

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Ejercicio 2006

1 de Febrero de 2007

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

■ Claves del ejercicio 2006

- Resultados Grupo Santander 2006
- Resultados áreas de negocio 2006
- Conclusiones y Perspectivas 2007
- Anexos

Claves del ejercicio 2006



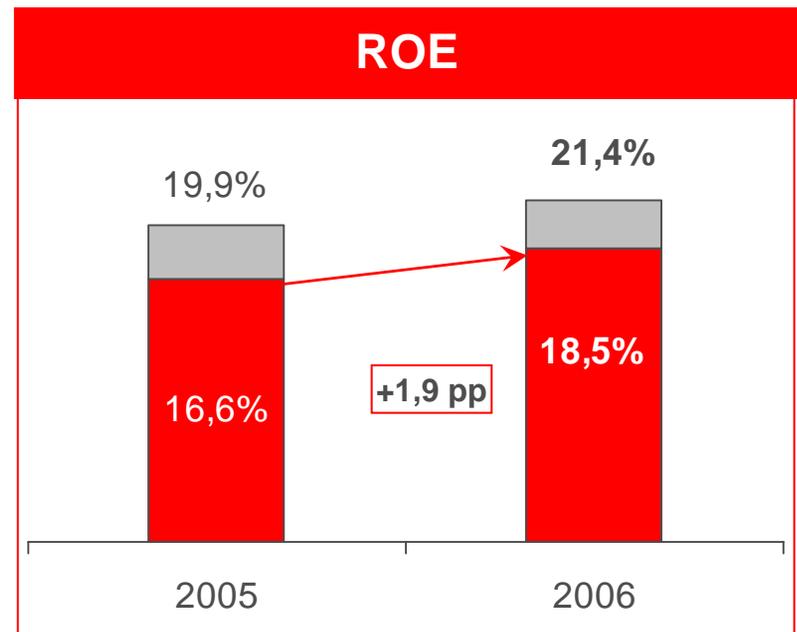
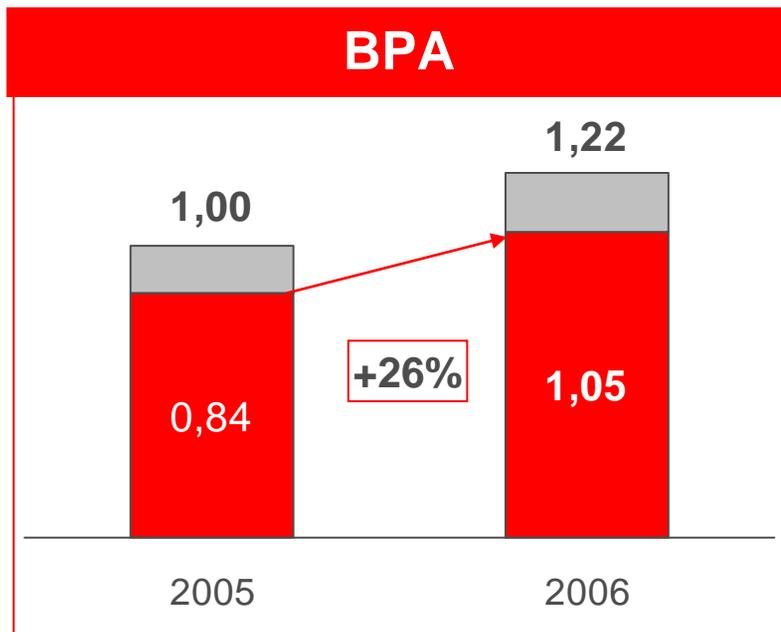
Claves del ejercicio 2006

1 Fuerte crecimiento en beneficio y rentabilidad ...

- Beneficio atribuido total: 7.596 millones de euros
- Beneficio atribuido (sin plusvalías extraordinarias): 6.582 millones de euros

+22%

+26%



 BPA sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

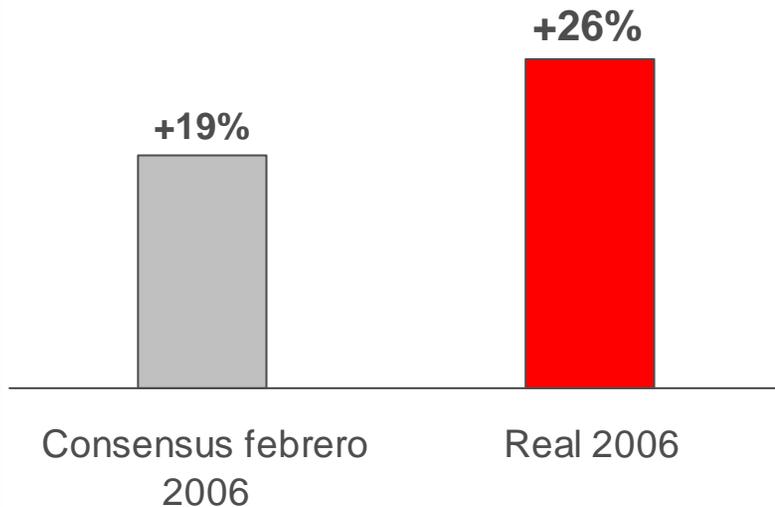
Claves del ejercicio

1

...superando las expectativas del mercado y el performance de nuestros competidores

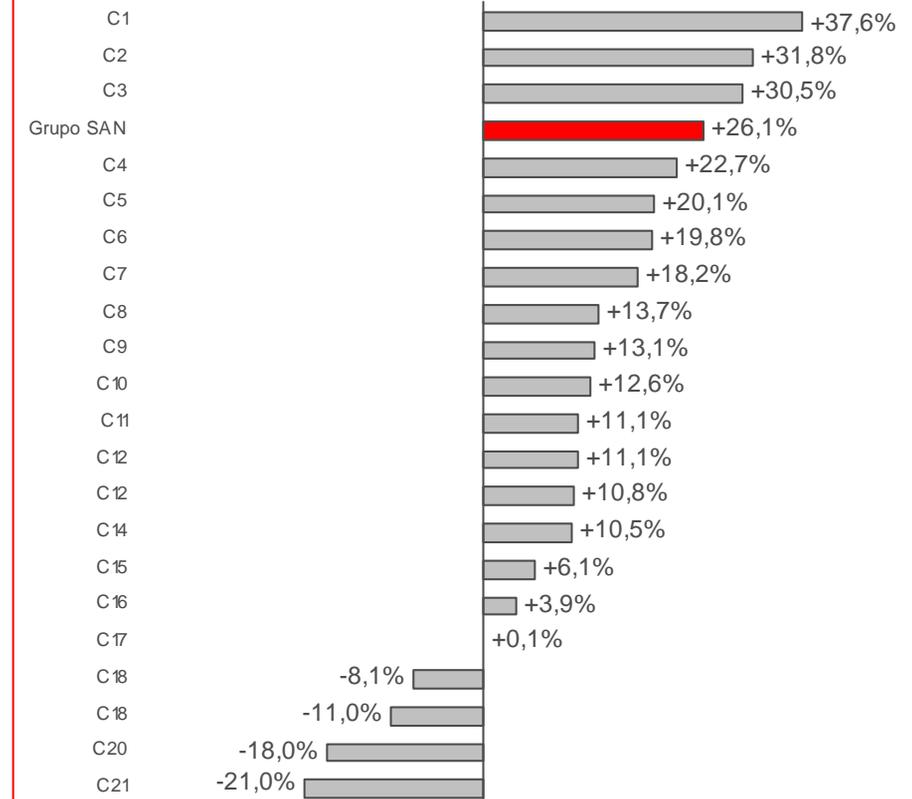
BPA del Santander: crecimiento superior al previsto ...

BPA % var. 06/05
(sin plusvalías extraord.)



(*) Incluye principales bancos americanos, británicos, suizos y Top 10 de la zona euro por capitalización. Bancos americanos y españoles reales, resto estimación Bloomberg

... y entre los mejores de los grandes grupos bancarios mundiales *

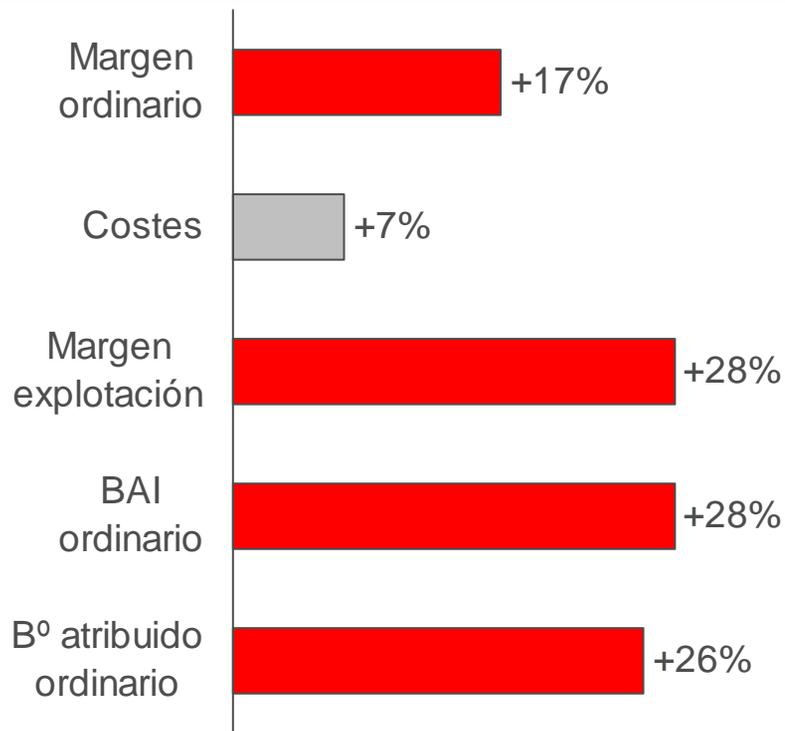


Claves del ejercicio 2006

2

Elevada calidad “vertical” de resultados

% variación resultados 2006 / 2005



Ingresos creciendo a doble dígito apoyados en los de mayor calidad

“Mandíbulas” de 10 puntos porcentuales: fuerte mejora de la eficiencia

Sin apoyo de la parte inferior de la cuenta que recoge un aumento del coste del crédito

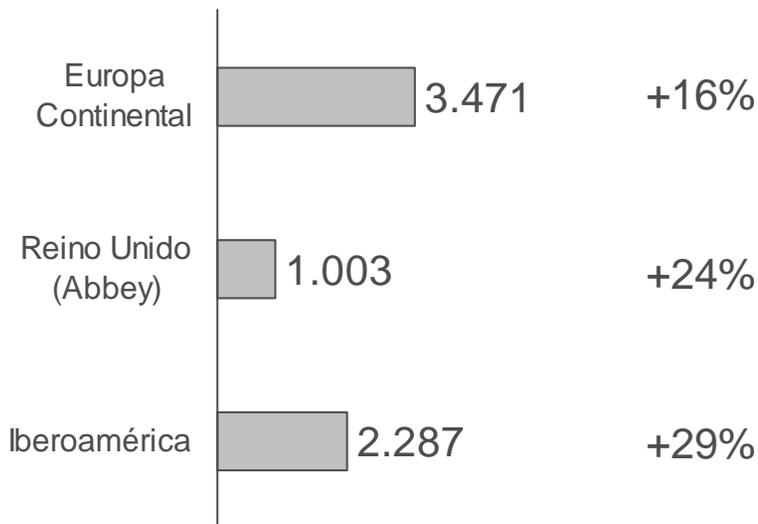
Claves del ejercicio

2

Elevada calidad “horizontal” de resultados: crecimiento de todas las áreas de negocio

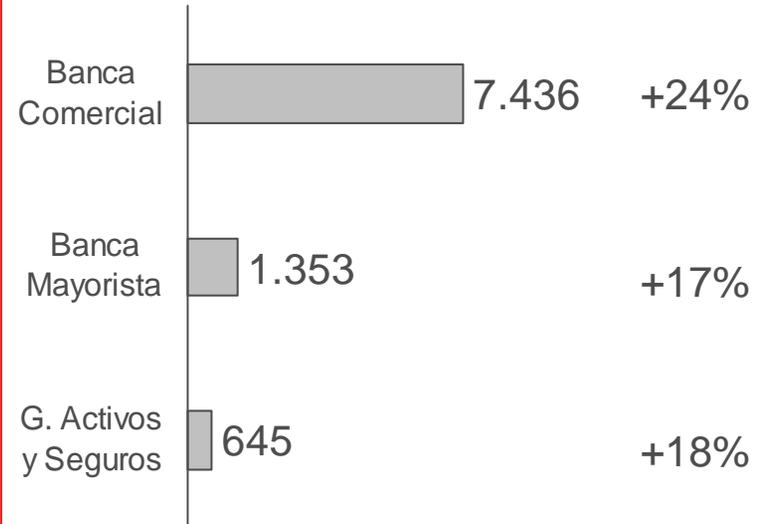
Segmentos principales Beneficio atribuido ordinario*

Mill. euros y % s/ 2005



Segmentos secundarios BAI ordinario*

Mill. euros y % s/ 2005



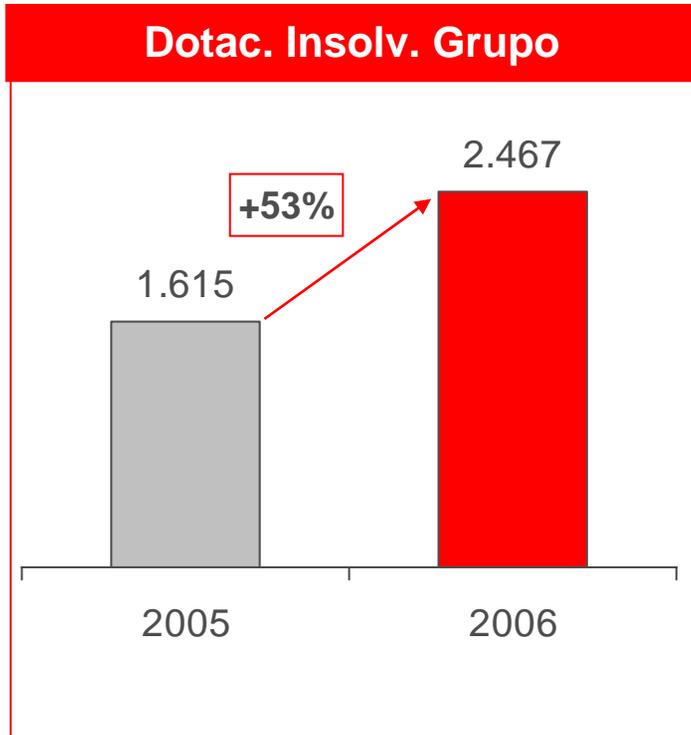
Gestión Financiera y Participaciones* tiene -178 millones de euros de beneficio atribuido ordinario, frente a -358 millones en 2005

(*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

Claves del ejercicio

3

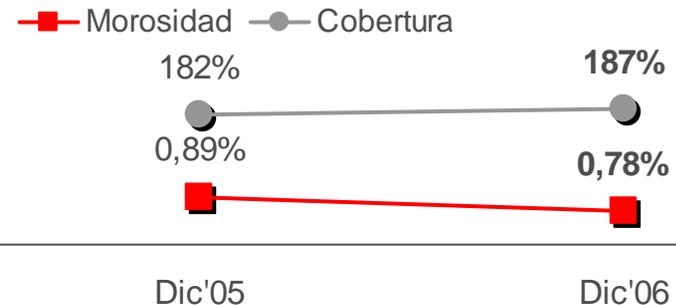
Solidez del balance: crecimiento de los resultados a corto plazo sin comprometer la calidad del balance ...



