



S1 2025

REZULTATE **FINANCIARE**

Transcript videoconferință

27 august 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 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.

S1 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 videoconferința Băncii Transilvania pentru prezentarea și discutarea rezultatelor financiare din prima jumătate a 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 & domnului Aurel Bernat - Executive Director Financial Institutions & Investor Relations.

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



ÖMER TETIK

Vă mulțumesc pentru participarea la conferința noastră privind rezultatele financiare. Sper că ați avut o vacanță de vară odihnitoare și că acum vă întoarceți la activitatea profesională sau vă acordați un scurt moment pentru a vă reîncărca bateriile. România a cunoscut o vară intensă atât din punct de vedere meteorologic, cât și economic. După formarea guvernului, au fost anunțate modificări ale codului fiscal și au fost introduse noi taxe. Aurel vă va oferi mai multe detalii în acest sens. Dar, într-adevăr, aceste măsuri erau necesare. Am văzut deja că două dintre cele trei agenții de rating au reacționat, aș spune, pozitiv, acceptând atât necesitatea, cât și direcția modificărilor. Cu siguranță, modificările anunțate vor crea un mediu în care povara fiscală va fi împărțită între întreaga societate și nu va fi o soluție ușoară și rapidă. Prin urmare, nu vom începe să vedem rezultate pozitive imediat, la sfârșitul acestui trimestru sau al următorului. Dar, pe de altă parte, dinamica este bună. De asemenea, așa cum spunem întotdeauna, sistemul bancar, în special Banca Transilvania, ca lider al sectorului bancar românesc, suntem pregătiți să susținem creșterea continuă, așa cum am făcut-o în ultimii ani, și să sprijinim economia atât prin credite pentru acoperirea nevoilor de lichiditate, cât și prin diferite produse pentru investițiile atât de necesare.

În această prezentare avem și o scurtă actualizare cu privire la testul de stres realizat la nivel european și condus de EBA, unde am obținut rezultate foarte bune și solide. A

fost prima experiență de acest gen pentru noi, dar rezultatul confirmă faptul că, în ceea ce privește planificarea capitalului și lichiditatea, BT se află pe drumul cel bun. Acest lucru ne încurajează și în ceea ce privește planurile noastre de creștere viitoare. Cătălin va oferi mai multe detalii și cu privire la acest subiect.

Considerăm că rezultatele BT din primul semestru sunt destul de solide, peste media sectorului bancar, deși am avut un prim trimestru mai lent, ianuarie-martie, în care ne-am concentrat pe integrarea OTP, iar rezultatul nostru final a fost afectat de unele evenimente punctuale care au influențat costul riscului și provizioanele.

În al doilea trimestru, am înregistrat o creștere foarte puternică. Am observat o creștere accelerată a creditelor, atât în sectorul retail, cât și în cel corporate, în timp ce depozitele au început să crească. Suntem încântați să raportăm un ROE care se menține la 25% și un indicator de acoperire a capitalului cu mult peste limitele de reglementare, dar și peste standardele noastre tradiționale, să spunem așa.

Valoarea activelor noastre a crescut cu aproape 16%, în timp ce portofoliul de credite, susținut în special de creditele OTP după finalizarea procesului de integrare, dar și de ratele de creștere ridicate înregistrate în al doilea trimestru, a crescut constant. Prin urmare, am înregistrat o creștere de aproape 28% a creditelor noastre nete.

Rata credite/depozite este ușor afectată în mod pozitiv, deoarece OTP nu avea niveluri de lichiditate atât de ridicate ca noi. Acest fapt ne aduce, de asemenea, la niveluri mai normalizate. Suntem, de asemenea, bucuroși să constatăm că, într-un mediu foarte competitiv, într-un mediu foarte bine reglementat în ceea ce privește comisioanele și taxele, veniturile noastre din comisioane și taxe continuă să crească într-un ritm susținut, înregistrând o creștere de două cifre, de 12%. Astfel, pachetele pentru clienți pe care le-am dezvoltat, alături de pachetele de abonament pe care le-am explicat în ultimele conferințe telefonice, generează randamentele vizate.

Îi voi da acum cuvântul lui Aurel pentru mai multe informații

despre economia românească, despre modificările fiscale care au fost deja anunțate și care sunt deja aplicabile. Mai sunt și alte aspecte de discutat, poate despre al doilea și al treilea pachet fiscal care vor fi anunțate în curând. După prezentarea macroeconomică, vom reveni la secțiunea prezentării dedicată creșterii business-ului. Vă mulțumesc.



AUREL BERNAT

Mulțumesc foarte mult, Omer, și bun venit tuturor. Trebuie să încep cu o precizare: tot ceea ce este evidențiat cu albastru în prezentarea noastră reprezintă informații cheie, relevante, deoarece acestea sunt informațiile pe baza cărora ne dezvoltăm perspectivele de creștere viitoare ca bancă.

În primul rând, continuăm să fim a doua cea mai mare economie din Europa Centrală și de Est, după Polonia, având o bază de 19 milioane de investitori sau clienți în România. Pe de altă parte, avem una dintre economiile cu cea mai rapidă creștere din Europa, în ciuda faptului că, pe termen scurt, am înregistrat o încetinire în ultimele luni, începând cu 2024 și continuând în 2025.

În prima jumătate a anului 2025, am înregistrat o creștere a PIB-ului de 0,3%, pe o serie neajustată, în timp ce, cu ajustările sezoniere, avem o creștere de 1,4%. A treia informație relevantă este nivelul scăzut al datoriei în raport cu PIB-ul, comparativ cu media europeană. Chiar dacă datoria a crescut în ultimii doi ani, ea rămâne în continuare cu mult sub 60% pe termen scurt.

În ceea ce privește deficitele și ceea ce observăm în economie, ne confruntăm în continuare cu un deficit dublu, deficit public și deficit comercial. În ceea ce privește deficitul public pentru prima jumătate a anului, am avut rezultate similare cu cele din 2024, ceea ce poate fi considerat un semn bun, deoarece pentru restul anului se va înregistra impactul implementării măsurilor fiscale, începând cu luna august.

Cu toate acestea, nu este vorba doar de măsurile fiscale. Putem vorbi și despre investițiile străine directe, care au înregistrat o creștere de 17 % față de perioada anterioară. De asemenea, până la sfârșitul anului 2025, vom avea

venituri suplimentare de aproximativ 3 miliarde EUR din fondurile de reziliență ale UE. Revenind la deficitul comercial, acesta arată, de asemenea, unele îmbunătățiri, încă în zona deficitului, dar crescând într-un ritm mai lent, de 10,7% în acest an, comparativ cu ritmul de creștere de 16% din anul trecut.

Inflația a fost mai volatilă în acest an din motive evidente, pe care le voi detalia mai jos. Cu toate acestea, la sfârșitul lunii aprilie, rata inflației era de 4,9%, iar în iulie 2025 a crescut la 6,6% față de aceeași perioadă a anului trecut, fiind influențată în principal de anularea plafonării prețurilor în sectorul energetic. De asemenea, cel mai probabil în acest an vom asista la o nouă creștere în septembrie și spre finalul acestui an, de ordinul unei cifre de un singur digit, datorită unor măsuri fiscale care se vor aplica, printre care se numără și impactul TVA-ului crescut.

În ceea ce privește bogăția din regiunea ECE, acest aspect v-a fost prezentat și în cadrul întâlnirilor anterioare. Reducem decalajul în ceea ce privește PIB-ul pe cap de locuitor; în prezent, ne situăm la 78 % din media europeană. Dinamica PIB-ului din ultimii 9 sau 10 ani ne plasează, de asemenea, într-o poziție favorabilă, alături de Polonia și alte țări care au, să spunem, un impact mai pozitiv din punctul de vedere al investițiilor financiare. Raportul relativ mai scăzut dintre datorie și PIB și inflația, așa cum am menționat deja, sunt elemente care vor contribui, de asemenea, la modelarea viitorului într-o manieră mai pozitivă.

