



2025

REZULTATE FINANCIARE

Transcript videoconferință

2 martie 2025

SPEAKERS



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 este un susținător puternic al dezvoltării pieței de capital din România. Are o experiență bancară de peste 20 de ani în România, Rusia și Turcia.

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



GEORGE CĂLINESCU

Director General Adjunct Financiar

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

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



CĂTĂLIN CARAGEA

Director General Adjunct Risc

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

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



AUREL BERNAT

Director Executiv Instituții Financiare & Relații cu Investitorii

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

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

MODERATOR



DIANA MAZURCHIEVICI

Director Integrare ESG & Relații Investitori

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

fuziuni și achiziții, respectiv relația cu investitorii.

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

2025: REZULTATE FINANCIARE



Video conferință



Prezentare

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumim pentru participare. Sunt Konstantinos, operatorul dvs. Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumim că participați la conferința Banca Transilvania pentru a prezenta și discuta rezultatele financiare preliminare aferente anului 2025.

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

Domnule Tetik, puteți începe.



ÖMER TETIK

Bine ați venit la conferința noastră privind rezultatele financiare și vă mulțumim că sunteți alături de noi. Sunt sigur că, pentru mulți dintre noi, atenția și concentrarea sunt îndreptate în prezent în altă parte, având în vedere conflictul – sau mai degrabă conflictele – care ne înconjoară. Gândurile și rugăciunile noastre sunt alături de oamenii nevinovați și de civilii din regiunile afectate. Sper, de asemenea, că toți cei care participă astăzi sunt în siguranță și că niciunul dintre cei dragi nouă nu a fost afectat direct de aceste evenimente nefericite. În același timp, continuarea concentrării asupra activităților noastre zilnice este probabil cea mai bună modalitate de a răspunde conflictelor care se desfășoară în lume.

Revenind la conferința noastră, am publicat rezultatele financiare preliminare vineri dimineață, așa cum am anunțat deja. Am primit câteva feedback-uri – vă mulțumim pentru comentariile pozitive, precum și pentru observațiile pe care le-ați împărtășit. Am înregistrat, într-adevăr, o performanță foarte bună în al patrulea trimestru al anului 2025. A fost un trimestru de creștere și, în același timp, a marcat începutul proiectului nostru de control al costurilor.

În ceea ce privește profitabilitatea, dacă excludem impactul câștigului din achiziția Microinvest, performanța business-ului – atât în termeni de venituri, cât și de generare de profit – a fost, de asemenea, excepțională. Pe

tot parcursul anului, am înregistrat o producție nouă de credite mai mare decât în 2024. În plus, în mod organic, am obținut o performanță foarte bună în ceea ce privește vânzările în cadrul subsidiarei de leasing. Suntem încântați să vedem că BT leasing, în urma mai multor achiziții, devine una dintre cele mai puternice și importante instituții financiare de creditare din România.

Am crescut numărul de clienți activi și am intrat pe segmente noi, în special în domeniul investițiilor și al pensiilor private. În timp ce ne impulsionăm creșterea business-ului nostru, România a fost afectată de evoluțiile politice și de măsurile de consolidare fiscală. În același timp, și poate inspirându-ne din exemplul Guvernului român, am început să acordăm o atenție mult mai mare cheltuielilor noastre operaționale. Acest lucru a generat rezultate pozitive; cu toate acestea, nu am făcut compromisuri în ceea ce privește bunăstarea angajaților sau a clienților noștri. Voi aborda și subiectul scorului Net Promoter Score mai târziu în prezentare.

În ceea ce privește raportul costuri/venituri, dacă excludem impactul taxei bancare, acest raport este sub 40%. Considerăm că acest lucru confirmă faptul că suntem pe drumul cel bun și vom continua eforturile în acest sens.

Îi dau acum cuvântul lui Aurel, care va prezenta o scurtă trecere în revistă a economiei românești, după care vom reveni la rezultatele financiare.



AUREL BERNAT

Mulțumesc, Ömer. Voi prezenta foarte succint ceea ce am observat în cursul anului 2025. În primul rând, pornim de la o poziție de relativă bunăstare în regiunea ECE, deși există încă loc pentru o convergență suplimentară către media Uniunii Europene. Un aspect important pe care îl observăm este că următoarea etapă pentru România ar putea fi convergența internă, determinată de investițiile semnificative care se realizează în prezent în infrastructură, acoperind domenii precum: construcția de autostrăzi, căi ferate și obiective de infrastructură energetică.

Ca urmare, acest lucru înseamnă că se preconizează o

oarecare atenuare a disparităților interne în cursul anului următor. Acest lucru ar trebui să susțină în continuare creșterea PIB-ului pe cap de locuitor.

În ceea ce privește datoria publică generală, pe baza cifrelor disponibile pentru al treilea trimestru al anului 2025 – deși nu dispunem încă de datele pentru întregul an –, aceasta se situa la aproximativ 59%/PIB. Până la sfârșitul acestui an, se preconizează că va fi ușor peste pragul pe care l-am prezentat.

În ceea ce privește inflația, am înregistrat o creștere la jumătatea anului 2025, iar la sfârșitul anului aceasta s-a situat la 8,6 %. Ne așteptăm ca inflația să scadă în a doua jumătate a acestui an, pe măsură ce presiunea exercitată de creșterea TVA se va atenua treptat.

Printre indicatorii economici cheie, la nivel macro, se numără creșterea PIB-ului cu 0,6% anul trecut și randamentul obligațiunilor de stat românești pe 10 ani, care a scăzut la o medie de 6,7%. Continuăm să avem încredere în creșterea intermedierei financiare din România, deoarece aceasta este redusă și rămâne subdezvoltată. Cu un nivel sub 25% — măsurat ca procent de credite raportat la PIB — aceasta reprezintă un potențial semnificativ de creștere pentru noi.

În ceea ce privește deficitul fiscal, am încheiat anul 2025 cu un deficit de 7,65% din PIB. Acest nivel este sub ținta de 8,4% convenită cu Comisia Europeană. Implementarea integrală a tuturor pachetelor fiscale va fi luată în calcul în totalitate în 2026; prin urmare, se preconizează că deficitul va scădea și în decursul acestui an. Deficitul comercial se află de asemenea pe o traiectorie descendentă pozitivă, susținută de scăderea importurilor și creșterea exporturilor.

Doi indicatori deosebit de importanți sunt investițiile străine directe și remitențele. Investițiile străine directe au crescut cu 45% de la un an la altul, în timp ce remitențele au crescut cu aproximativ 5%. Aceste cifre sunt importante pentru economia românească, deoarece, pe termen lung, vor oferi un sprijin suplimentar activității de investiții. În același timp, considerăm că consumul va crește în a doua jumătate a acestui an.

