

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Enero - Junio 2004

26 de Julio de 2004



Grupo
Santander

Santander Central Hispano advierte que esta presentación contiene manifestaciones sobre previsiones y estimaciones. Dichas previsiones y estimaciones están incluidas en diversos apartados de este documento e incluyen, entre otras, comentarios sobre el desarrollo de negocios futuros y rentabilidades futuras. Mientras estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios sobre expectativas futuras de negocios, puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes a lo esperado. Entre estos factores se incluyen, (1) situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales, (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés, (3) presiones competitivas, (4) desarrollos tecnológicos, (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 podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos y contenidos en nuestros informes pasados, o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquéllos remitidos a las entidades reguladoras y supervisoras, incluida la Securities Exchange Commission de los Estados Unidos de América.

Evolución Grupo Santander 1S04

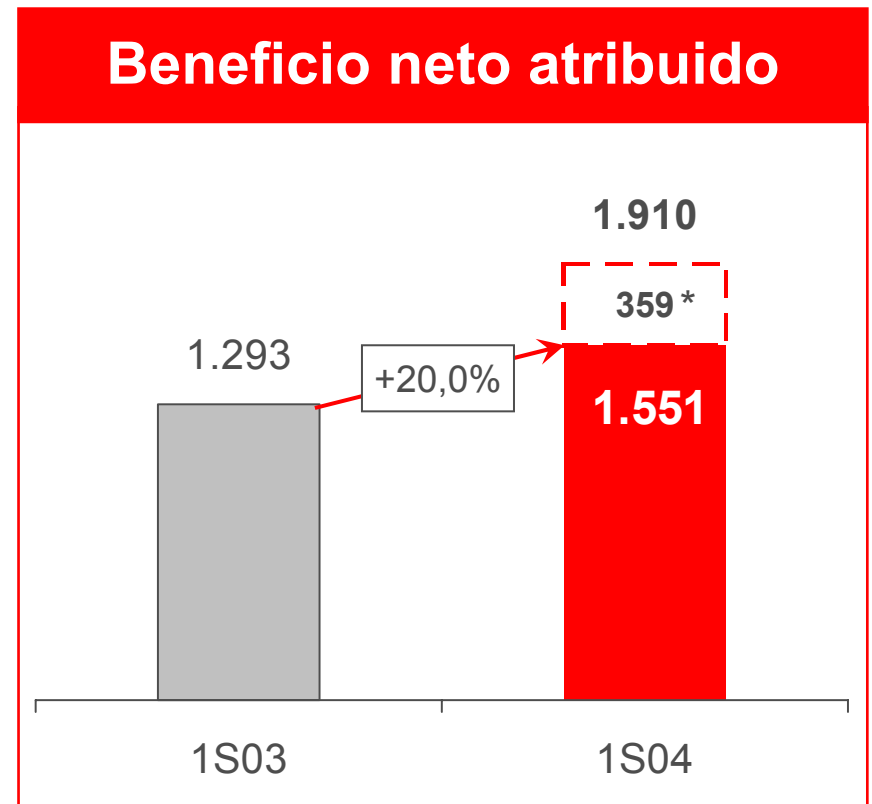
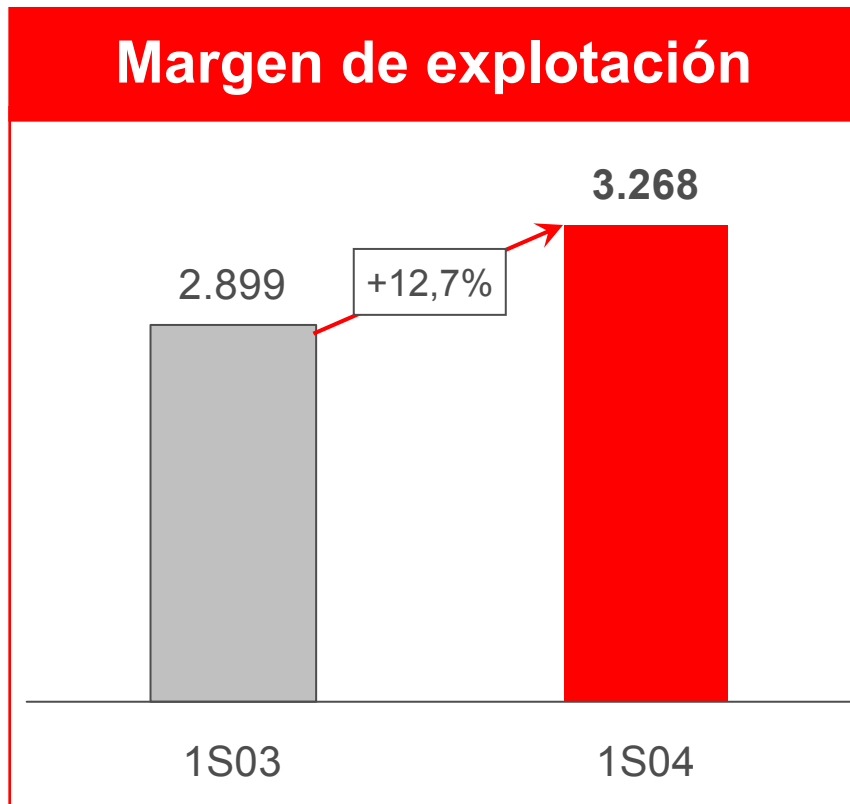
Banca Comercial Europa

Iberoamérica

Áreas Globales

Conclusiones

El semestre ofrece un aumento del 13% en el margen de explotación y del 20% en el beneficio neto atribuido ordinario (antes de plusvalías). Mill. euros

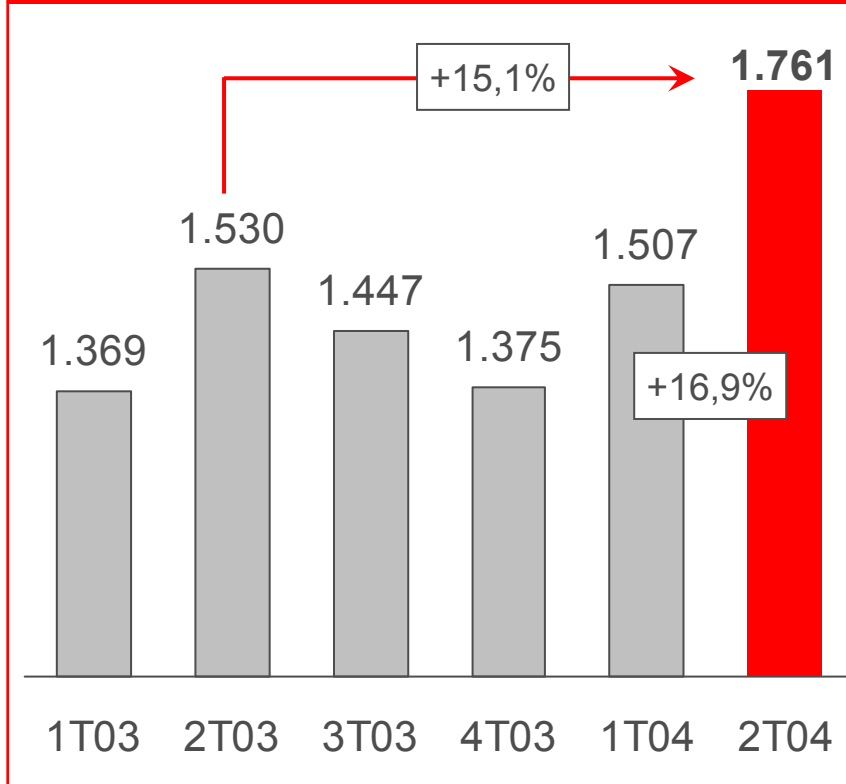


(*) Plusvalías extraordinarias de 118 mill. euros por Shinsei y 241 mill. por Vodafone

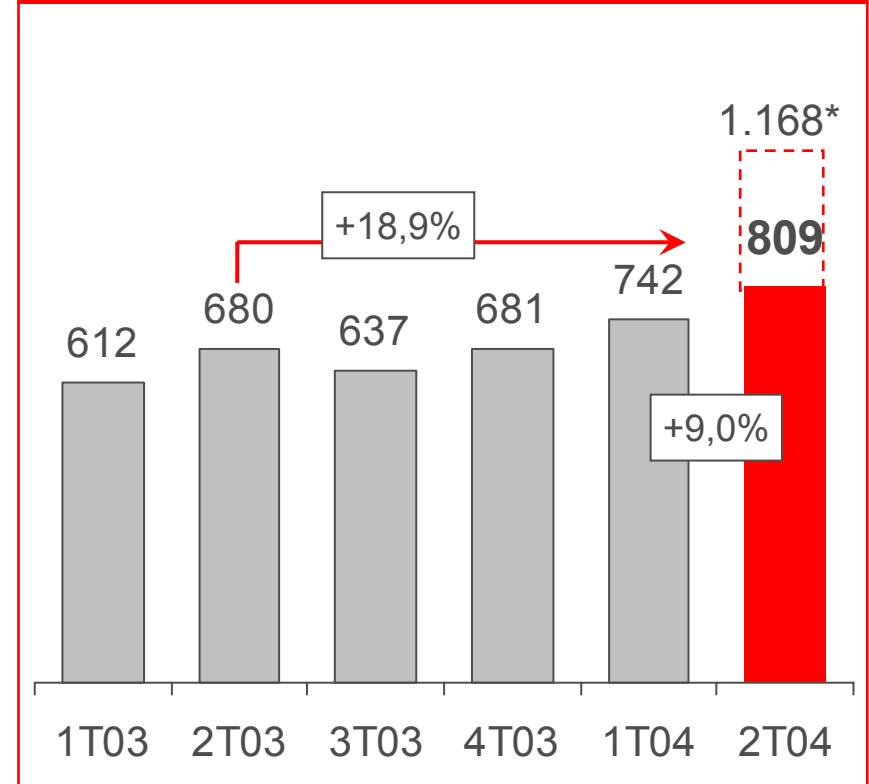
Buena evolución de los resultados ordinarios en el segundo trimestre

Mill. euros

Margen de explotación



Beneficio neto atribuido

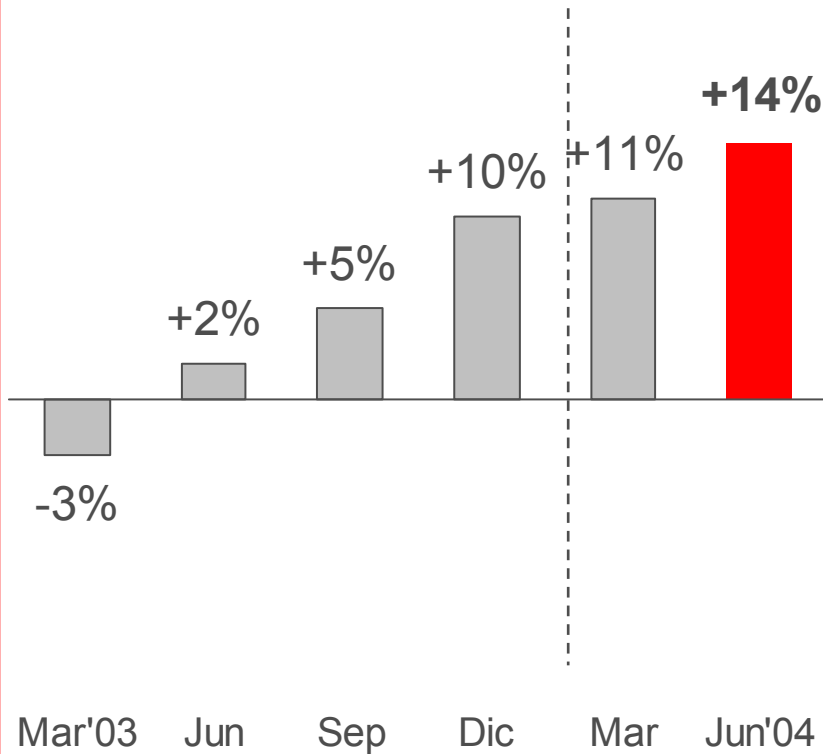


(*) Incluye 359 mill. de plusvalías extraordinarias

El negocio continúa creciendo a tasas de dos dígitos

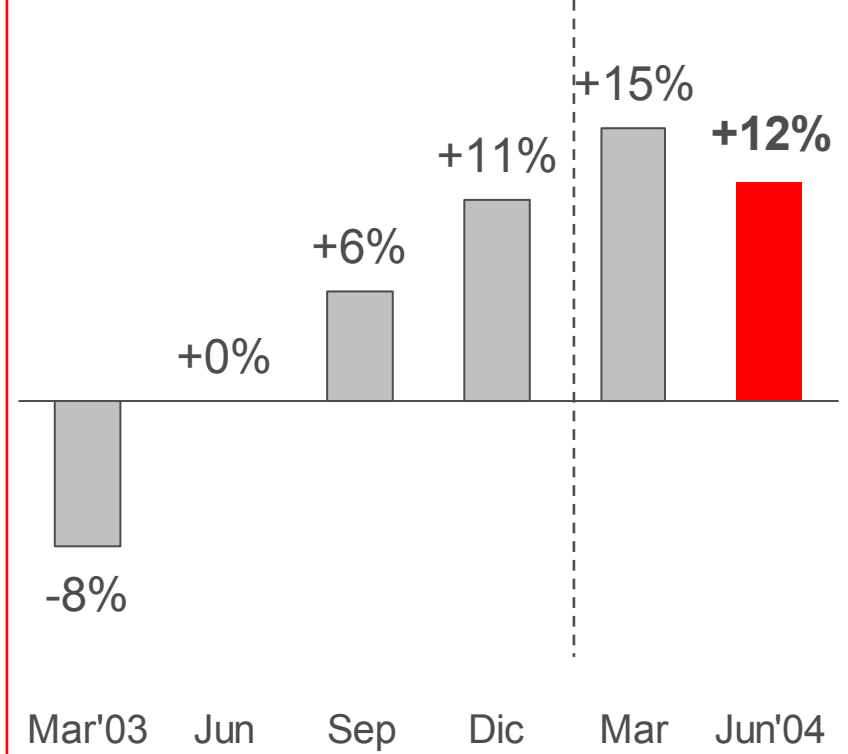
Créditos*

Var. interanual (saldos finales)



Recursos gestionados sin CTAs**

Var. interanual (saldos finales)



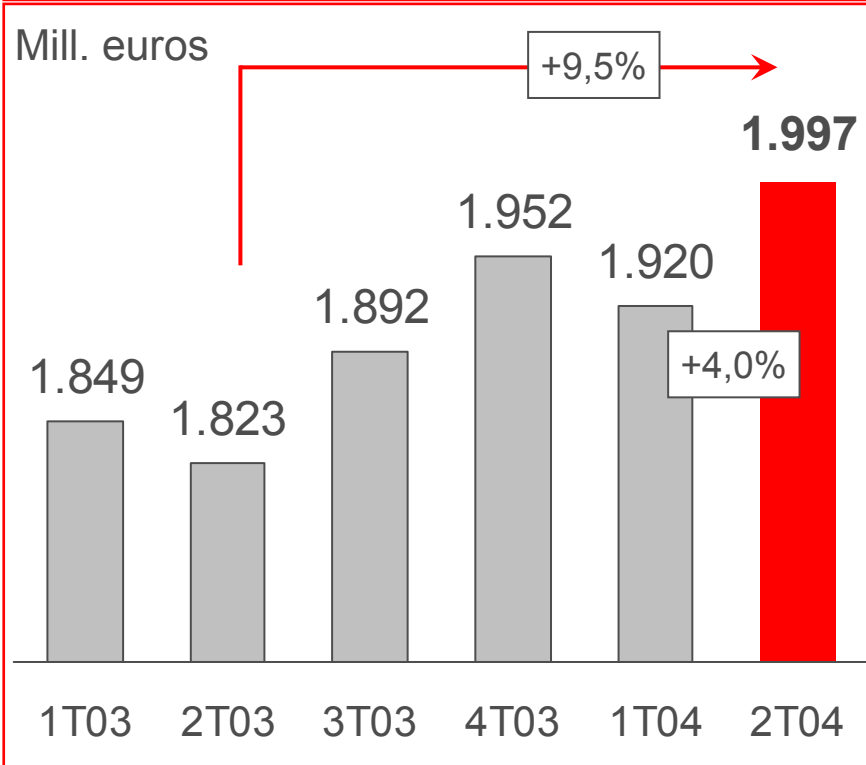
(*) Créditos brutos descontado impacto de titulaciones

(**) Recursos en balance y fuera de balance (fondos inversión, pensiones y patrimonios administrados)

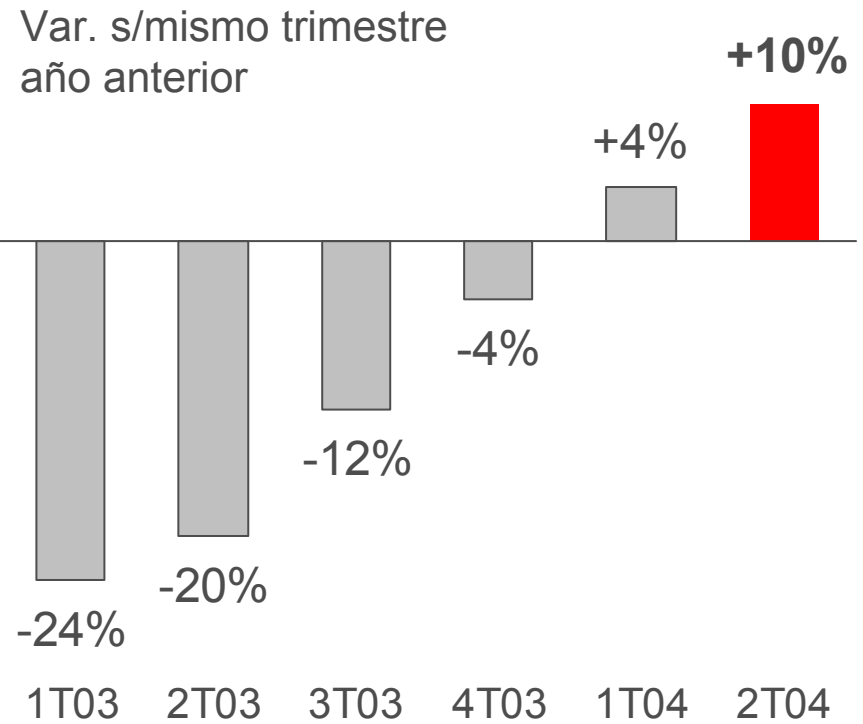
Aspectos clave evolución beneficio

1.- Buen crecimiento del margen de intermediación...

