



T3

# REZULTATE FINANCIARE

---

**Transcript videoconferință**

11 noiembrie 2024

## REPREZENTANȚI BT

---



### **ÖMER TETİK**

**Director General**

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

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



### **GEORGE CĂLINESCU**

**Director General Adjunct Financiar**

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

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



## **CĂTĂLIN CARAGEA**

### **Director General Adjunct Risc**

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

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



## **AUREL BERNAT**

### **Director Executiv Instituții Financiare & Relații cu Investitorii**

Aurel Bernat are 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).

## **MODERATOR**

---



## **DIANA MAZURCHIEVICI**

### **Director Integrare ESG & Relații Investitori**

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

durabilă, fuziuni și achiziții, respectiv relația cu investitorii.

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

## **T3: REZULTATE FINANCIARE**



**Comunicat de presă**



**Sinteză**

## OPERATOR

Doamnelor și domnilor, vă mulțumesc pentru participare. Eu sunt Vasileios, operatorul dumneavoastră Chorus Call. Bine ați venit și vă mulțumim că v-ați alăturat conferinței Banca Transilvania pentru a prezenta și discuta rezultatele financiare ale trimestrului III 2024.

În acest moment, aș dori să predau conferința domnului Ömer Tetik, CEO, domnului George Călinescu, Deputy CEO - CFO, domnului Cătălin Caragea - Deputy CEO, Chief Risk Officer și domnului Aurel Bernat - Executive Director Financial Institutions and Investor Relations.

Domnule Tetik, puteți începe.



**ÖMER TETIK**

Bună ziua, vă mulțumim că sunteți alături de noi. Ne bucurăm să vă avem online. Săptămâna aceasta vom avea două evenimente dedicate investitorilor - videoconferința pe care o avem acum și, de asemenea, un alt eveniment miercuri când vom găzdui prima ediție a Zilei Investitorului Banca Transilvania, la Cluj. În cazul în care nu ați primit invitația sau nu ați reușit să obțineți detaliile de conectare, nu ezitați să îi contactați pe colegii noștri de la Relații cu Investitorii.

Poate că unii dintre dumneavoastră ne veți vizita și personal la Cluj. Așadar, ne vom bucura să vă arătăm orașul nostru, dar și echipa noastră, pentru că Ziua Investitorului se va concentra pe planurile noastre, pe strategia noastră, dar și pe liniile noastre de business și pe oamenii noștri, pe cultura noastră în general.

Prin urmare, veți avea ocazia să ascultați prezentările conducătorilor liniilor de business de retail banking, de corporate banking, de trezorerie și de IMM-uri. Vom avea și o prezentare, cu detalii ample, dar și câteva paneluri în ziua evenimentului. Vom încerca să vă oferim o imagine completă a Grupului Banca Transilvania, care este, pe lângă o bancă lider de piață de succes, și acționarul unic al mai multor subsidiare, care sunt lideri în segmentele lor.

Astăzi, suntem aici și cu Cătălin. Cătălin Caragea ni s-a alăturat oficial pe 1 august 2024. El este noul nostru Chief

Risk Officer. Acesta este prima sa conferință și, de asemenea, cei dintre dvs. care vă veți alătura Zilei Investitorilor de miercuri, veți avea, șansa de a-l întâlni în persoană. Aduce un aer nou, proaspăt dar și idei noi, este un profesionist dedicat, recent intrat în echipa noastră pentru a ne susține strategia de creștere. Rezultatele primelor nouă luni sunt într-adevăr confortabile, cu un nivel record al veniturilor, care survine din creșterea numărului de clienți și a numărului de tranzacții.

Așa cum am transmis și în teaser, numărul de tranzacții în primele nouă luni a ajuns la 1,8 miliarde, realizate atât online cât și fizic prin intermediul rețelei noastre. Numărul clienților este în continuă creștere. Așadar, investim în continuare în creșterea canalelor noastre digitale pentru a putea face față noii creșteri a numărului de clienți, dar ne concentrăm și pe integrarea OTP, care va aduce peste 400 000 de clienți noi în ecosistemul nostru.

Suntem foarte fericiți și așteptăm cu nerăbdare să îi primim. În ceea ce privește procesul de integrare, recent am sărbătorit cea de-a 100-a zi a proiectului de integrare. Suntem încă angajați să finalizăm fuziunea completă a celor două entități astfel încât să fie o singură entitate Banca Transilvania până la sfârșitul primului trimestru al anului viitor. Și suntem bucuroși să anunțăm, de asemenea, că OTP Asset Management este acum parte a Grupului BT.

Prin urmare, pe mai multe proiecte, cu echipe diferite, lucrăm pentru integrarea acestor entități. De asemenea, după cum probabil știți, pentru BT, dar și pentru piața din România, pentru majoritatea piețelor bancare de fapt, ultimul trimestru al fiecărui an este unul dintre cele mai productive trimestre. Deci, este o perioadă foarte agitată. Am avut un Black Friday foarte interesant săptămâna trecută. Cifrele au arătat în mod evident un apetit și un sentiment puternic al clienților.

Mărimea tichetelor, numărul de tranzacții, numărul de clienți care încearcă să beneficieze de diferite oferte au fost cu 20% până la 25% mai mari decât anul trecut. Acest lucru arată că clienții retail din România au încredere puternică în continuare în economie. Acest semnal ne

Încurajează și pe noi să continuăm să facem ceea ce facem deja. Ne dorim să o facem și mai bine și mai eficient.

Vom continua discuția cu o scurtă introducere din partea lui Aurel cu privire la situația macroeconomică. Apoi, vom trece la prezentarea rezultatelor financiare și a prezentării de risc. Vă mulțumim foarte mult.



**AUREL BERNAT**

Mulțumesc, Ömer. Voi începe prezentarea peisajului macroeconomic românesc cu o perspectivă, să spunem, generală, chiar dacă primele slide-uri macro sunt oarecum aceleași comparativ cu prezentările anterioare ale rezultatelor financiare, având în vedere că întotdeauna începem cu România și poziționarea sa în regiunea ECE în ceea ce privește populația și creșterea PIB-ului. Ceea ce este relevant pentru noi este că, după Polonia, suntem cea mai mare țară în ceea ce privește populația, care este un motor principal pentru consum și, evident, pentru PIB.