Evoluția sectorului bancar în ultimul an a fost favorabilă, atât

pentru companii, cât și pentru persoanele fizice. Creditarea companiilor a crescut peste media europeană, în timp ce depozitele companiilor au fost, în general, în linie cu această medie europeană. În ceea ce privește finanțările acordate populației, am observat o evoluție pozitivă în atât în ceea ce privește atât creditele, cât și depozitele, cu niveluri de creștere semnificativ mai mari decât media europeană.

În ceea ce privește creditele neperformante, rata NPL a atins 3,4% din totalul sistemului bancar, conform metodologiei EBA, care este standardul european de măsurare a acestui indicator. În ceea ce privește adecvarea capitalului, capitalul de nivel 1 se situează la 21,5%, cu mult peste nivelul european de 17,6%.

Privind în perspectivă, menținem previziunea anterioară de creștere a PIB-ului de 1,67%, întrucât nu sunt încă disponibile toate datele referitoare la ultimul trimestru și la întregul an 2025. Menținem această previziune de creștere a PIB-ului de 1,67%, pe baza convingerii noastre că activitatea de investiții va continua să crească și că România va deveni un utilizator mai eficient al fondurilor europene.

În ceea ce privește inflația, considerăm că aceasta va scădea de la nivelurile actuale către un interval cuprins între 4,3% și 4,5%, sub influența factorilor pe care i-am menționat deja, inclusiv impactul în scădere din 2025.

În ceea ce privește politica monetară, ne așteptăm ca în a doua jumătate a acestui an să aibă loc două sau trei reduceri consecutive ale ratei dobânzii de referință, ceea ce va duce rata dobânzii de politică monetară sub nivelul actual de 6,5%.

Oportunitățile rămân foarte importante și ar trebui luate în considerare. Ne aflăm în etapele finale ale procesului de aderare la OCDE și dispunem, de asemenea, de fondurile PNRR, din care, din suma totală de 21,6 miliarde euro, aproximativ 10 miliarde euro trebuie încă alocate sau atrase. În plus, fondurile din mecanismul European de Coeziune și fondurile SAFE rămân în vigoare, cu sume generoase care urmează să fie atrase.

Ratingurile de credit suverane rămân stabile, cu menținerea ratingului BBB- și a perspectivei negative. În concluzie, anul

2026 ar putea fi unul pozitiv, cu condiția ca creșterea economică bazată pe investiții să se materializeze așa cum ne așteptăm.

Mulțumesc. Continuăm cu secțiunea Performanța Business-ului BT, George, ai cuvântul.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult, Aurel. Revenind la performanța bancară din 2025, Ömer a menționat deja că al patrulea trimestru a fost o perioadă foarte bună și cu rezultate excepționale. Acest lucru se reflectă clar în situațiile noastre financiare, întrucât am încheiat ultimul trimestru al anului cu un profit de 1,4 miliarde de lei, cu 7% mai mare decât în al treilea trimestru al anului 2025.

Desigur, al patrulea trimestru a inclus un element unic, un one-off, și anume achiziția Microinvest, care a generat un câștig din achiziție de aproximativ 120 de milioane de lei. Cu toate acestea, chiar și excluzând acest element, performanța rămâne una foarte solidă, iar trimestrul în sine reprezintă în continuare un rezultat foarte bun.

În ansamblu, analizând profitabilitatea băncii pentru acest an, aș dori să mă concentrez asupra câtorva cifre cheie, deoarece prezentarea conține o cantitate semnificativă de detalii și indicatori pe care îi puteți analiza dvs. în detaliu. Banca a încheiat anul cu rezultate financiare peste buget, atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat.

La nivel individual, am depășit rezultatul net bugetat cu 177 milioane lei, ceea ce reprezintă o creștere de aproximativ 4,5 puncte procentuale. Această performanță a fost determinată atât de creșterea organică, cât și de activitățile de fuziuni și achiziții desfășurate pe parcursul anului.

Când combinăm veniturile nete din dobânzi cu cele din speze și comisioane, am înregistrat o creștere de două cifre pe tot parcursul anului 2025, aceasta alături de o disciplină strictă a costurilor. Acest lucru ne-a permis să încheiem anul cu un rezultat final mai bun decât cel preconizat, în ciuda unei creșteri semnificative a impactului noii taxe pe cifra de afaceri,

care s-a dublat față de nivelul existent la începutul anului 2025.

În ceea ce privește rata totală de adecvare a capitalului și costul riscului, Cătălin va oferi mai multe detalii în următoarele slide-uri. Voi trece acum la tendințele observate în 2025 în ceea ce privește veniturile. Analizând aceste tendințe, observăm faptul că aproximativ 70% din veniturile noastre totale provin din veniturile nete din dobânzi, ceea ce este în linie cu celelalte bănci de pe piața românească.

Analizând marja netă de dobândă a băncii, putem observa că am reușit să menținem o marjă stabilă în 2025, atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup, respectiv 3,5% și 3,92%.

În ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane, am înregistrat o creștere în 2025, determinată de o creștere de aproximativ 20% a volumului tranzacțiilor procesate de bancă în decursul anului trecut. Veniturile din tranzacții au fost susținute în principal de tranzacțiile valutare, care au crescut cu 90% în valoare și cu aproximativ 11% în volum.

În ceea ce privește câștigurile și pierderile nete din active financiare, rezultatul a rămas stabil în 2025 comparativ cu anul precedent și a fost determinat de strategia noastră de a echilibra portofoliul între instrumente FVOCI și instrumente HTC.

În ceea ce privește cheltuielile operaționale, principalul factor care contribuie la aceste cheltuieli rămân cheltuielile cu personalul. Așa cum s-a menționat în trimestrele anterioare, creșterea de la începutul anului a fost determinată în mare parte de fuziunea cu OTP și de integrarea echipelor rezultate din această tranzacție. Cu toate acestea, analizând creșterea de la un trimestru la altul, se poate observa că această tendință de creștere a scăzut semnificativ în ultimul trimestru. Analizând întregul an, am observat o creștere de 11% la nivel individual și o creștere de 4% la nivel consolidat. În ultimul trimestru, creșterea s-a situat la 5% la nivel individual și la 2,6% la nivel de grup.

În ceea ce privește alte cheltuieli operaționale, așa cum s-a menționat anterior, cea mai mare creștere se referă la taxa pe cifra de afaceri, care a crescut de la aproape 270 de milioane

de lei la aproape 500 de milioane de lei, în principal în a doua jumătate a anului trecut. Aceasta reprezintă o creștere de 81% la nivel de bancă și de 73% la nivel de Grup.

