

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Primer trimestre 2000

26 de Abril de 2000



Banco

Santander Central Hispano

Indice

1

Síntesis de actividad y resultados

Primer trimestre 2000

Claves rectoras de la actividad



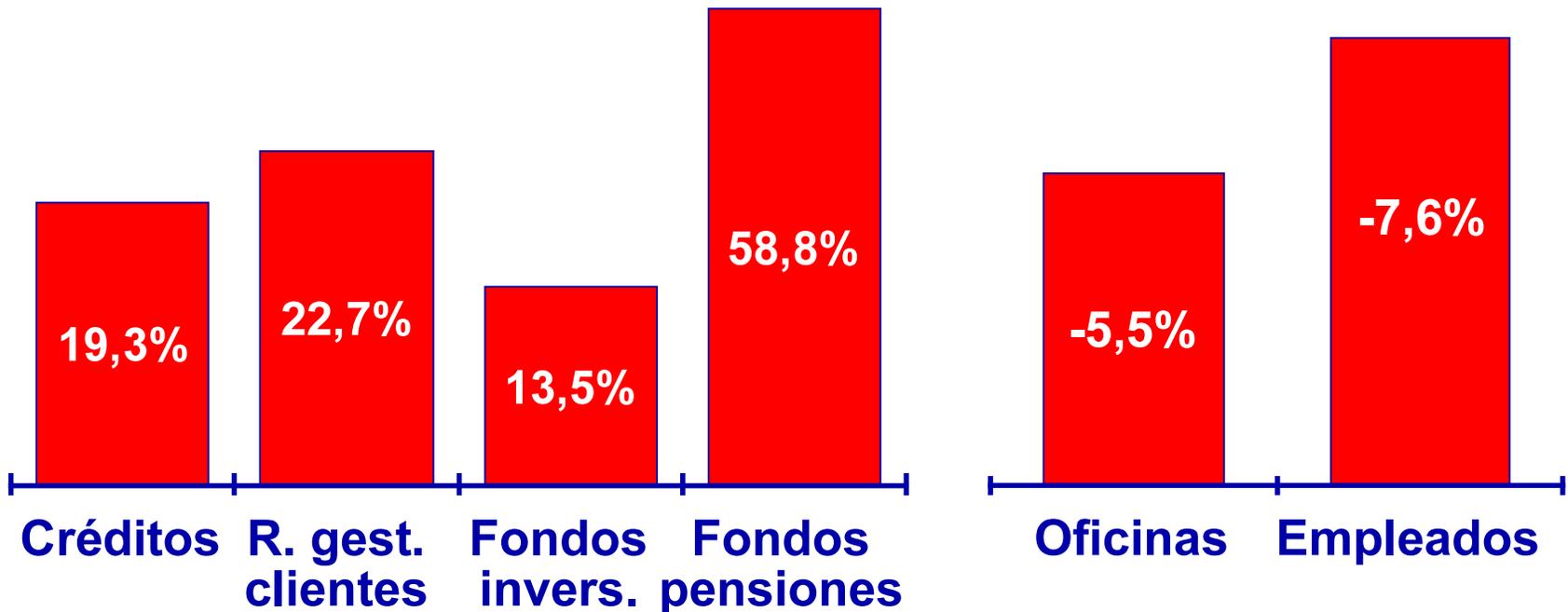
- Volumen de actividad (*) +18%
- Comisiones +20%
- M. explotación +23%
- B° neto atribuido al Grupo +31%

El aumento de negocio se produce con una estructura más ligera ...

Variación Marzo 2000 / Diciembre 1998

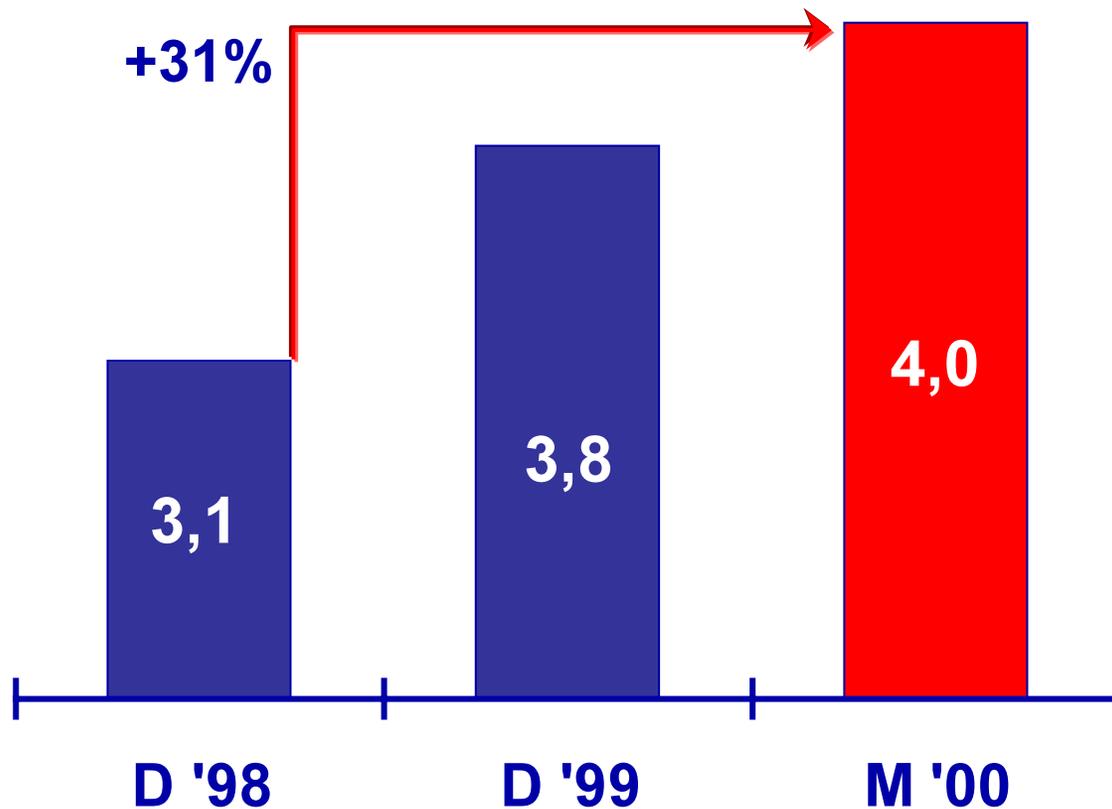
NEGOCIO

ESTRUCTURA (*)



... que implica un elevado aumento en la productividad por empleado ...

Actividad (*) por empleado

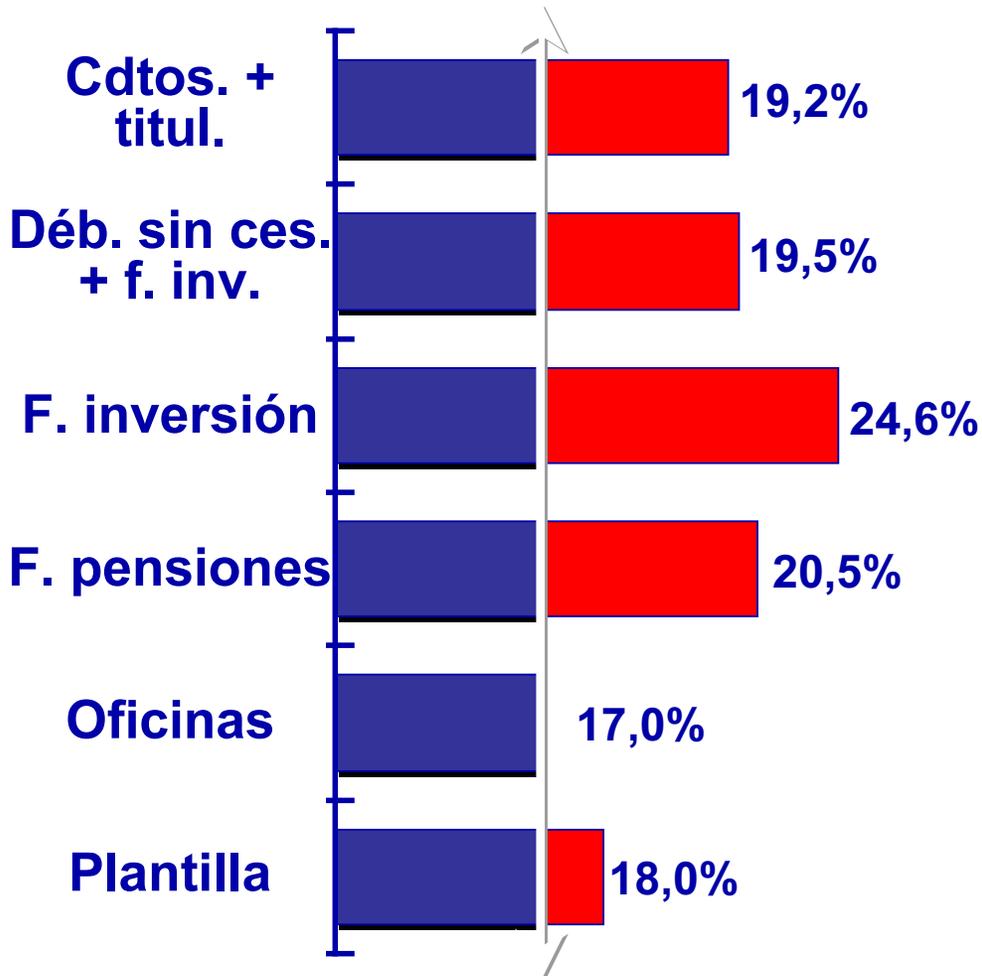


(*) Créditos + recursos de clientes gestionados

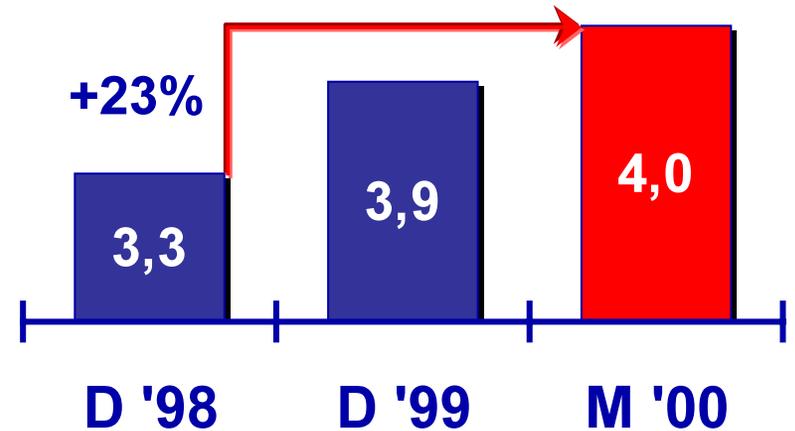


... con importante mejora de la productividad del negocio doméstico minorista...

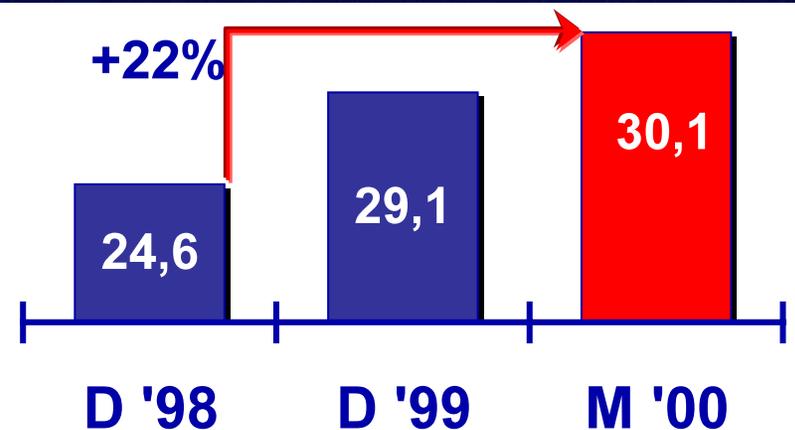
Cuota s/ total sector



Actividad por empleado *



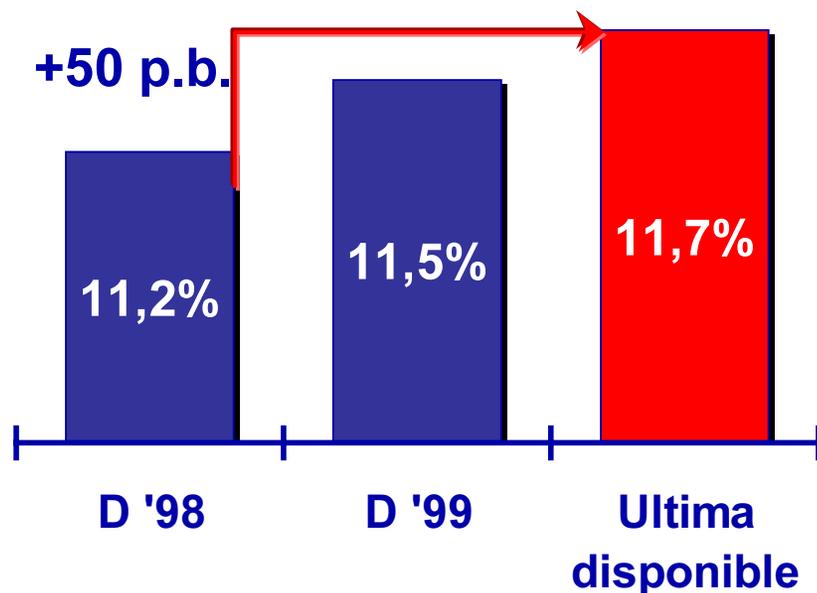
Actividad por oficina *



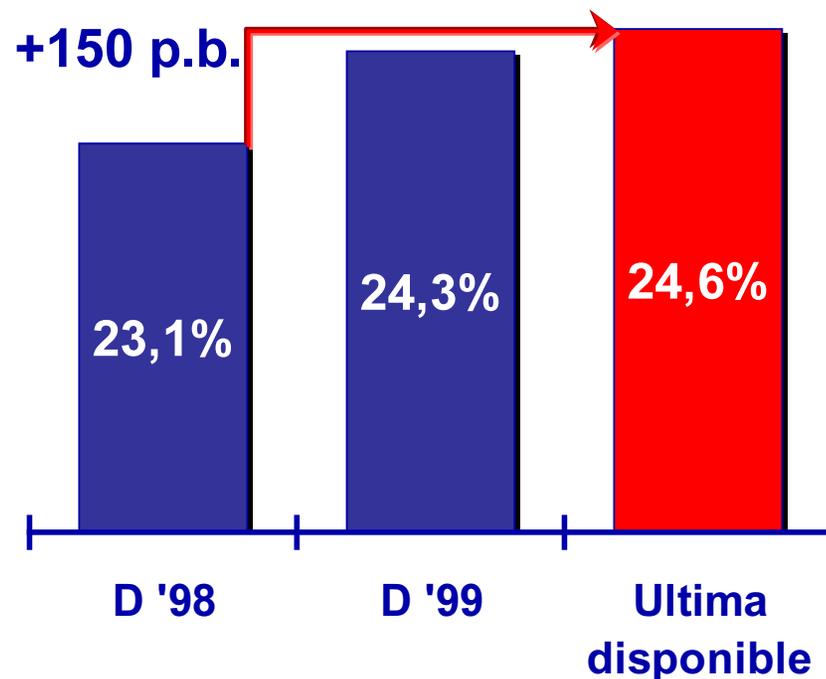
(*) Millones de euros

... y aumento de cuota en España en los productos que mejor reflejan el pulso de la red

Créditos garantía real

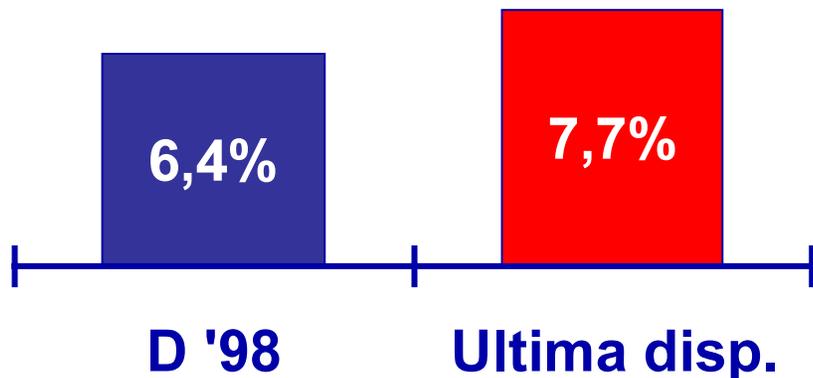


Fondos de inversión

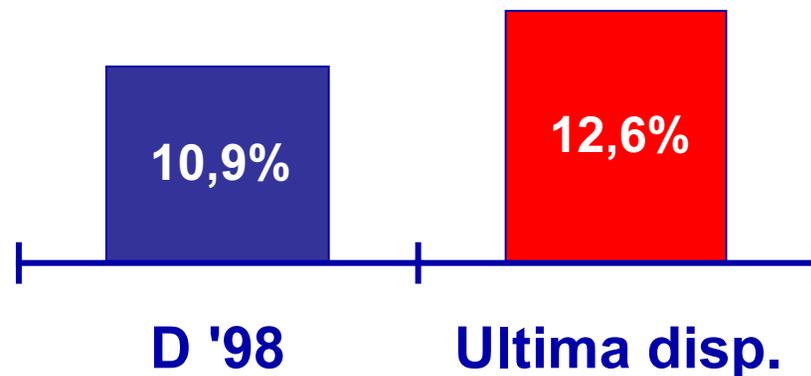


También aumenta la cuota en todos los negocios en Latinoamérica (en menor medida en créditos)

