

Capital Markets Day

CFG Bank

28 mai 2025



ORDRE DU JOUR

Une banque universelle
de nouvelle génération



01

CFG Bank

Une croissance soutenue
nous permettant de bâtir
l'avenir sur des bases solides



03

Perspectives chiffrées à moyen terme

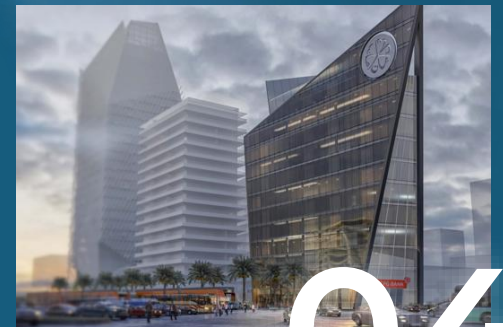
Un potentiel non
encore saturé dans nos
segments actuels



02

Les moteurs de la croissance

Nouveau siège prévu
pour 2026



04

Siège

ORDRE DU JOUR

Une banque universelle
de nouvelle génération



01

CFG Bank

A PROPOS DE CFG BANK

1 Depuis 1992

1ère banque d'affaires indépendante au Maroc ...

Asset management, brokerage, corporate finance and private equity

... avec un fort positionnement dans plusieurs segments et secteurs

Investisseurs étrangers, Institutionnels, multinationales, Tourisme, Infrastructures, investisseurs particuliers

2 Depuis 2015

Dernière licence bancaire octroyée au Maroc...

Lancement de la banque commerciale visant à offrir un service premium à des clients exigeants

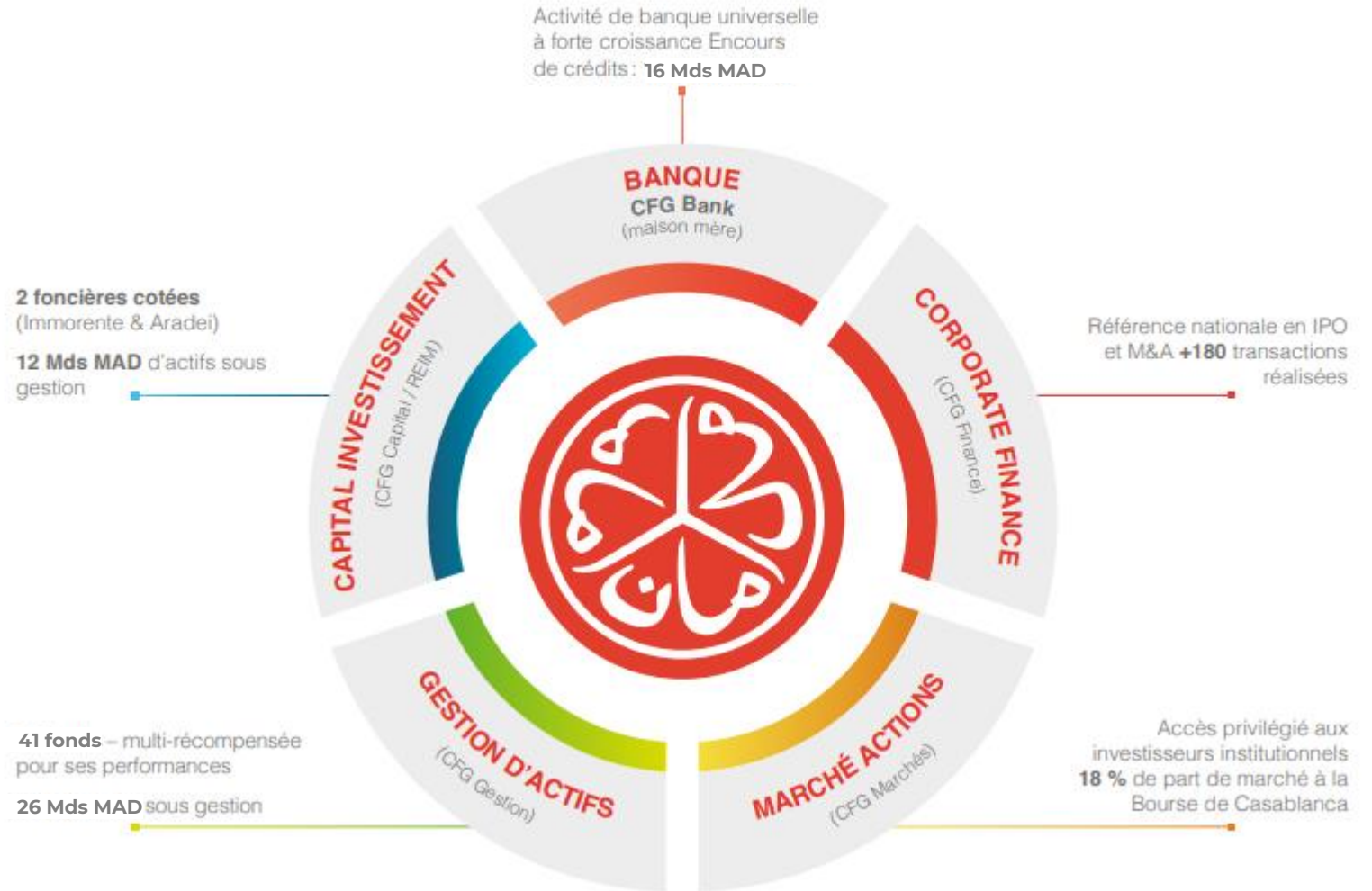
... avec un business model multicanal
Canaux digitaux d'avant garde (applis, site web), un nombre limité d'agences de dernière génération et la banque par téléphone

3 Depuis 2023

Introduction en bourse

8 ans après le lancement de la banque commerciale

Une banque universelle de nouvelle génération



Un concept de banque disruptif

Banque commerciale

1

Une approche "Customer centric"

Accessibilité, transparence, réactivité & efficacité, et une relation personnalisée sont les piliers de notre stratégie

2

Technologie

Une technologie de pointe permettant d'offrir des services disruptifs et révolutionnaires

3

Ressources humaines

Nouvelle génération de conseillers et banquiers hautement qualifiés et formés pour accompagner au mieux les clients et les entreprises et les conseiller dans leurs moments de vie.



Agilité



Focalisation sur 2 segments (particuliers / Grandes et moyennes entreprises)



Focalisation sur 2 types de crédits



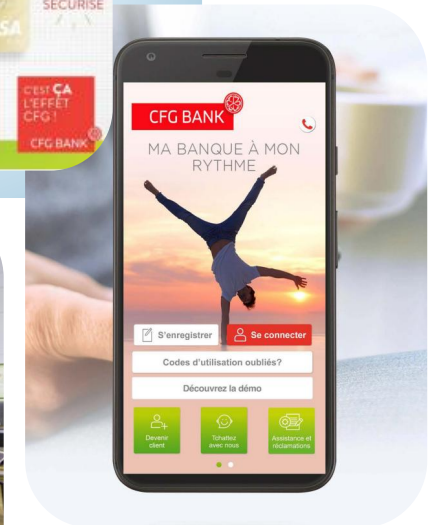
Choix de segments à faible risque



Fort contenu technologique & innovation



Qualité des ressources humaines



Une organisation commerciale qui met le client au centre de la stratégie avec deux concepts cohérents : Retail & GME ...

