

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Primer trimestre 2008

29 de abril 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

■ Ideas básicas Grupo 1T'08

- Evolución áreas de negocio 1T'08
- Operación ABN AMRO
- Conclusiones
- Anexos

En un entorno complicado, Santander muestra en el trimestre su capacidad para generar resultados

Nuestras fortalezas



Nuestro modelo



Capacidad ejecución

- ... absorber ralentización crecimiento en algunos mercados/negocios
- ... mantener la calidad de los resultados

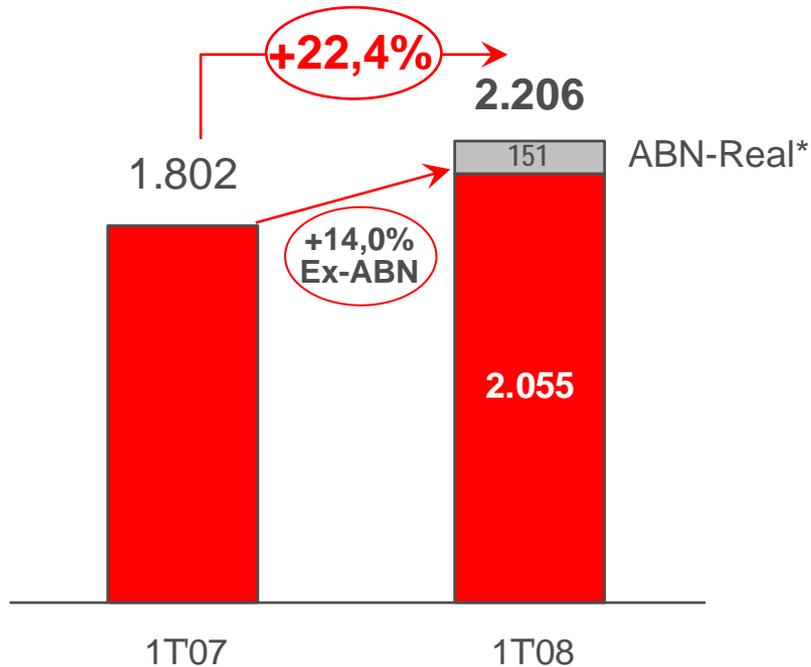
... y avanzar en la consecución de nuestros objetivos

BPA: +15%

Fuerte crecimiento del beneficio atribuido (+22,4% s/1T'07) y del BPA ...

Beneficio atribuido Grupo

Millones euros

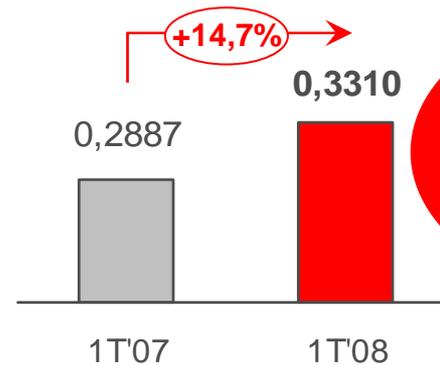


(*) Aportación neta de ABN-Real (neto entre un beneficio de 252 millones de euros y un coste de financiación neto de impuestos de 101 millones de euros)

BPA sin ABN-Real



BPA** con ABN-Real



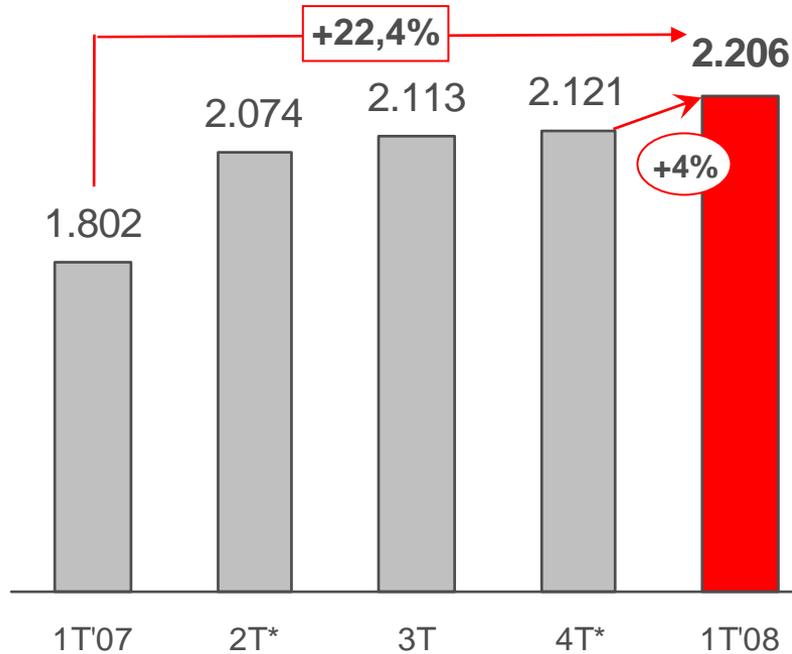
... ABN-Real mejora el BPA desde el primer trimestre

(**) En el cálculo del BPA de 1T'08 se incluye el número de acciones correspondientes a los Valores Santander emitidos en octubre 2007.

... con una sólida evolución trimestral del beneficio y BPA ...

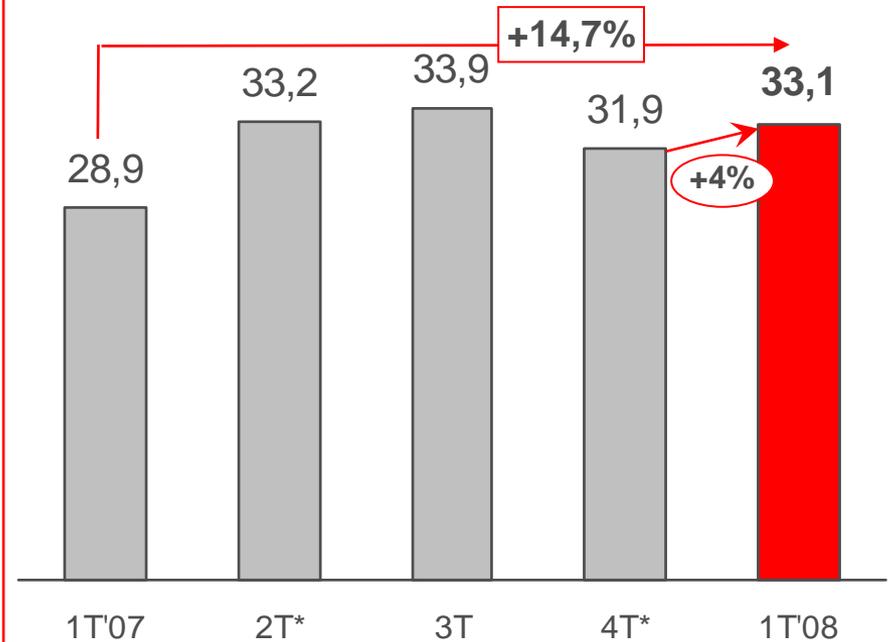
Beneficio atribuido trimestral

Millones euros



BPA trimestral

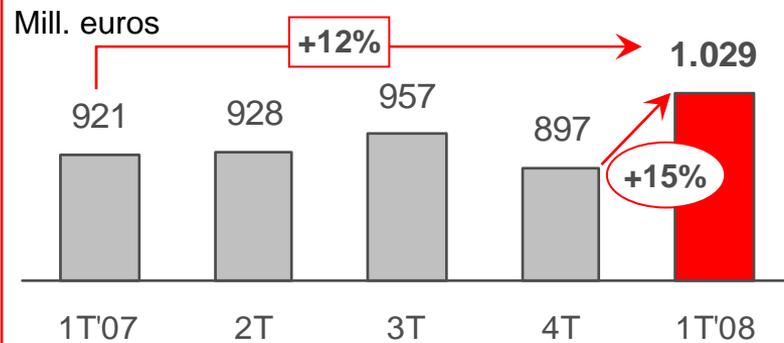
Céntimos de euro



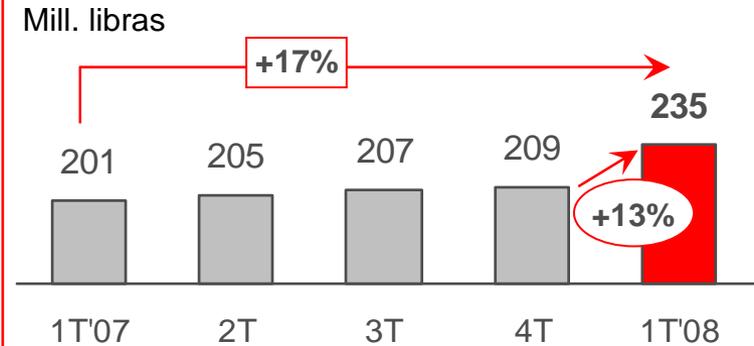
(*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

... apoyada en las principales unidades de negocio

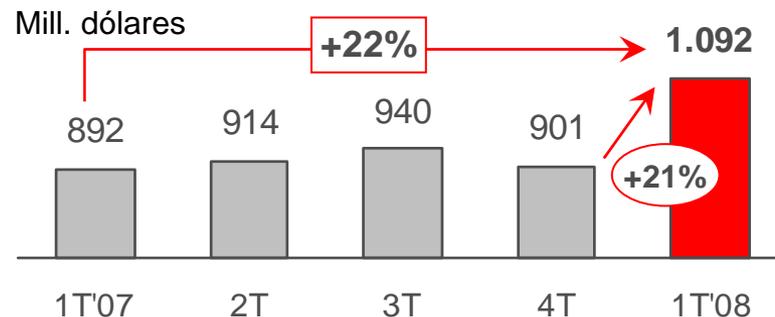
Europa Continental. B⁰ atribuido Grandes unidades comerciales (*)



Reino Unido. B⁰ atribuido



Latinoamérica. B⁰ atribuido



... y en ABN-Real:
252 mill. euros de
beneficio
(en Centro Corporativo)

(*) Red Santander, Banesto, Santander Consumer Finance y Portugal

Se mantienen los aspectos claves de trimestres anteriores, adaptándolos al nuevo entorno

1

**Elevado beneficio,
sostenible y de calidad**

2

**Fortaleza
de ingresos
“recurrentes”**

- mayor foco en spreads de activo

3

**Nuevas
mejoras de
eficiencia**

- mayor énfasis en costes

4

**Provisiones
en línea con
previsiones**

- capacidad para absorber su crecimiento

5

Mantenimiento elevada fortaleza de balance: capital y liquidez



1 Nuestros resultados mantienen una elevada calidad “vertical”

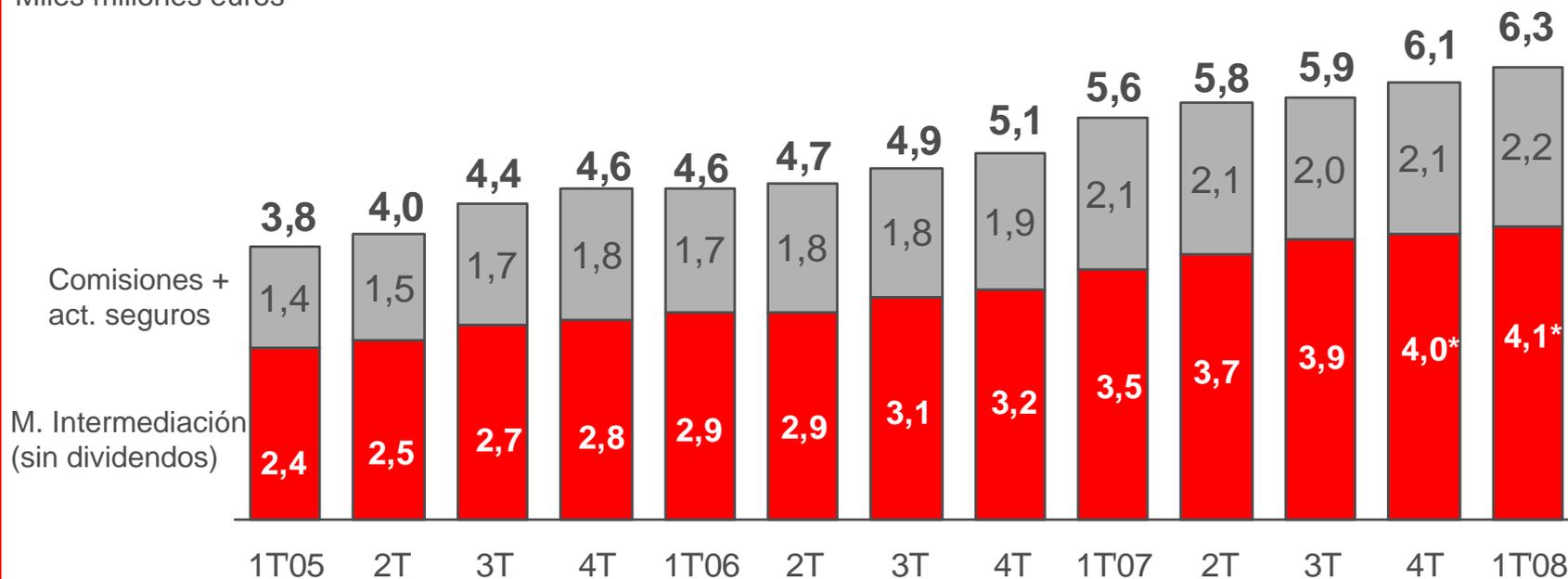
Mill. euros	1T'08 Con ABN	Variación % s/1T'07	1T'08 Sin ABN	Variación % s/1T'07
Margen ordinario	7.347	+19,1	7.239	+17,4
Costes de explotación	-3.081	+5,7	-3.081	+5,7
M. de explotación	4.236	+30,9	4.128	+27,6
Provisiones insolvencias	-1.135	+69,4	-1.135	+69,4
M. explotación neto provis.	3.101	+20,8	2.993	+16,6
Bº atribuido	2.206	+22,4	2.055	+14,0

2

Sólida evolución de los ingresos más recurrentes, que aumentan todos los trimestres de los últimos tres años ...

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

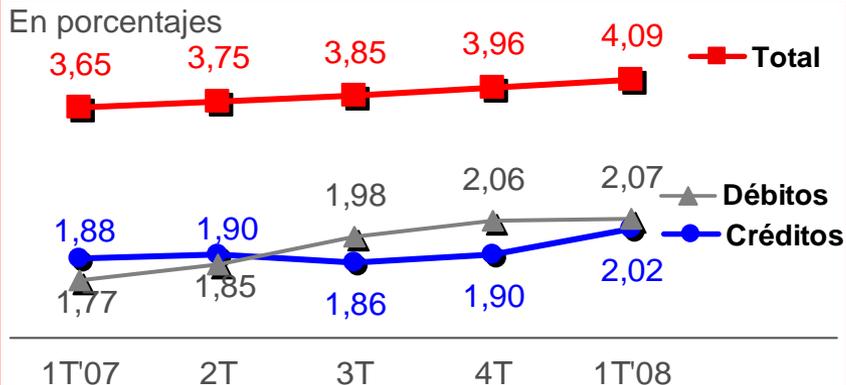
Miles millones euros



(*) Margen de intermediación no incluye el coste de financiación de ABN-Real por no incluir los ingresos (contabilizados en puesta en equivalencia)

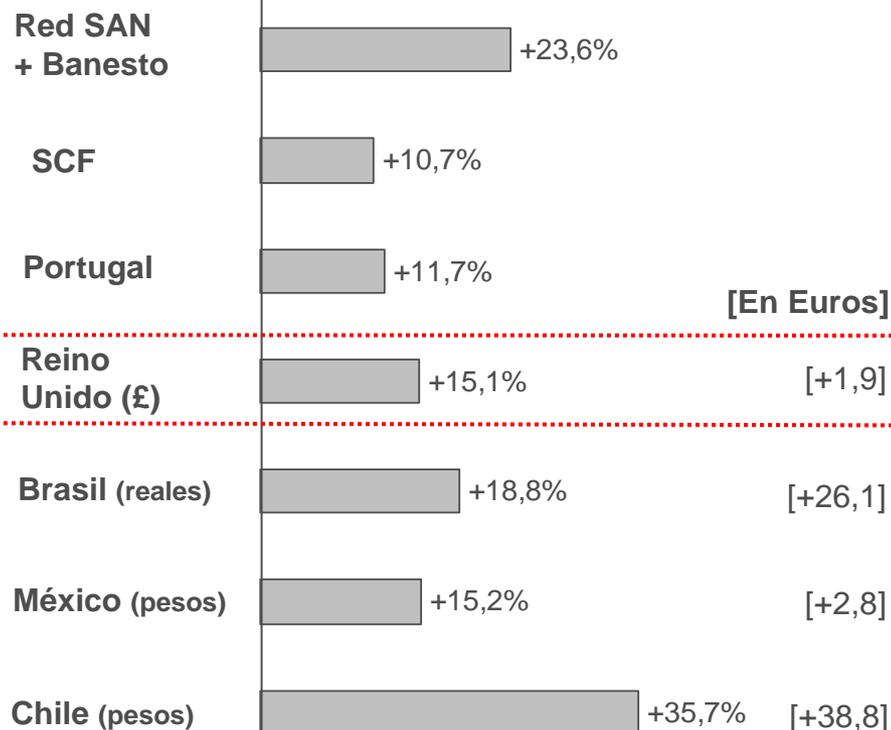
2 ... destacando el margen de intermediación: foco en spreads de activo y gestión del coste en un entorno de menor crecimiento

Spreads con clientes (total Grupo)



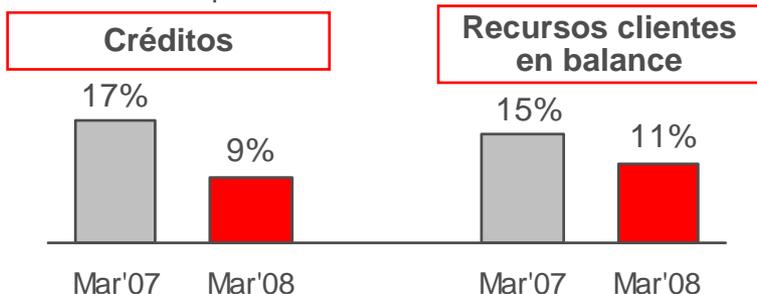
Crecimiento Margen intermediación

Variación 1T'08 / 1T'07 (%)



