

Kvartalspresentasjon 3. kvartal 2023

Godt resultat, lave tap og ubestridt solid



Finansiell mål 2023

Lønnsomhet

11,9%

EK-avkastning
> 10%

Soliditet

18,2%

Ren kjerne
> 15,8%

Utdeling

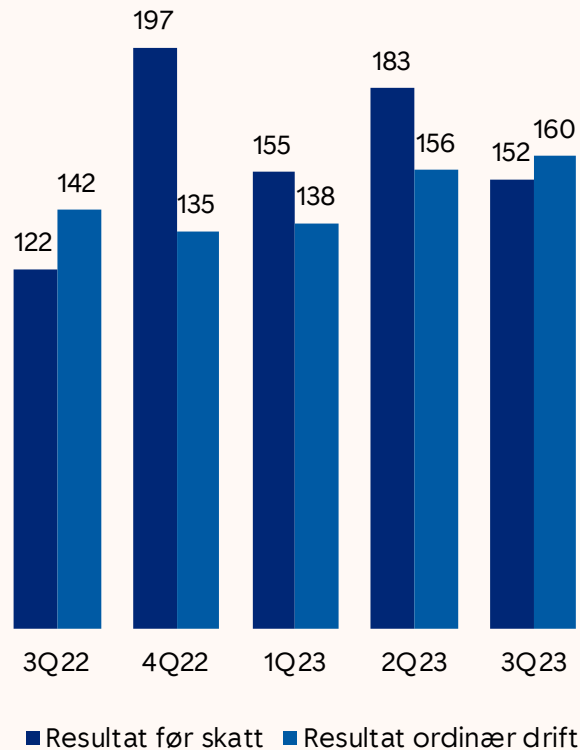
50%

Inntil 50% av
morbank

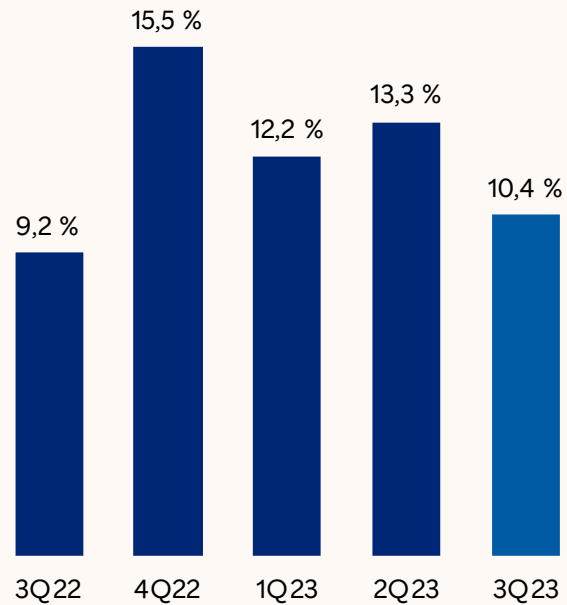


Nøkkeltall kvartal: solide resultater

