



T1 2026

# REZULTATE FINANCIARE

---

**Transcript videoconferință**

26 mai 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 Risk**

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.

## **T1 2026: REZULTATE FINANCIARE**

 **Video conferință**

 **Prezentare**

## OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumesc pentru așteptare. Sunt Maria, operatorul vostru Chorus Call. Vă urez bun venit și vă mulțumesc că v-ați alăturat conferinței telefonice a Băncii Transilvania pentru prezentarea și discutarea rezultatelor financiare din primul trimestru al anului 2026.

În acest moment, aș dori să dau cuvântul domnului Ömer Tetik, CEO, domnului George Călinescu, Director General Adjunct – CFO, domnului Cătălin Caragea – CRO, și domnului Aurel Bernat – Director Executiv Instituții Financiare și Relații cu Investitorii.

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



**ÖMER TETIK**

Bună ziua sau bună dimineța, în funcție de locul unde vă aflați. Vă mulțumim că sunteți alături de noi astăzi. Vă mulțumim pentru timpul acordat și pentru interesul continuu de a participa la conferințele noastre și de a ne trimite întrebări. Înainte de a începe prezentarea, aș dori să vă ofer o scurtă actualizare cu privire la mediul nostru operațional, uneori dificil, nu numai în România, ci și în lumina provocărilor politice cu care ne confruntăm în prezent, care se adaugă în mod evident la contextul general. Totuși, când analizăm impactul măsurilor de consolidare fiscală, inflația încă ridicată și o anumită incertitudine politică, putem spune că atât sectorul privat, cât și sectorul bancar, și în special Banca Transilvania, au înregistrat performanțe destul de bune în ceea ce privește creșterea afacerilor, dezvoltarea activităților, profitabilitatea, generarea de capital și randamente valoroase pentru acționarii noștri.

Rezultatele din primul trimestru, după cum ați văzut deja săptămâna trecută, au fost foarte solide. Acestea au fost susținute de activitatea de fuziuni și achiziții în care am fost extrem de activi anul trecut, atât în România, cât și în Republica Moldova. Drept urmare, ne-am majorat profitul net cu 30%. Chiar și fără a lua în calcul achizițiile, tendințele rămân încurajatoare, în special în ceea ce privește creșterea veniturilor și controlul costurilor.

Observăm o creștere a veniturilor fără risc, a activității de bancassurance și a volumului plăților. Numai în primul

trimestru, am deschis aproape 150.000 de conturi noi, atât pentru clienții corporate, cât și pentru cei retail. Per ansamblu, cifrele se încadrează în buget și, așa cum s-a reflectat deja pe piețele de capital, am continuat să oferim randamente bune investitorilor noștri.

Rămânem încrezători în îndeplinirea bugetului, care a fost aprobat și la ultima Adunare Generală a Acționarilor de la sfârșitul lunii aprilie, împreună cu distribuirea dividendelor și numirea noilor membri ai Consiliului de Administrație. Considerăm că piața și-a manifestat deja încrederea în modelul nostru de afaceri și în rezultatele pe care le putem obține, așa cum se reflectă în interesul excepțional manifestat în aprilie față de noua noastră emisiune de obligațiuni, prin care am strâns 1 miliard de euro. Din câte știm, aceasta este cea mai mare sumă atrasă din Europa Centrală și de Est, până în prezent. De asemenea, în principal pe baza modificărilor metodologice, dar și datorită creșterii noastre solide, rezultatelor puternice și poziției solide de capital, Fitch ne-a îmbunătățit ratingul la BBB.

Dacă analizăm tendințele pe termen lung, considerăm că, grație aplicațiilor noastre de banking digital, BT Pay și BT Go, precum și nivelului ridicat de satisfacție și încredere al clienților, vom continua să înregistrăm rezultate bune și solide în trimestrele următoare. Sunt convins că provocările din România, cu care ne-am familiarizat aproape complet în ultimele două sau trei decenii, vor avea doar un impact minor asupra dezvoltării afacerii noastre.

Îl voi ruga acum pe Aurel să prezinte o scurtă actualizare privind tendințele economiei românești și ale sectorului bancar, după care vom reveni la cifrele și rezultatele noastre.



**AUREL BERNAT**

Mulțumesc, Ömer. Voi continua comentariile tale privind mediul din România, spunând că observăm o combinație de evoluții pozitive și mai puțin pozitive în jurul nostru. Voi începe cu partea pozitivă, unde rămânem în continuare una dintre principalele țări din Europa Centrală și de Est în ceea ce privește dezvoltarea viitoare și atractivitatea pentru investițiile străine directe.

Am înregistrat o creștere puternică între 2015 și 2025, deși creșterea a fost mai moderată în 2025 și 2026. Cu toate acestea, PIB-ul pe cap de locuitor a atins 78% din media UE, ceea ce reprezintă un nivel semnificativ în comparație cu situația anterioară.

Ceea ce considerăm un semnal pozitiv este faptul că, în România, există încă disparități mari între regiuni. Bucureștiul și, într-o oarecare măsură, partea de vest a țării se situează cu mult peste această medie, în timp ce restul țării rămâne în urmă. Considerăm acest lucru ca un potențial de dezvoltare viitoare, deoarece există încă loc pentru o distribuție mai largă a dezvoltării între regiuni.

În ceea ce privește PIB-ul, în primul trimestru al anului 2026, acesta a scăzut cu 1,7% pe o bază neajustată sau cu 1,5% pe o bază ajustată. Acest lucru este direct legat de măsurile fiscale luate de Guvern. Cu toate acestea, aceste măsuri au avut un impact pozitiv asupra deficitului bugetar, după cum se poate observa în al doilea grafic. Acesta s-a redus la 1,03% în primul trimestru al anului 2026, aproape jumătate din nivelul înregistrat în anul precedent. Puteți vedea, de asemenea, estimările noastre pentru sfârșitul anului 2026, precum și estimările anualizate, care includ primul trimestru al acestui an.

Deficitul comercial a scăzut cu 9,3% față de aceeași perioadă a anului trecut, ceea ce ne dă încredere în tendințele viitoare. Deficitul de cont curent evoluează, de asemenea, într-o direcție pozitivă, deși într-o măsură mai mică în ceea ce privește intermedierea financiară, unde raportul rămâne ușor peste 20%. Încă o dată, așa cum am menționat, aceasta este o combinație de evoluții pozitive și mai puțin pozitive. Totuși, considerăm acest lucru ca un alt semnal pozitiv în ceea ce privește potențialul de dezvoltare viitoare.

În ceea ce privește inflația, ne menținem într-un mediu inflaționist mai ridicat din cauza tuturor măsurilor de consolidare fiscală pe care le-am discutat în conferințele noastre anterioare. Acestea se referă la creșterea TVA-ului de anul trecut și la alte măsuri, precum plafonarea și liberalizarea ulterioară a prețurilor la energie. Ca urmare, inflația se situează în prezent la aproximativ 9% față de

aceeași perioadă a anului trecut.

Cel mai probabil, până la sfârșitul acestui an, aceasta ar trebui să scadă, întrucât toate măsurile anterioare vor începe să-și piardă din efect pe parcursul anului. Datoria publică raportată la PIB rămâne la un nivel mai scăzut decât media europeană. Ritmul de creștere încetinește, de asemenea, astfel încât la sfârșitul anului 2025 ne situăm la 59%.

Investițiile străine directe au înregistrat o tendință ușor negativă. Am observat o scădere de la aproximativ 1,8 miliarde euro la 1,1 miliarde euro, parțial compensată de remitențele personale din primul trimestru al acestui an, care au crescut cu 16% față de anul precedent.

