

Innhold:

Strategi 2024

Økonomiske resultater

Kredittkvalitet

Avkastning og utbytte



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



Strategisk kart 2021 – 2024

Best i klassen på gode og personlige kundeopplevelser

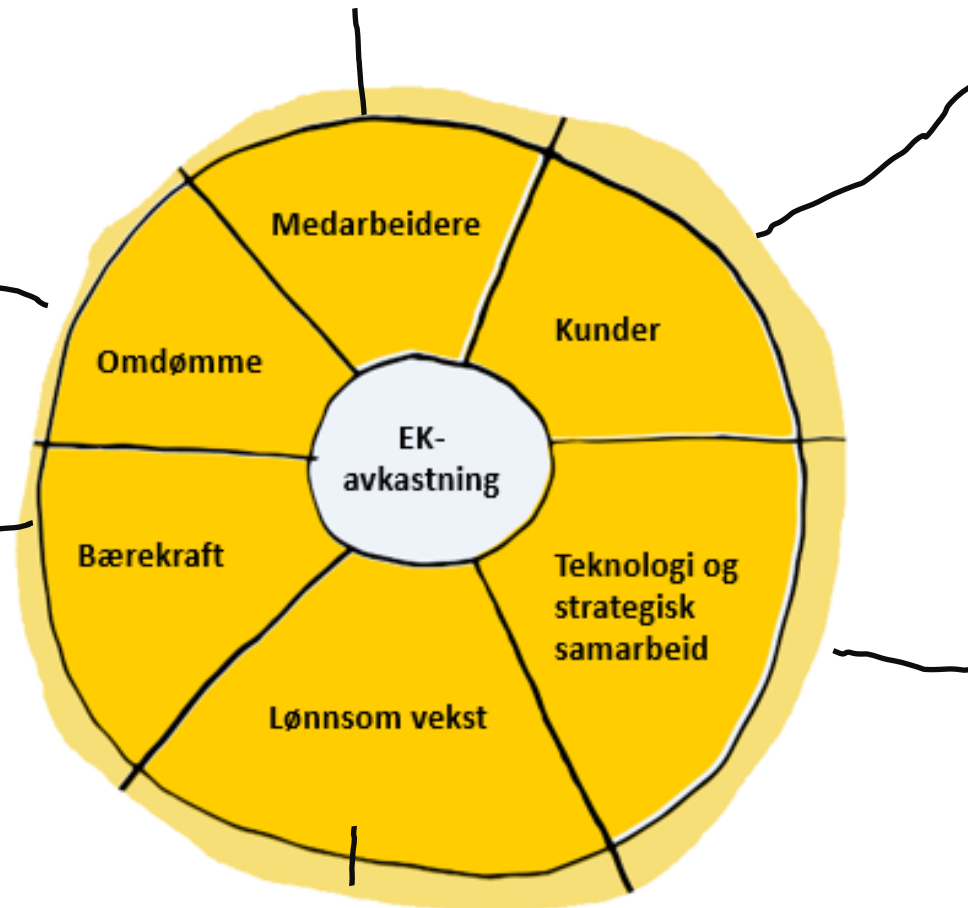


Regulatoriske krav

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.

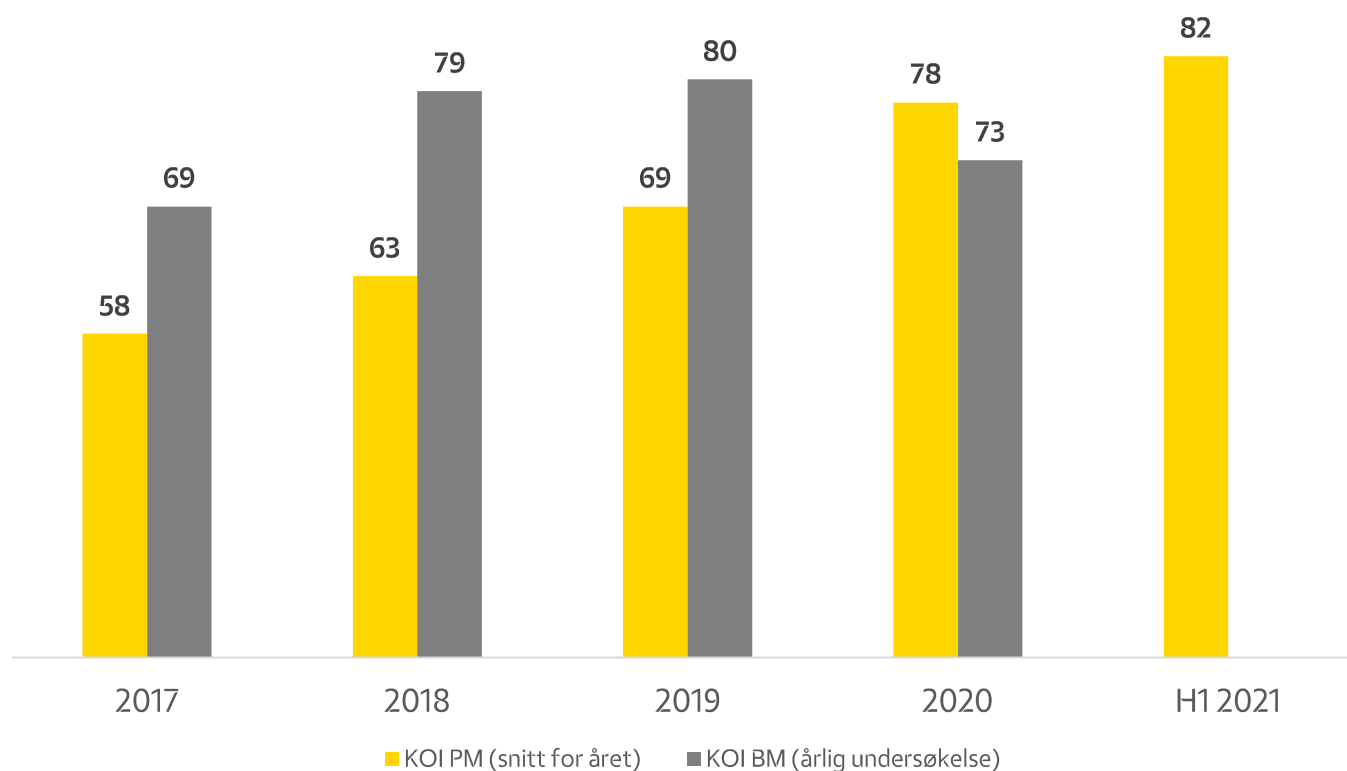
Vi skal sikre verdiskapning i eksisterende og nye partnerskap og sørge for teknologiutvikling som gjør oss attraktive for kundene og som gir effektiv intern drift.

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.

Kundetilfredshet

Aldri hatt mer fornøyde kunder, men kravene blir stadig høyere

**Mål 2024:
80 poeng**



Forsterke det vi er gode på;

- Knallgod kundeservice
- Egen personlig rådgiver
- Korte beslutningsveier
- Lokalbank som kjenner markedet og skaper verdi lokalt
- Kundeutbytte som differensieringsfaktor

Nye fokusområder mot 2024:

- Den gule banken – ikke bare i Sandnes
- Digital utvikling og digitale kundereiser
- Ny Mobilbank – En enklere hverdag

