



T1 2025

REZULTATE FINANCIARE

Transcript videoconferință

20 mai 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 Aurel Bernat are peste 18 ani de experiență în domeniul bancar și al gestionării activelor. Este membru al echipei BT din 2005. Începând cu 2007 și până recent a ocupat diferite poziții în cadrul BT Asset Management, până în 2017, când a devenit CEO al subsidiarei.

Începând cu august 2023, este director executiv Instituții Financiare și Relații cu Investitorii în cadrul Băncii Transilvania, coordonând Departamentul de Relații Internaționale și Instituții Financiare, Departamentul ESG și Relații cu Investitorii și Departamentul de Analiza Macroeconomică. Este președinte al Consiliului de Administrație al BT Pensii (fond de pensii).



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.

T1 2025: REZULTATE FINANCIARE

 **Videoconferință**

 **Prezentare**

OPERATOR:

Doamnelor și domnilor, vă mulțumesc pentru așteptare. Sunt Vasileios, operatorul dvs. Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumim că v-ați alăturat videoconferinței a Băncii Transilvania pentru a prezenta și discuta rezultatele financiare din primul trimestru 2025.

În acest moment, aș dori să predau conferința 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

Bună ziua. Vă mulțumim că sunteți alături de noi pentru această videoconferință privind rezultatele financiare din primul trimestru al anului 2025. Într-adevăr, avem această conferință la sfârșitul perioadei de raportare, dar am vrut să amânăm întâlnirea cu câteva zile pentru a putea avea rezultatele alegerilor prezidențiale, al doilea tur, astfel încât să putem discuta despre rezultate per ansamblu, nu numai despre rezultatele noastre financiare. Știm că în ultimele 6 luni România, economia românească și investitorii au fost într-un fel de așteptare. Toată lumea era concentrată pe situația politică.

Acum, putem spune că am trecut peste această provocare. Cetățenii români și-au anunțat preferința pentru o orientare pro-europeană, pro-occidentală, și au dorit să mențină reformele constituționale democratice în curs. Acum, cu siguranță, ne vom concentra pe economie.

Primul pas important, cu alegerile, a funcționat bine, dar în continuare există o mulțime de provocări în România, în special în ceea ce privește deficitele gemene. Atât Ministerul de Finanțe, cât și Banca Națională a României, dar și sectorul bancar, sectorul privat vor trebui să se pregătească pentru măsurile de reformă fiscală necesare, deși nu ne place să discutăm despre modificări ale codului fiscal, despre reforme fiscale. Totuși, presupun că fiecare ar dori să își asume partea sa de responsabilitate, ceea ce se va întâmpla, pentru a evita riscul potențial de

retrogradare a ratingului sau presiunea asupra costului de împrumut al României. Ne gândim că lucrul esențial de acum înainte este stabilirea noului guvern cât mai curând posibil, sperăm, până la jumătatea lunii iunie, dar nu mai târziu de sfârșitul lunii iunie, astfel încât deciziile să poată fi luate și implementate, inclusiv în acest an.

Îl voi lăsa pe Aurel să ofere mai multe detalii cu privire la situația macroeconomică, dar există o mulțime de vești bune în ceea ce privește colectarea impozitelor, în ceea ce privește veniturile și, deși inflația și deficitul bugetar sunt încă ridicate, observăm o stabilizare și toate, să spunem, micile evenimente excepționale, care au un impact asupra cifrelor, vor dispărea în curând.

Pentru noi, primul trimestru a fost normal, cu unele evenimente excepționale, inclusiv integrarea OTP. Acesta este motivul pentru care o comparație aritmetică liniară a rezultatelor noastre din primul trimestru, extinsă la nivelul întregului an, ar putea să nu fie corectă sau echitabilă. Anul trecut, în primul trimestru, am avut câteva situații excepționale pozitive.

În acest an, am avut unele evenimente excepționale negative, pe care le vom discuta în continuare când vom ajunge la costurile de risc, NPL și OPEX. Dar cel mai important lucru este că nu am beneficiat încă de sinergiile OTP. OTP a fost contabilizat în cifrele individuale doar pentru o lună din întregul trimestru. Ne așteptăm ca în luna următoare - în lunile următoare, să apară sinergii mult mai puternice.

Ne menținem angajamentul față de bugetul pe care l-am propus în Adunarea Generală a Acționarilor și care a fost aprobat de acționari, ceea ce înseamnă că dorim să obținem un rezultat final de 3,9 miliarde RON, cu un randament al capitalului propriu de aproximativ 25%, cu o creștere puternică a creditelor și cu siguranță continuând să rămânem motorul economiei românești în sectorul financiar. De asemenea, suntem foarte mulțumiți de rezultatele subsidiarelor noastre. Vom discuta în continuare despre acestea. Acum îi voi da cuvântul lui Aurel pentru o scurtă actualizare macro-economică.



AUREL BERNAT

Mulțumesc foarte mult Ömer, voi reveni la câteva dintre detaliile pe care le-ai menționat deja. În primul rând, trebuie să spunem că am rămas la narațiunea noastră principală cu privire la economia României și la faptul că rămânem un jucător optimist în această economie pe baza a cel puțin doi factori. Unul dintre aceștia este faptul că România rămâne a doua cea mai mare economie din regiune, iar al doilea lucru este că avem o creștere foarte puternică în ultimii 10 ani a PIB. Pe parcursul anului trecut am avut o încetinire a acestei creșteri susținute, înregistrând o creștere reală a PIB de 0,8%.

Apoi, în primul trimestru al acestui an, am înregistrat o creștere a PIB de 0,2%. Judecând pe termen lung, observăm o încetinire începând cu 2019 până în 2024, în care creșterea PIB-ului a fost de aproximativ 1,8% pe an.

Datoria publică raportată la PIB, în ciuda faptului că vorbim mult despre ea în ceea ce privește creșterea față de anul trecut, România se află încă pe o traiectorie stabilă, având un nivel al datoriei raportate la PIB de 54%, care, coroborat cu nivelul relativ ridicat de avuție din regiunea ECE, înseamnă că avem un PIB pe cap de locuitor undeva la 80% din media europeană. Acest lucru ne oferă un potențial robust de creștere în viitor. Cu toate acestea, este timpul să vorbim și despre deficitele gemene care au fost deja menționate de Ömer.

În 2024, am avut cel mai mare deficit fiscal din UE, de 8,65%. Pentru 2025, avem o țintă convenită deja cu Comisia Europeană de 7%. Din ceea ce vedem până acum, ca un lucru pozitiv, este că pe parcursul lunii aprilie am avut o balanță de cheltuieli constantă. Pe de altă parte, în ceea ce privește veniturile, statul și-a crescut veniturile cu 16% în cursul lunii aprilie.

În ceea ce privește deficitul comercial asistăm la o încetinire a acestei evoluții care a înregistrat valori negative în ultimii doi ani. Am înregistrat o creștere anuală de 26,9% în luna martie a acestui an, comparativ cu luna februarie, când am înregistrat o creștere de 35,1%. În ceea ce privește inflația, aceasta a scăzut de la 5,5% la sfârșitul anului 2024, ajungând la 4,9% în luna aprilie, determinată în principal de servicii (+ 6,99%) și în scădere prin produsele

nealimentare. Merită menționat faptul că săptămâna trecută, Banca Națională a României a menținut rata dobânzii de referință la 6,5%.

