

# Abbey

## Resultados Enero – Marzo 2006

Londres, 28 de abril de 2006

# Disclaimer

Abbey National plc ("Abbey") es una filial 100% de Banco Santander Central Hispano, S.A. ("Santander") (SAN.MC, STD.N). Santander es uno de los mayores bancos del mundo por capitalización bursátil. Fundado en 1857, Santander tiene 66 millones de clientes, más de 10.000 oficinas y presencia en más de 40 países. Es el mayor grupo financiero en España y en Iberoamérica y un jugador destacado en Europa, incluyendo Reino Unido (a través de Abbey) y en Portugal, donde es el tercer mayor grupo bancario. Por medio de Santander Consumer, también explota una franquicia líder en financiación al consumo en España, Alemania, Italia y en otros nueve países europeos. Las acciones de Santander cotizan en la Bolsa de Londres desde 2005.

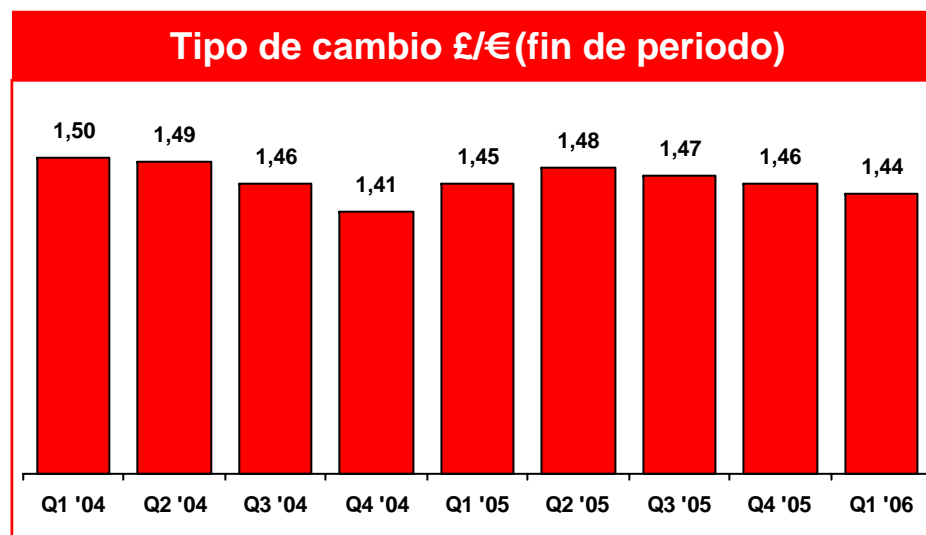
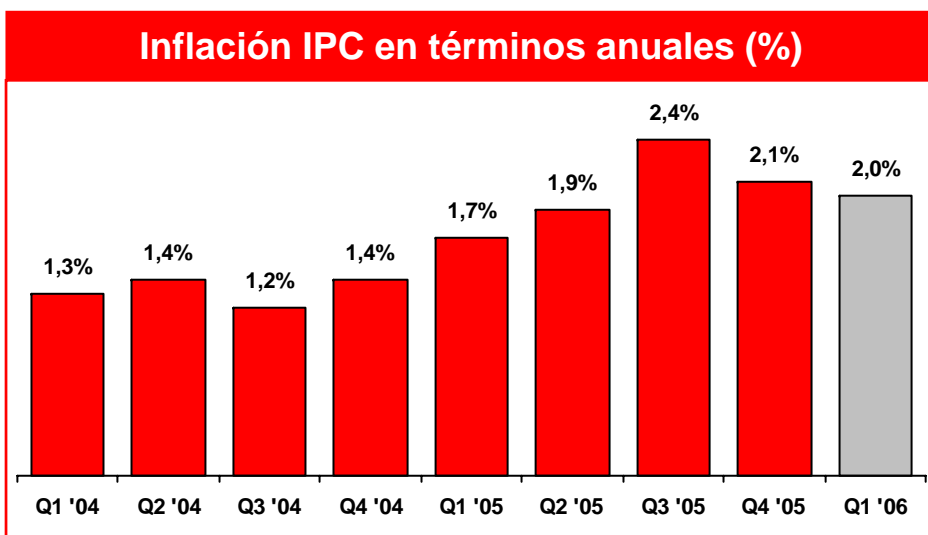
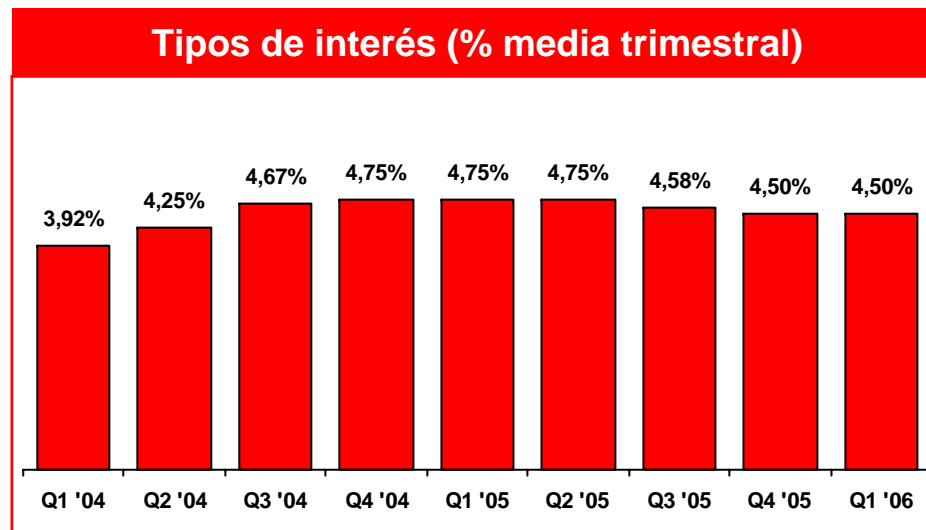
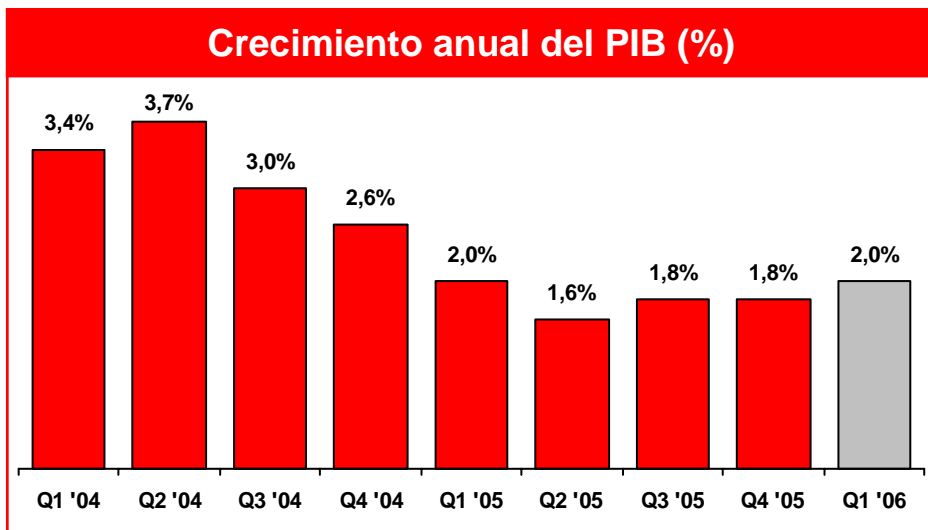
Santander y Abbey advierten de que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones dentro de la definición del "US Private Securities Litigation Reform Act of 1995". Dichas previsiones y estimaciones están incluidas en diversos apartados de este documento, incluyen, entre otras, comentarios sobre el desarrollo de negocios futuros y rentabilidades futuras y tratan de identificarse con expresiones tales como "creemos", "anticipamos", "esperamos", "nos proponemos", "apuntamos a" y "planificamos", aunque ese no sea el único medio de identificarlas. Estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios sobre expectativas futuras de negocios, pero no pueden tomarse como garantía de resultados futuros. Numerosos factores pueden ocasionar que los resultados difieran materialmente 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.

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 tomarse como una previsión de resultados o beneficios.

## ■ Situación del Mercado

- Actividad
- Resultados
- Conclusiones
- Apéndice

# Los fundamentales económicos del Reino Unido son razonablemente positivos

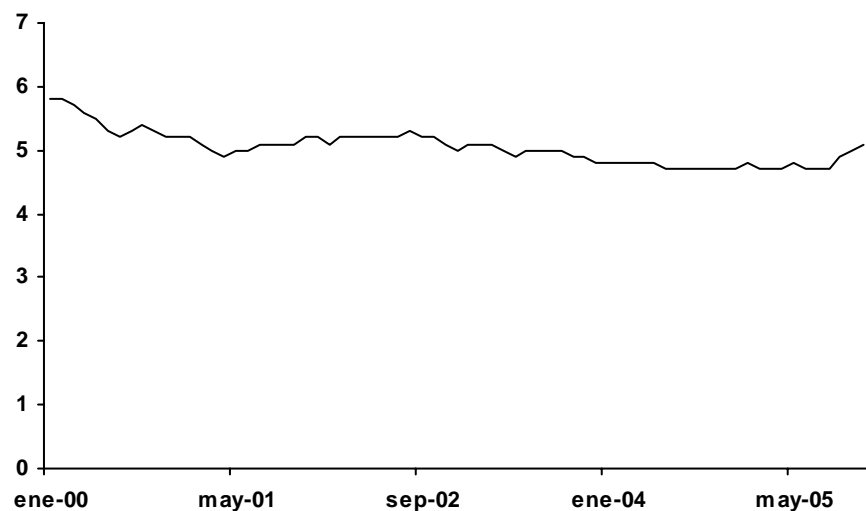


■ Dato estimado (Abbey)



