

BRD GRUP

Buget 2025

Adunarea Generală a Acționarilor

BRD GRUP, CONFORM IFRS

APRILIE 2025



Buget bazat pe estimările pregătite în septembrie 2024

Notă: Ipotezele macroeconomice pentru 2025 au fost construite în septembrie 2024

- Economia României a cunoscut o **încetinire semnificativă în 2024, PIB-ul crescând doar cu 0,9%**, în principal din cauza comerțului exterior slab, a declinului activității industriale și a încetinerii activității în sectorul IT&C.
- **Un mediu economic global prudent, dar dinamic, în 2025.**
- În 2025, **se preconizează o accelerare a creșterii economice la 2,8 %**, determinată de creșterea veniturilor reale, de investițiile mai semnificative finanțate de UE și de o ușoară redresare a cererii externe. Cu toate acestea, riscurile persistă, inclusiv incertitudinea politică, eforturile de consolidare fiscală și creșterea slabă din zona euro.
- Inflația a crescut peste așteptări în ultimul trimestru din 2024, ajungând la 5,1% în dec'24, cel mai ridicat nivel din UE, ca urmare a revenirii creșterii prețurilor alimentelor, a inerției inflației serviciilor și a efectelor de bază. Perspectivele pe termen scurt rămân incerte, presiunile inflaționiste putând fluctua din cauza tensiunilor comerciale globale, a ajustărilor fiscale și a evoluției prețurilor la energie. Cu toate acestea, IPC este de așteptat să se ancoreze în sens descendent, îndreptându-se spre un nivel scăzut de o singură cifră în următorii ani.
- ROBOR 3L a început să scadă treptat în ultimii 2 ani, cu o ușoară creștere spre sfârșitul anului 2024, ajungând la 5,9%. În următorii ani, se așteaptă ca ratele dobânzilor să continue tendința descendentă, însă într-un ritm moderat.
- Rata de schimb EUR/RON este estimată să se deprecieze treptat, dar ușor.
- Pentru 2025, creșterea creditelor și depozitelor, la nivelul pieței, este estimată la o singură cifră.

TRANSFORMAREA MODELULUI DE AFACERI | RETAIL

Oferirea **CLIENTULUI** unei experiențe de creditare excelente, care să conducă la creșterea afacerii pe toate segmentele

AMBIȚII 2027

- Oferta personalizată, experiența omnichannel, comunicare ținută, valorificând analiza avansată a datelor și a segmentării
- Cea mai bună aplicație de mobil pentru clienții persoane fizice (PI) și soluții digitale pentru clienții companii mici (SB)
- O propunere atractivă pentru daily banking
- Creșterea cotei de piață aferentă creditelor în sold acordate persoanelor fizice (PI) și creșterea penetrării creditelor acordate companiilor mici (SB)

Obținerea unei **EFICIENȚE** sporite prin optimizarea și digitalizarea proceselor, valorificarea tehnologiei și a mixului optim de canale

- Creșterea gradului de adoptare digitală
- Orchestrarea omnichannel și tranziții ușoare între interacțiunile digitale și cele din sucursale pentru a sprijini experiența clienților fără întreruperi și fără hârtii
- Eficiența vânzărilor în rețea, gestionarea performanței și optimizarea amprente de carbon
- Îmbunătățirea fluxului produselor de bază de creditare a persoanelor fizice (PI) și companiilor mici (SB) prin digitalizare și automatizare

Actionând ca o bancă **RESPONSABILĂ**, în prim planul tranziției clienților către durabilitate (ESG)

- Construirea unui viitor mai bun și durabil împreună cu clienții noștri prin soluții financiare responsabile și inovatoare
- Dezvoltarea de produse de mediu și sociale (E&S) prin parteneriate cu instituții financiare
- Dezvoltarea de soluții accesibile digital

REALIZĂRI 2024

- Implementarea de noi pachete pentru clienții PI, cu accent pe salarizare și sinergii cu clienții companii mari
- Implementarea unui nou scoring pentru creditele de consum și îmbunătățirea parametrilor de creditare
- Ajustări constante ale prețurilor aferente produselor de creditare și depozitelor pentru a menține echilibrul competitivitate/ profitabilitate
- Derularea de campanii recurente bazate pe modele Machine Learning, pentru a stimula vânzarea încrucișată și retenția
- Campanii de achiziție clienți și de împrumuturi prescorte pentru clienții companii mici (SB)
- Funcționalități îmbunătățite în aplicația YOU: Modul de loialitate cashback Dateio, schimb valutar 24/7, plăți de proximitate prin cod QR cu RoPay, access la produse de investiții
- Un nou flux pentru onboarding clienți persoane fizice prin cod QR, pentru vânzări digitale asistate
- Flux nou, online, pentru creditele ipotecare disponibil brokerilor
- Noi fluxuri de actualizare a datelor PI în OCP
- Optimizarea în continuare a rețelei de sucursale
- Lansarea canalului online pentru primul produs de creditare SB (împrumuturi APIA)
- Extinderea portalului Omnichannel la SB
- Flux simplificat de revizuire periodică pentru clienții SB
- Menținerea unei oferte complete și competitive atât pentru creditele de consum verzi, cât și pentru creditele ipotecare verzi
- Lansarea programului de durabilitate EIF pentru creditele SB și continuarea producției pentru celelalte produse durabile Eumat pentru SB (APIA, SUN, FAN)

