



Vier

Rogaland
Sparebank

Kvartalspresentasjon
tredje kvartal 2024

Agenda

- Rogaland Sparebank; ny bank, ny strategiperiode
- Nøkkeltall pr. 3.kvartal

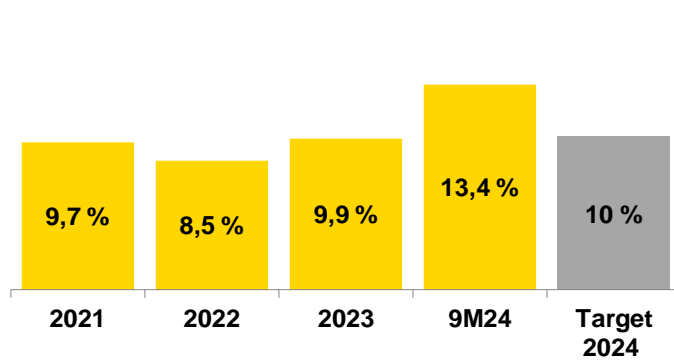
Se kapitalmarkedspresentasjon på <https://www.rogalandsparebank.no/investor-relations>

(tilgjengelig fra kl 11:30 07.11.24)

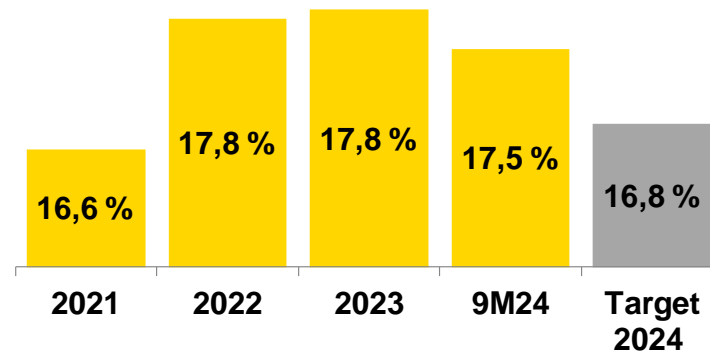


Finansielle mål for strategiperioden 2021-2024

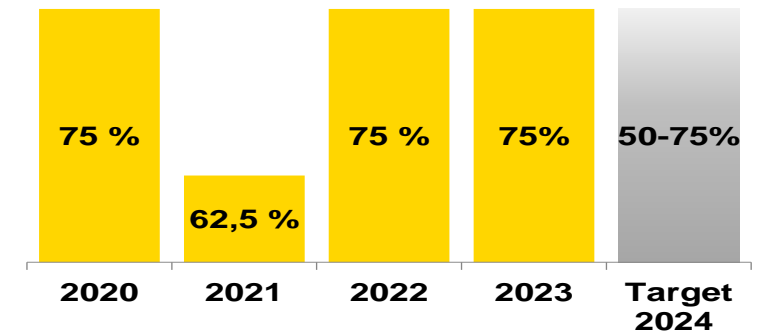
Egenkapitalavkastning



Soliditet

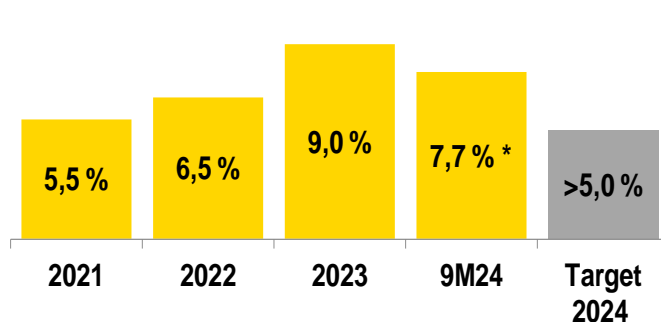


Utbyttegrad

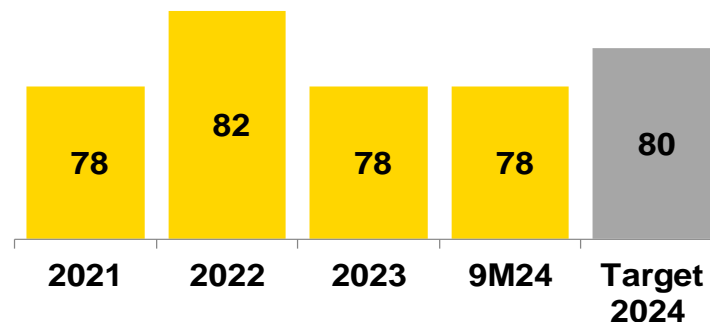


* Internt mål om + 1,5 % management buffer over det til enhver tid gjeldende myndighetskrav

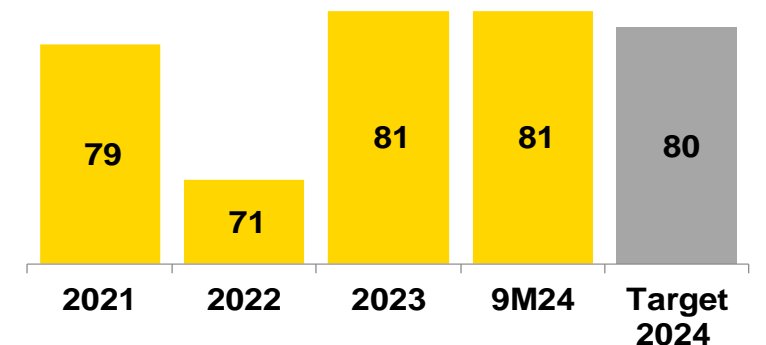
Lønnsom vekst



Kundetilfredshet PM



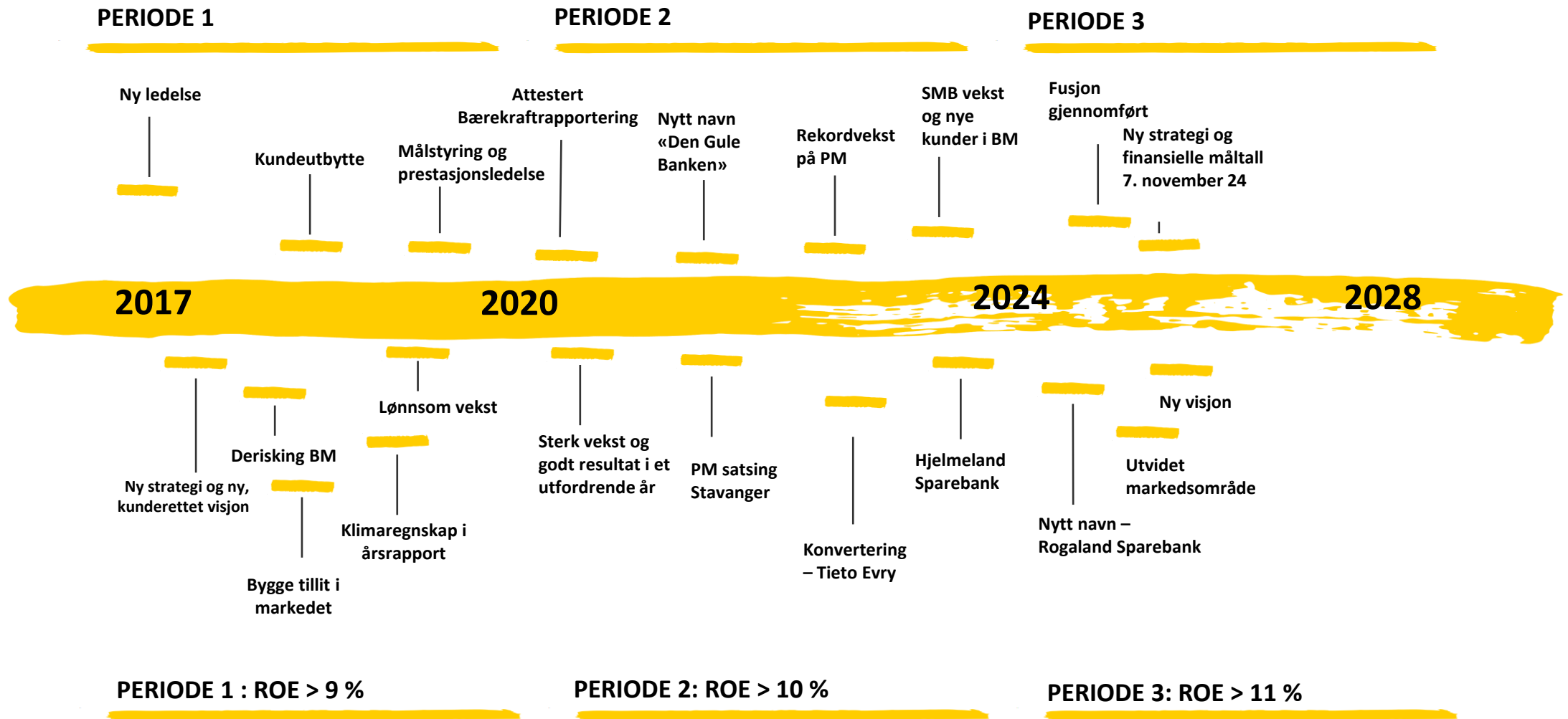
Kundetilfredshet BM



* Totale utlån (inklusive fusjon) har økt med 16,7 % Siste 12 mnd



Ny strategiperiode 2025 - 2028



PERIODE 1 : ROE > 9 %

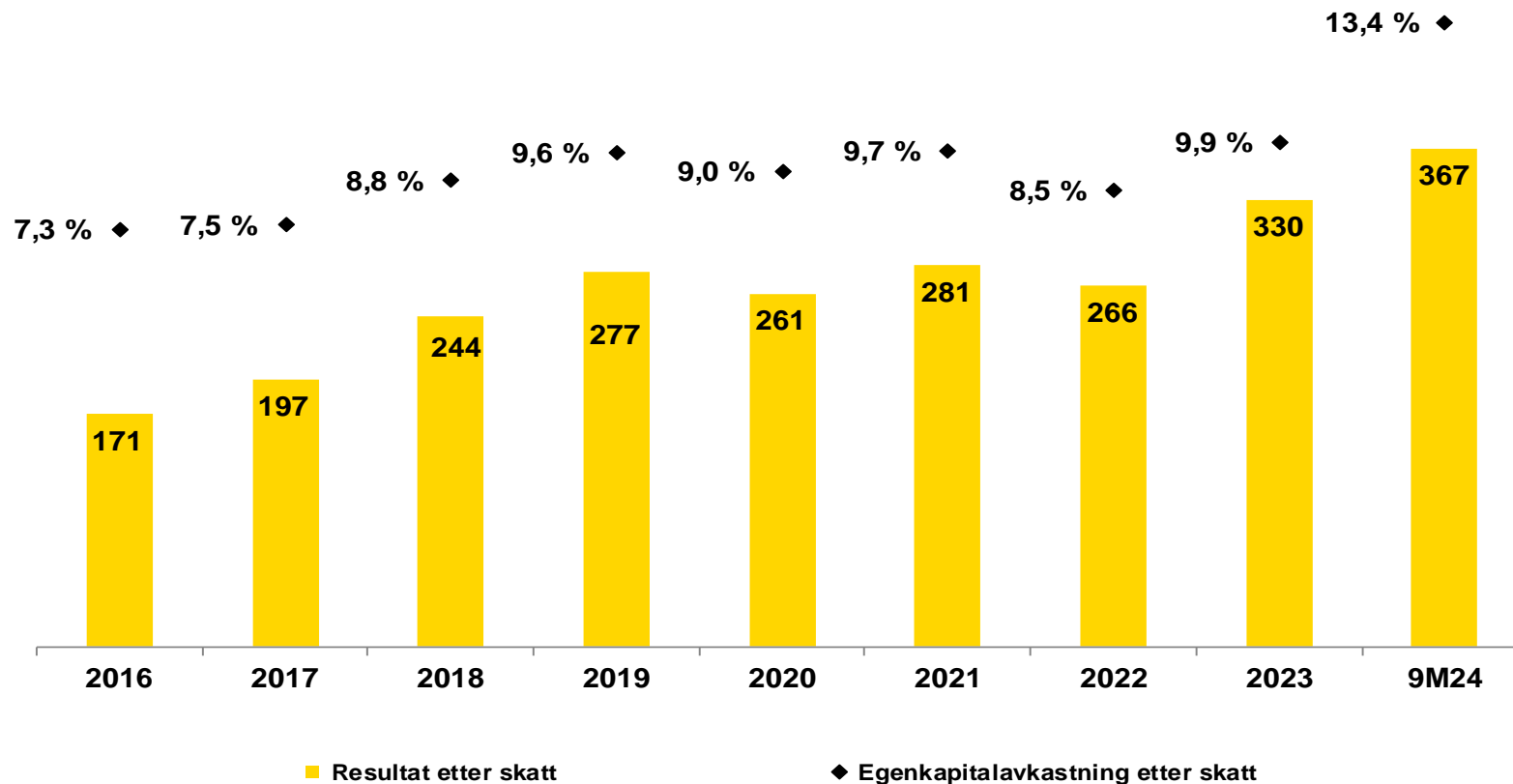
PERIODE 2: ROE > 10 %

PERIODE 3: ROE > 11 %



Solid resultatfremgang gjennom strategiperiodene

Resultat og egenkapitalavkastning



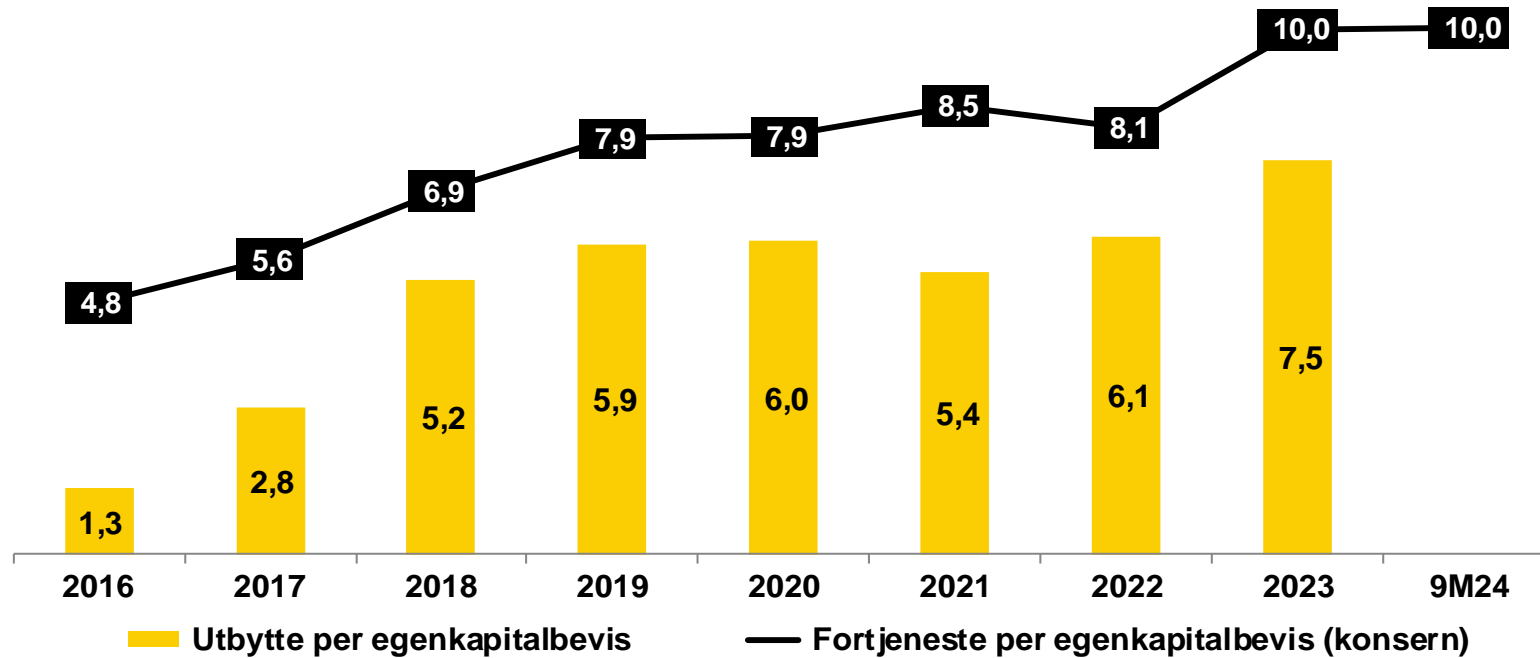
Hovedpunkter

- Årlig prosentvis resultatforbedring (CAGR) fra 31.12.16 – 31.12.23 på 9,8%
- Kostnader i forbindelse med bytte av kjernebanksystem er belastet med totalt 67 MNOK i 2021, 2022 og 2023



Betydelig bedring i inntjening og utbytte til eiere

Inntjening og utbytte per egenkapitalbevis (kr)



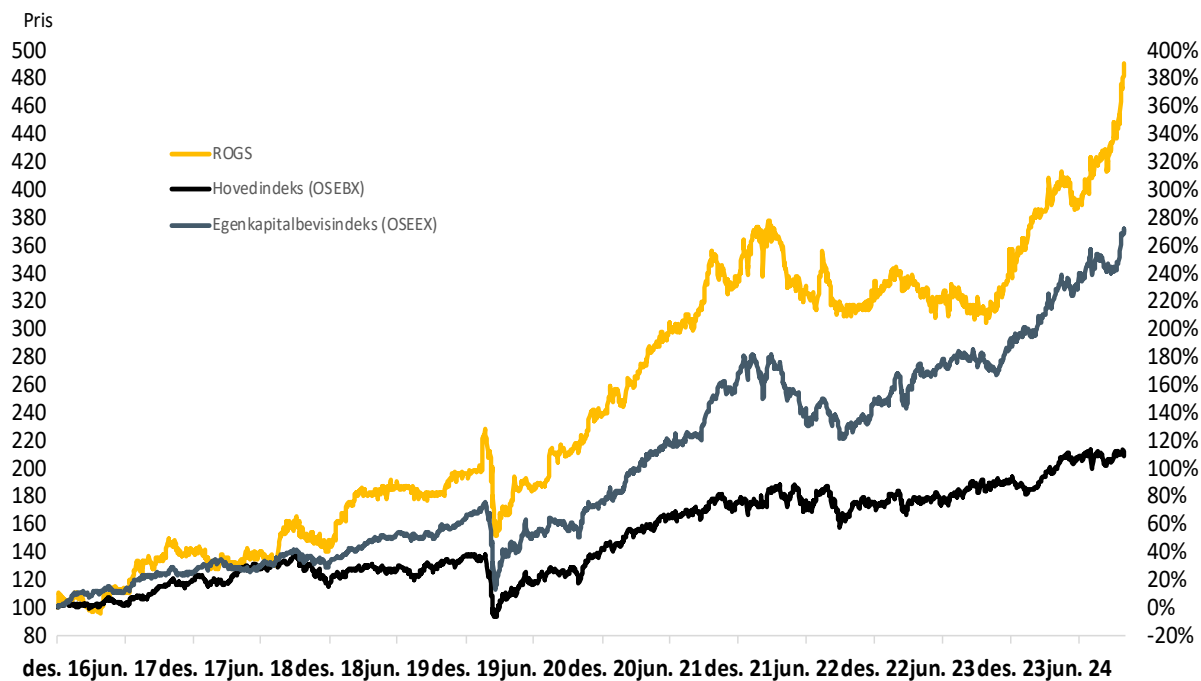
Hovedpunkter

- Samlet utbytte pr EK bevis fra 2017-2023 er 37,85 kr
- Gjennomsnittlig utbyttegrad i perioden er 70%
- Stabil eierbrøk gjennom perioden 63,5%