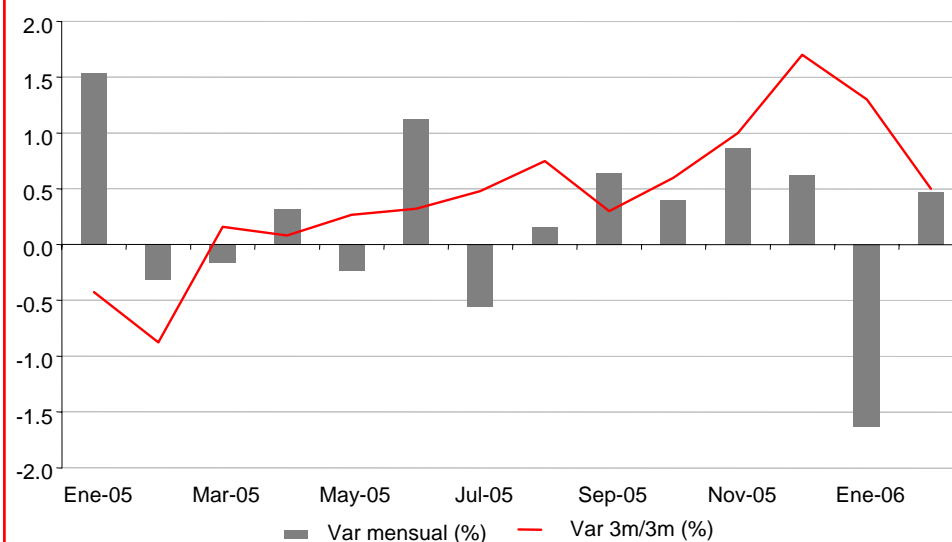
# Los últimos datos muestran cierto crecimiento del desempleo y menor crecimiento de ventas al por menor

## Tasa de Desempleo (% , ILO)



Fuente – Office for National Statistics

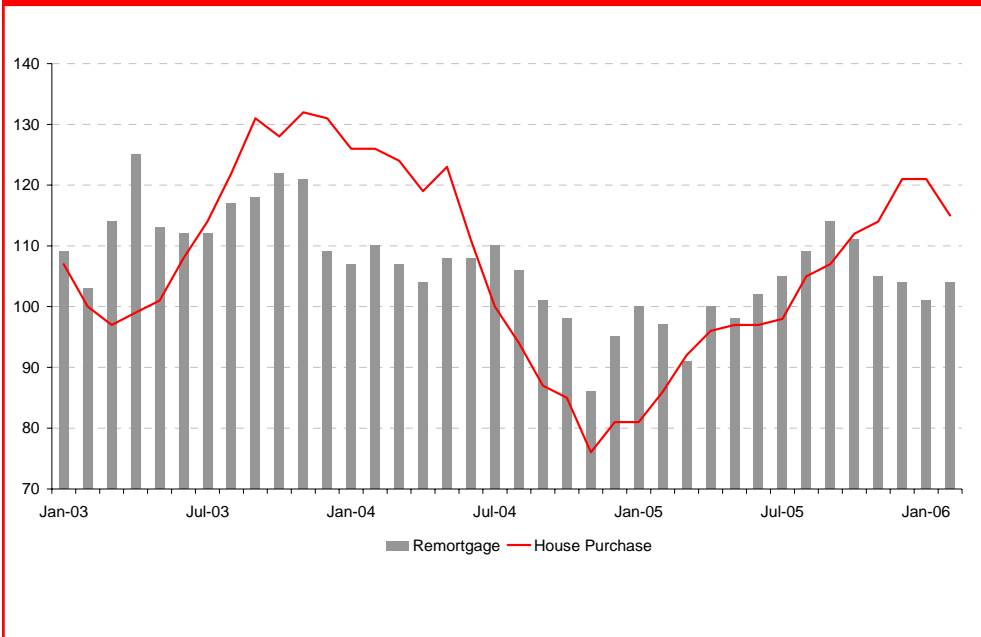
## Crecimiento de ventas al por menor (3m/3m,%)



Fuente – Office for National Statistics

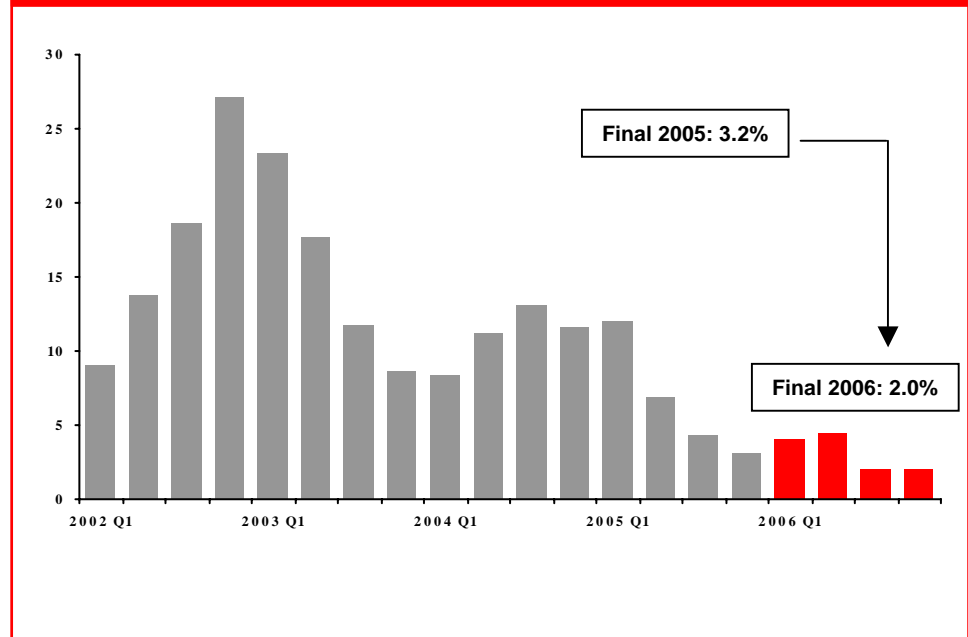
# Las compras de vivienda se han revitalizado, casi a niveles de principios de 2004, y los precios se encuentran en máximos desde junio 2004

## Compra de viviendas y propuesta de hipotecas (nº de propuestas en 000)



Fuente – Bank of England

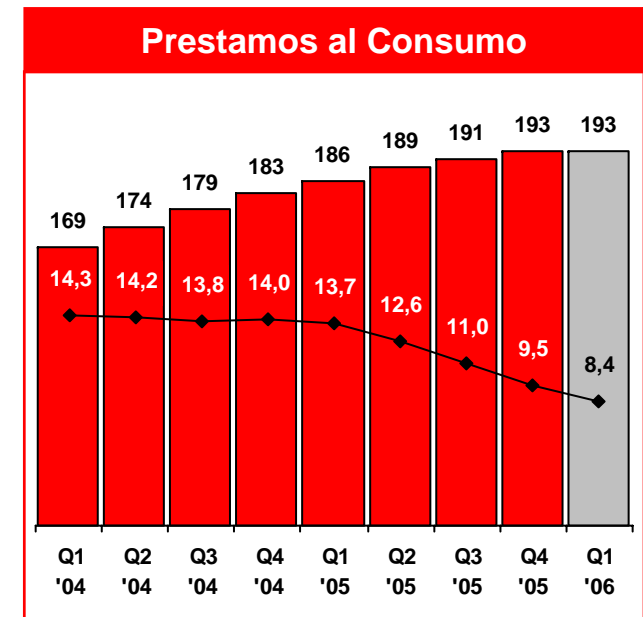
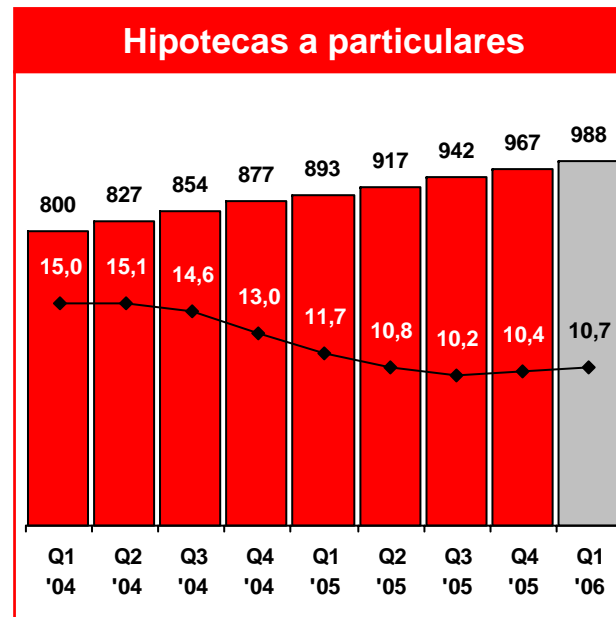
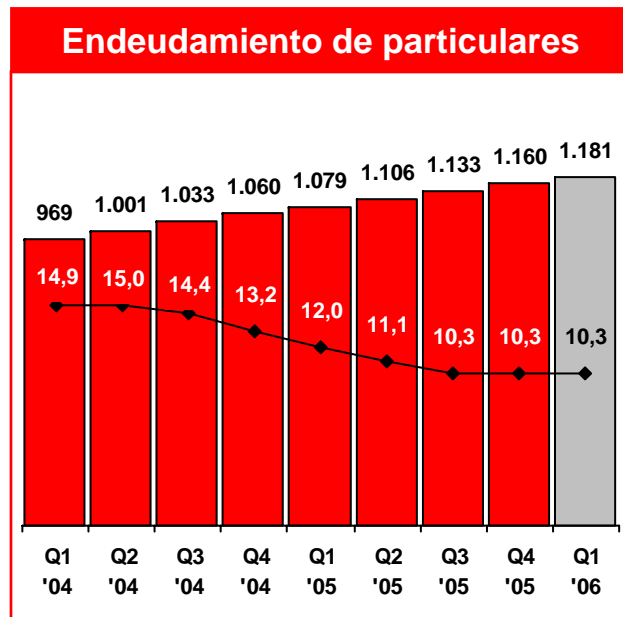
## Evolución anual del precio de la vivienda (%)



Fuente – Office of the Deputy Prime Minister

- El ratio de endeudamiento sigue creciendo, pero el crecimiento de la deuda se ha ralentizado y el ratio de esfuerzo ha mejorado

