



KPMG analyse

State of the Banks

2025

—

Juni 2026

KPMG. Make the Difference.



Voorwoord

Na twee uitzonderlijk sterke jaren markeerde 2025 een omslag naar een genormaliseerd winstklimaat. Hoewel de rentemarges onder druk kwamen te staan, door stabiliserende rentes en toenemende concurrentie, bleven de resultaten van Nederlandse banken veerkrachtig en grotendeels in lijn met voorgaande jaren. Kredietgroei, actief balansmanagement en stijgende provisie-inkomsten compenseerden de margedruk, waardoor de sector robuust presteerde.

De operationele kosten bleven structureel hoog, waardoor kostenbeheersing een duidelijke strategische prioriteit bleef voor Nederlandse banken. Hoewel de omvang en focus van kostenbesparingsprogramma's per bank verschillen, blijven alle banken substantieel investeren in digitale transformatie.

Ondanks de kostendruk bleef de winstgevendheid robuust en vergelijkbaar met 2024. Ingehouden winst droeg opnieuw bij aan sterke kapitaalbuffers, waarbij banken ruim boven zowel wettelijke als interne doelstellingen bleven. De solide kapitaalposities maakten in 2025 zowel aandeelhoudersuitkeringen als strategische investeringen mogelijk, zoals overnames gericht op het vergroten van inkomsten uit provisies.

De kwaliteit van activa verbeterde licht in 2025, gesteund door een sterke Nederlandse economie en gedegen risicobeheer. Tegelijkertijd blijven verhoogde geopolitieke risico's en economische onzekerheid belangrijke aandachtspunten, aangezien negatieve ontwikkelingen impact kunnen hebben op de kredietkwaliteit.

Een belangrijk nieuw onderdeel in deze editie van State of the Banks is de focus op bedrijfssegmenten en hun bijdrage aan de algehele prestaties van banken. Door ontwikkelingen op segmentniveau te analyseren, geven wij dieper inzicht in hoe strategische keuzes doorwerken in financiële resultaten.

In deze nieuwe editie analyseren wij de vier grootste banken (ING, Rabobank, ABN AMRO en ASN Bank), sectortrends en marktdata om inzicht te bieden in de dynamiek van de sector en het gesprek over toekomstige strategische keuzes te ondersteunen.

Wij nodigen je uit om dit rapport te verkennen en gaan graag met je in gesprek over de bevindingen.



Mark van Vugt
Head of Banking Advisory
KPMG Netherlands



Niels Paping
Head of Banking Audit
KPMG Netherlands

Managementsamenvatting

Operationele resultaten

- Winstgevendheid bleef veerkrachtig, maar kwam licht onder het niveau van vorig jaar uit als gevolg van marge- en kostendruk.
- Banken hebben meer geïnvesteerd in AI, waardoor de kosten op korte termijn zijn gestegen. Eventuele kostenbesparingen uit deze investeringen moeten zich nog uiten.
- Nederlandse banken bleven winstgevend en goed gekapitaliseerd in 2025. Prestatieverschillen tussen banken weerspiegelen verschillende fasen van transformatie, eigendomsstructuren en strategieën voor de inzet van ingehouden winsten.

Bedrijfssegmenten

- Binnen de hypotheeken herwonnen banken hun marktaandeel te midden van toenemende concurrentie.
- Ondanks geopolitieke onzekerheid is er sprake van groei in zowel mkb- als grootzakelijke leningen.
- Private banking neemt in strategisch belang toe, als bron van provisie-inkomsten en door veranderende klantverwachtingen.

Risicomanagement

- Kapitaalposities blijven robuust en ruim boven wettelijke en interne doelstellingen.
- De CRR3 output floor (72,5%) leidt tot uiteenlopende impact op kapitaalvereisten, afhankelijk van de klantgroepen en gebruik van IRB modellen.
- Assetkwaliteit verbeterde licht in 2025, al blijven geopolitieke risico's boven de markt hangen.



2025 Operationele resultaten

In 2025 realiseerden Nederlandse banken een bescheiden omzetgroei, waarbij dalende rentemarges de rentebaten drukten. Dit werd echter opgevangen door volumegroei in kredietverlening en stijgende inkomsten uit provisies.

Nederlandse banken behielden een veerkrachtige winstgevendheid en verdien capaciteit, ondanks verhoogde kostendruk en structureel hogere cost-to-income ratio's dan vergelijkbare Europese banken. Ingehouden winsten resulteerden in sterke kapitaalposities en stonden banken toe om uiteenlopende strategieën na te streven, waaronder balansgroei, aandeelhoudersuitkeringen en overnames.

Kerncijfers (€ mln)

	ING		Rabobank		ABN AMRO		ASN Bank		Totale ontwikkeling
	2025	Vershil	2025	Vershil	2025	Vershil	2025	Vershil	2024-2025
Operationele inkomsten									
Nettorentebaten	14.681	(2)%	12.001	0%	6.335	(3)%	1.122	(10)%	●
Netto-inkomsten uit provisies	4.602	15%	2.430	6%	2.132	12%	83	8%	●
Overige inkomsten	3.752	5%	1.993	13%	249	(44)%	14	256%	●
Totale operationele inkomsten	23.035	2%	16.424	2%	8.716	(2)%	1.219	(7)%	●
Operationele kosten									
Personeelskosten	7.600	6%	6.303	2%	3.104	12%	564	(22)%	●
Technologie-/IT-kosten	768	11%	695	8%	1.047	2%	105	7%	●
Overige kosten ^(a)	3.350	0%	1.712	1%	1.280	(13)%	209	(33)%	●
Bijzondere waardeverminderingen	1.304	9%	764	63%	20	(195)%	(32)	(37)%	●
Wettelijke heffingen	866	(2)%	234	(12)%	179	(5)%	(4)	(136)%	●
Totale operationele kosten^{(b),(c)}	13.887	4%	9.708	5%	5.630	3%	842	(23)%	●
Winst vóór belastingen	9.148	(2)%	6.716	(1)%	3.086	(10)%	377	72%	●
KPI's									
Nettorentemarge (%)	1,36%	(0,09)pp	1,87%	(0,03)pp	1,52%	(0,12)pp	1,50%	(0,22)pp	●
Cost-to-income ratio (%) ^(d)	54,6% ^(e)	1pp ^(e)	54,5%	0,1pp	64,4%	2,7pp	71,7%	(15,5)pp	●
Rendement op risicogewogen activa (%)	2,7%	(0,1)pp	2,8%	0,2pp	2,3%	(0,1)pp	2,1%	0,8pp	●
Rendement op eigen vermogen (%)	13,2%	0,2pp	9,1%	(0,9)pp	8,7%	(1,4)pp	6,3%	3,1pp	●
Dividend per aandeel (€)	1,09	2%	n/a	n/a	1,54	14%	n/a	n/a	●

Legenda: ● Toename ● Afname

Noot: Verschil is 2024-2025. De totale ontwikkeling is gebaseerd op veranderingen in absolute cijfers.