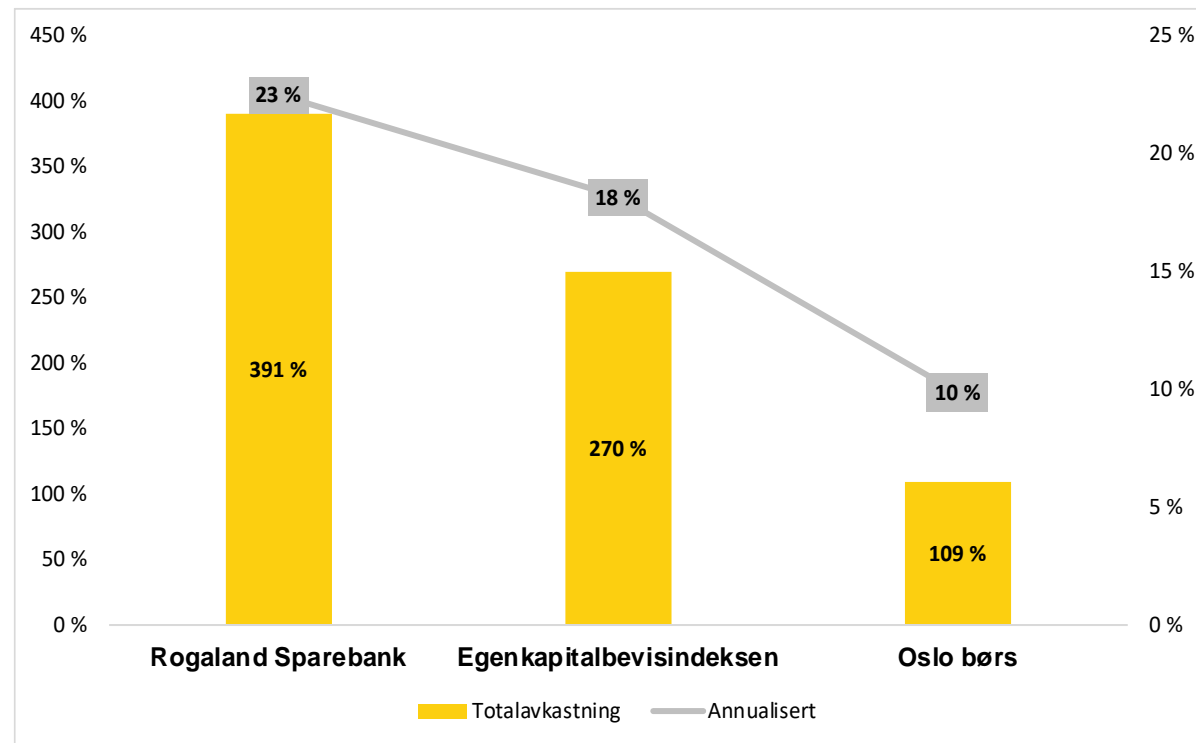


Egenkapitalbevisets utvikling og avkastning, inkludert utbytte

ROGS: Utvikling i pris og volum på Oslo Børs



Avkastning fra 31.12.16 – 30.10.24





Vier

Rogaland
Sparebank

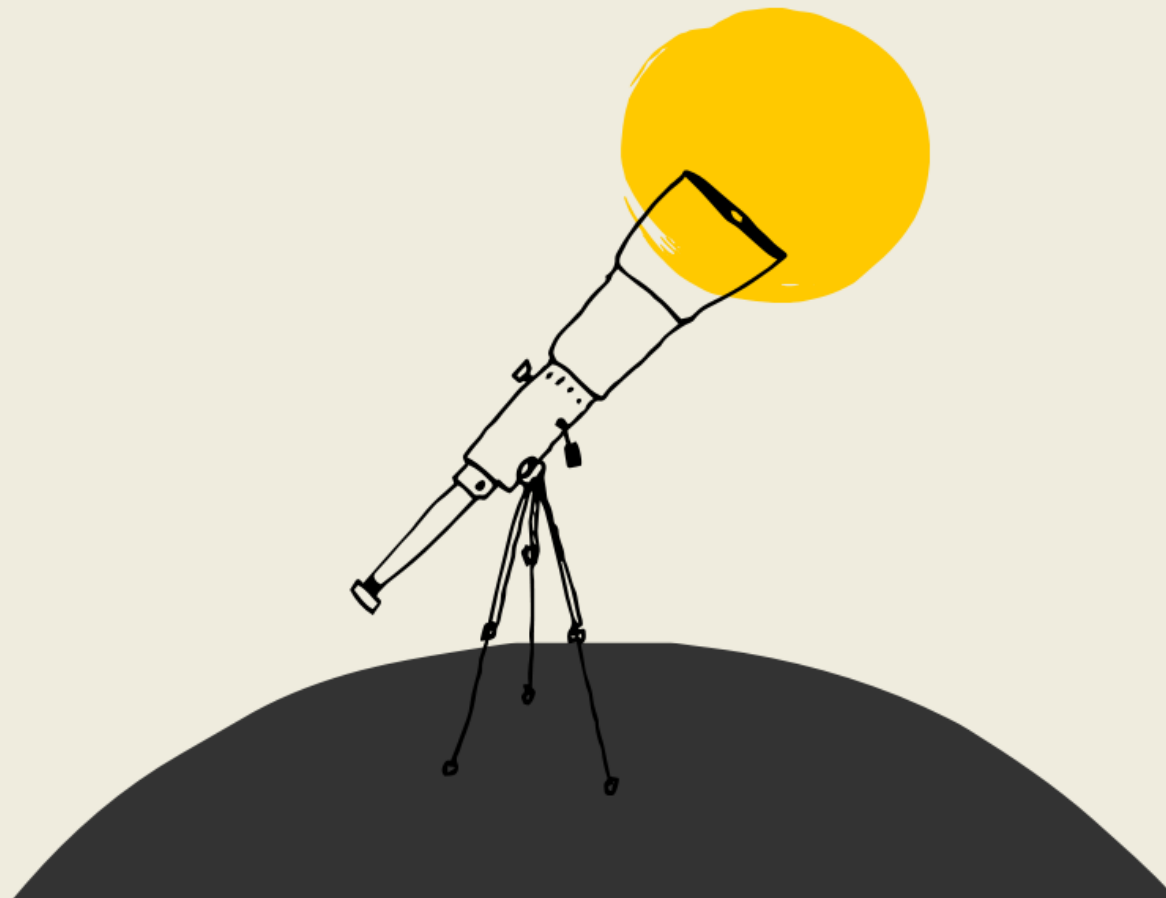
Vår

visjon

En visjon sier noe om hva som er vårt mål, hva vi skal være – og for hvem

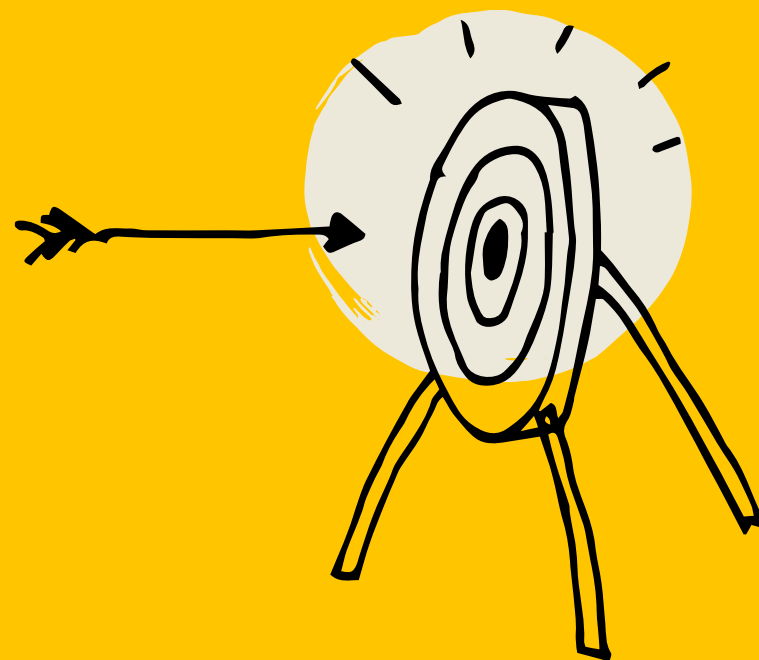
DEN MEST ATTRAKTIVE BANKEN I ROGALAND

FOR KUNDER, ANSATTE,
EIERE OG SAMFUNN



Strategiske mål

2025 — 2028



Kunder og omdømme

- Vi skal sørge for gode og tilpassede kundeopplevelser. I alt vi gjør skal vi bidra til å bygge et sterkere og bredere omdømme.

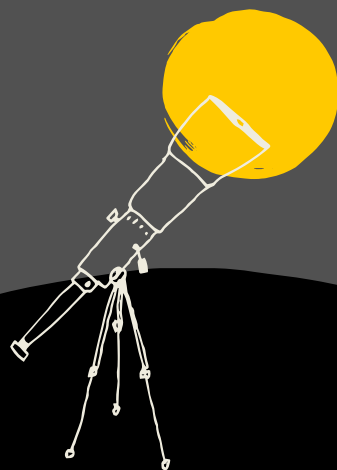
Lønnsom vekst

- Vi skal vokse mer enn markedet og sørge for stadig bedre lønnsomhet

Folk

-Vi skal få tak i, videreutvikle og ta vare på de beste folkene og bygge en unik og attraktiv kultur.

DEN MEST ATTRAKTIVE
BANKEN I ROGALAND



Samfunns-ansvar

- Vi skal være ansvarlige i våre valg og bidra i lokal samfunnsutvikling.



Om

Kunder og omdømme



Målsetning mot 2028

KUNDER OG OMDØMME

- ☺ Vi skal videreutvikle vår sterke og tydelige merkevare. Merkevaren skal være gjenkjennelig: streken vår, det gule og det kule, og det som gjør at vi skiller oss ut fra våre konkurrenter. **Vi skal bli den mest synlige banken i Rogaland**
- ☺ Vi skal gjennom alt vi sier og gjør bygge troverdighet og tillitt som skal **styrke bankens omdømme – i hele Rogaland**
- ☺ Vi skal utvikle et betjeningskonsept som gjør at **«De Gule Kundene»** føler seg spesielle og verdsatte i banken og får gode personlige kundeopplevelser
- ☺ Kundene våre skal både oppleve **personlig kundeservice og gode digitale løsninger** som forenkler kundens hverdag, både i privat- og bedriftsmarkedet.

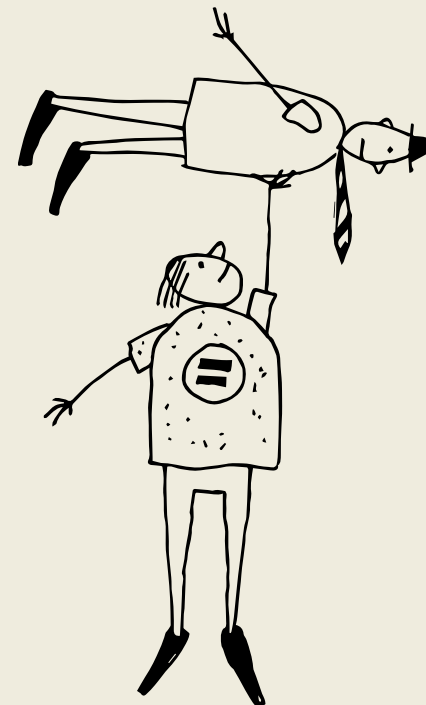


Kundeløfte

Lokal

Rask

Personlig



Merkevare

Vi skal bli den mest synlige banken i Rogaland

- 🕒 Vi skal videreutvikle vår sterke og tydelige merkevare. Merkevaren skal være gjenkjennelig: streken vår, det gule og det kule, og det som gjør at vi skiller oss ut fra våre konkurrenter.
- 🕒 Vi skal sørge for at logo, fargepallett og andre visuelle elementer er konsistente på tvers av alle flater og kontaktpunkter. Rogaland sparebank skal videreføre det gule og lekne.
- 🕒 Vi skal markedsføre banken i digitale, tradisjonelle og sosiale medier og utarbeide en kanal- og mediestrategi som støtter opp om å bli den mest synlige banken i Rogaland.
- 🕒 Vi skal forene merkevarene Sandnes Sparebank, Hjelmeland Sparebank og Den Gule Banken i en ny merkevare, - Rogaland Sparebank
- 🕒 Vi skal fortelle historier som formidler våre verdier og som skaper emosjonell tilknytning til banken, intern stolthet og viser profesjonalitet

**Kunder og
omdømme**



Nesten 150 års historie



Sandnes Sparebank



Den
Gule
Banken



Hjelmeland
Sparebank



Rogaland
Sparebank

Vi pleide å være
**Sandnes
Sparebank**,
en bank med tydelig
fotfeste i regionen

Så ble vi **Den Gule
Banken**, for å bli et
bankalternativ også for de
utenfor Sandnes

Deretter fusjonerte vi
med **Hjelmeland
Sparebank**, for målet
var å bli en bank for en
større del av fylket

Og resultatet ble
Rogaland Sparebank
– en helt ny bank, som
du egentlig kjente fra
før





Vi tar

Samfunns- ansvar



Rogaland!

Vi skal være fysisk tilstede på Nord-Jæren og i Ryfylke og bidra til arbeidsplasser og lokal vekst

Hovedkontoret vårt ligger fremdeles i Sandnes, og i tillegg har vi kontorer i Stavanger, Sola, Hjelmeland, Jørpeland, Finnøy og Sand



Rogaland Sparebank Gavefond

Gavefondet skal brukes til allmennyttige formål og bygge videre på sparebanktanken om å gi noe av overskuddet tilbake til samfunnet som banken er en del av



Sponsorat

Som en stolt lokalbank skal vi bidra til å utnytte lokal forankring og vise igjen i lokalmiljøene. Sponsing skal bidra til å forsterke og bygge bankens posisjon som en aktiv støttespiller i samfunnet



Kundeutbytte

*Vi deler overskuddet med kundene våre gjennom kundeutbytte,
- det skulle bare mangle!*

Kundeutbytte for syvende gang!

Når det går bra for banken, skal det også gå tilbake til kundene. Det betyr at en familie med 4 millioner kroner i lån og 50.000 kroner i innskudd kan få utbetalt ca 11.000 kroner i kundeutbytte.



Bærekraft

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

- Tilby bærekraftige produkter på en troverdig måte der det er relevant, både mot kunder og investorer.
- Fremme bærekraft i lokalsamfunnet via gavefondet og markedskanaler.
- Pådriver for å redusere utslipp fra egen virksomhet og utlånsportefølje.
- Bidra som en aktiv ESG-rådgiver overfor våre kunder.
- Måle, forstå og aktivt prise ESG kredittrisiko.
- Implementere ESG rapportering (CSRD) i henhold til lovkrav.



Våre

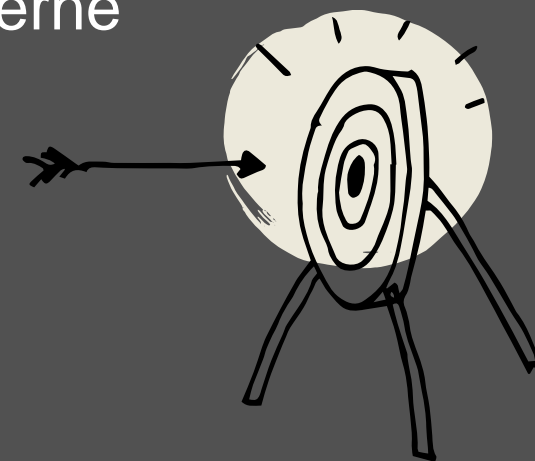
FOLK



Målsetning mot 2028

Folk

- 👤 Vi skal bli den mest attraktive banken for ansatte
- 👤 Vi skal utvikle de mest attraktive lederne
- 👤 Vi skal skape en felles Gul kultur
- 👤 Vi skal styrke bankens kompetansebase
- 👤 Vi skal arbeide mer standardisert og gjøre et digitalt løft av interne prosesser
- 👤 Vi skal oppnå vekstmål uten økning i ressursbruk



Verdier

Glad

Personlig

Påskrudd





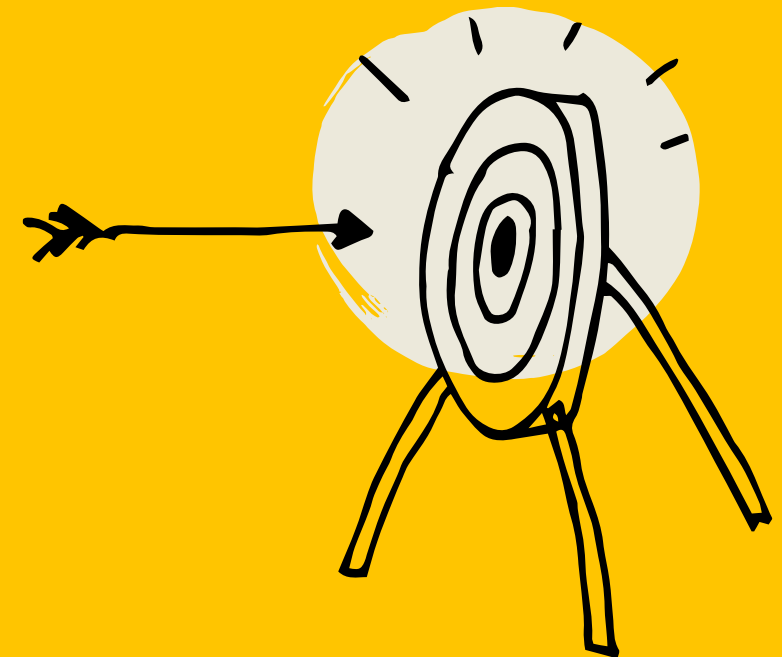
Om

Lønnsom vekst



Strategiske mål

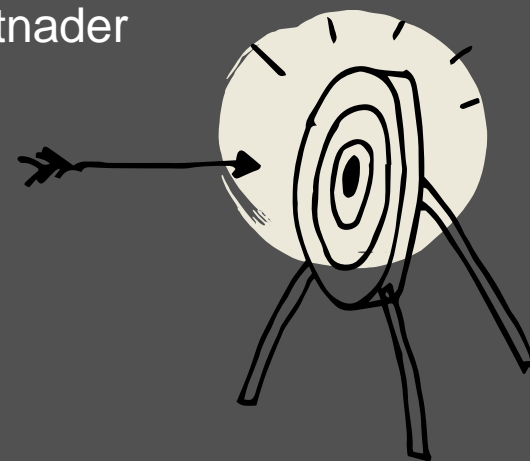
Personmarked



Målsetning mot 2028

PERSONMARKED

- 👉 Vi skal ta markedsandeler der vi har kontor
- 👉 Vi skal være blant de mest lønnsomme på PM, målt mot banker vi konkurrerer mot
- 👉 Vi skal være best på Personlig Rådgivning
- 👉 Vi skal jobbe mer standardisert og drive effektivt
- 👉 Vi skal løfte både interne- og eksterne prosesser ved å ta bruk tilgjengelig teknologi og verktøy
- 👉 Vi skal bidra til lavere kostnadsgrad for banken ved å øke inntekter uten å øke kostnader
- 👉 Vi skal jobbe målrettet med å øke andelen innenfor vårt foretrukne segment i PM
- 👉 Vi skal sørge for å ha tilstrekkelig innskuddsdekning



Hvordan?

