

Correction headline typo: ABN AMRO reports net profit of EUR 1,867 million for FY2022 and announces share buyback

ABN AMRO reports net profit of EUR 1,867 million for FY2022 and announces share buyback

Highlights of the quarter

- **Strong finish to the year with a net profit of EUR 354 million in Q4, reflecting higher interest rates and low risk costs**
- **Good result in 2022, with a net profit of EUR 1,867 million and an ROE of 8.7%; all client units delivered better results**
- **NII strong as deposit margins continued to benefit from higher interest rates; impact of higher rates expected to gradually level off**
- **Underlying costs 2% lower than in Q3; full-year costs 2023 expected around EUR 5.3 billion as inflation and higher investments delay the impact of savings programmes**
- **Credit quality remains solid. Impairments in Q4 were EUR 32 million, as additions for individual clients were partly offset by releases from macroeconomic scenarios**
- **Capital position remains strong, with a fully-loaded Basel III CET1 ratio of 15.2% and a Basel IV CET1 ratio of around 16%**
- **Final dividend of EUR 0.67 per share; EUR 500 million share buyback programme announced, superseding the conditional share buyback permission announced in Q2**
- **European economy more resilient than expected but we are cautious and prudent buffers remain in place. Our strong capital position enables us to support our clients in this challenging environment**
- **Steady progress in strategy execution; 2023 will be a year of delivery as we continue our transformation to becoming a personal bank in the digital age**

Robert Swaak, CEO

‘Our fourth quarter was a strong finish to a year in which we delivered a good financial result and made steady progress on the execution of our strategy. The current environment confirms our strategic choices as we benefit from our improved risk profile. The financial results for 2022 were marked by the normalisation of the interest rate environment and low impairments, while fee income increased by 7%. Our return on equity (‘ROE’) for 2022 was 8.7%. In a challenging environment all client units delivered better results. We executed our inaugural share buyback and maintained strict cost discipline. We transformed the business into three client units, published our climate strategy and were market leader in mortgages. The CIB non-core wind-down has almost been completed. And we made good progress on our AML remediation programmes, which we expect to finalise in 2023. In the past year the transformation influenced our NPS and employee engagement scores and we need to improve client and employee satisfaction. Culture remains my main priority in order to do better on execution. 2023 will be a year of delivery as we continue our transition to becoming a personal bank in the digital age. To further strengthen strategy execution and accelerate the transformation, we will appoint a Chief Operating Officer who will be responsible for operational performance.

In 2022 society and the bank once again demonstrated resilience in a challenging environment. We were faced with a new set of circumstances such as the war in Ukraine, rising energy prices and inflation. Combined with climate change and the aftermath of Covid, this is causing high levels of uncertainty with a large social impact. In line with our purpose, ‘Banking for better, for generations to come’, we aim to make a positive impact, working together with our clients to tackle the challenges of our times. We are pleased that our strong capital position allows us to be there for our clients in a world where economic, climate, health, geopolitical and other crises are converging and increasingly interconnected.

The European economy is proving more resilient than expected, but we still expect slower growth due to continued elevated energy prices and inflation levels. We remain cautious about the longer-term effects of inflation. In the Netherlands higher interest rates will continue to put pressure on the housing market, but excess savings post-Covid and a still very strong labour market are dampening the impact of inflation. Competition in the mortgage market was strong and our market share for the fourth quarter was 16%. Our mortgage portfolio increased by EUR 0.3 billion in the fourth quarter. Momentum in the corporate loan book remains positive, especially in our focus sectors digital, mobility and new energy. The decrease of EUR 2.8 billion was mainly driven by TLTRO-funded loan repayments and foreign exchange effects. Net new assets at Wealth Management increased by EUR 0.8 billion.

Net profit in Q4 was EUR 354 million, reflecting strong net interest income (‘NII’) growth, an incidental related to the change in TLTRO terms and low impairments. The resulting ROE was 6.4%. NII in Q4 was EUR 1,564 million as deposit margins continued to improve in the higher interest rate environment. Costs in the fourth quarter came down by 2% (excluding incidentals and regulatory levies) mainly due to lower staff costs. The total number of FTEs decreased by more than 7% in 2022, the reduction consisting mainly of external FTEs. Costs in 2022 totalled EUR 5.4 billion, reflecting our focus on cost discipline. We are working hard to reach our cost target of EUR 4.7 billion in 2024, though this has become more challenging in the current environment. Credit quality remains solid, with impairments in Q4 of EUR 32 million as additions for individual clients were partly offset by releases from macroeconomic scenarios. Cost of risk for the full year was 3 basis points. We remain cautious and continue to stay close to our clients, while prudent buffers remain in place.

