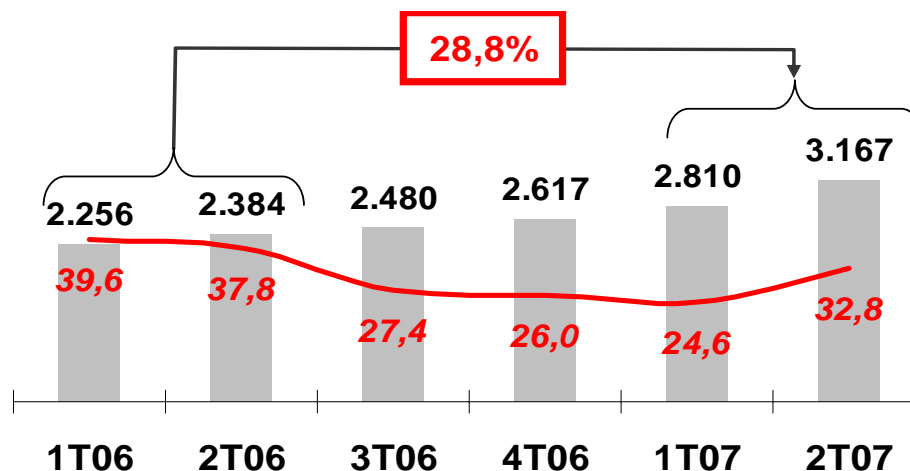
— Variación Interanual, %

En 2007, estamos CUMPLIENDO NUESTROS OBJETIVOS

2. En Crecimiento de los Ingresos de Clientes

Guidance: Crecer en el rango del 20-25% en US\$

Ingresos de Clientes
Mill. US\$



	1T06	2T06	3T06	4T06	1T07	2T07	Var. 1S07/ 1S06, %
MI de Clientes	1.376	1.505	1.544	1.612	1.751	1.980	29,5
Comisiones	762	775	792	875	929	996	25,3
Act. de Seguros	40	55	48	64	75	76	59,9
ROF de Clientes	78	50	95	66	55	115	32,5
MBB de Clientes	2.256	2.384	2.480	2.617	2.810	3.167	28,8

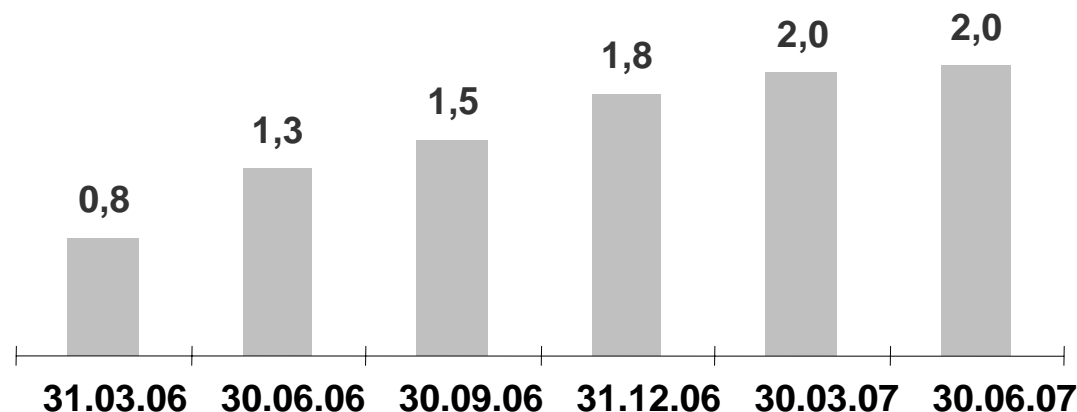
— Var. Interanual, %

3. En Primas de Riesgo

Guidance:

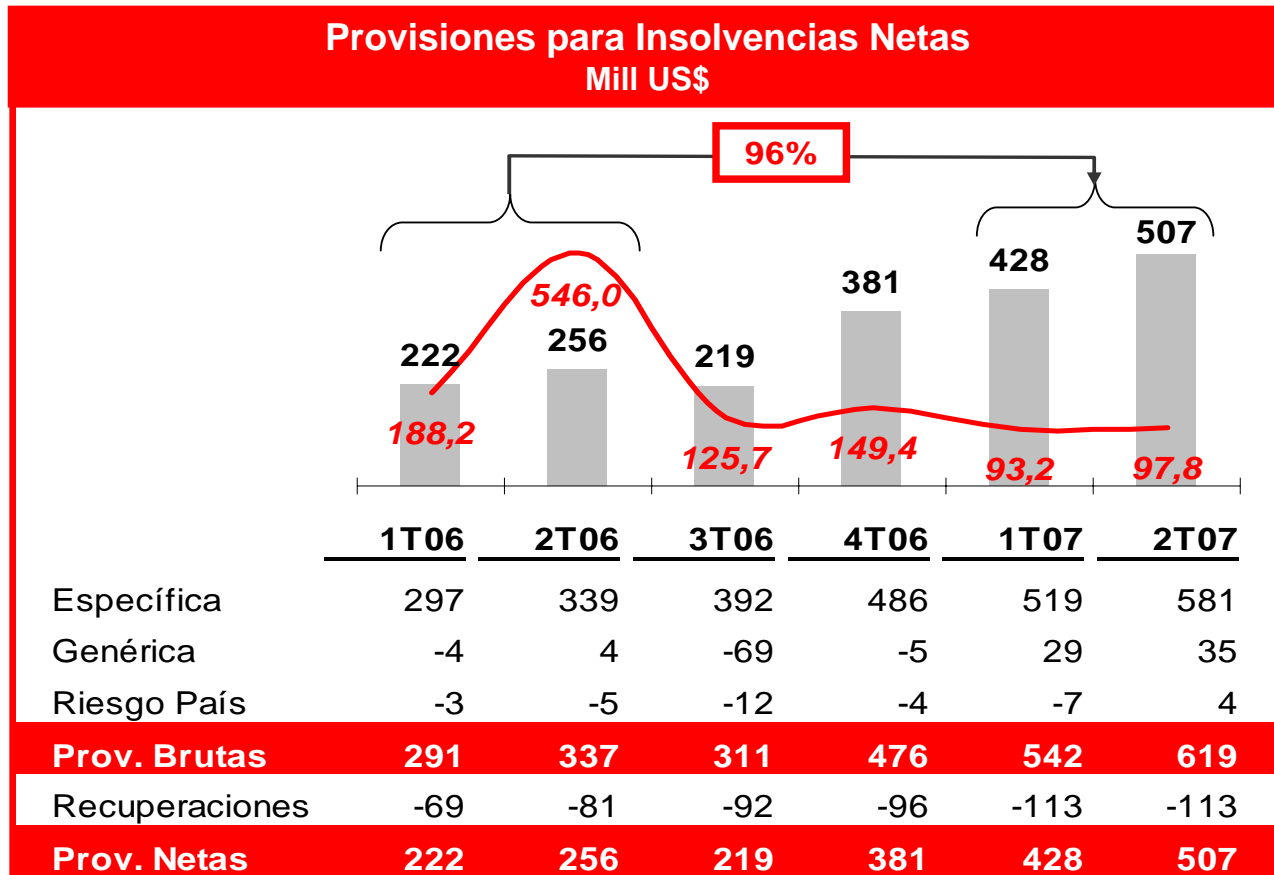
Primas estables por segmentos, con pequeño incremento en la prima global por cambio de mix

Primas de Riesgo
%



4. En Provisiones para Insolvencias

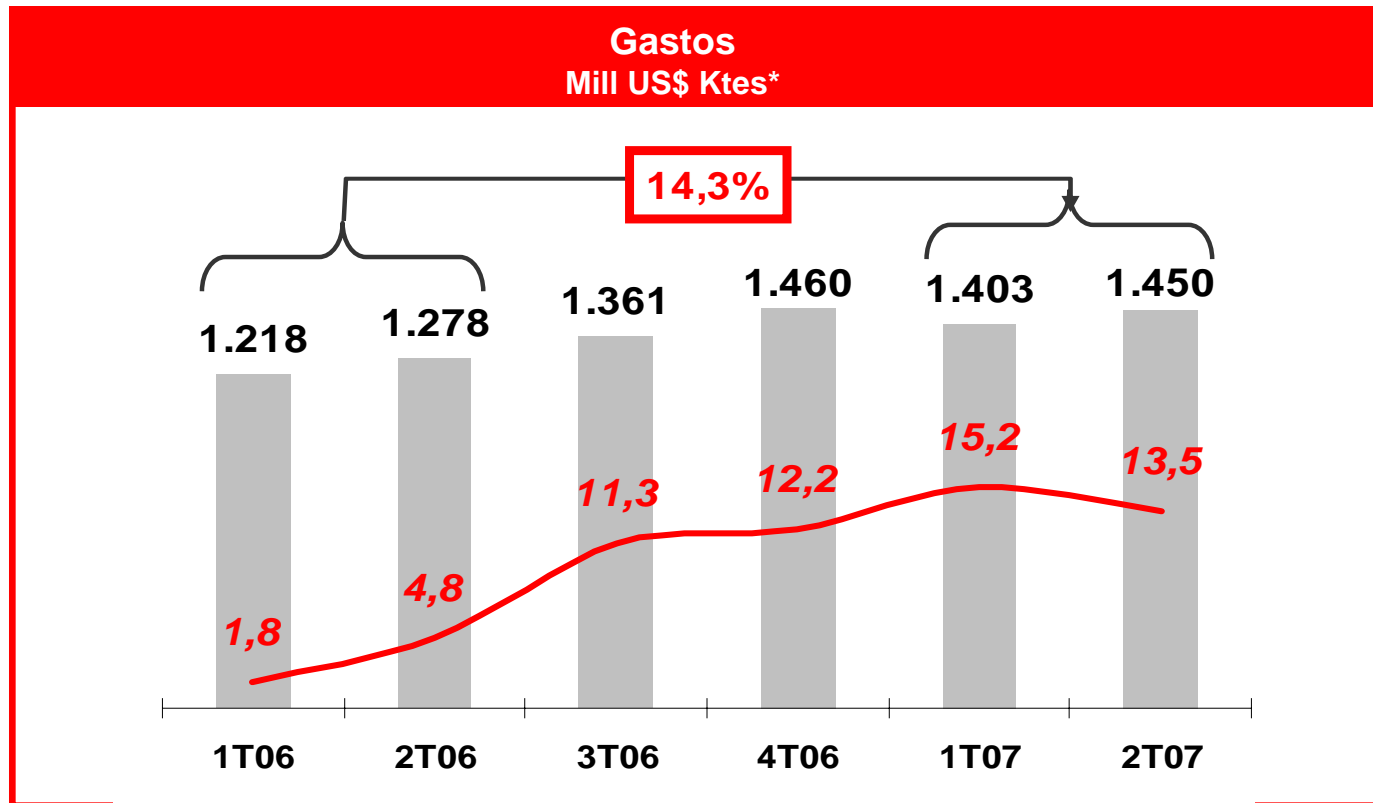
Guidance: Fuertes crecimientos por “normalización” del ciclo



