

# ACTIVIDAD Y RESULTADOS

**Enero - Septiembre 2006**

26 de octubre de 2006

# Información importante

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

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

Nota: Las declaraciones relativas a los resultados, precio de la acción o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

# Índice

## ■ Ideas básicas

- Resultados Grupo Santander 9M'06
- Resultados áreas de negocio 9M'06
- Conclusiones
- Anexos

# Ideas básicas evolución Grupo en 2006

1

**Resultados de  
calidad**

2

**Creciendo en  
todas las áreas  
de negocio**

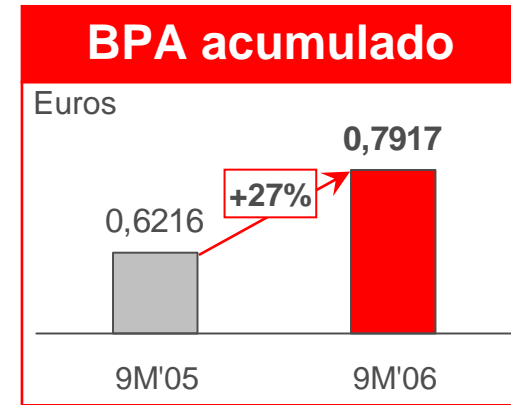
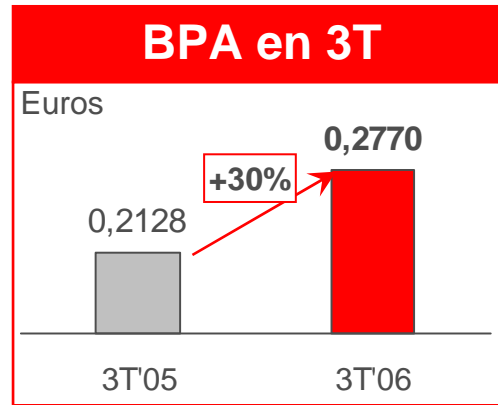
3

**Solidez del  
balance**

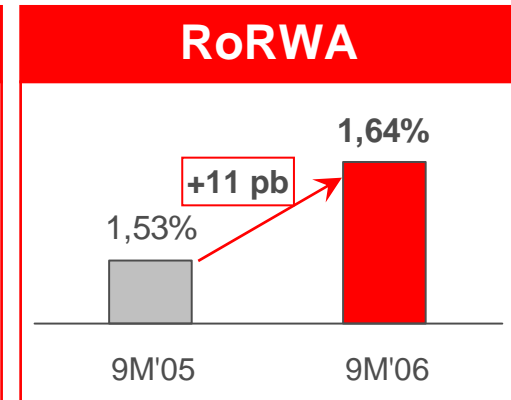
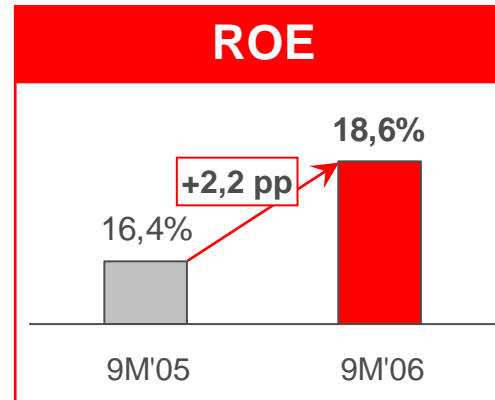
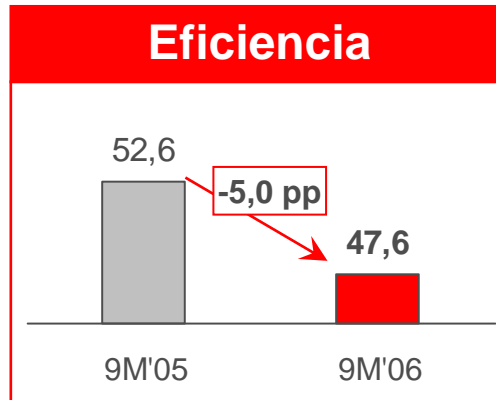
# Ideas básicas evolución Grupo en 2006

## 1. Resultados de calidad tras nuevo trimestre récord en márgenes y beneficio

Fuerte crecimiento ...



... con mejora de eficiencia y rentabilidad

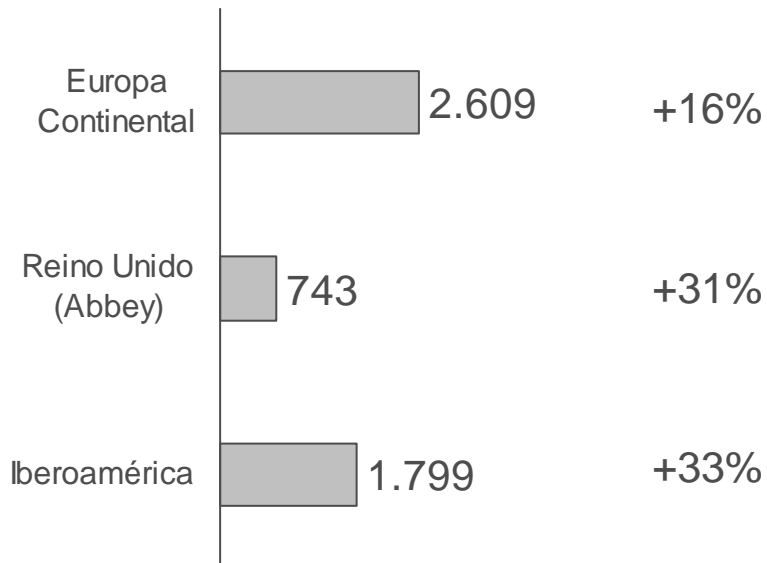


# Ideas básicas evolución Grupo en 2006

## 2. Creciendo en todas las áreas de negocio

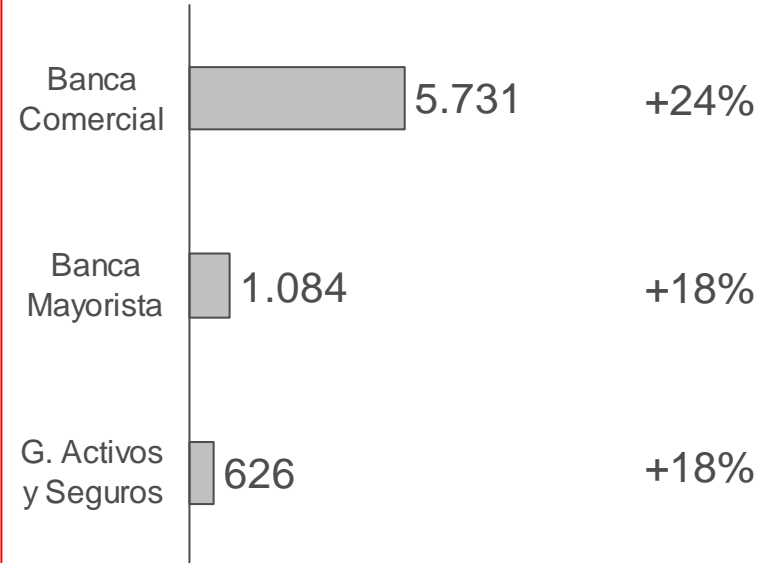
### Segmentos principales Beneficio atribuido

Mill. euros y % s/ 9M'05



### Segmentos secundarios Resultado antes de impuestos

Mill. euros y % s/ 9M'05



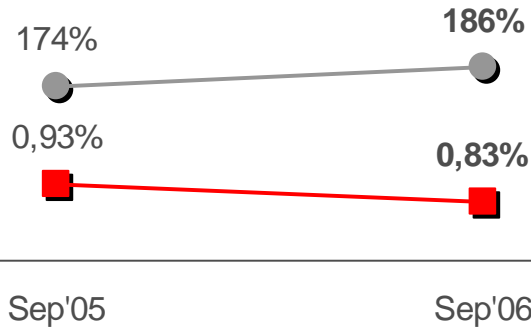
**Gestión Financiera y Participaciones tiene -204 millones de euros de beneficio atribuido, frente a -299 millones en 9M'05**

# Ideas básicas evolución Grupo en 2006

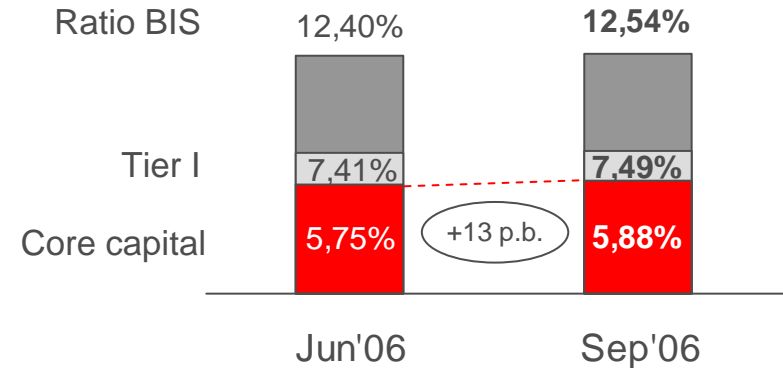
## 3. Solidez del balance

### Morosidad y cobertura

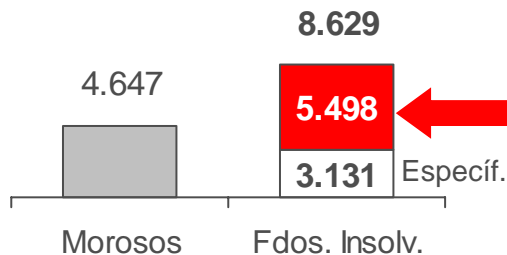
■ Morosidad ● Cobertura



### Ratios de capital



### Morosos y fdos. de insolvencia Sep'06



**Los fondos para insolvencias incluyen 5.500 millones de fondos genéricos**

### Gestión activa del capital

- Desinvirtiendo en negocios non-core (venta seguros Abbey: +7 p.b. en core capital)
- Gestión de activos en riesgo: desacelerando trimestre a trimestre (3T'06: +3% s/ 2T)

# Índice

- Ideas básicas

## ■ Resultados Grupo Santander 9M'06

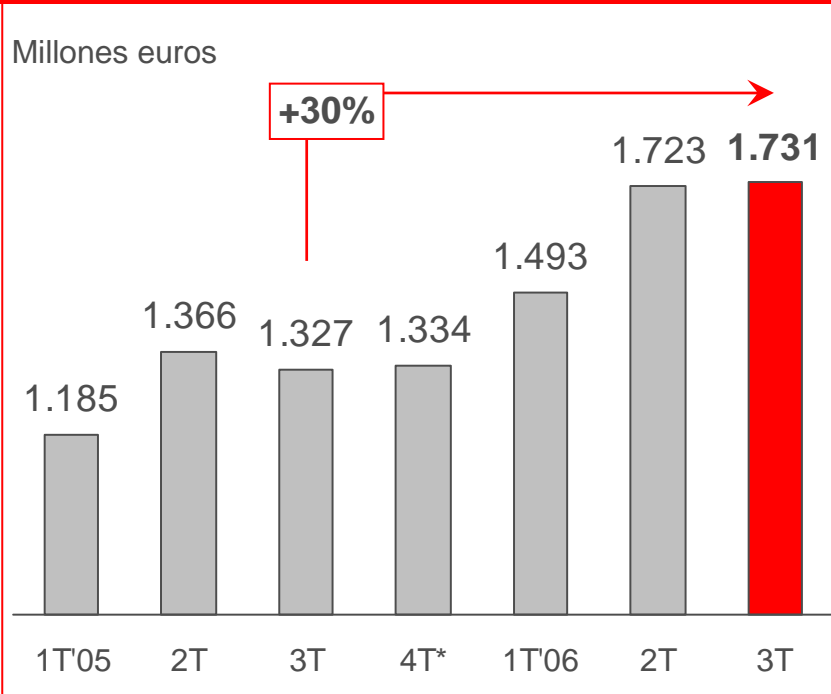
- Resultados áreas de negocio 9M'06
- Conclusiones
- Anexos



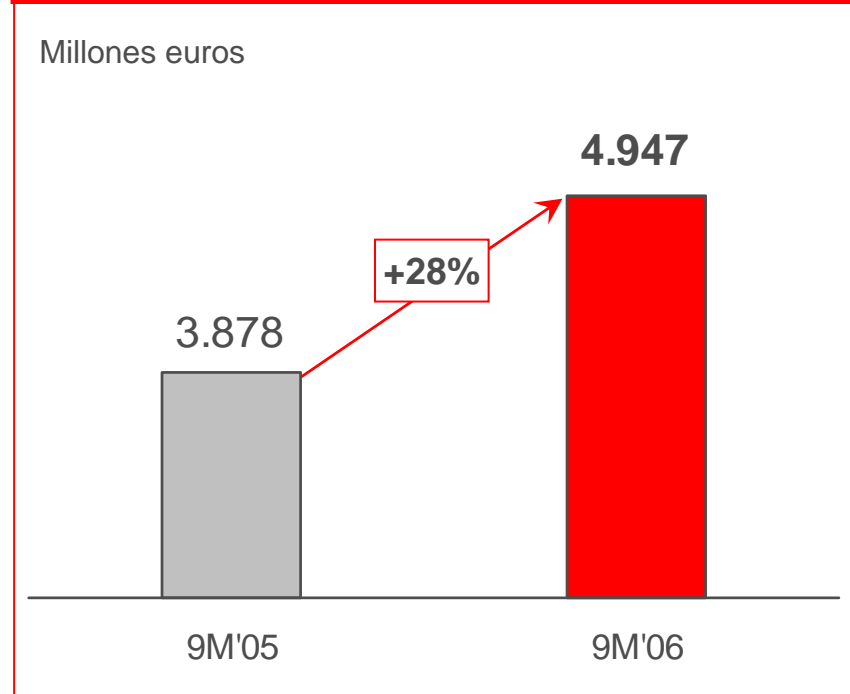
# Resultados Grupo 9M'06

**Aumento del 28% del beneficio atribuido tras un nuevo trimestre record de 1.731 millones de euros (+30%)**

## Beneficio atribuido trimestral\*



## Beneficio atribuido acumulado



**En línea con nuestro objetivo en 2006  
(6.500 millones de beneficio atribuido ordinario)**

(\*) No incluye plusvalías ni saneamientos extraordinarios

# Resultados Grupo 9M'06

Mill. euros

## RESULTADOS DE CALIDAD

Se mantiene el mismo perfil que en 1S'06: Ingresos duplican ampliamente los costes y absorben las mayores provisiones