Morosos y fdos. de insolvencia Dic'06



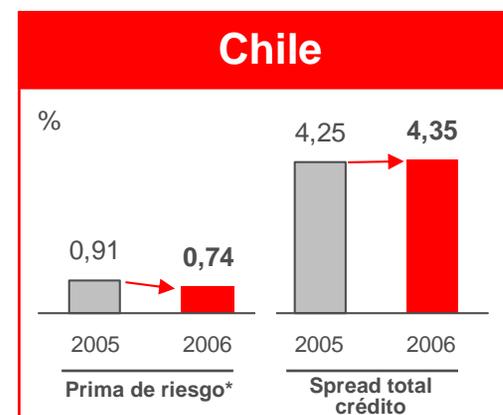
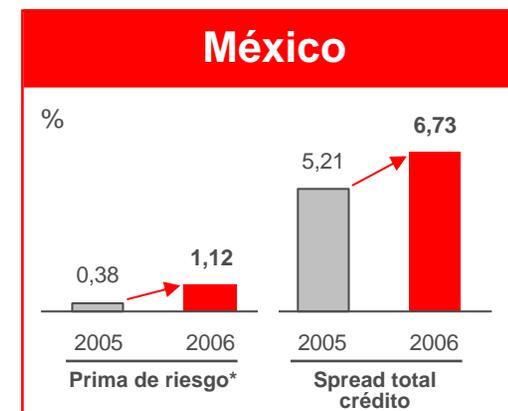
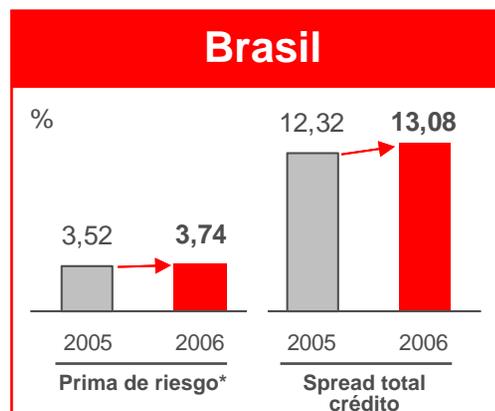
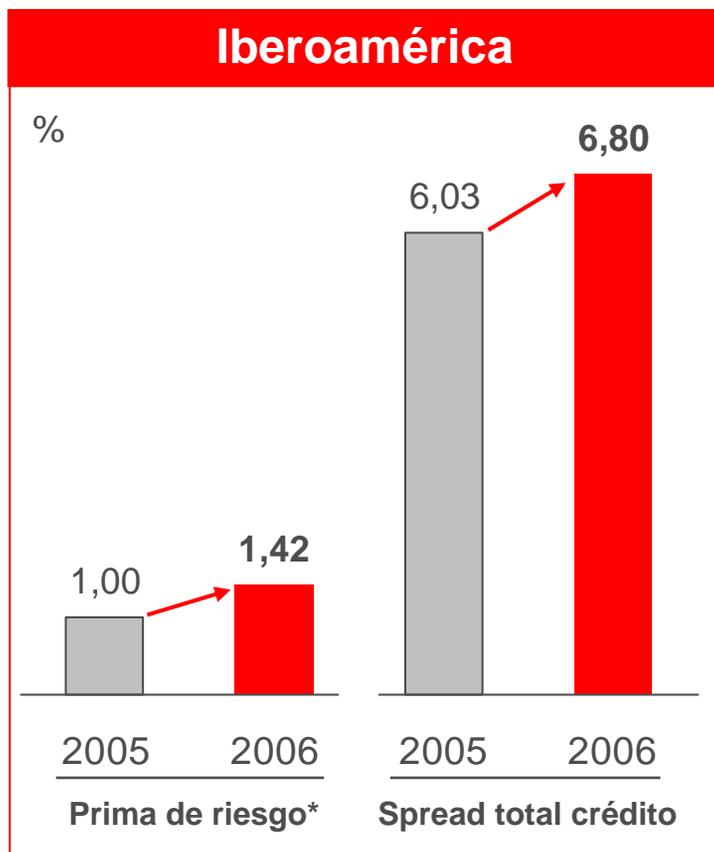
Morosidad y cobertura



... con aumento de provisiones genéricas en Europa y específicas en Iberoamérica

Claves del ejercicio

3 En Iberoamérica, buena gestión del binomio rentabilidad-riesgo



(*) Variación de mora de gestión (variación morosidad+fallidos-recuperaciones / riesgo medio) en porcentaje

Claves del ejercicio

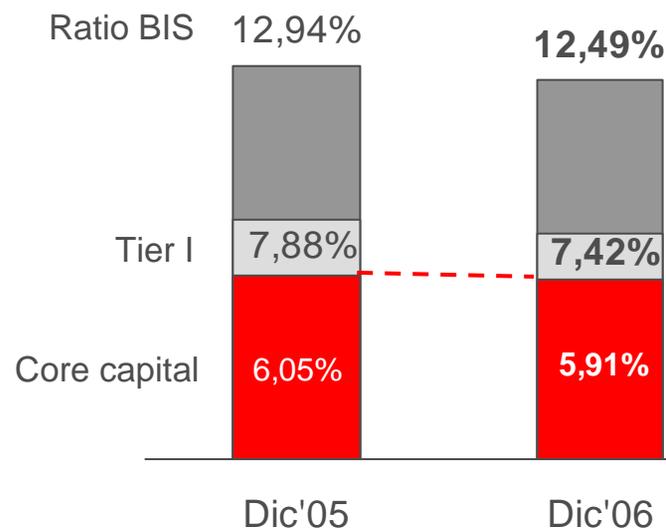
3

Solidez del balance: crecimiento de los resultados a corto plazo sin comprometer la calidad del balance

Gestión activa del capital

- Beneficios ordinarios retenidos (pay-out en entornos del 50%)
- Gestión cartera de negocios:
 - Desinversiones (Urbis, San Paolo, Seguros Abbey ...)
 - Inversiones (Drive, Sovereign)
- Activos en riesgo:
 - Fuerte crecimiento actividad
 - Gestión activa

Ratios de capital



Claves del ejercicio

4

Invirtiendo en crecimiento futuro

En capacidad de distribución

- La mayor red de distribución minorista del mundo occidental: 10.852 oficinas (+651 en el año)

En negocios de alto potencial

- Consumo: Drive (USA), Interbanco (Portugal)
- Banca Privada: Italia, carteras Iberoamérica

En calidad de servicio, vinculación y satisfacción al cliente

- “Queremos ser tu banco” en Red Santander
- Productos innovadores (tarjetas, fondos ...)

En el desarrollo de un modelo más global

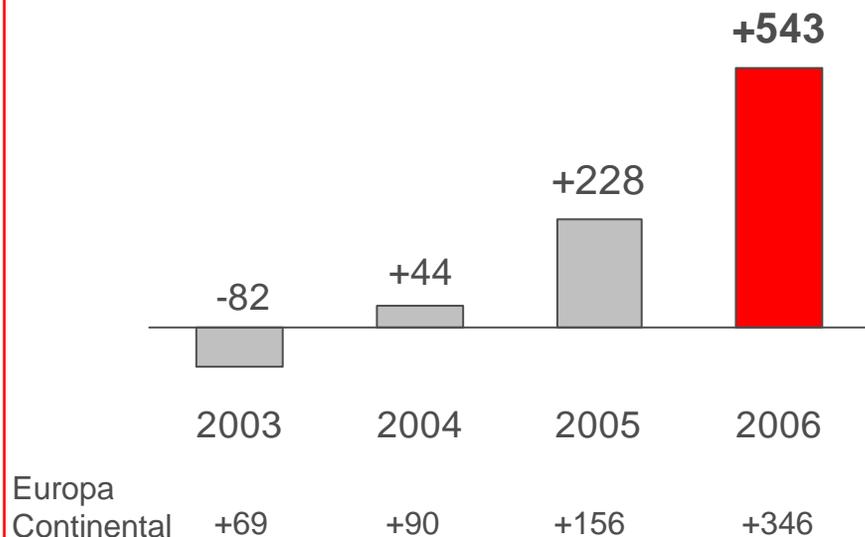
- Negocios transversales
 - BMG: extensión MRG, SGC en Chile y México
 - tarjetas, seguros, Asset Management ...
- Hacia plataforma tecnológica y operativa única

Claves del ejercicio

4 Inversión en oficinas compatible con mejoras de eficiencia y control de costes ...

2006: crecimiento orgánico en oficinas en el Grupo (*)

Var. s/ año anterior



El mejor ejemplo: la Banca minorista en mercados desarrollados

	<u>Coste nominal</u>	<u>Coste real</u>	<u>Número oficinas</u>
Red SAN	+2,0%	-0,7%	+6%
Banesto	+4,2%	+1,5%	+8%
Portugal**	+4,3%	+1,8%	+5%

(**) Evolución de costes excluye one-off en 4T'06 por cambio de marca.

... gracias a nuestras capacidades tecnológicas y operativas únicas

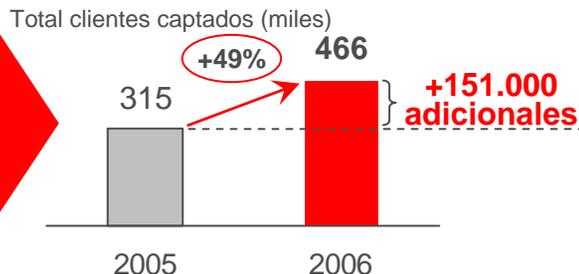
(*) Sin considerar incorporaciones. En 2006, incluyéndolas: +651 oficinas.

Claves del ejercicio

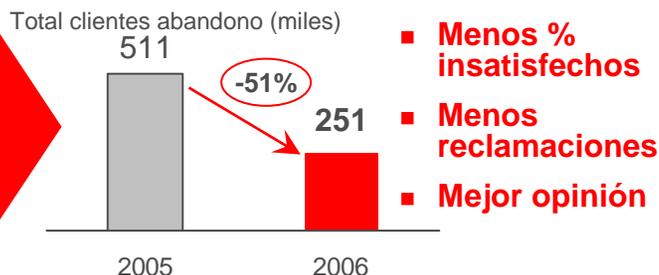
4

“Queremos Ser Tu Banco”, un acelerador de la Red Santander en 2006. Hemos superado nuestros objetivos comerciales y financieros ...

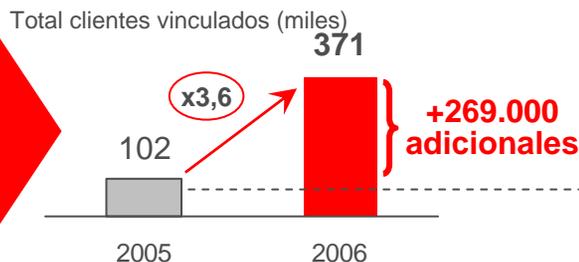
Captación
x2 objetivo*
nuevos clientes



Retención
La mitad
de abandonos



Vinculación
X2,5 objetivo*
nuevos
vinculados



Conseguido break-even



Aceleración en ingresos:
1T06: +7%; 4T06: +13%



Transaccionalidad
(+16% cuentas vista)



Impulso actividad comercial:
(haber: +113%; consumo:
+31%; tarjetas: +47% ...)

... por ello en 2007 ampliamos el Plan a más de 600.000 nuevos beneficiarios

(*) Objetivos en relación a 2005, captación adicional de 75.000 nuevos clientes y vinculación adicional de 110.000 clientes

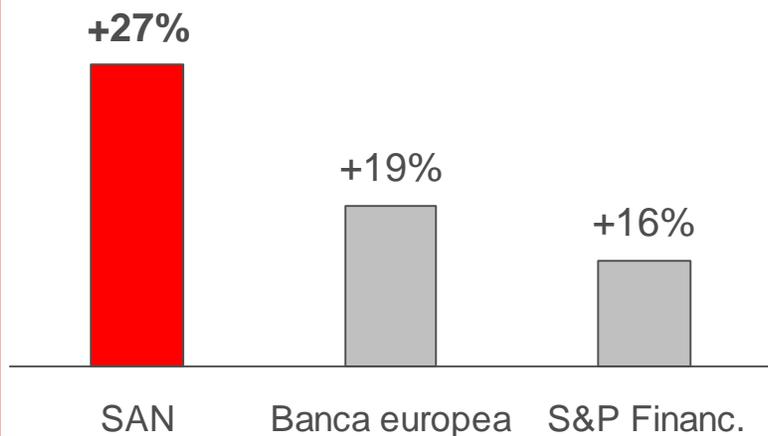
Claves del ejercicio

5

Elevado retorno: fuerte retribución a nuestros accionistas en 2006 por encima de los competidores

Revalorización de la acción SAN superior la media de competidores

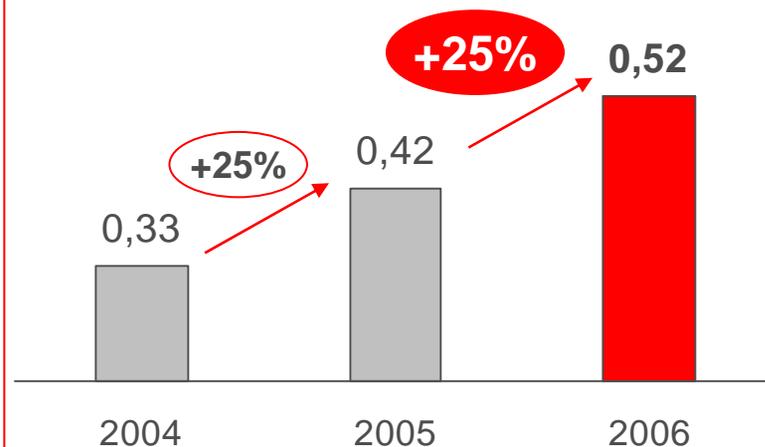
Variación cotización año 2006



+

Elevada retribución vía dividendos

Variación sobre año anterior



El crecimiento del beneficio se ha trasladado al dividendo manteniendo nuestra política de pay-out en entornos del 50% del beneficio ordinario

Índice

- Claves del ejercicio 2006

■ Resultados Grupo Santander 2006

- Resultados áreas de negocio 2006
- Conclusiones y Perspectivas 2007
- Anexos

Resultados Grupo 2006

Mill. euros

Los resultados de cierre mantiene un perfil muy similar al de trimestres anteriores

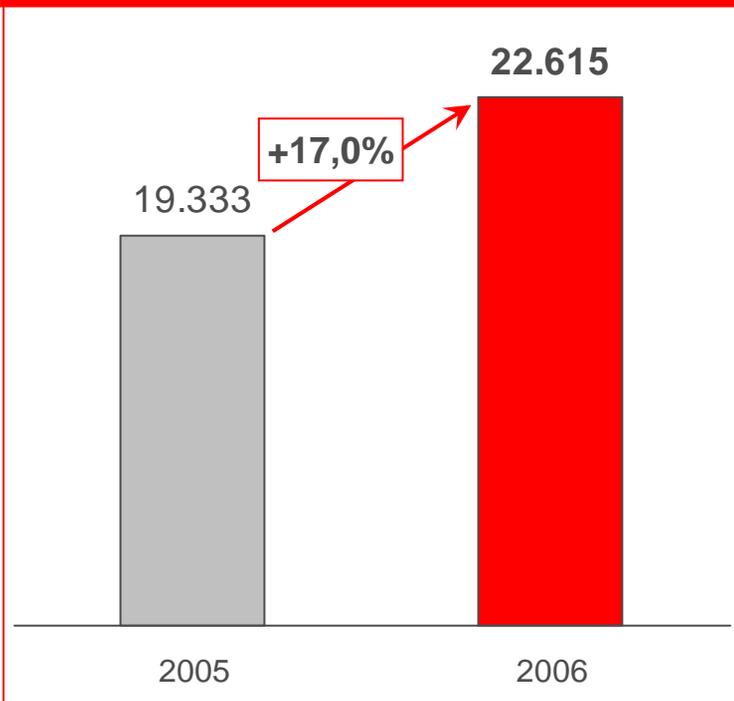
	2006	Var. s/ 2005	
		Importe	%
Margen ordinario	22.615	+3.282	+17,0
Costes de explotación	-11.176	-776	+7,5
M. de explotación	11.369	+2.459	+27,6
Provisiones insolvencias	-2.467	-852	+52,8
BAI (sin plusvalías)	8.776	+1.939	+28,4
B^o atribuido (sin plusvalías)	6.582	+1.370	+26,3
Plusvalías netas	1.014	+5	+0,5
B^o atribuido (con plusvalías)	7.596	+1.376	+22,1

