

ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Enero - Septiembre 2000

30 de Octubre de 2000



Banco

Santander Central Hispano

Índice

1 Posicionamiento del Grupo

- España
- Europa
- Latinoamérica
- E-business
- Grupo Industrial

2 Enero - Septiembre 2000

2A Resultados

2B Balance

3 Conclusiones y objetivos

1

Posicionamiento del Grupo

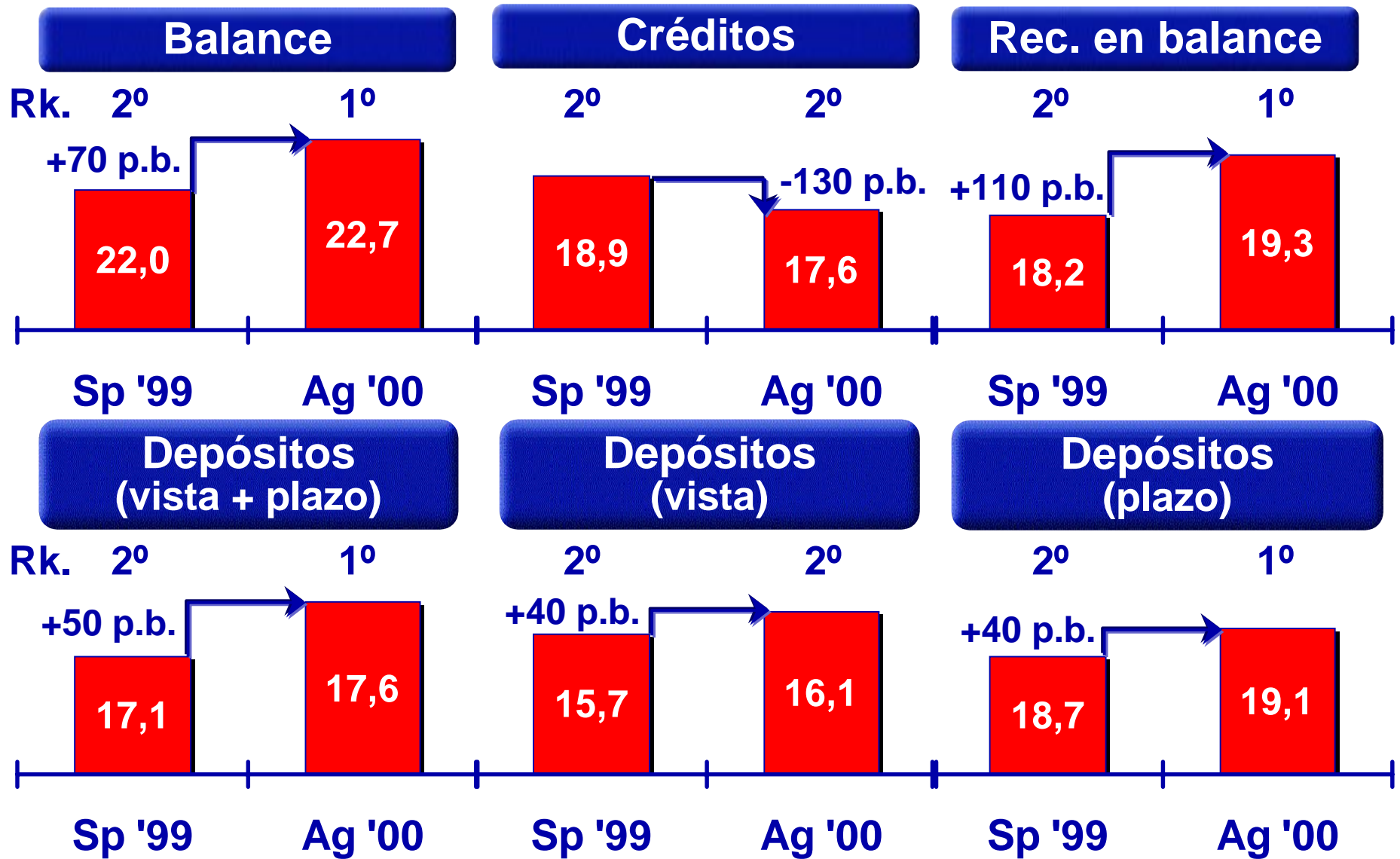
Posicionamiento del Grupo

■ ESPAÑA

- ❑ Mejora general de cuotas
- ❑ Recuperación diferenciales y margen de intermediación
- ❑ Mejora eficiencia operativa
- ❑ Integración plataformas / sistemas redes BS - BCH

Cuotas de mercado Grupo bancario nacional (I)

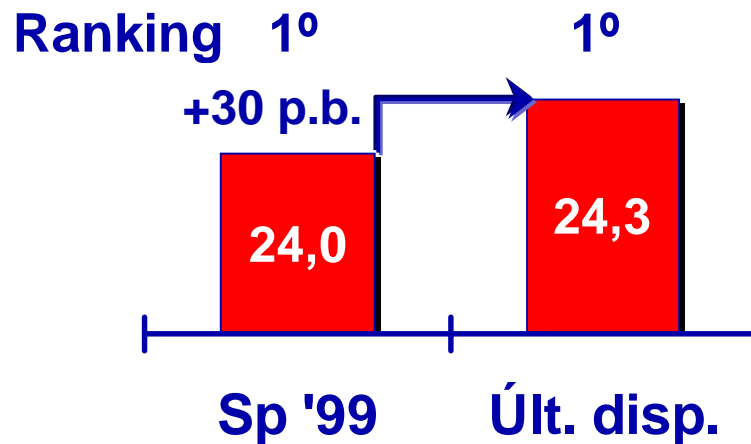
En porcentaje



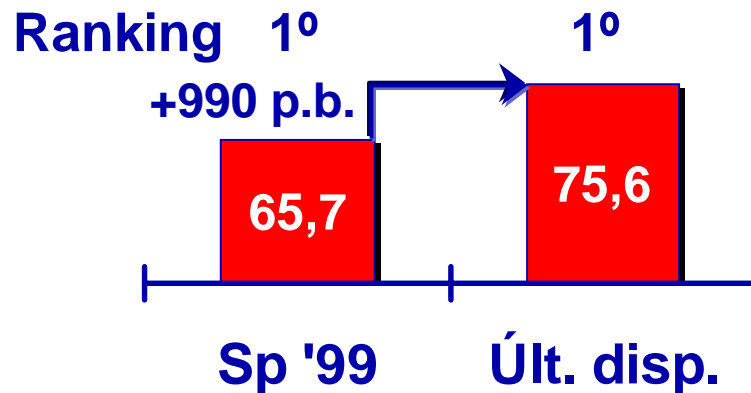
Cuotas de mercado Grupo bancario nacional (II)

En porcentaje

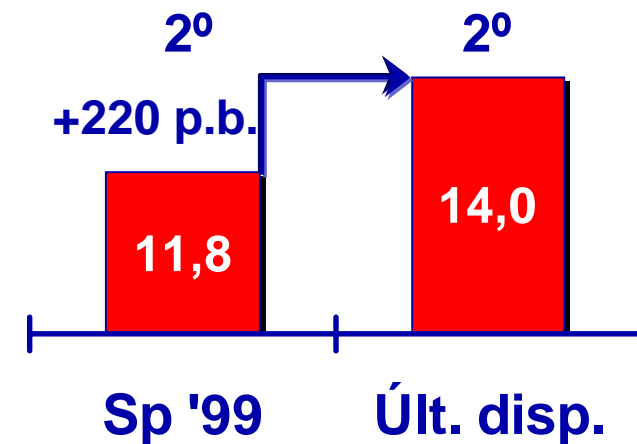
Fondos inversión



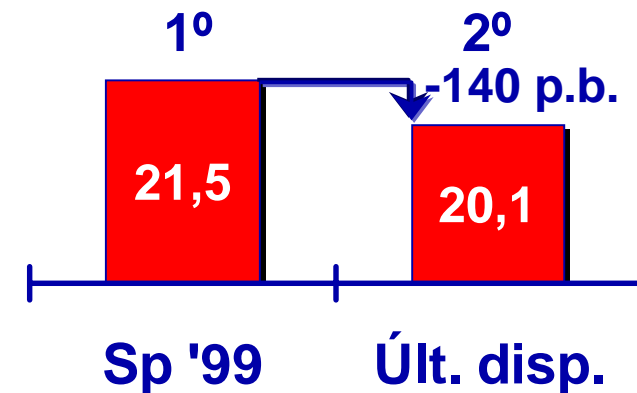
Fondos inversión inmobiliaria



SIM y SIMCAVs

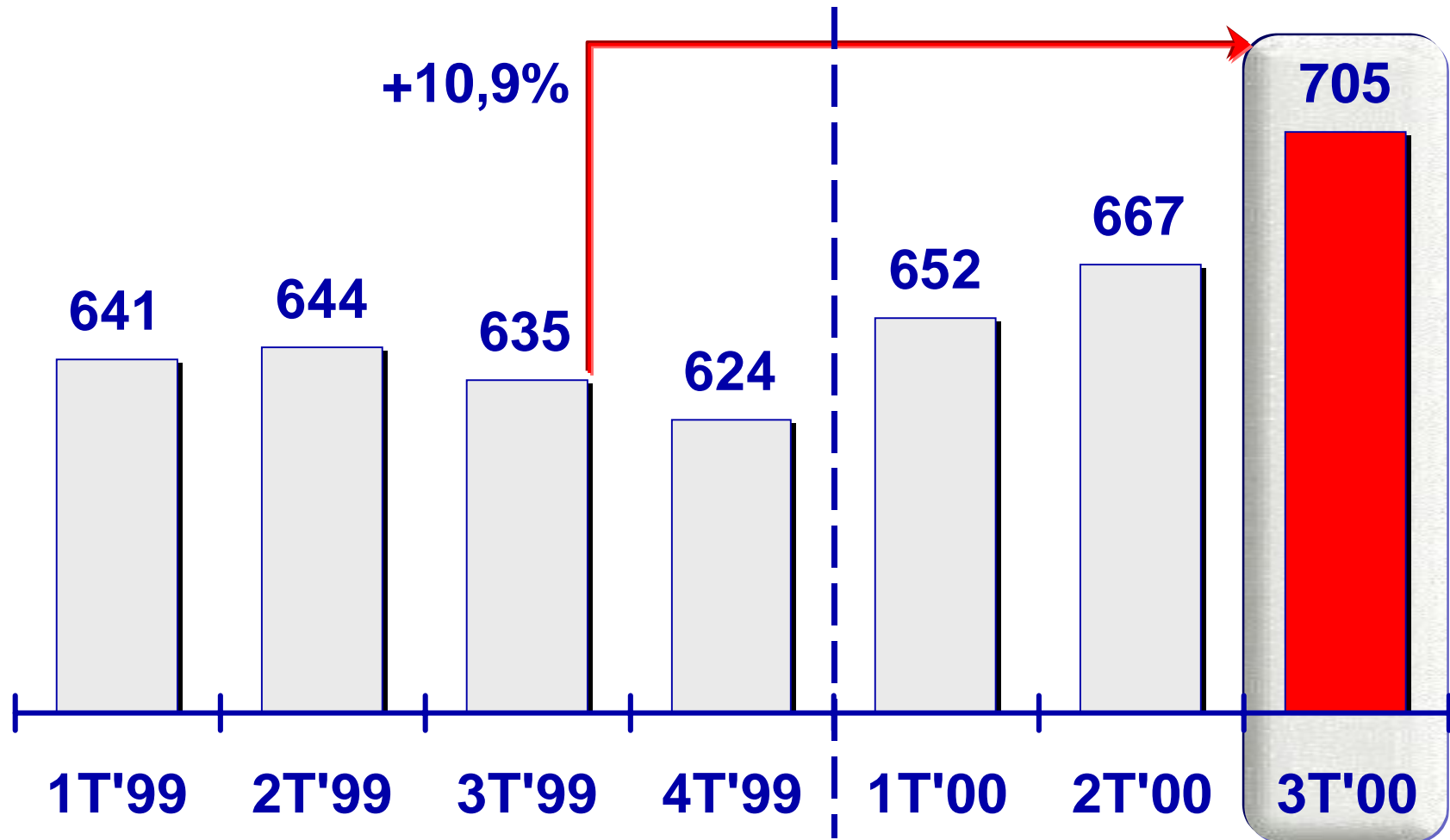


Fondos pensiones (sma. individual)



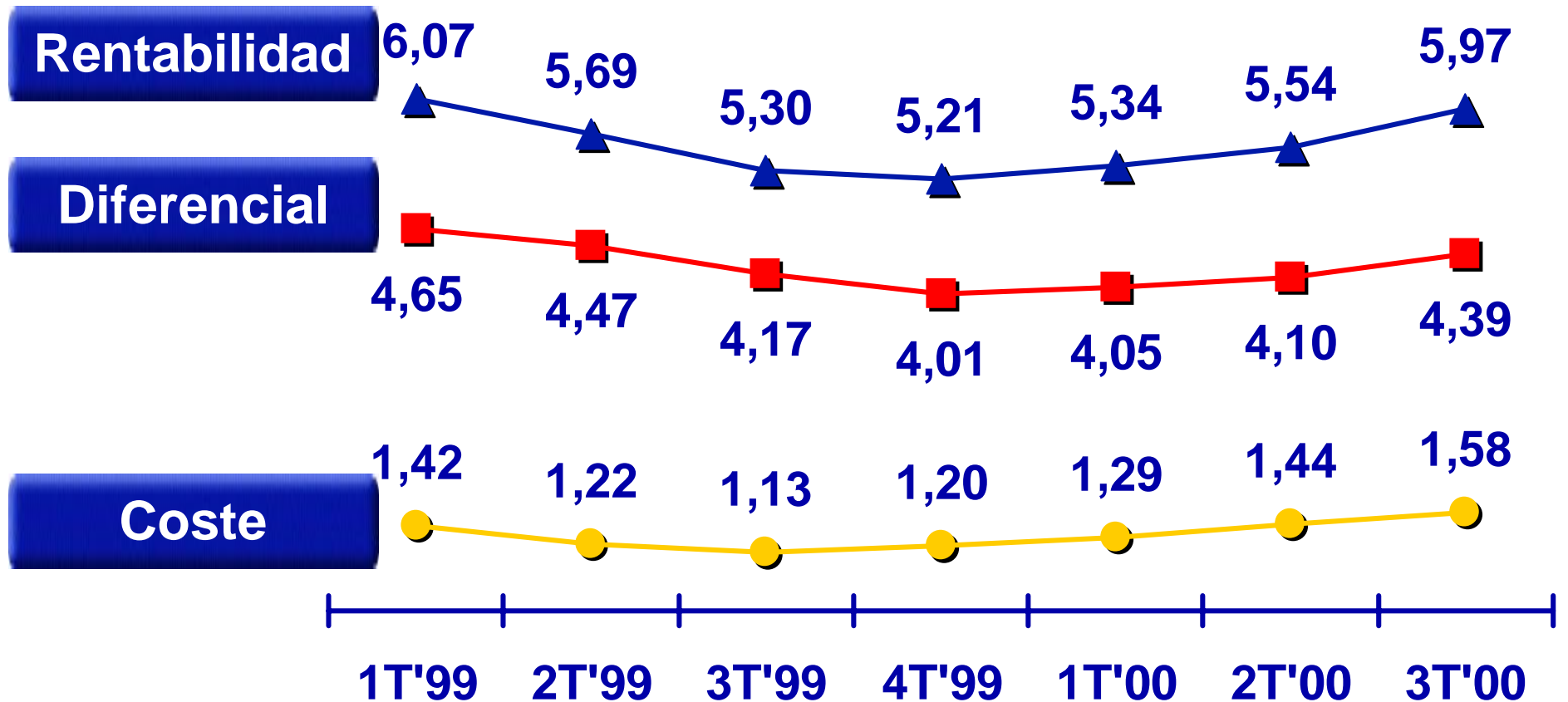
Recuperación del margen de intermediación del Grupo en España (1), apoyado en crecimiento de volúmenes ...