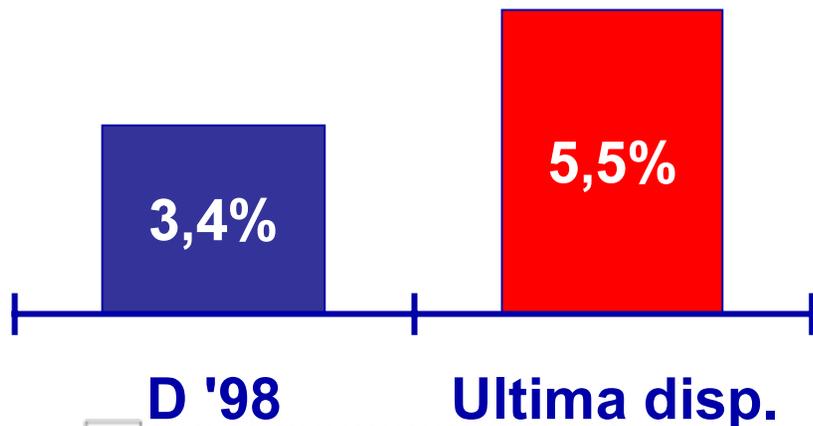
Depósitos de clientes



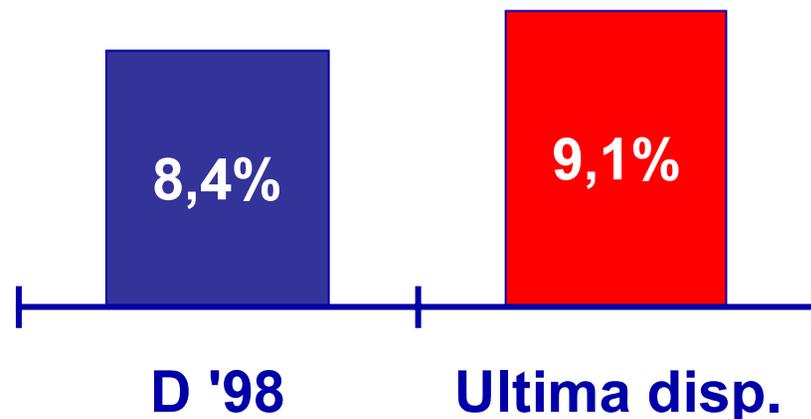
Fondos de pensiones



Fondos de inversión



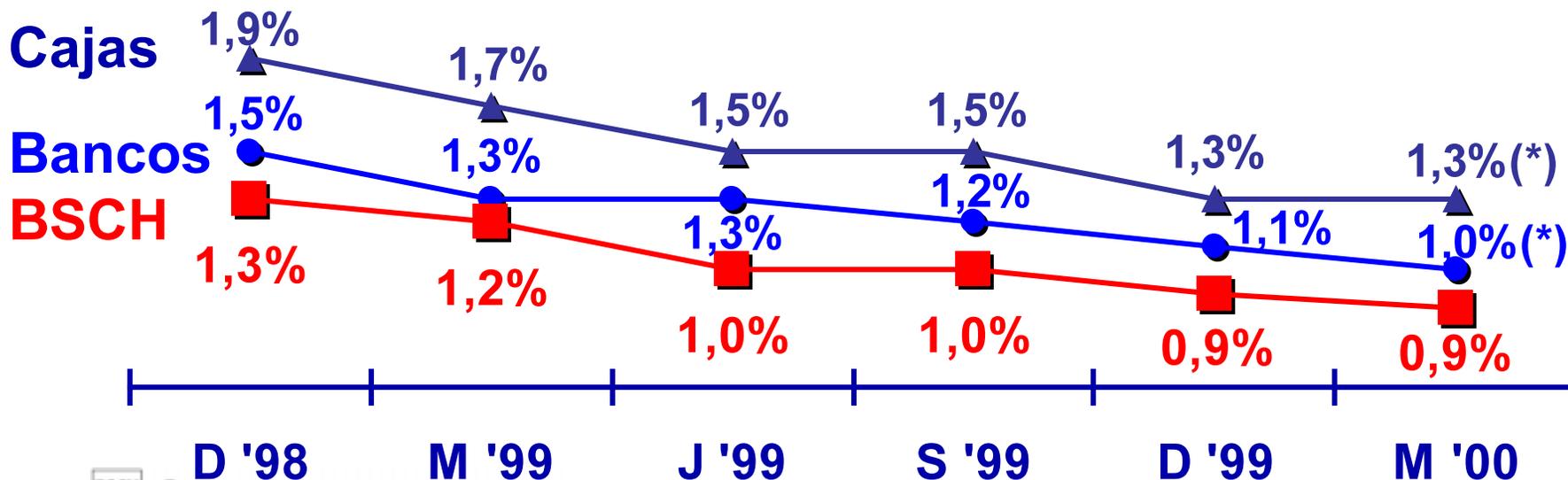
Créditos sobre clientes



El crecimiento se compagina con una elevada calidad de activos

	<u>M '99</u>	<u>D '99</u>	<u>M '00</u>
■ B. Comercial España			
□ Minorista España	1,34%	0,98%	1,00%
□ Banesto	1,62%	1,21%	1,12%
■ B. Comercial Extranjero			
□ Europa	2,94%	2,20%	2,13%
□ Latinoamérica	3,48%	4,05%	3,90%

Ratio de morosidad en España

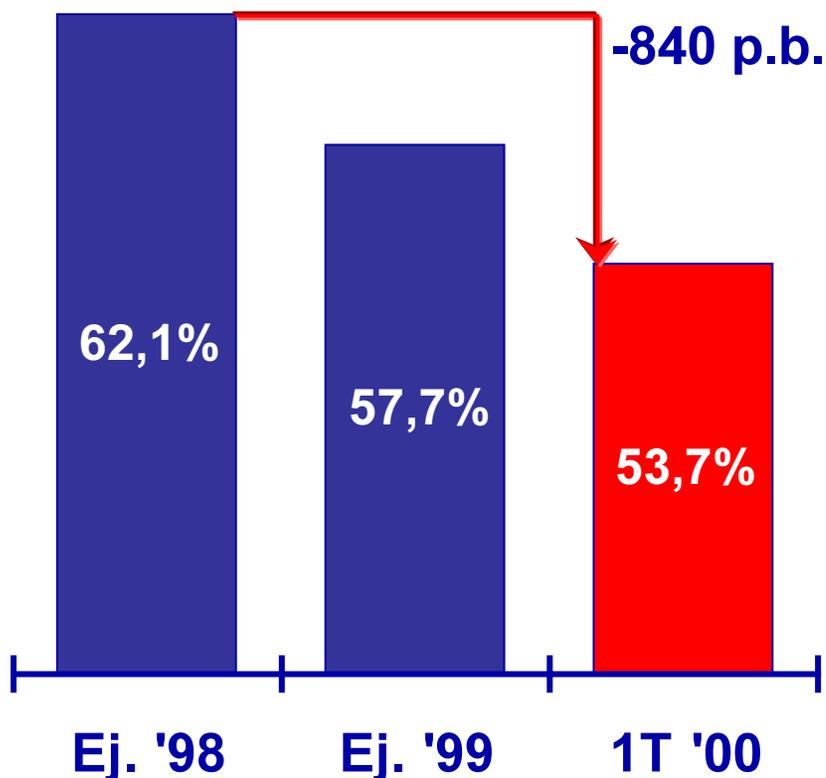


+ Ingresos - Gastos = + Eficiencia

Superando objetivo Programa UNO, hacia $\leq 50\%$

GRUPO

Áreas: todas mejoran



	<u>E-M '00</u>	<u>Ej.'98</u>
■ Minorista España	54,6	59,4
■ Banesto	55,8	62,6
■ Com. Extranjero	51,2	61,1
■ G. Activos y B. Privada	42,3	59,5
■ Mayorista Global	35,4	61,0
■ Activ. Corporat.	n.s.	n.s.
TOTAL	53,7	62,1

Resumen resultados primer trimestre

+ Ingresos

- Margen básico
- Puesta equivalencia

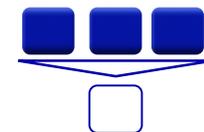
- Costes

- Disminuyen con perímetro constante

+ Saneamientos globales

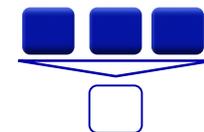
+ Beneficio
+ Rentabilidad

Favorable evolución de resultados, destaca el margen de explotación

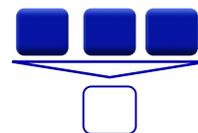


<i>Mill. de euros</i>	Ene - Mar 2000	Ene - Mar 1999	% Variación
M. Intermediación	1.711,4	1.583,7	8,1
Comisiones netas	914,0	763,2	19,8
M. BÁSICO	2.625,3	2.346,9	11,9
Rtdos. operac. fin.	133,7	98,4	35,9
M. ORDINARIO	2.759,1	2.445,3	12,8
Gastos de personal	-952,5	-915,4	4,0
Gastos generales	-530,4	-487,5	8,8
PERSONAL + GRALES.	-1.482,8	-1.402,9	5,7
Otros costes	-22,5	-8,9	152,5
Amortización inmov.	-190,4	-169,7	12,2
M. EXPLOTACIÓN	1.063,3	863,8	23,1

Aumento del beneficio basado en margen de explotación y puesta en equivalencia



<i>Mill. de euros</i>	Ene - Mar 2000	Ene - Mar 1999	% Variación
M. EXPLOTACIÓN	1.063,3	863,8	23,1
Rtdos. pta. equiv. (neto)	193,9	74,6	159,9
Plusvalías en ventas	49,5	63,0	-21,3
Provisiones netas	-159,3	-207,5	-23,2
Amort. fondo comerc.	-39,9	-36,3	9,7
Rtdos. extraordinarios	-264,8	-121,2	118,5
B° ANTES IMPUESTOS	842,6	636,3	32,4
Provisión impuestos	-171,5	-132,8	29,2
Rtdo. de minoritarios	187,8	135,2	38,9
B° ATRIBUIDO A GRUPO	483,2	368,3	31,2

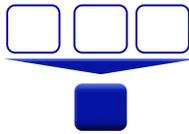


El crecimiento de resultados está basado en el negocio

Detalle de la variación Enero - Marzo '00 / '99

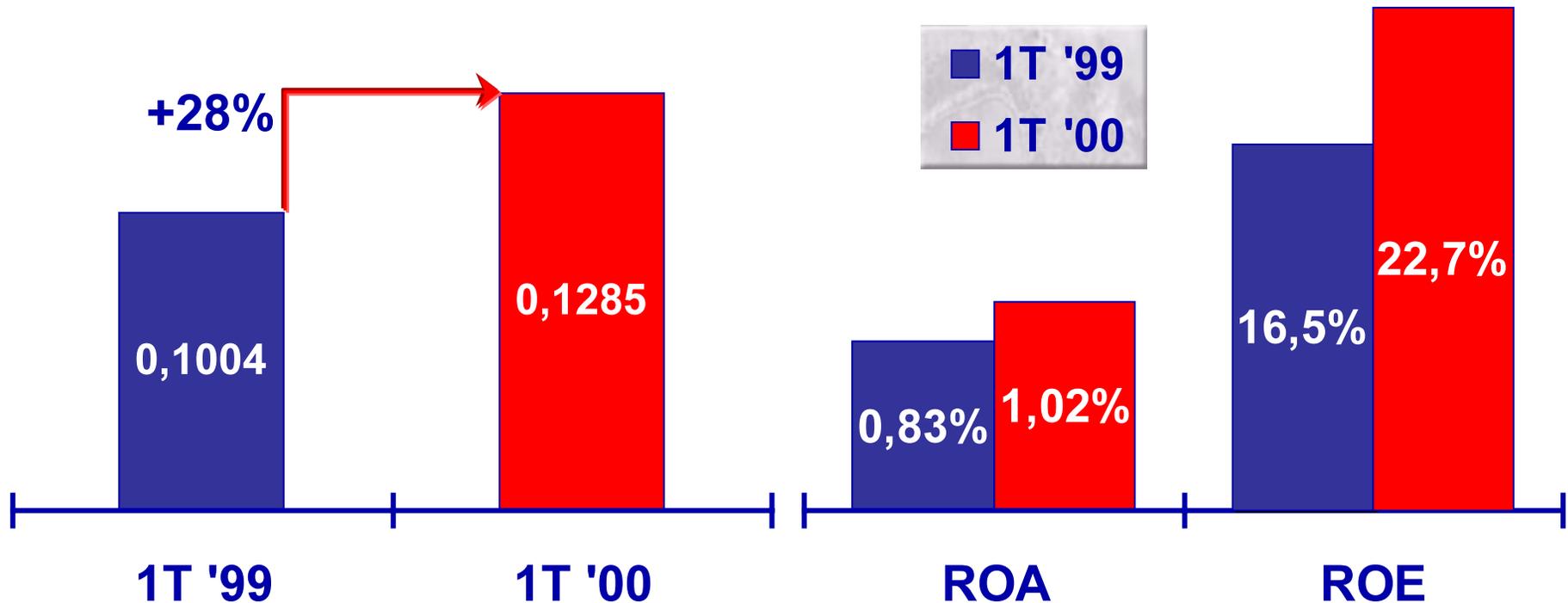
<i>Millones de euros</i>	Por negocio		Resto (*)	Variación total	
	Importe	%	Importe	Importe	%
Margen básico	83,4	3,6	195,0	278,4	11,9
Personal+generales	-33,9	-2,4	113,8	79,9	5,7
■ Gastos personal	-29,3	-3,2	66,4	37,1	4,0
■ Gastos generales	-4,5	-0,9	47,4	42,9	8,8
M. explotación	133,3	15,4	66,2	199,5	23,1
Bº atribuido al Grupo	116,1	31,5	-1,2	114,9	31,2

Fuerte incremento del beneficio por acción y rentabilidad



Beneficio atribuido por acción (euros)

Notable incremento en rentabilidad



Cumplimiento objetivos PROGRAMA UNO

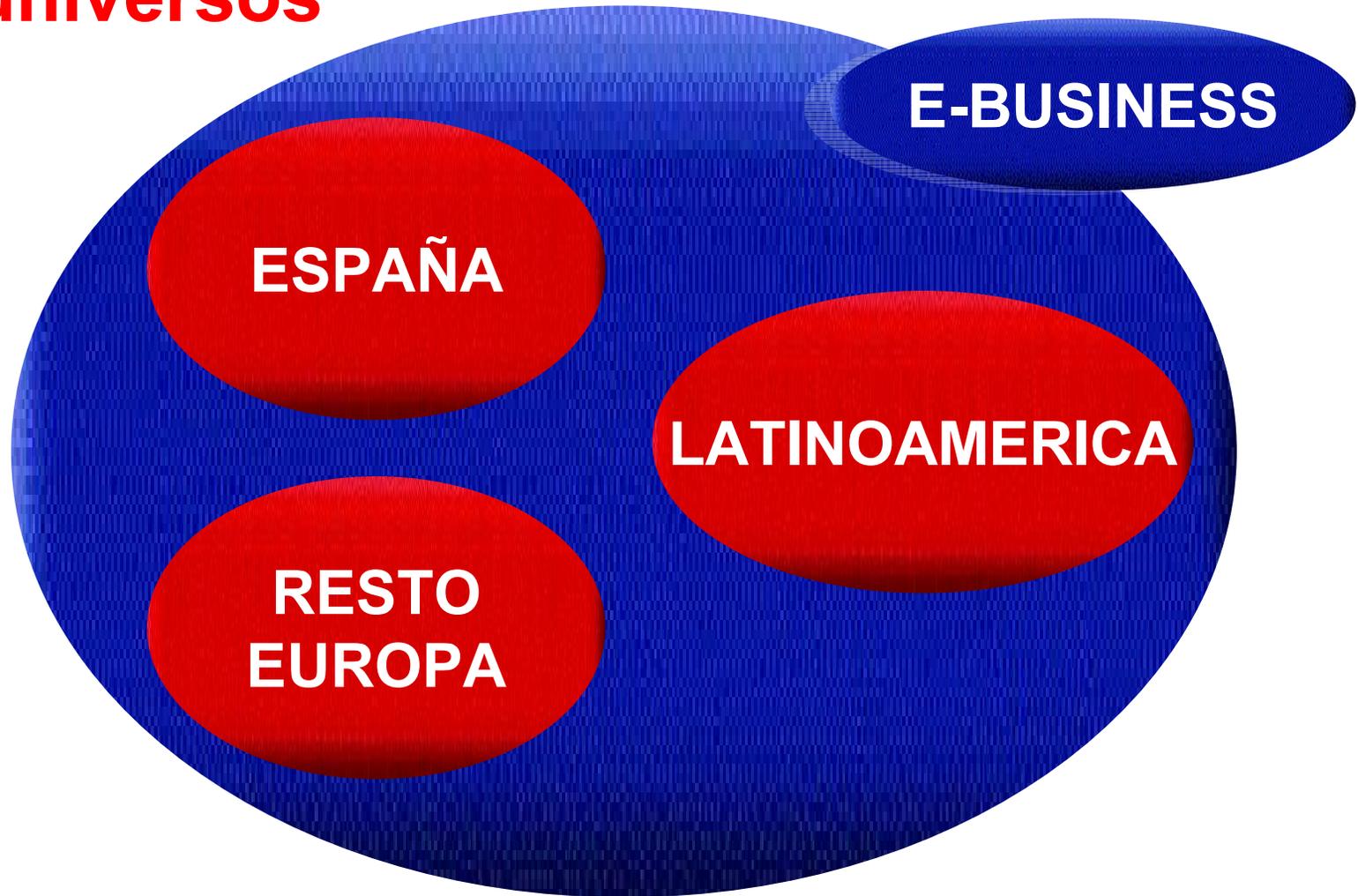
	Objetivo año 2000	Marzo 2000	Ejercicio 1999
ROE	19/20%	22,75%	18,51%
Aumento M. explotación	> 10%	23,1%	18,0%
Aumento beneficio	25%	31,2%	26,0%
Ratio eficiencia	57%	53,7%	57,7%
Ratio BIS	12%	11,8%	12,0%
Ratio de morosidad	1,9%	1,9%	2,0%
Cobertura	130%	121%	121%