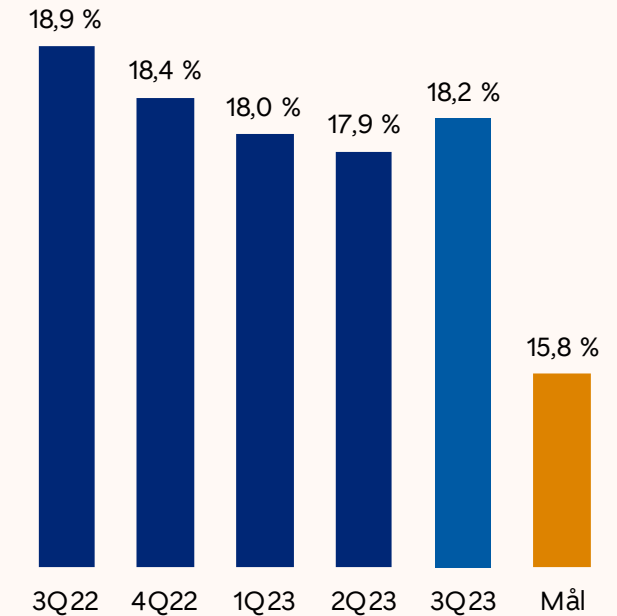
Resultatutvikling



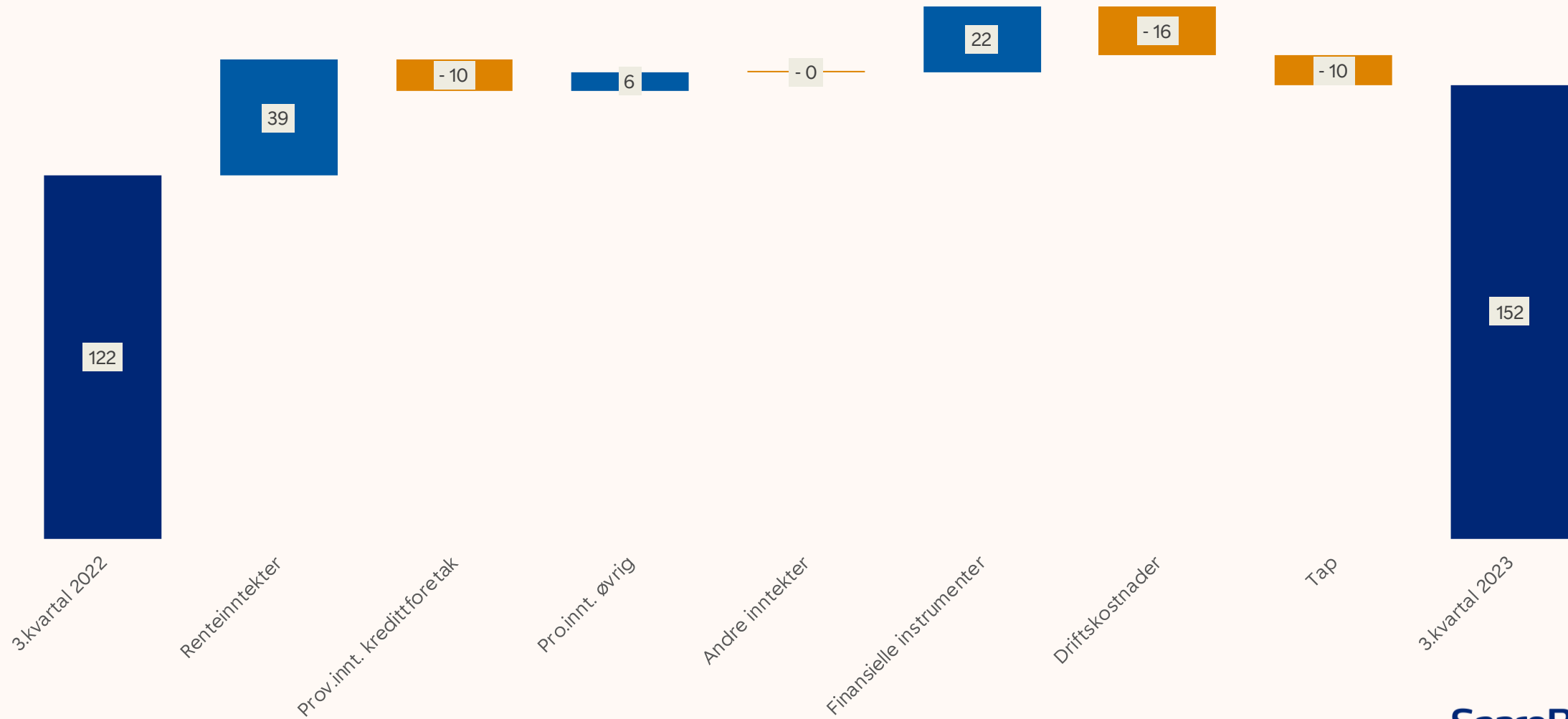
Egenkapitalavkastning



Ren kjernekapitaldekning

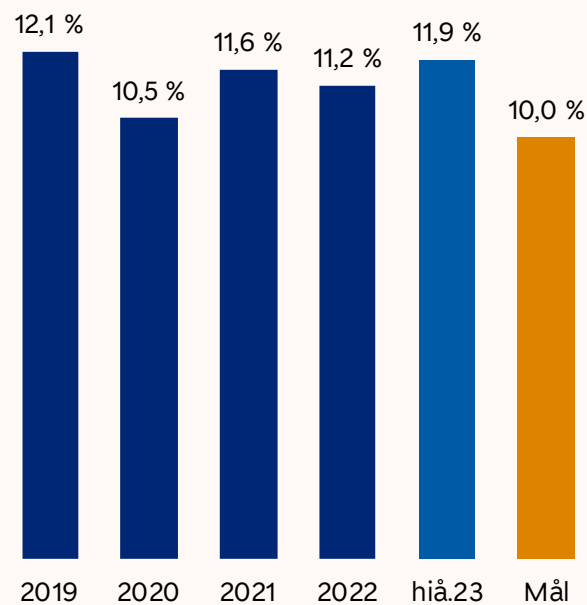


Resultat før skatt: Kvartalet mot tilsvarende i fjor + 25%

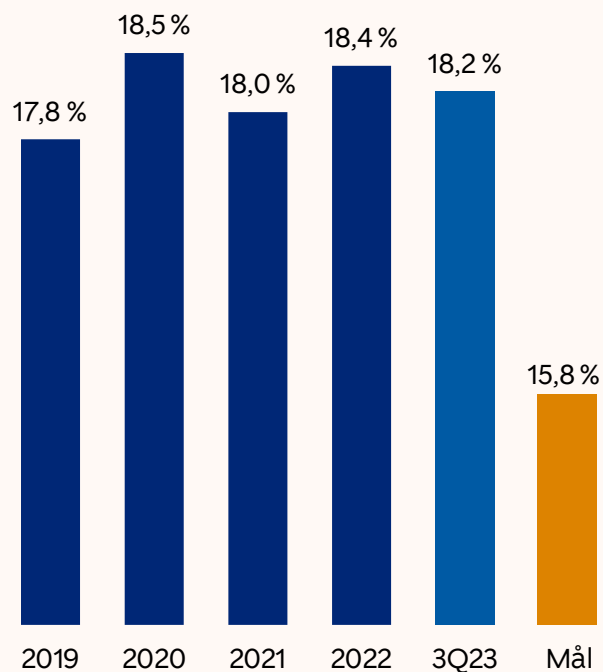


Nøkkeltall år for år – Ubestridt solid

