

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**

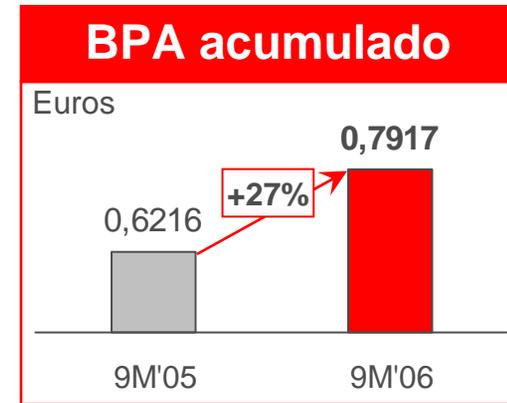
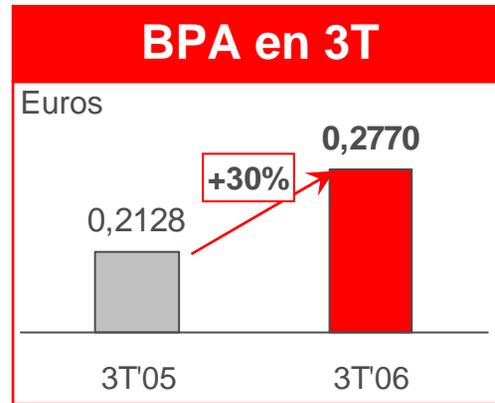
3

**Solidez del
balance**

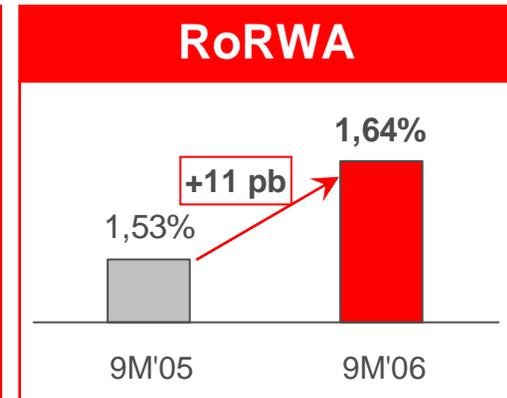
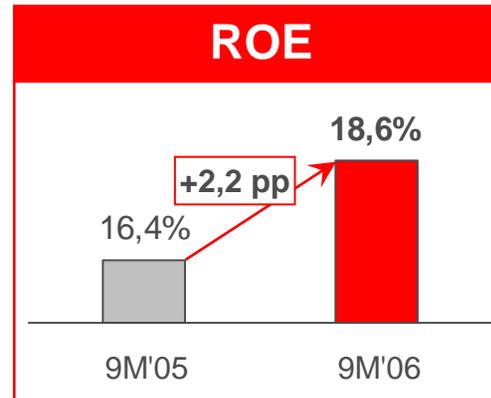
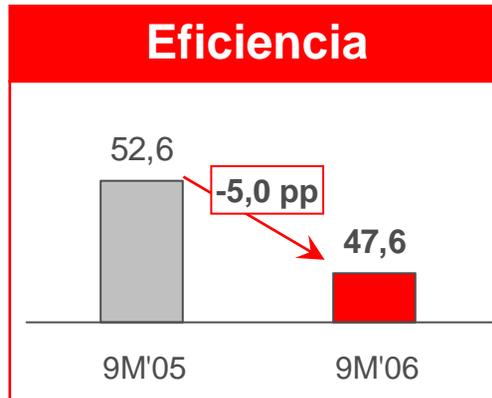
Ideas básicas evolución Grupo en 2006

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

Fuerte crecimiento ...



... con mejora de eficiencia y rentabilidad

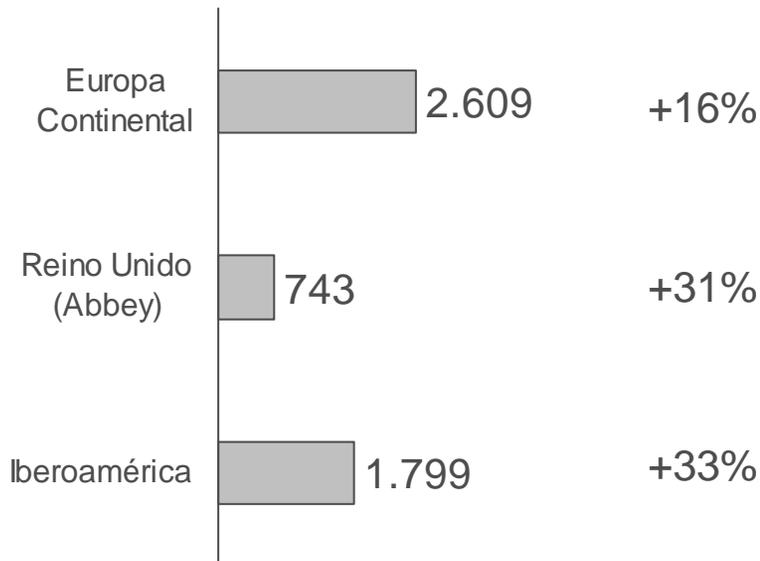


Ideas básicas evolución Grupo en 2006

2. Creciendo en todas las áreas de negocio

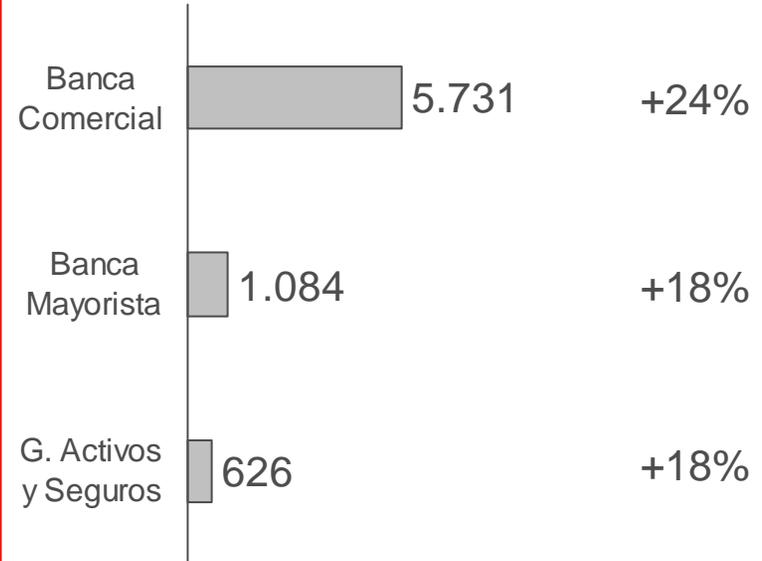
Segmentos principales Beneficio atribuido

Mill. euros y % s/ 9M'05



Segmentos secundarios Resultado antes de impuestos

Mill. euros y % s/ 9M'05



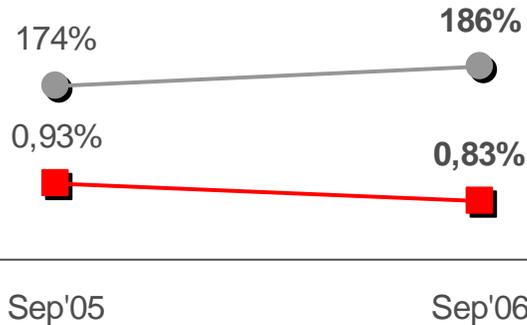
Gestión Financiera y Participaciones tiene -204 millones de euros de beneficio atribuido, frente a -299 millones en 9M'05

