



T3 2025

REZULTATE FINANCIARE

Transcript videoconferință

11 noiembrie 2025

SPEAKERS



ÖMER TETIK

Director General

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

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



GEORGE CĂLINESCU

Director General Adjunct Financiar

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

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



CĂTĂLIN CARAGEA

Director General Adjunct Risc

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

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



AUREL BERNAT

Director Executiv Instituții Financiare & Relații cu Investitorii

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

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

MODERATOR



DIANA MAZURCHIEVICI

Director Integrare ESG & Relații Investitori

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

și achiziții, respectiv relația cu investitorii.

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

T3 2025: REZULTATE FINANCIARE

 **Video conferință**

 **Prezentare**

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumim pentru răbdare. Sunt Vasileios, operatorul dvs. Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumim că participați la conferința Banca Transilvania pentru a prezenta și discuta rezultatele financiare din al treilea trimestru al anului 2025. În acest moment, aș dori să dau cuvântul domnului Ömer Tetik, CEO, domnului George Călinescu, CEO adjunct – CFO, domnului Cătălin Caragea – CRO, și domnului Aurel Bernat – Director executiv instituții financiare și relații cu investitorii.

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



ÖMER TETIK

Bună ziua. Vă mulțumesc că participați la conferința privind rezultatele financiare. Mă bucur că ne aflăm aici după încheierea primelor nouă luni din an. Așa cum am menționat în conferințele și interacțiunile anterioare pe parcursul trimestrului, fără a oferi prea multe detalii, al treilea trimestru a fost unul puternic pentru BT, atât în ceea ce privește creșterea creditelor, cât și creșterea veniturilor.

A fost, de asemenea, un trimestru bun în ceea ce privește controlul costurilor. Eforturile depuse încep să dea rezultate. Sperăm că vom putea obține o eficiență și rezultate mai bune în ceea ce privește controlul costurilor și în trimestrele următoare.

Pentru România, a fost un trimestru interesant, deoarece, după câteva luni – aproape jumătate de an – de instabilitate politică, alegerile prezidențiale s-au încheiat, s-a format Guvernul și au început să fie implementate reformele fiscale. Este încă prea devreme pentru a comenta rezultatele acestor acțiuni. Cu toate acestea, acest lucru a adus o mai mare vizibilitate, previzibilitate și stabilitate atât mediului politic, cât și celui economic.

Astfel, antreprenorii, companiile și băncile pot acum să își dezvolte planurile de afaceri, strategiile și investițiile în conformitate cu noile condiții în care funcționează economia românească. Când analizăm poziția agențiilor de rating – prudentă, dar totuși pozitivă – considerăm că primul set de acțiuni și decizii este pozitiv pentru România, cel puțin în ceea ce privește asigurarea unei mai mari clarități.

Revenind la performanța noastră financiară, așa cum am

prezentat ieri – și unii dintre voi ați avut ocazia să consultați deja rezultatele financiare pe site-ul nostru, secțiunea Relații cu investitorii – continuăm să menținem o marjă netă de dobândă puternică, cu o creștere a veniturilor din speze și comisioane, în special în domeniul bancassurance, schimb valutar și tranzacționare.

A fost, de asemenea, un al treilea trimestru aproape unic în ceea ce privește creșterea creditelor retail. Al treilea trimestru este, de obicei, un trimestru mai stabil, chiar mai slab din punct de vedere al creșterii. Acest lucru este încurajator pentru creșterea business-ului nostru și în al patrulea trimestru al anului.

Când ne uităm la alte evoluții importante, de actualitate – nu numai în al treilea trimestru, ci și la știrile recente – după cum știți, săptămâna trecută a avut loc Adunarea Generală a Acționarilor, unde acționarii noștri, inclusiv unii dintre dumneavoastră, au aprobat plata dividendelor din rezervele acumulate în ultimii ani și au aprobat, de asemenea, un nou program pentru emisiuni de obligațiuni, în valoare de până la 2 miliarde de euro.

Între timp, vineri, ați văzut probabil că Moody's a îmbunătățit ratingul băncii. Aceasta este, de asemenea, o veste bună în sensul că, atunci când există multe îngrijorări cu privire la România și economia românească, BT se poziționează ca o forță motrice a sectorului financiar. De asemenea, este un semnal pozitiv cu privire la ceea ce se va întâmpla sau va urma în România în general.

De asemenea, am finalizat una dintre tranzacțiile pe care le aveam în desfășurare. Aceasta a fost anunțată public, este vorba despre Microinvest, care face acum parte din grupul nostru și este deținută de Victoriabank. Așadar, așa cum am spus, a fost un trimestru bun, caracterizat de creștere și consolidare. Înainte de a intra în detalii suplimentare, îi voi da cuvântul lui Aurel, care vă va oferi câteva informații despre economia românească, situația actuală și perspectivele noastre.

Vă mulțumesc.



AUREL BERNAT

Mulțumesc, Ömer, și mulțumesc tuturor pentru participare. Voi aprofunda puțin economia României, deviind ușor de la punctele pe care le-am menționat deja în prezentările anterioare – cum ar fi motivele pentru care credem în potențialul de creștere al României – și punând mai mult accent pe nivelul de intermediere financiară, care este definit ca și credite neguvernamentale / PIB și se situează în continuare la 23%, unul dintre cele mai scăzute niveluri din Uniunea Europeană.

Acest lucru, coroborat cu amploarea economiei românești în Europa Centrală și de Est, precum și cu creșterea noastră economică de până acum, reprezintă potențialul semnificativ pe termen lung al țării.

Acum, în ceea ce privește întrebările care au rămas în suspensie în ultimele două luni cu privire la deficite, voi oferi câteva detalii despre deficitul fiscal din septembrie anul acesta, care s-a situat la 5,39%. Acest nivel este similar cu rezultatele și performanțele de anul trecut. Aici, trebuie să ținem cont de faptul că România are un acord cu Comisia Europeană pentru un nivel maxim al deficitului public de 8,4% pentru sfârșitul acestui an.

În ceea ce privește deficitul comercial, pe de altă parte, situația s-a îmbunătățit. Acesta s-a redus la 4,3% față de aceeași perioadă a anului trecut, când era de 15%. Această reducere a fost susținută de creșterea exporturilor, care au crescut cu peste 9% față de aceeași perioadă a anului trecut, și de creșterea importurilor, care a rămas la un nivel mai scăzut față de ceea ce am văzut până acum.