Menor crecimiento en volúmenes

Var. interanual sin tipo de cambio

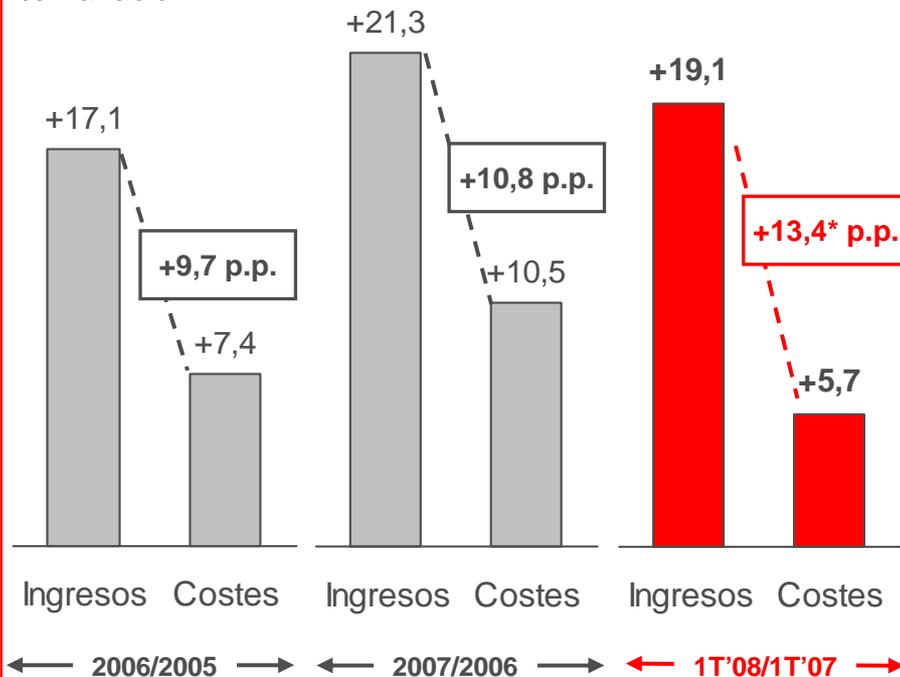


3

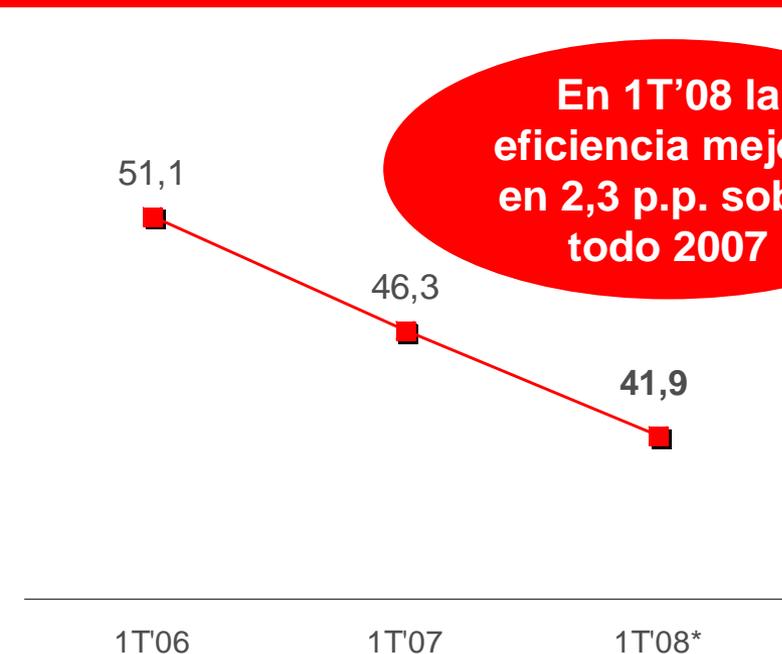
El control de costes, unido al aumento de ingresos, permite mantener las “mandíbulas” muy abiertas y una fuerte mejora de la eficiencia...

“Mandíbulas”

% Variación



Eficiencia Grupo (%)



(*) Homogénea con periodos anteriores. Sin incluir impacto ABN-Real

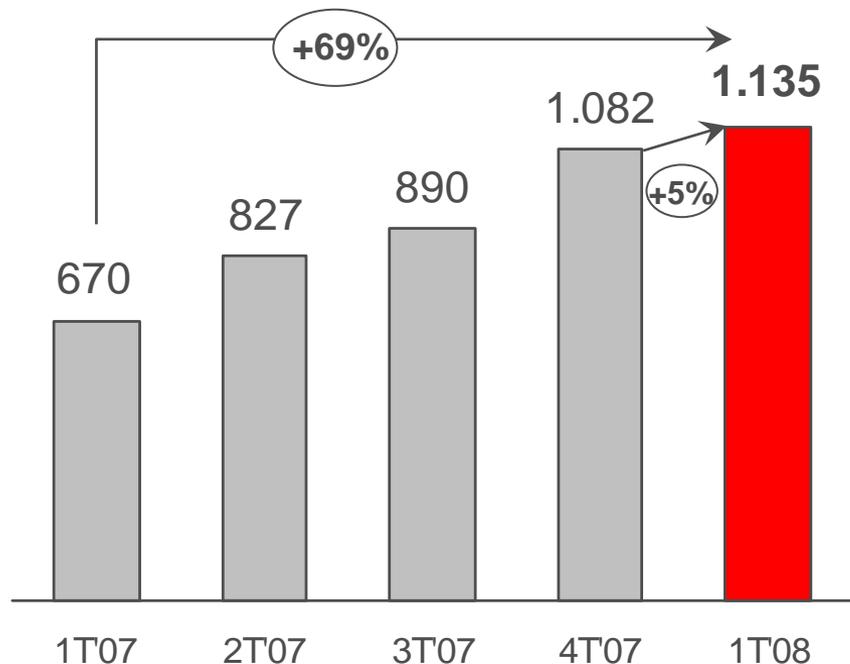
(*) Sin impacto ABN-Real: +11,7 p.p.

4

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

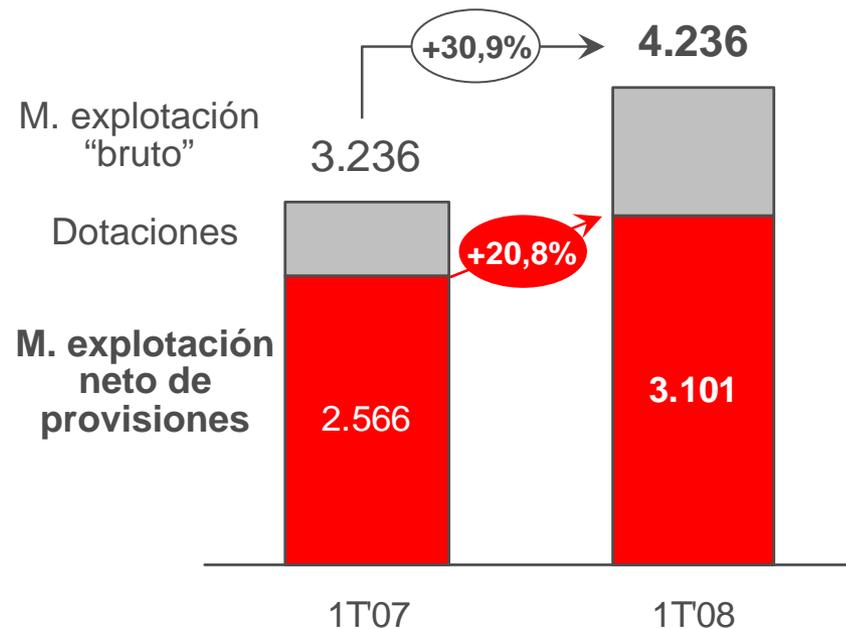
Dotaciones netas para insolvencias

Millones euros



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

Millones euros



4

Aumento de dotaciones específicas por volúmenes, cambio de mix y deslizamiento al alza de la prima de riesgo en algunos mercados ...

Dotaciones para insolvencias* por áreas geográficas

Millones euros

Específica**

	<u>1T'08</u>	<u>1T'07</u>	<u>Dif^a</u>
Europa	429	143	+286
R. Unido	80	105	-25
LatAm	568	311	+257
Resto	-8	-2	-6
Total	1.069	557	+512

Europa

429

143

+286

Red SAN: +105 mill.
SCF: +90 mill.

R. Unido

80

105

-25

LatAm

568

311

+257

Brasil: +94 mill.
México: +40 mill.
Chile: +65 mill.

Resto

-8

-2

-6

Total**1.069****557****+512**

Genérica

	<u>1T'08</u>	<u>1T'07</u>	<u>Dif^a</u>
Europa	62	120	-58
R. Unido	-6	-24	+18
LatAm	5	21	-16
Resto	8	-40	+48
Total	69	77	-8

62

120

-58

-6

-24

+18

5

21

-16

8

-40

+48

69**77****-8**

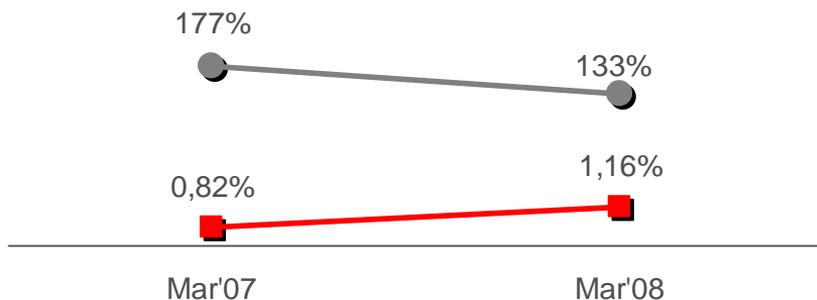
... adicionalmente
seguimos dotando
genéricas

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

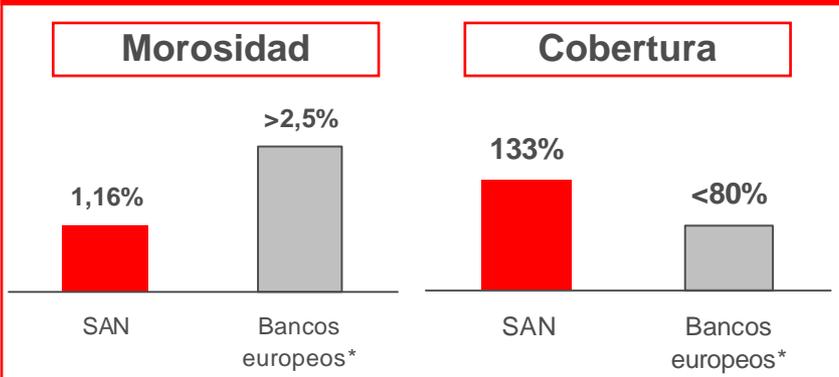
(**) Las dotaciones para provisiones específicas están minoradas por los activos en suspenso recuperados

5 Fortaleza de balance: elevada calidad del riesgo

Los ratios de morosidad y cobertura del Grupo ...

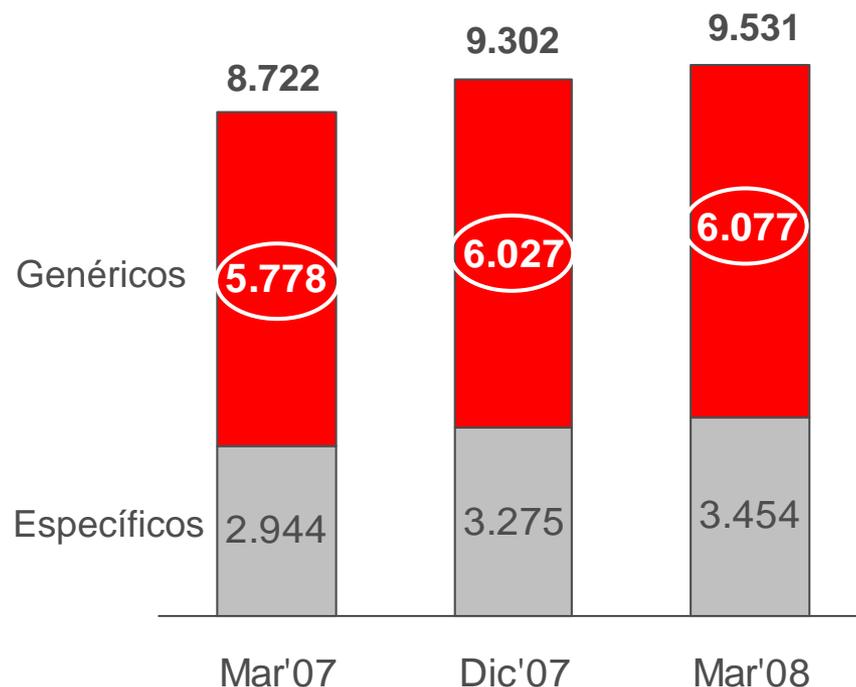


... comparan muy bien en estándares internacionales



Además, seguimos construyendo fondos en balance por genérica

Millones de euros



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

5

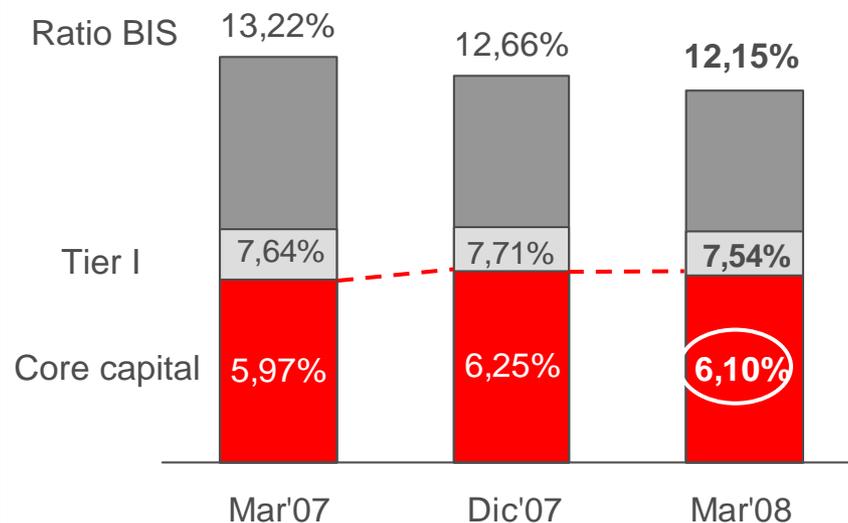
Fortaleza de balance: Un modelo de negocio que consume menos liquidez y capital

Liquidez

- Balance “minorista”: elevado peso de depósitos de clientes
- Cartera de emisiones a M/LP con vencimiento residual elevado: superior a 4 años
- Nuestra solvencia nos permite emitir a corto, medio y largo plazo

Posición holgada de liquidez

Ratios de capital (BIS I)



Core capital en niveles objetivo

Índice

- Ideas básicas Grupo 1T'08

■ Evolución áreas de negocio 1T'08

- Operación ABN AMRO
- Conclusiones
- Anexos

Buena evolución interanual de las áreas operativas afectada en euros por 3 hechos puntuales...

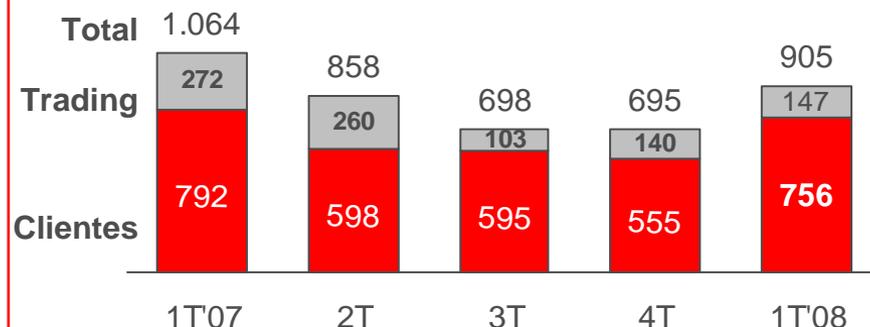
1 Impacto depreciación US\$ y £ contra euro (-190 mill. euros)...

... se compensa con posición de cobertura en Centro Corporativo (+210 mill. euros)

2 Caída interanual del beneficio de GBM...

... cuando la tendencia de ingresos de clientes es buena

Margen ordinario en mill. euros



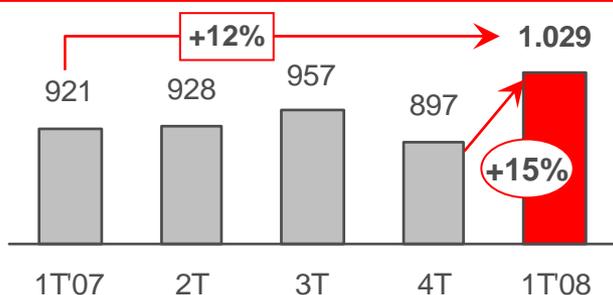
3 ABN-Real todavía no se incorpora como un negocio...

