



S1 2026

REZULTATE FINANCIARE

Transcript videoconferință

24 august 2026

SPEAKERS



ÖMER TETİK

Director General

Ömer Tetik este CEO al Băncii Transilvania din 2013, iar sub conducerea sa BT a devenit cea mai mare bancă din România și din Europa de Sud-Est. Este membru al Consiliului de Administrație al BT Capital Partners și este un susținător puternic al dezvoltării pieței de capital din România. Are o experiență bancară de peste 20 de ani în România, Rusia și Turcia.

Și-a început cariera la ATA Securities în Turcia (Izmir), iar un an mai târziu s-a mutat la Istanbul pentru a se alătura echipei de trezorerie a Finansbank. În 1997 s-a mutat în Rusia, ocupând funcția de coordonator al Departamentului de Trezorerie și Piețe de Capital al Finansbank Moscova. S-a mutat în România în anul 2000, când aceeași bancă i-a oferit o nouă misiune în calitate de vicepreședinte adjunct. Zece ani mai târziu, a devenit vicepreședinte și apoi director general al Credit Europe Bank, fosta Finansbank.



GEORGE CĂLINESCU

Director General Adjunct Financiar

George Călinescu are o experiență de peste 20 de ani în domeniul bancar și al auditului. În calitate de membru al echipei BT, din 2013, face parte din una dintre cele mai tinere echipe de conducere executivă din sistemul bancar românesc. Pe lângă echipa financiară a băncii, coordonează managementul datelor și informațiilor la nivelul Grupului Financiar Banca Transilvania. Stilul său de management se bazează pe susținerea echipei coordonate pentru a atinge excelența.

Este membru senior al ACCA, una dintre cele mai mari organizații de experți contabili din întreaga lume. În 2019, a fost desemnat cel mai bun director financiar în relația cu investitorii (Gala BVB și AR&IR).



CĂTĂLIN CARAGEA

Director General Adjunct Risc

Cătălin Caragea a venit în Grupul Banca Transilvania cu peste 20 de ani de experiență în domeniul managementul riscului, în bănci din România și din străinătate – la Raiffeisen Bank România, BCR și Erste Group Viena.

La Banca Transilvania el coordonează aria de management al riscurilor și conformitate, în speță: managementul riscurilor integrate, modelarea riscurilor, administrarea și analiza riscurilor de credit, piețelor și lichidității, conformitate, operaționale, incluzând antifraudă, securitatea informației și tehnologiei și continuitatea afacerii.



AUREL BERNAT

Director Executiv Instituții Financiare & Relații cu Investitorii

Aurel Bernat are 20 de ani de experiență în domeniul bancar și al gestionării activelor. Este membru al echipei BT din 2005. Începând cu anul 2007 și până recent, a ocupat diverse poziții în cadrul BT Asset Management, până în 2017, când a devenit Director General al companiei.

În prezent este Director Executiv Instituții Financiare și Relații cu Investitorii la Banca Transilvania, supervizând Direcția Relații Internaționale și Instituții Financiare, Direcția ESG Integration și Relații cu Investitorii și Departamentul de Analiză Macroeconomică. Este președintele Consiliului de Administrație al BT Pensii.

MODERATOR



DIANA MAZURCHIEVICI

Director Integrare ESG & Relații Investitori

Diana Mazurchievici face parte din sistemul bancar din 2017. Este director al Direcției de integrare ESG și Relații cu Investitorii, din iunie 2022, la Banca Transilvania, cu atribuții în supravegherea inițiativelor ESG și de dezvoltare durabilă,

fuziuni și achiziții, respectiv relația cu investitorii.

Este membră ACCA și absolventă a Executive MBA la Maastricht School of Management. Cu o experiență bogată și un angajament puternic de a aduce o schimbare pozitivă, Diana Mazurchievici contribuie la succesul inițiativelor ESG ale Băncii Transilvania.

S1 2026: REZULTATE FINANCIARE



Video conferință



Prezentare

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumesc pentru răbdare. Sunt Maria, operatorul dvs. de la Chorus Call. Vă urez bun venit și vă mulțumesc că ați ales să participați la videoconferința Băncii Transilvania pentru prezentarea și discutarea rezultatelor financiare din primul semestru al anului 2026.

În acest moment, aș dori să dau cuvântul:

Domnului Ömer Tetik, Director General

Domnului George Călinescu, Director General Adjunct – CFO

Domnului Cătălin Caragea, Director General Adjunct – CRO

Domnului Aurel Bernat, Director executiv Instituției
Financiare și Relații cu Investitorii

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



ÖMER TETIK

Bună ziua și bună dimineața celor care ni se alătură de pe alte fusuri orare. Sper că ați avut ocazia să vă bucurați de perioada de vară, chiar și într-un context marcat de temperaturi ridicate și de un flux intens de știri. Astăzi, avem plăcerea de a vă prezenta rezultatele Băncii Transilvania pentru al doilea trimestru și primul semestru al anului 2026. Vă mulțumesc pentru interesul acordat, precum și pentru încrederea pe care continuați să o aveți în Banca Transilvania și în dezvoltarea business-ului nostru.

Al doilea trimestru a fost o perioadă solidă, marcată de o activitate comercială puternică și de o creștere susținută a activelor. Această performanță a fost obținută într-un context geopolitic, economic și social dificil. În pofida acestor provocări, continuăm să credem că fundamentele structurale de creștere ale României rămân solide, susținute de dezvoltarea capacității de producție și de investițiile în infrastructură. România se află în continuare pe o traiectorie pozitivă de transformare, trecând treptat de la o economie bazată predominant pe consum către un model mai orientat spre producție și industrie.

Deși creșterea PIB-ului pe termen scurt rămâne modestă, procesul continuu de convergență a României către mediile Uniunii Europene oferă o perspectivă încurajatoare pe termen lung. În acest context, Banca Transilvania a înregistrat o performanță rezilientă în primele șase luni ale anului: la nivel de Grup, profitul net a ajuns la 2,5 miliarde lei, în creștere cu peste 27%, iar randamentul capitalului propriu s-a situat la 22%.

Rentabilitatea a rămas solidă, susținută de venituri puternice din speze și comisioane în toate liniile de business, precum și de dinamica pozitivă a creditării. Majoritatea proiectelor evidențiate în primul trimestru au început deja să se materializeze. După cum veți vedea mai târziu în prezentare, cererea rămâne robustă în segmentele companiilor mari și mijlocii, iar în zona IMM observăm, de asemenea, o îmbunătățire treptată a apetitului pentru finanțare. În același timp, ne-am menținut o poziție de capital foarte puternică. Poziția noastră de capital a fost consolidată suplimentar prin includerea profitului aferent primului semestru, precum și prin emisiunea de obligațiuni senior nepreferențiale în valoare de 1 miliard de euro, finalizată în luna aprilie. Acești factori oferă un sprijin important pentru continuarea creșterii business-ului. În paralel, dinamica comercială a rămas pozitivă, susținută de creșterea numărului de conturi deschise, de extinderea bazei de clienți, de volume de afaceri mai mari și de o adoptare digitală foarte puternică în rândul clienților noștri.

Susținuți de dezvoltarea continuă a BT Pay și BT Go, rămânem încrezători în capacitatea noastră de a îndeplini obiectivele prevăzute în buget, chiar și într-un context dificil. Îi voi da acum cuvântul lui Aurel, care va prezenta o perspectivă mai amplă asupra mediului macroeconomic din România, inclusiv evoluțiile recente și perspectivele pe termen scurt. Ulterior, vom reveni la indicatorii privind performanța companiei.