În ceea ce privește PIB-ul, avem o dinamică foarte puternică în perioada 2015-2023, poziționându-ne în primele 5 economii din Uniunea Europeană, în ciuda faptului că în perioada 2023 și, de asemenea, în cursul acestui an, am avut un nivel mai scăzut de creștere a PIB-ului. Totuși, creșterea este mai mare decât media Uniunii Europene. Vorbind despre media Uniunii Europene ca o oportunitate, considerăm că PIB-ul real pe cap de locuitor este unul dintre factorii care vor reduce decalajul, având în vedere cele 3 țări din Europa Centrală și de Est, precum Republica Cehă, Polonia și Ungaria.

Dacă luăm în calcul media Uniunii Europene 27, atunci în mod cert decalajul este mai mult decât dublu în ceea ce privește PIB-ul real pe cap de locuitor. Această reducere a decalajului trebuie și poate fi susținută și de datoria relativ mai mică în raport cu PIB-ul, deoarece România are o rată a datoriei în raport cu PIB puțin peste 50%, în linie cu Polonia, Croația, și mai mică decât Slovacia, de exemplu.

În ceea ce privește inflația, observăm o scădere a inflației la sfârșitul lunii septembrie, la 4,8%. Aceasta merge mână

În mână cu tendința europeană descendentă a inflației. Iar acest lucru ar putea reprezenta și un factor de stabilizare pentru economie. Având în vedere că România este obișnuită cu perioade inflaționiste mai mari de obicei, nivelul de 4,8% începe să fie unul confortabil.

În ceea ce privește sectorul bancar, concurenții din sectorul românesc sunt prezentați în graficul circular, Banca Transilvania având o cotă de piață de 20% înainte de achiziția OTP. Restul celor patru competitori au între 9% și 13% cotă de piață. Câteva aspecte importante în ceea ce privește sectorul bancar: avem o rată de acoperire a lichidităților foarte bună, de peste 280%. Acest indicator se referă la întreaga piață.

De asemenea, pe partea de credite neperformante, raportul este de 2,49 și veți vedea mai târziu restul detaliilor privind Banca Transilvania, care sunt sub acest prag. În ceea ce privește raportul cost/venit, piața se situează la 47% la iunie 2024, iar randamentul capitalului propriu este peste 20%. Aceleași niveluri solide pentru rata de adecvare a capitalului, 24%, precum și pentru rata de acoperire a creditelor neperformante cu provizioane de 65% pentru întregul sector bancar.

În ceea ce privește creșterea împrumuturilor și a depozitelor, precum și a NPL, observăm o cerere foarte puternică în ceea ce privește împrumuturile pentru companii, 7,2%, și pentru gospodării, 7,8%, care se situează la niveluri mult mai ridicate și mai bune decât cele din Uniunea Europeană. Evident, în ceea ce privește depozitele, observăm aceeași tendință, 6,1 % pentru depozitele corporative și peste 11 % pentru gospodării.

România are a doua cea mai mare rată a creditelor neperformante dintre țările din Europa Centrală și de Est, așa cum am menționat anterior, Cehia, Polonia și Ungaria, 2,49%. În ceea ce privește rata de adecvare a capitalului, înregistrăm rate mai mari decât media Uniunii Europene, așa cum am menționat în întâlnirile noastre anterioare, situându-ne la 21% pentru Tier 1.

Îi voi da din nou cuvântul lui George pentru performanțele



comerciale. Vă mulțumesc.

---



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Mulțumesc foarte mult, Aurel. Într-adevăr, așa cum menționa Ömer puțin mai devreme, banca a obținut o performanță foarte puternică în primele nouă luni ale anului, atât la nivel de rezultate individuale, dar și la nivel consolidat. La nivel consolidat, desigur, rezultatele sunt ajutate de faptul că am raportat pentru prima dată entitățile achiziționate de la OTP Group în rezultatele din septembrie anul acesta.

Așadar, revenind la performanțele individuale. Venitul net din dobânzi a înregistrat o creștere de 32% de la an la an. Acest lucru se datorează creșterii marjei nete a dobânzii cu 0,37 puncte procentuale, la 3,47. După cum am menționat în prezentările noastre din trimestrele anterioare și veți vedea mai târziu, când vom analiza tendințele veniturilor, am reușit să menținem o marjă netă a dobânzii destul de bună și constantă în toată această perioadă, chiar dacă am observat fluctuații pe piața locală datorită bunei gestionări pe care banca a avut-o în ceea ce privește managementul activelor și al pasivelor.

În ceea ce privește veniturile nete din taxe și comisioane, se poate observa o creștere de 15% față de anul precedent. același nivel de creștere se înregistrează și la nivel consolidat. Acest lucru vine pe fondul creșterii numărului de tranzacții care sunt realizate prin bancă. Vom vedea puțin mai multe detalii, dar evoluția bună ne încurajează pentru rezultate foarte bune până la sfârșitul anului. Cheltuielile operaționale au înregistrat o creștere de aproape 28% de la an la an la nivelul băncii și de 34% la nivel consolidat.

Acest lucru reflectă, pe de o parte, taxa unică pe care o avem în acest an prin impozitul pe cifra de afaceri, care reprezintă 10% din această creștere. Deci, dacă nu am fi avut această taxă, creșterea altor cheltuieli operaționale ar fi fost de 22% în primele 9 luni, la nivel individual. Desigur, la nivel consolidat, avem cheltuielile care provin de la companiile OTP, care sunt prezentate pentru prima dată în rezultatele consolidate.

Revenind la evoluția noastră în ceea ce privește rezultatele nete, care este de 2,7 miliarde RON, o valoare cu 45% mai mare față de luna septembrie a anului trecut. De asemenea, rezultatele înregistrate au fost peste valoarea bugetată. Bineînțeles, la nivel consolidat cu rezultatul de 3,9 miliarde RON raportat, reprezintă o creștere de 70% față de septembrie 2023 și asta reflectă și câștigul din achiziția OTP, așa cum am detaliat în situațiile noastre financiare, dar și câștigul din achiziție pe care l-am raportat la începutul anului de la BCR Chișinău.

