

|

# BRD

## Buget 2017

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

BANCA TA. ECHIPA TA



GROUPE SOCIETE GENERALE

## Scenariul privind mediul economic

- In 2016, cresterea PIB-ului a ajuns la 4,8% peste nivelul inregistrat in 2015 de 3,9%, sustinuta in principal de consumul privat.
- Pentru 2017, cresterea PIB-ului este estimata sa atinga 3,7%. Consumul privat pare sa ramana motorul principal al cresterii economice, propulsat de o noua runda de stimuli fiscali si cresteri salariale, in timp ce perspectivele pozitive ale cererii private si costurile reduse de imprumut vor constitui cel mai probabil un impuls pentru companii sa creasca in continuare cheltuielile pentru investitii.
- Inflatia este asteptata sa creasca treptat pe parcursul anului 2017, influentata de consumul sustinut, de cresterea continua a presiunilor salariale si de atenuarea efectului taiierilor trecute de taxe indirecte. Inflatia pentru 2017 este previzionata la 2,0%, fata de -0,5% in 2016.
- Aceste perspective de crestere a inflatiei combinate cu un deficit bugetar in crestere, se asteapta sa conduca la presiuni de crestere asupra ratelor dobanzilor.
- In absenta unor socuri externe majore, cursul de schimb se asteapta sa ramana stabil in 2017.

## Scenariul privind mediul bancar

- Cererea de credite pentru populatie ar trebui sa continue sa fie principalul motor al activitatii de creditare in 2017. In cazul creditelor non-retail este previzibila o redresare progresiva, cu investii care castiga treptat in dinamica ce vor alimenta cererea.
- Predilectia populatiei catre economisire ar putea sa scada la un moment dat, ceea ce va conduce la o incetinire a ritmului de crestere a volumului depozitelor.

# Strategie comerciala pe segment (1/2)

---

## Segmentul Retail - Persoane fizice

- Ambitia strategica principala este de a continua tranzitia catre un model de afaceri “centrat 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 baza de la ghiseu catre canalele alternative.
- Implementarea de campanii specifice si actiuni care tintesc retinerea clientilor, inclusiv cresterea calitatii serviciilor prin cursuri de formare adecvate si abordari de monitorizare, vor permite bancii sa contribuie la cresterea satisfactiei clientilor si sa reduca rata de pierdere a acestora.
- Imbunatatirea ofertei comerciale cu produse inovatoare si imbunatite (asigurari de sanatate, carduri de credit, asigurari de viata unit - linked) va contribui de asemenea la cresterea satisfactiei clientilor si va sustine atragerea de noi clienti.
- Segmentarea clientelei va fi imbunatatita, astfel incat sa corespunda mereu nevoilor clientilor in cel mai adecvat mod.
- Structura de private – banking va fi imbunatatita treptat.
- Directionarea economiilor catre fondurile de investitii, va constitui o prioritate, mentinand in acelasi timp cota de piata pe depozite.

## Segmentul Retail - Companii mici

- Avand la baza relatii stranse cu clientii si produse de inalta calitate, zona principala de interes va fi orientata catre satisfacerea eficienta a nevoilor cotidiene ale clientilor, vizand astfel cresterea volumului de tranzactii efectuate.
- Activitatea de creditare va fi intensificata atat prin credite bancare cat si prin leasing.

## Strategie comerciala pe segment (2/2)

---

### Segmentul Non retail - Companii

- Obiectivul cheie pentru anul 2017 il reprezinta cresterea activitatii de creditare, avand la baza:
  - ✓ un model de acoperire comerciala imbunatatit
  - ✓ un management al portofoliului mai eficient
  - ✓ un proces de creditare optimizat
  - ✓ o politica de risc imbunatatita, bazata pe o abordare sectoriala selectiva
  
- In acelasi timp, tranzactiile bancare vor fi in continuare dezvoltate, prin:
  - ✓ oferta imbunatatita pentru solutiile de cash management
  - ✓ servicii complete pentru finantarea comertului
  - ✓ solutii imbunatatite de factoring
  - ✓ functionalitati extinse ale serviciului de banca la distanta
  - ✓ cresterea vanzarilor incrucisate privind: schimburile valutare, instrumentele financiare derivate si titlurile

## Tranzitia catre digitalizare si adaptarea canalelor de distributie

- Continuarea transformarii digitale prin promovarea utilizarii canalelor alternative, prin strategia GO DIGITAL: promovarea solutiilor imbunatatite de banca la distanta, implementarea noilor automate bancare (ROBO si MBA) si a zonelor bancare 24 H.
- Dezvoltarea serviciilor de relatii cu clientii: cresterea gradului de penetrare a campaniilor comerciale prin apelurile efectuate, solutii automate (AVR) diferite in functie de tipul de client.
- Cresterea numarului de manageri si consilieri relatii clienti, prin programul de mobilitate functionala al personalului.
- Continuarea ajustarii pragmatice a retelei de agentii: putin sub 800 agentii planificate pana la sfarsitul anului 2017 (fata de 829 la sfarsitul anului 2015 si 810 la sfarsitul anului 2016).

