

# ACTIVIDAD Y RESULTADOS

## Enero - Septiembre 2007

25 de octubre de 2007

# Información importante

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

Ni esta presentación ni nada de lo aquí contenido puede interpretarse como una oferta de venta ni la solicitud de una oferta de compra de ningún valor o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.

La información contenida en esta presentación está sujeta y debe leerse junto con toda la información pública disponible, incluyendo cuando sea relevante documentos que emita Santander que contengan información más completa. Cualquier persona que adquiera valores debe realizarlo sobre la base de su propio juicio de los méritos y conveniencia de los valores después de haber recibido el asesoramiento profesional o de otra índole que considere necesario o adecuado. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación.

En relación con la oferta por ABN AMRO, The Royal Bank of Scotland Group plc ("RBS") ha registrado ante la SEC una Declaración de Registro en formato F-4, que, en sus sucesivas modificaciones, incluye el documento de la oferta en EE.UU. y Fortis, RBS y Santander (conjuntamente, los "Bancos") han registrado una Declaración de Oferta en formato "Schedule TO" y otra documentación relevante. **SE RUEGA A LOS INVERSORES QUE LEAN CUALQUIER DOCUMENTO RELEVANTE RELACIONADO CON LA OFERTA, YA QUE CONTENDRÁ INFORMACIÓN IMPORTANTE.** Los inversores podrán obtener una copia de estos documentos sin coste alguno en la página web de la SEC (<http://www.sec.gov>). También podrán obtenerse copias de estos documentos de los respectivos Bancos, sin coste.

Nada de lo contenido en esta presentación constituye una oferta de venta de valores en Estados Unidos ni en ninguna otra jurisdicción. No se llevará a cabo ninguna oferta de valores en EE.UU. a no ser que se obtenga el registro de tal oferta bajo la "U.S. Securities Act of 1933" o la correspondiente exención.

Nada de lo contenido en esta presentación puede interpretarse como una invitación a realizar actividades inversoras bajo los propósitos de la prohibición de promociones financieras contenida en la "U.K. Financial Services and Markets Act 2000". Al poner a su disposición esta presentación, Santander no está efectuando ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero. Usted no debe actuar basándose, directa o indirectamente, en la información que contienen esta presentación con respecto a tales inversiones.

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

# Índice

## ■ Ideas básicas Grupo 9M'07

- Evolución áreas de negocio 9M'07
- Operación ABN AMRO
- Conclusiones
- Anexos

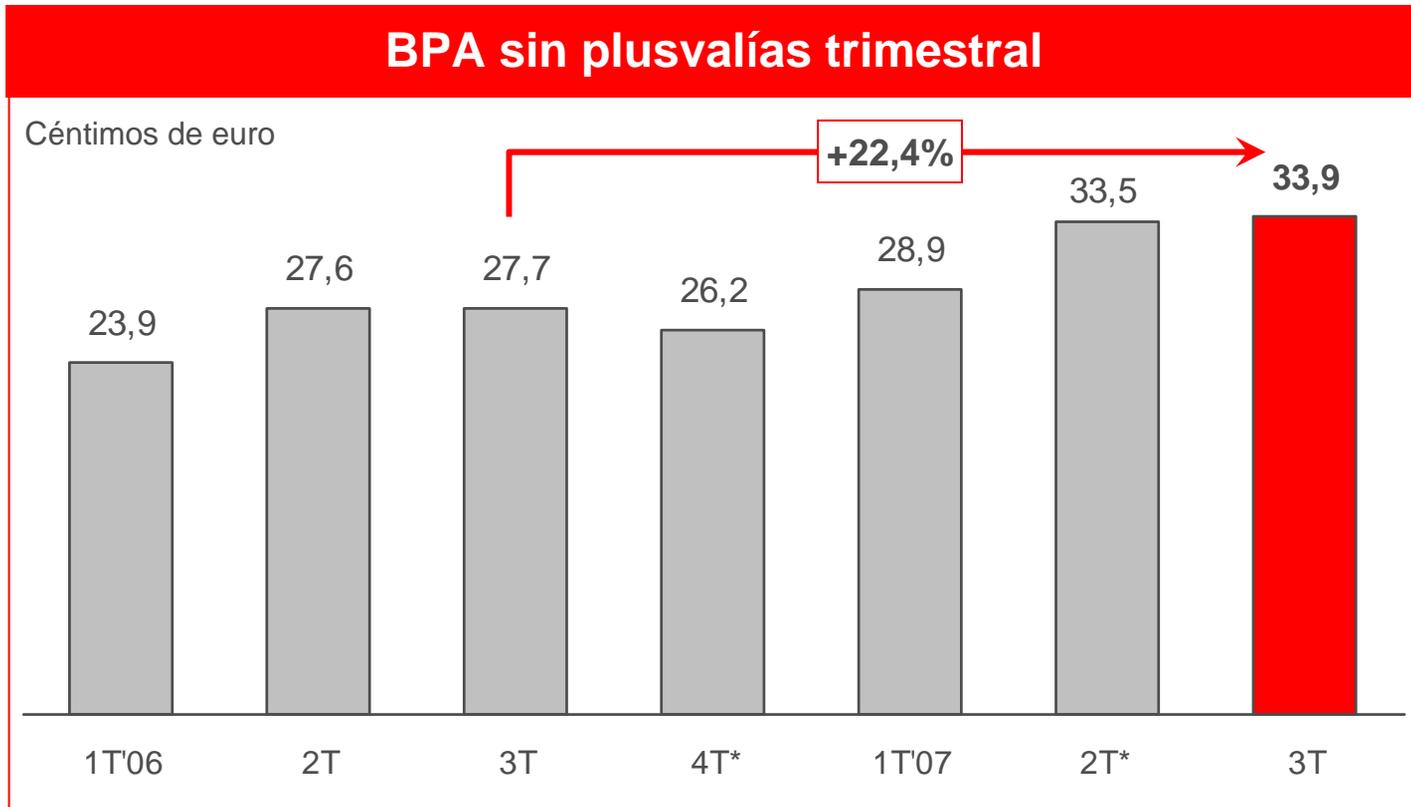
# Tercer trimestre 2007: se mantienen los drivers del primer semestre ...



... lo que debe de valorarse en un entorno más complejo, donde algunas entidades han anunciado fuertes caídas de beneficio

# Claves del trimestre

**1** Excelente evolución del BPA sin plusvalías en 3T'07 (+22% s/ 3T'06) ...

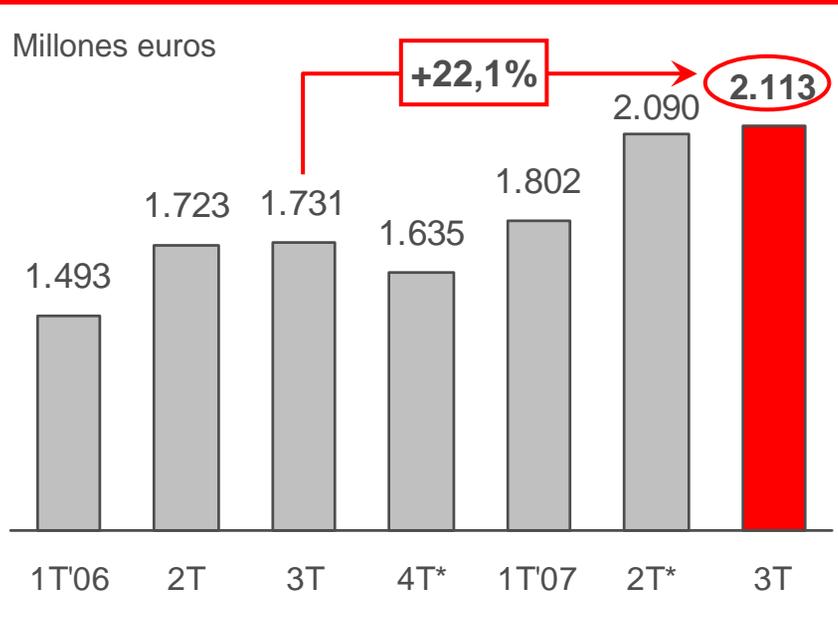


(\*) Sin plusvalías ni saneamientos extraordinarios

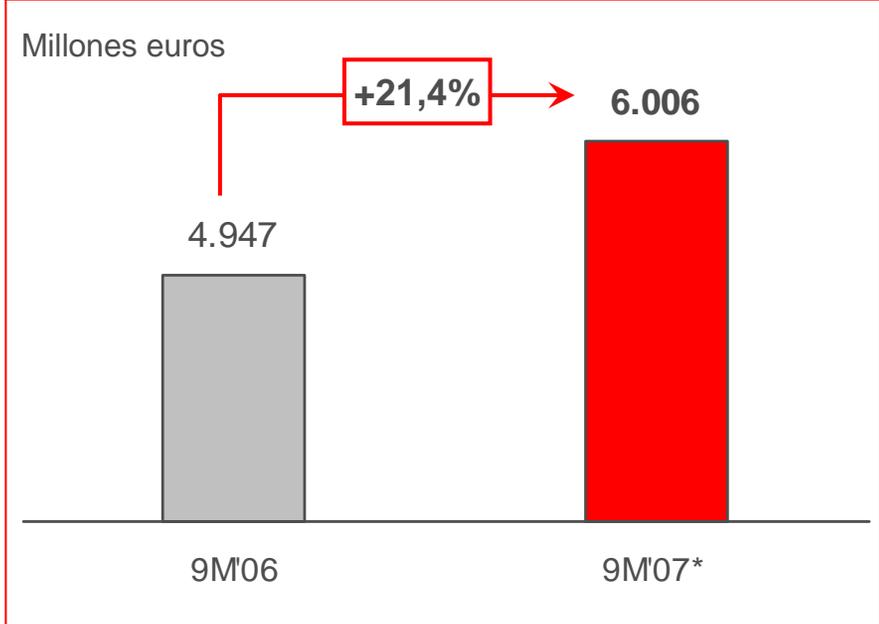
# Claves del trimestre

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

**El beneficio vuelve a superar los 2.000 mill. euros en el trimestre ...**



**... manteniendo la velocidad de crucero del beneficio recurrente por encima del 20%**



**Añadiendo las plusvalías de Intesa Sanpaolo (566 mill. euros), el beneficio atribuido acumulado en el año se eleva a los 6.572 mill. euros**

(\*) Sin plusvalías

# Claves del trimestre

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

TOTAL GRUPO Millones euros	9M'07	Var. s/ 9M'06	
		Importe	%
Margen ordinario	20.253	+3.545	+21,2
Costes de explotación	-9.092	-857	+10,4
<b>M. de explotación</b>	<b>11.103</b>	<b>+2.649</b>	<b>+31,3</b>
Dotación insolvencias	-2.401	-609	+34,0
BAI (sin plusvalías)	8.248	+1.652	+25,0
<b>Bº actividad ordinaria</b>	<b>6.417</b>	<b>+1.360</b>	<b>+26,9</b>
<b>Bº atribuido (sin plusvalías)</b>	<b>6.006</b>	<b>+1.058</b>	<b>+21,4</b>
<b>Bº atribuido</b>	<b>6.572</b>	<b>+1.624</b>	<b>+32,8</b>

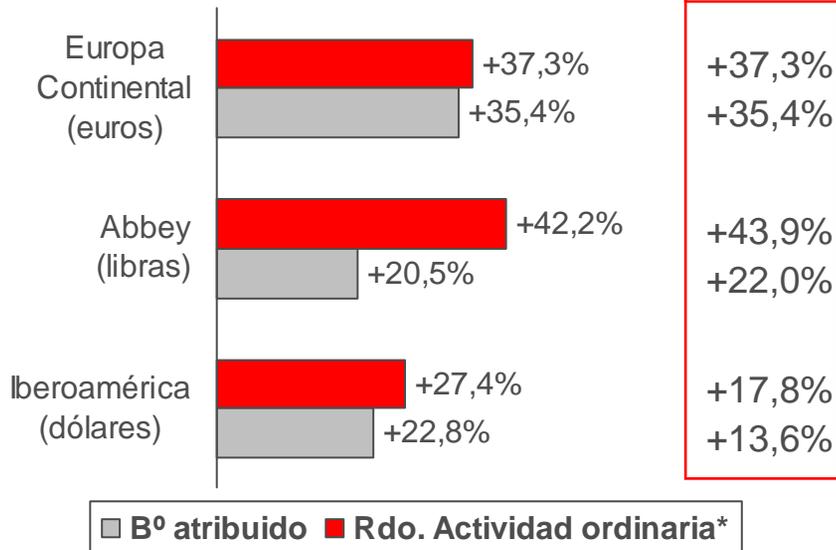
# Claves del trimestre

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

### Resultados por segmentos geográficos

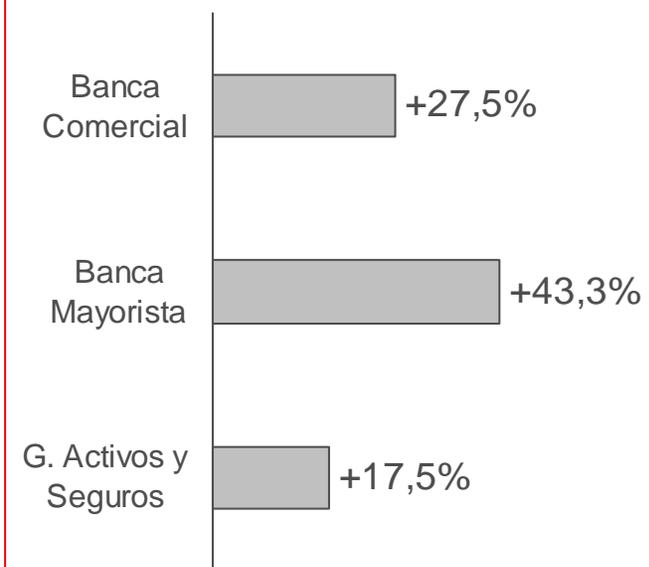
% var. 9M'07 / 9M'06

En euros



### Resultados por segmentos de negocio (BAI)

% var. 9M'07 / 9M'06



**Gestión Financiera y Participaciones tiene -477 millones de euros de beneficio atribuido sin plusvalías, frente a -204 millones en 9M'06**

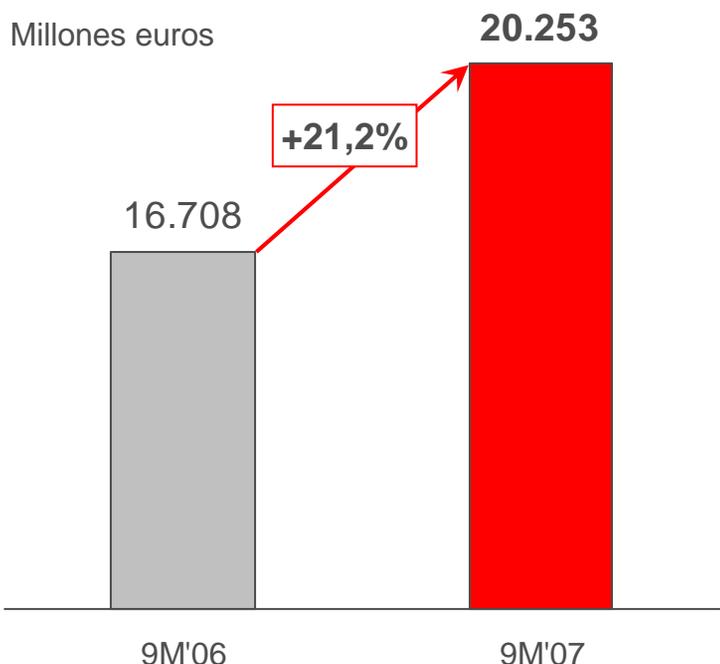
(\*) Beneficio neto antes de los resultados de operaciones interrumpidas y de minoritarios

# Claves del trimestre. Ingresos

**2** El margen comercial mantiene el crecimiento del 1er. semestre por el fuerte incremento de los ingresos más recurrentes ...