Costul riscului rămâne la un nivel confortabil cu 0,14 %, ceea ce reprezintă o scădere față de aceeași perioadă a anului trecut. Credem că vom fi, până la sfârșitul anului, ușor sub estimarea pe care am oferit-o pentru sfârșitul anului, care a fost de 60 de puncte de bază.

În ceea ce privește evoluția generală, activele totale ale băncii au crescut cu 9,1% la nivel individual și la nivel consolidat, cuprinzând și noile companii din OTP Group. Această creștere a fost determinată în principal de creditele brute, care au crescut cu 9,1%. Această creștere este în linie cu creșterea creditelor de pe piața locală, așa cum a fost prezentat puțin mai devreme de Aurel.

Creșterea se face într-o manieră prudentă, rata NPL în ceea ce privește definiția EBA rămânând la 2% și fiind sub nivelurile raportate de competitorii noștri și media pieței locale, care a fost de aproximativ 2,4%, după cum s-a prezentat pe slide-ul anterior.

La nivel consolidat, raportul credite/depozite a crescut datorită achiziției societăților OTP cu aproape 4%, în timp ce acest indicator a crescut și la nivel individual cu aproape 1,6% în primele 9 luni ale anului. Banca este foarte bine capitalizată, cu o rată totală a capitalului de 26% la sfârșitul lunii septembrie, mult peste valorile medii înregistrate de competitorii noștri, care se situează în jurul valorii de 24% pentru aceeași perioadă.

Dacă ne uităm acum la tendințele veniturilor, vedem că veniturile nete din dobânzi au crescut la nivel individual cu 32%, așa cum am menționat. Acest lucru se datorează, pe de o parte, creșterii foarte bune din punct de vedere al

creditelor pe tot parcursul anului, gestionării pasivelor, unde am reușit să reducem și suntem lideri pe piață în ceea ce privește ajustările ratelor dobânzii pentru depozite, dar și datorită activităților de pe piața monetară. Ne-am majorat ponderea activelor purtătoare de dobândă datorită lichidității ridicate pe care banca o are în portofoliu. Veniturile nete din taxe și comisioane au crescut cu 15%. Ömer a menționat puțin mai devreme că 1,8 miliarde de tranzacții au fost rulate prin banca noastră în primele 9 luni ale anului. Unele detalii din spatele tranzacțiilor efectuate în Black Friday ne arătau că am depășit 400 de tranzacții pe secundă la un moment dat al zilei. Acest lucru arată că banca crește atât numărul de clienți, cât și numărul de tranzacții, ceea ce a generat o creștere susținută a veniturilor nete din taxe și comisioane.

Este un lucru la care ne așteptam, chiar dacă, așa cum am menționat în videoconferințele anterioare, am reușit să ajustăm structura taxelor și comisioanelor pentru a reflecta mai bine realitățile din jurul nostru și pentru a reduce sau chiar elimina taxele pentru serviciile de bază dar și pentru a ajusta serviciile cu valoare adăugată din structura taxelor și comisioanelor în funcție de tendințele pe care le vedem în piață. Venitul net din tranzacționare, +4%, se datorează evoluției favorabile a pieței. Acest lucru este valabil și pentru creșterea câștigurilor și pierderilor nete din active financiare.

Așa cum am menționat puțin mai devreme, voi vorbi acum despre evoluția marjei nete a dobânzii. Vedeți pe acest slide evoluția băncii în ceea ce privește marja netă a dobânzii marcată cu albastru. După cum am menționat, am reușit să menținem o rată destul de constantă pentru marja netă a dobânzii, chiar dacă am văzut rata de referință atât de la BNR, cât și de la BCE variind destul de mult pe parcursul acestei perioade. Desigur, dacă ne uităm la venituri, venitul net din dobânzi reprezintă aproape 67% din veniturile totale, comisioanele nete aproape 16%, iar celelalte tipuri de venituri reprezintă restul până la 100%.

În ceea ce privește cheltuielile operaționale, cheltuielile de personal reprezintă cea mai mare parte din totalul cheltuielilor operaționale, înregistrând o creștere de 19,6%. Într-adevăr, acest lucru se datorează unei alinieri atât în

cea ce privește numărul de persoane, persoanele calificate din bancă, cât și salariile pe care le plătim angajaților noștri.

Dacă ne uităm, totuși, la evoluția productivității personalului în termeni de angajați activi, vedem că, deși numărul angajaților activi a crescut pe parcursul anului, avem o productivitate crescută, care se ridică la 20%.

Alte cheltuieli de exploatare, care prezintă cea mai mare creștere în termeni de cifre relative, +53%, conțin, așa cum am menționat, aproape 200 de milioane de lei - impozitul pe cifra de afaceri contabilizat pentru primele 9 luni. Dacă nu am fi avut aceste cheltuieli operaționale, secțiunea de alte cheltuieli operaționale ar fi crescut cu 22,3% în primele 9 luni ale anului.

Mergem mai departe în prezentare și vorbim despre creșterea portofoliului. În acest moment, îi dau cuvântul lui Ömer.



**ÖMER TETİK**

Mulțumesc, George. Aceasta este a treia conferință a noastră din acest an. Poate vă amintiți că în cadrul conferinței din primul trimestru, am menționat faptul că cererea a fost scăzută și lentă. Dar în al doilea trimestru, am observat că aceasta a început să crească. În al treilea trimestru, am observat, așa cum am menționat mai devreme, o schimbare puternică a sentimentului consumatorilor în ceea ce privește creditele retail dar și în ceea ce privește creditele acordate companiilor care au început să crească. Așadar, suntem într-un trend de creștere puternică.

Dacă ne uităm la creșterea totală a portofoliului, am observat că portofoliul nostru de credite a crescut cu aproape 6 % în ceea ce privește creditele retail și cu 11,5 % în ceea ce privește creditele către companii. Vom intra în mai multe detalii puțin mai târziu, dar putem menționa faptul că acest trend este influențat parțial de nivelul investițiilor semnificative în infrastructură care provin din fondurile PNRR ale Uniunii Europene și de programele guvernamentale locale, precum programul IMM Invest.

