

Abril de 2012

A quien corresponda:

Por medio de la presente, compartimos nuestra experiencia durante el proyecto "Suma-T", que se llevó a cabo de Septiembre 2011 a Marzo del 2012, el cual desarrollamos en conjunto con London Consulting Group.

En resumen, los resultados proyectados son los siguientes:

**"Turnaround" de las ventas mediante el diseño e implementación de la estrategia comercial y de consumo para lograr:**

**Crecimiento anual de la Cartera de Activos de 19%  
Reducción de gastos totales de 8%**

**Banca de Consumo:**

- Incremento en la colocación promedio mensual de activos en 61% (US\$ 5.1MM a US\$ 8.3MM).
- Incremento en la colocación mensual en Sucursales de 922% (US\$ 707mil a US\$ 6MM).
- Incremento de productividad por asesor (US\$ 46 a US\$ 142 mil) de 308%.
- Incremento del 242% del pipeline de activos (US\$ 7MM a US\$ 17MM).
- Incremento de la retención de activos del 24% al 51%.
- Incremento del 20% de productos por cliente por el programa de venta cruzada.
- Diseño conceptual del modelo de rentabilidad de sucursales.
- Redefinición de las funciones en las sucursales hacia un mayor enfoque de negocio.

**Banca Corporativa:**

- Incremento del pipeline (US\$ 180 a US\$ 214MM) de 18%.
- Incremento del pipeline (US\$ 4.2 a US\$ 9.9 MM) de Banca Pyme en 235%.
- Cumplimiento al Presupuesto de Crecimiento de Cartera de 227%.
- Incremento de colocación de activos de 106% (US\$23MM vs US\$48MM) sobre presupuesto.
- Incremento del 21% de productos por cliente con el programa de venta cruzada
- Cumplimiento al presupuesto de Intereses Ganados de 98.5% Consumo y 106% Corporativo que representa un incremento potencial anualizado del NIM de 18% (US\$ 4MM).

Nota: Los cálculos para la Banca de Consumo y Corporativo se realizaron contra la base de 2011 y el primer trimestre de resultados del 2012

**Gastos:**

- Reducción de gastos generales del banco en 4% (US\$ 600 mil).
- Reducción de gastos de personal en 13%. (US\$ 1.3 MM).

**Operaciones:**

- Reducción del 80% del tiempo de proceso y desembolso de Hipotecas.
- Reducción del 79% del tiempo de proceso y desembolso de Préstamos Personales.
- Reducción del 81% del tiempo de proceso y desembolso de Préstamos de Auto.
- Reducción del 60% del tiempo de proceso y desembolso de Tarjetas de crédito.

Los beneficios del proyecto representan un retorno sobre la inversión de 8 a 1 en un año.

Así mismo, definimos la estructura organizacional, indicadores de desempeño y un esquema de remuneración con un mayor enfoque a resultados y a la agilidad del servicio, que nos asegurarán la permanencia de las mejores prácticas en el mediano y largo plazo.

Por todo lo anterior, recomiendo a London Consulting Group como una compañía profesional, con una excelente metodología de trabajo y alto enfoque a resultados.

Atentamente,

BANCO PANAMEÑO DE LA VIVIENDA, S.A.

  
Juan R. de Dianous H.  
Vicepresidente Ejecutivo y Gerente General