Millones de euros



... y ligero aumento de márgenes con clientes, aunque en términos acumulados siguen siendo inferiores a los de 1999

En porcentaje



NOTA: BS + BCH + Banesto + Hispamer

En España continúa la mejora de la eficiencia operativa

Plantilla (-7.500 en 2 años: -15%):

- **En 1999: reducción de 4.400 personas**
- **En 2000: 3.000 bajas previstas (prejubilación). A septiembre: 2.000**

Red de oficinas (-1.000 en 2 años: -15%) :

- **Implantación plataforma unificada de sistemas finalizada en julio 2000 (en 6 meses de los 10 previstos)**
- **Mínima pérdida de negocio: en torno al 2% del negocio de las oficinas cerradas**
- **Migración de transacciones a canales de menor coste**

Posicionamiento del Grupo

■ ESPAÑA

■ EUROPA

- Portugal focalizado en la integración de sus redes y en el desarrollo de una nueva estrategia comercial
- Alianzas: elevada rentabilidad y primeros resultados de acuerdos con Société Générale

En Portugal, primer trimestre completo de gestión del Grupo Santander Central Hispano

Focalizado en la integración ... :

- Terminada escisión de procesos y sistemas entre Totta / Predial y Pinto & Sotto Mayor
- Inicio del proceso de fusión de sistemas que permitirá, en el plazo de un año, tener una plataforma de aplicaciones común
- Integración de los Servicios Centrales de las tres marcas

... y estrategia comercial:

- Profundo cambio de imagen del Totta y segmentación de clientes
- Crecimiento de volúmenes enfocado a la captación de recursos y aumento de clientes

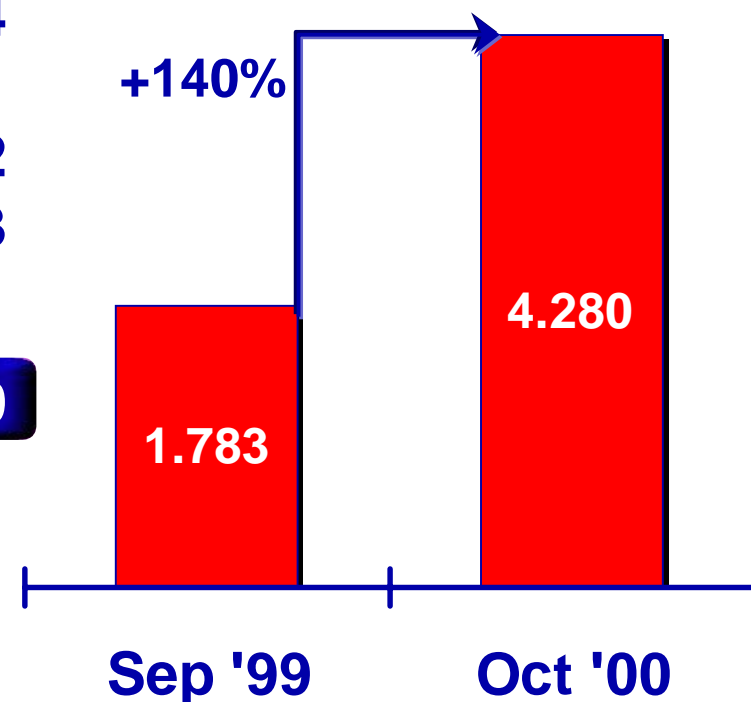
En las alianzas, elevadas y crecientes plusvalías ...

<u>Millones de euros</u>	<u>Valor en libras (*)</u>	<u>Plusvalías latentes</u>
--------------------------	----------------------------	----------------------------

RBS	3.667	2.954
Société Générale	1.219	321
Commerzbank	745	102
San Paolo - IMI	865	903

TOTAL	6.496	4.280
--------------	--------------	--------------

Plusvalías latentes



(*) Incluye fondo de comercio

... y rentabilidad

Millones de euros	Ene-Sep	Ene-Sep	Variación	
	2000	1999	Importe	%
M. intermediación (*)	-145,6	-65,0	-80,6	-124,2
Rtdo. pta. equiv. + div.	498,3	223,7	274,6	122,7
Plusvalías	319,5	485,6	-166,1	-34,2
Otros resultados	66,1	-11,1	77,2	--
B ⁰ antes de impuestos	738,2	633,2	105,0	16,6
B⁰ neto atribuido	644,9	484,0	160,9	33,2

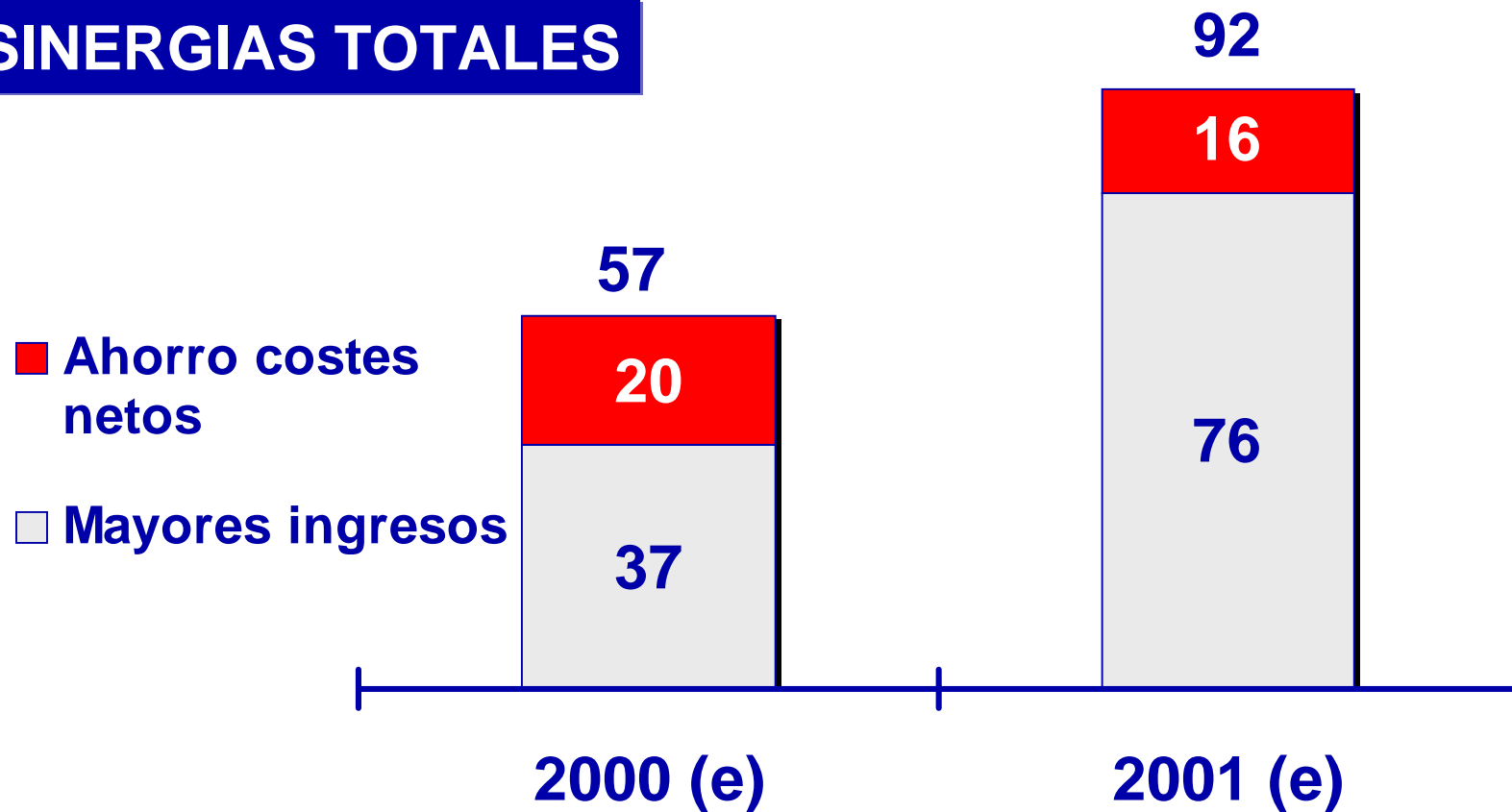
(*) Incluye coste de financiación

Consumo de capital: 3.245 millones de euros. ROE aprox.: 26%

Los negocios conjuntos con Société Générale empiezan a tener un impacto económico que se traducirá en mayores beneficios para ambos Grupos

Millones de euros

SINERGIAS TOTALES



Posicionamiento del Grupo

- ESPAÑA

- EUROPA

- LATINOAMÉRICA

- Prioridades Proyecto América en el año 2000

- Creciente aportación a resultados con mejora de rentabilidad

- Creación plataforma única sistemas: Altair

Proyecto América: Tres prioridades de gestión para el año 2000

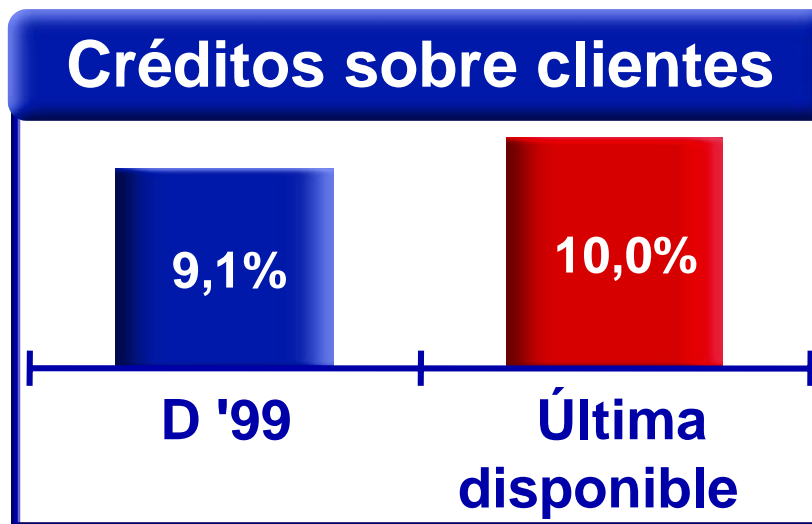
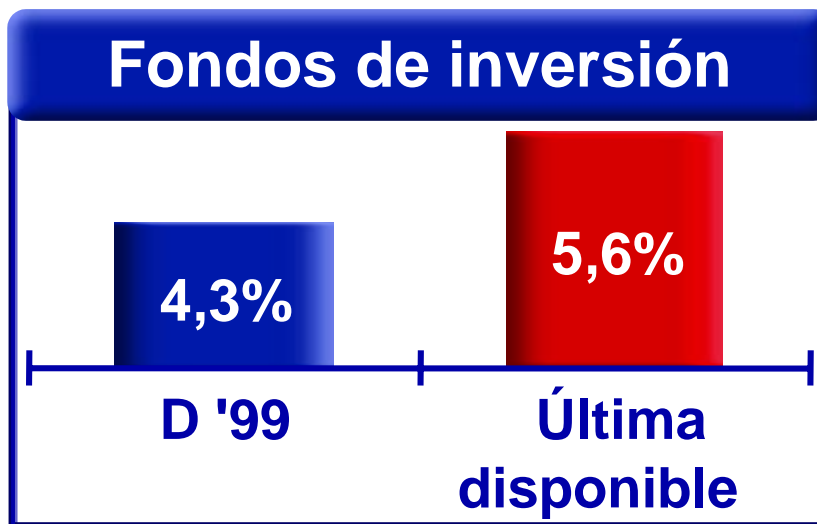
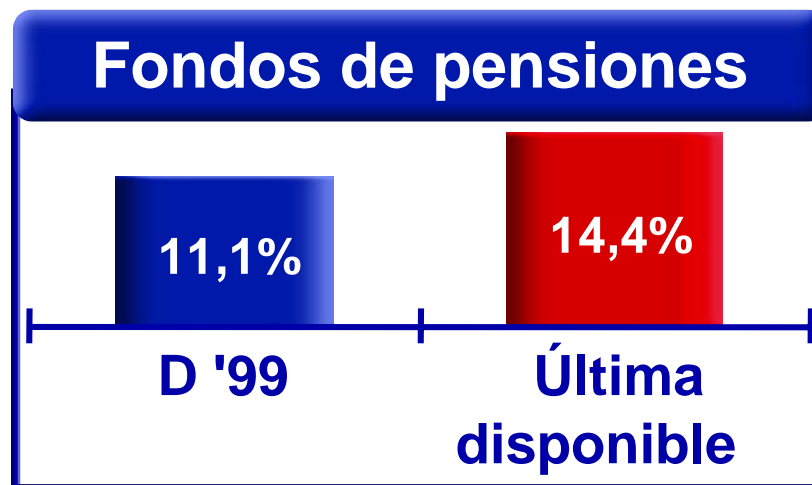
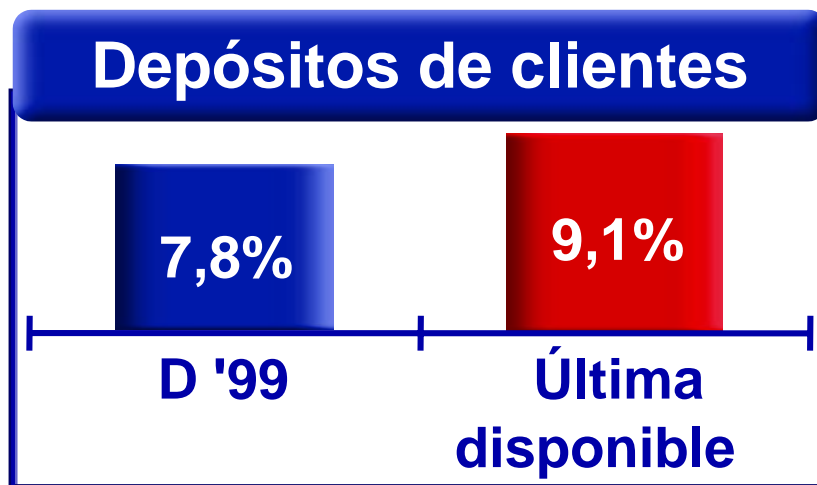
Incremento de cuota de mercado, principalmente en recursos de clientes, dentro y fuera de balance

Mantenimiento de elevados niveles en la calidad de los activos y estricto control de riesgos

Incremento de la rentabilidad y la eficiencia

Estamos construyendo nuestra franquicia sobre bases dinámicas, mediante crecimiento orgánico y adquisiciones oportunas ...

