



GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

„Conferinta telefonica si webcast cu privire la prezentarea rezultatelor financiare ale Grupului BRD pentru trimestrul II si perioada 1 ianuarie – 30 iunie 2026”

Sesiunea Q&A

Joi, 30 iulie 2026, ora 12:00 RO

Participanti:

Maria ROUSSEVA – Director General

Claudiu CERCEL – Director General Adjunct – Piete Financiare

Madalina TEODORESCU – Director General Adjunct – Retail

Philippe THIBAUD – Director General Adjunct – Risc

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni

Operator: Vom incepe acum sesiunea de intrebari si raspunsuri. Daca doriti sa adresati o intrebare telefonic, va rugam sa apasati steluta unu si unu pe telefon si sa asteptati sa va fie anuntat numele. Va rugam sa ramaneti in asteptare in timp ce pregatim lista pentru Q&A. Prima intrebare vine din partea Participantului #1. Va rog, aveti cuvantul.

Participant #1: Buna tuturor. Felicitari pentru rezultatele solide si va multumesc pentru oportunitatea de a adresa aceste intrebari. In ceea ce priveste activitatea de creditare, cresterea din trimestrul al doilea a fost foarte puternica. Intrebarea este: cum arata pipeline-ul pentru a doua jumatate a anului? Va asteptati la o moderare a cresterii creditarii in a doua jumatate a anului sau ramane posibila o crestere anuala in zona inferioara a intervalului de doua cifre?

Maria ROUSSEVA – Director General: Buna ziua, multumesc pentru intrebare. Voi incepe cu segmentul companiilor si apoi ii voi da cuvantul Madalinei. Deja de cateva trimestre spunem ca principalii nostri vectori de crestere comerciala in activitatea de creditare sunt segmentul companiilor mari si cel al creditelor pentru locuinte; ambele sunt atat strategice, cat si cele mai reziliente din punct de vedere al calitatii expunerilor, in pofida contextului economic dificil in care ne aflam. Pot confirma ca, pe segmentul companiilor mari, continuam sa avem un portofoliu de oportunitati de creditare solid. Poate va amintiti ca in T1 spuneam ca, din cauza mediului macroeconomic nefavorabil, observam unele intarzieri in executia acestuia. In T2, am vazut deja ca unele oportunitati au inceput sa se concretizeze si am observat ca, la inceputul T3 — spun asta cu caracter prospectiv, asa cum este si intrebarea dumneavoastra — pipeline-ul continua sa avanseze conform asteptarilor. Acum, daca ma intrebati daca vedem companii care se gandesc mai mult inainte de a actiona, da, observam acest lucru, dar nu am observat nicio anulare de proiecte. Prin urmare, avem un portofoliu de oportunitati de creditare solid si bine structurat pe segmentul companiilor. As spune acelasi lucru si despre creditele pentru locuinte, dar este mai bine sa detalieze Madalina.

Madalina TEODORESCU – Director General Adjunct – Retail: Da, pot confirma ca si pe segmentul retail cresterea se va mentine. Nu ne asteptam la o scadere. Pipeline-ul exista. Desigur, din cauza perturbarii generate de intreruperea serviciilor ANCPI, pot exista usoare intarzieri in executie, dar pipeline-ul este acolo. Pe zona de credite de consum, ne asteptam ca cresterea sa ramana in acelasi interval. De asemenea, creditele pentru locuinte sunt in usoara crestere. Asadar, nu vedem motive pentru care sa nu mentinem tendinta actuala de crestere.

Participant #1: Am inteles. Multumesc mult. In ceea ce priveste veniturile nete din dobanzi (NII), ne puteti oferi mai multe detalii referitor la factorii care au dus la cresterea de 4% fata de trimestrul anterior? Ma refer la volumele de creditare, randamentele creditelor, pretul

depozitelor, structura finantarii. Deasemenea, care considerati ca ar fi un nivel trimestrial sustenabil al NII si al marjei nete de dobanda (NIM) pentru a doua jumatate a anului?

