

דבר יושב ראש הדירקטוריון

בשם דירקטוריון הבנק אני מתכבד להציג בפניכם את הדוח הכספי של מזרחי-טפחות לשנת 2017. תנופת הצמיחה המאפיינת את הבנק בשנים האחרונות, באה לביטוי גם בשנה זו, במגוון תחומי הפעילות: ההכנסות הגיעו לשיא של 6 מיליארד ש"ח; במרבית סעיפי המאזן ובהם האשראי לציבור, פיקדונות הציבור, ההון העצמי וסך המאזן נרשם גידול נאה; הרווח הנקי עלה ב-6.4% בהשוואה לשנת 2016 והוא משקף תשואה להון דו-ספרתית של 10.2%.

בה בעת, עומד הבנק בכל היעדים הרגולטוריים הנדרשים: יחס הון עצמי רובד 1 לרכיבי סיכון עלה ל-10.20%, יחס המינוף הגיע ל-5.48% ויחס כיסוי הנזילות ברבעון הרביעי עמד על 118%.

לאחר מו"מ ממושך בין ההנהלה לוועד העובדים, נחתם לקראת סוף השנה הסכם קיבוצי חדש לשנים 2016-2021, המבטיח שקט תעשייתי מלא עד לתום תקופת ההסכם והירתמות של כלל עובדי הבנק להשגת יעדי התוכנית האסטרטגית ולעסקת המיזוג עם בנק אגוד.

עסקה זו, ככל שתאושר על ידי הרגולטורים הרלבנטיים, תסייע למזרחי-טפחות לבסס את מעמדו כקבוצה הבנקאית השלישית בגודלה בישראל ובמקביל תגביר את התחרות במערכת הבנקאית. זאת, באמצעות שיפור כושר התחרות של הבנק וחיזוק יכולתו להתמודד מול הבנקים הגדולים ולהציע הצעות ערך אטרקטיביות לכלל הלקוחות ובמיוחד ללקוחות הסקטור העסקי.

הצלחת הבנק להמשיך ולצמוח בנתחי השוק, להציג גידול ברווח הנקי ולשמור על תשואה להון דו-ספרתית, בולטת במיוחד לאור השפעת ההסכם עם העובדים והעובדה שהסביבה המקרו-כלכלית ממשיכה להתאפיין בריבית ואינפלציה כמעט אפסיות. בהמשך למגמה שאפיינה את שנת 2016, גם ב-2017 חל קיטון בהיקף הפעילות בשוק המשכנתאות, על רקע התמקדות מאמצי הממשלה בפרויקטים של מחיר למשתכן והמתנה של משפרי דיור ומשקיעים עד להתבהרות יעילותם של צעדי הממשלה בתחום. מזרחי-טפחות המשיך להיות הגורם הדומיננטי והמוביל בענף עם נתח שוק חודשי ממוצע של כ-35%, תוך התאמת התמחור לסביבה הרגולטורית, הקפדה מרבית על איכות תהליכי החיתום ושמירה על פרופיל הסיכון הנמוך של התיק.

מהלכי ההתייעלות של הבנקים המתחרים ובכלל זה צמצום מסיבי במספר הסניפים שלהם נמשכו גם בשנת 2017 וחיידו עוד יותר את הבידול של מזרחי-טפחות ותפיסת השירות האנושית-אישית שלו. ב-2017 המשיך הבנק לפתוח סניפים חדשים ונכון לסוף השנה החזיקה קבוצת מזרחי-טפחות ב-187 סניפים ושלוחות בהשוואה ל-184 בסוף שנת 2016. כזכור, על-פי התוכנית האסטרטגית מתכנן הבנק להגיע לפריסה של כ-200 סניפים עד סוף 2021.

לצד העמקת הקשר האישי בין הבנקאים בסניפים ללקוחות, המשיך הבנק לפתח כלים וערוצי פעילות מתקדמים, המעניקים ערך מוסף אמיתי ללקוחות ומשפרים את השירות ו"חווית הלקוח". כך בין השאר, שילב הבנק לאחרונה מספר פיתוחים טכנולוגיים בתחום המשכנתאות, שחוסכים ללקוחות זמן, מאמץ וכסף. הטמעת הערוצים והכלים הדיגיטליים בשירות הבנקאי נעשית במסגרת מודל הפעילות ה"היברידי" הייחודי של מזרחי-טפחות, שבו הטכנולוגיה משלימה ותומכת בשירות האנושי ולא מתימרת להחליף אותו.

הודות לכך, הצליח הבנק לגייס גם ב-2017 עשרות אלפי לקוחות חדשים – פרטיים ובעלי עסקים. שנת 2017 היתה השנה הראשונה בתוכנית האסטרטגית הרב שנתית של הבנק, שבמרכזה שמירה על מובילות הבנק בתחום הקמעונאי כולל הלוואות לדיר, תוך הגברת המיקוד בפעילות העסקית. בהתאם לתוכנית, נרשמה צמיחה מרשימה של כ-9% בהיקף האשראי ובהכנסות המימון מעסקים קטנים, בינוניים וגדולים.

המחויבות לכל בעלי העניין של הבנק ובתוכם המשקיעים ובעלי המניות הביאה את הדירקטוריון לעדכן את מדיניות הדיבידנד של הבנק ולקבוע, כי החל מהרבעון הראשון של 2018 יועלה שיעור הדיבידנד שיחולק לבעלי המניות, עד ל-40% מהרווח הנקי מדי רבעון.

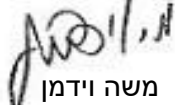
כארגון עסקי הנשען בפעילותו ובהישגיו על הקהילה שבתוכה הוא פועל, רואה עצמו הבנק מחויב לגלות מעורבות בקהילה ולתמוך באוכלוסיות בעלות צרכים מיוחדים.

במסגרת זו, מקיימים סניפי הבנק ויחידות המטה שלו פעילויות התנדבותיות בגופים חברתיים ומוסדות שונים, הפועלים למען ילדים ובני נוער הנמצאים בחסך ובמצוקה. בנוסף, מקיים הבנק מגוון מיזמים לטובת אוכלוסיות נזקקות. פעילויות אלו נעשות תוך מעורבות של עובדי הבנק, בני משפחותיהם ולעיתים אף לקוחות הבנק.

הבנק ממשיך להקפיד על התנהלות שקופה והוגנת מול לקוחותיו וכלל מחזיקי העניין שלו, על בסיס סולם הערכים והקוד האתי שהבנק חרט על דגלו, כחלק מהותי מהתרבות הארגונית שלנו.

בהזדמנות זו אני מבקש להודות, בשמי ובשם כל חברי הדירקטוריון, לכלל מחזיקי העניין בבנק ובראשם קהל לקוחותינו הנאמן, ולהביע הערכה רבה להנהלת הבנק ולאילפי העובדים והמנהלים האיכותיים והמסורים שלנו, על המאמץ הבלתי נדלה, ההשקעה והתרומה החשובה שלהם להצלחתו של מזרחי-טפחות.

בברכה,



משה ידמן
יושב ראש הדירקטוריון
מזרחי-טפחות