

Investor Day

Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

Warszawa, 4 lutego 2013r.

Program spotkania

Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

Temat	Godz.	Prezentujący:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wizja strategiczna Nowego BZ WBK 	08:30 - 08:50	Gerry Byrne – Przewodniczący Rady Nadzorczej
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK 	08:50 - 09:35	Mateusz Morawiecki – Prezes Zarządu
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Przegląd działalności biznesowej <ul style="list-style-type: none"> – Bankowość Detaliczna 	09:35 - 10:15	Mirosław Skiba – Szef Pionu Bankowości Detalicznej
<ul style="list-style-type: none"> <ul style="list-style-type: none"> – Bankowość Biznesowa i Korporacyjna 	10:15 - 10:35	Michael McCarthy – Szef Pionu Bankowości Biznesowej i Korporacyjnej
<ul style="list-style-type: none"> <ul style="list-style-type: none"> – Global Banking & Markets 	10:35 - 10:45	Juan de Porras – Szef Pionu GB&M
<ul style="list-style-type: none"> <ul style="list-style-type: none"> – Pion Zarządzania Ryzykiem 	10:45 - 11:10	Andrzej Burliga – Szef Pionu Zarządzania Ryzykiem
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prognoza średnioterminowa 	11:10 - 11:30	Mateusz Morawiecki – Prezes Zarządu / Eamonn Crowley – Główny Oficer Finansowy
<i>Przerwa</i>	11:30 - 11:45	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sesja pytań i odpowiedzi 	11:45 - 12:30	Koniec

Zarząd i osoby prezentujące

Zespół z rozległym doświadczeniem zdobytym podczas wieloletniej pracy w banku, który zapewnił silny rozwój banku oraz przeprowadził integrację BZ i WBK w latach 2001-2003

Przewodniczący
Rady Nadzorczej

Zarząd



Gerry Byrne

Przewodniczący Rady
Nadzorczej

12 lat w składzie Rady Nadzorczej BZ
WBK
40 lat doświadczenia w sektorze
bankowym



Mateusz Morawiecki

Prezes Zarządu

15 lat w BZ WBK
12 lat w składzie Zarządu
15 lat doświadczenia w sektorze
bankowym



Eamonn Crowley

Główny Officer Finansowy

11 lat w BZ WBK (AIB Poland)
2 lata w składzie Zarządu
26 lat doświadczenia w sektorze
bankowym



Mirosław Skiba

Szef Bankowości
Detalicznej

21 lat w BZ WBK
5 lat w składzie Zarządu
21 lat doświadczenia w
sektorze bankowym



Michael McCarthy
Szef Bankowości
Biznesowej i
Korporacyjnej

4 lata w BZ WBK
4 lata w składzie Zarządu
29 lat doświadczenia w
sektorze bankowym



Juan de Porras
Szef Global Banking &
Markets

2 lata w BZ WBK
2 lat w składzie Zarządu
24 lata doświadczenia w sektorze
bankowym



Andrzej Burliga

Szef Pionu Zarządzania
Ryzykiem

18 lat w BZ WBK
5 lat w składzie Zarządu
18 lat doświadczenia w sektorze
bankowym



Feliks Szyszkowiak

Szef Pionu Wsparcia
Biznesu

23 lata w BZ WBK
10 lat w składzie Zarządu
23 lat doświadczenia w sektorze
bankowym



Marcin Prell

Szef Pionu Prawnego i
Zapewnienia
Zgodności

20 lat w BZ WBK
12 lat w składzie Zarządu
22 lata doświadczenia w sektorze
bankowym



Piotr Partyga
Szef Pionu Zarządzania
Zasobami Ludzkimi


3 lata w BZ WBK
1 rok w składzie Zarządu
18 lata doświadczenia w branży



**Marco Antonio
Silva Rojas**

Kontroler
Finansowy

1 rok w BZ WBK
1 rok w składzie Zarządu
21 lat doświadczenia w sektorze
bankowym

 Osoba dziś prezentująca

Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

Dotychczasowa historia BZ WBK

Realizowana z powodzeniem strategia w atrakcyjnym polskim sektorze bankowym ...
... do zastosowania w znacznie większej skali po fuzji z Kredyt Bankiem

2001

Fuzja BZ i WBK

- Przeprowadzona z powodzeniem fuzja dwóch średniej wielkości banków doprowadziła do stworzenia działającego na większą skalę banku polskiego...
... generując znaczące korzyści z tyt. fuzji

2011

Nabycie BZ WBK przez Grupę Santander

- Kontynuacja realizacji strategii BZ WBK jako samodzielnego podmiotu ...
... z wykorzystaniem dobrych praktyk Grupy Santander

2013

Fuzja BZ WBK i Kredyt Banku

- Powstanie silnego gracza kategorii 1 na rozdrobnionym polskim rynku bankowym z uzupełniającym się profilem działalności i znaczącym potencjałem wzrostu
- Inwestycja EBOR w BZ WBK w kwocie 322mln PLN celem wsparcia realizacji strategii połączonego podmiotu

Bank Roku Polska

Bank of the Year – Poland

„Regularnie osiągniany przez Bank Zachodni wzrost stale przynosi korzyści ... Tendencji tej będzie sprzyjać zapowiedziana fuzja z średniej wielkości graczem jakim jest Kredyt Bank”



The Banker,
listopad 2012r.

Najlepszy Bank – Polska

“Wykorzystujący koniunkturę gracz jakim jest BZ WBK... w pełni czerpie korzyści z przynależności do Grupy Santander w postaci poprawy efektywności kosztowej i zarządzania ryzykiem ”



Euromoney,
lipiec 2012r.

Jasna wizja przyszłości dla Nowego BZ WBK

Kluczowe filary strategii

1

Doskonałe wyniki w przeszłości w oparciu o jasną wizję strategiczną

2

Sprawne zarządzanie prostym modelem biznesowym skoncentrowany na solidnej pozycji kapitałowej, płynności i współpracy z rentownymi segmentami klientów

3

Integracja z KB zapewnia masę krytyczną na rozproszonym rynku oraz duży potencjał wzrostu

4

Klarowne korzyści i synergie z tyt. przynależności do Grupy Santander

5

Atrakcyjne środowisko działania przyczyniające się do dalszego wzrostu

Strategiczna wizja

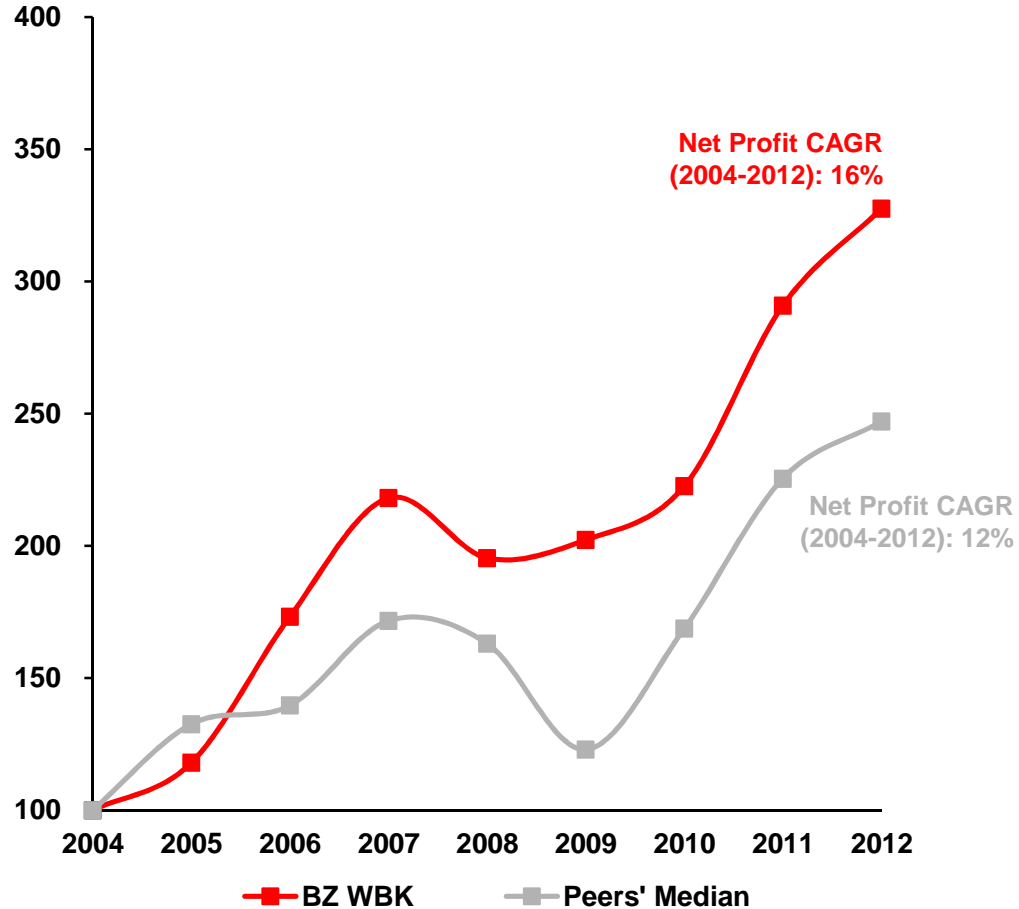


1 Doskonale wyniki historyczne

BZ WBK konsekwentnie realizował wyższe wyniki niż konkurencja pod względem wzrostu zysku i rentowności

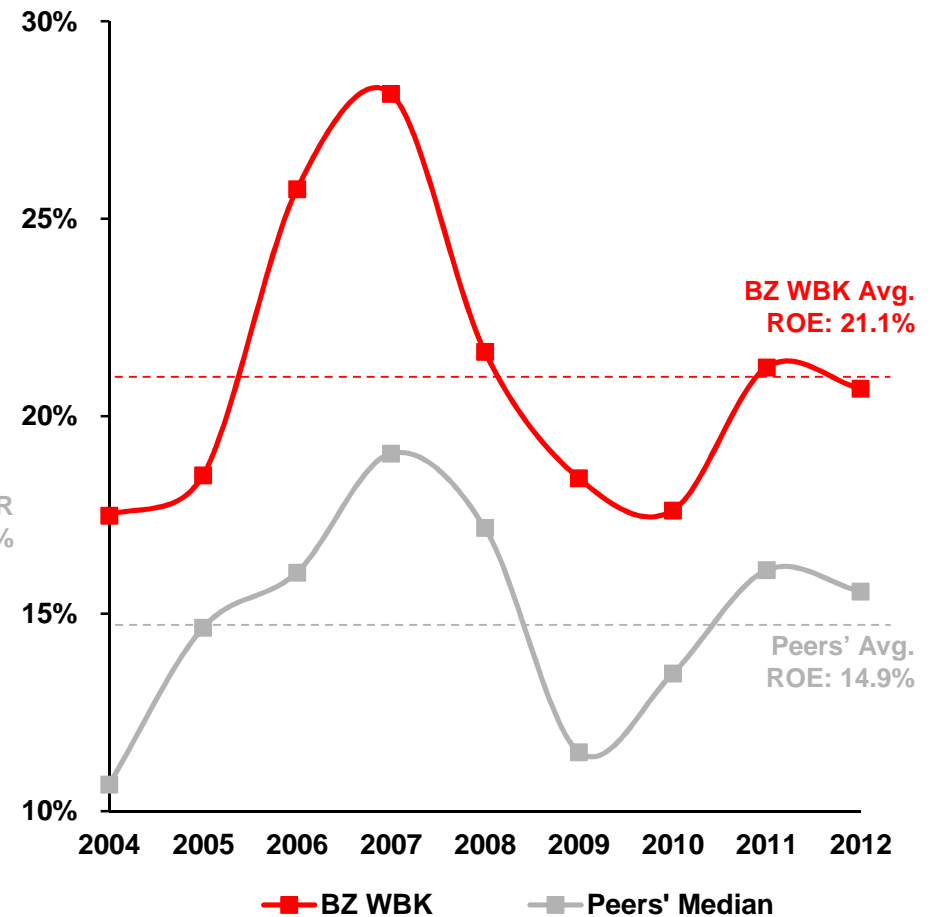
Zysk netto

Zysk netto – dostosowany do 100 w 2004r.



Zwrot z kapitału

ROE¹



Źródło: Informacje spółki. 2012 - BZ WBK na koniec roku 2012; konkurenci - w oparciu o zannualizowane wyniki za 9 m-cy 2012r. Konkurenci: PKO BP, PEKAO, Handlowy, BRE, ING Śląski, Millennium (polskie banki z kapitalizacją rynkową powyżej 5mld PLN). Uwaga: 1. Zannualizowany zysk należny udziałowcom (4 kolejne kwartały) do średniej kwartalnej kapitału, obliczony w oparciu o kapitał własny ogółem na koniec 5 kolejnych kwartałów, pomniejszony o zysk okresu bieżącego, udziały mniejszościowe i dywidendę należną udziałowcom. ROE dla BZ WBK za 2011r. z wyłączeniem jednorazowych korekt.

2 Prosta strategia zrealizowana z sukcesem

Główne elementy

Uniwersalny Bank z wiodącą pozycją w zakresie bankowości detalicznej i komercyjnej

Wysoce zdywersyfikowana baza dochodów

Silna pozycja pod względem kapitału i płynności

Koncentracja na zarządzaniu ryzykiem i jakości aktywów

Silny zespół zarządczy i kultura korporacyjna

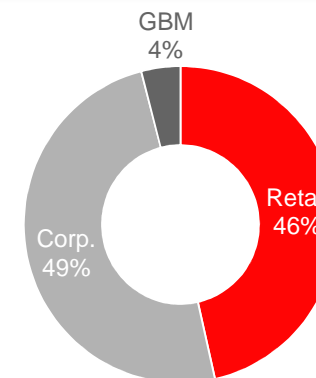
Wysoka lojalność i satysfakcja klientów

Oparta o najlepsze systemy informatyczne i efektywność

Wysoce efektywna i rentowna platforma
Koncentracja na rentownych segmentach klientów

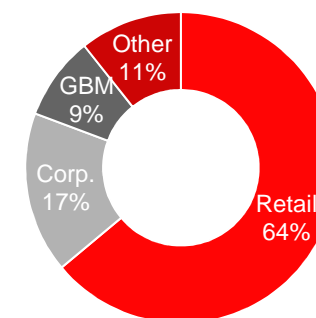
BZ WBK przed fuzją - struktura biznesu

Kredyty ogółem



Razem:
41,4mld PLN (2012r.)

Dochoady ogółem¹



Razem:
4,1mld PLN (2012r.)

Źródło: Informacja spółki i informacja zarządcza Detal, obejmuje MŚP
Uwaga: 1. obejmuje dochody odsetkowe netto, wynik z tyt. prowizji, dochody z dywidend i pozostałe dochody.

3 Lepsza pozycja dzięki fuzji z Kredyt Bankiem

W wyniku fuzji powstaje czołowy gracz ...

WBK | Bank Zachodni WBK

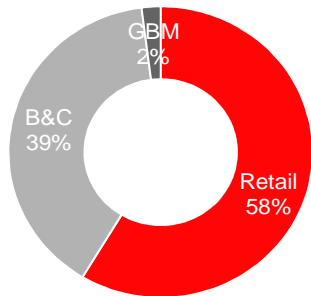


Poprawa masy krytycznej

Dobrze uzupełniająca się sieci placówek

Znacząca szansa na rozwój i poprawę rentowności

... ze zrównoważoną strukturą biznesu



Zagregowane kredyty brutto ogółem¹:
71,3mld PLN (2012r.)

- W wyniku fuzji połączone zostają silne bazy klientów, pokrywające się tylko w nieznacznym stopniu
- BZ WBK posiada wiodącą pozycję na rynku MŚP, a KB na rynku kredytów hipotecznych

Zagregowane kluczowe dane finansowe

(niezaudytowane dane za 2012r.)

Bilans (mld PLN)	▪ Kredyty brutto	71.3	
	▪ Depozyty	77.5	#3
	▪ Aktywa ogółem	101.0	
Rachunek zysków i strat (mld PLN)	▪ Dochody ogółem ²	5.7	
	▪ Zysk netto	1.8	
Działalność operacyjna	▪ Klienci	powyżej 4mln	
	▪ Oddziały	889	#3
	▪ Pracownicy	13,4tys.	

Źródło: Informacja spółki i informacja zarządcza Detal, obejmuje MŚP. Uwaga: 1. suma niezwyfikowanych wyników BZ WBK i KB, z wyłączenie korekt z tyt. fuzji i wartości godziwej. 2. obejmuje dochody odsetkowe netto, wynik z tyt. prowizji, dochody z dywidend i pozostałe dochody.

Ład korporacyjny

Ład korporacyjny Grupy Santander zakłada finansową autonomię i integrację działalności

- BZ WBK jest w pełni niezależny finansowo, zarządzając swoją pozycją kapitałową i płynnościową
- Model biznesowy i operacyjny – spójny z politykami Grupy Santander

Wysokie standardy w zakresie Ładu Korporacyjnego

- Przynajmniej 50% członków rady nadzorczej w 2013r. będzie miało status członków niezależnych
- Silna pozycja akcjonariuszy mniejszościowych

Zobowiązanie do zachowania przejrzystości

- Regularna i szczegółowa komunikacja z inwestorami i analitykami rynku

Członek Grupy Santander

Dobre praktyki globalne

- Przyjęcie na szczeblu lokalnym dobrych praktyk Grupy Santander w zakresie IT, działalności międzynarodowej i dokonywania zakupów

Szeroka wiedza w zakresie produktów

- Zrozumienie globalnych potrzeb klienta doprowadziło do powstania Pionu Global Banking & Markets
- Dostęp do produktów Grupy Santander (ubezpieczenia, AM, handel międzynarodowy)

Wielonarodowa baza klientów

- Dostęp do wielonarodowych klientów Grupy Santander prowadzących działalność związaną z Polską

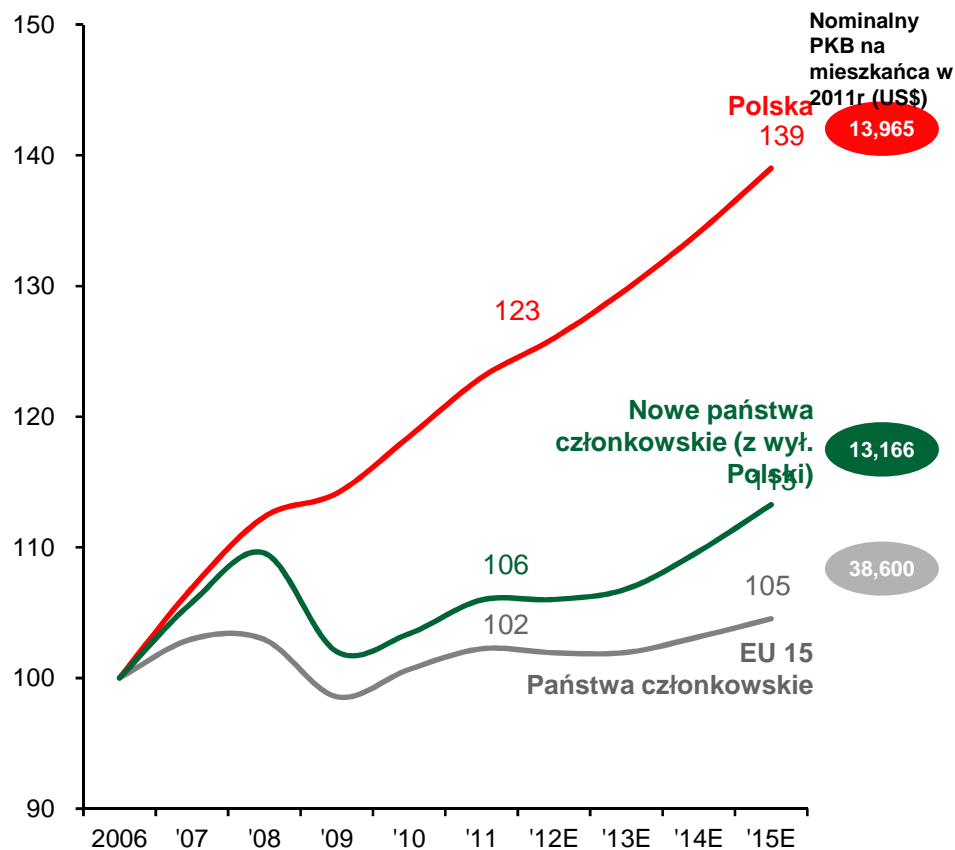
Doskonały Zespół Zarządzający

- Doświadczony zespół zarządzający z wiedzą ekspercką zdobytą w innych podmiotach Grupy Santander

5 Polska: Gospodarka o znaczącym potencjale ...

Polska: Atrakcyjny Rynek oferujący możliwości dalszego wzrostu...