Indice

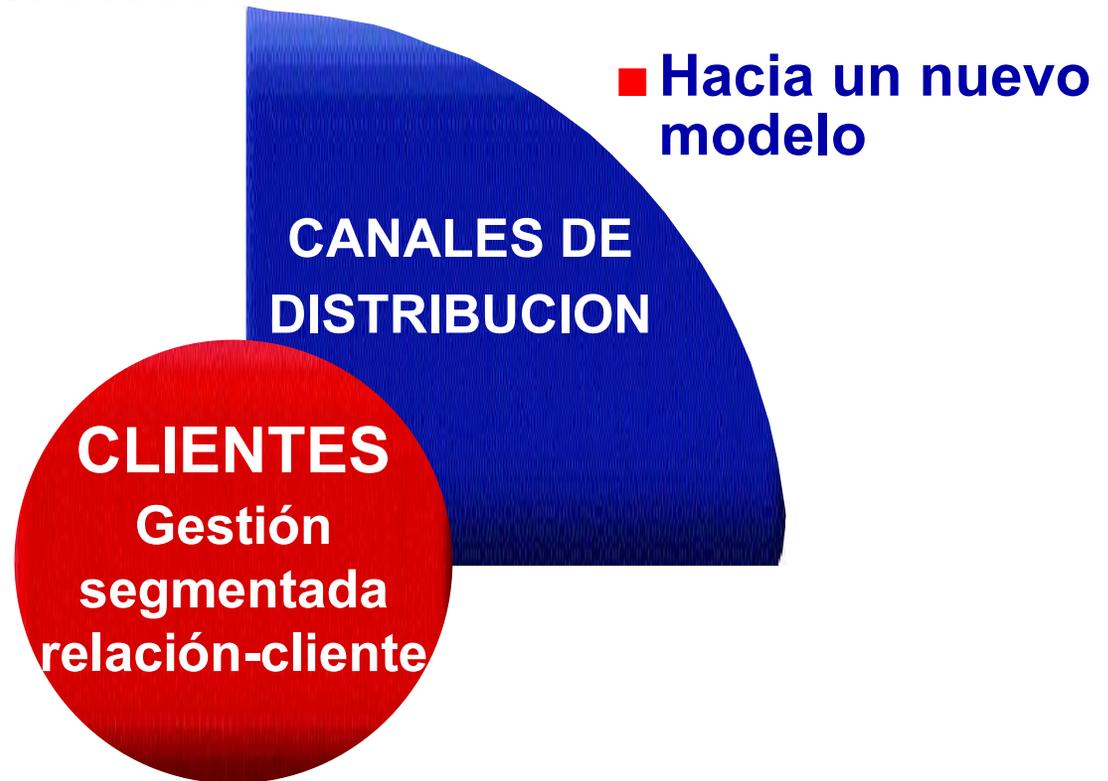
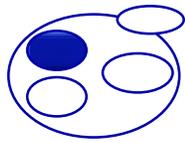
2

Estrategia enfocada al liderazgo actual y futuro

Construimos un gran Grupo para el futuro, consolidando el liderazgo en 4 universos



La banca doméstica cada día más enfocada al cliente



Optimizamos los recursos en España

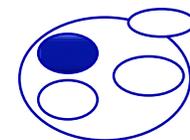


Plantilla:

- En 1999: reducción de 4.400 personas
- En año 2000: 2.500 bajas previstas (prejubilación)

Red de oficinas (-900 en dos años; -15%) :

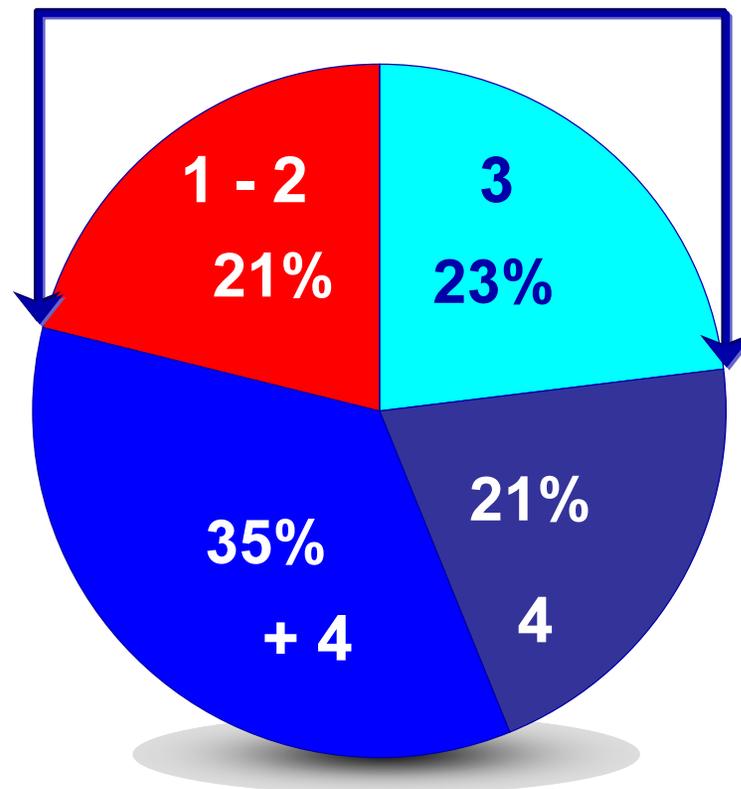
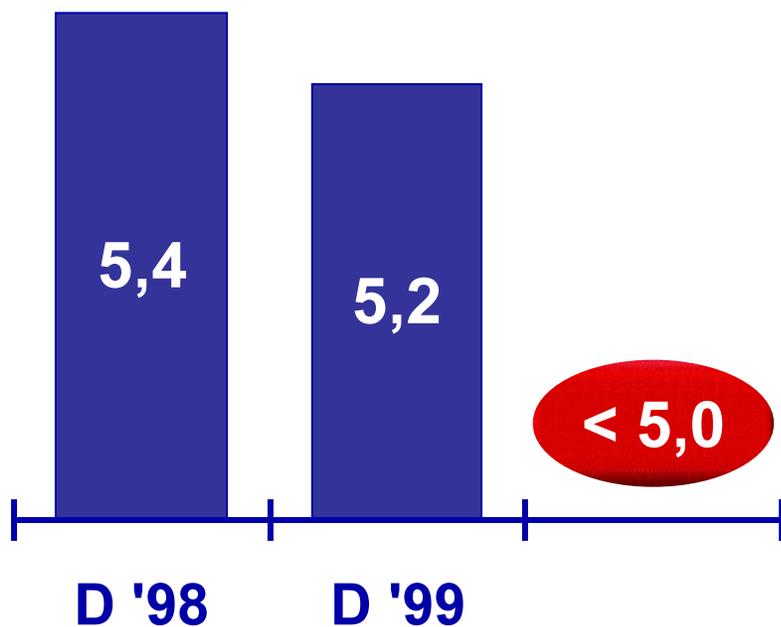
- Experiencia 1999 en cierres muy positiva:
 - Elevado nivel de satisfacción de clientes traspasados
 - Pérdida de negocio: sólo 1,6% de las oficinas cerradas
- En 2000 :
 - Plan de cierres: 450 oficinas
 - Implantación plataforma unificada de sistemas en julio 2000 (en 6 meses de los 10 previstos)



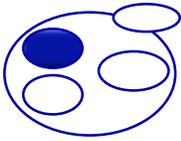
No sólo cerramos oficinas, también aligeramos y flexibilizamos la red

Menos empleados por oficina (1) que el sector = 6

El 44% de las oficinas ≤ 3 empleados



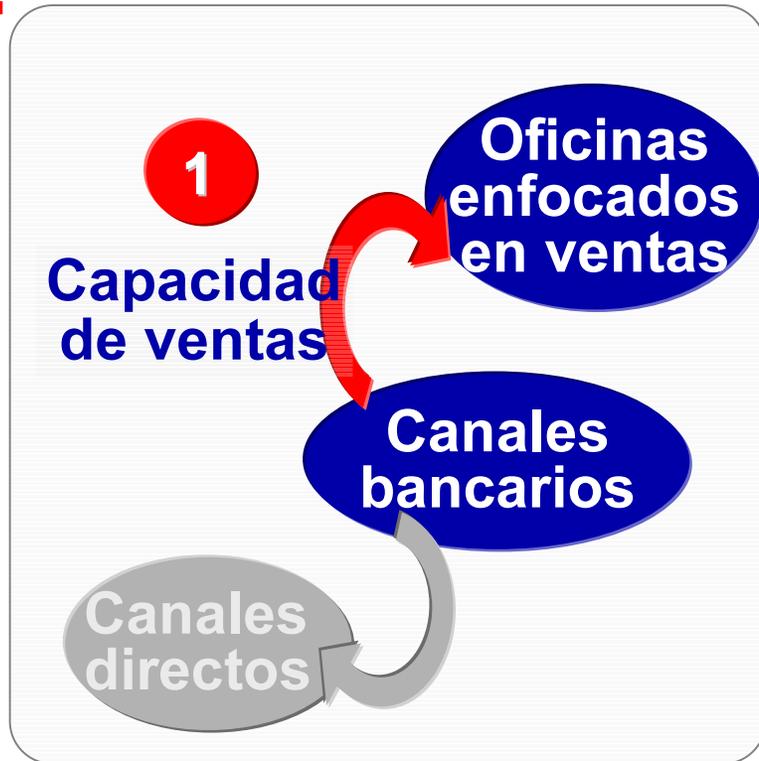
(1) Incluye BS + BCH + Banesto



Estamos aumentando la capacidad de ventas ...

“Proyecto Millennium”

+ Valor añadido

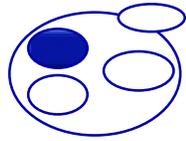


+ Volumen transacciones -

1) Transformación de oficinas en centros eficientes de venta y servicios



... ahorrando costes

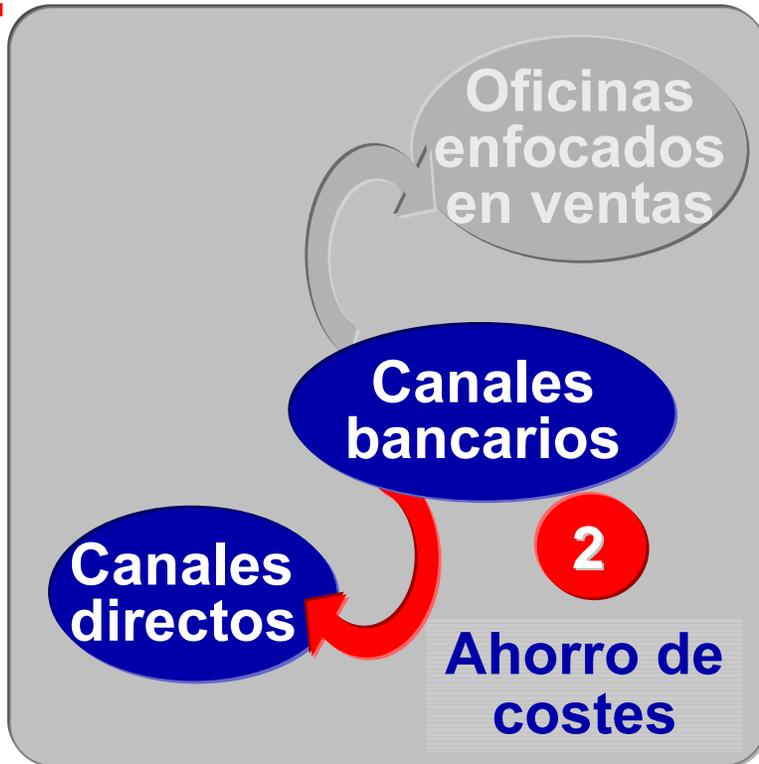


“Proyecto Millennium”

+
V
a
l
o
r

a
ñ
a
d
i
d
o

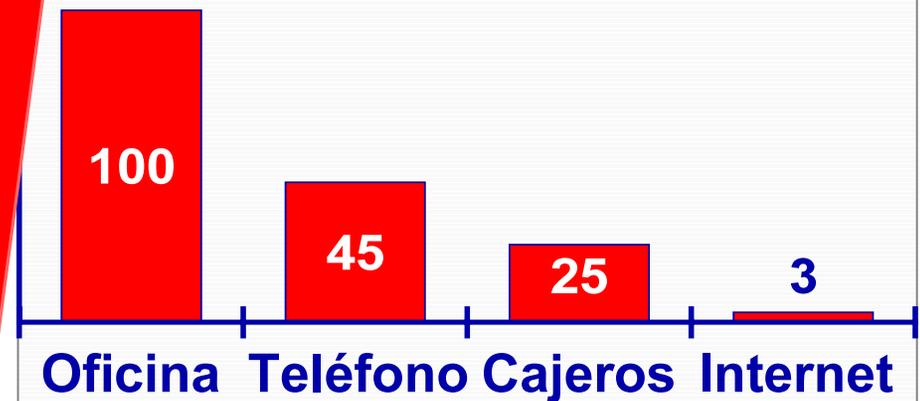
-

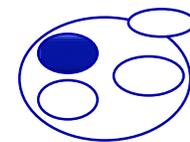


+ Volumen transacciones -

2) Migración de transacciones a canales de menor coste

Coste por transacción BSCH
(Oficina = 100)





Proyecto Fénix: implantando la oficina multicanal con dos espacios físicos separados

**VENTAS Y
ASESORAMIENTO**



- Gestores de ventas
- Herramienta informática márketing
- “Data mining”

**AUTOSERVICIO RÁPIDO:
canales directos**

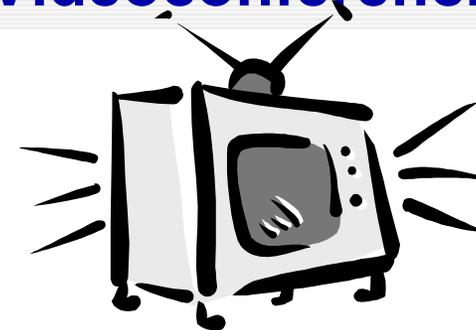


ATM

**Banca
telefónica**

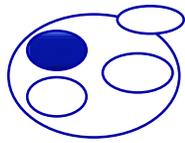


Videoconferencia

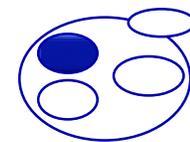


Internet

La banca doméstica cada día más enfocada al cliente



- Crecimiento productos clave
- Aumento venta cruzada



En año 2000 mantenemos un fuerte dinamismo comercial en Banca Minorista en España

Productos clave 2000: crecimiento en saldos (e)

■ Hipotecas	+3.600
■ Depósitos	+4.200
■ Fondos inversión	+3.600
■ Unit linked	+1.800

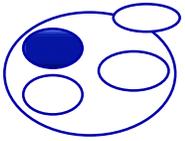
Aumento venta cruzada: hacia 8 productos por cliente

Alcanzándose ya en
algunos segmentos

■ Clientes Internet	8
■ Titulares hipotecas	7
■ Clientes Renta alta	6

Datos en millones de euros

Incluye Banco Santander, BCH y Banesto



La banca doméstica cada día más enfocada al cliente

- Continua mejora de la calidad de servicio
- División entre riesgo y actividades comerciales
- Implantación de RORAC
- Sistemas expertos



Una estrategia ganadora en Europa



**La mejor red bancaria
europea**

Portugal

Alianzas

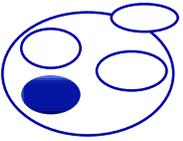
**Sucursales
directas y
filiales BSCH**

**Royal
Bank of
Scotland**

**Société
Générale**

Commerzbank

San Paolo-IMI



Portugal

- Fortalecimiento bancos Totta y CPP:
 - ❑ Masa crítica: 11% cuota de mercado
 - ❑ Fuerte reconocimiento de marca
 - ❑ Objetivos a 3 años:

Beneficio x 2

ROE: 18/20%

Eficiencia: <50%



Construimos una red única de alianzas

Porcentaje de participación

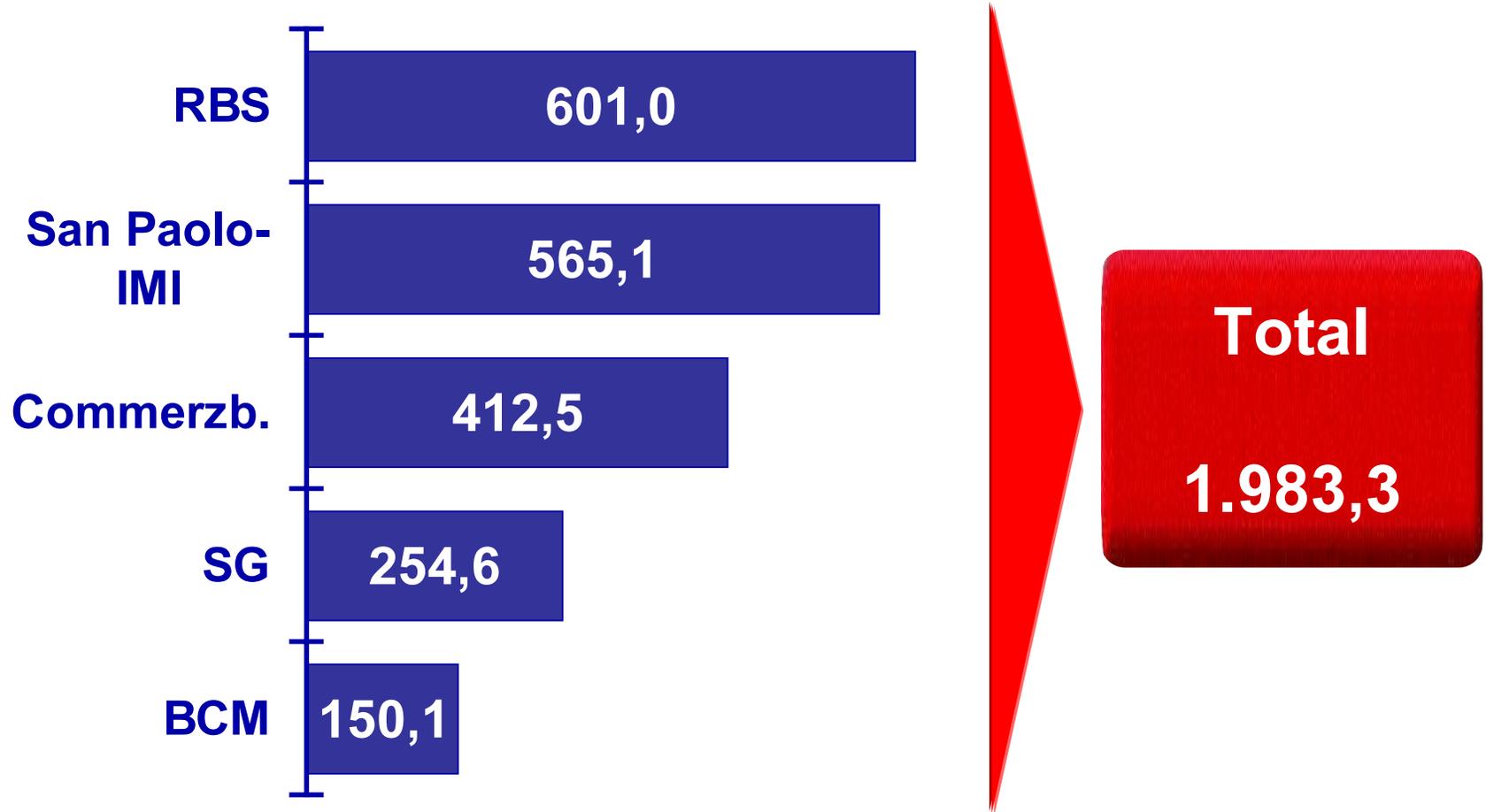
Banco	Dic '98	Mar '00	Comentarios
■ RBS	9,58%	9,20% (*)	■ 2º banco británico
■ SG	1,20%	6,01%	■ 3er banco francés
■ Commerzbank	2,97%	4,89%	■ 4º banco alemán
■ San Paolo - IMI	5,19%	7,19%	■ 2º banco italiano

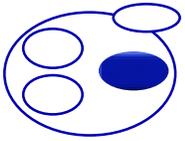
(*) Del nuevo Royal Bank of Scotland

Tenemos unas elevadas plusvalías latentes estimadas en Europa



Millones de euros





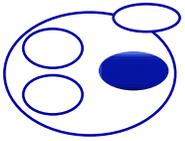
Proyecto América: 1999 - 2001

Consolidar la primera franquicia latinoamericana de servicios financieros



OBJETIVOS:

- **ROE:** 25%
- **Eficiencia:** 45%
- **Cuota mercado:** > 10%
- **Perfil riesgo:** medio-bajo



Claves de gestión del Proyecto América en el año 2000

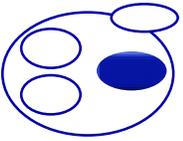
Aumento del negocio bancario

- Adquisiciones
- Orgánico

Aumento de la eficiencia

- Modelo multicanal
- Proyecto Altair, Internet, Intranet
- Modelo de calidad unificado
- Control del riesgo

**Aportación prevista a resultados Grupo:
> 800 mill. de US\$ en 2000 (585 mill. en 1999)**



Aumentamos el negocio bancario: orgánico y compras

Últimas operaciones

Colombia:

■ **Davivir y Colmena**

Perú:

■ **Unión**

Puerto Rico:

■ **Negocio Merrill Lynch**

Brasil:

■ **B. Meridional**

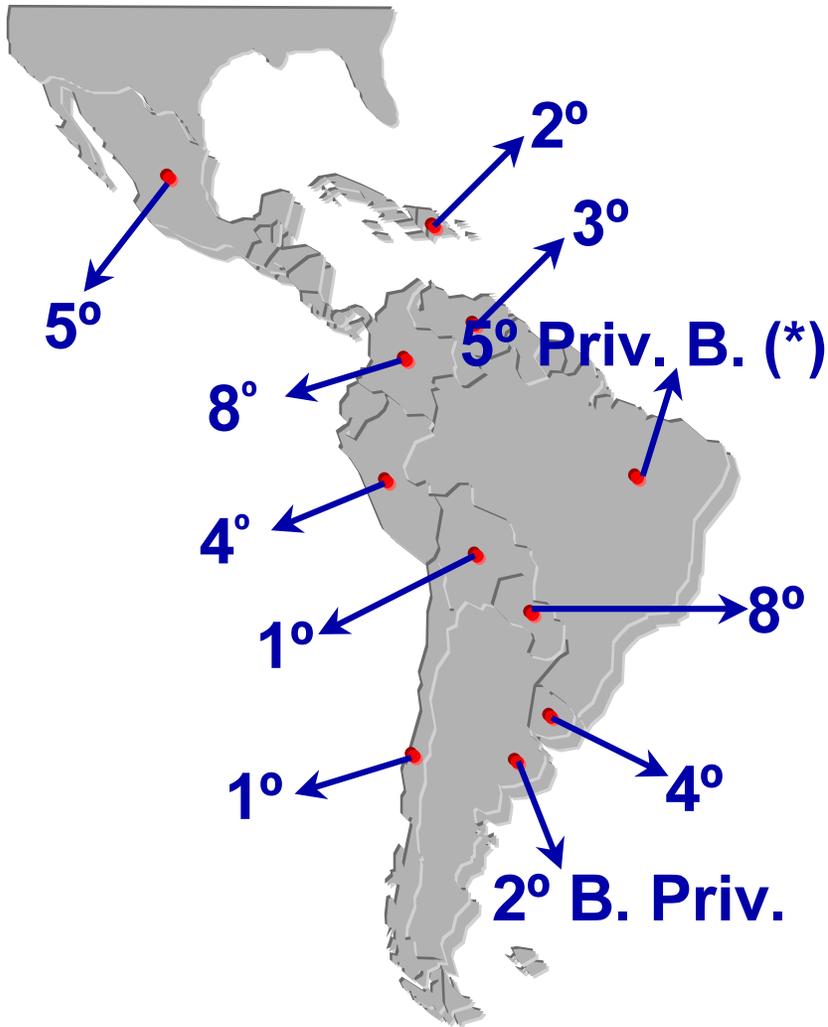
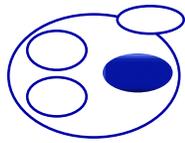
■ **B. Bozano**

Argentina:

■ **OPA Río, fusión**

**Abiertos a incrementar presencia en
negocios y países de elevado potencial**

La franquicia líder en Latinoamérica

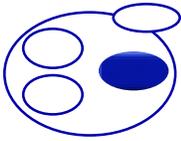


(*) Incluye Grupo Meridional

% de participación por país (**)

■ Argentina	76
■ Brasil	93
■ Chile	82
■ México	85
■ Puerto Rico	89
■ Colombia	98
■ Perú	99
■ Venezuela	98
■ Bolivia	92
■ Paraguay	98
■ Uruguay	<u>100</u>
TOTAL	85

(**) Incluye bancos + gestoras fondos inversión + gestoras fondos pensiones



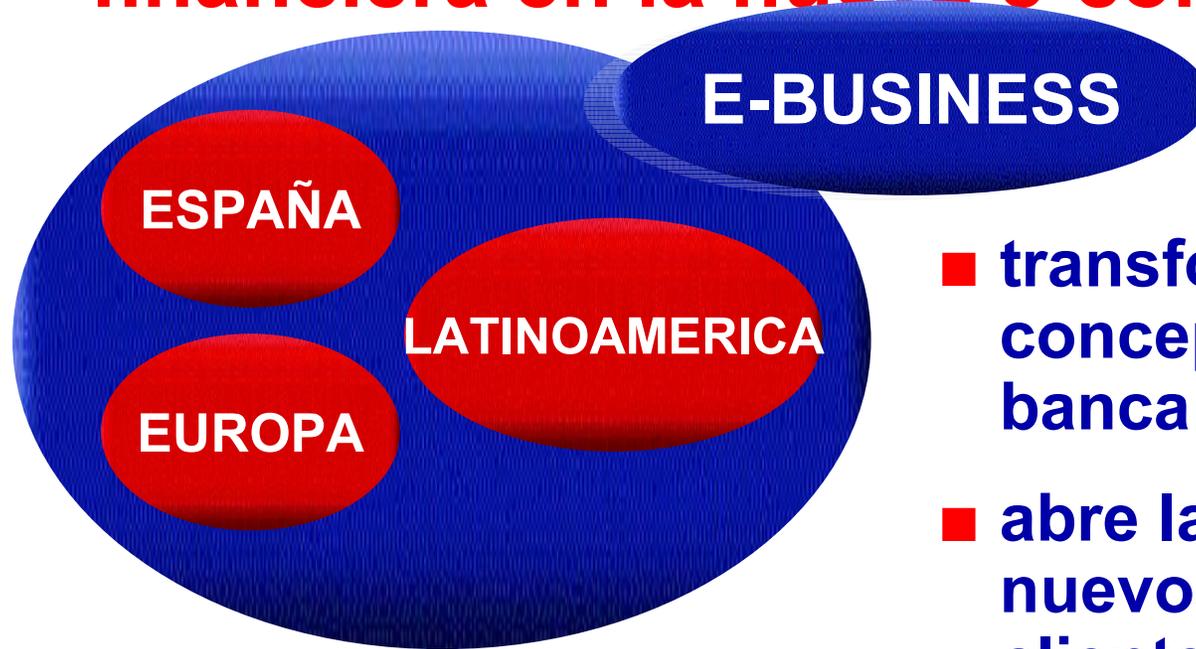
Cuota de mercado en Latinoamérica (Ponderadas en función de porcentaje de participación)

	Activo	Créditos	Recursos de clientes(*)	Fondos pensiones
■ BSCH (1)	6,5%	8,0%	6,7%	11,9%
■ BBVA (2)	4,4%	4,8%	4,4%	18,7%
■ Citicorp	2,5%	2,1%	3,2%	n/d
■ Bank Boston	3,4%	1,7%	1,7%	n/d
■ HSBC	1,9%	1,6%	2,9%	3,8%
■ ABN-AMRO	0,7%	0,8%	0,5%	n/d

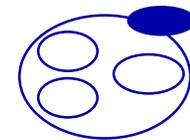
(*) No incluye fondos de pensiones

Fuente: Informes Anuales, Merrill Lynch y estimaciones propias

Como banco del futuro, apostamos decididamente por liderar la actividad financiera en la nueva e-conomía...

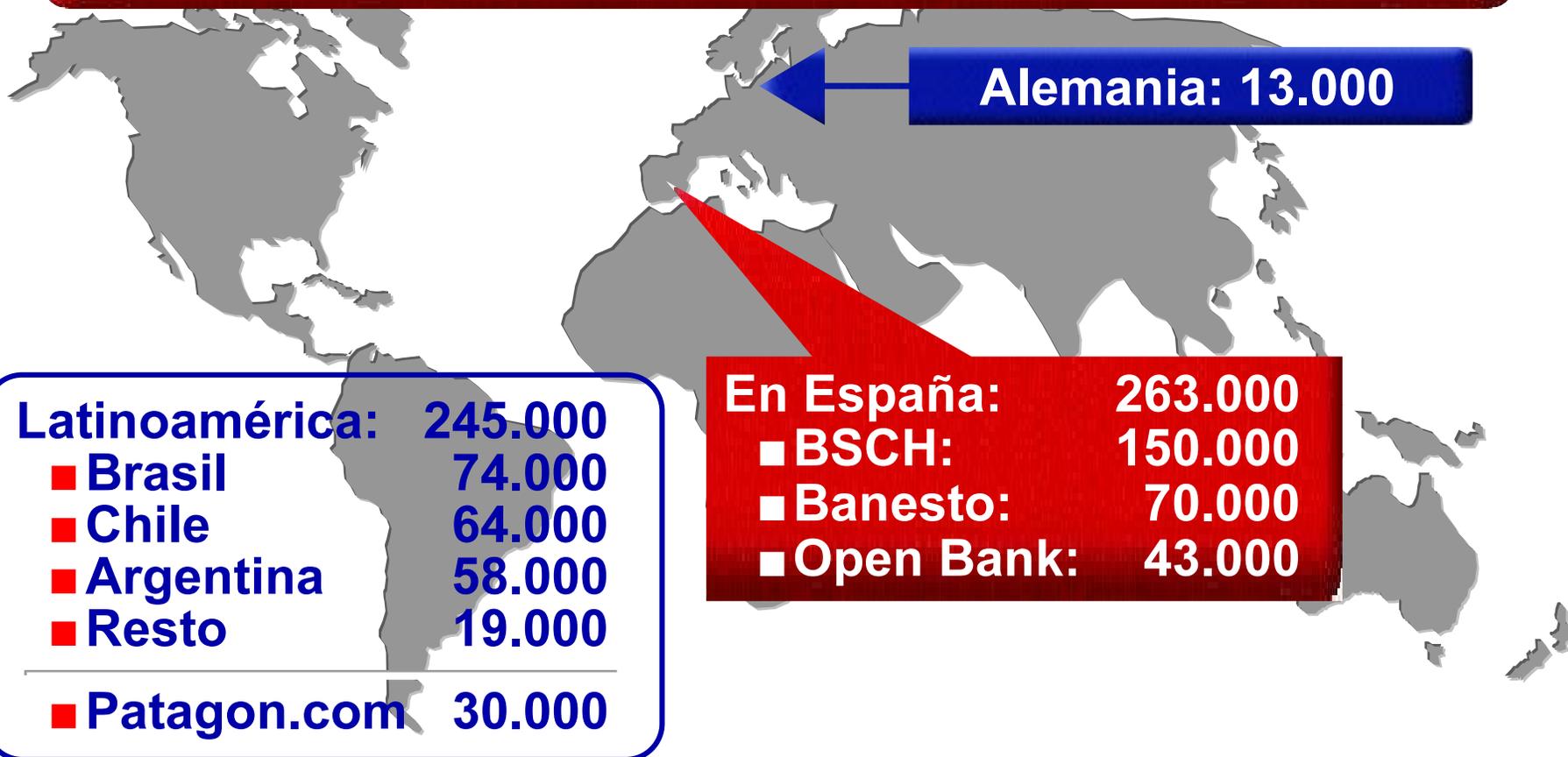


- transforma el concepto de hacer banca
- abre la puerta a nuevos mercados y clientes
- mejora la calidad del servicio a nuestros clientes