Une organisation favorisant les synergies, avec des métiers de banque d'affaires au service des 2 banques Retail & GME

Banque Retail

Banque moderne et technologique, avec un réseau restreint d'agences, au service de clients particuliers exigeants et soucieux de la qualité de service



Banque de la GME

Banque de la grande et moyenne entreprise avec un ADN de banque d'affaires, regroupant :

- Les financements
- Le corporate finance
- La banque privée



Métiers de Banque d'affaires

Asset Management

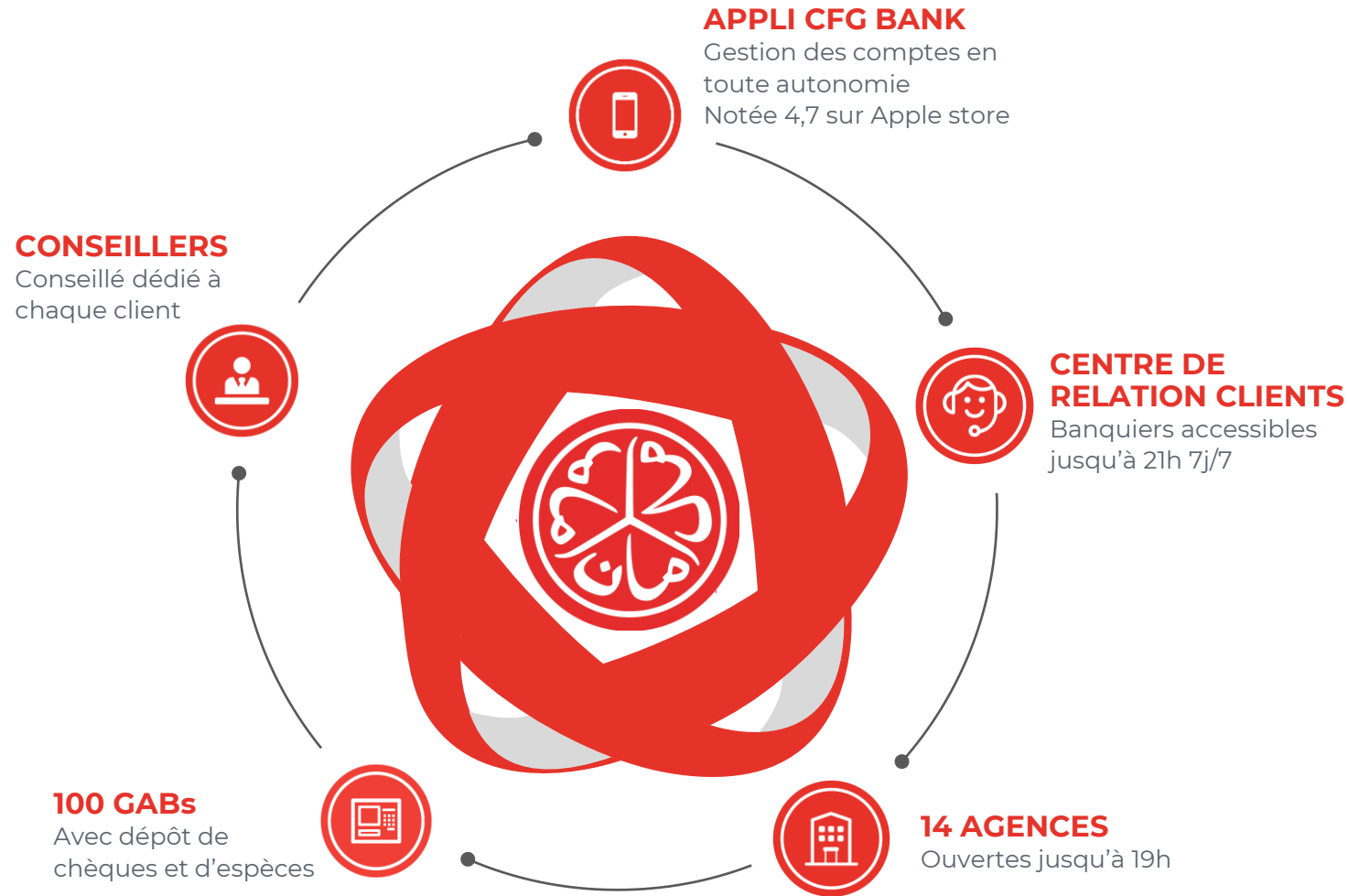
Asset Management immobilier

Brokerage

Custody

Change

Un dispositif hybride et multicanal au service de l'expérience clients



Banque Retail



Une offre de produits et services en constante évolution et renouvellement

Banque Retail

Crédits immobiliers

- Suivre l'avancement de la demande de crédit immo
- Télécharger le tableau d'amortissement et documents contractuels
- Procéder au remboursement anticipé partiel ou total en toute autonomie sur l'appli
- suspendre le remboursement du crédit et modifier ses caractéristiques

Epargne / Assurance

- Bourse en ligne (site web)
- Contrats d'assurance en temps réel

Cartes & chèques

- Confectionner la carte en agence en 15 min
- Modifier les plafonds de carte, bloquer/débloquer, etc
- Chéquier confectionné en agence
- Dépôts de chèques sur GAB
- Image du chèque en temps réel sur le compte

Assistance

- Suivi des réclamations en toute autonomie

Autres fonctionnalités

- Gérer en ligne et en temps réel sa dotation touristique
- Changer son agence en un clic
- Modifier ses données personnelles



Une nouvelle génération d'agences

14 agences retail à la pointe de la technologie dans les principales villes (Casablanca, Rabat, Marrakech, Tanger, Fes) ouvertes jusqu'à 19h



CFG BANK



Indicateurs financiers à fin mars 2025

Banque Retail

Réseau

14 

agences
Retail

100 

GABs

dont **62** GABs
off-site

Clients

~64 000



Total clients

92%

Clients
utilisant le
digital

Crédits

~4,5 

Encours crédits
(en milliards de DH)

Dépôts

~6,5 

Encours Dépôts
(en milliards de DH)

