



GROUPE SOCIETE GENERALE

**„Conferinta telefonica si webcast cu privire la prezentarea rezultatelor
financiare ale Grupului BRD pentru perioada 1 ianuarie – 31 martie 2026”**

Sesiunea Q&A

Joi, 30 aprilie 2026, ora 13:00 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: Multumesc. Pentru a adresa o intrebare, va trebui sa apasati steluta unu si unu pe telefon si sa asteptati sa va fie anuntat numele. Pentru a va retrage intrebarea, va rugam sa apasati din nou steluta unu si unu. Vom trece acum la prima intrebare. Un moment, va rog. Prima intrebare de astazi vine din partea Participantului #1, linia dvs. este deschisa.

Participant #1: Buna ziua tuturor, multumesc pentru prezentare. Am o intrebare legata de performanta VNB – am inteles ca oferiti conditii mai competitive pentru dobanzile la depozite si ma intreb cat de sustenabila si cat de determinata este aceasta politica. Conform calculelor mele, estimez aproximativ ca de la un trimestru la altul costurile totale ale depozitelor au crescut cu aproximativ 15%. Este destul de semnificativ, avand in vedere ca variatia trimestriala a depozitelor totale a fost in jur de 1%. Asadar, intrebarea este: unde va situati in prezent cu dobanzile pentru depozitele la termen, cum ati modificat aceste dobanzi in T1 fata de T4 din anul trecut si daca acest impact se va mentine pe parcursul anului. Aceasta este partea legata de dobanzile la depozite in cadrul VNB. Apoi am a doua intrebare, tot legata de performanta VNB. Se refera la veniturile din credite, care par de asemenea fie sa stagneze, fie chiar sa scada de la un trimestru la altul. Aici ma intreb daca exista un impact dintr-o posibila reevaluare a dobanzilor la creditele ipotecare sau daca clientii migreaza catre competitie pentru a obtine conditii mai bune. Daca puteti sa oferiti cateva detalii despre tendintele pe diferitele categorii de creditare, ratele medii la portofoliul existent de credite, care sunt tendintele, ce fac clientii si la ce ne putem astepta in continuare in anul 2026. Multumesc.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Multumesc pentru intrebare. Voi incerca sa acopar punctele, va rog sa-mi spuneti daca am omis ceva. Incepand cu primul trimestru, asa cum probabil observati si dumneavoastra, am avut un trimestru destul de volatil din punct de vedere al ratelor dobanzilor. La inceputul trimestrului, dobanzile erau mai degraba in scadere. Odata cu evolutiile geopolitice, practic de la inceputul lunii martie, si cu criza din Orientul Mijlociu, ratele au inceput sa creasca din nou, destul de semnificativ. Avand in vedere evolutiile actuale de pe scena politica locala, vedem ca aceasta tendinta de volatilitate continua. Prin urmare, este destul de dificil de prezis care va fi perspectiva viitoare. In ipotezele noastre, ne asteptam ca, odata ce aceste incertitudini geopolitice si locale vor disparea, mediul ratelor dobanzilor sa inceapa sa scada gradual in timp. Totusi, referitor la cheltuielile cu dobanzile, asa cum am mentionat, avem aproximativ o crestere de 7% a veniturilor din dobanzi si aproximativ o crestere de 19% a cheltuielilor cu dobanzile, in principal legata de depozitele atrase. Asa cum am mentionat, cererea crescuta pentru depozite la termen, in contextul unui mediu volatil al dobanzilor, a jucat un rol important, clientii incercand sa isi securizeze veniturile din dobanzi aferente depozitelor. Monitorizam foarte atent nivelul lichiditatii noastre si costurile pe care le platim atat pentru finantarea retail, cat si pentru cea corporate. In mod gradual incercam sa optimizam costurile pentru a imbunatati rezultatele NII. Durata medie a depozitelor la termen in zona corporate este de fapt sub patru luni. Astfel, evaluam treptat impactul asupra P&L, reflectand nevoile actuale pe partea de lichiditate. In acelasi timp, incercam sa mentinem banca sigura, deoarece observam ca, de obicei, in astfel de situatii, apar miscari vizibile in structura bilantului si in lichiditatea sectorului in ansamblu. Dorim sa avem suficiente rezerve si un nivel adecvat de confort la nivel de management pentru a putea continua cresterea businessului si pentru a avea lichiditatea necesara in acest sens. Daca ar fi sa dau o orientare, ne mentinem in continuare asteptarile privind evolutia VNB pentru acest an la o crestere in jurul mijlocului intervalului de o singura cifra, iar aceasta este tinta pe care o urmarim.

