



2023

REZULTATE FINANCIARE

Transcript videoconferință

28 februarie 2024



ÖMER TETIK

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

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).

Rezultate financiare



Comunicat de presă



Sinteză

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, bună ziua. Eu sunt Popi, operatorul dumneavoastră de la Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumim că v-ați alăturat conferinței telefonice a Băncii Transilvania pentru a prezenta și discuta despre rezultatele financiare aferente anului 2023. Vă rugăm să rețineți că această conferință este înregistrată. Prezentarea va fi urmată de o sesiune de întrebări și răspunsuri. În acest moment, aș dori să dau cuvântul 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 mulțumesc foarte mult că sunteți alături de noi, doamnelor și domnilor, dragi prieteni. Suntem aici pentru a vă prezenta rezultatele financiare preliminare pentru 2023. În prima parte a prezentării noastre, vom prezenta rezultatele financiare pentru 2023, apoi vom continua cu o scurtă prezentare a celei mai recente tranzacții de fuziuni și achiziții după care vom trece la secțiunea de întrebări și răspunsuri (Q&A), în speranța de a răspunde tuturor întrebărilor dumneavoastră. Prezentarea este deja încărcată în secțiunea Relații cu investitorii de pe site-ul băncii noastre, dar dacă aveți nevoie de informații suplimentare sau de un follow-up, vă rugăm să nu ezitați să îi contactați și pe colegii noștri de la Relații cu investitorii.

Privind înapoi la 2023, dar nu numai la 2023, în ultimii doi ani, voi spune că nu suntem doar confortabili, ci și mândri de rezultatele pe care le-am obținut. După cum ați văzut, în ultimii doi ani, chiar și fără achiziții, am reușit să obținem o creștere de două cifre a portofoliului nostru de credite. Depozitele clienților noștri au avut o tendință constantă de creștere chiar și atunci când a fost un subiect fierbinte discutat pe piețele europene și americane.

Avem un raport foarte stabil și sănătos între credite și depozite. Creșterea activității noastre, creșterea volumelor, a determinat, de asemenea, o creștere stabilă a venitului net

din dobânzi. Am beneficiat, aș spune, de creșterea ratelor dobânzilor, dar și de o finanțare stabilă de tip cont curent, cont de salariu, pe care o avem. De asemenea, menționăm acest lucru de fiecare dată, cu excepția, cred, a anului 2020, în fiecare an am avut rate de creștere foarte puternice ale venitului nostru net din speze și comisioane. Acest lucru vine în urma mai multor limitări sau reduceri de reglementare în acest segment. Creșterea business-ului nostru, creșterea numărului de clienți, ne ajută să livrăm rezultate mai bune, ceea ce ne aduce într-o situație în care rentabilitatea capitalului propriu este foarte puternică și livrăm această rentabilitate ridicată a capitalului propriu împreună cu rate de capitalizare foarte ridicate.

Aș dori să îl las pe Aurel să ne spună mai multe despre 2023, poate și despre 2024. Dar, într-adevăr, așa cum am spus, a fost un an dificil, pe care noi și cea mai mare parte a, cred, sectorului financiar am reușit să îl finalizăm cu succes.



AUREL BERNAT

Mulțumesc, Ömer, și bună ziua tuturor. Eram pregătit să încep prin a vă spune că 2023 a fost un an plin de provocări. Deci, într-un fel, acesta este mesajul pe care îl transmiteți și tu, Ömer. A fost un an plin de provocări. Pe de altă parte, a fost unul bun pentru noi. Și dacă ne uităm puțin la economia românească, se pare că, deși am avut o creștere mai redusă a PIB-ului pe parcursul anului 2023, aceasta a fost totuși apreciată atât de investitori, cât și de piață în general, pentru că a fost mai mare decât media europeană.

Pe de altă parte, după cum puteți vedea în prezentare, luând în considerare prețurile de consum, am avut o creștere redusă, o creștere mică, a IPC în ultimul trimestru din 2023. Avem un IPC de 7%, care, dacă îl judecăm din punct de vedere istoric, este oarecum la un nivel la care vedem un echilibru în acest moment. Am avut acest vârf și pe piața europeană, care, în general, s-a calmat. În ceea ce privește IPC, piața este mai stabilă acum. Așadar, din cele două perspective, rămânem în continuare încrezători în ceea ce privește anul 2024 și în ceea ce privește creșterea viitoare.

În luna februarie, am avut o ședință a Consiliului de administrație al Băncii Naționale a României pentru a stabili rata de politică monetară. Aceștia au menținut rata dobânzii de politică monetară la 7%. Preconizăm că, în contextul actual, în care încă așteptăm să vedem o scădere a inflației, precum și o reluare a creșterii economice și în ceea ce privește ratele dobânzilor, acest 7% este un nivel stabil, în acest moment.

Din perspectiva creditării, chiar dacă am avut un început mai lent în 2023, am încheiat destul de pozitiv, dinamic, anul în ceea ce privește creditarea. Creditele pentru companii au crescut în decembrie cu 10% față de aceeași perioadă a anului trecut și este un ritm de creștere mult mai puternic decât ceea ce am observat în Uniunea Europeană.

Pe de altă parte, creditele pentru persoane fizice s-au redresat și ele, într-un ritm mai bun decât tendința descendentă a Uniunii Europene, ceea ce ne-a adus la sfârșitul anului un raport credite/depozite extrem de puternic, de aproximativ 67%. Când mă refer la noi, mă refer la contextul local, la România. Din punct de vedere al depozitelor, atât depozitele companiilor, cât și cele ale persoanelor fizice au crescut cu două cifre. Din partea depozitelor companiilor, aspectul pozitiv este faptul că un număr semnificativ de depozite sunt overnight, ceea ce înseamnă că pentru industria bancară este un acces la finanțare la costuri reduse. Pe de altă parte, după cum vedem, este pozitiv în comparație cu nivelul din Uniunea Europeană, care a înregistrat valori negative în ceea ce privește companiile și o ușoară creștere pentru clienții persoane fizice.

Rata creditelor neperformante a rămas scăzută. Acesta este un lucru care este, să spunem, comun pentru grupul de referință din regiunea noastră, în comparație cu Republica Cehă, Ungaria sau Polonia. Activele nete au crescut la 800 miliarde de lei. Ratele de acoperire a capitalului în cadrul sectorului bancar românesc continuă să fie cu mult peste nivelul european, atât din perspectiva rentabilității activelor cât și a rentabilității capitalului propriu. Rentabilitatea capitalului propriu este de peste 20% la sfârșitul anului trecut.

George, ai cuvântul. Mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Vă mulțumesc foarte mult. Așadar, din punctul de vedere al performanțelor comerciale, atât la nivel de bancă, cât și la nivel consolidat, putem spune că banca și-a depășit ținta stabilită în buget pentru aproape toți indicatorii. Avem o creștere foarte bună în ceea ce privește venitul net din dobânzi pe parcursul anului 2023, atât la nivel de bancă, cât și la nivel consolidat - creșterea fiind de aproximativ 18%.

Veniturile nete din speze și comisioane au crescut la nivel de bancă cu aproape 11%, depășind pentru prima dată în istoria băncii 1 miliard de lei, suntem la 1,1 miliarde de lei la nivel individual și aproape 1,3 miliarde de lei la nivel consolidat.

Pe de altă parte, în ceea ce privește cheltuielile operaționale, creșterea a fost determinată de cheltuielile cu personalul, precum și de cele determinate de investițiile pe care le-am făcut în capacitățile noastre în materie de software, de IT. Pe partea de personal, putem spune că această creștere este condusă atât de creșterea numărului de angajați, dar este influențată și de costurile cu salariile.