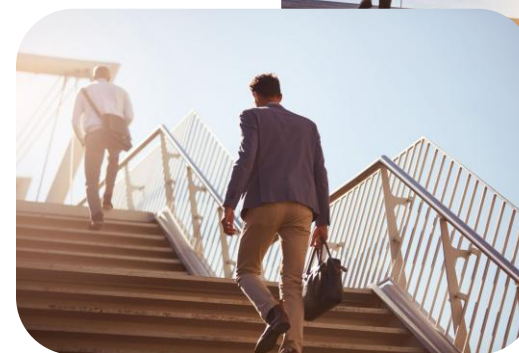
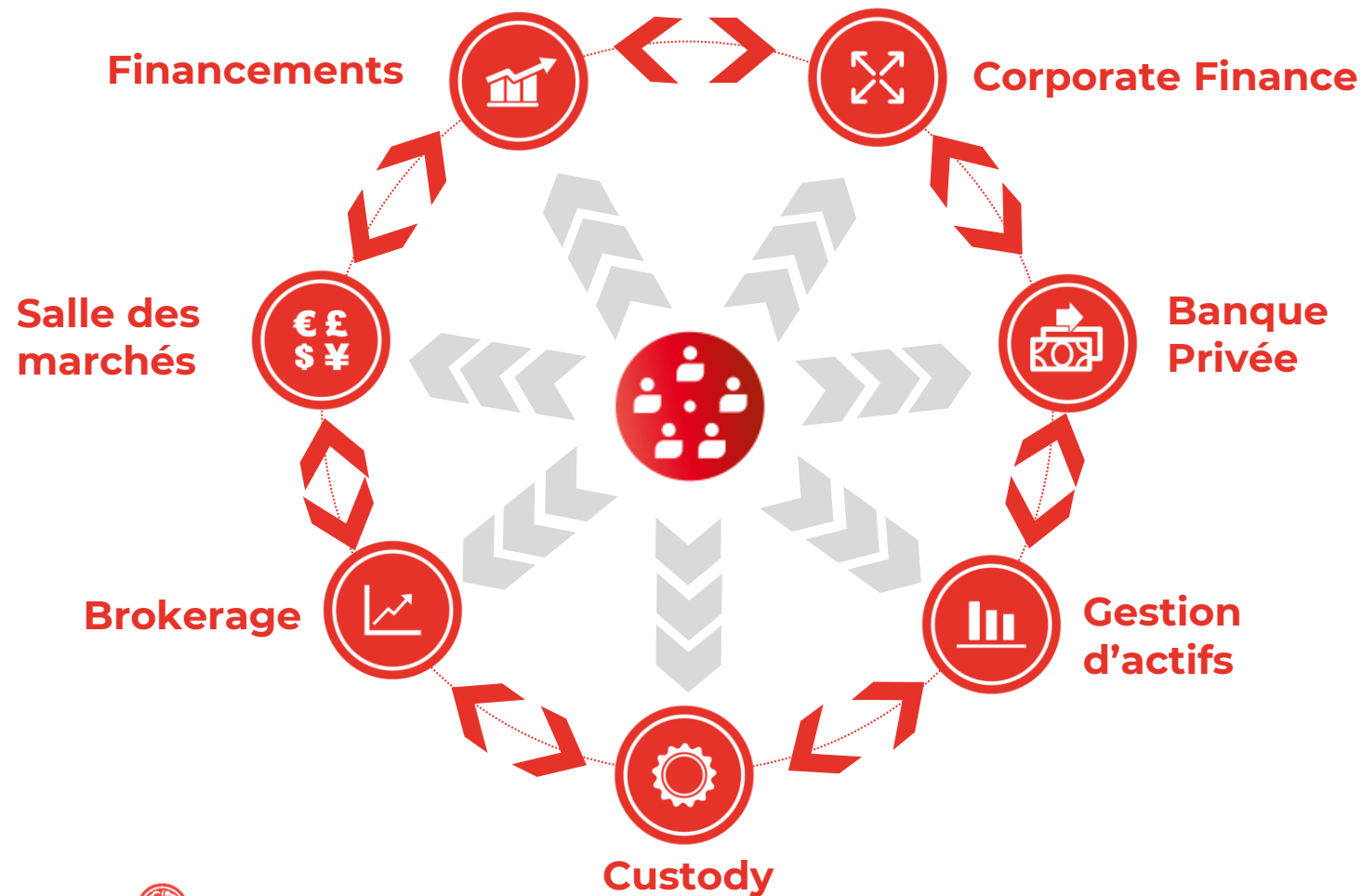
93%

Transactions
digitales



Une organisation favorisant les synergies et le «cross-selling»

Banque GME



Grandes et Moyennes Entreprises

Définition /
Cœur de cible

> **50 MDH**

Chiffre d'affaires

Types de financement :



Crédits d'investissements

Leasing

Tickets de financement :

25 MDH **300 MDH**

Ticket Min

Ticket Max

Encours Crédits Entreprises

~ **9 MMDH**



+ 30%

TCAM [20-24]

Une clientèle sensible à la qualité de service, au conseil et à la rapidité d'exécution



Rapidité dans la prise de décision, surtout pour dire « **NON** ».

Efficacité dans l'analyse et le traitement des dossiers.

Agilité et fluidité des process.

Des équipes qui travaillent ensemble pour une meilleure **efficacité** et **rapidité**.



Un service premium axé sur de la création de valeur pour les clients

Un accompagnement dans **la structuration** avant de penser au financement.

Une approche **d'ingénierie financière**, portée par des **équipes très qualifiées**.



Un type de financement axé sur des crédits à **faible risque** et à **forte valeur ajoutée** pour les clients.

Crédits d'investissement et leasing **structurés** pour les besoins du client et bien **couverts par des garanties**

Banque Privée



Patrimoine Min
Client

5 MDH

Chez CFG Bank, un client bénéficie du service banque privée à partir d'un patrimoine de 5 MDH

Crédits

~2,5 MMDH

Avril 2025

Dépôts

~1,8 MMDH

Avril 2025

Une banque privée pionnière et reconnue pour son expertise



Banque privée séparée de la banque Retail avec ses propres agences, ses propres services et ses propres moyens de paiements.



Des produits innovants



Crédit lombard : Il est spécifiquement destiné aux épargnants disposant d'un portefeuille d'actifs financiers et qui souhaitent se constituer une réserve de financement ou disposer immédiatement de liquidités supplémentaires.

Le « Crédit Lombard » permet ainsi de nantir l'intégralité du portefeuille tout en continuant à le gérer de manière dynamique, sans aucune restriction.



Partenariat stratégique

Un partenariat stratégique avec une banque privée internationale pour une gestion globale du patrimoine



Les métiers de banque d'affaires au service des deux banques commerciales : un fort positionnement dans leurs secteurs

ASSET MANAGEMENT



26,8 MMDH

AUM à fin avril 2025



41

Fonds générés



3.6%

PDM à fin avril 2025



Un des 1ers gérants d'actifs de la place avec une équipe reconnue pour ses performances

EQUITY BROKERAGE



18%

PDM



Un positionnement unique auprès des investisseurs internationaux avec une part de marché de 35% à 40% des investissements à la BVC



Plusieurs notes de recherche publiée en 2024 sur une sélection de sociétés cotées représentant 90% de la capitalisation boursière de la BVC



Une équipe de recherche reconnue

REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT



12,7 MMDH

AUM à fin avril 2025

2

Foncières cotées à la BVC (**aradei & Immorente Invest**)



Un des leaders en terme de gestion d'actifs immobiliers locatifs au Maroc



ORDRE DU JOUR

Un potentiel non encore
saturé dans nos
segments actuels



02

Les moteurs de la croissance



Comment continuer à croître ?