# En 2005 se ha ralentizado el crecimiento del endeudamiento para consumo 7

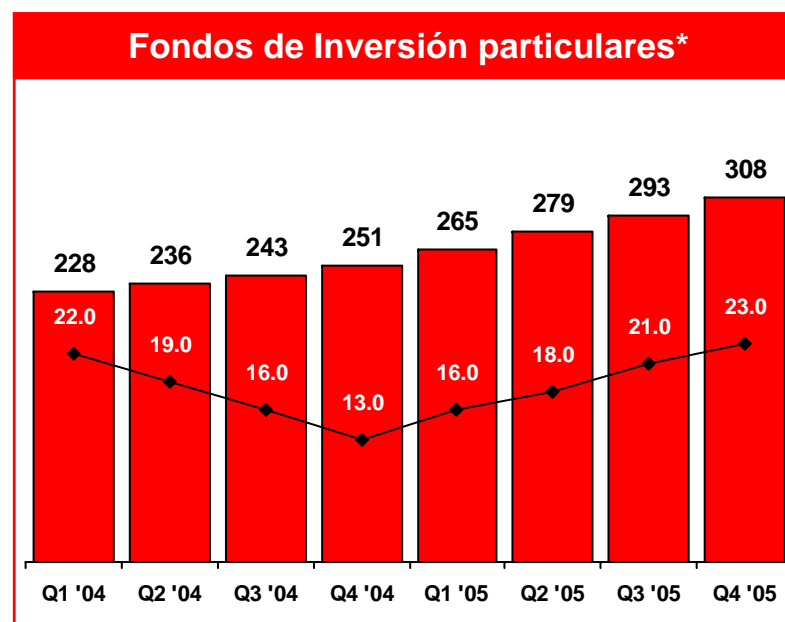
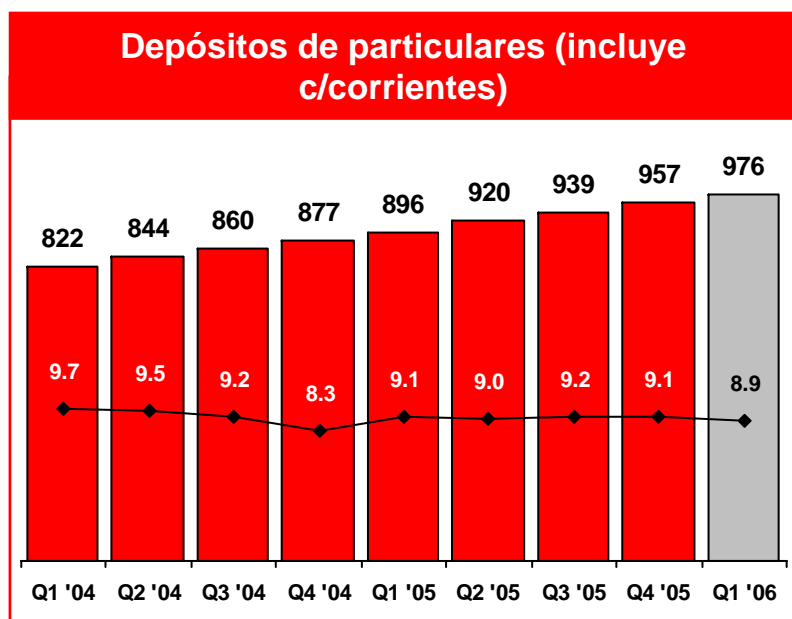


■ - Volumen del mercado (£bn)

■ - Volumen del mercado estimado por Abbey (£bn)

◆ - Tasa de crecimiento anual (%)

# El crecimiento de los fondos supera al de los depósitos tradicionales en la captación del ahorro de particulares



Fuente – Investment Managers Association

■ - Volumen de Mercado (£bn)

■ - Volumen de mercado estimado por Abbey

◆ - Tasa de crecimiento anual (%)

\* Nota: La Investment Management Association solo publica datos de fondos de particulares una vez al año, los de los trimestrales han sido calculados por Abbey asumiendo crecimientos anuales constantes



- Situación del Mercado

## ■ Actividad

- Resultados
- Conclusiones
- Apéndice

# Abbey es un competidor relevante en la banca de particulares del Reino Unido

10

## Datos de Abbey 2005

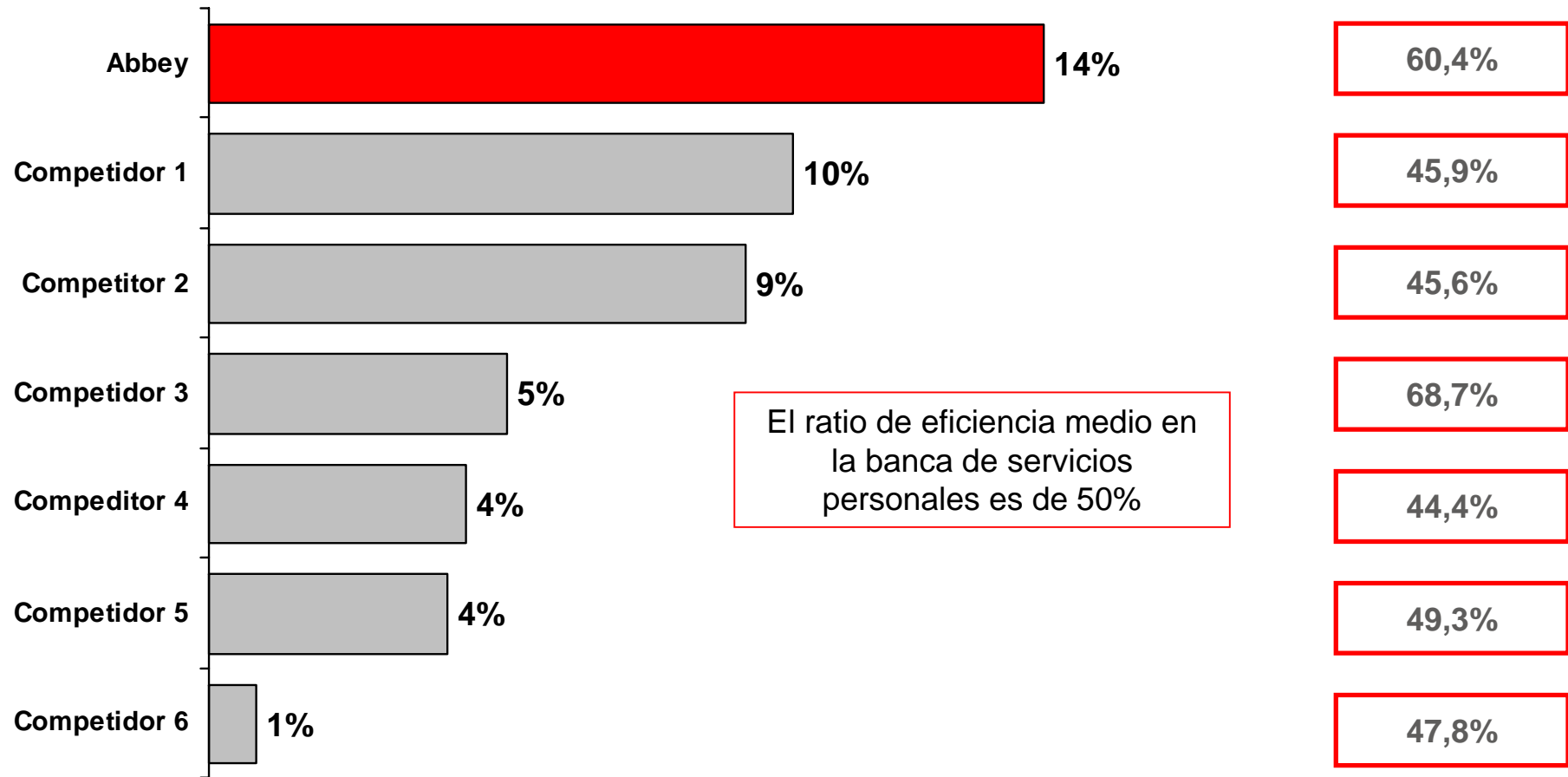
■ Préstamos hipotecarios	£93,9bn
■ Cuota de mercado en hipotecas	9,7%
■ Préstamos personales	£3,2bn
■ Depósitos	£62,2bn
■ Fondos gestionados fuera de balance	£26,9m
■ Beneficio atribuido	£420m
■ Clientes	18 mill.
■ Oficinas	712
■ Empleados	20.642
■ Cajeros Automáticos	2.505

## Abbey

- **Uno de los líderes en la banca de particulares del Reino Unido...**
- **...con un fuerte negocio hipotecario ...**
  - Volumen de negocio de £93.900 millones (segunda entidad del mercado)
  - 9,6% de cuota
- **... con potencial de crecimiento en otros productos...**
  - 3,7% de cuota del flujo neto de depósitos
  - 6,0% de cuota en saldo
  - 2,2% de cuota en flujo neto de productos de inversión (1,7% en 2004)
- **... hacia una franquicia más fuerte**
  - Tiene 18 millones de clientes, con peso especial en el segmento de renta superior a £35.000
  - 6,4 millones de clientes tienen más de un producto

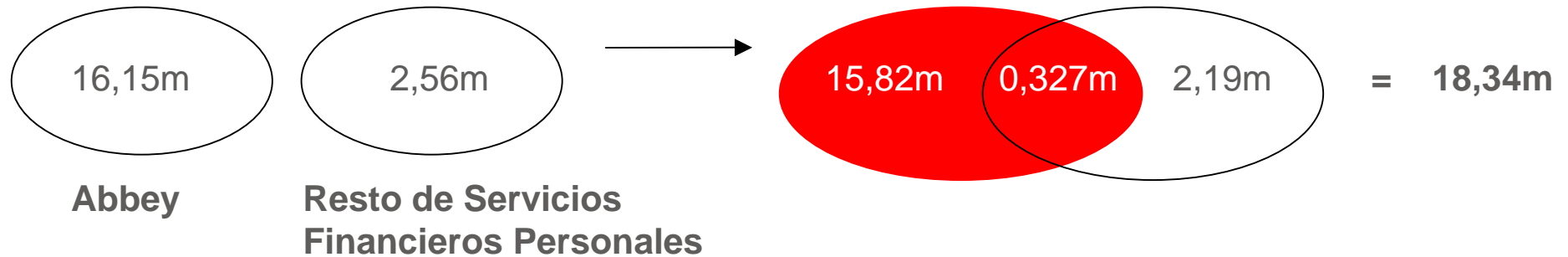
# Abbey mejoró su ratio de eficiencia en 2005 pero todavía hay grandes posibilidades de mejora

