

**Raportul Consiliului de
Administratie
al**

BRD – Groupe Société Générale

**asupra situatiilor financiare
consolidate**

2006

SUMAR

- 1. Istoric si Profil**
- 2. Strategia si Activitatile Grupului**
- 3. Cifre Cheie, Actiunea BRD si Dividendul**
- 4. Activitatea comerciala**
- 5. Guvernanta Corporativa**
- 6. Resursele Umane**
- 7. Responsabilitatea Sociala**
- 8. Managementul Riscului**

1. ISTORIC ȘI PROFIL

Istoric

La 1 decembrie 1990, Banca Română pentru Dezvoltare a fost înființată ca bancă independentă cu statutul juridic de societate pe acțiuni, prin preluarea activelor și pasivelor Băncii de Investiții, cu autorizație completă de desfășurare de activități bancare. Banca Română pentru Dezvoltare a fost înregistrată în februarie 1991 ca societate pe acțiuni cu capitalul social deținut de Statul român.

În martie 1999, Société Générale (SG) a achiziționat un pachet de acțiuni la Banca Română pentru Dezvoltare de la Fondul Proprietății de Stat și, în același timp, a majorat capitalul social al Băncii Române pentru Dezvoltare pentru a deține 51% din acțiuni.

Din ianuarie 2001, acțiunile Băncii au fost admise la tranzacționare și cotate în Categoria I (First Tier) a Bursei de Valori București care își desfășoară activitatea în conformitate cu Legea Piețelor de Capital nr. 297/2004 (cu modificările ulterioare).

În 2004, SG a achiziționat și restul participației în Banca Română pentru Dezvoltare de la Statul român, majorându-și astfel acțiunile deținute la Emitent la 58.32%.

În data de 27 mai 2004, denumirea juridică de Banca Română pentru Dezvoltare a fost schimbată în BRD-Groupe Société Générale SA.

Profilul BRD – Groupe Société Générale

BRD - Groupe Société Générale este a doua bancă din România, cu o cota de piață de 19% la 31 decembrie 2006 și este al doilea emitent de la Bursa de Valori București, cu o capitalizare de aproximativ 4,5 miliarde euro.

În decembrie 2006, Banca număra 2.000.000 clienți, 7.300 salariați și deținea o rețea teritorială de 600 unități.

Ratinguri 2006

- | | |
|-----------|------|
| ▶ Fitch | A- |
| ▶ Moody's | Baa3 |

Profilul Société Générale

Société Générale a fost înființată în 1864 ca societate bancară înregistrată în Franța. Sediul său social se află în 29 Boulevard Haussmann, 75009, Paris, Franța, iar acțiunile sale sunt listate la Bursa de Valori din Paris.

Société Générale este unul dintre principalele grupuri financiare din lume și a șaptea companie franceză, ca mărime, după capitalizarea bursieră (59,3 miliarde EUR la 31 decembrie 2006). SG are aproximativ 120.000 de angajați și este prezentă în peste 80 de țări.

Société Générale se concentrează pe următoarele trei linii de activitate complementare care îi asigură un important avantaj competitiv:

- ▶ Banca de retail și servicii financiare;
- ▶ Gestionarea activelor și „private banking”; și
- ▶ Banca de persoane juridice și investiții.

Société Générale are peste 22.5 milioane de clienți persoane fizice în întreaga lume.

Société Générale este cea mai mare bancă din Franța, ca mărime, având două rețele de distribuție, Société Générale și Crédit du Nord, cu mai mult de 2.800 sucursale și agenții la 31 decembrie 2006.

Rețeaua Société Générale de retail banking din afara Franței acoperă trei regiuni geografice cheie:

- ▶ Europa Centrală și de Est
- ▶ Zona mediteraneană și
- ▶ Africa și fostele teritorii franceze.

Société Générale este a patra bancă din zona euro, ca mărime, din punctul de vedere al gestionării activelor, cu un portofoliu de active de aproximativ 422 miliarde EUR în gestiune la 31 decembrie 2006, și a treia bancă europeană, ca mărime, din punctul de vedere al activelor care la 31 decembrie 2006 totalizau 2.262 miliarde EUR.

Société Générale este a treia bancă de finanțare și investiții, ca mărime, din zona euro, din punctul de vedere al venitului net bancar. Este prezentă în peste 45 de țări din Europa, Asia și pe continentul american. Se situează printre primele companii din Europa și din lume, oferind expertiză recunoscută în domenii precum: piețe de capital, de produse derivate și finanțări structurate.

La 31 decembrie 2006, Société Générale raporta un venit net bancar de 22,4 miliarde EUR și un profit net de 5,2 miliarde EUR.

În prezent, rating-urile date SG de principalele agenții de rating sunt:

- ▶ Standard and Poor's: AA
- ▶ Moody's: Aa2
- ▶ Fitch IBCA: AA

Poziția BRD în cadrul Société Générale

Société Générale este prezentă în România din 1980, fiind singura bancă semnificativă din Europa de Vest care a fost prezentă în România în perioada comunistă.

Banca face parte din rețeaua internațională a Société Générale, gestionată de Divizia de Retail Banking din afara Franței Metropolitane (BHFM) - o structură creată în martie 1998 pentru a coordona activitățile de retail banking ale Société Générale în cele trei regiuni geografice din afara Franței. Procedurile operaționale și practicile comerciale ale Băncii derivă din cele ale Société Générale.

2 STRATEGIA ȘI ACTIVITATEA GRUPULUI

Strategia

Strategia implementată de BRD încă din 1999 a combinat creșterea susținută cu un nivel ridicat de rentabilitate. Sinergia între activitățile desfasurate optimizează raportul risc/rentabilitate, având drept rezultat o poziție de top pe piețele românești de Retail și Corporate Banking. Astăzi, Banca continuă să-și consolideze diferitele sale activități și urmărește dezvoltarea lor pe termen lung.

Activitatea va continua să se dezvolte într-un ritm rapid prin creștere organică. Tendințele fundamentale care modelează economia și industria serviciilor financiare din România determină și strategia Băncii, astfel încât aceasta să fie perfect plasată pentru a profita de oportunitățile de creștere pe termen lung.

BRD este a doua bancă din România, ca mărime, deținând următoarele cote de piață la 31 decembrie 2006 și 31 decembrie 2005:

	31 decembrie 2006	31 decembrie 2005
	(%)	(%)
Total active	16.5	15.4
Credite persoane juridice	16.7	14.8
Depozite persoane juridice	21.5	17.5
Credite persoane fizice	22.7	18.7
Depozite persoane fizice	16.8	16.2

Activitățile Băncii

Banca de retail și servicii financiare

Banca de retail cuprinde toate activitățile destinate persoanelor fizice, persoanelor fizice autorizate și întreprinderilor mici și mijlocii.

Activitatea bancară de retail oferă o gamă completă de produse și servicii financiare printr-o platformă multi-canal unui număr total de 1.9 milioane clienți persoane fizice și de peste 100.000 persoane juridice din România. Banca este lider pe piața cardurilor de debit și de credit (cu peste 1.8 milioane de carduri emise la 31 decembrie 2006).

Serviciile financiare cuprind acordarea de credite de consum la punctul de vânzare (BRD Finance IFN), leasing-ul operațional de automobile și gestionarea parcului auto (ALD Automotive SRL) și leasing financiar general incluzând structuri financiare specializate, tranzacții de vânzare și lease back și programe de tip „vendor finance” (BRD Sogelease IFN).

Banca clientilor corporate si Banca de investitii

Banca clientilor corporate desfasoara activitati de finantare pentru persoane juridice si autoritati locale si, desi intr-o faza incipienta in Romania, servicii furnizate institutiilor financiare si investitorilor institutiionali. Banca este prezentă într-o gamă largă de industrii.

Banca de investitii se ocupa de fuziuni si achizitii, precum si de consultanta in domeniul privatizarilor, oferite in principal de o filiala a Bancii, BRD/SG Corporate Finance.

BRD Securities, o filiala a Bancii, ofera servicii de brokeraj la Bursa de Valori Bucuresti.

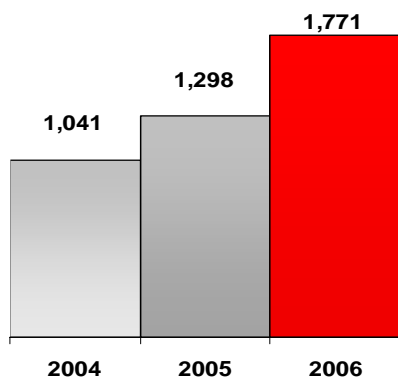
Gestionarea activelor

Activitatea de gestionare a activelor se desfasoara printr-o filiala a Société Générale, SG Asset Management BRD, care gestioneaza doua fonduri locale de investitii distribuite prin rețeaua Bancii.

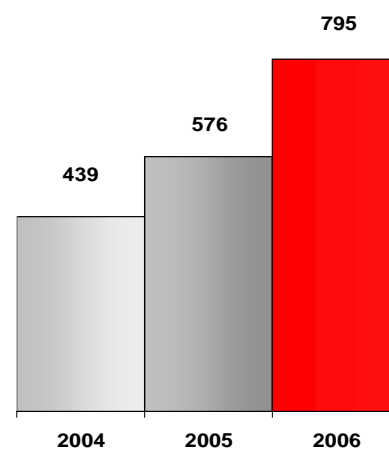
2. CIFRE CHEIE*, ACTIUNEA si DIVIDENDUL

* potrivit normelor IFRS

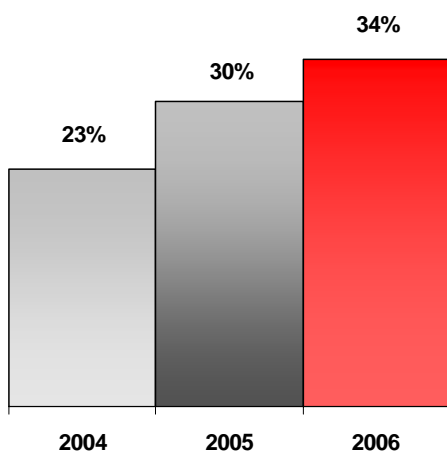
Venit net bancar
(milioane RON)



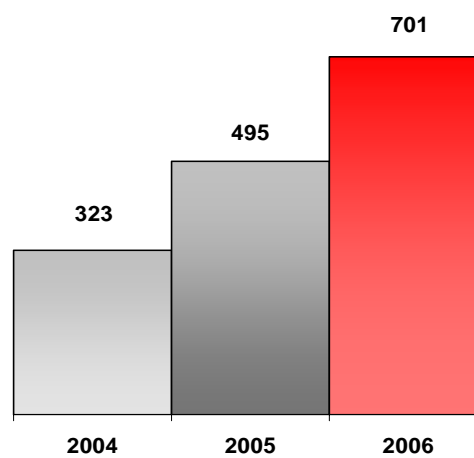
Rezultat brut de exploatare
(milioane RON)



Rentabilitatea fondurilor proprii (ROE)
(%)