Zmiany w realnym poz. PKB – dostosowany do 100 w 2006r.



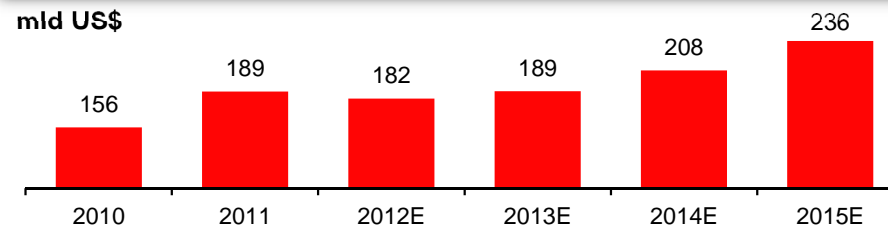
Źródło: EIU od stycznia 2013r.

Uwaga: EU 15 obejmuje Austrię, Belgię, Danię, Finlandię, Francję, Niemcy, Grecję, Irlandię, Włochy, Luksemburg, Holandię, Portugalię, Hiszpanię, Szwecję i Wlk. Brytanię. Nowe państwa członkowskie to Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Malta, Rumunia, Słowacja, Słowenia.

... z silnymi fundamentami makroekonomicznymi

Wzrastający eksport

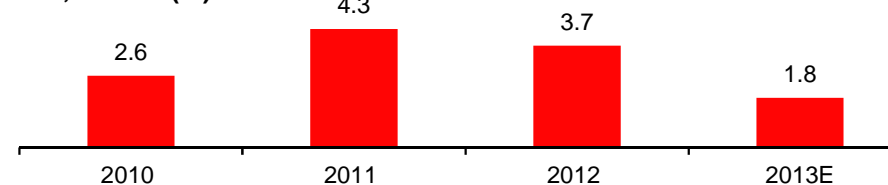
mld US\$



Źródło: EIU od stycznia 2013r.

Umiarkowany poziom inflacji

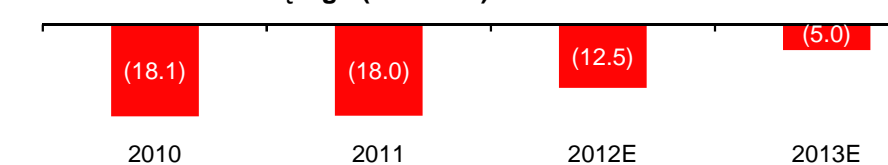
CPI, Polska (%)



Źródło: GUS, dane wewnętrzne BZ WBK

Poprawa salda rachunku bieżącego

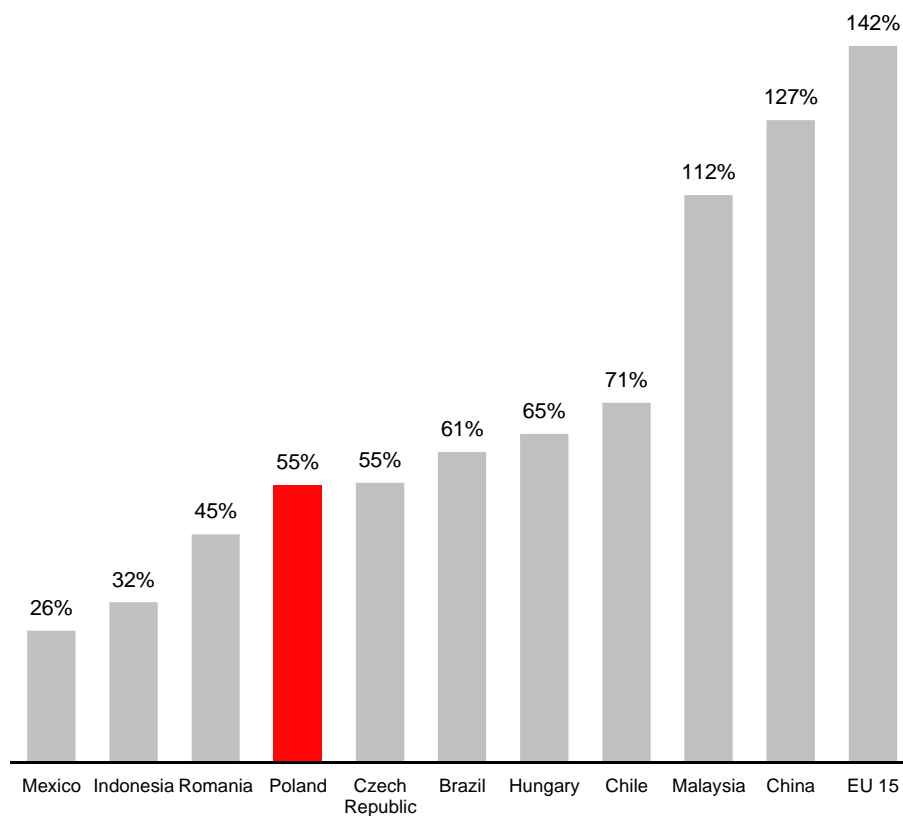
Saldo rachunku bieżącego (mld EUR)



Źródło: Eurostat, dane wewnętrzne BZ WBK.

Nie spenetrowany sektor bankowy ...

Kredyty / penetracja PKB (2011r.)

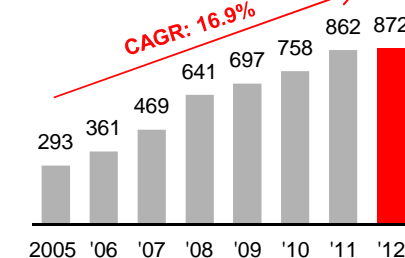


Source: EIU, World Bank.

...doprowadził do silnego historycznego wzrostu...

Kredyty

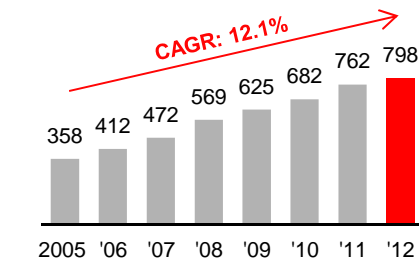
PLN bn



Source: NBP.

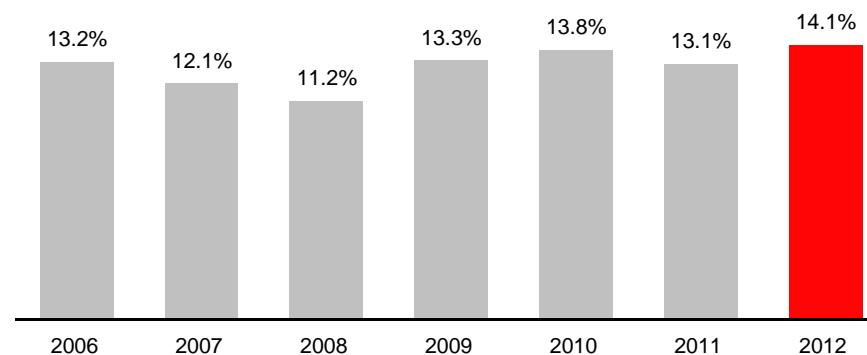
Depozyty

PLN bn



...z jednoczesnym utrzymaniem wysokiego poziomu kapitalizacji

Capital Adequacy Ratio, Polish Banking Sector



Source: KNF.

Nowy BZ WBK – pozycjonowany jako wiodący bank w Polsce

Kluczowe elementy strategii

Wzrost w ujęciu indywidualnym



Korzyści z tyt. fuzji

Wzmocnienie udziału w rynku w najbardziej dochodowych segmentach oraz stałe czerpanie korzyści z czołowej pozycji na rynku MŚP i detalicznym

Utrzymanie równowagi pomiędzy rentownością a wzrostem

Zachowanie ostrożności w zarządzaniu ryzykiem i jakością aktywów

Utrzymanie doskonałej efektywności kosztowej

Wykorzystanie dobrych praktyk Grupy Santander

Realizacja korzyści z tyt. integracji i fuzji

Atrakcyjne środowisko operacyjne

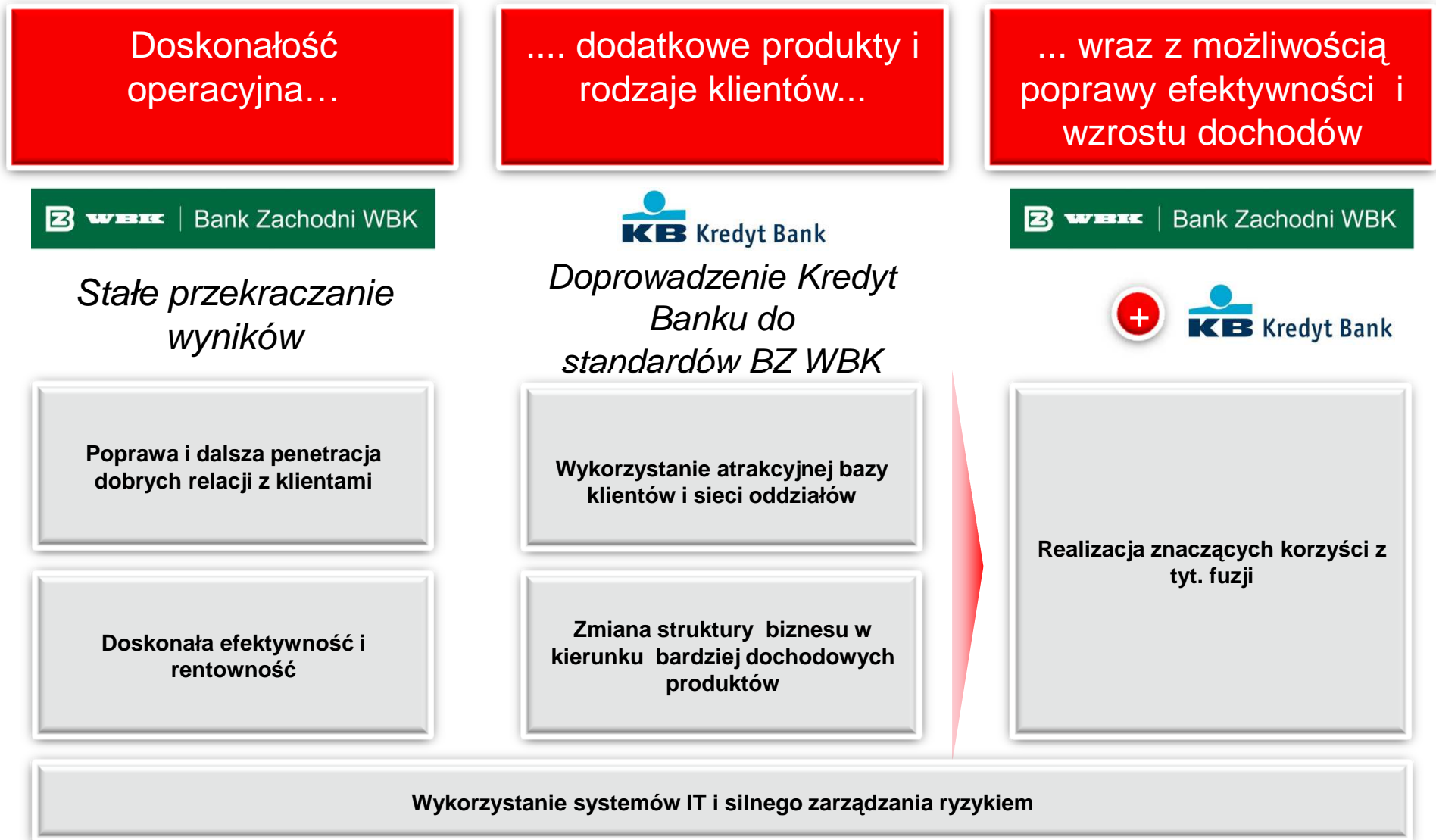
Osiągnięcie naturalnych udziałów w rynku w zakresie wybranych kluczowych produktów

Realizacja znaczącego wzrostu zysków

Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali



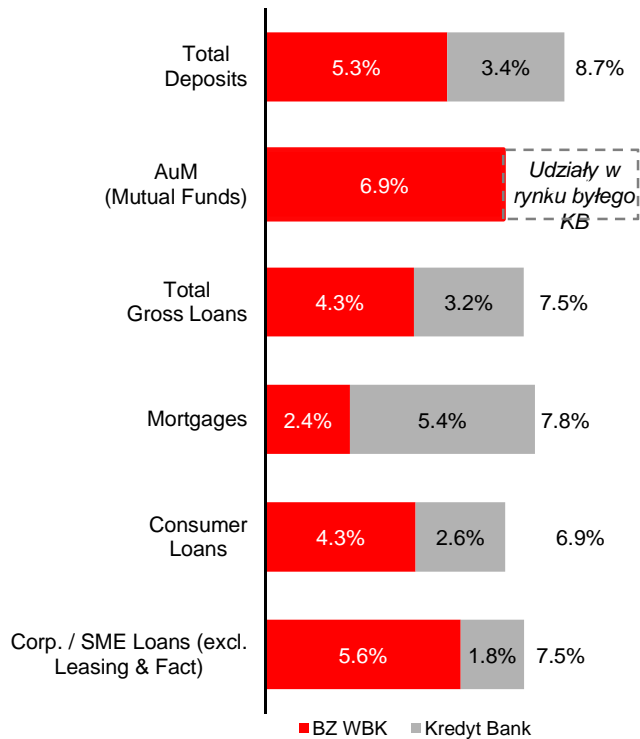
Fuzja skutkuje lepszą strukturą biznesu i wzrostem skali

Zaoferowanie uzupełniającego wachlarza produktów większej bazie klientów... ..

..... poprzez jedną z największych sieci oddziałowych



Udziały w rynku (grudzień 2012r.)

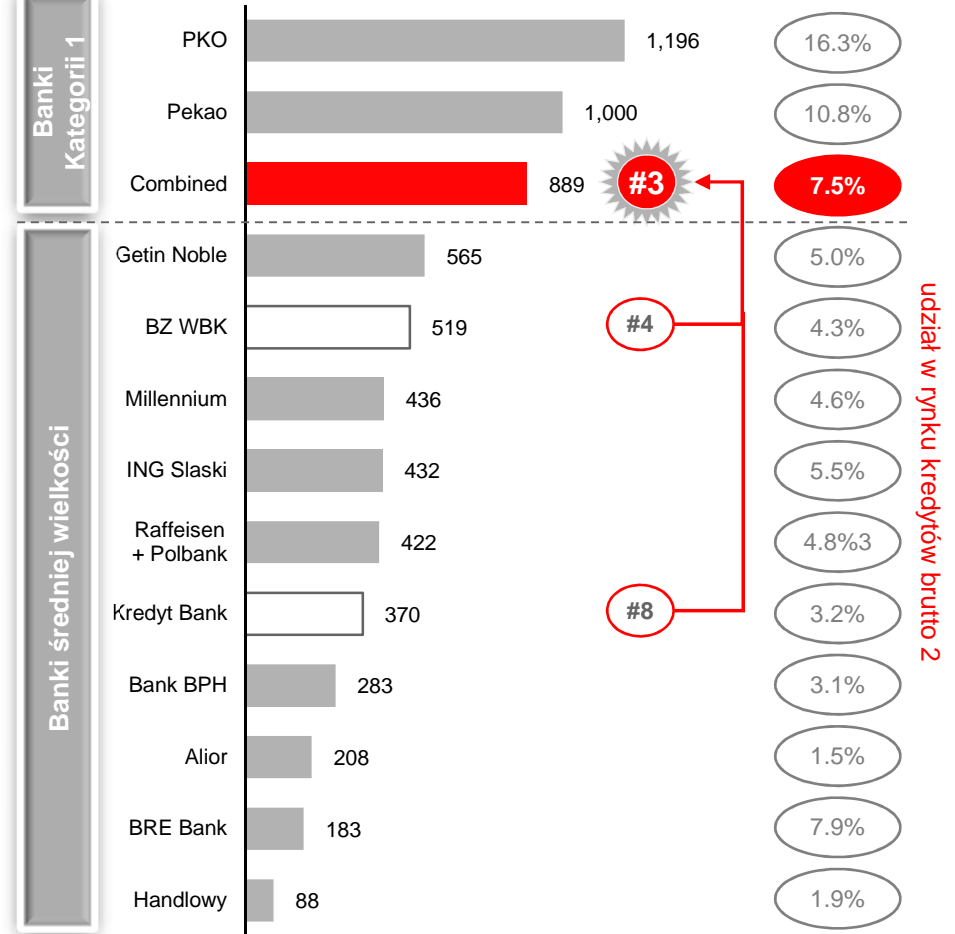


Znaczące możliwości wykorzystania nowej bazy klientów

Znaczna poprawa profilu na rynku detalicznym

Poprawa pozycji na rynku MŚP/ Korporacyjnym

Liczba oddziałów z wyłączeniem agencji (3kw. 2012r.)



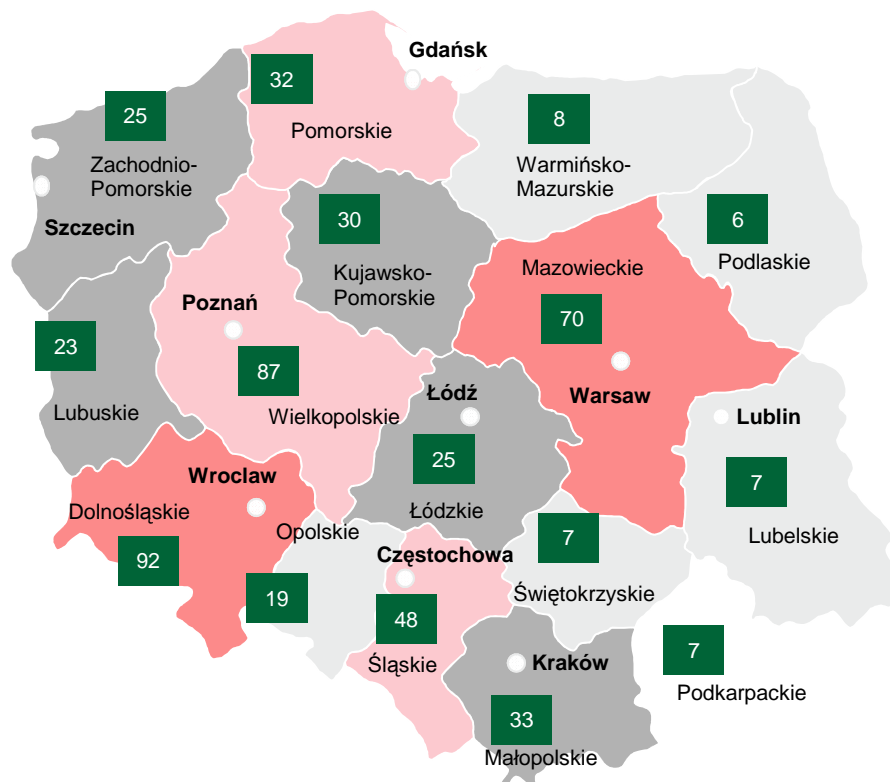
udział w rynku kredytów brutto 2

Źródło: informacje spółki, NBP, SNL. Udziały w rynku obliczone w oparciu o dane NBP dot. rynku i oraz dane ze sprawozdawczości do NBP (WEBIS) dot. BZ WBK i SNL – źródło danych w zakresie liczby oddziałów Banku Millennium. Uwaga: 1. Z wyłączeniem agencji / sieci partnerskiej BZ WBK i KB na koniec 2012r. BZ WBK z wyłączeniem 108 placówek partnerskich Raiffeisen + Polbank wg. prezentacji RBI za 3kw. 2012r. 2 Dane dot. rynku kredytów w oparciu o dane z grudnia z 2012r. dot. kredytów dla sektora ogółem. 3. w oparciu o kredyty netto.