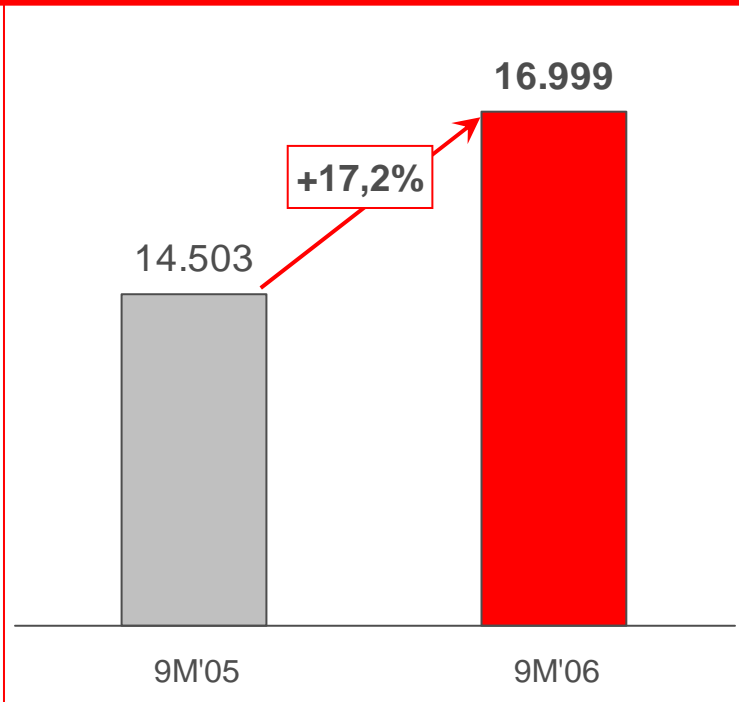
	9M'06	Variación s/ 9M'05	
		Importe	%
Margen ordinario	16.999	+2.495	+17,2
Costes de explotación	-8.367	-525	+6,7
<b>M. de explotación</b>	<b>8.824</b>	<b>+2.024</b>	<b>+29,8</b>
Provisiones insolvencias	-1.792	-717	+66,7
Bº antes de impuestos	7.030	+1.727	+32,6
<b>Beneficio atribuido</b>	<b>4.947</b>	<b>+1.069</b>	<b>+27,6</b>

# Resultados Grupo 9M'06. Margen ordinario

## Mill. euros

**INGRESOS: el margen de intermediación y las comisiones suponen el 90% del crecimiento**

### Margen ordinario



	9M'06	Var. s/ 9M'05	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	8.801	+1.447	+19,7
Dividendos	335	+56	+20,2
Puesta en equiv.	386	-97	-20,1
Comisiones	5.365	+771	+16,8
Seguros	551	-61	-10,0
<b>M. comercial</b>	<b>15.438</b>	<b>+2.116</b>	<b>+15,9</b>
ROF	1.561	+380	+32,1
<b>M. ordinario</b>	<b>16.999</b>	<b>+2.495</b>	<b>+17,2</b>

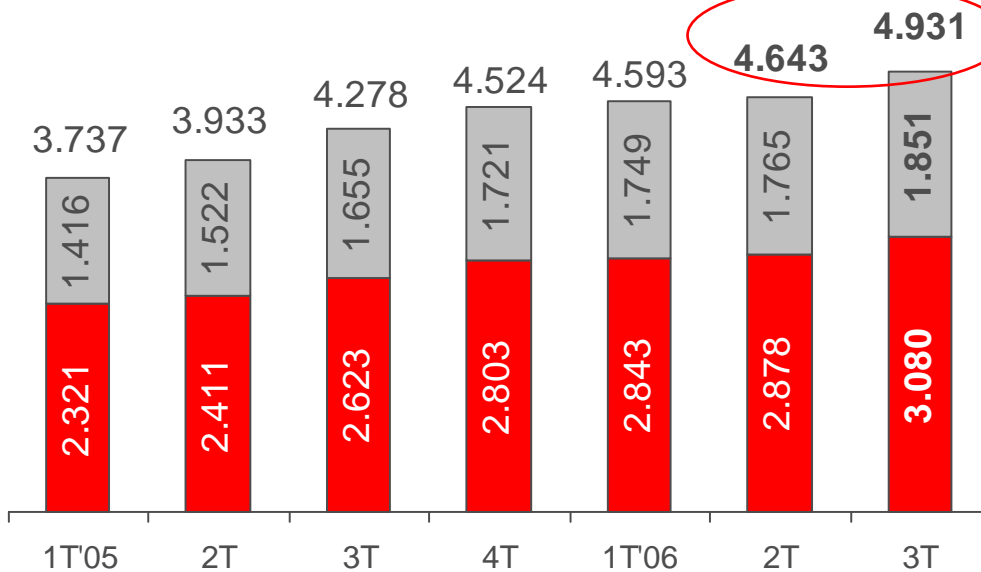
# Resultados Grupo 9M'06. Ingresos

Los ingresos más básicos crecen trimestre a trimestre

## Tendencia de crecimiento sostenido...

Millones euros

- Comisiones
- M. de Intermediación (sin dividendos)



## ... y equilibrado por geografías

Var 3T'06/2T'06

Mill. Euros

Europa Continental	+148
Abbey	+56
LatAm	+81
Gestión Financiera	+2
<b>Total</b>	<b>+288</b>

## ... y negocios

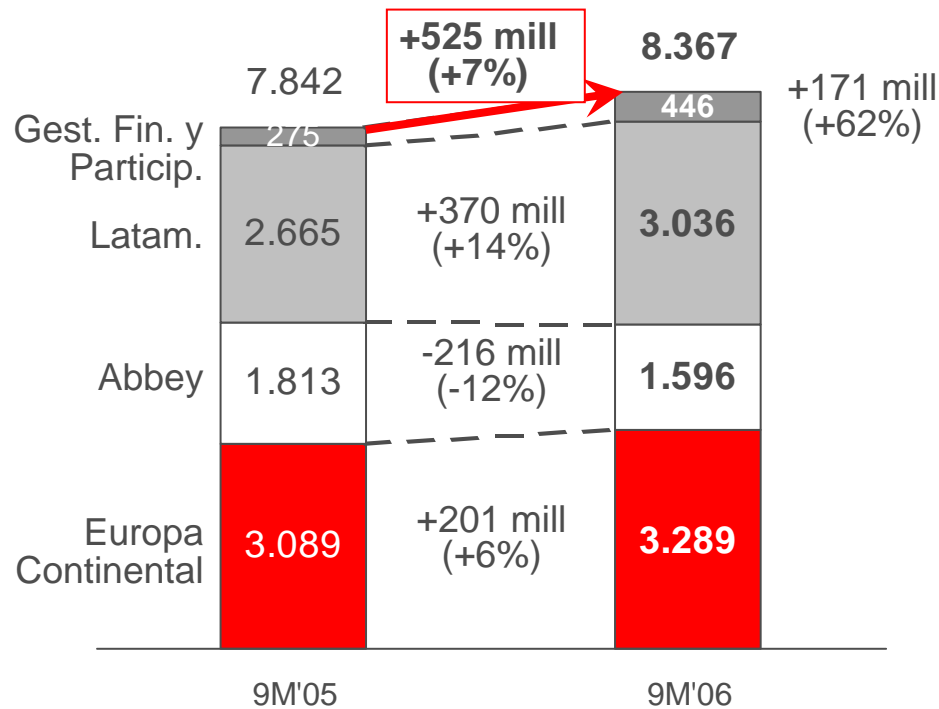
Comercial	+160
BMG	+82
GA y Seguros	+43
Gestión Financiera	+2
<b>Total</b>	<b>+288</b>

# Resultados Grupo 9M'06. Costes

## Mill. euros

Los costes mantienen un crecimiento selectivo

### Costes de explotación



### Variación s/ 9M'05

	Importe	%
--	---------	---

Santander	+18	+1
Banesto	+26	+4
Consumer Finance	+68	+16
Portugal	+9	+2
Brasil*	+157	+15
México*	+70	+12
Chile*	+60	+16

En Gestión Financiera y Participaciones:

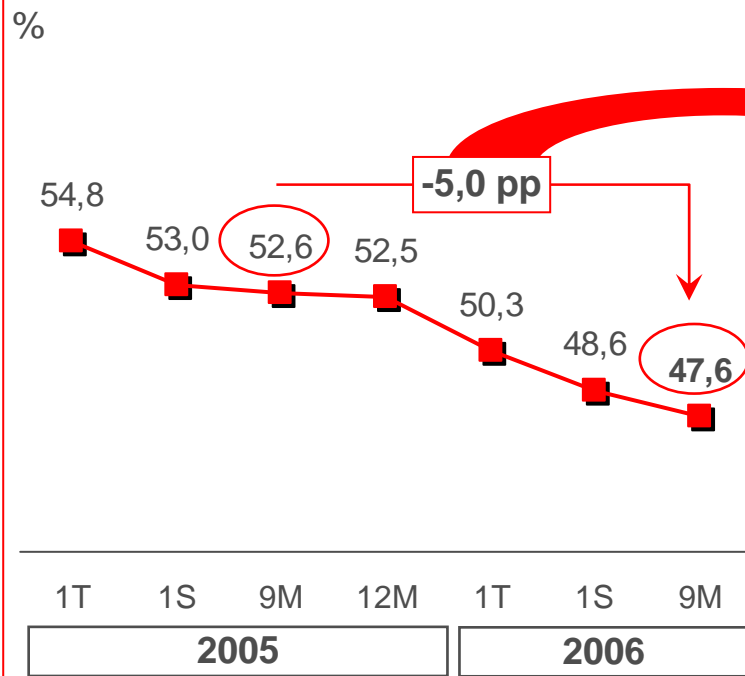
Proy. Corporativos	+32	n.s.
Amort. intangibles (Abbey)	+114	n.s.

(\*). Sin t.c.: Brasil, 0%; México, +9%, Chile, +7%

# Resultados Grupo 9M'06. Eficiencia

**Fuerte mejora de la EFICIENCIA\* en todas las áreas operativas, que sitúa el ratio del Grupo por debajo del 48% ...**

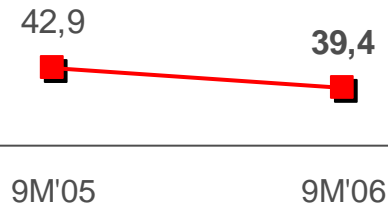
## Ratio de eficiencia del Grupo



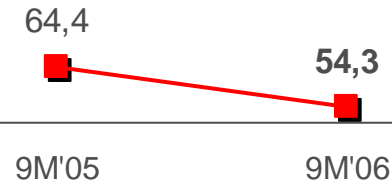
**... Y el último trimestre en el 45,9%**

## Ratios de eficiencia por áreas (%)

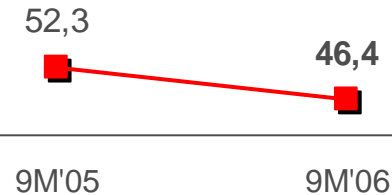
### Europa Continental



### Abbey



### Iberoamérica



(\* Con amortizaciones)

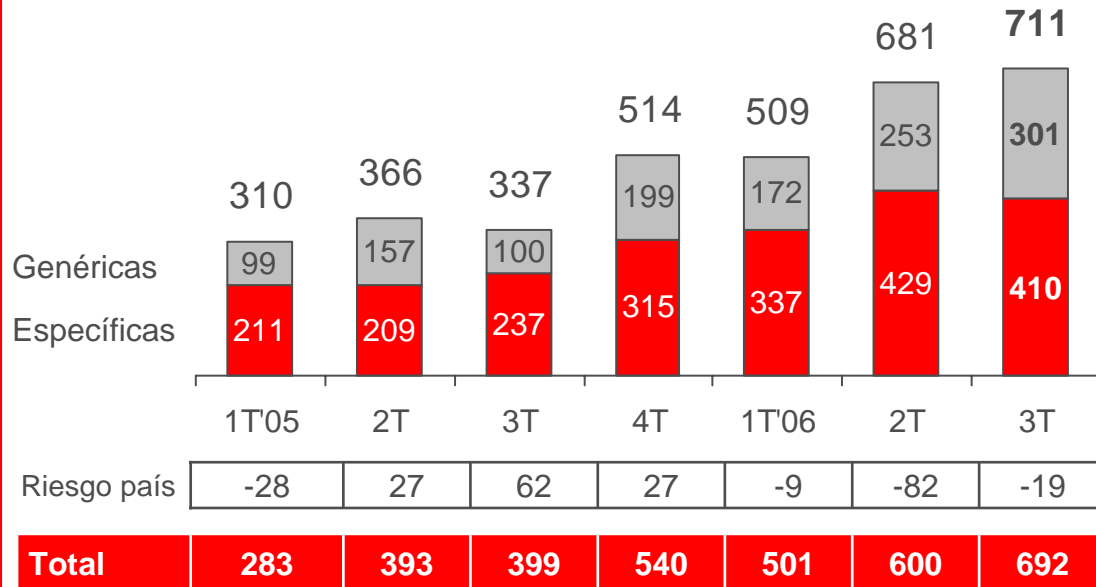
# Resultados Grupo 9M'06. Provisiones para insolvencias