Cu toate acestea, aș dori să menționez că, deși au existat creșteri ale cheltuielilor, am reușit să menținem un raport cost/venituri mai mic decât anul trecut, atât la nivelul băncii, cât și la nivelul grupului, raportul cost/venituri fiind de aproximativ 45%, ceea ce reprezintă un nivel foarte bun pentru o bancă de mărimea noastră.

În ceea ce privește evoluția rezultatului profitului net pentru finalul anului, de aproape 2,5 miliarde de lei la sfârșitul anului 2023, banca se situează peste buget și cu aproape 15% peste rezultatul de anul trecut. Iar la nivel de grup, acesta este și mai mare ca evoluție procentuală față de anul precedent, cu aproape 3 miliarde de lei în ceea ce privește rezultatul net pentru anul 2023.

Când ne uităm la evoluția bilanțului, vedem că aici avem din nou o performanță peste ceea ce a fost bugetat, atât în ceea ce privește activele totale, cât și în ceea ce privește evoluția creditelor, - ați văzut puțin mai devreme creșterea în ceea ce privește creditele la nivelul sistemului bancar românesc și la nivelul sistemului bancar european. Și aici putem spune că suntem peste media pieței noastre în ceea

ce privește evoluția acestui indicator.

După cum puteți vedea în slide-urile următoare, am realizat o segregare a creditelor și depozitelor companiilor și cele ale persoanelor fizice din portfoliul nostru.

În ceea ce privește creditele, ne situăm deasupra colegilor noștri din sistemul bancar românesc, în timp ce în ceea ce privește depozitele de la clienți, suntem la un nivel similar cu cel al pieței românești, cu o creștere de 15% în 2023.

În ceea ce privește această creștere a activelor, ea s-a produs într-un mod prudent din punct de vedere al riscului, costul riscului pentru bancă în anul 2023 rămânând aproape constant. Există o ușoară creștere în ceea ce privește costul net al riscului, la aproape 0,6%, dar este un nivel confortabil. Din nou, aici avem ratele de capital pe care le prezentăm, inclusiv rezultatele pentru 2023. Desigur, cifrele finale pentru anul în curs vor fi decise după Adunarea Generală a Acționarilor, când acționarii vor decide asupra distribuirii dividendelor. Dar aici, dacă ne uităm la ratele de capital la sfârșitul anului, banca depășește 23% atât la nivel consolidat, cât și la nivel individual, în ceea ce privește ratele totale de capital.

Dacă ne uităm la tendințele în structura veniturilor, după cum am menționat mai devreme, pe lângă veniturile nete din dobânzi, veniturile nete din speze și comisioane, avem o evoluție și în ceea ce privește veniturile nete din tranzacționare și câștigurile nete din active financiare, care sunt determinate de evoluția generală a pieței. Dacă luați în considerare aceste două elemente, per total, vom observa că avem o evoluție pozitivă față de anul precedent. Acest lucru este susținut de o performanță foarte puternică în ceea ce privește creditele acordate persoanelor fizice și creditele acordate companiilor. Se poate observa aici creșterea și, dacă vă uitați la acest lucru și îl comparați cu slide-urile anterioare, unde Aurel a prezentat evoluția la nivelul pieței din România, vedeți că suntem cu mult peste colegii noștri atât în ceea ce privește creditele pentru persoane fizice - unde piața a fost în jur de 1%, cât și în ceea ce privește creditele către companii - unde piața s-a mișcat cu aproape 0,5 puncte procentuale pe care le avem pentru bancă în 2023.

În ceea ce privește depozitele, așa cum am menționat, per total o creștere de 15%, la un nivel similar cu piața. Aceste depozite provin de la companii și, după cum a menționat Aurel, este o formă de finanțare mai ieftină, deoarece se bazează în principal pe conturi curente și depozite overnight. Suntem foarte atenți în ceea ce privește analiza aderenței acestor depozite. Și noi - conform analizei noastre, putem spune că Banca Transilvania are un istoric foarte bun în ceea ce privește depozitele pentru conturile curente și depozitele overnight.



ÖMER TETIK

Voi încerca să vă prezint câteva informații despre performanțele noastre comerciale din ultimul an. Cei care au participat la teleconferințele noastre de la începutul anului, probabil că vă amintiți că am menționat atunci că nivelul de creștere al creditelor a stagnat - iar cererea reală a fost destul de scăzută. Deși am crescut constant numărul de clienți, numărul de conturi și de carduri, cererea de credite și-a revenit odată cu scăderea inflației și cu o anumită stabilizare, cu o previziune mai bună pe partea de consum, în special în ultimele două trimestre. Așadar, vedem din cifrele disponibile, nu numai că am crescut portofoliul nostru de credite de retail - producția nouă a fost cu 22% mai mare decât în 2022, ceea ce a adus o creștere de 8,7% a portofoliului total.

Cu toate acestea, am văzut că a crescut cota noastră de piață atât în ceea ce privește creditele ipotecare, cât și în ceea ce privește cardurile de credit, descoperirile de cont, creditele de consum. Ne bucurăm că am ajuns la 3,8 milioane de clienți și 6 milioane de carduri la sfârșitul anului. Pe de altă parte, anul trecut, de asemenea, cu impulsul programelor guvernamentale și al programelor de redresare și de reziliență - PNRR, implementate de Uniunea Europeană, în ceea ce privește IMM-urile și serviciile bancare pentru companii, am înregistrat o creștere mai mare în comparație cu anii precedenți, ceea ce este un lucru pozitiv și pentru dezvoltarea economică a țării, deoarece până în 2022, în special, cea mai mare parte a creșterii creditelor, cea mai mare parte a creșterii sectorului bancar, provenea din consumul și din creditele de consum. Așadar,

vedem din ce în ce mai multe investiții, ceea ce ne dă în mod cert mai mult optimism și în ceea ce privește România.

Suntem principalul partener al statului român în programele guvernamentale de tip IMM invest sau Startup Nation. De asemenea, observăm că mai multe fonduri sunt direcționate către proiecte de infrastructură unde încercăm să ne luăm și noi cota de piață și ne așteptăm - ca orientare, dacă pot spune așa - ca această creștere să continue și pe parcursul anului 2024, nu doar datorită programelor disponibile, ci și datorită faptului că, având alegeri (nu doar în Europa, ci și în România), cred că vor fi mai multe proiecte, fonduri și idei disponibile pe piață.

În timp ce discutăm cu mândrie despre creșterea business-ului nostru, cu cifre foarte solide, aș dori, de asemenea, să dau cuvântul Luminiței, deoarece anul trecut s-a discutat mult despre capital, lichiditate și riscurile asumate. Și, așa cum am spus, nu suntem doar confortabili, ci și mândri de rezultatele noastre și de ceea ce am livrat.



LUMINIȚA RUNCAN

Mulțumesc, Ömer. Acest slide ne aduce la zona de risc, unde suntem mândri să rămânem la politica băncii, care spune că avem o politică de risc foarte puternică și robustă, care este aliniată cu obiectivele de afaceri ale băncii. Tot ceea ce urmează să vă prezentăm astăzi completează foarte bine rezultatele financiare puternice deja menționate de colegii mei.

