



2024

REZULTATE FINANCIARE

Transcript videoconferință

4 martie 2025



ÖMER TETİK

Director general

Ömer Tetik este CEO al Băncii Transilvania din 2013, iar sub conducerea sa BT a devenit cea mai mare bancă din România și din Europa de Sud-Est. Este membru al Consiliului de Administrație al BT Capital Partners și este un susținător puternic al dezvoltării pieței de capital din România. Are o experiență bancară de peste 20 de ani în România, Rusia și Turcia.

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



GEORGE CĂLINESCU

Director general adjunct, 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).



CĂTĂLIN CARAGEA

Director General Adjunct Risk

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

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



AUREL BERNAT

Director executiv Instituției financiare și relații cu investitorii

Director executiv Instituției 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 Instituției 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 2024

 **Comunicat de presă**

 **Sinteză**



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.

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumim pentru așteptare. Eu sunt Vasileios, operatorul dvs. Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumim că v-ați alăturat videoconferinței Băncii Transilvania pentru a prezenta și discuta rezultatele financiare de la sfârșitul anului 2024.

În acest moment, vom da cuvântul domnului Ömer Tetik, CEO, domnului George Călinescu, Director General Adjunct - CFO, domnului Cătălin Caragea – Director General Adjunct, Chief Risk Officer și domnului Aurel Bernat – Director Executiv Instituții Financiare & Relații cu Investitorii.

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



ÖMER TETIK

Vă mulțumim că v-ați alăturat conferinței privind rezultatele financiare preliminare aferente anului 2024 ale Băncii Transilvania. Vom încerca să vă prezentăm câteva dintre cifrele pe care le considerăm semnificative și importante, bazându-ne și pe întrebările pe care le-am primit deja de la dvs. Vom încerca, de asemenea, să alocăm o perioadă consistentă de timp pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri. Ne pare rău că am amânat data acestei videoconferințe privind rezultatele financiare preliminare, dar acest lucru a fost intenționat. De obicei, aveam aceste videoconferințe în a doua jumătate a lunii februarie, spre sfârșitul lunii. Dar anul acesta, pentru Grupul Financiar Banca Transilvania, februarie a fost o lună specială, mai precis ultimul weekend al lunii februarie, care a fost unul extrem de special, deoarece în România, Banca Transilvania a finalizat cu succes în acest weekend fuziunea și integrarea completă din punct de vedere administrativ, operațional și juridic a OTP Bank România în Grupul BT. În Republica Moldova, de asemenea, Victoriabank a finalizat cu succes integrarea BCR Chișinău. Prin urmare, pe 3 martie, am deschis ziua cu doar o bancă din două în România, același lucru întâmplându-se și în Republica Moldova. Aș vrea să mulțumesc echipelor de proiect care au contribuit la finalizarea cu succes a acestor proiecte. De asemenea, dacă unii dintre dumneavoastră sunteți clienții noștri, ne cerem scuze pentru orice inconveniențe întâmpinate în weekend și pentru perioada foarte scurtă de întreruperi de sistem care a avut loc

sâmbătă seara.

Suntem bucuroși să avem un grup mare de clienți OTP care interacționează deja cu noi. Vom încerca să oferim detalii pe parcursul acestei întâlniri. Aceasta este o etapă importantă pentru noi în ceea ce privește cota de piață, în ceea ce privește dovedirea capacității noastre de a finaliza cu succes cea de-a 4 achiziție și proces de integrare. Această integrare din România a fost realizată într-o perioadă record de timp. Am depășit performanțele obținute anterior și am reușit să finalizăm integrarea în doar șapte luni, fără să renunțăm la clienți, fără să renunțăm la produse și servicii. Peste 95% dintre clienții OTP sunt deja integrați în BT, tranzacționează și primesc produse și servicii bancare de la noi.

Dacă ne uităm la acest prim slide, care surprinde un sumar al rezultatelor financiare din 2024 cât și tendințele observate până în 2024 - George vă va oferi mai multe detalii despre datele financiare pe care le-am realizat - după cum puteți vedea, am încercat să prezentăm tendințele din ultimii cinci ani, astfel încât cifrele din 2024 să fie cât mai bine evidențiate. Dacă ne uităm înapoi, la ultimii cinci ani, care au inclus și pandemia COVID, începutul războiului din Ucraina, criza energetică, creșterea inflației, volatilitatea ratei dobânzii, în fiecare an am reușit să înregistrăm o creștere foarte robustă.

În 2024, activele noastre totale au crescut cu aproape 14% față de anul precedent, creditele nete au crescut cu 13,8% an/an. De asemenea, depozitele au crescut cu 12,2% versus Decembrie 2023. Am înregistrat astfel o creștere de două cifre atât în ceea ce privește creditele cât și în ceea ce privește depozitele. Dorim să mulțumim pentru încrederea pe care ne-au acordat-o clienții noștri români, din țară și din străinătate.

Rata credite/depozite este, de asemenea, foarte solidă, atingând un nivel de 57% în 2024, având în vedere volatilitatea din zona ratelor dobânzilor, la care am fost martori.

De asemenea, am continuat să creștem în mod constant veniturile nete din dobânzi. Creștem veniturile nete din

dobânzi cu clienții actuali fără a crește neapărat ratele dobânzilor, ci oferindu-le acestora mai multe produse. Cel mai important lucru și lucrul care ne face foarte mândri este acela că veniturile nete din speze și comisioane au continuat să crească puternic. Am fost foarte ambițioși cu privire la acest aspect, am spus că dorim să creștem aceste venituri cu ritmuri de creștere de două cifre anual. Cu excepția anului 2020, când au avut loc evenimente unice, fără precedent, în fiecare an din ultimii cinci am reușit să creștem veniturile nete din speze și comisioane cu acest ritm ridicat de două cifre, în medie cu 15 %. Acesta a fost cazul și în anul 2024 și acesta este, aș spune, și perspectiva pentru 2025. Vom reveni la perspectivele pentru 2025 puțin mai târziu. Am făcut achiziții, integrări, am menținut de asemenea o creștere organică foarte solidă, astfel încât costul nostru de risc a fost la niveluri foarte scăzute. Deși oferim un guidance, o estimare, de până la 100 de puncte de bază pe an, am reușit să menținem costul riscului la niveluri foarte scăzute, încheiind anul cu o valoare de sub 50 de puncte de bază. Au existat cu siguranță unele ajustări efectuate în ultimul trimestru al anului, îl voi lăsa și pe Cătălin să ofere câteva informații despre acestea, care sunt legate în principal de ajustări ale metodologiei noastre, de revizuirii și, de asemenea, de schimbările macroeconomice din România și din jurul ei.

Profitul nostru net a crescut cu 42%, cu un randament al capitalului propriu de 27%, rate de capital solide, cu un buffer confortabil, rata de acoperire a capitalului fiind de peste 23,5% la finalul anului trecut.

În ceea ce privește contextul macroeconomic, îl voi lăsa pe Aurel să vă ofere câteva informații despre economia României și evoluția sistemului bancar.

Deși în ultima perioadă veștile pe care le-am auzit de la agențiile de rating și partenerii externi nu au fost încurajatoare, vom încerca să explicăm de ce rămânem în continuare optimiști în privința României. Aurel, ai cuvântul.



AUREL BERNAT

Vă mulțumesc și îmi cer scuze pentru vocea mea. Din când în când, vreau să-mi demonstrez că sunt invincibil și după cum vedeți, nu sunt, mai ales împotriva răcelii. Așadar, am să vă ofer câteva detalii legate de situația macroeconomică din România, într-un format și o manieră cu care sunteți deja obișnuiți.

În primul rând, aș dori să mă refer puțin la cei trei piloni pe care îi considerăm întotdeauna potențialul nostru de creștere. Este vorba de populația României, care reprezintă consumul intern, dar și producția economică. România este încă acolo, rămânând al doilea jucător ca mărime în regiunea ECE.