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: OK, voi prelua eu aceasta intrebare. In primul trimestru s-a observat o scadere, determinata in principal de cresterea costului finantarii, ca efect al majorarii volumelor inregistrate la sfarsitul trimestrului al patrulea (T4). In trimestrul al doilea (T2), am acordat o atentie deosebita structurii finantarii si evolutiei sale viitoare. Astfel, am recuperat intr-o anumita masura in T2, ajungand la un rezultat mai apropiat de cel din T4. Dupa cum ati mentionat, ne confruntam cu o presiune competitiva crescuta si pe segmentul de creditare. Prin urmare, probabil, nu vom putea avea o recuperare similara si in trimestrul urmator, dar cu siguranta obiectivul nostru este sa mentinem nivelul NIM pe directia actuala.

Participant #1: Si in ceea ce priveste comisioanele, ne puteti oferi cateva detalii despre cat de mare a fost acest element exceptional favorabil legat de activitatea de carduri in prima jumatate a anului? Si, de asemenea, care ar fi, in opinia dumneavoastra, nivelul recurent pentru urmatoarele doua trimestre?

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: In ceea ce priveste comisioanele, aveti dreptate, dinamica a fost imbunatatita semnificativ in trimestrul al doilea, in principal pe zona comisioanelor aferente cardurilor si a costurilor legate de tranzactiile cu cardul, datorita unui element exceptional (one-off). Pentru aceasta categorie specifica de comisioane aferente cardurilor, as considera mai degraba nivelul din T1 ca recurent in ceea ce priveste costurile asociate acestei activitati. Continuum sa crestem veniturile din comisioane, insa costurile din acest trimestru au fost influentate de aceste venituri pozitive exceptionale reflectate in partea de costuri.

Participant #1: Deci, daca am inteles corect, indicati mai degraba rezultatul din primul trimestru ca nivel de referinta, corect?

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: Corect. Avand in vedere nivelul recurent al costurilor aferente tranzactiilor cu cardul, T1 este mai relevant decat T2 din acest punct de vedere.

Participant #1: Am inteles. In ceea ce priveste costurile operationale, foarte pe scurt: cheltuielile cu personalul au scazut cu 10,5% in termeni anuali, in pofida inflatiei ridicate. Ne puteti oferi mai multe detalii cu privire la factorii care continua sa sustina aceasta scadere si ce beneficii suplimentare anticipati din masurile de optimizare a fortei de munca si a retelei? Si care ar fi nivelul de referinta pentru a doua jumatate a anului?

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: Voi adresa eu acest aspect, precum si evolutia costurilor an pe an. Ca banca, ne aflam de ceva timp intr-un proces de transformare strategica, insotit de optimizarea continua a amprentei operationale atat in zona de retail, cat si in functiile suport la nivelul intregii organizatii. Se poate observa ca am redus semnificativ numarul de angajati an pe an, efect deja vizibil in primul trimestru al acestui an. Acest lucru contribuie la atenuarea impactului presiunilor inflationiste si al majorarilor salariale implementate la nivelul organizatiei. Numarul de angajati actual si evolutia cheltuielilor cu personalul pot fi considerate recurente pentru restul anului. Vom continua acest proces de transformare, insa cea mai mare parte a schimbarilor a fost deja implementata, iar efectele acestora sunt vizibile in rezultatele actuale.

Maria ROUSSEVA – Director General: Da, si pentru a explica mai detaliat de ce ramanem increzatori, in ciuda unui context operational foarte complicat. Acesta este unul din factorii cheie care ne ofera confort in ceea ce priveste evolutia viitoare. Intr-un mediu inflationist, si un context economic dificil, faptul ca actiunile de transformare initiate cu ceva timp in urma se reflecta acum in rezultatele financiare ne ofera increderea ca, odata ce situatia macroeconomica si geopolitica din jur se va imbunatati, iar clientii nostri vor avea mai multa incredere sa isi reia proiectele sau sa deruleze mai multe activitati, vom fi mai bine positionati. Da, procesul de transformare este ceva recurent si va continua. Poate ritmul va fi diferit fata de cel din ultima perioada, dar directia va ramane aceeaasi.

Participant #1: Apreciez detaliile suplimentare. Mai am doar o intrebare. In ceea ce priveste provizioanele, inteleg corect ca, in pofida cresterii costului riscului in trimestrul al doilea, continuati sa considerati ca intervalul orientativ comunicat pentru intregul an privind costul riscului este inca realizabil?