(a) excl. IT-kosten, regulatoire heffingen en incl. afschrijvingen en amortisatie, (b) totalen kunnen afwijken door afrondingen, (c) incl. bijzondere waardeverminderingen en regulatoire heffingen, (d) excl. bijzondere waardeverminderingen, (e) C/I-ratio vierde kwartaal, (f) winst vóór belasting/risicogewogen activa (RWA)

Bron: Jaarverslagen, ING Historical Trend Data 4Q2025

Margedruk gecompenseerd door volumes en provisies

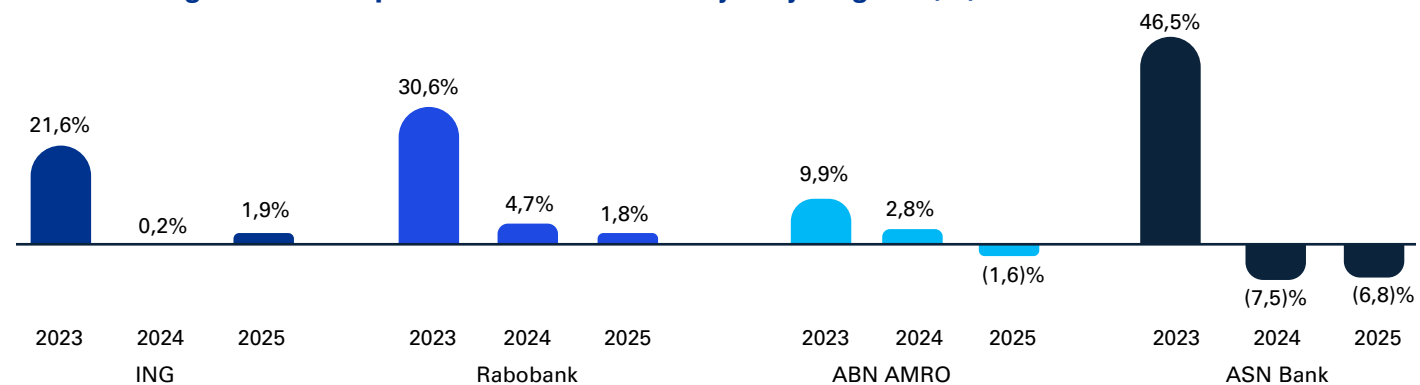
De groei van operationele inkomsten van de sector stagneerde in 2025. De totale omzet van de sector bleef grotendeels stabiel. ING en Rabobank zagen hun omzet beperkt groeien (~2%), terwijl ABN AMRO en ASN Bank een daling van de omzet zagen.

Nettorentemarges daalden bij alle banken, als direct gevolg van renteverlagingen door de ECB en toenemende prijsconcurrentie op de Nederlandse hypotheekmarkt, waardoor de marges op leningen onder druk kwamen te staan.

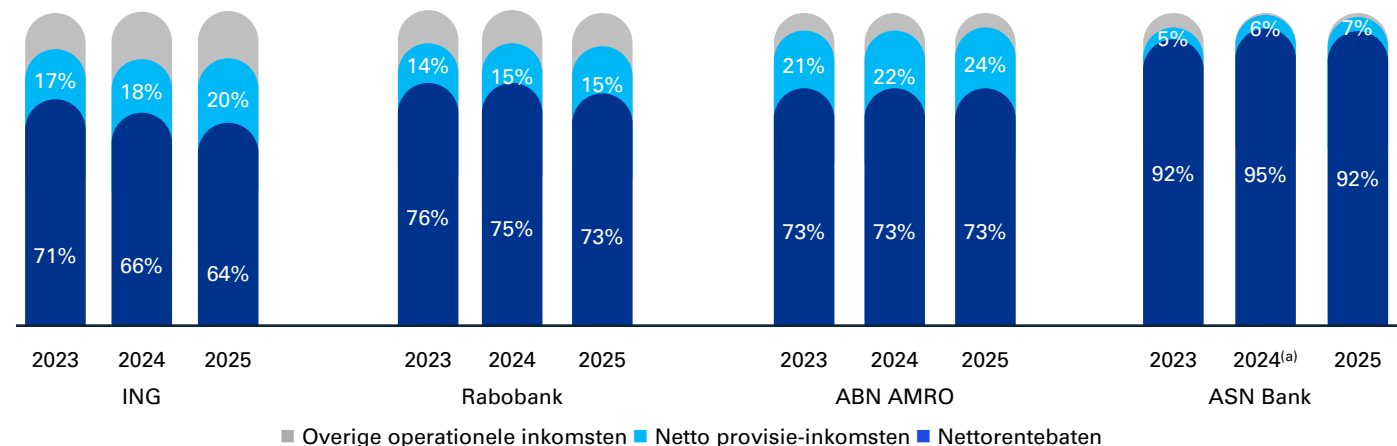
De omzet bleef op niveau door volumegroei en niet-rentebaten, waarbij meer omzet uit provisies en het herstel van hypotheek- en zakelijke kredietvolumes de sectorbrede daling in nettorentemarge compenseerden. ING en Rabobank overtroffen hun peers door sterkere volumegroei en betere diversificatie van de omzet.

Ondanks toenemende diversificatie blijft de afhankelijkheid van rentebaten structureel hoog, waarbij ING een duidelijke uitschieter vormt door de afhankelijkheid van rentebaten in drie jaar tijd terug te brengen van circa 71% naar circa 64%. De overige banken blijven relatief meer afhankelijk van rentebaten (Rabobank 73%, ABN AMRO 73% en ASN Bank 92%).

Ontwikkeling van totale operationele inkomsten – jaarlijkse groei (%)



Verdeling van totale jaarlijkse operationele inkomsten (%)



Noot: (a) Het totaal komt uit op 101% als gevolg van een aanpassing van de operationele inkomsten van ASN tot -€ 9 miljoen

Kosten zorgen voor structurele druk

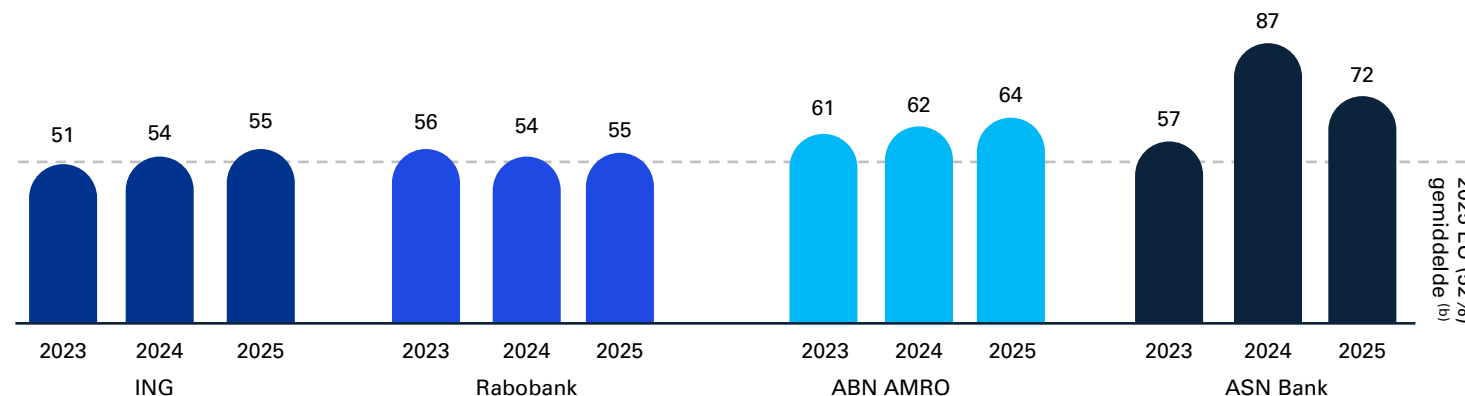
Nederlandse banken rapporteren hogere cost-to-income (C/I) ratio's dan Europese peers. Hoewel veel factoren deze ratio beïnvloeden, zoals de inkomstenmix en personeelskosten, wijst dit op potentieel voor verdere kostenbesparingen bij Nederlandse banken.

