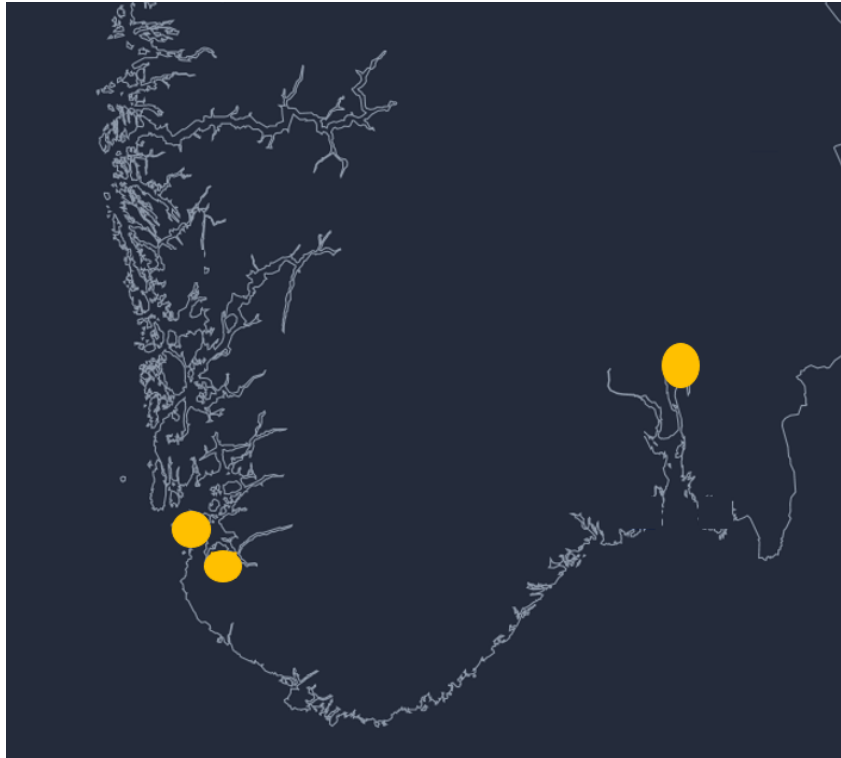


Sandnes Sparebank

Administrerende direktør Trine K Stangeland
Norne, 3.juni 2019

Varme fakta om Sandnes Sparebank



- 144 års lang historie
- 135 årsverk
- SSB Boligkreditt ble stiftet i 2008 for å sikre stabil og langsiktig finansiering gjennom obligasjoner med fortrinnsrett
- Sandnes Sparebank eier 60 % av AKTIV Eiendomsmegling Jæren

- Hovedkontor i Sandnes, rådgivningskontor i Stavanger, kundeoppfølgingskontor i Oslo
- 40.000 personkunder og 5.000 bedriftskunder
- Hjemmemarkedet består av ni kommuner i Rogaland
- Bankens markedsområde dekker 300.000 personer og 26.000 bedrifter

Varme fakta om Sandnes Sparebank

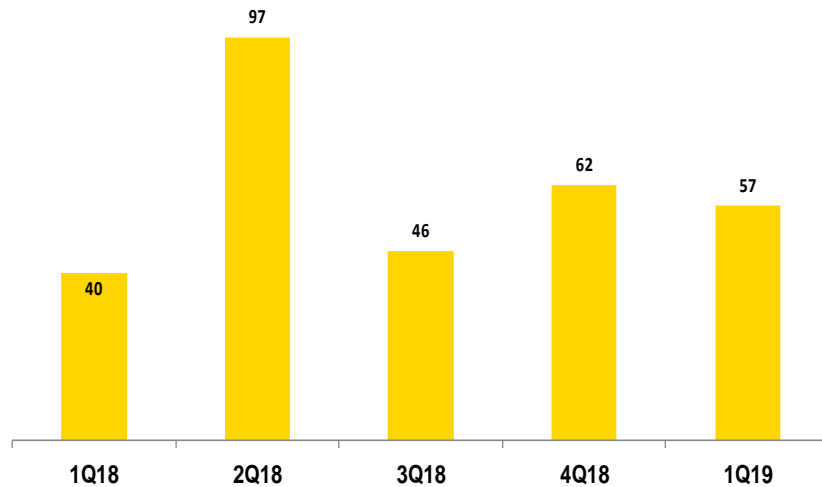
- Nest største sparebank i Rogaland
 - 11. største sparebank på børs i Norge
- Største eier og største bank i Eika Alliansen
 - Kostnadseffektive banktjenester, reduserte kostnader
 - Digitalisering: IT- utvikling, IT- infrastruktur og støtte
 - Fremtidsrettede, trygge og lønnsomme betalingstjenester
 - Kapitalforvaltning, forsikring, kredittkort, billån, leasing og Vipps
 - God avkastning på investert kapital, utbytte for 2018 MNOK 42 (29) (utbetales Q2-19)