Differensiering

- 🕒 Vi skal fortsatt være gule, annerledes og lettbeint
- 🕒 Vi skal være den banken som er tydeligst i sin lokale forankring, for den «vanlige» familien i Rogaland
- 🕒 Vi har flinke rådgivere med personlig touch, god kompetanse og kjennskap til det lokale markedet
- 🕒 Glad, personlig og påskrudd

Betjeningskonsept

- 🕒 Vi skal drive **Personlig Rådgivning** med troverdighet
- 🕒 Tilpasset konsept for de riktige kundene
- 🕒 Situasjonsbetinget valg i rådgivningen
- 🕒 Strømlinjeformet håndtering internt
- 🕒 Digital hverdagsbank og rådgivning livshendelser
- 🕒 Vi leverer sømløs kundeopplevelse sammen med et kompetent kundeservice



Kunder og omdømme

Hvordan?

Lønnsomhet i alt vi gjør

- 🕒 Vi skal bestrebe oss for å gjøre det riktig første gang for å sikre effektivitet og fornøyde kunder
- 🕒 Vi skal drive mer lønnsomt uten å bli like våre konkurrenter
- 🕒 Vi skal ta i bruk de verktøy vi kan for å effektivisere betjeningen optimalt
- 🕒 Vi skal håndtere vekst i markedsandeler uten å øke antall ansatte
- 🕒 Vi skal være best på kremmerånd og ta riktig betalt for produkter og tjenester
- 🕒 Vi skal ha fokus på kontinuerlige forbedringer – 10% smartere

Lønnsom
vekst



En bank for mange – men ikke for alle

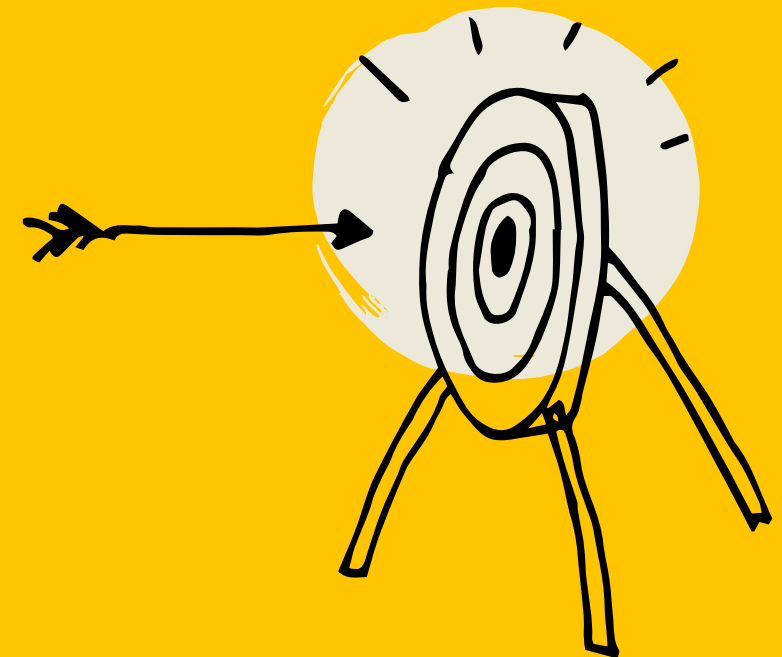
- ☺ Kunden bor eller har tilhørighet til Rogaland med Ryfylke – sør for Boknafjorden
- ☺ Kunden vektlegger bankens bidrag til lokalsamfunnet, gjennom sponsing og gavefond
- ☺ Kunden har flere breddeprodukter hos oss, i tillegg til boliglånet og lønnsinngang
- ☺ Kunden verdsetter bankens verdier og at vi er som vi er
- ☺ Kunden setter pris på raske beslutningsveier og at vi gir skreddersydde råd gjennom livet
- ☺ Kunden setter pris på kundeutbytte og konkurransedyktige betingelser fremfor markedsledende priser



**Lønnsom
vekst**

Strategiske mål

Bedriftsmarked



Målsetning mot 2028

BEDRIFTSMARKED

Den mest attraktive lokalbanken for små- og mellomstore bedrifter i vårt markedssegment

Lokal.

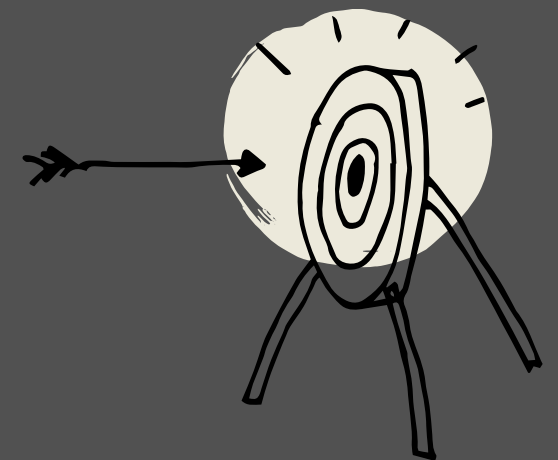
Vi er tilstede med kompetente medarbeidere som kjenner og forstår det lokale næringslivet

Personlig.

Relasjon og nærhet er limet mellom oss og våre kunder

Rask.

Kort vei til beslutningstakere gir oss handlekraft, og setter oss i posisjon til å finne gode løsninger sammen med kundene våre



Ambisjoner mot 2028

- 👉 Vi skal ta en tydelig posisjon som en attraktiv og lokal næringslivsbank for små- og mellomstore bedrifter i våre primære markedsområder
- 👉 Vi skal være en lokal næringslivsbank som i større grad speiler det lokale næringslivet vi er en del av
- 👉 Vi skal øke satsing på næringslivskunder og bransjer med større grad av omsetning og drift, men som også har behov for en mer helhetlig rådgivning
- 👉 Vi skal utnytte og utfordre Eika plattformen, men også søke eksterne partnerskap som styrker vår attraktivitet i markedet og øker langsiktig lønnsomhet

**Lønnsom
vekst**

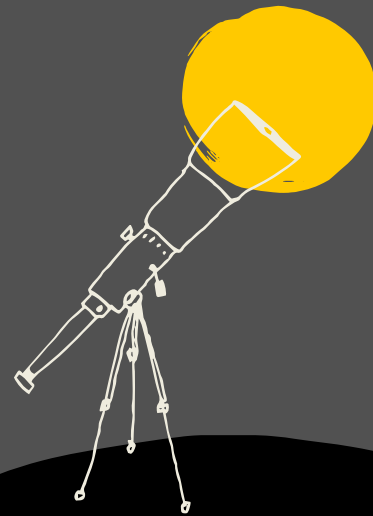
Kunder og omdømme

Lønnsom vekst

DEN MEST ATTRAKTIVE
BANKEN I ROGALAND

Folk

Samfunns-ansvar



Rogaland Sparebank

Eierbrøk 62,5% (egenkapitalbevisandel)

Datterselskaper (fullkonsolidert)

Eika gruppen AS

9,4% eierandel.

Rogaland Sparebank er største eierbank i alliansen

Deleide selskaper

Rogaland Sparebank
Boligkreditt AS
100% eierandel

Aktiv Rogaland AS
(under etablering)
100% eierandel
Videreføring av to
deleide datterselskaper
Aktiv Eiendomsmegling
Jæren AS
(eierandel 60%)
Ryfylke
Eiendomsmegling AS
(eierandel 70%).

Eika Kredittbank AS
100% eierandel

Eika
Kapitalforvaltning AS
100 % eierandel

Fremtind Holding AS
Eierandel 20,1%

Sparebank 1
Kreditt AS
6% eierandel
(rebalanseres)

Kjell Haver
Regnskapsservice AS
49,5% eierandel.

Brage Finans AS
Eierandel 4%.

*Rogaland Sparebank i det felleseide boligkredittforetaket Eika Boligkreditt AS er 0,64%.

Finansielle måltall 2025 -2028

- **ROE** > 11 % (inkl. hybrid), bedre enn sammenlignbare banker
- **Utbyttegrad** : [50%-100%]
- **Utlånsvekst** > 5%, skal ta markedsandeler
- **Ren kjernekapital (CET-1)** < 1,5 % over lovkrav, pr nå 16,8%

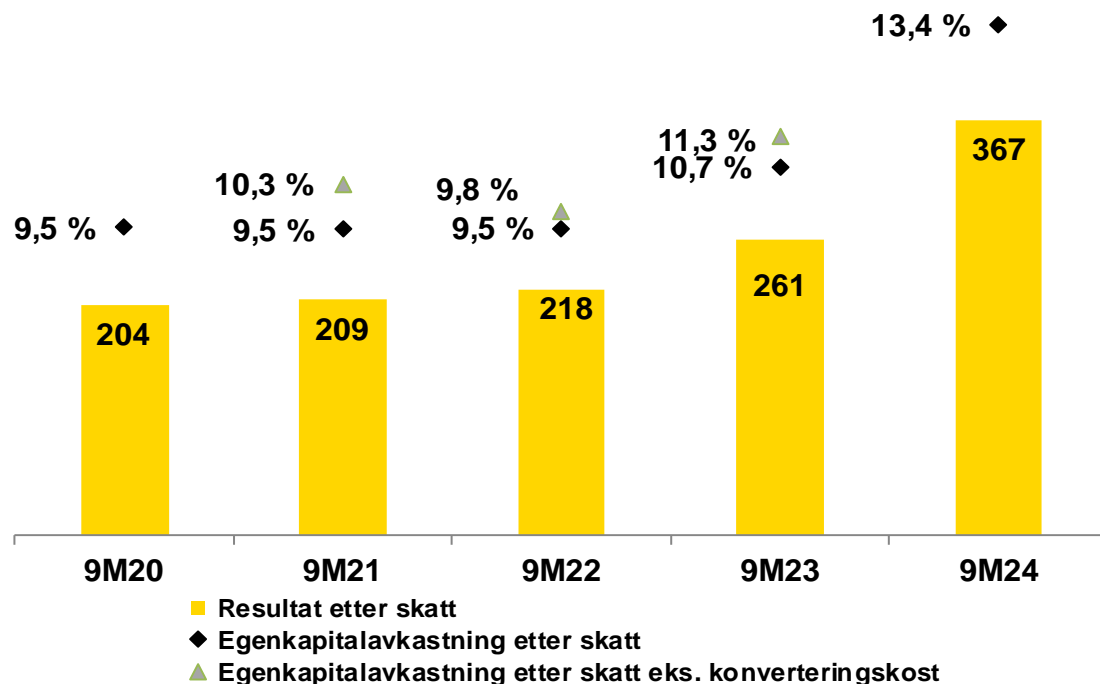
Agenda

- Rogaland Sparebank; ny bank, ny strategiperiode
- Nøkkeltall pr. 3.kvartal



Rogaland Sparebank – en god start for den sammenslåtte banken

Resultat og egenkapitalavkastning pr. 3.kvartal



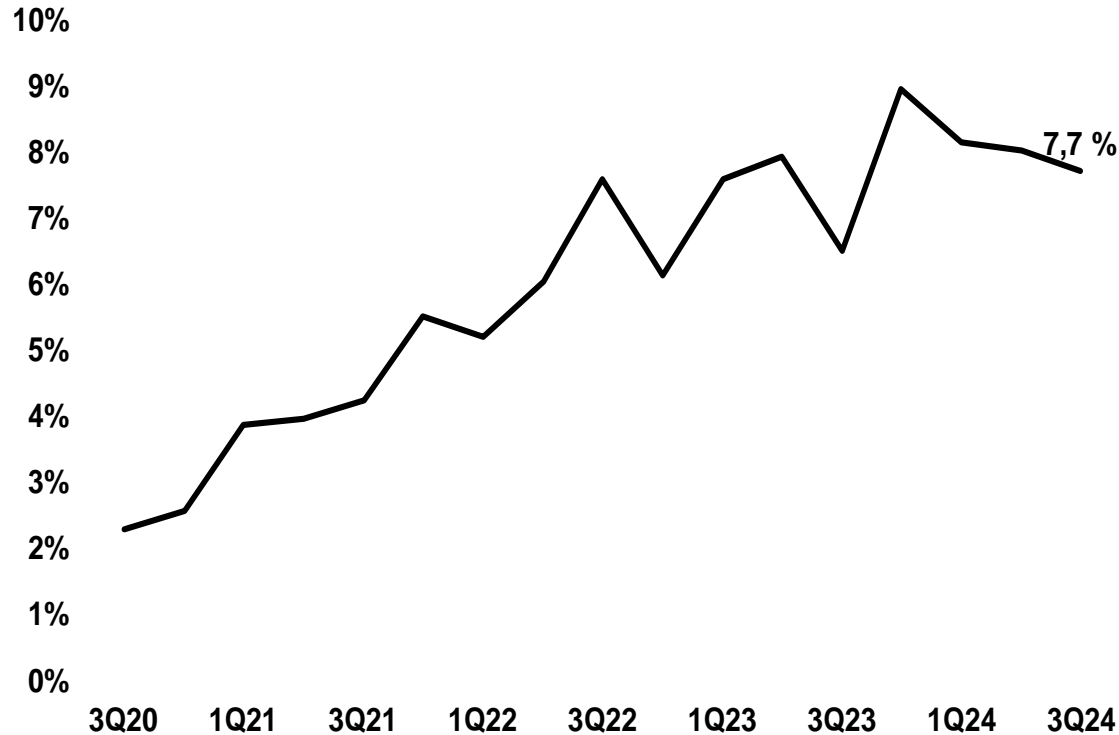
Oppsummering første 9 måneder

- Resultat etter skatt MNOK 367,3 (261,4)
- Egenkapitalavkastning etter skatt på 13,4 % (10,7 %)
- Fortjeneste pr EK-bevis (EPS) på 10,0 kroner (7,9)
- Brutto utlånsvekst siste 12 mnd. på 16,7 % (6,5 %)
- Netto rentemargin på 1,95 % (1,80 %)
- Netto tap på MNOK 26,8 (6,5)
- Solid bank med ren kjernekapital 17,5 % (17,5 %)
- Totale driftskostnader MNOK 303,1 (271,6)

Organisk utlånsvekst 7,7 % siste 12 måneder

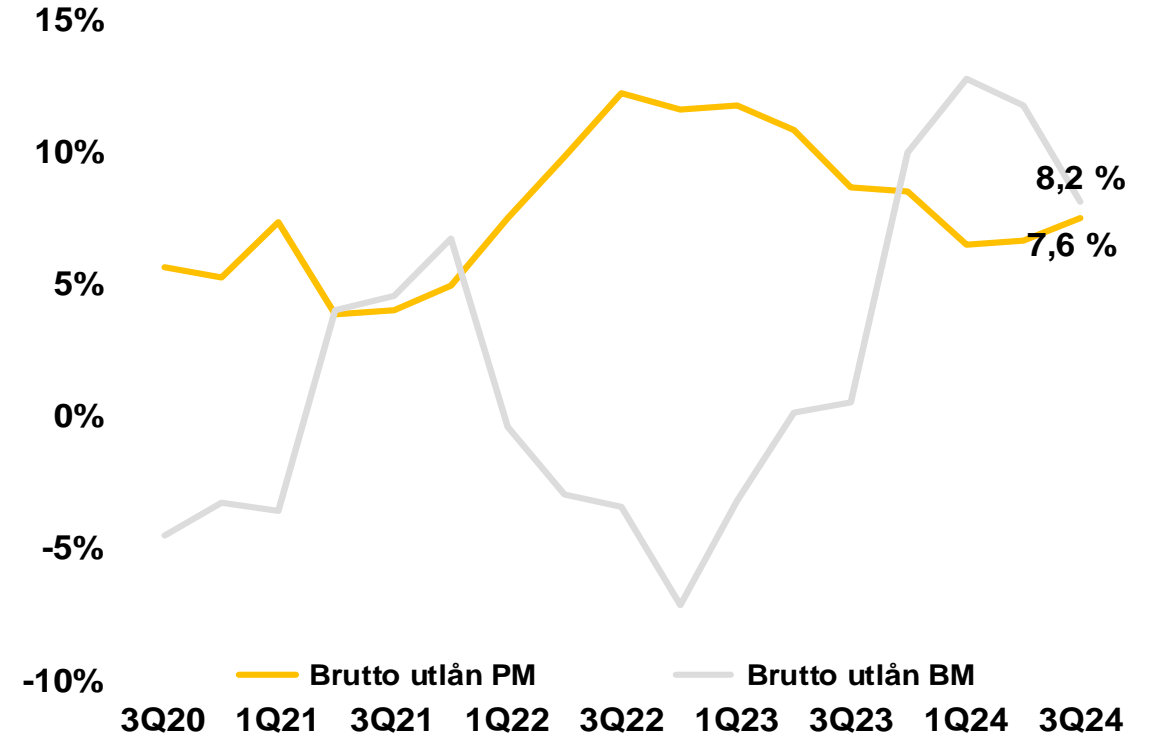
God utlånsvekst, banken tar markedsandeler i begge segment

Utlånsvekst konsern (12 mnd.)



- Totale utlån har økt med NOK 2,2 mrd (7,7 %) siste 12 mnd.
- Siste kvartal økte utlån til kunder med MNOK 353 (1,1 %)
- **Inkludert fusjon har utlånene økt med 4,8 mrd siste 12 mnd (16,7%)**

Utlånsvekst divisjonsfordelt (12 mnd.)



