



S1

REZULTATE FINANCIARE

Transcript videoconferință

21 august 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 & 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: Videoconferință

▶ Video

📄 Prezentare

MODERATOR



DIANA MAZURCHIEVICI

Director Integrare ESG & Relații Investitori

Diana Mazurchievici face parte din sistemul bancar din 2017, iar din iunie 2022 este director al Direcției de integrare ESG și Relații cu Investitorii, la Banca Transilvania, cu atribuții în supravegherea inițiativelor ESG și de dezvoltare durabilă, fuziuni și achiziții, respectiv relația cu investitorii. Este membră ACCA și absolventă a Executive MBA la Maastricht School of Management. Cu o experiență bogată și un angajament puternic de a aduce o schimbare pozitivă, Diana Mazurchievici contribuie la succesul inițiativelor ESG ale Băncii Transilvania.

OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumim pentru participare. Sunt Vasileios, operatorul dvs. de la Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumim că v-ați alăturat videoconferinței Băncii Transilvania pentru a prezenta și discuta rezultatele financiare din prima jumătate a anului 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 - Chief Risk Officer în prima jumătate a anului 2024 și domnului Aurel Bernat - Director Executiv Instituției Financiare și Relații cu Investitorii.

Domnule Tetik, aveți cuvântul.



ÖMER TETIK

Bună ziua și vă mulțumim că sunteți alături de noi. Inițial, când am trimis invitațiile, am primit o mulțime de răspunsuri automate de out-of-office, dar mulți dintre dvs. au revenit și au cerut detaliile de conectare la conferință. Așadar, pentru aceia dintre dvs. care au avut sau au vacanțe, vă mulțumim că sunteți alături de noi astăzi la această conferință. Am dori să vă oferim o actualizare cu privire la modul în care am performat în primul semestru, dar și câteva detalii despre modul în care am ajuns la aceste rezultate. De asemenea, așa cum au menționat colegii noștri, vom încerca să răspundem tuturor întrebărilor dumneavoastră. Avem deja câteva întrebări primite prin e-mail. Colegii mei mă vor ajuta să le răspund.

2024 a fost, până în prezent, unul dintre cei mai ocupați și mai interesanți ani, deoarece am observat o creștere destul de accelerată - în special în al doilea trimestru, în ceea ce privește creditarea, în principal pentru IMM-uri și retail. Am observat modificări în cifre, în mod pozitiv, în comparație cu primul trimestru. De asemenea, în prima jumătate a anului, am reușit să facem pași importanți în proiectele noastre de fuziuni și achiziții.

După cum știți, am semnat tranzacția cu OTP, am semnat achiziția BRD Pensii, fondul de pensii al Grupului Societate Generale în România. De asemenea, am încheiat achiziția BCR Chișinău în Moldova de către Victoriabank. Așadar, în

ceea ce privește OTP și BCR Chișinău, procesele de integrare sunt în desfășurare, fiind o experiență destul de frumoasă pentru toate echipele implicate. În ceea ce privește BRD Pensii, așteptăm aprobările autorităților, care sperăm că vor fi primite în curând, pentru a începe integrarea BRD Pensii în cadrul Grupului.

Așa cum am menționat după rezultatele din primul trimestru, sectorul IMM a avut un început de an lent, în primele trei luni, dar, prin intermediul noului program IMM Invest, și-a revenit bine și am atins aproape majoritatea cifrelor bugetate pentru întregul an. Pe de altă parte, am observat, de asemenea, în zona Retail Banking, rate puternice de creștere a creditării în cursul celui de-al doilea trimestru. Pentru noi, creșterea a fost foarte puternică pe partea de credite ipotecare. Vă vom oferi mai multe detalii cu privire la aceste cifre pe parcursul videoconferinței.

Aici, împreună cu noi, o avem și pe Luminita, care, în această primă jumătate a anului, a îndeplinit cu succes funcția de Chief Risk Officer al Grupului BT. Acum și-a asumat o responsabilitate foarte importantă. Ea este noul CEO al OTP Bank, și este liderul proiectului nostru de integrare. Suntem siguri că, bazându-ne pe experiența și rezultatele ei, vom asigura o integrare de succes și în timp util.

Așa cum am spus, despre OTP vă vom oferi mai multe detalii mai târziu. Între timp, domnul Cătălin Caragea a fost aprobat ca noul Chief Risk Officer al BT. Începând cu această lună, va prelua responsabilitățile de la Luminița. Le dorim succes amândurora și îi asigurăm de tot sprijinul nostru.

Înainte de a intra în detalii privind rezultatele noastre financiare, aș dori să îi dau cuvântul lui Aurel pentru a ne vorbi puțin despre peisajul macroeconomic și, de asemenea, despre evoluția sectorului bancar. Au existat câteva anunțuri și cifre recente emise de Banca Națională a României, Institutul Național de Statistică, pe care am încercat să le încorporăm în prezentarea noastră. Mai multe informații vor urma în curând. Mulțumesc, Aurel.



AUREL BERNAT

Mulțumesc mult Ömer. Voi trece la slideuri în câteva secunde, dar înainte voi începe cu un mesaj. Vedem un peisaj macroeconomic stabil și am să vă dau pe scurt câteva detalii suplimentare. În România, avem acum o creștere a PIB de 0,7% față de aceeași perioadă a anului trecut, după creșterea de 0,1% înregistrată în primul trimestru și creșterea de 0,8% înregistrată în trimestrul II 2024. Această creștere a fost determinată în principal de consum. Consumul, la rândul său, a condus la creșterea salariilor și, de asemenea, a creditării; veți vedea acest lucru pe parcursul prezentării. Comparativ cu nivelul european, unde creșterea este de 0,6 %, suntem puțin peste acest prag. Dar ceea ce este relevant este faptul că noi considerăm că în timpul celui de-al treilea și al patrulea trimestru al acestui an, vom avea o creștere în ceea ce privește PIB-ul mult mai aproape de obiectivul nostru de creștere de aproximativ 2%.

În ceea ce privește inflația, observăm că am ajuns la o inflație de 5,8% în România. Aceasta este o ușoară creștere față de tendința descendentă pe care o avem de câteva trimestre la rând. Considerăm că această creștere este o excepție, deoarece, în rest, se observă o tendință continuă de scădere în ceea ce privește inflația. Nivelul inflației în UE a fost de 2,6 %, de asemenea în creștere, și trebuie precizat faptul că 14 din cele 27 de state din Uniunea Europeană au înregistrat creșteri în ceea ce privește inflația. Și ca să vă dau un alt exemplu: Belgia a avut, în aceeași perioadă de timp, o rată a inflației de 5,4%.

În ceea ce privește rata dobânzii, Banca Națională a României a avut 2 ședințe la rând în care a redus cu 25 de puncte de bază nivelul dobânzii de referință. Acum rata dobânzii în România a ajuns la 6,5%. În ceea ce privește dinamica creditării, atât partea corporată, cât și cea a persoanelor fizice au avut o creștere pozitivă. Creditarea corporată a crescut cu 5,76%. Pe o bază lunară, am avut cel mai mare ritm din acest an, evident stimulat de unele programe guvernamentale, cum ar fi IMM Invest și, de asemenea Creditul Fermierului. Creditarea companiilor din UE a crescut cu 0,7%. Așadar, putem spune că în România, avem o evoluție pozitivă pe partea de creditare.