En 3T'06 las provisiones específicas disminuyen mientras que las genéricas aumentan por la importante actividad en corporativa

El acumulado aumenta por mayores volúmenes y cambio del mix de negocio

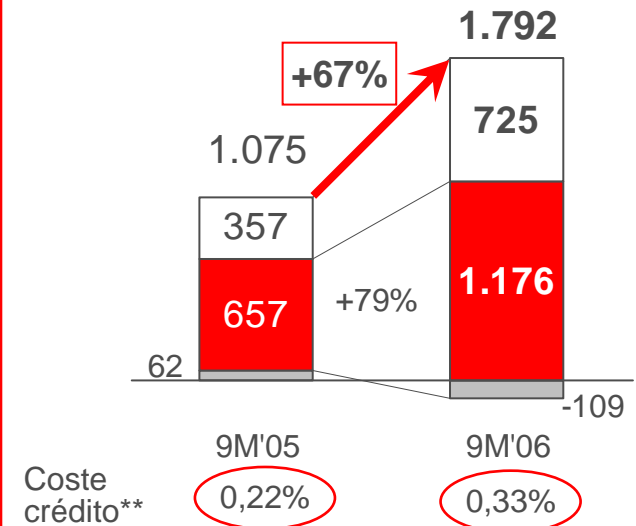
## Evolución trimestral de las provisiones

Millones euros



## Dotac. Insolv. Grupo

■ Riesgo-país ■ Especifica\* □ Genérica



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

(\*\*) Dotación específica neta anualizada / créditos

# Resultados Grupo 9M'06. Dotaciones a insolvencias

## Mill. euros

Analizando por áreas de negocio, el aumento de provisiones se produce por genéricas en Europa y específicas en Iberoamérica

### Dotaciones para insolvencias\* por áreas geográficas

	Específica**			Genérica		
	<u>9M'06</u>	<u>9M'05</u>	<u>Dif<sup>a</sup></u>	<u>9M'06</u>	<u>9M'05</u>	<u>Dif<sup>a</sup></u>
Europa	247	283	-36	770	345	+425
Abbey	286	222	+64	22	22	+0
LatAm	630	182	+448	-54	20	-74
Resto	13	-30	+43	-13	-30	+17
<b>Total</b>	<b>1.176</b>	<b>657</b>	<b>+519</b>	<b>725</b>	<b>357</b>	<b>+368</b>

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

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



# Resultados Grupo 9M'06. Detalle dotaciones

## Aumento dotación específica\* en Iberoamérica: +448 mill. euros

Mill. euros	<b>Brasil</b>	<b>México</b>	<b>Chile</b>
Tipo de cambio	62	2	14
Volumen y cambio mix	91	55	34
Mayor prima riesgo	105	36	9
<b>Total</b>	<b>258</b>	<b>94</b>	<b>57</b>

## Aumento dotación genérica en Europa Continental: +425 mill. euros

Mill. euros	<b>Red SAN</b>	<b>BMG</b>	<b>Resto</b>
Genérica 9M'06	260	259	251
Genérica 9M'05	159	2	183
<b>Diferencia</b>	<b>101</b>	<b>257</b>	<b>69</b>

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

# Índice

- Ideas básicas
- Resultados Grupo Santander 9M'06

## ■ Resultados áreas de negocio 9M'06

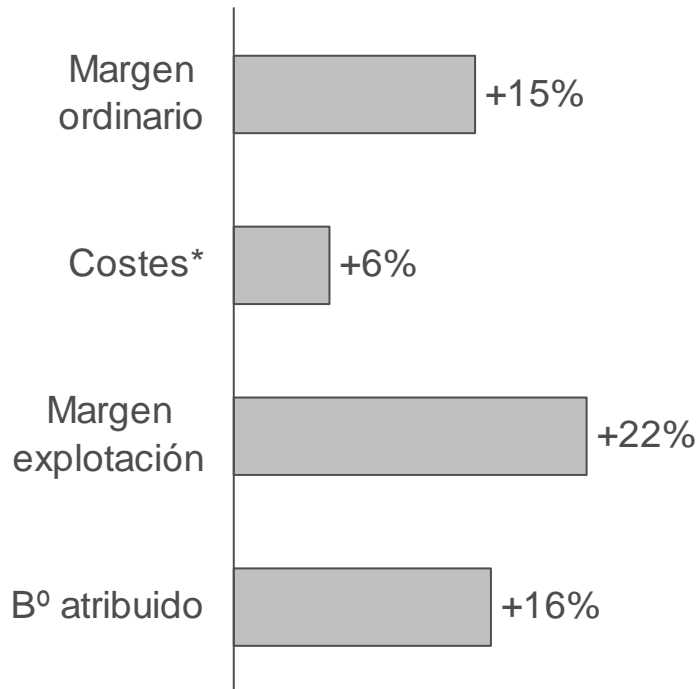
- Conclusiones
- Anexos

# EUROPA CONTINENTAL

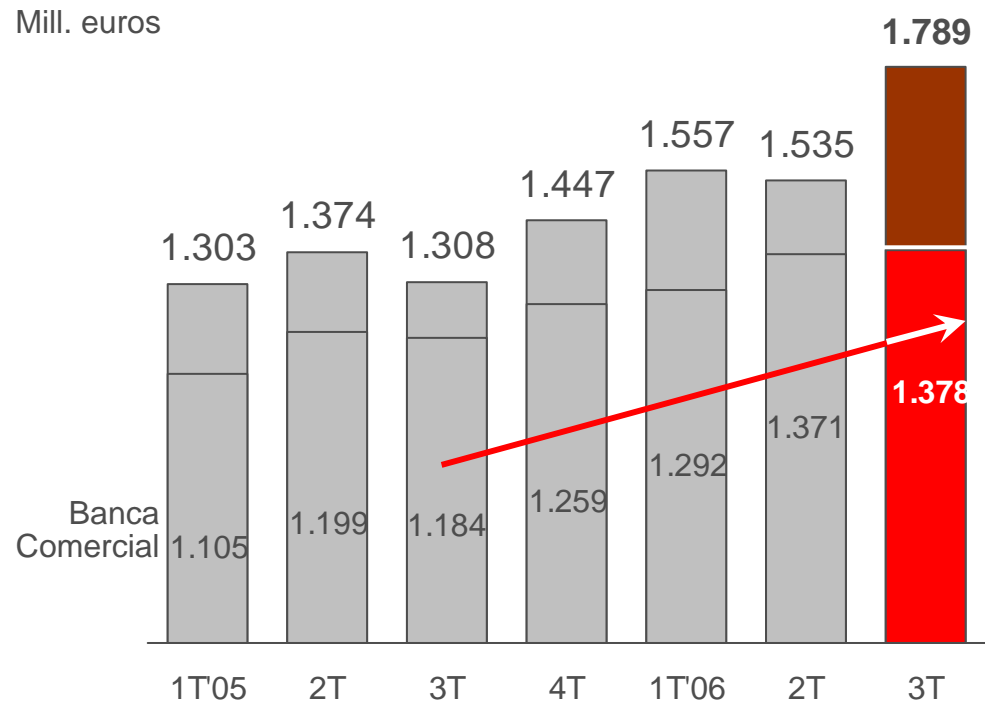
# Europa Continental

**Beneficio de 2.609 mill. euros, con último trimestre record para el total del segmento y la banca comercial**

## Var. % 9M'06 / 9M'05



## Margen de explotación



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Principales unidades Europa 9M'06

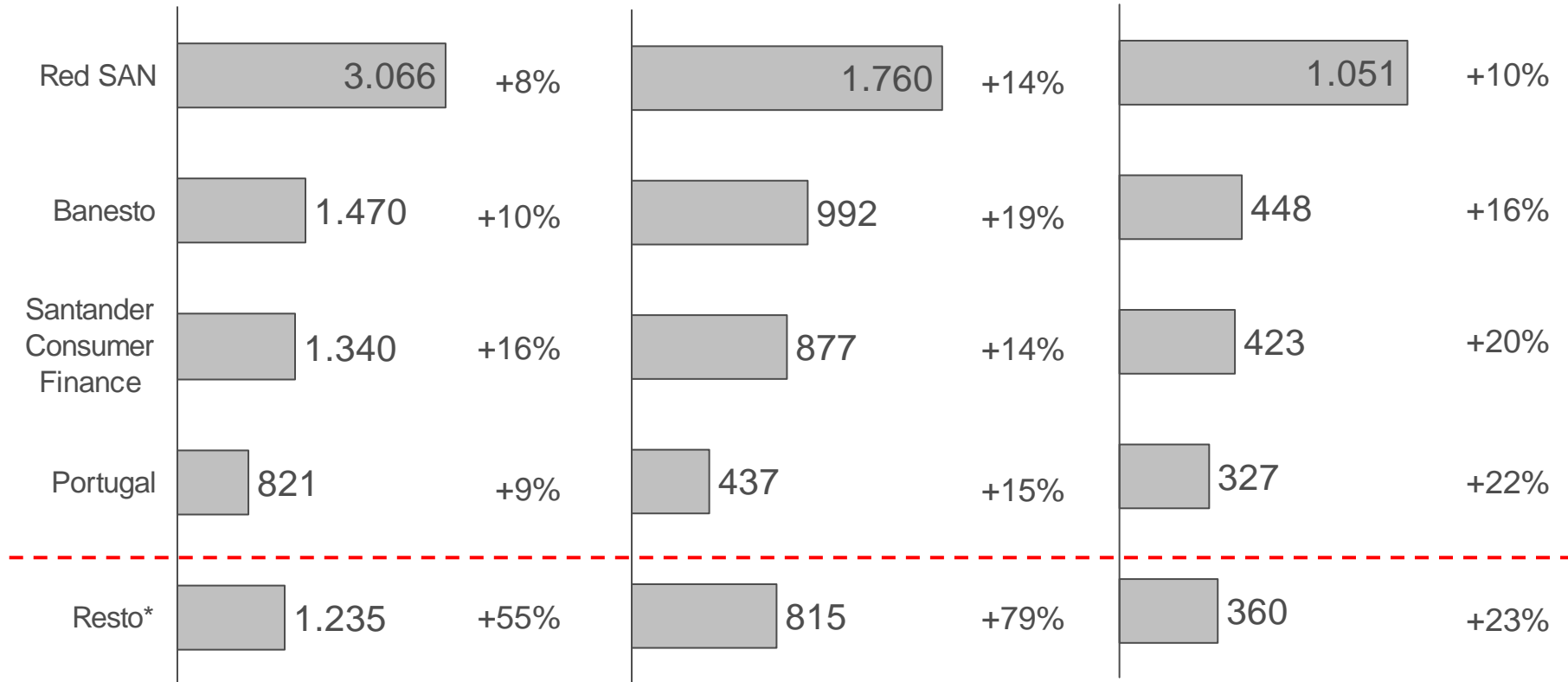
## Mill. euros y % s/ 9M'05

**Fuerte y diversificado crecimiento del margen de explotación y el beneficio, absorbiendo la genérica**

**Margen ordinario:**  
7.932 mill.; +15%

**Margen explotación:**  
4.881 mill.; +22%

**Beneficio atribuido:**  
2.609 mill.; +16%



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

# Red Santander

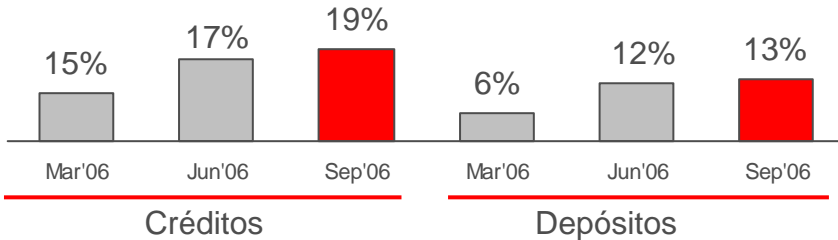
## Claves del negocio

### ■ Invirtiendo en clientes: “Queremos ser tu Banco”

- Se consolidan mejoras de tendencia de la actividad comercial

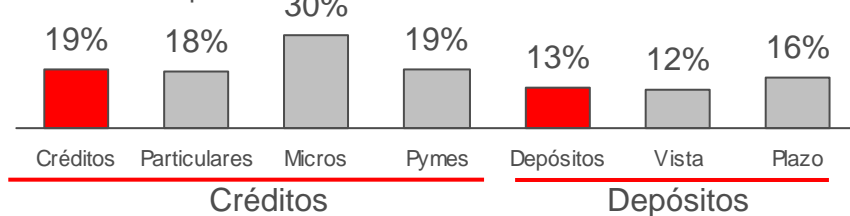
### ■ Acelerando crecimientos en últimos trimestres