... entra por puesta en equivalencia en el Centro Corporativo

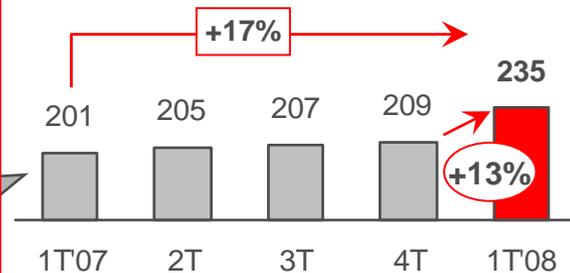
Resultados Segmentos principales 1T'08

Una visión de gestión muestra la “calidad horizontal” del subyacente de las áreas operativas en su moneda, y la mejora del último trimestre

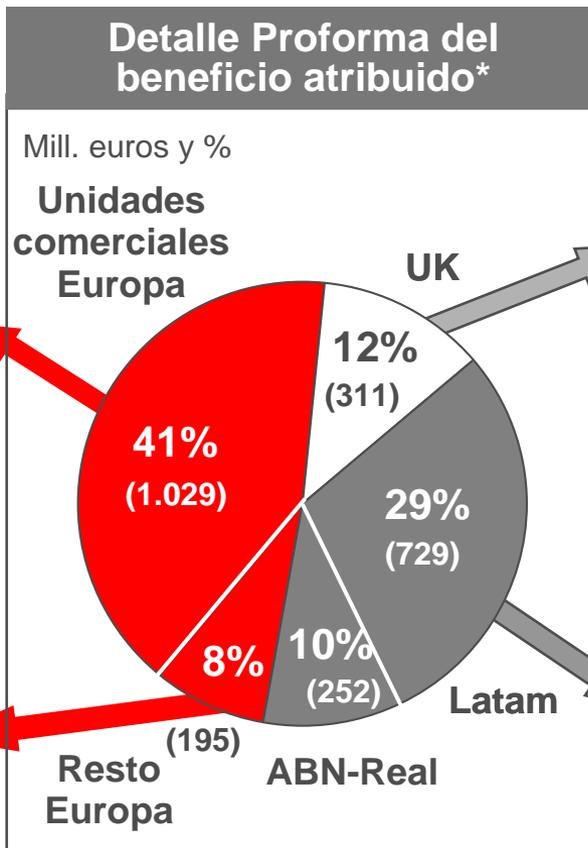
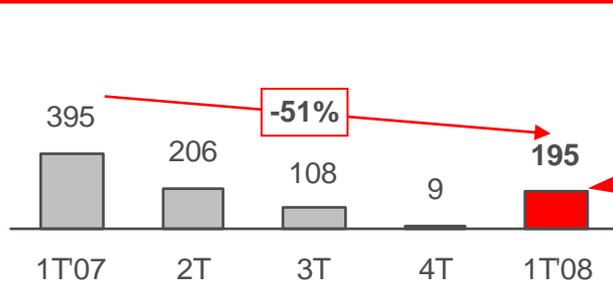
Europa Continental: SAN+ Banesto+SCF+Portugal (Mill. €)



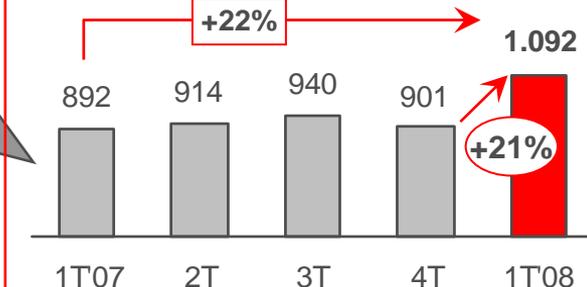
Reino Unido (Mill. £)



GBM y otros Europa Continental (Mill. €)



Latinoamérica (Mill. \$)



(*) Beneficio atribuido de las áreas operativas + ABN Real (contablemente figura en puesta en equivalencia en Gestión Financiera y Participaciones): 2.516 mill. euros

Principales unidades Europa Continental 1T'08

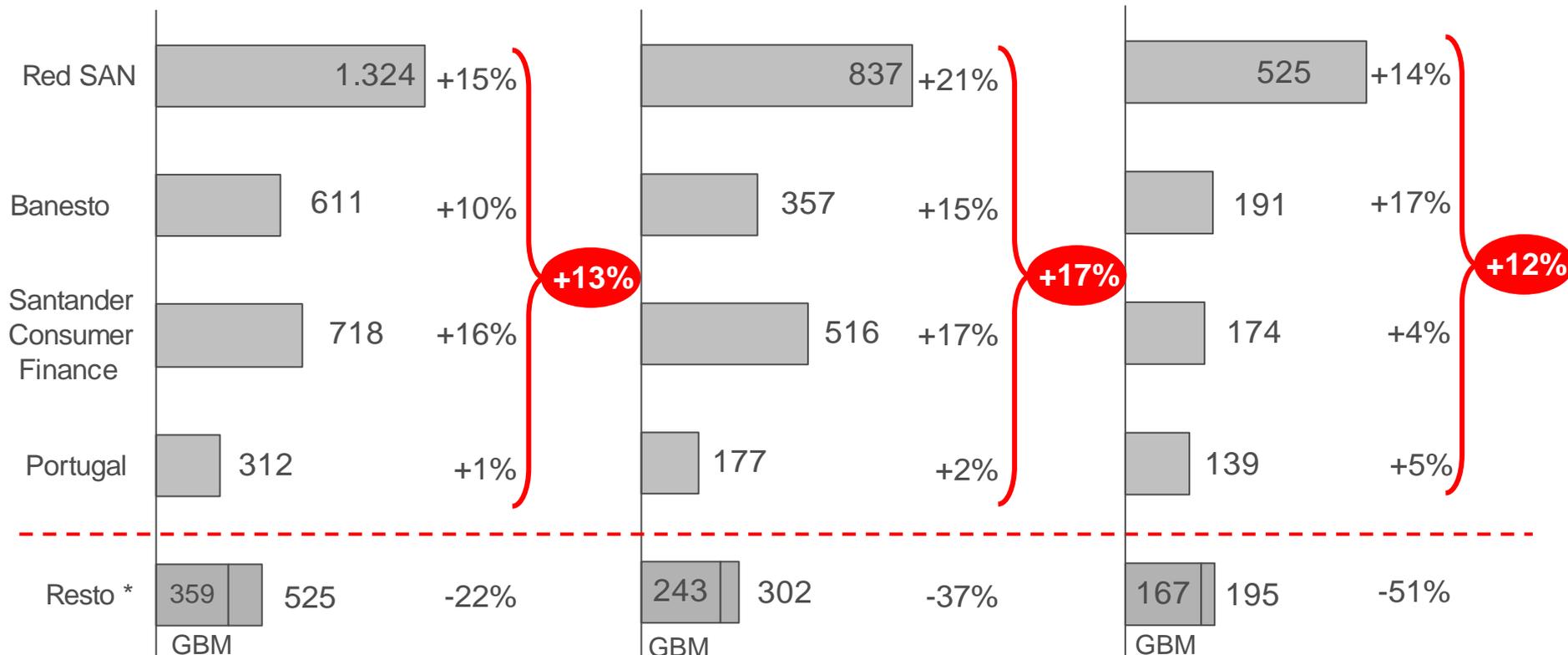
Mill. euros y % s/ 1T'07

El conjunto de las cuatro grandes unidades comerciales aumentan ingresos, margen de explotación y beneficio a dos dígitos

Margen ordinario:
3.490 mill.; +6%

Margen explotación:
2.188 mill.; +4%

Beneficio atribuido:
1.224 mill.; -7%



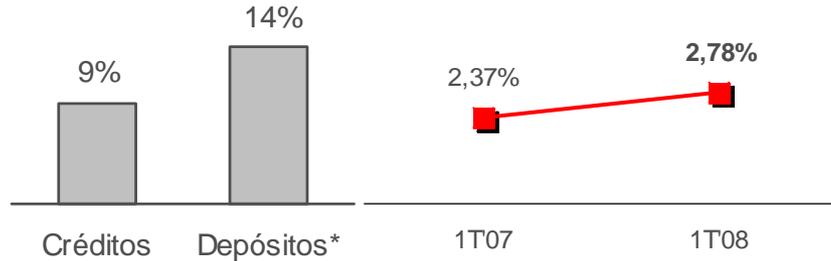
(*) Banca Mayorista Global, Gestión de Activos y Seguros y Banif.

Principales unidades Europa. Actividad y rentabilidad

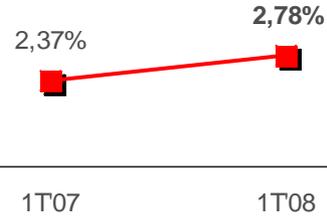
Red Santander

Volúmenes

Var. 1T'08 s/ 1T'07



M. Intermediación / ATMs



(*) Incluye Valores Santander

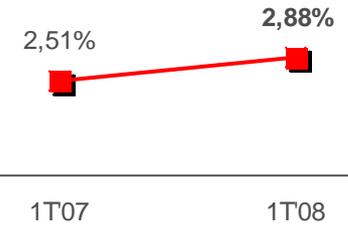
Banesto

Volúmenes

Var. 1T'08 s/ 1T'07



M. Intermediación / ATMs*

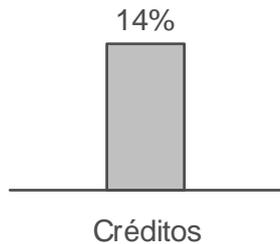


(*) Banca Comercial

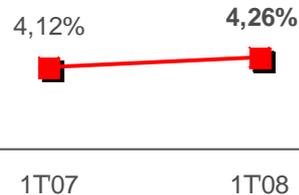
Santander Consumer Finance

Volúmenes

Var. 1T'08 s/ 1T'07



M. Intermediación / ATMs



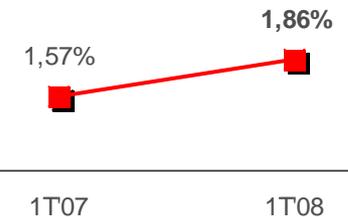
Portugal

Volúmenes

Var. 1T'08 s/ 1T'07



M. Intermediación / ATMs

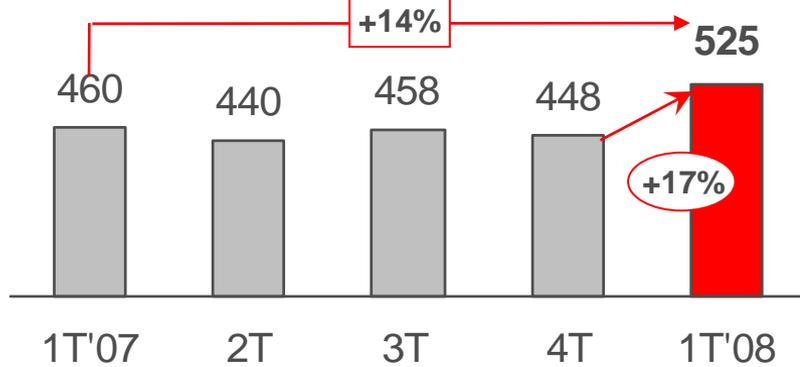


Principales unidades Europa Continental

Beneficio atribuido

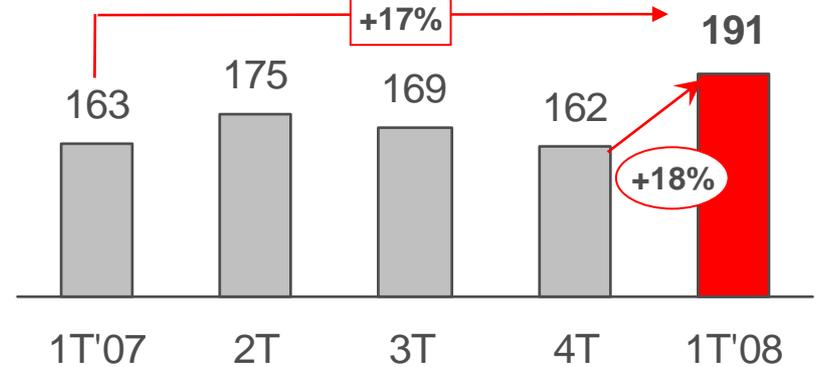
Red Santander

Millones euros



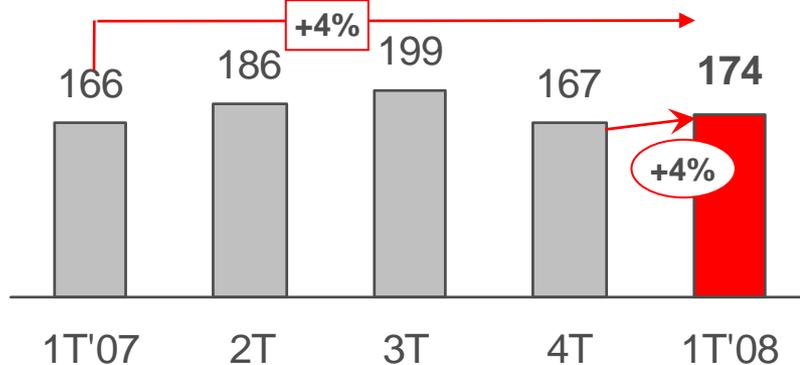
Banesto

Millones euros



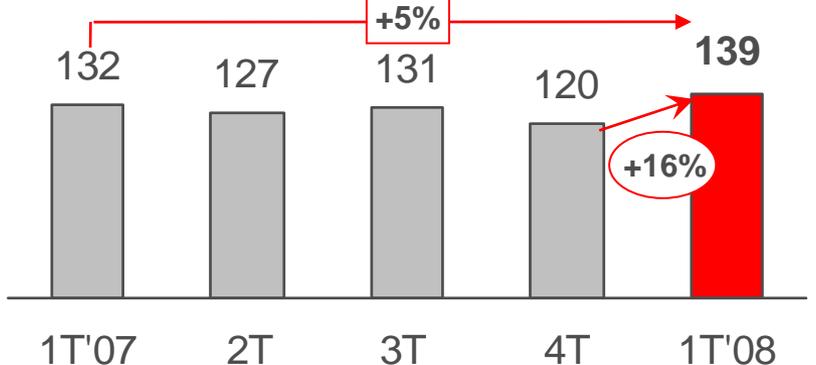
Santander Consumer Finance

Millones euros



Portugal

Millones euros

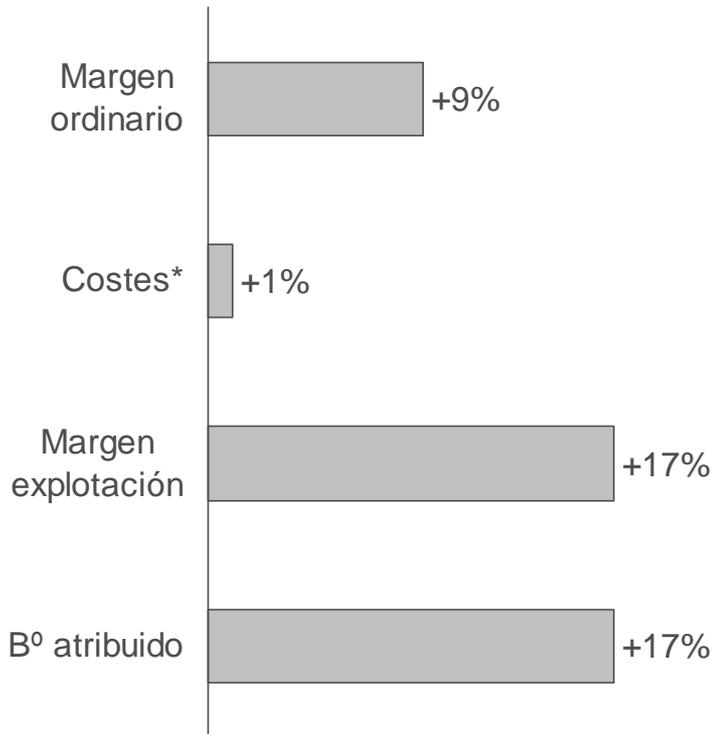


Reino Unido 1T'08

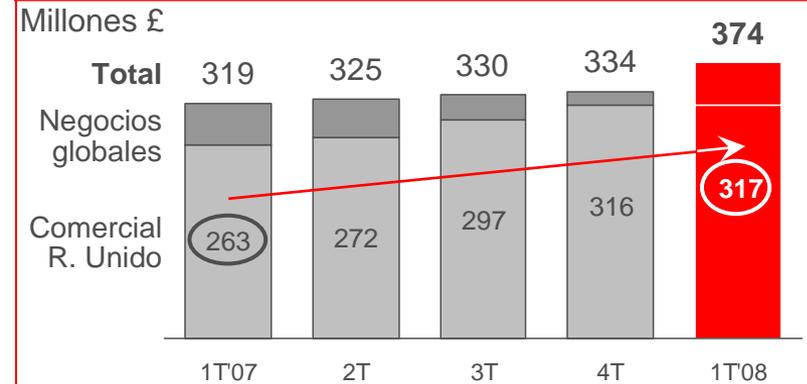
Sólido crecimiento de ingresos y resultados (por encima de competidores) con capacidad para seguir aumentando el negocio

**B° atribuido: 235 mill. £
(311 mill. euros)**

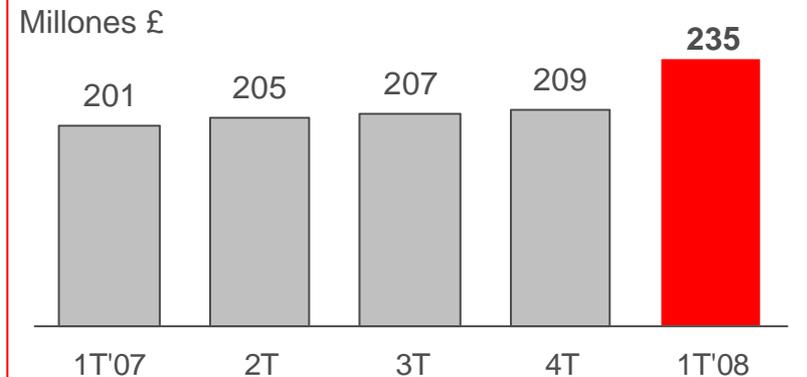
Var. 1T'08 / 1T'07 (%)



Margen de explotación



Beneficio Atribuido



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

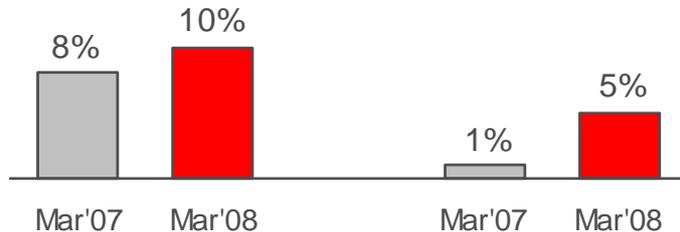
Reino Unido

Aspectos clave en 1T'08

- **Actividad:** foco en spreads con aceleración en créditos (M. intermediación: +15%) ...