Resultados Grupo 2006. Margen ordinario

Mill. euros

INGRESOS: fuerte crecimiento de las líneas más recurrentes

Margen ordinario

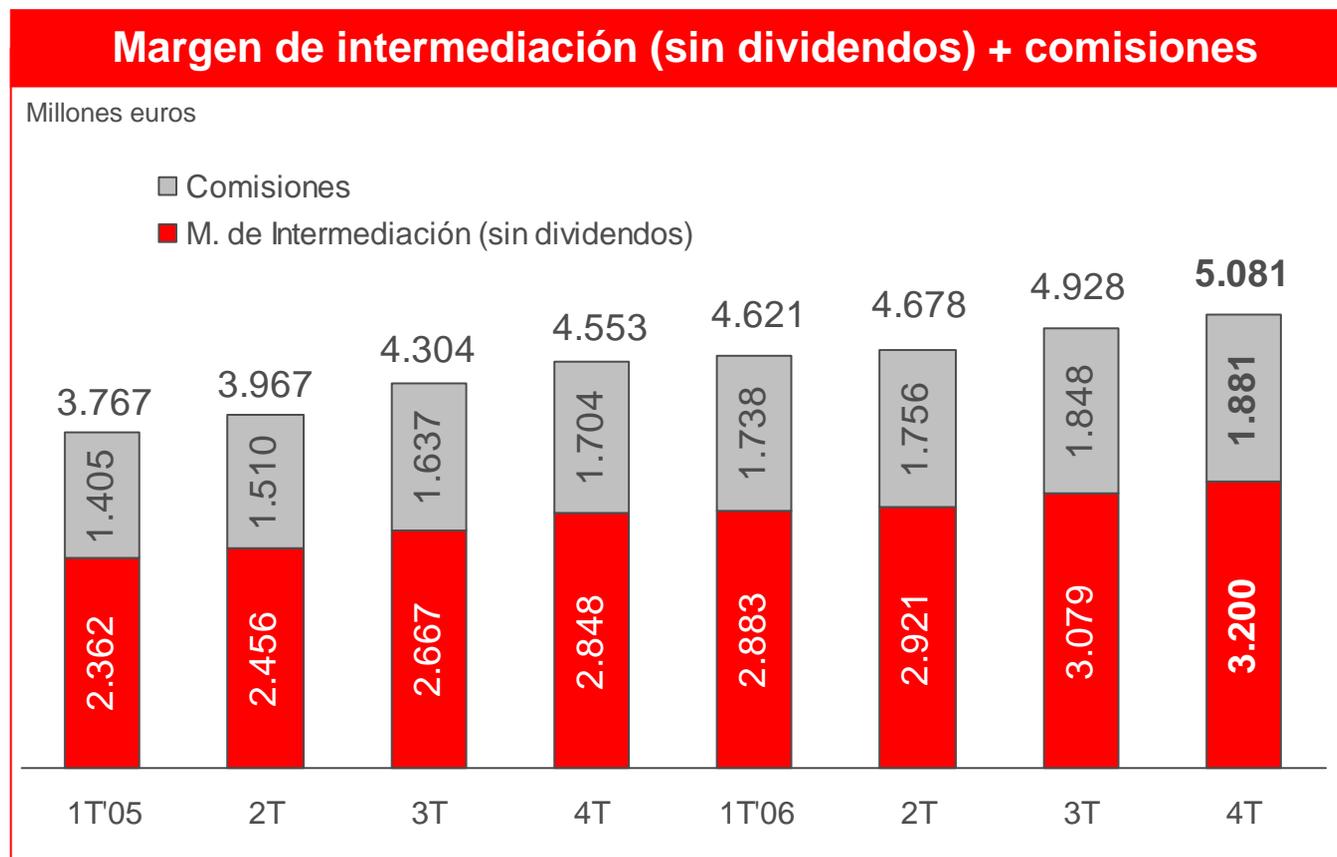


	2006	Var. s/ 2005	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	12.084	+1.750	+16,9
Dividendos	404	+68	+20,4
Puesta en equiv.	427	-192	-31,0
Comisiones	7.223	+967	+15,5
Seguros*	298	+71	+31,4
M. comercial	20.436	2.664	+15,0
ROF	2.180	+618	+39,6
M. ordinario	22.615	+3.282	+17,0

(*) No incluye negocios de seguros vendidos de Abbey que figuran en Operaciones Interrumpidas

Resultados Grupo 2006. Ingresos

Los ingresos más básicos siguen creciendo: margen de intermediación y comisiones aumentan en los últimos siete trimestres

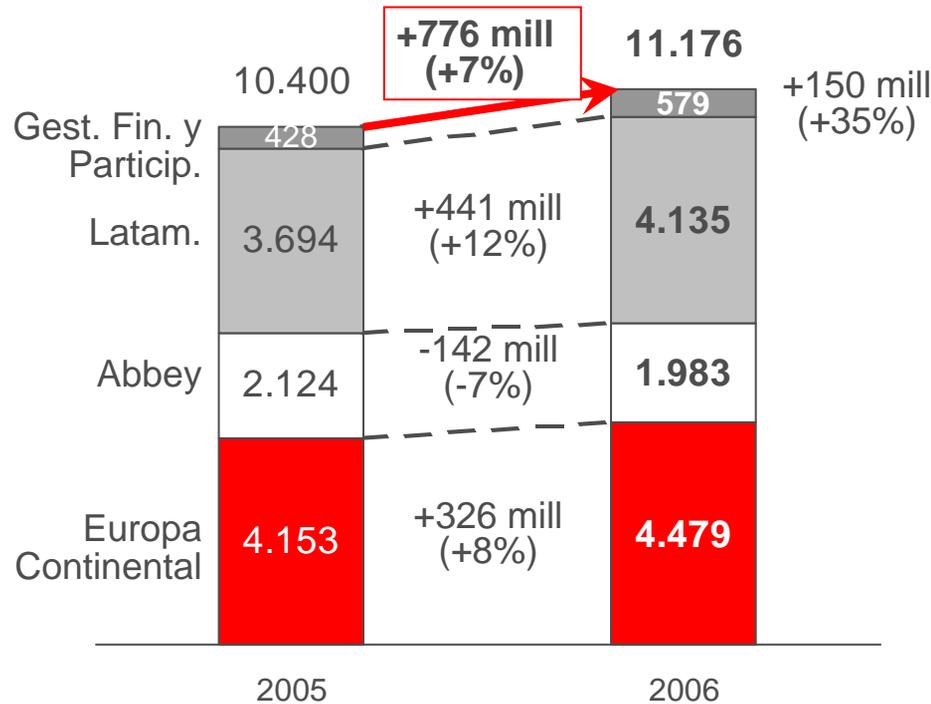


Resultados Grupo 2006. Costes

Mill. euros

Los costes mantienen un crecimiento selectivo

Costes de explotación



Variación s/ 2005

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

Santander	+35	+2
Banesto	+38	+4
Consumer Finance	+86	+15
Portugal**	+31	+6
Brasil*	+154	+10
México*	+90	+11
Chile*	+81	+16

En Gestión Financiera y Participaciones:

Proy. Corporativos	+45	n.s.
Amort. intangibles	+122	n.s.

(*) Sin t.c.: Brasil, 0%; México, +12%, Chile, +11%

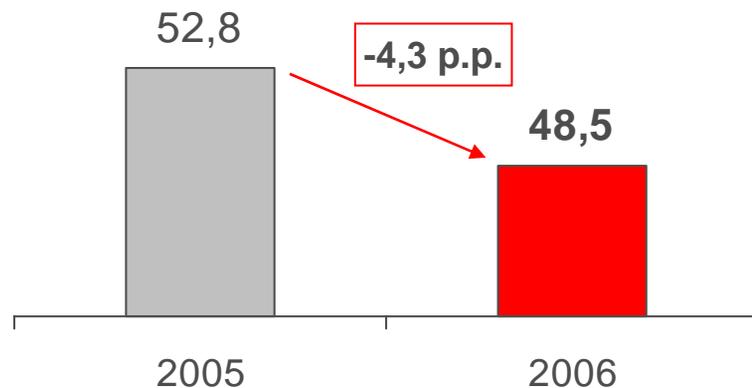
(**) Incluye one-off en 4T06 por cambio de marca.
Excluido: +4,3%

Resultados Grupo 2006. Eficiencia

Fuerte mejora de la EFICIENCIA* en todas las áreas operativas, que se refleja en una mejora de 4,3 p.p. en el total del Grupo

Ratio de eficiencia* del Grupo

Porcentajes

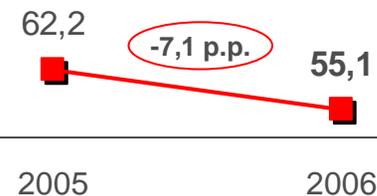


Ratios de eficiencia* por áreas (%)

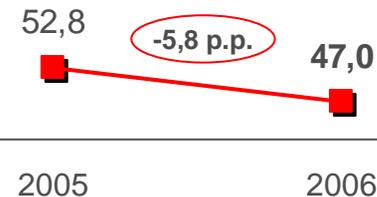
Europa Continental



Abbey



Iberoamérica



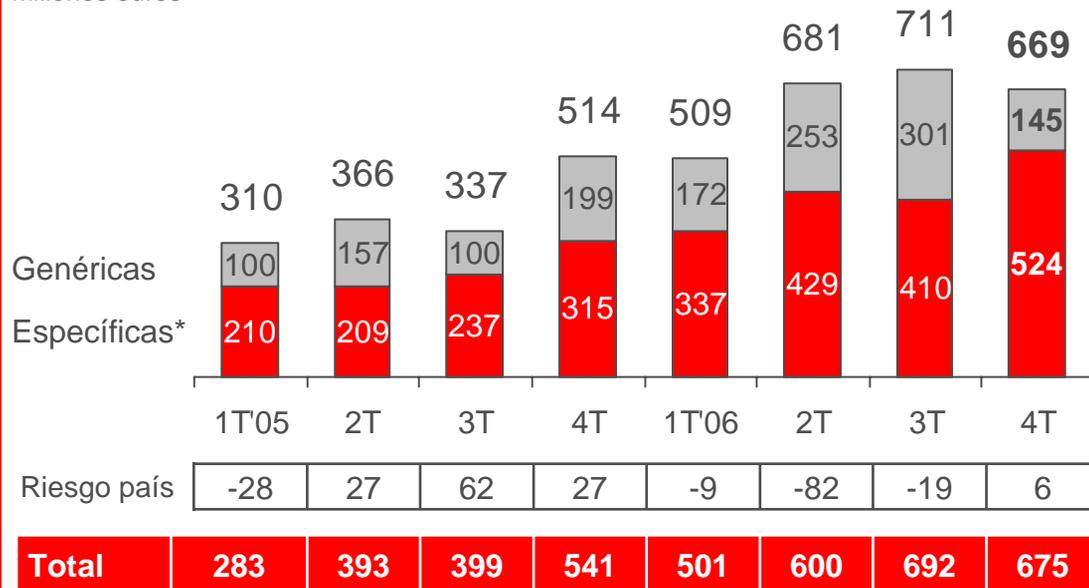
(* Con amortizaciones)

Resultados Grupo 2006. Provisiones para insolvencias

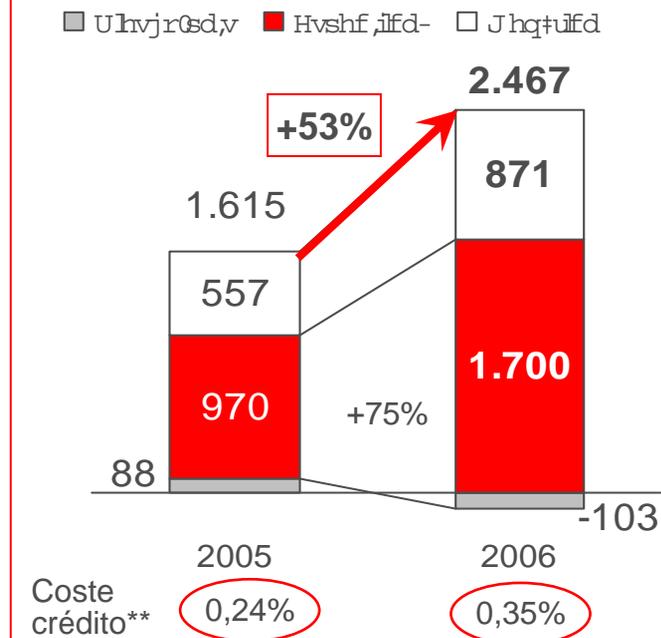
Las dotaciones aumentan por mayores volúmenes y cambio de mix hacia productos más rentables pero con mayor prima de riesgo

Evolución trimestral de las provisiones

Millones euros



Dotac. Insolv. Grupo



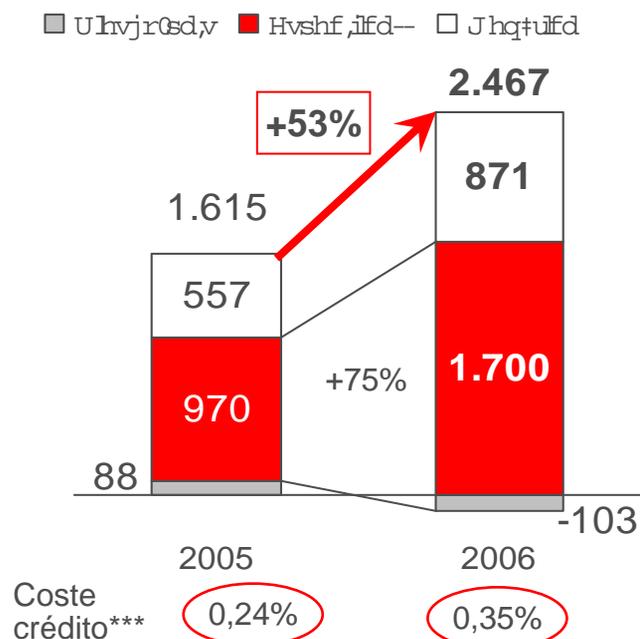
(*) Las dotaciones para provisiones específicas están minoradas por los activos en suspenso recuperados

(**) Dotación específica neta / créditos

Resultados Grupo 2006. Provisiones para insolvencias

Las dotaciones aumentan por mayores volúmenes y cambio de mix hacia productos más rentables, pero con mayor prima de riesgo

Dotac. Insolvencias Grupo



Dotaciones para insolvencias* por áreas geográficas

	Específica***			Genérica		
	2006	2005	Dif ^a	2006	2005	Dif ^a
Europa	388	399	-11	910	542	+368
Abbey	379	298	+81	8	20	-12
LatAm	934	306	+628	-56	27	-83
Resto	-1	-33	+32	9	-32	+41
Total	1.700	970	+730	871	557	+314

(*) 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 / créditos

Resultados Grupo 2006. Detalle dotaciones

Aumento dotación específica* en Iberoamérica: +628 mill. euros

Mill. euros	Brasil	México	Chile
Tipo de cambio	59	-2	11
Volumen y cambio mix	123	93	47
Mayor prima riesgo	115	84	31
Total	297	175	89

Nota: Puerto Rico (+38 mill) por cambio perímetro (Island Finance)

Aumento dotación genérica en Europa Continental: +368 mill. euros

Mill. euros	Red SAN	BMG	Resto
Genérica 2006	279	309	322
Genérica 2005	237	45	260
Diferencia	42	264	62

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

Resultados Grupo 2006. Plusvalías extraordinarias y aplicación

Mill. euros

Plusvalías en desinversiones destinadas a dotaciones extraordinarias y a fortalecer el balance

Plusvalías brutas	
■ Urbis	1.218
■ San Paolo	705
■ Antena 3 TV	294
■ ADR's Chile	270
Total	2.487

Aplicación antes impuestos	
■ Prejubilaciones*	716
■ Impacto reforma del impuesto de sociedades	491
■ Acciones 150 aniversario	179
Total	1.386



Impacto neto en beneficio atribuido +1.014

(*) Importe neto de impuestos: 480 millones de euros.