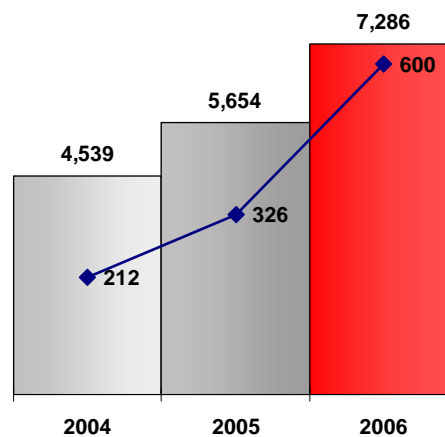
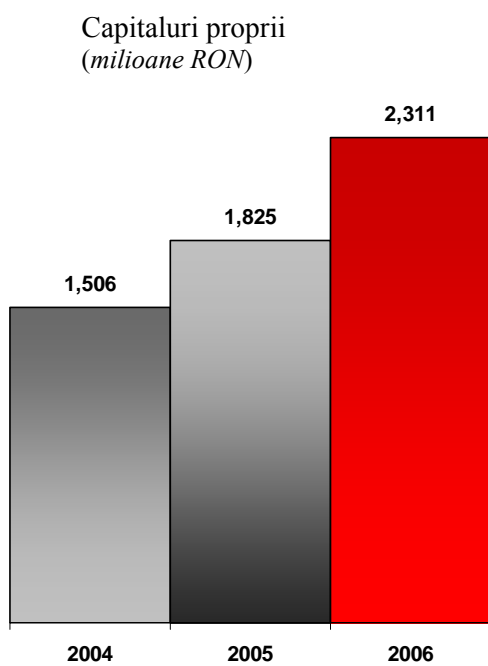
Rezultatul net
(milioane RON)



Evoluția rezultatului net /acțiune
(RON)

Număr de angajați/ număr de agenții

Error! Not a valid link.



Actiunea BRD

Date bursiere

Capitalizarea băncii s-a apropiat de 4 miliarde de euro la sfârșitul lunii decembrie 2006, comparat cu 2,6 miliarde de euro la finele lunii decembrie 2005. În funcție de capitalizarea bursieră, BRD se situează pe locul 2 în topul societăților listate și pe locul 1 în topul societăților financiare.

Din ianuarie 2001, data de cotare la bursă, valoarea acțiunii BRD a crescut de 13 ori (în echivalent euro).

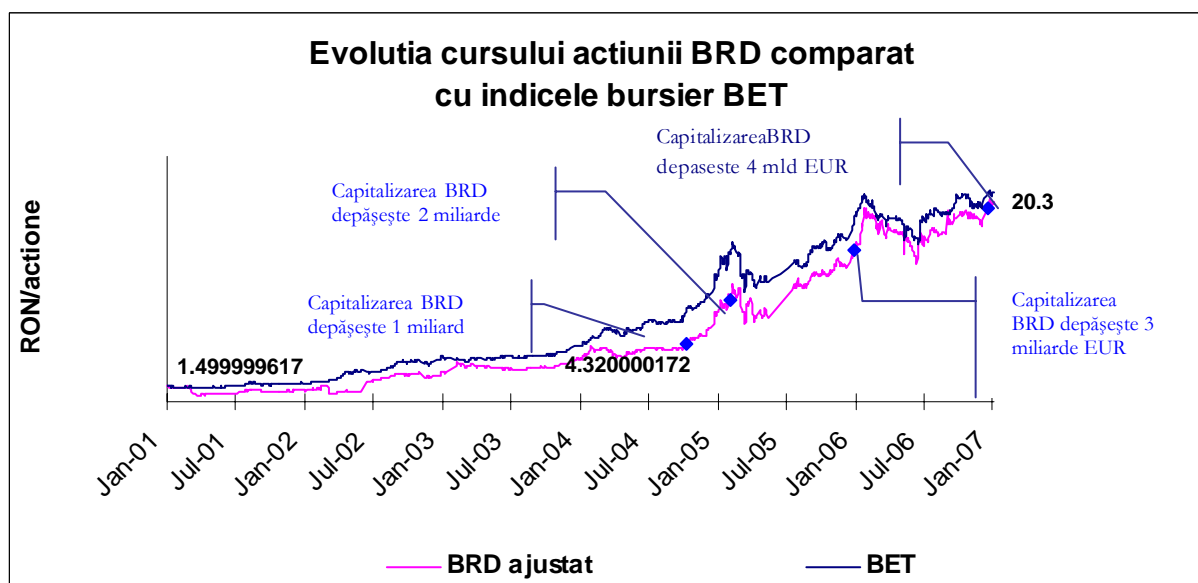
Tranzacțiile cu acțiunile BRD au reprezentat 7% din valoarea totală a tranzacțiilor efectuate la bursă, în timp ce capitalizarea bursieră a BRD reprezintă 20% din capitalizarea totală a pieței.

Valoarea medie a tranzacțiilor cotidiene în 2006 s-a ridicat la 0,75 milioane de euro.

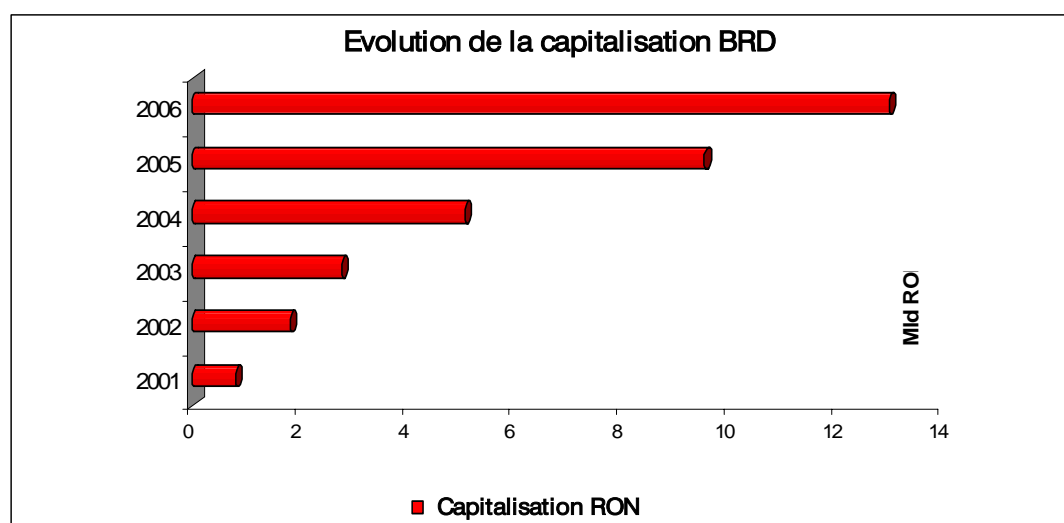
Randamentul acțiunilor BRD în cursul anului 2006 s-a situat la 35% în RON și la 46% în euro.

Tabelul următor prezintă evoluția principalilor parametri bursieri în cursul ultimilor trei ani.

		2006	2005	2004
Capitaluri proprii IFRS (milioane RON)		2.311	1.825	1.506
Capitalizare bursiera (milioane RON)		12.893	9.548	5.200
Profit net/actiune (RON)	nominal	1,01	0,71	0,23
	baza 2006 (*)	1,01	0,71	0,46
Rezultat net/actiune (RON)	nominal	3,32	2,62	1,08
	baza 2006 (*)	3,32	2,62	2,16
Curs (RON)	Baza 2006			
	inchidere	18,5	13,7	7,5
	maxim	19,8	14,7	7,6
	minim	14,0	3,7	4,0



La data de 31 decembrie 2006, capitalizarea bursieră a atins 13 miliarde RON față de 9,5 miliarde RON la sfârșitul lui 2005.



Indici bursieri

Acțiunea BRD face parte din indicele BET și reprezintă 20% din valoarea acestuia. Acțiunile BRD fac parte din indicele regional ROTX, de la Bursa de Valori din Viena, care ține cont de acțiunile cele mai tranzactionate de la Bursa din București. Acțiunile BRD fac parte, de asemenea, din indicele « New Europe Blue Chip Index » (NTX), de la Bursa de Valori din Viena. Acest indice regional sintetizează evoluțiile de pe piețele bursiere din țările din Europa Centrală și de Est prin cele mai importante 30 de societăți de la Bursele de valori naționale.

Evoluția dividendului

Tabelul următor prezintă evoluția dividendului* vărsat în ultimii trei ani.

	2006	2005	2004
Număr de acțiuni (x 1000)	696.902	696.902	1.393.803
Dividende total (milioane RON)	256	215	175
Dividende pe acțiune (RON) nominal	0,37	0,31	0,12
Rata de distribuție *	45%	45%	50%

(*) După repartizarea rezervei pentru riscul de credite /rezervei pentru riscul bancar general

Plata dividendelor

Dividendele sunt distribuite acționarilor proporțional cu cota lor la capitalul social. Venitul generat de dividende este supus impunerii la sursă.

Conform Actului Constitutiv al Băncii, dividendele sunt plătite în termen de maxim 60 zile de la data publicării în Monitorul Oficial a hotărârii Adunării Generale a Acționarilor, în numerar sau prin virament, la alegerea acționarului.

Dividendele nesolicitate se prescriu în 3 ani de la emisiunea lor, potrivit dispozițiilor legale.

BRD a început plata dividendelor pentru anul 2005 la data de 25 mai 2006.

4. ACTIVITATEA COMERCIALA

BRD, o bancă universală:

1.982.000 clienți persoane fizice

- ▶ Creditele în sold acordate persoanelor fizice reprezintă aproape 9,3 miliarde RON (+163% față de 31 decembrie 2005).
- ▶ cu filiala sa, **BRD Finance**, specializată în vânzarea de credite persoanelor fizice la locul de vânzare, este prezentă în mai mult de 3800 magazine.

123.000 clienți persoane juridice

- ▶ Creditele și creantele din leasing către persoanele juridice reprezintă peste 9 miliarde RON (+ 46 % față de 31 decembrie 2005).
- ▶ **Factoring**: Lider pe piața românească cu o cotă de piață de peste 40%.
- ▶ **BRD Soglease**: printre primele 5 societăți de leasing, filiale ale unor bănci sau instituții financiare, cu o cotă de piață de 11%.
- ▶ **ALD Automotive** : gestionarea unui parc de peste 1 500 automobile după 18 luni de activitate.

Banca de investiții și de piață financiară

- ▶ **BRD/SG Corporate Finance**: Servicii complete de consiliere pentru fuziuni – achiziții și privatizări
- ▶ **BRD-Securities** : une din primele societati de brokeraj din Romania
- ▶ **SG Asset Management** : gestioneaza active în valoare de peste 30 Mil euro

Reteaua BRD – in serviciul clientilor

Anul 2006 a fost marcat de o dezvoltare susținută a rețelei de agenții și de o creștere a activității comerciale, datorată motivației echipelor și inovației în materie de oferte.

În 2006, rețeaua și-a continuat extinderea prin deschiderea a 274 de noi agenții, continuând astfel acoperirea teritoriului orașelor mari și mijlocii, precum și a celui din zona rurală (agențiile *blitz*).