**AUREL
BERNAT**

Mulțumesc, Ömer, și vă mulțumesc tuturor pentru participarea de astăzi. Din perspectivă macroeconomică, în pofida provocărilor întâmpinate până în prezent, perspectivele noastre pe termen lung și direcția de dezvoltare rămân solide. Pentru a oferi context discuției, voi începe cu o prezentare a principalilor indicatori macroeconomici, concentrându-mă asupra evoluției PIB-ului nominal și real.

PIB-ul nominal s-a menținut pe o traiectorie solidă, în timp ce creșterea PIB-ului real a fost mai moderată în 2025 și 2026. Cu toate acestea, este posibil să ne apropiem de un punct de minim al ciclului economic, urmând ca ritmul de creștere să se accelereze începând cu 2027. Din perspectivă fiscală, măsurile de consolidare introduse anul trecut încep să producă rezultate vizibile, deficitul bugetar reducându-se semnificativ, până la aproximativ 2% la jumătatea anului.

Dacă această tendință se menține, deficitul bugetar pentru întregul an s-ar putea situa de la aproximativ 4%, pe baza unei extrapolări simple a evoluției de până acum, până la circa 6%, nivel mai apropiat de așteptările actuale. În ambele scenarii, deficitul ar rămâne sub nivelul agreat cu Comisia Europeană.

În ceea ce privește inflația, aceasta a început să se tempereze după ce a atins recent un vârf de aproximativ 10%, cea mai recentă valoare publicată fiind de 8,2%. Pe măsură ce efectele majorării TVA-ului de anul trecut și ale eliminării plafoanelor la prețurile energiei se vor estompa treptat, ne așteptăm ca presiunile inflaționiste să se reducă în a doua jumătate a anului. În acest context, estimăm că inflația de la finalul anului se va situa în intervalul 6%-7%.

Privind imaginea de ansamblu, mai mulți factori susțin o perspectivă pozitivă pentru perioada următoare: reducerea deficitului bugetar, îmbunătățirea deficitului comercial și nivelul încă scăzut al intermedierei financiare, situat între 20% și 23%. Împreună, aceste elemente creează premise favorabile pentru evoluția viitoare.

Privind în perspectivă, investițiile străine directe, remitențele personale și fondurile europene rămân factori

importanți pentru creșterea viitoare. În sectorul bancar, sistemul continuă să fie bine capitalizat, iar creșterea creditării câștigă avânt. Așa cum a menționat Ömer, această dinamică este vizibilă în special în creditarea persoanelor juridice, în timp ce creditarea clienților retail continuă, de asemenea, să performeze peste media Uniunii Europene.

În ceea ce privește lichiditatea, observăm o revenire a depozitelor persoanelor juridice, în timp ce depozitele populației continuă să dea dovadă de o reziliență mai puternică în comparație cu media Uniunii Europene. Calitatea activelor rămâne, de asemenea, solidă, rata creditelor neperformante la nivel de sector situându-se la 3,2%. În același timp, ratele de capital de nivel 1 rămân cu mult peste nivelurile observate în regiunea Europei Centrale și de Est.

Privind spre finalul anului 2026, menținem previziunile prezentate în trimestrul anterior. Ne așteptăm în continuare la o creștere reală a PIB-ului de 0,2%, la o inflație medie situată în intervalul 6%-7% și la o rată a șomajului, în general, stabilă. De asemenea, estimăm că rata dobânzii de politică monetară va rămâne neschimbată, la 6,5%, în principal pe fondul contextului inflaționist încă ridicat. În ceea ce privește deficitul bugetar, acesta ar putea ajunge până la 6%; totuși, pe baza evoluțiilor de până acum, considerăm probabil ca nivelul final să rămână sub acest prag.

În ceea ce privește datoria publică, estimăm că aceasta va ajunge la 61,8% din PIB, în timp ce moneda națională ar trebui să rămână relativ stabilă. În același timp, fondurile europene continuă să joace un rol esențial în susținerea schimbării structurale a economiei, în special prin fondurile de coeziune, instrumentul SAFE și Mecanismul de Redresare și Reziliență. Aceste resurse sunt așteptate să sprijine investiții în domenii-cheie precum infrastructura de transport, energia și sănătatea, contribuind astfel la consolidarea potențialului de creștere și a rezilienței economiei.

Din perspectiva ratingurilor suverane, România își menține statutul de investment grade din partea tuturor celor trei

agenții majore. Totuși, perspectivele asociate acestor ratinguri rămân negative. Principalele preocupări ale agențiilor vizează mediul politic, precum și credibilitatea, continuitatea și sustenabilitatea procesului de consolidare fiscală după 2026.

Ca observație finală, România și-a demonstrat capacitatea de a implementa măsuri de consolidare fiscală într-un interval relativ scurt, fără perturbări sociale semnificative. Întrebarea esențială este acum dacă acest proces va continua și cât de ferm va fi susținut pe termen lung. Cu toate acestea, rămânem optimiști cu privire la mediul de afaceri și la perspectivele de dezvoltare ale Băncii. În continuare, îi dau cuvântul lui George, care va prezenta performanța business-ului. Vă mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Îți mulțumesc, Aurel. Prima jumătate a anului 2026 a confirmat dinamica pozitivă observată deja în primul trimestru. Profitul net a ajuns la aproape 2,14 miliarde lei la nivel individual și la aproape 2,5 miliarde lei la nivel de Grup, reflectând o performanță solidă în întreaga activitate.

În ceea ce privește comparația cu bugetul pentru 2026, am primit întrebări din partea analiștilor privind evoluția performanței din prima jumătate a anului. Putem confirma că rezultatele obținute în primele șase luni sunt aliniate cu bugetul stabilit pentru întregul an.

Primele șase luni ale anului confirmă soliditatea profitabilității și a rentabilității capitalului propriu. ROE s-a situat la aproape 22%, atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat, depășind ținta noastră anuală de peste 20%.

Analizând bilanțul, activele, creditele și depozitele au înregistrat creșteri în primele șase luni ale anului. Activele totale au ajuns la aproape 218 miliarde lei la nivel individual și la aproape 233 miliarde lei la nivel de Grup, echivalentul unei creșteri de aproximativ 4% în ambele cazuri.

Portofoliul de credite a continuat, de asemenea, să se extindă: la nivel individual, creditele au crescut cu 7,6%, până la aproape 114 miliarde lei, iar la nivel de Grup cu peste 8%, până la 122 miliarde lei la finalul primului

semestru.

Raportul credite brute/depozite a crescut în această perioadă, reflectând expansiunea continuă a portofoliului de credite. La nivel individual, indicatorul a ajuns la aproape 66% în primele șase luni, iar la nivel de Grup s-a situat la 68%. Cătălin va reveni cu detalii suplimentare privind evoluția capitalului în secțiunea dedicată riscurilor din cadrul prezentării.

Raportul costuri/venituri, incluzând taxa pe cifra de afaceri, s-a situat la 44,6% la nivel individual, continuând tendința descendentă, și la 45% la nivel de Grup. Excluzând această taxă, indicatorul ar fi fost de 38% la nivel individual și de 39,7% la nivel de Grup. Astfel, chiar și după includerea impactului taxei pe cifra de afaceri, ambele valori s-au menținut sub 50%, în pofida majorării acestei taxe față de anul precedent.

