

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Ejercicio 2007

7 de febrero de 2008

Banco Santander, S.A. ("Santander") advierte que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones dentro de la definición del "U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995". Dichas previsiones y estimaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cosas, comentarios sobre el desarrollo de negocios y rentabilidades futuras. Estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios actuales sobre expectativas futuras de negocios, pero puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes de lo esperado. Entre estos factores se incluyen: (1) situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; (3) presiones competitivas; (4) desarrollos tecnológicos; y (5) cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Los factores de riesgo y otros factores fundamentales que hemos indicado en nuestros informes pasados o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquellos remitidos a las entidades reguladoras y supervisoras, incluida la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de América (la "SEC"), podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos. Otros factores desconocidos o imprevisibles pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquellos descritos en las previsiones y estimaciones.

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

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

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

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

Nota: Las declaraciones relativas a los resultados, precio de la acción o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

Índice

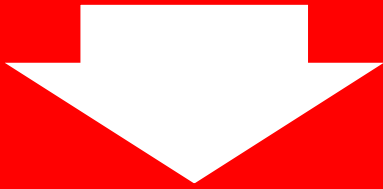
■ Resumen 2007

- Resultados 2007
 - Grupo
 - Áreas de negocio
- Conclusiones y Perspectivas 2008
- Anexos

Resumen 2007

Entorno complejo

- Subprime
- Liquidez
- Confianza



Ganadores y perdedores en la banca mundial



Santander es claramente uno de los bancos ganadores

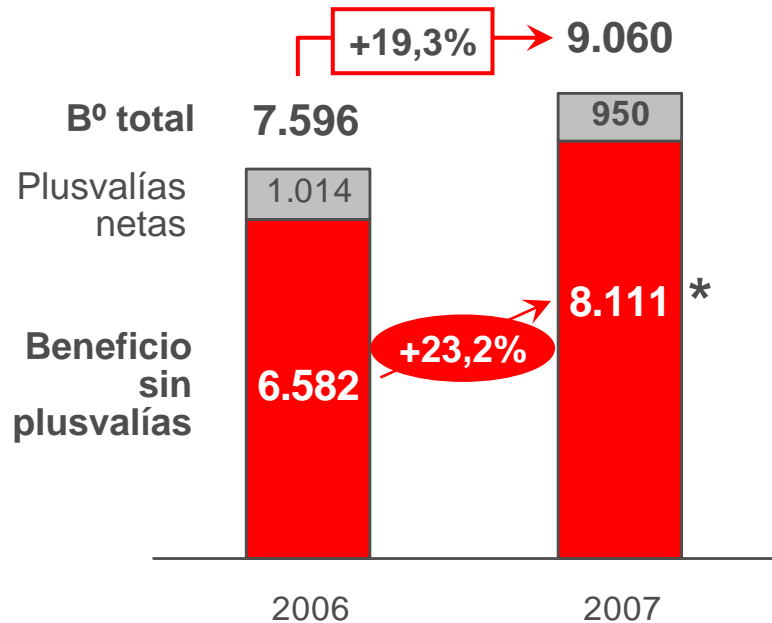
Por

- 1.-** Volumen de beneficio
- 2.-** Crecimiento de BPA
- 3.-** Creación de valor (dividendo+cotización)
- 4.-** Mejora en posicionamiento
 - ABN Amro: impulsa el reequilibrio de negocios

1 En 2007 hemos vuelto a batir nuestro récord de beneficio...

Beneficio atribuido 2007

Millones euros



(*).- Incluye 60 millones de euros por impacto de ABN (neto entre beneficio y coste de financiación)

Top 10 mundial por Bº atribuido* 2007

Millones de euros

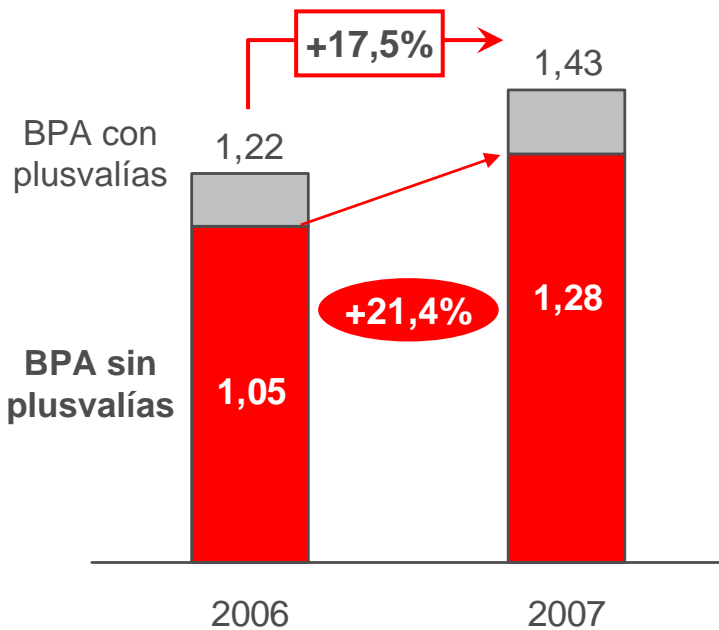


... por 1ª vez en el top 5 mundial

(*) Datos definitivos o estimaciones Bloomberg

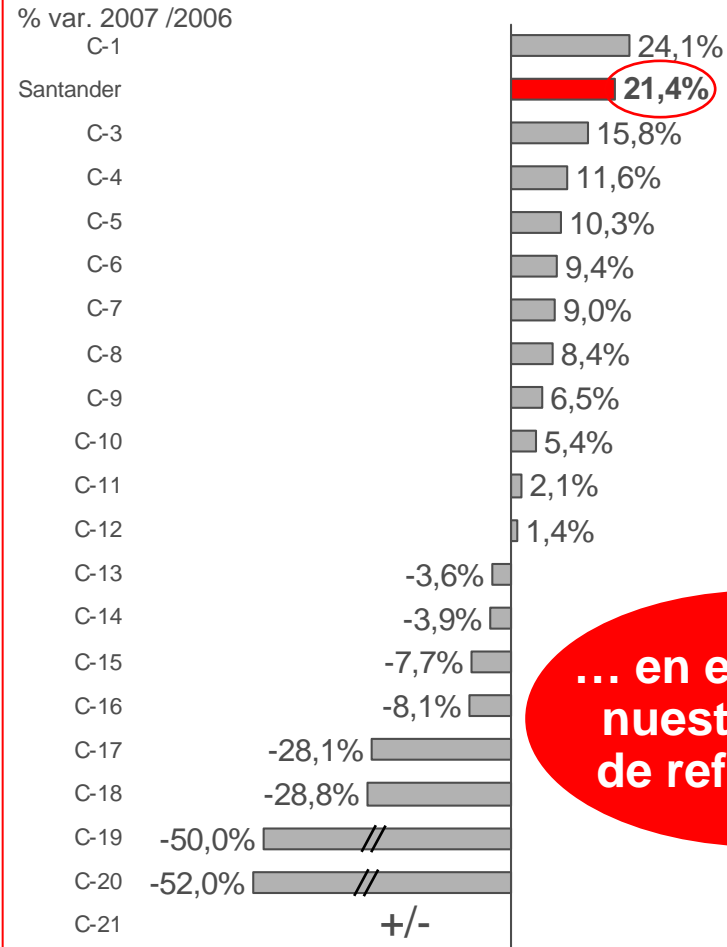
2 El BPA sin plusvalías aumenta el 21,4%...

Beneficio por acción (Euros)



Nota: En el cálculo del BPA de 2007 se incluye el número de acciones correspondiente a los Valores Santander desde el momento de su emisión

Crecimiento BPA*



... en el Top 3 de nuestro grupo de referencia**

(*) Datos reales o estimaciones Bloomberg en su moneda.

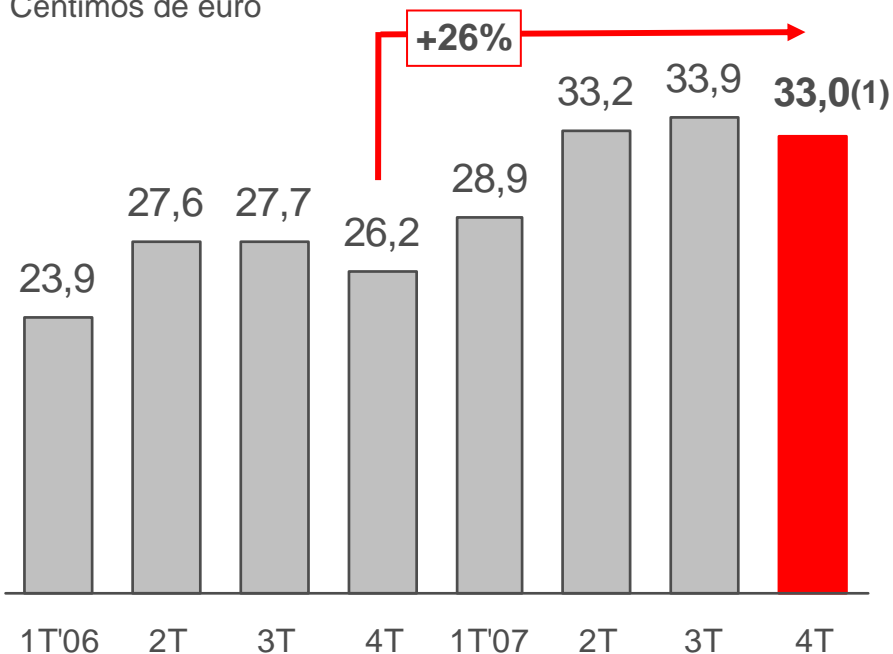
(**) Grandes bancos que por su dimensión, características y/o grado de competencia directa son el referente a batir: Banco Itaú, Bank of America, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Citigroup, Credit Agricole, HBOS, HSBC, Intesa Sanpaolo, JP Morgan, Lloyds, Mitsubishi, Nordea, Royal Bank of Canada, RBS, Societe Generale, UBS, Unicredito, Wells Fargo.

2

... con sólida evolución frente a competidores: tres trimestres consecutivos con beneficio recurrente superior a 2.000 mill. euros

BPA* trimestral

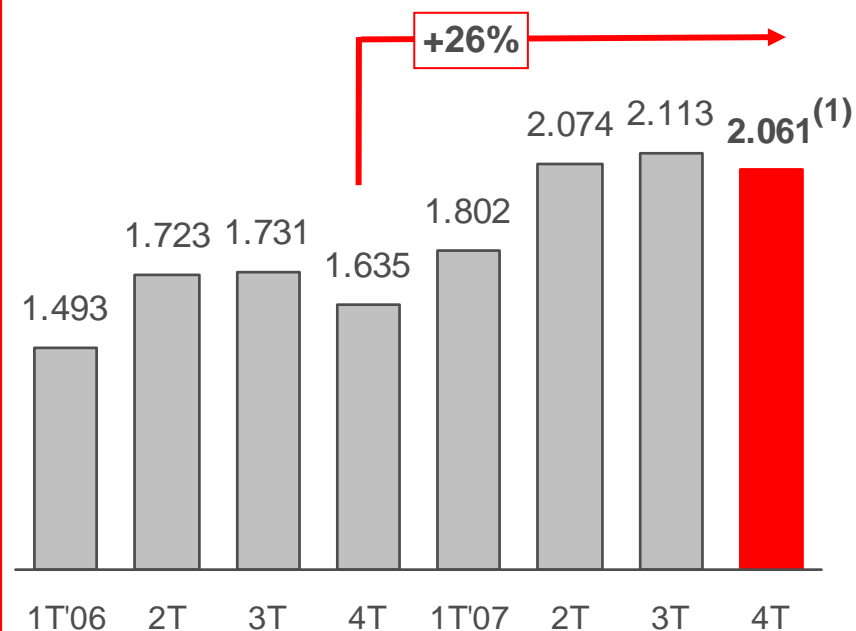
Céntimos de euro



(1).- Ex-ABN. Incluyendo impacto neto ABN: 31,9 céntimos

Beneficio* trimestral

Millones euros



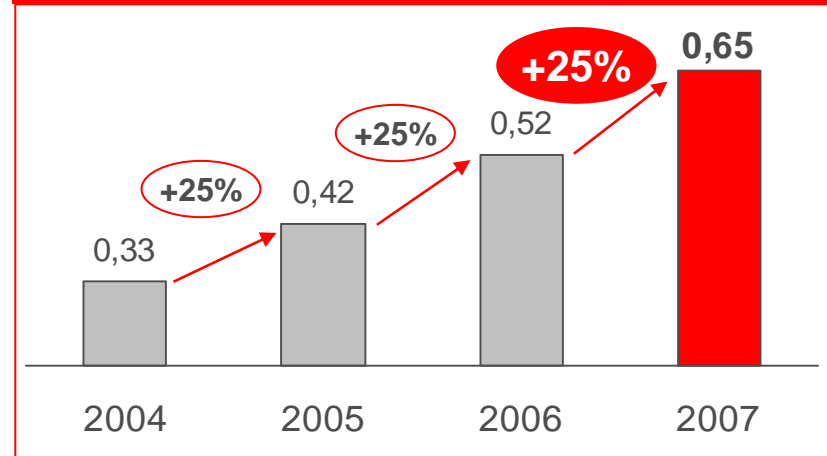
(1).- Ex-ABN. Incluyendo impacto neto ABN: 2.121 millones

(*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

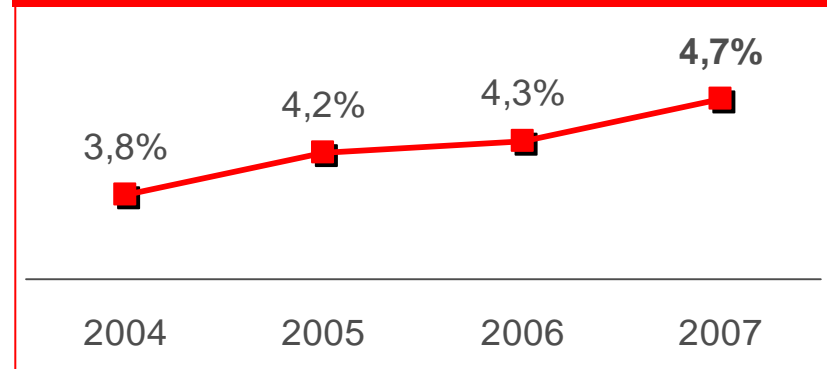
3 Crecimiento de beneficio + política de pay-out nos permiten...

... aumentar el dividendo por acción un 25% por tercer año consecutivo

Dividendo por acción (euros)

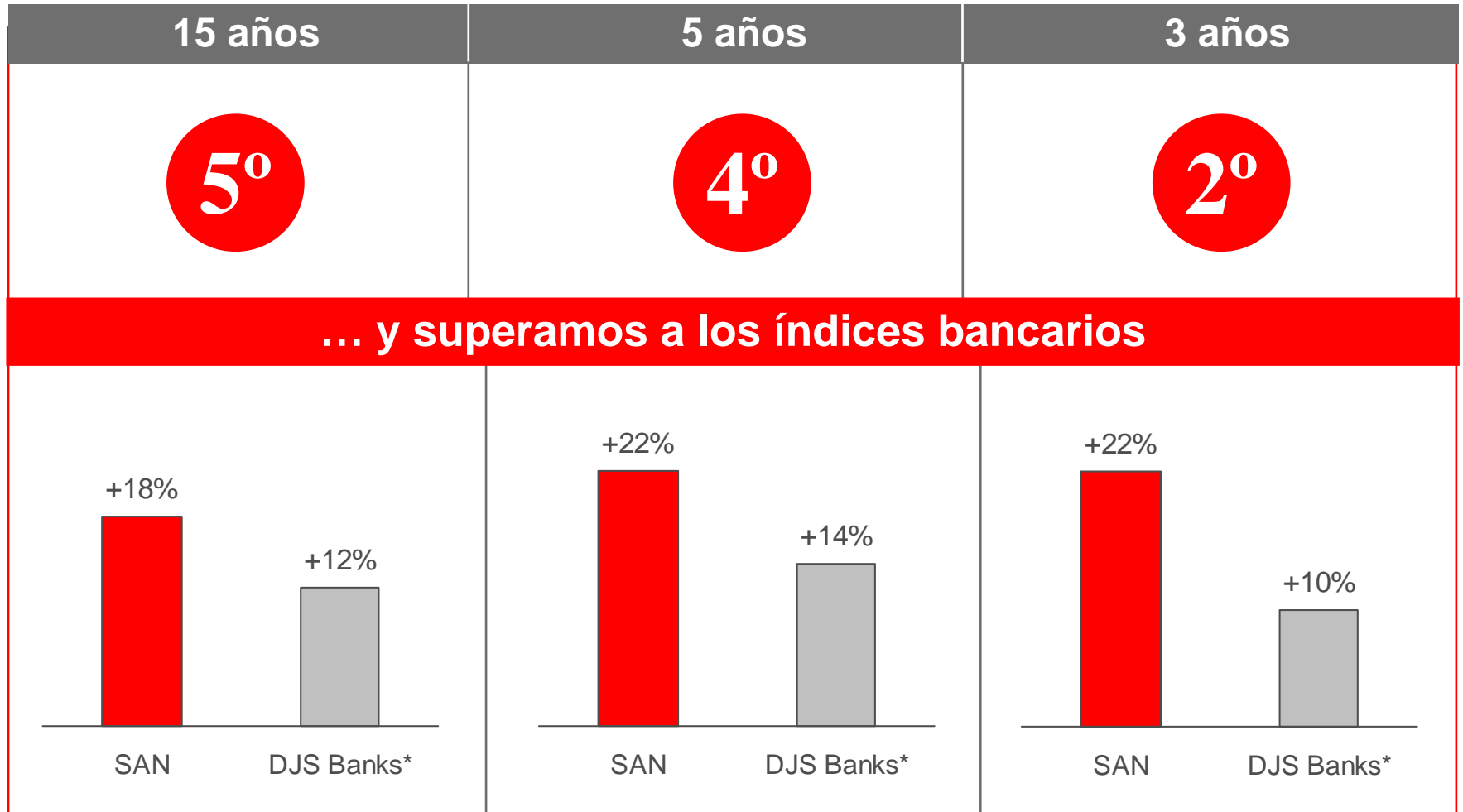


Yield s/ cotización media



(*) Yield (%) = total del dividendo de un ejercicio sobre la cotización media de la acción en dicho ejercicio.