În ceea ce privește sectorul bancar, ca evoluție, observăm că atât în ceea ce privește creditarea, cât și depozitele, evoluția a fost bună. De obicei, creșterea este mai mare decât media europeană și așa rămâne și în prima jumătate a acestui an. În ceea ce privește creditele acordate persoanelor juridice, am observat o creștere care a depășit 8% în ceea ce privește creditarea. În ceea ce privește creditele acordate persoanelor fizice, vorbim despre rate de creștere de două cifre, care ajung la 10%.

În ceea ce privește depozitele, ritmul de creștere a încetinit. Cu toate acestea, pentru companii, este bine că observăm o revenire în ceea ce privește creșterile după 2024. 2024 a

fost un an în care companiile au adoptat o atitudine mai prudentă, când, cel mai probabil, au utilizat propriile lichidități pentru a face investiții. Acum observăm o piață mai optimistă din acest punct de vedere.

Depozitele persoanelor fizice au crescut cu 10,2%, ceea ce reprezintă, de asemenea, o rată de creștere puternică și robustă. Am putea adăuga că, în decursul ultimului an, am avut un impact pozitiv asupra activității generale a fondurilor de investiții și asupra utilizării instrumentelor piețelor de capital în România. Toți acești factori contribuie la crearea unei dorințe destul de puternice de a crește depozitele atât pentru companii, cât și pentru persoanele fizice.

Calitatea puternică a activelor și capitalul robust sunt prezentate de asemenea, în acest slide. Rata creditelor neperformante la nivelul sistemului bancar din România este de 2,81%, iar rata fondurilor proprii de nivel 1 este de 21,4%, ceea ce reprezintă detalii relevante, rezonabile și pozitive pentru acest sector.

În ceea ce privește concurența, așa cum ați văzut și în prezentările noastre anterioare, primii cinci jucători din piață dețin aproximativ 70% din cota de piață. Banca Transilvania deține o cotă de piață de 22%, care include și OTP. Piața rămâne în continuare foarte dinamică, cu un număr mare de bănci, aproximativ 30 de bănci în acest sector.

Nu voi detalia toate aspectele prezentate grafic, ci le voi menționa pe scurt. În ceea ce privește reziliența, calitatea activelor, rezervele și profitabilitatea, la nivelul sectorului bancar din România, puteți vedea toate detaliile în acest slide.

O informație suplimentară extrem de relevantă, mai ales în aceste perioade, este ratingul suveran, care a fost confirmat de S&P și Fitch în această vară. România și-a menținut ratingul de investiții, cu perspectivă negativă. Pe de altă parte, este bine de știut că pachetul fiscal a fost bine primit de investitori și de agențiile de rating. Primul pachet fiscal, care a fost aprobat, se referă la TVA, care a fost majorată de la 19% la 21%. De asemenea, acesta a

avut impact asupra ratelor reduse de TVA de la 5% la 9%, care au urcat la un nivel unic de 11%.

Impozitul pe cifra de afaceri pentru bănci a fost majorat la 4% pe an, pe lângă majorarea impozitului pe profit și a impozitului pe dividende, care a fost majorat de la 10% la 16%. În ceea ce privește contribuțiile la asigurările sociale și de sănătate, acestea afectează în special pensionarii, care vor plăti aceste contribuții pentru fiecare pensie care atinge nivelul de aproximativ 600 EUR, echivalentul a 3.000 RON. Taxa de drum a fost, de asemenea, majorată prin primul pachet fiscal.

Se preconizează, de asemenea, reducerea cheltuielilor publice pentru 2026, iar toate detaliile cu privire la acest aspect vor fi prezentate în cel de-al doilea pachet fiscal. Toate aspectele viitoarelor pachete fiscale sunt în prezent în dezbatere, astfel încât nu vom face declarații oficiale cu privire la niciuna dintre măsurile viitoare ale pachetului fiscal. Cu toate acestea, impactul estimat pentru 2025 este cuprins între 0,6% și 1,1% din PIB în ceea ce privește corectarea deficitului fiscal, deoarece se aplică numai pentru jumătate din acest an.

Estimăm că aceste măsuri vor avea un impact mult mai mare în cursul anului viitor. În primul rând, vom vorbi despre 12 luni și, de asemenea, vom vorbi despre unele pachete fiscale suplimentare, pachete fiscale care sunt în discuție în acest moment și care sunt într-un fel mediatizate.

Trecem acum la performanța business-ului BT. George, ai cuvântul și îți mulțumesc foarte mult.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult, Aurel. Așadar, analizând performanța business-ului din prima jumătate a anului, putem spune că atât Banca, cât și Grupul au înregistrat profituri operaționale foarte bune înainte de provizioane. Pentru prima dată de când prezentăm acest tip de informații, am inclus în anexa prezentării mai multe informații referitoare la rezultatele trimestriale, deoarece, așa cum am menționat în primul trimestru, considerăm că primul trimestru a avut unele evenimente excepționale,

legate în principal de integrarea cu OTP.

Prin urmare, am dorit să separăm evoluția din primul trimestru, pe care ați văzut-o deja, de evoluția din al doilea trimestru, care prezintă o imagine mai normalizată a evoluției băncii și a ceea ce ne așteptăm să se întâmple în trimestrele următoare, în special în ceea ce privește creșterea veniturilor și scăderea costurilor, deoarece nu vom mai avea costuri legate de integrare.

Revenind la evoluția generală la nivelul primei jumătăți a anului, așa cum am menționat, profitul operațional înainte de provizioane a crescut de la an la an cu 15,8% la nivelul rezultatelor consolidate și cu 14% la nivelul rezultatelor individuale. Aceasta se datorează în principal unei creșteri robuste a veniturilor nete din dobânzi, a veniturilor nete din comisioane și a unui control foarte strict al cheltuielilor operaționale, după cum veți vedea în detaliu în următoarele slide-uri ale prezentării.

Din punct de vedere analitic, putem observa faptul că creșterea veniturilor nete din dobânzi la nivelul primei jumătăți a anului, la nivel consolidat, a atins 25,3%, ceea ce este mai mare comparativ cu creșterea înregistrată în aceeași perioadă a anului trecut, când am avut o creștere de 23%. La nivelul rezultatelor individuale, veniturile nete din dobânzi au crescut cu 19,4%. Din punctul de vedere al veniturilor nete din comisioane și taxe, avem o creștere de 14% la nivelul rezultatelor consolidate și de 12% la nivelul rezultatelor individuale. Creșterea de 14% înregistrată în acest an este foarte similară cu cea raportată anul trecut, în timp ce din punctul de vedere al ratei de creștere a rezultatelor individuale, avem o creștere mai lentă în acest an, de 12%, față de 15% anul trecut în ceea ce privește veniturile nete din comisioane și onorarii.

Din punctul de vedere al cheltuielilor operaționale, avem o creștere la nivelul băncii de 15,5%. La nivel consolidat, vorbim despre o creștere de 22,9% față de anul precedent. Vom intra în mai multe detalii în următoarele slide-uri. Aș dori să menționez că, dacă vă uitați la informațiile pe care le-am prezentat în secțiunea Anexe a acestei prezentări, veți vedea că în al doilea trimestru al anului, în timp ce veniturile au crescut destul de susținut, atât la nivel

consolidat, cât și la nivel individual, costurile sunt în scădere de la un trimestru la altul.

Pe de altă parte, vedem că sinergiile din zona costurilor se reflectă și se regăsesc în contul de profit și pierdere, iar acest lucru va continua și în trimestrele următoare. În ceea ce privește raportul costuri/venituri, banca prezintă un raport costuri/venituri global, inclusiv taxa pe cifra de afaceri, de aproximativ 45% la nivel individual și 47,9% la nivel de grup.

Fără această taxă pe cifra de afaceri, raportul costuri/venituri ar fi fost mai mic de 42% la nivel individual. Acesta este un nivel semnificativ inferior mediei sistemului bancar românesc, care are un raport costuri/venituri de peste 51%.

