

# Ampliación de Capital Presentación



Banco

**Santander Central Hispano**

---



## **NOTA IMPORTANTE**

**“Ni este documento, ni ninguna copia del mismo, pueden ser llevadas o transmitidas a los Estados Unidos o Canadá, o distribuida, directa o indirectamente, en los Estados Unidos o Canadá, o a algún ciudadano estadounidense. Cualquier incumplimiento de esta restricción constituirá una violación de las leyes mercantiles estadounidenses.**

**La información contenida en este documento no constituye una oferta de valores para su venta en los Estados Unidos, y ni este documento ni su contenido forman la base para un acuerdo o contrato, fuere el que fuere. Los títulos no pueden ser ofrecidos ni vendidos en los Estados Unidos a menos que cumplan la legislación mercantil vigente, o sean declarados exentos de su cumplimiento.**

**Toda oferta pública de títulos-valores en los Estados Unidos se realizará por medio de un folleto informativo, y contendrá información detallada sobre BSCH y su gestión, así como los estados financieros.**

**No se está solicitando dinero ni títulos-valores, y en caso de enviarse en respuesta a la información contenida en este documento, no será aceptado.**

**BSCH tiene la intención de registrar, para su venta en los Estados Unidos, una porción de la oferta de títulos-valores.”**

# ÍNDICE

- 1. Estructura de la oferta**
- 2. Posicionamiento y estrategia**
  - A. España**
  - B. Europa**
  - C. Latinoamérica**
  - D. E-business**
- 3. Uso de los fondos e impacto de la ampliación de capital**
- 4. Resumen**

---

# 1 Estructura de la oferta

---

## Elementos básicos de la oferta

- Tipo de oferta: ampliación de capital
- Volumen de la oferta:
  - 300 millones de acciones + “Green Shoe” de 45 millones de acciones
- Distribución preliminar por tramos:
  - Minorista (incl. Portugal, Italia) 75%
  - Institucional español 6%
  - Internacional 19%
- Precio: 2% de descuento para el tramo minorista
- Registrado: CNMV + SEC
- Calendario:
  - 26 de junio - 7 de julio: bookbuilding y Road-Shows
  - 10 de julio: fijación del precio
  - 12 de julio: cotización de acciones

---

# 2 Posicionamiento y estrategia

---

# Tres aspectos básicos del Sector Bancario Europeo, acelerados por Internet, están transformando el modelo bancario

Competencia creciente en el sector

Convergencia de los mercados minoristas europeos

El sector bancario está siendo cada vez más intensivo en inversión

El desarrollo de Internet incrementará la desintermediación y reducirá las barreras de mercado

- Cambios en demanda
- Cambios en oferta



Un nuevo modelo de distribución

# Objetivo: ser el productor de más bajo coste y el que ofrece mejor servicio a sus clientes

## Elementos clave

- Gestión enfocada en las actividades principales
- Economías de escala
- Superioridad tecnológica
- Reestructuración y rediseño de procesos
- Orientación al cliente
- Transformación más rápida que la de los competidores



## Nuestro objetivo

- Banca minorista nacional e internacional
- El menor coste unitario
- Básica para la reestructuración y mayor orientación al cliente
- Los menores costes de transformación del sector
- Primera relación bancaria primordial
- Aumento de cuota de mercado

## Un líder financiero...

Queremos ser el líder en Europa ...

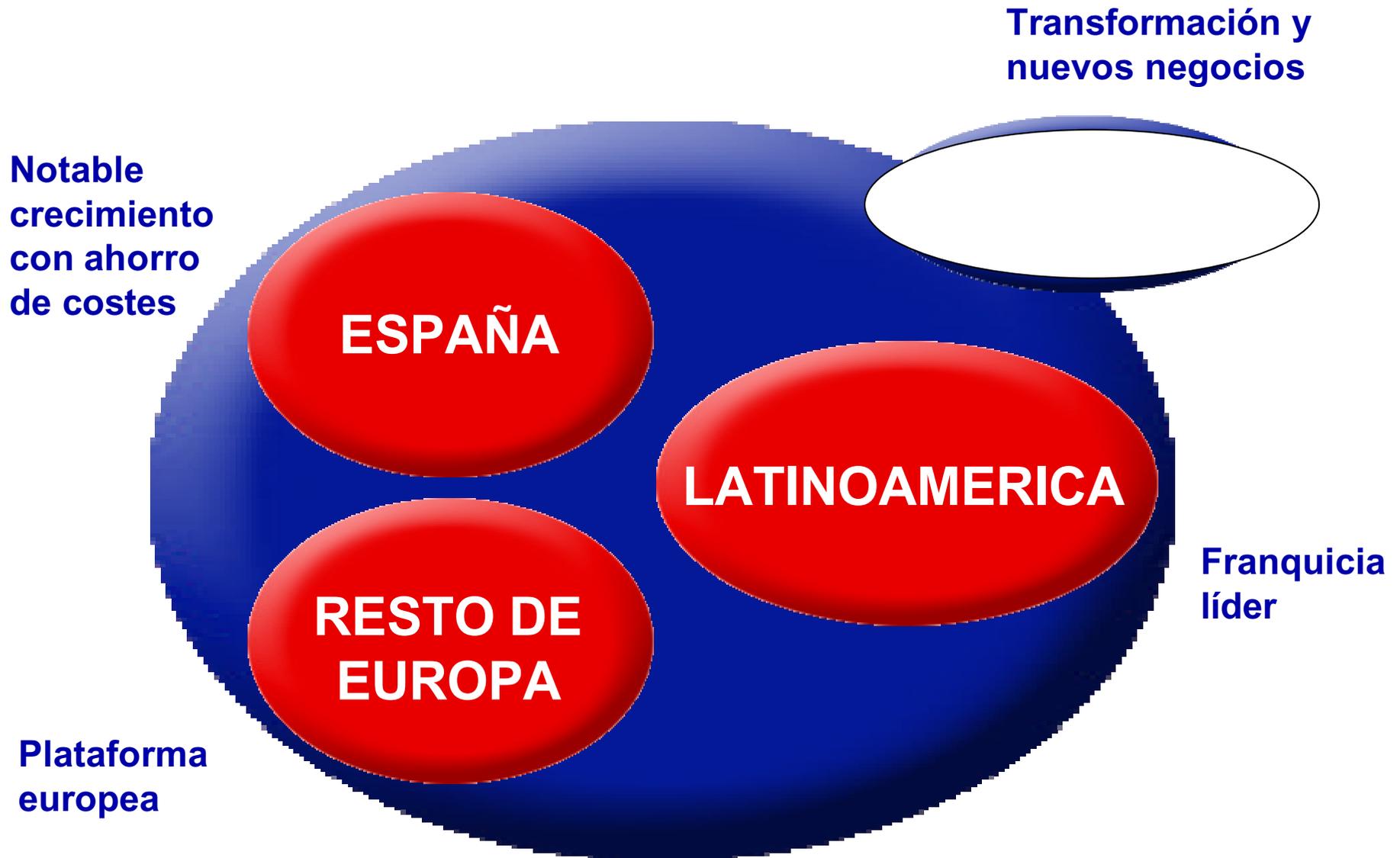
	<u>ESPAÑA</u>	<u>EUROLANDIA</u>
■ Capitalización bursátil	1° / 2°	2° / 3°
■ Fondos propios	1°	3°
■ Activos	1°	8°
■ Créditos	1°	8°
■ Depósitos	1°	6°
■ Beneficio neto atribuido	1°	6°

... y en Latinoamérica

**... claramente enfocado hacia la rentabilidad y elevado crecimiento**

<b>PROGRAMA UNO</b>	<b>Ppto. 2000</b>	<b>Marzo 2000</b>	<b>1999</b>
<b>ROE</b>	<b>19/20%</b>	<b>22,75%</b>	<b>18,51%</b>
<b>Incremento M. explotación</b>	<b>&gt;10%</b>	<b>23,1%</b>	<b>18,0%</b>
<b>Incremento B° atribuido</b>	<b>25%</b>	<b>31,2%</b>	<b>26,0%</b>
<b>Ratio de eficiencia</b>	<b>57%</b>	<b>53,7%</b>	<b>57,7%</b>
<b>Ratio BIS</b>	<b>12%</b>	<b>11,8%</b>	<b>12,0%</b>
<b>Ratio de morosidad</b>	<b>1.9%</b>	<b>1,9%</b>	<b>2,0%</b>
<b>Ratio de cobertura</b>	<b>130%</b>	<b>121%</b>	<b>121%</b>