1

Choisir de nouveaux segments ?

Pas d'actualité pour le moment

2

Etoffer les segments actuels ?

Nos segments sont-ils saturés ?

→ **Non, les segments actuels présentent encore un potentiel de croissance.**

Couvre-t-on tous les produits pour les segments actuels ?

→ **Non, il y a encore quelques produits que CFG n'offre pas encore à sa clientèle**

Comment continuer à croître ?



“ Un potentiel non encore saturé dans nos segments actuels, avec un objectif d'étoffer l'offre produits ”

Clients Retail

~ 64 000
2025



Nombre de clients Retail

~ 140 000
2028 / 2029

Un potentiel de croissance encore élevé dans nos segments de clientèle actuels

Les études de segmentations menées démontrent un potentiel de croissance encore élevé dans nos segments avec les avantages suivants :

- Segments prioritaires en terme d'attractivité et facilité d'activation
- Nombre de clients potentiels important
- Segments sensibles à la promesse de services de CFG Bank
- **Part de marché cible représentant 2 à 3 fois les parts de marchés actuelles dans ces segments**

Nos segments retail

Quadrans dévoués

L'indépendant aisé

La jeune femme prévoyante

Les jeunes salariés

Réseau d'agences retail

14



Agences retail actuelles



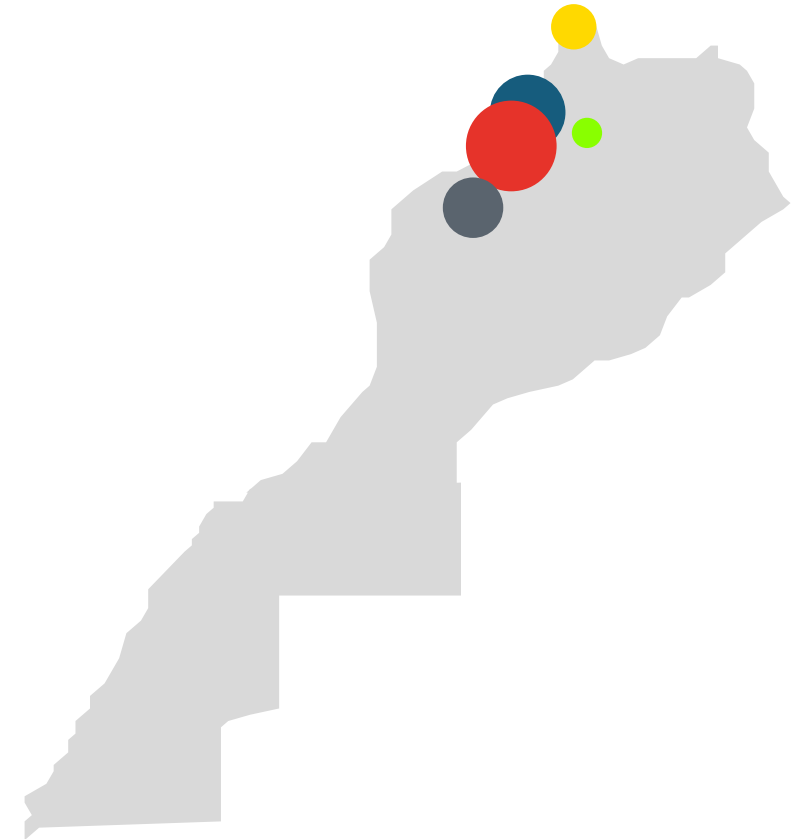
~21



Agences retail 2028/2029

Elargissement du réseau bancaire pour accompagner les ambitions de croissance avec l'ouverture de 7 nouvelles agences à horizon 2028/2029

Villes	2025	2028/ 2029
 Casablanca	7	11
 Rabat	4	5
 Marrakech	1	2
 Tanger	1	2
 Fes	1	1



Des produits et services que nous n'offrons pas encore



Crédit à la consommation

- Crédit conso
- Crédit automobile
- LOA



Banque au quotidien de l'Entreprise

- Cash management
- Transaction & paiement
- Portail digital



Trade Finance

- Import
- Export



Crédits de trésorerie Entreprises

- Facilités de trésorerie



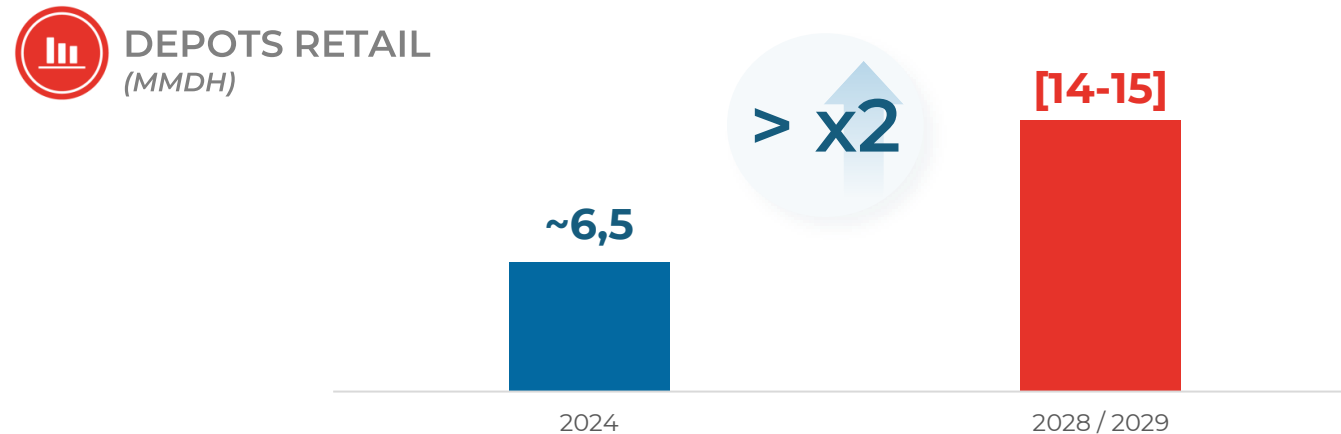
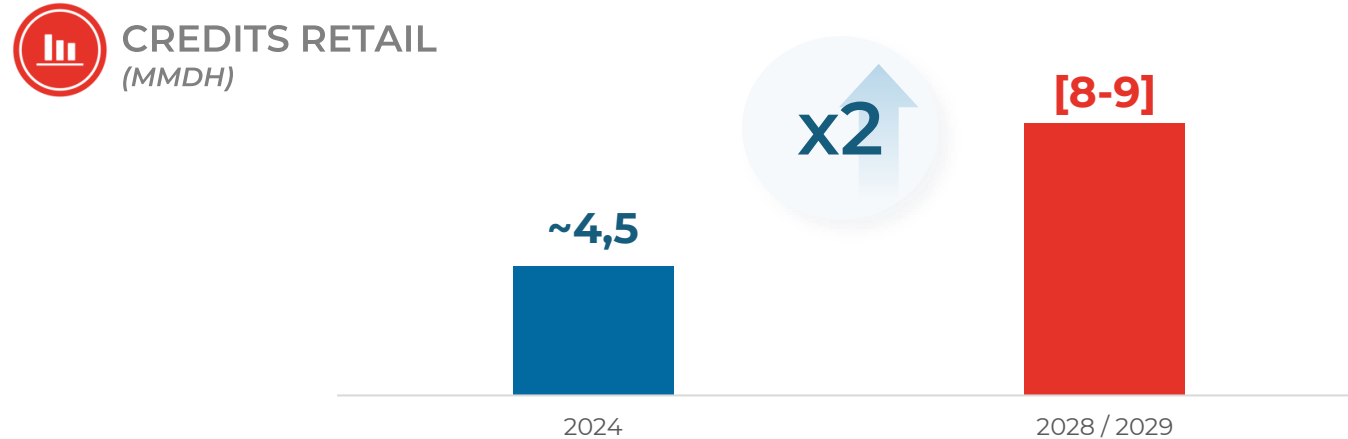
Crédits & Dépôts Retail