Pentru sectorul bancar, pare să fie încă un an relativ bun. În ceea ce privește creditele corporative, am înregistrat o creștere de peste 5%. Creditarea persoanelor fizice continuă să crească, de asemenea, la niveluri cu mult peste media europeană. Depozitele înregistrează o dinamică mai bună după scăderea de la sfârșitul anului 2025, deși rămân ușor sub media europeană, depozitele persoanelor fizice compensând cu prisosință componenta corporative care a avut o dinamică de creștere mai slabă.

Calitatea activelor rămâne solidă. Conform indicatorilor de risc ai ABE, rata creditelor neperformante se situează la 3,1%, sub nivelurile înregistrate pe alte piețe, cum ar fi Polonia, de exemplu. În ceea ce privește adecvarea capitalului, rata Tier 1 rămâne ridicată, la 22%.

În ceea ce privește estimările noastre, am revizuit creșterea PIB-ului real la 0,2%. Această outlook ține cont în mod clar de șocurile externe, cum ar fi războiul din Iran și incertitudinea politică, care vin la pachet cu deprecierea monedei, un mediu inflaționist mai ridicat și alte câteva presiuni conexe. Concluzia este că consumul rămâne la un nivel scăzut, dar începând cu primul trimestru al anului 2025 am observat o trecere de la consum la investiții. Acest lucru rămâne relevant și astăzi. De asemenea, reprezintă o oportunitate de a dezvolta economia locală pe o bază mai largă, în loc să ne bazăm doar pe consum.

Ca vești pozitive pentru acest an, observăm progrese în ceea ce privește aderarea la OCDE, 24 din cele 25 de capitole fiind acum închise. În plus, în ceea ce privește tranșele din cadrul PNRR, precum și fondurile europene de coeziune și fondurile SAFE, avem la dispoziție sume relevante. Cel mai important este ca disciplina fiscală și coerența politicilor să continue. Acestea sunt ancore esențiale pentru stabilitatea macroeconomică, așa cum au subliniat și agențiile de rating.

Acum îi dau cuvântul lui George pentru prezentarea performanțelor companiei și vă mulțumesc foarte mult.



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Aurel. Începem primul trimestru al anului 2026 cu o performanță puternică, continuând tendința pe care am înregistrat-o și în ultimele trimestre ale anului 2025. Există multe cifre pe acest slide, dar ne vom concentra doar pe câteva dintre ele, lăsând unele informații pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri, dacă doriți să intrăm în mai multe detalii.

Voi începe prin a menționa faptul că rezultatul nostru net din primul trimestru al anului 2026 a crescut cu 25,6% la nivel individual și cu 30% la nivel consolidat, înregistrând totodată o rentabilitate a capitalului propriu foarte solidă pentru primul trimestru, de 19,5% la nivel de bancă și de 20,7% la nivel consolidat. Ceea ce dorim să subliniem este că, dacă luăm în considerare plata dividendelor aprobată în aprilie, randamentul capitalului propriu pentru primul trimestru ar fi fost ușor mai ridicat, ajungând la 20,37% la nivel de bancă.

În ceea ce privește veniturile nete din dobânzi, acestea au depășit 2 miliarde de lei la nivel de Grup. Aceasta reprezintă o creștere de 5,6% față de aceeași perioadă a anului precedent. La nivel individual, creșterea a fost de 8,7%, ceea ce este în linie cu estimările prevăzute în bugetul pentru acest an. Această creștere a fost determinată în principal de o creștere a volumelor, după cum veți vedea, și, de asemenea, a fost susținută de creșterea raportului credite/depozite. Pe acest slide, puteți observa că, la nivel individual, acest raport a crescut cu 1 punct procentual, iar la nivel de Grup cu 1,21 puncte

procentuale.

Veniturile din speze și comisioane au crescut de asemenea. Ömer a menționat că am câștigat peste 150.000 de clienți noi în primul trimestru al anului, ceea ce a contribuit la o creștere a veniturilor din speze și comisioane, în timp ce structura generală a comisioanelor a rămas, în mare parte, neschimbată în 2026 comparativ cu 2025.

În ceea ce privește evoluția costurilor, am înregistrat o creștere anuală de 17,7% la nivel de bancă. Aceasta a fost determinată în principal de creșterea impozitului pe cifra de afaceri, care a crescut de la 2% la începutul anului trecut la 4% în 2026.

Vom intra în mai multe detalii în slide-ul privind costurile, dar dacă ne concentrăm asupra bilanțului, putem spune că, așa cum am menționat anterior, creșterea raportului credite/depozite a fost determinată de creșterea volumului de credite. Creditele au crescut cu 2% la nivel de bancă și cu 2,2% la nivel de Grup, ceea ce a dus la un raport credite/depozite mai ridicat atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup. Activele au crescut cu aproximativ 1,2% atât la nivel de bancă, cât și la nivel consolidat.

Dacă mergem mai departe și analizăm evoluția contului de profit și pierdere, ne concentrăm mai întâi pe venituri. Observăm că veniturile nete din dobânzi contribuie cu aproximativ 65% la veniturile totale ale băncii, plasând BT la niveluri similare cu cele mai bune practici din sectorul bancar. Veniturile fără risc reprezintă aproximativ 35% din total venituri, oferind mixul de venituri și caracteristicile unei francize cu adevărat universale pentru o instituție financiară.

În ceea ce privește marja netă de dobândă, putem spune că aceasta s-a menținut la un nivel aproximativ constant în ultimele câteva trimestre. Dacă ne uităm la nivelul băncii, 3,43%, suntem foarte aproape de nivelul la care am încheiat anul trecut și de nivelul pe care l-am avut și în 2024. La nivel de Grup, 3,93%, suntem, de asemenea, foarte aproape de cifrele înregistrate în 2024 și 2025.

În ceea ce privește evoluția veniturilor nete din speze și

comisioane, observăm o creștere de două cifre atât la nivelul rezultatelor individuale, cât și la nivelul celor consolidate. Acest lucru reflectă strategia noastră și, în special, abordarea bazată pe abonament a produselor pe care le oferim clienților noștri, ceea ce duce la un număr și un volum mai mare de tranzacții cu aceștia, precum și la o bază de clienți în creștere.

În ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane, în sectorul cardurilor avem peste 8 milioane de carduri în portofoliu, cea mai mare rețea de POS-uri și o bază de comercianți foarte solidă. De asemenea, observăm, în segmentul marilor clienți corporativi, o creștere a finanțării lanțului de aprovizionare, precum și a altor activități non-cash, cum ar fi scrisorile de garanție și acreditivele.

În ceea ce privește veniturile din tranzacționare, creșterea din primul trimestru al anului 2026 a fost determinată de o activitate mai intensă de schimb valutar din partea clienților noștri. De asemenea, am înregistrat creșteri semnificative ale altor venituri nete, care nu sunt prezentate în acest slide și care reprezintă în special venituri din bancassurance. Am consolidat acest flux de venituri în 2025 prin scheme de stimulare revizuite și procese și platforme operaționale optimizate, inclusiv integrarea acestor servicii în BT Pay și BT Go.

Dacă analizați evoluția contului de profit și pierdere din situațiile financiare detaliate, probabil ați observat că nu avem o contribuție la Fondul de garantare a depozitelor bancare în 2026. Acest lucru reflectă poziția actuală de finanțare a Fondului de garantare a depozitelor din România, care a atins nivelul țintă, în conformitate cu cerințele locale și ale UE. Conform legislației locale și a UE, acest lucru permite Autorității să suspende contribuția anuală pentru un anumit an, fără a elimina obligația legală de a contribui în perioadele viitoare, dacă este necesar. Cadrul rămâne în vigoare, dar pentru acest an nu avem nicio contribuție nici la Fondul de Garantare a Depozitelor, nici la Fondul de Rezoluție.

