

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Primer Semestre 2007

26 de julio de 2007

Información importante

Banco Santander Central Hispano 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, 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.

En relación con la oferta por ABN AMRO, Fortis NV, Royal Bank of Scotland plc y Santander y algunas de sus entidades relacionadas (conjuntamente, los "Bancos") han registrado ante la SEC una Declaración de Registro en formato F-4, que constituye un folleto, así como una Declaración de Oferta en formato "Schedule TO" y otra documentación relevante. SE RUEGA A LOS INVERSORES QUE LEAN EL FOLLETO Y CUALQUIER DOCUMENTO RELEVANTE REGISTRADO ANTE LA SEC CUANDO ESTÉ DISPONIBLE Y ANTES DE TOMAR CUALQUIER DECISIÓN DE INVERSIÓN, YA QUE CONTENDRÁ INFORMACIÓN IMPORTANTE. Los inversores podrán obtener una copia de estos documentos sin coste alguno en la página web de la SEC (<http://www.sec.gov>). También podrán obtenerse copias de estos documentos de los respectivos Bancos, sin coste.

Nada de lo contenido en esta presentación constituye una oferta de venta de valores en Estados Unidos. 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 estas páginas web 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 1S'07

- Evolución áreas de negocio 1S'07
- Oferta por ABN AMRO
- Conclusiones
- Anexos

Primer semestre 2007: se mantienen los drivers del primer trimestre

1

Elevado beneficio,
sostenible y de calidad

2

Fortaleza
de ingresos
“recurrentes”

3

Nuevas
mejoras de
eficiencia

4

Provisiones
en línea con
previsiones

5

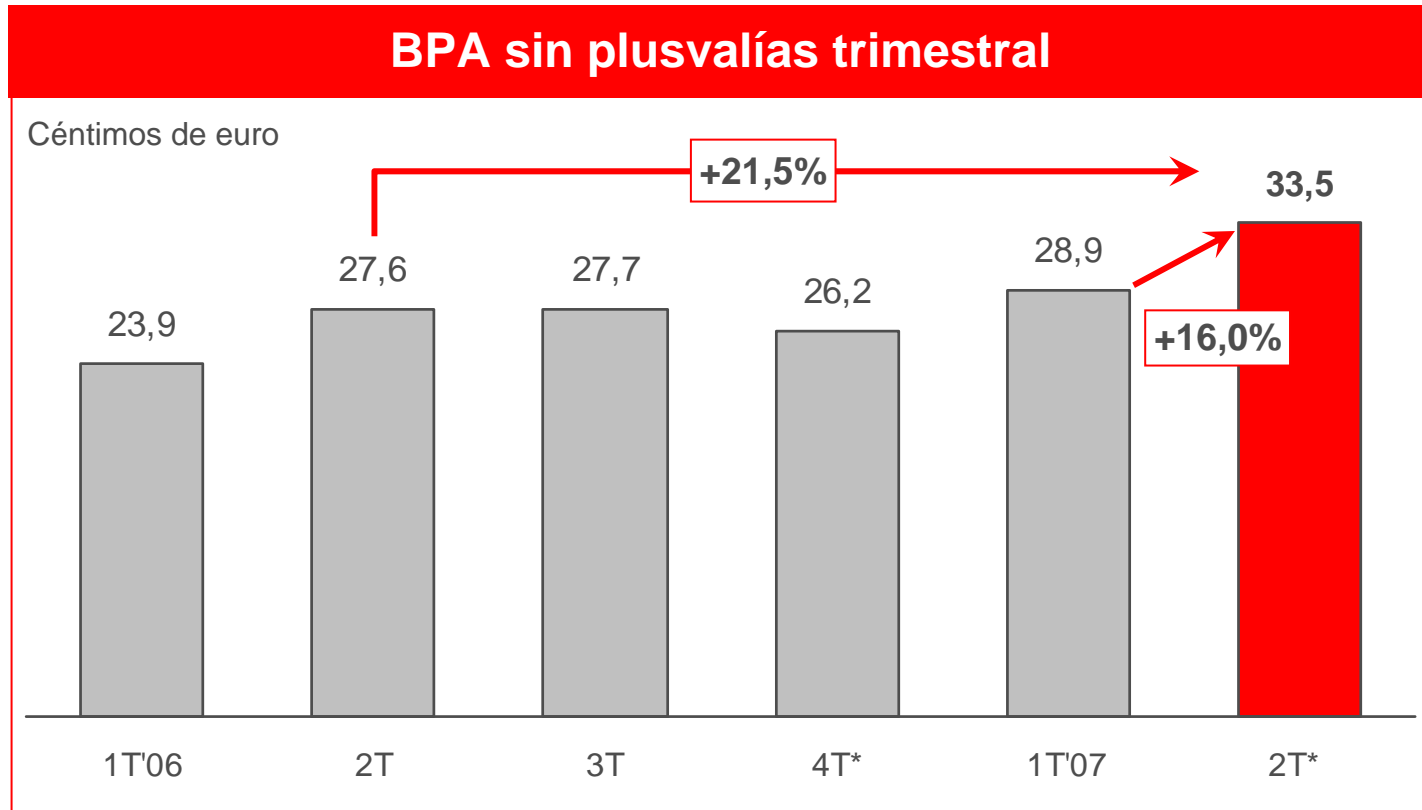
Mantenimiento elevada fortaleza de balance



Santander

Claves del semestre

1 Excelente evolución del BPA sin plusvalías en 2T'07 (+21% sobre 2T'06 y +16% sobre 1T'07) ...

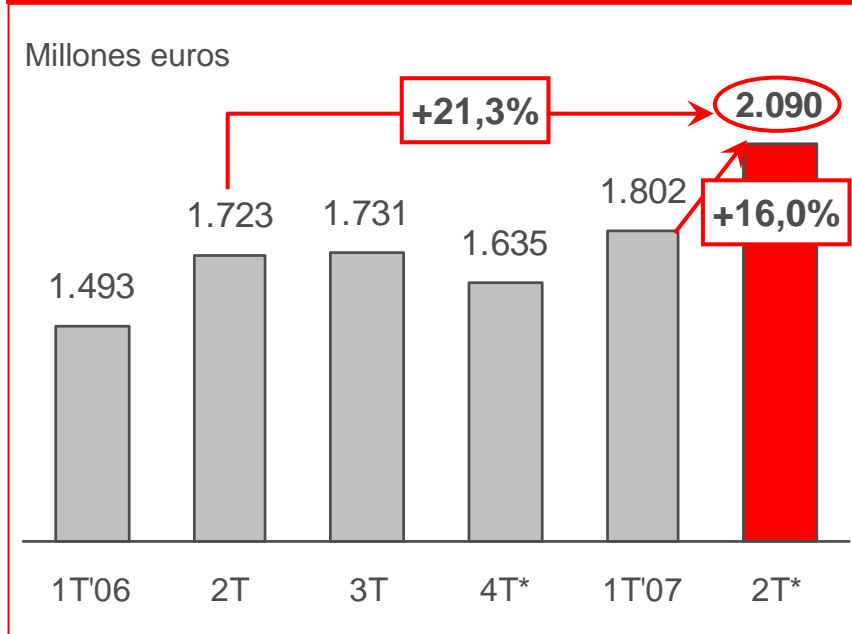


(*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

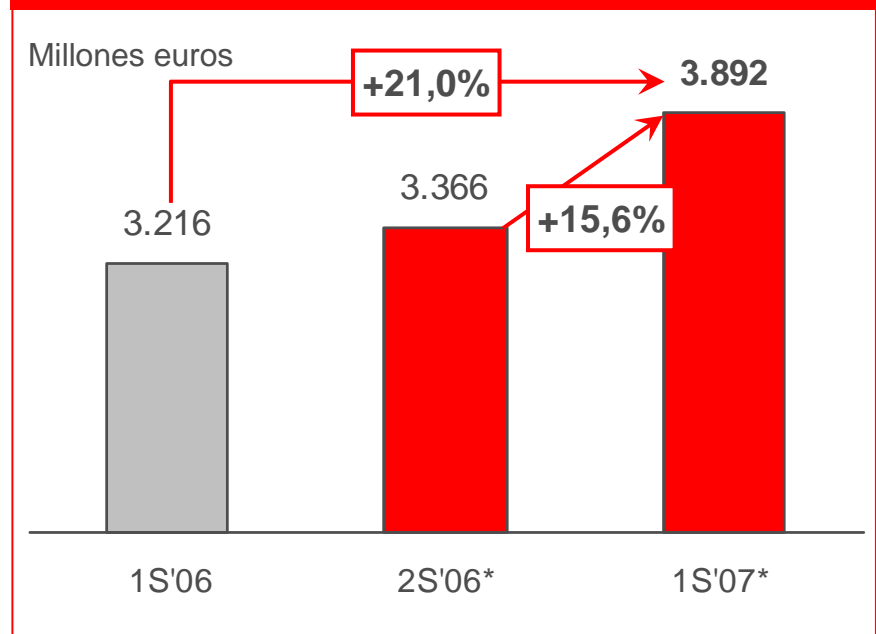
Claves del semestre

1 ... tras un trimestre récord en beneficio atribuido antes de plusvalías ...

... que por primera vez supera los 2.000 mill. euros en un trimestre ...



... y nos posiciona para superar los 8.000 mill. euros en 2007



Añadiendo las plusvalías de Intesa Sanpaolo (566 mill. euros), el beneficio atribuido del semestre se eleva a los 4.458 mill. euros

(*) Sin plusvalías

Claves del semestre

1 Estos resultados son consecuencia de la elevada calidad “vertical” de la cuenta ...

TOTAL GRUPO Millones euros	1S'07	Var. s/ 1S'06	
		Importe	%
Margen ordinario	13.207	+2.367	+21,8
Costes de explotación	-5.980	-531	+9,7
M. de explotación	7.193	+1.828	+34,1
Dotación insolvencias	-1.511	-410	+37,3
BAI (sin plusvalías)	5.395	+1.151	+27,1
Bº actividad ordinaria	4.161	+809	+24,1
Bº atribuido (sin plusvalías)	3.892	+676	+21,0
Bº atribuido	4.458	+1.242	+38,6

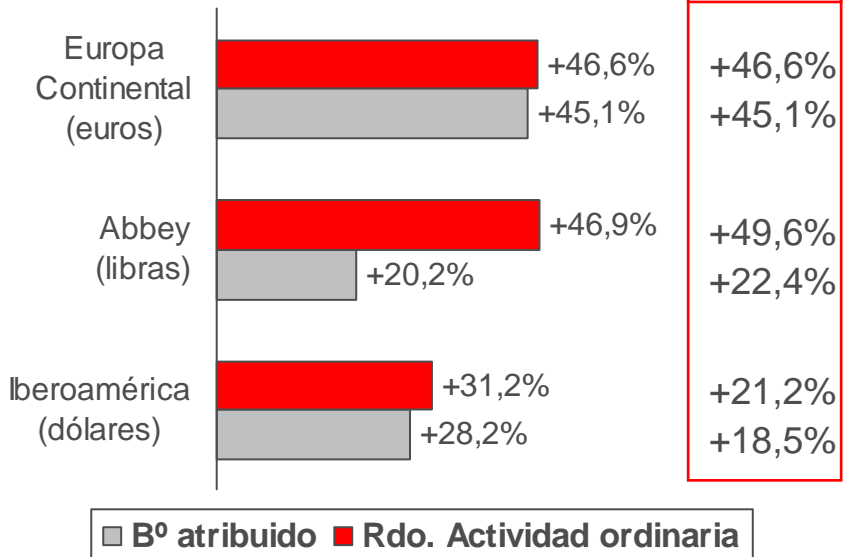
Claves del semestre

1 ... y de la elevada calidad "horizontal" ...

Resultados por segmentos geográficos

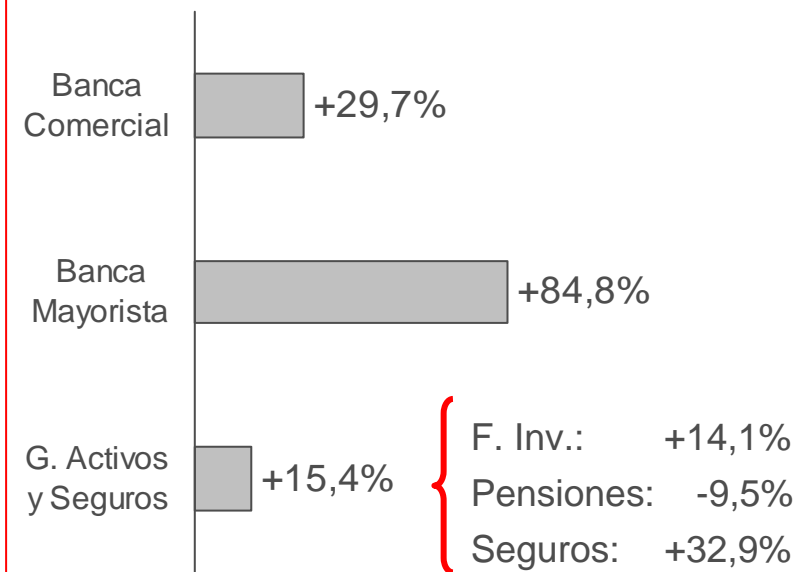
% var. 1S'07 / 1S'06

En euros



Resultados por segmentos de negocio (BAI)

% var. 1S'07 / 1S'06



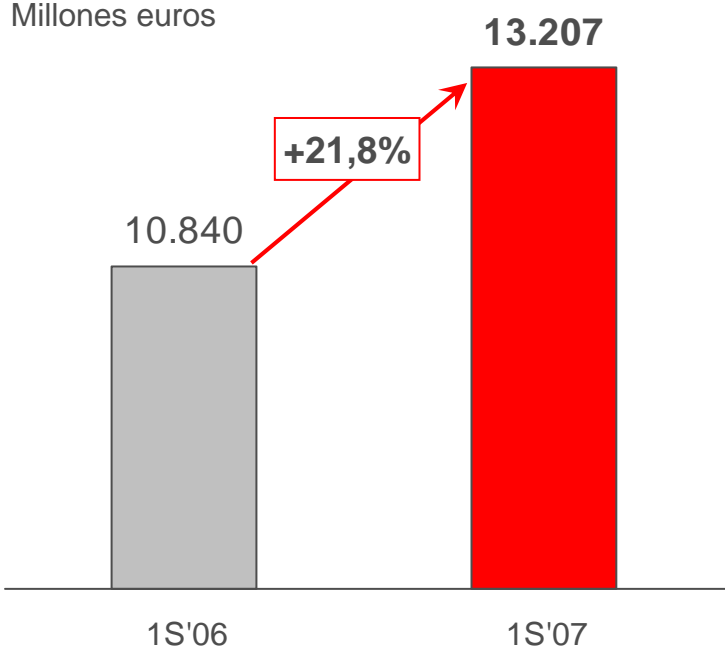
Gestión Financiera y Participaciones tiene -536 millones de euros de beneficio atribuido sin plusvalías, frente a -123 millones en 1S'06

Claves del semestre. Ingresos

2 El margen comercial mejora el crecimiento del primer trimestre por el fuerte incremento de los ingresos más recurrentes ...