În ceea ce privește gospodăriile, am înregistrat o creștere

de aproape 6% de la an la an, cu o creștere mai mare în ceea ce privește creditele de consum, unde am avut o creștere de două cifre și creditele ipotecare unde am avut o creștere de 2% de la an la an; de asemenea, ca punct de referință, la nivel european, atât creditele pentru companii, cât și cele pentru persoane fizice au crescut marginal cu + 0,3% de la an la an.

În ceea ce privește depozitele, suntem cu mult peste media Uniunii Europene, atât pentru companii, cât și pentru gospodăriile. În ceea ce privește companiile, avem o creștere de aproape 8 % de la an la an. Cel mai important lucru este că atât depozitele la termen, cât și cele overnight au acum același ritm de creștere, de aproximativ 8%.

Pe partea gospodăriilor, depozitele au înregistrat o creștere de 12%. Rata de creștere a depozitelor la termen este mai mică, încetinește, deoarece și ratele dobânzilor sunt la un nivel mai scăzut în prezent. Depozitele overnight au crescut cu 4%. Interesant este faptul că la nivel european, atât depozitele companiilor, cât și cele ale gospodăriilor au avut o creștere de 2,7%. Deci, per ansamblu, piața românească pare mai tentantă din acest punct de vedere, având niveluri ale depozitelor mult peste media europeană.

În ceea ce privește ratele NPL și adecvarea capitalului, cifrele vorbesc de la sine. Avem o rată a creditelor neperformante de 2,49% în iunie 2024, cu o rată de adecvare a capitalului semnificativ mai mare decât media europeană, 20,05% față de 17%. Vestea bună este că totalul activelor nete a crescut cu 13% față de luna iunie a anului trecut. Atât rentabilitatea activelor, cât și rentabilitatea capitalului propriu, au înregistrat o creștere – atingând un procent de 1,82% pentru ROA și 20,15% pentru ROE la iunie 2024. Raportul credite/depozite, care este un aspect important, mergând mai departe și având în vedere potențialul de creștere pentru sector, a ajuns la 66,35%, ceea ce înseamnă că lichiditatea în cadrul sectorului bancar din România este extrem de ridicată. Vă mulțumim.



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Aurel. Într-adevăr, cu acest an electoral în desfășurare aproape la nivel global, nu numai în România, și cu recenta volatilitate a pieței, cifrele confirmă foarte bine faptul că sectorul bancar românesc intră într-o poziție foarte puternică în ceea ce privește adecvarea capitalului, în ceea ce privește ratele creditelor neperformante, acoperirea cu provizioane, lichiditatea și așa mai departe. Așadar, acest lucru oferă, de asemenea, o perspectivă bună cu privire la oportunitățile pe care România le va avea în următorii 5-10 ani.

Categoric, focusul nostru rămâne pe creșterea organică, în timp ce ne ocupăm de paralel de integrările și achizițiile noastre. Cifrele pe care George le va prezenta în curând, confirmă faptul că favorabilitatea noastră, preferința clienților români pentru BT - pentru că rămânem banca lor preferată, ne ajută să creștem numărul de clienți, numărul de tranzacții, care toate au un impact pozitiv asupra rezultatelor. Ne asumăm faptul că suntem principalii actori în dezvoltarea incluziunii financiare în România, un lucru de care cu siguranță avem nevoie în țara noastră.

Aș dori să îl las pe George să prezinte în detaliu rezultatele financiare, care sunt deja postate și pe care, cel mai probabil, le-ați analizat deja. Vă mulțumim.



**GEORGE
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult, Ömer. În ceea ce privește performanța din Primul Semestru al anului 2024, mă bucur să spun că banca și Grupul au înregistrat o creștere foarte bună în toate zonele de business. Astfel, dacă vă uitați la venitul net din dobânzi al băncii, vedeți că, la nivel individual, avem o creștere de 31% în prima jumătate a anului.

La nivel consolidat, această creștere a veniturilor nete din dobânzi se ridică la 23,6%. Există o creștere foarte bună și puternică în ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane, la nivel individual de peste 15%, respectiv 15,4% și de 14,7% la nivel consolidat.

Din nou, cheltuielile operaționale arată o creștere de 25% la nivel individual și de 26% la nivel consolidat. Dar aici, vom

vedea puțin mai târziu, când vom intra în detalii privind cheltuielile, că principala cauză a acestei creșteri este noua taxă introdusă în acest an pe cifra de afaceri, acel impozit pe cifra de afaceri. Dacă eliminăm efectul acestei taxe, creșterea este mai mică decât creșterea veniturilor, ceea ce ne permite să avem o creștere foarte puternică a rezultatelor operaționale. Profitul net pentru bancă a crescut cu 42,6%, în timp ce pentru grup a crescut cu 35%.

Costul riscului, chiar dacă este puțin mai mare decât anul trecut, se încadrează în limitele pe care le-am oferit ca și estimare pentru 2024, chiar și la un nivel mai scăzut, dacă ne uităm la bugetul nostru pentru acest an.

În ceea ce privește marja netă a dobânzii, ne menținem aproape de 3,5%, cu un rezultat de 3,46%, în creștere de la 3,09%, la nivel de bancă. La nivel consolidat, rata a crescut cu 54 de puncte de bază, ceea ce ne duce la nivelul de 4,16% marjă netă a dobânzii.

Rentabilitatea capitalului propriu se menține solidă la 31,5%. Ați văzut puțin mai devreme randamentul capitalului propriu înregistrat de piața bancară locală. Din acest punct de vedere, avem în mod clar performanțe mai bune decât competitorii noștri.

Raportul cost-venit, din nou, înregistrează o scădere față de iunie 2023. Și aici, nivelul de 45 % reprezintă o scădere cu 2,26 puncte procentuale de la an la an în contextul acestei noi taxe, taxa pe cifra de afaceri. Veți vedea puțin mai târziu, când vom intra în detalii privind costurile, că, dacă eliminăm efectul acestei taxe pe cifra de afaceri, scăderea este și mai puternică.

Activele totale au înregistrat o creștere de aproape 5% atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat. Dacă vă amintiți, bugetul nostru pentru acest an a fost de aproximativ 6%. Revenind la ceea ce colegii mei au prezentat anterior, în ceea ce privește creditarea, am reușit să recuperăm creșterea mai lentă care a fost raportată în primul trimestru al anului și am atins o creștere de 4,9 % la nivel de bancă și de 4,2 % la nivel consolidat.

Depozitele de la clienți, au înregistrat o creștere de 3,4%,

iar la nivel consolidat s-a înregistrat un nivel de creștere procentuală aproape analitic, de 3,3%. Rata creditelor neperformante se situează la un nivel confortabil cu 2,1% la nivel individual, sub rata medie a sectorului bancar românesc - 2,49%.