Pe de altă parte, am văzut o creștere rapidă pe piață, în general, a creditelor de consum. Am fost mai echilibrați, așa spune, în abordarea noastră. Am vrut să ne concentrăm continuu pe creditele ipotecare, unde vedem mai multe oportunități de cross-selling și de fidelizare a clienților.

Creditele noastre ipotecare au crescut cu aproape 5% față de creșterea de 2,5% a pieței, aproape dublu. Vedem că această cerere continuă, este influențată atât de reducerile consecutive ale ratei de referință aplicate de Banca Națională a României arătând tendința politicii monetare și unde se îndreaptă dobânzile, dar și de nevoia de locuințe și creșterea nivelului de trai al cetățenilor români. De asemenea, ne bucurăm să vedem că portofoliul nostru de carduri a continuat să crească, cu aproape 10%. Am ajuns la 6,6 milioane de carduri, cardurile de debit și de credit fiind, de departe, lider de piață. Acest lucru ne conferă o poziție puternică în sistemele de plată, cu vasta noastră rețea de ATM-uri și POS-uri.

De asemenea, depozitele noastre au crescut în conformitate cu tendințele pieței. Nu am fost foarte agresivi în stabilirea prețurilor. Impactul l-ați văzut și în modificarea marjei nete a dobânzii, stabilitatea și creșterea veniturilor nete din dobânzi. Am beneficiat deja de lichidități ridicate. Prin urmare, nu am dorit să avem un nivel al dobânzilor agresiv care să ne diminueze rezultatul final. Pe de altă parte, având în vedere că suntem principalii plătitori de salarii și pensii din România, acest lucru ne oferă în continuare o bază puternică de depozite în conturi curente la o rată a dobânzii zero, la costuri de finanțare zero, pe lângă faptul că ne ajută cu volumele tranzacționale și faptul că 1 din 3 plăți în România sunt direcționate prin BT.

În Retail Banking, noua noastră producție a fost de 6,2 miliarde RON, așa cum am spus, echilibrată între creditele ipotecare și creditele de consum, inclusiv cardurile. Numărul clienților noștri a fost, de asemenea, în creștere. Suntem deja aproape de 4 milioane de clienți în retail banking. Și această creștere, deși contestată din cauza unor factori cu siguranță și demografici, continuă. Partea bună este că ne așteptăm ca 420 000 de clienți noi să ni se alăture de la OTP, odată ce integrarea va fi finalizată.

Producția nouă pentru IMM și corporate banking a fost de peste 17,5 miliarde RON în primele nouă luni. De asemenea, am început să preluăm parțial portofolii ale altor bănci, dar și OTP. Unii clienți își transferă voluntar business-urile la BT, deoarece se așteaptă ca fuziunea să aibă loc în perioada următoare. BT Go, platforma noastră digitală, a depășit 150.000 de clienți până în prezent. Facem investiții mari acolo pentru performanță și pentru noile caracteristici ale BT Go.

Dar aspectul principal, caracteristica cea mai importantă a BT Go este facturarea electronică, unde am emis deja câteva mii de facturi, ceea ce ajută clienții noștri mici și mijlocii să își gestioneze provocările legate de facturarea electronică în România. De asemenea, am reușit să atragem aproape 1,6 miliarde de lei din fondurile de redresare și reziliență, pentru care sunt discuții în curs de desfășurare. Estimăm că vor veni mai multe volume. Iar focusul nostru asupra sectorului medical, prin intermediul diviziei noastre de medici, Divizia pentru Medici, continuă și a ajuns la o cotă de piață de aproape 40 %.

Unul dintre aspectele pozitive pe care le vedem în portofoliul nostru, unde avem o prezență foarte puternică, este în sectorul agricol. În ciuda ordonanței de aprobare a moratoriului, majoritatea clienților noștri nu optează pentru acest moratoriu, deoarece, datorită altor programe guvernamentale și facilități oferite de BT și de alte instituții financiare, preferă să își continue afacerile în condiții normale.

Îi voi da cuvântul lui Cătălin pentru a continua cu partea de risc.



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Mulțumesc, Ömer. Mulțumesc pentru introducerea de la începutul conferinței. Bună ziua tuturor. Trecând la partea de risc, vom începe cu secțiunea de risc comercial, unde putem spune că identificăm un nivel foarte scăzut al nivelului costului riscului. Acest lucru se datorează calității bune a portofoliului, dar și practicilor prudente de gestionare a riscurilor. Estimarea noastră este că, până la sfârșitul anului, ne vom menține într-un interval adecvat al

ratei costului riscului atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat, de grup.

Dacă ne uităm la stocul de provizioane, observăm de-a lungul anului o creștere de aproximativ 7,5%. Trebuie menționat faptul că acest nivel este sub creșterea portofoliului de credite, care este, de asemenea, susținută de calitatea bună a portofoliului. În ceea ce privește distribuția etapelor de provizionare, ceea ce putem observa în ultima perioadă de timp este că avem o distribuție constantă, reflectând practic nivelurile de provizionare.

Privind standardele de subscriere și portofoliul NPL, ceea ce putem spune este că standardul prudent de subscriere pe care Banca Transilvania îl urmărește se reflectă în rata NPL. Cu toate acestea, de la începutul anului, am observat o ușoară creștere a ratei NPL. Acest lucru a fost observat și în piață, la competitorii noștri, dar am reușit să menținem nivelul NPL-urilor sub media pieței. Unde am observat această creștere constantă? Acestea au fost observate la nivelul IMM-urilor și al creditelor negarantate pentru persoane fizice, dar acestea se încadrează în nivelul acceptabil și în apetitul nostru pentru risc.

Mergând mai departe, atunci când vorbim despre poziția de capital, Banca Transilvania are o poziție de capital foarte puternică în septembrie, rata capitalului total fiind de 26%, din nou, un nivel care este peste media pieței. Acest lucru este coroborat cu o distribuție foarte puternică a fondurilor proprii. Am putea spune că aceasta acoperă orice creștere viitoare pe care am putea-o preconiza și, de asemenea, pentru orice modificări de reglementare care ar putea apărea, fie așteptate, fie neașteptate. Dacă ne uităm la fondurile proprii, putem vedea că, în comparație cu sfârșitul anului 2023, fondurile proprii au crescut cu aproximativ 24%. Acest lucru arată capacitatea de auto capitalizare a băncii.

