



BNP Paribas

Investor Day

Italia: Sviluppare il Nostro Secondo Mercato Domestico

Baudouin Prot
Chief Executive Officer

Roma, 1° Dicembre 2006





BNP Paribas

La Strategia in Italia

Jean-Laurent Bonnafé
Amministratore Delegato - BNL



Roma, 1° Dicembre 2006

Alcune informazioni contenute in questa presentazione ed altre informazioni o materiale possono includere dichiarazioni previsionali basate su opinioni attuali e aspettative riguardanti avvenimenti futuri. Queste dichiarazioni non costituiscono garanzia di risultati futuri e sono soggette a possibili rischi, incertezze ed ipotesi riguardanti BNP Paribas, le sue controllate ed i suoi investimenti, gli sviluppi di BNP Paribas e delle sue controllate, le tendenze dell'industria bancaria, eventuali investimenti del capitale ed acquisizioni, cambiamenti nelle condizioni economiche globali o nei principali mercati locali di BNP Paribas, il mercato competitivo e i fattori di regolamentazione. Questi avvenimenti sono incerti: il loro verificarsi può differire dalle aspettative attuali che a loro volta possono influire in modo significativo sui risultati attesi. I risultati effettivi possono differire significativamente da quelli previsti o deducibili da queste dichiarazioni previsionali. Tutte le dichiarazioni contenute in questa presentazione sono relative alla data della presentazione: BNP Paribas non si obbliga a rivedere o aggiornare pubblicamente alcuna di queste dichiarazioni alla luce di nuove informazioni o di eventi futuri.

Le informazioni contenute in questa presentazione nella misura in cui riguardino soggetti diversi da BNP Paribas o derivino da fonti esterne non sono state controllate da un soggetto indipendente e nessun riferimento o garanzia espressa o implicita viene fornita in quanto tale e nessun affidamento può essere fatto sulla congruità, accuratezza, correttezza e completezza delle informazioni o delle opinioni in essa contenute. Nessuno dei dipendenti di BNP Paribas o dei suoi rappresentanti potrà avere una qualsiasi responsabilità per negligenza o altrimenti in relazione a qualsiasi perdita o danno comunque derivante dall'uso di questa presentazione o dal suo contenuto o altrimenti verificatasi in connessione con questa presentazione o qualsiasi altra informazione o materiale discusso.

Le presentazioni che seguono sono una libera traduzione in italiano delle presentazioni dei relatori all'Investor Day che sono effettuate in lingua inglese. Si tratta di una traduzione realizzata solo per i lettori italiani. In caso di dubbio sul contenuto di questa avvertenza, prevale il testo della versione originale in inglese.





