



T3/2023

REZULTATE

FINANCIARE

Transcript videoconferință

13 noiembrie 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, CFO

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, CRO

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).

T3: Rezultate Financiare



Comunicat de presă



Sinteză

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumim că ați rămas în așteptare. Eu sunt Popi, operatorul dumneavoastră de la Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumesc că v-ați alăturat videoconferinței Băncii Transilvania pentru a prezenta și discuta despre rezultatele financiare din trimestrul III 2023.

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

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



ÖMER TETIK

Bună ziua. Vă mulțumim foarte mult că sunteți alături de noi. Sper că atât conexiunea cât și calitatea transmisiunii sunt bune. Ne aflăm aici, prezentând cu mândrie rezultatele financiare din al treilea trimestru. Mă aflu împreună cu toți colegii mei și dorim să vă oferim câteva scurte informații despre situația economică a pieței românești și a sectorului bancar, după care vom prezenta rezultatele financiare aferente Băncii Transilvania și apoi vom avea sesiunea de întrebări și răspunsuri.



AUREL BERNAT

Bună ziua, tuturor. Vom trece la prezentarea detaliilor macroeconomice. Asadar, din punct de vedere macroeconomic, am avut o creștere a PIB-ului de 2,7% de la an la an, ceea ce reprezintă o cifră mai mare decât cea înregistrată de statele membre ale UE. De asemenea, Inflația - indicele prețurilor de consum, în România, a înregistrat un nivel de 9,2%, care este apropiat unui nivel de echilibru. Evident, acest nivel este mai mare decât media UE, dar, pe de altă parte, încetinind considerabil dintr-un trend mult mai ridicat.

În cursul săptămânii trecute, BNR a avut ședința de politică monetară și a menținut rata dobânzii de politică monetară la 7%. Așadar, din acest punct de vedere, vedem în continuare o creștere a PIB-ului, un influx al prețurilor de consum și o politică monetară stabilă.

Din punctul de vedere al sectorului bancar, împrumuturile pentru companii au înregistrat o creștere puternică de 8,5%, ceea ce

este mai mare decât media europeană. Pe de altă parte, am avut o încetinire în cazul împrumuturilor pentru clienții retail, care au stagnat în comparație cu media UE care a avut o creștere de aproape 1%.

Din punctul de vedere al raportului credite/depozite, în septembrie, am avut un nivel de 69%. Aceasta este o cifră care cuprinde întregul sector bancar românesc. Depozitele, pe de altă parte, au evoluat pe un trend pozitiv, atât pentru corporate, cât și pentru gospodării. Pe partea de corporate, s-a înregistrat o creștere puternică, de 9,9%, iar pentru clienții retail, de 12,5%, ceea ce reprezintă un nivel foarte ridicat. Aceasta s-ar putea datora incertitudinilor macroeconomice și geopolitice, care au determinat clienții retail să economisească mai mult.

Nu în ultimul rând, din punct de vedere al ratei creditelor neperformante, rata se situează la 2,65%, ceea ce reprezintă un nivel minim, în prezent, Rentabilitatea activelor, precum și rentabilitatea capitalurilor proprii este puternică, 1,88% și 21,1% - din nou cifre care cuprind întregul sector bancar românesc.

Îi voi da acum cuvântul lui George pentru slide-ul cu performanțele business-ului BT. Vă mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Primele nouă luni ale anului au arătat rezultate foarte bune pentru Banca Transilvania, atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat. În primele nouă luni, la nivel de bancă, profitul net a depășit 1,85 miliarde de lei, ceea ce depășește ușor estimările noastre bugetate pentru această perioadă și ne menține pe o traiectorie foarte bună, atât din punct de vedere al marjei nete de dobândă, cât și din punct de vedere al raportului cost/venituri - aici mă refer atât la cifrele de la nivel individual, cât și la cele de la nivel consolidat.

Când vorbim despre evoluția bilanțului, putem vedea că la nivel individual, banca și-a depășit deja ținta bugetată pentru anul în curs atât în ceea ce privește evoluția creditelor, cât și în ceea ce privește evoluția activelor totale, cu o creștere foarte bună, în special în ultimul trimestru al anului. Depozitele de la clienți sunt, de asemenea, peste nivelurile bugetate, dar acest lucru s-a întâmplat pe parcursul întregului an. Am avut o performanță foarte bună în ceea ce privește depozitele în general, aducând lichiditate băncii.

