



**S1/2023**

# **REZULTATE FINANCIARE**

**Transcript videoconferință**

28 august 2023



## **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 membru al Comitetului de Reprezentanți al Fondului Proprietatea. 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).



## **LUMINIȚA RUNCAN**

### **Director General Adjunct Risc**

Luminița Runcan a făcut parte din echipa BT încă de la începutul băncii, respectiv din 1994. Cu experiență în domeniul trezoreriei și al managementului de risc, și-a început cariera în trezorerie, iar din 2013 este membră a echipei de top management.

Ea coordonează opt dintre cele mai dificile domenii de activitate din cadrul băncii, cum ar fi: conformitate, gestionarea riscurilor, antifraudă, gestionarea riscurilor operaționale. De asemenea, este președintele Asociației Piețelor Financiare.



## **AUREL BERNAT**

### **Director Executiv Instituții Financiare și Relații cu Investitorii**

Aurel Bernat are peste 18 ani de experiență în domeniul bancar și al gestionării activelor. Este membru al echipei BT din 2005. Începând cu 2007 și până recent a ocupat diferite poziții în cadrul BT Asset Management, până în 2017, când a devenit CEO al subsidiarei.

Începând cu august 2023, este director executiv Instituții Financiare și Relații cu Investitorii în cadrul Băncii Transilvania, coordonând Departamentul de Relații Internaționale și Instituții Financiare, Departamentul ESG și Relații cu Investitorii și Departamentul de Analiza Macroeconomică. Este președinte al Consiliului de Administrație al BT Pensii (fond de pensii).

## OPERATOR

Doamnelor și domnilor, eu sunt Popi, operatorul dumneavoastră. Bine ați venit și vă mulțumim că v-ați alăturat teleconferinței Băncii Transilvania pentru a prezenta și discuta despre rezultatele financiare din primul semestru 2023.

Vă rugăm să rețineți că această conferință este înregistrată. Prezentarea va fi urmată de o sesiune de întrebări și răspunsuri. Puteți trimite întrebările dvs. scrise folosind fereastra "Puneți o întrebare". În acest moment, aș dori să predau conferința domnului Ömer Tetik, CEO, domnului George Călinescu, Deputy CEO - CFO, doamnei Luminița Runcan, Deputy CEO - CRO & domnului Aurel Bernat - Director Executiv Instituții Financiare și Relații cu Investitorii

Domnule Tetik, puteți continua.

## TETIK ÖMER

Bună ziua sau bună dimineța, în funcție de locul de unde participați. Suntem bucuroși să vă găzduim acum în clădirea noastră. Nu știu dacă v-ați săturat deja de videoconferințe și de întâlnirile Zoom sau Teams, dar am dori să folosim tehnologia pentru a avea o întâlnire mai interactivă. Sunt aici, așa cum am menționat deja, împreună cu colegii mei, cu George, Luminita și Aurel, care a preluat recent și partea de relații cu investitorii.

Am dori să vă prezentăm rezultatele noastre pe primele 6 luni, să încercăm să vă dăm câteva informații despre ceea ce urmează, despre cum vedem piața românească- piața financiară românească pentru următoarele 6 luni și pentru viitor. Aș dori să încep cu o scurtă analiză macroeconomică, pe care Aurel v-o va prezenta.

## BERNAT AUREL

Mulțumesc foarte mult, Omer, în primul rând, pentru că mă aflu aici. Așadar, este o onoare și o plăcere. Mulțumesc tuturor pentru că sunteți alături de noi. Voi prezenta perspectivele macroeconomice ale economiei noastre. Încep cu economia românească, care a depășit performanța țărilor din Europa Centrală și de Est în al doilea trimestru al acestui an.

Vestea bună este că am avut o creștere a PIB-ului nostru de 1,1%. Al doilea lucru bun este faptul că România a depășit performanțele grupului său de referință, dacă luăm în considerare Polonia, de exemplu, Cehia și Ungaria, care au avut contracții ale PIB-ului. Putem observa un climat foarte pozitiv în construcții. Aici avem o creștere de peste 11,3% de la an la an, iar această evoluție s-a bazat pe noi fonduri pentru dezvoltarea infrastructurii critice. Inginerie civilă, având o creștere de peste

30% de la an la an.

În plus, putem observa o creștere a vânzărilor retail de 3%, ceea ce, evident, a creat un climat pozitiv pe piața muncii. Pe de altă parte, avem indicatorul de încredere economică, care este, de asemenea, mai mare în comparație cu alte țări din regiune. Și, la fel ca și în cazul PIB-ului, de exemplu, am avut o performanță și o încredere economică mai bună decât Polonia, Cehia și Ungaria pe termen scurt.

Următoarele informații se vor referi la inflație și CDS pentru România. Din punct de vedere al inflației, prețurile de consum au decelerat, avem acum o creștere a prețurilor de 8,9% în iulie de la an la an, dar este minimul din februarie 2022. Avem cea mai mică inflație din țările vecine: Polonia, Cehia și Ungaria, care sunt peste noi.

Din punct de vedere al politicii monetare, Banca Națională a României a menținut nivelul ratei dobânzii de politică monetară la 7%. Iar pe piața monetară, atât pentru ROBOR la 3 luni, cât și la 6 luni, s-a situat în jurul valorii de 6,2% și 6,5%, ceea ce reprezintă un nivel mult mai mic decât cel calculat anterior - calculat anterior cu peste 150 de puncte de bază mai mic pe scadența la 3 luni și cu 1,3 puncte procentuale pentru 6 luni. Potrivit Bloomberg, CDS pe 5 ani în dolari americani se află pe un trend descendent, începând cu noiembrie 2022. Suntem în jurul a 160 de puncte, ceea ce înseamnă că ne aflăm în jurul nivelurilor inferioare ale CDS în ceea ce privește România.