Sommario

La strategia in Italia

I progressi ad oggi

Le prossime tappe



Crescita Redditizia in Italia




Investire per crescere

Rivitalizzare la forte presenza nazionale di BNL



Ampliare le attività esistenti di BNP Paribas

Aggiungere una potente rete distributiva a fabbriche prodotte di alto livello



Controllare i costi

Ottimizzare l'efficienza del corporate centre e dei supporti operativi

**3 linee d'intervento
che si rafforzano reciprocamente**





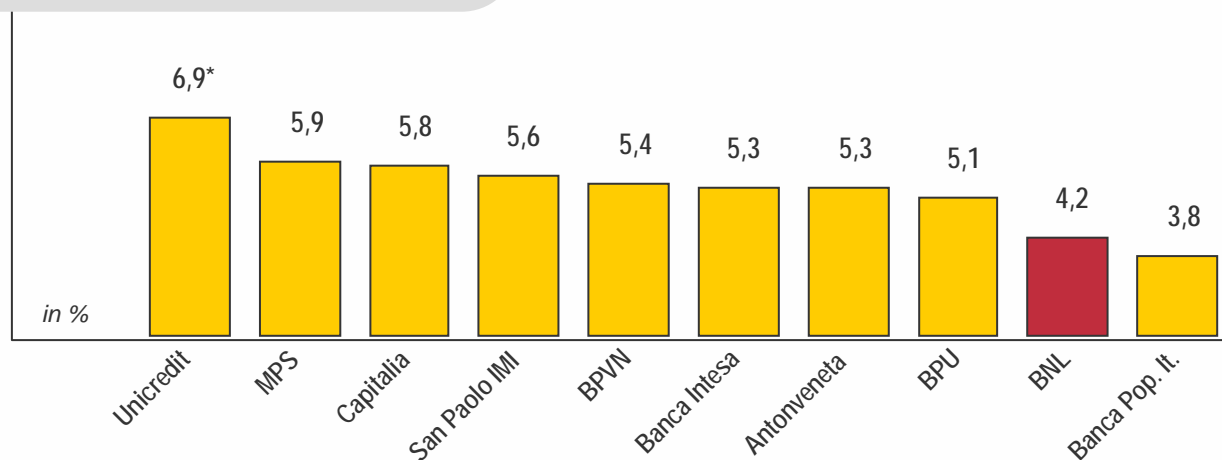
● Dipendenti:	17.000
● Agenzie:	895
■ Agenzie retail	703
■ Centri Private Banking	18
■ Centri Corporate e PA *	80
■ Centri specializzati	94
● Clients:	2,7 mln
■ Individuale:	2,5 mln
■ Private Banking:	11.000
■ Small Business	112.000
■ Corporate e P.A.*	55.000

* *Pubblica Amministrazione*

Un'opportunità unica sul mercato italiano

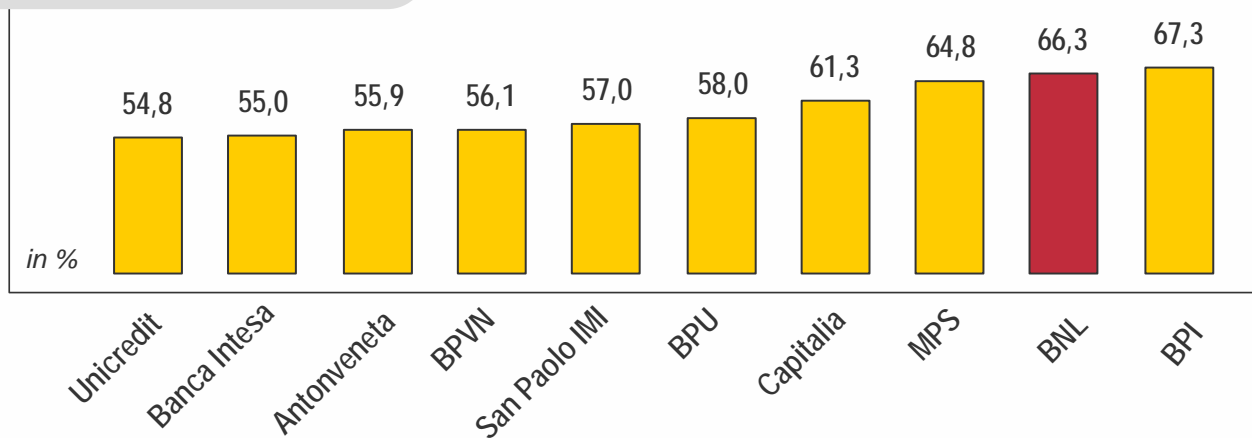


Ricavi / Attivo ponderato



* Dati 2004

Cost / income



(Fonte: bilanci aziendali 2005)