Kundeutbytte 2017-2019



Lån: kr 4 millioner

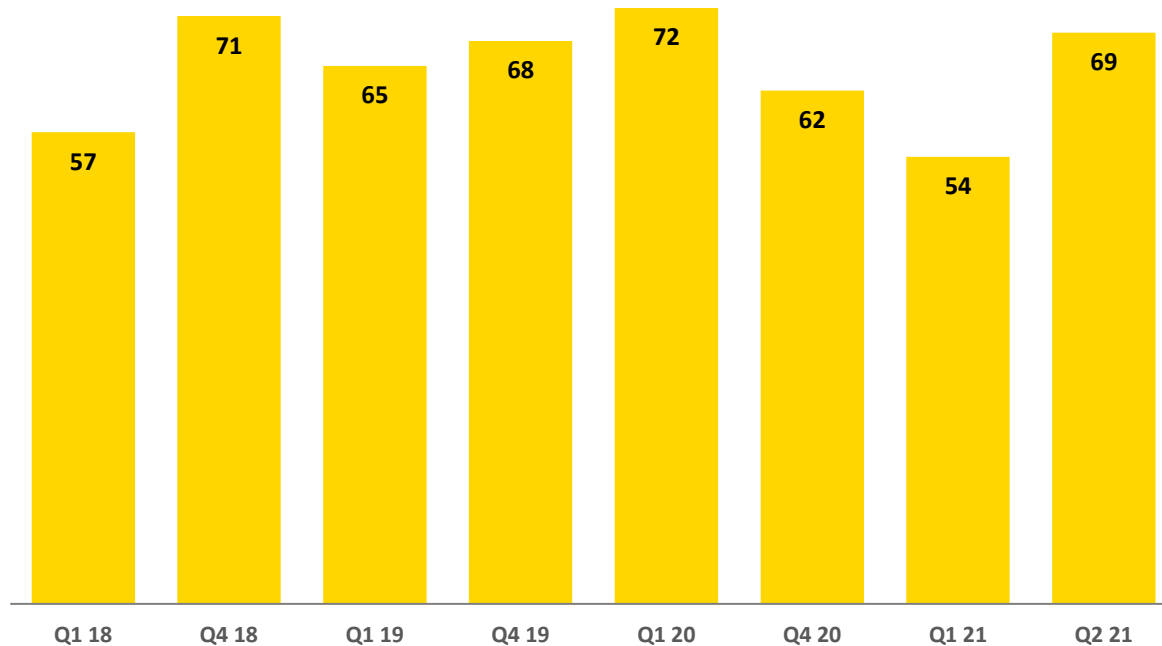
Innskudd: kr 50 000

**kr 4 050 + kr 10 176 + kr 11 013 =
kr 25 239**

Merkekjennskap

Mål 2024:
70

Totalkjennskap i hjemmemarkedet Sandnes



Top of mind i Sandnes

- Plass nr 2
- Mål nr 1

Top of mind i Stavanger

- Plass nr 4
- Mål nr 3

Fokus på kommunikasjon

- Forsterke bankens positive omdømme
- Synlig, aktuell og relevant
- Bygge tillit
- Fortsette å skape begeistring i sosiale medier
- Skape engasjement og glede gjennom bankens gavefond
- Tørre å utfordre, overraske og være annerledes
- Flere fans og positive ambassadører



Kultur og kompetanse

Høye ambisjoner og et sterkt ønske om å vinne

- Høyt engasjement og stolthet
- Lagspill
- Kompetanseutvikling satt i system
- Lederutvikling sentralt i verdiskapning
- Prestasjonskultur og målstyring
- Attraktiv og foretrukken arbeidsgiver

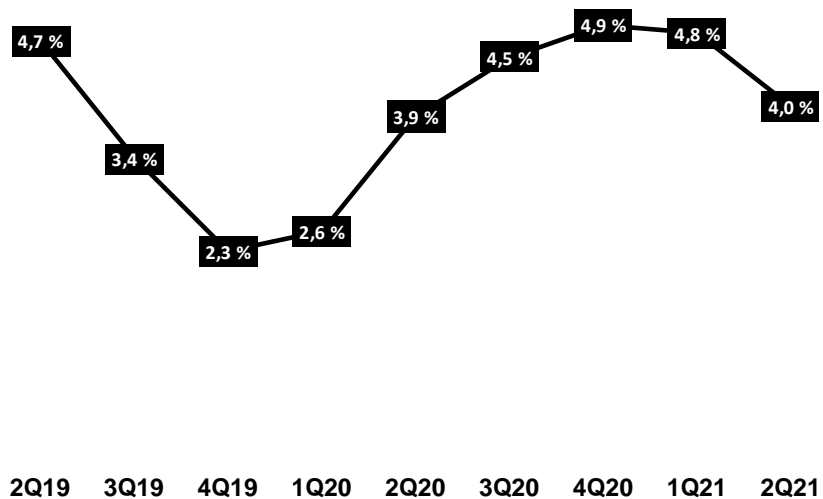
*Det skal være gøy og givende å jobbe i
Den Gule Banken!!*



Sterk utlånsvekst i personmarkedet siste tre år

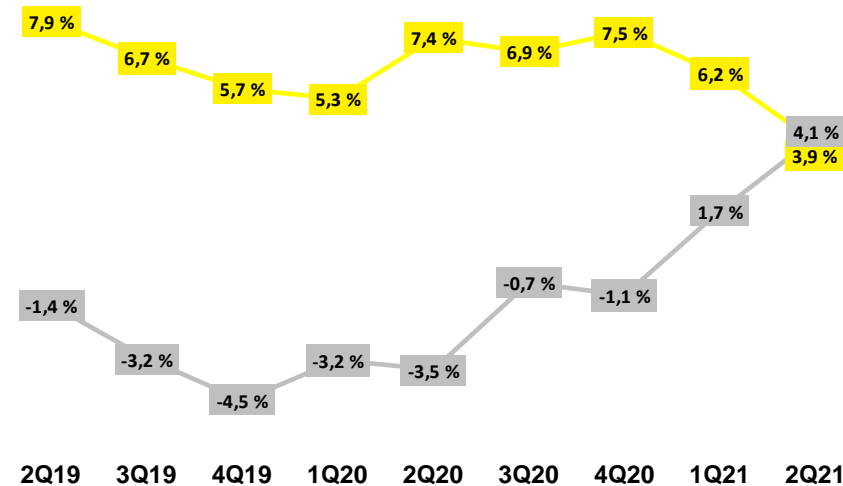
God vekst i bedriftsmarkedet siste halvår

Utlånsvekst Konsern (12 mnd.)



- Totale utlån har økt med MNOK 949 (4,0 %) Siste 12 mnd.

Utlånsvekst Divisjonsfordelt (12 mnd.)



- Utlån til private er opp MNOK 659 (3,9 %) siste 12 mnd.
- Betydelig økning i markedsandel i personmarked siste 3 år
- Brutto utlånsvolum for bedriftsmarkedet er opp MNOK 291 (4,1 %) siste 12 mnd.

Lønnsom vekst i Bedriftsmarkedet

- Vekst i små- og mellomstore lokale bedrifter samt økt satsing på landbrukssegmentet
- Ivareta og begeistre eksisterende kunder
- Personlig oppfølging, kompetanse og rådgivning
- Åpen dør - tett på kundene – partner - korte beslutningsveier - lokal kjennskap
- Økt fokus på synlighet og merkevarebygging – tydeligere BM konsept
- Digitalisering, innsikt og analyse
- Moderat risikoprofil



Ytterligere satsning på lønnsom vekst i Stavanger

- Økte markedsandeler innen personmarked de siste tre årene
- Høy kundetilfredshet
- Sterk merkevare
- Solid kompetanse og kultur
- Attraktiv arbeidsgiver
- Stort potensiale i et kjent marked
- Så langt ansatt 11 nye erfarne rådgivere



Erik Kvía Hansen, Direktør personmarked og Lene Nevland Sivertsen, banksjef personmarked, Stavanger

Den Gule Banken

- Nytt navn, ny logo
- Endring
- En bank for regionen
- Sandnes er fortsatt hjemmemarkedet
- Kjent og akseptert i markedet
- Sandnes Sparebank er det juridiske navnet



 Sandnes Sparebank  DEN GULE BANKEN.  Sandnes



Foto: Blink/Njål Arnar Johansen

Innhold:

Strategi 2024

Økonomiske resultater

Kredittkvalitet

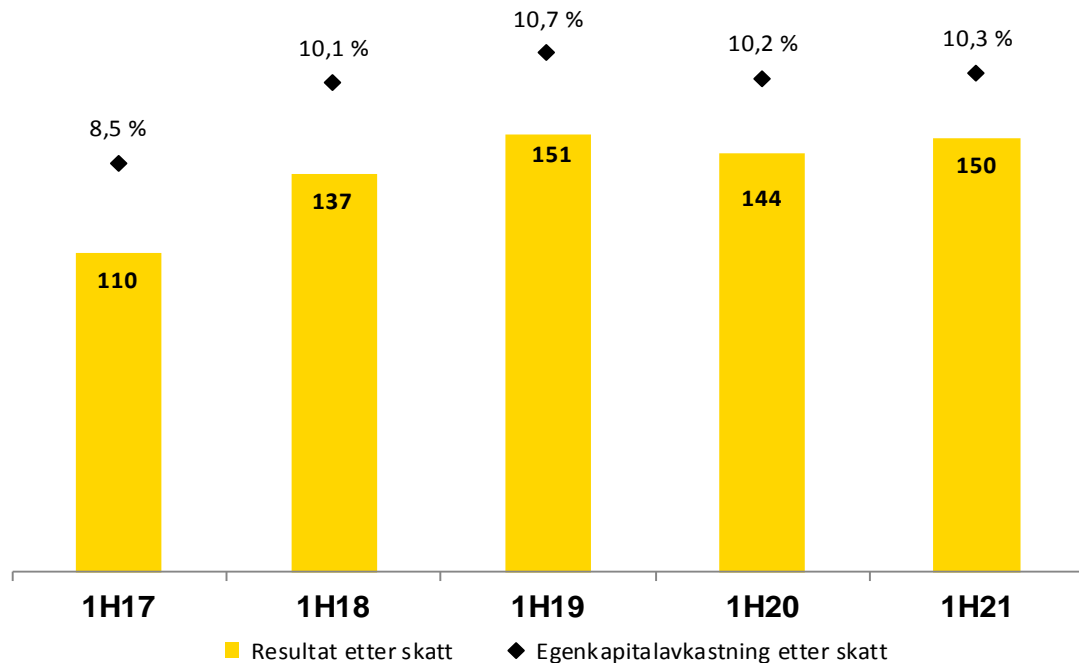
Avkastning og utbytte



Sandnes Sparebank fortsetter den gode trenden

Vi jobber kontinuerlig for å skape gode kundeopplevelser - det gir resultater over tid