În ceea ce privește evoluția veniturilor, veniturile nete din dobânzi au continuat să crească în prima jumătate a anului comparativ cu aceeași perioadă din 2025, ajungând la 3,3 miliarde lei la nivel individual și la 4,2 miliarde lei la nivel de Grup. Aceasta corespunde unor creșteri anuale de 4,6% și, respectiv, 6,3%, confirmând rolul veniturilor nete din dobânzi drept principal motor al creșterii veniturilor în 2026. Veniturile nete din speze și comisioane au avut, de asemenea, o evoluție puternică în primele șase luni, continuând dinamica pozitivă observată în primul trimestru. Acestea au crescut cu 13,5% față de aceeași perioadă a anului trecut la nivel individual și cu 18% la nivel de Grup, Grupul generând peste 900 de milioane lei venituri din speze și comisioane în primul semestru.

În ceea ce privește marja netă de dobândă, aceasta s-a menținut, în linii mari, stabilă în prima jumătate a anului și aproape de nivelurile înregistrate în 2025. La nivel de Grup, marja s-a situat la 3,88%, față de 3,92% în 2025, iar la nivel individual la 3,41%, comparativ cu 3,50% în 2025.

Analizând structura veniturilor, atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup, continuăm să beneficiem în 2026 de o bază diversificată de venituri. Această evoluție este susținută de creșterea puternică a veniturilor din speze și

comisioane, de venituri mai mari din activitatea de tranzacționare și de câștiguri din active financiare. Veniturile din tranzacționare au fost sprijinite de activitatea mai intensă a clienților pe operațiuni valutare, de evoluțiile pieței și de anumite contribuții punctuale înregistrate la rubrica „alte venituri”. Acestea se adaugă veniturilor din bancassurance și dividendelor, care sunt reflectate în mod tradițional în această categorie.

Am primit o întrebare privind creșterea poziției „alte venituri” și măsura în care aceasta reflectă elemente punctuale înregistrate în perioada analizată. Din suma totală raportată la această categorie, aproximativ 100 de milioane lei reprezintă venituri nerecurente, atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup.

În ceea ce privește cheltuielile, eficiența operațională s-a îmbunătățit în 2026, în pofida impactului semnificativ generat de taxa pe cifra de afaceri, atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup. Creșterea acestei taxe reflectă dublarea cotei aplicabile față de anul precedent, de la 2% la 4%, ceea ce a amplificat presiunea asupra bazei de costuri raportate.

Cheltuielile cu personalul au crescut cu 7,1% față de aceeași perioadă a anului trecut la nivel individual și cu 7,8% la nivel de Grup. Este important de subliniat că această linie de costuri s-a stabilizat, așa cum indică evoluția trimestrială: în al doilea trimestru, cheltuielile cu personalul s-au situat sub nivelul înregistrat în primul trimestru. Ne așteptăm ca acest nivel normalizat să se mențină și în a doua jumătate a anului.

Celelalte cheltuieli operaționale au rămas, de asemenea, bine controlate. Excluzând taxa pe cifra de afaceri, care a crescut ca urmare a majorării cotei introduse de autorități, cheltuielile au avansat cu aproximativ 4% față de aceeași perioadă a anului trecut la nivel individual, în timp ce la nivel de Grup au scăzut cu 5%. În ambele cazuri, evoluția s-a menținut sub rata inflației. Această performanță reflectă disciplina continuă în gestionarea costurilor, susținută de inițiativele de achiziții, simplificarea proceselor și contribuția tot mai mare a canalelor digitale. După cum am menționat, raportul costuri/venituri a rămas, în linii mari,

stabil la nivel individual și s-a îmbunătățit semnificativ la nivel de Grup, ajungând la 38%, respectiv 39%.

Este important de subliniat că reducerea costurilor nu reflectă o diminuare a investițiilor în franciză. Dimpotrivă, continuăm să investim în domenii esențiale pentru dezvoltarea pe termen lung a Băncii, inclusiv în tehnologie, securitate cibernetică, capacități de gestionare a datelor și inteligență artificială.

Continuăm să îmbunătățim experiența digitală a clienților și să modernizăm modelul nostru de distribuție, cu obiectivul de a le oferi interacțiuni mai simple, mai rapide și mai eficiente pe toate canalele. Aceste inițiative susțin atât creșterea business-ului, cât și capacitatea noastră de a deservi clienții într-un mod mai integrat și mai scalabil. Îi voi da acum cuvântul lui Ömer, care va continua cu prezentarea principalelor evoluții ale liniilor de business.



ÖMER TETİK

Mulțumesc, George. Așa cum am menționat la început, toate liniile noastre de business au înregistrat rezultate solide în al doilea trimestru și în prima jumătate a anului. Această evoluție confirmă dinamica pozitivă a activității comerciale și ne susține încrederea în capacitatea de a atinge țintele bugetate în acest an pentru creditare și creșterea activelor.

Revenind la activitatea de retail banking, portofoliul total de credite retail a ajuns la 44,7 miliarde lei, în creștere nominală cu 3,1 miliarde lei față de aceeași perioadă a anului trecut. Deși avansul din prima jumătate a anului a fost susținut în principal de creditele de consum, structura portofoliului rămâne echilibrată între creditele garantate și cele negarantate. În același timp, având în vedere concurența agresivă la nivel de preț, continuăm să fim selectivi. Ne concentrăm în continuare pe consolidarea relațiilor cu clienții existenți, cu care avem un istoric solid și pentru care putem crea valoare dincolo de produsul ipotecar în sine. În această perioadă, am acordat 6.400 de credite ipotecare, dintre care 1.000 au fost credite ipotecare verzi.

De asemenea, suntem mulțumiți de creșterea continuă a depozitelor, obținută fără a ne poziționa printre cele mai agresive bănci din piață din perspectiva dobânzilor. În ceea ce privește remunerarea depozitelor, ne menținem într-o zonă medie a pieței. Chiar dacă o parte dintre clienți continuă să transfere solduri din conturi curente și de economii către depozite la termen, am reușit să creștem volumul total al depozitelor la aproape 113 miliarde lei.

În ceea ce privește creditarea, un avantaj competitiv tot mai important îl reprezintă originarea din mediul digital al creditelor, susținută în special de integrarea produselor de creditare negarantate în BT Pay. Această capabilitate a contribuit la o creștere semnificativă a producției noi de credite: în primele șase luni ale anului, prin BT Pay au fost acordate 36.000 de credite de consum și carduri de credit.

Creșterea volumelor și valorilor tranzacțiilor s-a reflectat pozitiv și în evoluția veniturilor din speze și comisioane generate de activitatea de retail banking. În paralel, activitatea de bancassurance a continuat să înregistreze o creștere solidă în primul semestru, contribuind suplimentar la diversificarea veniturilor generate de linia de business retail banking.

În ceea ce privește activitatea bancară pentru persoane juridice, ritmul de creștere a fost mai puternic, în special în segmentul clienților corporate mari. În același timp, ne bucură creșterea solidă din al doilea trimestru în rândul companiilor mijlocii și al IMM-urilor.

Creșterea creditelor a depășit 10% de la începutul anului, după primele șase luni, situându-se semnificativ peste media pieței. Portofoliul combinat de credite pentru IMM-uri, microîntreprinderi și companii mijlocii a ajuns la peste 29 miliarde lei, în creștere cu 9,7% față de începutul anului. În segmentul companiilor mari, proiectele aflate anterior în curs de derulare s-au concretizat în credite acordate în al doilea trimestru.

Încrederea noastră în atingerea obiectivelor bugetate este susținută de transformarea continuă a proiectelor din portofoliu în producție efectivă. Până la prezentarea

rezultatelor pentru al treilea trimestru, ne așteptăm ca o pondere și mai mare a acestor proiecte să se concretizeze. Portofoliul de credite pentru companiile mari a ajuns la aproape 40 miliarde lei, fiind susținut de depozite de 14 miliarde lei. În același timp, depozitele IMM-urilor și ale companiilor mijlocii s-au situat la 46 miliarde lei.