BNP Paribas in Italia Prima di BNL



**Gestione
di flotte aziendali**



Leasing



Mutui residenziali



Credito al consumo*



Private Banking



Assicurazioni



Risparmio gestito



**Custodia e
amministrazione**



Servizi Immobiliari



**Corporate &
Investment Banking**

**Una gamma completa di potenti piattaforme
con significativi posizionamenti di mercato**

** Findomestic: 50/50 Joint venture con Cassa di Risparmio di Firenze*



Dopo l'Acquisto di BNL Le Nostre Ambizioni per l'Italia

- Sviluppare il secondo mercato domestico in Europa di BNP Paribas
- Diventare leader nell'Investment Banking in Italia
- Rafforzare la nostra già significativa quota di mercato nei settori Asset Management e Specialised Financial Services
- Migliorare la redditività ottimizzando la qualità del servizio, l'efficienza dei costi e la gestione del rischio

**Un nuovo operatore di rilievo
nel mercato bancario italiano**



Retail & Private Focus su Innovazione e Qualità

✓
Rafforzare la forza vendita introducendo nuovi strumenti, processi e supporti

✓
Creare un'effettiva distribuzione multi-channel

✓
Specializzare la forza vendita tramite segmentazione avanzata

✓
Ammodernare e rafforzare la rete tramite ristrutturazioni e aperture di agenzie

Una combinazione unica tra le banche italiane



Clientela Corporate

Fare Leva sull'Importante Base di Clientela di BNL

Modernizzare
i Centri
Corporate

Migliorare
la gestione
relazionale,
mediante
la best practice
nel **monitoraggio
del marketing**

**Specializzare la
gestione
relazionale** per
Medie Aziende e
Pubblica
Amministrazione

Sviluppare cross-
selling con CIB e
IRFS per **attività
specializzate**

**Una piattaforma potenziata per rispondere
ai bisogni della clientela corporate**

Clientela Large Corporate e Istituzionale

Allargare l'Offerta di Prodotti ad una Base di Clienti più Ampia



Potenziare il "coverage"

"Coverage" CIB esteso a tutta la clientela Large Corporate e Istituzionale

Numerose opportunità di cross selling con le Divisioni Retail e Corporate



Rafforzare i team regionali per migliorare la fornitura di prodotti

Soluzioni finanziarie di alta qualità (Capital Markets, Corporate Finance,...) per accompagnare lo sviluppo dei clienti italiani



Offrire un accesso globale

Pieno accesso alle piattaforme globali CIB
Eccezionale copertura geografica (presenza in 85 paesi)

**L'unico leader europeo nel CIB
con una forte presenza locale in Italia**



AMS e IRFS: Una Base di Clientela Allargata per Fabbriche Prodotto di Successo

Unit Linked 4WD



- Sviluppato da BNP PAM
- Distribuito da BNL
- € 600mln in 3 settimane

Un primo esempio di successo di marketing con AMS



Miglioramento dell'Efficienza

Funzioni del Corporate Centre

ALM già integrato nel sistema BNP Paribas

Controllo del credito e risk management in corso di allineamento agli standard BNP Paribas

Sinergie negli approvvigionamenti

Piattaforme centrali

Miglioramento dei metodi di sviluppo dei sistemi informatici per rafforzare il supporto delle attività commerciali

Integrazione delle attività di BNL CIB nelle piattaforme BNP Paribas

Razionalizzazione delle strutture centrali

Rete

Ristrutturazione dell'organizzazione della rete commerciale

Ridisegno del funzionamento del back-office



Risorse Umane

2.200 uscite di personale* e 900 nuove assunzioni in 3 anni

Programmi di formazione completa e supporto alle risorse umane in atto

Accordo concluso con le organizzazioni sindacali grazie alla costruttiva relazione di lungo periodo esistente in BNL