# Enfocado en cuatro ejes básicos



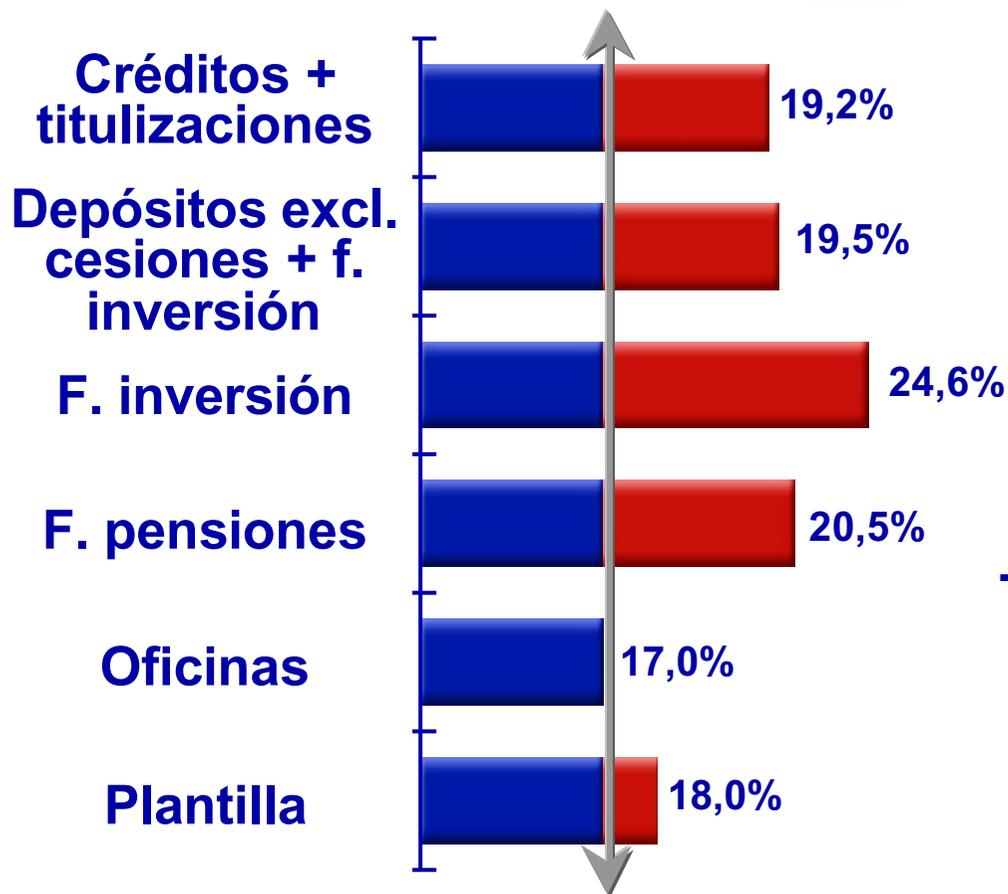
—

# 2A España

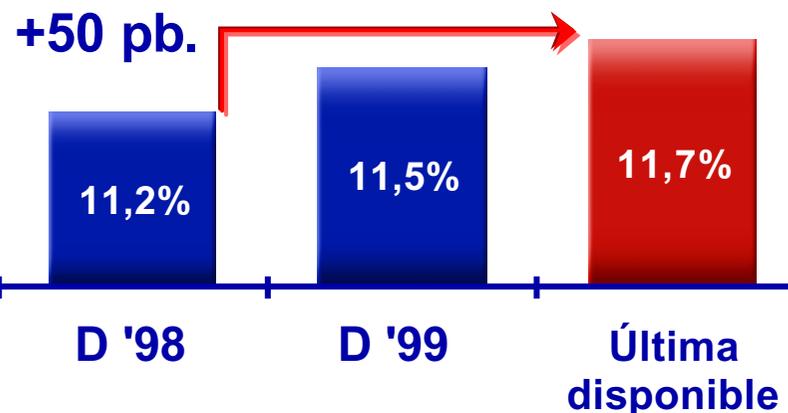
---

# Multimarca, una estrategia de éxito en el mercado doméstico con significativas mejoras en productividad y cuota de mercado ...

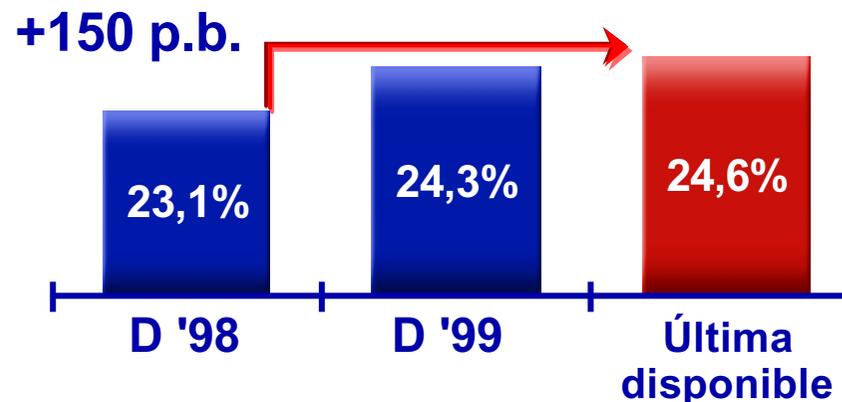
## Cuota s/total sector



## Créditos garantía real



## Fondos de inversión



## ... a la vez que se optimizan los recursos en España

### Plantilla

- En 1999: reducción de 4.400 personas
- En 2000: 2.500 bajas previstas (prejubilación)

### Red de oficinas (-900 en 2 años; -15%) :

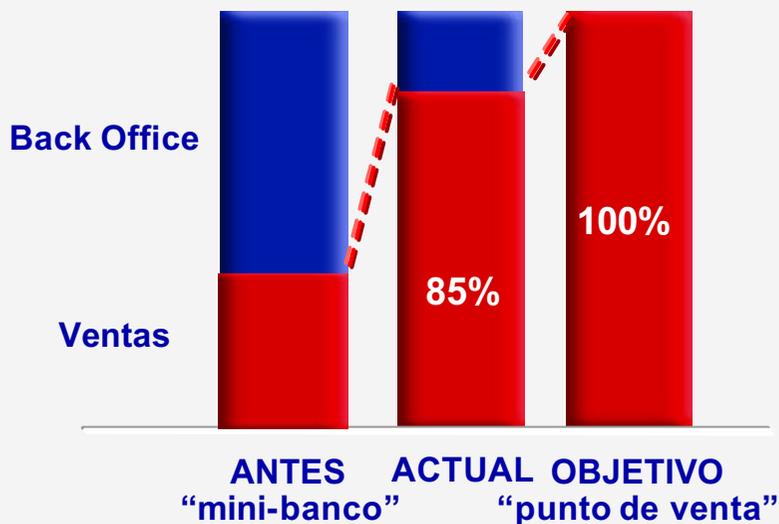
- La experiencia de 1999 en cierres, muy positiva:
  - Elevado nivel de satisfacción de clientes traspasados
  - Mínima pérdida de negocio: sólo 1,6% del negocio de las oficinas cerradas
- En 2000:
  - Plan de cierres: 450 oficinas
  - Implantación plataforma unificada de sistemas finalizada en julio 2000 (en 6 meses de los 10 previstos)