3 Por dividendo + cotización (Total Shareholder Return) nos situamos entre los mejores de nuestro grupo de referencia...



(*) Dow Jones Stoxx Banks: Índice que recoge 65 bancos europeos.

4

También en 2007 hemos mejorado nuestro posicionamiento estratégico

Síntesis Operación ABN Amro: activos adquiridos y vendidos

Adquisición inicial

- **Negocios Latam: Brasil, Uruguay, Paraguay**
 - Sin clientes globales
- **Gr. Antonveneta (Italia)**
- **Interbank y DMC (cash por venta previa ABN)**
- **27,9% activos compartidos**

Inversión inicial:
€19.900 mill.

Venta activos

- **ATV: 9.000 mill.**
- **Interbank: 100 mill.**
- **Interbanca: ~ 1.000 mill.(e)**

Desinversión:
€10.100 mill.

Adquisición negocios a socios

- **Clientes globales Brasil**

Inversión:
€750 mill.

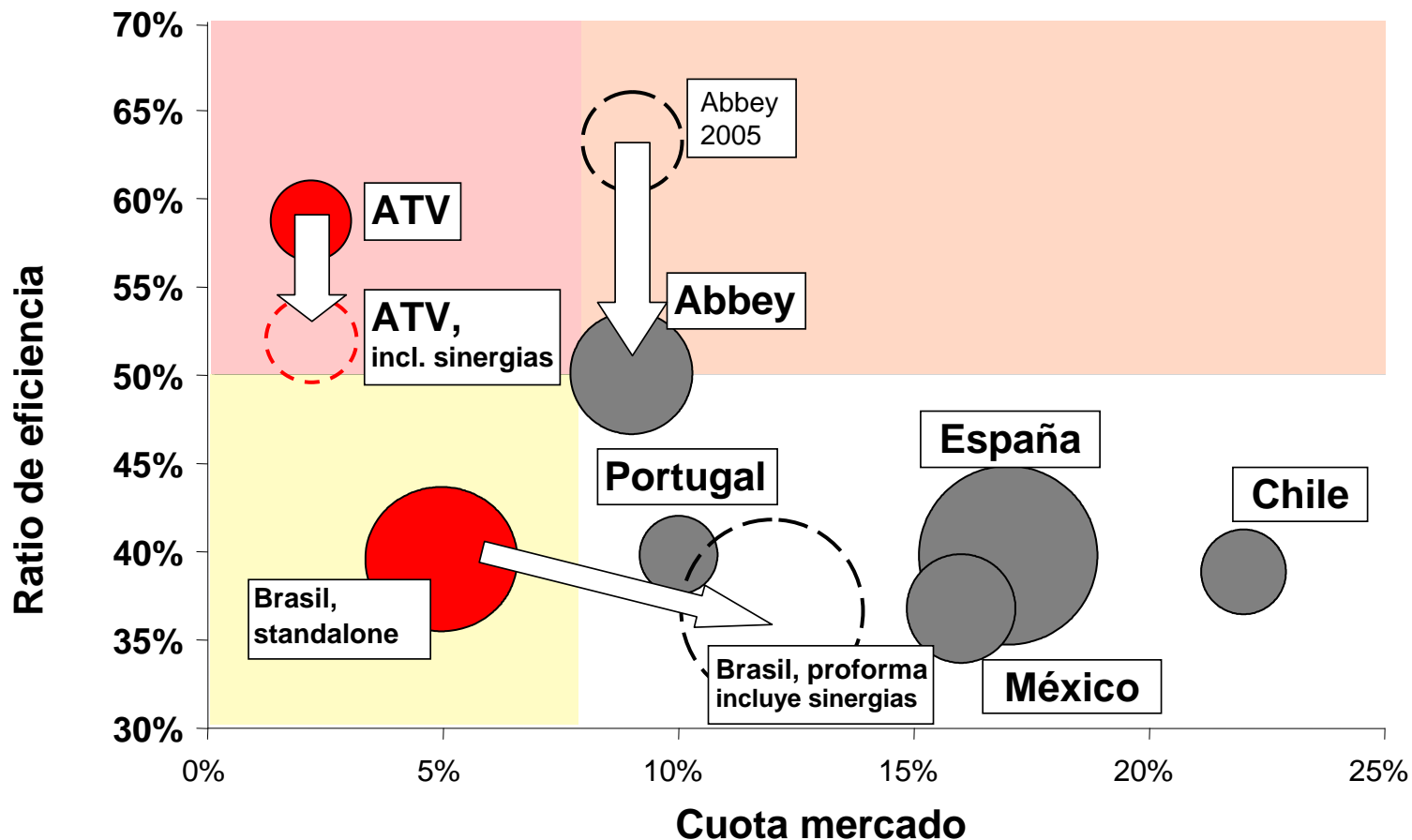
ACTIVOS RETENIDOS

- **Brasil**
- **Uruguay**
- **Paraguay**
- **27,9% activos compartidos (en liquidación)**

INVERSIÓN :
€10.550 mill.

4

Nuestra estrategia nos permite llevar los negocios al cuadrante "bueno": posiciones fuertes con buenas eficiencias ...



... lo que hubiera sido muy difícil con Antonveneta

Índice

- Resumen 2007

■ Resultados 2007

- **Grupo**

- Áreas de negocio

- Conclusiones y Perspectivas 2008
- Anexos

Claves resultados 2007:

1
Elevado beneficio,
sostenible y de calidad

2
Fortaleza
de ingresos
“recurrentes”

3
Nuevas
mejoras de
eficiencia

4
Provisiones
en línea con
previsiones

5
Mantenimiento elevada fortaleza de balance

Claves resultados 2007. Beneficio de calidad

1 Elevada calidad “vertical” de la cuenta de resultados

Mill. euros	2007	2006	Variación	
			Importe	%
Margen ordinario	27.074	22.333	+4.741	+21,2
Costes de explotación	-12.208	-11.045	-1.162	+10,5
M. de explotación	14.821	11.218	+3.604	+32,1
Provisiones insolvencias	-3.470	-2.467	-1.002	+40,6
M. explotación neto provis.	11.352	8.750	+2.601	+29,7
B⁰ atribuido (sin ABN ni plusvalías)	8.051	6.582	+1.468	+22,3
Aportación neta ABN*	60	--	+60	--
B⁰ atribuido (sin plusvalías)	8.111	6.582	+1.528	+23,2
Plusvalías netas	950	1.014	-64	-6,3
B⁰ atribuido total (con plusvalías)	9.060	7.596	+1.464	+19,3

(*) Incluye unos ingresos de 141 millones de euros y un coste de financiación neto de impuestos de 81 millones de euros

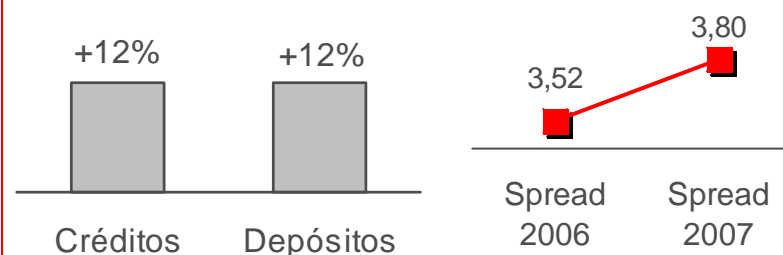
Claves resultados 2007. Ingresos (ex-ABN)

2 Fuerte aumento de los ingresos más recurrentes ...

Mill. euros	2007	Var. s/ 2006	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	15.003	+2.927	+24,2
Dividendos	413	+9	+2,3
Puesta en equiv.	300	-127	-29,7
Comisiones	8.040	+1.016	+14,5
Seguros	319	+66	+26,2
M. comercial	24.076	+3.892	+19,3
ROF	2.998	+849	+39,5
M. ordinario	27.074	+4.741	+21,2

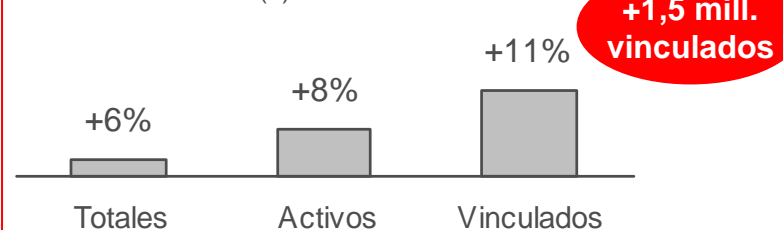
... por mayores volúmenes con mejora de spreads ...

Var s/ dic. 2006 sin impacto tipo de cambio



... y mayor actividad y vinculación de clientes

Variación interanual (e)

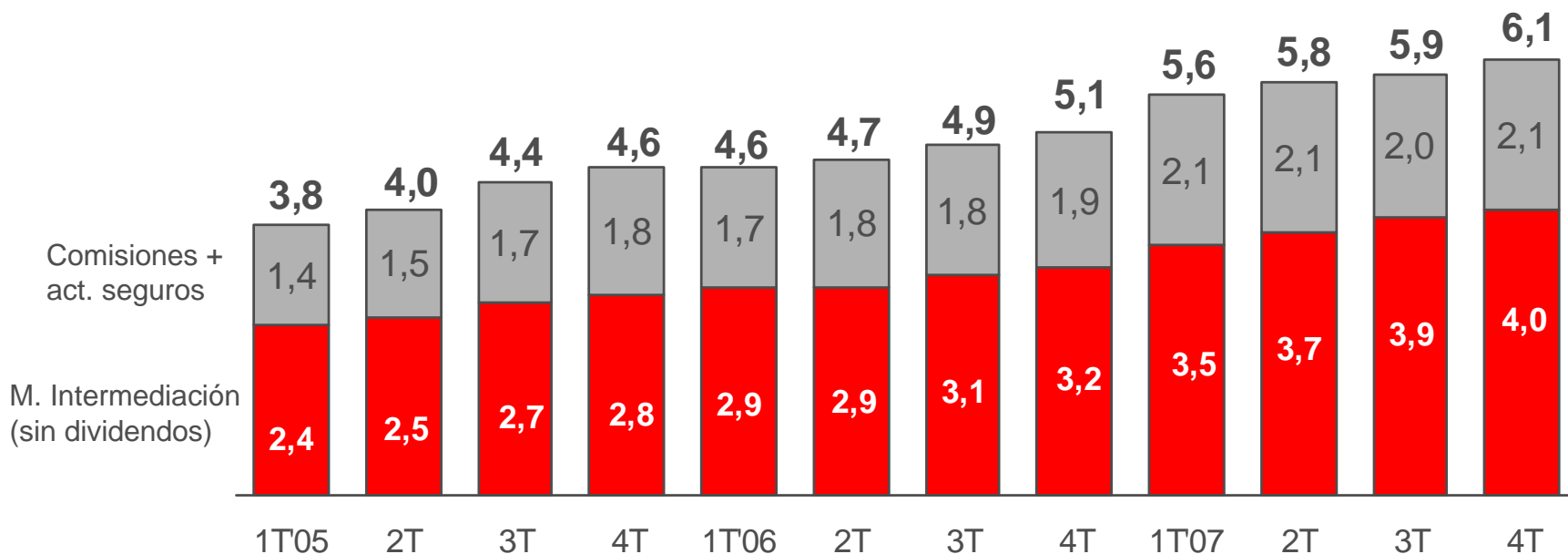


Claves resultados 2007. Ingresos (ex-ABN)

2 Sólida evolución de los ingresos, que aumenta todos los trimestres de los últimos tres años.

M. intermediación (sin dividendos) + comisiones y actividad de seguros

Miles millones euros

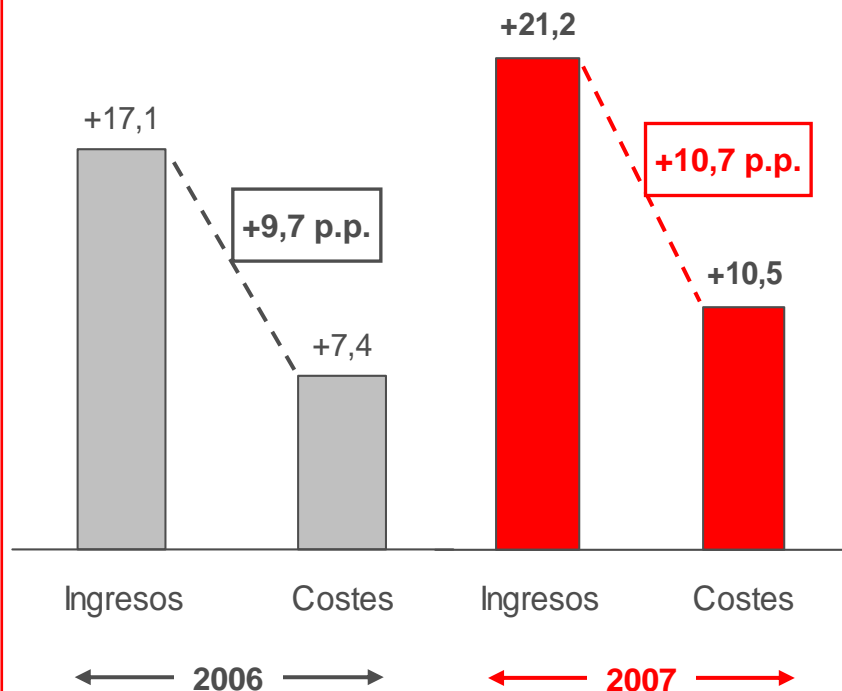


Claves resumen 2007. Eficiencia (ex-ABN)

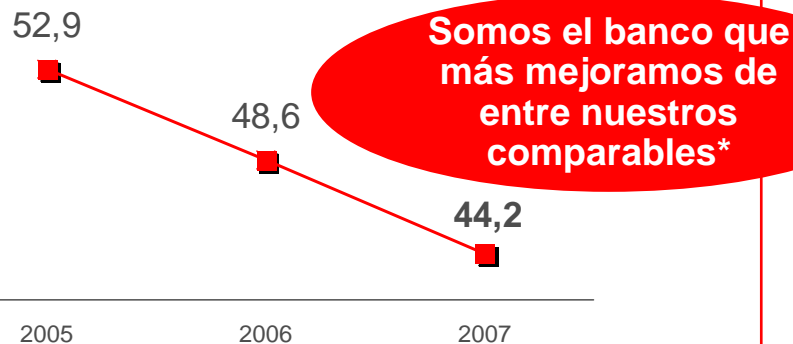
3 La gestión de ingresos y gastos permite mantener las “mandíbulas” muy abiertas y una fuerte mejora de la eficiencia

“Mandíbulas”

% Variación sobre año anterior

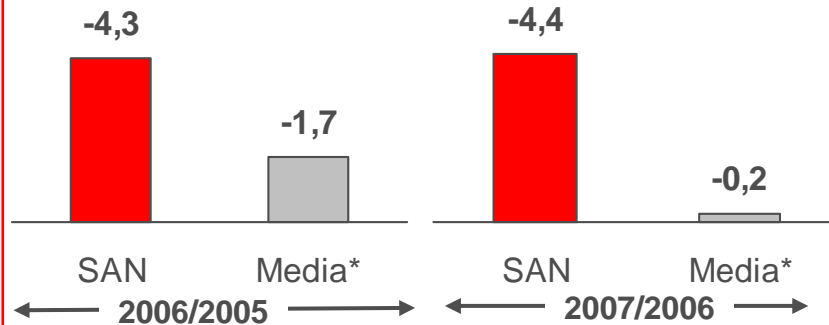


Eficiencia Grupo (%)



Eficiencia vs. grupo referencia

Diferencia puntos porcentuales



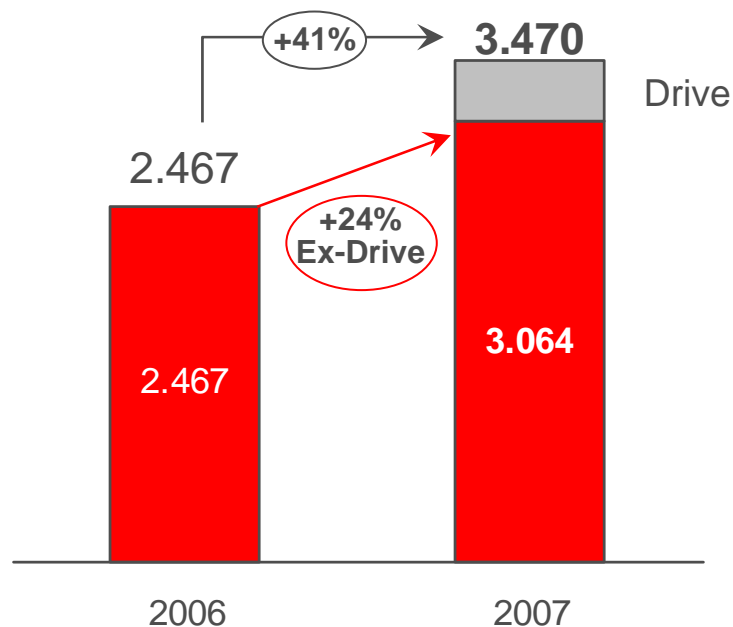
(*) Grandes bancos que por su dimensión, características y/o grado de competencia directa son el referente a batir: Banco Itaú, Bank of America, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Citigroup, Credit Agricole, HBOS, HSBC, Intesa Sanpaolo, JP Morgan, Lloyds, Mitsubishi, Nordea, Royal Bank of Canada, RBS, Societe Generale, UBS, Unicredito, Wells Fargo.