M. Intermediación (sin dvdos.)



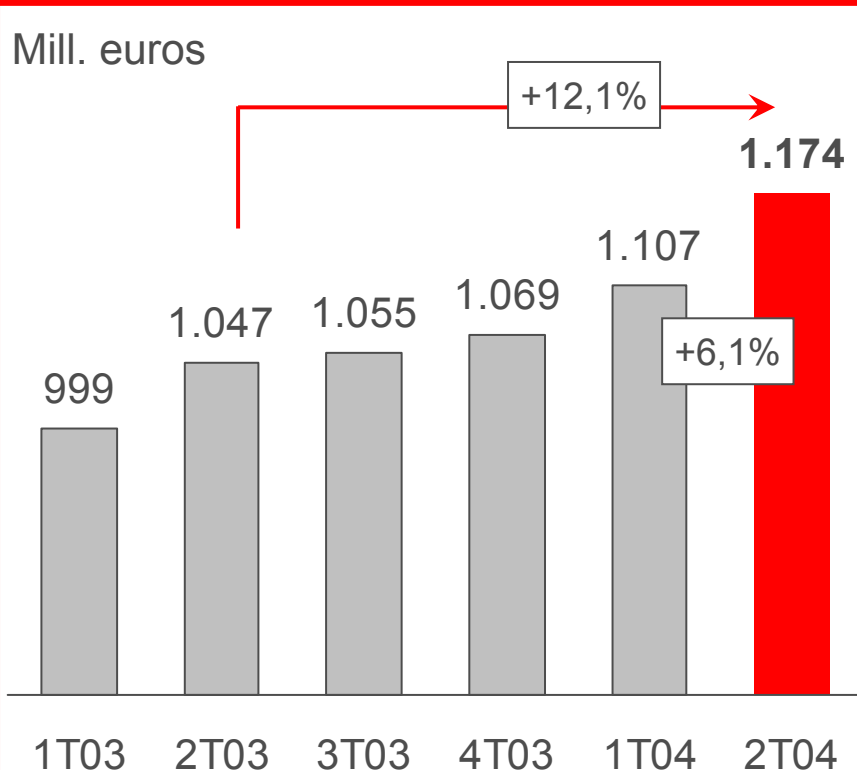
Mejora trimestre a trimestre



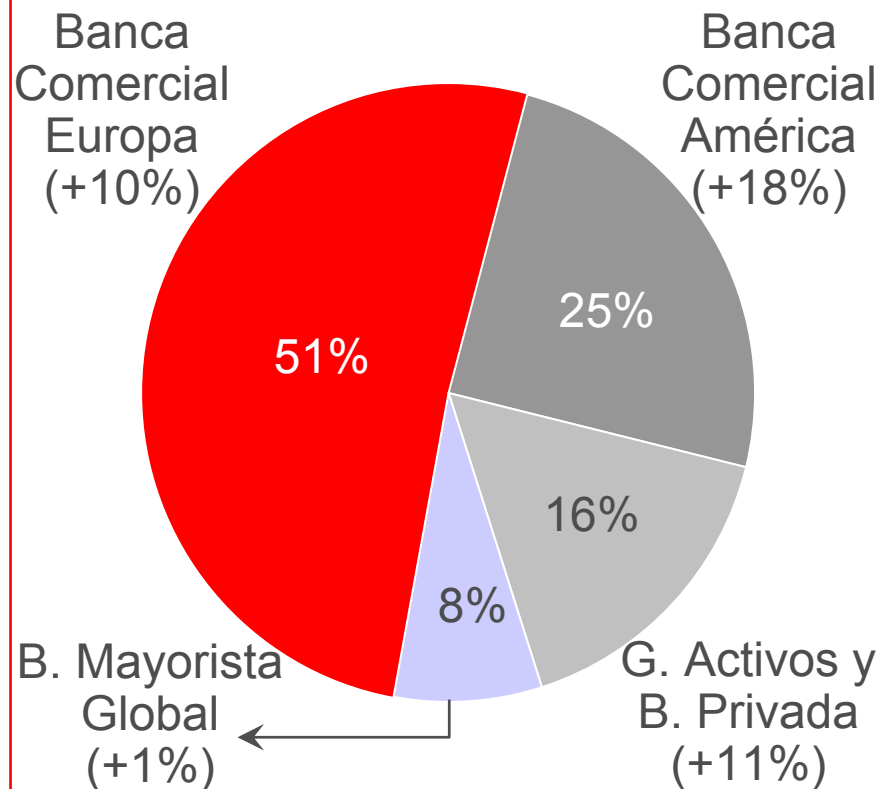
Aspectos clave evolución beneficio

1.- ... y de las comisiones ...

Comisiones netas



Aportación áreas operativas*

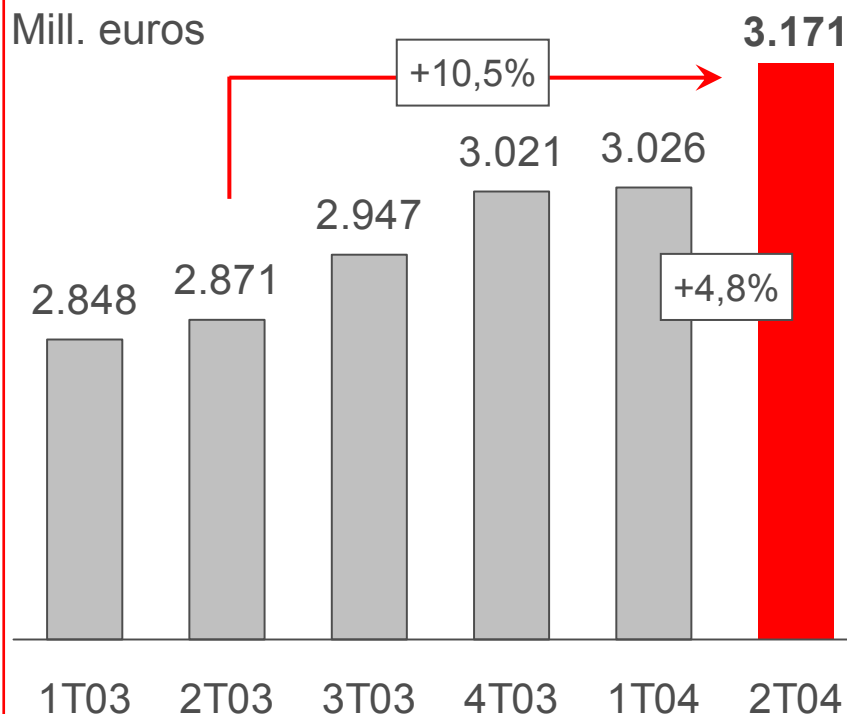


(*).- Aportación al negocio en 1S04
Datos en paréntesis: crecimiento 1S04/1S03

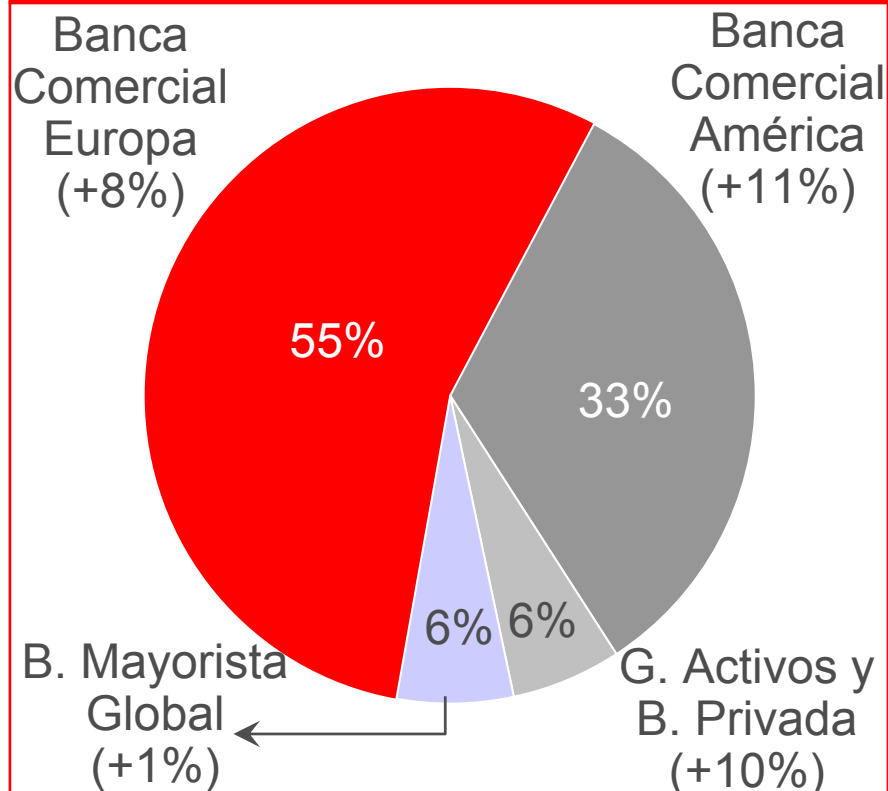
Aspectos clave evolución beneficio

1.- ... que permiten mejorar el margen básico por quinto trimestre consecutivo

Margen básico (sin dvds.)



Aportación áreas operativas*



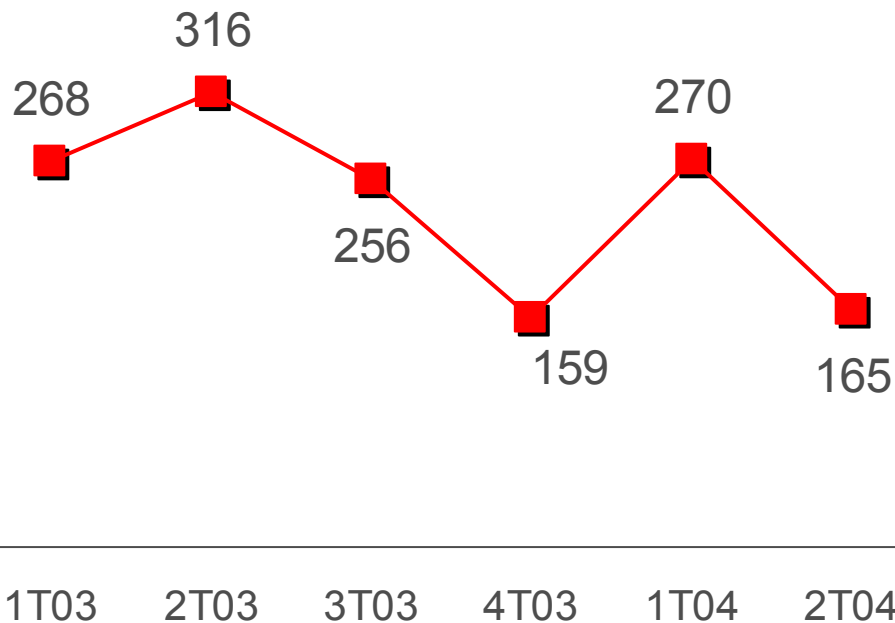
(*).- Aportación al negocio en 1S04
Datos en paréntesis: crecimiento 1S04/1S03

Aspectos clave evolución beneficio

2.- Impacto moderado de los mercados en ROF en 2T04

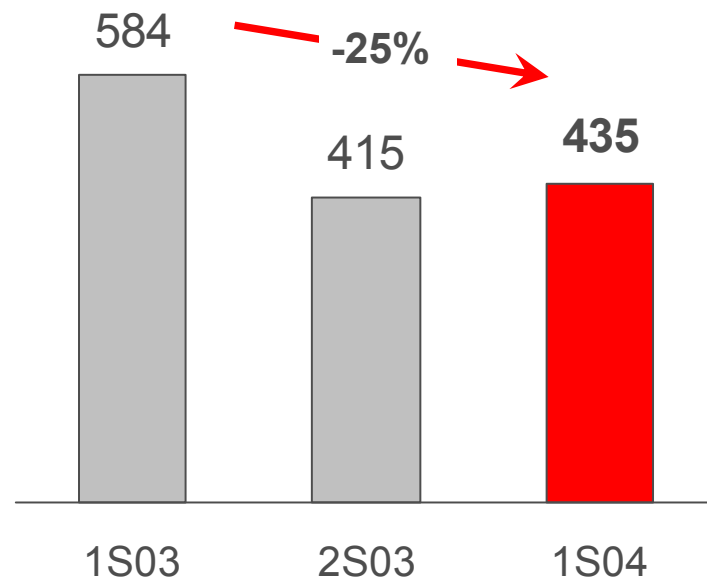
Evolución trimestral

Mill. euros



ROF por semestres

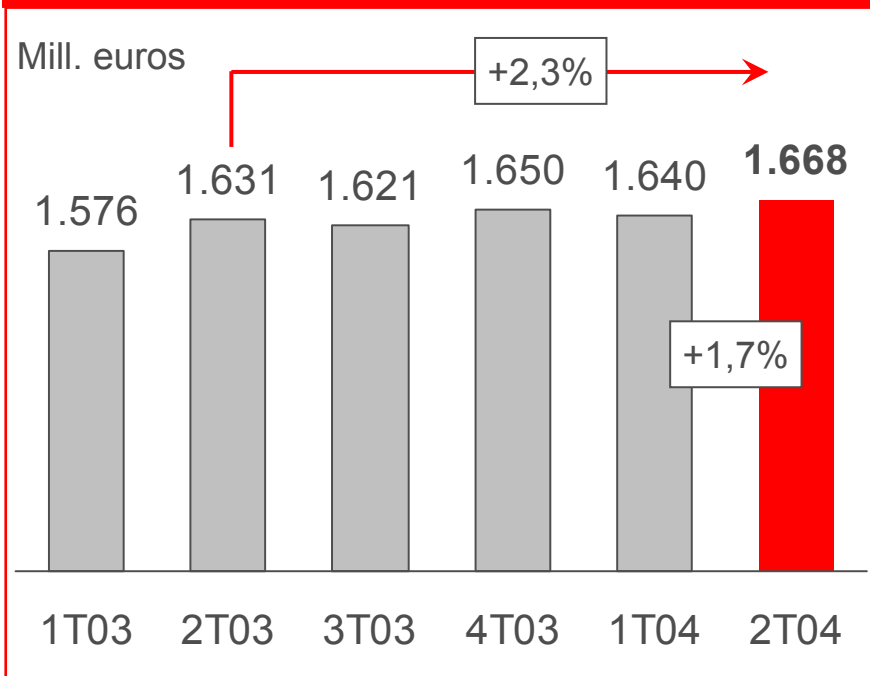
Mill. euros



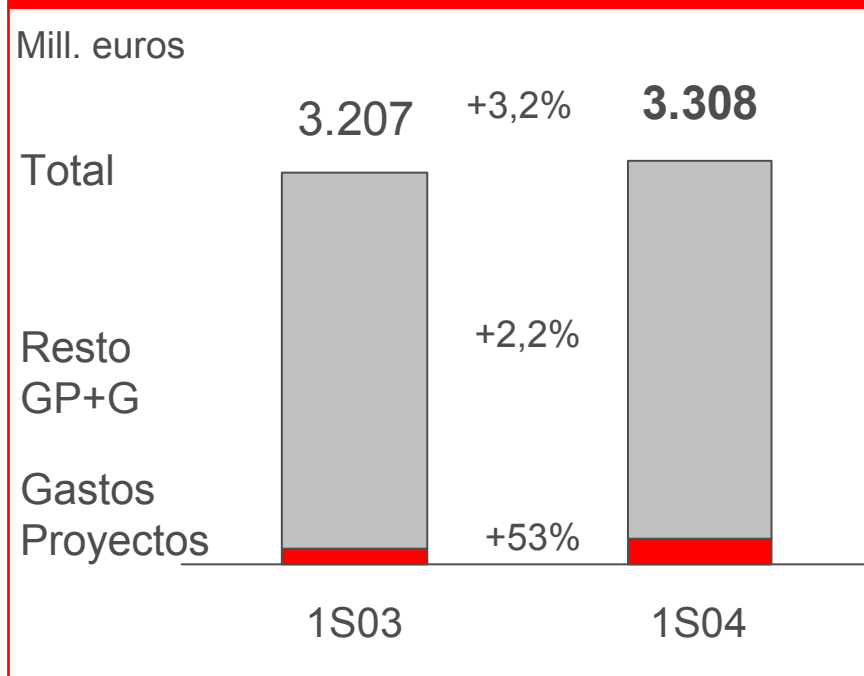
Aspectos clave evolución beneficio

3.- Contención de costes, absorbiendo los gastos de proyectos tecnológicos y comerciales*

