

ASN Bank boekt nettowinst van € 138 miljoen in eerste helft van 2025

Focus op uitvoering van onze transformatie- en remediatieprogramma's

- Geslaagde rebranding naar ASN Bank vormt belangrijke mijlpaal in de vereenvoudiging van de organisatiestructuur
- Aangekondigde reductie van ruim 700 fte's per 1 juli 2025 geëffectueerd; financieel effect is zichtbaar vanaf 2H25
- Remediatie-inspanningen op het gebied van anti-financial crime (AFC) en risicobeheersing vorderen volgens schema

Sterke commerciële resultaten

- Stijging hypotheekportefeuille met € 1,9 miljard tot € 53,9 miljard
- Groei marktaandeel nieuwe hypotheekproductie naar 6,7% (1H24: 6,2%)
- Toename particulier spaargeld met € 1,3 miljard tot € 47,0 miljard

Nettowinst van € 138 miljoen; rendement op eigen vermogen van 6,6%

- Nettowinst inclusief incidentele posten van € 11 miljoen, bestaande uit een netto toevoeging aan de voorziening voor ons transformatieprogramma. Gecorrigeerd voor incidentele posten nettowinst van € 149 miljoen; rendement op eigen vermogen van 7,2%
- Daling totale baten met 7% tot € 612 miljoen, als gevolg van het veranderde renteklimaat; stijging netto provisie en beheervergoedingen met 19%
- Totale operationele lasten, gecorrigeerd voor incidentele posten, 11% hoger op € 410 miljoen, voornamelijk door looninflatie en hogere tijdelijke kosten gemaakt voor de implementatie van de transformatie
- Kapitaalpositie bleef solide: lichte daling Tier 1-kernkapitaalratio tot 20,0%, waarbij een hoger Tier 1-kernkapitaal werd gecompenseerd door een toename in de risicogewogen activa. Leverage ratio verbeterde tot 5,2%

Roland Boekhout, CEO ASN Bank

“In de eerste helft van 2025 hebben we ons gericht op het realiseren van onze doelstellingen van de transformatie, terwijl we te maken hadden met wereldwijde turbulentie als gevolg van economische onzekerheid, geopolitieke onrust en een veranderende renteomgeving. In deze volatiële markten zijn we tevreden met een nettowinst van € 138 miljoen over de eerste helft van 2025, hoewel deze lager is dan over dezelfde periode vorig jaar. De jaar-op-jaar daling van € 93 miljoen was voornamelijk toe te schrijven aan de veranderende renteomgeving, terwijl de operationele kosten een stijging lieten zien als gevolg van looninflatie en hogere tijdelijke kosten voor de uitvoering van ons transformatieprogramma en het verhelpen van tekortkomingen in het risicobeheer.

Aanhoudend hoge kosten en druk op de inkomsten onderstrepen de noodzaak van onze transformatie om de bank commercieel en operationeel te versterken. Met de uitrol van de transformatie streven we naar een gezonde groei op lange termijn met een hogere winstgevendheid. We zijn daarom verheugd dat we alle geplande mijlpalen hebben behaald.

Een fundamentele stap in de vereenvoudiging van onze organisatiestructuur was de succesvolle lancering van de nieuwe ASN Bank op 1 juli 2025, waarbij de bankmerken SNS en de Volksbank als eerste zijn overgegaan. Met de rebranding naar één sterk retailmerk zijn we ook gestart met het harmoniseren van onze bankdiensten en tarieven. Deze standaardisatie geeft ASN Bank meer commerciële slagkracht om sneller en effectiever te kunnen inspelen op de klantbehoeften. Naast ons digitale aanbod hebben onze bestaande klanten van ASN Bank nu ook toegang tot lokale kantoren. De optimalisatie van het distributienetwerk ligt goed op schema, met onder meer de rebranding van RegioBank en BLG Wonen in 2026.

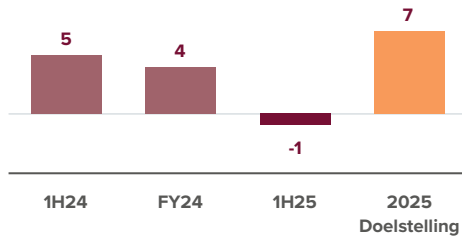
Parallel aan de transformatie hebben we onze remediatie-inspanningen aanzienlijk opgevoerd om de tekortkomingen in anti-witwascontroles en risicobeheer aan te pakken die in januari 2025 hebben geleid tot twee boetes van De Nederlandsche Bank (DNB). Op beide gebieden boeken we goede vooruitgang en zijn we in doorlopende dialoog met de toezichthouders.

