

# SANTANDER CONSUMER FINANCE

## Investors' Day

Boadilla del Monte. 13 de septiembre de 2007



Santander  
CONSUMER FINANCE

150  
AÑOS

# 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.



Santander  
CONSUMER FINANCE

150  
AÑO

# Índice

- **El negocio de financiación al Consumo**
  - El modelo Santander Consumer Finance
  - El futuro: Retos y Estrategia de SCF
  - Perspectivas 2009



# El negocio de financiación al consumo

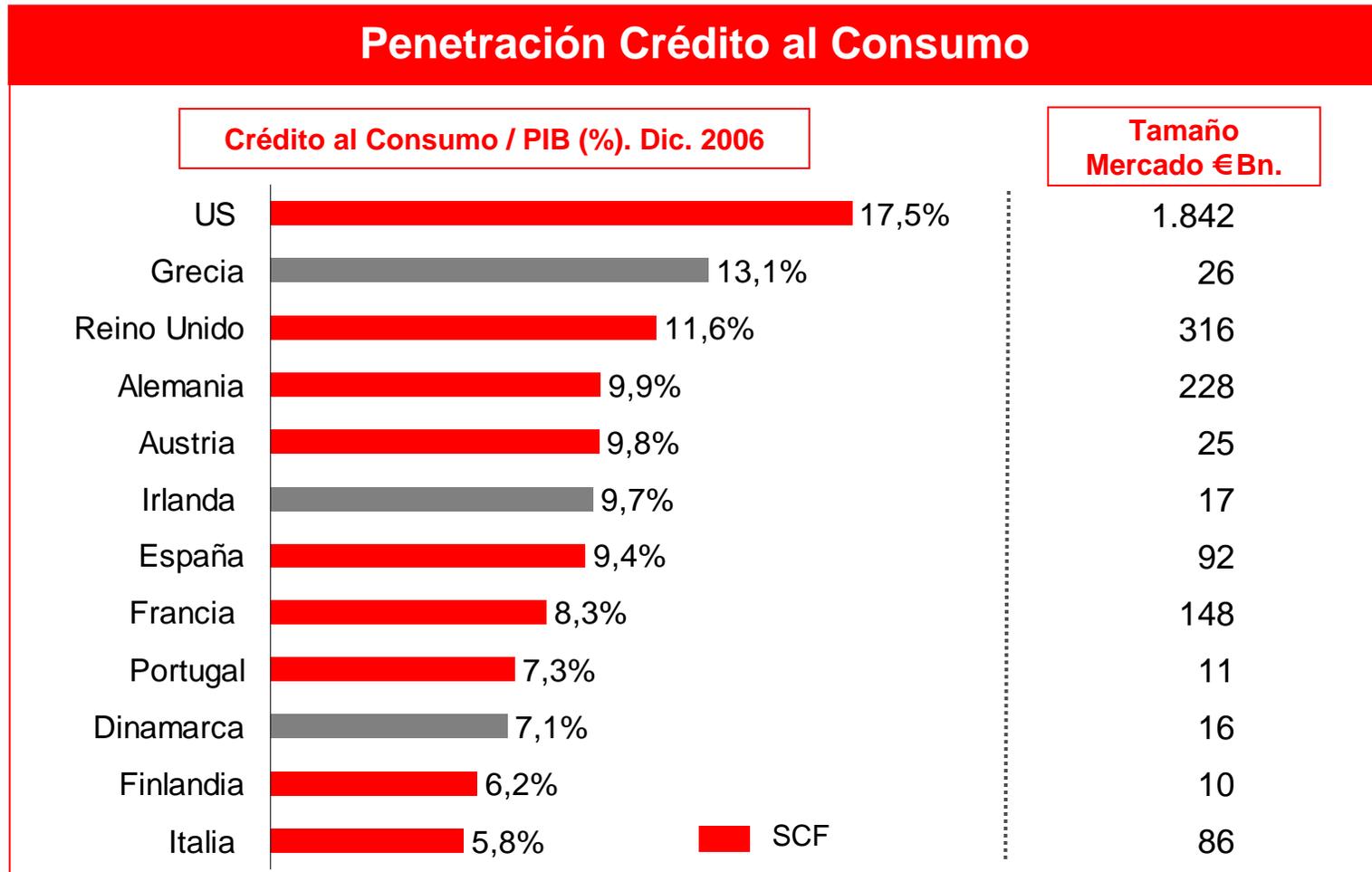
## El negocio de consumo se seguirá beneficiando de tendencias estructurales

- Crecimiento del nivel de endeudamiento familiar
- Despegue de mercados emergentes