Crecimiento Ingresos / Crecimiento Costes 2005



\* Nota: Los datos de este grupo de competidores en Servicios Financieros Personales han sido calculados por Abbey en base a sus informes financieros

# La franquicia de clientes de Abbey es muy grande, pero está <sup>12</sup> infrautilizada



## Actividad

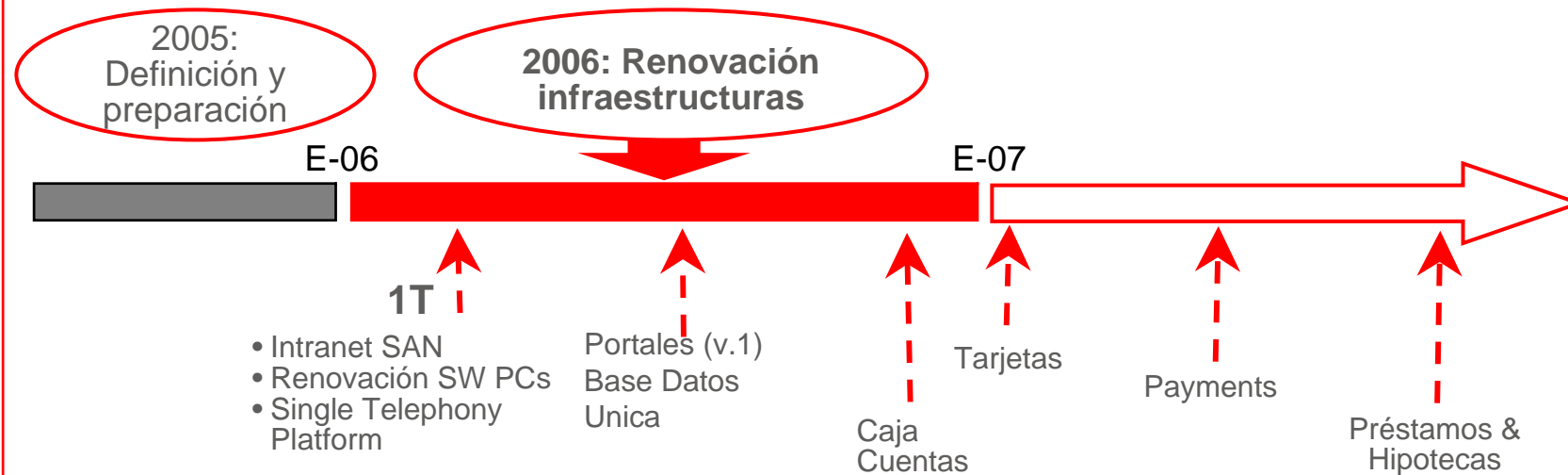
- Según criterios internos: 13,5 millones de clientes son “activos”
- 6,4 millones de clientes tienen más de un producto
- La utilización común de clientes entre las distintas marcas de Abbey es muy reducida

## Las características de la franquicia ofrecen potencial de mejora

- La distribución regional de los clientes es atractiva: fuerte presencia en el sur, la zona más rica
- Amplia presencia de clientes en todos los tramos de edad, con especial peso en 30-49 años
- Clientes de todos los niveles de renta, pero con mayor peso en los que superan £35.000 anuales

# Mejora tecnológica y MIS

- 1T06 en línea con el plan de implantación de Partenón



- Disponible el MIS Branch en Abbey permitirá mejorar la productividad de las oficinas

- Gestión de la producción en oficinas con información diaria de volúmenes y precios
- Balances por oficina (en términos de volumen)

- Próximos pasos de mejora a la productividad comercial (2T y 3T'06):

- Implantación de la Agenda Comercial
- Extensión del MIS a todos los canales y productos

# ...estamos mejorando nuestra cuota de mercado

Préstamos a particulares - Stock	↓
Hipotecas - Stock	↓
Hipotecas – Ventas Brutas	↑
Hipotecas - Ventas Netas	↑
Préstamos personales (UPLs) - Stock	↑
Depósitos - Stock	↓
Depósitos - Flujos	↑
Productos de Inversión - APE £m	↑
Seguros de Riesgo - APE	↓

# Seguimos incrementando nuestra gama de productos, y hemos anunciado recientemente nuestra incorporación al negocio de tarjetas de crédito

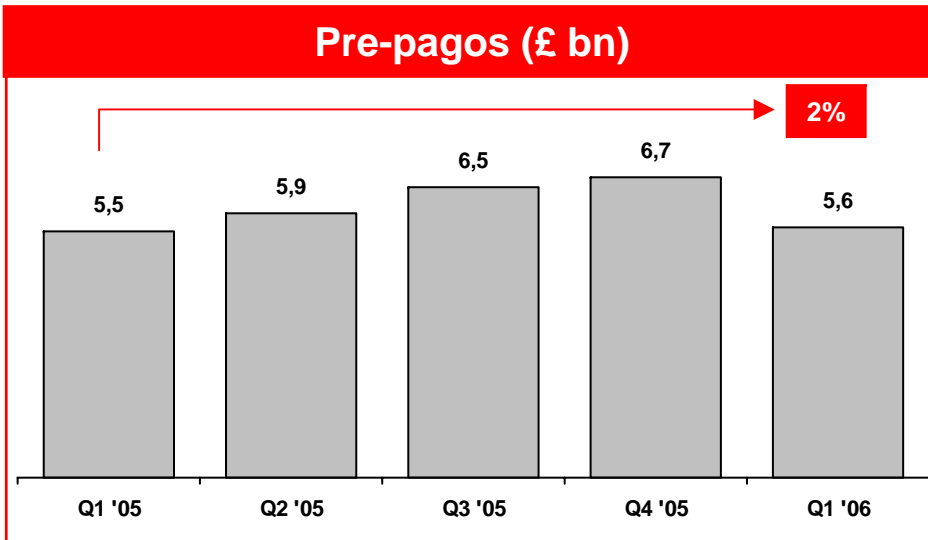
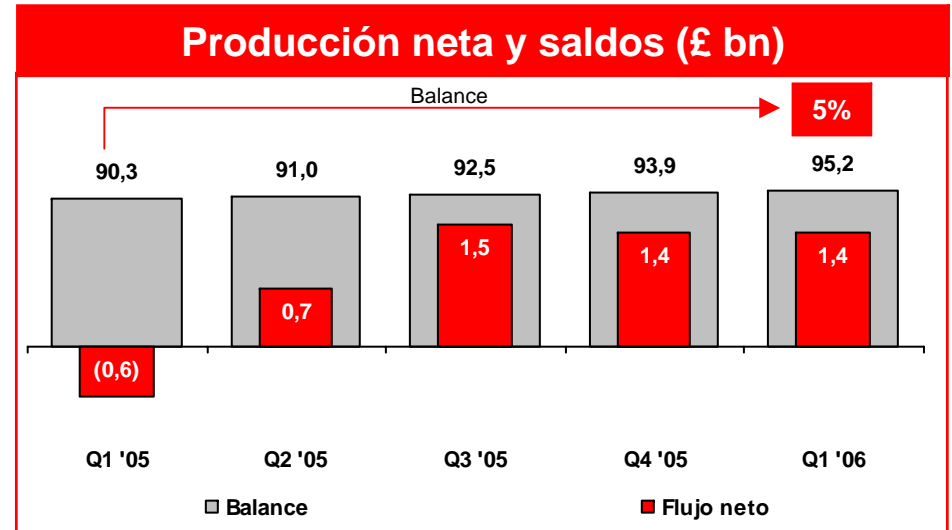
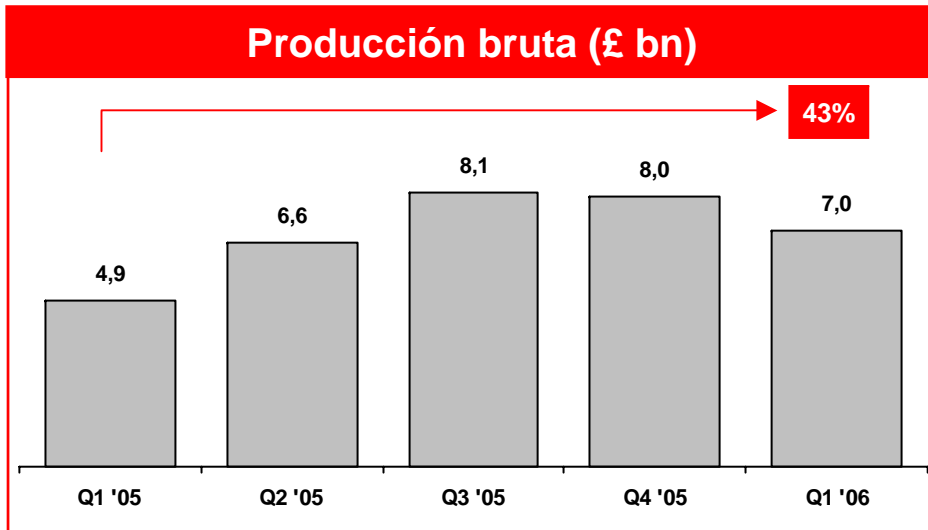
## Negocio de tarjetas de Abbey:

- Abbey solo estaba obteniendo un 20% del valor de su portafolio y quería mejorar esta situación
- En el Grupo Santander las tarjetas de crédito son un producto estratégico

## Bajo un nuevo acuerdo:

- Abbey establecerá su propio negocio en el Reino Unido, basado en la experiencia del Grupo Santander
- El lanzamiento tendrá lugar en 1T' 07. La nueva tarjeta de crédito será uno de los primeros productos que operará en la plataforma Partenón
- Bajo un acuerdo transitorio, MBNA continuará gestionando y administrando las tarjetas de crédito de Abbey hasta ese momento

