

Sandnes Sparebank

Kapitalmarkedsdag

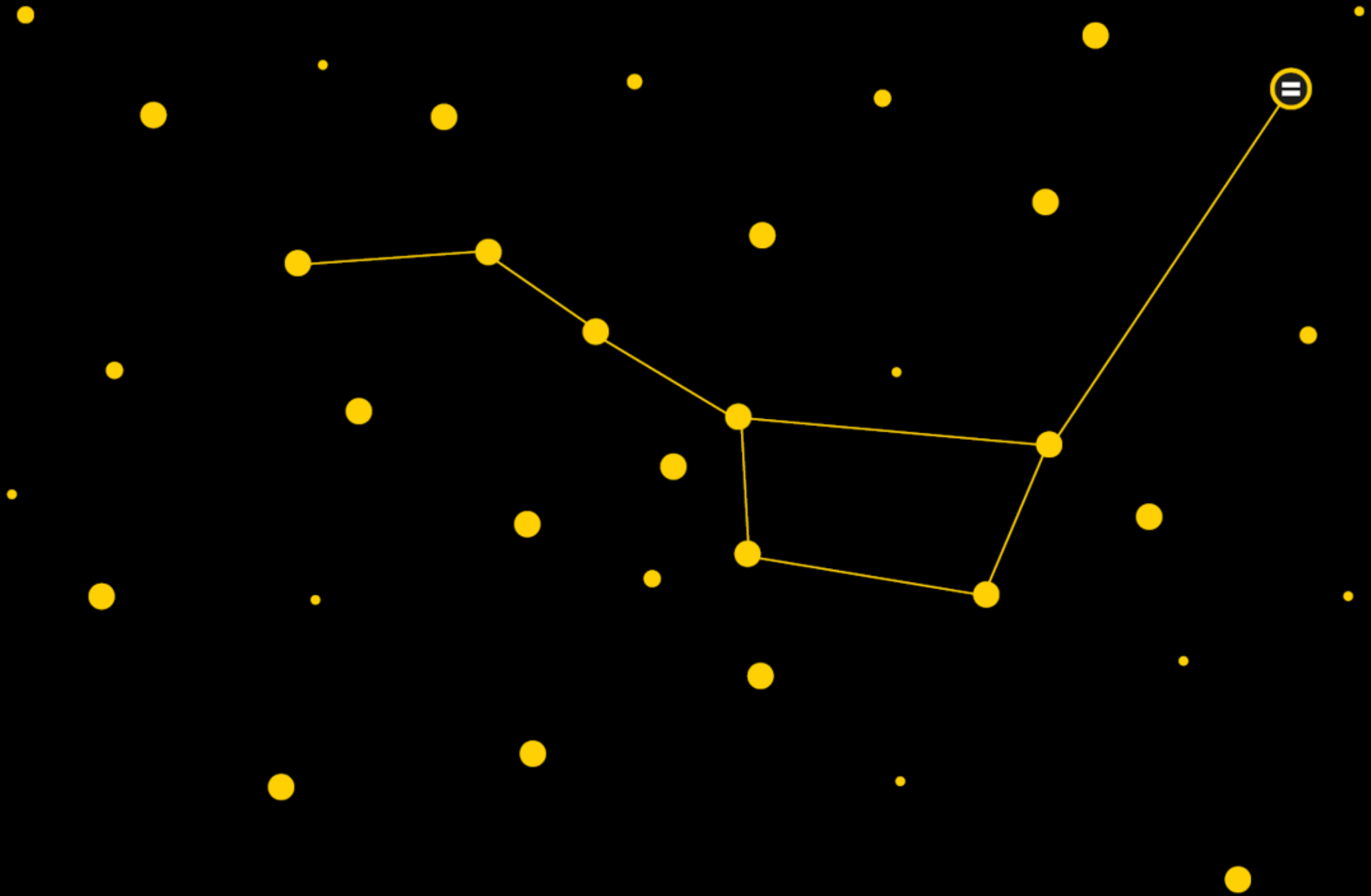
14. okt 2020

Innhold

- 1 Introduksjon
- 2 Oppsummering strategiperioden 2017-2020
- 3 Ny strategiperiode 2021-2024
- 4 Porteføljegjennomgang
- 5 Lokale makroforhold
- 6 Finansiering

"VI SKAL VÆRE BEST I KLASSEN PÅ GODE OG PERSONLIGE KUNDEOPPLEVELSER."





"VI SKAL VÆRE BEST I KLASSEN PÅ GODE
OG PERSONLIGE KUNDEOPPLEVELSER."



Strategi 2017 - 2020



Svært fornøyde kunder og ypperlig omdømme

- KOI (Kundeopplevelse Indeks)
- Sterk merkevare
- Tillit i markedet - funding bank3, gjennom hele perioden



Lønnsom vekst

- Volumvekst utlån høyere enn kredittvekst
- Volumvekst andre produkter
- Rentenetto
- Kostnadsprosent
- Tap / forvaltningskapital



Kompetente, engasjerte og prestasjonsorienterte medarbeidere

- Medarbeiderengasjement
- Attraktiv arbeidsplass
- Sykefravær
- Riktig person, riktig kompetanse, riktig rolle
- Målstyring satt i system

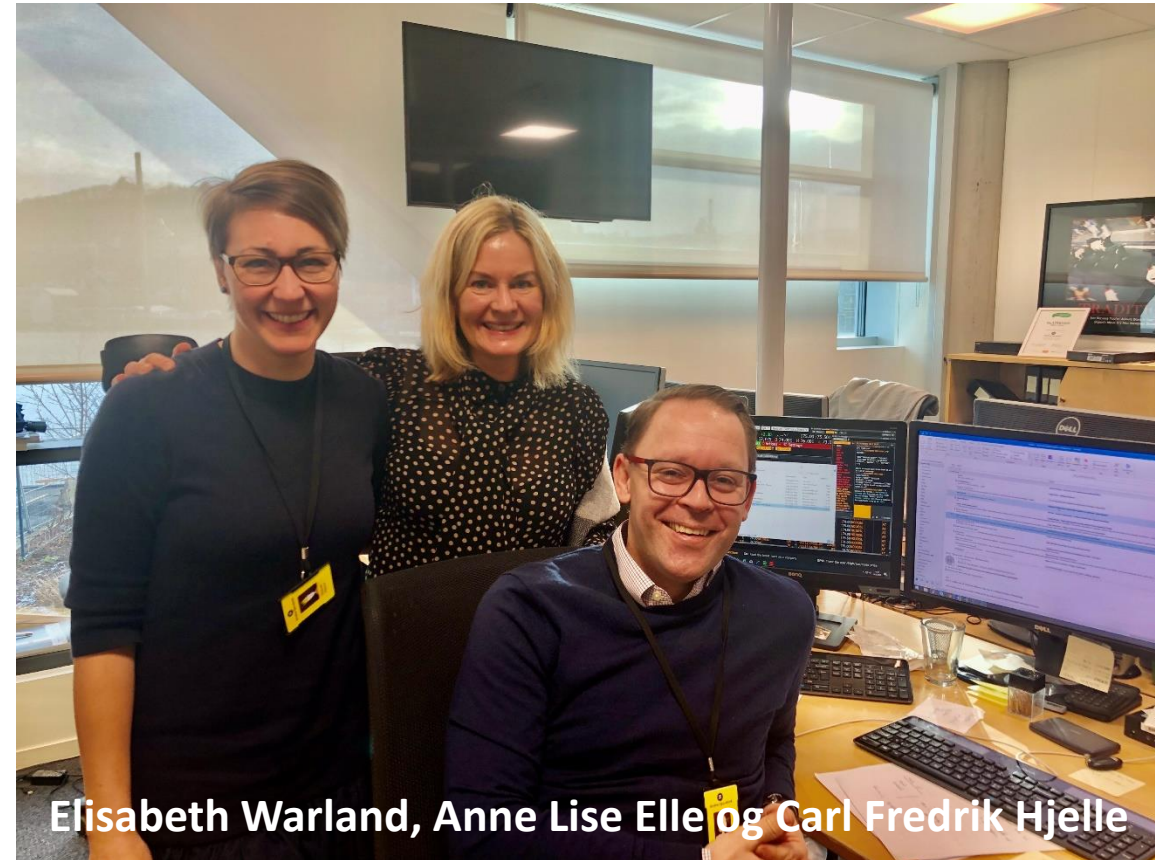


EK-avkastning over snittet

- Målt mot sammenlignbare banker, estimert til 9%

Kompetansebygging

- Kontinuerlig endring, tilpasning og kompetansebygging til marked og behov
- 17 større og mindre organisasjons endringer siden begynnelsen av 2017
- Ny kompetanse - 40 % av bankens ansatte er ansatt etter 01.01.17



Målstyring satt i system

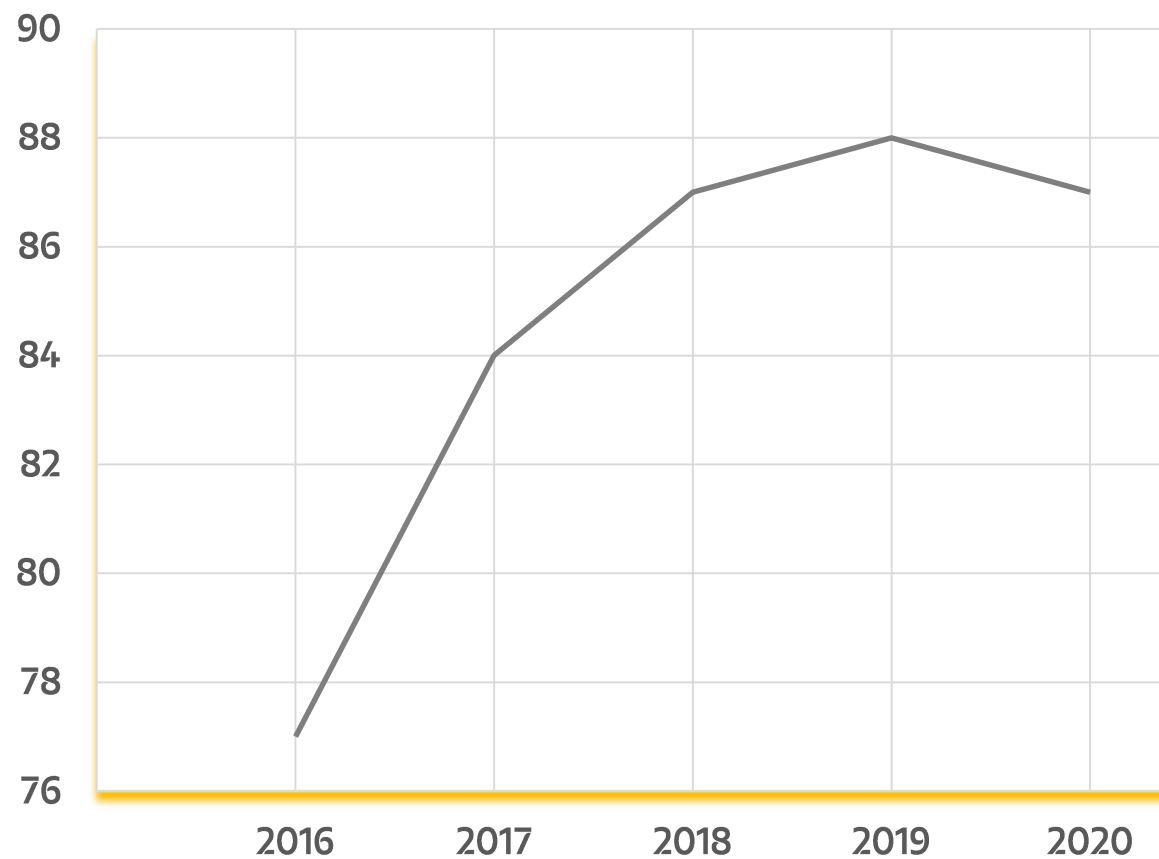
- Engasjement bygges bla. via aktiv målstyring
- Jevnlig oppfølging av delmål og strategiske mål
- Delmål, handlingsplaner og KPI-er på avdelingsnivå
- Prestasjoner knyttes til resultater



Medarbeiderengasjement

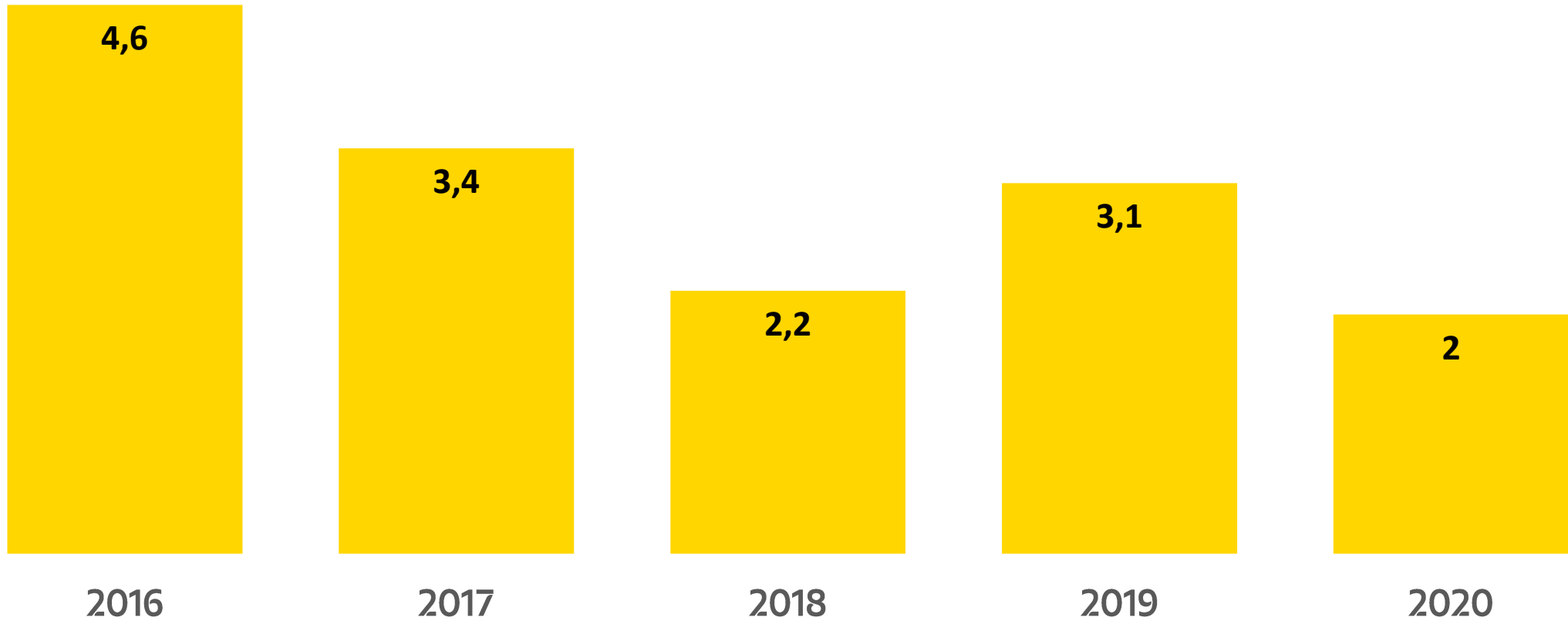
2020

Mål > 80



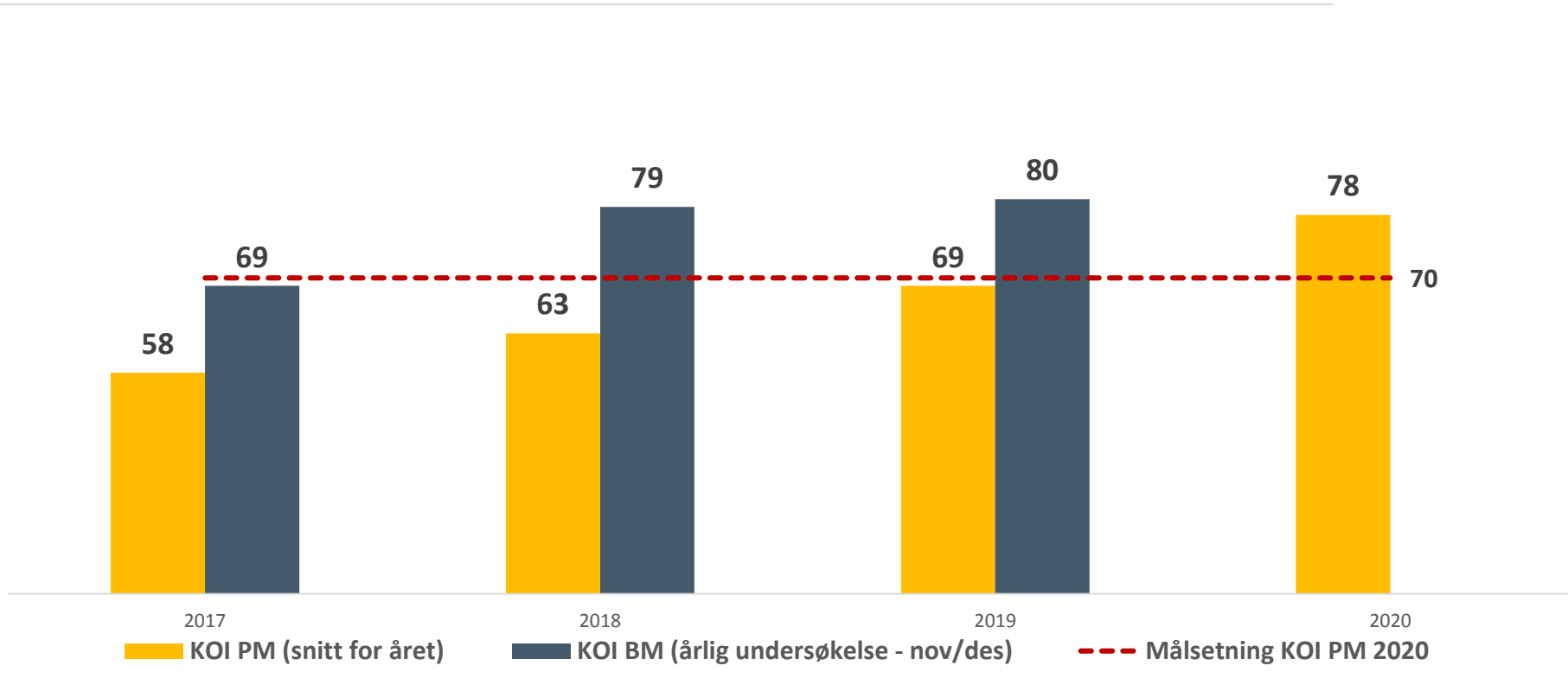
Lavt sykefravær

2020
Mål <3,5 %



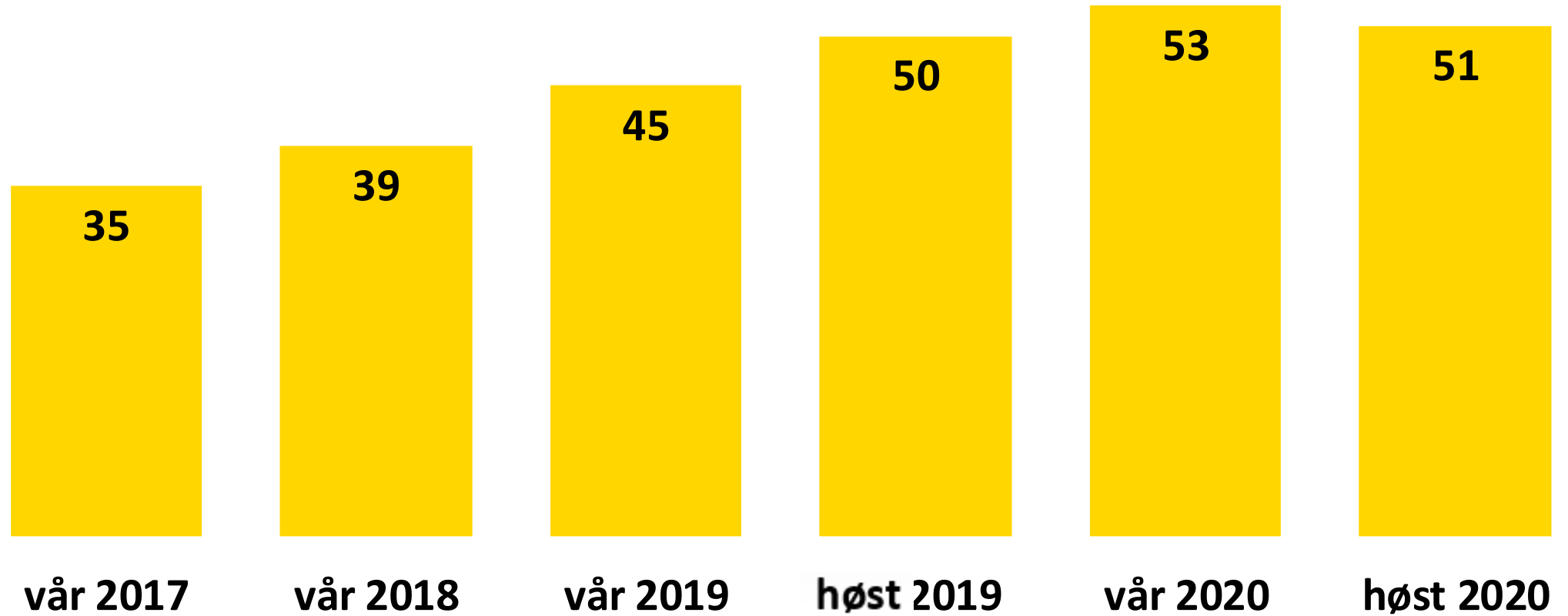
Kundetilfredshet

2020
Mål PM 70
Mål BM 75



Merkekjennskap

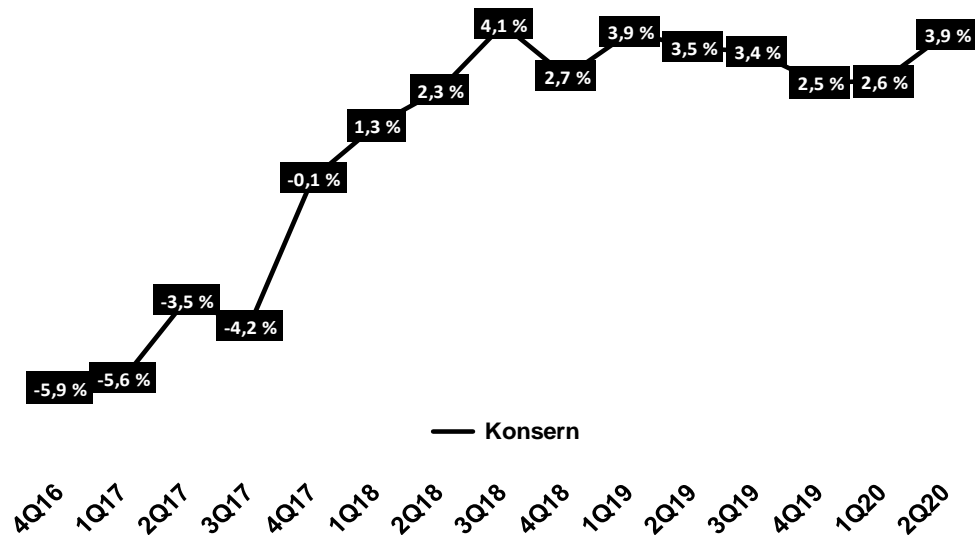
2020
Mål 60



Utlånsvekst over 3%

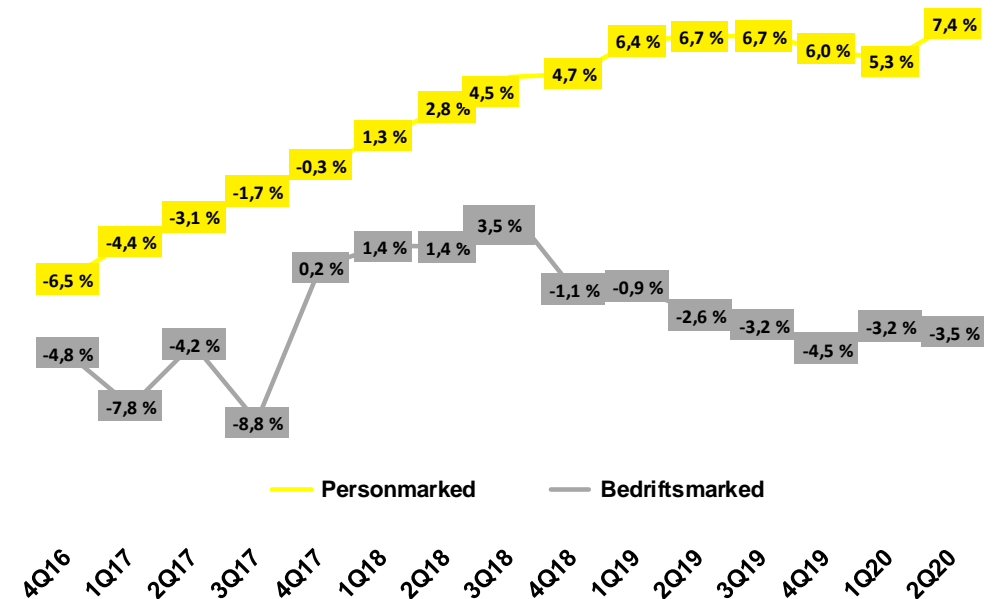
Økte markedsandeler i privatmarkedet | generell lav kredittvekst i markedsområdet