În ansamblu, în ceea ce privește calitatea activelor, costul riscului a fost de 0,84%. Avem o creștere față de aceeași perioadă a anului trecut, dar aceasta este determinată în principal, așa cum am menționat în primul trimestru, de unele evenimente unice (one-off) care s-au reflectat în primele 3 luni. Sunt sigur că Cătălin va intra mai mult în detalii în partea dedicată riscului din prezentare. Ceea ce doresc să subliniez este faptul că banca continuă să aibă un raport al expunerilor neperformante semnificativ sub media sistemului, de 2,6%, în timp ce, după cum ați văzut în paginile anterioare, prezentate de Aurel, sistemul are un raport NPL mediu de 2,81%.

Din punctul de vedere al profitabilității, așa cum am menționat, profitul net a atins 1,77 miliarde RON la nivel individual, o ușoară scădere față de aceeași perioadă a anului trecut, determinată în principal de cheltuielile cu provizioanele, care au fost mai mari în prima parte a anului decât în aceeași perioadă a anului trecut.

La nivelul rezultatelor consolidate, profitul net a atins aproape 2 miliarde de lei, fiind mai mic decât cel înregistrat în aceeași perioadă a anului trecut. Dar, din nou, în prima jumătate a anului trecut, am avut unele evenimente excepționale legate de faptul că am încheiat tranzacția cu BCR Chișinău. Acest lucru a generat un câștig din negociere care a fost înregistrat în prima parte a anului

2024.

În ansamblu, dacă trecem la evoluția bilanțului, activele au crescut la nivel individual cu 6,2%, până la aproape 196 miliarde RON, și cu 0,5% la nivel consolidat. Creditele au crescut, de la începutul anului, la nivel individual, cu 18%, determinate în principal de includerea expunerilor OTP. Cu toate acestea, avem și rate de creștere organică puternice la nivel individual în prima jumătate a anului.

Trecând la rezultatele consolidate, acestea au crescut cu 5% în termeni de credite brute, în timp ce în ceea ce privește depozitele de la clienți, avem o creștere de 5% la nivel individual și o ușoară scădere la nivelul rezultatelor consolidate. Astfel, depozitele au atins 158,5 miliarde RON la nivel individual și 164,4 miliarde RON la nivel consolidat.

Observăm o îmbunătățire în ceea ce privește raportul brut credite/depozite, așa cum am menționat în introducerea acestei videoconferințe, la nivel individual crescând cu 7 puncte procentuale până la 64% de la începutul anului, în timp ce, la nivelul rezultatelor consolidate, îmbunătățirea este de 4,3%, până la o rată de 65,09% a creditelor/depozitelor brute. Acest lucru se datorează în principal achiziției OTP.

În ceea ce privește capitalul, am înregistrat rate de capital foarte bune, peste cerințele minime. Nu voi intra în detalii, deoarece Cătălin are slide-uri dedicate acestui subiect în următoarea parte a prezentării.

Voi intra puțin mai mult în detalii în ceea ce privește veniturile și cheltuielile, atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup, și voi începe cu tendințele în materie de venituri.

În ceea ce privește veniturile nete din dobânzi, la nivel consolidat, am atins aproape 4 miliarde de lei în primele șase luni ale anului. Aceasta reprezintă o creștere de 25,3% față de aceeași perioadă a anului trecut, așa cum am menționat puțin mai devreme. Dacă ne uităm la structura veniturilor, la nivel individual, veniturile nete din dobânzi au atins aproape 3,2 miliarde de lei, o creștere de 19,4% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Avem o evoluție puternică a veniturilor nete din dobânzi. Dacă ne uităm la marje, atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup, cu o marjă netă a dobânzii de 3,45% și 3,95%, suntem cu mult peste cele 300 de puncte de bază pe care le menționăm ca obiectiv minim pentru perioada următoare. Veți observa că banca a reușit să mențină acest nivel indiferent de fluctuațiile ratei dobânzii de referință, fie că este vorba de BCE sau de BNR.

Veniturile nete din dobânzi sunt, de asemenea, cel mai important factor care contribuie la veniturile totale ale băncii, cu o contribuție de 70,4% la nivelul băncii și de 73,3% la nivelul grupului.

Dacă vă uitați la următoarea poziție, care a crescut solid, aceasta este reprezentată de veniturile nete din comisioane și taxe. Așa cum am menționat anterior, aceste două surse au fost principalii factori care au contribuit la fluxurile de venituri în această perioadă. Am înregistrat o creștere a veniturilor din comisioane și taxe, atât la nivel individual, cât și la nivel de Grup, iar acest lucru se datorează, pe de o parte, creșterii numărului de tranzacții efectuate de clienții actuali și, pe de altă parte, creșterii numărului de clienți noi. În prima jumătate a anului, s-a înregistrat o creștere de 40.000 de clienți la nivelul băncii/lună, atât clienți retail, cât și clienți companii. Prin urmare, am înregistrat o creștere de două cifre în ceea ce privește veniturile din comisioane, 12% la nivel de rezultate individuale și 14% la nivel de rezultate consolidate.

În ceea ce privește celelalte componente ale structurii veniturilor, veniturile nete din tranzacționare, atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat, cresc robust, impulsionate în principal de tranzacțiile valutare. Această evoluție pozitivă a fost generată de volatilitatea cursului de schimb valutar, volatilitate care ne-a adus venituri foarte bune în prima jumătate a anului.

Apoi, în ceea ce privește câștigurile sau pierderile nete din active financiare, această linie este determinată în principal de evaluarea la valoarea justă prin OCI. Și aici, avem rezultate mai mici decât anul trecut, pe fondul volatilității legate de ratele dobânzilor în prima parte a anului. Am înregistrat un nivel de 100 de milioane de lei la nivelul băncii

și 96 de milioane de lei la nivelul rezultatelor consolidate.

În ceea ce privește cheltuielile operaționale, cel mai mare contributor la cheltuielile operaționale atât la nivelul băncii, cât și la nivelul Grupului sunt cheltuielile cu personalul. Aici, aș dori să menționez faptul că, în ceea ce privește cheltuielile cu personalul, observăm unele creșteri în primele șase luni, de 13,9% la nivelul băncii și de 16,4% la nivelul Grupului. O parte din aceasta este legată de noii angajați proveniți de la OTP. Mai târziu, veți vedea mai multe detalii legate de integrarea OTP în ceea ce privește contribuția sa la bilanțul general și indicatorii cheie de performanță din contul de profit și pierdere, la nivelul băncii.

Dacă vă uitați la anexele acestei prezentări, unde am prezentat analiza trimestrială, veți observa că cheltuielile cu personalul din al doilea trimestru al anului, comparativ cu primul trimestru al anului, prezintă o evoluție descendentă, ceea ce înseamnă că am avut unele cheltuieli excepționale legate de personal în primul trimestru al anului. Avem o scădere de aproape 10% față de trimestrul anterior la nivelul BT și o scădere de 12% față de trimestrul anterior la nivelul Grupului.

Alte cheltuieli operaționale sunt al doilea element principal în ceea ce privește costurile. Aici includem și impozitul pe cifra de afaceri, care este cel mai mare element prezentat în această categorie de cheltuieli, în valoare de 160 de milioane de lei la nivelul băncii, la data de 30 iunie. La linia altor cheltuieli operaționale, am înregistrat o creștere de 20% față de aceeași perioadă a anului trecut la nivel individual și o creștere de 35% față de aceeași perioadă a anului trecut la nivelul Grupului. Din nou, principalele tipuri de costuri pe care le avem aici, cu excepția impozitului pe cifra de afaceri, sunt legate de faptul că am avut unele costuri de mentenanță, pregătirea rețelei și costuri legate de rebranding și integrarea unităților OTP în Grupul BT, precum și unele cheltuieli de marketing și sponsorizare legate de activitatea din prima jumătate a anului. Per ansamblu, dacă ne uităm la evoluția trimestrială, aceste cheltuieli au scăzut cu aproape 5% în al doilea trimestru față de primul trimestru, atât la nivel de grup, cât și la nivel individual, reflectând faptul că am avut cheltuieli

excepționale în prima parte a anului.

