



T1

# REZULTATE FINANCIARE

---

**Transcript videoconferință**

13 mai 2024



## **ÖMER TETİK**

**Director general**

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

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



## **GEORGE CĂLINESCU**

**Director general adjunct, CFO**

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

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



## **LUMINIȚA RUNCAN**

**Director general adjunct, CRO**

Luminița Runcan a făcut parte din echipa BT încă de la începutul băncii, respectiv din 1994. Cu experiență în domeniul trezoreriei și al managementului de risc, și-a început cariera în trezorerie, iar din 2013 este membră a echipei de top management.

Ea coordonează opt dintre cele mai dificile domenii de activitate din cadrul băncii, cum ar fi: conformitate, gestionarea riscurilor, antifraudă, gestionarea riscurilor operaționale. De asemenea, este președintele Asociației Piețelor Financiare.



## **AUREL BERNAT**

**Director executiv Instituții financiare și relații cu investitorii**

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

Începând cu august 2023, este director executiv 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).

## **T1: REZULTATE FINANCIARE**

 **Comunicat de presă**

 **Sinteză**

## OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumim că sunteți alături de noi. Eu sunt Mina, operatoarea dumneavoastră de la Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumesc că v-ați alăturat conferinței telefonice a Băncii Transilvania pentru a prezenta și discuta despre rezultatele financiare din primul trimestru 2024.

În acest moment, aș dori să predau conferința domnului Ömer Tetik, Director General, domnului George Călinescu, Director General Adjunct - CFO, doamnei Luminița Runcan, Director General Adjunct - CRO și domnului Aurel Bernat, Director Executiv Instituții Financiare și Relații cu Investitorii.

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



**ÖMER TETIK**

Bună ziua. Vă mulțumim că v-ați conectat la videoconferința noastră pentru prezentarea rezultatelor financiare aferente primului trimestru al anului 2024. Într-adevăr, a fost un trimestru, aș spune, destul de dinamic. Am înregistrat o creștere excepțională a activității noastre operaționale, a tranzacțiilor, a numărului de clienți, o redresare semnificativă a activității de creditare a persoanelor fizice, dar și a activității bancare a clienților corporate. Vom intra în detalii puțin mai târziu, pentru fiecare linie de business și domeniu de interes.

Pe de altă parte, tocmai am încărcat prezentarea pe site-ul nostru, în secțiunea de relații cu investitorii. Veți vedea toate detaliile acolo. Nu dorim să parcurgem prezentarea pagină cu pagină, cuvânt cu cuvânt, pentru a putea lăsa ceva mai mult timp pentru sesiunea de Q&A.

Sperăm că vom putea să vă răspundem la toate întrebările, așa cum o facem întotdeauna. În cazul în care nu vom putea oferi un răspuns spontan în cadrul conferinței, vă rugăm să ne scrieți, vom actualiza prezentarea sau vom reveni direct la dumneavoastră.

Aș dori să îl las pe Aurel să ne prezinte perspectivele macroeconomice și apoi vom continua cu performanțele comerciale.



**AUREL BERNAT**

Mulțumesc, Ömer, și vă mulțumesc tuturor că ați fost alături de noi. Nu vom dedica foarte mult timp activității macroeconomice, datelor macroeconomice în general. Doar în câteva cuvinte, aș spune că România a avut în 2023, o rată de creștere mai mare a PIB-ului decât media UE, înregistrând o creștere de 2,1%.

Dacă ne uităm la perspectivele sau așteptările noastre, credem că această creștere va continua și în următoarele trimestre. În ceea ce privește prețurile de consum, ceea ce am văzut în decursul anului 2023, vârful de 16%, se calmează foarte mult.

Am avut în martie o rată a inflației de 6,7%, a treia lună consecutivă din acest an pe o tendință de scădere, dar care este totuși mai mare decât media Uniunii Europene, care a fost de 2,6%. Atât în aprilie, cât și astăzi, Banca Națională a României și-a menținut politica monetară la 7%, care este stabilă de câteva ședințe încoace, în conformitate cu așteptările noastre.

În ceea ce privește dinamica creditării, observăm o dinamică bună atât în ceea ce privește împrumuturile pentru companii, cât și pentru persoane fizice. În ceea ce privește companiile, avem o creștere mai mare decât cea înregistrată la nivelul Uniunii Europene, în ciuda faptului că a scăzut în lunile ianuarie și februarie, comparativ cu creșterile din decembrie 2023.

În ceea ce privește împrumuturile pentru persoane fizice, am observat o creștere a cererii. Am avut un prim semestru 2022 mai slab. Dar, după aceasta perioadă, dinamica a început să crească. Iar acum avem o creștere în această direcție, mult mai mare decât media europeană.

Trecând la următorul slide, din perspectiva depozitelor, atât în cazul companiilor, cât și al persoanelor fizice, ne situăm cu mult peste media UE, o rată mai mare în ceea ce privește persoanele fizice, unde observăm o creștere remarcabilă. În același timp, observăm o creștere și în ceea ce privește media europeană.

Nu în ultimul rând, în sectorul bancar, ratele NPL sunt la un nivel scăzut. Aveam o rată de credite neperformante la

nivelul sectorului bancar românesc de 2,39% la nivelul lunii februarie. În ceea ce privește activele nete, acestea au crescut la 800 de miliarde de lei la sfârșitul anului trecut, în creștere cu peste 6% față de trimestrul anterior și cu 14,6% față de anul 2022.