Evolución cuotas de mercado (1)



... incrementando la presencia en negocios y países con elevado potencial, ...

Últimas operaciones

México:

- ✓ Serfin
- ✓ OPA Santander Mexicano

Colombia:

- Davivir y Colmena (fondo pensiones)

Perú:

- Unión (fondo pensiones)

Puerto Rico:

- Negocio Merrill Lynch (gestión de fondos)

Venezuela:

- B. Caracas

Brasil:

- B. Meridional

Argentina:

- Fusión Río/Tornquist
- OPA Banco Río
- Previnter (fondo pensiones)

Adquisición Banco Caracas

Operación

- Acuerdo firmado e irrevocable con el Grupo de control que posee el 65% del Banco Caracas, sujeto a las autorizaciones correspondientes
- La transacción se materializará mediante OPA por el 100%
- Importe total de 385 mill. US \$
- Precio / valor en libros: 2,9x (ajustado)
- Fondo de comercio estimado: 250 mill. US \$

La mejor opción del mercado

- Mejora composición del activo
- Liderazgo en sectores económicos clave y de difícil acceso
- Integración de clientes de perfil socioeconómico elevado
- Redes complementarias a nivel geográfico
- Buena posición en nuevos canales

Estrategia

- Prevista fusión de las dos entidades, que creará el primer banco del país, con cuotas en el entorno del 20%
- La integración operativa producirá ahorros entre 30 / 40 mill. US \$ anuales

Posicionamiento “proforma” Banco Venezuela + Banco Caracas

Millones de euros

	Venezuela	Caracas	BdV +Ccs	Cuota	Ranking
Activos totales	2.861	2.146	5.007	19,2%	1º
Cartera cdtos. (neta)	1.364	1.088	2.452	21,5%	1º
Depósitos	2.344	1.689	4.033	20,6%	1º
Morosidad	1,8	6,1	3,7		
Cobertura	170,9	87,5	109,7		
Rentab. patrim. (ROE)	33,4	19,2	28,3		
Clientes (miles)	1.517	602	2.119	15,8%	
Oficinas	200	176	376	14,7%	2º
Cajeros automáticos	577	199	776	24,8%	2º
Empleados	4.048	3.611	7.659		3º

... y conservando o incrementando nuestro porcentaje de control

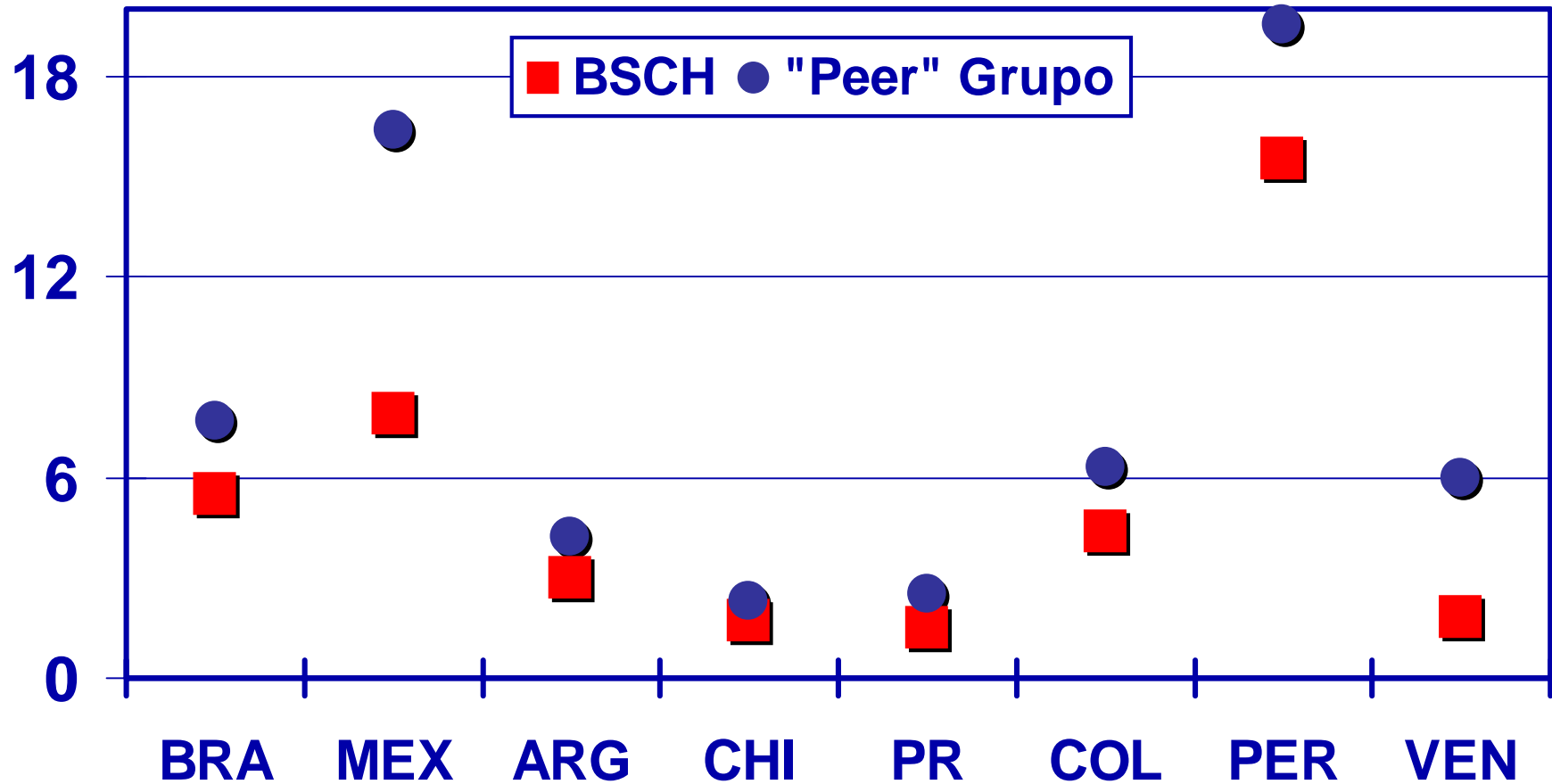
% de control por país (*)

■ Brasil	97
■ México	96
■ Argentina	77
■ Chile	84
■ Puerto Rico	82
■ Colombia	95
■ Perú	100
■ Venezuela	96
■ Uruguay	100
■ Bolivia	94
■ Paraguay	98
■ TOTAL	90

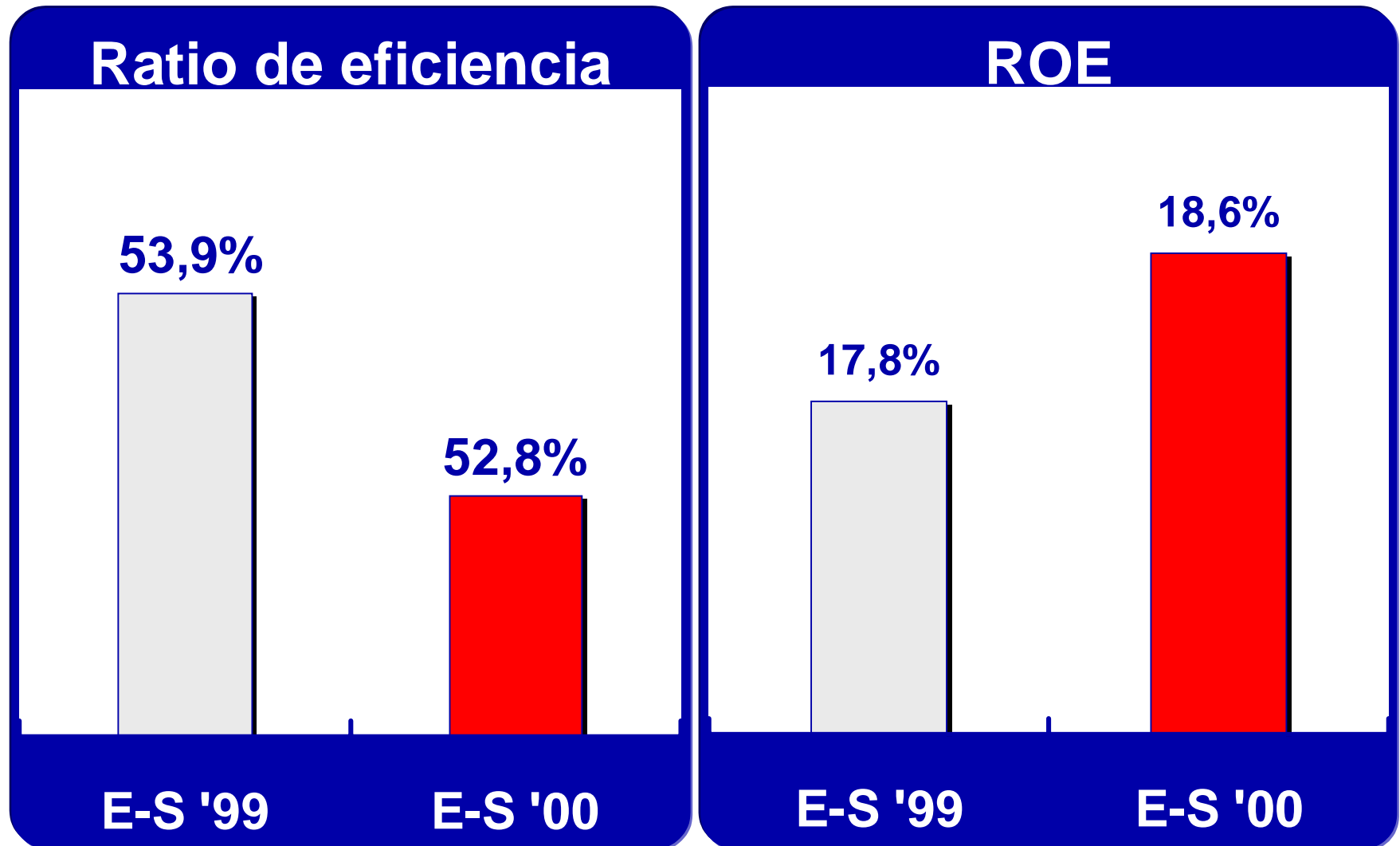
(*) Incluidos bancos y gestoras de fondos de inversión y pensiones