Taux d'équipement
crédits immobiliers ~ 6%
À fin 2024

Hypothèse de baisse progressive du taux d'équipement (~5% en 2028/2029) tenant compte de la hausse importante du nombre de clients et des hypothèses de hausse prudente du marché du crédit immobilier

Dépôt à vue
Moyen/client ~ 60 KDH

Doublement des encours de crédits et dépôts, portés par la croissance de la base clients



Crédits GME

Doublement de l'encours des crédits Entreprises avec des hypothèses prudentes :

- Maintien du rythme de production des crédits d'investissement et leasing réalisé sur les 2 dernières années

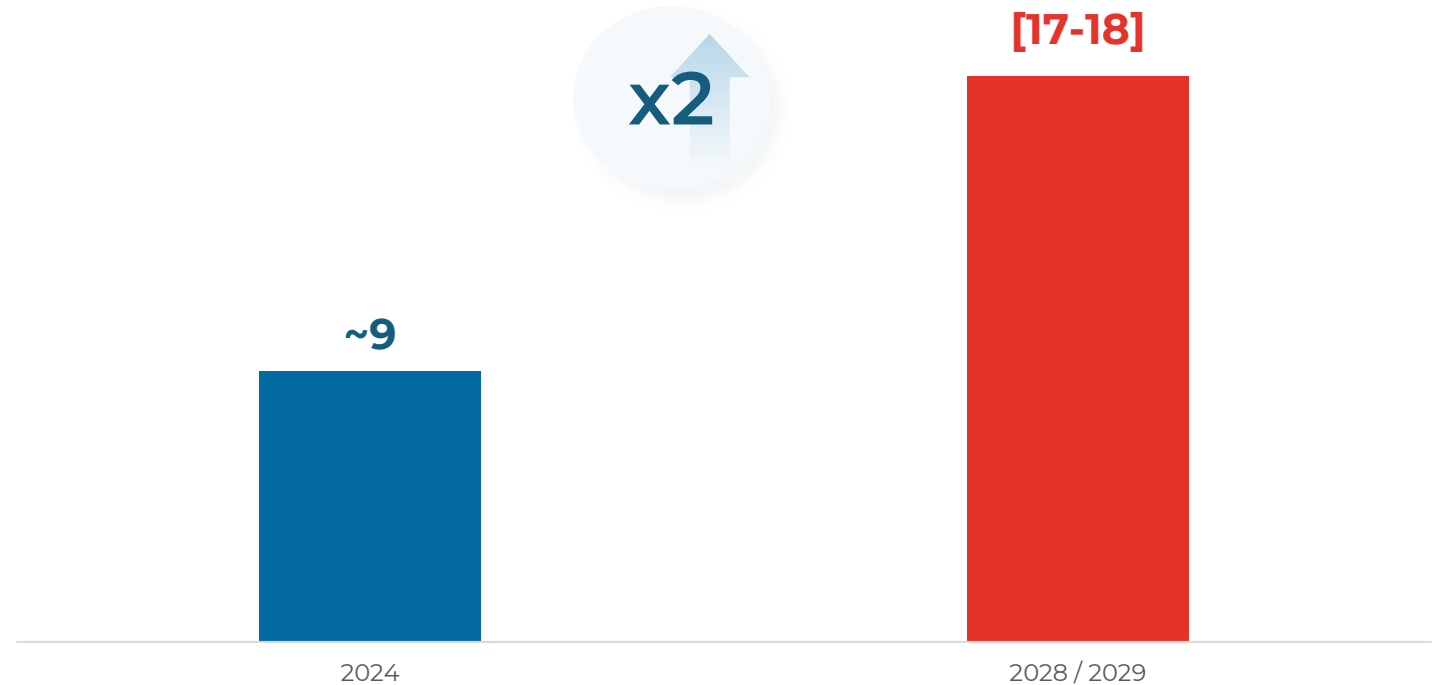
CMDR [300 – 650] MDH
[2025 – 2028/2029]

Hausse du CMDR avec l'émission de la dette subordonnée de 500 MDH, ainsi que les résultats futurs.

Doublement des encours des crédits entreprises



Crédits Entreprises
(MMDH)



Une croissance soutenue
nous permettant de
bâtir l'avenir sur des
bases solides



03

Perspectives chiffrées
à moyen terme

1 Des résultats en constante croissance

Une rentabilité en forte progression depuis 2020 et un ROE très attractif

2 Un business model qui a fait ses preuves

Un business model reposant sur les activités historiques de banque d'affaires génératrices de commissions, couplé à une activité de banque commerciale avec un modèle hybride et multicanal, avec de fortes synergies entre les différents métiers

3 Une équipe engagée et experte

Des collaborateurs motivés et experts dans leur domaine piloté par un top management reconnu pour son expertise ayant fait ses preuves

Une croissance soutenue nous permettant de bâtir l'avenir sur des bases solides, avec 1 an d'avance sur le business plan post IPO

PRINCIPAUX INDICATEURS 2024 (MAD)

PNB

941 M



+35%

TCAM [20-24]

RNPG

262 M



+ 74%

TCAM [21-24]

Crédits

15,4 MM



+ 29%

TCAM [20-24]

ROE

15,7%



2024

Coût du risque

0,3%



2024

COEX

56%



(-36 pts vs 2020)

Une ambition de croissance avec un objectif de doubler de taille à horizon 2028 / 2029, sans renforcer les fonds propres

ROE (2028/2029)

Une rentabilité élevée

> 16%

Ratio Tier 2

Une bonne gestion des fonds propres réglementaires

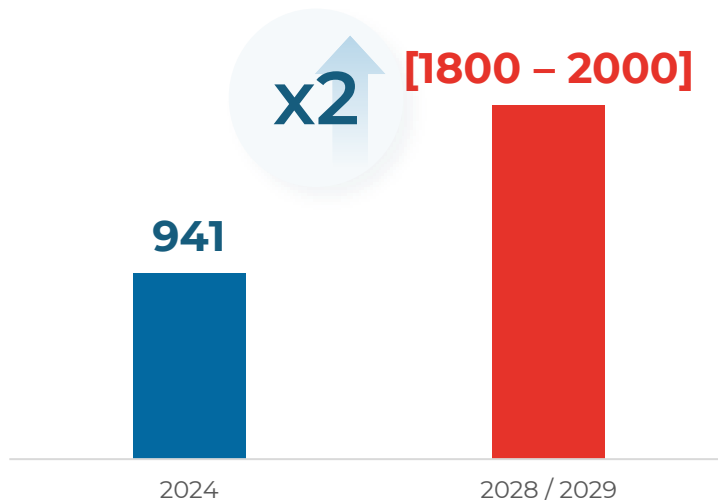
> 13%

DPA [2026-2028]