Jedna z największych sieci oddziałów w całym kraju

Sieć oddziałów BZ WBK indywidualnie

Sieć BZ WB: 519



Niewielkie pokrywanie się oddziałów na tradycyjnych rynkach BZ WBK

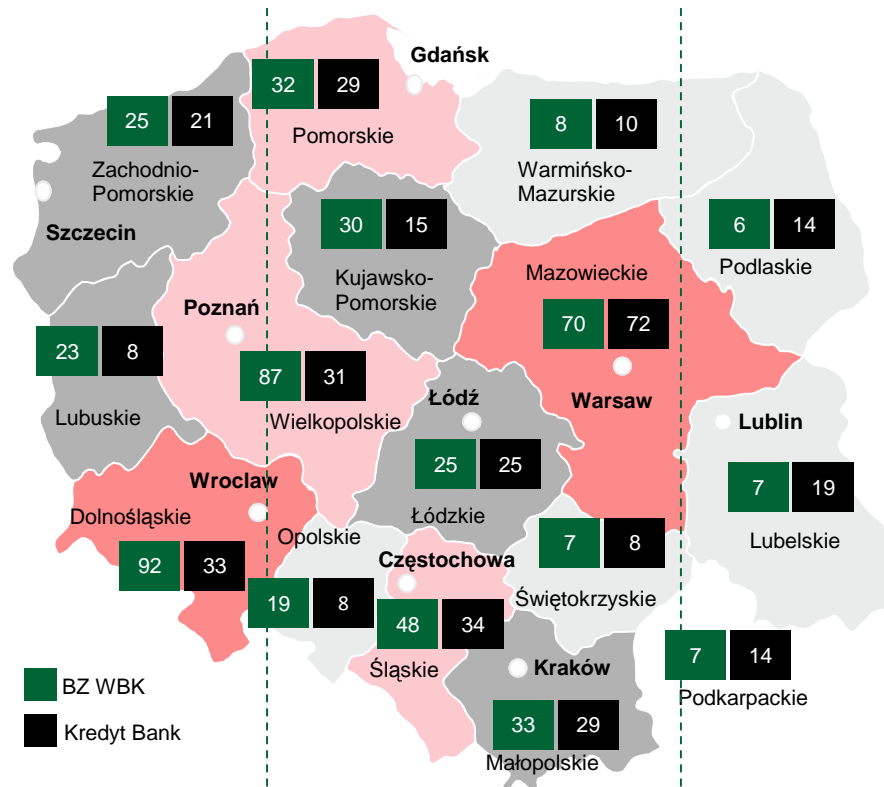
<math><25</math> ≤ 30 ≤ 40 ≤ 65

PKB na mieszkańca wg. regionu ('000 PLN)

Źródło: GUS 2012r., informacje spółki

Połączona sieć Nowego BZWBK

Połączona sieć: 889



Ograniczone pokrywanie się oddziałów zachodzie

Znacząca penetracja w najbardziej atrakcyjnych regionach (Polska centralna)

Budowanie nowych relacji na wschodzie

Silny bilans zapewniający kapitał na finansowanie wzrostu

Silna pozycja kapitałowa

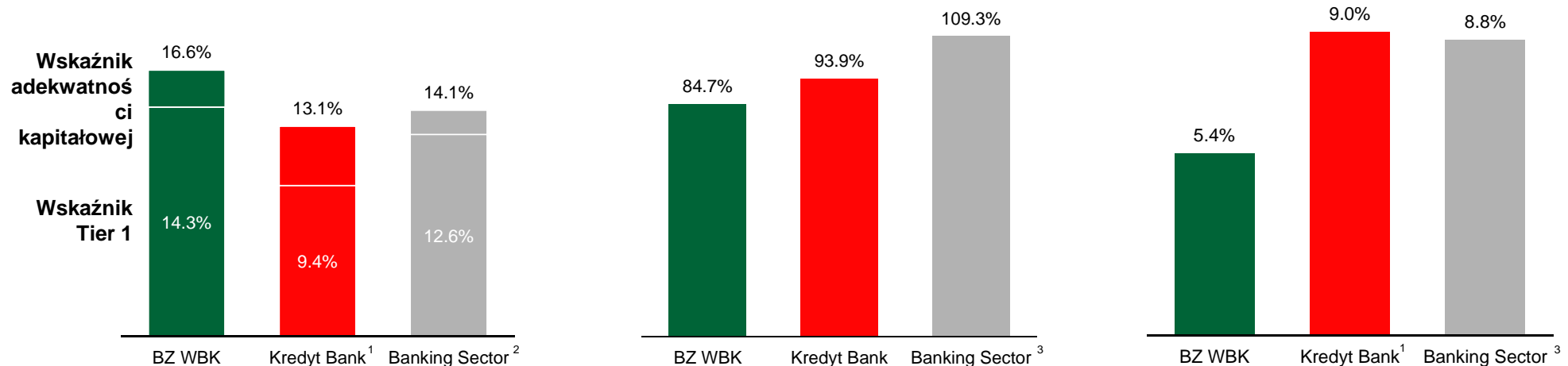
... dobry profil płynności ...

... i koncentracja na ryzyku

Wskaźnik adekwatności kapitałowej i Tier 1 (2012r.)

Wskaźnik kredyty netto / depozyty (2012r.)

NPL / kredyty brutto (2012r.)



- Wskaźnik adekwatności kapitałowej ma zostać utrzymany znacznie powyżej minimum regulacyjnego
- Wysoka jakość** kapitału
- Polityka utrzymania **min. wskaźnika CAR na poz. 13,5%**

- Solidna zagregowana pozycja w zakresie płynności z wsk. kredyty netto/depozyty poniżej 90%
- Umowa z KBC **zakresie finansowania o wartości 3,0mld CHF finansująca portfel hipoteczny w CHF**

- Profil BZ WBK w ujęciu indywidualnym **znacznie lepszy niż średnia dla polskich banków**
- Zastosowanie solidnego modelu zarządzania ryzykiem stosowanego przez BZ WBK w odniesieniu do nowej organizacji, wraz z aktywnym zarządzaniem portfelem byłego KB

Źródło: Ostatnie dostępne dane spółki, NBP, KNF.

Uwaga: 1. dane za 3kw. 2012. 2. KNF – dane za listopad 2012 dla Tier 1 i CAR. 3. NBP – dla wsk. kredyty netto / depozyty z grudnia 2012r., NPLs / kredyty brutto – dane z list. 2012r..

Kolejne kroki dla większej organizacji

1

Synergie dochodowe – doprowadzenie platformy i bazy klientów KB do standardów BZ WBK

2

Synergie kosztowe – poprawa efektywności połączonej organizacji

3

Realizacja planu integracji

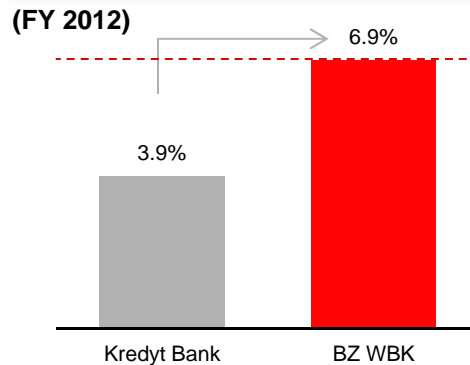
4

Prowadzące do pozytywnego wpływu na wyniki finansowe

1 Inicjatywy mające na celu uzyskanie synergii dochodowych

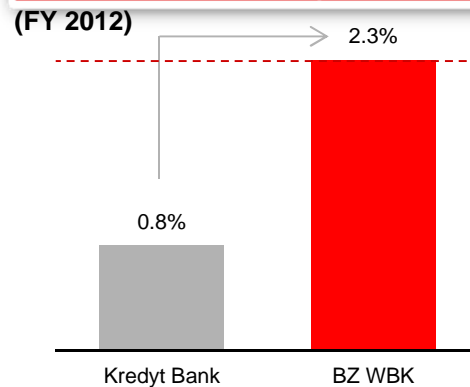
– doprowadzenie platformy i bazy klientów KB do standardów BZ WBK

Dochody / Aktywa ogółem



Źródło: informacje spółki.

Dochody z tyt. prowizji/ Aktywa ogółem



Źródło: informacje spółki.

Uwaga: 1. Synergie na poziomie przed opodatkowaniem, oczekiwane do roku 3. 2. Do 2015r.

Ubezpieczenia

- Sprzedaż wiązana ubezpieczeń do bazy klientów KB
- Aktywne zarządzanie poziomem penetracji produktowej

Wynik z tyt. prowizji

- Bardziej aktywne zarządzanie dochodami z tyt. prowizji
- Wzrost aktywności transakcyjnej
- Wzrost penetracji i opłat z tyt. kart debetowych i kredytowych

Fundusze inwestycyjne

- Wzrost aktywów w zarządzaniu o ok. 1,3mld PLN² poprzez oddziały byłego KB
- Wykorzystanie wiedzy eksperckiej BZ WBK Asset Management

Marże MŚP

- Harmonizacja marż w obu bankach

Działalność maklerska

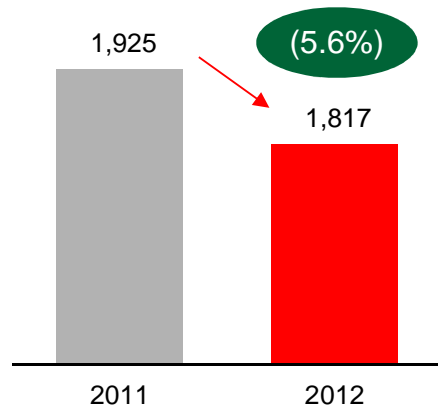
- Rozwój usług maklerskich dla klientów detalicznych byłego KB poprzez wykorzystanie istniejącej efektywnej platformy usługowej

Synergie dochodowe wspierane wiedzą i dobrymi praktykami BZ WBK oraz Grupy Santander

Pełna synergia w zakresie dochodów operacyjnych na poz. 125mnLN¹

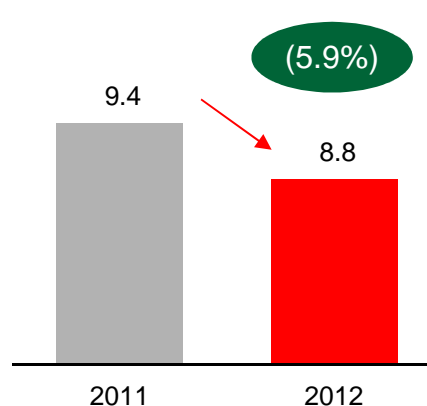
Baza kosztowa

Koszty operacyjne (mln PLN)



Liczba pracowników

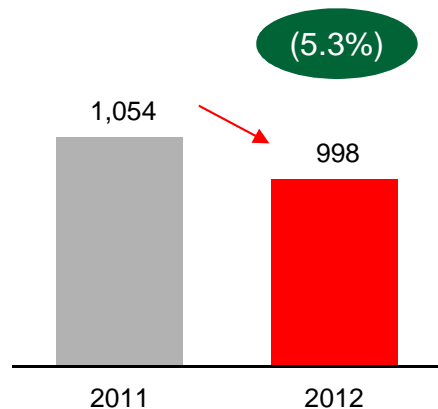
Liczba etatów ('000)



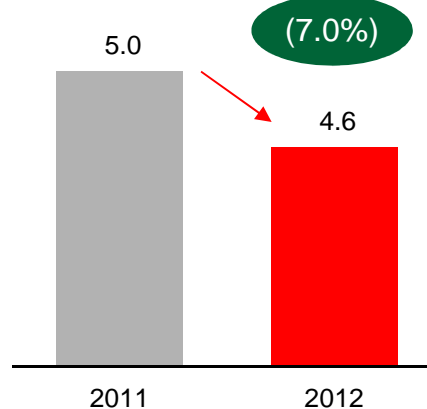
Projekt dostosowywania skali w toku

- Oszczędności kosztowe zainicjowane na wczesnym etapie w obu bankach i zrealizowane w 2012r.
- Liczba oddziałów zredukowana o 10 od dn. ogłoszenia fuzji
- Redukcja liczby pracowników o 6,3% vs. 2011r.
- Redukcja wynikająca z naturalnej rotacji i zamrożenia etatów.

Koszty operacyjne (mln PLN)



Liczba etatów ('000)



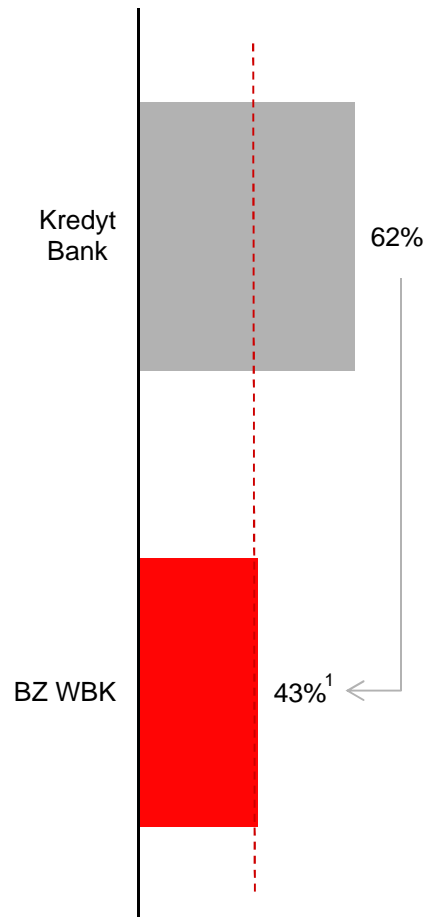
**Zagregowana baza kosztów
obniżona o 5,5% vs. 2011r.**

Źródło: informacje spółki

2 Inicjatywy mające na celu dalsze synergie kosztowe

Poprawa efektywności połączonej organizacji

Wsk. Koszty / chodowy (2012r.)



Integracja operacyjna

- Konsolidacja funkcji wsparcia
- Przyjęcie dobrych praktyk we wszystkich jednostkach biznesowych i jednostkach wsparcia
- Odpowiednia wielkość połączonej sieci oddziałów

IT/ Komunikacja

- Migracja na jedną platformę – połowa 2014r.
- Przegląd wszystkich kontraktów IT / licencji zgodnie z warunkami dla Grupy Santander
- Efekt synergii w zakresie kosztów usług IT i funkcji wsparcia

Marketing

- Koszty marketingowe dot. tylko jednej marki
- Wykorzystanie wysokiej rozpoznawalności marki BZ WBK

Pozostała działalność

- Efekty synergii we wszystkich pozycjach kosztów

Nieruchomości

- Konsolidacja centrali i plany zamykania oddziałów
- Przegląd wszystkich umów najmu

Pełne synergie kosztowe na poz. kosztów operacyjnych w wys. ok. 340mln zł¹

Źródło: Informacje spółki.

Uwaga: 1. Z wyłączeniem kosztów integracji KB w wys. 38mln PLN. 2. Synergie na poziomie przed opodatkowaniem. Oczekiwane do osiągnięcia do roku 3.

2 Integracja: jedna sieć oddziałowa i jedna marka

Połączenie dwóch niezależnych sieci

WBK Bank Zachodni WBK	
Oddziały	519
Centra MŚP	10
Centra Bankowości Biznesowej i Korporacyjnej	10

KB Kredyt Bank	
Oddziały	370
Centra MŚP	10
Centra Bankowości Biznesowej i Korporacyjnej	13

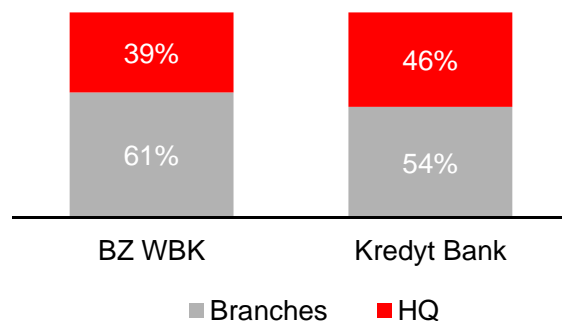
Jedna sieć i marka

WBK Bank Zachodni WBK	
Oddziały <i>Redukcja o ok. 50%</i>	ok. 840 + nowe
Centra MŚP <i>Redukcja o ok. 40%</i>	12
Centra Bankowości Biznesowej i Korporacyjnej <i>Redukcja o ok. 30%</i>	12