Operator: Multumesc. Vom trece acum la urmatoarea intrebare. Urmatoarea intrebare de astazi vine din partea Participantului #2, linia dvs. este deschisa.

Participant #2: Buna. Multumesc pentru oportunitatea de a pune intrebari. Doar pentru a continua putin pe ideea intrebarii Participantului #1 si a ceea ce tocmai ati spus, Vladimir. Spuneti ca vedeti presiune pe depozitele la termen, dar daca ma uit la datele Bancii Nationale a Romaniei, avem date doar pana in februarie, aceasta presiune nu este cu adevarat vizibila. Cum se face ca vedeti aceasta presiune, care nu pare sa fie reflectata in date?

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Nu sunt sigur, Participant #2, la ce va referiti mai exact. Dar noi urmarim cota noastra de piata pe baza datelor Bancii Nationale privind depozitele la termen si evolutia acestora. Observam ca cota noastra de piata evolueaza mai mult sau mai putin in linie cu competitia. Prin urmare, nu am castigat o cota de piata vizibila in acest sens. Asa cum am mentionat, si se poate vedea in evolutia bilantului, lichiditatea suplimentara pe care am atras-o efectiv, de la un an la altul — nu vorbesc de la un trimestru la altul, ci de la un an la altul — a venit in principal din partea clientilor non-retail a businessului nostru. Iar intre finalul anului si primul trimestru, de fapt, depozitele non-retail au scazut putin, pe masura ce reevaluam treptat nevoile pe care le avem. Asta este de fapt ceea ce urmarim. Practic, ne comparam cu datele Bancii Nationale privind cota de piata fata de competitori si calibram costul fondurilor in functie de volume.

Participant #2: Inteleg. Da, ma refeream in mod specific la dobanzile pentru depozitele la termen.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Dobanzile, da. Suntem foarte atenti sa nu avem un impact puternic asupra cheltuielilor cu dobanzile. Astfel, in mare, mentinem dobanzile in linie cu competitorii.

Participant #2: OK, foarte bine. In ceea ce priveste cresterea portofoliului de credite, puteti sa dati mai multe detalii despre performanta din acest trimestru? Pentru ca, daca ma uit la nivel de sistem in primul trimestru din 2026, vad o crestere de 1,5% fata de trimestrul anterior, iar voi ati avut o scadere de 0,5%. Care a fost motivul? Anul trecut ati avut un trimestru final puternic, dar totusi ma asteptam la altceva.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Pot sa comentez acest aspect si apoi o las pe Madalina sa completeze daca am omis ceva. Traim intr-un mediu, asa cum a descris Maria, destul de incert si volatil. Dupa lansarea consolidarii fiscale, cererea si performanta vanzarilor, atat pe segmentul retail, cat si pe cel al companiilor, au inceput sa incetineasca inca din al patrulea trimestru al anului trecut. In primul trimestru din 2026, vedem ca, din cauza acestei incertitudini, unii clienti amana efectiv utilizarea unei parti din creditele contractate. De asemenea, asa cum se observa de obicei la inceputul anului, cererea este mai redusa — anul incepe in mod normal mai lent, desi anul acesta a fost putin mai puternic decat in trecut. Prin urmare, am avut o cerere mai slaba in primul trimestru, ceea ce s-a tradus in volume mai mici de credite acordate si intr-un bilant mai redus la finalul T1. Consideram ca in trimestrul al doilea si pe termen mai lung vom continua cresterea bilantului, pentru a sustine atingerea tintei de NII mentionate anterior.