Claves resumen 2007. Dotaciones

4 La evolución de ingresos y costes permite absorber las mayores dotaciones ...

Dotaciones netas para insolvencias

Millones euros



... y ofrecer un excelente crecimiento del MARGEN EXPLOTACIÓN NETO de provisiones

Millones euros



Claves resumen 2007. Detalle de dotaciones

4 Más dotaciones por aumento de volúmenes, cambio de mix, entrada de Drive y deslizamiento al alza de la prima de riesgo en algunos mercados

Dotaciones para insolvencias* por áreas geográficas

Millones euros	Específica**				Genérica			
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>Dif^a</u>		<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>Dif^a</u>	
Europa	1.042	388	+654	Entrada en consolidación de Drive: 407 mill	469	910	-441	BMG: -288 mill.
Abbey	474	379	+95		-161	8	-169	
LatAm	1.527	934	+593	Brasil: +255 mill. México: +270 mill.	139	-56	+194	Brasil: +81 mill. México: -18 mill. Chile: +156 mill.
Resto	90	-1	+91		-9	9	-18	
Total	3.132	1.700	+1.432		438	871	-433	

(*) No incluye riesgo-país. Dato positivo: dotación; dato negativo: disponible

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

Claves resumen 2007. Balance

5 Elevada fortaleza de balance

Perfil de riesgo medio-bajo y predecible

- Elevada **CALIDAD DEL RIESGO**
 - 91% crédito minorista
 - Muy diversificada por mercados y productos
 - Morosidad en mínimos con altas coberturas

- Posición muy marginal en **productos estructurados complejos.**
SIN IMPACTO EN RESULTADOS

Gestión prudente del balance

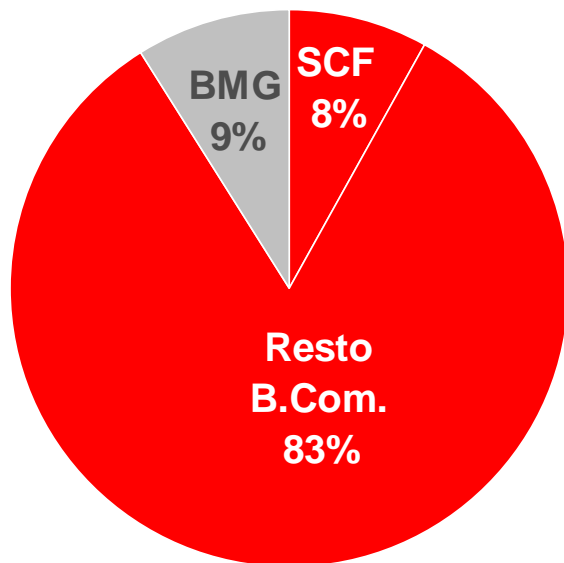
- Posición de **LIQUIDEZ HOLGADA** :
 - Uso muy limitado financiación a corto plazo. Además ...
 - ... disponible en póliza BCE: 30.000 mill. euros

- Elevada **SOLVENCIA** :
 - Core capital > 6%
 - Coberturas para preservar la base de capital

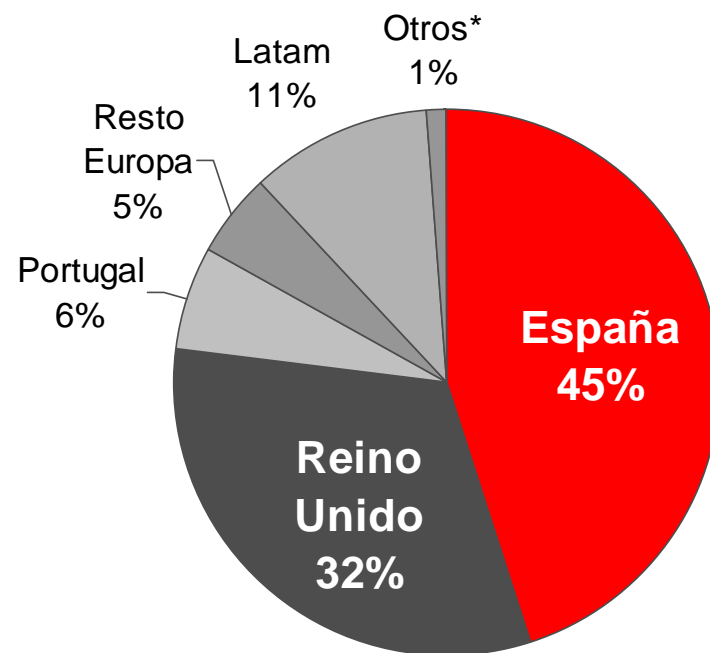
Solidez en un entorno de mayor incertidumbre

5 Cartera crediticia de bajo riesgo por su carácter minorista y su diversificación ...

**Total créditos:
91% Total Banca Comercial**



**Total créditos:
5% en países non-investment grade**



(*) EE.UU.: 0,7%

5 ... y con colaterales de elevada calidad

Hipotecario España

Dic'07

Portfolio %

Hipotecas residenciales (1)	66.737	27,9%
Primera vivienda	63.818	96%
Segunda vivienda & otros	2.920	4%
Préstamo promoción (2)	16.569	6,9%
Total (1)+(2)	83.306	34,9%
Total riesgo crédito España	238.847	100,0%

LTV medio:
49,8%

Tasa de esfuerzo
media: 29,4%

Hipotecario Abbey

Dic'07

Portfolio %

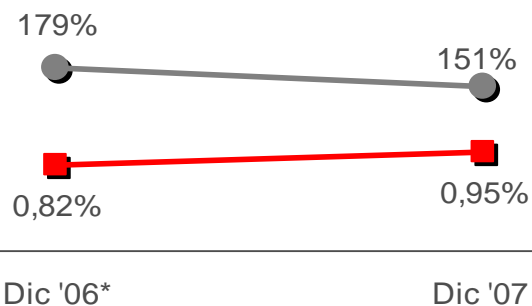
Hipotecas residenciales (1)	143.004	86,3%
Primera vivienda	141.085	98,7%
Segunda vivienda & otros	1.919	1,3%
Social housing (2)	7.861	4,7%
Total (1)+(2)	150.865	91,1%
Total riesgo crédito Reino Unido	165.619	100,0%

LTV medio:
46,3%

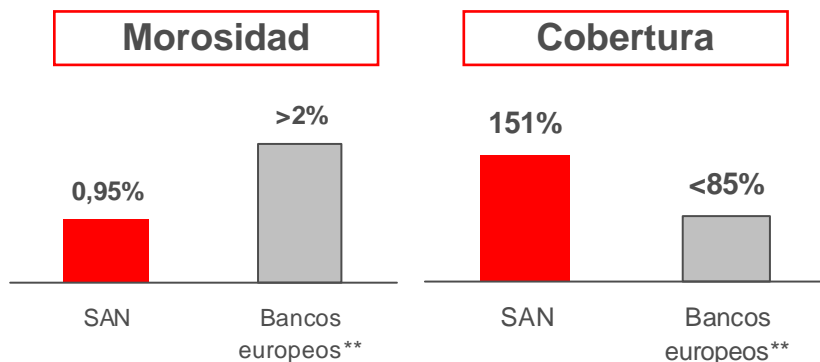
Income multiple:
x3,1

5 Elevada calidad del riesgo

Ratios de morosidad y cobertura del Grupo ...

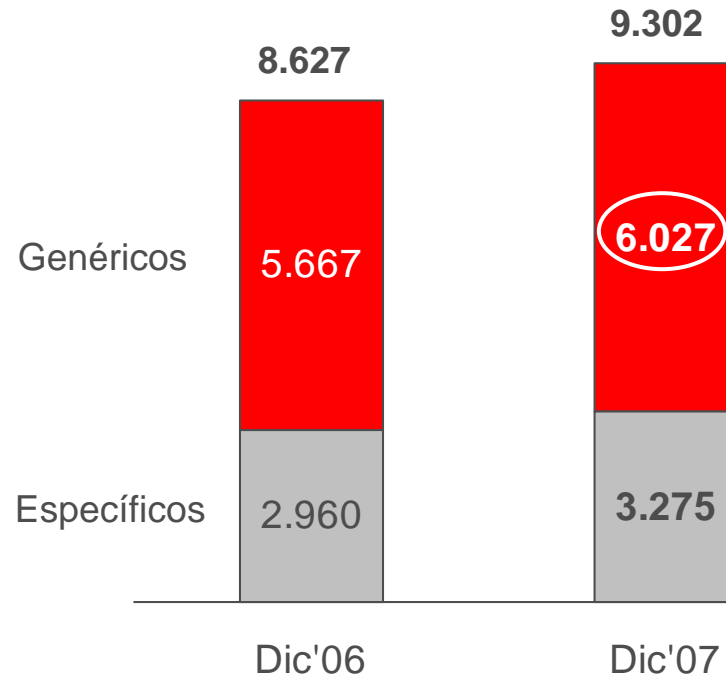


... comparan muy bien en estándares internacionales



Elevados fondos constituidos en balance por genérica

Millones de euros



(*) En términos homogéneos con 2007 (en 1T'07 cambio de criterio en Portugal). Ratios publicados en 2006: morosidad (0,78%); cobertura (187%)

(**) Media de bancos europeos incluidos en nuestro grupo de comparables

5 Exposición muy marginal en productos estructurados complejos ...

- Sin exposición a hipotecas subprime
- Bajo volumen en productos estructurados
- Exposición muy limitada sujeta a Mark-to-Model
- Exposición muy marginal en Hedge Funds, Asset Backed Securities, monoliners, Conduits/ABCP markets,...
- Uso prudente de los mecanismos de transferencia de riesgo de crédito

**... SIN IMPACTO
EN
RESULTADOS**

5

Nuestra posición de liquidez nos permite gestionar su coste y responder a la demanda de crédito de nuestros clientes

Balance 'estructuralmente' líquido como banco comercial...

■ Balance Latam:

Créditos < Depósitos

■ Balance ex-Latam:

Créditos netos de titulaciones	}	Financiados con:
		➢ 75% depósitos, capital y otros ➢ 25% deuda a M / L

■ Adecuada estructura financiación €/\$/£

– Distribución emisiones Dic. 2007

- 35% Titulaciones
- 24% Senior MTM
- 17% Cédulas
- 9% Subordinada
- 3% Preferentes
- 5% Resto M/LP
- 7% C. Paper y Pagares

**Vencimiento medio cartera deuda M/LP*:
4,4 años**

... con amplio acceso a los mercados de liquidez

■ Fortaleza de ratings de Santander (AA/AA/Aa1).

- En el peor entorno (4T'07), emitimos: subordinadas (€ 4Bn); cédulas (€ 1,5Bn)

■ Bajo porcentaje financiación mayorista a corto plazo

- Dic'07: 7%

■ Elevada capacidad de descuento en el Grupo sin disponer:

- Aprox. 30.000 millones de euros

Holgada posición de liquidez

(*) Sin titulaciones

5 Elevada solvencia: Core Capital en nuestros niveles objetivo

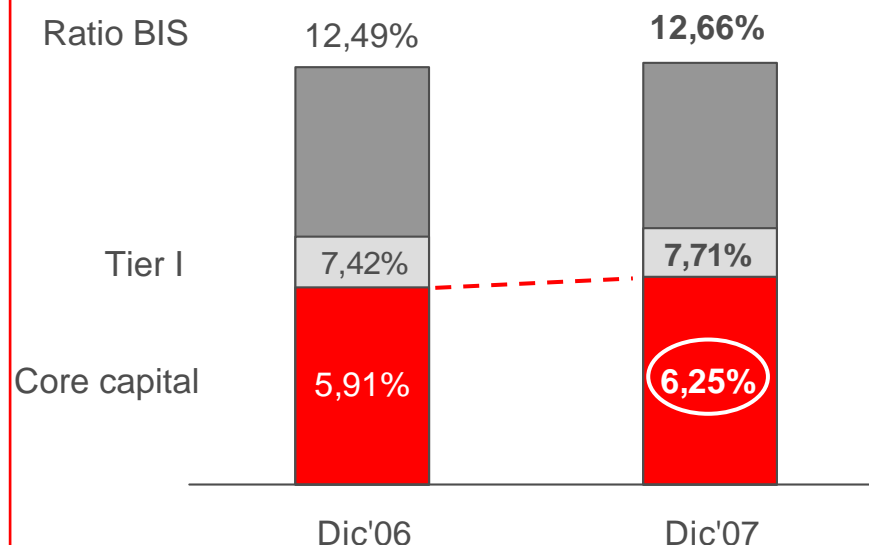
Uso eficiente del capital

- Elevada generación de beneficios ordinarios (pay-out 50%)
- Gestión activa cartera de negocios:
 - Inversiones (ABN) € 20.000 mill.
 - Desinversiones* € 11.000 mill.
- Optimización de balance:
 - Venta inmuebles** € 4.400 mill.



Cancelación ampliación de capital prevista

Ratios de capital



Además, el Grupo cuenta con fuentes adicionales de capital ...

- Plusvalías latentes (e): € 4.000 mill.
- Provisiones genéricas: € 6.000 mill.
- Nuevo entorno BIS II

(*) Antonveneta, Interbank, Intesa Sanpaolo, pensiones Latinoamérica

(**) Incluye venta Ciudad Financiera Santander en enero 2008

Claves resumen 2007. Fortaleza de balance

5 La capacidad de generar beneficios recurrentes se ha reforzado en 2007 con desinversiones en negocios non-core

Plusvalías netas de impuestos

Millones de euros

■ Inmuebles*	1.076
■ Pensiones LatAm	622
■ Intesa Sanpaolo	566
■ BPI Portugal	84
Total	2.348

Aplicaciones netas de impuestos

Millones de euros

■ Ajuste valoración Sovereign	737
■ Compra clientes Brasil	351
■ Dotaciones especiales a planes de retiro	242
■ Saneamientos Portugal	68
Total	1.398



Impacto neto en beneficio atribuido 2007: +950 millones

(*) Proyecto Brick, lotes 2,3,4 y 5. No incluye el lote 1 (Ciudad Financiera Santander) vendido en enero, por el que se han obtenido unas plusvalías de 605 millones de euros aproximadamente

Claves resumen 2007. Fortaleza de balance

5

Gestión conservadora de coberturas de capital para preservar la base de capital

Cobertura de capital de subsidiarias en estructuras de opciones ...

U. Negocio	Valor libros (EUR miles mill.)	Cobertura (%)
UK	5,1	100%
Brasil BS	3,5	100%
Brasil BR *	3,0	100%
México	2,7	100%
Chile	2,0	100%

**... y también
cobertura
activa de los
resultados de
filiales Latam,
USA y UK**

(*) Estimación provisional del VTC de Banco Real

Índice

- Resumen 2007

- **Resultados 2007**

- Grupo

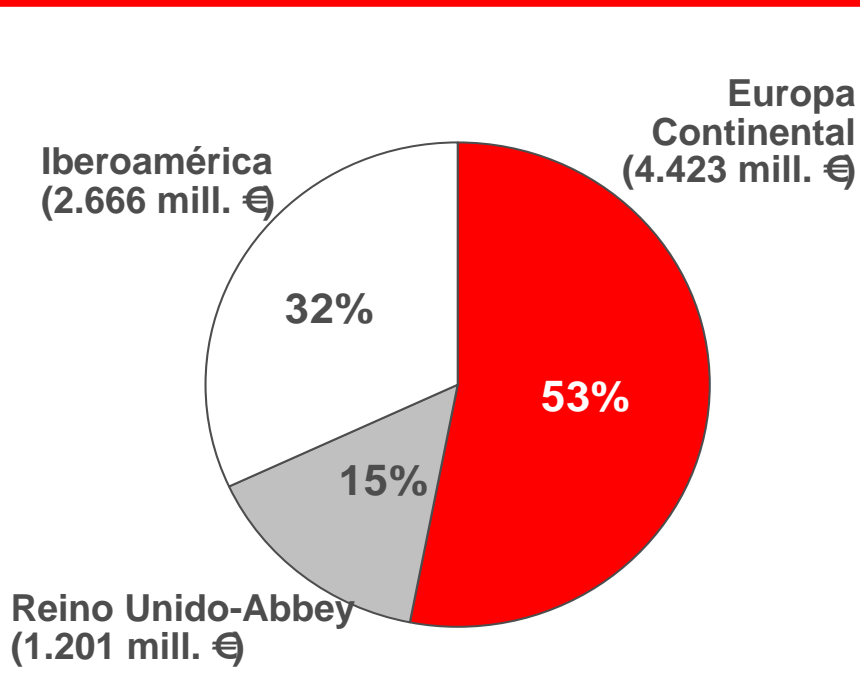
- **Áreas de negocio**

- Conclusiones y Perspectivas 2008
- Anexos

SEGMENTOS PRINCIPALES

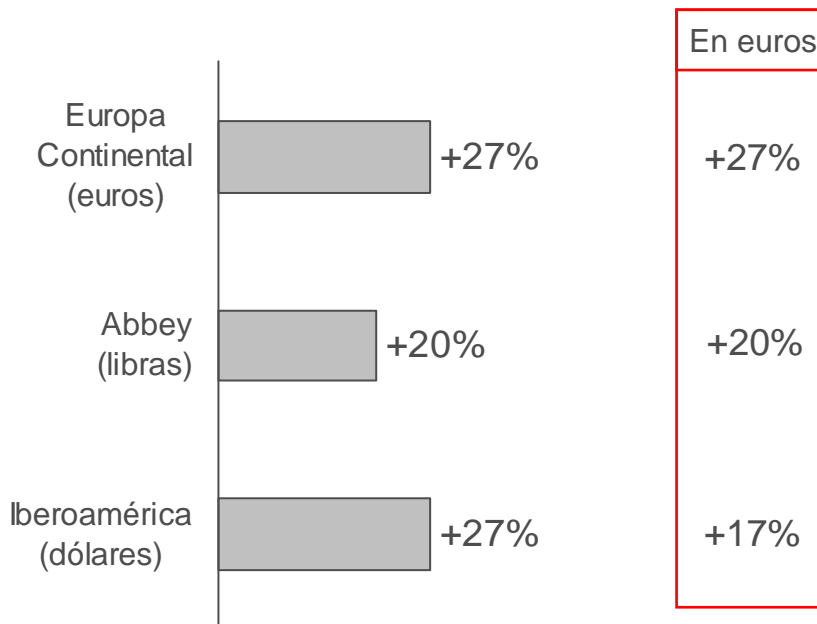
Todos los segmentos principales contribuyen al crecimiento del beneficio: elevada calidad "horizontal"

Distribución por segmentos geográficos (B⁰ atribuido*)



Crecimiento por segmentos geográficos (B⁰ atribuido)

% var. 2007 / 2006



Gran diversificación: 9 unidades / países generan más 500 mill. euros al año

Todas las áreas operativas aumentan por encima del 20% en su moneda de gestión

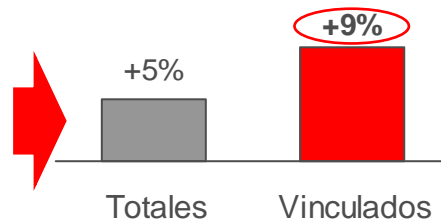
(*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

Europa Continental

Aspectos clave en 2007

■ Negocio retail:

- Foco en vinculación de clientes:



- Foco rentabilidad s/ volumen.
- Desaceleración hipotecas. Impulso banca personal, pymes, empresas

■ Negocios globales:

- Mayor integración (IT, riesgos y organización)
- Avance en el soporte a los negocios retail: impulso B. Privada, Tarjetas Globales,...