Acum, în ceea ce privește sectorul bancar românesc, vedem o creștere puternică în ceea ce privește creditarea, o cifră mai mare în România comparativ cu media europeană pentru sectorul corporate. În ceea ce privește persoanele fizice, România a înregistrat o creștere de aproape 10%, care vine după un start foarte bun din 2023 încoace, comparativ cu media de 1,7% la nivel european.

De asemenea, depozitele arată bine. Tradițional, avem un nivel mai scăzut al raportului credite/depozite față de standardele europene. În Europa, avem un raport credite/depozite de 92% față de cel din România care este la 67% în prezent.

În ceea ce privește persoanele fizice, depozitele au crescut cu 10,7%, fiind oarecum liniare în ultimele două trimestre. Trebuie să acordăm atenție și programului Fidelis, care este un program de titluri de stat destinat persoanelor fizice și care acum este derulat lunar în piață. În primele 3 luni ale anului statul român a atras prin acest program aproximativ 9 miliarde RON.

În ceea ce privește rata NPL, sectorul bancar românesc a înregistrat un nivel de 2,46%, care este robust, comparabil cu grupul nostru de referință. În ceea ce privește capitalul, suntem în continuare mult peste media europeană, la 20%, mai mare față de media europeană de 17%.

În ultima perioadă, am vorbit mult despre tarife și despre impactul deciziilor SUA la nivel mondial.

Am pregătit și un slide în care prezentăm principalii parteneri din punct de vedere al exporturilor pentru România. Trebuie să avem în vedere că peste 66% din totalul schimburilor comerciale sunt realizate către statele membre ale Uniunii Europene, precum Germania, Italia și Franța, acestea fiind primii 3 parteneri comerciali ai României. SUA, în ansamblu, are un impact direct de 2,47% pentru piața românească. Ceea ce exportăm în principal către SUA sunt utilaje, echipamente de transport și produse

manufacturate.

Cele două reprezintă aproximativ 60% din totalul exporturilor. Pe scurt, am putea spune că, deși impactul este scăzut, îl putem considera ca o latură pozitivă a viitoarelor relații comerciale bilaterale, deoarece acesta este un domeniu în care România poate crește în ceea ce privește creșterea oportunităților sale comerciale. Îi voi da acum cuvântul lui George. Vă mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult, Aurel. Revenind la performanța băncii, așa cum a menționat Ömer puțin mai devreme, cred că este important să remarcăm câteva lucruri care s-au întâmplat în primul trimestru din 2025 și care au afectat modul în care privim datele financiare. Cel mai important dintre acești factori este integrarea OTP Group.

Voi reitera încă o dată modul în care calculăm efectul integrării grupului OTP în situațiile financiare înainte de a începe analiza performanței comerciale, deoarece acest lucru este important de reținut.

Spre deosebire de anii anteriori, când perfectam tranzacția undeva la începutul anului și încheiam tranzacția și fuzionam cu companiile achiziționate în luna decembrie a aceluiași an, în acest caz, am perfectat tranzacția la sfârșitul lunii iulie și am fuzionat cu OTP Bank la sfârșitul lunii februarie 2025.

Prin urmare, efectul fuziunii a fost împărțit în doi ani. Majoritatea cheltuielilor de integrare, înregistrate atât la nivelul OTP Bank, cât și la nivelul BT (individual), au fost înregistrate în 2024.

De asemenea, câștigul din negociere, în termeni de venituri, a fost înregistrat în 2024 la nivel consolidat. Avem unele cheltuieli de integrare care au afectat primul trimestru din 2025, atât la nivelul OTP Bank (care a afectat rezultatele noastre consolidate), cât și la nivel de bancă, care a afectat rezultatele individuale.

Din nou, nu vedem în rezultatele individuale ale băncii

rezultatele OTP Bank din primele două luni ale anului 2025 ci le vedem contabilizate începând cu 1 martie 2025. Vă voi oferi mai multe detalii pe parcurs, pe măsură ce trecem la datele financiare.

Trecând la datele financiare, aş dori să spun că am început primul trimestru cu o evoluție foarte bună din punct de vedere al business-ului. Profiturile operaționale înainte de provizionare arată, la nivelul rezultatelor consolidate, o creștere de 10,5%. La nivel individual am înregistrat o creștere de 5,9%.

Venitul net din dobânzi a crescut destul de puternic, cu 27,1% la nivelul rezultatelor consolidate. Aceasta este peste nivelul de creștere întâlnit în primul trimestru al anului 2024. Cu toate acestea, dacă ne uităm la venitul net din dobânzi (la nivel de bancă), cu o creștere de 15,9% în primul trimestru din 2025, suntem sub creșterea înregistrată în primul trimestru din 2024.

Din nou, vă reamintesc că nu avem o creștere din punctul de vedere al contribuției OTP, care nu include toate cele trei luni ale trimestrului, ci doar o lună. Voi oferi mai multe detalii când vom vorbi despre venituri.

Dacă ar fi să ajustăm rezultatele pentru toate cele două luni ale trimestrului în ceea ce privește contribuția OTP, această creștere ar fi fost de 23%, ceea ce este peste creșterea pe care am înregistrat-o în 2024. Mergând mai departe, atunci când vorbim despre veniturile nete din taxe și comisioane, creșterea la nivelul rezultatelor consolidate este de 13,2%, iar la nivelul rezultatelor individuale este de 9,7%.

Aici avem o mică contribuție din partea clienților OTP pe care i-am migrat în bancă, dar aceasta este foarte mică. Este de doar 1% la nivelul rezultatelor generale pe care le-am înregistrat în primul trimestru. Avem o creștere a tranzacțiilor procesate pentru clienții BT, care este principalul motor de creștere al business-ului, dar avem și o creștere de 16% a numărului de tranzacții procesate în primul trimestru.

Avem acest one-off negativ al integrării OTP, deoarece la nivelul creditelor, atunci când am transferat garanțiile

aferente creditelor pe care le-am migrat de la OTP, a trebuit să plătim anumite comisioane pentru a înregistra garanțiile la BT, iar acest efect se reflectă în primul trimestru. Acest one-off a fost estimat la aproximativ 30 de milioane RON. Dacă mergem mai departe și vorbim despre cheltuielile operaționale, efectul principal provine din integrarea OTP, deoarece în primul trimestru al anului am avut aproximativ 70 de milioane de RON cheltuieli provenite din integrarea acestei entități. Mai exact, 50 de milioane RON au fost înregistrate la nivelul rezultatelor consolidate și 20 de milioane RON au fost înregistrate la nivelul rezultatelor individuale.

Mergând mai departe, avem un rezultat net în primul trimestru al anului afectat de o creștere a costului riscului. Dar ceea ce vreau să spun și Cătălin va detalia puțin mai târziu în prezentarea sa, este faptul că acest lucru nu se datorează unui efect care este răspândit în toate liniile de business. Este din cauza câtorva clienți izolați.

Dacă vă uitați la datele financiare, puteți vedea că, atunci când analizați raportarea pe segmente, am avut unii clienți, corporații medii, care au avut unele probleme. Pentru aceștia am adoptat o abordare prudentă și am crescut nivelul de provizionare. Cătălin va oferi mai multe detalii în acest sens pe măsură ce avansăm cu prezentarea.