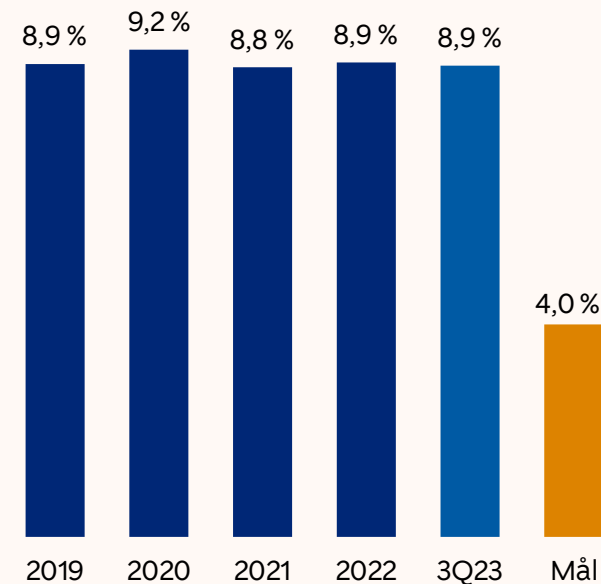
Egenkapitalavkastning



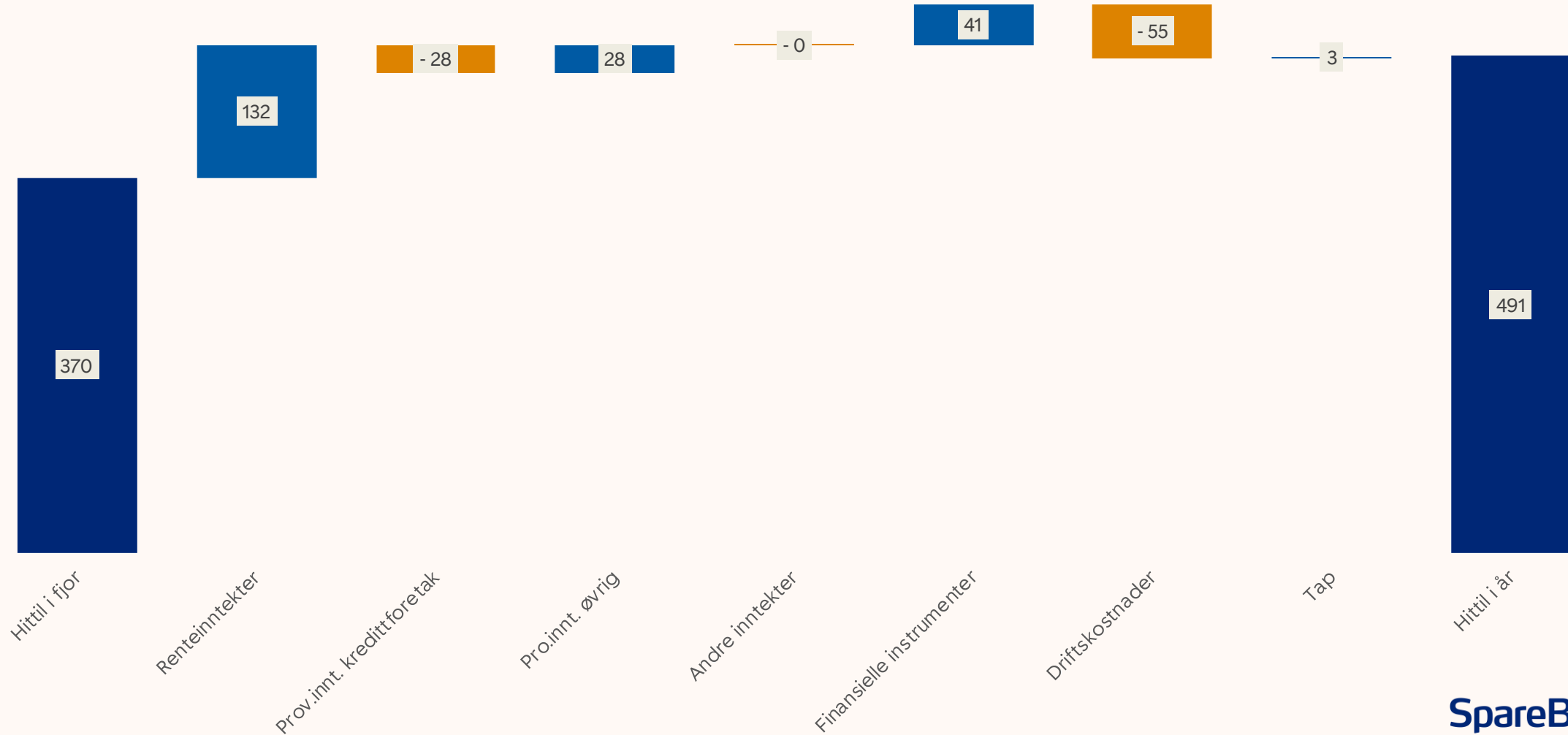
Ren kjernekapitaldekning



Uvektet kjernekapitalandel

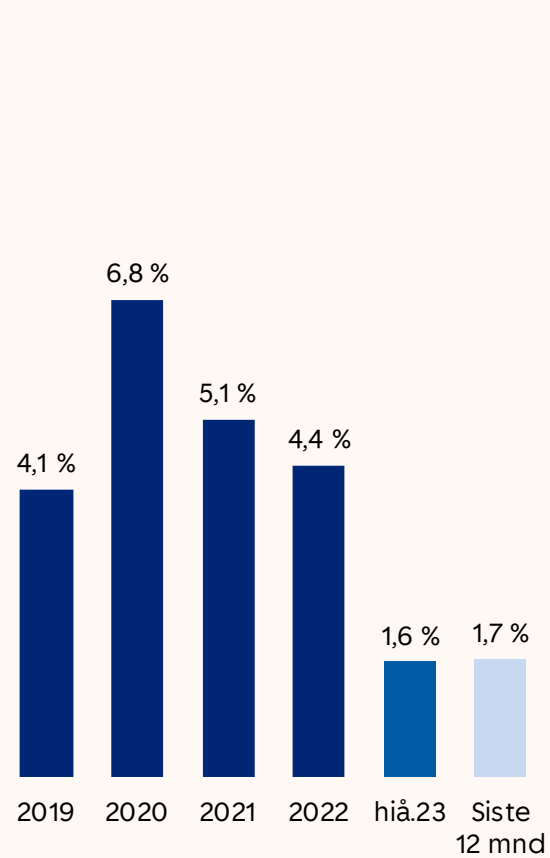


Resultat før skatt: hittil i år vs hittil i fjor + 33 %

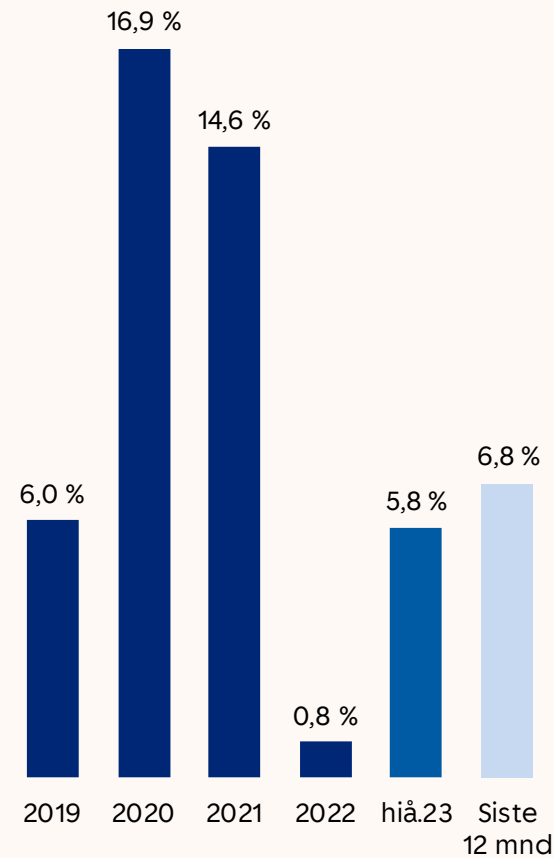


Balanseutvikling