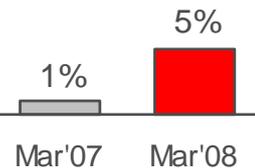
Créditos

Var. interanual en £ y criterio local



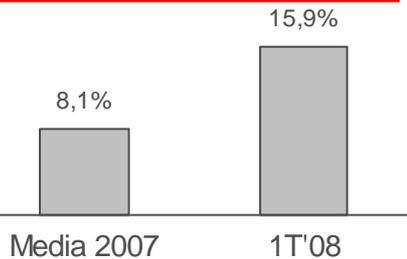
Depósitos

Var. interanual en £ y criterio local

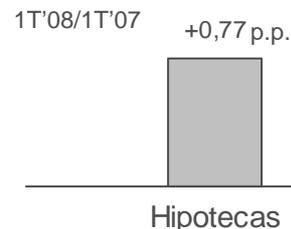


- **“Net lending” hipotecas:** dos últimos trimestres, aumento de cuotas con fuerte mejora de spreads, que se reflejarán en próximos trimestres

Cuota net lending (%)



Spreads nueva producción

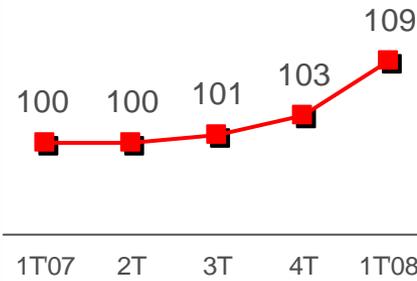


- **Costes:** cumpliendo presupuesto de costes planos (disminuyen en términos reales)

Resultados

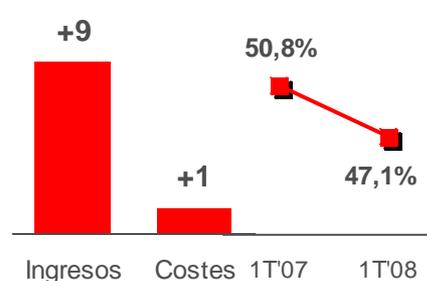
M. ordinario

Base 100: 1T'07 £



Eficiencia

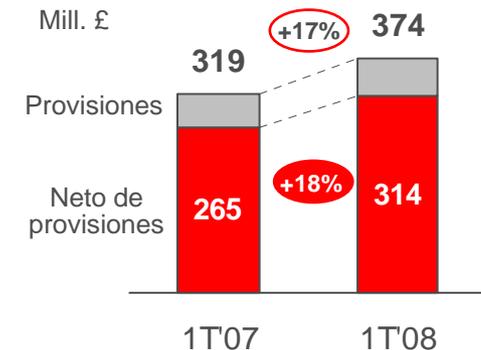
% var. 1T'08/1T'07 £



Margen de explotación

Mill. £

- **Provisiones:** crecimiento moderado en línea con el crecimiento de la actividad

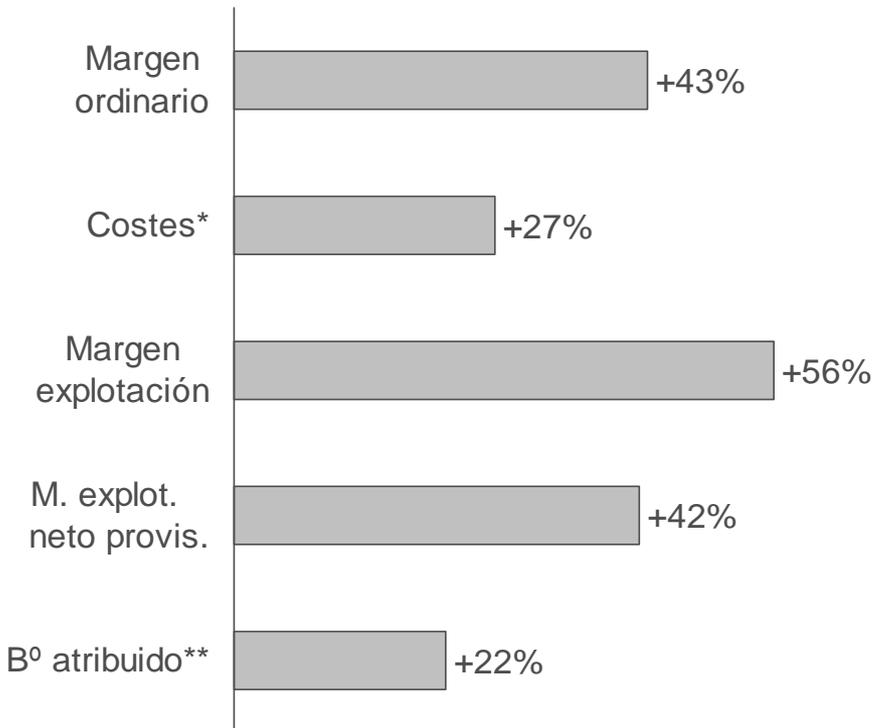


Total Latinoamérica (sin ABN-Real)

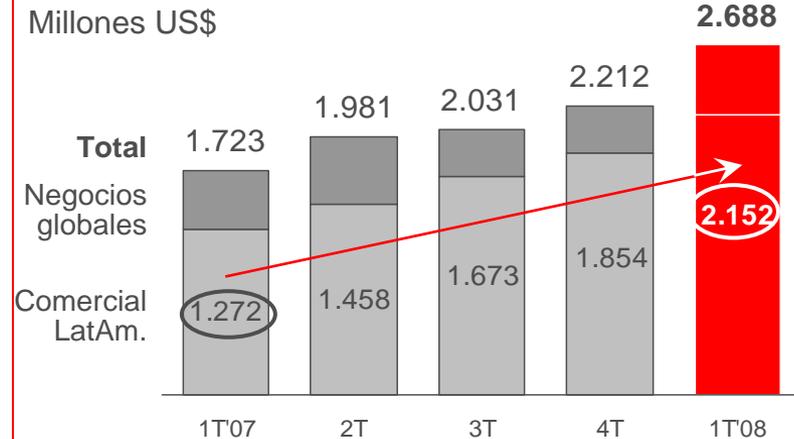
Muy buena evolución trimestral, destacando la aportación de la banca comercial. Clima económico favorable en la región

**B⁰ atribuido: 1.092 mill. US\$
(729 mill. euros)**

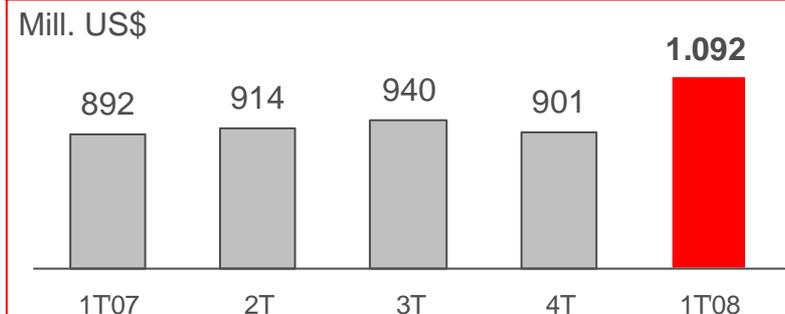
Var. 1T'08 / 1T'07 (%)



Margen de explotación



Beneficio atribuido



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

(**) Beneficio antes de interrumpidas: +28%

Principales países Latinoamérica 1T'08 (sin ABN-Real)

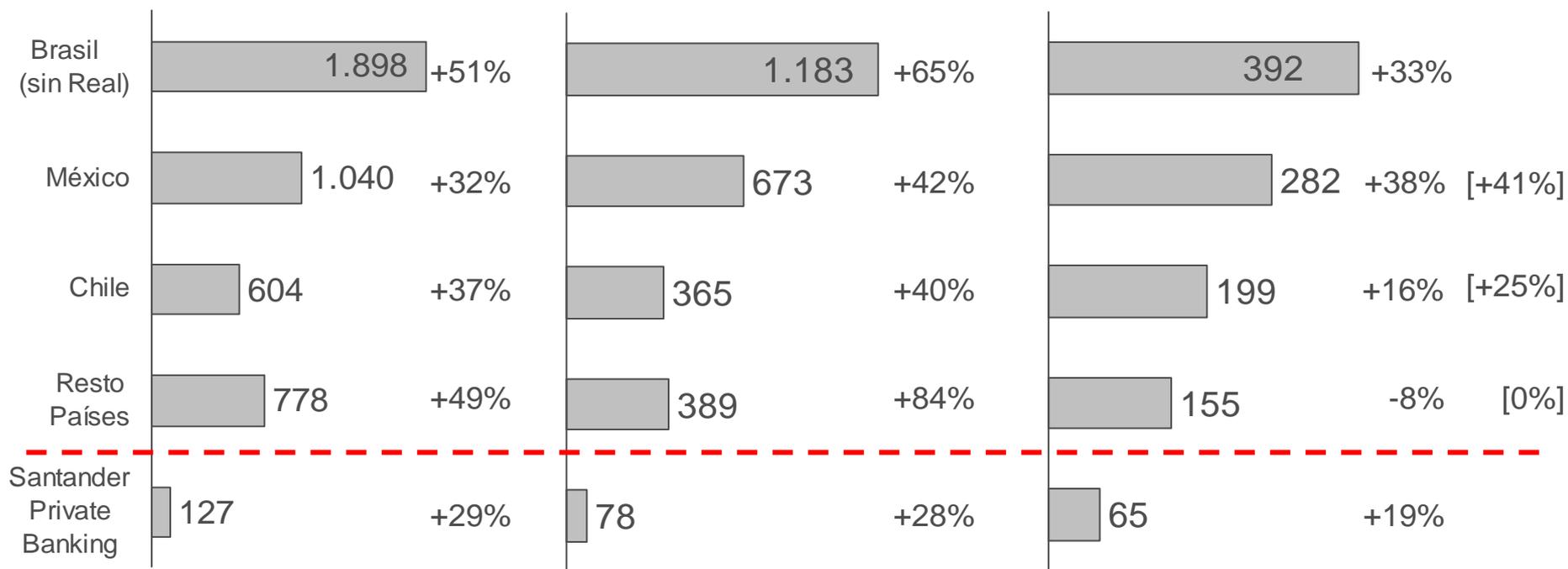
Mill. US\$ y % s/ 1T'07

Fuerte crecimiento de ingresos en todos los países con costes controlados. Aumento dotaciones por expansión, cambio de mix y ligero deslizamiento primas

**Margen ordinario:
4.447 mill.; +43%**

**Margen explotación:
2.688 mill.; +56%**

**Beneficio atribuido:
1.092 mill.; +22%**



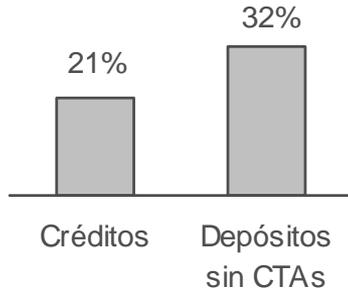
Nota: En corchetes, Bº antes de interrumpidas (venta de Gestoras de Pensiones)

Principales unidades Latinoamérica. Actividad y rentabilidad

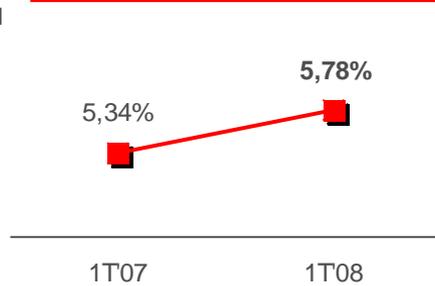
Brasil (sin Real)

Volúmenes

Var. 1T'08 s/ 1T'07 en moneda local



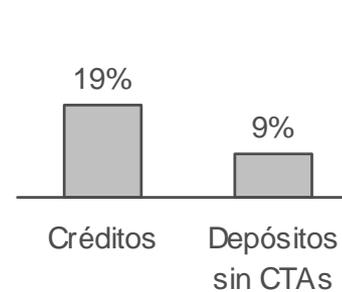
M. Intermediación / ATMs



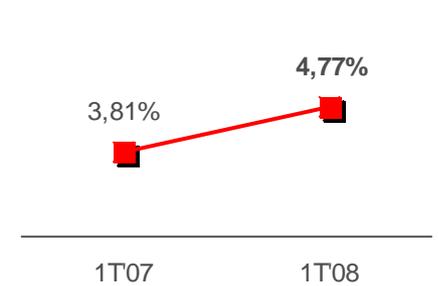
México

Volúmenes

Var. 1T'08 s/ 1T'07 en moneda local



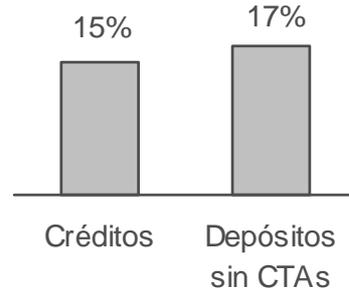
M. Intermediación / ATMs



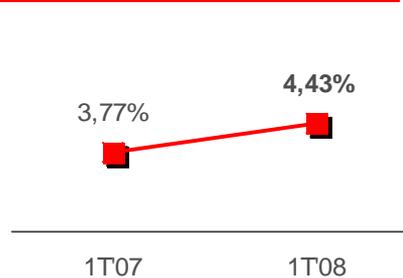
Chile

Volúmenes

Var. 1T'08 s/ 1T'07 en moneda local

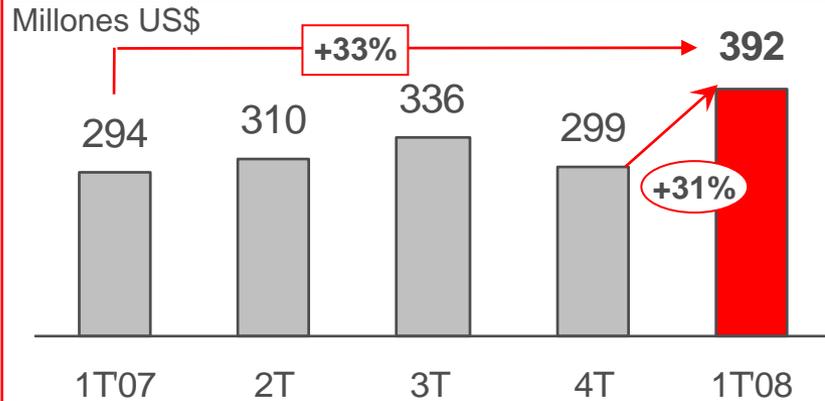


M. Intermediación / ATMs

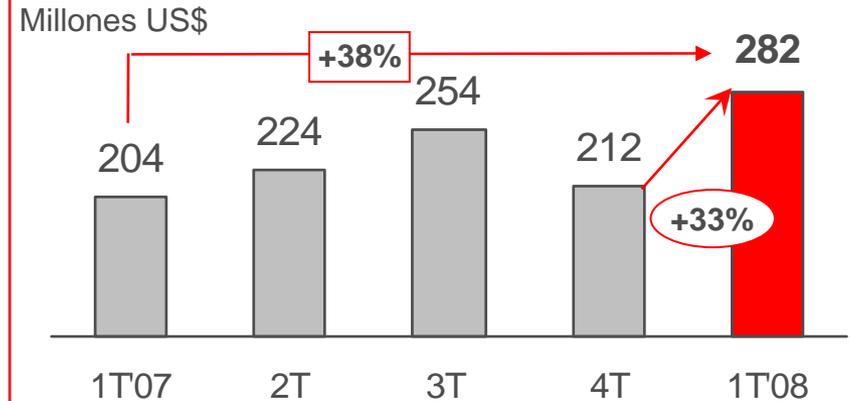


Principales unidades Latinoamérica. Beneficio atribuido

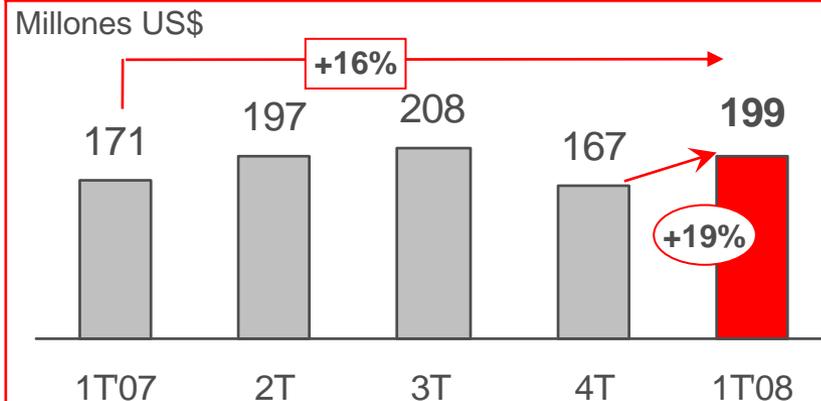
Brasil (sin Real)



México



Chile

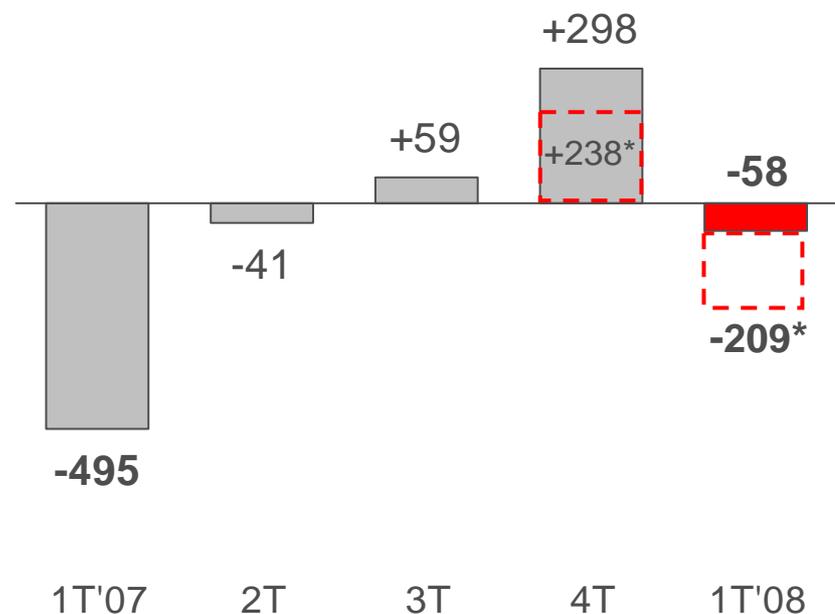


Mill. euros

El impacto de las monedas en las áreas operativas se compensa con la posición de cambio. Además, incorporación ABN-Real

Resultado atribuido sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

Mill. euros



Principales efectos 1T'08 / 1T'07:

Impacto en beneficio contable: +437

- Aportación ABN-Real +151
(Beneficio menos coste financiación)