Când vorbim despre profitul net și vă uitați din nou la comparația cu primul trimestru al anului trecut, la nivel consolidat, vedeți o scădere de 22%. Dar vă reamintesc faptul că, în primul trimestru al anului trecut, am avut și închiderea tranzacției BCR Chișinău din Moldova. Iar acest lucru a avut un efect pozitiv în rezultatele consolidate de 133 milioane RON. Dacă am elimina acest efect, scăderea ar fi fost de numai 12% de la un trimestru la altul, la nivel consolidat, ceea ce este mult mai mică decât scăderea la nivel individual.

În ceea ce privește evoluția generală din punctul de vedere al marjei nete a dobânzii, avem o mică scădere de la un trimestru la altul, dar marja netă a dobânzii rămâne la un nivel ridicat.

Nu avem niciun motiv să credem că marja netă a dobânzii

va scădea sub 300 de puncte de bază, iar acest lucru a fost reflectat în bugetul pentru anul 2025.

Cu rezultatele pe care le avem, chiar dacă am avut acest one-off, raportul cost-venit atât la nivelul rezultatelor consolidate cât și la nivelul rezultatelor individuale rămâne foarte solid. Dacă eliminăm efectul acestei taxe pe cifra de afaceri, ne situăm în jurul valorii de 44% pe parcursul celor două perioade anualizate, ceea ce este un rezultat foarte bun dacă îl comparăm și cu cel al competitorilor noștri.

În ceea ce privește rentabilitatea capitalului, ROE înregistrează o valoare de două cifre în primul trimestru, fiind astfel mult peste mediile sistemului bancar din România sau ale băncilor europene. După cum ați putut vedea în prezentarea pe care a făcut-o Aurel, media sistemului bancar este de aproximativ 18%. Bineînțeles, cu un ROE de 21% am menținut o poziție foarte puternică în ceea ce privește rentabilitatea capitalului, atât la nivel individual cât și la nivel consolidat.

Acum, mergând mai departe în prezentare, aș dori să mă concentrez puțin pe bilanț înainte de a intra într-o analiză mai detaliată a veniturilor și cheltuielilor. Aici, dacă vă uitați la evoluția bilanțului, avem o creștere în ceea ce privește activele totale în primele trei luni ale anului, 6,7% la nivel individual.

Dacă vă uitați la cifrele la nivel consolidat, veți vedea că, de fapt, activele totale au rămas destul de stabile în primele trei luni. La nivel individual, desigur, acest lucru se datorează încorporării activității OTP.

Dacă vă uitați la creșterea în termeni de credite brute, am avut vânzări foarte bune în primul trimestru al anului, dar, desigur, la nivel individual, această creștere de 14,7% este determinată în principal de achiziția și integrarea OTP Bank.

Analizând rezultatele consolidate, avem o creștere de aproape 2% în ceea ce privește evoluția creditelor, într-un trimestru în care accentul nu a fost pus pe vânzări, ci mai degrabă pe integrarea activității OTP.

În general, depozitele de la clienți nu au crescut la nivelul

rezultatelor consolidate, dar au crescut la nivel individual datorită integrării rezultatelor OTP.

Puteți vedea în mod clar ceea ce am spus în discuțiile anterioare, și anume că integrarea OTP Bank va aduce o creștere semnificativă în ceea ce privește raportul credite brute/depozite, s-a întâmplat. Am reușit să creștem acest raport la aproape 62% la sfârșitul lunii martie 2025, ceea ce reprezintă o creștere de aproape 5% față de decembrie 2024. De asemenea, la nivelul consolidat, există o creștere de la începutul anului de aproape 2% în primul trimestru.

În ceea ce privește rata creditelor neperformante, înregistrăm o valoare de 2,5% la sfârșitul primului trimestru, fiind în concordanță cu cifra sectorului bancar din România.

Poziția de capital este foarte puternică pentru bancă. Desigur, veți vedea mai multe detalii în prezentarea lui Cătălin, puțin mai târziu.

Acum, mergând mai departe, pe acest slide avem mai multe detalii în ceea ce privește tendințele veniturilor. Aici, cel mai important lucru este faptul că avem o creștere a veniturilor nete din dobânzi, și anume 15,9%. Acest lucru reflectă doar o lună de OTP, așa cum am menționat mai devreme.

O lună de OTP, ce înseamnă? O lună de OTP înseamnă un rezultat care se situează în jurul valorii de 50 de milioane de RON. Dacă am fi avut primele două luni contabilizate, creșterea ar fi fost și mai mare, ar fi ajuns la peste 20% creștere în ceea ce privește venitul net din dobânzi.

Ne menținem propunerea pe care am propus-o în prezentarea bugetului nostru. Chiar dacă rezultatele OTP sunt reflectate aici doar pentru o lună, estimăm că creșterea noastră în ceea ce privește venitul net din dobânzi și sinergiile pe care le vedem pe partea de venituri din achiziția OTP se vor vedea în următoarele luni, după primul trimestru.

În ceea ce privește taxele și comisioanele nete, se poate observa o creștere de 9,7%. După cum am menționat mai devreme, aceasta este ușor afectată de comisioanele

legate de transferul garanțiilor de la OTP, care s-au ridicat la aproximativ 30 de milioane RON în primul trimestru. Cu toate acestea, dacă aceste comisioane nu ar fi fost prezente, am fi avut o creștere de două cifre a acestei linii și în primul trimestru.

Avem o creștere foarte frumoasă a numărului de clienți în primul trimestru al anului, cu 130.000 de clienți noi, fără cei pe care i-am transferat sau în plus față de cei pe care i-am transferat de la OTP.

Chiar dacă am schimbat structura comisioanelor, acest lucru a dus de fapt la creșterea bazei pentru veniturile nete din taxe și comisioane și, de asemenea, la creșterea utilizării produselor la nivel de bancă.

În continuare, venitul net din tranzacționare a înregistrat o creștere de 17,5%. Acest lucru se datorează în principal tranzacțiilor valutare. Cred că mai mult de 85%, 88% provine din operațiunile valutare ale clienților. Dacă ne uităm la câștigurile și pierderile nete din active financiare, avem 68 de milioane de RON raportate în primul trimestru, ceea ce reprezintă o scădere de 44,1% față de primul trimestru 2024.

Acest lucru se datorează provocărilor de pe piața de capital din primele 3 luni ale anului și provine în principal din valoarea justă a instrumentelor care sunt incluse în această linie.

După cum am menționat, evoluția marjei nete a dobânzii, chiar dacă ratele dobânzii au variat pe piață în ultimii 5 ani și în trimestrul 1, după cum puteți vedea pe grafic, am reușit să menținem o marjă netă a dobânzii ridicată. În cursul trimestrului 1/2025, NIM a înregistrat un nivel de peste 330 de puncte de bază. Estimarea noastră este că NIM nu va scădea sub 300 de puncte de bază în cursul anului 2025.

În ceea ce privește structura veniturilor, menținem o structură destul de stabilă, foarte asemănătoare cu cea pe care am prezentat-o în trimestrele anterioare, principalul contribuitor fiind venitul net din dobânzi, care reprezintă 72,1% din venitul total.

Mergând mai departe în analiză, dacă ne uităm la tendințele cheltuielilor operaționale, principalul contributor la cheltuielile operaționale sunt cheltuielile de personal. Am avut, în primul trimestru al anului, 577 milioane RON în ceea ce privește cheltuielile de personal, ceea ce reprezintă o creștere de 19,6% față de primul trimestru al anului trecut.