Var. % mismo mes 2005\*



### ■ Creciendo en los productos más rentables:

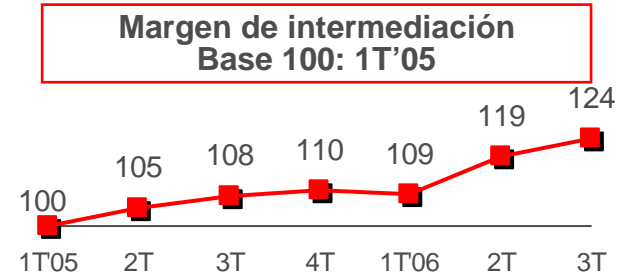
Var. % s/Sep'05\*



### ■ Expansión red oficinas: 151 abiertas en 12 meses

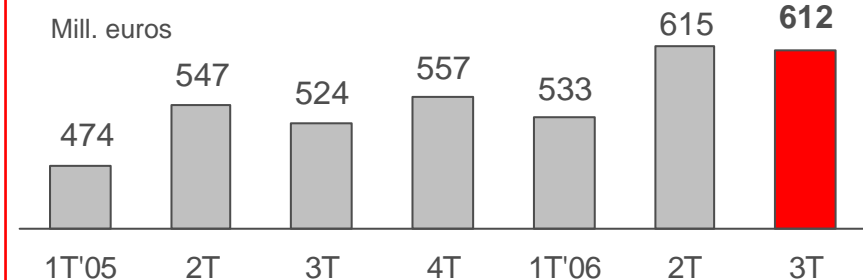
## Resultados

- **Ingresos:** el margen de intermediación acelera su crecimiento por volumen y spread



### ■ Margen explotación

Mill. euros



- **Aumento de provisiones por genéricas.**  
Créditos 9M'06: +12.800 millones de euros;  
9M'05: +7.900 millones de euros

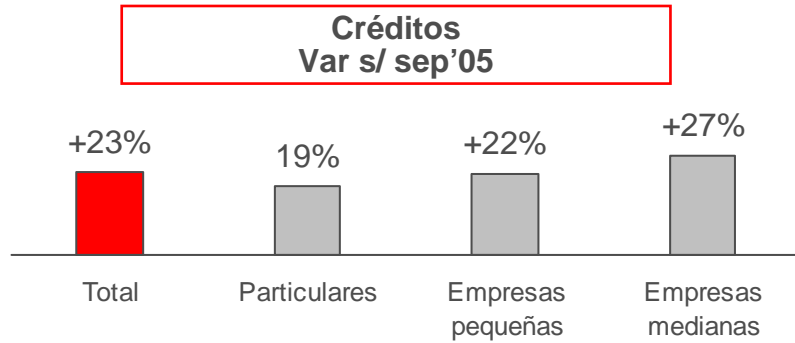
**Invertimos para aumentar nuestra capacidad de generar beneficios futuros, a la vez que presentamos nuevo récord en beneficio**

(\*) Saldo medios mensuales

# Banesto

## Claves del negocio

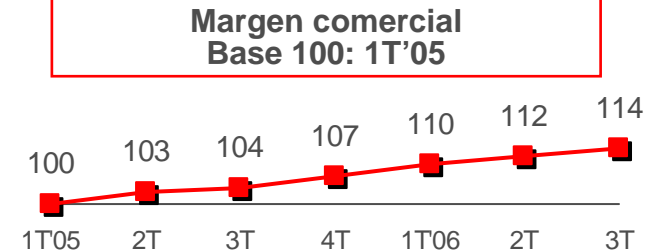
- **Crecimiento** en segmentos de mayor margen



- **Buena evolución planes de negocio objetivo:** pymes, consumo y tarjetas y particulares
- **Expansión red oficinas:** 90 abiertas en 12 meses
- **Acuerdo venta de Urbis:** financiará crecimiento orgánico futuro

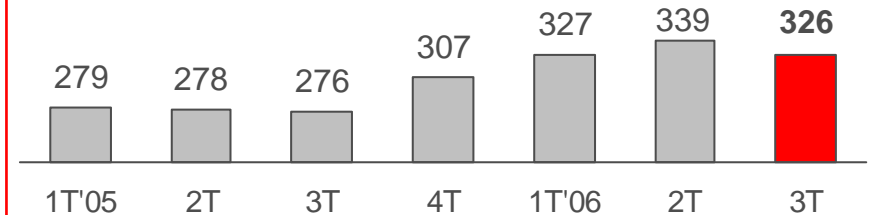
## Resultados

- **Ingresos:** crecimiento sostenido por margen de intermediación y comisiones



- **Margen de explotación**

Mill. euros



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

**Mantiene su modelo de crecimiento rentable**

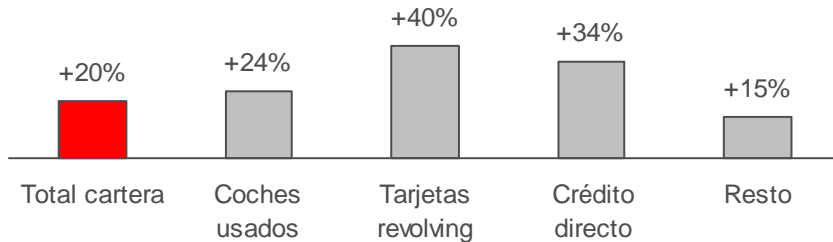
# Santander Consumer Finance

## Claves del negocio

- **Inversión en proyectos de crecimiento orgánico:** UK, España, Italia...
- Acuerdo para la **adquisición de Drive en EE.UU.**, el mayor mercado de financiación al consumo del mundo
  - Presencia en 35 estados (cuota del 4% en subprime)
  - Crea valor desde el principio: BPA 07: +1,5%
- **Crecimiento en productos de mayor margen**

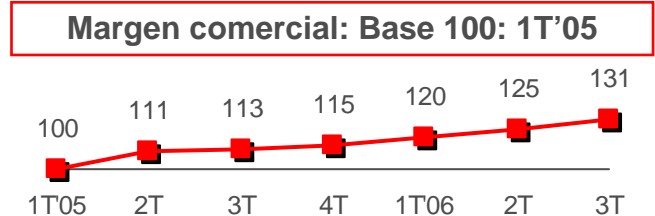
### Nueva producción crediticia

Var. sobre 9M'05



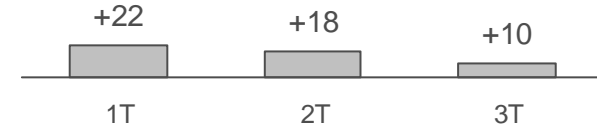
## Resultados

- **Ingresos:** Buen crecimiento del margen comercial compensando la presión de los tipos



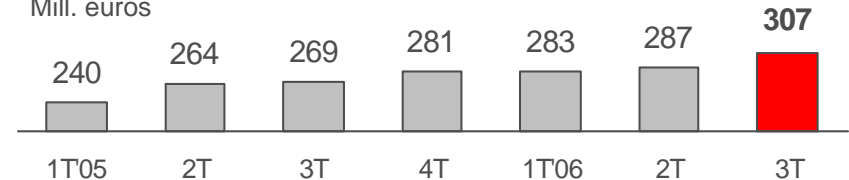
- **Gastos:** desacelerando crecimiento

Var % s/Trimestre de 2005



- **Margen de explotación:** acelera crecimiento

Mill. euros



- Aumento moderado de **provisiones (+11%)**

**Nuevo trimestre récord en ingresos y margen de explotación**

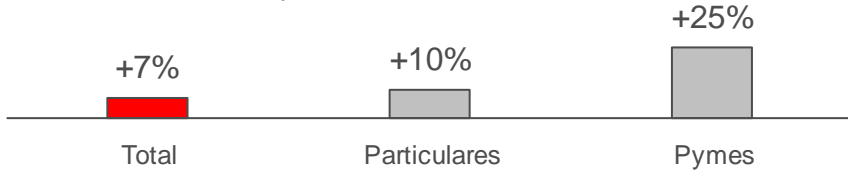


# Portugal

## Claves del negocio

- En **créditos**, se mantiene fuerte crecimiento de particulares y pymes

Var. saldos s/ sep '05



- **Captación** en fondos de inversión y seguros de capitalización

- Aumento de **cuota de mercado**

Var. doce meses

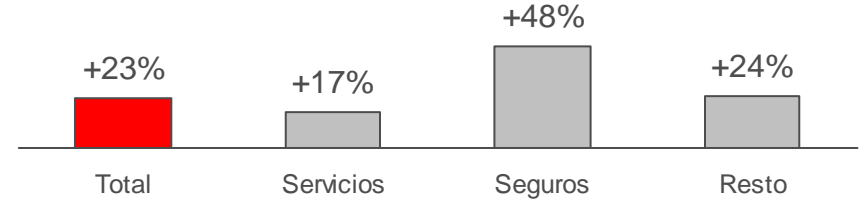


- **Plan de expansión:** 50 aperturas en 12 meses

## Resultados

- **Ingresos:** las comisiones son el principal motor...

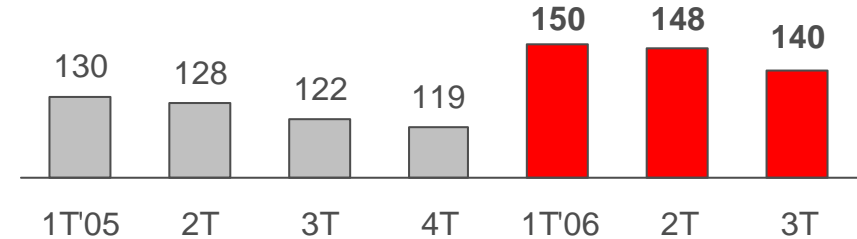
Var. s/ 9M'05



... aunque el margen de intermediación también mejora crecimientos (3T06:+9%; 1S06:+3%)

- **Margen de explotación:** “salto” en 2006

Mill. euros



- Menores dotaciones netas por **recuperaciones y ventas de carteras fallidas**

**En 2006 se mantiene el modelo de mayores ingresos con costes planos**

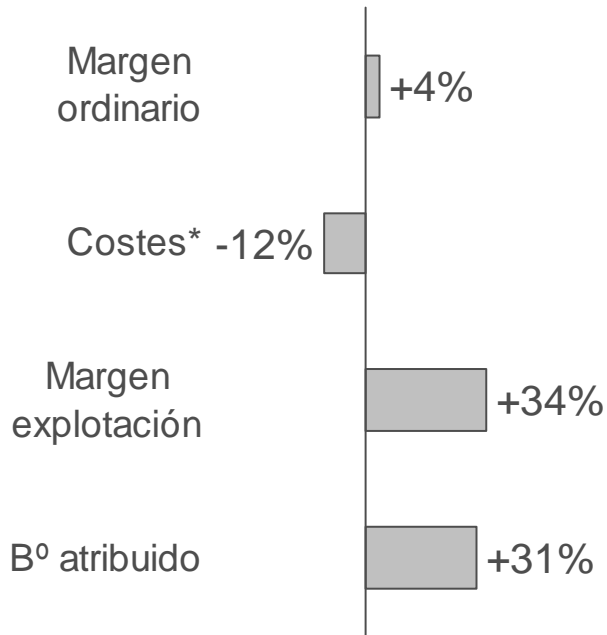
# REINO UNIDO – ABBEY

# Reino Unido – Abbey

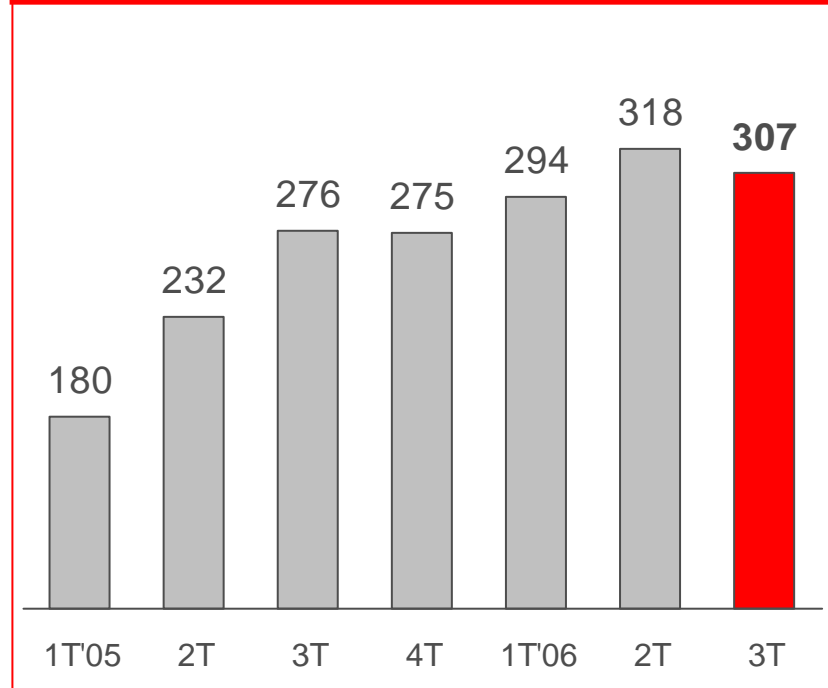
Mill. £

**Cumpliendo el plan en ingresos y gastos.  
Beneficio atribuido al Grupo de 509 mill. £ (743 mill. euros)**

## Var. 9M'06 / 9M'05



## Margen de explotación



**Impacto en Bº atribuido de 3T'06 por venta negocio seguros: £ -10 millones**  
**En términos homogéneos variación 9M'06 s/9M'05: Ingresos +6%; Costes -8%**