Índice

- Claves del ejercicio 2006
- Resultados Grupo Santander 2006

■ Resultados áreas de negocio 2006

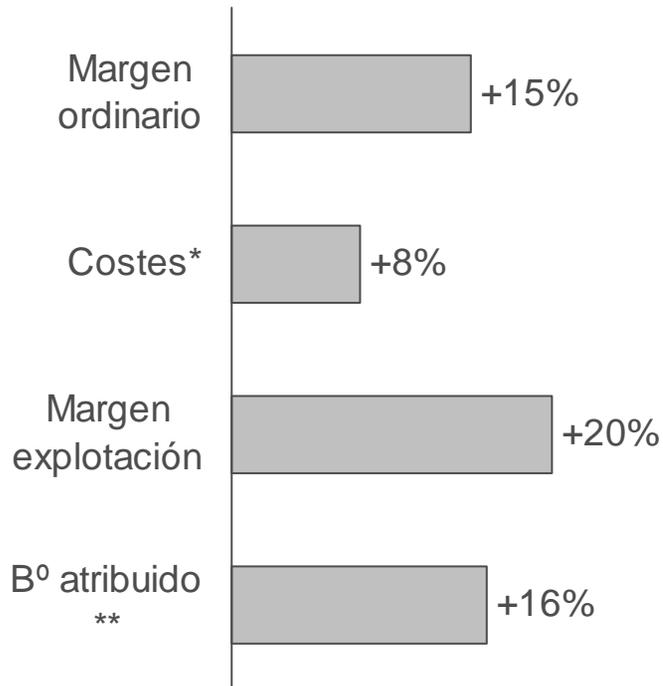
- Conclusiones y Perspectivas 2007
- Anexos

EUROPA CONTINENTAL

Europa Continental

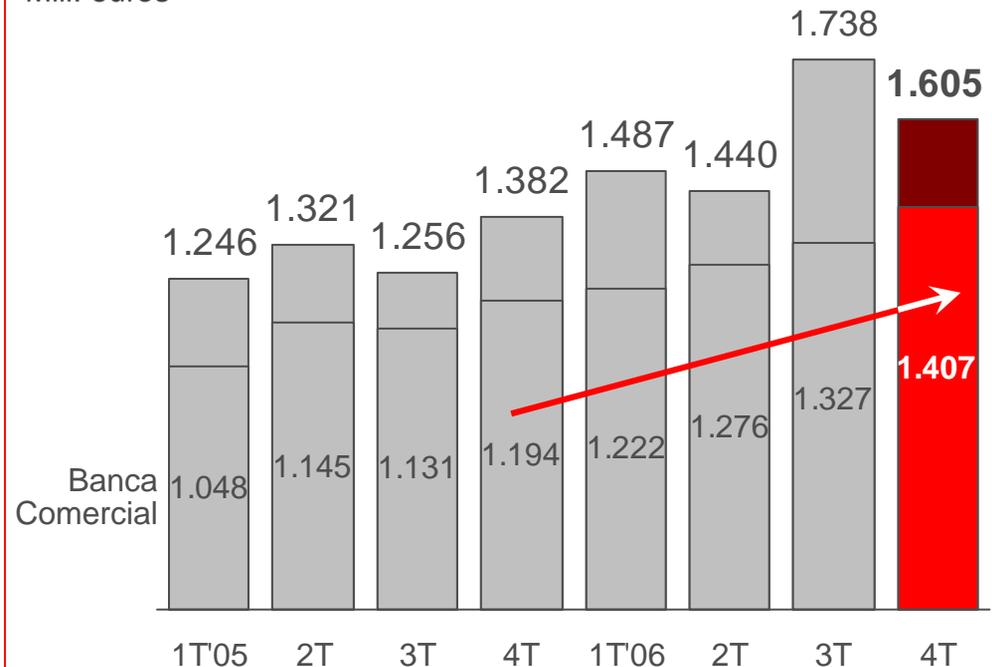
Beneficio ordinario 3.471 mill. euros tras un nuevo trimestre record en banca comercial y un buen trimestre en el resto de negocios

Var. % 2006 / 2005



Margen de explotación

Mill. euros



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones
 (**) No incluye plusvalías por venta de Urbis

Principales unidades Europa 2006

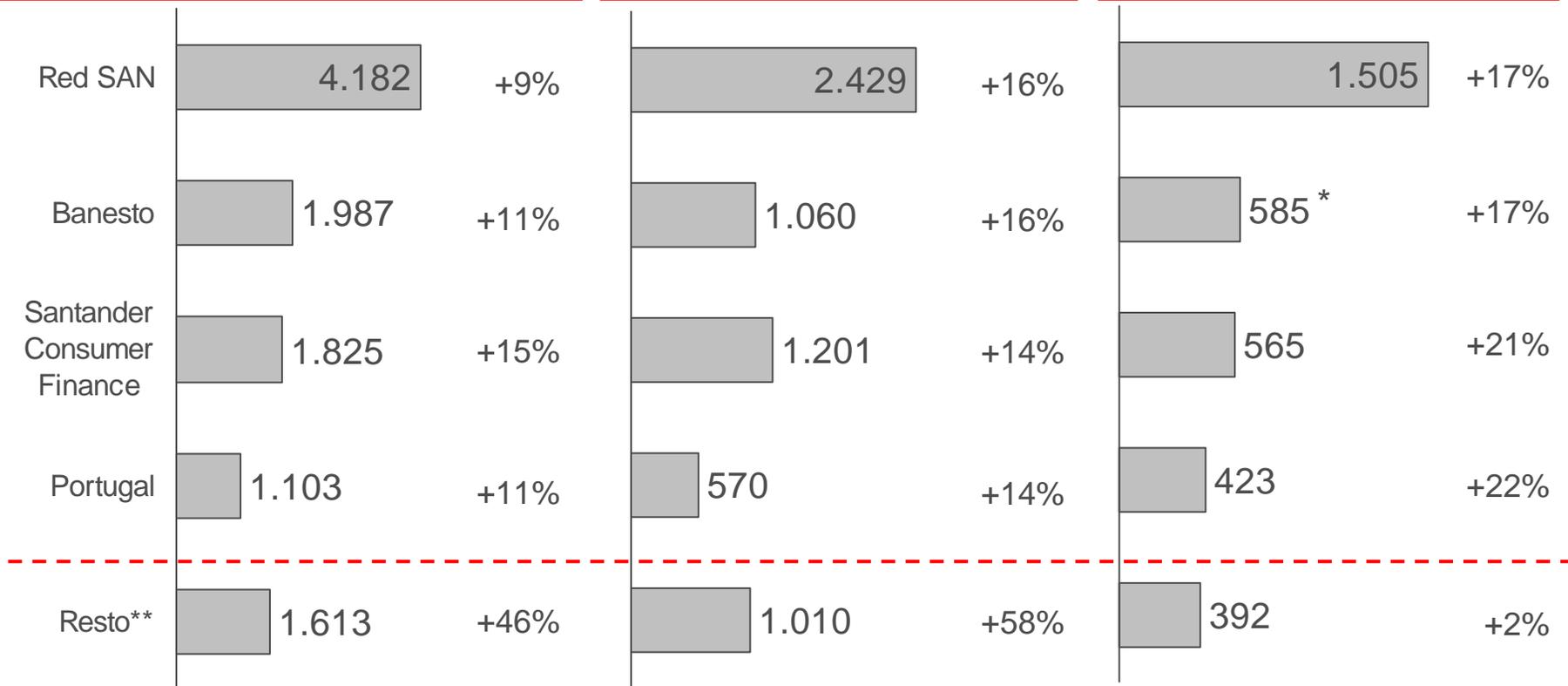
Mill. euros y % s/ 2005

Fuerte y diversificado crecimiento del margen de explotación y el beneficio, absorbiendo la genérica

Margen ordinario:
10.710 mill.; +15%

Margen explotación:
6.270 mill.; +20%

Beneficio atribuido*:
3.471 mill.; +16%



(*) No incluye plusvalías por la venta de Urbis

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

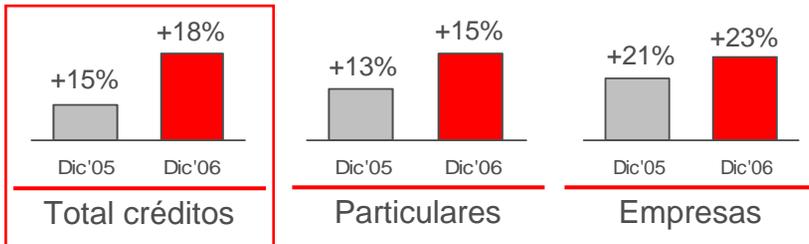
Red Santander

Claves del negocio

- **Invirtiendo en clientes:** “Queremos ser tu Banco”
 - Superados los objetivos de break-even en 2006

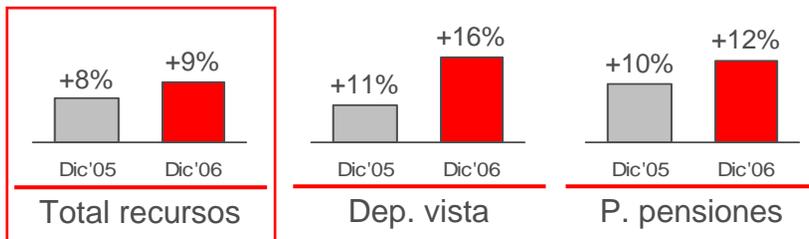
- **Mayor crecimiento en créditos...**

Var. Interanual % *



- **... y en recursos de clientes:**

Var. Interanual % *

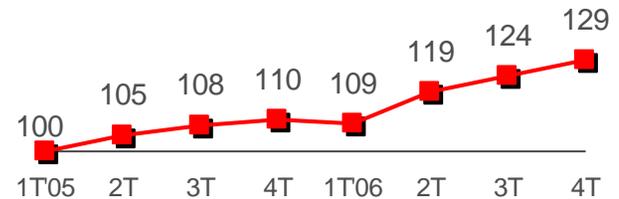


- **Expansión red oficinas:** 180 abiertas en 2006

Resultados

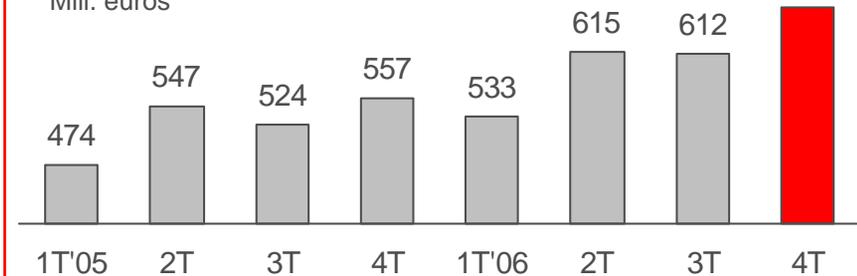
- **Ingresos:** el margen de intermediación acelera su crecimiento por volumen y spread

Margen de intermediación
Base 100: 1T'05



- **Margen de explotación**

Mill. euros



- **Aumento de provisiones por genéricas.**

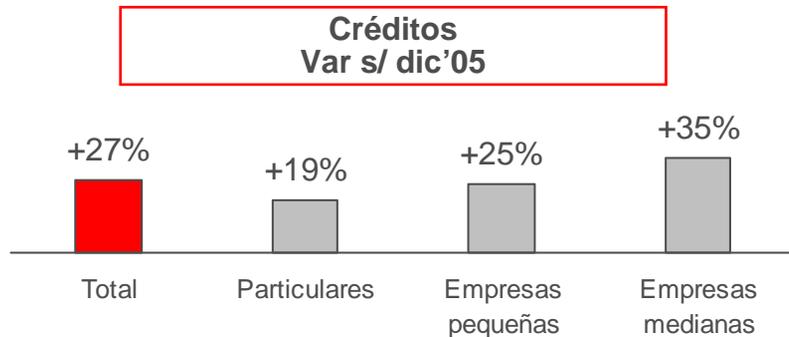
Hemos invertido para aumentar nuestra capacidad de generar beneficios futuros, a la vez que hemos alcanzado un nuevo récord en beneficio

(*) Saldos medios mensuales

Banesto

Claves del negocio

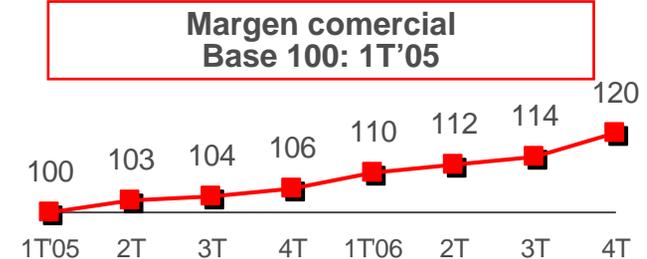
- **Crecimiento** en segmentos de mayor margen con aceleración en 4T



- **Mejora de diferencial con clientes en el año**
- **Buena evolución planes de negocio objetivo:** pymes, consumo y tarjetas y particulares
- **Expansión red oficinas:** 150 abiertas en 2006
- **Plusvalías Urbis:** financiará crecimiento orgánico futuro

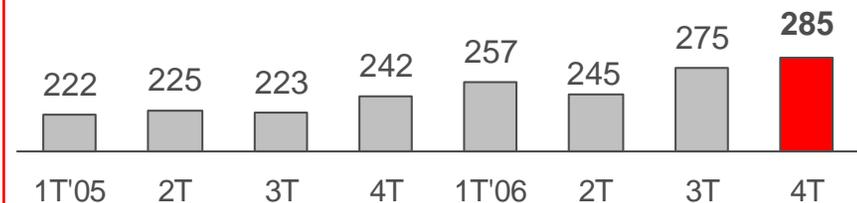
Resultados

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



- **Margen de explotación**

Mill. euros



- **Las provisiones aumentan por genérica** (crecimiento del negocio)

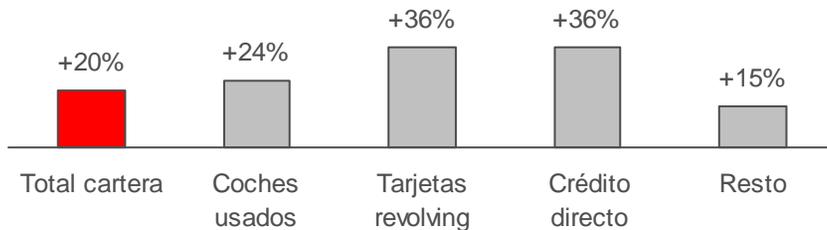
Ha mantenido su modelo de crecimiento rentable, compatibilizando aumento de actividad, resultados e inversión en expansión red comercial

Santander Consumer Finance

Claves del negocio

- Buena evolución del negocio, creciendo en los productos de mayor margen

Var. sobre 2005 de la nueva producción crediticia

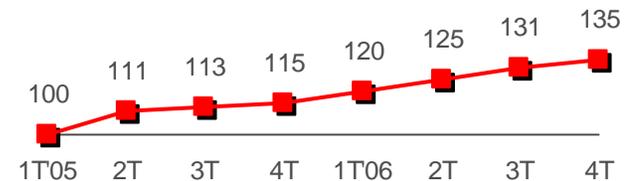


- Compatible con la inversión en proyectos de crecimiento orgánico: UK, España, Italia...
- ... y la Adquisición de Drive: "salto" para Santander Consumer Finance en 2007
 - Cartera: 2.200 millones de euros
 - Impacto en el perfil de la cuenta de resultados por la naturaleza del negocio (subprime)

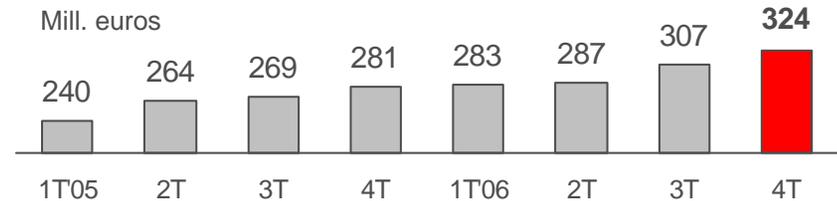
Resultados

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

Margen comercial: Base 100: 1T'05



- Margen de explotación: acelera crecimiento



- Aumento moderado de provisiones (+7%) y venta de carteras fallidas

Buen crecimiento en resultados y actividad con desarrollo y expansión de sus plataformas de negocio

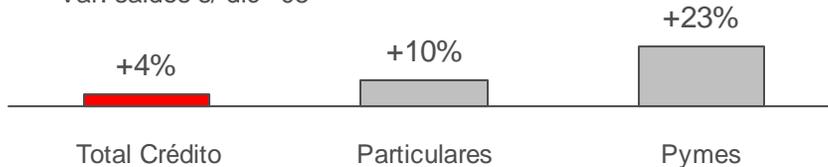
Portugal

Claves del negocio

- **Crecimiento económico** del 1% en la primera mitad del año. **Mejorando** en el tercer trimestre.