Madalina TEODORESCU - Director General Adjunct – Retail: Da, as adauga putin, pentru ca ati intrebat despre niste motoare de crestere foarte specifice. Intr-adevar, asa cum am mentionat, principalul nostru motor, in linie cu strategia, sunt creditele ipotecare. Astfel, chiar daca volumele au fost mai mici, am reusit

sa ne mentinem mai bine portofoliul de clienti si am continuat sa atragem clienti noi, fie clienti complet noi pentru banca, fie prin refinantari de la alte banci. Acest lucru se reflecta si in cota noastra de piata. In ceea ce priveste creditele ipotecare, avem peste 15% cota de piata, iar pe segmentul companiilor mari am avut o crestere de 10% de la un an la altul. Acestea sunt, as spune, cele doua principale motoare de crestere. In cazul clientilor de tip small business, vedem mai degraba o atitudine de tip "wait and see" si, in unele cazuri, rambursari. Dar aceste doua segmente raman disciplinate si in continuare in focusul nostru de crestere.

Participant #2: OK. Si deci, inteleg ca bugetul indica in continuare o crestere a portofoliului de credite de o crestere de o singura cifra pe an, corect?

Maria ROUSSEVA - Director General: Corect.

Participant #2: Am inteles. In regula. Daca imi permiteti, as mai avea cateva intrebari. Referitor la acel alt venit one-off, poate mi-a scapat, dar despre ce a fost vorba?

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Nu dezvaluim alte detalii, dar este un venit one-off legat de curatarea portofoliului bancii. Este, practic, un venit extraordinar pe care l-am inregistrat in primul trimestru.

Participant #2: Am inteles. Si poate aceasta intrebare este pentru domnul Thibaud: costul riscului anualizat a fost usor sub limita superioara a intervalului de 40–50 pb pe care l-ati ghidat anterior, daca nu ma insel. In trecut ati avut tendinta sa inregistrati provizioane mai devreme in an. Intrebarea este daca acest rezultat indica faptul ca nivelul final va fi spre limita inferioara a intervalului sau chiar sub 40–50 pb pentru intregul an.

Philippe THIBAUD - Director General Adjunct – Risc: De fapt, T1 2026 a fost mai bun sau mai puternic decat T1 2025. As spune ca, uitandu-ma la proiectiile pe care le faceti pentru BRD, nu as schimba nimic. Intr-adevar, in T1 am fost in zona inferioara a intervalului nostru de ghidaj. Avand in vedere incertitudinea din piata si deteriorarea mediului, m-as astepta ca rezultatul de 41 de puncte de baza din acest trimestru sa creasca, iar ghidajul sa ramana 40–50. Dar, uitandu-ma la proiectiile voastre pentru costul riscului, consider ca sunt destul de bune.

Maria ROUSSEVA - Director General: De fapt, am fost peste proiectii.

Philippe THIBAUD - Director General Adjunct – Risc: Da, am fost peste proiectii, dar aceasta este ambitia mea, nu vreau sa induc in eroare si sa ofer un ghidaj gresit.

Participant #2: Sigur, sigur, foarte bine. Multumesc mult. Si o ultima intrebare, legata de contributiile la fondul de garantare a depozitelor si la fondul de rezolutie bancara. De cand se stia despre acest aspect? Poate am ratat, dar nu stiu daca a fost comunicat.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Am fost notificati de fapt la finalul primului trimestru ca nu vom avea contributii pentru acest an. Si ar trebui sa fie o decizie la nivel de sector. Deci toate bancile ar trebui sa aiba acelasi tratament.