Totalt, 12 mnd. rullerende



- Totalt utlån til kunder har økt med NOK 2 mrd siden utgangen av 2016

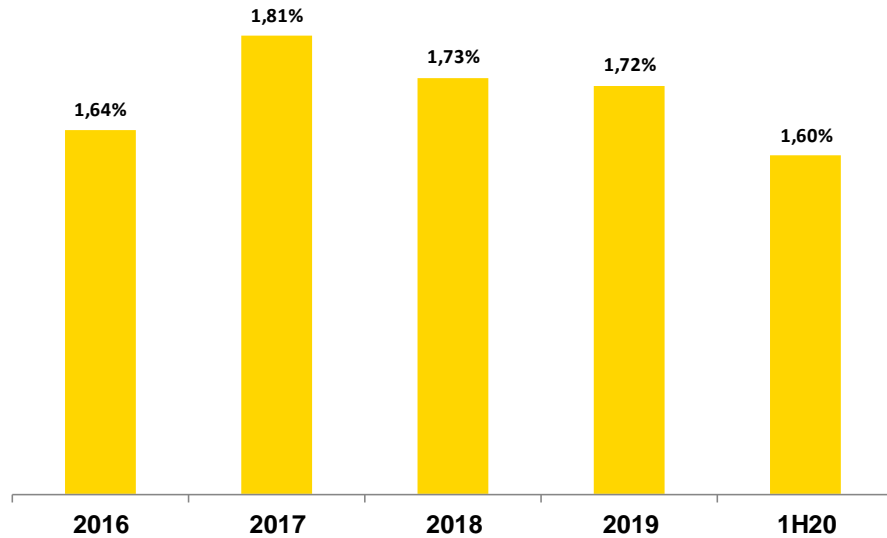
Divisjonsfordelt, 12 mnd. rullerende



- Utlån til privatkunder er opp NOK 2,3 mrd siden 2016.
- Utlån til bedriftskunder ned NOK 0,3 i samme periode
- Banken har økt markedsandelen i personmarkedet hvert kvartal fom. Q3-2018

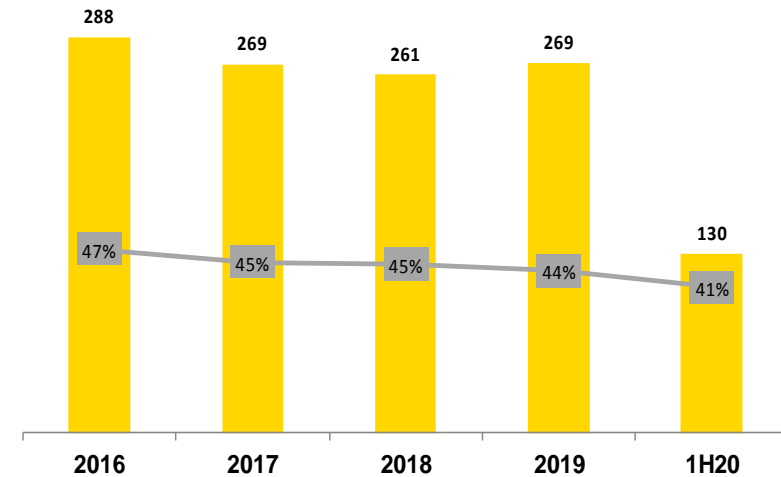
Utvikling renter og kostnader i strategiperioden

Netto rentemargin, årlig / hiå.



- Rentemarginen er stabil, men på et lavere nivå enn tidligere som følge av at styringsrenten til Norges bank er redusert til 0 %.

Andre driftskostnader, årlig / hiå.

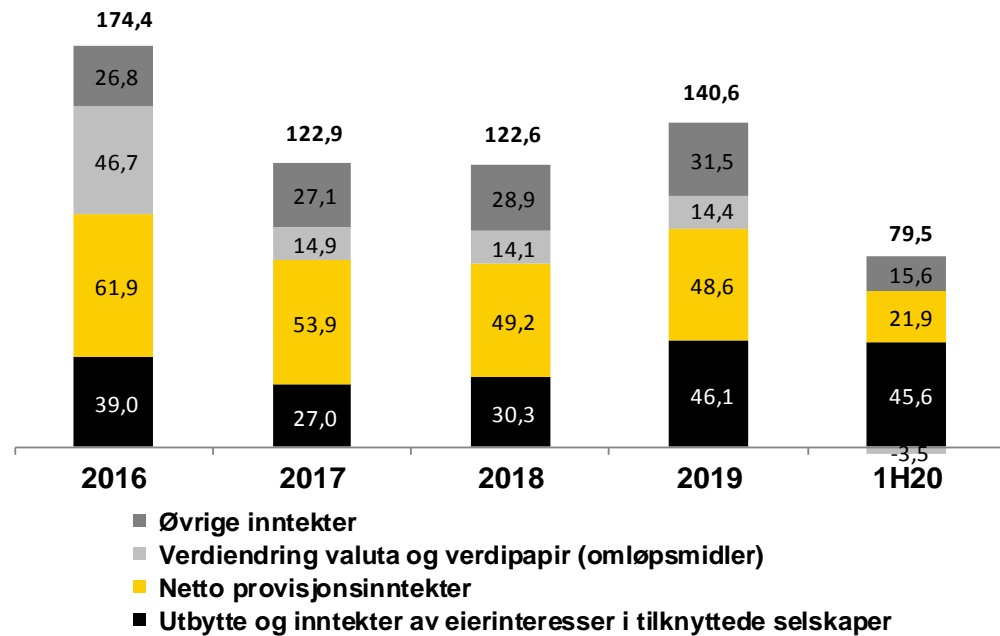


- Stabile kostnader

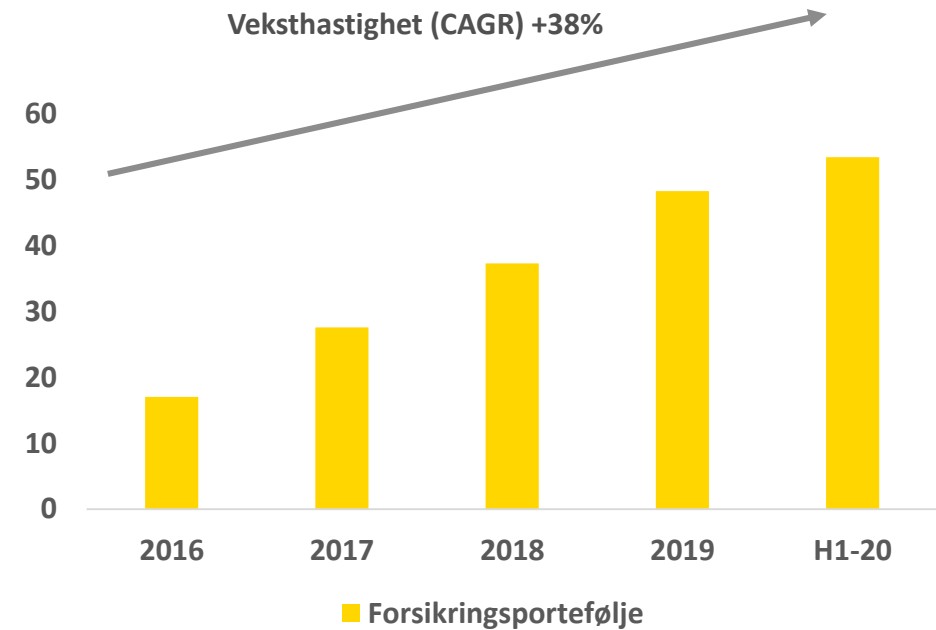
Andre inntekter I Solide utbytter fra EIKA I press på provisjonsmarginer

Solide utbytter fra EIKA I press på provisjonsmarginer I fokus på forsikrings salg

Andre inntekter, årlig / hiå.

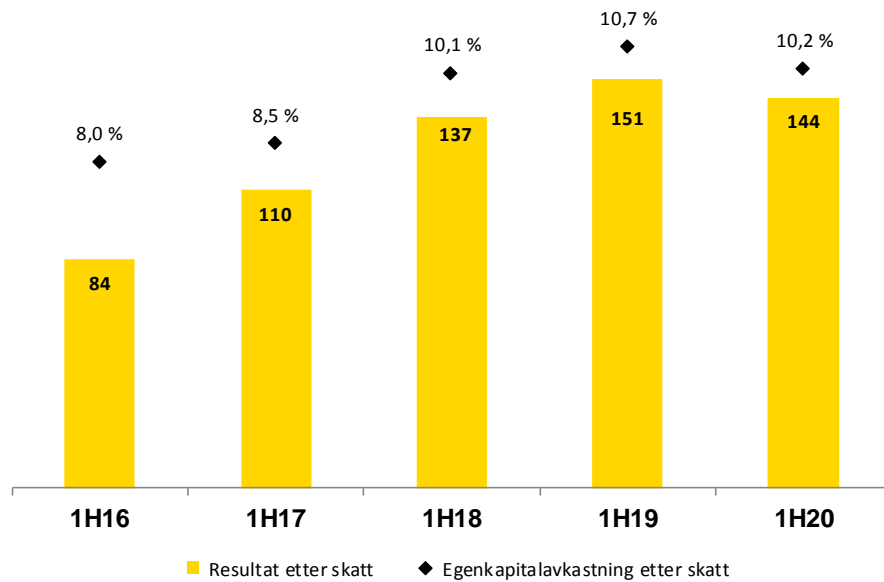


Forsikringsportefølje (MNOK)

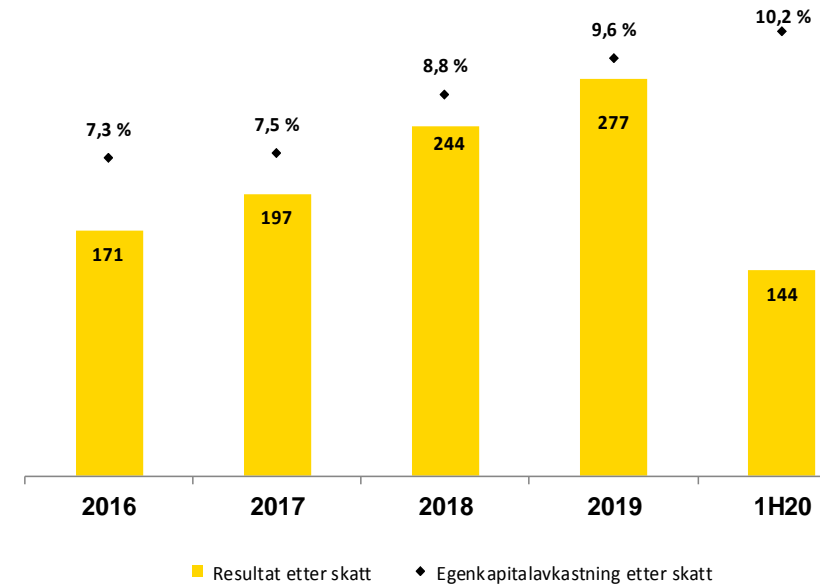


Egenkapitalavkastning over 9%

Resultat etter skatt, pr første halvår



Resultat etter skatt, årlig / hiå

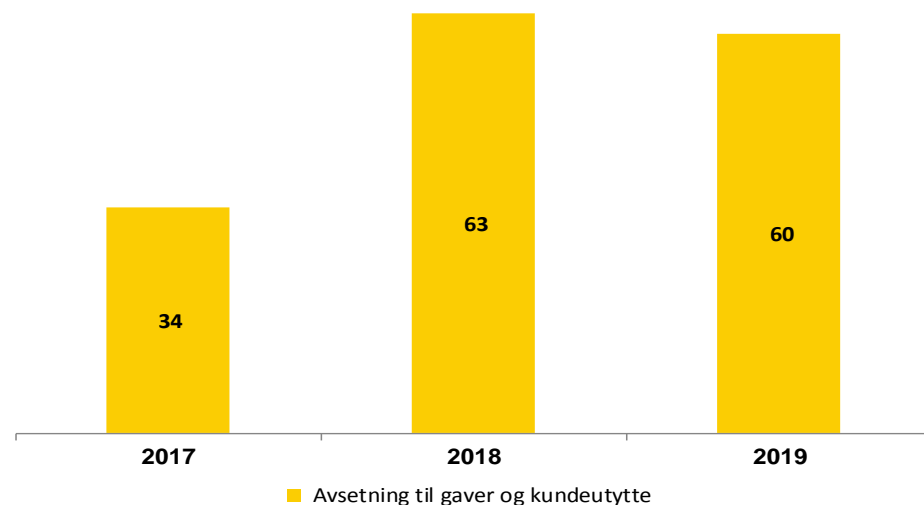


- Fortjeneste pr Ek-bevis (EPS) på 7,9kr i 2019
- Fortjeneste pr Ek-bevis (EPS) på 4,4kr hittil i år (4,3)

50-75% utbyttegrad

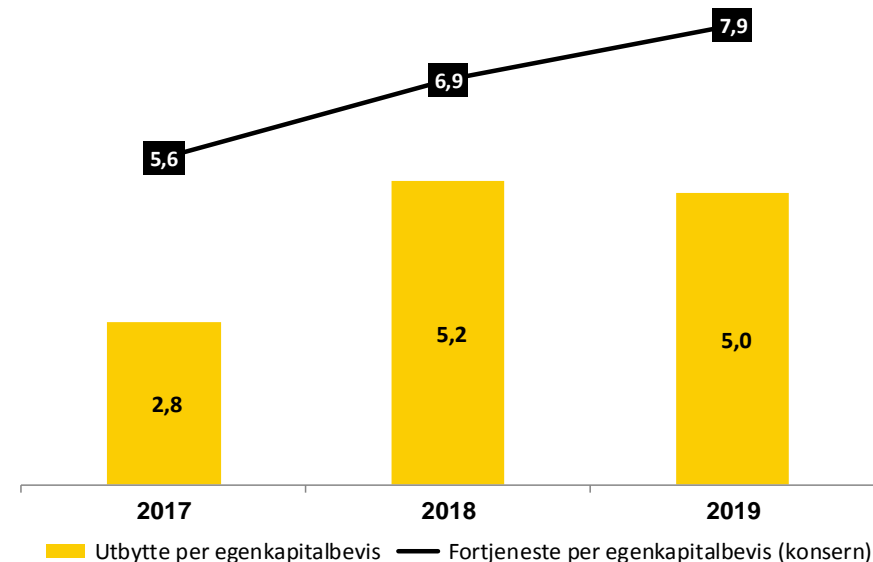
Økt lønnsomhet år for år gir grunnlag for solid utbytteandel

Bidrag til samfunnskapitalen (MNOK)



- MNOK 30 i nye midler til gavefondet i løpet av perioden
- MNOK 127 i utbytte til bankens kunder

Inntjening og utbytte per egenkapitalbevis (kr)



- Samlet inntjening i løpet av perioden utgjør 20,4 kr per egenkapitalbevis
- Samlet utbytte i løpet av perioden utgjør 13 kr per egenkapitalbevis

Avkastning SADG – Egenkapitalbeviset i strategiperioden



Avkastning, SADG: 112%

Avkastning, norske sparebanker (EK-bevis indeks): 60%

Avkastning, Oslo Børs Hovedindeks: 28%

Innhold

- 1** Introduksjon
- 2** Oppsummering strategiperioden 2017-2020
- 3** Ny strategiperiode 2021-2024
- 4** Porteføljegjennomgang
- 5** Lokale makroforhold
- 6** Finansiering

Strategiplan
Sandnes Sparebank
perioden 2021 – 2024

Strategisk kart 2021 – 2024

Best i klassen på gode og personlige kundeopplevelser

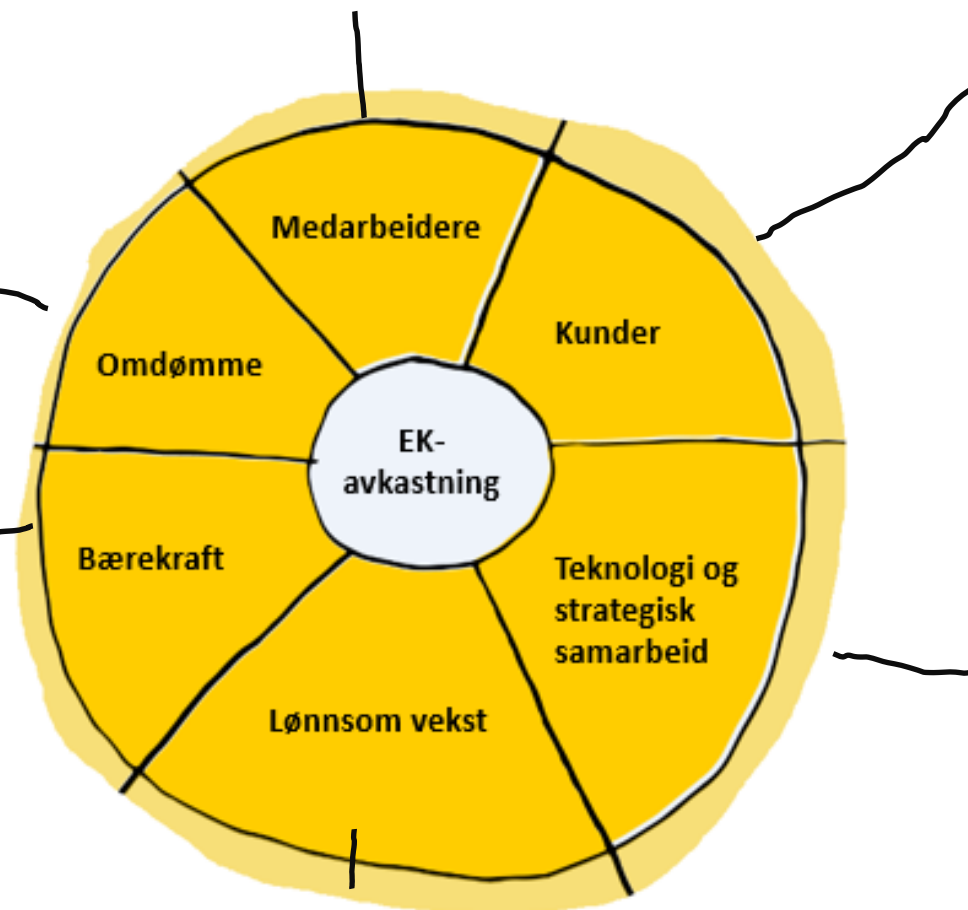


Regulatoriske krav

Vi skal ha, ivareta og være relevante for de mest engasjerte, kompetente og prestasjonsorienterte lagspillerne.

Vi skal være bevisste og jobbe for å videreutvikle og forsterke bankens omdømme mot bankens interessenter.

Vi skal differensiere oss mot våre konkurrenter ved å tilby de beste kundeopplevelser for de riktige kundene.



Vi forplikter oss til å bidra til en bedre og mer bærekraftig framtid for våre ansatte, våre kunder og våre omgivelser.

Vi skal sikre verdiskapning i eksisterende og nye partnerskap og sørge for teknologiutvikling som gjør oss attraktive for kundene og som gir effektiv intern drift.

Vi skal vokse mer enn markedet og vi skal balansere vekst mot pris og risiko.
Vi forplikter oss til å skape lønnsomhet i det vi gjør.

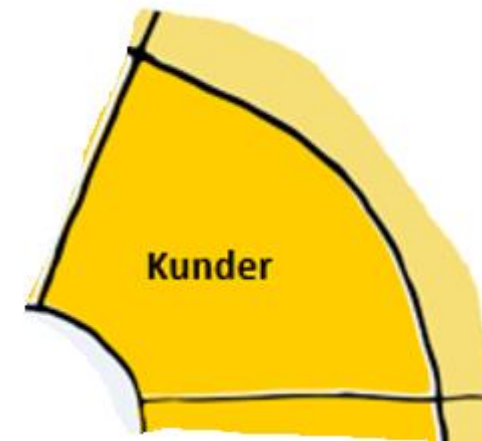
EK - avkastning



10 % EK-avkastning mot slutten av perioden

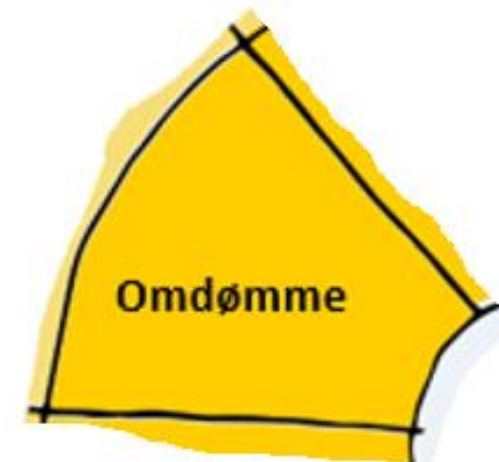
Kunder

- Fokus på positive kundeopplevelser i kontakt med kunder og omgivelser
- Skape relasjoner og ikke bare funksjoner
- Kunder som ønsker bankens konsept – «gule kunder»
- Kundeutbytte er en differensieringsfaktor
- Personlig rådgiver
- Styrke det digitale møtet med banken



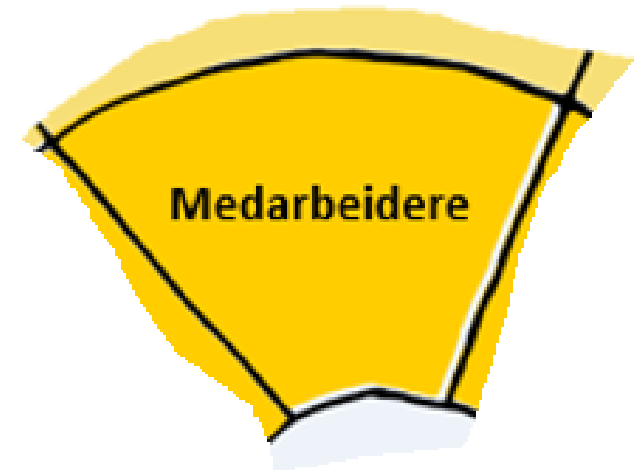
Omdømme

- Ivareta alle bankens interesser
- Holde det vi lover
- Fortsatt sterk fokus på merkevarebygging
- Forsterke arbeidet med bærekraft og fortelle om det
- Skape engasjement, entusiasme og glede ved tildelinger fra bankens Gavefond
- Tørre å være annerledes, gjøre ting annerledes og tørre å overraske!
- Være en attraktiv arbeidsgiver som tiltrekker seg relevant kompetanse
- Utarbeide investorkommunikasjon som er langsiktig, informativ og troverdig.