Așa cum am menționat, dacă analizăm la nivel individual evoluția trimestrială, creșterea veniturilor este de 13%, în timp ce, în ceea ce privește cheltuielile, se înregistrează de fapt o scădere de 0,8%. La nivel de Grup, veniturile au crescut cu 5%, în timp ce cheltuielile au scăzut cu 5%.

Dacă vă uitați la eficiența personalului, am inclus pe acest slide o analiză care compară creșterea numărului de angajați în ultimii cinci ani și jumătate cu creșterea activelor. Puteți observa că, în timp ce numărul de angajați a crescut cu 24%, activele au crescut cu 52,4% în ultimii cinci ani și jumătate, ceea ce reflectă o eficiență crescută a personalului la nivelul organizației.

În ceea ce privește raportul costuri/venituri, așa cum am menționat puțin mai devreme, dacă eliminați taxa pe cifra de afaceri, acest raport se situează la 41,7% la nivelul băncii. Incluzând taxa pe cifra de afaceri, avem niveluri confortabile, sub media pieței, de 45% și 48% la nivel individual și, respectiv, la nivel de grup.

Așa cum am menționat, voi intra puțin mai târziu în detalii cu privire la OTP când vom vorbi despre grup. Dar, deocamdată, îl voi lăsa pe Omer să continue prezentarea cu evoluția business-ului pe fiecare linie de afaceri.



ÖMER TETİK

Mulțumesc. Așa cum am spus, primul trimestru s-a concentrat mai mult pe integrarea OTP, care a fost realizată într-un timp record chiar și pentru noi, iar noi lucrăm de obicei rapid la integrările noastre. Acest lucru a afectat puțin și creșterea business-ului nostru. Dar în al doilea trimestru am recuperat puternic.

Creșterea totală a creditelor noastre pentru primul semestru se situează la aproximativ 18%. Dacă excludem contribuția OTP, avem o creștere organică de 7,4% în linia de business retail și, de asemenea, o creștere organică de 5,2% în linia de business corporate. Suntem cu mult peste media sectorului bancar în ambele segmente de afaceri și, de asemenea, avem o creștere mai mare în comparație cu

creșterea PIB-ului. Menționăm întotdeauna acest lucru, precum și faptul că, în România, incluziunea financiară și ponderea sectorului bancar în PIB-ul total sunt scăzute. Prin urmare, vedem un potențial bun de creștere chiar și într-un mediu de creștere lentă.

În total, creșterea creditelor s-a ridicat la aproximativ 15,5 miliarde de lei de la începutul anului până în prezent. Dacă excludem efectele integrării OTP, suma este de aproximativ 5,2 miliarde de lei, aproximativ 1 miliard de euro. Am observat o creștere a creditelor retail acordate clienților noștri, în special în al doilea trimestru, iar acest interes crescut continuă. Fără a vă putea oferi cifre înainte de conferința telefonică din Noimebrie, putem spune că lucrurile arată bine până acum în al treilea trimestru din an. De asemenea, suntem mulțumiți să vedem că creșterea portofoliului nostru oferă o abordare destul de echilibrată și un mediu prudent, cu 65% din creditele noastre retail având dobândă variabilă și 93% din portofoliul de credite corporate având o rată a dobânzii variabilă, distribuția valutară între credite și depozite fiind, de asemenea, destul de bine distribuită.

Baza noastră de depozite continuă să crească. Pentru primul semestru, fiind conștienți de cuantumul depozitelor care vor proveni de la OTP, nu am fost agresivi în ceea ce privește politica de preț și, având în vedere ratele noastre de lichiditate foarte confortabile, nu anticipăm o presiune mare pentru a crește ratele dobânzilor. Prin urmare, fără a include portofoliul OTP, depozitele noastre au rămas aproape neschimbate în primul semestru, ceea ce, așa cum am menționat, ne-a ajutat să îmbunătățim raportul credite/depozite la 64%.

Un lucru care ne bucură este faptul că conturile curente și conturile de economii au atins 43% în sectorul bancar de retail. Acestea sunt surse de finanțare, pe care le considerăm finanțarea noastră de bază, parte semnificativă a finanțării noastre de bază, la rate ale dobânzii zero sau foarte scăzute, indiferent de mediul dobânzilor sau de politica monetară. Acest lucru ne oferă o sursă de finanțare foarte ieftină.

În sectorul bancar de retail, am înregistrat o producție nouă

de 7,1 miliarde de lei. Aceasta este o creștere organică. Din noile credite acordate, aproximativ 47% au fost credite ipotecare, iar 53% au fost credite de consum cu scadențe pe termen scurt. În primele șase luni ale anului 2025, 11.000 de gospodării au achiziționat o casă nouă, o locuință nouă, cu credite de la BT. Observăm, de asemenea, că această tendință, această cerere, este destul de vizibilă și prezentă și în al treilea trimestru.

Observăm o creștere robustă a numărului de clienți activi, o creștere a numărului de carduri și de plăți - un segment în care suntem de departe lideri de piață și în care investim foarte mult. Observăm, de asemenea, că clienții noștri retail preferă din ce în ce mai mult să utilizeze produsele noastre, fie că este vorba de carduri sau de aplicații online.

În domeniul Corporate Banking, ne concentrăm în continuare pe domenii precum sănătate, agricultură și investiții în infrastructură. Am înregistrat o creștere organică de 9,7 miliarde de lei în acest semestru. Există, de asemenea, programe guvernamentale precum Prima Casă, Creditul pentru fermieri, antreprenoriatul feminin, care vor începe în curând. În timp ce continuăm să jucăm un rol activ în toate aceste programe, liniile de business Large corporate și Mid Corporate sunt, de asemenea, creditori activi ai investițiilor în infrastructură și ai celorlalte investiții importante în România.

Îi voi da cuvântul lui Cătălin pentru partea din prezentare referitoare la riscuri. Am văzut deja câteva întrebări pe platformă cu privire la creșterea business-ului sau potențialul de creștere al acestuia. Voi reveni asupra acestui subiect în sesiunea de întrebări și răspunsuri. Vă mulțumesc!



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Mulțumesc, Omer. Trecând la primul slide, vom începe cu poziția de capital la nivel consolidat. Putem observa că cifrele sunt aliniate la obiectivele și țintele noastre declarate. Suntem în măsură să menținem rata de adecvare a capitalului peste nivelul țintit de 20%, care include și o rezervă mai mult decât confortabilă peste cerința minimă reglementară, care pentru Grup este setată la nivelul de 17,84%.

Putem evidenția, de asemenea, valoarea foarte ridicată a fondurilor proprii care pot absorbi eventualele pierderi. Dacă vă uitați în partea stângă jos a slideului, veți observa, de asemenea, că, la data de 30 iunie, am crescut ponderea fondurilor proprii de nivel 1 prin includerea profitului semestrial.

Acest lucru se traduce și într-o creștere a capitalului disponibil până la 19,5% la nivel de grup. Dacă ne uităm la nivelul individual al BT, acesta a atins 17,8%.

Ce am dori să subliniem, de asemenea, este densitatea RWA, care a crescut ușor în 2025 în ceea ce privește riscul de credit. Dorim să menționăm aici că acest lucru se datorează eliminării treptate a dispozițiilor tranzitorii de reglementare, și anume expunerile suverane denumite în euro, care în 2024 au beneficiat de o rată de risc asociată zero, iar începând cu 2025 și în mod secvențial pentru anii următori, aceste dispoziții tranzitorii vor fi eliminate treptat.

Acestea fiind spuse, putem trece la următorul slide privind calitatea activelor. Putem observa, într-adevăr, o ușoară creștere a ratei creditelor neperformante în 2025. Cu toate acestea, ca un aspect pozitiv, putem observa, de asemenea, faptul că BT rămâne în mod constant sub media pieței, deoarece acum prezentăm în slide-uri și media pieței. La 30 iunie 2025, media pieței era de 2,8% în ceea ce privește creditele neperformante, conform definiției EBA, în timp ce banca se situa la 2,65%.