# El negocio de Financiación al Consumo tiene un gran potencial de crecimiento en mercados desarrollados...

## Penetración Crédito al Consumo



Creciente tendencia de la “americanización” del consumidor

Fuente: Instituciones financieras y monetarias  
Tipo de cambio: \$/€0,757, £/€1,483

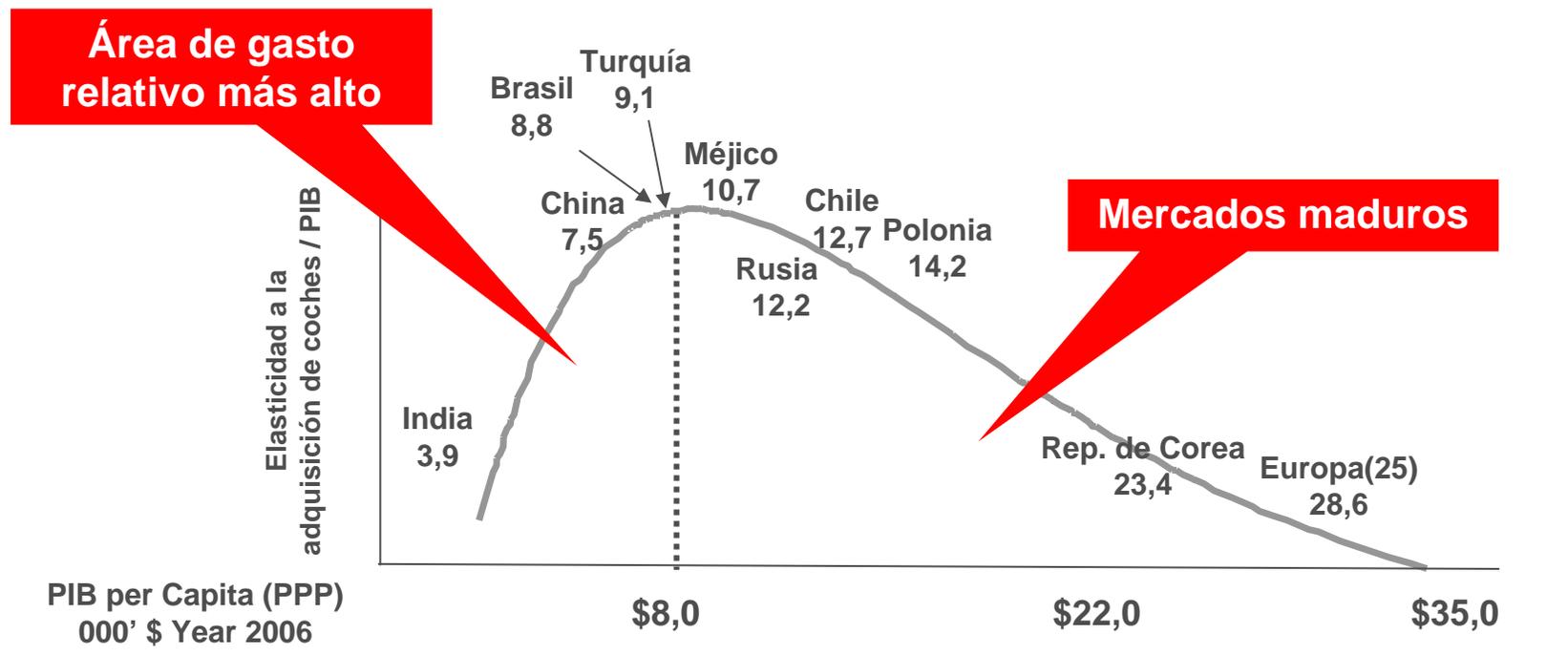


Santander  
CONSUMER FINANCE

# ...y también en los principales países emergentes que están entrando en “zona de despegue”

**El crédito al consumo es la primera etapa en la bancarización de los países emergentes**

En financiación de coches los mercados tienden a “explotar” a partir de los \$8.000 de Renta per Capita



# Un negocio en un entorno actual más “exigente” sobre todo para las entidades no especializadas

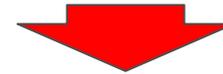
Subida de tipos

Competencia creciente

Estancamiento venta de coches

Nueva Directiva Europea

- Presión en márgenes
- Búsqueda de nichos de crecimiento:
  - Productos
  - Canales alternativos
  - Mercados
- Gestión especializada del riesgo y de la recuperación



¿Consolidación de la industria?