Gastos personal + generales



Detalle de gastos



Mejora de la eficiencia



47,1% (-181 p.b. s/ 1S03)

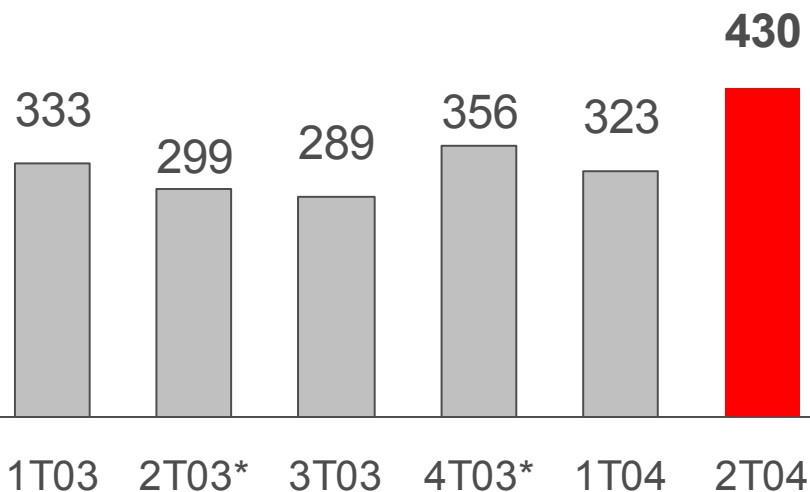
(*) Partenón, Altair, Proyectos regionales en América

Aspectos clave evolución beneficio

4.- Aumento de provisiones* por mayor actividad

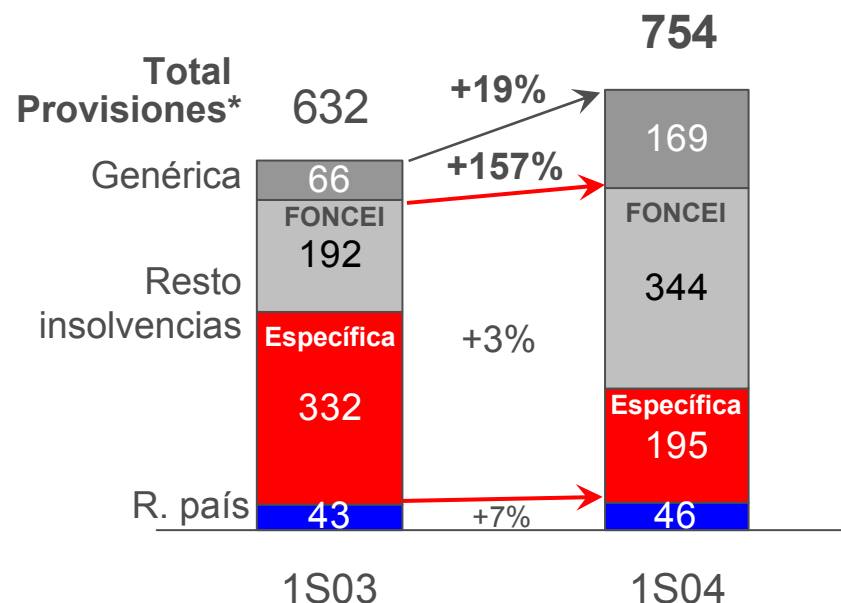
Provisiones insolvencias

Mill. euros



Menores prov. específicas

Mill. euros



Mejora de ratios de calidad del crédito



Morosidad: 1,29% (-38 p.b. s/ Jun 2003)
Cobertura: 197% (+50 p.p. s/ Jun 2003)

(*) Descontado el riesgo-país Argentina traspasado y dotado previamente en "otros fondos" (182 mill. en 2T03 y 36 mill. en 4T03)

Resultados Grupo. Primer semestre 2004

Mill. euros

	1S04	Var. s/ 1S03 (%)	
Margen intermediación	4.310	+9,7	Margen en recuperación
Margen básico	6.591	+10,3	Aumento comisiones
Margen ordinario	7.025	+7,1	Menores ROF
Margen de explotación	3.268	+12,7	Contención de costes, con gestión diferenciada según estrategia comercial
M. explotación + puesta en equivalencia – insolvencias*	2.749	+15,7	Mayor puesta equivalencia
B° neto atribuido ordinario	1.551	+20,0	Menor amortización ordinaria FC
B° neto atribuido	1.910	+47,8	Con plusvalías extraordinarias

(*) Sin traspaso de riesgo-país Argentina en 2T03

Resumen

Ingresos:

- Buenas expectativas en Europa y clara tendencia de mejora en América
- Mejor entorno de tipos de interés
- Fuerte crecimiento de comisiones en negocios clave
- Revisión del plan I-06 con objetivos más ambiciosos

Costes:

- Estables en Europa. Empezando la implantación de un gran proyecto: Partenón
- Estables en América en últimos trimestres y perspectivas similares

Coste del crédito:

- Reducido y estable en todos los negocios

Evolución Grupo Santander 1S04

Banca Comercial Europa

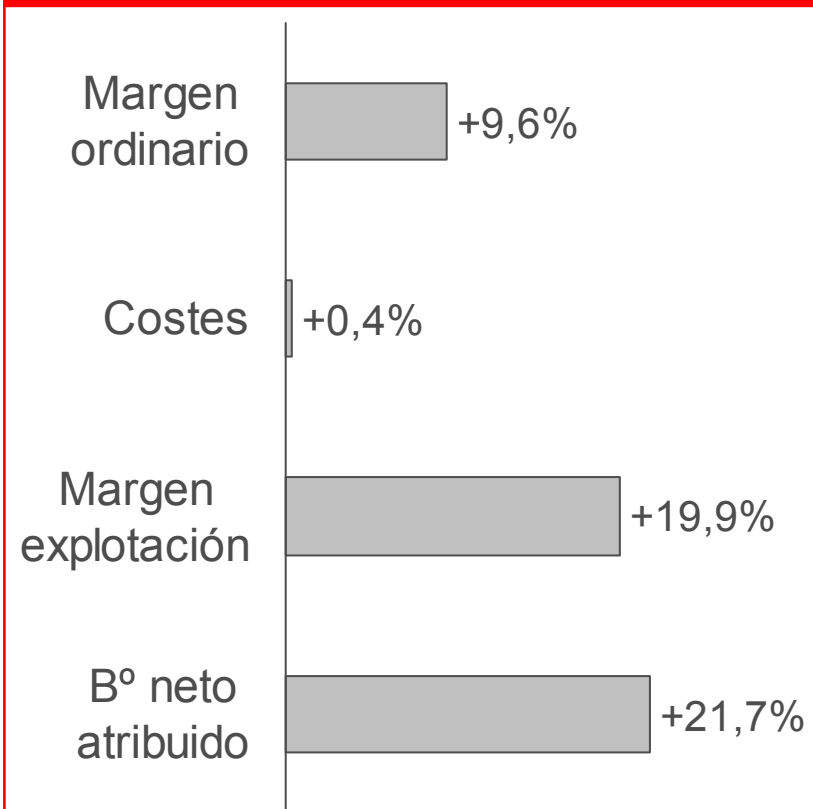
Iberoamérica

Áreas Globales

Conclusiones

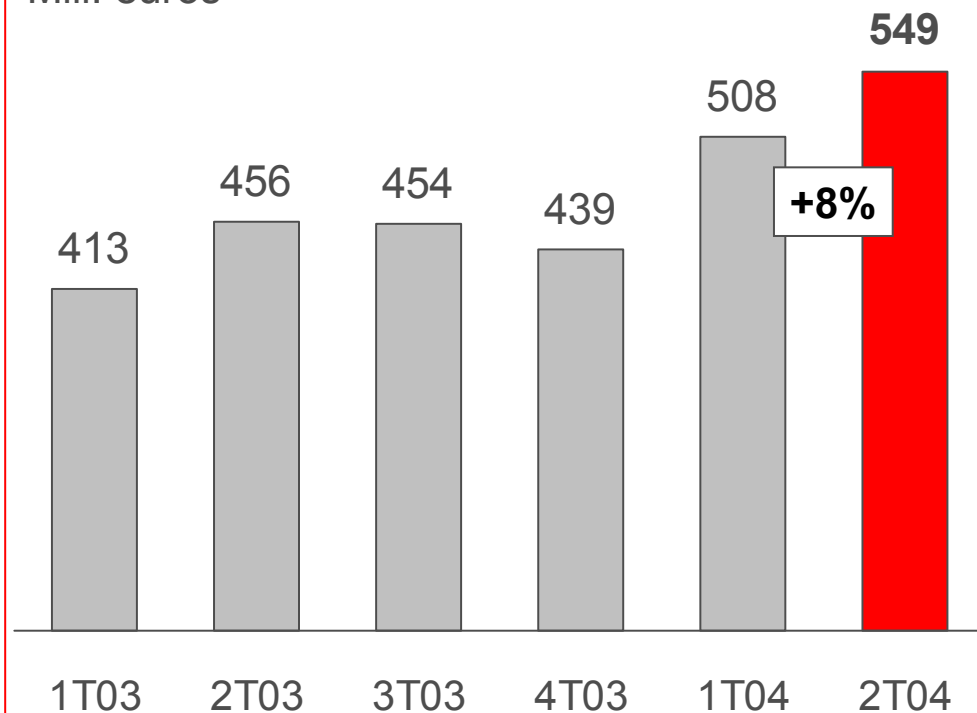
Más ingresos con costes planos impulsan el beneficio del área...

Var. 1S04 / 1S03



Beneficio neto atribuido

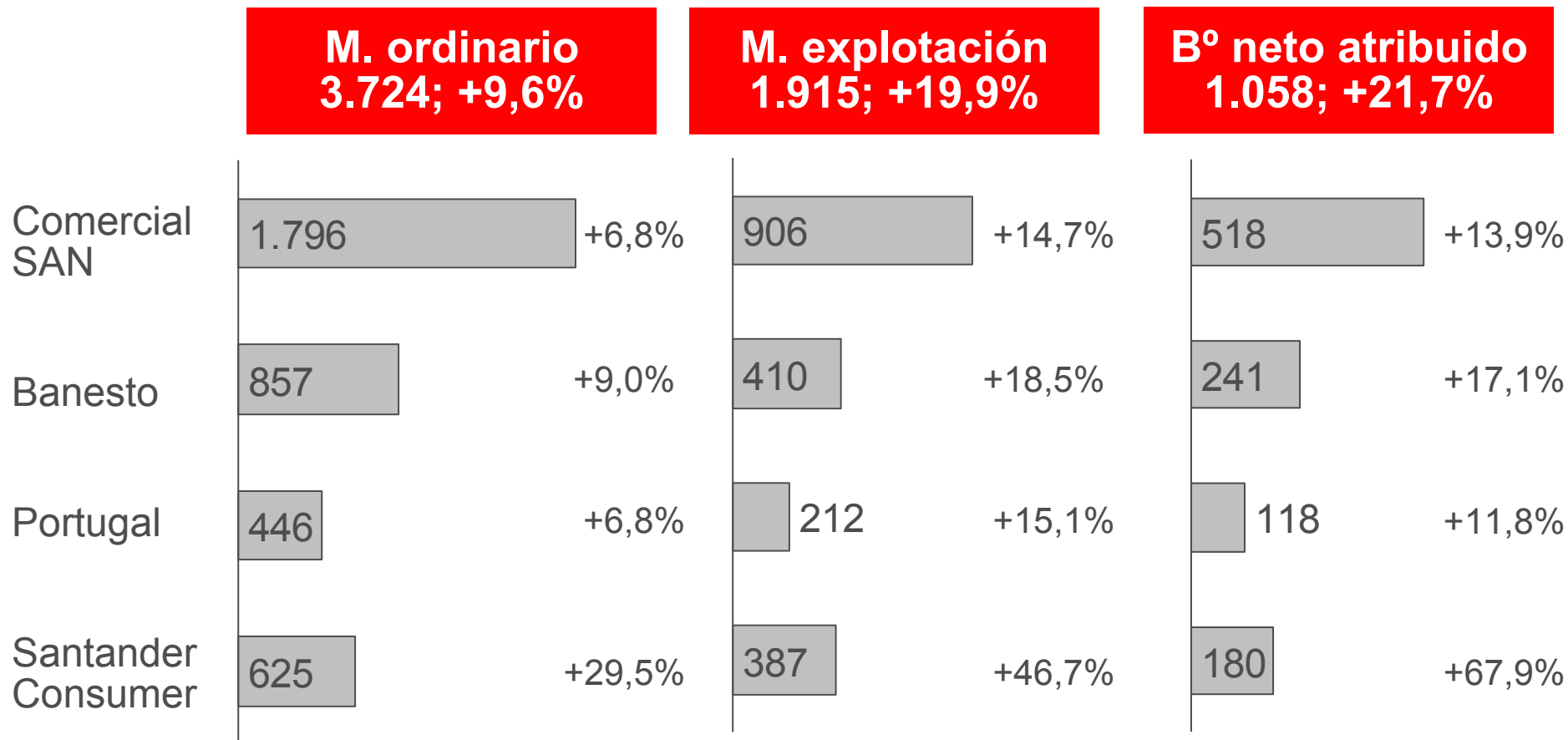
Mill. euros



Banca Comercial Europa

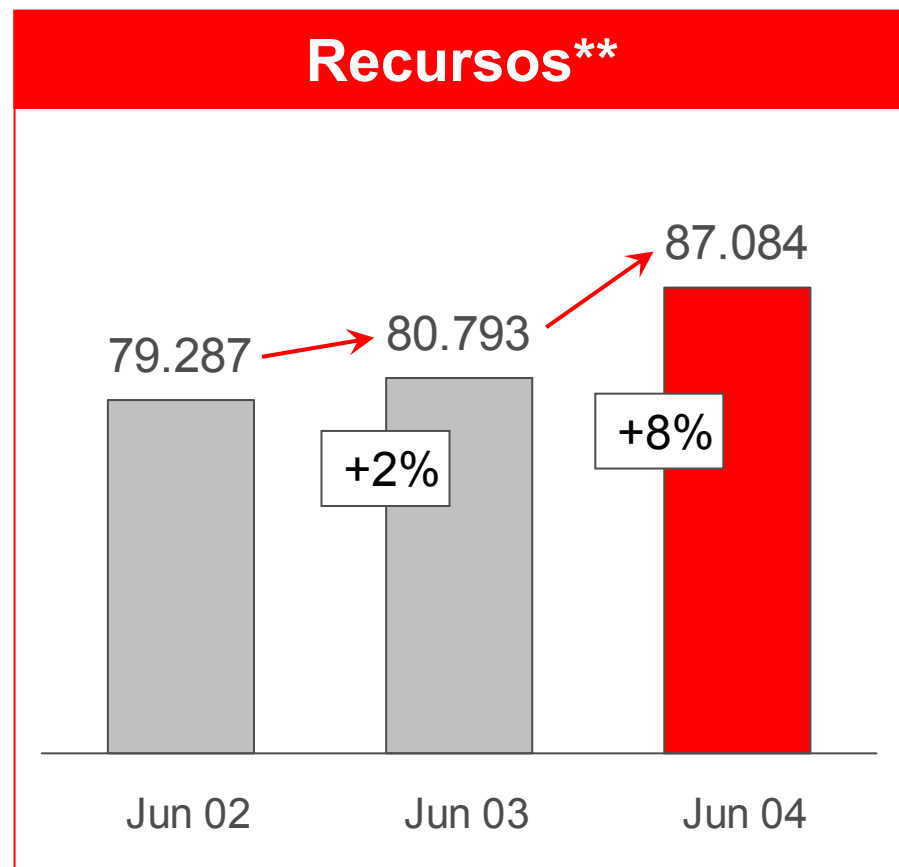
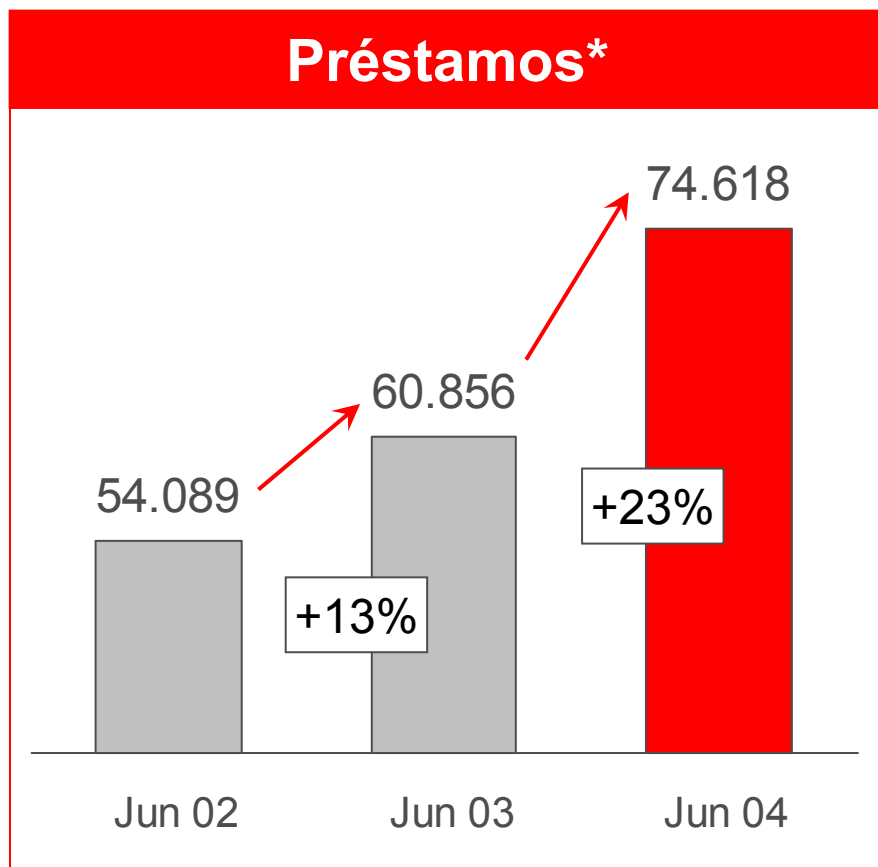
Mill. euros y % s/ 1S03

... y de todas sus unidades...