În ceea ce privește cheltuielile operaționale, așa cum am menționat anterior, am înregistrat o creștere a acestora în primul trimestru. Dacă ne uităm la cheltuielile cu personalul,

acestea au crescut cu 11,5% la nivel de bancă și cu 9% la nivel de Grup. Aceasta a fost determinată în principal de o ajustare legată de inflație, care anul acesta s-a materializat sub forma unui bonus unic, decât sub forma unei creșteri salariale procentuale. La nivel de bancă, această creștere reflectă, de asemenea, angajații care s-au alăturat de la OTP, aproximativ 200 de persoane, începând cu luna martie a anului trecut, ceea ce înseamnă că anul acesta vedem un trimestru complet cu acești noi angajați, în timp ce anul trecut doar o lună a fost reflectată în contul de profit și pierdere la cheltuielile cu personalul.

În ceea ce privește cheltuielile operaționale, creșterea de 32,5% a fost determinată în principal de taxa pe cifra de afaceri, care s-a ridicat la 166 milioane LEI în acest an. Aceasta reprezintă o creștere de 90 milioane LEI față de anul trecut. Așa cum am menționat, și repet aici pentru toți cei care sunt prezenți, procentul a crescut de la 2% la 4% în iulie 2025.

Dacă analizați evoluția liniei de cheltuieli operaționale, excluzând impactul taxei pe cifra de afaceri, veți observa că creșterea la nivelul băncii în primul trimestru a fost de aproximativ 8% față de aceeași perioadă a anului trecut. La nivel de Grup, însă, am înregistrat o scădere a cheltuielilor operaționale de aproximativ 6% în primul trimestru, reflectând faptul că OTP a fost inclusă în rezultatele consolidate în primul trimestru al anului trecut și că am reușit să consolidăm OTP în cadrul băncii, reducând în același timp semnificativ cheltuielile aferente.

Din perspectiva raportului costuri/venituri, acest lucru înseamnă că, atât la nivel de Grup, cât și la nivel de Bancă, ne situăm la aproximativ 48%, incluzând taxa pe cifra de afaceri. Cu toate acestea, dacă excludem efectul taxei pe cifra de afaceri, raportul scade la 41,6% la nivel de Bancă, ceea ce rămâne cu mult sub media sectorului bancar românesc.

Mă voi opri aici și voi lăsa unele dintre punctele rămase pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri, înainte de a-i da cuvântul lui Ömer pentru a continua cu actualizări privind activitatea de business.



**ÖMER TETİK**

Mulțumesc, George. Revenind la activitatea noastră principală, serviciile bancare de retail și corporate, așa spune că, în sectorul de retail, suntem în linie cu cifrele bugetate. Portofoliul nostru de credite a crescut cu 1,3%, în linie cu piața. Așa cum am menționat în conferințele anterioare, și întrucât există și câteva întrebări pe această temă, piața românească a devenit într-adevăr extrem de competitivă și s-a decuplat oarecum de situația inflației sau a ratei dobânzii de referință. Nu intrăm neapărat într-un război al prețurilor. Cu toate acestea, suntem încântați să rămânem banca preferată a clienților retail atunci când aceștia caută un credit de consum, un card de credit sau un credit ipotecar. În primul trimestru, am acordat peste 2.800 de credite ipotecare noi, în valoare totală de aproape 1 miliard de lei, în timp ce creditele de consum noi au atins 2,5 miliarde de lei.

O evoluție pozitivă este faptul că creșterea creditării online prin aplicația BT Pay a crescut cu peste 56% față de anul trecut. Peste 20.000 de credite au fost acordate doar prin aplicația noastră de mobile banking. Ne așteptăm ca acest număr să continue să crească într-un ritm accelerat, majoritatea activității, în special în ceea ce privește cardurile de credit și creditele de consum, trecând la creditarea online. Acest lucru ne ajută și din punct de vedere al cheltuielilor operaționale (OPEX) și al unei mai bune gestionări a procesului de documentare.

De asemenea, suntem încântați să avem un portofoliu de credite destul de diversificat atât în ceea ce privește distribuția valutară, cât și cea a produselor. Puțin peste 40% din creditele noastre de retail sunt credite de consum, în timp ce restul sunt în principal credite ipotecare. Creditarea prin carduri de credit, deși cifrele sunt încă relativ mici, este unul dintre produsele noastre de atracție în ceea ce privește gestionarea conturilor curente, conturile CASA, activitatea rețelei de comercianți și, pe de altă parte, sprijinirea serviciilor bancare pentru corporații și IMM-uri. Constatăm, de asemenea, că acest lucru ne consolidează poziția.

Sumele datorate clienților au rămas, de asemenea, stabile. Am observat o oarecare trecere de la conturile CASA (de tip conturi curente) la depozite la termen, pe măsură ce

presiunile inflaționiste îi fac pe clienți să fie mai atenți la evoluțiile pieței. În același timp, clienții investesc și în programul guvernamental Fidelis și în diverse fonduri de investiții, unde BT Asset Management și BT Capital Partners sunt beneficiari clari.

Am observat o întrebare referitoare la creșterea veniturilor nete din speze și comisioane, unde se observă un impact semnificativ al activităților noastre de asset management și al creșterii susținute venite din domeniul bancassurance. Cu siguranță, la nivel de Grup, observăm o activitate mai intensă în domeniul bancassurance, comparativ cu trimestrele anterioare, având în vedere cele două achiziții din Moldova și achiziția OTP din România, toate finalizate anul trecut.

În sectorul bancar de retail, suntem, de asemenea, foarte atenți la datele demografice ale clienților și observăm că avem 1,1 milioane de clienți din generația Z. Pentru clienții cu vârsta sub 30 de ani, suntem în mod clar banca preferată, atât printre băncile tradiționale, cât și printre cele digitale. Acest lucru reprezintă un potențial semnificativ de creștere suplimentară pentru noi.

Revenind la creditarea corporate, portofoliul de credite corporate crește într-un ritm accelerat, susținut de fondurile Uniunii Europene, programele guvernamentale și apetitul crescut al companiilor de a investi în propria infrastructură sau în capacitățile de producție. Am crescut portofoliul de credite cu aproape 2,5% de la începutul anului până la finalul primului trimestru, ceea ce este cu mult peste media pieței.

Observăm, de asemenea, o revigorare clară a activității de creditare a IMM-urilor. Portofoliul nostru de credite pentru IMM-uri se apropie acum de 28 de miliarde de lei. Observăm, de asemenea, o creștere puternică în diviziile noastre de agribusiness și servicii medicale. Acestea sunt două linii de business în care continuăm să investim în ceea ce privește atenția acordată clienților, resursele umane și produsele. Împreună, contribuția lor în primul trimestru a fost de aproape 800 de milioane de lei. Acest lucru arată, de asemenea, că, în aceste divizii specializate, obținem deja rezultate, în timp ce vedem în continuare un puternic

potențial de creștere. Luăm în considerare, de asemenea, divizii specializate suplimentare.

În ceea ce privește creditarea corporată, portofoliul nostru de credite este distribuit aproape uniform în ceea ce privește distribuția pe valute, cu aproximativ 44%-45% în lei și restul în valută străină (euro în special). Acest lucru se datorează și faptului că, în valută străină, prețurile sunt mai competitive, iar costul împrumutului de la bancă este mai mic pentru clienți. Pe măsură ce portofoliul nostru de mari clienți corporativi și multinaționale continuă să crească, nu considerăm această creștere a creditelor un risc pentru poziția noastră valutară, ci o creștere sănătoasă și profitabilă.