Dacă ne uităm la nivelurile de lichiditate, Banca Transilvania are o bază solidă de capital, dar și capacitatea de a atrage fonduri de pe piață, prezentând astfel niveluri mai mult decât adecvate ale ratelor de lichiditate. LCR, NSFR și ratele de lichiditate imediată sunt

toate confortabil peste standardele de reglementare și, de asemenea, în cadrul apetitului nostru pentru risc.

Ceea ce putem spune, după cum vedeți pe acest slide, prezentat prin intermediul câtorva bullet-uri, este descrierea caracteristicilor ultimei emisiuni de obligațiuni, respectiv emisiunea de obligațiuni sustenabile din septembrie, din cadrul programului EMTM 2023.

Acest lucru ne plasează, cu mândrie, în poziția de a afirma că suntem văzuți pe piață, la nivelul altor grupuri bancare mari din regiune și nu numai.

În ceea ce privește aspectele legate de sustenabilitate, aș dori să subliniez aici câteva subiecte care fac parte din strategia noastră ESG. Putem spune cu mândrie că am publicat câteva rapoarte noi care pot fi consultate de toți investitorii pe site-ul nostru, unde veți vedea eforturile noastre privind activitatea ESG, care se desfășoară din toate perspectivele. Voi începe mai întâi cu domeniul mediului.

De exemplu, prezentându-vă doar câteva aspecte importante din acest slide, veți vedea că am alocat cu succes fondurile atrase prin intermediul emisiunii de obligațiuni sustenabile în valoare de 500 de milioane EUR emise în noiembrie 2023, cu un raport de 40-60% între proiectele verzi și sociale eligibile. Dacă ne uităm la sumele totale investite în categoriile verzi și sociale sau la portofoliul nostru de credite, veți vedea că acestea reprezintă un multiplicator al resurselor pe care le-am atras în acest domeniu.

Acest lucru susține practic angajamentul nostru față de strategia ESG pe care am conceput-o.

De asemenea, putem spune cu mândrie că suntem prima bancă din România, care a proiectat și deschis o unitate dedicată persoanelor cu dizabilități. Aici oferim facilități pentru aceste persoane, pentru a arăta și, de asemenea, pentru a susține angajamentul nostru față de acești clienți.

Ați văzut, cel mai probabil, și în mass-media, știrea despre aniversarea a 2 ani a comunității Stup, care este legată de



subsiidiara noastră, BT Microfinanțare. Am sărbătorit împreună cu clienții și cu partenerii noștri multe realizări pe care le-am avut în ultima perioadă și care au pus bazele dezvoltării viitoare. Stup este unul dintre exemplele care arată cu succes ce face BT în acest domeniu.

Așa cum spuneam la început, am lansat primul raport de impact și alocare împreună cu un partener de renume. În acest raport, puteți vedea câteva repere și câteva cifre care arată elementele-cheie care stau la baza strategiei noastre ESG. Vă mulțumim.



**AUREL BERNAT**

Mergând mai departe spre digital, și îți mulțumesc, Cătălin. Putem numi 2 super aplicații ale noastre. Una este BT Pay. Cealaltă este BT GO. Ultima a fost deja prezentată de Ömer. Are un hype foarte bun în ceea ce privește persoanele juridice, peste 150.000 de companii deja înregistrate, iar feature-ul, care este facturarea electronică, este un adevărat hit pe piață, noi fiind singurii care îl avem.

În ceea ce privește BT Pay, în ceea ce privește cifrele, este relevant să menționăm faptul că am ajuns deja la 3,7 milioane de clienți. Am înregistrat creșteri în ceea ce privește plățile și, de asemenea, fondurile transferate. Noile caracteristici cheie, care sunt relevante și pentru activitatea noastră de bază, sunt originea de credite, deoarece înseamnă 100% acordări de credite prin această aplicație. A doua este legată de fondurile de investiții, introducerea ofertelor BT Asset Management în lumea digitală, originări complet digitalizate.

Așadar, onboarding-ul clienților, precum și vânzări de tranzacții, răscumpărări, dar și investiții în toate aceste fonduri, împreună cu ceea ce a menționat și Ömer cu privire la integrarea OTP Asset Management. Credem cu adevărat că prin aplicațiile și digitalizarea piețelor de capital, a fondurilor de investiții, a brokerajului, a fondurilor de pensii și așa mai departe, putem crește afacerile non-core ale Băncii Transilvania, evident, prin intermediul subsidiarelor sale. Mergând mai departe, voi trece la George pentru secțiunea grupului financiar BT.



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Mulțumesc, Aurel, prezentăm acum structura generală a grupului BT. Voi rezerva cea mai mare parte a timpului alocat pentru a vorbi puțin mai mult despre integrarea OTP. Voi menționa cele mai importante lucruri care s-au întâmplat în primele 9 luni pentru celelalte companii din grup. Cred că este important să menționez că BT Capital Partners a acționat în calitate de joint bookrunner pentru emisiunea de obligațiuni parte a Programului MTN al Romgaz.

BT Asset Management a inclus funcția de investiții în BT Pay, ceea ce sperăm că va crește vânzările de produse de investiții. În ceea ce privește BT Leasing, se avansează cu pași rapizi spre integrarea OTP Leasing, care este cel mai mare proiect pentru ultima parte a anului.

BT Mic, așa cum am menționat deja, a sărbătorit doi ani de Stup. BT Pensii, chiar dacă nu au înregistrat un profit net, putem menționa că au o creștere destul de puternică. În septembrie, de exemplu, peste 40% dintre noii participanți la planurile de pensii facultative din România au ales BT Pensii ca fond de pensii, înregistrând astfel o creștere de 24% a activelor administrate în acest an.

Salt Bank, cealaltă companie care nu a adus o contribuție netă la rezultatul general în acest trimestru, se află, de asemenea, pe un trend de creștere. Salt Bank, de la deschiderea noii aplicații pentru clienți, are deja 275 000 de clienți activi.