Aș începe cu gestionarea riscului de credit în cadrul băncii, unde aș dori să subliniez faptul că toate cifrele pe care vi le vom prezenta se bazează pe o politică de *underwriting* foarte robustă, care se bazează pe principii foarte simple, dar puternice, cum ar fi, de exemplu, dispersia. Urmărim acest principiu de o perioadă destul de lungă de timp și suntem mândri să vedem rezultatele acestui principiu foarte, foarte puternic. În cadrul portofoliului nostru nu avem nicio concentrare în ceea ce privește liniile de afaceri, expunerea, produsele sau zonele geografice. Nu avem concentrări în ceea ce privește valorile sau sectoarele economice. Iar acest lucru mă aduce la graficul legat de

costul riscului în bancă.

Ne aflăm la un nivel foarte confortabil la sfârșitul anului 2023, ajungând la 0,64 puncte de bază la nivel de grup și la 0,49% la nivel individual. Un nivel foarte stabil în ultimii trei ani. Provizionarea - stocul de provizioane, a crescut atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat. Cifrele aferente sunt prezentate în graficul din partea dreaptă a slide-ului.

Dacă am compara stocul de provizioane din bancă, ați vedea că, în decembrie 2023, față de sfârșitul anului 2021, stocul de provizioane a crescut cu 26%, ritmul în care provizioanele au crescut a fost mai mic decât ritmul în care a crescut portofoliul de credite al băncii în aceeași perioadă. Ceea ce este de menționat este faptul că prima etapă a crescut în această perioadă cu peste 60% la nivel individual, oglindind și fiind corelat cu creșterea portofoliului de credite al băncii.

În ceea ce privește NPL, de menționat este faptul că la sfârșitul lunii decembrie 2023, banca a atins un nivel de 1,98% în ceea ce privește NPL, ceea ce este un nivel mai bun decât media pieței locale, cu peste 0,6%. Aceasta este o altă reflecție a abordării prudente constante a băncii pe care am menționat-o deja. De asemenea, trebuie să adaug faptul că, chiar și în această tendință de scădere a NPL, provizioanele rămân constante, ceea ce ne oferă nouă și acționarilor noștri confortul cu privire la modul în care gestionăm activele băncii.

Când vine vorba de PAR 90, rezultatele sunt prezentate în partea dreaptă a slide-ului. Evoluția PAR 90 reflectă evoluția NPL. Aici am beneficiat de recuperări bune și, de asemenea, de tendințele pieței în ceea ce privește creșterea portofoliului de credite. Am observat în 2023 o ușoară creștere în ceea ce privește rata PAR 90, în principal în sectorul de retail și al IMM-urilor, iar acest lucru se datorează presiunilor inflaționiste pe care le-au înregistrat aceste tipuri de clienți. Dar nu avem nicio îngrijorare semnificativă în ceea ce privește această evoluție.

În ceea ce privește capitalul, colegii mei au menționat deja faptul că banca se bucură de o poziție de capital foarte confortabilă, după cum se arată în grafic. Avem o bază de capital foarte solidă și stabilă, în principal datorită faptului

că banca utilizează pentru o perioadă lungă de timp profitul ca instrument de capitalizare. Tot ceea ce vă arătăm în cadrul acestei prezentări este construit pe baza presupunerii că se ia în considerare întregul profit din 2023. Și aceasta se datorează faptului că, înainte de Adunarea Generală a Acționarilor, nu avem nicio informație despre modul în care acționarii vor decide cu privire la împărțirea profitului.

Acest lucru urmează să fie discutat peste o lună în cadrul competenței relevante. Prin urmare, surplusul de capital pe care îl vedem aici este foarte confortabil în comparație cu pragul minim cerut de autoritatea de reglementare de la BT. Iar acest lucru lasă băncii o bună flexibilitate în ceea ce privește adaptarea strategiei sale la potențiale mișcări negative ale pieței sau, pe de altă parte, pentru a sprijini ambiția continuă a băncii în ceea ce privește creșterea. Ceea ce aș dori să menționez este faptul că, în 2023, ne-am mărit poziția de capital de rang 2 – Tier 2 capital, ca efect al unui împrumut subordonat pe care l-am atras de pe piață în iunie 2023.

Slide-ul următor se referă la lichidități. Aici am prezentat pieței indicatori de lichiditate foarte puternici pentru o perioadă îndelungată de timp. Vedeți aici raportul dintre credite și depozite, care se situează, la sfârșitul anului 2023, la 56,7%. Avem un LCR foarte puternic și, de asemenea, un NFSR foarte puternic. Aceasta este o dovadă a încrederii pe care deponenții români o au în Banca Transilvania. Mai mult decât atât, ceea ce aș dori să menționez aici este faptul că avem o gestionare bine echilibrată a activelor cu lichidități ridicate.

Iar ultima informație din partea noastră va fi legată de MREL. Banca și-a îndeplinit cerințele în ceea ce privește indicatorul MREL. Ne-ați văzut pe piață anul trecut în câteva rânduri. Suntem mândri să vă arătăm că ne-am îndeplinit cerințele finale la 1 ianuarie 2024, pe bază totală și subordonată. Iar cifrele prezentate aici vă permit să vedeți cum am făcut acest lucru.



ÖMER TETİK

Da, deși aveam o bună generare internă de capital cu profitabilitatea noastră și o rată puternică de adecvare a capitalului chiar și înainte, din cauza cerințelor MREL și a noilor reglementări, am reușit cumva să deschidem piețele. Anul trecut, în aprilie, după evenimentul Credit Suisse dar și alte evenimente, am fost prima bancă care a accesat piețele. Ne bucurăm să vedem că un număr mare de investitori, investitori instituționali din diferite zone geografice au fost interesați. A fost o tranzacție cu un cost mai ridicat, dar scopul nostru a fost să începem să fim pe piață, să fim prezenți pe piață, și să începem să ne stabilim un punct de referință, o curbă de randament pentru noi înșine.

După cum vedeți în graficele prezentate, am reușit să beneficiem de îmbunătățiri în ceea ce privește costul fondurilor în acest segment, pe piețele internaționale. Ne bucurăm de asemenea că acest lucru ne-a oferit o anumită disciplină și anumite, să spunem, idei și oportunități noi. De exemplu, cele 200 milioane de euro Tier 2 pe care le-am realizat cu IFC și AIIB se încadrează în cadrul finanțelor verzi, al ipotecilor verzi. În noiembrie am finalizat Cadrul nostru de finanțare durabilă și am ieșit din nou pe piețe.

Așadar, după cum veți vedea în slide-urile următoare, avem o poziție foarte confortabilă acum, și datorită faptului că am fost pe piețele internaționale și am stabilit deja o bază de investitori în acest segment, dacă este nevoie, pentru sume similare sau mai mici.

Acum am dori să împărtășim câteva informații de la agențiile de rating.



AUREL BERNAT

Mulțumesc! Aș dori să încep prin a le mulțumi tuturor partenerilor care s-au înscris în programele noastre MREL. Voi reveni la acest subiect atunci când vom discuta despre sustenabilitate și voi aborda pe rând toate proiectele pe care le-am realizat.

Din punct de vedere al ratingurilor, avem de asemenea vești bune din această zonă. Suntem evaluați atât de Moody's, cât și de Fitch. Aveți toate detaliile în prezentare. Pe scurt, ceea

ce este important este faptul că ambele agenții recunosc capitalul nostru robust și profitabilitatea solidă cu lichidități ample. Am primit feedback de la Moody's cu privire la faptul că BT a gestionat în mod adecvat riscurile, în pofida contextului general, că avem apetit pentru creștere atât pe cale organică, cât și prin achiziții. Și aveți câteva referiri vis-à-vis de achiziția OTP, care, cel mai probabil, va fi detaliată la finalul prezentării noastre.