Aceste depozite sunt deținute în principal în conturi curente și continuă să genereze volume semnificative de business pentru Bancă. Analizând mai detaliat segmentul IMM-urilor, microîntreprinderilor și companiilor mijlocii, am înregistrat creșteri pe toate liniile în primele șase luni ale anului: creditele pentru microîntreprinderi au avansat cu aproximativ 300 de milioane lei, creditele pentru IMM-uri cu 1 miliard lei, iar creditele pentru companiile mijlocii cu 1,3 miliarde lei.

Producția nouă a crescut cu 18% față de aceeași perioadă a anului trecut, BT Go având un rol central în această evoluție și în strategia noastră pentru clienții persoane juridice. Platforma oferă clienților o experiență digitală practică și convenabilă, permițând acestora nu doar să efectueze plăți, ci și să acceseze servicii suplimentare, precum emiterea de facturi. Drept urmare, tot mai mulți clienți aleg BT atât pentru nevoile lor de creditare, cât și pentru conturile curente și tranzacțiile zilnice.

Sectorul agribusiness a fost, de asemenea, un motor important de creștere în acest an. După câțiva ani dificili, perspectivele privind recolta sunt mai favorabile, iar volumul noilor credite acordate în acest sector a ajuns la aproximativ 1,4 miliarde lei, portofoliul total situându-se la 7 miliarde lei. Sectorul sănătății, susținut de investițiile legate de fondurile Uniunii Europene, a reprezentat un alt pilon de creștere. Producția nouă din această divizie a ajuns la 1,4 miliarde lei, ducând portofoliul total la 3,2 miliarde lei. Împreună, aceste două linii de business specializate deservesc peste 70.000 de clienți, în timp ce ecosistemul mai larg al conturilor persoanelor juridice BT a crescut la peste 600.000 de clienți unici.

Activitatea bancară dedicată companiilor mari a reprezentat un motor-cheie al creșterii, susținută de valori mai ridicate ale tranzacțiilor și de relații solide cu clienți reputați, cu

profil de risc redus. Acest segment generează, totodată, activități conexe importante pentru Bancă, inclusiv factoring, unde volumele au ajuns la aproape 4 miliarde lei. De la statutul de jucător relativ mic în acest domeniu, ne îndreptăm treptat către o poziție de lider de piață. Creditarea companiilor mari contribuie, de asemenea, la dezvoltarea unor relații comerciale suplimentare, inclusiv prin achiziția de terminale POS, deschiderea de conturi de salarii și utilizarea conturilor curente, chiar dacă aceste beneficii se materializează, de regulă, cu un anumit decalaj după acordarea finanțărilor. În plus, continuăm să avem un portofoliu foarte solid de tranzacții sindicalizate și bilaterale, ceea ce ne susține încrederea că putem depăși bugetul stabilit pentru acest an.

Pe măsură ce activitatea de creditare continuă să se extindă, rămânem la fel de disciplinați și prudenți în gestionarea riscurilor. În continuare, îl voi ruga pe Cătălin să prezinte principalele evoluții ale indicatorilor de risc și să ofere mai multe detalii privind profilul nostru de risc.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Mulțumesc, Ömer. Privind poziția de capital și profilul de risc, imaginea rămâne solidă și este pe deplin aliniată cu robustețea bilanțului, precum și cu nivelul de rentabilitate înregistrat atât de Bancă, cât și de Grup în ansamblu.

În ceea ce privește indicatorii de capital, atât Grupul, cât și Banca, la nivel individual, continuă să se afle într-o poziție solidă. Rata totală de acoperire a capitalului se menține confortabil peste cerința minimă de reglementare, precum și peste nivelul-țintă de 20%, pe care continuăm să îl comunicăm ca reper intern.

Analizând evoluția fondurilor proprii, observăm în continuare o creștere constantă a valorii totale. Această evoluție este susținută în principal de capacitatea Băncii de a genera profit organic și de a-l include în capitalurile proprii, consolidând astfel poziția de capital. Comparativ cu finalul anului 2025, fondurile proprii au crescut cu aproximativ 1,1 miliarde lei.

Deși am inclus în fondurile proprii aproximativ 2,1 miliarde

lei din profitul aferent primului semestru, creșterea netă a fondurilor proprii a fost mai redusă, de aproximativ 1,1 miliarde lei. Diferența reflectă, în principal, impactul dispozițiilor tranzitorii de reglementare aplicabile de la începutul anului. Cea mai importantă componentă este legată de rezervele la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global, aferente deținerilor de obligațiuni. În urma expirării unei derogări temporare de reglementare, rezervele negative sunt acum deduse din fondurile proprii. Acest efect nu este specific Băncii Transilvania, ci reflectă un tratament reglementar aplicabil la nivelul întregii piețe.

Analizând densitatea activelor ponderate la risc, am observat o creștere ușoară între finalul anului 2025 și iunie 2026, ponderea riscului de credit avansând de la 78% la 81%. Evoluția este explicată de doi factori. Primul ține de expirarea unui tratament preferențial de reglementare aplicabil în 2025 expunerilor suverane denominate în euro, pentru care autoritatea de reglementare a majorat ponderile de risc. Acest efect este de natură reglementară și nu reflectă o schimbare a riscului de credit al portofoliului. Al doilea factor ține de mixul de business, nu de o deteriorare a calității portofoliului de credite. Așa cum a menționat Ömer, creșterea din acest an s-a concentrat în principal în două segmente - companii mari și credite negarantate - ambele având, în mod natural, ponderi de risc mai ridicate. Chiar și în aceste condiții, creșterea rezultată rămâne confortabil în limitele apetitului nostru la risc și ale nivelurilor de toleranță aprobate.

Privind cadrul general de reglementare, cerințele de capital au rămas, în linii mari, stabile pe parcursul anului 2026. Singura modificare consemnată la începutul anului a fost o ușoară creștere a cerinței Pillar 2, în linie cu creșterea activelor Băncii și cu evoluția generală a bilanțului. Impactul a fost limitat, de aproximativ 16 puncte de bază, și a fost absorbit cu ușurință de poziția noastră solidă de capital.

Analizând diferența dintre cerințele minime de reglementare și ratele de capital publicate, continuăm să menținem marje de siguranță foarte confortabile. Rata totală de acoperire a capitalului oferă un buffer de peste 3,5 puncte procentuale, în timp ce ratele CET1 și Tier 1 asigură marje de aproape 5 puncte procentuale. Aceste niveluri ne

oferă capacitatea de a absorbi atât creșterea planificată a activității, cât și eventuale efecte nefavorabile generate de evoluții sistemice care ar putea afecta portofoliile de credite sau alte componente ale bilanțului.

În ceea ce privește calitatea activelor, evoluția s-a îmbunătățit față de cifrele prezentate în martie. După cum probabil vă amintiți, la prezentarea rezultatelor pentru primul trimestru am raportat mai multe cazuri de default în segmentul persoanelor juridice, ceea ce a dus la creșterea ratei creditelor neperformante (NPL) la puțin peste 2,5%.