În ceea ce privește capitalul, așa cum ați observat deja, sectorul bancar românesc este cu mult peste media europeană. În ceea ce privește ratele de rentabilitate a activelor și de rentabilitate a capitalurilor proprii, am avut 1,8% și, respectiv, puțin peste 20%. Aceasta ar fi perspectiva macro.

Mă întorc la Ömer. Mulțumesc.



**ÖMER TETİK**

Aș spune că, așa cum a menționat Aurel, ratele ridicate ale dobânzilor încă își fac simțită prezența, dar pe de altă parte, vedem, în special în comparație cu 2023, cu primul trimestru din 2023, o revenire puternică a creșterii creditelor adresate persoanelor fizice. De asemenea, vedem că, odată cu rata scăzută a șomajului, salariile fiind ajustate, consumul este susținut, ceea ce ajută și companiile să își continue activitatea într-un mod sănătos și în creștere.

În acest an, sunt alegeri în toată Europa, aproape în toată lumea. În România, avem toate cele patru tipuri de alegeri, una după alta, începând cu luna iunie. Acest lucru dă un mare impuls pozitiv, multe programe noi care pornesc. De aceea, suntem foarte confortabili că, în acest context, vom putea livra cel puțin ceea ce am propus ca buget acționarilor noștri.

Aș dori să îl rog pe George să ne ofere câteva informații despre performanța financiară.



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult, Ömer. Primul trimestru al anului 2024 a început cu o performanță foarte bună pe toate liniile de business. Ați văzut rezultatele publicate la nivelul contului de profit și pierdere. Atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat, banca a reușit să depășească rezultatele care au fost raportate în primul trimestru al anului 2023 și suntem în grafic cu cifrele bugetate care au fost prezentate și aprobate în Adunarea Generală a Acționarilor, chiar ușor peste aceste rezultate.

Așadar, începând cu venitul net din dobânzi, avem o creștere față de aceeași perioadă a anului trecut de 28% la nivel individual și de 24% la nivel consolidat. Veniturile nete din speze și comisioane, din nou, cresc susținut - creștere de două cifre - cu 18% la nivel individual și cu 17% la nivel consolidat, ceea ce ne aduce la un rezultat foarte bun, pozitiv, care se ridică la 913 milioane de lei profit net pentru primul trimestru la nivel individual și 1,1 miliarde de lei la nivel consolidat. Aceasta este cu 35% mai mare față de rezultatul din aceeași perioadă a anului trecut.

Când vorbim despre costuri, avem și aici creșteri, iar acestea sunt determinate în principal de costurile cu personalul și de alte cheltuieli operaționale, după cum vom vedea în slide-urile următoare, pe măsură ce avansăm în prezentare.

În ceea ce privește costul riscului, avem un rezultat foarte bun, care este mai bun decât cel al colegilor noștri din piața bancară - în ceea ce privește evoluția din primul trimestru, minus 0,24%. Acest lucru este determinat în principal de faptul că am avut recuperări la nivel individual ale unor expuneri care au fost provizionate anterior. La nivelul provizioanelor, care sunt calculate la nivel colectiv, acestea au fost aproape zero în ceea ce privește înregistrarea în primul trimestru.

În urma unei evoluții foarte bune în primul trimestru, marja netă de dobândă a crescut la 3,5% la nivel individual și la 4,22% la nivel consolidat, iar rentabilitatea anualizată a capitalului propriu a depășit 30% atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat, cu un raport cost/venit foarte bun raportat în primul trimestru, de 45%.

În ceea ce privește evoluția bilanțului, atât la nivel consolidat, cât și la nivel individual, activele totale au crescut cu peste 3,5%, la nivel individual cu 3,6%, iar la nivel consolidat cu 4%. Această evoluție este determinată în principal de creșterea creditelor. Dacă ne uităm la evoluția portofoliului de credite, vedem o creștere de 1,5% în primul trimestru al anului la nivel individual și de 1,9% la nivel consolidat, dar dacă ne uităm la evoluția din ultimele 12 luni, avem o performanță mult mai bună decât colegii noștri din piață, cu o creștere de aproape 15% de la an la an în ceea ce privește creditele la nivelul băncii.

În aceeași perioadă, depozitele de la clienți au crescut cu 1,9% la nivel individual și cu 2,3% la nivel consolidat. Ne păstrăm o poziție foarte bună a capitalului de rangul 1 de 18% și, respectiv, 25,4% pentru rata totală de adecvare a capitalului. Banca este bine poziționată pentru a crește atât organic, cât și prin achizițiile realizate în 2024.

În ceea ce privește evoluția în materie de venituri, așa cum am menționat puțin mai devreme, veniturile nete din dobânzi au crescut cu 28% la nivel individual, ceea ce a dus marja netă de dobândă la 3,5%. Veniturile nete din speze și comisioanele au înregistrat din nou o creștere foarte solidă de 18%, determinată în principal de comisioanele provenite din activitatea de plăți.

Pentru primele trei luni ale anului, înregistrăm deja aproape jumătate de miliard de tranzacții procesate prin sistemele băncii, ceea ce arată o creștere foarte bună în ceea ce privește activitățile comerciale care sunt adresate băncii.

În ceea ce privește cheltuielile operaționale, așa cum am menționat puțin mai devreme, cea mai mare creștere în cifre absolute provine din cheltuielile cu personalul. Aici, creșterea salariilor, dacă vă uitați la primele trei luni ale anului 2024 și le comparați cu primele trei luni ale anului 2023, veți vedea o creștere de 20%, mai exact 20,3%. Acest lucru este determinat în principal de faptul că am indexat salariile, am crescut salariile cu inflația în primele trei luni ale anului 2024.