Creșterea creditelor neperformante de la 2,07% la sfârșitul anului până la 2,65% în iunie poate fi împărțită, așa spune, în trei niveluri de impact. Primul nivel de impact, care reprezintă aproximativ jumătate din creșterea aceasta, provine din integrarea OTP, OTP venind, așa cum am

explicat și în conferința privind rezultatele financiare din primul trimestru, cu o calitate a portofoliului ușor mai slabă decât BT. Acest lucru a dus, în esență, la o creștere cu 20-30 de puncte de bază a ratei creditelor neperformante. O altă parte semnificativă a acestei creșteri se datorează evenimentelor punctuale din primul trimestru, și anume expunerile corporative, în care am întâlnit un număr limitat de default-uri. Restul reprezintă evoluția normală a portofoliului pe care am observat-o și în cursul anului 2024.

În a doua parte a primului semestru, adică în trimestrul al doilea, am observat o normalizare a fluxului de credite neperformante. Acest lucru a fost vizibil și în ceea ce privește costul riscului, care a scăzut de la nivelul de 100 de puncte de bază, observat în primul trimestru al anului 2025, la 84 de puncte de bază la nivel individual și 89 de puncte de bază la nivel de grup în primul semestru al anului 2025.

Practic, în a doua parte a primei jumătăți a anului, am observat o evoluție normalizată a calității portofoliului. Aș spune că acest lucru este, de asemenea, în concordanță cu contextul economic, nefiind nimic neașteptat în această a doua parte a primei jumătăți a anului.

Putem observa că menținem aceeași pondere a provizioanelor din Stage 2 și a expunerilor din Stage 2. Desigur, dacă priviți în termeni absoluți, deoarece portofoliul este în creștere, s-ar putea să observați o creștere în termeni absoluți a expunerilor din stage 2, însă aceasta evoluție provine din creșterea portofoliului.

Trecând la lichiditate și la strategia MREL, poziția de lichiditate s-a dovedit a fi în continuare ridicată. Veți vedea acest lucru și în slide-ul următor. Ca întotdeauna, suntem peste media pieței în ceea ce privește ambii indicatori de lichiditate, LCR și NSFR.

Dacă ne uităm la rata creditelor/depozitelor, observăm o îmbunătățire. Observăm această îmbunătățire, așa cum a spus George, deoarece considerăm că până acum raportul credite/depozite era la un nivel puțin prea scăzut. Acum, practic, înregistrăm o ușoară creștere. Acest lucru se datorează și integrării OTP în bancă, astfel încât în prezent

înregistrăm o rată credite/depozite de 65%.

În ceea ce privește strategia MREL, da, comparând cerințele din decembrie 2024 cu cele din iunie 2025 și analizând în mod specific cerința minimă setată de reglementator, observăm că cerința minimă pentru Grup a crescut de la 30,1% la 31,7%. Acest lucru se datorează actualizărilor nivelurilor minime de acoperire de capital impuse de Banca Națională, determinate în principal de creșterea dimensiunii băncii. Această creștere a cerințelor MREL provine în principal din rezervele pe care banca trebuie să le dețină, aceste rezerve fiind puternic corelate cu dimensiunea băncii. Astfel, printr-un calcul matematic, banca trebuie să dețină mai multe pasive eligibile, astfel încât cerința minimă este crescută constant. Cu toate acestea, reușim să menținem buffer-ele peste cerințele de reglementare. După cum am menționat, ne-am propus un buffer de 50 de puncte de bază care să fie menținut în mod continuu, ca strategie de gestionare a cerinței MREL.

Analizând compoziția bilanțului și filtrând-o prin profilul de lichiditate, aceasta este explicația pentru nivelurile ridicate de lichiditate ale BT, date atât de active, cât și de pasive. În ceea ce privește activele, acest lucru se datorează activelor cu lichiditate ridicată prin obligațiunile suverane, iar în ceea ce privește pasivele, acest lucru se datorează bazei noastre de clienți foarte bune și, aici, vorbim, desigur, despre depozite.

Așa cum a menționat și Omer la început, BT a trecut printr-un exercițiu de testare la stres în acest an. De fapt, am început la sfârșitul anului trecut, fiind prima bancă românească care s-a angajat într-un exercițiu de testare la stres al EBA. Înainte de a trece la cifre, voi oferi câteva coordonate despre acest exercițiu.

În general, acest exercițiu se desfășoară la nivel european o dată la doi ani și acoperă cele mai mari bănci europene. Exercițiul are câteva constrângeri metodologice foarte stricte. Aici, menționez cea mai importantă și anume bilanțul static, care presupune, în esență, că nu există evoluții ale activității în bilanțul băncii sau al Grupului și că nu există considerente strategice în derularea exercițiului.

Exercițiul se desfășoară pe un orizont de 3 ani și are ca punct de plecare un punct fix. În acest exercițiu, punctul de plecare a fost sfârșitul anului 2024, iar orizontul de timp a fost de 3 ani. Practic, s-au testat bilanțul și contul de profit și pierdere ale băncilor până la sfârșitul anului 2027. O altă particularitate a exercițiului din acest an a fost faptul că CRR3 a fost implementat și toate băncile au trebuit să refacă cifrele de la sfârșitul anului 2025, aducându-le la un numitor comun al CRR3.

Acestea fiind spuse, aş dori să vă prezint cifrele cele mai importante, mai ales că România este un caz specific. Aşa cum am spus la început, BT a fost prima bancă românească care a participat vreodată la un astfel de test, astfel încât România s-a angajat pentru prima dată în acest exercițiu. Dacă vă uitați, de exemplu, pe site-ul EBA, unde sunt prezentate țările, veți vedea că rezultatul pe țară în cazul României este egal cu rezultatul BT, deoarece este singurul participant din România. Desigur, România nefiind o țară din zona euro, există unele particularități legate de faptul că avem un bilanț special, având în vedere ponderea obligațiunilor suverane în activele noastre.

Deci, dacă ne uităm la cifre și pornim de la începutul perioadei, vedem că punctul de plecare al ratei CET1 – menționez că exercițiul se referă exclusiv la rata CET1, din perspectiva capitalului – pornim de la o rată de capital de 19,5%, ceea ce, în comparație cu toate băncile care au participat la acest exercițiu, ne plasează în primul cuartil. Un punct de plecare atât de ridicat în ceea ce privește rata de capital se datorează următorilor doi factori: unul este specificitatea sectorului românesc, iar celălalt este faptul că menținem niveluri ridicate de CET1, deoarece trebuie să creăm și rezerve pentru efectele de tranziție, pe care le voi explica imediat.

Practic, dacă privim acest slide, de la stânga la dreapta, vom observa că avem o reducere mare a acestei rate CET1, care, în comparație cu alte bănci, nu este foarte frecventă. Avem efectul tranzitoriu pe care îl prezentăm aici ca punct de plecare, cu o rotunjire la 6% ca și impact în rata de capital. Va trebui să eliminăm treptat toate efectele tranzitorii în următorii ani, iar acestea sunt atribuite

expunerilor suverane. Pe de o parte este expunerea denominată în euro, care va crește treptat ponderea riscului până în 2027, iar un alt efect este dat de rezervele de evaluare la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global, care au un impact asupra fondurilor proprii.

Deci, dacă excludem efectul tranzitoriu, punctul de plecare al BT devine 13,6%. Acum, analizând exclusiv și pur impactul testului de stres, în cazul în care banca se va confrunta cu acest scenariu advers, care este destul de strict (vă voi da câteva coordonate: minus 4% în scăderea PIB-ului, cel mai puternic impact, 12% rata șomajului și, desigur, alte efecte precum creșterea prețurilor activelor imobiliare), vom vedea că BT înregistrează în acest scenariu advers un șoc de 139 puncte de bază în rata de capital. Dacă comparăm cu media UE, care a fost de peste 300 de puncte de bază, putem observa că bilanțul BT arată o reziliență foarte puternică în fața unei recesiuni economice severe.

Acestea fiind spuse, aceasta a fost o experiență benefică pentru BT. Da, așteptăm cu interes următorul exercițiu, care va avea loc peste doi ani, și suntem încrezători că ne vom menține reziliența în fața unor șocuri macroeconomice atât de severe, care, sperăm, că nu se vor produce, desigur.