Philippe THIBAUD – Director General Adjunct – Risc: In primele sase luni am observat clar acumularea presiunii pe toate segmentele: retail, pe creditele de consum, dar si pe cele acordate companiilor. Vom vedea la finalul verii ce rezultate va aduce aceasta perioada si cum se vor reflecta ele in evolutia noastra, insa ceea ce observam astazi este ca activitatea echipelor de risc si a echipelor comerciale, care sunt foarte implicate si lucreaza impreuna, este mult mai intensa decat anul trecut in ceea ce priveste monitorizarea portofoliului, gestionarea nevoilor si cererilor clientilor si ramane foarte stabila. Astfel, as spune ca mi-ar placea sa vad costul riscului ramanand in intervalul de ghidaj. Eu vin din zona de risc, asa ca tind sa am o abordare mai prudenta, dar as spune ca un nivel de 50 pana la maximum 60 puncte de baza ramane un ghidaj rezonabil. Deocamdata, din perspectiva riscului si a costului riscului, nu observ semne clare de imbunatatire. Nu vedem inca semnale care sa

indice o ameliorare semnificativa, pentru ca inflatia este inca foarte ridicata, iar acesta este un aspect-cheie pentru noi. Dar lucurile sunt stabile. Presiunea este intensa.

Maria ROUSSEVA – Director General: As dori sa detaliez putin din perspectiva comerciala, referitor la activitatea noastra de monitorizare. Aceasta este, intr-adevar, o diferenta foarte importanta comparativ cu acum cativa ani si chiar fata de anul trecut. Echipele noastre au o structura foarte bine dezvoltata, procese foarte bine puse la punct si deruleaza o monitorizare permanenta, colaborand foarte eficient intre ele. Consider ca perspectiva incerta mentionata de Philippe este compensata intr-o mare masura de activitatea echipelor noastre, care urmaresc atent evolutia clientilor si le ofera sprijinul necesar pentru a identifica si implementa solutii de remediere cat mai devreme posibil, astfel incat clientii sa revina la o situatie financiara sustenabila. Astfel, in pofida contextului macroeconomic, situatia este stabila datorita echipelor noastre. Philippe este cel mai in masura sa indice asteptarile privind costul riscului, dar ceea ce este cu adevarat important din perspectiva comerciala este ca reusim sa mentinem situatia sub control. Pot confirma ca echipele noastre actioneaza in acest sens.

Madalina TEODORESCU – Director General Adjunct – Retail: As putea adauga, de asemenea, ca echipele din prima linie au un rol important in atingerea obiectivului nostru de prevenire a riscurilor, ceea ce face ca prima linia de aparare (LOD1) sa fie puternic orientata catre preventie.

Participant #1: Am inteles. Va multumesc mult si felicitari inca o data pentru rezultatele solide.

Maria ROUSSEVA – Director General: Multumesc.

Operator: Un moment pentru urmatoarea intrebare. Urmatoarea intrebare vine din partea Participantului #2. Va rog, aveti cuvantul.

Participant #2: Buna ziua tuturor si va multumesc pentru prezentare. Am doua intrebari scurte, prima se refera la scandalul ROBOR. Din cate am inteles, nu considerati ca acesta va avea un impact asupra contului de profit si pierdere. As vrea sa inteleg mai bine calendarul acestui proces — inteleg ca exista un apel in derulare in instanta administrativa si presupun ca rezultatul acestuia va fi determinant pentru evaluarea ulterioara a situatiei inclusiv din perspectiva tratamentului contabil. Va rog sa ma corectati daca am interpretat gresit. A doua intrebare, imi cer scuza daca am ratat acest aspect in timpul prezentarii, se refera la perspectiva privind cheltuielile cu provizioanele. Vad, de asemenea, din rezultatele la nivel individual ca, de exemplu, creditele neperformante din Stadiul 3 au crescut cu 13%, iar cele din Stadiul 2 cu 7%. Ma intreb daca aceasta crestere a fost determinata de cazuri izolate sau aceasta deteriorare este observata in general la nivelul intregului portofoliu ? Ati

putea oferi mai multe detalii cu privire la asteptarile dumneavoastra pentru perioada urmatoare? Multumesc.