* BNL SpA





Sommario

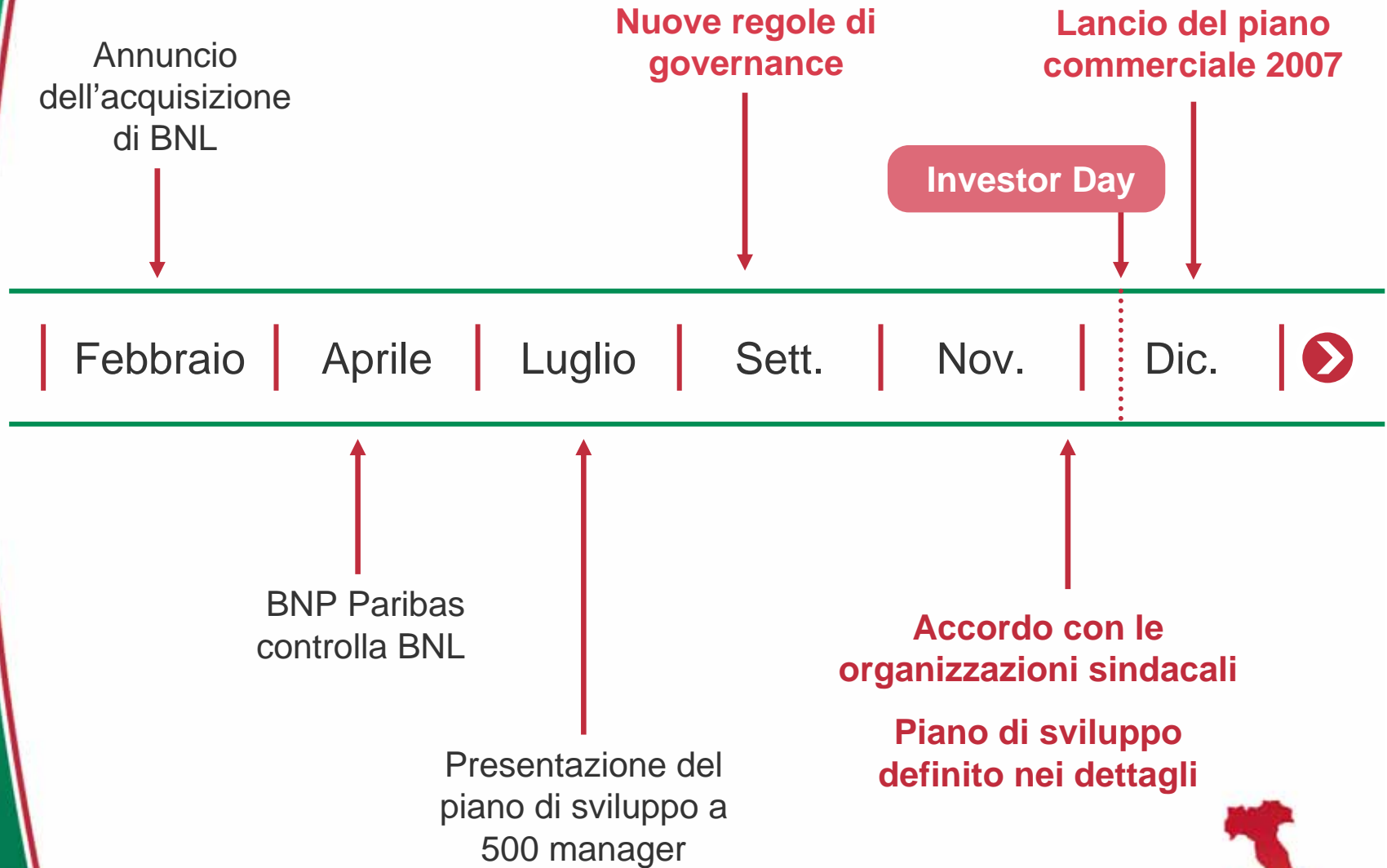
La strategia in Italia

I progressi ad oggi

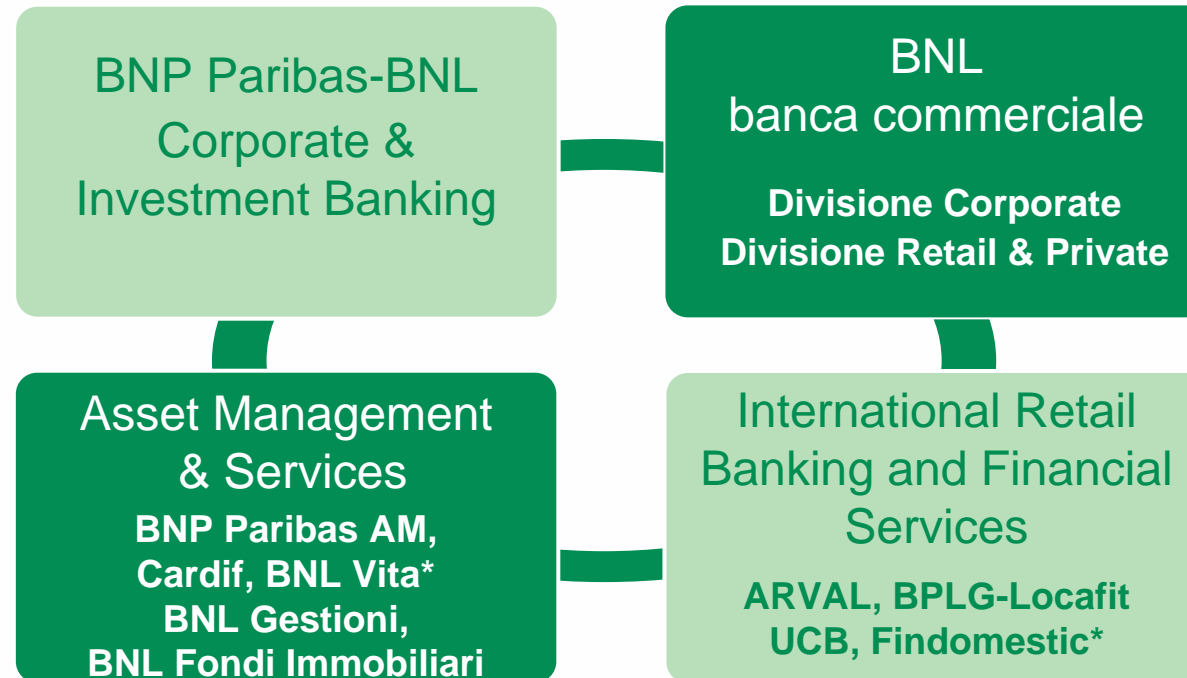
Le prossime tappe



Un Forte Slancio