Pe de altă parte, întotdeauna încercăm să ne jucăm cărțile în ceea ce privește decalajele care trebuie eliminate, recuperate, pe termen mediu și lung în comparație cu mediile Uniunii Europene. Așadar, avem PIB-ul real pe cap de locuitor similar cu țările din regiunea noastră, și, de asemenea, aproape la același nivel cu media Uniunii Europene, în mod evident cu un ridicat potențial de creștere pe termen mediu și lung.

În al treilea rând, ar trebui să avem în vedere datoria publică raportată la PIB care este oarecum scăzută în cazul României comparativ cu alte țări europene. Vorbim despre un raport datorie publică/PIB de 53%.

Revenind la modul în care toți acești trei piloni contribuie la finalul zilei la imaginea de ansamblu, avem un ritm mediu de creștere a PIB-ului real al economiei românești de peste 3% în ultimul deceniu. În 2024 am înregistrat o creștere marginală a PIB-ului de 1%, mai exact 0,9% creștere a PIB în ultimul an.

Cu toate acestea, pentru anii următori, de exemplu pentru 2025 și mai departe, estimăm o creștere mai puternică în ceea ce privește PIB-ul, vorbind despre cifre marginale de 2% sau posibil chiar mai mari pentru următorii doi ani.

În ceea ce privește inflația, ceea ce vedem în ultimii doi ani este această tendință de scădere a inflației, în termeni reali. Avem acum o rată a inflației de 5.5% care este ridicată din pricina a două motive. Unul dintre acestea este faptul că

consumul este încă ridicat. Pe de altă parte avem creșterea salariilor pe plan intern. Așadar, din această perspectivă, nivelul de 5,5% - chiar dacă este ridicat, este încă un nivel suficient de digerabil pentru a nu crea dezamăgire în piață.

Ceea ce aș adăuga este faptul că creșterea PIB-ului în anul 2024 a fost puțin mai scăzută din cauza cererii externe, care nu a fost un motiv neapărat direct, dar aceasta creștere este legată de partenerii noștri comerciali din țările vest-europene precum și de creșterea prețurilor la energie și, probabil, de unele presiuni fiscale pe care le-am văzut în decursul anului.

Mergând mai departe, în ceea ce privește indicatorii bancari, puteți vedea cotele de piață ale BT și ale altor bănci reprezentative. Aici trebuie să adăugăm că aceste cifre sunt relevante la nivelul lunii iunie 2024, astfel încât poziția noastră nu ia în considerare cota de piață câștigată în urma integrării OTP.

Pe de altă parte, dacă ne uităm la principalii indicatori ai sectorului bancar românesc, vedem pe acest slide cei mai relevanți dintre aceștia. Rata creditelor neperformante este de 2,46 la nivelul întregii industrii, raportul cost/venit este puțin sub pragul de 50%, avem în continuare un sector solid din punct de vedere al profitabilității. Randamentul mediu al capitalului propriu este de 18%. De asemenea, regăsim buffere confortabile în ceea ce privește acoperirea creditelor neperformante, rata de adecvare a capitalului ajungând la 23,66%.

În ceea ce privește creditele și depozitele, atât cele și pentru companii cât cele pentru persoane fizice, observăm că ambele au înregistrat un rezultat pozitiv în 2024, cu un avans mult mai ridicat decât mediile înregistrate la nivelul Uniunii Europene. În ceea ce privește creditele pentru companii, sistemul bancar din România a înregistrat o creștere de o singură cifră, aceeași tendință fiind observată și în cazul creditelor pentru persoane fizice, care au înregistrat de asemenea o creștere puternică, o evoluție inversă în raport cu valorile și trendurile înregistrate la nivelul Uniunii Europene.

În ceea ce privește depozitele companiilor, în ciuda faptului

că acestea s-au aflat pe o tendință descendentă, rămân încă peste media europeană. Acestea au crescut cu o singură cifră în 2024, depozitele persoanelor fizice înregistrând o creștere cu două cifre, ceea ce reflectă o capacitate puternică a persoanelor fizice și, în general, a economiei în ceea ce privește stocul depozitelor.

Am discutat deja despre nivelul creditelor neperformante. Ceea ce este relevant este faptul că acum ne aflăm în media grupului de țări vecine, în ciuda faptului că acum câțiva ani, eram cu mult peste valorile înregistrate în regiunea noastră. Acum putem spune că avem atât o rată a creditelor neperformante cât și a capitalului de rang 1 foarte confortabile.

Aceasta ar fi, pe scurt, prezentarea macroeconomică și voi da cuvântul acum lui George. Vă mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Vă mulțumesc foarte mult. Trecând la performanța business-ului din 2024, putem spune că Banca Transilvania a avut o performanță foarte bună, atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat. Avem o creștere foarte frumoasă, așa cum a prezentat Ömer puțin mai devreme, creștere de două cifre pe aproape toate liniile contului de profit și pierdere și ale bilanțului.

Ne vom concentra mai întâi asupra profitabilității, unde venitul net din dobânzi a crescut cu 28% față de anul precedent la nivelul băncii și cu 31,4% față de anul precedent la nivelul grupului. Desigur, acest lucru este determinat și de faptul că OTP este consolidat în cifrele Grupului la nivelul anului 2024.

Concentrându-ne doar pe cifrele de la nivel individual, puteți vedea că marja netă a dobânzii a crescut în 2024 cu 26 de puncte de bază, ajungând la un nivel de 3,43% la sfârșitul anului. Acest nivel a fost menținut pe tot parcursul anului la niveluri relativ constante, după cum veți vedea în slide, când vom prezenta mai multe detalii despre veniturile obținute.

În ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane, din nou, observăm o creștere de două cifre, 14,7% la nivelul băncii și 17,4% la nivelul grupului. Această creștere la nivelul băncii este determinată exclusiv de o creștere a tranzacțiilor procesate de bancă. În 2024, am avut mai mult de 2 miliarde de tranzacții procesate pentru clienții noștri în decursul anului. Din nou, vom intra în mai multe detalii în următorul slide al prezentării, când vom vorbi în detaliu despre venituri.

Cheltuielile operaționale au crescut cu 27% la nivelul băncii și cu 38% la nivelul grupului. Din nou, avem aici două valori ridicate determinate de one-off-uri. În primul rând, la nivelul Băncii, avem impozitul pe cifra de afaceri, care a fost introdus în 2024 iar pentru Banca Transilvania iar acesta s-a ridicat la aproape 270 milioane lei în 2024. De asemenea, cheltuielile generate de integrarea OTP Bank, o parte din acestea sunt înregistrate la nivelul Băncii, aproximativ 35%. Restul de 65% din costurile de integrare ale OTP Bank sunt incluse în cheltuielile OTP. Acesta este motivul pentru care se observă, la nivel consolidat, o creștere mai mare a cheltuielilor operaționale.

Dacă vă uitați la raportul cost-venit, chiar dacă am avut incorporat efectul acestei taxe pe cifra de afaceri, am reușit să menținem un raport cost-venit care este confortabil, ~45 % la nivel individual. Acest raport ar fi fost chiar mai scăzut dacă am fi eliminat efectul taxei pe cifra de afaceri pe care am plătit-o în 2024. Din nou, vom vedea în următoarele două slide-uri mai multe detalii pe această temă.

Profitul net, la nivelul băncii, se ridică la 3,5 miliarde lei (cu 42% mai mare față de anul trecut) și la 4,73 miliarde lei la nivel consolidat. Acesta include, desigur, un câștig din achiziție provenit din cele două tranzacții pe care le-am încheiat în 2024. Vă reamintesc că am încheiat integrarea cu succes a BCR Chișinău și integrarea OTP Bank România, obținând astfel puțin peste 800 milioane lei în termeni de câștig din achiziție pentru cele două tranzacții, cea mai mare parte a câștigului din achiziție provenind din achiziția OTP.