Maria ROUSSEVA – Director General: Il voi lasa pe Philippe sa adreseze intrebarea privind costul riscului si evolutiile creditelor din Stadiul 2 si Stadiul 3. Dar voi incepe cu intrebarea referitoare la ROBOR. In primul rand, sa reamintim care este stadiul actual al procedurii. Pana in prezent, Consiliul Concurentei a emis o declaratie publica prin care si-a prezentat concluziile preliminare si a indicat anumite sume care ar putea afecta bancile incluse pe lista respectiva, ulterior emiterii deciziilor finale. Acesta este stadiul actual. Deciziile referitoare la aceste potentiale amenzi nu au fost inca emise. In aceasta etapa, nu cunoastem temeiurile juridice pe care se bazeaza acestea iar presupunerea noastra este ca argumentatia va avea, cel putin intr-o anumita masura, un caracter individual. Fiecare banca va trebui sa primeasca o decizie specifica, insotita de o motivare concreta, detaliata, pentru a putea evalua situatia in mod corespunzator si a-si formula eventualele argumente de aparare. Acesta este un comentariu general, dar intelegem ce au avut in vedere concluziile preliminare, si, impreuna cu avocatii nostri externi, avem deja o intelegere clara a pozitiei bancii noastre in raport cu rationamentul general prezentat public si comunicat in media. Astfel, am decis sa nu constituim un provizion in acest moment, avand in vedere ca argumentele prezentate pana acum nu ni se par suficiente pentru a sustine, din punct de vedere juridic, aplicarea unei astfel de amenzi. Desigur, ca orice actor prudent, iar banca noastra este foarte prudenta din aceasta perspectiva, decizia privind constituirea provizionului a fost luata in urma unei analize comune realizate de echipele noastre interne impreuna cu avocatii si auditorii externi. Consideram ca aceasta abordare este in linie cu modul in care intreaga piata a interpretat si tratat aceasta comunicare emisa in iunie. Nu am adoptat o abordare diferita in acest caz, ci am procedat in acelasi mod ca in evaluarea oricarui potential litigiu sau risc juridic aflat la orizont. Il voi lasa pe Vladimir sa detalieze putin tratamentul contabil, daca este cazul, iar apoi ii voi da cuvantul lui Philippe pentru a reveni asupra costului riscului. Dar mai intai, Vladimir.

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: Pot doar sa confirm ceea ce a spus Maria. Am analizat in profunzime, precum, probabil, si celelalte institutii din sectorul bancar, in cursul T2 si in timpul inchiderii T2, cerintele pe care le avem din perspectiva IFRS si contabila. In conformitate cu evaluarea efectuata impreuna cu auditorul nostru statutar, am concluzionat ca probabilitatea unor iesiri de resurse economice nu este suficient de ridicata pentru a justifica recunoasterea unui provizion in acest moment. Asteptam evolutiile viitoare. Aceasta este concluzia la care am ajuns pe baza informatiilor disponibile, fiind pe deplin aliniata cu evaluarea realizata impreuna cu auditorii si avocatii externi.

.Participant #2: Imi cer scuze ca intervin. Deci, odata ce primiti decizia autoritatilor specifica BRD, ati fi obligati, conform reglementarilor, sa inregistrati provizionul corespunzator, corect? Iar ulterior, ca al doilea pas, daca faceti apel si acesta are succes, ati putea reversa provizionul. Acesta este scenariul cel mai probabil in perioada urmatoare?

Maria ROUSSEVA – Director General: De fapt, nu, depinde de argumentele juridice. Aceste argumente vor fi evaluate de avocatii externi din perspectiva evaluarii probabilitatii unui anumit rezultat al unui eventual litigiu. In urma acestei analize, vom decide daca sa inregistram sau nu un anumit provizion, deoarece depinde de probabilitatea de succes intr-un astfel de caz, acesta fiind un factor foarte important in evaluarea provizionului conform IFRS. Vom sti mai bine atunci.

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: Da, permiteti-mi sa detaliez. Faptul ca nu am inregistrat provizionul nu se bazeaza pe faptul ca nu am primit inca argumentele juridice. Pe baza informatiilor publice comunicate de Consiliul Concurentei de pana acum, nu vedem niciun motiv pentru a inregistra un astfel de provizion, deoarece consideram ca nu exista temei juridic, iar avocatii nostri externi au aceeaasi opinie. Prin urmare, consideram ca nici dupa primirea motivarii detaliate nu vor exista elemente care sa ne determine sa modificam evaluarea actuala.

Participant #2: Am inteles.