O altă veste bună este cea a obligațiunilor pe 10 ani, care, în cazul României, au încheiat luna iulie la 6,5%, în scădere cu peste 160 de puncte de bază față de perioada anterioară. În ceea ce privește împrumuturile și depozitele, depozitele au avut o performanță mai bună decât împrumuturile. Văzând aceste informații, le vom aprofunda împreună cu dumneavoastră, în prezentarea noastră.

Iar ultimul meu slide va fi legat de indicatorul de rentabilitate în sectorul bancar și de rata creditelor neperformante. Avem un climat extrem de pozitiv în tot sectorul bancar din România de la începutul acestui an. A fost o evoluție susținută de continuitatea redresării post-pandemie. Activele totale ale sectorului bancar au crescut. De asemenea, din punct de vedere al rezultatelor financiare, am avut o creștere a rentabilității activelor, precum și a rentabilității capitalurilor proprii printre cele mai mari cifre atinse vreodată în ultimii ani.

De asemenea, din punctul de vedere al ratei de acoperire a

capitalului, întregul sector se menține la un nivel confortabil de 21% și chiar peste acest nivel, ceea ce înseamnă că toate cerințele minime sunt îndeplinite.

Îți voi da cuvântul înapoi, Omer, și îți mulțumesc.

**TETIK  
ÖMER**

Mulțumesc foarte mult. Într-adevăr, România depășește performanțele țărilor din regiune, iar cifrele arată puțin mai bine, deși România, ca țară, are propriile provocări. Totuși, vedem o politică monetară foarte stabilă, o politică monetară foarte previzibilă. Iar pe partea politică, cu toate dezbaterile care au loc, vedem totuși o bună cooperare în cadrul guvernului de coaliție, dar și o interacțiune transparentă cu sectorul privat.

Aș dori să continui cu performanța de afaceri a băncii. Îl voi lăsa pe George să prezinte acum cifrele.

**CĂLINESCU  
GEORGE**

Mulțumesc foarte mult, Omer. BT, atât la nivel individual, cât și la nivel de grup, a avut o primă jumătate de an foarte bună în 2023. În primul rând, la nivel individual, performanța băncii este mai bună decât a celorlalte bănci și decât media sistemului bancar, în ceea ce privește creșterea activelor. Și, de asemenea, în ceea ce privește profitabilitatea pe care am raportat-o pentru prima jumătate a anului.

Dacă vă uitați la rezultatele noastre publicate, activele totale au crescut cu aproape 8% la nivel de bancă. Acest lucru este determinat în primul rând de depozitele de la clienți, care au crescut cu 5% și, de asemenea, de finanțarea pe care am atras-o prin emiterea de obligațiuni, parte a programului nostru MTN, în prima jumătate a anului 2023.

Pe de altă parte, la nivel de grup, atingem o creștere de aproape 9% a activelor totale și o creștere a depozitelor de 6,4%, cu o creștere a creditelor de 2,2% la nivel de grup și de 2,6%, în prima jumătate a anului, la nivel de bancă.

În ceea ce privește profitabilitatea, rezultatele nete din prima jumătate a anului au fost mai mari decât în aceeași perioadă a anului trecut cu aproape 40% la nivel individual și cu peste 51% la nivel de grup. Iar acest lucru se datorează și faptului că am finalizat integrarea Țiriac Leasing în grup în prima jumătate a anului 2023.

În prima jumătate a anului 2022, rezultatele Tiriac Leasing nu s-au reflectat în profitabilitate. Această creștere a profitului este

determinată în principal de creșterea veniturilor. După cum vedeți în acest raport, avem creșteri foarte mari, de două cifre, pentru creșterea veniturilor nete din dobânzi, determinate de creșterea activelor, dar și de creșterea ratelor dobânzilor. După cum puteți vedea în raport, marja netă a dobânzii a crescut la peste 3% la nivel de bancă și la 3,6% la nivel de grup.

Veniturile din comisioane sunt în creștere, o creștere foarte bună, așa cum am raportat în primul trimestru al anului. După ce am avut o creștere de două cifre a veniturilor din comisioane, această creștere s-a menținut în al doilea trimestru al anului, ajungând la o creștere de peste 13% pentru bancă și de peste 10% pentru grup. Creșterea se datorează în principal achiziționării de către bancă a mai multor unități. Și dacă luăm în considerare faptul că în primul trimestru al anului trecut am avut acele one-offs în ceea ce privește comisioanele, la începutul războiului din Ucraina.

Putem observa ca business-ul per total a crescut cu peste 15% în prima jumătate a anului 2023. În ceea ce privește cheltuielile, avem, de asemenea, o creștere a acestora. Acest lucru se datorează inflației și ajustării prețurilor pentru utilități, factori care determină aceste creșteri.

Bineînțeles, încercăm să facem ca partea de cheltuieli să fie cât mai eficientă posibil. După cum puteți vedea aici, în acest slide, am reușit să reducem raportul cost-venit la 47% la nivel de bancă și la 45,5% la nivel de grup în prima jumătate a anului.

Capitalul băncii se consolidează. Nu voi intra în detalii, deoarece, mai târziu, colega mea, Luminita, va avea o prezentare atât despre capital, cât și despre NPL, care va intra în mult mai multe detalii decât cele de pe acest slide.