Participant #2: OK, deci la finalul primului trimestru. Multumesc.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: BCR a publicat deja si are acelasi nivel zero al contributiilor.

Operator: Multumesc. Vom trece acum la urmatoarea intrebare. Urmatoarea intrebare vine din partea Participantului #3, linia dvs. este deschisa.

Participant #3: Buna ziua. Imi cer scuze daca acest aspect a mai fost intebat sau explicat anterior. Ma intrebam de ce nu au fost inregistrate contributiile la schema de garantare a depozitelor si la fondurile de rezolutie in acest trimestru. Vad ca nu au fost solicitate contributiile conform raportului financiar. Totusi, as dori sa stiu de ce si daca ne putem astepta ca acestea sa fie inregistrate mai tarziu in cursul anului. Multumesc.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Da, pot raspunde la aceasta intrebare. Incep cu finalul: nu ne asteptam sa fie inregistrat nimic in acest an. Din cate stiu, suma colectata de aceste fonduri este determinata de dimensiunea totala a sectorului si de marimea depozitelor si a bilanurilor bancilor. Exista un anumit procent tinta care trebuie atins. Acest procent a fost colectat de-a lungul mai multor ani si, in prezent, tinta a fost deja atinsa. Daca nu apare o criza sau nu exista un colaps al unei banci pe piata romaneasca, fondurile nu vor fi utilizate si, prin urmare, nu va fi necesara completarea lor. Prin urmare, pentru acest an nu ne asteptam sa se mai inregistreze contributiile.

Operator: Multumesc. Urmatoarea intrebare vine din partea Participantului #4, linia dvs. este deschisa.

Participant #4: Buna ziua si multumesc pentru raspunsuri. Intrebarile ramase sunt in principal de tip follow-up, dar as vrea sa va intreb despre dinamica segmentului companiilor mari, deoarece la conferinta anterioara ati spus ca acest segment este un motor important de crestere pentru acest an. Acum, daca ne uitam la datele din T1, acest segment a inregistrat o scadere atat la credite, cat si la depozite fata de decembrie. Ati putea detalia ce s-a schimbat intre timp si care sunt factorii care determina aceasta performanta mai slaba a segmentului marilor corporatii?

Maria ROUSSEVA - Director General: Da. In primul rand, atunci cand vorbim despre companiile mari, as recomanda sa nu analizam acest segment pe baza trimestriala, lunara sau saptamanala, deoarece, de obicei, analizam acest tip de business de la un an la altul. Se poate lucra la un proiect timp de mai multe luni. Rambursarea sau utilizarea unui credit poate avea loc peste noapte, dar poate dura si sase luni sau chiar un an. Prin urmare, nu as compara evolutia acestui tip de portofoliu cu cel retail, unde discutiile sunt mai mult zilnice, saptamanale sau trimestriale. Aceasta este doar o observatie generala. Pentru a raspunde intrebării: nimic nu s-a schimbat si totul s-a schimbat. Voi explica. Ce nu s-a schimbat este faptul ca ne bazam in continuare pe cei doi piloni strategici foarte importanti, asa cum a mentionat si Madalina: segmentul companiilor mari si creditele ipotecare. Acestea sunt esentiale pentru noi. Am fost intotdeauna foarte buni in aceste zone si continuam sa ne simtim foarte puternici. Confirm ca pentru 2026 motoarele de crestere raman aceste doua segmente. In ceea ce priveste companiile mari, Vladimir a atins partial ce s-a schimbat. Avem in continuare un pipeline foarte bun de proiecte, iar multe dintre ele au fost intre timp contractate. Au fost semnate contracte pentru proiecte care la conferinta anterioara erau in proces. Vedem insa ca nivelul general de incertitudine — aceasta este explicatia noastra — provenit pe de o parte din consolidarea fiscala si comportamentul consumatorilor (care sunt la randul lor clientii clientilor nostri), afecteaza indirect si clientii companii mari. Pe de alta parte, ceea ce s-a intamplat in Iran reprezinta un element important de incertitudine pentru intreaga piata. Razboiul in sine si impactul asupra preturilor la energie influenteaza inflatia, iar inflatia afecteaza comportamentul consumatorilor, similar cu majorarea TVA de anul trecut sau modificarile legate de plafonarea preturilor la energie. Atunci eliminarea plafonarii a dus la inflatie. Acum, cresterea preturilor energiei influentata de conflictul din Iran creeaza din nou incertitudine. Revenind la segmentul companiilor mari: in ciuda acestei incertitudini, care poate a dus la amanari in utilizarea unor credite, proiectele sunt in continuare active. Se lucreaza la ele, iar in trimestrul al doilea deja unele dintre ele au fost utilizate. Cresterea va continua, dar cu mici intarzieri. Acesta este ceea ce s-a schimbat. Si, daca imi permiteti sa mai adaug — imi cer scuze ca v-am intrerupt — as vrea sa ating