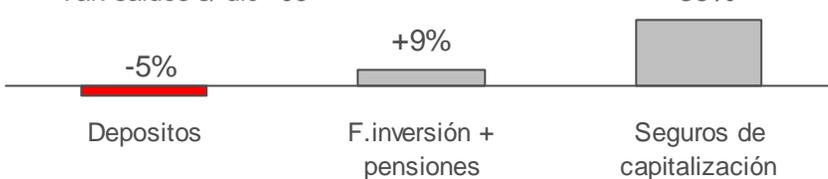
- En **créditos**: se mantiene fuerte crecimiento de particulares y pymes

Var. saldos s/ dic '05



- **Recursos**: creciendo en productos ligados a comisiones

Var. saldos s/ dic '05

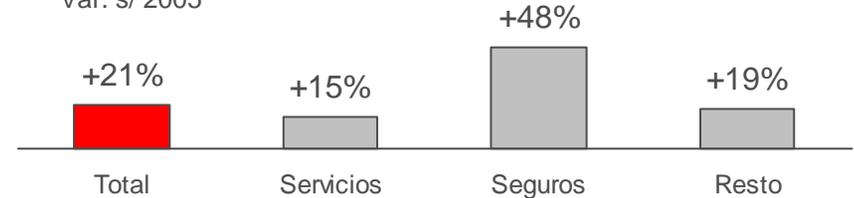


- **Plan de expansión**: 34 aperturas en 2006

Resultados

- **Ingresos**: las comisiones han sido el principal motor

Var. s/ 2005



- **Margen de Explotación**: "salto" en 2006

Mill. euros



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

En 2006 se mantiene el crecimiento de resultados en una economía en recuperación

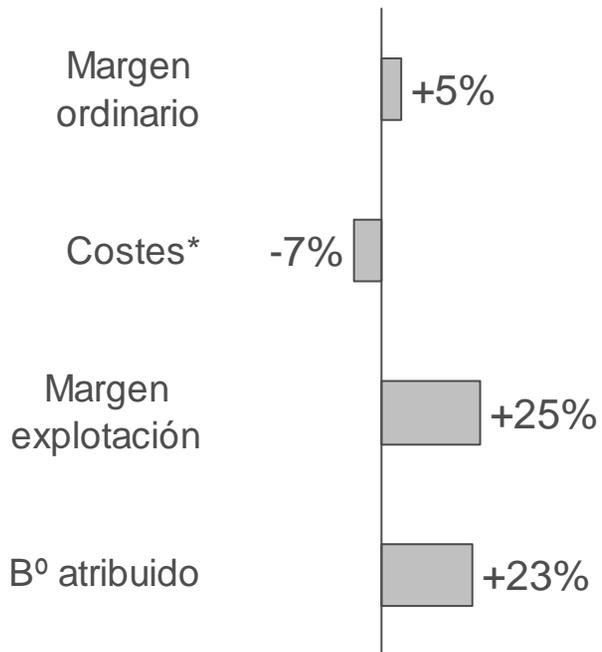
ABBHEY

Abbey

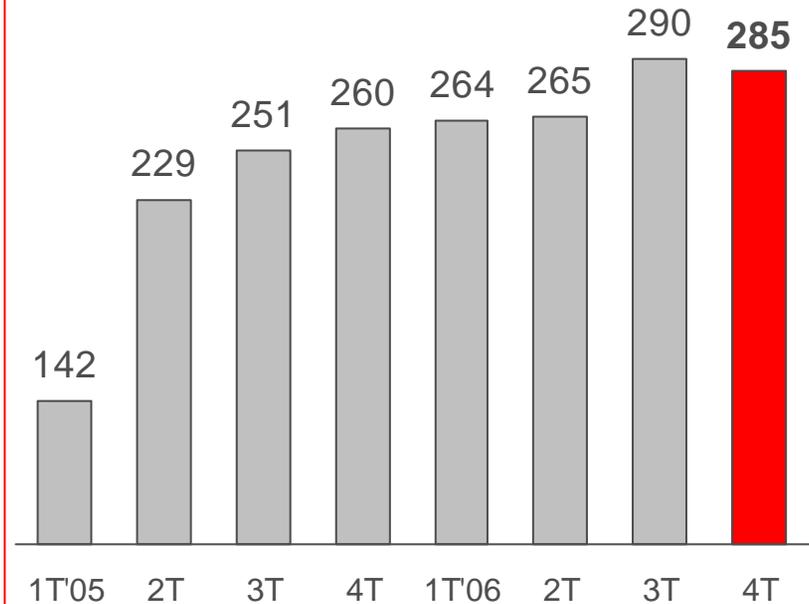
Mill. £

**Cumpliendo el plan en ingresos y gastos.
Beneficio atribuido al Grupo de 684 mill. £ (1.003 mill. euros)**

Var 2006 / 2005



Margen explotación



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

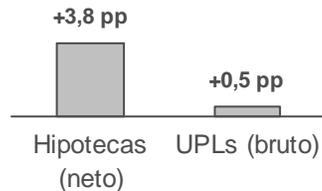
Abbey

Claves del negocio

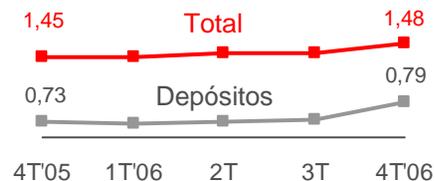
Gestión Comercial

Gestionando evolución de cuota con mejora de spreads

Cuota producción 2006/2005



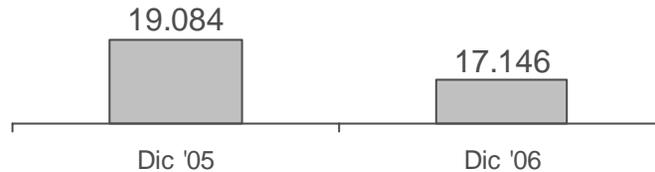
Spreads



Gestión de Medios

- Reducción de 1.938 empleados (en línea con el objetivo de 2006) (*)

Empleados (FTE)



- Implantación tecnológica (Partenón) en calendario

Resultados

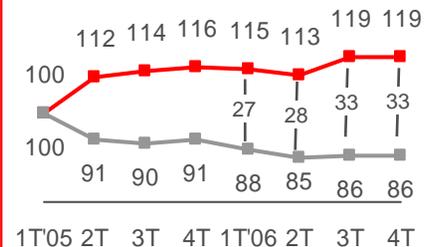
- Crecimiento de los stocks en **balance**:

Var. saldos s/ Dic'05. Negocio Retail en £ y criterio local

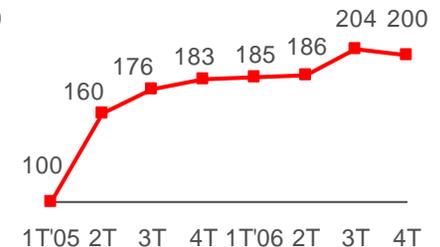


- Margen de explotación:** Positiva evolución de ingresos y costes

Ingresos y costes Base 100: 1T'05



Margen de explotación Base 100: 1T'05



- Aumento de **dotaciones** en 2006: +£46 mill.

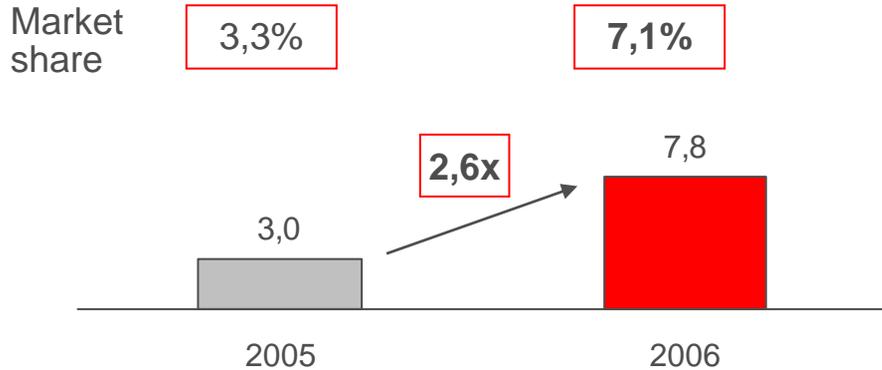
En línea con los objetivos del plan a tres años

(*) Excluyendo en 2005 empleados del negocio de seguros vendido en 2006

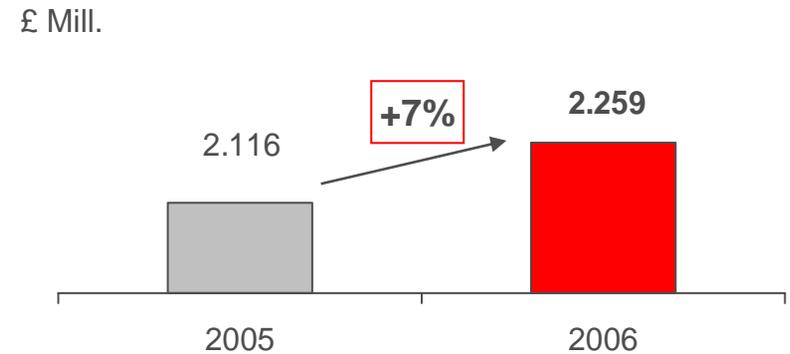
Abbey. Evolución del negocio

£ billion

Producción neta hipotecas

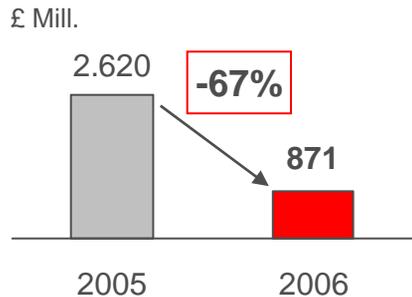


Prod. bruta préstamos personales

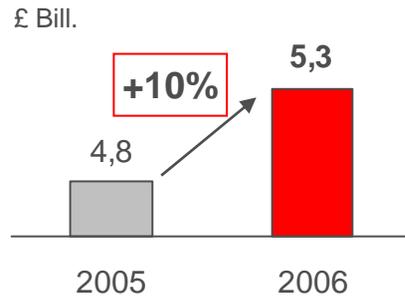


Ahorro

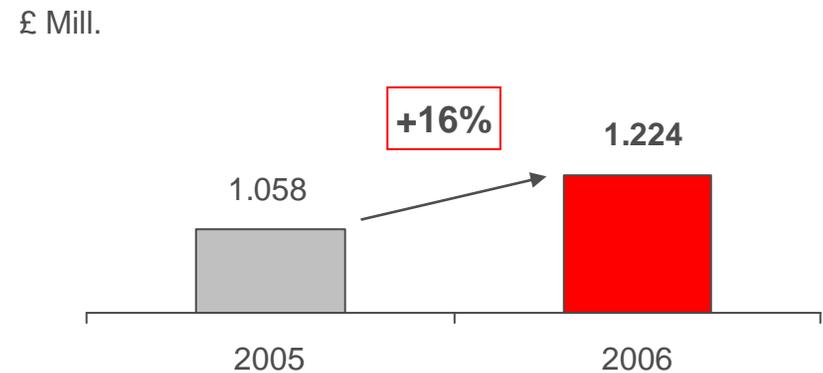
Flujo neto depósitos



SalDOS C/C Abbey



Negocio investment (API* £m)



(*) API (Annual Premium Income) mide los flujos que impactan en ingresos y comisiones

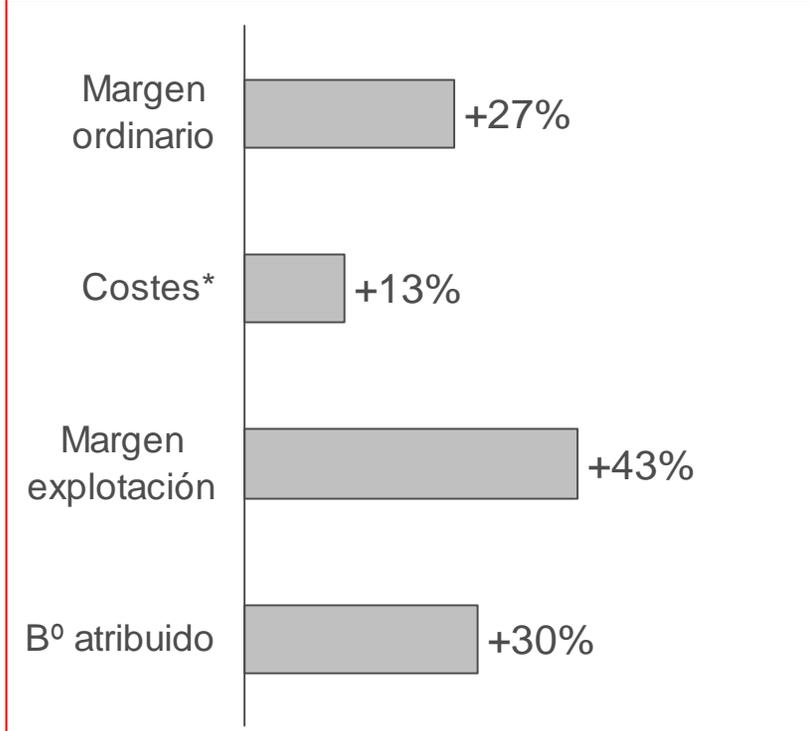
IBEROAMÉRICA

Total Iberoamérica

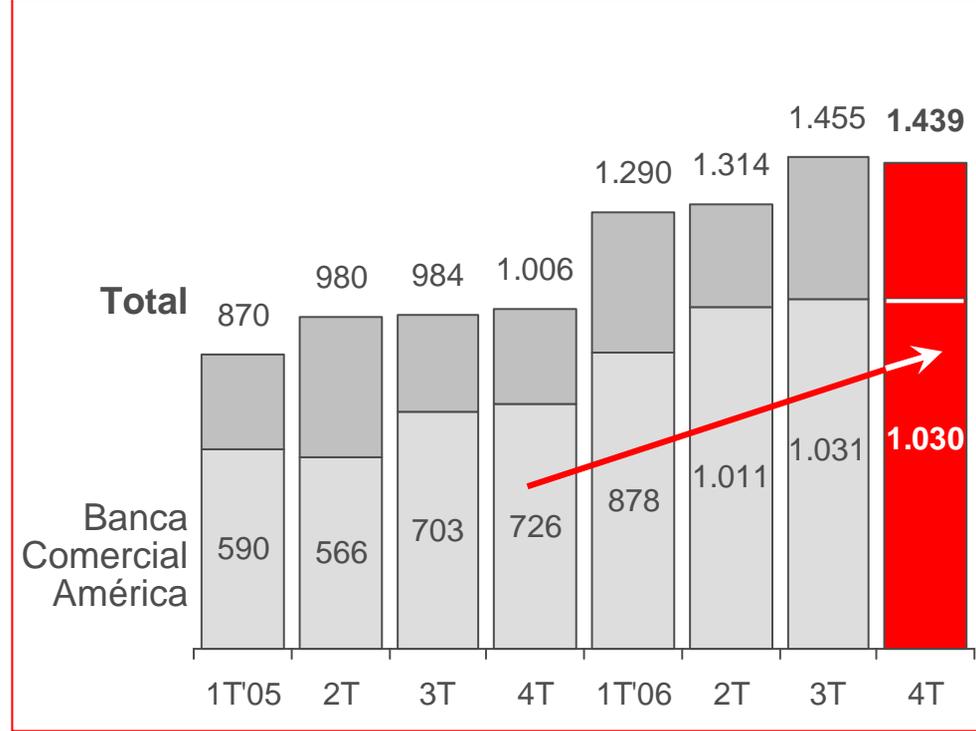
Mill. US\$

Iberoamérica ha hecho un ejercicio de fuerte crecimiento (B⁰ atribuido: 2.866 mill. US\$), muy apoyado por la banca comercial (BAI: +45%)

Var. 2006 / 2005



Margen de explotación



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Principales países Iberoamérica 2006