Comercial SAN. Mayor volumen de negocio para generar mayores ingresos en el futuro

Mill. euros



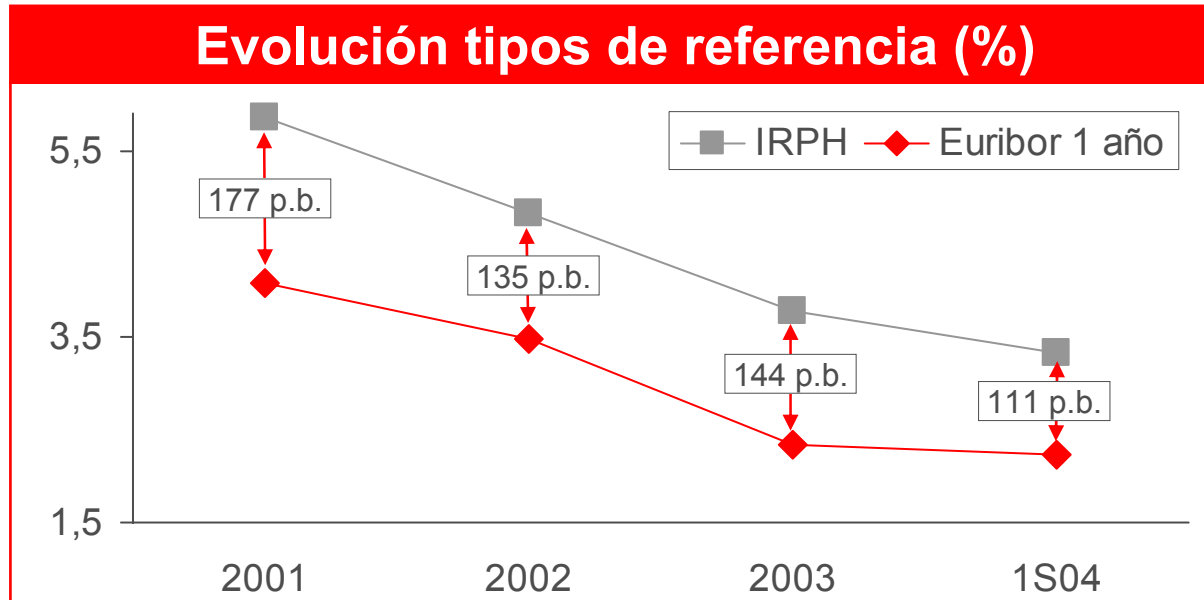
Datos medios mensuales

(*) Incluyendo titulaciones

(**) Recursos de clientes totales: Depósitos + Fondos de inversión y pensiones

Comercial SAN. Razones para una estrategia de fuerte crecimiento en hipotecas

Un negocio con cuota del 8%, por debajo de la participación natural de la Red Red SAN siempre ha tenido las hipotecas más baratas del mercado (referenciadas a Euribor)



Con las campañas hemos explicitado esta diferencia, atrayendo un elevado volumen de negocio

Hemos convertido una debilidad en una fortaleza

Comercial SAN. Resultados de la estrategia en hipotecas

Fuerte crecimiento del negocio que tendrá el menor consumo de capital



+33% s/ Junio 2003

Aumento del margen de intermediación procedente de hipotecas

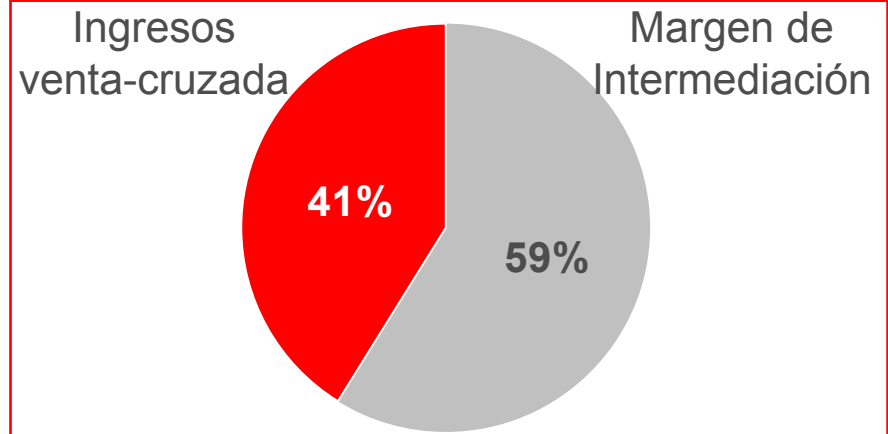


+11% s/ 1S03

Refuerza la venta cruzada y la vinculación de clientes



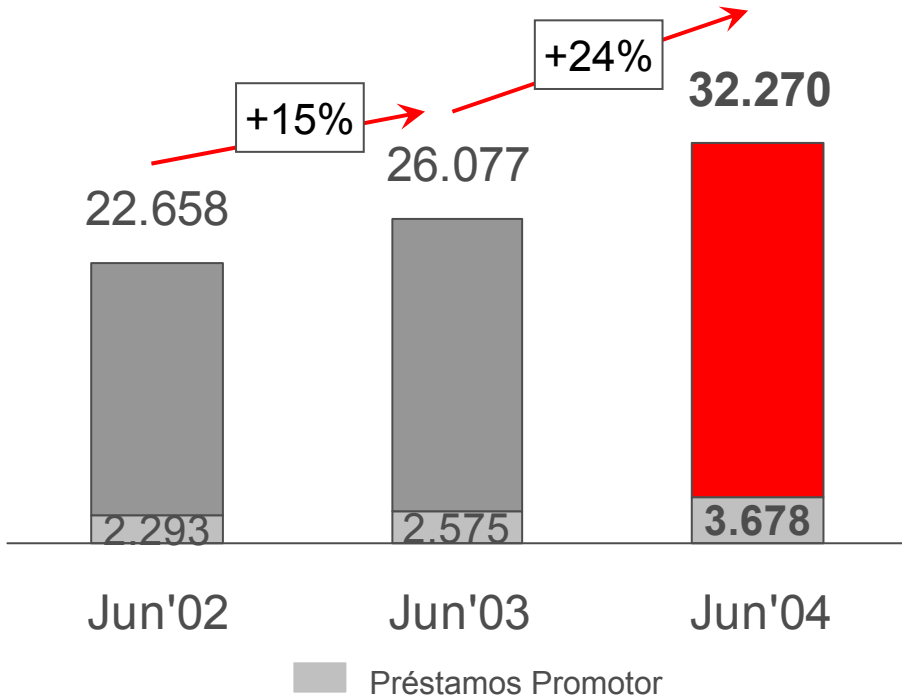
Estruc. ingresos cliente hipotecario



Comercial SAN. Fuerte crecimiento en EMPRESAS, enfocado en los segmentos más rentables

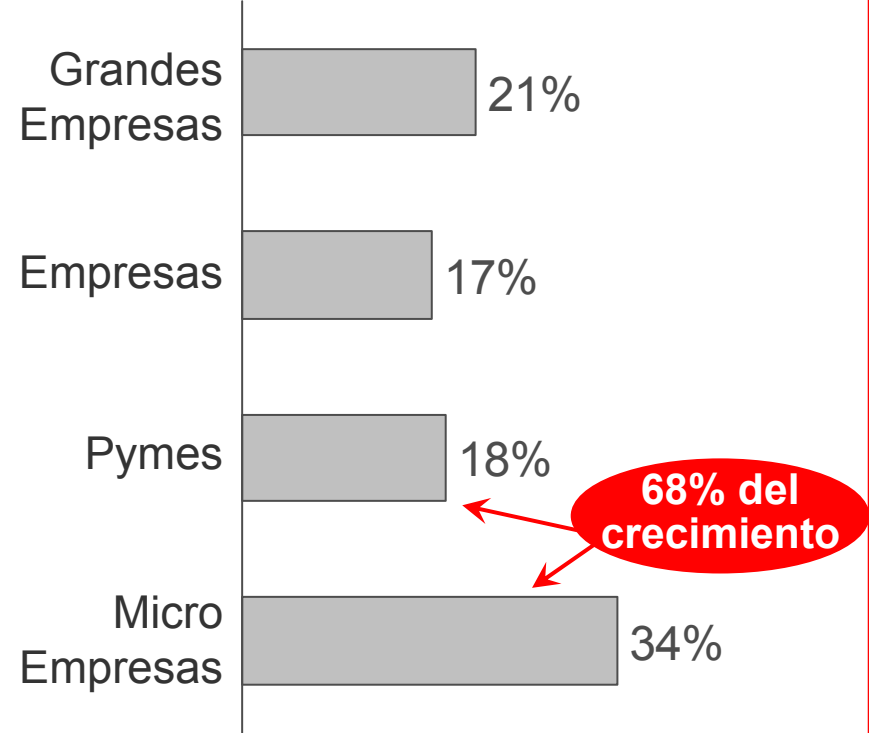
Créditos a empresas*

Mill. euros



Crecimiento por segmentos

% var. s/ Jun'03

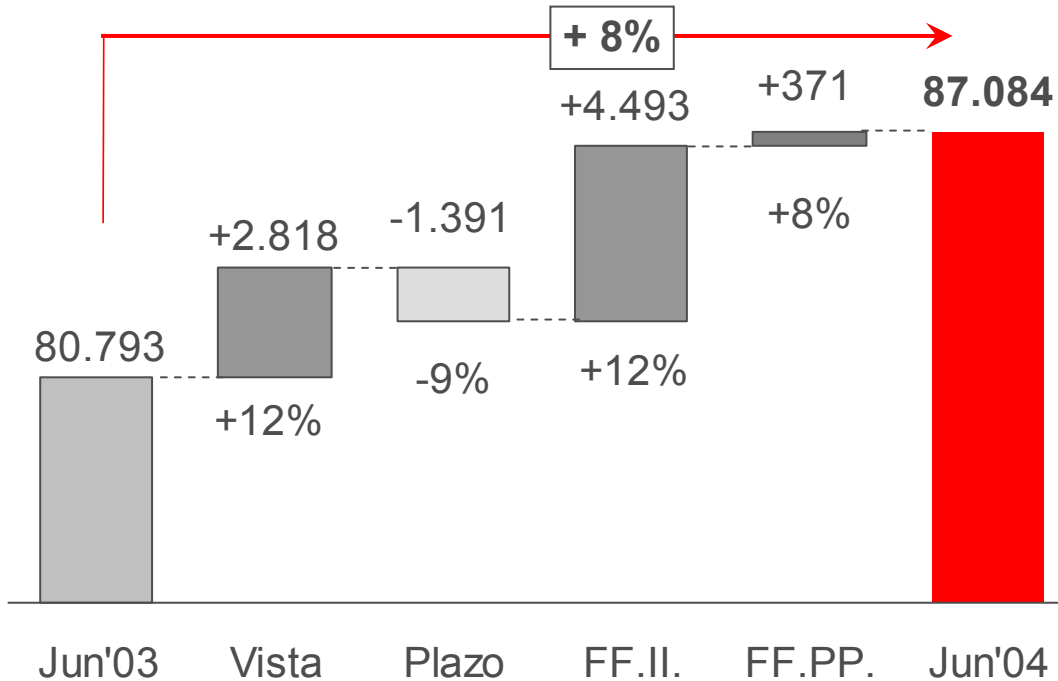


(*) Datos medios mensuales

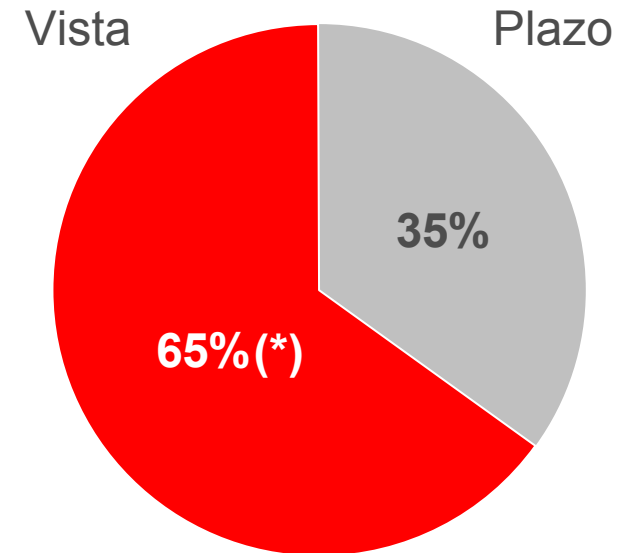
Comercial SAN. RECURSOS DE CLIENTES. El crecimiento en vista y fondos mejora la composición de los recursos

Crecimiento en recursos de clientes por producto

Mill. de euros



Estructura de recursos en balance



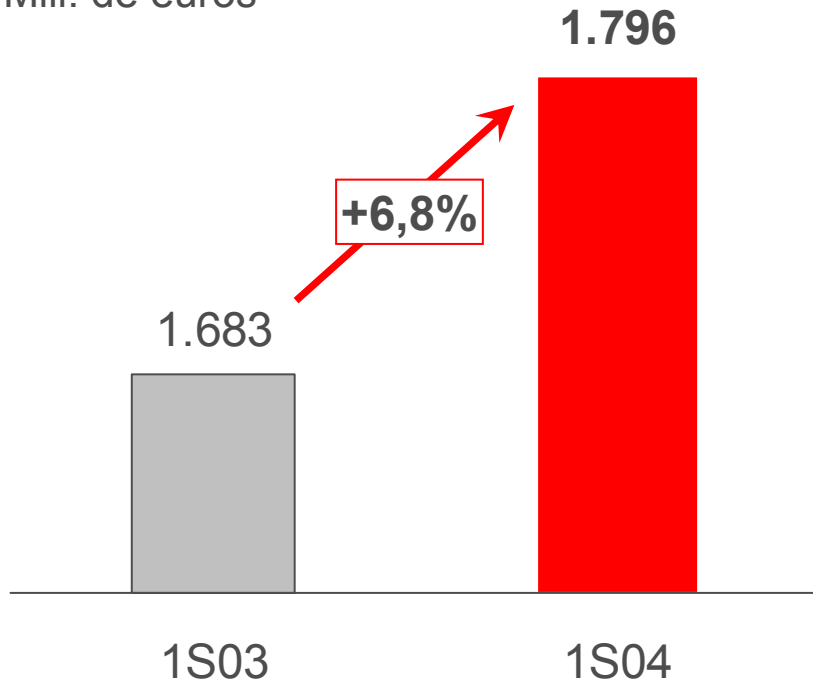
(*) + 5 p.p. desde Jun'03

Datos medios mensuales

Comercial SAN. El aumento de actividad se refleja en el crecimiento de los INGRESOS ...