De asemenea, am crescut ușor numărul de angajați la nivelul băncii. Totuși, dacă vă uitați la graficul din partea



dreaptă a prezentării, de pe acest slide, vedeți că, deși avem o creștere de 20,3% în ceea ce privește cheltuielile cu personalul, când vă uitați la numărul de angajați pe care banca îi are, vedeți că eficiența personalului a crescut destul de semnificativ în primele trei luni ale anului 2024, cu 0,6%, eficiența definită prin totalul activelor raportat la numărul de angajați activi. Dacă ne uităm la creșterea generală a eficienței în ultimii ani, vorbim de o creștere de peste 20% în ceea ce privește eficiența personalului.

După cum am menționat, raportul cost-venit este prezentat fără a lua în considerare impozitul pe cifra de afaceri care, voi menționa, a avut un impact asupra altor cheltuieli operaționale. Acea creștere de 45% pe care o vedeți prezentată în grafic este de fapt determinată în principal de această taxă pe cifra de afaceri care s-a ridicat la 65 de milioane de lei pentru primele trei luni ale anului.

Fără a lua în considerare acest impozit pe cifra de afaceri, ajungem la un nivel al costului/venituri de 41,81%, ceea ce reprezintă un rezultat foarte, foarte bun pentru o bancă de mărimea noastră și pentru o bancă care se dezvoltă destul de rapid, atât pe cale organică, cât și prin achiziții.



**ÖMER TETİK**

Mulțumesc, George. Într-adevăr, în ciuda faptului că așteptăm cu nerăbdare să primim toate aprobările pentru finalizarea achiziției OTP România, ne concentrăm în principal pe creșterea organică, iar în primul trimestru al acestui an, toate liniile de afaceri au reușit să depășească rezultatele de anul trecut - în comparație cu decembrie anul trecut - am înregistrat o creștere de aproape 2,5% a creditelor retail și de aproape 1% a creditelor corporative inclusiv a creditelor pentru IMM-uri. Trebuie să fac o paranteză aici, în sectorul bancar pentru IMM-uri, cea mai mare parte a creșterii va începe să fie vizibilă începând cu trimestrul al doilea, deoarece în trimestrul al doilea se va aplica și programul special condus de guvern, IMM Invest, cu noul nume IMM Invest Plus.

De asemenea, ne bucurăm să constatăm că distribuția creditelor în funcție de valută a fost destul de favorabilă

unei abordări prudente. Am observat o distribuție egală de aproape 50% între creditele în valută și monedă locală în ceea ce privește persoanele juridice și de peste 90% în monedă locală pentru creditele retail.

Dacă ne uităm la creșterea depozitelor, observăm o creștere foarte puternică a depozitelor clienților retail, de 2,1%, și a depozitelor companiilor, care au crescut cu 1,4% de la începutul anului până în prezent. Aici, de asemenea, dacă comparăm slide-urile cu credite și depozite, cifrele pot fi inversate, dar totuși se potrivesc între ele, oferindu-ne astfel această poziție de natural hedge pe care o menționăm mereu în ceea ce privește creditele în valută față de cele în monedă locală.

Am reușit să menținem o poziție de lichiditate foarte puternică și, de asemenea, o rată foarte scăzută a raportului credite/depozite. Această creștere a bazei de depozite are, de asemenea, un impact asupra cifrelor pe care George le-a menționat anterior în ceea ce privește creșterea puternică a veniturilor nete din speze și comisioane, unde vedem rate de creștere mai mari în comparație cu cele ale altor bănci din România.

Producția nouă a liniei de business retail a fost de aproximativ 2 miliarde de lei. În primele trei luni, aproape 4.000 dintre clienții noștri au solicitat un credit pentru locuințe. Acest lucru arată, de asemenea, un apetit și o revenire a clienților de retail pentru creditele ipotecare, unde avem oportunități foarte puternice de vânzări încrucișate și verticale. Acest lucru este bun și pentru creșterea economică.

Clienții noștri activi în retail banking au crescut la peste 3,8 milioane, avem peste 6 milioane de carduri și am putea spune că suntem coloana vertebrală a sistemelor de plăți din România, atât în ceea ce privește consumul retail, dar și în ceea ce privește plățile între bănci.

Creditele pentru IMM-uri au crescut cu 18%, iar cele pentru segmentul corporate cu 3,5%. În cazul IMM-urilor, vom vedea o creștere și mai mare începând cu trimestrul al doilea. În timp ce vorbim, echipele noastre, colegii din rețea și din departamentele de "Analiză credite"

procesează creditele din programul IMM Plus. Suntem o parte foarte activă a acestor programe de stat. Avem deja 6,5 miliarde de lei în sold; de asemenea, odată cu noul program, care se ridică la 12,5 miliarde de lei, pentru că suntem banca preferată a IMM-urilor, banca antreprenorilor din România, va exista un impuls a acestei valori pe lângă avansul economic general pe care îl va aduce.

Desfășurăm o mulțime de activități în ceea ce privește responsabilitatea socială, dar și sustenabilitatea. În primul trimestru, am promovat "Creditul Femeierului", am desfășurat programe speciale pentru profesioniștii din domeniul sănătății și am acordat credite companiilor cu directori/antreprenori femei. Aș dori să trec la Luminița pentru a vedea ce riscuri am generat și cum le-am gestionat.