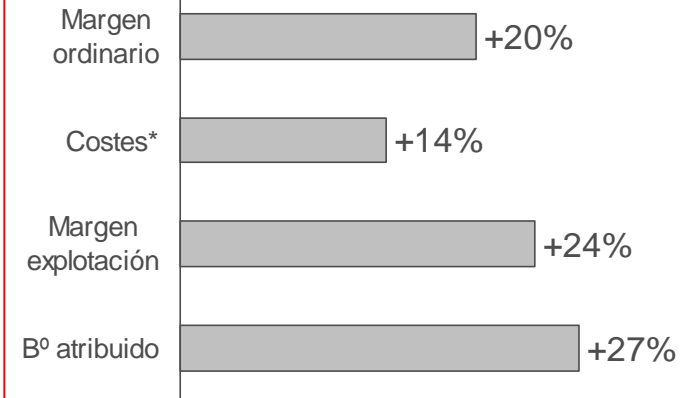
■ Expansión en redes comerciales

- Oficinas: +204; cajeros: +249

■ Nueva mejora eficiencia: -2,0 p.p. (38,8%)

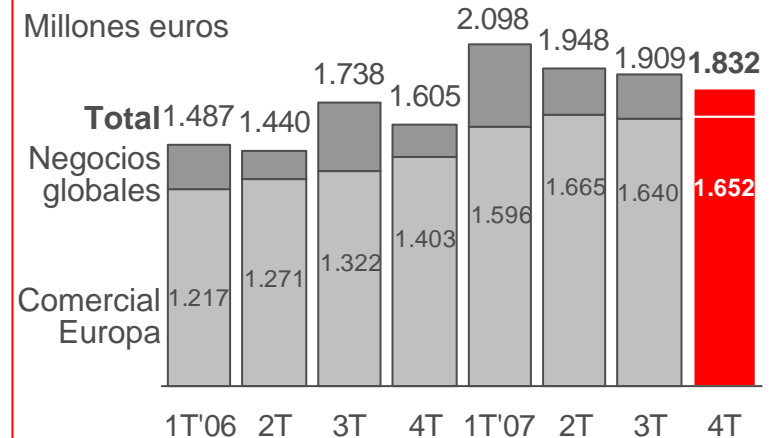
Bº atribuido**: 4.423 mill. EUR

Var. 2007 / 2006 (%)



Margen de explotación

Millones euros



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

(**) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

Principales unidades Europa 2007

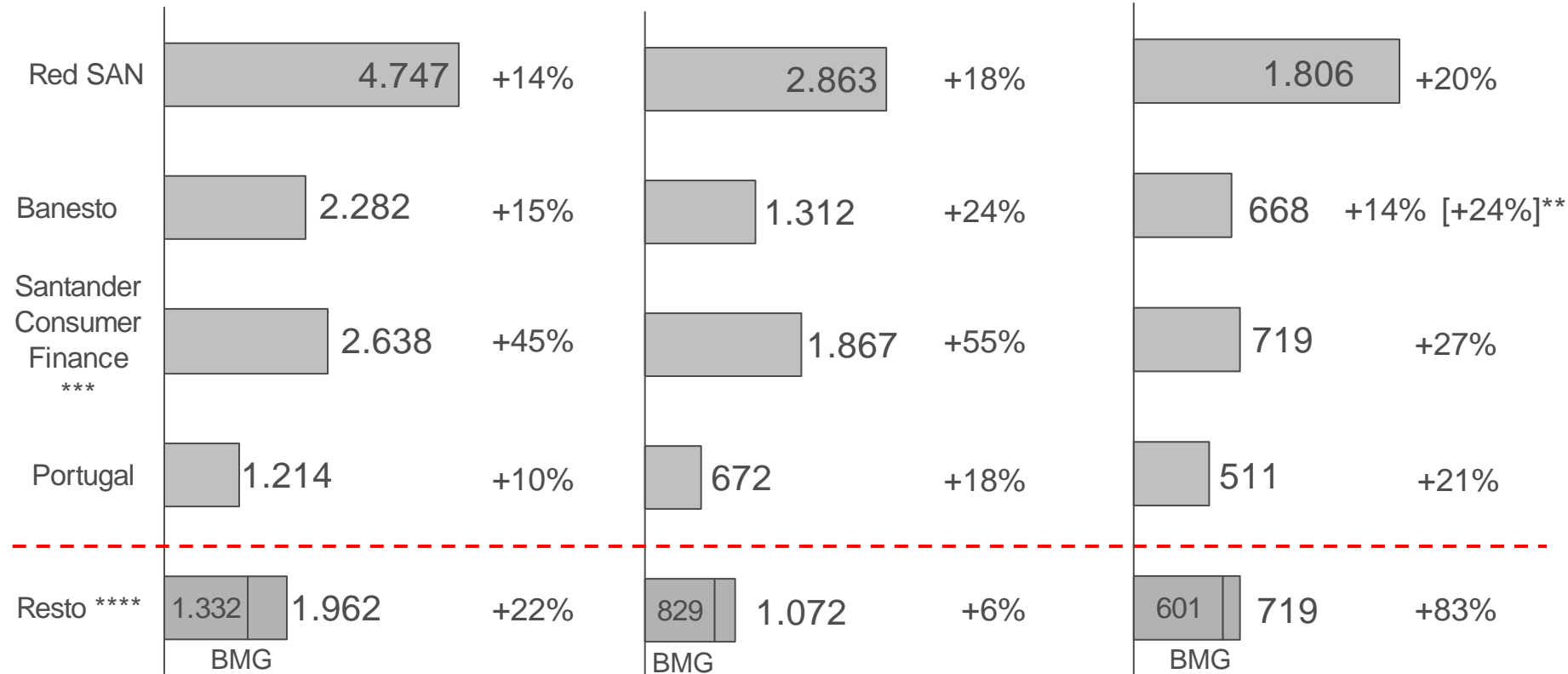
Mill. euros y % s/ 2006

Sólido y diversificado crecimiento: beneficio recurrente por encima del 20% en todas las unidades

Margen ordinario:
12.843 mill.; +20%

Margen explotación:
7.786 mill.; +24%

Beneficio atribuido*:
4.423 mill.; +27%



(*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

(**) Resultado de la actividad ordinaria

(***) Incluye Drive. Sin Drive: margen ordinario +7%; m. de explotación +6% y bº atribuido +8%

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

Reino Unido – Abbey

Mill. £

Aspectos clave en 2007

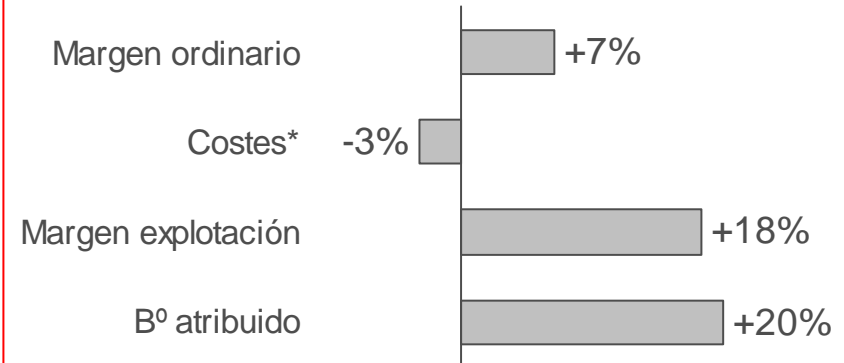
- **Negocio retail:**
 - **Partenón** mejora la visión global del Cliente y su segmentación
 - Fortalecimiento la gama de productos: hipotecas, ahorro-inversión...
 - Foco en rentabilidad s/ volumen
- **Negocios globales:** lanzamiento de tarjetas Abbey, sinergias en otros proyectos globales...

- **Alcanzamos los objetivos de 2007 ...**
- **... superamos el Plan a 3 años**

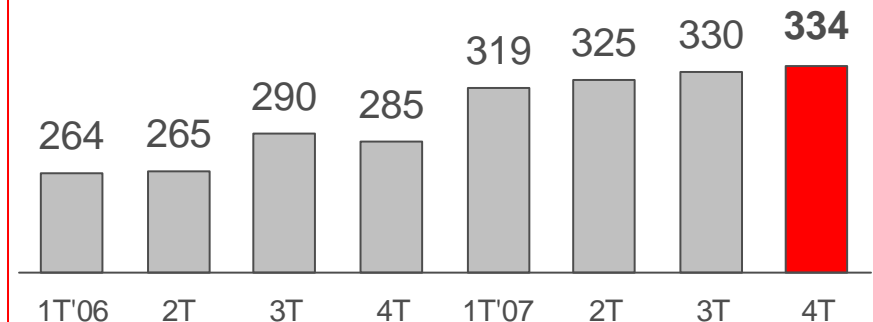
**... y avanzamos hacia un
“full service commercial bank”**

Beneficio atribuido al Grupo: 822 mill. £ (1.201 mill. euros)

Resultados (Var 2007 / 2006)



Margen de explotación (mill. £)



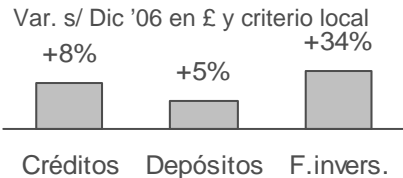
(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Reino Unido – Abbey

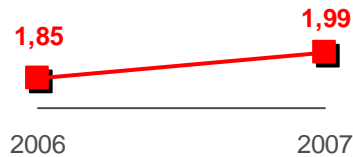
Resultados

- **Foco en spreads** (m. de intermediación +11%) y nueva reducción de costes

Volúmenes

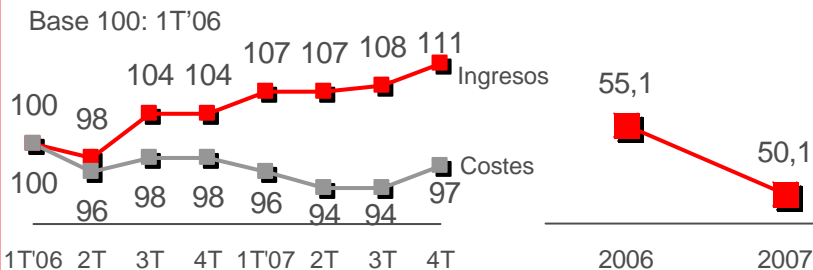


Spread total

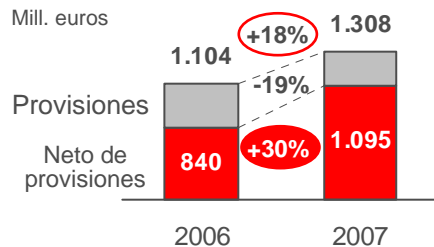


Ingresos y costes:

Eficiencia



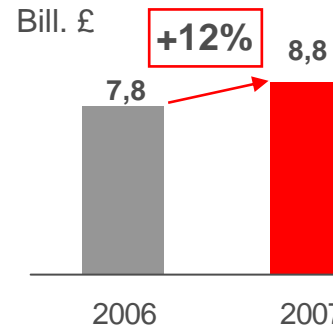
M. explotación



- **Dotaciones:** descenso por reenfoque negocio de UPLs

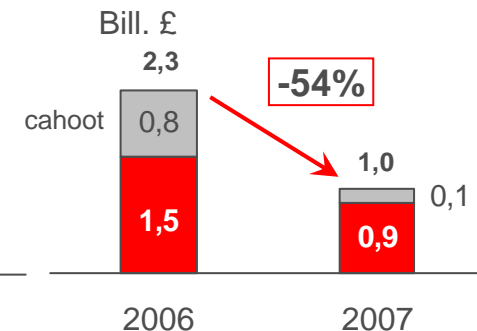
Actividad

Producción neta hipotecas



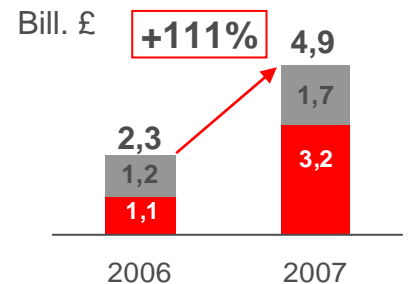
Spread stock: -8 p.b.

Producción bruta préstamos personales



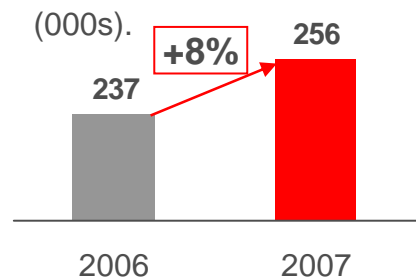
Spread stock: +94p.b.

Flujos netos depósitos / negocio investment



Spread stock: +12 p.b.

Apertura cuentas "adultos"



Spread saldos**: +89 p.b.

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

(**) Spread relativo a balance "adultos"

Total Iberoamérica

Aspectos clave en 2007

■ Negocios retail:

- Foco en captación y vinculación: +2,7 mill. nuevos; +1,1 mill. vinculados
- Impulso productos-ancla:
 - +2,5 mill. tarjetas; +1,1 mill. nóminas
 - +3,0 mill. seguros; +0,9 mill. crédito consumo

■ Negocios globales:

- Impulso tarjetas, seguros y gestión de activos
- Venta AFPs (negocio de bajo c^o en resultados)

■ Elevada actividad^{**}: +20% crédito, +21% ahorro bancario

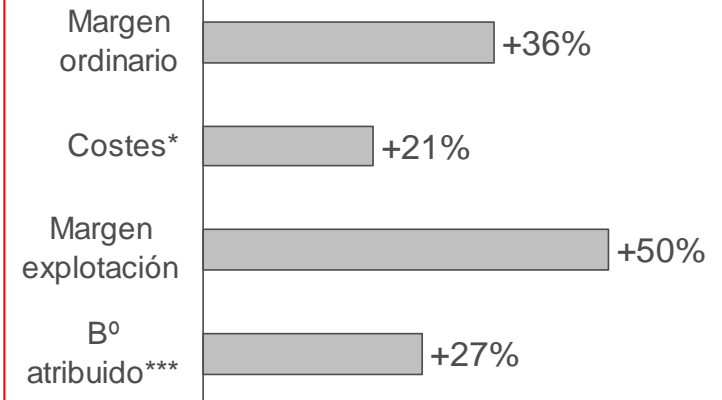
- Crédito particulares y pymes: +27%

■ Fuertes inversiones en capacidad instalada

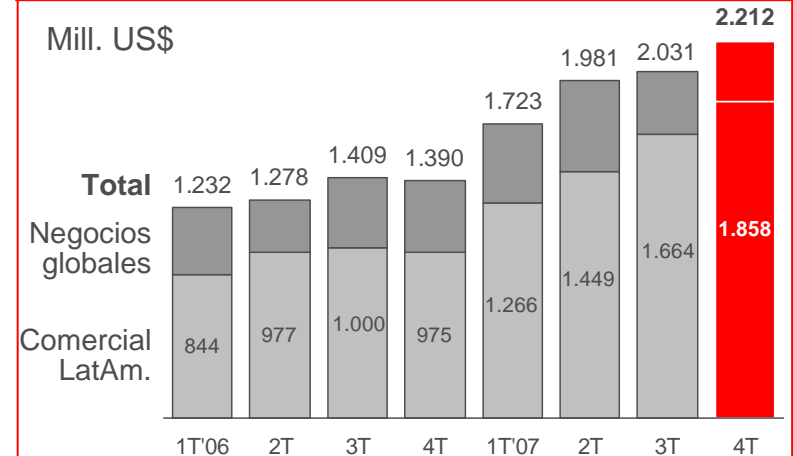
■ Nueva mejora eficiencia: -5,2 p.p. (41,8%)

B^o atribuido: 3.648 mill. US\$

Var. 2007 / 2006 (%)