si subiectul depozitelor clientilor companii mari. Cand vorbeam anterior despre motoare de crestere, ne refeream mai mult la creditare. Intrebarea „de ce au scazut depozitele acordate companiilor mari de la un trimestru la altul?” este legata exact de ce s-a discutat mai devreme. La finalul anului trecut aveam unele depozite ale clientilor companii mari oferite pe conditii foarte atractive, la un nivel de dobanda care ulterior a fost ajustat in jos in T1. Am facut acest lucru pentru a gestiona VNB. In mod controlat, am renuntat la o parte din depozite, deoarece alte banci au oferit dobanzi mai mari. Este un lucru normal si se intampla frecvent. Acest lucru nu are nicio legatura cu importanta segmentului companii mari pentru noi. Aici ma opresc.

Participant #4: Multumesc foarte mult. Ati raspuns deja la a doua mea intrebare legata de depozite, deoarece ma uitam si eu la evolutia acestora. La nivelul intregului sector bancar, am observat o usoara scadere fata de decembrie. Si ma intrebam ce ati observat in ceea ce priveste comportamentul de lichiditate al companiilor sau deciziile de plasare a numerarului. Deci, practic, doar pentru confirmare: este mai degraba vorba de un context de incertitudine si amanare a unor decizii, mai mult o intarziere decat o anulare a proiectelor si contractelor de credit?

Maria ROUSSEVA - Director General: Da. Si, pentru uz intern, dar nu am nicio problema sa mentionez si aici, continuam sa confirmam atunci cand discutam si analizam performanta din T1 ca va exista un proces de recuperare in trimestrele urmatoare, in T2, T3 si asa mai departe. Pentru ca, desigur, suntem in contact direct cu clientii nostri si nu am vazut renuntarea la proiectele pe baza carora ne-am construit asteptarile, ci mai degraba o intarziere in utilizarea acestora. In al doilea rand, in ceea ce priveste depozitele, nu vedem — mai ales cand vorbim despre companiile mari — nicio problema legata de lichiditatea lor. Clientii companii mari se comporta aproape ca institutiile financiare atunci cand vine vorba de depozitele la termen. Desigur, atunci cand discutam despre operatiunile lor zilnice, cash management, si asa mai departe, nu ma refer la acestea — este o activitate normala, in desfasurare, si nu vedem nicio problema. Cand vorbim despre depozitele la termen, daca au mai multa lichiditate — ceea ce arata de fapt ca sunt intr-o pozitie confortabila — este normal. Au lichiditate. Si, ca orice actor economic, incercam sa isi optimizeze veniturile. Daca nu primesc cea mai buna cotation de la o banca pentru depozitele la termen, se pot muta la alta banca. Este un comportament absolut normal. Asa functioneaza piata. De aceea, asa cum a mentionat si Vladimir, astfel de depozite au, in cazul nostru, o maturitate de aproximativ trei pana la patru luni. De aceea, si raspunzand la intrebarea Participantului #2 privind evolutia VNB in raport cu aceste depozite, am spus ca ne simtim confortabil, deoarece stim ca le putem ajusta nivelor dobanzilor. Singurul motiv pentru care nu am redus brusc aceste depozite este ca vrem sa fim foarte prudenti din punct de vedere al lichiditatii, intr-un mediu incert, si vrem sa pastram un amortizor adecvat, chiar daca acest lucru implica un cost mai mare. Cred ca pentru o banca este foarte important sa ramana prudenta din perspectiva lichiditatii si consider ca actionam in mod responsabil.