## Margen ordinario

Millones euros



Mill. euros	9M'07	Var. s/ 9M'06	
		Importe	%
M. intermed. sin div.	11.020	+2.137	+24,1
Dividendos	357	+22	+6,7
Puesta en equiv.	248	-137	-35,6
Comisiones	6.173	+830	+15,5
Seguros	308	+88	+40,3
<b>M. comercial</b>	<b>18.106</b>	<b>+2.940</b>	<b>+19,4</b>
ROF	2.147	+605	+39,2
<b>M. ordinario</b>	<b>20.253</b>	<b>+3.545</b>	<b>+21,2</b>

# Claves del trimestre. Ingresos

**2** ... derivado del crecimiento de la actividad con clientes y la buena gestión de precios

## Se mantiene el fuerte crecimiento de volúmenes ...

Var s/ sep'06 (sin tipo de cambio)

**13%**

**15%**

Créditos

Recursos clientes

## ... con buena gestión de spreads de clientes

3,49

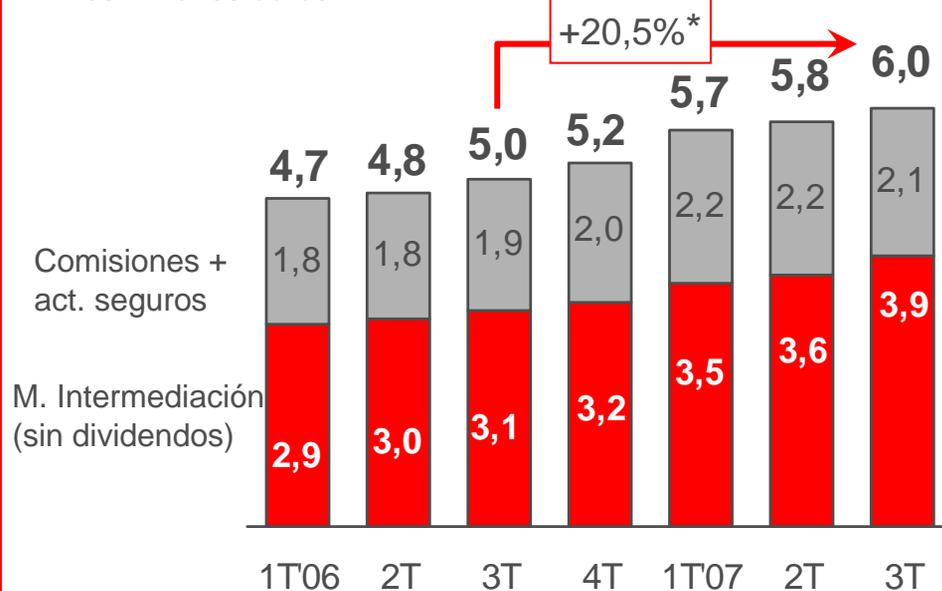
3,75

Spread 9M'06

Spread 9M'07

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

Miles millones euros



(\*) Sin Drive: +16,9%

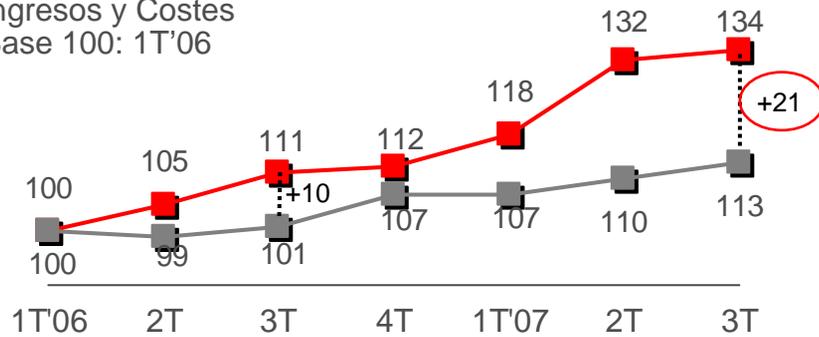
Nota: Impacto negativo tipos de cambio: 2 puntos porcentuales crecimiento interanual

# Claves del trimestre. Eficiencia

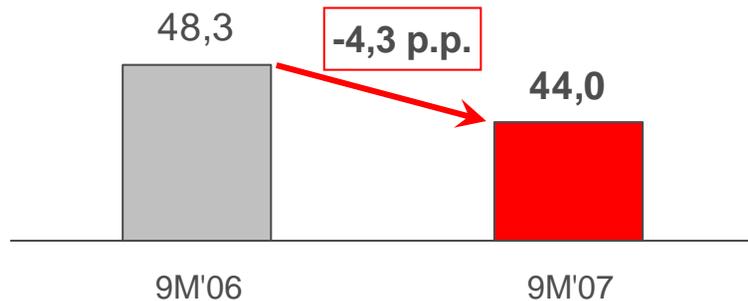
**3** Se mantienen las “mandíbulas” muy abiertas y la eficiencia del Grupo se consolida por debajo del 45%

## Mantenemos las “mandíbulas abiertas”

Ingresos y Costes  
Base 100: 1T'06

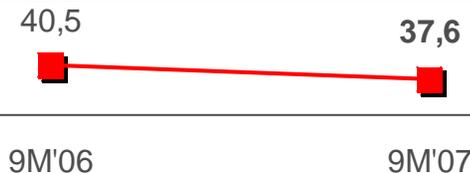


## Eficiencia\* Grupo (%)



## Eficiencia\* segmentos principales (%)

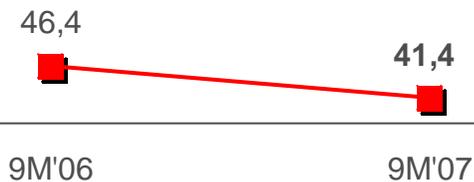
### Europa Continental



### Abbey



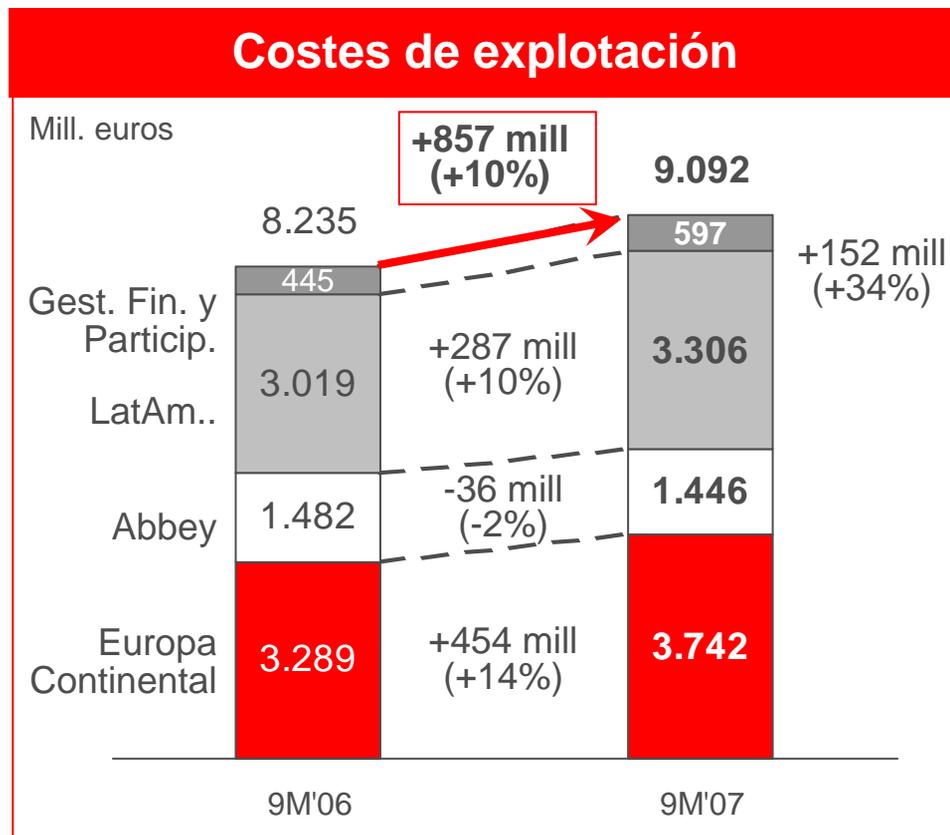
### Iberoamérica



(\*) (Gastos generales de administración – comisiones compensatorias + amortizaciones) / (margen ordinario + servicios financieros netos)

# Claves del trimestre. Costes

## 3 Los costes mantienen un crecimiento selectivo por la inversión en capacidad comercial<sup>(1)</sup> y proyectos globales



	Variación s/ 9M'06	
	Mill. euros	%
Red Santander	+106	+8
Banesto	+32	+5
SCF*	+99	+20
Portugal	+20	+5
Resto Europa	+196	+47
<hr/>		
Brasil**	+91	+8
México**	+31	+5
Chile**	+30	+7
<hr/>		
Gestión Financ. y Participaciones	+152	+34

(\*) Sin Drive: +8%

(\*\*) Sin t.c.: Brasil, +6%; México, +14%, Chile, +15%

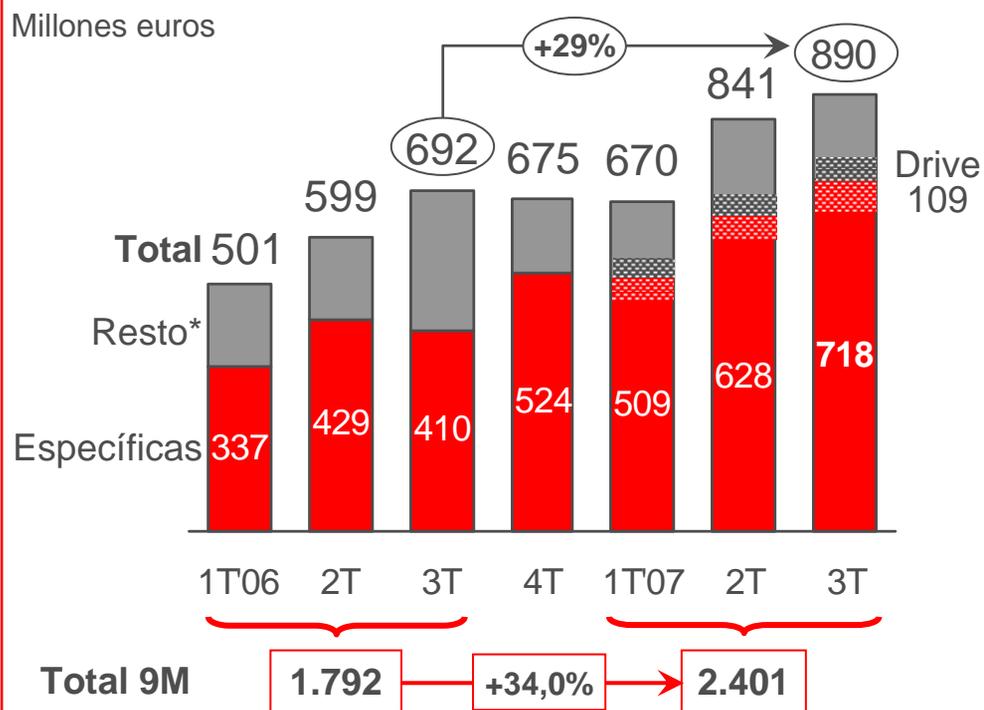
(1) Incremento capacidad comercial 12 meses: Oficinas (+6%); Cajeros automáticos: +6%

# Claves del trimestre. Dotaciones

4

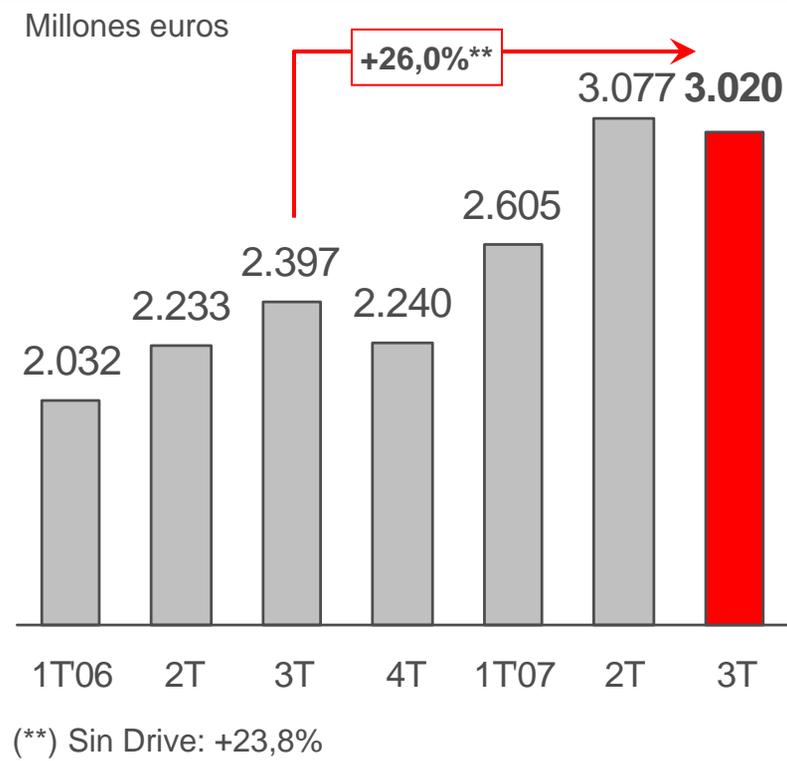
La buena marcha de ingresos y gastos permite absorber las mayores dotaciones ... y mantener excelentes crecimientos en el margen de explotación neto de provisiones

## Evolución trimestral de las provisiones



(\*) Genérica y riesgo – país

## Margen de explotación NETO DE PROVISIONES



# Claves del trimestre. Detalle de dotaciones

4

Aumento sobre 9M'06 por mayores volúmenes y cambio de mix hacia productos más rentables, pero con mayor prima de riesgo.