# Hipotecas



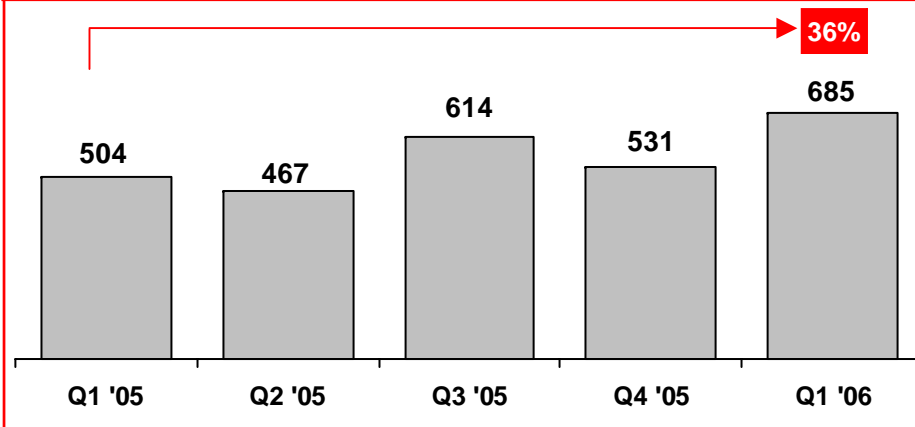
### Margen (%)

- El margen es ligeramente mejor que en el mismo periodo del año anterior
- Nuestra política de precios sigue siendo competitiva, ante cierta presión en el mercado

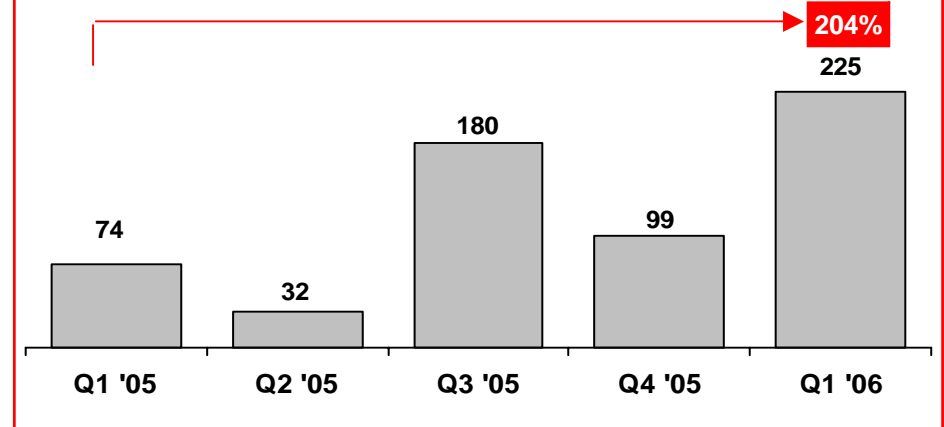


# Los préstamos personales (UPLs) crecen desde una posición reducida

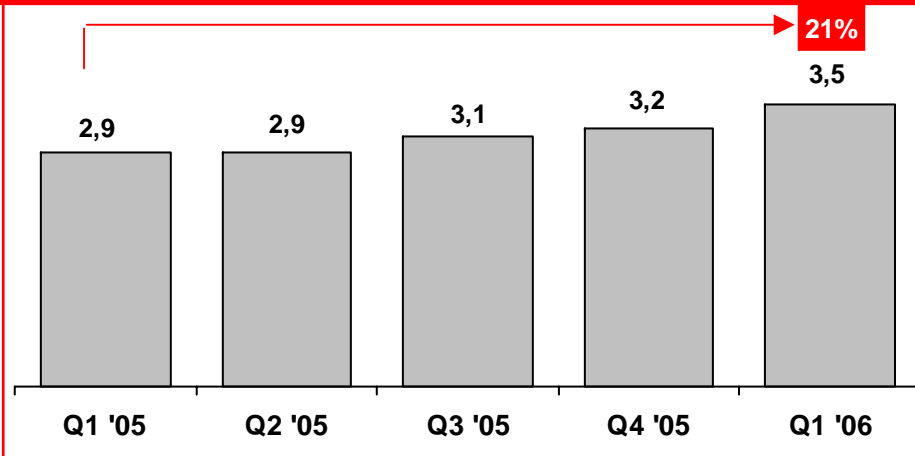
## Producción bruta (£m)



## Producción neta (£m)



## Saldos (£bn)

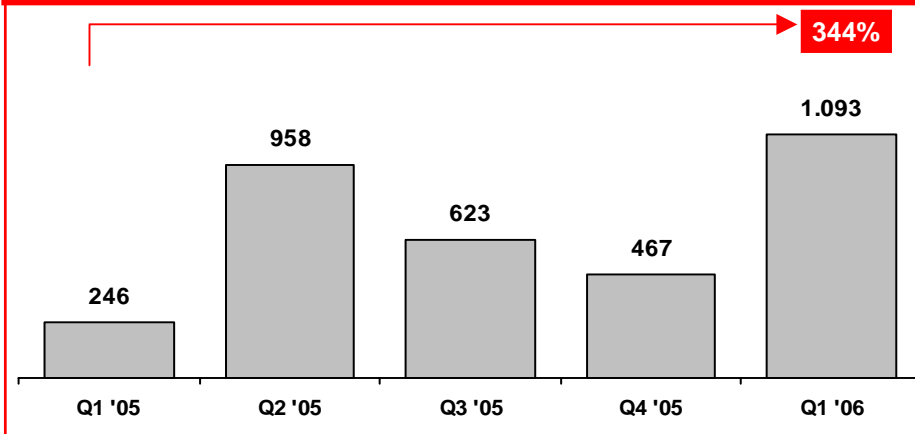


## Margen (%)

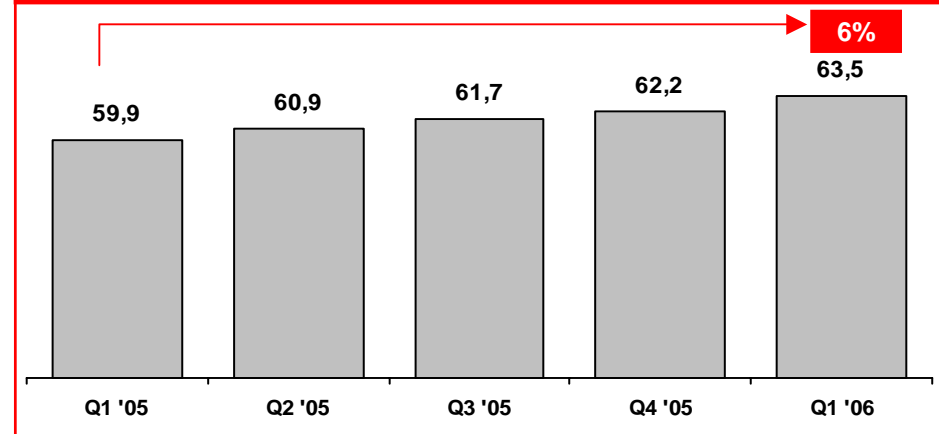
- El crecimiento de los préstamos personales ayuda al mantenimiento de los márgenes financieros
- Se ha mejorado el margen en los canales directos en el 1T06

# Fuerte crecimiento de las cuentas corrientes, en un fuerte mercado que favorece los productos de ahorro

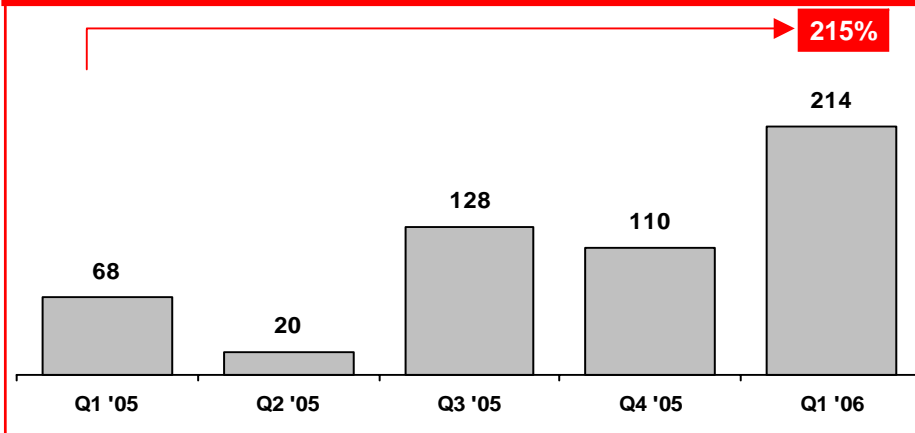
## Flujo neto (exc. Cuentas corrientes) (£m)