Nuova Organizzazione



**BNP Paribas
pronto all'azione in Italia**

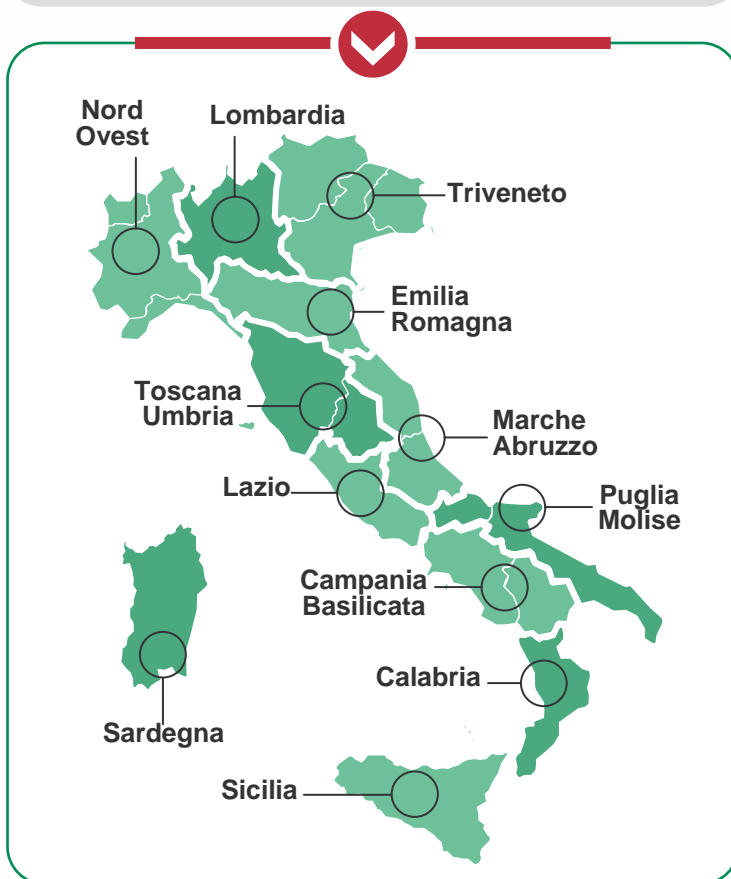
** Findomestic : 50/50 JV con Cassa di Risparmio di Firenze; BNL Vita 50/50 JV con Unipol*