Putem spune că profilul clienților pe care îi are Salt Bank este foarte încurajator: tineri, oameni din orașe mari. Utilizarea aplicației arată că aceasta este folosită mai ales pentru activitățile de zi cu zi, ceea ce va asigura consolidarea viitoare.

Revenind acum la OTP. OTP, ați văzut câteva dintre cele mai importante aspecte în ceea ce privește rezultatele pe care le-am prezentat într-o notă separată în situațiile financiare. Vreau să subliniez câștigul din achiziție de 675 milioane RON raportat pentru prima dată în T3, la nivel consolidat. Aceasta este o valoare care a fost calculată și este predispusă la variații în ultima lună a anului, când vom finaliza rapoartele de evaluare justă pentru entități.

Acest lucru este recunoscut, începând cu luna septembrie, în situațiile noastre financiare la nivel consolidat și nu este imposibil. Prin urmare, nu există nicio problemă în această privință, așa cum am avut în trecut cu companiile achiziționate anterior. De atunci, legislația a fost clarificată, iar câștigul din achiziție este un venit neimposibil. Acum, când ne referim la cum s-a ajuns la această sumă, avem câteva detalii prezentate în pagina dedicată.

Nu voi intra în detalii. Dacă aveți întrebări, suntem bucuroși să vă răspundem. Dar ceea ce vreau să subliniez este celălalt impact al OTP și anume faptul că OTP are o contribuție importantă atât la poziția generală, cât și la rezultatele băncii, și anume 7% din totalul activelor consolidate. Dacă ne uităm la profit și pierdere, lăsând la o parte câștigul din achiziție, vedem o contribuție de 4,2% la rezultatele generale, dacă am lua în considerare faptul că achiziția a avut loc la începutul anului. Pentru cele 2 luni din an de când am încheiat tranzacția, cele 2 luni contabilizate în T3, avem o contribuție de 92 milioane RON.

Care este impactul asupra capitalului? Ni s-a pus această întrebare. Dacă eliminăm câștigul din achiziție și contribuția la profit de la momentul achiziției, există un impact negativ de aproape 2,4%, care se încadrează în estimările noastre. Dar dacă luăm în considerare câștigul din achiziție și contribuția la profit în perioada august-septembrie, vom avea un impact în CET1 puțin sub 1%.

Raportul credite/depozite a crescut, așa cum am menționat puțin mai devreme, cu 3% și, de asemenea, impactul asupra EPS este pozitiv. Avem o creștere de 0,8 în ceea ce privește EPS în urma achiziției OTP. Vreau să clarific un lucru pentru că am început deja să primim câteva întrebări și aș dori să ofer un răspuns tuturor.

Întrucât nu vom finaliza fuziunea cu OTP, în acest an, impactul câștigului în urma achiziției se va vedea în contul de profit și pierdere doar la nivel consolidat. Vom beneficia de impactul câștigului din achiziție la nivel individual, în rezultatul acumulat, anul viitor, odată ce fuziunea va fi finalizată. Dar nu vom vedea această contribuție în contul de profit și pierdere sau în entitatea individuală în acest an, deoarece acest lucru se va întâmpla anul viitor.

Acestea fiind spuse, cred că am ajuns la sesiunea de Q&A, iar eu îi voi da cuvântul lui Ömer.

---



**ÖMER TETIK**

Vă mulțumesc foarte mult. Dorim să alocăm timp și pentru Q&A. Avem deja câteva întrebări postate pe site-ului web al videoconferinței. O vom ruga pe Diana să ne ajute să citim întrebările. Vom încerca să răspundem la toate, în cazul în care nu vom putea răspunde la vreuna sau vom sări peste una din greșeală, vă rugăm să reveniți la Diana și la echipa sa.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Mulțumesc. Prima întrebare vine de la Swiss Capital, Daniela Mandru. După 2024, cum ne așteptăm să evolueze marja netă a dobânzii pe termen mediu la nivelul băncilor? Cum credeți că va evolua activitatea de creditare în sector? Ar trebui să continuăm să anticipăm o rată de creștere anuală ridicată, cu o singură cifră? Aceasta a fost prima întrebare referitoare la activitatea de business.

În ceea ce privește cerințele Basel IV care intră în vigoare la 1 ianuarie 2025. În cadrul conferinței anterioare, banca a menționat că nu anticipează niciun impact asupra ratelor sale de capital. Vă mențineți în continuare această poziție? Și, în cele din urmă, ultima întrebare: ar fi rezonabil să anticipați o rată mai mare de plată a dividendelor în numerar din profitul din 2024?

---



**ÖMER TETIK**

Mulțumesc, Diana. Aș spune că, deși suntem acum în perioada de elaborare și finalizare a bugetului nostru pentru anul viitor, nu doresc să ofer nicio estimare, cu unele numere declarate. Dar ceea ce pot spune este că există încă alegeri în desfășurare în întreaga lume, care creează un mediu mai incert.

Pe de altă parte, noi avem rezultate puternice și suntem destul de optimiști cu privire la anii următori, cu privire la economia românească, la creșterea economică. Deci, ceea

ce pot să vă spun este că în ceea ce privește alocarea procentuală, nu vedem niciun motiv pentru a scădea procentul de profit alocat pentru dividende.

Dacă vor mai exista, să spunem, surprize plăcute sau rezultate mai bune, nu dorim să ne schimbăm politica în mod agresiv, deoarece avem o instituție cu un ritm de creștere puternic. După cum ați spus, da, răspunzând și la întrebarea dvs., ne așteptăm ca ultimul trimestru al acestui an să fie cel puțin la fel de puternic ca trimestrul al treilea.

Iar anul viitor, dacă nu va exista niciun eveniment de tip "lebedă neagră", într-un mediu geopolitic mai pașnic, sperăm, că am putea avea, de asemenea, o bună oportunitate de a crește cu o singură cifră (în marja de sus) sau poate chiar cu două cifre portofoliul. Atunci când ne vom anunța bugetul, peste câteva luni, veți vedea cum estimăm poziția noastră și pe piață.