Mergând mai departe, într-o analiză a evoluției bilanțului, așa cum am menționat anterior, activele totale au crescut

cu 13,9% la nivel individual. Avem, într-adevăr, o creștere a activelor care este mai mare decât creșterea general totală înregistrată de sistemul bancar românesc, care a fost puțin sub 10%. La nivel consolidat, avem o creștere de 22,4%. Aceasta este determinată, desigur, de creșterea activelor în urma achiziției OTP.

În ceea ce privește creditele brute, cu o creștere la nivel individual de 13,5%, am depășit nivelul de creștere al sistemului bancar românesc. De asemenea, pe partea de depozite, cu o creștere anuală de 12,2%, am performat mai bine decât piața.

În ceea ce privește ratele de capital, Banca și Grupul prezintă rate de capital la sfârșitul anului 2024 foarte solide, cu o rată de capital total de la 23,5% nivel individual și de 20,08% la nivel consolidat.

Am înregistrat un nivel foarte bun al costului riscului la nivel individual în 2024 - 49 puncte de bază pentru întregul an 2024. Acest lucru este în conformitate cu perspectivele și estimările pe care le-am oferit în ultima conferință cu investitorii din 2024, în noiembrie. Din acest punct de vedere, avem o ușoară creștere față de anul trecut, dar aceasta este în conformitate cu așteptările noastre și cu suma prevăzută în buget.

Rata creditelor neperformante a fost de 2,07%. Suntem mult sub media pieței, media pieței românești, care a fost prezentată puțin mai devreme de Aurel, care este de aproape 2,5%. Deci, cu 2,07%, suntem sub media sistemului bancar din România.

Acum, dacă mergem mai departe și ne uităm la evoluția veniturilor, ne uităm la venitul net din dobânzi, creștere de 28,1% la nivel de rezultate individuale. Aici aș menționa, așa cum am spus și mai devreme, creșterea importantă a marjei nete a dobânzii înregistrată pe parcursul anului 2024, care a ajuns la un nivel de 3,43% la sfârșitul anului trecut.

Ce este de asemenea important de observat, în partea dreaptă sus a acestui slide, este faptul că banca a reușit să mențină un nivel foarte ridicat al marjei nete a dobânzii, indiferent de evoluția ratei dobânzii de referință. De

exemplu, în 2020, 2021, ratele de referință atât pe partea de euro cât și pe partea de lei au fost foarte scăzute, iar banca a reușit să mențină o marjă netă a dobânzii foarte bună și în acea perioadă, cu niveluri de peste 2,6% - 2,8%. Pe măsură ce ratele dobânzilor au crescut, am reușit să creștem de asemenea marja netă a dobânzii a băncii.

În ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane, așa cum am menționat anterior, 2 miliarde de tranzacții au fost procesate anul trecut la nivelul băncii iar aceste tranzacții provin din două direcții. În primul rând, am crescut numărul de tranzacții care le-am efectuat pentru clienții actuali ai băncii prin adăugarea de funcții și generarea de tranzacții suplimentare. De asemenea, avem un număr mare de clienți noi care vin către noi și din acest punct de vedere, numărul de clienți a crescut cu 350 000 în 2024, incluzând atât clienți retail, cât și clienți corporate. Acest lucru oferă o bază foarte bună în continuare pentru menținerea ritmului de creștere a veniturilor nete din speze și din comisioane. Așa cum Ömer a menționat puțin mai devreme, credem că această creștere de două cifre va continua și anul viitor. Vă reamintesc că, așa cum am spus și în conferințele anterioare, suntem acum după o perioadă în care am ajustat structura comisioanelor pentru a le face puțin mai simple, mai ușor de înțeles, iar acest lucru a fost bine primit de clienții noștri.

În ceea ce privește venitul net total puteți vedea în partea dreaptă jos a slide-ului că cea mai mare parte a acestuia provine din venitul net din dobânzi, cu o contribuție de 67,3%. Atunci când comparăm acest lucru cu veniturile celorlalte bănci din România, acestea au o proporție mai mare a venitulului net din dobânzi în venitul net total, de aproximativ 75%. Avem și alte surse de venit importante în afară de venitul net din dobânzi și intenționăm să continuăm să ne concentrăm și pe viitor pe aceste surse alternative de venit.

Nu voi intra în detalii cu privire la veniturile nete din speze și comisioane, deoarece am vorbit despre acestea în slide-ul anterior. Aici puteți vedea că acest tip de venit are o pondere 15,4% în veniturile totale nete ale băncii.

În ceea ce privește venitul net din tranzacționare,

majoritatea veniturilor provin din operațiuni legate de schimb valutar și instrumente derivate.

În ceea ce privește cheltuielile operaționale, după cum am menționat anterior, dacă analizăm raportul cost/venit, excluzând efectul taxei pe cifra de afaceri, am fi înregistrat un raport cost/venit de 42,1%. Din nou, acest lucru arată că în ciuda faptului că am platit impozitul pe cifra de afaceri, în ciuda faptului că am avut cheltuieli legate de integrarea OTP, banca a reușit să mențină un control foarte bun al costurilor în 2024, ceea ce ne-a ajutat să menținem acest raport la un nivel confortabil.

În ceea ce privește cheltuielile de personal, aceste cheltuieli reprezintă cea mai mare pondere a cheltuielilor operaționale. Vedeți pe acest slide creșterea care este de 20,5%. Dacă vă uitați la aceste cheltuieli și încercați să împărțiți creșterea pe surse, avem o parte care provine din presiunea inflaționistă și din creșterea personalului. Din creșterea de 20,5%, aproximativ 15%, este legată fie de creșterea personalului sau de presiunile inflaționiste și de creșterile salariale. Restul acestei creșteri provine din elemente precum cheltuieli de training, care au crescut în 2024, dar și din bonusuri, care au crescut, de asemenea în 2024 pentru a răsplăti performanța îndeplinirii unor proiecte importante care au avut loc fie la sfârșitul anului trecut, fie în cursul anului 2024.

Așadar, revenind la alte cheltuieli operaționale, vedeți o creștere de 49% a acestora. Această creștere este determinată de taxa pe cifra de afaceri. Am pus în grafic o reprezentare, pentru a prezenta, într-o manieră clară, vizibilă, cât din această creștere provine din taxa pe cifra de afaceri. Așadar, dacă eliminăm această taxă pe cifra de afaceri în valoare de 270 de milioane de lei, creșterea cheltuielilor operaționale rămâne la un nivel rezonabil. Vorbim de o creștere care este legată de cheltuielile IT, de licențe, care au crescut cu 28% anul trecut. De asemenea, utilizarea POS-urilor și cheltuielile legate de integrarea OTP care au fost înregistrate la nivelul băncii.

Așa cum am menționat anterior, aproximativ 35% din cheltuielile care au fost înregistrate în 2024 cu privire la integrarea OTP, au fost înregistrate la nivelul BT, în timp ce

65% din aceste cheltuieli au fost înregistrate la nivelul OTP. După cum veți vedea puțin mai târziu în prezentare, în 2024, am înregistrat aproape 70% din totalul cheltuielilor pentru integrarea OTP, restul urmând să fie înregistrate în 2025.

Acum, dacă vă uitați la această analiză a costurilor și eliminați toate aceste elemente de tip one-off pe care le-am menționat, creșterea ar fi fost de aproximativ 15%-16% în 2024 în ceea ce privește cheltuielile operaționale.