Ideas básicas evolución Grupo en 2006

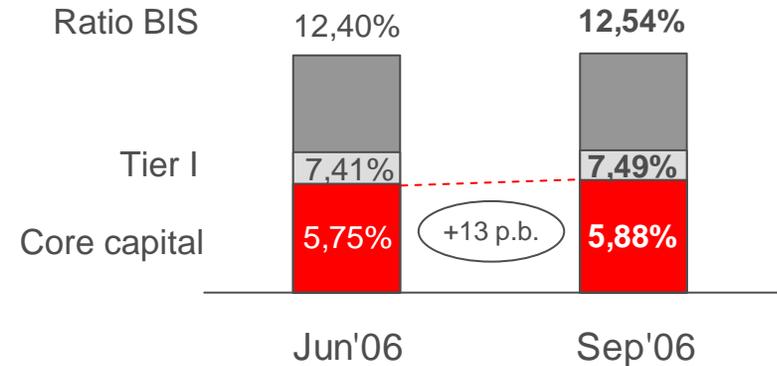
3. Solidez del balance

Morosidad y cobertura

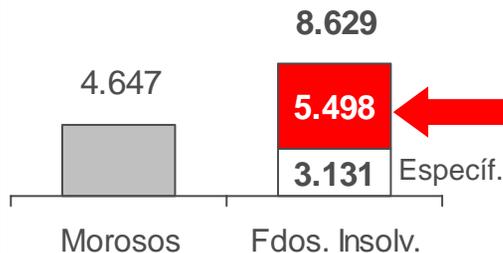
■ Morosidad ● Cobertura



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

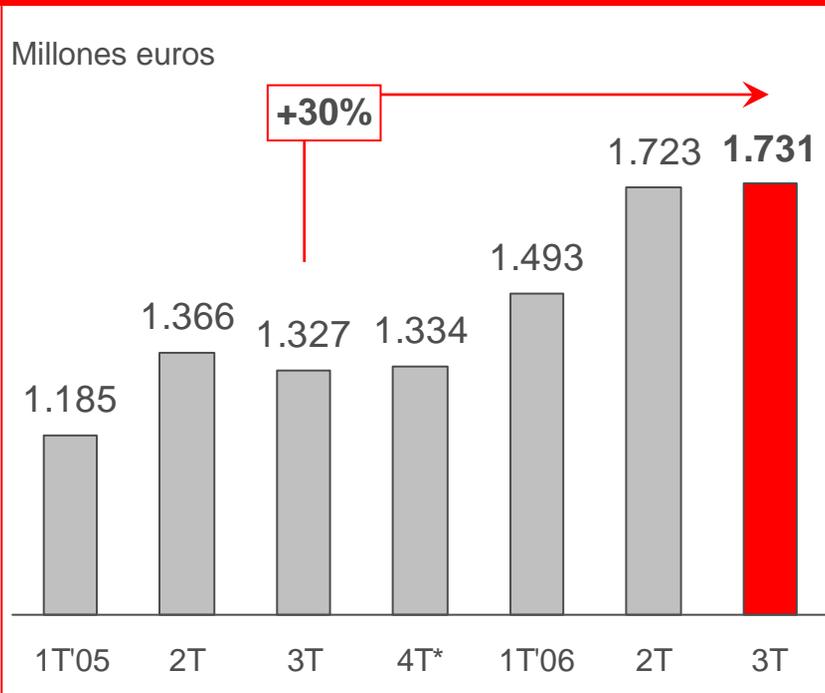
■ Resultados Grupo Santander 9M'06

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

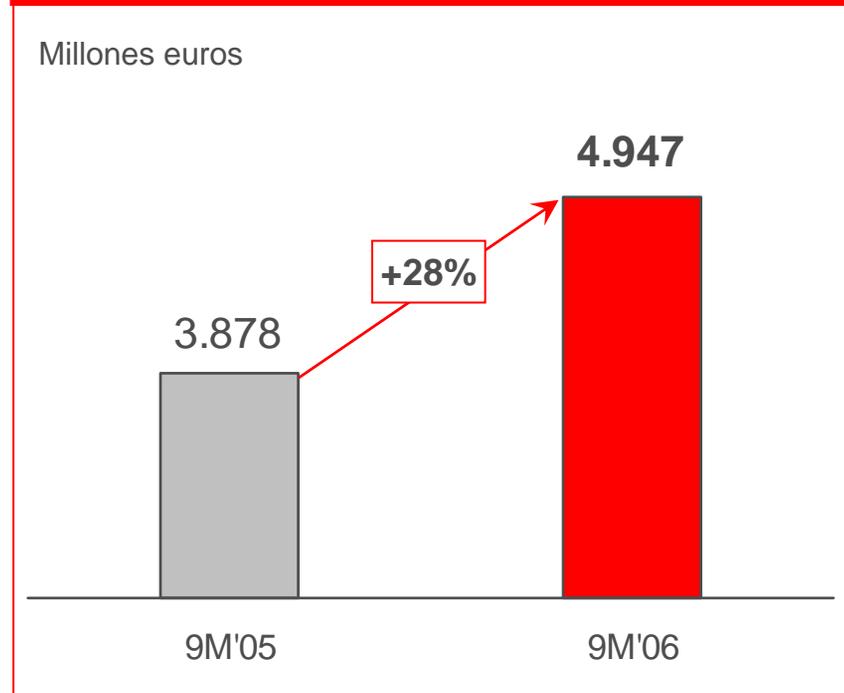
Resultados Grupo 9M'06

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

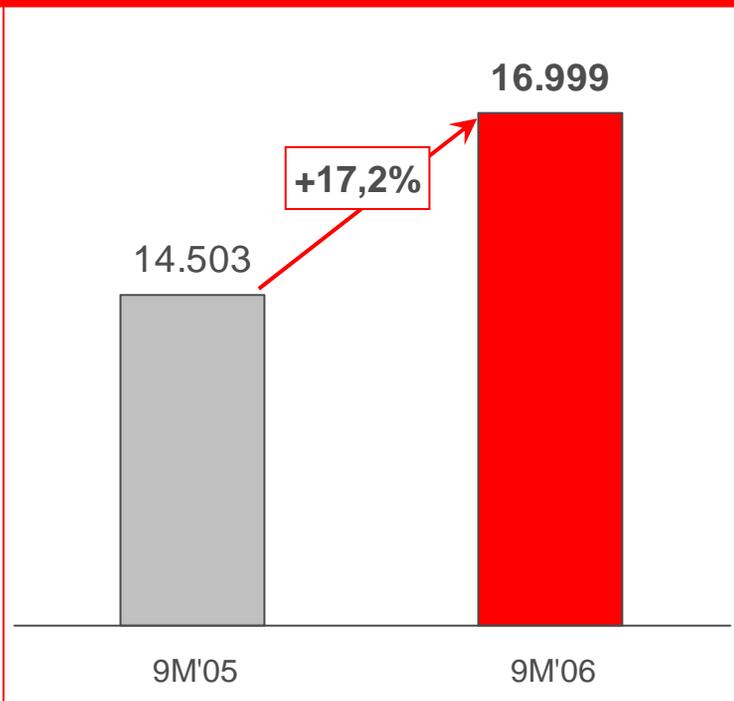
	9M'06	Variación s/ 9M'05	
		Importe	%
Margen ordinario	16.999	+2.495	+17,2
Costes de explotación	-8.367	-525	+6,7
M. de explotación	8.824	+2.024	+29,8
Provisiones insolvencias	-1.792	-717	+66,7
Bº antes de impuestos	7.030	+1.727	+32,6
Beneficio atribuido	4.947	+1.069	+27,6

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
M. comercial	15.438	+2.116	+15,9
ROF	1.561	+380	+32,1
M. ordinario	16.999	+2.495	+17,2

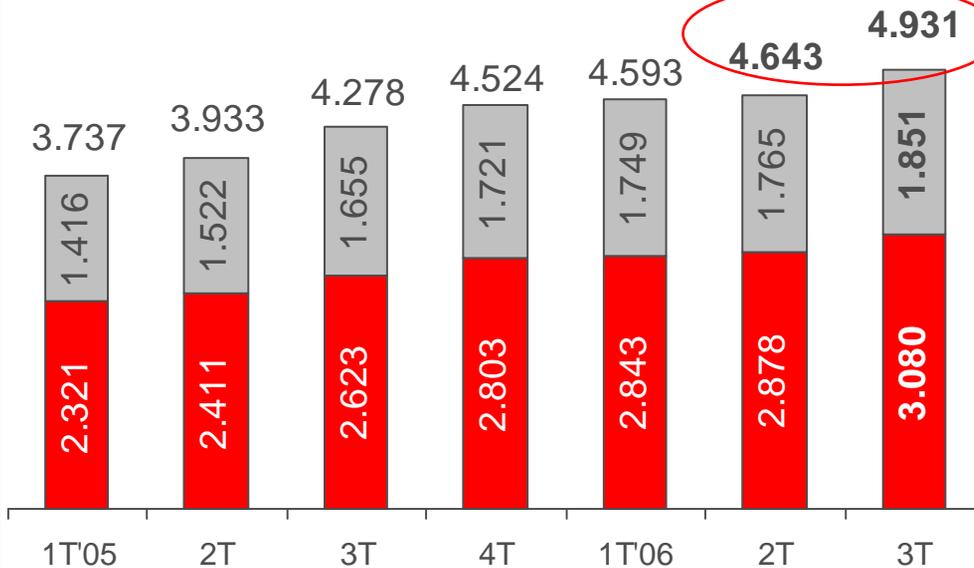
Resultados Grupo 9M'06. Ingresos

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
Total	+288

... y negocios

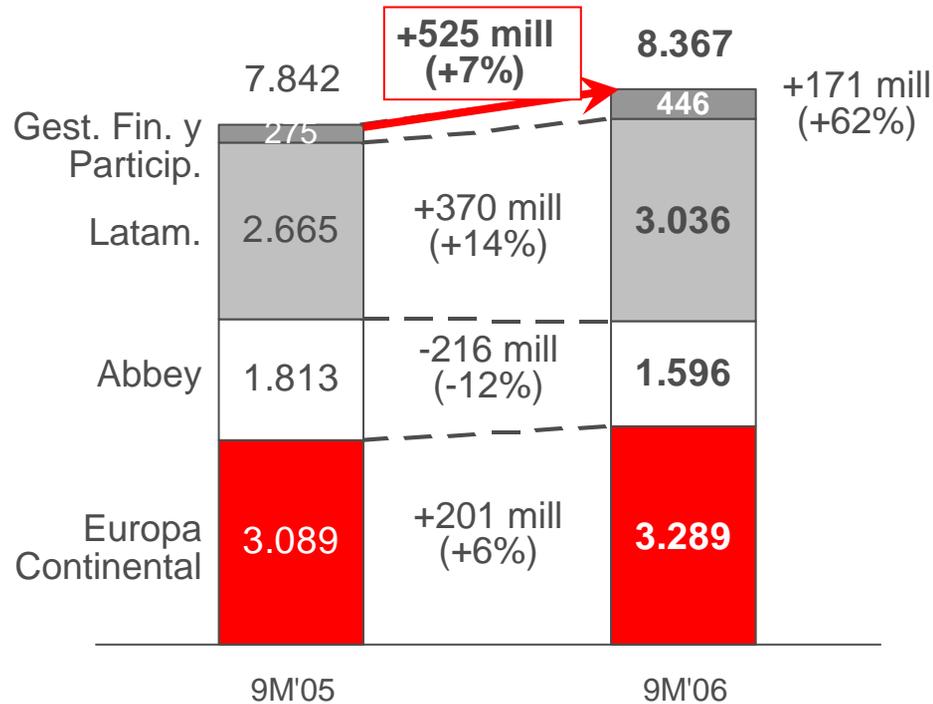
Comercial	+160
BMG	+82
GA y Seguros	+43
Gestión Financiera	+2
Total	+288

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:

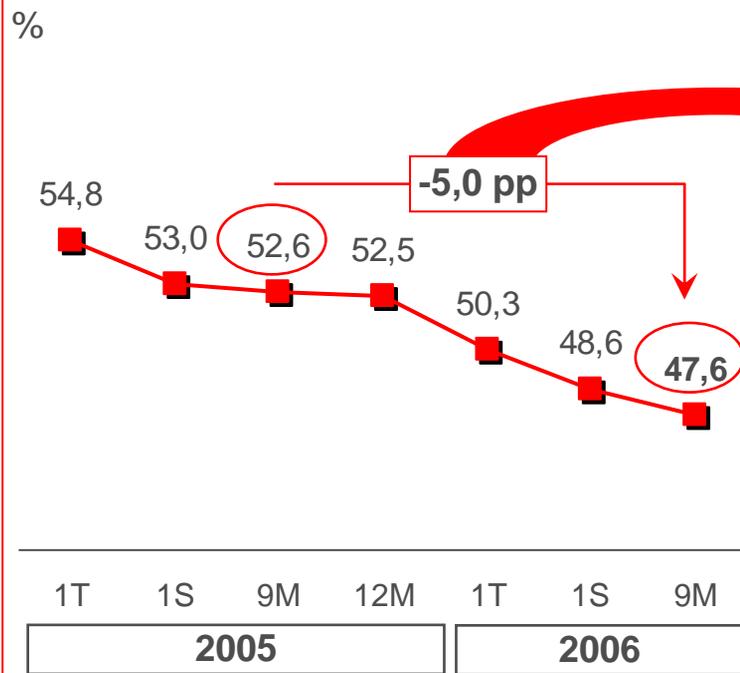
Proy. Corporativos	+32	n.s.
Amort. intangibles (Abbey)	+114	n.s.

(* 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% ...

