

Raiffeisen Bank – profit net de 100 milioane euro in 2016

- Profit net de 100 milioane euro in 2016 vs. 98 milioane euro in 2015.
- Relatia cu clientela a fost elementul principal care a condus la o crestere cu 6% in total active, de la 6,95 miliarde euro in 2015 pana la 7,38 miliarde euro in 2016
- Avem o capitalizare puternica, cu o rata de solvabilitate de 16,8% confortabil peste cerintele regulatorii, si astfel avem spatiu pentru implementarea strategiei noastre de crestere.
- Ramanem cu preponderenta finantati prin depozite ale clientilor, cu o rata credite nete/depozite de 0,75 si stabila fata de anul precedent
- Rentabilitatea foarte buna a capitalului de 15% evidentiaza din nou istoricul excelent de profitabilitate, obtinuta in diverse conditii de piata
- Doua evenimente ne-recurente au afectat rezultatele pe 2016: 27 milioane de euro provizioane pentru efectele legii „Darii in plata” si 21 milioane de euro castiguri din vanzarea participatiei pe care o detineam in VISA Europe.
- Avem o calitate buna a portofoliului, cu o rata a creantelor neperformante de 8,3%, considerabil mai joasa decat media sistemului bancar local (9,5%)

2016 a fost un an bun pentru creditare, in care am reusit sa crestem portofoliul de credite cu 10%, de la 4,24 miliarde euro in 2015 pana la 4,65 miliarde euro in 2016. Finantarile nou aprobate de banca s-au ridicat la 2,5 miliarde euro, din care o treime au fost acordate persoanelor fizice. Activitatea noastra de creditare este strans corelata cu mersul economiei locale, astfel ca nu este surprinzatoare evolutia pozitiva a portofoliului de credite de consum. Pe de alta parte, evenimentele legislative din ultima perioada au afectat negativ originarile de credite pentru achizitii de locuinte, acestea ramanand concentrate intr-o mare masura in programul „Prima Casa”.

Cresterea economica este inca semnificativ influentata de evolutia consumului, asa ca finantarea companiilor locale capata o importanta deosebita in perspectiva stabilirii unor baze sustenabile de crestere pentru economie in ansamblu. Eforturile noastre de a oferi solutii de finantare viabile si accesibile pentru firme s-au tradus in credite acordate IMM-urilor cu 12% peste anul precedent (si in crestere de peste 10% pentru al treilea an consecutiv), sustinute si de finantari din programe cu entitati supranationale (EIF) in crestere cu 50%. Creditele nou aprobate de banca in favoarea clientilor corporativi s-au dublat fata de anul precedent, fiind concentrate in principal pe clientii mid-market, insa merita mentionata si contributia unor sindicalizari majore.

Depozitele de la clienti inregistreaza din nou o crestere consistenta (+11% in 2016), cu un puternic stimulent dat de conturile curente retail (+30%). Intr-o piata dominata de rate de dobanda foarte scazute, clientii nostri au incredere ca economiile lor sunt in siguranta in orice

moment, ceea ce ne plasează într-o poziție excelentă pentru a continua dezvoltarea sustenabilă a afacerii.

Calitatea serviciilor de bază reprezintă fundamentul unei relații de succes cu clienții. Știm asta și în acest sens am lansat în 2016 noi pachete de cont curent care oferă o experiență unică pe piața bancară românească, una care combină toate elementele necesare din zona de tranzacționare, dar și produse de creditare sau economisire într-o manieră simplă și eficientă.

Clienții în căutare de administrare profesională a activelor financiare găsesc în noi un partener de încredere, care oferă soluții simple și potrivite unor nevoi financiare adeseori sofisticate. Merita menționată în acest context creșterea cu 12% a numărului de clienți persoane fizice Premium și de asemenea recunoașterea primită pentru calitatea serviciilor: Raiffeisen Bank a câștigat premiul pentru „Cele mai bune servicii de Private Banking din România” în sondajul Euromoney, 2016.

Pe piața de capital, în 2016 Raiffeisen Bank a fost lider al consorțiului care a organizat cu succes *oferta publică inițială (IPO)* a celui mai mare furnizor privat de servicii medicale din România. Aceasta a fost cea mai mare ofertă publică inițială a unei companii private la Bursa de Valori București și reprezintă un pas important înainte pentru piața de capital locală.