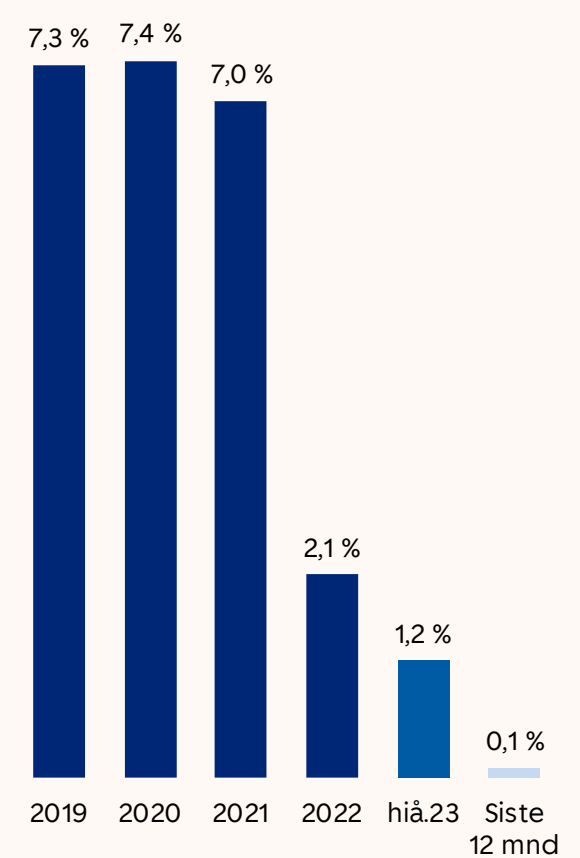
Utlån PM



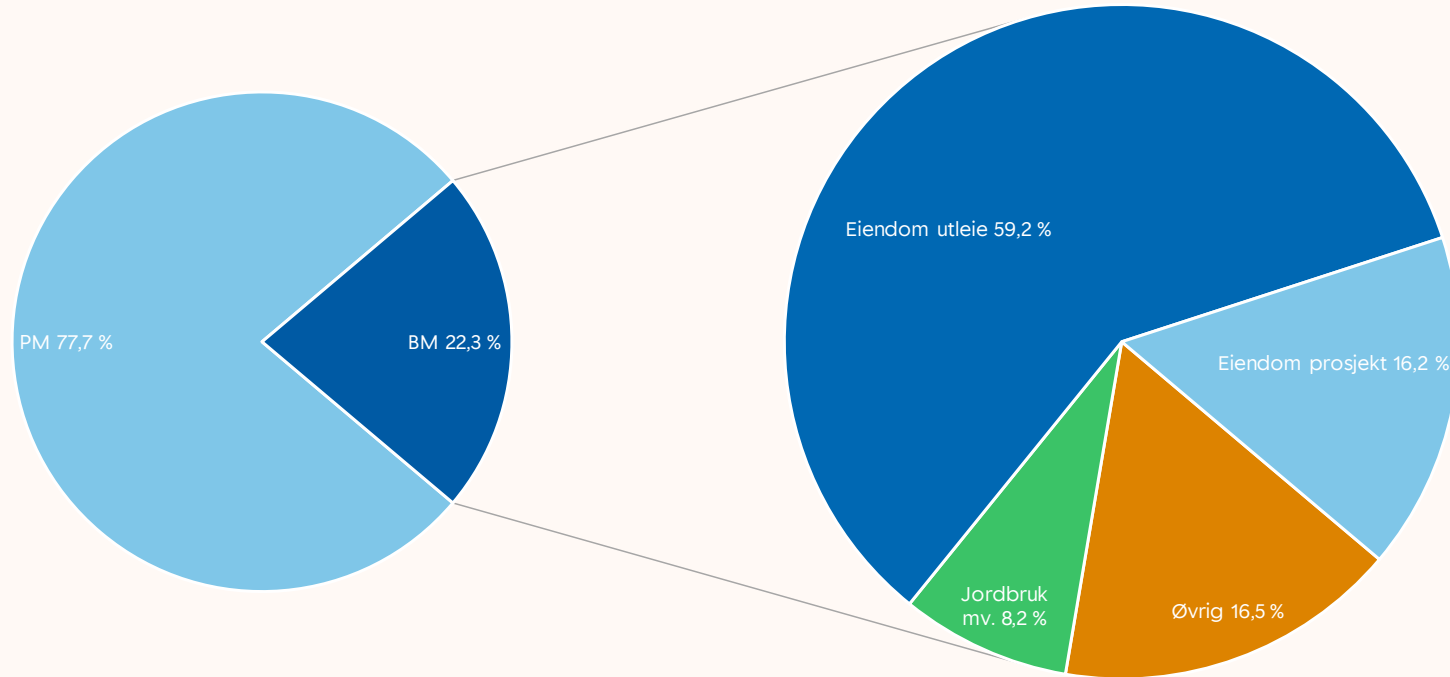
Utlån BM



Innskudd

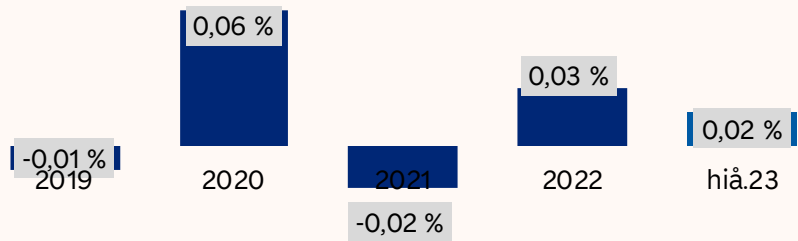


Utlånsporteføljen – høy andel privatmarked

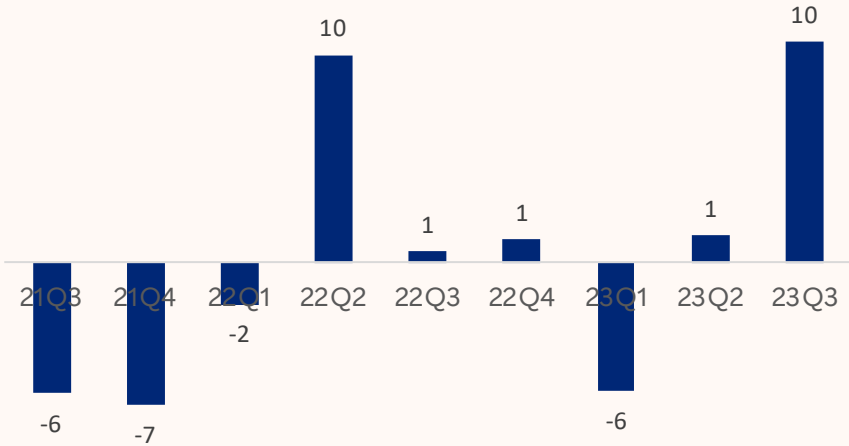


Fortsatt lave tap

Tapsprosent

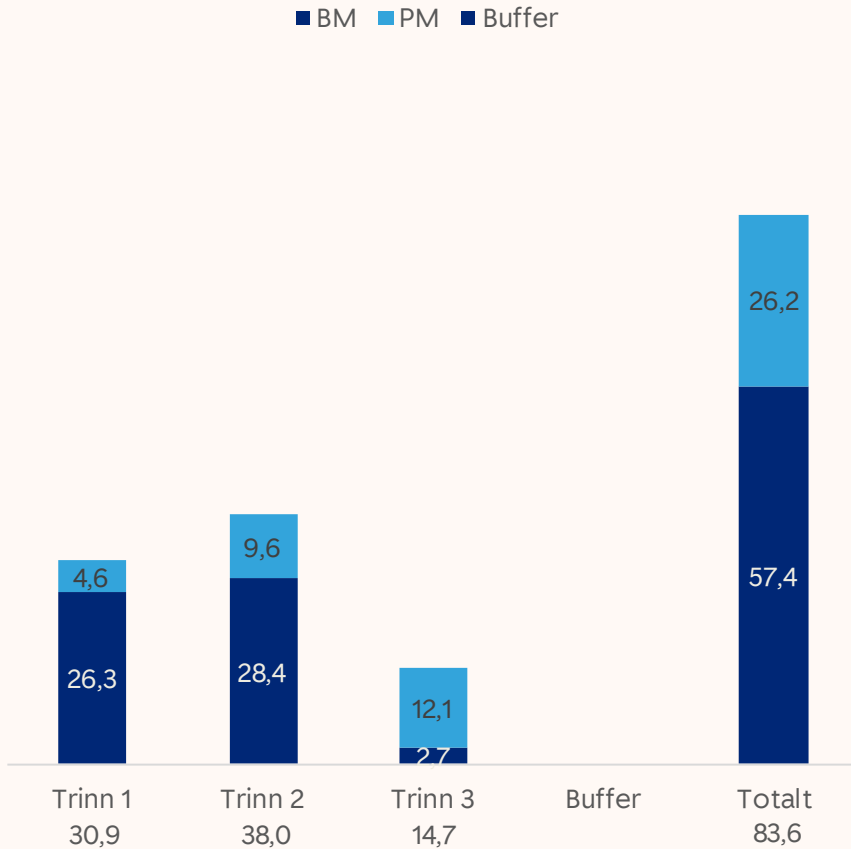


Tap (mill. Kr)

