



**BRE BANK SA**

# **„Stary portfel” hipoteczny mBanku i MultiBanku**

Spotkanie trzecie.

Warszawa, 2 grudnia 2009 r.

## Trzecie spotkanie z Klientami – rozmawiamy o szczegółach



- Przedstawione na pierwszym spotkaniu ogólne propozycje rozwiązań analizujemy i zamieniamy na konkretne rozwiązania ofertowe
- Na niektóre z sugestii Klientów mogliśmy od razu odpowiedzieć pozytywnie (skrócenie czasu umowy, kalkulator zmiany rat z malejących na równe)
- Zgodnie z deklaracją z pierwszego spotkania, największe szanse na osiągnięcie satysfakcjonującego dla obu stron porozumienia widzimy w ofercie przewalutowania kredytów na Euro, której poświęcamy w tej prezentacji najwięcej uwagi
- Jednocześnie pracujemy nad rozwiązaniami dodatkowymi, które podnoszą atrakcyjność oferty dla Klientów – pakiet zaprezentowany na poprzednim spotkaniu
- Dzięki elastyczności, wariantowości i możliwości modelowania zaprezentowanej dziś oferty, obszar do znalezienia porozumienia jest bardzo szeroki, w nim upatrujemy szansę na satysfakcjonujące dla obu stron zakończenie rozmów
- Planujemy, że uda się zakończyć nasze rozmowy i osiągnąć porozumienie do końca roku

**Szukamy rozwiązania, z którego będzie mogła skorzystać możliwie największa grupa Klientów „starego portfela”**

# Przedstawiamy szczegóły ofert oraz propozycję dla odbudowania zaufania Klientów



1. Przygotowaliśmy precyzyjne wytyczne umożliwiające wyliczenie marży dla oferty w EUR.
2. Wyliczenia przygotowaliśmy na podstawie przykładów zaproponowanych przez Państwa; zaprezentujemy prototyp narzędzia do wyliczania cen kredytów.
3. Przedstawione oferty połączone są z „propozycją dla odbudowania zaufania”. Proponujemy aby po podpisaniu aneksu Klienci otrzymywali docelową, stałą marżę, co realnie obniża cenę kredytu.



Nowe warunki cenowe dostępne są dla wszystkich Klientów – także nie spełniających określonych wymogów w chwili podpisania aneksu do umowy.

W ramach „propozycji dla odbudowania zaufania” do Banku Klienci mają trzy miesiące na spełnienie warunków związanych ze skorzystaniem z ofert.

# Aktywne korzystanie z usług pozwala na uzyskanie atrakcyjnych marż i istotnych obniżek oprocentowania kredytu

## Klientom proponujemy korzystne marże dla kredytów w EUR

---

- Obniżenie marży średnio o 0,75 p.p.
- Maksymalna obniżka marży – 1,4 p.p.
- Minimalna obniżka marży – 0,4 p.p.
- Koszt przewalutowania nie przekroczy 10% spreadu obowiązującego w Banku
- Bezpłatny aneks

## Do uzyskania lepszych warunków kredytu uprawnia aktywność Klienta

---

- Zasilanie rachunku
- Aktywne korzystanie z karty debetowej / kredytowej
- Utrzymanie depozytów w Banku

W obecnej sytuacji rynkowej Bank ma większe możliwości poprawy warunków cenowych w EUR w kontekście oferty cenowej dla Klientów „starego portfela”.

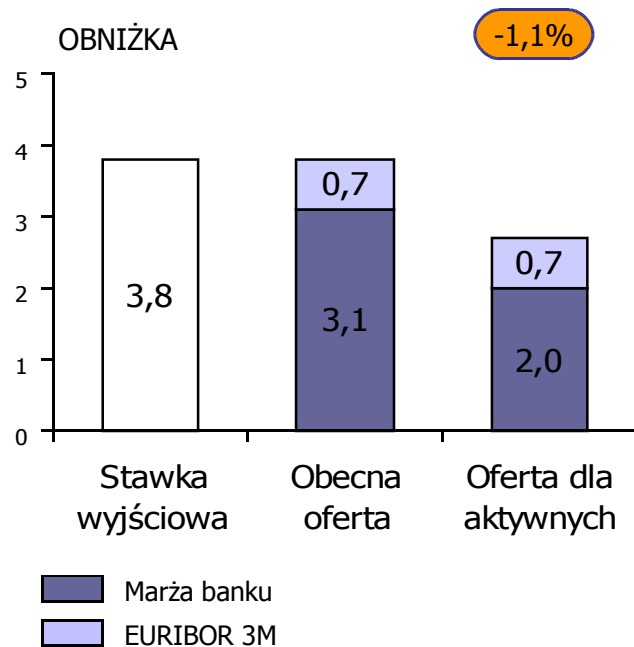
Preferencyjne warunki spreadu podnoszą atrakcyjność propozycji banku.