De kostendruk blijft structureel hoog in de sector, gedreven door looninflatie, een aanhoudende vraag naar specialistisch talent in risk, data, AML en IT, en doorlopende transformatieprogramma's. Hoewel ABN AMRO en ASN Bank hun personeelsbestand reduceren, doet looninflatie een deel van de gerealiseerde besparingen teniet, waardoor het absolute kostenniveau hoog blijft.

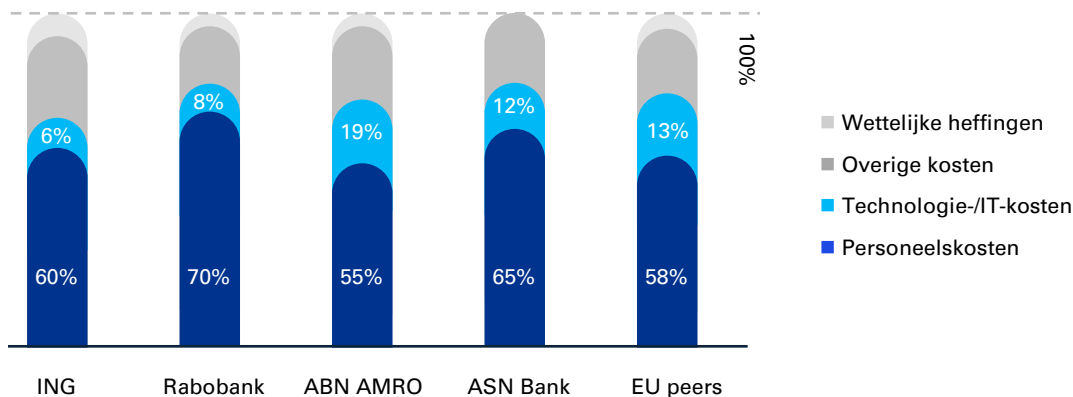
De uitkomsten in 2025 laten een duidelijke tweedeling zien. ING en Rabobank opereren op significant lagere kostenniveaus, terwijl ABN AMRO en ASN Bank nog worden belast door verhoogde uitgaven in lopende transformatieprogramma's. Substantiële efficiëntieverbeteringen worden naar verwachting pas zichtbaar vanaf 2026-2027. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de kostenbasis van Rabobank een bedrag van € 292 miljoen aan uitgaven voor coöperatieve initiatieven omvat. Dit weerspiegelt een bewuste strategische keuze tot uitkering van de winst en is geen indicatie van operationele inefficiëntie.

AI-gedreven technologie-investeringen dragen op korte termijn bij aan stijgende kosten. Naar verwachting zullen deze investeringen de efficiëntie verbeteren en de kostendruk op middellange termijn verlichten.

Jaarlijkse cost-to-income ratio Nederlandse banken en EU-gemiddelde^(a) (%)



Verdeling totale operationele kosten, Nederlandse banken en EU peers^(a), 2025 (€ m)



Noot: (a) Totale operationele kosten worden berekend als personeelskosten, overige operationele kosten en wettelijke heffingen, exclusief bijzondere waardeverminderingen (impairment charges).
(b) Omvat zeven vergelijkbare peerbanken uit Noord- en Centraal-Europa (SEB, Swedbank, Nordea, Handelsbanken, Raiffeisen Bank en UniCredit).

Bron: Fitchratings.com

Verdiencapaciteit als strategische groeimotor

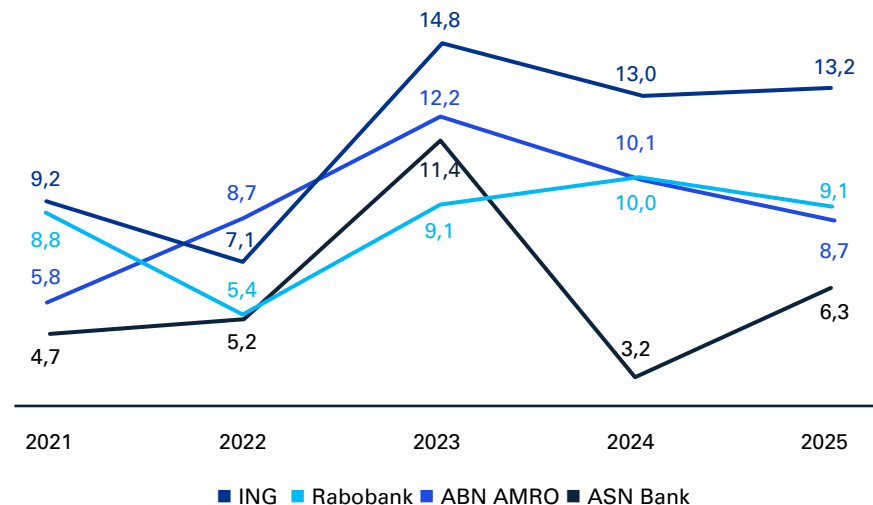
De winstgevendheid van Nederlandse banken bleef veerkrachtig in 2025, ondanks magedruk en hoge transformatiekosten. ING was de enige bank die een dubbelcijferig rendement op eigen vermogen (RoE) realiseerde, onder andere ondersteund door een lage leverage ratio, lage C/I-ratio en geografische spreiding. Het RoE van ABN AMRO en ASN Bank wordt deels beïnvloed door reorganisatiekosten. Bij Rabobank laat het RoE de sterke resultaten minder goed zien, door de coöperatieve eigendomsstructuur die leidt tot een hogere eigenvermogensbasis.

De inzet van ingehouden winsten varieerde per bank, afhankelijk van eigendomsstructuur en strategische keuzes. Alle banken handhaafden of verhoogden in 2025 hun uitkeringen, terwijl Rabobank – in lijn met haar coöperatieve structuur – een groter deel van de winst inhield.

- ING en ABN AMRO keerden actief winst uit via dividendbetalingen en aandeleninkoopprogramma's.
- ING, ABN AMRO en Rabobank realiseerden meerdere M&A-transacties, wat de aanhoudende focus van banken weerspiegelt op het verbeteren van de inkomstenmix en het versterken van hun marktpositie.