Pe de altă parte, aveți pe acest slide toate detaliile de la agenția de rating Fitch, care și-a reafirmat ratingul pe termen lung al BT, la BB+. Și consideră, de asemenea, că achiziția OTP este neutră pentru ratingul de credit și că ne consolidează în mod marginal poziția de principal creditor la nivelul României.

În direcția sustenabilității voi mai vorbi câteva minute despre programul nostru MREL, deoarece este strâns legat de finanțarea sustenabilă. În cursul anului 2023, am publicat în noiembrie primul nostru Cadru de finanțare sustenabilă, care a fost aprobat de opinia unei a doua părți. Am atras 500 milioane de euro, pentru prima noastră obligațiune sustenabilă, din care 87% a fost subscrisă de investitori cu politici de investiții ESG dedicate.

Acesta este momentul în care aș dori să mulțumesc tuturor partenerilor noștri, atât celor externi, cât și angajaților Băncii Transilvania, pentru care, cel puțin, a fost primul proiect de acest tip. A fost primul an de emitere de instrumente eligibile MREL. Și, de asemenea, tuturor partenerilor din peste 20 de țări care au subscris la programul nostru MREL. În total, anul trecut am emis 1,5 miliarde de euro. În timpul ultimei noastre emisiuni, am avut un volum de peste șase ori mai mare decât cel subscris, ceea ce a fost extrem de relevant. Mulțumim, de asemenea, tuturor instituțiilor financiare internaționale care ne-au sprijinit și care, în continuare, vor fi, de asemenea, relevante și semnificative.

Pentru mai multe evaluări, rating-uri și scoruri, aveți o listă de scoruri îmbunătățite de la Sustainalytics, de la Refinitiv, de exemplu, unde am avut un scor de 81 din 100, ceea ce ne plasează pe locul 49 din peste 1.000 de bănci din întreaga lume, 3,5 din 5 de la FTSE Russell. De asemenea, avem un punctaj maxim acordat de VEKTOR, de la ARIR, Asociația

Română pentru Relația cu Investitorii, pentru al cincelea an consecutiv. Și tot în cursul lunii noiembrie 2023, am aderat la Carta Diversității.

De asemenea suntem parte din comunitate. Ne-am angajat să sprijinim Via Transilvanica, care este, de altfel, o invitație deschisă pentru toți cei care doresc să viziteze într-o manieră netradițională România. BT a fost partenerul principal al Capitalei Culturale Europene la Timișoara anul trecut. Și am lansat de asemenea un program numit FIT - Finanțe pe înțelesul tuturor, un program de educație financiară care să constituie fundamentul în, să spunem, managementul banilor, managementul activelor, pentru tânăra generație.

Din impactul finanțării noastre pe parcursul anului trecut, în acest slide prezentăm creditele verzi pe care le-am acordat companiilor pe parcursul anului 2023, care s-au ridicat la peste 1 miliard de lei, cu 40% mai mult decât valoarea din 2022. De asemenea, proiectele de energie regenerabilă au crescut cu 200%, în timp ce proiectele speciale pentru climat, inclusiv cele de apă, eficiența apei, au crescut de patru ori. Producția totală de credite verzi pentru 2023 până în 2025 are un target de 3,5 miliarde RON.

Din perspectiva retail, portofoliul nostru verde este reprezentat de 15% din creditele ipotecare acordate anul trecut care se califică drept credite ipotecare verzi, iar noi punem un accent ridicat pe acest aspect.

Unele cifre interesante sunt cele aferente activității de leasing, finanțări care sunt acordate de BT Leasing. Astfel, putem spune cu mândrie că una din două finanțări de leasing se adresează vehiculelor electrice sau hibride. 30% din totalul portofoliului de leasing este compus din vehicule electrice/hibride.

Un alt slide, din punct de vedere al sustenabilității, pe care vi-l prezentăm, și anume cele două divizii specializate, în care avem un succes deosebit, și anume sănătatea și agricultura. În domeniul sănătății, avem o cotă de piață de peste 40% în finanțarea sănătății, cu peste 70.000 de clienți. Pe divizia de agricultură, suntem prima bancă din România cu o divizie dedicată, cu o cotă de piață de peste 20% și 40.000 de clienți. Credem în acest tip de angajamente

pentru că sunt atât sustenabile, dar, pe de altă parte, ne oferă o bază sustenabilă de clienți cu, să spunem, nevoi particulare, care pot fi bine acoperite de bancă.



ÖMER TETIK

Așadar, deși suntem foarte mândri de rețeaua noastră fizică, cu peste 500 de sucursale în toată țara, și credem că acest lucru oferă o șansă mai bună de incluziune financiară și șanse de creștere a afacerilor, încercăm, de asemenea, să oferim cea mai bună tehnologie, atât în sucursalele noastre, în locațiile noastre, dar și în timpul interacțiunii cu clienții noștri. BT Pay, aplicația pe care am lansat-o ca un wallet app, dezvoltată intern, devine din ce în ce mai mult canalul nostru principal de interacțiune bancară digitală online cu clienții noștri de retail. Deja 60% din cardurile emise de BT sunt înscrise în BT Pay. Avem, de asemenea, diferite tipuri de conturi, cum ar fi conturi de rotunjire, conturi de economii, schimb valutar, tranzacții în valută, asigurări de călătorie, toate disponibile prin BT Pay. Și am înregistrat anul trecut o creștere de aproape 30% în ceea ce privește numărul de utilizatori.

Suntem, de asemenea, bucuroși să vedem că peste 100.000 - aproape 105.000 de adolescenți sunt clienți ai BT Pay Kiddo. Ei sunt viitorii noștri clienți. Sperăm că învățăm și noi de la ei, pentru că îmbunătățim capacitățile BT Pay pe baza observațiilor și a feedback-ului pe care îl primim de la clienți. Acest aspect a făcut ca aplicația să devină una dintre cele mai utilizate și mai bine cotate aplicații bancare digitale din România.

Pe de altă parte, la sfârșitul anului trecut, am lansat BT GO, o aplicație pentru clienții noștri corporativi - începând cu clienții IMM. În viitor, va fi un fel de echivalent al BT Pay pentru segmentul corporate banking. Există deja plăți de peste 1 miliard de lei în aplicație. Dar una dintre cele mai puternice părți ale aplicației este că îi ajutăm și pe clienții noștri, în special pe cei din companiile mici, să emită facturi online, având în vedere dorința și totodată ambiția guvernului de a crește digitalizarea economiei și de a diminua numerarul din circulație. Acest lucru a fost adus de noua legislație fiscală, anume obligativitatea emiterii

facturilor online pentru toate companiile. Majoritatea companiile mici, micro-companiile, nu erau pregătite pentru asta. Așadar, aplicația noastră ajută în mod automat aceste companii în această privință și o dezvoltăm în continuare. Aplicația este, așa cum a fost BT Pay acum șase ani, la început, sunt pași mici, dar care cresc exponențial. Și credem că va fi, de asemenea, un alt succes în călătoria de creștere digitală pentru banca noastră.

Suntem, de asemenea, un pionier în domeniul plăților instant în România, iar acest lucru ne crește volumul de afaceri. Atrage mai mulți clienți către noi, deoarece suntem prima bancă și banca cea mai extinsă care face acest lucru. Și, de asemenea, ne ajută în realizarea eficienței operaționale pe care o căutăm.

Revenind la grupul nostru financiar, aș vrea doar să reamintesc că una dintre cele mai recente achiziții, Ideea::Bank România, a fost recent rebranduită în Salt Bank. Denumirea în limba română înseamnă salt, și noi țintim să oferim un salt în experiențele clienților în interacțiunea cu banca. Va fi un concurent pentru BT și ne propunem să lansăm prima lor aplicație, aplicația de digital banking, spre finele lunii martie sau începutul lunii aprilie.