# Agresivo rediseño del Banco

## Tres proyectos en ejecución: Millennium, x2 y Fénix

### Aumento capacidad de ventas

#### Transformación de oficinas



### Ahorro de costes

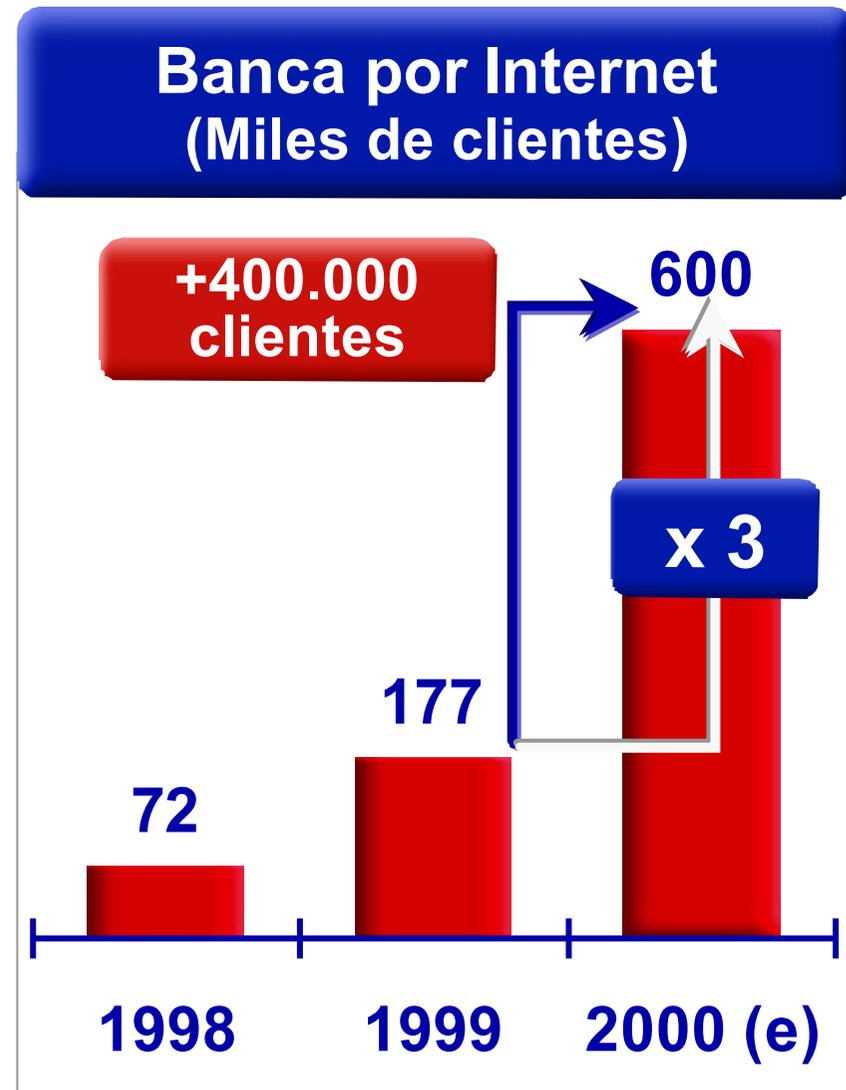
#### Mayor orientación a ventas en canales directos



#### Traspaso de operaciones a canales de menor coste



# Elevado incremento de clientes en canales de bajo coste en España



## **Elevada velocidad de transformación en relación a los competidores**

- **Compromiso de la Alta Dirección**
- **Mejor soporte tecnológico:**
  - **Antigüedad tecnología: 3-4 años**
  - **Plataforma multi-canal y multi-entidad**
  - **Diseñado para una capacidad ilimitada de crecimiento (p.e.: Internet)**
  - **Seguridad demostrada**
  - **Eficiencia en costes**

---

# 2B Europa

---

# Hacia un nuevo mapa bancario europeo

**Ayer**

**Mercados domésticos**

- Fusiones y adquisiciones
- Todas las áreas de negocio

**Hoy**

**Expansión hacia mercados-objetivo**

- Participaciones estratégicas
- Fusiones y adquisiciones selectivas

**Medio  
plazo**

**Expansión al resto de Europa**  
• Fusiones y adquisiciones

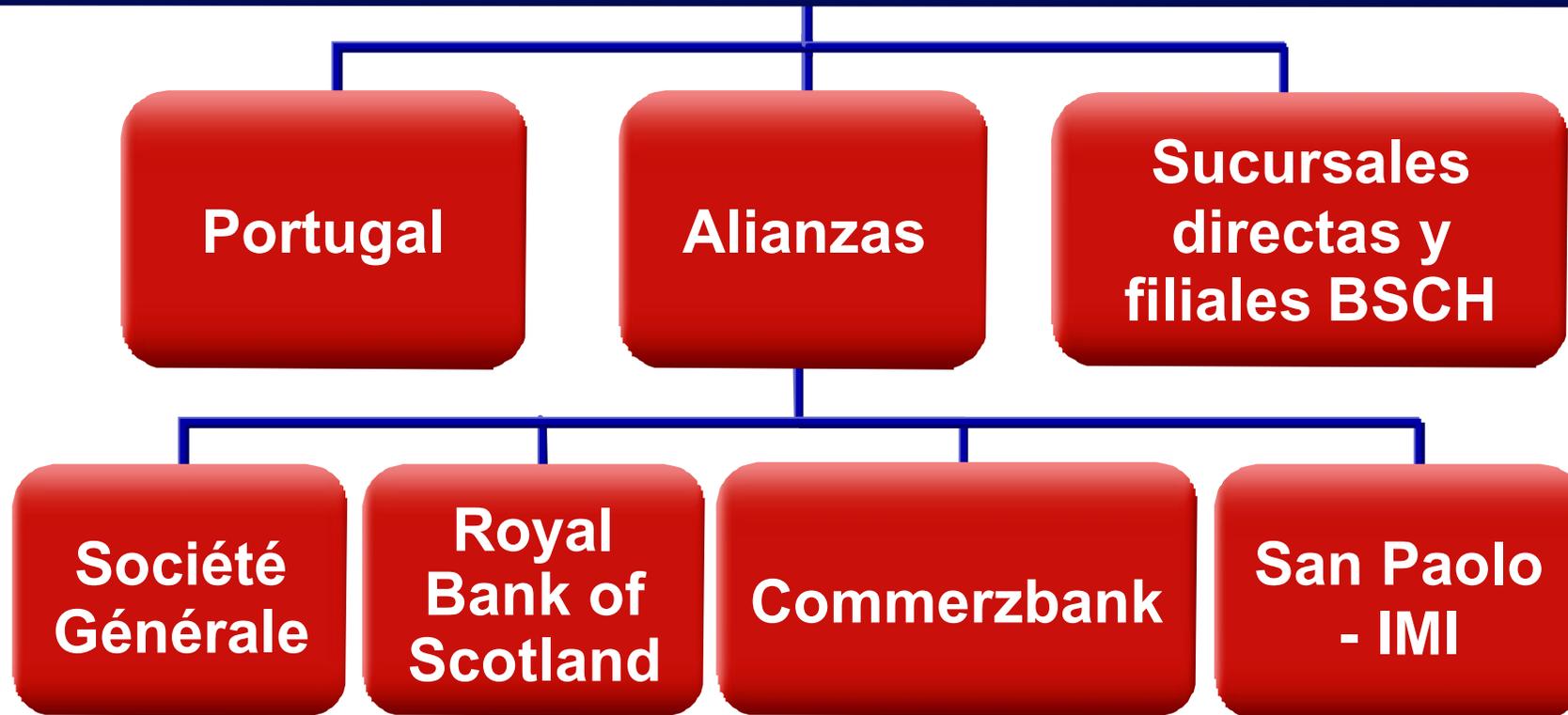
**Largo  
plazo**

Sólo posible con entidades líderes:  
■ con credibilidad en el mercado  
■ centradas en la creación de valor

## Una plataforma ganadora en Europa

### Plataforma europea para...

- anticipar la convergencia en el sector bancario europeo
- crear “factorías” en áreas de negocio específicas



# Adquisición de los bancos Totta y CPP

Masa crítica y fuerte reconocimiento de marca: 11% de cuota de mercado en Portugal

Ranking por activos

Caixa Geral	22%
BCP (*)	22%
Espirito Santo	12%
<b>BSCH</b>	<b>11%</b>
BPI	7%

(\*) Incluye Banco Mello y Pinto e Sotto Mayor  
Fuente: Estimaciones de Lehman Brothers y Asociación Bancaria Portuguesa

Objetivos a 3 años

Cuota de mercado: 15%

Beneficio x 2

ROE: 20%

Eficiencia: <50%

## Participaciones estratégicas rentables y con elevadas plusvalías latentes

	SG	RBS	Commerzbank	San Paolo- IMI
■ Ranking nacional	3º	2º	4º	2º
■ Participación	6,01%	9,24%	5,11%	7,07%
■ Plusvalías latentes a 09.06.00 (mill. euros)	487	1.200	328	720

**Adquisición relevante en el año 2000: RBS supone un aumento del 4% en el BPA del año 2000**

- Total plusvalías latentes: 2.873 millones de euros
- Contribución prevista a resultados: 570 millones de euros

Nota: Total plusvalías latentes, incluido BCM. Contribución prevista a resultados, basada en el consenso de IBES sobre estimación de resultados para el año 2000