Margen ordinario

Millones euros



Mill. euros	1S'07	Var. s/ 1S'06	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	7.133	+1.329	+22,9
Dividendos	284	+47	+19,8
Puesta en equiv.	160	-81	-33,7
Comisiones	4.154	+660	+18,9
Seguros	189	+42	+28,1
M. comercial	11.919	+1.996	+20,1
ROF	1.288	+371	+40,5
M. ordinario	13.207	+2.367	+21,8

Claves del semestre. Ingresos

2 ... derivado de la mayor actividad con clientes y la gestión de precios

Se mantiene el fuerte crecimiento de volúmenes ...

Var s/ jun'06

16%

17%

Créditos

Recursos clientes

... con buena gestión de spreads de clientes

3,53

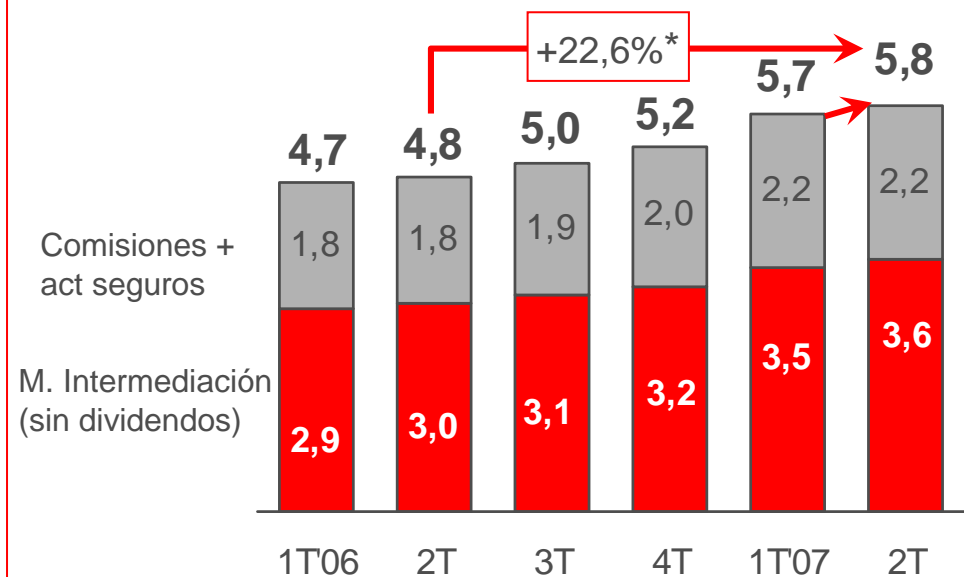
3,73

Spread 1S'06

Spread 1S'07

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

Miles millones euros



(*) Sin Drive: +19,0%

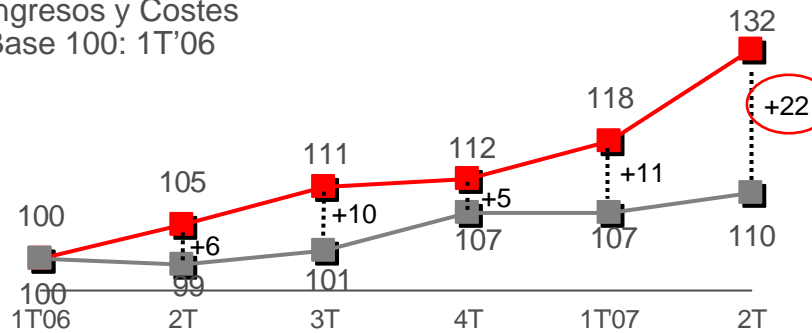
Nota: Impacto negativo tipos de cambio: -2/-3 puntos porcentuales crecimiento interanual

Claves del semestre. Eficiencia

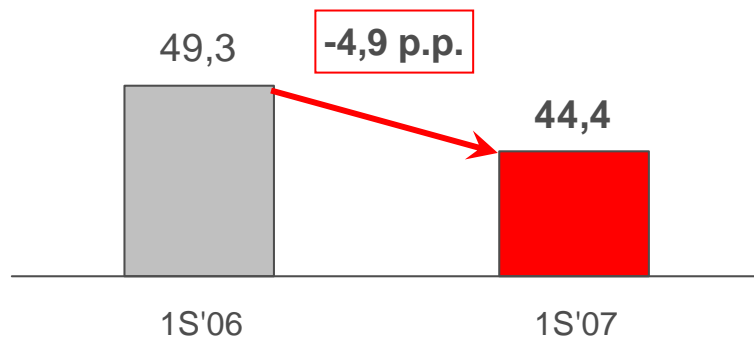
3 Nuevas mejoras de eficiencia en el Grupo (que baja por primera vez del 45%) y en todos los segmentos

Mantenemos las “mandibulas abiertas”

Ingresos y Costes
Base 100: 1T'06

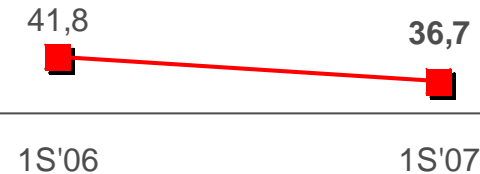


Eficiencia* Grupo (%)

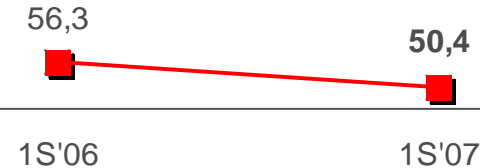


Eficiencia* segmentos principales (%)

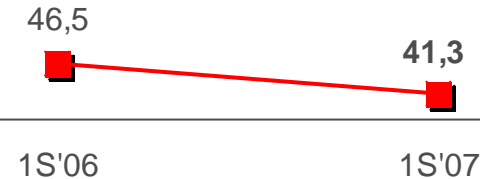
Europa Continental



Abbey



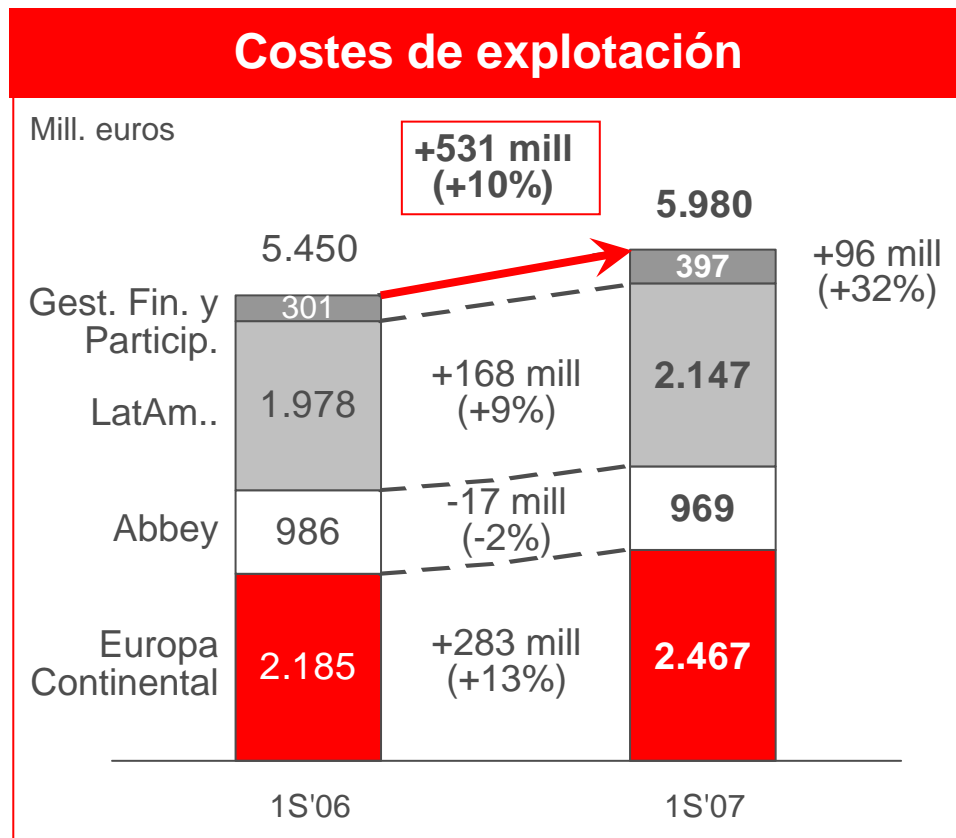
Iberoamérica



(*) Con amortizaciones

Claves del semestre. Costes

3 Los costes mantienen un crecimiento selectivo por la inversión en capacidad comercial* y proyectos globales



	Variación s/ 1S'06	
	Mill. euros	%
Red Santander	+64	+7
Banesto	+20	+4
SCF	+68	+21
Portugal	+19	+8
Resto Europa	+111	+40
Brasil**	+49	+6
México**	+20	+5
Chile**	+10	+3
Gestión Financ.y Participaciones	+96	+32

(**) Sin t.c.: Brasil, +7%; México, +14%, Chile, +13%

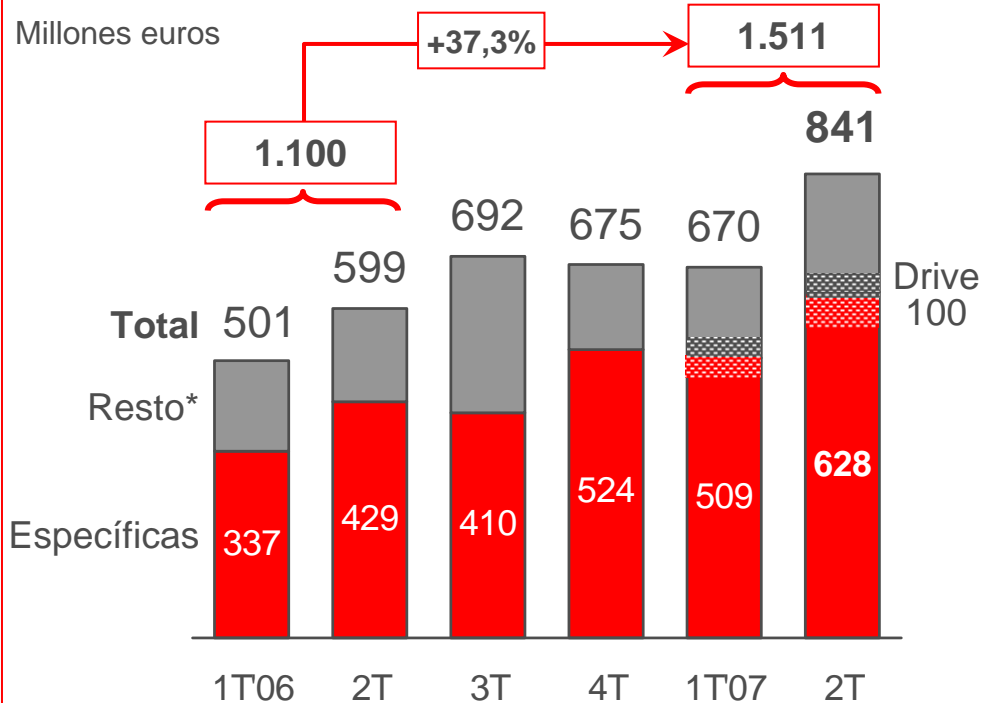
(*) Incremento capacidad comercial 12 meses: Oficinas (+6%); Cajeros automáticos: +9%

Claves del semestre. Dotaciones

4

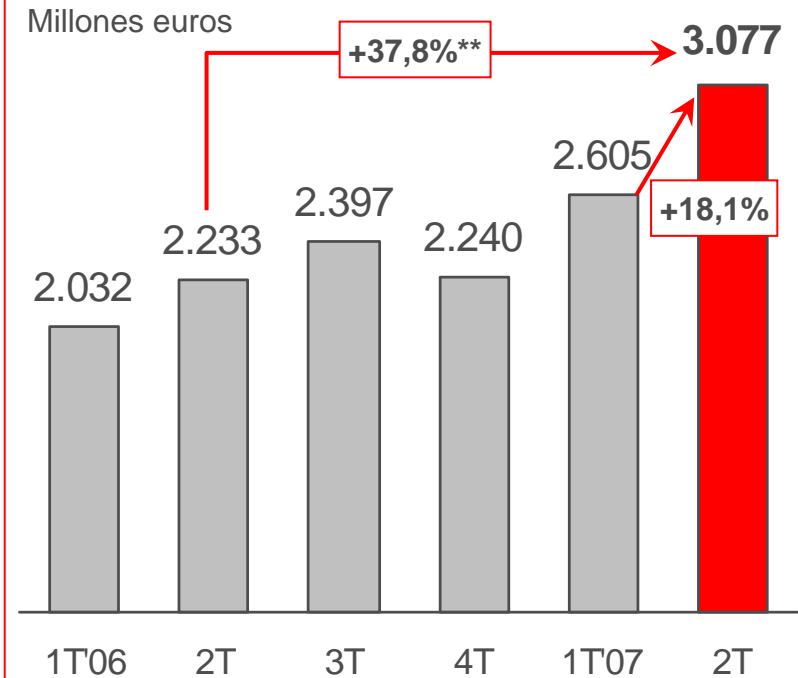
La buena marcha de ingresos y gastos permite absorber las mayores dotaciones y mantener excelentes crecimientos en el margen de explotación neto de provisiones

Evolución trimestral de las provisiones



(*) Genérica y riesgo – país

Margen de explotación NETO DE PROVISIONES



(**) Sin Drive: +35,6%

Claves del semestre. Detalle de dotaciones

4

Aumento sobre 1S'06 por mayores volúmenes y cambio de mix hacia productos más rentables, pero con mayor prima de riesgo.