Margen de explotación



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

(**) Sin impacto tipos de cambio

(***) Beneficio neto antes de minoritarios: +30%

Principales países Iberoamérica 2007

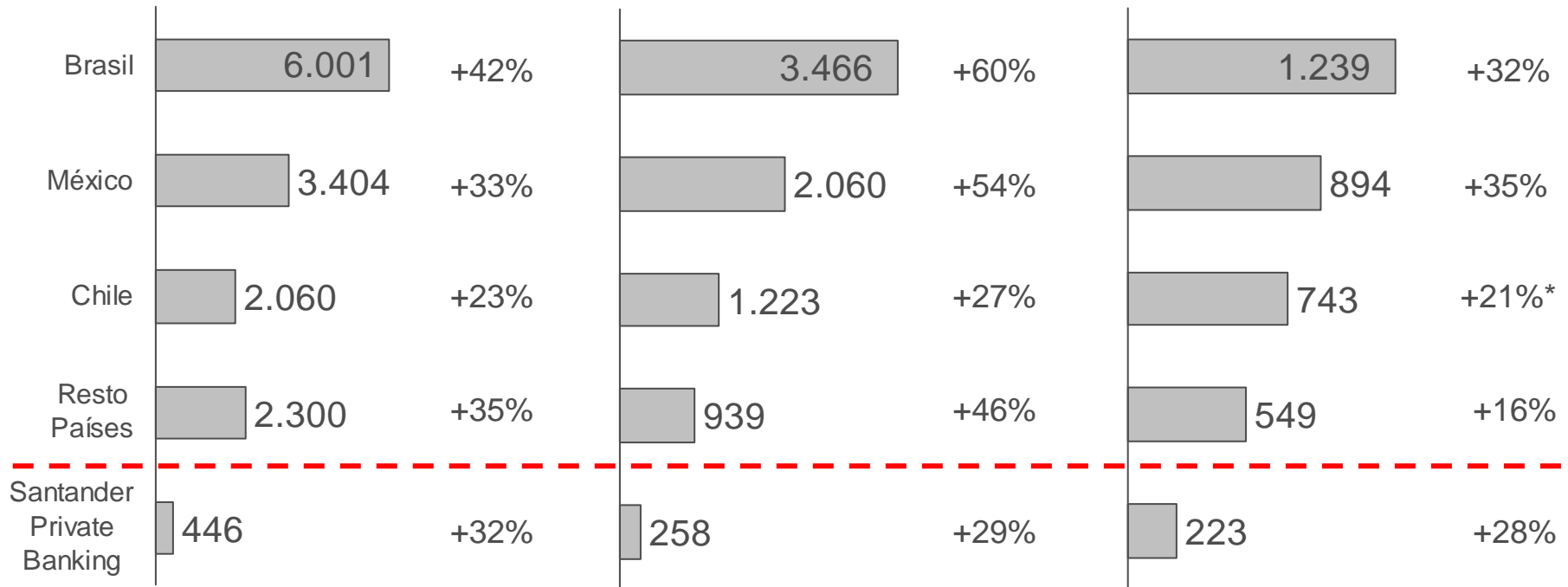
Mill. US\$ y % s/ 2006

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

**Margen ordinario:
14.210 mill.; +36%**

**Margen explotación:
7.947 mill.; +50%**

**Beneficio atribuido:
3.648 mill.; +27%**

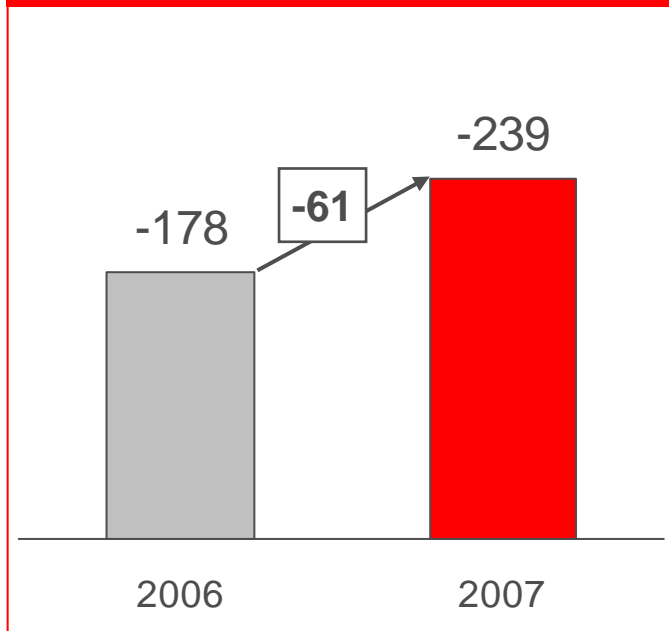


(*) B^o neto (antes de minoritarios): +29%

Mill. euros

Menor aportación a resultados del Grupo

Beneficio atribuido* de GF y participaciones



■ Principales efectos 2007 / 2006:

- Menor margen intermediación por mayor coste financiación -361
- Coberturas FX en resultados +450
- Mayores costes (proyectos globales, patrocinios y amortizaciones) -187
- Resto resultados (puesta en equiv., menor liberación de riesgo-país, ROF, más minoritarios, operaciones interrumpidas...) +37

Impacto total en beneficio

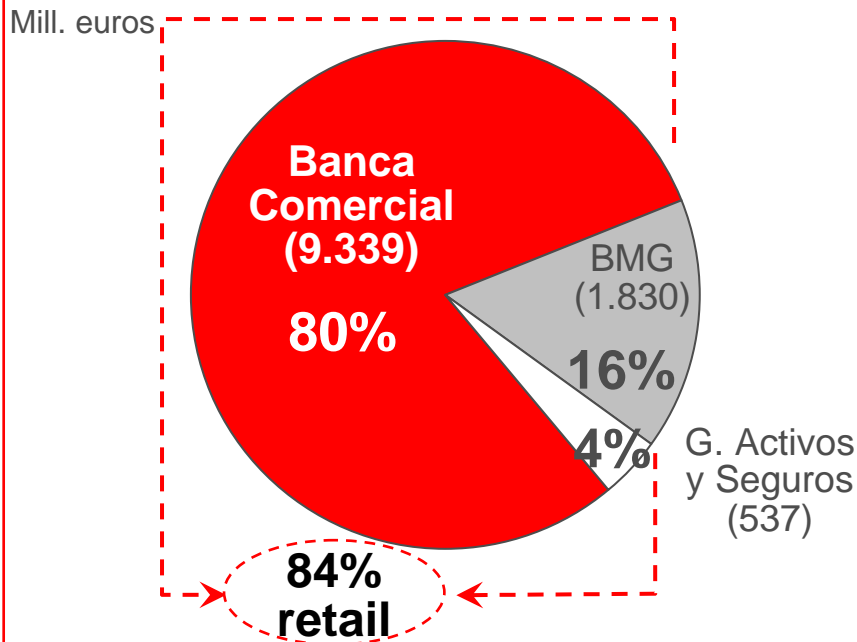
-61

(*) Sin incluir plusvalías ni saneamientos extraordinarios

SEGMENTOS SECUNDARIOS

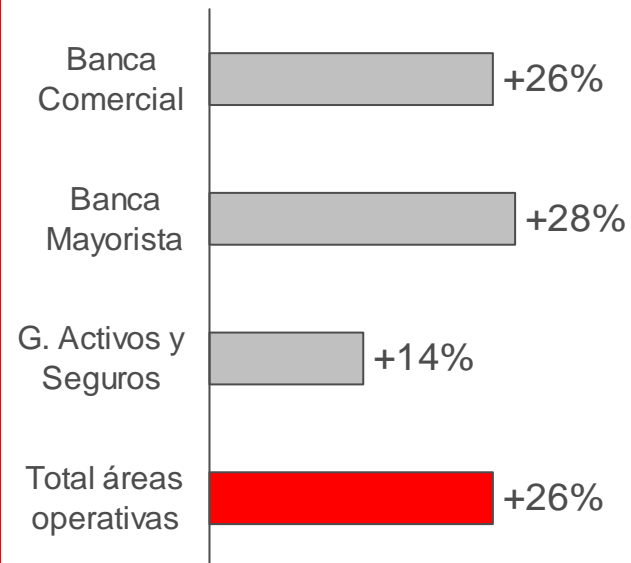
Todos los segmentos secundarios también contribuyen al crecimiento del beneficio: elevada calidad “horizontal”

Distribución por segmentos de negocio (BAI)



Crecimiento por segmentos de negocio (BAI)

% var. 2007 / 2006

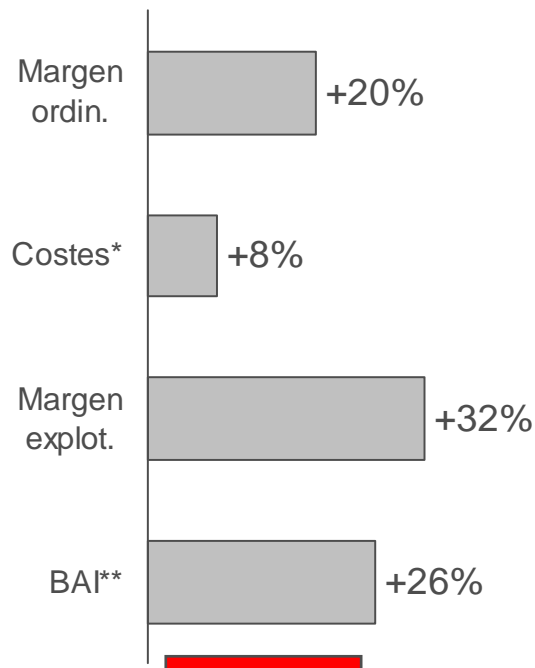


Resultados Segmentos Secundarios

% var. 2007/2006

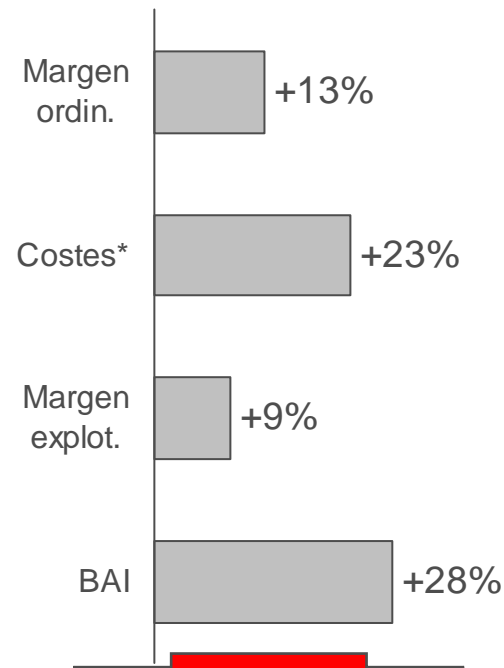
Sólido crecimiento de la banca comercial (negocio CORE) bien apoyada desde unos negocios globales en desarrollo

Banca Comercial



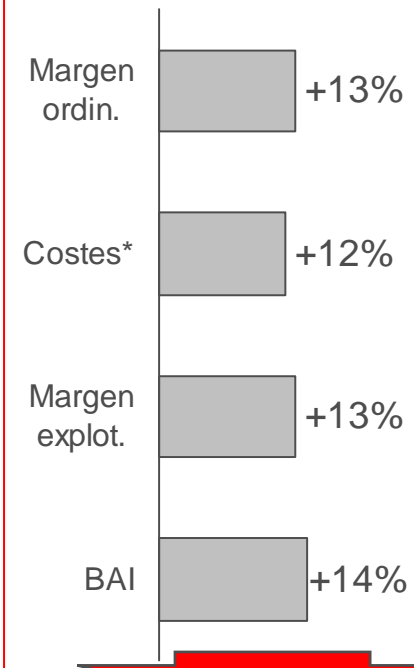
Beneficio > +20% en todas las geografías

Banca Mayorista Global



78% de los ingresos proceden de clientes

G. Activos y Seguros



~3.600 mill. ingresos recurrentes para el Grupo

(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

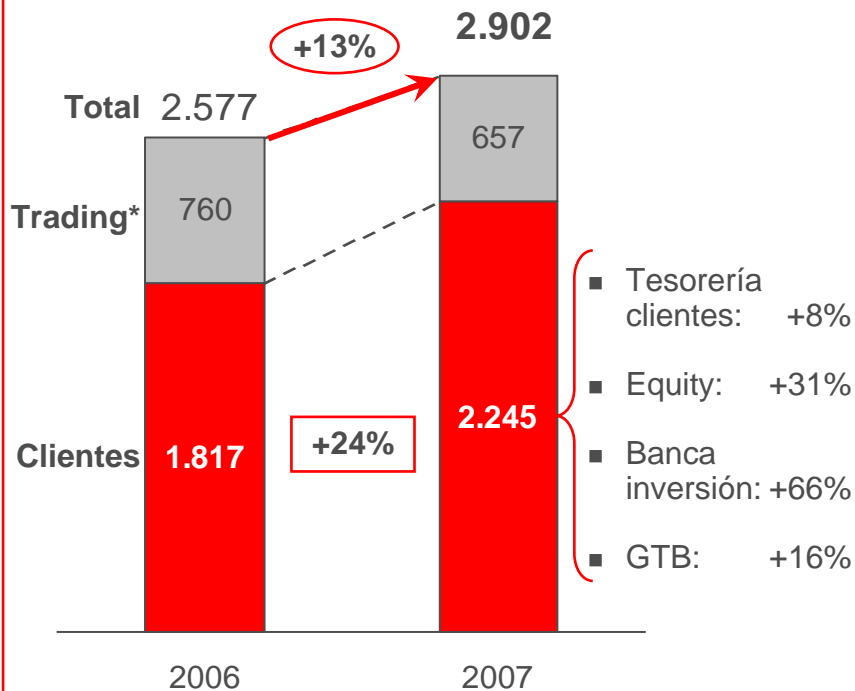
(**) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

Banca Mayorista Global

El crecimiento de los resultados se apoya en la buena evolución de los ingresos de clientes y las menores necesidades de genéricas

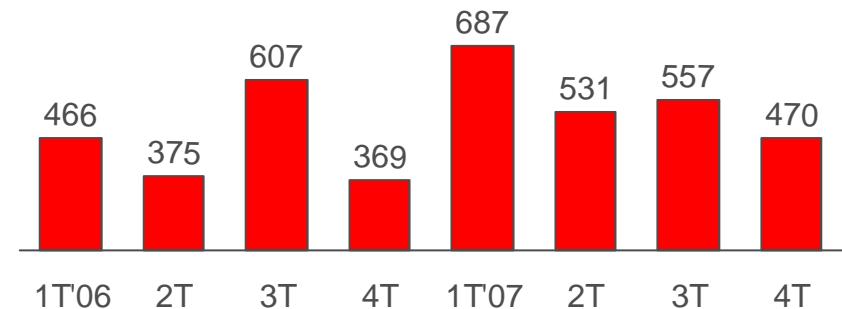
Margen ordinario

Millones euros



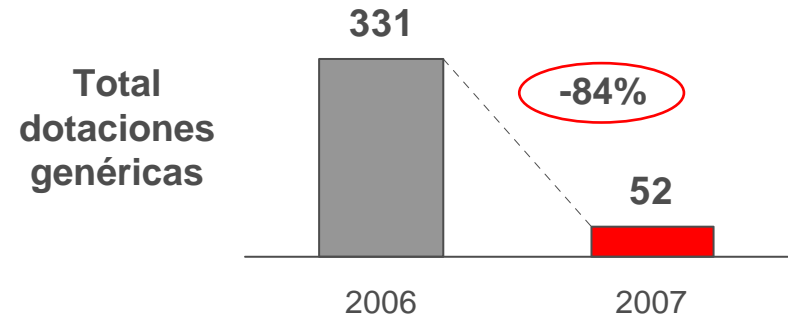
Ingresos de clientes

Millones euros



Fuerte disminución de genéricas s/2006

Millones euros



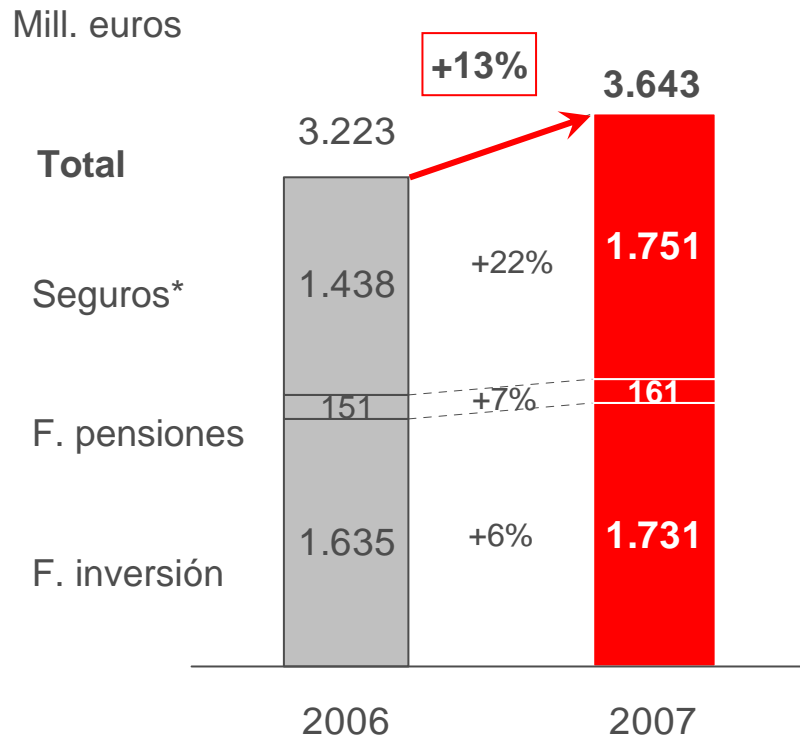
(*) Incluye rentabilidad de capital

Nota. GTB: Global Transaction Banking (cash management, trade finance, custodia y financiación básica).

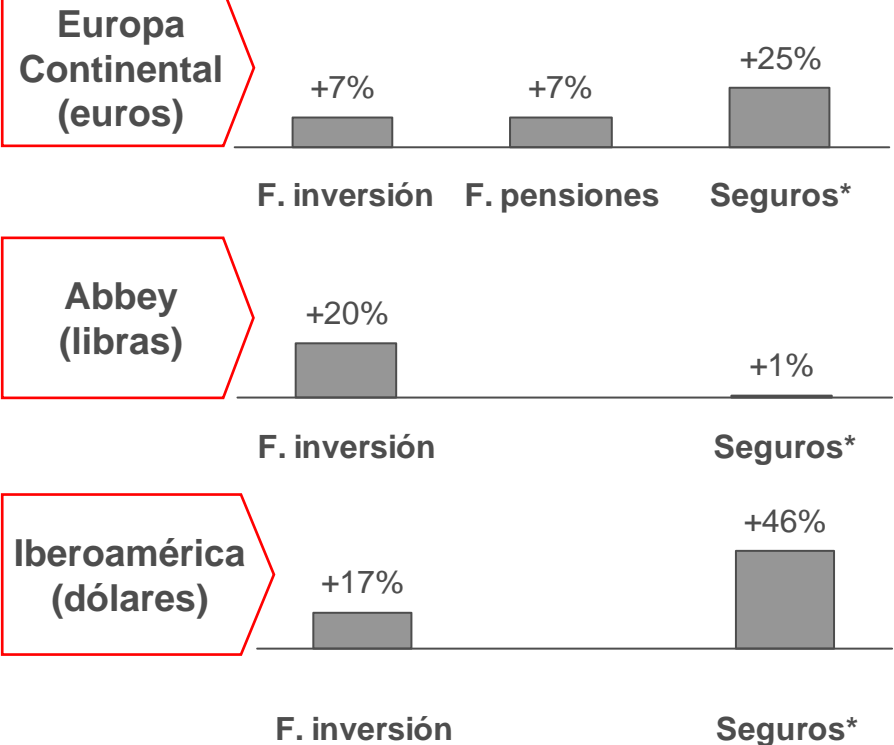
Gestión de Activos y Seguros

**Seguros: buena evolución en las principales geografías.
Fondos de inversión: menor atractivo fiscal y financiero en España**

Aportación total del negocio: Ingresos totales al Grupo



Detalle de ingresos por geografías



(*) Comisiones seguros más Actividad de seguros

Índice

- Resumen 2007
- Resultados 2007
 - Grupo
 - Áreas de negocio
- **Conclusiones y Perspectivas 2008**
- Anexos

Lo que hemos hecho en 2007

En un entorno complejo de los mercados financieros, Santander se ha apalancado en sus tradicionales fortalezas ...