Depozitele corporate sunt în principal în monedă locală, cu o ușoară creștere, în timp ce 21% din totalul depozitelor sunt în valută.

Observăm, de asemenea, o creștere a activității prin BT Go. Aproape 500 de miliarde de lei au fost tranzacționați prin BT Go. De asemenea, comparativ cu acum doi ani, când anunțam că aveam 10.000-15.000 de clienți înregistrați, acum aproape toți clienții noștri corporate sunt digitalizați prin BT Go, iar ratingul aplicației este de asemenea foarte bun.

De asemenea, ne intensificăm activitatea în domeniul cardurilor business. Consider că colegii noștri din divizia corporat banking fac o treabă bună în extinderea către toate domeniile potențiale de creștere a afacerilor din România.

Pe măsură ce investițiile în infrastructură, energie convențională și energie verde continuă să crească, observăm o creștere și pe piața creditelor sindicalizate și a finanțărilor structurate, unde nu suntem doar un participant minor, ci, în majoritatea tranzacțiilor, acționăm ca aranjor principal sau co-aranjor mandatat.

Observăm, de asemenea, că BT Go este adoptat din ce în ce mai mult de clienții large corporate. Acest lucru ne face mândri și ne încurajează să facem mai mult. Aceste conturi vin cu integrare verticală, deoarece aduc companii mai mici

din rețelele lor și conturi de salarii, ceea ce ne ajută, de asemenea, să dezvoltăm alte linii de afaceri.

În ciuda inflației mai ridicate, a ratelor dobânzilor ușor mai mari și a presiunii exercitate de măsurile de consolidare fiscală, nu observăm o tendință accelerată de formare a creditelor neperformante. Îi voi da acum cuvântul lui Cătălin, care vă va oferi mai multe detalii despre performanța și calitatea portofoliului nostru.



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Mulțumesc, Ömer. Voi începe cu poziția de capital a băncii și a Grupului, care, ca de obicei, rămâne solidă și peste nivelul țintă și apetitul nostru la risc, respectiv 20% în ambele cazuri.

Cu toate acestea, puteți observa că în primul trimestru am înregistrat o scădere a ratei de acoperire a capitalului la toate nivelurile, determinată aproape în totalitate de eliminarea treptată a dispozițiilor tranzitorii de care am beneficiat acum doi ani. După cum probabil vă amintiți, banca se află într-un proces de trei ani de eliminare treptată a acestor dispoziții tranzitorii, iar măsura luată în 2026 a fost cea mai semnificativă. Cu toate acestea, așa cum am comunicat și pe parcursul anului 2025, am acumulat capital pentru a absorbi acest proces de tranziție reglementară.

De asemenea, capitalul este utilizat pentru creșterea afacerii, care provine atât de la clienții retail, cât și de la marii clienți corporativi. A existat, de asemenea, o întrebare legată de densitatea RWA, pe care aș dori să o abordez acum. Aș dori să subliniez faptul că creșterea densității RWA se datorează exclusiv eliminării treptate a acestor dispoziții tranzitorii. Mă refer în special la obligațiunile suverane denumite în euro, pentru care ponderea de risc a crescut de la 10% la 25% ca parte a acestui proces de eliminare treptată.

Dacă trecem la cerințele MREL, observăm aceeași imagine și aceeași evoluție. În timp ce la sfârșitul anului dețineam un buffer de 385 de puncte de bază peste cerințele minime de reglementare, la sfârșitul primului trimestru ne menținem în limitele apetitului nostru de risc. După cum probabil vă amintiți, ne propunem, în mod continuu, să menținem un

buffer de 50 de puncte de bază peste cerințele minime de reglementare. Menținem în continuare acest buffer peste cerința minimă de reglementare, scăderea capacității MREL fiind determinată, similar cu poziția de capital, de eliminarea treptată a dispozițiilor tranzitorii.

Cu toate acestea, aș dori să menționez că emisiunea de obligațiuni în valoare de 1 miliard de euro adaugă aproximativ 250 de milioane de euro la pasivele eligibile, comparativ cu poziția din decembrie 2025. Aceasta nu este încă inclusă în cifrele din primul trimestru, deoarece emisiunea de obligațiuni a fost decontată în al doilea trimestru al anului.

Dacă trecem la ultimul slide din secțiunea dedicată secțiunii de risc, ne vom concentra asupra calității activelor. Începând cu rata creditelor neperformante (NPL), observăm o ușoară creștere a acesteia, conform definiției ABE, de la 2,40% la sfârșitul anului 2025 la 2,55% în primul trimestru al anului 2026. Motivul acestei ușoare creșteri a ratei creditelor neperformante este o intrare în default în segmentul marilor clienți corporativi. Aș dori să menționez că restul portofoliului se comportă foarte similar cu anul trecut, astfel încât nu observăm alte evoluții nefavorabile.

Deși contextul, atât în România, cât și în străinătate, nu este cel mai favorabil, portofoliul, până în acest moment, dă dovadă de o bună reziliență. În comparație cu piața, continuăm să menținem un decalaj pozitiv. Rata creditelor neperformante (NPL) a pieței s-a situat la 2,83% la sfârșitul primului trimestru, în timp ce nivelul nostru a rămas mai scăzut, ceea ce arată că BT are în mod constant o calitate a portofoliului mai bună în raport cu piața.

Costul riscului prezintă o evoluție mai favorabilă decât în primul trimestru al anului 2025. Reamintim că, în primul trimestru al anului 2025, am înregistrat un raport al costului riscului de 1%, pe care îl considerăm în continuare un nivel normalizat pentru România, pe baza definițiilor noastre interne. La 70 de puncte de bază pentru Bancă și 80 de puncte de bază pentru Grup, nivelul actual este pe deplin în concordanță cu cifrele bugetate și rămâne în concordanță cu estimările pe care le-am furnizat în conferința din Martie, fiind de asemenea reflectate în bugetul aprobat de

Adunarea Generală luna trecută.

Dacă analizăm distribuția pe stadii și acoperirea provizioanelor, imaginea de ansamblu rămâne stabilă. La nivel de Grup, puteți observa o ușoară creștere a expunerilor din stadiul 2, determinată în principal de achiziția portofoliului Microinvest din Moldova la sfârșitul anului trecut. Având în vedere natura modelului său de afaceri, acest portofoliu prezintă în mod natural o pondere ceva mai mare a expunerilor din stadiul 2, ceea ce este normal pentru profilul său de afaceri. Cu aceasta se încheie secțiunea dedicată riscului. Îi dau acum cuvântul lui Ömer pentru prezentarea deciziilor Adunării Generale.



**ÖMER TETIK**

După cum probabil ați observat, la sfârșitul lunii aprilie am organizat Adunarea Generală a Acționarilor, în cadrul căreia acționarii au aprobat distribuirea de dividende în numerar în valoare de 1,4 miliarde LEI, ceea ce corespunde unui dividend brut de 1,28 LEI pe acțiune. Data ex-dividend pentru acest dividend este 15 iunie, iar plata se va efectua pe 30 iunie.

De asemenea, a fost aprobat bugetul nostru, care vizează o creștere a activelor totale de 6,4%, o creștere a creditelor de 8,5% și un profit înainte de impozitare de 5,1 miliarde lei, o creștere de +6,1%. Pe baza rezultatelor obținute până în prezent, rămânem încrezători în angajamentul nostru de a atinge aceste obiective.

Acționarii au aprobat, de asemenea, emisiunea a 157 de milioane de acțiuni noi, cu o valoare nominală de 10 LEI fiecare, ceea ce va consolida și mai mult baza noastră de capital.