Dotaciones para insolvencias* por áreas geográficas

Millones euros

Específica**

1S'07 1S'06 Dif^a

Europa	420	177	+243	Drive: +124 mill.
Abbey	187	190	-3	
LatAm	659	393	+266	Brasil: +63 mill. México: +159 mill.
Resto	-6	6	-12	
Total	1.261	766	+495	

Genérica

1S'07 1S'06 Dif^a

234	424	-190	Red SAN: -75 mill. BMG: -177 mill. Drive: +62 mill.
-26	14	-40	
47	3	+44	Brasil: +64 mill.
-33	-16	-17	
223	425	-202	

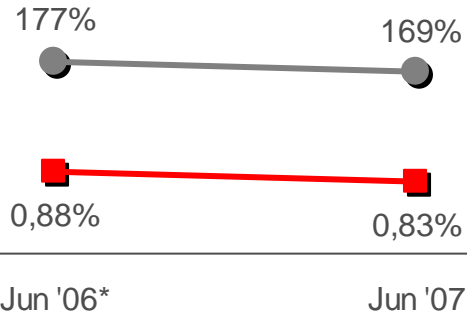
(*) No incluye riesgo-país. Dato positivo: dotación; dato negativo: disponible

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

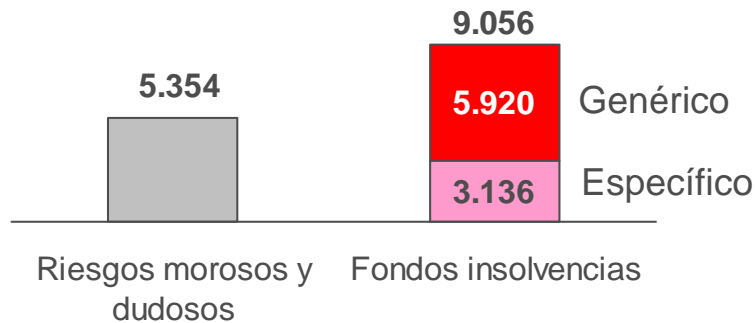
Claves del semestre

5 Manteniendo una elevada fortaleza de balance

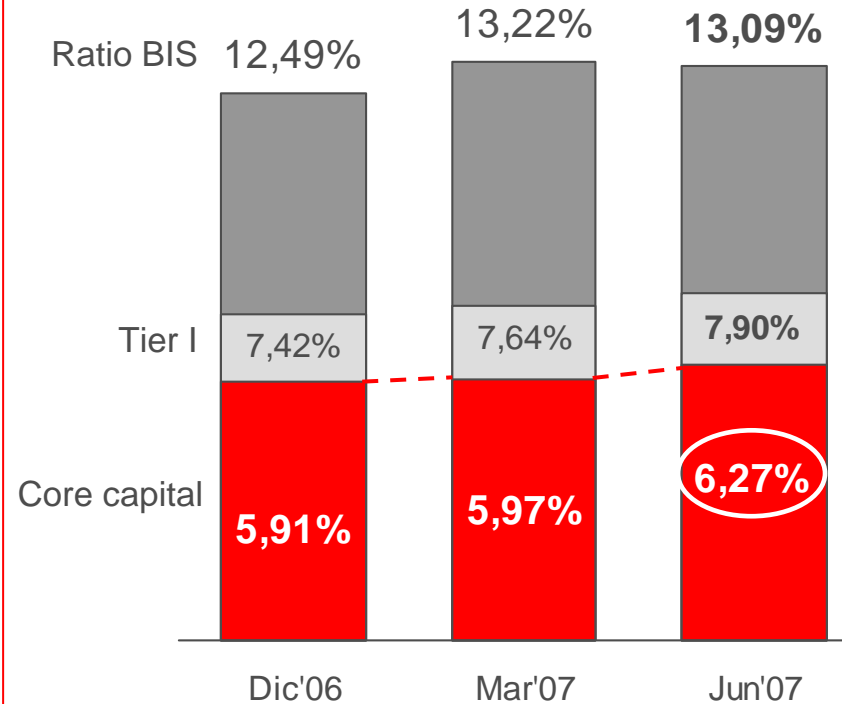
Morosidad y cobertura



Elevados fondos para insolvencias (65% genéricos)



Ratios de capital



(*) En términos homogéneos con 2007 (en 1T'07 cambio de criterio en Portugal). Ratios publicados en 2006: morosidad (0,83%); cobertura (186%)

Índice

- Ideas básicas Grupo 1S'07

■ Evolución áreas de negocio 1S'07

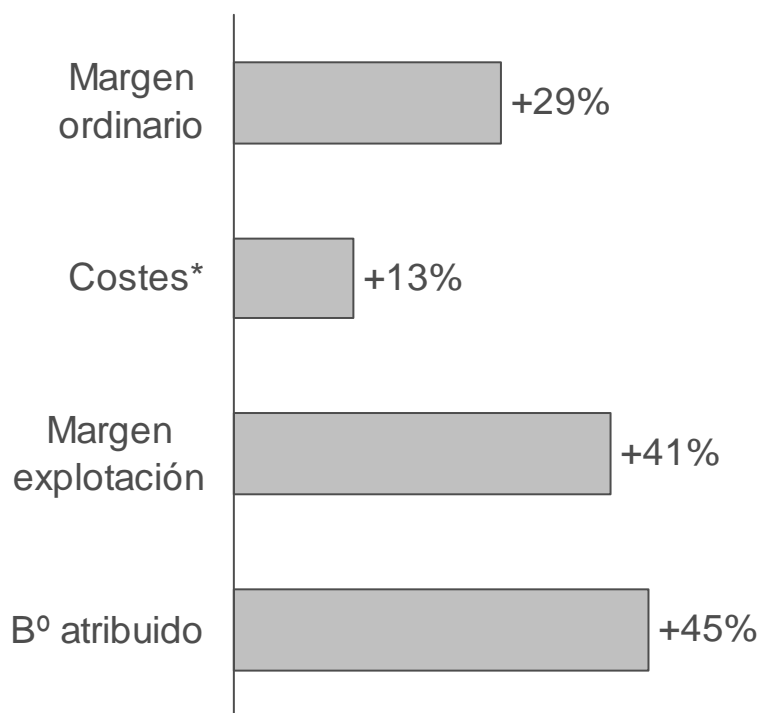
- Oferta por ABN AMRO
- Conclusiones
- Anexos

EUROPA CONTINENTAL

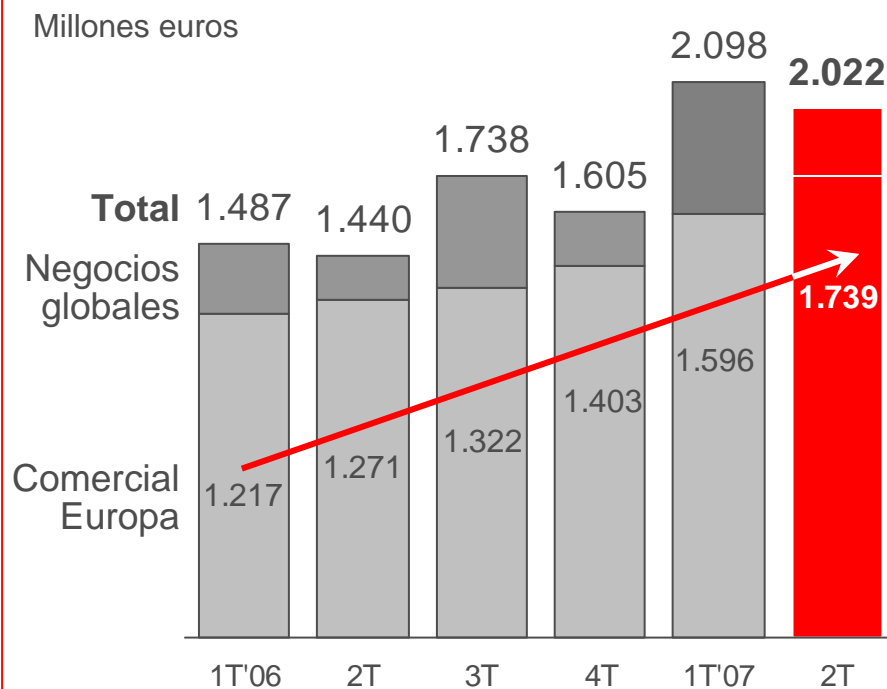
Europa Continental 1S'07

Beneficio atribuido de 2.468 mill. en el semestre tras un nuevo trimestre récord en banca comercial

Var. % 1S'07 / 1S'06 (%)



Margen de explotación



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Principales unidades Europa 1S'07

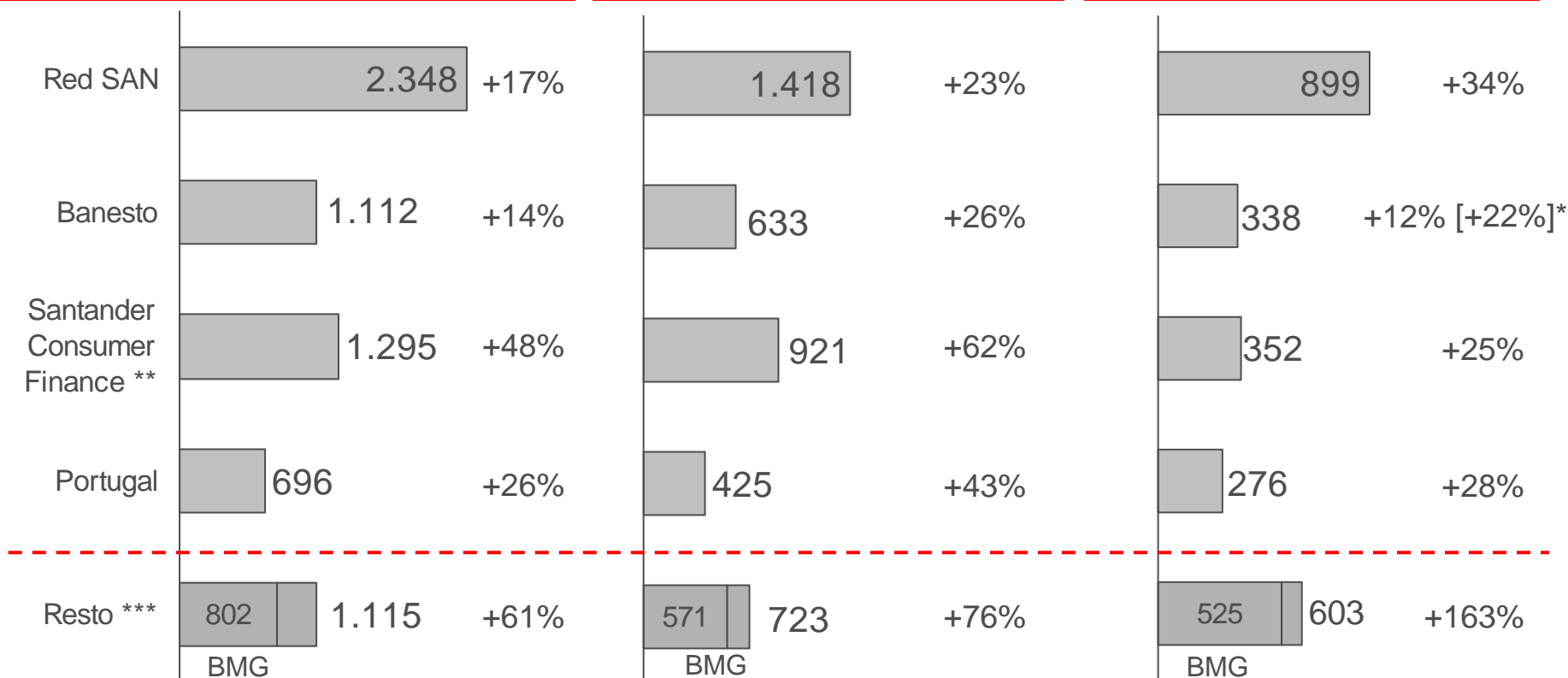
Mill. euros y % s/ 1S'06

Sólido y diversificado crecimiento: margen de explotación y beneficio en entornos del 25% o por encima en todas las unidades

Margen ordinario:
6.567 mill.; +29%

Margen explotación:
4.120 mill.; +41%

Beneficio atribuido:
2.468 mill.; +45%



(*) Resultado de la actividad ordinaria

(**) Incluye Drive. Sin Drive: margen ordinario +12%; margen de explotación +13% y beneficio atribuido +8%

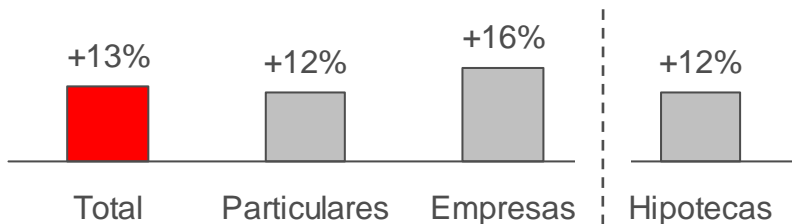
(***) Banif, Gestión de Activos y Seguros y Banca Mayorista Global

Red Santander

Claves del negocio

- **Aumento número** de clientes con especial foco en **vinculación** (+6% en doce meses)
 - Mejora capacidad de retención y calidad de servicio (reclamaciones: -63%)
- **Aumento actividad con mejora de spreads** de clientes: margen de intermediación: +21%
- **Crecimiento del crédito:** desaceleración hipotecas e impacto crecimiento histórico en 2T'06

Créditos. Var s/ jun'06

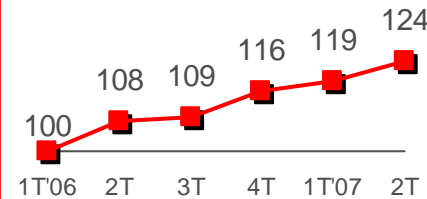


- **Expansión comercial:** +151 oficinas y +64 cajeros en 12 meses

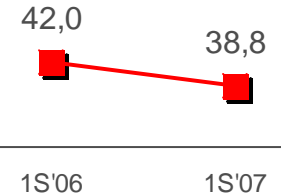
Resultados

- Aceleración de los **ingresos** con fuerte mejora de la eficiencia ...

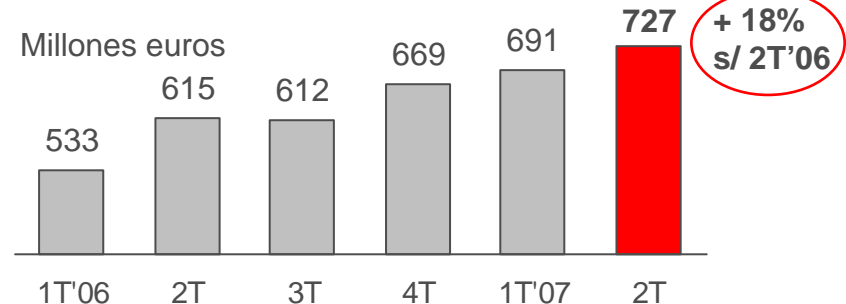
Margen Ordinario Base 100: 1T'06



Eficiencia



- ... crecimiento sostenido del **m. de explotación**



- **Menos dotaciones** que en 1S'06 por menores necesidades de genérica

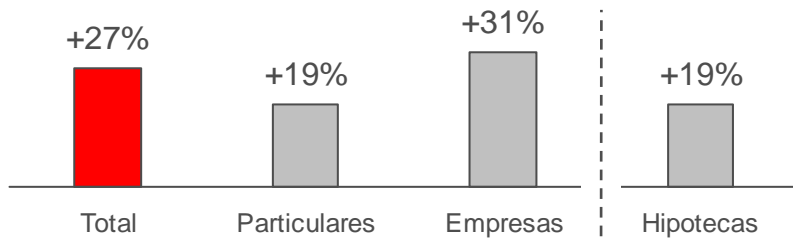
Mantiene un modelo de crecimiento rentable compatibilizando aumento de actividad, resultados e inversión en red comercial y clientes

Banesto

Claves del negocio

- **Aumento clientes vinculados** (del 42,0% del total al 42,5% en 12 meses)
- **Aumento actividad con mejora de spreads** de clientes: margen de intermediación: +18%
- **Fuerte crecimiento en pymes y empresas y desaceleración en hipotecas**

Créditos Var s/jun'06

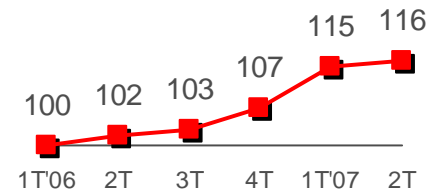


- **Buena evolución proyectos de crecimiento:** pymes, comercios y autónomos; empresas; particulares; consumo
- **Expansión red comercial:** +216 oficinas y +212 cajeros en 12 meses

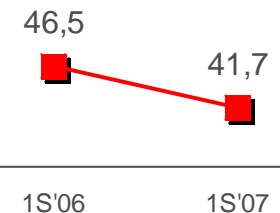
Resultados

- Aumento de los **ingresos** con fuerte mejora de la eficiencia ...