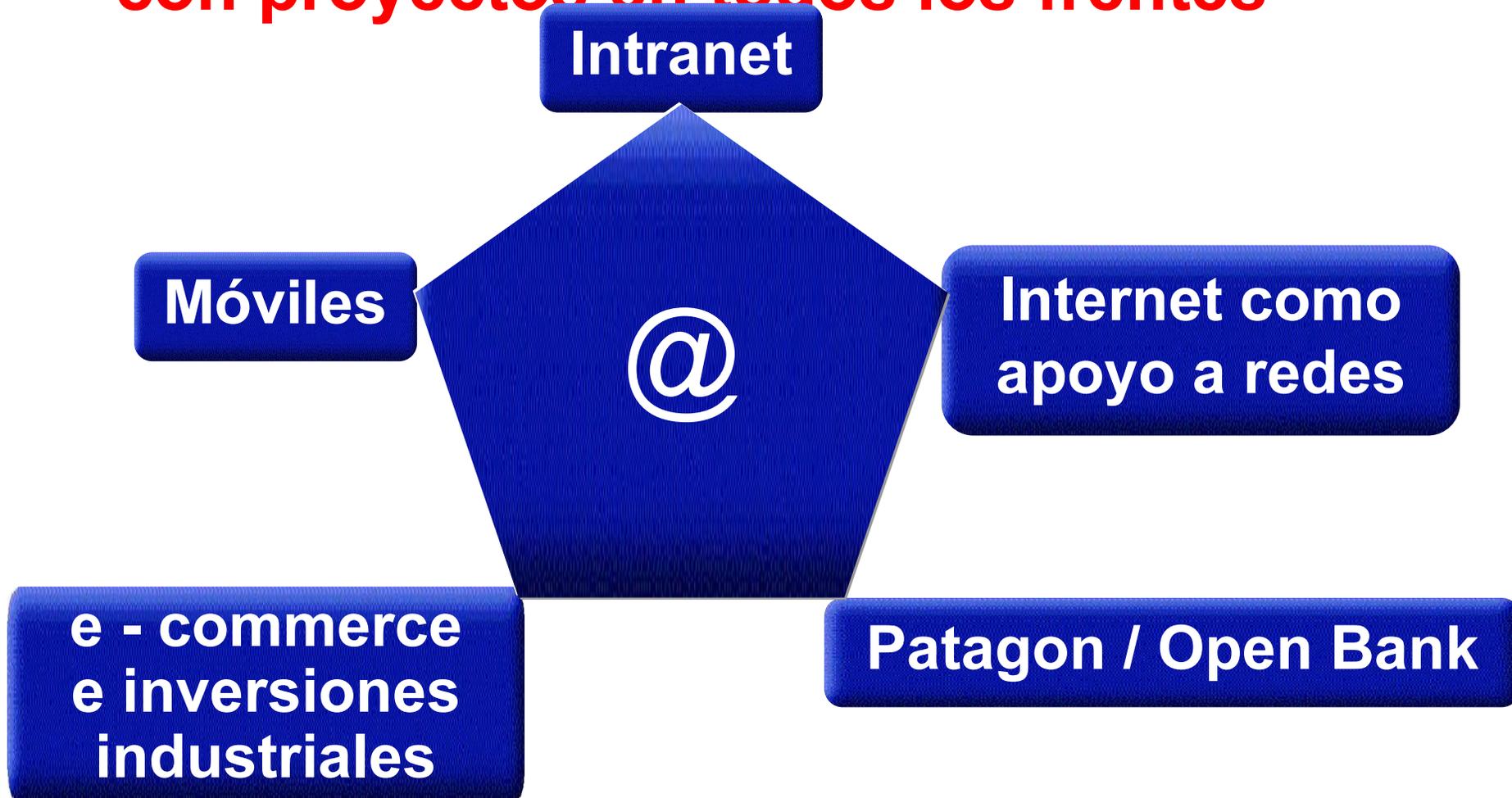


... y partimos de una posición privilegiada

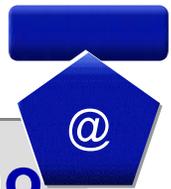
A marzo más de 500.000 clientes en Internet
(+191.000 en el trimestre)



La estrategia global del Grupo en telecomunicaciones e Internet cuenta con proyectos en todos los frentes



Proyecto Intranet



La tecnología de Internet aplicada a uso interno



UNA HERRAMIENTA DE GESTIÓN Y COMUNICACIÓN CORPORATIVA GLOBAL

form@VÍA, la universidad virtual del BSCH



- Estimula el uso de las nuevas tecnologías, la mejora continua y el trabajo en equipo
- Oferta formativa global y actualizada:
 - cursos propios
 - acuerdos con especialistas y escuelas de negocio

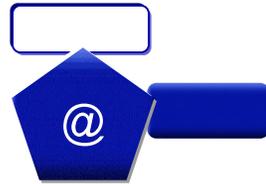
Desde el lanzamiento, 10 abril

- 11.200 altas
- 4.000 visitas
- 227 usuarios han iniciado actividades formativas



Form@VIA

Herramientas de apoyo a las redes del Grupo (I)



En España

Canales Internet

- Santander Supernet
- BCH Internet
- Extranet de Banesto

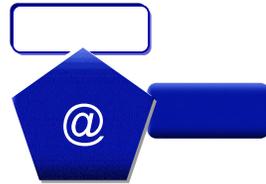
Brokerage on-line

- Santander Broker.com
- BCH Broker.com
- Banesto Broker

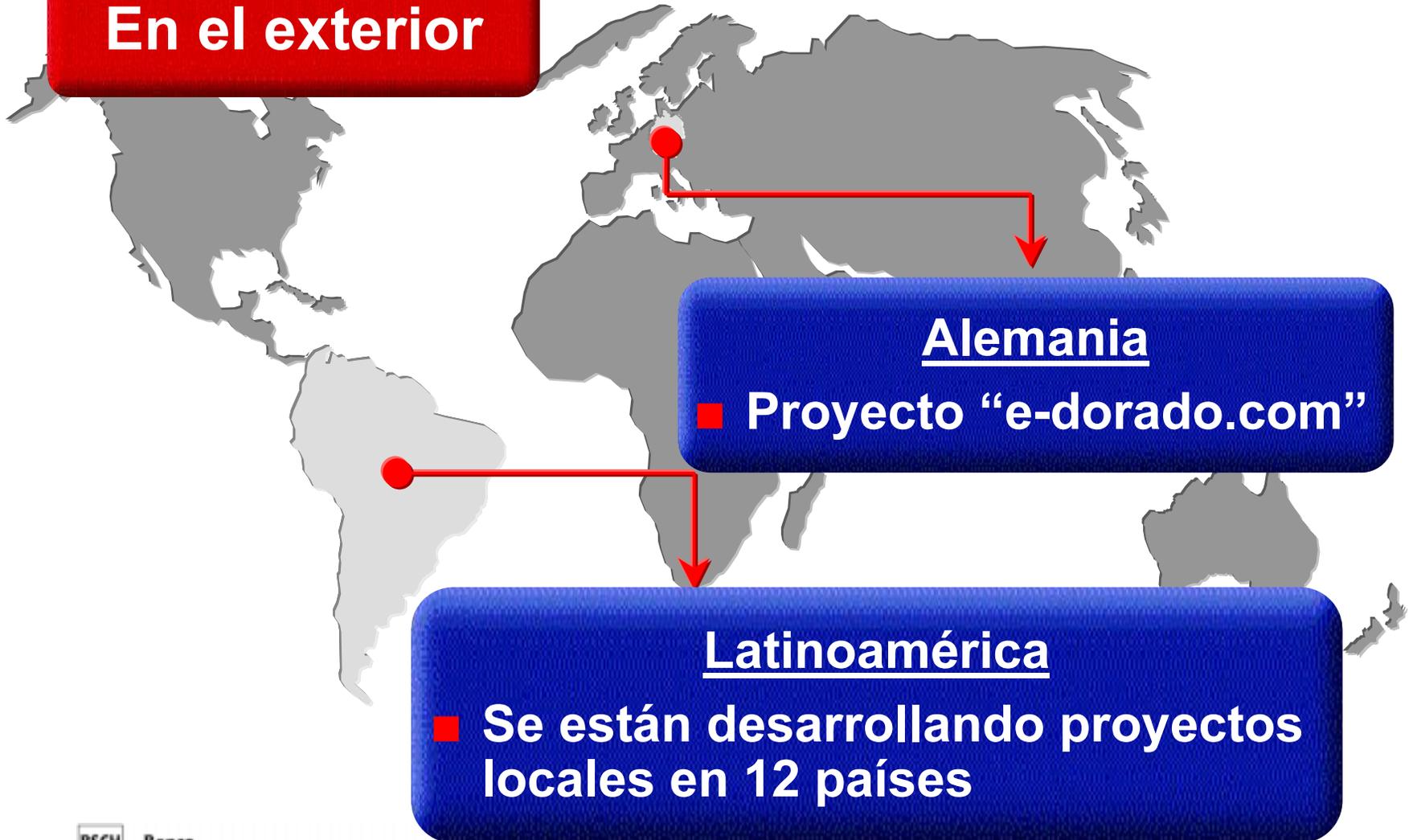
E-commerce (B2C)

- Superplaza Santander
- Escaparate Banesto
- Virtual Cash Plus (Banesto)

Herramientas de apoyo a las redes del Grupo (II)



En el exterior



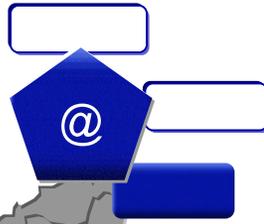
Alemania

■ Proyecto "e-dorado.com"

Latinoamérica

■ Se están desarrollando proyectos locales en 12 países

Patagon.com, un destino financiero global líder



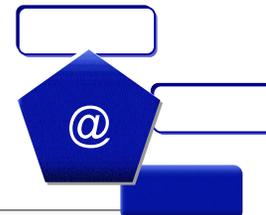
- Portal financiero líder en Latinoamérica
- En momento adquisición valorado en 700 mill. US\$

Patagon.com

OPENBANK

- Integración con Open Bank y expansión en Europa

Patagon.com supera el concepto de banco exclusivo por Internet



**Patagon.com =
tráfico**



**Open Bank =
banca
transaccional**

Inicialmente

- más de 30.000 clientes
- 15 mill. de páginas visitadas/mes
- “chat”: 50.000 miembros

- más de 43.000 clientes
- 5 mill. de páginas visitadas/mes
- % operaciones Internet
 - 47% compra/venta valores
 - 23% transferencias

Crecimiento de Patagon.com



Estrategia

Concepto
"DESTINO"

Reconocimiento de la
marca "PATAGON.COM"

Aumento base
de clientes

Desarrollo
alianzas

Expansión
servicios y países

Prioridades

1999

2000

2001

2002

TRÁFICO

TRÁFICO

TRÁFICO /
INGRESOS

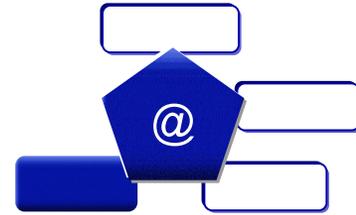
INGRESOS



En B2B

Proyecto de concentradora de compras a desarrollar con otros socios:

- Portales verticales y especializados por sectores
- Portales de gestión de compras



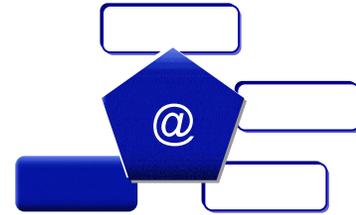
**En este ámbito, acuerdo con
EDS Conext / AT Kearney**

- Líder en servicios de información y tecnología
- Redes B2B en Europa y EE.UU.

Para:

- Crear una joint venture y desarrollar proyectos de e-procurement y LSN
- Inicio operaciones en Junio 2000

Nuestras inversiones de capital riesgo en Internet



- **Infotel**
 - B2B, información mercantil
- **eDreams**
 - B2C, agencia de viajes
- **Demasiado.com**
 - Portal genérico en español
- **MyAlert.com**
 - Sistema de alertas para móviles
- **Submarino.com**
 - B2C, e-commerce: libros, discos, ...
- **Parfumnet.com**
 - B2C: perfumes, esencias, ...
- **Teleprix.com**
 - Sistema elección operador telefónico
- **Farmaciaonline.com**
 - B2C: farmacia
- **Musimundo.com**
 - B2C: discos y electrónica

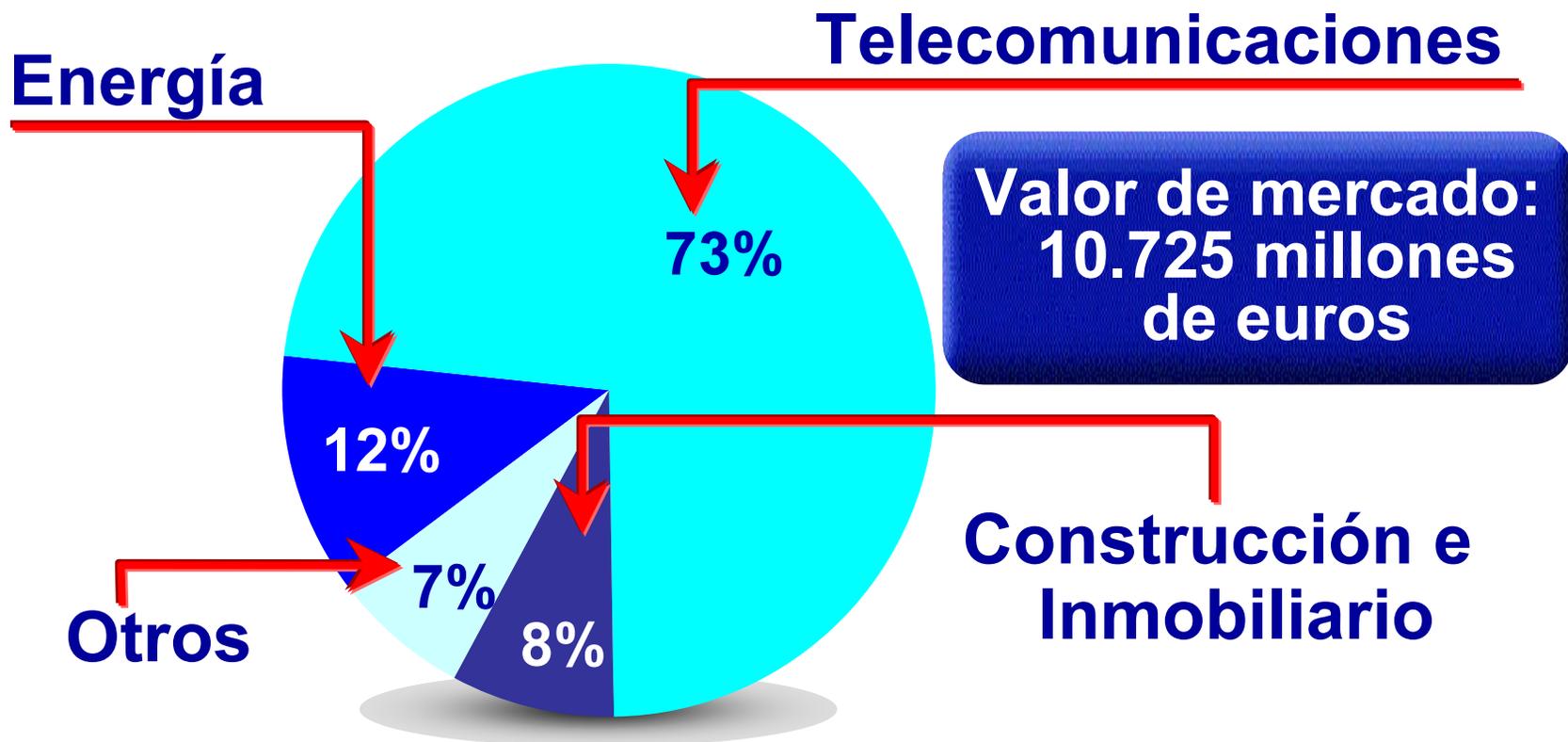
Nuestra estrategia en Internet por telefonía móvil



Objetivo: liderar “the wireless banking”

- Utilización de la tecnología disponible según el momento (SMS, WAP)
- Integración y extensión de servicios (SMS, WAP) disponibles en las plataformas BSCH
- Desarrollo de servicios WAP transaccionales y no transaccionales para clientes BSCH
- Creación de un portal WAP con servicios bancarios y no bancarios para clientes y no clientes

Posición reforzada por las participaciones en sectores estratégicos



Como resumen

La estrategia del Grupo Santander Central Hispano está dirigida a reforzar los ejes fundamentales de creación de valor presente y futuro