# En este entorno difícil, Santander Consumer Finance ha mostrado un comportamiento mejor que el mercado

CAGR Jun 02-Jun 07	Mercado (UE 15+ EFTA) (# matriculaciones)	Santander Consumer Finance (# nuevos contratos en Europa)
Coche Nuevo	0,44%	8,2%
Coche Usado	n.d.	10,4%



# Índice

- El negocio de financiación al Consumo

## ■ El modelo Santander Consumer Finance

- El futuro: Retos y Estrategia de SCF
- Perspectivas 2009



## 1. Especialización en Punto de Venta

- Elevada capilaridad de nuestra distribución (más de 100.000 prescriptores)
- Reducido coste de distribución (Cost to Income < 30%) y mayoritariamente variable (comisiones)

## 2. Cartera crediticia con riesgo diversificado

- Amplia diversificación geográfica (18 Países) y por productos
- €44 Bn. créditos brutos en balance (de los que €13 Bn. titulizados)
  - €40 Bn. no hipotecarios (“ticket medio”: €4.200; duración media de 23 meses)
  - €4 Bn. hipotecarios (duración media: 13,3 años)
- Más del 75% de los contratos tienen algún tipo de garantía (colateral)

## 3. Modelo probado con importantes sinergias

- Intercambio de mejores prácticas/productos entre unidades
- Gestión integrada de funciones de apoyo (tecnología, riesgos, tesorería, seguros..)
- Más de 20 años de experiencia internacional



## ...con presencia en 18 países...

- ❑ Alemania
- ❑ España
- ❑ Italia
- ❑ Portugal
- ❑ Polonia
- ❑ Noruega
- ❑ Suecia
- ❑ Reino Unido
- ❑ Finlandia
- ❑ Holanda
- ❑ Austria
- ❑ Hungría
- ❑ Rep. checa
- ❑ Rusia
- ❑ EE.UU.
- ❑ Chile
- ❑ México
- ❑ Francia

- **Negocio relacionado con:**
  - Renta per Capita
  - Población
- **Financiamos necesidades de las familias:**
  - Coche
  - Electrodomésticos
  - Muebles
  - Casa
- **Con una infraestructura reducida al ofrecer financiación en punto de venta y canales alternativos**

**Acceso a un Mercado de 985 Mill. de personas y PIB per capita de \$25.405 (medio ponderado)**



... que genera elevados volúmenes de negocio y sólidos resultados ...

## Principales Cifras (Jun-07)

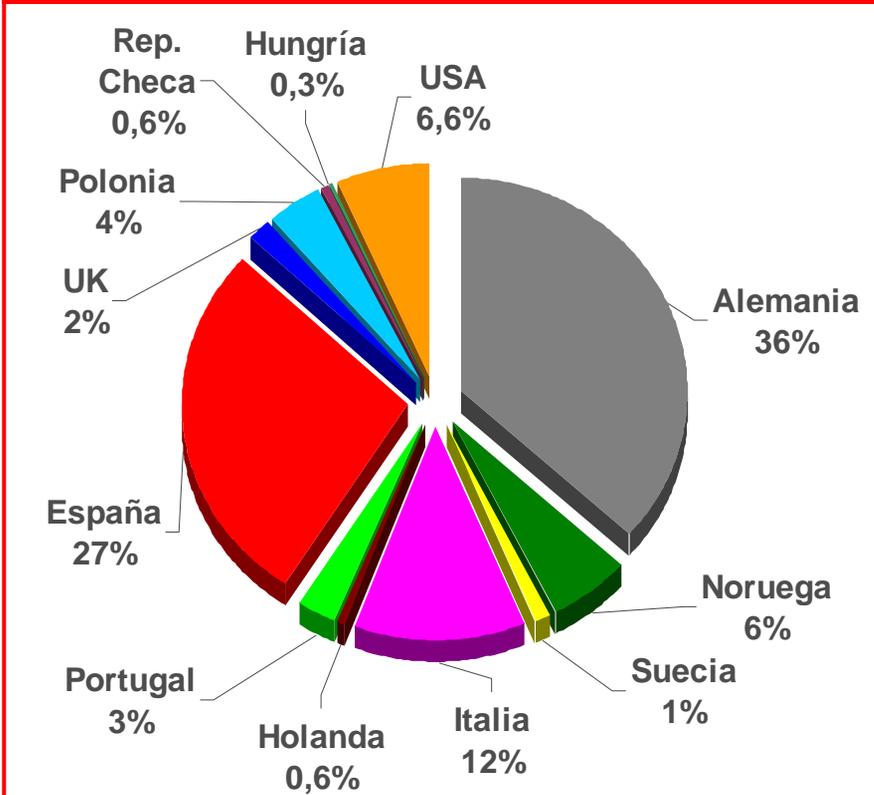
- |                                 |   |
|---------------------------------|---|
| ■ 9,6 Mill. Clientes /18 Países | ■ Créditos brutos: €44 Bn. (+24,4% s/ Jun'06)                             |
| ■ 6.442 empleados               | ■ Fondo provisión para insolvencias: €1,4 Bn.                             |
| ■ 279 oficinas                  | ■ BAI 1S'07: €516 Mill. (+27,6% s/ 1S'06)                                 |
| ■ 101.056 dealers               | ■ B <sup>0</sup> atribuido 1S'07: €352Mill. (+25,4% s/ 1S'06)             |
| ■ 1,1 Mill. Coches financiados  | ■ Ratio de eficiencia: 29,2%  |
| ■ 4,1 Mill. Tarjetas Activas    | ■ ROA antes impuestos: 2,46%<br>(s/ activos medios rentables gestionados) |