Aș dori să intru puțin mai mult în detalii, deoarece acest lucru este important. În primul rând, avem un efect provenit de la OTP, deoarece am preluat în echipa BT aproximativ 600 de persoane de la OTP. Acest lucru afectează creșterea cheltuielilor cu personalul. Apoi, avem un efect provenit dintr-o creștere în ceea ce privește creșterea salariilor determinată de inflație.

Privind piața, știm că, într-un an, salariile au crescut cu aproximativ 10%. Dar, din cauza inflației, creșterea reală este de fapt de aproximativ 5,7%. Dacă luăm în considerare acest lucru, împreună cu creșterea de personal cu colegii preluați de la OTP, noi reprezentăm aproximativ 13% din creșterea totală a cheltuielilor de personal la nivelul băncii.

Ceea ce vreau să menționez este că, deși a avut loc această creștere a cheltuielilor de personal, dacă vă uitați la graficul din partea dreaptă, veți vedea că eficiența angajaților a afectat în mod pozitiv activele care sunt gestionate, acestea crescând de la începutul anului.

În ceea ce privește alte cheltuieli operaționale, am înregistrat o creștere de 19,3% echivalentul a 354 milioane RON, din care 76 milioane RON reprezintă impozitul pe cifra de afaceri în creștere față de T1/2024, când a fost de 65 milioane RON, după cum vedeți pe grafic. Avem un efect provenit din integrarea activității OTP, care s-a reflectat la nivelul băncii, așa cum am menționat puțin mai devreme. Iar acesta este de aproximativ 20 de milioane RON.

Dacă vă uitați la raportul cost-venit, acesta a fost destul de stabil în ultimii ani. Chiar dacă am avut aceste cheltuieli excepționale la începutul primului trimestru, am reușit să menținem un raport cost/venit de 44% la nivelul băncii, dacă eliminăm impozitul pe cifra de afaceri.

Vă mulțumesc. Ömer vă va da mai multe detalii despre evoluția liniilor de business.



ÖMER TETİK

Mulțumesc, George. Într-adevăr, am menționat des integrarea OTP și impactul acesteia asupra rezultatelor. Dacă vă uitați la rezultatele din primul trimestru al anului, în ceea ce privește creșterea portofoliului de credite, vedem o creștere de 14,7% a acestuia. Chiar dacă excludem portofoliul OTP, am înregistrat o creștere de 2,9% a creditelor retail și o creștere de 1,6% a creditelor pentru companii, ceea ce, pentru începutul anului, sunt cifre destul de bune.

Cu siguranță, rețeaua noastră și mai multe linii de business se concentrează, de asemenea, pe buna integrare a clienților OTP. Resursele noastre nu au fost alocate în proporție de 100% generării de vânzări noi.

Pe de altă parte, a existat și un impact al alegerilor amânate pe piețe, pe care l-am menționat deja. De obicei, în mod tradițional, creșterea business-ului nostru se intensifică în al doilea trimestru al anului și are loc în principal în ultimul trimestru al fiecărui an, astfel, al doilea și al patrulea trimestru al fiecărui an reprezentând mai mult de 60% din totalul activității de creditare.

Suntem în continuare angajați în creșterea volumului creditelor și vom fi foarte activi pe piață.

Totuși, dacă ne uităm la primul trimestru al acestui an, vedem creșterea apetitului pentru credite a clienților retail. BT a acordat aproape 100 de credite ipotecare noi în fiecare zi, ajungând la peste 5.400 de credite ipotecare producție nouă în acest trimestru. De asemenea, vedem că în ceea ce privește creditele de consum, am avut rezultate bune și, de asemenea, privind înapoi la ceea ce Cătălin va prezenta o creștere sigură dar puternică și în domeniul creditelor negarantate.

De asemenea, a fost anunțat programul Noua Casă și credem că acesta va stimula piața. Acum, cu ratele dobânzilor destul de scăzute și, de asemenea o lichiditate ridicată pe piață, credem că creditele pentru achiziția de locuințe, creditele ipotecare, vor crește și în restul anului. Suntem cu siguranță mândri și de creșterea noastră în domeniul cardurilor. Avem deja aproape 7,5 milioane de carduri. Suntem, așa cum am fost și în ultimii doi ani,

principala instituție de plată din România, de la plata salariilor și pensiilor la tranzacții comerciale, comerț electronic.

Sistemele noastre de plată ne oferă, de asemenea, un avantaj pentru a ne dezvolta în continuare în sectorul corporate: IMM, companii mijlocii sau companii mari. Creditarea este încă, aş spune, echilibrată, deşi am observat în ultimii doi ani o tendință în creștere în ceea ce privește preferința din partea clienților corporate pentru creditarea în monedă străină, determinată în principal de costul împrumutului. Creșterea din perioada foarte recentă a cursului de schimb credem că va descuraja companiile, dându-le un semnal cu privire la costul potențial al împrumuturilor în monedă străină.

Ne vom menține poziția acoperită în mod natural și pe partea de credite și depozite. Creșterea depozitelor a venit în principal din portofoliul OTP cu lichidități foarte mari și rate ale dobânzii ridicate. Nu am vrut să fim foarte agresivi. Acest lucru l-am spus și atunci când am discutat despre rezultatele de la sfârșitul anului 2024. Cu siguranță, programul Fidelis al Ministerului de Finanțe, prin care Ministerul de Finanțe se împrumută direct de la populație, devine, de asemenea, o concurență puternică, dar avem în continuare rezultate bune în materie de lichiditate.

Nu am dorit să începem un nou trend în sectorul bancar prin schimbarea ratelor dobânzilor și a strategiei de stabilire a prețurilor. Până în prezent, suntem mulțumiți de cifrele pe care le vedeți în prezentarea noastră. Observăm, de asemenea, o distribuție destul de echilibrată între depozitele la termen și conturile curente.

Considerăm conturile curente drept depozite de bază și acestea au fost un pilon important pentru gestionarea lichidității noastre, dar și pentru marja netă a dobânzii. Observăm că preponderent clienții corporate sunt mult mai atenți. Ei caută modalități alternative de a-și investi lichiditățile suplimentare, dar, cu toate acestea, vedem un nucleu bun de bază de conturi curente și aici. Îl voi lăsa acum pe Cătălin să discute despre risc. Mulțumesc.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Mulțumesc, Ömer. Când am analizat poziția de capital din primul trimestru al anului 2025, nu am văzut niciun eveniment neașteptat. Cu toate acestea, există câteva evenimente care sunt vizibile în cifrele noastre. Unul dintre acestea este integrarea OTP în bancă. Deși aici vedeți cifrele consolidate ale Grupului, vedeți și ratele de capital pentru bancă și creditele, unde vedeți efectul integrării OTP. Dacă vă amintiți ultima noastră conferință, am anunțat că vom acumula capital pentru bancă pentru a îngloba această integrare, iar acest lucru este vizibil acum.

Ceea ce putem menționa dintr-o perspectivă mai largă este că ratele noastre de capital sunt în continuare peste apetitul nostru intern pentru risc și în jurul guidance-ului nostru minim anunțat de 20%. Dacă vă uitați la densitatea RWA, graficul din dreapta jos, veți vedea în 2025 un ușor avans în ceea ce privește RWA pentru riscul de credit.

