

|

# BRD

## Buget 2016

**Adunarea Generala a Actionarilor**  
BRD individual (IFRS)

BANCA TA. ECHIPA TA



GROUPE SOCIETE GENERALE

## Scenariul privind mediul economic

- In 2015, cresterea PIB-ului a ajuns la 3.7%, sustinuta de cererea interna si de investitii. In 2016, cresterea PIB-ului este estimata sa atinga 3.5%, pe fondul cresterii semnificative a consumului privat si a accelerarii investitiilor in sectorului public, sustinuta de o mai buna absorbtie a fondurilor europene.
- Anii 2013-2014 au fost marcati de o puternica tendinta dezinflationista, in special datorita socurilor pe partea de oferta. Intrarea in vigoare a reducerii TVA-ului pentru produse alimentare a condus la continuarea scaderii preturilor in al doilea semestrul al anului 2015, facand ca inflatia sa atinga valori negative. Indicele preturilor de consum va continua sa inregistreze valori negative pana la mijlocul anului 2016, pe fondul taierii cotei TVA standard (la 20% de la 24%), dar ar trebui sa accelereze in al doilea semestru, ca urmare a disiparii impactului reducerii TVA pentru produse alimentare si pe fondul acumularii presiunilor inflationiste care se manifesta pe partea cererii. Rata medie a inflatiei este estimata la 0.5% in 2016.
- In absenta unor socuri externe majore, cursul de schimb va ramane stabil in 2016.

## Scenariul privind mediul bancar

- Dupa cativa ani de scadere continua, volumul creditelor brute a inregistrat un trend pozitiv in 2015 (+2.8%). Pentru 2016, se estimeaza continuarea acestei tendinte. Cresterea salariilor si ratele de dobanzi scazute ar trebui sa stimuleze productia de credite de consum. Cu investitii care vor creste treptat si vor stimula cererea de credite, volumul creditelor acordate companiilor ar trebui sa atinga in mod progresiv niveluri mai mari.
- Cresterea cu 5% a soldului depozitelor, stimulata in special de economiile populatiei (+6%)

## Sectorul Retail- Persoane fizice

- Ambitia strategica principala este de a continua si de a accelera evolutia modelului de afaceri de la o „banca de ghiseu” la o „banca centrata in totalitate pe client”
- Promovarea solutiilor moderne de banca la distanta (internet si mobile banking) va fi intensificata in continuare, in scopul de a accelera transferul tranzactiilor de la ghiseu catre canalele alternative
- Implementarea de campanii specifice si actiuni care tintesc retinerea clientilor, cresterea calitatii serviciilor prin cursuri de formare adecvate si monitorizarea abordarii clientilor, precum si structuri de tarificare simplificate, vor permite bancii sa contribuie la cresterea satisfactiei clientilor si sa reduca rata de pierdere a acestora
- Imbunatatirea ofertei comerciale cu produse inovatoare sau imbunatite (asigurari de sanatate, carduri de credit) ar trebui de asemenea sa sustina atragerea de noi clienti

## Sectorul Retail- Small businesses

- Accent pe satisfacerea eficienta a nevoilor cotidiene ale clientilor cu produse de inalta calitate, vizand astfel cresterea volumului de tranzactii efectuate
- Intensificarea activitatii de creditare pe acest segment.

## Sectorul Non retail- Companii

- Dezvoltarea unei strategii de creditare bazata pe o abordare sectoriala selectiva in deplina concordanta cu oportunitatile pietei, vizand cu prioritate sectoare ca energia, agricultura/agro-industria si marii comercianti. Exportatorii, la fel ca si marii jucatori la nivel regional vor fi tintiti in mod special.
- A fi partenerul bancar de referinta in cadrul programelor de dezvoltare nationale si europene
- Focus pe produsele cu valoare adaugata