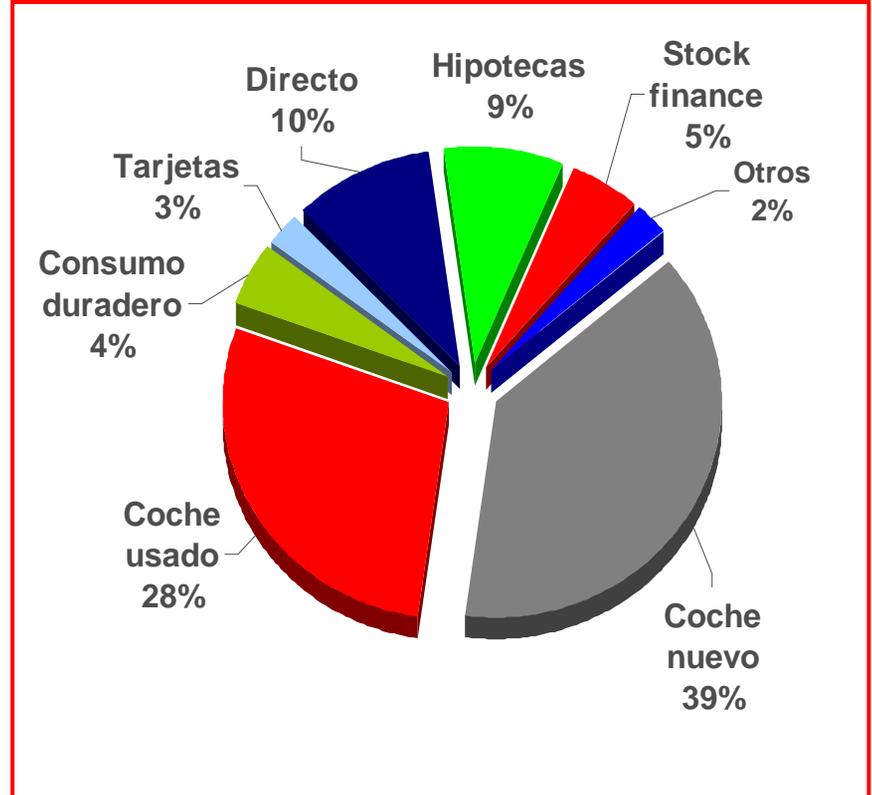
... dando lugar a un negocio muy diversificado...

Total créditos brutos Jun' 07: €44 Bn.

### Distribución Geográfica



### Distribución por Producto



...apoyado en la financiación de vehículos en punto de venta



Santander  
CONSUMER FINANCE

## Negocio Indirecto

1

Un cliente requiere financiar una compra en un punto de venta

2

Entrada datos en el Punto de Venta:

- Datos del cliente
- Producto financiado

3

Decisión de crédito automatizada:

- Scoring
- Credit bureau

En caso de aprobación

4

Firma del contrato y cargo directo en cuenta de los pagos mensuales

...nos permite...