Inflația a atins între timp 8,6%. Credem cu tărie că aceasta este un efect temporar, care în cursul anului 2026 va dispărea. Inflația din septembrie a fost determinată în principal de creșterile fiscale recente și nu de cerere. Prin urmare, previzionăm un mediu mai calm și mai stabil pentru anul viitor.

În ceea ce privește datoria publică raportată la PIB, ne situăm la 57%, ceea ce rămâne un nivel scăzut în comparație cu media europeană de aproximativ 82%. Când ne uităm la PIB-ul pe cap de locuitor, vedem același scenariu – reducem decalajul față de Uniunea Europeană. Cu toate acestea, trebuie să recunoaștem că există discrepanțe între regiuni. România nu este dezvoltată în mod omogen, ceea ce creează o oportunitate de dezvoltare pentru viitor, deoarece investițiile în infrastructură – atât în

autostrăzi, cât și în căi ferate – vor compensa cel mai probabil lipsa investițiilor realizate până acum în multe regiuni ale României. Provocarea va fi dezvoltarea și creșterea tuturor regiunilor țării, ceea ce ne va ajuta, de asemenea, să îmbunătățim PIB-ul pe cap de locuitor.

Evoluția sectorului bancar a fost pozitivă. În ceea ce privește companiile, am observat o scădere a marjei totale de creditare sau a surplusului în termeni dinamici; aceeași tendință s-a aplicat și în cazul depozitelor. Motivul este că, în cursul acestui an, companiile au utilizat în mod obișnuit lichiditățile disponibile pentru a restitui valoare acționarilor prin dividende, rambursări și alte acțiuni similare.

Pe de altă parte, acestea au adoptat o abordare mai prudentă în prima jumătate a acestui an, când au avut loc alegeri și impactul pachetelor fiscale era încă necunoscut. În schimb, în cazul clienților retail, am observat o creștere foarte puternică atât a creditelor, cât și a depozitelor, semnificativ peste media europeană.

Calitatea activelor sectorului bancar românesc rămâne solidă, cu o depreciere doar ușoară. S-a înregistrat o ușoară creștere a creditelor neperformante; cu toate acestea, aceasta este însoțită de un nivel al adecvării capitalului care rămâne ridicat în întregul sector bancar.

Acum, în ceea ce privește evoluția de la începutul anului până în prezent, putem observa lunar tendințele în materie de depozite și credite corporative. Motivul specific din spatele acestui lucru a fost menționat deja în slide-ul anterior. Și în cazul clienților retail, observăm o creștere puternică, în special în ceea ce privește creditele de consum. Acest lucru indică o cerere internă puternică, în timp ce continuăm să monitorizăm calitatea creditelor.

În ceea ce privește cota de piață, rămânem cea mai mare bancă din România, cu o cotă de piață de 22%. Știu că este istorie, dar vreau totuși să subliniez acest lucru. Aceasta include și integrarea OTP. După cum puteți vedea, primele cinci bănci reprezintă peste 65% din cota totală de piață bancară.

Câteva aspecte cheie ale sectorului includ un raport ridicat de acoperire a lichidității, de peste 230%. În ceea ce privește evoluția calității activelor în termeni de rate ale creditelor neperformante,

ne situăm la 2,81% pentru piața bancară din România în ansamblu, iar Cătălin va oferi mai multe detalii în ceea ce privește Banca Transilvania.

Rata costurilor în raport cu veniturile se situează la 51% ca medie a sectorului, iar ROE la 18%. Veți afla mai târziu, în cadrul prezentării, că Banca Transilvania are indicatori mult mai buni în comparație cu aceste medii ale sectorului bancar românesc.

Rata de adecvare a capitalului se situează la 24%, iar rata de acoperire a creditelor neperformante la 64%. Rata dobânzii de referință a Băncii Naționale a României a rămas la 6,5%. Aș dori să menționez că, având în vedere mediul inflaționist ridicat, considerăm că în prima jumătate a anului 2026 vom avea același nivel al dobânzii de referință.

Când inflația va dispărea, credem cu tărie că vom putea asista la reduceri ale ratei dobânzii de politică monetară. Un aspect foarte relevant este ratingul suveran, care a fost confirmat de Moody's, S&P și Fitch la nivelul "investment grade" (recomandat investițiilor) cu o perspectivă negativă, din partea tuturor agențiilor.

Cu toate acestea, unele aspecte pozitive care au apărut în ultimele luni au fost pachetele fiscale, primul și al doilea. Puteți vedea lista completă a măsurilor în partea stângă a slide-ului. Ultimele două dintre ele, Reforma sistemului de sănătate și Legea privind întreprinderile publice, reprezintă măsuri din al doilea pachet fiscal, care au fost aprobate recent.

Primul pachet fiscal a cuprins măsuri cu impact asupra TVA, impozitului pe cifra de afaceri, impozitului pe dividende, contribuției la asigurările sociale de sănătate și multe alte aspecte. Impactul pozitiv estimat asupra deficitului pentru 2025 este între 0,6% și 1,1%. Cu toate acestea, implementarea completă a acestor măsuri va fi vizibilă în cursul anului 2026, generând un impact asupra deficitului cuprins între 1,7% și 3,3%.

Mergând mai departe, avem performanța business-ului BT. George, ai cuvântul, și vă mulțumesc tuturor.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult, Aurel. Trecând la performanța activității băncii, aş dori să menționez că banca și Grupul au avut o evoluție foarte puternică în cele nouă luni ale anului, în special în ultimul trimestru al anului 2025.

Rezultatul nostru net în această perioadă este susținut, desigur, de factorii pe care i-am discutat în întâlnirile anterioare, precum veniturile nete din dobânzi, veniturile nete din speze și comisioane și veniturile nete din tranzacționare, precum și un control foarte bun al costurilor — deosebit de relevant într-o perioadă în care impozitele au crescut semnificativ.

Începând cu primul factor care a contribuit la această evoluție, la nivel consolidat, veniturile nete din dobânzi au atins aproape 6 miliarde de lei. Aceasta reprezintă o creștere de aproape 19% față de aceeași perioadă a anului trecut și este determinată în principal de creșterea veniturilor nete din dobânzi provenite din activitatea comercială.

Aceasta este determinată de creșterea organică a portofoliului de credite. Deoarece ne referim la nivelul consolidat, aceasta este o creștere pur organică, deoarece comparația cu anul trecut includea deja OTP în cifrele consolidate. Prin urmare, aceasta nu este afectată de fuziunea cu OTP din cursul anului, așa cum este cazul rezultatelor la nivel individual.