Din punctul de vedere al capitalului, ratele de capital se află într-o poziție foarte bună, cu 22,94% la nivel de bancă și 22,3%

la nivel consolidat. Banca a fost - și continuă să fie - într-o poziție foarte bună, care a permis BT să plătească dividendele aprobate în cadrul AGA, plată care a avut loc la începutul acestei luni. Aproape 0,9 miliarde de lei au fost plătiți investitorilor noștri sub formă de dividende cash.



ÖMER TETIK

Deci, rămânând la acest diapozitiv, și acesta este momentul în care îmi amintesc să vă spun că prezentarea este deja încărcată pe site-ul nostru, așa că puteți consulta aceste cifre, fie acum, fie mai târziu. Dar, revenind la povestea mai degrabă pozitivă a României și a sistemului bancar românesc, cred că, datorită cotei noastre de piață, datorită dimensiunii noastre, datorită acoperirii noastre în teritoriu, suntem în poziția de a beneficia de evoluțiile pozitive din macroeconomie, dar și de a avea un impact pozitiv asupra acestor evoluții prin ceea ce facem și prin modul în care o facem.

Și, într-adevăr, al treilea trimestru a fost un trimestru de creștere foarte mare. Am compensat încetinirea înregistrată în primul trimestru, în special în ceea ce privește creditarea pentru retail și IMM-uri, am înregistrat rate de creștere foarte ridicate, încurajate cumva de faptul că clienții retail, în general, au început să recâștige încrederea în moneda locală, astfel încât tendința de anul trecut, când depozitele erau în mare parte în valută, s-a schimbat. Vedem acum că acestea se fac mai mult în RON, moneda locală.

Acest lucru este cu siguranță în concordanță cu strategia noastră, în concordanță cu bilanțul nostru. Iar cifrele pe care le avem ne încurajează foarte mult cu privire la ceea ce urmează să facem.

Veniturile nete din dobânzi au crescut cu aproape 19%. Acest lucru se datorează, în principal, creșterii creditelor, în comparație cu primele nouă luni din 2022. Vedem, de asemenea, așa cum am menționat întotdeauna, creșterea de două cifre a veniturilor nete din taxe și comisioane. Cred că suntem, dacă nu singura, una dintre puținele bănci din top 10, care are o creștere și care a înregistrat, de fapt, o creștere de două cifre a veniturilor nete din taxe și comisioane. Acest lucru provine de la un număr ridicat de conturi, conturi noi pe care le deschidem în fiecare zi, de la numărul de tranzacții pe care le efectuăm.

Deși nu are legătură cu trimestrul al treilea, vinerea trecută am avut Black Friday în România și prin BT, prin canalele de carduri BT, POS-uri și ATM-uri, au fost realizate aproape 8 milioane de tranzacții într-o singură zi. Acesta este un record. Ne bucurăm că

atât din punct de vedere al performanței tehnice, dar și al performanței comerciale, am reușit să livrăm cifre atât de bune, cifre istorice.

Veniturile noastre nete din tranzacționare au fost ușor scăzute, dar, de fapt, acest lucru este compensat de creșterea câștigului net din activele financiare. Și, după cum am menționat, creșterea creditelor noastre, în special în al treilea trimestru, a fost extraordinară. Am văzut că împrumuturile de retail, precum și împrumuturile ipotecare au luat avânt, în concordanță cu noile programe IMM Invest pentru clienții corporate.

Am recuperat întârzierile pe care le aveam. Și menținem, așa cum am menționat întotdeauna, o structură destul de echilibrată, aproape acoperită în mod natural prin dispersia între credite în monedă locală și cele în monedă străină. Deci, - așa cum este compusă și baza noastră de depozite -, acordăm împrumuturi în principal în monedă locală. Dacă este vorba de IMM-uri și de clienții de retail, creditarea este predominant în lei.

Baza de depozite a început, de asemenea, să crească și să se consolideze. După cum am spus, acest lucru are un impact. Și cred că vom vedea acest lucru din ce în ce mai mult. Fiind banca cu cea mai mare putere de procesare a numerarului, cu cea mai mare rețea de ATM-uri și POS-uri din România, odată cu noile schimbări fiscale, ne așteptăm ca rulajele de conturi, deschiderile de conturi, utilizarea conturilor curente să crească. Așadar, depozitele noastre au înregistrat o creștere sănătoasă și în primul trimestru. Depozitele gospodăriilor au ajuns la aproape 83 de miliarde de lei echivalent, iar depozitele companiilor corporative au ajuns la aproape 44 de miliarde de lei.