Margen Ordinario Base 100: 1T'06

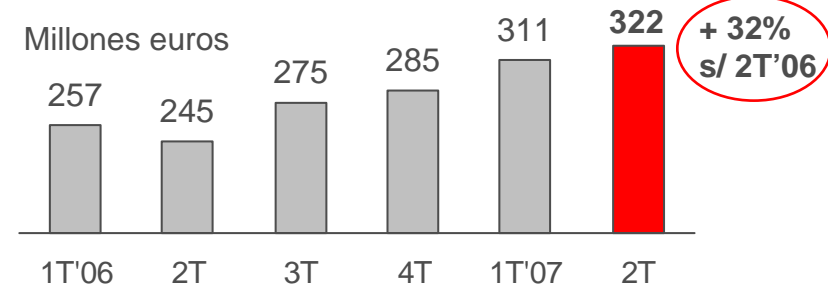


Eficiencia



- ... crecimiento sostenido del **m. de explotación**

Millones euros



- Las **dotaciones aumentan por genérica** (crecimiento del negocio)

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

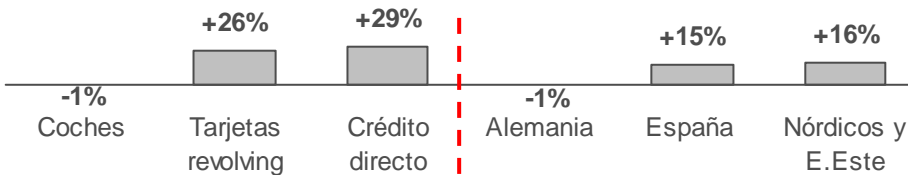
Santander Consumer Finance

Claves del negocio

SANTANDER CONSUMER EUROPA

- Los márgenes siguen impactados por el entorno de tipos al alza, aunque muestran un 2T mejor en ingresos
- Actividad:**
 - Evolución en coches en línea con el mercado
 - Impacto subida IVA en Alemania
 - Fuerte crecimiento en productos más rentables

Nueva producción: +8% s/1S'06

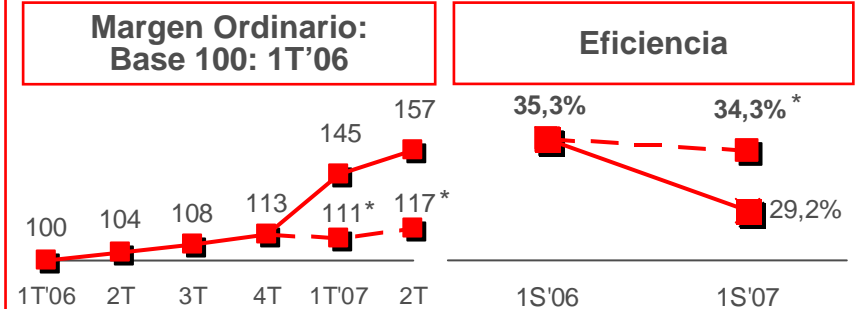


SANTANDER CONSUMER USA (Drive)

- Fuerte ritmo de ingresos, por encima de previsiones
 - B. atribuido al Grupo 1S'07 (90% Drive): 49 mill. euros (65 mill. US\$)

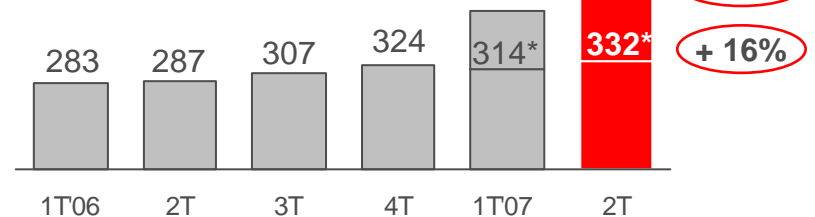
Resultados

- Crecimiento de ingresos y mejora de eficiencia en unidades europeas y Drive ...



- ...que se traslada al margen de explotación en ambos

Millones euros



- Fuerte aumento de dotaciones por integración de Drive (+120%; sin incluir Drive, +20%)

Mejor evolución en el trimestre de Europa, que alcanza margen de explotación record (aunque sigue impactado por tipos de interés y Alemania) y de Drive en EE.UU.

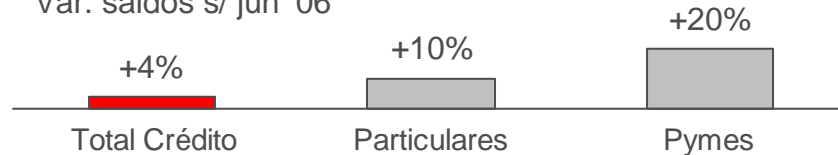
(*) Sin incluir Drive

Portugal

Claves del negocio

- **Aumento de clientes** con foco en vinculación (+5% en 12 meses)
 - **Plan Conta Connosco** (“Comisiones Cero”)
- **Crecimiento actividad comercial** con spreads básicamente planos. M. intermediación: +7%
- **Créditos:** crecimiento en segmentos objetivo, menor peso corporativa

Var. saldos s/ jun '06



- **Recursos:** creciendo en productos ligados a comisiones

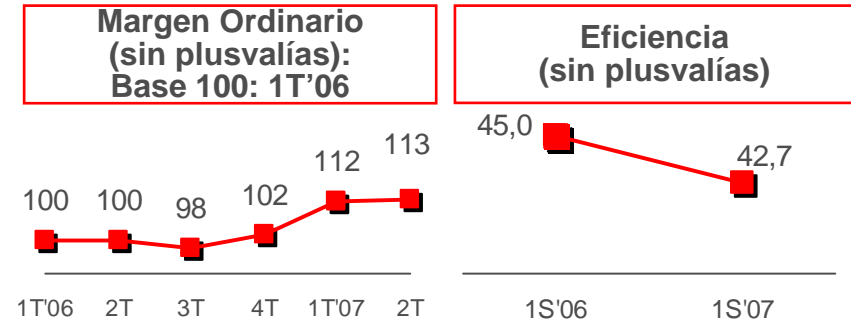
Var. saldos s/jun'06



- **Expansión red comercial:** +16 oficinas y +74 cajeros en 12 meses

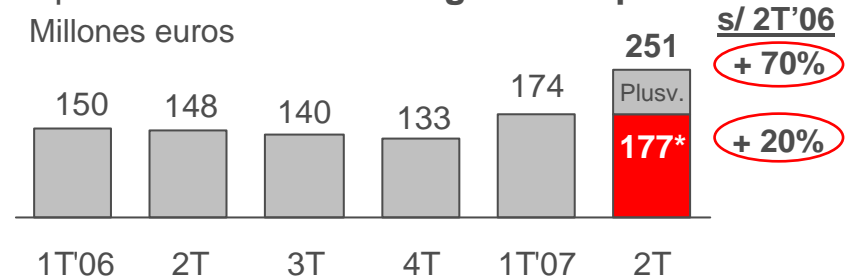
Resultados

- Crecimiento de **Ingresos** (apoyado en margen, ROF de clientes y plusvalías) y mejora de **eficiencia...**



- ... permiten “salto” en **margen de explotación**

Millones euros



- **Impacto plusvalía BPI en bº atribuido: 16 mill. euros**

Mejor pulso con clientes se refleja en un buen trimestre en actividad minorista y en ingresos recurrentes. La venta de BPI impacta poco en el beneficio final

(*) Sin incluir plusvalías BPI

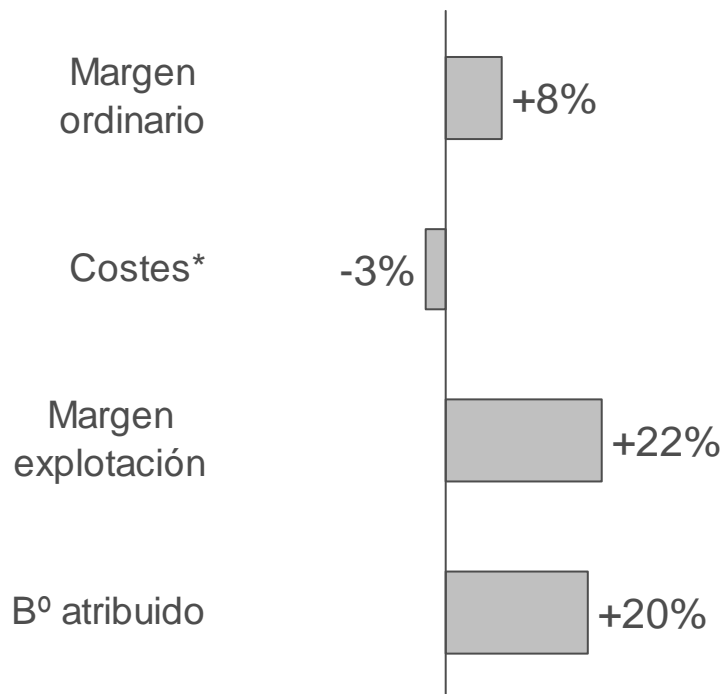
ABBHEY

Reino Unido – Abbey 1S'07

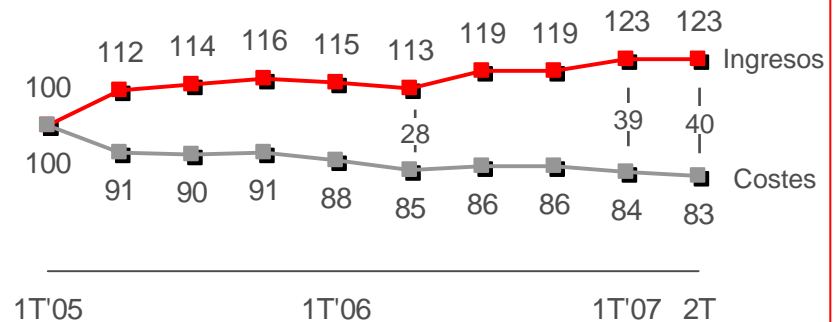
Mill. £

**Cumpliendo el plan de ingresos y costes.
Beneficio atribuido al Grupo de 406 mill. £ (602 mill. euros)**

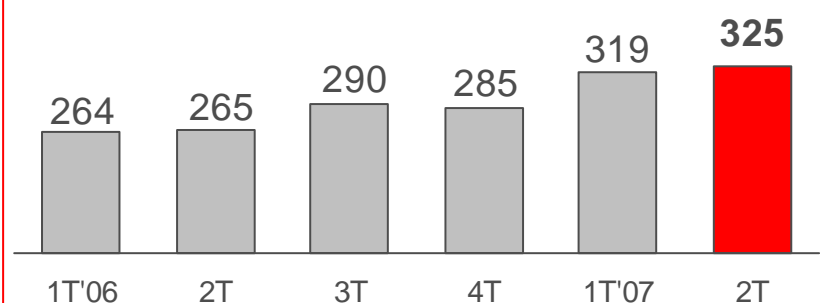
Var 1S'07 / 1S'06



Apertura de “mandíbulas”



Margen de explotación (mill. £)



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

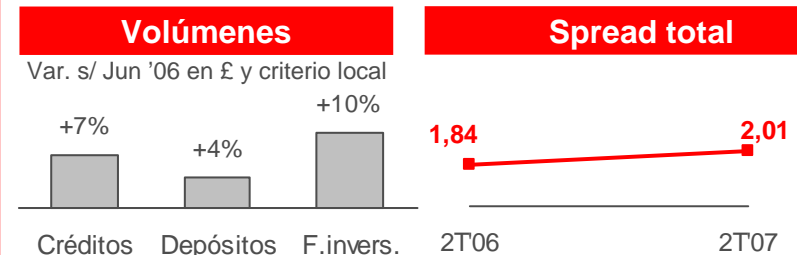
Abbey

Claves de gestión

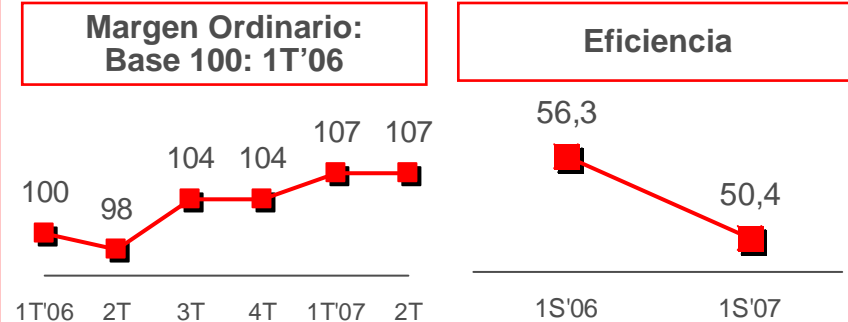
- Ampliando el rango de productos comercializados en ahorro e hipotecas
- Crecimiento en investment y lanzamiento de tarjetas (junio) apoyados por unidades globales del Grupo y tecnología
- Nuevos desarrollos de Partenón: en 2S'07, aplicaciones core de créditos y pagos
- Estrategia bien percibida por el mercado:
 - A nivel de **negocio**: “Best Overall Mortgage Lender” por Financial Advisor
 - A nivel de **marca**: en BrandIndex 2007, mayor mejora de reconocimiento entre UK “peers”

Resultados

- **Principal foco en márgenes** (margen de intermediación +9,5% en libras)...