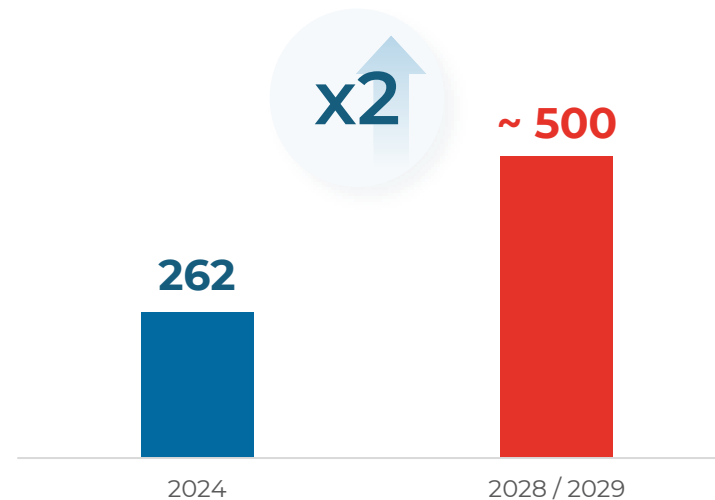
Hausse moyenne annuelle du dividende par action de 10%, induisant un payout moyen autour de ~40%

+ 10%
Par an

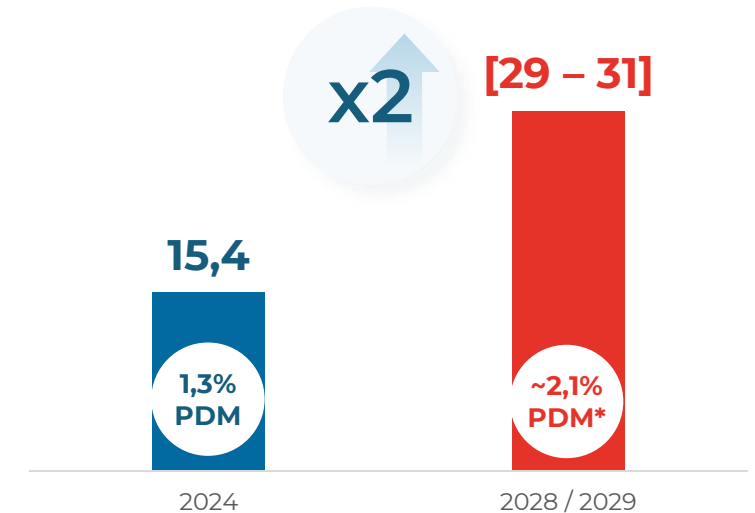
PNB (MDH)



RNPG (MDH)



Crédits (MMDH)



*PDM estimée sur la base d'une hausse moyenne annuelle de 5% pour le secteur



KPIs

Marge Nette d'intérêt

> +20%

TCAM [2024 – 2028/29]

Une croissance portée par le doublement des encours de crédits.

Commissions

> +10%

TCAM [2024 – 2028/29]

▲ Asset management ▲ +5%

▲ Commissions bancaires ▲ +20%

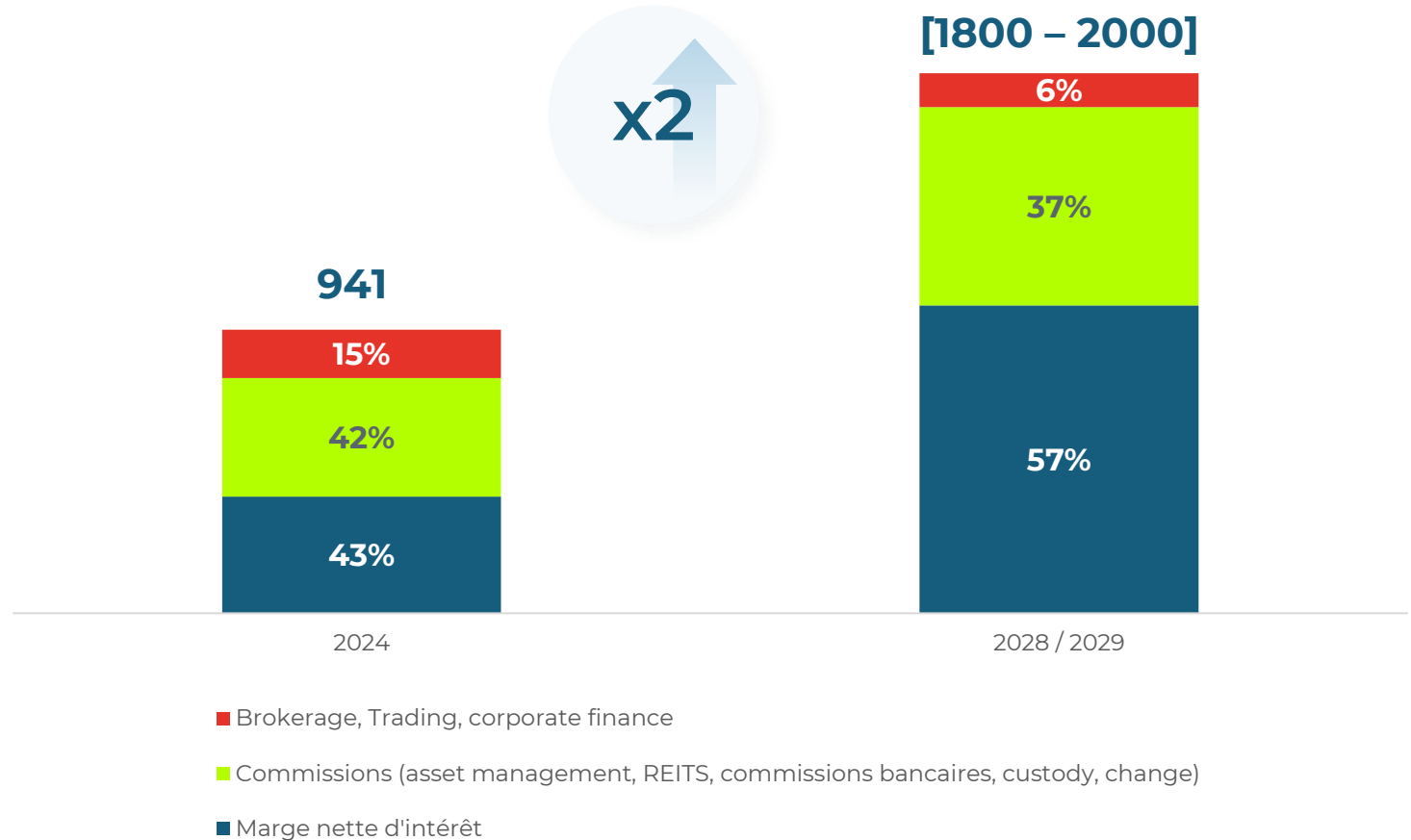
▲ Change ▲ +15%

Brokerage, trading, M&A

~100 MDH

PNB moyen [2025-2029]