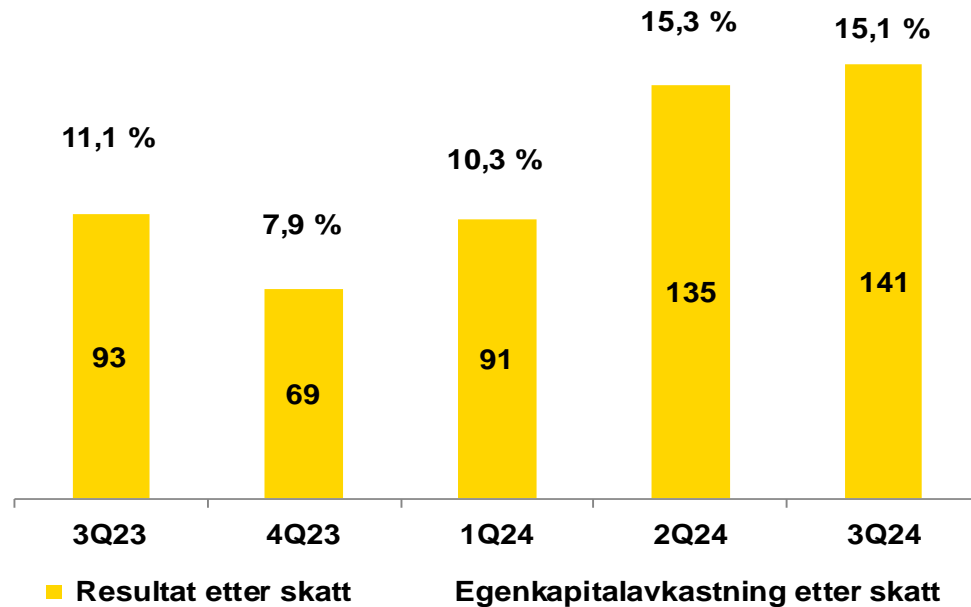
- Utlån til private er opp NOK 1,6 mrd (7,6 %) siste 12 mnd. Siste kvartal økte utlån MNOK 526 (2,3%).
- Brutto utlånsvolum for bedriftsmarkedet er opp MNOK 598 (8,2%) siste 12 mnd., og ned MNOK 173 (-2,1 %) siste kvartal
- **Inkludert fusjon har utlånene økt med 12,3% siste kvartal og 18,1% siste 12mnd for PM og 1,6% siste kvartal og 12,4% siste 12mnd for BM**



Resultatutvikling

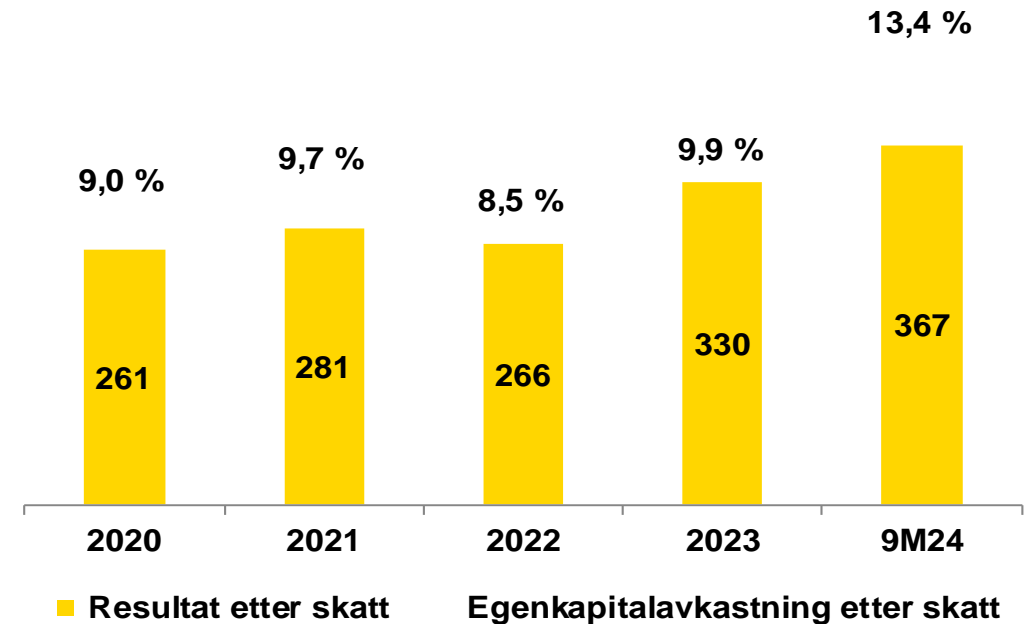
Stadig bedring i underliggende bankdrift

Resultat etter skatt, siste 5 kvartaler



- Egenkapitalavkastning justert for engangseffekter i forbindelse med fusjon er 9,8% i 3Q24

Resultat etter skatt, årlig



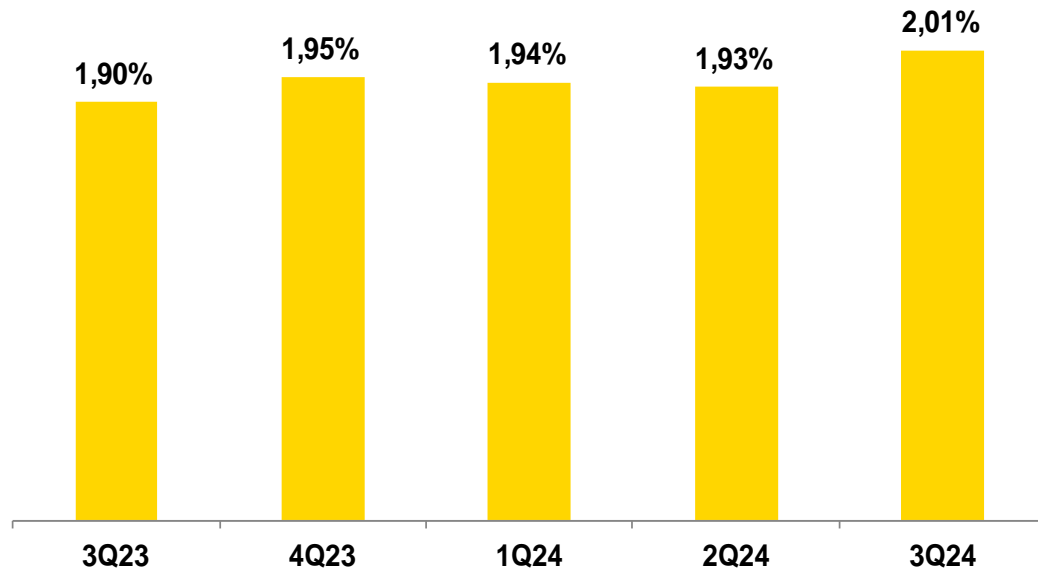
- Egenkapitalavkastning 2023 uten konverteringskostnader 10,5%, 8,7 % for 2022
- Egenkapitalavkastning justert for engangseffekter i forbindelse med fusjon for årets 9 første måneder er 11,7%



Rentenetto

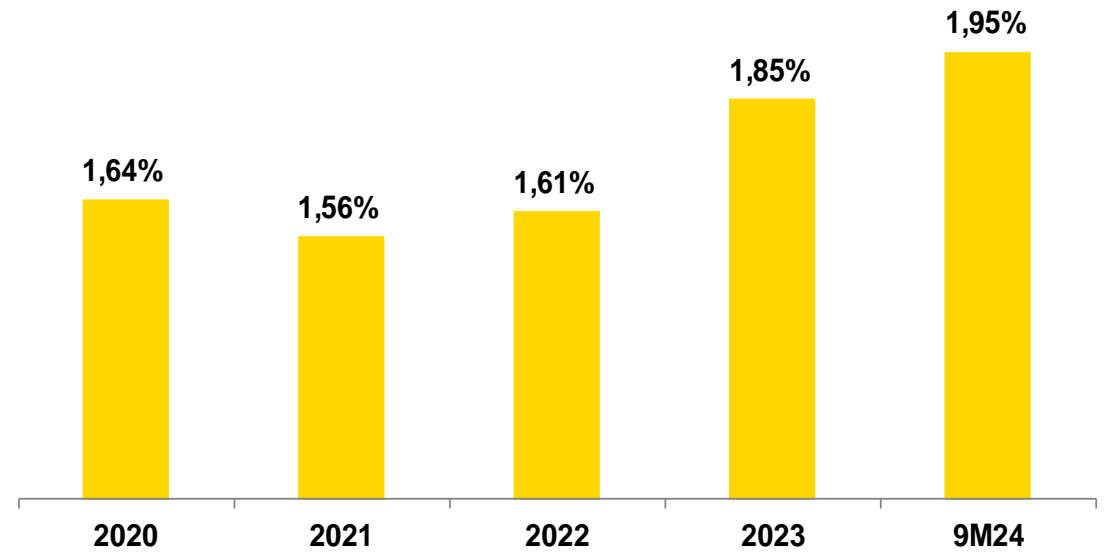
Bedring i nettorentemargin over tid

Rentenetto, siste 5 kvartaler



- 51% innskuddsdekning

Rentenetto, årlig



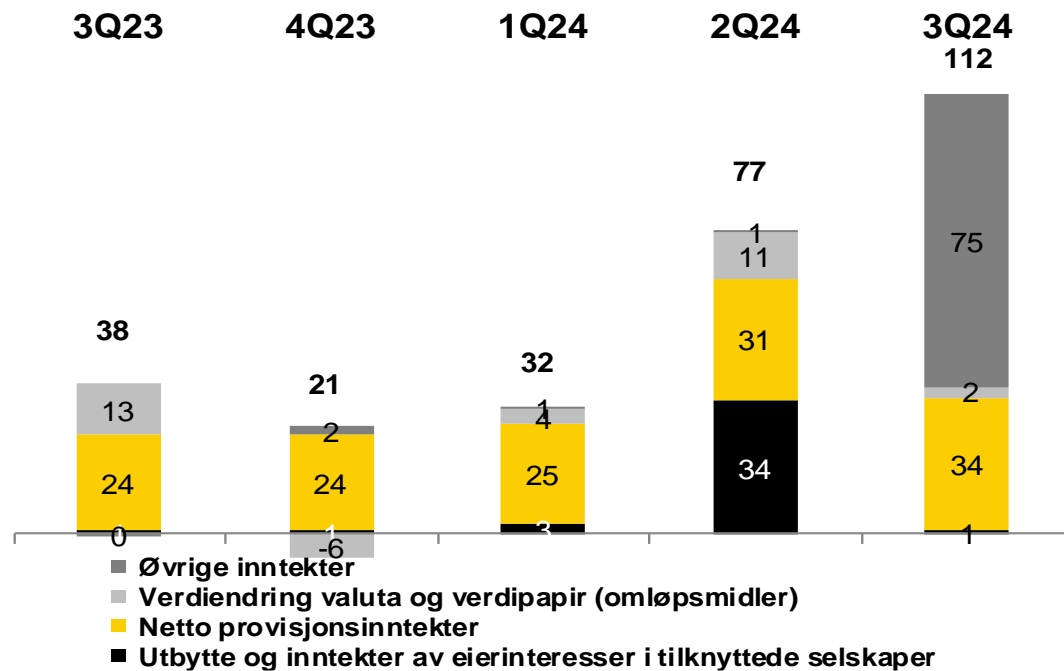
- Netto rentemargin morbank 2,58 % (2,53 %)



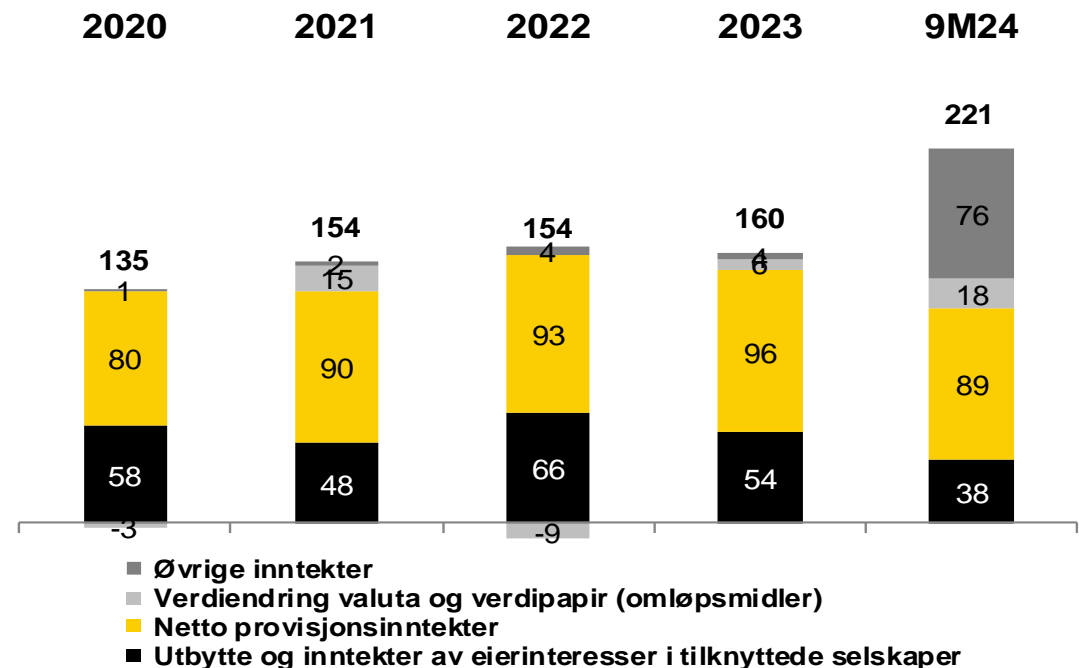
Andre inntekter

Bedring i andre inntekt er for kvartalet

Andre inntekter, siste 5 kvartaler



Andre inntekter, årlig



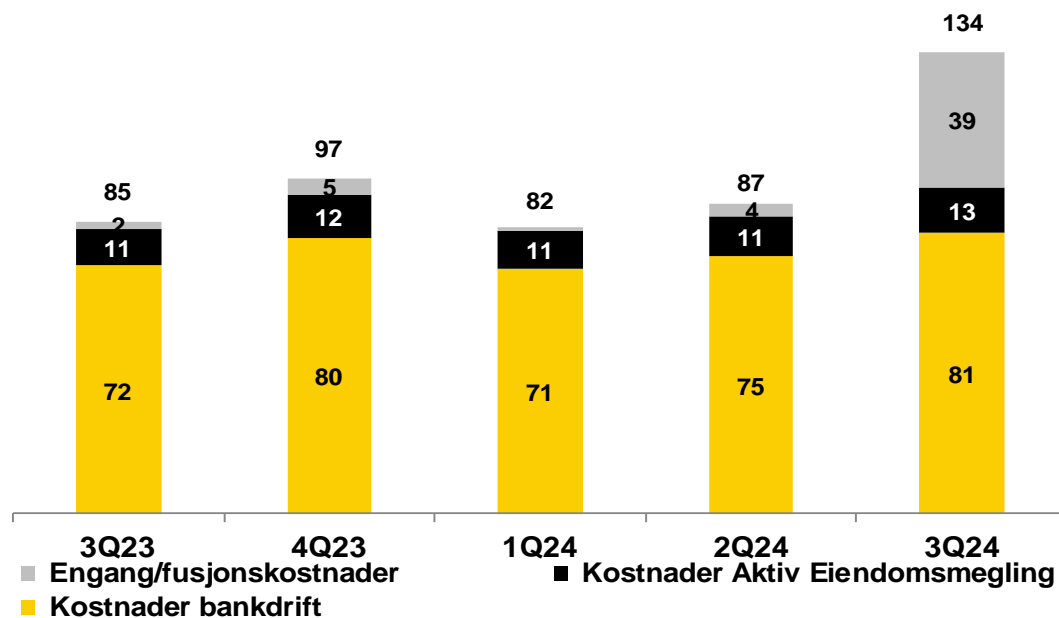
- Utbytte fra Eika Gruppen for 2023 MNOK 28,4 (44,8) bokført i andre kvartal 2024
- Bedring i provisjonsinntekter innen betalingsformidling
- Øvrige inntekter i 3. kvartal er 74 MNOK er knyttet til fusjonseffekter



Kostnadsutvikling

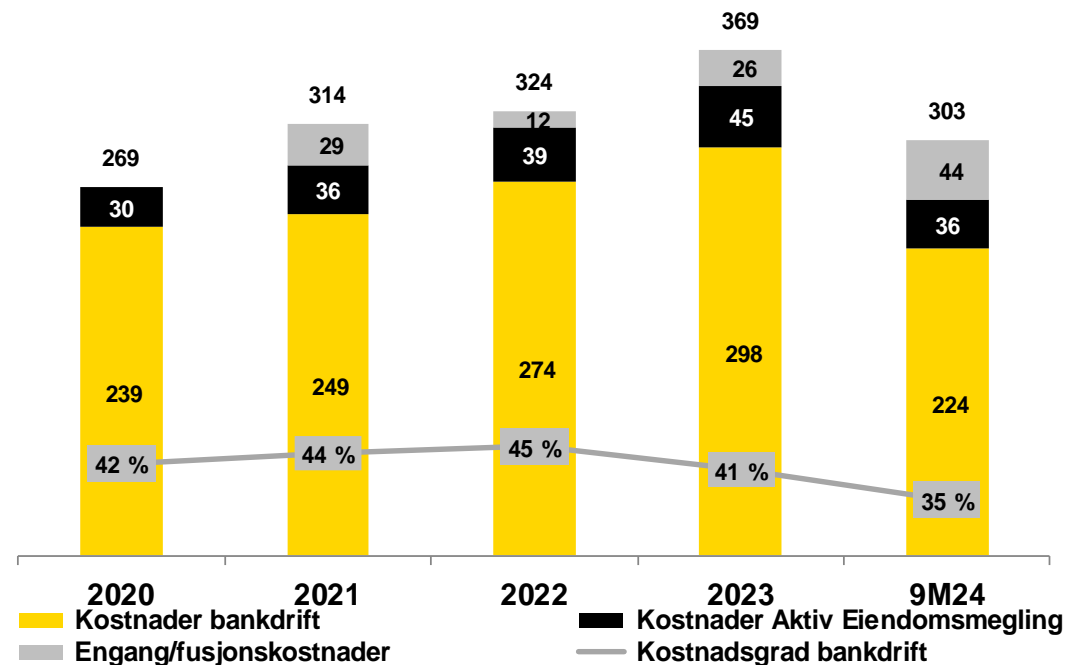
Stabile driftskostnader i banken

Kostnader, siste 5 kvartaler



- Noe økning i kostnadsbasen som følge av fusjonen med Hjelmeland Sparebank
- Antall årsverk i morbank er stabil rundt 150 ansatte (+25 som følge av fusjonen)-
- Engangskostnader / Fusjonskostnader er hovedsakelig belastet i andre halvår 2024, totalt 39 MNOK

Kostnader, årlig



- Kostnadsgrad underliggende bankdrift er 35 % for første halvår
- Bytte av kjernesystem fra SDC til TietoEvry er belastet 67 MNOK i perioden 2021-2023. Konvertering gjennomført i april 2023 og er i sin helhet utgiftsført

Underliggende bankdrift inkluderer drift morbank og boligkreditselskapet



Regnskapsmessige engangs- / fusjonseffekter

Regnskapsmessige effekter av fusjonen er bokført pr 3. kvartal 2024

Merverdier og kostnader

| Betegnelse | Inntekt (MNOK) | Kostnad (MNOK) |
|--|----------------|----------------|
| Merverdi som følge av bytteforhold | 61 | |
| Merverdi av egne bygg fra historisk til virkelig verdi | 13 | |
| Teknisk konvertering | | 31 |
| Direkte fusjonskostnader | | 6,5 |
| Markedsføring og omprofilering | | 2,5 |
| Rådgivere | | 6,0 |
| Totalt – 28 MNOK positivt resultatbidrag | 74 | 46 |