Resultat og egenkapitalavkastning



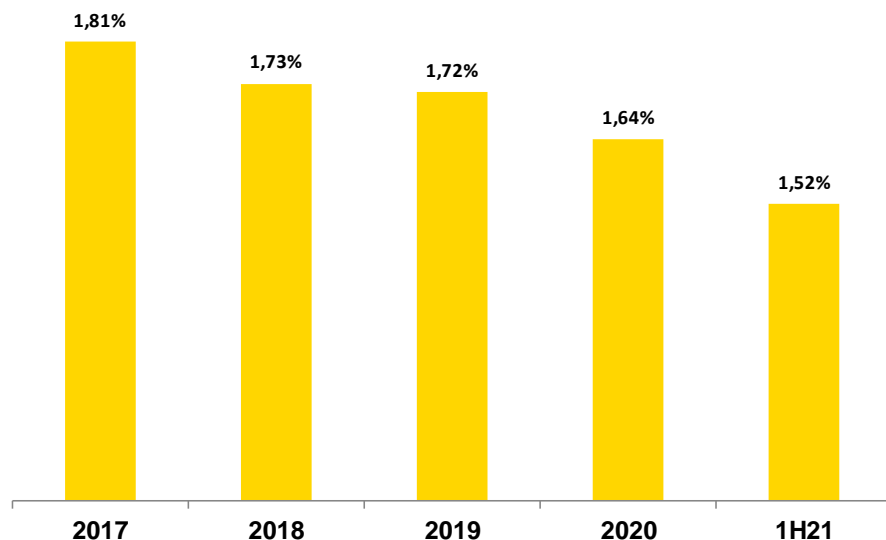
Oppsummering første halvår 2021

- Resultat etter skatt MNOK 150 (144)
- Egenkapitalavkastning etter skatt på 10,3 % (10,2 %)
- Fortjeneste pr EK-bevis (EPS) på 4,6 kroner (4,4)
- Utlånsvekst på 4,0 % (3,9 %)
- Netto rentemargin på 1,52 % (1,60 %)
- Utbytte fra Eika Gruppen utgjør MNOK 30,5 (41,3)
- Netto tilbakeføring av tap på MNOK -38 (27). God kredittkvalitet
- God kostnadskontroll – Kostnader knyttet til konvertering 26 MNOK
- Solid bank med 17,9 % CET1 (inkl. resultat pr. H1-21)

Inntekter; netto rentemargin og andre inntekter

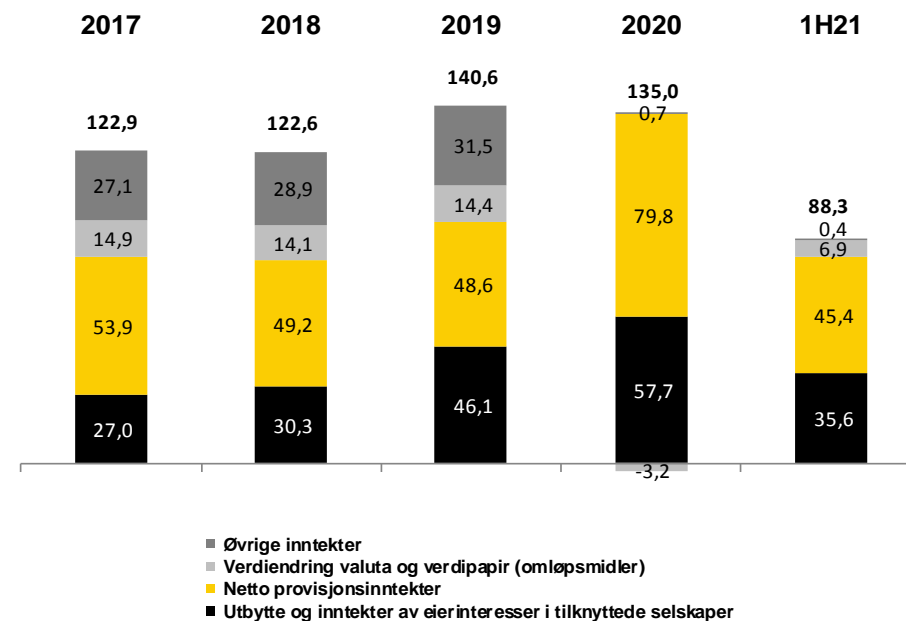
Solid rentemargin til tross for lav styringsrente

Netto rentemargin, siste 5 kvartaler



- Styringsrente på 0 %, medfører press på innskuddsmarginen
- Sterk konkurranse medfører press på rentemargin
- Lavere risikoprofil innen bedriftsmarkedet medfører noe lavere rentemargin

Andre inntekter, årlig



- Solid bedring for Aktiv Eiendomsmedling
- Økt Forsikringsdekning og formidling av spareprodukter
- Utbytte fra Eika Gruppen utgjør MNOK 30,5 (41,3)
- Eika Gruppen har holdt tilbake deler av resultatet for 2020 etter generell oppfordring fra myndighetene

Kostnadsutvikling

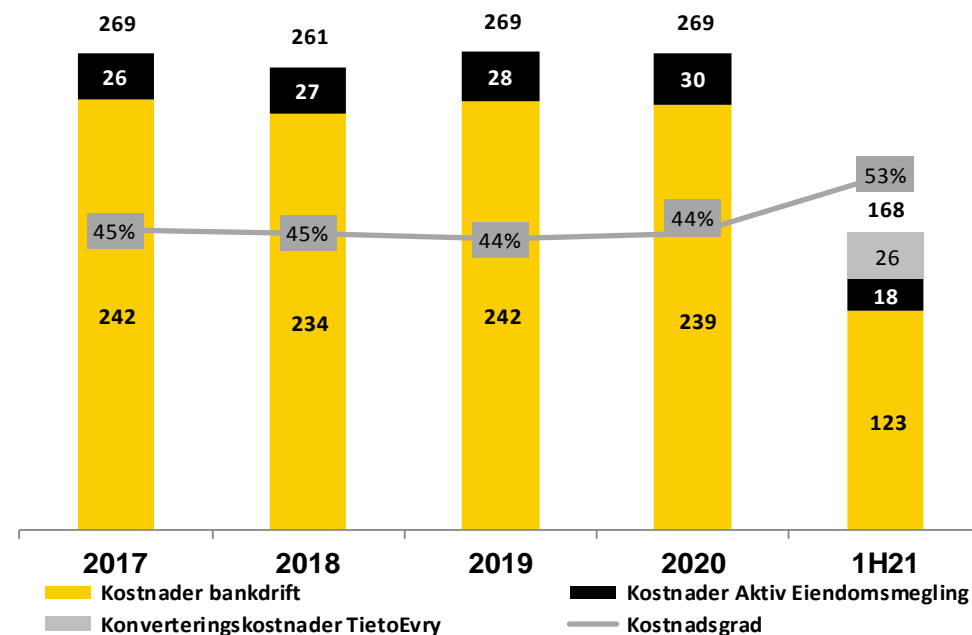
God kostnadskontroll - høyere aktivitet hos Aktiv Eiendom

Stabile driftskostnader

- Stabile driftskostnader i banken, til tross for god vekst
- Bedring av driften i Aktiv Eiendom medfører høyere kostnader
- Bytte av kjernesystem fra SDC til TietoEvry
 - Investeringer på mellom 50-60 MNOK som kostnadsføres i 2021 og 2022
 - Estimert årlig besparelse på 15-20 millioner fra fullt implementert i 2024
 - Beregnet tilbakebetalingstid er på mellom 3-4 år



Andre driftskostnader, årlig



Innhold:

Strategi 2024

Økonomiske resultater

Kredittkvalitet

Avkastning og utbytte

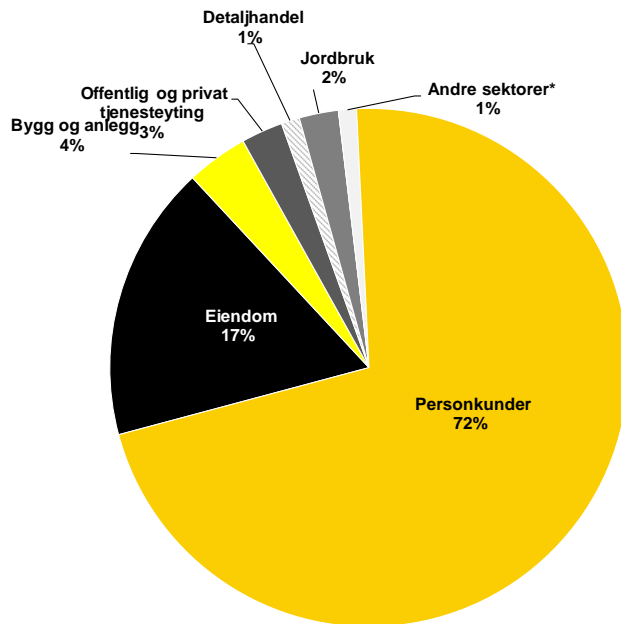


Utlån til kunder

Andelen utlån til personmarkedet har økt betydelig siste 5 år til 72 %

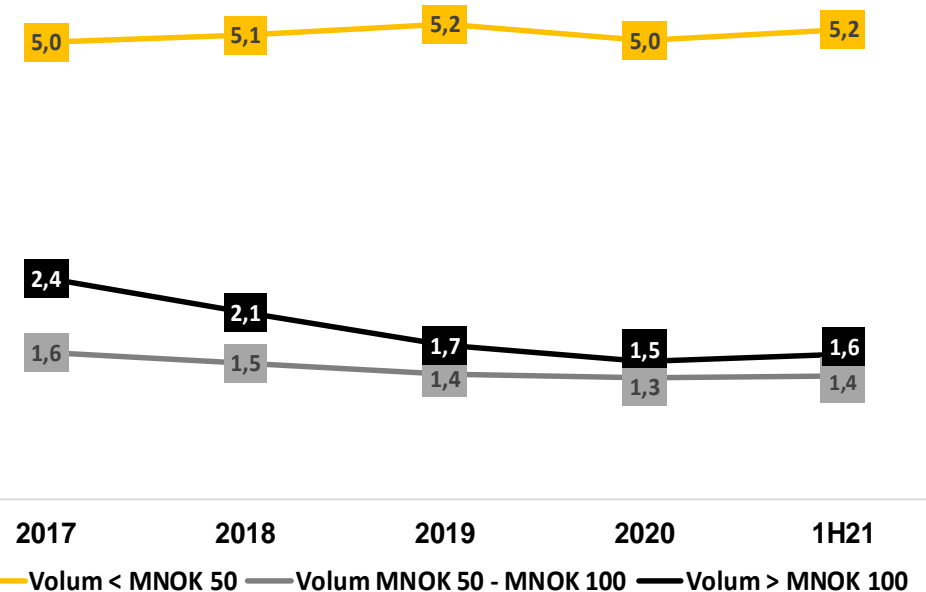
Vekst i mindre engasjement til bedrifter - reduksjon i store engasjement over MNOK 100

Utlån til kunder, sektorfordelt



- Lav eksponering mot sykliske industrier
- Størst vekst innen jordbruk.
- Jordbruk vil fortsette å være et viktig satsningsområde fremover
- Ubetydelig direkte eksponering mot oljerelatert virksomhet
- Ubetydelig eksponering mot reiselivsnæringen

Fordeling lånestørrelse, volum

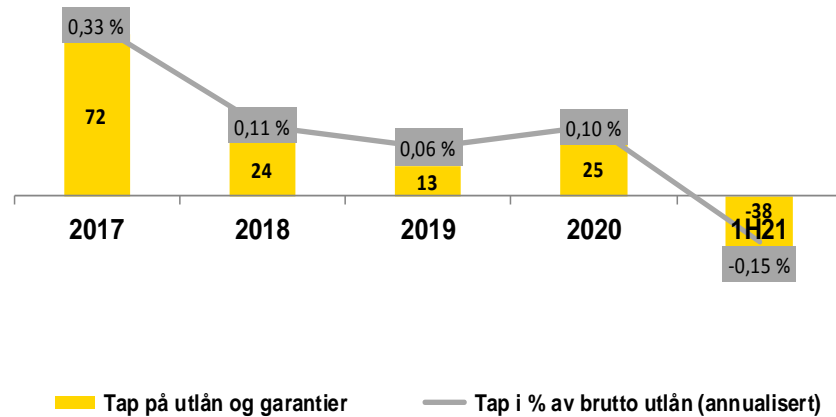


- Måltrettet satsning på små og mellomstore bedrifter

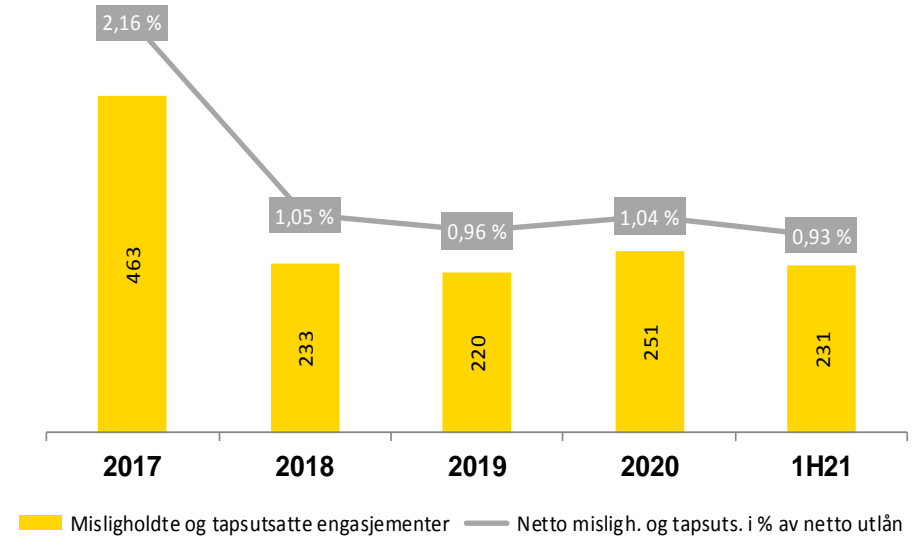
Tapsutvikling

Positiv utvikling i tapsavsetning – bytte av kredittmodell påvirker 2Q resultatet

Tap på utlån og garantier, årlig



Netto misligholdte og tapsutsatte, årlig

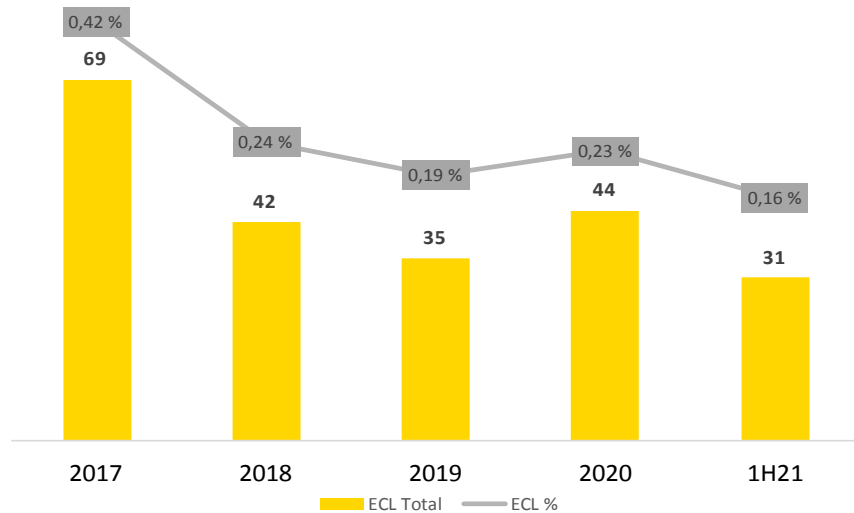


- Fordeling avsetninger pr. steg første halvår 2021 totalt MNOK 37,6 tilbakeført
 - 9,6 MNOK Steg 1
 - 13,4 MNOK Steg 2
 - 14,7 MNOK Steg 3
- Endringen fra forrige kvartal skyldes i hovedsak overgang til nye kredittmodeller