## Saldo depósitos (£bn)



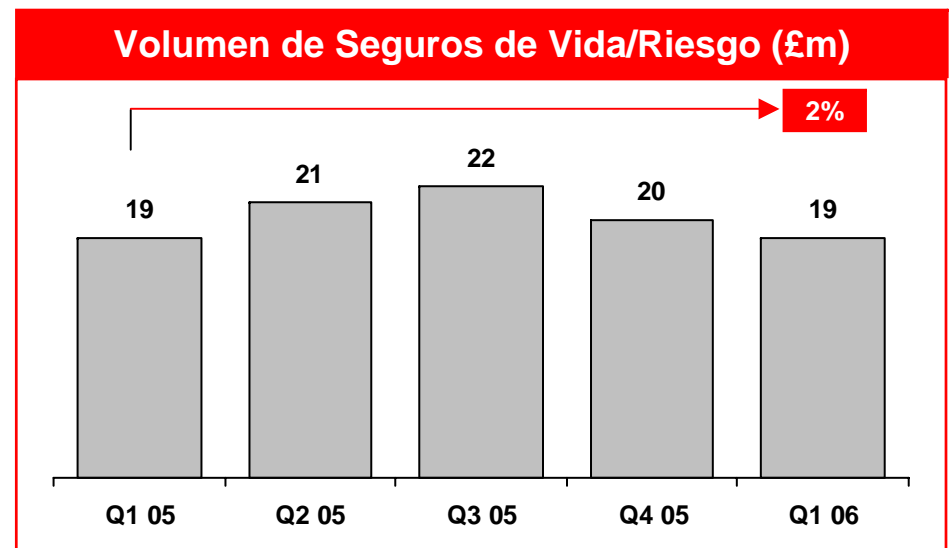
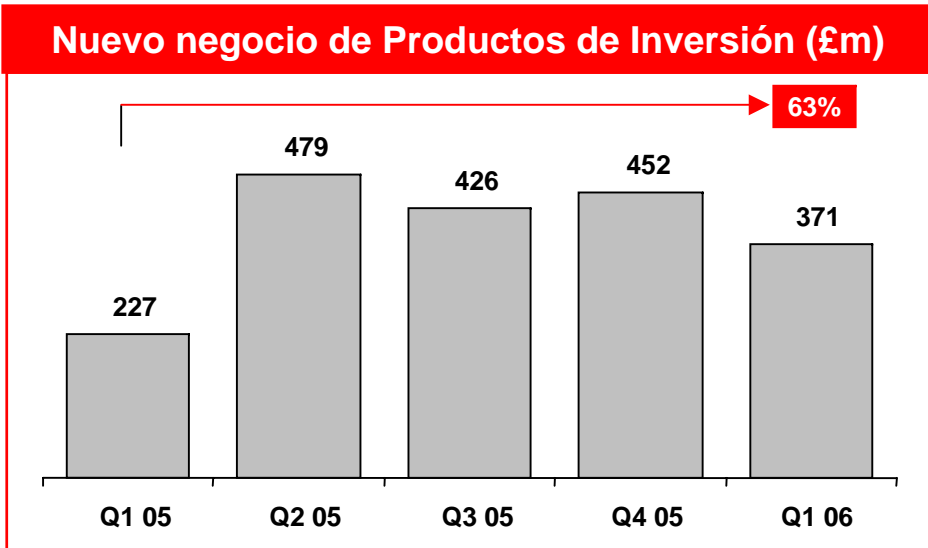
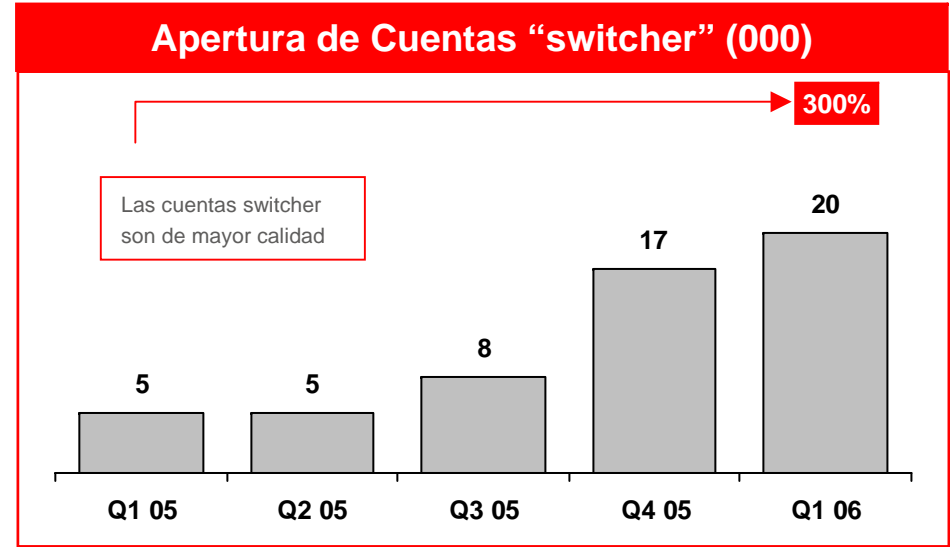
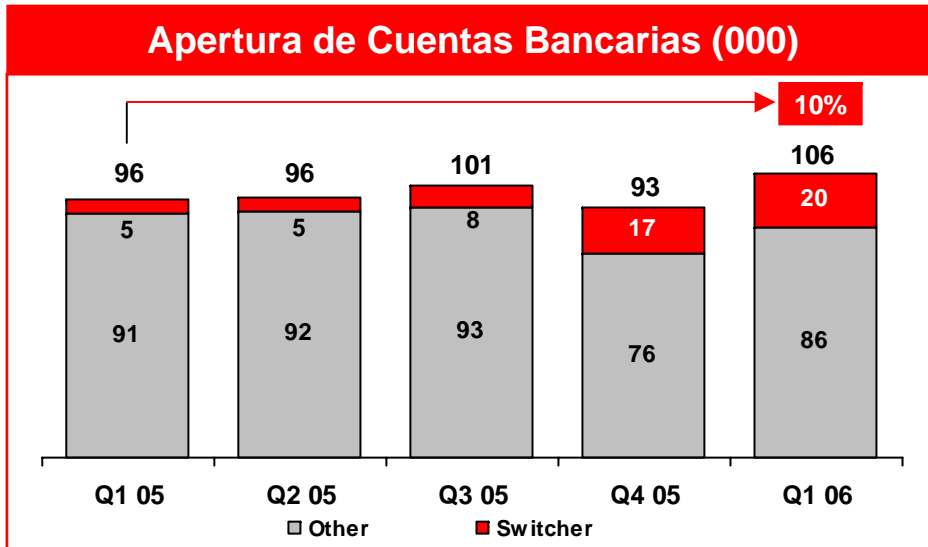
## Flujo neto en cuentas corrientes (£m)



## Margen del pasivo (%)

- Los márgenes del pasivo han sido ligeramente menores en 1T06
- Se observan signos de menor presión competitiva en los canales de Internet
- Seguimos esperando ligeras reducciones de márgenes

# Importante nivel de actividad en otros productos



- Situación del Mercado
- Actividad

## ■ Resultados

- Conclusiones
- Apéndice

## Temas relevantes en los resultados del 1T06

### Pérdidas y Ganancias (frente al 1T05 salvo que se indique lo contrario)

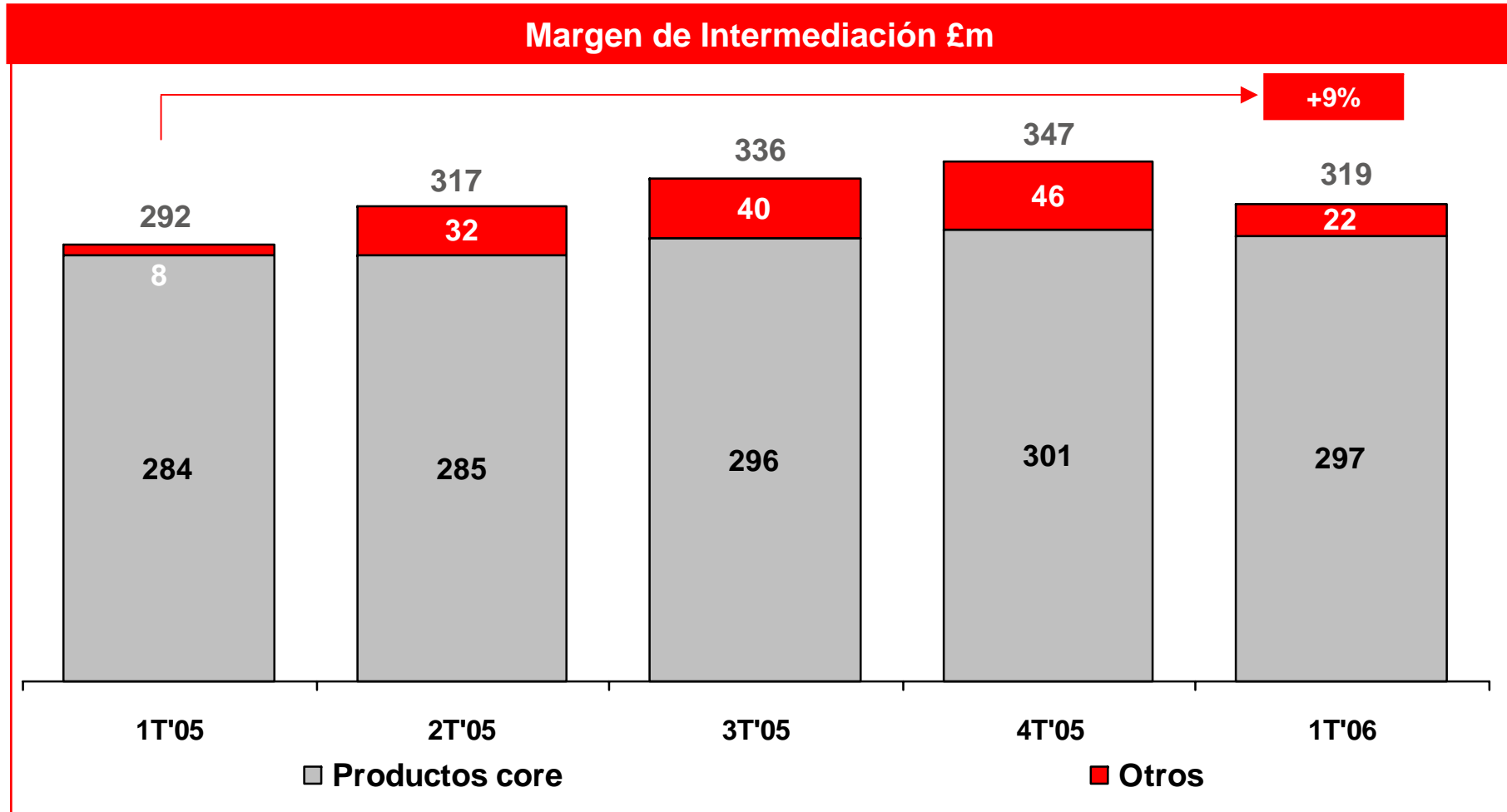
- Los resultados antes de impuestos han aumentado más de un 50%
- El margen financiero se ha elevado un 9% pero es menor que el del 4T06 por estacionalidad y por ventas de negocios de leasing en 2005
- Los ingresos han aumentado un 11%
- Nuevas reducciones de costes respecto al 4T05
- Las provisiones son superiores a la media trimestral de 2005 por el crecimiento y maduración de la cartera de consumo