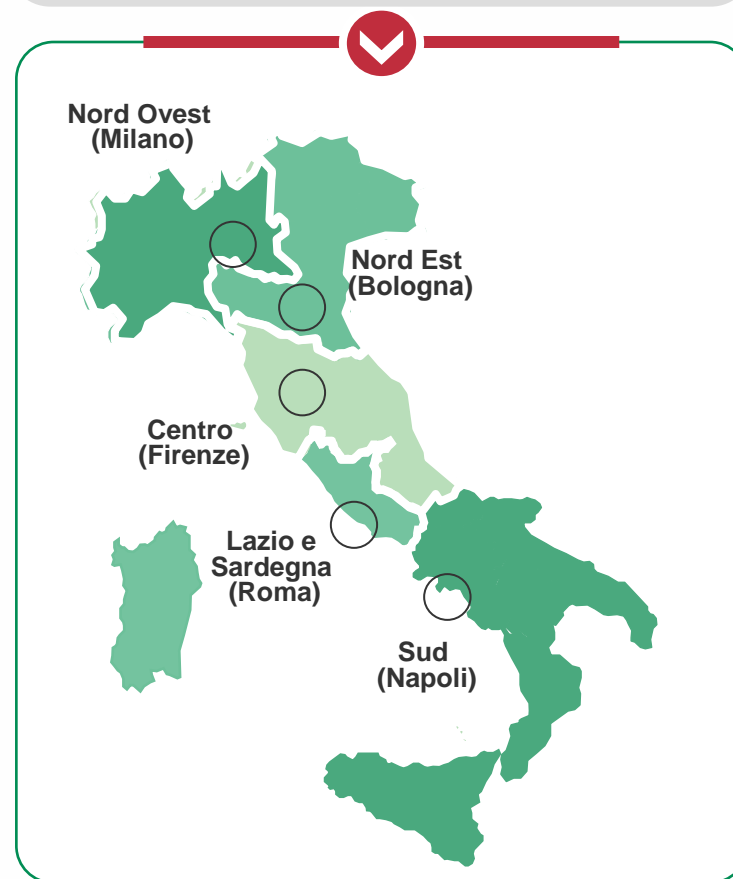
Nuova Organizzazione Commerciale

Una struttura territoriale più efficiente

Oggi: 12 “Aree Territoriali”




Domani: 5 Regioni



**Concedere alle Regioni
maggiore autonomia e potere di iniziativa**



Tutte le Nomine Importanti effettuate Trasferimento di Know-How in Corso


**Nomina delle 1° e 2°
linee di management
a giugno e luglio:**

**Nuova nomina:
N. D'Anselmo
come Responsabile
della Divisione BNP
Paribas - BNL CIB**


**2° ondata di nomine
in settembre /
dicembre**

**Nuova assunzione:
S. Calderano
come nuovo
Responsabile di
Retail & Private**


**Circa 800 persone di BNL
e BNP Paribas coinvolte
in gruppi di lavoro per
l'integrazione**

**Circa 30 professionals
da BNP Paribas e 30 da
BCG sono stati
integrati in BNL**

Management e personale orientati alla crescita

Razionalizzazione del Management Operativo

- Allineamento alle regole di governance di BNP Paribas
- Maggiore delega di poteri ai manager operativi
 - Pieni poteri conferiti al Management dal CdA
- Approccio manageriale semplificato e più orientato al business
 - Esempio: richiesta e risoluzione di indicazioni dalla base di problematiche operative in rete

