

México

Jornada sobre Iberoamérica 2006

Boadilla, 21 de noviembre de 2006

Información importante

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

El contenido de esta presentación no constituye una invitación a desarrollar actividad inversora alguna a efectos de la prohibición de promoción financiera del Financial Services and Markets Act 2000. La difusión de esta presentación no constituye ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación.

Nota: Las declaraciones relativas a los resultados, precio de la acción o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior.

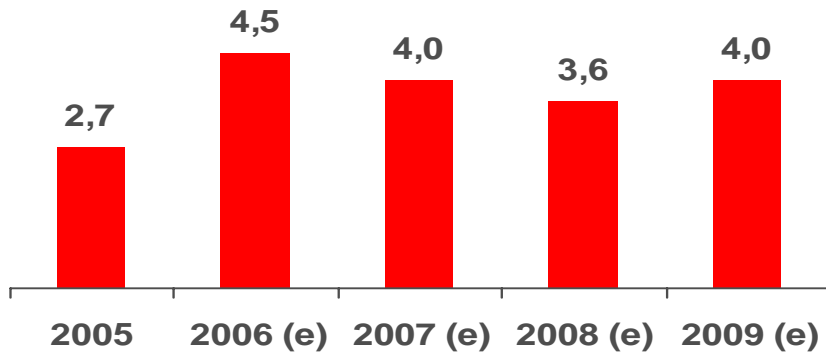
■ Escenario macroeconómico

- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero
- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

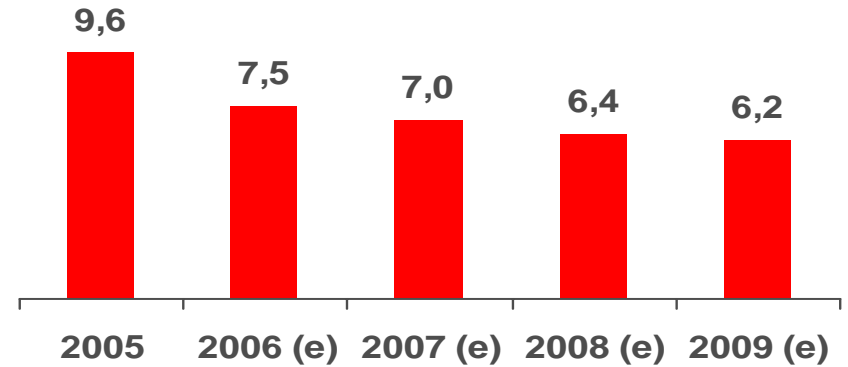
Escenario Macroeconómico

Fundamentales sólidos, tasas de interés y tipo de cambio relativamente estables

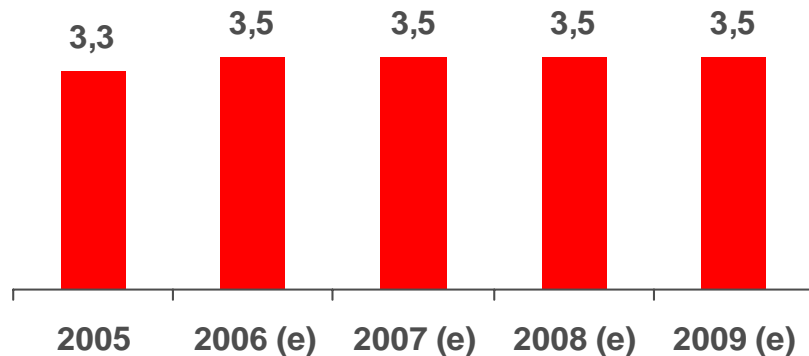
PIB (Crecimiento % Real Anual)



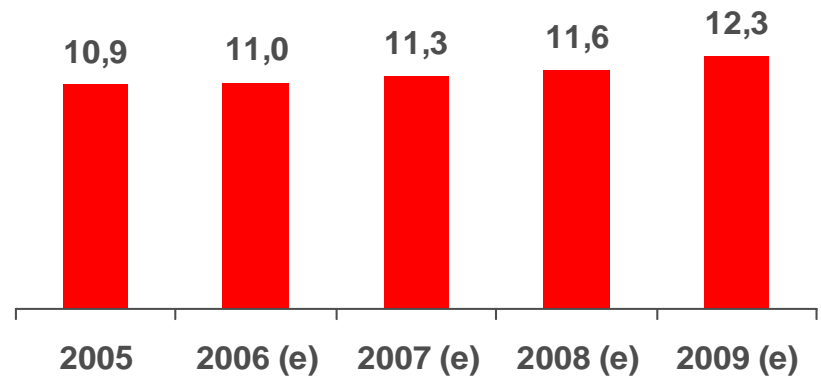
Tasas de Interés Corto Plazo (Promedio, %)



Inflación, %



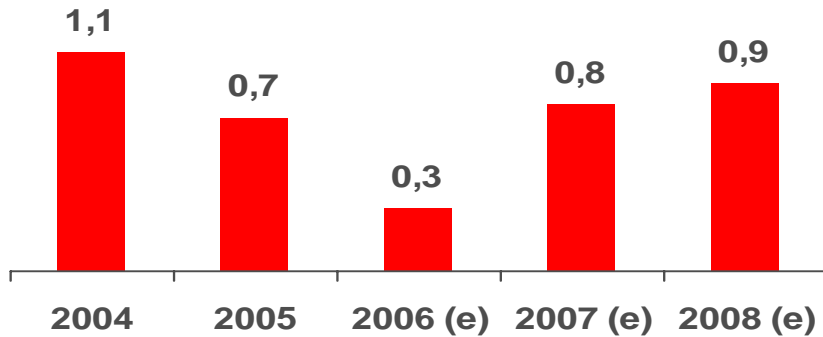
Tipo de Cambio vs. USDolar (promedio)



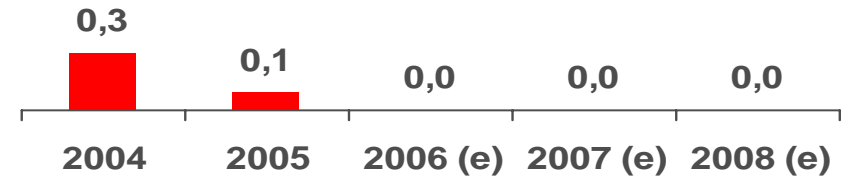
Escenario Macroeconómico

En un buen marco macroeconómico con cuentas externas fuertes y equilibrio en las finanzas públicas

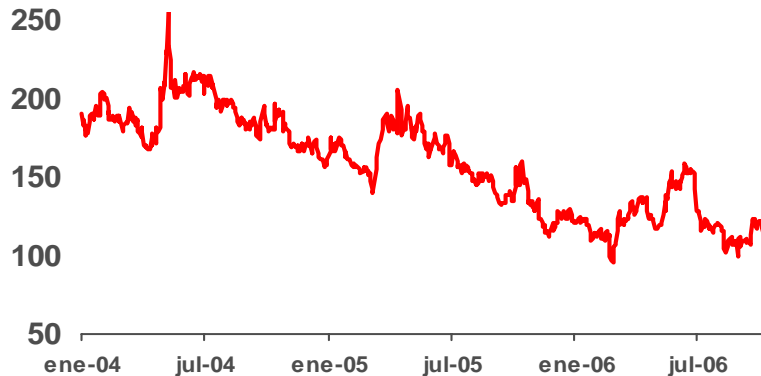
Déficit en Cuenta Corriente (% del PIB)



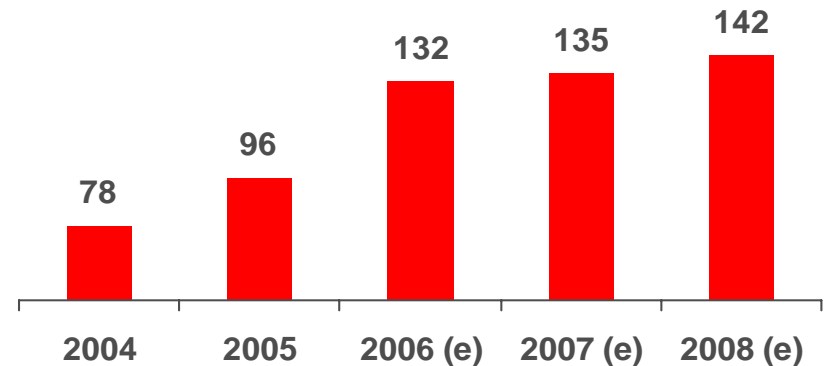
Déficit Fiscal (% PIB)



Riesgo País (pb)



Reservas/Deuda Externa Pública %



Conclusiones

- Las perspectivas para la economía mexicana para el cierre de 2006 y en 2007 continúan siendo favorables
- Se espera un crecimiento moderado en un marco de estabilidad de precios
- Las cuentas externas continuarán mostrando fortaleza apoyando la estabilidad en el tipo de cambio
- La agenda de reformas estructurales con mayor probabilidad de ser aprobadas por la administración del nuevo gobierno

- Escenario macroeconómico

■ Sistema financiero

- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero
- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

Sistema Financiero: Concentración del Mercado

Los 3 principales grupos financieros representan el 65% de negocio y más de las $\frac{3}{4}$ partes de la utilidad del sistema, con mejores ratios de capital, morosidad y cobertura

	Top 3		Sistema
	Peso		
	30.09.06	s/sistema (%)	30.09.06
Crédito (Bn. US\$)	67	67%	99
Ahorro Bancario (Bn. US\$)	109	65%	169
BAI (Bn. US\$)	5	77%	6
Oficinas	4.098	60%	6.848
Empleados	67.226	62%	107.705
Eficiencia*, % **	43,2		47,8
Ratio BIS, %	14,2		13,7
Ratio Morosidad, % **	1,9		2,0
Tasa de Cobertura, % **	195,0		181,4