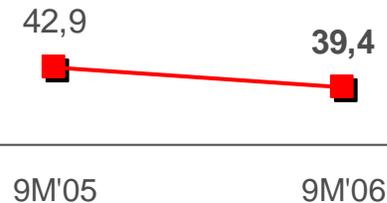
Ratio de eficiencia del Grupo



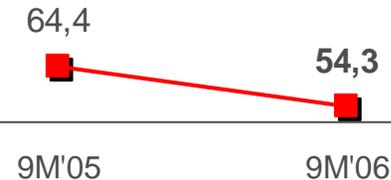
... Y el último trimestre en el 45,9%

Ratios de eficiencia por áreas (%)

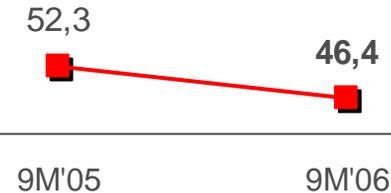
Europa Continental



Abbey



Iberoamérica



(* Con amortizaciones)

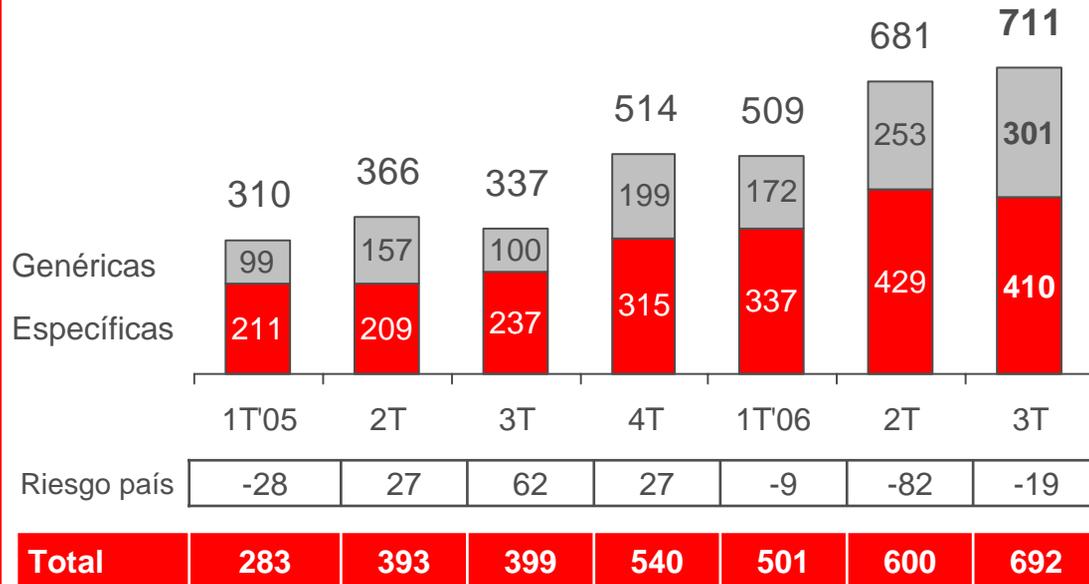
Resultados Grupo 9M'06. Provisiones para insolvencias

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

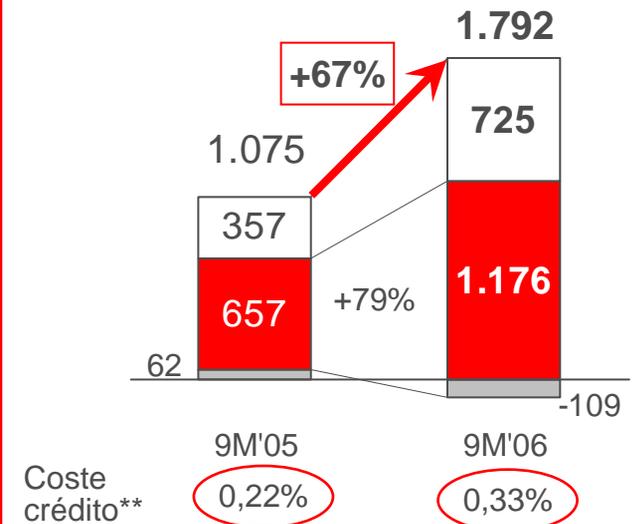
Evolución trimestral de las provisiones

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^a</u>	<u>9M'06</u>	<u>9M'05</u>	<u>Dif^a</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
Total	1.176	657	+519	725	357	+368

(*) 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	Brasil	México	Chile
Tipo de cambio	62	2	14
Volumen y cambio mix	91	55	34
Mayor prima riesgo	105	36	9
Total	258	94	57

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

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

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

Índice

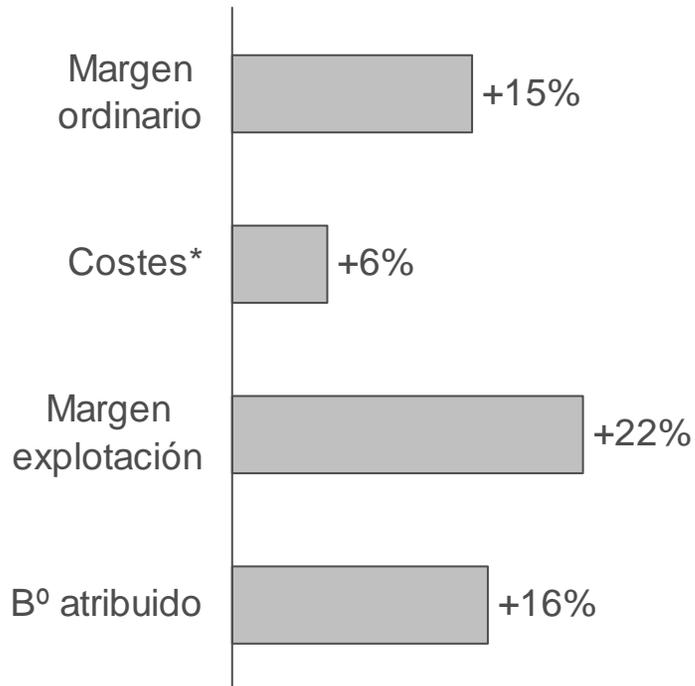
- Ideas básicas
- Resultados Grupo Santander 9M'06
- **Resultados áreas de negocio 9M'06**
- Conclusiones
- Anexos

EUROPA CONTINENTAL

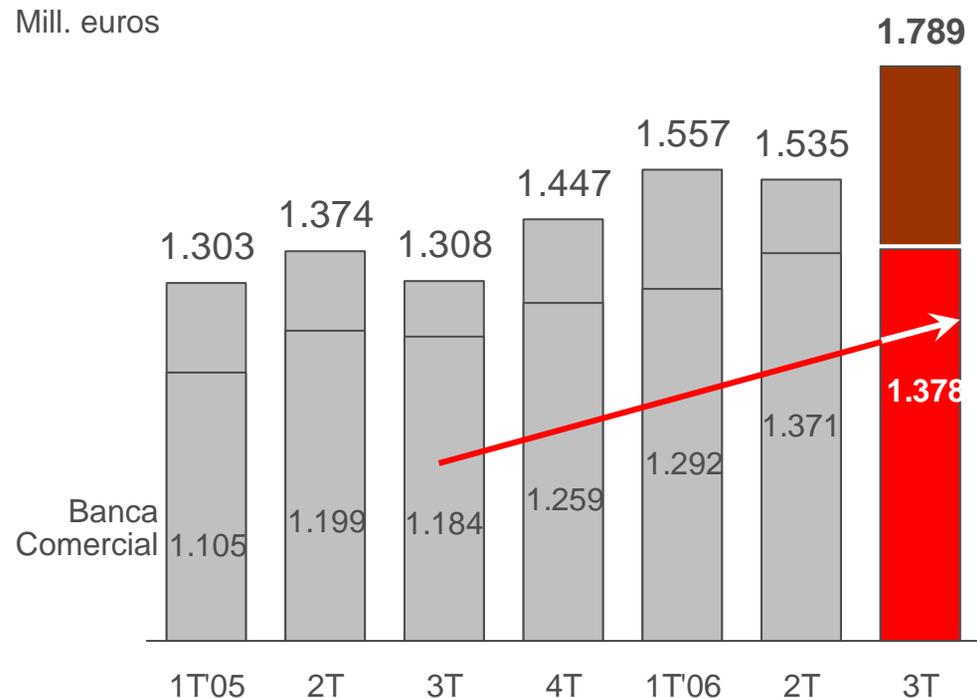
Europa Continental

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

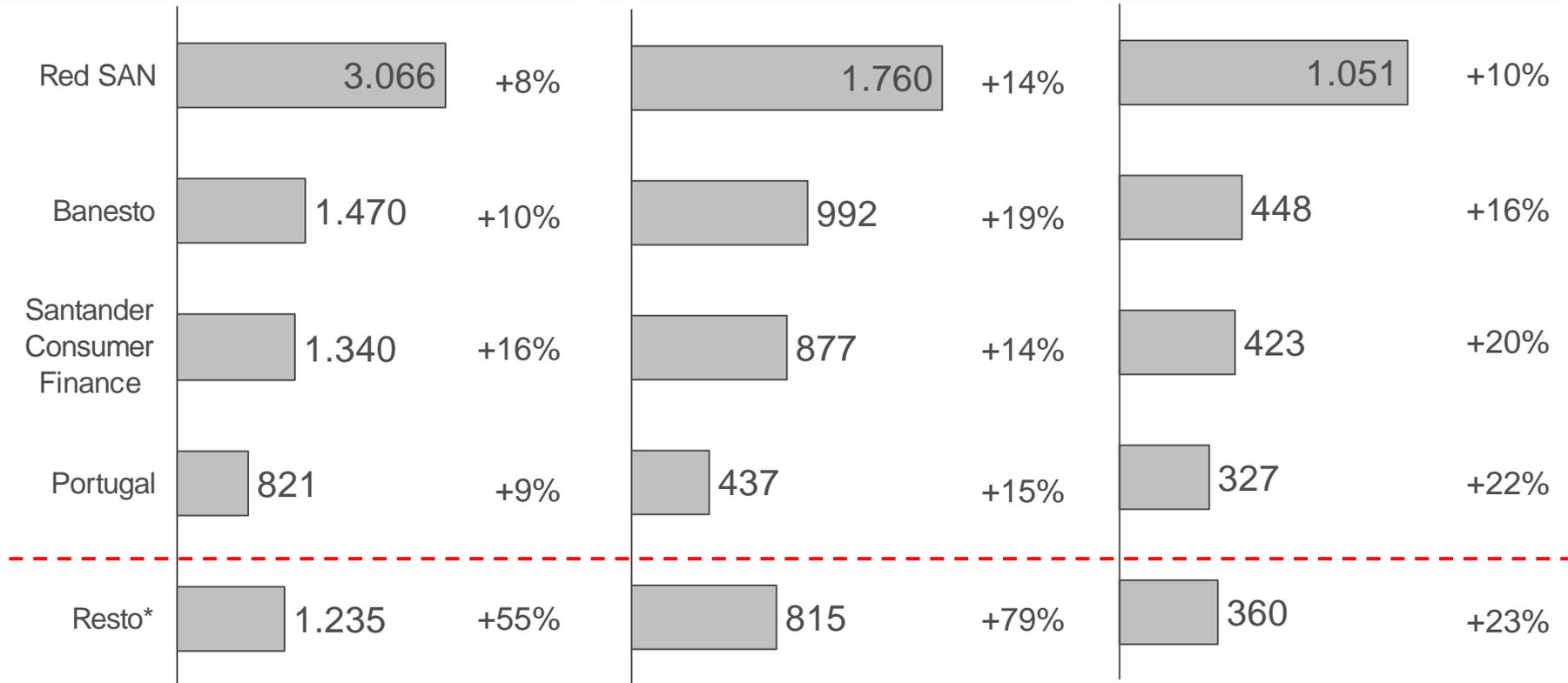
Mill. euros y % s/ 9M'05

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%



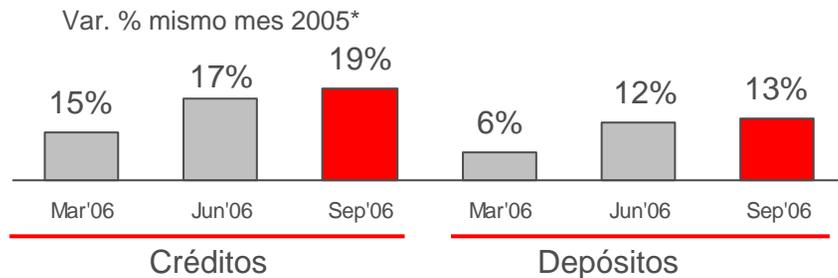
(*) Banif, Gestión de Activos y Banca Mayorista Global