Impacto en beneficio (sin ABN): +286

- Cobertura FX resultados +210

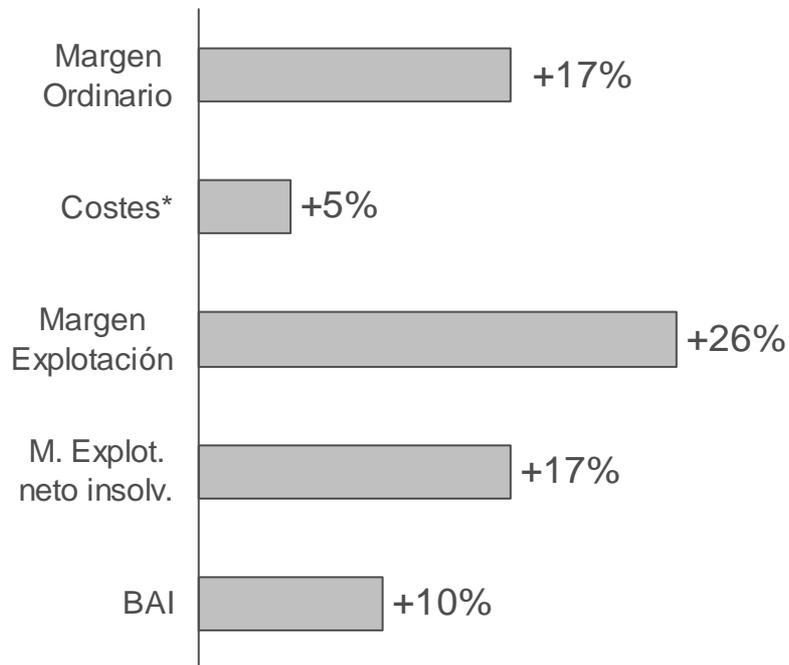
SEGMENTOS SECUNDARIOS

Banca Comercial

Muy buena evolución de la banca comercial (aprox. 80% BAI Grupo), con recurrencia y sostenibilidad de ingresos y resultados

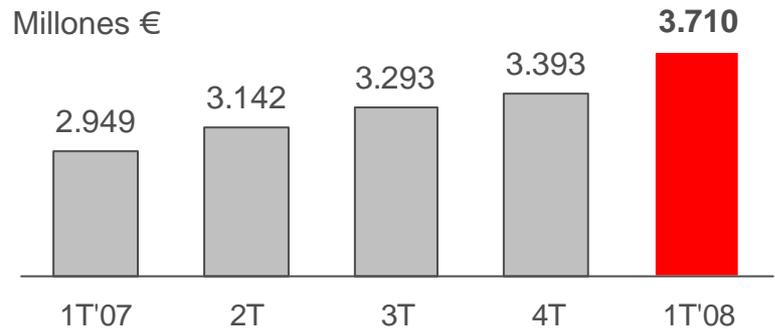
Banca Comercial (€)

Var. 1T'08 / 1T'07 (%)



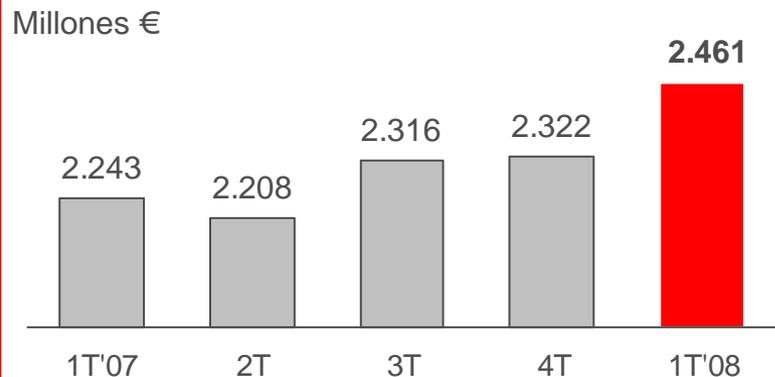
Margen de Explotación

Millones €



BAI

Millones €



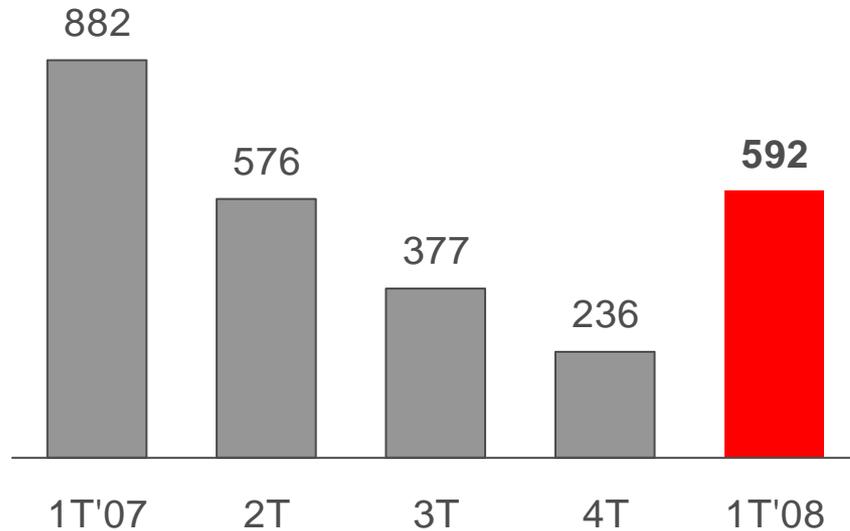
(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Banca Mayorista Global (GBM)

Menor beneficio interanual por trading, operaciones singulares y genéricas. En el trimestre, ingresos de clientes muy sólidos

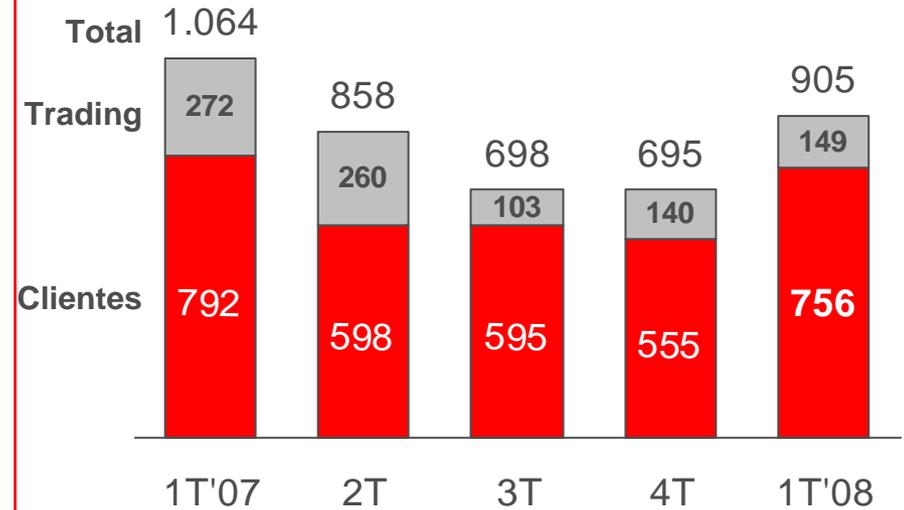
BAI

Millones euros



Margen ordinario

Millones euros



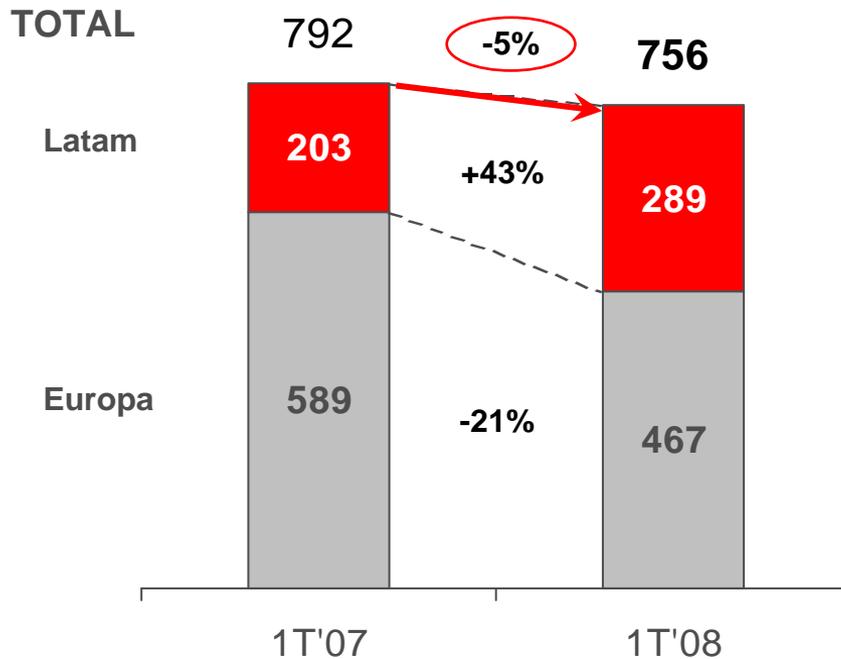
Banca Mayorista Global (GBM)

Evolución ingresos de clientes s/1T'07 por geografías y productos

- Caída en Europa (operaciones corporativas) y sólido crecimiento en Latam
- Caída en relacionados con mercados y banca de inversión. Buena evolución en transaccionales y rates (Santander Global Connect)

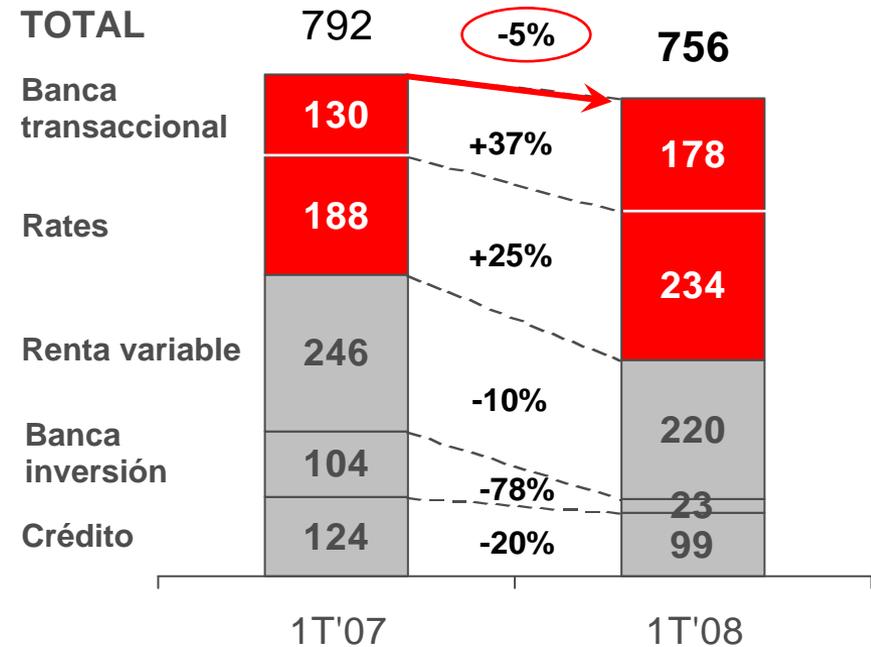
Ingresos clientes. Visión geografías

Millones euros



Ingresos clientes. Visión productos

Millones euros

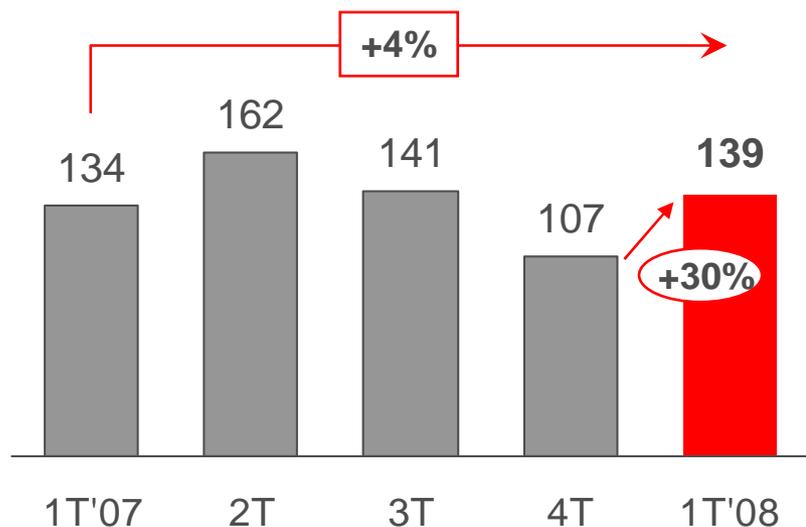


Aportación recurrente al Grupo próxima a 1.000 mill. € de ingresos al trimestre

- Seguros: Buena evolución en todas las geografías
- Fondos: afectados por mayor foco en depósitos y menor atractivo en España

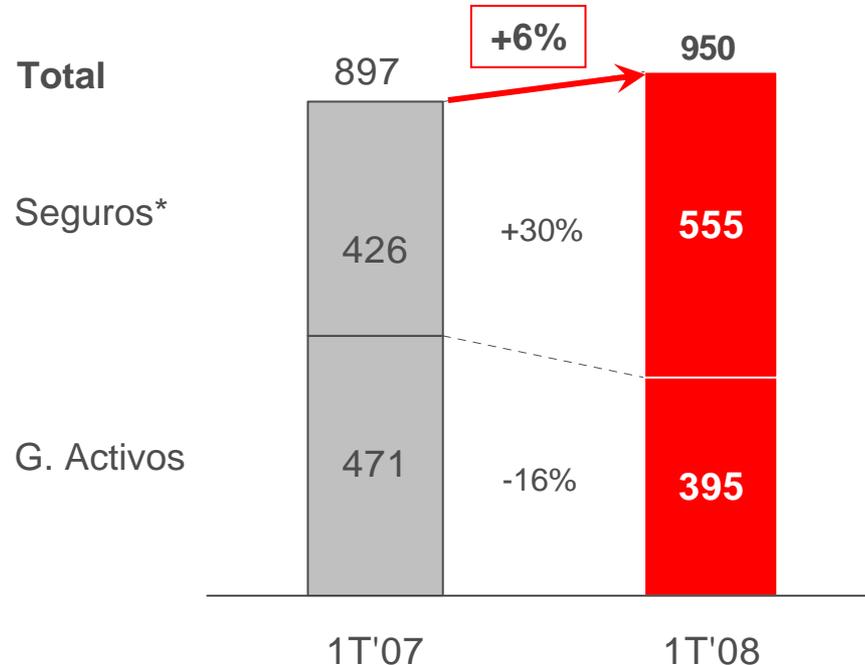
BAI

Millones euros



Aportación total del negocio: Ingresos totales al Grupo

Millones euros



(*) Comisiones seguros más Actividad de seguros

Índice

- Ideas básicas Grupo 1T'08
- Evolución áreas de negocio 1T'08

■ Operación ABN AMRO

- Conclusiones
- Anexos

Operación ABN AMRO. Hitos 1T'08

Acuerdos para:

- **Venta de Interbanca**
(intercambio de activos con GE Money)
- **Adquisición de Asset Management en Brasil a Fortis**

ACTIVOS ADQUIRIDOS

- **Brasil (con negocios globales y Asset Mgmt)**
- **Uruguay**
- **Paraguay**
- **27,9% activos compartidos (en liquidación)**

**INVERSIÓN :
€10.800 mill.**

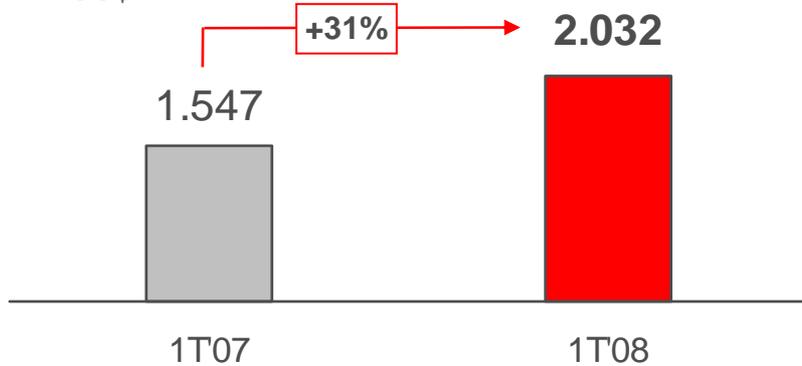
- **Adicionalmente, el 4 de marzo el DNB realizó la declaración de no objeción al plan global de separación**
- **Próximos pasos:** aprobación por el DNB de los planes de separación específicos de cada negocio

Banco Real. Resultados

(Datos proforma. Estimación bajo criterio España)

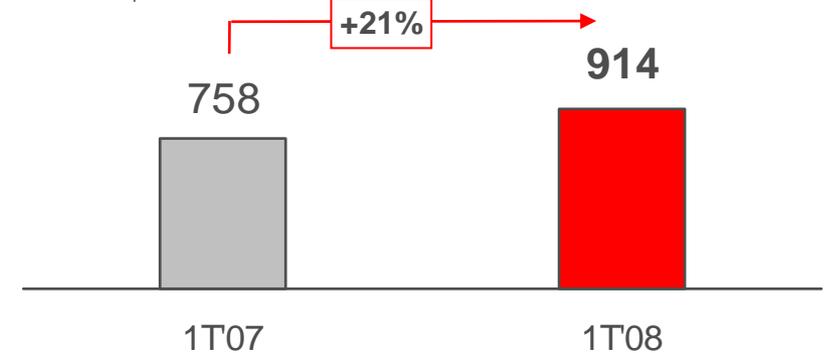
Margen ordinario

Mill. US\$



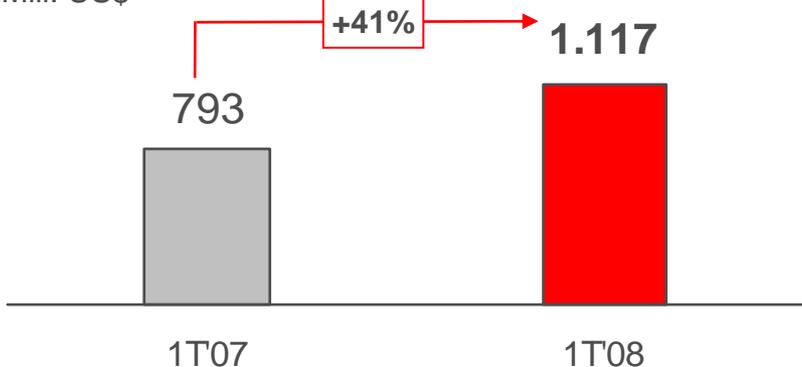
Costes

Mill. US\$



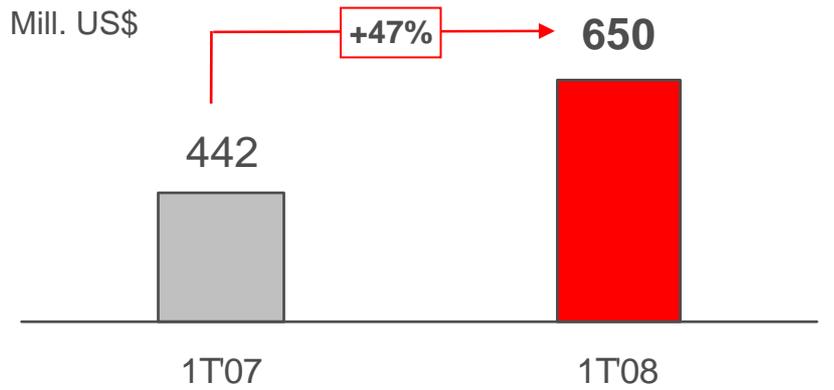
Margen explotación

Mill. US\$



BAI

Mill. US\$

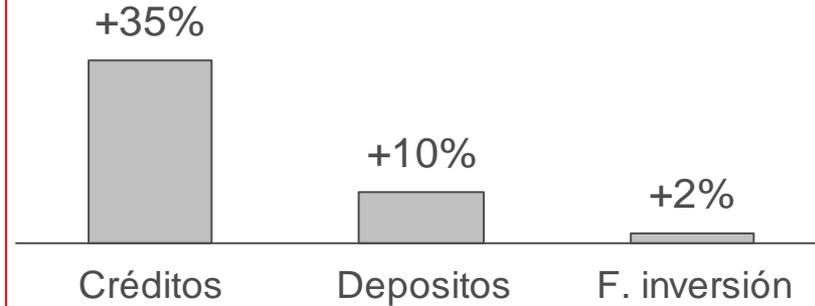


Banco Real. Actividad y ratios de gestión

(Datos proforma. Estimación bajo criterio España)

Actividad

Var. 1T'08 / 1T'07 en moneda local



Eficiencia

49%

45%

1T'07

1T'08

Con amortizaciones

Morosidad y cobertura

Datos a marzo 2008

3,2%

147%

Ratio Mora

Cobertura

Índice

- Ideas básicas Grupo 1T'08
- Evolución áreas de negocio 1T'08
- Operación ABN AMRO

■ Conclusiones

- Anexos

En resumen, hemos realizado una gestión activa sobre las palancas del negocio en 1T'08...