În afară de acestea, BT Asset Management, BT Leasing, BT Mic (BT Microfinanțare), BT Capital Partners sunt deja lideri de piață în segmentele lor, fie cea mai mare entitate financiară din acel segment, fie una dintre, să spunem, una dintre cele de pe podium. Vedem, de asemenea, oportunități bune de creștere și investim foarte mult în BT Pensii. Victoriabank, pe de altă parte, este o instituție profitabilă autofinanțată, autogestionată, un activ mic pe care îl gestionăm împreună cu managementul local de acolo, împreună cu BERD. Dar când ne uităm la cifrele pentru 2024 vom observa evoluții pozitive.

Am văzut, de asemenea, unele întrebări. Vom începe să răspundem imediat.

Ne-am angajat să obținem cifre de creștere similare. Am ascultat recent un podcast al unui investitor important și spunea că există companii care promet prea puțin și livrează prea mult. Uneori am sentimentul că noi suntem mult mai

prudenți decât oportunitățile pieței. Dar, pe de altă parte, cu toate provocările din punct de vedere geografic, geopolitic și macroeconomic din jurul nostru, cred că este bine să fim prudenți. Noi credem că încercăm să fim mai realiști. Pe de altă parte, în acest an, în 2024, ne angajăm să livrăm cifre similare - o creștere similară a cifrelor noastre asemeni rezultatelor pe care le-am livrat până acum.

Voi trece la achiziția OTP și apoi, la secțiunea Întrebări și răspunsuri, am văzut deja câteva întrebări legate de acest subiect. OTP România, deținută de OTP Group Ungaria, este a zecea cea mai mare bancă din România, cu active de aproape 21 de miliarde de lei. Este o bancă profitabilă din punct de vedere operațional, cu 400.000 de clienți. Este prezentă la nivel național și, de asemenea, este foarte puternică în centrul României și în București, unde ne dorim să ne creștem cota de piață.

Profitabilitatea lor era mai mică decât rezultatul nostru final din cauza costului de finanțare - din cauza raportului ridicat dintre credite și depozite. Așadar, dacă ne uităm la acest lucru cu un portofoliu bancar de retail bun, mă refer la un portofoliu bancar de retail și de IMM-uri sănătos, diversificat și puternic, de 400.000 de clienți, este o achiziție foarte bună, un plasament foarte bun pentru excesul nostru de lichiditate și de capital. Și ne va ajuta să creăm o mulțime de sinergii.

Majoritatea detaliilor privind sinergiile vor fi prezentate după încheierea tranzacției. Încercăm să ne abținem să menționăm ceva sigur înainte de *closing*, pentru a nu ne pune într-o situație dificilă în fața Consiliului Concurenței, a Băncii Naționale a României sau a altor autorități.

Dar, să zicem, dintre toate discuțiile sau opțiunile de țintă, aceasta era cea mai bună pe care o puteam obține vreodată. Am achiziționat nu numai OTP Bank, ci și OTP Asset Management și OTP Leasing. OTP Leasing este una dintre companiile de leasing cu cea mai mare creștere. Iar OTP Asset Management, gestionarea fondurilor și a activelor este ceva care ne place. Și am văzut, de asemenea, că de data aceasta nu achiziționăm doar companii ci și clienți și oameni foarte competenți. Ne place ideea că este o bancă mică, dar cu o creștere susținută. Au forța și dinamismul pe

care le căutăm întotdeauna. De aceea, vom avea acces și la o bază foarte bună de personal, noi colegi.

Dar, așa cum am spus, principalul interes a fost portofoliul lor de credite sănătos și vast, pe care îl putem finanța singuri. Și apoi, de asemenea, distribuția lor geografică, care ne oferă un avantaj în unele dintre zonele geografice pe care dorim să le dezvoltăm.

Există o proformă a cifrelor care sunt prezentate aici, în cadrul prezentării. Vom discuta, majoritatea oamenilor vor întreba în cadrul secțiunii de întrebări și răspunsuri, dar credem că, pe lângă câștigul din negociere și, să spunem, sinergiile pe termen scurt, principalul lucru este că, pe termen mediu și lung, vom genera o mulțime de sinergii de costuri și venituri. Este o tranzacție foarte bună și cu efect de creștere pentru grupul nostru.

Cronologia este un pic mai diferită decât ceea ce am experimentat până acum. De obicei, semnăm acordul de achiziție (SPA) în toamna unui an și apoi fuzionăm banca în totalitate din punct de vedere operațional și juridic până la sfârșitul anului următor. Așadar, având în vedere faptul că am semnat tranzacția pe 9 februarie și că acum suntem în curs de obținere a aprobărilor de reglementare și că mai sunt câteva tranzacții pe piață, după cum știți, va face ca autoritățile să fie mult mai atente la toate detaliile.

Credem că, în cazul în care vom reuși să obținem aprobările din partea autorităților de reglementare în al doilea trimestru al acestui an, cel târziu în primul trimestru al anului viitor, ar trebui să finalizăm fuziunea, așa cum am spus, atât din punct de vedere operațional, cât și juridic. Nu vom conduce o altă entitate bancară. De asemenea, suntem confortabili cu faptul că echipa noastră, resursele noastre interne, dar și partenerii cu care lucrăm, au acumulat suficientă experiență. Acesta este un tabel la care, atunci când ne uităm, înțelegem, de asemenea, ce am făcut și ce am gestionat în ultimii doi ani. Din 2015, începând cu Volksbank, continuând cu Bancpost până la Idea::Bank, până la Victoriabank, BCR Chișinău, OTP bank, avem o experiență puternică în achiziții și integrări bancare.

Am achiziționat Capital Partners, Țiriac Leasing, Certinvest Pensii care a devenit BT Pensii, Idea::Bank cu Idea::Leasing.

Așadar, pe segmentele de interes, devenim lideri de piață nu numai în domeniul bancar, dar și oamenii noștri sunt bine pregătiți și experimentați pentru a face integrări rapide și eficiente.

Nu aș intra în detaliile cifrelor financiare. Puteți citi și puteți interpreta dumneavoastră.

Avem întrebările aici, în fața noastră. Vom încerca să răspundem la cât mai multe dintre ele. Dacă ceva ne scapă vreo întrebare sau dacă nu suntem suficient de clari, vă rugăm să nu ezitați să contactați departamentul nostru de Relații cu investitorii, așa cum am menționat.

QUESTIONS & ANSWERS



ÖMER TETIK

Am o întrebare aici, dacă îmi permiteți să continui, de la Hai, de la Concorde, care întreabă despre contextul de risc în 2024. Cum îl vedem noi.



AUREL BERNAT

Avem suport, suport tehnic, pentru a citi întrebările, dacă dorești.



ÖMER TETIK

Vom continua cu suportul tehnic, după această întrebare. Revenind la întrebare, activitatea de creditare: presupunem că vom continua puternic, în special în sectoarele corporate banking și IMM-uri. În sectorul de retail, ne așteptăm la cifre similare cu cele de anul trecut.

Dar, pe de altă parte, așa cum am spus și în timpul prezentării, așa cum au menționat și colegii mei, este un an electoral, așa că vor fi multe programe de sprijin, vor fi multe investiții în infrastructură. Așadar, cel mai probabil, va fi un an dinamic în ceea ce privește împrumuturile. Să sperăm că vom avea capacitatea, nu numai a sectorului bancar, ci și a țării, de a realiza majoritatea acestor oportunități.