Red Santander

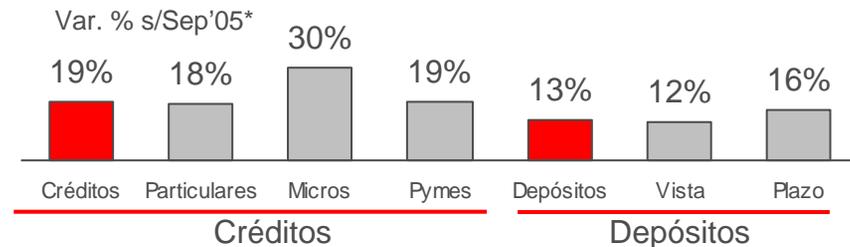
Claves del negocio

- **Invirtiendo en clientes:** “Queremos ser tu Banco”
 - Se consolidan mejoras de tendencia de la actividad comercial

- **Acelerando crecimientos** en últimos trimestres



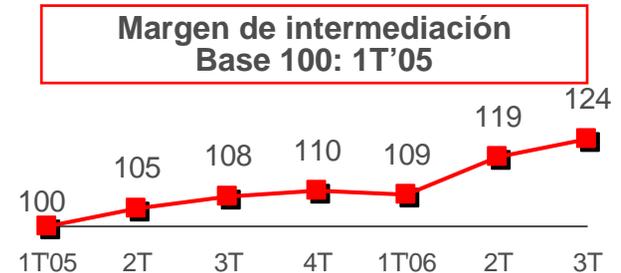
- **Creciendo** en los productos más rentables:



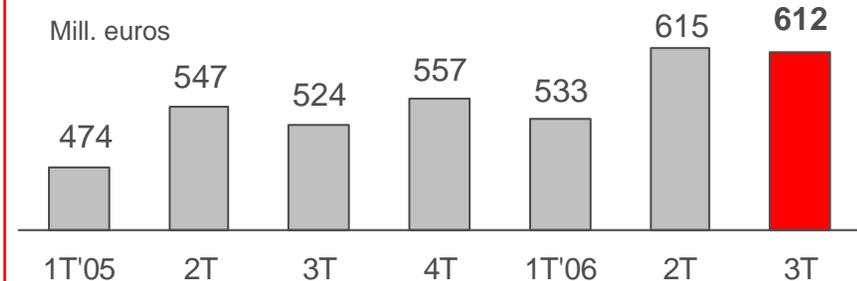
- **Expansión red oficinas:** 151 abiertas en 12 meses

Resultados

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



- **Margen explotación**



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

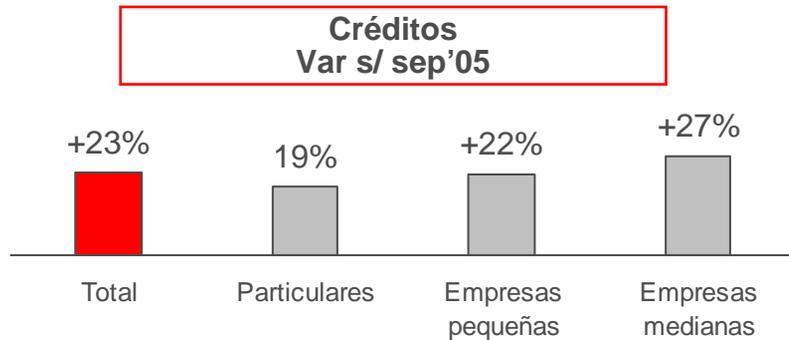
Invertimos para aumentar nuestra capacidad de generar beneficios futuros, a la vez que presentamos nuevo récord en beneficio

(*) Saldos medios mensuales

Banesto

Claves del negocio

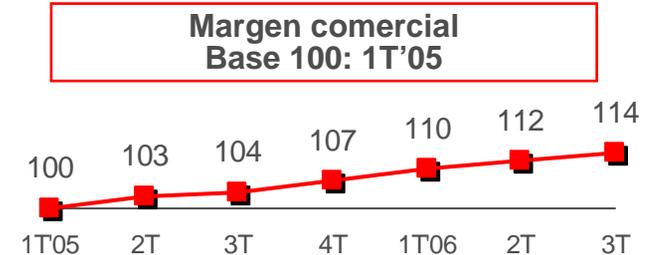
- **Crecimiento** en segmentos de mayor margen



- **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

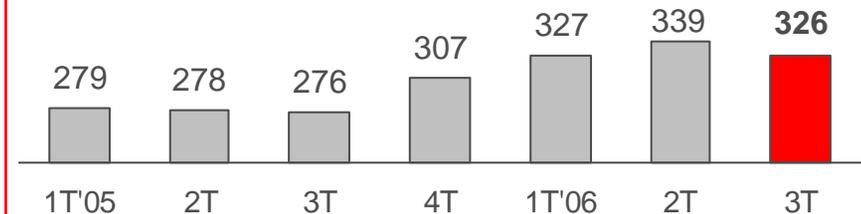
Resultados

- **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

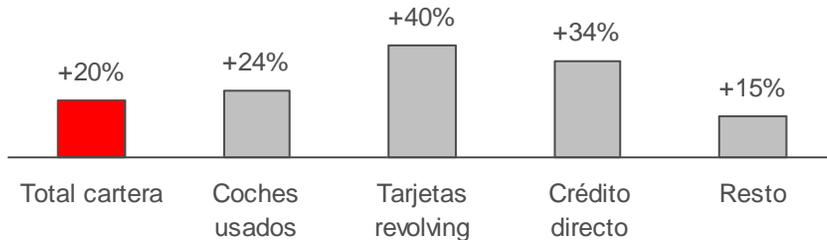
Santander Consumer Finance

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**

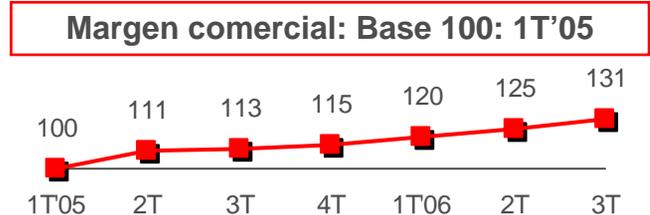
Nueva producción crediticia

Var. sobre 9M'05



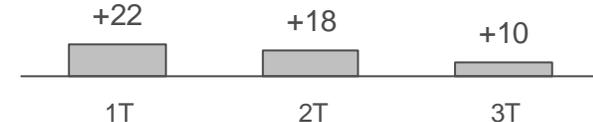
Resultados

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



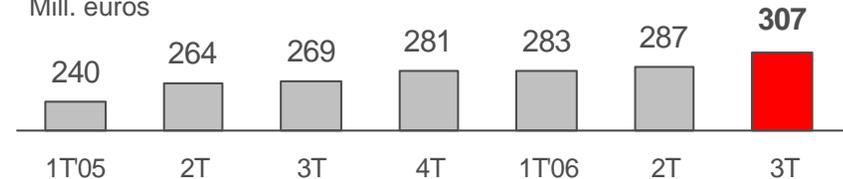
- **Gastos:** desacelerando crecimiento

Var % s/Trimestre de 2005



- **Margen de explotación:** acelera crecimiento

Mill. euros



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

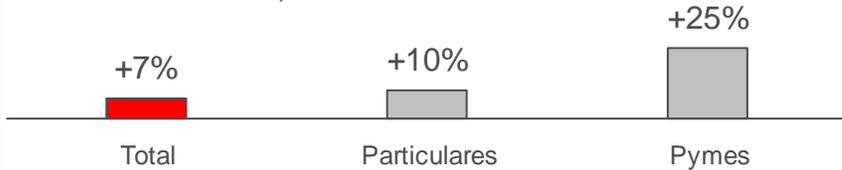
Nuevo trimestre récord en ingresos y margen de explotación