Presentación
analistas 7-Feb-2008

unos
enfoques de
gestión muy
definidos en
2008:

... y todo ello
sin olvidar:

- 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

- **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**

Tendencias 1T'08

Aumento spreads crédito (+12 pb s/4T07)

Mandíbulas Grupo:
mantenemos 10 p.p.

Coste de crédito
compensado con aumento de ingresos

Depósitos Grupo:
+11%*

Disminución reclamaciones clientes

Core capital > 6%

Nuevas inversiones

- Consumo (GE, RBS)
- Brasil (CG, AM)



... que se traduce en un buen trimestre para Santander por:

Beneficios

- **Nuevo récord trimestral:** 4º trimestre consecutivo > 2.000 mill. €
- **Crecimiento de BPA:** +14,7% s/ 1T'07

Calidad “vertical”

- **Motores de crecimiento:** ingresos más recurrentes y gestión de mandíbulas
- **Banco Real mejora el BPA** desde el primer momento

Diversificación: calidad “horizontal”

- **Todas las unidades operativas mejoran su tendencia s/ 4T'07**
- Buena comparación interanual “afeada” por impacto tipos de cambio y excepcional 1T'07 en GBM

Solidez

- **Respondemos a los retos del mercado en:** morosidad, liquidez y solvencia

Y todo ello en un entorno más exigente donde aumenta nuestra ventaja relativa frente a los competidores

Santander está bien posicionado para afrontar el entorno actual ... ⁴²

Riesgos del entorno

Menor crecimiento del negocio por desaceleración macro

Empeoramiento calidad crediticia

Riesgo de liquidez

Fortalezas Santander

- Elevada diversificación y mayor peso en mercados emergentes
- Aportación adicional ABN-Real

- Gestión prudente del riesgo
- Exposición no material a prod. complejos
- Cartera hipotecaria de elevada calidad
- Elevados fondos genéricos

- Menor necesidad por desaceleración crédito
- Con acceso demostrado a financiación mayorista (CP y M/LP).

... lo que permite reafirmarnos en nuestros objetivos

Índice

- Ideas básicas Grupo 1T'08
- Evolución áreas de negocio 1T'08
- Operación ABN AMRO
- Conclusiones

■ Anexos

Anexos

- Adquisición negocios ABN Amro Brasil 1T'08
- Principio de acuerdo con GE para adquisición de activos en Europa
- Principio de acuerdo con RBS para adquisición de activos en Europa
- Detalle unidades
 - Europa Continental
 - Reino Unido
 - Latinoamérica

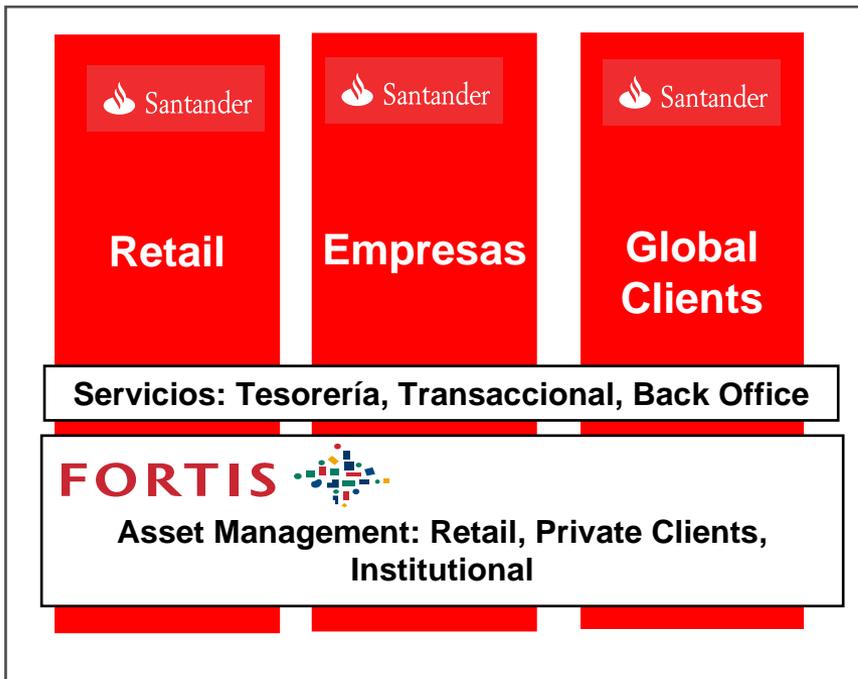
Adquisición negocios ABN Amro Brasil 1T'08

Adquisición de Asset Management de Fortis en Brasil

46



- **AM Brasil es la gestora de Banco Real encargada de**
 - la gestión de fondos retail y de banca privada, distribuidos en Brasil por la red de B. Real
 - la gestión y distribución de fondos institucionales dentro y fuera de Brasil
- **Santander adquiere la gestora y el negocio para integrar en Santander AM ***
 - Activos totales adquiridos: 42 R\$ Bill.
- **Asegura gestión / distribución de un producto core para clientes de Banco Real y posibilita sinergias dentro de SAM**



(*) A excepción de la distribución institucional fuera de Brasil y la gestión de dos fondos para private clients distribuidos en Europa, que es retenida por Fortis

Perfecto encaje con los criterios de adquisición del Grupo

Fit estratégico

- ✓ Adquirimos un negocio core de Banco Real que pertenecía a las unidades de ABN Amro adquiridas por Fortis
- ✓ Aseguramos gestión / distribución de un producto básico para los clientes, sobre todo de retail
- ✓ Posibilidad de extraer sinergias con Santander Asset Management, unidad global del Grupo

Fit financiero

**Precio adquisición:
EUR 209 mill.**

**La adquisición cumple nuestros
criterios financieros:**

(Datos antes de sinergias)

PER 2010: 9x aprox.

ROI 2010: 11% aprox.

Principio de acuerdo con GE para la adquisición de activos en Europa

Principio de acuerdo con GE para adquisición de activos

Intercambiamos....

Interbanca

... por ...

Negocios de GE Money:

- Tarjetas UK
- Automóviles UK
- Alemania
- Austria
- Finlandia

Nota: La operación está sujeta al cierre de un acuerdo definitivo y a ciertas aprobaciones regulatorias.

Principio de acuerdo con GE para adquisición de activos. Resumen estratégico de la operación

Encaje estratégico

- Cambiamos un activo “non core” (Interbanca) por un **activo “core”** (consumo en Europa y tarjetas en UK)
- Posibilidad de crear valor / generar **sinergias** (90-130 mill. euros antes de impuestos)

Encaje financiero

- Una buena ejecución de las sinergias nos permite **mejorar el beneficio**
 - El tercer año aporta al Grupo aprox. 100 mill. euros, cumpliendo nuestros requisitos financieros

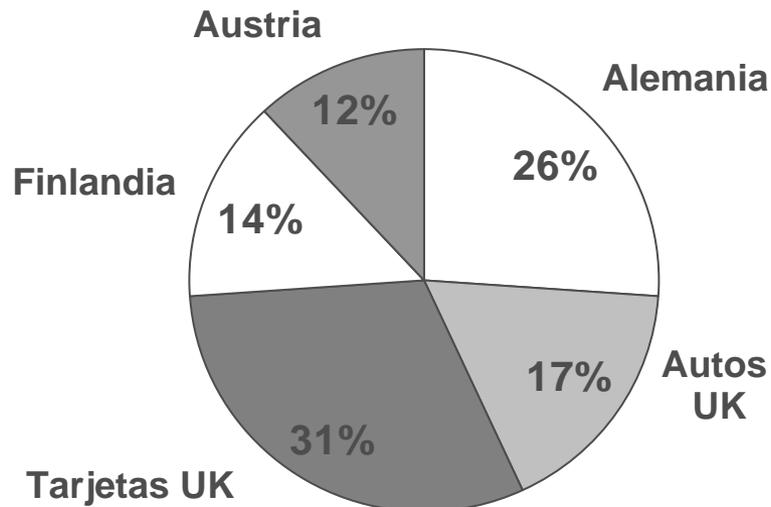
• Claves para Santander:

- **Impacto neutro en capital**
- **Buena ejecución de las sinergias** (en un negocio que parte de una rentabilidad muy baja)
- Control del **binomio rentabilidad-provisiones**

Principio de acuerdo con GE para adquisición de activos. Descripción de negocios adquiridos

Total créditos: 9.100 mill. euros

Distribución por países

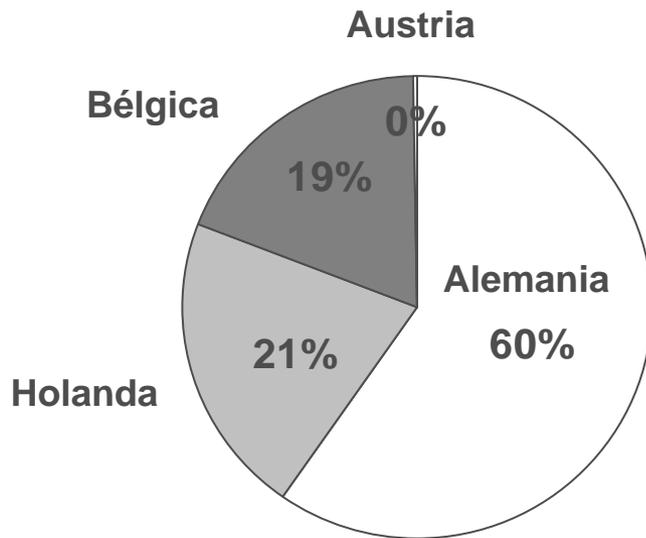


- **Fortalece la presencia de Santander Consumer Finance en Europa**
 - Suma 6.300 mill. euros bajo gestión (13% cartera total de SCF a Mar. 08)
- **Anticipa la expansión del negocio de Santander Cards en UK**
 - Suma 2.800 mill. euros bajo gestión

Principio de acuerdo con RBOS para la adquisición de activos en Europa

Principio de acuerdo con RBOS para adquisición de activos

Total créditos: 2.200 mill. euros



- Precio de adquisición: 336 mill. €
- Santander Consumer Finance adquirirá el negocio de consumo en Europa de RBOS
 - 2,3 millones de clientes
 - Negocio de tarjetas, retailers y crédito directo
- Fortalece presencia en Alemania y Países Bajos
 - Volumen equivalente al 4,5% cartera total de SCF a Mar. 08
- Además potenciales sinergias de costes para alcanzar nuestros criterios financieros

Europa Continental

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

Red Santander

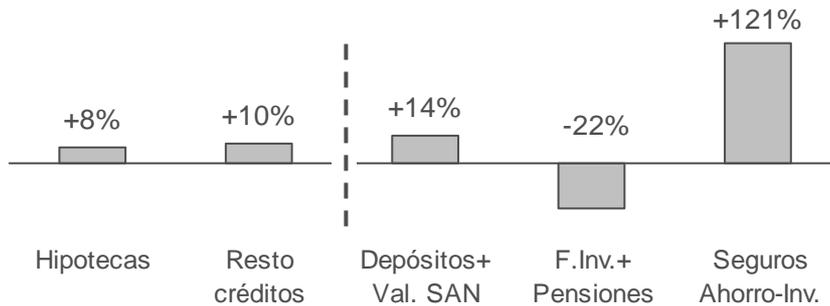
Aspectos clave en 1T'08

- **Desaceleración del crédito y foco en captación liquidez** (depósitos y seguros ahorro)

Créditos: +9%

Ahorro: -1%

% var. Mar'08/Mar'07

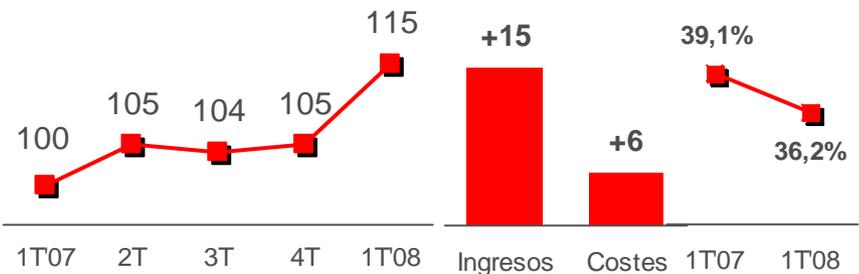


- **Costes:** en desaceleración tras completar plan de aperturas de oficinas en 2007
- **Dotaciones:** fuerte aumento por entorno y liberación de específicas en 1T'07.

Resultados

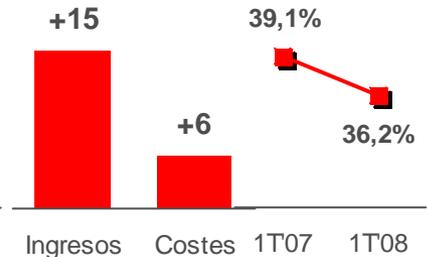
M. ordinario

Base 100: 1T'07



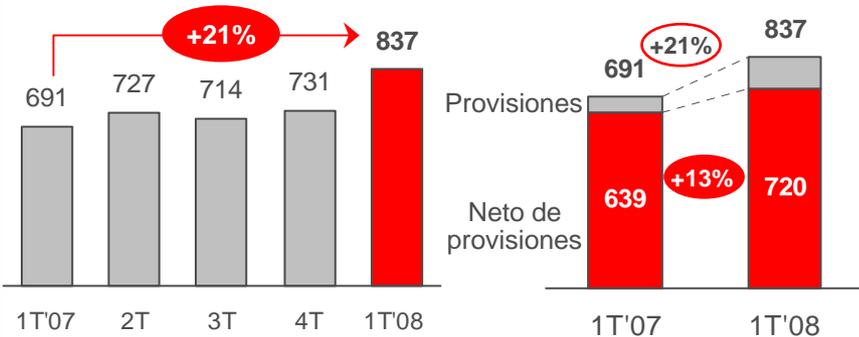
Eficiencia

% var. 1T'08/1T'07



Margen de explotación

Mill. euros



Banesto

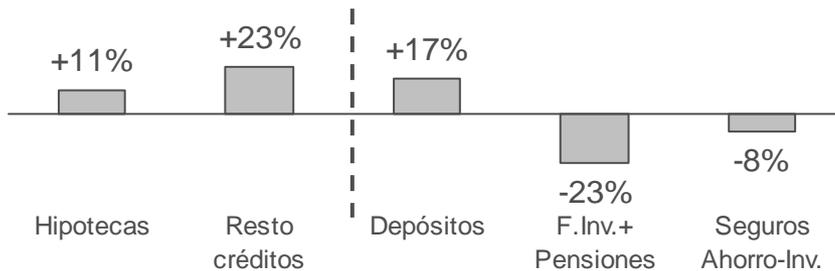
Aspectos clave en 1T'08

- **Actividad:** desaceleración en créditos (muy significativa en hipotecas) y política comercial hacia depósitos

Créditos: +16%

Ahorro: +8%

% var. Mar'08/Mar'07

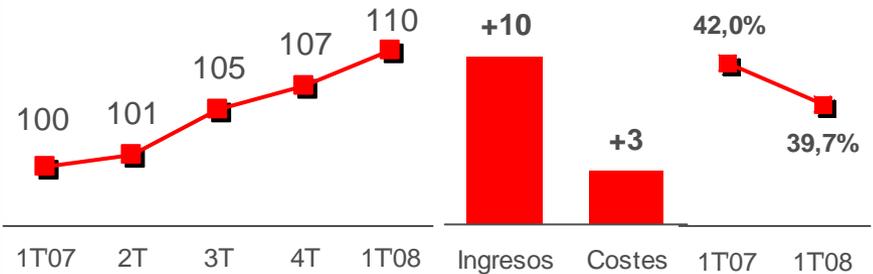


- **Costes:** planos en términos reales tras finalizar plan aperturas y beneficiándose de Menara
- **Dotaciones:** crecimiento en línea con negocio.