Synergier

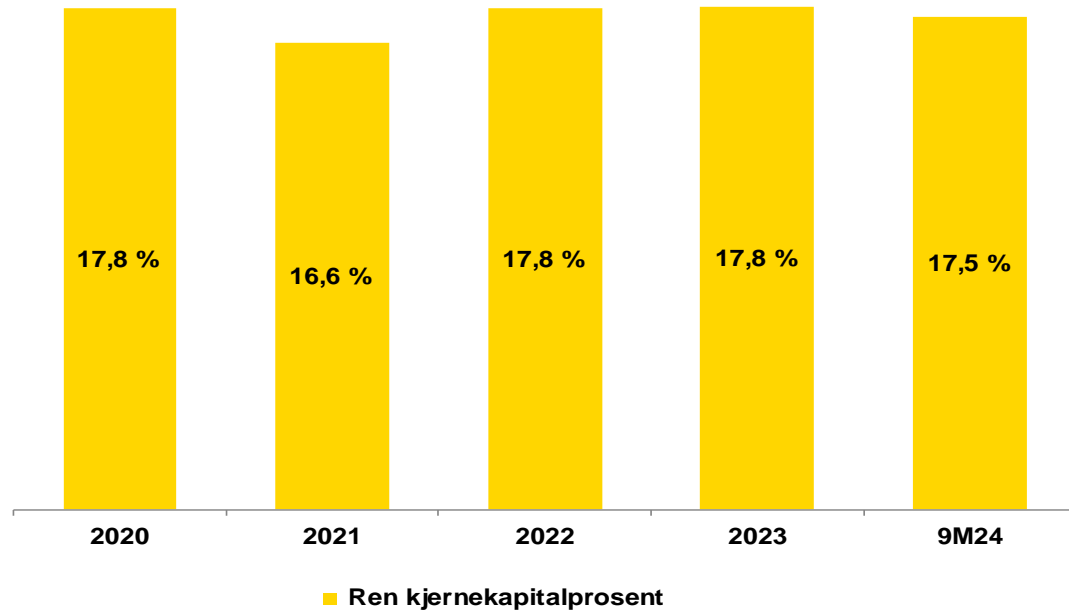
- Det ble identifisert årlige synergier for ca 30 MNOK, fullt implementert fra 2026
- Mer effektiv drift, billigere funding og bedre utnyttelse av markedet er bidragsyterne til synergiuttak
- Kostnadssynergier i ferd med å bli realisert
 - Reduksjon på eksterne leverandører
 - Reduksjon i IT og alliansekostnader
- Fundingsynergier implementert
- Inntektssynergier under implementering, satsning i Ryfylke og mer effektiv rådgivertid
- Aktiv Rogaland Eiendomsmegling (100%) under etablering (fusjon av to deleide eiendomsmeglings-selskap)



Godt kapitalisert og rustet for videre vekst

Ren kjernekapitaldekning på 19,2 % inkludert årets resultat. Uvektet egenkapitalandel 9,1 %

Ren kjernekapitaldekning (CET-1)



En godt kapitalisert bank

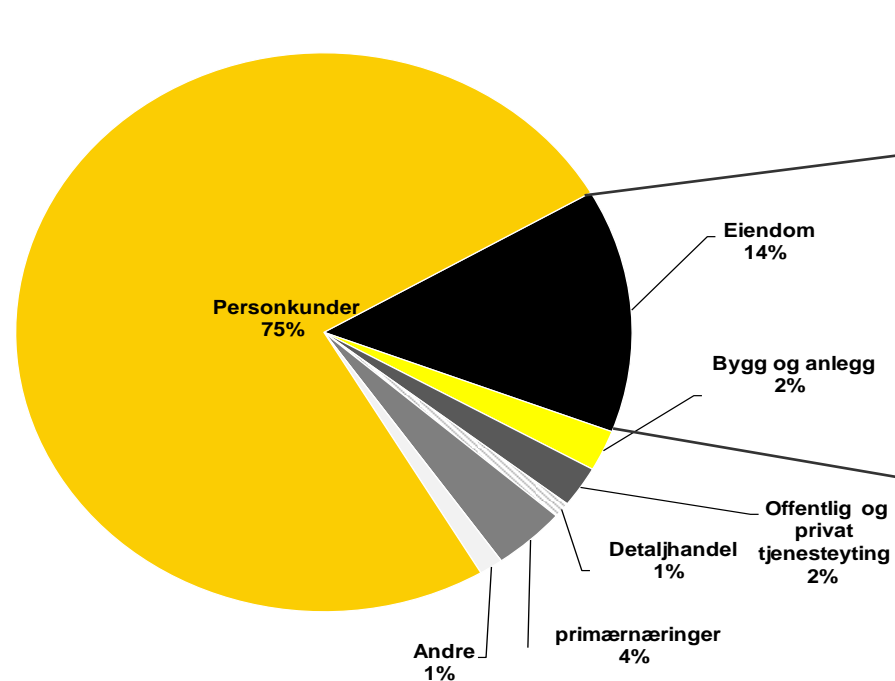
- CET-1 minste krav på 15,3 % fra 1.8.24
- Internt mål om 1.5 % management buffer
- Internt kapitalmål på 16,8% fra 1.8.24
- Foreløpige estimer av ny standardmetode (Basel IV) medfører ca 2,6 % økt i CET-1
- Banken forventer nytt pilar 2 krav i 2025. Pilar 2 kravet økte til 2,3% etter fusjonen



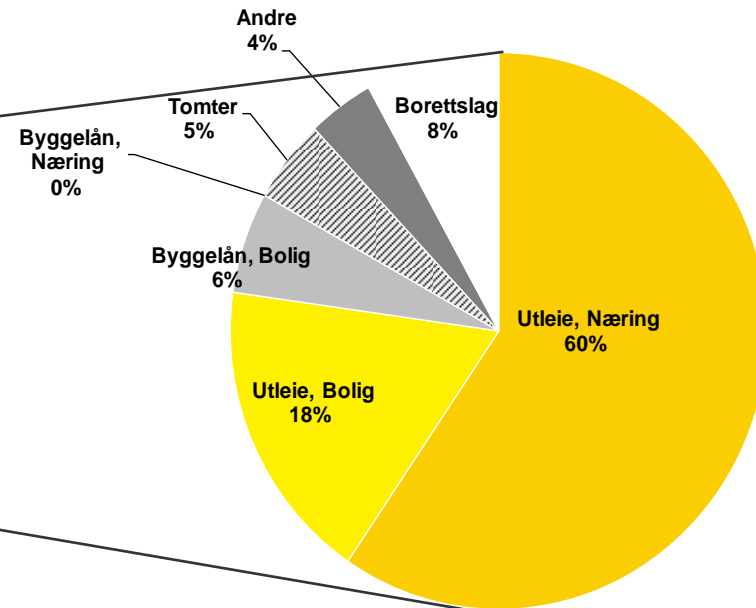
Utlån til kunder

Andelen utlån til personmarkedet har økt betydelig siste 5 år. Lav eksponering mot eiendomsutvikling

Utlån til kunder, sektorfordelt



Utlån til eiendom



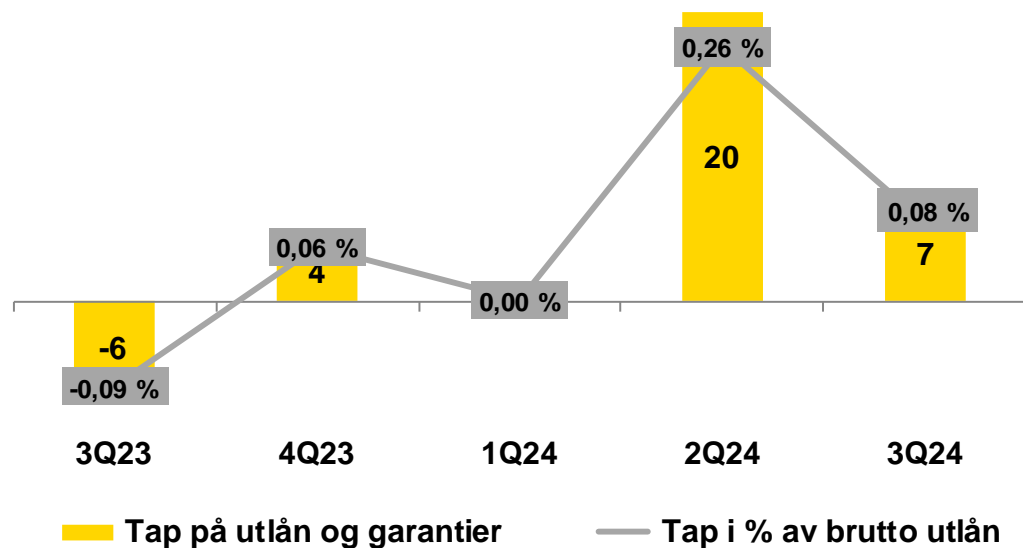
- Lav eksponering mot sykliske industrier
- Ubetydelig direkte eksponering mot oljerelatert virksomhet
- Stabilt innen næringseiendom



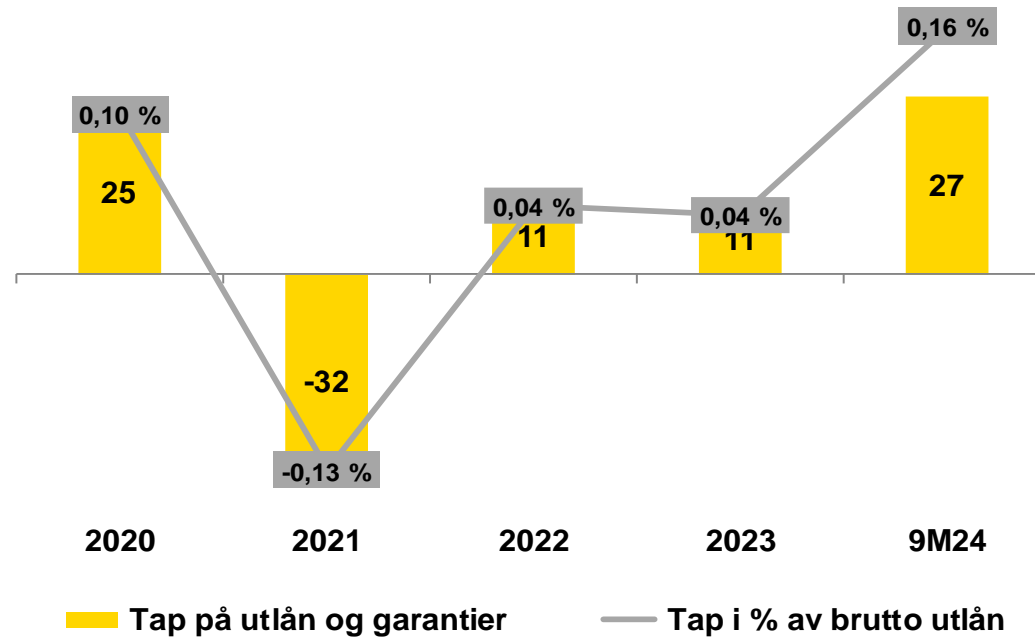
Tapsutvikling

Stabilt lave ta, noe engangstap og modelleffekter i andre kvartal 2024

Tap på utlån og garantier, siste 5 kvartaler



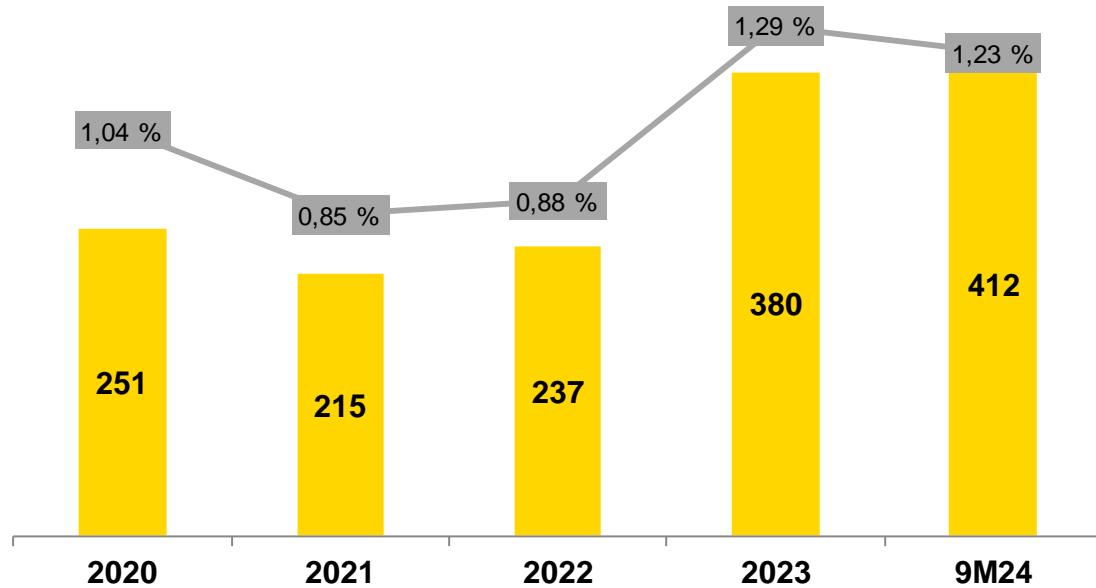
Tap på utlån og garantier, årlig



Nedskrivninger og tapsutsatte

Noe bedring i misligholdte engasjementer, stabil utvikling

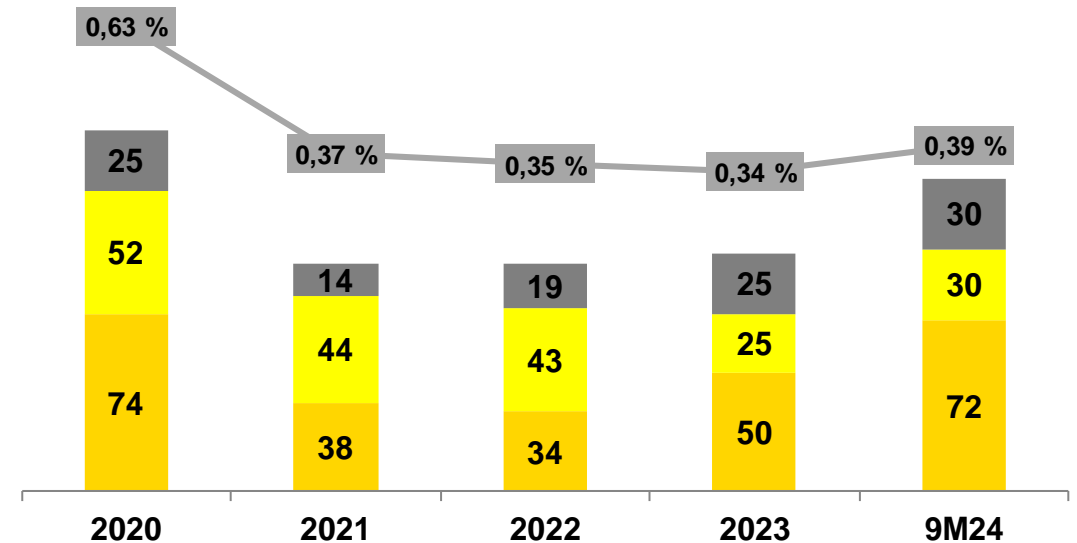
Netto misligholdte og tapsutsatte , årlig



■ Misligholdte og tapsutsatte engasjementer
— Netto misligh. og tapsuts. i % av netto utlån

- Økningen i mislighold er i hovedsak knyttet til omstartsbanken, Balansebank, og i tråd med mandatet med 10% mislighold som forventning

Balansførte nedskrivninger , årlig



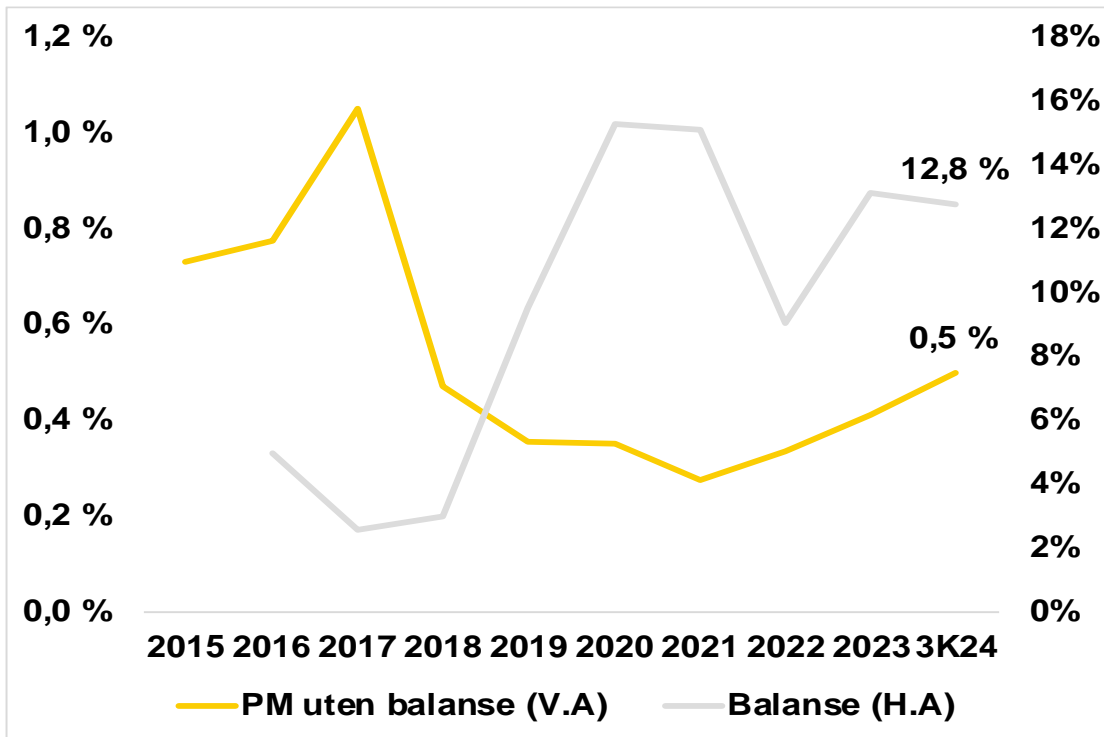
■ Steg 1 avsetninger
■ Steg 2 avsetninger
■ Individuelle nedskrivninger / Steg 3 avsetninger
— Totale nedskrivninger i % av brutto utlån