Resultatutvikling

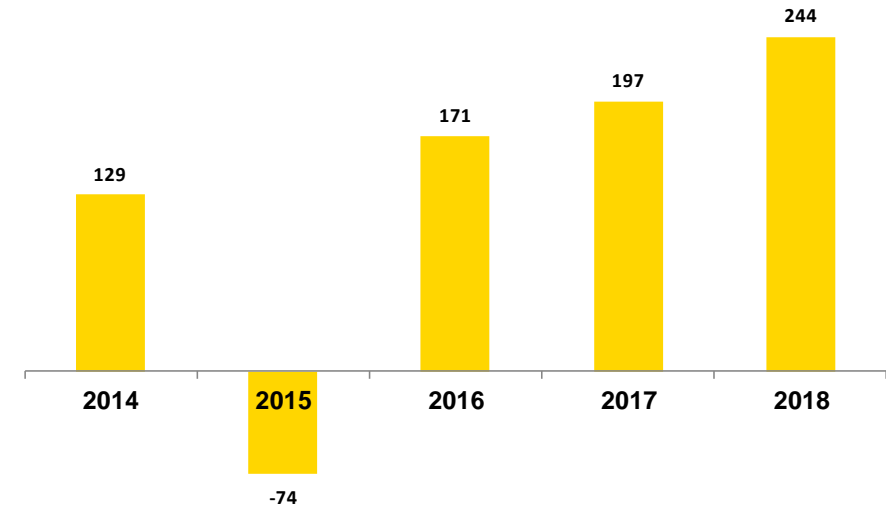
Stabil og god utvikling i resultat

Resultat etter skatt, årlig / hiå.



- EPS for kvartalet på NOK 1,6 (1,1)
- Utbytte fra Eika på MNOK 42 (29) blir utbetalt i Q2
- Kundeutbytte utbetalt i april måned. 50% av skattefradrag på utbetalt kundeutbytte bokført i Q1 (MNOK 6.6) Det resterende tas inn i Q2-2019

Resultat etter skatt, årlig / hiå.



- EPS opp 43% siden 2016
- Utbytte per EK-bevis mer enn firedoblet i samme periode
- EK-avkastning 8,8 % 2018

☰ Kunde OpplevelseIndex (KOI) PM – fra 49 til 69



2016/2017 Sikre bærekraft

- Krisenivå KOI – ikke bærekraftig
- Kunder uttrykker sterk skepsis til Eika/Sandnes Sparebank
- Stor misnøye med gebyrstrukturen i banken
- Nedgang utlån pga høy pris mot flere kundegrupper
- Ustabilitet og krevende brukervennlighet på kunde- og rådgiversystem
- Ansatte med dårlig selvtillit
- Ny Adm. Dir. pluss tre nye dir. i ledergruppen
- Revitalisering, ny strategi, ny lederguppe PM
- Vedtak kundeforandring
- Volumvekst PM: -6,6% (2016) -0,4% (2017)

2018 Rigge for vekst

- Reorganisering PM og målstyring innført
- Styrke kundeprosesser og -kultur
- Merkevarebygging
- Økt kundetid – tettere dialog med kundene
- Oppgradering mobilbank
- Justering gebyrstruktur
- Reprising deler av kundeportefølje
- Første utbetaling kundeforandring
- Resultat:
 - Nye markedsandeler + 4,7% utlånsvolum
 - Reduserte gebyrinntekter
 - Mer bærekraftig portefølje mht til prisnivå

2019 Lønnsom vekst

- Sikre vekst og ta større plass i markedet
- Redusere avgang kunder
- Øke portefølje Eika Produkter
- Styrke kundeprosesser og -kultur
- Merkevarebygging
- Mer treffende kundekommunikasjon
- Ny mobilbank og nettbank
- Sikre god inntjening
- Volumvekst PM, resultat hittil:
 - 12 mnd vekst per Q1-19 + 6,4%
 - Vekst Q1-19 MNOK 318

☰ Kunde OpplevelseIndex (KOI) BM – fra 70 til 79

79

70

2016/2017 Sikre bærekraft

- Omdømme under press
- Fokus på å beholde kunder
- Manuelle prosesser
- Kunder misfornøyd med nettbank
- For høyt nivå på tap og flere krevende engasjement i balansen
- Ny Adm. Dir. pluss tre nye dir. i ledergruppen
- Revitalisering og ny strategi
- Volumvekst BM: - 4,4% (2016), 0,2% (2017)