—

# 20 Latinoamérica

---

# Consolidando la primera franquicia latinoamericana de servicios financieros

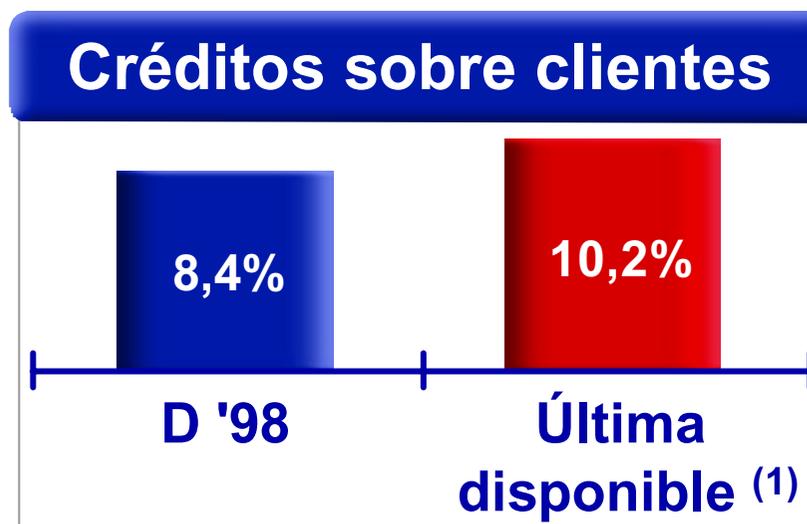
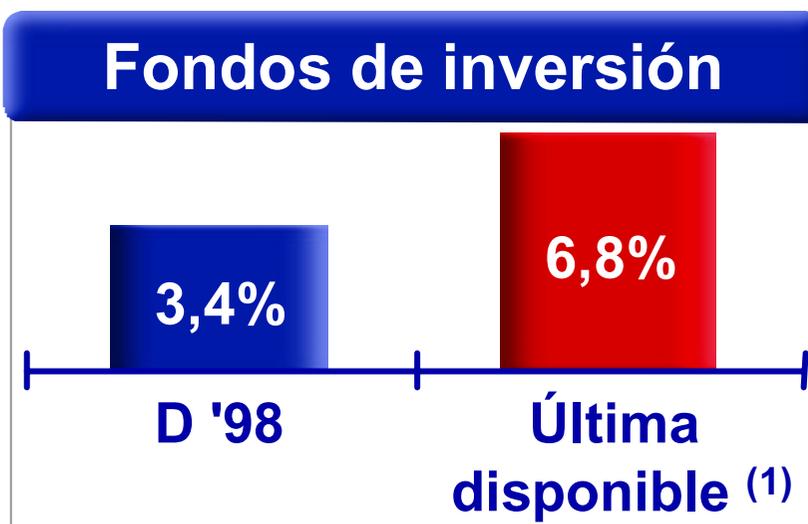
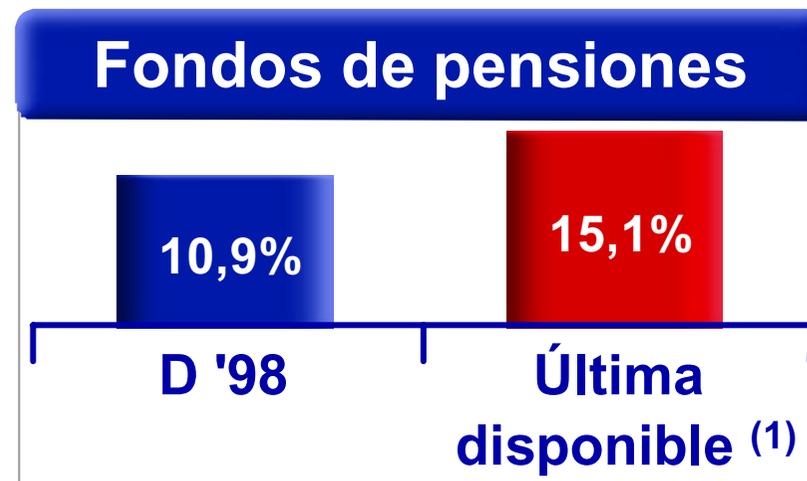
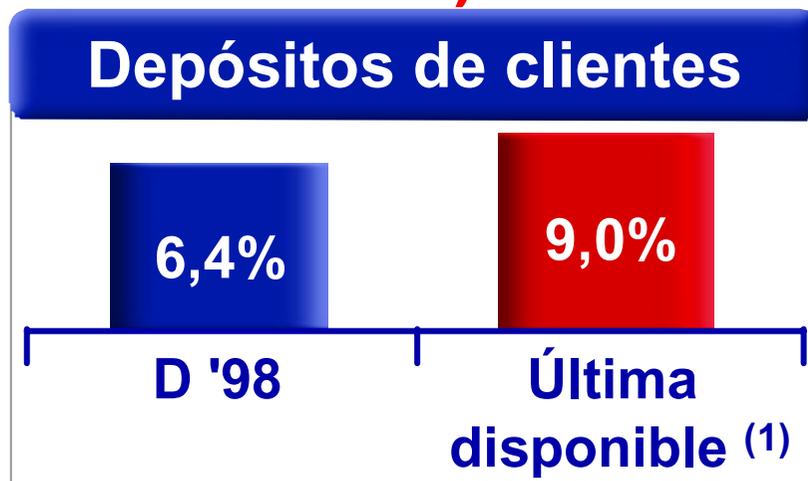
## Proyecto América: 1999 - 2001

### OBJETIVOS:

- ROE: 25%
- Eficiencia: 45%
- Cuota de mercado: >10%
- Perfil riesgo: medio-bajo

Aportación prevista a los resultados del Grupo:  
> 900 mill. de US\$ en 2000 (585 mill. en 1999)

# Aumento significativo de cuota en todos los negocios en Latinoamérica (en menor medida en créditos)



(1) Incluidos Serfin, Meridional y Previnter

## Las últimas adquisiciones refuerzan la presencia en Latinoamérica



**Incremento de la presencia en negocios y países de elevado potencial**

## La franquicia líder en Latinoamérica

Miles de millones US\$	Activos	Cuota de mercado
<b>BSCH</b>	<b>84,5</b>	<b>9,4%</b>
<b>BBVA + Bancomer</b>	<b>68,1</b>	<b>7,5%</b>
<b>Bradesco</b>	<b>44,6</b>	<b>4,9%</b>
<b>Banamex</b>	<b>30,6</b>	<b>3,4%</b>
<b>Bank Boston</b>	<b>30,0</b>	<b>3,3%</b>
<b>Itaú</b>	<b>28,2</b>	<b>3,1%</b>
<b>HSBC</b>	<b>17,2</b>	<b>1,9%</b>
<b>ABN-AMRO</b>	<b>15,2</b>	<b>1,7%</b>
<b>Citicorp</b>	<b>14,0</b>	<b>1,6%</b>