Resultados

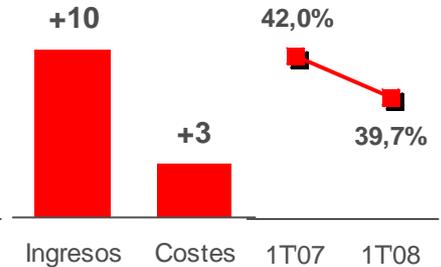
M. ordinario

Base 100: 1T'07



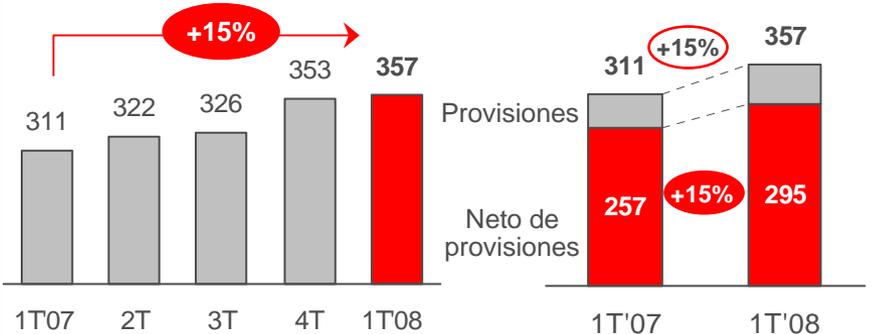
Eficiencia

% var. 1T'08/1T'07



Margen de explotación

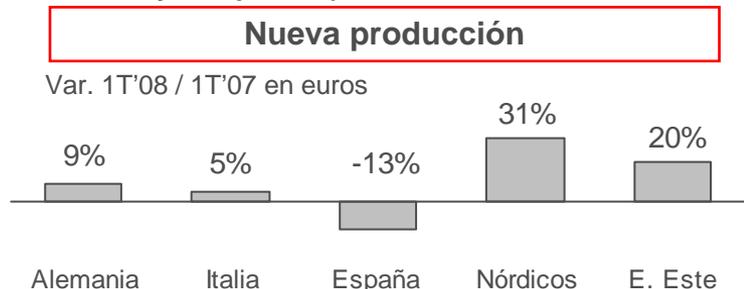
Mill. euros



Aspectos clave en 1T'08

SANTANDER CONSUMER EUROPA

- **Mejora tendencia de ingresos:** recuperación Alemania y mejora spreads inversión

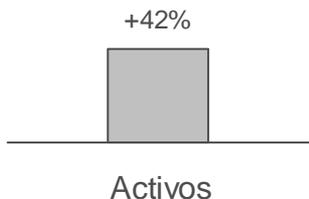


- **Costes:** incremento s/1T'07 por puesta en marcha de nuevas plataformas de negocio en 2S'07.
- **Dotaciones:** aumento por deterioro entorno.
- **Acuerdos con GE y RBS para adquisic. activos**

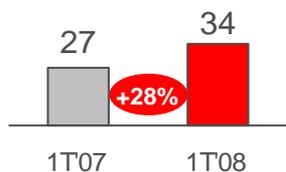
SANTANDER CONSUMER USA (Drive)

- **Buena gestión en un entorno recesivo**

Var. 1T'08 / 1T'07 en dólares



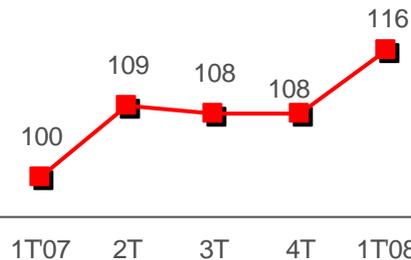
B⁰ atrib. (mill. USD)



Resultados

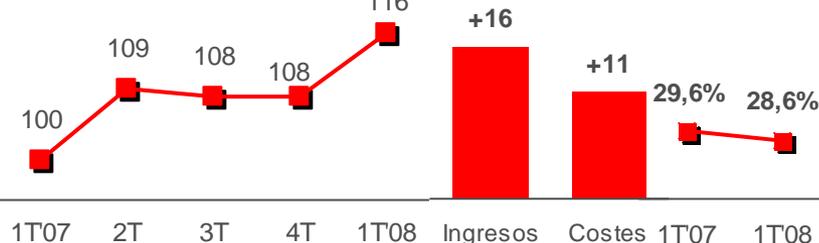
M. ordinario

Base 100: 1T'07



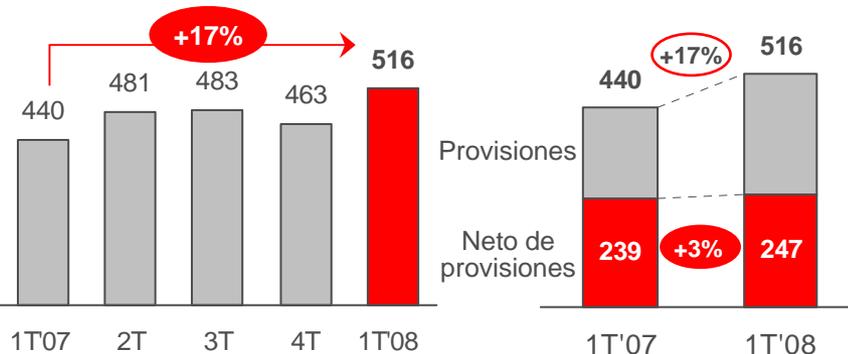
Eficiencia

% var. 1T'08/1T'07



Margen de explotación

Mill. euros

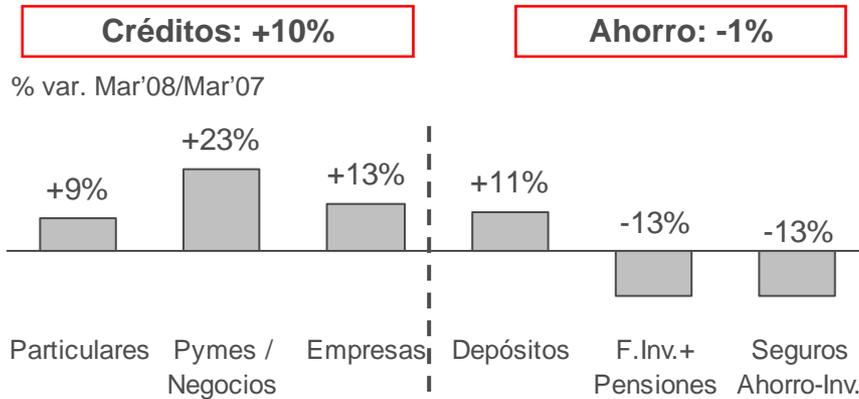


Portugal

Aspectos clave en 1T'08

■ Crecimiento de actividad...

– En créditos y ahorro, foco en particulares y pymes.



■ **Comparativa interanual** afectada por operaciones mayoristas 1T'07. Banca comercial aumenta BAI al 21%

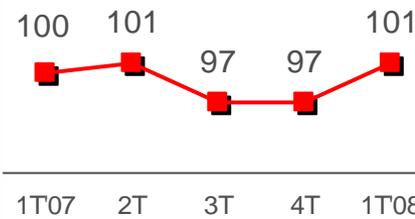
■ **Costes:** mantiene excelente tendencia.

■ **Dotaciones:** pequeña liberación por venta de carteras en 1T'08, compara con mayores liberaciones en 1T'07

Resultados

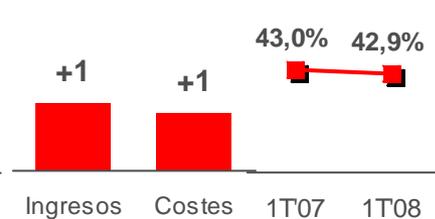
M. ordinario

Base 100: 1T'07



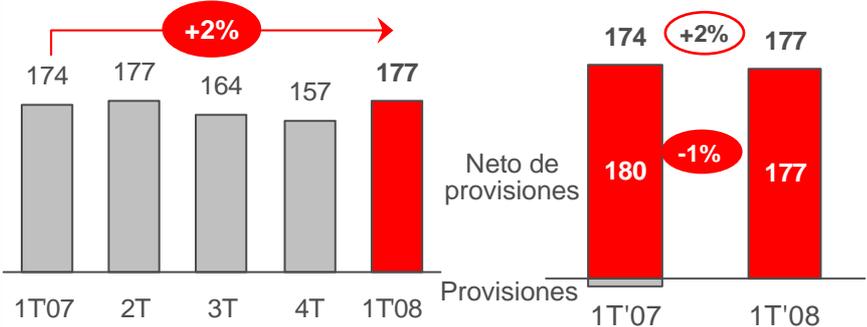
Eficiencia

% var. 1T'08/1T'07



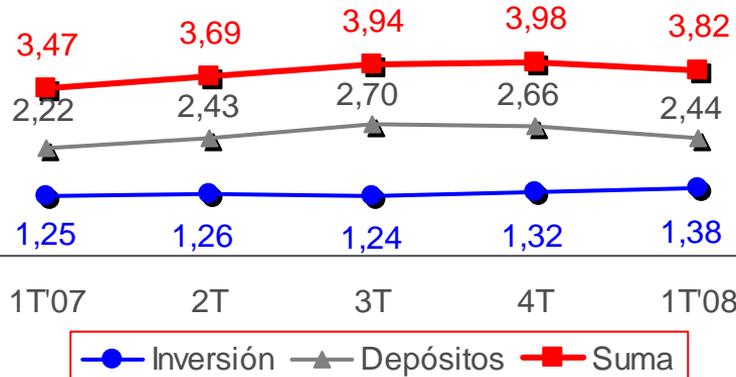
Margen de explotación

Mill. euros

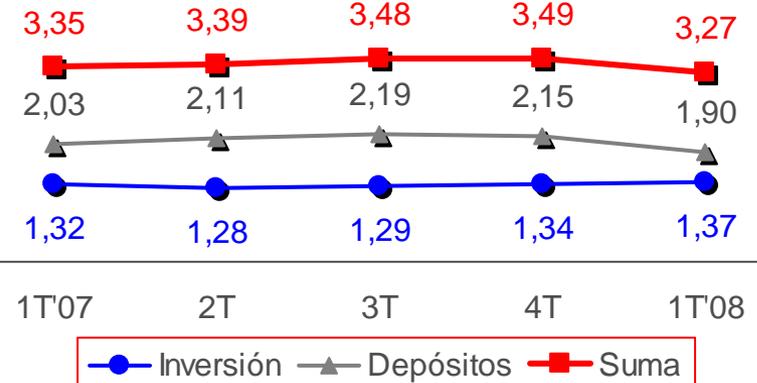


Spreads principales unidades Europa Continental (%)

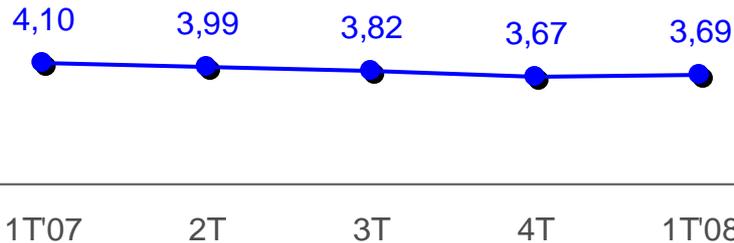
Red SAN



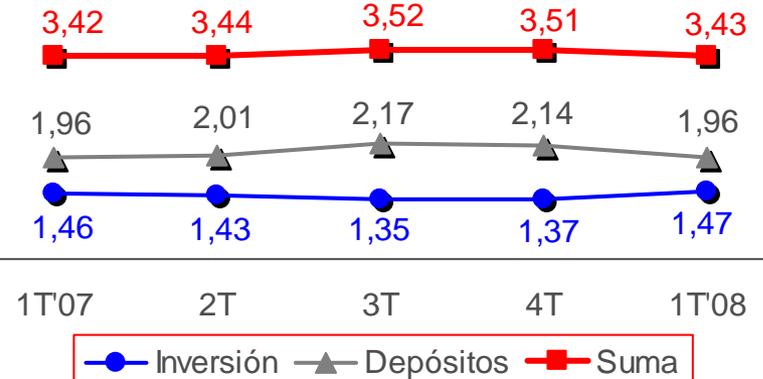
Banca Comercial Banesto



Inversión Santander Consumer

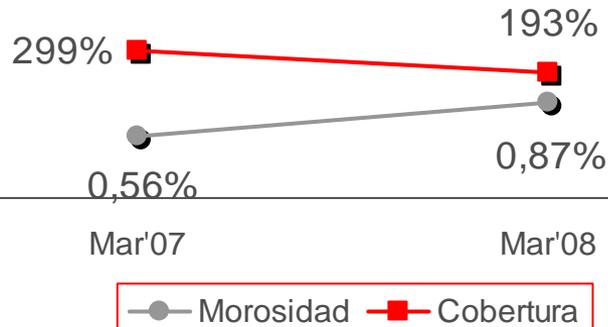


Banca Comercial Portugal

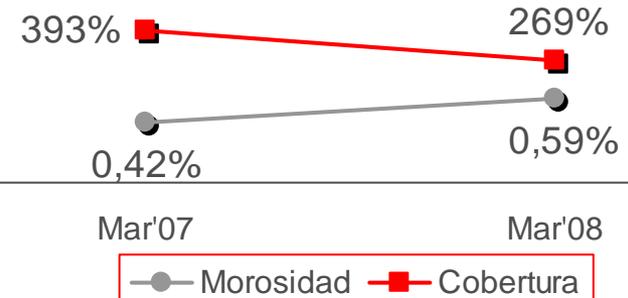


Europa Continental. Morosidad y cobertura

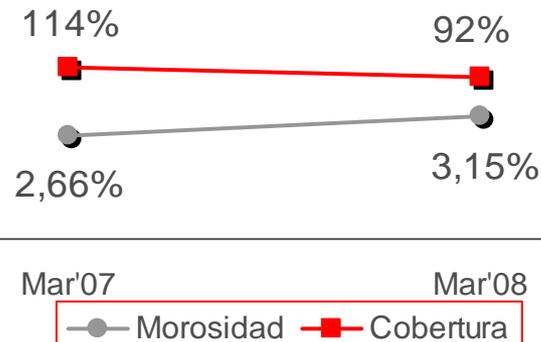
Red Santander



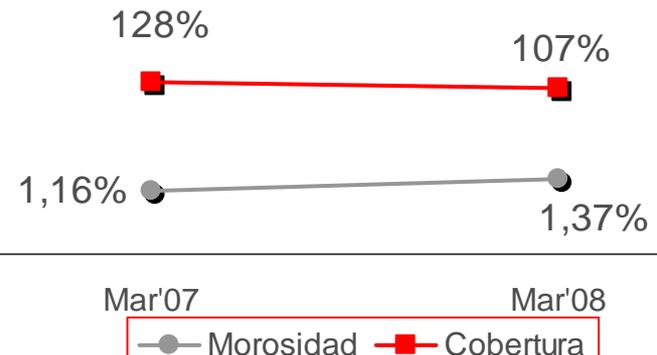
Banesto



Santander Consumer



Portugal

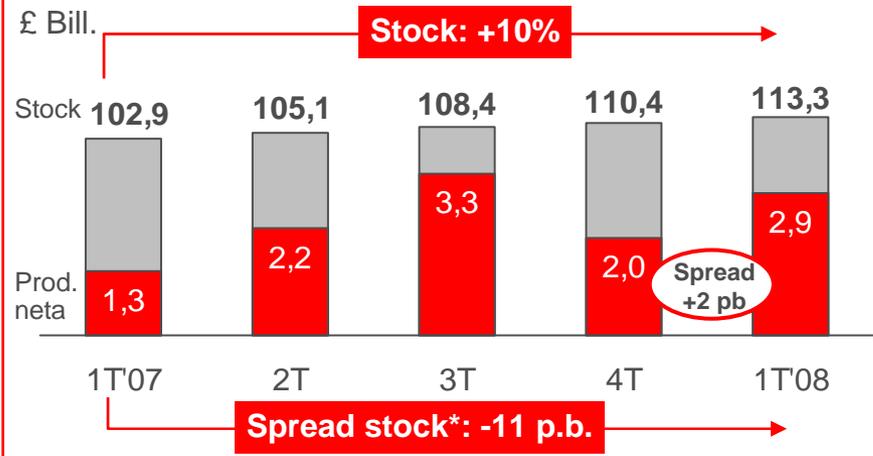


Reino Unido

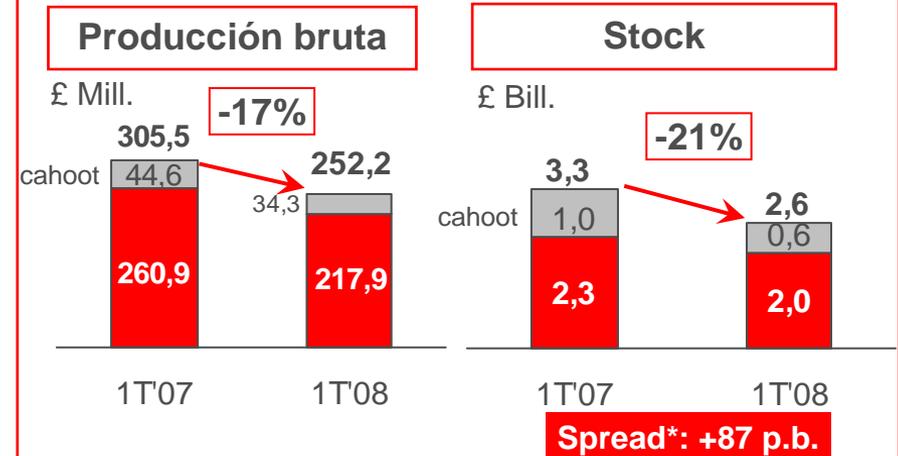
- Evolución negocios
- Evolución spreads
- Evolución de morosidad y cobertura