(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

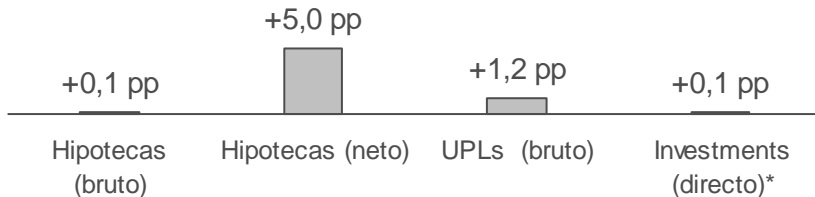
# Abbey

## Claves del negocio

### Gestión Comercial

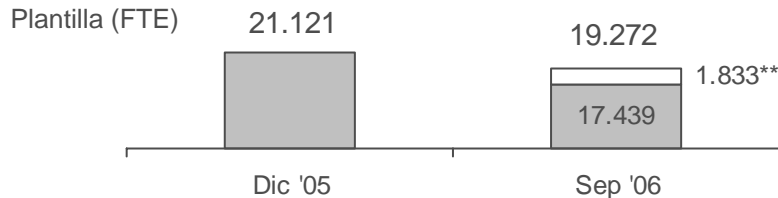
**Mejorando cuotas de mercado en relación a 2005 en un mercado muy competitivo**

Var en p.p. s/9M'05



### Gestión de Medios

- Reducción de 1.800 personas (objetivo 2.000 en el año) sin venta seguros



- Plan de tecnología en calendario

## Resultados

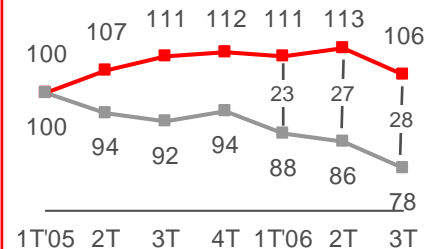
- Crecimiento de los stocks en **balance**:

Var. saldos s/ ago'05. Negocio retail en £ y criterio local

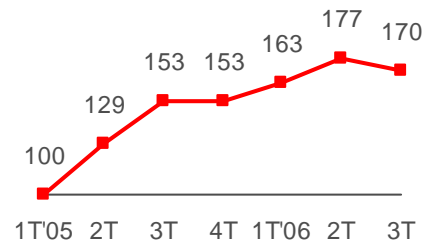


- Positiva evolución de **ingresos y costes** que impulsa el margen de explotación

### Ingresos y Costes Base 100: 1T'05



### Margen de explotación Base 100: 1T'05



- Aumento de **dotaciones** en 9M'06: +£43 mill.

**En línea con los objetivos del plan a tres años**

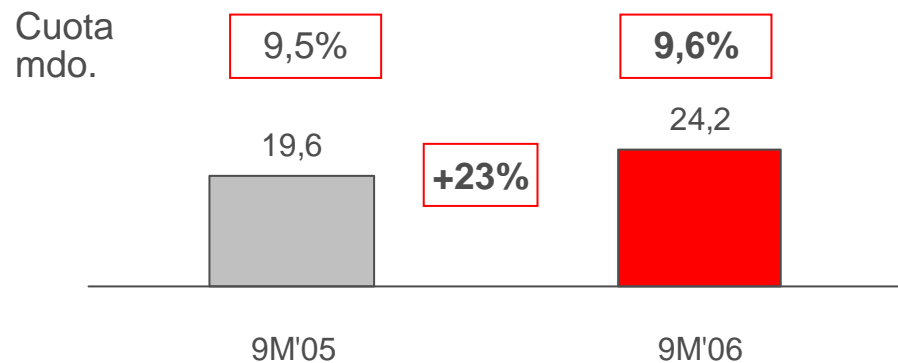
(\*) Investments: variación en cuota de mercado directa 1S'06 s/1S'05

(\*\*) Reducción por la venta del negocio de seguros

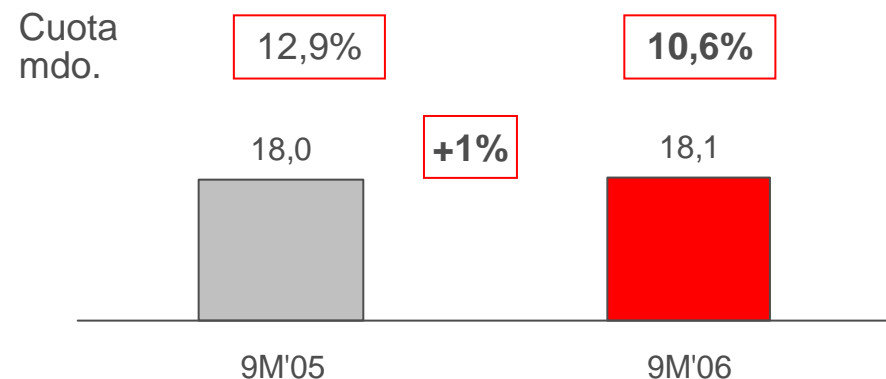
# Abbey. Evolución del negocio - hipotecas

Miles mill. £

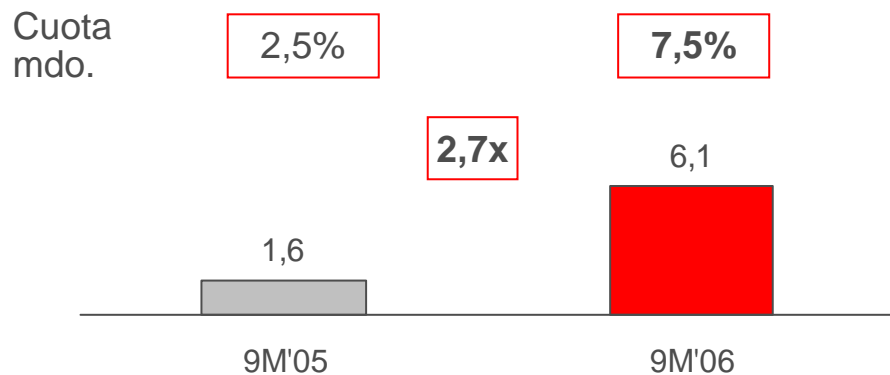
## Producción bruta



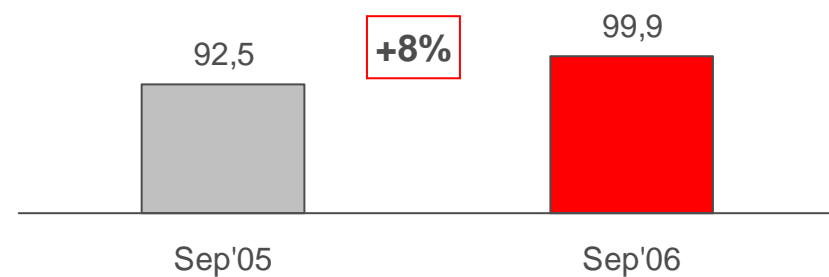
## Repayments



## Producción neta



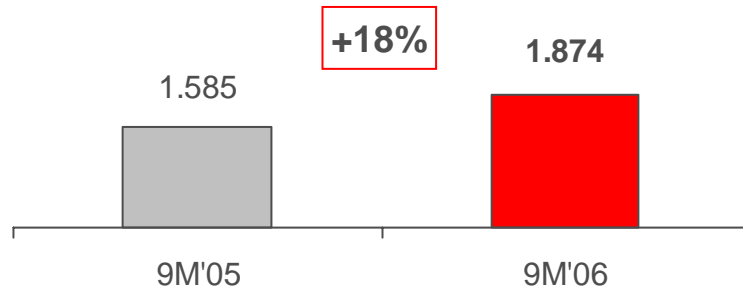
## Stock



# Abbey. Evolución del negocio - producción

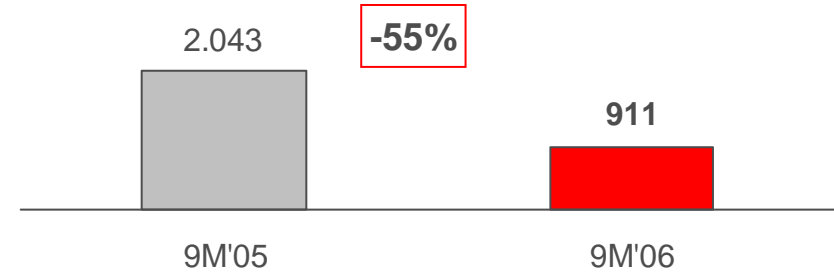
## Prod. bruta préstamos personales

Mill. £

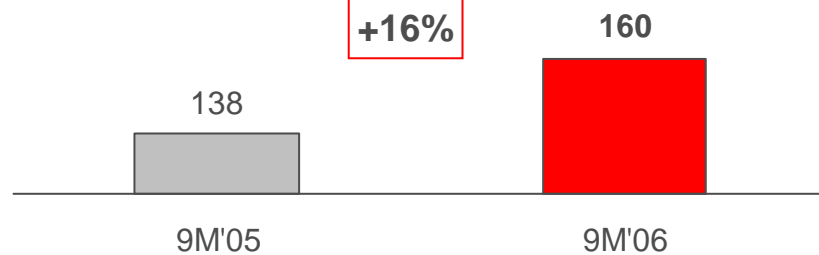


## Flujo neto de ahorro

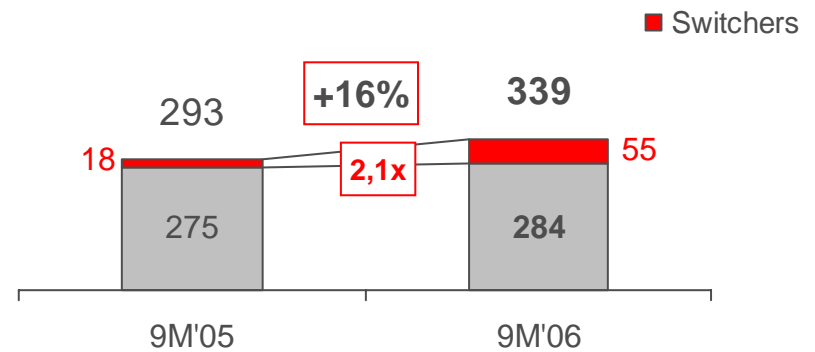
Mill. £



## Investments (APE\*)



## Cuentas corrientes (000)



(\*) Annual Premium Equivalent : Prima anual equivalente

# Abbey - Mejora tecnológica

## Plan de implantación Partenón



### ■ Plan de implantación: cumpliendo calendario

- Continuamos instalando nuevas **herramientas comerciales y de gestión** para los canales directos
- Base de clientes única: mejor información de los clientes para su gestión

### ■ Próximos pasos: continuar con el reemplazo de aplicaciones *front-end*

- Portales de venta y de servicio: simplificarán y mejorarán el proceso de ventas

# IBEROAMÉRICA

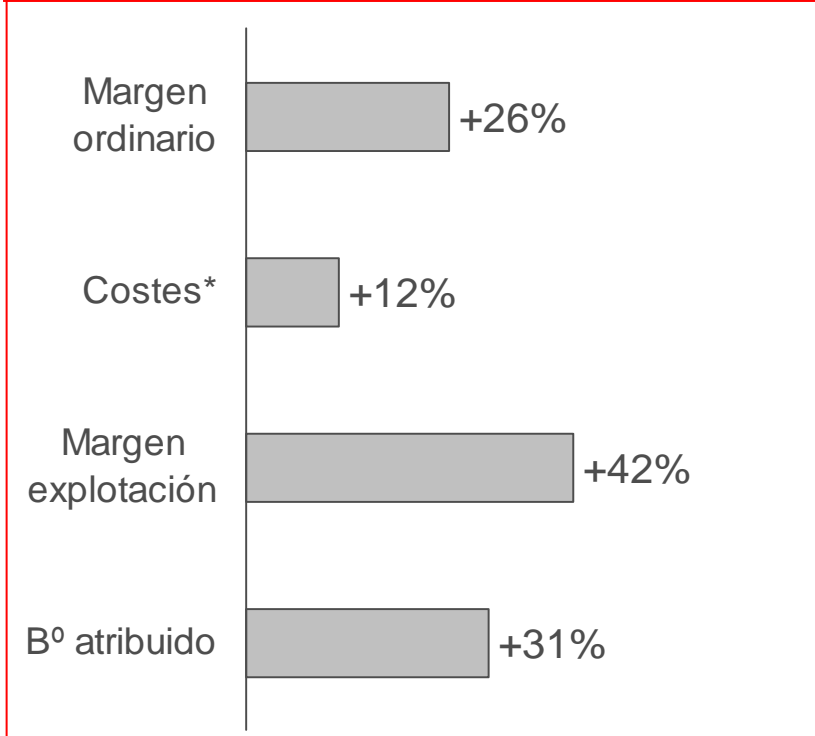


# Total Iberoamérica

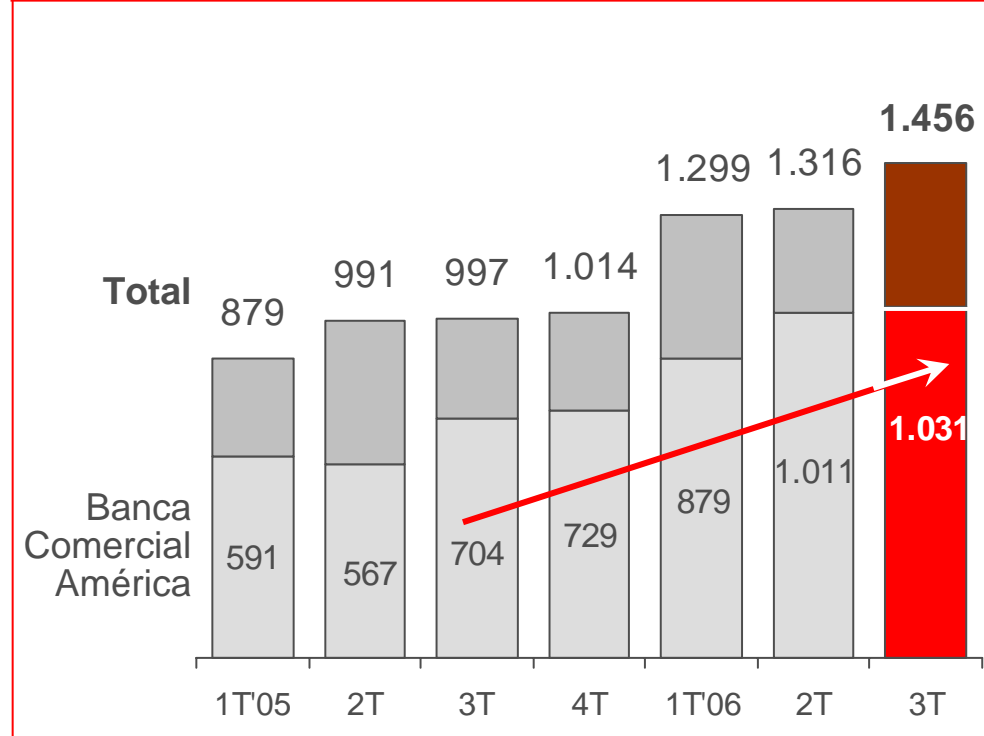
## Mill. US\$

Iberoamérica sigue en momentum de crecimiento (B<sup>o</sup> atribuido: 2.237 mill. US\$), fuertemente apoyado por la banca comercial (BAI: +42%)