Participant #4: OK, multumesc pentru aceste explicatii. Initial, ma gandeam la acelasi lucru, si anume ca clientii companii mari ar migra de la o banca la alta pentru a obtine cea mai buna dobanda. Dar apoi am analizat datele la nivel de sector si am vazut o scadere si acolo. De aceea am intreat ce se intampla la nivel de sector. Daca confirmati ca nu exista probleme de lichiditate, atunci companiile isi muta banii catre alte forme de economisire?

Maria ROUSSEVA - Director General: Nu pot fi foarte specifica, pot da doar un raspuns mai general. Va puteti imagina ca si companiile platesc dividende, efectueaza diferite tranzactii, platesc taxe si isi platesc furnizorii. Din perspectiva noastra, cand analizam portofoliul, pot spune ca nu observ nicio problema.

Participant #4: OK. Multumesc.

Operator: Multumesc. Vom trece acum la urmatoarea intrebare. Urmatoarea intrebare vine din partea Participantului #5, linia dvs. este deschisa.

Participant #5: Buna ziua tuturor. Multumesc pentru prezentare. Am mai multe intrebari.

In primul rand, referitor la fondul de garantare a depozitelor, ati mentionat ca ati atins nivelul tinta, care presupun ca este un procent din depozite. Puteti sa divulgati acest procent tinta? Pentru ca, da, am inteles ca anul acesta nu veti mai avea contributi si nu vor exista cheltuieli legate de acest fond. Dar pe viitor, as vrea sa pot estima evolutia acestor contributi, deci as avea nevoie de acest procent. A doua intrebare este legata de evolutia veniturilor din comisioane. Activitatea este in crestere, stiu ca exista competitie, dar totusi mi se pare ca veniturile din comisioane scad mai rapid decat m-as fi asteptat. Poate exista elemente "one-off" in acest trimestru? Apoi, legat de cheltuielile cu personalul, rezultatele din primul trimestru confirma asteptarile mele, dar daca puteti sa ne spuneti ce scadere a cheltuielilor cu personalul ati bugetat pentru acest an, ca procent, daca este posibil. Si, in final, referitor la investigatia Consiliului Concurentei, va asteptati la un impact negativ in acest an? Stiu ca ati spus ca va veti apara pozitia, dar intreb daca vedeti un risc de penalitati, avand in vedere ca statul cauta resurse pentru a acoperi deficitul bugetar.