## Negocio Directo

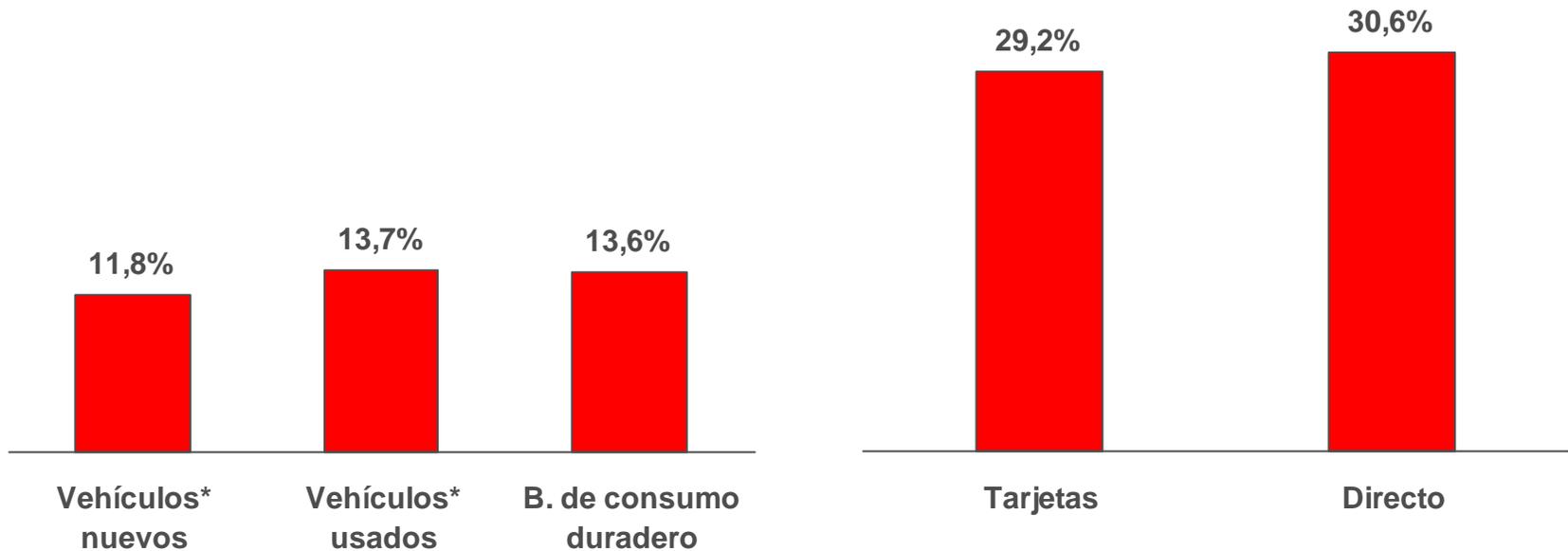


... que se traduce en mayores incrementos en productos distintos a los “ancla”

### Créditos brutos\* (Var. Jun'07/Jun'06: +16%)

#### Productos “ancla”

#### Otros Productos



\* Sin considerar incorporación de SC USA (Drive)



# Con una gestión prudente de nuestro retorno ajustado a riesgos...

17

- **Avanzados sistemas de scoring** fruto de la gran experiencia de mercado en modelos de toma de decisión
- Énfasis en mantener una **plataforma de recobro del máximo nivel** (know how y capacidad)
- **Elevada rotación de la cartera**, con un elevado grado de garantía y muy diversificada
- **Estructura de costes comerciales variables** que permiten su ajuste a cambios de ciclo

- Buena capacidad para afrontar un cambio de ciclo
- Muy buena cobertura de provisiones (>100%)
- La variable determinante es el paro de larga duración