Margen ordinario

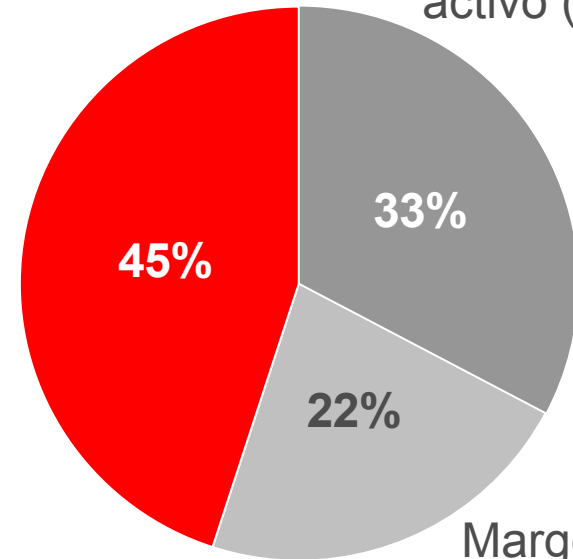
Mill. de euros



Composición del Margen ordinario 1S04

Comisiones (+21,7%)

Margen de intermediación activo (+7,2%)



Margen de intermediación pasivo (-15,5%)

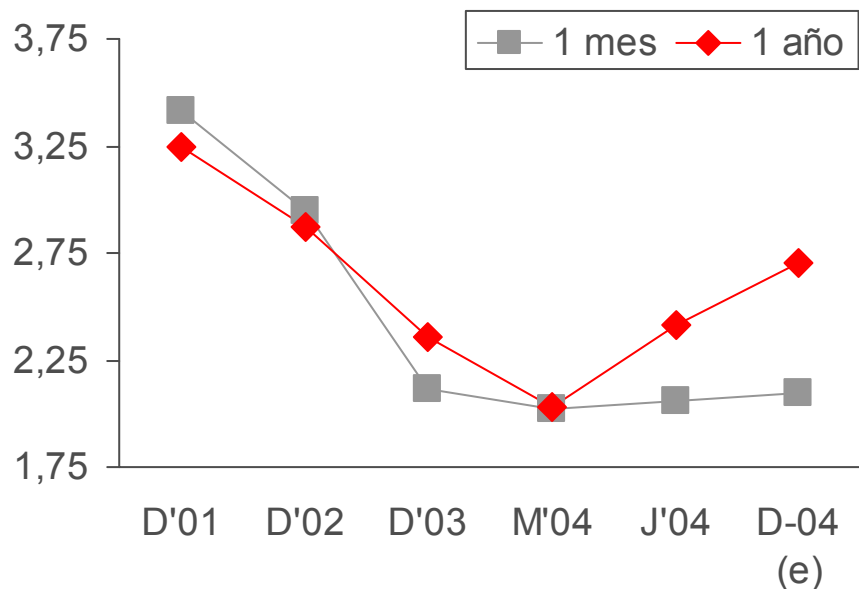
Datos en paréntesis: crecimiento 1S04/1S03

Comercial SAN. ... pero todavía no en el margen de intermediación

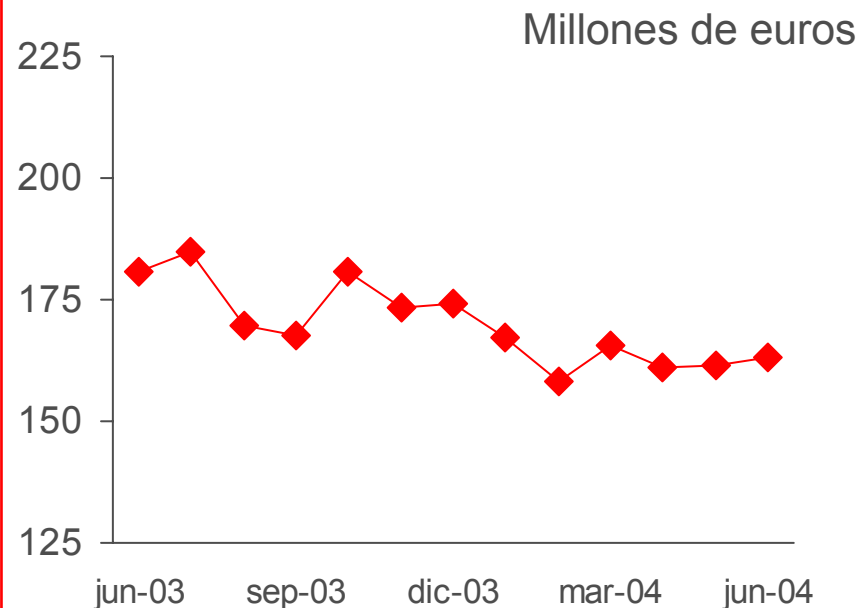
El impacto en márgenes de las caídas de tipos se ha atemperado en los últimos meses

Mejor entorno previsto para 4T04 y 2005 (mayores tipos y pendiente curva)

Evolución tipos de interés (%)



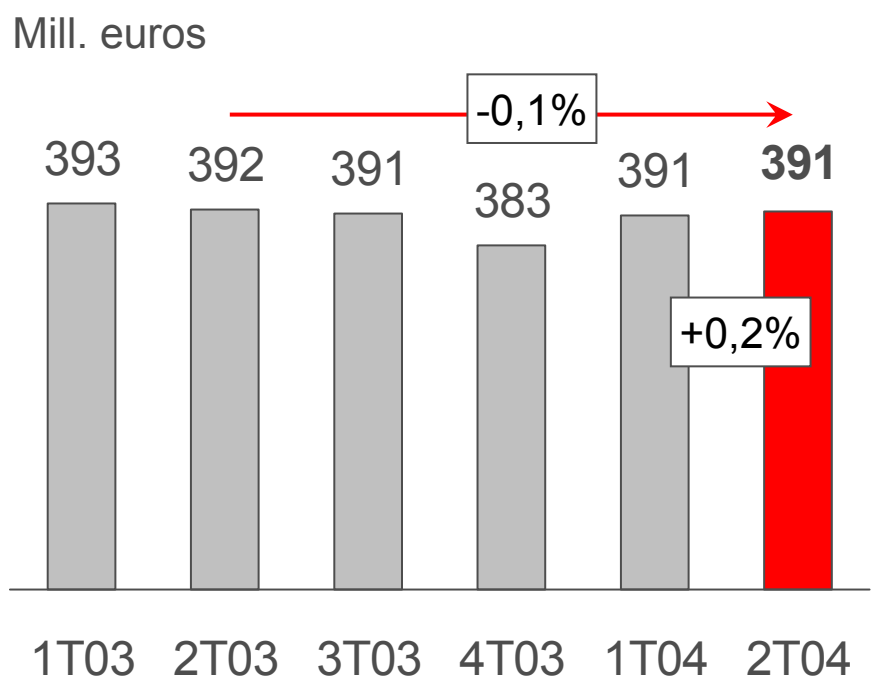
M. de intermediación mensual



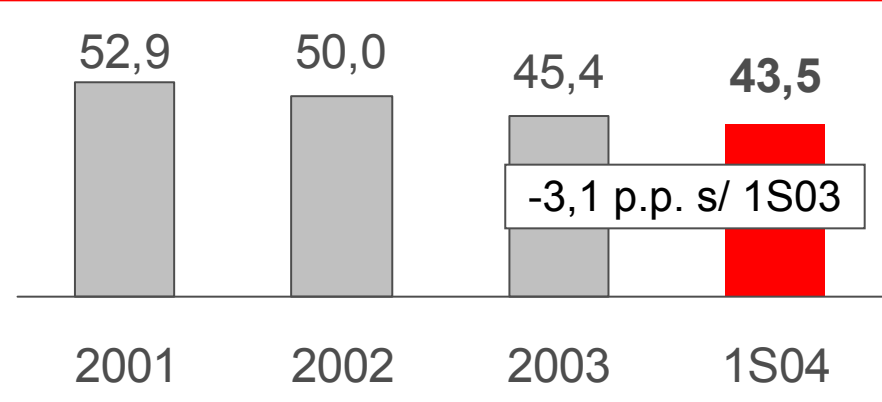
Fuente: Banco de España. Tipos de interés. Media mensual de datos diarios
Estimación Dic 04: SS.EE. Grupo Santander

Comercial SAN. El crecimiento se ha acompañado con fuertes mejoras de eficiencia y productividad ...

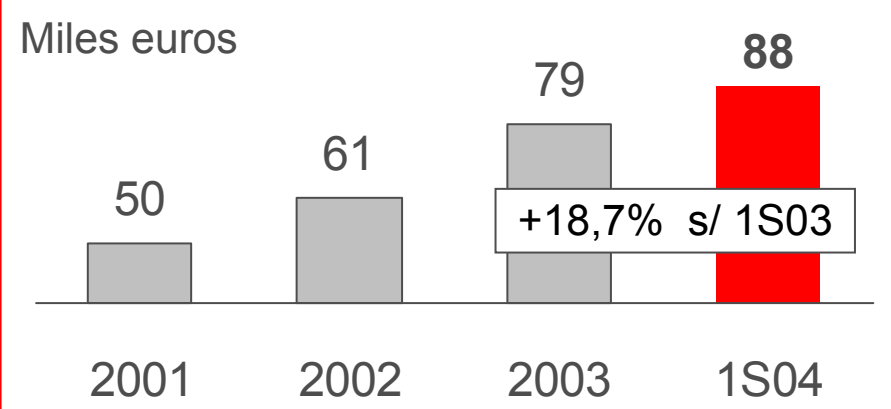
G. Personal + Generales (-0,4% s/ 1S03)



Ratio de eficiencia (%)



M. explotación / empleado



Comercial SAN. ... y un COSTE DEL CRÉDITO bajo y predecible

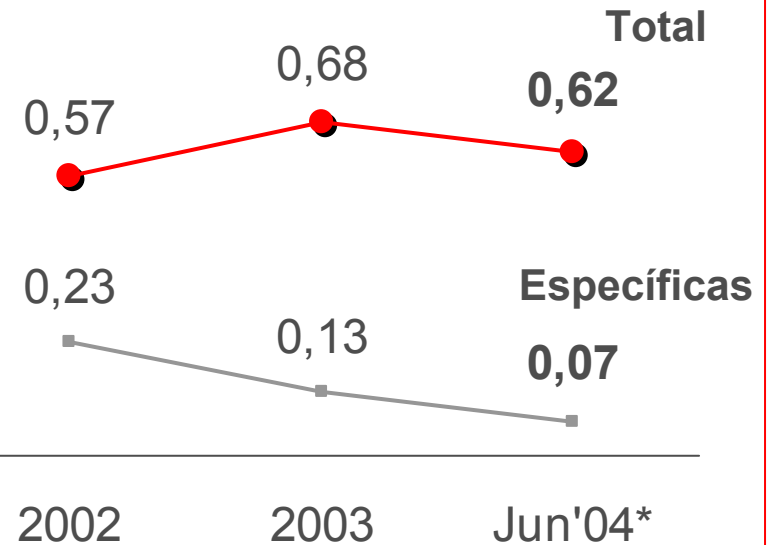
Provisiones netas insolvencias

Mill. euros



Coste del crédito

% provisiones netas / inversión



Mejora de ratios de calidad del crédito



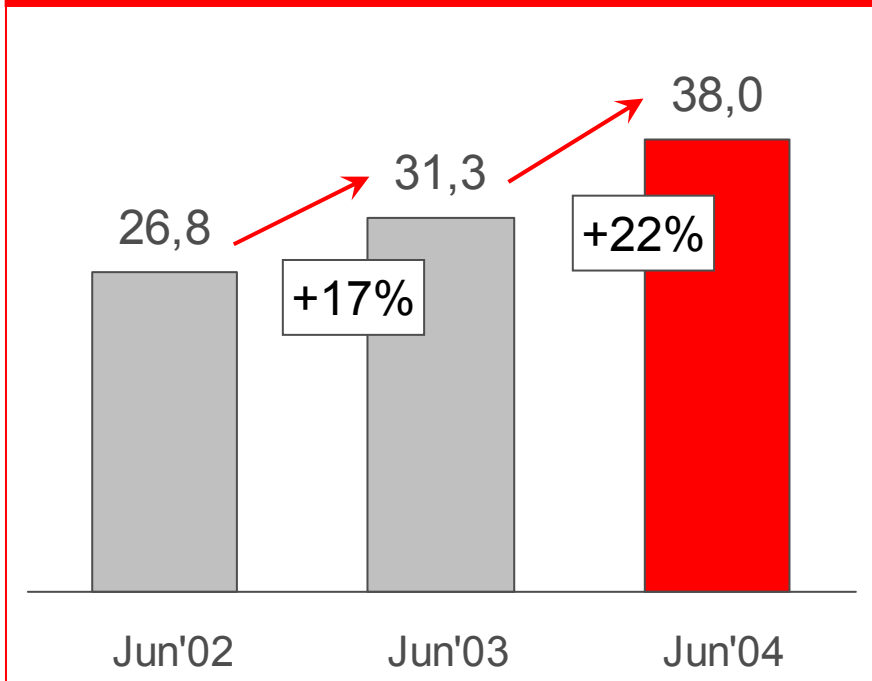
Morosidad: 0,59% (-29 p.b. s / Jun 2003)
Cobertura: 341% (+124 p.p. s / Jun 2003)

(*) Anualizadas

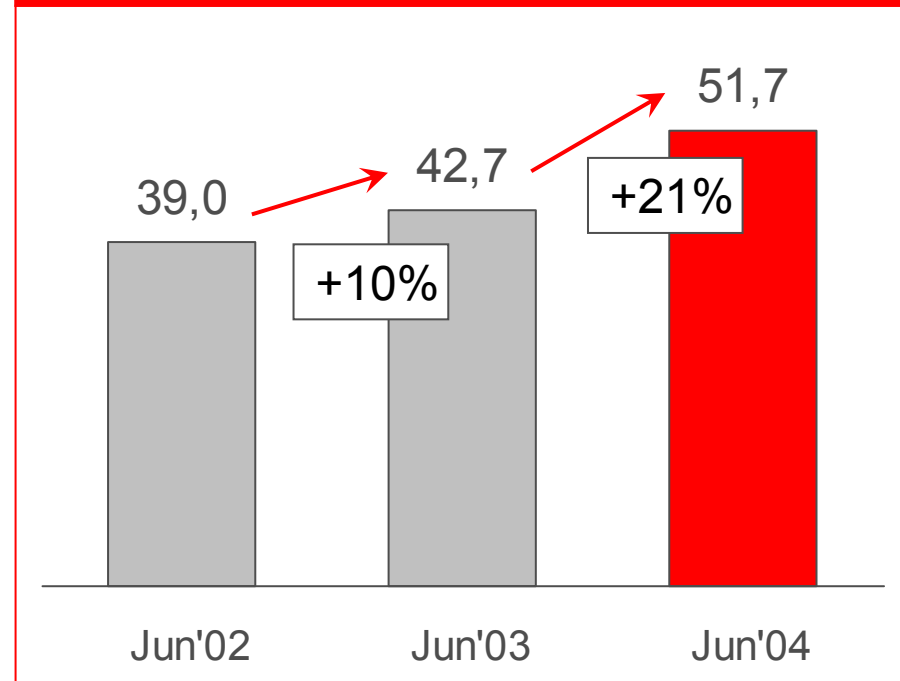
BANESTO. Mayor volumen de negocio con ganancia de cuota ...