Kapitaalbuffers namen in de gehele Nederlandse sector toe, ondanks hogere kosten, aandeelhoudersuitkeringen en investeringen in M&A. CET1-ratio's blijven ruim boven de wettelijke minima, mede ondersteund door het mechanische effect van de implementatie van Basel IV (CRR3) per januari 2025 (zie pagina 14 voor details).

Rendement op Eigen Vermogen (%) (RoE)



M&A en uitbreidingsactiviteiten

Bank	Transactie aangekondigd of afgerond in 2025
ING	Voltooid: Belang verworven in Van Lanschot Kempen (Nederlandse private bank) Aangekondigd: verwerving van een belang in Goldman Sachs TFI (Polen – vermogensbeheer)
Rabobank	Aangekondigd: Overname van ALFAM (Nederlandse consumentenkredietactiviteiten)
ABN AMRO	Voltooid: Overname van Hauck Aufhäuser Lampe (Duitse private bank) Aangekondigd: Overname van NIBC Bank (Nederlandse corporate en retailbank)



Banken dienen voort te bouwen op het huidige momentum om de realisatie van strategische prioriteiten te versnellen en hun bedrijfsmodeltransformatie verder door te zetten.

Digitalisering, automatisering en AI zijn daarbij cruciaal om de productiviteit te verhogen en duurzame efficiëntiewinsten te realiseren. Deze ontwikkelingen stellen banken in staat de kostendruk op te vangen naarmate de inkomsten normaliseren, en concurrerend te blijven in markten waar prijsniveau en naadloze klantervaringen steeds belangrijkere onderscheidende factoren worden.

Tom Sprong

Partner, KPMG Strategy & Operations – Financial Services

2025 Bedrijfs- segmenten

De manier waarop volumegroei en provisie-inkomsten de margedruk compenseren, wordt zichtbaar in de bedrijfssegmenten van de banken.

Door het stabiliseren van de rente werden meer hypotheekleningen verstrekt, terwijl (groot)zakelijke kredietverlening veerkrachtig bleef ondanks toenemende geopolitieke onzekerheid. Consumptief krediet bleef structureel beperkt en de groei verschilde per bank. Private banking is steeds belangrijker geworden als bron van terugkerende, kapitaallichte inkomsten.

Binnen de verschillende activiteiten balanceren banken tussen groei, regelgeving en kapitaalrestricties met behulp van digitalisering en verdere balansoptimalisatie.

Kerncijfers (€ mln)

	ING		Rabobank		ABN AMRO		ASN Bank		Totale ontwikkeling
	2025	Vershil	2025	Vershil	2025	Vershil	2025	Vershil	2024-2025
Leningen en kredieten aan klanten (brutoboekwaarde)									
Woninghypotheken	369.069	7%	201.991	4%	163.185	7%	56.482	9%	●
Consumptieve kredieten	39.723	8%	n.b. ^(a)	n.b.	6.266	(17)%	76	13%	●
Bedrijfsleningen ^(b)	295.773	4%	210.521	0%	86.516	3%	1.541	12%	●
Overige leningen en kredieten aan klanten	23.034	23%	73.078	10%	5.936	(9)%	2.695	21%	●
Totaal leningen en kredieten	727.599	6%	485.590	4%	261.902	3%	60.794	9%	●
Totaal leningen en kredieten (na aftrek van kredietvoorzieningen)	721.705	6%	472.319	4%	255.760	3%	59.172	8%	●
Retail en private banking									
Beheerd vermogen	278.000	16%	73.100	11%	397.000	15%	3.900	(5)%	●
Totale activa en loan-to-asset ratio									
Totale activa	1.054.405	3%	638.886	2%	413.210	7%	76.664	4%	●
Loan-to-asset ratio (%)	68,4%	1,7pp	73,9%	1,7pp	63,4%	(1,3)pp	77,2%	3,1pp	●

Legend: ● Toename ● Afname

Noot: Verschil is 2024-2025. De totale ontwikkeling is gebaseerd op veranderingen in absolute cijfers.

(a) Rabobank rapporteert geen uitsplitsing van consumptieve kredieten als onderdeel van de totale (b) Zakelijke leningen omvatten zowel leningen aan het mkb als aan grote ondernemingen, leningen en voorschotten aan klanten.

Bron: Jaarverslagen

Banken versterkten hun positie in de hypotheekmarkt dankzij nieuwe verstrekkingen en balansgroei, ondanks toenemende concurrentiedruk

Banken versterkten hun positie in de hypotheekmarkt dankzij volumegevoerde herstel, terwijl institutionele beleggers voor het eerst krimp lieten zien. De volumegroei werd gedragen door stabiliserende rente, sterke loonstijging en extra aanbod door de Wet betaalbare huur. Daarnaast profiteerden banken van een structurele verschuiving naar hypotheeklen met een rentevaste periode van tien jaar, die ze scherp in de markt kunnen zetten.

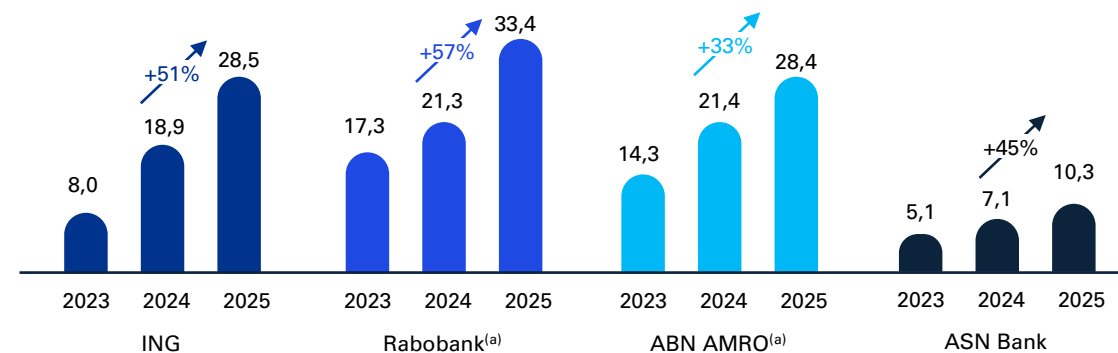
Ondanks het herwonnen momentum kunnen banken te maken krijgen met nieuwe concurrentie. Hypotheekverstrekkers investeren in data, digitalisering en AI om de klantervaring te verbeteren en kosten te verlagen. Tegelijkertijd betreden in andere Europese markten steeds vaker neobanken de hypotheekmarkt, wat de concurrentiedruk verder vergroot.

Hypotheekadministratie raakt steeds meer geconcentreerd en gestandaardiseerd. Waar grote banken het hypotheekbeheer van oudsher intern uitvoerden, verschuift de markt richting outsourcingpartijen voor gestandaardiseerde technologie en, in sommige gevallen, outsourcingdiensten. Ohpen ontwikkelt zich daarbij tot een belangrijke speler naast Stater en Quion.