Această dezvoltare a fost însoțită de un program ambițios de angajare și de formare a noilor colaboratori: 80% din persoanele recrutate în 2006 sunt pentru segmentul comercial.

Pentru al doilea an consecutiv, BRD a fost numită cea mai bună bancă din România de către Euromoney, datorită în special nivelului excelent al ROA (3,17%) și al coeficientului de exploatare (50,52%), cele mai bune din sistemul bancar românesc.

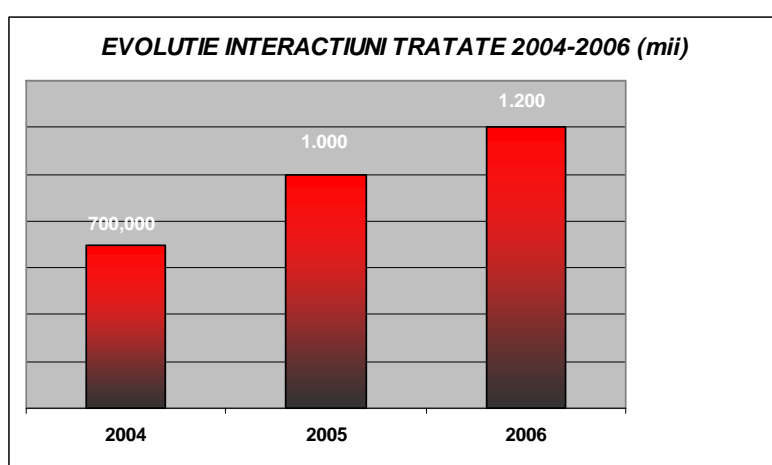
Rețeaua culege astfel fructele unei politici centrate pe client, grație înnoirii periodice a ofertelor și adaptării continue a dispozitivelor de exploatare comercială.

O banca de proximitate care ofera si canale de comunicare alternative

In afară de expansiunea rapidă a rețelei de agenții, BRD dezvoltă și ameliorează în permanență canalele alternative, rapide și practice de bancă la distanță care facilitează realizarea operațiunilor bancare și satisfac nevoile clienților.

1. Centrul de Apel Vocalis

Platforma și-a extins perimetrul, s-a îmbogățit cu noi funcționalități și și-a continuat dezvoltarea. În 2006, numărul de cereri procesate de Centrul de Apel a crescut cu 20%, însemnând peste 1.200.000 de contacte create și mai mult de 50.000 oportunități transmise în agenții pentru încheierea vânzării.



2. Mobile Banking

După Orange, BRD și-e extins serviciul de bancă la distanță, Mobilis, și la operatorul Vodafone. Astfel BRD acoperă aproximativ 90% din piața telefoniei mobile.

3. Site-ul instituțional www.brd.ro

Beneficiind de o structură și imagine noi, îmbogățit cu informații și permițând subscrierea on-line de produse și servicii (pre-aderarea la credite, comandarea de carduri, subscrierea la Mobilis) site-ul a atras mai mult de 1.900.000 de vizitatori în 2006.

4. BRD-NET

Serviciul de Internet Banking, BRD-NET, disponibil 24h/24, permite efectuarea unui număr variat de operațiuni bancare. 50.000 utilizatori au putut să verifice simplitatea și accesibilitatea serviciului, precum și varietatea funcționalităților oferite.

5. E Commerce

In februarie 2006, BRD a lansat serviciul de acceptare a cardurilor pe Internet pentru a răspunde așteptărilor comercianților prin Internet care evoluau pe această piață în plină dezvoltare. Pentru a oferi un serviciu de calitate acestor clienți, BRD încheiat un

parteneriat cu unul dintre cei mai importanți prestatori, Gecad Epayment. În 11 luni, BRD s-a impus ca lider, cu peste 85% din piața românească, ca valoare.

6. Plata facturilor

Pentru a simplifica viața clienților, BRD a încheiat acorduri de colaborare ce facilitează plățile de facturi pentru furnizorii de electricitate, gaz, telefonie și permite utilizare diverselor alte canale precum bancomatele, rețeaua noastră de comercianți parteneri sau serviciile de debit direct, Internet sau mobile banking.

Clientela de persoane fizice

Cu 600 de agenții, BRD a devenit banca comercială cu a doua rețea ca mărime din țară. Noi căutăm să fim aproape de clienții noștri, prin intermediul unor concepte diferite:

- ▶ agențiile BRD Express prezente în zonele cu mare potențial de dezvoltare și în orașele mici și mijlocii;
- ▶ implantațiile noastre din centrele comerciale, dar și din universități.

Cu 2.000.000 de clienți persoane fizice, BRD înregistrează din nou o creștere puternică (+22%) a fondului sau de comerț. Campaniile comerciale ne-au permis să obținem rezultate excelente, atât în rândul tinerilor, cât și al salariaților sau al clientelei patrimoniale, dar și al românilor din străinătate sau al expatriaților. Dinamismul ofertelor de credite și carduri bancare a constituit, și el, o cale importantă de abordare a clienților.

Creștere puternică a fondului de comerț

Tinerii, și în special studenții, au reprezentat în 2006 un segment prioritar pentru BRD, în care aceasta și-a arătat dinamismul.

În 2006, dezvoltarea parteneriatului nostru cu ISIC în universități, cu Ministerul Educației și Cercetării în licee și acordarea de burse academice ne-au permis să atragem mai mult de 160.000 de clienți noi.

În aprilie, BRD, Consorțiul Studenților din Cluj și Municipality din Cluj-Napoca au lansat un card unic co-brandat BRD-ISIC STUDCARD, care oferă reduceri la transportul în comun din Cluj-Napoca și într-o rețea de comercianți locali.

În 2006, 190 de liceeni au participat la programul „Înveți și Câștigi cu BRD!”, susținut de Ministerul Educației și Cercetării. Seria de prezentări pe teme bancare și jocurile concurs au avut un mare succes comercial pe segmentul de 14-18 ani și au promovat produsele noastre dedicate – Cardurile SPRINT și ATUSPRINT.

Clientela patrimonială beneficiază de o atenție deosebită din partea băncii prin agenția sa specializată de Private Banking, prin rețeaua internațională a Grupului Société Générale și consilierii săi de clientelă dedicați, repartizați în toată țara, dar și prin serviciile și produsele adaptate la nevoile sale specifice.

Românii din străinătate reprezintă un alt segment de clienți pentru care BRD a dezvoltat în 2006 o ofertă specială de produse specifice, precum pachetele dedicate, transferurile internaționale de bani și finanțarea simplificată a proiectelor lor imobiliare din România, precum și serviciul de asistență, Vocalis International – celula dedicată de bancă la distanță.

BRD a introdus în 2006 o nouă **convenție de plată a salariilor** recompensând fidelitatea și echiparea clienților. **Salariatul** întreprinderii partenere care își domiciliază salariul și deține un card de debit are acces la produse și servicii BRD în condiții tarifare preferențiale în funcție de numărul de produse și servicii deținute.

... și a activității.

Anul 2006 a fost marcat de o evoluție importantă a tuturor familiilor de produse.

În primul rând, nivelul record de producție de credite de consum datorită:

- ▶ transparenței ofertei și costurilor sale, cu dobânzi fixe pe toată durata creditului;
- ▶ lansarea cu succes a noului produs: Espresso Lejer – care a plasat BRD pe primul loc la creditele de consum în 2006, Espresso NonStop – primul credit de finanțare a nevoilor personale, garantat cu ipotecă și prevăzut cu o opțiune de reîncărcare;
- ▶ parteneriatul cu constructorul național de automobile DACIA, prin acordarea de credite destinate exclusiv achiziționării de modele noi, dintre care Dacia Logan Break, cu o perioadă de franciză totală de 3 luni.

Oferta de **credit imobiliar și ipotecar** BRD s-a caracterizat și în 2006 prin flexibilitate, lansarea creditului - punte – „Habitat Extra”, de exemplu, și printr-un demers permanent de simplificare a procesului de acordare de credite.

În afara creditelor, **produsele de economisire** ale BRD oferă numeroase posibilități care se adaptează la toate categoriile de clienți, indiferent de vârsta și venitul acestora.

Gama de plasamente a fost completată cu un nou fond de investiții diversificat, **CONCERTO**, realizat împreună cu Société Générale Asset Management.

Depozitul 1000 – un depozit la termen în lei cu dobândă fixă, garantat pe durata plasamentului – a reprezentat unul dintre succesele comerciale ale anului 2006.

În 2006, grație diversității gamei sale de **carduri bancare** de debit și credit - VISA și MASTERCARD - în lei și în valută, precum și serviciilor de asigurări și asistență asociate, BRD a depășit pragul de 1.800.000 carduri emise, rămânând astfel în fruntea clasamentului pe piața foarte competitivă a cardurilor.

BRD a continuat în 2006 campania de vânzare a celor 3 carduri de colecție imprimate cu imaginea celor 3 mari sportivi români : Nadia Comaneci, Ilie Nastase și Gheorghe Hagi, care a fost un succes comercial fără precedent din punctul de vedere al cardurilor emise și al intrării în relație.

1) Clientela de persoane fizice autorizate

În condițiile unei concurențe exacerbate, BRD și-a continuat dezvoltarea pe această piață grație unei organizări și unei oferte specifice concepute pentru profesiile liberale, asociații și alte persoane fizice autorizate (comercianți, meșteșugari), dar și micro-întreprinderi.

Diversificarea gamei de produse și de credite, asociată unor instrumente de analiză care aduc răspunsuri rapide cererilor, a contribuit la succesul obținut de BRD în 2006.

- ▶ Paleta de credite de investiții dedicate **profesiunilor liberale (Gama Expert)** a fost completată cu oferte specifice dedicate medicilor, avocaților și notarilor, permițând finanțarea imobilelor, precum și a lucrărilor din spațiul lor profesional.
- ▶ Lansând oferta completă de credite de investiții și de finanțare a ciclului de exploatare prin intermediul gamei « **Ristretto** », BRD a înregistrat reușite importante pe piața **întreprinderilor mici și mijlocii**, atât la credite, cât și la cardurile Business. Oferta « Ristretto » se bazează pe un instrument ce simplifică procedurile de lucru și favorizează luarea rapidă de decizii cu privire la finanțare.

2) Clientela de întreprinderi

Piața întreprinderilor constituie o axă majoră de dezvoltare pentru BRD. Dispozitivul de exploatare este astfel organizat încât să-i permită acesteia, simultan, să mențină proximitatea geografică față de această clientelă și să-i aducă expertiza specialiștilor de la nivelul grupurilor și din Centrală (factoring, leasing, Internațional, ...) și să caute sinergiile cu piața persoanelor fizice, fie că sunt salariați sau șefi de întreprinderi.