Our capital position remains very strong, with a fully-loaded Basel III CET1 ratio of 15.2% and a Basel IV CET1 ratio of around 16%. In line with our capital framework, we propose a final cash dividend equivalent to EUR 0.67 per share. In addition, we have announced a share buyback of EUR 500 million, superseding the conditional share buyback announced in Q2. Our strong capital position enables us to consider further share buybacks. We are aiming for a gradual reduction of capital over time, in constructive dialogue with our regulator.

We are a personal bank in the digital age, with our strategic pillars – customer experience, sustainability and future-proof bank – as our guiding principles. We deliver a convenient banking experience and at moments that matter we support our clients with sector and sustainability expertise. To improve the customer experience, we continually develop new propositions for our clients. Tikkie is being used

by a growing number of corporate clients as we launched a new app 'Tikkie Zakelijk', to allow companies to create and send Tikkies for business use. In the last quarter we were the first bank in Europe to register an innovative digital bond on a public blockchain, providing SMEs access to leveraged financing. We now also offer our corporate clients financing and installation of solar panels as a package, supporting our clients in reducing their energy bills with less hassle.

As we continue to further integrate sustainability into the bank, we published our climate strategy, and joined the Net-Zero Banking Alliance in December. Climate change, together with the associated social impact, is one of the biggest challenges of our time and we are committed to making a difference. In line with our purpose, we strive to achieve a responsible and just transition that is socially inclusive and respects human rights. Our climate strategy is a plan of action designed to achieve our goal of bringing our portfolios into line with limiting global warming to a 1.5°C scenario and supporting the transition to a net zero economy by 2050. We have set intermediate targets for 2030 for five sectors and will communicate targets for other sectors in 2023.

We are building a future proof bank and all daily banking products are now available remotely; clients no longer need to visit a branch. In the Netherlands we now operate with 27 branches. Following the popularity of video banking for mortgages, over 70% of daily banking is now conducted through video banking as clients are increasingly getting used to working with their bank by online appointment. Digital banking is not accessible to everyone, as also demonstrated by recent research by the Dutch central bank (DNB). Our financial coaches remain available for vulnerable groups of clients who need help keeping up with online banking and we will investigate how we can support these groups even better. As a personal bank we strengthen relationships by proactively reaching out to clients, for example mortgage clients at lifecycle moments. And our budget coaches call clients who are facing financial hardship due to the high energy and food prices to lend them a helping hand.

I want to thank Lars Kramer for his leadership and hard work. He has contributed to the execution of our strategy and to the constructive relationship with our shareholders and other major stakeholders. Our staff once again faced a lot of uncertainty and change, both professionally and personally, while working ceaselessly to offer our clients consistent service. While we continue to work on coming together as one bank and on further changing the bank, I am proud of our staff, as they consistently prioritise the interests of our clients. These past few years have clearly brought out the best in our people.

Our clients continued to put their trust in us throughout the year. We aim to keep learning how we can do better for them. Discipline and focus on execution and delivery help us to continuously improve every year. My main driver, like that of my colleagues, is to live up to the trust our clients and society extend to us.'

Key figures and indicators

<i>(in EUR millions)</i>	Q4 2022	Q4 2021	Change	Q3 2022	Change
Operating income	1,861	2,284	-19%	2,162	-14%
Operating expenses	1,343	1,433	-6%	1,254	7%
Operating result	518	851	-39%	908	-43%
Impairment charges on financial instruments	32	121	-74%	7	
Income tax expenses	132	177	-26%	159	-17%
Profit/(loss) for the period	354	552	-36%	743	-52%
Cost/income ratio	72.1%	62.8%		58.0%	
Return on average Equity	6.4%	10.8%		13.9%	
CET1 ratio	15.2%	16.3%		15.2%	

ABN AMRO Press Office

Jarco de Swart
Senior Press Officer
pressrelations@nl.abnamro.com
+31 20 6288900

ABN AMRO Investor Relations

Ferdinand Vaandrager
Head of Investor Relations
investorrelations@nl.abnamro.com
+31 20 6282282

This press release is published by ABN AMRO Bank N.V. and contains inside information within the meaning of article 7 (1) to (4) of Regulation (EU) No 596/2014 (Market Abuse Regulation)