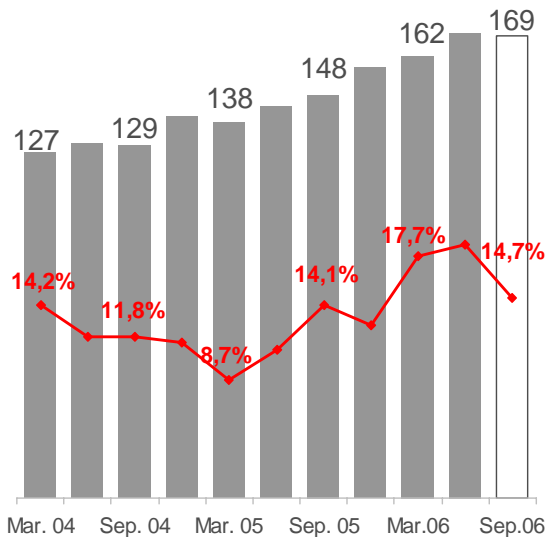
* Con Amortizaciones

** Criterio Local

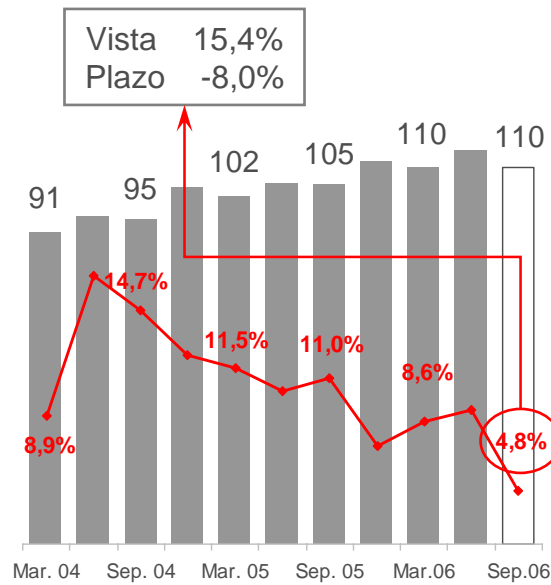
Sistema Financiero: Dinámica del Crecimiento del Ahorro

El Ahorro Bancario creciendo al 15%, su principal motor son los Fondos de Inversión que aumentan un 39% de forma interanual. Vista crece 15% y plazo cae 8%

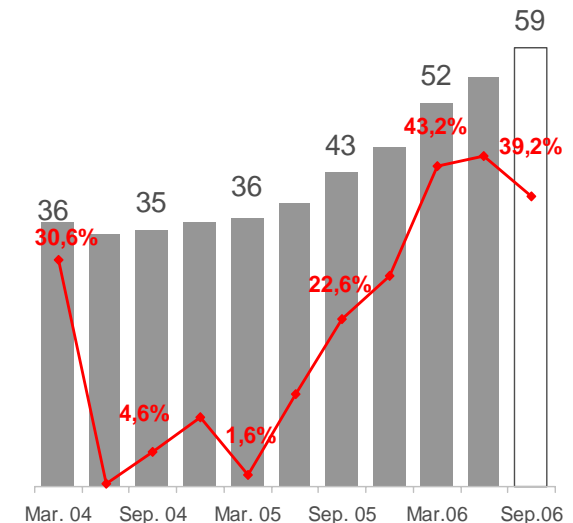
Ahorro bancario: Depósitos + FFII



Depósitos



Fondos de Inversión



■ Volumen —●— Variación Interanual, %

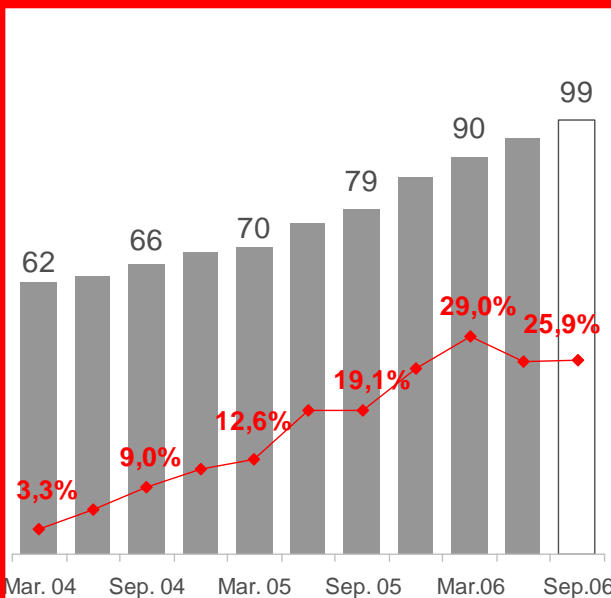
Miles de millones de dólares constantes*

* A Tipos de Cambio Constantes a 30.09.06

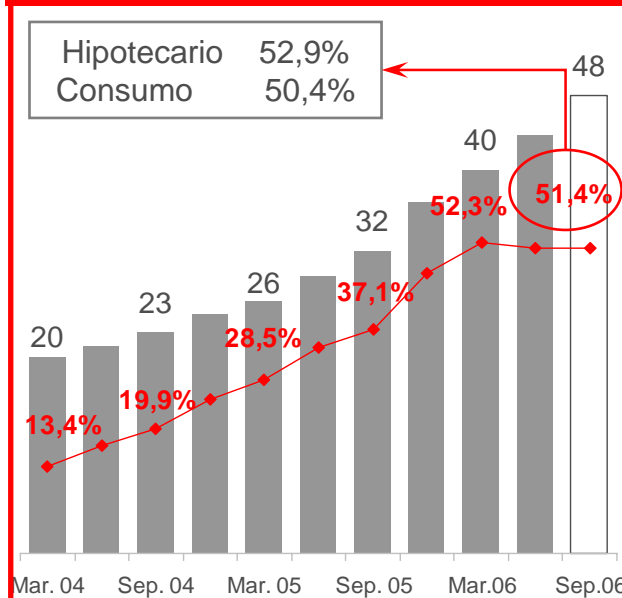
Sistema Financiero: Dinámica del Crecimiento del Crédito ¹⁰

El dinamismo en crédito a particulares continúa creciendo. Con ritmos del 51% representa ya el 48% del total de cartera

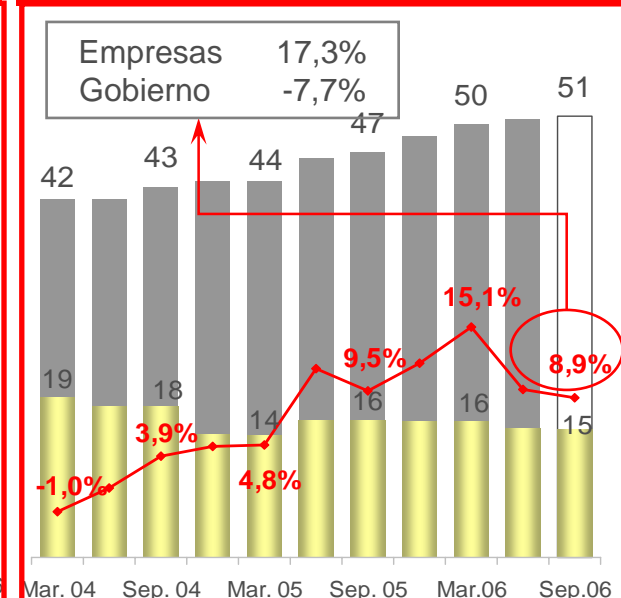
Crédito Total



Crédito Particulares



Crédito Empresas y Sector Público



■ Volumen

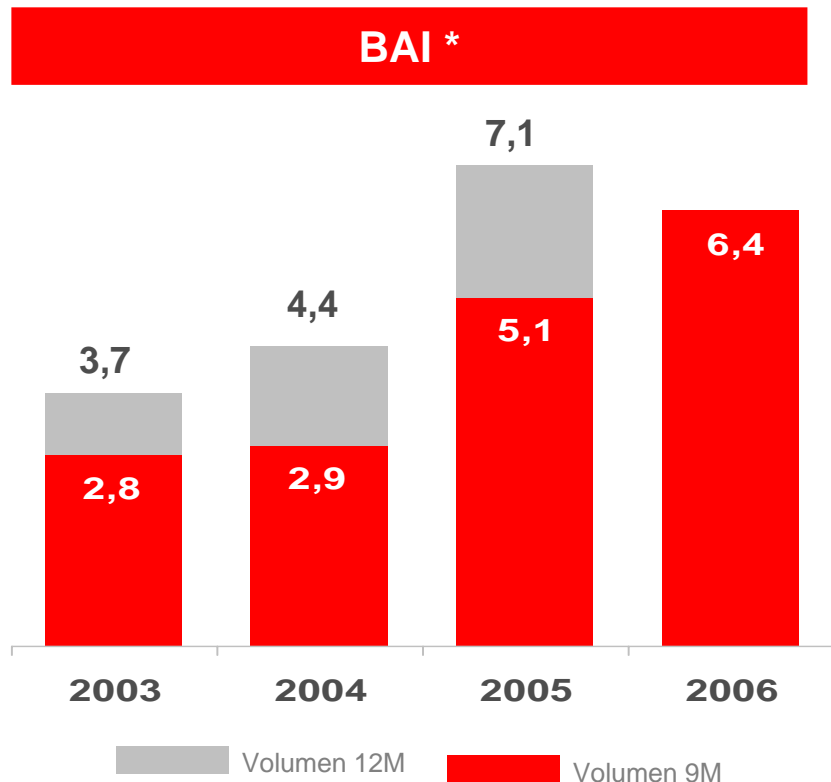
—◆— Variación Interanual, %

■ Gobierno

Miles de millones de dólares constantes*

* A Tipos de Cambio Constantes a 30.09.06

Crecimiento elevado y sostenido del beneficio en los últimos años



Variación, %

CAGR	Interanual
05/03	9M06/9M05

Ingresos	18,8	19,9
M. Intermediación	27,3	22,4
Comisiones	11,7	12,6
ROF	-4,4	29,8
Prov. Insolv. (Netas)	5,7	36,3
Gastos + Amort.	11,2	10,2
Beneficio Neto	29,5	45,9**