Raportul credite/depozite a crescut pentru bancă, cu 80 de puncte de bază. Este încă sub media pieței din România, ceea ce arată că avem multe oportunități de creștere și multe lichidități disponibile. Sperăm că veți vedea mai târziu în cursul anului, când vom prezenta rezultatele combinate cu OTP, că raportul credite/depozite combinat se va îmbunătăți în continuare în urma integrării băncii nou achiziționate.

Ratele de capital sunt cu mult peste cerințele minime aprobate, în creștere față de valoarea înregistrată la sfârșitul anului trecut. Suntem, la nivel de bancă, la 24% capital de rang 1, în timp ce capitalul total se situează la aproape 28%. La nivel de grup, capitalul de rang 1 este de 23,3% și, respectiv, capitalul total de 26,5%.

Dacă vă uitați la tendințele veniturilor în primele șase luni, după cum am menționat anterior, observăm o creștere cu 31,3% a veniturilor nete din dobânzi. Aceasta este determinată de creșterea robustă a marjei nete a dobânzii, pe care am menționat-o, și este completată de o creștere foarte puternică a veniturilor nete din speze și comisioane cu 15,4%, ajungând la 610 milioane de lei pentru primele șase luni.

Suntem bucuroși să spunem că banca a depășit 1 miliard de tranzacții efectuate de clienții noștri în primele șase luni ale anului, ceea ce reprezintă o creștere de 40 % față de aceeași perioadă a anului 2023. Și, din nou, acest număr crescut de operațiuni se datorează, așa cum am menționat poate chiar în conferințele noastre anterioare, pe de o parte numărului crescut de operațiuni ale clienților existenți, care folosesc din ce în ce mai multe produse ale băncii, dar și datorită creșterii numărului de clienți ai băncii.

Mă bucur să spun că, în primele șase luni, am câștigat aproape 300.000 de clienți noi: pe partea corporate peste 46.000 și pe partea de retail aproximativ 250.000 de clienți.

În primele șase luni, împreună cu ceilalți colegi din echipa de conducere, am analizat situația și, recent, după trei ani pentru segmentul corporate și patru ani pentru segmentul de retail, am ajustat structura spezelor și comisioanelor, cu scopul de a simplifica și elimina comisioanele pentru serviciile de bază. Prin urmare, putem oferi mai multe astfel de servicii și să ne creștem cota de piață în ceea ce privește serviciile bancare de bază. De asemenea, ne propunem să creăm noi structuri în ceea ce privește serviciile cu valoare adăugată pentru clienții noștri în trimestrele viitoare. În ceea ce privește impactul acestor schimbări, acestea vor putea fi observabile începând cu trimestrele următoare. Cu toate acestea, ne așteptăm la o creștere de două cifre în ceea ce privește veniturile nete din speze și comisioane pentru bancă.

Venitul net din tranzacționare în primele 6 luni ale anului a crescut cu 31,4%. Acest lucru se datorează tranzacțiilor valutare efectuate de clienții noștri, dar și tranzacțiilor cu instrumente derivate. Din nou, am înregistrat o creștere foarte solidă a câștigurilor și pierderilor nete din active financiare, care au înregistrat o creștere de 60%. Și aici, motivul din spatele acestei creșteri, este în principal îmbunătățirea condițiilor de piață.

Structura veniturilor pentru primele șase luni rămâne destul de similară cu cea din trimestrele anterioare, 2/3 din venituri fiind generate de veniturile nete din dobânzi, urmate de veniturile nete din speze și comisioane cu 15,4%.

În ceea ce privește cheltuielile, dacă ne uităm la structura generală a cheltuielilor și la creșterea acestora în primele șase luni, putem observa, așa cum am menționat, că această taxă pe cifra de afaceri, de 132 de milioane de lei, reprezintă o situație excepțională. Dacă eliminăm efectul acestui one-off, cheltuielile noastre au crescut cu doar 17,2%.

Pe de o parte, această creștere este determinată în principal de cheltuielile de personal, unde, chiar dacă am ajustat salariile, continuăm să investim, iar creșterile noastre sunt în principal în domeniul personalului calificat pentru a susține dezvoltarea digitală dar și partea de risc și

securitate în bancă.

Dacă vă uitați la cheltuielile de depreciere și amortizare, acestea au crescut cu 7,6% în primele șase luni ale anului, iar acest lucru se datorează în principal investițiilor în inițiativele digitale ale băncii. După cum am menționat, alte cheltuieli de exploatare, au înregistrat o creștere cu 48%, care este determinată de acel one-off reflectat în taxa pe cifra de afaceri. Așadar, dacă eliminăm efectul taxei pe cifra de afaceri, cheltuielile operaționale au crescut cu o sumă mult mai mică.

Dacă ne uităm la raportul cost-venit avem o scădere în ceea ce privește acest indicator la nivelul băncii, incluzând această taxă pe cifra de afaceri. Dacă am exclude taxa pe cifra de afaceri, raportul cost-venit ar fi fost de 42,12%.

Am realizat aici și o analiză privind creșterea eficienței angajaților. Deci, chiar dacă investim în angajați, puteți observa că, în ultimii cinci ani, există creșteri semnificative ale eficienței. Dacă vă uitați la modul în care acest raport dintre activele totale și numărul de angajați activi a crescut în ultimii cinci ani, veți vedea că avem într-adevăr o creștere de 21% la nivelul băncii.

Acum, îl voi lăsa pe Ömer să continue cu analiza rezultatelor liniilor de business.



ÖMER TETIK

Mulțumesc, George. Într-adevăr, așa cum am menționat mai devreme, ne-am concentrat în permanență pe creșterea noastră organică și suntem bucuroși să vedem că întregul nostru portofoliu de credite a înregistrat o creștere de 4,9% în primele șase luni și de peste 11% față de luna iunie a anului trecut. Este o creștere destul de echilibrată, care provine atât de la clienții persoane fizice, cât și de la clienții companii.

În ceea ce privește clienții retail, comparativ cu decembrie 2023, observăm o creștere de 4,1%. Creșterea, în principal și în mod sustenabil, provine din creditele ipotecare în comparație cu piața unde creditele de consum au înregistrat un nivel mai ridicat de creștere. Este un lucru de

care suntem mândri pentru că poate unii dintre dumneavoastră ați urmărit discuțiile recente în ceea ce privește creșterea creditelor de consum, credite negarantate în sectorul bancar românesc. În cazul nostru, am văzut o creștere mai rapidă a creditelor ipotecare, deși am fost cu siguranță activi și în domeniul creditelor de consum. Iar acum creditele ipotecare reprezintă aproape 25% din portofoliul nostru de credite.

În ceea ce privește companiile, am înregistrat o creștere de aproape 20 % în sectorul pentru IMM-uri, iar acest lucru ne-a ajutat să ajungem la o creștere de 5,4 % față de sfârșitul anului 2023 la nivelul întregului portofolio persoane juridice. Conform întrebărilor pe care le-am primit, într-adevăr, se pare că creșterea creditelor noastre va fi peste cifrele prevăzute în buget, dar nu ne așteptăm să depășească nivelul de creștere de o cifră. Deci va fi, să spunem, o creștere cu o singură cifră, dar tot sub 10% în ceea ce privește cifrele totale.