Attachment

- ABN AMRO Bank Quarterly Report fourth quarter 2022

Correction headline typo: ABN AMRO rapporteert EUR 1.867 miljoen winst over 2022 en kondigt inkoop eigen aandelen aan

ABN AMRO rapporteert EUR 1.867 miljoen winst over 2022 en kondigt inkoop eigen aandelen aan

Highlights van het kwartaal

- **Sterk einde van het jaar met een nettowinst van EUR 354 miljoen in Q4, een weerspiegeling van de hogere rente en lage risicokosten**
- **Goed resultaat in 2022, met een nettowinst van EUR 1.867 miljoen en een rendement op eigen vermogen van 8,7%; alle client units realiseerden betere resultaten**
- **Netto rentebaten sterk nu de marges op spaargelden bleven profiteren van de hogere rente; de impact van de hogere rente zal naar verwachting geleidelijk afvlakken**
- **Onderliggende kosten 2% lager dan in Q3; kosten voor heel 2023 naar verwachting circa EUR 5,3 miljard, doordat inflatie en hogere investeringen de impact van kostenbesparingsprogramma's vertragen**
- **Kredietkwaliteit blijft solide. In Q4 bedroegen de kredietvoorzieningen EUR 32 miljoen – toevoegingen voor individuele klanten werden deels gecompenseerd door vrijvallen uit macro-economische scenario's**
- **Onze kapitaalpositie blijft sterk, met een fully-loaded Basel III CET1 ratio van 15,2% en een Basel IV CET1 ratio van circa 16%**
- **Slotdividend van EUR 0,67 per aandeel; inkoop van EUR 500 miljoen aan eigen aandelen aangekondigd; deze vervangt de in Q2 aangekondigde toestemming voor een voorwaardelijke inkoop van eigen aandelen**
- **Europese economie veerkrachtiger dan verwacht, maar we zijn voorzichtig en houden de prudente buffers aan. Door onze sterke kapitaalpositie kunnen we onze klanten ondersteunen in deze uitdagende omgeving**
- **Uitvoering van onze strategie vordert gestaag; 2023 wordt een jaar van leveren terwijl we doorgaan met de transformatie naar een persoonlijke bank in de digitale tijd**

Robert Swaak, CEO

'Het vierde kwartaal was een sterk einde van het jaar, waarin we een goed financieel resultaat realiseerden en gestaag voortgang boekten op de uitvoering van onze strategie. De huidige omgeving bevestigt onze strategische keuzes nu we profiteren van ons verbeterde risicoprofiel. De financiële resultaten over 2022 werden gekenmerkt door de normalisering van het renteklimaat en lage kredietvoorzieningen, terwijl de provisiebaten met 7% toenamen. In 2022 bedroeg ons rendement op eigen vermogen 8,7%. Alle client units realiseerden betere resultaten in uitdagende omstandigheden. We hebben ons eerste inkoopprogramma van eigen aandelen afgerond en strikte kostendiscipline nageleefd. We hebben de business getransformeerd naar drie client units, onze klimaatstrategie gepubliceerd, en we waren marktleider in hypotheek. Het afbouwen van de niet-kernactiviteiten van CIB is bijna afgerond. En we hebben goede voortgang geboekt met onze AML herstelprogramma's, die we in 2023 verwachten af te ronden. De transformatie heeft in het afgelopen jaar invloed gehad op onze NPS en de scores voor de betrokkenheid van medewerkers, en we moeten de klant- en medewerkertevredenheid verbeteren. Cultuur blijft mijn belangrijkste prioriteit, zodat we de uitvoering kunnen verbeteren. 2023 wordt een jaar van leveren terwijl we doorgaan met de transitie naar een persoonlijke bank in de digitale tijd. Om de uitvoering van de strategie verder te versterken en de transformatie te versnellen, gaan we een Chief Operating Officer benoemen, die verantwoordelijk wordt voor de operationele activiteiten.

De samenleving en de bank hebben in 2022 wederom veerkracht getoond in een lastig klimaat. We hadden te maken met nieuwe omstandigheden zoals de oorlog in Oekraïne, de stijgende energieprijzen en inflatie. Samen met klimaatverandering en de nasleep van de pandemie zorgt dit voor veel onzekerheid en heeft een grote impact op de samenleving. In lijn met onze purpose, 'Banking for better, for generations to come', streven we ernaar samen met onze klanten een positieve impact te maken om de uitdagingen van deze tijd aan te pakken. We zijn blij dat we dankzij onze sterke kapitaalpositie er kunnen zijn voor onze klanten in een wereld waarin economische, klimaat-, gezondheids- en geopolitieke crisissen samenkomen en steeds nauwer met elkaar verbonden zijn.