În al doilea trimestru, nu am observat noi evoluții nefavorabile în portofoliul de credite. În paralel, am implementat mai multe măsuri de curățare a portofoliului, inclusiv un write-off de aproximativ 250 milioane lei și o vânzare punctuală de creanțe de aproximativ 50 milioane lei. În total, aceste acțiuni s-au ridicat la aproximativ 300 milioane lei și au contribuit la readucerea ratei creditelor neperformante la nivelul înregistrat la finalul anului 2025. Comparativ cu media pieței, de 2,9%, această evoluție plasează Banca Transilvania într-o poziție solidă din perspectiva calității activelor.

În ceea ce privește costul riscului, indicatorul s-a menținut sub nivelul bugetat de 70 de puncte de bază la finalul lunii iunie. Scăderea de la 71 de puncte de bază în martie reflectă atât îmbunătățirea calității portofoliului în al doilea trimestru, cât și creșterea volumelor de business. Comparativ cu iunie 2025, costul riscului a fost mai mic cu aproape 20 de puncte de bază.

La nivel de Grup, costul riscului s-a îmbunătățit, de asemenea, față de iunie 2025, însă într-o măsură mai redusă, de aproximativ 3 puncte de bază. Diferența dintre evoluția la nivelul Băncii și cea la nivel de Grup este explicată în principal de doi factori: efectele de consolidare și includerea, la finalul anului trecut, a unei noi subsidiare a Grupului din Republica Moldova, specializată în microfinanțare și credite de consum. Având în vedere specificul acestui model de business, subsidiara are un cost al riscului mai ridicat, compensat însă de niveluri mai ridicate ale veniturilor.

Analizând evoluția expunerilor pe stagii, am implementat în 2026 mai multe actualizări metodologice, ca parte a îmbunătățirilor continue aduse cadrului nostru de gestionare a riscurilor. În urma acestor modificări, ponderea expunerilor din Stagiul 1 a crescut. Evoluția reflectă atât efectul actualizărilor metodologice, cât și volumele mai mari de business generate în perioada analizată, care intră în mod natural în portofoliu ca expuneri din Stagiul 1.

În pofida ajustărilor metodologice și a îmbunătățirilor aduse cadrului de risc, nu am redus nivelul provizioanelor. Valoarea totală a provizioanelor a fost menținută, reflectând abordarea noastră prudentă în procesul de constituire a rezervelor. Acest lucru este vizibilă în special în ceea ce privește creditele din Stagiul 2, unde rata de acoperire a crescut ca urmare a alocării suplimentare de provizioane într-o manieră conservatoare.

Comparativ atât cu finalul anului 2025, cât și cu luna martie 2026, rata de acoperire aferentă expunerilor din Stagiul 2 a crescut cu până la patru puncte procentuale. Această evoluție reflectă abordarea noastră prudentă și ne plasează într-o poziție mai conservatoare atât față de instituțiile financiare similare, cât și față de media pieței.

În ceea ce privește lichiditatea, poziția noastră rămâne foarte solidă, susținută de niveluri confortabile ale principalilor indicatori: rata de acoperire a lichidității, NSFR și raportul credite/depozite. Deși raportul credite/depozite a crescut ușor, acesta se menține la un nivel foarte confortabil, de 68%, confirmând poziția puternică de lichiditate atât la nivelul Băncii, cât și la nivel de Grup.

În ceea ce privește capacitatea MREL, evoluția acesteia reflectă două elemente principale: pe de o parte, impactul dispozițiilor tranzitorii aflate în curs de eliminare, menționate anterior; pe de altă parte, contribuția pozitivă a emisiunii record de obligațiuni senior nepreferențiale în valoare de 1 miliard de euro, finalizată în aprilie. Emisiunea a fost recunoscută integral în capacitatea MREL și a susținut menținerea unui buffer foarte confortabil, de 213 puncte de bază peste cerința minimă de reglementare.

Reamintim că, potrivit apetitului nostru la risc, urmărim

menținerea permanentă a unui buffer de cel puțin 50 de puncte de bază peste cerința minimă de reglementare. La nivelul actual de 213 puncte de bază, bufferul MREL este de peste patru ori mai mare decât acest prag stabilit intern. Această capacitate suplimentară oferă spațiu confortabil pentru susținerea creșterii business-ului nostru preconizate pentru perioada următoare.

Acestea fiind spuse, îi dau cuvântul lui Aurel.



**AUREL
BERNAT**

Trecând la aspectele ESG, ratingul nostru ESG Sustainalytics este de 14,6, ceea ce plasează Banca Transilvania în categoria de risc scăzut. Scorul a continuat să se îmbunătățească, reflectând progresele constante în consolidarea practicilor noastre de sustenabilitate, precum și în calitatea și transparența raportării ESG.

În ceea ce privește impactul emisiunilor noastre de obligațiuni sustenabile, venituri echivalente cu 1,5 miliarde de euro au fost alocate integral până la finalul anului. Din această sumă, 40% au fost direcționate către proiecte verzi, iar 60% către proiecte sociale. Principalii indicatori de impact sunt prezentați în materialele informative, însă merită subliniate și eforturile noastre în zona de accesibilitate și incluziune. Aceste inițiative au presupus un efort semnificativ la nivelul întregii organizații și se reflectă în peste 350 de bancomate și mașini de reciclare dotate cu ghidaj audio, în sucursale accesibile persoanelor cu deficiențe de deplasare și într-o agenție complet adaptată nevoilor acestor clienți.

Continuăm să integrăm incluziunea în întregul nostru ecosistem, inclusiv prin BT Pay, tehnologii asistive și inițiative dedicate accesibilității. În acest sens, am colaborat cu Asociația Română a Nevăzătorilor pentru a identifica și implementa măsuri practice care să faciliteze accesul la serviciile noastre. Acum îi dau acum cuvântul lui Ömer, care va continua cu secțiunea dedicată canalelor noastre digitale.



ÖMER TETİK

Mulțumesc. Am menționat BT Pay de mai multe ori pe parcursul prezentării, însă importanța platformei merită subliniată separat. Din perspectiva acoperirii, adoptării și utilizării de către clienți, BT Pay a devenit o platformă bancară digitală de referință și un exemplu de bune practici pe piața din România.

Cifrele ilustrează clar amploarea adoptării BT Pay. Plățile mobile prin NFC au crescut cu 24%, iar volumul transferurilor a avansat cu 26% față de aceeași perioadă a anului trecut. Ajustată pentru inflație și pentru extinderea bazei de clienți, această performanță este cu atât mai relevantă, confirmând că utilizatorii existenți își mută tot mai mult activitatea bancară zilnică în BT Pay.

BT Pay nu mai este doar o aplicație pentru plăți și conturi curente, ci devine treptat un ecosistem digital mai amplu. Investim semnificativ în extinderea funcționalităților sale, astfel încât clienții să poată accesa și produse de economisire și investiții direct din aplicație. Această evoluție se reflectă deja în rezultatele comerciale: 62% dintre noii clienți ai BT Asset Management au fost atrași prin fluxurile disponibile în BT Pay.

Am extins, de asemenea, funcționalitățile BT Pay prin lansarea opțiunilor de înrolare pentru clienții BT Capital Partners direct din aplicație. În zona pensiilor, 30% dintre noii clienți BT Pensii au fost atrași prin BT Pay. În paralel, lucrăm pentru a integra mai activ BT Broker în același ecosistem digital. Prin accesul deja disponibil la produse de investiții, economisire și round-up, BT Pay devine unul dintre cele mai importante canale de vânzări ale Grupului și, tot mai mult, cea mai mare sucursală digitală a noastră.

BT Go a continuat să câștige tracțiune semnificativă, marcând recent trei ani de la lansare. Până la finalul lunii iunie, peste 600.000 de companii erau înrolate pe platformă, dintre care 86% active din punct de vedere tranzacțional. În prima jumătate a anului, activitatea pe platformă a depășit 61 de milioane de tranzacții, iar volumul plăților procesate a trecut de 700 de miliarde lei.