Baza deponenților este, de asemenea, în continuă creștere. Aici, un lucru asumat strategic, acceptat, este că am fost - așa cum am menționat în conferințele anterioare, prima bancă, prima bancă mare - care a început să crească ratele depozitelor atunci când presiunile inflaționiste și creșterea ratei de referință au început să se majoreze.

Acum suntem, așa spune, pionierii pieței în ceea ce privește scăderea ratelor și, în ciuda unei concurențe mai mari din partea băncilor mai mici, care caută lichidități și clienți noi, am reușit totuși să scădem consecutiv la fiecare două-trei luni ratele depozitelor la termen și costul nostru de finanțare. Acesta este motivul pentru care creșterea depozitelor noastre nu este mai rapidă decât creșterea pieței, ci în linie cu piața în ceea ce privește clienții de retail. Datorită creșterii liniei de business corporate, creșterea noastră și cifrele au fost stabile, deoarece am crescut ușor peste piață în ceea ce privește clienții IMM.

Am avut o producție nouă de aproape 4 miliarde lei în retail banking, acest lucru fiind reflectat în creșterea de 4,1% a portofoliului de credite. După cum am spus, portofoliul nostru de retail banking, inclusiv creditele de consum, cardurile și creditele ipotecare, a ajuns la 32,7 miliarde lei.

Iar depozitele noastre de la clienții retail se apropie de 91 miliarde lei și cu siguranță vor continua să crească. Avem aproape 3,9 milioane de clienți activi retail, cu 6,3 milioane de carduri, de debit și credit, confirmându-ne astfel poziția de lider al plăților și cardurilor în România.

În ceea ce privește activitatea bancară corporată, activitatea bancară pentru IMM-uri, așa cum o numim noi, producția nouă a fost de 11 miliarde lei în primele 6 luni. Aici observăm, așa spune, o împărțire destul de echilibrată între creditele pentru investiții pe termen lung și credite pentru finanțarea capitalului de lucru. Acum, prin intermediul fondurilor Uniunii Europene, Programului de redresare și reziliență PNRR, vedem, de asemenea, o creștere a cererii de credite pentru investiții și observăm că există din ce în ce mai multe investiții atât în producția sau furnizarea de energie verde, cât și în capacitățile de distribuție și stocare.

IMM Invest a avut un impuls semnificativ în trimestrul al doilea și am ajuns la un volum de 2,4 miliarde lei de credite nou aprobate în acest program. Există de asemenea și programul de susținere a agriculturii, Creditul Fermierului, unde am acordat cu succes 500 milioane lei, fiind principala bancă de agrofinațare din România.

Ne continuăm parteneriatele cu Fondul European de Investiții, Banca Europeană de Investiții, pe proiecte de competitivitate și sustenabilitate. Sprijinul lor ne ajută, de asemenea, să ne asumăm și să accelerăm creșterea creditelor, în special pentru IMM-uri.

Aș dori să ofer acum cuvântul Luminiței, pentru a ne detalia cifrele de risc și adecvarea capitalului.



**LUMINIȚA
RUNCAN**

Mulțumesc, Ömer. În ceea ce privește zona de risc, vreau să reiterez faptul că toate ratele pe care vi le prezentăm arată o gestionare foarte prudentă a riscurilor pe care banca o realizează în prezent. Ne desfășurăm activitatea cu o viziune pe termen lung în ceea ce privește evoluția băncii, dar având în vedere și specificitatea pieței și posibilitatea de a ajusta strategia în funcție de evoluția acesteia.

Acestea fiind spuse, aş dori să fac câteva comentarii cu privire la gestionarea riscului de credit. Banca se bucură în continuare de un management foarte solid al riscului de credit, iar acest lucru se vede în ratele pe care vi le prezentăm. După cum se arată în graficul din partea stângă a slide-ului, observăm un nivel foarte scăzut al costului riscului la jumătatea anului, care reflectă calitatea foarte bună a portofoliului și, de asemenea, nivelul scăzut al creditelor neperformante de care se bucură banca.

Pe baza rezultatelor pe care vi le prezentăm în prezent, suntem încrezători că, până la sfârșitul acestui an, vom fi pe partea sigură în ceea ce privește costul riscului, adică sub 100 de puncte de bază, conform estimărilor pe care le-am prezentat anterior.

Stocul de provizioane pe care îl puteți vedea în partea dreaptă a acestui slide a crescut cu 4,1 % de la începutul anului, reflectând astfel abordarea noastră conservatoare și prudentă în materie de risc. Prin urmare, costul nostru de risc la jumătatea anului se situează la 0,08% și a fost influențat nu numai de performanța bună a portofoliului de credite, ci și de producția nouă mai mare în ceea ce privește acordarea de credite dar și de recuperările din creditele anulate anterior.

Se poate observa faptul că ECL-ul băncii a crescut cu aproape 13% în iunie 2024 față de sfârșitul anului 2023. Creșterea provizioanelor a avut loc într-un ritm mai lent decât creșterea portofoliului de credite în aceeași perioadă. Există o ușoară creștere a provizioanelor pentru creditele din Stage 2, legate în principal de clienții de retail și de clienții corporativi mari, dar nivelurile pe care le observăm nu reprezintă o îngrijorare semnificativă. Banca își continuă abordarea prudentă pentru a identifica orice deteriorare potențială a portofoliului de credite.

În ceea ce privește calitatea activelor băncii, ceea ce trebuie observat este faptul că, la jumătatea anului, banca înregistrează un nivel foarte confortabil al creditelor neperformante conform definiției EBA, care este de 2,1% și este sub media pieței locale, care se situează la 2,49%. De asemenea, este important să menționăm faptul că, chiar și în această tendință descendentă a creditelor neperformante

pe parcursul anului trecut, provizionarea băncii a rămas constantă. Acest lucru ne oferă nouă și acționarilor noștri confort cu privire la modul în care gestionăm activele băncii.

Pe parcursul primelor 6 luni ale anului 2024, după cum am menționat anterior, am observat o creștere foarte ușoară a ratelor NPL, determinată în principal de creditele de consum și creditele acordate IMM-urilor, dar nu la un nivel de îngrijorare semnificativă. Când vine vorba de PAR 90, cifrele sunt prezentate în partea dreaptă a slide-ului. Suntem practic în oglindă cu tendința de evoluție a NPL. Aceasta este influențată de recuperările bune, dar și de tendințele pieței. Din cauza presiunilor inflaționiste, am observat o anumită deteriorare a PAR 90 în ceea ce privește clienții retail și clienții IMM, dar nivelul pe care îl observăm în prezent nu este, să spunem, îngrijorător.

În ceea ce privește poziția de capital a băncii, colegii mei au menționat deja câteva cifre referitoare la acest aspect. Vreau doar să subliniez faptul că banca se bucură de niveluri de solvabilitate foarte confortabile, așa cum se arată în graficul prezentat. De asemenea, puteți vedea că banca are o capacitate semnificativă, foarte puternică, de generare internă de capital. Fondurile proprii ale băncii la jumătatea anului au ajuns la 16,2 miliarde lei, cu 21,8% mai mari comparativ cu nivelul din iunie 2023.