Trecem la analiza tendințelor, care se află pe urmatorul slide. După cum am menționat, se poate observa că avem o creștere de 20% a marjei nete a dobânzii. Veniturile nete din comisioanele au crescut cu 13%, în timp ce veniturile nete din tranzacționare sunt mai mici cu 21% față de aceeași perioadă a anului trecut, la nivelul băncii. Acest lucru se datorează în primul rând evoluției FX. Ceea ce aș dori să menționez este faptul că FX legat de clienți are o creștere de peste 7% în prima jumătate a anului.

Când ne uităm la marja netă de dobândă, se poate observa, așa cum am menționat, că am atins un nivel de peste 3,09%. Acest lucru este determinat de evoluția ratei dobânzii și este în conformitate cu așteptările pe care le-am discutat anterior și în

cadrul teleconferințelor noastre.

Mă voi opri aici și îi voi da cuvântul lui Omer.

**TETIK  
ÖMER**

Mulțumesc. Am încărcat deja prezentarea pe site-ul nostru. Acum, sau mai târziu, dacă doriți, doar ca referință, puteți să vă uitați la cifre, le puteți găsi pe pagina noastră de relații cu investitorii. Cei care au participat la conferința anterioară, aferentă primul trimestru, poate vă amintiți că am menționat provocările din domeniul creditării retail, din cauza ratelor de dobândă mai mari și, de asemenea, a presiunilor inflaționiste.

Am văzut că în al doilea trimestru, tendința a fost inversată, destul de puternic, astfel încât am reușit să atingem, aș spune, o creștere pozitivă a împrumuturilor în cadrul portofoliului de credite de retail, iar acest lucru a fost susținut separat și de creșterea creditelor pentru companii.

În primul trimestru al acestui an, am acordat împrumuturi în principal întreprinderilor mijlocii, iar în al doilea trimestru am acordat împrumuturi marilor corporații. Poate că, pot spune, că ne-am întors la rădăcinile noastre, împrumuturile retail, împrumuturile pentru IMM-uri au crescut, iar acest lucru se vede și în rezultatul nostru final. Pe de altă parte, s-a vorbit mult pe piețele internaționale despre depozite și lichidități. Suntem în mod tradițional o bancă cu un raport credite/depozite foarte lichid. Vedem, de asemenea, un beneficiu în ceea ce privește veniturile nete din comisioane, în ceea ce privește creșterea tranzacțiilor, în ceea ce privește creșterea cardurilor de credit sau a cardurilor de debit. Așadar, suntem una dintre cele mai puternice și mai active instituții de plată, în România, ceea ce ne ajută să ne creștem veniturile din comisioane cu procente de două cifre de la an la an, de la trimestru la trimestru, ceea ce ne oferă un flux de venituri stabil.

Baza de depozite a băncii este destul de bine acoperită, aș putea spune că este foarte bine acoperită. Aș menționa, de asemenea, ca și portofoliul de credite, în majoritate în monedă locală și, portofoliul de depozite, în principal depozitele retail, din care peste 99% se află sub schema de garantare a depozitelor.

Încrederea clienților ne încurajează, de asemenea, să facem mai mult, să investim mai mult în România. De asemenea, scăderea costului de risc sau a ratelor NPL este susținută de economiile continue ale clienților noștri.

Între timp, lichiditățile noastre provenind din depozitele de la clienții corporați, au crescut și ele. Am fost una dintre puținele



bănci, sau dacă nu chiar prima mare bancă din România, care a început să majoreze anul trecut dobânzile la produsele de depozit, la produsele de economisire. Rezultatele pe care le-am văzut, cu o bază foarte puternică de depozite și lichidități în ultimele două trimestre.

După cum am menționat, creșterea creditelor bancare retail a devenit pozitivă. Am ajuns la un sold de 29,3 miliarde de lei credite retail banking. Iar depozitele retail sunt de 81 de miliarde de lei. Baza noastră de clienți activi a crescut, de asemenea, cu aproape 7% în primele 6 luni ale anului, ajungând la peste 3,5 milioane, puțin peste 3,6 milioane de clienți. Având 5,6 milioane de carduri în portofoliu, suntem cel mai activ emitent, pe lângă faptul că suntem cel mai activ jucător în piața de carduri și de plăți din România.

În ceea ce privește corporate banking-ul, creditarea IMM-urilor a început să crească în al doilea trimestru, de asemenea datorită programelor de sprijin guvernamental, de exemplu IMM Invest. Dar, de asemenea, vedem că în sectorul de producție, energie și servicii, cererea a fost puternică, iar portofoliul nostru de credite a crescut în primele 6 luni ale acestui an, cu 5% pe segmentul companiilor și cu 3,4% pe partea de depozite.

Aș dori să o las pe Luminita să vorbească puțin mai mult despre partea de risc, deoarece discutăm mult despre ratele de capital, instrumentele MREL, programele EMTN. O voi lăsa să ne ofere câteva informații.

**RUNCAN  
LUMINIȚA**

Mulțumesc. Mulțumesc, Omer. Banca continuă să implementeze o strategie de risc robustă, concepută în vederea susținerii ambițiilor BT pe termen lung. Strategia se bazează pe o foarte bună cunoaștere a pieței pe care acționăm și ține cont, de asemenea, de specificitatea instituției de credit.

Din gama largă de riscuri pe care le gestionăm în prezent, dorim să vă atragem atenția astăzi asupra a doar trei dintre ele, pe care le considerăm relevante în acest moment: riscul de credit, riscul de capital și, de asemenea, riscul de lichiditate.

În ceea ce privește gestionarea riscului de credit în cadrul băncii, am vrut să subliniez faptul că toate cifrele pe care le veți vedea se bazează pe o politică de subscriere, care are la bază principii foarte simple, dar puternice, dispersia fiind unul dintre acestea. Am încercat să avem o dispersie foarte bună între liniile de produse și, de asemenea, între zonele geografice.