- ... **permite una buena tendencia de ingresos** en paralelo a la reducción de costes

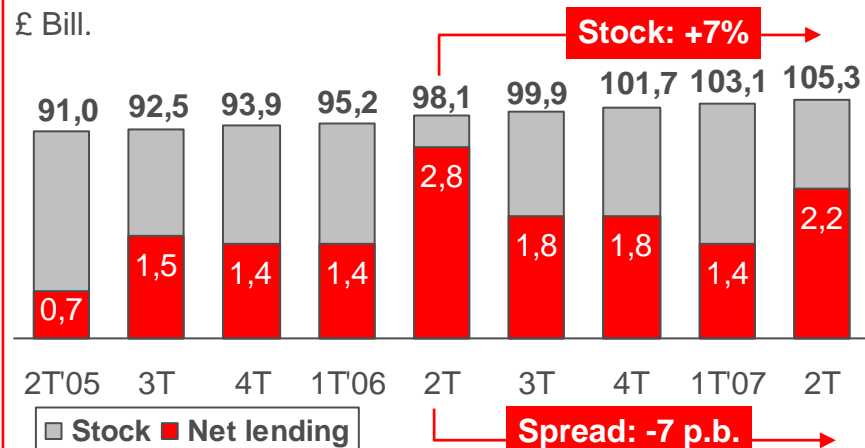


- **Dotaciones:** descenso del 22% s/ 1S'06 por reenfoque negocio de UPLs

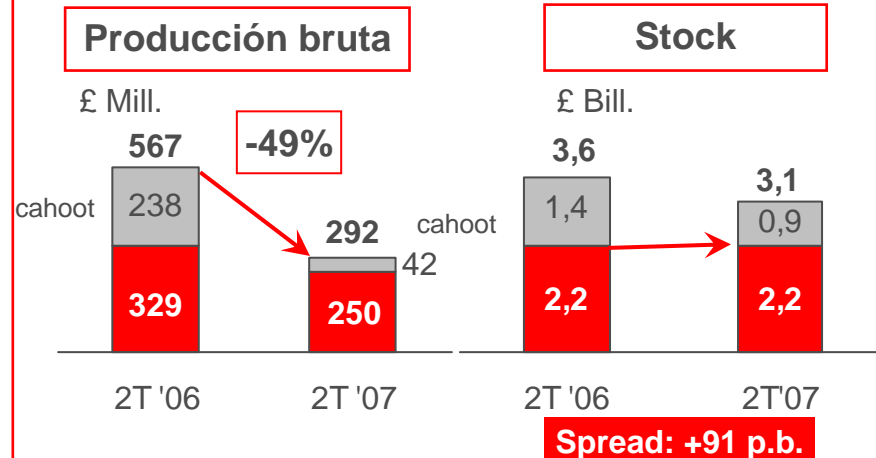
En línea con los objetivos del plan a tres años

Abbey. Evolución del negocio

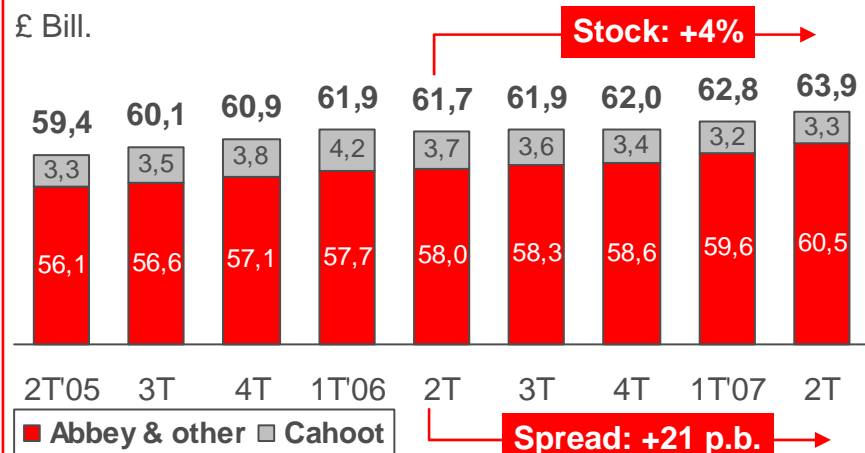
Hipotecas



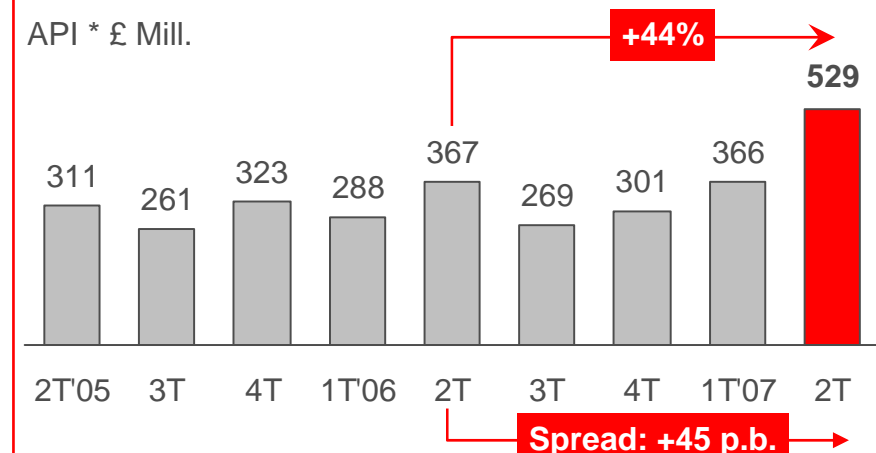
Préstamos personales



Depósitos



Negocio Investment (API* £m)



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

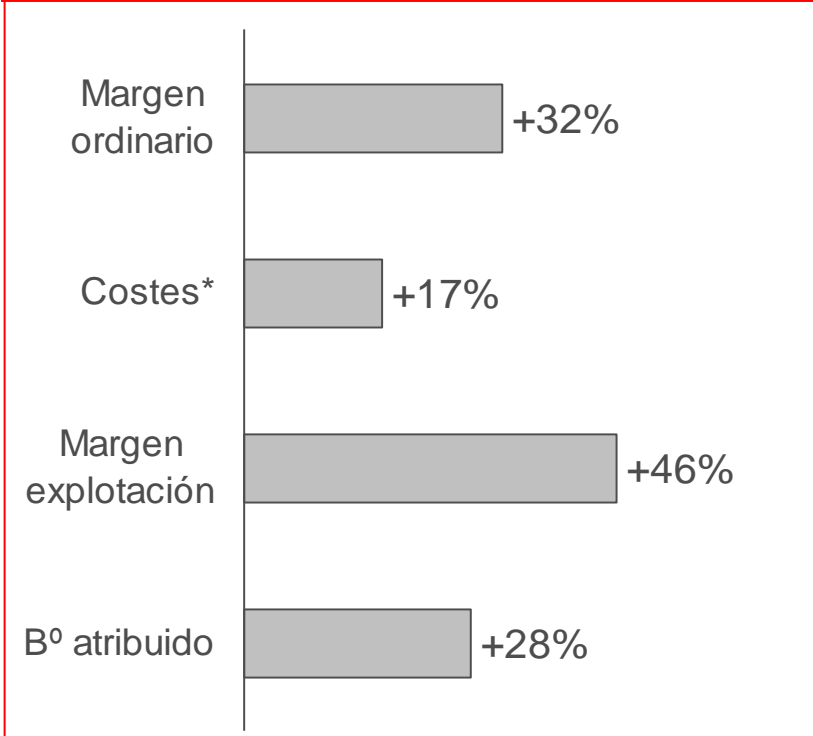
IBEROAMÉRICA

Total Iberoamérica 1S'07

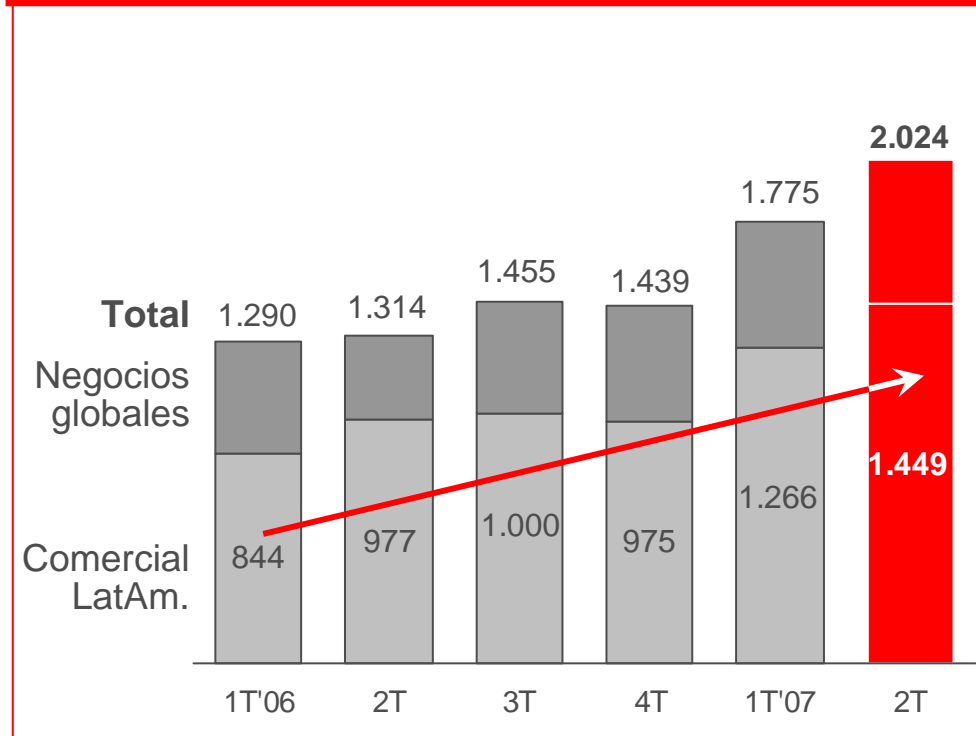
Mill. US\$

Beneficio atribuido de 1.807 mill. US\$, tras un nuevo trimestre récord en banca comercial y muy buena evolución de mercados

Var. 1S'07 / 1S'06 (%)



Margen de explotación



(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Principales países Iberoamérica 1S'07

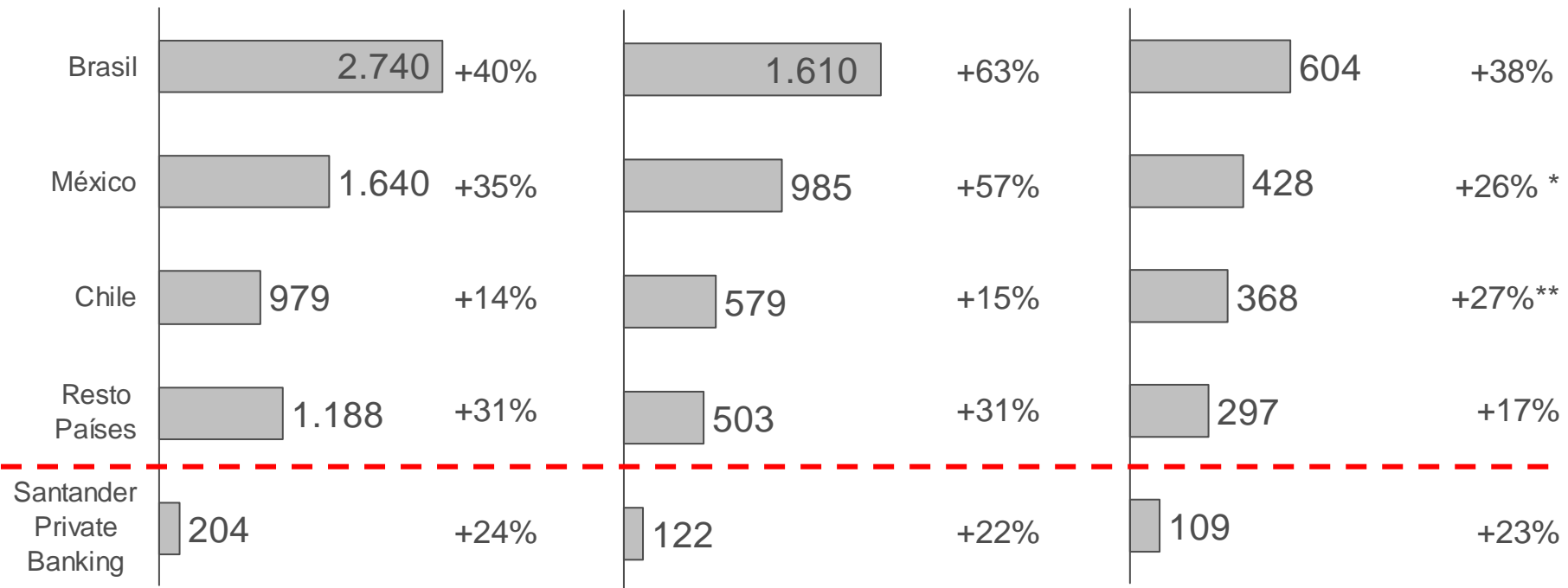
Mill. US\$ y % s/ 1S'06

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

**Margen ordinario:
6.750 mill.; +32%**

**Margen explotación:
3.798 mill.; +46%**

**Beneficio atribuido:
1.807 mill.; +28%**



(*) Impacto normalización impuestos. BAI: +35%

(**) Bº neto (antes de minoritarios): +35%

Brasil. Aspectos clave del trimestre

Entorno macro y financiero

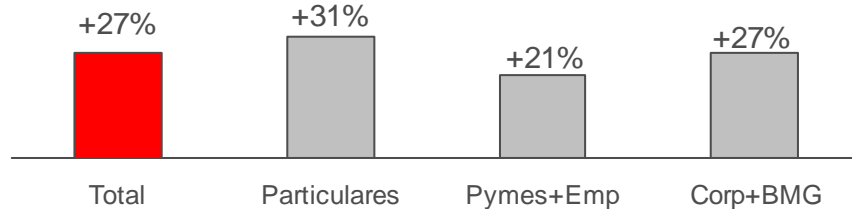
- Solidez macro con fuerte descenso tipos de interés medios (-382 pb 1S'07 / 1S'06) y riesgo-país en mínimos (160 pb)
- Créditos: +20%; Ahorro bancario: +20%*

Claves del negocio

- **Aumento de clientes** en 12 meses (totales: +900.000 y vinculados: +300.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+157 oficinas, foco en Río) y cajeros (+195)
- **Creciendo más que el mercado** en crédito a particulares, tarjetas y fondos de inversión.

Créditos

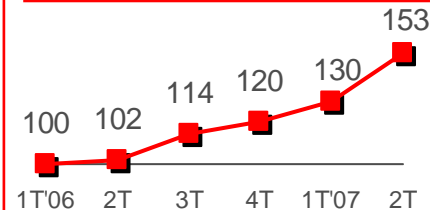
(Var. jun'07 vs. jun'06 en moneda local)



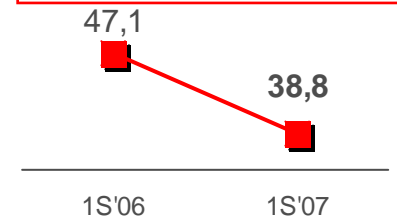
Resultados

- **Crecimiento de ingresos** (por volumen, ventas de carteras de títulos, comisiones; menores spreads) **con fuerte mejora de eficiencia ...**

Margen Ordinario: Base 100: 1T'06

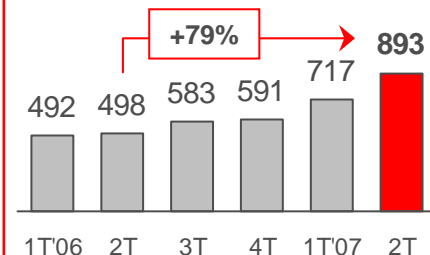


Eficiencia

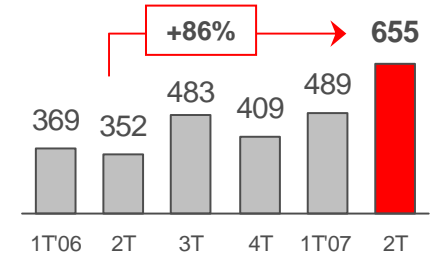


- ... se traslada al **margen de explotación**

Margen de explotación (mill. US\$)



M. explotación neto de dotaciones (mill. US\$)



- **Dotaciones:** aumento s/1S'06 por crecimiento y aumento de prima (estable en últimos trimestres)

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

(*) Crecimientos negocio en moneda local. Ahorro bancario: depósitos + fondos de inversión

México. Aspectos clave del trimestre

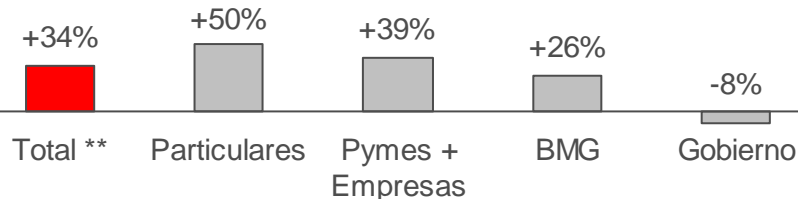
Entorno macro y financiero

- Macro sólida y mayor estabilidad institucional (acuerdo reforma pensiones funcionarios y reforma fiscal en proceso de aprobación)
- Tipos de interés a corto: +25 pb desde abril '07
- Créditos: +23%; Ahorro bancario: +12%*

Claves del negocio

- **Aumento nº de clientes** en doce meses (totales: +1,3 millones y vinculados: +440.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+25), cajeros (+453; +14%)
- **Creciendo más que el mercado** en crédito al consumo, tarjetas y empresas

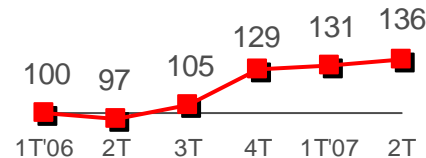
Créditos (var. jun'07 vs. jun'06 en moneda local)



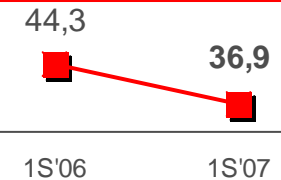
Resultados

- **Crecimiento de ingresos** por margen de intermediación (+45%; volumen y spreads) y comisiones y **mejora de eficiencia** ...