BT Go urmează o traiectorie similară cu BT Pay, evoluând dincolo de funcționalitățile inițiale de gestionare a conturilor

și procesare a plăților. Platforma devine treptat un ecosistem digital mai amplu pentru clienții persoane juridice, oferind acces la soluții de asigurare, economisire, facturare și gestionare a fluxului de numerar. În același timp, ne bucurăm să vedem că atât BT Pay, cât și BT Go continuă să primească evaluări foarte bune în App Store și Google Play, menținându-se pe poziții fruntașe în comparație cu aplicațiile concurente.

În continuare, îi voi da cuvântul lui George, care va prezenta pe scurt principalele rezultate ale subsidiarelor noastre. După această secțiune, vom trece la sesiunea de Q&A.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Ömer. Prima jumătate a anului a confirmat progresul continuu în integrarea subsidiarelor noastre atât cu Banca, cât și cu ecosistemul mai larg al Grupului. Această evoluție este vizibilă în prezența tot mai puternică a produselor subsidiarelor în canalele noastre digitale, ceea ce contribuie la o experiență mai integrată pentru clienți și la valorificarea mai eficientă a sinergiilor la nivel de Grup.

Mă voi concentra pe câteva aspecte-cheie, deoarece informațiile detaliate sunt deja incluse în situațiile financiare publicate și în materialele de prezentare. În primul rând, BT Asset Management a avut o evoluție foarte solidă: activele administrate au depășit 12 miliarde lei, ceea ce reprezintă o creștere de peste 100% față de aceeași perioadă a anului trecut. În paralel, compania și-a extins baza de investitori activi la peste jumătate de milion de clienți.

ETF-ul BT România a avut, de asemenea, o evoluție solidă, depășind 400 de milioane lei în active nete în prima jumătate a anului și atrăgând până în prezent peste 12.000 de investitori. Microinvest și-a continuat expansiunea, portofoliul de credite crescând cu 17% de la începutul anului. În zona de leasing, pentru BT Leasing colaborarea cu BT a generat un impuls puternic, volumele avansând cu 66% față de aceeași perioadă a anului trecut. În paralel, am continuat să îmbunătățim experiența digitală a clienților, cu progrese vizibile în prima jumătate a anului. Acestea fiind spuse, să trecem la sesiunea de Q&A.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Bună ziua. Vom începe cu prima serie de întrebări, adresate de Daniela Mândru de la Swiss Capital. Prima întrebare se referă la eficiența operațională: la nivel individual, raportul costuri/venituri, excluzând taxa pe cifra de afaceri, s-a îmbunătățit față de aceeași perioadă a anului trecut. Unde estimați că se va stabili raportul costuri/venituri pentru întregul an 2026 și cât spațiu suplimentar de îmbunătățire considerați realist că mai exista?

Trecând la creditare, volumul net al creditelor a crescut cu 12% față de aceeași perioadă a anului trecut și cu 8% față de finalul anului 2025. În acest context, considerați că avansul net al creditelor pentru întregul an ar putea depăși 10%? Care sunt segmentele care, în opinia dumneavoastră, vor susține această creștere în a doua jumătate a anului? În plus, creșterea creditelor a continuat să depășească ritmul de creștere al depozitelor, ceea ce a dus la majorarea cu trei puncte procentuale a raportului credite nete/depozite. Ce nivel al acestui indicator considerați confortabil pentru Banca Transilvania?



ÖMER TETİK

Daniela, îți mulțumesc pentru întrebări. Voi începe cu cea de-a doua, care se referă mai direct la buget și la perspectivele de creștere a portofoliului de credite. Nu dorim să transmitem un mesaj excesiv de agresiv, însă, pe baza portofoliului actual de proiecte și a vizibilității pe care o avem asupra evoluțiilor din trimestrul al treilea, o creștere de două cifre a portofoliului de credite pare probabilă. În același timp, vom continua să gestionăm cu disciplină lichiditatea, activele ponderate la risc și calitatea generală a portofoliului.

Rezultatul final va depinde în mare măsură de ritmul în care portofoliul actual de proiecte se va transforma în finanțări efective în a doua jumătate a anului și de ponderea proiectelor care va fi reportată pentru anul viitor. Avem discuții active cu clienții, în special în segmentele companiilor mari și mijlocii. Acești clienți își evaluează cu atenție propriile bugete, precum și contextul geopolitic și intern mai larg, înainte de a lua decizii majore de investiții.

Acestea fiind spuse, pot afirma cu încredere că echipele

noastre depun eforturi susținute pentru a depăși obiectivele bugetate.

În ceea ce privește raportul credite/depozite, suntem conștienți că evoluțiile în ambele direcții pot genera întrebări: o creștere poate ridica anumite preocupări, iar o scădere poate transmite alte semnale. Pentru modelul nostru de business, considerăm că un raport credite/depozite ușor peste 75% este un nivel sănătos și sustenabil.

Acest nivel depinde, în mare măsură, de structura portofoliilor de credite și depozite, precum și de evoluția prețurilor din piață. Având în vedere modelul nostru operațional actual și poziția bilanțieră solidă, dispunem în continuare de marjă pentru a direcționa lichiditatea către oportunități profitabile de creditare. Tocmai de aceea, așa cum am menționat anterior, nu este necesar să adoptăm o politică excesiv de agresivă de remunerare a depozitelor față de concurenți, în condițiile unei poziții de lichiditate foarte confortabile.

În ceea ce privește întrebarea referitoare la raportul costuri/venituri, îl voi ruga pe George să ofere comentarii mai detaliate.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Ömer. Volumele de business continuă să crească, iar disciplina în gestionarea costurilor rămâne fermă. În a doua jumătate a anului, ne așteptăm la economii suplimentare, susținute de evoluția pozitivă a veniturilor. În acest context, estimăm că raportul costuri/venituri va rămâne, în linii mari, stabil în a doua jumătate a anului, cu potențial de îmbunătățire suplimentară spre finalul anului.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Trecând la calitatea activelor, Daniela solicită clarificări privind reducerea ajustărilor de management ale pierderilor așteptate din credite, care au scăzut la aproape 10%, de la 13,5% la finalul anului 2025. Ar trebui considerat nivelul actual al acestor ajustări ca fiind, în mare măsură, normalizat, sau mai vedeți spațiu pentru reduceri suplimentare în a doua jumătate a anului?



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Așa cum am menționat în prezentare, în această perioadă am implementat mai multe îmbunătățiri metodologice ale cadrului nostru de provizionare, inclusiv ajustări legate de PMA (Post-Model Adjustments) cât și marjele aplicate de management. Este important de subliniat că aceste modificări nu au generat eliberare de provizioane și, prin urmare, nu au avut impact asupra costului riscului. Continuăm să menținem rata de acoperire la un nivel pe care îl considerăm adecvat pentru mediul de risc actual.

Acest lucru se reflectă și în evoluția ratelor de acoperire, care nu au scăzut; dimpotrivă, acestea au crescut. În esență, modificarea realizată nu reprezintă o eliberare de provizioane. Am reclasificat o parte din ajustările de management în cadrul parametrilor modelului standard. Prin urmare, vorbim mai degrabă despre o ajustare metodologică decât despre o reducere efectivă a provizioanelor. Această abordare aliniază mai bine cadrul de provizionare la principiile IFRS și la cerințele metodologice standard.