Miles mill. euros

Inversión*



Recursos**



**+0,7 p.p. cuota s/ Jun'03
en S. Priv. Residente*****

**+0,5 p.p. cuota s/ Jun'03
en cuentas a la vista*****

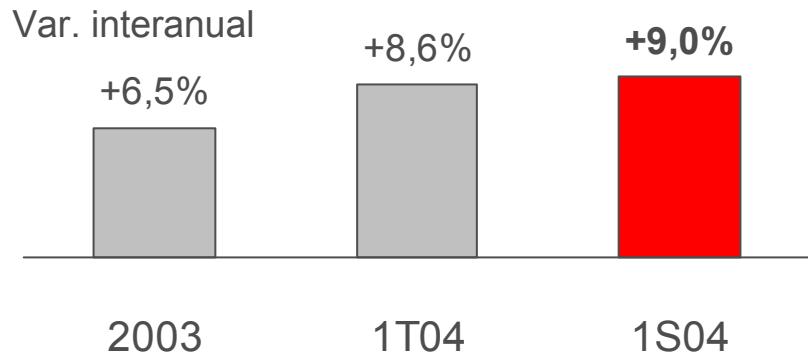
(*) Incluyendo titulizaciones

(**) Recursos de clientes totales en balance y fuera de balance

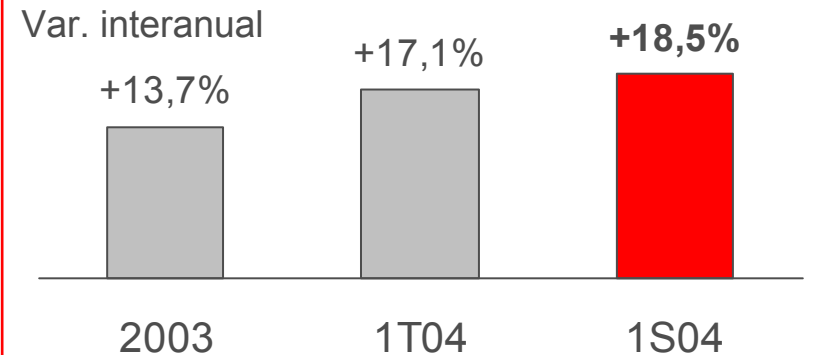
(***) Cuota sobre Total Banca

BANESTO. ... y fuerte crecimiento de ingresos, márgenes y beneficios

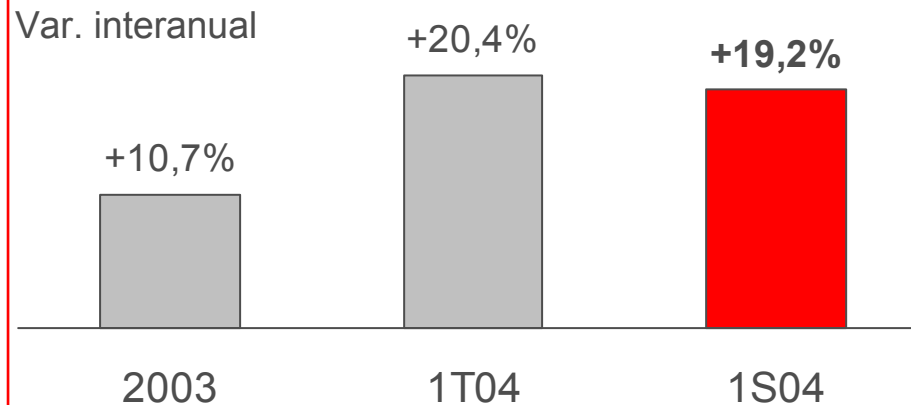
Margen ordinario



Margen de explotación



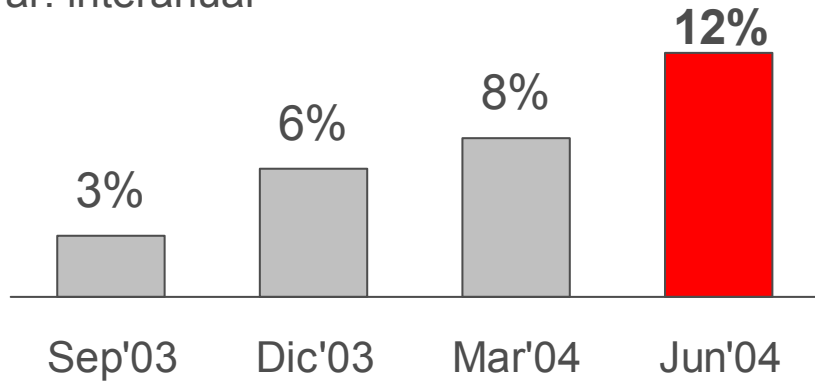
BAI



Banca Comercial PORTUGAL. Muestra recuperación de la actividad ...

Préstamos*

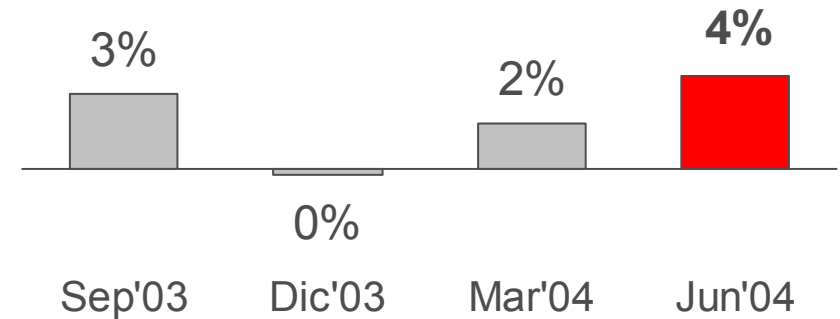
Var. interanual



Hipotecas:	+15%
Resto:	+10%

Recursos**

Var. interanual



Vista + Estructurados:	+7%
Plazo + Institucional:	-5%
FF.II.:	+8%
Seguros de capitalización:	+36%

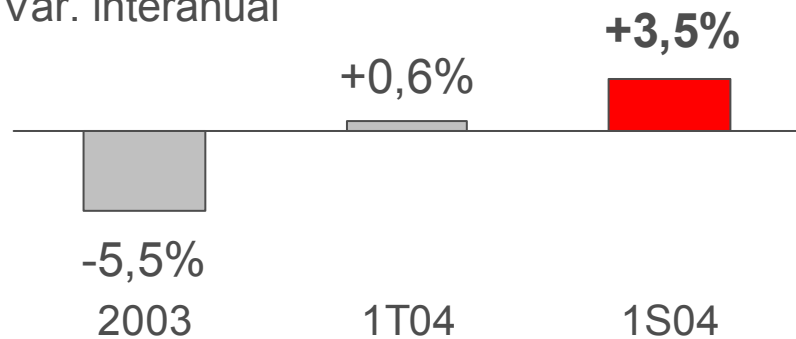
(*) En términos homogéneos, incluyendo titulaciones

(**) Recursos de clientes totales: Depósitos + Fondos de inversión + seguros de capitalización

Banca Comercial PORTUGAL. ... que se refleja en ingresos y márgenes

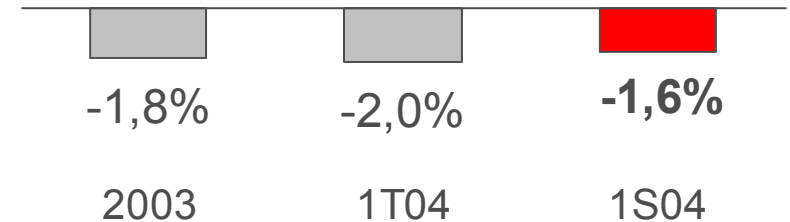
Margen de intermediación

Var. interanual



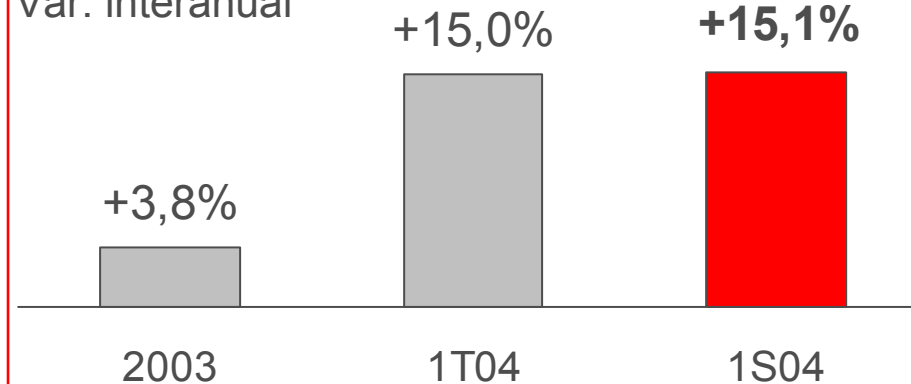
Gastos personal + grales.

Var. interanual



Margen de explotación

Var. interanual



SANTANDER CONSUMER. Un negocio en crecimiento, eficiente y de elevada rentabilidad

Claves del semestre

Nuevo negocio: +24%

BAI: +39%

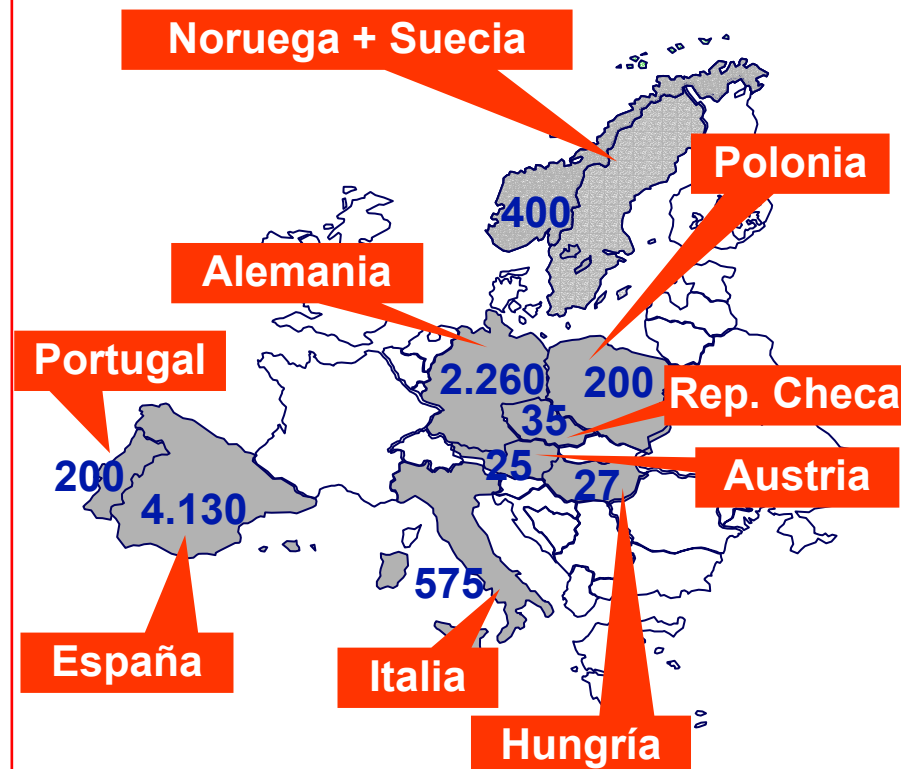
Eficiencia: 35,6% (-6,7 p.p. s/1S03)

Morosidad estable en torno al 2% con cobertura en aumento (161%)

Entrada de PTF en consolidación

Unificación de marcas e imagen corporativa

Posición geográfica Número de clientes (miles)



(*) Datos anualizados

Evolución Grupo Santander 1S04

Banca Comercial Europa

Iberoamérica

Áreas Globales

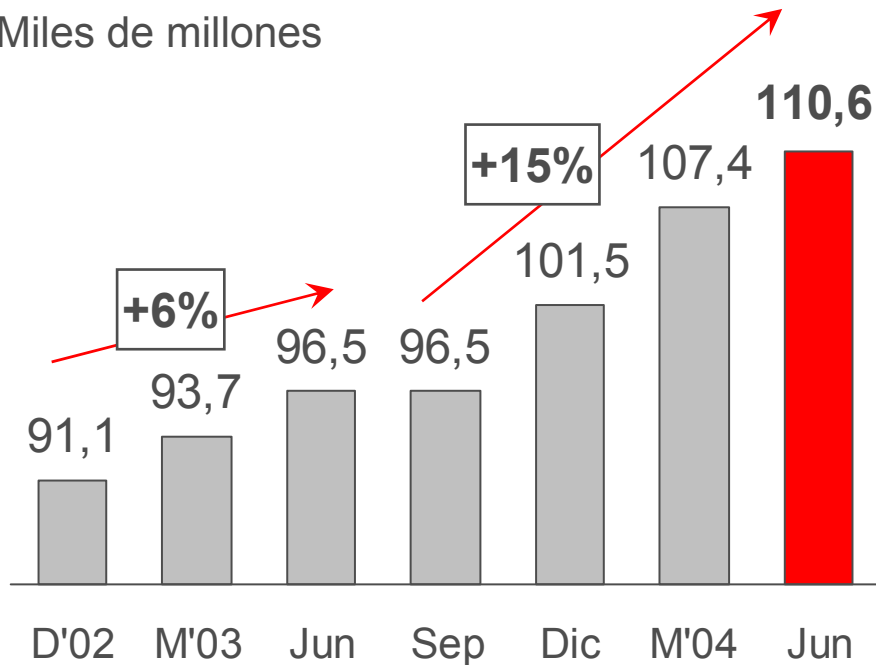
Conclusiones

IBEROAMÉRICA. Tras relanzamiento comercial en septiembre, aceleración del negocio ...

US\$ constantes

Créditos* + Recursos**

Miles de millones



Crecimiento en 1S04

Var. Jun'04 / Dic'03

- **Inversión:** +4.100 millones; (+24% anualizado)
- **Recursos:** +5.000 millones; (+15% anualizado)

... en especial, créditos

(*) Créditos sin IPAB

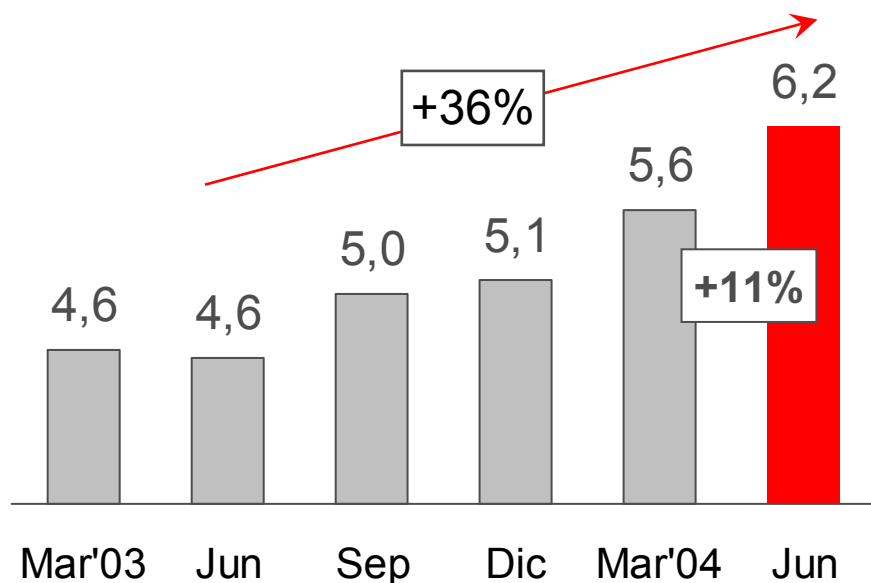
(**) Débitos sin CTAs + f. inversión + p. pensiones

Brasil. Crecimiento sostenido con mejora de cuota

US\$ constantes

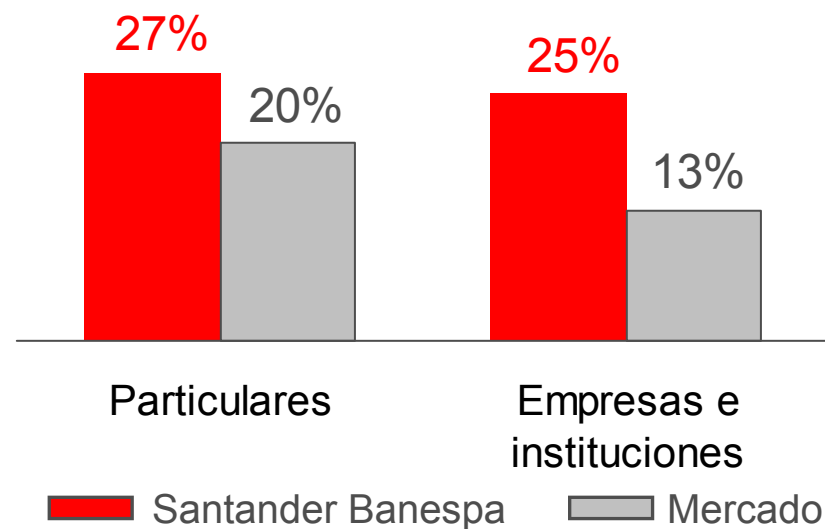
Evolución créditos

Miles de millones



Crecimiento en créditos* (Cuota mdo.: +80 p.b.)