Forta financiară bazată pe creșterea afacerii cu clienții

Sursele variate de generare a veniturilor ne-au permis să gestionăm bine presiunile venite din partea mediului de dobânzi la minime istorice și să ne păstrăm puterea de generare a veniturilor (453 milioane de euro, dacă excludem veniturile din tranzacția VISA). Am reușit să aducem veniturile din dobânzi pe un trend ascendent (+1%), după o perioadă lungă de presiune.

Costul recurent al riscului a continuat să scadă (-8% față de anul precedent, la 60 milioane euro vs 65 milioane de euro în 2015), în linie cu evoluția pozitivă resimțită la nivelul economiei locale. Disciplina clienților la plata ratelor a continuat și în 2016, atât în rândul clienților persoane fizice cât și juridice, ceea ce este un aspect îmbucurător. Merita însă evidențiate două evenimente care au influențat semnificativ costul net cu provizioanele raportate: legea 'Dării în plată', care a condus la înregistrarea a 27 milioane euro provizioane suplimentare, și implementarea unei metodologii de provizionare mai avansată și aliniată tendințelor actuale de reglementare și contabilitate, cu un impact negativ în costul riscului de 18 milioane euro.

Eficiența în materie de costuri creează oportunitatea de noi investiții. Ne dezvoltăm capacitățile digitale și sporim eficiența prin eliminarea complexității proceselor și abordarea unor metode inovatoare de a face lucrurile; economiile astfel realizate sunt alocate către investiții în inițiative strategice. Cheltuielile operaționale raportate sunt în scădere cu 2% în

2016, pe fondul unor evenimente nerecurente și a cheltuielilor generate de cerințe legale și de conformitate mai mici (250 milioane euro în 2016, vs 254 milioane euro în 2015).

Calea spre digitalizare este clară, iar clienții noștri o urmează

Serviciul de „mobile banking” a fost vedeta anului 2016, cu o creștere de peste 80% a numărului de utilizatori activi față de anul precedent, 2,4 milioane de înregistrări în aplicație în 2016 și un număr mediu de accesări pe utilizator cu 60% mai mare decât media sistemului bancar. În ceea ce privește tehnologia, ne-am concentrat pe facilitarea accesului în aplicație, prin amprenta digitală și PIN, acces rapid la soldul contului curent (prin widget) sau plata impozitelor.

Numărul total de „clienți digitali” (cel puțin o accesare a canalelor online sau mobile în ultima lună) a ajuns la peste 280 mii la final de 2016, cu peste 25% mai mulți față de anul precedent. Există încă mult potențial de creștere în această zonă și suntem hotărâți să accelerăm în viitor.

În ceea ce privește vânzarile în mediul digital, am deschis primele fluxuri de înrolare client și vânzare de credite de consum pe www.raiffeisen.ro.

Flota de automate multifuncționale a ajuns la 141 la final de 2016, de la 39 în 2015, iar eforturile noastre de a promova plățile electronice în locul celor pe suport hârtie rămân prioritare; 89% din toate plățile intermediare de bancă au fost electronice, în creștere cu 3 puncte procentuale față de anul precedent.

Baza de clienți activi a rămas constantă în 2016 la aprox. 2,0 milioane de clienți persoane fizice, aprox. 100 mii de IMM-uri și 5,600 de clienți corporații. La final de 2016, rețeaua de distribuție a Raiffeisen Bank se ridică la 478 de unități (510 în 2015), peste 1.100 de ATM-uri, 15.000 aparate EPOS și 141 de mașini multifuncționale (MFM).

Banca avea 5.235 angajați la final de 2016, comparativ cu 5.349 în decembrie 2015.

* * * *

**Toate cifrele din acest comunicat de presă sunt în concordanță cu standardele de contabilitate internaționale (IFRS) și nu sunt auditate. Cifrele se referă exclusiv la rezultatele Raiffeisen Bank S.A. și pot fi diferite față de cele pe care le va anunța Raiffeisen Bank International AG (RBI) pentru operațiunile din România, în raportul pe 2016, publicat tot astăzi, 15 martie 2017.*

Pentru informații suplimentare: comunicare.externa@raiffeisen.ro.