Kredittrisiko - Utlån til kunder per divisjon

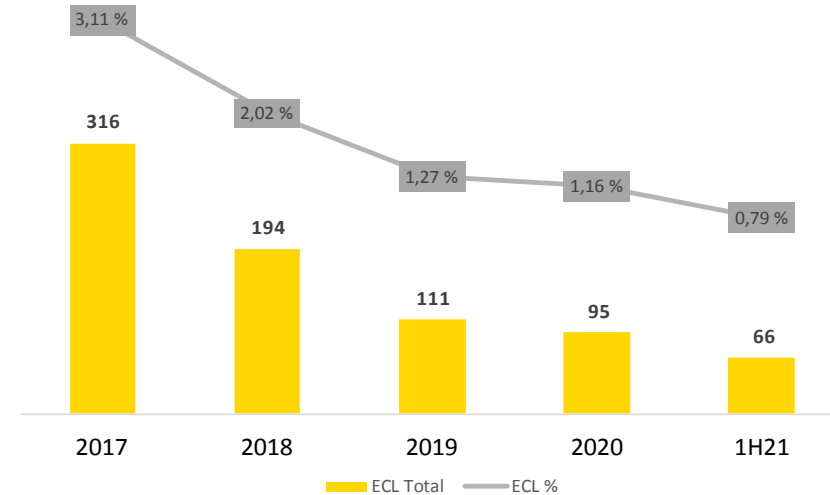
Risiko uttrykt vha. forventet tap (ECL)

Personmarkedet



- Justering av makrofaktor i 1Q20 som påvirker ECL i negativ retning gjennom stressing av kundenes misligholdssannsynlighet (PD)
- Makrojusteringen gir en relativ økning i enkeltkunders PD på 40 %
- Forventing om økt arbeidsledighet medfører økt forventning om tap

Bedriftsmarkedet



- Justering av makrofaktor i 1Q20 som påvirker ECL i negativ retning gjennom stressing av kundenes misligholdssannsynlighet (PD)
- For bedriftskunder er makrofaktoren basert på sektor
- Makrojusteringen gir en relativ økning i enkeltkunders PD på 12 %

Innhold:

Strategi 2024

Økonomiske resultater

Kredittkvalitet

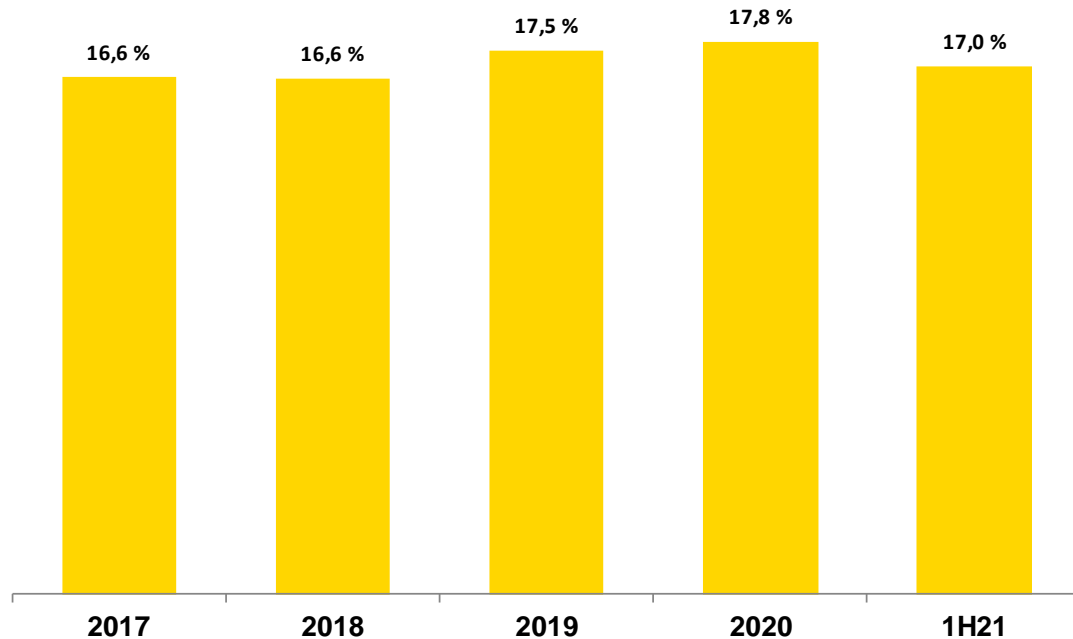
Avkastning og utbytte



Godt kapitalisert og rustet for videre vekst

Ren kjernekapitaldekning på 17,9 % inkludert resultat hittil i år

Ren kjernekapitaldekning (CET1)



En godt kapitalisert bank

- Myndighetskrav til CET1 på 13,1%
- Pilar-2 krav på 2,1 %
- **Mål om ren kjernekapital(CET1) > 14,1 %**
- Utbytte for 2020 innenfor 50%-75% vil medføre en reduksjon i CET1 på mellom 0,8 % - 1,2 %
- Motsyklisk buffer økes fra 1,0 % til 1,5 % gyldig fra 30.06.2022
- Uvektet egenkapitalandel 9,6 %