Acționarii au aprobat, de asemenea, numirea noului Consiliu de Administrație pentru un mandat de patru ani. Consiliul nou numit aduce o expertiză solidă, iar mai multe dintre numele sale sunt deja cunoscute celor care urmăresc piața românească. Pe lângă membrii actuali ai consiliului, domnul Ciorcilă, domnul Gueorguiev, doamna Bordea și domnul Predescu, noul Consiliu va include, de asemenea, pe doamna Nistor, domnul Lionăchescu și domnul Torgie.

A acționarii au aprobat, de asemenea, un program de răscumpărare a 5 milioane de acțiuni pentru stock option plan. Aceasta reprezintă 0,46% din totalul acțiunilor băncii și are un preț maxim de achiziție de 45 LEI pe acțiune. Este important de menționat că această sumă aprobată trebuie privită mai degrabă ca un plafon decât ca o țintă. Programul este conceput pentru a susține schemele de stimulare a personalului la toate nivelurile, pe baza performanței băncii.

Acțiunile BT au înregistrat o performanță puternică la bursă în acest an. Considerăm că acest lucru reflectă rezultatele obținute în 2025 și încrederea investitorilor în perspectivele noastre pentru 2026 și suntem încântați să vedem că așteptările acționarilor continuă să fie îndeplinite.

Am observat câteva întrebări referitoare la dividende și vom reveni asupra acestora în scurt timp. În trecut, am menținut un raport de distribuire a dividendelor cuprins între 30% și 40%, profitul rămas fiind destinat susținerii bazei noastre de capital. Dacă luăm în considerare și dividendul suplimentar plătit toamna trecută, distribuția totală a profitului crește la peste 55%. Dorim să mulțumim încă o dată atât investitorilor noștri de retail, cât și celor instituționali pentru încrederea și sprijinul lor continuu, care se reflectă în performanța bursieră a BT.

Cu aceasta, îi dau cuvântul lui Aurel pentru secțiunea privind sustenabilitatea.



**AUREL BERNAT**

Vă mulțumesc încă o dată. Pe scurt, aș dori să subliniez două puncte principale. În primul rând, în ceea ce privește raportarea ESG, am publicat a doua noastră Declarație de sustenabilitate, aliniată complet la cerințele CSRD. Acest lucru marchează un pas semnificativ înainte în ceea ce privește calitatea raportării noastre ESG.

În al doilea rând, rata activelor verzi continuă să se îmbunătățească. Comparativ cu cifra din 2024, aceasta a crescut cu 11 puncte procentuale în 2025, ajungând la 13,3%. Acest lucru reflectă alinierea mai rapidă a noilor împrumuturi la principiile taxonomiei europene.

În ceea ce privește finanțarea, aş dori să evidențiez două proiecte cheie care demonstrează activitatea noastră puternică și continuă în domeniul creditării verzi. Am acționat în calitate de mandatar principal pentru o finanțare verde de 460 de milioane de euro destinată unui proiect major de energie regenerabilă, unul dintre cele mai mari din Europa Centrală și de Est. În plus, am contribuit cu aproximativ 40 de milioane de euro la extinderea unei clădiri de birouri certificate LEED Platinum în București.

Nu în ultimul rând, continuăm să promovăm incluziunea. În martie, am găzduit programul „Accesibilitate dincolo de limite” la Cluj, care a consolidat angajamentul nostru față de accesibilitate și design incluziv.

Cu aceasta, îi redau cuvântul lui Ömer pentru noutățile din domeniul digital. Vă mulțumesc.



**ÖMER TETIK**

Mulțumesc, Aurel.

Aplicația noastră BT Pay rămâne atât cea mai bună soluție din categoria sa, cât și portofelul digital preferat din România. De asemenea, am primit confirmarea din partea furnizorilor de servicii de decontare a cardurilor că, în ceea ce privește volumul de afaceri, BT Pay se clasează printre cele mai importante portofele digitale din Europa, nu doar în România sau în regiunea CEE per ansamblu.

Observăm o creștere puternică a plăților mobile și NFC, precum și a transferurilor de fonduri. BT Pay contribuie, de asemenea, la creșterea veniturilor din speze și comisioane prin oferirea de produse de bancassurance și de gestionare a activelor. De la sfârșitul anului 2024, produsele BT Asset Management sunt disponibile prin BT Pay, ceea ce are un impact pozitiv asupra creșterii veniturilor din speze și comisioane.

Am introdus o gamă largă de funcționalități noi, cu multe dintre ele fiind deja familiarizați. De la servicii de asigurări și eSIM până la conturi de tranzacționare, BT Pay evoluează din ce în ce mai mult într-o super-aplicație pentru românii din toate categoriile de vârstă, având o creștere deosebit

de puternică în rândul tinerilor.

În plus, 90% din tranzacțiile BT Asset Management sunt acum realizate prin intermediul BT Pay. Observăm, de asemenea, o creștere puternică a vânzărilor de pensii private prin intermediul platformei.

BT Go, noua noastră platformă bancară all-in-one pentru companii și antreprenori, are acum aproape 600.000 de companii înregistrate. Aproximativ 85% dintre acești clienți sunt activi aproape zilnic în aplicație pentru plăți și alte tranzacții. Volumul tranzacțiilor efectuate prin BT Go a ajuns la 511 miliarde de lei, o cifră impresionantă.

Așa cum am menționat, evaluările aplicației sunt, de asemenea, foarte bune, ceea ce este încurajator. Clienții au adoptat în mod clar platforma, iar noi am reușit să răspundem bine nevoilor și așteptărilor lor. Produsul continuă să crească și vom continua să investim în el. Ambiția noastră este să dezvoltăm în continuare BT Go într-o adevărată super-aplicație pentru companii și antreprenori.

Cu aceasta, revenim la performanța Grupului Financiar.



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Ömer. Ne vom concentra pe aspectele importante privind performanța din primul trimestru al subsidiarelor din Grup.

Voi începe cu BT Capital Partners, care continuă să dețină poziția de lider pe piața de brokeraj, cu o cotă de piață de peste 26% la Bursa de Valori din București. BT Asset Management continuă, de asemenea, să înregistreze performanțe solide, cu active administrate de peste 10 miliarde de lei.

Printre celelalte subsidiare care au înregistrat o evoluție foarte bună în primul trimestru, BT Mic și BT Broker au raportat o creștere a profitului net de 28%, respectiv 35%.

În Republica Moldova, atât Victoriabank, cât și Microinvest au adus o contribuție semnificativă la rezultatele

consolidate ale Grupului. Profitul net al Victoriabank a crescut cu 31% față de trimestrul anterior, banca fiind în prezent liderul pieței din Republica Moldova în segmentul plăților instant între companii. Microinvest s-a alăturat Grupului la sfârșitul anului trecut și deservește peste 50.000 de clienți. Primul trimestru al anului 2026 marchează prima perioadă în care rezultatele sale reflectă o contribuție pe un trimestru complet, ceea ce influențează, de asemenea, unii dintre indicatorii la nivel de Grup pe care îi vedeți pentru T1/2026.

Mă voi opri aici și vom trece acum la sesiunea de întrebări și răspunsuri. Vă mulțumesc.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Bună ziua tuturor și vă mulțumesc că sunteți alături de noi.

Vom începe sesiunea de întrebări și răspunsuri cu întrebările lui Simon Nellis, de la Citigroup. Prima întrebare este: vă așteptați ca aceste contribuții la Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare să crească la un moment dat în viitor și, dacă da, până la ce nivel?