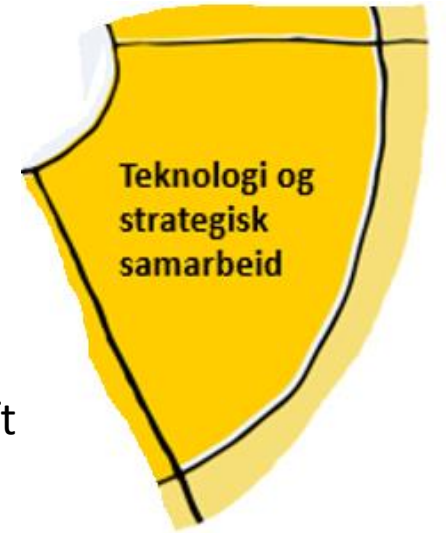


Medarbeidere

- Attraktiv arbeidsgiver for eksisterende og nye medarbeidere
- Optimal ressursutnyttelse:
 - Rett kompetanse på rett plass
 - Kontinuerlig kompetanseutvikling og lederutvikling
 - Målstyring som del av kulturen
 - Solid prestasjonskultur
 - Lagspill og stolthet
 - Høyt medarbeiderengasjement
 - Lavt sykefravær



Teknologi og strategisk samarbeid



- Sørge for teknologiutvikling som gjør oss attraktive for kundene og som gir effektiv intern drift
 - Optimalisering og effektiv drift, relevante og gode kundeløsninger, økt kundeinnsikt
- Sikre verdiskapning i eksisterende og nye partnerskap
 - Eika Gruppen med datterselskaper
 - Kjell Haver Regnskapsservice
 - Aktiv Eiendomsmegling

Lønnsom vekst - Bedriftsmarked

- Vekst og nye, lokale bedriftskunder
 - Segmentet for små- og mellomstore bedrifter
 - Økt satsing på landbrukssegmentet
 - Partner ved store bedriftshendelser
 - Ivareta eksisterende kunder
 - Synergier Kjell Haver Regnskapsservice
- Personlig oppfølging, kompetanse og rådgivning
- Åpen dør - tett på kundene - korte beslutningsveier - lokal kjennskap
- Økt fokus på synlighet og merkevarebygging – tydeligere BM konsept
- Innsikt og analyse
- Moderat risikoprofil



Mest fornøyde kunder

- Eika Alliansen har de mest fornøyde bedriftskundene i år som i fjor, viser den nye EPSI-undersøkelsen.
 - Eika-bankene har den største andelen av kunder som føler at banken faktisk kjenner dem.
- Det korte svaret er personlig tilstedeværelse med kompetente rådgivere som forstår kundens behov over tid, sier Hege Toft Karlsen, konsernsjef i Eika Alliansen

Kilde: FinansWatch 29.09.2020



Sandnes Sparebank

Publisert av Heidi Elin Nupen

1 d · 🌐

Vi er stolte over at Eika-bankene har de mest fornøyde bedriftskundene – i år som i fjor! 🙏

... Se mer



Lønnsom vekst - Personmarked

- Volumvekst på utlån > enn markedsveksten
- Vekst på forsikring og sparing
- Økt satsning på Balansebank
- Synergier - Aktiv Eiendomsmegling
- Innsikt, analyse, risiko og lønnsomhet
 - Riktige kunder - «de gule kundene»
- Personlig rådgivning og oppfølging i foretrukken kanal
- Stor fokus på kundeopplevelser og ypperlig service



Kundeutbytte 3 år på rad

2019

2018

2017



Lån: kr 2 millioner
Innskudd: kr 500 000

ca. 5 625 kr

ca. 6 281 kr

ca. 2 500 kr

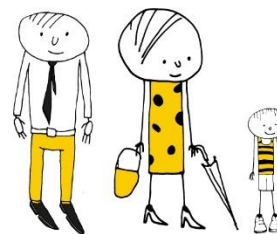


Innskudd: kr 1 million

ca. 2 250 kr

ca. 2 513 kr

ca. 1 000 kr

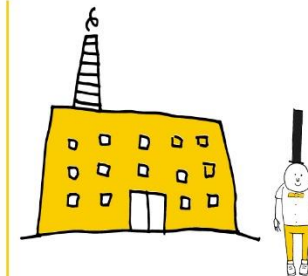


Lån: kr 4 millioner *
Innskudd: kr 50 000

ca. 9 112 kr

ca. 10 176 kr

ca. 4 050 kr



Lån: kr 20 millioner
Innskudd: kr 1,5 million

ca. 7 875 kr

ca. 8 794 kr

ca. 3 500 kr

* Max utbetalt for en kunde vil være: 16 590 kr
2 MNOK i innskudd + 4 MNOK i lån (m/medlåntaker)

Balansebank

- Revitalisering
- Økt satsning, nasjonalt marked
- God kvalitet i kredittarbeidet, hovedvekt på oppfølging
- Risiko prises



Søk refinansiering

Vi hjelper deg å få balanse i økonomien igjen.

[Les mer](#)

— balansebank

Eff.rente 5,89% | lån 2.000.000,- | o/25 år | kostnad 1769.957,- | totalt 3.769.957

— balansebank Kan vi hjelpe deg? Refinansiering Nyttige artikler [Søk om refinansiering](#) [Logg inn](#)

Går du gjennom en økonomisk krise?

Trenger du hjelp til å komme deg på beina igjen?

[Søk om refinansiering](#)

Kontakt oss

Vi i Balansebank er spesialister på refinansiering og har lang erfaring i bransjen. Gjennom tett oppfølging kan vi hjelpe deg å friskmelde din økonomiske situasjon.

Send oss gjerne en e-post på post@balansebank.no av våre finansrådgivere.



Steffen Thorsen



Hilde Røyland



Jan Inge Aarreberg

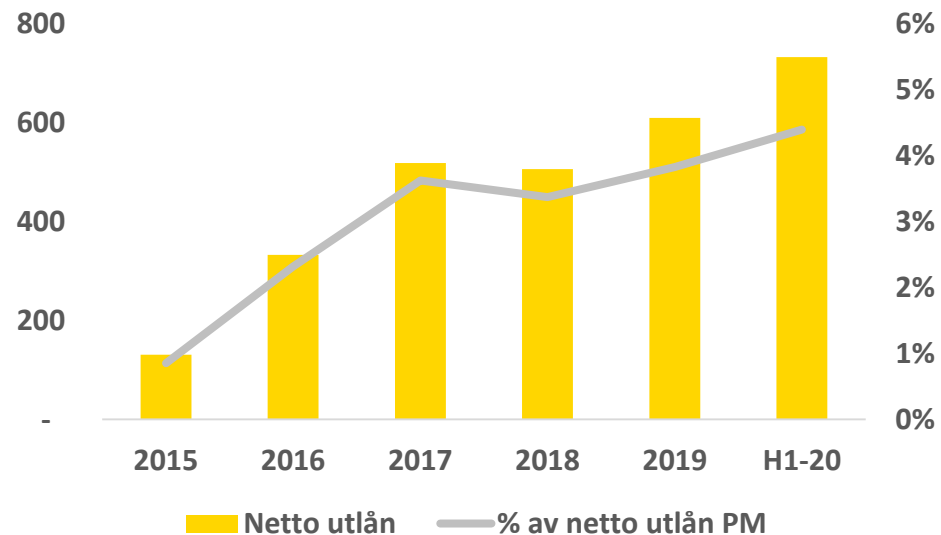


Solveig Andersen

Balansebank - lønnsomt og erfaring over tid

Fortsatt vekstambisjoner i et voksende marked

Netto utlån, Balanse (MNOK) FY15 – H1-20



Porteføljedata

- Rentenetto 6 %
- Mislighold opp mot 10 %
- Tapsavsetninger ca 2%
- Konstaterte tap ca 0,25 %
- Alle lån med pant i bolig innenfor 85% LTV

Bærekraft



Ansvarlig samfunnsutbytte

«vi bryr oss om lokalsamfunnet»

- Være en engasjert og ansvarlig samfunnsaktør
- Øremerke 10% av gavefond til grønne formål
- Kartlegge potensielle samarbeidspartnere



Ansvarlig kreditt

«vi låner ikke til hvem som helst»

- Bidra til bærekraftig omstilling for kundene
- Grønne produkter
- ESG-rådgivning/ kompetanse
- ESG/Klimarisiko i kredittvurdering



Ansvarlig drift

«banken skal redusere klima- og miljøfotavtrykk»

- Utarbeide klimaregnskap
- Redusere energibruk, avfall og reiser
- Krav til ansvarlige leverandører og bærekraftige innkjøp
- Bygge bærekrafts-kompetanse
- Miljøpåvirkning gjennom egen investerings- og fundingvirksomhet

Ansvarlig investering

«vi investerer ikke i hva som helst»

- Strenge ESG vurderinger i alle fond fra Eika Kapitalforvaltning
- Kravsetter og pådriver-rolle



Ansvarlig samfunnsaktør



Ansvarlig samfunnsutbytte

«vi bryr oss om lokalsamfunnet»

- Engasjert og ansvarlig samfunnsaktør
- Øremerke 10% av gavefond til grønne formål
- Potensielle samarbeidspartnere



**SANDNES
SPAREBANKS
GAVEFOND**

Med stort engasjement for bærekraft har tre ungdommer fra Vigrestad startet sin egen bedrift i garasjen.

Ingrid O. Fure Schopp
Kommunikasjonsdirektør



Miljøprotector

SANDNESPOSTEN



GLADE: Overrøkkelse av gave til Stranddalen turistshytte fra Sandnes Sparebanks gavefond. Banken stilte merestørke for å overgi gaven til bestyrer John Anton Nilsen. Fra venstre: Tove Linn Espen, leder karavakseff og rekreasjonsavdeling, Trine Slagvold, administrerende direktør, Mort Røed, digital markedsfører (alle Sandnes Sparebank), Inger Lenehaug MØSE, Sandnes Sparebanks Gavefond. FOTO: HELENE SØLSTAD

Fikk **milliongave** fra Sandnes sparebank

Onsdag overrakte Sandnes Sparebank en gave til Stavanger Turistforening. Banken gir 1 million kroner til Stranddalen turistshytte. Pengene går til nytt solstrømanlegg.

ROY SKJÆVELAND
roy@sandnesposten.no

RIFTYLKE: – Vi gir 1 million kroner til ny energiløsning på Stranddalen turistshytte. Vi holder på Stavanger Turistforening og det viktigste arbeidet som gjøres for å få stene og små til i naturen, og det er en glede å kunne bidra med midler fra gavefondet vårt slik at denne porta i Rifylke blir solforysning med stenen fra sola, sier administrerende direktør Trine Slagvold i Sandnes Sparebank.

Gaven fra bankens gavefond ble overrakt på Stranddalen til bestyrer John Anton Nilsen på vegne av Stavanger Turistforening onsdag formiddag.

– Vi svarer takkenslapp for at Sandnes Sparebank velger å gi et så stort beløp til Stranddalen turistshytte. Dette er uavverdig støtte for oss til å nå våre ambisiøse klima- og miljømål. Nå som vi bytter til styrende dieselløsning med solcellepanel blir dessuten Stranddalen et enda frivilligere sted å komme til for fjellvandrere, sier daglig leder Proben Falck.

Freitag åpnet Stranddalen årets sesong. Den siste måned har det vært hektisk arbeid på fjellet. Dieselløsning er byttet ut med et løst moderne solstrømanlegg fra Kvarstein Energy. Den nye energiløsningen vil primært være basert på strøm fra solcellepaneler. Nå vil økonomien bli lagret ved bruk av en stor batteribank og varme lagret i



NY ENERGILØSNING: Bilder fra arbeid med nytt solcellepanel på Stranddalen turistshytte. Arbeidet er levert av Kvarstein Energy. FOTO: HELENE SØLSTAD

form av en varmestruktur. Det betyr at forbruket er byttet ut med solceller. I løpet av

noen år vil det være et løst strømanlegg på plass til å lagre strøm. Nå gjelder jeg meg til å åpne

for sommeren og ønske alle velkommen til fjellet, sier bestyrer John Anton Nilsen.

Ansvarlig bank

Bærekraftig drift, Ansatte og kultur, Funding



Ansvarlig drift

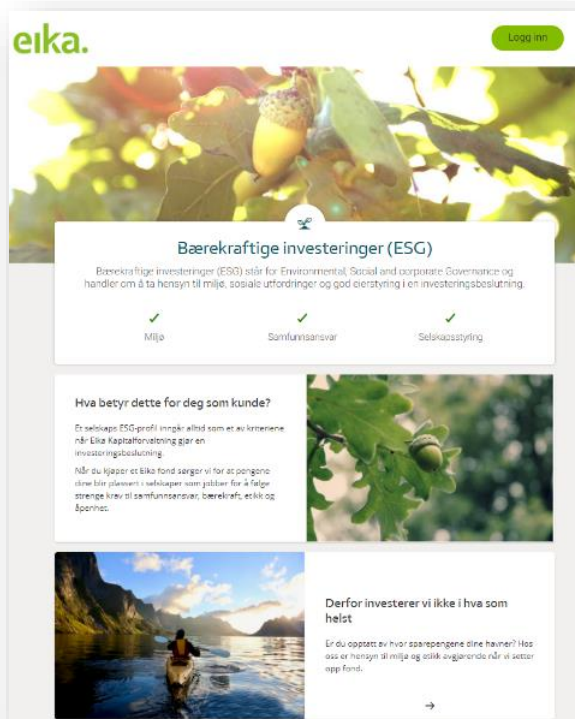
«banken skal redusere klima- og miljøfotavtrykk»

- Utarbeide klimaregnskap
- Reduksjonsmål (energibruk, avfall og reiser)
- Krav til ansvarlige leverandører/ bærekraftige innkjøp
- Bygge bærekrafts-kompetanse
- Miljøpåvirkning gjennom egen investerings- og fundingvirksomhet (green/blue bonds)



Hvordan bidrar vi til våre kunders omstilling?

Ansvarlig investering



eika. Logg inn

Bærekraftige investeringer (ESG)

Bærekraftige investeringer (ESG) står for Environmental, Social and Corporate Governance og handler om å ta hensyn til miljø, sosiale utfordringer og god Eierstyring i en investeringsbeslutning.

✓ Miljø ✓ Samfunnsansvar ✓ Selskapsstyring

Hva betyr dette for deg som kunde?

Et selskaps ESG-profil inngår alltid som et av kriteriene når Eika Kapitalforvaltning gjør en investeringsbeslutning.

Når du kjøper et Eika-fond sørger vi for at pengene dine blir plassert i selskaper som jobber for å følge strenge lover til samfunnsansvar, bærekraft, etikk og åpenhet.

Derfor investerer vi ikke i hva som helst

Er du opptatt av hvor sporene dine havner? Hos oss er mange av miljø og sosialt ansvarlige når vi setter opp fond.

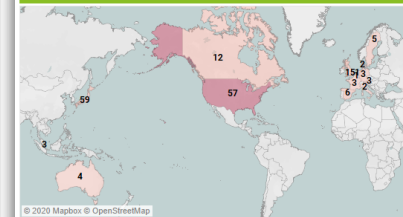
Faktiske ESG ekskluderinger i Eika Global 2020-08-19

Faktiske uttrekk fra porteføljen er beregnet ved å konstruere Global porteføljen uten de ESG uttrekkene som gjøres i faktisk portefølje. Selskapene og posisjonene oppsummet på denne siden reflekterer dermed de faktiske posisjonene vi ville hatt dersom vi ikke ville tatt noen ESG hensyn.

Disse selskapene har i porteføljen blitt erstattet med mer bærekraftige selskaper i samme region og sektor.

Ekskluderinger innenfor industrigrupper (posisjon mill. NOK)			Ekskluderinger land (posisjon mNOK)		
Sektor	Selskaper	mNOK	Land	Selskaper	mNOK
Consumer Discretionary	9	8.81A	AT	3	3.481A
Consumer Staples	23	46.81A	AU	4	3.541A
Financials	15	33.51A	BE	1	1.271A
Health Care	24	104.81A	CA	12	21.851A
Industrials	47	54.71A	DE	3	15.271A
Information Technology	7	15.61A	DK	2	3.5131A
Materials	31	64.01A	ES	6	21.031A
Real Estate	4	8.41A	FR	3	32.831A
Utilities	15	51.51A	GB	15	43.321A
Grand Total	176	387.96A	IT	2	2.751A
			JP	59	34.441A
			NL	1	2.401A
			SE	5	9.271A
			SG	3	1.701A
			US	57	213.391A
			Totalt	176	387.851A

Antall posisjoner fjernet



© 2020 Mapbox © OpenStreetMap

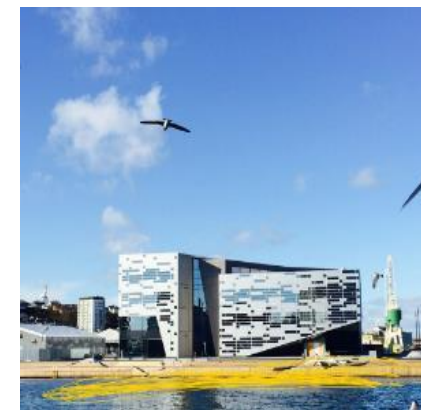
Største Ekskluderte Selskaper (markedsverdi mNOK)

Selskapsnavn	Global Standards	Karberisiko	Ekstern uttrekk	Produkt uttrekk	ESG risk rating	MV (mrd. NOK)
JOHNSON & JOHNSON	Non-Compliant	Negligible Risk	1	1	1	3 503
LILLY ELI & CO	Compliant	Medium Risk	1	1	1	1 289
CITIGROUP INC	Watchlist	Medium Risk				926
RIO TINTO	Compliant	Medium Risk	1			897
GOLDMAN SACHS GROUP INC	Watchlist	Low Risk				513
VALE S.A.	Non-Compliant	Medium Risk	1	1	1	543

Ansvarlig investering

«vi investerer ikke i hva som helst»

- Strenge ESG vurderinger i alle fond fra Eika Kapitalforvaltning
- Kravsetter og pådriver-rolle



Hvordan bidrar vi til våre kunders omstilling?

Ansvarlig kreditt



Grønt landbrukslån

Lån til solcelleanlegg på gården din. Bærekraftig, miljøvennlig og fremtidsrettet.

Grønt boliglån

Kvalifiserer din bolig til Grønt boliglån, får du bankens beste betingelser.

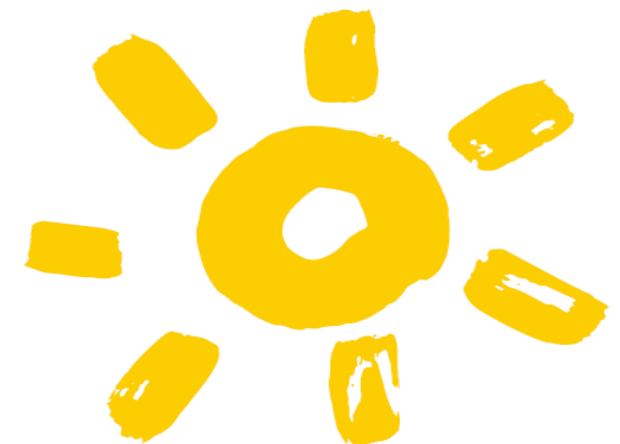


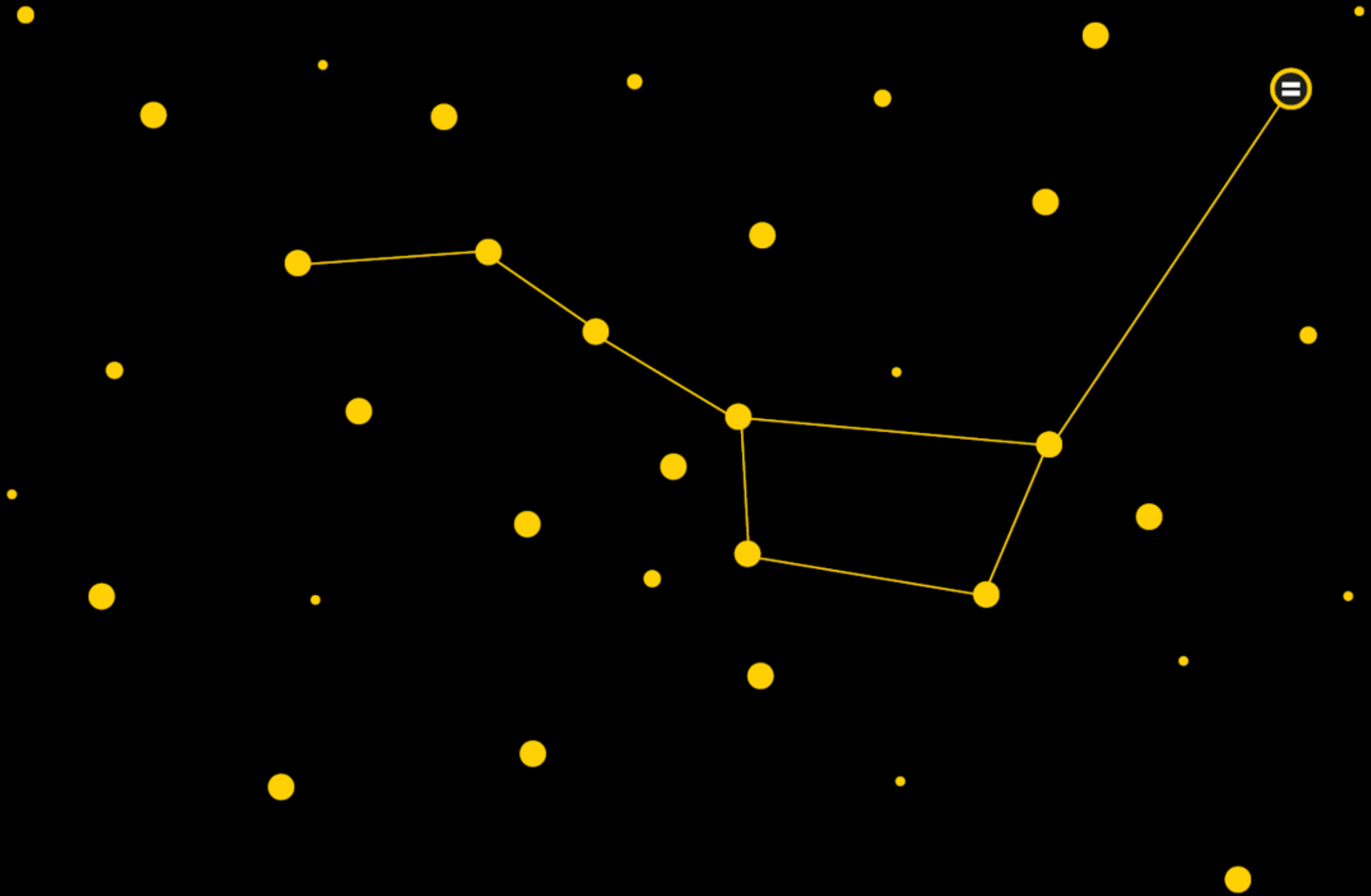
- Vi har jobbet konkret med å kunne tilby grønne produkter til våre kunder over lengre tid. At vi nå kan tilby grønne boliglån er nok en milepæl – og helt i tråd med bankens bærekraftstrategi, sier banksjef Lene Nevland Sivertsen og leder for bærekraft Tove Linn Bjørnå.