Am dori să menționăm că acest lucru nu provine de la calitatea portofoliului, ci de la dispariția excepției generale de reglementare privind expunerile suverane, care este aplicabilă pentru întreaga piață.

Ceea ce nu se poate vedea în grafice, deoarece acest lucru nu a afectat grupul nostru, este Basel IV. Pentru Bancă, așa cum am anunțat și în conferința anterioară, efectul Basel IV a fost neutru, în timp ce pentru Grup impactul a fost ușor pozitiv din perspectiva RWA.

Practic, cifrele reale confirmă așteptările noastre care au fost anunțate pe parcursul anului 2024. Pentru întregul an sau pentru sfârșitul anului, ne așteptăm să vedem poziția capitalului la un nivel confortabil, peste obiectivele și guidance-ul nostru de minim 20% anunțat.

Dacă trecem mai departe la calitatea activelor, în primul trimestru, observăm un mic avans al indicatorilor de calitate a activelor, atât NPL, cât și costul riscului. Iar acest lucru se bazează pe două evenimente. Un eveniment, în ceea ce privește rata NPL, este integrarea OTP în bancă. Cea mai mare parte a creșterii ratei NPL provine de la acest portofoliu, deoarece atunci când l-am integrat în bancă, portofoliul OTP a venit cu o rată NPL ușor mai mare decât cea a băncii, din cauza unui efect de bază pur.

În ceea ce privește costul riscului, aici vedem pentru primul trimestru un mic avans, care este al doilea eveniment excepțional pe care l-am menționat. Și acesta provine de la câțiva clienți corporate medii care au intrat în incapacitate de plată în acest trimestru. Cu toate acestea, costul riscului se menține în jurul guidance-ului nostru, cu un obiectiv maxim de 1% în ceea ce privește costul riscului.

Desigur, cineva ar putea întreba dacă aceasta este o tendință sau nu este o tendință. Ne uităm cu atenție la tendințe, deoarece acestea sunt mai importante decât evenimentele punctuale. În acest stadiu, nu vedem nicio tendință care va ieși din normal sau care va depăși tendința normală a portofoliului în circumstanțele economice actuale.

Prin urmare, considerăm că, pentru sfârșitul anului, ambele rate, NPL și costul riscului, vor fi menținute în limita estimărilor noastre. Aș spune că acestea au fost elementele pe partea de risc. Mulțumesc.



ÖMER TETİK

Așa cum am menționat, acum patru săptămâni aproximativ am avut Adunarea Generală a Acționarilor. Pe baza propunerilor noastre, acționarii noștri au aprobat distribuirea de dividende în numerar din profitul anului 2024 în valoare de 1,59 miliarde RON din rezervele de profit net pentru 2024. Valoarea dividendului brut pe acțiune este de 1,73 RON, iar data ex-date pentru distribuire va fi 13 iunie. Ziua de înregistrare este 16 iunie, iar data plății este 30 iunie.

Pentru buget, a fost aprobată o creștere a activelor totale de aproape 14% și o creștere a creditelor de peste 19%, incluzând business-ul OTP. Profitul înainte de impozitare este bugetat a atinge valoarea de 4,6 miliarde RON, în creștere cu 12,7% față de 2024. Vom investi în acest an aproximativ 840 milioane RON în principal în IT, infrastructură și inițiative digitale dar cu siguranță și în celelalte proiecte ale băncii.

Capitalul social prin încorporarea rezervelor din profitul net din 2024 va fi majorat cu 173 de milioane de acțiuni noi cu o

valoare nominală de 10 RON, ceea ce înseamnă că vor fi distribuite aproximativ 19 acțiuni pentru fiecare 100 RON, cu data de înregistrare de 18 iulie. De asemenea, a fost aprobat un program de răscumpărare de acțiuni - pentru 5 milioane de acțiuni, aproximativ 0,55% din numărul total de acțiuni, ceva mai puțin decât în anii precedenți, bazându-se pe faptul că prețul a crescut și nevoile sunt mai mici. Nu avem bonusuri speciale, cum ar fi cele pentru integrare și alte evenimente speciale. Vom continua planul nostru de răscumpărare de acțiuni și în acest an, cu 5 milioane de acțiuni.

Suntem bucuroși că, în ciuda acestor două săptămâni stresante, încrederea acționarilor noștri este prezentă. Suntem recunoscători investitorilor și acționarilor noștri pentru că ne susțin în eforturile noastre. Sper că vom obține rezultate bune, randamente bune. Vom continua cu randamente similare pentru acționarii noștri atâta timp cât piața românească și piețele financiare ne vor permite.

Despre sustenabilitate și digital, Aurel, dacă poți spune câteva cuvinte.



AUREL BERNAT

Cu siguranță. Vă mulțumesc. Mă voi referi puțin la sustenabilitate. În martie 2025, am publicat Declarația de Durabilitate. Principalul element este că în această raportare avem raportate emisiile de carbon pe toate cele trei domenii de aplicare. Ceea ce este de asemenea relevant este faptul că avem un scor puternic al calității datelor de 2,95.

În ceea ce privește GAR, aveți pe acest slide prezentate date atât pentru stoc cât și pentru flux. De asemenea, puteți vizita site-ul nostru, consulta Declarația de Durabilitate pentru mai multe detalii.

În ceea ce privește finanțarea durabilă, acesta este un aspect pe care nu l-am aprofundat destul de mult în timpul conferinței anterioare și am dori să revenim succint asupra sa. Avem un portofoliu de credite verzi de 1,7 miliarde RON, cu 60% mai mare față de 2023. Creditele ipotecare au avut, de asemenea, o tracțiune bună, 5,27% din creditele noastre

ipotecare sunt verzi.

De asemenea, aş menţiona că 1 din 2 leasinguri financiare acordate de BT Leasing merg către vehicule electrice sau hibride, însumând 1 miliard RON în total. În ceea ce priveşte grija faţă de comunitate, am avut un buget CSR de peste 80 de milioane RON în 2024. Acest lucru se poate traduce în peste 450 de proiecte în educaţie, cultură şi sport, în toată România, dar şi în Republica Moldova.

Vom aborda acum pe scurt iniţiativele digitale ale băncii din primul trimestru. Suntem mai mult decât mulţumiţi de evoluţiile BT Pay şi BT Go. După cum ştiţi, BT Pay este conceput pentru clienţii noştri retail, iar BT Go pentru clienţii corporate. În cadrul BT Pay, am introdus asistenţa AI şi, de asemenea, am lansat BT Pay Italia, care acordă IBAN-uri şi carduri digitale + transferuri instantanee pentru toate persoanele din Italia.

Pe de altă parte, BT Go a depăşit deja 300.000 de clienţi. Pentru comparaţie, BT Pay are peste 4,1 milioane de clienţi. BT Go are 310.000 de clienţi corporate. Este o poveste de succes pentru ambele aplicaţii. Suntem întotdeauna bucuroşi să arătăm aceste rezultate în cadrul prezentărilor noastre.

Voi reveni la tine, Ömer. Vă mulţumesc.



ÖMER TETİK

Mulţumesc Aurel. Ne continuăm obiectivul de a fi un partener activ şi de a avea un rol activ în toate sectoarele financiare, produsele şi serviciile pieţelor financiare din România. Avem şi câteva veşti bune. Am reuşit o integrare de succes, în timp record cu OTP, datorită eforturilor mari ale colegilor noştri.