Integracja i optymalizacja

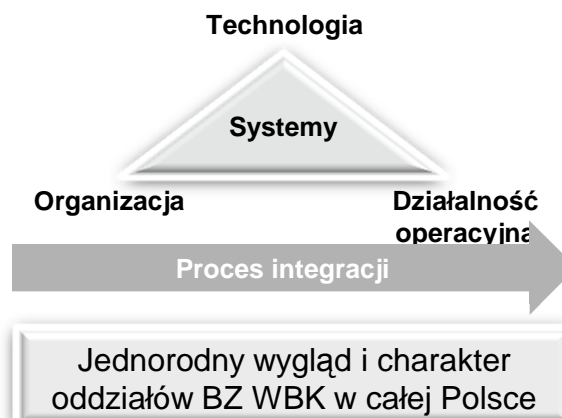
Większość pracowników banku będzie obsługiwać klientów

struktura pracowników (2012r., %) 1

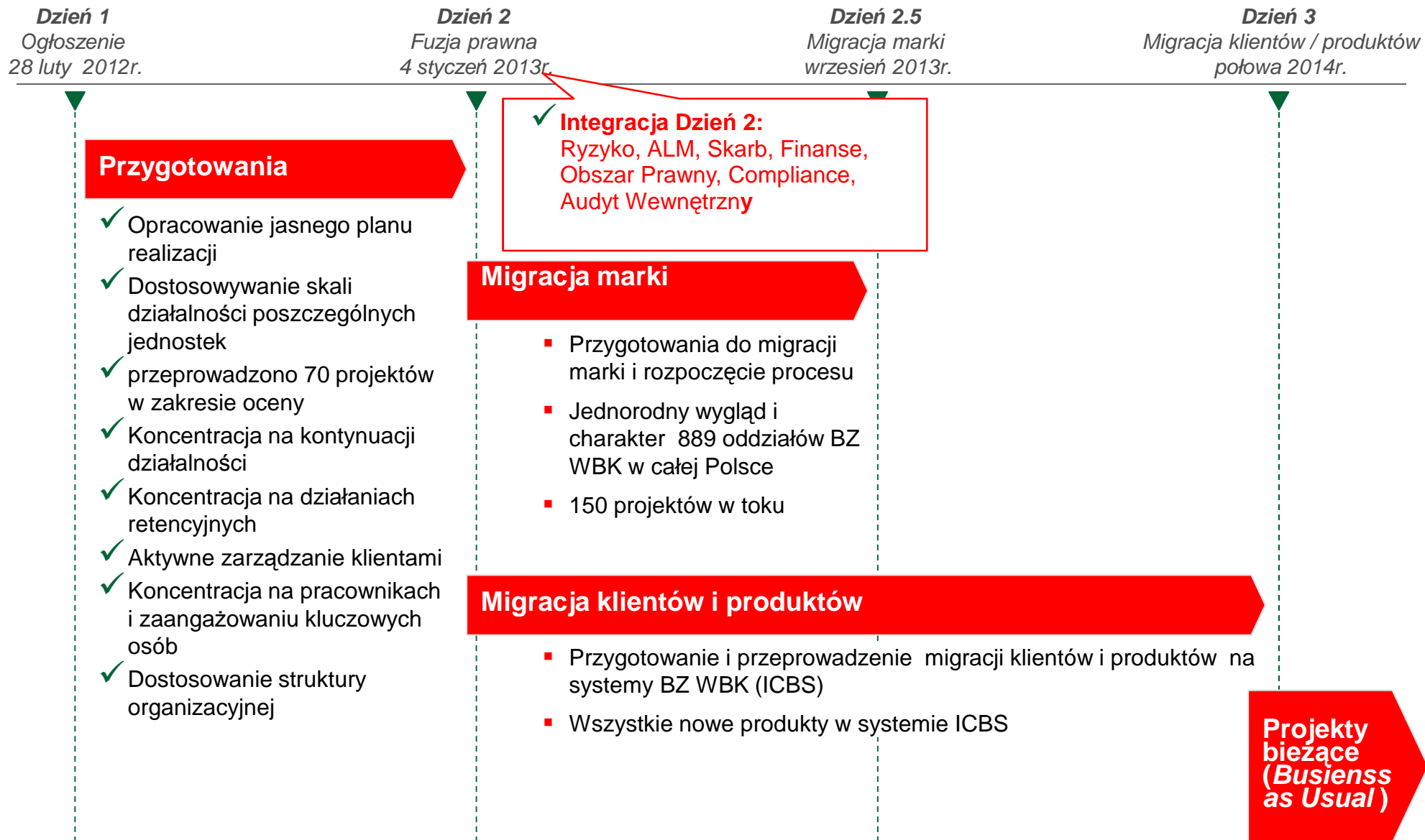


Źródło: Informacja spółki i informacja zarządcza

Uwaga: 1. z wyłączeniem pracowników spółek zależnych W oparciu o sprawozdania zarządcze



- Optymalizacja poziomu zatrudnienia w oddziałach – średnio 7 osób na oddział
- Otwieranie potencjalnych nowych oddziałów celem zapewnienia idealnych lokalizacji dla klientów
- Integracja jednostek centrali
 - umowa najmu centrali KB wygasa w 2015r. i nie zostanie przedłużona



3 Doświadczanie w procesie integracji

Fuzja (2001 - 2003)



✓ W wyniku połączenia dwóch średniej wielkości banków powstał gracz znacznie większej wielkości

✓ Ogłoszone w 2001r. synergie z tyt. fuzji w wys. ok 18% łącznej bazy kosztów BZ i WBK

Kluczowe wnioski wyciągnięte z fuzji BZ + WBK

Fuzja z KB

Jasny plan realizacji

- Kluczowe znaczenie ma opracowanie jasnego, szczegółowego planu

Stać koncentracja na kliencie

- Harmonizacja podejścia w zakresie obsługi klienta

Koncentracja na ludziach

- Zapewnienie zaangażowania kluczowych pracowników na wczesnym etapie

Koncentracja na kontroli kosztów

- Scentralizowane zarządzania synergiami w zakresie kosztów

Jedna zintegrowana platforma IT

- Technologia kluczowym filarem integracji



Wszystkie elementy potrzebne do sukcesu integracji z KB

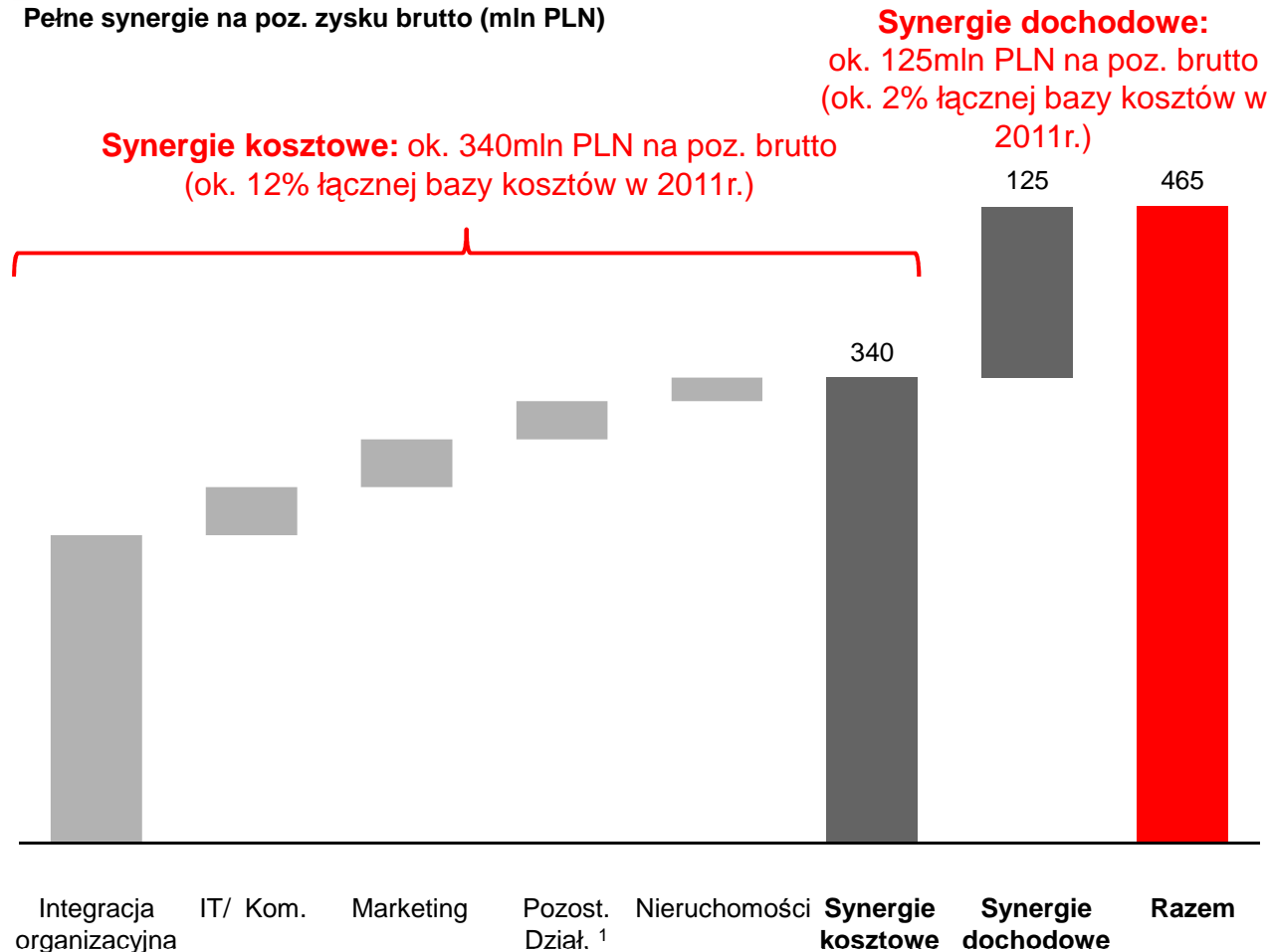
Niski poziom ryzyka: połączenie doświadczenia lokalnej kadry kierowniczej z lat fuzji BZ + WBK z globalną wiedzą fachową i ekspercką Grupy Santander

Źródło: informacja zarządcza

4 Korzyści z tyt. fuzji w wys. 465mln PLN

Pełne Synergie na poziomie zysku brutto: 465mln PLN

Pełne synergie na poz. zysku brutto (mIn PLN)



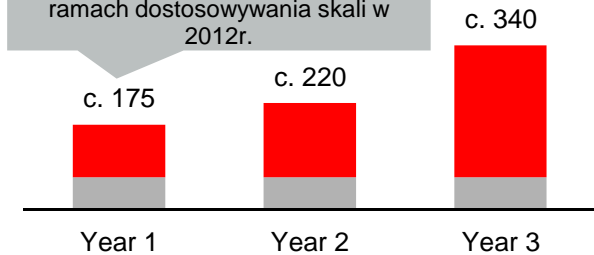
Nowe szacunki poziomu synergii ogółem są o ok. 7% wyższe niż pierwotnie przedstawione przez Grupę Santander

Uwaga: 1. Obejmuje amortyzację

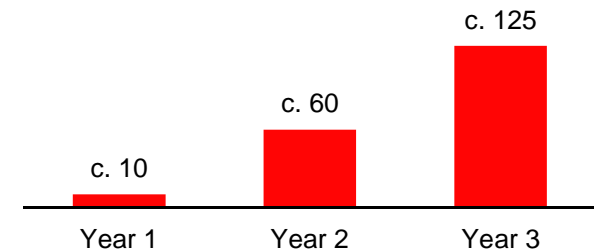
W kolejnych latach

Synergie kosztowe (mIn PLN)

Niektóre synergie zrealizowane w ramach dostosowywania skali w 2012r.



Revenue Synergies (PLN mn)



Koszty integracji

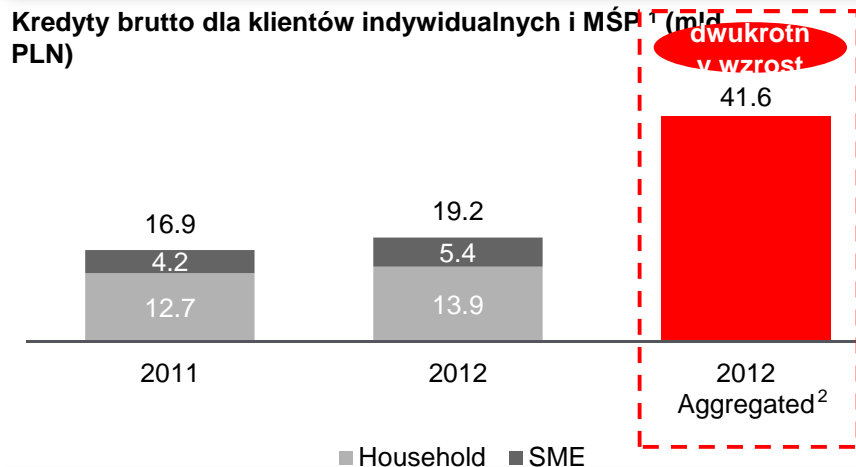
- Koszty integracji szacowane na ok. 430mIn PLN na poz.brutto
- Nakłady inwestycyjne ok. 165mIn PLN na poz. brutto
- Ponożone głównie w 2013r.

Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

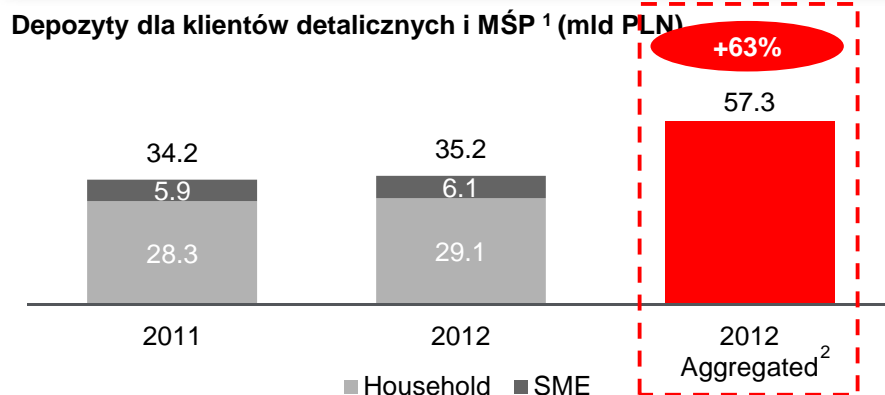
- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

Bankowość Detaliczna – podstawowe dane finansowe

Silny wzrost kredytów detalicznych i MŚP



Rosnąca baza depozytów dla ludności i MŚP



Stopa wzrostu BZ WBK przed fuzją wyższa niż rynkowa

Stopa wzrostu 2012 vs. 2011

Bank Zachodni WBK

Sektor 3

Kredyty dla ludności	9%	(1)%
Kredyty dla MŚP	27%	n/d
Depozyty terminowe	6%	15%
Liczba rachunków bieżących ⁴	9%	4%
Depozyty MŚP	3%	n/d
Aktywa w zarządzaniu	29%	15%

Źródło: Informacje spółki i zarządcze w oparciu o wew. segmentację Uwaga: 1. Kredyty dla ludności / MŚP w oparciu o segmentację wewnętrzną Depozyty detaliczne obejmują salda na rachunkach DM w wys. ok. 0,7mld. 2. Suma niezwyfikowanych wyników BZ WBK i KB, z wyłączenie korekt z tyt. fuzji i wartości godziwej. 3. W oparciu o dane NBP 4. W oparciu o dane Bankier.pl. Dot. nowych rachunków bieżących w PLN 5. W oparciu o dane Analizy Online i IZFA. Dot. segmentu „detalicznego” funduszy inwestycyjnych, tj. z restrykcjami wejścia dla potencjalnych inwestorów

BZ WBK – Lider bankowości detalicznej

Segmenty klientów

Klienci indywidualni	
Klienci indywidualni (3.8mln klientów)	Klienci zamożni Wealth Management, VIP, Potencjalni klienci VIP
	Rynek masowy Prestiż, Universidades, Lower Mass Market
Klienci MŚP	
Klienci MŚP (273ktys klientów)	Firmy "10-30"
	Premium
	Classic

Sieć Dystrybucji

Sieć Oddziałów	<ul style="list-style-type: none"> 889 oddziałów 108 placówek partnerskich 115 agentów sprzedaży mobilnej
Internet	<ul style="list-style-type: none"> ok. 2,75mln użytkowników – klientów indywidualnych i MŚP
Call Centre	<ul style="list-style-type: none"> Obsługa połączeń przychodzących i wychodzących – 260 osób
Bankomaty	<ul style="list-style-type: none"> 1 452 bankomaty w kraju
Pośrednicy	<ul style="list-style-type: none"> >3 000 pośredników w sprzedaży produktów

Lider na rynku – stała poprawa udziału w rynku / pozycji rynkowej

Doświadczenie – prowadzenie efektywnego i rentownego biznesu

Najlepsze w swojej klasie standardy obsługi klienta



**Bank Roku -
Polska**

Źródło: Informacje spółki na dzień 31 grudnia 2012r.

Jasna strategia dot. klientów

Jasna strategia dot. klientów ...

1

Pozyskiwanie klientów

- Obecność w mediach (pozyskanie klienta, rozpoznawalność marki) – regularne kampanie marketingowe
- Szerokie wykorzystanie alternatywnych kanałów – Call Centre, Internet, Avocado, Payroll, Klienci Korporacyjni, Payback, Pośrednicy, Placówki Partnerskie

2

Budowanie relacji

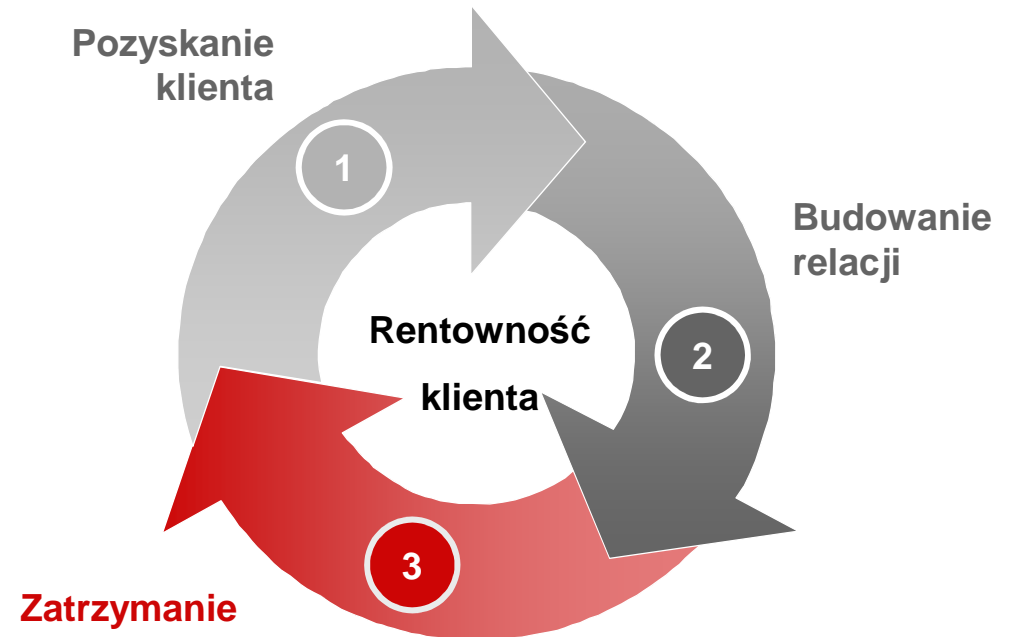
- Wzrost i sukces bazują na zadowoleniu i zaufaniu klienta – promowanie wysokiego poziomu transakcji i sprzedaży związanej

3

Zatrzymanie

- Zarządzanie bazą klientów przy wykorzystaniu narzędzi i metodologii CRM i CLM z koncentracją na rozwoju rentownych relacji

... w całym cyklu życia klienta



Strategia współpracy skoncentrowana na budowaniu rentownych relacji

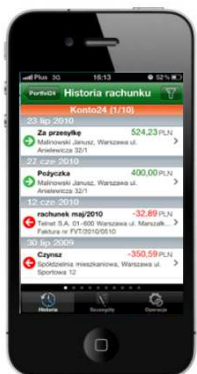
Doskonały proces pozyskiwania i zatrzymywania klientów

1 Silne kampanie marketingowe



2 ... innowacyjne produkty i technologia

Usługi mobilne BZ WBK 2



VISA – payWave
MasterCard –



Moneyback



mNFC - Mobile Near Field
Communication

„2in1” = chip NFC in SIM



3 ...oraz doskonały CRM

Stale pozyskiwana i wykorzystywana wiedza o potrzebach klientów

Standard obsługi i oferta skierowana do wybranych segmentów klientów

Badania i Rozwój

Zarządzanie segmentami

CRM

Zarządzanie CRM

Podejście obejmujące cały cykl życia klienta

Miesięczne plany działań obejmujące wszystkie narzędzia i kanały

Filozofia programu kontaktów z klientami

Marketing

Business Intelligence

Finanse

Nieustannie wiodąca pozycja BZ WBK w bankowości detalicznej

Właściwe przygotowania organizacyjne ...



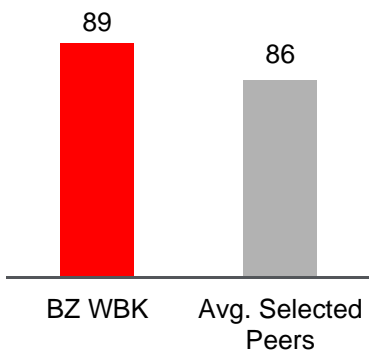
... oraz silna koncentracja na MŚP ...