Ansvarlig kreditt

«vi låner ikke til hvem som helst»

- Bidra til bærekraftig omstilling
- Grønne produkter
- ESG-rådgivning/ kompetanse
- ESG/Klimarisiko i kredittvurdering





Utvikling i strategiperioden 2017-2020 inkl. mål frem mot 2024

Bekrefter målsetning om egenkapitalavkastning på 9 % for 2020

	2017	2018	2019	Mål 2020	Mål 2024
Egenkapitalavkastning	7,5 %	8,8 %	9,6 %	9 %*	> 10 %
Utbyttegrad	50 %	75 %	63 %	50-75 %	50-75 %
Kjernekapital	16,6 %	16,6 %	17,4 %	14,1 %**	14,1 %
Lønnsom vekst	-0,1 %	2,7 %	2,5 %	> 3 %	> 5 %***
Kundeopplevelsesindeks (KOI)	BM: 69 PM: 52	BM: 79 PM: 56	BM: 80 PM: 69	BM: 75 PM: 70	BM: 80 PM: 80

*EK- mål for 2020 ble midlertidig suspendert i mai, gjeninnføres pr 13.10

**Oppdatert pr 30.06 pga. redusert Pilar II krav og lavere motsyklisk buffer

*** Vil være avhengig i kredittveksten i markedsområdet

Innhold

- 1 Introduksjon
- 2 Oppsummering strategiperioden 2017-2020
- 3 Ny strategiperiode 2021-2024
- 4 Porteføljegjennomgang
- 5 Lokale makroforhold
- 6 Finansiering

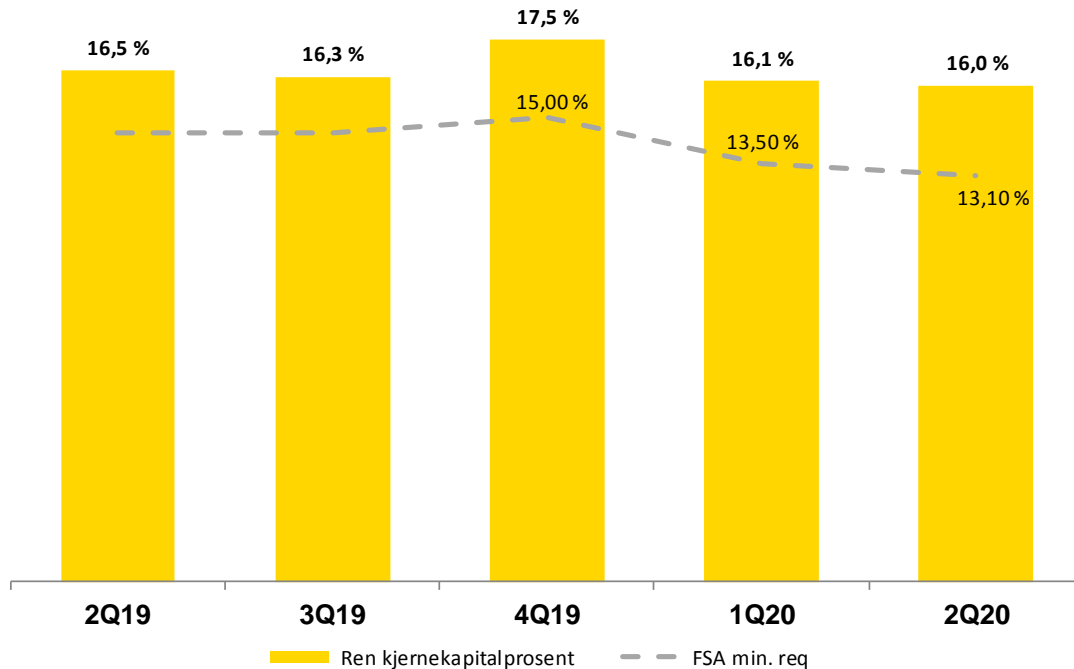
"VI SKAL VÆRE BEST I KLASSEN PÅ GODE OG PERSONLIGE KUNDEOPPLEVELSER."



Sterk soliditet

Redusert Pilar-2 krav fra 2,5 % til 2,1% | CET1 pr. første halvår 16,9 % inkl periodens resultat

Ren kjernekapitaldekning (CET1)



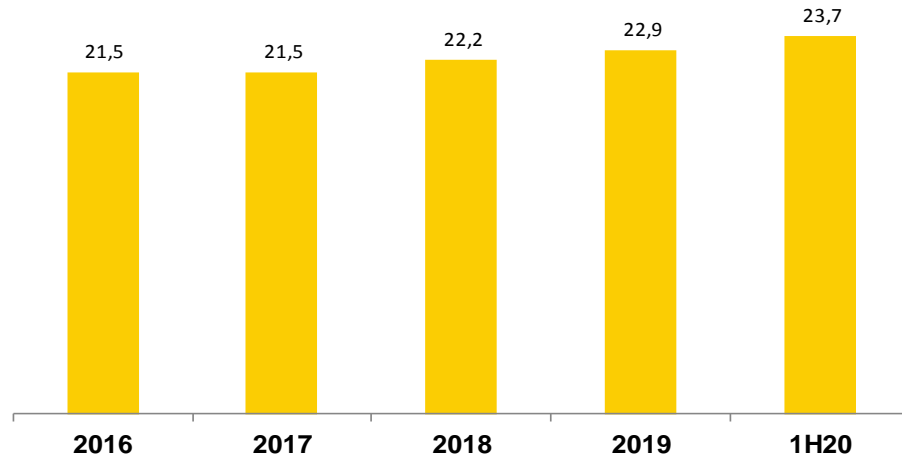
En godt kapitalisert bank

- Myndighetskrav til CET1 på 13,1%
- Pilar-2 krav redusert til 2,1 %, ned fra 2,5 %
- Management buffer økt fra 0,7 % til 1,0 %
- **Mål om ren kjernekapital(CET1) > 14,1 %**
- Banken gjennomførte et vellykket tilbakekjøp av egenkapitalbevis i februar måned. Tilbakekjøpet reduserte CET1 med $\approx 1\%$

Utlån til kunder divisjonsfordelt

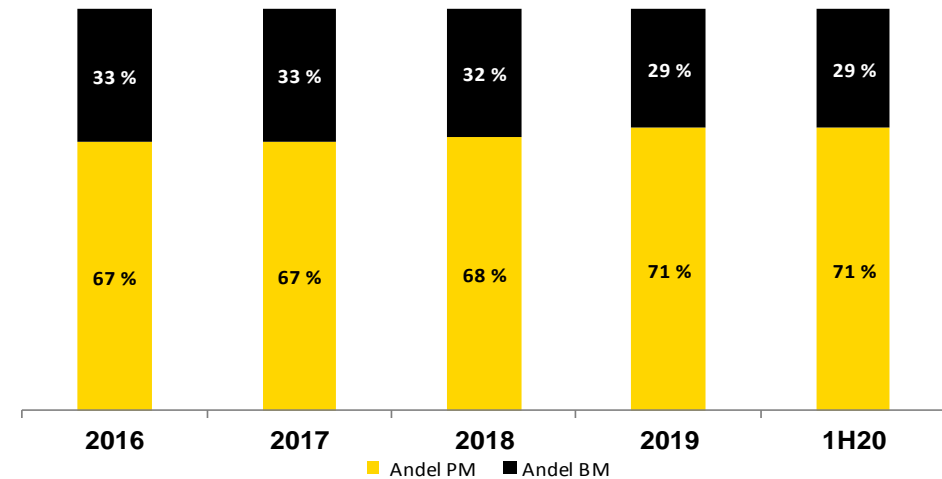
Lav kredittvekst i regionen | solid vekst innen privatmarkedssegmentet

Netto utlån til kunder



- Netto utlån til kunder på 25,7 mrd per utgangen av 1H2020
- Størst vekst innen privatmarkedet

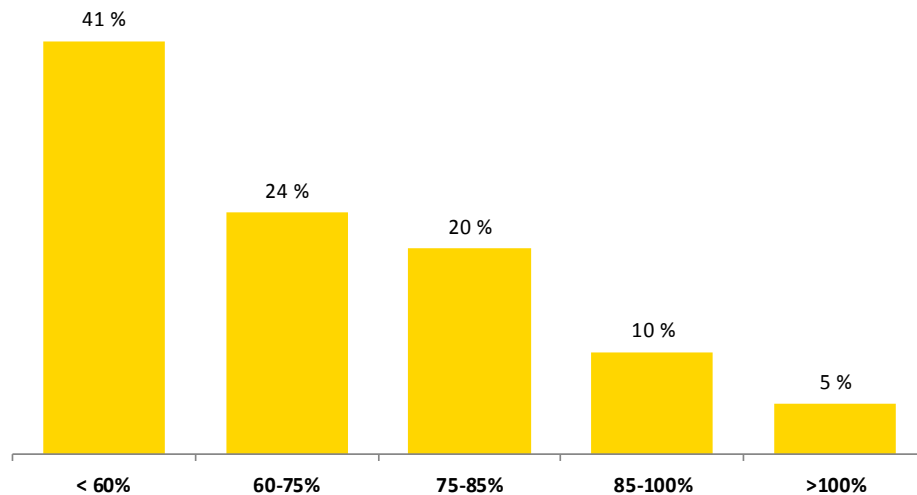
Netto utlån divisjonsfordelt



- Økende Privatmarkedsandel

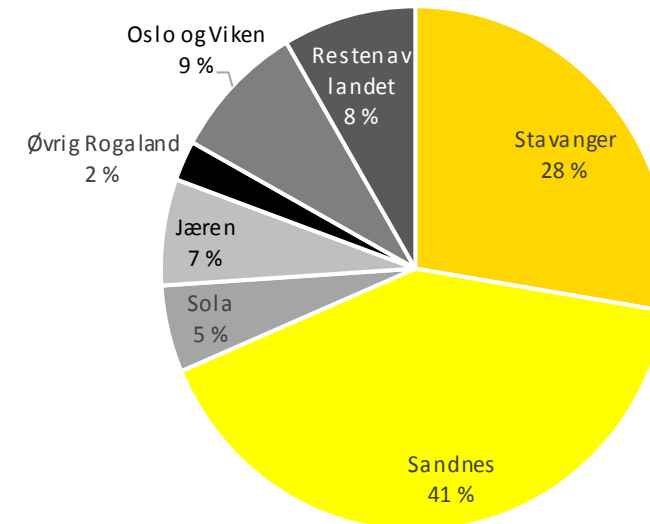
Utlånsportefølje privatmarked (PM)

Eksposering per LTV



- 65% av porteføljen har LTV under 75%,
- Gjennomsnittlig volumvektet LTV stabilt rundt 65% siste 5 år
- Kunder med LTV > 100% er for det meste kunder med tilleggsikkerhet i form av kausjonister med kundeforhold i annen bank

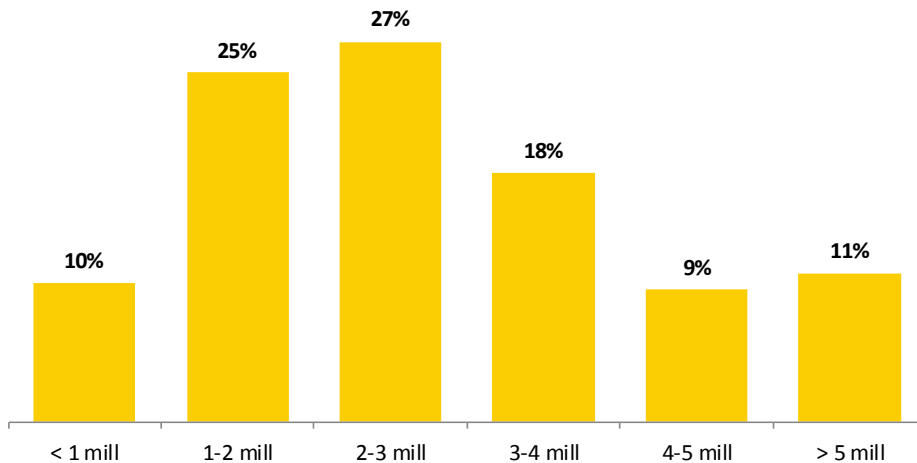
Geografisk fordeling, antall kunder



- 82% av kundemassen er innenfor bankens primære markedsområde
- Omtrent 50% av øvrige kunder holder til i Oslo og Viken
- 90% av kundene til Balansebank holder til utenfor bankens primære markedsområde (Oslo, Viken, Innlandet, Vestland)

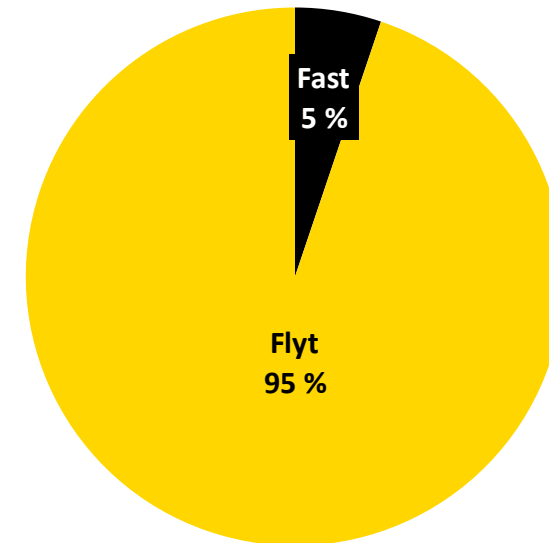
Utlånsportefølje privatmarked (PM)

Fordeling lånestørrelse



- Begrenset mengde store lån gir redusert sårbarhet ved midlertidig inntektsbortfall
- Gjennomsnittlig lånestørrelse MNOK 2,1

Rentetype

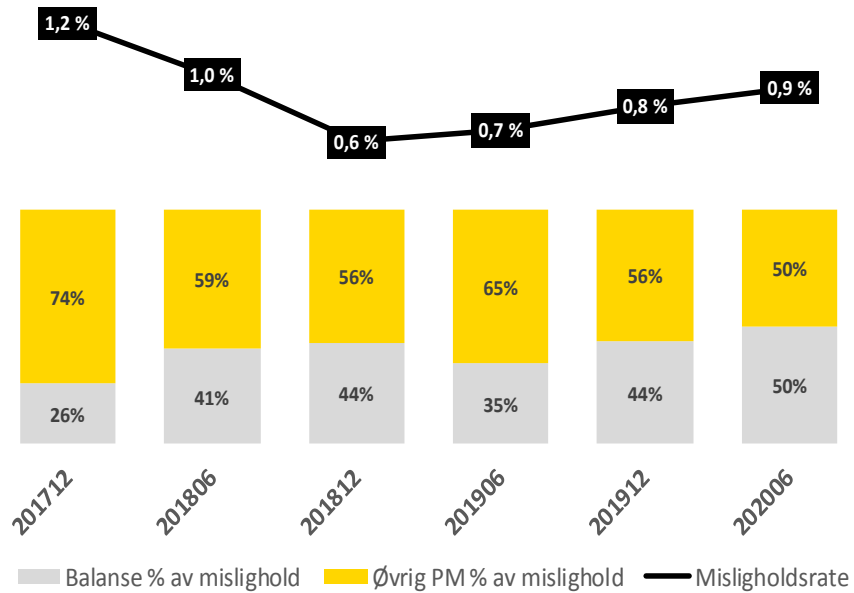


- Andelen fastrentelån har over tid ligget stabilt rundt 5%, ingen vesentlig økning etter fallet i fastrentepreisene

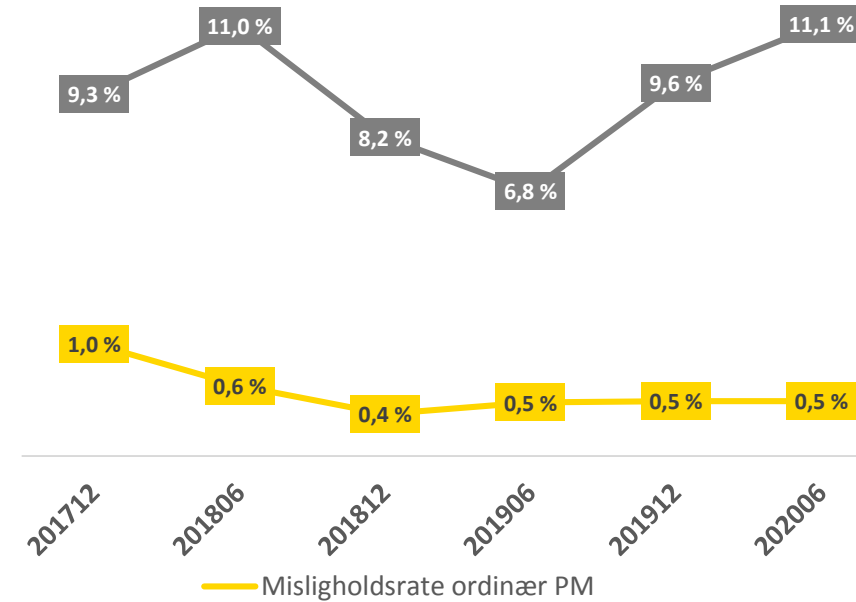
Kredittrisiko PM – Mislighold 90 dager

Balanse Bank og ordinært PM er ulike kundesegmenter og ulik kundeadferd

Brutto mislighold 90 dager, totalt



Brutto mislighold 90 dager, ordinær PM og Balanse

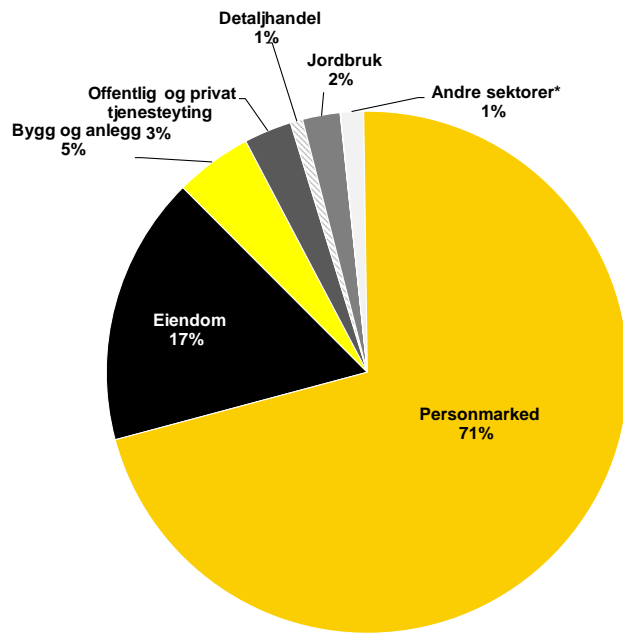


- Balanse Bank utgjør < 5 % av PM i volum
- Balanse Bank har et naturlig høyere mislighold enn ordinær PM

Utlånsporteføljens bransjesammensetning

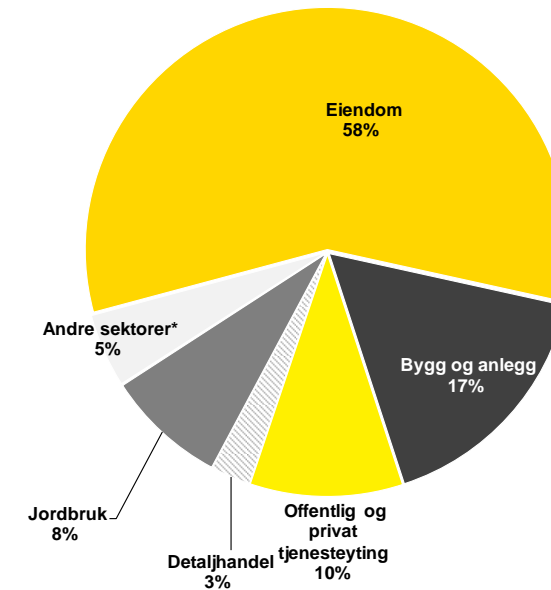
PM øker relativt til BM | Vekst i mindre BM engasjement og innen landbruk

Sammensetning totalt



- Utlån til husholdninger utgjør 71% av totalt utlånsvolum

Bransjefordeling bedriftsmarkedet



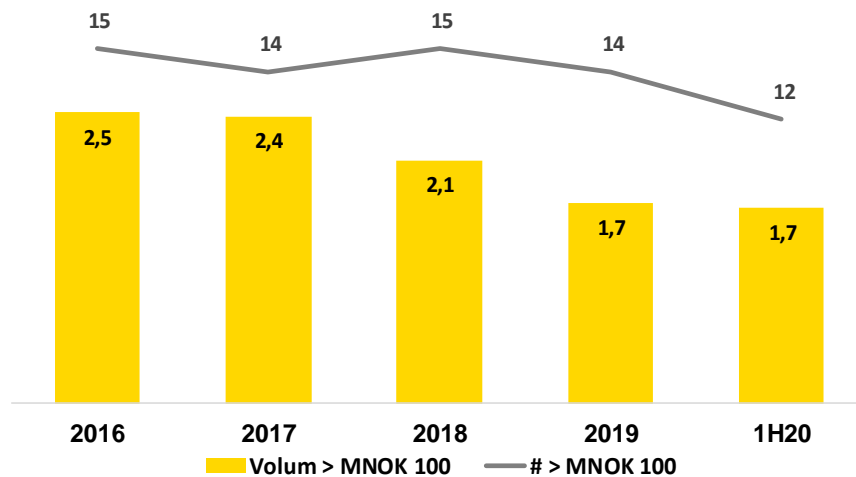
- Totale utlån til BM utgjør NOK 7,1 mrd
- Oljerelatert virksomhet og reiseliv er sektorer med tilnærmet null eksponering

* # lån og volum basert på enkeltstående engasjement, ikke Basel II-gruppering

Fokus på redusert porteføljerisiko

Vekst i mindre engasjement | Reduksjon i store engasjement over MNOK 100

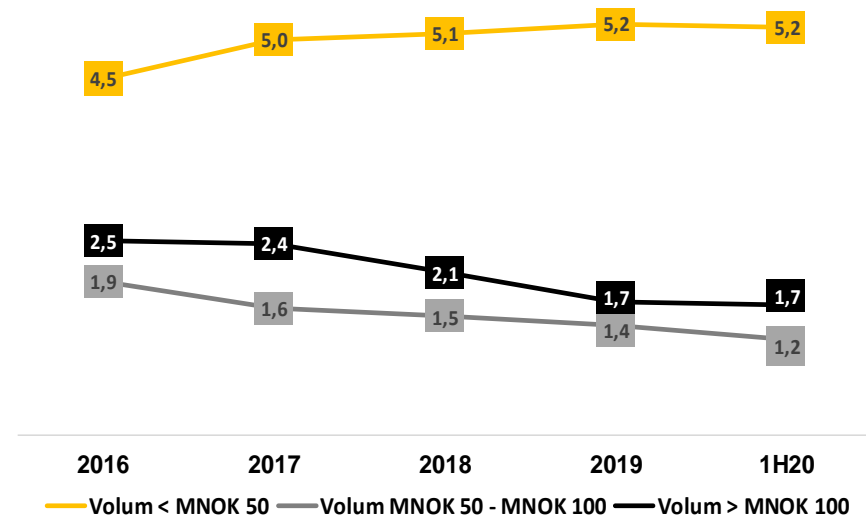
Lån > MNOK 100, volum og # kunder



- Samlet volum på engasjement over MNOK 100 reduseres fortsatt
- Antall kunder med engasjement over MNOK 100 ned siste kvartal
- Gjennomsnittsbetrag på nye utlån er halvert sammenlignet med første halvår 2017
- Antall nye kunder er tilnærmet doblet siste to år

lån og volum basert på enkeltstående engasjement, ikke Basel II-gruppering

Fordeling lånestørrelse, volum

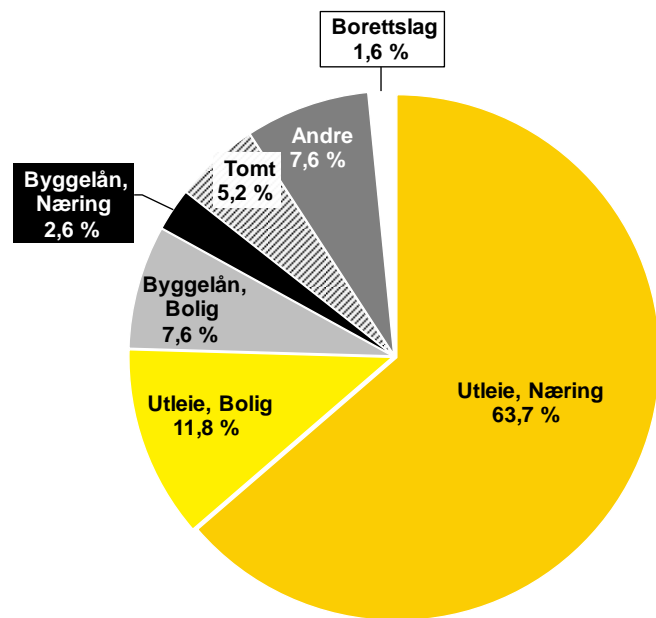


- Banken viderefører strategien om å redusere konsentrasjonen innen bedriftsmarkedet

Utlån til bedrifter med pant i eiendom

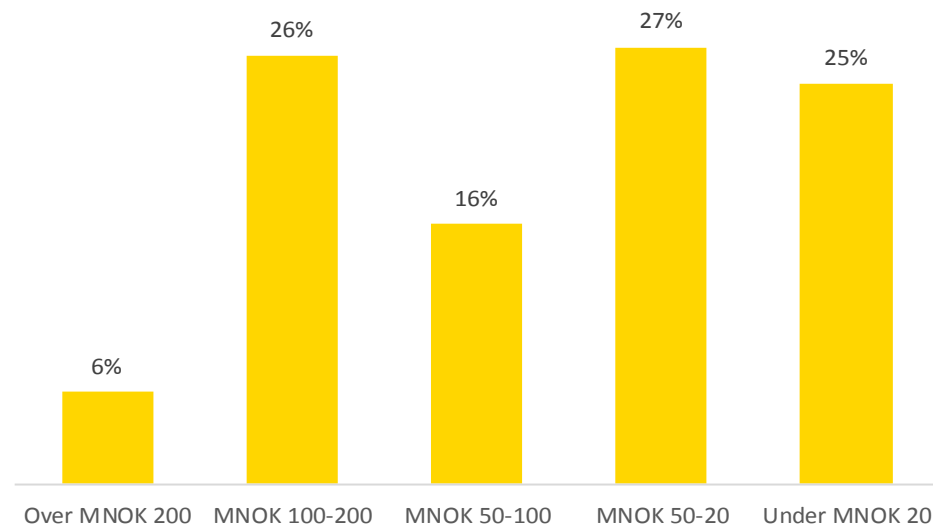
Utgjør 72% av utlån til bedrifter | Relativt stabil sammensetning siste 5 år

Utlån med pant i eiendom



- Totalt NOK 5,1 mrd
- Mange mindre bedrifter eier eget produksjonslokale. Driftsengasjementer med pant i fast eiendom er kategorisert under eiendom.