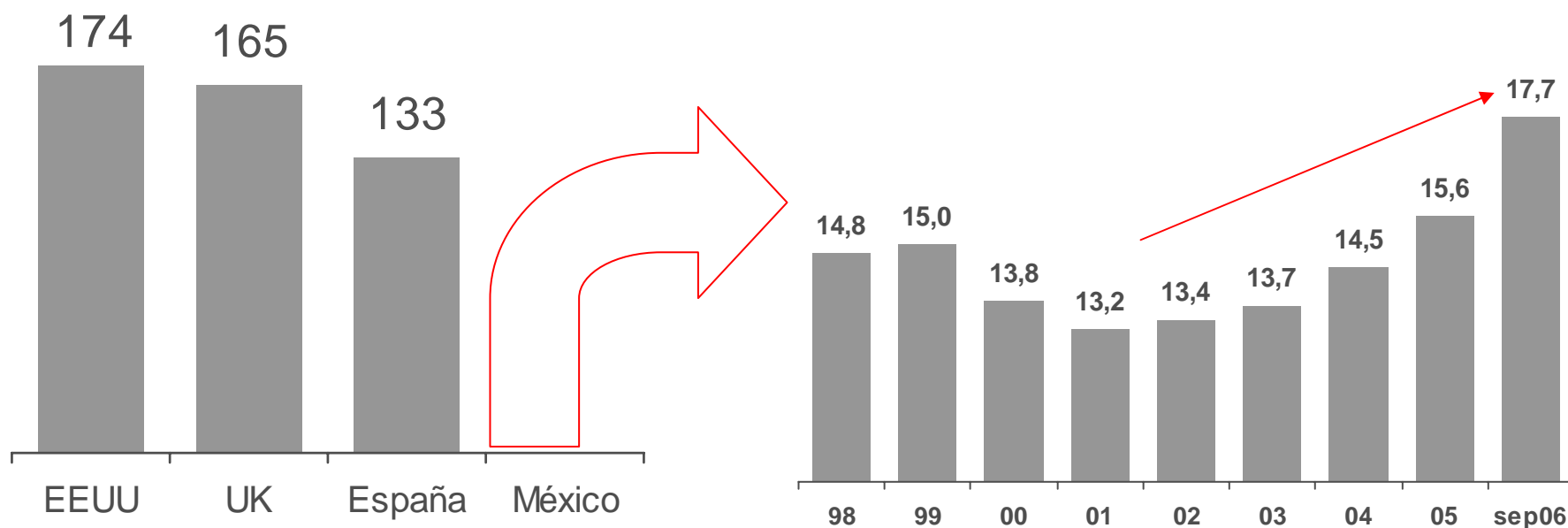
* Miles de MM USD a Tipos de Cambio Constantes a 9M06

** 32,2% sin Partidas Extraordinarias

Potencial de Bancarización

El crédito gana peso como porcentaje del PIB existiendo alto potencial de bancarización y expansión del negocio

Crédito / PIB %



Fuente: FMI. IFS. Créditos Sector Privado: líneas 22d y 42d.

Conclusiones

- Importante crecimiento del Negocio Bancario en todos sus rubros.
- El crédito vigente registra una fuerte reactivación (vivienda, consumo y empresarial).
- El ahorro creciendo de manera importante en depósitos a la vista. Los fondos de inversión continúan siendo la parte más dinámica.
- La estabilidad macroeconómica y financiera del país propicia un marco de crecimiento futuro.
- Elevado potencial de bancarización dado el bajo nivel relativo de penetración de la banca en el país.

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero

■ Nuestra franquicia

- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero
- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

Nuestra Franquicia

Santander es en México el Tercer Grupo Financiero



- Cuota de 16,9% en ahorro bancario
- Cuota de 15,8% en crédito
- Cuota de Negocio de 16,5%
- Beneficio neto en 9M06:
 - USD644 millones
- 7.5 millones de clientes bancarios*.
- 1.016 Oficinas
- 3.321 ATM's.
- 11.387 Empleados

*Además, 3,0 millones de partícipes en fondos de pensiones.

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia

■ Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006

- Principales Rasgos

- Evolución de Negocio Financiero

- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

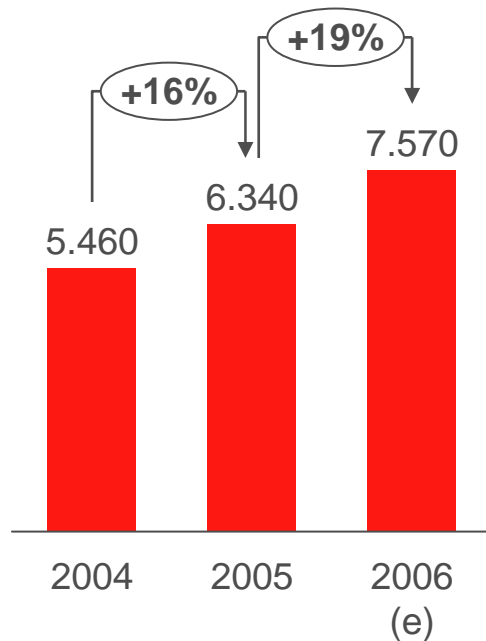
Objetivo Estratégico

“Ser el banco mexicano con más rápido crecimiento rentable en banca de clientes”

- Sin sacrificar rentabilidad
- Construyendo banca de clientes
- Orgánicamente

Nuestra estrategia de atracción y retención de clientes ha sido un éxito

Evolución clientes totales (miles)

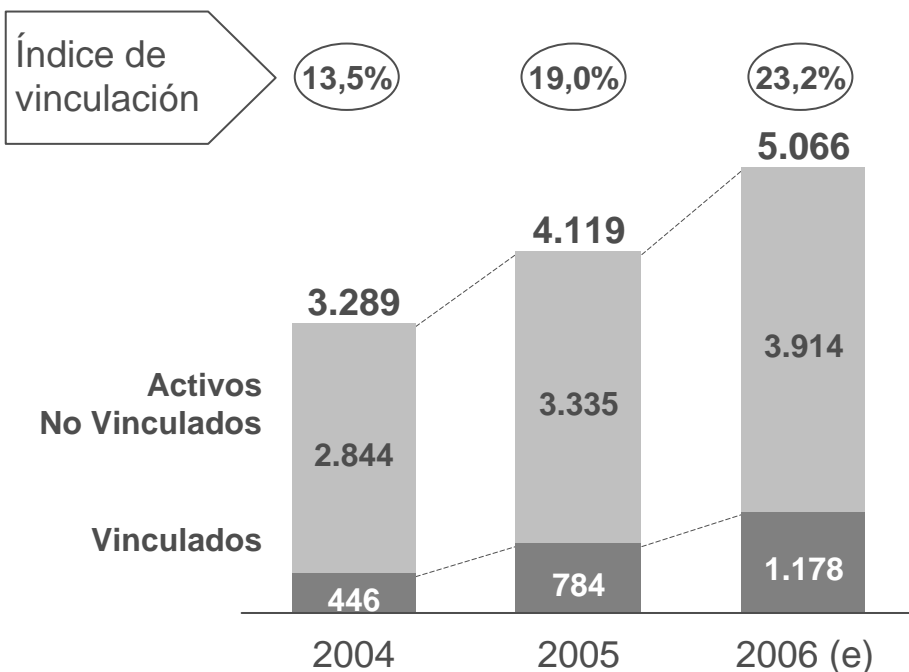


- Durante los últimos dos años hemos atraído más de dos millones de clientes: de ellos
 - ✓ 850 mil vía Tarjeta de Crédito
 - ✓ 670 mil clientes por nómina

- Hemos centrado los esfuerzos en la atracción de clientes nuevos a través de Tarjeta de Crédito y Nómina

Continuamos con nuestra estrategia que nos ha permitido vincular más de 600 mil clientes desde 2004

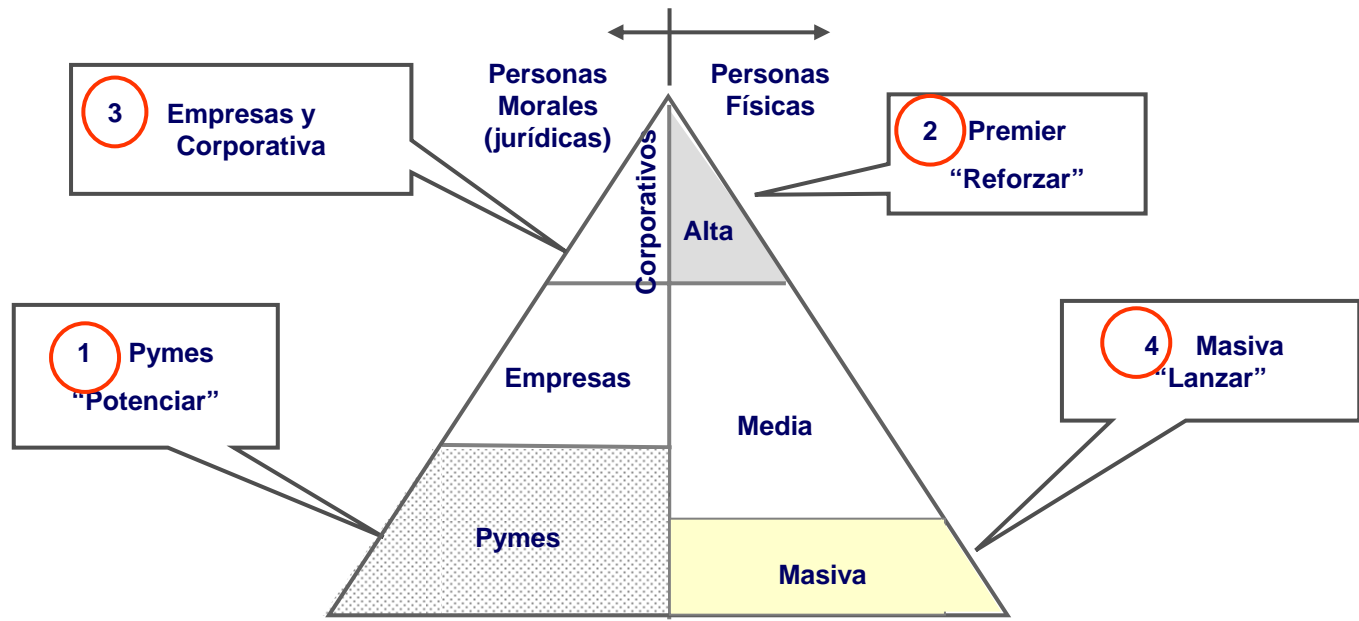
Evolución clientes activos (miles)