Și mai mult decât atât, nu dorim să avem concentrații mari în ceea ce privește valorile. Va invit să vedeți nivelul costului de risc actual. Costul riscului a beneficiat de recuperări foarte bune în al doilea trimestru al acestui an. Iar acest lucru completează principiul de subscriere pe care l-am menționat deja. Acest lucru ne aduce la un cost negativ al riscului, de minus 0,05.

Dacă ne uităm în partea dreaptă a acestui slide, putem face câteva comentarii legate de provizioanele băncii. Vedeți că în iunie 2023, comparativ cu 2021, provizionarea băncii a crescut cu 15%. Dar provizionarea băncii a crescut într-un ritm mai mic decât creșterea creditelor băncii.

Ceea ce este de remarcat este faptul că provizionul aferent Stage 1 a crescut cu 42% în același interval de referință iunie 2023 față de 2021, iar acest lucru este rezultatul creșterii portofoliului de credite al băncii în această perioadă.

În continuare, pe următorul slide, vă prezentăm câteva cifre legate de NPL. Și aici, vă rugăm să observați scăderea NPL la 2,36%, în iunie 2023, care este o cifră mai bună decât media pieței locale și acest lucru reflectă abordarea prudentă, constantă, pe care banca o are față de acest aspect. În același timp, acoperirea cu provizioane rămâne stabilă.

În ceea ce privește PAR 90, cifrele sunt prezentate în partea dreaptă a slide-ului. Reflectăm tendința NPL. Iar acest lucru este influențat de recuperările bune și, de asemenea, de tendința pieței în ceea ce privește creditarea.

De asemenea, banca se bucură de niveluri de solvabilitate confortabile. Și aici, comentariile mele ar fi că banca beneficiază de o bază de capital puternică și stabilă, în principal datorită capitalizării profitului, care este un instrument pe care banca îl folosește de-a lungul timpului. În ultimul trimestru, banca a beneficiat, de asemenea, de un instrument de emisiune de fonduri de nivel 2 – Tier 2, pe care l-am anunțat pe piață, iar detaliile vor fi prezentate mai departe.

Excedentul de capital pe care îl avem, peste pragurile cerute de autoritatea de reglementare, oferă băncii o bună flexibilitate în ceea ce privește adaptarea strategiei sale la eventualele mișcări negative ale pieței și vor sprijini planul ambițios de dezvoltare al băncii.

Mai departe, când vorbim despre lichiditate, nu este o surpriză pentru piață faptul că ghișeele bancare au un nivel foarte ridicat

de lichiditate. Raportul împrumuturi/depozite se situează la 56,6%, lichiditatea imediată în jur de 49%.

LCR și NFSR înregistrează niveluri care depășesc cu mult nivelurile cerute de regulator. Acest lucru demonstrează încrederea pe care clienții o au în Banca Transilvania și reflectă, de asemenea, activele de înaltă calitate pe care le avem în administrare. Mai mult decât atât, trebuie menționat faptul că, acest fond de active este gestionat într-un mod foarte echilibrat. În partea dreaptă a acestui slide, vă prezentăm un rezumat al modului în care banca a îndeplinit programul EMTN de 1 miliard de euro, care a fost aprobat de acționari în octombrie 2022.

Am debutat pe piața obligațiunilor în aprilie 2023 cu o emisiune de 500 de milioane de euro, care a fost completată de două suplimentări, una în iunie de 100 de milioane de euro și alta în august de 190 de milioane de euro.

Pe lângă această emisiune, am emis, așa cum am menționat anterior, un instrument de nivel 2 de 200 de milioane de euro, împreună cu IFC și AIB ca parteneri în această emisiune. Toate aceste emisiuni sunt listate la bursă. Așadar, sunt instrumente tranzacționabile. În ceea ce privește instrumentul de nivel 2, trebuie menționat faptul că aceste fonduri vor fi utilizate pentru acordarea de credite ipotecare verzi. Acesta ar fi, cred, pe scurt, partea de risc asupra căreia am dorit să vă atragem atenția. Vă mulțumesc.



Mulțumesc. Într-adevăr, anul acesta a marcat debutul nostru pe piețele internaționale cu programele noastre de obligațiuni. Suntem atât mândri, cât și fericiți, de faptul că am reușit să executăm programul într-o perioadă scurtă de timp. Am reușit, de asemenea, să stabilim o curbă de randament îmbunătățită. Acum, obligațiunile noastre sunt tranzacționate cu 175 de puncte de bază, 180 de puncte de bază mai puțin decât nivelurile inițiale pe care le-am lansat, în ciuda faptului că, în Europa, am văzut că atât ratele de referință, cât și ratele de piață au crescut. Acest lucru ne dă curaj și pentru programe ulterioare.

Unii dintre dumneavoastră poate că ați văzut că am convocat deja o Adunare Generală a Acționarilor, solicitând aprobarea acționarilor pentru un nou program, pe care suntem dispuși să îl folosim, așa spune, dacă este aprobat de acționari, această limită pe care o vom folosi în următorul an sau doi pentru a îndeplini criteriile MREL, pentru a deveni un nume mai puternic, pentru a

oferi mai multe instrumente emise de BT participanților de pe piață.

Revenind la sustenabilitate, care este un subiect foarte fierbinte, toată lumea discută despre acesta și încearcă să prezinte cifrele lor. Aș dori să îi mulțumesc Diane și echipei noastre, pentru că au comprimat ceea ce am făcut până acum, pentru că, de fapt, ne-am simțit foarte confortabil să menționăm faptul că ESG, sustenabilitatea, făcea parte deja din ADN-ul BT.