In de tweede helft van 2025 blijven we ons richten op onze transformatiemijlpalen en -doelstellingen. Onze vereenvoudigde organisatiestructuur onder één sterk retailmerk stelt ons in staat een wendbare, financieel sterke bank te worden die effectief inspeelt op de behoeften van onze drie miljoen retailklanten en voldoet aan toenemende wet- en regelgeving. Met de uitvoering van het transformatieprogramma in de eerste helft van 2025 hebben we een goede basis gelegd voor verdere ontwikkeling en optimalisatie van onze nieuwe strategie. Deze presenteren we in het vierde kwartaal. We blijven toegewijd aan oplossingen voor uitdagingen in de Nederlandse samenleving, zoals duurzaamheid, toegankelijk wonen en financieel welzijn. En via ons kantorennet met een landelijke dekking zijn we lokaal aanwezig en blijven we persoonlijke klantenservice bieden.

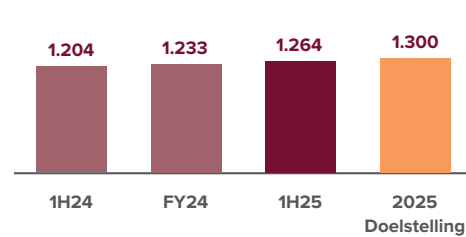
Graag wil ik de collega's, franchisenemers en intermediairs als onze distributiepartners bedanken voor alle gezamenlijke inspanningen. Waarbij ik ook de ruim 700 betrokken collega's die de bank vanaf 1 juli verlaten niet wil vergeten. Sinds de aankondiging in het vierde kwartaal van 2024 hebben we met elkaar de nodige bergen weten te verzetten. En dat met de winkel open, zodat onze klanten hebben kunnen vertrouwen op de dienstverlening zoals ze die van ons gewend zijn. Ik ben verheugd over wat we hebben bereikt, maar we zijn er nog niet. De mouwen blijven opgestroopt om fundamentele veranderingen te bewerkstelligen. Deze moeten leiden tot een slagvaardige, kostenefficiënte bank die oog heeft voor mens en maatschappij en waar de klantrelatie voorop staat."

Kerncijfers

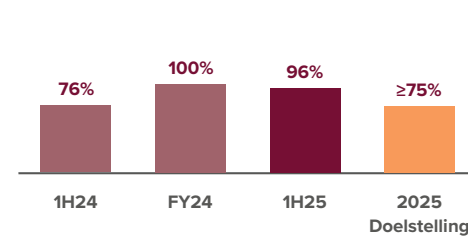
Net Promoter Score



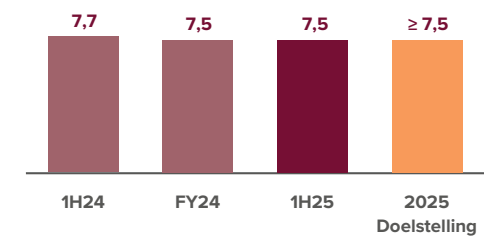
Actieve multi-klanten (in duizenden)