OPERATOR

A doua întrebare vine de la Miguel Dias de la Wood & Co. Și voi citi întrebările pe rând: "În ceea ce privește reducerile de rate de dobândă în 2024, la câte reduceri vă așteptați în prezent și până când?"



ÖMER TETIK

Am discutat acest aspect, data trecută, în cadrul teleconferinței noastre. Banca Națională a României nu a acționat cu politica sa la fel de rapid ca băncile vest-europene sau central-europene (BCE), sau Fed. Considerăm că și ei vor urma abordarea politicii, deoarece, așa cum a indicat ultimul lor raport de politică monetară, se așteaptă o creștere a PIB-ului, susținută puternic de consum. Așadar, nu vor ca acest lucru să aibă un impact sever, negativ asupra cifrelor inflației, pentru a nu crea un cerc vicios. De aceea, deși credem că România va vedea unele reduceri de rate (reduceri ale ratelor de referință) în acest an, nu ne așteptăm ca acestea să fie foarte frecvente și prea mari. Data trecută, când discutăm acest subiect, pentru rezultatele financiare de la sfârșitul lunii septembrie, existau așteptări ca reducerile de rate ale Fed sau BCE să aibă loc chiar înainte de sfârșitul anului sau la începutul anului viitor. Vedem că acest lucru nu se întâmplă, de aceea ne abținem să facem presupuneri. Dar, cu siguranță, atunci când am făcut bugetul și am oferit această perspectivă, ne așteptam la o reducere de aproximativ 50 de puncte de bază în acest an.

OPERATOR

Următoarea întrebare vine de la Anton Berg de la Coeli: "Vă mulțumim pentru rezultatele excelente. Felicitări. Ne putem aștepta la o perspectivă privind provizioanele în 2024?"



LUMINIȚA RUNCAN

În ceea ce privește provizioanele, nu ne așteptăm la creșteri ale provizioanelor băncii. Poate că vom asista la anumite schimbări, în funcție, desigur, de evoluția pieței, dar impactul oricăreia dintre aceste acțiuni nu va fi semnificativ.



ÖMER TETIK

Ne-am mărit acoperirea cu provizioane și de fiecare dată repetăm acest lucru. Având în vedere că suntem o bancă de retail și pentru IMM-uri, este normal să avem un cost al riscului mai apropiat de 100 de puncte de bază. Dar, din fericire, datorită unui management eficient, a unui portofoliu diversificat și a unui comportament bun de plată al clienților, nu ne-am confruntat cu această situație. Acest lucru ne ajută. În România nu avem șomaj. Șomajul este, din punct de vedere tehnic, zero. Deci, oamenii fiind plătiți și-au plătit și datoriile către bănci. Dar nu ne așteptăm la venituri, venituri semnificative din recuperarea provizioanelor. Ne vom dezvolta activitatea și vor fi noi riscuri care trebuie să le acoperim și cu provizioanele noastre. Noi nu avem *bilete* mari de recuperat.

OPERATOR

Următoarea întrebare este adresată de Miguel Dias de la Wood & Co. Și citez: "Costurile au fost un pic mai mari. S-a datorat doar inflației sau și creșterii numărului de angajați? Care este numărul de angajați la sfârșitul anului? Și o a doua întrebare. Provizionul pentru pierderi din alte împrumuturi. De ce ați înregistrat o sumă atât de mare și la ce se referă? Provizionul juridic poate din cauza achiziției OTP, ceea ce înseamnă că moșteniți problemele lor juridice sau poate cazul Volksbank?"



ÖMER TETIK

Îl voi lăsa pe George să dezvolte mai mult, dar, așa cum a menționat, într-adevăr, creșterea cheltuielilor operaționale a venit în special din partea băncii, din investițiile pe care le-am urmărit, dar și din creșterea cu 5% a numărului de angajați. Vreau să spun că numărul de angajați a crescut cu 5%, nu la fel de mult ca și creșterea OpEx, dar a existat o presiune pe partea de salarii. Am încheiat anul cu aproximativ 10.000 de colegi. Nu am numărul exact, dar în jur de 10.000 de angajați. Avem în vedere că, în loc să ne concentrăm pe un singur indicator, ne concentrăm pe mai mulți, inclusiv pe cifrele de creștere a cheltuielilor, inclusiv pe eficiența per angajat, cât de mult a crescut afacerea noastră, cât de mult a crescut numărul de angajați. Dar, de asemenea, ne uităm și la raportul nostru cost-venit care este încă, așa spune, sănătos.

Iar provizioanele pentru pierderile care nu sunt legate de împrumuturi, de fapt, la ultima întrebare pe care ați pus-o, v-ați răspuns la propria întrebare, așa spune eu, Miguel. Este legată de cazul Volksbank, nu are legătură cu achiziția OTP. Adică prețul tranzacției, dacă o vom încheia și o vom contabiliza, aceasta va include acest tip de prevederi. Nu vom constitui provizioane înainte de fuziune în registrele BT.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Pot să intru puțin în mai multe detalii. Așadar, avem într-adevăr în jur de 10.000 de colegi. Suntem 9.500 de angajați activi la sfârșitul anului. Și pentru a dezvolta puțin mai mult cazul Volksbank, am provizionat parțial dobânzile și penalitățile legate de cazul acesta. Din nou, ca urmare a unei abordări prudente de care banca a dat dovadă în ultimii ani, chiar dacă avem șanse bune de a câștiga procesul în următoarea etapă juridică, deoarece în acest caz procesul nu este finalizat, am decis să provizionăm parțial această sumă, iar în situațiile financiare vom face multe mențiuni în acest sens, ca de obicei.



ÖMER TETIK

OPERATOR

Da, la fel ca și întrebarea lui Robert de la PKO Bank and Securities, care întreabă același lucru. Așadar, este legată de cazul Volksbank, care este încă în desfășurare. Putem trece la următoarele întrebări.

Continuăm cu Miguel Dias: "CoR a fost puțin mai mare cu 50 de puncte de bază față de limita inferioară a intervalului orientativ. De ce a fost așa? Începeți să vedeți unele semne de deteriorare a calității activelor? Care este valoarea NPL, conform definiției EBA, la 31 decembrie? Și ați putea, vă rog, să oferiți câteva indicații privind perspectivele pentru 2024?"



LUMINIȚA RUNCAN

Răspunzând la întrebarea lui Miguel, vă vom furniza cifra de NPL, conform definiției EBA prin e-mail, astfel încât să o aveți imediat după conferință. Iar când vine vorba de costul riscului, am răspuns deja la întrebare în prezentarea mea. Așadar, am văzut unele semne de deteriorare în ceea ce privește NPL pe segmentul retail și IMM, dar până acum nu le vedem cu impact. Vă mulțumesc.



ÖMER TETIK

NPL-ul nostru, conform definiției EBA, la sfârșitul anului este sub 2%. Este de 198 de puncte de bază, dacă aceasta a fost întrebarea.

Nu vedem nicio creștere în acest sens. De asemenea, știm din experiență proprie că autoritatea de reglementare locală și cele internaționale urmăresc foarte atent acest indicator. Mai multe detalii, Miguel, vom încerca să furnizăm prin intermediul echipei Relații cu investitorii. Să trecem la o altă întrebare.

OPERATOR

O ultimă întrebare din partea lui Miguel Dias este: "Ați putea oferi o perspectivă asupra vârfului de depozite din T4 2023? De ce s-a întâmplat? Este vorba de *outflows* de la băncile mai mici către BT? Îmi pot imagina de ce s-a întâmplat, dar aș dori să aud părerea dumneavoastră în această privință. Vă mulțumesc."