- Fuertes incrementos de **ingresos** y nuevas mejoras de **eficiencia en todas las áreas**:
 - **Europa**: resultados robustos en las redes comerciales en un entorno de desaceleración
 - **Abbey**: alcanza sus objetivos en un mercado de menor crecimiento de ingresos de PFS
 - **Latinoamérica**: fuertes crecimientos de actividad e ingresos trimestre a trimestre, que absorben las mayores provisiones

- **Elevada fortaleza de balance**:
 - Core capital > 6%
 - Provisiones genéricas 6.000 mill. de euros
 - Sin exposición a productos de alto riesgo

... para dar un crecimiento del BPA superior al 20% ...

... y mejorar rentabilidad:

- ROE:+107 pb
- ROA:+10 pb
- RORWA:+16 pb

Lo que hemos hecho en 2007

Y no sólo resultados. También hemos seguido invirtiendo en crecimiento futuro ...

- **Reforzando nuestras redes** comerciales (oficinas y canales alternativos)
- **Invirtiendo en captación de clientes** en todos los mercados
- **Avanzando en Abbey** hacia un “full service commercial bank”
- **Progresando en negocios / unidades globales**
- **Adquisición de activos de ABN Amro**

... En definitiva, un buen equilibrio entre resultados a corto plazo ...

... e inversión en el futuro de nuestros negocios

Economía mundial

- Menor ritmo de crecimiento que en 2007

Europa

- Menor crecimiento. España por encima de la media y Reino Unido en línea
- Tipos de interés: estable / bajada en euro y libra
- Menor crecimiento de volúmenes en España y Reino Unido

Iberoamérica

- Crecimiento de la región algo menor, aunque todavía elevado
- Fundamentales sólidos en un entorno de convergencia y crecimiento estructural durante los próximos años
- Continuará el aumento de la bancarización

En conjunto, un entorno de crecimiento con mayores incertidumbres

... y un entorno financiero más exigente

Normalización del ciclo

Pasamos del “exceso de liquidez” de los últimos años a un “ciclo normalizado”:

- Mayor valoración del riesgo
- Foco en la profundización de la relación con los clientes, la gestión de la eficiencia y la captación de recursos

Nuevos “ganadores” y “perdedores” entre nuestros competidores

- Las economías de activo pierden peso específico
- Aumenta el valor diferencial de los mercados emergentes
- Se reivindica la banca universal frente al modelo de monoliners

La oportunidad: los modelos de banca universal apalancados en las economías de escala de un grupo global

Santander afronta 2008 desde un excelente punto de partida

49

Sólido posicionamiento y capacidad de ejecución superior

Negocio diversificado y basado en b. comercial

Recurrencia y sostenibilidad de ingresos

Calidad del riesgo

Riesgo bajo y predecible

Fortaleza de balance

Liquidez y solvencia confortables

Cartera de negocios diferencial

En mercados desarrollados y en emergentes

Inversiones en crecimiento últimos años

Seguirán dando sus frutos

Track record en costes

Permite disminuir el peso del “back” para aumentar el “front” y abordar nuevas inversiones

Aportación negocios ABN

Masa crítica en Brasil. SAN único banco internacional con presencia relevante en un BRIC

... con unos
enfoques de
gestión muy
definidos en
2008:

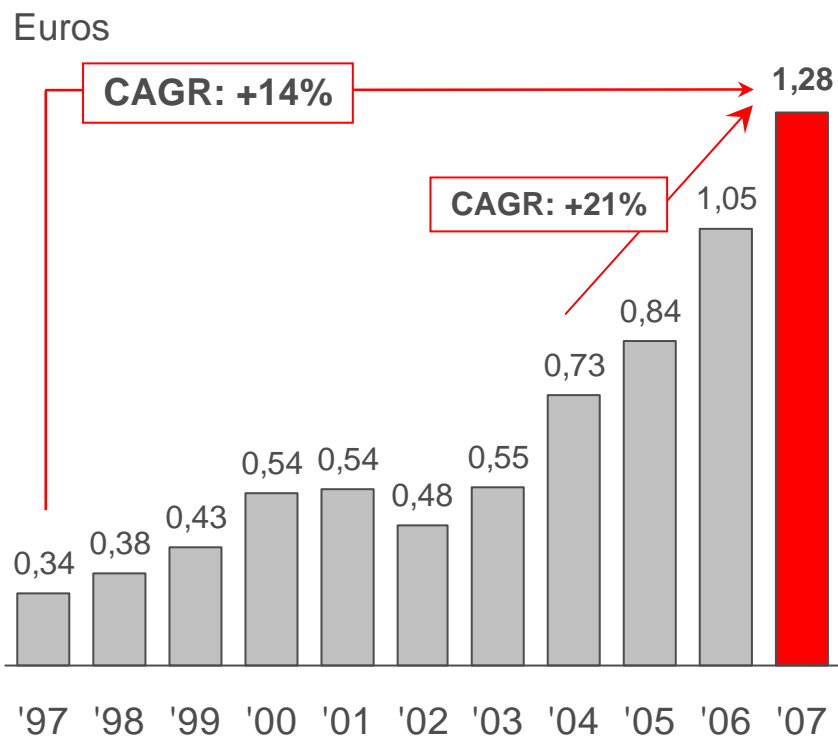
- Mayor importancia de la **gestión de spreads**
- Gestión de “mandíbulas” con **atención prioritaria a los costes**:
 - Estricto control en todas las unidades
- **Especial foco en los riesgos** (dotaciones)
- **Mayor importancia** de los **depósitos**
- **Especial foco en la calidad del servicio** en todas las unidades

... y todo ello
sin olvidar:

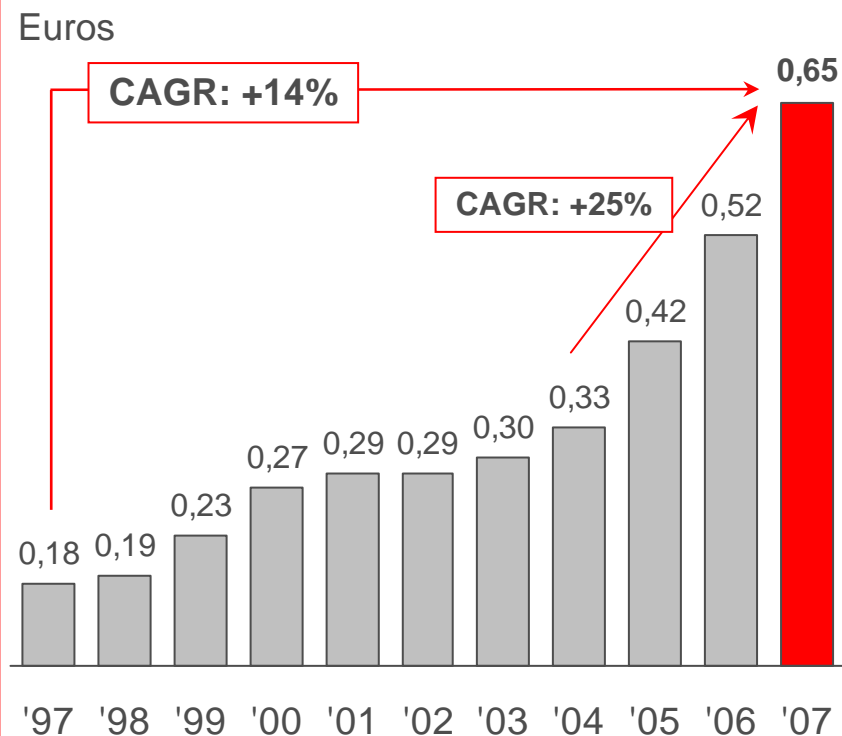
- **Mantener la disciplina** en la gestión financiera y de **capital**
- En un marco de mayor globalidad, seguir profundizando en los **negocios transversales** y en la **integración tecnológica**

... estamos confiados en continuar con la senda de crecimiento y creación de valor del Santander en el medio y largo plazo...

BPA sin plusvalías*



Dividendo por acción



... y seguir superando a nuestros competidores.

(*) Ajustado a los desdoblamientos de la acción y ampliaciones de capital.
A partir de 2004 con criterio NIIF.

Índice

- Resumen 2007
- Resultados 2007
 - Grupo
 - Áreas de negocio
- Conclusiones y Perspectivas 2008

■ Anexos

Anexos

- Adquisición negocios ABN Amro Brasil
- Europa Continental. Detalle por unidades
- Abbey
- Iberoamérica. Detalle por unidades

Adquisición negocios ABN Amro Brasil



- Global Clients Brasil es una parte totalmente integrada dentro de Banco Real
- La unidad de Global Clients comparte todos los servicios con B. Real (Tesorería, Back Office, Sistemas, RRHH...)
- Podrían generarse riesgos operativos derivados de la separación de este negocio de Banco Real

Adquisición clientes globales de RBS en Brasil

Mill. euros	2.006	2.007
Total Operating Income	123,0	136,0
Operating Expenses	83,0	98,7
Operating before Provisions	40,0	37,3
Net Profit	29,0	44,0

- Negocio con grandes clientes en Brasil
- Comprado por RBS como parte de la BU Global Clients
- Completamente integrado en la estructura operativa de Banco Real (ingresos y costes “asignados”)

Adquisición clientes globales de RBS en Brasil

57

GC: Fit estratégico / financiero

Evita problemas de separación; sinergias “in-market”;

Fit estratégico

- ✓ Adquirimos un negocio core de Banco Real que pertenecía a las unidades de ABN Amro adquiridas por RBS
- ✓ Evitamos riesgos operativos de la separación y concentramos el foco en la integración.
- ✓ Posibilidad de extraer sinergias con Global Banking & Markets, unidad mayorista del Santander

Fit financiero

**Valoración asignada:
EUR 750m**

PER 07: 17x
PER 2010: 11,8x
ROI 2010 ~ 9%

Sinergias estimadas conservadoras: Ratio de eficiencia en 2010: 45% (aún muy por encima del ratio de eficiencia de GB&M de Santander)

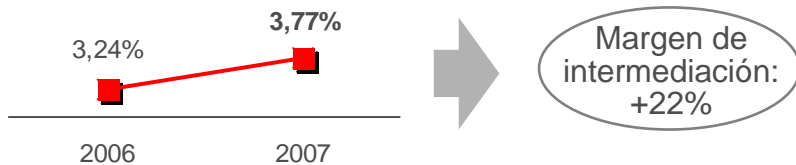
Europa Continental

- Evolución principales unidades
- Evolución spreads
- Evolución de morosidad y cobertura

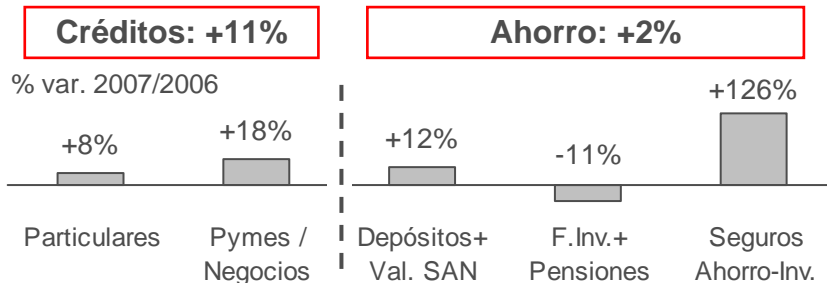
Red Santander

Aspectos clave en 2007

- 2º año de “Queremos ser tu Banco”
 - Nº clientes plan: 4 mill. (inicio 2006: 2,4 mill.)
- Expansión comercial: +55 oficinas
- Actividad: foco en rentabilidad con fuerte mejora de spreads ...



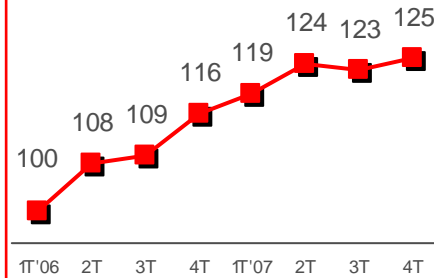
- ... y desaceleración de volúmenes (en especial, crédito hipotecario)



Resultados

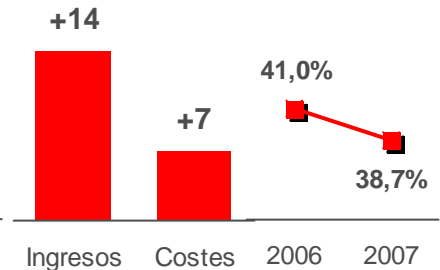
M. ordinario

Base 100: 1T'06



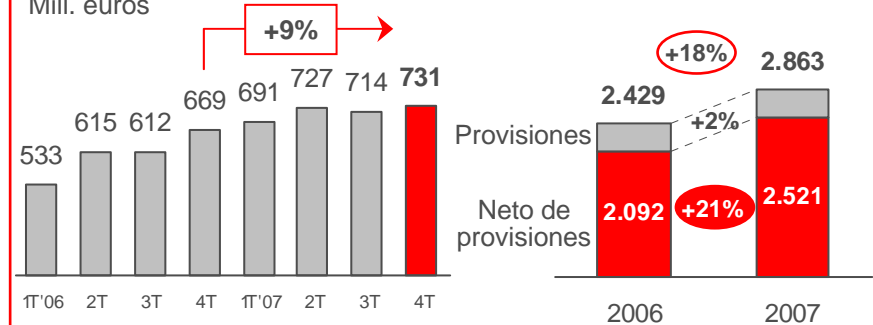
Eficiencia

% var. 2007/2006



Margen de explotación

Mill. euros

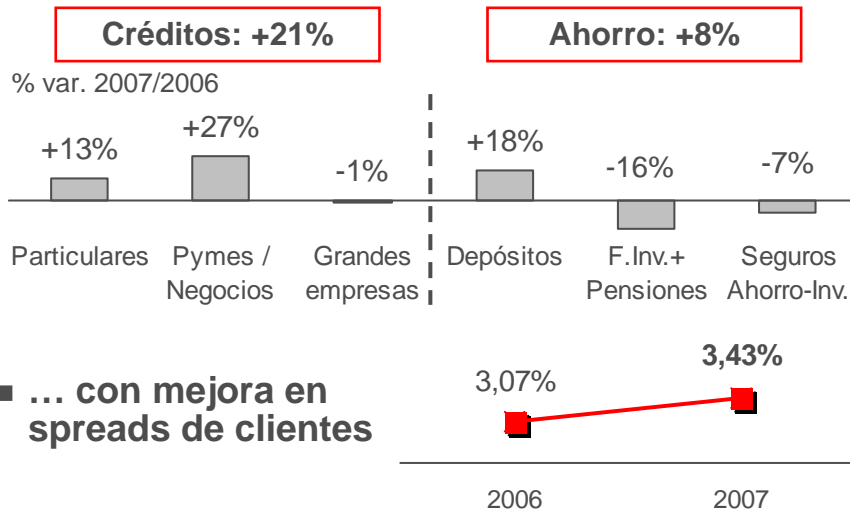


Mantiene su modelo de crecimiento rentable compatibilizando aumento de actividad, resultados e inversión en red comercial y clientes

Banesto

Aspectos clave en 2007

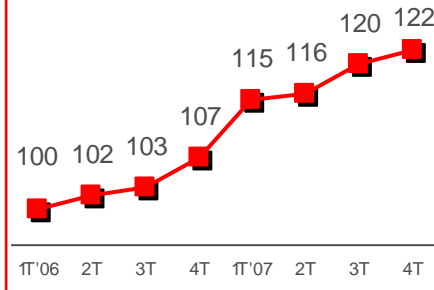
- Buena evolución proyectos estratégicos
- Fin plan expansión: +243 oficinas en 2 años
- Aumento clientes vinculados: +9% s/ 2006
- Actividad: crecimiento en particulares y pymes con significativa desaceleración en hipotecas...



Resultados

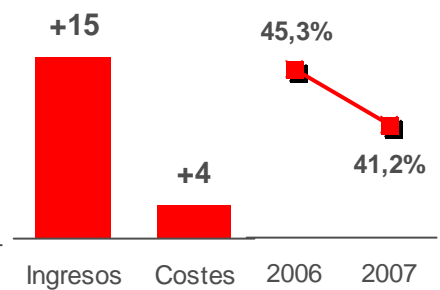
M. ordinario

Base 100: 1T'06



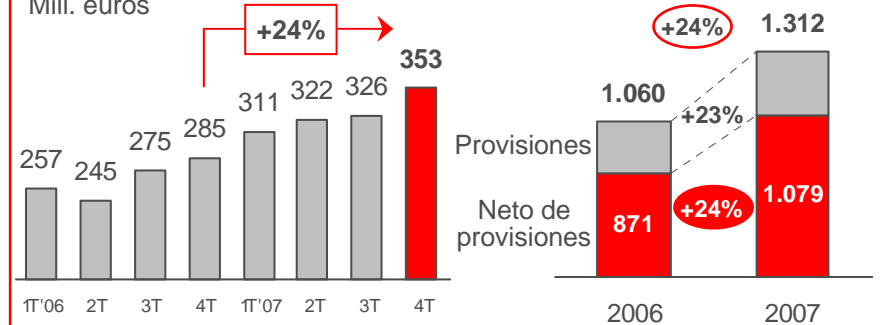
Eficiencia

% var. 2007/2006



Margen de explotación

Mill. euros



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

Aspectos clave en 2007

SANTANDER CONSUMER EUROPA

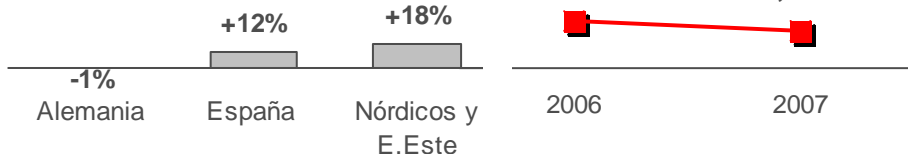
Menor actividad e impacto subida tipos interés

Nueva producción: +6%

Var. 2007/2006

Spread inversión

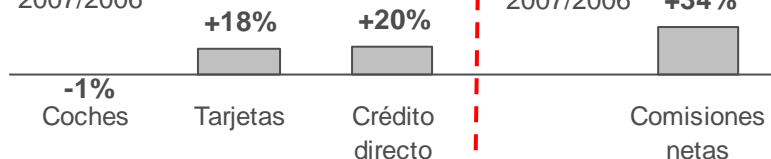
4,34% 2006
3,44% 2007



Foco en productos rentables y venta cruzada

Var. Nueva producción 2007/2006

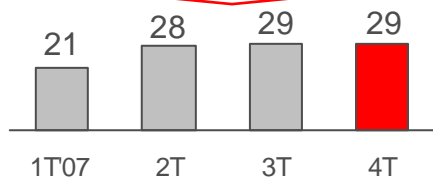
Resultados 2007/2006



SANTANDER CONSUMER USA (Drive)

Ingresos y beneficios superan objetivos

Bº atribuido '07: €107 mill.