Am vorbit mult despre creșteri, dar cred că, în ultimul trimestru, am început să prezentăm și eficiența personalului nostru. Avem o creștere de 2% a numărului de angajați în 2024. Cu toate acestea, dacă vă uitați la eficiență, care se reflectă ca active totale în raport cu numărul de angajați activi, veți vedea că am crescut foarte mult această eficiență în 2024. Dacă vă uitați la ultimii 5 ani, veți vedea că acest raport a crescut de la 12,4% la aproape 19% la sfârșitul anului 2024.

Îi voi da acum cuvântul lui Ömer pentru a vorbi despre creșterea portofoliului și despre liniile de business.



ÖMER TETIK

Mulțumesc, George. Într-adevăr, așa cum am menționat la începutul conferinței noastre, în ceea ce privește creșterea portofoliului de credite, 2024 a fost anul companiilor, anul investițiilor. Am înregistrat o creștere robustă a portofoliului de credite, de la microîntreprinderi, la IMM-uri și companii mari, o creștere de 17,5%, portofoliul de credite retail crescând cu aproape 8%. În medie, ne-am crescut portofoliul brut de credite cu 13,5% de la an la an, ceea ce este semnificativ mai mare decât media pieței de 8,5%.

În ceea ce privește creditele retail, 2024 a fost anul creditelor de consum, în special la începutul anului din cauza ratelor ridicate ale dobânzilor și a diferitelor preocupări legate de evoluția macroeconomică. Pe de altă parte, în al treilea și al patrulea trimestru, am văzut că și apetitul clienților de retail a revenit și astfel am reușit să acordăm la sfârșitul anului peste 15.000 de credite

ipotecare, producția nouă fiind foarte aproape de valoarea de 1 miliard de euro în 2024.

Totuși, după cum am spus, creșterea susținută a venit din partea clienților corporate. Cifrele pe care le prezentăm aici și procentele pe care le-am menționat, nu includ creditele și depozitele OTP. Așadar, aceste cifre reprezintă creșterea noastră organică, iar cifrele OTP se vor adăuga acestora.

În ceea ce privește creditele ipotecare retail, cu toate dificultățile de pe piață cu care s-au confruntat clienții generate de creșterea prețurilor, de inflație și de ratele mai crescute ale dobânzilor, am observat un apetit crescut. De asemenea, în ceea ce privește creditele ipotecare verzi, am reușit să acordăm anul trecut, peste 1.700 de ipoteci cu certificate de performanță energetică superioară, în valoare de peste 550 milioane lei, aproape 600 milioane lei.

În zona de corporate banking, am văzut o creștere susținută, determinată de impactul investițiilor publice, de impactul fondurilor Uniunii Europene și al programelor susținute de statul român.

Portofoliul nostru de credite corporate a ajuns la 52,3 miliarde lei la sfârșitul anului 2024.

Ne-am bucurat întotdeauna de încrederea puternică a clienților noștri retail, în ceea ce privește alegerea băncii unde își economisesc banii sau unde își investesc economiile. Mai târziu, veți vedea cifrele subsidiarelor noastre, unde am înregistrat niveluri ridicate de creștere în activitatea de asset management.

De asemenea, creșterea noastră a fost spectaculoasă, aș spune, în zona depozitelor retail, unde am crescut cu 13,6% de la an la an. Depozitele clienților corporate, provenind de la companii de diferite dimensiuni, au crescut cu 9,6% de la an la an.

Revenind la cursul de schimb valutar sau la cererea de valută. Aproape 70% dintre clienți, retail sau corporate, și-au dorit depozite noi în 2024 în monedă locală, în lei. Acest lucru arată, de asemenea, faptul că încrederea locală continuă în ratele de schimb valutar, în forța politicilor

Băncii Naționale a României.

În retail banking, producția nouă totală a ajuns la aproape 2 miliarde de euro, 8,8 miliarde de lei. La începutul anului, această creștere a fost susținută foarte mult de creditele de consum și apoi de creșterea mai susținută a creditelor ipotecare.

În sectorul corporate, producția nouă a fost de 26,6 miliarde lei. Aici, cea mai mare parte au fost creditele acordate companiilor mijlocii și corporațiilor mari. Acest lucru ne ajută de asemenea foarte mult în ceea ce privește creșterea microfinanțării sau a serviciilor bancare pentru clienții retail, deoarece fiecare dintre aceste companii mari aduce cu sine și un ecosistem bun, un lanț valoric, cu noi conturi salariale, noi conturi de retail.

De asemenea, nu putem ignora beneficiile programelor guvernamentale adresate IMM-urilor, cum ar fi IMM Invest, Creditul Fermierului și toate programele de creditare pentru industria construcțiilor. Sperăm, de asemenea, ca această creștere accelerată a absorbției fondurilor UE se va menține sau va crește și mai mult în următorii ani și va sprijini creșterea investițiilor în infrastructură, în sănătate și educație, în ceea ce țara noastră are nevoie. Toate aceste investiții vor pune cu siguranță România într-o poziție mai bună, mai favorabilă. Vă mulțumim.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Bună ziua. Voi începe acum partea de risc prin a descrie ratele totale de capital ale Grupului BT. Ceea ce se poate observa este faptul că rata totală de capital, la nivel de Grup, rămâne puțin peste 20%. Dacă vă amintiți, în iunie 2024, rata noastră totală de capital era de aproximativ 26%, iar evoluția descendentă a fost determinată de două evenimente principale, evenimente de care suntem mândri. Primul a fost achiziția OTP, care este, desigur, regasită la nivel de grup - OTP la sfârșitul anului 2024 fiind considerată ca o subsidiară a Grupului, iar al doilea a fost creșterea organică pe care banca a înregistrat-o pe parcursul anului, de aproximativ 13% în ceea ce privește activele.

Acest lucru este vizibil și în partea din stânga jos a slide-ului, unde se poate observa faptul că Grupul BT și-a majorat fondurile proprii cu aproximativ 20%, pentru a susține creșterea atât prin fuziuni, cât și organic. În ceea ce privește evoluția RWA și densitatea RWA, putem observa o structură stabilă, care arată, de asemenea, profilul de risc stabil al băncii și al grupului. Putem observa, de asemenea, o creștere semnificativă a RWA, care este în concordanță cu evoluția activelor. Din creșterea RWA de peste 18 miliarde de lei la nivel de Grup, mai puțin de jumătate este determinată de portofoliul OTP, de achiziția OTP.

Dacă mergem mai departe la BT, la nivel individual, putem vedea aici că rata totală a capitalului se situează cu mult peste ținta noastră minimă anunțată de 20% în ceea ce privește rata totală de acoperire a capitalului. Situația este similară cu cea a Grupului, doar că Banca are aici un amortizor pentru încorporarea OTP, care a avut loc la sfârșitul săptămânii trecute. Dacă facem o comparație cu iunie 2024, când am beneficiat de primele dispoziții tranzitorii ale Basel IV, rata capitalului era puțin peste 27%. Asistăm la o tendință descrescătoare, determinată de creșterea portofoliului de credite care a avut loc în a doua parte a anului pe ambele categorii de clienți, persoane fizice și companii, dar mai ales pe partea clienților corporate.

La fel ca în cazul Grupului, puteți observa și în ceea ce privește fondurile proprii, o altă creștere de 20%, determinată în principal de încorporarea profitului semestrial despre care voi vorbi puțin mai târziu, în următoarele slide-uri.

De asemenea, la nivel de bancă, putem observa stabilitate atunci când ne uităm la densitatea RWA. Singura diferență atunci când comparăm acest raport cu cel la nivel de grup este că, aici, creșterea RWA este ușor mai mică, deoarece nu vedem efectele achiziției OTP. Aici vedem doar creșterea organică solidă și alte modificări ale RWA determinate de cadrul de reglementare.