## Evolutia organizării și a dispozitivului comercial

- Menținerea unei rețele puternice de agenții, concomitent cu continuarea efectuării de ajustări pragmatice și punctuale pe o bază continuă
- Formatul de agenție va evolua: crearea zonelor bancare 24 H cu automate care pun la dispoziție funcționalități îmbunătățite, un design nou al spațiului comercial mai bine adaptat activităților de consiliere și modernizarea flotei de roboți
- Creșterea numărului de consilieri de clientela, prin redistribuirea personalului
- Accelerarea reorientării tranzacțiilor bancare curente de la ghiseu spre canale alternative

## Ajustarea activității de back office și a organizării și structurii funcțiilor de suport

- Procesele operationale și de vânzare vor continua să fie revizuite și remodelate, cu scopul de a crește simplitatea, confortul și eficiența în relația cu clientul
- Accent pe virtualizarea fluxurilor de lucru, automatizarea și centralizarea procesării tranzacțiilor și specializarea centrelor de procesare

## Venit Net Bancar

- In 2016 se asteapta o crestere a veniturii net bancar cu aproximativ 5%, ca urmare a cresterii activitatii comerciale
- Marja neta din dobanda este estimata sa creasca cu aproximativ 7%, datorita cresterii volumului de credite si a efectelor de structura pozitive
- Veniturile din comisioane vor beneficia de largirea bazei de clienti, de cresterea gradului de echipare si de contributia sporita a activitatilor ce se contureaza ca noi factori de crestere (gestiunea activelor, asigurarile)

## Cheltuieli operationale

- Dupa o reducere de 2.5% in 2015, in 2016 se asteapta o crestere de 4%, influentata de factori divergenti:
  - optimizarea proceselor va conduce la cresterea productivitatii;
  - monitorizare atenta a celorlalte cheltuieli operationale;
  - impactul investitiilor ar trebui sa urmareasca o traiectorie ascendentă (investitii in canale digitale si alternative, transformarea formatului agentilor, dar si upgradarea sistemelor informatice cu scopul de a raspunde noilor constrangeri reglementare)

## Costul net al riscului

- Fara a lua in calcul impactul unei posibile evolutii nefavorabile in plan legislativ, Costul Net al Riscului ar trebui sa urmareasca o traiectorie de normalizare.

## Rezultat net

- Imbunatatirea profitului, tinand cont de ipotezele mentionate mai sus.

## Principali indicatori de activitate (BRD individual, norme IFRS)

		Actual 2014	Actual 2015	Evolutie 15/14	Buget 2016	Evolutie B16/15
Clienti (mii)		2,234	2,250	0.7%	2,273	1.0%
Credite nete (Mld RON)	Total	26.5	26.6	0.4%	28.8	8.0%
	<i>Retail</i>	16.9	17.8	5.1%	18.6	4.8%
	<i>Non Retail*</i>	9.6	8.9	-7.9%	10.2	14.5%
Depozite (Mld RON)	Total	36.0	41.2	14.3%	39.2	-4.9%
	<i>Retail</i>	21.4	23.6	10.7%	24.3	2.8%
	<i>Non Retail</i>	14.7	17.5	19.5%	14.8	-15.4%
Credite nete/depozite		74%	65%	-9 pts	73%	9 pts

*\*) include obligatiunile municipale*

## Principalii indicatori de profitabilitate (BRD individual, norme IFRS)

	M RON	Actual 2014	Actual 2015	Evolutie 15/14	Perspective 2016
Rezultate financiare	VENIT NET BANCAR	2,585	2,474	-4.3%	crestere de aproximativ 5%
	CHELTUIELI OPERATIONALE*)	(1,343)	(1,310)	-2.5%	crestere de aproximativ 4%
	REZULTAT BRUT OPERATIONAL	1,242	1,164	-6.3%	crestere de aproximativ 5%
	COSTUL NET AL RISCULUI	(1,193)	(631)	-47.1%	
	PROFITUL/PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR	43	445	x10	
Ratii	RAPORT COST/VENIT	51.9%	52.9%	+ 1.0 pts	ameliorare
	ROE	0.8%	7.7%	+ 7.0 pts	

\*) include contributia la Fondul de garantare a depozitelor si a Fondului de rezolutie