Utlån med pant i eiendom, fordelt på størrelse

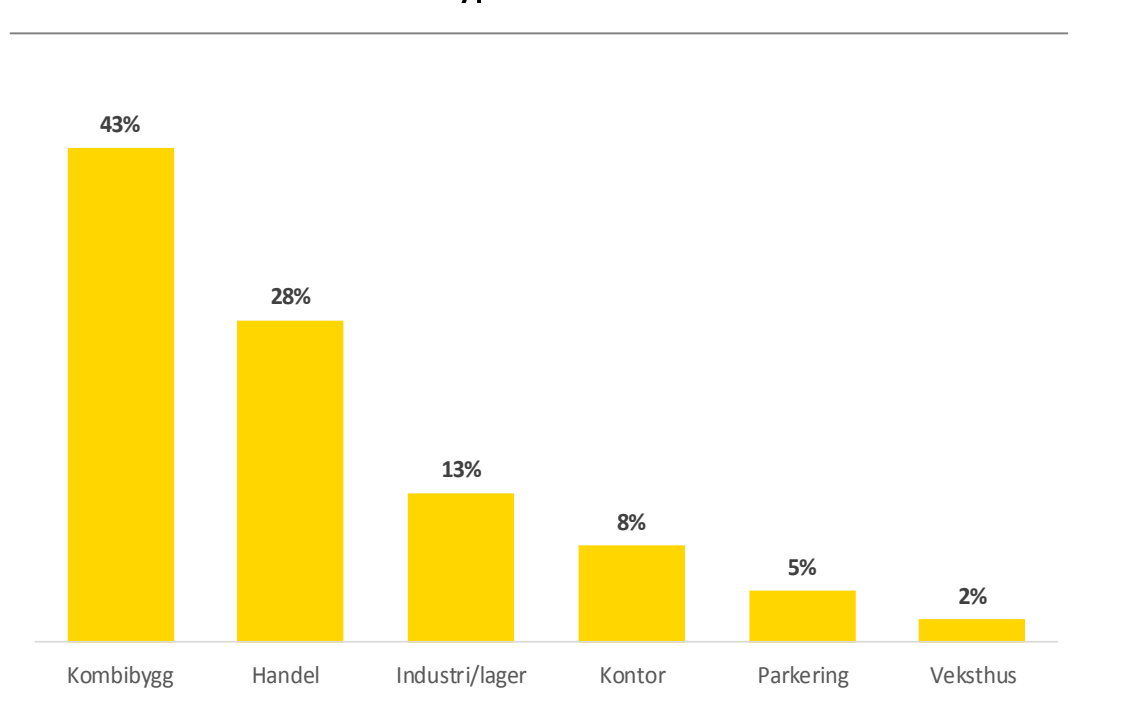


- 52% av volum og 92% av antall lån er under MNOK 50
- Lån under MNOK 20 utgjør 25% av volum, men over 75% av antall lån (228 stk)
- Lån over MNOK 100 utgjør 32% av volum og 4% av antall lån (12 stk)

Næringseiendom for utleie – EAD over MNOK 20

48 engasjement | EAD NOK 2,8 mrd | 39% av BM-porteføljen | 55% av eiendomsporteføljen

Type eiendom



- 100% er sikret med 1. prioritetspant
- 77% har LTV under 80%
- Ingen engasjement er vurdert som tapsutsatte - ingen mislighold
- Handel er i hovedsak finansiering av mindre bygg med hovedfokus på dagligvarer, ikke finansiering av større kjøpesentre

(EAD – exposure at default)

Type bygg	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad
Kombibbygg	1.218	7,7	99 %
Handel	795	6,2	95 %
Industri/lager	368	1,9	77 %
Kontor	238	3,5	80 %
Parkering	129	1,0	60 %
Veksthus	56	7,7	100 %
Total	2.805	5,9	92 %

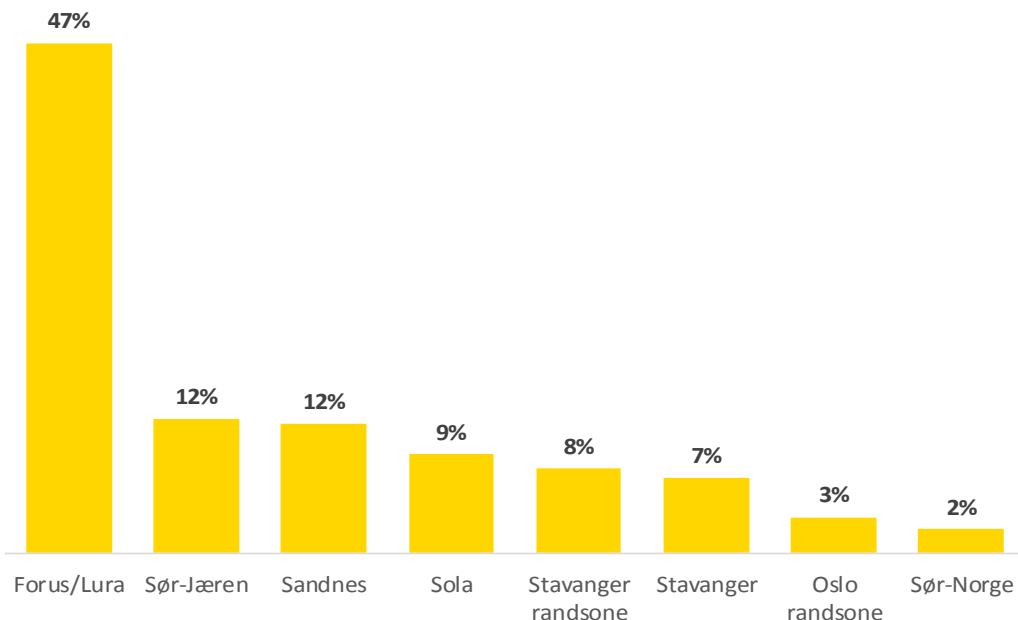
LTV	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad
< 60%	293	10,5	100 %
60-80%	1.858	4,9	89 %
>80%	654	6,6	95 %
Total	2.805	5,9	92 %

- Volumvektet utleiegrad er 93 %
- Volumvektet gjensstående løpetid på leiekontrakter er 5,8 år
- Største engasjement i utvalget er MNOK 293. Kombibbygg, 100% utleid med 10,5 års gjenværende løpetid og lav LTV

Næringseiendom for utleie – EAD over MNOK 20

48 engasjement | EAD NOK 2,8 mrd | 39% av BM-porteføljen | 55% av eiendomsporteføljen

Panteobjektene lokaliserings



- Eiendommer på Forus/Lura og Sola er i hovedsak kombinasjonseiendommer, men det er også innslag av rene kontorbygg og utviklingseiendommer
- Eksponering i Sandnes er overvektet mot dagligvarer og hverdagsartikler
- Eksponering MNOK 92 i Oslo er i all hovedsak utleie av kombibygge med offentlig leietaker (NOK 72)

Lokasjon	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad
Forus/Lura	1.311	5,0	87 %
Sør-Jæren	346	7,6	96 %
Sandnes	333	5,1	96 %
Sola	253	6,4	94 %
Stavanger randsone	216	7,2	94 %
Stavanger	193	8,2	97 %
Oslo randsone	93	4,1	100 %
Sør-Norge	60	7,1	100 %
Totalsum	2.805	5,9	92 %

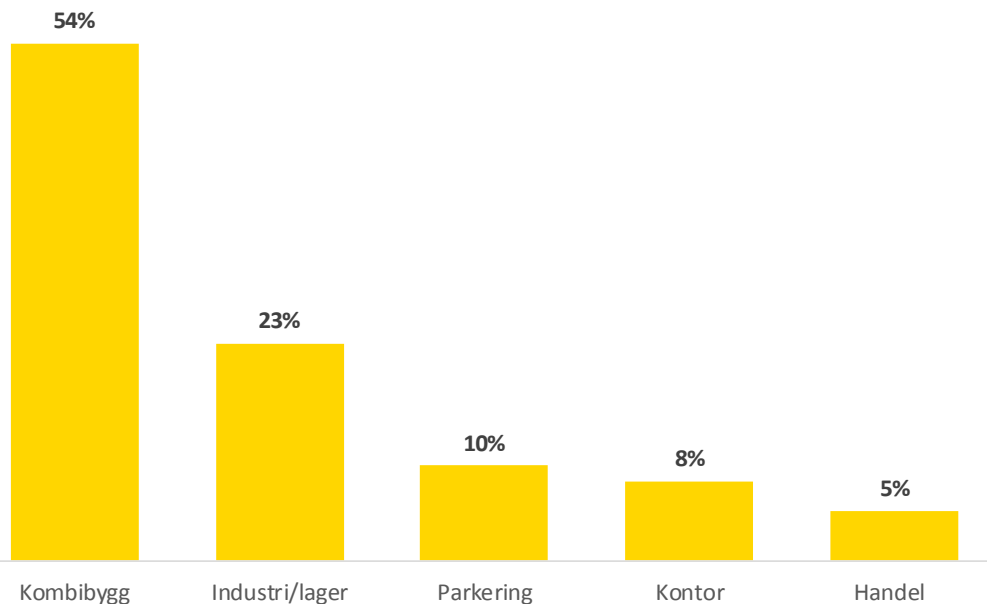
Type lån	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad
Serielån, delvis ballong	2.293	6,6	95 %
Ballong, avdragfritt	310	3,0	92 %
Serielån, ordinær	202	2,2	52 %
Total	2.805	5,9	92 %

- Lån til næringseiendom ytes i stor grad som delvis ballong, dvs. ballonglån med en 5-7 års løpetid med en underliggende avdragsprofil på 20-30 år (serielånsprofil)

Næringseiendom for utleie – Lokalisering Forus/Lura

EAD NOK 1,3 mrd av totalt 2,8 mrd

Forus/Lura fordel per type eiendom



- Eiendommer på Forus/Lura og Sola er i hovedsak kombinasjonsbygg, men det er også innslag av rene kontorbygg og utviklingseiendommer
- Totalt 13 engasjement, snitt lånestørrelse MNOK 100

Type bygg	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad
Kombibbygg	707	7,9	100 %
Industri/lager	297	1,0	72 %
Parkering	129	1,0	60 %
Kontor	109	2,7	69 %
Handel	68	4,3	100 %
Total	1.311	5,0	87 %

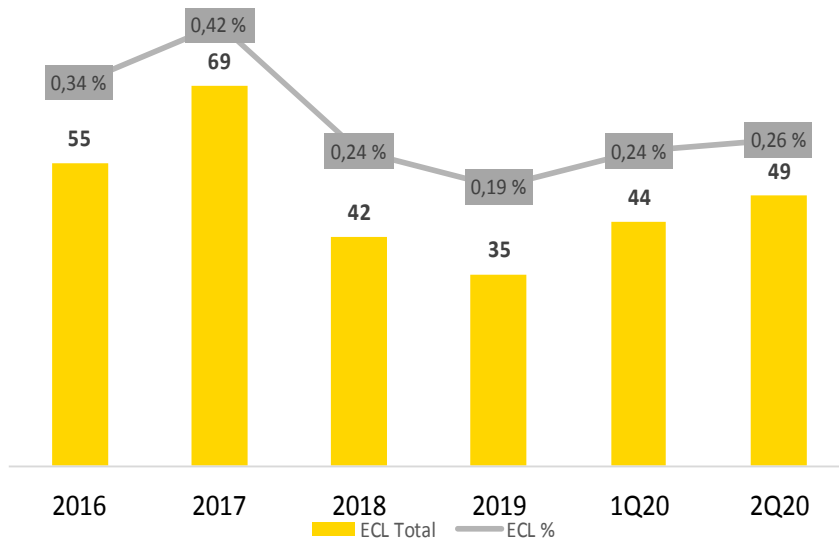
LTV	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad
< 60%	293	10,5	100 %
60-80%	894	2,7	83 %
>80%	124	8,7	88 %
Total	1.311	5,0	87 %

- Kombinasjonsbygg utgjør 5 engasjement, snitt lånestørrelse ~ MNOK 140
- Kontor er fordelt på 3 engasjement, snitt lånestørrelse ~ MNOK 36
- Industri/lager fordeles på 2 engasjement, snitt lånestørrelse ~ MNOK 148

Utlån til kunder per divisjon, risiko for tap

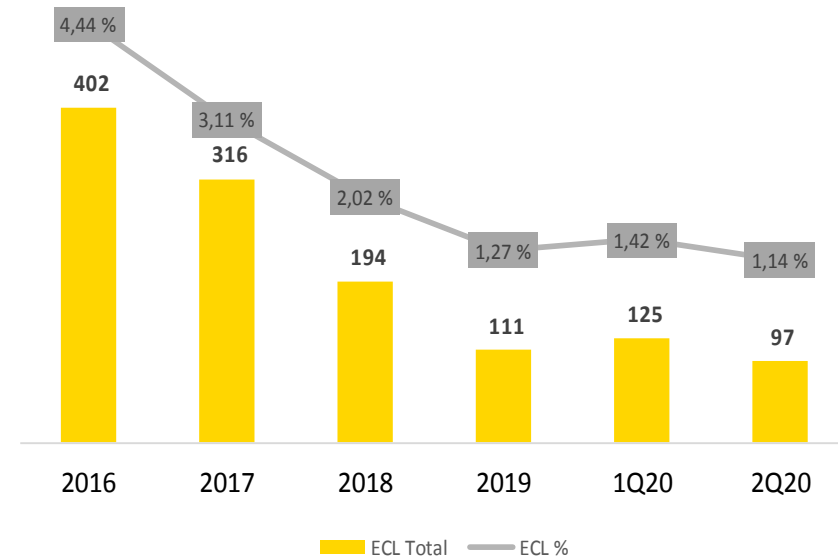
Risiko uttrykt vha. forventet tap (ECL)

Personmarkedet



- Det er lagt til en makrofaktor i 1Q20 som påvirker ECL i negativ retning gjennom stressing av kundenes misligholdssannsynlighet (PD)
- Forventing om økt arbeidsledighet medfører økt forventning om tap

Bedriftsmarkedet

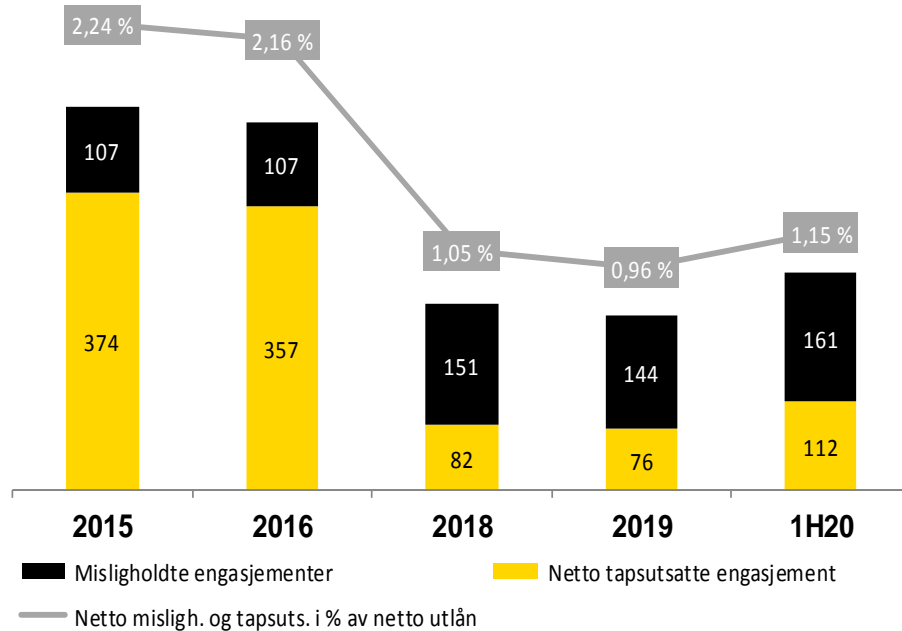


- Det er lagt til en makrofaktor i 1Q20 som påvirker ECL i negativ retning gjennom stressing av kundenes misligholdssannsynlighet (PD)
- For bedriftskunder er makrofaktoren basert på sektor

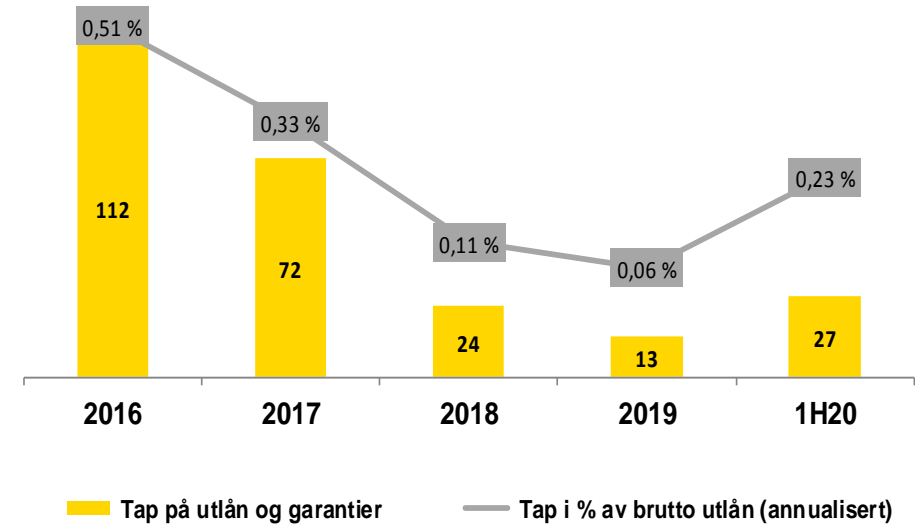
Mislighold og tap på utlån

Stabilt nivå på tapsutsatte og mislighold | Økning i kostnadsførte tap som følge av markedsituasjonen

Netto misligholdte og tapsutsatte , årlig/hiå



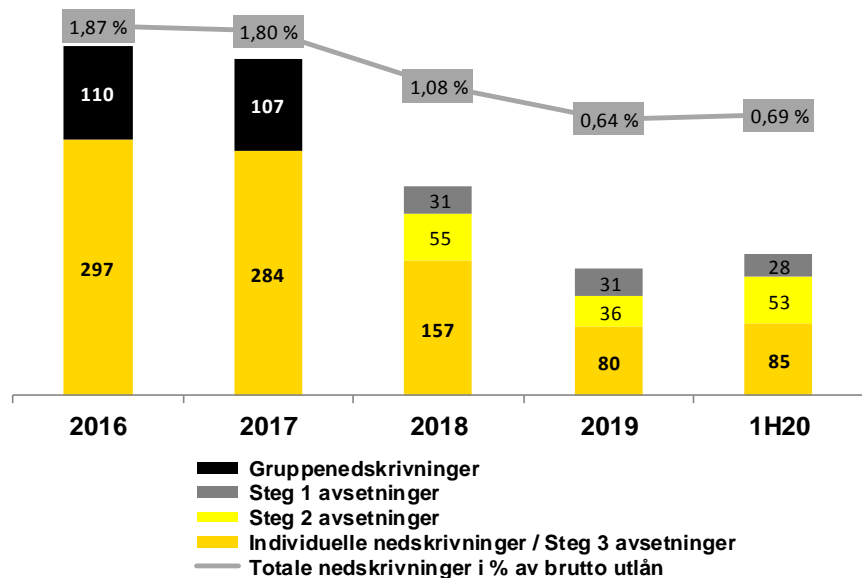
Utvikling kostnadsførte tap



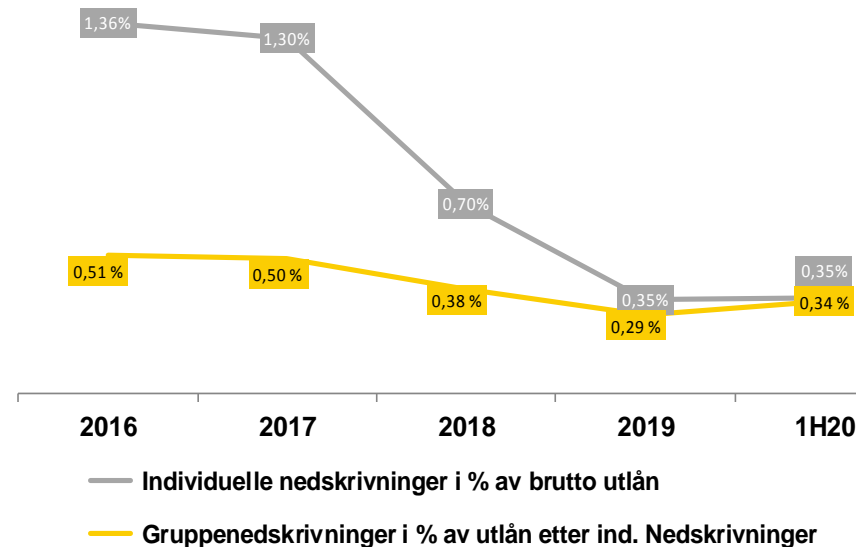
Balanseførte nedskrivninger

Økte avsetning for fremtidige tap i 2020 som følge av markedssituasjonen

Nedskrivninger, årlig / hiå.



Nedskrivninger, årlig / hiå



Innhold

1

Introduksjon

2

Oppsummering strategiperioden 2017-2020

3

Ny strategiperiode 2021-2024

4

Porteføljegjennomgang

5

Lokale makroforhold

6

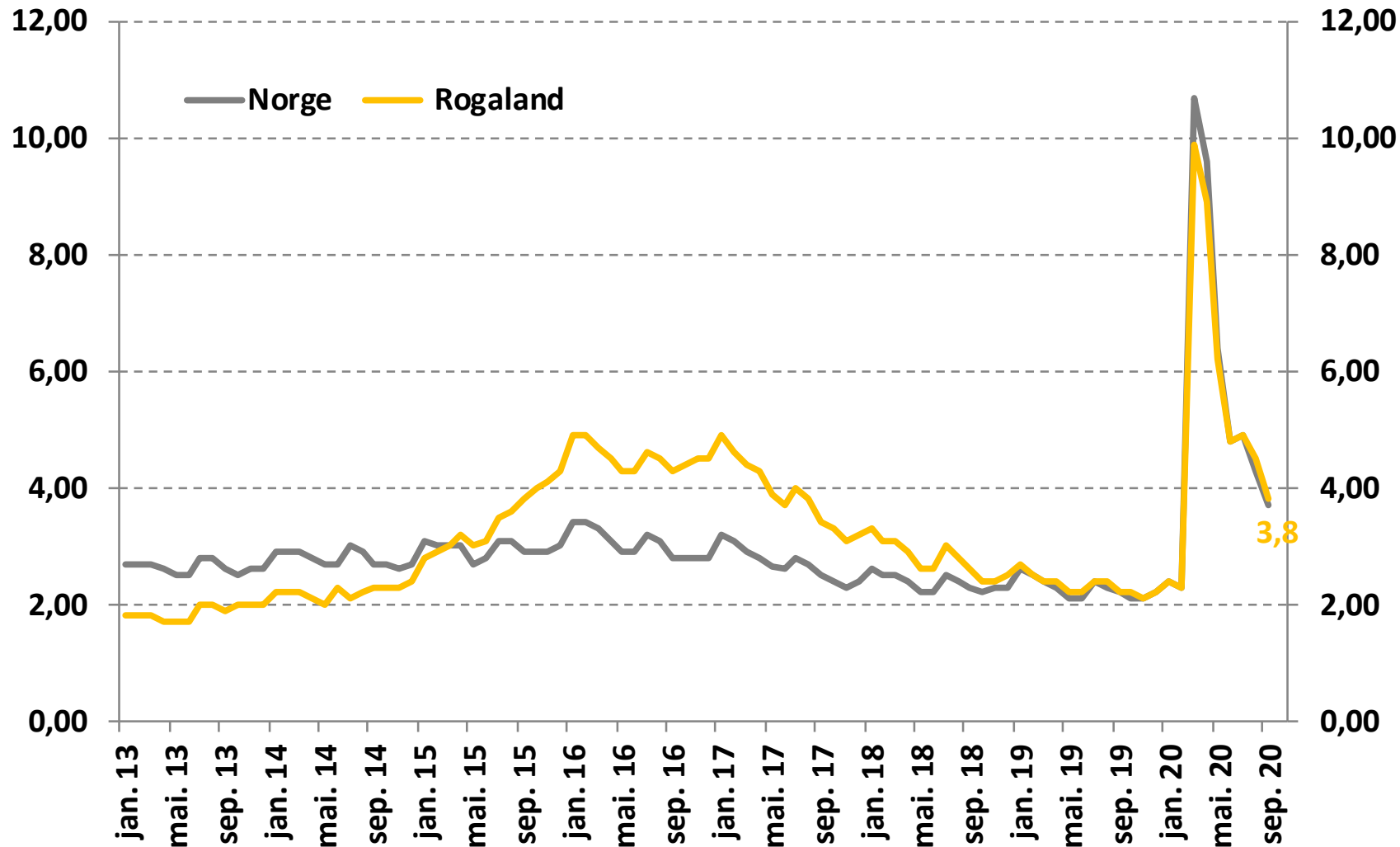
Finansiering

"VI SKAL VÆRE BEST I KLASSEN PÅ GODE
OG PERSONLIGE KUNDEOPPLEVELSER."