## Remodelarea proceselor cu scopul de a imbunatati eficienta operationala

- Continuarea revizuirii si remodelarii proceselor operationale si de vanzare, cu scopul de a creste confortul si eficienta in relatia cu clientul.
- Continuarea digitalizarii si simplificarii proceselor.
- Accent pe virtualizarea fluxurilor de lucru, automatizarea si centralizarea procesarii tranzactiilor si imbunatatirea eficientei operationale.

# Evolutia profitabilitatii

## Venit Net Bancar

- Dupa o crestere de 6,5% in 2016, venitul net bancar se asteapta sa ramana stabil in 2017.
- Excluzand castigul din tranzactia VISA inregistrat in 2016, cresterea veniturii net bancar este estimata la aproximativ 4%
- Intr-un mediu puternic competitiv, care pune presiune pe preturi, banca se va baza in special pe cresterea volumelor precum si pe oportunitati alternative de crestere, in scopul imbunatatirii veniturilor.
- Marja neta din dobanda este estimata sa creasca intre 3% si 4%, datorita cresterii volumului de credite si a efectelor pozitive de structura
- Veniturile din comisioane vor beneficia de largirea bazei de clienti, de cresterea vanzarilor incrucisate si de contributia sporita a activitatilor ce se contureaza ca noi motoare de crestere (administrare active, asigurari) si de lansarea de noi produse.

## Cheltuieli operationale

- Dupa o evolutie stabila in 2016, cheltuielile operationale se asteapta sa creasca cu aproximativ 4% - 5% in 2017, influentate de factori divergenti:
  - ✓ asteptari privind presiuni asupra costurilor salariale
  - ✓ impactul investitiilor care ar trebui sa urmareasca o traiectorie ascendentă (investitii in canale digitale si alternative, transformarea formatului agentiiilor, dar si imbunatatirea sistemelor informatice cu scopul de a raspunde noilor constrangeri reglementare)
  - ✓ optimizarea proceselor care va permite realizarea in continuare de castiguri de productivitate;

## Costul net al riscului

- Sustinut de un mediu economic favorabil, de calitatea buna a creditelor nou acrodote si de o strategie imbunatatita de colectare, Costul Net al Riscului ar trebui sa continue sa urmeze o traiectorie de normalizare.

## Rezultat net

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

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

		Actual 2015	Actual 2016	Evolutie 16/15	Buget 2017	Evolutie B17/16
Cienti (mii)		2,250	2,285	1.6%	2,345	2.6%
Credite nete (Mld RON)	Total	26.6	27.4	2.8%	29.5	7.6%
	Retail	17.8	18.7	5.3%	19.8	5.6%
	Non Retail*)	8.9	8.7	-2.4%	9.7	11.7%
Depozite (Mld RON)	Total	41.2	42.2	2.4%	43.3	2.7%
	Retail	23.6	26.0	10.0%	27.2	4.6%
	Non Retail	17.5	16.2	-7.9%	16.1	-0.2%
Credite nete/depozite		65%	65%	0 pts	68%	3 pts

\*) include obligatiunile municipale

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

	M RON	Actual 2015	Actual 2016	Evolutie 16/15	Perspective 2017
Rezultate financiare	VENIT NET BANCAR	2,474	2,634	6.5%	+4% <sup>*)</sup>
	CHELTUIELI OPERATIONALE**)	(1,310)	(1,310)	0.0%	crestere intre 4% si 5%
	REZULTAT BRUT OPERATIONAL	1,164	1,324	13.8%	+5% <sup>*)</sup>
	COSTUL NET AL RISCULUI	(631)	(461)	-26.9%	continuarea normalizarii
	PROFITUL/PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR	445	728	63.5%	imbunatatire
Ratii	RAPORT COST/VENIT	52.9%	49.7%	-3.2 pts	cvasi-stabil <sup>*)</sup>
	ROE	7.8%	11.8%	+4.0 pts	>12%

<sup>\*)</sup> excluzand castigul din tranzactia VISA inregistrat in 2016

<sup>\*\*)</sup> include contributia la Fondul de garantare a depozitelor si a Fondului de rezolutie