De Europese economie is veerkrachtiger dan verwacht. Toch gaan we ervan uit dat de groei zal vertragen door de aanhoudend hogere energieprijzen en inflatie niveau. We zijn nog altijd voorzichtig wat betreft de gevolgen van de inflatie op de lange termijn. In Nederland zal de hoge rente de huizenmarkt onder druk blijven zetten, maar de impact van de inflatie wordt getemperd door de hogere spaargelden post-Covid en de nog altijd zeer sterke arbeidsmarkt. De concurrentie op de hypotheekmarkt was sterk en in het vierde kwartaal was ons marktaandeel 16%. Onze hypotheekportefeuille groeide in het vierde kwartaal met EUR 0,3 miljard. Het momentum in ons zakelijke kredietenboek is nog steeds positief, vooral in onze focussectoren digitalisering, mobiliteit en nieuwe energie. De afname van EUR 2,8 miljard kan vooral worden toegeschreven aan aflossingen van TLTRO-gefinancierde leningen en wisselkoerseffecten. Bij Wealth Management nam het netto nieuw belegd vermogen toe met EUR 0,8 miljard.

De nettowinst in Q4 bedroeg EUR 354 miljoen. Dit weerspiegelt de sterke groei van de netto rentebaten, een incidentele post die verband hield met een wijziging in de TLTRO-voorwaarden en de lage kredietvoorzieningen. Het rendement op eigen vermogen kwam daardoor uit op 6,4%. De netto rentebaten bedroegen in het vierde kwartaal EUR 1.564 miljoen door verdere verbetering van de marges op spaargelden dankzij de hogere rente. De kosten daalden in het vierde kwartaal met 2% (incidentele posten en wettelijke heffingen niet meegerekend), met name door lagere personeelskosten. Het totale aantal fte's is in 2022 met ruim 7% gedaald, vooral door de daling van het aantal externe fte's. Dankzij onze focus op kostendiscipline kwamen onze kosten in 2022 uit op EUR 5,4 miljard. We werken hard om onze kostendoelstelling van beneden EUR 4,7 miljard in 2024 te halen, al zal dat in de huidige omstandigheden meer uitdagend worden. De kredietkwaliteit is nog altijd solide, met kredietvoorzieningen in Q4 van EUR 32 miljoen – de toevoegingen voor individuele klanten werden deels gecompenseerd door het vrijvallen van voorzieningen uit macro-economische scenario's. De cost-of-risk voor heel 2022 was 3 basispunten. We blijven voorzichtig en altijd dicht bij onze klanten terwijl we onze prudente buffers aan houden.

Onze kapitaalpositie blijft heel sterk, met een fully-loaded Basel III CET1 ratio van 15,2% en een Basel IV CET1 ratio van circa 16%. In lijn met ons kapitaalraamwerk, stellen we een slotdividend in contanten voor van EUR 0,67 per aandeel. Daarnaast hebben we een inkoop van eigen aandelen aangekondigd van EUR 500 miljoen; deze vervangt de in het tweede kwartaal aangekondigde toestemming voor voorwaardelijke inkoop van eigen aandelen. Onze sterke kapitaalpositie stelt ons in staat verdere inkoopprogramma's te overwegen. We streven naar een geleidelijke afname van het kapitaal in de tijd, in constructieve dialoog met onze toezichthouder.

We zijn een persoonlijke bank in de digitale tijd, en onze strategische pijlers – klantbeleving, duurzaamheid en een toekomstbestendige bank – zijn onze leidraad. We bieden gemak in bankzaken, en op de momenten die ertoe doen steunen we onze klanten met onze sector kennis en expertise op het gebied van duurzaamheid. Om de klantbeleving te verbeteren, werken we continu aan nieuwe proposities voor onze klanten. Tikkie wordt door een toenemend aantal zakelijke klanten gebruikt sinds de lancering van onze nieuwe app 'Tikkie Zakelijk', waarmee bedrijven Tikkies kunnen aanmaken en versturen voor zakelijk gebruik. In het laatste kwartaal hebben we als eerste bank in Europa een innovatieve digitale obligatie geregistreerd op de publieke blockchain, waarmee mkb'ers toegang krijgen tot leveraged finance. We bieden onze zakelijke klanten nu ook financiering en installatie van zonnepanelen als één pakket, zodat klanten met minder gedoe hun energierekening omlaag kunnen brengen.