## Dotaciones para insolvencias\* por áreas geográficas

Millones euros

Específica\*\*

9M'07   9M'06   Dif<sup>a</sup>

Europa	698	247	+451	Drive: +252 mill.
Abbey	290	286	+4	
LatAm	1.071	630	+441	Brasil: +170 mill. México: +212 mill.
Resto	48	13	+35	
<b>Total</b>	<b>2.107</b>	<b>1.176</b>	<b>+931</b>	

Genérica

9M'07   9M'06   Dif<sup>a</sup>

327	770	-443	Red SAN: -93 mill. BMG: -325 mill. Drive: +44 mill.
-49	22	-71	
80	-54	+134	Brasil: +84 mill. Chile: +76 mill.
-48	-12	-36	
<b>310</b>	<b>726</b>	<b>-416</b>	

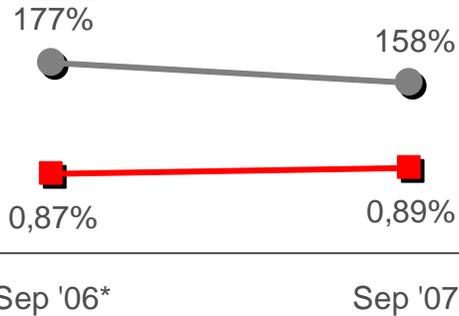
(\*) No incluye riesgo-país. Dato positivo: dotación; dato negativo: disponible

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

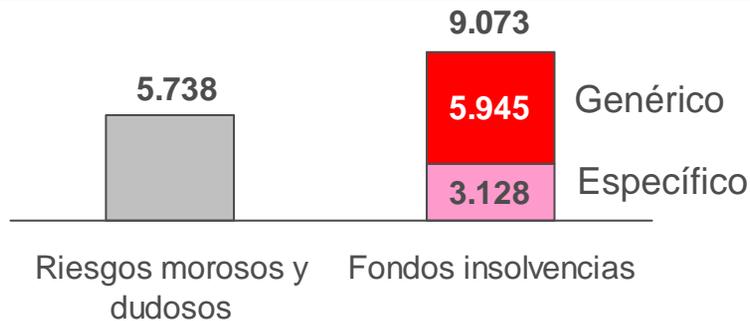
# Claves del trimestre

## 5 Manteniendo una elevada fortaleza de balance

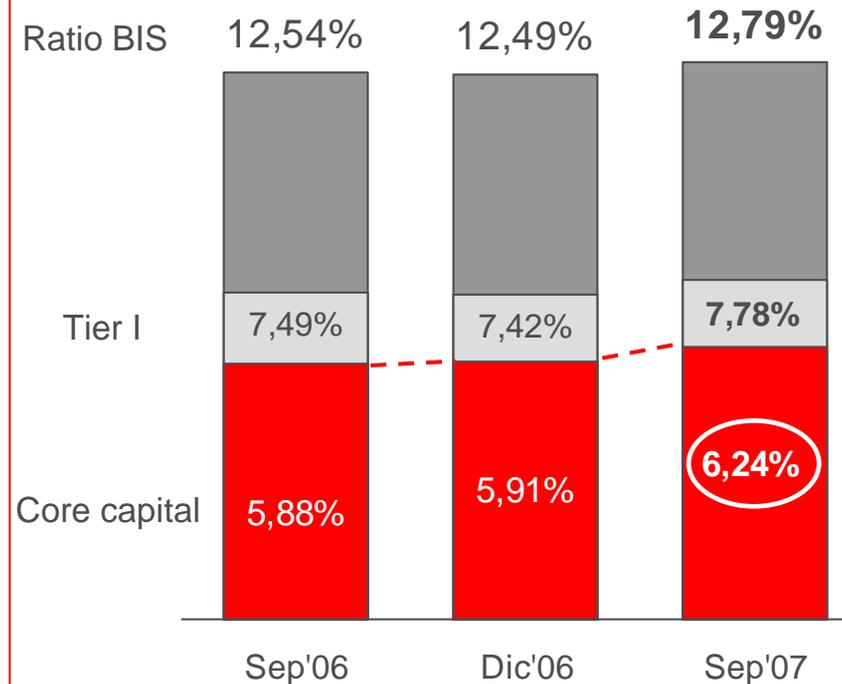
### Morosidad y cobertura



### Elevados fondos para insolvencias (66% genéricos)



### Ratios de capital



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

# Índice

- Ideas básicas Grupo 9M'07

## ■ Evolución áreas de negocio 9M'07

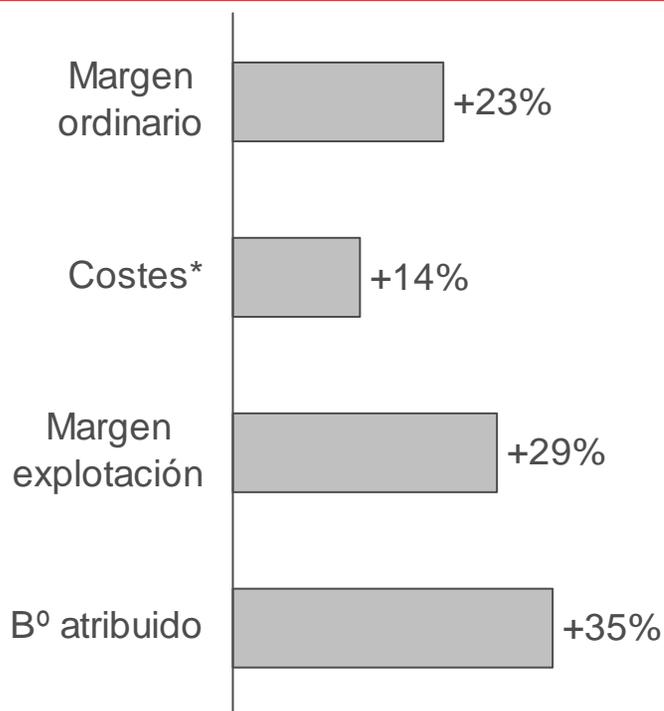
- Operación ABN AMRO
- Conclusiones
- Anexos

# EUROPA CONTINENTAL

# Europa Continental 9M'07

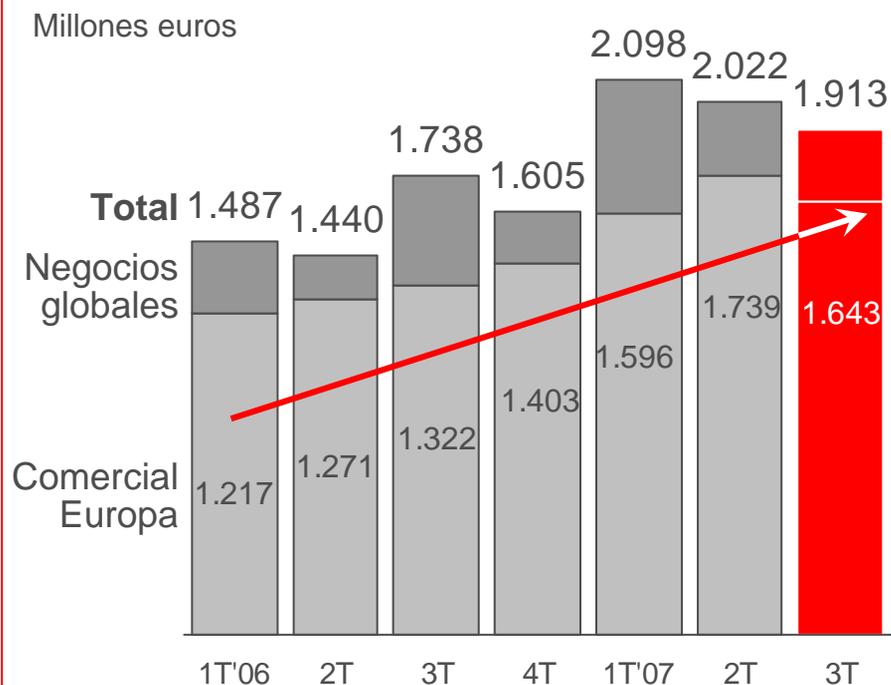
**Beneficio atribuido de 3.533 mill. en el año tras un nuevo trimestre con sólida evolución de la banca comercial y de los negocios globales**

## Var. % 9M'07 / 9M'06 (%)



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

## Margen de explotación



# Principales unidades Europa 9M'07

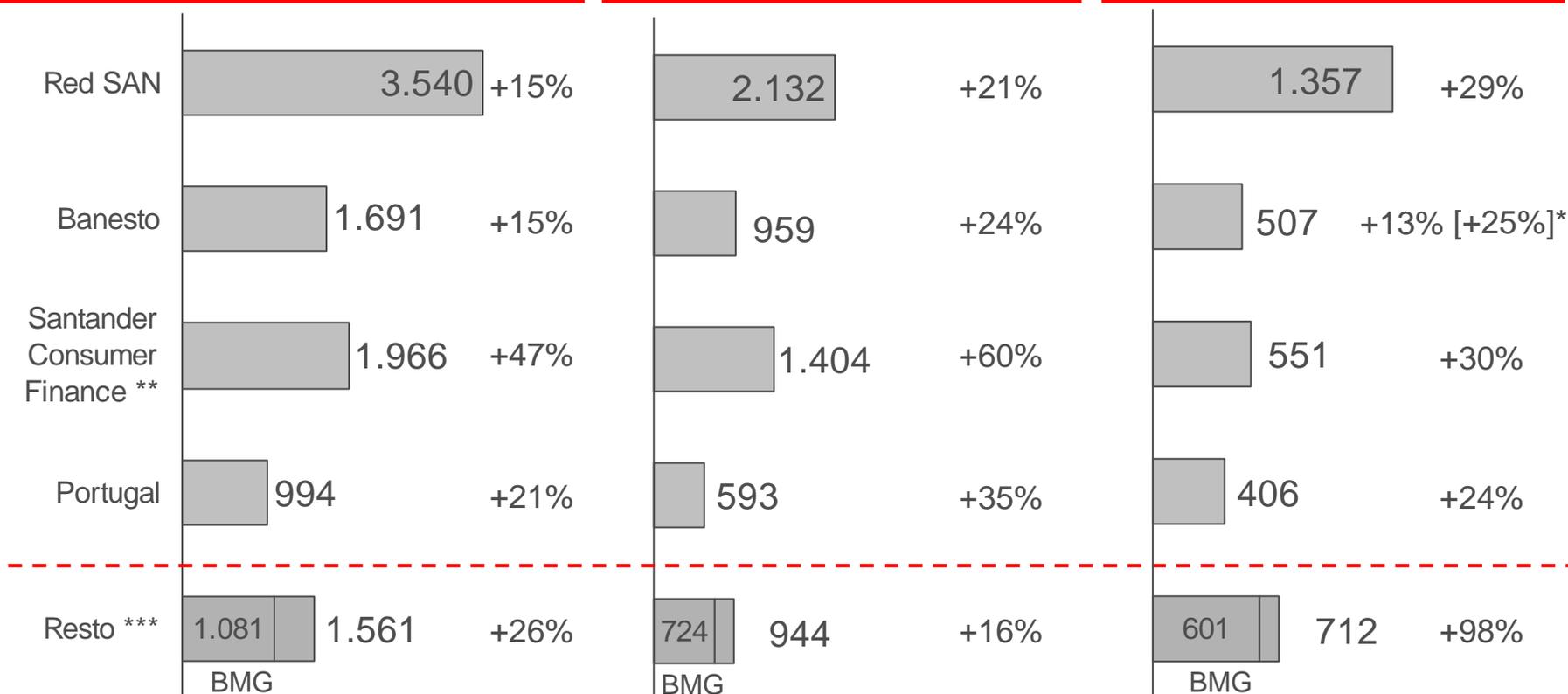
Mill. euros y % s/ 9M'06

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

**Margen ordinario:**  
9.753 mill.; +23%

**Margen explotación:**  
6.032 mill.; +29%

**Beneficio atribuido:**  
3.533 mill.; +35%



(\*) Resultado de la actividad ordinaria, es decir antes del resultados de operaciones interrumpidas en 2006 (Urbis) y minoritarios

(\*\*) Incluye Drive. Sin Drive: margen ordinario +10%; margen de explotación +10% y beneficio atribuido +12%

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



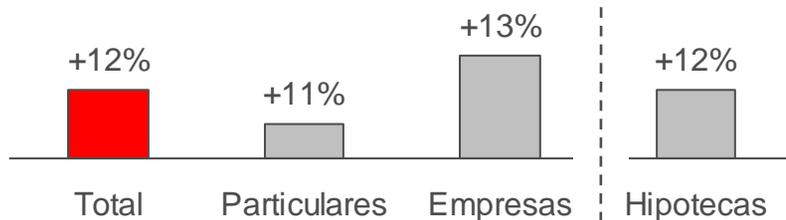
Santander

# Red Santander

## Claves del negocio

- **Aumento número** de clientes con especial foco en **vinculación** (+8% en doce meses)
- **Colocación Valores Santander (cerrada 4-10-07):**
  - Capacidad comercial: emisión de 7.000 mill. euros
  - Captación recursos nuevos
- **Crecimiento del crédito:** desacelerando con el mercado. Foco en mejora de márgenes

### Créditos. Var s/ sep'06

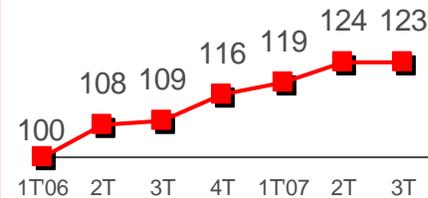


- **Expansión comercial:** +120 oficinas y +41 cajeros en 12 meses

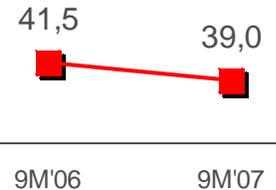
## Resultados

- Buena evolución de los **ingresos** por el margen de intermediación (+21%), con mejora de 53 pb en spreads, y fuerte mejora de la eficiencia ...