Creditele noastre retail, așa cum am menționat, au fost destul de dinamice, foarte agile. A fost de asemenea, așa spune, o surpriză plăcută faptul că rețeaua noastră și canalele noastre online au oferit capacități de producție și procesare. Iar tipul de produse, serviciile pe care le-am oferit au fost mult mai relevante pentru piață decât pare. Așadar, în trimestrul al treilea am crescut cota de piață în ceea ce privește creditele de retail și depozitele de retail.

În ceea ce privește clienții IMM și corporate banking, doar producția nouă de credite de până acum, în acest an, se ridică la peste 16 miliarde de lei, și am văzut și impactul fondurilor europene, programelor de tip SME Invest din ce în ce mai mult. De asemenea, am semnat un nou acord de garantare cu Fondul European de Investiții, care ne va ajuta să sprijinim în continuare

IMM-urile. Valoarea totală a contractului este de 1,5 miliarde RON.

Revenind la risc, unde, într-adevăr, cu toate poli-crizele și provocările pe care le-am discutat, datorită creșterii economice, șomajului aproape zero, creșterii economiilor vedem că rezultatul final este în continuare solid și performant. Dar, cu siguranță, mai este mult de lucru, în ceea ce privește modelarea, monitorizarea și raportarea.

Așadar, aș dori să o las pe Luminița să spună câteva lucruri.



LUMINIȚA RUNCAN

Mulțumesc, Ömer. BT rămâne consecventă, cu un cadru puternic și robust de gestionare a riscurilor, așa cum reiese din cifrele prezentate pieței. Voi evidenția unii dintre principalii indicatori de risc care sunt relevanți din perspectiva băncii. Riscul de credit este primul dintre ei.

BT se bucură de o structură ridicată și stabilă a calității activelor, iar acest lucru se vede în scăderea costului de risc, care a ajuns la 0,25% la sfârșitul lunii septembrie la nivel individual, ușor mai mare la nivel de grup, situându-se la 0,37%. Acest lucru este completat de o scădere a creditelor neperformante, așa cum este prezentat în slide-uri, în timp ce rata de acoperire - rata de acoperire a provizioanelor, se consolidează, ceea ce arată abordarea prudentă pe care banca a avut-o deja din această perspectivă.

Următorul indicator este capitalul. BT este consecventă în ceea ce privește conservarea bazei sale de capital. Nivelurile actuale pe care vi le prezentăm sunt cu mult peste nivelurile de reglementare și, de asemenea, peste nivelul de supraveghere. Și acesta este un efort pe care banca îl depune pentru a ne poziționa pentru o creștere suplimentară în următorii ani.

Ultimul indicator pe care aș dori să îl evidențiez este lichiditatea. Colegii mei au menționat deja lucruri despre creșterea depozitelor. Aici, la fel ca BT în ultimii doi ani, avem o rată de lichiditate foarte ridicată, ca efect al reputației excelente pe care o are banca și ca rezultat al gestionării solide a lichidităților pe care banca o realizează în acești ani.

Acest lucru ne aduce la următorul subiect al prezentării, sustenabilitatea.



AUREL BERNAT

Am dori să evidențiem două divizii importante în cadrul Băncii Transilvania, respectiv divizia pentru medici și divizia de agricultură. Din punct de vedere al diviziei pentru medici, avem deja o cotă de piață de peste 40% în ceea ce privește finanțarea în domeniul sănătății, cu credite de peste 3,4 miliarde de lei în sold. Pe de altă parte, în agricultură, suntem prima bancă din România cu o divizie dedicată și avem o cotă de piață de peste 20% pe acest segment, cu peste 5,5 miliarde de lei credite în sold.

Acestea sunt extrem de relevante din punct de vedere al sustenabilității, deoarece suntem lideri în ambele sectoare. Și, pe termen lung, se pare că este un aspect care ne va impulsiona și mai departe activitatea. De asemenea, pentru o Românie mai sustenabilă, am avut parte de dezvoltări ale diferitelor proiecte legate de energie, precum și de acces la cunoștințe de specialitate și resurse financiare prin intermediul specialiștilor pe care îi invităm de obicei la diferite conferințe prin care încercăm să îi sprijinim pe clienții noștri. Acestea au fost cele două aspecte pe care am dori să le subliniem și, în continuare, vom discuta despre aria de digital.