Înainte de a auzi definiția de social banking, noi făceam social banking prin rețeaua noastră vastă și mergeam, să zicem, în zonele rurale rămase în urma zonele urbane din România. Comunicarea noastră mai bună și interacțiunea pozitivă cu părțile interesate ne-au ajutat să obținem ratingul de 15.1, risc ESG scăzut, de la Sustainalytics. Raportul nostru de sustenabilitate pentru anul 2022 se află deja publicat pe site-ul nostru. De asemenea, dacă descărcați prezentarea, prin intermediul linkului de pe acest slide, puteți accesa acest raport.

Și am început, de asemenea, să învățăm... facem un fel de învățare prin practică, în 2022. Am început să ne estimăm amprenta de carbon, să ne stabilim obiective mai puternice atât pe plan intern și extern. Am început să investim mai mult în gestionarea securității cibernetice și în protecția datelor. Și implementăm în continuare noi inițiative pentru a ne îmbunătăți poziționarea, pentru a ne îmbunătăți poziția de referință în România, pentru că suntem o bancă listată, ca cea mai mare bancă listată și una dintre cele mai tranzacționate acțiuni din România, de la Bursa Română de Valori.

Suntem, de asemenea, un punct de referință pentru alți participanți pe piață sau alte instituții, nu doar pentru bănci. Suntem bucuroși că ne aflăm pe locul 106 din 1 000 de bănci analizate la nivel global și să ne aflăm în primele 7% dintre băncile regionale în ceea ce privește sustenabilitatea.

Dacă ne uităm la cifre, vreau să spun, în afară de raport și, să spunem, terminologia din spate, suntem, de asemenea, destul de activi în finanțarea verde. În ultimii trei ani, am ajuns la peste 1,6 miliarde de lei credite verzi acordate, incluzând și companiile. Unul din cinci credite ipotecare acordate în BT a fost un credit verde. Și acest lucru vedem că se dezvoltă -- se îmbunătățește în continuare. Unul din patru leasinguri contractate prin BT Leasing, a fost hybrid sau electric. Vedem cifre mai mari la BT Leasing pentru finanțarea de vehicule electrice sau hibride, iar aproximativ 7% din portofoliul de credite retail este acum

reprezentat de credite verzi.

În ceea ce privește digitalul, de fapt, nu este ceva ce facem poate foarte diferit față de piață, dar inițiativele noastre sunt foarte mult adaptate la nevoile clienților locali, la segmentarea locală a clienților. Și suntem mândri că anul acesta am lansat foarte de curând, de BT Go. Aceasta este aplicația noastră mobilă pentru companii, începând de la microîntreprinderi și IMM-uri. Există -- suntem în faza pilot --, dar există deja 1.200 de clienți care au făcut plăți de peste 15 milioane de lei și 1,5 milioane de euro.

Nu este doar o aplicație bancară, ci și un fel de asistent mobil sau digital, pentru că poți emite facturi, poți încărca documente, poți face transferuri peer-to-peer. Va exista și o parte de gestionare a finanțelor. Va fi dezvoltată împreună cu clienții, așa cum am făcut cu BT Pay, care a ajuns la peste 3 milioane de carduri unice și 3,5 milioane de utilizatori, o creștere de 43% pe care am înregistrat-o în ceea ce privește plățile prin telefon și o creștere de 70% în ceea ce privește volumele transferate prin BT Pay.

De asemenea, adăugăm noi caracteristici. Una dintre noile caracteristici este BT Kiddo, noul nostru card și noul portofel dedicat copiilor clienților noștri cu vârste cuprinse între 14 și 18 ani și o aplicație mai simplă pentru a le începe educația financiară pentru cei cu vârste cuprinse între 10 și 14 ani.

Și am mai lansat un card virtual, card lansat pentru cel mai mare festival din România, UNTOLD festival. Cardul a avut un succes remarcabil, mulțumită sprijinului acordat și de partenerii noștri, peste 20.000 de carduri fiind emise în doar câteva zile.

Dacă ne uităm la Grupul financiar BT, suntem bucuroși să vedem că în acest semestru, toate subsidiarele noastre au înregistrat o creștere solidă și, de asemenea, au avut o contribuție pozitivă la rezultatul final al grupului, după cum ați văzut în cifrele consolidate prezentate de George. Și, evident, vedem că devenim tot mai cunoscuți și în ceea ce privește fondurile de pensii, în ceea ce privește microcreditele, ne alăturăm poveștii de succes a BT Leasing, BT Direct, BT Capital Partners, BT Asset Management.

Și mai avem și aceste proiecte foarte ambițioase, în curând vom anunța noul brand Idea Bank, prima noastră bancă digitală. Vom lansa primul produs viabil, primul set de aplicații mobile, fie spre sfârșitul anului, fie la începutul anului viitor, unde vrem, avem planuri ambițioase și vrem să fim primii, să zic așa, care vor lansa o nouă bancă locală din România.

Nu aș dori să vă plictisesc cu cifre pe care le-ați văzut deja în comunicatul nostru de presă sau în prezentările noastre. Din nou, dacă aveți întrebări suplimentare, dacă nu ați putut posta acum aceste întrebări online, puteți reveni oricând, dar aș dori să alocăm timp pentru sesiunea de Q&A. Ați postat deja întrebări online. Vom încerca să le luăm una câte una și să răspundem. În cazul în care limita de timp nu ne va ajuta, vom încerca să revenim la întrebările dumneavoastră. Vă mulțumim foarte mult.