### Var. 9M'06 / 9M'05



### Margen de explotación



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Principales países Iberoamérica 9M'06

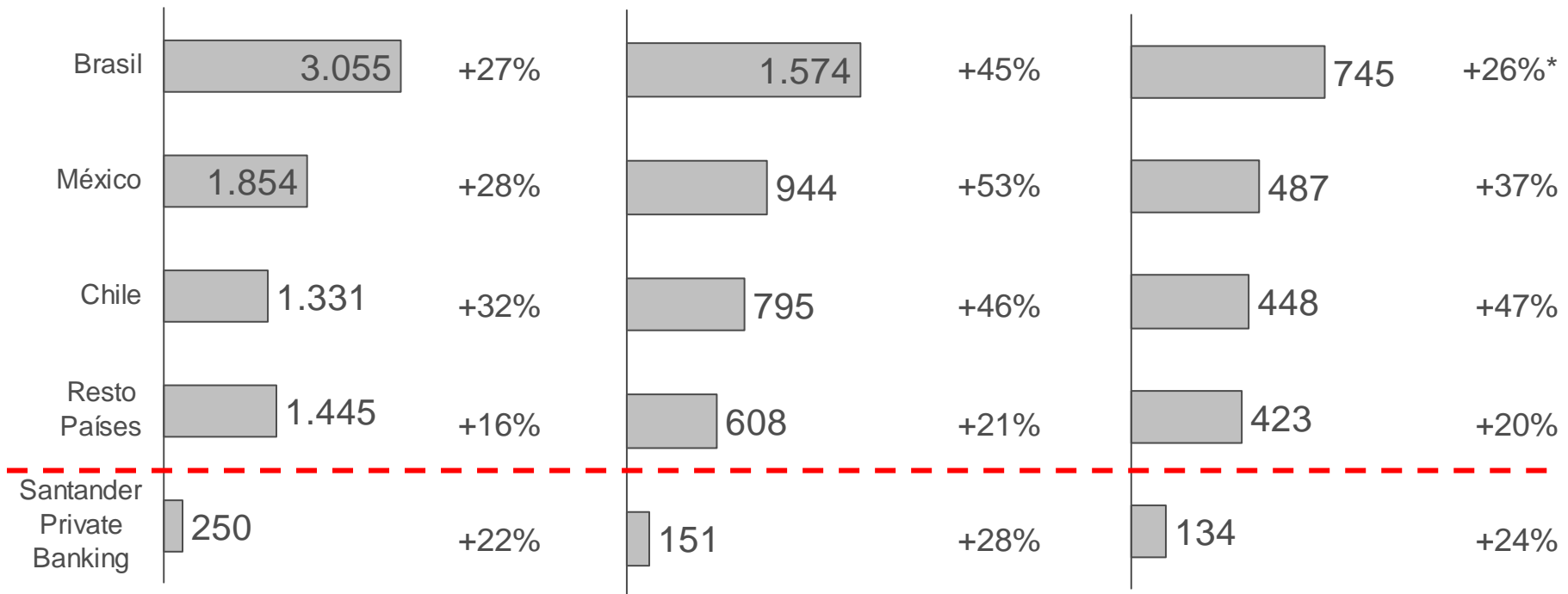
## Mill. US\$ y % s/ 9M'05

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

**Margen ordinario:  
7.935 mill.; +26%**

**Margen explotación:  
4.071 mill.; +42%**

**Beneficio atribuido:  
2.237 mill.; +31%**



(\*) Sin impacto AES Tietê en 2005: +47%

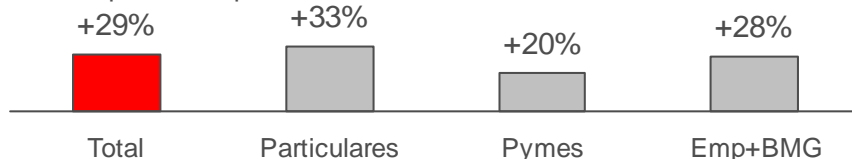
# Brasil. Aspectos clave del trimestre

## Entorno macro y financiero

- Sólidos fundamentos macro
- Créditos: +21%; Ahorro bancario: +22%\*
- Fuerte descenso tipos de interés
- Medidas gubernamentales impulsan desarrollo negocio bancario. Grupo SAN bien posicionado.

## Claves del negocio

- Integración tecnológica, jurídica y marca única permiten lanzar proyectos de crecimiento:
  - **Captación nómina** ayuntamiento Rio de Janeiro
  - **Lanzamiento tarjetas**
- Aumento del nº de clientes y vinculados
- **Créditos:** creciendo más que el mercado.  
Var. sep'06 vs. sep'05 en moneda local

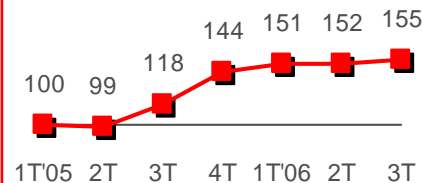


- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas y cajeros

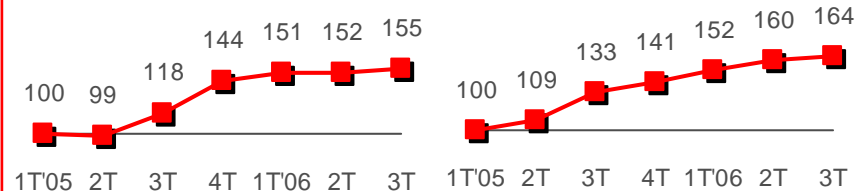
## Resultados

- **Ingresos:** Evolución sostenida de los ingresos comerciales impulsados por aumento actividad

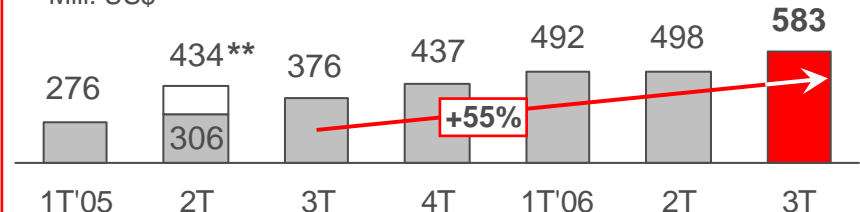
**M. Intermediación**  
Base 100: 1T'05



**Comisiones + seguros**  
Base 100: 1T'05



- **Gastos** por debajo de la inflación
- **M. explotación:** aumentos trimestre a trimestre  
Mill. US\$



- **Provisiones:** Aumento s/2005. Disminuyen en el tercer trimestre

**Continuo aumento de los ingresos comerciales que se traslada a trimestre record en margen de explotación y beneficio**

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

(\*\*) Impacto Tietê 2T'05

# México. Aspectos clave del trimestre

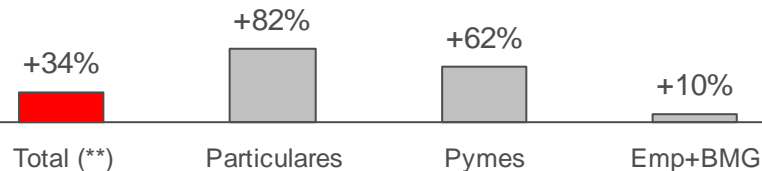
## Entorno macro y financiero

- Macro: fundamentales sólidos
- Créditos: +24%; Ahorro bancario: +17%\*
- Descenso de tipos de interés, estabilizándose

## Claves del negocio

- Aumento nº de **clientes y vinculación**: nómina y tarjeta de crédito, palancas de crecimiento
- **Créditos**: creciendo más que el mercado. Énfasis en particulares y pymes

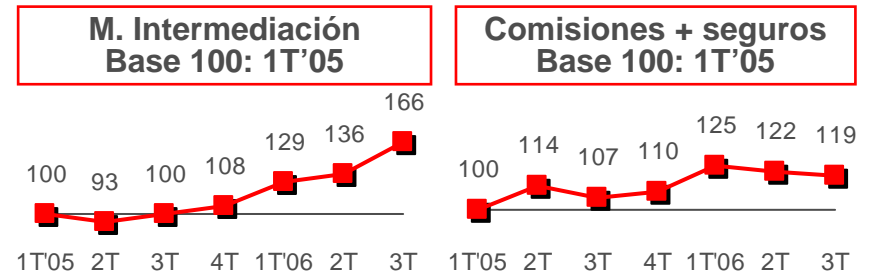
Var. sep'06 vs. sep'05 en moneda local



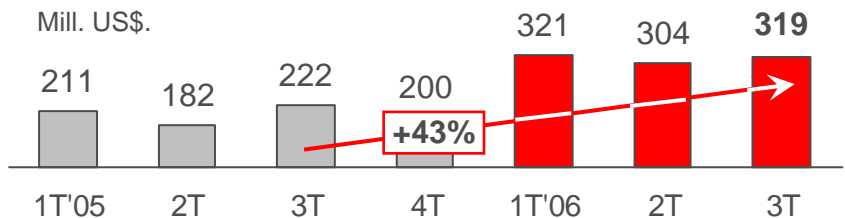
- Seguimos **invirtiendo en capacidad comercial**: oficinas, cajeros, TPVs

## Resultados

- **Ingresos** apoyados en M. intermed. y comisiones



- **Margen de explotación**: “salto” de nivel en 2006



- Aumento **provisiones**: fuerte crecimiento con cambio mix y normalización coste del crédito
- **Impuestos**: hacia la normalización en 2007 (9M'05: 7%; 9M'06: 18%)

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

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

# Chile. Aspectos clave del trimestre

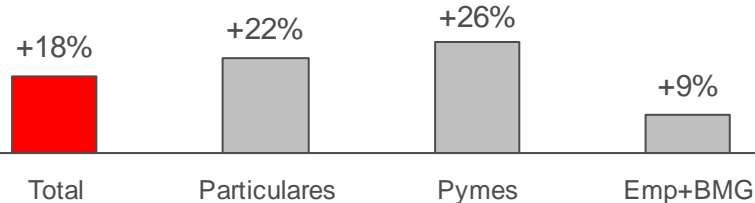
## Entorno macro y financiero

- Entorno macro favorable
- Crédito: +20%; Ahorro: +17%\*
- Aumento tipos de interés

## Claves del negocio

- **Crecimiento en retail:** aumento nº de clientes y vinculación
- **Créditos:** creciendo más que el mercado. Énfasis en particulares y pymes