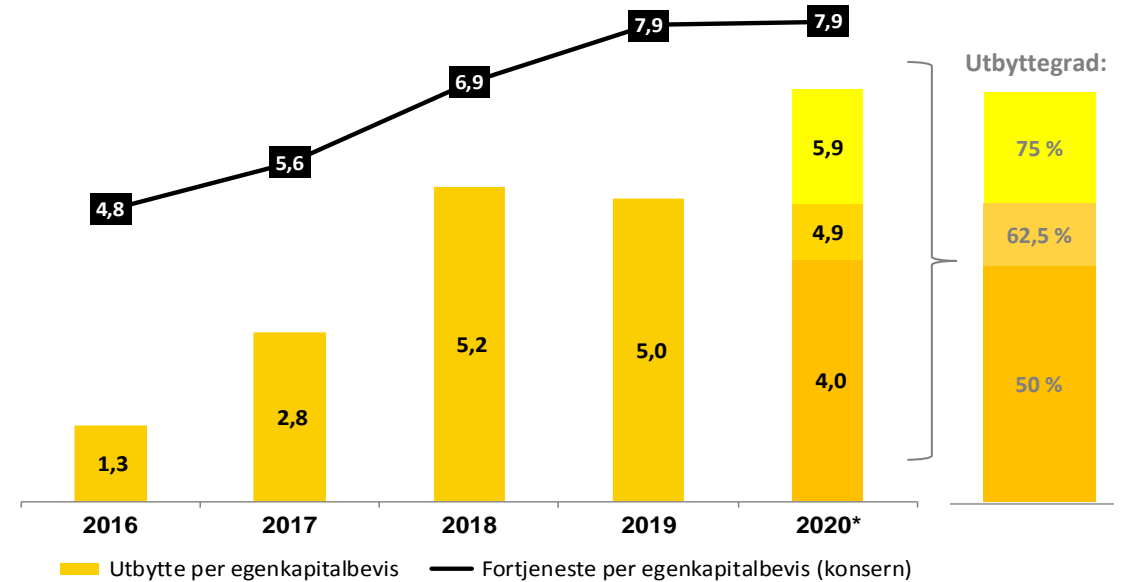
Økonomisk bidrag til bankens eiere

Forbedring år for år

Status utbytte for 2020

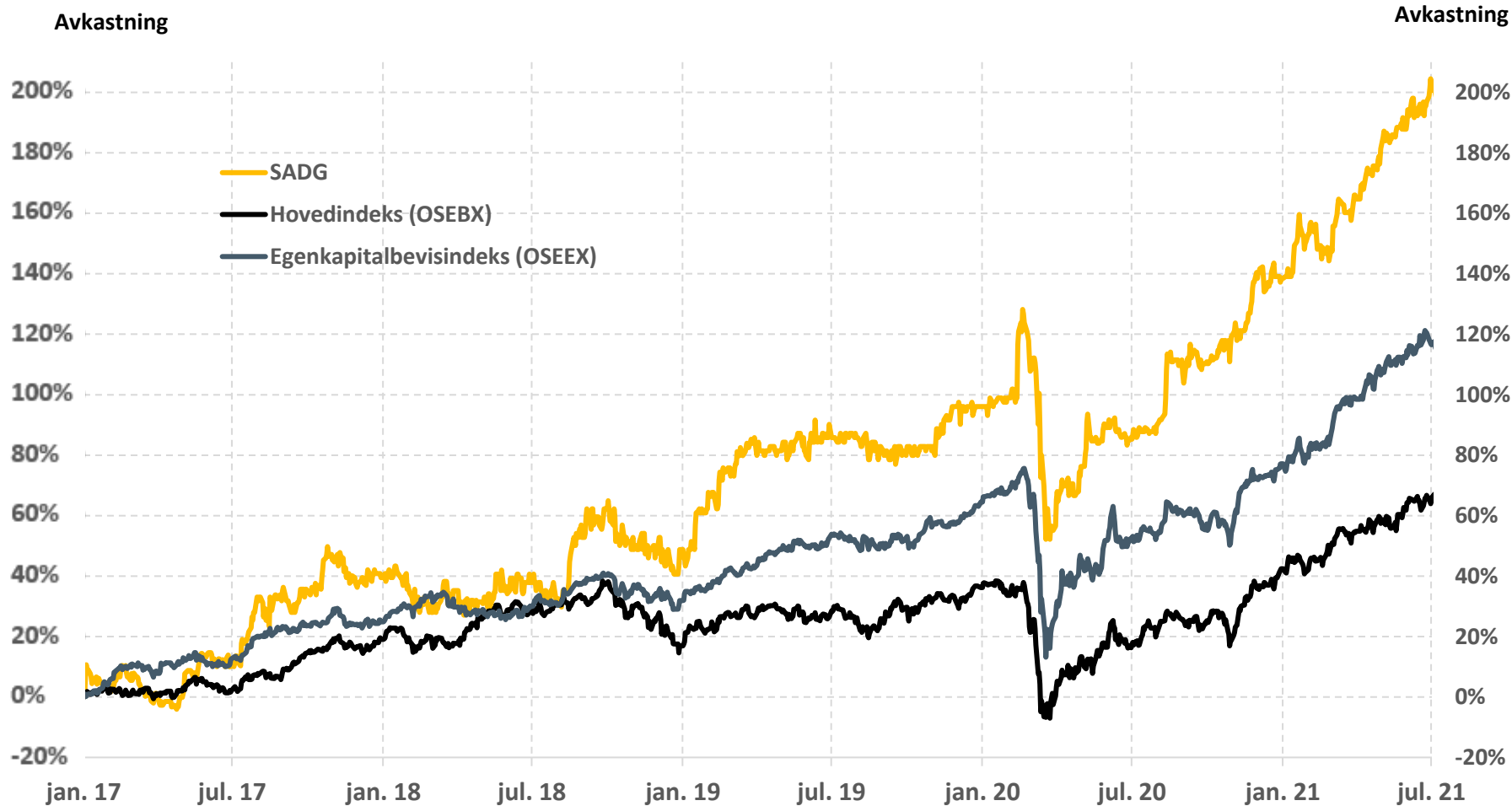
- Ikke utbetalt utbytte for 2020
- Utbyttepolicy innenfor 50 % - 75 % av årsresultat
- 7,9 kr inntjening pr. EK-bevis i 2020
- Midlertidig forskrift gyldig frem til 30.09.21 begrenser adgangen til å utbetale utbytte
- Utbetaling av kundeutbytte følger utbytte til EK-beviseiere

Inntjening og utbytte per egenkapitalbevis (kr)



- Samlet inntjening i løpet av perioden utgjør 33,2 kr per egenkapitalbevis
- Samlet utbytte i løpet av perioden utgjør mellom 19,8 kr og 22,6 kr per egenkapitalbevis avhengig av utbyttegraden for 2020

Avkastning etter strategisk endring i 2017



Avkastning 2017- 1H2021:

SADG (inkl. utbytte):	205%
Sparebankindeksen (OSEEX):	117%
Oslo Børs hovedindeks (OSEBX):	64%

TAKK.



Den Gule Banken



Sandnes Sparebank



Sandnes Sparebank

- enklere valg

Appendix



Bærekraft i Sandnes Sparebank

2020

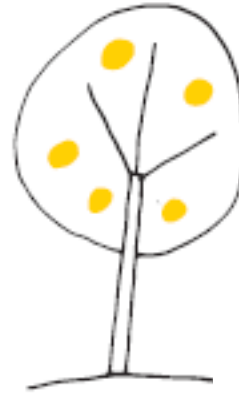


Privatmarked

- Grønt boliglån
- Grønt billån 40% andel
- Ansvarlig fondssparing
- Balansebank

2021

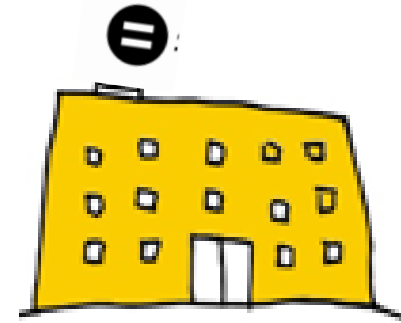
- Omstillingslån
- Vekst grønne utlån
- Kompetanseheving



Bedriftsmarked

- Grønt landbrukslån
- ESG-risiko i kreditt
- Bistand – Covid-19

- Systemstøtte
- Energimerke Næringsbygg
- Kompetanseheving



I banken

- Klimanøytral bank
- Reduksjonsmål oppnådd
- Elbil og elsykkel-leasing
- Attestert rapportering