Philippe THIBAUD – Director General Adjunct – Risc: In ceea ce priveste cresterea creditelor neperformante din Stadiul 2, aceasta reflecta presiunea acumulata in T1 si T2. Ceea ce observati este, in-tradevar, o crestere determinata de faptul ca, atunci cand clientii inregistreaza intarzieri la plata, companiile sunt retrogradate din perspectiva ratingului de credit sau solicita derogari, rezultatele acestui proces de monitorizare se reflecta in migratia expunerilor catre Stadiul 2 si, implicit, in cresterea acestui indicator. In ceea ce priveste creditele neperformante din Stadiul 3, acestea reflecta, dupa cum vedeti, un cost al riscului normalizat. Cresterea costului riscului in T2 este determinata in principal de un singur dosar. Diferenta este acoperita de provizionul pentru acest dosar unic. Al treilea punct se refera la ghidaj. Astazi ne situam la 52 puncte de baza. Pentru a fi prudenti, pana la finalul anului, avand in vedere ca lucrrurile sunt stabile, as spune intre 50 si 60 puncte de baza maximum pentru intregul an.

Participant #2: Va multumesc foarte mult.

Operator: Un moment pentru urmatoarea intrebare. Urmatoarea intrebare vine din partea Participantului #3. Va rog, aveti cuvantul.

Participant #3: Buna ziua tuturor. Multumesc pentru prezentare. Am cateva intrebari de clarificare. In primul rand, ati mentionat deja acest lucru, dar as vrea doar o explicatie privind variatia mare a comisioanelor in T2 fata de T1: care este rationamentul? Inteleg ca, pe viitor, nivelul va reveni spre cel din T1. Apoi, in ceea ce priveste numarul de angajati, reducerea este destul de remarcabila. As vrea sa stiu, deoarece, de exemplu, de la un trimestru la altul ati continuat sa reduceti numarul de angajati la finalul perioadei. Aveti o estimare privind numarul de angajati la sfarsitul acestui an, pentru a putea face o estimare mai precisa? Iar in ceea ce priveste portofoliul net de credite, in T1 am concluzionat ca probabil anul acesta veti incheia anul cu o crestere a creditelor nete in partea superioara a intervalului de o cifra. Acum as modifica putin aceasta estimare catre zona inferioara a intervalului de doua cifre. Va rog sa confirmati daca aceasta modificare este rezonabila. Multumesc.

Maria ROUSSEVA – Director General: Inainte sa ii dau cuvantul lui Vladimir pentru a detalia referitor la evolutia comisioanelor de la un trimestru la altul, voi raspunde la primele doua puncte legate de numarul de angajati. Asa cum am spus anterior si cum a mentionat Vladimir, suntem implicati intr-o transformare continua a modelului nostru de business, care include digitalizare, automatizare, imbunatatirea proceselor, revizuirea a ceea ce facem, ce trebuie sa facem, ce nu ar trebui sa facem si asa mai departe, intr-o maniera metodologica foarte bine structurata care a condus la aceasta reducere. Daca va amintiti, acest proces de reducere a numarului de angajati] a inceput inca de anul trecut, insa nu a fost vizibil in aceeasi masura in situatiile financiare ale companiei, acestea din urma fiind influentate si de o serie de efecte exceptionale (one-off) asociate implementarii acestor masuri. Acum am intrat intr-un ritm mai stabil. Continuam transformarea, dar intr-un ritm mai redus, care va avea un impact asupra eficientei noastre in trimestrele urmatoare. Vom continua sa implementam initiativele concrete aflate in derulare, dupa care vom analiza rezultatele acestora si vom lua decizii in consecinta. Nu putem comunica numarului de angajati la finalul anului, dar sper ca aceste informatii sa va fie utile in estimare. In ceea ce priveste activitatea de creditare, mediul macroeconomic actual impacteaza apetitul si capacitatea clientilor nostri de a intra in noi angajamente. Acest lucru este valabil atat pentru clientii persoane fizice, cat si pentru companii. In prezent, valorificam la maximum capacitatea noastra de a ne imbunatati targetarea in piata si de a selecta clienti cu un profil de risc si de rentabilitate mai atractiv. Eforturile noastre nu vor duce la o crestere foarte mare, de doua cifre, a activitatii de creditare, dar va asigura mentinerea unei rate de crestere rezonabile, usor peste piata. Vom continua sa targetam cresterea cotei noastre de piata, deci cresterea noastra va fi corelata cu cea a pietei. Doresc sa clarific ca nu vom fi agresivi in activitatea de creditare, dar ne vom folosi punctele forte. Vladimir, referitor la comisioane.