BSCH ofrece mejores ratios de morosidad y cobertura que sus competidores

Ratio de morosidad (criterio local) - %



Mejorando el ratio de eficiencia y el ROE



... en línea con los objetivos del Proyecto América

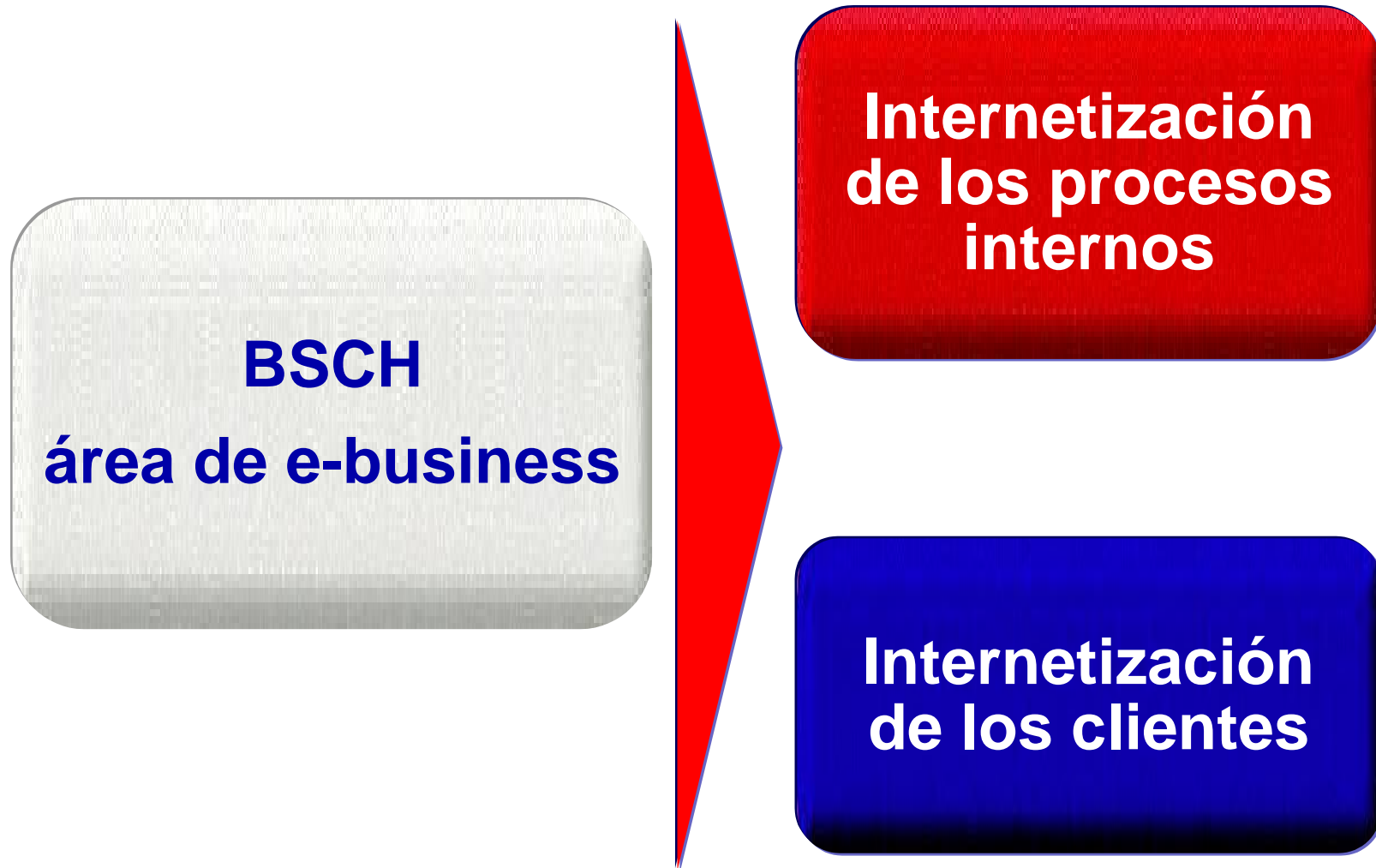
Posicionamiento del Grupo

- ESPAÑA
- EUROPA
- LATINOAMÉRICA

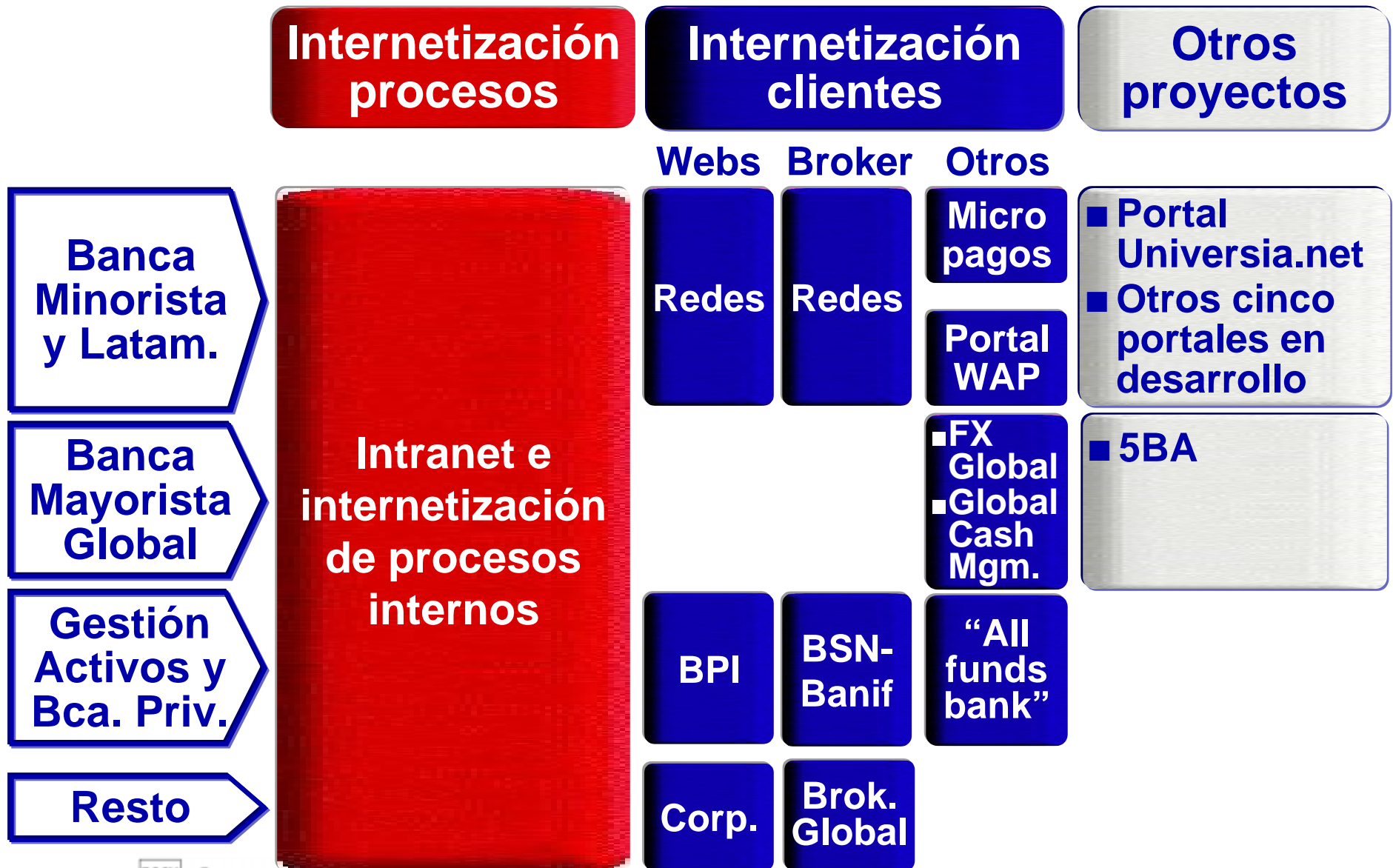
■ E-BUSINESS

- Internetización del Grupo
- Proyectos B2B y B2C
- Patagon:
 - España, de banco telefónico a banco por Internet
 - Reforzando posiciones en EE.UU. y Latinoamérica
- Fuerte crecimiento clientes Internet del Grupo: campaña comercial en España

Internetización del Grupo



Plan estratégico a 18 meses



Lanzamiento de

- **Plataforma de comercio electrónico de BSCH**
- **Inversión inicial: 150 mill. US \$ (28.500 mill. ptas.)**
- **Misión: lanzamiento proyectos líderes de e-commerce**
- **Ámbito actuación: Sur de Europa y Latinoamérica**
- **Objetivos:**
 - **6 - 7 iniciativas prioritarias en los dos próximos años**
 - **“Break - even” en 2002 - 2003**
- **Proyectos en desarrollo (10):**
 - **mercados horizontales y verticales (5)**
 - **empresas de servicios profesionales (2)**
 - **empresas de infraestructuras (3)**
 - **estimaciones de facturación de los 4 primeros proyectos: 1.000 mill. euros en 2003**

B2C: incorporación de AOL a Prodigios

AOL Avant: iniciativa de B2C en España
AOL (25 mill. clientes) + Banco Santander Central Hispano (10 mill. clientes en España)

Socios:

■ BSCH	40%
■ AOL	40%
■ Sol Meliá	6,2%
■ Planeta	6,2%
■ Directivos y otros	7,6%

Objetivo España:

500.000 hogares de clientes y empleados

Inversión BSCH: 250 mill. US \$

■ AOL Avant: Internet al alcance de todos de forma fácil

Patagon Internet España (ex - Open Bank)

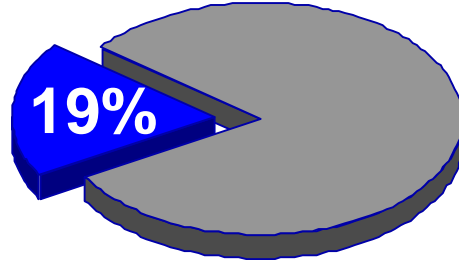
Banco telefónico Sep '99

Banco por Internet con apoyo telefónico Sep '00

Nº clientes: 103.000

Internet

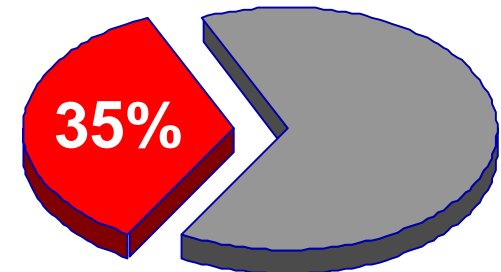
19%



Nº clientes: 146.000

Internet

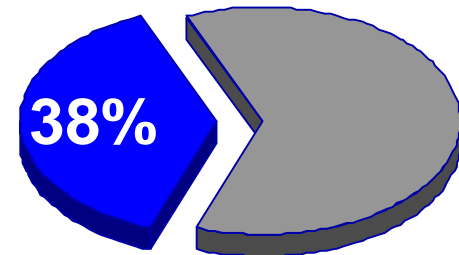
35%



Consultas:

Internet

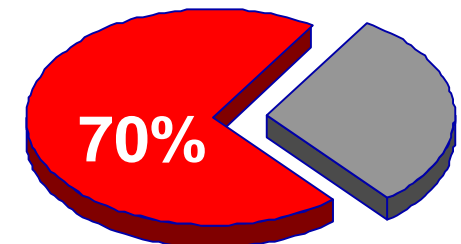
38%



Telef. x 1,5 Internet x 6

Internet

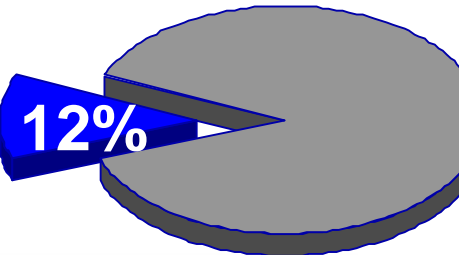
70%



Órdenes c/v de valores:

Internet

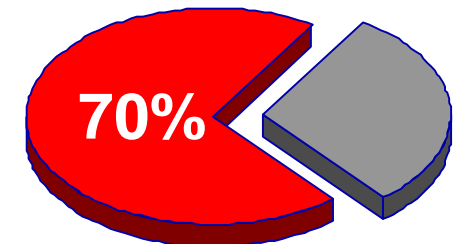
12%



Telef. x 2 Internet x 20

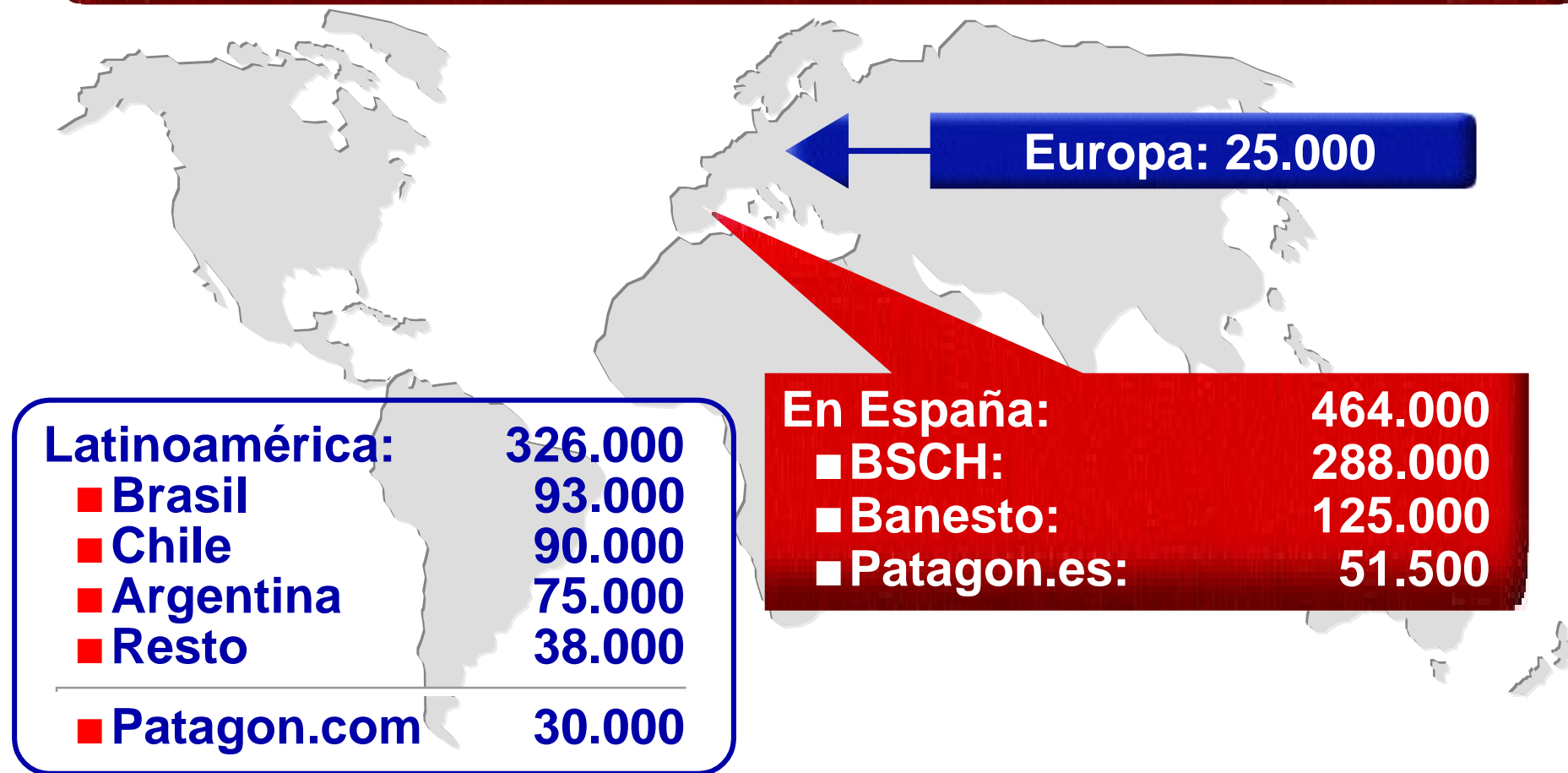
Internet

70%



Cientes en Internet en todo el Grupo BSCH

Contamos ya con más de 800.000 clientes en Internet.
2,5 veces el número de diciembre '99