Excluzând acest impact, creșterea cheltuielilor operaționale se ridică la aproximativ 13% la nivel de bancă și 15% la nivel de Grup.

Raportul costuri/venituri din sectorul bancar rămâne în jurul valorii de 48%. Analizând rata costurilor în raport cu veniturile băncii, observăm că, BT a încheiat anul la 44,4%, inclusiv cheltuielile privind taxa pe cifra de afaceri, ceea ce este un rezultat foarte bun, cu un nivel sub media sectorului bancar românesc.

Dacă excludem efectul taxei pe cifra de afaceri, raportul costuri/venituri se situează sub 40%, la 39,41% pentru 2025. Acest lucru reflectă o disciplină strictă în ceea ce privește costurile, așa cum a subliniat Ömer mai devreme, și ne-a ajutat să încheiem anul cu un rezultat peste buget.



ÖMER TETİK

Mulțumesc foarte mult, George. Revenind la activitatea noastră principală, când analizăm creșterea creditelor în 2025, am beneficiat în mod clar de impactul pozitiv al integrării OTP, care ne-a ajutat să creștem portofoliul de credite cu aproape 23%. Cu toate acestea, chiar și excluzând portofoliul de credite OTP, transferat ca parte a tranzacției, am înregistrat o creștere organică de aproape 13%, ceea ce este cu mult peste creșterea medie de 8% înregistrată de sectorul bancar românesc.

Am continuat să înregistrăm creșteri în toate segmentele, cel mai puternic impuls provenind de la clienții large corporate și clienții mid-corporate mai mari. În același timp, creșterea creditelor noastre a fost susținută de un raport mai eficient și îmbunătățit între credite și depozite.

În ceea ce privește creșterea depozitelor, cifrele consolidate includ datele OTP. Cu toate acestea, excluzând OTP, creșterea depozitelor noastre s-a ridicat la 8,8%, aproape de 9%, ceea ce este cu mult peste creșterea PIB-ului și, de

asemenea, mai mare decât media de creștere a pieței. Într-o piață în care cel mai mare concurent al nostru a fost, de fapt, statul român prin programe speciale de obligațiuni, și în comparație cu creșterea PIB-ului sau a economiilor, considerăm că am avut o performanță destul de bună.

În ceea ce privește linia de business retail, am ajuns la 4,4 milioane de clienți activi. Aș dori să menționez, de asemenea, că baza noastră de clienți este foarte digitalizată, BT Pay fiind unul dintre principalele instrumente utilizate de populația României pentru tranzacțiile zilnice, precum și pentru gestionarea activelor, fondurilor de pensii și a altor nevoi financiare.

Analizând creșterea creditelor de anul trecut, datorită performanței relativ slabe din primele două trimestre, mai mult de jumătate din această creștere a fost determinată de creditele de consum. Cu toate acestea, creditele ipotecare continuă să reprezinte peste 58% din portofoliul nostru de credite retail. În ciuda marjei reduse și a nivelului ridicat de concurență în domeniul creditelor ipotecare, continuăm să ne concentrăm pe acest segment. Ne concentrăm pe creditele ipotecare, deoarece acestea sunt unul dintre produsele noastre cheie pentru cross-selling și vânzarea altor tipuri de produse complementare, prin urmare au fost și vor continua să fie o parte importantă a ofertei noastre comerciale.

În ceea ce privește segmentul companiilor medii și IMM-urilor, anul trecut am ajuns la peste 530.000 de clienți activi, inclusiv clienții dobândiți ca urmare a achiziției OTP. Suntem foarte mulțumiți de procentul de retenție al clienților OTP din segmentul IMM, care a depășit 90%.

De asemenea, în cadrul acestui segment, BT GO, aplicația noastră de mobile banking pentru clienții corporate, a înregistrat o creștere semnificativă pe parcursul anului trecut. În urmă cu aproximativ un an, raportam aproximativ 30.000 până la 40.000 de utilizatori. Astăzi, aproape 550.000 de companii utilizează BT GO pentru nevoile lor de corporate banking, iar acesta este un domeniu în care previzionăm că vom continua să creștem.

Peste o treime dintre start-up-urile românești își încep activitatea fiind clienți BT, iar restul devin clienți BT în timp. În

plus, peste 50.000 de companii au fost finanțate de BT.

Prin inițiativele noastre de digitalizare și furnizarea de servicii financiare nebankare, am reușit, de asemenea, să creștem cota de piață a clienților.

Segmentul large corporate a avut o contribuție esențială la rezultatele noastre în ultimii cinci ani, în special în ultimii doi ani, fiind motorul principal al creșterii portofoliului de credite.

Am fost banca principală în finanțarea de proiecte importante și a proiectelor mari de infrastructură dar și una dintre băncile cele mai importante pe piața creditelor sindicalizate. Acest lucru este susținut de tranziția creșterii economice a României de la un model bazat pe consum la unul axat pe investiții și producție, ceea ce este pozitiv pentru dezvoltarea economică pe termen mediu și lung.

BT a jucat și continuă să joace un rol activ. În timp ce acum aproximativ zece ani eram mai puțin prezenți în sectorul large corporate, astăzi suntem unul dintre cei mai importanți jucători de pe piață, iar vocea clienților large corporate ai BT se face auzită atât în structura portofoliul nostru, cât și în piața.

Când ne uităm la sectoare de interes, cum ar fi agricultura și sănătatea, în divizia Healthcare deținem o cotă de piață de aproape 50% pe baza conturilor deschise. În divizia Agribusiness , deservim, de asemenea, aproximativ o treime din producția agricolă a României.

În ceea ce privește NPS, în ciuda faptului că suntem o companie cu o creștere rapidă, cu activități semnificative de fuziuni și achiziții și integrări continue în ultimii ani, am rămas concentrați pe satisfacția clienților. Suntem încântați să vedem că, pe baza unor studii independente, ocupăm acum primul loc în sectorul bancar românesc în ceea ce privește Net Promoter Score. În mod remarcabil, 85% dintre clienții anterior pasivi au devenit acum promotori ai noștri.

Aceste sondaje sunt realizate de terți, pe un eșantion de peste 150.000 de clienți. Considerăm că realizarea unei creșteri profitabile, menținând în același timp satisfacția clienților și a angajaților, este un obiectiv foarte ambițios, pe

care l-am atins cu succes în mod constant în ultimii ani.

Îi voi da cuvântul lui Cătălin pentru secțiunea dedicată riscului.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Mulțumesc, Ömer. Analizând poziția capitalului la ambele niveluri – atât pe bază consolidată cât și pe bază individuală – observăm o imagine foarte similară. Banca continuă să mențină guidance-ul privind rata capitalului la un nivel minim de 20%, astfel rata totală de adecvare a capitalului încheie anul 2025 la 22,71%.