Anul 2006 a fost, pentru BRD, și anul atragerii de întreprinderi:

- ▶ Propunerea de soluții suplă și rapide de credite pe termen scurt și de investiții, prin gama sa "**Simplis**". Oferta Simplis se bazează pe un instrument ce ajută la luarea deciziei, dezvoltat special pentru piața IMM-urilor, ce simplifică procedurile de lucru.
- ▶ **IMM-urile exportatoare**, subliniind încă o dată implicarea BRD și sprijinul său activ acordat întreprinderilor românești care se dezvoltă pe partea de export. Prin oferta sa completă de servicii, special concepută pentru întreprinderile exportatoare (consiliere, protecție împotriva riscului de schimb și de neplată, finanțări), și un dispozitiv comercial compus din responsabili de export, din serviciul Internațional și din rețeaua sa de corespondenți, dar și din factoring și furnizori de servicii specializate pe internațional, BRD a înregistrat rezultate excelente.
- ▶ **Agricultura**, prin crearea unei game de produse specifice acestei piețe, precum creditele pe termen scurt, creditele sezoniere și creditul de investiții pentru co-

finanțarea proiectelor SAPARD (ajutor european de pre-aderare). Au fost contractate 700 de credite reprezentând o valoare totală de aproximativ 85 de milioane EUR.

- ▶ **Pentru marii clienți corporativi**, anul 2006 a fost marcat de o creștere puternică a producției de credite, consecință a acțiunii comerciale realizate în cursul anului în sectorul imobiliar, în sectorul public local și național, precum și a valorii investițiilor străine directe. BRD beneficiaza și în această direcție de sinergia realizată cu liniile de activități ale Société Générale.

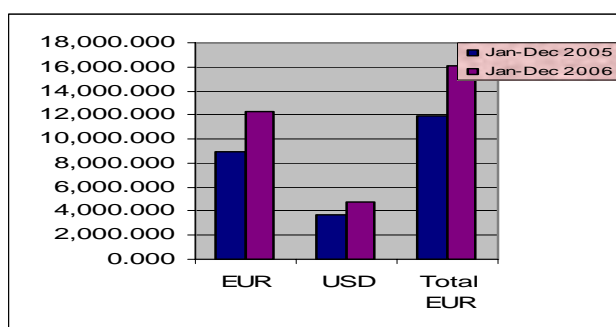
3) O piață a întreprinderilor susținute de servicii specializate

- ▶ **Activitatea internațională** în 2006 a cunoscut o creștere a producției cu 35%, reprezentând peste 16 miliarde EUR, și cu aproape 39% pentru comisioanele la nivel internațional. Cota de piață pentru activitatea internațională este estimată la 22%, în creștere cu 2 puncte.

Pe întreaga durată a anului 2006, BRD a participat la reuniuni de afaceri cu clienții importatori și exportatori, oferindu-le consultanță. Printr-o ofertă completă de servicii comerciale (acreditive, incasso, garanții internaționale, acreditive stand-by, cecuri și avaluri) și diferite mijloace de a realiza transferuri pe plan internațional, BRD pune la dispoziția clienților săi profesionalismul echipei sale de specialiști, sprijinul grupului Société Générale și relațiile sale cu peste 830 de bănci corespondente din 93 de țări.

Ca urmare a inițiativei Direcției Internaționale și a Grupului Timis, BRD și-a consolidat relațiile cu Société Générale Yugoslav Bank, participând la acțiuni comune destinate să pună bazele Parteneriatului Româno-Sârb ca urmare a Acordului de Comerț Liber încheiat între România și Serbia.

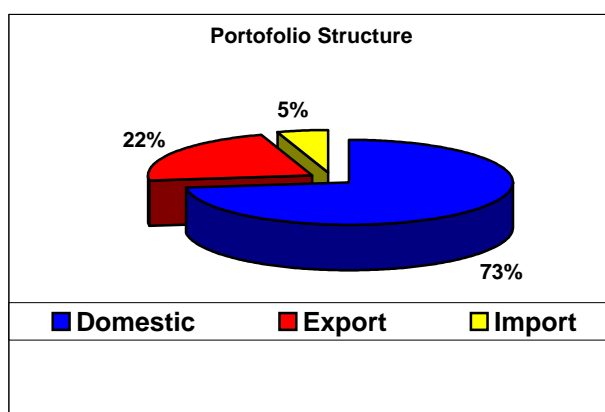
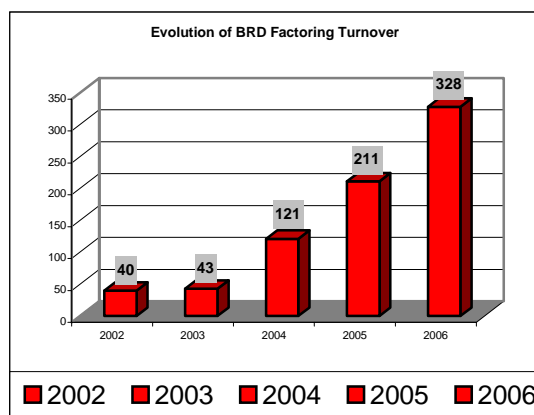
Evoluția activității internaționale



- ▶ Încă o dată, rezultatele excelente obținute de **factoring** au permis BRD să-și consolideze poziția de lider pe piața românească, cu o cotă de piață de peste 40%.

În 2006, cifra de afaceri la factoring a progresat în general cu 55%, atingând 328 milioane EUR, operațiunile interne reprezentând 73%, exportul 22% și importul 5% din portofoliu.

În octombrie 2004, « Factors Chain International » a recunoscut profesionalismul și calitatea intervențiilor și ofertei noastre, cea mai largă de pe piața românească, desemnându-ne membru cu drepturi depline al organizației, favorizând astfel dezvoltarea activității noastre pe plan internațional.



Servicii financiare

► Finanțări și servicii pentru persoanele juridice

□ Leasing: BRD SOGELEASE

În ciuda unui mediu foarte concurențial, producția, care a trecut de la 122 la 169 milioane EUR în 2006, a permis BRD Sogelease să se mențină în primele 5 societăți de leasing, filiale ale unor bănci sau instituții financiare. Această creștere de 39%, mai mare decât cea înregistrată pe piața de leasing (25 %), ne-a permis să trecem de la o cotă de piață de 6% la una de 11%. Pentru a atinge această performanță, Sogelease s-a sprijinit pe o rețea de 86 de colaboratori, pe suportul rețelei BRD din toată țara și pe parteneriate.

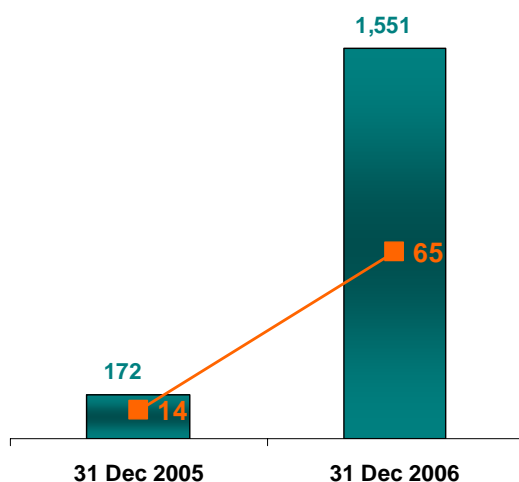
În decembrie 2006, portofoliul BRD Sogelease era compus din 3600 de clienți diversificați (+24%), reprezentând ansamblul piețelor, și din finanțări ale unei game extinse de bunuri (mașini, camioane, autobuze, IT, echipamente medicale, echipamente de construcții și echipamente industriale, dar și vagoane și elicoptere). Structura portofoliului celor 17.000 de bunuri finanțate se descompune, în cea mai mare parte, în

23% autoturisme și 46% mașini grele și autobuze, BRD Sogelease fiind foarte activă în finanțarea vânzărilor (vendor program financing) cu Marcom (Komatsu), Cefin (Iveco), Protruck (Iveco), Van Wijk (DAF). Sogelease poate, de asemenea, finanța și domeniul imobiliar și operațiuni de sales & lease back și oferi alte produse financiare speciale, precum leasing operațional, cu sau fără service inclus (mașini, echipament informatic și medical).

□ **Închirierea de lungă durată și gestiunea parcului auto: ALD Automotive**

Creată în iulie 2005, ALD Automotive, filială a BRD – Groupe Société Générale, este specializată în leasingul operațional cu servicii incluse, permițând întreprinderilor să externalizeze parțial sau integral gestionarea parcului lor de automobile.

De la 170 automobile gestionate la sfârșitul lui 2005, a trecut la peste 1 500 la sfârșitul lui 2006.



2006 a fost marcat de consolidarea echipei ALD, care a ajuns la 31 de persoane, de formarea rețelei BRD și extinderea la 200 a numărului de parteneri: vânzători de automobile, service, cauciucuri, automobile de rezervă, asistență, asigurători, stații de benzină.

Între 9 octombrie și 10 noiembrie, ALD Automotive a lansat o prima acțiune comercială de masă pe tema „E mai simplu când se ocupă ALD Automotive”, prezentând avantajele externalizării gestiunii parcului și simplificarea finanțărilor sale.

► Finanțarea persoanelor fizice

□ Finanțarea la locul de vânzare: BRD Finance IFN

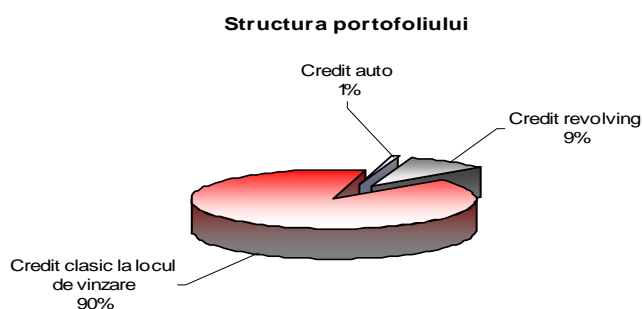
BRD Finance a fost creată în 2004 de BRD-Groupe Société Générale și Franfinance, unul dintre principalii actori europeni ai creditului de consum.

Din dorința de a menține calitatea serviciilor sale pentru a-și mulțumi clienții și a-i fideliza, BRD Finance și-a adaptat oferta și creează în permanență noi produse flexibile, personalizate, adaptate partenerilor săi, pentru a le permite să-și dezvolte activitatea, precum și clienților acestora. Pe o piață foarte concurențială, creditele acordate au crescut cu 76%.

Creditele la locul de vânzare continuă să reprezinte segmentul principal al activității sale. La sfârșitul lui 2006, BRD Finance încheiase parteneriate cu 1085 de societăți și cu peste 3800 de magazine, crescând astfel cu 70% creditele acordate pe această activitate.

În 2006, BRD Finance a continuat dezvoltarea creditului revolving lansând 5 noi credite co-brandate MASTERCARD cu Real, Rombiz, Daniel, Diverta și Boom, din care 4 sunt utilizabile în străinătate.

A creat o ofertă nouă, creditul Auto – „Aurate”, destinat finanțării de autoturisme noi și la mâna a doua. La sfârșitul lui 2006, BRD Finance era astfel prezentă la peste 120 dealeri.



