

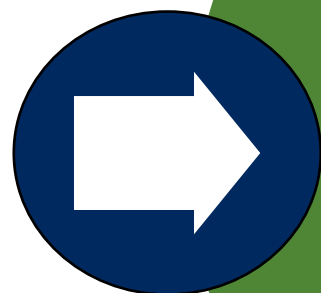
Budowa Lidera Polskiej Bankowości

Informacja o postępie prac w programie integracji



Warszawa, 10 maja, 2007

AGENDA



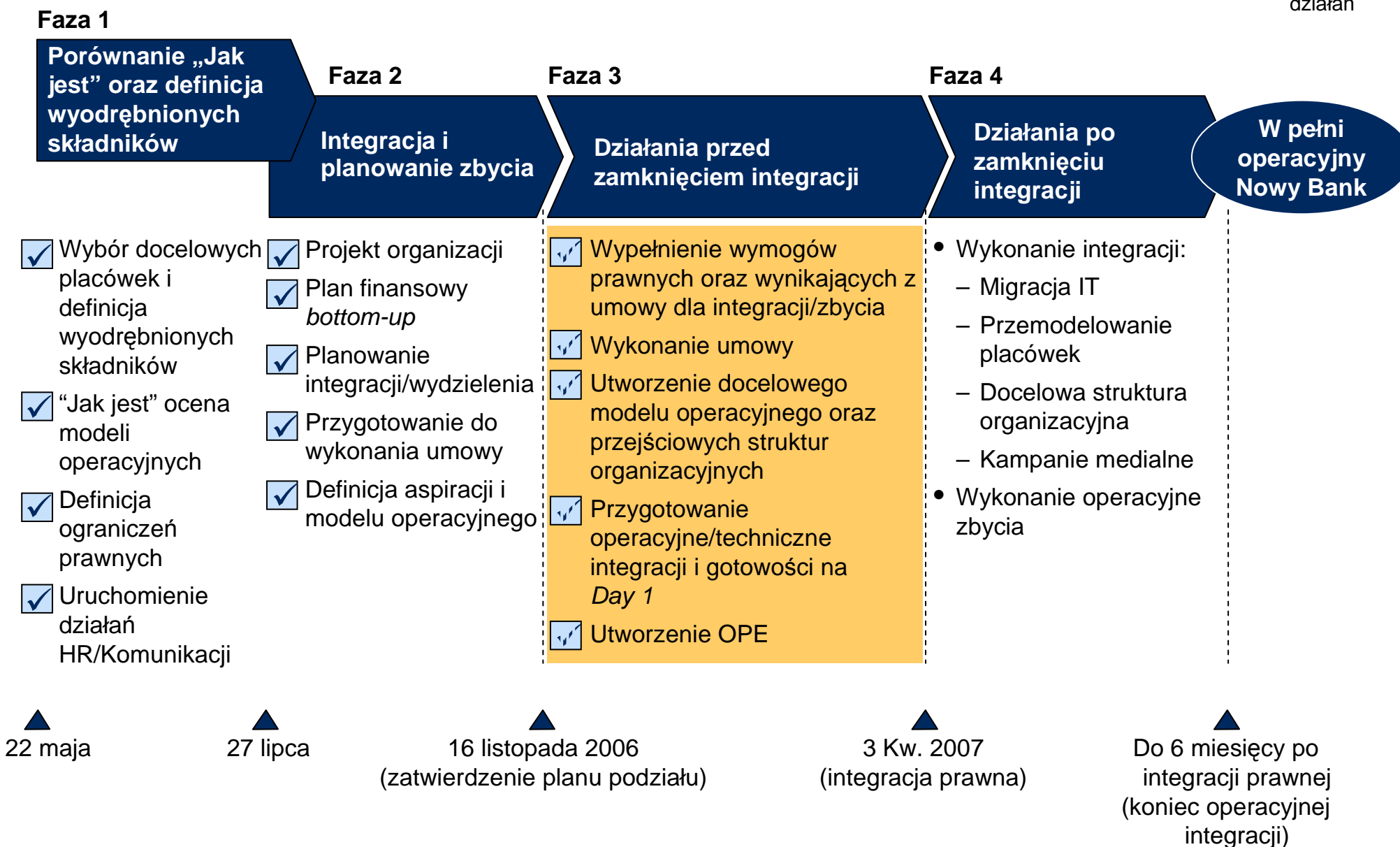
1 Pekao – BPH: omówienie ogólnego postępu prac