2018 Redusere risiko

- Restrukturering og styrt avgang krevende engasjement
- Erstatte større engasjement med mindre
- Etablering tapsutvalg
- Økt proaktivitet i kundeoposisjon
- Tydeligere målstyring
- Forbedret nettbank
- Integrasjon ERP
- Økt fokus på kundekonsept
- Første utbetaling kundeutbytte
- Volumvekst BM: - 1,1%

2019 Lønnsom vekst

- Øke portefølje Eika Produkter
- Erstatte større engasjement med mindre
- Nye kunder inkludert flere landbrukskunder
- Sterkere fokus kundekonsept
- Forbedre system støtte rådgivere
- Ny nettbank
- Opprettholde god inntjening
- Volumvekst BM, resultat hittil:
 - 12 mnd vekst per Q1-19 -0,9%
 - Vekst Q1-19 MNOK 42

711 nye kunder i Q1 2019



Sandnes Sparebank

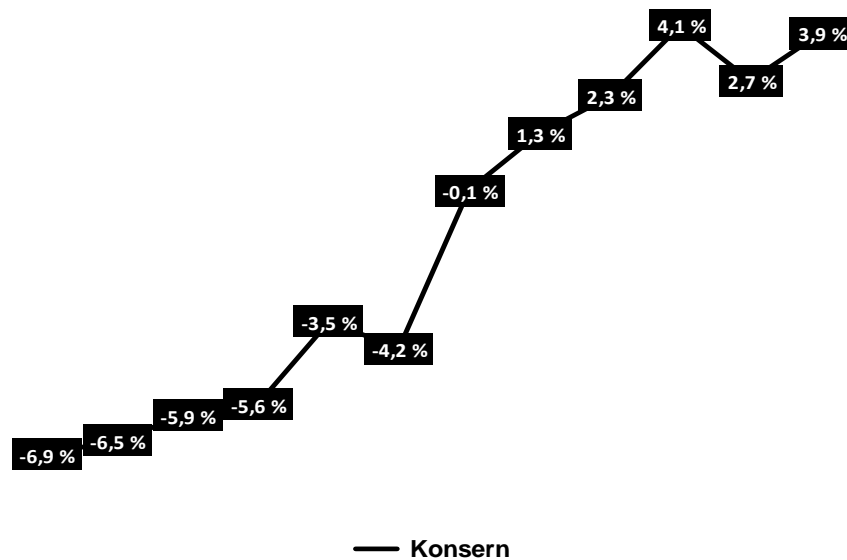
- enklere valg

Utlånsvekst – 12 mnd rullerende vekst

Den positive trenden fortsetter

Utlånsvekst konsern (12 mnd)

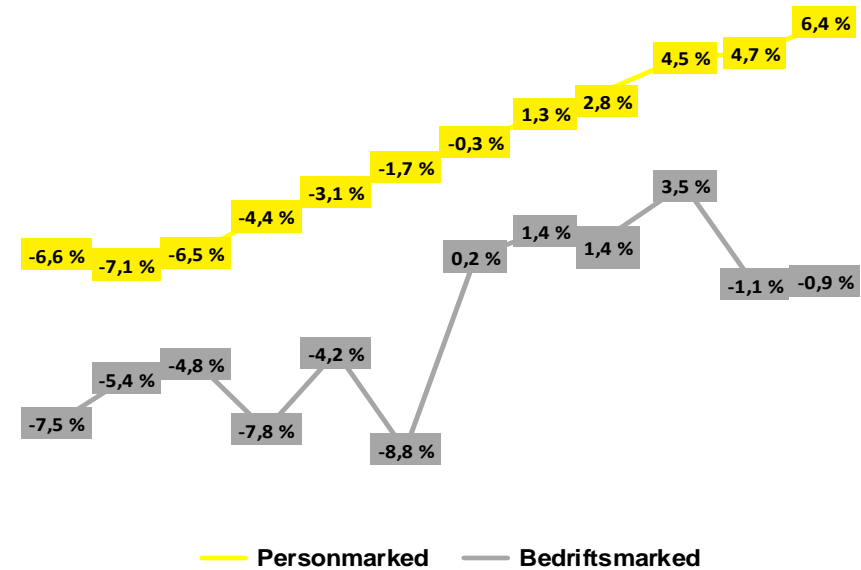
2Q16 3Q16 4Q16 1Q17 2Q17 3Q17 4Q17 1Q18 2Q18 3Q18 4Q18 1Q19