Banca de investiții și operațiuni de piață

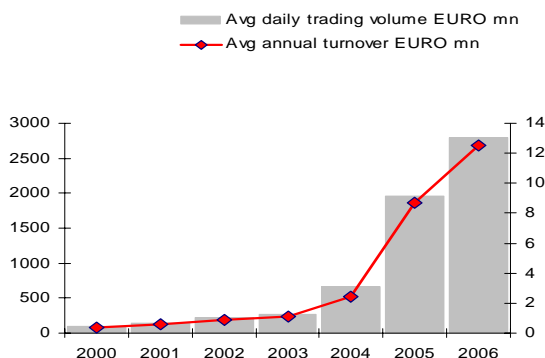
Activitatea de brokeraj

Piața românească de capital înregistrează o evoluție pozitivă în 2006, atingând o capitalizare bursieră de 21 miliarde EUR și un volum total al tranzacțiilor de 2,790 miliarde EUR. Aceasta înseamnă o creștere de 30 %, respectiv de 42%, față de anul precedent.

BRD Securities, filiala de brokeraj a BRD - Groupe Société Générale, se situează pe locul șase printre societățile de brokeraj, cu o cotă de piață de 4.57 % după volumul tranzacțiilor.

În 2006, BRD Securities a acționat ca aranjor al celei mai mari oferte publice inițiale lansate pe Bursa din București până în prezent.

BRD Securities este una dintre principalele societăți de brokeraj instituționale din România, cunoscută ca societate de brokeraj bazată pe cercetare, acoperind mai degrabă piețele de capital locale. Compania oferă consiliere în investiții și capacități de execuție de cel mai înalt nivel clienților săi, structurând și executând oferte de acțiuni, oferte publice inițiale, emisiuni de obligațiuni pentru clienții persoane juridice și municipalități. Din noiembrie 2006, BRD Securities face tranzacții pe Bursa de Produse Derivate de la Sibiu, oferind clienților săi accesul la instrumente financiare derivate.



Sursa : Bursa de Valori Bucuresti

Operatiuni de Piata

In cursul anului 2006 BRD si-a consolidat prezenta pe pietele financiare. In privinta operatiunilor de schimb valutar, cota de piata in functie de volumul tranzactiilor a crescut de la 14 % in 2005 la 15% in 2006.

Promovarea activa a produselor derivate a permis cresteri importante de volume la operatiunile de schimb valutar la termen si introducerea tranzactiilor de swap pe rata dobanzii.

O performanta de exceptie a fost obtinuta odata cu implementarea platformei de e-trading pe internet pentru operatiunile de piata – TRADirect - in parteneriat cu Societe Generale Paris. Aplicatia permite un acces facil si rapid la cotationile actualizate in timp real pentru tranzactiile de schimb valutar si pentru piata monetara.

Gestiunea Activelor

Fondul de investitii Simfonia 1 a cunoscut o crestere usoara a activului net, de 2,3%, interesul investitorilor fiind in special orientat catre fondurile diversificate si actiuni. Simfonia 1 ramane totusi cel mai mare fond de pe piata romaneasca a OPCVM cu un activ net de 89,4 Mil. RON (26,4 Mil EUR).

In luna ianuarie 2006, a fost lansat Fondul diversificat Concerto pentru a raspunde nevoilor investitorilor individuali. Fondul a inregistrat in 2006 un activ net de 15,3 Mil RON (4,5 Mil EUR).

Titluri

BRD are o experienta acumulata in 10 ani de functionare ca banca de depozitare/custodie.

Beneficiind de experienta Grupului Société Générale (al 3-lea custode din Europa si numarul 10 in lume, cu o retea de corespondenti care acopera 73 de tari) BRD a dezvoltat aceste servicii in cadrul unor departamente dedicate, al caror personal este specializat si autorizat sa ofere servicii de depozitare, custodie si subcustodie pentru custozii globale.

BRD este prima banca depozitara pentru fondurile de pensii, fiind prima banca autorizata de Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private pentru aceasta activitate, lucru care coroborat cu politica prudenta, recunoscuta in piata, in ceea ce priveste calculul si certificarea activelor clientilor detinuti la depozitare, ne-a permis sa atragem o mare parte din piata pensiilor private.

Servicii de consiliere

Activitatea de consiliere pentru operatiunile de privatizare si fuziune – achizitii vine sa completeze gama de servicii puse la dispozitia clientilor de catre Banca.

Capacitatea de a furniza servicii adaptate nevoilor clientilor se bazeaza pe experienta de 9 ani de pe piata locala a filialei BRD/SG Corporate Finance si in cazul unor operatiuni transfrontaliere importante pe expertiza SG Corporate Finance si a specialistilor dedicati

sectoarelor economice de la Paris ca si pe sustinerea retelei internationale fuziuni-achizitii a Grupului.

BRD/SG Corporate Finance dezvoltă o stransa si constanta cooperare cu Directia Mari Clienti Corporativi valorizand in acest fel sinergiile intre diverse linii de activitate ale Bancii.

5. GUVERNANTA CORPORATIVA

Informații generale

BRD – Groupe Société Générale SA este o societate publică pe acțiuni înființată în România. Banca este înmatriculată la Registrul Comerțului sub nr. J40/608/19.12.1991 având codul de înregistrare fiscală 361579/10.12.1992.

Banca are sediul social la Turnul BRD, Bd. Ion Mihalache 1-7, București, cod 011171, sector 1, România.

Banca funcționează în temeiul Legii societăților comerciale nr. 31/1990 (cu modificările ulterioare) și în temeiul Legii bancare nr.58/1998 (cu modificările ulterioare).

Potrivit articolelor 5 și 6 din Capitolul II din Actul constitutiv, obiectele de activitate ale Băncii pot fi rezumate ca fiind desfășurarea de activități bancare.

Conducerea Bancii

Consiliul de Administrație

De la 31 decembrie 2006, Consiliul de Administrație al Băncii este format din 11 administratori aleși de Adunarea Generală a Acționarilor, din care 7 reprezintă acționarul majoritar Société Générale și ceilalți 4 ceilalți acționari.

Consiliul este condus de Patrick Gelin, ales președinte la data de 12 octombrie 2004.

Consiliul de Administrație stabilește direcția activităților Băncii și monitorizează realizarea acestor activități. Potrivit Actului Constitutiv al Băncii, Consiliul examinează orientarea strategică a Băncii, planul de investiții și hotărăște asupra modificărilor aduse structurii de management, ca și asupra operațiunilor care pot afecta semnificativ rezultatele instituției, structura bilanțului sau profilul de risc. Consiliul de Administrație se întrunește cel puțin o dată pe luna.

Administratorii Băncii, adresele profesionale, funcția lor în Bancă sau societati afiliate și principalele lor activități sunt:

Nume	Activități principale	Adresa profesională
Patrick GELIN	Președintele Consiliului de Administrație Director General al BRD Președintele «Consiliului Investitorilor Străini»	BRD – Groupe Societe Generale, Bd. Ion Mihalache, nr. 1-7 011171, sector 1, București
Petre BUNESCU	Vice-Președinte în Consiliul de Administrație al BRD Director General Adjunct al BRD Vice-Președinte al Asociației Române a Băncilor	BRD – Groupe Societe Generale, Bd. Ion Mihalache, nr. 1-7, 011171, sector 1,

	Membru în Consiliul de Administrație al Transfond SA	de București
Sorin-Mihai POPA	Vice-Președinte în Consiliul de Administrație al BRD Director General Adjunct al BRD Membru în Consiliul de Administrație al BRD Sogelease	BRD – Groupe Societe Generale, Bd. Ion Mihalache, nr. 1-7, 011171, sector 1, București
Didier ALIX	Membru în Consiliul de Administrație al BRD Director General Adjunct al Société Générale	Société Générale PRES/DGL 75886 PARIS CEDEX 18
Bogdan BALTAZAR	Membru în Consiliul de Administrație al BRD	BRD – Groupe Societe Generale, Bd. Ion Mihalache, nr. 1-7, 011171, sector 1, București
Aurelian DOCHIA	Membru în Consiliul de Administrație al BRD Director General al BRD/SG Corporate Finance	BRD – Groupe Societe Generale, Bd. Ion Mihalache, nr. 1-7, 011171, sector 1, București
Anne FOSSEMALLE	Membru în Consiliul de Administrație al BRD Director Regional pentru Europa de Est, EBRD	EBRD One Exchange Square, London EC2A 2JN, U.K.
Jean – Louis MATTEI	Membru în Consiliul de Administrație al BRD Director General al Departamentului de Banca de retail în străinătate – Groupe Société Générale	Société Générale BHF 75886 PARIS CEDEX 18
Ioan NICULESCU	Membru în Consiliul de Administrație al BRD Membru în Consiliul de Administrație al Asiban S.A. și al BRD Sogelease	Bd. Aviatorilor no 37, ap.2 011853, sector 1, București
Dumitru D. POPESCU	Membru în Consiliul de Administrație al BRD	BRD – Groupe Societe Generale, Bd. Ion Mihalache, nr. 1-7, 011171, sector 1, București

Sorin Marian COCLITU Membru în Consiliul de Fondul Roman de Administrație al BRD Garantare a Președinte Director General al Creditelor pentru Fondului Român de Garantare a Întreprinzătorii. Str. Mătășari, nr. 46, Sector 2, București

Comitetul de Direcție

Comitetul de Direcție asigură conducerea strategică a Băncii, sub autoritatea Directorului General, Patrick Gelin. Comitetul de Direcție se întrunește o dată pe săptămână. Membrii săi au mandat de gestiune și coordonare a activității zilnice a Băncii, cu excepția operațiunilor specifice Consiliului de Administrație. Membrii săi au autoritatea de a angaja răspunderea Băncii, potrivit legii.

Comitetul de Direcție este format din următorii membri :

Nume	Funcție
Patrick GELIN	Director General al BRD
Petre BUNESCU	Director General Adjunct al BRD
Sorin-Mihai POPA	Director General Adjunct al BRD
Herve BARBAZANGE	Director General Adjunct al BRD

Comitetul de Audit

Comitetul de Direcție a delegat autoritate unui Comitet de Audit, care cuprinde trei membri din Consiliul de Administrație care nu sunt membri în Comitetul de Direcție. Comitetul de Audit se întrunește se două ori pe an sau mai des dacă circumstanțele o impun.

Următorii directori din Bancă sunt membri în Comitetul de Audit al Băncii:

Nume	Funcție
Jean – Louis MATTEI	Membru în Consiliul de Administrație al BRD
Aurelian DOCHIA	Membru în Consiliul de Administrație al BRD
Sorin Marian COCLITU	Membru în Consiliul de Administrație al BRD

Principalele responsabilități ale Comitetului de Audit sunt: analizarea, independent de conducerea generală a Băncii, a relevanței metodelor de contabilitate și procedurilor interne de colectare a informațiilor; evaluarea calității auditului și controalelor interne și,

dacă este necesar, propunerea de politici și proceduri pentru implementare și efectuarea unor analize specifice solicitate de Consiliul de Administrație.

Comitetul de Risc

Conducut de Directorul General, Comitetul de Risc se întrunește trimestrial și mai des dacă circumstanțele o impun. Obiectivele sale sunt gestionarea riscurilor majore ale Băncii, cum ar fi riscul de credit, riscul de piață, riscul operațional și riscul de imagine.