Ne angajăm și menținem nivelul minim targetat al ratei totale a capitalului de 20 %, deși veți vedea pe parcursul anului că vom rămâne peste acest nivel. În comparație cu

rata minimă de adecvare a capitalului impusă de autoritatea de reglementare, care se situează în prezent la aproximativ 17,2 %, avem un buffer foarte confortabil.

În continuare, vom prezenta un slide foarte explicativ cu privire la evoluția ratei de adecvare a capitalului pe parcursul anului 2024. Pe lângă evoluția pe parcursul anului, ceea ce am dori să împărtășim cu dvs. aici este instrumentul de reinvestire a profitului pe care îl practica banca. Aici, puteți vedea în graficul numit "profit H1'24", care, atunci când este comparat cu nivelul RWA pe care banca îl produce, arată sustenabilitatea băncii din punct de vedere al generării de capital și a poziției sale de capital.

Estimăm că această reinvestire a profitului va rămâne un instrument de durată și rămâne, de asemenea, modul nostru de gestionare a capitalului pe parcursul anului viitor și al anilor următori.

Vom trece către aria de lichiditate și la strategia MREL. Desigur, datorită compoziției bilanțului nostru, beneficiem de o poziție de lichiditate foarte puternică.

Principali noștri indicatori de lichiditate, LCR și NSFR, sunt amândoi cu mult peste cerințele minime de reglementare și de apetit pentru risc ale băncii. În același timp, înregistrăm o creștere a raportului credite/depozite, o creștere care arată capacitatea noastră de a sprijini intermedierea financiară la nivelul economiei și la nivelul sistemului bancar.

În ceea ce privește strategia MREL, prezentăm aici evoluția din iunie până în decembrie, deoarece acest lucru este relevant. Vreau doar să vă reamintesc că strategia MREL a băncii este întotdeauna prezentată la nivel de grup, aceasta fiind cerința de reglementare.

Puteți vedea aici o scădere a buffer-ului nostru de la mai mult de 700 de puncte de bază la 229 de puncte de bază. Scăderea acestui buffer este determinată de achiziția OTP. Practic, dacă vă amintiți, acesta a fost și anunțul privind estimările noastre. Am construit acest buffer pentru a ține cont de achiziția ce urma să se întâmple. Rămânem la obiectivul nostru, acela de a menține o rezervă pe lângă

cerința minimă de reglementare MREL. Deși în prezent avem o rezervă de 50 de puncte de bază în planificarea capitalului nostru pentru perioada următoare, dorim să menținem această rezervă și posibil chiar mai mult.

Dacă ne uităm la calitatea activelor, cifrele prezentate explică o politică de underwriting prudentă. În ceea ce privește producția de credite, încheiem anul cu o rată a expunerilor neperformante de 2,07%, cu mult sub media pieței.

În același timp, în ceea ce privește costul riscului, observăm o ușoară creștere în trimestrul al patrulea. Dacă vă amintiți, am comunicat o estimare de aproximativ 60 de puncte de bază în noiembrie pentru sfârșitul anului. Cu toate acestea, dacă ar fi să prezentăm costul riscului din T4, vă putem informa că fluxul regulat de expuneri neperformante care provin doar din calitatea portofoliului este similar cu cel din T2 și T3, doar că în T4, banca a constituit rezerve suplimentare pentru incertitudinile estimate, prevăzute, și am avut, de asemenea, o ușoară schimbare metodologică în ceea ce privește costul riscului.

Deci, per total, suntem încrezători și nu vedem niciun semnal de îngrijorare în prezent, atunci când ne uităm la portofoliul de credite. De asemenea, vă putem informa că în costul riscului din T4, în rezervele pe care le-am înregistrat, am luat în calcul și anumite incertitudini suplimentare privind anumite sectoare industriale. Aici, aș numi sectorul agricol, care ar putea prezenta anumite vulnerabilități, portofoliul ar putea prezenta unele vulnerabilități, dar și domeniul auto.

Ceea ce se poate observa cu ușurință în partea stângă jos a slide-ului, dacă ne uităm, de exemplu, la cifrele BT individuale, putem vedea o ușoară creștere, o creștere constantă a portofoliului de credite Stage 1. Acest lucru este determinat în special de creșterea nivelului general a portofoliului de credite și de aducerea în portofoliu de credite de bună calitate.

Mergând mai departe, vom vorbi puțin despre statusul EMTN și despre micul nostru istoric de emisiuni de obligațiuni. Știu că am vorbit despre acest lucru și în cadrul

ultimei conferințe, însă am dori să subliniem încă o dată prezența noastră pe piața de capital și capacitatea noastră de a atrage obligațiuni eligibile MREL.

De asemenea, am dori să ne angajăm în acest an, cel mai probabil pentru o altă emisiune, care va fi legată de unele înlocuiri pe care va trebui să le urmărim, dar care, cel mai probabil, va depinde și de evoluția pieței și de evoluția portofoliului băncii; am putea vedea sau am putea aborda acest lucru din unghiuri diferite.

Nu în ultimul rând, aș dori să închei prezentarea mea cu câteva informații despre ratingurile noastre de credit emise de cele două agenții de rating care evaluează Banca Transilvania. Moody's, unde ratingul nostru a fost confirmat, ratingul depozitelor noastre pe termen lung Baa2 cu perspectivă pozitivă pentru 2024. Deci, sentimentul a fost îmbunătățit de la stabil la pozitiv.

Putem spune cu mândrie că Fitch a îmbunătățit ratingul pe termen lung al BT la "investment grade" pentru prima dată, în primă fază cu o perspectivă stabilă, dar, ulterior, desigur, revizuită în conformitate cu actualizarea ratingului suveran al României, la negativ. Acest lucru arată, de asemenea, stabilitatea, poziția capitalului și soliditatea bilanțului BT și al grupului BT.



AUREL BERNAT

Trecând la un alt slide plin de realizări, mă voi referi puțin la aspecte privind sustenabilitatea. Foarte relevant este ratingul Sustainalytics care a fost îmbunătățit anul trecut în comparație cu 2023. Acum avem un scor ESG scăzut, de 14,9, îmbunătățit de la un scor puțin mai mare de 15,1. Deci, este o îmbunătățire clară în această privință.

Evaluarea FTSE Russell a acordat scorul de 3,3 în ceea ce privește performanța ESG, pe baza unei metodologii revizuite. Așadar, suntem peste media sectorului. De asemenea, relevant este Indicele Sustenabilității și Transparenței Corporative din România, care ne-a acordat recunoașterea Gold Level, la fel ca Refinitiv, care ne plasează pe locul 73 din 1.100 de bănci evaluate la nivel mondial.

În ceea ce privește scorul VEKTOR, acordat de Asociația Română de Relații cu Investitorii, am fost, pentru al șaselea an consecutiv, premiați cu punctajul maxim. În ceea ce privește finanțarea sustenabilă, anul trecut, am publicat, Cadrul de finanțare sustenabilă, în premieră. De asemenea, în ceea ce privește demersurile ESG, 64% din valoarea emisiunilor a fost subscrise de investitori cu un mandat ESG.

De asemenea, am publicat - și acesta este un moment în care doresc să le mulțumesc, tuturor persoanelor care au contribuit la această realizare – Raportul de Alocare și Impact, care a fost publicat la sfârșitul lunii septembrie 2024.

În ceea ce privește implicarea în comunitățile noastre, voi evidenția inițiativa BT Mic, Stup, lansată în urmă cu 2 ani și jumătate, care a implicat peste 7.500 de antreprenori. Mai mult de 630 de noi afaceri au fost lansate acolo, ca un sprijin pentru economie.

Pe de altă parte, evident, suntem încă activi în zona Agri, în sectorul de business agricol. În 2024 am avut o inițiativă care crește și formează viitorii lideri în domeniul agricol.