Una dintre evoluțiile semnificative din 2025 a fost emisiunea în premieră a unui instrument AT1, pentru a diversifica structura capitalului BT, alături de capacitatea continuă a băncii de a-și consolida poziția de capital prin încorporarea parțială a profiturilor sale în mod regulat.

Analizând densitatea RWA, observăm o imagine foarte stabilă în ultimii cinci ani, inclusiv în 2025. Se poate observa o ușoară creștere, de la 38% în 2024 la 41% în 2025, determinată de eliminarea treptată a anumitor dispoziții temporare care afectează metodologiile de calcul al RWA, împreună cu o creștere modestă a RWA privind riscul de piață. Aceasta din urmă reflectă emisiunea AT1, care a creat o mică poziție valutară în bilanțul băncii.

Mergând mai departe, am introdus un nou slide care oferă o imagine mai detaliată a evoluției tuturor ratelor de adecvare a capitalului, de la CET1 până la rata totală de adecvare a capitalului. Pe baza unei evaluări simple, după emisiunea AT1, se poate observa că diferența – sau buffer-ul, cu alte cuvinte restricția MDA – a fost egalizată pentru toate cele trei rate. Acest lucru ilustrează o structură de capital mult mai echilibrată pentru bancă. Până în prezent, ne-am concentrat mai mult pe rata totală de adecvare a capitalului, deoarece aceasta avea cel mai mic buffer. După emisiunea instrumentului AT1, putem analiza acum toate cele trei rate, deoarece buffer-ul dintre cerința minimă și nivelul raportat este în mare măsură similară pentru toate trei. Această aliniere face parte, de asemenea, din strategia noastră de gestionare

a capitalului pentru a obține o structură de capital mai echilibrată.

În ceea ce privește calitatea activelor, putem spune că, pe tot parcursul anului 2025, bazându-ne strict pe rata NPL, am încheiat anul la 2,4%. Aceasta rămâne sub media pieței, care se situează în jurul valorii de 2,7% (conform metodologiei BNR). Pentru o comparație, dacă vă amintiți rezultatele din primul trimestru din 2025, rata creditelor neperformante era de aproximativ 2,5%, moment în care am explicat că aproximativ 30 de puncte de bază erau atribuibile integrării OTP Bank.

În ansamblu, la sfârșitul anului 2025, banca a reușit să își mențină nivelul NPL, fără deteriorări idiosincratice, creșterea ratei NPL provenind exclusiv din integrarea OTP.

Acest lucru se reflectă, desigur, și în nivelul costului riscului, care a îndeplinit în esență guidance-ul nostru de 60 de puncte de bază la nivelul băncii și de 70 de puncte de bază la nivelul Grupului, pornind de la aproximativ 1% în primul trimestru al anului 2025. Acest lucru evidențiază încă o dată calitatea puternică a activelor băncii, având în vedere circumstanțele mediului operațional.

În ceea ce privește poziția de lichiditate, banca a reușit, pe baza unei creșteri puternice a creditelor, să își majoreze raportul credite/depozite, menținând în același timp o capacitate semnificativă de a sprijini în continuare intermedierea financiară în țară. Considerăm că un raport credite/depozite de 65% continuă să ofere oportunități pentru o creștere suplimentară a creditelor.

În ceea ce privește capacitatea MREL, așa cum am afirmat în mod constant, ne propunem un buffer minim de 50 de puncte de bază peste cerințele regulatorii. În urma emisiunii AT1, ne aflăm acum într-o poziție foarte confortabilă, cu un buffer de 267 de puncte de bază în decembrie.

În ceea ce privește ratingurile de credit, în 2025, BT a primit o îmbunătățire din partea Moody's și o reconfirmare a ratingurilor sale din partea Fitch. În același timp, perspectivele au fost ajustate în conformitate cu ratingul suveran. Cu toate acestea, ratingurile acordate atât de Moody's, cât și de Fitch

reflectă soliditatea poziției de capital din bilanțul băncii și al Grupului, precum și situația financiară generală.



AUREL BERNAT

Mulțumesc, Cătălin. În ceea ce privește piețele de capital, am pregătit câteva slide-uri care prezintă așteptările și ceea ce am realizat până în prezent. După cum puteți vedea, în ultimii cinci ani, rata de distribuire a dividendelor cash a variat între 30% și 40%. Anul trecut, am plătit un randament al dividendelor de ~7,5%, calculat pe baza dividendelor din anul curent și a dividendelor aferente anului precedent.

Menținem aceeași abordare, deoarece ne-a oferit pârghia necesară pentru a ne dezvolta în continuare afacerea. Aceasta a susținut creșterea noastră, iar intervalul de distribuire de 30%–40% reflectă viziunea noastră cu privire la distribuirea numerarului.

Anul trecut, am intrat pe piețele internaționale cu prima noastră emisiune AT1, o tranzacție denominată în euro, în valoare de 500 de milioane de euro, structurată ca un instrument de tip perpetual non-call 5,5. Am fost plăcut impresionați de interesul primit din partea investitorilor și dorim să le mulțumim tuturor investitorilor pentru sprijinul lor. Order book-ul a atins un nivel maxim de peste șase ori, oferta finală fiind suprasubscrisă de peste cinci ori.

De asemenea, pe piața locală, am realizat cea mai mare emisiune de obligațiuni, în valoare totală de 1,5 miliarde lei, aproximativ 50% fiind subscrisă de investitori instituționali români.

Acum, câteva cuvinte despre sustenabilitate: slideul prezintă principalii indicatori privind ratingurile ESG.

Este important să subliniem că ne continuăm angajamentul față de programul FIT, „Finanțele pe Înțelesul tuturor”, inițiativa noastră de educație financiară. În același timp, prin „Via Transilvania”, sprijinim și promovăm turismul românesc.

În ceea ce privește finanțarea durabilă, oferta noastră de produse și servicii acoperă întreaga gamă, inclusiv credite ipotecare verzi, credite privind mobilitatea verde cât și

finanțare verde pentru companii. Puteți vedea cifrele totale pe slide. Revenim la George pentru o scurtă prezentare a Grupului.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Aurel. Cred că este important să avem o viziune mai largă și să luăm în considerare întregul Grup, inclusiv contribuția acestuia la nivelul rezultatelor financiare consolidate.

Analizând aceste informații nou incluse, devine clar că, contribuția Grupului la rezultatele consolidate a crescut în comparație cu 2024.