Todo ello nos permite gestionar con niveles de riesgo predecibles

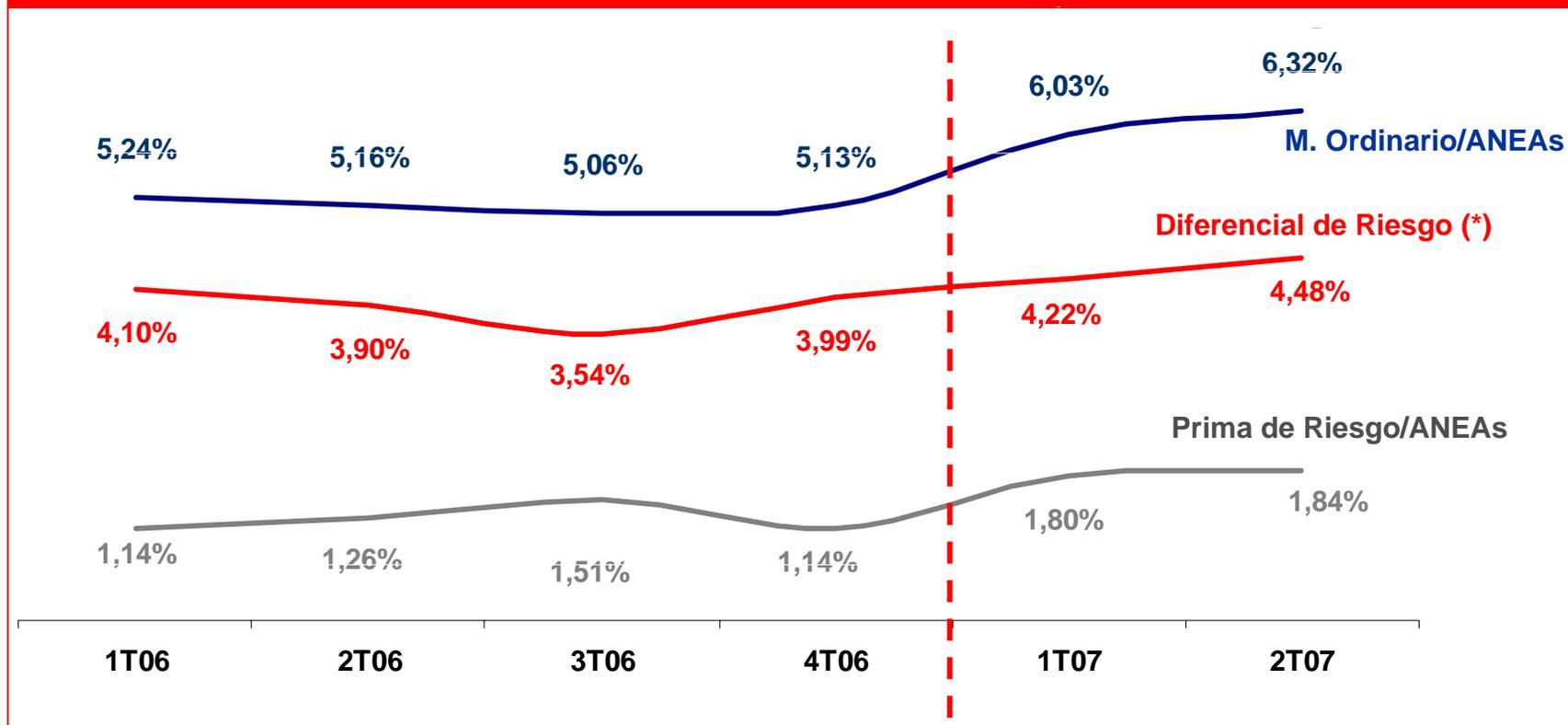


Santander  
CONSUMER FINANCE

150  
AÑOS

# ... para presentar una sólida evolución de los ingresos ajustados al riesgo

## Diferencial neto de riesgo %



Entrada de Santander  
Consumer USA

(\*) Margen Ordinario sobre ANEAs – Prima de Riesgo sobre ANEAs  
ANEAs: Average net earning assets



Santander  
CONSUMER FINANCE

150  
AÑOS

# Además, nuestro modelo se beneficia de las capacidades globales de Santander

## Un buen ejemplo, la TECNOLOGÍA

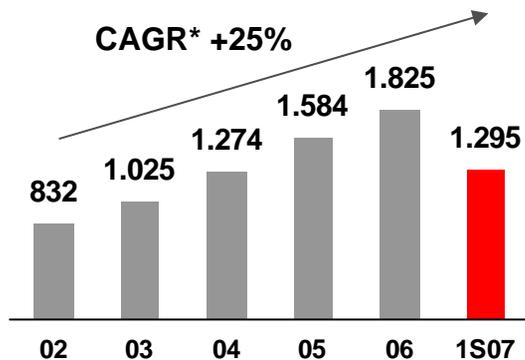
- Utiliza las plataformas corporativas: Partenón + Ficres + Altair
- Aprovecha las especificaciones de mercado de las plataformas locales (UK, Portugal, Chile...)
- Aplica soluciones corporativas cuando la masa crítica lo justifica
- Utiliza recursos corporativos: Santander IT&Operations (Isban, Produban y Geoban)



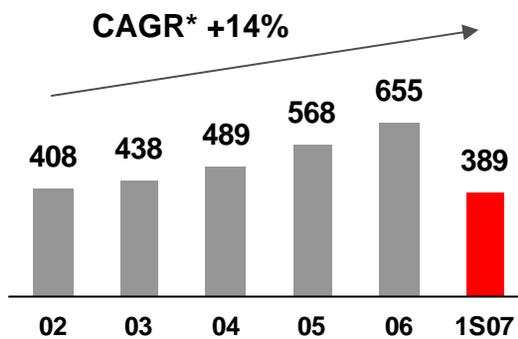
# El resultado es un fuerte y sólido crecimiento...

€ Mill.