Mă întorc la Ömer pentru slide-urile de digital și prezentarea realizărilor de acolo.



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Aurel. BT Pay este super aplicația noastră, colegii noștri o numesc aplicația nelimitată a Băncii Transilvania, care crește enorm. Numărul de utilizatori a crescut cu 27% de la an la an, iar transferurile de fonduri cu 54% de la an la an. BT Pay a crescut de la o aplicație simplă de plată peer-to-peer, în urmă cu câțiva ani, la o super-aplicație. La sfârșitul acestui an, aceasta va deveni singura noastră aplicație pentru clienții de retail, în care vor fi încorporate toate funcționalitățile, de la online banking, deschidere de conturi de economii, investiții, credite, bancassurance, asset management, asigurări. Chiar și funcții pentru copii, gestionarea contului junior și multe alte funcții care sunt deja disponibile sau vor fi disponibile în curând în aplicație. Avem peste 145.000 de copii care

folosesc BT Pay pentru plăți, oferindu-le acestora, dar și părinților lor, acces la programe de educație financiară, plăți sigure și control asupra plăților.

Suntem de asemenea bucuroși să vedem că oferta BT Asset Management în BT Pay s-a dezvoltat și mai mult de 46.000 de clienți noi au fost înregistrați prin BT Pay, optând pentru produsele BT Asset Management.

Când ne referim la BT GO, anul trecut pe vremea aceasta, platforma noastră bancară all-inclusive, all-in-one pentru companii, nu eram siguri dacă ar trebui să includem detalii despre BT GO în prezentarea investitorilor, pentru că vorbeam de 10.000 de clienți, câteva milioane de plăți, așadar, discutăm intern: vom include acum sau mai târziu detalii despre această aplicație în prezentare? Dar am fost confortabili cu privire la punctul unde vom ajunge și la sfârșitul acestui an BT GO va deveni aplicația unică pentru clienții corporate. Avem deja peste 207.000 de utilizatori înrolați. Partea bună este că mai mult de 40% dintre clienții noi provin din OTP. În primele două zile de interacțiune cu noi, aceștia s-au înrolat în BT GO, astfel încât, sperăm, își vor emite facturile, își vor face plățile și își vor gestiona fluxul de numerar prin BT GO.

Acum, cifrele arată complet diferit. De la câteva milioane de lei, discutăm despre plăți totale acum în valoare de 22 de miliarde lei anul trecut și despre peste 40.000 de facturi electronice e-Factura emise prin intermediul aplicației.

Așadar, mai avem multe de făcut cu BT GO pentru a crește serviciile și funcționalitățile acesteia, dar avem deja un istoric și o experiență bună dobândită prin intermediul BT Pay. Ne cunoaștem bine clienții, în special segmentul micro și mid-corporate, nevoile acestora, așa că, la sfârșitul acestui an, BT GO va deveni această all-in-one, aplicație bancară pentru companii. În ceea ce privește performanța Grupului BT, George, ai cuvântul.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Vă mulțumesc. În ceea ce privește Grupul BT, nu vreau să prelungesc foarte mult discuția. Am petrecut, cred, cea mai mare parte a timpului prezentării noastre focusându-ne pe rezultatele băncii în primul rând. Vreau să rețineți două cifre, 1 miliard de lei și 6 miliarde de lei.

Avem lei 6 miliarde de lei active în administrare în ceea ce privește BT Asset Management și 6 miliarde de lei în active ale BT Leasing. BT Leasing chiar a doborât recordul în ceea ce privește rapiditatea unei fuziuni, dacă pot spune așa, pentru că au realizat fuziunea cu OTP Leasing la începutul lunii decembrie 2024, devenind astfel o singură companie.

Victoriabank a ajuns la 6,3 miliarde lei în termeni de active. Apoi, companiile mai mici, care sunt în creștere, BT Direct, BT Mic, ambele cu peste 1 miliard de lei în termeni de active, sunt în creștere rapidă cu rezultate foarte bune pentru ambele în termeni de profitabilitate.

Salt Bank, după cum vedeți în a doua parte a acestei scurte prezentări a Grupului, nu a ajuns încă la pragul de rentabilitate, însă baza de creștere este foarte rapidă. Aveam peste 380.000 de clienți la sfârșitul lunii decembrie. În momentul de față, există peste 400.000 de clienți ai Salt Bank. Creșterea lor este foarte, foarte rapidă.

Mergând mai departe, vreau să ofer câteva detalii despre entitățile OTP și integrarea lor în Grup. Așa cum am menționat anterior, aproape 700 de milioane de lei reprezintă câștigul din achiziție, recunoscut la data finalizării tranzacției, neimpozabil. Acest lucru este foarte clar. Nu este o chestiune discutabilă. Acesta este tratamentul fiscal aplicat în România.

Am avut un proiect de integrare foarte, foarte rapid. După cum a menționat Ömer mai devreme, în șapte luni am reușit să terminăm fuziunea, weekendul trecut. Am avut peste 200 de persoane care au fost implicate zilnic, cu 31 de fluxuri de integrare și peste 1 000 de colegi implicați în acest proiect.

Am păstrat 27 de sucursale din cele 95 pe care le avea OTP și 600 de persoane din cele 1.700. Split-ul între sediul central și rețeaua teritorială este aproape 50-50, 300 și 300.

Ne așteptăm să avem sinergii de costuri de 55% din OTP, prognozate în 2025. După cum a menționat Ömer, avem o rată foarte ridicată de retenție a clienților, 95% din clienții activi de retail și peste 90% din clienții persoane juridice au devenit clienți BT după achiziție. Costurile de integrare sunt estimate la 227 de milioane lei, inclusiv costurile tranzacției. 70% din aceste costuri sunt deja înregistrate în 2024, iar 30% vor fi înregistrate în 2025. Cele mai multe dintre aceste costuri sunt înregistrate la nivelul OTP și reamintesc tuturor că profitul și pierderea OTP nu vor fi prezentate ca profit și pierdere al BT în 2025, ci vor fi prezentate în rezultatul reportat.



ÖMER TETIK

Înainte de a trece la sesiunea de întrebări și răspunsuri, am fost rugați de unii analiști să oferim câteva perspective și estimări. Vă rugăm să luați în considerare aceste cifre, pe care le vom lăsa cu siguranță în prezentare și în spațiul public, cu o oarecare rezervă în sensul în care ele sunt supuse aprobării bugetelor noastre de către acționari. Modul în care ne construim bugetul este că prevedem o creștere a portofoliului nostru de credite cu 8%, creștere organică și de 20% creștere împreună cu OTP, în timp ce depozitele sunt așteptate să crească cu 6% organic și cu 13% împreună cu OTP. Aș spune că, în opinia conducerii, datorită poziției noastre ridicate de lichiditate, aici vedem o flexibilitate ridicată. Dacă vom depăși media pieței în ceea ce privește ratele dobânzilor, am putea atrage chiar mai multe depozite, am putea ajunge chiar la o creștere de o singură cifră mai ridicată, dar, având în vedere poziția noastră, nu credem că va fi necesar.

Veniturile nete din dobânzi ar trebui să crească cu aproximativ 23% și suntem convinși că vom reuși să realizăm acest lucru. De asemenea, revenind la unele dintre întrebările deja adresate, suntem convinși că vom putea obține o marjă netă a dobânzii de aproximativ 300 de puncte bază. Suntem în continuare foarte ambițioși, ne vom prezenta în fața acționarilor cu propunerea că vrem să ne creștem veniturile nete din speze și comisioane cu 23%. Cu siguranță, noii clienți care vin de la OTP ne vor ajuta să realizăm acest lucru pentru că avem multe de oferit acestora. Așadar, în concluzie, toate aceste eforturi, în

ciuda tuturor provocărilor din jurul nostru, ar trebui să genereze o rentabilitate a capitalului propriu de 26%, cu o rată de adecvare a capitalului solidă de 22%.