De exemplu, analizând activele totale ale Grupului, contribuția subsidiarelor a crescut de la 8% anul trecut la 10% în acest an. De asemenea, la nivelul profitului net al Grupului BT, contribuția acestora a crescut și în 2025.

Analizând aceste date, se poate observa că anumite subsidiare se remarcă prin performanțe deosebit de bune. Așa cum a menționat Ömer la începutul prezentării, activitatea de leasing a înregistrat rezultate excepționale în 2025. În plus, subsidiarele din Republica Moldova, luate împreună, au o contribuție crescută la nivel consolidat.

Această colaborare puternică între subsidiarele Grupului generează sinergii de venituri, îmbunătățește acoperirea clienților noștri și preconizăm că va duce la o valorificare deplină a efectelor pozitive determinate de rețeaua noastră extinsă. În continuare, îl voi ruga pe Aurel să comenteze pe scurt evoluția fiecărei subsidii în cursul anului 2025.



AUREL BERNAT

Avem rezultate foarte bune în toate subsidiarele, începând cu BT Asset Management, care a ajuns la peste 500.000 de clienți. Acesta a fost un obiectiv cheie pentru noi în consolidarea părții de investiții în cadrul business-ului.

BT Capital Partners a rămas, de asemenea, lider pe BVB pentru al doilea an consecutiv și s-a clasat pe primul loc și pe piața obligațiunilor. De asemenea, punem un accent puternic pe amprenta noastră digitală.

BT Pensii a finalizat cu succes integrarea achiziției BRD atât pentru businessul privind pensiile pilon II, cât și pentru businessul privind pensiile pilon III, activele administrate depășind în prezent 10 miliarde de lei.

INNO Investments a înregistrat, de asemenea, o evoluție interesantă, după ce și-a înființat propriul fond de investiții alternative anume BT Property, un fond de investiții alternative imobiliare.

ICC a înregistrat, de asemenea, o creștere de două cifre în ceea ce privește activele totale și un scor de referință foarte bun în cadrul companiilor din industrie.

După cum a menționat deja Ömer, BT Leasing s-a remarcat nu numai prin faptul că a avut unul dintre cele mai dinamice activități de fuziuni și achiziții de pe piață, ci și prin creșterea cu două cifre a activelor anul trecut și o creștere de aproape 100% a profitului net.

BT Broker este un segment nou de afaceri pentru noi. Aveți și cifrele. Are sinergii semnificative și încă un drum lung de parcurs pentru a crește și a se dezvolta.

BT Mic deține o cotă de piață de 52% în domeniul microfinanțării la decembrie 2025 și continuă să fie un actor cheie în acest segment. Așa cum am menționat anterior, beneficiază și de un concept foarte puternic, care merită subliniat de fiecare dată, și anume BT Stup.

Victoriabank a finalizat achiziția Microinvest și a înregistrat o creștere totală a activelor de 28%.

Salt Bank, pe care mica noastră echipă de IRo menționează

în România. Portofoliul brut de credite a crescut de trei ori, iar BT Direct a înregistrat, de asemenea, o creștere de două cifre a acestuia. În ansamblu, considerăm că creșterea băncii este stabilă și robustă, în timp ce companiile din Grup contribuie deja și vor continua să contribuie din ce în ce mai mult la rezultatele consolidate globale.



ÖMER TETİK

Pe măsură ce parcurgem cifrele, primim întrebări, inclusiv cu privire la guidance-ul pentru 2026 și 2027. În scurt timp vom publica convocatorul AGA, care va include și propunerea de buget.

În măsura posibilului în această perioadă de timp, putem împărtăși o viziune limitată asupra modului în care conducerea executivă intenționează să propună aceste cifre Consiliului de Administrație, care va decide ulterior și va face o propunere acționarilor. Cifrele orientative sunt prezentate în această parte a prezentării.

Continuăm să vizăm o creștere robustă a portofoliului de credite, cu un nivel de creștere de o singură cifră ridicată, în general într-un ritm similar în toate segmentele. Nu ne bazăm neapărat pe creșterea PIB-ului României, care rămâne un punct de referință important, deoarece, din punct de vedere istoric, am crescut într-un ritm mai rapid decât acesta.

Așa cum am menționat de multe ori, România rămâne o piață sub-bancarizată, cu un raport relativ scăzut între credite / PIB. Prin urmare, nu dorim să ne ancorăm la un anumit punct de referință, în special unul pe care l-am depășit în mod constant de la an la an.

Estimăm o creștere a depozitelor de aproximativ 6%, ceea ce răspunde și uneia dintre întrebările anterioare referitoare la modul în care intenționăm să echilibrăm marjele nete de dobândă într-un scenariu în care ratele de referință ar putea începe să scadă.

Suntem o bancă cu o lichiditate foarte mare, beneficiind de o bază solidă de conturi salariale. Aproximativ 43% din depozitele clienților noștri sunt deținute în conturi curente și de

economii. În același timp, deși suntem activi în domeniul depozitelor la termen, nu am fost la fel de agresivi sau de competitivi în ceea ce privește prețurile ca unii dintre concurenții noștri. Cu toate acestea, am înregistrat o creștere solidă a depozitelor.

Acesta este, de asemenea, unul dintre pașii pe care îi facem, având în vedere condițiile actuale de piață. Se preconizează că veniturile nete din dobânzi vor crește cu aproximativ 7%, în timp ce veniturile nete din speze și comisioane se vor majora cu aproximativ 13%. În ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioanele, atingem niveluri care pot fi considerate cele mai bune practici.

Cu câțiva ani în urmă, eram în măsură să afirmăm că vom înregistra o creștere de două cifre și am continuat să facem acest lucru. În ceea ce privește creșterea veniturilor, combinată cu un control disciplinat al cheltuielilor operaționale, ne așteptăm ca raportul costuri/venituri, inclusiv taxa bancară, să fie de aproximativ 45%–46% și să atingă un nivel de sub 40% fără taxa bancară.

Costul riscului este estimat la aproximativ 70–75 puncte de bază, ceea ce susține un randament al capitalului propriu ușor peste 20%, alături de o bază de capital solidă, cu o rată de adecvare a capitalului de peste 20%.

Acum putem trece la întrebări. O voi ruga pe Diana să citească întrebările și vom încerca să răspundem la ele în timpul rămas.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Bună ziua tuturor și vă mulțumesc că sunteți alături de noi. Vom trece direct la întrebările trimise prin intermediul platformei. Vom începe cu o serie de întrebări adresate de Domenico Maggio de la Jefferies, care se concentrează pe gestionarea riscurilor și gestionarea capitalului. Domenico solicită un guidance privind impactul asupra capitalului rezultat din eliminarea dispozițiilor tranzitorii legate de pierderile nerealizate din portofoliul de titluri de stat în valută. El întreabă, de asemenea, dacă rata de capital raportată include și a doua tranșă de dividende de 700 de milioane de lei și dacă obiectivul privind rata de adecvare a

capitalului de 22% rămâne valabil pentru 2026.