Margen Ordinario: Base 100: 1T'06

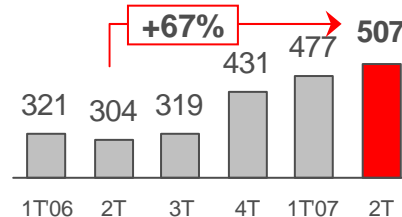


Eficiencia

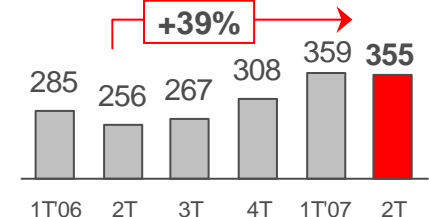


- ... se traslada al **margen de explotación**

Margen de explotación (mill. US\$)



M. explotación neto de dotaciones (mill. US\$)



- Aumento **dotaciones**: fuerte crecimiento con cambio mix y normalización coste del crédito (tarjetas)
- **Impuestos**: aumento tasa fiscal (19% vs. 15% 1S'06)

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

(*) Crecimientos negocio en moneda local. Ahorro bancario: depósitos + fondos inversión

(**) Crédito gestionable

(***) Incluye Oficinas Casa de Bolsa

Chile. Aspectos clave del trimestre

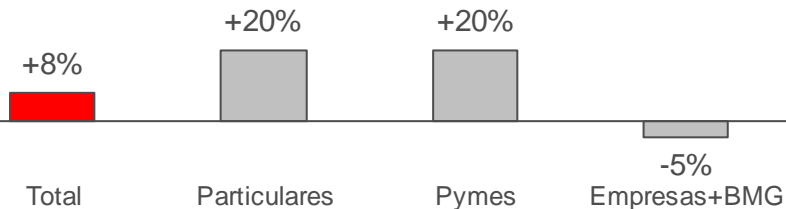
Entorno macro y financiero

- Macro: fundamentales sólidos
- En 2T'07: inflación ligeramente positiva y tipos de interés planos
- Crédito: +18%; Ahorro: +21%*

Claves del negocio

- **Aumento nº de clientes** en doce meses (totales: +250.000 y vinculados: +115.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+60; +14%), cajeros (+302; +21%)
- **Creciendo más que el mercado** en crédito a particulares, en especial en consumo e hipotecas

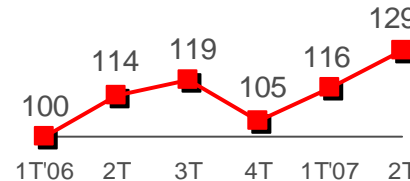
Créditos (var.jun'07 vs. jun'06 en moneda local)



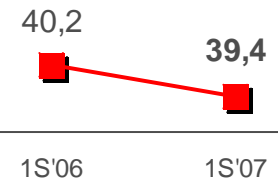
Resultados

- **Crecimiento de ingresos de clientes y recuperación ingresos UF** (impacto negativo UF en dos trimestres anteriores) y nueva **mejora de eficiencia** ...

Margen Ordinario: Base 100: 1T'06

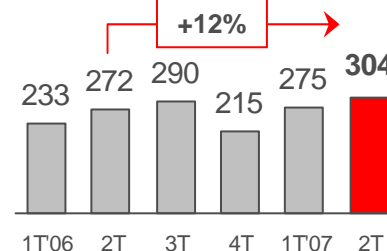


Eficiencia

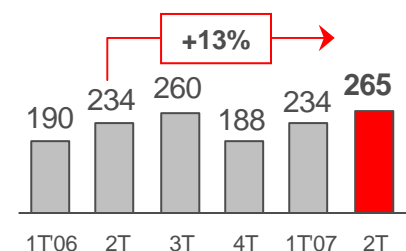


- ... se traslada al **margen de explotación**

Margen de explotación (mill. US\$)



M. explotación neto de dotaciones (mill. US\$)



- **Dotaciones:** en línea con 1S'06
- **Bº atribuido,** impacto venta en 4T'06 del 7,23% del capital de Santander Chile

Consolidando la tendencia de crecimiento del trimestre anterior apoyado en el sólido avance del negocio con clientes retail

(*) Crecimientos negocio en moneda local. Ahorro bancario: depósitos + fondos inversión

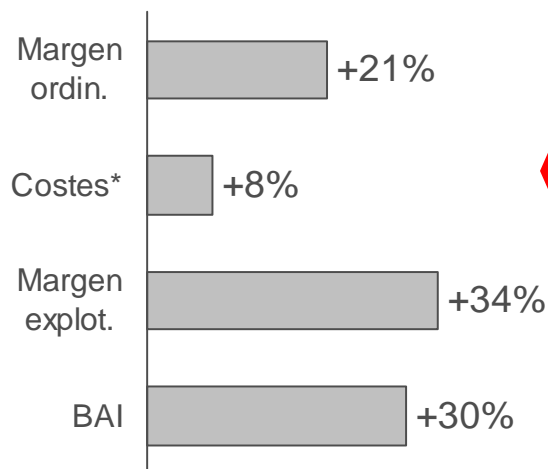
SEGMENTOS SECUNDARIOS

Resultados Segmentos Secundarios

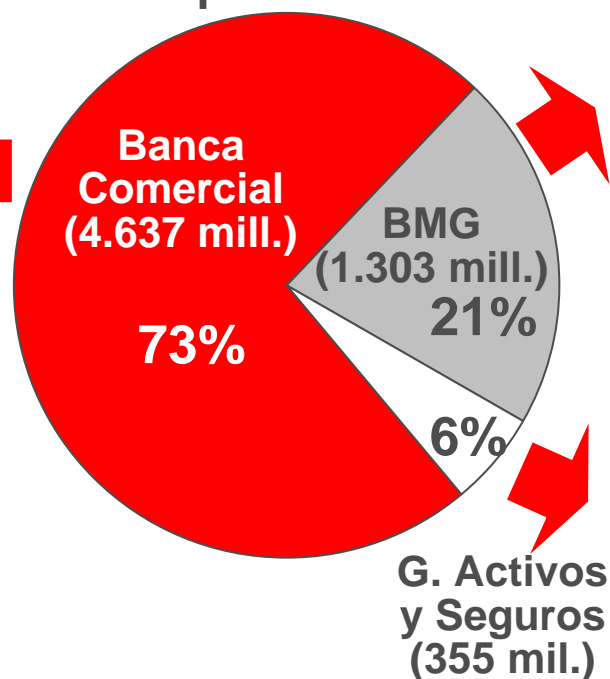
Mill. euros

Banca Comercial

Var. 1S'07/1S'06

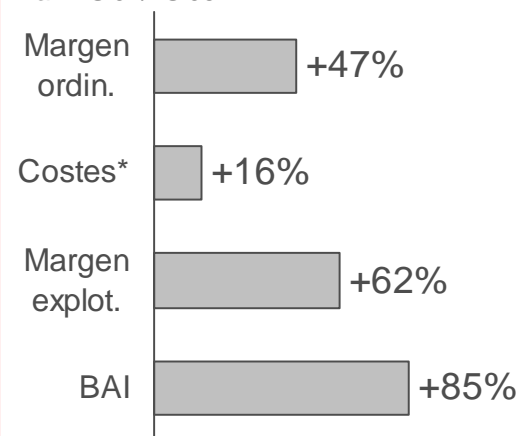


BAI. % s/ Total Áreas Operativas



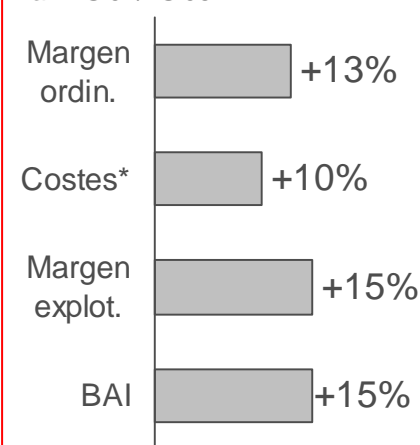
Banca Mayorista Global

Var. 1S'07/1S'06



G. Activos y Seguros

Var. 1S'07/1S'06



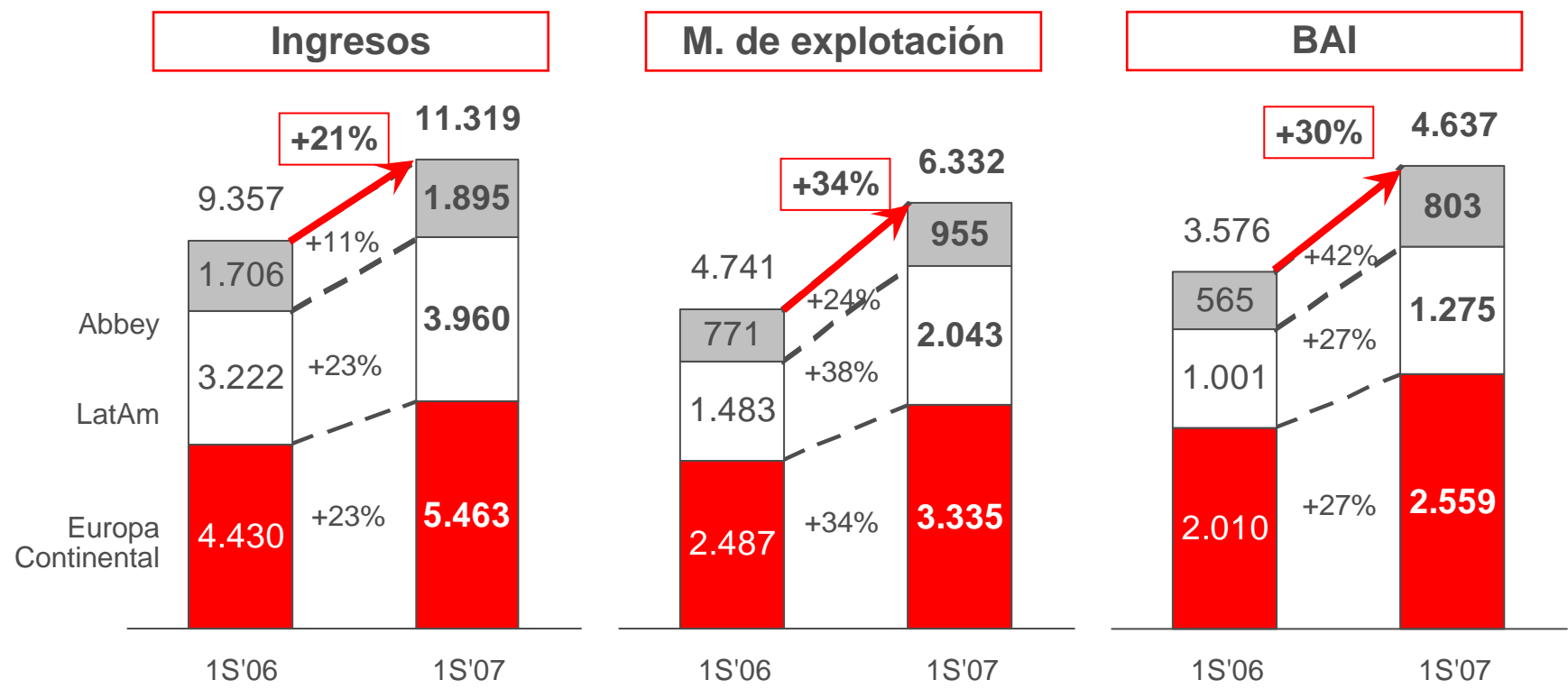
(*) Gastos personal + generales + amortizaciones

Banca Comercial

Mill. euros

Banca Comercial: sólida evolución en todas las áreas geográficas

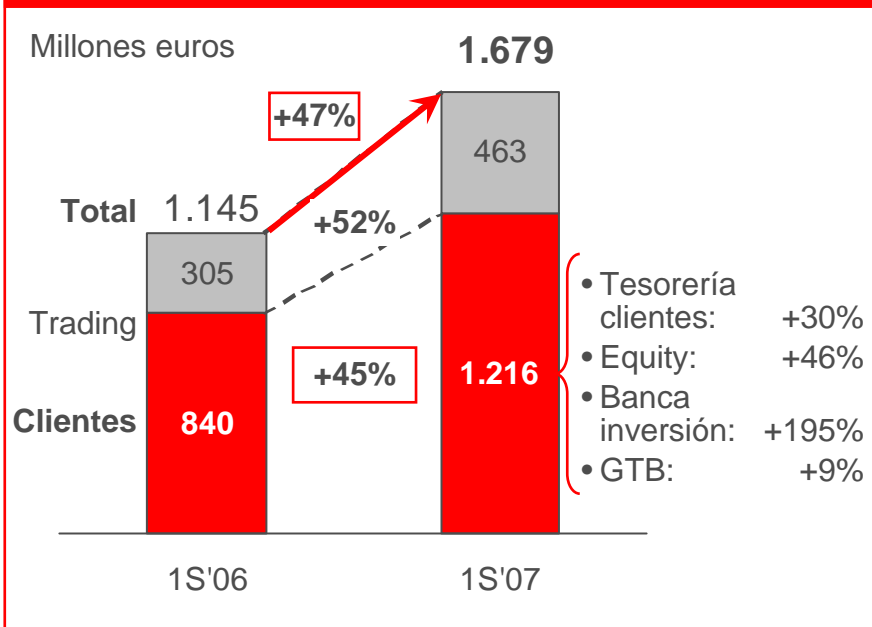
Evolución de las bancas comerciales



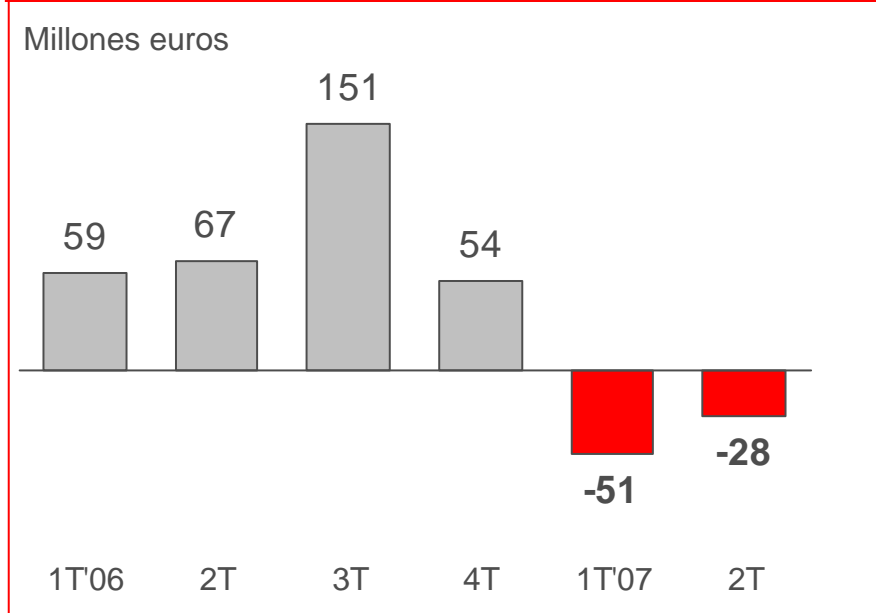
Banca Mayorista Global

Fuerte crecimiento del negocio con clientes en un negocio muy activo, con buena aportación de mercados. Continúa la recuperación de genéricas