Comitetul de Credit

Întâlnirile săptămânale ale acestui Comitet sunt conduse de Directorul General Adjunct care coordonează această activitate și se referă la creditele (atât pentru persoanele fizice, cât și pentru persoanele juridice) care depășesc, ca sumă, competențele directorilor executivi. Creditele propuse dar neaprobată la aceste întâlniri sunt supuse aprobării Comitetului de Direcție.

Comitetul de Gestiune a Activelor și Pasivelor

Membrii Comitetului de Gestiune a Activelor și Pasivelor sunt numiți de Comitetul de Direcție. Comitetul de Gestiune a Activelor și Pasivelor se întrunește lunar sau mai frecvent dacă circumstanțele o impun. Reuniunile sunt conduse de Directorul General.

Relatia cu actionarii/investitorii

BRD – Groupe Société Générale se preocupă să ofere tuturor acționarilor, precum și analiștilor financiari, o informație riguroasă, regulată, omogenă și de calitate, în conformitate cu cele mai bune practici ale pieței și recomandările autorităților bursiere.

O echipă dedicată

O echipă dedicată informează investitorii instituționali și analiștii financiari români sau străini cu privire la strategia Băncii, evoluțiile semnificative și rezultatele financiare. Astfel, o echipă responsabilă de « relațiile cu acționarii » se află în totalitate la dispoziția celor aproximativ 16 000 de acționari individuali ai băncii.

În plus, pentru o administrare mai eficientă a relației noastre cu investitorii, filiala de intermediere BRD Securities păstrează în permanență contactul cu aceștia, prin intermediul unor întâlniri specifice și difuzarea de rapoarte și analize periodice.

Principiile noastre fundamentale

Politica noastră în materie de informații financiare se bazează pe trei principii:

- ▶ Garantarea accesului egal la informație pentru toți acționarii și a disponibilității imediate a acesteia;
- ▶ Respectarea termenelor legale în ceea ce privește publicarea rezultatelor;

► **Transparența informației transmise.**

Orice informație financiară sau de altă natură, considerată a influența cursul acțiunilor al Bursă face obiectul unui comunicat pus la dispoziția investitorilor prin intermediul Bursei de Valori București și a Comisiei Naționale a Valorilor Imobiliare.

Calendarul de comunicare financiara 2007

În acest spirit, BRD redactează în fiecare an, în linia strategiei de comunicare financiară a Grupului Société Générale, un calendar de comunicare financiară. Acest document, aprobat ulterior de către Bursa de Valori București și de către Comisia Națională a Valorilor Imobiliare, guvernează toate evenimentele financiare ale societății.

Adunarea Generală este o ocazie pentru acționari de a fi informați direct despre viața băncii, de a participa la dezbateri și de a se pronunța asupra deciziilor care le sunt înaintate pentru aprobare. Un comunicat de presă este publicat la finele Adunării Generale care aprobă rezultatele.

În fiecare an, banca organizează o Conferință de presă, urmată de o prezentare și de o ședință de întrebări-răspunsuri destinată unui eșantion reprezentativ de investitori, analiști financiari și ziariști, pentru prezentarea rezultatelor de sfârșit de an.

Calendarul pentru 2007 este următorul:

20 februarie	Reuniunea analiștilor și a ziariștilor
18 aprilie	Adunarea Generală a Acționarilor
20 aprilie	Comunicarea rezultatelor la 31 decembrie 2006
14 mai	Comunicarea rezultatelor din primul trimestru 2007
6 august	Comunicarea rezultatelor din primul semestru 2007
12 noiembrie	Comunicarea rezultatelor din al treilea trimestru 2007

Telefon: (+40) 21 301 61 00 / ext. 61 60

Email: investor@brd.ro

De pe pagina de internet www.brd.ro se pot obține informații financiare despre Bancă, de genul comunicatelor de presă, a cifrelor cheie și a principalelor evenimente. Se pot, de asemenea, descărca rapoartele anuale, precum și prezentările destinate în special analiștilor financiari și investitorilor instituționali.

6. RESURSE UMANE

Anul 2006 a fost unul dominat de realizari impresionante pe linie de resurse umane. Prin cei peste 2000 de oameni recrutati si formati in acest an, BRD isi demonstreaza forta si determinarea pentru o crestere durabila. Volumul foarte mare de recrutari, urmat de programe de formare adaptate, precum si performantele obtinute in dezvoltarea si motivarea salariatilor fac din BRD unul dintre cei mai importanti actori de pe piata romaneasca a fortei de munca.

Cel mai dorit angajator

Premiul acordat BRD in 2006 de catre ASER (Asociatia Studentilor Economisti din Romania) atesta performanta noastra de a face din "statutul de salariat BRD" o tinta pentru multi absolventi de studii universitare.

Recrutare

Eforturile Bancii au fost concentrate si in acest an pe extinderea retelei teritoriale, prin infiintarea a numeroase agentii de tip BRD Express, unitati in care activeaza cu precadere colegii nostri dedicati relatiei cu clientela.

Ritmul alert de dezvoltare, precum si standardele ridicate de calitate si diversificarea personalului au impus folosirea unui mix consistent de canale si metode de recrutare si selectie.

Puncte de reper in activitatea de recrutare pentru 2006 :

Total recrutari – 2010 persoane,
din care:

- ▶ 80% angajari in segmentul comercial
- ▶ 17% alte zone de activitate
- ▶ 3% angajari pe pozitii manageriale

pe categorii de varsta:

- ▶ sub 25 ani – aprox 35%
- ▶ intre 25-34 ani – aprox 52%
- ▶ peste 35 ani – aprox 12%

Calitatea proceselor si instrumentelor de recrutare este determinanta in selectarea celor mai buni candidati. Astfel am dezvoltat instrumente complexe care sa permita identificarea cu mare precizie a potentialului candidatilor nostri

Peste 50 candidati pentru posturi manageriale au fost evaluati prin exercitii de assessment center.

Diversitatea in recrutare, in contextul unei pietei a fortei de munca din ce in ce mai exigente, a reprezentat un alt obiectiv important al BRD pentru anul 2006. In ansamblu, recrutările au fost orientate catre atragerea de candidati cu studii, varsta si chiar nationalitati diferite, iar unul dintre proiectele demarate are ca obiectiv integrarea in BRD a persoanelor cu handicap.

Integrarea persoanelor cu handicap

În 2006, a fost promovat un proiect cu caracter permanent menit să faciliteze angajarea și integrarea persoanelor cu handicap în BRD. Au fost inventariate posturile accesibile și au fost selectate și angajate 4 persoane cu handicap. Ulterior angajării, aceste persoane au participat la cursuri de formare, urmând să fie monitorizate pentru a beneficia de asistența necesară în vederea integrării.

Formarea profesională

Pe lângă prioritatea reprezentată de formarea noilor angajați, o atenție particulară a fost acordată în 2006 profesionalizării unor meserii specializate cum sunt cele de consilieri de clientelă comercială, consilierilor dedicați profesiunilor liberale sau filierei de risc pentru care au fost create și demarate programele de dezvoltare specifice.

Puncte de reper privind formarea profesională în 2006:

- ▶ un buget de 5 580 000 RON
- ▶ peste 4700 persoane formate
- ▶ 4.7 zile de formare în medie pe salariat
- ▶ peste 400 de participanți la seminariile de management

Pentru a putea acoperi volumul de formare necesar, conceptul modern al Agenției Școală implementat în 2004 la București și continuat ulterior în 2005 la Predeal, a fost completat în toamna lui 2006 cu încă o agenție școală înființată la Iași.

În iulie 2006 a fost formată seria de cursanți BRD Express cu numărul 100.

Un element de noutate îl constituie inițierea și implementarea noului proiect de formare profesională - Școală locală, demarat în iulie 2006, complementar conceptului de Agenție Școală și având ca particularitate extinderea și regionalizarea dispozitivului de formare. Acest proiect a fost conceput pentru a răspunde prompt nevoilor de pregătire ale tuturor salariaților Băncii. În decembrie 2006, 16 școli locale erau pregătite operațional pentru începerea formării.

Gestiunea carierei

Integrarea noilor angajați

Pe principiul investiției continue în calitate, în anul 2006, BRD a creat un Kit de bun venit, într-o formă de prezentare atractivă și care conține informații generale absolut necesare noilor veniți pentru o integrare mai facilă.

Evaluarea performanței

În plus, față de anii precedenți, procesul de evaluare desfășurat în anul 2006 a urmărit aprecierea **comportamentelor specifice care conduc la realizarea performanțelor individuale și de grup**, precum și modul în care sunt reflectate în practică **valorile BRD - profesionalism, spirit de echipă, inovatie**.

Analiza calificativelor obtinute de salariatii in procesul de evaluare este in deplina concordanta cu rezultatele exceptionale ale BRD in anul 2006, ceea ce atesta o abordare corecta a managementului performantei.

Motivarea si retentia angajatilor

In 2006, BRD a initiat un proiect de evidentiere si analiza a performantelor inalte si a comportamentelor asociate acestora pentru anumite categorii de angajati din zona comerciala. Au fost analizate si evaluate in jur de 2000 de persoane. Scopul acestui demers a fost acela de a asigura un nivel ridicat de motivare si implementarea unor masuri de retentie pentru angajatii cu performante foarte bune.

Dialogul social

Anul 2006 a adus un salt calitativ in ce priveste dialogul social purtat cu salariatii bancii atat direct, cat si prin intermediul reprezentantilor Sindicatului Impact.

In comunicarea directa cu salariatii, in acest an a fost lansata o noua interfata de comunicare, respectiv adresa de email "opinia mea", prin care angajatii pot face cunoscute intrebarile, nemulțumirile si recomandările lor privind imbunatatirea climatului social.

Pe de alta parte, contactul permanent al echipei de resurse umane cu reprezentantii sindicatului a avut ca rezultat familiarizarea noastra cu diverse disfunctionalitati privind programul de munca, desfasurarea procesului de evaluare a salariatilor, precum si alte aspecte legate de acordarea unor drepturi cuvenite salariatilor conform Contractului Colectiv de Munca al BRD. Impreuna cu reprezentantii sindicatului am identificat cauzele acestor disfunctionalitati si am demarat implementarea solutiilor agreeate.

In plus, pornind de la rezultatele studiului de satisfactie si de loialitate al salariatilor desfasurat in decembrie 2005, in cursul anului 2006 a inceput implementarea masurilor stabilite de conducerea bancii pentru imbunatatirea climatului de munca si asigurarea unui echilibru intre viata profesionala si cea privata.

Compensatii si Beneficii

Pentru BRD, dezvoltarea unui pachet atractiv de compensatii si beneficii reprezinta o preocupare continua. Obiectivul nostru este acela de a oferi pachete de remuneratii globale competitive, care sa recompenseze atat performanta individuala, cat si cea colectiva. Pe langa salariul de baza, pachetele globale de remunerare includ o serie de alte elemente, fixe sau variabile, individuale sau colective, cu plata imediata sau amanata: parte variabila, prima de rezultat, prime de proiect, indemnizatia de pensionare, asigurare de risc, etc.