În ceea ce privește provizioanele, el solicită clarificări cu privire la motivele creșterii observate în al patrulea trimestru al anului 2025.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Voi răspunde la această întrebare. Voi încerca să abordez rata de adecvare a capitalului într-un singur răspuns. După cum s-a prezentat, rata de adecvare a capitalului, la nivel individual, a încheiat anul 2025 la 22,7%. Privind în perspectivă, estimăm o scădere maximă de până la 2 puncte procentuale a ratei de capital, determinată de eliminarea treptată a dispozițiilor temporare de reglementare. Acest lucru este în mare măsură în concordanță cu cifrele pe care le-am comunicat anterior.

Da, dividendul de 700 de milioane de lei este deja inclus în cifra actuală. Această sumă a fost inclusă începând cu cifrele din trimestrul al treilea din 2025, astfel încât a fost reflectată încă de atunci. Conform guidance-ului nostru privind nivelul minim de capital, așa cum a menționat Ömer mai devreme și așa cum am comunicat în mod constant, rata minimă de adecvare a capitalului este de 20%. Aceasta rămâne obiectivul nostru și face parte din apetitul nostru pentru risc, declarația privind apetitul pentru risc urmărind menținerea unei rate de adecvare a capitalului de cel puțin 20% în mod continuu.

Menținerea unui nivel ușor mai ridicat are, de asemenea, scopul de a sprijini creșterea afacerii noastre. Cred că acest lucru acoperă întrebările privind adecvarea capitalului. În ceea ce privește provizioanele, așa cum s-a menționat anterior, trimestrul IV a fost unul dintre cele mai scăzute trimestre în ceea ce privește costul riscului, atât pentru bancă, cât și pentru Grup. Singura excepție, la nivel de Grup, a fost încorporarea Microinvest, care a dus la o creștere modestă a provizioanelor de aproximativ 70 de milioane de lei, ca pare a ajustărilor legate de integrarea Microinvest în Grupul BT. Dar, din punct de vedere al evoluției costului riscului, trimestrul IV al anului a fost cel mai scăzut dintre toate trimestrele din 2025.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Următoarea întrebare vine de la Cristian Petre, NN Pensii.

Puteți să ne oferiți guidance-ul dvs. pe termen mediu în ceea ce privește costul riscului și raportul cost-venit? Guidance-ul privind marja netă de dobândă, comisioanele și creșterea portofoliului de credite au fost deja furnizate de domnul Tetik, dar vă rugăm să ne oferiți mai multe detalii cu privire la aceste cifre.



ÖMER TETIK

Deoarece am încercat să oferim o perspectivă pozitivă asupra bugetului propus, continuăm să vizăm o creștere ridicată a portofoliului de credite, cu potențialul unei surprize pozitive sub forma unei creșteri de două cifre. Vedem o perspectivă solidă, în special în segmentul corporate. În același timp, nu vedem semnale de îngrijorare în portofoliul nostru sau în sectorul bancar în general și, prin urmare, ne așteptăm ca costul riscului să rămână la aproximativ 70 de puncte de bază.

Reiterăm faptul că, deși acest lucru nu este prevăzut în mod explicit în buget, în sectorul bancar de retail, în sectorul bancar pentru companii mici și IMM-uri, un cost al riscului de aproximativ 100 de puncte de bază ar fi considerat un nivel normal. Cu toate acestea, susținuți de puterea și reziliența companiilor și persoanelor fizice din România, am reușit în mod constant să obținem rezultate mai bune decât acest nivel.

Ne așteptăm ca veniturile nete din dobânzi să crească cu aproximativ 7%. Veniturile nete din speze și comisioane, susținute puternic de volumul mai mare al tranzacțiilor, creșterea veniturilor din bancassurance și creșterea numărului de clienți, se așteaptă să crească cu aproximativ 13%.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarele întrebări sunt din partea lui Miguel Dias, analist la WOOD & Company.

În ceea ce privește alocarea capitalului, intenționați să mențineți un raport de distribuire a dividendelor de aproximativ 40% sau, în absența fuziunilor și achizițiilor în 2026, ar putea fi luat în considerare un raport de distribuire a dividendelor mai mare? În plus, ce măsuri proactive ați lua pentru a proteja marja netă a dobânzii dacă Banca Națională a României va începe să reducă ratele dobânzilor, posibil la sfârșitul anului 2026?



ÖMER TETIK

Așa cum am menționat succint mai devreme, suntem foarte prudenți în gestionarea lichidităților, în special în contextul scăderii ratelor dobânzilor și al impactului acestora asupra marjei nete de dobândă. Atât departamentul nostru de trezorerie, cât și liniile de business au demonstrat o capacitate puternică de gestionare a mediilor cu rate scăzute ale dobânzilor. Dacă vă amintiți, înainte și în timpul pandemiei, România a cunoscut o volatilitate semnificativă a ratelor dobânzilor, inclusiv perioade de rate scăzute, urmate de rate mai mari și apoi din nou rate mai mici, până la izbucnirea războiului în Ucraina.

În ansamblu, avem un grad ridicat de flexibilitate în ceea ce privește finanțarea clienților. Ratele dobânzilor mai scăzute au redus, de asemenea, presiunea asupra prețurilor negociate cu clienții mai mari. În același timp, ne acoperim în mod deliberat poziția, în special prin creșterea expunerii la credite de investiții pe termen lung și credite ipotecare.

Cealaltă întrebare se referă la un guidance privind dividendele. Având în vedere contextul actual și evoluțiile din jurul nostru – chiar dacă acestea nu ne afectează în mod direct – ele afectează piețele, de la prețurile energiei până la piețele de capital, ceea ce ne face să fim mai prudenți în abordarea noastră. În acest moment, nu previzionăm și nu suntem implicați în niciun proces de fuziune sau achiziție. După cum am spus, în câteva zile veți vedea propunerea noastră împreună cu convocatorul AGA, dar probabil că vom fi la sau aproape de nivelurile pe care le-am avut în ultima perioadă.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Avem o altă serie de întrebări din partea Danielei Mândru de la Swiss Capital.

În ceea ce privește modelarea perspectivelor pentru 2026, Daniela ar dori să înțeleagă dacă ar trebui să considerăm 2026 ca un an de consolidare după profitabilitatea puternică obținută anul trecut sau dacă există posibilitatea unei reaccelerări a profiturilor.