Posicionamiento del Grupo

- ESPAÑA

- EUROPA

- LATINOAMÉRICA

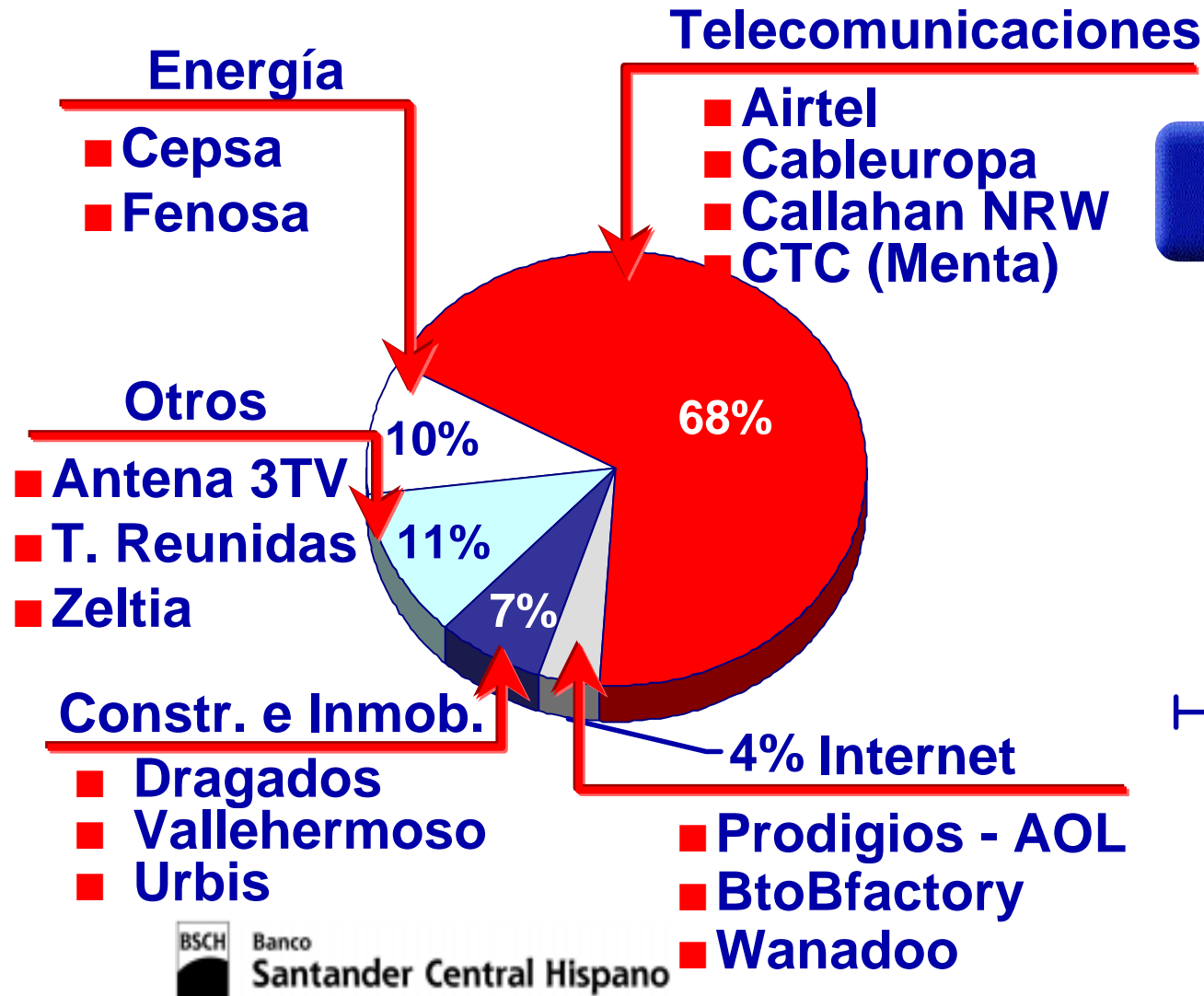
- E-BUSINESS

- **GRUPO INDUSTRIAL**

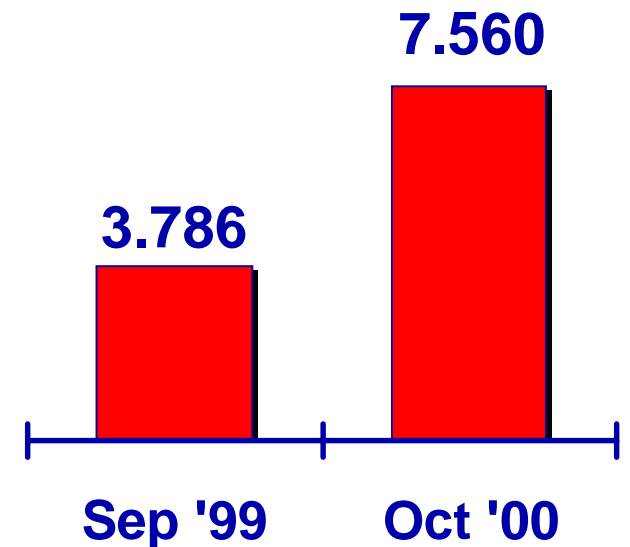
- Participación en sectores claves de la economía
- Creciente aportación a resultados, con elevadas plusvalías

Cartera industrial enfocada a telecomunicaciones, con elevadas plusvalías

Detalle por sectores a valor de mercado: 12.000 mill. euros



Plusvalías
Millones de euros



Grupo Industrial

Millones de euros	Ene-Sep 2000	Ene-Sep 1999	Variación Importe	%
M. intermediación (*)	-94,9	-72,4	-22,5	-31,1
Rtdo. pta. equiv. + div.	198,7	92,4	106,4	115,2
Plusvalías y otros rtdos.	140,2	103,9	36,3	35,0
B ⁰ antes de impuestos	244,1	123,9	120,2	97,1
B⁰ neto atribuido	195,0	86,9	108,1	124,4

(*) Incluye coste de financiación

Consumo de capital: 567 millones de euros. ROE aprox.: 46%

2A

**Enero - Septiembre
2000. Resultados**

Claves de gestión del año 2000

**Crecimiento
orgánico del
Grupo**

**Aumento en
rentabilidad**

**Estrategia de
expansión
mediante
adquisiciones**

**SÓLIDO Y CONTINUADO CRECIMIENTO EN TODOS
LOS MÁRGENES Y BENEFICIO, ALCANZANDO
NIVELES RÉCORD EN EL ÚLTIMO TRIMESTRE**

Parcial aportación a resultados de las nuevas sociedades

- 5 meses de Royal Bank of Scotland + NatWest
- 5 meses de Serfin
- 6 meses de Totta y Predial
- 4 meses de Grupo Meridional

Contribución combinada	Mill. de euros	% s/total Grupo
Margen ordinario	880,8	9,4
G. personal + generales	569,8	11,1
Margen de explotación	261,9	7,4
Rtdos. puesta en equivalencia	89,9	14,5
Beneficio antes de impuestos	176,9	6,3
Beneficio neto atribuido	116,4	7,1

Resultados consolidados BSCH (I)

Millones de euros	Ene - Sep 2000	Ene - Sep 1999	Variación Importe	(%)
Margen intermediación	5.938,5	5.032,8	905,7	18,0
Comisiones netas	2.905,0	2.324,8	580,1	25,0
MARGEN BÁSICO	8.843,5	7.357,7	1.485,8	20,2
Rtdo. op. financieras	493,0	288,5	204,6	70,9
MARGEN ORDINARIO	9.336,5	7.646,1	1.690,4	22,1
Gastos personal	-3.152,9	-2.835,4	-317,5	11,2
Gastos generales	-1.950,8	-1.534,2	-416,6	27,2
PERSONAL + GRALES.	-5.103,7	-4.369,6	-734,1	16,8
Otros costes de explotac.	-66,7	-55,0	-11,7	21,4
Amort. del inmovilizado	-643,1	-542,9	-100,2	18,5
MARGEN EXPLOTACIÓN	3.523,0	2.678,6	844,3	31,5

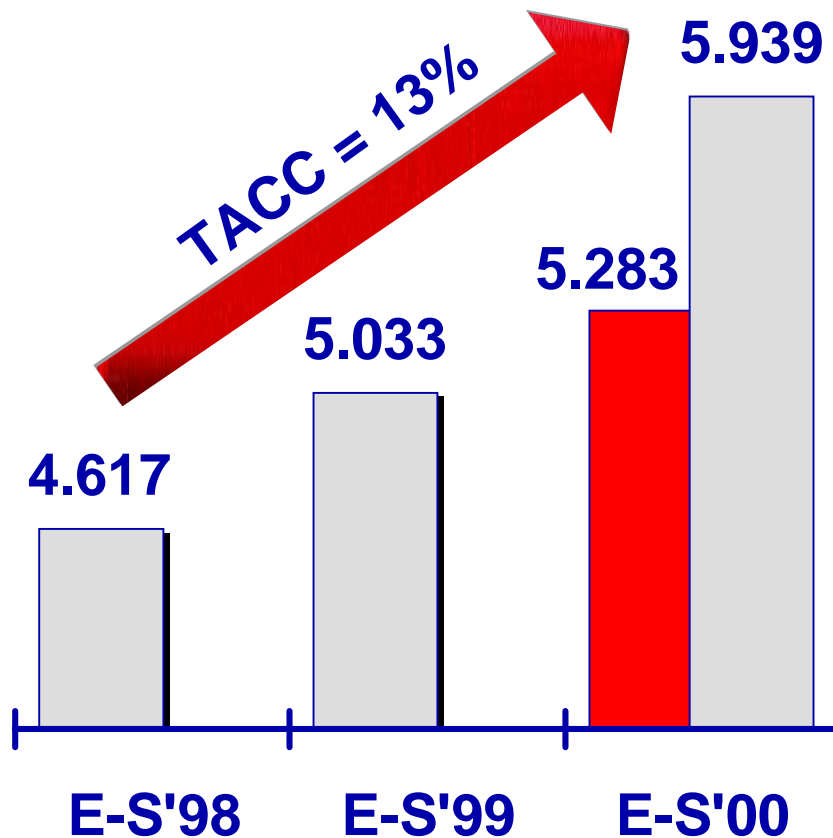
Resultados consolidados BSCH (II)

Millones de euros	Ene - Sep 2000	Ene - Sep 1999	Variación Importe (%)	
MARGEN EXPLOTACIÓN	3.523,0	2.678,6	844,3	31,5
Rtdos. pta. equival. (neto)	620,9	211,9	408,9	192,9
Rtdos. op. Grupo (plusvalías)	361,7	722,5	-360,8	-49,9
Provisiones insolvencias	-650,8	-755,3	104,5	-13,8
Fondo de comercio	-221,5	-607,5	386,0	-63,5
Extraord. (inc. dot. extra.)	-815,3	-137,2	-678,2	--
Bº ANTES IMPUESTOS	2.817,9	2.113,2	704,7	33,3
Imp. sobre sociedades	-563,7	-436,5	-127,2	29,1
Dividendos preferentes	331,5	277,2	54,4	19,6
Intereses minoritarios	280,8	188,4	92,4	49,1
Bº NETO ATRIBUIDO	1.641,8	1.211,1	430,7	35,6

Margen de intermediación

Millones de euros

Evolución Ene - Sep



Estructura áreas de negocio

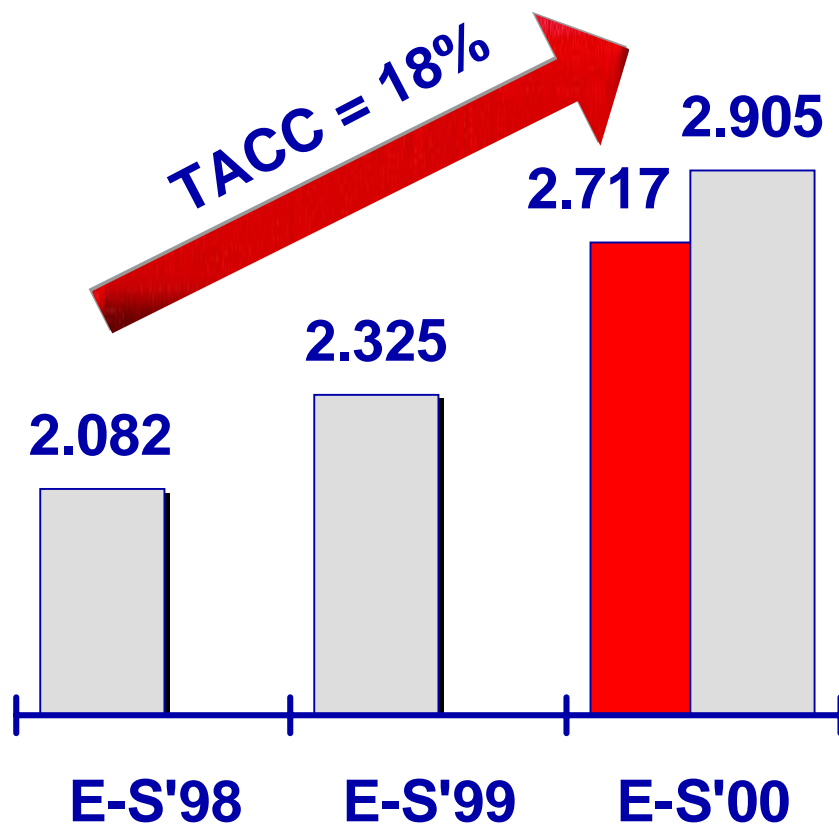
	Ene-Sep 2000	% var. '00 /'99
Min. España	1.563	3,4
Banesto	667	1,6
Comerc. Extr.	3.324	39,2
G.Act. y B.Priv.	89	31,4
May. Global	377	-6,5
Act. Corp.	-81	--
TOTAL	5.939	18,0

 Sin nuevas adquisiciones

Comisiones

Millones de euros

Total comisiones netas



Sin nuevas adquisiciones

Detalle por negocios

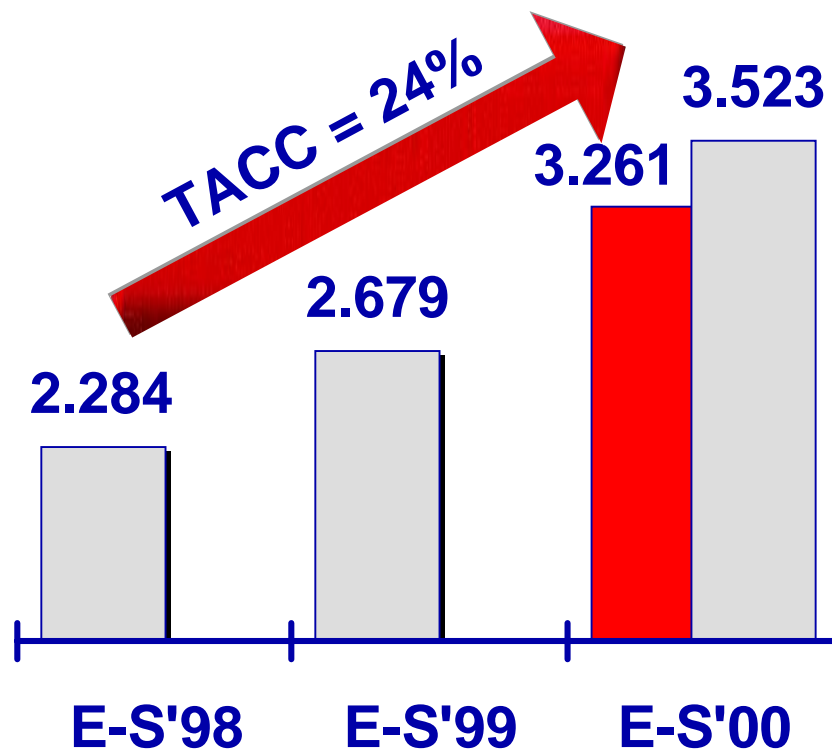
	Ene-Sep 2000	% var. '00 /'99
F. gestionados	1.032	11,9
Valores y custodia	532	34,7
Tarjetas	357	28,7
Admón. ctas.	263	14,2
Cheques y transferencias	233	27,8
Efectos com.	208	68,5
Avales	153	19,8
Seguros	90	45,2
Resto	37	--