- Vinculamos a nuestros clientes con 3 productos “ancla” adicionales a la cuenta de cheques:
 - ✓ Tarjeta de Crédito
 - ✓ Consumo
 - ✓ Seguros
- Tenemos un alto potencial de vinculación de clientes de nuestra base

Hemos segmentado la base de clientes con un modelo diferenciado

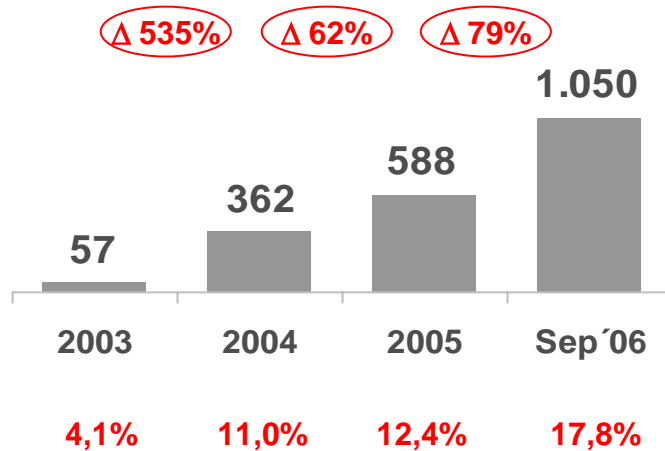
- 1 Pymes → Crecimiento segmentado con ofertas de valor diferenciadas
- 2 Premier → Retener y vincular 150.000 clientes, que representan el 50% de la captación de particulares
- 3 Empresas / Corporativa → Continuar desarrollando Empresas y Corporativa
- 4 Masiva → Asegurar la vinculación “de entrada” (oferta 3 en 1)



Negocio de crédito a Individuos

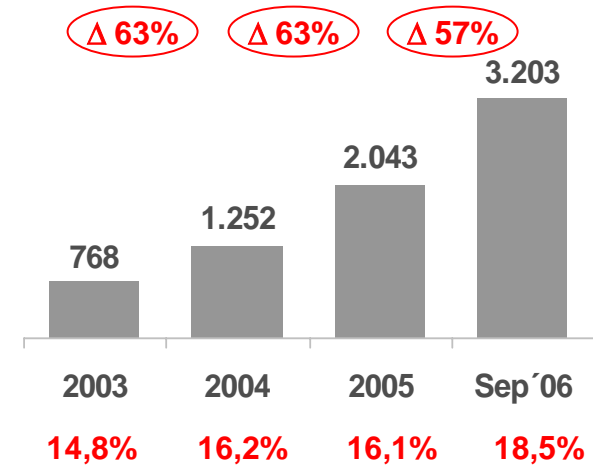
Impulsamos los negocios de mayor rentabilidad y potencial de crecimiento

Consumo*



- Crecimiento concentrado en créditos personales (clientes nómina y TDC)
- Estrategia de preautorizados
- Campañas de restitución

Tarjeta Crédito

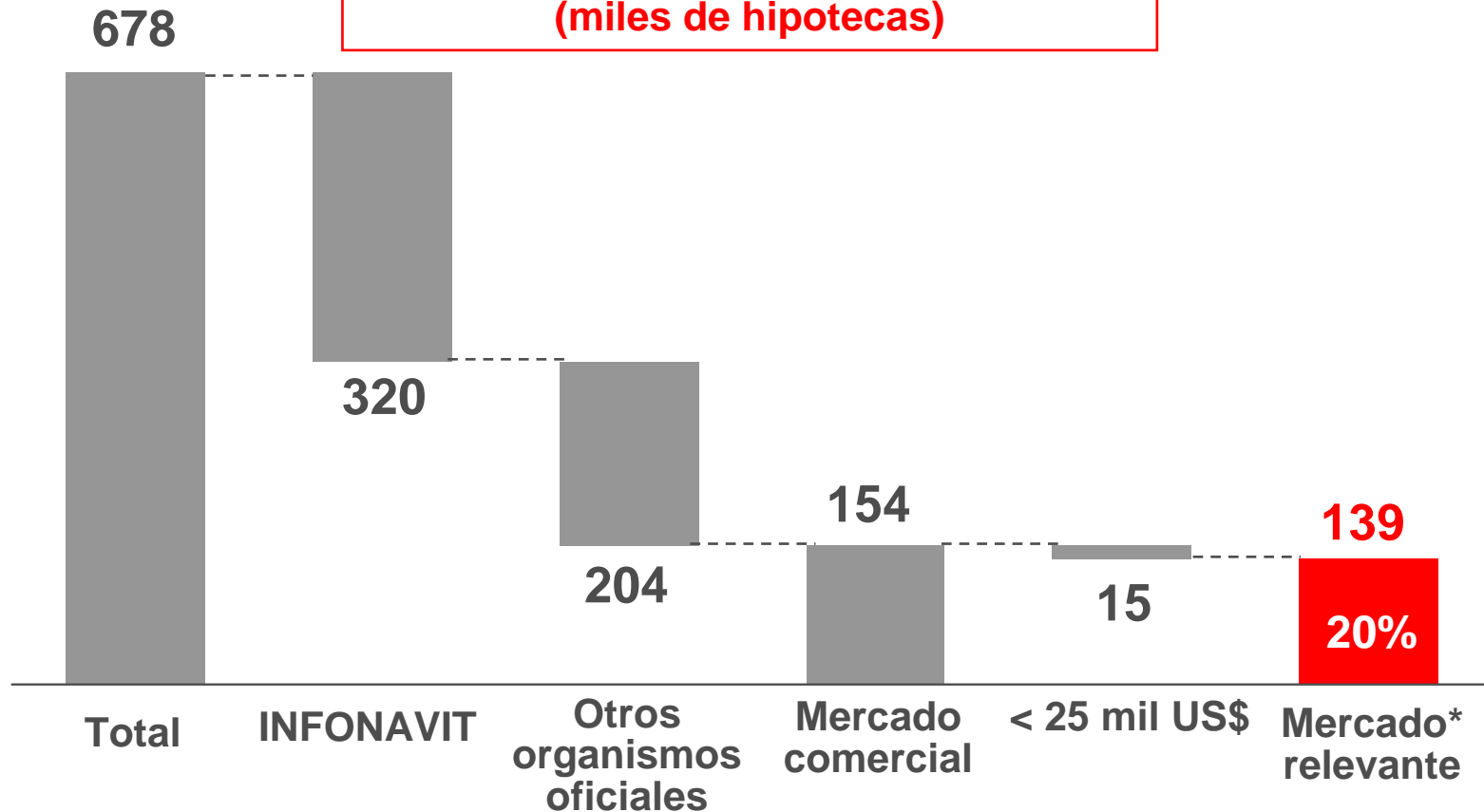


- Diversificación de productos (Light, Unik, Black, Mexicana)
- Ampliación de líneas de crédito

Estructura del Mercado Hipotecario en México

Bancos y Sofoles atacan el 20% del mercado, una vez excluidas la financiación pública y las hipotecas de bajo importe

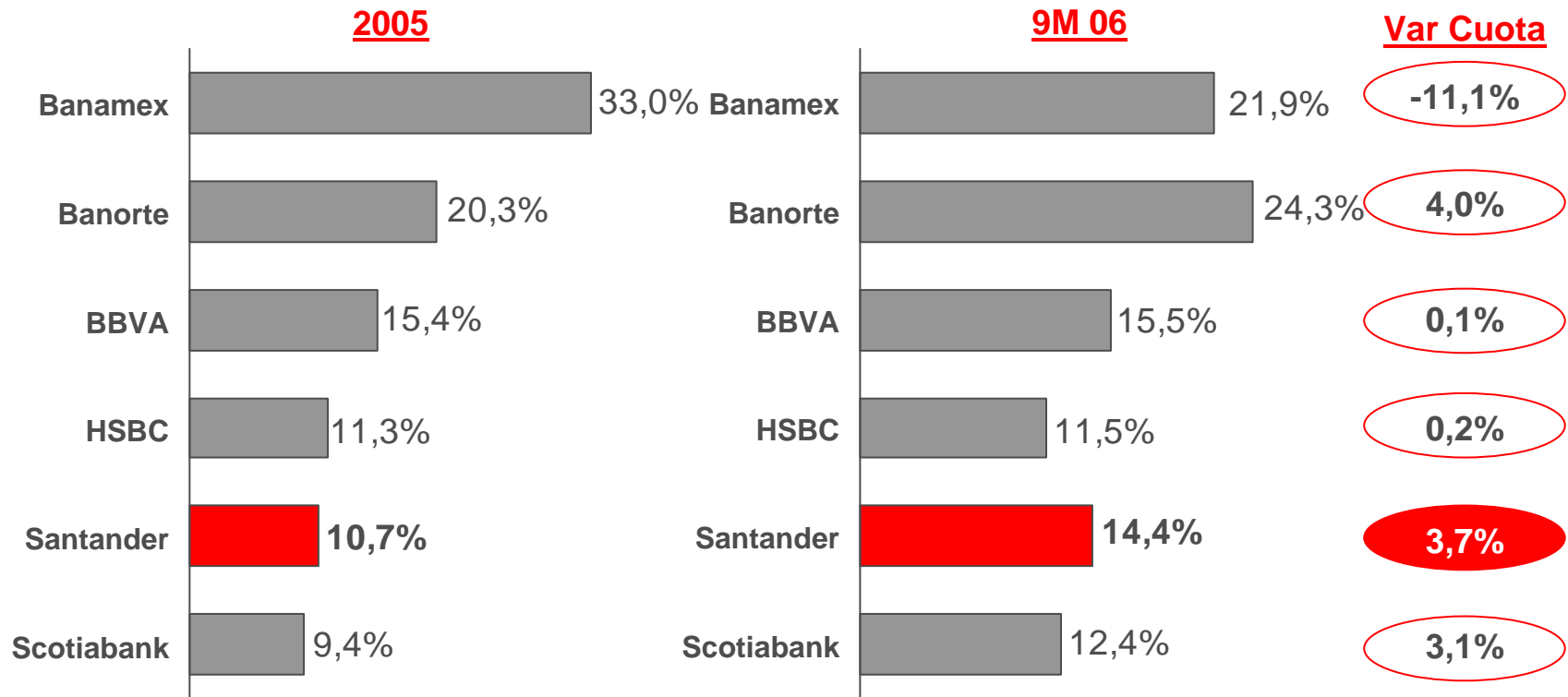
Mercado hipotecario año 2005
(miles de hipotecas)