# Oferta zmiany oprocentowania kredytu – przykład Klienta 1

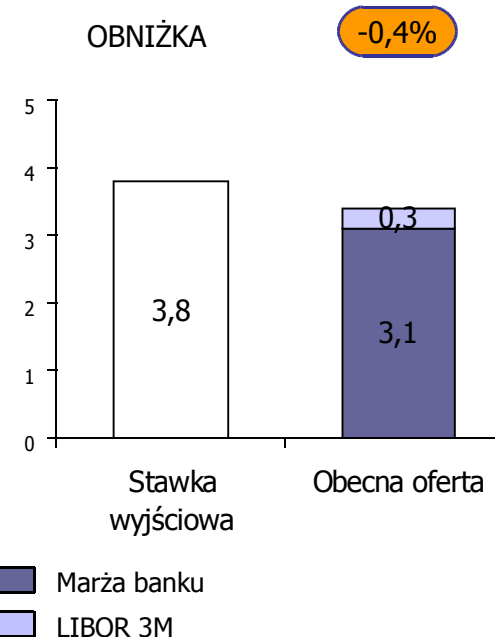
## OFERTA POPRAWIENIA WARUNKÓW KREDYTU DLA KLIENTA 1

- Stawka wyjściowa – obecne oprocentowanie kredytu w CHF.
- Obecna oferta – oferta przy obecnej aktywności Klienta: Klient zasila rachunek kwotą poniżej 1000 zł, dokonuje transakcji kartowych na kwotę poniżej 500 zł, ma depozyt na 10 000 zł.
- Oferta dla aktywnych - oferta po wzroście aktywności Klienta: Klient zasila rachunek kwotą 4000 tys., dokonuje transakcji kartowych na kwotę 2000 zł, deponuje w Banku 50 000 zł.
- Scoring behawioralny – xxx pkt.

### CHF/EUR



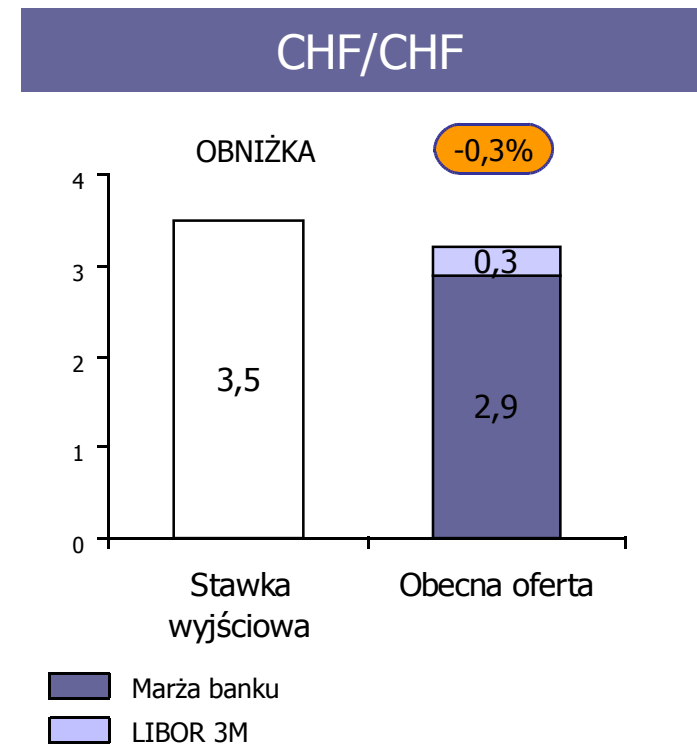
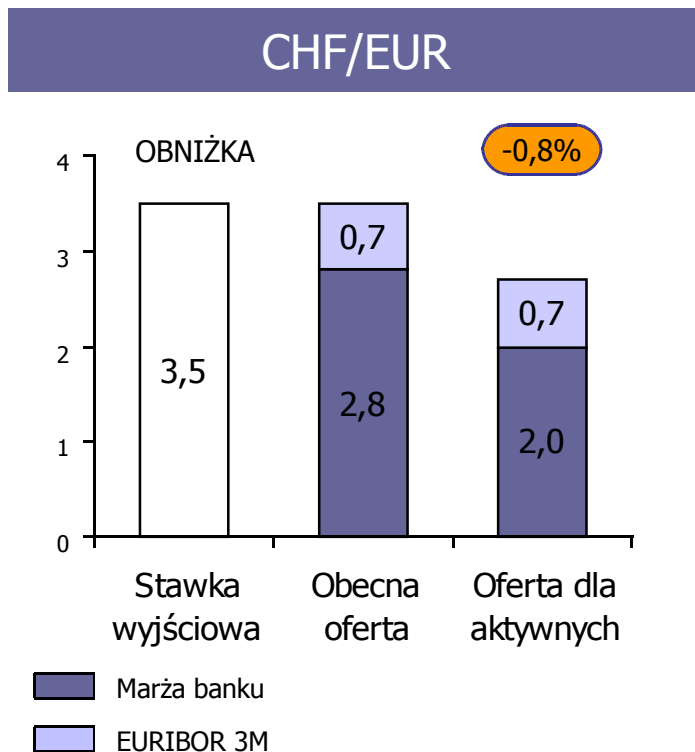
### CHF/CHF