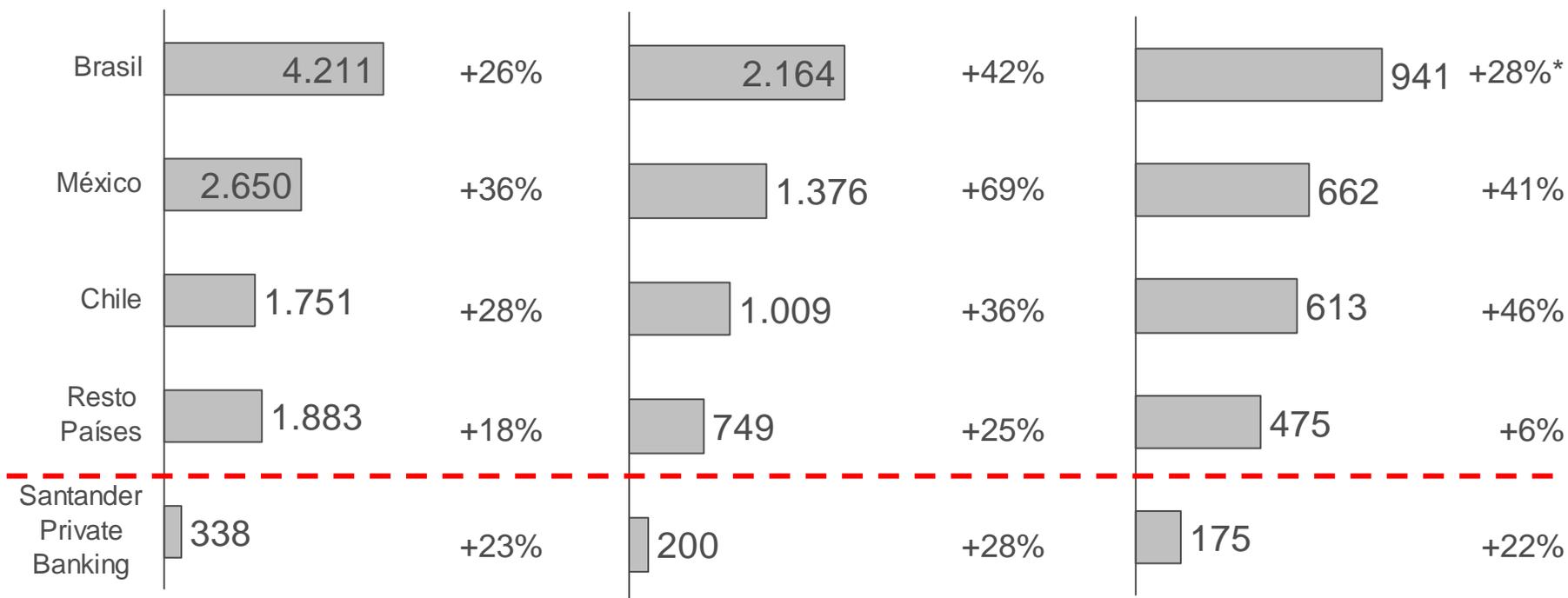
Mill. US\$ y % s/ 2005

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

**Margen ordinario:
10.833 mill.; +27%**

**Margen explotación:
5.499 mill.; +43%**

**Beneficio atribuido:
2.866 mill.; +30%**



(*) Sin impacto AES Tietê en 2005: +45%

Brasil. Aspectos clave del trimestre

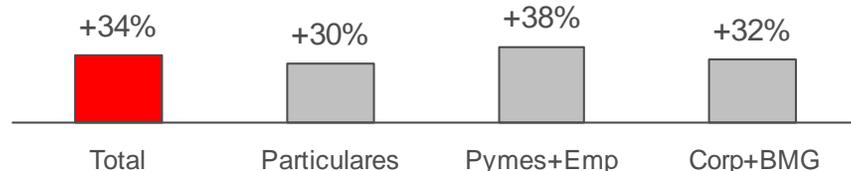
Entorno macro y financiero

- Sólidos fundamentos macro
- Créditos: +21%; Ahorro bancario: +22%*
- Fuerte descenso tipos de interés
- Modificaciones a las medidas gubernamentales de impulso del negocio bancario

Claves del negocio

- Lanzamiento de proyectos de crecimiento:
 - **Captación nómina** ayuntamiento Río de Janeiro
 - **Lanzamiento tarjetas** (+500 mil en 5 meses)
- Aumento del nº de clientes y vinculados
- **Créditos:** creciendo más que el mercado.

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

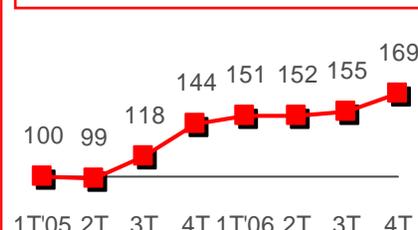


- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+129 oficinas, foco en Río) y cajeros (+300)

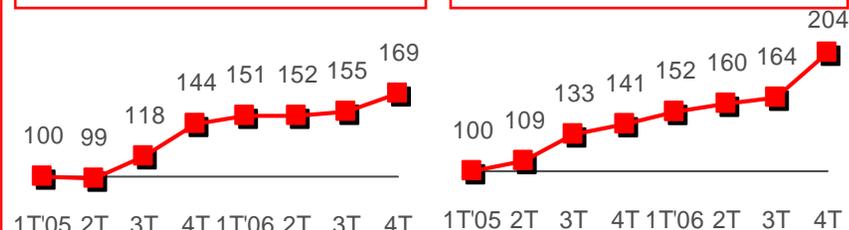
Resultados

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

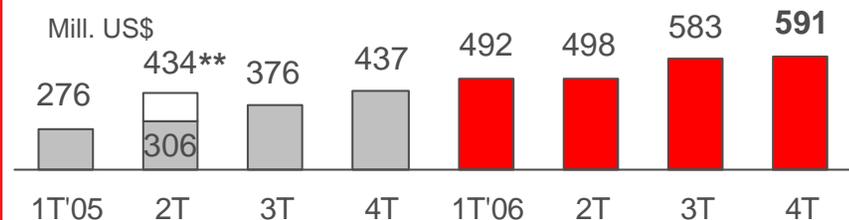
M. Intermediación
Base 100: 1T'05



Comisiones + seguros
Base 100: 1T'05



- **Costes** (con amortizaciones) < inflación
- **M. explotación:** buen comportamiento trimestral (s/ 3T06, impacto menores ROF)



- **Provisiones:** Aumento s/2005 por crecimientos y cambio de mix

Aumento de actividad con mayor eficiencia se traslada a ingresos, margen de explotación y beneficio

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

México. Aspectos clave del trimestre

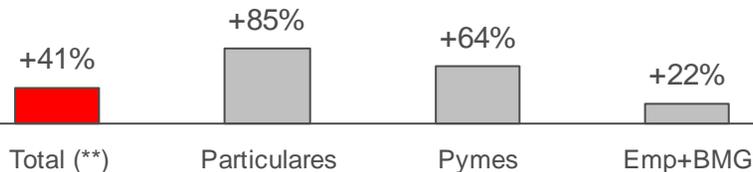
Entorno macro y financiero

- Macro: fundamentales sólidos
- Créditos: +23%; Ahorro bancario: +14%*
- Descenso de tipos de interés ya estables en últimos meses

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. dic'06 vs. dic'05 en moneda local

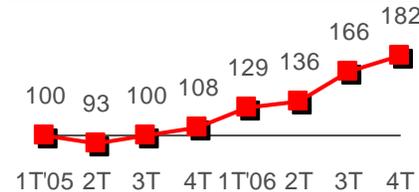


- Seguimos **invirtiendo en capacidad comercial**: oficinas Banco (+34), cajeros (+374)

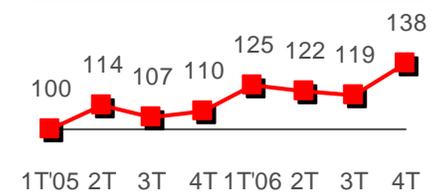
Resultados

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

M. Intermediación
Base 100: 1T'05

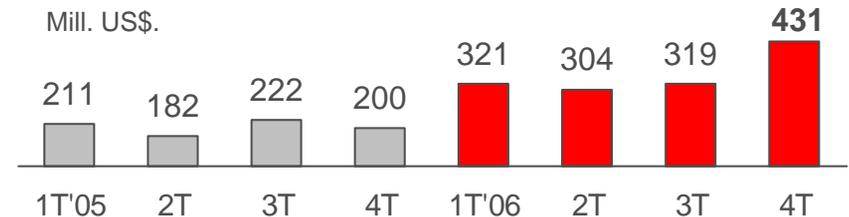


Comisiones + seguros
Base 100: 1T'05



- **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 en 2007 (2005: 7%; 2006: 22%)

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

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

Chile. Aspectos clave del trimestre

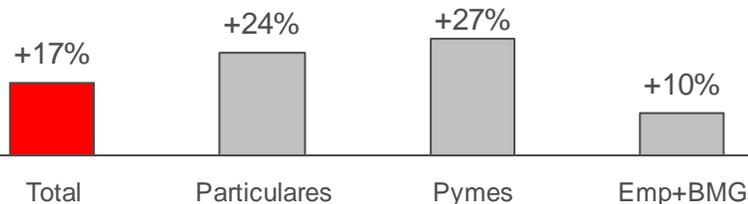
Entorno macro y financiero

- Inflación negativa en 4T06
- Crédito: +17%; Ahorro: +19%*
- Aumento tipos de interés en el año (4T estable) y disminución en enero 2007

Claves del negocio

- **Crecimiento en retail:** aumento nº de clientes y vinculación
- **Créditos:** creciendo más que el mercado. Énfasis en particulares y pymes

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



- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+23) y cajeros (+166)

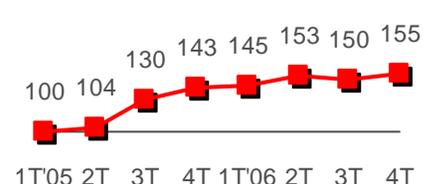
Resultados

- **Ingresos:** Fuerte crecimiento de ingresos s/2005. En 4T06, impacto inflación negativa en margen

M. Intermediación
Base 100: 1T'05

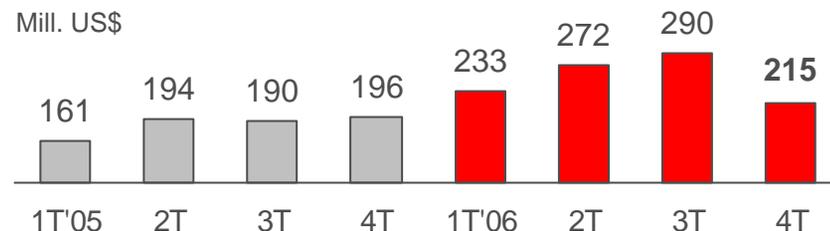


Comisiones + seguros
Base 100: 1T'05



- **Margen explotación:** "salto" s/2005. En 4T impacto inflación negativa y one-off por negociación colectiva

Mill. US\$



- **Provisiones:** Aumento s/2005 por crecimiento y cambio de mix.

Fuertes crecimientos en el año en actividad y resultados. El cuarto trimestre no refleja la fortaleza del subyacente por impactos puntuales

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

SEGMENTOS SECUNDARIOS

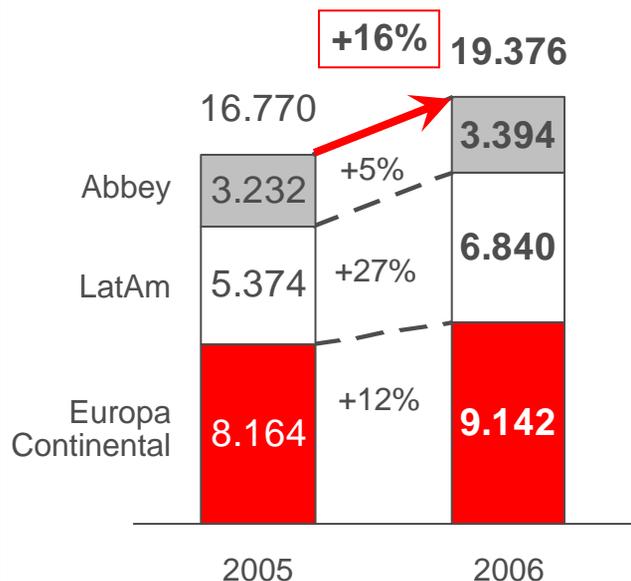
Banca Comercial

Millones de euros

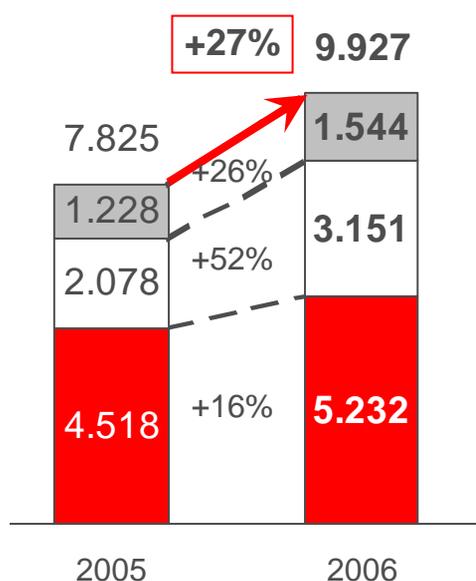
Banca Comercial: sólida evolución en todas las áreas geográficas

Evolución de las bancas comerciales

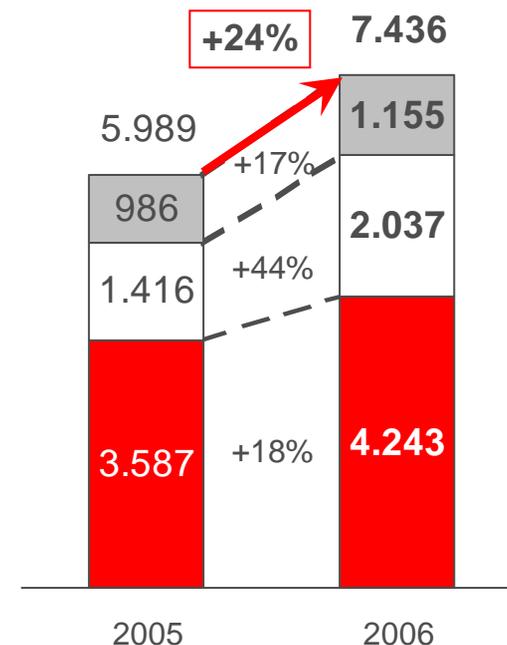
Ingresos



M. de explotación



BAI*

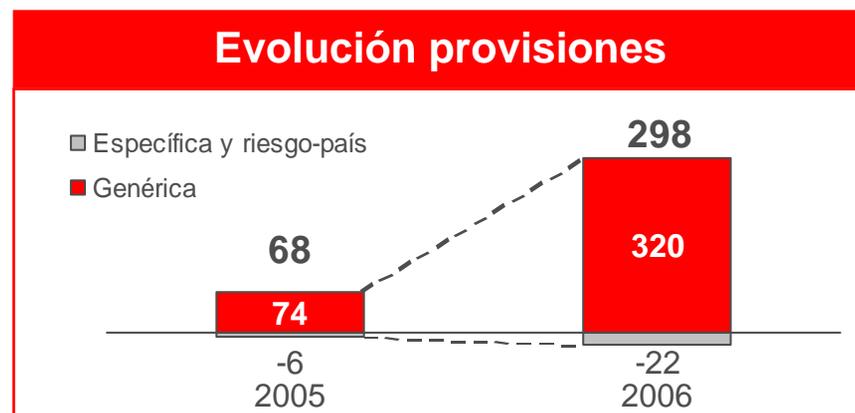
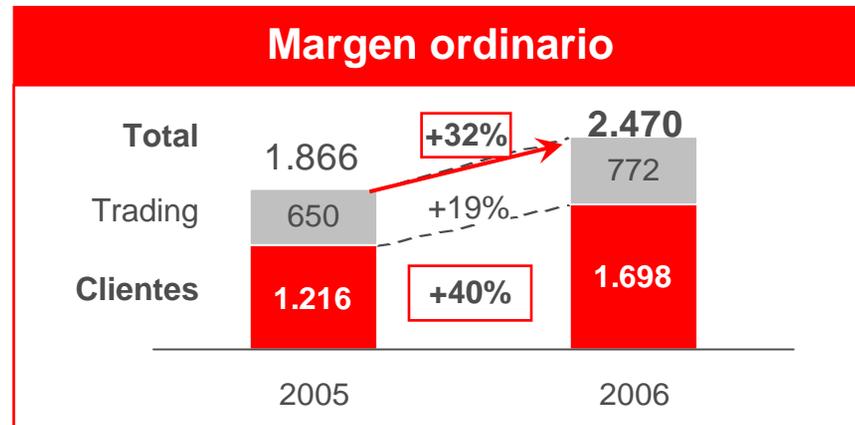
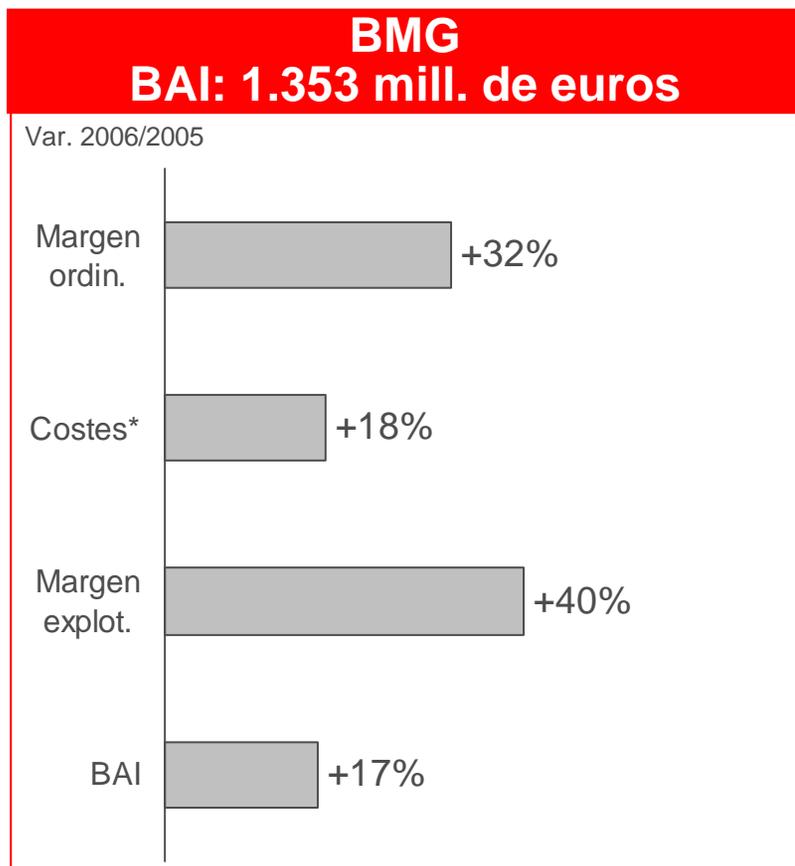