Fortalezas en el negocio

- Mercado doméstico
- Europa
- Latinoamérica

Plusvalías latentes

8.950 mill. de euros

Nueva economía

- Vocación de liderazgo

**Nos reafirmamos en nuestro
compromiso para el año 2000**

**OBJETIVO:
Aumento BPA 2000**

+25%

ANEXO



Banco

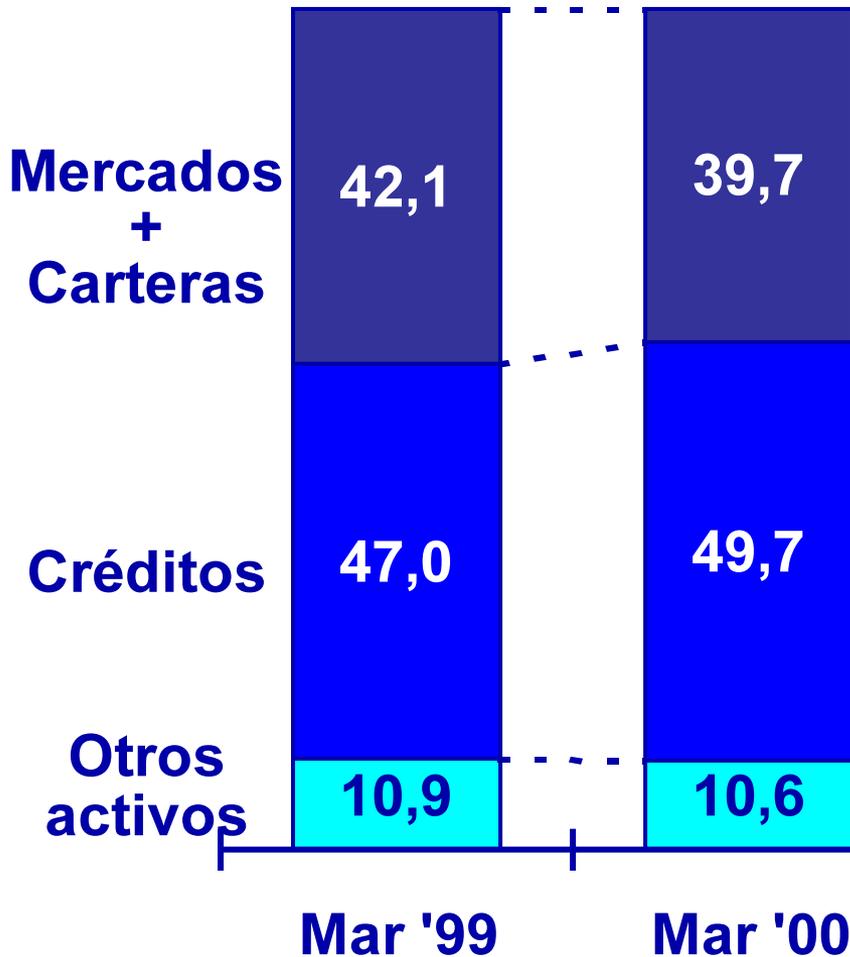
Santander Central Hispano

Enero - Marzo 2000

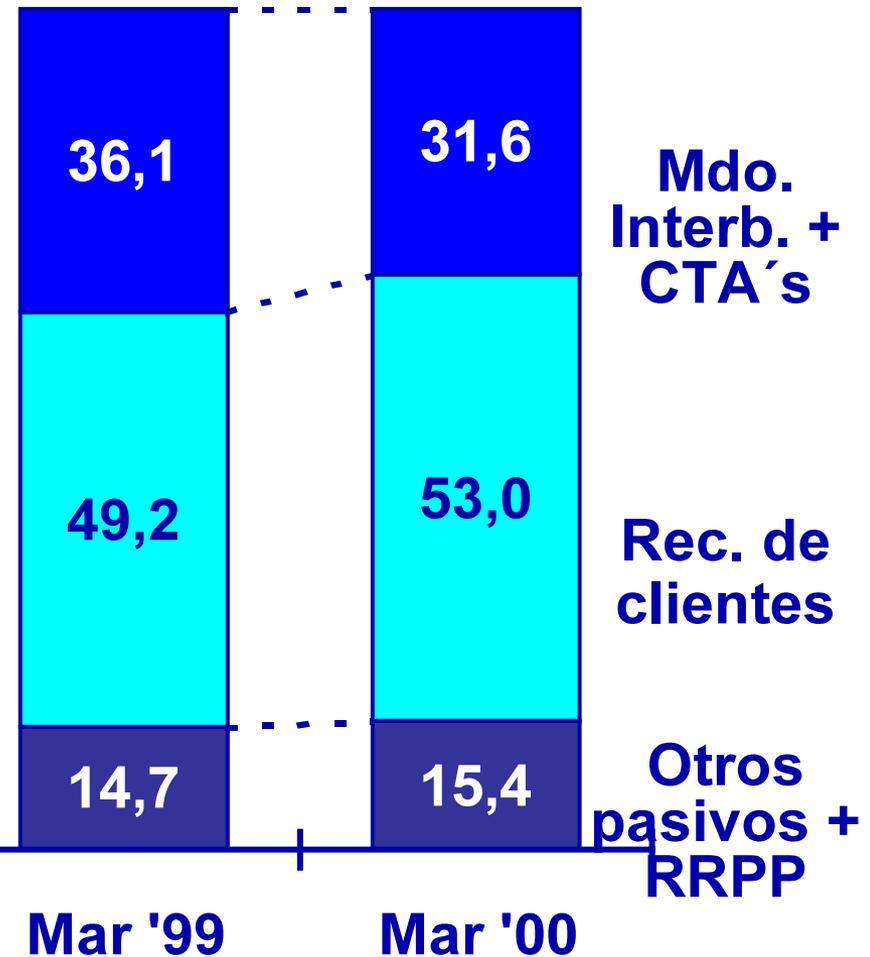
- **Balance del Grupo Consolidado**
- **Banca Minorista en España**
- **Banesto**
- **Banca Comercial en el Extranjero:**
 - ▶ **Europa**
 - ▶ **Latinoamérica**

Estructura de balance

Activo (%)



Pasivo (%)

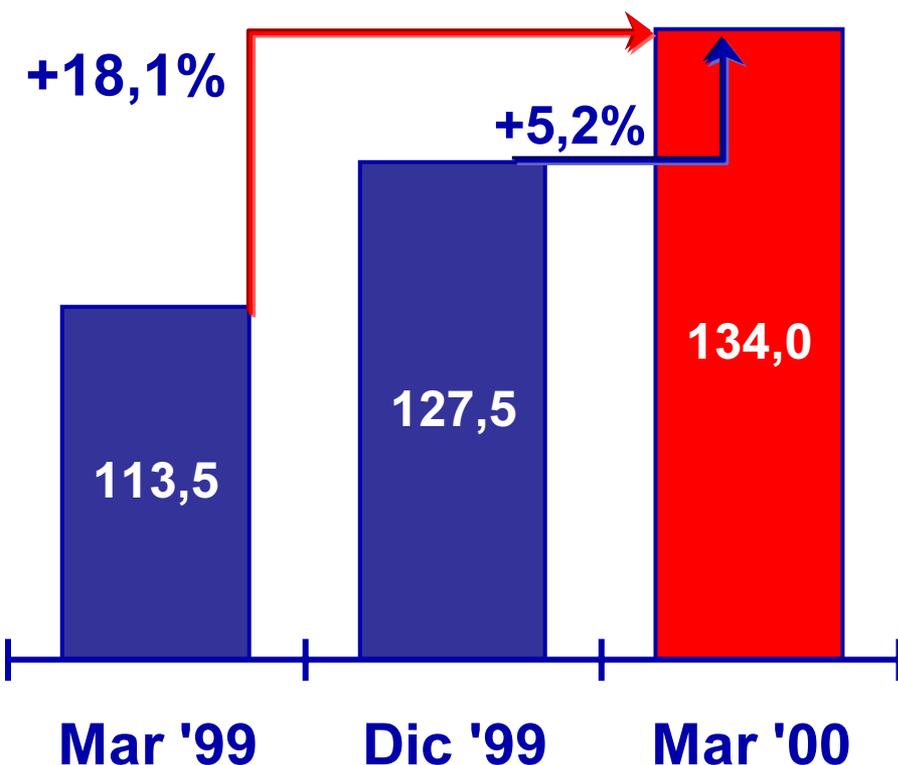


Balance Consolidado. Activo

M. Mill. euros	Mar '00	Mar '99	% Var.
Caja y Bancos Centrales	4,9	3,4	44,0
Deudas del Estado	26,2	31,0	-15,4
Entidades de crédito	36,5	39,7	-8,1
Inversión crediticia (neto)	134,0	113,5	18,1
Cartera de valores	39,3	27,6	42,6
■ Renta fija	27,8	19,5	42,7
■ Renta variable	11,5	8,1	42,5
Inmovilizado	6,3	6,5	-2,1
Fondo de comercio	2,6	2,5	3,1
Otras partidas	19,6	17,4	13,0
■ TOTAL ACTIVO	269,6	241,5	11,6

Inversión crediticia

Miles de millones de euros



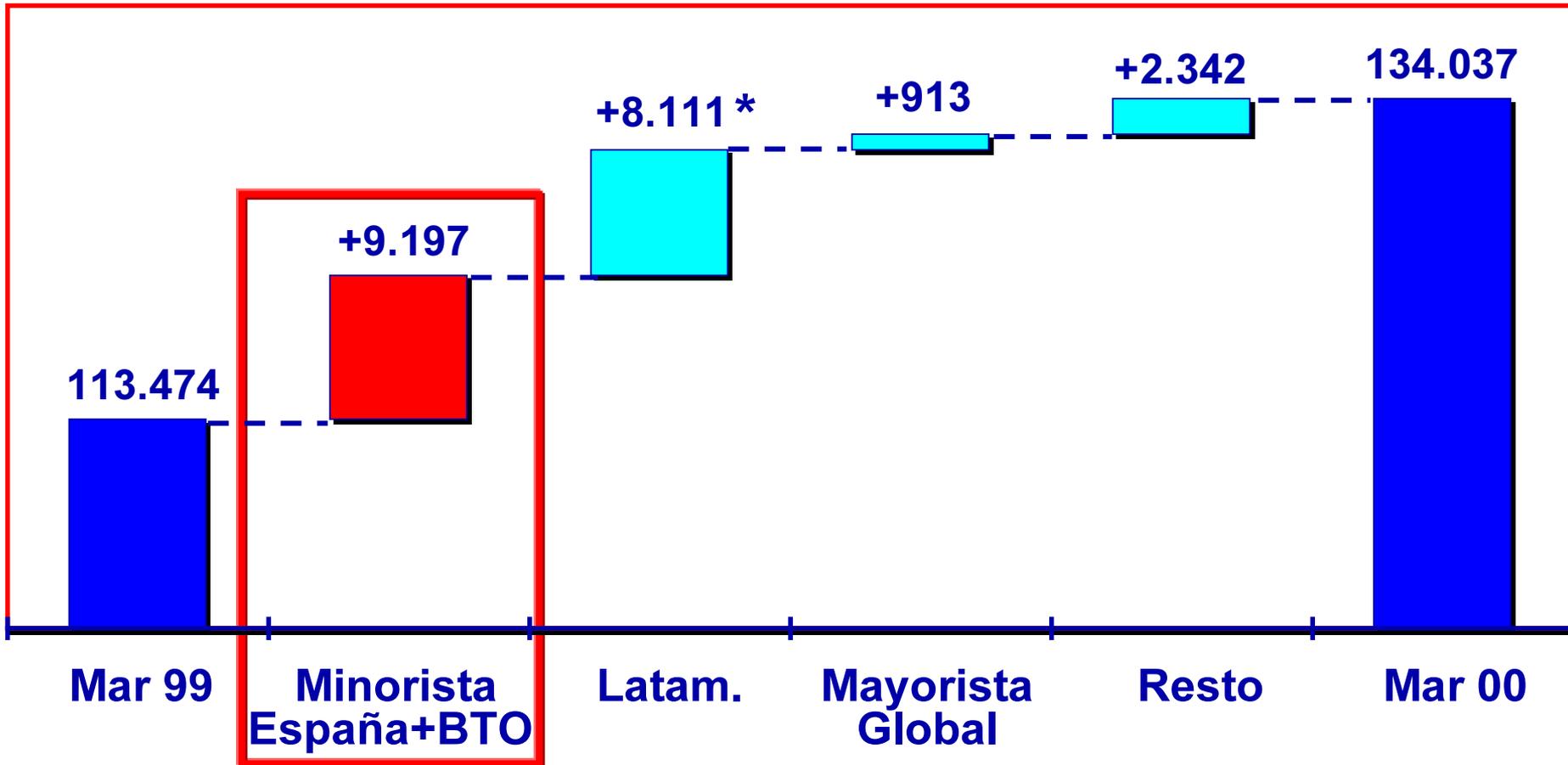
Inversión crediticia bruta

	% Var s/	
	Dic '99	Mar '99
Adm. Públicas	-4,6	2,0
Resid. gtía. real	6,0	22,1
Resto residentes	3,6	14,7
No residentes	6,5	20,1
Total	5,2	18,1

Adicionalmente, saldo en titulaciones
3.618 mill. de euros (+78% s / 03.99)

Focalizando la expansión crediticia en banca comercial en España: casi 2/3 del crecimiento orgánico

Millones de euros



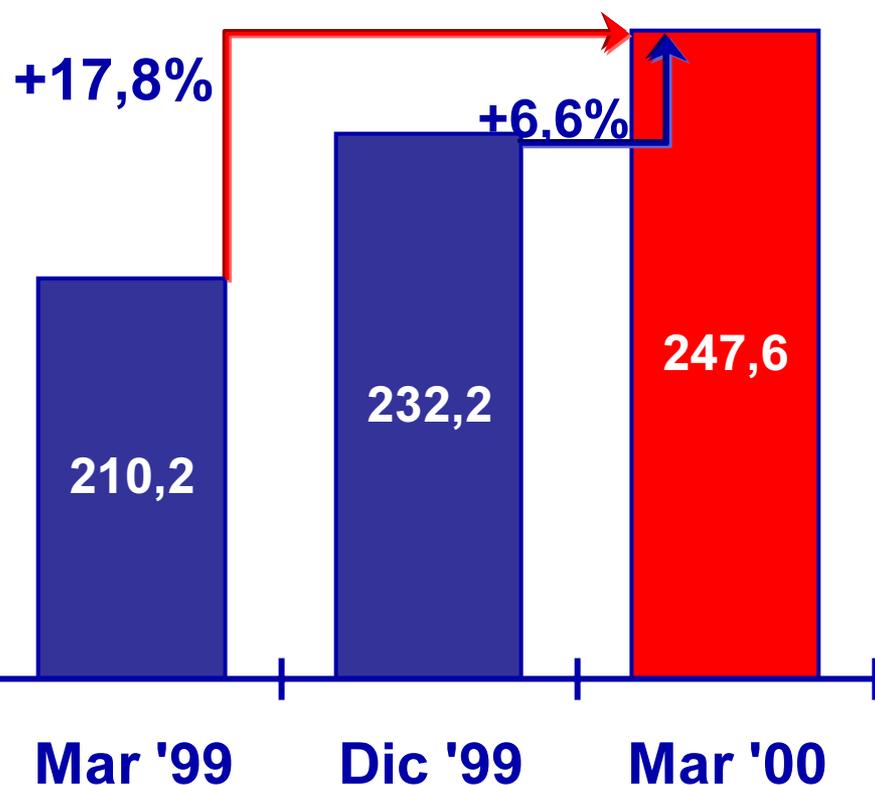
(*) Por aumento participaciones bancos: 4.450 Mill. de euros

Balance Consolidado. Pasivo

M. Mill. euros	Mar '00	Mar '99	% Var.
B. España y Ent. Cdto.	65,5	68,5	-4,4
Recursos de clientes	162,6	137,5	18,3
Fondos propios (incluye minoritarios)	17,0	15,7	8,3
Otras partidas	24,5	19,9	23,3
TOTAL PASIVO	269,6	241,5	11,6
Rec. gestionados (fuera de balance)	85,0	72,8	16,9

Recursos de clientes gestionados

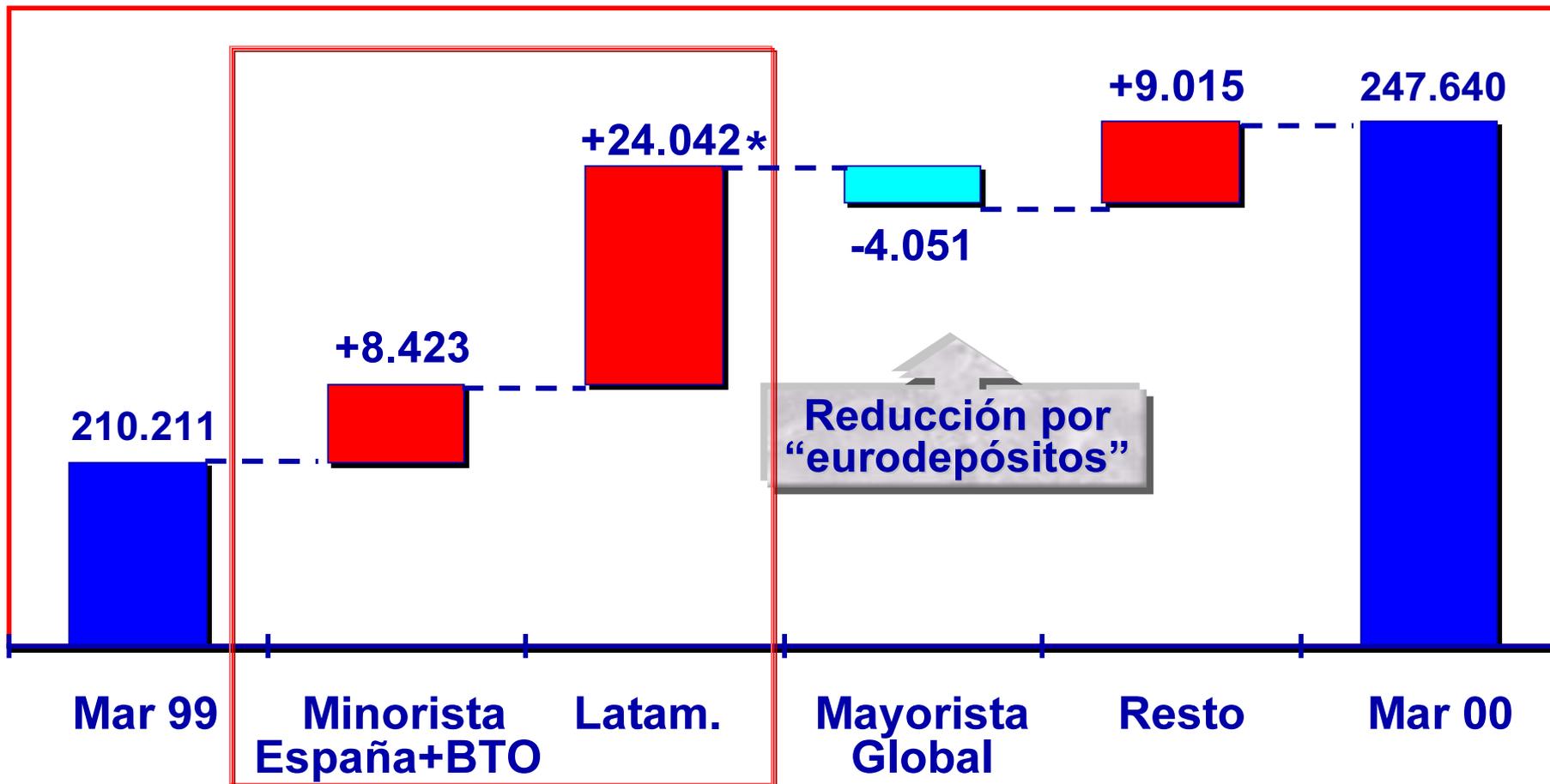
Miles de millones de euros



	% Var s/	
	D '99	M '99
Rec. clientes (sin cesiones)	4,3	20,2
F. Inversión	3,9	8,5
F. Pensiones	14,5	42,7
Patr. Administrados	42,2	59,2
TOTAL (sin cesiones)	5,8	19,0
Cesiones temp.	17,9	5,9
Recursos clientes gestionados	6,6	17,8