2 Główne osiągnięcia prowadzące do prawnego podziału

3 Informacje o procesie sprzedaży

INTEGRACJA NA ZAAWANSOWANYM ETAPIE - STATUS

Obecna faza działań



KOLEJNE WAŻNE KROKI W PROCESIE INTEGRACJI ZOSTAŁY OSIĄGNIĘTE

NWZA obu banków zaakceptowały 27 kwietnia plan podziału

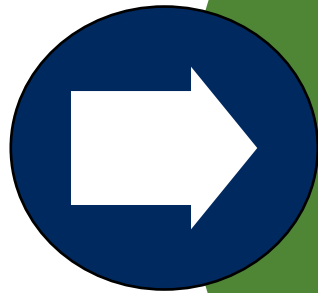


GE Money EMEA został wybrany do wyłącznych negocjacji dotyczących zakupu BPH 200



Kroki niezbędne do realizacji fuzji na czas

AGENDA

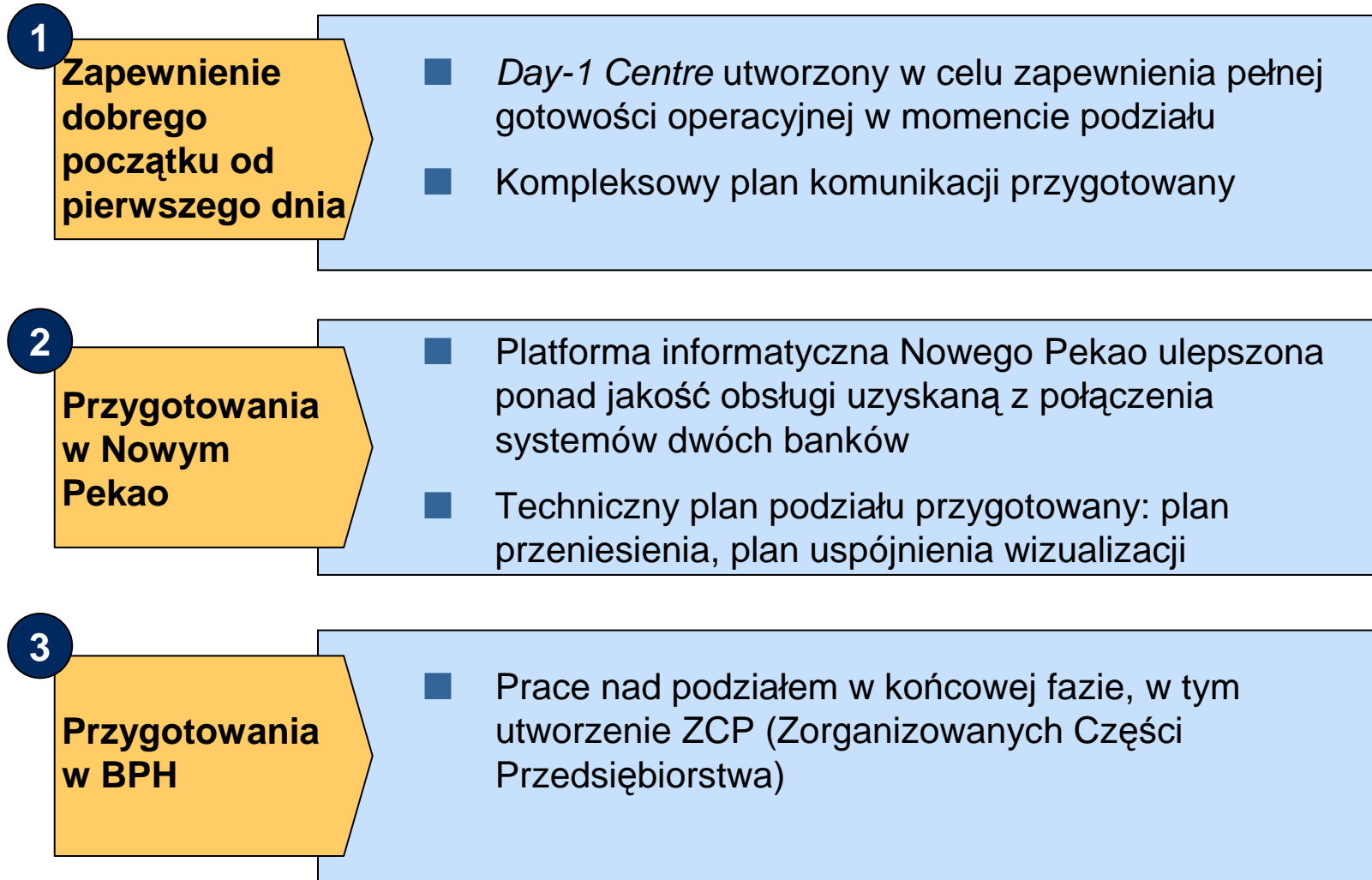


1 Pekao – BPH: omówienie ogólnego postępu prac

2 **Główne osiągnięcia prowadzące do prawnego podziału**

3 Informacje o procesie sprzedaży

ZNACZĄCE I WYRAŹNE OSIĄGNIĘCIA W PROCESIE DĄŻĄCYM DO PODZIAŁU I INTEGRACJI



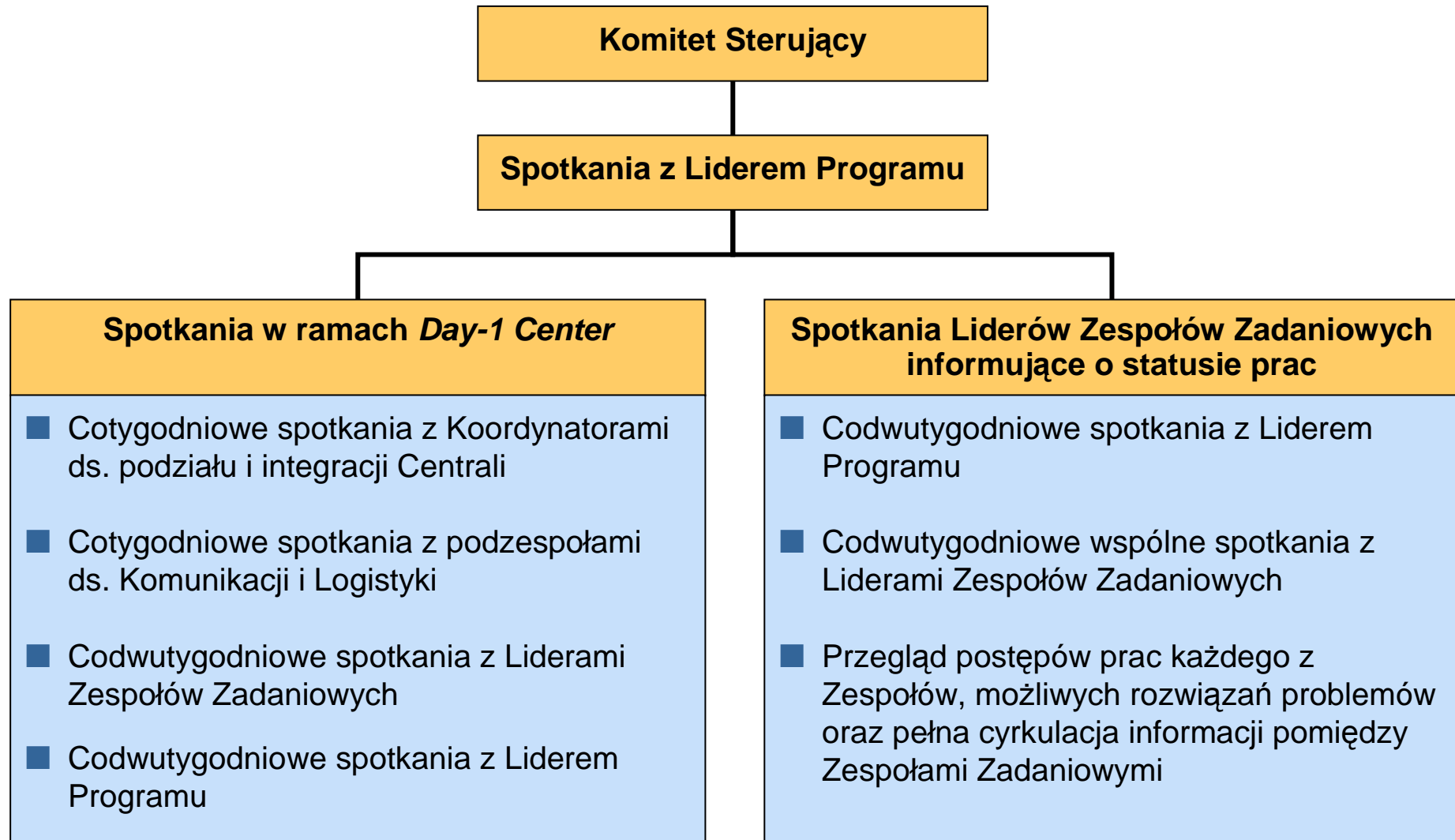
DAY-1 CENTER Utworzony w celu zapewnienia pełnej gotowości operacyjnej w momencie podziału