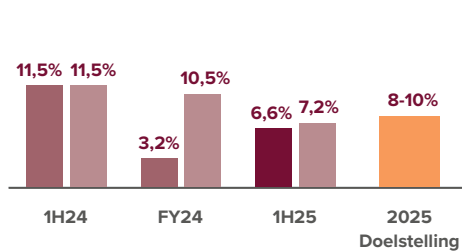
Klimaatneutrale balans



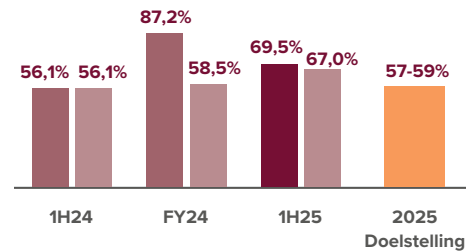
Oprechte aandacht medewerkers



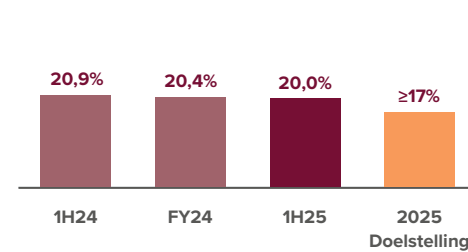
REV & Gecorrigeerd REV



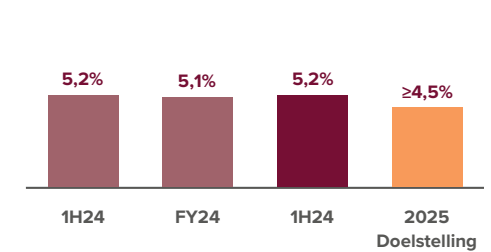
C/I ratio & Gecorrigeerde C/I ratio



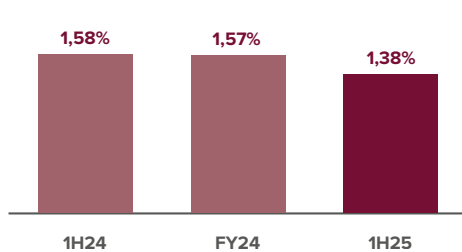
Tier 1-kernkapitaalratio (CRR 3)¹



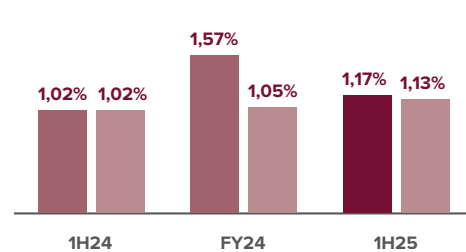
Leverage ratio



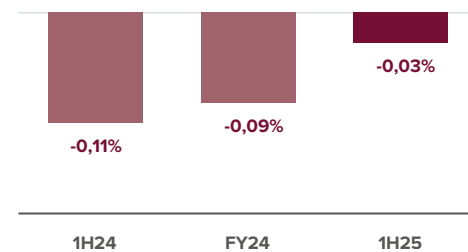
Rentemarge



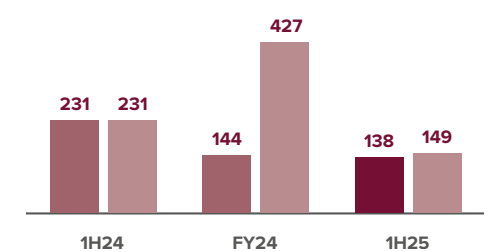
Kosten/activa ratio & Gecorrigeerde kosten/activa ratio



Risicokosten totale leningen



Nettowinst & Gecorrigeerde nettowinst



1. Tier 1-kernkapitaalratio (CRR 3) 1H24 is een geschatte waarde.

Contact

Voor meer informatie, neemt u dan contact op met:

Corporate Communications

Harmen van der Schoor
harmen.vanderschoor@asnbank.nl
+31 (0)6 - 10 11 73 63

Daphne Andriesse
daphne.andriesse@asnbank.nl
+31 (0)6 - 30 21 49 52

Investor Relations

Remko Bakker
remko.bakker@asnbank.nl
+31 (0)6 - 23 20 86 62

Davey Hak
davey.hak@asnbank.nl
+31 (0)6 - 53 92 64 58

Over ASN Bank

ASN Bank is een toegankelijke en vooruitstrevende bank met oog voor mens, maatschappij en de toekomst. We dragen op duurzame wijze bij aan financiële oplossingen voor onze klanten én aan maatschappelijke vraagstukken in Nederland. Daarbij hebben we bijzondere aandacht voor duurzaamheid, financieel welzijn en goed en betaalbaar wonen.

Onze dienstverlening richt zich met name op betalen, sparen en hypotheek – altijd met oog voor zowel het belang van de klant als maatschappelijke impact. Als bank combineren we het gemak van veilig mobiel bankieren met de kracht van persoonlijk advies. Dankzij ons landelijk dekkend netwerk van winkels zijn we ook fysiek dichtbij op de momenten die ertoe doen.

Met deze benadering neemt ASN Bank een onderscheidende positie in binnen het Nederlandse bankenlandschap. We bedienen inmiddels drie miljoen klanten en zijn daarmee de vierde retailbank van Nederland.

Disclaimer

Dit persbericht is gepubliceerd door ASN Bank N.V. en bevat voorwetenschap in de zin van artikel 7, leden 1 tot en met 4, van de Verordening (EU) nr. 596/2014 (Verordening Marktmisbruik). Indien u geen persberichten van ASN Bank N.V. wenst te ontvangen, stuur dan een e-mail naar communicatie@asnbank.nl.

Dit document is een vertaling van het Engelse origineel en wordt in die hoedanigheid als service verstrekt. In geval van verschillen prevaleert Engelse versie. Aan het vertaalde document kunnen geen rechten worden ontleend.