Trecând acum la rezultatele individuale, am atins aproape 5 miliarde de lei în venituri nete din dobânzi. Aici, contribuția creditelor este mai mare, deoarece avem inclus portofoliul OTP. Am înregistrat o creștere de 20% a marjei nete de dobândă, însoțită de o creștere de 30% în perioada respectivă provenită din credite.

În ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane, am înregistrat creșteri de 12%, atât la nivel consolidat, cât și la nivel individual. Această creștere de două cifre este determinată de creșterea numărului de tranzacții, provenind atât de la clienții noștri existenți, cât și de la clienții noi care s-au alăturat Grupului și Băncii în a doua parte a anului. Per ansamblu, am înregistrat o creștere de 19% a numărului de tranzacții în primele nouă luni, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut.

În ceea ce privește alți factori contributory, am înregistrat o evoluție solidă a altor venituri în primele nouă luni ale anului 2025, susținută de o creștere a dividendelor de la Victoriabank. Plățile de

dividende au totalizat aproximativ 30 de milioane de lei. În plus, am observat o tendință foarte pozitivă a veniturilor din operațiuni valutare, în special în a doua parte a anului, precum și în trimestrul al doilea, determinată de volatilitatea crescută a cursului de schimb valutar.

Bancassurance a înregistrat, de asemenea, o creștere solidă, cu o creștere de 25% față de anul precedent. La nivelul cheltuielilor operaționale, am observat o creștere de la an la an, atât la nivel consolidat, cât și individual: 17% la nivel consolidat și 16,4% la nivel individual. Cu toate acestea, putem afirma că am reușit să stabilizăm tendința de creștere și că nu mai avem cheltuielile unice suportate la începutul anului în timpul procesului de integrare cu OTP Bank, care au afectat atât nivelul consolidat, cât și cel individual.

În ceea ce privește stabilizarea, după cum veți observa mai târziu în anexe, am reușit să limităm creșterea salariilor la nivel individual la puțin peste 1%, în timp ce la nivel de grup aceasta rămâne la 3%. În ceea ce privește cheltuielile operaționale, creșterea din acest trimestru este determinată în principal de creșterea taxei pe cifra de afaceri, care reprezintă creșterea totală, în timp ce alte cheltuieli operaționale au rămas neschimbate față de trimestrul anterior.

În ceea ce privește analiza costului riscului, banca raportează un cost al riscului atât la nivel consolidat, cât și individual, care este mai mare în comparație cu aceeași perioadă a anului trecut. Cu toate acestea, acesta înregistrează o tendință descendentă față de nivelurile observate la începutul anului, în primul trimestru. După cum am menționat, evoluția din primul trimestru a fost influențată de anumite elemente punctuale.

Vom atinge țintele indicate în comunicările noastre anterioare, pe măsură ce ne apropiem de sfârșitul anului, acestea fiind sumele bugetate pentru anul curent.

În ceea ce privește profitabilitatea globală, banca a înregistrat o performanță puternică la nivel individual, cu o creștere de 7,9% a profitului net. Am atins aproape 3 miliarde de lei, mai precis 2,922 miliarde de lei, la sfârșitul primelor nouă luni. La nivel consolidat, am raportat aproape 3,3 miliarde de lei, ceea ce reflectă o scădere față de aceeași perioadă a anului trecut. Aș dori să reamintesc tuturor că, în primele nouă luni ale anului 2024, am înregistrat venituri extraordinare la nivel consolidat, reprezentând câștigul din

negociere din cele două tranzacții încheiate anul trecut, care a depășit 800 de milioane de lei.

Revenind la evoluția raportului costuri/venituri: raportul la nivel de bancă a scăzut, ceea ce este remarcabil – 44,26% față de 45,55% anul trecut. Această cifră include taxa pe cifra de afaceri. Excluzând impactul taxei pe cifra de afaceri, am obținut un raport costuri/venituri la nivel de bancă sub 40%, ceea ce reprezintă, așa cum spus, un rezultat remarcabil în ceea ce privește controlul costurilor.

În ceea ce privește randamentul capitalului propriu, cu 26% la nivel individual și 24% la nivel consolidat, suntem în mod clar peste nivelurile medii ale sectorului bancar din România. După cum s-a subliniat anterior în prezentarea rezultatelor financiare, media sectorului se situează la 18%. Prin urmare, cu 26%, suntem semnificativ peste acest nivel de referință.

Analizând evoluția bilanțului, activele totale au crescut la nivel individual. Desigur, observăm impactul fuziunii cu OTP. Cu toate acestea, aș dori să vă reamintesc că, în ceea ce privește pasivele, am efectuat o triere a depozitelor cu randamente mai ridicate, alegând să nu le mai reînnoim.

Creșterea reflectă, de asemenea, expansiunea organică din a doua parte a anului. Acest lucru este evident la nivel consolidat, unde am înregistrat o creștere de 3% a activelor totale. Nivelul creditării este, de asemenea, în creștere – 8,7% la nivel consolidat și 22% la nivel individual. Jumătate din această creștere se datorează portofoliilor achiziționate de la OTP, iar restul provine din creșterea organică.

Raportul credite/depozite crește destul de susținut. Avem o creștere de 8 puncte procentuale la nivel de bancă și de 5 puncte procentuale la nivel consolidat. Veți vedea cum acest lucru influențează veniturile nete din dobânzi când vom analiza mai detaliat următorul slide privind evoluția veniturilor nete din dobânzi.

Nu voi intra în detalii extinse cu privire la NPL și ratele de capital, deoarece Cătălin le acoperă în slide-urile sale.

Mă voi concentra acum pe tendințele veniturilor, unde evoluția este determinată în principal de veniturile nete din dobânzi. După cum am menționat, îmbunătățirea raportului credite/depozite

generează o creștere puternică a veniturilor nete din dobânzi, +20% la nivel individual și aproape +19% la nivel de Grup. Dacă luăm în considerare acest aspect, aproximativ 70% din veniturile bancare sunt generate de veniturile nete din dobânzi, ceea ce reflectă o evoluție foarte puternică, susținută de o marjă netă a dobânzii atractivă — 3,97% la nivel consolidat și 3,49% la nivel individual.

Printre alți factori importanți care contribuie la veniturile totale se numără veniturile nete din speze și comisioane și veniturile nete din tranzacționare. Câștigurile sau pierderile nete din active financiare înregistrează o contribuție mult mai redusă în acest trimestru comparativ cu anii precedenți, datorită reechilibrării proporției între portofoliile FVOCI și Held-to-Collect.