Arbeidsledighet – Rogaland

På nivå med resten av landet, ingen tegn til høyere «olje-ledighet»



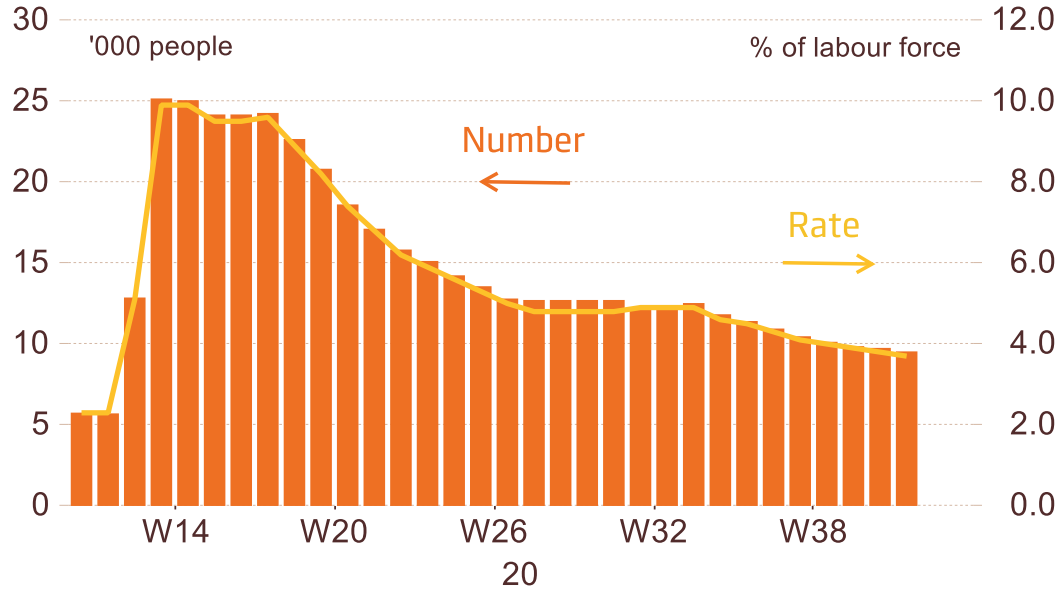
«I september har det blitt over 1 600 færre personer heilt utan arbeid i fylket. Det er ein nedgang på 15 prosent den siste månaden. Ved utgangen av september var 9 759 personer heilt utan arbeid i Rogaland. Det er 3,8 prosent av arbeidsstyrken, viser ferske tal frå NAV»

«Over 3 000 ledige stillingar, I september vart 3 311 stillingar lyst ut offentleg. Sjølv om det er ein nedgang på 19 prosent samanlikna med i fjor, er det ei betydeleg mengde gitt situasjonen i arbeidsmarknaden, påpeiker direktøren i NAV Rogaland»

Kilde: NAV 02.10.20

Arbeidsledighet – Rogaland

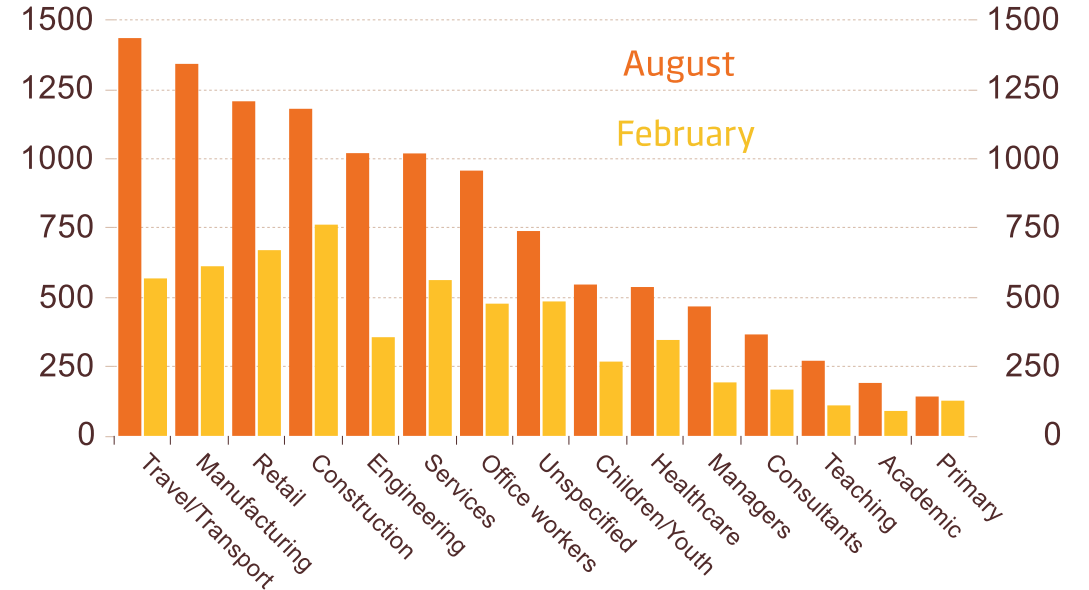
Norway: Unemployment, Rogaland



Sources: Swedbank & Macrobor

- Fortsatt nesten dobbelt så høy arbeidsledighet som ved inngangen av året
- Betydelig reduksjon, men i et lavere tempo etter sommeren
- Størst reduksjon i arbeidsledigheten blant unge arbeidstakere

Rogaland: Unemployment by profession



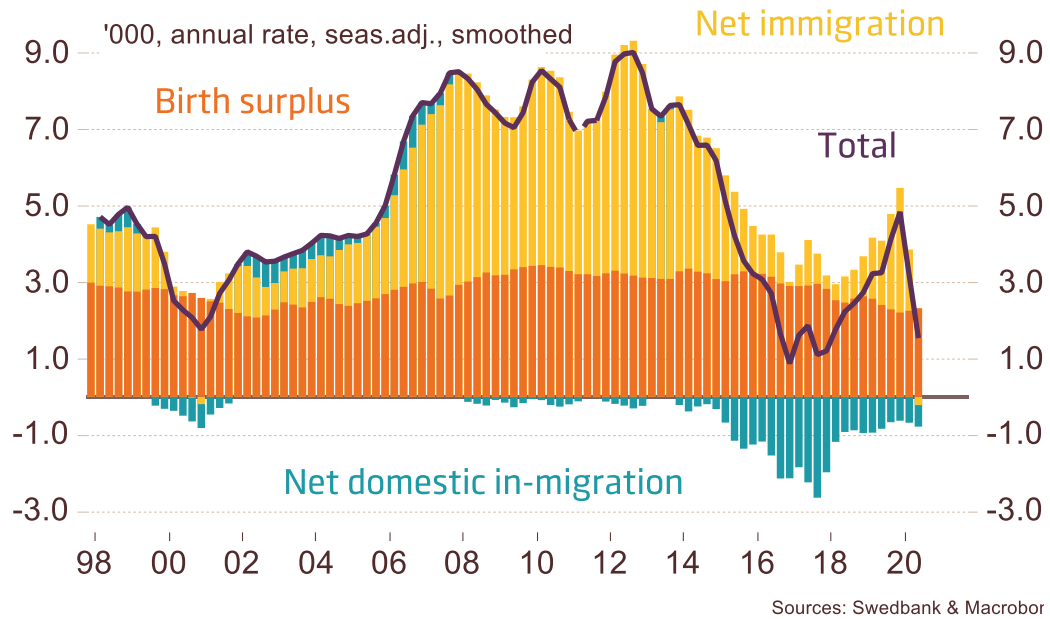
Sources: Swedbank & Macrobor

- Reiselivsnæringen mest utsatt, men også lavere etterspørsel etter ingeniørtjenester

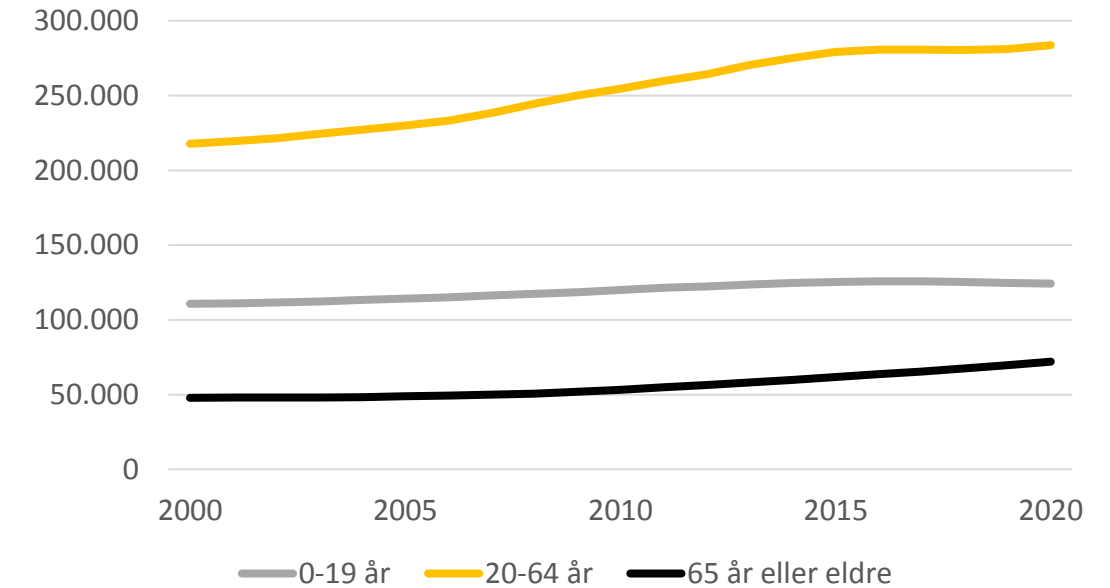
Befolkningsutvikling i Rogaland

Konjunkturavhengig immigrasjon | Størst befolkningsvekst i arbeidsfør alder

Rogaland: Population growth



Rogaland: Population by age

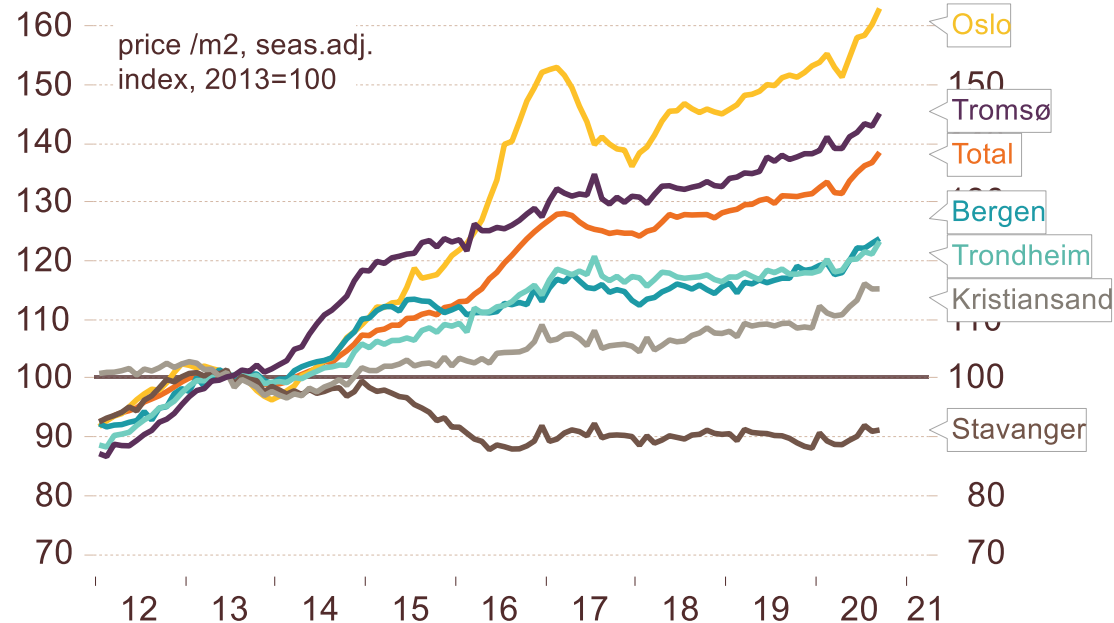


Kilde: SSB

Utvikling i boligmarkedet, nominelle og inflasjonsjusterte priser

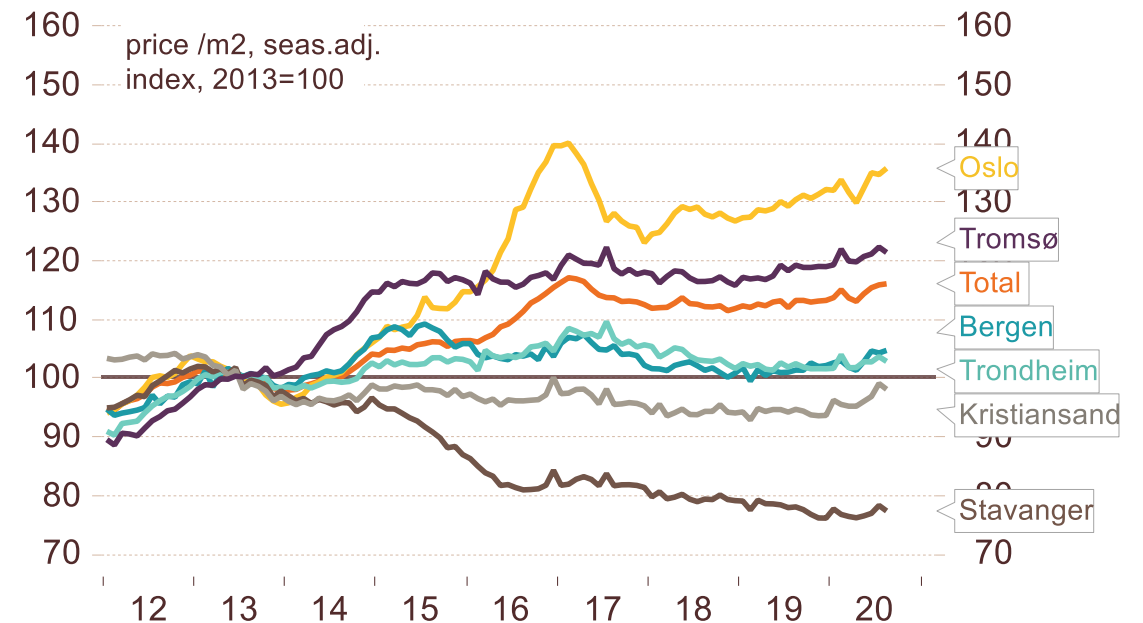
Stavanger m/omegn mot resten av landet | Flat nominell utvikling siste fem år, betydelig realprisfall

Norway: Nominal house prices



Sources: Swedbank & Macrobor

Norway: Real house prices

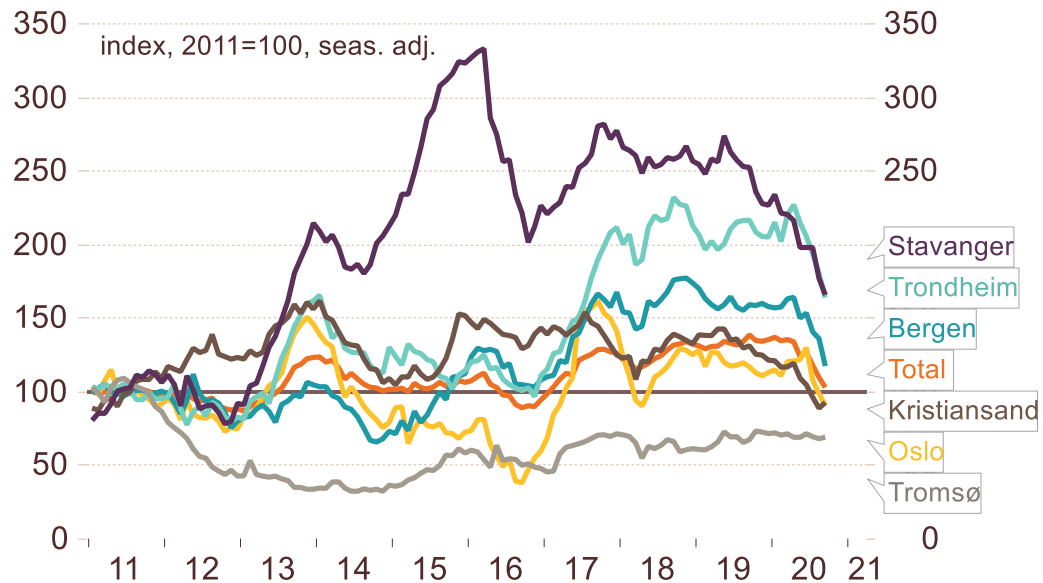


Sources: Swedbank & Macrobor

- Tolvmånedersvekst på 1,7% pr september

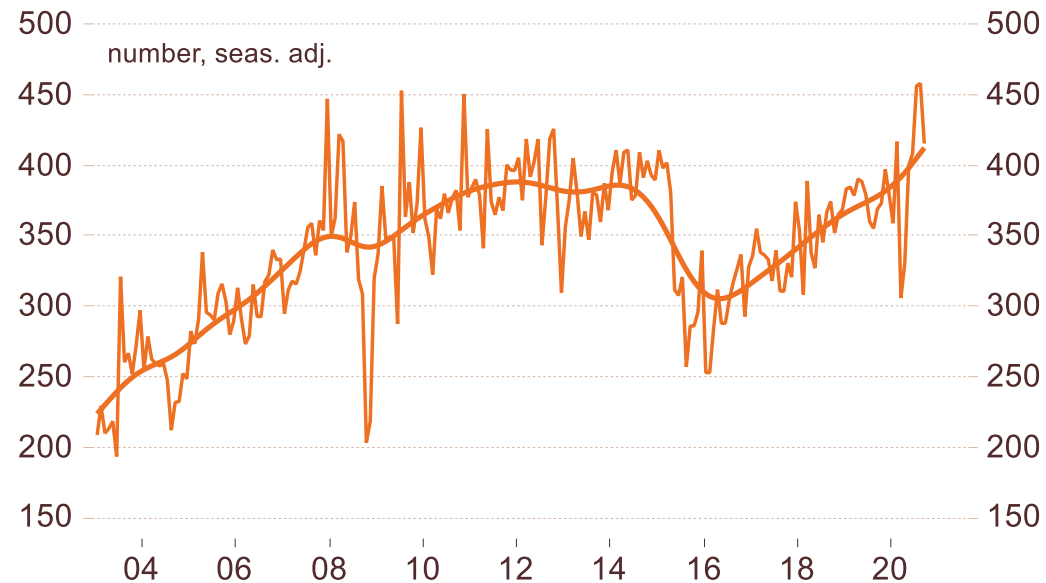
Antall usolgte boliger er fallende, samtidig som antall transaksjoner er stigende

Norway: Homes for sale



Sources: Swedbank & Macrobor

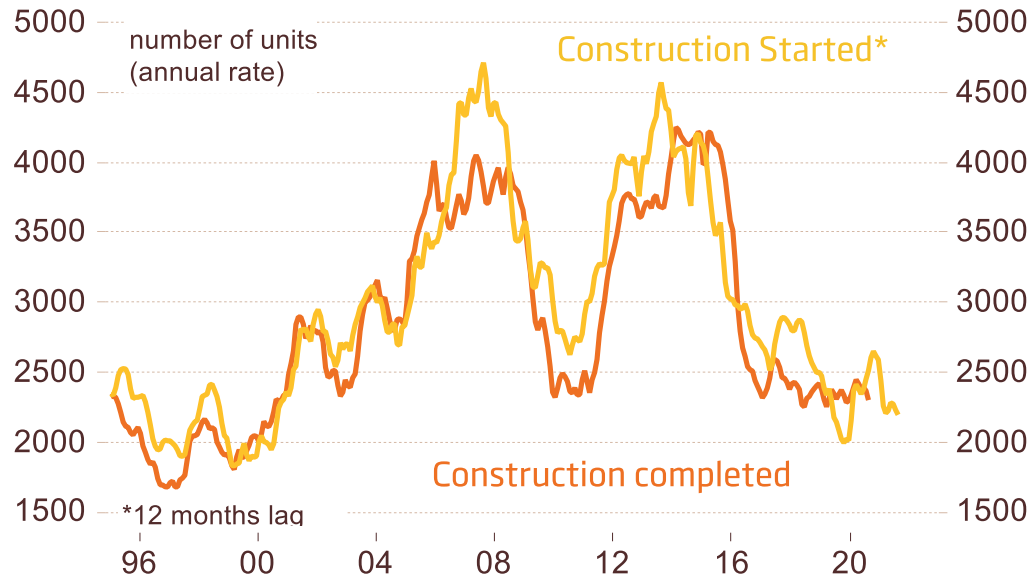
Stavanger: Housing transactions



Sources: Swedbank & Macrobor

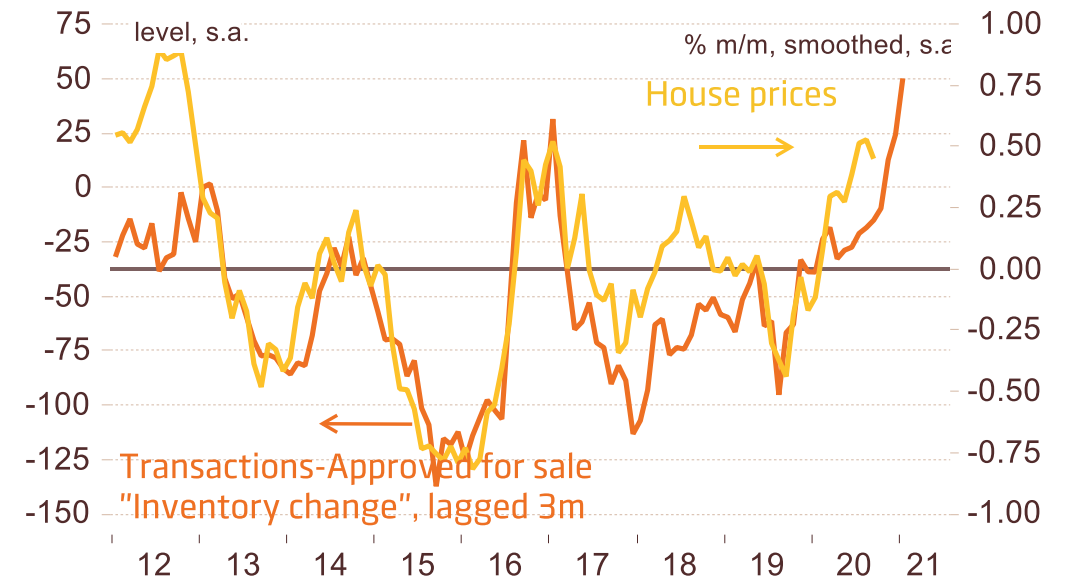
Antall nybygg er stabilt I Bedring i forholdet mellom tilbud og etterspørsel

Rogaland: Housing Construction



- Byggeaktiviteten var svært høy i Rogaland i forkant av oljenedturen, men har siden kommet langt ned igjen.