**LUMINIȚA  
RUNCAN**

Mulțumesc, Ömer. Din perspectiva de risc a activității, nu am foarte multe noutăți de prezentat. Cu toate acestea, aș dori să subliniez câteva lucruri pe care le considerăm importante pentru părțile interesate.

După cum se arată în graficul din partea stângă a acestui slide, evoluția costului nostru de risc în T1 2024 reflectă o calitate foarte bună a portofoliului de credite și o rată foarte scăzută a creditelor neperformante. Pe baza rezultatelor prezentate, suntem încrezători că banca poate oferi un cost al riscului sub 100 de puncte de bază până la sfârșitul acestui an, în conformitate cu estimările noastre inițiale pentru 2024.

Dacă ne uităm în partea dreaptă a slide-ului, puteți observa că stocul de provizioane a crescut ușor în T1 2024, dovedind încă o dată abordarea noastră conservatoare și prudentă a riscului. Prin urmare, costul negativ al riscului la sfârșitul T1 2024, s-a datorat recuperărilor din creditele radiate anterior și, de asemenea, revizuirii ECL din alte riscuri și angajamente de împrumut, așa cum este descris în notele la situațiile financiare.

Putem observa, dacă comparăm nivelul din martie 2024 cu cifrele din 2021, ECL-ul băncii a crescut cu peste 22%. Așa cum am menționat în videoconferințele anterioare, provizioanele băncii au crescut într-un ritm mai mic decât au crescut creditele băncii în aceeași perioadă.

Este important de observat tendința descrescătoare a ratei NPL în ultimii cinci ani, ajungând la un nivel de aproape 2% la sfârșitul lunii martie 2024, ceea ce este cu mult sub media pieței locale de 2,33% la sfârșitul lunii decembrie. De asemenea, este important de adăugat faptul că, chiar și în contextul acestei tendințe de scădere a NPL de-a lungul anilor, nivelul de provizionare a rămas constant, ceea ce ne oferă nouă și acționarilor noștri confortul cu privire la modul în care gestionăm activele băncii.

T1 2024 indică o creștere foarte ușoară a ratei NPL, determinată în principal de creditele acordate persoanelor fizice și IMM-urilor, dar aceste niveluri nu reflectă îngrijorări semnificative. Când ne referim la rata PAR 90, cifrele sunt prezentate în partea dreaptă a slide-ului. Reflectăm tendința NPL, iar acest lucru este influențat de o bună redresare, dar și de tendințele pieței în ceea ce privește creditarea.

După cum am menționat în videoconferința privind rezultatele anuale aferente anului 2023, am observat o ușoară creștere a ratei PAR 90 în cursul anului 2023, care a continuat în primul trimestru al anului 2024, venind din partea clienților de retail și a IMM-urilor. Acest lucru se datorează presiunii inflaționiste cu care aceste categorii de clienți s-au confruntat în ultimii doi ani. Dar nu avem nicio îngrijorare semnificativă în ceea ce privește evoluția acestui indicator cât nici în ceea ce privește rezistența activelor.

În ceea ce privește poziția de capital a băncii, putem fi mândri că avem niveluri de solvabilitate confortabile, așa cum se arată graficul în cascadă de pe acest slide. Rata de acoperire a capitalului băncii a ajuns la 21,47% - profit inclus și este semnificativ peste cerințele stabilite de Banca Națională a României. Banca beneficiază, așa cum am menționat deja anterior, de o bază de capital solidă și

stabilă, în principal datorită capitalizării profitului, care este un instrument pe care banca l-a utilizat de-a lungul timpului.

Structura fondurilor proprii este, de asemenea, prezentată pe acest slide, ilustrând capacitatea semnificativă de generare de capital intern. Menționăm, de asemenea, faptul că densitatea activelor ponderate la risc a ajuns la un nivel de 39%, care este stabil în comparație cu ultimele două trimestre, în timp ce fondurile noastre proprii rămân la 13 miliarde de lei la sfârșitul lunii martie 2024. Banca, alături de piața locală, se bucură de un nivel foarte ridicat de lichiditate. De aceea, ceea ce prezentăm părților interesate în ceea ce privește ratele de lichiditate sunt prezentate aici. Avem un raport credite/depozite la 56,27%, lichiditate imediată la 52%. Raportul LCR înregistrează un nivel foarte ridicat, 773%, cu mult peste limitele de reglementare.

Acest lucru arată încrederea pe care clienții o au în Banca Transilvania și reflectă, de asemenea, activele de înaltă calitate pe care banca le are în administrare. Mai mult decât atât, merită menționat faptul că stocul de active pe care îl avem în administrare este foarte bine echilibrat.

În partea dreaptă a slide-ului, vă informăm cu privire la structura portofoliului de titluri, în martie 2024. Cea mai mare parte a portofoliului nostru de titluri este compusă din titluri emise de statul român, ca o caracteristică a amprentei noastre locale. De asemenea, foarte important în acest context, este faptul că 73% din portofoliul de titluri este evaluat la valoarea justă prin OCI. 23,5% sunt deținute pentru a fi colectate la cost amortizat, iar restul este evaluat la valoarea justă prin contul de profit și pierdere. Prin urmare, registrele noastre contabilizează practic toate modificările valorii juste determinate de volatilitatea ratelor dobânzii.



**ÖMER TETİK**

Mulțumesc, Luminița. Voi dori doar să abordez pe scurt deciziile Adunării Generale a Acționarilor, le mulțumesc investitorilor noștri, acționarilor, deoarece au apreciat rezultatele, deci au aprobat și bugetul. Dar, pe lângă acest lucru, s-a aprobat o sumă totală de 1 miliard de lei din profitul net, pentru a fi distribuit ca și dividende în numerar. Este vorba de 1,25 lei dividend în numerar/acțiune. De asemenea, s-a decis alocarea a 1,18 miliarde lei pentru majorarea capitalului social pentru a susține creșterea afacerii, pentru a susține creșterea portofoliului nostru de credite.