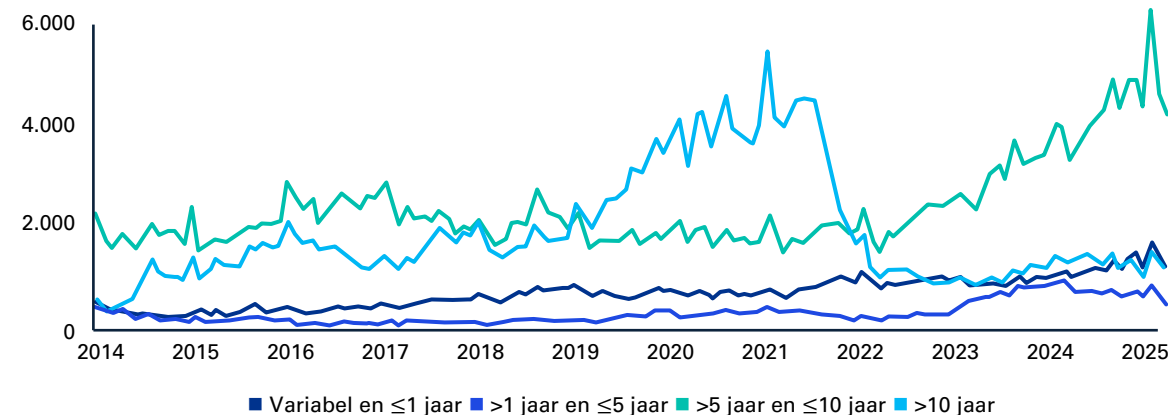
Het jaar 2025 markeert de overgang van toezichtgerichte richtlijnen naar bindende maatregelen rond aflossingsvrije hypotheeklen. Restricties op nieuwe verstrekkingen beperken de instroom, waarbij bestaande portefeuilles onder de aandacht blijven en de eerste IOM-gerelateerde Pillar 2-opslag in januari 2026 van kracht werd.

Het risicoprofiel van de hypotheekportefeuilles verlaagt, maar de portefeuilles blijven vanuit regelgeving kapitaalintensief. CRR3 en de minimumvloer van DNB voor de risicoweging van hypotheeklen verhogen de kapitaalvereisten voor hypotheekportefeuilles. Daardoor worden repricing en kapitaalefficiëntie, naast aanhoudende concurrentie voor volume, belangrijke concurrentiedimensies.

Jaarlijkse volume van hypotheekverstrekkingen Nederlandse banken (in € mld)



Verdeling van nieuwe hypotheeklen naar rentevaste periode per jaareinde (in # leningen)



Noot: (a) Voor Rabobank en ABN AMRO zijn de hypotheekproductievolumes afgeleid op basis van gerapporteerde marktaandeelen, aangezien absolute volumes niet worden gepubliceerd.

Bron: De Nederlandsche Bank

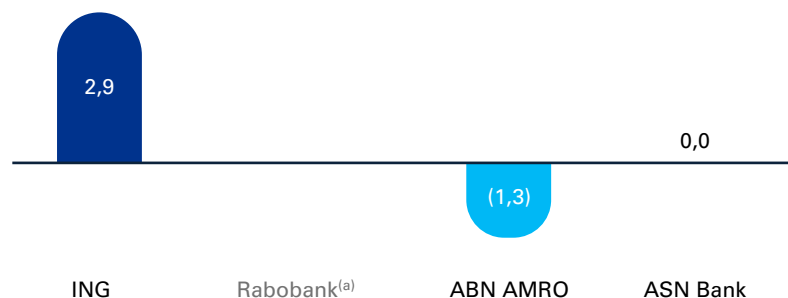
Ongelijkmatige groei in consumptief krediet

De vraag naar consumptieve kredieten herstelde licht in 2025. Dit herstel kwam door de stabiliserende rente en robuuste huishoudinkomens. Tegelijkertijd blijft de Nederlandse markt structureel beperkt door een van de strengste kaders voor verantwoorde kredietverlening in Europa. Dit blijkt onder meer uit het feit dat ING's groei grotendeels buiten Nederland plaatsvindt, op andere Europese markten, waar consumptief krediet gemiddeld circa 9% groeit ⁽¹⁾.

Er zijn duidelijke signalen van een structurele verschuiving richting schaal en consolidatie. De verkoop van ABN AMRO's Alfam-portefeuille en labels aan Rabobank onderstreept dat strengere regelgeving, digitalisering en nieuwe toetreders de druk op standalone consumentenkredietplatforms structureel vergroten.

Het regelgevingslandschap verandert met de introductie van CCD2. Vanaf 2026 vallen Buy Now, Pay Later-aanbieders onder toezicht, met strengere eisen voor kredietwaardigheidstoetsing, transparantie en consumentenbescherming, wat de markt voor consumptief krediet zal beïnvloeden.

Groei in consumptief krediet in 2025 t.o.v. 2024 (in € mld)



Noot: (a) Rabobank maakt haar cijfers over consumptief krediet niet openbaar en is daarom niet opgenomen in deze figuur.

Bron: (1) Eurofinas, (2) De Nederlandsche Bank

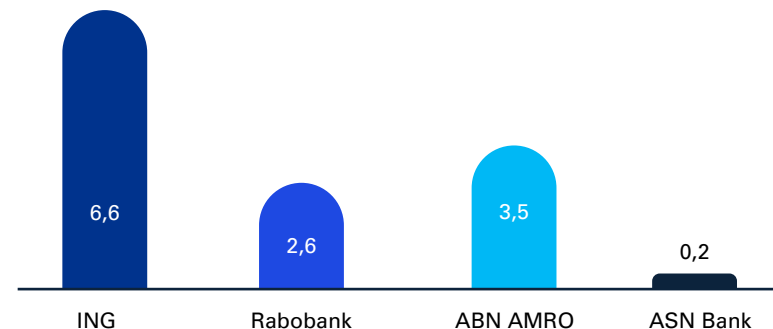
Herstel van kleine kredieten aan het mkb na jaren van daling

Alle banken vergrootten hun mkb-portefeuille, waarbij ING de grootste groei rapporteerde. Rabobank blijft sterk gepositioneerd in Nederland, terwijl ABN AMRO groeit mede door de overname van Hauck Aufhäuser Lampe (HAL) en uitbreiding van de mkb-kredietportefeuille.

Banken behouden een leidende positie in grotere financieringen voor het mkb, gedreven door het relatie-intensieve karakter van dit segment, waarin toegang tot funding, pricing, kredietstructurering, advies en cross-selling een duidelijk concurrentievoordeel opleveren.

Het segment voor kleinere kredieten blijft competitief, maar banken verstrekten in 2025 circa 2,3%⁽²⁾ meer kleine mkb-financieringen dan een jaar eerder. Tegelijkertijd investeren ze in vereenvoudigde aanvraagprocessen, geïntegreerde klantreizen en snelle kredietbeoordelingen, met een toenemend gebruik van transactiedata.