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

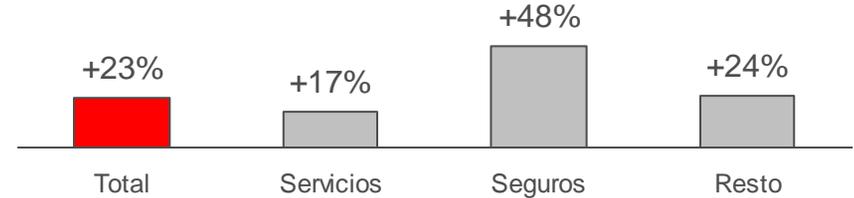


- **Plan de expansión:** 50 aperturas en 12 meses

Resultados

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

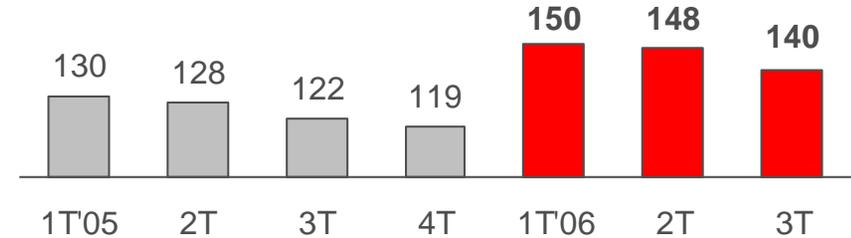
Var. s/ 9M'05



... 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

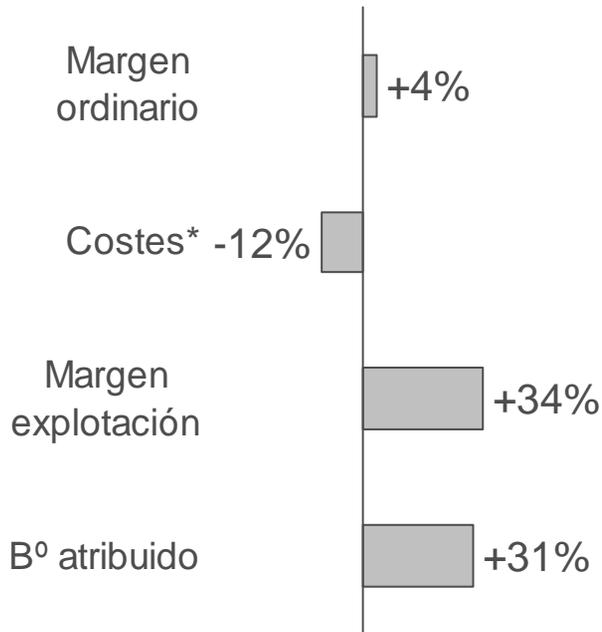
REINO UNIDO – ABBEY

Reino Unido – Abbey

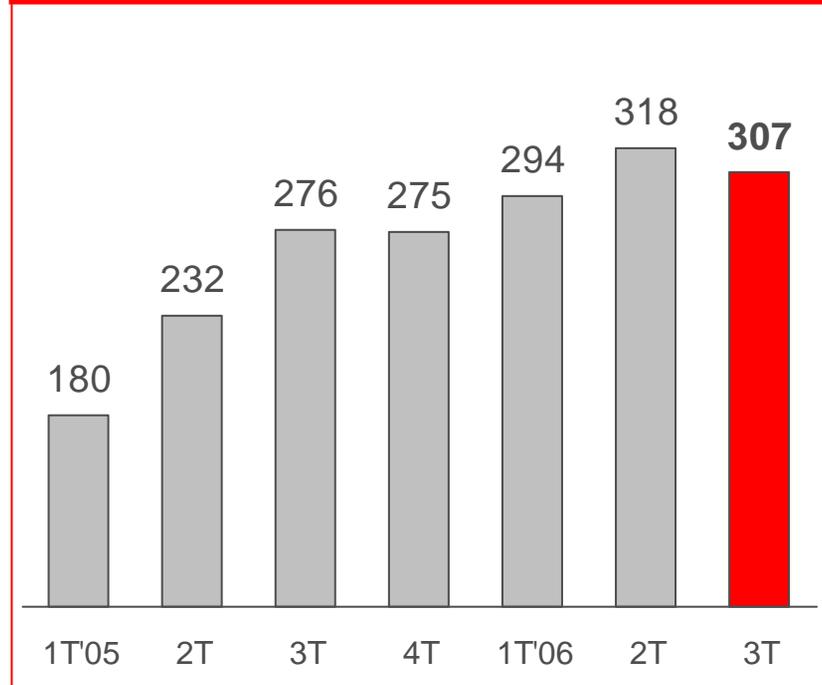
Mill. £

**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

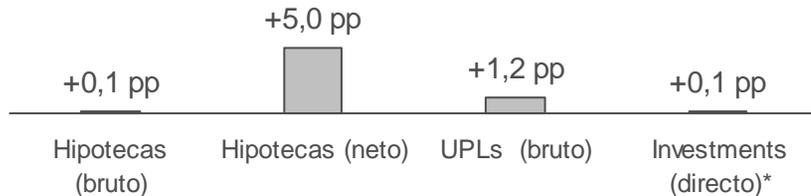
Abbey

Claves del negocio

Gestión Comercial

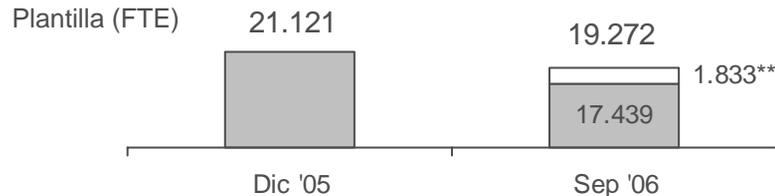
Mejorando cuotas de mercado en relación a 2005 en un mercado muy competitivo

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

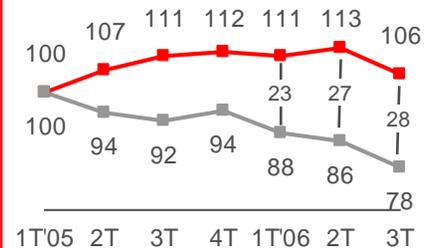
- Crecimiento de los stocks en **balance**:

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

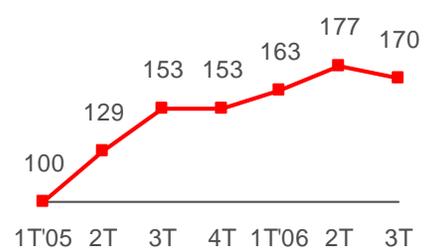


- Positiva evolución de **ingresos y costes** que impulsa el margen de explotación

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

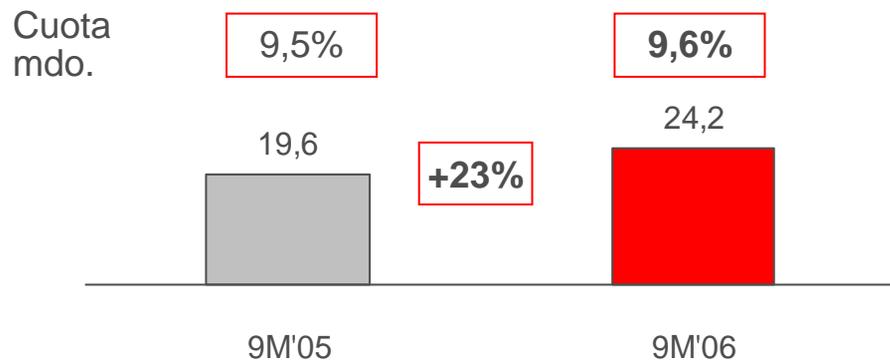
(*) Investments: variación en cuota de mercado directa 1S'06 s/1S'05

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

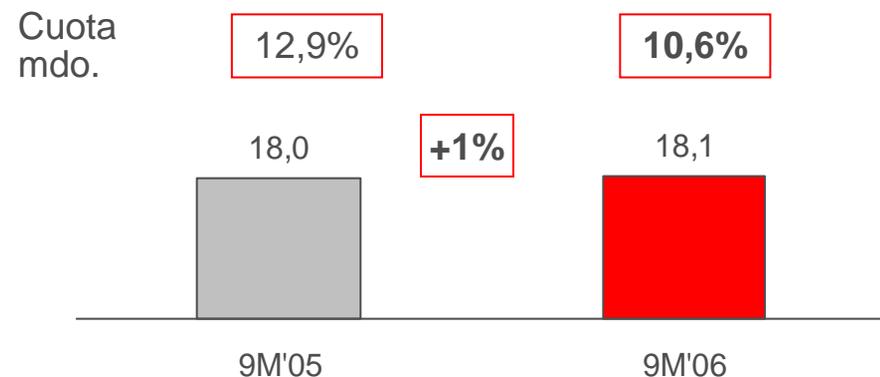
Abbey. Evolución del negocio - hipotecas