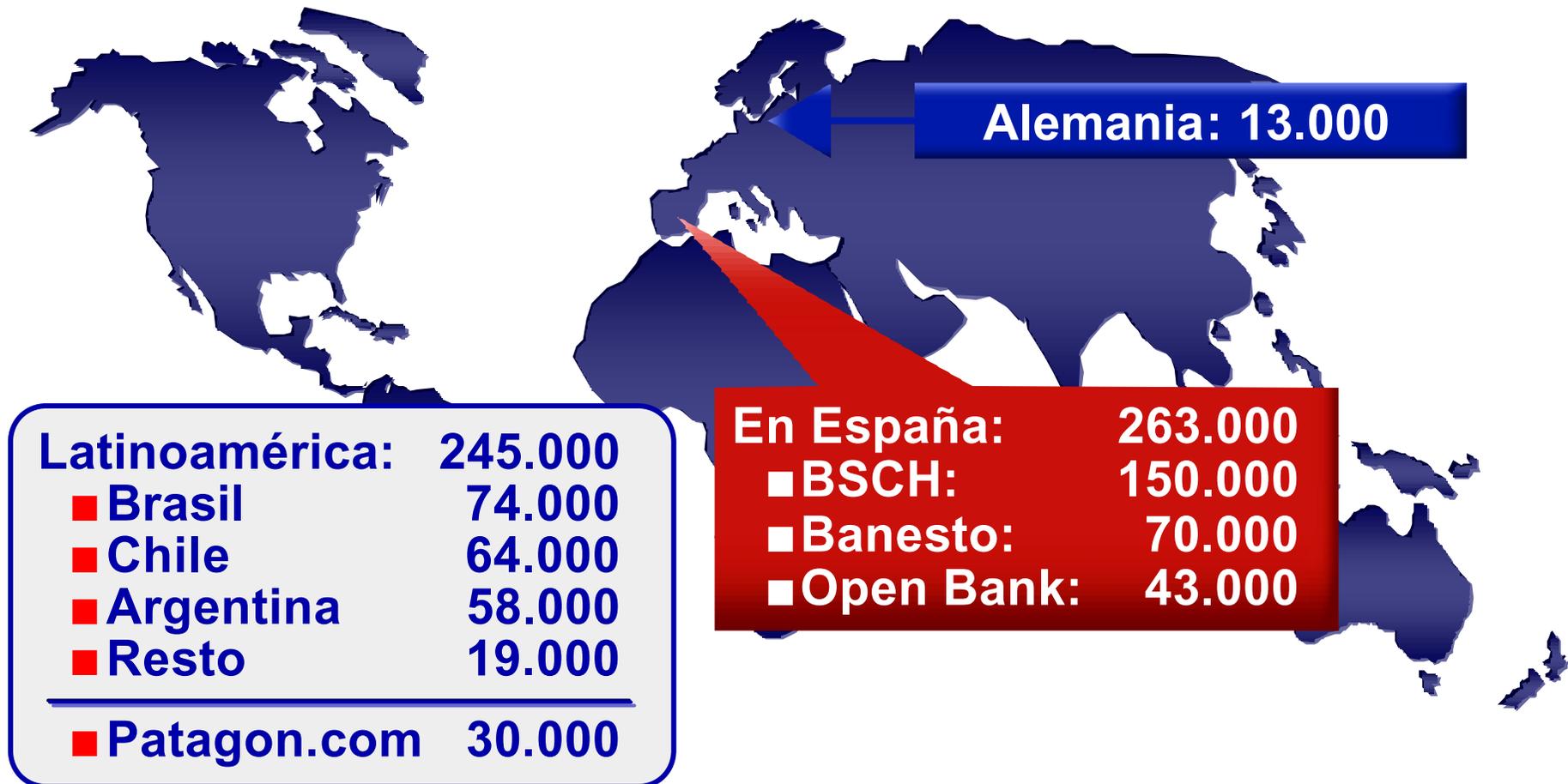
—

# 2D e-business

---

# e-business: partimos de una posición privilegiada

A marzo, más de 500.000 clientes en Internet



# La estrategia global del Grupo en e-business incluye proyectos en todos los frentes

- Transformación del Banco
- WAP
- Factorías B2B y B2C

- Capital-riesgo en B2B y B2C



- Patagon.com / Openbank

- TMT
- Utilities

# — ¿Qué necesitamos para Net Readiness?

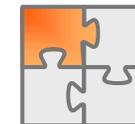


Procesos

Personas

Tecnología

# Net Readiness: preparando nuestra organización para el futuro (I)



**Procesos**

**Personas**

**Tecnología**

- Rediseñando los procesos que permitan a todos los involucrados (clientes, gestores, proveedores, departamentos) operar por Internet
- Cambio de procesos (inmediato)
- Objetivos fijados para el año 2002:
  - Procesos en la Web:
    - Relativos a clientes 30%
    - Internos 80%
  - Negocio en la Web 15%
  - Transacciones por canal 10%

# Net Readiness: preparando nuestra organización para el futuro (II)



**Procesos**

**Personas**

**Tecnología**

- **Formar a las personas en el uso de las nuevas herramientas y procesos en la atención a clientes externos (ventas y asesoramiento) e internos (back / front office)**
- **Actuaciones clave:**
  - **Adaptación de empleados al nuevo entorno**
  - **Incorporaciones en puestos clave**
- **Pasos iniciales:**
  - **Compromiso de la Alta Dirección**
  - **Disponibilidad de herramientas y programas de formación específicos**
  - **Relación empresarial (Stock options)**

# Net Readiness: preparando nuestra organización para el futuro (III)



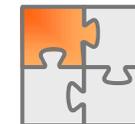
**Procesos**

**Personas**

**Tecnología**

- **Adaptar la tecnología a las nuevas necesidades del negocio: orientación hacia la comunicación**
- **Características de la nueva tecnología:**
  - multi-canal
  - abierta, flexible y adaptable
- **Planes de actuación:**
  - **Plataforma Minorista y multi-canal. Implementación de RETO PLUS**
  - **Adaptación de las herramientas de gestión en la relación con clientes (CRM) a los nuevos canales**

## Net Readiness: acciones clave en el año 2000



### Mejora de las herramientas actuales

- Intranet
- Web Corporativa
- Web transaccional
- Broker on-line
- Oficina virtual

### Lanzamiento de nuevos proyectos

- “Mobile-commerce”
- B2B
- B2C

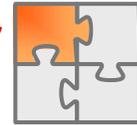
# Net Readiness: nuestra estrategia de Internet en “mobile-commerce”



## Objetivo: liderar “wireless banking”

- La mejor utilización de la tecnología disponible en cada momento (SMS, WAP)
- Desarrollo de servicios WAP transaccionales y no transaccionales para clientes de BSCH:
  - Lanzamiento, junto con Airtel, de un nuevo sistema de pagos a través de telefonía móvil
  - Oferta segmentada por tipo de cliente, de diferentes servicios bancarios y no bancarios, a través de portales WAP
  - El Grupo prevé tener más de 100.000 clientes dados de alta en sus servicios BCH WAP y Santander WAP antes de julio

# Net Readiness: oferta B2B y B2C para crear negocio bancario



Inversión en los próximos 12 meses en B2B y B2C de 450 mill. US\$, ya comprometidos 257 mill. US\$ en el proyecto de portal generalista familiar Prodigios

## Líneas de negocio

**Portales verticales y sectoriales especializados**  
(proyectos en negociación)

**Portales de e-procurement**  
Acuerdo con EDS Conext / AT Kearney

## Papel de BSCH

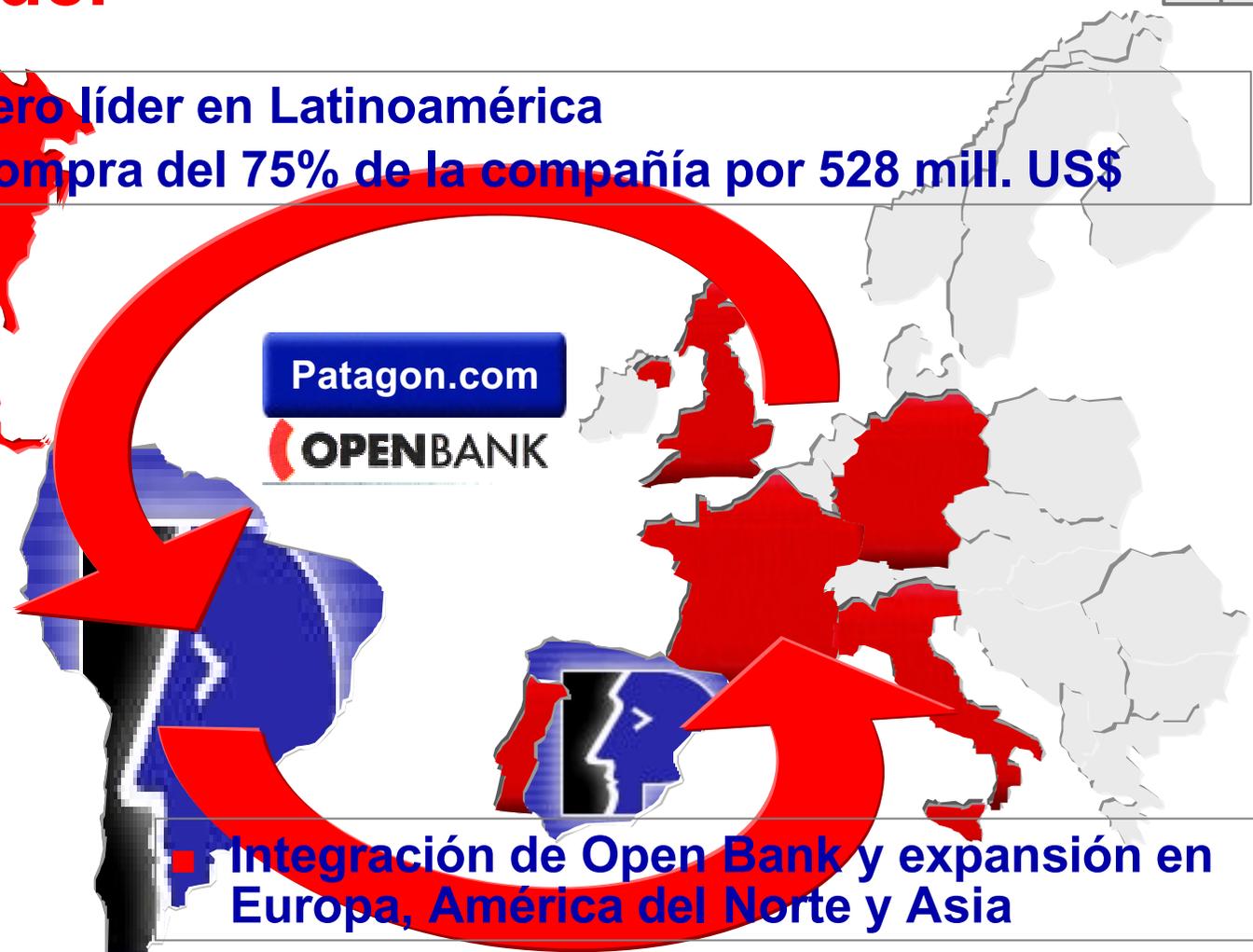
- Participación accionarial
- Generación de negocio bancario

- Participación accionarial
- Generación de negocio bancario
- Reducción de costes (como cliente)

# Patagon.com, un destino financiero global líder



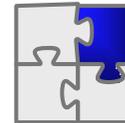
- Portal financiero líder en Latinoamérica
- Acuerdo de compra del 75% de la compañía por 528 mill. US\$