## OPERATOR

Prima întrebare vine de la BTAM, și citez. "Am văzut o activitate intensă în ceea ce privește emisiunile de obligațiuni pe piețele internaționale, o emisiune considerabilă urmată de două suplimentări. A fost utilizat întregul program EMTN în conformitate cu țintele MREL? Care sunt planurile dumneavoastră în viitor, având în vedere că obligațiunile emise vă comprimă marja netă de dobândă? Veți apela la piață în a doua parte a anului 2024 sau la ce ar trebui să ne așteptăm?"

## TETIK ÖMER

Țintele MREL au fost, de asemenea, destul de dinamice. Și, ca bancă sistemică, ni se impun niște rezerve suplimentare. Pe de altă parte, așa cum ați menționat, a fost un program aprobat anul trecut de acționari, pe care l-am executat anul acesta, deoarece la sfârșitul anului trecut nu am văzut condiții favorabile pe piață. Dar anul acesta, când am găsit fereastra de oportunitate, am executat tranzacții parțiale. Am văzut o cerere mare.

Noua aprobare nu este pentru acest an. Este pentru perioada care va urma. S-ar putea să apelăm la piețe odată ce vom avea flexibilitate din partea acționarilor, am dori să putem apela la piețe atunci când vom vedea costuri mai mici, lichiditate mai mare, poate mai puțină concurență în ceea ce privește obținerea de lichidități de pe piață. De aceea, solicităm o aprobare pe termen mai lung, o sumă ușor mai mare.

Anul viitor, cel mai probabil, va trebui să apelăm din nou la piețe. Dar aceste cifre nu mai sunt atât de mari. Ceea ce aș dori să menționez este faptul că ele depind și de creșterea activelor noastre ponderate la risc. Depind de alte câteva variabile. Există, de asemenea, un nou pachet bancar care se discută la nivel european. Acesta ar putea avea un impact pozitiv asupra indicatorilor noștri, ceea ce va reduce nevoia noastră de noi emisiuni.

De aceea, este foarte dificil să faci un plan foarte simplu și foarte stabil. Dar, pe de altă parte, odată ce vom avea aprobarea

acționarilor, să sperăm că vom putea să venim pe piață ori de câte ori vom considera că este relevant sau oportun. Vă mulțumim.

## OPERATOR

Următoarea întrebare este de la Miguel Dias de la WOOD & Co. și citez. "Vă mulțumesc pentru prezentare și vă felicit pentru rezultate. Ați putea comenta taxele legate de incertitudinile fiscale și viramentul de 100 de milioane de lei? Ar trebui să ne așteptăm la încasări similare în următoarele două trimestre sau trei trimestre? În cazul unei decizii favorabile din litigiul în curs de desfășurare în instanță privind achiziția Volksbank, ar fi aceasta inversată? Și cât de încrezători sunteți în privința unui rezultat pozitiv? Vă mulțumesc."

## CĂLINESCU GEORGE

Voi răspunde eu la această întrebare. Am actualizat situațiile financiare cu cele mai recente informații în ceea ce privește evoluția litigiului cu autoritățile fiscale cu privire la câștigul de negociere din tranzacția Volksbank. Această dispută are mai multe lucruri care se întâmplă în acest an. Și pentru a minimiza potențialul efect negativ, care este considerat de către consultanții noștri juridici ca fiind mic, dar totuși prezent.

Banca a decis să plătească 264 de milioane de lei către autoritățile fiscale pentru a limita nivelul penalităților potențiale în acest caz cu probabilitate redusă de a pierde în etapa finală, litigiul cu autoritățile fiscale.

Am plătit această sumă din cauza incertitudinii legate de rezultatul final, care, chiar și într-o probabilitate mică, ar putea fi negativ pentru noi. Am decis să adoptăm o abordare prudentă și să contabilizăm un nivel suplimentar de 100 de milioane de lei, reprezentând această incertitudine în ceea ce privește impozitarea băncii pentru prima jumătate a anului 2023. Bineînțeles, dacă eforturile noastre de a ne dovedi punctul de vedere în instanță în fața ministerului de finanțe vor avea succes, vom inversa această sumă de impozit din situațiile financiare atunci când vom avea rezultatele finale. Cu toate acestea, nu ne așteptăm ca acest lucru să se întâmple foarte curând, deoarece știți foarte bine că provocările juridice în instanță durează mult timp. Și estimăm că va dura cel puțin doi-trei ani până când se va finaliza din punct de vedere juridic.

## OPERATOR

Următoarea întrebare vine de la Girish Patel de la NNIP, GSAM. Și citez. "Felicitări echipei BT pentru rezultatele solide. Având în vedere costul crescut al finanțării, cum vedeți reziliența

segmentului IMM-urilor în viitor? Unde vă așteptați să vedeți raportul Stage 2 în următoarele... în trimestrele următoare?"

Mulțumesc foarte mult Girish. Într-adevăr, 10.000 de colegi au muncit din greu pentru aceste rezultate, dar, de asemenea, este o poveste pe care am dezvoltat-o. De asemenea, am omis să răspund la o parte din întrebarea anterioară. Îmi cer scuze pentru asta. Costul ridicat al împrumuturilor prin intermediul asigurărilor MREL, cum gestionăm. De fapt, acesta face parte din portofoliile noastre totale de lichidități și este, așa spune, încorporat în poziția noastră de lichiditate.

Așadar, deși avem conturi curente cu dobândă zero, avem o sumă destul de mare de la clienți, fie că este vorba de retail sau de companii. Și acestea se adaugă. Dar, pe de altă parte, ceea ce pot spune este că nu ne așteptăm la un impact mare asupra... un impact semnificativ asupra rezultatului final. Toate acestea sunt cuprinse în buget. Și, cumva, o parte din emisiuni au fost gestionate la randamente ușor mai bune decât cele pe care le prevăzusem în buget.