A doua întrebare se referă la venituri: vom beneficia în continuare de sprijinul tranzacțiilor de trezorerie și al reevaluării titlurilor de stat în 2026 sau veniturile din activități de trezorerie înregistrate în 2025 ar trebui considerate ca fiind peste nivelurile normale?



ÖMER TETIK

În ceea ce privește prima întrebare, nu cred că o reaccelerare sau o accelerare agresivă a creșterii profitului este realistă. Așa cum am menționat deja, ne considerăm ambițioși, având în vedere condițiile actuale de piață. În același timp, România și clienții români se confruntă cu provocări economice, fiscale și sociale semnificative.

În viitor, ne vom concentra în continuare pe obținerea unui randament al capitalului propriu de peste 20%, mai degrabă decât pe urmărirea unor mișcări tranzacționale sau oportuniste în cadrul portofoliului. 2025 a fost un alt an puternic și, deși acest lucru nu înseamnă că 2026 va fi un an slab, așa cum se reflectă în guidance-ul pe care l-am furnizat, nu ne așteptăm la o creștere excepțională a profitabilității.

Acest lucru reflectă și faptul că creșterea noastră este determinată în principal de segmentele corporat și IMM, unde marjele sunt mai mici și concurența este mai mare. Prin urmare, investim în sustenabilitatea pe termen mediu și lung a băncii, nu în detrimentul profitabilității, ci recunoscând că nu este ușor să obținem creșteri suplimentare.

Cealaltă întrebare se referă la portofoliul de tranzacționare. Tranzacționarea titlurilor cu venit fix nu este activitatea noastră principală și nu suntem o bancă de investiții. Suntem o bancă comercială tradițională și suntem foarte mândri de

acest lucru. Prin urmare, nu includem în buget și nu ne bazăm pe veniturile din tranzacționare pentru a acoperi eventualele deficite din planurile noastre financiare.

Cu siguranță, ar exista un impact pozitiv dacă ratele dobânzilor ar scădea. Cu toate acestea, cel puțin în opinia mea – și cred că și colegii mei împărtășesc acest punct de vedere – nu ne așteptăm la o scădere rapidă a ratelor dobânzilor în acest an. Deși nu ne așteptăm nici la o creștere a ratelor, nu credem că Banca Națională a României se va grăbi să reducă ratele de referință, având în vedere provocările inflaționiste actuale.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarele întrebări vin de la Andreea Playoust de la Mirova.

În primul rând, care ar fi expunerea dvs. la riscul de credit față de fondurile de investiții? Creditul privat reprezintă un risc potențial pentru sistemul bancar românesc? Și, în al doilea rând, ce explică creșterea puternică a veniturilor din tranzacționare în 2025?



ÖMER TETIK

Expunerea noastră față de fondurile de investiții este relativ limitată, sub 1 miliard de euro, reprezentând mai puțin de 0,5% din bilanțul nostru. Acest nivel se poate modifica atunci când realizăm investiții, dar nu urmărim o abordare agresivă în acest sens. În ceea ce privește creditul privat, piața din România este încă subdezvoltată și, în prezent, nu avem nicio expunere față de aceasta.

Nu ne implicăm în această activitate în niciunul dintre business-urile noastre și nici nu finanțăm companii implicate în creditul privat. Așa cum am menționat în răspunsul formulat la întrebările Danielei, considerăm că acest lucru se aliază mai mult activității de investment banking. Ne concentrăm pe finanțarea investițiilor reale și a afacerilor reale, mai degrabă decât pe structuri alternative de finanțare, și am fost, să

spunem, foarte precauți în această privință.

Volumul veniturilor din tranzacționare depinde, în mod natural, de volatilitatea pieței. Cu toate acestea, piețele românești continuă să ofere o stabilitate relativă comparabilă cu piețele din Europa de Vest, oferind în același timp randamente specifice piețelor emergente. Prin urmare, nu ne așteptăm la o creștere semnificativă și, așa cum am menționat anterior, nu ne bazăm pe așteptări sau ipoteze bugetare semnificative în ceea ce privește veniturile din tranzacționare.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Simon Nellis de la Citibank.

Ați putea să ne oferiți mai multe detalii despre riscul de credit și guidance-ul anual privind costul riscului, explicând în mod specific de ce acesta crește de la aproximativ 60 de puncte de bază la 70 de puncte de bază? În plus, având în vedere încetinirea avansului economic, considerați că există riscul ca acest cost al riscului să depășească nivelul estimat pentru acest an? În cele din urmă, în ce segmente vă așteptați să se înregistreze o deteriorare a calității activelor?



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Voi răspunde la această întrebare. Trecerea de la 60 de puncte de bază la 70 de puncte de bază nu indică neapărat o deteriorare; aceasta rămâne în marja normală de variabilitate. Ne așteptăm la o ușoară creștere a costului riscului, reflectând parțial creșterea anticipată a portofoliului. În același timp, având în vedere că mediul macroeconomic nu este pe deplin previzibil, adoptăm o poziție puțin mai conservatoare. Cu toate acestea, așa cum am menționat și Ömer, considerăm că un cost normalizat al riscului pentru mediul economic actual și pentru această regiune este de aproximativ 100 de puncte de bază.

Analizând portofoliile, nu ne așteptăm la o deteriorare în niciun segment specific de activitate. Ne așteptăm ca tendințele portofoliului în ceea ce privește restanțele să se mențină la nivelurile actuale. Aceasta este opinia noastră în acest moment.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Următoarea întrebare este adresată de Jovan Sikimic de la ODDO și se referă la piața locală de fuziuni și achiziții. Care este opinia dumneavoastră cu privire la consolidarea viitoare a pieței?



ÖMER TETİK

Această întrebare decurge din faptul că am fost unul dintre cei mai activi participanți la consolidarea pieței, nu numai în sectorul bancar, ci și în segmente adiacente precum leasing, asset management și pensii. În comparație cu acum 10-15 ani, numărul băncilor din România s-a redus aproape la jumătate, ceea ce înseamnă că oportunitățile de consolidare devin limitate. În același timp, observăm faptul că grupurile bancare internaționale urmăresc din ce în ce mai mult consolidarea la nivel regional.

Continuăm să căutăm noi oportunități și reiterăm – poate în mod repetat – faptul că aceste sectoare precum leasing-ul, asset management-ul și pensiile rămân domenii cheie de interes pentru noi. În același timp, în sectorul bancar, am lua în considerare orice oportunitate care ar putea apărea, în cazul în care o bancă ar fi scoasă la vânzare.