TOTAL 2.905 25,0

Margen de explotación

Millones de euros

Crecimiento en el entorno del 25%



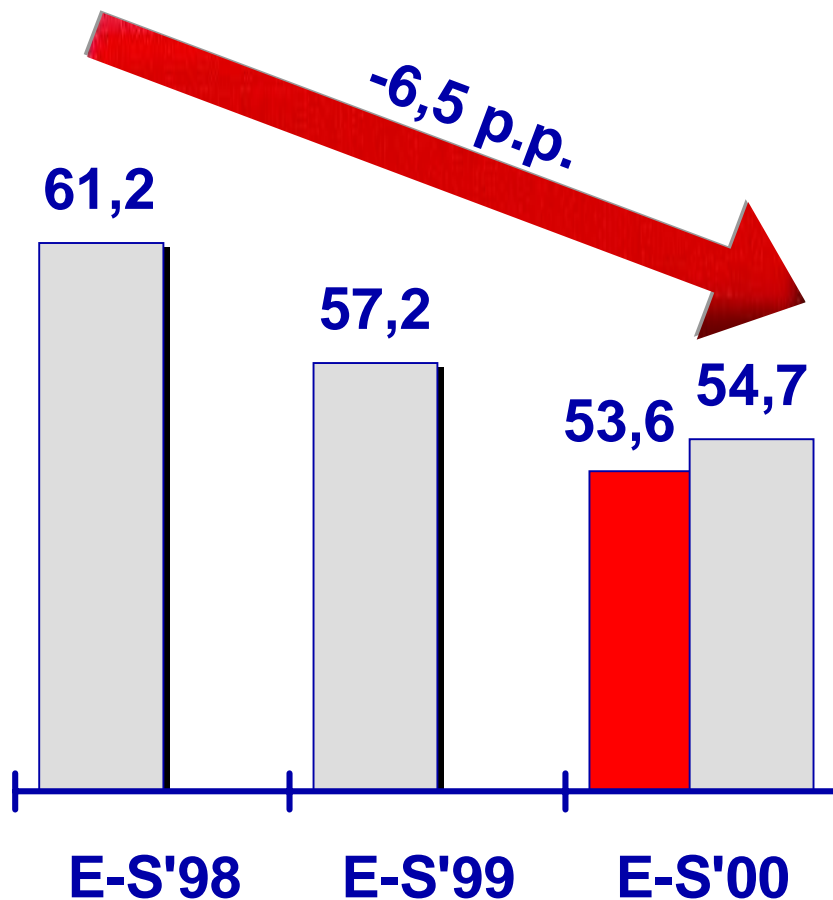
Áreas de negocio

	Ene-Sep 2000	% var. '00 / '99
Min. España	1.009	16,4
Banesto	380	17,7
Comerc. Extr.	1.728	46,8
G.Act. y B.Priv.	322	74,4
May. Global	481	18,5
Act. Corp.	-397	-42,3
TOTAL	3.523	31,5

 Sin nuevas adquisiciones

Ratio cost / income

Ratio cost / income ...

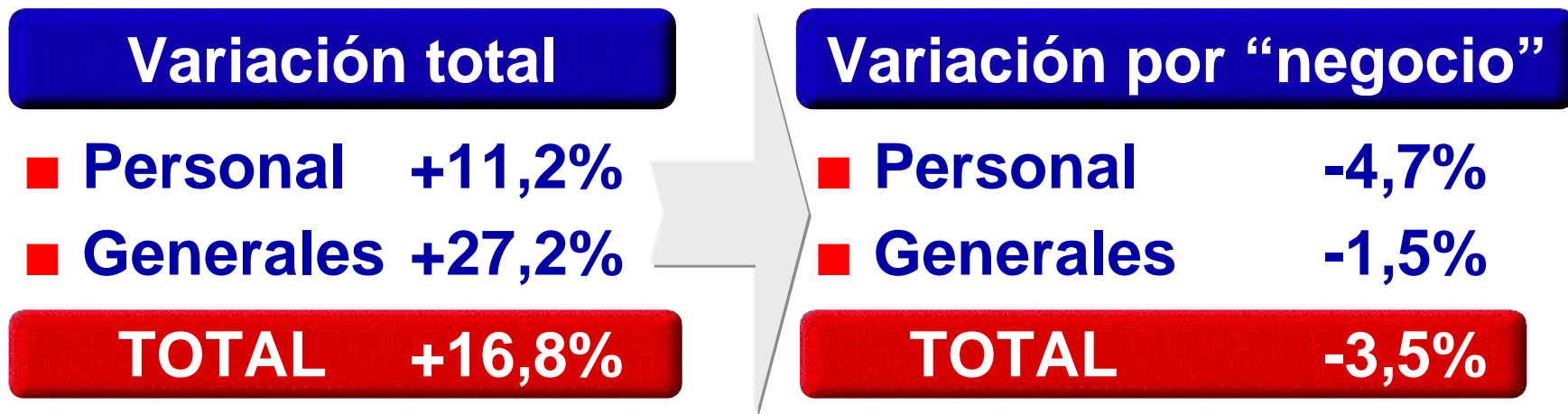


... y por áreas de negocio

	<u>Enero - Septiembre.</u>	
	2000	1999
Min. España	52,2	56,0
Banesto	54,9	58,4
Comerc. Extr.	53,8	54,9
G.Act. y B.Priv.	44,1	52,8
May. Global	39,9	41,9
Act. Corp.	--	--
TOTAL	54,7	57,2

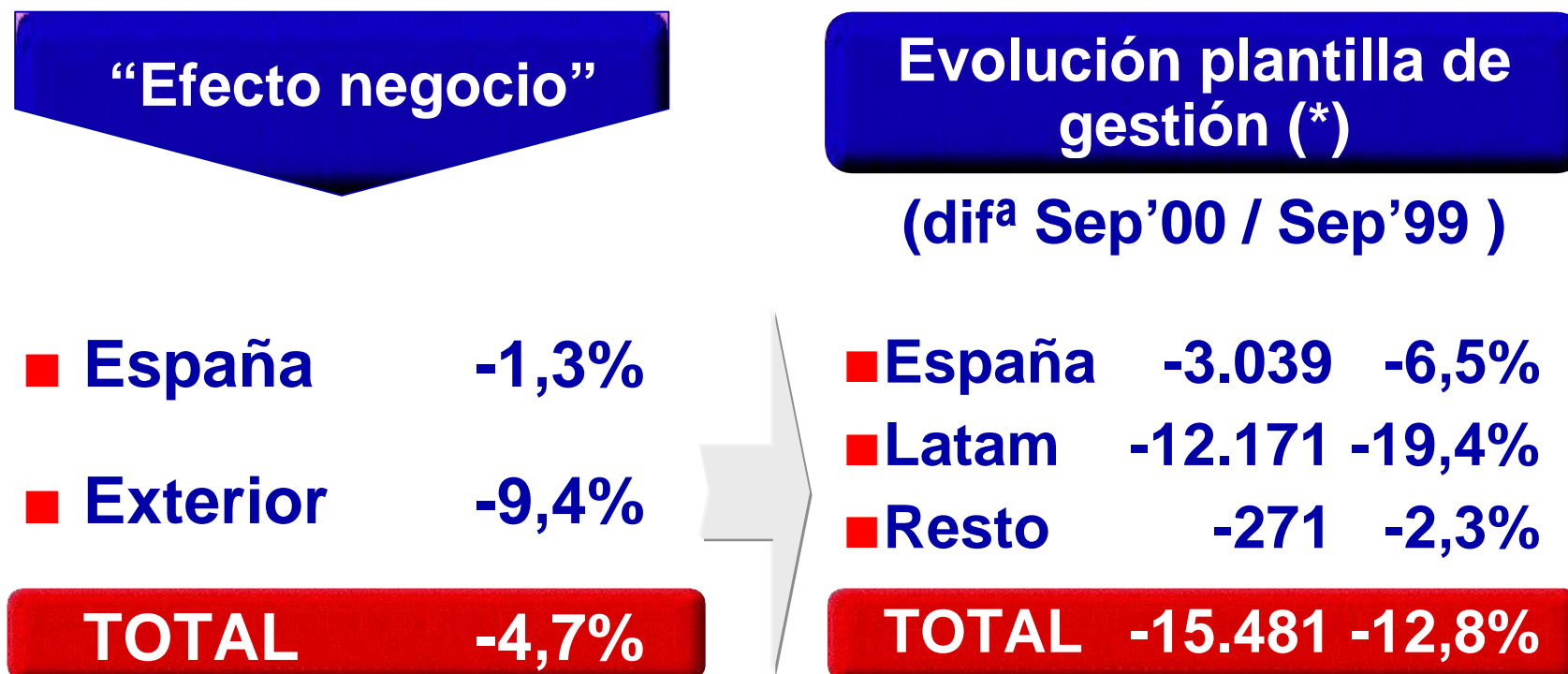
 Sin nuevas adquisiciones

El ratio cost / income muestra, junto al crecimiento de los márgenes, el estricto control de los costes ...



... a pesar de los importantes gastos realizados en tecnología (+40%) y marketing (+29%), por los nuevos negocios

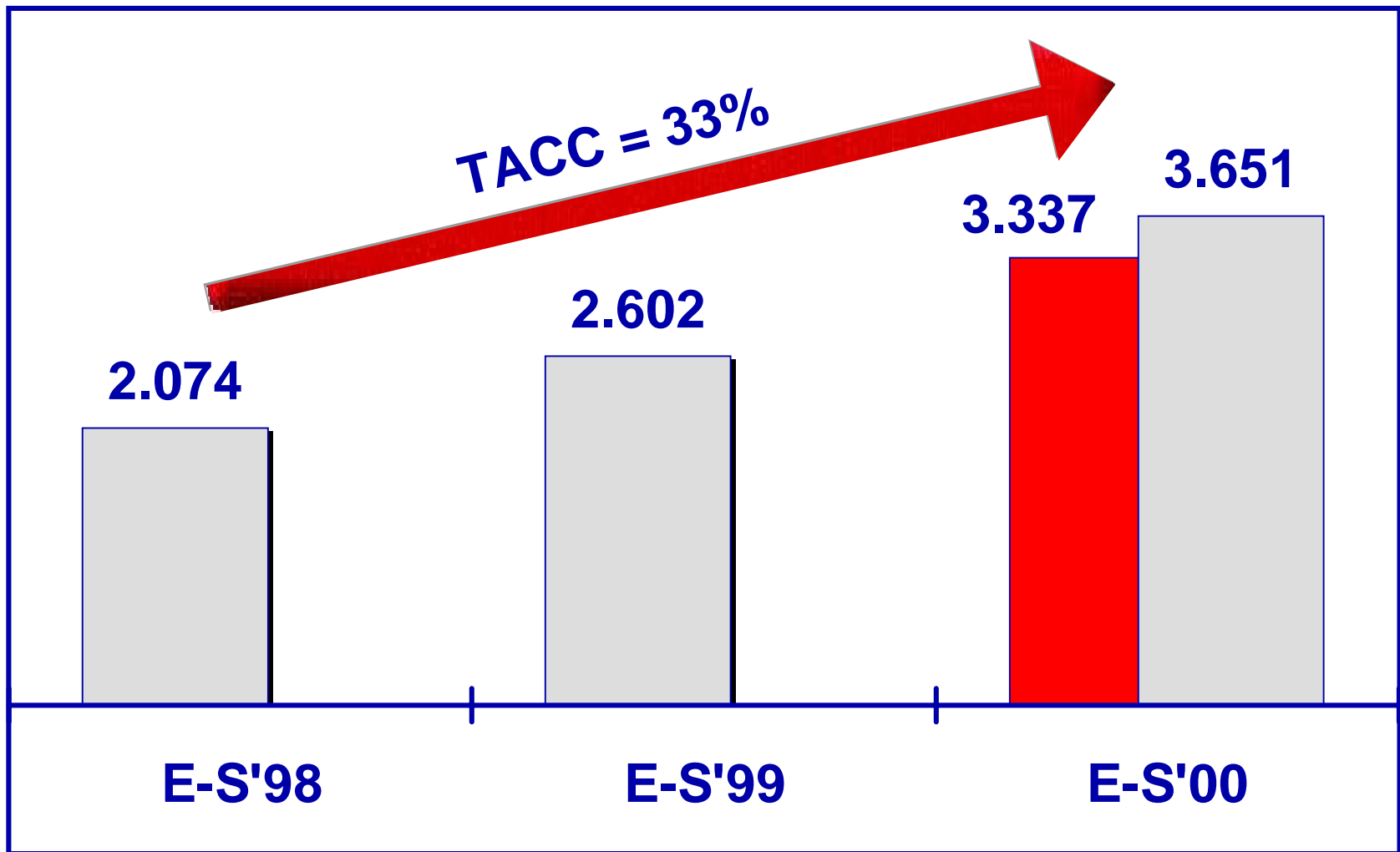
La reducción de gastos de personal se produce tanto en España como en el exterior



(*) Incorpora en ambas fechas los empleados de las entidades adquiridas por comparación homogénea

Margen de explotación recurrente (*)