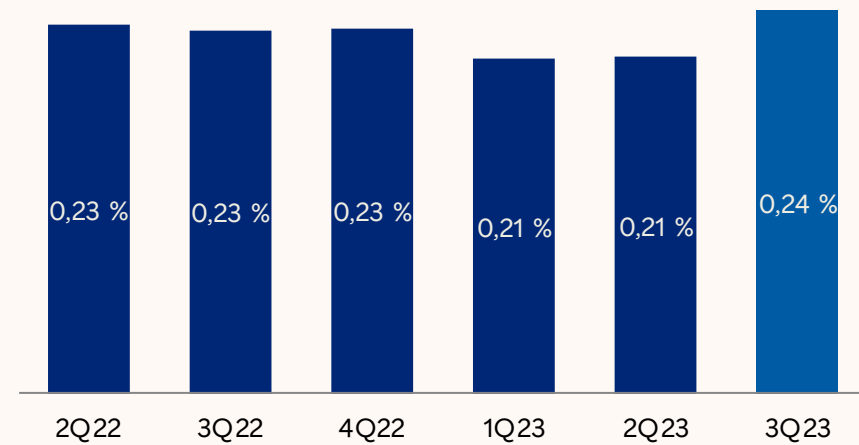


Tapsavsetningens fordeling på trinn etter IFRS 9

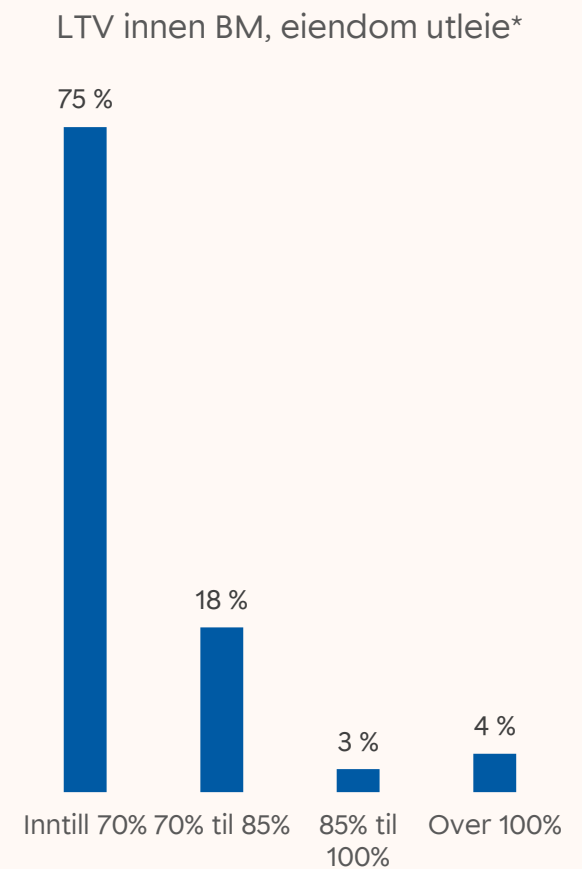
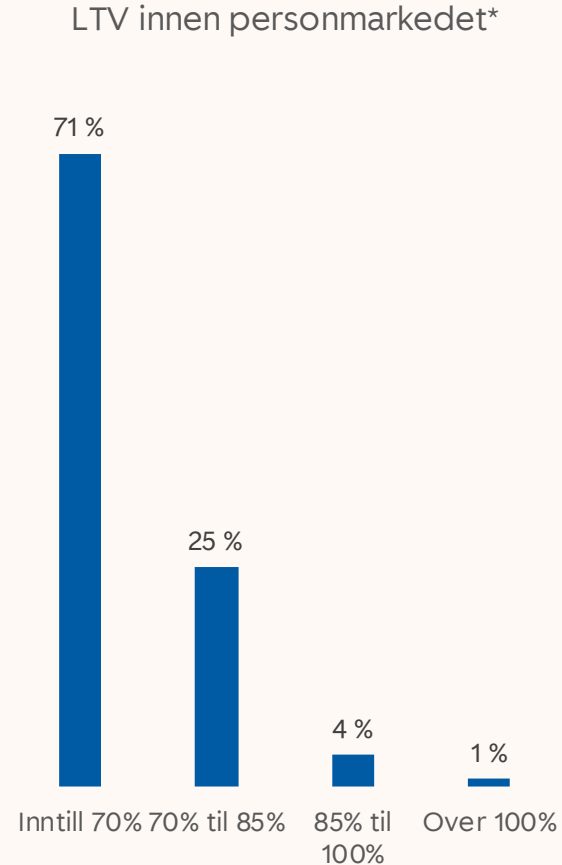
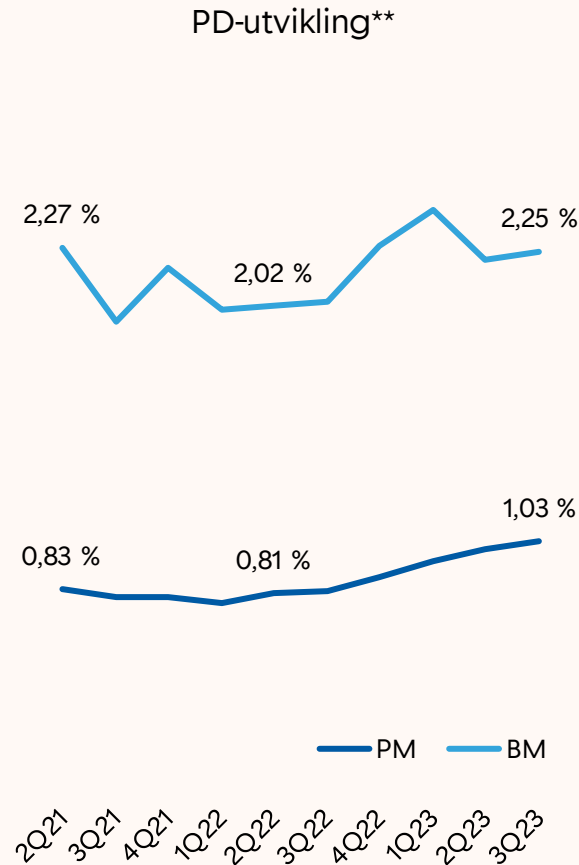
Tapsavsetning (mill. kr)



Tapsavsetning i % av
brutto utlån inkl. kredittforetak



Lav risiko i porteføljen



* Utlån er i sin helhet lagt i en kategori, dvs. hvis utlånets LTV overstiger 85%, men er mindre enn 100%, vil hele utlånet ligge i kategorien 85 % til 100%.

**Grafen viser Total-PD.

Oppsummert per 30.09.23:

- Godt resultat, egenkapitalavkastning på 11,9 %
 - Drevet av god underliggende drift
- God soliditet, ren kjernekapitaldekning på 18,2 %
- SpareBank 1 Gruppen leverer et negativt resultat for tredje kvartal og et svakt resultat hittil i år grunnet en kombinasjon av ekstremvær og økt skadefrekvens
- God vekst i bedriftsmarkedet, lav vekst i privatmarkedet
- Lave tap og lav misligholds sannsynlighet i porteføljen





Markedsområdet

Markedsområdet vårt er ikke uberørt av dyrtid

Fra byggestart til byggestopp

Lav nybygging og tregt nyboligsalg

Markedet kommer tilbake

Regionen har attraktiv beliggenhet, gunstige boforhold og over mange år hatt høy netto tilflytting.

Sterk trend hvor utflyttede ønsker seg hjem, men også mange uten tilknytting til regionen ønsker å bosette seg i vår region.



...men det pleier å ordne seg

Finansavisen 29.10.2023:

STERKT SALG I VANSKELIG NYBOLIGMARKED

Tre kamphaner sloss om svindyr Fredrikstad-leilighet

BOLIG: Da Vørste la ut et nytt leilighetsprosjekt i Fredrikstad for salg, ville tre ha den dyreste til 18,5 millioner.

■ KAADE MARTIN GRANERUD
kmg@finansavisen.no

– Det var tre som ville ha den dyreste leiligheten. Vi kjører fastpris og førstemann til mølla-prinsippet, sier Trond Delbekk, adm. direktør i Fredrikstad-selskapet Vørste.

Dette var en toppleilighet på 167 kvadratmeter med en prislapp på 18,5 millioner kroner. Inkludert to parkeringsplasser var prislappen 19,5 millioner.

– De to siste midte på skulavet hjem uten ny leilighet?

– Den ene valgte å kjøpe den nest største, mens den andre ventet på neste byggetrinn, sier han.

Gammelt industriområde

Området med samme navn, Vørste (Fredrikstad-uttale av verksted), er et gammelt sentrumsnært industriområde ved sjøkanten på Kråkerøy. Det er et stort område der det etter planen skal bygges hockeyhall, videregående skole og mange boliger. Fra før ligger Fredrikstad fotbolls nye arena her, og nå vil Vørste sammen med partnernene Skold Eiendom og Stone Stal Oppvinnings bygge 63 leiligheter i et nytt byggetrinn.

Her kommer leiligheter fra 34 til 167 kvadratmeter, i prisspennet 2,8 til 18,5 millioner kroner.

Salgsstarten var 24. oktober, og da hadde 39 kjøpere bestemt seg for å sikre seg en ny bolig. De kjøpte for til sammen 317 millioner kroner, som gir en snittpris pr. leilighet på 8,1 millioner kroner, og 71 prosent av samlet salgspris.

– Advert mot å sette i gang

– Vi ble advart av alle – banker, entreprenører, meglere og andre – mot å sette i gang salg av et nytt byggetrinn nå. Det er mange som er usikre på hva de får for boligen de skal selge, og det er ikke noe in-



Har solgt 44 av 69 få dager etter salgsstart

BRYGGEBOLIGER: Her parkeringsplassene regnes med, kostet toppleiligheten i dette prosjektet 19,5 millioner kroner.

vestormarked i Fredrikstad, men det var ganske mange som hadde meldt seg, så vi startet opp med salgsnoter, sier Delbekk.

– Det er et veldig tungt nyboligmarked over hele landet, men vi har en pris pr. kvadratmeter i snitt på 88.000 kroner. Det er omtrent 20 prosent over snittet på nybolige leiligheter i Fredrikstad. I etterkant av det første salgsnotet har vi solgt tre leiligheter til, så det går bra.

Og med dette som bakgrunn, har utbygger sett sitt smitt til å øke for- tjenesten.

– Vi har i etterkant av første

salgsdag satt opp prisene på re- sten med 10 prosent, sier Delbekk.

Grunnen til at de kunne sette i gang med bygging, var at entre- prenerer siden hadde justert med sine priser.