Groei in mkb kredietverlening in 2025 t.o.v. 2024 (in € mld)



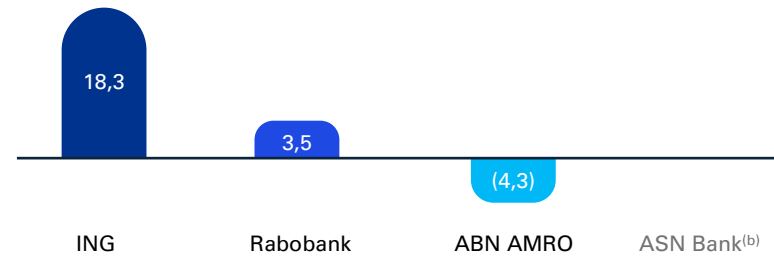
De corporate-bankingactiviteiten van banken blijven veerkrachtig in volatiele markten en versnellen de verschuiving naar provisiegedreven inkomsten en herallocatie van kapitaal

Veerkracht te midden van volatiliteit. Ondanks toegenomen macro-economische en geopolitieke onzekerheid (bijvoorbeeld door Amerikaanse handelstarieven) bleef de grootzakelijke financieringsmarkt in 2025 veerkrachtig, ondersteund door kredietgroei en stijgende provisie-inkomsten. Bij ABN AMRO nam de kredietgroei af door de afbouw van activiteiten in Asset-Based Finance.

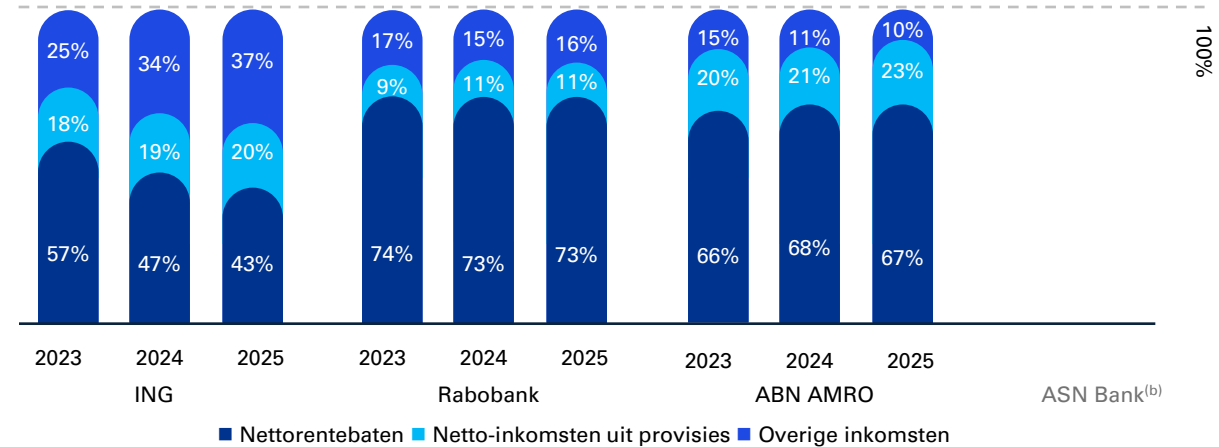
Provisie-inkomsten compenseren margedruk. Diversificatie van inkomsten wordt steeds crucialer nu marges onder druk staan. Provisie-inkomsten worden gedreven door sterke activiteit in kapitaalmarkten, advies, projectfinanciering en klanttransacties, in combinatie met aanhoudende groei in kredietverlening.

Kapitaalefficiëntie bepaalt groeikeuzes. Banken sturen actief op verdere optimalisatie van de balans, onder meer via portefeuille-herstructureringen zoals significant risk transfers (SRT). Dit stelt hen in staat kapitaalruimte te behouden en tegelijkertijd activiteiten uit te breiden op het gebied van hernieuwbare energie, duurzame landbouw en groene infrastructuur.

Groei van grootzakelijke kredietverlening in 2025 t.o.v. 2024 (in € mld)^(a)



Verdeling van inkomsten uit corporate banking (%)



Noot: (a) Corporate leningen hebben in deze analyse uitsluitend betrekking op leningen aan grote corporates. (b) ASN Bank is in deze analyse buiten beschouwing gelaten, aangezien publiek beschikbare rapportages geen afzonderlijke uitsplitsing bieden van inkomsten uit grootzakelijke leningen.

Private banking wint aan strategisch belang in de verschuiving naar provisiegedreven inkomsten

Private banking werd steeds nadrukkelijker gepositioneerd als groeimotor voor Nederlandse banken, gedreven door de aantrekkelijkheid van terugkerende provisie-inkomsten. De sterke groei in beheerd vermogen wordt gedreven door positieve marktrendementen en Europese acquisities, en onderstreept een strategische focus die verder reikt.

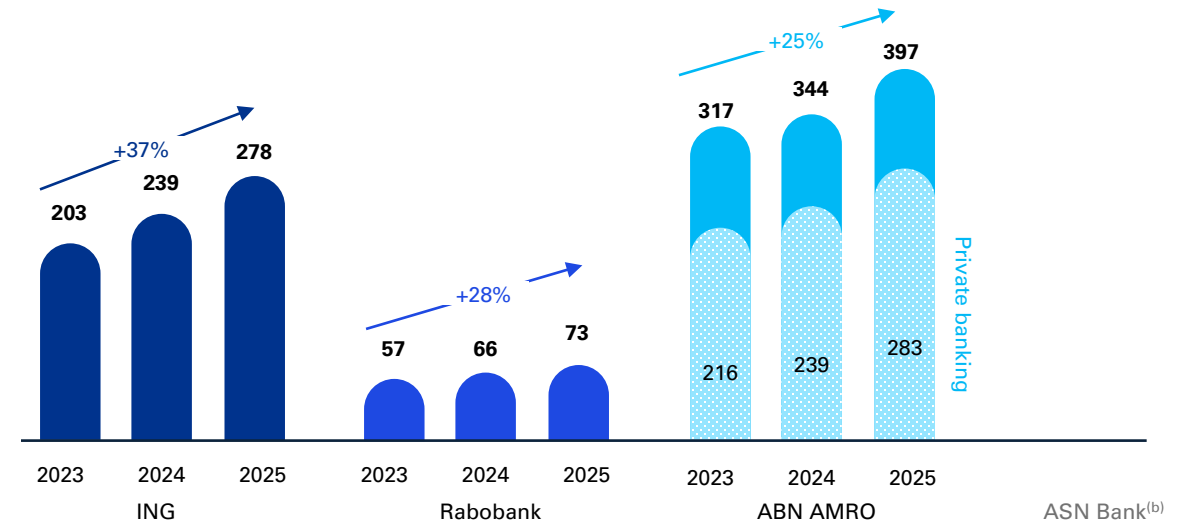
Kostenefficiëntie ontwikkelt zich tot een centraal thema binnen private banking. ABN AMRO heeft hierop gereageerd door de instapgrens voor private banking te verhogen van € 500k naar € 1 miljoen, waarbij klanten onder deze grens worden bediend via Preferred Banking. ING en Rabobank hanteren voornamelijk een instapniveau van € 500k, wat verschillende strategische keuzes weerspiegelt in de balans tussen schaal, service-intensiteit en efficiëntie.

Banken breiden hun digitale beleggingsplatformen en het aanbod van alternatieve beleggingscategorieën uit in reactie op veranderende klantvoorkeuren.

Overdracht van vermogen tussen generaties is een opkomend thema binnen private banking. Banken passen hun propositie aan om jongere klantsegmenten beter te bedienen.