Privind în perspectivă, nu vedem în prezent necesitatea unor ajustări metodologice suplimentare și nu avem în plan reducerea nivelului provizioanelor. Dimpotrivă, strategia noastră rămâne axată pe menținerea unei acoperiri solide a provizioanelor. Această abordare reflectă evaluarea prudentă a riscurilor externe și interne care continuă să caracterizeze mediul de afaceri, precum și a impactului potențial al acestora asupra calității portofoliului.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Vom trece acum la câteva întrebări referitoare la amenda ROBOR, în contextul anchetei Consiliului Concurenței. Karol Szteler de la Trigon și Jovan Sikimic de la ODDO întreabă dacă, în cazul în care decizia recent anunțată va fi confirmată oficial, amenda de 960 de milioane de lei ar deveni exigibilă înainte de soluționarea definitivă a litigiului? Cu alte cuvinte, aceștia doresc să înțeleagă dacă simpla notificare oficială a deciziei ar modifica evaluarea actuală a Băncii. De asemenea, solicită o actualizare privind stadiul actual al cazului ROBOR.



ÖMER TETİK

În spațiul public au circulat numeroase declarații, opinii și interpretări pe această temă. Este important să subliniem că Banca Transilvania și Grupul BT nu sunt de acord cu acuzațiile vehiculate public. Referitor la întrebarea specifică, motivarea deciziei nu ne-a fost încă comunicată oficial. Până în prezent, informațiile disponibile provin exclusiv din mass-media și din comunicatele publice.

Pe de altă parte, colaborăm îndeaproape cu avocații noștri pentru a analiza diferite scenarii. Dacă decizia care a fost făcută public va fi menținută sau confirmată oficial, o vom contesta.

Pe durata desfășurării litigiului, pot exista mai multe opțiuni procedurale. Acestea pot include plata amenzii — care nu reprezintă abordarea noastră preferată — sau constituirea unei garanții de plată, precum o scrisoare de garanție, în paralel cu continuarea contestării deciziei în instanță.

În ceea ce privește constituirea provizioanelor, aceasta rămâne o discuție activă în cadrul Băncii, inclusiv în dialog cu auditorii și avocații noștri. Orice decizie privind recunoașterea unui provizion va depinde de evaluarea noastră privind probabilitatea unui rezultat favorabil sau nefavorabil în instanță.

În această etapă, această apreciere nu trebuie interpretată ca o evaluare definitivă. Pe baza informațiilor disponibile în prezent, considerăm că probabilitatea constituirii unui provizion este redusă. Această evaluare reflectă, în principal, faptul că estimăm o probabilitate scăzută a unui

rezultat nefavorabil în cadrul speței cu Consiliul Concurenței. Cu toate acestea, poziția noastră va depinde de documentația oficială, inclusiv de conținutul acesteia și de momentul în care ne va fi comunicată în mod oficial.

Este probabil ca acest proces să fie unul de durată. Ne așteptăm ca tema să continue să genereze dezbateri în spațiul public, inclusiv noi știri, comentarii, acuzații și interpretări. Cu toate acestea, în special pentru analiști și investitorii instituționali, considerăm important ca atenția să rămână concentrată pe fondul cauzei și pe opiniile exprimate de părți independente, inclusiv membri ai structurilor academice și participanți la piață. În opinia noastră, narațiunea publică actuală reflectă o neînțelegere semnificativă a faptelor. Suntem încrezători că lucrurile se vor clarifica în timp, chiar dacă procesul poate necesita resurse și o perioadă mai lungă pentru finalizare.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Trecem acum la întrebările adresate de Jovan Sikimic, referitoare la elementele din contul de profit și pierdere. Prima întrebare vizează veniturile din speze și comisioane. Având în vedere performanța puternică înregistrată în al doilea trimestru, au existat factori sezonieri sau elemente specifice care au susținut această creștere? De asemenea, cum ar trebui interpretat ritmul de creștere pentru a doua jumătate a anului?

În al doilea rând, cum ar trebui interpretată evoluția costurilor cu personalul în a doua jumătate a anului, în special în contextul inflației? În plus, deși rata creditelor neperformante a scăzut, costul riscului a crescut. Ați putea explica principalii factori care au determinat această divergență?



ÖMER TETIK

Privind a doua jumătate a anului, ne așteptăm ca veniturile din speze și comisioane să continue să avanseze cel puțin într-un ritm similar celui din primul semestru. Așa cum am menționat în prezentare, creșterea a fost susținută în principal de volume mai mari de plăți, extinderea bazei de clienți și utilizarea tot mai intensă a canalelor digitale. Aceste canale contribuie, totodată, la dezvoltarea

ecosistemului Grupului, făcând produsele BT Asset Management și BT Capital Partners mai vizibile și mai ușor accesibile pentru clienți.

În ansamblu, ne așteptăm ca veniturile din speze și comisioane să își mențină, în a doua jumătate a anului, cel puțin ritmul de creștere înregistrat în primul semestru. Îmi puteți reaminti, vă rog, a doua întrebare?



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Despre evoluția costurilor cu personalul.



ÖMER TETIK

În ceea ce privește costurile cu personalul, al doilea trimestru a marcat deja o scădere față de primul trimestru, așa cum am menționat în prezentare. Creșterea anuală reflectă în principal integrarea colegilor de la OTP, care a influențat baza de comparație din al doilea trimestru al anului trecut.

Privind în perspectivă, pe măsură ce veniturile se vor normaliza în trimestrele următoare, ne așteptăm ca și costurile cu personalul să rămână, în linii mari, stabile. Orice eventuale creșteri suplimentare ar trebui să fie limitate, având în vedere că nu anticipăm o majorare semnificativă a numărului de angajați până la finalul anului.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Vom continua cu câteva întrebări privind indicatorii de capital. Divya Poojary, de la JPMorgan, întreabă dacă puteți cuantifica impactul estimat asupra capitalului în eventualitatea unei retrogradări a ratingului suveran al României. Separat, Dan David, de la Autonomous, solicită indicații privind impactul asupra CET1 al viitoarelor creșteri ale ponderilor de risc aplicabile obligațiunilor suverane denominate în euro.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Aceasta este o întrebare recurentă privind impactul potențial al unei retrogradări a ratingului suveran asupra capitalului. Anul trecut, am estimat impactul maxim asupra ratei totale de adecvare a capitalului la aproximativ 2%. În contextul actual al pieței, estimarea noastră se situează între 1% și 2%.

Motivul este că ratele dobânzilor de pe piață au început deja să încorporeze un risc perceput ca fiind mai ridicat, tendință vizibilă încă de la începutul anului. Chiar dacă retrogradarea ratingului nu s-a materializat, o parte din impactul potențial a fost deja inclus în prețuri. Prin urmare, estimăm în prezent un efect potențial de 1%–2% asupra ratei totale de adecvare a capitalului, nivel pe care îl putem absorbi prin poziția noastră actuală de capital.

Acesta este unul dintre motivele pentru care menținem rezerve de capital: nu doar pentru a susține creșterea planificată a activității, ci și pentru a ne proteja împotriva unor potențiale efecte negative generate de riscurile din mediul extern.

A doua întrebare vizează impactul asupra CET1 al cerințelor de reglementare aplicabile obligațiunilor suverane denominate în euro.

Această etapă de reglementare ar afecta activele ponderate la risc, mai degrabă decât fondurile proprii. Din perspectiva reglementării fondurilor proprii, nu ne așteptăm la un impact suplimentar. Următoarea etapă este preconizată în jurul tranziției dintre 2026 și 2027, dublarea ponderii de risc aplicate obligațiunilor suverane denominate în euro urmând să intre în vigoare la 1 ianuarie 2027.