În cele din urmă, avem un slide care prezintă ratingurile de credit, pentru care nu avem nicio actualizare față de trimestrul trecut. Cu toate acestea, trebuie să menționăm că agențiile de rating și-au menținut ratingul pentru BT, Moody's păstrând perspectiva pozitivă și menținând ratingul confirmat în 2024, iar Fitch menținând, desigur, ratingul nostru de "investment grade", cu ajustarea perspectivei la negativ, care, după cum s-a explicat, este legată de ratingul suveran.

Vă mulțumesc. Urmează sustenabilitatea, Aurel, ai cuvântul.



AUREL BERNAT

Am publicat al doilea Raport de Alocare și Impact în luna iunie. Ponderi de 40% respectiv 60% vor fi alocate din obligațiunile sustenabile în proiecte eligibile verzi și sociale, iar cel mai important este că 100% din aceste obligațiuni, și anume 1,2 miliarde euro, au fost alocate creditelor pentru proiecte eligibile.

Aveți aici defalcarea între categoriile verzi și sociale, în cazul în care doriți să analizați aceste cifre. Pe de altă parte, am făcut și câteva calcule privind impactul creditelor, pentru fiecare 1 milion de euro alocat, tot așa explicat pentru categoriile verzi și sociale. Vă vom lăsa să le analizați și să faceți calcule, dacă este necesar, atât pentru segmentul de credite verzi, cât și pentru cel de credite sociale.

În ceea ce privește raportarea ESG, în martie 2025, am publicat prima noastră Declarație de sustenabilitate, întocmită în conformitate cu standardele CSRD publicate. În iunie 2025, am publicat pe site-ul nostru web al cincilea Raport de sustenabilitate.

Principalele noastre obiective ESG pot fi regăsite în partea stângă jos, ceea ce aș dori să subliniez aici este concentrarea noastră sectorială între industriile de agricultură și sănătate. Avem peste 70.000 de clienți și cote de piață cuprinse între 27% și 41%, ceea ce ne face o bancă lider de piață în ambele domenii.

În ceea ce privește ratingurile ESG, voi menționa doar pe scurt. Refinitiv ne plasează printre primele 6% companii la nivel mondial, în timp ce FTSE Russell ne-a acordat un scor peste media pieței românești și, de asemenea, peste media sectorului bancar la nivel mondial.

Trecând mai departe la secțiunea de digital, Omer, ai cuvântul și îți mulțumesc.



ÖMER TETİK

Mulțumesc. Anul acesta ne aflăm într-adevăr într-o perioadă de transformare, deoarece BT Pay și BT Go sunt cele două aplicații principale ale noastre, care în curând vor deveni și singurele noastre aplicații. Pe baza experienței BT Pay dedicată clienților noștri retail, suntem foarte bucuroși că putem dezvolta și BT Go.

Aceste aplicații și sistemele noastre sunt dezvoltate pentru a satisface nevoile clienților noștri. BT Pay a ajuns deja la 4,2 milioane de utilizatori activi și avem peste 150 de milioane de tranzacții efectuate prin intermediul aplicației în primele șase luni ale acestui an.

BT Go, care este aplicația de mobile banking, wallet, pentru companii, mici sau mari, are deja peste 380.000 de utilizatori activi, cu peste 11 milioane de tranzacții efectuate în aplicație, iar cifrele cresc exponențial pe măsură ce trecem de la alte aplicații la BT Go.

Aș spune că, așa cum am menționat de multe ori, chiar și astăzi, în ceea ce privește plățile cu cardul și serviciile bancare mobile, ne menținem ambiția de a rămâne lider și pionier pe piața românească, așa cum am făcut-o cu câteva produse noi în sectorul cardurilor, fie că este vorba de carduri speciale pentru festivaluri sau de o cooperare cu McLaren, lansând în această vară primele carduri marca McLaren în România.

De asemenea, BT Go devine, dintr-o aplicație de plăți și gestionare a conturilor, un partener pentru afacerile clienților noștri corporate, oferind servicii de contabilitate, servicii de gestionare a facturilor, noi funcționalități fiind adăugate continuu în aplicație.

Trecând la performanța companiilor din Grup, vom prezenta o scurtă imagine de ansamblu a celor mai recente evoluții. Cu siguranță, suntem bucuroși că investițiile noastre în fosta OTP Asset Management, redenumită acum INNO Investments, sunt acum pe deplin funcționale. Avem planuri de a dezvolta INNO prin investiții, diferite fonduri alternative și de a ne dezvolta contribuția la dezvoltarea piețelor financiare.

BT Asset Management a atins deja peste 7 miliarde de lei

active administrate.

BT Capital Partners este lider în servicii de brokeraj și intermediere în România. Mica noastră firmă de investiții bancare a devenit deja o bancă de investiții a României.

BT Mic, compania noastră de microfinancing, a depășit 35.000 de clienți și oferim în mod continuu nu numai produse de creditare, ci și consultanță clienților noștri micro, start-up-urilor care doresc să își înceapă călătoria prin BT Mic.

BT Broker este una dintre subsidiarele noastre prezente într-unul dintre cele mai active segmente de business de pe piață, pe care suntem nerăbdători să îl dezvoltăm, deoarece considerăm că, pe lângă activitatea noastră de bancassurance, care contribuie semnificativ la rezultatele noastre financiare, activitatea de brokeraj, având în vedere baza noastră de clienți și rețeaua de agenții și sucursale, poate reprezenta o oportunitate uriașă.

La BT Pensii, am finalizat prima fază a integrării BRD Pensii, respectiv Pilonul 3. Acum, pentru activitatea din Pilonul 2, vom continua proiectul nostru de integrare. Activele administrate au atins deja aproape 700 de milioane de lei.

BT Leasing a atins în acest an o performanță lunară în ceea ce privește producția nouă care, comparativ cu 2008 și 2009, ar fi egală cu performanța istorică anuală în ceea ce privește producția nouă. Vedem în continuare o oportunitate mare de creștere în acest segment de afaceri, semnând noi parteneriate atât cu clienți, cât și cu dealeri sau intermediari.

Victoriabank, subsidiara noastră din Moldova, operează într-o economie mică, confruntată cu provocări, dar care continuă să crească. Moldova face deja parte din SEPA. Victoriabank oferă diferite alternative de servicii bancare digitale și mobile, inspirate și susținute de Grup. De asemenea, am finalizat partea contractuală a achiziției Microinvest și așteptăm acum răspunsul final al autorităților de reglementare în acest sens, unde nu vedem prea multe provocări, dar cu siguranță există multă birocrație.

Îl voi lăsa pe George să spună câteva cuvinte despre sinergiile obținute până acum în urma integrării OTP. Așa cum am spus, sunt deja câteva întrebări în platforma, iar imediat vom trece la sesiune de întrebări și răspunsuri. Vă mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Omer. Așa cum am menționat, am pregătit această prezentare în care detaliem unele sinergii pe care le-am observat în urma integrării OTP. Principalul aspect pe care dorim să îl subliniem este faptul că acest portofoliu pe care l-am transferat de la OTP reflectă un bilanț mai optimizat pentru bancă. Observăm că raportul credite/depozite s-a îmbunătățit cu 4 puncte procentuale după integrarea portofoliului OTP, în plus față de ceea ce BT a crescut organic în termeni de credite în prima jumătate a anului.

Dacă observați raportul dintre credite și depozite între contribuția BT și OTP, veți vedea că, de fapt, chiar dacă am transferat aproximativ aceeași sumă în termeni de credite și depozite la data fuziunii, în timp ce în ceea ce privește creditele, contribuția OTP este de 10% din soldul total, în ceea ce privește depozitele, contribuția OTP rămâne la 5% din soldul total la sfârșitul lunii iunie, reflectând faptul că, așa cum a menționat Omer la începutul conferinței, nu am urmărit neapărat prețurile depozitelor OTP și orice element de pasiv care nu a fost evaluat în conformitate cu strategia noastră de pricing nu a fost urmărit, ceea ce a dus la o ușoară scădere a sumelor pe care le-am preluat la nivelul fuziunii.