ÖMER TETIK

Există o mișcare ciclică de sezonabilitate pozitivă. La sfârșitul fiecărui an, observăm depozitele noastre, în special datorită perioadei de sărbători, cumpărăturilor și plăților cu cardul de credit - noi având și cea mai extinsă rețea de achiziție POS. Suntem principala bancă a IMM-urilor, cea mai mare bancă de carduri salariale din țară. În consecință, instituția cu cel mai mare număr de conturi salariale. Întotdeauna vedem, la sfârșitul anului, o creștere a depozitelor care cumva încep să scadă, nu agresiv, dar o parte din ele, la începutul anului următor, din cauza plăților de taxe sau a diferitelor alte plăți. Aceasta este, datorită creșterii business-ului nostru, anul acesta creșterea a fost și mai rapidă. Așadar, ne bucurăm pentru aceasta, deoarece are un impact nu doar asupra anului 2023, ci și asupra anului 2024. Aduce un cost mai mic al finanțării și un venit net mai mare din comisioane și speze pentru noi. Vă mulțumim.

OPERATOR

Următoarea întrebare este adresată de Robert Brzoza. Și citez: "Ați putea să ne oferiți informații suplimentare privind perspectivele politicii dumneavoastră de dividende, în special în lumina achiziției OTP România? Vă mulțumesc."



ÖMER TETIK

Nu-mi amintesc de către cine, dar au existat câteva întrebări pe această temă. Și anume, dacă OTP este o tranzacție în numerar. Răspunsul este da, nu trebuie să apelăm la piețe. Nu avem nevoie să ne împrumutăm sau să cerem capital de la acționari pentru achiziția OTP. În al doilea rând, OTP în



ÖMER TETİK

sine este o bancă reglementată, un grup reglementat. Așadar, ei au menținut, de asemenea, rate de capital ridicate în România și la nivel de grup, respectând inclusiv cerințele MREL.

Așadar, va exista un impact temporar, dar nu va schimba prea mult planul nostru de afaceri sau planul de acțiune. Vom propune în curând Consiliului de Administrație noua structură a dividendelor în numerar și în acțiuni, care urmează apoi să fie aprobată de acționari. Dar nu vreau să menționez neapărat o cifră. Pe de altă parte, dacă vă uitați la orientările noastre și la unele dintre cifrele pe care le-am prezentat, puteți înțelege abordarea noastră. Deci credem că, de asemenea, în urma a ceea ce se întâmplă în toată Europa cu răscumpărările și dividendele în numerar ale băncilor, înțelegem așteptările. Și, voi spune, în cadrul planurilor noastre - de creștere a afacerii, vom încerca să ne conformăm așteptărilor, dar nu vreau să menționez o cifră. Dar - cel puțin ceea ce pot confirma, nu vom propune oprirea plății dividendelor sau renunțarea la plata dividendelor în acest an.

OPERATOR

Următoarea întrebare este o întrebare suplimentară de la Simon Nellis de la Citibank. Și citez: "Puteți să indicați, vă rog, care sunt sinergiile de costuri vizate și eventualele sinergii de venituri din achiziția OTP România?".



ÖMER TETİK

În acest moment, nu credem că am putea intra în detalii. Din nou, dacă ne uităm la prețul tranzacției în comparație cu datele lor financiare raportate, vă puteți face o idee cu privire la câștigul din negociere. Putem spune că lichiditatea suplimentară, lichiditatea excesivă în raport cu portofoliul de credite al acestora oferă o perspectivă bună despre sinergiile de venituri.

După cum am spus, au 100 de sucursale și peste 1.700 de angajați în bancă. Și noi trebuie să ne dezvoltăm. Așadar, o

parte din rețeaua lor va fi menținută, vor fi și colegi din sediul central pe care îi considerăm potriviți pentru nevoile noastre, dar detalii despre sinergiile și structura tranzacției cât și despre cum vedem următoarea perioadă de integrare și post-integrare, vă vom putea oferi doar după încheierea tranzacției, odată ce activele ne vor aparține, pentru că altfel vom discuta despre banca unor alți acționari. Exact, acum discutăm despre concurență.

OPERATOR

Următoarea întrebare este de la Daniela Mândru Petrovici de la Swiss Capital. Și citez: "Ar putea achiziția OTP și creșterea rezultată a cerințelor de capital să limiteze potențial capacitatea băncii de a plăti dividende în numerar în viitor?".



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Daniela. Întotdeauna este o plăcere să vă citesc și analizele, nu numai acele analize despre noi. Dar răspunsul este foarte scurt. Nu, vreau să spun că nu ne limitează capacitatea de a plăti dividende în numerar.

OPERATOR

Următoarea întrebare este de la Cristian Petre de la NN Pensii. Și citez: "Bună ziua, câștigul din negociere de la OTP va fi impozitat. Puteți detalia puțin creșterea creditelor pentru 2024 și a veniturilor din speze și comisioanelor?".



**GEORGE
CĂLINESCU**

Așadar, din punct de vedere fiscal, cred că este clar că, începând cu anul următor achiziționării Volksbank, câștigul din negociere nu este impozabil. Acesta este, de fapt, unul dintre argumentele noastre, în litigiul juridic în curs de desfășurare, și anume că, de fapt, spiritul legii nu a fost clar și că acesta s-a clarificat în 2016. Așadar, niciun câștig din

negociere nu este imposibil începând cu 2016. Prin urmare, pentru OTP, acest câștig nu va fi imposibil.

Vă amintiți că în cazul Bancpost, câștigul de negociere a fost destul de mic. Nu am avut nicio problemă cu nimeni de la autoritățile fiscale din acest punct de vedere. Și apoi, când trecem la previziunile pentru 2024, ne așteptăm să avem o creștere de două cifre în ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane. Business-ul nostru este în creștere, numărul nostru de clienți este în creștere. Canalele noastre și modul în care lucrăm cu clienții noștri și produsele pe care le oferim pentru ca aceștia să le folosească, canalele de plată sunt în creștere, așa că ne așteptăm la o creștere de două cifre. Și, de asemenea, pe partea de credite, ne așteptăm la o creștere - poate nu atât de mare ca în anul 2023, dar ne așteptăm să creștem în linie cu piața din România și în acest an.

OPERATOR

Următoarea întrebare este adresată de James Bannan de la Coeli. Și citez: "De ce este previzionat un CAR atât de mare, 27%?"



**GEORGE
CĂLINESCU**

James, cred că am menționat atât eu, cât și colega mea Luminița în prezentare. 27%, este un număr. Este înainte de Adunarea Generală a Acționarilor în care vom decide asupra distribuirii dividendelor în numerar, dacă acestea vor exista. Așadar, acest număr va fi supus discuției în cadrul Adunării Generale a Acționarilor și după aceea vom ști numărul final pentru anul 2023. Da, și am pus în proformă întregul profit pentru anul 2023, în acest calcul.

OPERATOR

Avem o întrebare suplimentară de la Daniela Mândru Petrovici de la Swiss Capital și citez: "Având în vedere că rata medie anuală ponderată pentru obligațiunile eligibile

MREL și datoria subordonată emise în 2023 este de aproximativ 8,6%, ce strategii intenționați să implementați pentru a diminua efectul asupra marjei nete a dobânzii."