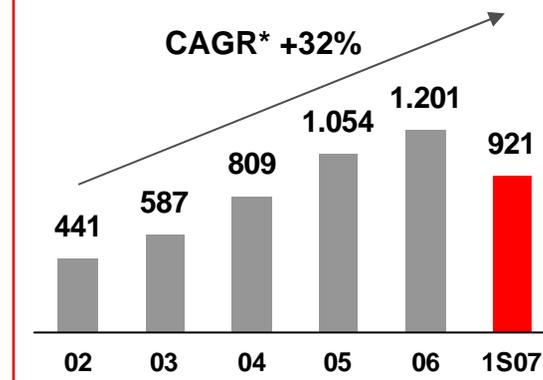
## Margen ordinario



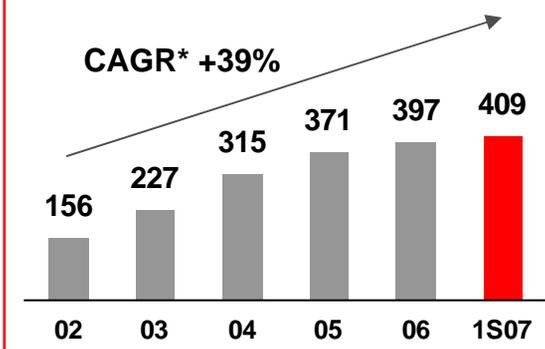
## Costes de explotación



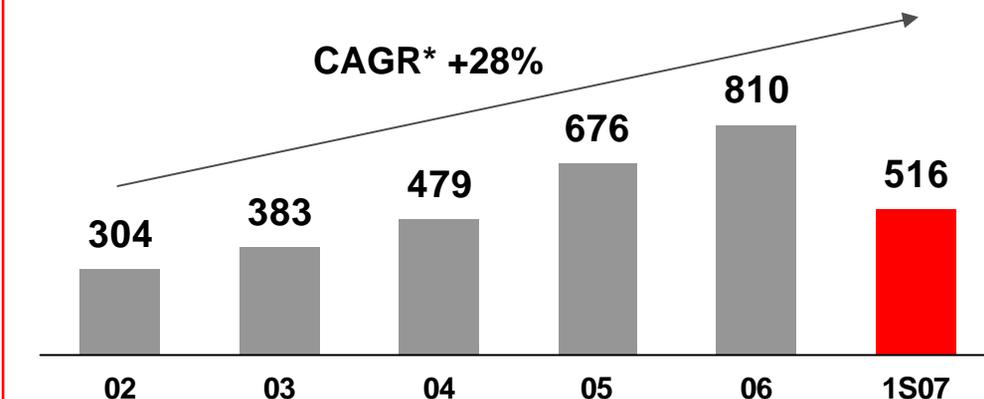
## M. Explotación



## Provisiones



## BAI



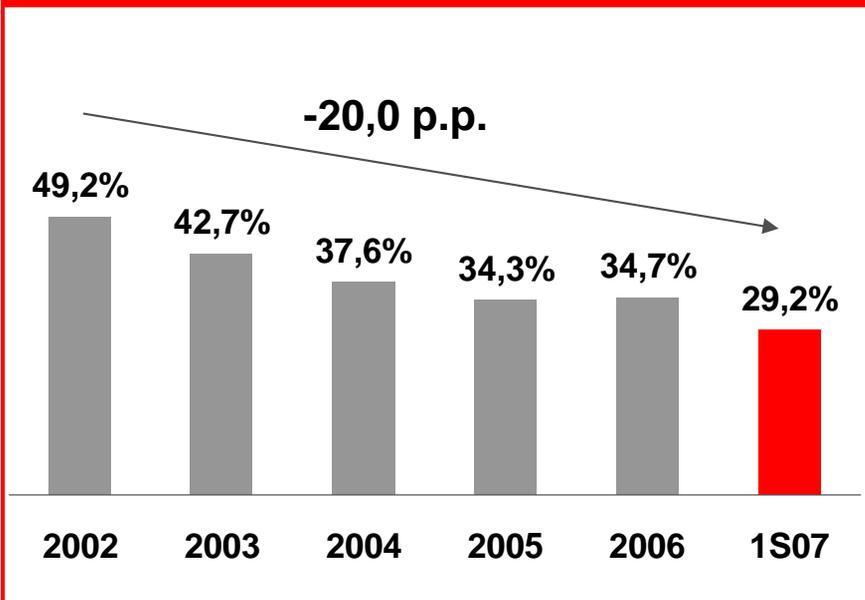
Nota: datos anteriores a 2004 son pre-NIIF  
(\* CAGR 2002-1S'07 anualizado)