### Margen Ordinario Base 100: 1T'06

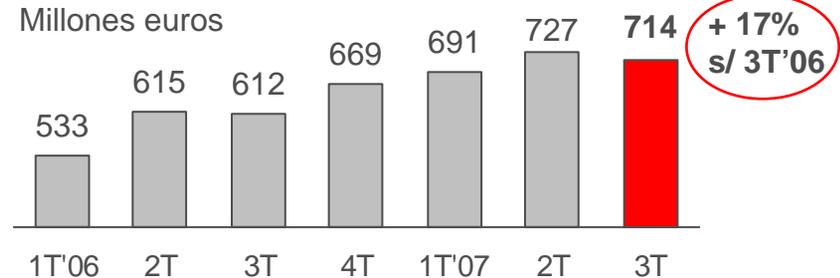


### Eficiencia (%)



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

Millones euros



- **Menores dotaciones** sobre 2T y sobre acumulado 9M'06

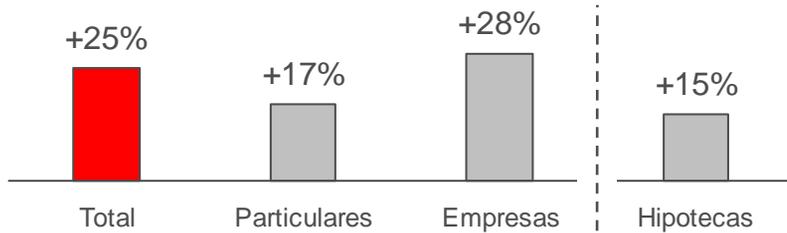
**Mantiene un modelo de crecimiento rentable compatibilizando aumento de actividad, resultados e inversión en red comercial y clientes**

# Banesto

## Claves del negocio

- **Aumento clientes vinculados** (del 43,6% del total al 43,8% en 12 meses)
- **Aumento actividad y la gestión de spreads** de clientes: margen de intermediación: +18%
- **Fuerte crecimiento en pymes y empresas y desaceleración en hipotecas**

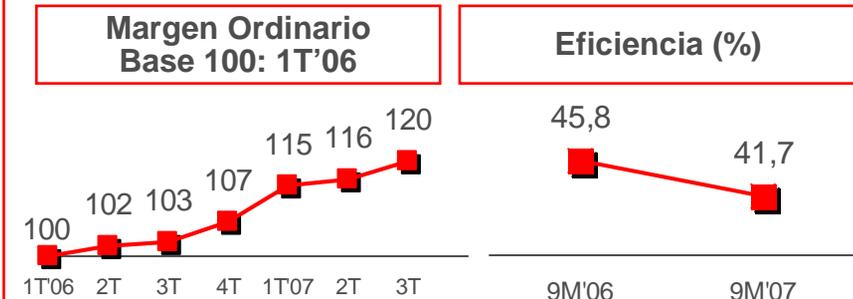
### Créditos Var s/sep'06



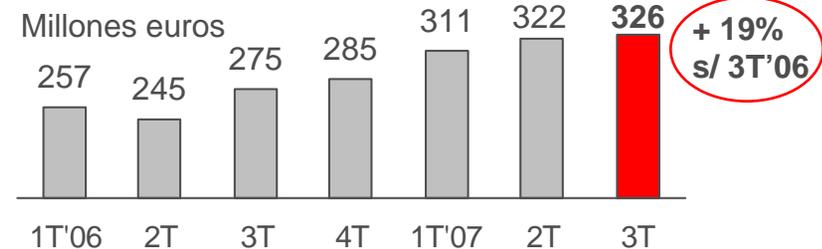
- **Buena evolución proyectos de crecimiento:** pymes, comercios; empresas; particulares; consumo
- **Finalizado plan expansión red comercial:** +164 oficinas y +238 cajeros en 12 meses

## Resultados

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



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



- **Dotaciones estables** en los últimos trimestres. Sobre 9M'06 aumento en línea con el negocio

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

# Santander Consumer Finance

## Claves del negocio

### SANTANDER CONSUMER EUROPA

- Impacto subida tipos
- Estancamiento venta automóviles Europa
- Foco en productos rentables
- Aumento venta cruzada:

M. Intermediación: **+5% s/ 9M'06**

comisiones **+35%**

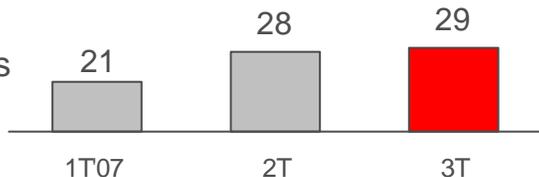
Nueva producción: **+7% s/9M'06**



### SANTANDER CONSUMER USA (Drive)

Bº atribuido 9M'07: **78 mill. euros**

- Sólida evolución de ingresos y beneficios

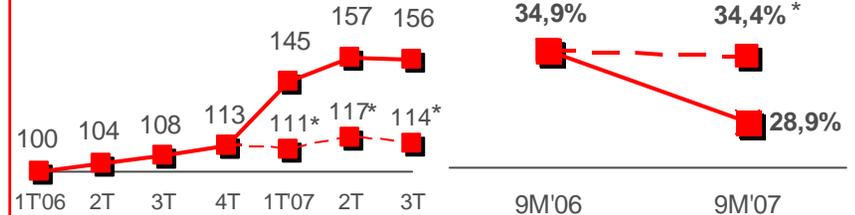


## Resultados

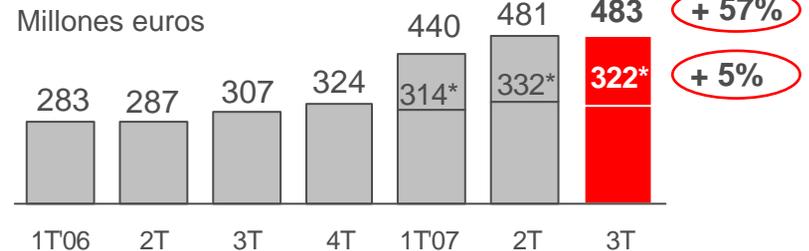
- Crecimiento de ingresos y mejora de eficiencia con muy buen comportamiento de Drive ...

Margen Ordinario:  
Base 100: 1T'06

Eficiencia



- ...que se traslada al m. de explotación **s/ 3T'06**



- Fuerte aumento interanual de dotaciones por integración de Drive (+119%; sin incluir Drive, +16%) pero más estables en últimos trimestres
- Impacto fiscal positivo en Alemania

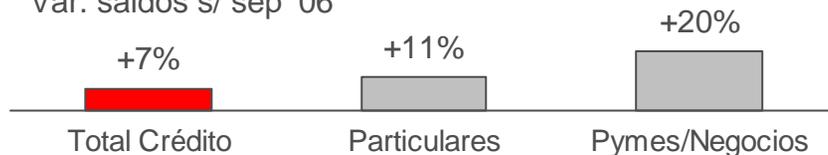
**Buena evolución en el trimestre de Europa, dentro de un entorno complejo, con Drive superando previsiones**

(\*) Sin incluir Drive

# Portugal

## Claves del negocio

- **Aumento de clientes** con foco en vinculación (+10% en 12 meses)
- **Crecimiento actividad comercial** con spreads básicamente planos. M. intermediación: +7%
- **Créditos:** crecimiento en segmentos objetivo, menor peso corporativa  
Var. saldos s/ sep '06



- **Recursos:** creciendo en productos ligados a comisiones  
Var. saldos s/sep'06



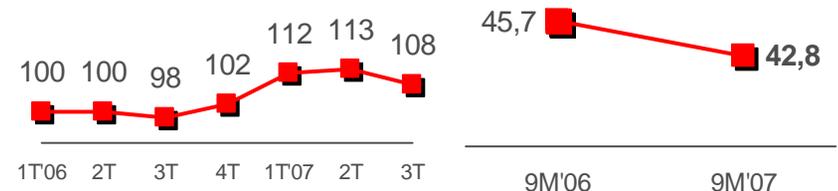
- **Expansión red comercial:** +23 oficinas y +63 cajeros en 12 meses

## Resultados

- En 2007 “salto” en **Ingresos** (apoyado en margen, y ROF de clientes) y mejora de **eficiencia**...

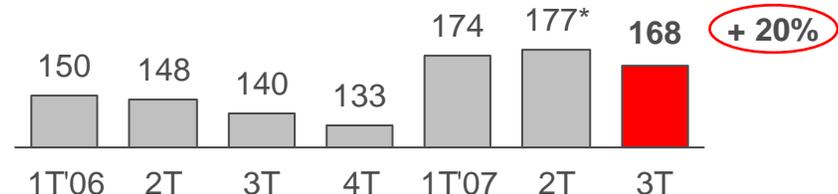
**M. Ordinario (sin plusvalías):**  
Base 100: 1T'06

**Eficiencia (%)**  
(sin plusvalías)



- ... que se traslada al **margen de explotación (sin plusvalías)**

Millones euros



- **Reducción dotaciones** por recuperaciones y venta de carteras
- **Impacto plusvalía BPI** (en 2T'07) en bº atribuido: 16 mill. de euros

**El mayor pulso con clientes en el año se refleja en incrementos de actividad minorista y en ingresos recurrentes**

(\*) Sin incluir plusvalías BPI, incluyéndolas: 251 millones

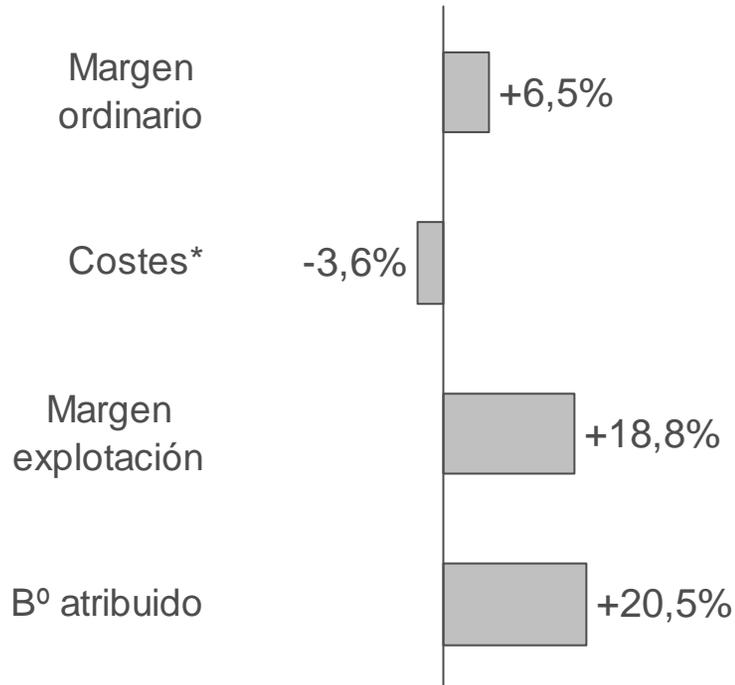
# ABBHEY

# Reino Unido – Abbey 9M'07

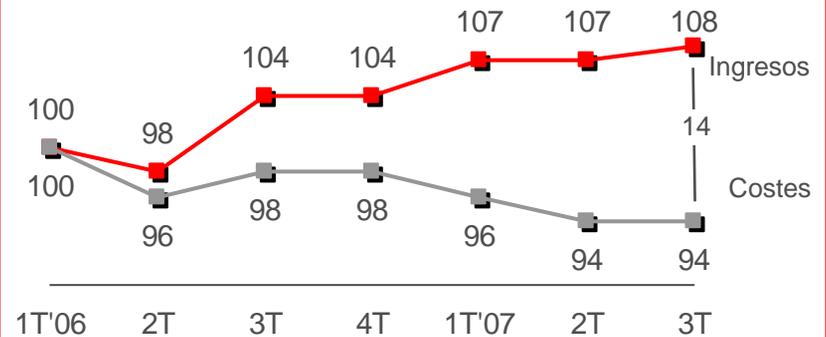
Mill. £

**Cumpliendo el plan de ingresos y costes.  
Beneficio atribuido al Grupo de 613 mill. £ (906 mill. euros)**

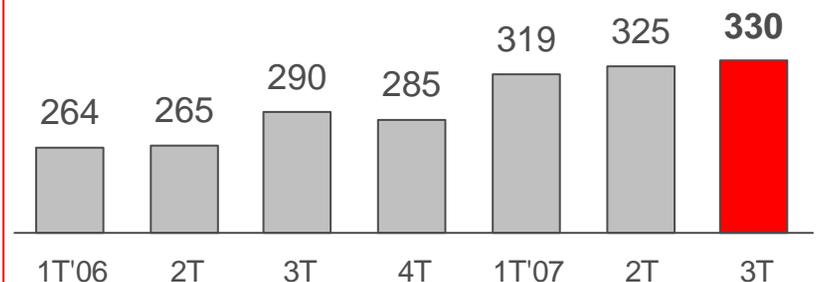
## Var 9M'07 / 9M'06 (%)



## Apertura de "mandíbulas"



## Margen de explotación (mill. £)



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

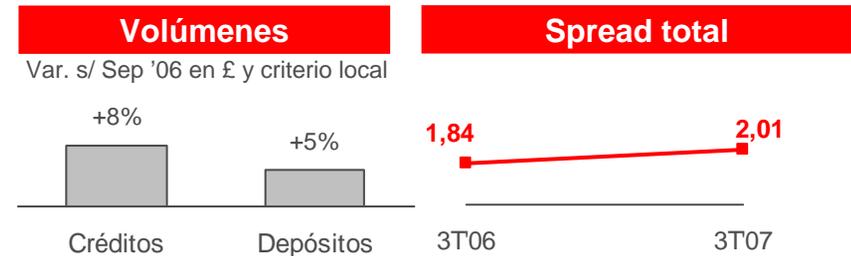
# Abbey

## Claves del negocio

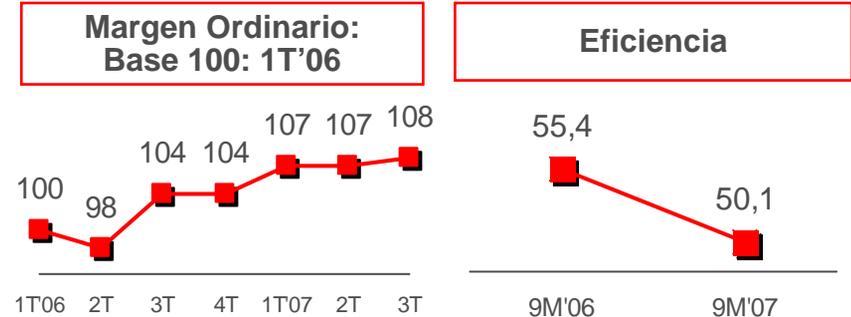
- **Fortalecimiento de la gama de productos...**
  - **Ahorro e inversión:** lanzamiento en el trimestre de 8,1% Super Bond, 50+ Growth Plan y 10% Super Monthly Saver
  - **Cuentas corrientes:** campaña “Formula 1” enfocada al segmento de adultos
- **... apalancándonos en nuestra plataforma global Partenón...**
  - El conocimiento global del negocio de tarjetas junto con la plataforma IT han permitido lanzar el negocio de tarjetas en 12 meses
- **... y mejorando nuestra visión integral del cliente**
  - En el trimestre se ha completado la migración a Partenón de todos los contratos bancarios y de ahorro de los clientes

## Resultados

- **Principal foco en márgenes** (margen de intermediación +10% en libras)...