# Resultados

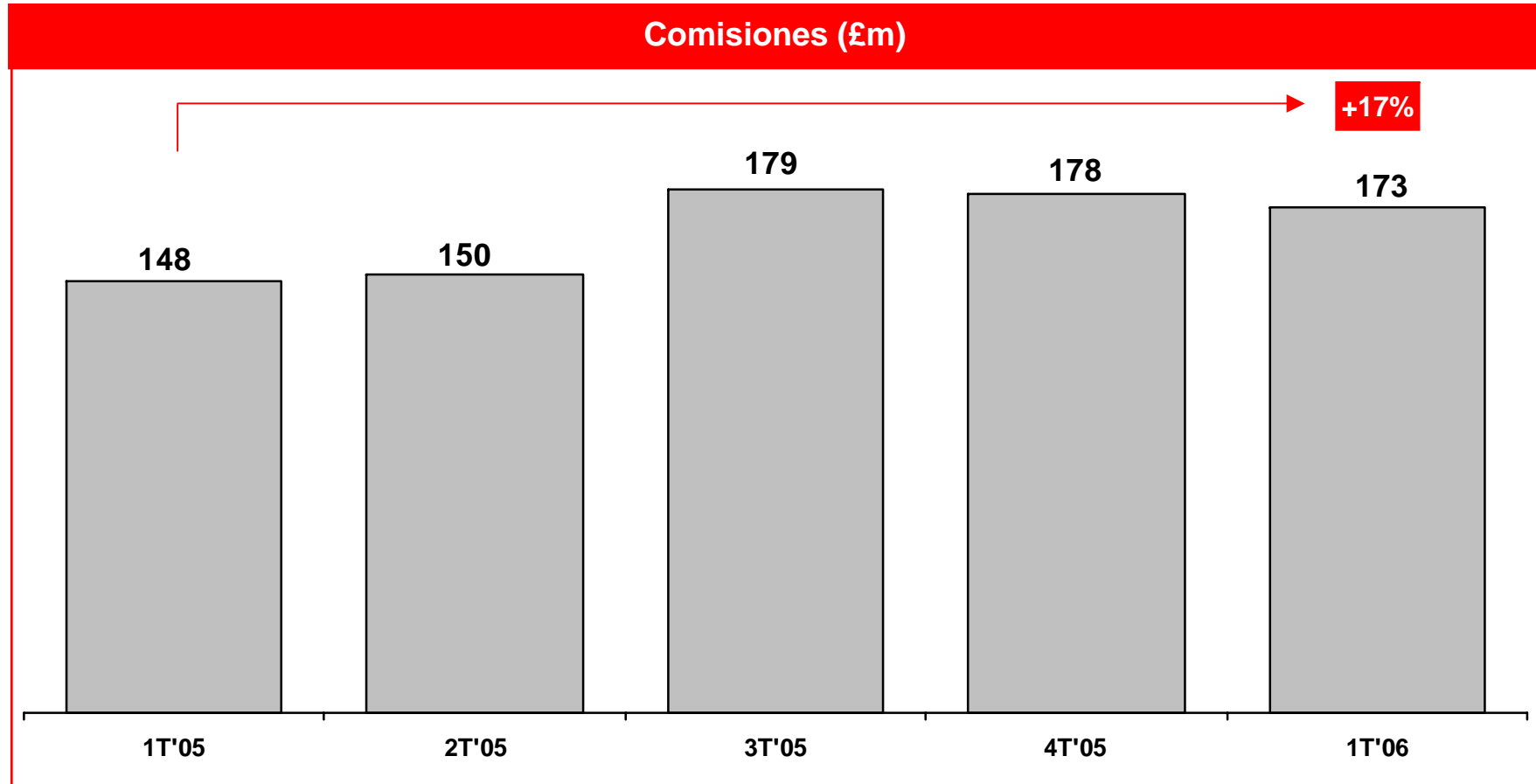
22

	2005				2006	Var
	1T £m	2T £m	3T £m	4T £m	1T £m	1T '06 v 1T '05 %
Margen de Intermediación	292	317	336	347	319	9%
Comisiones	148	150	179	178	173	17%
Actividad de Seguros	112	87	104	99	99	(11%)
Resultados netos de operaciones financieras	49	86	49	52	75	53%
<b>Margen Ordinario</b>	<b>602</b>	<b>642</b>	<b>669</b>	<b>677</b>	<b>667</b>	<b>11%</b>
Servicios no financieros	7	5	5	8	9	34%
Otros resultados de explotación	6	(6)	0	0	0	(100%)
<b>Total Costes de Explotación</b>	<b>(435)</b>	<b>(409)</b>	<b>(398)</b>	<b>(410)</b>	<b>(383)</b>	<b>(12%)</b>
<b>Margen de Explotación</b>	<b>180</b>	<b>232</b>	<b>276</b>	<b>275</b>	<b>294</b>	<b>63%</b>
<b>Pérdidas netas por deterioro de activos</b>	<b>(40)</b>	<b>(69)</b>	<b>(58)</b>	<b>(50)</b>	<b>(61)</b>	<b>51%</b>
Resultados por operaciones del Grupo	13	20	3	27	0	(100%)
Otros ingresos	0	8	0	(19)	(2)	-
<b>Resultados antes de Impuestos</b>	<b>153</b>	<b>191</b>	<b>220</b>	<b>232</b>	<b>231</b>	<b>51%</b>
Impuestos de Sociedades	(52)	(53)	(73)	(65)	(64)	24%
<b>Resultado Neto</b>	<b>101</b>	<b>139</b>	<b>147</b>	<b>167</b>	<b>167</b>	<b>65%</b>

# El margen financiero se ve afectado por estacionalidad y venta de negocios de leasing en 2005

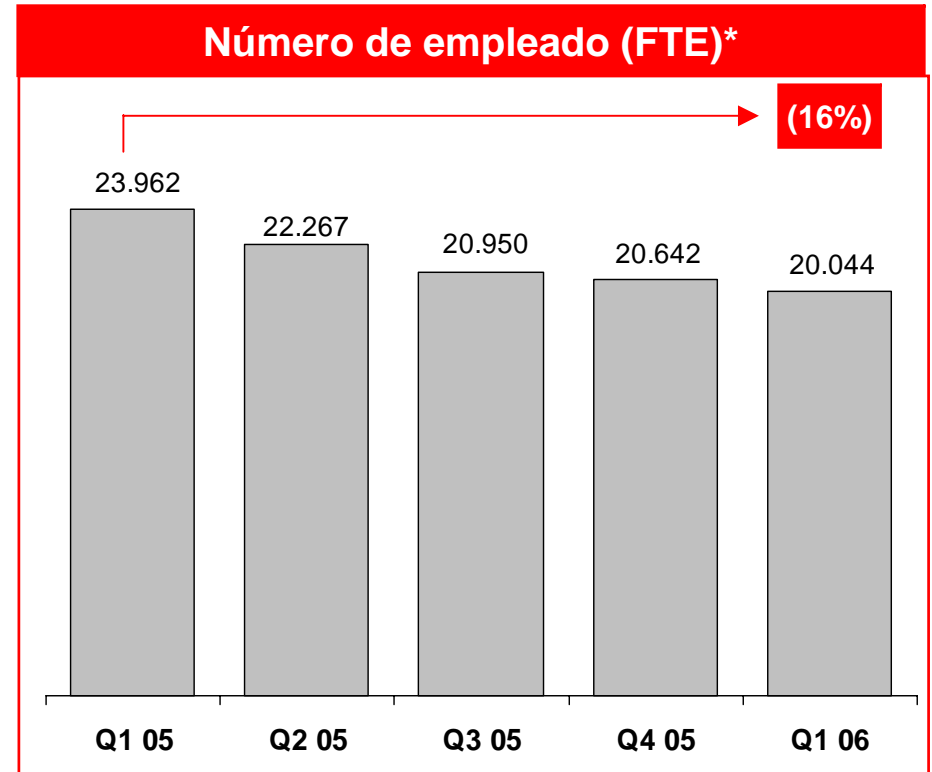
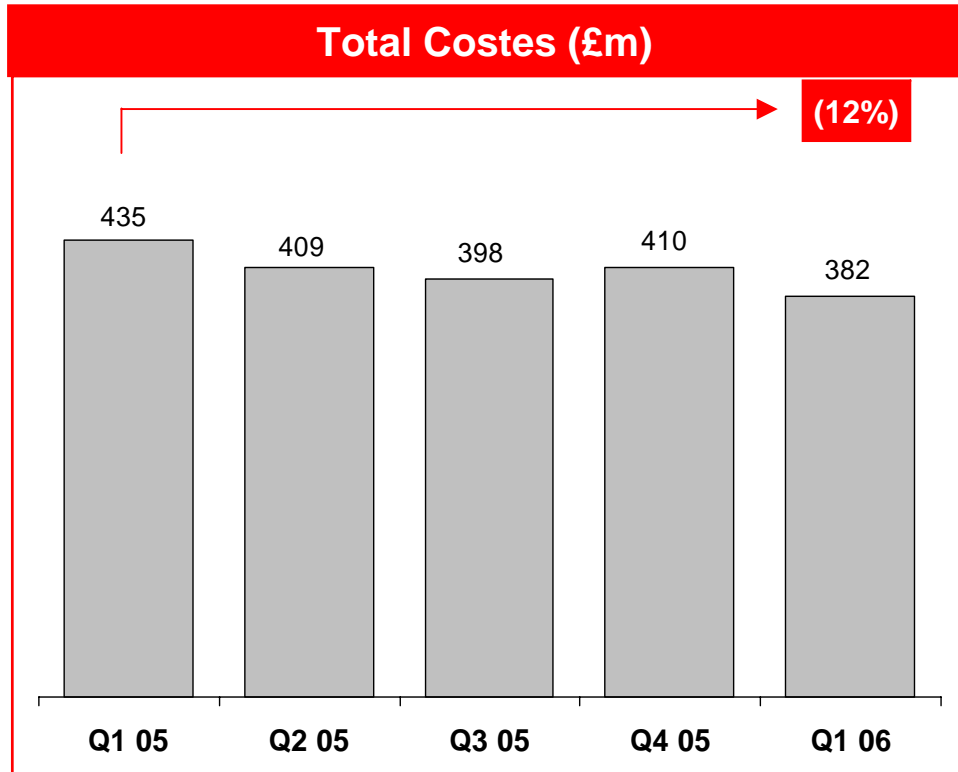