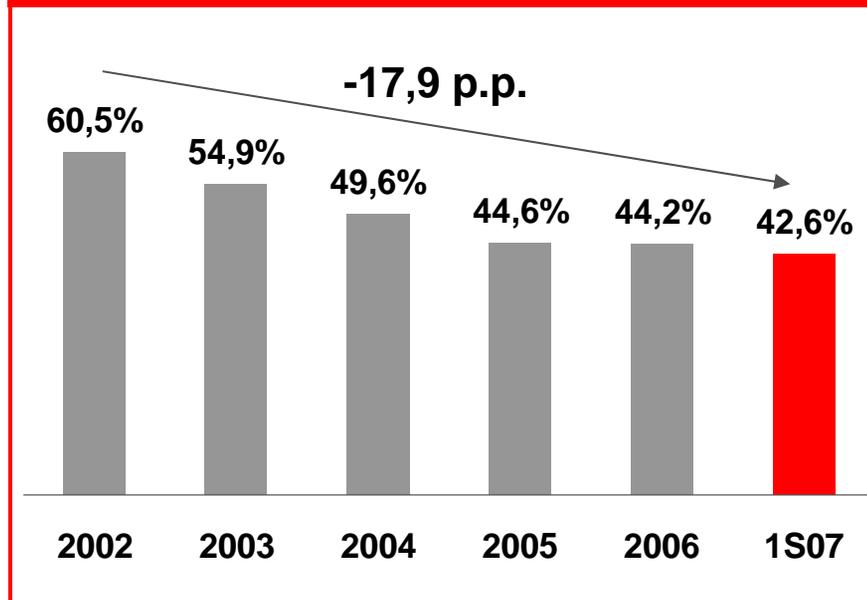
Santander  
CONSUMER FINANCE

150  
AÑOS

## Ratio de Eficiencia\*



## Ratio de Eficiencia sin provisiones\*\*



## ...apalancada en cinco pilares fundamentales

- Conocimiento de mercados y productos
- Elevada capacidad comercial a coste variable
- Experiencia en gestión del riesgo y de la recuperación
- Plataforma Tecnológica destacada
- Aprovechamiento de las sinergias

Nota: datos anteriores a 2004 son pre-NIIF

(\*) Con amortizaciones

(\*\*) Ratio de eficiencia con amortizaciones en cuyo denominador los ingresos están minorados por las provisiones por deterioro de créditos



Santander  
CONSUMER FINANCE

150  
AÑOS

# Índice

- El negocio de financiación al Consumo
- El modelo Santander Consumer Finance
- **El futuro: Retos y Estrategia de SCF**
- Perspectivas 2009



# Nuestro posicionamiento y modelo de negocio nos permitirá:

1

**Continuar integrando nuestras operaciones**

2

**Extender matriz de productos en mercados actuales en Europa**

3

**Expandir franquicia en nuevos mercados**



# Convertirnos en un Grupo más integrado y global sobre bases comunes



**Integración de un modelo único en todos los países que crea sinergias de ingresos y costes**



# Extender nuestra cartera de productos en los mercados actuales en Europa

	Vehículo Nuevo	Vehículo Usado	Motocicletas	Stock Finance	Bienes Consumo	Tarjetas	Directo	Hipotecas	Seguros	Depósitos	Consolidación Deuda
▪ Alemania	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▪ España	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	▨
▪ Italia	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▪ Portugal	■	■	■	■	■	■	▨	■	■	■	■
▪ Polonia	■	■	■	■	■	▨	■	■	■	▨	■
▪ Chequia	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▪ Hungría	■	■	■	▨	■	■	■	▨	■	■	■
▪ Noruega	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▪ Suecia	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▪ Austria	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▪ Holanda	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
▪ UK	■	■	■	■	■	■	▨	■	■	■	■
▪ Rusia	■	■	■	■	■	▨	■	▨	▨	▨	■

■ Negocio Desarrollado ▨ Productos de reciente implantación o en estudio



Santander  
CONSUMER FINANCE

- **USA**: desarrollando el potencial de crecimiento mediante la **ampliación de la gama de productos en Santander Consumer USA (Drive)**
- **Adquisición pequeñas plataformas**
  - Rusia (Extrobank)
  - México (Alcanza)
- **Creación joint-ventures con socios locales**
  - Chile (SK Bergé)
  - Francia (Banque Accord)
- **Creación de “start-ups”**
  - Reino Unido
  - Finlandia

**Continuando el track-record de SCF de integración y creación de valor en las nuevas unidades**



# Índice

- El negocio de financiación al Consumo
- El modelo Santander Consumer Finance
- El futuro: Retos y Estrategia de SCF

## ■ **Perspectivas 2009**



- Nuevo Negocio: >12% (CAGR '07-'09)
- Ingresos: >10% (CAGR '07-'09)
- Eficiencia
  - Cost to income: <30%
  - Cost to income – LLP: <41%

**Nuestra meta: consolidarnos como líderes en  
financiación al consumo**