ÖMER TETIK

Așa cum am menționat și în comunicatul nostru de presă, suntem bucuroși să vedem că peste 90% dintre clienții noștri folosesc unul dintre canalele noastre digitale. BT Pay, pe partea de retail banking, se îndreaptă cu pași foarte puternici spre pragul de 3 milioane de utilizatori activi. Așa cum am menționat, în comerțul electronic și în domeniul cardurilor, al sistemelor de plată, ne-am îmbunătățit cota de piață în timpul evenimentului de săptămâna trecută, în timpul evenimentului Black Friday.

Pe de altă parte investim, de asemenea, pe baza experienței noastre din sectorul bancar de retail, dar și din sectorul corporate. Am lansat recent BT GO, care este un portofel pentru companii, pe care îl dezvoltăm intern de un an. Îi vom adăuga câteva caracteristici suplimentare și avem câteva surprize plăcute pentru piață.

Stup, conceptul pe care l-am dezvoltat, este un bun exemplu al serviciilor bancare digitale pe care le oferim. Adică, este o locație fizică, dar, pe de altă parte, Stup, prin canalele sale online, ajută peste 14.000 de membri din comunitate. De asemenea, facem o mulțime de evenimente. Comunicarea cu ei se realizează în principal online. Facem întâlniri online. Punem clienții noștri sau potențialii clienți de pe segmentul IMM-urilor, segmentul micro, împreună cu diferiți consultanți, astfel încât aspecte de la

înființarea companiei la facturare, de la managementul lanțului de aprovizionare la strategia de afaceri și pregătirea dosarului de împrumut, noi îi ajutăm pe clienții noștri sau pe membrii comunității Stup într-un mod foarte activ.

Foarte pe scurt, în ceea ce privește Grupul Financiar BT, am văzut că, de asemenea, anul acesta, toate entitățile noastre ne susțin în mod pozitiv rezultatele financiare consolidate. În următoarea săptămână sau două, vom lansa, vom anunța, noul branding al Idea Bank. Și ne așteptăm ca aceștia să înceapă să vină pe piață cu primul lor lot de produse în primul trimestru al anului viitor.

Dezvoltarea și testele decurg destul de bine. Observăm o creștere procentuală bună în subsidiara noastră de pensii, BT Pensii. Așteptăm cu nerăbdare să creștem în continuare cu diferite oportunități. După cum știți deja, BT Asset Management împreună cu BT Mic sau BT Leasing, continua să fie lideri, cel puțin în top 3, în propriile segmente din România. Și toate acestea sunt domenii în care am dori să investim în continuare, poate chiar să căutăm posibilități de fuziuni și achiziții, dacă vom găsi vreuna potrivită.

Aș dori să închei aici și să las loc pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri. Astfel încât să alocăm cel puțin o jumătate de oră pentru întrebările dumneavoastră. Nu am văzut lista de întrebări, dar dacă sunt prea multe și nu le putem răspunde la toate, vă rugăm să nu ezitați să contactați echipa noastră de relații cu investitorii, Aurel, Diana, Vlad, ei vor fi bucuroși să vă ofere răspunsuri.

Vă mulțumesc. Deci, putem începe cu sesiunea de întrebări și răspunsuri.

OPERATOR



ÖMER TETIK

Prima întrebare vine de la Ronald Nagy de la BT Asset Management și citez: "Am văzut că ați aprobat un alt program EMTN în cadrul AGA din septembrie. Care sunt planurile de emisie pentru anul viitor?"

Voi spune că, într-adevăr, am obținut recent aprobarea acționarilor noștri. Așa cum am mai spus înainte, când am cerut aprobarea AGA, acesta este un lucru pe care am dori să îl facem. Am vrut să obținem aprobarea acționarilor, pentru a urmări piețele și pentru a prinde cele mai bune momente, pentru a ne oferi flexibilitate.