Var. Interanual



(*) Excl. recursos direccionados de crédito, BNDES y leasing. Crit. Local

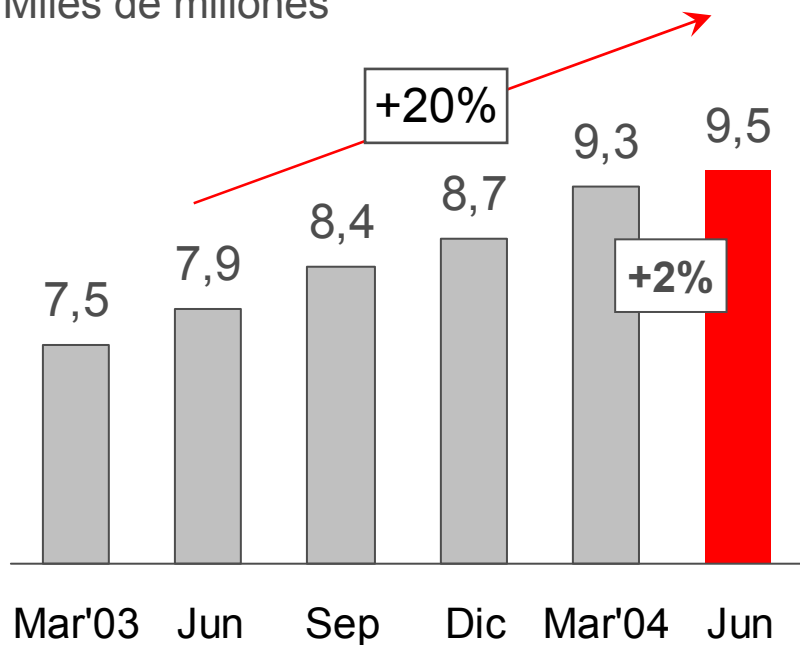
Fuente: BCB

México. Crecimiento sostenido con mejora de cuota

US\$ constantes

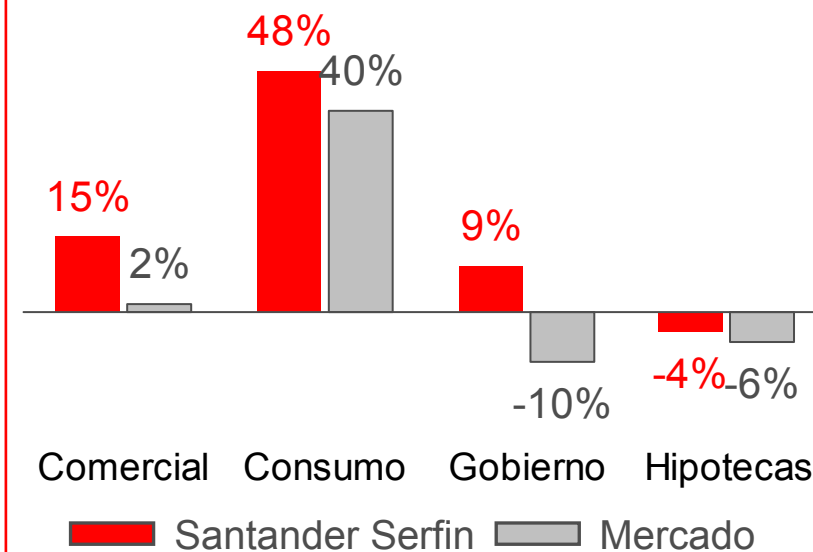
Evolución créditos*

Miles de millones



Crecimiento en créditos (Cuota mdo.: +170 p.b.)

Var. interanual**



(*).- Sin pagaré FOBAPROA

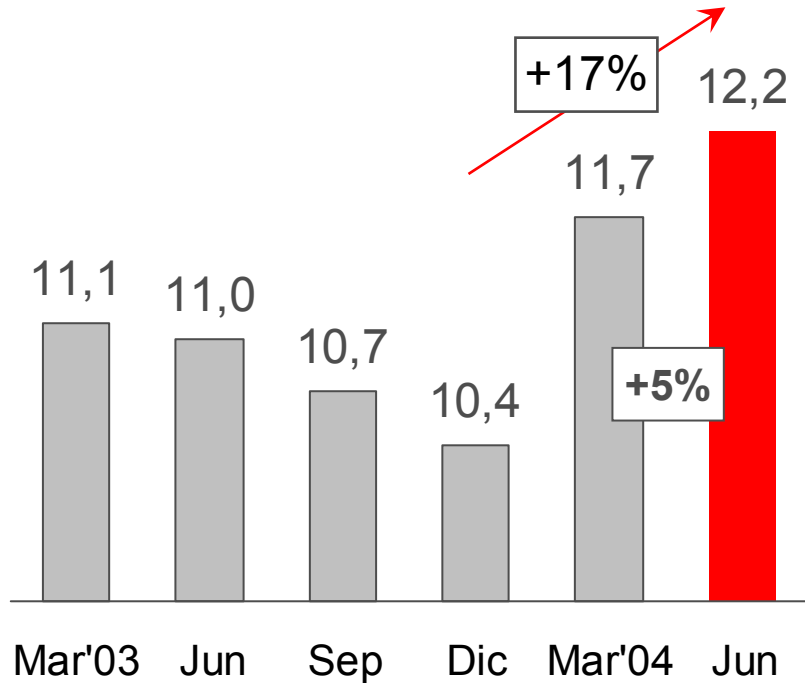
(**).- Crecimiento en pesos constantes mexicanos. Criterio Local

Chile. Recuperando negocio en 2004 tras superar el proceso de fusión

US\$ constantes

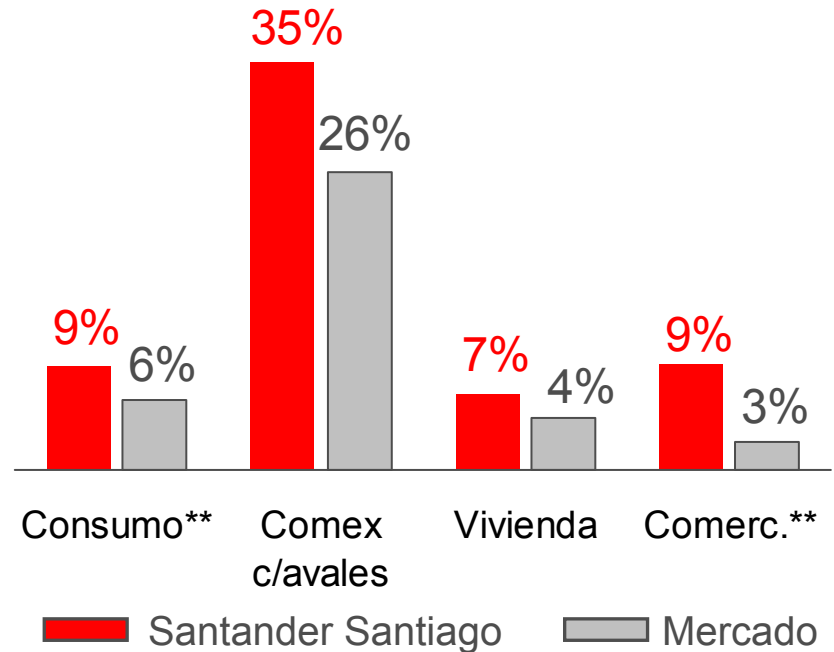
Evolución créditos

Miles de millones



Crecimiento en créditos (Cuota mdo.: +72 p.b.)*

Var. May'04 / Dic'03



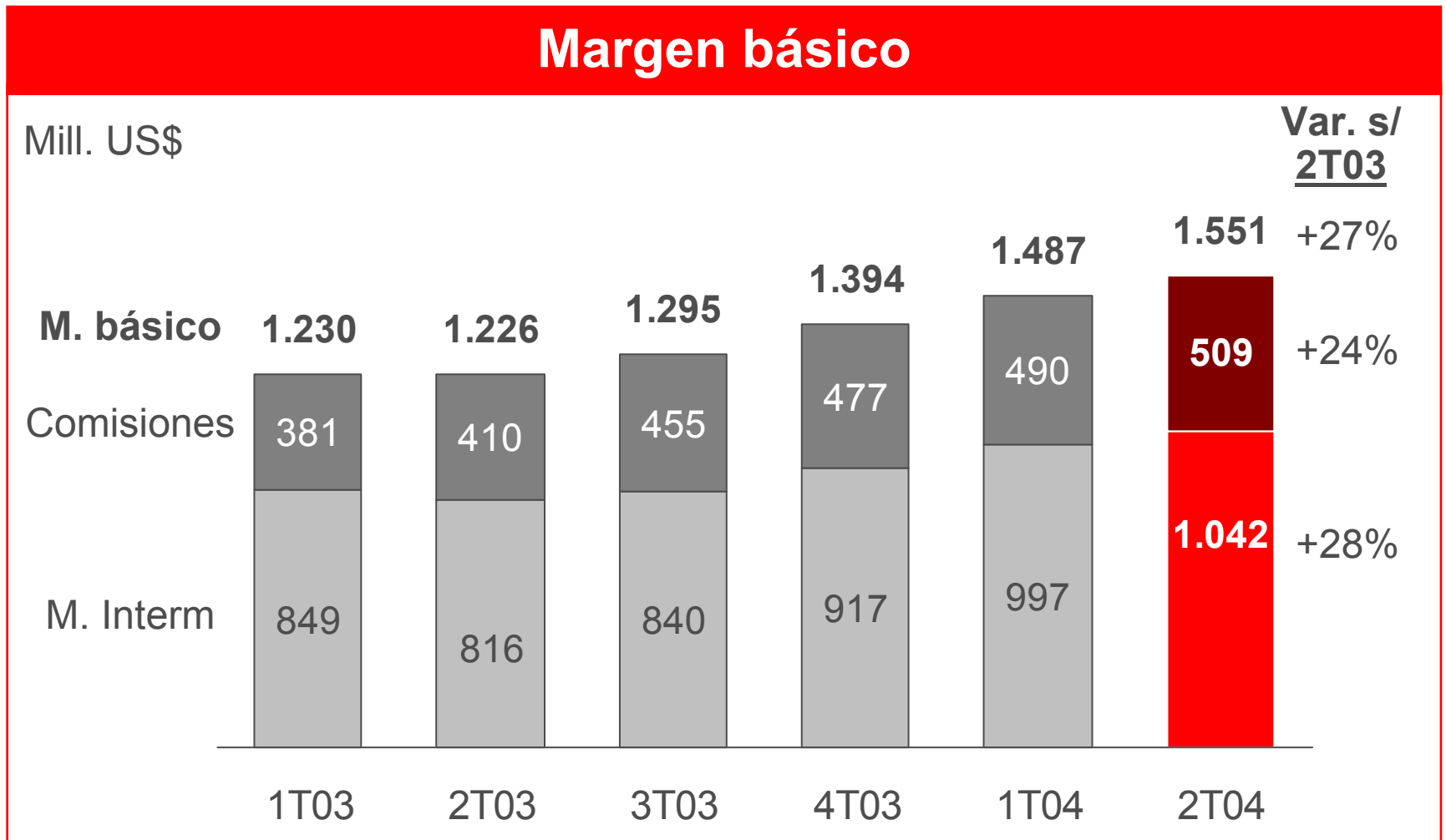
Nota: A efectos comparativos, homogeneizado 2003 con saldos del Overseas

Fuente: Superintendencia de Bancos

(*) Crecimiento cuota de mercado: mayo 2004 s/dic 2003

(**) Variación respecto a enero 04 por cambio de base

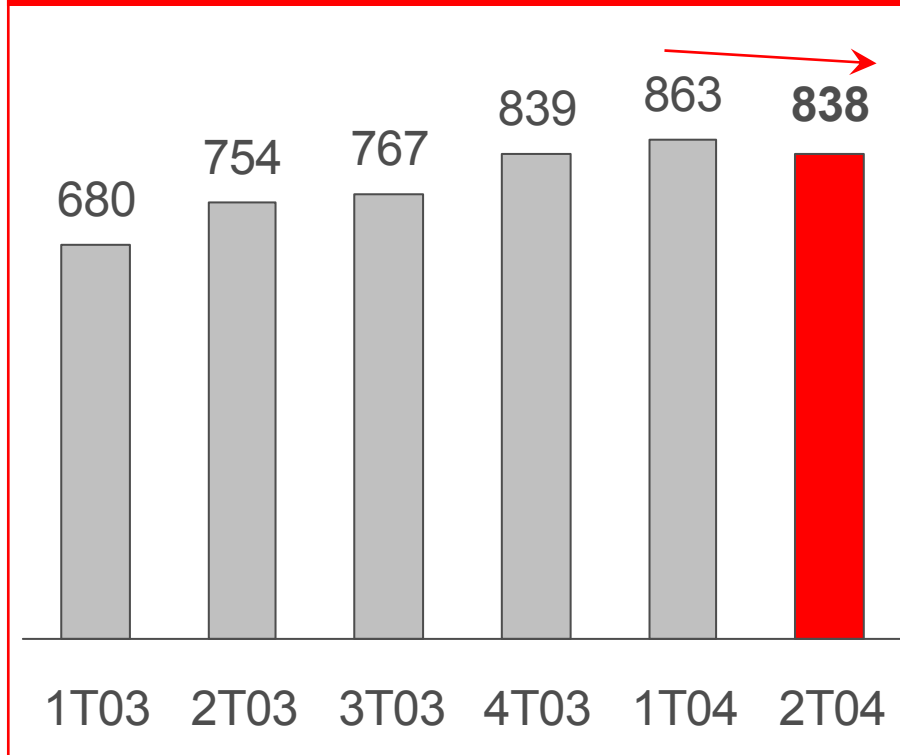
Iberoamérica. El crecimiento del negocio se manifiesta en los ingresos comerciales del total del área ...



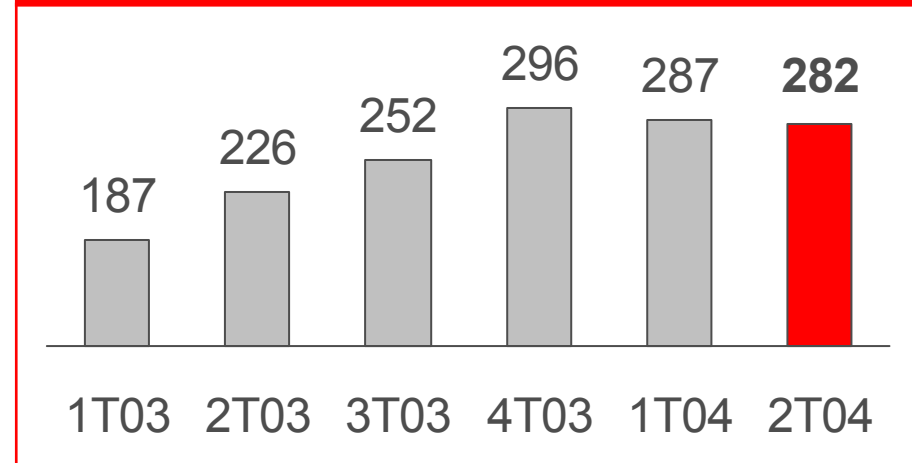
Iberoamérica. ... que unido a unos costes más contenidos en 2T04...