– Jeg sitter i noen styrever i entre- prenererselskaper, og ser at ordre- bokene begynner å bli sluttet, og man må ta oppdrag for å holde opp- sysslestillingen. Tidligere har tota- lentreprenøren sluttet med å få under- leverandørene til å forplikte seg, det ser vi ikke nå, sier han.

– Hvor mye har byggeselskapet

– Marginaliseringen er 20–25 pro- sent i løve, en treimner er vant med, sier Delbekk.

– Innsatsfaktorene som betong, stål, trevirke og annet har også falt i pris.

– Ja, det er en del av bildet, men vi ser at entreprenørenene får nye kontrakter, og må ta oppdrag for å opprettholde aktiviteten, og bygge- prisen har falt 10–20 prosent siden toppen – ikke generelt, men for de

Vi ble advart av alle – banker, entreprenører, meglere og andre – mot å sette i gang salg av et nytt byggetrinn nå

TROND DELBEKK, VØRSTE

som er villige til å ta oppdrag for å holde aktiviteten i gang. Det er et eksempel på hvordan markedet må tilpasse seg, sier han.

Godt salg på tak

I tillegg til dette prosjektet, bygger også Vørste et annet boligsjette på området, på toppen av kjøpe- sentret Byhaven.

– Dette bygger vi sammen med Skold Eiendom, og her bygges det 249 leiligheter. Her har vi solgt 172, og det er ett år igjen til det skal være ferdigbygget, så vi er svært fornøyd med det, sier han.



RASKT SALG: Trond Delbekk, adm. direktør i Vørste.

SpareBank 1
ØSTFOLD AKERSHUS

Boligmarkedet

Boligmarkedet har stått sterkt i lang tid, men trenden har snudd nedover
Attraktivt boområde og relativt lave priser gjør det attraktivt å flytte til vår region

Vestby:



Moss:



Halden:



- Vårt markedsområde har attraktive bomiljøer og en sterk tilflyttingsvekst
- Vi har kort vei til «alt» og stadig raskere vei til Oslo med tog
- Folk er forskjellige, og vårt markedsområde har en beliggenhet som kan dekke alle behov
- Der folk vil bo vil det på sikt skapes enda flere arbeidsplasser.

Boligmarkedet - kampen om kvadratmeter gagnar vår region

Dyr tid og stigende renter tror vi relativt sett vil forsterke etterspørselen etter boliger i vår region.

15
min



Schala & Partners Grünerløkka

Brettevilles gate 27, Oslo

Torshov - Lys, delikat 3-roms ombygget og modernisert 2023 | God...

61 m² 5 300 000 kr

Totalpris: 5 493 255 kr · Fellesutg.: 4 291 kr · Aksje · Leilighet · 2 soverom

Visning - 29. oktober, kl 15:30

35
min



ASK Meglergaarden

Eskelundveien 36B, Rygge

Halmstad - Pen enebolig med alt på ett plan fra 2015 - Stor skjermet hage og...

108 m² 4 900 000 kr

Totalpris: 5 023 878 kr · Eier (Selveier) · Enebolig · 3 soverom

Visning etter avtale

Hytteøkonomien er viktig

Antall bruksdager øker



Fritidsturisme og total hytteøkonomi er viktig for regionen

- 20 000 hytter
- Båt- og dagsturisme skaper optimisme, arbeidsplasser og utviklingsmuligheter

Dyrtid og svak valuta medfører økt bruk av hyttene

Nybygging av sjøhytter har stoppet opp, men er uansett et lite marked (regulering)



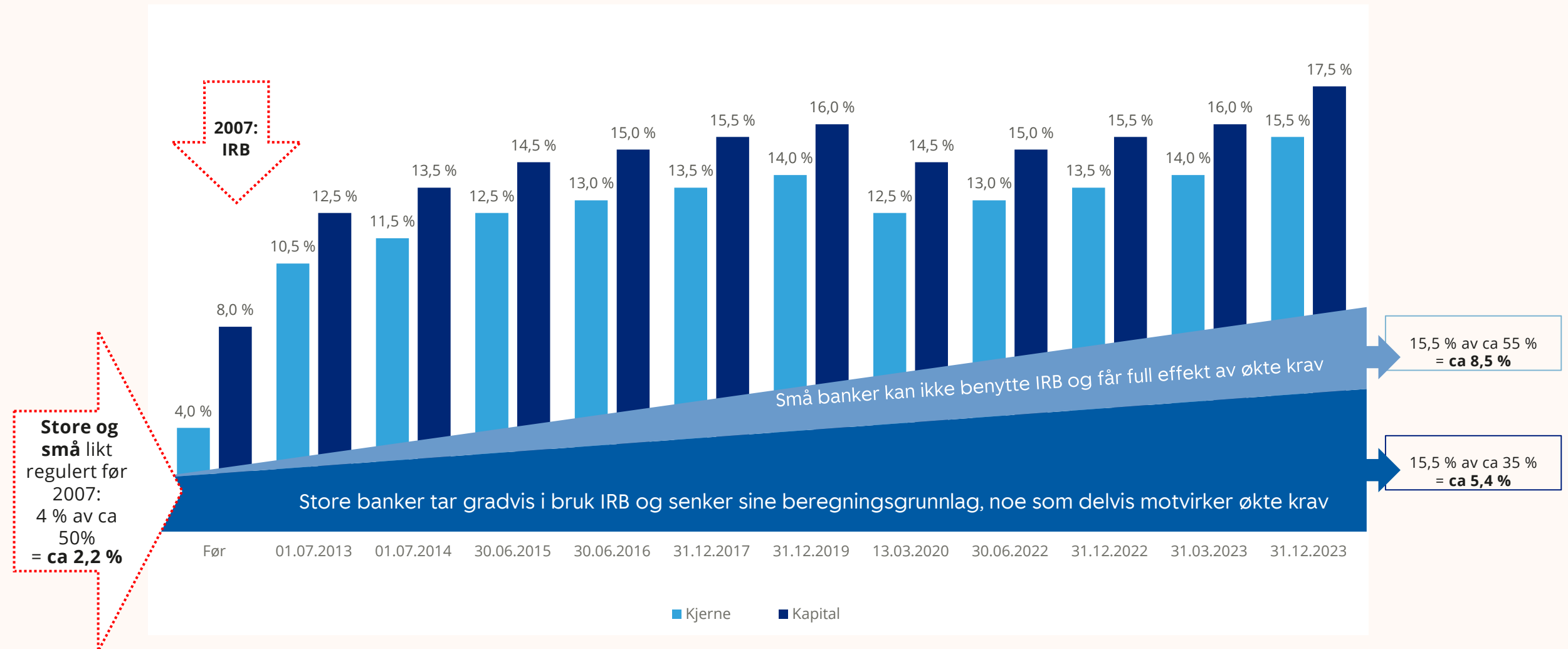
Solide standardmetode banker

Vi er 76 standardmetode- banker i hele Norge

-  **Eika:** 50 banker, 180 kontorer, 1800 ansatte, 430 mrd fvk
-  **Samspar:** 8 banker, 65 kontorer, 1302 ansatte, 280 mrd fvk
-  **LBA:** 10 banker, 36 kontorer, 400 ansatte, 80 mrd fvk
-  **DSS:** 8 banker, 30 kontorer, 345 ansatte, 65 mrd fvk
-  **Til sammen: 76 banker, 311 kontorer, 3847 ansatte, 855 mrd fvk**