Practic, în ceea ce privește bugetul, ne propunem o creștere de peste 13,5% a activelor totale, cu o creștere de 6% a portofoliului de credite și un venit net de 3 miliarde de lei, în condițiile în care ne vom continua investițiile puternice în infrastructură IT și alte inițiative digitale.

Ați observat că încercăm să menținem, în ciuda schimbărilor fiscale sau a altor presiuni, raportul costuri-venituri sub control, dar dorim, de asemenea, să menținem sub control impactul asupra cheltuielilor operaționale din cauza inflației salariale și a numărului de angajați, utilizând tehnologia disponibilă.

Așa cum am mai spus, a fost vorba de o încorporare la capitalul băncii de 1,18 miliarde de lei. De asemenea, a fost aprobat programul de răscumpărare de acțiuni. Am prezentat informații în ceea ce privește achizițiile OTP Bank România, OTP Asset Management și OTP Leasing România.

Sperăm ca în acest trimestru să obținem aprobările necesare, astfel încât să ne putem concentra pe procesul de integrare. De asemenea, sperăm ca între șase și nouă luni, să finalizăm integrarea OTP Group - OTP Bank și a subsidiarelor OTP Bank din România în entitățile BT.

Am fost, aș spune, bucuroși să vedem aprecierea acțiunii noastre, TLV. Cea mai importantă reflecție a acestui fenomen este bursa de valori, reacțiile acționarilor sau ale investitorilor. Am primit o mulțime de întrebări despre politica de dividende. Probabil că sunt asemenea întrebări

și în secțiunea Q&A.

Noi, în primul rând, urmărim să creăm valoare prin creșterea activității noastre. Prin urmare, atâta timp cât există oportunități puternice, ne vom concentra pe acestea. Dar, în ultimii doi ani, capitalul excedentar a fost distribuit acționarilor. În medie, a fost oferit un randament al dividendelor de puțin sub 6%, chiar și în perioadele dificile.

Sperăm ca, prin eforturile susținute ale întregii echipe BT, să putem menține acest lucru, cu toate că, având în vedere, să spunem, presiunile externe, volatilitatea globală, nu dorim să ne angajăm la o cifră pentru viitor.

În ceea ce privește sustenabilitatea, vom reveni din nou la Luminița.



**LUMINIȚA  
RUNCAN**

Mulțumesc! Vreau doar să spun câteva cuvinte când vine vorba de sustenabilitate. Dorim să vă informăm că în primul trimestru al anului 2024, am continuat inițiativa noastră de roadshow-uri informative organizate pentru antreprenorii locali, în cadrul cărora ne-am propus să împărtășim și să discutăm despre oportunitățile și provocările produselor de creditare verde și, de asemenea, despre oferta produselor noastre, prin urmare, am organizat două evenimente în două orașe importante din România, respectiv Iași și Constanța.

În această perioadă, am întâlnit un mare interes pentru acest subiect, am avut peste 380 de participanți.

Pentru că noi credem în educație și credem că educația este cel mai important atu pentru orice afacere de succes, am încheiat un parteneriat cu Universitatea de Studii Agricole din Cluj-Napoca într-un program numit Agro Intergeneration dedicat antreprenorilor din agricultură.

Programul are o durată de șase luni. În prezent suntem la a patra ediție a acestui program. În această cohortă, avem 30 de studenți din 14 județe din România. Practic, acesta reprezintă un alt angajament important al Băncii Transilvania

de a sprijini dezvoltarea agriculturii românești.

Mai multe detalii despre inițiativele și progresele înregistrate în 2023 se regăsesc în cel de-al patrulea raport de sustenabilitate pe care banca îl va publica în câteva zile. După ce îl veți citi, vom fi mai mult decât bucuroși să vă răspundem la întrebări, dacă există. Vă mulțumim.



**ÖMER TETİK**

După cum am menționat deja, o mare parte din bugetul nostru de investiții este destinată tehnologiei și digitalizării. Suntem foarte bucuroși să vedem că peste 1 milion - aproape 1,5 milioane de întrebări au primit răspuns prin intermediul Întreb BT și Ask BT, care este una dintre primele noastre inițiative de inteligență artificială. Dar, de asemenea, folosim întrebările venite de la acești clienți, aproape 100.000 de întrebări, pentru a ne modifica și adapta fluxurile de produse și servicii. Aceasta ne oferă o idee mai bună despre experiența utilizatorului și despre aspectele pe care încercăm să le îmbunătățim. Am integrat inteligența noastră artificială în platformele de politici educaționale.

Folosim Microsoft Copilot și GitHub Copilot pentru angajații noștri pentru a-i ajuta și pentru a-i sprijini în noi obiceiuri și medii de lucru. BT Pay este deja cea mai de succes aplicație de tip wallet din România și am văzut o creștere foarte puternică în ceea ce privește numărul de utilizatori, în ceea ce privește numărul de plăți, astfel vedem aici o creștere susținută pe termen mediu și lung.