Sinds eind 2025 biedt Rabobank klanten de mogelijkheid om in crypto-ETP's te beleggen, waarna ING en ABN AMRO vanaf begin 2026 eveneens ETP's zijn gaan aanbieden. Naar verwachting zal toenemende klantvraag banken stimuleren hun propositie verder uit te breiden naar een bredere digital-assetspropositie.

Beheerd vermogen (€ mld)^a



Noot: (a) De gepresenteerde data omvat alle retailklanten van de banken; alleen ABN AMRO rapporteert afzonderlijk het beheerd vermogen binnen vermogensbeheer, dat hier is meegenomen. (b) ASN Bank is niet langer actief in private banking en is daarom uitgesloten van deze analyse.

Bron: Jaarverslagen

2025 Risico- management

Een van de belangrijkste ontwikkelingen in 2025 op het gebied van risicomanagement is de invoering van CRR3. Nederlandse banken ondervinden hierbij geen directe kapitaalbeperkingen en blijven ruim boven zowel wettelijke als interne CET1-doelstellingen opereren. Tegelijkertijd moeten ze navigeren door de gefaseerde invoering van CRR3 en zich voorbereiden op de nieuwe, bindende methodiek voor kapitaaleisen.

De assetkwaliteit van Nederlandse banken verbeterde licht ten opzichte van 2024, met dalingen in zowel Stage 2- als Stage 3-blootstellingen. Als gevolg hiervan nam de totale dekkingsgraad eveneens licht af. Vooruitkijkend kunnen toenemende geopolitieke volatiliteit en macro-economische onzekerheid leiden tot veranderingen in de kredietkwaliteit in 2026. Tegelijkertijd vormen de toename van cyberdreigingen, risico's voor operationele weerbaarheid (mede versterkt door de opkomst van AI), soevereiniteitsrisico's en (IT) uitbestedingsrisico's aanvullende en groeiende risicodimensies.

Kerncijfers (€ mln)

	ING		Rabobank		ABN AMRO		ASN Bank		Totale ontwikkeling
	2025	Vershil	2025	Vershil	2025	Vershil	2025	Vershil	2024-2025
Kredietkwaliteitsindicatoren									
Bijzondere waardevermindering	1.304	110	764	296	20	41	(32)	19	●
Stage 1 (%)	89,9%	1,6pp	85,0%	2,0pp	89,2%	1,1pp	86,8%	0,2pp	●
Stage 2 (%)	8,4%	(1,4)pp	13,4%	(1,6)pp	8,7%	(1,2)pp	12,3%	(0,1)pp	●
Stage 3 (%)	1,8%	(0,15)pp	1,7%	(0,4)pp	2,1%	0pp	0,9%	(0,1)pp	●
Kapitaalindicatoren									
Totale activa	1.054.405	360	638.886	9.633	413.210	28.163	76.664	2.973	●
Totaal eigen vermogen	50.953	(356)	55.851	2.407	27.043	935	4.331	283	●
CET 1 ratio (%)	13,1%	(0,5)pp	20,3%	3,4pp	15,4%	0,9pp	19,8%	(0,4)pp	●
Tier 1 ratio (%)	15,3%	(0,7)pp	22,0%	3,2pp	17,8%	0,9pp	21,4%	(0,5)pp	●
Tier 2 ratio (%)	3,1%	0,1pp	1,7%	(0,4)pp	3,0%	(0,3)pp	2,7%	(3,1)pp	●
Totaal kapitaalratio (%)	18,4%	(0,5)pp	23,6%	2,7pp	20,9%	0,7pp	24,1%	(3,7)pp	●

Legenda: ● Toename ● Afname

Noot: Verschil is 2024-2025. De totale ontwikkeling is gebaseerd op veranderingen in absolute cijfers.

Bron: Jaarverslagen

Sterke kapitaalposities van Nederlandse banken onder CRR3, ondersteund door de transitiereregelingen naar SA output floor

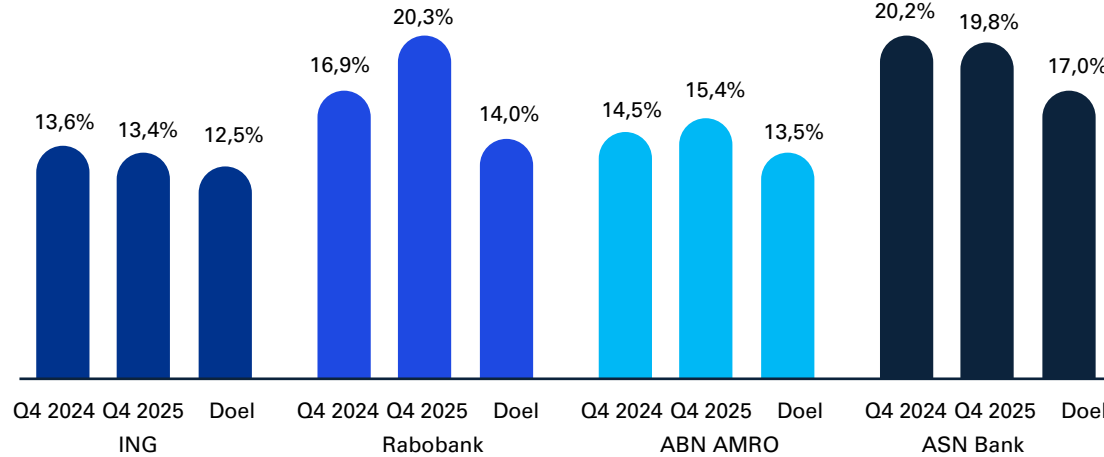
De CET1-ratio's van banken liggen nog steeds ruim boven de interne doelstellingen, waardoor zij op korte termijn kapitaal kunnen inzetten voor strategische projecten en groeistrategieën.

De overgangs-output floor van CRR3 (50%) is niet bindend. De

kortetermijnimpact op kapitaal is grotendeels vergelijkbaar tussen Nederlandse banken, ondanks aanzienlijk verschillende onderliggende risicoprofielen.

De uiteindelijke CRR3-output floor (72,5%) leidt tot uiteenlopende effecten op kapitaalplanning. Voor ING en Rabobank zal de fully loaded, floored RWA de dominante kapitaaleis worden, terwijl deze voor ABN AMRO en ASN Bank primair wordt bepaald door unfloored RWA's. Dit kan samenhangen met verschillen in IRB-coverage ratio's, aanvullende toezichtseisen, portefeuillesamenstelling en klantrisicoprofielen.