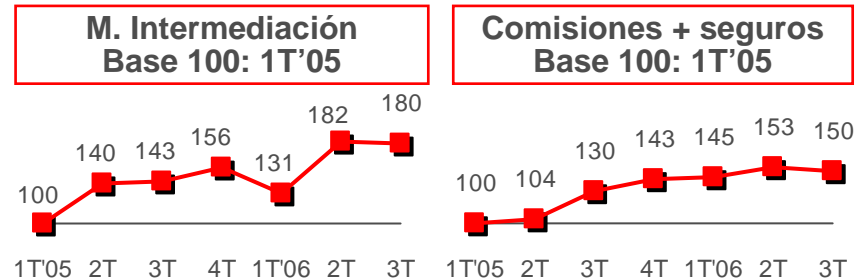
Var. sep'06 vs. sep'05 en moneda local



- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas y cajeros

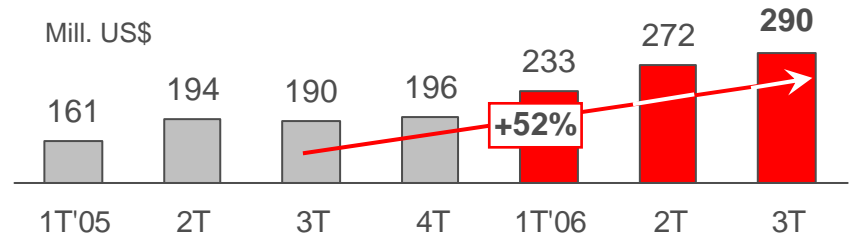
## Resultados

- **Ingresos:** buena evolución de los ingresos comerciales



- **Margen explotación:** aceleración en 2006

Mill. US\$



- **Provisiones:** Aumento s/2005. Estables en el tercer trimestre

**Los sólidos resultados del año llevan a un nuevo trimestre record en ingresos y margen de explotación**

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

# SEGMENTOS SECUNDARIOS

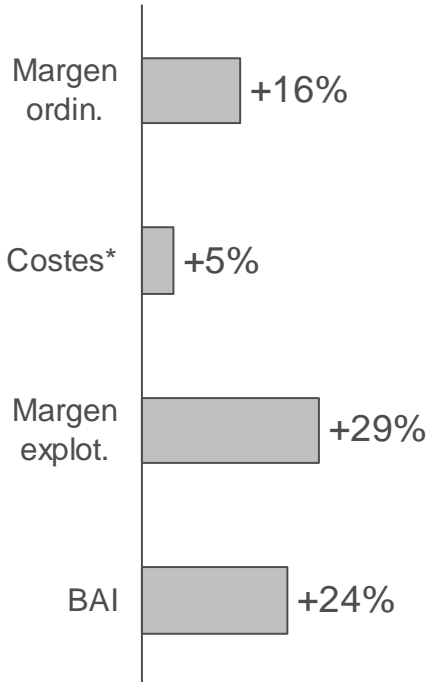
# Segmentos secundarios

## Var % 9M'06 s/9M'05

Buena evolución de todos los negocios

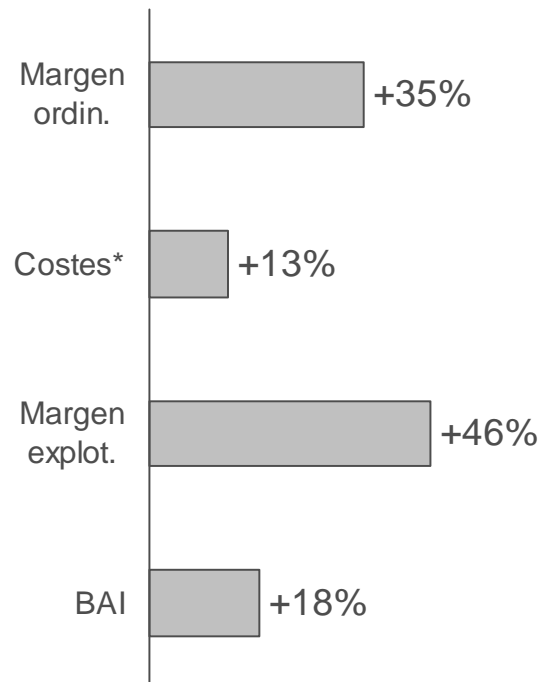
### Banca Comercial

BAI: 5.731 mill. de euros



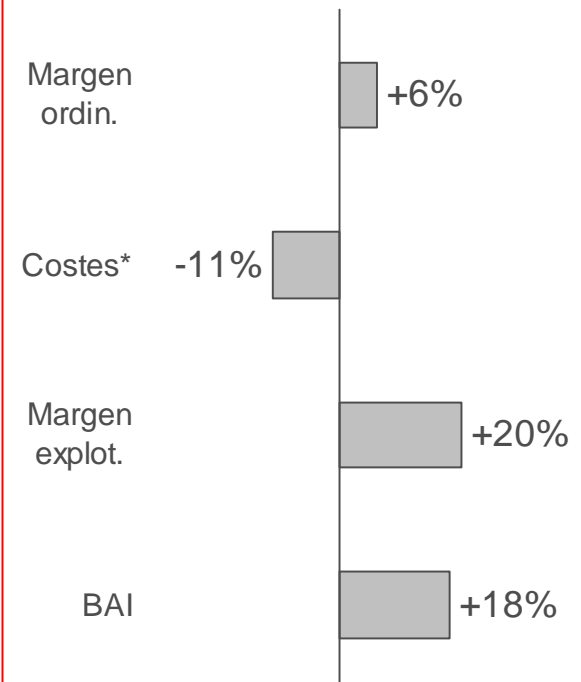
### BMG

BAI: 1.084 mill. de euros



### G. Activos y Seguros

BAI: 626 mill. de euros



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Banca Comercial

## Millones de euros

**Banca Comercial: sólida evolución en todas las áreas geográficas**

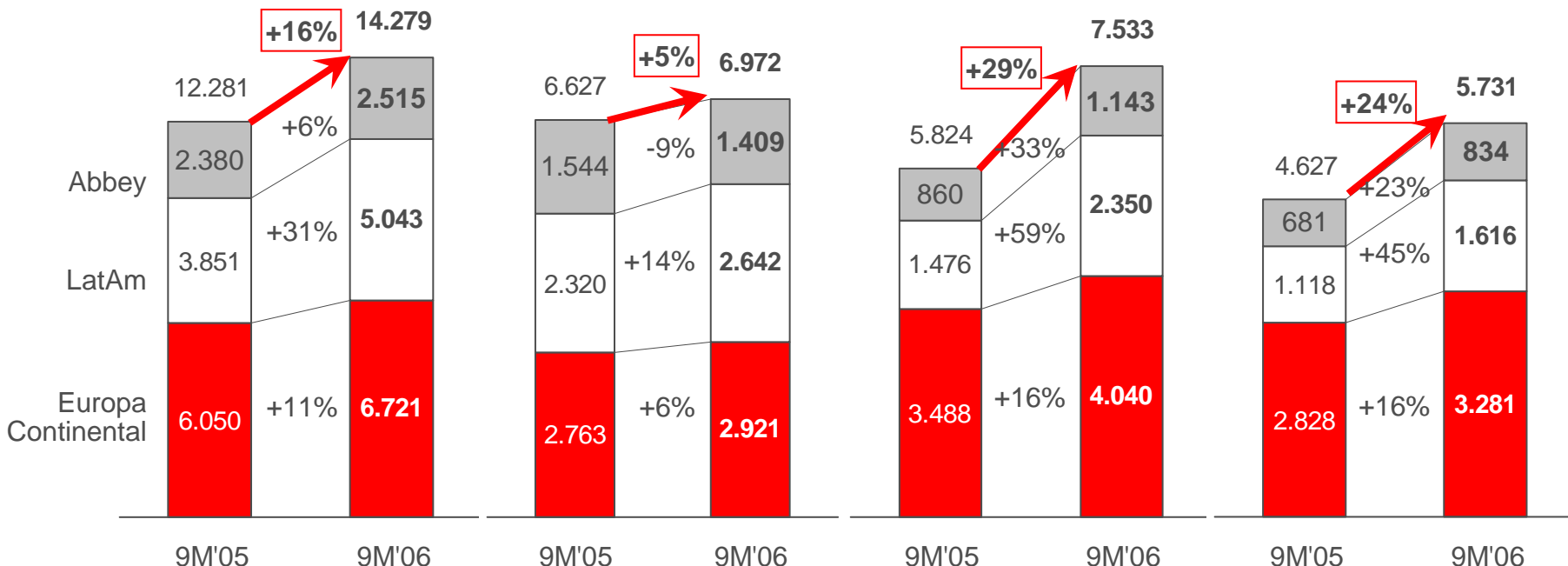
### Evolución de las bancas comerciales (acumulado)

**Ingresos**

**Costes**

**M. de explotación**

**BAI**



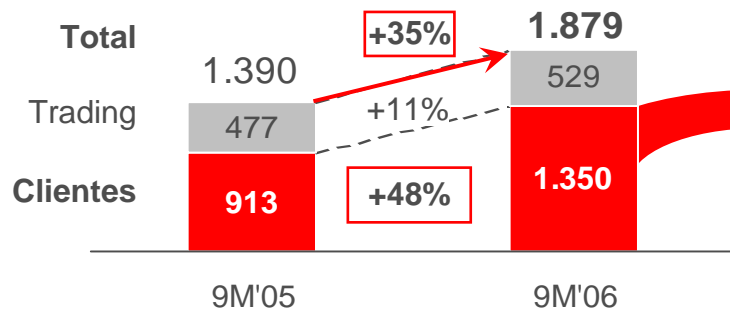


# Banca Mayorista Global

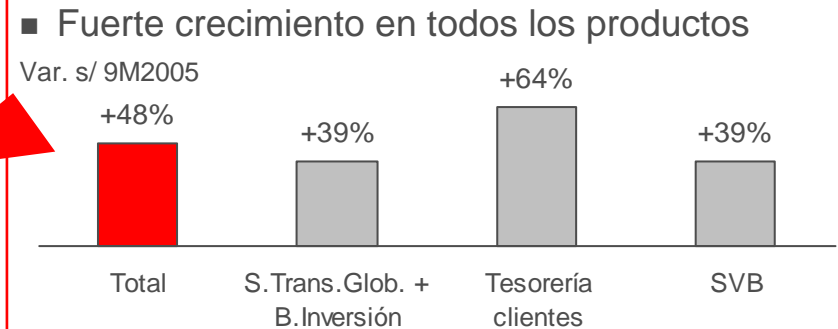
## Mill. euros

**Mayor actividad con clientes y mejor evolución de mercados en 3T'06.  
Elevadas provisiones genéricas por mayor actividad crediticia**

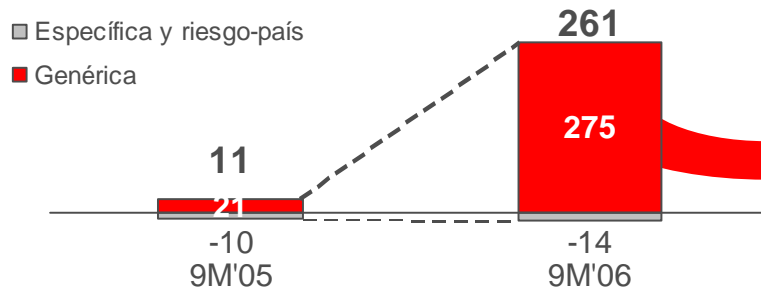
### Margen ordinario



### Detalle de ingresos de clientes



### Evolución provisiones



### Crecimiento financiación

- Total BMG: fuerte aumento de la financiación mayorista

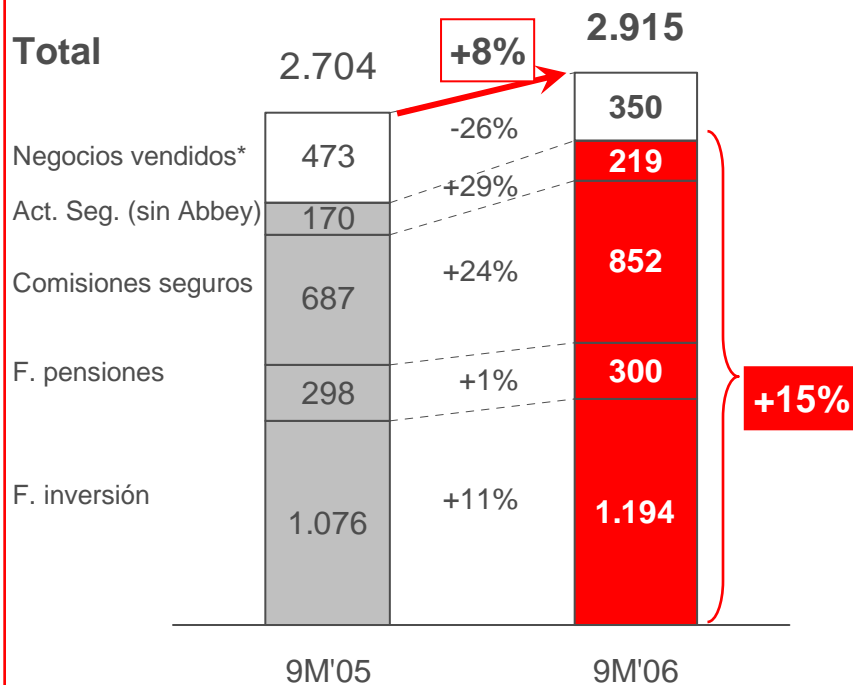
Créditos + avales (millones de euros):	9M'06:	+16.200
	9M'05:	+3.300

# Gestión de Activos y Seguros

## Mill. euros

### Aportación sostenida al Grupo de ingresos recurrentes

#### Aportación del negocio: ingresos totales al Grupo



#### Aspectos a destacar

- **Innovación y desarrollo de productos en 3T**
  - Nueva gestora Optimal Alternative Investment y fondos, pendientes de aprobación CNMV
  - Primer fondo de fondos de capital riesgo
  
- **Avances en desarrollo de unidades globales**
  - Seguros España: fusión de aseguradoras completada en octubre
  - “Internalización” de Seguros Latam: nueva compañía de seg. generales en Chile
  - Rediseño del negocio de G. Activos en Abbey (sistemas, productos, equipos de inversión)

(\*) Seguros Abbey y Fondos de pensiones Perú

# Índice

- Ideas básicas
- Resultados Grupo Santander 9M'06
- Resultados áreas de negocio 9M'06

## ■ Conclusiones

- Anexos

## Un excelente ejercicio para el Santander...

- Resultados record trimestre a trimestre
- Sostenibles por fuerte actividad comercial y estricto control de costes y riesgos
- Diversificados, con fuerte crecimiento en todas las geografías y negocios
- Con mejora continuada de la eficiencia
- Manteniendo elevada solidez del balance
- Desinversiones en negocios non-core e inversiones en crecimiento futuro

**... que nos sitúa en línea para alcanzar nuestros objetivos del año**

# Índice

- Ideas básicas del periodo
- Resultados Grupo Santander 9M'06
- Resultados áreas de negocio 9M'06
- Conclusiones