Acest lucru a dus la o îmbunătățire a ponderii creditelor în totalul activelor cu 5 puncte procentuale.

De asemenea, dacă vă uitați la partea de venituri, veți vedea că avem o contribuție pozitivă în ceea ce privește veniturile din dobânzi de aproape 6%. Activitatea OTP a îmbunătățit raportul costuri/venituri cu aproape 1 punct procentual, dacă comparați raportul costuri/venituri pentru entitatea integrată.

Câștigul din negociere, bargaining gain, a adăugat 1 punct

procentual la rata de adecvare a capitalului, deoarece l-am putut utiliza după fuziune în ceea ce privește rezultatul reportat disponibil pentru a fi inclus în capitalul băncii.

De asemenea, am adăugat 600 de noi colegi care aduc competențe îmbunătățite la nivelul personalului băncii în cursul anului 2025.

Nu voi intra în mai multe detalii. După cum am spus, detaliile rezultatelor financiare se regăsesc în secțiunea de anexe, unde prezentăm evoluția Băncii și a Grupului trimestru cu trimestru. După cum am menționat, atât bilanțul individual, cât și cel consolidat, precum și contul de profit și pierdere sunt prezentate în detaliu. Cred că putem trece secțiunea de întrebări și răspunsuri.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Bună ziua tuturor. Prima serie de întrebări vine de la Andreea Playoust de la Mirova.

Puteți oferi o opinie cu privire la impactul preconizat asupra performanței creditelor de retail și a pieței imobiliare rezidențiale în urma scăderii puterii de cumpărare din cauza creșterii impozitelor, a scăderii veniturilor și a sectorului public?

A doua întrebare: vă rog să explicați evoluția creditelor brute din Stage 2, care cresc atât de la un trimestru la altul, cât și de la începutul anului până în prezent.



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Diana. Mulțumesc, Andreea. Impactul trebuie observat și calculat. Dar, în comparație cu 2008 și 2009, raportul credite/depozite se situează la un nivel diferit. Discuțiile despre criză sau modificările codului fiscal, noile impozite și potențialele restructurări au fost destul de active în spațiul public în ultimii doi ani, așa că nu vedem un impact foarte mare. Când vorbim despre scăderea puterii de consum a clienților retail, cred că există mai multe moduri de a privi acest lucru și probabil că îl vom vedea în curând, deoarece românii au fost cei mai mari cheltuitori în raport cu venitul lor disponibil, cei mai mari cheltuitori

proporțional cu venitul lor, călătorind în străinătate, în vacanțe, cumpărând articole de lux etc. Cred că acesta va fi primul caz și, în special în ceea ce privește creditele ipotecare, nu ne așteptăm la o schimbare majoră.

S-ar putea să existe o anumită presiune asupra costului riscului în ceea ce privește formarea creditelor neperformante, dar nu vedem acest lucru în termeni de creșteri. Așa cum a prezentat și Cătălin, ratele noastre de capital și lichiditate sunt destul de confortabile pentru a susține acest lucru.

Revenind, având în vedere și unele dintre întrebările de aici, plus ceea ce am prezentat, în ciuda evenimentelor excepționale din primul trimestru și a ceea ce s-ar putea întâmpla în lunile următoare, considerăm în continuare că bugetul, care a fost prezentat și aprobat de acționari în aprilie și care reprezintă obiectivul nostru asumat, va fi atins. Când ne uităm la cifrele privind creșterea business-ului și veniturile, suntem încrezători că vom atinge aceste cifre cu multă muncă, dar totuși fără probleme.

Revenind la piața imobiliară rezidențială. Piața a fost destul de afectată de mai multe lucruri. În primul rând, au fost ratele dobânzilor mai mari, când creditele ipotecare nu erau foarte accesibile, dar apoi inflația salarială ridicată, nu numai în BT sau în sectorul bancar, ci în toată România, în toate sectoarele, a fost un factor care a contribuit la accesibilitatea creditelor, în timp ce ratele dobânzilor au scăzut.

Apoi, odată cu noile modificări ale codului fiscal, există și o anumită presiune din cauza TVA-ului crescut, de câteva procente, dar totuși importantă. Am observat că tranzacțiile au accelerat la începutul verii. Acum, când ne uităm la cifrele din al treilea trimestru și când le vom prezenta, cifrele vor fi în continuare solide. Totuși, considerăm că atât persoanele fizice, cât și piața se vor adapta noilor condiții, la noua realitate.

Pe de altă parte, în ultimii doi ani, din cauza inflației salariale și a cererii ridicate, prețurile și marjele au crescut foarte mult pentru dezvoltatori. Cred că va exista mai multă concurență, deși s-ar putea să nu vedem aceleași cifre ca

În ultimii doi ani. Per ansamblu, considerăm că piața imobiliară va fi destul de activă în viitor și, având în vedere măsurile luate de organismele de reglementare, inclusiv Banca Națională a României, nu ne așteptăm la o creștere semnificativă a gradului de îndatorare, care este destul de scăzut, astfel încât nu vedem riscul unei crize imobiliare majore care ar putea afecta piața prin recuperări.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

A doua serie de întrebări vine de la Cristian Petre pentru NN Pensii.

Puteți face câteva comentarii cu privire la creșterea costurilor operaționale și care sunt așteptările dvs. pentru următoarele trimestre? Ce măsuri intenționați să luați pentru a controla creșterea costurilor?

De ce comisioanele nete cresc într-un ritm mult mai lent decât veniturile din dobânzi?

Și, în cele din urmă, costul riscului, care este un nivel rezonabil pentru viitor?



**GEORGE
CĂLINESCU**

Vă mulțumim foarte mult pentru întrebări. În ceea ce privește creșterea cheltuielilor operaționale, observăm o ușoară presiune în a doua parte a anului, generată de modificările fiscale. Dar, chiar dacă putem cuantifica destul de bine efectul acestor modificări fiscale, cea mai importantă fiind legată de creșterea taxei pe cifra de afaceri din sistemul bancar, care se dublează începând cu a doua jumătate a anului, începând cu luna iulie, observăm și faptul că am reușit să menținem un control strict asupra categoriei „alte cheltuieli”, care, în prima jumătate a anului, au fost în mare parte legate de integrarea OTP, așa cum am menționat.

În legătură cu costurile cu personalul, provizioanele pentru concediile neefectuate sunt, de asemenea, legate de integrarea OTP, deoarece nu am luat toate zilele de concediu anul trecut din cauza proiectului de integrare OTP pe care a trebuit să îl finalizăm. Pe de altă parte, anul

acesta nu mai avem această situație, ceea ce creează o presiune mai mică asupra cheltuielilor cu personalul la nivel de rezultat individual.

Vom putea recupera integral creșterile legate de modificările fiscale? Aproape, cel mai probabil datorită controlului strict al costurilor. Dar ne așteptăm, de asemenea, să avem venituri puțin mai mari decât cele bugetate, astfel încât, în ansamblu, rezultatul net ar trebui să fie același cu cel bugetat și aprobat în cadrul Adunării Generale a Acționarilor.

Trecând la întrebarea „de ce comisioanele și comisioanele nete cresc mult mai lent decât veniturile din dobânzi”, aici este vorba despre sinergii și este, de asemenea, legat de integrarea OTP. Integrarea OTP a avut un impact pozitiv rapid și foarte bine văzut în ceea ce privește veniturile nete din dobânzi, deoarece am preluat aceste expuneri care au adus venituri din dobânzi și, așa cum am menționat puțin mai devreme, am reușit să îmbunătățim și partea de pasive. Prin urmare, am avut cheltuieli mai mici în ceea ce privește dobânzile cu portofoliul integrat.

Cu toate acestea, în ceea ce privește veniturile din comisioane, aici, munca începe din acest moment, deoarece trebuie să creștem vânzările cross-sell către clienții pe care i-am preluat de la OTP. Acest lucru va continua în perioada următoare, când vom vinde mai multe produse și vom avea mai multe tranzacții cu clienții pe care i-am preluat de la OTP.