Margen ordinario



Fuerte disminución de genéricas en 2007

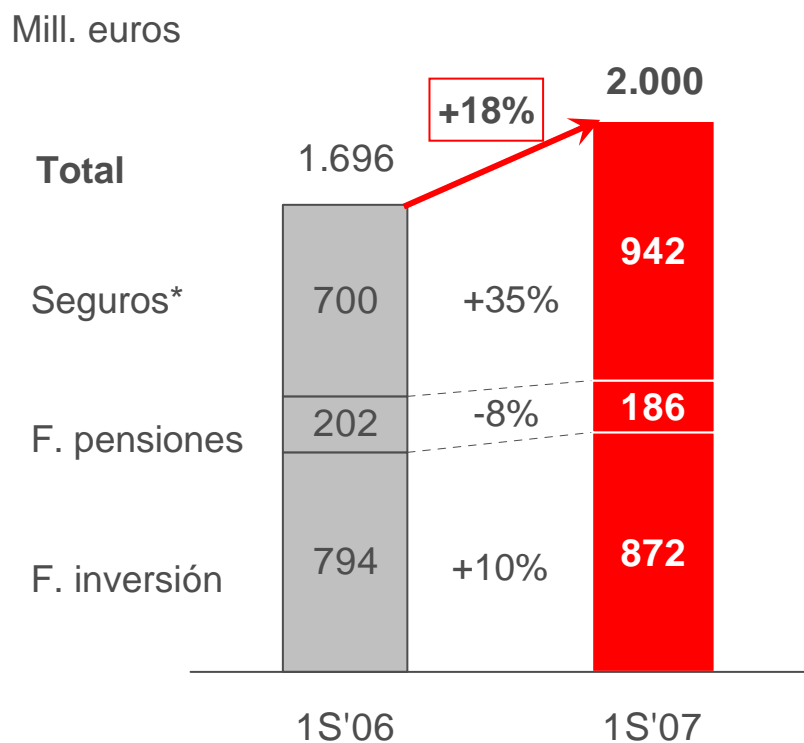


Nota. GTB: Global Transaction Banking (cash management, trade finance, custodia y financiación básica).

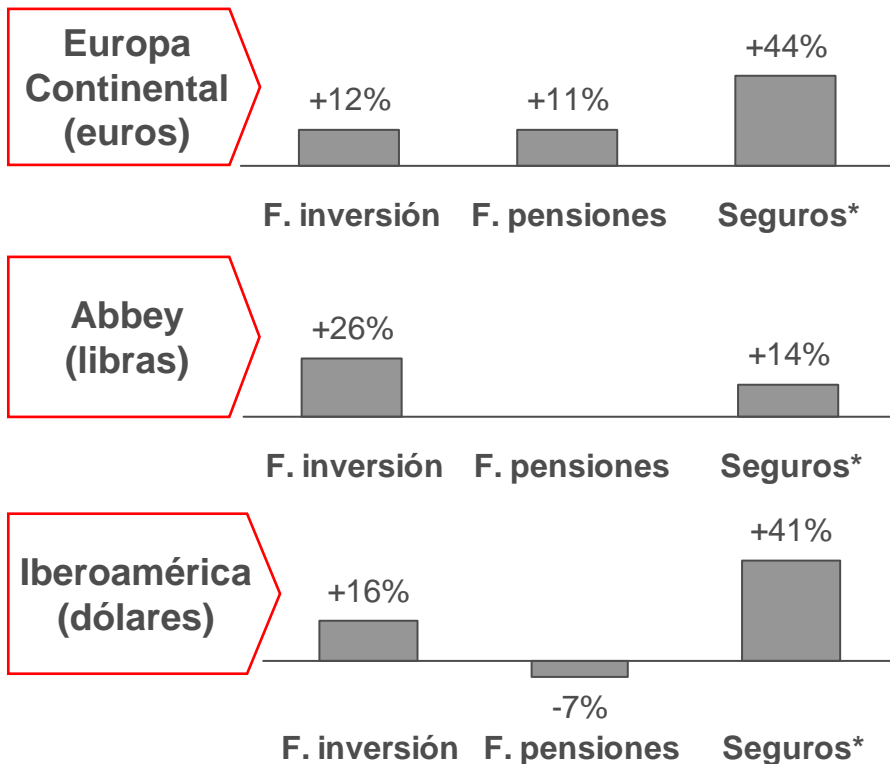
Gestión de Activos y Seguros

Seguros: buena evolución en todas las geografías. Impacto de cambio fiscal en f. inversión en España y de cambios regulatorios en pensiones LatAm.

Aportación total del negocio: Ingresos totales al Grupo



Detalle de ingresos por geografías



(*) Comisiones seguros más Actividad de seguros

Índice

- Ideas básicas Grupo 1S'07
- Evolución áreas de negocio 1S'07

■ Oferta por ABN AMRO

- Conclusiones
- Anexos

Oferta por ABN AMRO

- Oferta de 38,40 euros / acción ABN AMRO
- Aumenta el porcentaje de efectivo hasta el 93% (aprox.)
- Santander mantiene su participación en la oferta conjunta (19,9 bill. de euros)
- Periodo de la oferta: del 23 de julio al 5 de octubre

	Propuesta inicial 29 Mayo	Oferta 20 Julio
Oferta por una acción ABN AMRO	30,40 euros + 0,844 acciones (cash) nuevas RBS	35,60 euros + 0,296 acciones (cash) nuevas RBS
Valor oferta por una acción ABN AMRO	38,40 euros	38,40 euros*
■ % efectivo (aprox.)	79%	93%
Valoración total ABN AMRO	71,1 bill. euros	71,1 bill. euros

(*) Precio acción RBS al 13-07-2007 (640,0 p.)

Índice

- Ideas básicas Grupo 1S'07
- Evolución áreas de negocio 1S'07
- Oferta por ABN AMRO

■ Conclusiones

- Anexos

Un excelente semestre para el Santander

- Nuevo trimestre récord en beneficios: BPA +21%
- Ingresos más recurrentes y eficiencia, motores del crecimiento
- Diversificación del beneficio: los tres segmentos principales al 20%* o más
- Fuerte aumento del negocio con clientes, principalmente en América y BMG
 - En España, desaceleración por hipotecas y estructuración saldos mayoristas
 - En Abbey, foco en mejora de spreads y diversificación negocio
- Manteniendo elevada calidad de los activos y mejorando solvencia
 - El core capital (6,27%) aumenta por cuarto trimestre consecutivo
- Además de este crecimiento del “business as usual”
 - Seguimos invirtiendo en el futuro del negocio (redes, unidades globales, IT...)
 - Y ya trabajamos en el I-10

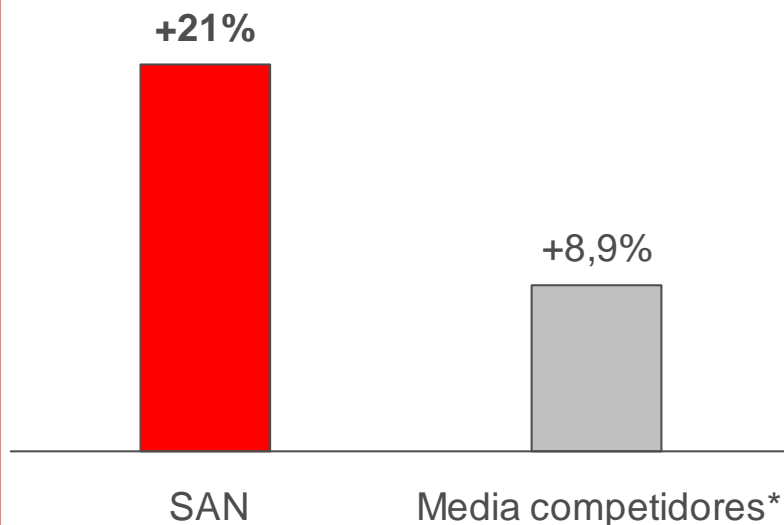
Todo ello nos debe de permitir seguir superando a nuestros competidores ...

(*) Beneficio atribuido en moneda de gestión

... como ya hemos hecho en el primer trimestre

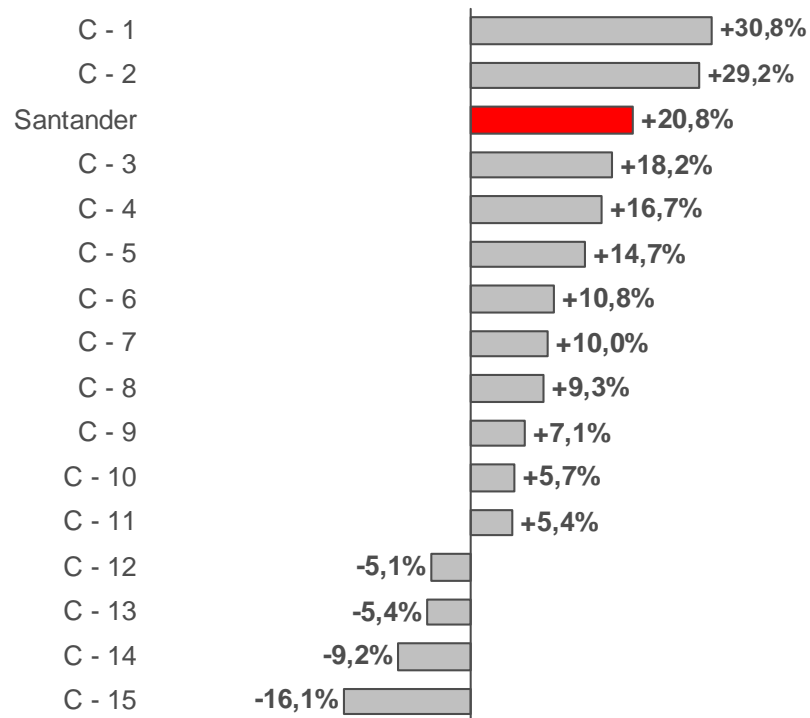
BPA del Santander: crecimiento superior a la media ...

BPA % var. 1T'07 / 1T'06
(sin extraordinarios)



... y en el Top 3 de los grandes grupos bancarios mundiales *

BPA % var. 1T'07 / 1T'06
(sin extraordinarios)



(*) Incluye principales bancos americanos, suizos y Top 10 de la zona euro por capitalización. No incluye bancos británicos que solo publican semestralmente

Previsiones próximos trimestres

- Mantener elevados ritmos de crecimiento de la actividad con clientes
- Continuar nuestra gestión activa de spreads por unidades / negocios. Prevedemos que se mantengan sin grandes cambios para el conjunto del Grupo
- Mantendremos sólidos crecimientos de ingresos, apoyados en margen de intermediación y comisiones
- Costes en línea con nuestros planes de expansión comercial y desarrollo de negocios globales
- Foco en calidad crediticia y gestión binomio rentabilidad – riesgo

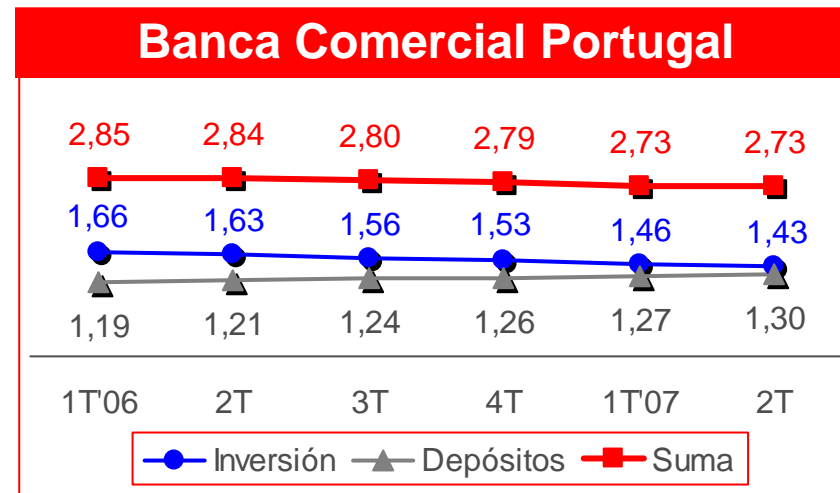
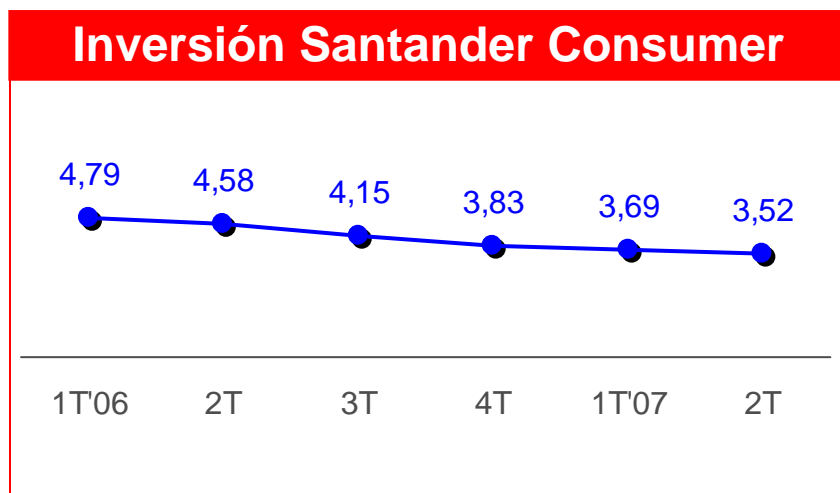
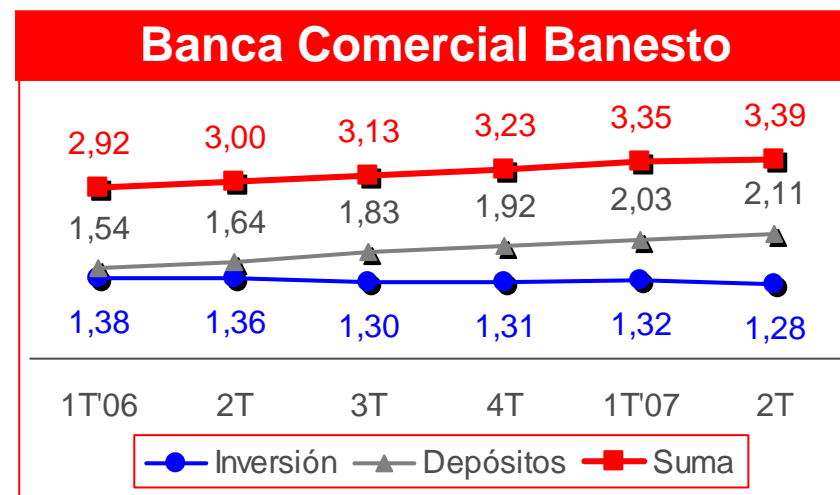
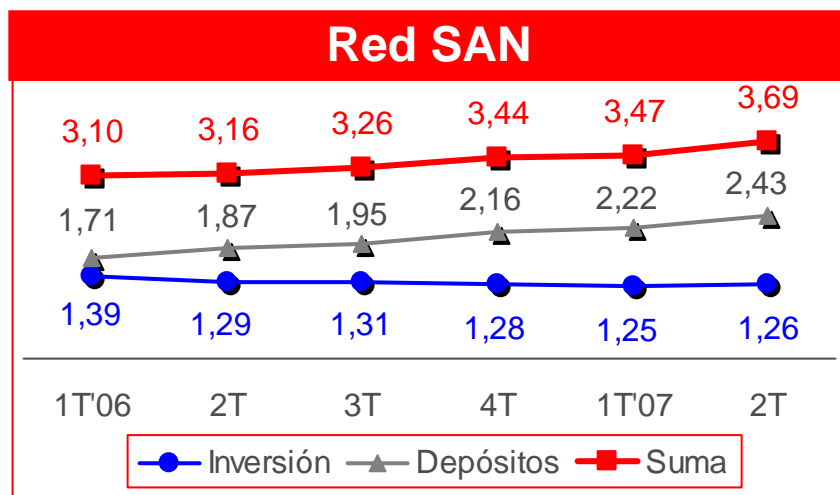
En resumen, nuevos avances en resultados y estrategias que apuntan a superar los 8.000 mill. euros de beneficio atribuido sin plusvalías para el conjunto de 2007