BT Pay va deveni aplicația noastră de retail banking, aplicația de mobile banking, principala platformă de interacțiune cu clienții persoane fizice. Vom diminua numărul de aplicații pe care le folosim, de aceea continuăm să investim în BT Pay, unde veți vedea, de asemenea, funcții precum deschiderea de conturi, tranzacții de schimb valutar. Ne bucurăm și că BT Kiddo, o inițiativă relativ nouă, are deja peste 120.000 de conturi. Încercăm astfel să educăm, dar și să obținem clienți de vârste mai mici.



Vedem, de asemenea, un lucru pozitiv: accesul din zonele rurale, din orașele mai mici a crescut de trei ori în ultimii trei ani și credem că aceasta este o tendință care se va menține în următorii ani. Vom asista la o adoptare rapidă de către, să spunem, zonele rurale și alte câteva orașe în cadrul eforturilor noastre digitale.

O surpriză plăcută, care s-a petrecut între primul și al doilea trimestru, este lansarea Salt Bank. Salt în limba română înseamnă salt înainte. Deci, nu e sare, dar e Salt. Suntem copleșiți și surprinși în mod pozitiv de un număr mare de conturi noi deschise. Suntem deja aproape de 200.000 de utilizatori și 150 de milioane de lei aduși.

Este bine de observat faptul că o mare parte din acești clienți și sume vin din orașele mari pe care le-am vizat, în special din București, dar și de la colegii noștri în ceea ce privește neobanking, digital banking. Așadar, Salt va deveni și mai popular.

Ne propunem să ajungem la 1 milion de clienți activi în trei ani, de aceea pragul de rentabilitate (breakeven point), pentru moment, este de 4 ani. Este prima iterație, dar va avea în curând toate produsele și serviciile bancare în cadrul ecosistemului.

În continuare, vom prezenta Grupul Financiar BT, George, ai cuvântul.



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Ömer. Așadar, Banca Transilvania, bineînțeles, este liderul grupului financiar în ceea ce privește rezultatele ca profit net, active totale, rentabilitate a capitalului, rentabilitate a activelor, dar mai sunt și alte câteva companii care au prezentat o poziție foarte bună, puternică, în primul trimestru al anului.

Și aș vrea să menționez aici BT Leasing, unde profitul net a ajuns la 31,2 milioane de lei în primul trimestru al anului, cu active totale de aproape 4 miliarde de lei și o rentabilitate a activelor chiar mai mare decât cea a Băncii Transilvania, de 3%.

Rentabilitatea activelor se situează la 6% pentru BT Mic, a doua subsidiară pe care am vrut să o menționez, cu un profit net de 15,8 milioane de lei în primul trimestru al anului și cu active de 1 miliard de lei la finalul primului trimestru. De asemenea, avem rezultate foarte bune și la BT Direct, cu un profit net de 11 milioane de lei pentru primul trimestru, aproape 1 miliard de lei în ceea ce privește activele totale și o rentabilitate a activelor de 4,7%, cu o rentabilitate a capitalurilor proprii de 32%.

Victoriabank prezintă și ea rezultate pozitive. Aici, am înregistrat un profit net de 18 milioane de lei, cu 5,6 miliarde de lei în ceea ce privește activele totale la sfârșitul primului trimestru și peste 300.000 de clienți activi la Victoriabank, care, în premieră, a adus o achiziție în plus în ceea ce privește componența grupului. Și, după cum ați văzut în situațiile financiare, vorbim aici de BCR Chișinău, companie care a devenit parte a grupului la începutul anului 2024 și pentru care rezultatele sunt încorporate. Suntem bucuroși să vă anunțăm că prezentăm un câștig de negociere – bargaining gain - a tranzacției în primul trimestru, la nivel consolidat.

Salt Bank este la început. Așadar, ne așteptăm să avem cifre pozitive pentru Salt Bank foarte curând. Dar acum investim acolo. Și, după cum puteți vedea, numărul de clienți noi, așa cum spunea Ömer, este de 200.000, deja în prima lună de activitate.



**ÖMER TETIK**

Mulțumesc, George. Într-adevăr, Salt Bank, cel puțin la început, din martie, a depășit așteptările noastre inițiale. Depinde de noi acum să aducem cât mai repede câteva funcții noi, pentru a-i menține pe acei clienți fideli și activi la Salt Bank. BT Asset Management și-a crescut activele administrate cu 7% de la începutul anului până în prezent. Am văzut că BT Capital Partners a fost foarte activă în emisiunile de obligațiuni ale administrațiilor locale. De asemenea, tocmai am finalizat a 15-a ediție al programului special de obligațiuni al Ministerului Finanțelor din România, destinat clienților de retail.

De asemenea, suntem bucuroși să vedem în portofoliul

BT Leasing peste 30% mașini electrice sau hibride. BT Mic, care este deja ea însăși o bancă mică, a ajuns la peste 20.000 de clienți cu un credit în derulare. Este dimensiunea unei bănci mici din România. Ne dezvoltăm în continuare activitatea de pensii, având și acolo planuri ambițioase. Dar, până acum, suntem bucuroși să vedem și creșterea cifrelor de la începutul anului.

Vă mulțumesc foarte mult. Aș dori, de asemenea, să spun că, deși a durat ceva mai mult decât ne-am propus inițial, am dori să alocăm timp pentru întrebări și răspunsuri. Am început deja să adunăm întrebări.

---

## OPERATOR

Doamnelor și domnilor, în acest moment, vom începe sesiunea de întrebări și răspunsuri. Prima întrebare vine de la Wood & Company. Miguel Dias ne întreabă dacă putem oferi mai multe detalii cu privire la scăderea trimestrială a împrumuturilor pentru companii. La ce dinamică ne putem aștepta în trimestrele următoare?