De asemenea, am finalizat cu succes fuziunea Victoria Bank cu BCR Chişinău în Moldova. Victoria Bank îşi continuă eforturile de consolidare. Următorul pas pentru ei este o tranzacţie care este deja semnată cu achiziţionarea Microinvest.

Microinvest este cea mai mare companie de microcreditare

din Moldova, mai mare decât multe alte bănci din Moldova, cu 40.000 de clienți. Este o contribuție bună. Și credem că va replica succesul de la BT Microfinanțare, un exemplu de bună practică în grupul nostru.

O veste cu siguranță importantă, poate cel mai important lucru din punct de vedere strategic, a venit de la BRD Pensii, unde am finalizat preluarea celui de-al treilea pilon de pensii de la BRD Pensii și suntem acum în proces de aprobări și autorizații pentru cel de-al doilea pilon de pensii.

Pensiile private, pilonul 2 și pilonul 3, au un rol foarte important în strategia noastră în ceea ce privește dezvoltarea bazei de clienți pentru a oferi un viitor mai bun și mai stabil clienților noștri, dar și pentru a sprijini dezvoltarea pieței de capital din România.

Nu aș dori să intru în detaliile fiecărei subsidiare. Le veți vedea în prezentare. Pot spune cu bucurie că BT Direct, una dintre subsidiarele noastre cu care nu eram siguri dacă să mergem mai departe sau nu, a înregistrat rezultate excelente, cu niveluri record de vânzări în acest an.

Salt Bank, subsidiara noastră, dar și un concurent în sectorul bancar, a ajuns la peste 500.000 de clienți în doar 12 luni. Pe măsură ce lansează noi produse și servicii, suntem siguri că vor primi frecvent premii precum "Cea mai bună utilizare a tehnologiei în retail banking", pe care l-au primit la Londra din partea unui juriu independent.

Aș dori să spun că vom lăsa acum timp pentru secțiunea de întrebări și răspunsuri. Unii dintre dumneavoastră au postat deja întrebări pe platformă. Prezentarea se află deja pe site-ul nostru, pagina Relații cu investitorii. În cazul în care nu o puteți identifica, vă rugăm să nu ezitați să ne contactați. În cazul în care nu vom putea să vă răspundem la întrebări, puteți reveni oricând către noi. Colegii noștri de la Relații cu Investitorii vor încerca să vă răspundă cât mai curând posibil. Vă mulțumim.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Bună ziua tuturor. Primul set de întrebări vine de la Miguel Dias care acoperă Banca Transilvania pentru Wood & Company.

Având în vedere evoluția portofoliului de credite în primul trimestru al anului 2025, încă mai vedeți posibilă o creștere de 8% pentru întregul an?

Cum se prezintă al doilea trimestru? Vedeți o creștere mai puternică sau este de așteptat ca portofoliul de credite să crească mai mult în a doua parte a anului? Și încă o întrebare legată de costul riscului: anterior, ați oferit un guidance de 80 puncte de bază în ceea ce privește costul riscului pentru anul financiar 2025. Mențineți această perspectivă cu privire la costul riscului?



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Miguel, pentru întrebări. Așa cum am încercat să răspundem în timpul prezentării, menținem în continuare guidance-ul privind nivelul de creștere a creditelor. Da, ne așteptăm la o activitate mai mare în a doua jumătate a anului, deoarece din cauza instabilității politice și a preocupărilor conexe precum și a sezonității primului trimestru, primul trimestru în special nu a fost atât de productiv.

De asemenea, în acest trimestru ne-am concentrat pe integrarea OTP. Este posibil să fi ratat unele oportunități, pe care vom încerca să le valorificăm începând cu trimestrul al doilea. Nu vreau să intru în cifrele trimestrului al doilea, deoarece aceasta este o videoconferință limitată, care nu este deschisă tuturor investitorilor, acționarilor, dar pot spune că rezultatele celui de-al doilea trimestru arată mai bine din toate punctele de vedere. Având în vedere deja starea de spirit de pe piață, ne așteptăm la o lună iunie foarte puternică. A doua întrebare a fost legată de costul riscului. Da, am discutat mult despre acest lucru la nivel intern.

A fost o lungă perioadă, de ani de zile, în care a fost creștere și vești bune. Poate că nu eram pregătiți, nici din punct de vedere emoțional, pentru orice fel de situații excepționale în ceea ce privește NPL-urile sau costul

riscului. Am văzut ce s-a întâmplat în primul trimestru și, așa cum am spus de mai multe ori, este vorba de situații excepționale.

Nu vedem nicio tendință dramatică sau îngrijorătoare în ceea ce privește generarea de NPL-uri sau creștere a costului riscului. Aș spune că ne-am angajat să menținem nivelul de 80 de puncte de bază, dar îl voi lăsa și pe Cătălin să răspundă.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Într-adevăr. Ceea ce vedem în prezent, așa cum am spus și anterior, a fost din cauza acestor evenimente punctuale, excepționale, pe un anumit segment de clienți, companii medii, dar acestea au fost doar câteva cazuri izolate. Dacă ne uităm un pic mai în profunzime, pe segmentul persoanelor fizice, vedem o tendință pozitivă mai degrabă decât una negativă.

Așadar, din perspectiva persoanelor fizice, previziunile actuale par promițătoare. În ceea ce privește persoanele juridice, nici aici nu vedem tendințe negative. Am observat, așa cum am menționat și în conferințele anterioare, unele creșteri ușoare pe anumite segmente, cum ar fi aceste industrii mai volatile sau mai ciclice, dar acest lucru este normal în mediul economic actual.

Guidance-ul nostru și scenariul nostru de bază sunt încă la 80 de puncte de bază privind costul riscului, așa cum a fost anunțat. Dar nu am fi îngrijorați dacă aceasta ar fluctua între 80 și 100 de puncte de bază, ceea ce ar fi, din punctul nostru de vedere, o tendință normală.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următorul set de întrebări vine de la Jovan Sikimic de la ODDO.

Puteți explica, vă rog, scăderea ratelor de capital față de sfârșitul anului 2024? Cât de semnificativ a fost impactul implementării CRR3? Cât de importantă este, în opinia dumneavoastră, noua taxă pe cifra de afaceri pentru bănci care va apărea în viitor? Care este motivul diminuării depozitelor corporative la nivel de grup în primul trimestru?



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Voi răspunde la prima întrebare referitoare la poziția de capital. Practic, voi reitiera ceea ce am spus mai devreme. Deci, dacă ne uităm la bancă, scăderea ratei de capital nu este un eveniment neașteptat. Aceasta este determinată exclusiv de integrarea OTP.

De fapt, am acumulat capital pentru a absorbi acest proces de fuziuni și achiziții. Din perspectiva Basel IV, nu am observat niciun impact negativ, dimpotrivă, pentru Bancă, a fost un impact neutru, iar pentru Grup, am observat mai degrabă un efect pozitiv.



ÖMER TETİK

Voi începe cu ultima întrebare, privind diminuarea depozitelor corporate. Acest fapt este determinat de mai mulți factori. Unul este legat de precauția companiilor în a-și utiliza lichiditățile pentru a-și rambursa împrumuturile sau pentru a pregăti o plată mai mare, să spunem, de dividende.