# Las comisiones y los resultados de seguros dan solidez a nuestra cuenta de resultados



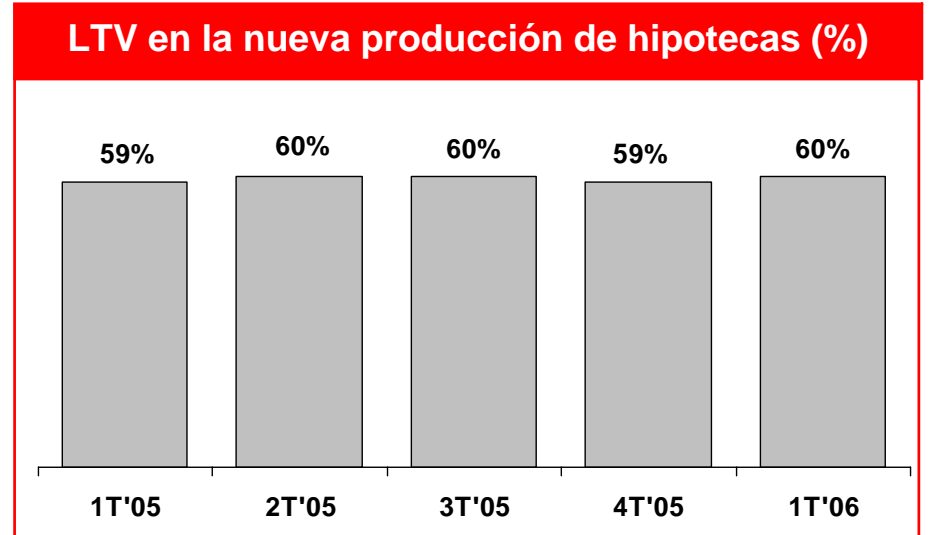
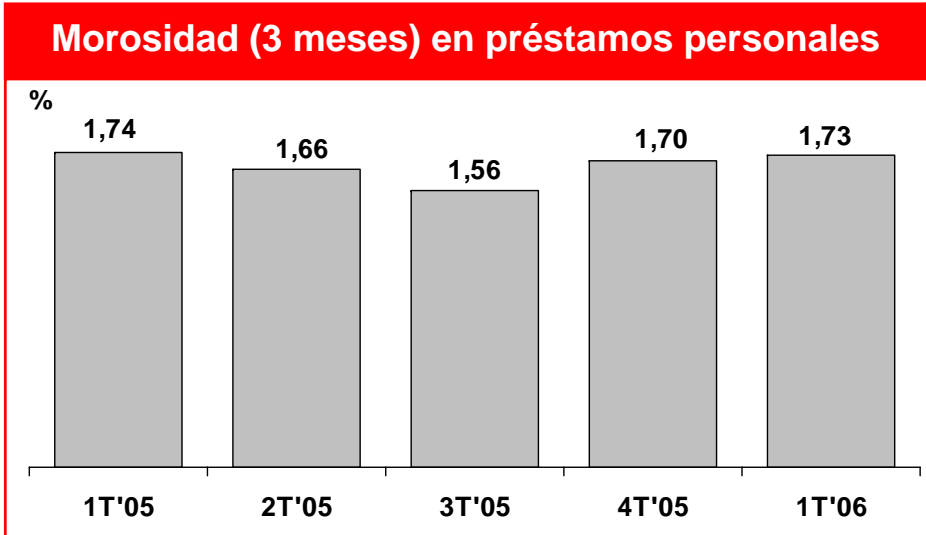
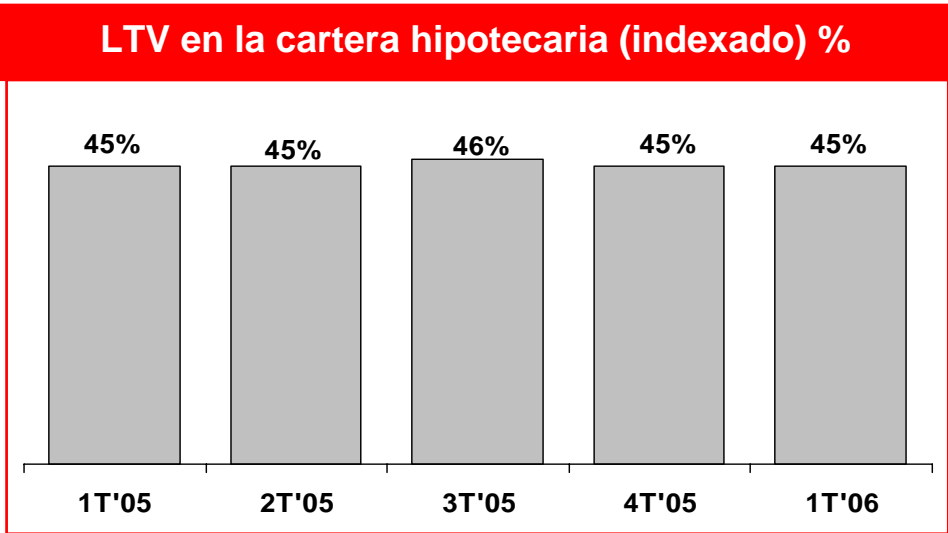
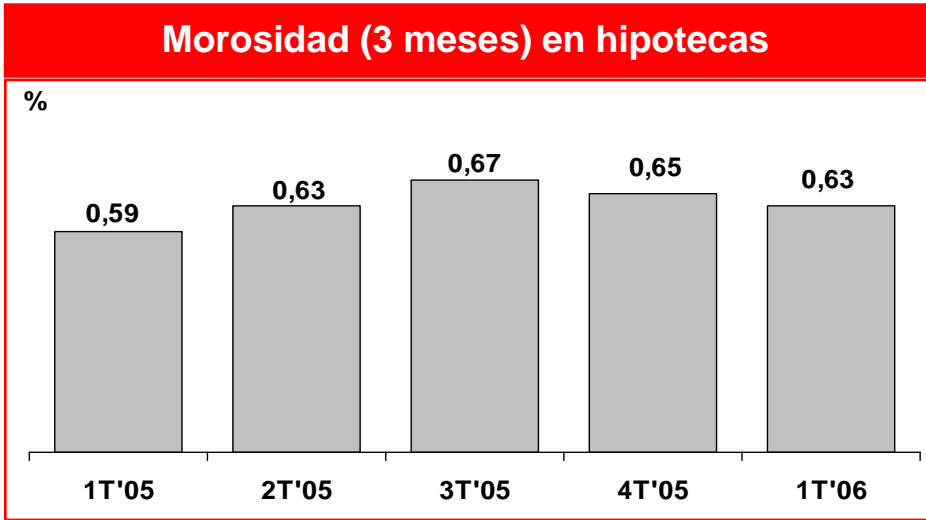


# Seguimos reduciendo costes, absorbiendo el impacto de la inflación en los salarios



\* Número de empleados equivalentes al final del periodo

# La calidad crediticia se mantiene



# Índice

- Situación del Mercado
- Actividad
- Resultados

## ■ Conclusiones

- Apéndice

# Conclusiones Abbey

Potencial de crecimiento

- La franquicia de Abbey se encuentra infrautilizada
- Los beneficios de la banca de particulares del Reino Unido crecen
- Esperamos un aumento de ingresos del 5% en 2006, con nuevas reducciones de costes
- La Banca retail necesita tiempo para que los cambios impacten en la cuenta de resultados

Implementando nuevas herramientas de gestión

- Foco en la productividad de todos los canales de venta
- Hemos implantado por primera vez un sistema de información de gestión (MIS) a nivel de oficina
- Volvemos a crecer en los mercados tradicionales de Abbey y estamos trabajando en los mercados en los que tenemos baja cuota

Partenón nos permitirá

- La reducción de coste, continuará incluso antes de la implantación de Partenón
- Reduciremos 2.000 empleos en 2006
- Clave para avanzar en productividad, eficiencia y en el lanzamiento de nuevos productos

Bajo Riesgo

- Posibilidad de aumentar nuestra exposición al riesgo en banca de particulares
- Fuertes ratios de capital

En línea

- El margen ordinario supera en un 11% al del 1T05
- Nuevas reducciones de costes respecto a los niveles de 4T05
- Resultados del 1T06 en línea con nuestras perspectivas

# Índice

- Situación del Mercado
- Actividad
- Resultados
- Conclusiones

## ■ Apéndice

# Balance

## Reino Unido (Abbey)

£ m

			Variación	
	31.03.06	31.03.05	Importe	%
<b>Balance</b>				
Créditos a clientes	121.063	110.458	10.604	9,6
Cartera de negociación (sin créditos)	42.992	34.742	8.250	23,7
Activos financieros disponibles para la venta	14	10	4	35,0
Entidades de crédito	11.543	20.622	(9.079)	(44,0)
Inmovilizado	3.513	3.594	(82)	(2,3)
Otras cuentas	29.617	27.404	2.213	8,1
<b>Total activo / pasivo y patrimonio neto</b>	<b>208.742</b>	<b>196.832</b>	<b>11.910</b>	<b>6,1</b>
Depósitos clientes	75.935	71.111	4.824	6,8
Débitos representados por valores negociables	42.514	36.598	5.916	16,2
Pasivos subordinados	7.691	7.452	239	3,2
Pasivos por contratos de seguros	25.009	23.545	1.464	6,2
Entidades de crédito	30.203	24.770	5.434	21,9
Otras cuentas de pasivo	25.238	31.797	(6.559)	(20,6)
Recursos propios	2.151	1.559	592	38,0
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>4.111</b>	<b>3.983</b>	<b>128</b>	<b>3,2</b>
Fondos de Inversión	4.111	3.983	128	3,2
Fondos de Pensiones	—	—	—	—
Patrimonios administrados	—	—	—	—
<b>Recursos de clientes gestionados</b>	<b>155.261</b>	<b>142.689</b>	<b>12.572</b>	<b>8,8</b>
<b>Total Fondos Gestionados</b>	<b>212.853</b>	<b>200.815</b>	<b>12.038</b>	<b>6,0</b>

Investor Relations

Abbey House

Level 5

2 Triton Square

Regents Place

London NW1 3AN

e-mail: [ir@abbey.com](mailto:ir@abbey.com)

[www.abbey.com](http://www.abbey.com)

Israel Santos

Tel. +44 (0) 20 7756 4181

Bruce Rush

Tel. +44 (0) 20 7756 4275

Relaciones con Inversores

Ciudad Grupo Santander

Edificio Pereda, 1ª planta

Avda de Cantabria, s/n

28660 Boadilla del Monte, Madrid (España)

Tel.: +34 91 259 65 14 - +34 91 259 65 20

Fax: +34 91 257 02 45

e-mail: [investor@gruposantander.com](mailto:investor@gruposantander.com)

[www.gruposantander.com](http://www.gruposantander.com)