Zakres kompetencji *Day-1 Center*

- Przygotowanie wysokiej jakości obsługi wszystkich klientów od pierwszego dnia po podziale
- Zapewnienie pełnej gotowości operacyjnej do właściwej integracji central i sieci (procesy, struktura organizacyjna, logistyka, IT)
- Koordynacja tworzenia nowych struktur organizacyjnych i przeprowadzenia kompleksowych szkoleń
- Zapewnienie w pełni działającego modelu biznesowego wykorzystującego najlepsze rozwiązania z obu banków
- Zapewnienie właściwego procesu komunikacji do wszystkich grup docelowych oraz płynnego procesu transformacji z punktu widzenia klientów i pracowników

**Doświadczony
menedżer *Day-1 Center*
został nominowany**

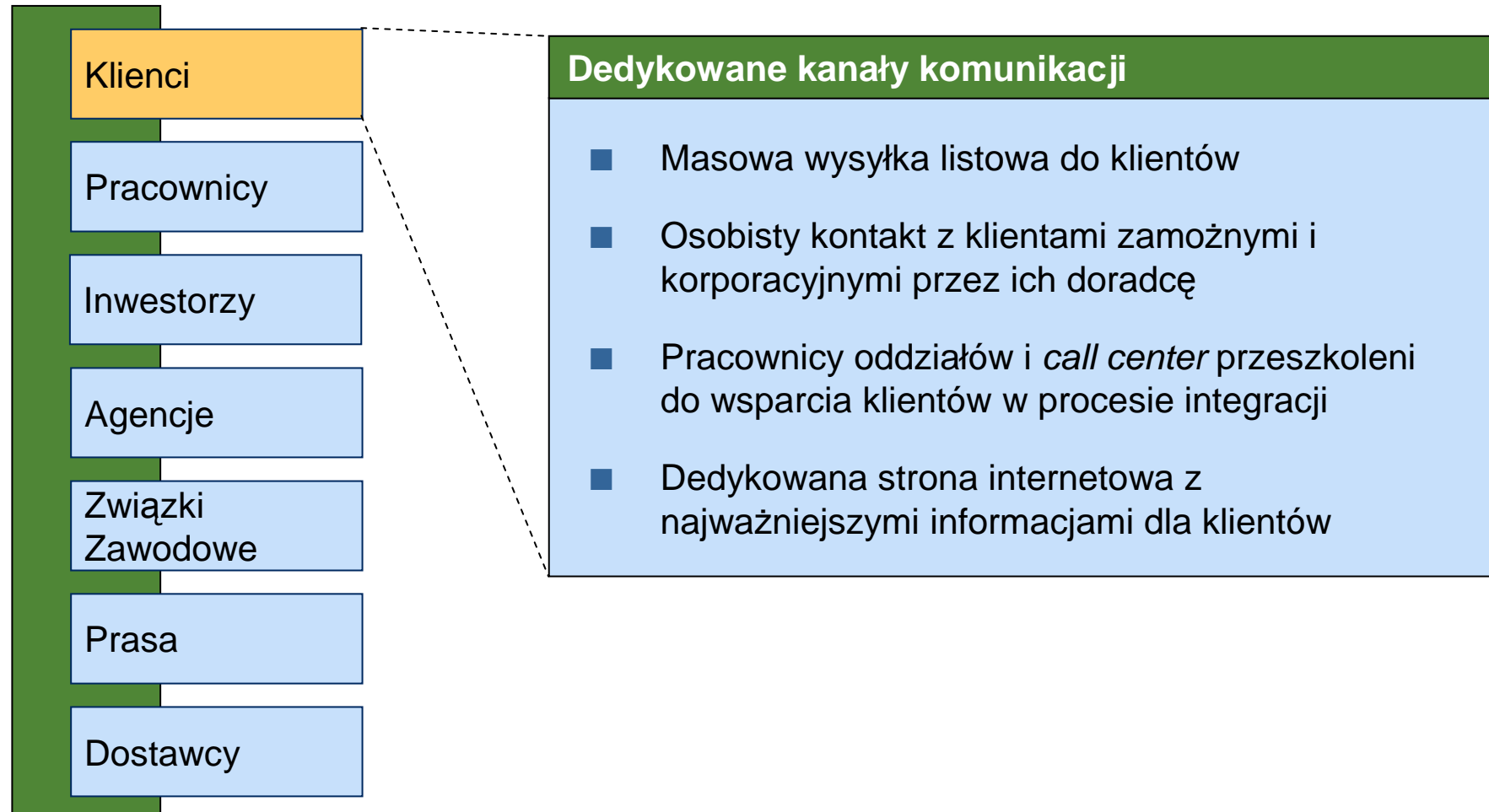
WZMOCNIONE ZARZĄDZANIE PROJEKTEM W OCZEKIWANIU NA PODZIAŁ



EFEKTYWNA KOMUNIKACJA DO WSZYSTKICH GRUP DOCELOWYCH ZAPEWNIONA POPRZEZ WIELE KANAŁÓW KOMUNIKACYJNYCH

PRZYKŁAD

Grupy docelowe



PLATFORMA INFORMATYCZNA NOWEGO PEKAO ULEPSZONA PONAD JAKOŚĆ OBSŁUGI UZYSKANĄ Z POŁĄCZENIA SYSTEMÓW DWÓCH BANKÓW

Główne elementy - przykłady

- Bankowość elektroniczna dla klientów indywidualnych

- Platforma Internetowa dla MŚP

- Produkty dla klientów korporacyjnych

Ulepszenia

- Pełna możliwość dokonywania operacji w zakresie produktów inwestycyjnych
- Bardziej zaawansowane rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo, np. autoryzacja transakcji poprzez potwierdzające kody SMS
- Usprawniona funkcjonalność przelewów z natychmiastową zmianą środków na obu rachunkach, także w weekendy
- Nowa, dedykowana platforma Internetowa z rozwiązaniami dopasowanymi do potrzeb klientów segmentu MŚP (np. potwierdzenia wielopodpisowe, import/export plików z przelewami, przelewy zagraniczne)
- Usprawnione moduły *cash management* i *trade finance*
- Alternatywne kanały elektroniczne (np. zlecenia poprzez pocztę elektroniczną oraz pliki z danymi)

TECHNICZNY PLAN PODZIAŁU PRZYGOTOWANY: PLAN PRZENIESIENIA, PLAN USPÓJNIENIA WIZUALIZACJI

Plan przeniesienia

- Nowe przypisanie departamentów do budynków przygotowane
- Harmonogram przenoszenia pracowników, dokumentacji, mebli, sprzętu sporządzony
- Pełna synchronizacji działań zapewniona