ÖMER TETİK

Permiteți-mi să intervin aici. Când ne referim la veniturile nete din comisioane și taxe, există un fapt legat și de reglementările UE și din România, conform cărora anumite comisioane și taxe au fost limitate sau anulate. Dar, pe de altă parte, așa cum spunea George, există și o oarecare suprapunere. Suntem principala bancă care plătește salariile și pensiile în România. Acest lucru ne aduce costuri de finanțare zero sau aproape de zero în ceea ce privește conturile curente și conturile de economii. Aceasta face parte din value-proposition-ul nostru pentru clienții: veniți cu salariul și beneficiați de un anumit număr de plăți și de

anumite servicii gratuite. Așadar, analizarea element cu element nu reflectă în mod corect creșterea veniturilor nete din comisioane și taxe. Observăm acest lucru mai ales în comparație cu concurenții noștri. Veniturile noastre nete din comisioane și taxe continuă să crească la nivel de două cifre, în timp ce în piață observăm o creștere limitată sau inexistentă, fie că sunt bănci mari sau mici.

Revenind la întrebare, deși nu cresc în același ritm sau procent ca veniturile nete din dobânzi, totuși suntem foarte mulțumiți și mândri de această creștere a veniturilor nete din comisioane și ne angajăm să o menținem în continuare.

În ceea ce privește costul riscului, am discutat de multe ori. Mă refer aici la nivelul rezonabil al costului riscului pentru o bancă dintr-o piață emergentă, care se ocupă de servicii bancare de retail, servicii bancare pentru IMM-uri, precum și microcreditare. Deci, în mod normal, un cost al riscului chiar și peste 100 de puncte de bază ar trebui să fie bine justificat.

Acum, observăm o ușoară creștere în cazul nostru la 80, 85 de puncte de bază. Dar, chiar și la acest nivel, dacă ne uităm la randamentul capitalului propriu și la profitabilitatea noastră, este destul de rezonabil. Îl voi ruga pe Cătălin să adauge mai multe informații pe această temă.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Aș dori să adaug câteva precizări cu privire la costul riscului și la creditele din stage 2, deoarece a fost o întrebare legată de creditele din stage 2. Începând cu creditele din stage 2, dacă ne uităm doar la nivelurile absolute ale creditelor din stage 2, acest lucru ar putea crea puțină confuzie, având în vedere că portofoliul nostru de credite este într-o continuă creștere. De aceea, ne uităm la ponderea creditelor care rămân în stage 2. Așadar, dacă ne uităm la evoluția ponderii creditelor din stage 2, nu observăm nicio evoluție anormală. Dimpotrivă, dacă comparăm ponderea creditelor din stage 2 pentru banca de acum 2 ani, suntem încă sub acel nivel. Stage 2 este de obicei considerată un semnal de avertizare timpurie, dar putem spune că nu vedem nimic îngrijorător în acest moment când ne uităm la portofoliul creditelor din Stage 2.

În ceea ce privește costul riscului, așa cum a spus Omer, da, aproximativ 100 de puncte de bază ar trebui să fie perspectiva într-o piață ca a noastră. Cu toate acestea, deoarece probabil vă uitați și la bugetul nostru, vom spune că ținta noastră pentru acest an este între 70 și 100 de puncte de bază, încercând, desigur, să ne orientăm către limita inferioară a acestui interval.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea serie de întrebări vine de la Daniela Mandru, de la Swiss Capital.

Având în vedere atât dublarea impozitului pe cifra de afaceri în a doua jumătate a anului 2025, cât și costul riscului mai mare decât cel bugetat, unde vedeți profitul net la nivel individual pentru 2025?

A doua întrebare: care sunt așteptările dvs. pentru nivelul de provizioane, în termeni absoluți, pentru întregul an?



ÖMER TETİK

Mulțumesc, Daniela. Evident, așa cum am menționat deja, suntem hotărâți și încrezători că profitul bugetat va fi realizat, deoarece, deși am avut unele evenimente excepționale în primul trimestru, avem și potențiale recuperări sau ajustări ale provizioanelor noastre. Așadar, nu ne așteptăm ca provizioanele sau cheltuielile cu provizioanele să crească exponențial.

Pe de altă parte, creșterea business-ului în al doilea trimestru și în prezent, în al treilea trimestru, ne încurajează să afirmăm că vom realiza bugetul pe care l-am asumat în fața acționarilor noștri. În ceea ce privește nivelul provizioanelor, așa cum am spus, ne propunem să le menținem în limita bugetului, care este de aproximativ 600 de milioane de lei.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Dan Anghelache pentru Debtwire. Ați putea să ne furnizați calendarul dvs. privind o potențială emisiune în USD? Vă așteptați la ceva pe parcursul anului 2025?



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Dan. Emiterea de obligațiuni în dolari americani este o idee pe care o discutăm destul de des la nivel intern, dar nu avem un plan stabilit. Avem cu siguranță RON ca opțiune, dar și pentru noi, denominația este în euro, și ar putea fi costisitor sau dificil să utilizăm veniturile în dolari americani. De aceea, căutăm ca orice emisiune de obligațiuni, mai ales în această perioadă, să fie la un nivel mai confortabil. Analizăm costul conversiei, costul efectuării tranzacției cu partenerii noștri. Adică, am efectuat emisiuni cu parteneri și bănci de investiții diferite, foarte solide. Vom fi foarte atenți, conștienți de costurile pe care le putem suporta și acolo. De asemenea, trebuie luate în considerare randamentul, costul real, costul dobânzii, costul cuponului emisiunii. Nu pot confirma nimic, deoarece nu avem o dată stabilită. Dar, de asemenea, nu neg că, în anii următori, nu în lunile următoare, ci în anii următori, luăm în considerare și o potențială emisiune în dolari americani.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea serie de întrebări vine de la Marian Mihalca de la Evergent Investments. Care a fost contribuția OTP la profitul net trimestrial? Și cum se prezintă al treilea trimestru până acum?



ÖMER TETİK

Voi răspunde și la această întrebare. Veți vedea cifrele atât în prezentare, cât și în explicațiile oferite de George. Contribuția netă a OTP a fost de aproximativ 3%. Dacă vă uitați la veniturile nete din dobânzi, contribuția OTP la acestea este de aproximativ 6%. Există, de asemenea, synergii pe care le vom crea cu siguranță cu clienții pe care i-am achiziționat, cu alte produse pe care le putem vinde acestora.

Dacă întrebarea ar fi: tranzacția a decurs conform planului? Răspunsul ar fi da, rezultatul până acum este foarte bun, fără surprize neplăcute în sens negativ și, sperăm, vom crea și surprize plăcute în sens pozitiv în viitor.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Ultima întrebare de la Evergent: cum se prezintă al treilea trimestru până acum?



ÖMER TETİK

Vom vedea cum se prezintă al treilea trimestru când vom anunța rezultatele de la sfârșitul lunii septembrie, în noiembrie. Dar, așa cum am spus deja, suntem încrezători și cifrele sunt încurajatoare pentru noi.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Nu mai sunt alte întrebări. Vă mulțumesc pentru participare.
Voi da cuvântul Chorus Call pentru încheiere.

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă informăm că videoconferința s-a apropiat de final. Pentru orice întrebări care nu au primit răspuns, vă rugăm să contactați echipa BT Investor Relations. Vă mulțumesc.

Doamnelor și domnilor, în urma videoconferinței, dorim să vă anunțăm că echipa de relații cu investitorii din Banca Transilvania vă va trimite un scurt sondaj despre conținutul și formatul videoconferinței. Vă mulțumim pentru contribuție.

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

S1 2025: REZULTATE FINANCIARE

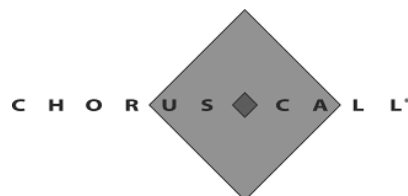


Comunicat de presă



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

