

BRD GROUP

Buget 2022

Adunarea Generala a Actionarilor

BRD CONSOLIDAT, CONFORM IFRS
APRILIE 2022



Buget bazat pe estimarile pregatite in august/ septembrie 2021

MEDIUL MACROECONOMIC

Nota: Toate ipotezele macroeconomice pentru 2022 au fost construite in august - septembrie 2021

- ❑ **Economia Romaniei a inregistrat o evolutie puternica in 2021, sustinuta in principal de consumul privat si de investitii. In schimb, exporturile nete au fost semnificativ negative, reflectand cererea externa slaba si intreruperile din lantul de aprovizionare.**
- ❑ **Pe baza anuala, PIB-ul real a crescut cu 5,6% in 2021, in timp ce ipoteza bugetara pentru 2022 a fost stabilita la 3,5% (estimare din august 2021)**
- ❑ **Cresterea brusca a preturilor la energie (efectul combinat al liberalizarii pietei interne de vanzare cu amanuntul a energiei electrice si al cresterii preturilor internationale la petrol si gaze), redresarea cererii si rata foarte scazuta a somajului, vor conduce la presiuni inflationiste ridicate. Se asteapta o presiune ridicata asupra salariilor.**
- ❑ **Inflatia anuala a crescut de la 2,1% in decembrie 2020 la 8,2% in decembrie 2021, fiind prognozata sa ajunga la o medie de 2,6% in 2022 (ipoteza pregatita in august 2021).**
- ❑ **Ipoteza unei rate ROBOR 3M, usor mai mare (1,7%) in comparatie cu nivelul de la jumatatea anului 2021 (ipoteza pregatita in august 2021).**
- ❑ **Ipoteza unei cresteri solide a pietei creditelor intr-un mediu relativ favorabil (ipoteza pregatita in august 2021).**

TRANSFORMAREA MODELULUI DE AFACERI | RETAIL

OBIECTIVE STRATEGICE

Persoane fizice

O banca omnichannel, care acorda prioritate clientilor si ofera un angajament personalizat

- Oferta personalizata, bazata pe segmentare comportamentala si pe utilizarea analizei de date
- Adevarate experiente omnichannel, pe toate canalele (sucursala, mobil, Call Center)
- Model care combina experienta umana cu cea digitala, folosind sucursalele in principal pentru servicii cu valoare adaugata
- Platforma digitala care ofera o gama completa de capacitati de vanzare

Companii mici

Redefinire si crestere printr-o oferta imbunatatita si intensificarea creditarii

- Oferta personalizata pe subsegmente specifice pentru daily banking si pentru oferta de creditare
- Cresterea eficientei si a productivitatii fortei de vanzari prin cresterea timpului comercial prin dezvoltari IT si realocarea sarcinilor catre back-office
- Concentrarea asupra digitalizarii pentru a creste eficienta proceselor si a facilita accesul de la distanta al clientilor.
- Comunicare mai bine orientata catre clienti.

FOCUS PENTRU 2022

Oferta comerciala personalizata

- Extinderea si automatizarea experientei clientilor
- Introducerea Next Best Offer, folosind platforma Omnichannel pentru operationalizare
- Introducerea de produse de finantare verde
- Redefinirea ofertei de produse pentru daily banking, aferenta clientilor companii mici

Accelerarea digitalizarii

- Digitalizarea interactiunilor din sucursale prin intermediul platformei Omnichannel
- Extinderea utilizarii fluxurilor digitale end-to-end: monetizarea celor lansate (onboarding, credite de consum) si adaugarea de noi fluxuri (carduri de credit, refinantare, actualizarea datelor clientilor)
- Continuarea dezvoltarilor in aplicatia de mobil YOU: adaugarea de noi functionalitati si includerea vanzarilor digitale

Optimizarea retelei

- Continuarea ajustarii dimensiunii si organizarii retelei
- Extinderea abordarii fara numerar: cresterea numarului de agentii cu autoservire si de zone 24/7

TRANSFORMAREA MODELULUI DE AFACERI | COMPANII

OBIECTIVE STRATEGICE

Banca ca partener

Servicii impecabile pentru clienti

Cresterea volumelor creditelor nou acordate

Imbunatatirea eficientei si asigurarea unei cresteri durabile

Continuarea valorificarii sinergiilor

AMBITII

Intensificarea atentiei asupra clientilor, bazandu-ne pe punctul nostru forte istoric, **relatia cu clientii**

Excelenta in executie, prin cresterea capacitatilor privind platile si digitale, pastrand in acelasi timp pozitia de leader pe pozitiiile existente

- Conexiune back-end in trade finance si factoring
- Carduri business si imbunatatiri in domeniul comertului electronic
- Actualizari ale functionalitatilor de e-banking si de plata

Simple, rapid si online: imbunatire continua si digitalizarea procesului de creditare
Focus continuu **pe finantarea verde**

Concentrarea pe executie si automatizarea proceselor
Diversificarea si securizarea veniturilor