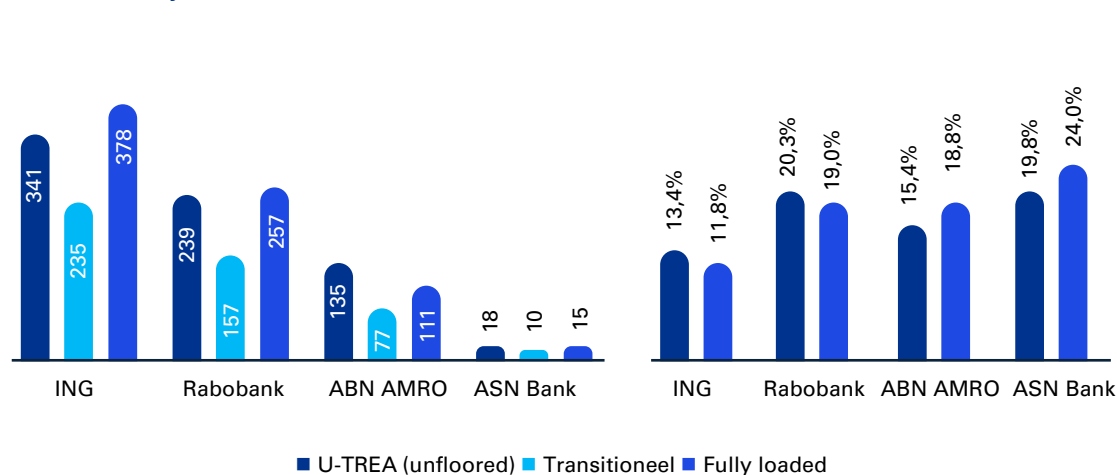
CET1-ratio (kwartaalcijfers) (%)



Transitioneel & fully loaded kapitaalvereisten (2025 Q4) (%)

RWA (€ miljard)

CET1 ratio



Belangrijkste ontwikkelingen in kapitaalbeheer

CRR3, de Europese implementatie van de Basel IV-richtlijnen, vormt de grootste verandering in kapitaaleisen van het afgelopen decennium.

De verwachting dat fully loaded RWA-vloeren bindend worden voor Nederlandse banken, dwingt hen hun kapitaalallocatie, performancemetrics en pricingstrategieën te herzien om de impact op de CET1-ratio te mitigeren.

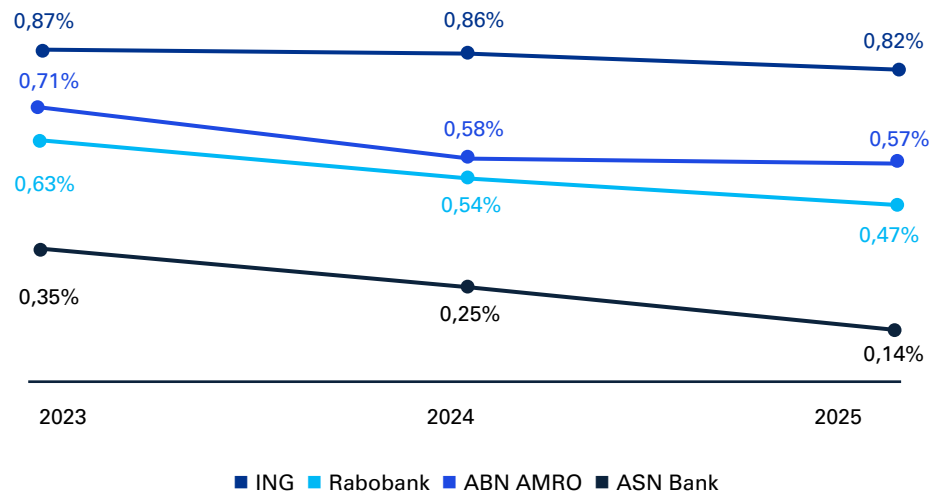
In 2025 hebben Nederlandse banken in toenemende mate SRT-transacties ingezet, met name binnen groeiende blootstellingen aan (groot)zakelijke leningen, waaronder Nederlands bedrijfsvastgoed en mkb-financieringen. Daarnaast is een duidelijke trend zichtbaar in private credit in het buitenland, die zich mogelijk ook in de Nederlandse markt kan ontwikkelen.

Lichte verbetering van de assetkwaliteit

De totale coverage ratio is gedaald, wat betekent dat banken lagere voorzieningen hebben hoeven aanhouden ten opzichte van hun totale blootstellingen.

Het gewogen gemiddelde aandeel van de portefeuille in Stage 2 en 3 nam af, terwijl het aandeel leningen in Stage 1 toenam, wat duidt op een optimistischer beeld vanuit portefeuilleperspectief.

Coverage ratio (Voorzieningen / Totale blootstellingen) (%)



Gewogen gemiddelde per stage (%)

Nederlandse stage-ratio's	2023	2024	2025
Gewogen gemiddelde stage 1-ratio	89,1%	86,9% (2,3)pp	88,4% 1,6pp
Gewogen gemiddelde stage 2-ratio	9,1%	11,2% 2,2pp	9,9% (1,4)pp
Gewogen gemiddelde stage 3-ratio	1,8%	1,9% 0,1pp	1,7% (0,2)pp



Nederlandse banken hebben ingrijpende, door regelgeving gedreven veranderingen doorgemaakt en zagen de assetkwaliteit verbeteren in 2025. Tegelijkertijd doen zich voorziene ontwikkelingen voor waarop banken zich strategisch moeten voorbereiden:

- Verschuiving van kapitaalabsorptie naar kapitaalstrategie: sterke CET1-buffers binnen het unfloored CRR3-regime bieden banken ruimte voor grotere strategische projecten, zoals ambitieuze initiatieven voor organische groei, M&A en investeringen in toekomstbestendige IT-infrastructuur (bijvoorbeeld AI en tokenisatie).
- Voorbereiden op structureel hogere RWA's: de output floor zal RWA's aanzienlijk verhogen en CET1-ratio's op termijn onder druk zetten, wat aanpassingen vereist in performancemetrics, sturing en balansoptimalisatie.
- Risico's blijven aanwezig ondanks verbeterde assetkwaliteit: geopolitieke schokken kunnen zich onverwacht materialiseren en de totale risicoblootstelling van banken vergroten.

Bart Arendshorst
KPMG Financial Risk Management

Contacten



Mark van Vugt
Head of Banking Advisory
KPMG Advisory N.V.



Niels Paping
Head of Banking Audit
KPMG Advisory N.V.



Tom Sprong
Partner – Strategy &
Operations, Banking
KPMG Advisory N.V.



Bart Arendshorst
Senior Manager – Financial
Risk Management
KPMG Advisory N.V.

Lees meer van KPMG



State of AI in Banking biedt technologie- en IT-professionals concrete inzichten in hoe banken de stap zetten van AI-experimenten naar organisatiebrede impact.



Banking and Capital Markets CEO Outlook biedt inzichten van diverse organisaties in hun bestuurlijke agenda en strategische prioriteiten.



kpmg.com/socialmedia

De in dit document vervatte informatie is van algemene aard en is niet toegespitst op de specifieke omstandigheden van een bepaalde persoon of entiteit. Wij streven ernaar juiste en tijdige informatie te verstrekken. Wij kunnen echter geen garantie geven dat dergelijke informatie op de datum waarop ze wordt ontvangen nog juist is of in de toekomst blijft. Daarom adviseren wij u op grond van deze informatie geen beslissingen te nemen behoudens op grond van advies van deskundigen na een grondig onderzoek van de desbetreffende situatie.

De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken die onder licentie worden gebruikt door de zelfstandige ondernemingen die lid zijn van de wereldwijde KPMG-organisatie.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.