Miles mill. £

Producción bruta



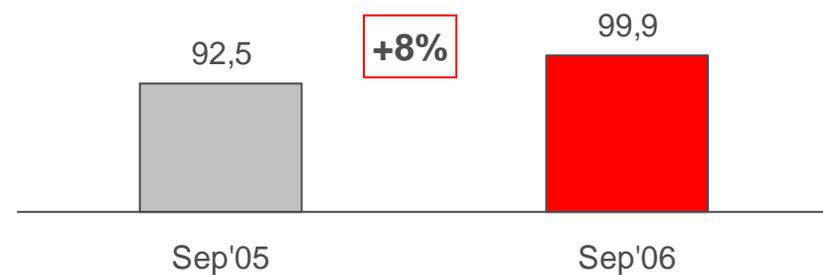
Repayments



Producción neta



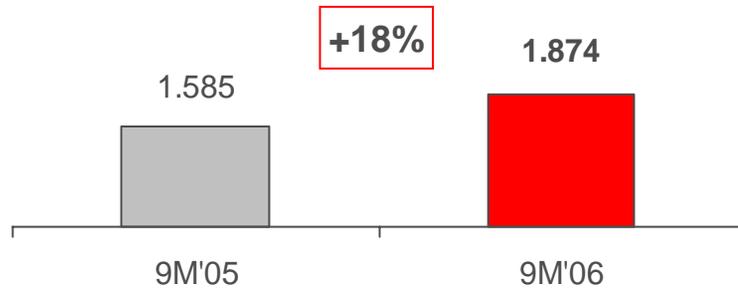
Stock



Abbey. Evolución del negocio - producción

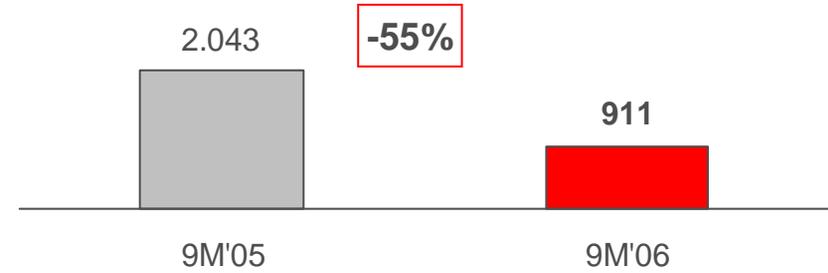
Prod. bruta préstamos personales

Mill. £

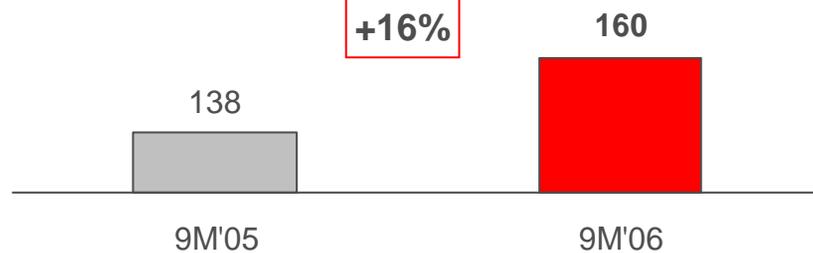


Flujo neto de ahorro

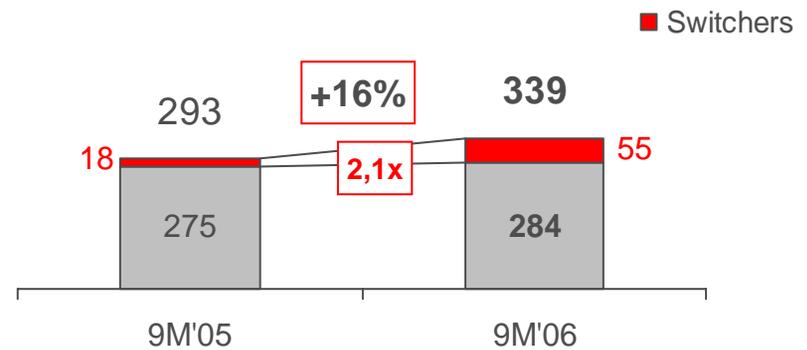
Mill. £



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

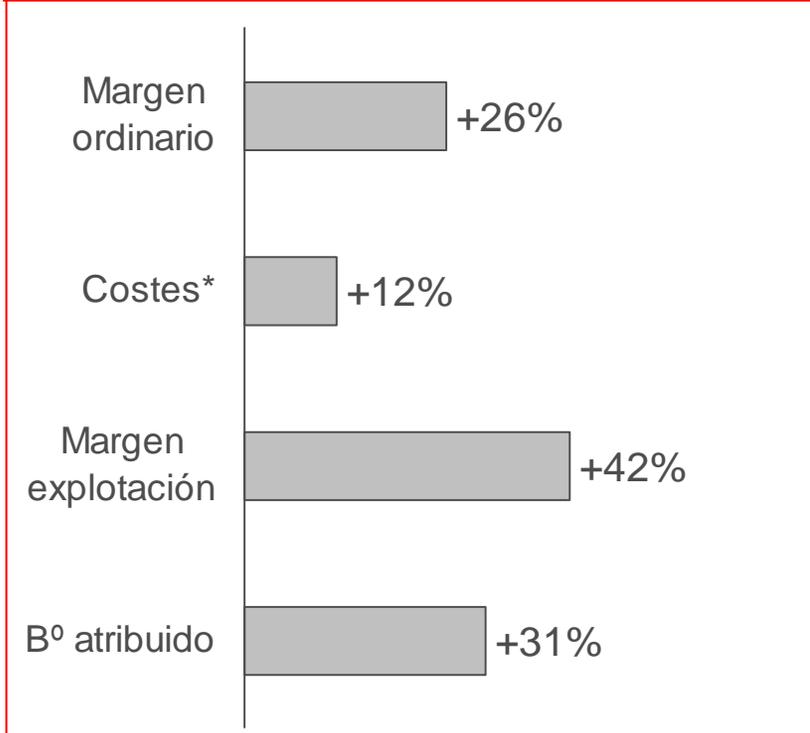
IBEROAMÉRICA

Total Iberoamérica

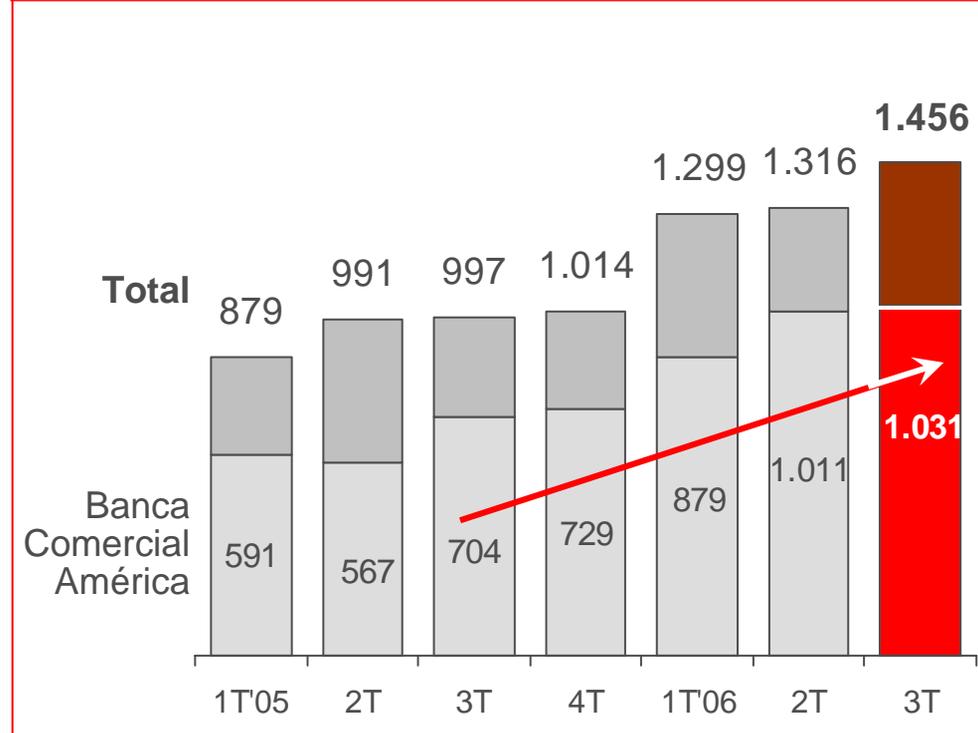
Mill. US\$

Iberoamérica sigue en momentum de crecimiento (B^o 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

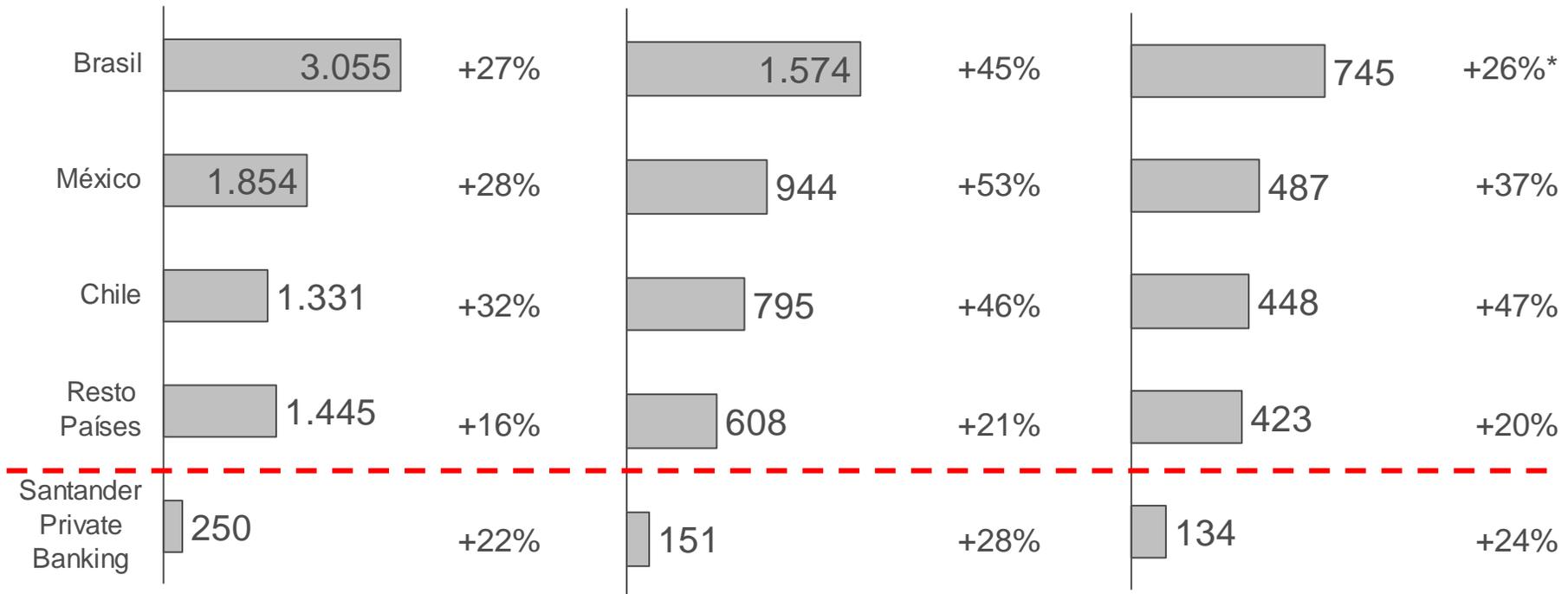
Mill. US\$ y % s/ 9M'05

**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

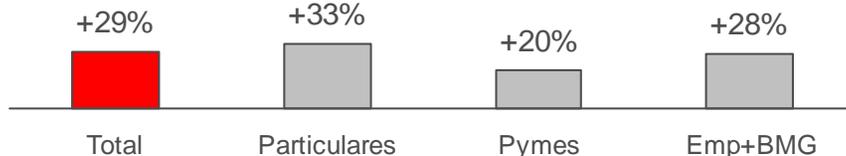
Entorno macro y financiero

- 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

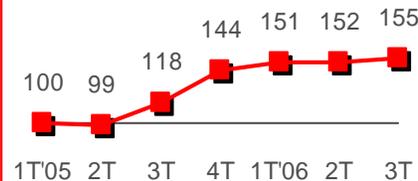


- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas y cajeros

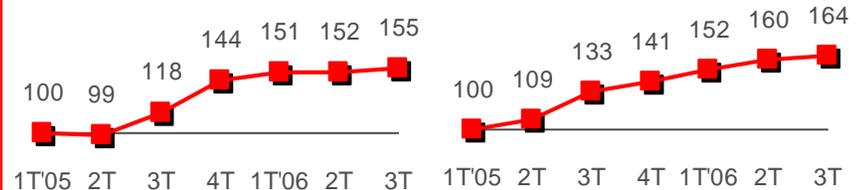
Resultados

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

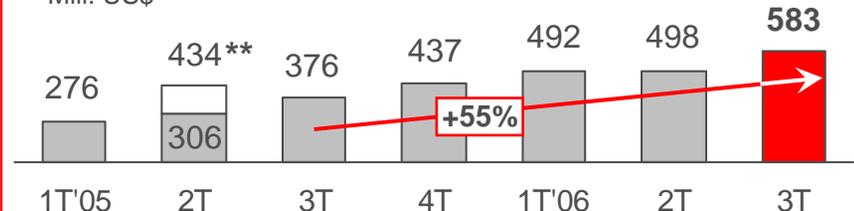
M. Intermediación
Base 100: 1T'05



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

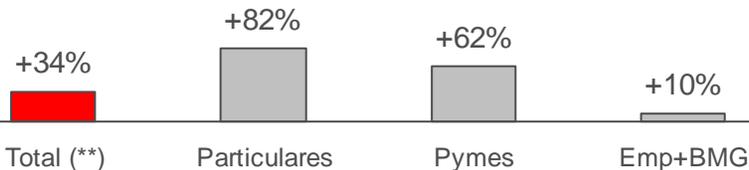
Entorno macro y financiero

- 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

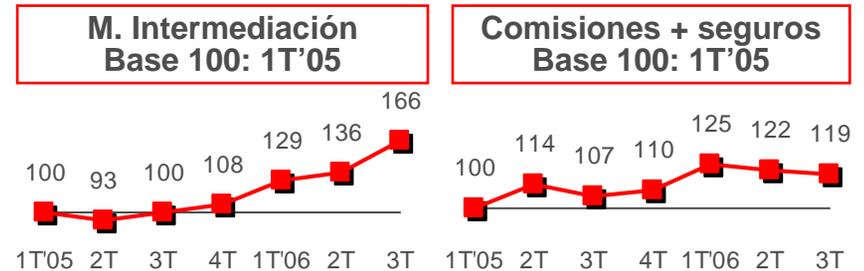
Var. sep'06 vs. sep'05 en moneda local



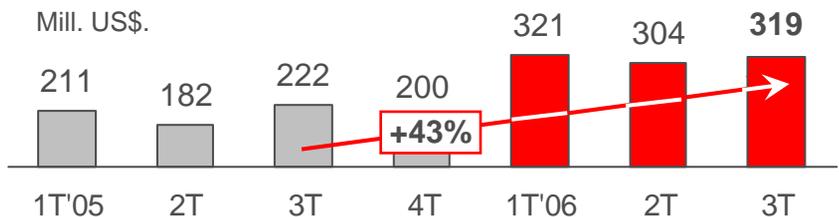
- Seguimos **invirtiendo en capacidad comercial**: oficinas, cajeros, TPVs