Pe de altă parte, acesta este într-adevăr un cost ridicat pe care nu îl putem contesta sau combate. Acest lucru este decis de autoritățile de supraveghere la nivel internațional și local. Iar piața îl evaluează în funcție de apetitul pentru risc și de evenimentele de pe piață.

Revenind, așa spune că împrumuturile pentru IMM-uri au crescut, așa cum am menționat, iar tendința pe care o vedem va fi puternică în continuare. Vreau să spun că avem - nu încercăm să reflectăm toate creșterile de costuri doar din cauza unei singure emisiuni către clienți. Nu dorim să punem o presiune suplimentară asupra fluxurilor de numerar sau a poziției financiare a acestora doar pentru că avem o emisiune de obligațiuni la un cost mai mare, dar performanța portofoliului nostru de obligațiuni pentru IMM-uri a fost până acum destul de bună, așa cum ați menționat, în limitele internaționale, chiar și pentru o țară cu o piață emergentă, așa spune, o economie în creștere, în curs de dezvoltare, destul de bună. Nu ne așteptăm la nicio schimbare majoră în ceea ce privește costul nostru de risc. Cu toate că nu ne așteptăm sau, cel puțin, nu suntem dispuși să ne pregătim pentru un cost al riscului pozitiv sau pentru schimbări puternice.

Cred că suntem... pentru etapa a doua, suntem foarte aproape de standardele internaționale de referință. Și, până acum,



schimbările incrementale, în plus sau în minus, în ceea ce privește rata costului de risc sau etapa 2 pot fi bine gestionate, îmbinate în cadrul întregului nostru model de afaceri. Vă mulțumim.

**OPERATOR**

Următoarea întrebare vine de la Simon Nellis de la Citibank. Și citez. "Ne așteptăm să putem plăti un dividend din câștigurile din 2022?".

**CĂLINESCU  
GEORGE**

Așa cum am indicat în convocatorul Adunării Generale a Acționarilor care a fost postată pe site-ul nostru săptămâna trecută, ne așteptăm într-adevăr să putem plăti un dividend din rezultatele din 2022, care este puțin peste 900 de milioane de lei. Și aveți detaliile în convocatorul adunării generale a acționarilor care a fost postată săptămâna trecută pe site-ul nostru. Bineînțeles, așteptăm decizia adunării acționarilor.

**TETIK  
ÖMER**

Da. Am vrut să subliniez că este sub rezerva aprobării acționarilor, suma este puțin peste 900 de milioane de lei.

**OPERATOR**

Următoarea întrebare este de la Hai Thanh Le Phuong de la Concord. Și citez. "Mulțumesc pentru prezentare. Am întrebări în ceea ce privește costul de risc care a fost foarte mic, cu un NPE scăzut. Credeți că este posibil să ajungeți la un cost de risc foarte scăzut, chiar aproape de zero puncte de bază sau sub 50 de puncte de bază pentru întregul an, având în vedere mediul macro relativ sănătos? În plus, cheltuielile fiscale au crescut din cauza incertitudinilor fiscale. Mă întrebam, este legată de problema Volksbank sau este ceva diferit? Vă mulțumesc."

**TETIK  
ÖMER**

Mulțumesc, Hai. Suntem, într-adevăr, din nou, rezultatele noastre în ceea ce privește CoR pe primele șase luni sunt mai mici decât cele bugetate, mai mici decât previziunile noastre, situația macroeconomică a României rămâne, de asemenea, într-adevăr, mai bună decât cea a țărilor din regiune, dar nu este, aș spune, încă, că totul este perfect. Am văzut, de asemenea, o mulțime de programe susținute de guvern care au intrat în implementare în ultimii doi ani. Vrem să vedem cum se comportă clienții.

Suntem optimiști cu privire la faptul că rata ridicată de economisire a persoanelor fizice, dar și a companiilor, poziția ridicată a lichidităților le ajută atât să investească, dar și să își plătească împrumuturile către instituțiile financiare. Dar nu am dori să comentăm acum, la final de an. Înainte de a înțelege

unde va ajunge Guvernul României cu reformele fiscale, unde vor ajunge participanții de pe piață care ies din programe, cum sau dacă își vor schimba comportamentele de plată și cât de repede vom continua să canalizăm fondurile de redresare și de reziliență către economie.

Este, de asemenea, foarte important să vedem cum se încheie sezonul de recoltă pentru a vedea cum vor evolua prețurile materiilor prime. De aceea, deși nu ne așteptăm la un impact negativ semnificativ, nu vrem să luăm în calcul acum și un impact pozitiv foarte mare.

Iar în ceea ce privește taxele,

**CĂLINESCU  
GEORGE**

Cred că am răspuns cu privier la taxe în întrebarea anterioară. Bineînțeles, incertitudinea fiscală este legată de câștigul din achiziția Volksbank. Iar dacă sunt necesare detalii suplimentare, vă rugăm să ne trimiteți un mesaj. Vi le vom furniza.

**OPERATOR**

Următoarea întrebare vine de la James Bannan de la Coeli. Și citez. "Felicitări pentru rezultatele fantastice. Cum influențează scăderea randamentului suveranului asupra NIM-urilor? Și cum vedeți evoluția NIM-urilor în următoarele 12 luni?"

**TETIK  
ÖMER**

Într-adevăr, scăderea randamentului suveran a avut un impact pozitiv, în special asupra reevaluării portofoliilor disponibile pentru vânzare. Aceasta este poziția noastră de capital. Dar, pe de altă parte, creșterea ratelor a fost destul de rapidă. Scăderea a fost mai lentă, iar noi observăm o încetinire a acesteia.