Aș propune să trecem la sesiunea întrebări și răspunsuri. Există unele întrebări care se suprapun, astfel încât, în cazul în care sărim peste întrebarea dvs., vom răspunde prin intermediul întrebării adresate de altcineva. Dacă vreo întrebare rămâne fără răspuns, vă rugăm să nu ezitați să o contactați pe Diana și echipa noastră de Relații cu Investitorii, astfel încât să reușim să răspundem tuturor observațiilor sau întrebărilor dumneavoastră. Vă mulțumim.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc tuturor pentru că sunteți alături de noi. Începem cu primul set de întrebări venite de la Odile Bagao de la Consilium Investments. Odile vrea să știe un update al situației politice din România și potențialele efecte asupra activității băncii. Și care ar fi randamentul capitalului propriu sustenabil pentru grup, acum că toate achizițiile sunt integrate?



ÖMER TETIK

Odile, îți mulțumesc pentru întrebare. Aceasta a fost întrebarea pe care speram să nu o primim. Cu siguranță este o întrebare la care este dificil de răspuns, situația politică fiind extrem de volatilă. Pe de altă parte, oricare ar fi situația, știm că alegerile vor avea loc în mai. Cel mai probabil, vor fi două runde de alegeri. Partidele de guvernare par să rămână mai departe în această coaliție de guvernare formată.

Pe de altă parte, deși nu avem iluzii și nu ignorăm realitățile din jurul nostru, dacă ne uităm la istoria BT și a României în ultimii 35 de ani, am văzut diferite crize politice locale, diverse evenimente și alte incidente, dar acestea nu au împiedicat creșterea noastră. Acestea nu au împiedicat focusul nostru pozitiv asupra business-ului și asupra clienților.

Nu aş vrea să merg până la extrem, că această situație va crea unele oportunități pentru noi, dar s-ar putea să le creeze. De aceea, dacă vor fi vremuri grele, va putea fi vremea noastră să arătăm ce putem face, cum putem face acest lucru, iar aceasta este o oportunitate unică pentru BT să intre în această nouă eră, dacă va exista o nouă eră, având cea mai mare poziție de capital și lichiditate din Europa de Sud-Est.

În ceea ce privește rentabilitatea capitalului propriu, nu vreau să mă angajez la nimic concret înainte de Adunarea Generală a Acționarilor și de aprobarea acestora, dar nu țintim sau nu bugetăm un nivel al rentabilității capitalului propriu sub 20%. Așadar, suntem încrezători cu privire la ceea ce putem face în anii următori, ne-am demonstrat capacitățile atât într-un mediu cu rate ale dobânzii în creștere cât și într-un mediu cu rate ale dobânzii în scădere. Rămânem alături de clienții noștri, ne dezvoltăm împreună cu ei, beneficiind de dimensiunea pe care o avem, și cred că putem obține o rentabilitate a capitalurilor proprii de 22%, 23% de la an la an, de acum înainte. Acesta este, de asemenea, un mesaj pentru colegii mei cu privire la viitorul buget.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Următoarea întrebare vine de la Adam Motala de la Pekao. Care ar fi perspectiva dvs. privind marja netă a dobânzii pentru 2025 pentru Grupul BT?



**GEORGE
CĂLINESCU**

Estimăm că vom începe anul 2025 cu aproximativ 3,5% marjă netă de dobândă. Evoluția ratelor pe piața locală, cel puțin pentru primul semestru al anului, până la organizarea alegerilor, se estimează că nu va varia foarte mult față de ceea ce aveam la sfârșitul anului trecut.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Următoarea întrebare vine de la PKO BP Securities de la Robert Brzoza. Prima întrebare, ar trebui să tratăm costul riscului din 2024 ca un nivel sustenabil în viitor? În ceea ce privește cheltuielile operaționale, cât din dinamica acestora de la un trimestru la altul se datorează sezonității și cât va rămâne ca o rată trimestrială mai mare în viitor?



ÖMER TETIK

Bună Robert, așa cum a menționat și Cătălin, ne-am revizuit metodologia de calcul. Am spus acest lucru destul de frecvent, având în vedere profilul clienților noștri, baza noastră de clienți, poziția economică a României și așa mai departe, un cost normal al riscului ar fi cel mai probabil în jur de 100 de puncte de bază. Am reușit să îl menținem sub acest nivel.

Cred că 60 de puncte bază va fi un prag agresiv, dar nu mă aștept să depășească 80 de puncte bază în acest an, deoarece am văzut deja comportamentul clienților noștri în primele luni ale anului și ne simțim confortabil cu el și, cel mai probabil, va rămâne așa cum este.

În ceea ce privește schimbarea de la un trimestru la altul, cu siguranță, există o mulțime de situații excepționale legate de integrarea OTP, care, dacă nu vom face o nouă achiziție și o integrare, ceea ce nu se va întâmpla cel puțin în următoarele câteva trimestre, impactul va fi diminuat. Deci, veți vedea, așa spune, creșteri mai mici atât pe partea de cost al riscului, cât și pe partea cheltuieli operaționale.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mergem mai departe. Următorul set de întrebări vine de la Miguel Dias, Wood & Company. În primul rând, ne așteptăm la vreo reglementare sau taxă noi care ar trebui să ne preocupe/ să afecteze sistemul bancar din România în 2025? Și care ar fi impactul Basel IV asupra ratelor de capital?



ÖMER TETIK

Să spunem că, din punct de vedere administrativ, nu vedem nicio schimbare semnificativă în codul fiscal în acest an, deoarece guvernul existent a spus deja că nu este cazul, cel puțin nu în acest an. Dacă, după alegerile prezidențiale, vor exista unele ajustări, tot ceea ce se va implementa ar putea afecta anul 2026 și anii următori, așa că ne facem ipotezele de lucru cu situația actuală. Pe de altă parte, nu ne așteptăm la o schimbare pozitivă pentru noi, în sensul în care taxa aplicată sistemului bancar, în valoare de 270 de milioane de lei în cazul nostru anul trecut, ar putea fi eliminată foarte curând. În ceea ce privește Basel IV, îl voi lăsa pe Cătălin să dea răspunsul, dar impactul este marginal de aproximativ 10-12 puncte bază.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Da, așa cum am spus și în întâlnirile anterioare, într-adevăr, am estimat și impactul Basel IV pentru că am intrat în 2025 și ca o condiție prealabilă pentru exercițiul în care ne angajăm, și anume exercițiul EBA Stress Testing, pentru că, așa cum am anunțat, suntem prima bancă din România care se angajează în acest exercițiu. Conform estimărilor noastre, într-adevăr, există un impact neutru al Basel IV, câteva puncte bază în rata totală de adecvare a capitalului.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

O altă întrebare de follow-up de la Miguel Dias. Ce segment vedeți ca fiind principalul motor ce creștere în 2025 în ceea ce privește creșterea creditelor? Și la ce vă așteptați în ceea ce privește creșterea depozitelor în 2025?



ÖMER TETIK

După cum am menționat, în ceea ce privește depozitele, ne așteptăm la o creștere de aproximativ 13% împreună cu portofoliul OTP, și de aproximativ 6% creștere organică, fără OTP. Aici, așa cum am spus, luăm în considerare faptul că nu suntem foarte agresivi în ceea ce privește dobânzile. De asemenea, având în vedere situația economică și volatilitatea actuală, companiile vor fi mult mai atente la gestionarea fluxurilor lor de numerar, în timp ce ratele dobânzilor sunt fie stabile, fie pe o tendință ușor descrescătoare, acestea nu doresc să păstreze prea mulți bani în conturile lor bancare. Dar totuși, luăm în considerare o creștere de 13%.