De asemenea, densitatea activelor ponderate la risc a ajuns la 34%, un nivel foarte, foarte confortabil, comparabil cu nivelurile înregistrate în ultimele două trimestre, de 38%. Acest lucru se datorează garanțiilor de care se bucură banca prin intermediul programului IMM Invest, dar și securitizării sintetice pe care am realizat-o la începutul anului - așa cum am anunțat piața.

Piața locală și banca se bucură de o lichiditate foarte ridicată, la fel cum se întâmplă în Europa, de aceea ratele pe care le urmărim, și mă refer aici la raportul credite/depozite, lichiditatea imediată, LCR și NSFR, toate acestea sunt cu mult peste pragurile minime stabilite de autoritatea de reglementare, ceea ce poziționează banca într-o poziție foarte bună pentru creșterea viitoare.

Vă prezentăm, de asemenea, în partea dreaptă a slide-ului, modul în care am îndeplinit cerințele MREL la sfârșitul anului trecut și, de asemenea, la jumătatea anului 2024. Toate nivelurile impuse de autoritatea de reglementare sunt menționate pe slide. Este important să menționăm faptul că avem o rezervă confortabilă de 7 % peste nivelurile stabilite de autoritatea de rezoluție. Acestea ar fi comentariile pe care aș dori să vi le împărtășesc în ceea ce privește principalii indicatori de risc. Vă mulțumesc.



AUREL BERNAT

În ceea ce privește durabilitatea, vă voi prezenta aceste aspect în următoarele două slide-uri.

Ar trebui să spunem că, în al doilea trimestru al anului 2024, am publicat cel de-al patrulea [Raport de Sustenabilitate](#) pe care vă invităm să îl parcurgeți, deoarece veți găsi toate detaliile referitoare la creditele noastre durabile de retail, creditele durabile corporate, ipotecile verzi, amprenta de carbon și multe alte aspect de interes. Aici aș dori să adresez un mare mulțumesc întregii echipe interne care a făcut posibil ca în luna mai să avem raportul de durabilitate publicat. Vă invit pe toți să aruncați o privire asupra raportului și să analizați toate elementele pe care le-am prezentat în acesta.

Un alt fapt important este că suntem în procentul de primele nouă la sută bănci din lume în ceea ce privește ratingul ESG, conform ratingului Sustainalytics.

În ceea ce privește impactul finanțării noastre, aveți toate detaliile prezentate pe acest slide și aș dori doar să reiterez angajamentul nostru față de diferitele categorii de credite sustenabile pe care le avem: atât în retail, corporate, dar și credite de mobilitate, care sunt reprezentate în principal de compania noastră de leasing și de portofoliul de leasing, compus din mașini hibride și electrice. Încă o dată, aceste două slide-uri despre durabilitate sunt, să spunem, doar pentru a vă trezi interesul și pentru a vedea mai în detaliu raportul nostru.

Trecem acum la digital. Ömer, ai cuvântul.



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Aurel. Într-adevăr, poate chiar zona digitală face parte din planurile noastre de incluziune financiară și, de asemenea, în sustenabilitate. Conducerea băncii, după mai multe inițiative, a decis să ne concentrăm pe două platforme principale: BT Pay pentru clienții retail și BT Go pentru clienții corporate.

BT Pay a devenit principala aplicație bancară și de plăți din România. De la un portofel de plăți inițial, suntem acum în plin proces de dezvoltare a acesteia ca aplicație de mobile banking. Există peste 3 milioane de clienți în BTPay, care o folosesc activ și peste 120.000 de utilizatori BT Kiddo. Conturile BT Kiddo sunt acum active și prin BT Pay.

Adăugăm zilnic și lunar noi funcționalități pentru a ne spori capacitatea și competențele în ceea ce privește BT Pay, ceea ce va duce în curând la eliminarea altor aplicații și la rămânerea cu BT Pay. De asemenea, presupunem că BT Pay va deveni principalul instrument de interacțiune în ceea ce privește produsele noastre de investiții pentru gestionarea activelor și de economisire.

BT Go, care este a doua aplicație dezvoltată intern, este un alt proiect de care suntem foarte mândri. Am văzut peste 100.000 de companii active înscrise. Există peste 800.000 de plăți deja efectuate în platformă. Emitem facturi prin intermediul aplicației, deoarece factura electronică a devenit o obligație prevăzută de lege. Clienții noștri sunt din ce în ce mai interesați să o folosească.

Îl vedem ca pe un avantaj competitiv. Vom extinde ecosistemul BT Go cu noi funcționalități care să ajute în special companiile mici și mijlocii să își rezolve problemele, problemele administrative în interacțiunea cu furnizorii, clienții sau autoritățile.

Grupul Financiar BT devine din ce în ce mai semnificativ. Dacă încep cu băncile pe care le consolidăm, după cum puteți vedea, Victoriabank a ajuns la active totale în valoare de 5,7 miliarde lei cu o contribuție netă de 52 milioane de lei la profitabilitatea noastră. Este a treia cea mai mare bancă din Moldova, cu o cotă de piață de 13%. Potențialul este uriaș acolo, odată ce lăsăm deoparte riscurile sau amenințările geopolitice.

Ne concentrăm pe clienții retail, pe clienții cu afaceri mici. Încercăm să repetăm povestea BT și în Republica Moldova. Salt Bank, deși, din păcate, nu este încă profitabilă, după lansarea sa în urmă cu câteva luni, suntem totuși bucuroși să vedem că numărul clienților activi este de peste 220.000, ceea ce este aproape dublu față de obiectivul pe care l-am avut pentru sfârșitul anului. Acest lucru ne-a obligat să accelerăm unele planuri de dezvoltare și, în curând, Salt Bank va oferi clienților săi și alte produse de economisire și investiții. Cel mai târziu la începutul anului viitor, estimăm că vom introduce unele produse de creditare în Salt Bank.

Aici, cel mai mare potențial pentru noi este diaspora românească. Sunt aproape 6 milioane de români care trăiesc în străinătate, în special în Europa, care sunt din ce în ce mai interesați de această aplicație, de această inițiativă, de bancă în sine. Așadar, suntem foarte mândri de ceea ce am realizat acolo până acum, după doar trei luni de la lansare. BT Leasing a avut un an foarte bun. În leasing, după achiziția Țiriac Leasing și Avant - sau fosta Idea::Leasing, avem rezultate bune. Profitabilitatea BT Leasing pentru primele 6 luni este de peste 110 milioane de lei. Activele totale pe care le gestionăm în segmentul de leasing depășesc 1 miliard de euro.

BT Asset Management este în mod evident, dacă nu lider, este unul dintre liderii pieței de gestionare de active cu peste 5,5 miliarde lei, 1,1 miliarde de euro volum al activelor. Contribuie atât la profitabilitatea băncii, dar oferă și oportunități de investiții clienților noștri, devenind din ce în ce mai interesante, mai ales după ce am început să dezvoltăm conceptul de premium banking în retail banking. Vedem că cererea este în creștere în acest segment.