ÖMER TETİK

În mod cert, poziția noastră de lichiditate este compusă din mai multe elemente, inclusiv conturi curente cu dobândă zero, dar și aceste obligațiuni MREL. Ne-am mărit volumele privind creditarea. Căutăm, de asemenea, oportunități de a acorda credite parțial în valută, deși nu avem un apetit prea ridicat în acest sens. De asemenea, cele mai recente, să spunem, tranzacții pe care le-am făcut în piață cu emisiunile noastre de obligațiuni au fost la un nivel de dobândă mai scăzut. Așadar, de acum încolo, vom forța sau vom scădea costul finanțării, menținând în același timp o creștere ridicată a activelor, inclusiv a achizițiilor în care ne putem plasa fondurile și putem beneficia parțial de diferite instrumente de acoperire și instrumente la termen pe care le putem folosi și în ceea ce privește lichiditatea.

Există o mulțime de întrebări care se repetă. Pentru eficientizarea timpului, voi încerca să comprim câteva întrebări. Orice întrebare la care nu răspundem, vă rugăm să ne scuzați și vom reveni către dumneavoastră, dar cred că nu este nevoie să reluăm aceleași întrebări. Văd că există un comentariu cu privire la sinergiile achiziției OTP, respectiv când își vor face efectul. OTP va exista - OTP în sine - va exista, sperăm, după încheierea tranzacției, doar pentru o perioadă de șase până la nouă luni, astfel încât impactul va fi în principal în contabilitatea BT, dar credem că impactul va fi văzut în principal anul viitor.

În acest an, o parte din câștigul de negociere va fi diminuat, așa spune, de elementele de cost de integrare pe care le vom suporta. Prin urmare, credem că impactul pozitiv se va vedea după ce vom avea fuziunea legală și operațională a celor două bănci. Cristian Petre de la NN Pensii întreabă despre taxa bancară de 2%, care este impactul asupra noastră?



**GEORGE
CĂLINESCU**

Nu am făcut-o până acum. Putem estima. Adică, estimarea noastră pentru anul 2024 este de aproximativ 200 milioane de lei.



ÖMER TETİK

200 milioane de lei. Așadar, este mai puțin sau în jur de 40 milioane de euro impact pentru acest an.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Dar, din nou, acesta este un punct important pe care dorim să îl luăm în considerare, pentru că poate îl veți vedea în primul trimestru. Există o dezbatere cu auditorii, cu cele patru mari companii de audit, unde să punem această taxă. Iar opinia actuală este că nu ar trebui să rămână în impozitul pe venit în acest moment. Așadar, ar putea afecta linia cheltuielilor de exploatare în ceea ce privește alte taxe. Din fericire, acest tratament va fi convenit pentru - de către auditori - pentru toate băncile din România. Cu toate acestea, ar putea afecta modul în care priviți diferitele bănci din regiune din acest punct de vedere, deoarece alte bănci nu au impozit pe cifra de afaceri.



ÖMER TETİK

Există câteva întrebări cu privire la titlurile de stat, la modul în care le înregistrăm și la modificarea numărului de acțiuni. Există o întrebare din partea lui Simon Nellis legată de modul în care capitalul nostru a crescut mai mult decât cifrele privind operațiunile. De fapt, este oarecum legată, pentru că, așa cum am menționat de fiecare dată și aceasta a fost strategia noastră. Instrumentele noastre cu venit fix sunt păstrate ca fiind disponibile pentru vânzare. Acestea sunt marcate la piață zilnic. Așadar, impactul negativ sau

pozitiv îl putem vedea imediat în cadrul capitalului propriu. Așadar, povestea noastră nu a fost niciodată similară cu ceea ce se întâmpla în diferite bănci din SUA sau din Europa, care le păstrau până la scadență, dar nu le tranzacționau de la piață la piață. De aceea, aș spune că un context mai favorabil al dobânzilor în ultimul trimestru a diminuat impactul negativ al portofoliului, ceea ce ne-a ajutat să ne creștem capitalul.

Așadar, acesta este elementul principal și aș spune că, în rapoartele noastre financiare, puteți vedea foarte clar care este acest impact, definiția acestuia și modul în care auditorii noștri îl văd. Și considerăm că a fost mai sigur, mai prudent și ne-a ajutat să ne creștem credibilitatea în perioadele dificile de anul trecut, când am mers pe piețe pentru finanțare eligibilă MREL, faptul că avem această politică, aș spune.

Și mai este o altă întrebare, dacă vom vedea sau nu un profit brut de 100 milioane de euro din tranzacția OTP? Nu vreau să comentez despre câștigul de negociere, așa cum îl numim noi *bargaining gain*. Așa cum am spus, îl veți vedea după închiderea tranzacției, vom merge la acționarii noștri pentru aprobarea fuziunii. Mai multe detalii vor fi furnizate acolo. După fiecare achiziție, noi, cumpărătorii, trebuie să facem o analiză a valorii reale nete a activelor, care va fi, un fel de analiză a prețului de achiziție care va fi făcută tot de o terță parte, această evaluare.

Da, există un câștig de negociere, dar nu vreau să menționez acum cifra. Dar aceasta nu este o achiziție pe care o vindem sau o cumpărăm. Mergem acolo mai ales pentru clienți și pentru o relație pe termen lung, pentru că atunci când ne uităm la lista lungă pe care v-am arătat-o cu achizițiile noastre - cu Volksbank, cu Bancpost, cu Idea::Bank și așa mai departe, am văzut că peste 80% dintre clienți rămân cu noi ulterior achiziției și chiar și-au mărit numărul de produse și servicii în comparație cu cele pe care le primeau de la banca anterioară. Acum au mai multe produse și servicii de la BT. Așadar, acesta este scopul nostru, să creăm valoare pe termen mediu și lung.

Există întrebări cu privire la costul riscului, marja netă de dobândă, raportul cost-venit. Unele răspunsuri, parțial, le-am inclus în prezentare. În rest, pentru Adunarea Generală a Acționarilor propunerea de buget, este, voi

spune, în construcție, în mare parte finalizat, dar încă mai rafinăm detaliile finale în acest sens. Așadar, în ceea ce privește perspectivele de bază, voi spune că, în ceea ce privește creșterea business-ului și în ceea ce privește creșterea veniturilor, țintim o traiectorie similară cu 2023 în majoritatea cifrelor. Nu ne așteptăm la o creștere în ceea ce privește costul riscului. Nu ne așteptăm la o creștere a NPL-urilor. Pentru că, așa cum am spus, în România, acum, problema nu este crearea de locuri de muncă sau șomajul. Nu este o situație comparabilă cu criza anterioară din 2008, 2009 sau chiar mai devreme.

Economia românească funcționează, este în creștere. Companiile recrutează, plătesc salarii. Inflația este stabilizată. De asemenea, deși nu este plăcut să trăiești într-un mediu inflaționist, în ultima perioadă putem spune că am ieșit din acesta. Deci, suntem oarecum bine antrenați din punct de vedere al populației României și al companiilor românești să ne adaptăm, ceea ce ați văzut în cifrele PIB-ului, în cifrele macroeconomice și, de asemenea, în cifrele totale ale sectorului financiar.

După cum am spus, dacă am omis vreo întrebare, vă rugăm să ne scuzați și să ne permiteți să revenim la dumneavoastră. Vom încerca să oferim răspunsuri detaliate, dar, din câte observ, toate întrebările sunt în mare parte repetitive, similare celor la care am răspuns deja. Pe de altă parte, în curând, așa cum am spus, veți vedea și propunerea noastră de buget pentru 2024. Și, în general, începând cu clienții, investitorii și angajații noștri, vă pot asigura că nu vom dezamăgi pe nimeni, ca întotdeauna, în acest an.

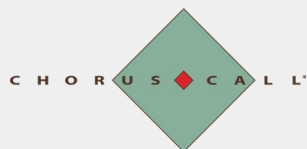
Vă mulțumim foarte mult că ne-ați ascultat.

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