Analizând evoluția cheltuielilor operaționale, cel mai mare factor care contribuie la cheltuielile totale îl reprezintă costurile cu personalul. Am înregistrat o creștere de 12% la nivel individual și de 9,8% la nivel de Grup. După cum am menționat, am reușit să stabilizăm acest aspect în ultimul trimestru. Analizând evoluția trimestrială, veți observa o creștere de 1% la nivel individual și de 3% la nivel de Grup.

În ceea ce privește alte cheltuieli operaționale, așa cum am menționat, cel mai mare factor este impozitul pe cifra de afaceri, care este prezentat aici în comparație cu anul precedent. Puteți observa că creșterea este destul de semnificativă. În plus, trecând în al patrulea trimestru, acest lucru va continua să aibă un impact substanțial și va afecta și anul viitor.

Alte cheltuieli operaționale cresc cu 24,6% la nivel individual și cu aproape 30% la nivel de Grup. Aici, aș dori să subliniez faptul că, atunci când analizați această evoluție, trebuie să țineți cont de ceea ce am menționat în întâlnirile anterioare: în ciuda acestor evenimente excepționale, prin implementarea inițiativelor de control al costurilor, vom reuși să menținem cheltuielile operaționale totale în limita bugetului anual și, prin urmare, să respectăm bugetul angajat pentru anul 2025.

Raportul costuri/venituri, așa cum s-a menționat, este sub 40% — mai precis 39,9% dacă se exclud efectele taxei pe cifra de afaceri. Inclusiv cu taxa pe cifra de afaceri, acesta se situează la 46% la nivel de Grup și la 44% la nivel de bancă.

Îi voi da acum cuvântul lui Ömer, care va continua prezentarea cu partea referitoare la creșterea portofoliului.



ÖMER TETİK

Așa cum am menționat la începutul acestei conferințe, al treilea trimestru al anului – o perioadă cu o creștere mai lentă în mod tradițional – a fost într-adevăr unul puternic pentru BT. Privind primele nouă luni, portofoliul nostru brut de credite a crescut cu 22%, inclusiv creditele OTP. Chiar și excluzând creditele OTP, creditele noastre de retail au crescut organic cu peste 10%, aproape dublu față de ritmul de creștere al pieței. Portofoliul nostru de credite corporate a crescut, de asemenea, rapid, depășind 10%, cu câteva puncte procentuale peste ritmul de creștere al pieței.

De asemenea, am câștigat cote de piață organice în domeniul creditelor în al treilea trimestru. Un aspect pozitiv al portofoliului de credite retail este faptul că 35% din noile credite acordate au fost credite de consum negarantate și credite de card, în timp ce 65% au fost credite ipotecare. Astfel, ponderea creditelor ipotecare în portofoliul nostru total de credite retail este de 58%.

Deși piața este extrem de competitivă, cu prețuri relativ agresive, observăm faptul că creditele ipotecare sunt chiar mai ieftine decât obligațiunile de stat sau programele Fidelis. Pe de altă parte, acest lucru reprezintă o oportunitate excelentă pentru vânzări încrucișate (cross-sell) și vânzări suplimentare prin intermediul cardurilor de salariu, cardurilor de credit, bancassurance și a altor produse de tip BT Pay.

De asemenea, extindem ofertele noastre din portofoliul BT Asset Management și BT Pensii către clienții cu credite ipotecare. Suntem foarte încântați să vedem că acest segment crește rapid. În plus, accelerăm activitatea de creditare online pentru clienții noștri retail. În timpul celui de-al treilea trimestru, prin BT Pay, am acordat aproape 40.000 de împrumuturi noi.

Se preconizează că aceste cifre vor crește foarte agresiv de acum înainte, deoarece atât noi, cât și clienții noștri, precum și piața românească, învățăm să facem acest lucru mai bine, mai rapid și mai sigur. Prin urmare, privim cu mare încredere către creșterea creditării online prin BT Pay, în România.

Portofoliul de credite corporate s-a concentrat în principal pe domenii cheie de interes: energie, agricultură, producție, cercetare și dezvoltare, și energie regenerabilă. De asemenea, am fost un actor important în tranzacții de mare valoare, acționând ca aranjor pentru credite sindicalizate în tranzacții semnificative, cum ar fi cele cu Transgaz, Digi și Electrica, unde am fost printre principalii aranjori.

Acum putem afirma cu încredere că Banca Transilvania, după mulți ani în care a fost un outsider în acest segment, nu numai că câștigă cote de piață, dar a devenit deja liderul pieței – banca preferată nu numai pentru companiile mijlocii, ci și pentru multinaționale și corporații mai mari.

De asemenea, creștem rapid în segmente specializate pe care le apreciem și cunoaștem foarte bine, precum divizia de sănătate, "Divizia pentru Medici", și Agribusiness. În special în Agribusiness, cota noastră de piață a depășit 26%. Credem cu tărie în viitorul agriculturii și al industriei alimentare din România, văzând un potențial ridicat de creștere și oportunități semnificative de investiții. Vom rămâne activi în sprijinirea clienților noștri și în extinderea bazei noastre de clienți în acest domeniu.

Așa cum am menționat în discuțiile din trimestrul anterior, nu suntem foarte agresivi în ceea ce privește depozitele datorită ratelor confortabile de lichiditate și poziției generale de lichiditate. Menținem o abordare conservatoare; cu toate acestea, am observat în continuare o creștere a bazei noastre de deponenți. În plus, observăm că atât în segmentul corporate, cât și în cel de retail, încrederea clienților noștri în lei revine.

Majoritatea tranzacțiilor și depozitelor noi sunt efectuate în lei. Pe lângă creșterea de aproape 1,5 miliarde EUR echivalent în diverse valute inclusiv lei, de la OTP, am înregistrat o creștere de peste 7% a bazei noastre de deponenți. Acesta este un punct forte pentru noi, deoarece operăm în domeniul procesării numerarului, cardurilor de salariu, conturilor curente și plăților – domenii care susțin extinderea activității noastre CASA. Conturile CASA au ajuns acum la peste 42% din totalul depozitelor retail. Aceasta reprezintă o bază de depozite de bază cu rate ale dobânzii zero sau foarte mici, oferindu-ne o sursă de finanțare extrem de eficientă.

După cum am menționat, observăm atât structura existentă, cât și noile depozite, care sunt în principal în lei. Acest lucru este în

concordanță cu perspectiva noastră privind leul românesc, care, conform estimărilor noastre, va menține o poziție stabilă în cadrul politicii monetare actuale, fiind puțin probabil ca ratele dobânzilor să scadă agresiv în perioada următoare.

În ceea ce privește poziția capitalului și elementele de risc, îl voi lăsa pe Cătălin să vă ofere mai multe detalii.