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

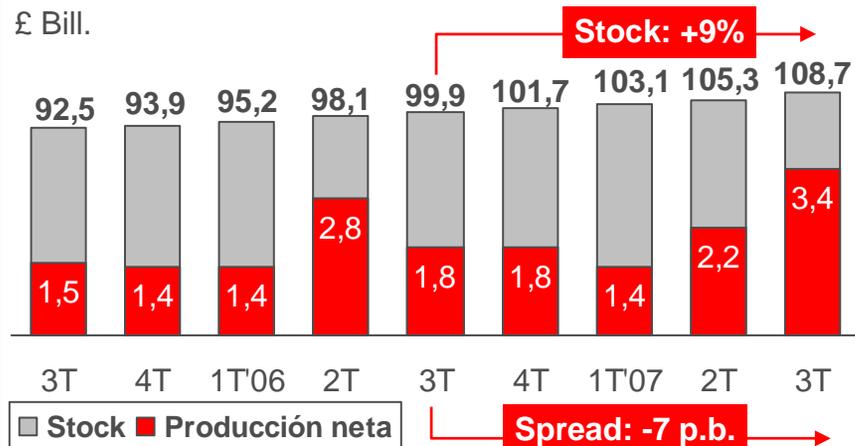


- **Dotaciones:** descenso del 22% s/ 9M'06 por reenfoque negocio de UPLs

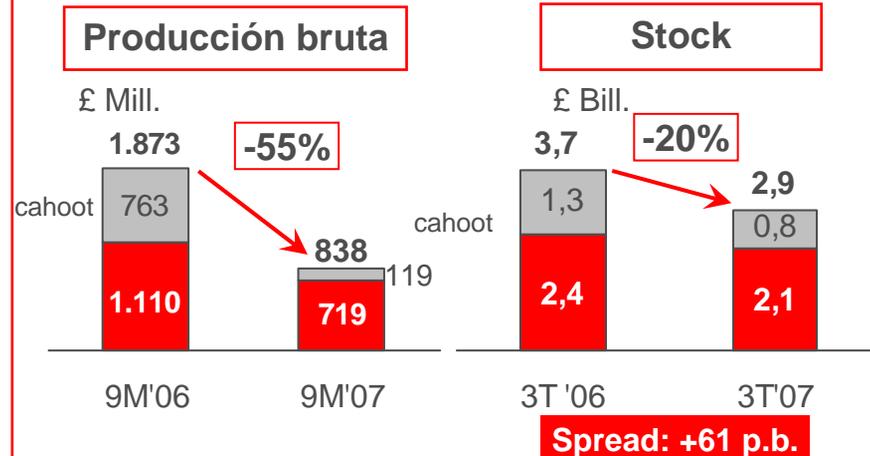
**En línea con los objetivos del plan a tres años**

# Abbey. Evolución del negocio

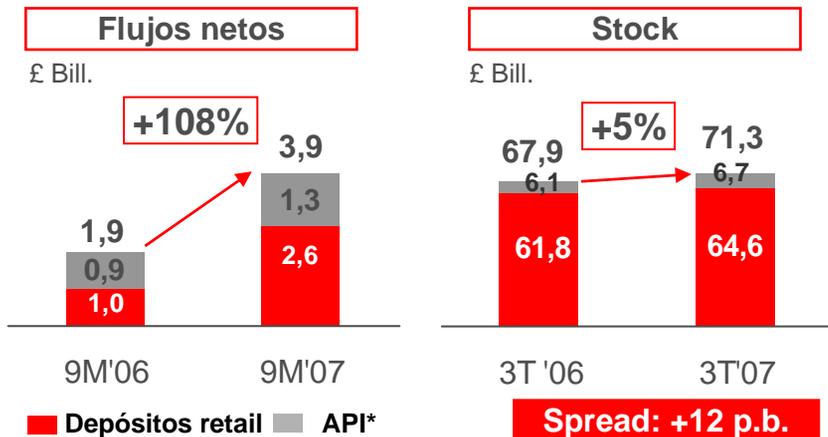
## Hipotecas



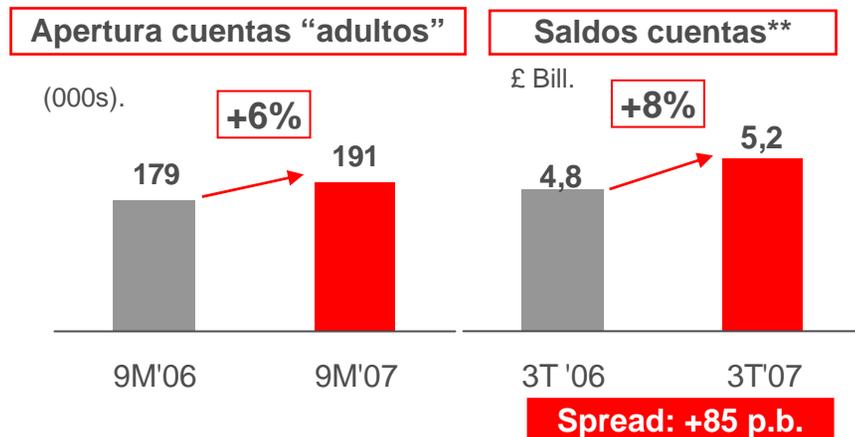
## Préstamos personales



## Depósitos y negocio investment



## Cuentas corrientes



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

(\*\*) Cuentas corrientes marca Abbey. No incluye Cahoot ni gestión de activos

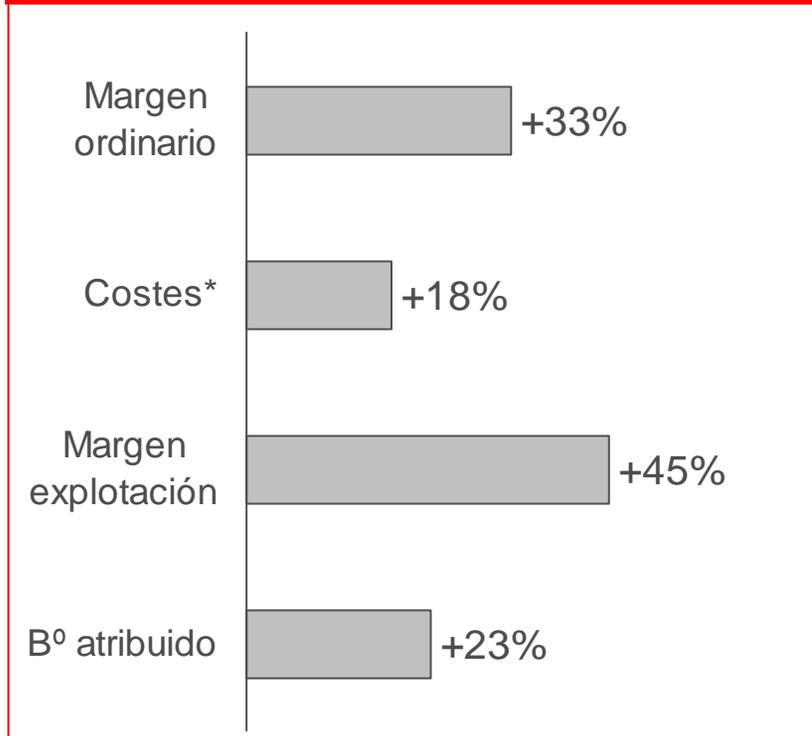
# IBEROAMÉRICA

# Total Iberoamérica 9M'07

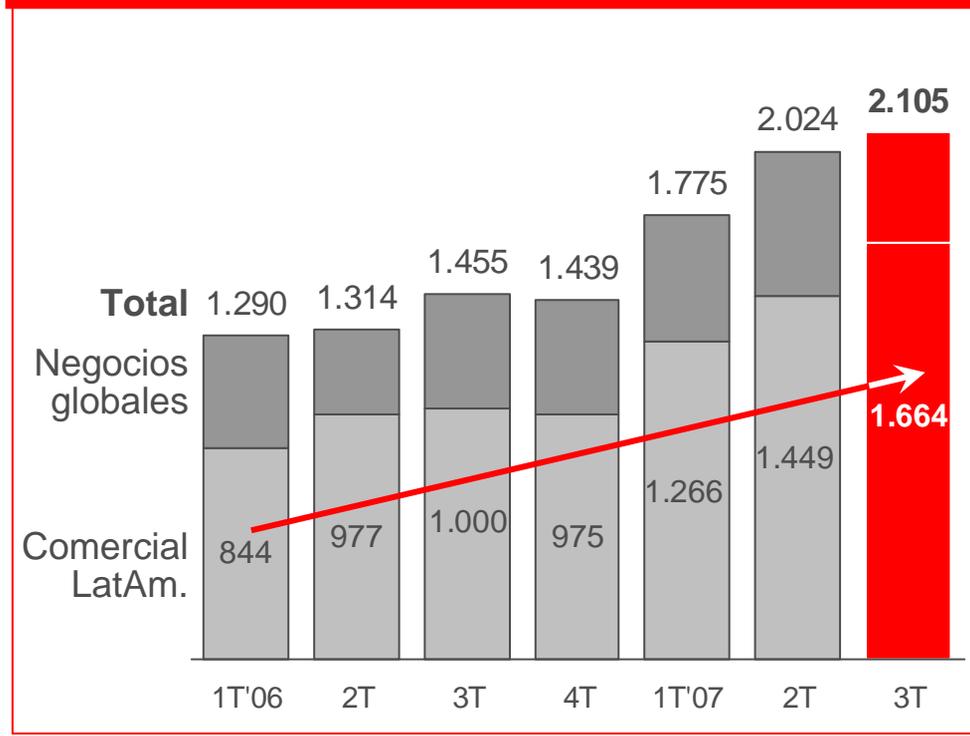
Mill. US\$

**Beneficio atribuido de 2.747 mill. US\$, tras un nuevo trimestre récord en banca comercial, con menor aportación de los mercados**

## Var. 9M'07 / 9M'06 (%)



## Margen de explotación



(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Principales países Iberoamérica 9M'07

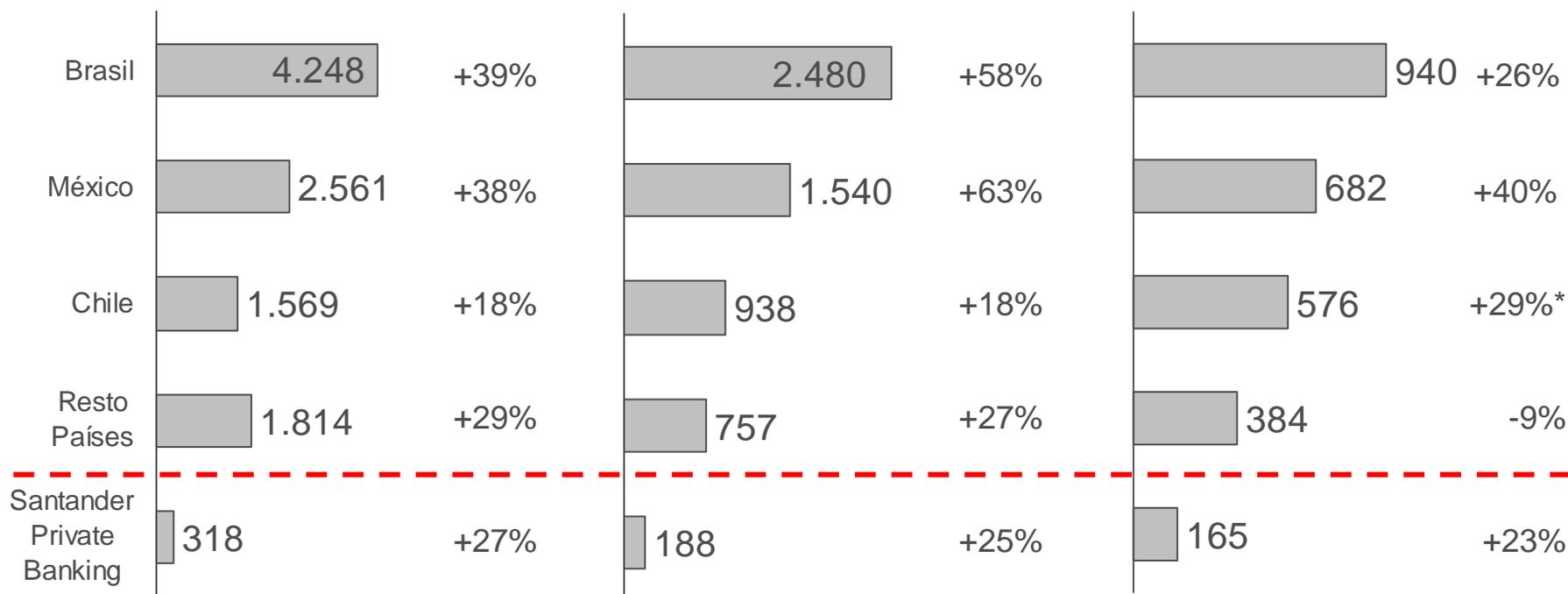
Mill. US\$ y % s/ 9M'06

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

**Margen ordinario:  
10.511 mill.; +33%**

**Margen explotación:  
5.904 mill.; +45%**

**Beneficio atribuido:  
2.747 mill.; +23%**



(\*) B<sup>o</sup> neto (antes de minoritarios): +38%

# Brasil. Aspectos clave del trimestre

## Entorno macro y financiero

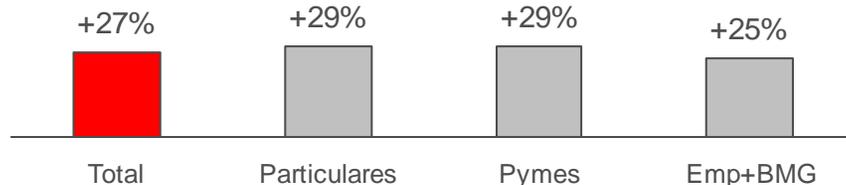
- Tras cierta volatilidad, rápida recuperación de estabilidad (riesgo-país: 176 p.b.)
- Tipos de interés medios (-360 p.b. s/ 2006)
- Créditos: +25%; Ahorro bancario: +21%\*

## Claves del negocio

- **Aumento de clientes** en 12 meses (totales: +850.000 y vinculados: +310.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+187 oficinas, foco en Río) y cajeros (+165)
- **Creciendo más que el mercado** en crédito a particulares, tarjetas y fondos de inversión.

### Créditos

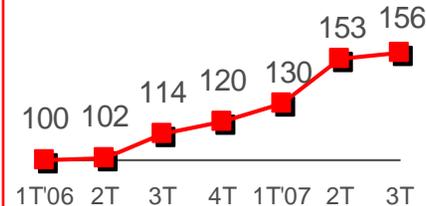
(Var. sep'07 vs. sep'06 en moneda local)



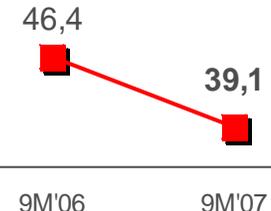
## Resultados

- **Fuerte aumento de ingresos sobre 2006.** En 3T, muy bien margen y comisiones, pero menos ROF (2T'07 ventas y revalorización) ...

### Margen Ordinario: Base 100: 1T'06

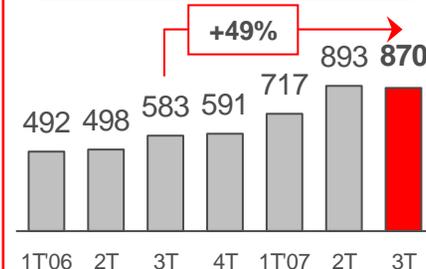


### Eficiencia

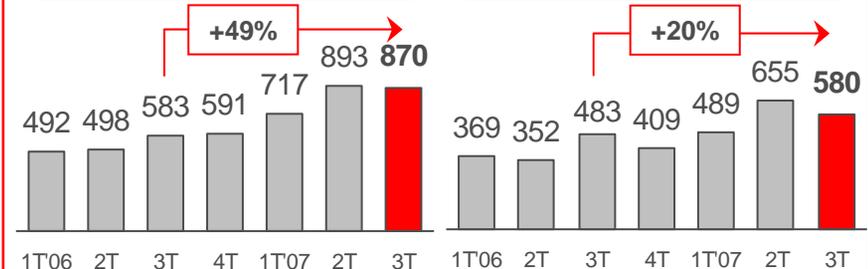


- ... manteniendo el **m. de explotación** en máximos

### Margen de explotación (mill. US\$)



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



- **Dotaciones:** aumento s/2006 por crecimiento y mix. Prima estable en últimos trimestres (3T:3,3%)

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

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

# México. Aspectos clave del trimestre

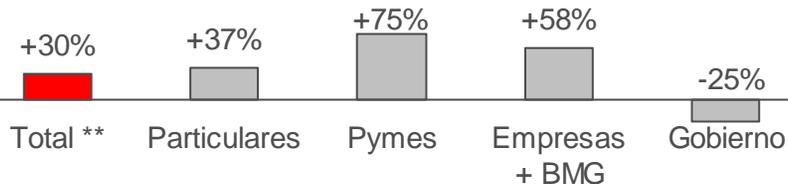
## Entorno macro y financiero

- Macro sólida y mayor estabilidad institucional (aprobadas reformas de pensiones y fiscal)
- Mejora rating soberano (BBB+)
- Tipos de interés a corto: +25 pb desde abril '07
- Créditos: +26%; Ahorro bancario: +15%\*

## Claves del negocio

- **Aumento nº de clientes** en doce meses (totales: +960.000 y vinculados: +263.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+43); cajeros (+516; +16%); puestos call centers (+812; +45%)
- **Creciendo más que el mercado** en particulares y crédito al consumo

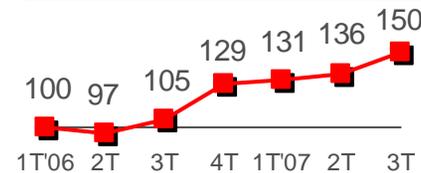
**Créditos** (var. sep'07 vs. sep'06 en moneda local)



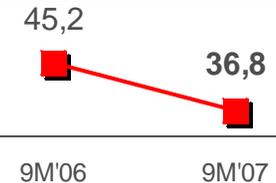
## Resultados

- Fuerte aumento de **ingresos** s/2006 (+38%) con un 3T record en margen y comisiones y notable **mejora de eficiencia** ...