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Voi răspunde întrebărilor legate de partea de risc privind costul riscului și impactul Basel IV. Estimăm că rata costului riscului va rămâne în continuare la un nivel scăzut în comparație cu piața sau cu o rată normalizată a costului riscului. S-ar putea să asistăm la o ușoară tendință de creștere, dar în continuare în limita estimărilor noastre.

Așadar, nu ne așteptăm la surprize neplăcute în ceea ce privește costul riscului.

În ceea ce privește impactul Basel IV, ne menținem opinia și estimările conform cărora vom asista la un impact neutru. Cu toate acestea, acest lucru ar trebui să se vadă și în rata noastră de capital, care se situează la un nivel care poate absorbi și evenimente neașteptate în cazul în care nu se va aplica Acordul Basel IV.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Următorul set de întrebări vine de la Miguel Dias, Wood & Company. Câte reduceri de rate de la Banca Națională a României anticipați în 2025? Și care este traiectoria pe care o vedeți pentru marja netă a dobânzii? A doua întrebare, câștigurile din achiziție au fost deja recunoscute în capital la sfârșitul trimestrului al treilea 2024? Aceasta include deja profitul din primul semestru. Și ultima întrebare, există costuri legate de integrare care urmează să fie înregistrate în acest an?

---



**ÖMER TETIK**

Voi încerca să răspund, George, tu poți completa răspunsul dacă îmi scapă ceva. Deci, în ceea ce privește marja netă a dobânzii, credem că am putea înregistra o ușoară scădere de 20, 25 de puncte de bază, dar vom obține în continuare o marjă netă a dobânzii solidă de peste 300 de puncte de bază. Ne simțim confortabil să vedem asta. Este puțin dificil să estimez acum deciziile de politică monetară, deoarece ar putea exista unele schimbări, începând cu SUA. Deci, nu ne așteptăm la reduceri foarte agresive ale ratelor.

Spuneam acest lucru și la începutul acestui an, că nu vor fi reduceri foarte frecvente ale ratei de referință operate de către Banca Națională a României. Ne menținem mai mult sau mai puțin această abordare, cel mai probabil rata de referință va rămâne peste 5% la sfârșitul anului viitor. Dar așa spune că aproape toate băncile centrale din lume se aliniază după potențialele decizii ale Fed și schimbările de politică din SUA. A existat o întrebare referitoare la...

---



**GEORGE  
CĂLINESCU**

Câștigul din achiziție.



**ÖMER TETIK**

Da, câștigul din achiziție, așa cum menționa George, este contabilizat la nivel consolidat, nu este contabilizat în profiturile individuale BT. Nu este inclus în cifrele noastre individuale, sunt datele noastre financiare inițiale, și va fi recognoscibil doar după fuziunea completă a celor două entități, sperăm la finalul primului trimestru din anul viitor. Cu siguranță, impactul se vede în cifrele consolidate, iar acest lucru ne oferă un anumit confort pentru a ne construi planurile de afaceri, deoarece, la final, este vorba de capitalul grupului, de profitabilitatea grupului.

---



**GEORGE  
CĂLINESCU**

A mai fost o întrebare privind costurile de integrare. Și atunci, într-adevăr, putem spune că am început să contabilizăm o parte din costurile de integrare în contul de profit și pierdere al OTP Bank în acest an, deoarece, așa cum Ömer a menționat puțin mai devreme, procesul este deja în curs de desfășurare și avem 100 zile din procesul de integrare cu OTP deja încheiate.

Ne așteptăm ca o parte din cheltuieli să fie înregistrate la nivelul OTP, poate în acest an, majoritatea anul viitor. Ceea ce este important de reținut pentru investitori este că, indiferent cum va arăta contul de profit și pierdere al OTP pentru următoarea lună a anului, anul viitor va deveni contul de profit și pierdere al nostru.

Și trebuie să ținem cont de faptul că, odată ce vom fuziona entitățile, oricând va avea loc fuziunea, vom întocmi contul de profit și pierdere pentru noua entitate, combinat, inclusiv contul de profit și pierdere al OTP Bank până la data fuziunii.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Odile Bagao de la Consilium Investments. Care sunt principalele schimbări efectuate pentru a menține marja netă a dobânzii la un nivel ridicat? Acestea se adresează doar bazei de depozite sau ajustează și portofoliul de credite?



**ÖMER TETİK**

Odile, cred că întrebai care este un nivel sustenabil al marjei nete a dobânzii. În acest moment noi avem o marjă destul de puternică, în jurul valorii de 300 de puncte de bază. Credem că este sustenabilă, că se poate menține. Acțiunile noastre sunt foarte asemănătoare, nu am inventat nimic nou foarte recent.

Am investit foarte mult în sistemele de plată pe care le avem în domeniul cardurilor, al conturilor de salarii, al dezvoltării conturilor curente. Rețeaua noastră este o atracție uriașă. Deși multe bănci evită rețelele fizice, noi credem că pentru încrederea clienților noștri și pentru relația cu depozitele, aceasta este foarte importantă.

Așadar, abordăm problema din ambele părți. Pe de o parte, suntem foarte atenți. Am fost prima bancă în 2022, după începerea războiului, având cel mai mic raport credite/depozite, am fost prima bancă care a crescut ratele dobânzilor la depozite, pentru că am estimat corect încotro se va îndrepta piața. Suntem foarte atenți la poziția noastră de lichiditate, la activele lichide.

Pe de altă parte, nu urmărim doar produsele de creditare cu dobândă ridicată. Acesta este motivul pentru care nu am fost la fel de agresivi ca restul pieței în ceea ce privește creditele de consum. Am preferat creditele ipotecare mai sigure și cu dezvoltări de vânzări cross-sell, predominant.

Acțiunile vizează de asemenea trezoreria noastră, unde, de asemenea, au avut rezultate foarte bune, în special în ultimii doi ani, în ceea ce privește gestionarea lichidităților, gestionarea portofoliului. De aceea, nu ne concentrăm doar pe o parte, ci și pe modelul nostru de afaceri în sine, modelul phygital, creditarea online, rețeaua teritorială, activitatea de creditare și de depozite, activitatea de deschidere a conturilor ne ajută să menținem această marjă puternică.





**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare este de la Simon Nellis, Citi Research. Când ne așteptăm ca Salt să atingă pragul de rentabilitate?