- Detal

- Dywersyfikacja dochodów

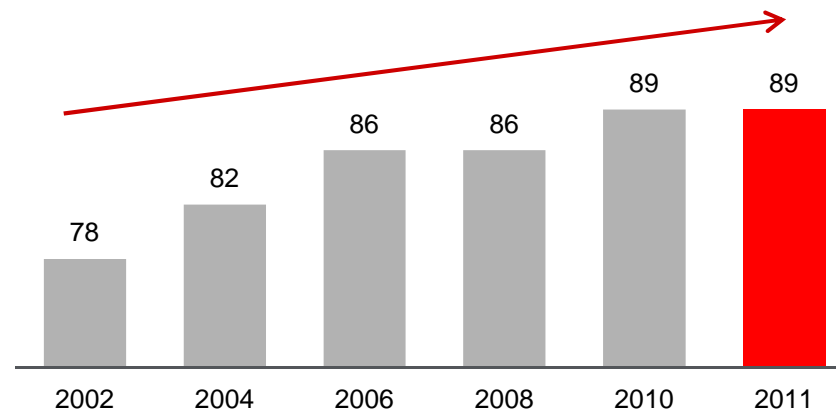
- Wyższe wyniki niż osiągnięte przez rynek

MŚP – satysfakcja klienta
Indeks (CSI), 2011 wyniki 1



...poprawa satysfakcji klienta ...

BZ WBK – Wskaźnik satysfakcji klientów detalicznych (CSI) 2



... ważne nagrody



Wielokrotnie nagradzany jako jeden z wiodących w Polsce banków pod względem jakości obsługi i oferty dla klienta

Uwaga: 1. Ankieta telefoniczna CATI przeprowadzona w BZ WBK i wśród konkurentów, obejmująca PKO BP, Pekao, ING Śląski, Millennium. Skala od 1 do 100. Skala od 1 do 100. Analizowane obszary: efektywność, postawa, dokładność, niezawodność, usługi elektroniczne, funkcjonowanie banku 2. Ankieta telefoniczna CATI przeprowadzana wśród klientów BZ WBK od 2002r. (klienci indywidualni i MŚP)

Wiodący Dom Maklerski i jedna z największych firm zarządzających aktywami

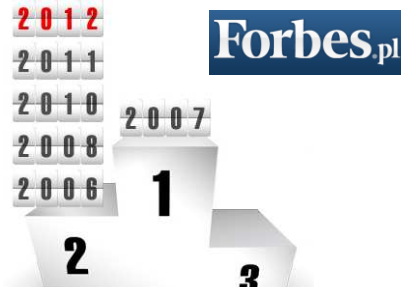
Dom Maklerski

Działalność maklerska

- Akcje firm lokalnych i zagranicznych
- Transakcje terminowe i opcje
- Fundusze inwestycyjne
- Transakcje Forex i kontrakty CFD
- Dedykowane rachunki dla aktywnych graczy

Doradztwo

- Doradztwo w zakresie inwestycji strategicznych
- Aktywne doradztwo inwestycyjne
- Prowadzenie rachunków
- Analizy 60 spółek
- Ponad 300 analiz technicznych miesięcznie



Najlepszy Dom Maklerski w Polsce

- 115tys klientów
- 17,5% udział w rynku opcji¹
- 11,4% udział w rynku transakcji terminowych¹
- 7,3% udział w rynku akcji¹
- Pozycja w pierwszej trójce na rynku obligacji, transakcji terminowych i opcji¹

Najwyższe oceny miesięcznika Forbes w kategorii:

- ✓ analizy
- ✓ platforma internetowa
- ✓ obsługa klienta

Uwaga: 1. w oparciu dane WGPW za 2012r.

Asset Management

BZ WBK TFI S.A. i BZ WBK Asset Management S.A.

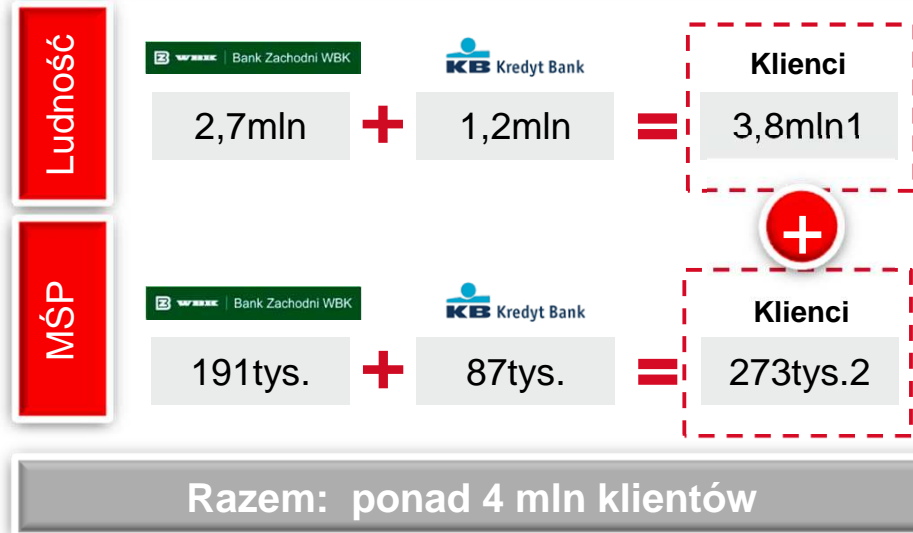
- Jedna z największych spółek **zarządzających aktywami** w Polsce na dzień 31 grudnia 2012r.:
 - fundusze inwestycyjne: 10,0mld PLN
 - portfele indywidualne: 0,6mld PLN
- Jedna z **najbardziej doświadczonych** instytucji na polskim rynku prowadząca działalność od 1998r.
 - **Szeroki portfel produktów**, obejmujący:
 - otwarte fundusze inwestycyjne ARKA
 - portfele indywidualne
 - fundusze rynku nieruchomości
 - pierwszy gracz, które wprowadził fundusz typu white-label: Credit Agricole (poprzednio: LUKAS)
 - **Wysoka wiedza ekspercka** w zakresie funkcjonowania rynków Europy Centralnej i wschodniej od 2003r.



6 Złotych Portfeli dla Najlepszych specjalistów zarządzających aktywami

Połączenie zapewnia znacznie silniejszą pozycję

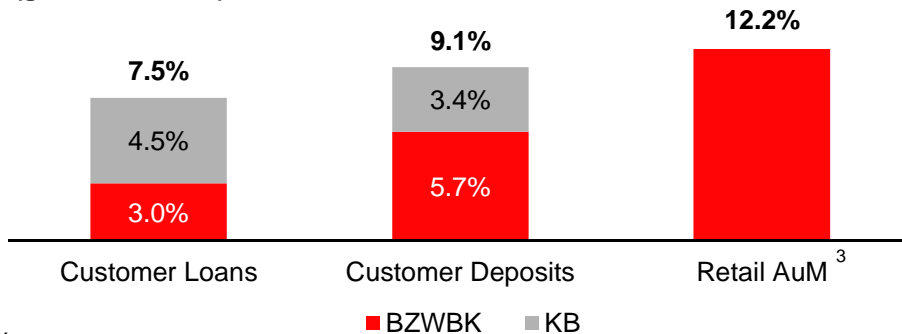
Połączona baza klientów



Źródło: Informacje spółki. Uwaga: 1. 100tys wspólnych klientów 2. 5ty. wspólnych klientów

Udziały w rynku (detal)

(grudzień 2012r.)



Źródło: Informacje spółki, NBP Udziały w rynku obliczone w oparciu o dane NBP dot. rynku i oraz dane ze sprawozdawczości do NBP (WEBIS) dot. BZ WBK

³. W oparciu o dane Analizy Online. Dot. segmentu „detalicznego” funduszy inwestycyjnych, tj. z restrykcjami wejścia dla potencjalnych inwestorów

Kluczowe aspekty

BZ WBK: Oferujący więcej klientom i pracujący ciężiej niż inne banki:

- Kontynuacja wzrostu dynamiki sprzedaży i efektywności we wszystkich kanałach przy wsparciu wysoce zaawansowanych rozwiązań technologicznych
- Koncentracja na rentownych segmentach klientów
- Wykorzystanie dużej bazy klientów i bilansu
- Utrzymanie koncentracji na dyscyplinie kosztowej

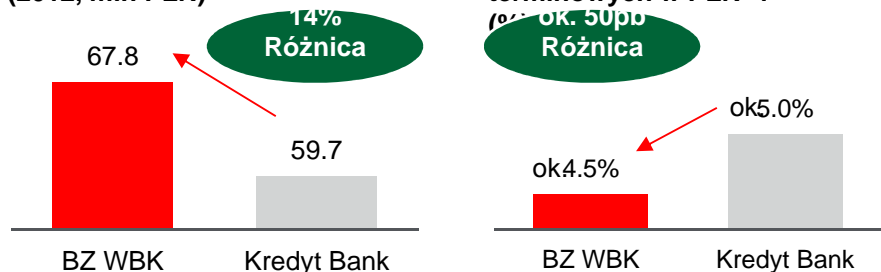
Strategiczny cel

Uniwersalny Bank pierwszego wyboru z aspiracją posiadania 10% udziału w rynku kredytów detalicznych

Szanse: Depozyty klientów i kredyty dla ludności

Depozyty klientów

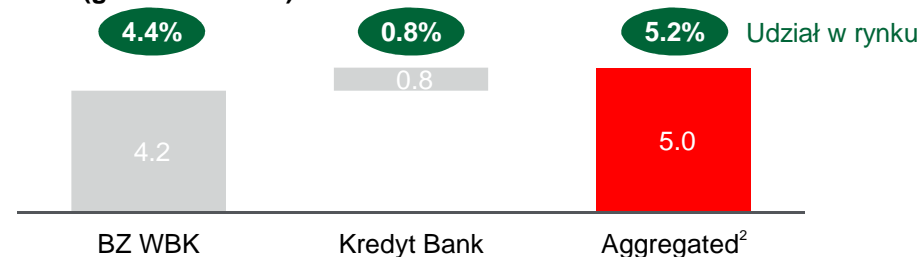
Depozyty detaliczne i MŚP / Oddział (2012, mln PLN)



Źródło: Informacja spółki i informacja zarządcza

Kredyty dla ludności

Wielkość portfela (mld PLN bn) i udział w rynku kredytów dla ludności (grudzień 2012r.)



Źródło: Informacja zarządcza i NBP.

Kluczowe aspekty w chwili obecnej



Kluczowe aspekty w chwili obecnej

- Koncentracja na sprzedaży kredytów detalicznych klientom KB
- Dostosowanie różnic w zakresie marż > ok. 50pb¹ celem poprawy rentowności kredytów dla ludności KB
- Wykorzystanie dodatkowych kanałów sprzedaży

Poprawa zwrotu

Wzrost wolumenu

Źródło: Informacja spółki, informacja zarządcza i NBP. Udziały w rynku obliczone w oparciu o dane NBP dot. rynku i oraz dane ze sprawozdawczości do NBP (WEBIS) dot. BZ WBK

Uwaga: 1. W oparciu o szacunki zarządcze 2. Suma niezwyfikowanych wyników BZ WBK i KB, z wyłączeniem korekt z tyt. fuzji i wartości godziwej.

Szanse: Bancassurance i Asset Management

Bancassurance

Wykorzystanie
wysokiej
jakości
prowadzonej
działalności



Zdobywca
Godła
2012
Firma
Przyjazna
Klientowi

Potencjał
na
uzyskanie
synergii

- Wykorzystanie potencjału sieci sprzedaży KB i klientów KB oraz osiągnięcie „naturalnej” efektywności sprzedażowej BZ WBK
- Rozwój sprzedaży samodzielnych produktów (ubezpieczenia na życie, samochodowe, ABD)
- Wykorzystanie kanałów komplementarnych (internet, call center)

Cel

Uzyskanie 10% udziału w rynku bancassurance do końca 2015r. (obecnie ok. 6%)¹

Asset Management

Kluczowe aspekty

Standardowa oferta produktów strukturyzowanych

Maksymalna liczba doradców upoważniona do sprzedaży produktów inwestycyjnych

Maksymalizacja sprzedaży / rentowności produktów inwestycyjnych dzięki większej bazie klientów

Standardowy model sprzedaży produktów inwestycyjnych

Intensywny rozwój sieci sprzedaży funduszy Arka

Wzrost aktywów w zarządzaniu o ok. 1,3mld PLN² i wykorzystanie wiedzy eksperckiej BZ WBK

Źródło: Informacje spółki. Uwaga: 1. Polska Izba Ubezpieczeniowa - dane za 3kw. 2012r. i wyczerpanie spółki. 2. Do 2015r.

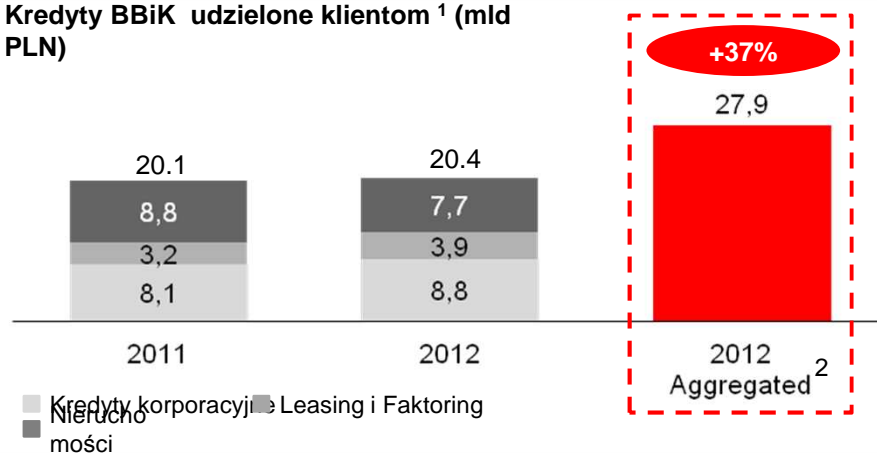
Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

Bankowość Biznesowa i Korporacyjna – podstawowe dane finansowe

Silny wzrost kredytów korporacyjnych

Kredyty BBiK udzielone klientom¹ (mld PLN)



Wyższe wyniki niż w BZ WBK przed fuzją

stopa wzrostu 2012 vs. 2011

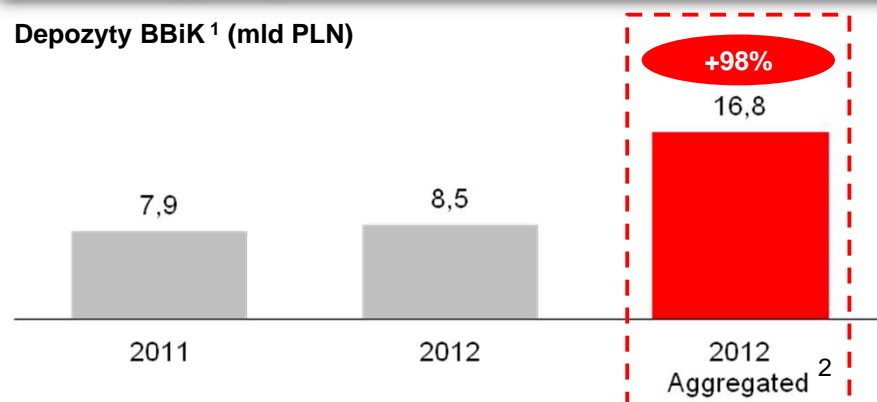


Sektor 3

Segment	stopa wzrostu 2012 vs. 2011	Sektor 3
Kredyty korporacyjne	9%	4%
Kredyty na nieruchomości	(12%)	5%
Leasing finansowy	20%	0%
Faktoring	75%	26%
Depozyty klientów	8%	(8%)

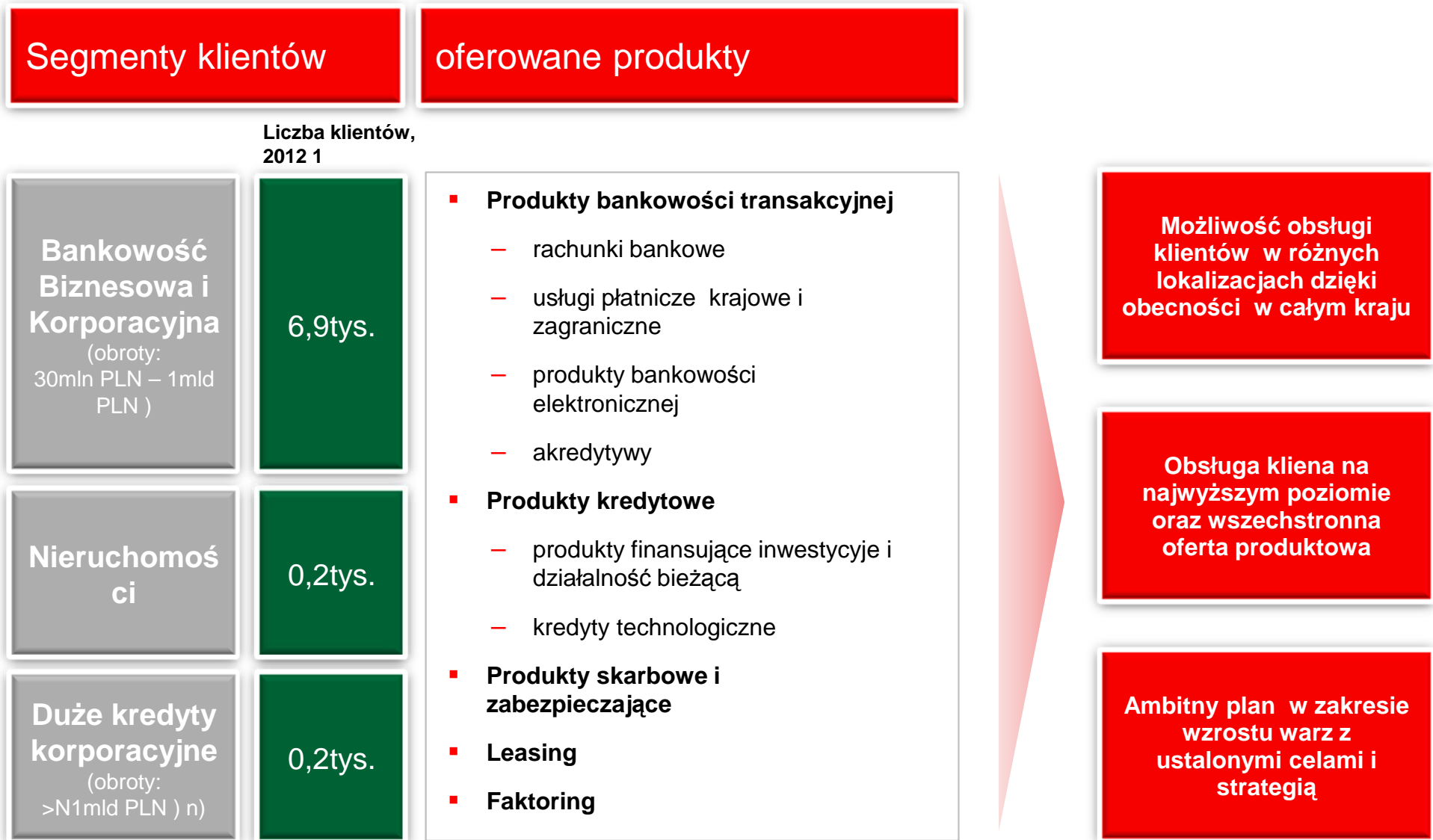
Rosnąca baza depozytowa

Depozyty BBiK¹ (mld PLN)



Źródło: Informacje spółki i zarządcze w oparciu o wew. segmentację Uwaga: 1. Podział na kredyty finansujące Nieruchomości/Leasing i Faktoring /Kredyty korporacyjne w oparciu o segmentację wewnętrzną Depozyty BBiK z wyłączeniem finansowania otrzymanego z EBI w wys. 1,4mld PLN i 1,7mld otrzymanego odpowiednio w 2011r. i 2012r. 2. Suma niezwyfikowanych wyników BZ WBK i KB, z wyłączenie korekt z tyt. fuzji i wartości godziwej. 3. KNF, Związek Leasingu Polskiego, Polki Związek Faktorów. Stopy wzrost r/r w oparciu o niespłacone salda na koniec list 2012r., z wyłączeniem spółki Faktor, w oparciu o obroty w 2012r. a w przypadku Leasingu Finansowego – w oparciu o nowe aktywa w 2012r.