Reino Unido. Evolución del negocio

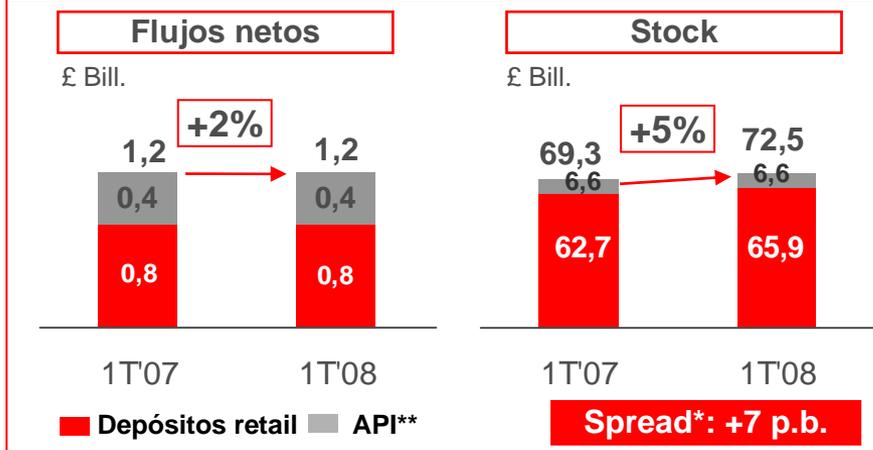
Hipotecas



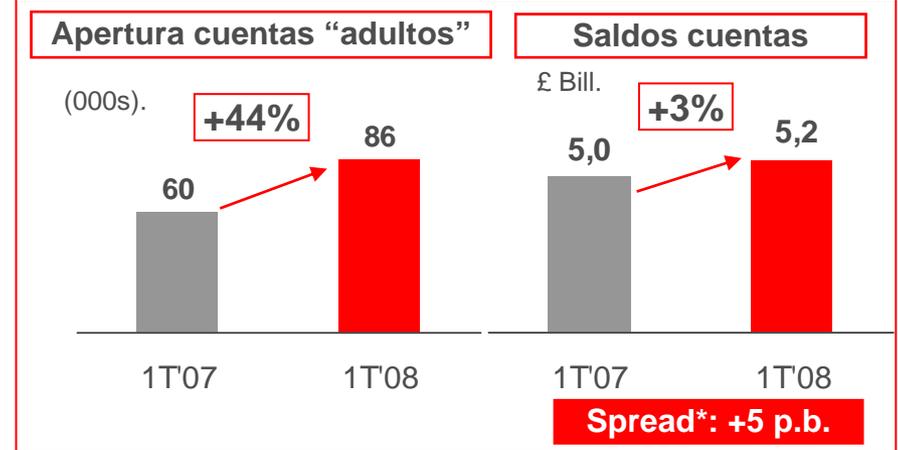
Préstamos personales



Depósitos y negocio investment



Cuentas corrientes

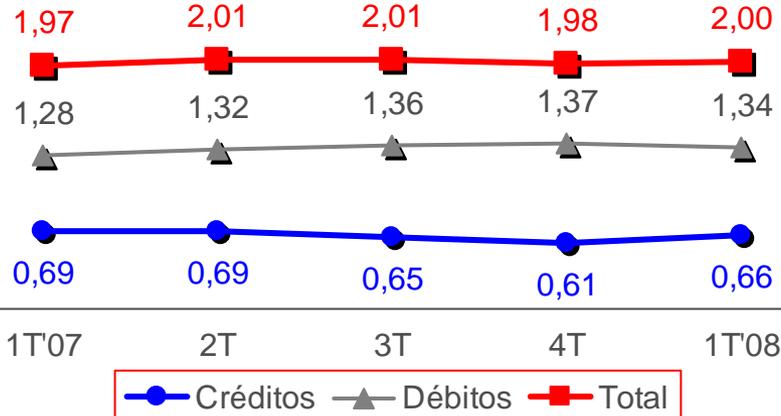


(*) Spread 1T'08 vs 4T'07: hipotecas +2pb, préstamos personales +60pb, depósitos +4pb y cuentas corrientes -35pb

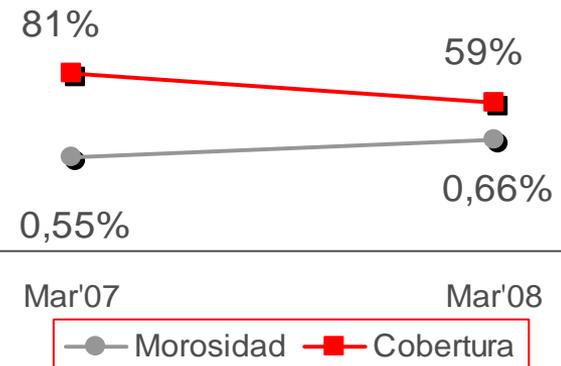
(**) API (Annual Premium Income) mide los flujos netos de negocio que impactan en ingresos y comisiones, excluyendo amortizaciones y movimientos de mercado

Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

Spreads Banca Comercial



Morosidad y Cobertura



Latinoamérica

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

Brasil

Entorno macro y financiero

- Fundamentales sólidos y PIB: +5% (riesgo-país: 273 p.b.)
- Tipos de interés finales (-150 p.b. s/ 1T'07)
- Créditos sistema: +28%; Ahorro sistema: +22%

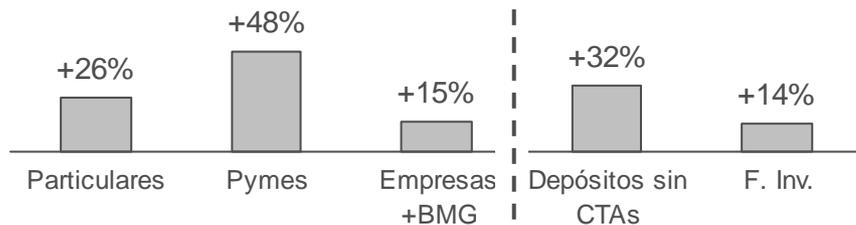
Aspectos claves en 1T'08

- **Clientes:** +0,7 millones totales y +300.000 vinculados en 12 meses
- **Actividad:** creciendo por encima del mercado en crédito a pymes y ahorro a la vista ...

Créditos: +21%

Ahorro: +22%

% var. Mar'08/Mar'07 en moneda local

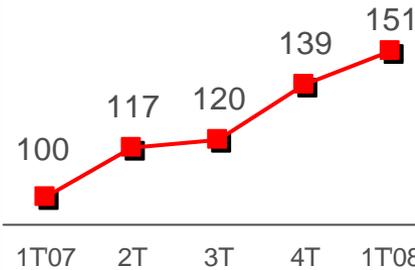


- **Costes:** crecimiento por planes desarrollo comercial
- **Dotaciones:** aumento por cambio de mix. Prima de riesgo repunta ligeramente

Resultados

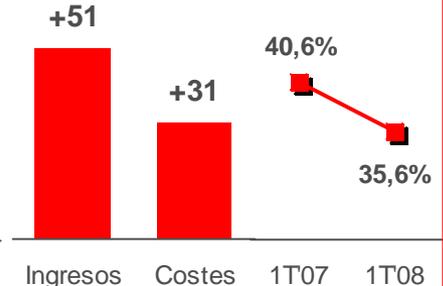
M. ordinario

Base 100: 1T'07 US\$



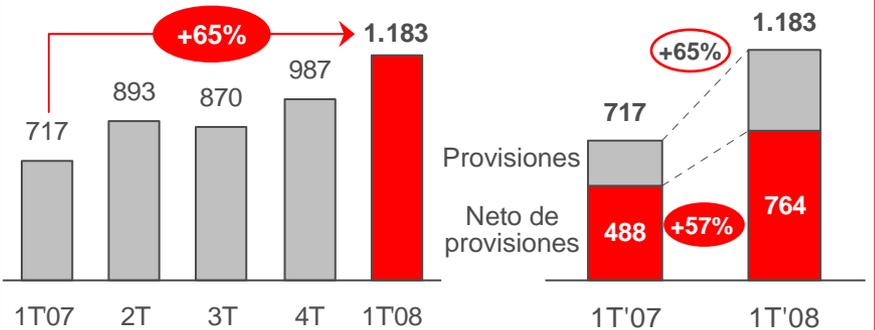
Eficiencia

% var. 1T'08/1T'07 US\$



Margen de explotación

Mill. US\$



Entorno macro y financiero

- Macro sólida (tipos e inflación estables). PIB'08e: +3%
- Estabilidad institucional, con primeras reformas y mejora rating soberano (BBB+) en los últimos meses
- Créditos sistema: +22%; Ahorro sistema: +13%

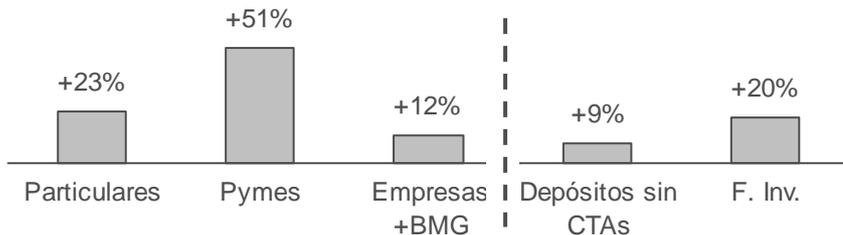
Aspectos claves en 1T'08

- **Clientes:** +0,4 mill. totales y +190.000 vinculados en los últimos 12 meses
- **Actividad:** creciendo más que el mercado en crédito consumo, vivienda nueva y pymes. Captación: aumento de cuota en fondos de inversión

Créditos: +19%

Ahorro: +13%

% var. Mar'08/Mar'07 en moneda local

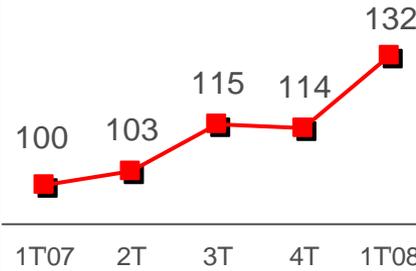


- **Costes:** programas desarrollo negocio comercial
- **Dotaciones:** aumento por cambio de mix y tarjetas (mejor morosidad que competidores)

Resultados

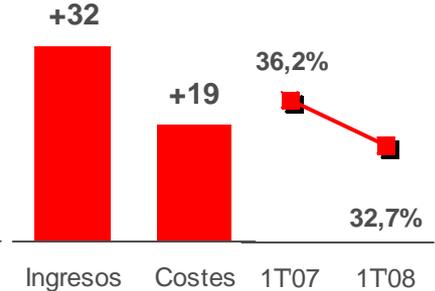
M. ordinario

Base 100: 1T'07 US\$



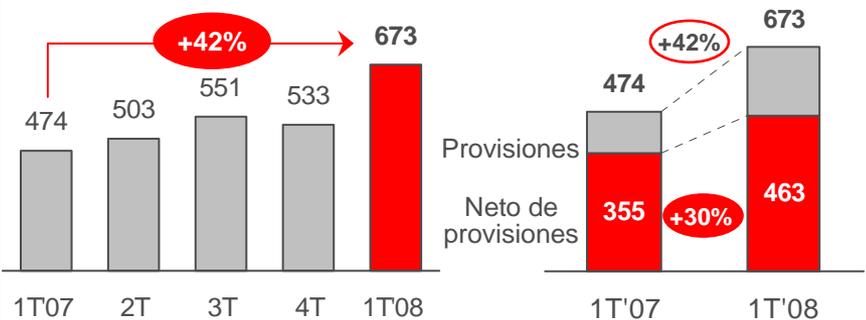
Eficiencia

% var. 1T'08/1T'07 US\$



Margen de explotación

Mill. US\$



Chile

Entorno macro y financiero

- Macro: fundamentales sólidos, PIB '08(e)= 4,3% y mejora rating soberano (A+) en últimos meses
- Mayor inflación impulsa tipo de cambio e interés
- Crédito sistema: +24%; Ahorro sistema: +17%

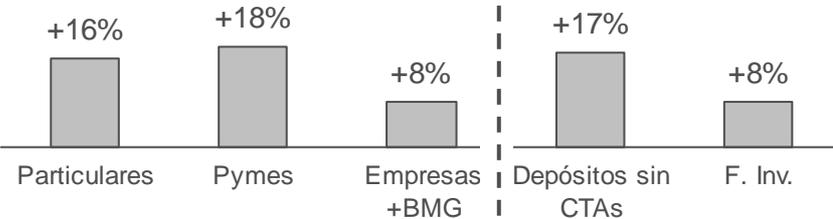
Aspectos claves en 2007

- **Clientes:** +0,3 mill. totales y +100.000 vinculados
- **Actividad:** foco en rentabilidad con aumento de cuota en ingresos y beneficio

Créditos: +15%

Ahorro: +15%

% var. Mar'08/Mar'07 en moneda local

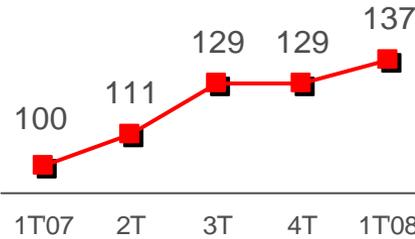


- **Costes:** crecimiento por planes de desarrollo comercial
- **Dotaciones:** aumento por cambio de mix. Incremento de la prima de riesgo.

Resultados

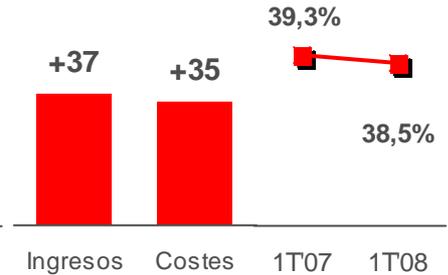
M. ordinario

Base 100: 1T'07 US\$



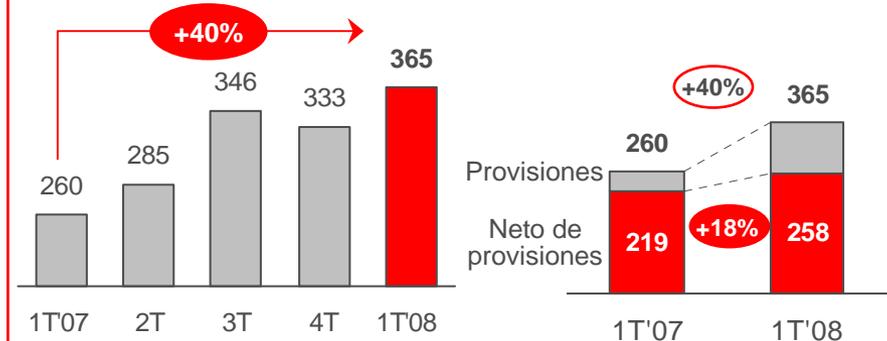
Eficiencia

% var. 1T'08/1T'07 US\$



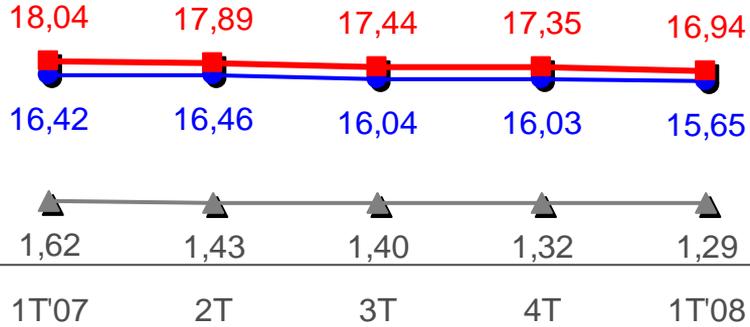
Margen de explotación

Mill. US\$



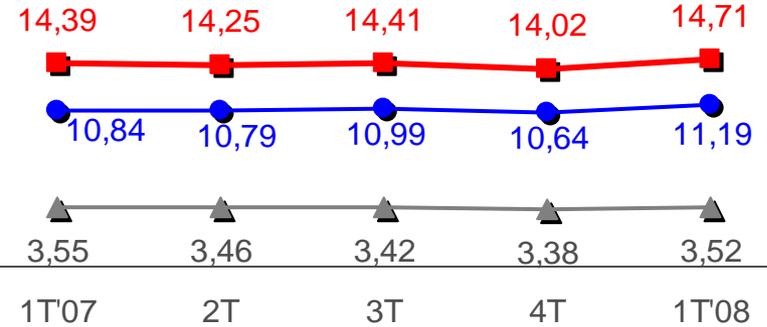
Spreads principales países Latinoamérica (%)

Banca Comercial Brasil



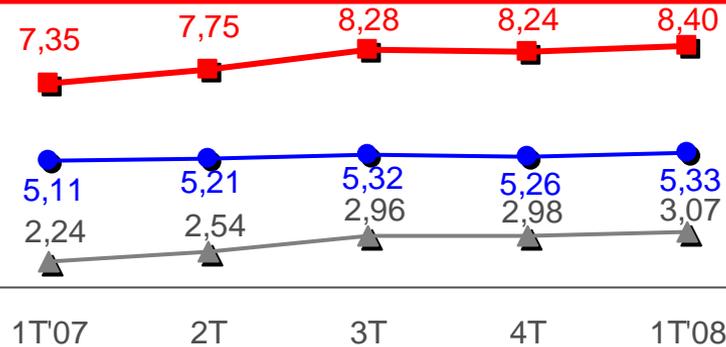
● Inversión ▲ Depósitos ■ Suma

Banca Comercial México



● Inversión ▲ Depósitos ■ Suma

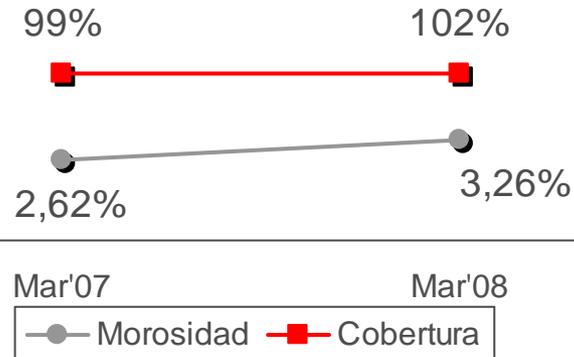
Banca Comercial Chile



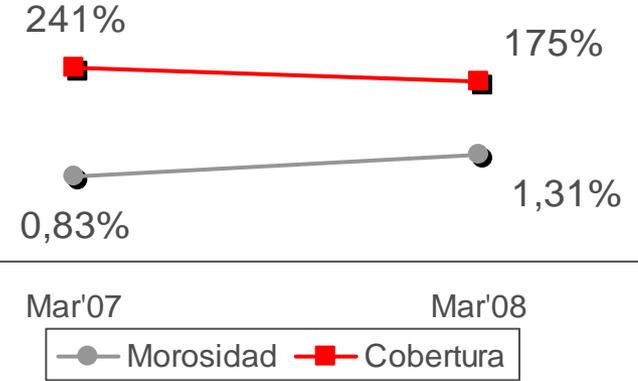
● Inversión ▲ Depósitos ■ Suma

Latinoamérica. Morosidad y cobertura

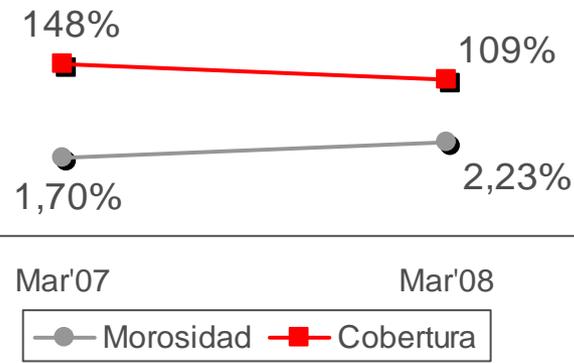
Brasil



México



Chile



Relaciones con Inversores y Analistas

Ciudad Grupo Santander

Edificio Pereda, 1ª planta

Avda de Cantabria, s/n

28660 Boadilla del Monte, Madrid (España)

Teléfonos: 91 259 65 14 - 91 259 65 20

Fax: 91 257 02 45

e-mail: investor@gruposantander.com

www.gruposantander.com