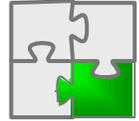
- Integración de Open Bank y expansión en Europa, América del Norte y Asia

**Destino financiero con contenidos para atraer tráfico y capacidad transaccional para generar ingresos**

# Visión de Patagon.com: destino financiero

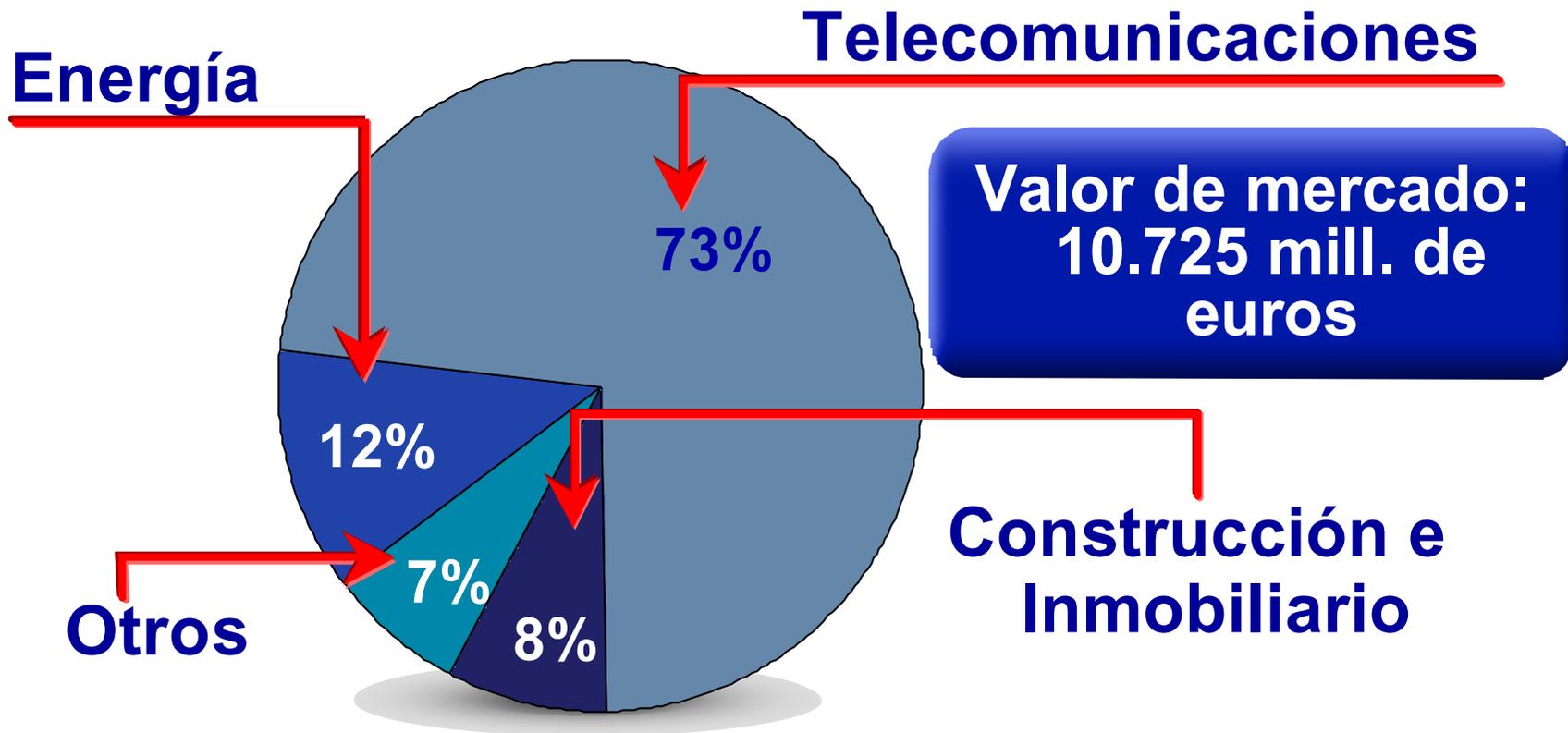
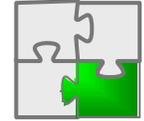


# Alianzas: canales adicionales para apoyar el desarrollo de Internet



- **La combinación de servicios financieros + telecomunicaciones son importantes para los operadores de TMT**
  - aseguran tráfico elevado
  - crean fidelidad
  
- **Principales sectores para alianzas**
  - **Telefonía móvil**      **Airtel / Vodafone**
  - **TV interactiva**      **ONO**
  - **Utilities**      **Unión Fenosa**

# La posición de Santander Central Hispano se ve reforzada por las participaciones en telecomunicaciones



**Plusvalías latentes: 7.000 mill. de euros**

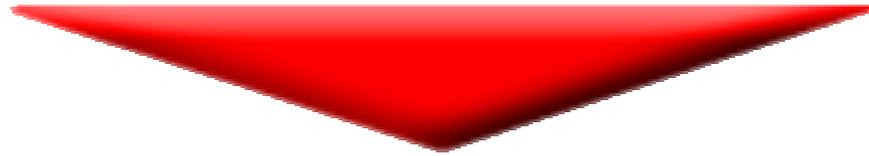
---

# **3** **Uso de los fondos e impacto de la ampliación de capital**

---

## **Objetivos de la ampliación de capital**

**Reforzar los recursos propios del Grupo y mejorar su estructura de capital**



**■ Capacidad para acometer la expansión del Grupo a través de proyectos selectivos ...**

**... en un momento idóneo, al reforzar la posición del Grupo como “jugador” activo en mercados geográficos de elevado potencial y en la nueva economía**

# Uso de los fondos de la ampliación de capital

Millones de US\$



# Adquisición de Serfin

- Adquisición de Serfin por 1.530 millones de US\$, según las siguientes consideraciones :

## Estratégicas

- Alcanzar masa crítica
- Aumenta el valor de la franquicia existente: cuota de mercado, escala, base de clientes, Internet

## Financieras

- Rigurosos saneamiento financiero y recapitalización, ya realizados
- Adecuación a los nuevos criterios contables
- Múltiplo de compra: 1,6x valor en libros

## Sinergias

- Ahorro de costes del 25% sobre la base conjunta<sup>(1)</sup>
- Créditos fiscales de 250 millones de US\$ (VAN) adicionales a los recogidos en balance

**Nos sitúa como el tercer mayor banco en México**

# Adquisición del Grupo Meridional

- Adquisición del Grupo Meridional por 835 millones de US\$, según las siguientes consideraciones:

## Estratégicas

- Franquicia diversificada, complementaria de la existente
  - Banca Minorista se duplica, incremento de la base de clientes y “expertise” en Banca de inversión / Mercado de capitales
- Mayor banco privado de Rio Grande do Sul, con una cuota de mercado entre los bancos privados del 25% (10% del total)

## Financieras

- Banco reestructurado (con el ratio más bajo de Brasil de empleados por oficina)
- Sinergias y ahorro de costes: 85 millones de US\$ al año

**Nos sitúa como el quinto mayor banco privado en Brasil**

# Adquisición del Grupo Previnter

## Transacción

- Adquisición, junto con Banco Provincia de Buenos Aires, del 55% de Grupo Previnter por 167 millones de US\$
- 696.000 clientes y 1.554 millones de US\$ de fondos gestionados

## Compradores

- BSCH: 27%
- Banco Provincia de Buenos Aires: 28%

## Estrategia

- Fusión en 3-4 meses con AFJP Orígenes (49% BSCH, 51% Banco Provincia)
- Cuota conjunta en pensiones de aprox. 30%

## Orígenes + Previnter

- Grupo Santander Central Hispano:
  - Participación económica: 39%
  - Control de la gestión

# Adquisición de Patagon.com

## Transacción

- Adquisición del 75% de Patagon.com por un precio de compra acordado de 528 mill. de US\$
- El mayor portal financiero de Latinoamérica

## Estrategia

- Integración de Open Bank
- Destino financiero
  - supermercado financiero
  - brokerage on-line
  - información y análisis de mercados
  - transaccional/p-cuenta

## Principales magnitudes

- Elevado volumen de tráfico inicial:
  - más de 30.000 clientes
  - 15 millones de páginas visitadas por mes
  - “chat”: 50.000 miembros