Misligholdsrate privatmarked

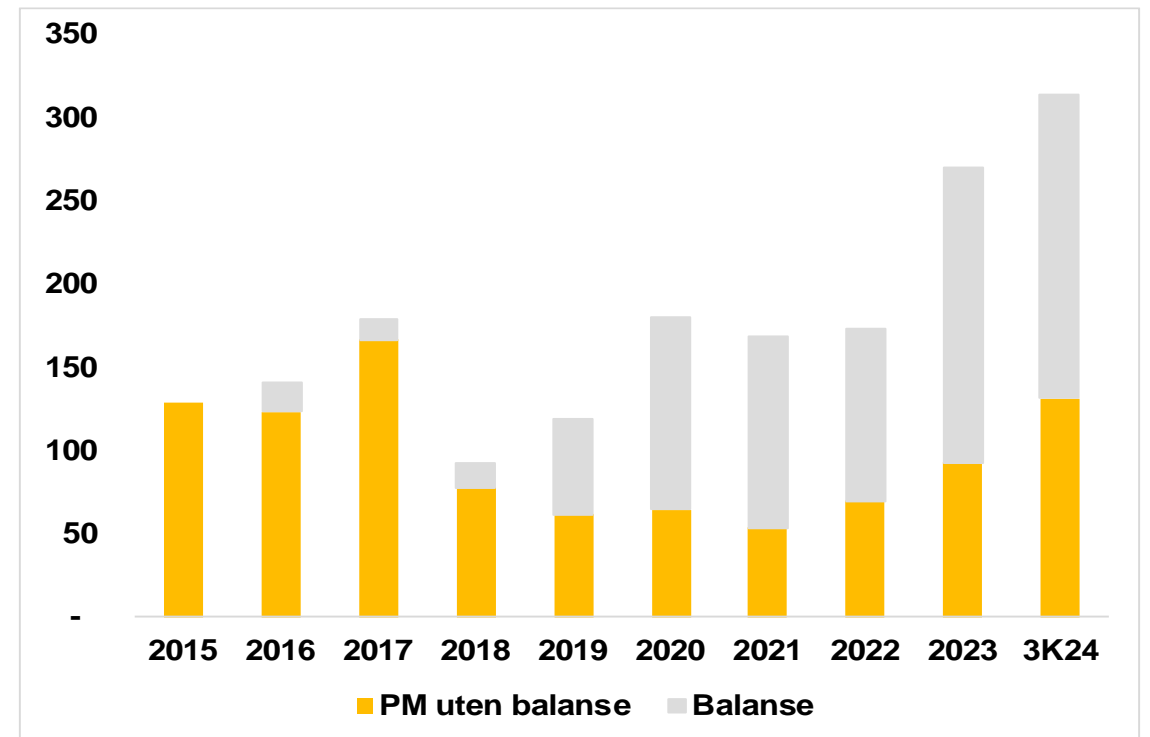
Stabilt lavt mislighold i ordinært PM. Noe høyere i omstartsbanken Balansebank enn normalt

Brutto misligholdte og tapsutsatte PM



- Forventet mislighold i Balansebank er 10 %. Lån i Balansebank er sikret i privatbolig innen 85 % av verdien

Brutto misligholdte og tapsutsatte PM



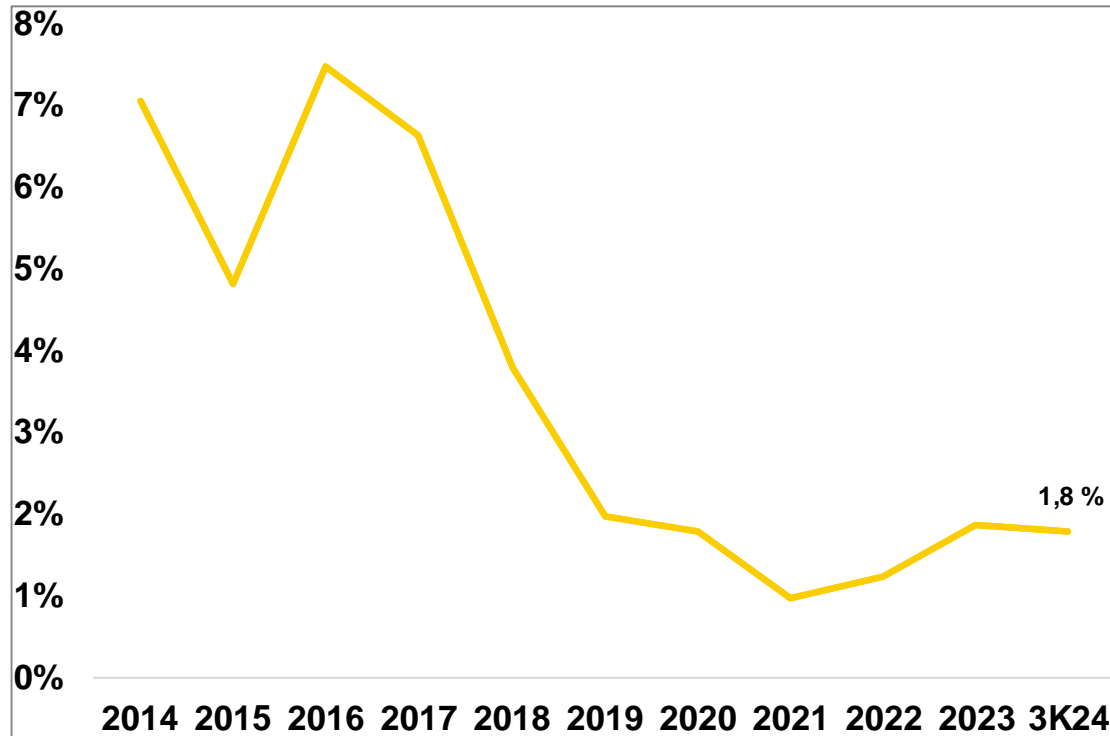
- Utlånsvolum fra Hjelmeland Sparebank er lagt til i 3.kvartal 2024



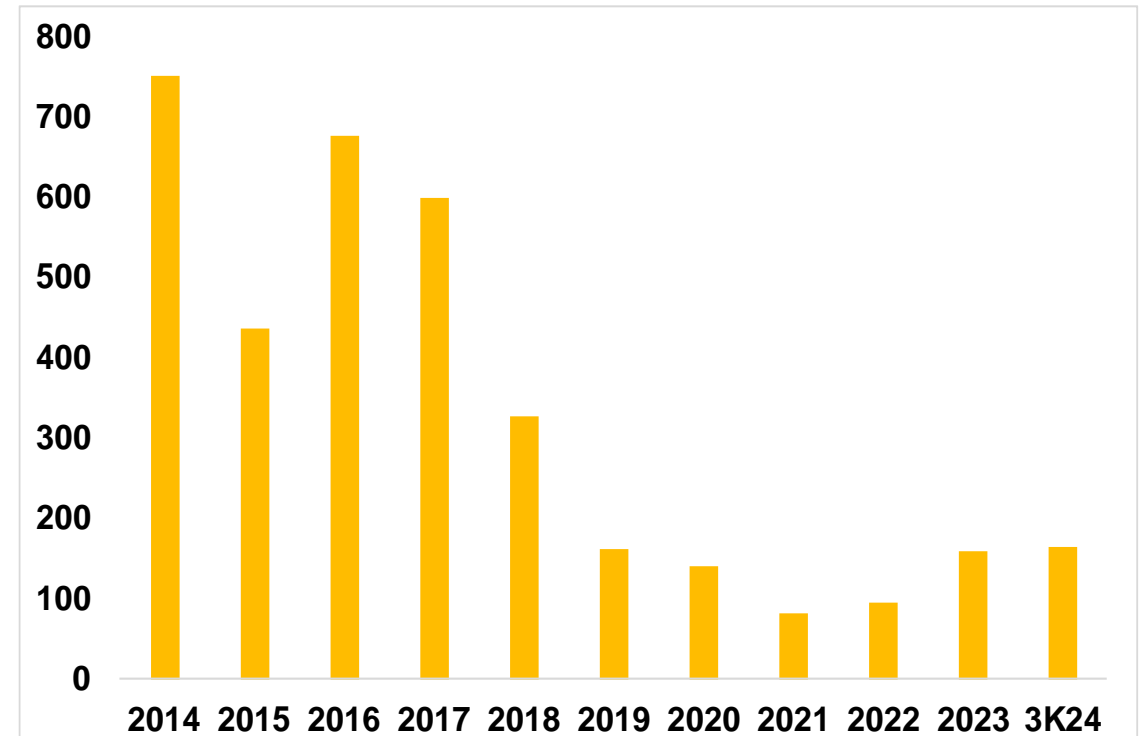
Misligholdsrate bedriftsmarked

Reduksjon av risiko for bedriftsutlån over flere år medfører mindre press i porteføljen gitt dagens markedssituasjon

Brutto misligholdte og tapsutsatte BM



Brutto misligholdte og tapsutsatte BM



- Utlånsvolum fra Hjelmeland Sparebank er lagt til i 3.kvartal 2024





APPENDIX

Bærekraft i kundedialogen

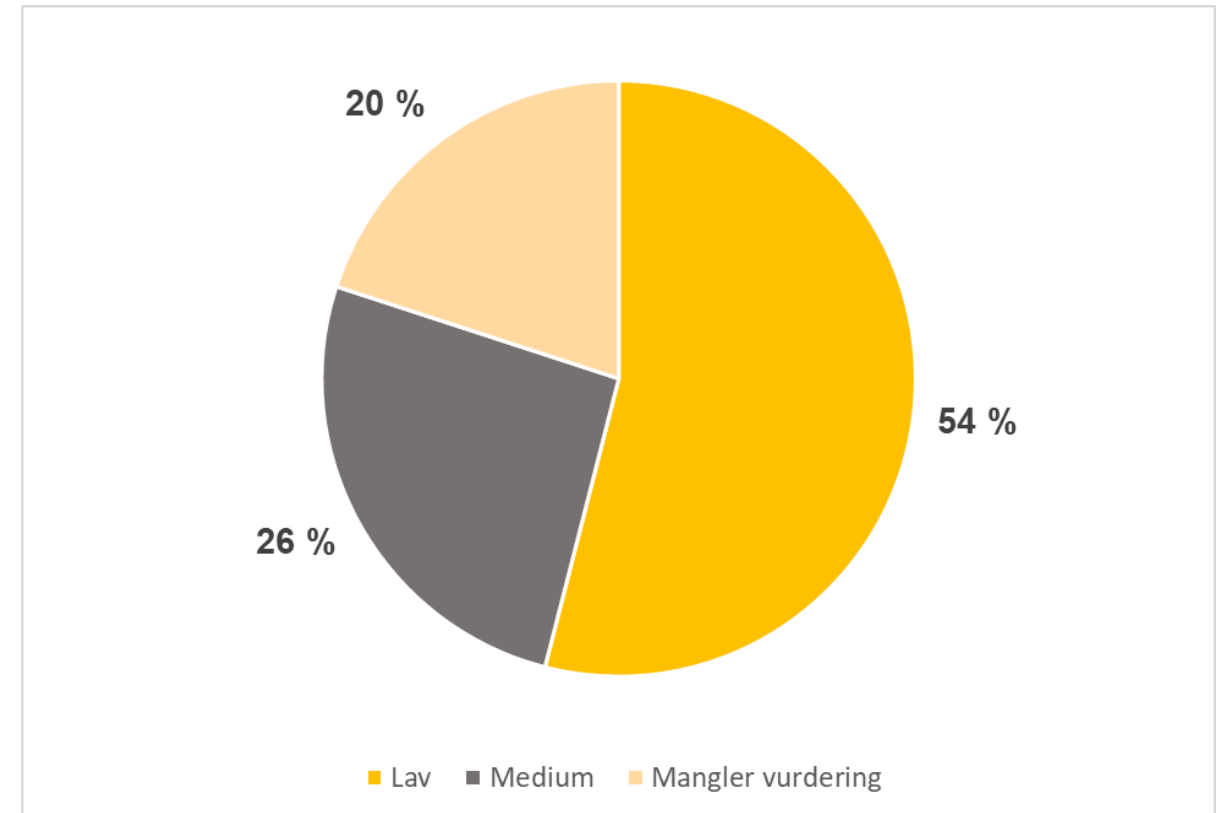
Vi forplikter oss til å bidra til en bedre og mer bærekraftig fremtid for våre ansatte, våre kunder og våre omgivelser

Oppnådde målsetninger innenfor bærekraft 2024

- Mål om å ESG-vurdere 80% av våre BM-kunder er oppnådd i 2024.
- Personmarkedet har doblet grønt utlånsvolum i 2024.
- Bedriftsmarkedet har passert 1,35 MRDNOK i grønne utlån, og ligger an til å klare målet om 400 MNOK i nye grønne utlån i 2024.



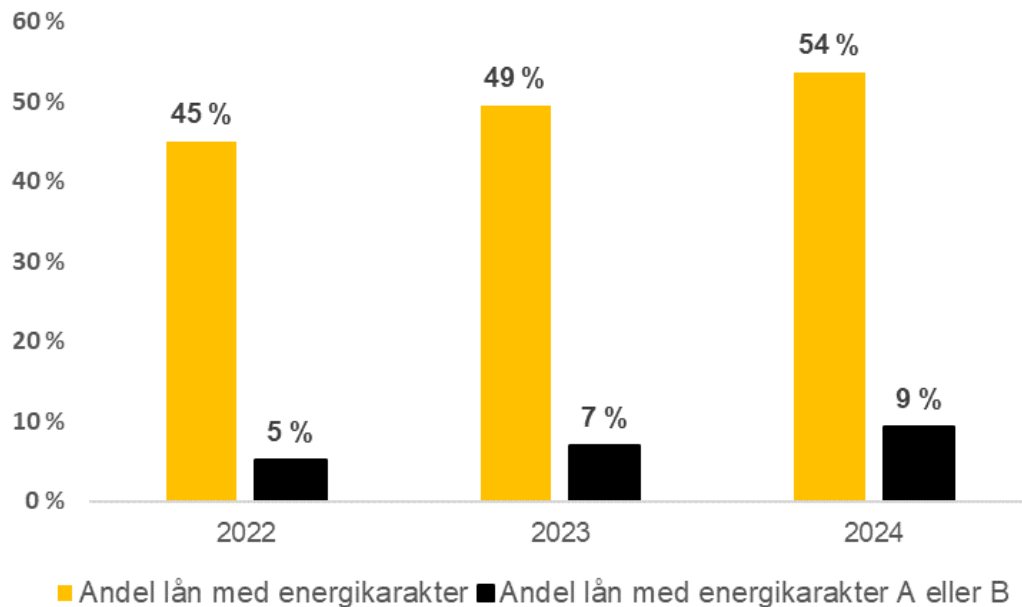
Fordeling ESG-vurderinger av bedriftsmarkedskunder



Bærekraft energimerking

Banken jobber systematisk med å forbedre datafangsten i utlånsporteføljen

Utvikling boliger med energikarakter



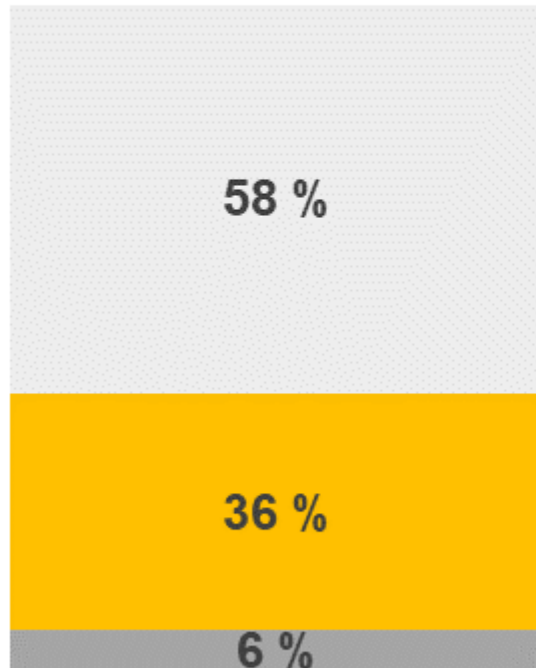
Kriterier for bankens grønne låneprogrammet:

- Boliglån med energimerking A eller B
 - Lån som er bygget med TEK10 og TEK17
 - Solcellepaneler
 - Led lys
 - Grønne lån
 - Innvilget siste 5 år
- Innhentet energikarakter på ca. 27 % av bedriftseiendommene hvor banken har pant
 - Bedriftslån er finansiert/refinansiert innenfor de siste 5 årene og kvalifiserer til det grønne låneprogrammet til banken

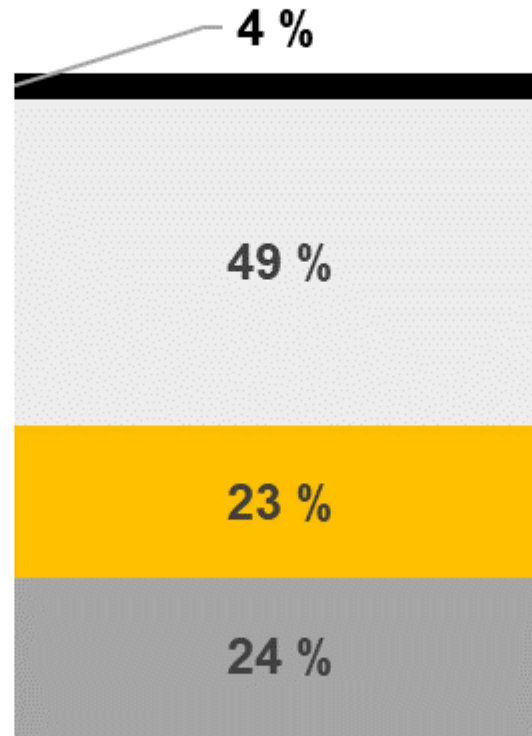


Grønn brøk i Rogaland Sparebank

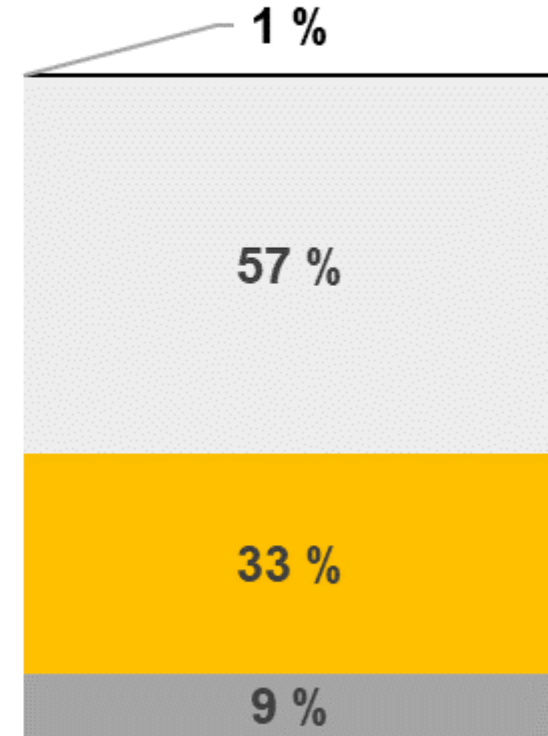
Samlet grønn brøk
PM 22 %



Samlet grønn brøk
BM 15 %



Samlet grønn brøk
konsernnivå 21 %



■ Energimerke A ■ Energimerke B ■ TEK 10 og 17 ■ Solceller og ledlys

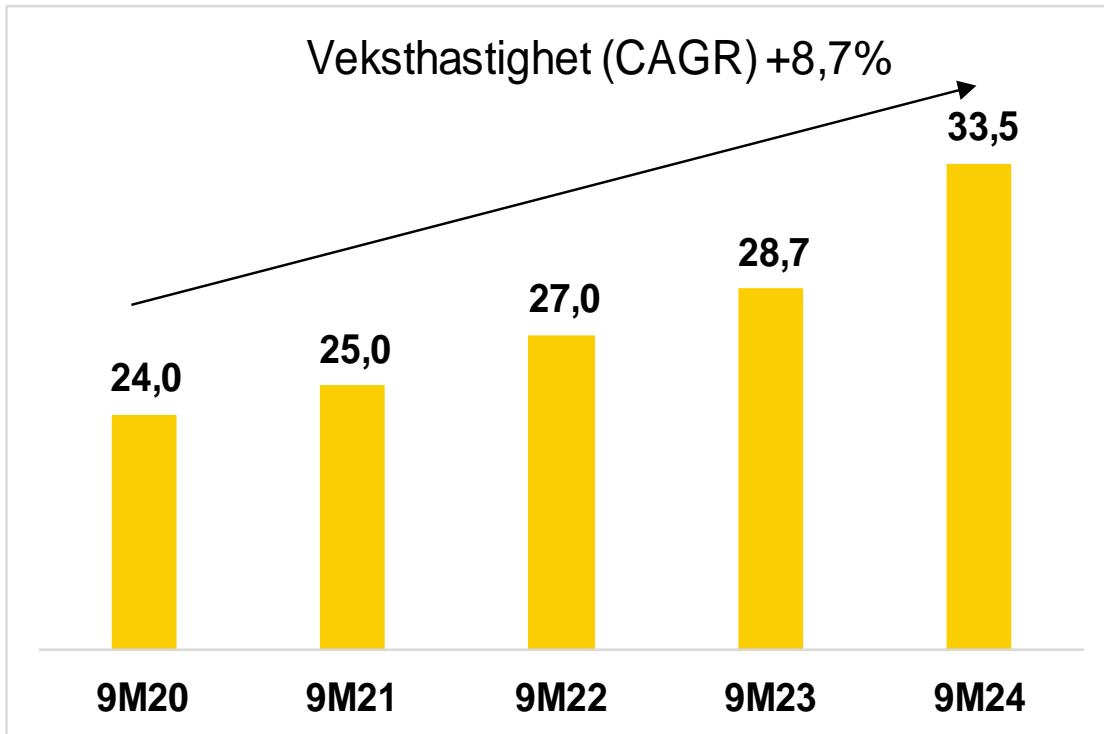
- Grønn brøk er beregnet med utgangspunkt i bankens grønne rammeverk, og de aktivklassene og prosjektene som defineres som grønne innenfor det gjeldende rammeverket.