**ÖMER TETİK**

Este o anumită sezonabilitate. Mai este o întrebare despre sezonabilitate. Există o sezonabilitate aici, deoarece în ultimul trimestru al anului, activitatea este mult mai mare, susținută. Iar în primul trimestru, în mod tradițional, activitatea este mai scăzută, dar o mare parte din activitatea de creditare a IMM-urilor din partea companiilor a fost amânată.

Anul trecut, la începutul anului, au existat câteva proiecte mari susținute prin programe guvernamentale sau ale Uniunii Europene. Așadar, suntem mult mai pozitivi în ceea ce privește dinamica creșterii în trimestrul al doilea -începând cu trimestrul al doilea.

De aceea, nu o vedem ca pe un lucru structural și nici ca pe un risc. De asemenea, a existat, așa cum s-a menționat în prezentare, o segmentare între liniile de afaceri. Astfel, o parte din creștere a fost observată doar în celelalte linii de afaceri, și anume de la micro la companii mici, de la companii mici la companii mijlocii și de la companii mijlocii

la companii mari. De aceea, ne simțim confortabil cu cifrele afișate, dar rămânem încrezători că rezultatele vor fi mult mai bune începând cu trimestrul al doilea.

---

## OPERATOR

A doua întrebare este legată de marja netă de dobândă, venită de la Daniela Mândru de la Swiss Capital. Daniela ne întreabă la ce evoluție a marjei nete de dobândă ar trebui să ne așteptăm pentru următoarele trimestre, având în vedere că nivelurile actuale sunt relativ ridicate în comparație cu nivelurile istorice, pe de o parte, și, pe de altă parte, că depozitele totale au crescut într-un ritm mai lent în comparație cu creditele nete?

---



**ÖMER TETIK**

Bună ziua, Daniela, îți mulțumesc pentru întrebare. Într-adevăr, creditarea a crescut mai rapid, dar nu am fost foarte agresivi, deoarece am văzut, să spunem, flexibilitatea și atractivitatea noastră în depozite. Nu suntem cei mai mari plătitori de rate ale dobânzii la depozite. Am văzut, de asemenea, pe partea clienților persoane juridice, o mulțime de depozite, în special ale companiilor de stat, care au primit rate speciale de dobândă la anumite instituții sau de la trezoreria statului.

Nu o vedem ca pe o tendință în sine. De obicei, în ultimul trimestru al fiecărui an, spre sfârșitul anului, lichiditățile sunt acumulate și distribuite în sectorul privat, în cadrul actorilor economici. Apoi, în primul trimestru, suntem obișnuiți să vedem o ușoară scădere a cifrelor. Aceasta este mai mult sau mai puțin o revenire la normalitate. Iar în ceea ce privește marja netă de dobândă, credem că nu vom vedea o creștere față de nivelurile actuale. Estimăm că un nivel de aproximativ 330-340 de puncte de bază va fi stabil pe tot parcursul anului.

---

## OPERATOR

A treia întrebare venită de la Franklin Templeton, Can Ozguzel întreabă dacă există vreo excepție pentru modul de funcționare? Și dacă putem detalia performanța puternică a veniturilor din intermediari de asigurări de la Visa, Mastercard. Există vreo sezonabilitate în acest venit?



**ÖMER TETIK**

Vă mulțumesc pentru întrebare, domnule Ozguzel. V-ați răspuns singur, cred, la întrebare. Da, profitul excepțional al participației minoritare în domeniul locativ este legat, în principal, de integrarea BCR Chișinău, de închiderea tranzacției Victoriabank cu BCR Chișinău. În ceea ce privește venitul din asigurări sau bancassurance, acesta este întotdeauna, așa spune eu, focusul nostru. Am înregistrat o creștere constantă de două cifre a acestui venit de la an la an și aceasta va continua. Nu există sezonalitate.

În ceea ce privește Visa și Mastercard, da, există o sezonalitate, deoarece acestea provin de la CBR, care primește din distribuțiile de dividende sau din evaluările lor trimestriale sau semestriale.

---

**OPERATOR**

Următoarea întrebare vine de la Carroll Capital Management, care ne întreabă dacă intenționăm să emitem noi obligațiuni eligibile MREL în trimestrul al doilea sau chiar în trimestrul al treilea?



**LUMINIȚA  
RUNCAN**

Vă mulțumim pentru întrebare. Așa cum am discutat anterior la acest tip de videoconferințe, în funcție de creșterea activelor ponderate la risc ale băncii, avem în plan să emitem o nouă emisiune de obligațiuni MREL până la sfârșitul acestui an, într-o sumă care va fi informativă pentru piață în momentul în care o vom emite.

---

**OPERATOR**

Următoarea întrebare vine de la Andreea Playoust, care ne întreabă dacă putem comenta evoluția stocului de credite Stage 2 în primul trimestru al anului 2024.



**LUMINIȚA  
RUNCAN**

Când vine vorba de procentul împrumuturilor din Stage 2 în contextul general, se observă o evoluție constantă a acestora, o creștere foarte mică a procentului acestei părți a împrumuturilor din stocul total. Acest lucru trebuie completat cu informația pe care am menționat-o deja în cadrul acestei conferințe, conform căreia, chiar dacă provizioanele noastre sunt în ușoară creștere, acest lucru reflectă calitatea bună a activelor pe care le avem în bilanțul băncii.

---

**OPERATOR**

Următoarea întrebare vine din partea lui Robert Brzoza de la PKO Securities care ne întreabă, care va fi prima dată de raportare când OTP România va fi consolidat? Aveți vreo estimare cu privire la momentul în care acest lucru s-ar putea întâmpla.