Aceasta este mai mult sau mai puțin scenariul la care ne așteptăm, deoarece am fost, așa cum am menționat în timpul prezentării, prima mare bancă care a crescut ratele la depozite pentru a ne asigura poziția de lichiditate. Am văzut un impact negativ. Dar acum, când vă uitați înapoi la prezentare, la cifrele prezentate și de George, marja noastră netă de dobândă este de peste 3%, 300 de puncte de bază. Nu ne așteptăm la o creștere mare. Credem că în lunile următoare, în trimestrele următoare, marja noastră netă de dobândă va fi mai mult sau mai puțin, în jurul acestei valori.

**OPERATOR**

Avem o întrebare suplimentară de la Girish Patel. Și citez. "De asemenea, ați putea să ne spuneți dacă intenționați să obțineți un al doilea rating de credit de la Moody's sau S&P? Mulțumesc."

**TETIK  
ÖMER**

Da, Girish. Plănuim să facem acest lucru, dar am fost destul de activi, de la fuziuni și achiziții până la diferite schimbări pe care le-am făcut în modelul de operare al băncii în ceea ce privește tehnologia, investițiile și așa mai departe. Acest lucru se află în planurile noastre și este solicitat de către investitori, investitorii instituționali în special, destul de des. Dar, pe termen scurt, nu avem - nu vom avea vești pentru dumneavoastră.

**OPERATOR**

Avem o întrebare suplimentară de la Hai Thanh Le Phuong. Și citez. "Doar o întrebare suplimentară. Unul dintre competitorii dvs. și-a scos la vânzare unitatea din România și operațiunea din Moldova, sunteți interesat de ele? Ați lua în considerare extinderea și în Moldova?"

**TETIK  
ÖMER**

După cum știți, avem o operațiune destul de robustă, o operațiune profitabilă în Moldova, în cadrul unui joint venture în parteneriat cu BERD. Deținem peste 70% din Victoria Bank. Suntem foarte mulțumiți de rezultate, cu toate provocările pe care le are economia, economia moldovenească. Suntem foarte mulțumiți de rezultatele realizate de colegii noștri și de echipa de acolo.

Am anunțat recent o mică achiziție în această țară, cumpărând subsidiara grupului Erste, BCR Chișinău. Deocamdată, ne concentrăm pe acest lucru. Nu facem parte din niciun proces oficial. S-ar putea să fim interesați, dar primul nostru obiectiv este legat de obținerea aprobărilor necesare. Și, începând cel puțin un proiect de integrare de succes în Moldova, vom vedea dacă putem replica experiența și palmaresul nostru și în Moldova. Abia după aceea, apetitul nostru va crește. În afară de asta, într-adevăr, este o economie mică. Sectorul bancar este foarte mic. Așadar, economiile de scară vor conta foarte mult, dar nu suntem, de asemenea, dispuși să obținem foarte repede o cotă de piață mare în Moldova.

**OPERATOR**

Avem o întrebare suplimentară de la Simon Nellis. Și citez. "Puteți explica, vă rog, rata efectivă de impozitare mai mare în T2 '23 față de trimestrele anterioare?"

**CĂLINESCU  
GEORGE**

Rata efectivă de impozitare mai mare se datorează faptului că am înregistrat acest impozit incert de 100 de milioane de lei pe linia de impozite din contul de profit și pierdere. Așadar, acesta este motivul pentru care vedeți o rată efectivă a impozitului,

care este mai mare decât cea pe care am raportat-o în semestrul anterior al anului.

## OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă rugăm să fiți informați că această teleconferință se apropie de sfârșit. Pentru orice întrebări la care nu s-a răspuns, vă rugăm să contactați echipa de relații cu investitorii BT. Voi preda acum conferința conducerii pentru orice comentarii de încheiere. Vă mulțumesc.

## TETIK ÖMER

Vă mulțumim foarte mult pentru că sunteți alături de noi. De asemenea, am ieșit puțin din zona noastră de confort, poate că de la teleconferință am trecut la videoconferință. Vă rugăm să nu ezitați, dacă aveți observații sau recomandări, să ni le trimiteți. S-ar putea să mai fie și alte întrebări la care nu am reușit să răspundem. De asemenea, vă rugăm să continuați să folosiți adresa de internet a departamentului nostru de relații cu investitorii sau adresele de e-mail ale colegilor noștri pentru a adresa aceste întrebări, astfel încât să încercăm să oferim mai multă claritate cu privire la acestea.

Pe de altă parte, aș dori să vă mulțumesc, în numele echipei, pentru încrederea și sprijinul acordat, deoarece povestea de succes a BT vi se datorează în parte și dumneavoastră. Învățăm foarte mult din întrebările și îndrumările dumneavoastră.

Pe de altă parte, chiar și în perioada pandemică sau inflaționistă, de creștere a dobânzilor, se pare că măsurile pe care le-am luat, pașii pe care i-am făcut s-au dovedit a fi corecți. Acest lucru survine și din faptul că România este țara, geografia noastră, unde ne desfășurăm business-ul. Cred că cunoaștem economia românească, și, de asemenea, putem acționa destul de rapid, flexibil, la provocările cu care ne confruntăm aici.

Sperăm că, pentru rezultatele trimestrului al treilea, atunci când ne vom întâlni, vom putea să vă dăm alte vești bune și să continuăm povestea noastră. Până atunci, vă urez toate cele bune în numele echipei de aici și al tuturor angajaților Băncii Transilvania. Vă mulțumesc foarte mult.

## S1/2023: Videoconferință

▶ Video

📄 Prezentare

**Conferință telefonică condusă de  
Chorus Call Hellas**



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