Norway: Stavanger house prices and inventory change

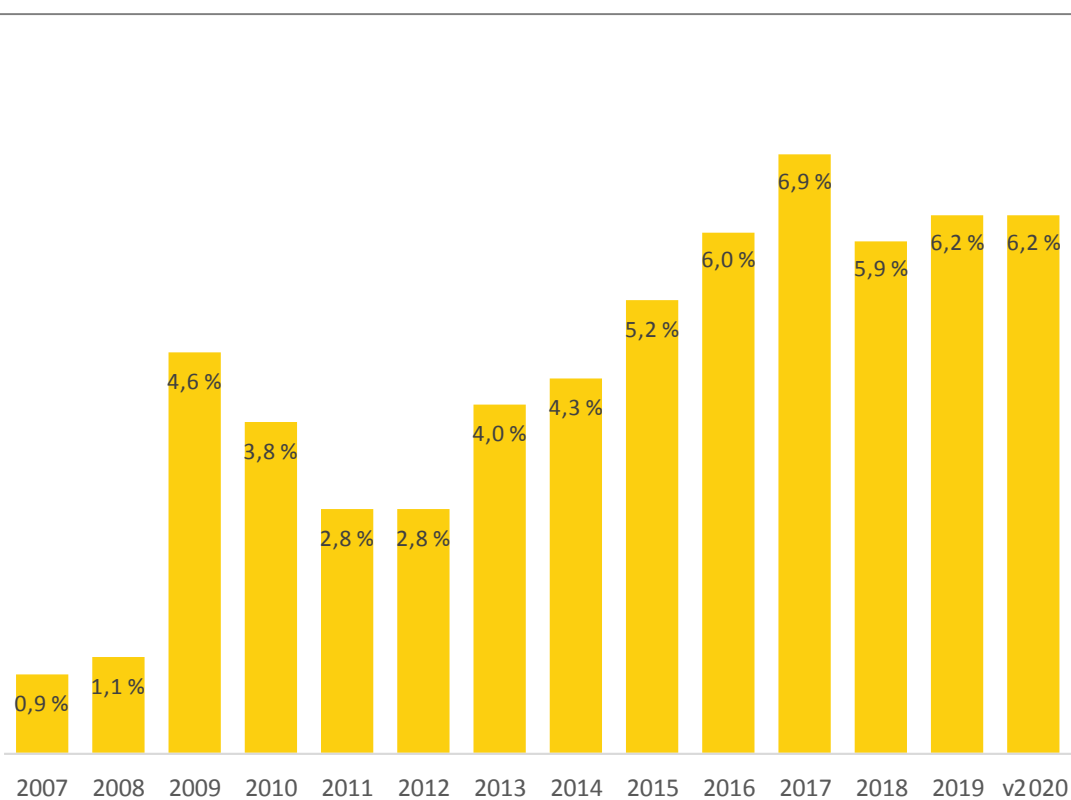


- "Boliglageret" i Stavanger tilsier at boligprisveksten skal ta seg opp fremover

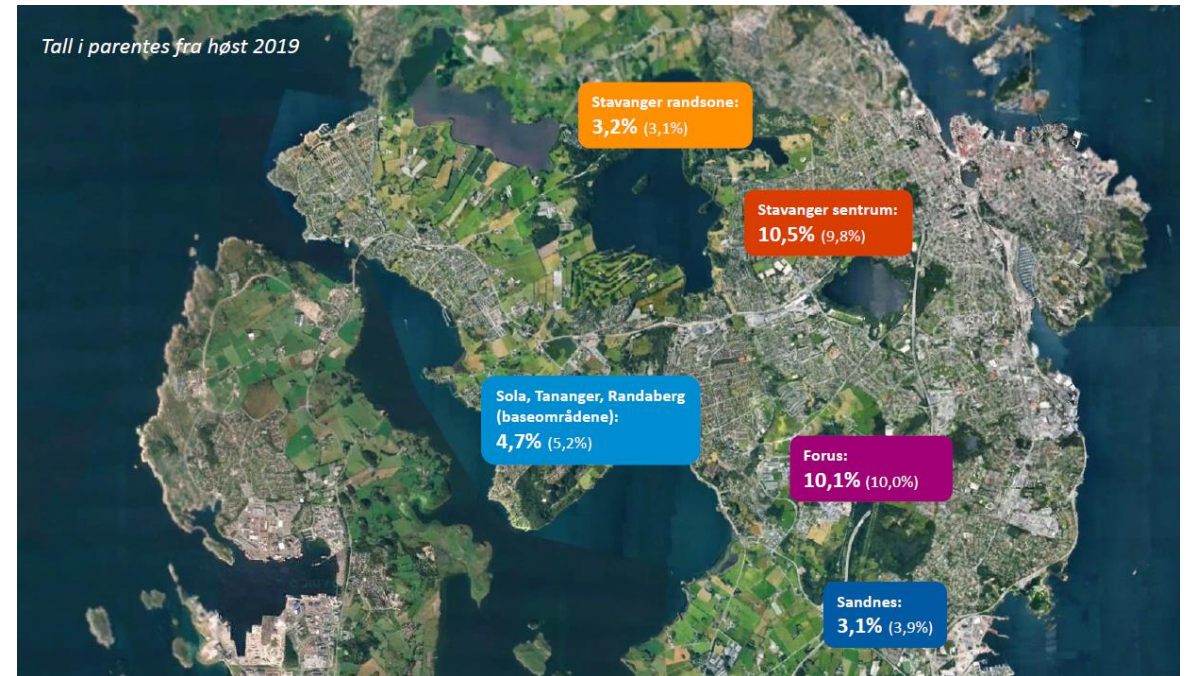
Næringseiendom – Det lokale markedet

Utfordringer gjennom oljenedturen – stabilt siste tre år

Samlet ledighet næringseiendom



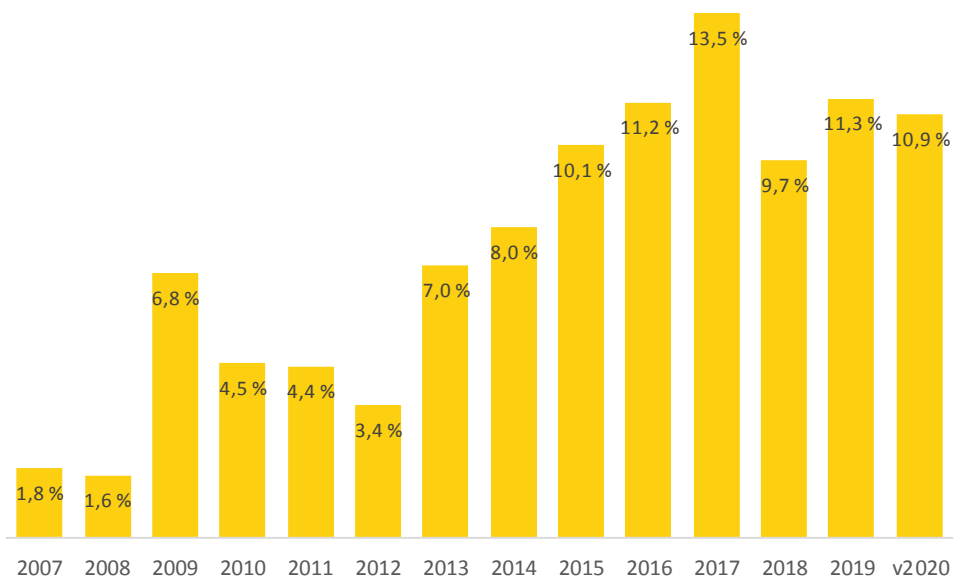
Detaljert oversikt ledighetsgrad næringseiendom



Næringseiendom – Det lokale markedet

Kontoreiendomer fortsatt utfordrende, men positiv utvikling på Forus og i Jåttåvågen

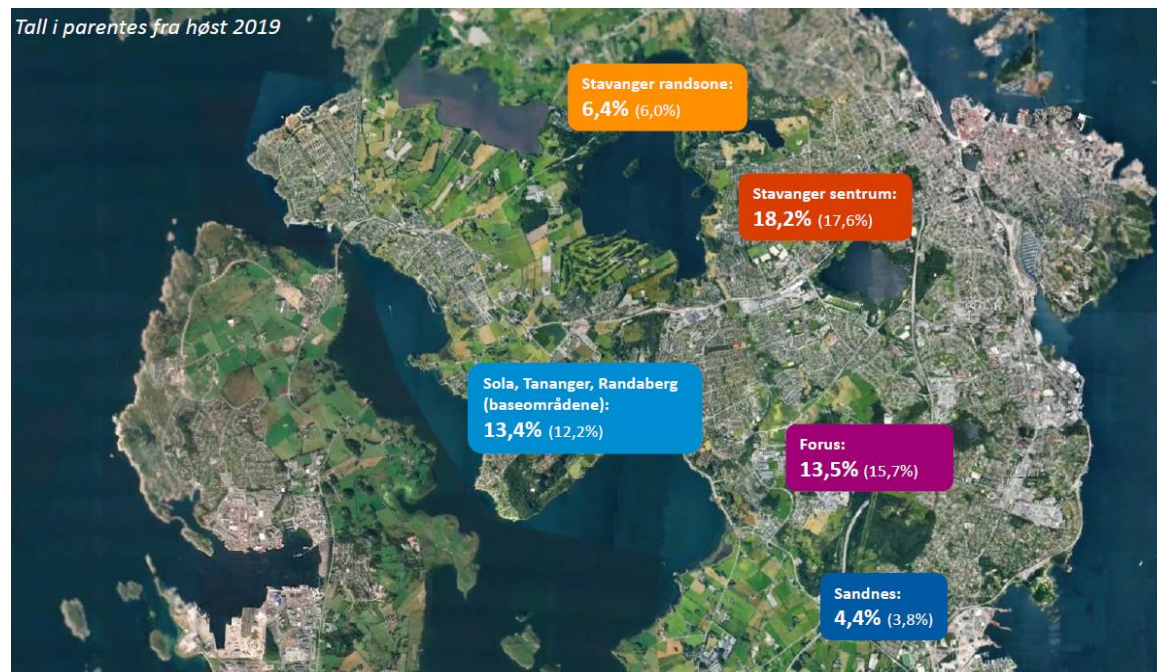
Samlet ledighet kontoreiendom



- Vi ser tegn til at leieprisene har bunnet ut i randsonen og de oljerelaterte områdene
- Ledighetsgraden tilsier imidlertid at det ta tid før leieprisene begynner å øke igjen, både i sentrumsområdene og de oljerelaterte områdene

Kilde: Eiendomsmegler 1 Næringseiendom Stavanger

Detaljert oversikt ledighetsgrad kontoreiendom

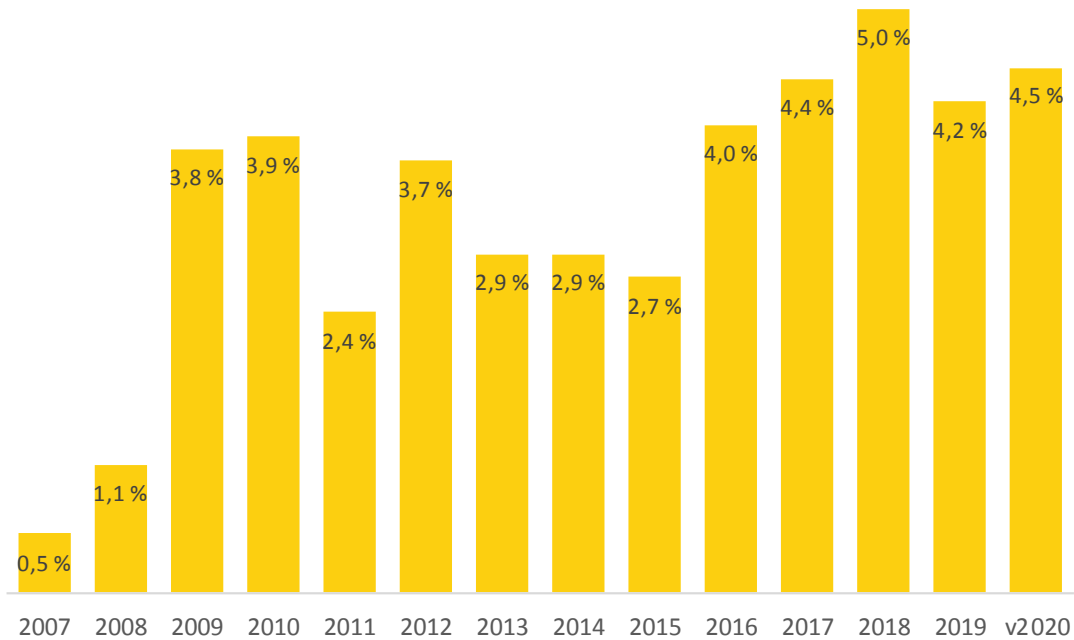


- Sentrumsområdene av både Stavanger og Sandnes holder seg godt
- Kontorledigheten på Forus er sterkt påvirket av at Statoil konsoliderer kontorfasilitetene sine.

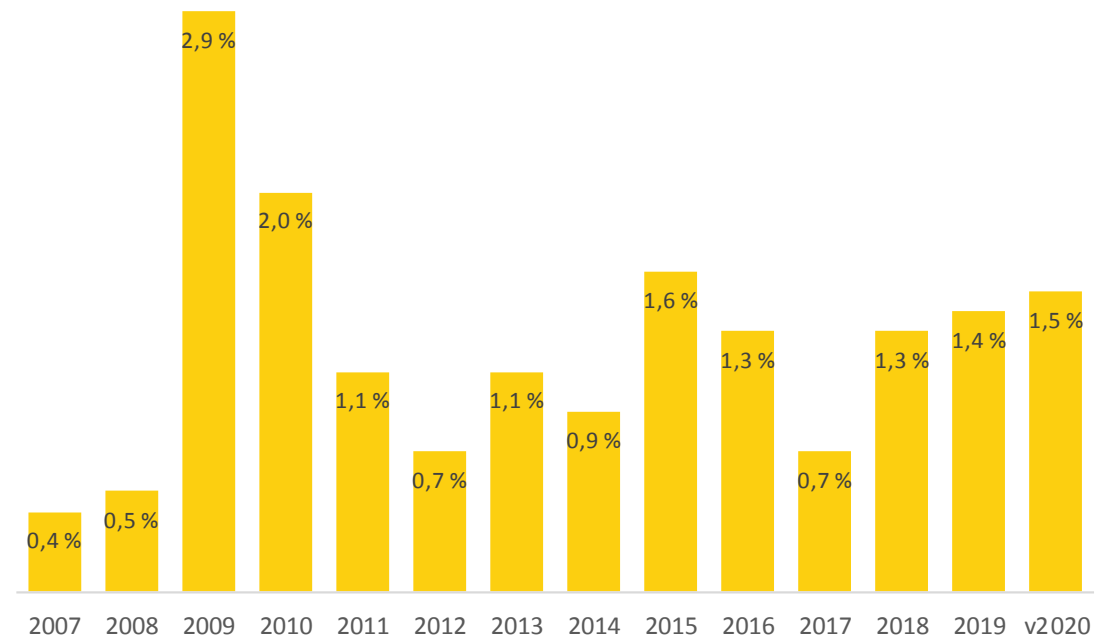
Næringseiendom – Det lokale markedet

Stabil og lav ledighet for både kombinasjonsbygg og handelsbygg

Samlet ledighet kombinasjonsbygg

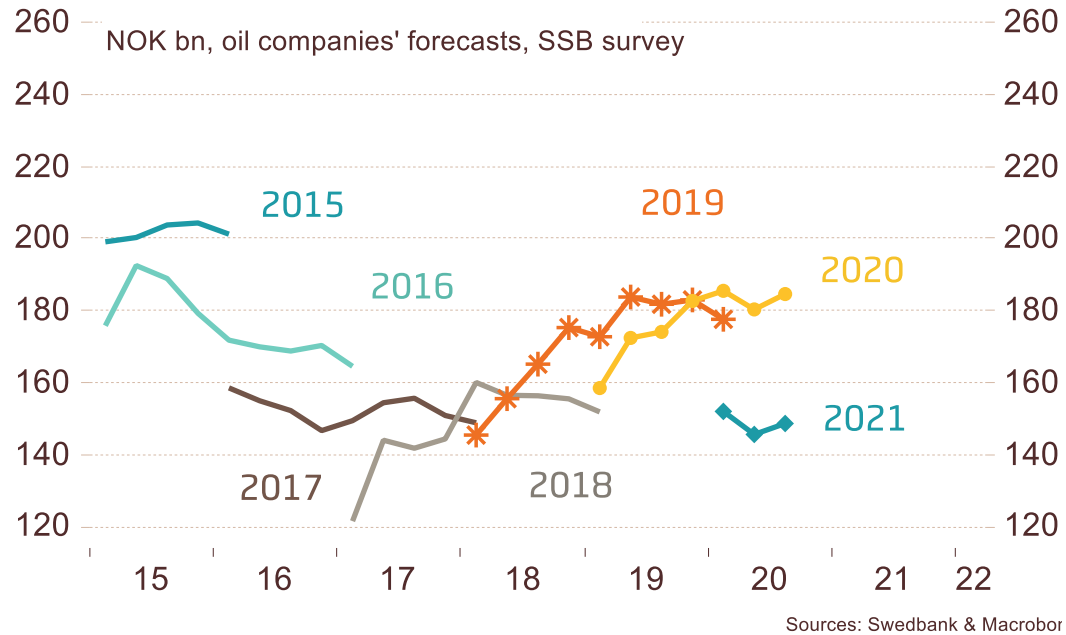


Samlet ledighet handelsbygg



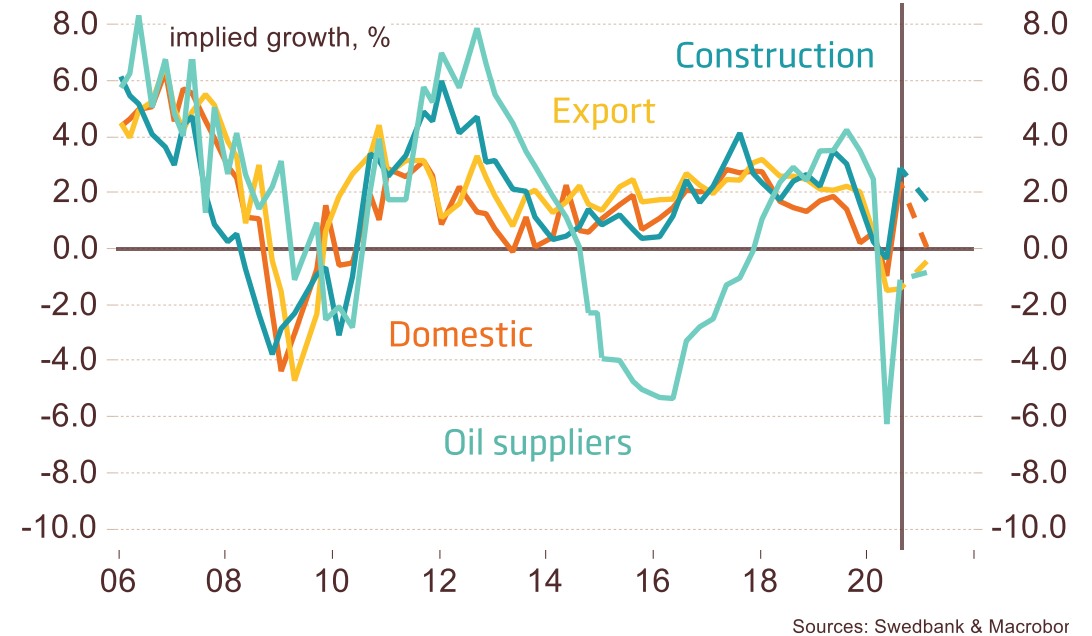
Utvikling i oljerelatert sektor

Norway: Oil investment estimates



- Anslagene for oljeinvesteringene ble først justert ned da koronakrisen traff, deretter revidert opp igjen etter at Stortinget vedtok gunstig skattepakke for oljenæringen.
- Anslaget for 2021 er ventet å komme videre opp etter hvert som flere PUD-er blir levert, men vil allikevel ikke nå opp til nivået for 2020

Norway: Regional Network - Industries



- Regionalt nettverk forventer fortsatt fall i aktiviteten i oljesektoren de neste 6 månedene.
- Midlertidige endring i skatteregimet mot oljesektoren gir positivt utslag

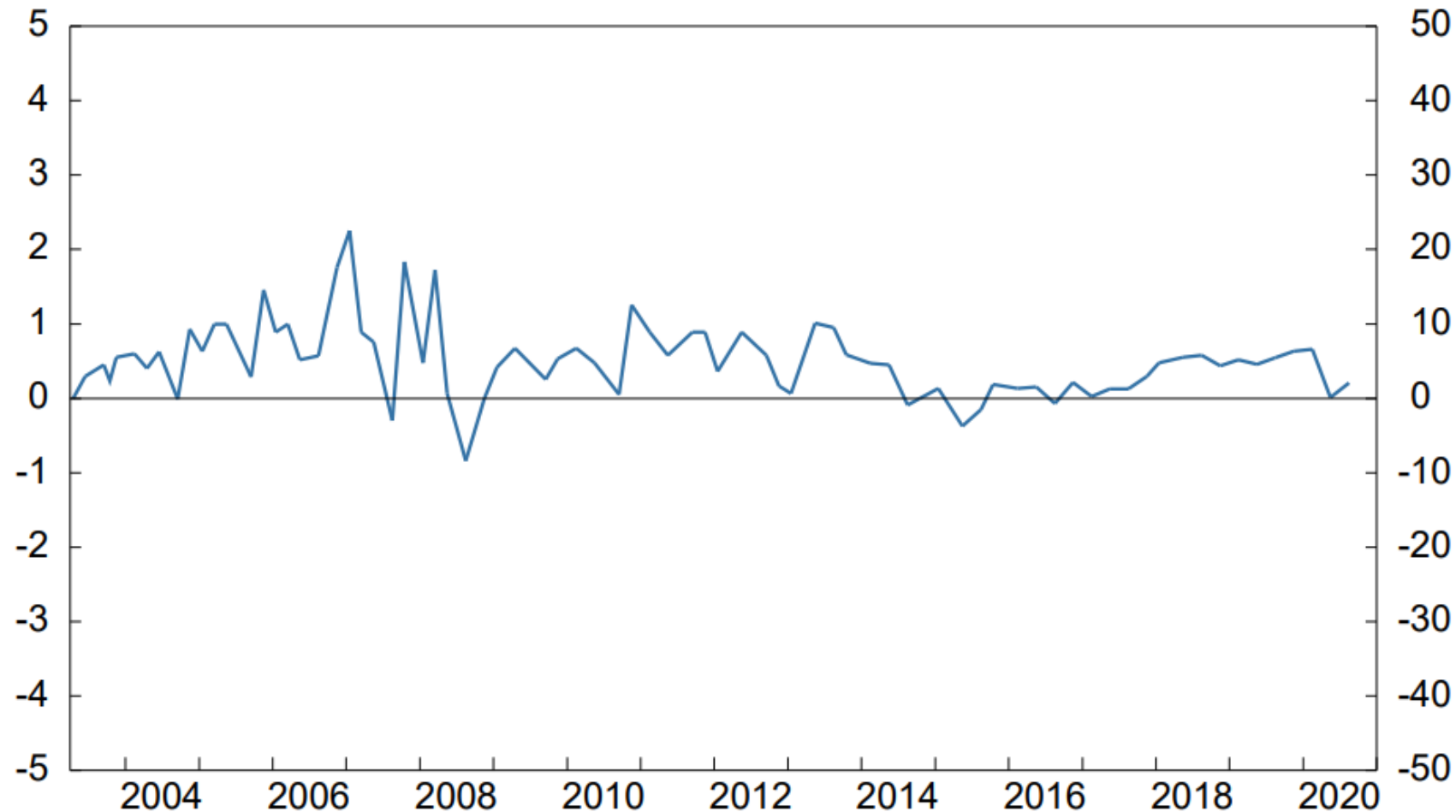
Norges Bank regionale nettverk

Region Sørvest

6.2 Vekst i investeringer

Forventet endring i investeringer neste 12 måneder

Indeks¹ - venstre akse, prosent - høyre akse



¹) Indeksen går fra -5 til +5, der -5 indikerer stort fall mens +5 indikerer kraftig vekst