Si in 2006, Grupul Societe Generale a oferit salariatilor BRD posibilitatea de a subscrie actiuni Societe Generale la un pret preferential in cadrul Planului Mondial de Detinere de Actiuni de catre Salariatii. Aproximativ 44% din salariatii au ales sa subscrie, devenind astfel actionari ai Grupului.

7. RESPONSABILITATEA SOCIALA

BRD - Groupe Société Générale dorește să participe activ la dezvoltarea societății românești în ansamblul său.

Parteneriatele cu societatea civilă se înscriu în cultura noastră de dialog cu comunitatea și reflecta dorința noastră de a ne planifica acțiunile pornind de la aspirațiile lumii care ne înconjoară.

BRD se implică de peste 10 ani în câteva domenii mari: sportul, cultura, învățământul, solidaritatea.

Din 2006, BRD înscrie în strategia sa de responsabilitate socială protecția mediului și voluntariatul angajaților săi.

Cultura și învățământul

Muzica clasică, pictura contemporană, teatrul, exprimarea artistică în general a fost întotdeauna un domeniu de interes pentru BRD și banca se implică în parteneriate pe termen lung.

Anul 2006 a fost foarte bogat în evenimente culturale susținute de BRD.

- ▶ *Festivalul internațional de chitară clasică de la Sinaia*
- ▶ În ianuarie, BRD a reînnoit parteneriatul cu *Opera Națională din București*, pentru spectacolele din 2006.
- ▶ Pentru al 4-lea an BRD a sponsorizat *EUROPAFest* – o manifestare muzicală francofonă care cuprinde concursuri și concerte de muzică clasică în 4 orașe din România și un Turneu al laureaților.
- ▶ Ediția a XIII-a a *Festivalului Internațional de Teatru din Sibiu*, manifestare organizată sub patronajul Președinției României și a delegației Comisiei Europene la București. BRD a participat pentru a doua oară ca sponsor partener.

BRD este recunoscută ca partener tradițional într-o serie de manifestări de prestigiu, cum ar fi înmânarea premiilor Uniunii Artiștilor Plastici sau a premiilor UNITER (Uniunea Teatrelor Românești).

Banca încurajează afirmarea noilor generații de actori de valoare, prin diverse acțiuni de mecenat în favoarea Universității Naționale de Artă Teatrală și Cinematografică « Ion Luca Caragiale ».

Arta modernă este un alt domeniu în care BRD are o prezență activă de mai mulți ani. Prin încurajarea tinerilor artiști aflați la început de carieră sau prin sprijinirea Muzeului Național de Artă și a colecțiilor pictorilor consacrați, Banca își propune să facă arta mai accesibilă.

De altfel, în 2006 BRD a semnat, pentru al doilea an consecutiv, un parteneriat cu Muzeul Național de Artă Contemporană din România.

În calitate de partener al Asociației Culturale Goodartofnoon, BRD a finanțat la sfârșitul lui 2006 a doua etapă a proiectului « *Patrimoniul Cultural – descoperiți valoarea sa* » proiect cu obiectivul de a promova monumentele istorice din România.

BRD este de asemenea activă în domeniul vieții academice și a educației, cu o serie de parteneriate cu asociațiile studențești, cum ar fi AIESEC sau Asociația Studenților Francofoni, dar și cu inițiative precum Bursele academice, pentru încurajarea studenților merituoși ai universităților partenere.

BRD desfășoară și pentru liceeni un program de educație pentru familiarizarea tinerilor cu produsele bancare.

Anul acesta, BRD a fost parteneră cu tinerii întreprinzători, cu Fundația Ciel, în cadrul unui program care încurajează tinerii să-și înceapă propria afacere.

Francofonia

Parteneriatul cu *Institutele culturale franceze din România* are ca scop promovarea francofoniei și a culturilor franceză și română. În acest context, BRD a contribuit în fiecare an la organizarea de acțiuni educative, printre care Cupa « Le Mot d'Or », dar și culturale, cum ar fi « Fête de la Musique », « Fête du Cinéma » sau « Coup de Théâtre ».

În 2006, BRD a fost sponsorul celei mai mari expoziții de pictură franceză organizată de Muzeul Național de Artă și Muzeul Bourdelle din Paris cu ocazia anului francofoniei: expoziția « *Antoine Bourdelle - vectorul modernității* »

Sport

În domeniul sportiv, BRD a continuat parteneriatele tradiționale cu federațiile sportive române.

Parteneriatul cu *Federația Română de Rugby* a fost reînnoit în 2006 astfel continuându-se o lungă tradiție a Grupului Société Générale, partener al echipei naționale franceze de rugby din 1987. 2006 este al șaselea an consecutiv de colaborare între BRD și Federație. BRD continuă și parteneriatul cu Federația Română de Tenis cu organizarea turneelor naționale și internaționale (Cupa Davis). Din 2000, BRD a finanțat activitatea federației cu 600.000 EUR.

Banca a acordat în continuare sprijin *Turul de ciclism din România – Tricoul galben* -, cursă cu participare internațională, care traversează mai multe orașe românești mari.

Solidaritate

Copilăria exclusă sau defavorizată, persoanele vârstnice sau adulții fără adăpost rămân axe de acțiune majore ale BRD, în domeniul solidarității. BRD continuă parteneriatele semnate în anii precedenți cu Asociația Samusocial, Asociația "Valentina", Organizația « Salvați Copiii » , Asociația pentru Sprijinirea Copiilor cu Handicap Fizic din România, Asociația Umanitară « Echilibre » pentru ajutorarea persoanelor vârstnice, etc.

BRD a început în 2006 un program de integrare socială prin sport, destinat copiilor defavorizați. "*Șanse egale prin sport*" este un proiect pentru egalitatea șanselor cu scopul integrării în societate a 30 copii defavorizați (orfelinate din București) prin sport, urmărind dezvoltarea personală a copiilor. În acest proiect, BRD este partenerul fundației Palestra.

Voluntariatul angajaților

BRD duce campanii interne de asociere a angajaților la acțiunile de responsabilitate socială a firmei, indiferent că sunt acțiuni umanitare sau de implicare civică. Anul acesta am lansat mai multe acțiuni, cum ar fi proiectul 2% care propune angajaților să dirijeze 2% din impozitele lor către ONG-uri partenere cu banca, campania "Donați pentru viață", o campanie periodică de donare de sânge cu participarea a peste 300 colaboratori, campanii de mediu (Curățarea Grădinii Botanice din București) sau acțiuni de sprijinire a copiilor defavorizați (donații de jucării, cărți etc.).

Participarea unui număr mare de colaboratori este pentru noi semnul solidarității lor cu valorile băncii și sprijinul lor la strategia de responsabilitate socială a firmei.

8. MANAGEMENTUL RISCULUI

Cadrul general

Banca abordeaza riscul in mod prudent, conform strategiei sale pe termen lung. Politicile si activitatile de management al riscului sunt gandite in linie cu practicile Societe Generale, si se concentreaza asupra identificarii si evaluarii riscurilor intr-un stadiu incipient. Unul dintre principalele obiective ale administrarii riscurilor este gestionarea profilului risc/ recompensa al bancii in mod eficient, pentru a optimiza rentabilitatea ajustata la risc. Banca implementeaza aceasta abordare, prin intermediul functiei de management al riscului, functie independenta de structurile comerciale. Implementarea combina dezvoltarea de politici la nivel centralizat cu descentralizarea controlului si a monitorizarii riscului.

Organizare

Consiliul de Administratie al Bancii (CA) stabileste strategia de gestionare a riscului si aproba politicile, insusite in prealabil de Comitetul de Directie (CD). O parte din responsabilitatile CA sunt delegate celor doua comitete principale, respectiv Comitetului de Risc si Comitetului de Gestionare a Activelor si Pasivelor.

Responsabilitatea pentru implementarea globala a politicii de risc revine tuturor structurilor bancii. DCCR este responsabil pentru monitorizarea si gestionarea riscului de credit, de piata si operational., in timp ce riscul de lichiditate si de dobanda din „banking book” sunt monitorizate si gestionate de catre Departamentul Financiar.

Functia de administrare a riscurilor

Comitetul de Risc (CR) reprezinta structura cea mai inalta cu atributiuni in stabilirea politicilor si a evaluarii riscurilor de credit, de piata si operationale. Membrii acestui comitet sunt Presedintele Director General (PDG), Directorii Generali Adjuncti ai bancii (DGA), directorul DCCR si alti directori. CR propune pentru aprobare CA politicile de administrare a riscului si revizuieste periodic aspectele principale ale gestionarii riscului, incluzand:

- ▶ riscurile generate de extinderea portofoliului de activitati si produse al bancii;
- ▶ evolutia gradului de concentrare a riscului de credit pe industrii si contrapartide;
- ▶ evolutia ponderii angajamentelor neperformante la nivel de categorii de clienti si portofolii;
- ▶ gestionarea clientilor susceptibili de a genera pierderi;
- ▶ estimarea costului riscului si evolutia viitoare a acestuia;
- ▶ monitorizeaza utilizarii produselor derivate;
- ▶ expunerea la riscul de tara si la riscul operational;
- ▶ gestioneaza planul de continuitate a activitatii.

Functia de administrare a riscului se realizeaza pe doua planuri:

- ▶ Gestionarea transversala a riscului cu extensii la nivel teritorial si departamental;
- ▶ Controlul riscurilor realizat de Directia Control Central de Risc (DCCR).

DCCR raporteaza direct catre PDG. Functia de gestiune a riscului de credit este extinsa la nivel teritorial, prin intermediul controlorilor de risc la nivelul grupurilor BRD. Acestia, avand dubla subordonare, raporteaza atat catre structurile ierarhice de grup BRD dar si catre directorul DCCR.

Managementul Activelor si Pasivelor

Comitetul de Gestiune a Activelor si Pasivelor (CGAP) administreaza bilantul bancii. Membrii CGAP sunt reprezentantii departamentelor financiar, trezorerie si administrarea riscului, dar si reprezentanti ai departamentelor comerciale. Principalele obiective sunt gestionarea expunerii la riscul de dobanda din „banking book”, precum si protejarea capitalului si a rezultatelor bancii contra riscului valutar si a riscului de lichiditate.

Riscul de credit

Riscul de credit este in principal riscul ca o contrapartida sa nu isi poata indeplini obligatiile sale de plata fata de Banca, respectiv inrautatarea calitatii unui emitent sau a unei contrapartide

Gestionarea riscului de credit in cadrul bancii este integrata in procesul de management al riscului al SG. Cateva din principiile importante utilizate in managementul riscului de credit sunt:

- ▶ analiza si aprobarea noilor produse si activitati generatoare de risc de catre conducerea bancii;
- ▶ utilizarea unor criterii bine definite de acordare a creditului, in functie de tipul de clientela, incluzand atat cunoasterea detaliata a debitorului, cat si a scopului si a structurii creditului, respectiv a sursei de rambursare. Banca poate solicita garantii reale sau personale pentru diminuarea riscului de credit.
- ▶ proceduri bine formalizate atat pentru aprobarea noilor credite, cat si pentru prelungirea creditelor existente, incluzand un sistem clar al competentelor de aprobare;
- ▶ monitorizarea continua a expunerilor, inclusiv a debitorilor unici;
- ▶ monitorizarea si raportarea periodica, catre conducerea bancii, a calitatii globale a portofoliilor de credit;
- ▶ verificarea periodica independenta a activitatii de creditare, de catre inspectia Generala si de catre DCCR;
- ▶ utilizarea unui sistem pentru identificarea si gestionarea creditelor neperformante si a diferitelor aspecte rezultate din aceasta activitate, utilizand indicatori obiectivi.