A doua: veniturile consolidate din speze și comisioane cresc cu ritm mai susținut decât la nivel individual. Vă așteptați ca creșterea anuală a veniturilor din speze și comisioane să depășească rata de creștere de 13% bugetată pentru bancă? Și ce anume determină această creștere puternică a veniturilor din speze și comisioane?

---



**ÖMER TETIK**

Mulțumesc, Simon. În ceea ce privește prima întrebare referitoare la Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare, contribuția este în mare măsură legată de cota de piață și de creșterea bazei de depozite. Nu dispunem de o formulă detaliată deoarece cifrele finale sunt comunicate de Autoritate. Cu toate acestea, luăm deja în calcul impactul preconizat în modelul nostru de business și de pricing. Nu ne așteptăm la nicio schimbare în metodologia de calcul. Cu toate acestea, pe măsură ce baza noastră de depozite crește, ceea ce ne propunem ca obiectiv, contribuțiile pot crește proporțional. Așa cum am menționat, acest lucru este deja integrat în modelul nostru de business și de pricing.

În ceea ce privește a doua întrebare referitoare la creșterea veniturilor nete din speze și comisioane, observăm mai mulți factori care susțin o tendință mai sustenabilă. Aceasta nu depinde de o singură linie de afaceri sau de o singură subsidiară. Mai degrabă, reflectă contribuția mai largă a unor subsidiare precum Microinvest și fosta BCR Chișinău, ambele incluse acum în cifrele consolidate.

BT Asset Management înregistrează, de asemenea, o creștere accelerată, susținută de distribuția prin BT Pay a fondurilor. În paralel, activitatea noastră de bancassurance continuă să crească constant. Aceștia sunt doi dintre principalii factori care susțin dinamica generală a veniturilor nete din speze și comisioane. De asemenea, am lansat recent ETF-ul nostru și ne așteptăm ca contribuția acestuia să devină mai vizibilă în trimestrele următoare.

Cu toate acestea, așa cum am menționat și în legătură cu ratele dobânzilor, piața rămâne extrem de competitivă. Prin urmare, este posibil să efectuăm ajustări selective ale structurii noastre de comisioane pentru a ne menține poziția competitivă. Chiar și așa, rămânem angajați să înregistrăm o creștere a veniturilor nete din speze și comisioane de până la rate de două cifre.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Jovan Sikimic de la ODDO a trimis câteva întrebări. În primul rând, marja netă de dobândă pare să fie sub presiune atât pe partea de active, cât și pe cea de finanțare. Cum vedeți evoluția acesteia în viitor? În al doilea rând, ce stă la baza creșterii costurilor cu personalul în primul trimestru?



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Vă mulțumesc pentru întrebări. În ceea ce privește marja netă de dobândă, observăm într-adevăr o anumită presiune. Cu toate acestea, așa cum am menționat anterior, creșterea raportului credite/depozite ne-a ajutat să menținem marja relativ stabilă. Așa cum se arată în graficele de performanță a activității, BT a reușit să mențină o marjă netă de dobândă relativ constantă atât la nivel de bancă, cât și la nivel de Grup, chiar și în perioadele în care ratele de referință ale dobânzilor au înregistrat fluctuații.

În ceea ce privește creșterea costurilor cu personalul în primul trimestru, așa cum am menționat mai devreme în discuția despre rezultate, au existat doi factori principali. În primul rând, o parte mai mică reflectă ajustarea la inflație, care anul acesta a fost acordată sub forma unei prime unice, mai degrabă decât a unei creșteri salariale, cu un accent special pe partea mai vulnerabilă a angajaților. În al doilea rând, la nivel de bancă, observăm acum impactul pe întregul trimestru al celor aproximativ 200 de angajați care s-au alăturat echipei noastre în urma integrării OTP. În perioada comparabilă a anului trecut, doar o lună din costurile cu personalul acestora a fost inclusă în contul de profit și pierdere.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Avem întrebări suplimentare din partea domnului Sikimic. La ce nivel vă așteptați să se stabilizeze activele ponderate la risc ca procent din totalul activelor după creșterea la 46% din primul trimestru? Și ce nivel al ratei CET1 ați considera confortabil pe parcursul anului acesta?



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Așa cum am menționat în timpul prezentării, ne așteptăm ca densitatea RWA să crească din nou în 2027, reflectând etapa finală a eliminării treptate a dispozițiilor tranzitorii preferențiale pentru expunerile suverane denumite în euro. Acesta nu este un scenariu sau o așteptare; este o măsură de reglementare, despre care știm că va avea loc, iar ponderea de risc pentru această clasă de active va crește de la 25% la 50%. Am inclus deja acest aspect în planificarea noastră de capital pe termen lung. În afară de aceasta, nu ne așteptăm la nicio creștere semnificativă suplimentară a densității RWA.

Când vorbim despre CET1 pe parcursul anului, cadrul este oarecum diferit de costul riscului, deoarece este gestionat prin planificarea noastră de capital. În acest context, punctul de referință relevant este apetitul nostru la risc. Pentru toate ratele noastre de capital: CET1, Tier 1 și rata de acoperire a capitalului total, ne propunem să menținem, în mod continuu, un buffer de aproximativ 2% peste cerințele minime de reglementare.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Avem două întrebări finale din partea domnului Sikimic. În primul rând, de ce componenta dividendului în acțiuni din profitul pe 2025 a fost semnificativ mai mare decât componenta dividendului în numerar, comparativ cu anii precedenți? În al doilea rând, cum vedeți evoluția creșterii creditelor în acest an, într-un context de potențială recesiune și inflație ridicată?



**ÖMER TETIK**

Voi începe cu întrebarea legată de business, și anume creșterea creditelor. Așa cum am spus, rămânem încrezători în ținta bugetată de 8,5% pentru creșterea creditelor pe acest an, chiar dacă atât consolidarea fiscală, cât și inflația mai ridicată exercită presiune asupra veniturilor gospodăriilor.

În același timp, observăm o creștere mai puternică în segmentele companiilor mijlocii și mari. Așa cum am subliniat în conferințele și discuțiile recente, România trece

printr-o transformare necesară, dificilă, de la o economie bazată pe consum către una din ce în ce mai mult condusă de producție și investiții.

Pe baza proiectelor aflate în derulare și a celor în pregătire, rămânem încrezători în capacitatea noastră de a atinge aceste ținte. Clienții nu se uită doar la ratele dobânzilor; ei apreciază, de asemenea, rapiditatea, disponibilitatea, accesibilitatea și aplicațiile dar și platformele digitale solide. Acest lucru ne oferă un avantaj competitiv clar și ne menține în prim-plan. Drept urmare, atunci când există o cerere de creditare, suntem foarte bine poziționați pentru a acoperi cererea mai eficient decât concurenții noștri.

În ceea ce privește rata de distribuire a dividendelor, când am pregătit bugetul, am început acest proces în toamnă, iar contextul s-a schimbat semnificativ până în octombrie. Au urmat apoi alte evoluții până la Adunarea Generală a Acționarilor, ceea ce a sporit incertitudinea. În acest context, am decis să menținem rezerve mai mari și, prin urmare, am păstrat aproape 700 de milioane de lei din profitul distribuibil, similar cu ceea ce am făcut toamna trecută. Nu dorim să ne asumăm un angajament în acest moment. Cu toate acestea, dacă performanța afacerii rămâne puternică și indicatorii macroeconomici se îmbunătățesc, s-ar putea să ne întoarcem la acționari cu o propunere de distribuire suplimentară. În același timp, continuăm să considerăm dividendele în acțiuni ca fiind, în mare măsură, comparabile cu numerarul pentru mulți investitori, în special pentru acționarii instituționali, care apreciază deținerea de acțiuni care continuă să aibă performanțe bune la bursă.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Următoarele întrebări vin de la Cristian Petre de la NN Pensii. Ați putea, vă rog, să comentați scăderea ratelor de capital, inclusiv factorii principali și nivelurile minime cerute de Banca Națională a României? De asemenea, ați observat vreo schimbare în comportamentul companiilor de la începutul războiului din Iran?