În acest an, principalul motor al creșterii portofoliului de credite vor rămâne companiile mijlocii și companiile mari, deși consumul este încă solid. Consumul crește, nu agresiv, dar crește în termeni reali, mai mult decât PIB-ul, mai mult decât inflația. Cu toate acestea, investițiile reale care au loc sunt în infrastructură, în sistemul de sănătate, în sectorul energetic, astfel încât credem că clienții corporate vor fi principala verticală de creștere a portofoliului de credite. Acest lucru nu înseamnă că neglijăm sau ignorăm serviciile bancare de retail. Avem o prezență foarte puternică acolo și dorim să ne creștem continuu cota de piață, așa cum am făcut și în 2024, dar cred că creșterea principală a portofoliului, indusă de piață, va veni de la segmentul corporate banking.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Raiffeisen Bank International de la Ruslan Gadeev. Ruslan întreabă despre strategia noastră de emisiune de obligațiuni pentru acest an. Și dacă avem în vedere vreo recalibrare materială a țintelor MREL ca urmare a fuziunii cu OTP România?



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Voi răspunde la a doua parte a întrebării, cu recalibrarea obiectivului MREL, și apoi îi voi da cuvântul lui Aurel. Da, într-adevăr, vom asista la o ușoară creștere a cerinței și a țintei MREL. Acest lucru este determinat de faptul imediat că dimensiunea băncii a crescut și este determinat de calculul amortizoarelor de capital. Deși am intrat în 2025 cu o cerință minimă MREL de anul trecut, care este de 30,1%, vom asista la o ușoară creștere a cerinței minime MREL, care va fi ușor absorbită de poziția noastră de capital și de datorii eligibile. În ceea ce privește noua emisiune, îi voi da cuvântul lui Aurel.



AUREL BERNAT

Mulțumesc, Cătălin. Așadar, în ceea ce privește noile emisiuni din 2025, nu suntem presați acum să facem niște mișcări foarte rapide. Ceea ce putem lua în considerare este faptul că, în a doua jumătate a anului 2025, am putea fi prezenți pe piață cu o nouă emisiune.

Ceea ce este relevant și ceea ce ne-ați cerut mereu, ca investitori, a fost faptul că ați aprecia foarte mult să vedeți Banca Transilvania ca un emitent frecvent în piață și aceasta este o solicitare, dar și o promisiune pe care vrem să o respectăm și să fim prezenți acolo. Cel mai probabil ne vom întâlni cu investitorii în instrumente cu venit fix în a doua jumătate a acestui an.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următorul set de întrebări vine de la Swiss Capital, doamna Daniela Mândru. În ceea ce privește distribuirea dividendelor, care sunt așteptările dumneavoastră? Vedeți vreo creștere a raportului NPE în următorul an? Și care ar fi valoarea finală a creditelor și depozitelor nete din achiziția OTP în milioane RON?



ÖMER TETIK

În ceea ce privește rata expunerilor neperformante, da, credem că vor exista presiuni pentru o ușoară creștere. Totuși, credem că vom rămâne sub media pieței și sub indicația de 2,5% a autorităților de reglementare. Ne pregătim bugetul pentru o ușoară creștere, acest lucru este legat și de faptul că condițiile macroeconomice se schimbă, povara fiscală asupra unor companii se face deja simțită, iar impactul inflației prin salarii și impactul asupra portofoliului companiei este prezent.

Trebuie să vedem și impactul tarifelor, dacă există, și cum vor afecta acestea economia și companiile românești, deși principalul partener comercial al României este Europa.

Trecând la întrebarea privind dividendele, vă mulțumesc pentru că ați abordat acest subiect, Daniela. Nu aș dori să dau o orientare sau vreo estimare pe acest subiect, este o situație delicată. Nu cred că îi vom dezamăgi pe investitorii noștri pe termen lung. Dar, pe de altă parte, înainte de aprobarea acționarilor, nu vreau să menționez un număr.

Unii analiști fac anumite estimări privind unele cifre. Cred că sunt aproape în ceea ce privește ceea ce plănuim să propunem acționarilor spre aprobare, dar veți vedea numărul propus în curând, la sfârșitul acestei luni, odată ce vom trimite convocatorul la Adunarea Generală a Acționarilor.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Ultima întrebare a fost legată de câte credite au fost transferate de la OTP. Deci, pot să spun că am transferat aproximativ RON 11,5 miliarde, după ajutărilor de valoare justă, de la OTP. Valoarea brută este un pic mai mare, dar, vorbind despre valoarea justă, aceasta este de RON 11,5 miliarde. Iar pe partea de depozite, suntem în jurul valorii de 10,5 miliarde lei depozite ale clienților OTP care au fost transferate.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mai avem o ultimă întrebare referitoare la prezența operațiunilor Băncii în țări europene cu populație mare de migranți români.



ÖMER TETIK

Folosind această oportunitate, nu aș spune imigranți români, ci cetățeni europeni având origine română. Avem, în Banca Transilvania, peste 600.000 de clienți din diaspora română. Noi avem deja o prezență fizică prin sucursala noastră în Italia, la Roma. Regiunea Lazio este una dintre cele mai dense regiuni din punct de vedere al diasporei românești.

Astăzi, anunțăm lansarea BT Pay și a pachetelor speciale în Italia, certificate pentru clienții italieni sau rezidenții în Italia. Planurile noastre, prin Salt Bank, includ penetrarea unor piețe în țările în care vedem o densitate mare a populației românești, cum ar fi Marea Britanie, Spania, Italia și Germania, dar în ceea ce privește operarea și prezența fizică, avem doar BT Italia, cu excepția subsidiarei noastre, Victoriabank, în Moldova.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Așadar, încheiem sesiunea de întrebări și răspunsuri pentru conferința de astăzi. Dau din nou cuvântul conducerii pentru comentariile finale și ultimele mesaje de astăzi.



ÖMER TETIK

Vă mulțumim că ați fost alături de noi. A fost o conferință mai lungă decât poate am planificat, dar aș dori să le mulțumesc acționarilor, analiștilor, investitorilor noștri, deoarece întrebările dvs. ne provoacă, ne ghidează. Interacțiunile noastre cu dvs., prin intermediul diferitelor platforme, sunt foarte utile. Aceasta este cea mai bună consultanță, adevărații consultanți și consilieri pe care îi putem obține.

Pe de altă parte, mă bucur și că am reușit să livrăm un an 2024 cu rezultate bune, începând și 2025 cu două integrări de succes. Așadar, indiferent de sentimentul care ne înconjoară, suntem în continuare optimiști cu privire la economia românească.

Credem că România este pe cale să devină independentă din punct de vedere energetic, sectorul agricol are deja un an bun prin semnalele pe care le avem, avem o populație mare, una dintre cele mai mari din Europa și a doua ca mărime din Europa Centrală și de Est, sectoare IT dezvoltate cu o bună infrastructură de internet și comunicații.

Cred că România este bine poziționată și încă este o economie cu o incluziune financiară foarte scăzută, unde avem oportunități bune de creștere. Sper că odată ce vom prezenta bugetul nostru, un buget ambițios, vom face tot posibilul pentru a-l livra, pentru a nu dezamăgi persoanele care au încredere în noi, începând de la clienți și până la acționari.

Vă mulțumesc încă o dată pentru că ați fost alături de noi,

sper să vă auzim în curând, odată ce vom avea, de asemenea, planul de buget și convocatorul Adunării Generale a Acționarilor.

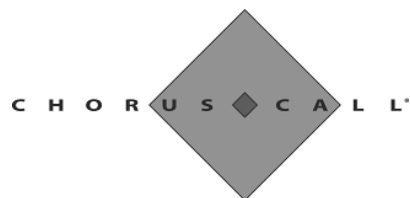
Vă mulțumim mult.

2024: 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