Expunerea principala a Bancii la riscul de credit este generata de imprumuturile acordate, alte facilitati de creditare si de garantiile pe care le emite. Banca este de asemenea expusa la riscul de credit (ex: riscul de inlocuire sau riscul de livrare) prin diverse alte active financiare, inclusiv prin investitiile financiare (instrumente de datorie purtatoare de dobanzi), depozite la alte banci si alte active financiare (titluri si derivative).

Managementul riscului de credit corporate

Trasaturile principale ale creditarii clientilor comerciali sunt dupa cum urmeaza:

- ▶ Consolidarea expunerilor catre un singur debitor: consolidarea tuturor expunerilor directe si indirecte catre o anumita contrapartida, mai intai la nivelul Romaniei si apoi la nivel global (SG);
- ▶ Utilizarea sistemului de rating / clasificare intern: sistemul de rating intern al bancii este o versiune a sistemului de rating al SG, adaptat pentru linia de business „retail” din care face parte BRD si ajustat la mediul local de afaceri. Acest rating reflecta probabilitatea ca in decursul unui an de zile de la momentul actualizarii ratingului o contrapartida sa intre in incapacitate de a-si onora obligatiile catre banca. Scala de clasificare are noua niveluri, dintre care trei sunt rezervate pentru clientii care nu si-au indeplinit obligatiile de rambursare catre banca si unul pentru clientii „sensibili” / in observatie,;
- ▶ Transferul clientilor neperformanti catre o divizie independenta: identificarea si transferul acestora in administrarea unei divizii independente de functia comerciala se bazeaza atat pe sistemul de clasificare intern, cat si pe serviciul datoriei (numarul de zile intarziere).

Managementul riscului de credit pentru activitatea de retail

Creditarea persoanelor fizice si a anumitor intreprinderi mici si mijlocii este abordata intr-un mod standardizat, dezvoltand produse in linie cu necesitatile identificate ale pietei. Produsele de creditare au un segment de clientela tinta identificat si sunt insotite de criterii standard de acceptare a clientilor (prin intermediul sistemelor de scoring interne, dar si concepute de societati specializate). BRD monitorizeaza riscul la nivel de portofoliu in mod constant , utilizand criterii obiective si verificabile, precum serviciul datoriei si volumul creantelor neperformante scoase in afara bilantului. Imediat ce un client a atins un anumit nivel al serviciului datoriei, expunerea este transferata spre gestionare unei structuri de recuperare bine echipate, care este independenta de structura comerciala.

Analiza portofoliului

La 31 decembrie 2006, clientii corporativi mari ai BRD reprezentau 14% din portofoliul de credite, in timp ce intreprinderile mici si mijlocii (IMM) si persoanele fizice reprezentau 35%, respectiv 51%. Din totalul imprumuturilor catre persoane fizice, 79,8% reprezentau credite de consum, in timp ce creditele ipotecare reprezentau 20,2%.

Imprumuturile acordate sectorului de stat sau companiilor cu capital majoritar de stat reprezentau 2,75% din portofoliul total de imprumuturi la 31 decembrie 2006, fata de 2,44% la 31 decembrie 2005.

Expunerea bancii pe industrii (inclusiv angajamente de finantare, garantii, acreditive) se prezinta dupa cum urmeaza :

	31 December 2006	31 Decembrie 2005
Comert si turism	32%	27%
Servicii	19%	23%
Constructii, proiecte, materiale de constructii, sticla, portelan	12%	12%
Metalurgie, constructii/ fabricarea de utilaje	6%	9%
Industrie alimentara si agricultura	9%	8%
Chimie si petro-chimie	4%	5%
Transport si telecomunicatii	5%	5%
Materii prime si energie electrica	4%	4%
Lemn, celuloza si hartie	6%	4%
Textile, confectii si pielarie	3%	3%
Total	100%	100%

Reflectarea evaluarii riscului de credit in raportarea financiara

Deprecierea, reflectata prin intermediul provizioanelor si scoaterii in afara bilantului, este calculata ca diferenta intre valoarea contabila si valoarea recuperabila a fiecarei expuneri (valoarea actualizata a fluxurilor de numerar asteptate, actualizate cu rata de dobanda aferenta imprumutului original, inclusiv sumele care se asteapta a fi recuperate din colateral, in cazul in care executarea este probabila).

Deprecierea este evaluata si recunoscuta, element cu element, pentru imprumuturi si creante care sunt semnificative luate individual, si la nivel agregat, pentru imprumuturi si creante similare, care nu sunt identificate ca depreciate.

Banca a dezvoltat metode de provizionare in concordanta cu IFRS. Pentru clientii corporativi, unele din principalele elemente ale metodei de provizionare sunt ratingul intern si datele statistice privind recuperarea creantelor unor astfel de clienti. Provizioanele specifice de risc se determina pentru clientii neperformanti (conform sistemului intern de clasificare), in timp ce provizionul colectiv se determina pentru clientii clasificati sensibili, pe baza unui istoric al pierderilor inregistrate pe aceasta categorie de clientela.

Riscurile de piata

Riscul de piata este riscul ca miscari in preturile de pe pietele financiare sa schimbe valoarea portofoliilor de tranzactionare ale Bancii. Exista mai multe tipuri importante de risc de piata, incluzand riscul de rata a dobanzii, riscul de curs de schimb, riscul de pret, riscul de volatilitate si riscul de corelare.

Riscurile generate de tranzactiile cu clientii sunt acoperite, in masura in care este posibil, pe baza individuala sau la nivel de portofoliu. Totusi, in raport cu orientarea strategica a Bancii, portofoliul de tranzactionare in nume propriu nu este material. Riscurile generate de portofoliul de tranzactionare in nume propriu sunt monitorizate zilnic de DCCR.

Riscurile de rata a dobanzii si de curs de schimb in banking book (riscuri structurale)

Riscurile structurale de rata a dobanzii si curs de schimb generate de activitatile comerciale si de cele in nume propriu (tranzactii privind fondurile proprii, investitii si emiteri de obligatiuni) sunt acoperite, in masura in care este posibil, pe baza individuala sau prin utilizarea de tehnici de macro-acoperire. In consecinta, riscurile structurale de rata a dobanzii si curs de schimb actioneaza numai asupra pozitiiilor reziduale, ramase deschise.

Una dintre cele mai importante sarcini ale CGAP este de a gestiona senzitivitatea pozitiei nete a bancii la schimbari ale dobanzilor in piata. Principalul instrument utilizat in gestionarea riscului ratei dobanzii in banking book este analiza gap (pe devize) combinata cu o masura a senzitivitatii bilantului la miscari in ratele de piata ale dobanzii. Acestei senzitivitati i se aplica un set de limite, iar incadrarea in aceste limite este verificata de CGAP lunar. Cunoasterea comportamentului clientilor joaca un rol important in metodologia utilizata, fiind relevanta in principal in cazul conturilor curente si al depozitelor, a caror maturitate efectiva este semnificativ mai lunga decat maturitatea contractuala sau in cazul creditelor ipotecare, in cazul carora, datorita scadentelor lungi, clientul poate rambursa creditul inainte de scadenta contractuala. Aceste ipoteze de lucru sunt revizuite in mod regulat si modificate, atunci cand este cazul, cu acordul CGAP.

Pentru pozitia de schimb (activitatea comerciala si tranzactionare in nume propriu), Banca are o limita care este monitorizata zilnic de catre DCCR. Mai mult, banca aplica scenariu de stres asupra pozitiei valutare.

Riscul de lichiditate

Banca defineste riscul de lichiditate ca riscul curent sau viitor generat de incapacitatea de a face fata obligatiilor sale de plata la scadenta acestora fara sa inregistreze pierderi inacceptabile.

Banca gestioneaza lichiditatea la nivel centralizat. Managementul lichiditatii bancii are 2 componente majore:

- ▶ Evaluarea necesarului de finantare al bancii pe baza bugetelor si previziunilor in scopul identificarii solutiilor de finantare corespunzatoare;
- ▶ Planurile de criza inclusiv o evaluare continua a potentialelor tendinte, evenimente si incertitudini care ar putea impacta lichiditatea bancii.

In ceea ce priveste asigurarea lichiditatii in moneda straina, managementul lichiditatii bancii este bine integrat cu cel al Societe Generale.

CGAP valideaza principiile de baza pentru organizarea si managementul riscului de lichiditate, valideaza programele de finantare ale Bancii, examineaza rapoartele referitoare la pozitia de lichiditate curenta si viitoare, examineaza scenariile de criza si propune actiunile adecvate Comitetului de Directie.

O politica de diversificare a resurselor si instrumentelor de finantare a fost initiata in 2006 prin emiterea de obligatiuni in RON si prin atragerea unui imprumut in EUR. Aceasta politica va oferi Bancii posibilitatea de a-si administra mai eficient pozitia de lichiditate pe termen lung, totodata diversificandu-si baza investitorilor.

Un coeficient de lichiditate reglementar este calculat lunar. Banca a mentinut acest coeficient peste nivelul minim prevazut.

Riscul operational

Riscul operational reprezinta riscul de pierderi rezultate din proceduri interne inadecvate sau nerespectate, comportament uman, sisteme si din evenimente externe. Acest risc include si evenimente de risc operational cum ar fi probleme de IT, insuficiente in structura organizationala, controale interne inadecvate sau absente, erori umane, frauda si amenintari externe.

Banca foloseste sau este in proces de implementare a urmatoarelor trei metodologii de administrare a riscului operational: Autoevaluarea riscurilor si controalelor (**RCSA**); Colectarea informatiilor privind pierderile (**OLDC**) si Indicatorii de risc (**KRI**).

RCSA este o abordare structurata preventiva pentru identificarea si evaluarea riscurilor si implementarea actiunilor necesare pentru a preveni riscurile care au fost identificate si evaluate ca inacceptabile, avand in vedere toleranta Bancii fata de aceste riscuri. OLDC este o metodologie care permite colectarea sistematica a pierderilor de risc operational care depasesc un anumit prag, urmate de raportarea catre managementul superior. KRI utilizeaza un set de indicatori (pe zone evaluate ca avand risc ridicat) a caror monitorizare indica posibile schimbari nefavorabile in profilul de risc operational si declanseaza actiunile adecvate.

Pe langa aceste metodologii de managementului al riscului, Banca atenuaza anumite riscuri operationale prin polite de asigurare.

Presedintele Consiliului de Administratie

Patrick Gelin