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Mulțumesc, Cristian, pentru întrebare. Așa cum am menționat în timpul prezentării, scăderea ratelor de capital se datorează exclusiv eliminării treptate a dispozițiilor tranzitorii, care a avut un impact de aproximativ 2 până la 2,5 puncte procentuale. Această evoluție a fost pe deplin anticipată. Am consolidat capitalul la sfârșitul anului trecut pentru a absorbi eliminarea treptată, astfel încât rezultatul nu a fost deloc neașteptat. Dacă ne uităm la rata totală de adecvare a capitalului, așa cum se arată în prezentare, cerința minimă de reglementare este de aproximativ 18%. Încheierea primului trimestru la peste 20% înseamnă, prin urmare, că menținem în continuare o rezervă de aproximativ 2%, în conformitate cu obiectivele noastre și apetitul nostru la risc.

Revenind la întrebarea dumneavoastră privind războiul din Iran, răspunsul este nu: până în prezent, nu am observat niciun efect negativ în portofoliul nostru. Este încă prea devreme pentru ca astfel de efecte să devină vizibile. De obicei, orice impact asupra unui portofoliu de credite apare cu o anumită întârziere după evenimentul declanșator.

Ceea ce auzim, de asemenea, în discuțiile cu investitorii este că aceasta este în mare măsură o chestiune de timp. Cu cât conflictul durează mai mult, cu atât este mai mare impactul potențial asupra portofoliului. Pentru moment, însă, nu am observat niciun efect negativ.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Avem o întrebare de la Steve Gorelik de la Firebird US. Ce evoluții economice ar trebui să aibă loc pentru ca calitatea creditelor să se deterioreze semnificativ, astfel încât costul riscului să crească peste 1%?



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Este adevărat că, la prima vedere, diferența dintre 70 de puncte de bază și 100 de puncte de bază poate părea mică, dar în practică este semnificativă. Pentru ca costul riscului să crească peste 1%, ar fi probabil nevoie de o combinație de factori. Unul ar fi un șoc extern, care nu se află sub controlul nostru, iar altul ar fi o perturbare internă prelungită, inclusiv incertitudinea politică cu care ne confruntăm în prezent. Cu alte cuvinte, pentru ca costul riscului să depășească 1%, ar fi probabil nevoie atât de un șoc extern advers, cât și de o deteriorare a factorilor care se află sub controlul nostru, și anume calitatea acordării creditelor și modul în care gestionăm portofoliul existent. Continuăm să gestionăm cu atenție acești factori interni. Factorul extern este în afara controlului nostru. Dacă oricare dintre acești doi factori evoluează semnificativ într-o direcție negativă, atunci costul riscului ar putea crește peste 1%.



**ÖMER TETIK**

Aș adăuga că criza financiară globală din 2008–2009 a reprezentat o lecție importantă pentru gospodării și întreprinderile mici. De atunci, am observat o îmbunătățire clară a disciplinei de plată și a comportamentului de economisire. În practică, costul riscului a depășit 1%, sau 100 de puncte de bază, doar în perioada pandemiei de COVID. Cu alte cuvinte, ar fi nevoie de un eveniment extern extrem de perturbator și dur pentru ca costul riscului să crească în această măsură. În astfel de perioade, guvernele, instituțiile supranaționale și Uniunea Europeană intervin de obicei cu măsuri de atenuare. Așa cum a menționat și Cătălin, având în vedere modul în care constituim și gestionăm portofoliul, o astfel de creștere ar necesita un șoc care să depășească cu mult factorii aflați sub controlul nostru.

Chiar și în contextul presiunilor inflaționiste și al schimbărilor bruște în relațiile comerciale, continuăm să observăm un comportament de plată solid din partea clienților noștri, care își îndeplinesc în continuare obligațiile. România are, de asemenea, spațiu de normalizare față de nivelurile de consum ridicate din trecut, inclusiv în domenii precum risipa alimentară și creșterea generală a consumului. Pe măsură ce aceste tendințe se moderează,

ele creează spațiu suplimentar pentru economii și consolidează reziliența gospodăriilor și a întreprinderilor mici.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Dan David, de la Autonomous, a trimis următoarele întrebări: care ar fi impactul asupra CET1 dacă s-ar include profitul din primul trimestru? Care sunt planurile dumneavoastră de emisiune pentru restul anului? Ce determină reducerea celorlalte cheltuieli? În final, ați putea oferi mai multe detalii cu privire la veniturile legate de activele financiare la valoarea justă prin contul de profit și pierdere?

---



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

În ceea ce privește prima întrebare, profitul din primul trimestru nu este încă inclus în fondurile proprii. De obicei, urmăm o abordare în două etape pentru includerea profitului: mai întâi la jumătatea anului, apoi la sfârșitul anului. Dacă profitul din primul trimestru ar fi inclus, estimăm că ar adăuga aproximativ 1% până la 1,5% la rata totală a capitalului.

---



**GEORGE  
CĂLINESCU**

A doua întrebare se referă la reducerea liniei alte cheltuieli operaționale în primul trimestru al anului 2026, comparativ cu al patrulea trimestru al anului 2025. Răspunsul este destul de simplu: am pus în aplicare inițiative de control al costurilor și monitorizăm îndeaproape domeniile în care cheltuielile cresc cel mai semnificativ.

Așa cum am menționat anterior, vom continua inițiativele de control al costurilor pe tot parcursul anului 2026, pentru a compensa impactul semnificativ al taxei pe cifra de afaceri asupra contului de profit și pierdere, așa cum se arată în prezentare.

Revenind la întrebarea dvs. privind reducerea veniturilor legate de activele financiare la valoarea justă prin contul de profit și pierdere: consider că acest lucru este legat exclusiv de activitatea de trezorerie și reflectă volatilitatea pieței. Nu indică nicio tendință subiacentă sau vreun

eveniment specific. În ansamblu, dacă analizați întregul an, și comparați anul trecut cu anul acesta sau luați în considerare estimările noastre pentru 2026, sumele rămân în limitele nivelurilor bugetate pe care le-am prezentat acționarilor noștri anul trecut și din nou anul acesta.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Ați putea să comentați și asupra planurilor de emisiune?



**ÖMER TETIK**

Intenționăm să rămânem activi pe piețele de capital. Momentul și volumul oricărei emisiuni vor depinde în primul rând de creșterea creditelor și de nevoile de finanțare. De asemenea, monitorizăm potențialele modificări de reglementare din partea Băncii Centrale Europene și a Autorității Bancare Europene, fie ele temporare sau permanente, deoarece acestea pot influența structura și calendarul planurilor noastre de emisiune.

Așa cum am afirmat în mod constant în perioadele anterioare, intenționăm să rămânem activi pe piață cu diferite instrumente și scadențe. Această abordare ne permite să ne construim curba de randament, să menținem o prezență constantă pentru administratorii de active și investitori și să ne consolidăm poziția pe piețele de capital.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Robert Brzozka de la PKO BP Securities. Care a fost rata medie de formare a creditelor neperformante în primul trimestru al anului 2026, comparativ atât cu trimestrul anterior, cât și cu primul trimestru al anului 2025?