---



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Vă mulțumesc pentru întrebare. Așa cum a indicat Ömer mai devreme, dacă aprobarea va veni înainte de sfârșitul trimestrului al doilea, prima consolidare va fi în rezultatele prezentate pentru sfârșitul lunii iunie 2024. Deci, dacă aprobarea va veni după trimestrul al doilea, fiind vorba de trimestrul al treilea al anului, dar nu estimăm să depășim trimestrul al treilea al anului.

---

**OPERATOR**

În legătură cu aceasta, avem o întrebare suplimentară pentru Miguel Dias, care ne întreabă dacă cifrele prevăzute în buget pentru 2024 includ sau nu achiziția OTP?



**GEORGE  
CĂLINESCU**

În acest moment, bugetul nu include achiziția OTP în ceea ce privește creditele sau depozitele sau încorporarea business-ului. Atunci când se va realiza closing-ul și pe măsură ce vom avea mai multă vizibilitate în ceea ce privește evoluția și integrarea planificată a business-ului OTP cu BT, vom veni în fața acționarilor cu mai multe detalii și cu aprobarea pentru integrarea afacerii OTP. Acolo vom prezenta rezultatele, inclusiv cele ale activității OTP.

---

**OPERATOR**

Mulțumesc, domnule Broza. O altă întrebare de la PKO Security se referă la factorii care stau la baza costurilor depozitelor de la un trimestru la altul. Este acest lucru sustenabil și provin în principal din reducerile la rata depozitelor la termen?

---



**ÖMER TETIK**

Baza noastră de depozite, atât conturile curente, cât și depozitele la termen au crescut. Într-adevăr, creșterea consumului și ratele mai mici ale dobânzilor, observăm un nivel mai stabilizat al conturilor de economii, de tipul conturilor curente. Așadar, credem că acesta este pentru afacerea noastră un model sustenabil. Avem, de asemenea, confortul că, chiar dacă vom asista la o eventuală inversare a tendinței, cu o foarte ușoară modificare a prețurilor noastre, putem atrage mai mulți clienți fără a avea un impact foarte agresiv asupra marjei noastre nete de dobândă.

---

**OPERATOR**

Avem o întrebare cu privire la cifrele din primul trimestru în comparație cu nivelurile bugetate.



**ÖMER TETIK**

În ceea ce privește evoluția față de suma bugetată, așa cum am menționat, sumele prezentate pentru primul trimestru sunt în conformitate cu bugetul, chiar puțin mai bune decât cele bugetate. Nu voi intra în detalii pentru că aici vom vorbi despre sezonalitate, iar în primul trimestru există multă sezonalitate, afectând aproape toate elementele care sunt importante în construcția bugetului. Ceea ce pot să vă spun este că depășim ușor aproape toate elementele din bugetul aprobat în Adunarea Generală a Acționarilor.

---

**OPERATOR**

Avem o întrebare de la IPOPEMA. Doamna Martha Baldyga întreabă Banca Transilvania despre nivelul ratelor de dobândă de pe piață în 2024, presupunând o orientare plată a marjei nete de dobândă.

---



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Așa cum menționam și în conferința noastră anterioară, nu ne așteptăm ca Banca Națională a României să acționeze mai repede decât BCE și nici în același ritm, deoarece am văzut că Banca Națională a României și-a ajustat politica monetară cu o mică întârziere. Va fi, presupunem, mai mult sau mai puțin la fel. De aceea, menționam că, în mod realist, estimăm o scădere de 25-50 de puncte de bază a ratei de referință în acest an, până când toate ciclurile electorale vor fi finalizate.

---

**OPERATOR**

În acest moment, am finalizat întrebările din partea investitorilor și îi voi da cuvântul asistentei noastre Mina.

---

**OPERATOR**

Doamnelor și domnilor, vă informăm că această teleconferință se apropie de sfârșit. Pentru orice întrebări la care nu s-a răspuns, vă rugăm să contactați echipa de Relații cu Investitorii a Băncii Transilvania. Voi da acum cuvântul conducerii pentru orice comentarii de încheiere. Vă mulțumesc.





**ÖMER TETİK**

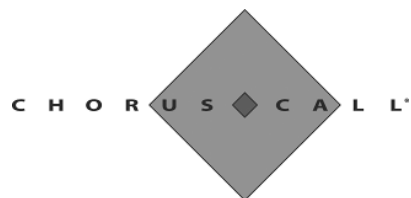
Vă mulțumim foarte mult pentru că ați fost alături de noi. Sper că am reușit să clarificăm majoritatea întrebărilor sau observațiilor dumneavoastră, în caz contrar nu ezitați să ne contactați. Echipa noastră de relații cu investitorii este pregătită să vă răspundă la întrebări și să ia în considerare observațiile dumneavoastră. Pe de altă parte, așteptăm cu nerăbdare, să ne întâlnim cu dumneavoastră după ce, sperăm, vom încheia tranzacția OTP și apoi vom încheia și primul semestru și vom prezenta cifrele consolidate. Vă mulțumim foarte mult. Vă doresc toate cele bune.

## **T1: Videoconferință**

 **Video**

 **Prezentare**

**Conferință telefonică condusă  
de Chorus Call Hellas**



Chorus Call Hellas  
Furnizor de servicii de teleconferință  
Tel: +30 210 94 27 300  
Fax: + 30 210 94 27 330  
Web: [www.choruscall.com](http://www.choruscall.com)