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

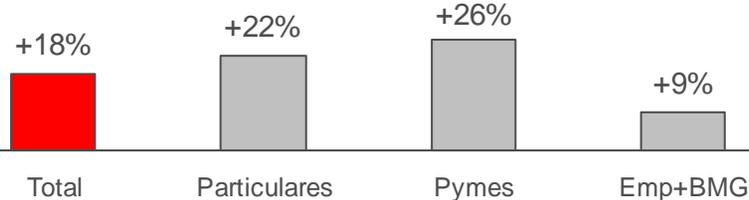
Entorno macro y financiero

- 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

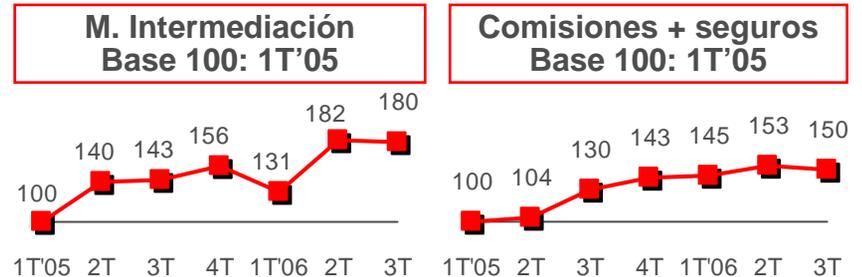
Var. sep'06 vs. sep'05 en moneda local



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

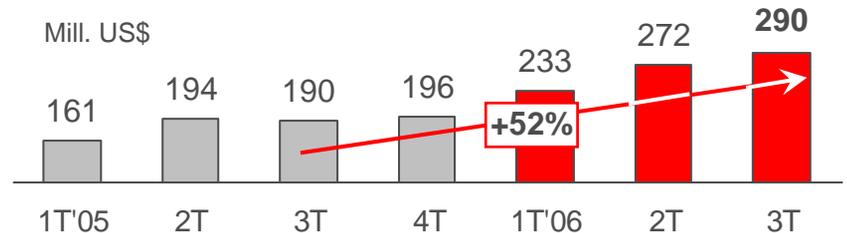
Resultados

- **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

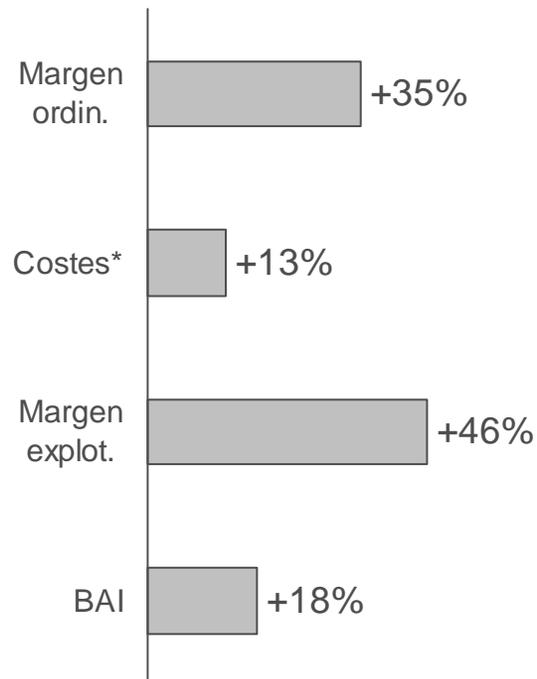
Banca Comercial

BAI: 5.731 mill. de euros



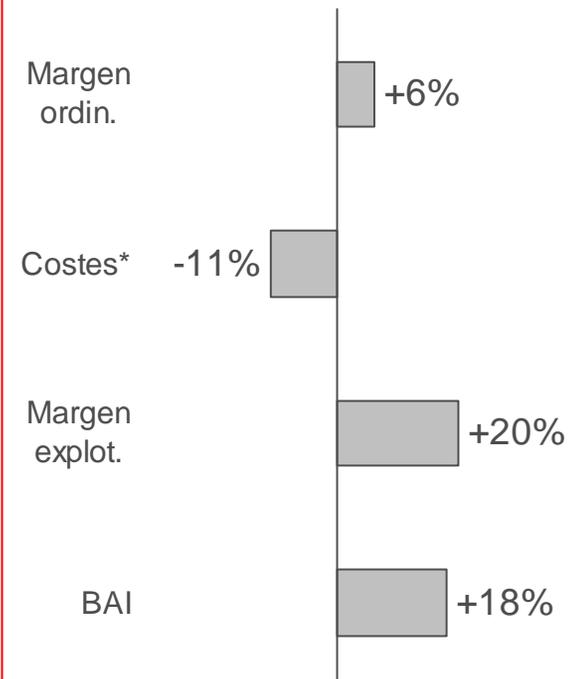
BMG

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

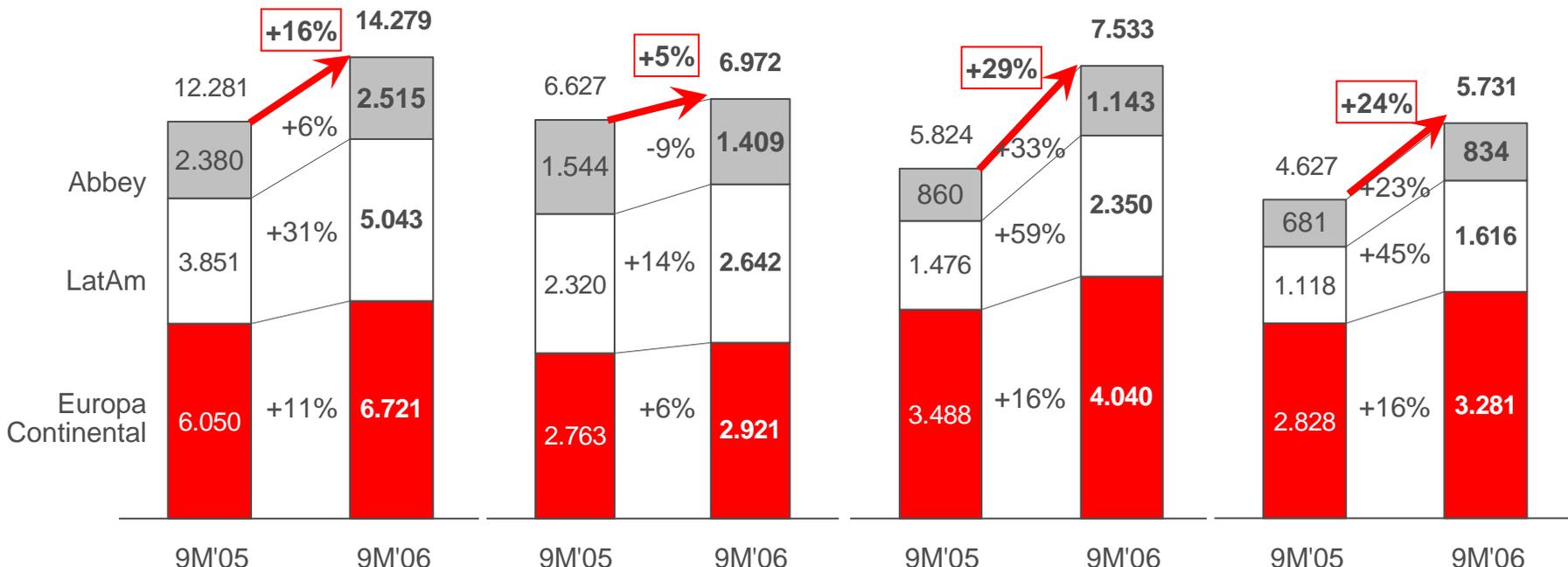
Evolución de las bancas comerciales (acumulado)

Ingresos

Costes

M. de explotación

BAI

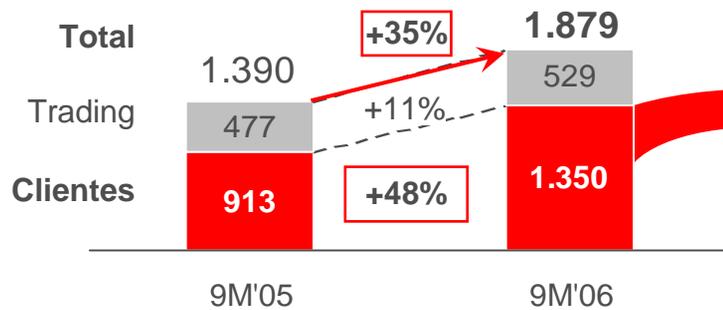


Banca Mayorista Global

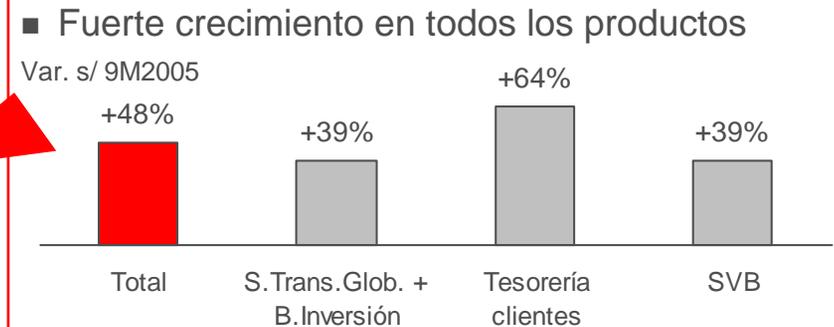
Mill. euros

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

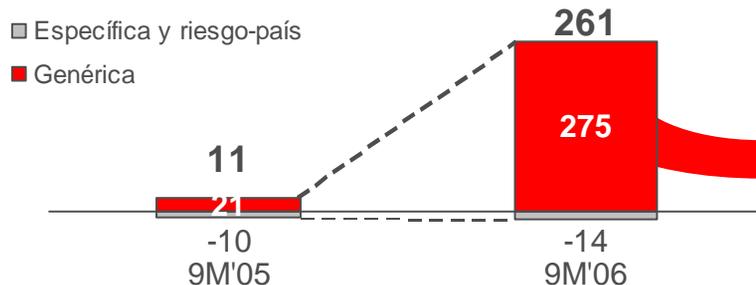
Margen ordinario



Detalle de ingresos de clientes



Evolución provisiones



Crecimiento financiación

- Total BMG: fuerte aumento de la financiación mayorista

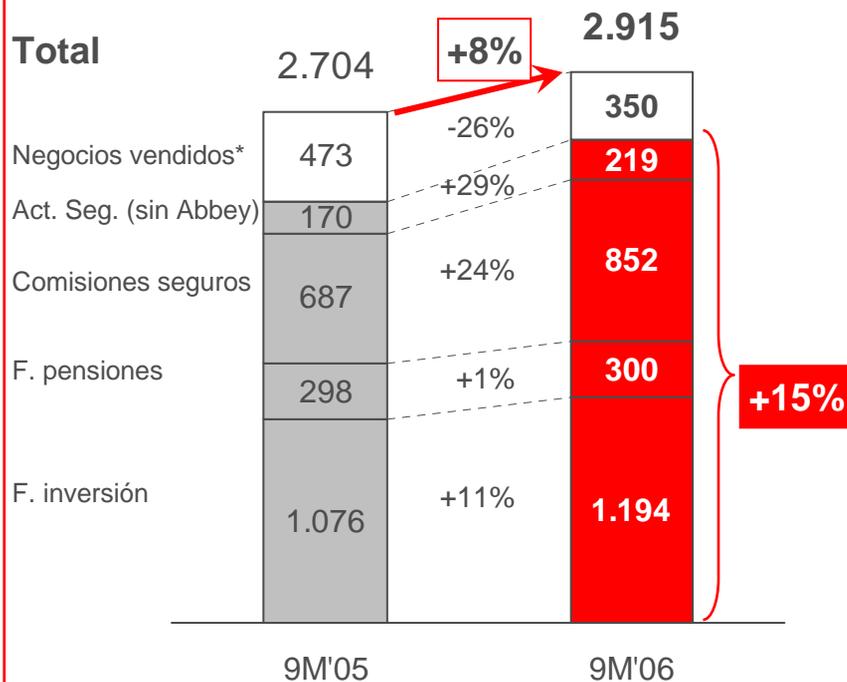
Créditos + avales (millones de euros):	9M'06:	+16.200
	9M'05:	+3.300