TRANSFORMAREA MODELULUI DE AFACERI | COMPANII

CLIENTI

AMBIȚII 2027

- Să fim banca preferată a clienților noștri
- Creșterea cotelor de piață
- Simplificarea portofoliului de produse și optimizarea proceselor
- Consolidarea sinergiilor între liniile de afaceri, cu filialele și cu grupul

REALIZĂRI 2024

- Creștere a cotei de piață la 8,1% (de la 7% în 2023)
- Scor excelent de 77 NPS, TOP 1, ca bancă preferată
- Creștere cu două cifre a portofoliului de credite pentru companii, depășind obiectivul anual
- Implementarea unor noi produse strategice de gestionare a numerarului: aparate de mare capacitate și Soft POS

EFFICIENTA

- Ofertă online cuprinzătoare și procesare fără întreruperi prin creșterea digitalizării și valorificarea tehnologiei pentru a îmbunătăți experiența clienților
- Creșterea productivității
- Angajamentul față de un profil sănătos de risc și conformitate

- Noi dezvoltări CRM: prima Next Best Offer livrată pentru împrumuturi pe baza inteligenței artificiale
- Optimizarea proceselor KYC, susținută de actualizarea și fiabilitatea caracteristicilor instrumentului onboarding, cu o digitalizare a proceselor în proporție de 60%
- Optimus (instrument de creditare) MMP lansat, apropiindu-se de digitalizarea procesului de creditare în % de 30%
- 55% digitalizare a serviciilor de Trade Finance și 52% a serviciilor de factoring
- Lansarea fluxului de semnături electronice pe platforma eSign

RESPONSABILITATE

- O bancă de referință pentru finanțarea durabilă datorită expertizei recunoscute și capacităților de execuție
- Dezvoltarea de parteneriate cu instituțiile financiare
- Promovarea angajamentului ESG în cadrul și în afara organizației noastre

- Contract de consultanță IFC
- Producție importantă de finanțare sustenabilă care atinge țintele stabilite
- Primul program Reverse Factoring SLL la nivelul BRD
- Premii de recunoaștere: Cel mai bun furnizor de soluții de finanțare sustenabilă; ESG Loan House of the Year CEE, CIS & Turcia împreună cu SG

BUGET 2025 - PROFITABILITATE

bazat pe estimările pregatite în septembrie 2024

		R 2023	R 2024	Evolutie 24/23	Perspective pentru 2025
RON m					
REZULTATE FINANCIARE	VENIT NET BANCAR	3,834	4,032	+5.2%	Crestere de o singura cifra, in zona medie a intervalului, a veniturii net bancar, determinata de evolutia pozitiva a veniturilor nete din dobanzi
	CHELTUIELI OPERATIONALE	(1,895)	(2,024)	+6.8%	Cheletuiele operationale vor fi influentate de presiunea inflationista inca ridicata, de investitiile IT si atenuate de cresterea eficientei
	PROFIT OPERATIONAL BRUT	1,939	2,009	3.6%	Impact usor pozitiv, pe fondul efectului favorabil al veniturilor (positive jaws)
	COST NET AL RISCULUI	57	(145)	n/a	Ipoteza de normalizare: Costul net al riscului ≈ 50 bps
	REZULTAT NET	1,656	1,524	-8.0%	Cresterea rezultatului net, intre zona medie si limita superioara a intervalului de o singura cifra
INDICATORI	RAPORT COST/VENIT	49.4%	50.2%	+0.8 pts	Imbunatatire usoara a raportului cost/venit
	ROE	20.9%	16.6%	-4.3 pts	ROE cvasi constant, influentat de taxa pe cifra de afaceri si de costul normalizat al riscului

Venitul net bancar

Veniturile nete din dobânzi sunt estimate să crească, fiind influențate de:

- efectul pozitiv de volum, determinat atât de creșterea creditelor, cât și a depozitelor (volume medii)
- efectul negativ al ratei dobânzilor, cu rate ale dobânzilor în scădere în S2 și o presiune concurențială ridicată și continuă asupra marjelor

Creșterea veniturilor din comisioane:

- volume mai mari de tranzacții
- creșterea numărului de clienți

Cheltuieli operaționale

Costurile vor fi influențate de:

- presiunea inflaționistă încă ridicată
- necesitatea de a continua investițiile importante în IT pentru a continua transformarea băncii
- continuarea optimizărilor structurale (automatizare, continuarea redimensionării rețelei) pentru a obține câștiguri de eficiență

Costul net al riscului

- *Normalizarea Costului Net al Riscului*
- ≈ 50 pb, costul net al riscului în ipoteza standard