**Margen Ordinario:**  
Base 100: 1T'06

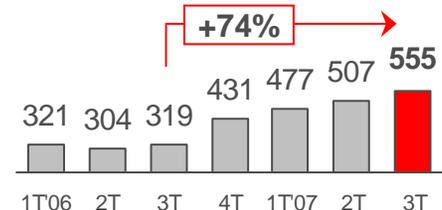


**Eficiencia**

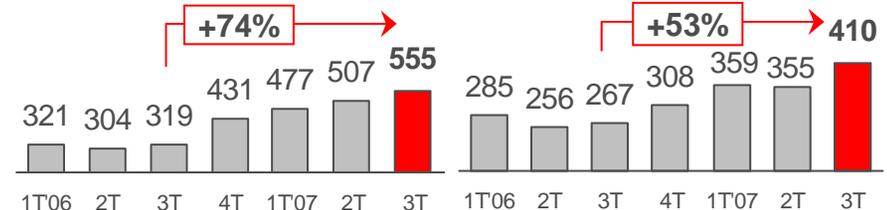


- ... que mantiene el **m. de explotación en máximos**

**Margen de explotación**  
(mill. US\$)



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



- Aumento **dotaciones** s/2006 por cambio mix y normalización coste del crédito (tarjetas). Estabilización en 3T'07

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

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

(\*\*) Crédito gestionable

# Chile. Aspectos clave del trimestre

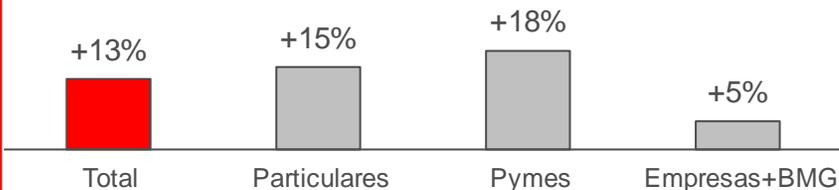
## Entorno macro y financiero

- Macro: fundamentales sólidos y PIB al 6%
- En 3T'07: repunte de inflación y tipos de interés al alza (75 p.b.)
- Crédito: +18%; Ahorro: +19%\*

## Claves del negocio

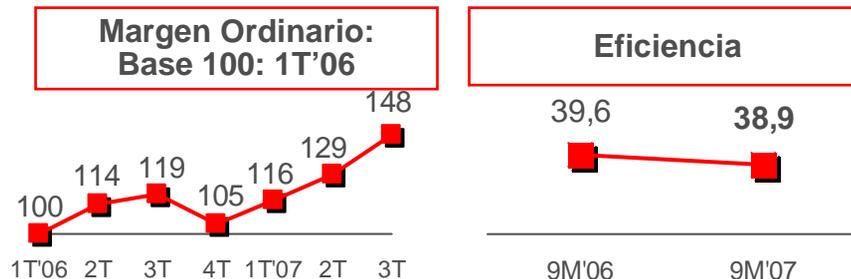
- **Aumento nº de clientes** en doce meses (totales: +320.000 y vinculados: +130.000)
- **Invirtiendo en capacidad comercial:** oficinas (+68; +16%), cajeros (+329; +22%)
- **Foco en mejorar spreads** sobre crecimiento. Mejorando NIM s/competidores

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

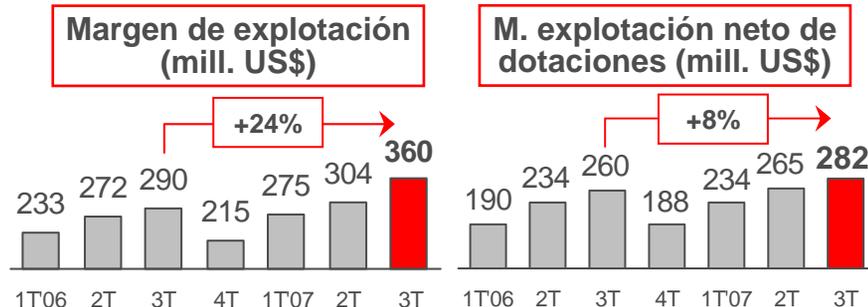


## Resultados

- **Fuerte crecimiento de ingresos** por clientes y aportación UF y nueva **mejora de eficiencia** ...



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



- **Dotaciones:** aumento por crecimiento retail
- **Bº atribuido**, impacto venta en 4T'06 del 7,23% del capital de Santander Chile

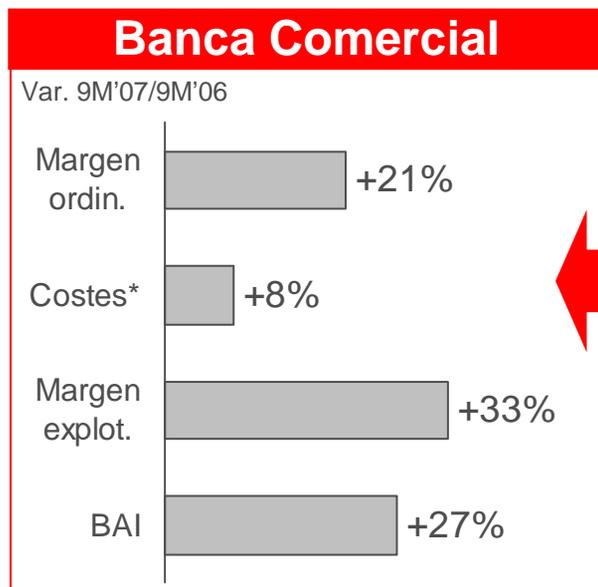
**Consolidando la tendencia de crecimiento del trimestre anterior apoyado en el sólido avance del negocio con clientes retail**

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

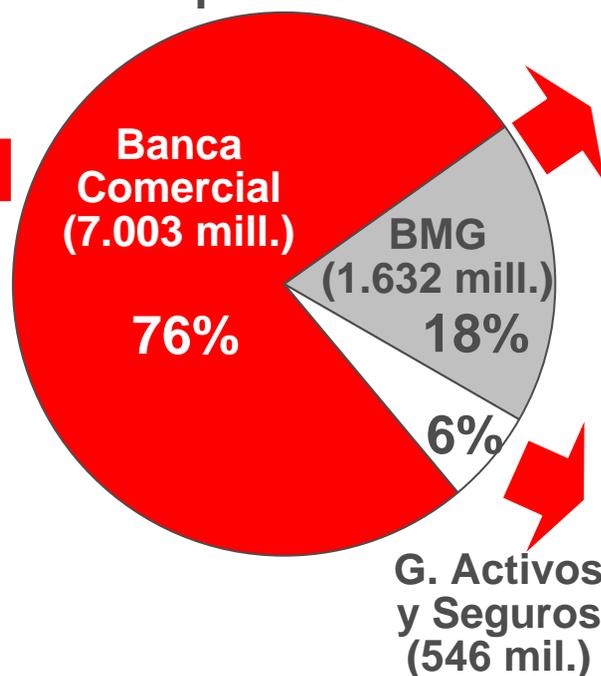
# SEGMENTOS SECUNDARIOS

# Resultados Segmentos Secundarios

Mill. euros

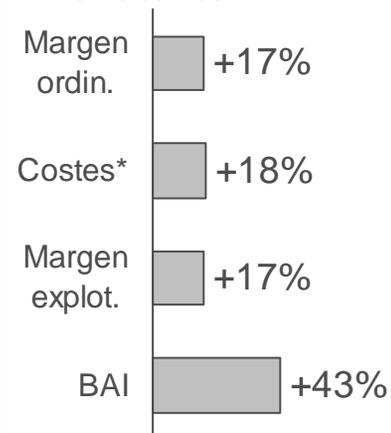


BAI. % s/ Total Áreas Operativas



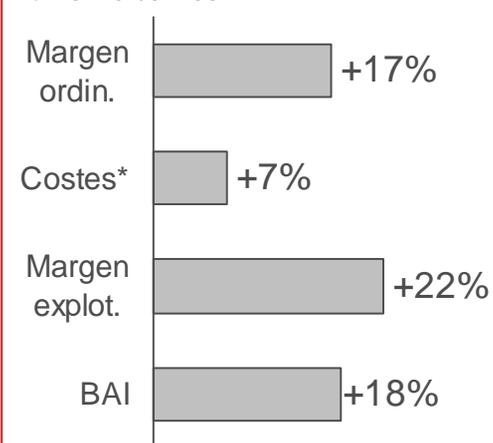
### Banca Mayorista Global

Var. 9M'07/9M'06



### G. Activos y Seguros

Var. 9M'07/9M'06



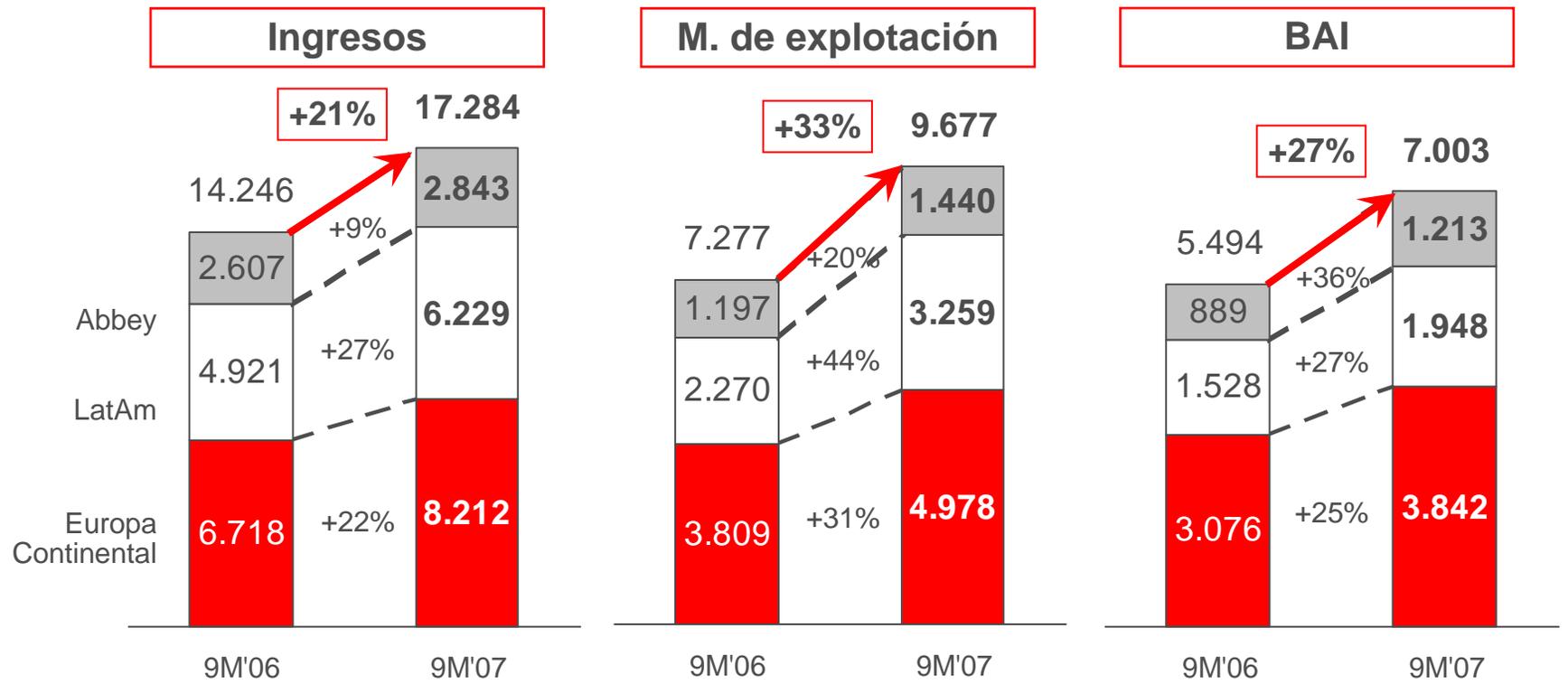
(\*) Gastos personal + generales + amortizaciones

# Banca Comercial

Mill. euros

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

## Evolución de las bancas comerciales

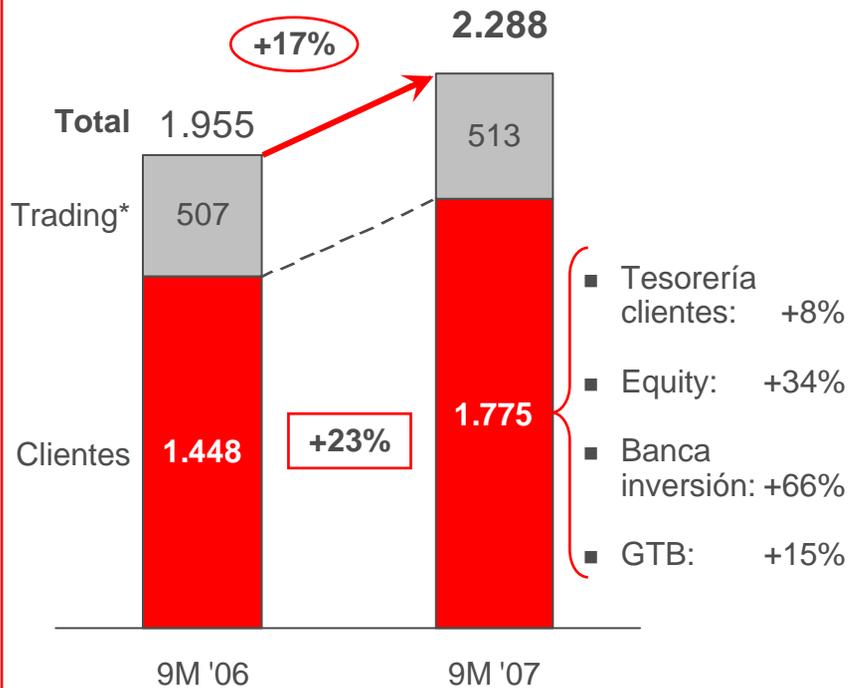


# Banca Mayorista Global

El crecimiento de los resultados se apoya en la buena evolución de los ingresos de clientes y las menores necesidades de genéricas