BT Capital Partners, este posibil, pe lângă serviciile standard de brokeraj, unul dintre principalele buticuri de investment banking din România și este implicat în mai multe tranzacții noi, fie pe partea de DCM sau M&A a companiilor românești. Vedem că și BT Capital Partners a devenit partenerul principal al Ministerului de Finanțe în programele Fidelis și Tezaur.

BT Direct, după ani de zile, este o subsidiară profitabilă, cu

o creștere puternică. Colegii noștri, conducerea BT Direct, a reușit să beneficieze de, aș spune, dispariția principalilor jucători de pe piață și avem parteneriate bune, parteneriate puternice și continuăm să creștem.

BT Mic, varianta mai mică a BT, compania noastră de creditare pentru microcompanii a ajuns la peste 1,1 miliarde lei active totale. Acestea sunt deja aproape de dimensiunea unei bănci mici din România, continuând să crescă profitabil. Iar planurile noastre, cele mai ambițioase planuri ale noastre pentru anii următori vor fi pe managementul activelor și al fondurilor de pensii. Acesta este motivul pentru care și recenta achiziție a BT Pensii este în imagine.

BT Pensii se dezvoltă cu pași mici, mergând spre profitabilitate. Dar, odată ce vom ajunge la o dimensiune decentă, acestea vor contribui la profitabilitatea grupului, dar și la întreg business-ul, pentru a completa astfel imaginea grupului BT.

Nu vreau să insist prea mult cu alte detalii pe care le aveți deja în prezentare. Dar, deoarece au existat unele întrebări cu privire la achiziționarea și integrarea OTP, aș dori să o rog acum pe Luminița, în calitate de lider al integrării, să ne spună mai multe despre integrarea OTP.



**LUMINIȚA
RUNCAN**

Mulțumesc, Ömer. Suntem în a 13-a zi de la încheierea tranzacției și există o activitate extraordinară pe partea de integrare a OTP cu Grupul. Ambasadorii de la Banca Transilvania, care sunt acum legătura între OTP Bank și personalul Grupului BT au început deja procesul de integrare. Avem peste 31 de fluxuri deschise, 31 de mini-proiecte sub umbrela programului de integrare. Iar planul este destul de ambițios.

În acest moment, ceea ce vreau să spun este faptul că toți oamenii de acolo sunt foarte energici și dornici să ofere rezultate bune. Așadar, suntem un pic în avans față de programul inițial. Din această perspectivă, sunt încrezătoare că vom obține rezultate bune. Mai multe detalii vor fi prezentate probabil în următoarele prezentări pentru investitori.



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Luminita. Într-adevăr, procesul de închidere a tranzacției a durat un pic mai mult decât ne așteptam. Inițial planificasem sau speram să încheiem tranzacția în luna mai, ceea ce s-a prelungit până la sfârșitul lunii iulie, august. Dar, pe de altă parte, cu contribuția și cooperarea extraordinară a colegilor noștri, a noilor colegi din OTP Group, viteza de acțiune, progresul, este mult mai rapid decât eram obișnuiți.

Avem grupul nostru de oameni, ambasadorii noștri, cum îi numim noi, care au participat activ la integrările anterioare și care au o experiență bună. De asemenea, sunt sigur că vom oferi o integrare profitabilă, eficientă și, de asemenea, fără piedici - în special pentru clienți, până la sfârșitul primului trimestru al anului viitor. Acum îl invit pe Aurel, să ne ofere câteva informații despre BT Pensii.



AUREL BERNAT

Cu siguranță. Mulțumesc, Ömer. A fost un proiect foarte interesant din partea noastră, deoarece acum câțiva ani am făcut primul pas în acest domeniu al Pilonului III. Acum, ne dezvoltăm planurile mergând și mai departe, spre Pilonul II, dar și achiziționând și un alt Pilon III. Doar câteva cuvinte de spus despre tranzacție. Suntem foarte mulțumiți de ritmul în care am realizat această achiziție.

Va fi o tranzacție în 2 etape. Prima va însemna transferul de afaceri al Pilonului III către BT Pensii și, ulterior, achiziționarea Pilonului II de la BRD Pensii și, de asemenea, a companiei în sine. Motivul pentru care suntem interesați și ceea ce considerăm a fi factori de valoare pentru noi este, în primul rând, faptul că vedem în prezent, atât pentru partea de administrare a activelor, cât și pe partea de pensii, vedem o efervescență în piață. Oamenii sunt interesați să investească. Așadar, aceasta este o parte a poveștii.

Cealaltă parte este faptul că, prin această achiziție, am dobândit peste 600.000 de clienți, care ar putea reprezenta noi clienți pentru noi ca grup. De asemenea, pentru Pilonul II, în prezent avem o contribuție mai mare, de 4,75 % din venitul brut, în loc de 3,75 %, care era nivelul impus până în ianuarie 2024. Penetrarea scăzută a fondurilor de pensii,

precum și a gestionării activelor în cadrul societății înseamnă că aici avem un potențial ridicat de creștere. Și sincer, ne dorim mult succes și cu acest proiect.



ÖMER TETIK

Vă mulțumesc foarte mult. Nu vrem să intrăm în detaliile cifrelor pe care le aveți deja în raportul și prezentarea noastră, și am dori să trecem la întrebări. Diana ne va ajuta să consolidăm unele dintre aceste întrebări, deoarece există întrebări care sunt foarte asemănătoare în ceea ce privește fondul acestora.

Vom încerca să răspundem la toate subiectele și, în cazul în care nu vom putea răspunde la toate întrebările, vom încerca să revenim la dumneavoastră direct sau prin intermediul prezentării noastre. De asemenea, dacă ne scapă ceva, vă rugăm să nu ezitați să contactați echipa noastră de relații cu investitorii. Vă mulțumim.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Bună ziua. Primul set de întrebări vine de la Daniela Mandru, Swiss Capital. Voi încerca să le grupez pe tipuri de subiecte. Primul punct se referă la evoluția față de buget în ceea ce privește veniturile operaționale, cheltuielile operaționale și cheltuielile cu provizioanele. Și care sunt cauzele abaterilor de la buget? A doua întrebare se referă la marja netă a dobânzii și la creșterea creditelor. Ce estimări avem pentru 2024?



ÖMER TETIK

Mulțumesc Diana pentru întrebări. De fapt, nu sunt abateri foarte mari, aș spune, diferențe minore între cifrele din buget și cifrele prezentate până acum. Cred că pe partea de venituri, ne-am descurcat mult mai bine, datorită creșterii volumului de afaceri și a activității. Pe partea de cheltuieli, suntem mai mult sau mai puțin în linie cu bugetul asumat.

Dar, așa cum George menționa mai devreme, creșterile, sau impactul, vin din noua taxă care se aplică sectorului bancar, inclusiv nouă; un alt motiv este și nivelul accelerat al

investițiilor pentru tehnologie și alte competențe pe care le dezvoltăm și, de asemenea, inflația salarială, care este un fapt în România. Deci, încercăm să fim competitivi.