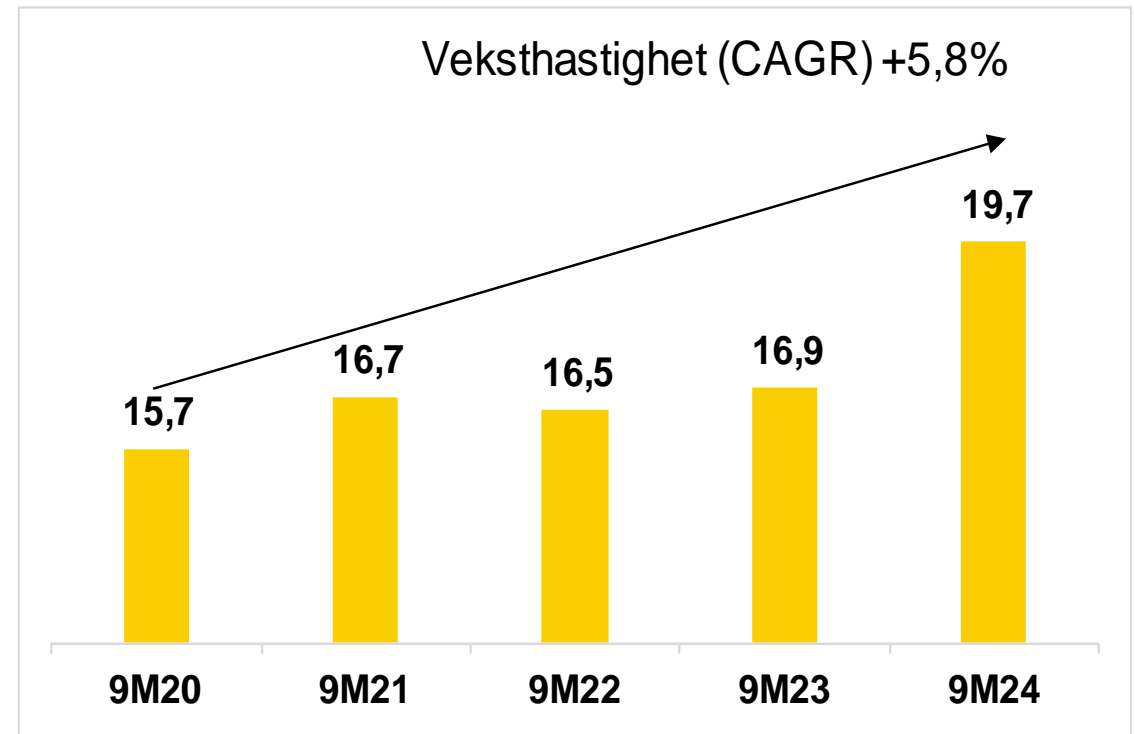
Økning i utlånsvolum har lavere kapitalbinding

Volumvekst innen privatmarked og SMB bedrifter krever mindre kapital

Netto utlån



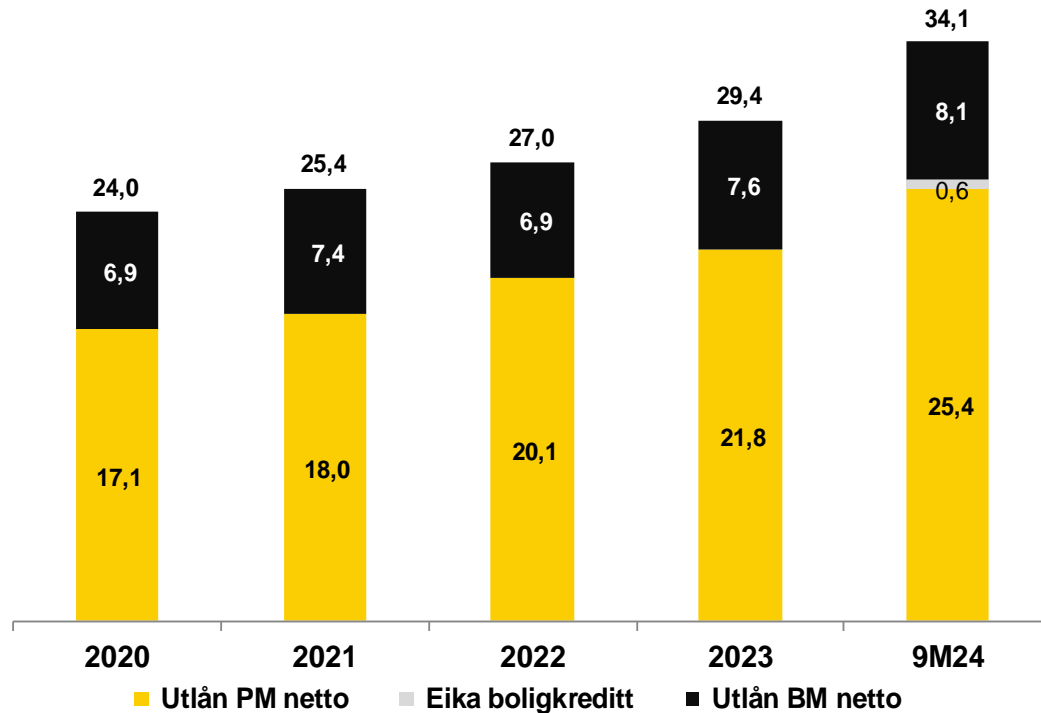
Beregningsgrunnlag



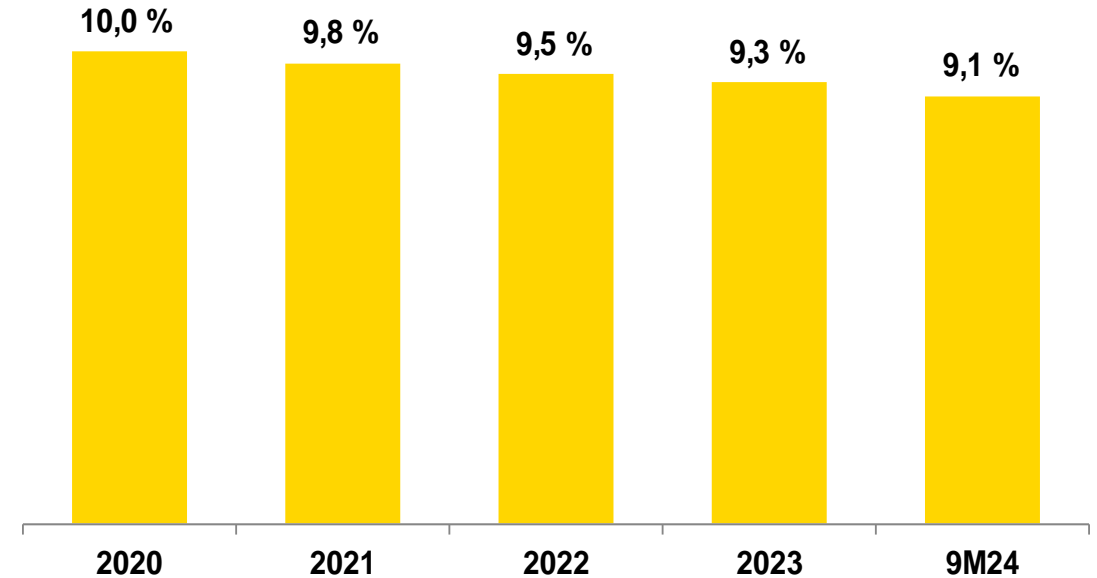
Økning i utlånsvolum og fortsatt sterk kapitalposisjon

Volumvekst innen privatmarked og SMB bedrifter krever mindre kapital (EK-andel på 9,1%)

Netto utlån



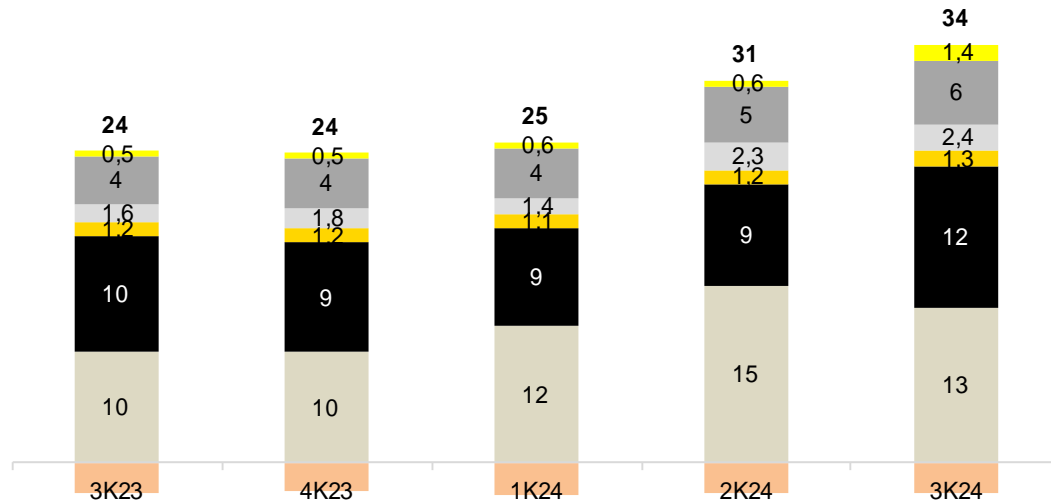
Egenkapitalandel (EK/FK), årlig



Netto provisjonsinntekter

Jevn økning innen alle typer provisjonsinntekter – Høyt internt fokus over tid skaper resultater

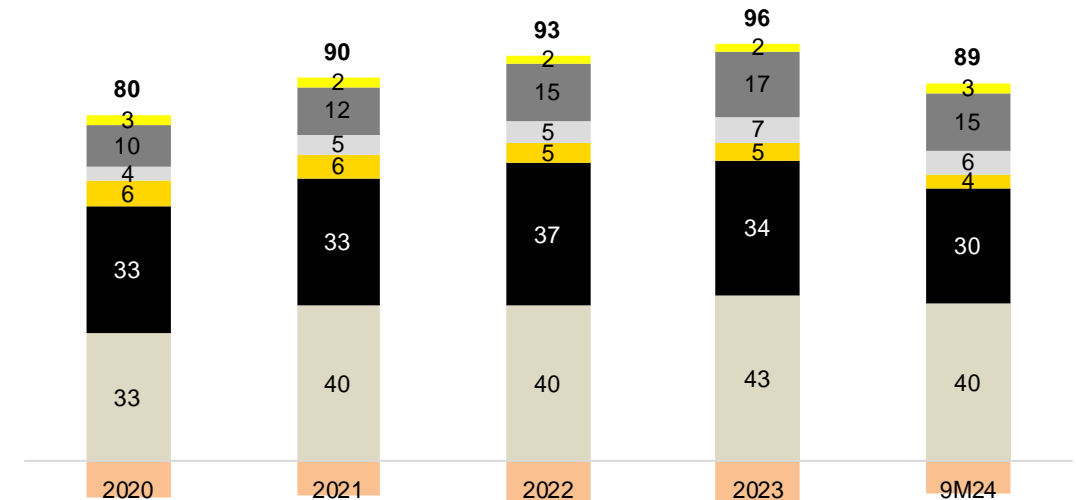
Provisjonsinntekter, siste 5 kvartaler



- Provisjonskostnader uten formidlingsprovisjon
- Eiendomsmegling
- Betalingsformidling og gebyrinntekter
- Garantiprovisjon
- Verdipapirforvaltning og -omsetning
- Formidlingsprovisjon
- Provisjon ved salg av forsikringstjenester

- God aktivitet innen eiendomsmegling
- Økningen i formidlingsprovisjon i 3. kvartal skyldes Eika boligkreditt

Provisjonsinntekter, årlig / hiå.



- Provisjonskostnader uten formidlingsprovisjon
- Eiendomsmegling
- Betalingsformidling og gebyrinntekter
- Garantiprovisjon
- Verdipapirforvaltning og -omsetning
- Formidlingsprovisjon
- Provisjon ved salg av forsikringstjenester

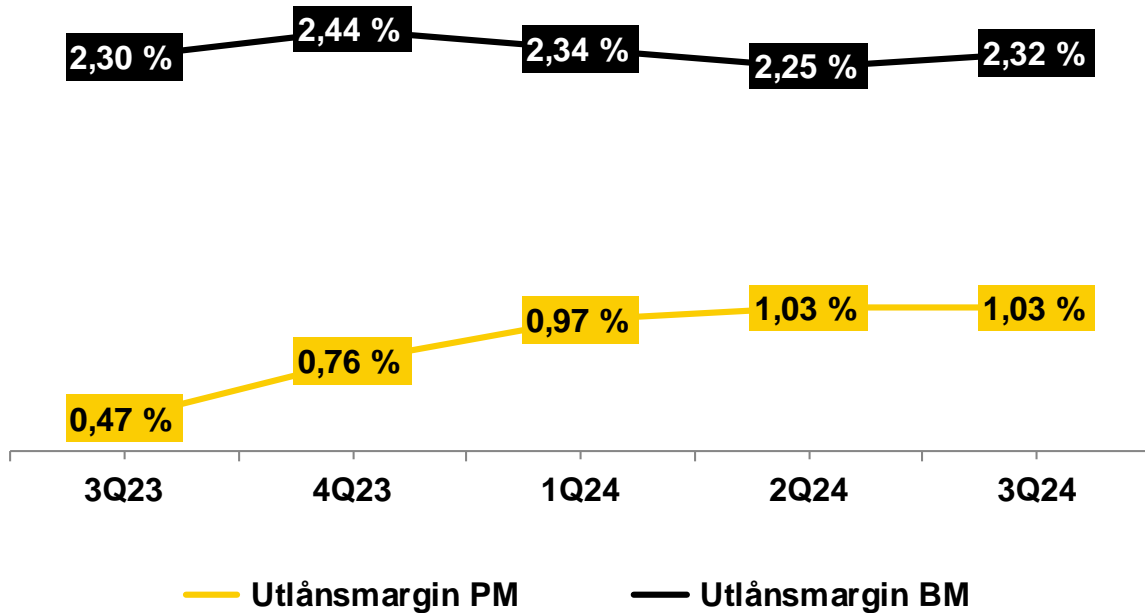
- Jevn økning innen alle typer provisjonsinntekter over tid