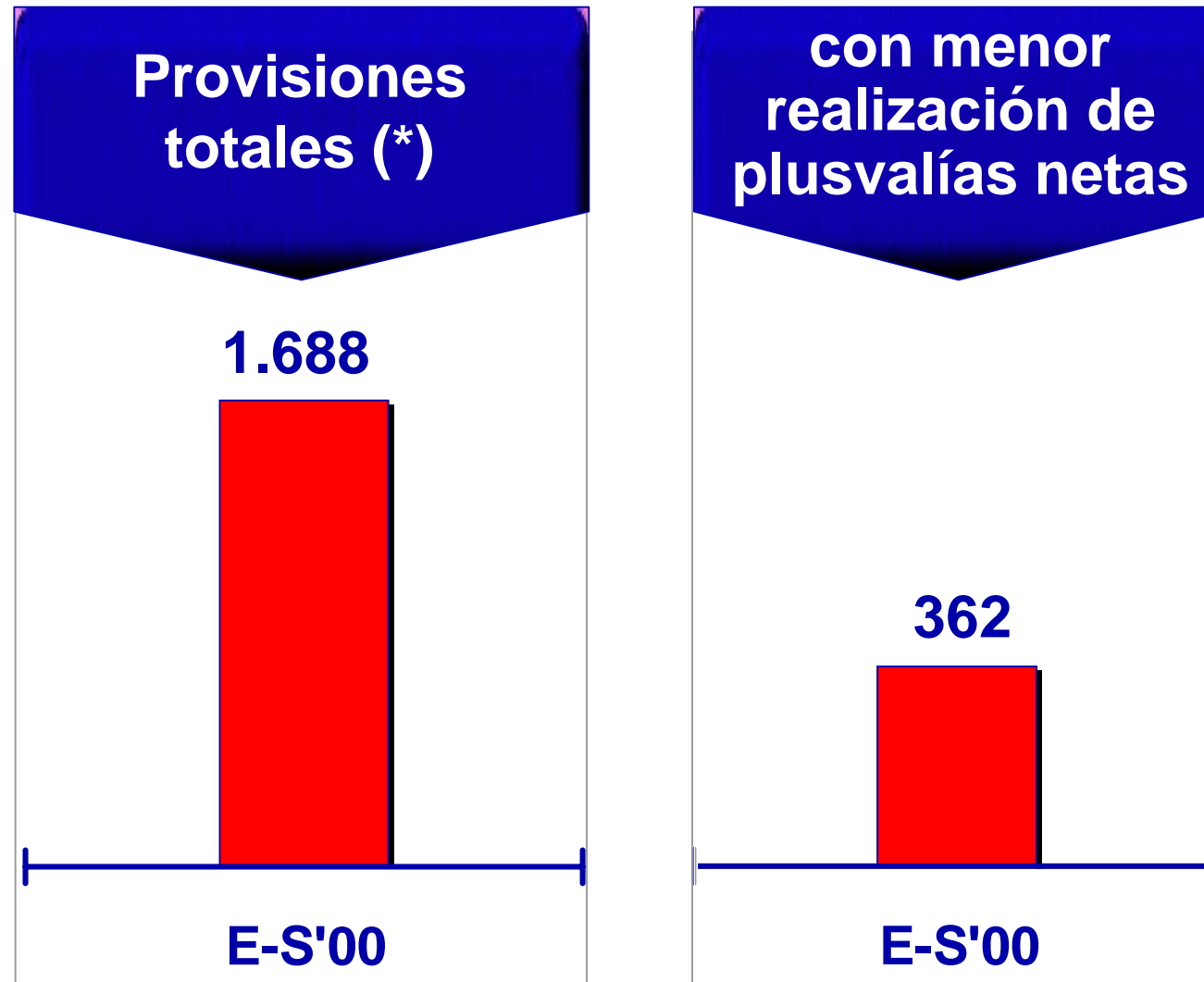
Millones de euros



(*) M. explot. - ROF + puesta en equiv.
Sin nuevas adquisiciones

Fortaleza en resultados

Millones de euros



(*) Provisión para insolvencias, fondo de comercio y extraordinarios

2B

**Enero - Septiembre
2000. Balance**

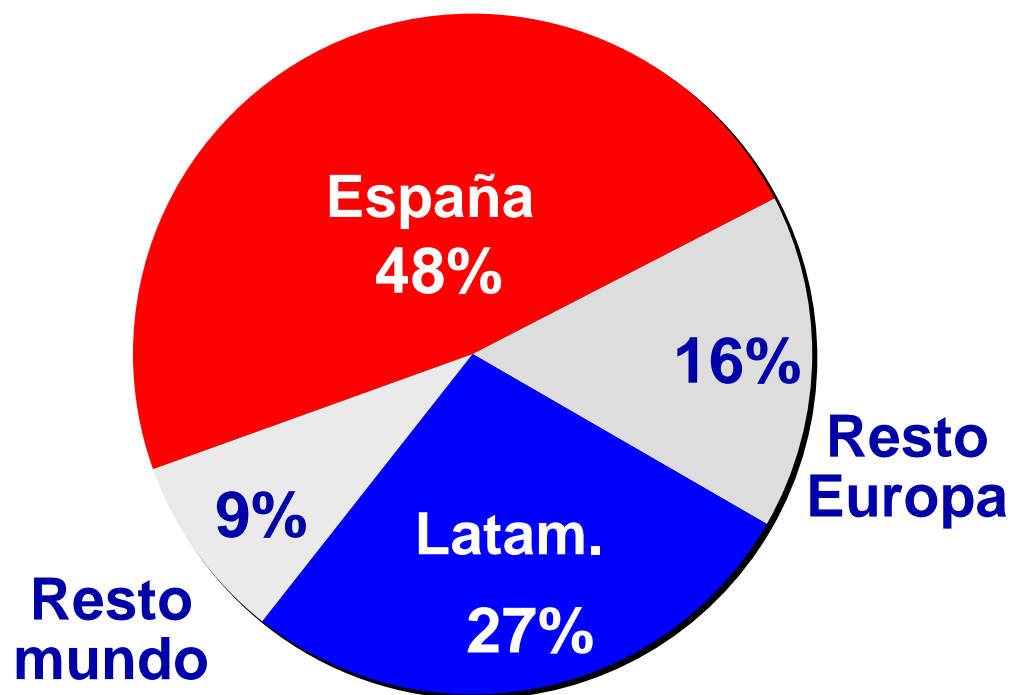
Fuerte expansión del negocio por crecimiento orgánico y adquisiciones

	Millones de euros 30.09.00	Promemoria Nuevas adquisic. (*)	% Var. s/30.09.99	
			Total	Ajustada sin adquisic.
Balance	330.353	40.463	35,0	18,4
Créditos (brutos)	167.398	25.047	32,6	12,8
Rec. clientes gestionados	296.161	33.582	36,8	21,3
■ Rec. clientes en balance	208.511	26.805	46,6	27,8
■ F. inversión	63.261	2.955	9,4	4,3
■ F. pensiones	16.679	1.660	48,2	33,5
■ Patr. administr.	7.710	2.162	47,2	5,9

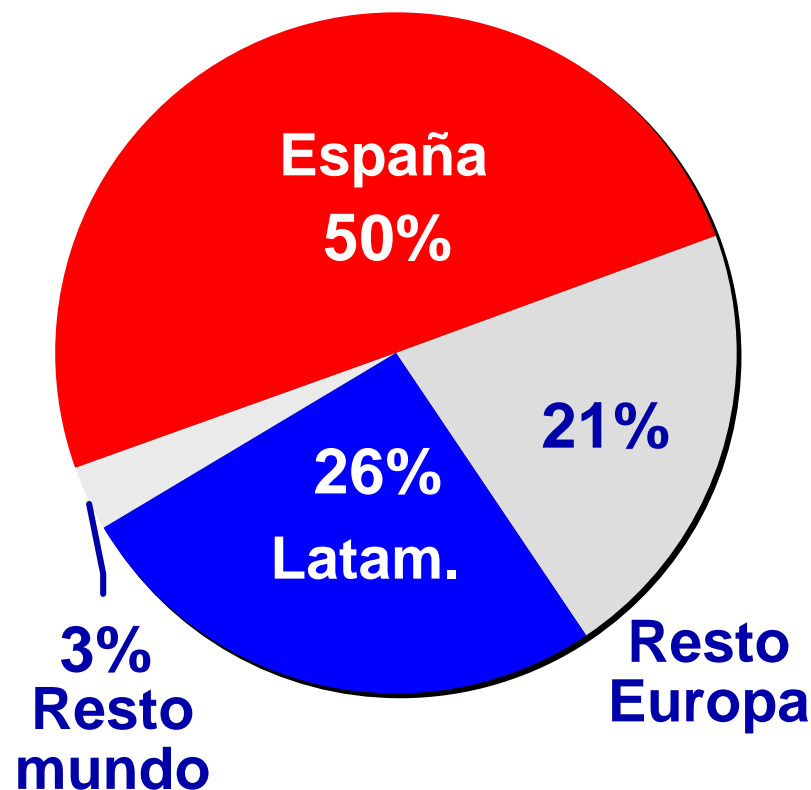
(*) Totta, Predial, Serfin, Meridional, Colmena, Davivir y Merrill Lynch PR

Equilibrada estructura del balance y los beneficios, representando Europa en torno a las 2/3 partes del Grupo

Activos



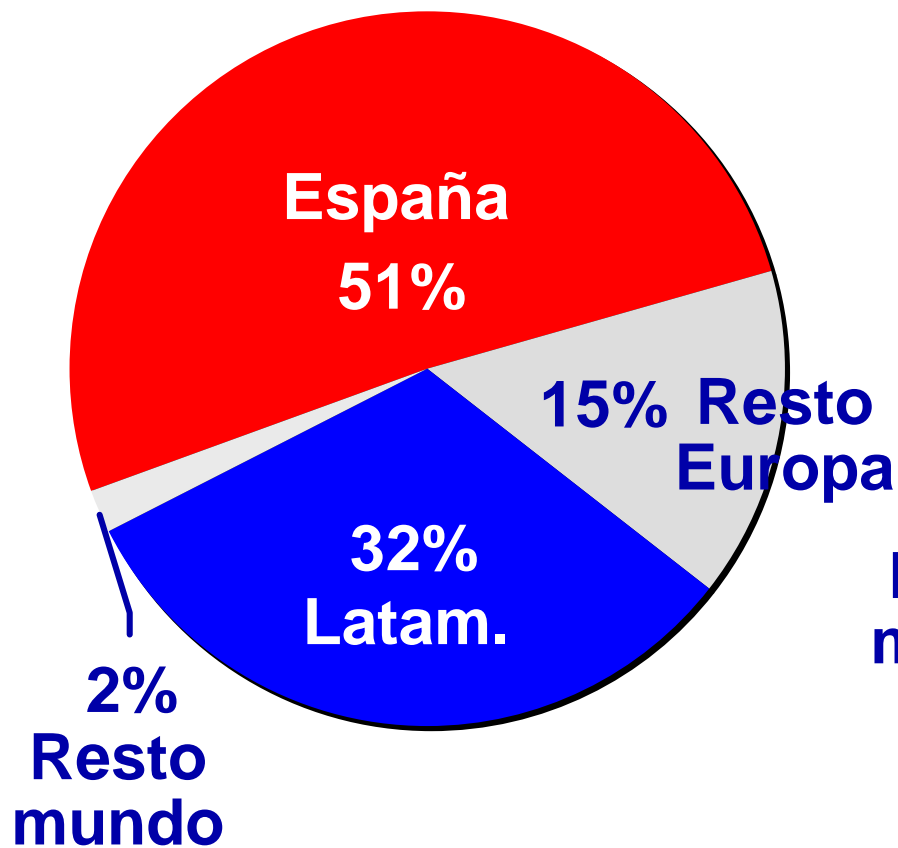
Beneficio atribuido al Grupo (1)



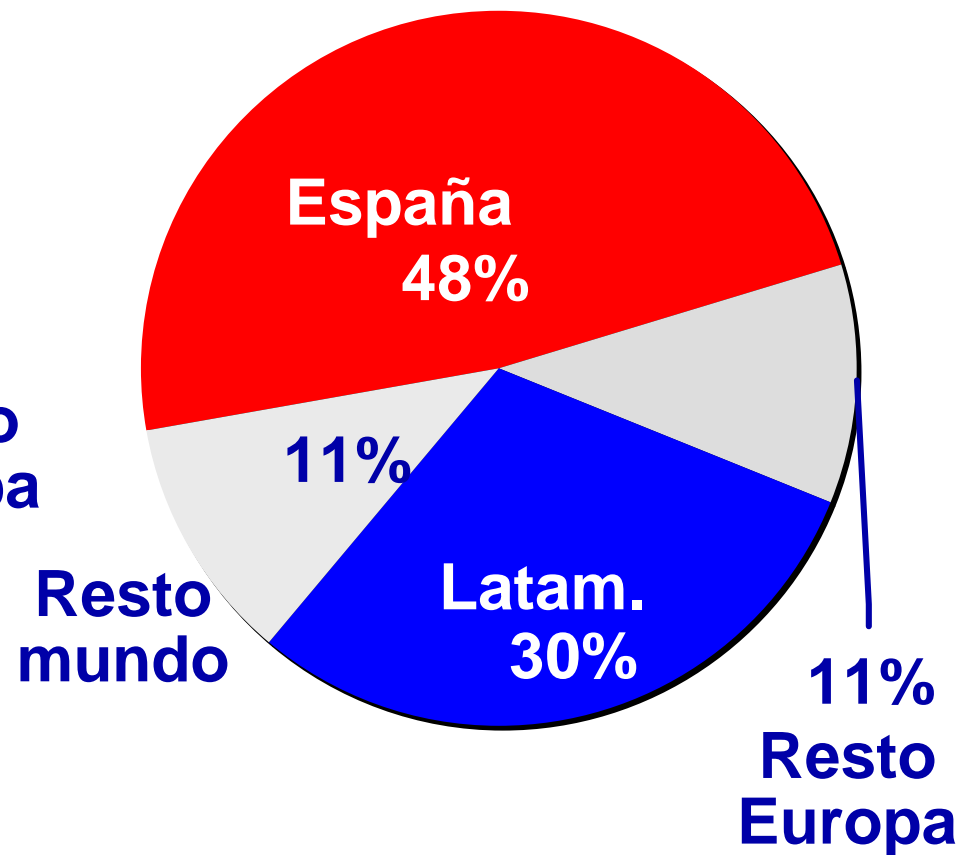
(1).- Sin incluir Actividades Corporativas, salvo los negocios de Grupo Industrial (en España) y beneficio recurrente de Alianzas (en Europa)