Vedem în continuare piețe favorabile. Așadar, deși suntem

OPERATOR



ÖMER TETİK

mulțumiți de ratele noastre de capital și de țintele MREL, am putea face o tranzacție în curând sau în prima jumătate a anului viitor. După cum am spus, depinde foarte mult de apetitul investitorilor, de tranzacțiile de referință pe care le vom vedea, dar nu va dura mult până când vom accesa din nou piețele.

Următoarea întrebare este de la Miguel Dias de la WOOD & Co.: ”Vă mulțumesc pentru prezentare și vă felicit pentru rezultate. Câteva întrebări din partea mea. Prima este, noua organizare a împrumuturilor corporative, ce vedeți în T4, rezultate mai bune sau similare decât în T3 2023?

De asemenea, pentru anul viitor, care sunt așteptările în ceea ce privește creșterea estimată pentru întregul an 2024? IMM Invest se va termina la sfârșitul anului 2023, dar obiectivele europene privind tranziția energetică și fondurile UE ar trebui să fie de bun augur pentru dezvoltarea creditelor corporative, nu?”

Deci, așa cum menționez, cu siguranță în acest an, dar și anul viitor, principala creștere a portofoliului de credite va veni din partea proiectelor susținute de fondurile UE, de fonduri de reziliență recurente sau de programe naționale locale. Deși cererea de retail este, de asemenea, în creștere, ne așteptăm ca programele de tip IMM invest, adică IMM invest, să continue, pentru că până acum a fost foarte benefic pentru piețe. Performanțele împrumuturilor sunt robuste, astfel încât să nu creeze presiune asupra bugetului de stat.

Dar, pe de altă parte, așa cum ați spus și dumneavoastră, ar trebui să intervină tranziția energetică sau alte fonduri UE. Există o mulțime de proiecte care se află în faza de licitație, de cerere de ofertă. Așadar, odată ce vor începe să fie abordate sau mandatate, va exista o cerere mai mare de șantiere, de mobilizare a șantierelor sau pentru alte nevoi de capital de lucru sau de investiții.

Așadar, anul viitor, ne așteptăm la o creștere puternică și în ceea ce privește împrumuturile pentru companii. Dar aș dori să mă abțin să menționez acum orice cifre bugetare. Suntem încă în curs de elaborare a bugetului nostru.

De asemenea, încercăm să înțelegem bugetul României pentru anul viitor, pentru a înțelege cum va evolua trimestrul patru. Aș spune că, în ceea ce privește creditarea companiilor, inclusiv a IMM-urilor, ne așteptăm ca T4 să se situeze în jurul nivelurilor din T3. Așadar, vom oferi o producție nouă puternică și acolo. Vă mulțumesc.

OPERATOR

A doua întrebare este: "Creșterea creditelor ipotecare nu este vizibilă la nivelul sectorului bancar. Sunteți în mod clar mai performanți decât piața, în acest segment. De unde provine această cerere și credeți că este un semnal că piața ipotecară se trezește?"

Vă așteptați la o creștere similară sau chiar mai bună a portofoliului de credite ipotecare anul viitor?"



ÖMER TETİK

Va depinde foarte mult de stocul nou, de noua producție de locuințe care va apărea pe piață. Într-adevăr, am văzut o accelerare a cererii. Acest lucru este relativ mai mult de partea noastră, deoarece am fost foarte concentrați și am reușit să oferim clienților noștri produse bune și relevante la costuri decente.

Aici, un credit ipotecar este de fapt un pachet de produse, de la asigurări bancare la servicii de cont curent, carduri de credit și așa mai departe. De aceea am reușit, să spunem, să ne regândim strategia de prețuri și să ne creștem cota de piață. Credem că, în general, cererea de credite ipotecare a crescut un pic.

Acest lucru se datorează și faptului că există modificări în codurile fiscale în care, pentru anumite tipuri de apartamente, apartamente mici, va exista o anumită creștere a TVA. Așadar, cred că unii dintre clienții retail și-au accelerat planurile. Dar, pe de altă parte, ceea ce ne așteptăm pentru anul viitor, s-ar putea să apară pe piață mai multe proiecte la prețuri accesibile, ceea ce va readuce, de asemenea, cererea.

Acest lucru este legat și de faptul că salariile, veniturile au fost în general ajustate. Inflația este oarecum îmblânzită și sub control. Există așteptări de scăderi ale ratelor dobânzilor, deci acest lucru încurajează noile achiziții.