Kilde: Norges Banks regionale nettverk

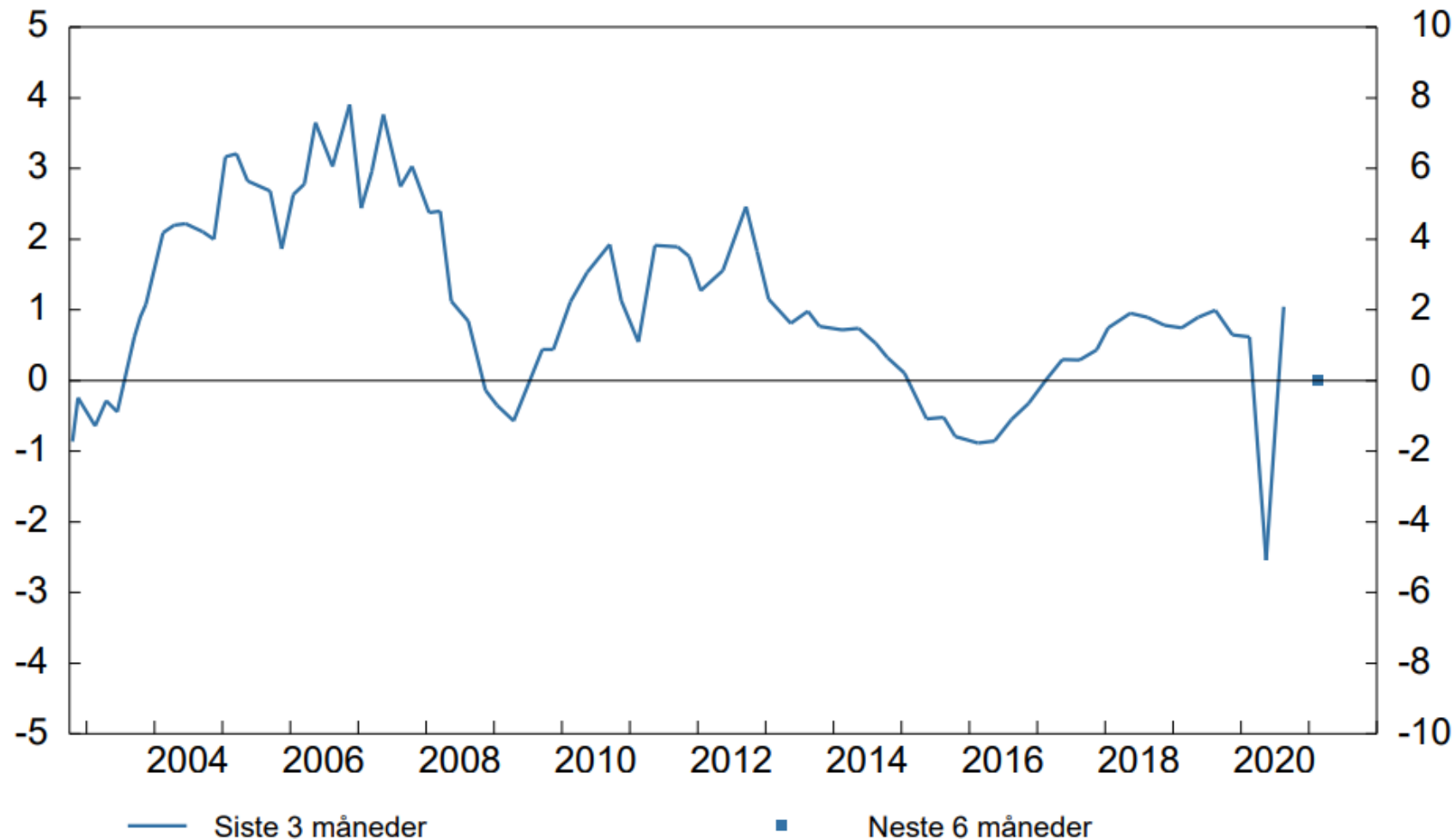
Norges Bank regionale nettverk

Region Sørvest

6.1 Vekst i produksjon

Siste 3 måneder og neste 6 måneder

Indeks¹ - venstre akse, prosent (annualisert) - høyre akse



¹) Indeksen går fra -5 til +5, der -5 indikerer stort fall mens +5 indikerer kraftig vekst.

Kilde: Norges Banks regionale nettverk

Innhold

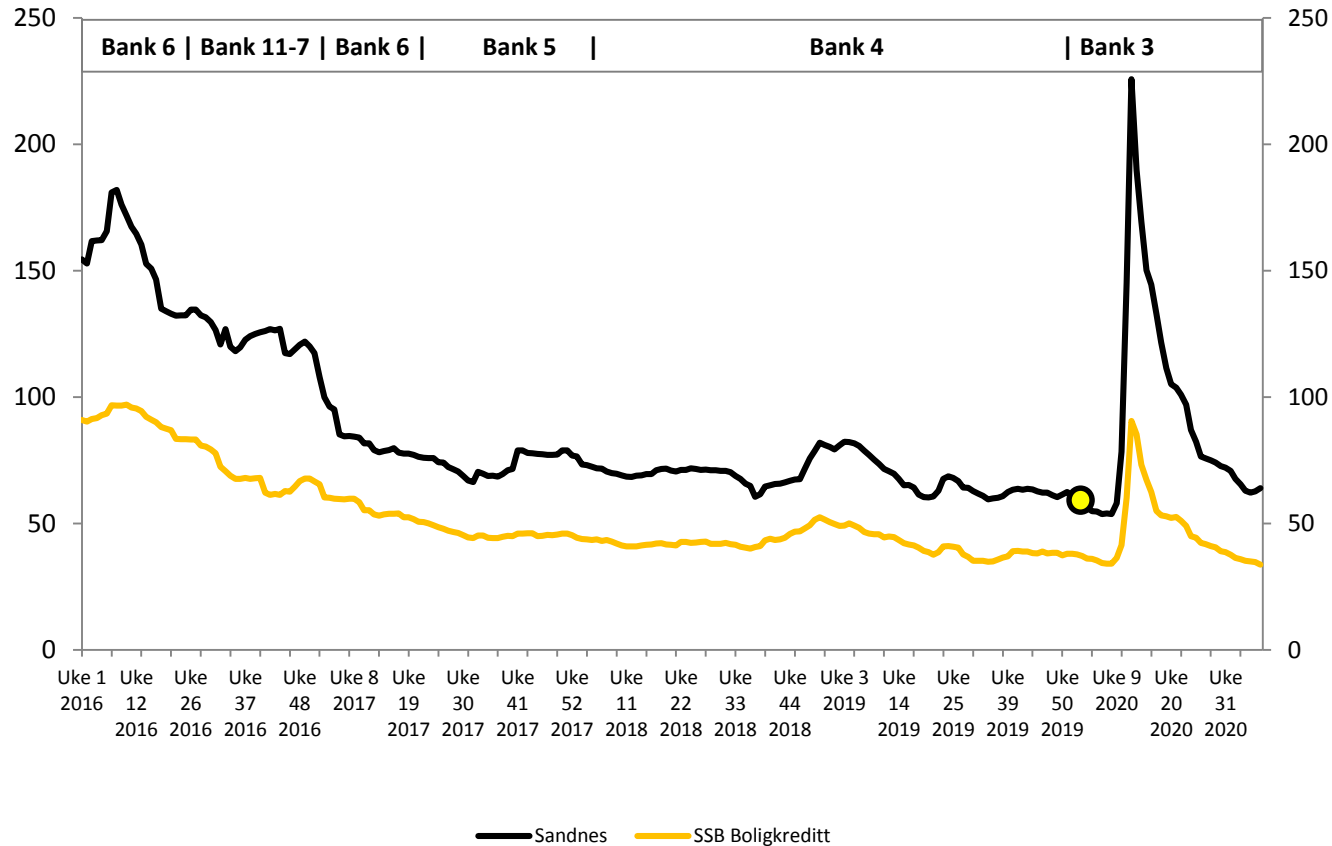
- 1 Introduksjon
- 2 Oppsummering strategiperioden 2017-2020
- 3 Ny strategiperiode 2021-2024
- 4 Porteføljegjennomgang
- 5 Lokale makroforhold
- 6 Finansiering

"VI SKAL VÆRE BEST I KLASSEN PÅ GODE OG PERSONLIGE KUNDEOPPLEVELSER."



Funding og rating innenfor strategiperioden 2017-2020

Fra Bank 7 til Bank 3 | Bankrating fra BBB til A-



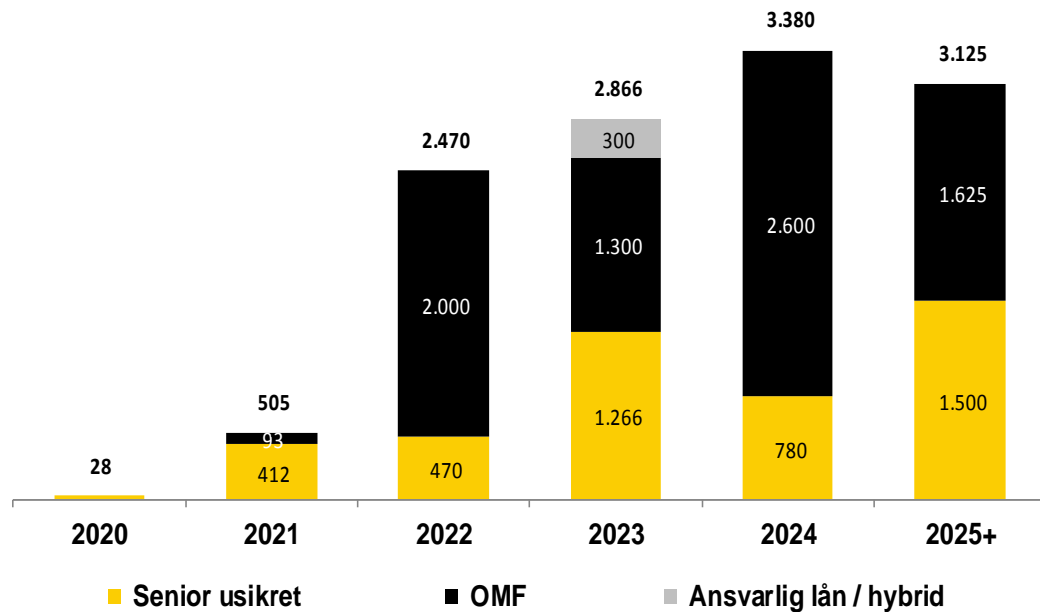
● NBP endret offisielt mapping av banken til Bank 3 den 8. januar 2020

- **2016-2018:** BBB-rating fra Fitch Ratings
- **12/2018:** Banken blir ratet BBB+ av Scope Rating, og sier opp avtalen med Fitch
- **02/2019:** Fitch trekker offisielt sin rating av Sandnes Sparebank
- **06/2020:** Banken oppgraderes til A- av Scope

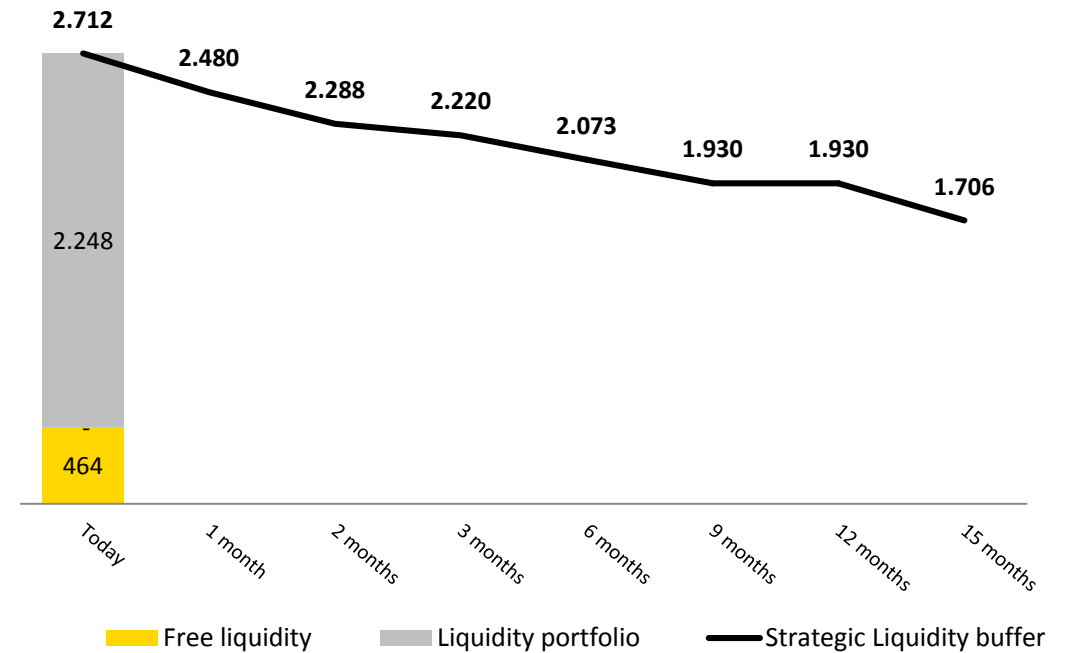
Likviditet

Meget solid likviditetsposisjon | 2021 allerede refinansiert

Markedsfinansiering og netto forfall (MNOK)



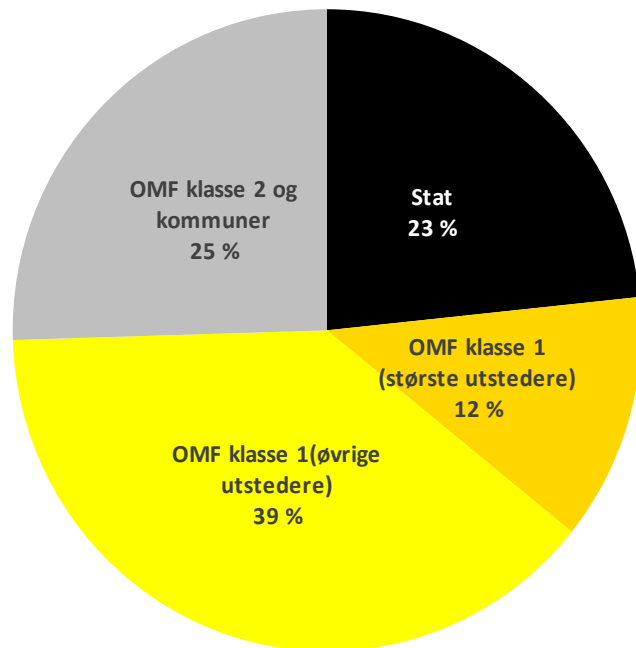
Strategisk likviditet, (MNOK)



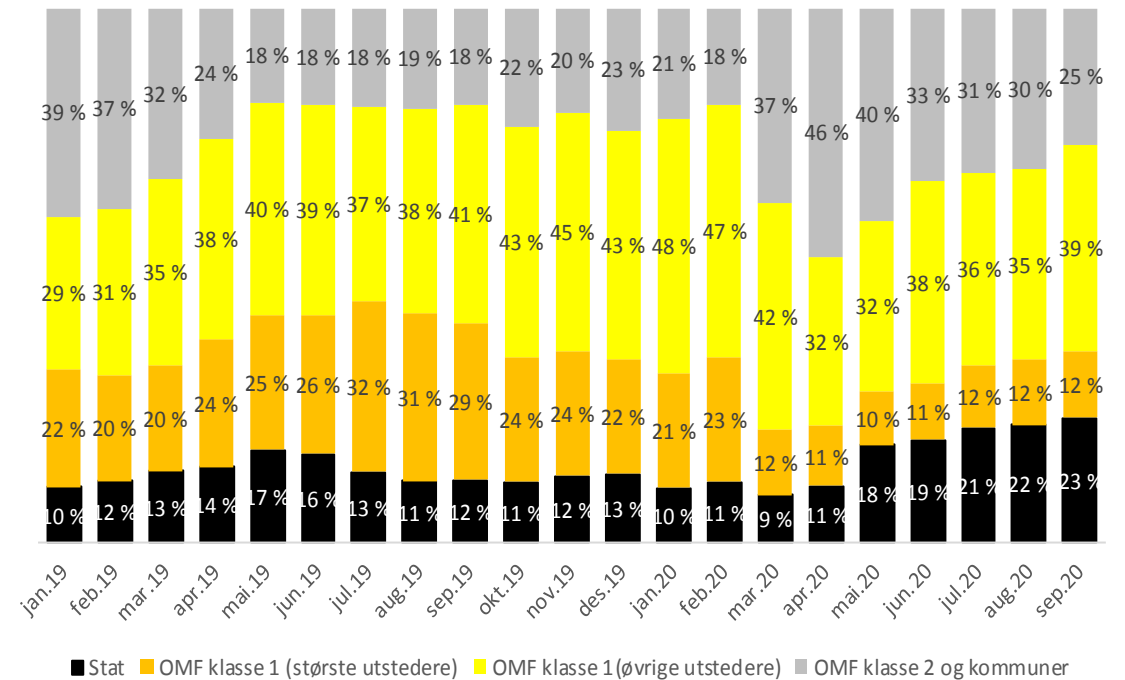
Likviditetsreserve

Kredittrisiko

Sammensetning likviditetsportefølje



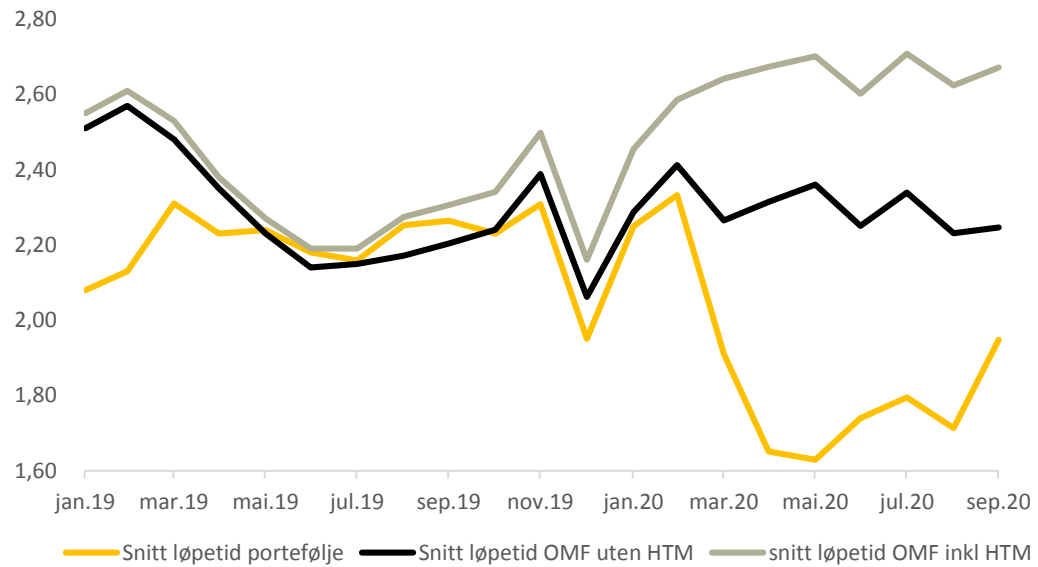
Kredittkvalitet



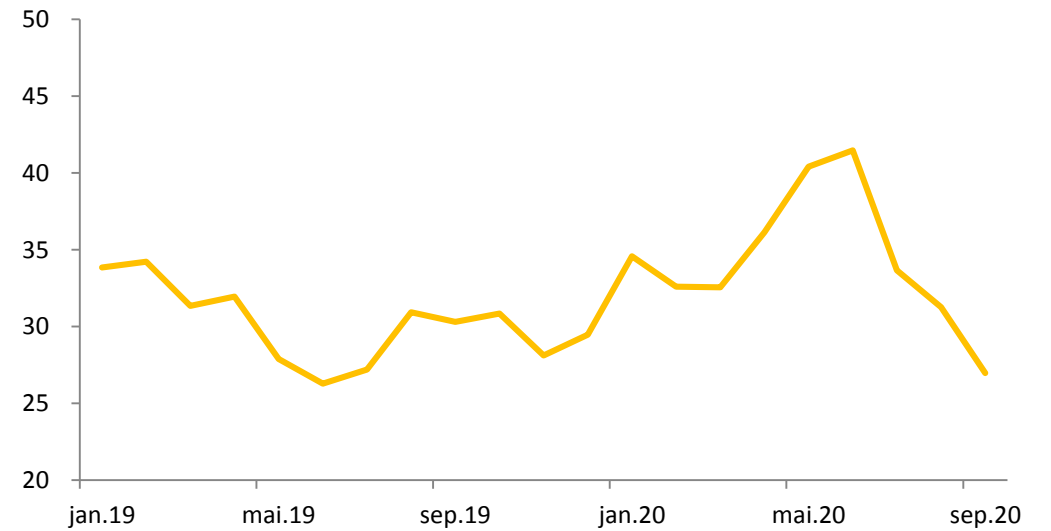
Likviditetsreserve

Markedsrisiko (MTM)

Vektet restløpetid



Spreadrisiko, stresstest (MNOK)



TAKK TIL DERE SOM JOBBER I FØRSTELINJE.
SOM PLEIER DE SYKE, SOM TRØSTER DE
ENGSTELIGE. TAKK TIL DERE SOM FÅR
HJULENE TIL Å GÅ RUNDT, IKKE BARE
BUSSJÅFØRER, MEN DERE SOM SITTER
I KASSEN OG SELGER MATEN VI SPISER,
OG SOM MED ET SMIL FORSIKRER OSS
OM AT DET ER NOK TIL ALLE.

TAKK TIL DERE SOM HENTER SØPPELET
NÅR SPANNET ER FULLT, OG DERE SOM
ARRANGERER KONserter SELV OM DERE
IKKE HØRER APPLAUSEN VÅR. TIL
DERE SOM BETALER DAGPENGER TIL OSS
SOM IKKE LENGER HAR JOBB, OG TIL
DERE SOM HAR RESTAURANT MEN
INGEN GJESTER (VI KOMMERTILBAKE),
MEN LIKEVEL SETTER MIDDAGEN
PÅ TRAPPEN VÅR. TAKK TIL DEG SOM
LUFTER HUNDEN VÅR, SOM HENTER
VARENE VÅRE PÅ BUTIKKEN, OG SOM
HENGER POSEN MED NYBAKTE
BOLLER PÅ DØRHÅNDTAKET VÅRT.
TAKK TIL DEG SOM SITTER HJEMME,
SOM ER KONTORIST OG LÆRER PÅ SAMME
TID, SOM GJØR EN INNSATS FOR DEG SELV,
FOR DINE BARN, OG FOR RESTEN AV
VERDEN. IKKE FORDI DU MÅ, MEN FORDI
DU VIL.

VI TAKKER ALLE DERE SOM HJELPER TIL
MED DET DERE KAN.

VI SKAL OGSÅ HJELPE NÅR DU TRENGER OSS,
SÅ TA GJERNE KONTAKT.

VI ER BANKEN DIN.

TAKK.

 Sandnes Sparebank

Spørsmål?



TAKK.

 Sandnes Sparebank
- enklere valg

Kontakter

Trine Karin Stangeland
Administrerende direktør
Telefon: +47 934 88 117
E-post: trine.stangeland@sandnes-sparebank.no

Tomas Nordbø Middelthon
Finansdirektør
Telefon: +47 922 11 865
E-post: tnm@sandnes-sparebank.no

Carl Fredrik Hjelle
Finanssjef
Telefon: +47 5120 72 96
E-post: cfh@sandnes-sparebank.no

This presentation has been prepared solely for promotion purposes of Sandnes Sparebank. The presentation is intended as general information and should not be construed as an offer to sell or issue financial instruments. The presentation shall not be reproduced, redistributed, in whole or in part, without the consent of Sandnes Sparebank. Sandnes Sparebank assumes no liability for any direct or indirect losses or expenses arising from an understanding of and/or use of the presentation.