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: In limita informatiilor care pot fi facute publice, voi incerca sa ofer claritate asupra acestui subiect, mai ales asupra rationamentului sau logicii din spate, conform intrebării dvs. Asa cum a descris Maria, suntem bine pozitionati pentru a raspunde nevoilor clientilor nostri, iar acestia aleg sa colaboreze tot mai activ cu noi. Am inregistrat o crestere a numarului si volumului tranzactiilor efectuate cu cardul. Acest lucru ne permite sa primim anumite beneficii de la partenerii nostri, care sunt reflectate in contul nostru de profit si pierdere. Depinde destul de mult de activitatea clientilor si de capacitatea noastra de a creste numarul si volumul tranzactiilor. Cu alte cuvinte, cresterea volumelor realizate impreuna cu clientii nostri ne-a permis sa atingem anumite praguri contractuale de performanta si sa beneficiem de rebate-uri suplimentare. Aceasta este, cred, masura in care pot divulga informatii cu privire la acest subiect.

Participant #3: OK, multumesc. As vrea sa inteleg mai bine evolutia cheltuielilor cu amortizarea si deprecierea (D&A), de exemplu, trimestru la trimestru: in T1 ati avut 81 milioane, apoi in T2, la nivel individual, aveti 60–65. Am estimat la nivelul T1 si a rezultat cu peste 10 milioane sub nivelul raportat in T2. Intrebarea este cum sa estimez pe viitor, la 65 milioane sau la 80?

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: Puteti folosi media.

Participant #3: OK. Si in ceea ce priveste reducerea numarului de angajati, incepand cu T1 2025, reducerile sunt in medie de 172 de angajati pe trimestru, la final de trimestru. Este foarte mult, in opinia mea.

Maria ROUSSEVA – Director General: Nu v-as recomanda sa luati aceste cifre ca reper pentru trimestrul urmator. Repet, aceasta tendinta va continua, dar ritmul va fi mai redus. Nu comunicam reducerea numarului de angajati pe trimestre pe parcursul anului. Ne concentram pe optimizarea proceselor si pe automatizare, iar odata ce un proiect este pregatit pentru implementare, il punem in aplicare. Ulterior, putem valorifica oportunitatile de eficientizare sau fluctuatia naturala de personal din piata. Dar nu, nu veti vedea in fiecare trimestru astfel de cifre.

Participant #3: OK. Si aceasta este ultima intrebare. In ceea ce priveste marja neta de dobanda (NIM), conform calculelor mele, aceasta a crescut fata de trimestrul anterior. Explicatia pe care am retinut-o este legata de structura finantarii. Privind inainte, ar trebui sa presupun ca acest avantaj provenit din structura finantarii va continua sa sustina marja, mentinand-o usor peste nivelul pe care l-as fi estimat in absenta acestui factor?

Vladimir POJER – Director General Adjunct – Finante si Operatiuni: Dupa cum ati vazut in trimestrul al doilea, am optimizat ponderea dintre finantarea corporate si cea retail. De

asemenea, am analizat costul finantarii la nivelul intregului portofoliu pentru a putea identifica structura optima care ne permite sa obtinem cel mai bun raport cost-beneficiu pentru depozitele atrase. Evident, vom continua aceasta analiza, avand permanent in vedere conditiile macroeconomice. Ne este dificil sa anticipam cu precizie care va fi mixul de finantare in trimestrul urmator sau la finalul anului. Ceea ce pot sa va asigur este ca vom incerca sa mentinem raportul credite/depozite mai mult sau mai putin la nivelul actual si sa gasim un mix de finantare optim care sa ne permita sa obtinem cel mai bun nivel NII si NIM posibil.

Participant #3: OK, va multumesc foarte mult. Atat din partea mea.

Operator: Va multumim pentru intrebari. Nu mai avem intrebari. As dori sa redau cuvantul conducerii pentru mesajul de inchidere.

Maria ROUSSEVA – Director General: Da, va multumesc tuturor ca ati fost din nou alaturi de noi. Va multumesc pentru intrebari si ne revedem trimestrul viitor, speram cu o performanta buna si stabila. O zi buna!