Focalizando la expansión en recursos de clientes gestionados en banca comercial en España y Latinoamérica

Millones de euros



(*) Por aumento participaciones bancos: 6.700 Mill. de euros

Evolución plantilla Grupo Santander Central Hispano

Número	Mar. 2000	Dic. 1999	Mar. 1999	Variación			
				03.00/12.99		03.00/03.99	
				Abs.	%	Abs.	%
España	45.142	45.136	49.271	+6	+0,0	-4.129	-8,4
Europa (resto)	3.744	3.710	3.640	+34	+0,9	+104	+2,9
Latinoamérica	45.170	45.781	51.095	-611	-1,3	-5.925	-11,6
Resto	724	815	1.028	-91	-11,2	-304	-29,6
Tot. real Grupo	94.780	95.442	105.034	-662	-0,7	-10.254	-9,8
<i>Nuevas gestoras (*)</i>	<i>-2.788</i>						
Tot. gestión Grupo	91.992	95.442	105.034	-3.450	-3,6	-13.042	-12,4
Tot. gestión Latam.	42.382	45.781	51.095	-3.399	-7,4	-8.713	-17,1

(*) Incluye Davivir, Colmena y Unión

AREA:

**BANCA MINORISTA
EN ESPAÑA**

Banca Minorista en España: Síntesis

NEGOCIO CON CLIENTES

	<u>M. Mill. euros</u>	<u>Var. (%)</u>
• BUEN RITMO DE CRECIMIENTO:		<u>3.00/3.99</u>
• Créditos sobre clientes	45,2	+15,7
• Recursos de clientes+fondos	83,3	+9,0

CALIDAD DEL CREDITO

- Morosidad: 1% (1,34% en marzo 99)
- Cobertura: 132,5% (116,4% en marzo 99)

RESULTADOS

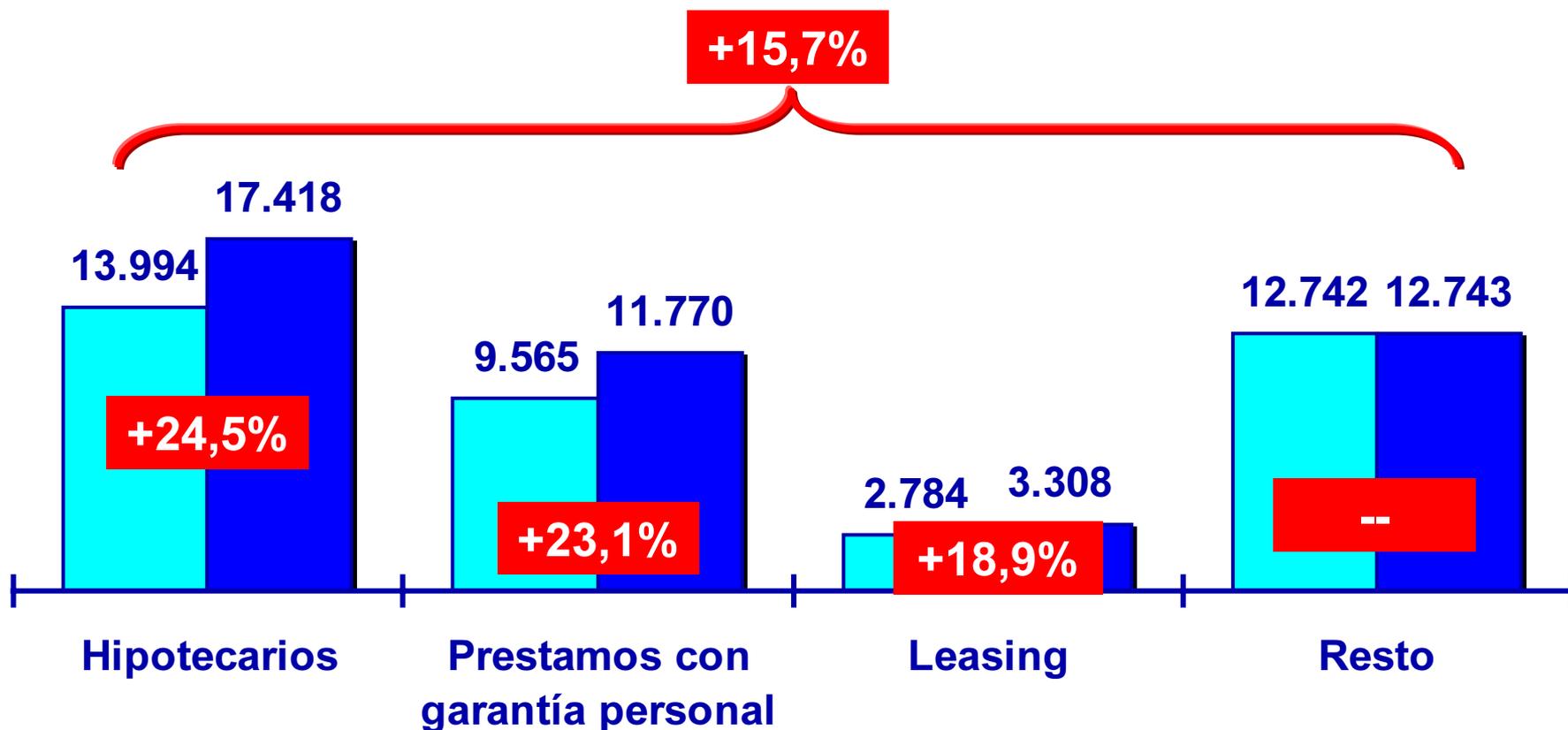
- Margen básico: +3,2%
- Comisiones netas: +7,3%
- Margen ordinario: +3,4%
- Gastos de personal + generales: -3,7%
- Margen de explotación: +13,9%
- Beneficio neto atribuido: +4,1%

EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

- Eficiencia: 54,6% (desde el 58,7% en Ene. - Mar. 99)
- ROE: 36,9% (36,8% en Ene. - Mar. 99)

Banca Minorista España : Negocio

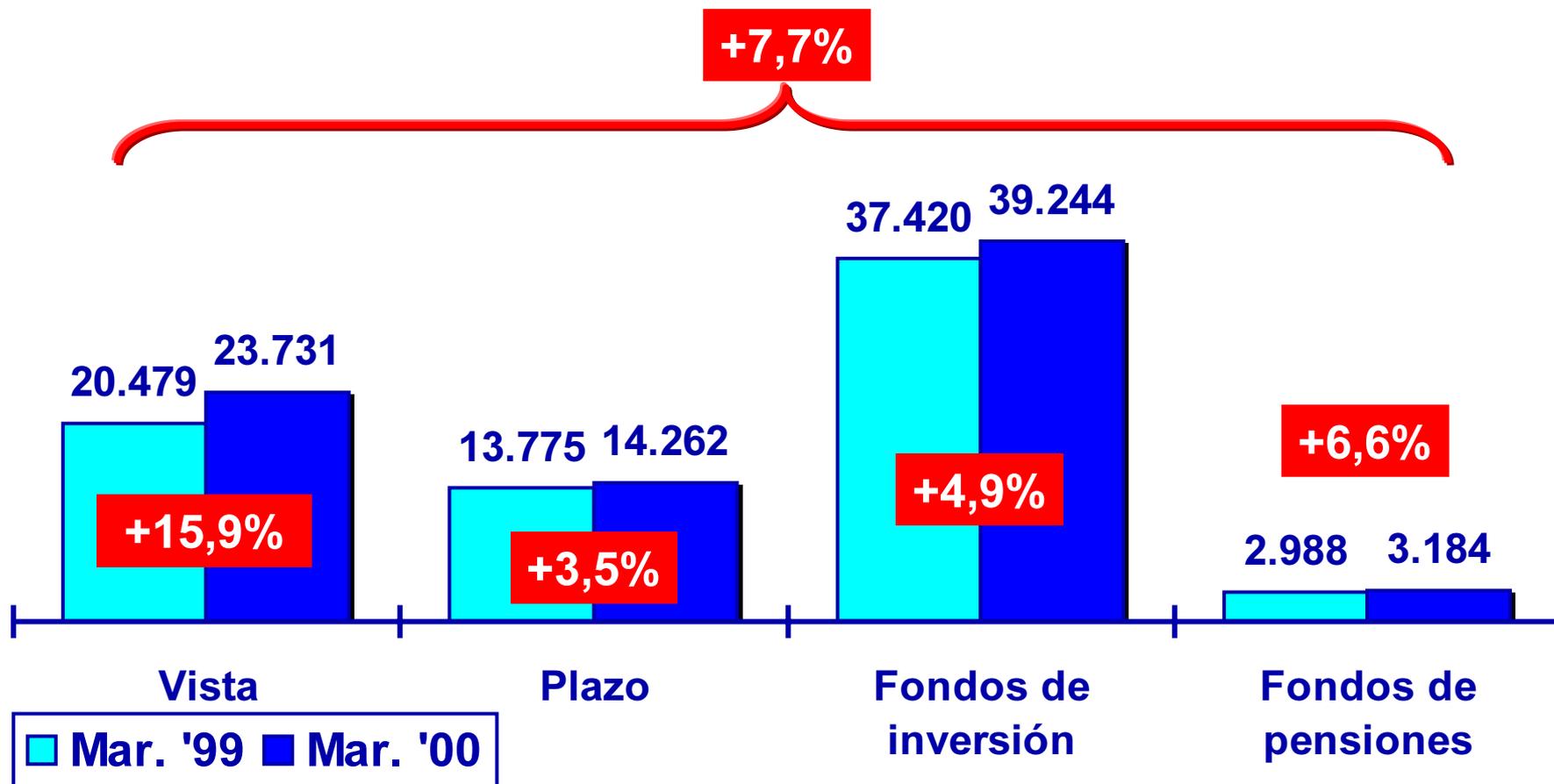
Créditos sobre clientes (Mill. euros)



■ Mar. '99 ■ Mar. '00

Banca Minorista España : Negocio

Total recursos de clientes (*) (Mill. euros)



(*) Sin cesiones temporales

Rentabilidad y coste de Banca Comercial en España

En porcentaje

Rentabilidad

6,07 5,69 5,30 5,21 5,34

Diferencial

4,65 4,47 4,17 4,01 4,05

Coste

1,42 1,22 1,13 1,20 1,29

1T99 2T99 3T99 4T99 1T00

NOTA: Incluye Banca Minorista España + Banesto

AREA:

BANESTO

Banesto: Síntesis

NEGOCIO CON CLIENTES

	<u>M.Mill. euros</u>	<u>Var. (%)</u> <u>3.00/3.99</u>
• BUEN RITMO DE CRECIMIENTO:		
• Créditos sobre clientes S. Priv. Residente	16,0	+18,9%
• Recursos gestionados S. Priv. Residente	24,4	+11,6%
De los que: Fondos de inversión y pensiones, seguros y patrim. Administ.		
	9,1	+2,2%

CALIDAD DEL CREDITO

- Morosidad: 1,12% (1,62% en marzo 99)
- Cobertura del 170,7% (142,6% en marzo 99)

RESULTADOS

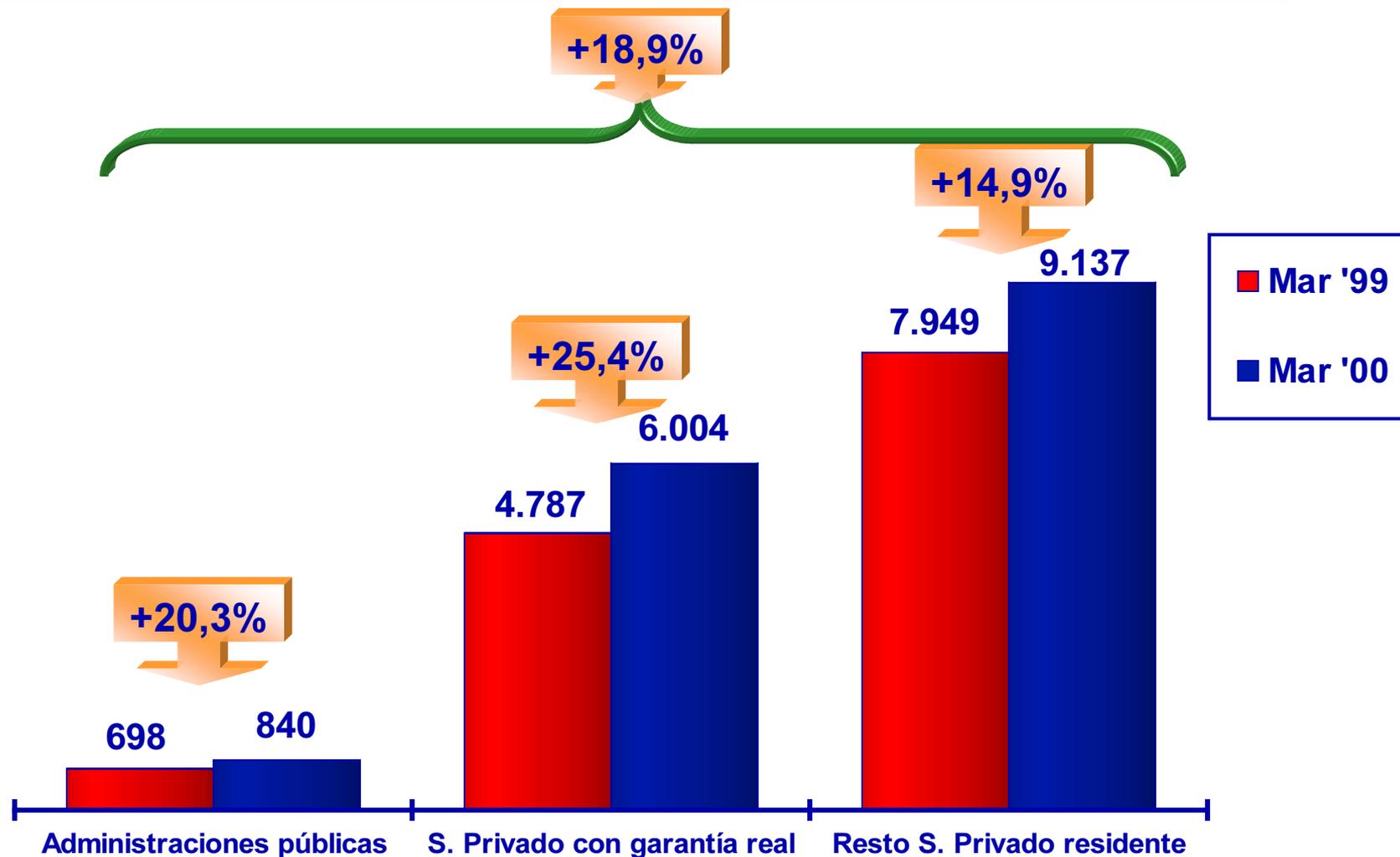
- Margen básico: +5,9%
- Comisiones netas: +5,4%
- Gastos de personal + generales: -1,6%
- Margen de explotación: +14,3%
- Beneficio antes de impuestos: +25,1%
- Beneficio neto: +22,8%
- Beneficio neto atribuido al Grupo: +23,7%

EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

- Eficiencia: 55,8% (desde el 59,6% en Ene. - Mar. 99)
- ROE: Aumentando hasta el 20,7% (+ 2,6 p. sobre Ene. - Mar. 99)