Încercăm să atragem acum nu doar angajați noi, ci, din cauza mediului bancar în schimbare, care devine tot mai complex și mai sofisticat, încercăm să aducem și resurse calificate, oameni competenți, ceea ce pune presiune uneori asupra cheltuielilor de personal. În concluzie, așa spune că suntem mai mult sau mai puțin în linie cu bugetul.

În ceea ce privește a doua întrebare, aceasta a fost legată de marja netă a dobânzii și de venitul net din dobânzi. Am văzut că și alți analiști au pus aceeași întrebare. Așadar, ceea ce așa dori să vă spun este că, dacă vă uitați cu câteva slide-uri înainte, v-am arătat evoluția marjei nete a dobânzii.

Așadar, în ultimul an poate normal, respectiv 2019, marja noastră netă a dobânzii a fost de aproximativ 340 de puncte de bază. Aceasta a fost perioada în care am avut o bază foarte puternică de conturi curente, când ratele dobânzilor erau, de asemenea, scăzute, dar am reușit să menținem o marjă a dobânzii de 330, 340 de puncte de bază. Cred că ne îndreptăm spre acest nivel.

Adică, estimările de la începutul anului nu sunt cu mult mai mari decât cele pe care le-am raportat în primele 6 luni, poate chiar cu câteva puncte de bază mai mari, deoarece am început să reducem ratele dobânzilor la depozite mai devreme decât piața. Dar, cu siguranță, anul viitor, odată cu modificările ratei dobânzii de referință și ale ratei dobânzilor din piață, reevaluarea creditelor se va face la noile rate. Așadar, nu suntem pesimiști în ceea ce privește evoluția marjei nete a dobânzii, dar nu ne așteptăm ca aceasta să crească substanțial de la nivelul actual.

Am văzut o întrebare care se referă la faptul dacă schimbarea preferinței clienților de la conturile curente la depozitele la termen a atins punctul maxim. Mai mult sau mai puțin, cred că suntem acolo. Cu siguranță, atunci când ratele dobânzilor sunt scăzute, clienții noștri nu sunt, să spunem, foarte stimulați, motivați, să constituie depozite la termen.

Vedem că numărul conturilor noastre curente continuă să crească. De aceea, suntem confortabili și încrezători că vom putea oferi o marjă netă a dobânzii de 325 până la 350 de puncte de bază în trimestrele următoare. Dar ar putea exista unele, să spunem, schimbări de la un trimestru la altul, deoarece lichiditatea și prețurile de creditare vor fi afectate de schimbările din piață. Vă mulțumim.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine din partea lui Miguel Dias, WOOD & Company. Există informații noi cu privire la integrarea OTP? Aceasta este o întrebare repetitivă adresată de mai mulți participanți. De asemenea, referitor la activele ponderate la risc, de ce au scăzut semnificativ? Ce a făcut BT în ceea ce privește optimizarea RWA? O altă întrebare se referă la impactul Basel IV asupra ratei de adecvare a capitalului.



**LUMINIȚA
RUNCAN**

Așadar, permiteți-mi să răspund la întrebări una câte una. Dacă aș răspunde la întrebarea referitoare la activele ponderate la risc ale băncii și la evoluția din ultimul trimestru, aș menționa faptul că banca a aplicat noile reguli emise de autoritatea europeană de reglementare în ceea ce privește Regulamentul 575. Există câteva aspecte tranzitorii care pot fi utilizate de bănci în ceea ce privește expunerile suverane. Aceasta este cauza principală a ajustării activelor ponderate la risc.

Un alt aspect important este legat de programul IMM Invest, care avantajează BT datorită garanțiilor de stat care vin împreună cu programul.

Următoarea întrebare se referă la OTP. Cred că detaliile, conform înțelegerii noastre comune, cu privire la cifrele care vă interesează, vor fi prezentate în cadrul următoarei conferințe deoarece, după cum am menționat anterior, abia am început procesul de integrare și trebuie să ne validăm informațiile anterioare și să încercăm să facem calcule foarte exacte înainte de a vi le prezenta.



ÖMER TETIK

În ceea ce privește integrarea OTP, deoarece este un impact semnificativ asupra bilanțului nostru și asupra altor indicatori financiari, nu avem așteptări semnificative a unor surprize negative. Suntem acum în procesul de finalizare a evaluării prețului de achiziție și a valorii activului net. Odată ce vom avea aceste clarificări, ne vom întoarce către dumneavoastră.

Nu dorim să furnizăm informații înainte de a confirma acest lucru cu consultanții noștri și, de asemenea, cu auditorii noștri. Dar când ne vom întâlni pentru rezultatele financiare ale celui de-al treilea trimestru, vom avea cifrele. Am văzut așteptări diferite. Aș spune că valoarea va fi undeva la mijloc.



**LUMINIȚA
RUNCAN**

De asemenea, trebuie să răspund la întrebarea referitoare la impactul Basel IV asupra poziției de capital a băncii. Pe baza modelului nostru de afaceri actualizat și pe baza estimărilor la care lucrează echipele, nu vedem niciun impact negativ asupra ratei de acoperire a capitalului băncii începând cu 1 ianuarie 2025, când trebuie să aplicăm noul cadru.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următorul set de întrebări vine de la Franklin Templeton, Can Ozguzel. Ce poate inversa ciclul foarte puternic al calității activelor în viitor? Credeți că potențiala consolidare fiscală post-electorală poate avea un impact asupra calității activelor? Legat de acest aspect, costul riscului și recuperările de provizioane au avut un nivel foarte ridicat. Care sunt așteptările dvs. pentru costul net al riscului în 2024?



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Can pentru întrebări. Într-adevăr, performanța costului riscului a fost bună datorită comportamentului disciplinat de plată al clienților persoane fizice din România, dar și a programelor de sprijin guvernamental aplicate cu atenție.

Nu ne așteptăm la un salt mare, așa cum ați menționat și în întrebarea dvs.; în general, vom avea rezultate mai bune decât așteptările noastre. Suntem foarte reticenți în ceea ce privește optimismul previziunilor sau bugetelor, având în vedere modelul nostru de afaceri și partea din lume în care ne desfășurăm activitatea. Cu toate acestea, costul riscului va fi sub cifrele pe care le-am bugetat în acest an.

Pe de altă parte, în ceea ce privește consolidarea fiscală sunt foarte multe speculații, deși politicienii neagă destul de vehement orice schimbare, nu cred că va fi un impact semnificativ, mai ales asupra gospodăriilor. Nu cred că vreun partid politic va fi pregătit să își asume o astfel de mișcare având în vedere că vom avea în continuare guverne de coaliție în România. Deci, nu credem că vor opta pentru acest lucru. Urmărim dacă vor exista unele măsuri sectoriale sau de altă natură pe care și le vor putea asuma.

Pe de altă parte, România încă trăiește tehnic cu șomaj zero. Deci, față de România de acum 10, 20 de ani, acum aducem forță de muncă din țările asiatice. De aceea, dacă va exista un oarecare impact asupra veniturilor disponibile, cred că inflația salarială va lovi în continuare, pe care sperăm să o diminuăm sau să o decelerăm.