# Oferta zmiany oprocentowania kredytu – przykład Klienta 2

## OFERTA POPRAWIENIA WARUNKÓW KREDYTU DLA KLIENTA 2

- Stawka wyjściowa – obecne oprocentowanie kredytu w CHF.
- Obecna oferta – oferta przy obecnej aktywności Klienta: Klient zasila rachunek kwotą poniżej 1000 zł, nie wykonuje operacji kartowych, nie posiada depozytów w Banku.
- Oferta dla aktywnych – oferta po wzroście aktywności Klienta: Klient przelewa dochody do Banku w kwocie 4000 zł, dokonuje transakcji kartowych na kwotę 2000 zł, deponuje w Banku 15 000 zł.
- Scoring behawioralny – xxx pkt.

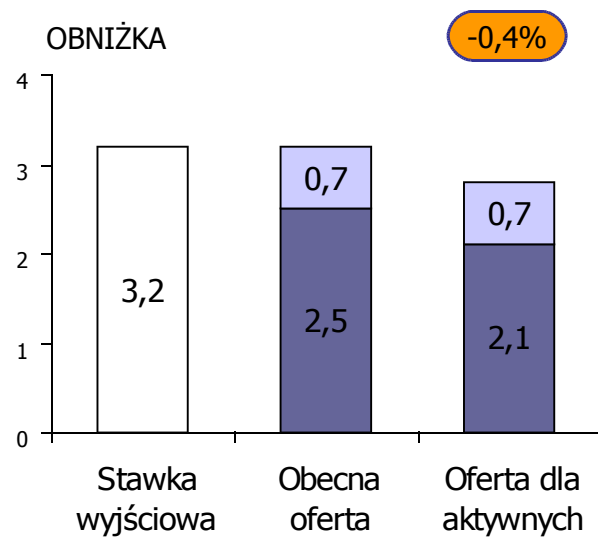


# Oferta zmiany oprocentowania kredytu – przykład Klienta 3

## OFERTA POPRAWIENIA WARUNKÓW KREDYTU DLA KLIENTA 3

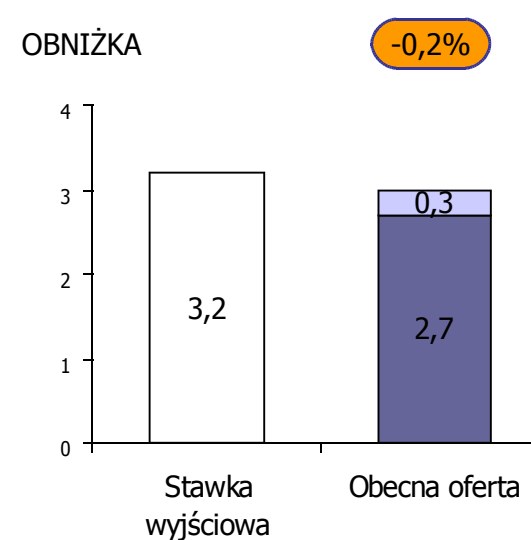
- Stawka wyjściowa – obecne oprocentowanie kredytu w CHF.
- Obecna oferta – Klient nie zasila rachunku, nie posiada depozytów, nie dokonuje transakcji
- Oferta dla aktywnych – oferta po wzroście aktywności Klienta: Klient zasila konto kwotą 3000 zł miesięcznie, dokonuje transakcji kartowych na kwotę 1000 zł, deponuje w Banku 20 000 zł.
- Scoring behawioralny – xxx pkt.