5. En Gastos

Guidance:

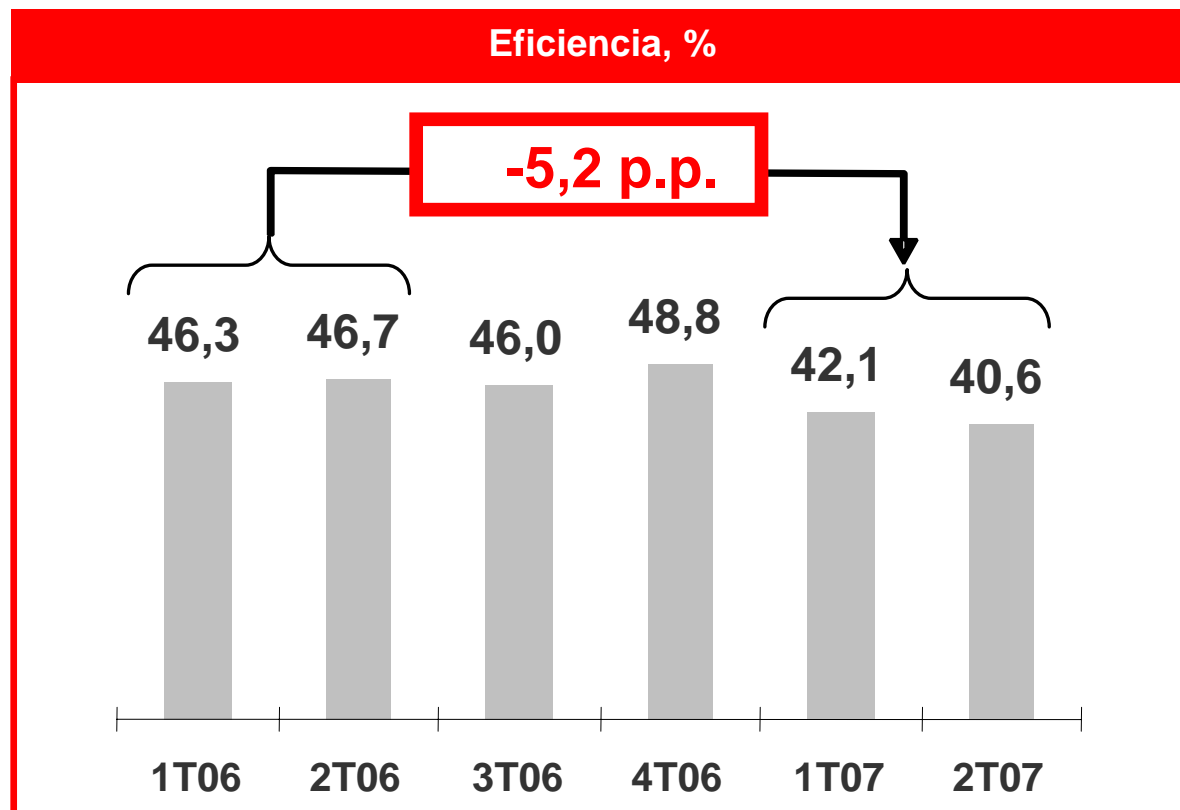
4-5 puntos de crecimiento
(en Moneda Local) sobre Inflación
(aprox. 9-10 puntos)



* A Tipo de Cambio de Junio 2007

6. En Eficiencia

Guidance: Mejora de 4-5 puntos





150
AÑOS