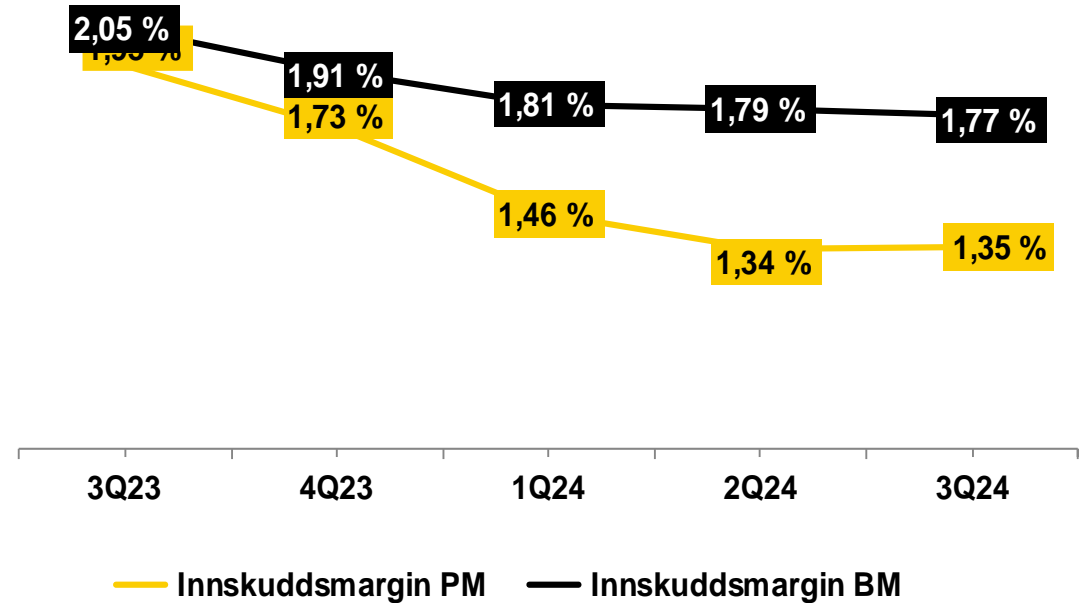
Utlåns- og innskuddsmargin

Stabil utlånsmargin og innskuddsmargin som følge av stabil NIBOR rente

Utlånsmarginer

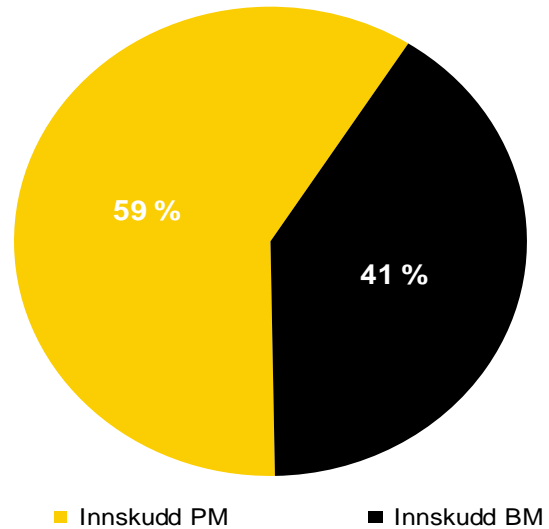


Innskuddsmarginer

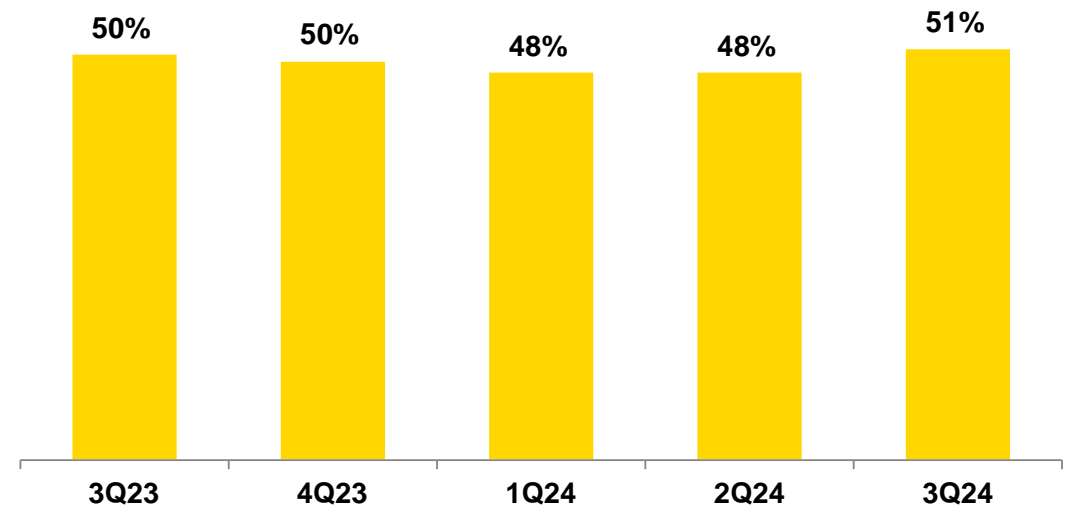


Innskuddsfinansiering

Divisjonsfordelt



Innskuddsdekning



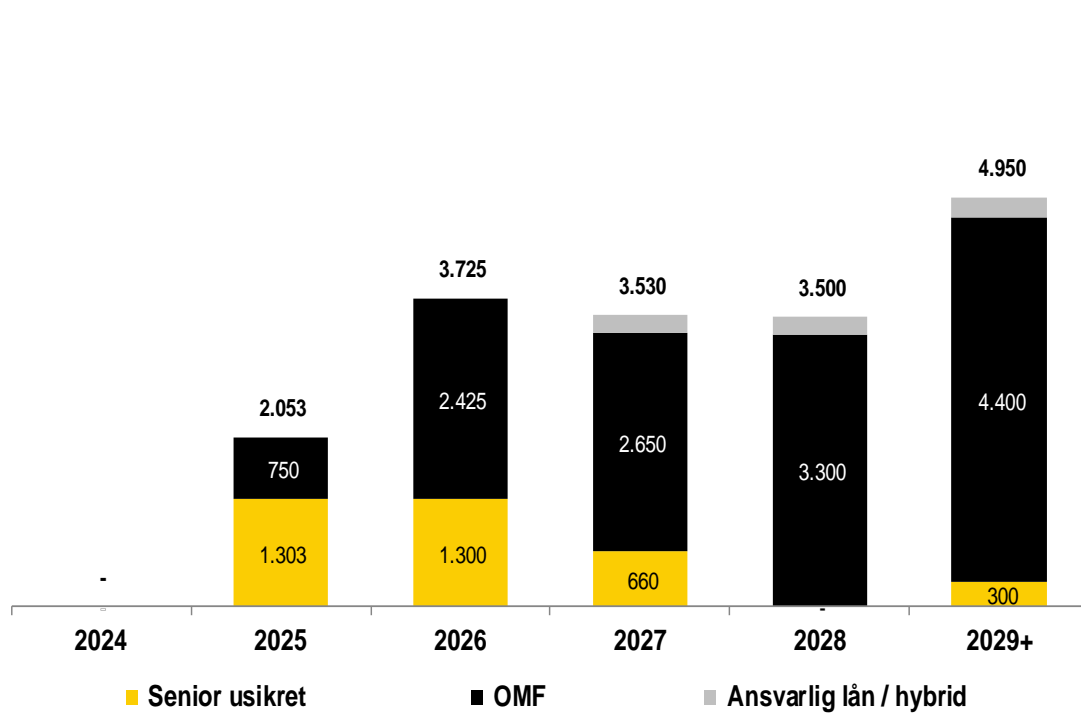
- Innskuddsvolum fra Hjelmeland Sparebank er lagt til i 3.kvartal 2024



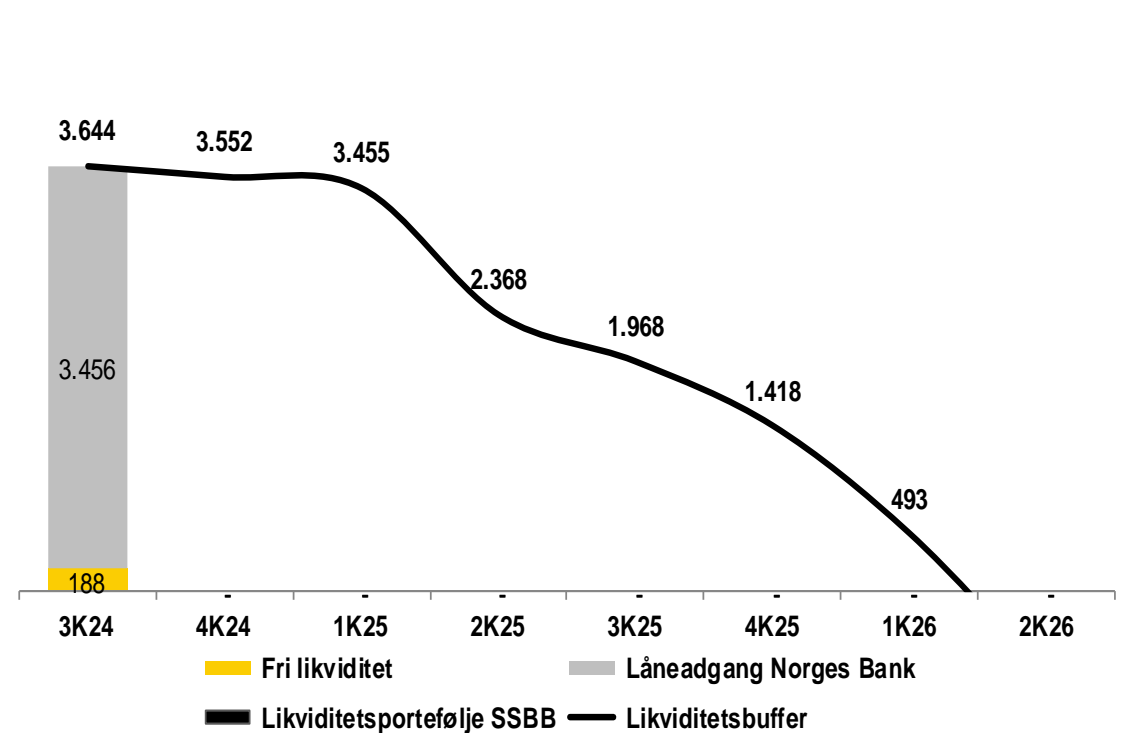
Fremmedfinansiering og likviditet

LCR på 300 % | NSFR på 128 %

Markedsfinansiering og netto forfall (MNOK)



Likviditetsreserve, (MNOK)



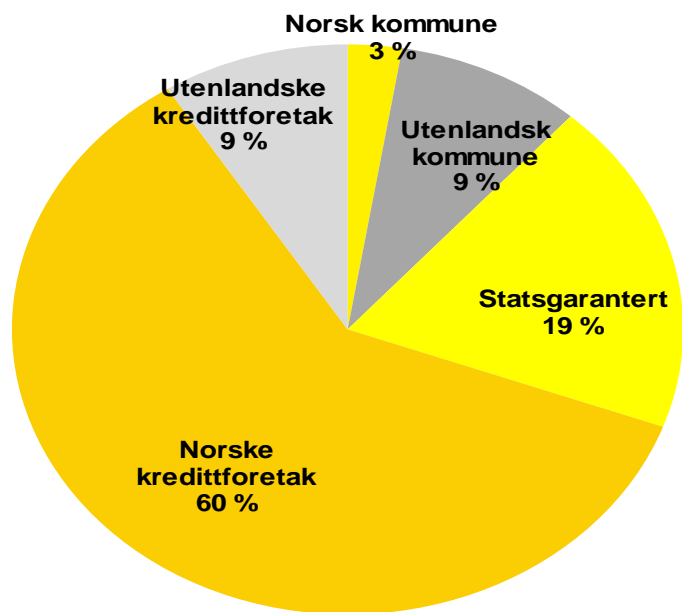
- Norske kommuner internrates AA



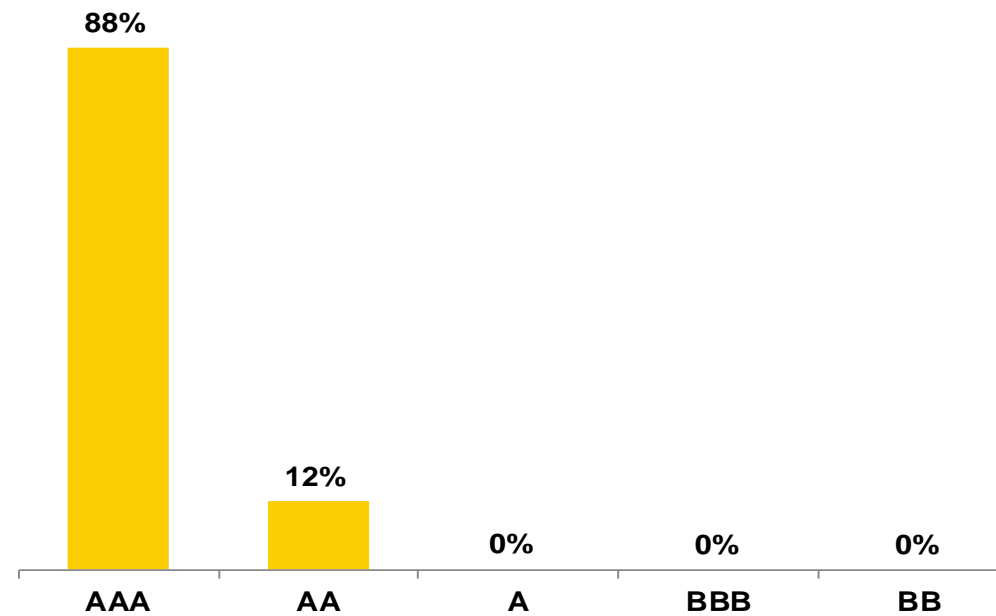
Likviditetsreserve

NOK 4,2 mrd eks. kontanter

Sammensetning likviditetsportefølje



Obligasjonsportefølje fordelt på rating



- Norske kommuner internrates AA



Nøkkeltall

| | 4Q22 | 1Q23 | 2Q23 | 3Q23 | 4Q23 | 1Q24 | 2Q24 | 3Q24 | 9M23 | 9M24 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|--------|---------------|
| Vekst forvaltning | 0,2 % | 2,2 % | 2,0 % | 1,5 % | 1,1 % | 2,1 % | 1,6 % | 9,8 % | 5,9 % | 15,1 % |
| Vekst utlån | 0,0 % | 2,6 % | 2,4 % | 1,4 % | 2,3 % | 1,9 % | 2,2 % | 9,5 % | 6,5 % | 16,7 % |
| Vekst innskudd | 0,5 % | 1,5 % | 6,2 % | 0,3 % | 0,9 % | -1,2 % | 2,1 % | 16,2 % | 8,5 % | 18,3 % |
| Netto rentemargin | 1,60 % | 1,72 % | 1,78 % | 1,90 % | 1,95 % | 1,94 % | 1,93 % | 2,01 % | 1,80 % | 1,95 % |
| Andre inntekter % av totale inntekter | 15,5 % | 16,4 % | 33,2 % | 19,0 % | 11,2 % | 16,2 % | 31,2 % | 37,1 % | 23,6 % | 29,5 % |
| Kostnadsgrad | 53,7 % | 53,9 % | 44,3 % | 42,4 % | 51,2 % | 41,1 % | 35,4 % | 44,4 % | 46,4 % | 40,5 % |
| Kostnader % gj.sn. forvaltningskapital | 1,0 % | 1,1 % | 1,2 % | 1,0 % | 1,1 % | 1,0 % | 1,0 % | 1,4 % | 1,1 % | 1,1 % |
| Egenkapitalavkastning før skatt | 7,9 % | 9,4 % | 13,9 % | 14,5 % | 10,2 % | 13,3 % | 15,8 % | 17,1 % | 12,5 % | 15,3 % |
| Egenkapitalavkastning etter skatt | 5,9 % | 8,3 % | 12,7 % | 11,1 % | 7,9 % | 10,3 % | 15,3 % | 15,1 % | 10,7 % | 13,4 % |
| Kapitaldekningsprosent | 20,7 % | 20,2 % | 20,1 % | 20,1 % | 20,4 % | 20,7 % | 21,4 % | 21,0 % | 20,1 % | 21,0 % |
| Kjernekapitalprosent | 18,4 % | 18,2 % | 18,2 % | 18,2 % | 18,5 % | 18,0 % | 18,7 % | 18,5 % | 18,2 % | 18,5 % |
| Ren kjernekapitalprosent | 17,8 % | 17,5 % | 17,1 % | 17,5 % | 17,8 % | 17,4 % | 17,5 % | 17,5 % | 17,5 % | 17,5 % |
| Risikovektet kapital | 16.638 | 16.841 | 17.236 | 16.868 | 17.410 | 17.898 | 17.889 | 19.661 | 16.868 | 19.661 |
| Antall årsverk | 151 | 155 | 155 | 155 | 154 | 152 | 150 | 177 | 155 | 177 |
| Børskurs | 94 | 87 | 85 | 83 | 91 | 101 | 96 | 107 | 83 | 107 |
| Egenkapitalbevisprosent | 63,8 | 63,5 | 63,6 | 63,6 | 63,6 | 63,6 | 63,7 | 62,5 | 63,6 | 62,5 |
| Fortjeneste per egenkapitalbevis (konsern) | 1,5 | 2,0 | 3,1 | 2,8 | 2,1 | 2,8 | 4,1 | 3,8 | 7,9 | 10,0 |
| Bokført egenkapital per egenkapitalbevis | 100,4 | 96,2 | 99,3 | 102,0 | 106,6 | 109,3 | 105,4 | 108,6 | 102,0 | 108,6 |
| Individuelle nedskrivninger i % av brutto utlån | 0,12 % | 0,11 % | 0,11 % | 0,11 % | 0,17 % | 0,17 % | 0,16 % | 0,18 % | 0,11 % | 0,18 % |
| Gruppenedskrivninger i % av utlån etter ind. Nedskrivninger | 0,23 % | 0,22 % | 0,24 % | 0,23 % | 0,17 % | 0,15 % | 0,20 % | 0,21 % | 0,23 % | 0,21 % |
| Innskuddsdekning | 49,6 % | 49,0 % | 50,8 % | 50,2 % | 49,5 % | 48,1 % | 48,0 % | 51,0 % | 50,2 % | 51,0 % |
| Innskuddsdekning morbank | 88,8 % | 93,7 % | 95,0 % | 95,5 % | 96,0 % | 94,4 % | 95,4 % | 92,4 % | 95,5 % | 92,4 % |



Definisjoner

Innskuddsdekning

UB innskudd fra kunder/UB netto utlån til kunder

Likviditetsindikator (LCR)

Likvide aktiva / netto likviditetsutgang innen 30 dager i et stressscenario

Net Stable Funding Ratio (NSFR)

Tilgjengelig stabil finansiering / nødvendig stabil finansiering

Rentenetto

Renteinntekter - rentekostnader

Netto rentemargin

$((\text{Rentenetto} / \text{dager i perioden}) \times \text{dager i året}) / \text{gjennomsnittlig forvaltningskapital}$

Utlånsmargin

Gjennomsnittlig kunderente – glidende gjennomsnitt av 3mnd Nibor

Innskuddsmargin

Glidende gjennomsnitt av 3mnd Nibor – gjennomsnittlig kunderente

Kostnadsgrad

$\text{Sum driftskostnader} / (\text{netto renteinntekter} + \text{sum andre driftsinntekter})$

Totale kostnader i % av gj.sn. forvaltningskapital

$((\text{Sum driftskostnader} / \text{dager i perioden}) \times \text{dager i året}) / \text{gjennomsnittlig forvaltningskapital}$

Egenkapitalavkastning før skatt

$(\text{Resultat før skatt} / \text{dager i perioden} \times \text{dager i året}) / ((\text{UB sum egenkapital} + \text{IB sum egenkapital}) / 2)$ [beregnes eks. hybridkapital]

Egenkapitalavkastning etter skatt

$(\text{Resultat etter skatt} / \text{dager i perioden} \times \text{dager i året}) / ((\text{UB sum egenkapital} + \text{IB sum egenkapital}) / 2)$ [beregnes eks. hybridkapital]

Egenkapitalbevisprosent

$(\text{Egenkapitalbeviskapital} + \text{egne egenkapitalbevis} + \text{overkurs} + \text{utjevningfond}) / (\text{egenkapitalbeviskapital} + \text{egne egenkapitalbevis} + \text{overkurs} + \text{utjevningfond} + \text{sparebankens fond} + \text{gavefond})$

Fortjeneste per egenkapitalbevis

$(\text{Resultat etter skatt} \times \text{egenkapitalbevisprosent}) / \text{antall egenkapitalbevis}$

Bokført egenkapital per egenkapitalbevis

$(\text{UB sum egenkapital} - \text{UB hybridkapital}) \times \text{egenkapitalbevisprosent} / \text{antall egenkapitalbevis}$

Pris/Bokført egenkapital (P/B)

$\text{Børskurs} / \text{bokført egenkapital per egenkapitalbevis}$

Resultat av drift før tap og skatt

$\text{Resultat etter skatt} + \text{skattekostnad} + \text{nedskrivninger og tap på utlån og garantier}$



Kontakter

Tomas Nordbø

Konstituert administrerende direktør / Finansdirektør

Telefon: +47 922 11 865

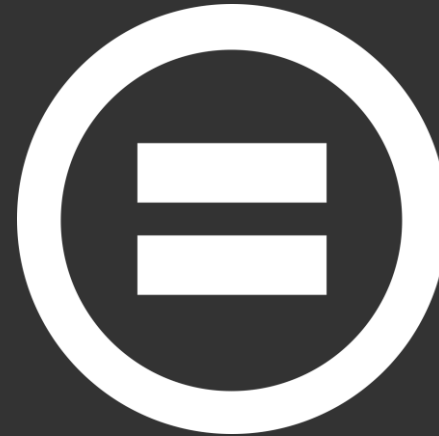
E-post: tn@rogalandsparebank.no

Johan Erik Flaatin

Finanssjef

Telefon: +47 5167 67 21

E-post: joef@rogalandsparebank.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.