### CHF/EUR



■ Marża banku  
■ EURIBOR 3M

### CHF/CHF



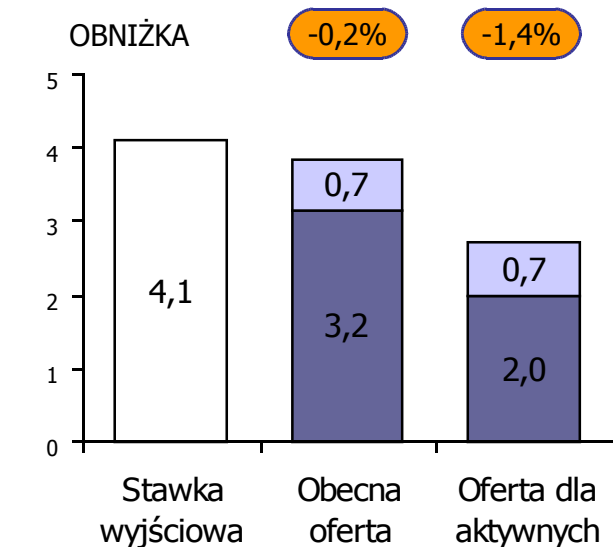
■ Marża banku  
■ LIBOR 3M

# Oferta zmiany oprocentowania kredytu – przykład Klienta 4

## OFERTA POPRAWIENIA WARUNKÓW KREDYTU DLA KLIENTA 4

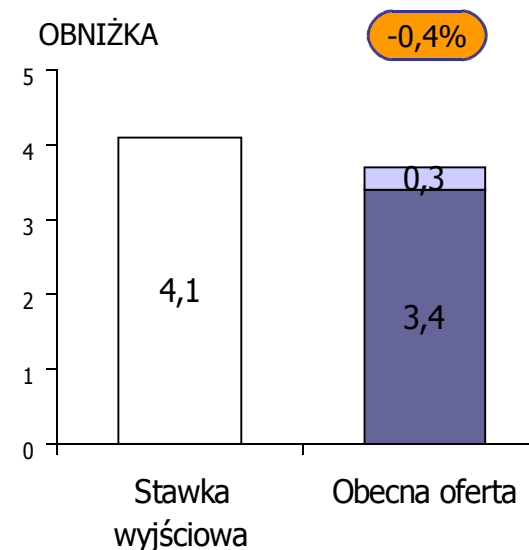
- Stawka wyjściowa – obecne oprocentowanie kredytu w CHF.
- Obecna oferta – posiada w Banku depozyt min. 40 000 zł – 20 000 zł na eKoncie, 20 000 zł w strukturach, zasila rachunek kwotą 2000. Wykonuje transakcje poniżej 1000 zł.
- Oferta dla aktywnych – oferta po wzroście aktywności Klienta: Klient zasila konto kwotą 5000 zł miesięcznie, dokonuje transakcji kartowych na kwotę 2500 zł, deponuje w Banku 50 000 zł.
- Scoring behawioralny – xxx pkt.

### CHF/EUR



■ Marża banku  
■ EURIBOR 3M

### CHF/CHF



■ Marża banku  
■ LIBOR 3M



## Przedstawiona oferta może zostać zmodyfikowana w kilku kluczowych obszarach - chcielibyśmy je z Wami skonsultować

1. Przyjęliśmy pewne aktywności wpływające na wysokość marży. Czy chcecie zgłosić inne aktywności do premiowania? Jesteśmy otwarci na dyskusje o skali aktywności.
2. Czy oferta powinna być jednakowa dla wszystkich Klientów?
3. Jak powinien wyglądać mechanizm odbudowy zaufania Klientów do Banku?

# Propozycje ogólne – odpowiedź na postulaty Klientów

## 1. Obniżenie oprocentowania o 0,15 p.p. zgodnie ze zmianą LIBOR-u

Obniżymy oprocentowanie na całym portfelu w pierwszej połowie stycznia 2010.

## 2. Przygotowanie realnej propozycji dla Klientów, chcących pozostać przy CHF

Propozycję przedstawiliśmy w niniejszej prezentacji. Dzisiejsze warunki ekonomiczne nie pozwalają nam na zaoferowanie lepszych marż w CHF.

## 3. Przygotowanie pakietu „rekompensującego”

Istotnym elementem przedstawionej propozycji jest „propozycja dla odbudowania zaufania”. W przygotowaniu jest również kilka produktów bankowych i ubezpieczeniowych, które będą dedykowane dla Klientów „starego portfela”.

## 4. Zwrot weksli zabezpieczających kredyty Klientów „starego portfela”

Szczegółowe informacje przedstawimy do połowy grudnia.

## 5. Zaangażowanie po stronie banku większych nakładów

Nad rozwiązaniem sprawy Klientów „starego portfela” pracuje obecnie w banku wiele osób. Jest to dla nas w tej chwili jedna z kluczowych spraw. Zostanie powołany dedykowany zespół do kontaktów z Klientami. Na stronach www zostaną udostępnione narzędzia do wyliczania oferty.