De asemenea, ați văzut, așa cum spunea Aurel, că ratele de economisire sunt în creștere. Așadar, cred că, având în vedere nevoia actuală de noi locații rezidențiale, locații de locuințe, cererea va crește anul viitor.

OPERATOR

A treia întrebare este: "Vă mențineți guidance-ul de 50-70 de puncte de bază pentru întregul an 2023 estimat?"



ÖMER TETIK

OPERATOR

Dacă ne uităm la sfârșitul celui de-al treilea trimestru, cred că vom fi mai aproape de limita inferioară a intervalului. Deși nu considerăm că este o țintă, să ajungem de la 25 la 50 de puncte de bază, dar de obicei, spre sfârșitul anului, există unele ajustări în portofolii și în modelul de afaceri. Cu toate acestea, nu ne așteptăm la nicio surpriză în sens ascendent sau spre partea superioară a intervalului.

Și ultima întrebare de la Miguel Dias: "Volksbank, de ce ați decis să înregistrați 100 de milioane în plus, în condițiile în care, în ultimul trimestru, se estima că nu vor fi înregistrate costuri suplimentare în trimestrele următoare? Nu cred că vă așteptați la un răspuns pozitiv din partea ICCJ."



ÖMER TETIK

Acesta este un caz destul de complex pe care îl urmărim prin diferite direcții și canale. Dar, pentru a oferi confort și în loc să discutăm despre acest lucru ca despre un element în așteptare, având rezultatele noastre actuale, am fost confortabili în a proviziona încă 100 de milioane de lei. Suntem în continuare pozitivi, discuțiile noastre cu consultanții, consilierii juridici sau cu auditorii noștri sunt în aceeași direcție.

Dar ICCJ nu este singura autoritate sau forum care va soluționa aceasta speță. Așadar, vom avea în vedere suma și importanța acesteia. Vom încerca să ne apărăm cauza cât de mult timp, cât de mult putem.

Dar, pe de altă parte, este o problemă permanentă. Așadar, am vrut să creăm de acum înainte doar surprize plăcute, nu și surprize neplăcute. Nu știu dacă George dorește să adăuge ceva.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Am vrut să am o abordare care să arate faptul că banca este foarte, foarte prudentă din acest punct de vedere. Cum spunea Ömer, surprize bune în viitor, nu rele.



AUREL BERNAT

OPERATOR

Mulțumesc. Miguel a pus toate întrebările dificile, de fapt.

Următoarea întrebare vine de la Robert Brzoza și citez: ”Bună ziua, ce creșteri de eficiență a costurilor ați putea avea în vedere la entitatea OTP România în cazul în care o achiziționați? Iar a doua întrebare este: venitul mai mare din dobânzi din T2T de la credite a fost un efect al noilor volume?”

Sau unele categorii de credite au avut un repricing în sus?”



ÖMER TETIK

Revenind la prima întrebare, cu siguranță m-aș abține să menționez ceva. Pentru că, după cum știți, din anunțurile publice făcute de grupul OTP, este un proces în desfășurare. Iar în timpul unui proces în curs de desfășurare, evităm să facem orice fel de comentarii.

Dar orice achiziție pe care am făcut-o, fie că a fost în sectorul bancar sau în orice alt sector financiar, ne-a adus sinergii bune de costuri în ceea ce privește plasarea lichidităților noastre excedentare la rate mai bune, obținerea de noi clienți unde putem face cross-selling și de asemenea am demonstrat ca putem gestiona un portofoliu mai mare cu aproape toată structura noastră existentă. Pentru că, dacă ne uităm în urmă la achizițiile pe care le-am făcut, cât de mult a crescut baza noastră de active și cât de mult au crescut cheltuielile noastre operaționale. Cred că până acum am făcut lucrurile într-un mod corect.

În cazul în care se va anunța vreo tranzacție, ne asigurăm acționarii și investitorii că suntem foarte atenți la sinergiile de costuri, dar și la partea de venituri. Și revenind la veniturile mai mari din dobânzi, vreau să spun că, de asemenea, emisiunile noastre au avut efect în al treilea trimestru. Dar, într-adevăr, noua producție a avut un impact pozitiv.