También gran equilibrio en créditos y recursos de clientes

Créditos

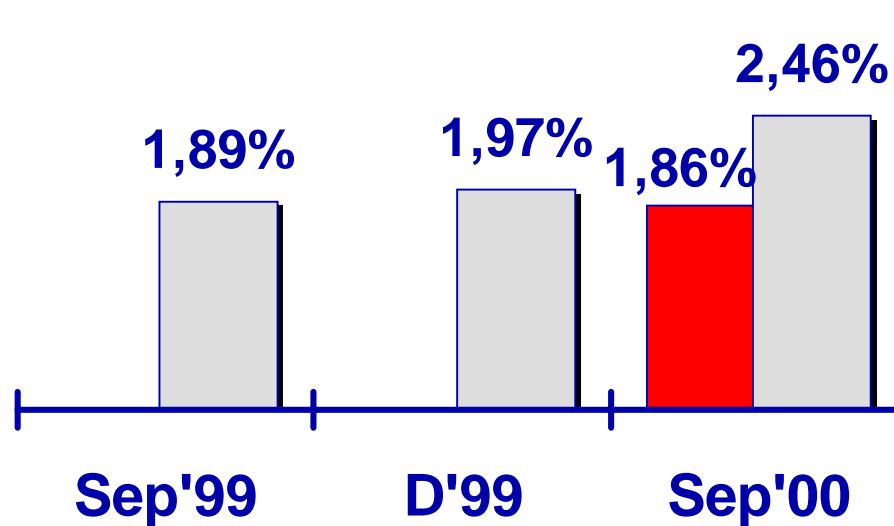


Recursos gestionados

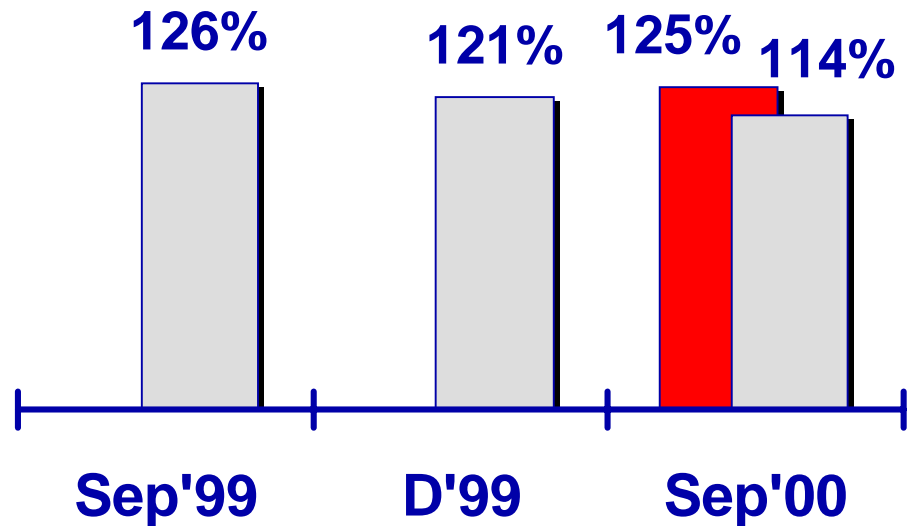


Calidad del riesgo

Ratio morosidad Grupo



Ratio cobertura Grupo



	Sep'99	Dic'99	Sep'00
Minorista España	1,06%	1,00%	0,96%
Banesto	1,47%	1,21%	0,92%
Latinoamérica	3,50%	4,05%	3,73% (*)

■ Sin nuevas adquisiciones
(*) Con nuevas adquisiciones: 4,87%

Base de capital

SEPTIEMBRE 2000
Millones de euros

■ Acciones preferentes
■ Capital + reservas

Ratio BIS (%) 12,6

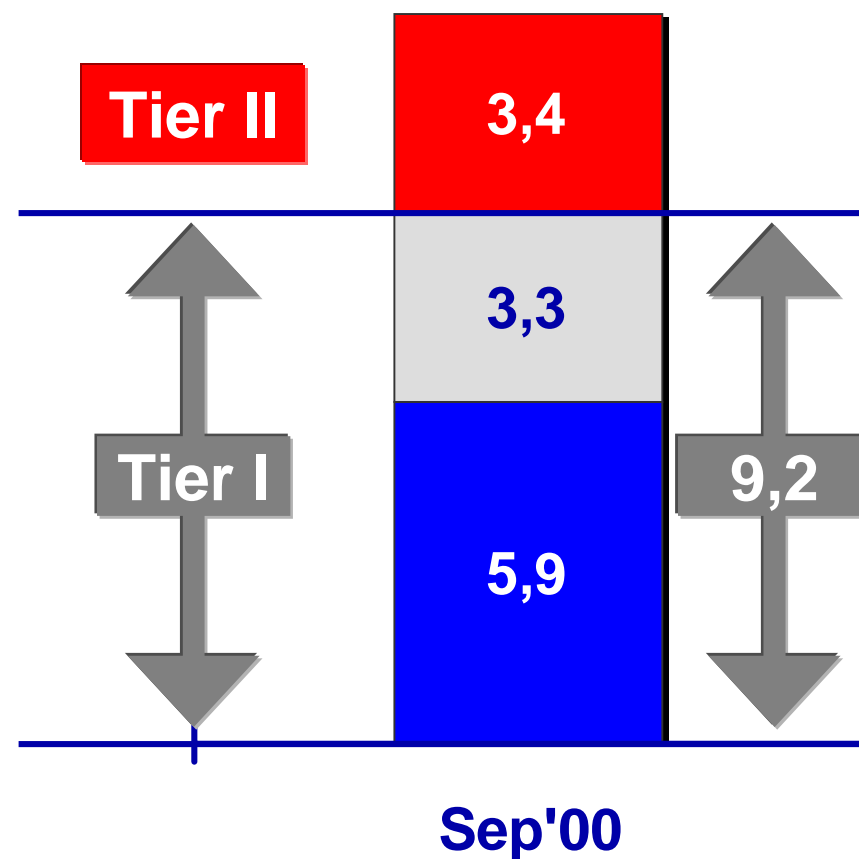
Recursos básicos 17.485

Recursos complementarios 6.431

Total Recursos (BIS) 23.916

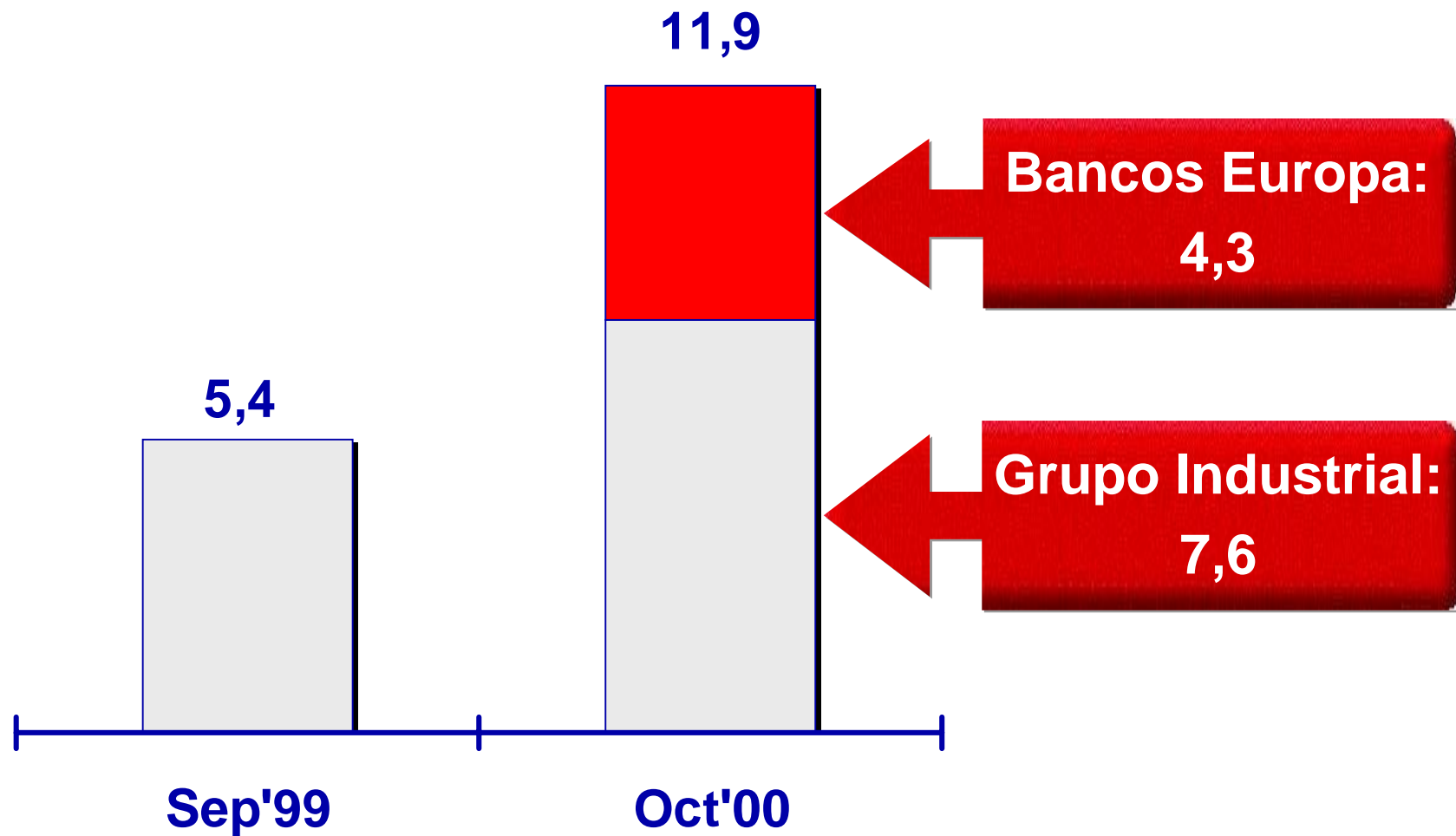
Recursos necesarios 15.197

Superávit 8.719



La solidez del balance, reforzada por elevadas plusvalías latentes

Miles de millones de euros



3

Conclusiones y objetivos

Resumen final

UN BUEN AÑO

- por el desarrollo del negocio con clientes
- por la consolidación del posicionamiento del Grupo en España, Europa, Latinoamérica y e-business
- por los avances en eficiencia y productividad, aunque existe aún posibilidad de mejora en costes
- necesario mejorar márgenes en España
- mantener intenso seguimiento calidad del riesgo

HACIA LA MEJORA DE RENTABILIDAD

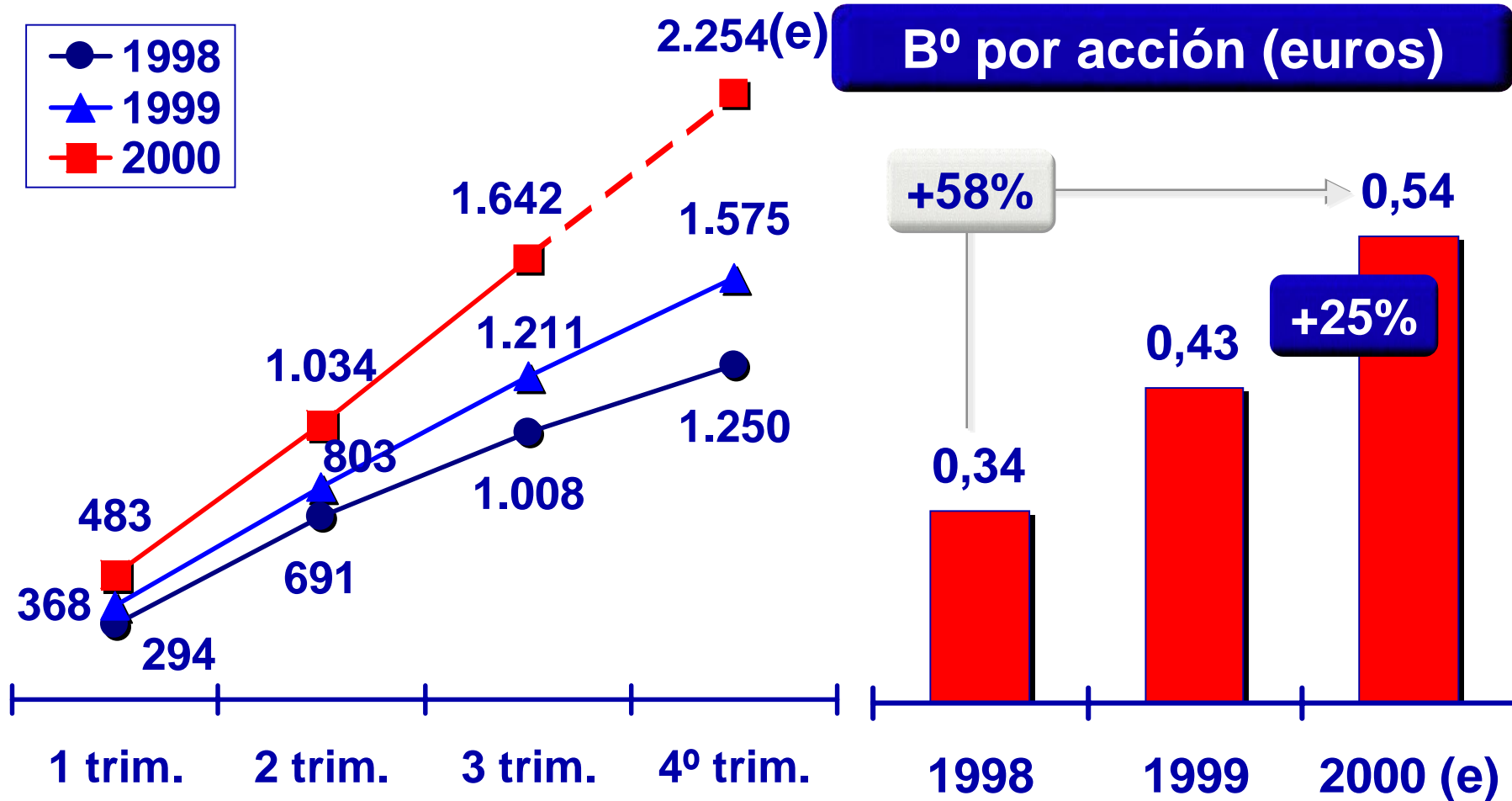
Programa UNO

	Objetivo año 2000	Septiembre 2000	Ejercicio 1999
ROE	19/20%	21,7% (*)	18,5%
Aumento M. explotación	> 10%	31,5%	18,0%
Aumento beneficio	25%	35,6%	26,0%
Incremento BPA	25%	21,2%	26,0%
Ratio eficiencia	57%	54,7%	57,7%
Ratio BIS	12%	12,6%	12,0%
Ratio de morosidad	1,9%	2,46% / 1,86%	2,0%
Cobertura	130%	114% / 125%	121%

(*) Sin incluir reservas voluntarias anticipadas

... que nos sitúa en la senda de nuestros objetivos

Millones de euros





Banco

Santander Central Hispano