Pe de altă parte, și în timpul integrării OTP, unii dintre clienți au preferat să își închidă creditele, iar la migrarea în BT să înceapă procesul de creditare de la zero. Așadar, constatăm că unele dintre aceste motive nu mai există.

De asemenea, după cum am spus, nu am fost foarte agresivi în strategia de pricing, în special pentru întreprinderile de stat, care fie au transferat depozitele la alte bănci, fie au plătit dividende acționarilor. A doua întrebare se referă la impozitul pe cifra de afaceri. Pe baza discuțiilor anterioare de acum câțiva ani, 2025 ar fi trebuit să fie ultimul an de aplicare a impozitului pe cifra de afaceri în sectorul bancar, ceea ce sincer nu credem că se va întâmpla. Cel mai probabil, taxa bancară va rămâne pentru o vreme de aici înainte.

Pe de altă parte, impactul asupra bugetului de stat nu este atât de mare. Cu toate acestea, nu ne așteptăm să dispară și nici să crească. Atât președintele nou ales, cât și alegerea sa preferată pentru funcția de prim-ministru, au menționat că reforma fiscală ar trebui să fie semnificativă și axată în principal pe o colectare mai bună. Opinia noastră, așa spune, este că nu va fi cazul unei creșteri a impozitului pe cifra de afaceri.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Badis Chibani de la Neuberger Berman.

Puteți să ne oferiți opinia dumneavoastră cu privire la o potențială retrogradare a ratingului suveran al României?



ÖMER TETİK

Acum suntem un pic mai relaxați în această privință. Nu credem că, pe termen scurt, acest lucru se va întâmpla. Atât agențiile de rating, cât și partenerii occidentali ai României urmăresc îndeaproape colectarea taxelor, creșterea deficitelor bugetare, inflația și alte cifre și nu vor să riște stabilitatea socială sau economică. Cred că agențiile de rating au acum o perioadă de așteptare pentru a vedea noul guvern instalat și ce fel de reforme fiscale sau alte reforme vor implementa. Așadar, în următoarele trimestre ale acestui an, nu vedem riscul iminent de retrogradare.

Pe de altă parte, într-adevăr, dacă autoritățile guvernamentale române nu iau măsurile necesare, acest risc este acolo și există. Este un risc. Facem diferite scenarii pentru el. Cu toate acestea, așa cum am spus, noi, ca bancă românească, expusă la România, ne vom asuma și noi rolul pentru a nu se ajunge în acest scenariu.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Daniela Mândru care acoperă Banca Transilvania pentru Swiss Capital.

La nivel individual, garanțiile pentru depozite au crescut într-un ritm mult mai mare comparativ cu avansul depozitelor. Ne puteți oferi o explicație pentru această evoluție?



**GEORGE
CĂLINESCU**

Într-adevăr, după cum puteți vedea în datele financiare, cheltuielile cu contribuția la Fondul pentru garantarea depozitelor au crescut, cu aproximativ 40%, în timp ce depozitele au crescut cu doar 6,2%. Totuși, dacă vă uitați la variația depozitelor de la an la an și o comparați cu trimestrul I, creșterea în ceea ce privește depozitele este mai mare, de aproximativ 30%.

Ce se adaugă la cei 30% pentru a ajunge la 40%, poate unele variații în ceea ce privește modul în care autoritățile calculează contribuția la Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare pentru a-și atinge cota țintă de colectare pentru anul respectiv.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Anton Berg de la Coeli.

Care este planul dumneavoastră pe termen lung, peste 3 ani, pentru a reduce raportul cost-venit? Ce nivel credeți că puteți atinge pe termen mai lung? Care sunt principalele obstacole pentru a ajunge acolo?



ÖMER TETIK

Am mai primit câteva întrebări referitoare la evaluarea comparativă a raportului cost/venit și la nivelul la care ne situăm. Într-adevăr, acum câțiva ani, acesta era semnificativ și atractiv și am menționat că dorim să îl menținem la 45%.

Acum vedem că în regiune, băncile se îndreaptă spre 40%, chiar puțin mai jos. Cea mai mare provocare a noastră aici a fost inflația, începând cu inflația salarială. România a început să sufere nu de șomaj, avem o rată a șomajului foarte scăzută, ci de o competiție ridicată între angajatori pentru personal competent, pentru personal educat, unde cu siguranță noi avem nevoie de multe resurse.

Am bugetat și vrem să ajungem sub 45% în acest an în ceea ce privește raportul cost/venit. Ambiția noastră pe termen lung este (3 ani este un termen destul de lung

pentru România) să îl aducem sub 40%.

Aici, parțial, investițiile pe care le efectuăm acum și achizițiile pe care le-am făcut, au crescut puțin raportul. Căutăm să reducem raportul cost-venit din ambele direcții: în ceea ce privește generarea de venituri, avem acum o cotă de piață de 23%, 6 milioane de clienți, iar în ceea ce privește utilizarea mai bună a datelor, a analizei datelor, dorim să creștem în continuare baza de clienți existentă.

Pe de altă parte, includem din prima noastră linie centrele de contact center, front office și alte funcții de asistență. Testăm deja diferite aplicații de inteligență artificială, pentru a ne reduce costurile, pentru a nu depinde de resursele umane pentru sarcini de rutină repetitive, în condițiile în care se știe că am încetinit deja, aproape înghețat, recrutările, deoarece credem că utilizarea tehnologiei contribuie deja la creșterea eficienței. Până acum, asta este ceea ce pot spune.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Solena Gloaguen de la Insight Investment.

Puteți furniza informații privind sensibilitatea raportului CET1 la o depreciere a monedei locale? Puteți confirma durata expunerii dumneavoastră la obligațiunile Guvernului României? Și legat de aceasta, care este ajustarea valorii de piață a activelor dumneavoastră financiare, neavând un impact mai mare asupra profitului și pierderii în primul trimestru, când am avut o mare volatilitate pe piața activelor românești?



ÖMER TETİK

O voi lua pas cu pas. Dacă ne-am gândi, să spunem, la un efect imediat, până la jumătatea anului, efectul asupra ratei capitalului ar fi sub 1%, care, la nivelurile actuale ale ratei de adecvare a capitalului, poate fi ușor absorbit.

Construim capital din constituirea profitului. Deci, din această perspectivă, nu avem motive de îngrijorare.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Al doilea punct a fost legat de durata expunerii la obligațiunile Guvernului României.



ÖMER TETİK

Durata medie este încă la același nivel ca în trecut, în jur de trei ani. În ceea ce privește impactul evaluării juste, aici avem două puncte impactate. În general, ne uităm la obligațiunile suverane care sunt păstrate la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global, deoarece portofoliul care este păstrat la valoarea justă prin contul de profit și pierdere are un impact limitat.

Dacă ne uităm la portofoliu, care are un impact direct asupra rezervelor, dacă vom asista la o evoluție negativă a ratingurilor, acest lucru va avea un impact care va fi din nou sub 1%. Ne așteptăm să fie între 50 de puncte de bază și 1%.

În ceea ce privește al doilea efect, care este deprecierea, am constituit deja mai multe rezerve în 2024. În cazul unei evoluții negative aici, impactul va fi neglijabil. Acesta fiind un impact direct asupra contului de profit și pierdere.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următorul set de întrebări vine de la Cristian Petre care acoperă Banca Transilvania pentru NN Pensii.