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Bună ziua. În ceea ce privește poziția capitalului, aș dori să menționez că putem adopta o abordare simetrică atunci când evaluăm atât Grupul, cât și banca în mod individual. Rata de adecvare a capitalului este de aproximativ 20% pentru fiecare, ceea ce este în concordanță cu apetitul nostru pentru risc și se aliniază cu orientările pe care le furnizăm în mod regulat pieței.

Comparând evoluția din iunie, observăm o ușoară scădere a ratei de adecvare a capitalului, determinată de doi factori. În primul rând, creșterea portofoliului, care se reflectă și în creșterea RWA (active ponderate în funcție de risc) rezultată din extinderea portofoliului de credite. În al doilea rând, noua distribuire de dividende aprobată de AGA.

Vom aborda acest aspect mai târziu în prezentare, deoarece plata dividendelor a fost deja luată în calcul în conformitate cu standardele privind fondurile proprii. Cu toate acestea, este important de menționat că aceasta este doar o scădere temporară, deoarece ne așteptăm ca rata de adecvare a capitalului să revină la un nivel mai ridicat până la sfârșitul anului.

În ceea ce privește calitatea activelor, aș începe cu rata creditelor neperformante (NPL), unde am inversat tendința observată în prima jumătate a anului. Am încheiat cu o rată NPL de 2,56%, care rămâne sub media pieței. În timp ce concurenții înregistrează creșteri ale acestei rate, putem afirma cu încredere că, datorită solidității portofoliului nostru, nu numai că rămânem sub media pieței, dar am reușit să inversăm tendința.

Acest lucru se reflectă în mod clar în corelația puternică cu costul riscului, unde am continuat să reducem rata costului riscului, închizând trimestrul la aproximativ 70 de puncte de bază. Acest lucru ne poziționează acum foarte aproape sau în linie cu bugetul și

estimările de la sfârșitul anului, pe care le-am indicat ca fiind de aproximativ 60-70 de puncte de bază.

Atunci când analizăm lichiditatea și strategia MREL, continuăm să beneficiem de baza noastră solidă de deponenți, menținând o poziție de lichiditate foarte robustă, cu mult peste media pieței și depășind semnificativ atât minimele reglementate, cât și apetitul nostru pentru risc. Putem observa, de asemenea, o creștere a raportului credite/depozite, determinată de extinderea portofoliului de credite și de creșterea sănătoasă a portofoliului de titluri, deoarece calitatea acestei creșteri se reflectă și este vizibilă prin acest raport.

În ceea ce privește strategia MREL, observăm impactul noii emisiuni finalizate cu succes în luna iulie. Este evident din grafic că am mărit buffer-ul dintre nivelul actual al MREL și cerința minimă reglementară, poziționându-ne cu mult peste apetitul nostru pentru risc, care prevede menținerea a cel puțin 50 de puncte de bază peste minimul reglementar. Acest lucru subliniază și mai mult poziția noastră foarte puternică în ceea ce privește strategia MREL.

Voi încheia prezentarea mea cu o mențiune privind recente actualizări ale Moody's referitoare la ratingurile de credit ale Băncii Transilvania, începând cu ratingul BCA - Baseline Credit Assessment, care a fost reafirmat la Ba1. Voi încheia cu evoluția extrem de pozitivă privind ratingul depozitelor pe termen lung și ratingurile de emitent pe termen lung și scurt, unde Banca Transilvania a primit o îmbunătățire, un upgrade, din partea Moody's, îmbunătățire care este limitată de nivelul și evoluția ratingului suveran.

Din perspectiva noastră, această îmbunătățire ar trebui să transmită un mesaj clar deponenților și investitorilor noștri, evidențiind reziliența și soliditatea poziției noastre de capital, bilanțul și rezultatele puternice în materie de profitabilitate pe care le proiectăm și le realizăm. Continuăm cu secțiunea privind deciziile AGA.



ÖMER TETİK

Revenind la deciziile AGA, acționarii și investitorii noștri au aprobat distribuirea unui dividend de 700 de milioane de lei, care va fi plătit pe 11 decembrie, ex-date fiind 24 noiembrie, din rezervele din profitul net din 2015, 2016 și 2019, rezultând un dividend brut de 0,64 lei pe acțiune.

De asemenea, în cadrul AGA extraordinară, am primit aprobarea acționarilor noștri pentru un program de emisiuni de obligațiuni în valoare de 2 miliarde EUR. Aceste emisiuni vizează în primul rând asigurarea unei poziții de capital stabile, solide și diversificate, consolidarea bazei noastre de capital pentru îndeplinirea cerințelor de MREL, oferind în același timp randamente atractive și profituri solide acționarilor noștri. De asemenea, intenționăm să accesăm în curând piețele cu o emisiune AT1, în cadrul unui program care a fost deja aprobat pentru următorii cinci ani.



AUREL BERNAT

Voi trece la următorul slide privind satisfacția clienților, deoarece acesta reprezintă un element central al strategiei noastre ESG și este un subiect pe care nu l-am abordat în întâlnirile anterioare. Ceea ce este deosebit de relevant pentru noi este faptul că avem un Net Promoter Score de 66 în sectorul retail, cu 6 puncte peste media pieței. Același lucru este valabil și pentru segmentul corporate, unde Banca Transilvania înregistrează un scor cu 5 puncte peste media pieței. Această poziționare este puternică, sănătoasă și demonstrează un potențial semnificativ de creștere pentru Banca Transilvania în viitor.

Modul în care obținem acești indicatori puternici este, în primul rând, printr-o combinație bine echilibrată între oferta de produse și abordarea angajaților noștri din segmentul retail. Aceasta include prezența alături de clienții noștri și valorificarea puterii semnificative a brandului nostru în România. Rămânem transparenți și orientați către clienți – principii în care credem și în care avem încredere. Pe baza feedback-ului pe care îl primim de la clienții noștri, se pare că ne respectăm aceste angajamente.

În ceea ce privește clienții corporate, avem manageri de cont dedicați, susținuți de reputația puternică a brandului nostru și de experiența excelentă oferită acestora în sucursale. De aceea, loialitatea clienților corporate se situează la 90%, ceea ce înseamnă că acești clienți consideră BT partenerul lor bancar principal.

Și în ceea ce privește clienții retail, loialitatea este ridicată – peste 78%. Pentru BT Pay, cea mai utilizată aplicație bancară din România, satisfacția clienților este la fel de ridicată, de 90%.

Revenind la tine, Ömer, mulțumesc.