IRB har skapt stor ulikhet mellom store og små

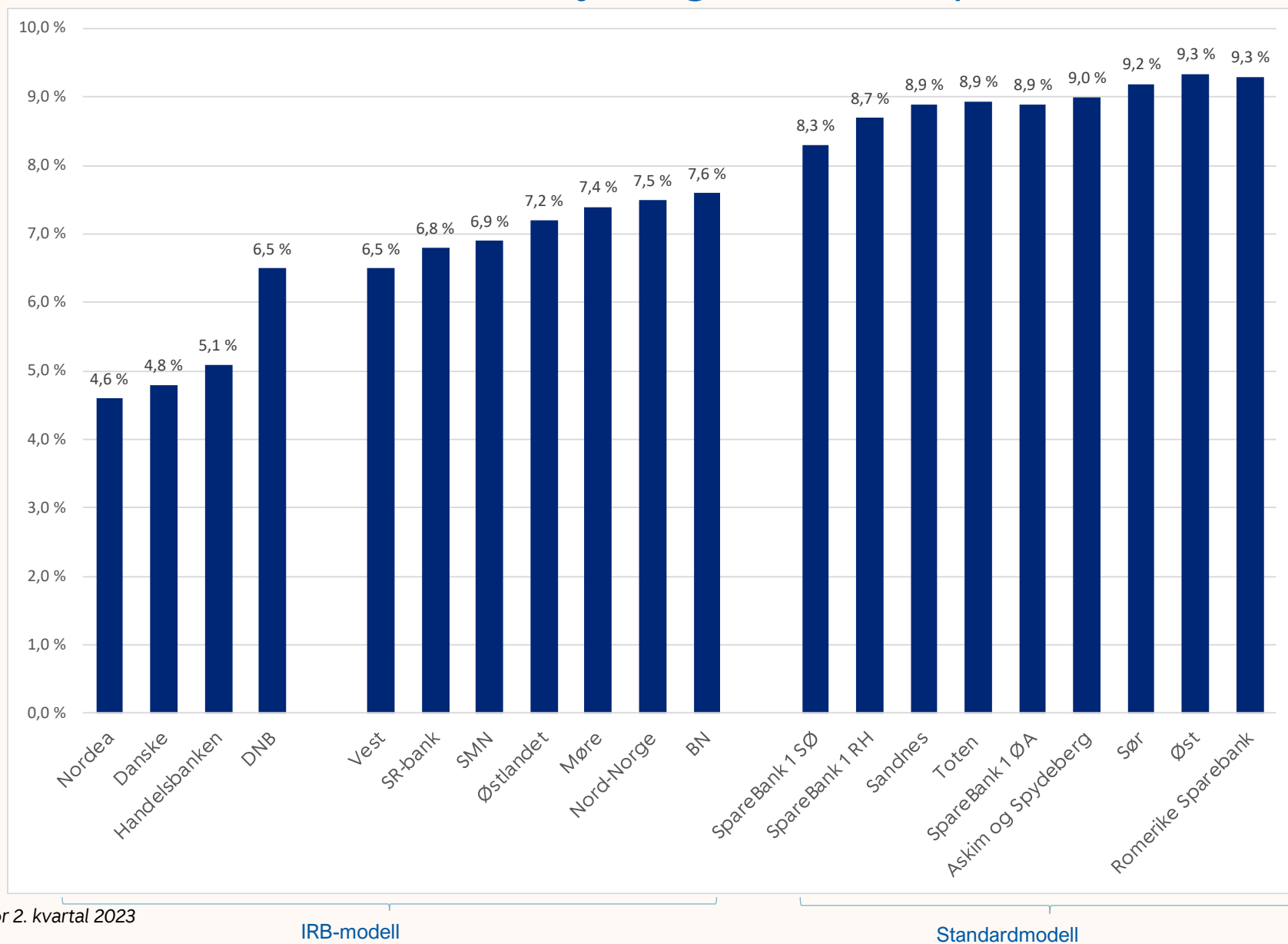


NB!

1. På toppen kommer det bankspesifikke pilar 2 kravet og kapitalkravsmargin (P2G).
2. Tallene tar utgangspunkt i typiske porteføljer for store og små banker. Store banker har generelt større andel næringsengasjementer osv, noe som gir høyere risikovekter. Med lik andel næring / boliglån, ville forskjellen mellom store og små banker været enda større.

Uvektet kjernekapitalandel viser store forskjeller mellom bankene

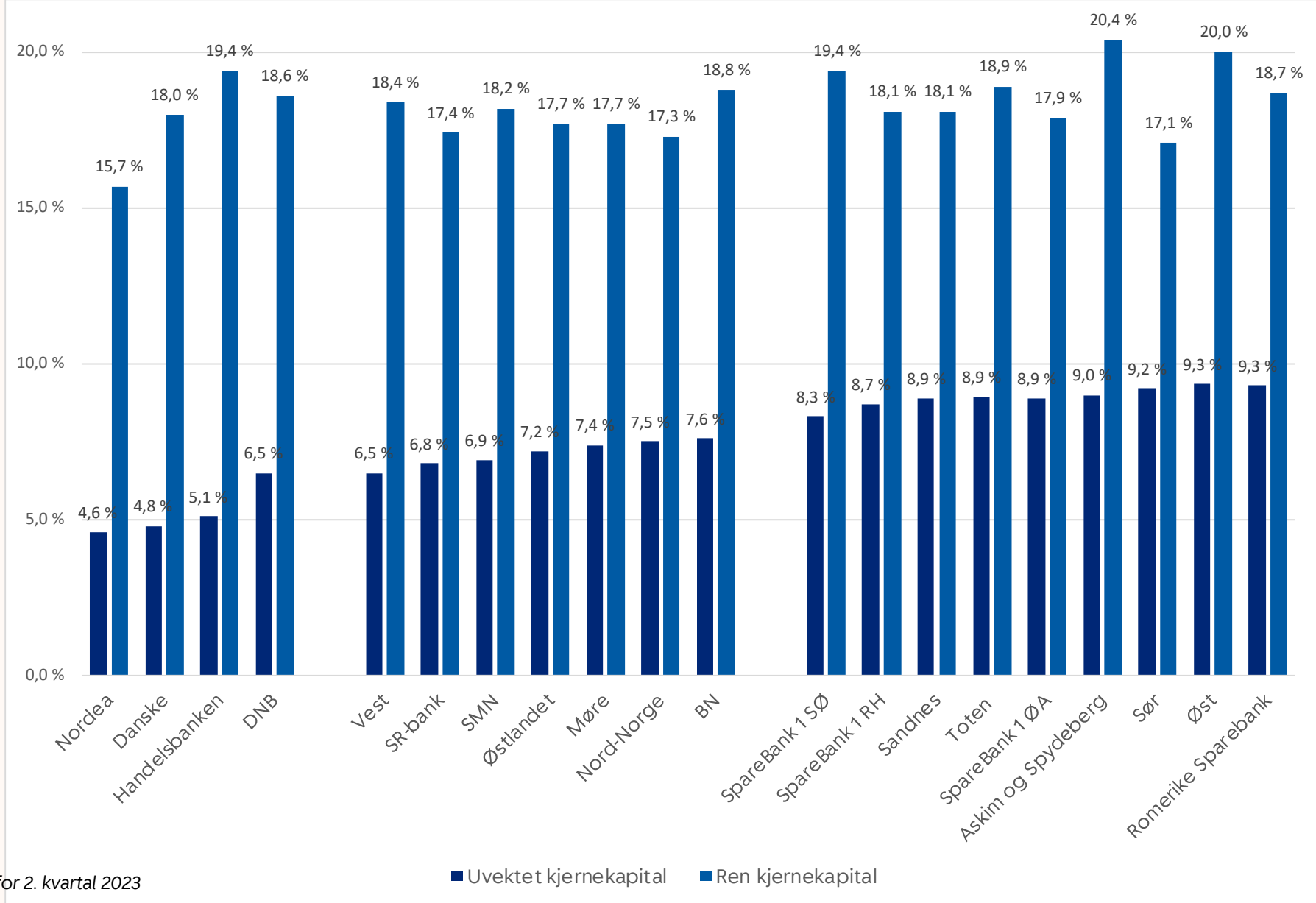
...og standardmetodebankene er betydelig sterkere kapitalisert enn IRB-bankene