Negocio de crédito a Individuos

En Hipotecario, hemos acompañado el crecimiento del mercado con una mejor trayectoria

Cuotas acumuladas de producción en n° de créditos*

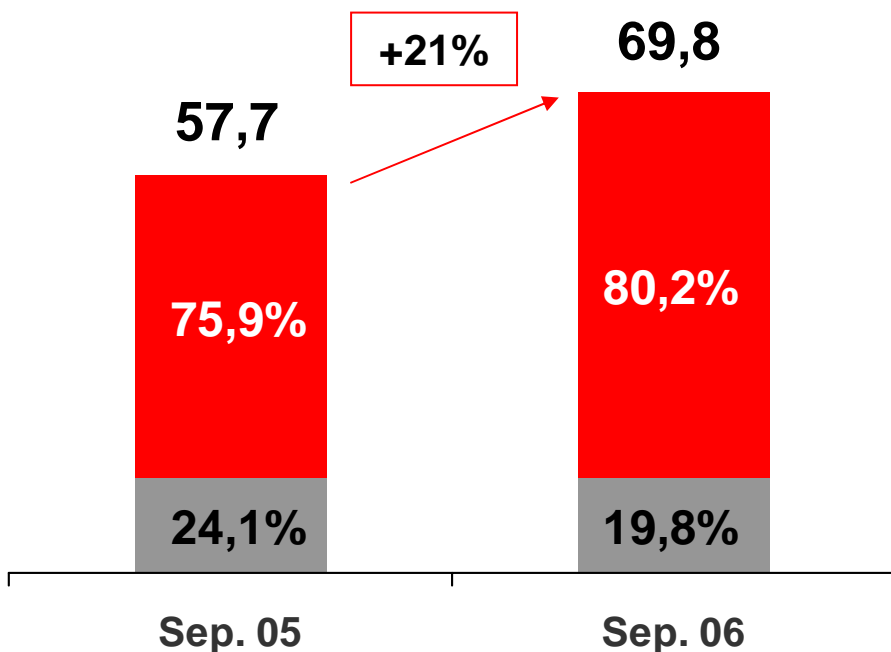


■ El banco ha ganado 370 p.b. de cuota de colocación de créditos en el 2006 mejorando su posición en cuota vs los competidores

Modelo Multicanal

Crecimiento eficiente apalancado en canales alternativos

Transacciones *



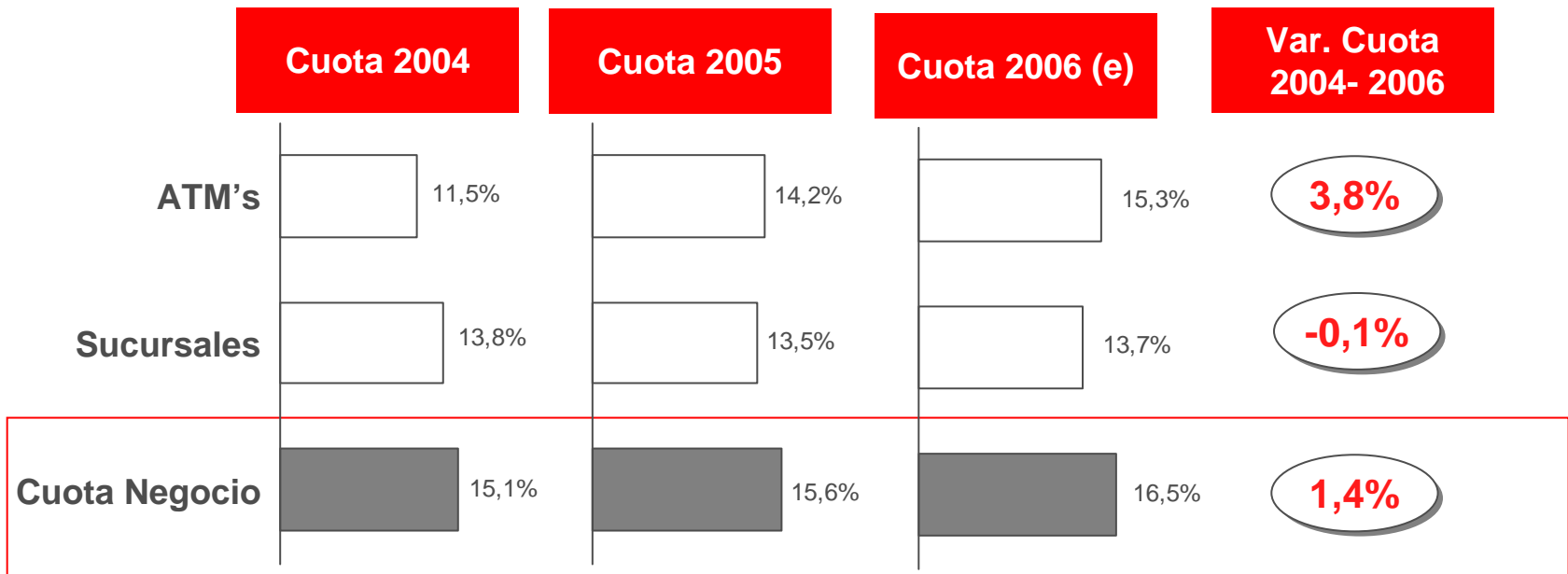
- Se efectúan 70 millones de transacciones por mes, +21%
- El 80% de las transacciones se realizan fuera de sucursal
- Las transacciones en canales alternativos han crecido 28% interanual
- El fuerte incremento de clientes y transacciones totales, ha podido manejarse sin incremento de sucursales

* Millones de transacciones / mes

■ Sucursales ■ Canales Alternativos

Infraestructura

Estamos acompañando el crecimiento del negocio comercial con una expansión ordenada de nuestra infraestructura



- El crecimiento en ATMs nos ha permitido llegar a un mayor número de clientes
- En sucursales, hemos llevado a cabo reubicaciones para posicionarnos en mercados más rentables, manteniendo nuestra cuota de mercado

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia

■ Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006

- Principales Rasgos

- Evolución de Negocio Financiero

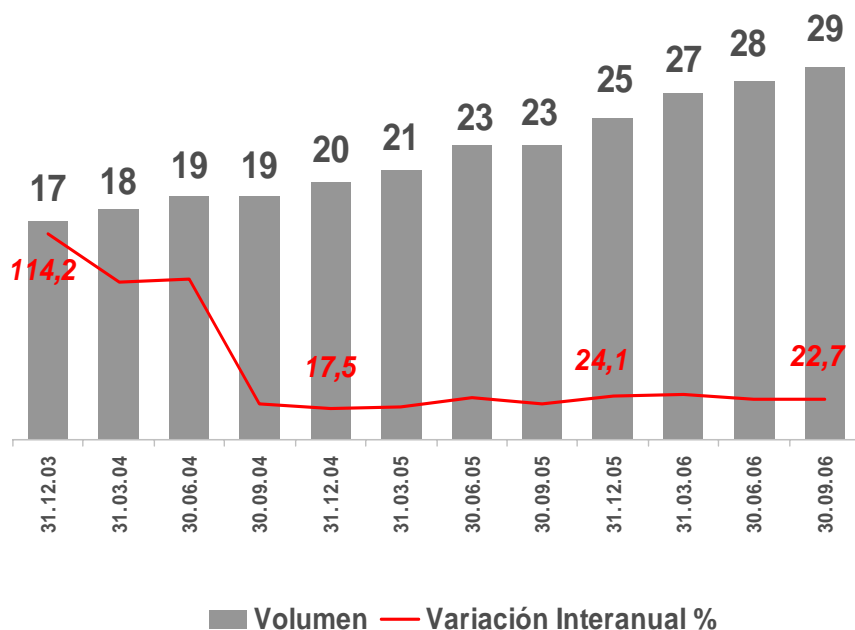
- Nuestras perspectivas:
 - Visión 2006 - 2009
 - 2007

Actividad: Evolución del Ahorro

Se acelera el crecimiento del Ahorro hasta 23% apoyado en vista y fondos de inversión

Miles de Mill. US\$ Constantes*

Volumen Ahorro (Depósitos + FFII)



	30.09.06 Volumen Bn US\$	Tasa Interanual, 30.09.06/ 30.09.05 %
Vista **	8,2	22,6
Plazo	9,9	5,6
Fondos Inversión	10,6	44,7
Total	28,6	22,7

* A Tipo de Cambio Constante de 30.09.06

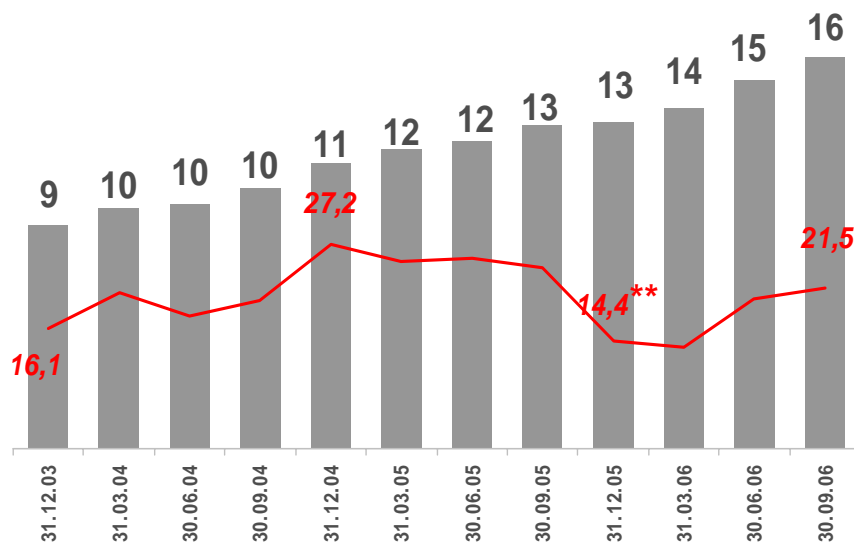
** Incluye Cuentas Corrientes y Cuentas de Ahorro