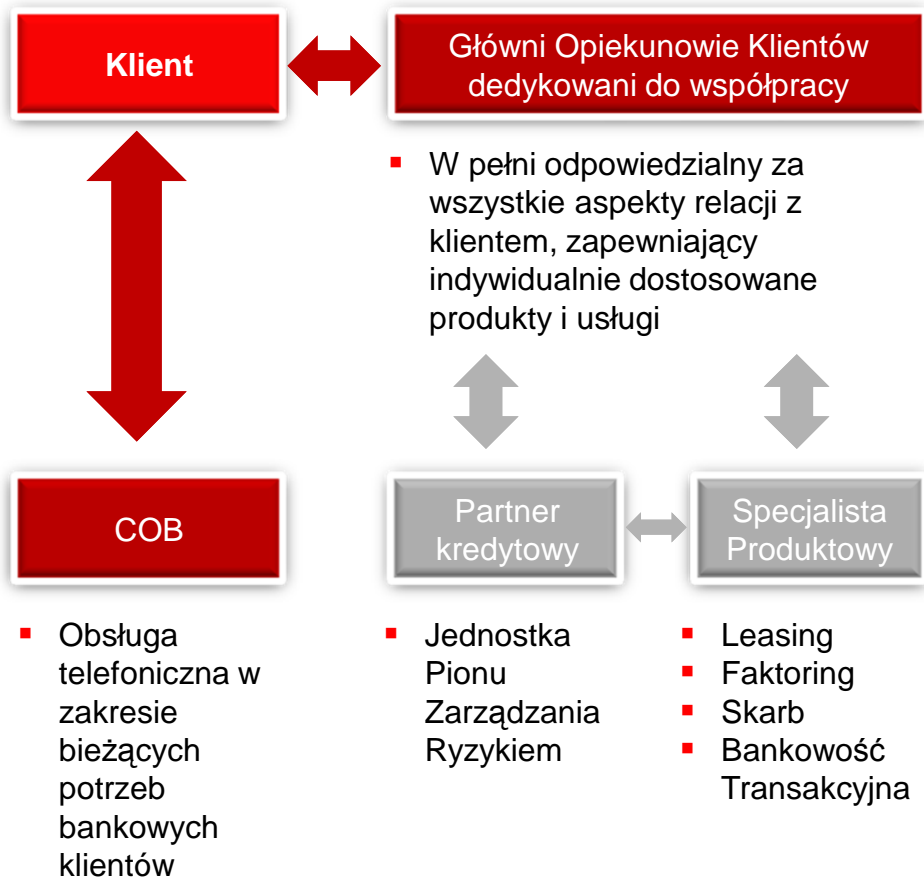
Szeroka oferta dla klientów korporacyjnych



Źródło: Informacje spółki. Łącznie BZ WBK i KB.

BZ WBK – najlepszy Bank dla biznesu w Polsce

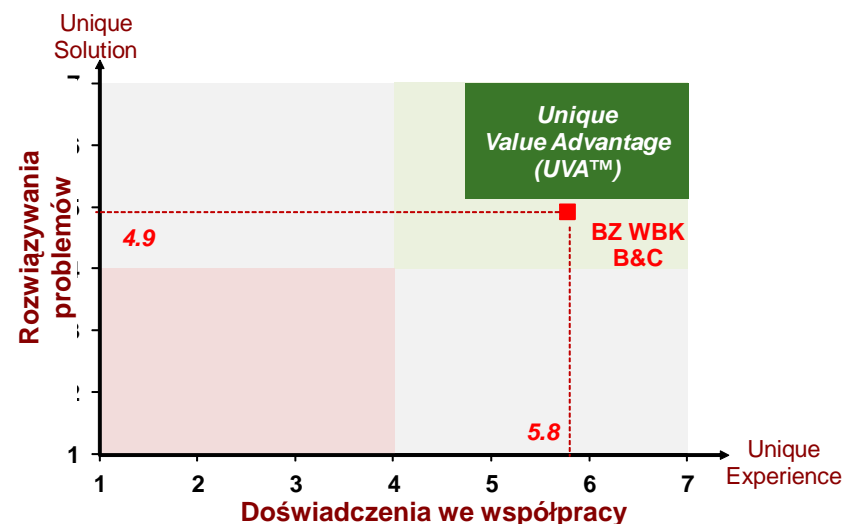
Efektywny Model Bankowości Relacyjnej



Wysoka satysfakcja klientów

W niezależnych badaniach model bankowości relacyjnej BZ WBK uplasował się w górnym kwartyle w zakresie jakości obsługi wśród rówieśniczych banków z Europy, a 65% klientów silnie rekomendujących współpracę z BZ WBK

Matryca Deep Customer Insight

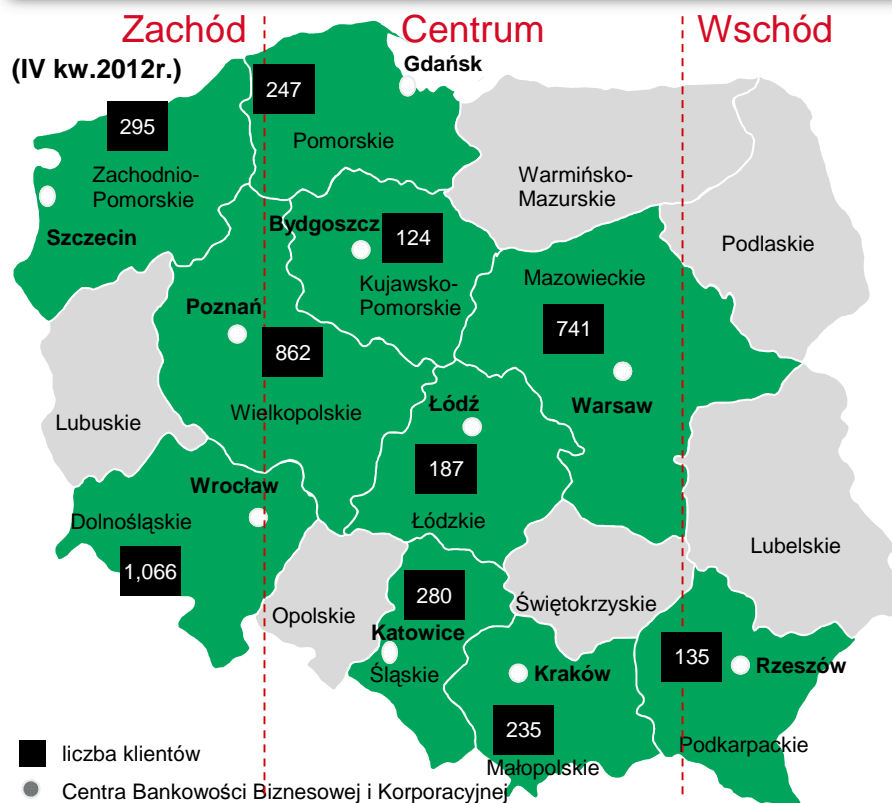


1. Źródło: Deep-Insight Consulting.

Znacznie większa siła rażenia i niewielka liczba wspólnych klientów

Idealne połączenie silnej obecności BZ WBK za zachodzie i południu z silną obecnością KB na wschodzie oznacza obecność w całym kraju + niewielka liczba wspólnych klientów – tylko 10%¹

BZ WBK przed fuzją

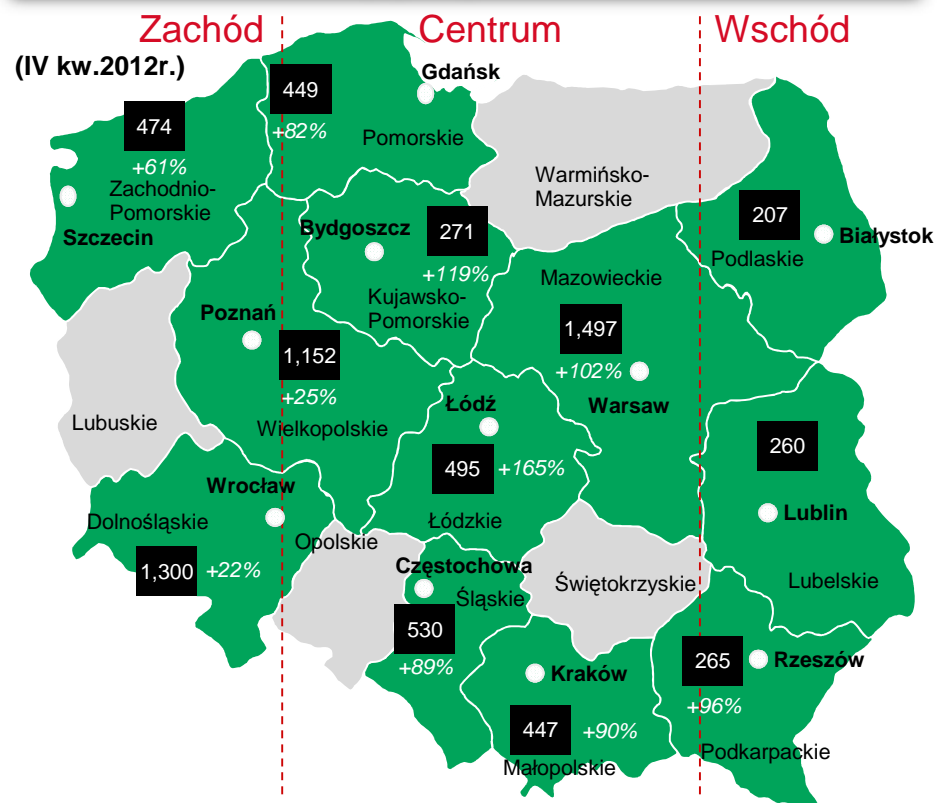


4,2tys. klientów

125 GOK-ów

10 Centrów
Bankowości
Biznesowej i
Korporacyjnej

BZ WBK / KB łącznie



7,3k klientów

190 GOK-ów

12 Centrów
Bankowości
Biznesowej i
Korporacyjnej

wzrost 1,7x

wzrost 1,5x

wzrost 1,2x

Źródło: Informacja zarządcza.

Uwaga: 1. Szacunki zarządu. 2. Po restrukturyzacji (kwiecień 2013r.). KB obecnie posiada 13 centów bankowości biznesowej i korporacyjnej.

Jasne cele i strategia

Przeprowadzona z powodzeniem integracja z KB

- Nowy model operacyjny zostanie wdrożony w 2kw 2013r.
 - ograniczona liczba wspólnych klientów (tylko ok. 10%¹)
 - stała komunikacja wewnętrzna celem dostosowania kultury i systemów motywacyjnych
 - spotkania z klientami celem przedstawienia nowego BZ WBK
 - wzrost liczby klientów mid-corporate o ok. 3tys.1

Stale osiągnięcie lepszych wyników w stosunku do rynku

- Stałe osiągnięcie lepszych wyników niż rynek w zakresie kluczowych linii biznesowych w 2012r. poprzez:
 - zwiększenie liczby produktów sprzedawanych klientom
 - pozyskanie nowych klientów
- Wzrost udziału w rynku poszczególnych produktów celem konsolidacji pozycji jako wiodącego banku
- Wzrost kredytowy planowany na 2013r. znacznie powyżej rynku
- Kluczowe obszary wzrostu dochodów: trade finance, bankowość transakcyjna, skarb, leasing i faktoring

Satysfakcja klienta

- Najwyższa jakość obsługi klienta po rozsądnych cenach
- Elastyczność, krótki okres podejmowania decyzji i profesjonalizm

Aspiracje zarządu dot. udziału w rynku znacznie wyższe niż naturalny udział

Uwaga: 1. Szacunki zarządu.

Inicjatywy mające na celu wykorzystanie potencjału

Wzrost przed fuzją
i większa masa
krytyczna

- Prawie dwa razy większa liczba klientów po integracji z KB
- Możliwość dalszego wzrostu bazy klientów BZ WBK
- Podniesienie rentowności współpracy z dotychczasowymi klientami KB
- Zmiana cen portfela kredytowego KB (krótkoterminowe transakcje: 44%) – zastosowanie marż BZ WBK

Efektywność

- Uproszczenie wewnętrznych procesów celem optymalizacji czasu sprzedaży GOK-ów
- Uproszczenie dotychczasowej segmentacji
- Reorganizacja sieci centrów Bańkowości Biznesowej i Korporacyjnej z docelową liczbą 12 vs. 23 po połączeniu

Większy wachlarz
produktów i
wymiana dobrych
praktyk

- Oferta nowych produktów dla klientów KB
- Wdrożenie Modelu Partnera kredytowego w KB celem skrócenia czasu podejmowania decyzji i wypłaty środków
- Wykorzystanie dobrych praktyk i silnych stron obu organizacji

Koncentracja na
możliwościach
cross sellingu

- Wykorzystanie niespenetrowanej bazy klientów KB
- Wzmocnienie konkretnych zespołów sprzedażowych

Korzyści KB vs. BZ WBK ¹

marża kredytowa

**Wzrost marż KB do poz.
BZ WBK**

przychód na GOK

36%



2012

Przychód na klienta

65%



2012

liczba produktów / klienta

12%



2012

Uwaga: 1. Dane za 2012r. oparte o informację zarządczą

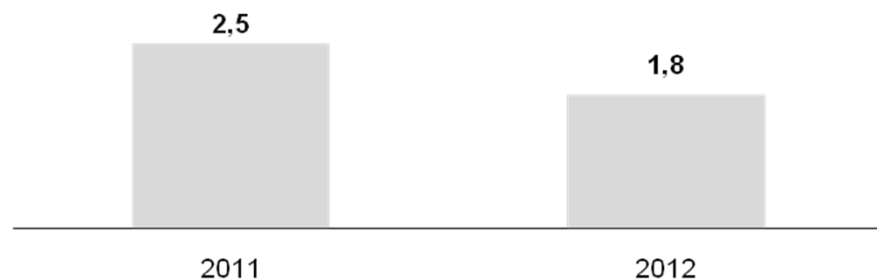
Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

GB&M – podstawowe dane finansowe

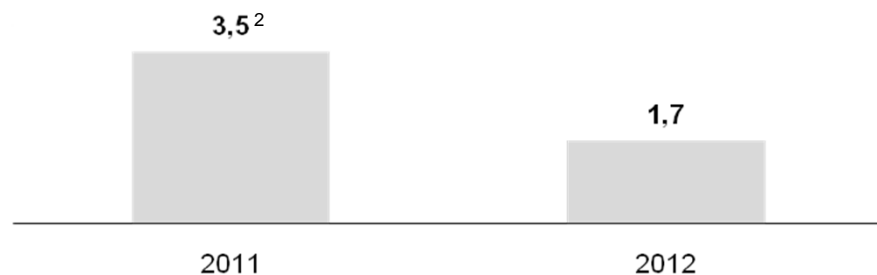
Zmiany w kredytach GB&M

Kredyty brutto udzielone klientom GB&M (mld PLN)



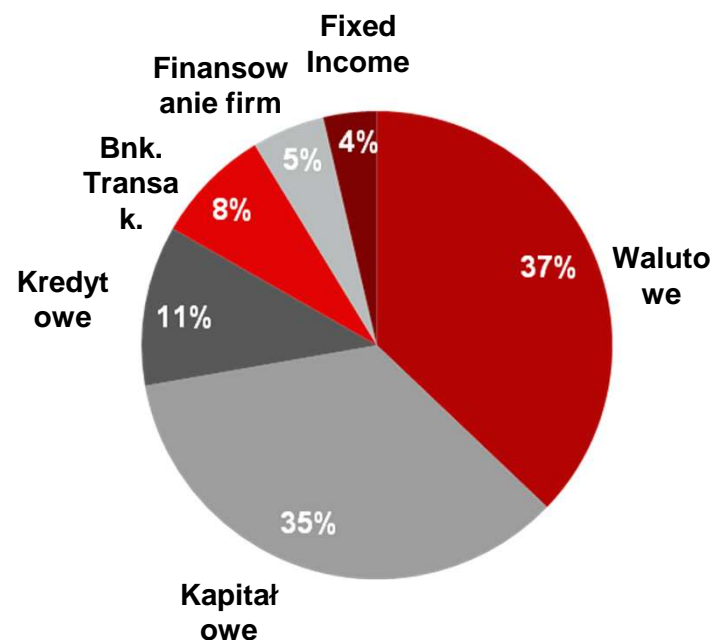
Zmiany w depozytach GB&M

Depozyty klientów GB&M (mld PLN)



Źródło: Informacja spółki i zarządcza w oparciu o segmentację wewnętrzną.
Uwaga: 1. Informacja zarządcza. 2. Obejmuje duży depozyt przed nabyciem.

Wynik na działalności bankowej w BZ WBK przed połączeniem wg produktu ¹



Silny wzrost oczekiwany w zakresie kredytów, bankowości transakcyjnej, produktów fixed income i finansowania firm

Wzrost możliwości na rynku lokalnym dzięki wiedzy eksperckiej Grupy Santander

45

Utworzony w 2011r. w BZ WBK Pion Global Banking & Markets jest odpowiedzialny za udoskonalenie oferty dla największych klientów korporacyjnych oferując im bardziej zaawansowane produkty, wykorzystując kompetencje i wiedzę ekspercką Grupy Santander

BZ WBK

- Obsługa 26 dużych polskich grup, obejmujących 550 klientów¹
- Wykorzystanie zaawansowanej platformy *cash management* BZ WBK
- Wykorzystanie pozycji Polski jako bramy do Europy Wschodniej
- Produkty udzielane lokalnie i wykazywane w bilansie BZ WBK
- Duże zaangażowanie w finansowanie aktywów

Wkład Grupy Santander w skali globalnej

- Zintegrowana oferta dla klienta
- Globalne możliwości w zakresie produktów i dystrybucji
- Wspólna infrastruktura



Lokalny wkład BZ WBK

- Lokalne finansowanie
- Lokalna kadra kierownicza
- Dystrybucja w sieci detalicznej
- Lokalna wiedza
- Lokalna infrastruktura i systemy

Uwaga: 1. Of grudnia 2012r. obejmuje międzynarodowe spółki zależne.