Kilde: Bankenes rapporter for 2. kvartal 2023

Ren kjernekapitaldekning målt mot uvektet kjernekapitalandel

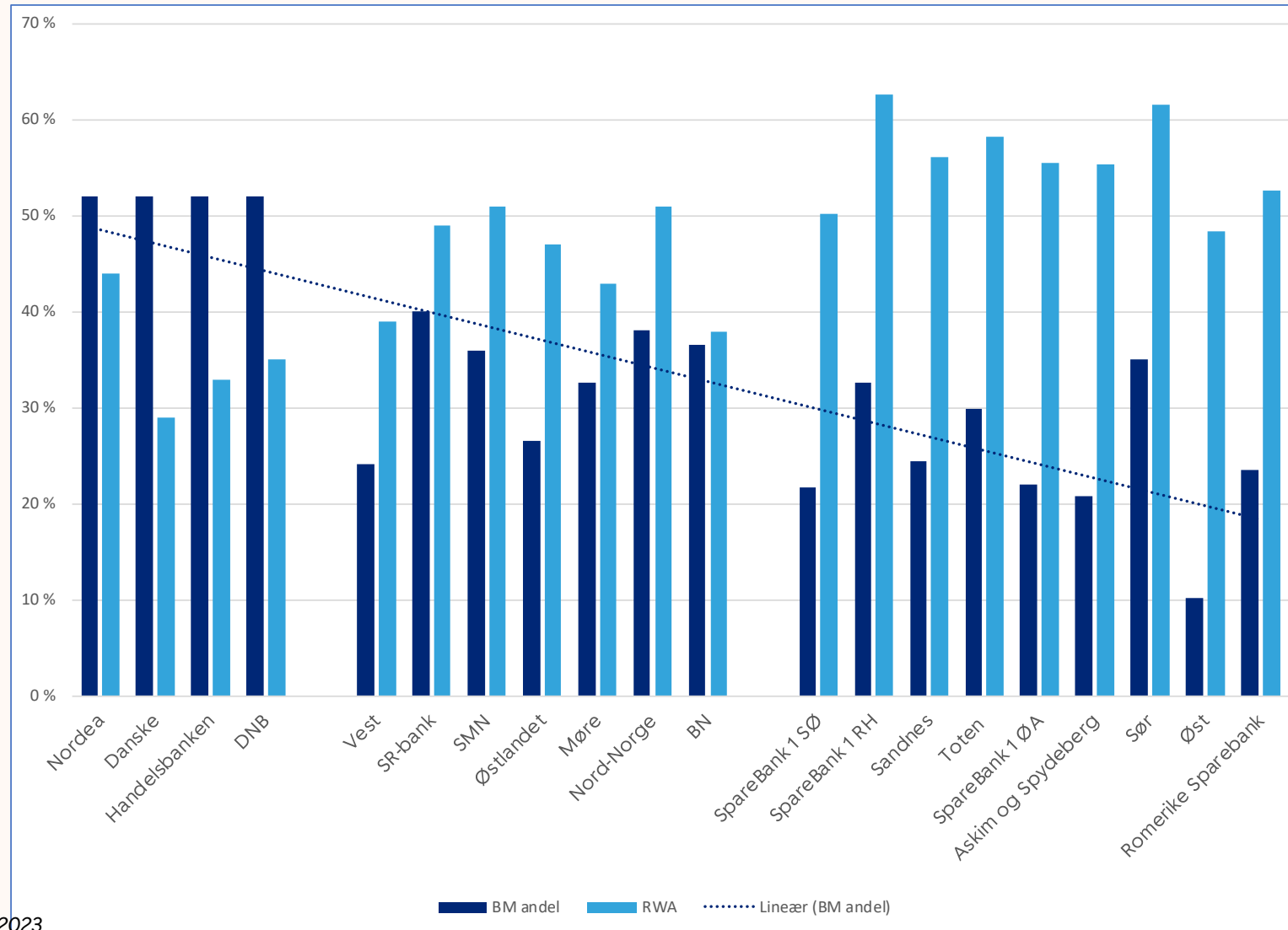
Viser tydelig effekten av IRB-bankenes risikovektning



Kilde: Bankenes rapporter for 2. kvartal 2023

Standardmetodebankene har en betydelig høyere risikovekt på utlånsporteføljen

...til tross for betydelig lavere andel næringslån og implisitt lavere risiko



Takk for oppmerksomheten!



Vedlegg

Et finanskonsern i et av landets mest attraktive markedsområder

- Hovedkontoret vårt ligger i Moss, og vi er med våre datterselskaper, 275 ansatte fordelt på 263 årsverk.
- Vi har bankkontor i Vestby, Askim, Moss, Sarpsborg, Fredrikstad og Halden.
- Konsernet består av morbanken og våre heleide datterselskaper:
 - EiendomsMegler 1 Østfold Akershus AS,
 - Nekor Gårdselskap AS
 - SpareBank 1 Regnskapshuset Østfold Akershus AS
 - Varnaveien 43 E Kontor AS
 - Vigres AS
- Vi har til sammen 81 000 bankkunder*
 - 59 100 privatkunder
 - 6 700 bedriftskunder
 - 15 200 alliansekunder

* Tall fra utgangen av 2022



Visjon og verdier

Visjonen vår:

SpareBank 1 Østfold Akershus skal være regionens anbefalte finanshus – fordi vi bryr oss

Å bli anbefalt stiller store krav til hvordan vi oppleves av våre kunder, og *vi bryr oss* når vi leverer på kundeløftene våre:

- Best for folk og bedrifter flest
- Alltid personlig
- Mest nyttige innovasjoner
- Sterk engasjert lokal partner

Våre verdier:



Strategisk mål:

- Egenkapitalavkastning: $> 10 \%$
- Ren kjernekapitaldekning: $\geq 15,8 \%$
- Kjernekapitaldekning: $\geq 17,6 \%$
- Kapitaldekning: $\geq 20 \%$

Finanskonsernet SpareBank 1 Østfold Akershus

Datterselskaper – fullkonsolidert

EiendomsMegler 1 Østfold Akershus AS

Nekor Gårdselskap AS

Varnaveien 43 E Kontor AS

SpareBank 1 Regnskapshuset Østfold Akershus AS

Vigres AS

Tilknyttede og felleskontrollerte selskaper – egenkapitalmetoden

Samarbeidende Sparebanker AS (16,45 %)

(indirekte eierskap i SpareBank 1 Gruppen på 3,21 %)

SamSpar Utvikling DA (15,81 %)

(eierskap i SpareBank 1 Utvikling DA på 2,78 %)

SpareBank 1 Samspare AS (16,49 %)

BN Bank ASA (2,52 %)

(tilknyttet selskap)

Direkte eide selskaper – virkelig verdi

SpareBank 1 Boligkreditt AS (4,85 %)

SpareBank 1 Næringskreditt AS (7,77 %)

SpareBank 1 Kreditt AS (4,51 %)

SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS (4,90 %)

SpareBank 1 Finans Østlandet AS (5,00 %)

SpareBank 1 Betaling AS (3,11 %)

Sparebank 1 Markets (1,47 %)

SpareBank 1 Forvaltning AS (2,22 %)

SpareBank 1 Gjeldsinformasjon AS (4,07 %)

SpareBank 1 Bank og Regnskap AS (3,37 %)



Investorkontakter

Arild Bjørn Hansen

Administrerende direktør

Telefon 911 98 211

arildbjorn.h@sparebank1oa.no



Lillian Lundberg

Viseadministrerende direktør/CFO/Investorkontakt

Telefon 480 44 469

lillian.l@sparebank1oa.no



Henry Tvete

Finanssjef

Telefon 918 40 809

henry.t@sparebank1oa.no