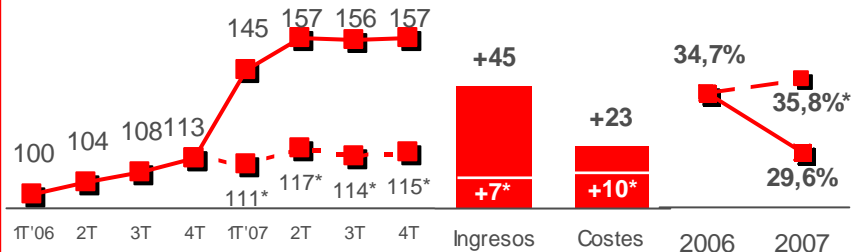
Resultados

M. ordinario

Base 100: 1T'06

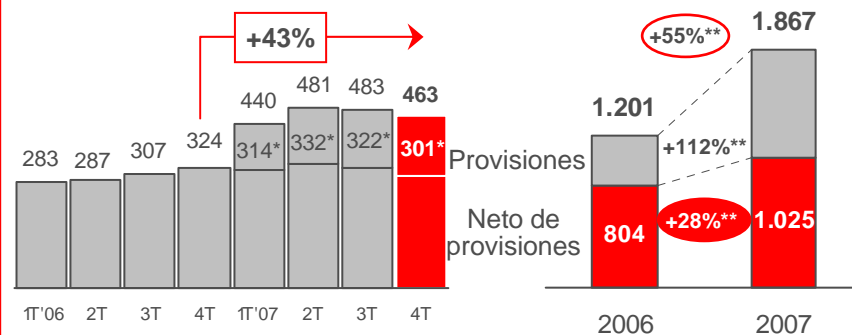
Eficiencia

% var. 2007/2006



Margen de explotación

Mill. euros



(*) Sin incluir Drive

(**) Variación sin Drive: M. explotación: +6%; provisiones: +10%; y margen de explotación neto de provisiones: +4%

Evolución en Europa impactada por desaceleración mercado y tipos interés. Drive superando previsiones

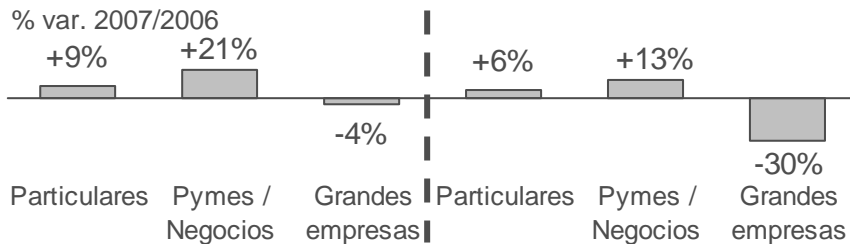
Portugal

Aspectos clave en 2007

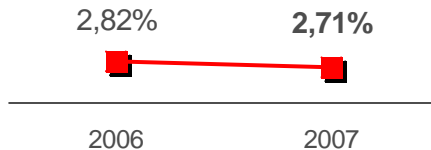
- **Foco en modelo de negocio orientado al cliente**
 - “Comissões Zero”: +9% clientes vinculados
 - Aumento red comercial: +36 oficinas y +77 cajeros
- **Crecimiento de actividad...**
 - En créditos y ahorro, foco en particulares y pymes. Impacto caída grandes empresas

Créditos: +6%

Ahorro: -1%



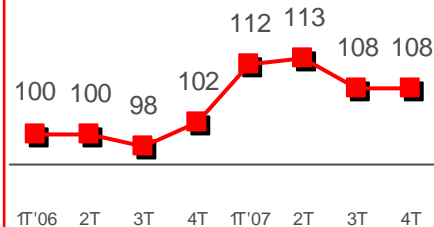
- **... con estabilización de spreads en últimos trimestres, aunque por debajo de 2006**



Resultados

M. ordinario

Base 100: 1T'06



Eficiencia

% var. 2007/2006

+10

47,3%

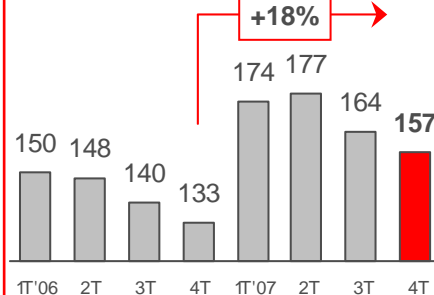
+2

44,0%

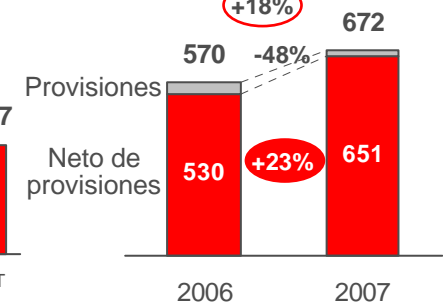
Ingresos Costes 2006 2007

Margen de explotación

Mill. euros



Mill. euros

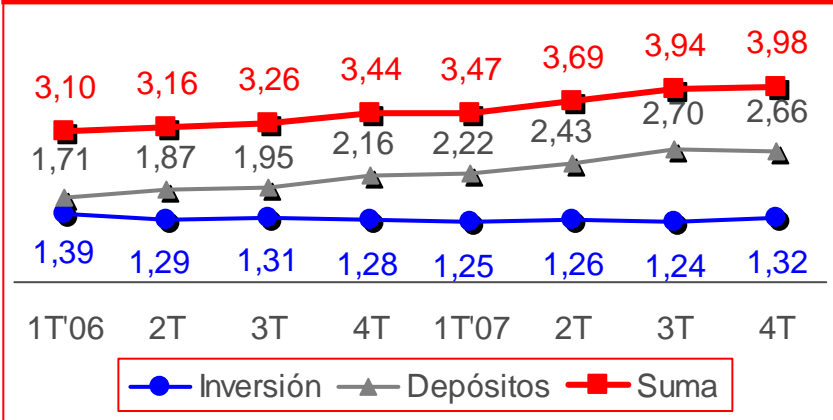


- **Reducción de dotaciones por recuperaciones y venta de cartera**

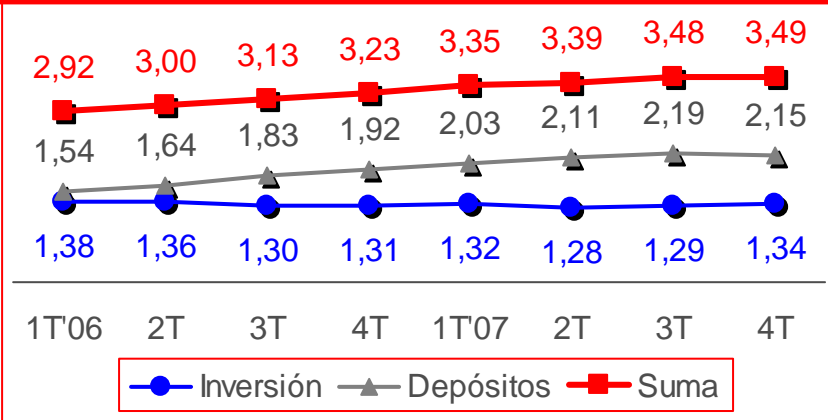
El mayor pulso con clientes en el año se refleja en incrementos de actividad minorista y en ingresos recurrentes, absorbiendo el impacto de los cambios regulatorios

Spreads principales unidades Europa Continental (%)

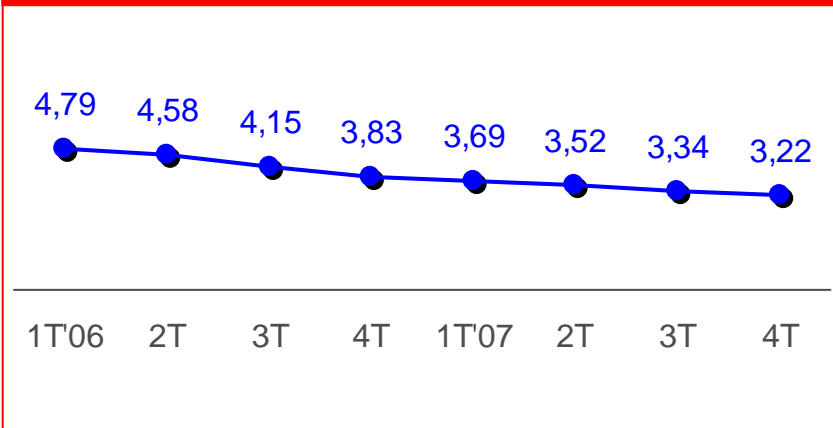
Red SAN



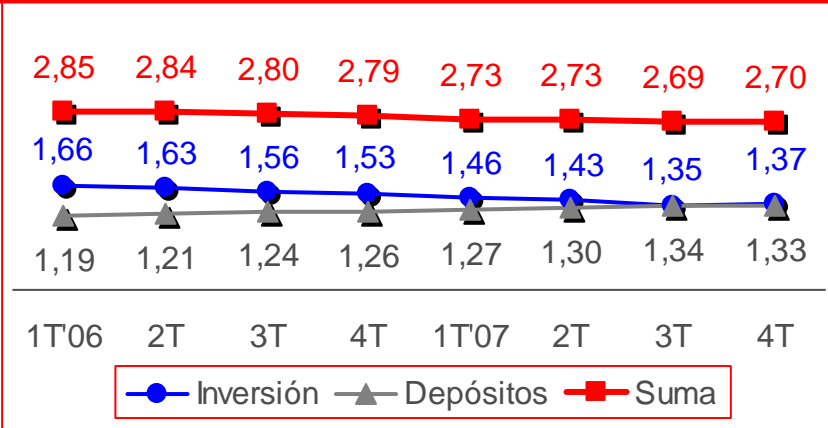
Banca Comercial Banesto



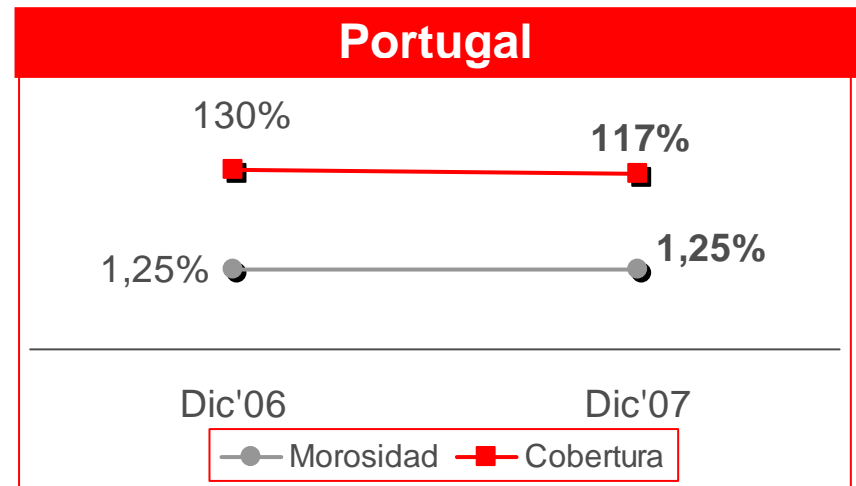
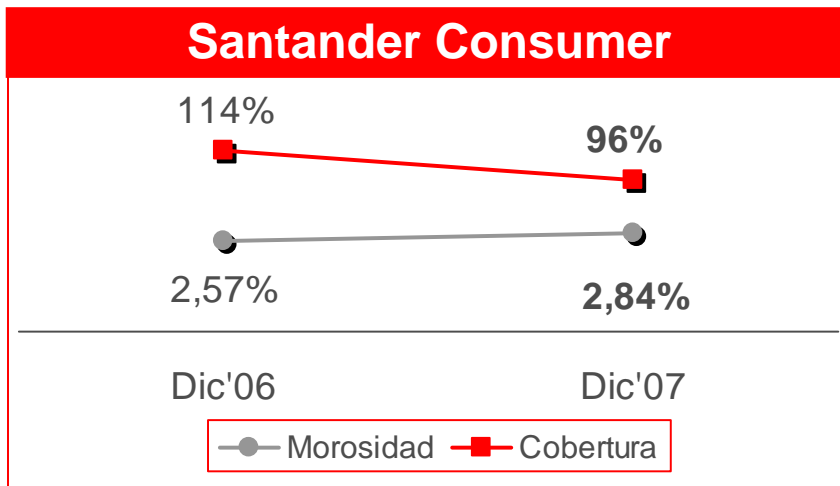
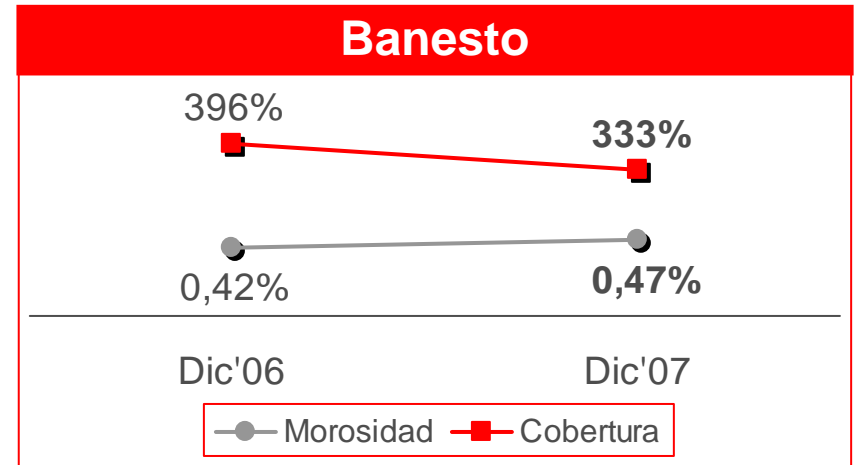
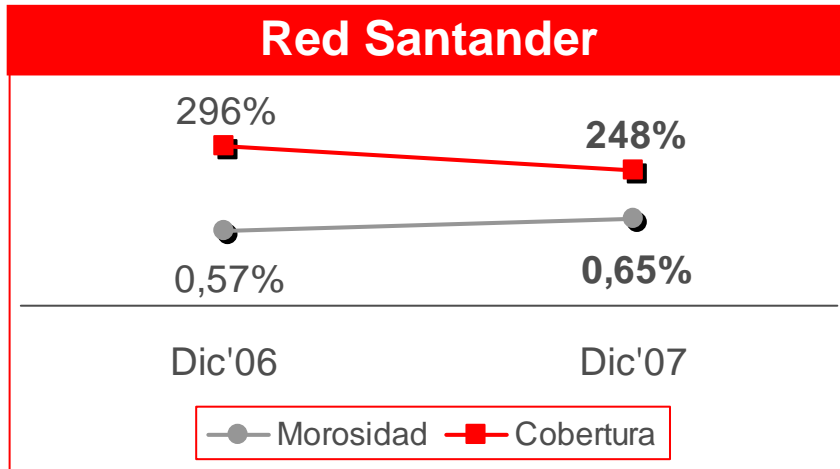
Inversión Santander Consumer



Banca Comercial Portugal



Europa Continental. Morosidad y cobertura



(*) Sin incluir Drive: morosidad '06: 2,50%; '07: 2,77%
cobertura '06: 113%; '07: 97%

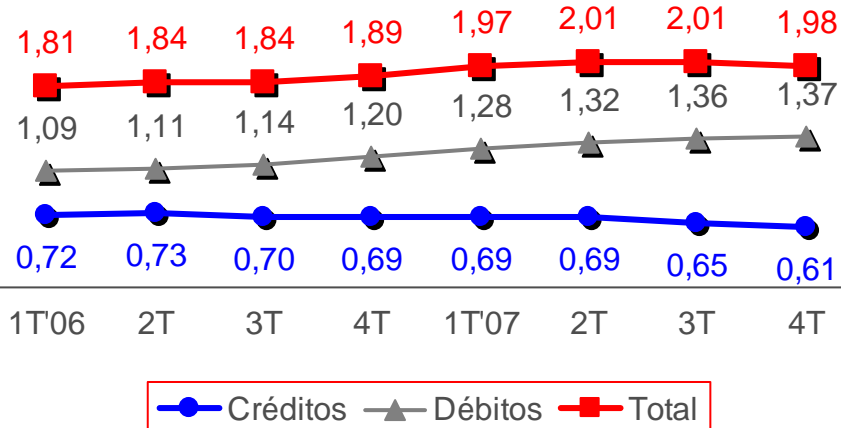
(*) Dic'06 reelaborado en base a criterios de 2007

Abbey

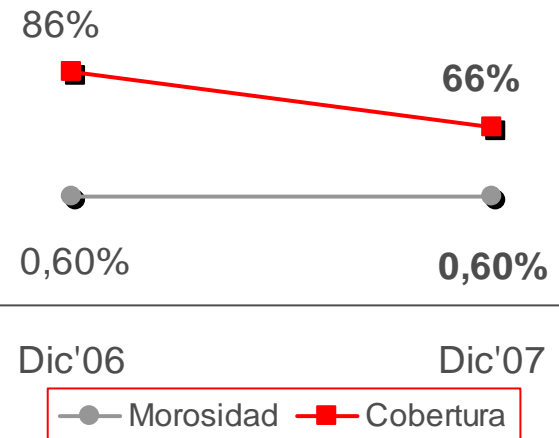
- Evolución spreads
- Evolución de morosidad y cobertura

Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

Spreads Banca Comercial



Morosidad y Cobertura



Iberoamérica

- Evolución principales unidades
- Evolución spreads
- Evolución de morosidad y cobertura

Brasil

Entorno macro y financiero

- Fundamentales sólidos y PIB: +5% (riesgo-país: 231 p.b.)
- Tipos de interés finales (-200 p.b. s/ 2006)
- Créditos sistema: +27%; Ahorro sistema: +21%

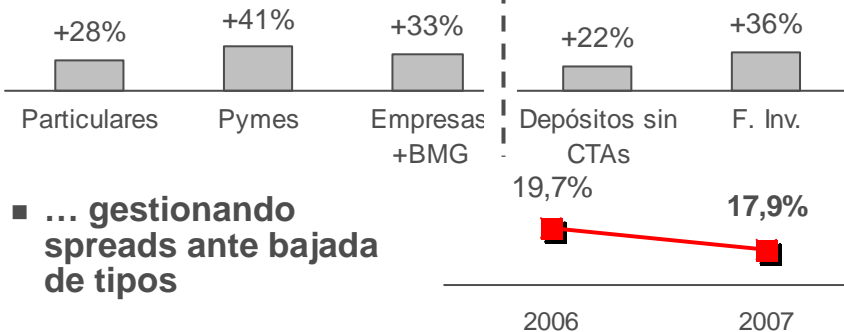
Aspectos claves en 2007

- **Clientes:** +0,8 mill. totales: y +380.000 vinculados
- **Capacidad comercial:** +78 oficinas y +199 cajeros
- **Actividad:** creciendo por encima del mercado en crédito a pymes y ahorro a la vista ...