Maria ROUSSEVA - Director General: Voi incepe cu ultima intrebare. S-ar putea sa va dezamagesc putin deoarece voi repeta in mare parte ceea ce am publicat deja, dar intre timp lucrurile nu s-au schimbat. Dupa aceea ii voi da cuvantul lui Vladimir pentru partea legata de fondurile de garantare si celelalte aspecte. Poate incep cu costurile de personal si personal in general (FTE), apoi voi reveni asupra costurilor in general. Referitor la Consiliul Concurentei, presupun ca ati citit ce s-a publicat in presa. Trebuie sa intelegeti ca investigatia nu este finalizata. In acest moment a fost emis un raport care trateaza intreaga piata in mod similar, iar toate bancile participa. Este doar o etapa preliminara. Urmeaza mai multe etape. Exista o faza in care bancile trebuie sa depuna puncte de vedere scrise — aceasta este inca in desfasurare. Ulterior va avea loc o audiere, unde argumentele scrise vor fi completate cu cele prezentate oral, pentru a rafina concluziile si propunerile. Aceasta investigatie a inceput in 2022, iar raportul publicat pe 6 aprilie 2026 este prima etapa oficiala. Vor mai urma pasi. Prin urmare, intreband daca s-a schimbat ceva fata de comunicatul nostru din 7 aprilie, raspunsul este nu. Procesul abia incepe, nici macar urmatoarea etapa nu s-a finalizat. Ne mentinem pozitia: banca noastra a respectat intotdeauna cerintele reglementare si mecanismele stabilite de Banca Nationala. Vom continua sa sustinem acest lucru si, daca va exista o decizie nefavorabila, ne vom apara in continuare pozitia. Atat pe acest subiect — nu mai sunt alte informatii in plus. Referitor la planul nostru pentru 2026 privind optimizarea costurilor, pot confirma ca aceasta a fost intotdeauna o prioritate. Dupa ani de optimizare, inclusiv anul trecut, fiecare etapa noua este diferita, dar vom continua sa optimizam, in ritmuri si cu intensitati diferite. Nu vom furniza cifre concrete, deoarece abordarea noastra este flexibila si adaptata la nevoi. Ii dau acum cuvantul lui Vladimir.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Multumesc, Maria. De fapt, Maria mi-a oferit putin timp sa imi pregatesc raspunsul pentru fondul de rezolutie si pentru garantarea depozitelor. Asa ca am consultat dispozitivele mele tehnice pentru a raspunde cat mai precis. Pentru a clarifica: procentul contributiei nu este stabilit de banca, ci de institutiile care colecteaza fondurile si care sunt responsabile de gestionarea eventualelor crize. In cazul fondului de garantare a depozitelor, baza de calcul este reprezentata de depozitele garantate — adica depozitele de pana la 100.000 EUR care sunt acoperite de schema de garantare. Contributia este determinata prin aplicarea unei rate stabilite de fondul de garantare si ajustata in functie de profilul de risc al fiecarei banci contribuatoare, ceea ce reflecta riscul potential asociat. Pe baza acestui calcul, fondul colecteaza anual sumele si acumuleaza un nivel tinta, pentru a fi pregatit in cazul unei eventuale crize. Situatia este similara si pentru fondul de rezolutie. Procentul este stabilit de Banca Nationala a Romaniei, ca procent din baza reprezentata de pasivele bancilor din sector, ajustat in functie de riscul fiecarei institutii. Acesta colecteaza fonduri pana cand se atinge nivelul tinta, iar ulterior nu mai sunt necesare contributi suplimentare. Contributiile pot fi ajustate anual in functie de evolutia sectorului sau in cazul unor evenimente precum falimentul unei institutii. Pana acum, aceste fonduri au fost in faza de acumulare. Aceasta faza s-a incheiat, iar nivelul tinta a fost atins.

Prin urmare, nu ne asteptam sa inregistram contributii in acest an. Pentru anul viitor, ne asteptam eventual la contributii mici, asociate cresterii depozitelor si pasivelor din sistem, dar nu la contributii suplimentare semnificative. Aceasta este raspunsul la prima intrebare. A doua intrebare a fost legata de comisioane. Aveti dreptate, comisioanele raportate sunt in scadere destul de rapida. Principalul motiv, daca ne uitam de la an la an, este efectul de baza din 2025, unde o mare parte din scadere este legata de o tranzactie one-off inregistrata atunci, care influenteaza comparatia cu primul trimestru din 2025.

Participant #5: OK, multumesc.

Maria ROUSSEVA - Director General: Daca va amintiti, Participant #5, exact in perioada aceasta anul trecut am mentionat clar existenta unor tranzactii “one-off” legate de activitatea zilnica.

Participant #5: Da, stiu acest lucru, stiu ca ati avut un “one-off” in primul trimestru al anului trecut. Dar problema este ca aceste venituri din comisioane scad de la un trimestru la altul, nu doar de la an la an. Deci scad chiar daca activitatea creste cu 2-3%.