(*) Sin incluir plusvalías

Banca Mayorista Global

Mill. euros

Los resultados reflejan el crecimiento del negocio con clientes y la mejora de nuestra posición en productos globales, dentro de un mercado muy activo



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

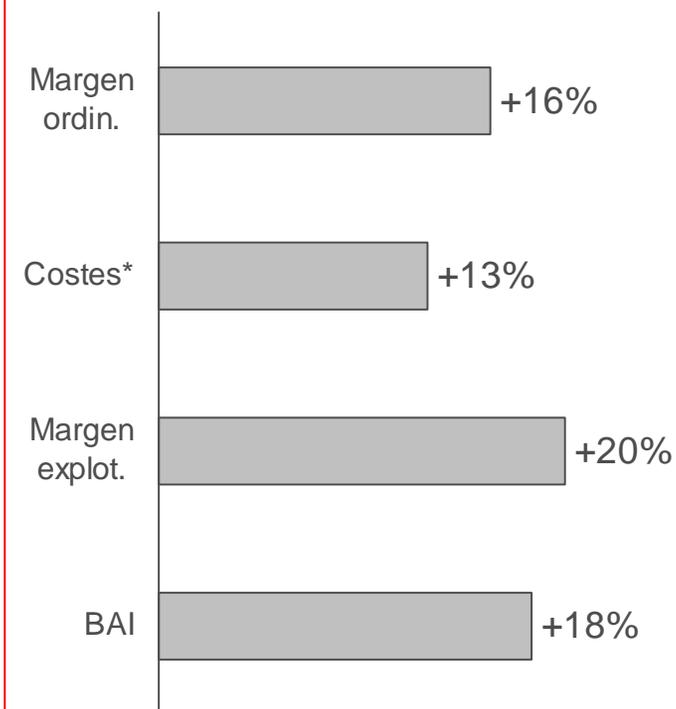
Gestión de Activos y Seguros

Mill. euros

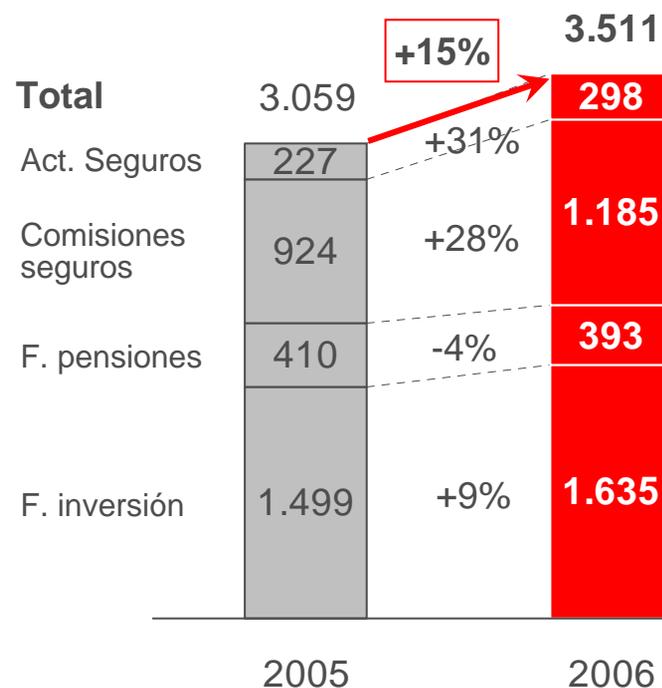
Elevada contribución a los ingresos del Grupo impulsada por los seguros, los fondos de inversión y las pensiones en Europa

G. Activos y Seguros BAI: 645 mill. de euros

Var. 2006/2005



Aportación del negocio: Ingresos totales al Grupo



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Índice

- Claves del ejercicio 2006
- Resultados Grupo Santander 2006
- Resultados áreas de negocio 2006

■ Conclusiones y Perspectivas 2007

- Anexos

Resumen 2006

En Santander, 2006 ha sido un año de ...

- Incrementar productividad y capacidad de distribución en **Europa Continental**:
 - “Queremos Ser Tu Banco” (SAN), Menara (Banesto), nuevos negocios en SCF...
- Enfocar el crecimiento de **Abbey** hacia el negocio puramente bancario, cumpliendo objetivos de ingresos y gastos y de implantación tecnológica
- Liderar el crecimiento en **Iberoamérica** aprovechando el avance de la bancarización
- Impulsar los **negocios globales**, alcanzando primeros resultados en Mayorista y dando pasos decididos en el resto (AM, seguros, tarjetas...)
- **Gestionar / re-equilibrar la cartera de negocios**: venta seguros Abbey y participaciones. Compra de Drive
- Y todo ello, a la vez que hemos **mejorado la fortaleza del balance, la eficiencia y la rentabilidad**

Entorno previsto para 2007

- Economía mundial con ritmo de crecimiento sostenido
- En Europa
 - España y Reino Unido crecerán más que la media de la Eurozona
 - Aumento moderado de tipos de interés del euro y algo menores de la libra
 - Buen crecimiento de volúmenes en España, aunque con créditos más moderados (hipotecas). Buena evolución de hipotecas en Reino Unido.
- En Iberoamérica
 - La región mantendrá un crecimiento fuerte (entorno del 4%)
 - Fundamentales sólidos en un entorno de convergencia
 - Entorno institucional consolidado
 - Aumento de bancarización
 - Crecimiento estructural en los próximos años

Escenario positivo para el negocio financiero de Santander



Santander

Santander en 2007. Aspiración

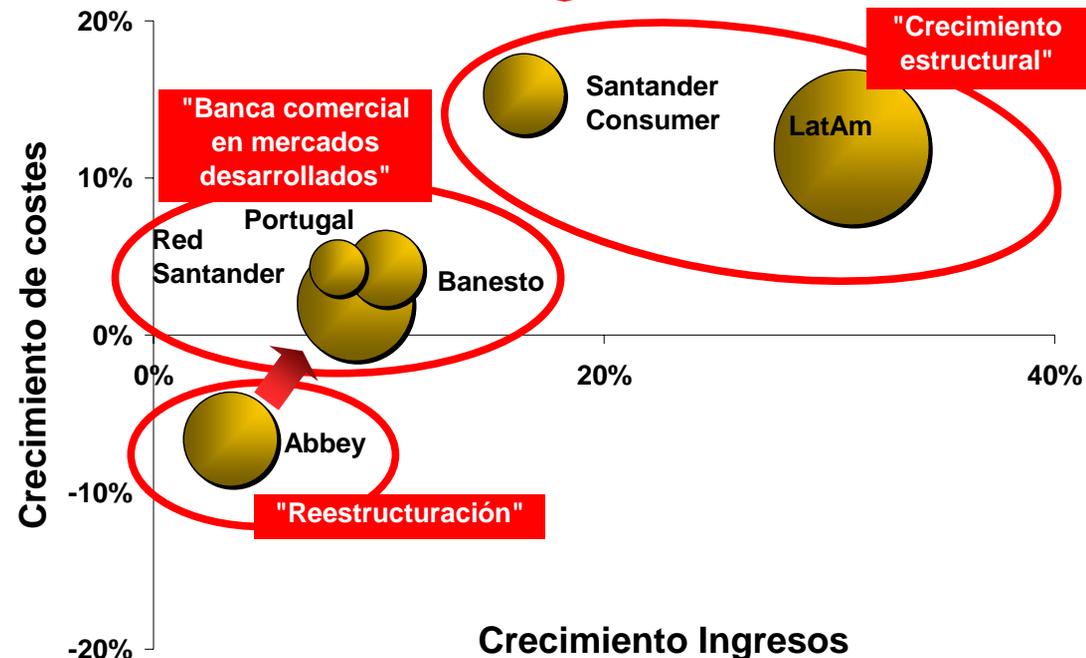
Alcanzar retornos de elevada calidad y recurrencia superiores a los de nuestros competidores gracias...

... al excelente posicionamiento de nuestra CARTERA DE NEGOCIOS...

SIETE PALANCAS DE CRECIMIENTO

1. Banca minorista en mercados desarrollados: eficiencia y product.
2. Abbey, oportunidad de crecimiento
3. Fuerte presencia en mercados emergentes: Iberoamérica
4. Negocio de Consumo: elevado crecimiento con altos márgenes
5. Banca mayorista integrada a partir de los bancos locales
6. Desarrollo de sinergias globales
7. Mejorando asignación de capital

... a nuestra mejor EJECUCIÓN



... y a nuestra DIMENSIÓN y VISIÓN GLOBALES

Santander en 2007. Prioridades de gestión (I)

A nivel de Grupo

- Se mantienen elevados ritmos de actividad con clientes
- Ingresos impulsados por el margen de intermediación y las comisiones
- Crecimiento selectivo de costes: proyectos de expansión de negocio
- Nuevas mejoras de eficiencia: “mandíbulas bien abiertas”
- Gestión activa del binomio rentabilidad-riesgo



Para mantener altos ritmos de generación de resultados

Santander en 2007. Prioridades de gestión (II)

En las grandes unidades comerciales

Red Santander

- Extensión de “Queremos ser tu Banco”
- Elevada actividad en comercios y pymes

Banesto

- Ganar cuota de mercado
- Plan Menara de mejoras de eficiencia (2007-2009)

Santander Consumer Finance

- Mantener elevados ritmos de producción con menor crecimiento de costes (ex-Drive) que en 2006
- Gestión últimas inversiones y análisis nuevas oportunidades

Abbey

- Positivos ante el cumplimiento de los objetivos del Plan
- Mayor ritmo de crecimiento de ingresos que en 2006
- Cumplimiento hitos de implantación de Partenón

Iberoamérica

- Incremento actividad con clientes / bancarización
- Rentabilidad y primas de riesgo ajustadas al perfil de crecimiento
- Gestión de inversiones y gastos ajustada a expansión comercial

Santander en 2007. Prioridades de gestión (III)

2007 es un año clave en la consolidación y profundización de los modelos de NEGOCIOS GLOBALES en Santander

<p>Banca Mayorista Global</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Seguir potenciando el modelo con clientes profundizando en las geografías donde tenemos presencia (Europa e Iberoamérica) ■ Profundizar en la globalización de líneas de producto (mercados, transaccional, structured finance...)
<p>Tarjetas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Consolidar el modelo global de Santander Card con foco en España, Reino Unido y Brasil
<p>Gestión de Activos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Consolidar el modelo global en todas las geografías y negocios ■ Nuevos negocios: venta de productos SAN por terceros, a Institucionales, ...
<p>Banca Privada</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impulsar negocio en todas las unidades y ampliar foco a áreas distintas a las tradicionales. ■ Inicio internacionalización modelo Banif (Italia)
<p>Seguros</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Implantar el modelo de negocio global en todas las unidades del Grupo ■ Internalizar seguros de terceros vendidos por todas nuestras unidades comerciales ■ Gestión global del capital y de los riesgos en aseguradoras Grupo

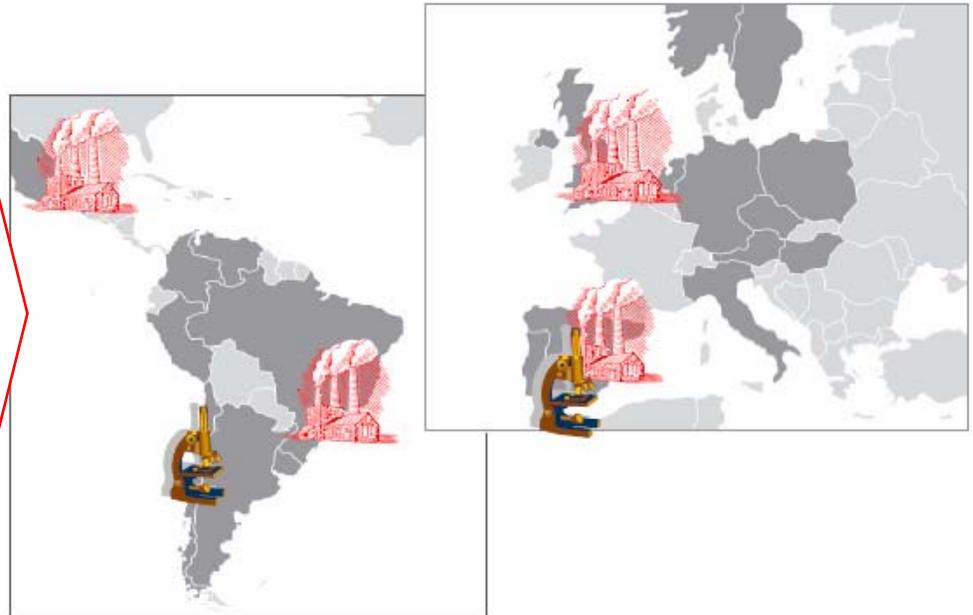
Santander en 2007. Prioridades de gestión (y IV)

La integración TECNOLÓGICA y OPERATIVA es la base para la construcción de nuestros modelos globales y para el control de costes

- **Plataformas tecnológicas:** continuar implantación de **Partenón en Europa** (completar Abbey; seguir en SCF y Portugal) y consolidar **Altair en Iberoamérica**
- **Operaciones globales:** profundizar en el desarrollo e integración de operativas globales compatibles con Partenón y Altair

VISIÓN 2010

- 1. Plataforma tecnológica única** por convergencia de Partenón (Europa) y de Altair (Latam)
- 2. Dos centros regionales de desarrollo IT:** Madrid y Chile
- 3. Cuatro centros regionales de operaciones:**
 - Madrid
 - Milton Keynes (UK)
 - Queretaro (México)
 - Sao Paulo (Brasil)

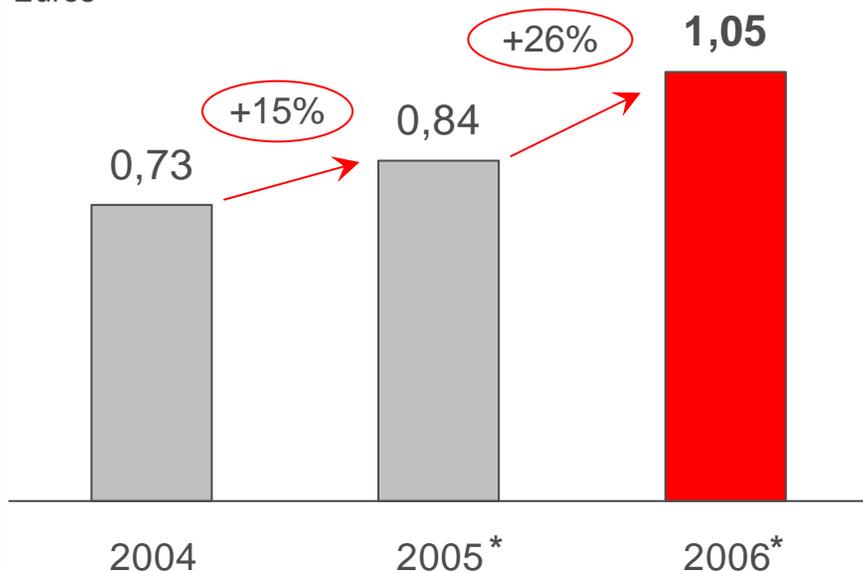


Santander en 2007

Todo ello nos debe permitir mantener altos ritmos de crecimiento de BPA ...