Am început să reevaluăm prețurile depozitelor noastre și să reducem costurile de finanțare. Pe de altă parte, de asemenea, după cum știți, în special pe partea de clienți retail, de obicei, creditele în România au doi sau trei ani de dobânzi fixe, iar apoi

trec la dobânzi variabile. Așadar, există și unele credite care trec la dobânzi variabile la nivelul actual al ratei dobânzii.

Așadar, există o mulțime de factori, dar nu este vorba doar de o creștere din partea împrumuturilor, ci și de o scădere din partea finanțării. Vă mulțumim

OPERATOR

Următoarea întrebare vine de la Daniela Mandru Petrovici: "Vă rugăm să comentați scăderea cheltuielilor cu personalul în trimestrul al treilea față de trimestrul al doilea la nivel individual conform IFRS. La ce vă așteptați în T4 în ceea ce privește costurile cu personalul? Unde vedeți raportul cost-venit și costul riscului pentru 2023? Și a doua întrebare, cum intenționați să compensați parțial creșterile de taxe începând cu anul viitor?"



**GEORGE
CĂLINESCU**

În ceea ce privește scăderea cheltuielilor de personal în trimestrul al treilea față de trimestrul al doilea, cred că trimestrul al doilea a fost afectat în mod negativ, deoarece dacă ne uităm la cheltuielile - la cheltuielile unice, one-off- pe care le avem ca parte a schemelor de remunerare variabilă, le-am încheiat în mod normal în trimestrul al doilea, pentru anul precedent. Așadar, există diverse ajustări care intră în calcul o singură dată, în timp ce al treilea trimestru a fost un trimestru normal în ceea ce privește cheltuielile salariale. Iar al patrulea trimestru, aici ne putem aștepta să avem un trimestru care să fie similar cu al treilea trimestru în ceea ce privește cheltuielile cu personalul. Vă mulțumim.

OPERATOR

O întrebare suplimentară de la Daniela Mandru Petrovici: "Vă rog să ne oferiți o estimare pentru taxa de 2% pe cifra de afaceri pentru anul viitor?"



ÖMER TETIK

Daniela, așa cum am spus și public, în niciun caz nu dorim să creștem prețurile sau marjele clienților existenți. Deci, nu vrem să facem ceea ce ni s-a făcut nouă. Sectorul financiar, sectorul bancar, este un plătitor de taxe substanțiale. Menționăm mereu miliardele de lei pe care le plătim în fiecare an ca impozit pe profit sau alte taxe sau contribuții.

Așa cum am spus și data trecută, în 2022, Grupul BT plătea 1% din toate impozitele pe profit din România, dar datorită profitabilității noastre bune, care este încă profitabilitatea

sectorului bancar, este sub profitabilitatea altor sectoare, dacă ne uităm la rentabilitatea capitalului, rentabilitatea activelor etc. Totuși, pentru că este un sector mult mai vizibil și, aș spune, în termeni de sumă totală, este mai mare, suma absolută este mai mare, o vom compensa doar prin creșterea în continuare a activității noastre.

Ne-am angajat în continuare să menținem o creștere de două cifre a veniturilor noastre din comisioane și taxe. Și, având în vedere noua reformă fiscală și impactul asupra volumelor de numerar sau a plăților digitale, cum va avea acest impact, suntem, cred, bine pregătiți. Avem propriile noastre centre de procesare a numerarului. Gestionăm cele mai mari canale de plăți online sau de sisteme de plăți din România. Așadar, prin volume de afaceri mai mari, vom încerca să compensăm.

Impactul este acolo, deoarece este o țintă în mișcare, ca procent, dar, cu toate acestea, nu plănuim să bugetăm anul viitor cifre mai mici decât anul acesta. Vă mulțumim.

OPERATOR

Următoarea întrebare este de la Edward Lam: "Felicitări pentru un palmares excelent. Două întrebări, vă rog. În primul rând, una pe termen lung, din 2017, 2019, capitalul de rangul 1 a crescut mult, dar și activele cu efect de levier, capitalul propriu a crescut. Poate conducerea să ne ofere o înțelegere cu privire la ce tip de active au permis BT să reducă ponderile de risc, adăugând în același timp active?"

Și în al doilea rând, pe termen scurt, baza de capitaluri proprii a suferit o scădere prin alte venituri globale, cred că din cauza creșterii ratelor dobânzii care afectează valoarea obligațiunilor guvernamentale. Poate conducerea să ne dea vreo indicație cu privire la nivelul la care se simte confortabil în ceea ce privește raportul dintre capitalul propriu și active? Și orice alte indicații cu privire la portofoliul de obligațiuni și la poziția de capital în general? Vă mulțumesc."