- Ambisiøse reduksjonsmål
- Oppfølging av leverandører



SANDNES
SPAREBANKS
GAVEFOND

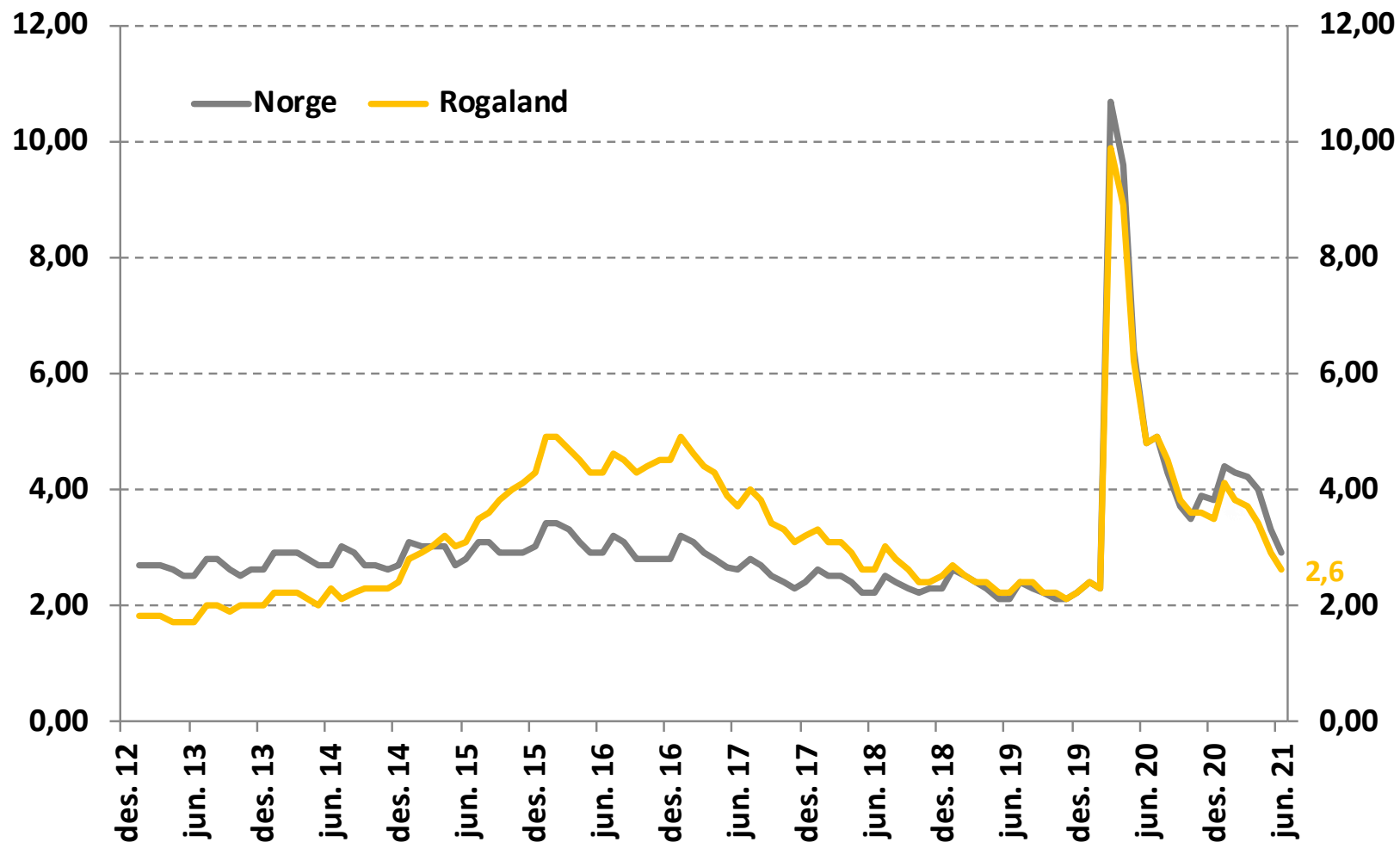
Samfunnsansvar

- Innfridd mål – grønne gavefondsformål
- Gule julegaver

- Øremerke 10 % til grønne formål
- Bærekraftslekene

Arbeisledighet i Rogaland på 2,6%

Litt lavere enn landsgjennomsnittet



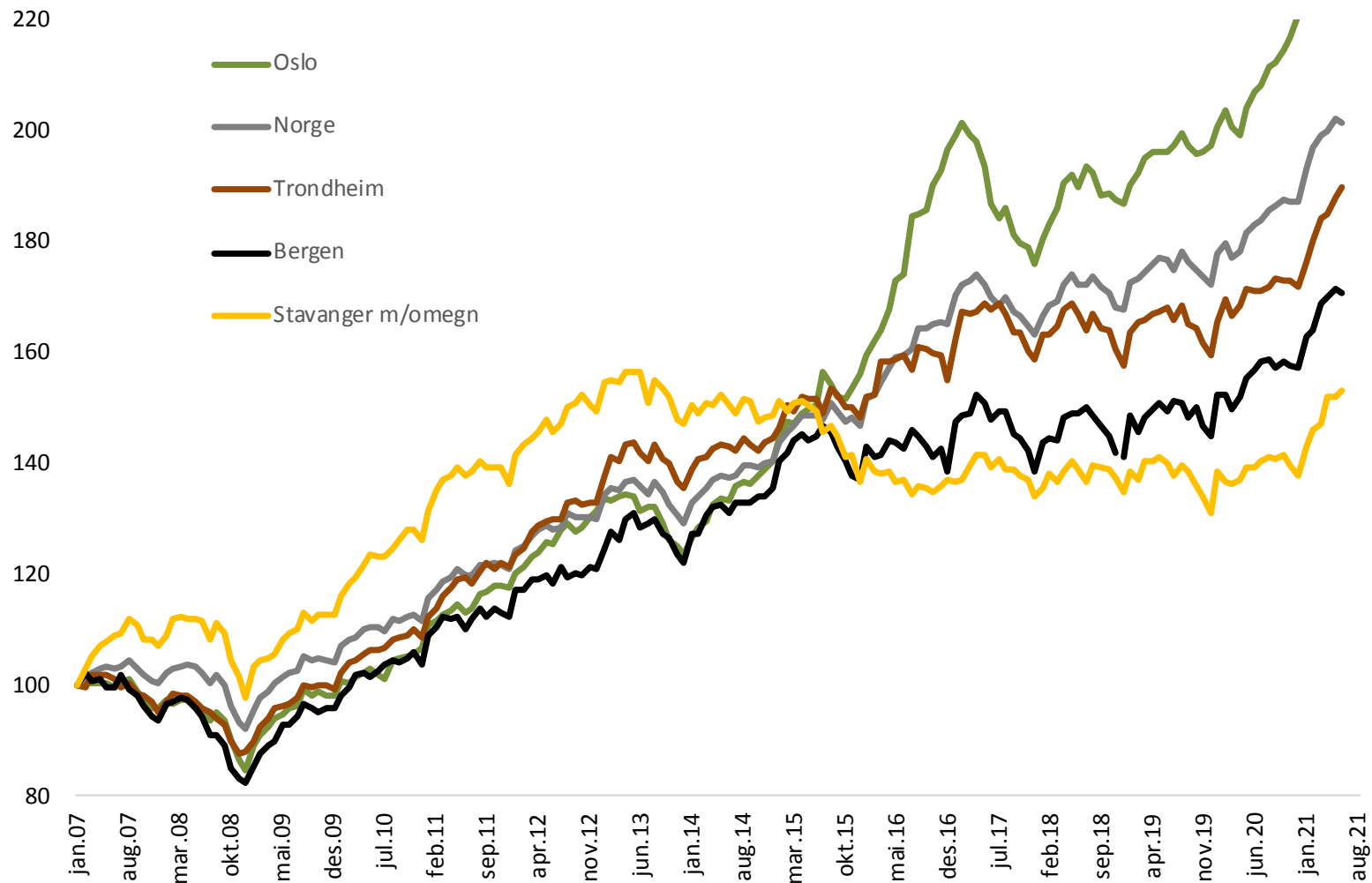
– Trenden om at arbeidsledigheten faller er betydelig. I mai så vi at det forsvant 1 455 personer fra ledighetsstatistikken vår. I juni viser tallene en ytterligere nedgang på 1 337 personer, sier Merethe P. Haftorsen, direktør i NAV Rogaland.

Nedgangen i arbeidsledigheten viser igjen i alle aldergrupper, fra 20 til 67 år.

6 760 personer er helt arbeidsledige i Rogaland. Det utgjør 2,6 prosent av arbeidsstyrken i fylket. 4 967 personer står registrert som delvis ledige og utgjør 1,9 prosent av arbeidsstyrken.