Actividad: Evolución del Crédito

Crecimiento interanual del 22% siendo los segmentos de Consumo y Empresas los de mayor crecimiento

Miles de Mill. US\$ Constantes*

Volumen Crédito



■ Volumen — Variación Interanual %

30.09.06 Volumen Bn US\$	Tasa Interanual, 30.09.06/ 30.09.05 %
--------------------------------	---

Individuos	5,7	67,0
Consumo***	4,2	79,7
Hipotecario	1,5	39,0
Pymes	0,5	60,4
Empresas	2,7	38,9
Banca Comercial	8,8	56,9
Corpo. e Instit.	3,2	24,7
Gobierno	3,7	-22,0
Total	15,7	21,5

* A Tipo de Cambio Constante de 30.09.06

**prepago de créditos de bajo rendimiento afecta la comparación

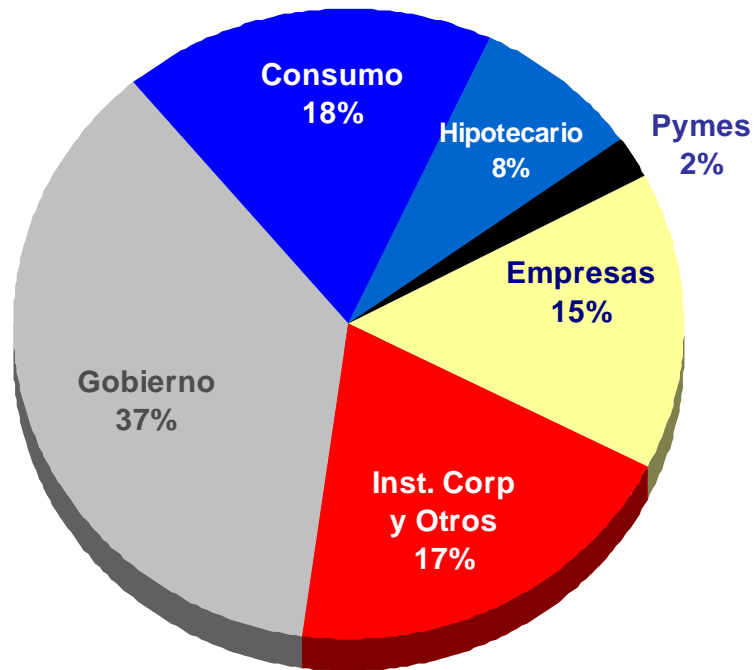
*** Incluye Tarjetas

Actividad: Evolución del Crédito

Mejorando composición y rentabilidad en la cartera, el crédito al consumo supera ya al gobierno