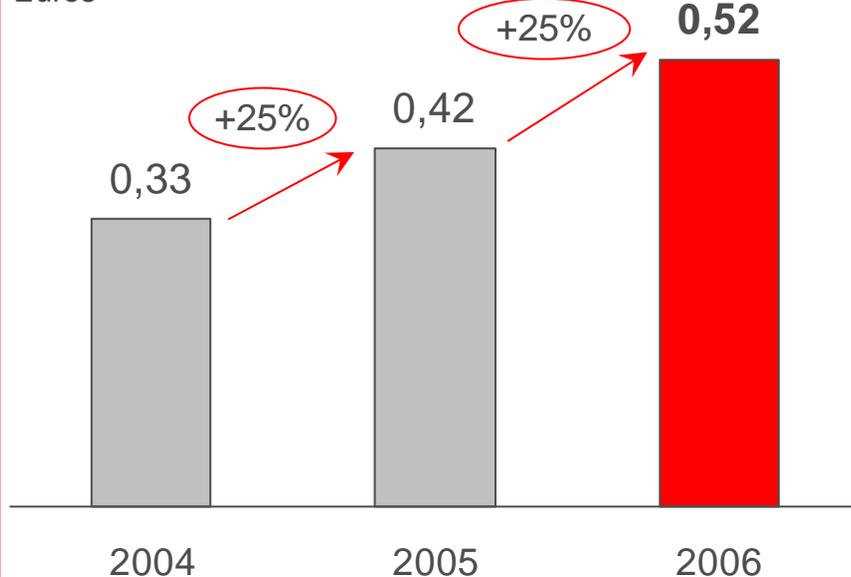
Beneficio por acción ordinario

Euros



Dividendo por acción

Euros



... y volver a superar a nuestros competidores

(* Beneficio ordinario (no incluye plusvalías y saneamientos extraordinarios))

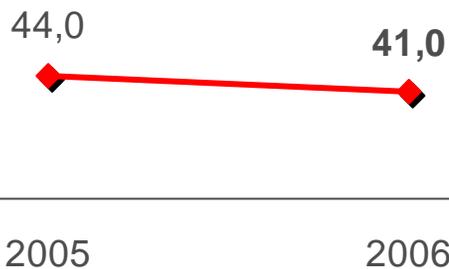
Índice

- Claves del ejercicio 2006
- Resultados Grupo Santander 2006
- Resultados áreas de negocio 2006
- Conclusiones y Perspectivas 2007

■ Anexos

Europa Continental. Eficiencia (%)

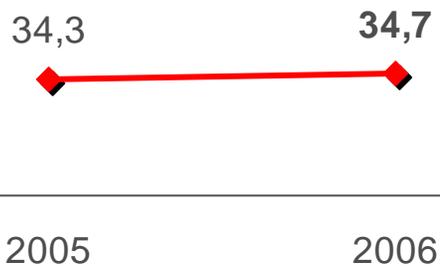
Red Santander



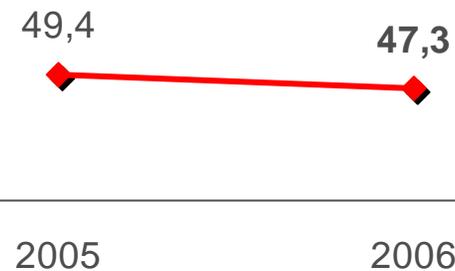
Banesto



Santander Consumer

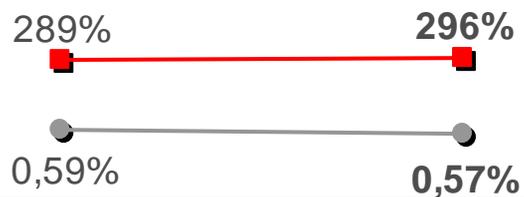


Portugal



Europa Continental. Morosidad y cobertura

Red Santander



Dic'05 Dic'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

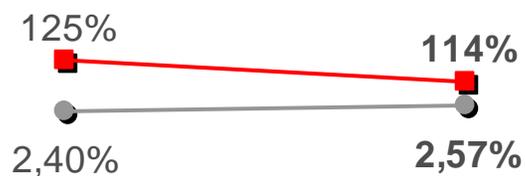
Banesto



Dic'05 Dic'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

Santander Consumer



Dic'05 Dic'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

Portugal

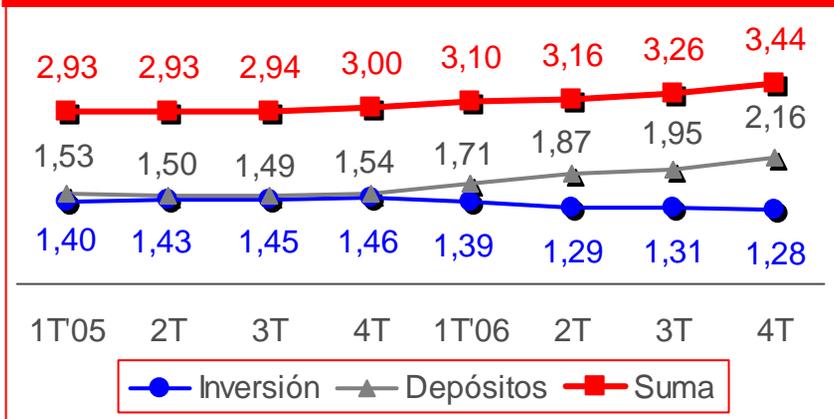


Dic'05 Dic'06

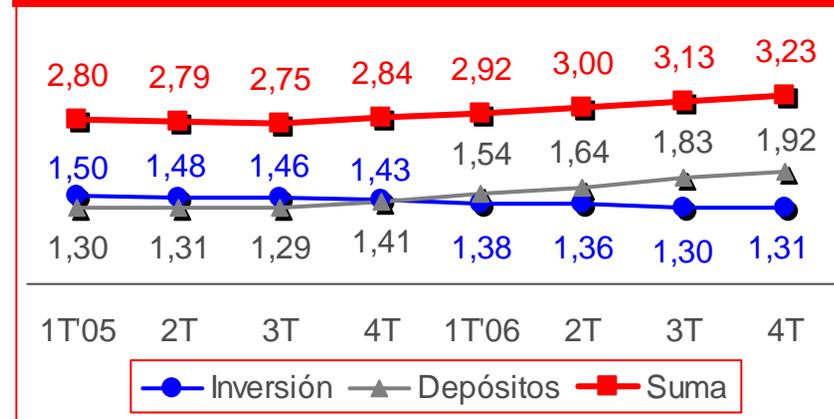
—●— Morosidad —■— Cobertura

Spreads principales unidades Europa Continental (%)

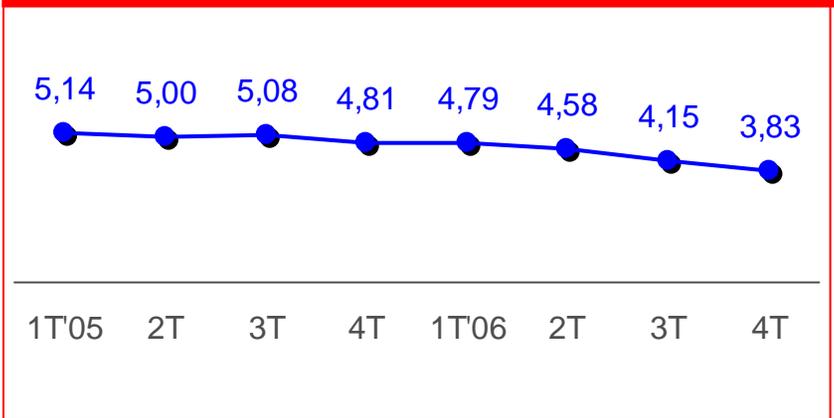
Red SAN



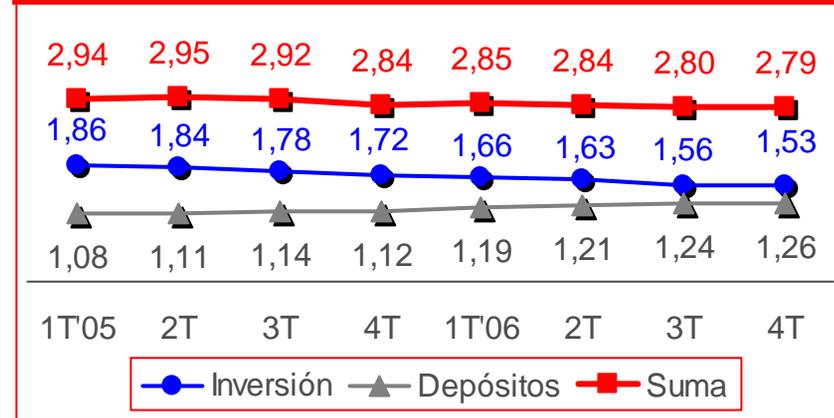
Banca Comercial Banesto



Inversión Santander Consumer

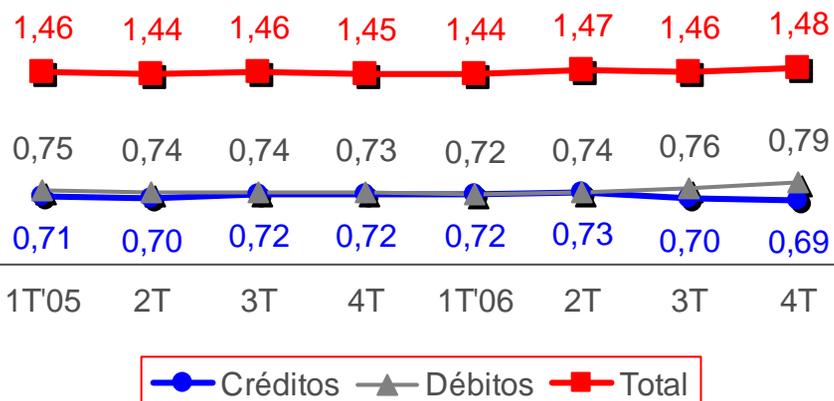


Banca Comercial Portugal

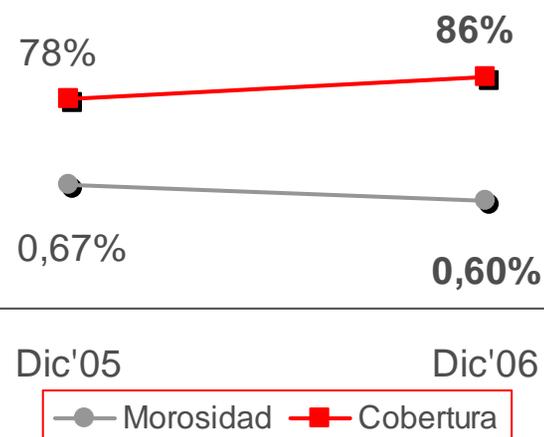


Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

Spreads Banca Comercial

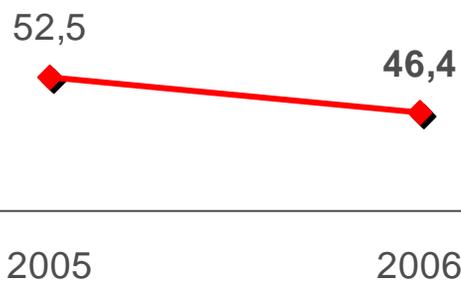


Morosidad y Cobertura

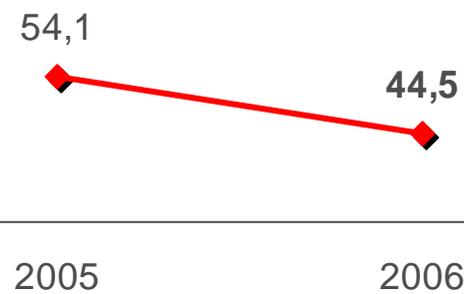


Iberoamérica. Eficiencia (%)

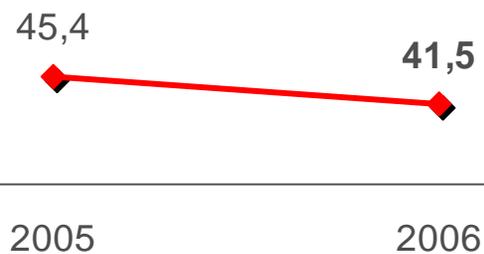
Brasil



México

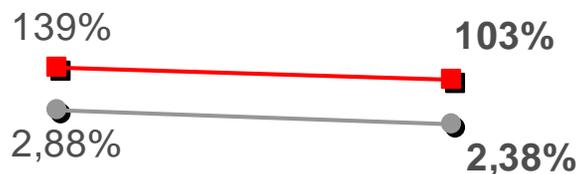


Chile



Iberoamérica. Morosidad y cobertura

Brasil

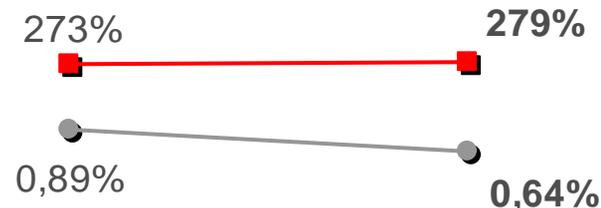


Dic'05

Dic'06

● Morosidad ■ Cobertura

México

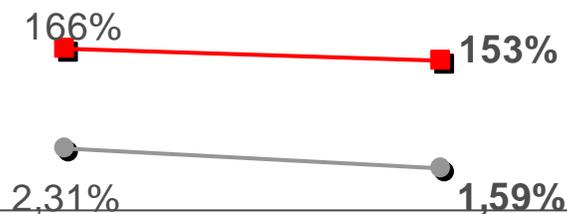


Dic'05

Dic'06

● Morosidad ■ Cobertura

Chile



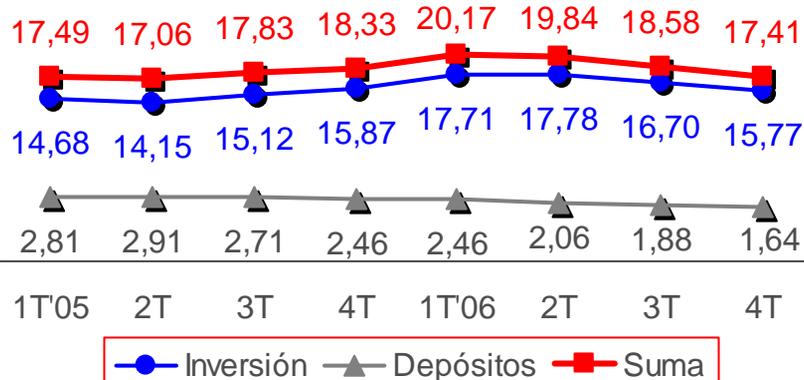
Dic'05

Dic'06

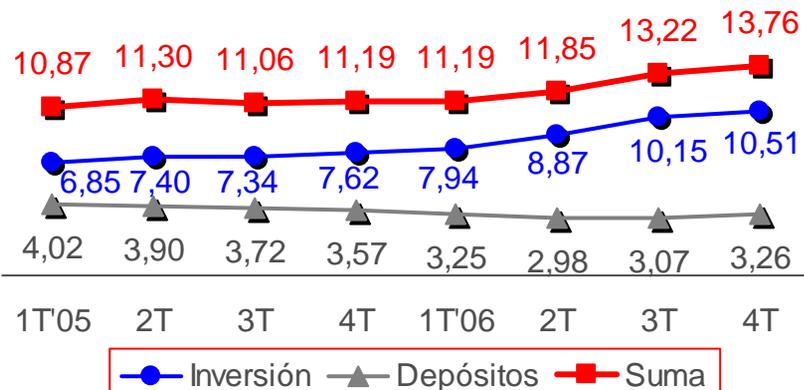
● Morosidad ■ Cobertura

Spreads principales países Iberoamérica (%)

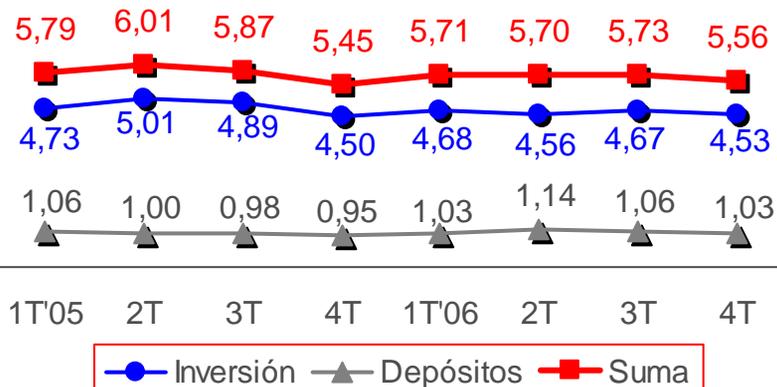
Banca Comercial Brasil



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



Santander

150
AÑOS



**Dow Jones
Sustainability Indexes**
Member 2006/07



FTSE4Good Index Series