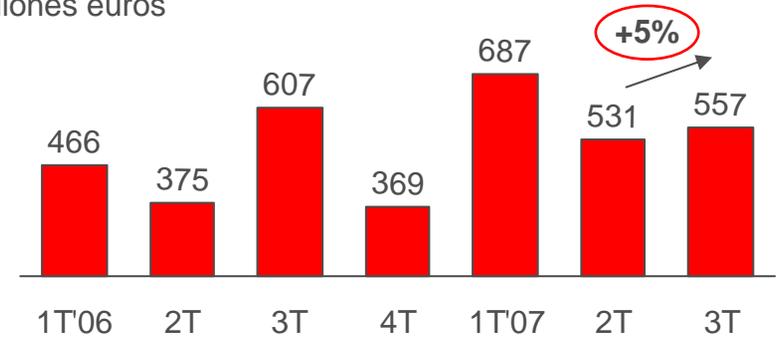
## Margen ordinario

Millones euros



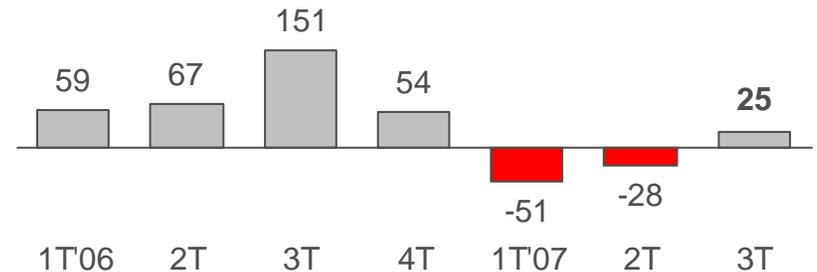
## Ingresos de clientes

Millones euros



## Fuerte disminución de genéricas en 2007

Millones euros



(\*) Incluye rentabilidad de capital

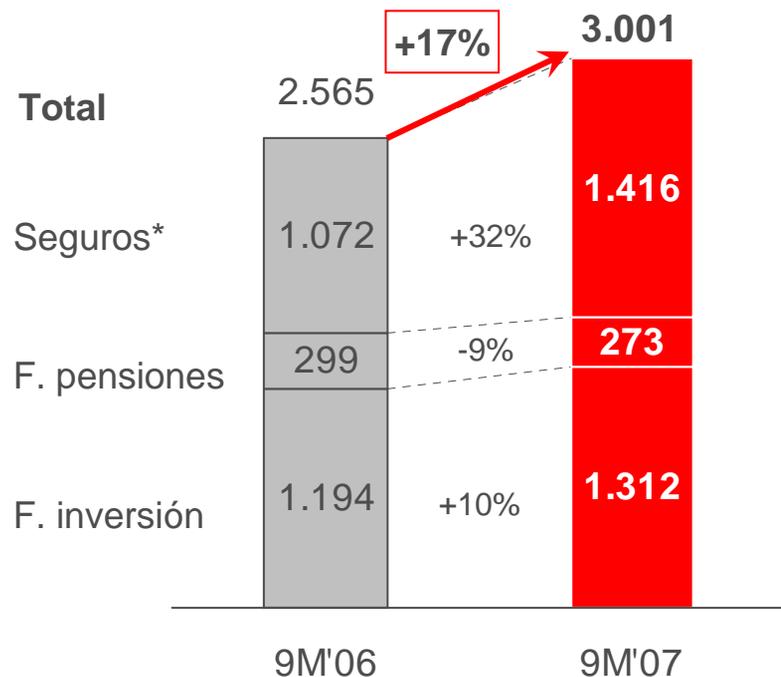
Nota. GTB: Global Transaction Banking (cash management, trade finance, custodia y financiación básica).

# Gestión de Activos y Seguros

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

## Aportación total del negocio: Ingresos totales al Grupo

Mill. euros



## Detalle de ingresos por geografías

Europa  
Continental  
(euros)



Abbey  
(libras)



Iberoamérica  
(dólares)



(\*) Comisiones seguros más Actividad de seguros

# Índice

- Ideas básicas Grupo 9M'07
- Evolución áreas de negocio 9M'07

## ■ Operación ABN AMRO

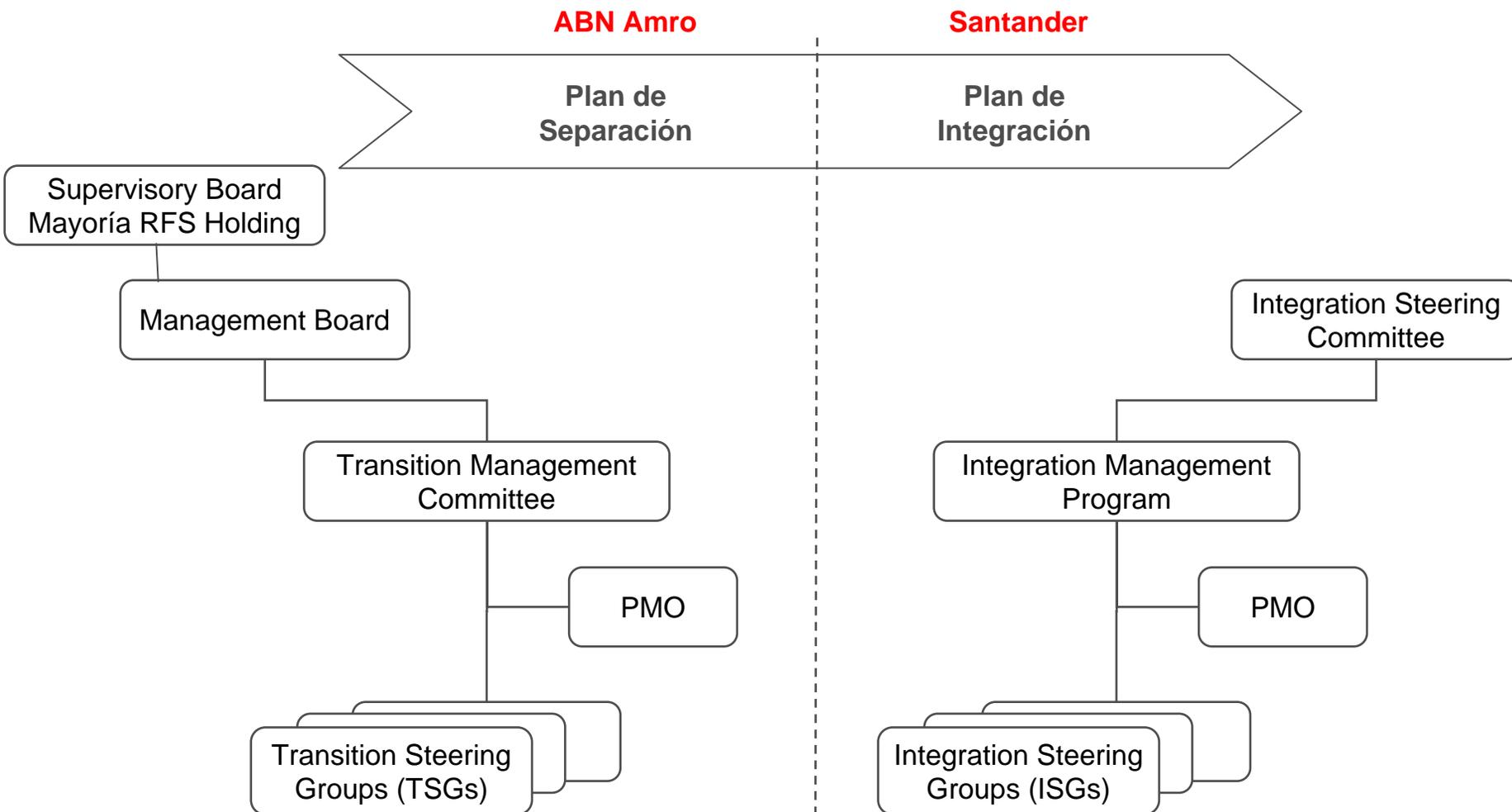
- Conclusiones
- Anexos

## Operación ABN AMRO. Aceptación de la oferta

- La oferta inicial finalizó el 5 de octubre. Al término de este periodo el 86% del capital había aceptado la oferta, superando el nivel mínimo de aceptación establecido.
- El consorcio consideró la oferta como “incondicional” el 10 de octubre, abriendo un periodo adicional de oferta hasta el 31 de octubre para la posible aceptación por el resto de accionistas de ABN Amro.
- El pago del 86% se hizo efectivo el día 17 de octubre. Banco Santander desembolsó 17.164 millones de euros.
- Está previsto que nuestra participación en los resultados de RFS\* se incorporen en el cuarto trimestre por el método de puesta en equivalencia.
- Se han propuesto los miembros de los Órganos de Dirección de ABN AMRO que deben ser ratificados en Junta General de Accionistas de ABN AMRO.
- El consorcio tiene un plazo de 60 días para presentar el plan de segregación al DNB (banco central holandés), que debe aprobarlo.

(\*) RFS Holdings B. V: sociedad constituida por los bancos del consorcio para la realización y ejecución de la oferta, así como la gestión de ABN AMRO y el registro de sus resultados.

# Operación ABN AMRO. Plan de Separación/Integración



# Índice

- Ideas básicas Grupo 9M'07
- Evolución áreas de negocio 9M'07
- Operación ABN AMRO

## ■ Conclusiones

- Anexos

## En resumen

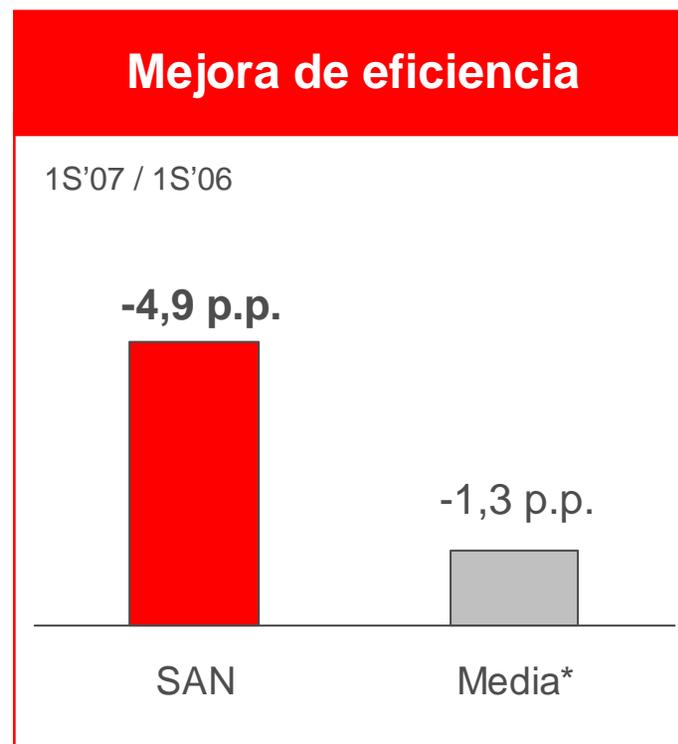
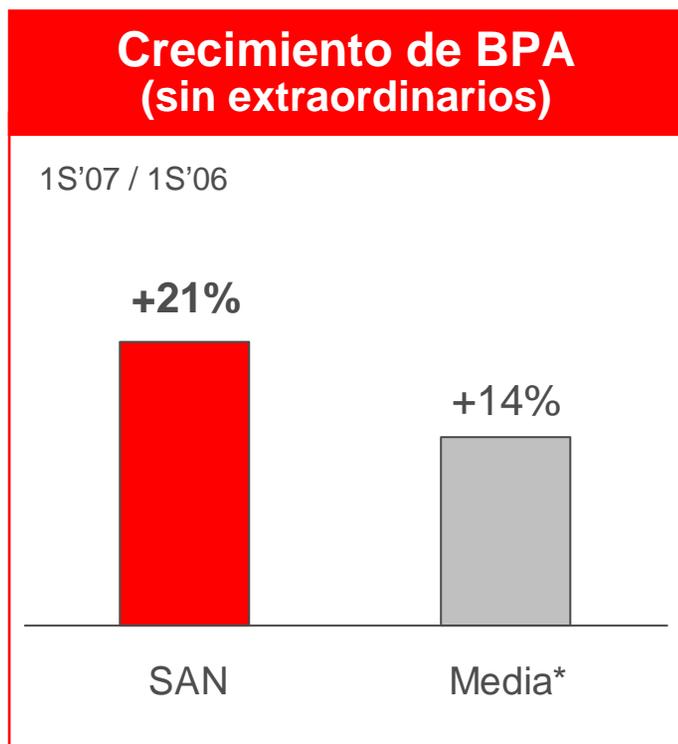
### Excelente trimestre de Santander en un entorno complejo para la actividad bancaria

- Un tercer trimestre de 2007 con un entorno complicado por:
  - Inestabilidad de los mercados financieros internacionales, falta de confianza de operadores, disminución de liquidez, inyección de liquidez por bancos centrales...
  - Impactos en resultados de grandes bancos internacionales y especialistas (mayoristas, banca inversión...) por fuertes saneamientos / menor valoración de activos...
- Santander ha mantenido una elevada fortaleza de resultados, balance y liquidez, apoyado en sus ventajas competitivas:
  - Elevado peso de la banca retail
  - Diversificación geográfica
  - Calidad de riesgo y exposición marginal a productos complejos

## Nuestras fortalezas nos han permitido mantener crecimientos del BPA superiores al 20%

- En general, fuertes incrementos de ingresos con nuevas mejoras de eficiencia
- Europa: robustez de resultados en las redes comerciales en un entorno de menor crecimiento de volúmenes
- Abbey: sigue cumpliendo sus objetivos en resultados, con mayor actividad en el trimestre, dentro de un contexto de menor crecimiento de ingresos de PFS en el mercado.
- Latinoamérica: buena evolución actividad y resultados, con nuevo trimestre récord en ingresos, que absorben los incrementos de provisiones
- Mantenemos nuestra elevada fortaleza de balance

# Esta evolución nos permitirá ampliar la ventaja alcanzada sobre nuestros competidores en el primer semestre del año



(\*) Media elaborada con los siguientes bancos: BoA, BBVA, BNP, Citigroup, Credit Agricole, Credit Suisse, Deutsche, Fortis, ING, Intesa Sanpaolo, JP Morgan, SocGen, UBS, Unicredito, Wachovia, Wells Fargo, HSBC, Lloyds, HBOS, Barclays y RBS

# Todo ello compatible con el proceso de adquisición de ABN AMRO ...

- ... una operación con una **lógica estratégica** sólida:
  - Mercados que conocemos bien
  - En los que podemos generar valor
    - Mejorar la eficiencia
    - Crear unidades más fuertes
    - Impulsar el negocio
  
- ... que cumple nuestros **criterios financieros**:
  - Impacto positivo en BPA a nivel Grupo: +5% en 2010
  - ROI excederá nuestro coste de capital en el tercer año
  