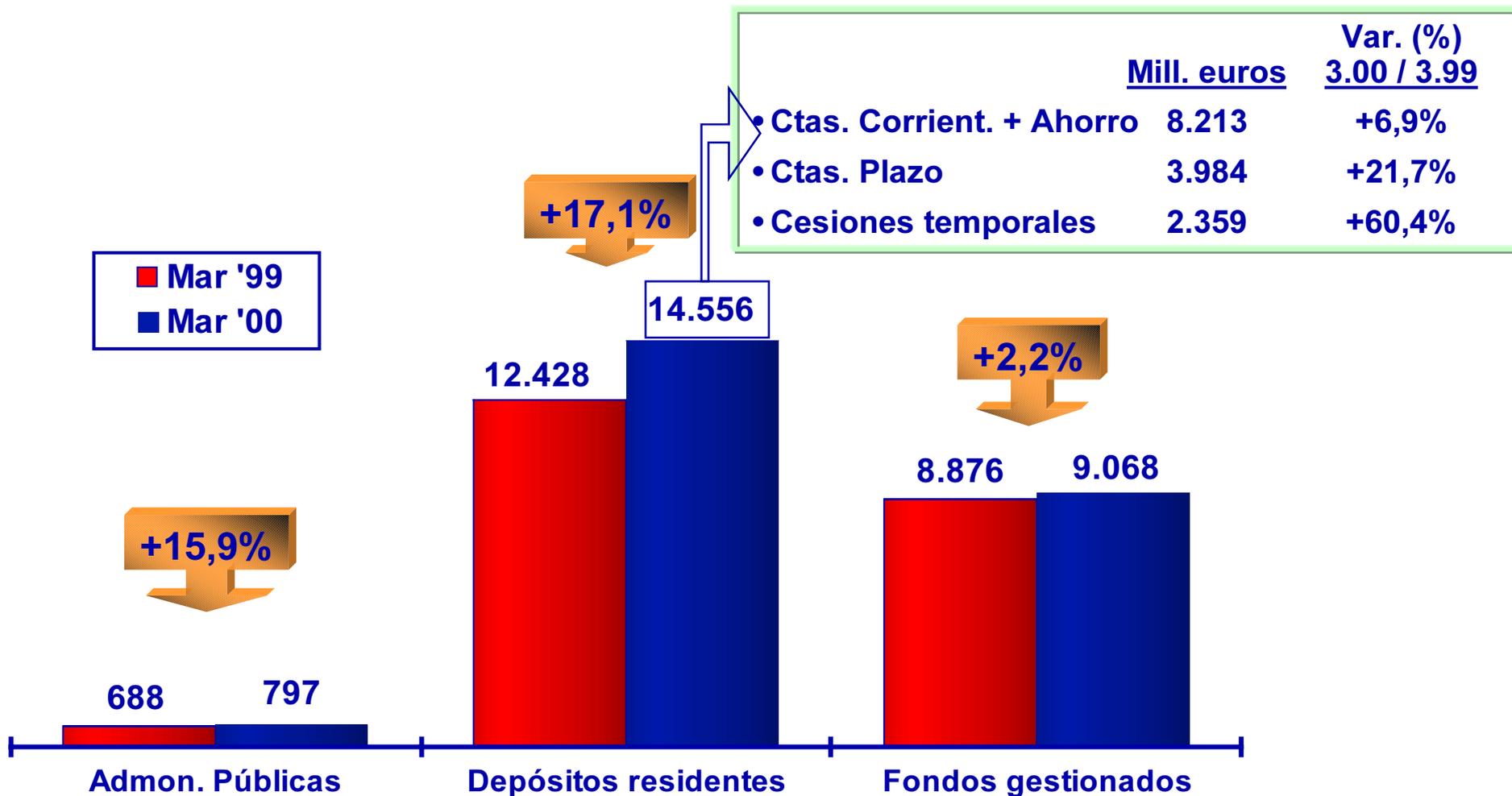
Banesto: Negocio

Créditos sobre clientes residentes (Mill. euros)



Banesto: Negocio

Total recursos de clientes residentes (Mill. euros)



AREA:

BANCA COMERCIAL EN EL EXTRANJERO

Banca Comercial en el Extranjero: Síntesis

NEGOCIO CON CLIENTES

- **BUEN RITMO DE CRECIMIENTO:**
 - Recursos de clientes + Fondos : +44,9% (sin efecto perímetro: +32,2%)
 - Créditos: +28,1% (sin efecto perímetro: +15,3%)

CALIDAD DEL CREDITO

- Morosidad: 3,61% (3,39% en marzo 99)
- Cobertura: 105,1% (104,9% en marzo 99)

RESULTADOS

- Margen básico: +21,7%
- Margen ordinario: +22,4%
- Gastos de personal + generales: +15,1%
- Margen de explotación: +29,6%
- Beneficio neto atribuido al Grupo: +69,2%

EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

- Eficiencia: 51,2% (desde el 54,4% en Ene. -Mar. 99)
- ROE: 18,4% (desde el 15,3% en Ene. - Mar. 99)

Banca Comercial en el Extranjero: Europa

NEGOCIO CON CLIENTES

	<u>M.Mill. euros</u>	<u>Var. (%)</u>
• BUEN RITMO DE CRECIMIENTO:		<u>3.00/3.99</u>
• Créditos sobre clientes	7,7	+29,0
• Recursos de clientes+fondos	5,8	-9,2

CALIDAD DEL CREDITO

- Morosidad: 2,13% (2,94% en marzo 99)
- Cobertura: 129,8% (112,2% en marzo 99)

RESULTADOS

- Margen básico: +1,2%
- Margen ordinario: +4,0%
- Gastos de personal + generales: +5,4%
- Margen de explotación: +0,5%
- Beneficio neto atribuido al Grupo: -2,5%

EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

- Eficiencia: 58,0% (desde el 57,3% en Ene. - Mar. 99)
- ROE: 23,8% (desde el 28,2% en Ene. - Mar. 99)

El Grupo en Latinoamérica

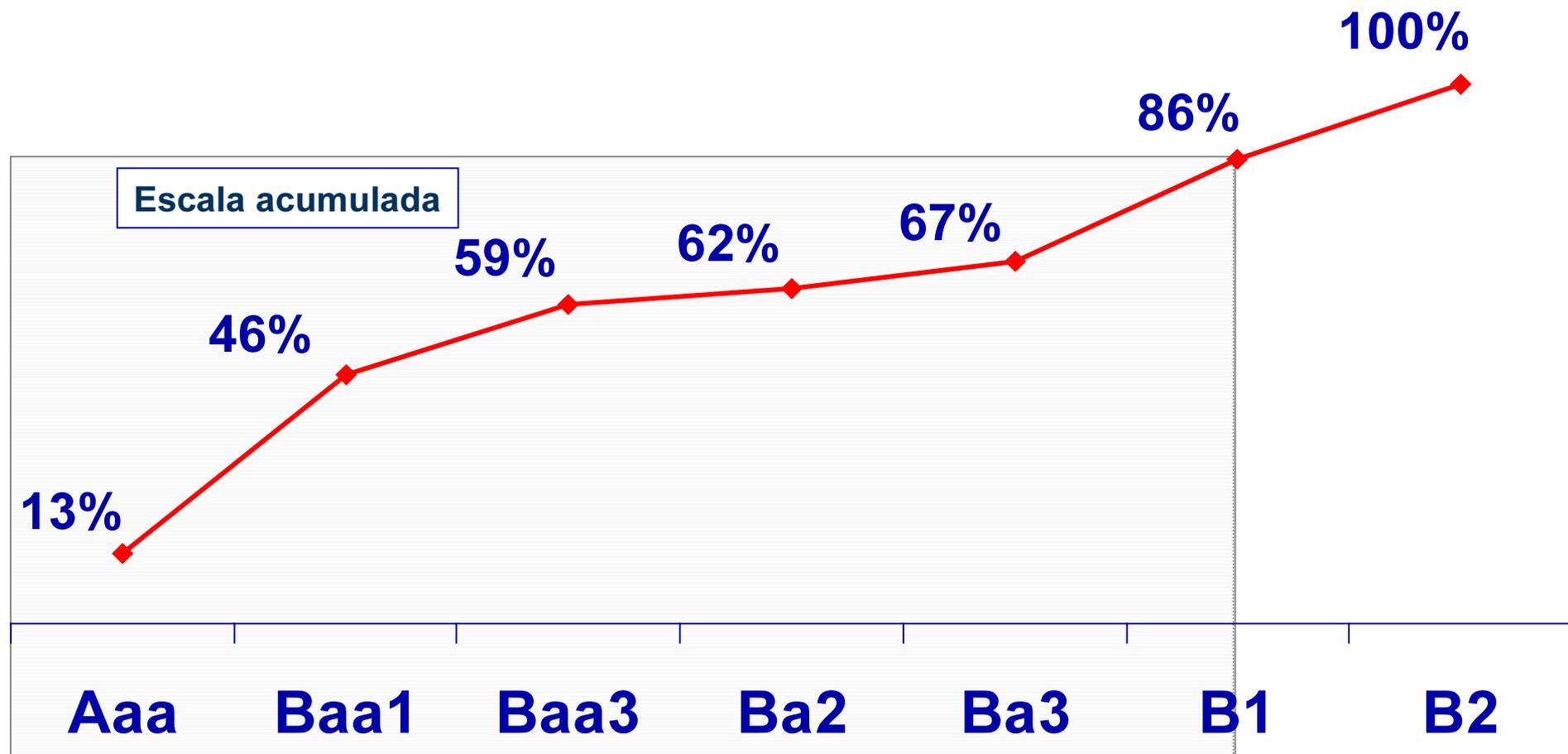
Mill. euros



VALOR CONTABLE (*)	4.708
% Recursos propios Grupo	28%
ACTIVOS	65.403
% sobre total Grupo	24%
CRÉDITOS	38.326
% sobre total Grupo	29%
RECURSOS CLIENTES	47.267
% sobre total Grupo	29%
BENEFICIO NETO ATRIBUIDO (proforma)	224

(*).- Incluye fondo de comercio

El 86% de las inversiones realizadas por BSCH en Latinoamérica se encuentran en países con rating igual o mejor que B1



Nota: Riesgo soberano (por Moody's) de los países donde BSCH tiene presencia

Resultados Latinoamérica “proforma”

Mill. euros

E-Mar. '00 E-Mar. '99 % Var.

	E-Mar. '00	E-Mar. '99	% Var.
MARGEN INTERMEDIACIÓN	836	693	20,6
Comisiones netas	309	235	31,7
Rtdo. op. financieras	80	55	45,6
MARGEN ORDINARIO	1.225	983	24,6
Costes de explotación	-705	-595	18,4
MARGEN EXPLOTACIÓN	520	388	34,2
Otros resultados	-23	-18	27,8
Dotaciones netas a insolv.	-124	-161	-23,2
BAI	373	209	78,7
BENEFICIO NETO	296	171	73,2
Intereses de Minoritarios	72	41	76,3
B° NETO ATRIB. GRUPO	224	130	72,3

“Proforma” incluye: Banca Comercial, Gestión de Activos y Mayorista Global

Beneficio neto atribuido por países “proforma”

Millones de euros	E- Mar. 2000	E- Mar. 1999
Argentina	56,5	19,7
Brasil	33,1	13,6
Bolivia	5,3	0,1
Colombia	1,3	-5,1
Chile	52,2	27,5
México	28,4	18,9
Panamá	0,3	1,0
Paraguay	0,8	0,4
Perú	6,0	3,3
Puerto Rico	20,3	16,6
Uruguay	2,4	2,8
Venezuela	34,1	26,4
Resto	-16,7	4,8
TOTAL	224,0	130,0

“Proforma” incluye: Banca Comercial, Gestión de Activos y Mayorista Global

La gestión en Latinoamérica en E - Mar. 2000

Negocio: Créditos sobre clientes

Mill. euros	Volumen		Cuotas		Ranking
	Saldo 03.00	Var. s/ 03.99 (%)	Ultimas disponibles	Var. s/ 03.99	Ultimos disponibles
Argentina	6.832	13,0%	7,8%	0,2	3º
Brasil	2.524	1,4%	1,9%	-0,2	14º
Bolivia	869	-5,9%	21,7%	-1,8	1º
Colombia	979	-3,5%	4,9%	0,5	10º
Chile	13.439	54,7%	27,9%	-0,7	1º
México	5.782	21,7%	4,4%	0,7	7º
Panamá	88	9,4%	--	--	--
Paraguay	66	66,2%	4,0%	-0,5	9º
Perú	1.134	11,7%	10,7%	-0,8	4º
Puerto Rico	4.891	27,7%	16,3%	0,6	2º
Uruguay	442	32,4%	7,3%	0,4	3º
Venezuela	1.281	27,8%	10,7%	1,4	3º
TOTAL	38.326	26,9%	9,1%	0,2	---

La gestión en Latinoamérica en E - Mar. 2000

Negocio: Depósitos

Mill. euros	Volumen		Cuotas		Ranking
	Saldo 03.00	Var. s/ 03.99 (%)	Ultimas disponibles	Var. s/ 03.99	Ultimos disponibles
Argentina	6.980	28,0%	7,9%	0,5	2°
Brasil	2.237	27,8%	1,3%	0,2	13°
Bolivia	912	23,6%	24,3%	1,8	1°
Colombia	1.175	8,2%	5,1%	0,1	8°
Chile	12.335	50,0%	26,4%	-0,3	1°
México	9.206	65,1%	7,1%	1,2	3°
Panamá	47	--	--	--	--
Paraguay	99	149,9%	5,0%	0,4	7°
Perú	869	34,5%	7,0%	-0,7	4°
Puerto Rico	3.755	13,9%	13,7%	0,4	2°
Uruguay	489	23,3%	6,1%	0,0	6°
Venezuela	2.176	22,5%	12,0%	1,2	3°
TOTAL	40.280	39,0%	7,7%	0,6	---

La gestión en Latinoamérica en E - Mar. 2000

Negocio: Fondos de Inversión

Mill. euros	Volumen		Cuotas		Ranking
	Saldo 03.00	Var. s/ 03.99 (%)	Ultimas disponibles	Var. s/ 03.99	Ultimos disponibles
Argentina	1.451	17,5%	16,9%	0,1	2°
Brasil	1.975	57,0%	1,6%	0,1	15°
Bolivia	83	--	27,5%	5,7	1°
Colombia	199	258,0%	10,4%	5,5	3°
Chile	1.398	252,9%	26,9%	1,0	1°
México	2.039	120,5%	7,9%	1,5	3°
Perú	152	80,7%	28,8%	-5,1	2°
Puerto Rico	3.320	271,9%	24,9%	18,0	2°
Uruguay	29	-3,8%	16,9%	2,0	2°
TOTAL	10.646	167,3%	5,5%	1,4	---

NOTA: Incluye los fondos gestionados en Puerto Rico

La gestión en Latinoamérica en E - Mar. 2000

Negocio: Fondos de Pensiones

Mill. euros	Volumen		Cuotas		Ranking
	Saldo 03.00	Var. s/ 03.99 (%)	Ultimas disponibles	Var. s/ 03.99	Ultimos disponibles
Argentina	3.219	61,0%	17,1%	-0,1	2°
Chile	4.391	27,7%	11,4%	--	5°
Colombia	693	--	15,2%	--	3°
México	1.191	148,4%	8,6%	2,0	2°
Perú	757	382,7%	28,9%	19,6	1°
Uruguay	62	50,6%	9,1%	-1,3	4°
TOTAL	10.314	68,7%	12,6%	1,7	---

Evolución del riesgo de acuerdo con criterio España

	Morosidad (%)			Cobertura (%)		
	Mar. 2000	Dic. 1999	Mar. 1999	Mar. 2000	Dic. 1999	Mar. 1999
Argentina	4,22	4,85	3,23	98,7	110,0	98,6
Brasil	5,26	6,27	9,19	121,7	97,7	89,0
Bolivia	18,16	15,03	3,56	53,7	63,5	121,4
Colombia	10,51	10,37	4,03	90,1	92,5	117,3
Chile	2,36	2,16	2,56	140,8	147,0	102,2
México	1,48	1,53	2,78	150,1	153,1	133,9
Panamá	5,86	6,13	2,39	94,4	91,8	252,7
Paraguay	14,28	13,08	7,38	71,7	65,7	47,5
Perú	17,78	17,36	6,01	57,4	57,6	85,9
Puerto Rico	1,29	1,31	1,50	136,4	138,0	121,6
Uruguay	2,10	2,72	2,06	130,5	130,1	114,9
Venezuela	4,48	4,68	5,75	132,4	122,6	105,1
TOTAL	3,90	4,05	3,48	102,5	104,1	103,7

Evolución de la plantilla en Latinoamérica

Número	Mar.	Dic.	Mar.	<u>Evolución N° empleados</u>	
	2000	1999	1999	s/ Dic. 99	s/ Mar. 99
Argentina	6.501	7.051	7.689	-7,8%	-15,5%
Brasil	3.970	4.423	6.614	-10,2%	-40,0%
Bolivia	979	1.092	1.237	-10,3%	-20,9%
Colombia	2.352	2.578	3.232	-8,8%	-27,2%
Chile	13.733	14.023	14.183	-2,1%	-3,2%
México	5.973	6.338	6.696	-5,8%	-10,8%
Panamá	42	39	54	+7,7%	-22,2%
Paraguay	249	253	286	-1,6%	-12,9%
Perú	1.596	2.212	2.763	-27,8%	-42,2%
Puerto Rico	1.763	1.913	1.994	-7,8%	-11,6%
Uruguay	834	894	980	-6,7%	-14,9%
Venezuela	4.390	4.965	5.367	-11,6%	-18,2%
SUBTOTAL	42.382	45.781	51.095	-7,4%	-17,1%
Nuevas gestoras	2.788				
TOTAL	45.170	45.781	51.095	-1,3%	-11,6%

Evolución oficinas en Latinoamérica

Número	Mar.	Dic.	Mar.	Evolución N° oficinas	
	2000	1999	1999	s/ Dic. 99	s/ Mar. 99
Argentina	342	387	386	-11,6%	-11,4%
Brasil	342	364	466	-6,0%	-26,6%
Bolivia	64	65	61	-1,5%	+4,9%
Colombia	147	154	191	-4,5%	-23,0%
Chile	401	397	419	+1,0%	-4,3%
México	376	376	374	--	+0,5%
Panamá	2	1	1	--	--
Paraguay	21	21	24	--	-12,5%
Perú	103	109	71	-5,5%	+45,1%
Puerto Rico	80	78	88	+2,6%	-9,1%
Uruguay	52	53	62	-1,9%	-16,1%
Venezuela	205	205	215	--	-4,7%
TOTAL	2.135	2.210	2.358	-3,4%	-9,5%

Banca Comercial en Latinoamérica

Tipos de cambio Vs. US\$

	31.3.99	30.6.99	30.9.99	31.12.99	31.03.00
PTA / US\$	154,89	161,10	156,01	164,06	174,17
ARGENTINA	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
BRASIL	1,72	1,77	1,92	1,83	1,75
COLOMBIA	1.536,64	1.732,28	2.018,26	1.866,40	1.956,98
CHILE	483,29	510,62	531,74	531,10	510,32
MEXICO	9,55	9,41	9,36	8,43	9,28
PERU	3,40	3,34	3,37	3,49	3,49
VENEZUELA	583,18	606,1	627,56	641,35	600,18



Banco

Santander Central Hispano