Índice

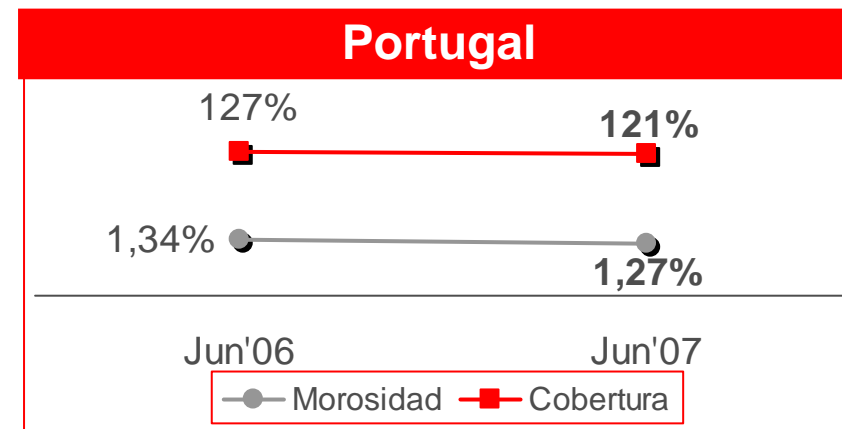
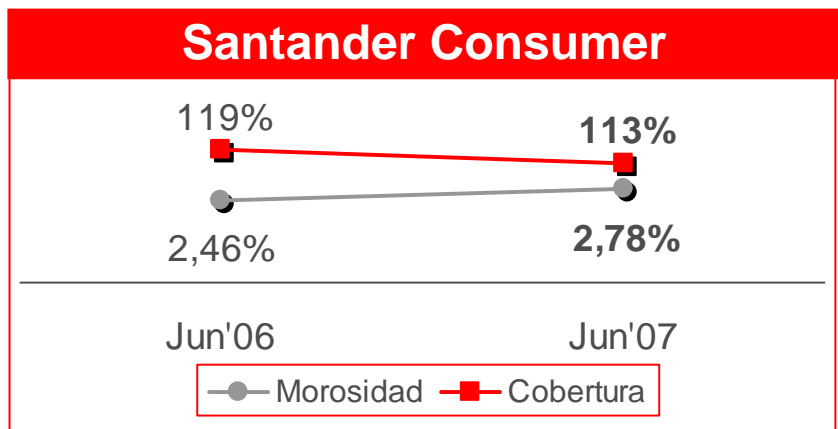
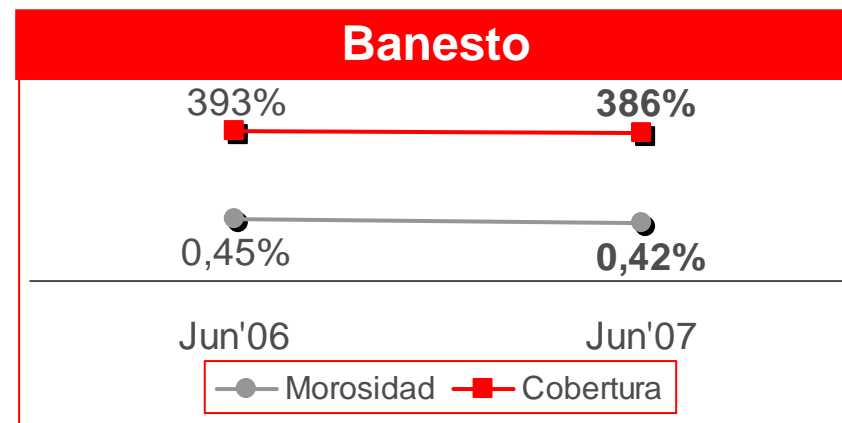
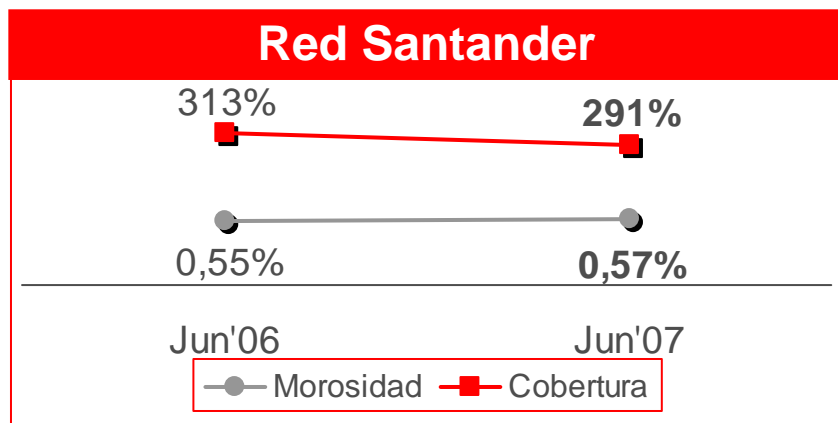
- Ideas básicas Grupo 1S'07
- Evolución áreas de negocio 1S'07
- Oferta por ABN AMRO
- Conclusiones

■ Anexos

Spreads principales unidades Europa Continental (%)



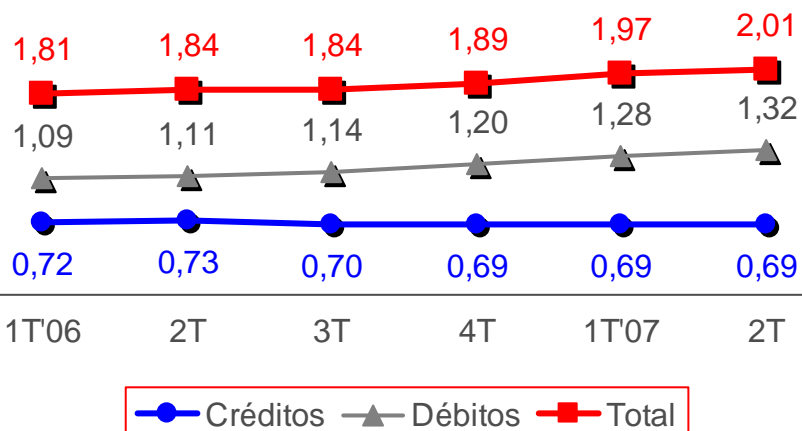
Europa Continental. Morosidad y cobertura



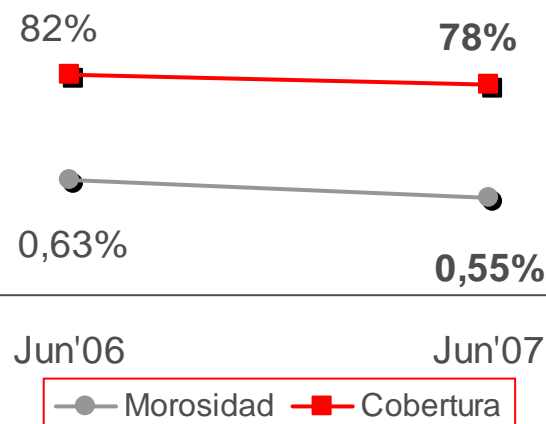
(*) Junio '06 reelaborado en base a criterios de 2007

Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

Spreads Banca Comercial

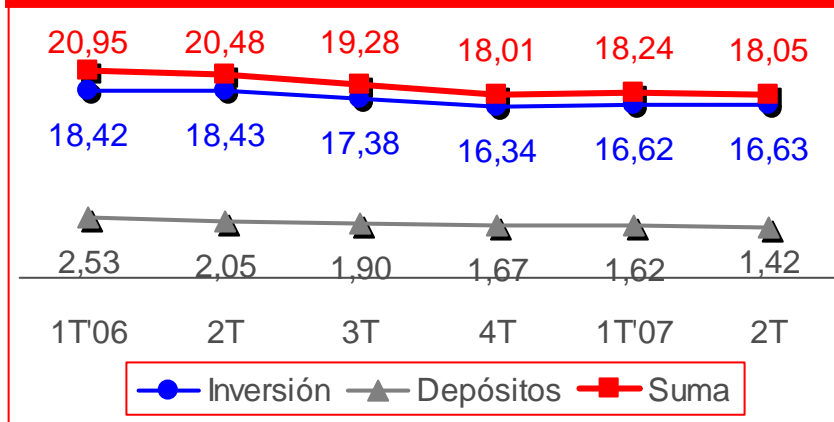


Morosidad y Cobertura

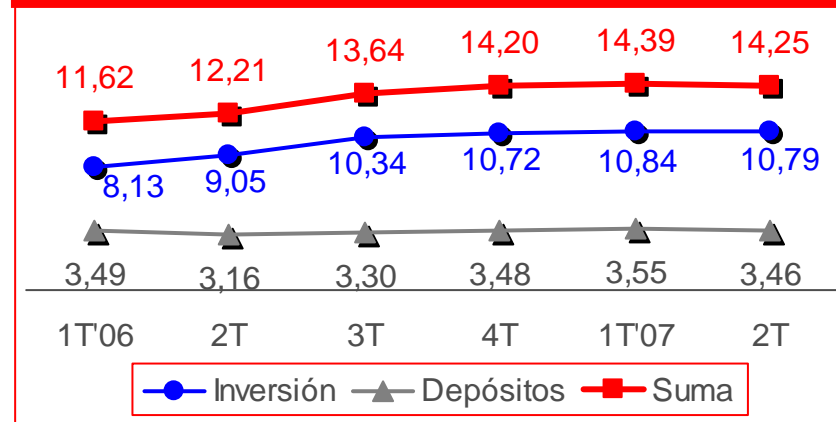


Spreads principales países Iberoamérica (%)

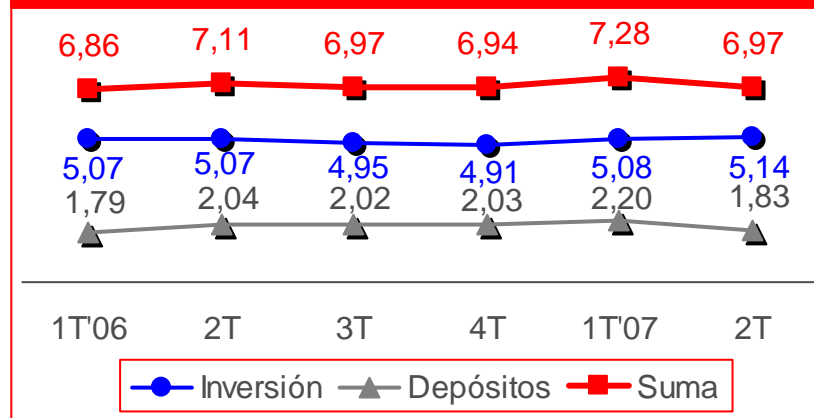
Banca Comercial Brasil



Banca Comercial México

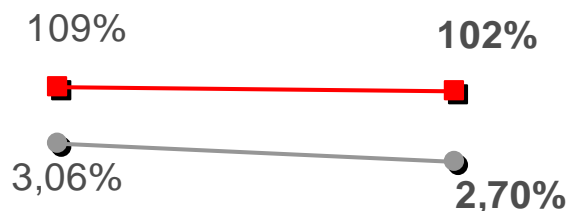


Banca Comercial Chile



Iberoamérica. Morosidad y cobertura

Brasil

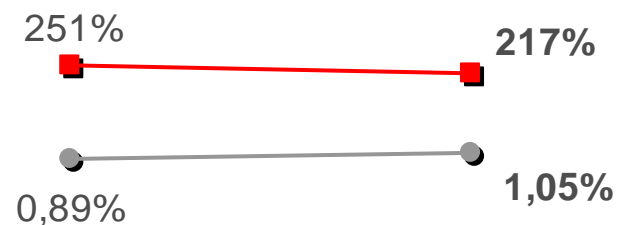


Jun'06

Jun'07

● Morosidad ■ Cobertura

México

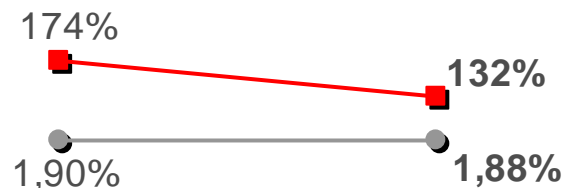


Jun'06

Jun'07

● Morosidad ■ Cobertura

Chile



Jun'06

Jun'07

● Morosidad ■ Cobertura

Relaciones con Inversores y Analistas

Ciudad Grupo Santander

Edificio Pereda, 1ª planta

Avda de Cantabria, s/n

28660 Boadilla del Monte, Madrid (España)

Teléfonos: 91 259 65 14 - 91 259 65 20

Fax: 91 257 02 45

e-mail: investor@gruposantander.com

www.gruposantander.com