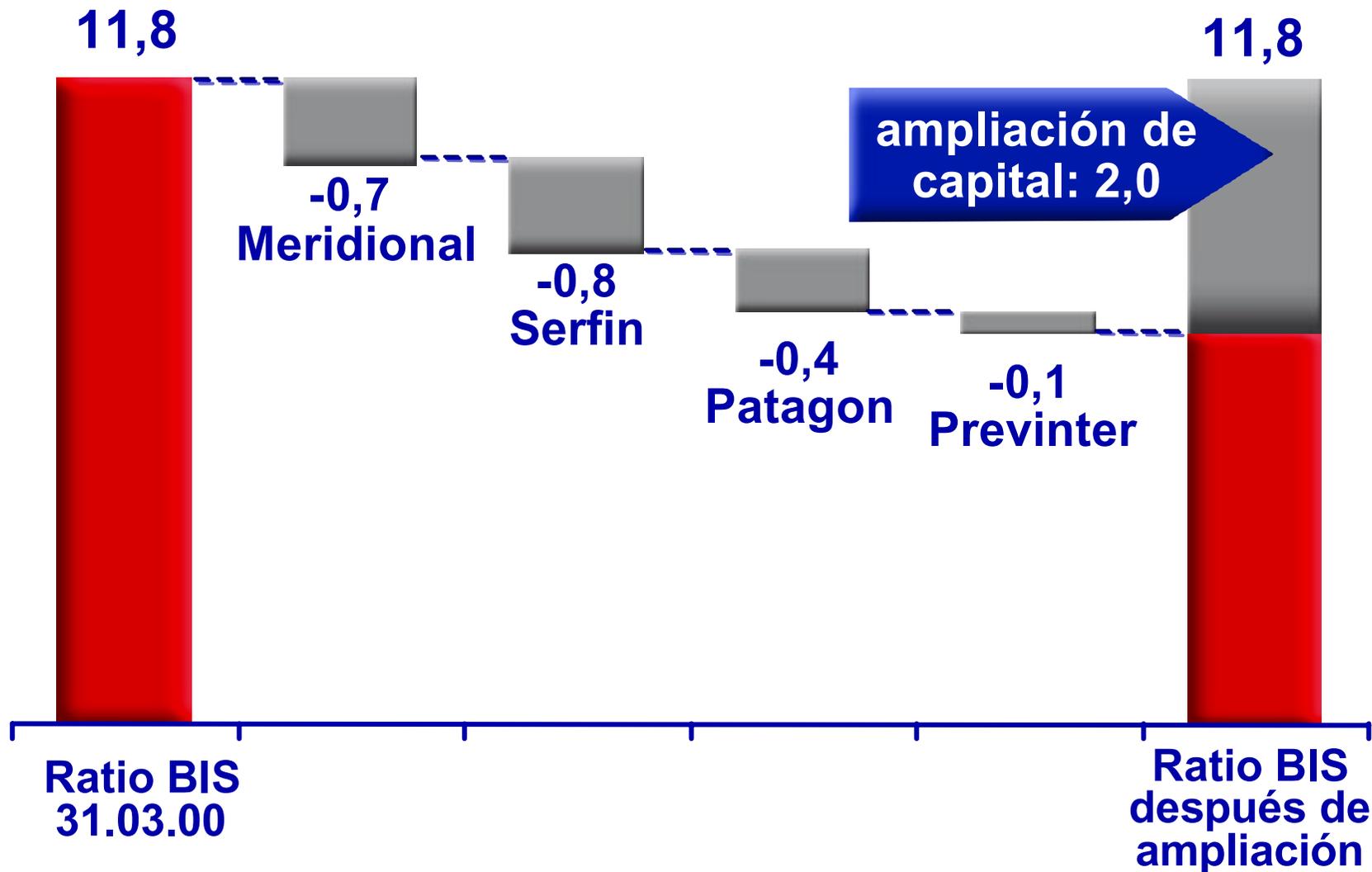
## Impacto positivo esperado en los resultados de 2002

	2001(*)	2002(*)	2003(*)
■ Serfin	-2,0%	0,1%	1,6%
■ Meridional	0,0%	0,2%	0,5%
■ Previnter	0,0%	0,1%	0,1%
<b>TOTAL</b>	<b>-2,0%</b>	<b>0,4%</b>	<b>2,2%</b>

(\*) Incluyendo amortización de fondo de comercio

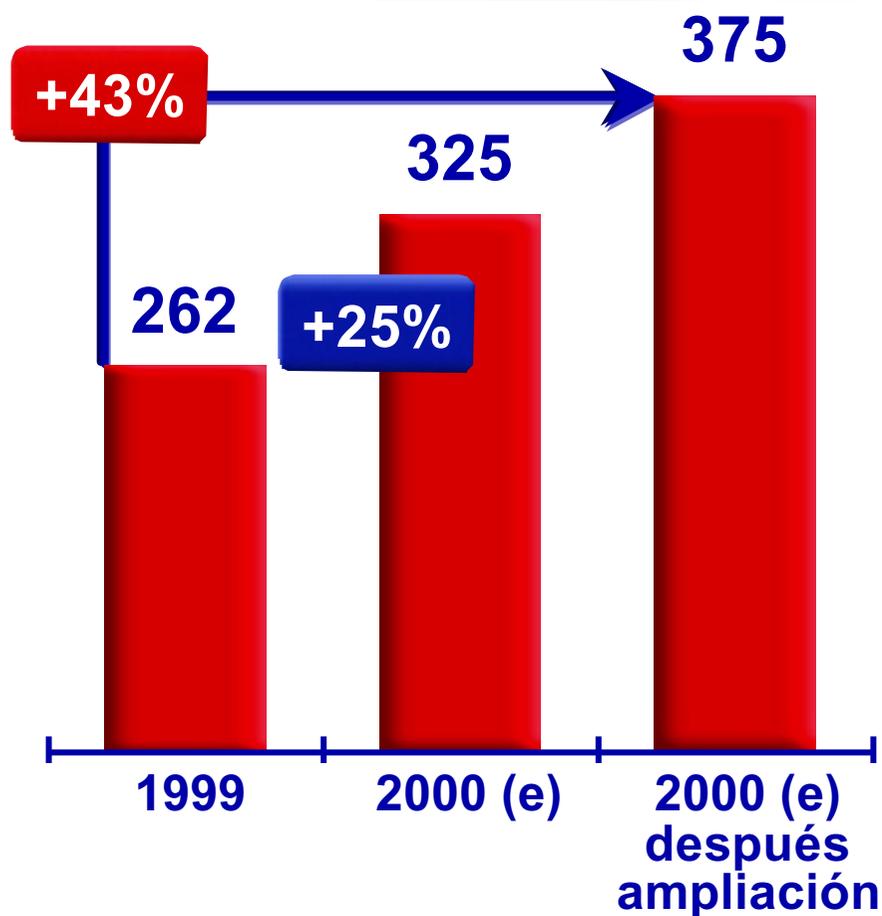
# Impacto de las adquisiciones y de la ampliación de capital en el Ratio BIS