Pe baza estimărilor noastre actuale și ținând cont de evoluția anticipată a portofoliului de obligațiuni suverane denominate în euro până la sfârșitul anului, impactul ar fi de aproximativ 1% din rata de capital. Acest efect este deja inclus în planificarea noastră de capital. În același timp, la Bruxelles este discutată în prezent o nouă propunere de scutire aplicabilă acestui tip de expunere.

În termeni practici, aceasta ar însemna reintroducerea așa-numitei „soluții rapide” („quick fix”), care ar permite

băncilor din afara zonei euro să continue aplicarea unei ponderi de risc zero pentru aceste expuneri începând cu 2027. Totuși, nu ne putem baza pe această ipoteză în planificarea capitalului deoarece calendarul și aprobarea propunerii rămân incerte. În acest stadiu, putem doar să menționăm că propunerea se află în discuție, întrucât aceasta este o informație publică.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Continuând cu tema calității activelor, David Butler de la Allianz GI întreabă cum vă așteptați să evolueze de acum înainte indicatorul costului riscului la nivel de Grup. Ar trebui ca cele 86 de puncte de bază înregistrate în primul semestru să fie considerate un vârf, sau vă așteptați ca indicatorul să se mențină în jurul acestui nivel și anul viitor, cu potențial de presiune ascendentă suplimentară?



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Nivelul bugetat al costului riscului rămâne de 70 de puncte de bază, iar pentru acest an ne menținem estimarea de a rămâne în acest interval. În același timp, considerăm că un nivel normalizat al costului riscului, în absența unor factori de stres, se situează pentru piața și regiunea noastră în jurul valorii de 100 de puncte de bază. Această estimare exclude efectele compensatorii, precum eliberările de provizioane, și orice impact artificial asupra indicatorului.

Estimarea noastră rămâne centrată în jurul nivelului de 70 de puncte de bază, presupunând că nivelul calității portofoliului se menține stabil. Totuși, această perspectivă depinde și de contextul extern și de eventuale evoluții nefavorabile care ar putea apărea în portofoliu.

Așa cum am menționat în cadrul videoconferinței din primul trimestru, efectele negative generate de șocuri externe — precum conflictul în care este implicat Iranul sau tensiunile mai ample din Orientul Mijlociu — ar deveni, de regulă, vizibile în portofoliu cu o întârziere de șase până la nouă luni și, în unele cazuri, de până la un an, în funcție de segment. Dacă astfel de efecte se vor materializa, ne-am

aștepta să le observăm fie spre sfârșitul acestui an, fie la începutul anului viitor. Continuăm să monitorizăm îndeaproape acest risc și menținem rezerve pentru a absorbi un eventual impact, dacă acesta va deveni vizibil în portofoliul nostru de credite.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Trecând la fluxurile de venituri, avem o întrebare din partea lui Miguel Dias de la WOOD & Company privind veniturile nete din dobânzi și marja netă de dobândă. Având în vedere creșterea portofoliului de credite, ați putea explica factorii care au stat la baza performanței mai slabe? A fost aceasta determinată în principal de structura activelor, de o concurență mai puternică, de comprimarea spread-urilor sau de efecte de sincronizare?



ÖMER TETİK

După cum am menționat anterior, activitatea de creditare a avut un ritm mai lent în primul trimestru, deși am continuat să lucrăm activ la creditele aflate în curs de aprobare. Evoluția veniturilor nete din dobânzi și a marjei nete de dobândă reflectă o combinație de factori mai degrabă decât un singur element determinant și nu o considerăm un motiv de îngrijorare. Ne așteptăm ca marja netă de dobândă să se mențină în intervalul 310–320 de puncte de bază în perioada următoare.

Principalii factori sunt transferul soldurilor clienților din conturile curente către depozite purtătoare de dobândă și concurența foarte intensă în zona creditării retail, în special pentru creditele ipotecare, dar și pentru creditele de consum. În plus, creșterea recentă s-a concentrat în principal pe segmentul corporate, unde marjele sunt, în general, mai reduse. Totuși, această creștere susține veniturile din comisioane și, în timp, poate genera relații suplimentare cu clienții de retail prin conturile de salariu. Există, de obicei, un decalaj până când aceste beneficii secundare se materializează pe deplin, iar noi am observat cicluri similare și în perioade anterioare. În ansamblu, deși noile credite au contribuit mai vizibil la veniturile din comisioane pe termen scurt, ne așteptăm să menținem o

marjă netă de dobândă solidă în perioada următoare.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. O ultimă întrebare, adresată de Domenico Maggio de la Jefferies. Aveți în vedere vreo emisiune de obligațiuni înainte de sfârșitul anului?



ÖMER TETİK

Da, aceasta rămâne o posibilitate. Așa cum am spus anterior, dorim să rămânem un emitent activ și să continuăm să accesăm piața atunci când condițiile sunt favorabile. Acest lucru ne ajută să ne menținem curba de randament, să ne consolidăm reputația pe piață și să menținem interesul investitorilor. Am putea lua în considerare o emisiune în ultimul trimestru al anului, însă, având în vedere succesul tranzacției din aprilie și includerea profiturilor din prima jumătate a anului în baza noastră de capital, dispunem de rezerve și buffere solide. Prin urmare, vom rămâne foarte atenți la preț.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Am abordat toate subiectele ridicate prin întrebările primite. Dacă există întrebări la care nu am reușit să răspundem în cadrul acestei videoconferințe, invităm investitorii și analiștii să ne contacteze direct. Voi da acum cuvântul conducerii pentru comentariile finale.

Vă mulțumesc foarte mult.



ÖMER TETİK

Vă mulțumesc foarte mult că ați fost alături de noi astăzi și pentru interesul constant față de Banca Transilvania. Apreciem întrebările și observațiile dumneavoastră, care sunt valoroase pentru modul în care evaluăm evoluțiile pieței și ne perfecționăm strategia de afaceri. Feedback-ul dumneavoastră reprezintă o formă directă și constructivă de consultare, iar noi sperăm să continuăm să livrăm

rezultatele pe care le așteptați de la noi.

Având în vedere proiectele în curs și angajamentul echipei noastre, rămân încrezător în capacitatea noastră de a ne îndeplini obiectivele. Aș dori, de asemenea, să le mulțumesc Dianei, lui Vlad și tuturor colegilor care lucrează pentru pregătirea, comunicarea și sprijinul acordat pe parcursul acestui proces. Dacă aveți întrebări suplimentare, vă rugăm să ne contactați prin canalele de Relații cu Investitorii, iar noi vă vom răspunde cât mai curând posibil.

În cele din urmă, pentru cei care nu au avut încă ocazia să se bucure de o vacanță de vară mai lungă, sper că săptămânile următoare le vor oferi această șansă. Așteptăm cu interes să discutăm din nou cu dumneavoastră cu ocazia prezentării rezultatelor noastre pentru trimestrul al treilea. Vă mulțumim încă o dată și vă dorim numai bine.

S1 2026: REZULTATE FINANCIARE

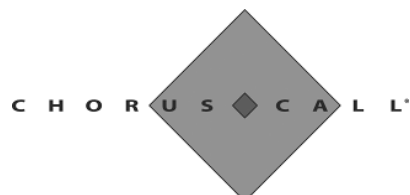


Comunicat de presă



Sinteză

Conference Call Conducted by
Chorus Call Hellas



Chorus Call Hellas
Provider of teleconferencing services
Tel: +30 210 94 27 300
Fax: + 30 210 94 27 330
Web: www.choruscall.com