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Dacă comparăm primul trimestru al anului 2026 cu primul trimestru al anului 2025, când am avut, de asemenea, un caz izolat intrare în default din partea unei companii, evoluția generală a creditelor neperformante este, în mare parte, similară, deși ușor mai bună în 2026. Acest lucru reflectă o formare mai lentă a creditelor neperformante în segmentele micro și IMM, în timp ce segmentul retail a rămas stabil la niveluri foarte scăzute. În segmentul corporate, am asistat la un eveniment punctual și, ca urmare, la o rată a NPL-urilor ușor mai ridicată.

Comparativ cu T4 2025, formarea creditelor neperformante în T1 2026 a fost mai mare din cauza cazului izolat de intrare în default din sectorul corporate. Excluzând acest eveniment, segmentul retail a rămas stabil, în timp ce segmentele micro și IMM s-au stabilizat în mare măsură și chiar s-au îmbunătățit ușor în unele zone. Segmentul corporate, însă, a continuat să înregistreze o tendință ceva mai ridicată.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Avem câteva întrebări de la Irina Railean de la Mosaiq8. În primul rând, veniturile nete din dobânzi în segmentul companiilor medii au scăzut ușor. Ce a determinat această scădere? În al doilea rând, creșterea creditelor pentru construcții s-a concentrat în câteva proiecte mari de infrastructură publică legate de PNRR sau a avut o bază mai largă? Și, în final, vă așteptați ca migrația dinspre economisire prin conturile curente către depozitele la termen să continue în 2026 și care este estimarea dvs. privind marja netă de dobândă pentru acest an?



**ÖMER TETIK**

Scăderea veniturilor nete din dobânzi în segmentul companiilor medii nu este semnificativă. Aceasta reflectă în principal o creștere ceva mai lentă a activității de creditare. În acest stadiu, nu considerăm că acest lucru reprezintă un motiv de îngrijorare.

Revenind la a doua întrebare, creșterea creditelor pentru construcții a fost într-adevăr determinată în principal de proiectele legate de infrastructură. Când ne referim la infrastructură, ne referim în primul rând la drumuri și spitale, cu o oarecare expunere și la investiții în energie. Avem, de

asemenea, o expunere la construcții legate de logistică și, într-o măsură mult mai mică, la dezvoltări rezidențiale, deși acestea din urmă rămân limitate din cauza constrângerilor introduse de noua legislație. Acestea fiind spuse, pentru a reveni la întrebarea dumneavoastră, creșterea a fost determinată în principal de creditarea pentru infrastructură în cadrul Facilității PNRR.

Revenind la întrebarea dumneavoastră privind estimările noastre privind depozitele, strategia noastră rămâne disciplinată și neschimbată. Nu intenționăm să intrăm într-un război al prețurilor. Deși nu suntem banca care oferă cele mai mari dobânzi la depozite, concurăm prin propunerea de valoare mai amplă pe care o oferim clienților.

Atunci când clienții, în special cei din sectorul retail, fac alegeri, acestea privesc dincolo de prețuri. Accesibilitatea, încrederea și soliditatea generală a băncii joacă toate un rol important. În acest sens, beneficiem de o puternică recunoaștere a brandului ca nume cunoscut, o poziție confirmată și de Brand Finance. Firma internațională independentă de evaluare a brandurilor clasează BT pe locul al doilea ca putere și valoare a brandului în România și lider în domeniul bancar din țară, conform evaluării sale. În plus, puterea brandului BT se clasează printre cele mai puternice la nivel global în analiza sa.

Dincolo de prețuri, acest lucru reflectă gama mai largă de servicii și valoarea pe care le-o oferim clienților. De asemenea, oferim clienților acces mai rapid la finanțare. În plus, produsele noastre de carduri de credit și de debit, împreună cu rețeaua noastră extinsă de comercianți, oferă beneficii semnificative în viața de zi cu zi. Prin vânzarea încrucișată și o abordare de creștere a cotei de piață, considerăm că ne poziționăm mai eficient decât prin simpla oferire a câtorva puncte de bază suplimentare la depozite. Prin urmare, guidance-ul nostru rămâne stabil, marja netă a dobânzii urmând să se mențină în apropierea valorii de 350 de puncte de bază în acest an. În prezent, nu vedem niciun motiv pentru a schimba această perspectivă, chiar dacă creșterea provine din ce în ce mai mult din segmentul marilor clienți corporativi, care este, în general, o activitate cu marjă mai mică. În același timp, acest segment aduce și

o activitate valoroasă privind conturile curente și conturile de salarii, care susțin relația mai amplă și profitabilitatea generală.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Avem o întrebare din partea Autonomous: De ce a crescut cerința totală de capital TSCR în primul trimestru al anului 2026?



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Aceasta reflectă actualizarea periodică a cerinței TSCR comunicată de Banca Națională a României, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2026.

Creșterea a fost foarte mică, de doar aproximativ 20 de puncte de bază, și ar trebui privită ca o evoluție normală legată exclusiv de creșterea dimensiunii BT.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumesc. Continuăm cu o întrebare suplimentară din partea ODDO: care ar fi opinia dumneavoastră cu privire la impozitul pe cifra de afaceri în 2027 și 2028?



**ÖMER TETIK**

Aici trebuie luate în considerare două aspecte: cadrul legislativ și propriile noastre așteptări. Conform ordonanței de urgență care a introdus impozitul pe cifra de afaceri, nu se preconizează menținerea acestui impozit începând cu anul viitor. Cu toate acestea, având în vedere eforturile continue de consolidare fiscală, provocările legate de deficitul bugetar al României și profitabilitatea ridicată a sectorului bancar, începând chiar cu noi, consider că băncile rămân o țintă ușoară pentru impozite suplimentare. Din acest motiv, mă aștept ca taxa bancară să rămână, cel mai probabil, în vigoare în 2027. Sperăm că Ministerul Finanțelor, guvernul și celelalte autorități relevante vor evita să impună o povară suplimentară asupra băncilor și, în cele din urmă, asupra clienților băncilor prin această taxă. Pe această bază, mă aștept ca taxa să fie eliminată treptat începând cu 2028, deși pentru anul viitor va rămâne, cel mai probabil, în vigoare.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Nu mai sunt alte întrebări. Vă mulțumesc tuturor pentru participare. Voi da cuvântul conducerii pentru remarcile finale.

---



**ÖMER TETIK**

Vă mulțumesc foarte mult că ați participat la conferința noastră și vă mulțumesc încă o dată pentru interesul și sprijinul dumneavoastră continuu. Întrebările dumneavoastră ne ajută, de asemenea, să ne concentrăm asupra aspectelor cele mai importante.

Dacă există ceva ce nu am abordat, vă rugăm să nu ezitați să o contactați pe Diana și echipa sa prin intermediul direcției de Relații cu Investitorii, iar noi vom face tot posibilul să vă răspundem la întrebări în timp util.

Așteptăm cu nerăbdare să vorbim din nou cu dumneavoastră peste trei luni, când vom prezenta rezultatele pentru al doilea trimestru și, sperăm, să avem

vești mai pozitive privind mediul politic și macroeconomic din România.

Până atunci, vă doresc toate cele bune.

Vă mulțumesc.

## **T1 2026: REZULTATE FINANCIARE**

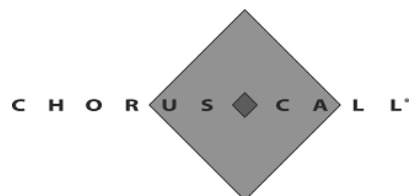


**Comunicat de presă**



**Sinteză**

**Videoconferință condusă de**  
**Chorus Call Hellas**



Chorus Call Hellas  
Furnizor de servicii de videoconferințe  
Tel: +30 210 94 27 300  
Fax: + 30 210 94 27 330  
Web: [www.choruscall.com](http://www.choruscall.com)