8 budynków
26,500 m²
Ponad 1,000 osób

Plan uspoźnienia wizualizacji

- Inwentaryzacja zewnętrznych i wewnętrznych elementów wizualizacji zakończona
- Spis wszystkich materiałów biurowych z elementami wizualizacji przygotowany
- Prace nad projektami architektonicznymi związanymi ze zmianą wizualizacji rozpoczęte

PLAN USPÓJNIENIA WIZUALIZACJI ZEWNĘTRZNEJ PRZYGOTOWANY



285 oddziałów

607
bankomatów

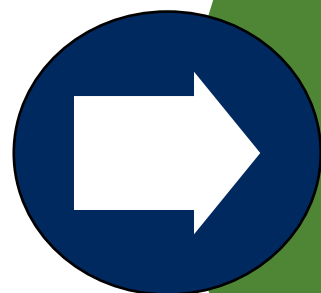
Agencje

Centra
Korporacyjne

Budynki
Centrali



AGENDA

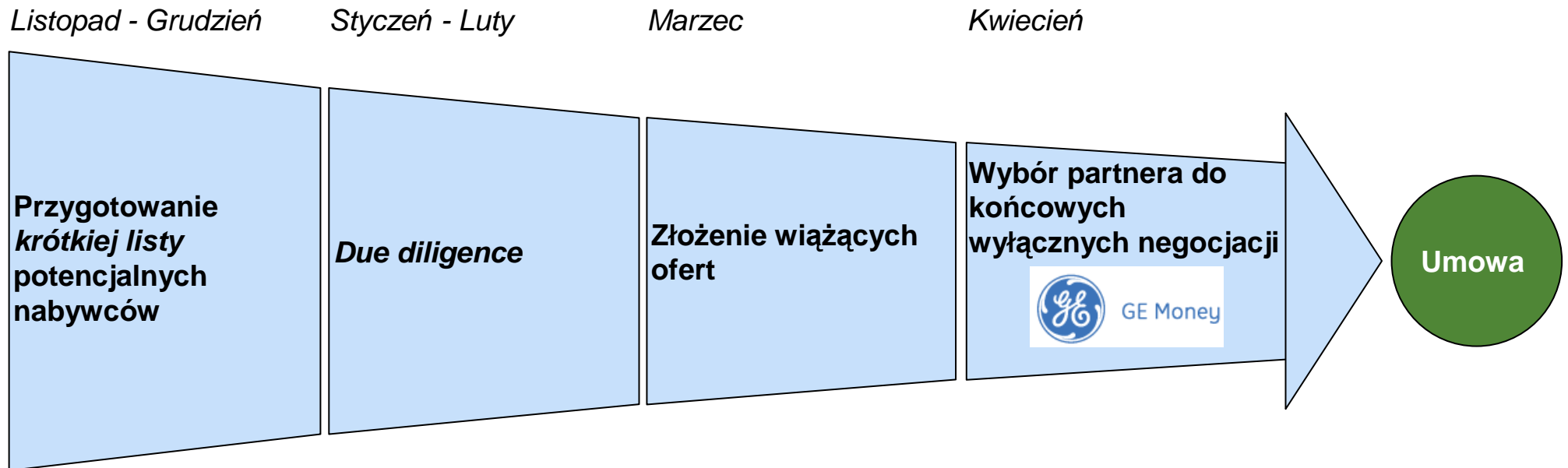


1 Pekao – BPH: omówienie ogólnego postępu prac

2 Główne osiągnięcia prowadzące do prawnego podziału

3 **Informacje o procesie sprzedaży**

GE MONEY EMEA BANK ZOSTAŁ WYBRANY DO DALSZYCH WYŁĄCZNYCH NEGOCJACJI



- Zebranie wstępnych ofert
- Sprawdzenie potencjalnych nabywców
- Wybór najlepszych ofert