- ... y que vamos a **completar en el menor tiempo posible**

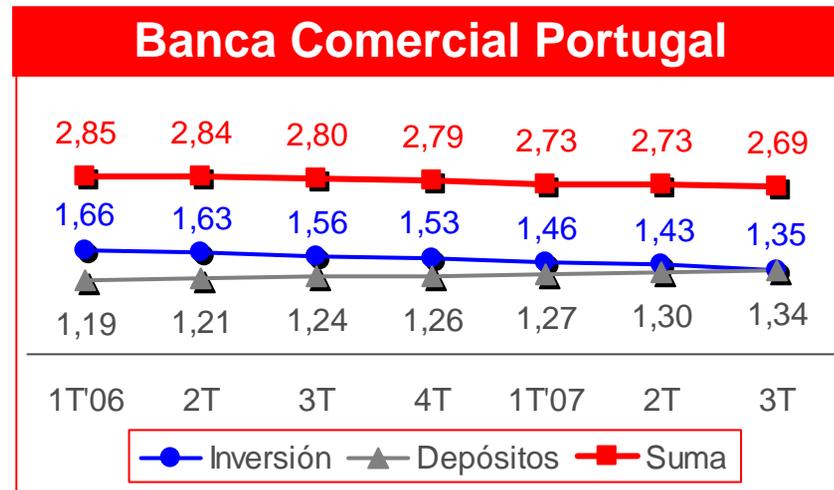
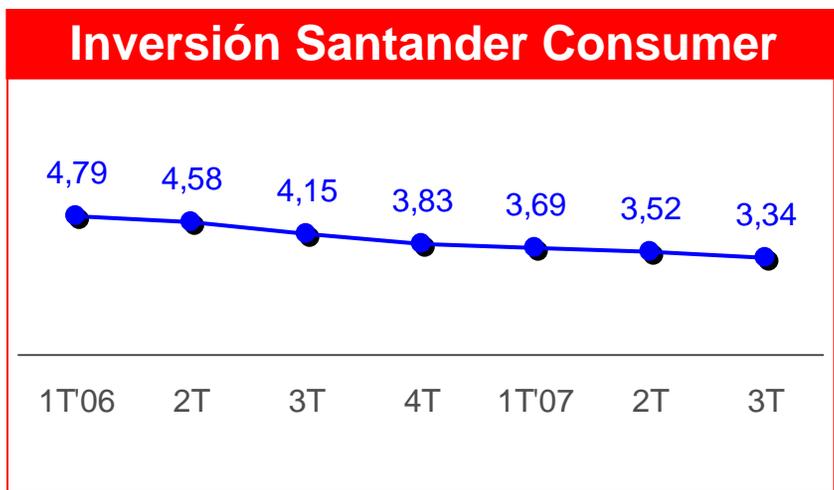
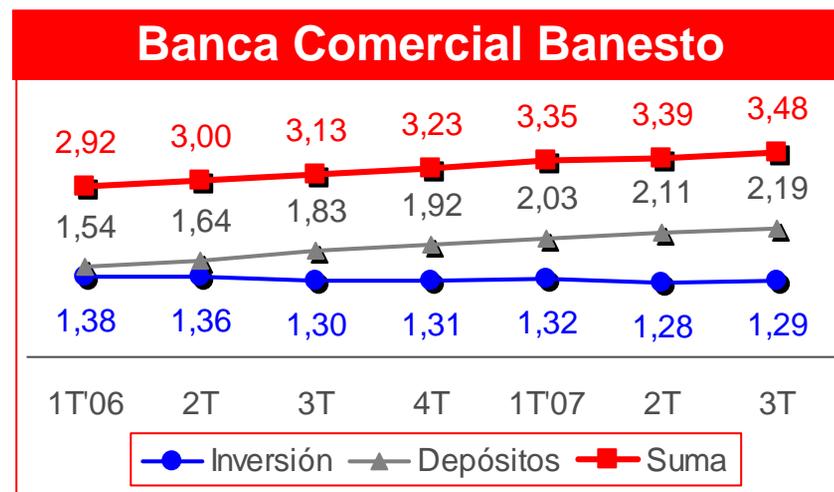
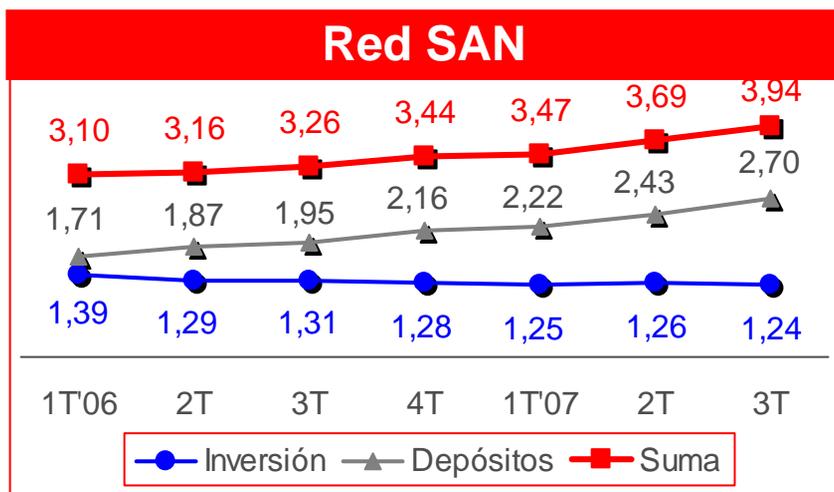
**En suma, esta operación constituye una excelente oportunidad para Santander**

# Índice

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

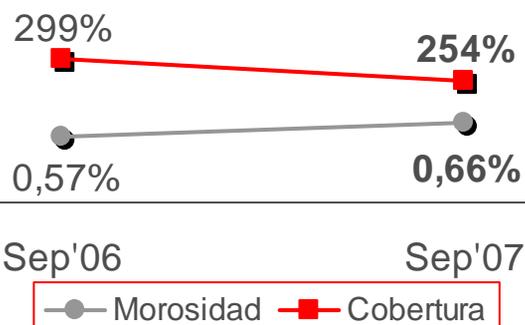
## ■ Anexos

# Spreads principales unidades Europa Continental (%)

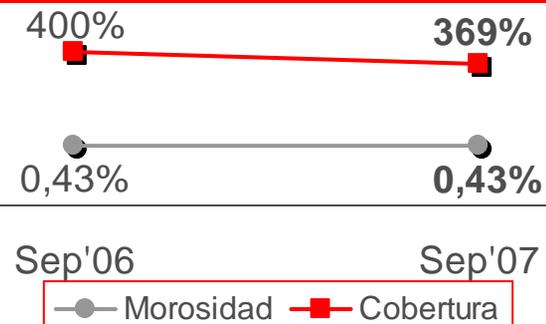


# Europa Continental. Morosidad y cobertura

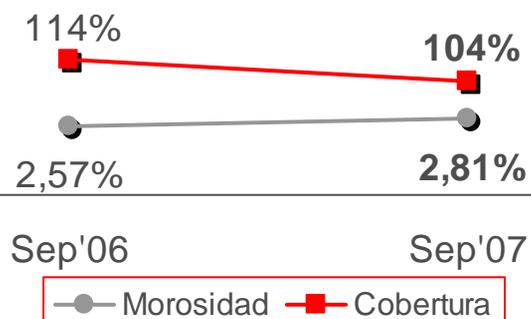
## Red Santander



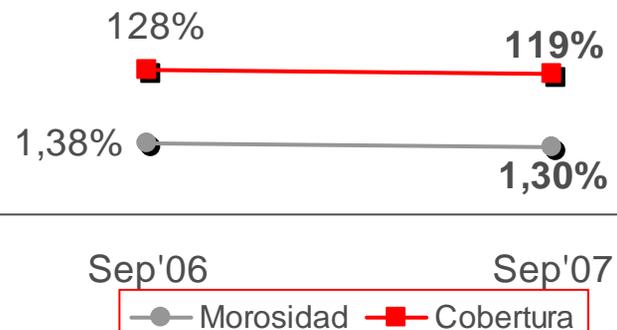
## Banesto



## Santander Consumer



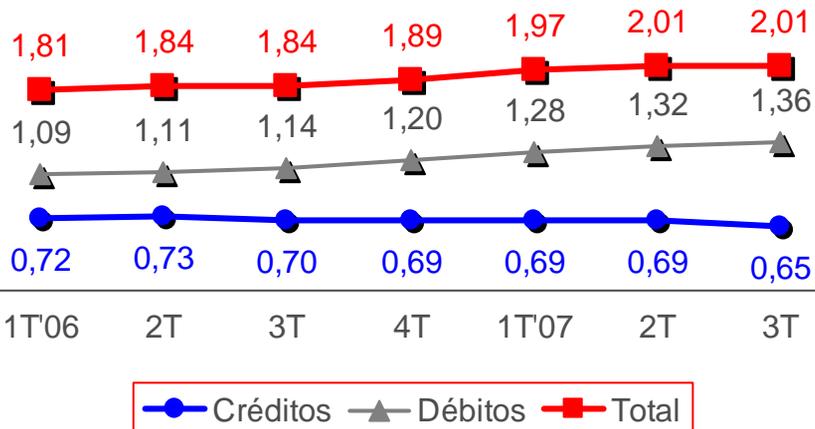
## Portugal



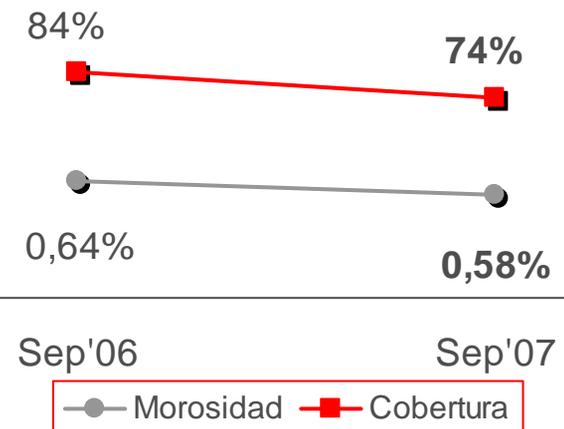
(\*) Sep'06 reelaborado en base a criterios de 2007

# Abbey. Spreads y ratios de morosidad (%)

## Spreads Banca Comercial

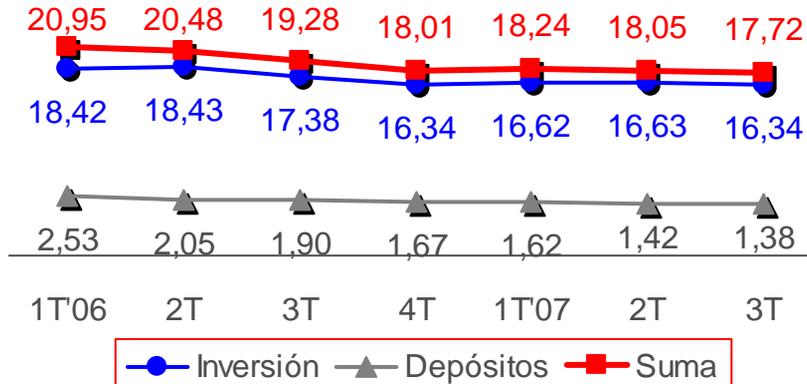


## Morosidad y Cobertura

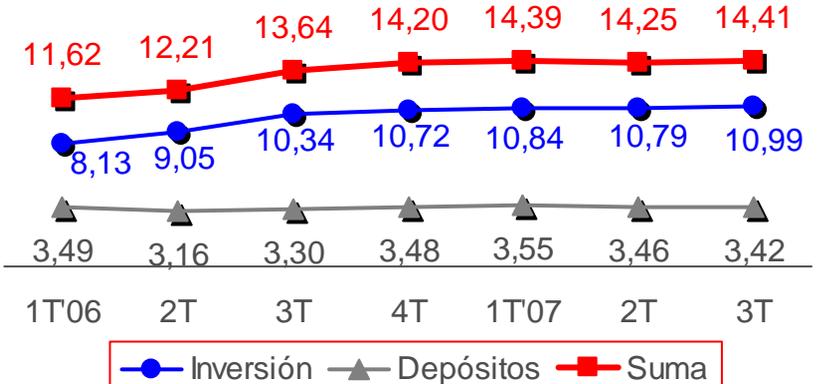


# Spreads principales países Iberoamérica (%)

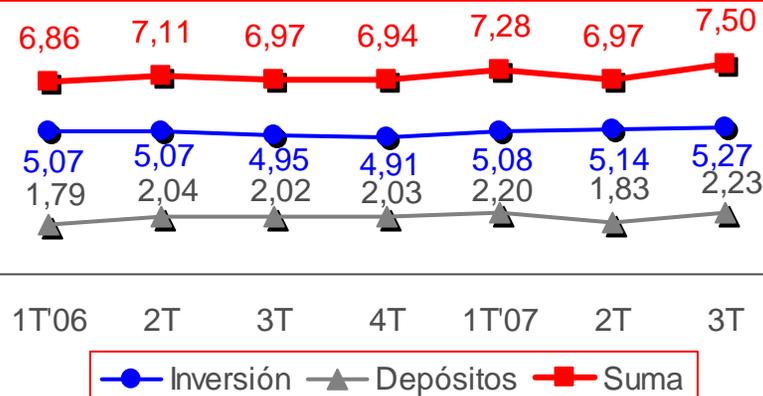
## Banca Comercial Brasil



## Banca Comercial México

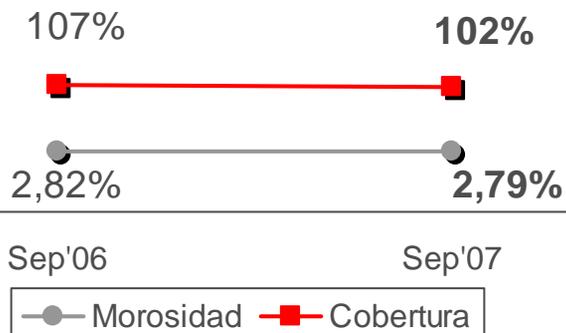


## Banca Comercial Chile

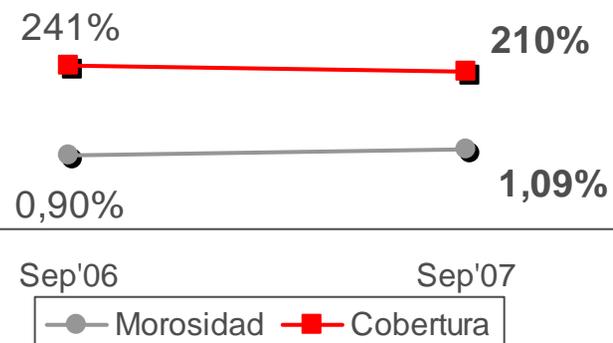


# Iberoamérica. Morosidad y cobertura

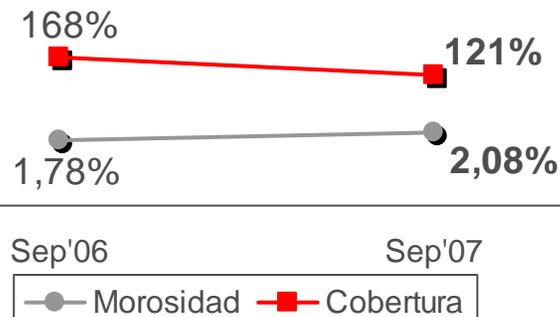
## Brasil



## México



## 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)