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: Comparati un trimestru care include perioada sarbatorilor si activitate mai intensa (T4) cu primul trimestru, care este in mod natural mai slab din punct de vedere sezonier. Din perspectiva noastra, daca va uitati la numarul de tranzactii, evolutia este in mare parte conform asteptarilor. Exista o anumita presiune din partea competitiei, iar comisioanele standard sunt inlocuite treptat de comisioane din activitati precum brokeraj, administrare de date si altele. Totusi, comparatia intre T4 si T1 nu este pe deplin relevanta. Si, daca pot mentiona, elementul one-off de anul trecut a fost de ordinul mai multor milioane de euro, deci o suma semnificativa.

Participant #5: OK, multumesc. Acum, daca imi permiteti, o alta intrebare legata de marja neta de dobanda. Puteti sa ne oferiti o perspectiva asupra evolutiei trimestriale a marjei nete de dobanda? Ma refer la trimestrul urmator si la S2. Pentru ca la inceputul anului, cred ca majoritatea se asteptau ca marja sa inceapa sa scada, mai ales in T2 si in a doua parte a anului. Asadar, daca este posibil, cum vedeti aceasta evolutie trimestriala?

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: As pastra ghidajul pe care l-am mentionat deja in raspunsurile anterioare: estimam o crestere a VNB de o singura cifra pentru acest an. Evident, acest lucru depinde foarte mult de evolutia mediului ratelor dobanzilor. Am vazut o volatilitate puternica in primul trimestru — in ianuarie si februarie ROBOR a scazut semnificativ, iar creditele ipotecare si alte produse sunt legate de acesta si se ajusteaza ulterior. In prezent, randamentele obligatiunilor sunt peste 740. Deci evolutia depinde foarte mult de contextul economic. Obiectivul nostru este o crestere a VNB de o singura cifra pentru intreg anul 2026.

Participant #5: OK, si o alta intrebare. Aveti in vedere o marja neta de dobanda normalizata? Pentru ca discutam despre un cost al riscului normalizat — care ar fi, in opinia dumneavoastra, o marja neta de dobanda normalizata?

Vladimir POJER - Director General Adjunct Finante si Operatiuni: In ceea ce priveste o valoare normalizata, nu am un raspuns in acest moment. Poate revenim asupra subiectului in urmatorul webcast. Momentan nu pot oferi un raspuns.

Participant #5: Stiti, am pus aceasta intrebare si Bancii Transilvania si ei au spus 2,5%. Voiam sa compar cele doua perspective. OK, multumesc. Si referitor la costurile de personal — vor continua reducerile de personal sau optimizarea costurilor va veni din alte directii?

Maria ROUSSEVA - Director General: Le facem pe ambele. Continuam optimizarea costurilor, asa cum a mentionat Vladimir, pentru o evolutie favorabila a acestora. Analizam toate costurile in mod regulat —

este un proces continuu, ca parte din activitatea zilnica. Atunci cand optimizam procese sau automatizam anumite activitati, uneori ajustam si numarul de angajati. In functie de situatie, putem realoca personalul catre alte activitati sau, in unele cazuri, putem reduce numarul acestora. Aceste lucruri sunt normale si se intampla constant, iar noi vom continua sa facem acest lucru.

Participant #5: OK. Va multumesc foarte mult.

Maria ROUSSEVA - Director General: Multumesc.

Operator: Multumesc. Aceasta a fost ultima intrebare pentru astazi. Ii redau cuvantul dnei Director General Maria Rousseva pentru mesajul de incheiere.

Maria ROUSSEVA - Director General: Va multumesc tuturor pentru aceasta discutie foarte interactiva si pentru intrebarile interesante. Inca o data, am avut un trimestru solid intr-un mediu dificil. Vad ca urmariti atent ceea ce facem si va astept la urmatoarea prezentare peste un trimestru. O zi buna!