Millones US\$

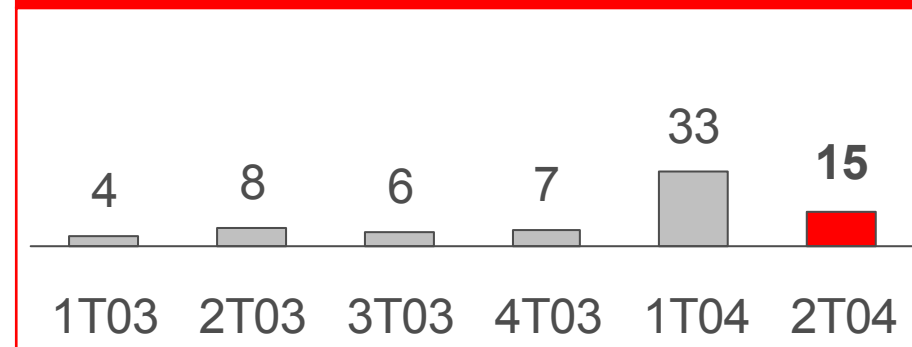
Gastos personal + generales



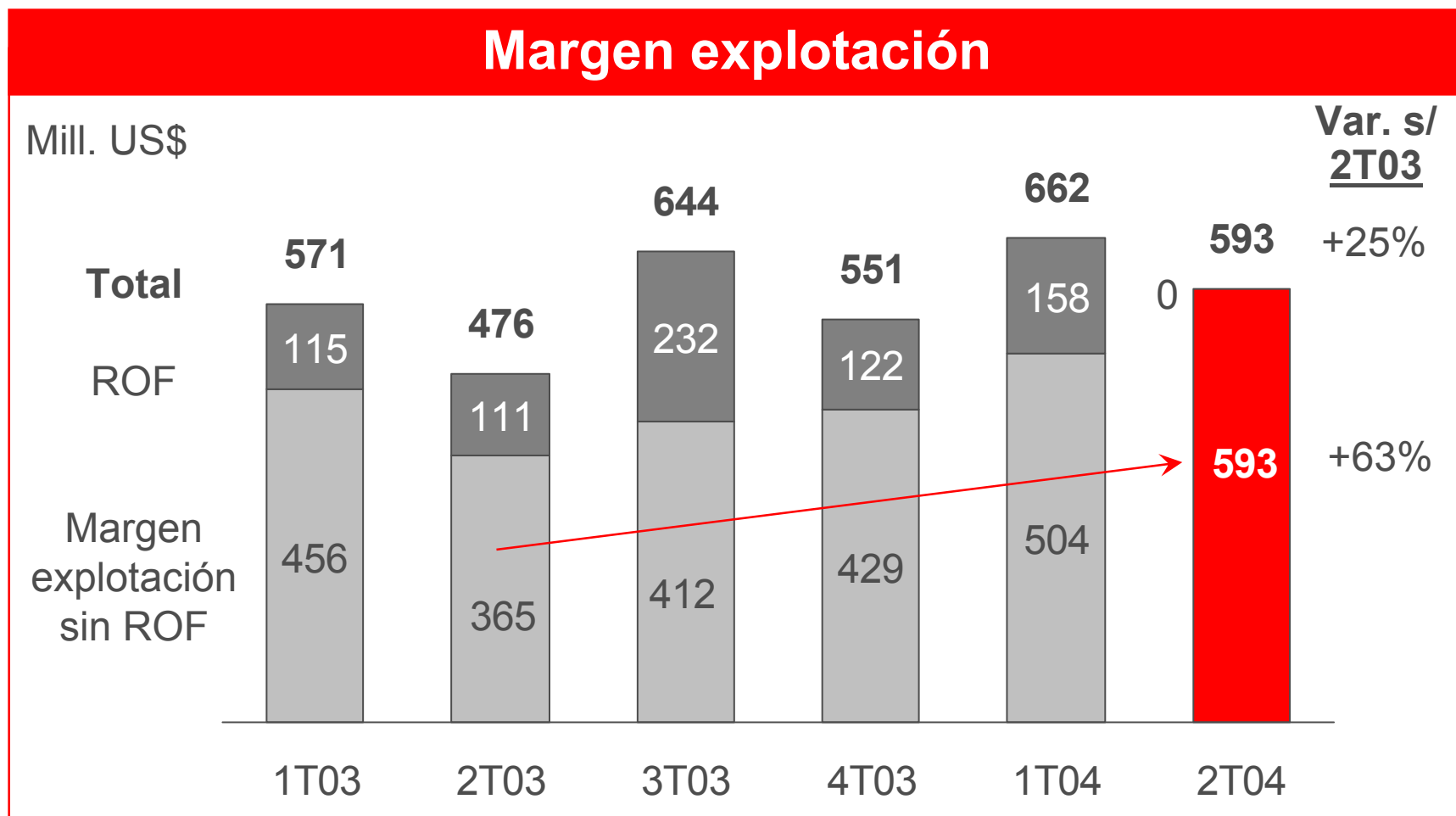
Brasil: G. personal + grales



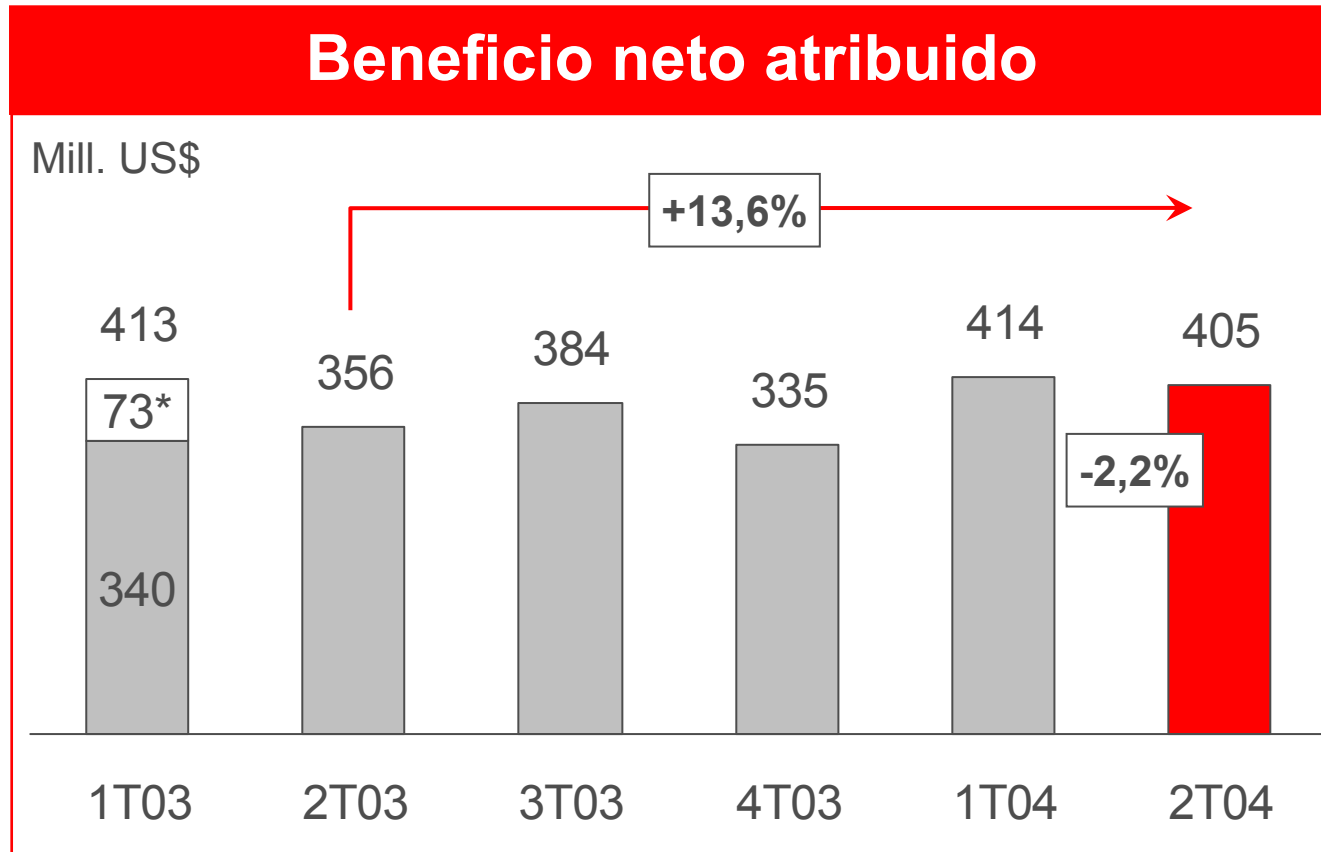
Proyectos regionales



Iberoamérica. ... impulsan los resultados más recurrentes...



Iberoamérica. ... y el beneficio, que en los dos últimos trimestres compara favorablemente con los anteriores



(*) Provisiones disponibles y efecto minoritarios en México

Iberoamérica. Resultados del semestre

Mill. US\$

	% var s/		
	1S04	1S03	
Margen básico	3.038	+23,7	Buena evolución del negocio de clientes
Margen ordinario	3.196	+19,2	Impacto en ROF de volatilidad de mercados
Margen de explotación	1.255	+19,9	Costes controlados en 2T tras impulso proyectos
B° antes de impuestos	1.067	+11,7	Más dotaciones por aumento negocio y liberación México 1T03
B° neto atribuido	819	+6,4	Minoritarios México

Iberoamérica. Beneficio neto atribuido por países

Mill. US\$ y % s/ 1S'03

	1S04	% var s/ 1S03
Brasil	411	+8,7
México	203	-25,4*
Chile	173	+56,7
Puerto Rico	30	+48,5
Venezuela	99	+57,6
Otros países	84	n.s.
Resto	-181	+116,2**
Total	819	+6,4

(*).- Beneficio neto: -15,1%

(**) Signo positivo: mayores pérdidas

Evolución Grupo Santander. 1S04

Banca Comercial Europa

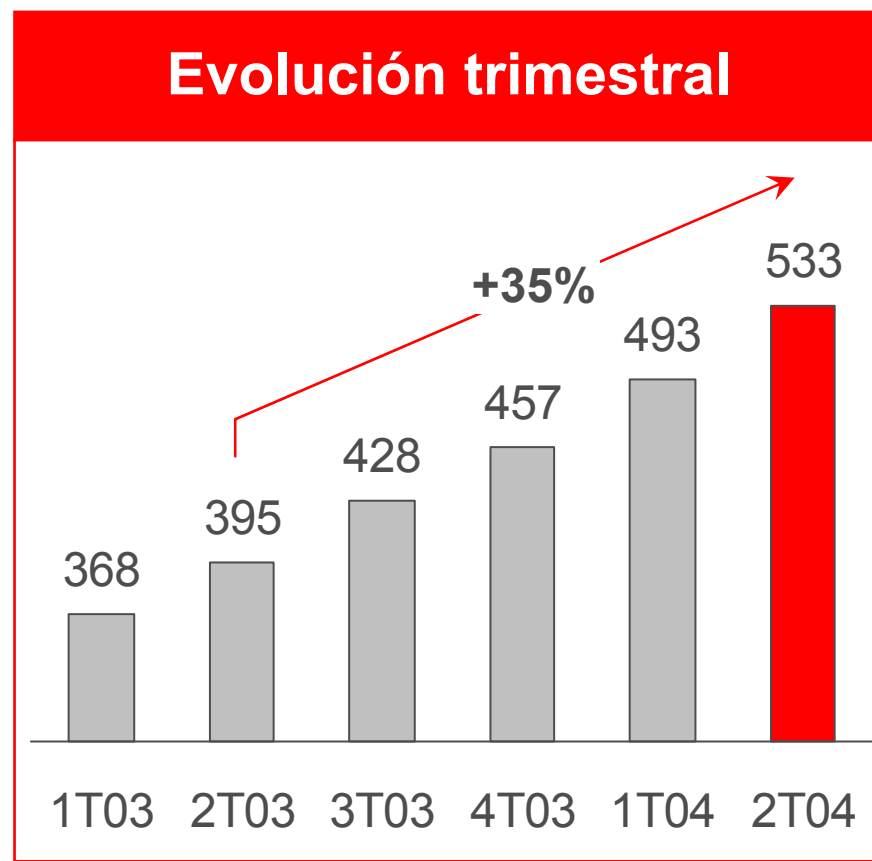
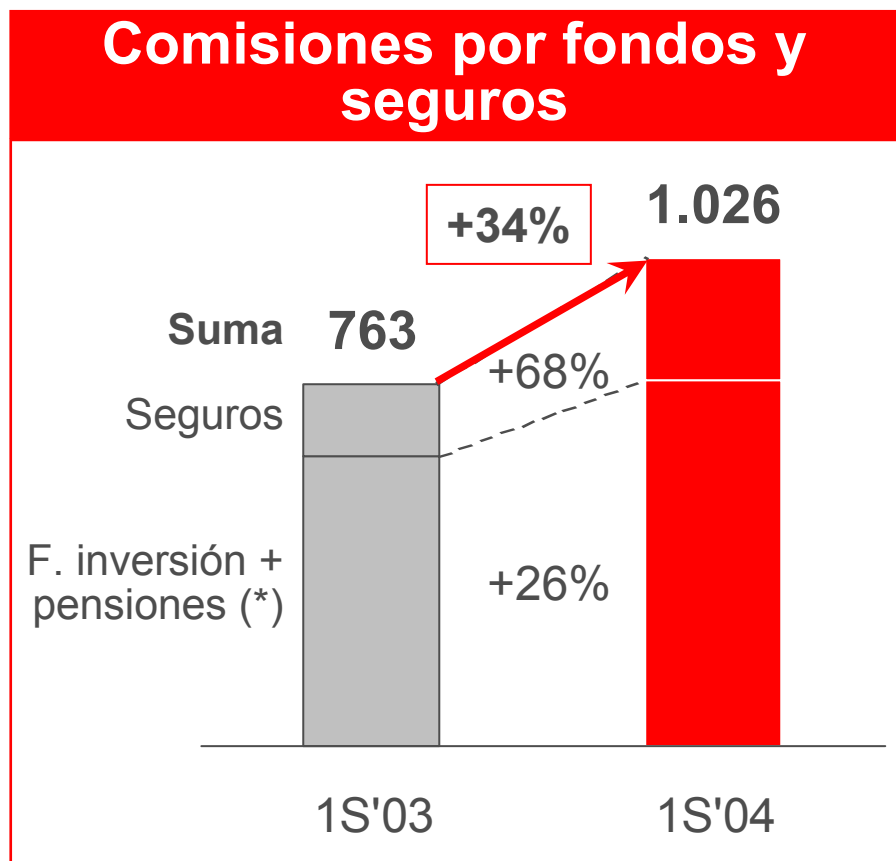
Iberoamérica

Áreas Globales

Conclusiones

Gestión de Activos y Banca Privada. Un negocio de más de 2.000 mill. euros / año en comisiones, en su mayor parte ingresadas por las redes comerciales

Mill. euros

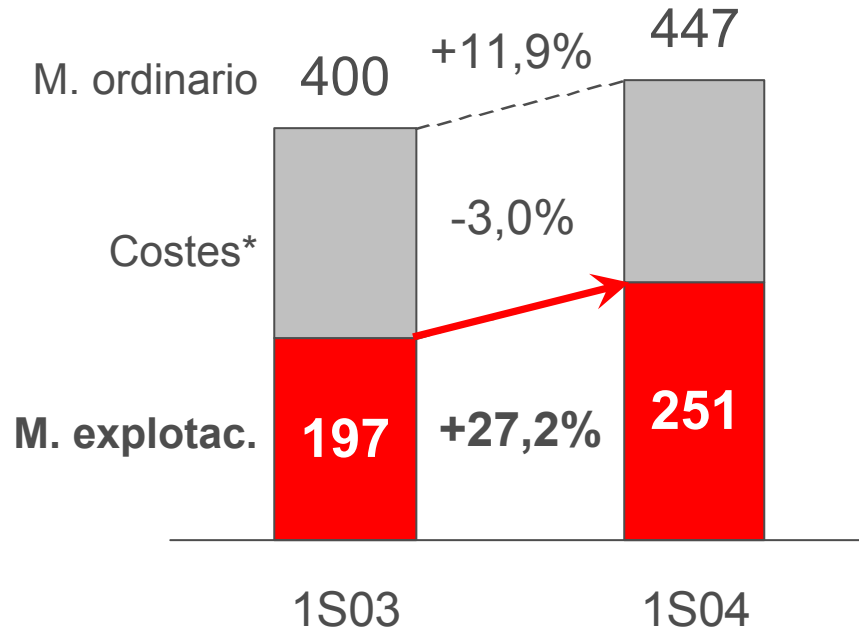


(*) Comisiones para Total Grupo Santander. No se incluyen comisiones de depósito

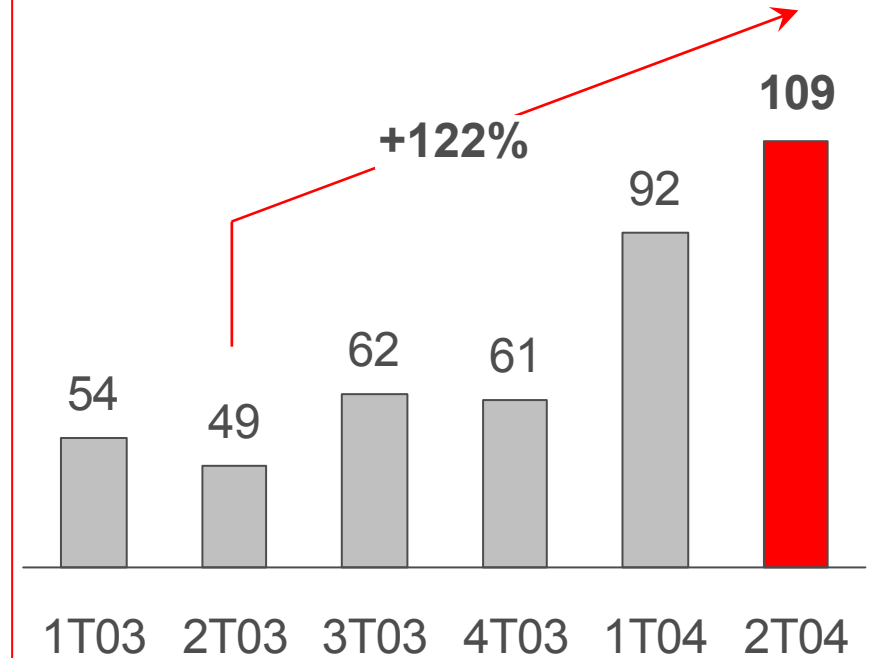
Banca Mayorista Global. Todas las unidades mejoran

Mill. euros

Margen de explotación



B° neto atrib.: +96% s/1S03



(*) Gastos personal + generales + amort. + OREX

Evolución Grupo Santander. 1S04

Banca Comercial Europa

Iberoamérica

Áreas Globales

Conclusiones

Conclusiones

Los resultados del semestre muestran el éxito de nuestro modelo minorista / multi-local

Nuestra filosofía es crecer en ingresos con costes planos en Europa e Iberoamérica

Estamos impulsando tres negocios claves...



- ❑ Hipotecas - rompemos el mercado
- ❑ Pymes - nuevo foco
- ❑ Gestión activos y bancaseguros

...con resultados en Europa*:

- | | | | |
|------------|------|-------------|------|
| ❑ Red SAN: | +15% | ❑ SCF: | +47% |
| ❑ Banesto: | +19% | ❑ Portugal: | +15% |

Y en América estamos cogiendo impulso:

- | | |
|-------------|-----------------------|
| ❑ Créditos: | +4,100 mill. (+24%)** |
| ❑ Recursos: | +5.000 mill. (+15%)** |

Todavía tenemos capacidad de crecer orgánicamente:

- ❑ Objetivos del Plan i-06

(*).- Margen de explotación

(**).- En dólares constantes. Tasa de crecimiento anualizado



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 20 - 91 259 65 15 - 91 259 65 17 – 91 259 65 18

Fax: 91 257 02 45

e-mail: investor@gruposantander.com

www.gruposantander.com