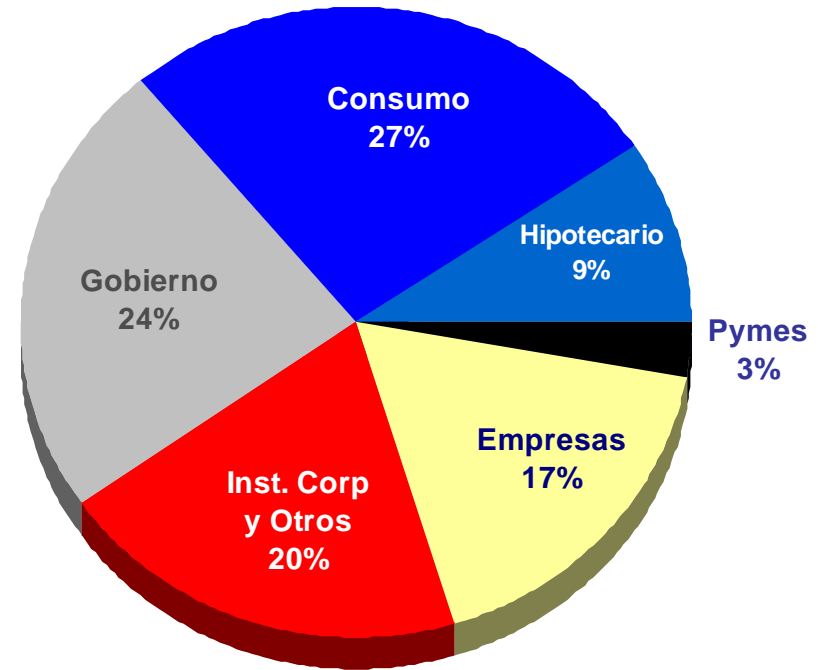
Septiembre 2005

Total* : 12.922



Septiembre 2006

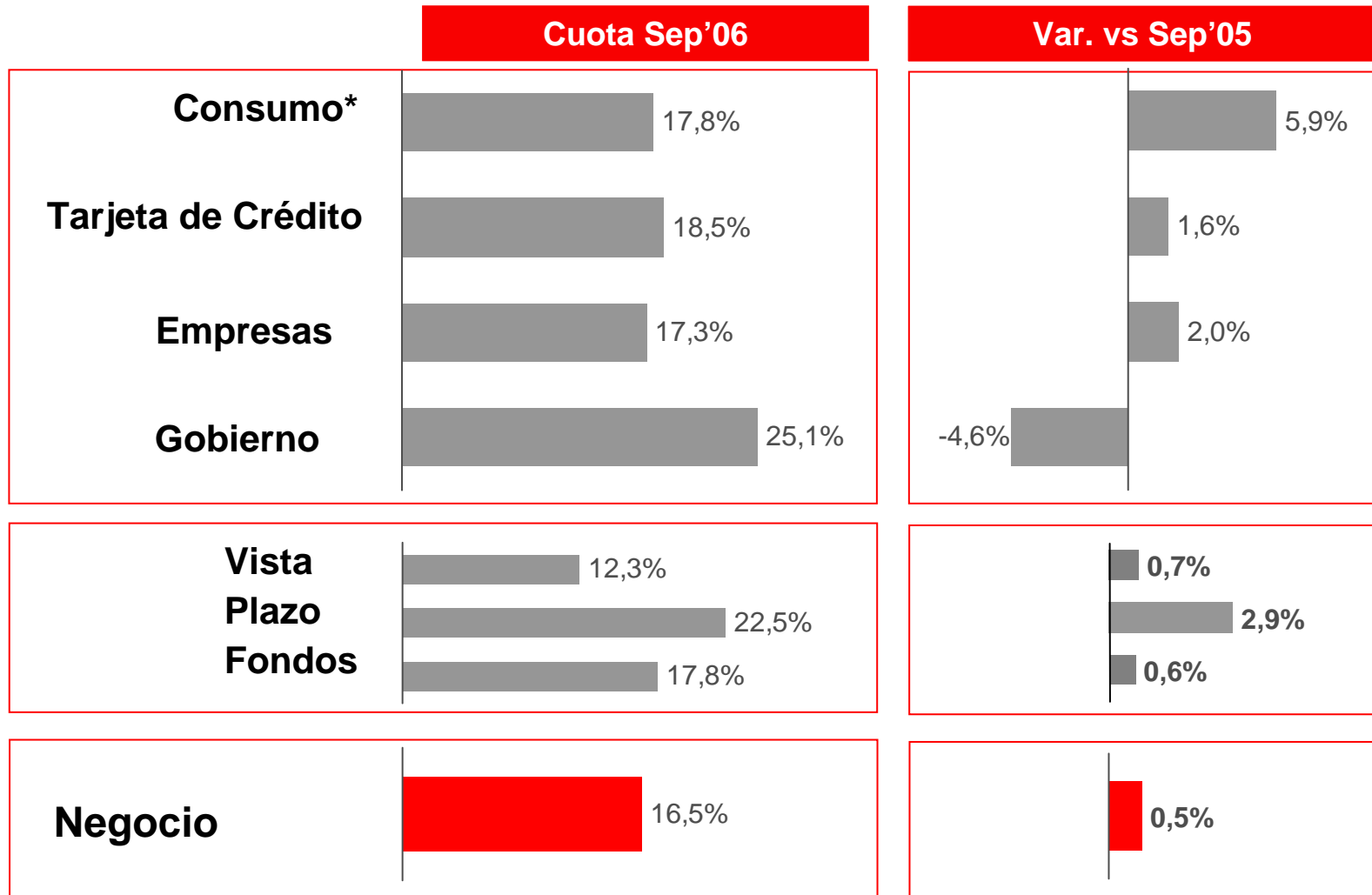
Total*: 15.706



Millones de US\$ Constantes*

Actividad: Evolución de Cuotas

Ganamos cuota en los negocios más rentables

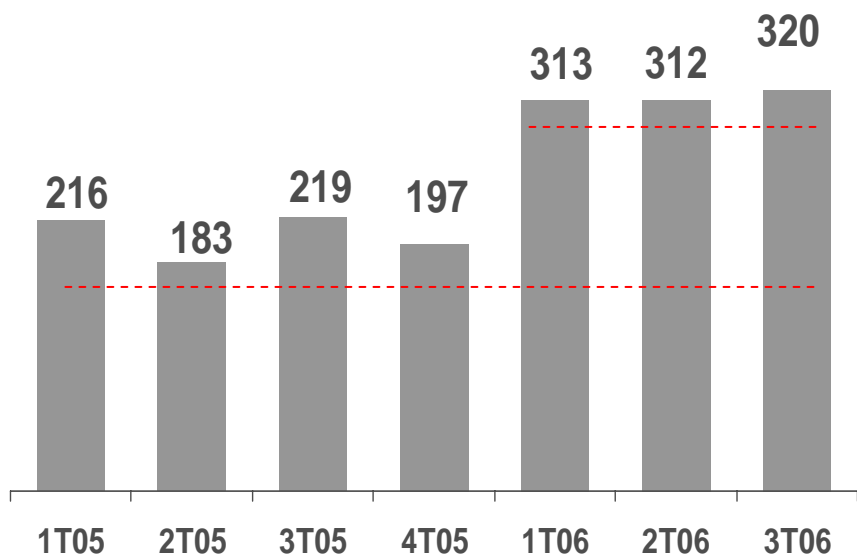


Resultados: Margen de explotación

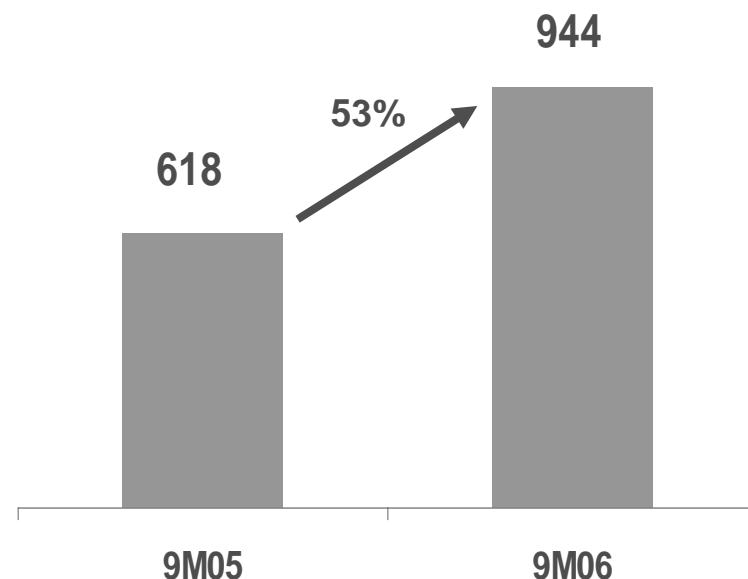
El margen de explotación con máximos históricos trimestrales y cambio de nivel en 2006, crece al 53% acumulado

Millones de US\$ Constantes*

Evolución Trimestral



Interanual



... o al 41% neto de provisiones

*A Tipo de Cambio Medio de 9M06

Estrategia y Actividad Comercial

2006 está siendo un año clave para fortalecer e impulsar el banco

Tenemos logros importantes ...

- **Fuerte aceleración comercial ...**
 - Crecimiento de volúmenes de 21,5% (22,7% en captación, 21,5% en crédito)
 - Importante ganancia de cuota

- **... Particularmente en los negocios más rentables y vinculantes ...**
 - Vista, Tarjetas y Consumo

- **... Se ha traducido en un crecimiento acelerado de los resultados**
 - M. Ordinario: +28%
 - BAI: +49%
 - BDI: +31%*

Mejora la calidad y predictibilidad de resultados

Mayor peso de banca de clientes

Tasa fiscal hacia normalización

Balance más estable, con mayor duración y diversificación

Nuestra visión del 2006*... un año después

Crecimiento en US\$ constantes

	<u>Visión 2006 en 15/11/05*</u>	<u>Situación a 30.09.06 ó 9M06</u>
■ Actividad	15% - 20%	22%
■ Ingresos de clientes**	> 20%	21%
■ Ingresos actividad financiera	> 20%	-4%
■ Gastos generales	10% -15%	9,5%
■ Provisiones	2x	2,8x

(*) Jornada sobre Iberoamérica, 15/11/2005

(**) Sin AFORE

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero

■ **Nuestras perspectivas:**

- **Visión 2006 - 2009**

- 2007

Nuestra visión 2006 - 2009

Nuestro planteamiento estratégico se traduce en un crecimiento rentable y superando de forma sostenida a nuestros competidores

Clientes

- Duplicar la base de clientes vinculados

Volumen

- Crecimiento anual 1,2 veces mercado

Cuota

- Cuotas superiores al 20% en los negocios de mayor rentabilidad (tarjetas, consumo, vista)

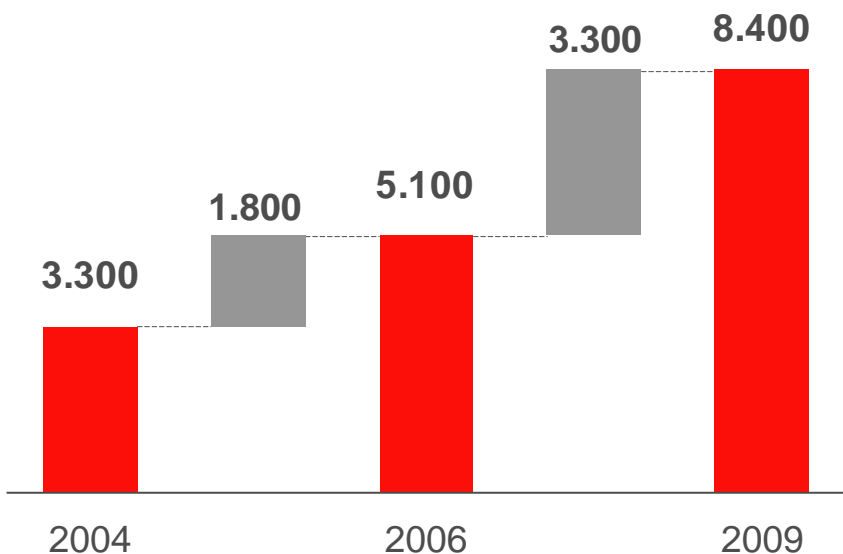
Resultados

- Crecimientos superiores a los de nuestro "Peer Group"

Potenciaremos nuestros “drivers” que están dando excelentes resultados:
Nómina y Tarjeta de Crédito

Evolución Clientes Activos

Miles de clientes



**Creceremos más de
un millón de clientes
al año**

Nómina

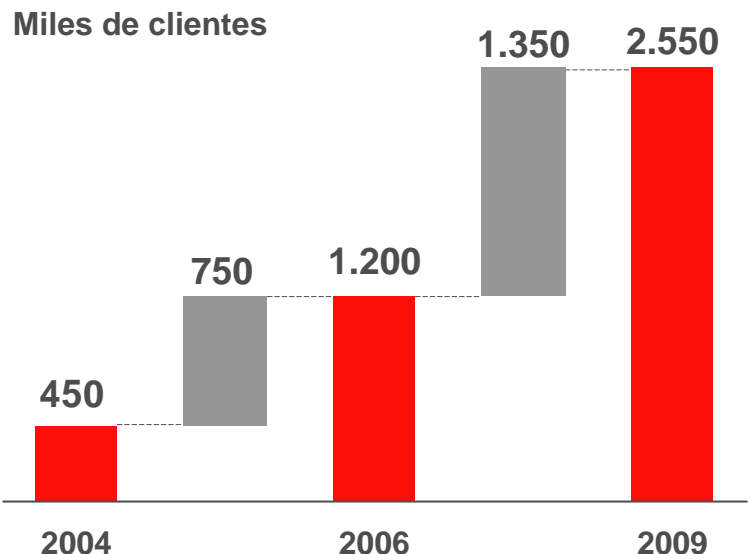
- Fuimos pioneros y hemos liderado crecimiento
- Tenemos esquema “afinado” para atraer clientes
 - ✓ Cooperación entre áreas de negocio: Empresas e Instituciones
 - ✓ Soporte operativo logístico

Tarjeta de Crédito

- Innovación en productos adaptados a segmentos de mercado
- Agresividad comercial para atacar nichos de oportunidad
- Maquinaria comercial multicanal

Reforzaremos los mecanismos de vinculación de clientes: Crédito consumo, seguros y tarjetas

Evolución Clientes Vinculados



**Duplicaremos en 3 años
nuestra base de clientes
vinculados
(+450 mil por año)**

Crédito Consumo

- Campañas de alto impacto sobre base de clientes
 - ✓ Preaprobados
 - ✓ Restitución de saldos / Elevación de límites por buen comportamiento de pago
- Optimización de criterios de originación de créditos

Tarjeta de Crédito

- Producto eje de vinculación en el segmento medio y masivo
 - ✓ Campañas de preconcebidos con foco en nómina habientes
 - ✓ Fuerza de venta especializada y seguimiento comercial
 - ✓ Vigilancia estricta de Riesgos

Seguros

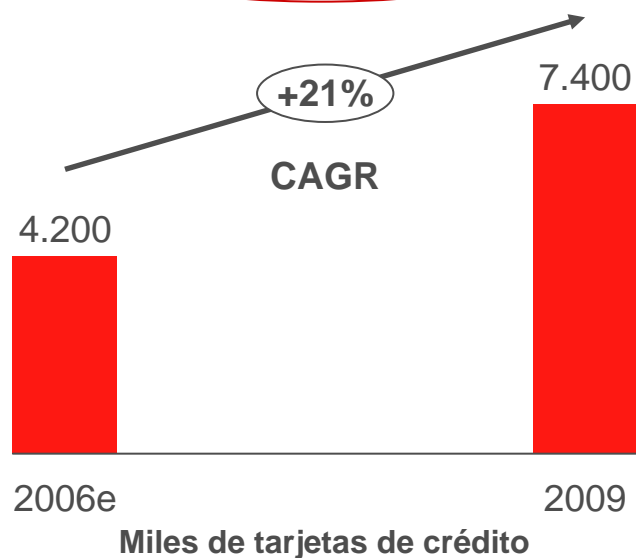
- Seguros asociados a crédito
- Potenciación canales alternos venta (telemarketing)

Posicionamiento en negocios más rentables - Tarjetas

Fuerte impulso al crecimiento en Tarjetas de Crédito para superar el 20% de cuota de mercado

¿ Qué queremos lograr al 2009 ?