We blijven werken aan het verder integreren van duurzaamheid in onze bank. In december hebben we onze klimaatstrategie gepubliceerd en ons aangesloten bij de Net-Zero Banking Alliance. Klimaatverandering en de maatschappelijke impact daarvan is een van de grootste uitdagingen van deze tijd, en we maken ons hard om daadwerkelijk een verschil te maken. In lijn met onze purpose streven we naar een verantwoordelijke en rechtvaardige transitie die tegelijk maatschappelijk inclusief is en mensenrechten respecteert. Onze klimaatstrategie is een actieplan ontworpen om onze portefeuilles lijn te brengen met het doel om in 2050 de opwarming van de aarde tot een 1,5°C scenario te beperken en de transitie naar een net-zero economie te ondersteunen. We hebben voor vijf sectoren tussentijdse doelen gesteld voor 2030 en zullen doelstellingen voor overige sectoren in 2023 bekendmaken.

We bouwen aan een toekomstbestendige bank en alle dagelijkse bankproducten zijn nu op afstand beschikbaar, waardoor klanten niet meer naar een kantoor hoeven te komen. In Nederland hebben we nu 27 kantoren. In navolging van de populariteit van beeldbankieren voor hypotheek wordt nu ook ruim 70% van alle dagelijkse bankzaken via beeldbankieren gevoerd – klanten raken er steeds meer aan gewend dat zij met hun bank werken via een online afspraak. Digitaal bankieren is niet voor iedereen toegankelijk, zoals ook blijkt uit een recent onderzoek van DNB. Onze financiële zorgcoaches blijven klaarstaan voor kwetsbare groepen van klanten die ondersteuning nodig hebben bij online bankieren en we gaan bekijken hoe we deze groepen nog beter kunnen helpen. Als persoonlijke bank versterken we relaties door onze klanten proactief te benaderen, bijvoorbeeld hypotheekklanten op belangrijke momenten in hun leven. En klanten die het financieel moeilijk hebben door de hoge energie- en voedselprijzen worden door onze budgetcoaches gebeld om te kijken hoe we ze kunnen helpen.

Ik wil Lars Kramer bedanken voor zijn leiderschap en harde werk. Hij heeft bijgedragen aan de uitvoering van onze strategie en de constructieve relatie met onze aandeelhouders en andere belangrijke stakeholders. Voor onze medewerkers was het wederom een tijd van grote onzekerheid en verandering, zowel zakelijk als persoonlijk, terwijl ze zich onverminderd bleven inzetten voor een consistente dienstverlening aan onze klanten. Terwijl wij doorgaan om als één bank samen te komen en de bank verder te veranderen, ben ik trots op onze medewerkers die consistent de belangen van onze klanten vooropstellen. Deze afgelopen jaren hebben duidelijk het beste in onze mensen naar boven gehaald.

Onze klanten bleven ons het hele jaar hun vertrouwen schenken. We streven ernaar te blijven leren hoe we ze nog beter van dienst kunnen zijn. Discipline, focus op executie en het leveren van resultaten helpen ons ieder jaar voortdurend onze dienstverlening te verbeteren. Mijn belangrijkste drijfveer, net als die van mijn collega's, is het vertrouwen dat onze klanten en de samenleving in ons stellen waar te maken.'

Kerncijfers en indicatoren

<i>(in EUR miljoen)</i>	Q4 2022	Q4 2021	Change	Q3 2022	Change
Operationele baten	1.861	2.284	-19%	2.162	-14%
Operationele kosten	1.343	1.433	-6%	1.254	7%
Operationeel resultaat	518	851	-39%	908	-43%
Voorzieningen op financiële instrumenten	32	121	-74%	7	
Belastingen	132	177	-26%	159	-17%
Winst / (verlies) over de periode	354	552	-36%	743	-52%
Cost/income ratio	72,1%	62,8%		58,0%	
Rendement op gemiddeld eigen vermogen	6,4%	10,8%		13,9%	
CET1 ratio	15,2%	16,3%		15,2%	

ABN AMRO Press Office

Jarco de Swart
Senior Press Officer
pressrelations@nl.abnamro.com
+31 20 6288900

ABN AMRO Investor Relations

Ferdinand Vaandrager
Head of Investor Relations
investorrelations@nl.abnamro.com
+31 20 6282282

Dit persbericht is gepubliceerd door ABN AMRO 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 Marktmissbruik)

Bijlage

1 [ABN AMRO Bank Quarterly Report fourth quarter 2022](#)