Mai sunt costuri de integrare OTP care trebuie înregistrate? În primul trimestru, ați înregistrat 50 de milioane RON la nivel consolidat. În ceea ce privește costul riscului, care ați spune că este un nivel rezonabil pe termen mediu? Și în ceea ce privește tratamentul portofoliului de venituri fixe, cum v-ar influența creșterea randamentelor.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Când vorbim despre costurile de integrare, într-adevăr, am avut 50 milioane RON cheltuieli cu integrarea înregistrate la nivelul rezultatelor consolidate și, de asemenea, 20 milioane RON la nivelul rezultatelor individuale. Nu credem că vom mai avea ceva în plus, în trimestrele următoare, legat de integrare, având în vedere că aceasta a fost finalizată la începutul lunii martie.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Și în ceea ce privește tratamentul portofoliului de venituri fixe, cum v-ar influența creșterea randamentelor?



**GEORGE
CĂLINESCU**

Din punctul de vedere al portofoliului de venit fix, efectul depinde de tipul de instrument pe care îl avem.

Deci, acele instrumente care sunt deținute pentru a colecta o creștere a randamentului nu au un impact direct asupra contului de profit și pierdere, în timp ce instrumentele care sunt deținute la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global, așa cum ne-a spus Cătălin, vor avea un efect negativ în ceea ce privește poziția pe care o prezentăm în alte elemente ale rezultatului global.



ÖMER TETİK

Nu vreau să fiu naiv, dar pentru că avem o durată chiar mai mică de 3 ani, în jur de 2,8 - 2,7 ani, creșterea randamentelor ne oferă și o oportunitate. În timp ce lichiditatea noastră crește, depozitele cresc pentru a reface portofoliul la rate mai mari, astfel încât impactul nu este doar la nivelul portofoliului existent, ci are un impact pozitiv și asupra veniturilor nete din dobânzi din această perspectivă.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Următoarea întrebare pentru Dmitrij Tichonov de la MEAG.

În cazul unei retrogradări a ratingului suveran, ce impact ar putea avea aceasta asupra activelor ponderate la risc și asupra ratelor de capital?



ÖMER TETİK

Acest lucru l-am menționat deja, deci dacă vom vedea o evoluție imediată negativă în ceea ce privește ratingul suveran, aceasta se va traduce printr-o scădere a ratei de capital de aproximativ 1% sau până la 1%.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Domenico Maggio care acoperă Banca Transilvania de la Jefferies.

Aveți scenarii diferite în cazul în care o singură agenție de rating face acest lucru și/sau toate agențiile de rating retrogradează la randament ridicat?



ÖMER TETİK

Acest lucru nu este neapărat legat sau declanșat ca un efect direct de ratingul agențiilor, ci de ratele dobânzilor. Deci, practic, acest lucru este legat de evoluția pieței.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Avem o altă întrebare de la Catherine Lennon de la Bank of America.

Care este structura defalcată a surselor de depreciere în acest trimestru?



ÖMER TETİK

După cum am menționat deja, deprecierea este pe lângă influxul regulat pe care l-am observat și pe parcursul anului trecut. Au fost aceste câteva evenimente izolate, care au adus practic o ușoară creștere a costului riscului, care l-a adus la 1% în primul trimestru.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Avem o întrebare suplimentară venită de la Cristian Petre de la NN Pensii.

În ceea ce privește cifrele privind raportul cost/venit, acestea sunt la nivel individual, fără impozitul pe cifra de afaceri?



**GEORGE
CĂLINESCU**

Perspectivile sunt prezentate fără impozitul pe cifra de afaceri. Deci, din punctul de vedere al perspectivei cost-venit, o prezentăm fără impozitul pe cifra de afaceri, deoarece trebuie să avem o comparație cu competitorii noștri de pe piață care nu au acest impozit pe cifra de afaceri. Dar, din când în când, prezentăm acest raport și cu impozitul pe cifra de afaceri inclus.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Avem o întrebare de la Marian Mihalca de la Evergent Investments.

În cazul în care randamentele ridicate se prelungesc, ați luat în considerare distribuirea de dividende mai mici sau chiar să nu plătiți deloc dividende? sau poate să emiteți mai multe obligațiuni MREL?



ÖMER TETIK

Dacă randamentele ridicate ar prevala fără modificări ale ratingului, o îmbunătățire a ratingului este un rezultat destul de improbabil. Dar dacă ne menținem ratingul, impactul asupra rezultatelor este de fapt ușor pozitiv. În cazul în care ratele dobânzilor vor crește drastic, menționez că există o mulțime de ipoteze "dacă" în acest răspuns, aceasta va pune presiune pe costul riscului și nu ne vom putea reface portofoliile la noile rate ridicate. Prin urmare, nu vom genera suficient business nou, fie pe partea de venit fix, fie pe partea de creditare, așa cum am putea crede. Dar aceasta este, în orice circumstanță, una dintre opțiuni în orice moment, pentru orice bancă, în orice zonă geografică. Deci, dacă lucrurile nu merg bine, cu siguranță distribuția dividendelor va trebui adaptată. Până în prezent, nu o vedem ca pe un rezultat sau ca pe o necesitate.

Pe de altă parte, chiar și acum, aș spune că, dacă vă uitați unde sunt tranzacționate obligațiunile noastre, investitorii ne tratează destul de bine. Au încredere. Deci, dacă va exista un compromis, prima noastră opțiune va fi emiterea mai multor obligațiuni. Dar acest lucru se va întâmpla doar în măsura în care este necesară generarea de business nou și vom emite, să spunem, în limita unei creșteri prudente a băncii. Până în prezent, nu avem nicio schimbare în planurile noastre pentru următorii ani. Sper că vom continua așa, am spus că suntem angajați, ne vom crește activele ponderate la risc în mod sănătos, într-o manieră echilibrată. De asemenea, va trebui să efectuăm unele noi emisiuni de obligațiuni MREL.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Vă mulțumim. Nu mai avem alte întrebări din partea investitorilor. Voi reveni acum la conducere pentru comentariile finale.



ÖMER TETIK

Vă mulțumim foarte mult pentru că ați fost alături de noi. Dacă, din motive tehnice, nu ați putut adresa întrebările dumneavoastră, vă rugăm să continuați să ni le trimiteți, iar departamentul nostru de Relații cu Investitorii va încerca să vă răspundă.

Ne bucurăm că, așa cum am spus, ciclul electoral s-a încheiat cel puțin pentru câțiva ani. România nu va mai avea nevoie de alegeri. Odată ce vom avea un nou guvern, sperăm că toată lumea se va întoarce, să spunem, la muncă astfel încât să putem readuce România acolo unde a fost: un pilon de stabilitate și o țară cu creștere economică ridicată.

Așteptăm cu nerăbdare să ne întâlnim, să ne auzim cu dumneavoastră la rezultatele celui de-al doilea trimestru. Sperăm că vom fi în măsură să oferim mai multă claritate cu privire la tendințe și o perspectivă mai bună pentru a doua parte a anului. Toate cele bune. Vă mulțumim.

T1 2025: REZULTATE FINANCIARE

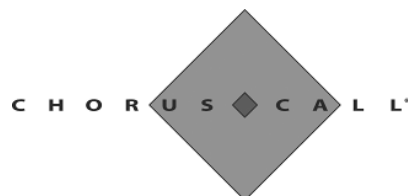


Comunicat de presă



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