Une structure de PNB caractérisée par une part importante des commissions et une croissance rapide de la marge d'intérêt



Des commissions en hausse de +10% en moyenne annuelle entre 2024 et 2028/2029 vs +35% entre 2020 et 2024

Commissions

~400 MDH

Commissions 2024

> +10%

TCAM [2024 - 28/29]

Hypothèses de croissance



Commissions bancaires & Custody



+ 15%

Hausse liée essentiellement à la croissance du nombre de clients



Change



+ 15%

Hausse des volumes en lien avec la hausse du nombre de clients



Asset management (Fonds & immobilier locatif)



+ 5%

Hausse moyenne annuelle des actifs de 5% avec des commissions constantes



KPIs

Crédits

~ +20%

TCAM [2024 – 2028/29]

Doublement des encours de tous les segments de clients et catégories de produits, avec une **PDM estimée autour de ~2,1% en 2028/2029**

Dépôts à vue

~ 50%

Quote-part

Hausse des dépôts à vue en lien avec les acquisitions clients retail, améliorant ainsi le coût des dépôts et la marge d'intérêt en %

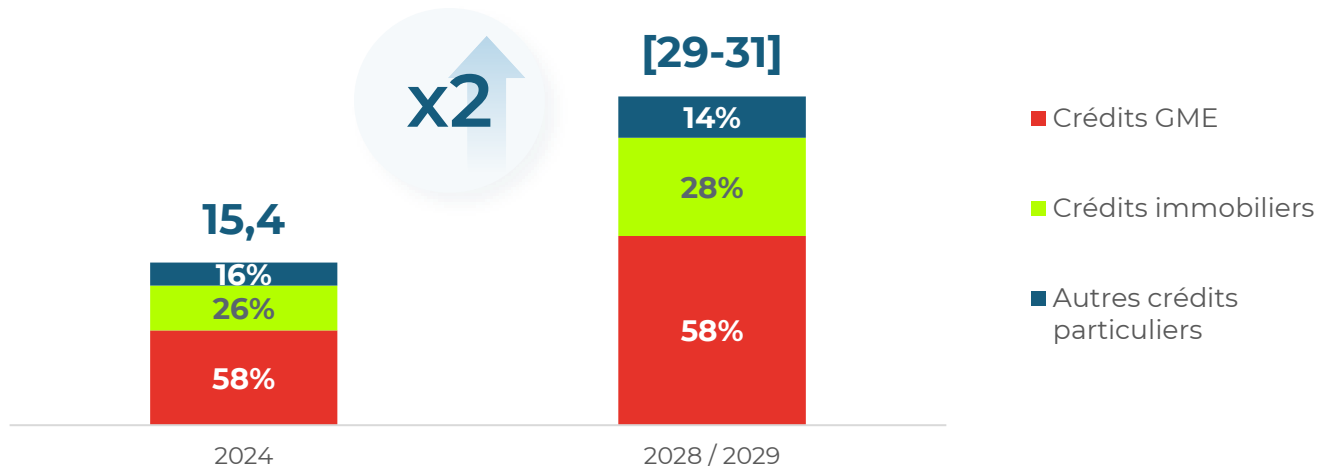
Taux d'emploi

> 95%

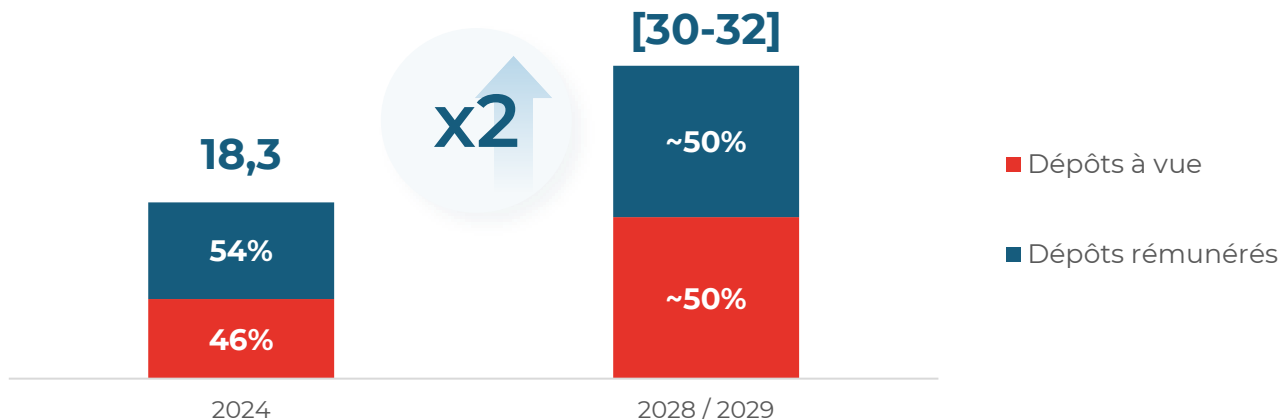
Doublement du bilan bancaire porté par tous les segments de clientèle



CREDITS
(MMDH)



DEPOTS (structure en Moyenne)
(MMDH)



KPIs

COEX

< 50%

[2028 / 2029]

Amélioration du coefficient d'exploitation qui passera en dessous de 50% à horizon 2028/2029