Cu siguranță vom rămâne prezenți pe piață, motiv pentru care suntem foarte atenți la poziționarea capitalului nostru și la capacitatea noastră de a achiziționa și integra noi entități în structurile noastre. Suntem pregătiți să mobilizăm capitalul în cazul în care vor apărea oportunități, deși ritmul acestor activități va fi probabil mai lent decât în trecut.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea serie de întrebări vine de la Maria Mihalache.

Care sunt așteptările dumneavoastră în ceea ce privește impozitul pe cifra de afaceri în viitor? Anticipați că acest impozit va fi redus sau eliminat începând cu 2027? În al doilea rând, cum anticipați că vor evolua cheltuielile cu personalul în 2026 în raport cu rata medie a inflației? Și ultima întrebare: a început BT să integreze agenți de inteligență artificială în operațiunile zilnice? Anticipați o eficiență a costurilor?



ÖMER TETIK

Revenind la marja netă a dobânzii, ne așteptăm ca aceasta să rămână în general stabilă, posibil ușor mai mare. Așa cum am menționat, creșterea noastră este determinată în principal de segmentul corporate, unde concurența este intensă și ratele dobânzilor sunt mai mici. Este posibil să fii ratat restul întrebărilor – Diana, poți te rog să le reiei?



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Desigur. Este vorba despre inteligența artificială și despre taxa pe cifra de afaceri?



ÖMER TETIK

În ceea ce privește evoluția taxei pe cifra de afaceri în viitor, pe baza declarațiilor oficialilor guvernamentali, se preconizează că în 2027 aceasta ar putea fi redusă sau eliminată. Sperăm că aceste angajamente vor fi respectate. Cu toate acestea, până când România nu va rezolva problema deficitului bugetar și a provocărilor fiscale mai ample, sectorul bancar rămâne o țintă ușoară. Prin urmare, nu ne construim bugetul neapărat pe aceste așteptări.

Pe de altă parte, aceasta ar fi și așteptarea noastră, deoarece taxa pe cifra de afaceri face în cele din urmă produsele și serviciile mai scumpe pentru clienții noștri. Privind spre 2026, în ciuda integrării OTP anul trecut și a creșterii numărului de angajați la nivel de Grup, am implementat o serie de măsuri de eficientizare a activității, care se referă și la întrebarea dvs. anterioară privind AI.

Ne așteptăm la o creștere foarte ușoară sau la o creștere generală constantă a cheltuielilor cu personalul. Aceasta va reprezenta o schimbare față de tendințele observate în ultimii ani, când cheltuielile salariale au crescut cu rate de două cifre.

Așa cum sugerează ultima întrebare, utilizăm pe scară largă AI în întreaga bancă, de la operațiunile de back-office și conformitate până la funcțiile de audit și dezvoltarea de software. Implementăm agenți AI în întreaga organizație, sprijinind activități de la automatizarea proceselor până la dezvoltare și programare.

Derulăm programe extinse de recalificare și oferim o gamă largă de inițiative de formare pentru angajații noștri. În plus, am încurajat propunerile pentru noi agenți AI și automatizarea diverselor procese, inițiative care au avut până acum rezultate pozitive evidente.

Acesta este un ciclu accelerat, deoarece am început cu pași mici la începutul anului trecut, iar atât tehnologia, cât și know-how-ul nostru intern s-au dezvoltat rapid. De asemenea, am învățat din experiența altor bănci, atât din România, cât și din străinătate, ceea ce face adaptarea și implementarea mai ușoară și mai rapidă.

Acest aspect va fi, de asemenea, o parte importantă a discuțiilor noastre viitoare. Veți vedea acest lucru reflectat în bugetul pe care îl vom propune, care include cheltuieli semnificative și substanțiale pentru tehnologie, axate în principal pe inițiative de eficientizare bazate pe AI și investiții mai ample în tehnologie.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Avem o întrebare suplimentară din partea Danielei Mândru.

În urma emisiunii AT1, ar trebui să presupunem, prin urmare, un profil al randamentului capitalului propriu mai scăzut din punct de vedere structural, dar mai rezilient? Sau considerați că există încă posibilitatea de a reveni la rate de randament de aproximativ 25%, în ciuda bazei de capital extinse?



ÖMER TETİK

Nivelurile de ~25% erau, să zicem, vremurile bune. Privind în perspectivă, ne așteptăm să obținem un randament al capitalului propriu de aproximativ 20%, plus sau minus unele variații, ceea ce considerăm a fi un nivel ridicat de performanță, nu numai în sectorul financiar, ci în orice domeniu.

Dacă se va înregistra o îmbunătățire a mediului economic și vom observa o schimbare pozitivă a acestei dinamici, împreună cu o mai mare stabilitate și pace în regiune, vom fi, desigur, încântați să obținem randamente ale capitalului propriu de ~ 25%. Cu toate acestea, guidance-ul nostru oficial rămâne în jurul valorii de 20%.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Avem câteva întrebări referitoare la propunerile privind dividendele, dar acestea au primit deja răspuns. Așadar, voi reda cuvântul conducerii pentru concluziile finale. Vă mulțumesc tuturor pentru întrebările adresate.



ÖMER TETIK

În numele echipei noastre de management și al colegilor noștri, vă mulțumim foarte mult că sunteți alături de noi, mai ales în aceste vremuri pline de provocări. După cum puteți vedea, indiferent de schimbările din mediul economic sau politic, rămânem dedicați obținerii de randamente solide și continuării creșterii noastre. În același timp, suntem pe deplin conștienți de responsabilitatea care vine odată cu cota noastră de piață și cu prezența noastră pe piață.

Creșterea economică a României este strâns legată de propria noastră creștere și viceversa. Suntem încrezători că echipa de management, cu sprijinul continuu al acționarilor și investorilor noștri, va menține această traiectorie. Vă dorim încă o dată să rămâneți în siguranță și așteptăm cu nerăbdare să ne revedem la anunțarea rezultatelor noastre din primul trimestru al anului 2026.

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, în urma conferinței, dorim să vă anunțăm că echipa de Relații cu Investitorii din cadrul Banca Transilvania vă va trimite un scurt sondaj despre conținutul și formatul acesteia. Vă mulțumim pentru contribuția dumneavoastră.

Conferința s-a încheiat, puteți să vă deconectați. Vă mulțumim pentru participare și vă dorim o după-amiază plăcută.

2025: REZULTATE FINANCIARE

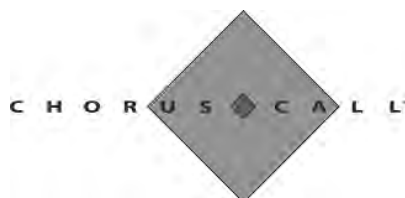


Comunicat de presă



Fact Sheet

Conference Call Conducted by
Chorus Call Hellas



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