- ❑ **Duplicar al 2009 el stock de tarjetas**
- ❑ **Llegar al 22% de cuota de mercado**



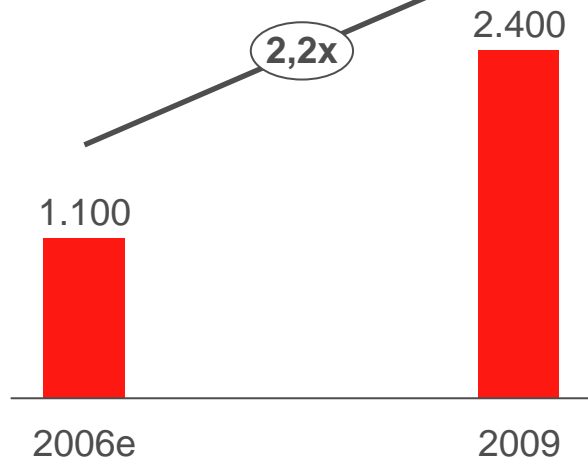
¿ Cómo lo vamos a hacer ?

- **Continuando el ataque a nuevos nichos de oportunidad con productos a medida**
- **Potenciando ventas de tarjetas adicionales a clientes actuales**
- **Desarrollando alianzas comerciales**
- **Reforzando penetración base de clientes**

Continuar enfocados en el negocio de crédito consumo como principal fuente de vinculación de clientes

¿ Qué queremos lograr al 2009 ?

- ❑ **Duplicar cartera de consumo actual**
- ❑ **Llegar al 22% de cuota de mercado**



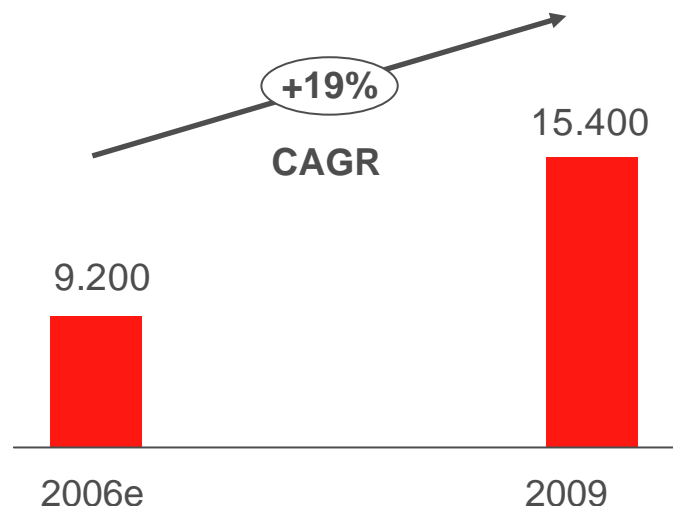
Cartera de Crédito Consumo en millones de dólares

¿ Cómo lo vamos a hacer ?

- **Manteniendo ritmo de venta alcanzado**
 - ✓ 35% de los clientes se vinculan con consumo
 - ✓ Dinámica generación de campañas + acción comercial red afinada
 - ✓ Venta a nuevos clientes nómina + tarjetas (>1 MM / año)
- **Penetración de nuevos segmentos objetivo: rentas altas**
- **Nuevas avenidas de crecimiento**
 - ✓ Prescriptor
 - ✓ Banca Masiva

Potenciar la dinámica de crecimiento en vista en Individuos y Pymes

¿ Qué queremos lograr al 2009 ?



Saldo de captación vista en millones de dólares

¿ Cómo lo vamos a hacer ?

Individuos

- Plan para convertirnos en banco principal y transaccional de rentas altas
 - ✓ Programa de detección y prevención de fugas de saldos y clientes
 - ✓ Paquetes condiciones especiales por transaccionalidad y vinculación
- Foco en nóminas para crecer en rentas medias

Pymes y Empresas

- Aprovechar ventaja competitiva e-pyme para atraer saldos transaccionales
- Programas de captación vía cobros y pagos (tpv's, nómina)

Resumen objetivos de medio plazo

Mantenemos
nuestra línea
estratégica

- Ha demostrado ser exitosa:
 - Superamos a nuestros peers en volumen y rentabilidad
- Impulsa crecimiento integral y sostenido del negocio a través de segmentos y productos

Nos permite cumplir nuestra aspiración:

“Ser el banco Mexicano de más rápido crecimiento rentable en banca de clientes”



“Estamos en el rumbo y cada vez más cerca, de alcanzar el 20% de Cuota de negocio”

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003- 2006: El Plan América 2006
 - Principales Rasgos
 - Evolución de Negocio Financiero

■ **Nuestras perspectivas:**

- Visión 2006 - 2009

- **2007**

Nuestra visión 2007

Crecimiento en US\$ constantes

- **Negocio Bancario*** **+20% - 25%**
 - **Crédito** **> 25%**
(sin gobierno > 30%)
- **Ingresos de Clientes**** **25% - 30%**
- **Provisiones** **Aumento por actividad y cambio de mix**
- **Costes** **Crecimiento 10% - 15% incluyendo nuevas inversiones**

En base a previsiones actuales del entorno macro

* Crédito + Ahorro Bancario

** M. Intermediación Clientes + Comisiones + Actividad de seguros + ROF de clientes. Sin AFORE

ANEXOS

- **Resultados acumulados**
- **Resultados trimestrales**
- **Balance**

Cuenta de resultados

Criterio España

Millones de US\$ constantes (*)

	Variación			
	9M06	9M05	Absoluta	%
Margen de intermediación**	1.372	935	437	46,7
Resultados por puesta en equivalencia	—	0	(0)	(100,0)
Comisiones netas	487	432	55	12,7
Actividades de seguros	23	18	6	32,0
Margen comercial	1.882	1.385	497	35,9
ROF	(28)	66	(94)	—
Margen ordinario	1.854	1.451	403	27,8
Servicios no financieros (neto) y OREX	(68)	(64)	(4)	6,8
Costes de explotación	(841)	(769)	(73)	9,4
Gastos generales de administración	(778)	(712)	(66)	9,3
<i>De personal</i>	(390)	(351)	(38)	11,0
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(389)	(361)	(28)	7,7
Amortización del inmovilizado	(63)	(57)	(6)	10,8
Margen de explotación	944	618	326	52,8
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(136)	(43)	(93)	215,1
Otros resultados	(22)	(47)	25	(53,3)
Beneficio antes de impuestos	787	528	258	48,9
Impuestos sobre sociedades	(143)	(37)	(106)	290,4
Beneficio neto	644	492	152	31,0
Beneficio atribuido al Grupo	487	358	129	36,0
Promemoria:				
Margen de intermediación	1.372	935	437	46,7
Clientes	1.029	850	179	21,1
No clientes	343	85	258	303,5

(*).- A tipo de cambio constante de 9M06 (**).- Incluye dividendos

Cuenta de resultados trimestral

Criterio España

46

Millones de US\$ constantes (*)

	1T 05	2T 05	3T 05	4T 05	1T 06	2T 06	3T 06
Margen de intermediación**	327	296	312	340	400	442	531
Resultados por puesta en equivalencia	0	(0)	(0)	(0)	—	—	—
Comisiones netas	140	151	140	147	162	166	158
Actividades de seguros	3	9	6	3	7	8	8
Margen comercial	470	456	458	491	569	616	697
ROF	16	10	41	12	30	(7)	(51)
Margen ordinario	486	466	499	502	599	609	646
Servicios no financieros (neto) y OREX	(21)	(21)	(22)	(15)	(20)	(25)	(23)
Costes de explotación	(249)	(262)	(258)	(291)	(266)	(272)	(304)
Gastos generales de administración	(230)	(243)	(239)	(266)	(246)	(251)	(281)
<i>De personal</i>	(117)	(121)	(113)	(115)	(126)	(128)	(135)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(113)	(122)	(126)	(151)	(120)	(123)	(145)
Amortización del inmovilizado	(18)	(19)	(19)	(25)	(20)	(20)	(23)
Margen de explotación	216	183	219	197	313	312	320
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(17)	(16)	(11)	(18)	(35)	(49)	(52)
Otros resultados	(14)	2	(35)	(22)	(14)	(2)	(6)
Beneficio antes de impuestos	186	169	174	158	263	261	263
Impuestos sobre sociedades	(5)	(9)	(22)	(8)	(43)	(33)	(66)
Beneficio neto	181	159	151	149	220	227	196
Beneficio atribuido al Grupo	134	113	111	109	166	173	148

Promemoria:

Margen de intermediación	327	296	312	340	400	442	531
Clientes	265	284	300	314	304	332	392
No clientes	61	12	12	26	96	109	138

(*).- A tipo de cambio constante de 9M06 (**).- Incluye dividendos

Balance

Criterio España

Millones de US\$ constantes (*)

			Variación	
	30.09.06	30.09.05	Absoluta	%
Balance				
Créditos a clientes	17.816	15.053	2.763	18,4
Cartera de negociación (sin créditos)	19.097	19.804	(707)	(3,6)
Activos financieros disponibles para la venta	8.791	6.559	2.233	34,0
Entidades de crédito	11.934	9.306	2.628	28,2
Inmovilizado	406	375	31	8,2
Otras cuentas de activo	6.305	4.881	1.424	29,2
Total activo / pasivo y patrimonio neto	64.349	55.978	8.371	15,0
Depósitos de clientes	30.313	26.581	3.732	14,0
Débitos representados por valores negociables	3.160	2.783	376	13,5
Pasivos subordinados	77	74	3	3,8
Pasivos por contratos de seguros	102	71	31	44,7
Entidades de crédito	20.690	19.820	870	4,4
Otras cuentas de pasivo	7.087	4.328	2.758	63,7
Recursos propios	2.921	2.322	599	25,8
Recursos de clientes fuera de balance	14.664	11.079	3.585	32,4
Fondos de inversión	10.602	7.297	3.306	45,3
Fondos de pensiones	4.062	3.782	280	7,4
Patrimonios administrados	—	—	—	—
Recursos de clientes gestionados	48.316	40.588	7.728	19,0
Total fondos gestionados	79.013	67.057	11.956	17,8

(*).- A tipo de cambio constante de 30.09.06