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

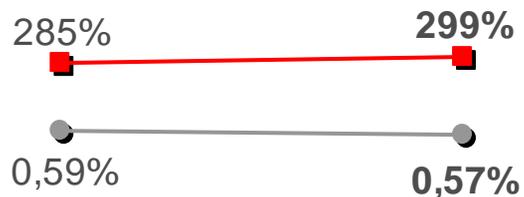


9M'05

9M'06

Europa Continental. Morosidad y cobertura

Red Santander



Sep'05 Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

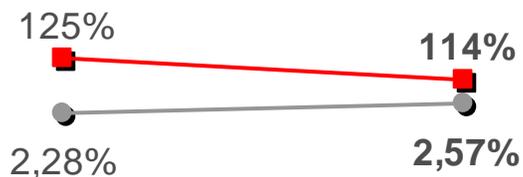
Banesto



Sep'05 Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

Santander Consumer



Sep'05 Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

Portugal

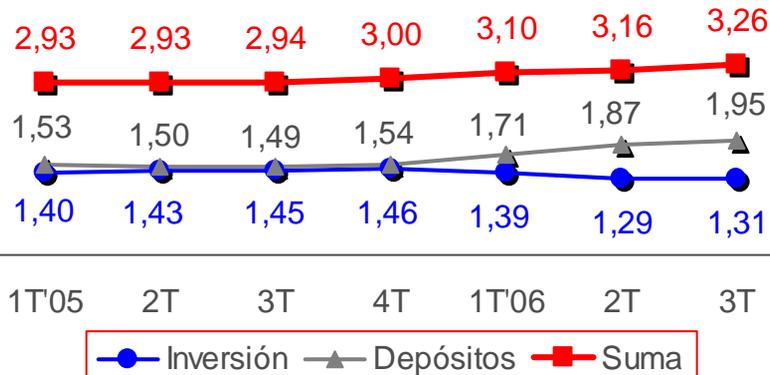


Sep'05 Sep'06

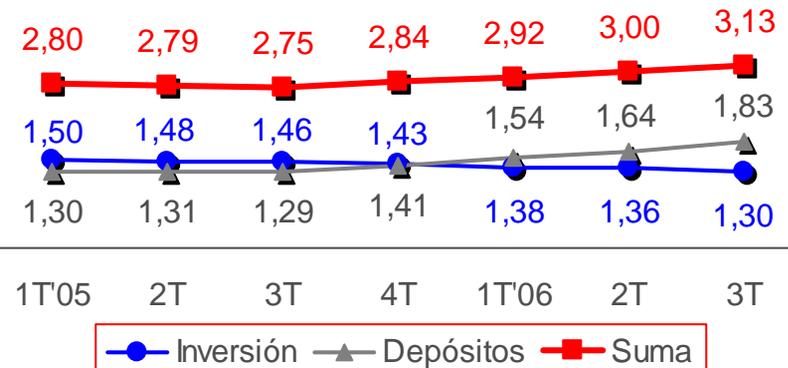
—●— Morosidad —■— Cobertura

Spreads principales unidades Europa Continental (%)

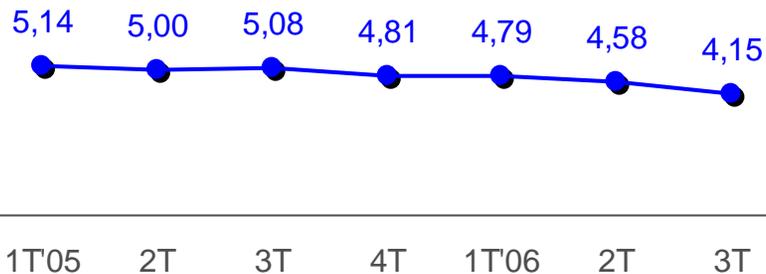
Red SAN



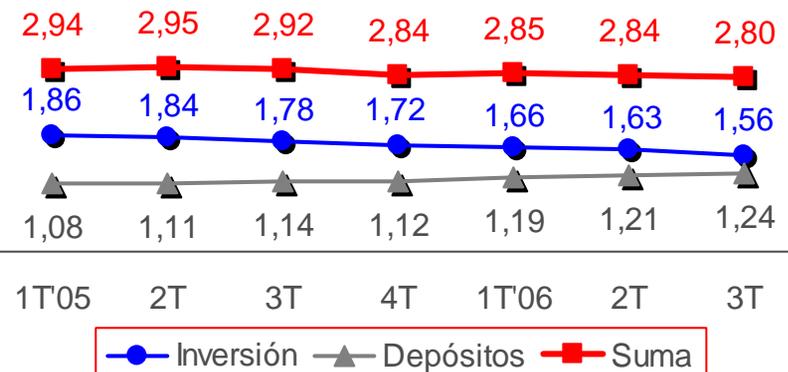
Banca Comercial Banesto



Inversión Santander Consumer

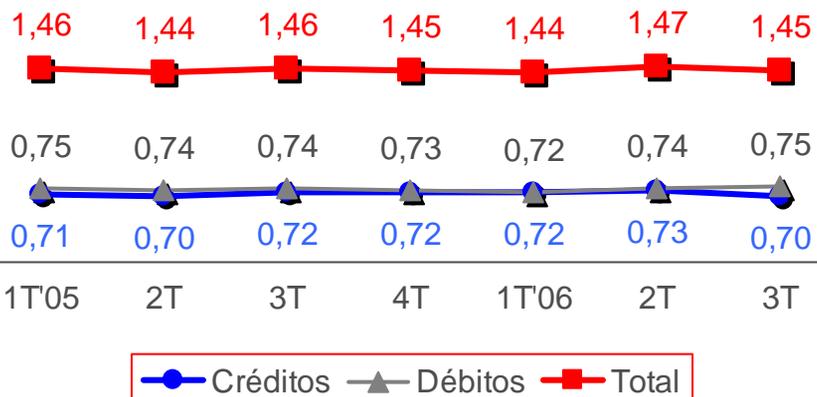


Banca Comercial Portugal

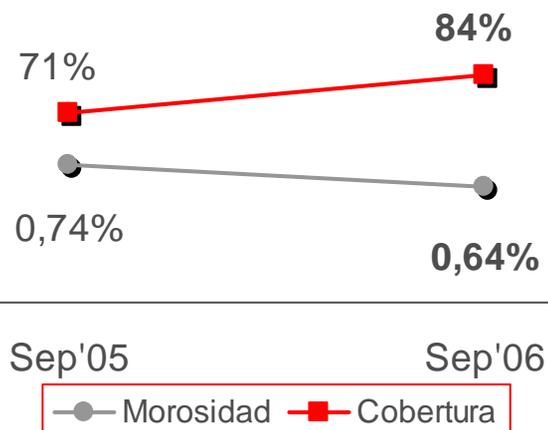


Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

Spreads Banca Comercial

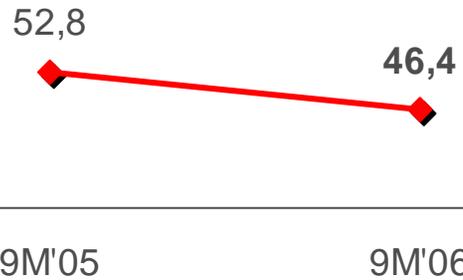


Morosidad y Cobertura

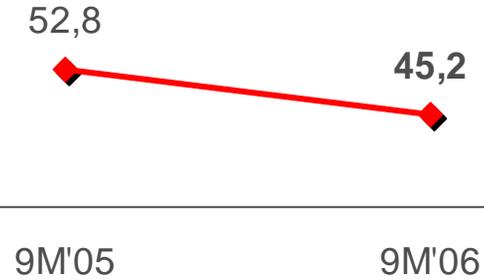


Iberoamérica. Eficiencia (%)

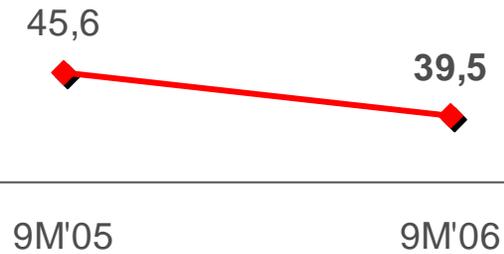
Brasil



México

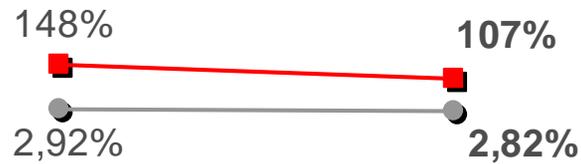


Chile



Iberoamérica. Morosidad y cobertura

Brasil

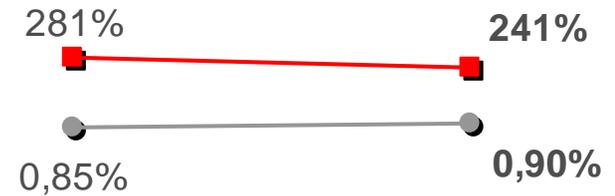


Sep'05

Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

México

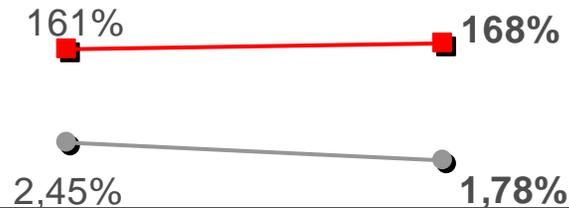


Sep'05

Sep'06

—●— Morosidad —■— Cobertura

Chile



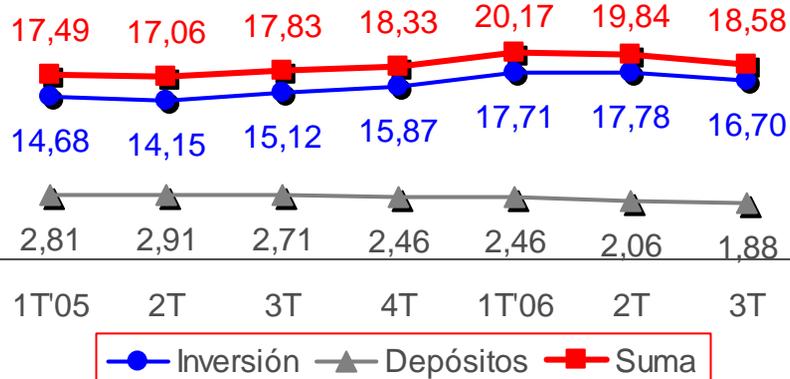
Sep'05

Sep'06

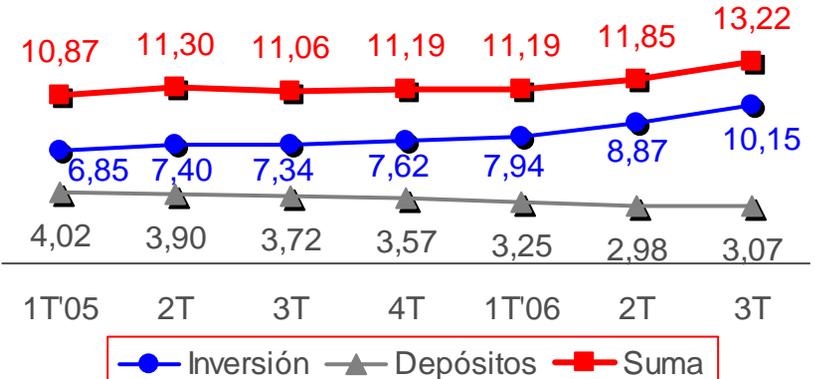
—●— Morosidad —■— Cobertura

Spreads principales países Iberoamérica (%)

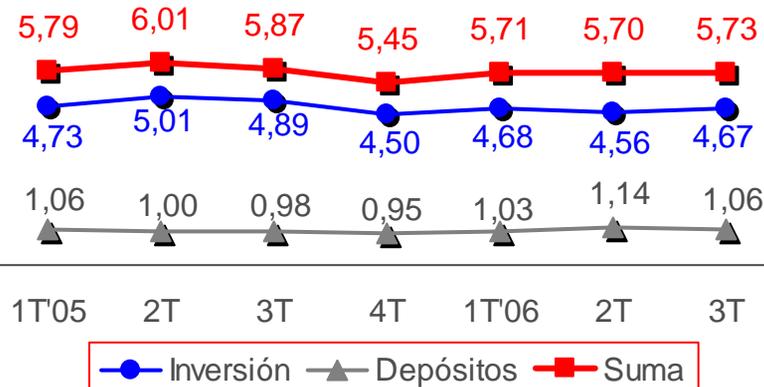
Banca Comercial Brasil



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

www.gruposantander.com