Créditos: +32%

Ahorro: +30%

% var. 2007/2006 en moneda local



Resultados

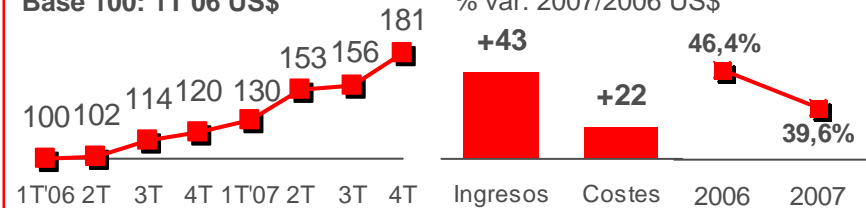
- **Fuerte aumento de ingresos sobre 2006.** En 4T, elevadas comisiones y ROF (ventas) ...

Margen Ordinario

Eficiencia

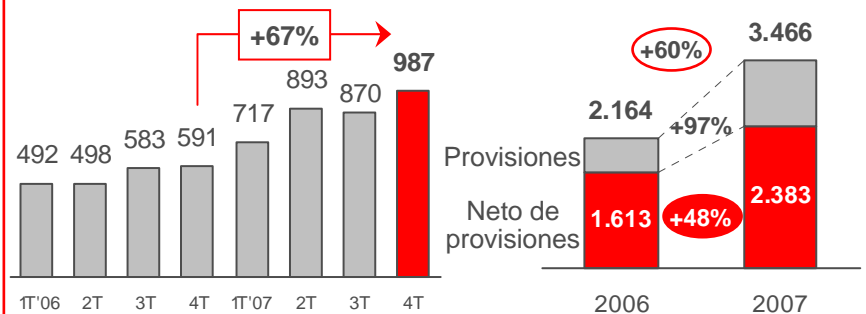
Base 100: 1T'06 US\$

% var. 2007/2006 US\$



- ... manteniendo el **m. de explotación** en máximos

Margen de explotación (mill. US\$)



- **Dotaciones:** aumento s/2006 por crecimiento y mix. Prima de riesgo: 3,9%

El aumento del negocio y la gestión del balance compensan caída de spreads, obteniendo excelentes aumentos en margen de explotación y beneficio

México

Entorno macro y financiero

- Macro sólida (tipos e inflación estables) y PIB: +3%
- Estabilidad institucional y primeras reformas en 2007
- Mejora rating soberano en 3T'07 (BBB+)
- Créditos sistema: +23%; Ahorro sistema: +14%

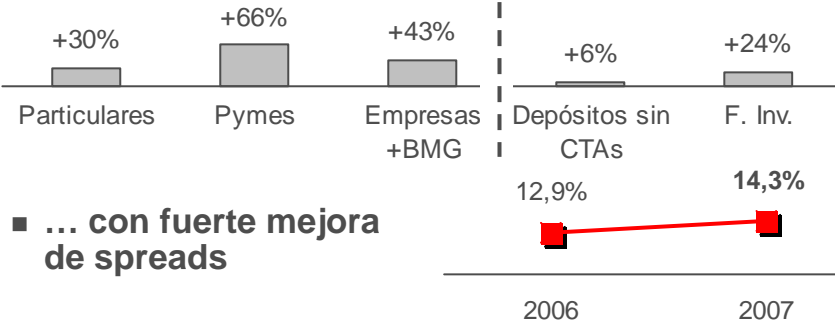
Aspectos claves en 2007

- **Clientes:** +0,5 mill. totales y +180.000 vinculados
- **Capacidad comercial:** +49 oficinas; +674 cajeros
- **Actividad:** en créditos foco en consumo, vivienda nueva y pymes. Captación: aumento de cuota

Créditos: +25%*

Ahorro: +12%

% var. 2007/2006 en moneda local



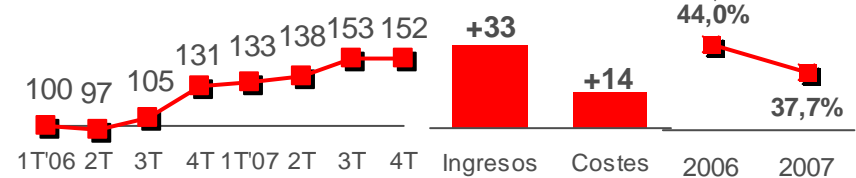
Resultados

- **Fuerte aumento de ingresos sobre 2006 por margen y comisiones. En 4T, ROF negativos...**

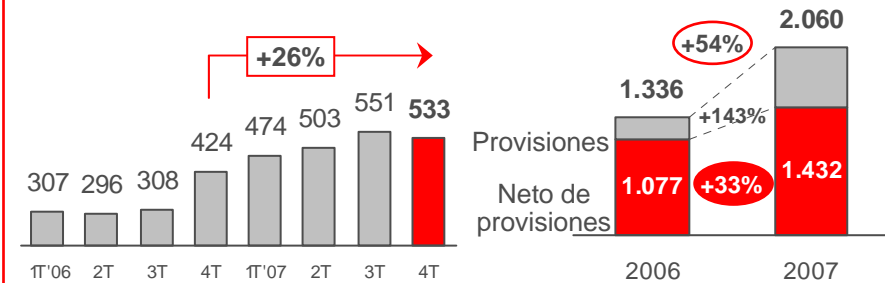
Margen Ordinario

Eficiencia

Base 100: 1T'06 US\$



Margen de explotación (mill. US\$)



- **Dotaciones:** aumento s/2006 por crecimiento, mix y deterioro en tarjetas. Prima de riesgo: 3,0%.

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

(*) Crédito gestionable

Chile

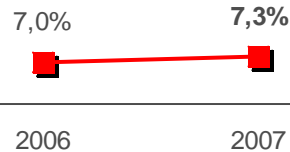
Entorno macro y financiero

- Macro: fundamentales sólidos y PIB > 5%
- Mejora rating soberano (A+) en 4T'07
- Brote inflacionario impulsa tipo de cambio e interés
- Crédito sistema: +22%; Ahorro sistema: +21%

Aspectos claves en 2007

- **Clientes:** +0,35 mill. totales y +120.000 vinculados
- **Capacidad comercial:** +97 oficinas; +469 cajeros
- **Actividad:** foco en rentabilidad con aumento de cuota en ingresos y beneficio

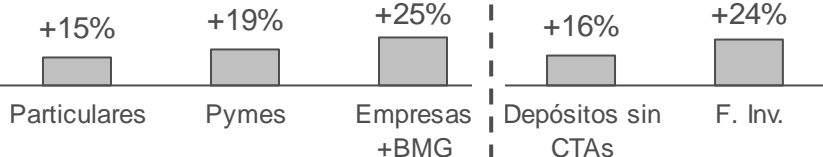
... mejora de spreads en la segunda mitad del año



Créditos: +19%

Ahorro: +18%

% var. 2007/2006 en moneda local

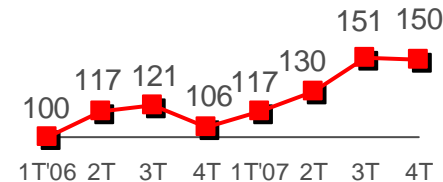


Resultados

- **Fuerte aumento de ingresos sobre 2006** por clientes y aportación de UF (en 4T menores ROF)

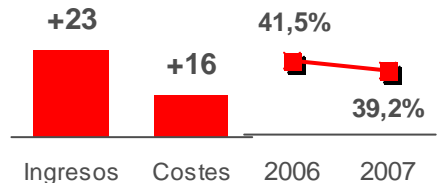
Margen Ordinario

Base 100: 1T'06 US\$

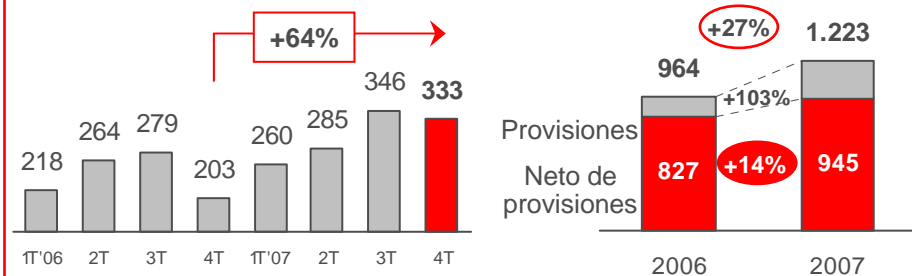


Eficiencia

% var. 2007/2006 US\$



Margen de explotación (mill. US\$)

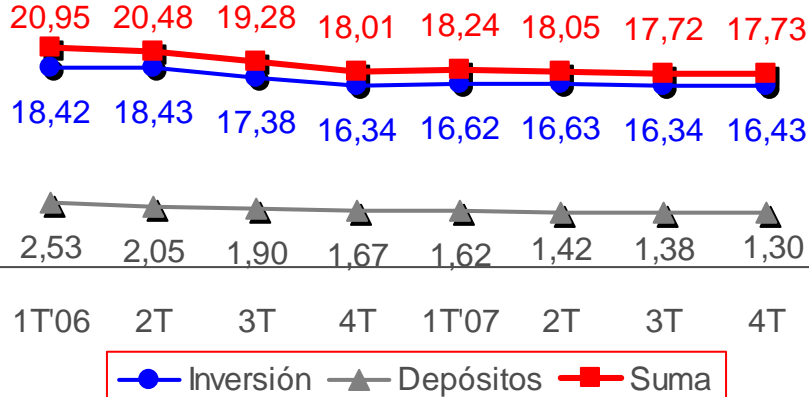


- **Dotaciones:** aumento por crecimiento retail, genéricas (liberación en 2006) y normalización prima de riesgo: 1,5%

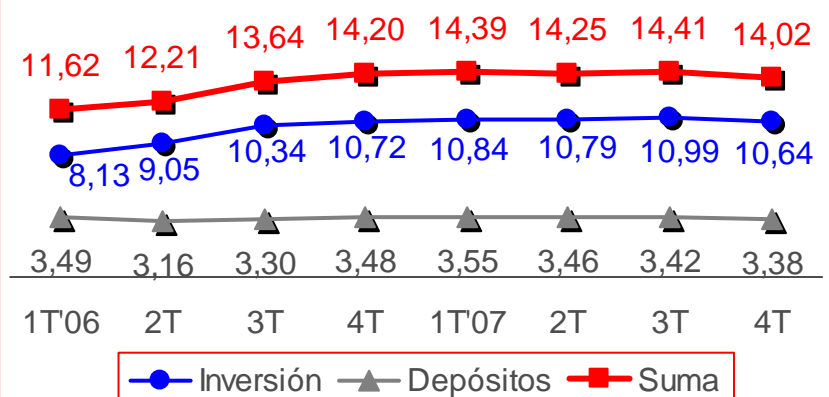
Continuos crecimientos trimestrales por el avance del negocio con clientes retail y las aportaciones de UF

Spreads principales países Iberoamérica (%)

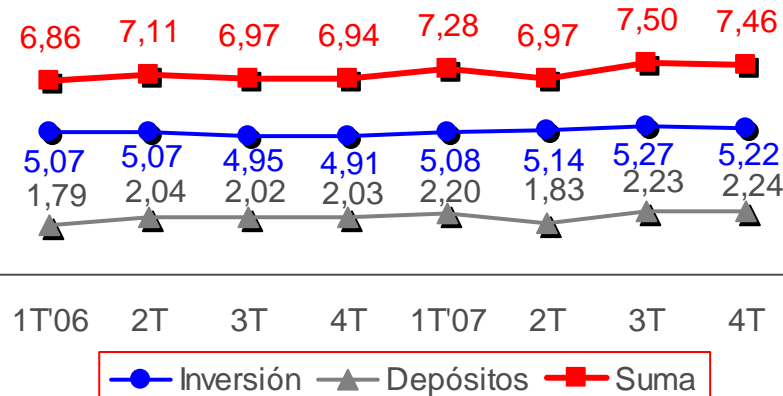
Banca Comercial Brasil



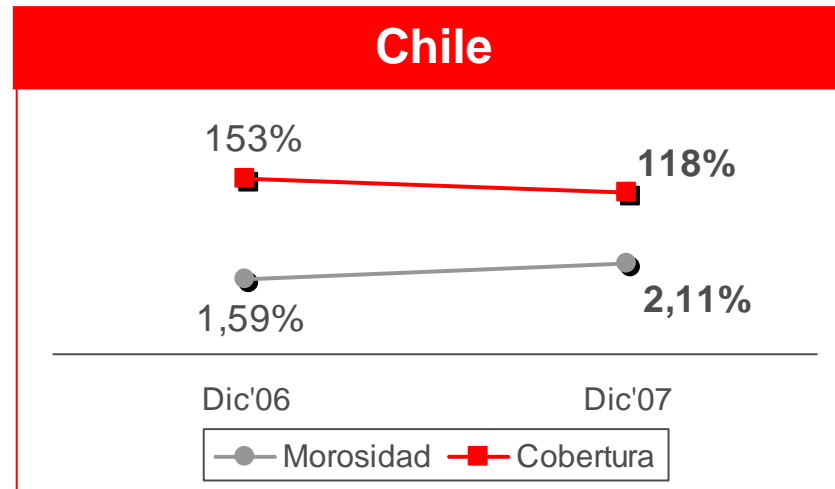
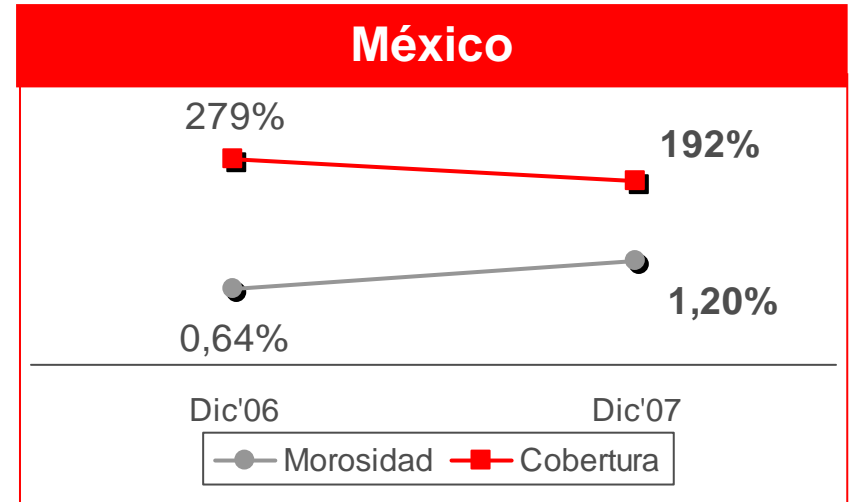
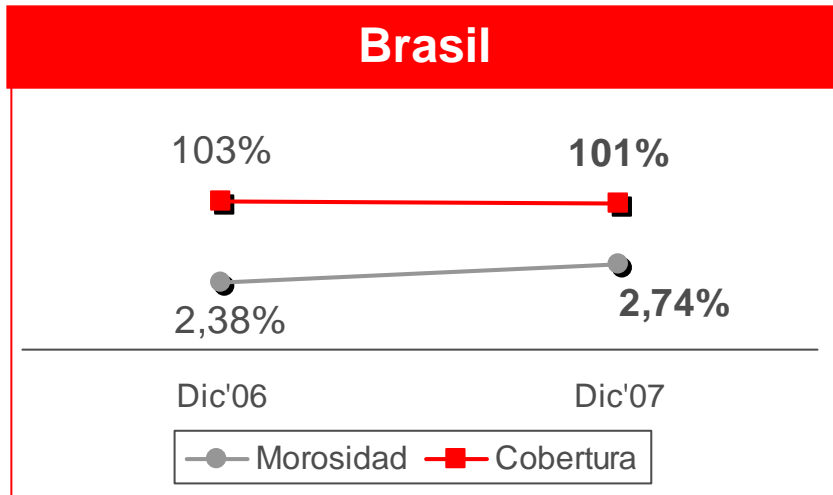
Banca Comercial México



Banca Comercial Chile



Iberoamérica. Morosidad y cobertura



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