**ÖMER TETIK**

Aceasta este o întrebare bună. Colegii noștri sunt foarte ambițioși. Ei încearcă să o facă. Ei spun că am putea atinge pragul de rentabilitate lunară la sfârșitul anului viitor, la sfârșitul lui '25, eu voi spune că îl vom atinge în primul trimestru din 2026. Avem multe de investit acolo. Lucrul bun este că avem 275.000 de clienți, iar cifrele sunt în creștere. Vor apărea noi produse, noi servicii.

Dar, în acest moment, suntem în faza de investiții în aplicații și oameni. Ați văzut, sunt doar 300 de oameni, dar sunt 300 de oameni extrem de valoroși.

Deci, în mod evident, primul nostru obiectiv este să învățăm și să fim relevanți pentru clienți, dar și să creștem numărul de clienți peste nivelul actual, deși nu ne place să vedem nicio subsidiară fără profit, investițiile sau pierderile întâlnite deocamdată acolo sunt acomodabile pentru noi.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Întrebare de la Jennifer Passmoor, HSBC. Aveți o cifră țintă a sinergiilor sau a economiilor de costuri care pot fi obținute din fuziunea grupului BT și a companiilor OTP? Și, în plus, achiziția OTP România schimbă perspectivele de creștere a creditelor după majorarea achiziției pentru grup?



**ÖMER TETIK**

Mulțumesc, Jennifer. De asemenea, am spus în ultima conferință că, în mod evident, din portofoliul pe care l-am achiziționat de la OTP, ne așteptăm la sinergii de costuri mai mici cu cel puțin 60%, și, de asemenea, vom cunoaște clienții OTP, așa cum am făcut cu Volksbank, Bancpost, Idea::Bank.

Nu suntem extrem de optimiști în ceea ce privește oportunitățile de vânzare încrucișată către clienții OTP, dar va fi, de asemenea, o bună oportunitate de creștere a veniturilor. În orice caz, după cum știți, este un plasament foarte bun al lichidităților noastre și al capitalului în exces, după cum se vede și în cifre.

În ceea ce privește perspectivele de creștere a creditelor, poate că acestea au exercitat o anumită presiune asupra liniilor noastre de business din rețea. În anul în care am avut integrări, am avut, de obicei, și cea mai mare creștere organică. Și pentru că motorul funcționează, toată lumea este foarte bine pregătită. Oportunitățile sunt bine abordate.

Așadar, nu achiziționăm bănci, portofolii sau societăți de leasing pentru a compensa ceea ce noi nu putem face. Dar ceea ce vedem este faptul că acestea sunt independente una de cealaltă, deși pun presiune una asupra celeilalte în ceea ce privește gestionarea proiectelor. Așadar, cifrele pe care le-am publicat, rate de creștere a creditelor cu o singură cifră (în marja superioară) sau poate anul viitor, rate de creștere a creditelor de două cifre (în marja inferioară) vor rămâne elemente principale ale creșterii organice.



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Mă întorc la Miguel de la Wood. O întrebare suplimentară legată de inițiativele digitale. Este deja posibilă contractarea unui credit ipotecar, 100%, prin intermediul aplicațiilor?



**ÖMER TETIK**

Voi răspunde și la această întrebare. Nu putem, din păcate, din cauza lipsei digitalizării la nivelul administrației locale și al registrului cadastral. Nu suntem încă acolo. Puteți deschide un cont, puteți obține un credit de consum, un card de credit complet online. Dar nu am ajuns încă la momentul acordării 100% online a unui credit ipotecar și nu mă aștept ca acesta să fie complet online nici anul viitor.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

Următoarea întrebare vine de la Raiffeisen Bank International, Ruslan Gadeev. Referitor la achiziția OTP. Fiind în mod oficial parte a OTP Resolution Group, banca achiziționată a avut o finanțare semnificativă din partea părților afiliate. Puteți clarifica, vă rog, ce s-a întâmplat cu aceste fonduri după achiziție? Este corect să presupunem că acestea au fost rambursate în momentul tranzacției?

---



**CĂTĂLIN  
CARAGEA**

Voi răspunde la această întrebare. Răspunsul este destul de direct. Noi am preluat finanțarea. După fuziune, acest portofoliu va fi gestionat de BT și va trebui să respecte cerințele MREL ale Băncii Transilvania.

---



**DIANA  
MAZURCHIEVICI**

În acest moment, nu mai avem alte întrebări la care să nu fi răspuns. Dau cuvântul conducerii pentru comentariile finale de încheiere.



**ÖMER TETİK**

Vă mulțumim foarte mult că ați fost alături de noi, că ne-ați ascultat pe parcursul prezentării noastre – prezentare pe care colegii noștri au postat-o deja pe pagina de relații cu investitorii de pe site-ul nostru. Dacă aveți nevoie de mai multe detalii cu privire la aspectele discutate, vă rugăm să ne contactați. Colegii noștri vor încerca să răspundă la toate întrebările și să furnizeze imediat informațiile necesare.

Pentru cei care ați fost alături de noi, ne-ați urmărit, ați comentat, ați pus întrebări, vă suntem foarte recunoscători pentru că ne-ați oferit cea mai bună consultanță pe care am putea-o avea. Următoarele trimestre, anii următori vor fi ușor diferiți în comparație cu anii trecuți, dar acum, în poziția actuală, avem lichidități, capital puternic, brand image și poziționare pe piață. Cred că avem toate ingredientele pentru a face în continuare lucruri bune. Sperăm că vom trece cu bine prin această călătorie.

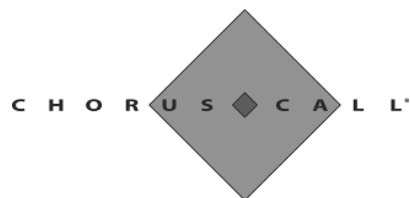
Oriunde v-ați afla, orice ați face, vă dorim mult succes în demersurile dumneavoastră și așteptăm cu nerăbdare să ne întâlnim fie săptămâna aceasta, la Ziua Investitorului, fie, în cadrul următoarei noastre videoconferințe. Vă mulțumim foarte mult.

### **T3: 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)