- Potencjalni nabywcy dokonują procesu *due diligence* BPH 200

- Potencjalni nabywcy przygotowują i składają wiążące oferty zakupu BPH 200

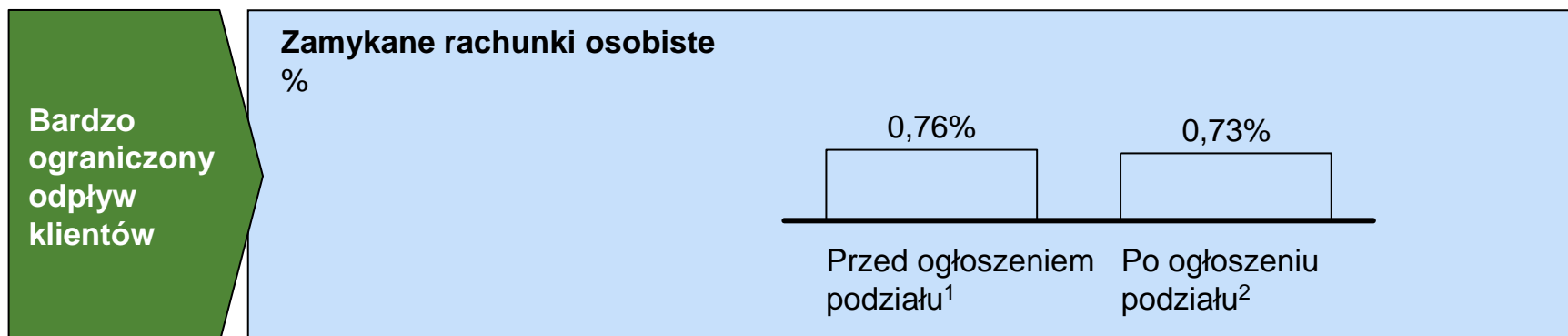
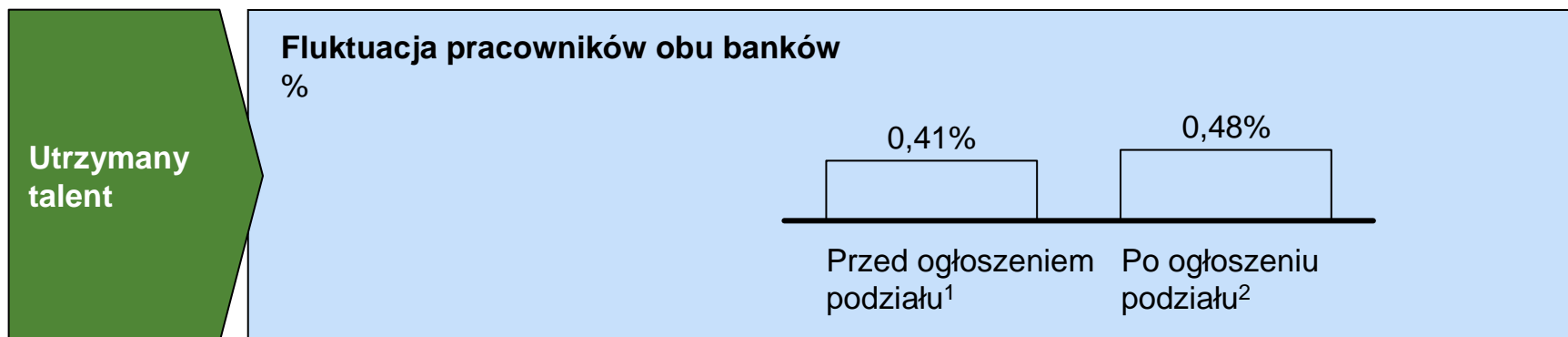
- Zebranie ostatecznych ofert
- Wybór najlepszej oferty

NASTĘPNE KROKI

- | | |
|--------------------------------------|---|
| ■ Prawny podział/ integracja BPH 285 | ~30 dni po wyrażeniu przez KNB zgody na podział |
| ■ Sprzedaż Nowego BPH | Do końca 2007 |
| ■ Pełna integracja operacyjna | Do 6 miesięcy po prawnym podziale |

MATERIAŁ DODATKOWY

SILNY ZESPÓŁ SKUTECZNIE UTRZYMUJE WYNIKI BIZNESOWE



¹ Średnia miesięczna okresu kwiecień 2005 – marzec 2006

² Średnia miesięczna okresu kwiecień 2006 – luty 2007