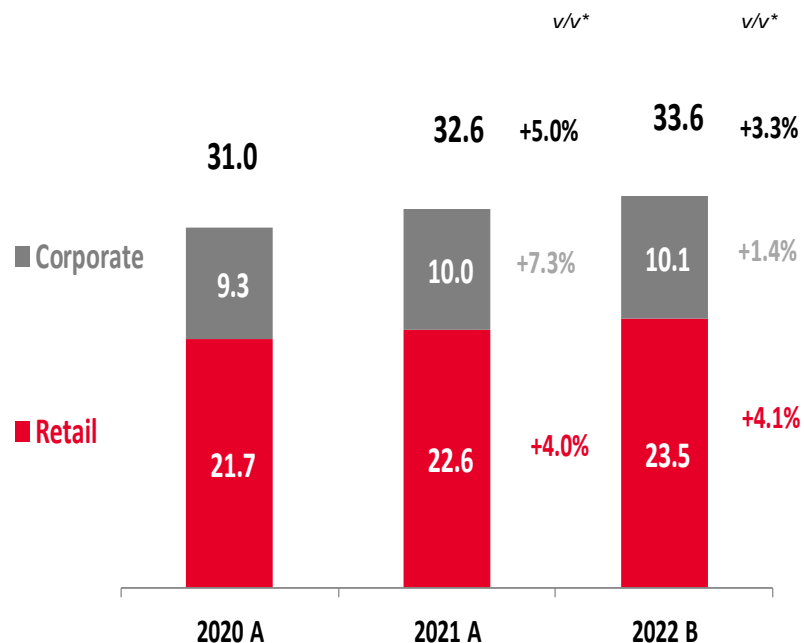
In special cu:

- Segmentul retail, filialele, liniile de afaceri ale Grupului SG
- Capacitatile pe piata de capital
- Activitatile GTB

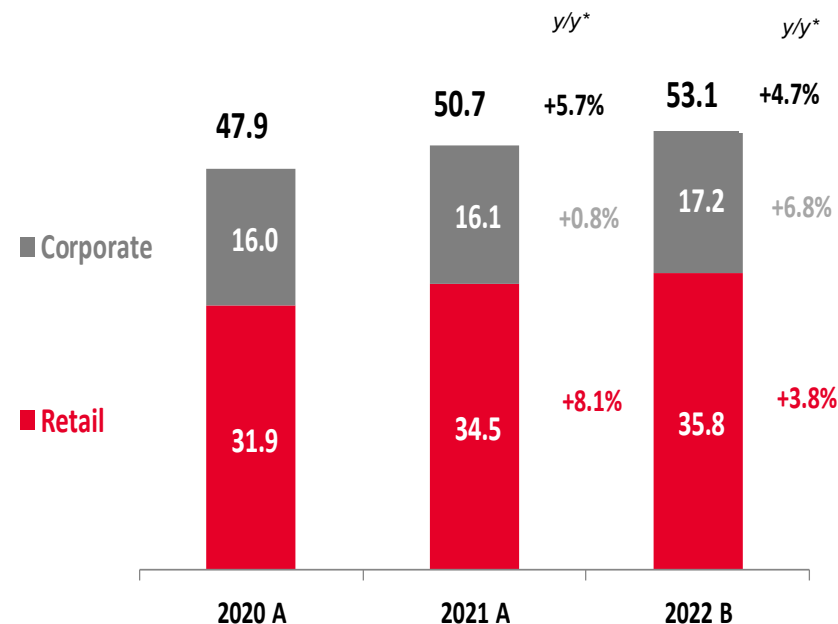
BUDGET 2022- INDICATORI CHEIE

bazat pe estimarile pregatite in septembrie 2021

Credit nete (solduri medii) | mld RON



Depozite (solduri medii) | mld RON



* Variatie la curs de schimb constant

Venitul net bancar

Veniturile nete din dobanzi sunt estimate sa creasca, fiind influentate de:

- efectul pozitiv de volum, determinat atat de cresterea medie a creditelor (+3,3%), cat si a depozitelor (+4,7%)
- schimbari pozitive de structura (cresterea ponderii creditelor clientilor in totalul activelor)
- efectul neutru al ratei dobanzii, in ipoteza ratelor de dobanzi stabile (ipoteza pregatita in august 2021)

Venituri stabile din comisioane:

- presiune asupra tarifelor; constrangerile datorate competitiei avand un impact negativ asupra veniturilor din operatiunile curente
- cresterea volumului de tranzactii
- contributia in crestere a noilor factori de crestere (asigurari, administrare active)

Cheltuieli operationale

Costurile vor fi influentate de:

- presiunile inflationiste
- necesitatea de a continua investitiile semnificative in IT pentru a accelera transformarea bancii
- continuarea optimizarii structurale (automatizare, continuarea redimensionarii retelei de sucursale)

Costul net al riscului

- in 2021 costul net al riscului a fost influentat in mod semnificativ de imbunatatirea perspectivelor economice
- pentru 2022, se estimeaza un costul net al riscului de app. 40-50 bps (ipoteze pregatite in august/ septembrie 2021)

BUDGET 2022 - PROFITABILITATE *bazat pe estimarile pregatite in septembrie 2021*

	R 2020	R 2021	Evolutie 21/20	Perspective pentru 2022	
RON m					
REZULTATE FINANCIARE	VENIT NET BANCAR	3,068	3,097	+0.9%	Crestere moderata a Venitului Net Bancar <i>Determinata de cresterea veniturilor nete din dobanzi, in timp ce veniturile nete din comisioane se estimeaza sa ramana stabile</i>
	CHELTUIELI OPERATIONALE	(1,568)	(1,597)	+1.8%	Cheltuiile operationale vor fi influentate de accelerarea inflatiei
	PROFIT OPERATIONAL BRUT	1,500	1,500	0.0%	
	COST NET AL RISCULUI	(353)	146	-141.3%	Costul net al riscului: ~40-50 bps
	REZULTAT NET	963	1,319	37.0%	
INDICATORI	RAPORT COST/VENIT	51.1%	51.6%	+0.5 pts	
	ROE	10.5%	13.3%	+2.8 pts	ROE in prima parte a intervalului de doua cifre