Taux IS / CSS

~ 35%

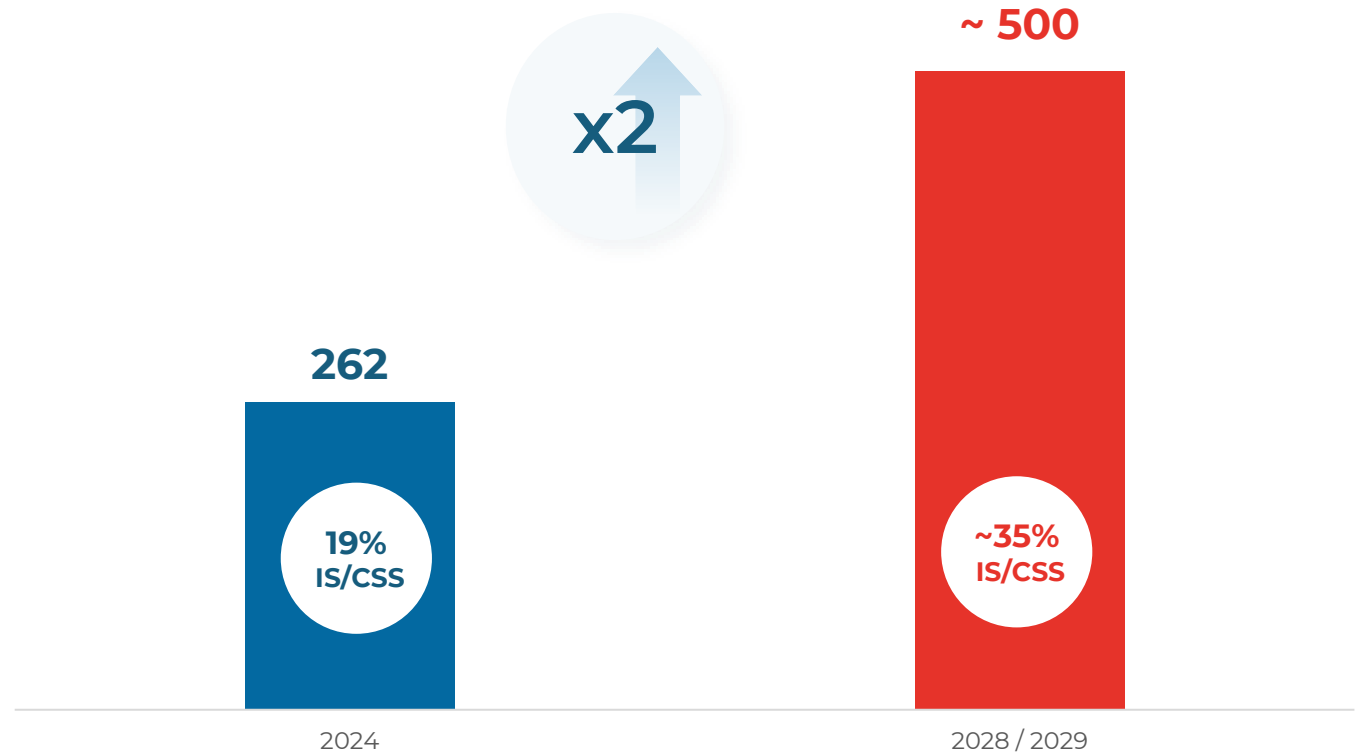
[2028 / 2029]

Hausse importante du taux effectif d'IS suite à la fin d'utilisation des déficits reportables en 2025

Coût du risque [0,25 - 0,35]%

[2024 - 2028/29]

Doublement du Résultat Net part du groupe malgré la hausse du taux d'IS effectif



KPIs

ROE moyen

> 16%

[2025 – 2028/2029]

DPA

+10%

Par an

Hausse moyenne annuelle du dividende par action de 10%, induisant un taux de distribution moyen autour de 40%

Ratio Tier 2

> 13%

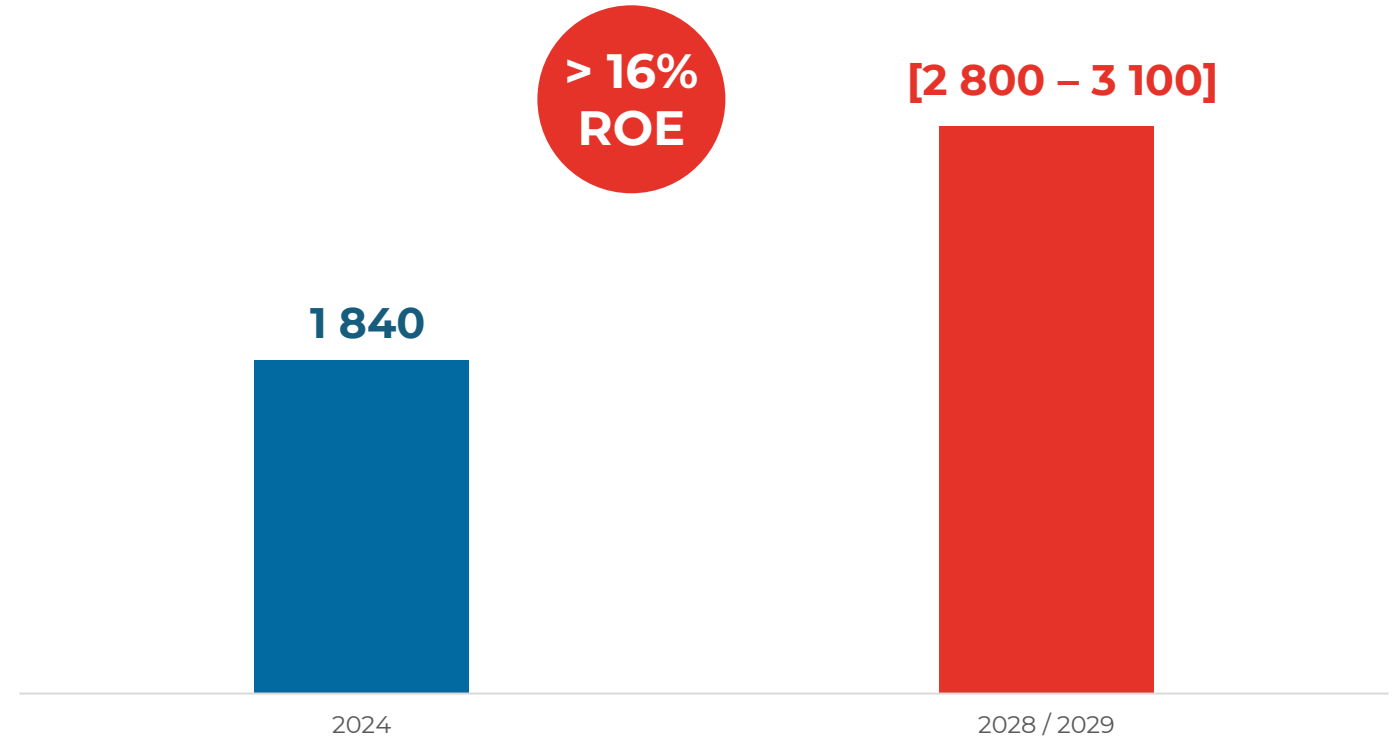
[2028/2029]

Bonne gestion des fonds propres avec un ratio de solvabilité autour de 13% à horizon 2028/2029, avec uniquement une émission de dette subordonnée de **500 MDH** prévue en 2025

Une rentabilité actionnaire toujours élevée sans augmentation de capital supplémentaire



Capitaux propres
(MDH)



ORDRE DU JOUR

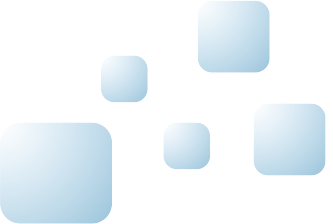
Nouveau siège
prévu pour 2026



06

Siège

Un nouveau siège en construction avec un déménagement prévu au 2^{ème} semestre 2026



SUMMARY
TARGET 2028/2029

~ **2** MMDH

PNB

Doublement du PNB et du RNPG entre 2024 et 2028/2029

~ **500** MDH

RNPG

> **16%**

ROE

Rentabilité élevée

> **13%**

Ratio Tier 2

Ratios respectés