ÖMER TETIK

Concentrarea noastră asupra gestionării bazei de costuri, a modului în care ne deservim clienții și a costului fiecărei etape din oferta noastră de produse și servicii nu numai că ne impulsionează, ci și ne încurajează să investim în continuare în canalele noastre. În doar câteva săptămâni, vom trece de la un ecosistem de cinci aplicații la un ecosistem consolidat de două: BT Pay – deja utilizată de 4,5 milioane de clienți în România, cu recenzii excelente în Apple App Store și Google Play, precum și feedback pozitiv primit direct din partea clienților retail – și BT Go pentru clienții noștri corporate.

În primele nouă luni ale anului, am înregistrat 236 de milioane de plăți mobile și NFC efectuate prin intermediul BT Pay. Suntem, de asemenea, foarte mulțumiți de performanța, stabilitatea și securitatea aplicațiilor noastre. După cum s-a subliniat în comunicatul de presă de ieri, numai în ziua de Black Friday din România, BT a procesat 11,5 milioane de tranzacții pentru cumpărături online.

Pe de altă parte, BT Pay nu este doar o aplicație de plăți. După cum am menționat, aceasta include și funcții de creditare online și se ocupă de bunăstarea financiară a clienților noștri. Acum avem BT Asset Management și BT Pensii integrate în BT Pay, BT Pensii alăturându-se recent. Mai mult de jumătate dintre clienții BT Asset Management utilizează deja BT Pay, iar majoritatea noilor clienți ai BTAM provin din BT Pay.

Acesta este un aspect în care vom investi și ne vom concentra mai mult.

BT Go, viitoarea noastră aplicație principală pentru companii, are deja 0,5 milioane de clienți înregistrați, iar aproximativ 75% dintre aceștia utilizează deja în mod activ aplicația. Observăm o îmbunătățire a cifrelor odată cu funcționalitățile adăugate, deoarece BT Go nu este doar o aplicație de plată și gestionare a conturilor, ci oferă și funcții de facturare, raportare și gestionare a

fluxului de numerar.

Pentru segmentul companiilor mai mici, în special microîntreprinderile, aceasta aplicație servește ca un partener de afaceri valoros. George, mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult. Trecem acum la performanța financiară a Grupului. Grupul a înregistrat o performanță foarte bună în ansamblu. Chiar și companiile care nu au obținut încă rezultate pozitive, precum Salt Bank, progresează bine – cu 600.000 de utilizatori deja înrolați pe aplicația mobilă Salt, depozite în creștere și credite a căror sold începe să crească odată cu lansarea de noi produse. În plus, opțiunile de investiții precum acțiuni străine și ETF-uri, au fost introduse recent prin intermediul aplicației mobile.

În al treilea trimestru, cea mai importantă evoluție pentru Grup a fost lansarea subsidiarei Inno Investments, care a obținut licența ca unul dintre puținele fonduri din România care gestionează fonduri de investiții alternative. Deși nu strict în al treilea trimestru, ci imediat după aceea – și anunțat ca un eveniment ulterior – am finalizat și tranzacția cu Microinvest în Moldova. Victoriabank va înființa o subsidiară în cadrul celei mai mari instituții financiare non bancare din țară, care va aduce o valoare adăugată rezultatelor generate de afacerile noastre din Moldova.

În ceea ce privește alte evoluții, BT Asset Management a crescut semnificativ în ceea ce privește conturile active. Așa cum a menționat Ömer, integrarea fondurilor de investiții în BT Pay a determinat această evoluție – din 350.000 de conturi active, 150.000 au fost deschise prin BT Pay, ceea ce reprezintă o realizare remarcabilă. Activele administrate se ridică în prezent la aproape 8 miliarde de lei, reprezentând o creștere de 13% față de sfârșitul anului trecut.

BT Capital Partners a atins o cotă de piață de 28% în ceea ce privește nivelul intermediarii, cu tranzacții în valoare totală de aproape 18 miliarde EUR, iar tranzacțiile internaționale au crescut cu 50% față de anul trecut.

BT Direct și-a crescut activele cu 11% față de anul trecut.
BT Leasing a înregistrat o performanță istorică în materie de

vânzări în luna iulie, ajungând la 91 de milioane de lei – cea mai mare din istoria sa – și a introdus instrumente pentru clienți, cum ar fi semnarea electronică a documentelor cu semnături multiple și multipartite, împreună cu parteneriate pentru proiecte de flote auto verzi.

BT Pensii ocupă locul al doilea în ceea ce privește contribuțiile la Pilonul 3, în creștere de la locul al cincilea acum cinci ani, cu 180.000 de participanți și un număr record de noi participanți în luna august.

Mă voi opri aici și vom putea începe sesiunea pentru întrebări și răspunsuri.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Bună ziua tuturor. Avem o primă serie de întrebări de la WOOD & Company, trimise de Miguel Dias:

S-a înregistrat o dinamică puternică în dezvoltarea portofoliului de credite. Ne putem aștepta la o tendință similară în ultimul trimestru? Mai general, cum vedeți evoluția portofoliului de credite în contextul economiei românești? Unde identificați cele mai mari oportunități dar și punctele slabe, vulnerabilitățile? În ceea ce privește evoluția marjei nete de dobândă, la ce ne putem aștepta pentru ultimul trimestru?



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Miguel. În primul rând, a fost într-adevăr un al treilea trimestru puternic, și suntem mulțumiți de această performanță. Aceasta reflectă în primul rând redresarea și compensarea începutului mai lent al anului. Fără a crea așteptări excesive, aș dori să reiterez că suntem foarte încrezători că vom atinge cifrele bugetate, astfel cum au fost aprobate de acționarii noștri.

În unele segmente, ne așteptăm, de asemenea, la rezultate ceva mai bune. Cu toate acestea, deși al patrulea trimestru este, în mod tradițional, cel mai puternic trimestru datorită sezonului de sărbători, este și un trimestru mai scurt. Deși productivitatea zilnică este mai mare, pierdem două-trei săptămâni din cauza perioadei de sărbători. Cu toate acestea, așa cum am menționat,

suntem încrezători că vom atinge și chiar vom depăși ușor cifrele de creștere pe care le-am prezentat.

În ceea ce privește anul viitor, nu am finalizat încă bugetul. Desigur, vom prezenta cifrele pentru revizuire și aprobare de către acționari în timp util. Ce pot spune acum este că nu bugetăm o creștere redusă a bilanțului. Considerăm că portofoliul nostru de credite ar trebui să crească cu o rată de o singură cifră ridicată (high single digit growth) anul viitor.