## ■ Anexos

# Europa Continental. Eficiencia (%)

## Red Santander



9M'05

9M'06

## Banesto



9M'05

9M'06

## Santander Consumer



9M'05

9M'06

## Portugal

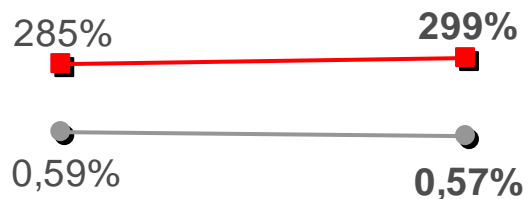


9M'05

9M'06

# Europa Continental. Morosidad y cobertura

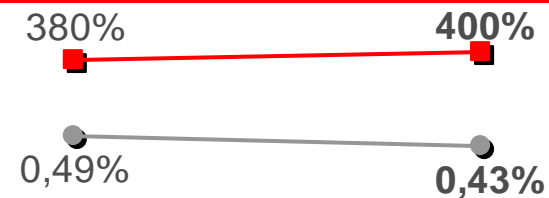
## Red Santander



Sep'05 Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

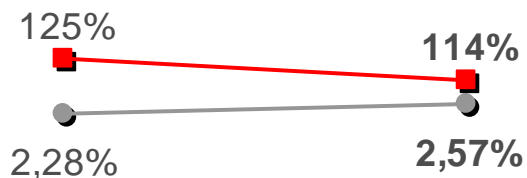
## Banesto



Sep'05 Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

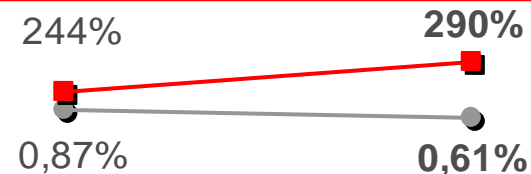
## Santander Consumer



Sep'05 Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

## Portugal

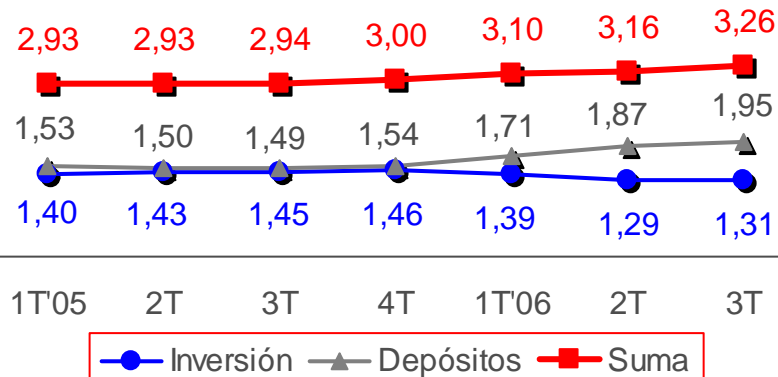


Sep'05 Sep'06

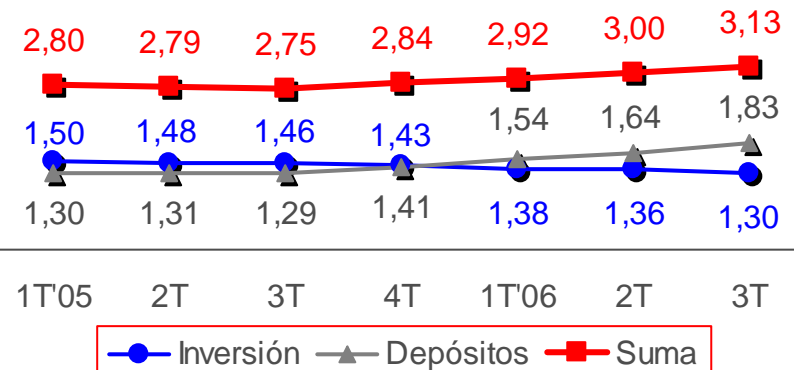
—●— Morosidad —■— Cobertura

# Spreads principales unidades Europa Continental (%)

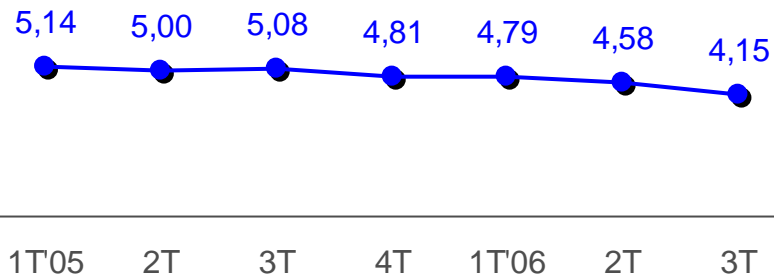
## Red SAN



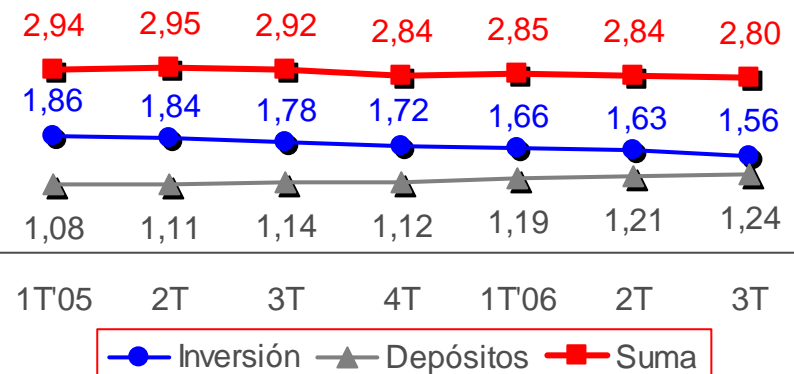
## Banca Comercial Banesto



## Inversión Santander Consumer



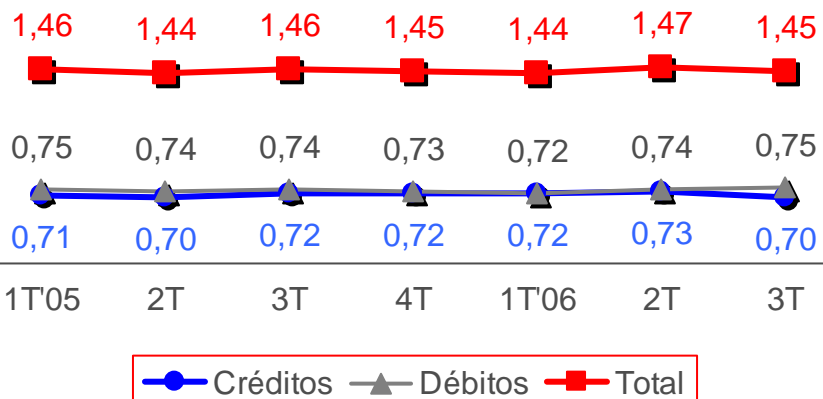
## Banca Comercial Portugal



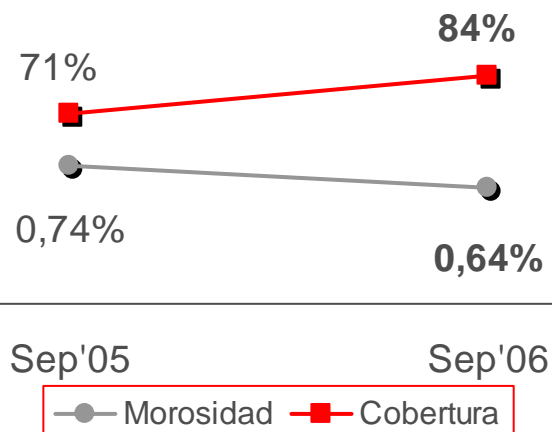


# Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

## Spreads Banca Comercial

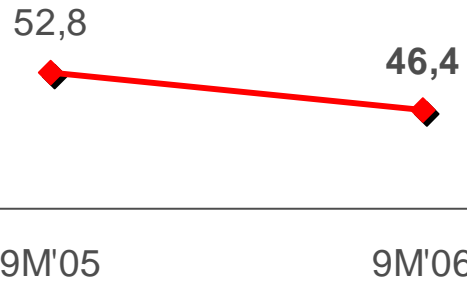


## Morosidad y Cobertura

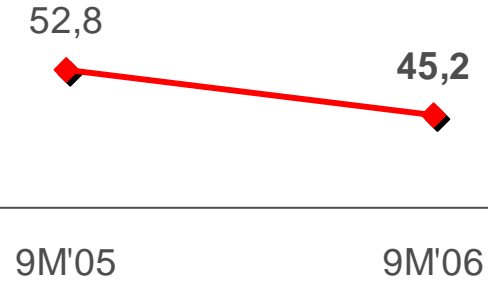


# Iberoamérica. Eficiencia (%)

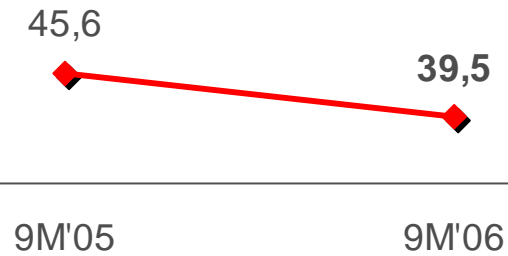
## Brasil



## México

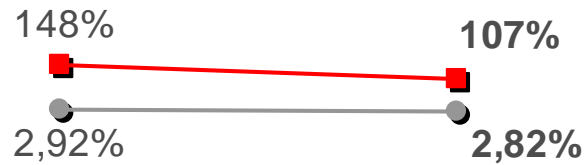


## Chile



# Iberoamérica. Morosidad y cobertura

## Brasil

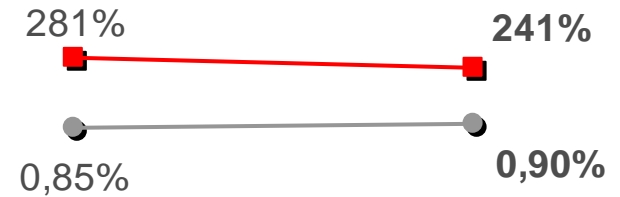


Sep'05

Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

## México

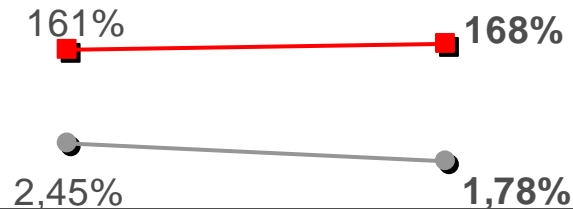


Sep'05

Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

## Chile



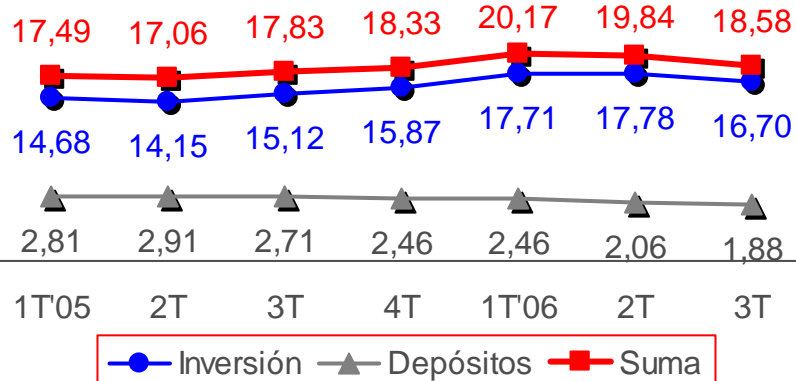
Sep'05

Sep'06

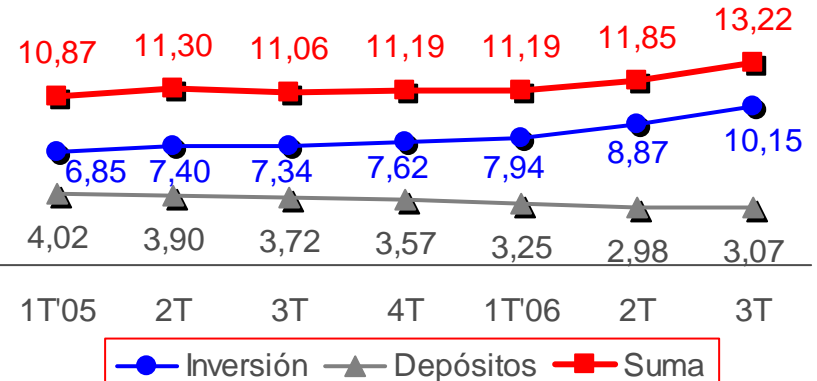
—●— Morosidad —■— Cobertura

# Spreads principales países Iberoamérica (%)

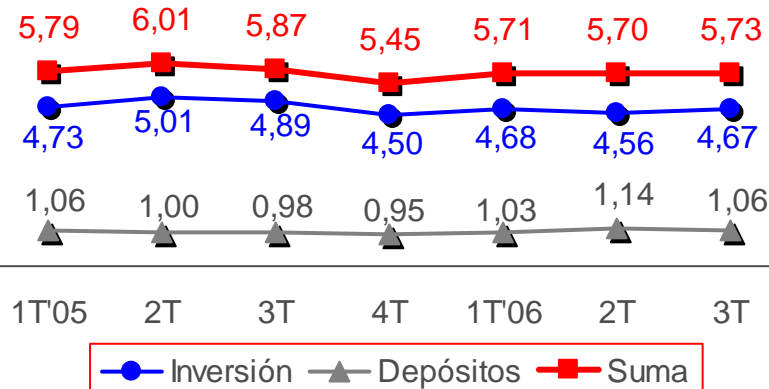
## Banca Comercial Brasil



## Banca Comercial México



## Banca Comercial 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](mailto:investor@gruposantander.com)

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