Datos en porcentaje

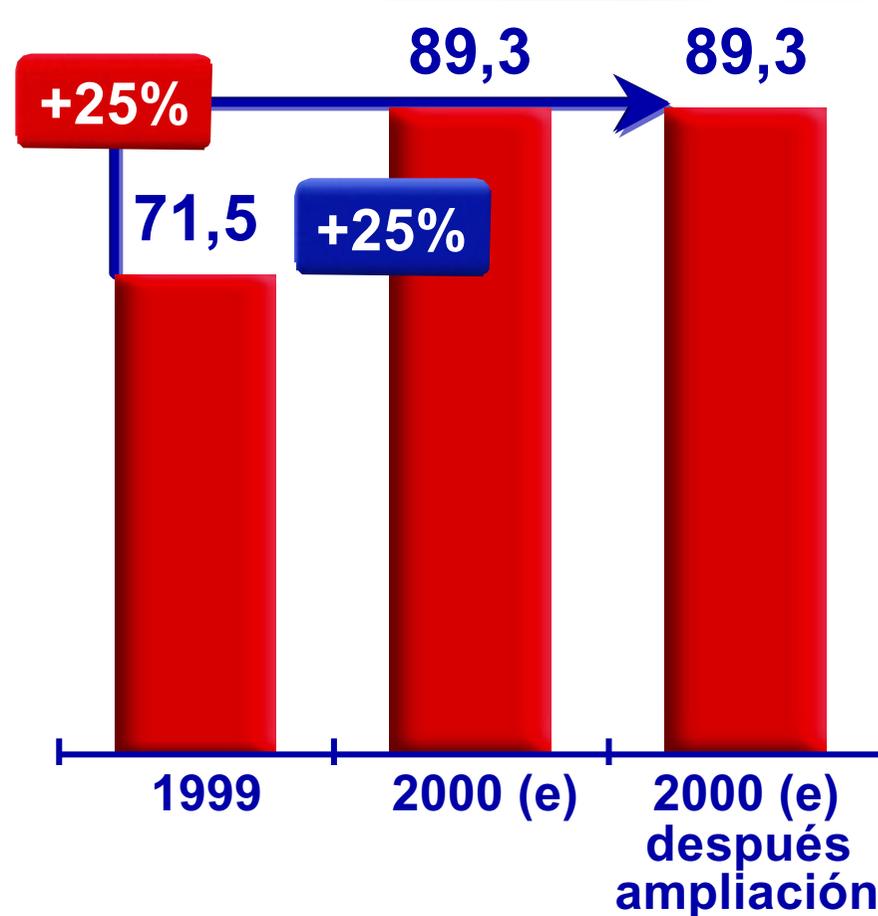


## Mantenemos nuestras estimaciones de crecimiento del beneficio por acción

**Beneficio neto atribuido  
(miles de millones de Ptas.)**

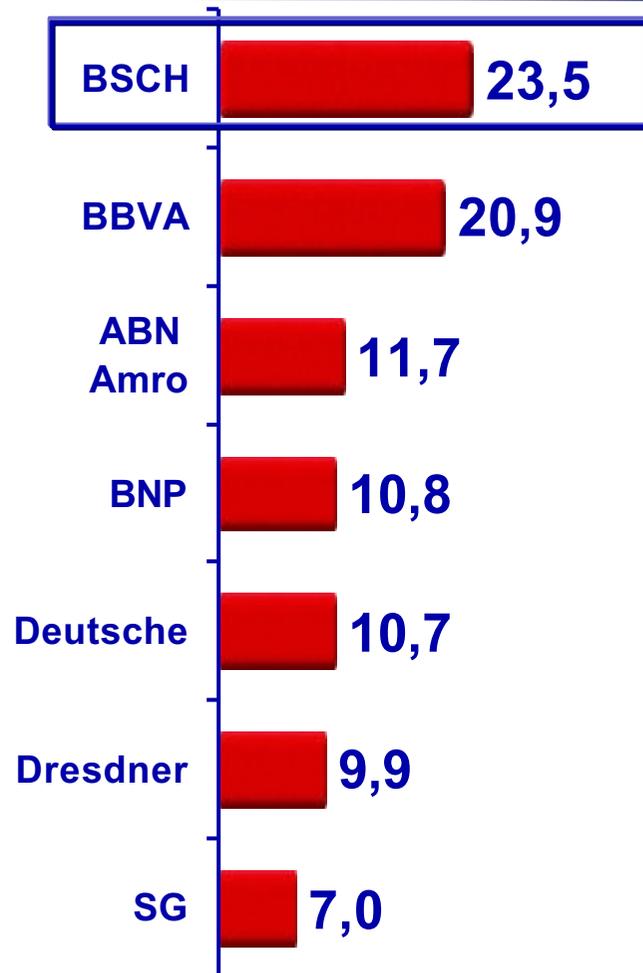


**Beneficio por acción  
(Ptas.)**

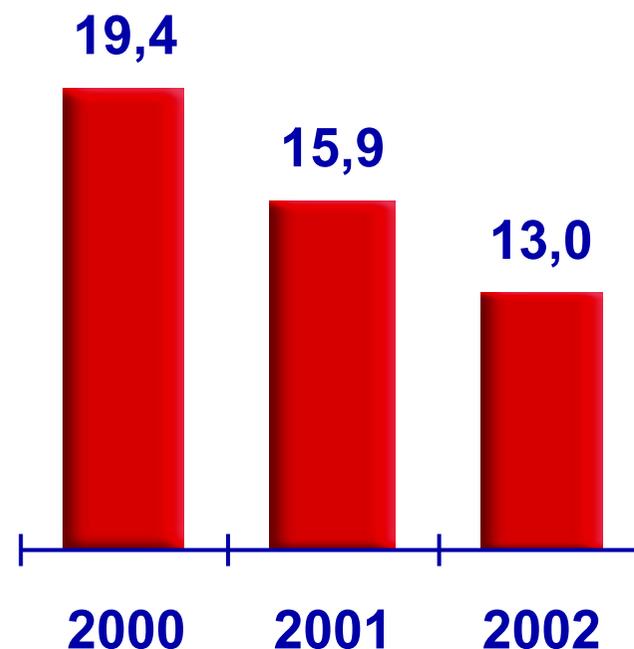


# Consenso de los analistas sobre el beneficio estimado de Banco Santander Central Hispano

TACC BPA '99/'02 (e) (%)

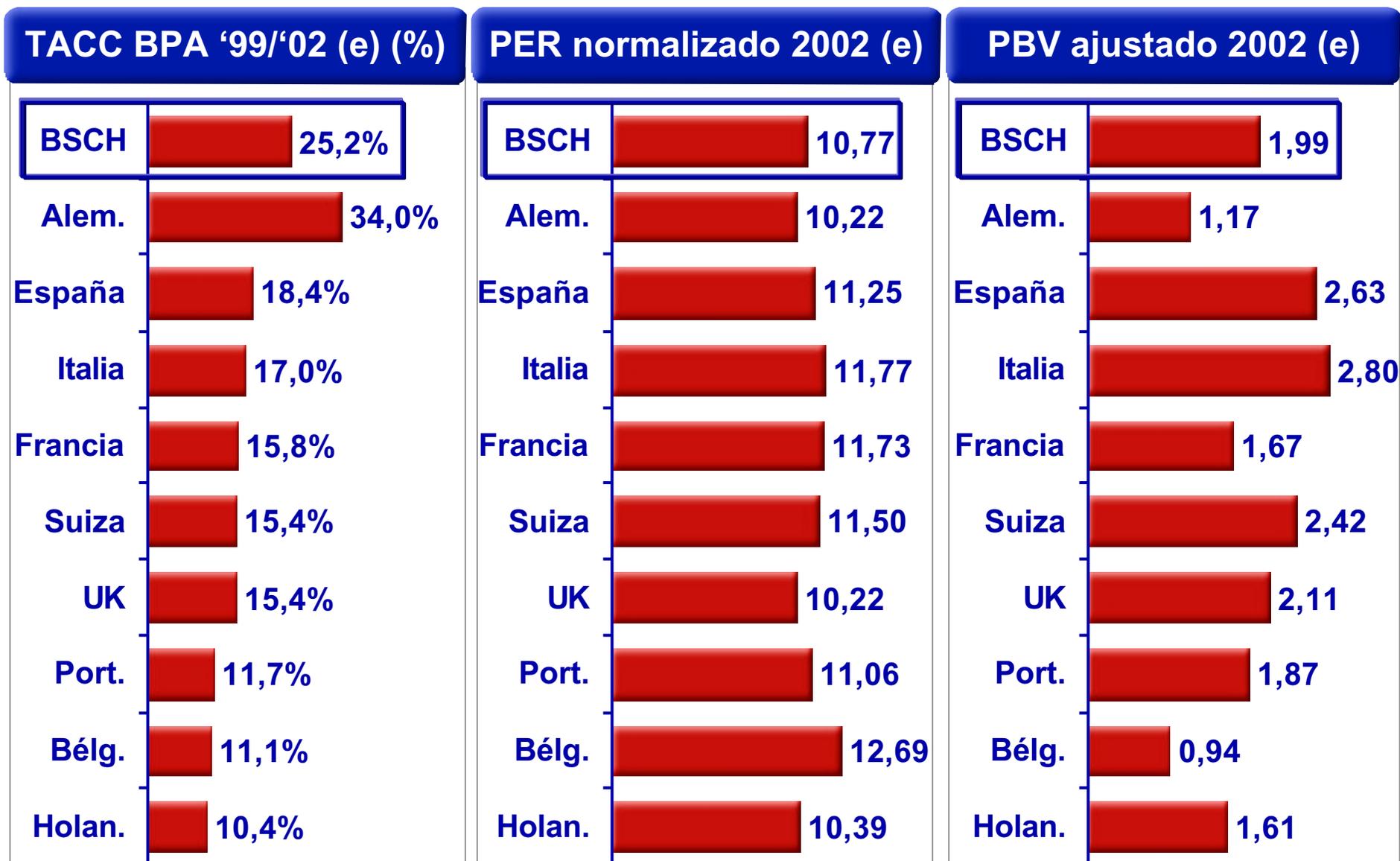


PER BSCH (e)



Fuente: IBES, 18 de mayo de 2000  
Precio Euro 10,5

# BSCH: bien posicionado en Eurolandia en ratios de valoración



---

# 4 Resúmen

---

## **Fortalezas de Santander Central Hispano**

- **Elevado crecimiento en España, con gran potencial de ahorro de costes**
- **Estrategia única en Europa: rentable y preparada para la integración Pan-Europea**
- **La primera franquicia en Latinoamérica, con mayor presencia en los países que tienen mejores perspectivas económicas**
- **Rápida transformación del negocio a través de Internet**
- **Patagon.com: compromiso para ser un destino financiero global**
- **Crecimiento sostenido del beneficio esperado, superior a la media de los principales competidores europeos**



Banco

**Santander Central Hispano**

---