Voi aborda și întrebarea privind oportunitățile și provocările, deoarece acestea sunt strâns corelate. Pe de o parte, observăm că investițiile în infrastructură avansează. Dacă consolidarea fiscală a României se va dovedi la fel de reușită pe cât pare în prezent, țara va beneficia de o distribuie accelerată a fondurilor Uniunii Europene și a fondurilor PNRR (fondurile de redresare și reziliență). Investițiile în infrastructură vor fi un factor catalizator al economiei.

Observăm, de asemenea, investiții în diverse sectoare – de la apărare la energii regenerabile, agricultură, prelucrarea alimentelor și producția de automobile – unde cifrele continuă să se îmbunătățească. În plus, există un interes crescând din partea investitorilor străini. Una dintre oportunități este că, în al doilea trimestru al anului viitor, România ar putea deveni independentă în ceea ce privește producția de energie. Pe de altă parte, implementarea consolidării fiscale și a măsurilor conexe are loc într-un mediu politic foarte fragil.

Stabilitatea politică este extrem de importantă. Sprijinul politic este la fel de important. În plus, toate eforturile – în special ale companiilor din sectorul public și din cadrul administrației centrale – de a reduce costurile și numărul angajaților vor ajuta, la rândul lor, sectorul privat, menținând inflația salarială sub un control mai bun.

Pe de altă parte, creșterea șomajului poate exercita presiuni asupra consumului și performanței împrumuturilor. Cu toate acestea, nu ne bazăm creșterea sau planurile exclusiv pe creșterea economică. BT a crescut în mod constant mai rapid decât PIB-ul, de la un an la altul. Cred că anul viitor, indiferent de condițiile economice, putem înregistra o creștere puternică, de o singură cifră, așa cum am afirmat.

A existat o a treia întrebare referitoare la marja netă de dobândă.

După cum am menționat, nu ne așteptăm la o schimbare semnificativă a politicii monetare și considerăm că menținerea unei marje nete de dobândă de peste 300 de puncte de bază este sustenabilă pentru BT și susține creșterea noastră.

Ne vom strădui să menținem sub control atât costurile de finanțare, cât și randamentele creditelor. Având în vedere dimensiunea actuală, suntem trendsetteri și formatori de piață în multe segmente. Sunt convins că piața se va alinia, de asemenea, strategiei noastre.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea serie de întrebări vine de la Osmosis Capital, de la Mariia Kuznetcova, și se referă la rata de adecvare a capitalului.

În primul rând, vă rugăm să explicați scăderea ratelor de capital de la începutul anului până în prezent. În al doilea rând, banca mai vizează o rată de adecvare a capitalului de 22% până la sfârșitul anului? Cum intenționați să o atingeți? În al treilea rând, cum ar arăta ratele de capital dacă beneficiul temporar legat de pierderile nerealizate din portofoliul de obligațiuni suverane ar fi eliminat complet sau dacă toate aceste măsuri temporare, programate să fie eliminate treptat de la 1 ianuarie 2026, ar fi excluse?



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Mulțumesc, Mariia. În ceea ce privește poziția capitalului, slide-urile pot crea puțină confuzie deoarece prezintă doar cifrele de la sfârșitul anului. Cu toate acestea, dacă analizați și prezentările rezultatelor din trimestrele 3 anterioare, veți observa această evoluție, care este normală, deoarece în fiecare semestru incorporăm profitul de la sfârșitul anului. Acest lucru înseamnă că la aceste date importante – finalul semestrului 1 și sfârșitul anului – veți observa în mod natural o poziție a ratelor de capital mai mare. Apoi, poziția ratelor de capital scade ușor în cursul semestrului din cauza creșterii portofoliului. Pentru acest trimestru, însă, așa cum am menționat anterior, am inclus și plata dividendelor aprobată recent în ratele de capital, ceea ce explică scăderea de aproximativ 1% a acestora.

În ceea ce privește întrebarea dvs. referitoare la CAR de 22% la

sfârșitul anului, răspunsul este da. După cum am menționat, urmăm procesul nostru obișnuit de capitalizare prin integrarea profitului. În plus, după cum s-a menționat, luăm în considerare o emisiune AT1, care va crește cu siguranță rata capitalului nostru peste nivelul menționat de dvs.

Mai mult, referitor la ultima întrebare privind măsurile temporare: banca trebuie să constituie o rezervă la sfârșitul anului, în special pentru a ține seama de efectul dispozițiilor tranzitorii de reglementare, care vor intra în vigoare în 2026. Impactul eliminării acestor dispoziții tranzitorii asupra ratelor de capital este estimat între 1,5% și 2%, mai degrabă spre limita superioară.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Avem întrebări suplimentare din partea lui Miguel Dias, WOOD & Company.

Ce tendințe observați în ceea ce privește calitatea activelor în acest an și care este estimarea dumneavoastră pentru costul riscului pentru întreg anul 2025?

În al doilea rând, veniturile nete din speze și comisioane par să fie sub așteptări – ce anume determină această evoluție?



**CĂTĂLIN
CARAGEA**

Nu ne-am modificat așteptările, așa cum am comunicat anterior în cadrul întâlnirilor cu investitorii. În continuare anticipăm un cost al riscului de aproximativ 60-70 de puncte de bază pentru sfârșitul anului. Cu toate acestea, având în vedere contextul macroeconomic actual și tendințele pieței, precum și ceea ce observăm la concurenții noștri, un cost normalizat al riscului pentru această perioadă ar fi mai aproape de 1%. Estimăm că vom încheia anul sub acest nivel și în conformitate cu estimările noastre, la aproximativ 60-70 de puncte de bază.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mai avem un set de întrebări de la ODDO, Jovan Sikimic.

Care este sezonabilitatea preconizată a costurilor pentru trimestrul al patrulea? Și ne-ați putea oferi câteva informații despre evoluția randamentelor creditelor denominate în monedă locală și în euro, precum și a randamentelor depozitelor?

George, poți te rog răspunde și la întrebarea adresată anterior cu privire la veniturile nete din speze și comisioane? Mulțumesc.



**GEORGE
CĂLINESCU**

În ceea ce privește veniturile din speze și comisioane, creșterea a fost într-adevăr mai lentă decât cea bugetată, în special în prima parte a anului. Cu toate acestea, am observat o creștere în ultimele trimestre, ceea ce este evident atunci când se analizează evoluția trimestrială inclusă în anexa prezentării.