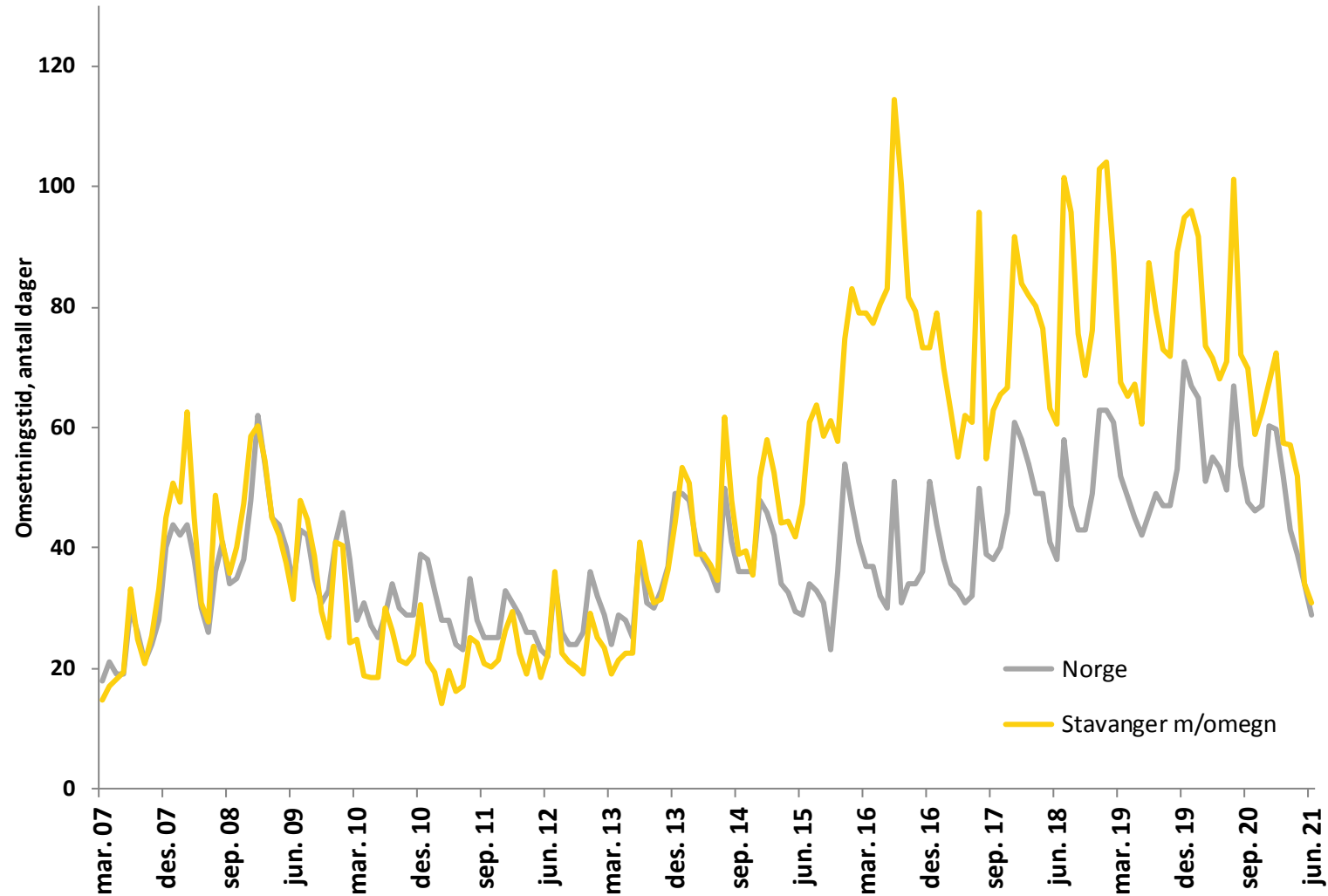
Utvikling i boligmarkedet, prisindeks

Stavanger m/omegn økning på 10.0 % siste 12 måneder



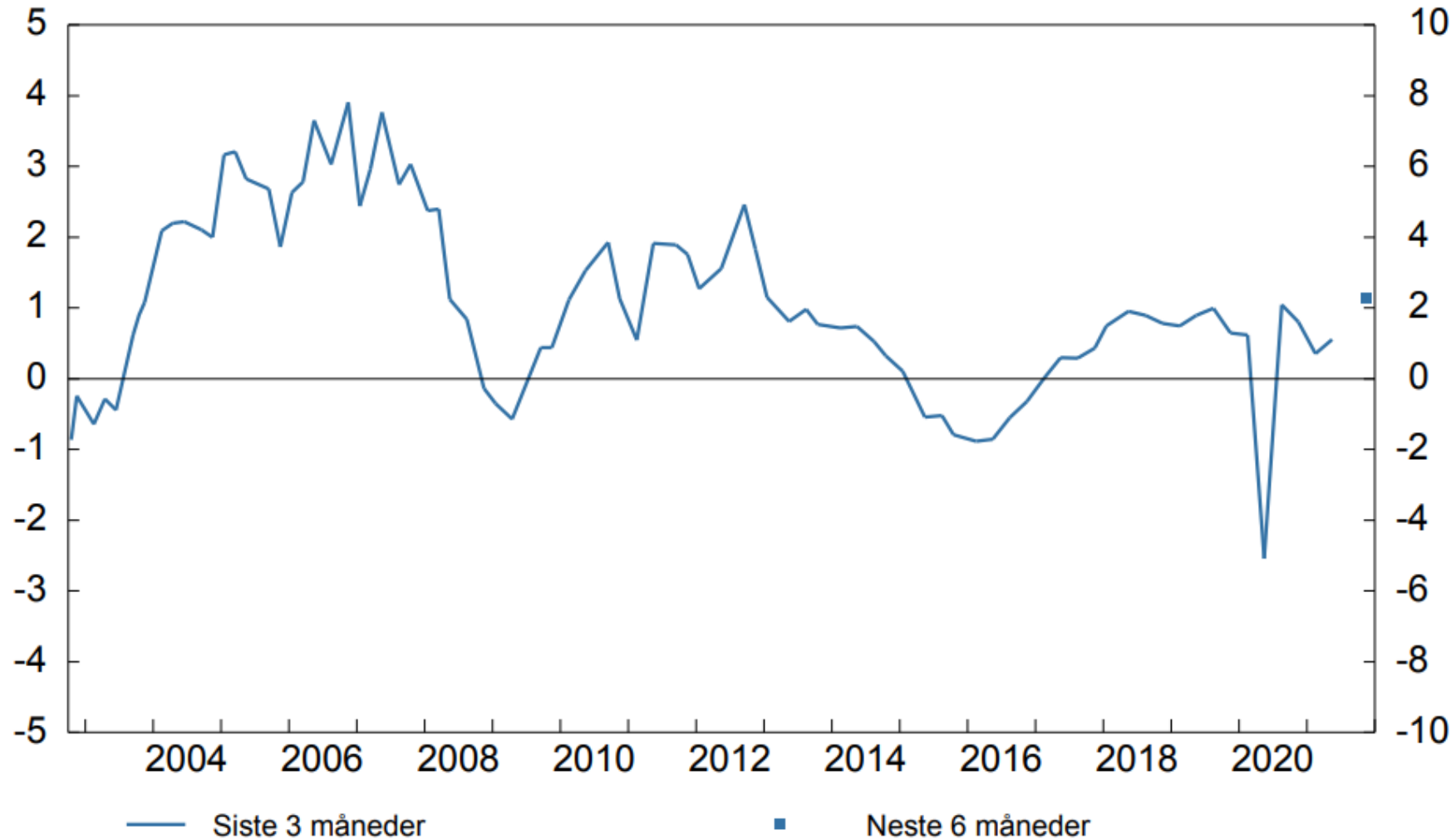
Utvikling i boligmarkedet, formidlingstid

Stavanger m/omegn mot resten av landet



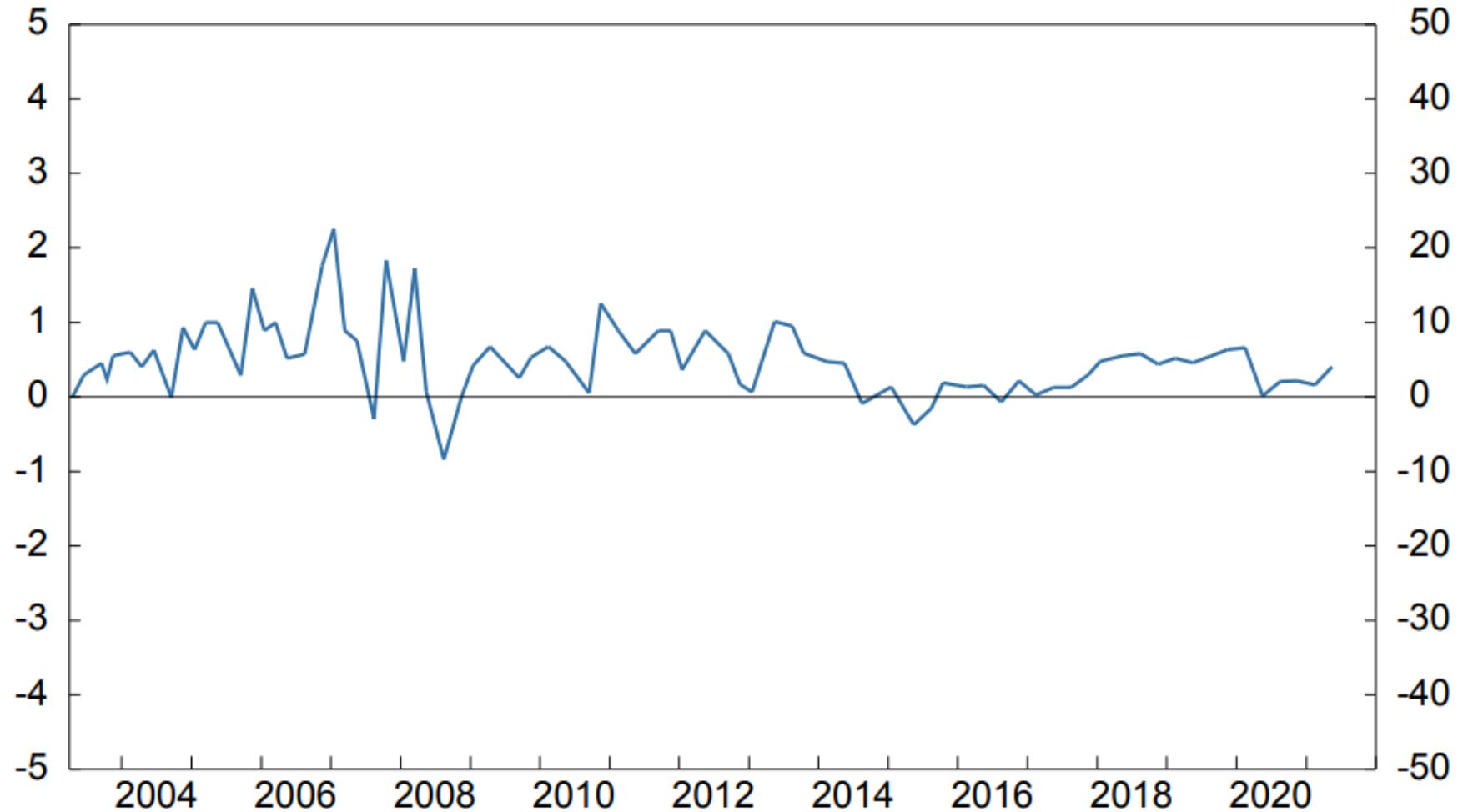
Norges Bank regionale nettverk

Region Sørvest – Vekst i produksjon



Norges Bank regionale nettverk

Region Sørvest – Vekst i investeringer



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



Den Gule Banken

Sandnes Sparebank

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.