Specjalistyczna fabryka produktowa przynosząca szybkie efekty

























Zaawansowane
wielosegmentowe
produkty

Specjalistyczne i
zaawansowane
usługi z pełną
obsługą na miejscu

Centrum wiedzy
zapewniające usługi
we wszystkich
segmentach i
wzrost sprzedaży
wiązanej

Szybkie tempo
wzrostu a zwłaszcza
ułatwiony dostęp
do największych
firm

Współpraca 1 18 z 20 największych firm w Polsce

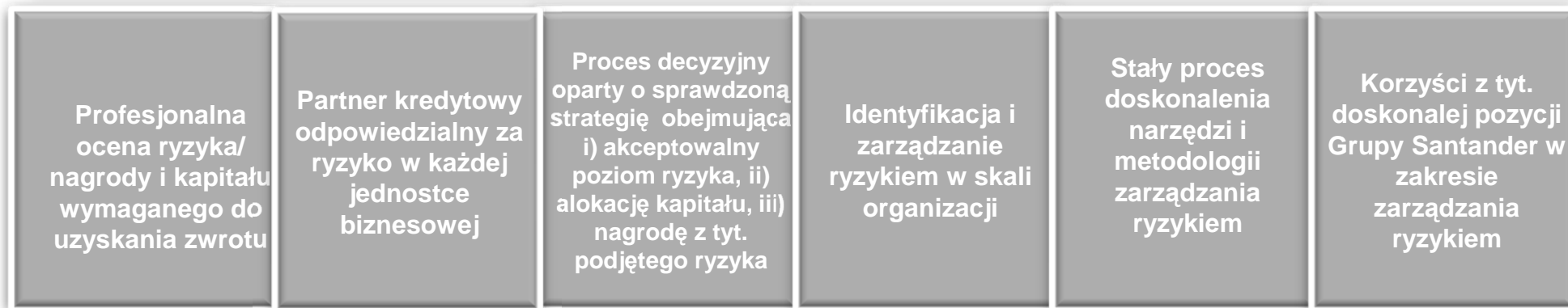
<p> 2012</p> <p></p> <p>Program obligacji / kredyt</p> <p>7 050mln PLN</p> <p>Subemitent, sub-agent płatniczy, sub- depozytariusz</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>	<p> 2012</p> <p></p> <p>Program obligacji / kredyt</p> <p>7 050mln PLN</p> <p>Subemitent, sub-agent płatniczy, sub- depozytariusz</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>	<p> 2012</p> <p></p> <p>Kredyt konsorcjalny Refinansowanie</p> <p>GBP 86.4mn</p> <p>Lider konsorcjum</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>	<p> 2012</p> <p></p> <p>Program obligacji</p> <p>PLN 1,500mn</p> <p>Subemitent, sub-agent płatniczy, sub- depozytariusz</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>
<p> 2012</p> <p></p> <p>M&A i gwarancja transakcji</p> <p>PLN 800mn</p> <p>Doradca finansowy BSH</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>	<p> 2012</p> <p></p> <p>EMTN</p> <p>PLN 4,000mn</p> <p>Co-Book runner</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>	<p> 2012</p> <p></p> <p>Confirming</p> <p>PLN 200mn</p> <p>Lider konsorcjum</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>	<p> 2012</p> <p></p> <p>Przyspieszony proces budowania książki zleceń</p> <p>EUR 86mn</p> <p>Doradca i wykonawca</p> <p> Bank Zachodni WBK</p>

Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

Akceptowalny poziom ryzyka podstawą tworzenia wartości

Strategia w zakresie ryzyka wpisana w proces podejmowania strategicznych decyzji



Najlepsza w swojej klasie organizacja



Proces kredytowy dostosowany do ryzyka klienta

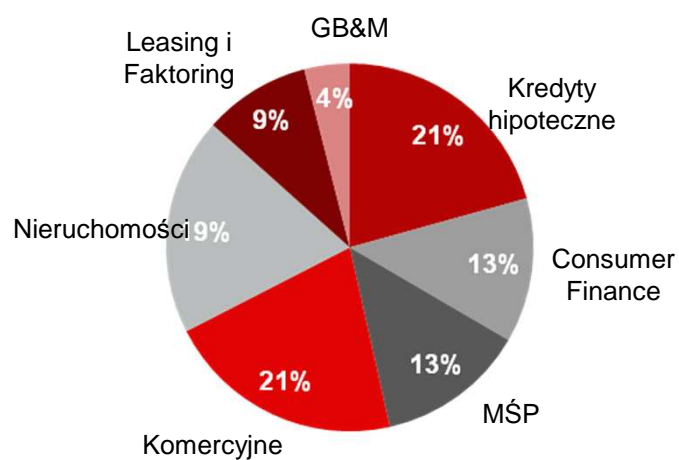
	Ludność	MŚP	BBiK
Proces decyzyjny	<ul style="list-style-type: none"> Scentralizowany i zautomatyzowany 	<ul style="list-style-type: none"> Zautomatyzowany dla małych MŚP/ oddziały Partner kredytowy dla największych MŚP 	<ul style="list-style-type: none"> Lokalne Fora decyzyjne pod przewodnictwem Partnerów Kredytowych Komitet Kredytowy – sprawy powyżej 25mln PLN1
Proces wspierający decyzje	<ul style="list-style-type: none"> Odrębna aplikacja Behavioralne karty skoringowe 		<ul style="list-style-type: none"> Systemy ratingowe
Cena	<ul style="list-style-type: none"> Cena oparta o ryzyko w przypadku kredytów gotówkowych i hipotecznych 	<ul style="list-style-type: none"> Cena, zabezpieczenia i maksymalny limit kredytowy obliczane przez system 	<ul style="list-style-type: none"> Cena (wraz z progiem RORAC/EVA) obliczana przez dedykowane narzędzia
Rezerwy	<ul style="list-style-type: none"> Zautomatyzowane podejście portfelowe w przypadku portfeli IBNR i celowych 		<ul style="list-style-type: none"> Rezerwy indywidualne dla konkretnych portfeli Podeście portfelowe w przypadku portfela IBNR
Monitoring i windykacja	<ul style="list-style-type: none"> Scentralizowany i zautomatyzowany, celem jest zapobieganie default'om, przy wsparciu metod statystycznych 		

Uwaga: 1. Niektóre sprawy ze względu na kwotę kredytu, zabezpieczenia oraz profil ryzyka są skonsultowane z Komitetami kredytowymi na szczeblu grupy Santander

Dywersyfikacja kluczem do tworzenia wartości

BZ WBK przed połączeniem

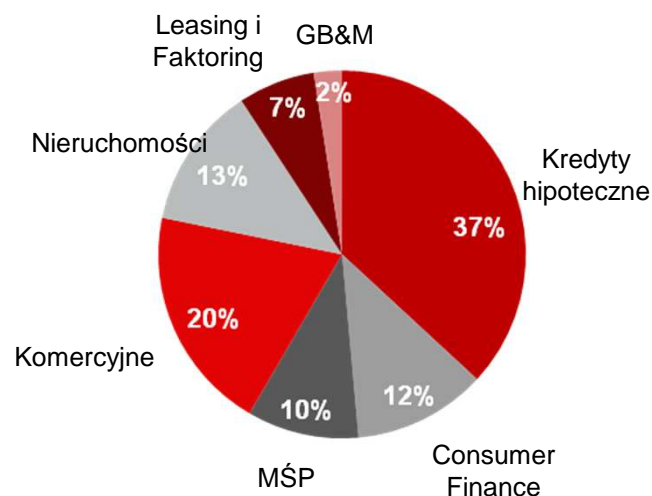
Kredyt brutto, 2012r.)



41,4mln PLN

BZ WBK / KB łącznie¹

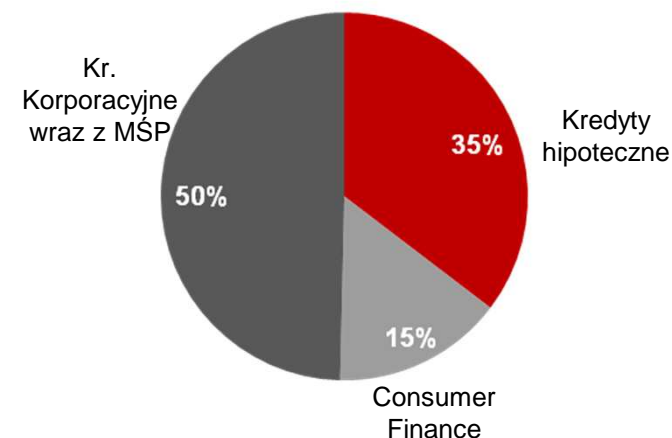
Kredyt brutto, 2012r.)



71,3mln PLN

Rynek polski

(Kredyt brutto, 2012r.)



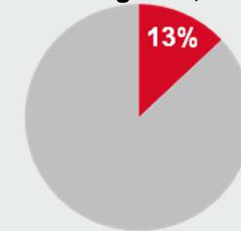
Źródło: Informacja spółki, w oparciu o segmentację wewnętrzną, dane NBP.

Uwaga: 1. Suma niezwyfikowanych wyników BZ WBK i KB, z wyłączenie korekt z tyt. fuzji i wartości godziwej. Alokacja KB wg. szacunków zarządczych BZ WBK 2. Obejmuje MŚP.

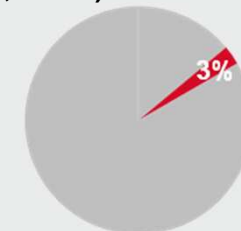
Ryzyko kredytowe –Nieruchomości, Budownictwo i hipoteki w walutach obcych

BZ WBK / KB łącznie1

(Kredyty na nieruchomości / Kredyty brutto ogółem, 2012r.)



(Kredyty budowlane/ Kredyty brutto ogółem, 2012r.)



(Kredyty hipoteczne FX / Kredyty brutto ogółem, 2012r.)



Nieruchomości

- Aktywne zarządzanie całością portfela, ograniczanie ekspozycji portfela ogółem
- Aktywne zarządzanie ekspozycją w portfolio kredytów finansujących nieruchomości. Dalsza redukcja zaangażowania z tyt. kredytów na finansowanie gruntów i budowlanych
- Portfel KB dodatkowo zabezpieczony umowami o podziale ryzyka z KBC
- Utrzymanie konserwatywnych poziomów LTV

Budownictwo

- Nieznaczny udział w portfolio ogółem
- Ograniczona skala problemów w porównaniu do konkurentów
- Sprawy BZ WBK pokryte rezerwami w 2012r.
- Przegląd portfela KB wykazał zadowalający poziom zabezpieczeń, choć w pewnych przypadkach wymagane jest bardziej konserwatywna strategia z powodu zaobserwowanego spowolnienia

Walutowe kredyty hipoteczne

- Obecna niszowa oferta kredytów hipotecznych w walutach obcych spełnia oczekiwania regulatora w zakresie produktów walutowych dla klientów detalicznych
- Wprowadzenie dobrych praktyk BZ WBK w zakresie odzysku
- Umowa dot. finansowania w CHF z KBC do 10 lat – ograniczenie negatywnego wpływu na rentowność

Uwaga: 1. Suma niezwyfikowanych wyników BZ WBK i KB, z wyłączenie korekt z tyt. fuzji i wartości godziwej. Alokacja KB wg. szacunków zarządczych BZ WBK

Analiza ryzyka płynności i ryzyka rynkowego

<p>Księga handlowa</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konserwatywne podejście do ryzyka zarówno pod względem zaangażowania jak i produktów ▪ Ryzyko stopy procentowej i walutowe zarządzane w skarbie, kapitałowe w DM, portfela opcji - back to back ▪ Działalność skoncentrowana na klientach / animacji rynku, niewielka działalność na rachunek własny, status diler rynku pierwotnego dla polskich obligacji rządowych ▪ Ograniczenia działalności poprzez limity VAR, BPV, limity dot. wielkości pozycji i stop-loss
<p>Księga bankowa</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Księga bankowa – dobrze zbilansowana ▪ Ryzyko wcześniejszej spłaty mocno ograniczone – portfel kredytowy oparty głównie o stopę zmienną ▪ Inwestycje średnio i długoterminowe w polskie obligacje rządowe kompensowane stabilnym profilem bazy depozytowej ▪ Monitoring i kontrola oparte o marżę wrażliwość marży odsetkowej netto i rynkowej wartości kapitału
<p>Płynność i funding</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Silny bufor płynności z łącznym wskaźnikiem kredyty / depozyty na poz. 90%¹ ▪ Aktywa walutowe netto finansowane dobrze zdywersyfikowanymi pod względem zapadalności transakcjami CIRS i walutowymi repo ▪ Wskaźniki regulacyjne powyżej wymaganego minimum

Uwaga: 1. Suma niezwyfikowanych wyników BZ WBK i KB, z wyłączenie korekt z tyt. fuzji i wartości godziwej.

Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

54



Zagregowane dane finansowe dla połączonej organizacji

Źródło danych

- Audyt sprawozdań rocznych BZ WBK i Kredyt Banku nie został jeszcze zakończony i dlatego dane mogą ulec jeszcze zmianom
- Zagregowana informacja finansowa została przygotowana poprzez dodanie danych finansowych BZ WBK do odpowiednich pozycji Kredyt Banku i nie obejmuje żadnych korekt związanych z fuzją, w tym nie obejmuje harmonizacji polityk rachunkowych, korekt wartości godziwej oraz eliminacji pozycji w ramach grupy

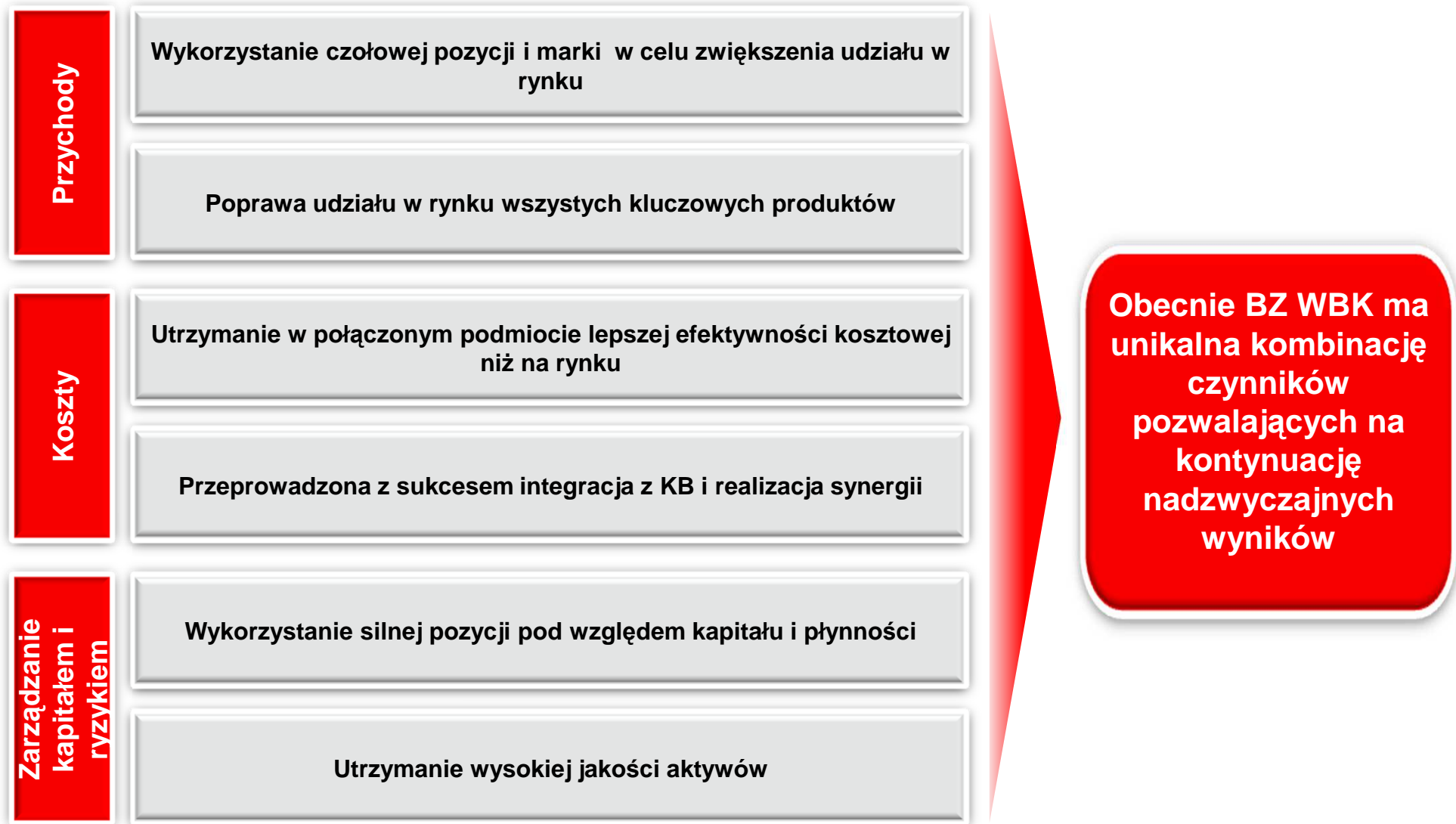
2012r., mln PLN
(niezweryfikowane)

		BZ WBK	Kredyt Bank	Łącznie
Balance Sheet	Aktywa ogółem	60,019	40,959	100,978
	Kredyt brutto	41,412	29,863	71,275
	Depozyty klientów	47,077	30,393	77,470
Income Statement	Wynik odsetkowy	2,301	788	3,089
	Wynik z tyt. prowizji	1,385	341	1,726
	Dochody ogółem ¹	4,136	1,604	5,740
	Koszty operacyjne	1,817	998	2,815
	Rezerwy kredytowe	502	166	668
	Zysk netto	1,463	336	1,799

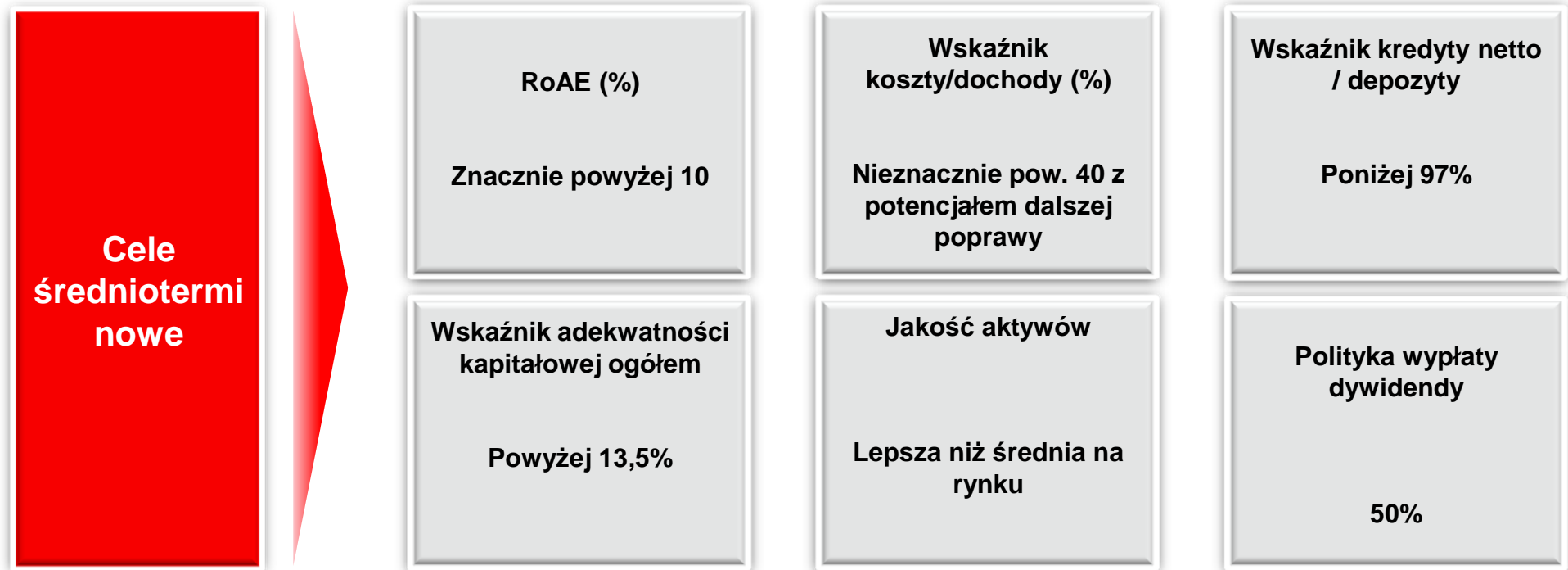
Źródło: Informacje spółki.