Un'organizzazione più flessibile e proattiva





Sommario

La strategia in Italia

I progressi ad oggi

Le prossime tappe



Le prossime tappe

Piano commerciale per il 2007 per ogni area di attività



Avvio l'11-12 dicembre nelle conventions dei managers operativi

Progetti pilota (Retail, Corporate, Back Office)



Prime regioni riorganizzate entro marzo 2007

Realizzare ulteriori progetti di pronto impatto



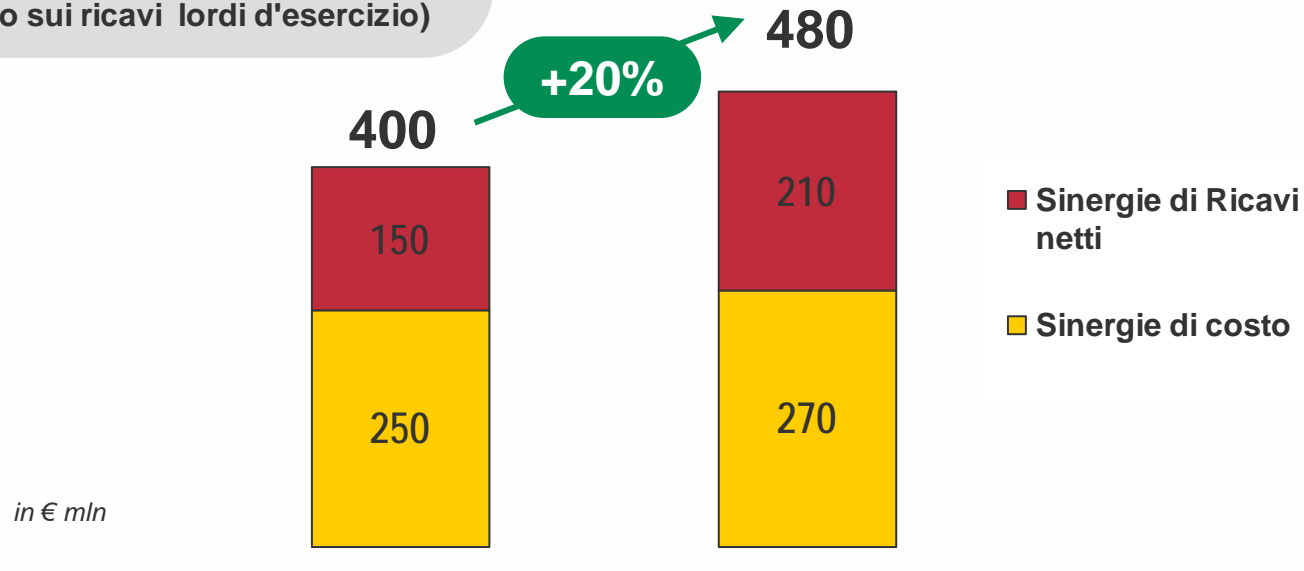
Prima della metà del 2007

**Dalla pianificazione all'esecuzione:
da 170 gruppi di lavoro a 450 progetti**



Sinergie Riviste al Rialzo

Totale sinergie
(impatto sui ricavi lordi d'esercizio)



**Obiettivi più ambiziosi
sostenuti da un'analisi dalla base**



E' in Corso un'Integrazione di Successo

L'integrazione procede a ritmo elevato

**Team motivati e impegnati a conseguire
obiettivi ambiziosi**

Piano commerciale 2007 pronto per il lancio