De exemplu, în ultimul trimestru, am înregistrat o creștere de 3% față de trimestrul anterior la nivel de bancă în ceea ce privește comisioanele și comisioanele nete. Se preconizează că aceasta va crește în continuare în ultimul trimestru al anului. Cu toate acestea, în prima parte a anului, creșterea a fost într-adevăr mai lentă decât se estimase.

Aș dori să subliniez însă faptul că, în ceea ce privește contribuția globală la randamentul capitalului propriu din speze și comisioane, BT are deja un nivel mai ridicat în comparație cu alte bănci românești. În timp ce media băncilor românești este de aproximativ 7,5% până la 7,7%, BT se situează la 8,5%.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Putem continua cu sezonabilitatea preconizată a costurilor pentru ultimul trimestru al anului 2025.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Da. Ultimul trimestru va fi cu siguranță afectat, așa cum am menționat anterior, de taxa pe cifra de afaceri, care va deveni, pe măsură ce avansăm, cel mai mare element de cost din cheltuielile operaționale. Cu siguranță, în ceea ce privește sezonabilitatea, vom asista la un control mai strict al costurilor pentru a contrabalansa creșterea taxei pe cifra de afaceri.

Veți observa că celelalte elemente vor scădea și mai mult în comparație cu prima parte a anului, ca parte a eforturilor noastre de eficientizare a costurilor pentru a contrabalansa efectele creșterii taxei pe cifra de afaceri și de a menține evoluția generală a cheltuielilor în echilibru.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mai avem o întrebare de la Jovan:

Vă rog explicați evoluția randamentelor și a costurilor depozitelor în moneda locală și în euro de la un trimestru la altul, ca urmare a evoluțiilor diferite ale ratelor de referință.



ÖMER TETIK

Într-adevăr, deși au existat reacții diverse din partea băncilor centrale, avem, după cum puteți vedea, o structură de portofoliu bine echilibrată în ceea ce privește baza de finanțare și portofoliul de credite. Drept urmare, impactul s-a estompat în mare măsură. Nu ne așteptăm, în special pentru moneda locală, până la sfârșitul anului viitor, la reduceri consecutive sau agresive ale ratei dobânzii. Acest lucru va sprijini cu siguranță marja noastră netă de dobândă și randamentele.

Aș spune că, în ansamblu, în special în ceea ce privește expunerea la valută străină, în principal euro, având în vedere că suntem o țară membră a Uniunii Europene, ne adaptăm pur și simplu la politica monetară a Băncii Centrale Europene. Cu toate acestea, așa cum am menționat, aceasta nu este o parte semnificativă a portofoliului nostru care este afectată.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Încă o întrebare legată de BT Asset Management. Se pare că BTAM este singura ramură în care Banca Transilvania nu este lider pe piața românească. Cum credeți că România oferă în continuare condiții de creștere pentru business-ul BT?



AUREL BERNAT

Aceasta este într-adevăr o întrebare foarte relevantă, deoarece subliniază strategia noastră de expansiune pe piețele de capital. Apreciem foarte mult această întrebare, deoarece reafirmă angajamentul nostru de a crește în această direcție. Nu aș spune că este singurul domeniu în care nu suntem lideri de piață, deoarece am intrat târziu și în domeniul pensiilor private.

Cu toate acestea, cu BT Asset Management, am reușit să ne extindem baza de clienți în principal prin canale digitale, dublând-o în ultimul an și jumătate. Am devenit unul dintre cei mai mari jucători și, dacă includem și fondurile de investiții alternative pe care le gestionăm, ne putem considera lideri de piață.

Pe de altă parte, ceea ce este important este potențialul pieței, deoarece aceasta rămâne insuficient deservită de fondurile de investiții. Aici vedem oportunitatea. În prezent, impactul asupra PIB-ului este de numai 1,5%, în timp ce în Europa este de aproximativ 80% până la 85%.

Având în vedere toate datele macroeconomice pe care le-am prezentat deja, împreună cu creșterea pozitivă a afacerilor pe care o înregistrăm, menținem o abordare destul de pozitivă, dacă nu chiar optimistă, față de piața de capital din România.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Avem o ultimă întrebare din partea Citibank, Simon Nellis.

Doar pentru a confirma, dividendele în numerar anunțate, în valoare de aproximativ 700 de milioane de lei, sunt dividende speciale? Ne așteptăm să plătim în viitor aproximativ 40% din profitul net din 2025 sub formă de dividende?



ÖMER TETİK

Mulțumesc, Simon. Așa cum am menționat, acesta este un dividend plătit din rezervele anilor precedenți, rezerve de profit, pe care le-am accelerat pentru a putea oferi o optimizare fiscală bazei noastre de investitori.

Pe de altă parte, în ceea ce privește plățile de dividende în viitor, înainte de a închide anul și de a primi aprobarea acționarilor noștri asupra bugetului, aș prefera să nu indic niciun procent. Cu toate acestea, având în vedere cifrele pe care le-am înregistrat până acum și presupunând că vom închide anul cu rezultate solide, rămânem optimiști în privința anului viitor.

Văd, din nou, o combinație de dividende în numerar și acțiuni gratuite care va fi propusă spre aprobare. În ceea ce privește procentul, vom putea comenta asupra acestuia numai după ce vom finaliza discuțiile privind bugetul.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Nu mai avem alte întrebări. Voi da cuvântul conducerii pentru comentarii finale.



ÖMER TETİK

Vă mulțumesc încă o dată pentru că ați fost alături de noi. În cazul în care nu am răspuns la toate întrebările dvs. sau aveți observații suplimentare, nu ezitați să contactați echipa noastră de Relații cu investitorii. Până în prezent, au făcut o treabă excelentă. Aș dori să le mulțumesc pentru eforturile depuse.

Sperăm să ne întâlnim cu majoritatea dintre dumneavoastră la evenimentul Investor's Day de săptămâna viitoare. Dacă nu, celor cu care nu vom putea să ne întâlnim le urez Sărbători Fericite și un final de an bun și sănătos.

Sperăm că 2026, în ciuda tuturor discuțiilor despre volatilitate și riscuri viitoare, va veni cu lecții învățate din perioadele anterioare. Ne propunem să demonstrăm că nu numai BT, ci întreaga piață și participanții la aceasta, pot avea performanțe mai bune decât se așteaptă. Vă mulțumesc foarte mult.

T3 2025: REZULTATE FINANCIARE

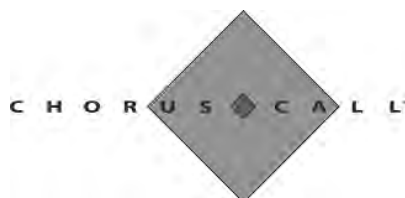


Comunicat de presă



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