Uwaga: 1. obejmuje dochody odsetkowe netto, wynik z tyt. prowizji, dochody z dywidend i pozostałe dochody.

Czynniki wzrostu dochodów



Cele średnioterminowe



Osiągnięcie naturalnych udziałów w rynku w zakresie wybranych kluczowych produktów

Realizacja znaczącego wzrostu zysków

Wniosek

- **W perspektywie długoterminowej Polska pozostaje atrakcyjnym rynkiem ze znaczącym potencjałem**

- ✓ Utrzymanie wyższego tempa wzrostu w porównaniu do innych krajów europejskich
- ✓ Nie w pełni spenetrowany rynek bankowy dający możliwość wzrostu

- **Dobra pozycja Nowego BZ WBK**

- ✓ Trzeci największy gracz w polskim sektorze bankowym wg większości kryteriów
- ✓ Dalszy potencjał dzięki większej skali
- ✓ Silna pozycja pod względem kapitału i płynności
- ✓ Silny zespół zarządczy i stabilny akcjonariat
- ✓ Połączony podmiot dobrze upozycjonowany aby wykorzystać możliwości wzrostu i powiększyć udziały w rynku

- **Jasny plan realizacji mający przynieść znaczące rezultaty**

- ✓ Zdefiniowane korzyści z tyt. fuzji
- ✓ Znacznie zaawansowane prace



**Czołowy Bank w
Polsce**

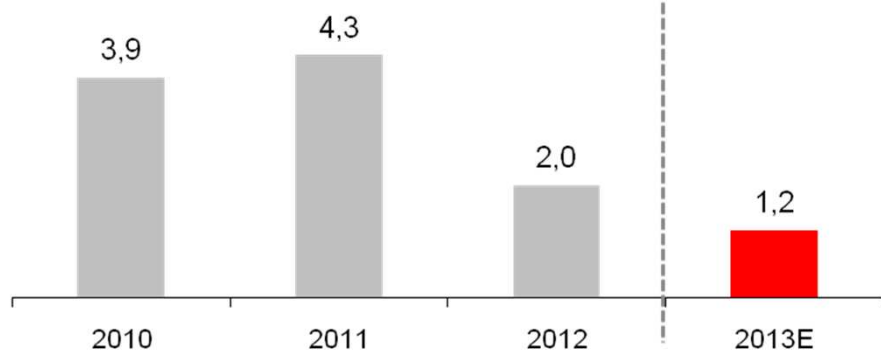
Program spotkania: Generowanie trwałego wzrostu zysków dzięki większej skali

- Wizja strategiczna Nowego BZ WBK
- Plan realizacji strategii Nowego BZ WBK
- Przegląd działalności biznesowej
 - Bankowość Detaliczna
 - Bankowość Biznesowa i Korporacyjna
 - Global Banking & Markets
 - Pion Zarządzania Ryzykiem
- Prognoza średnioterminowa
- Załącznik

Scenariusz makroekonomiczny

PKB

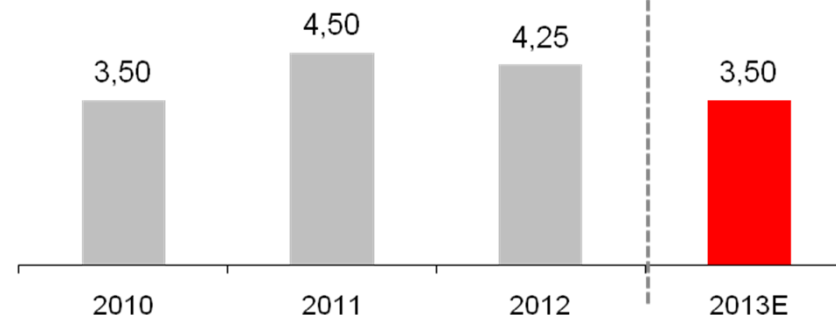
Rzeczywista roczna stopa wzrostu (%)



Stopy procentowe

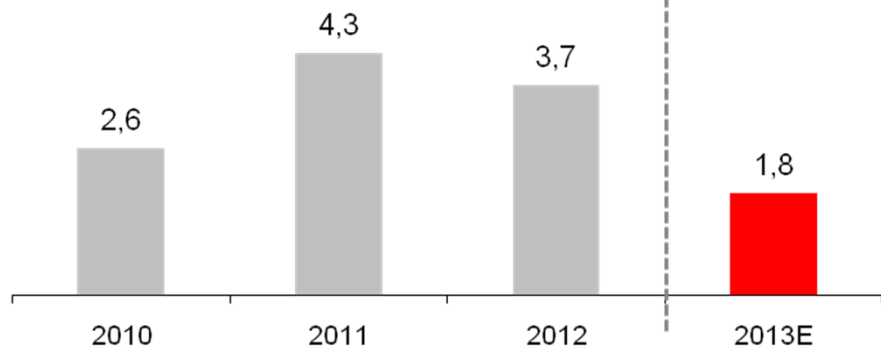
Stopa referencyjne NBP (%)

Koniec okresu



Inflacja

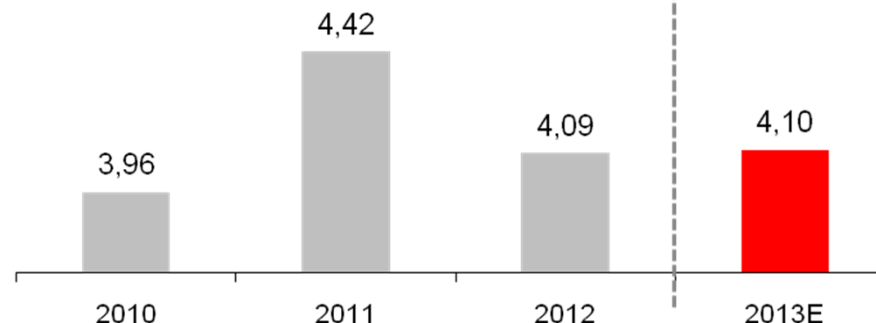
CPI (%)



Kursy walutowe

Kurs PLN / EUR

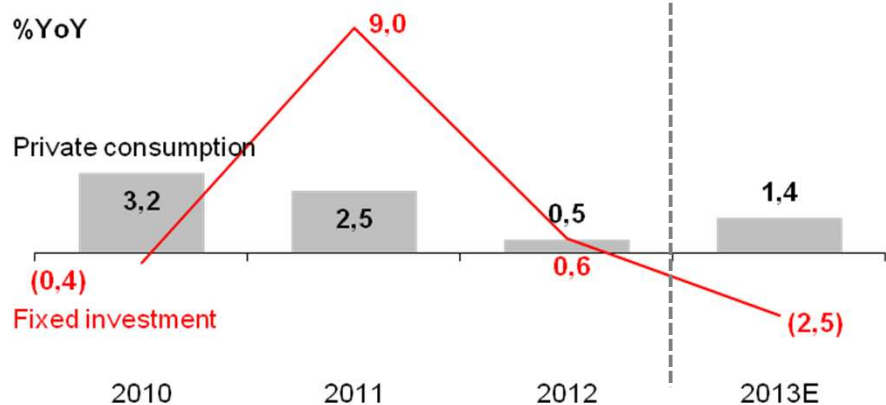
Koniec okresu



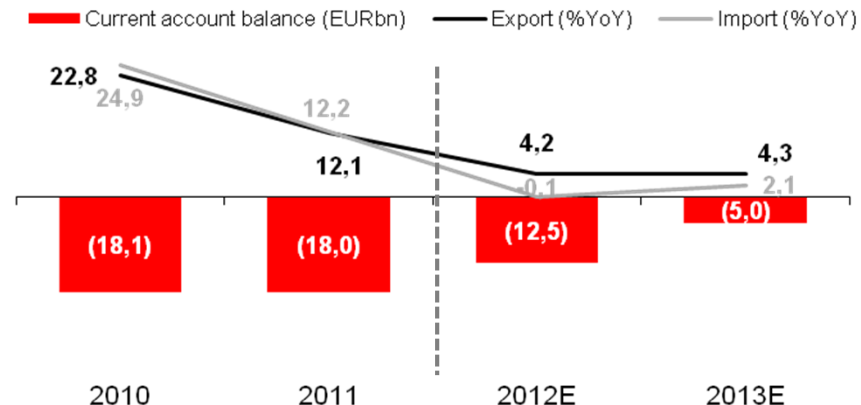
Źródło: NBP, GUS, dane wewnętrzne BZ WBK

Scenariusz makroekonomiczny

Inwestycje i konsumpcja



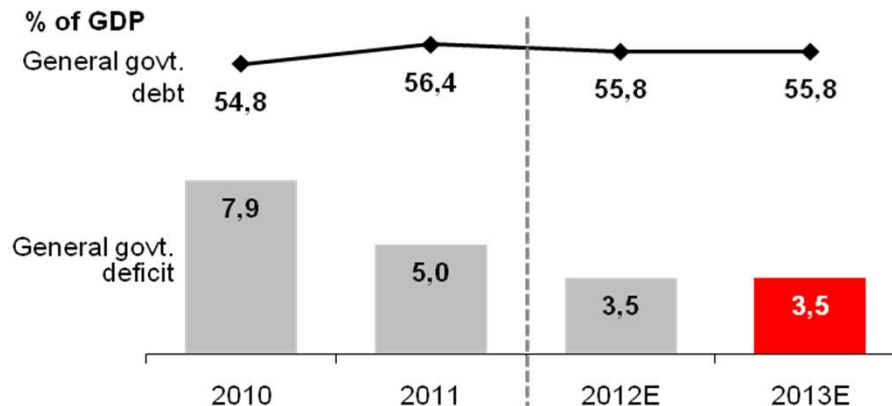
Saldo rachunku bieżącego i obroty z zagranicą



Stopa bezrobocia



Wskaźniki polityki fiskalnej

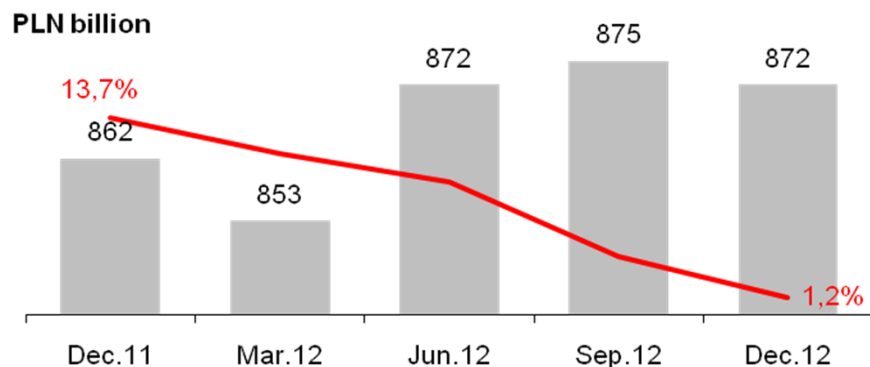


Źródło: NBP, GUS, dane wewnętrzne BZ WBK

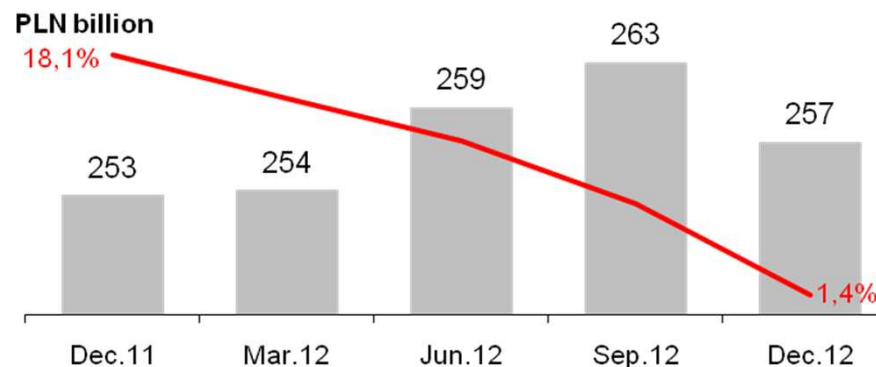
Sektor finansowy: wzrost kredytów

Wzrost kredytów

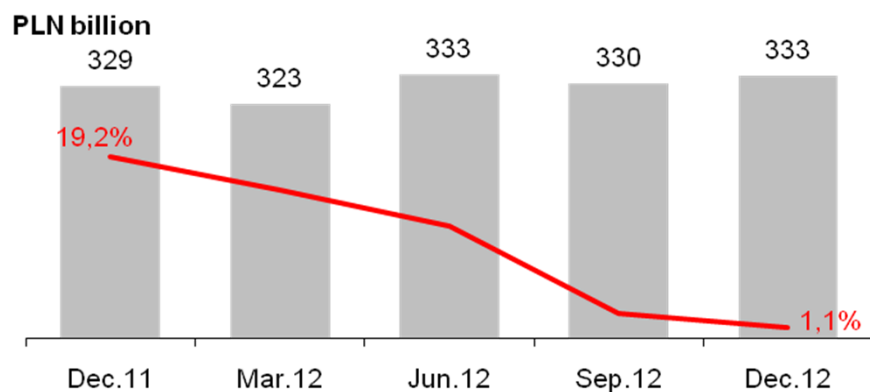
Kredyty ogółem



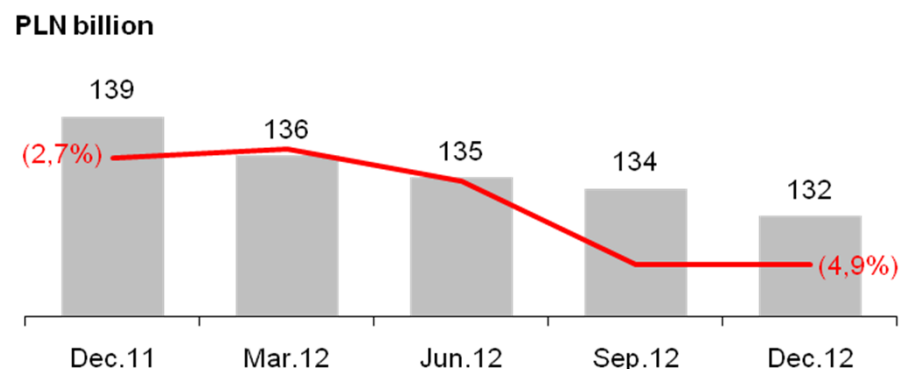
Kredyty dla firm



Kredyty dla gospodarstw (hipoteczne)



Kredyty dla gospodarstw (konsumpcyjne)



■ wolumen

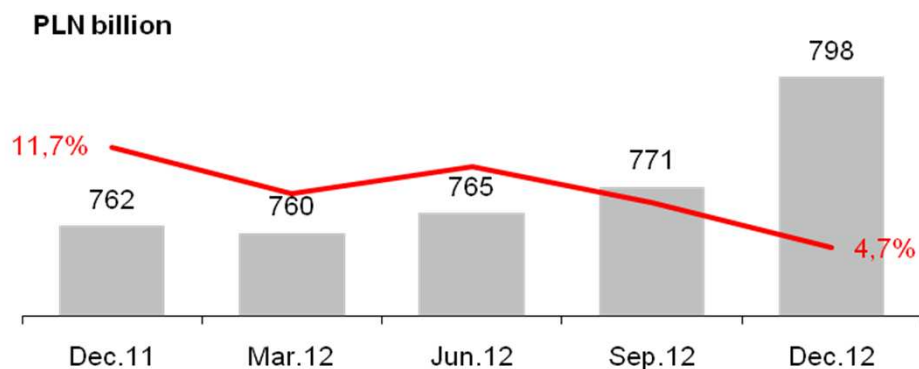
—●— Zmiana r/r %

Źródło: NBP

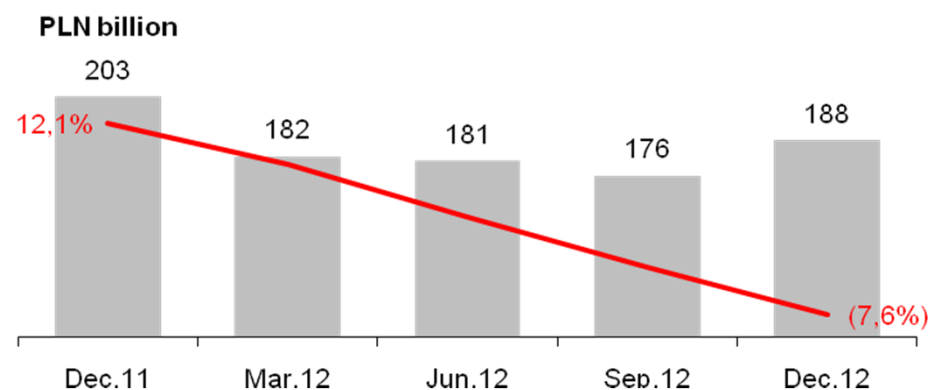
Sektor finansowy: wzrost depozytów

Wzrost depozytów

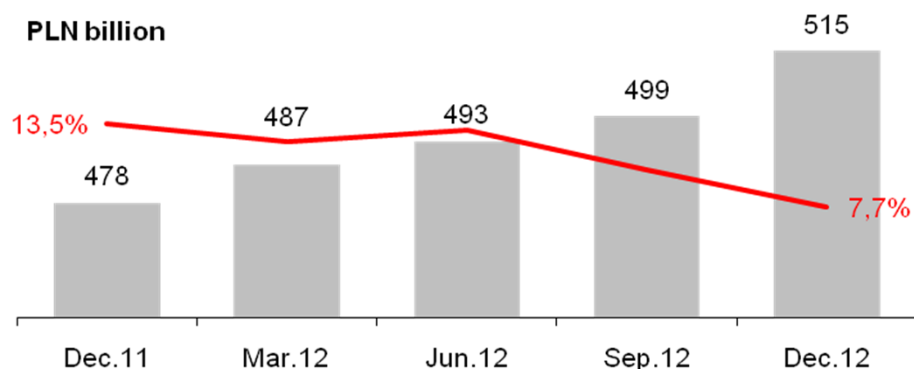
Depozyty ogółem



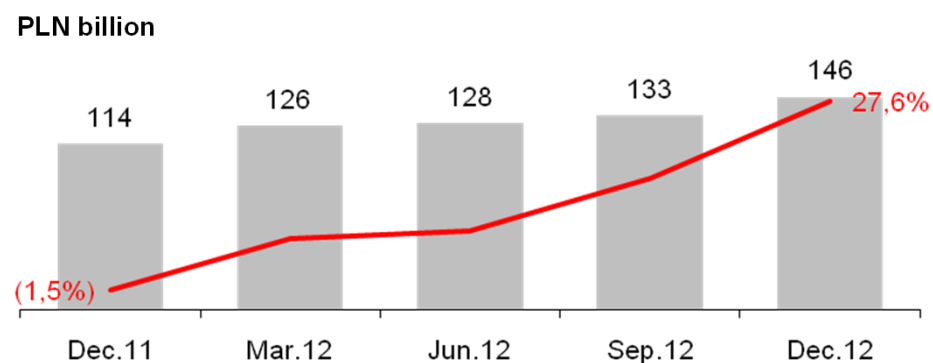
Depozyty firm



Depozyty gospodarstw domowych



Fundusze Inwestycyjne



■ wolumen —●— Zmiana r/r %

Źródło: NBP