LUMINIȚA RUNCAN

Mulțumesc, Edward, pentru întrebări, foarte tehnice, prima fiind cea mai tehnică dintre cele două. Aș menționa doar câteva aspecte care au ajutat banca să reducă activele ponderate la risc ale băncii. Iar pentru detaliile tehnice, dacă ne permiteți, vom reveni la dumneavoastră prin e-mail.

Deci, în ceea ce privește tipul de active care au permis băncii să scadă ponderea de risc a activelor, aici trebuie menționate

expunerile care sunt colateralizate cu garanții de foarte bună calitate, cum ar fi, de exemplu, IMM Invest. Mai mult decât atât, banca a demarat un proces de împărțire a riscului portofoliului de credite, cu nume foarte bune, cum ar fi BERD, IFC și acest tip de bănci de înaltă calitate. Acestea ar fi două aspecte principale. Pentru cel tehnic, vă voi răspunde prin e-mail.

Iar când vine vorba de a doua întrebare, aici, abordarea conducerii este următoarea. Procentul acestor tipuri de active din bilanțul nostru va rămâne acolo unde este, deci nu va crește. Dar în ceea ce privește scăderea, cum îi spuneți dumneavoastră, asupra capitalului, banca se așteaptă la implementarea noii reforme Basel IV. Textul a fost deja publicat și ne așteptăm ca parlamentul să îl ratifice. Și, din această perspectivă, veți vedea că banca va beneficia de unele efecte de tranziție din această perspectivă. Vă mulțumim.



ÖMER TETIK

OPERATOR

Într-adevăr, a existat o ajustare în ceea ce privește activele totale. Deși a avut un impact negativ asupra rezultatelor noastre, investițiile în obligațiuni, dar și în ceea ce privește portofoliul de credite, o mulțime de parteneriate în cadrul programelor guvernamentale, al programelor UE sau al parteneriatelor cu IFI, ne ajută să avem o calitate bună, plus că împrumuturile noastre de retail sunt, de asemenea, foarte bine garantate. Vă mulțumim.

Avem o întrebare suplimentară de la Miguel Dias: "O ultimă întrebare, vă rog. Cred că nu este un secret faptul că BT este bine poziționată în ceea ce privește achiziția OTP. Ce impact ar avea potențiala achiziție asupra cerințelor de capital și a MREL ale BT? Vă mulțumesc."



ÖMER TETIK

Mulțumesc. Depinde. Adică, cu siguranță, va aduce unele provocări suplimentare, dar nu într-o măsură foarte mare. Depinde de stabilirea prețului tranzacției, pentru că, indiferent ce vom face, depinde dacă va exista sau nu fond comercial, cum va fi calculat, când va fi achiziționat, structura portofoliului, ce fel de garanții există sau nu.

Dar dacă ne uităm la cifrele lor, acestea sunt ușor de gestionat și digerat. Și cred că, cu un istoric bun, să spunem, de emisiuni, putem atrage, dacă este necesar, capital suplimentar. La acestea se adaugă și propria generare internă de capital. În acest an, vom avea rezultate destul de bune la sfârșitul celui de-al patrulea trimestru, ceea ce ne va ajuta să îndeplinim criteriile minime de

lichidate, chiar și după încheierea oricărei tranzacții. Vă mulțumim.

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, în interesul timpului, 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.



ÖMER TETİK

Vă mulțumim foarte mult pentru că ați fost alături de noi Și, cu siguranță, așa cum am reiterat deja, dacă mai sunt întrebări, nu ezitați să ne contactați. Cu unii dintre voi, sunt sigur că ne vom întâlni la diferite conferințe, evenimente pentru investitori pe care le urmăriți și vom avea ocazia să discutăm mai mult. Sperăm că, în ceea ce privește bugetul de anul viitor sau orice oportunități de fuziuni și achiziții, vă vom putea oferi mai multe informații pe viitor, când vom avea mai multe certitudini.

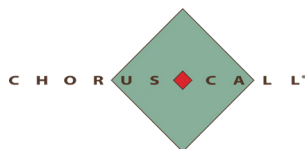
Vă mulțumesc foarte mult încă o dată.

T3/2023: 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