Deci, dacă ne uităm la rata de îndatorare a gospodăriilor sau a companiilor mici, aceasta nu este la un nivel îngrijorător. Cred că cea mai îndatorată entitate din România este chiar guvernul.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la PKO. Adam Motala ne întreabă, care sunt principalele motive din spatele creșterii ratelor de capital între primul și al doilea trimestru? Și cum vedem evoluția creditelor în a doua jumătate a anului? Cred că acest subiect a fost abordat anterior. Deci, dacă este în regulă, putem considera că am oferit răspunsul. Vă mulțumim.



**LUMINIȚA
RUNCAN**

Da. În ceea ce privește capitalul, am menționat anterior că banca se bucură de noile reglementări stabilite până la sfârșitul lunii iunie de către Comisia Europeană, în ceea ce privește expunerile la riscul suveran legate de aranjamentele tranzitorii și, de asemenea, garanțiile de stat legate de programul IMM invest.



ÖMER TETIK

Adam, mulțumesc foarte mult și pentru felicitările tale cu privire la rezultatele financiare. În mod tradițional, în mod sezonier, de obicei, ultimul trimestru este cel mai activ trimestru al anului, trimestrul al patrulea. În trimestrul al treilea, de obicei ne confruntăm cu o activitate scăzută. Nu am putut confirma în acest an această tendință. Prin urmare, anul acesta, trimestrul al treilea, a fost destul de puternic, destul de intens, și în ceea ce privește creditarea.

Deci, ne așteptăm ca programele de fonduri ale Uniunii Europene sau programele guvernamentale să accelereze, fie din cauza apropierea termenelor limită, fie din cauza alegerilor. Toată lumea vrea să dea vești bune, așa că ne așteptăm la un nivel de creditare puternică și în trimestrul al treilea dar și al patrulea.

Există și un decalaj. Unele discuții pe care le-am început în trimestrul al treilea vor fi finalizate în trimestrul al patrulea sau vor fi amânate pentru primul trimestru al anului viitor. Acesta este motivul pentru care am presupus că vom depăși nivelul nostru bugetat de creștere a creditării de 7%,

dar nu ne așteptăm să depășim 10% în acest an.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Încă o întrebare din partea Wood & Company cu privire la contractele de leasing financiar. Acestea au crescut într-un ritm destul de accelerat, dar acest trimestru a fost deosebit de puternic. Există vreun motiv pentru această evoluție?



ÖMER TETIK

Da. Categorie, leasingul este principalul obiectiv pentru noi, iar achiziția Țiriac Leasing și Avant Leasing, fosta Idea::Leasing, ne-a dat un impuls. Dar o mare parte din cifrele pe care le vedeți provin din deconsolidarea și reconsolidarea unor portofolii din cadrul BT Leasing.

Avant Leasing, fosta Idea::Leasing, era parte din Salt Bank. Astfel, am preluat portofoliul de la ei și l-am adus la BT Leasing. Acest lucru a arătat o tendință de creștere mai mare. Totuși, creșterea portofoliului nostru de leasing în primele 6 luni este de 5% până la 6%, generată doar de new business.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare este de la Josephine Jimenez, de la Channing Global Advisors: Vă rog să clarificați dacă banca a constituit provizioane de 100 milioane de lei pentru taxele auxiliare legate de achiziția Volksbank. Și a doua întrebare, activele totale din Victoriabank exclud activele pe care autoritățile le-au pus sub sechestru asigurator?



**GEORGE
CĂLINESCU**

O să răspund eu. Da, am constituit provizioane de aproape 101 milioane de lei privind taxele auxiliare și penalitățile pentru câștigul din negociere în achiziția Volksbank, chiar dacă suma calculată pentru acest caz este mai mare decât această valoare. Acest lucru se datorează faptului că avem încredere că, deși la finalul procedurilor legale - pentru că am deschis procedurile legale, va trebui să plătim aceste taxe, nivelul acestora va fi mai mic decât ceea ce a calculat autoritatea fiscală. Acesta este motivul pentru care am provizionat mai puțin decât suma totală calculată a impozitelor.

A doua întrebare, legată de activele totale ale Victoriabank, dacă acestea includ activele care au fost puse sub sechestru asigurator. De fapt, acele active au depășit maturitatea și au ajuns la scadență. Ele au fost înlocuite pentru că nu sunt active pe termen foarte lung. A existat o mișcare destul de mare pe parcursul anului a acestor active pentru Victoriabank. În concluzie, activele totale ale VB includ aceste active.



**DIANA
MAZURCHIEVICI**

Mai avem o întrebare de la Swiss Capital, Daniela Mandru, ne cere să comentăm declarația de presă făcută de CEO-ul nostru privind dublarea activelor Băncii Transilvania în următorii 5-7 ani. Putem clarifica acest lucru printr-un răspuns?



ÖMER TETIK

Mulțumesc, Daniela. Ar trebui să fiu atent când vorbesc foarte curajos și ambițios în public. Dar, într-adevăr, pe ce ne bazăm prognoza este faptul că incluziunea financiară în România este foarte scăzută și încă este în creștere. Creșterea PIB-ului, așa cum a anunțat ieri și Banca Națională a României, va începe să crească. România a crescut mai rapid decât vecinii săi europeni sau decât alte țări europene, media Uniunii Europene, în ceea ce privește creșterea PIB-ului.

După cum știți, creșterea creditelor noastre, creșterea activelor totale, au fost mult mai mari decât creșterea PIB-ului României. Așadar, efectul compus, sperăm, dacă vom continua să avem performanțe bune și clienții vor continua să aibă încredere în noi, va fi acolo. De asemenea, estimăm că, în 2030, incluziunea financiară ar trebui să se apropie de nivelul de 40 %, de la sub 30 % cât este în prezent.

Combinarea tuturor acestor factori și poate unele posibile achiziții, nu numai în sectorul bancar, ci și în alte sectoare de interes precum gestionarea activelor, pensii, leasing, ne vor ajuta să atingem aceste cifre. Aceasta este, de asemenea, o țintă pe care ne-o impunem pentru a ne motiva. Până în prezent, am reușit să o atingem. Cred și sper că echipa mai mare a BT va reuși să îl atingă.

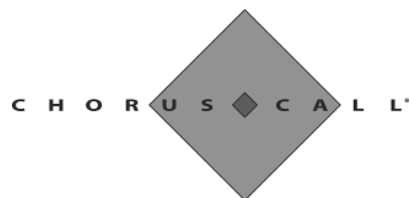
Nu există întrebări noi, sau cele rămase sunt mai mult sau mai puțin în conformitate cu ceea ce am răspuns deja. În cazul în care aveți întrebări suplimentare, vă rugăm să contactați echipa noastră de relații cu investitorii. Vă mulțumim foarte mult pentru că sunteți alături de noi. Vă dorim un trimestru III și IV liniștit, confortabil, poate chiar mai răcoros și, de asemenea profitabil. Vă mulțumim.

T1: REZULTATE FINANCIARE

 **Comunicat de presă**

 **Sinteză**

**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