- Utlån til kunder er opp MNOK 860 (3,9%) siste 12 mnd
- Utlånsvekst siste kvartal var 1,6% (MNOK 360)

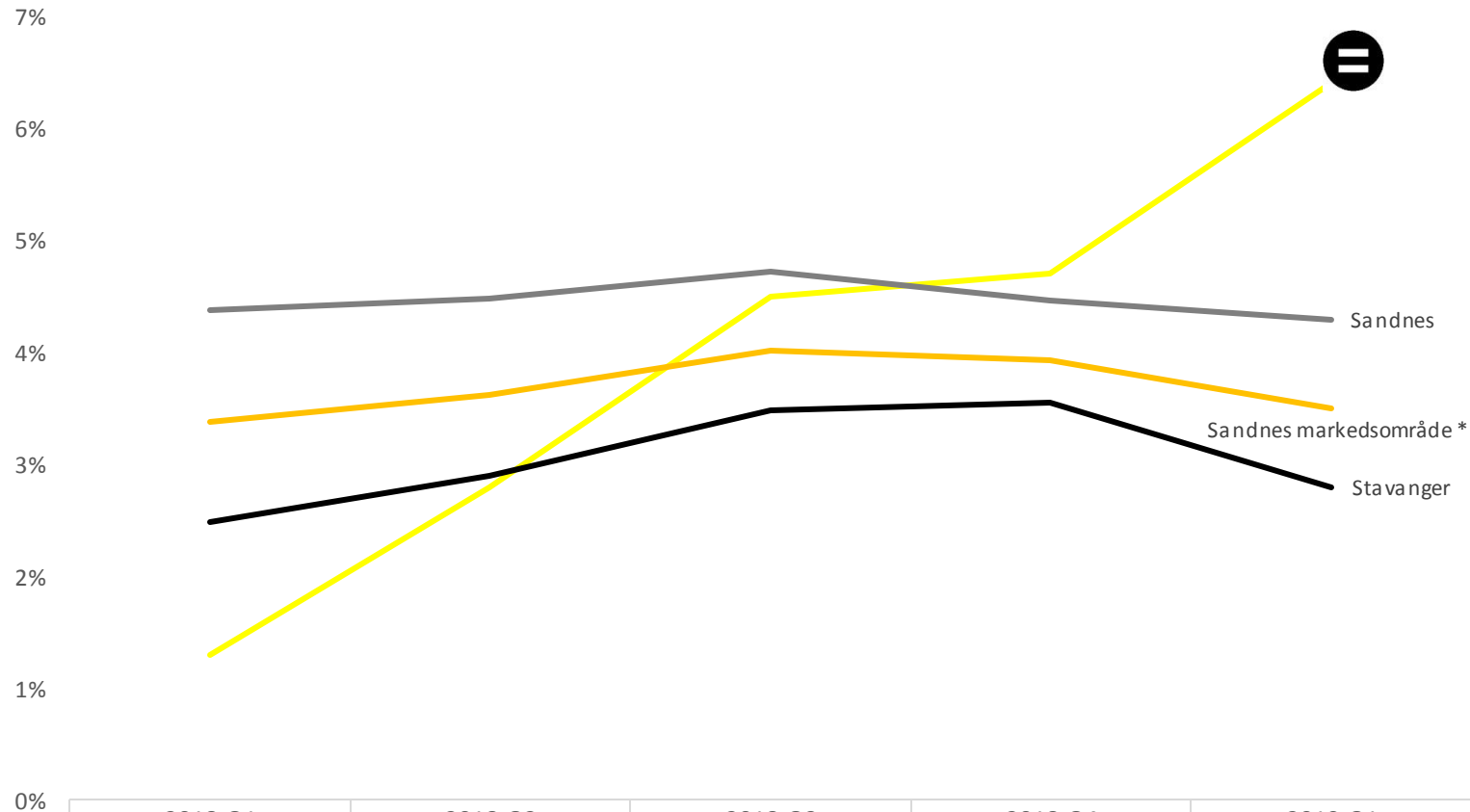
Utlånsvekst divisjonsfordelt (12 mnd)

2Q16 3Q16 4Q16 1Q17 2Q17 3Q17 4Q17 1Q18 2Q18 3Q18 4Q18 1Q19



- Utlånsvolum for privatmarked er opp MNOK 930 (6,4 %) siste 12 mnd
- Utlånsvolum for bedriftsmarkedet er ned MNOK 70 (-0,9 %) siste 12 mnd

≡ Rullerende kredittvekst 12 mnd privatmarked – bankens markedsområde

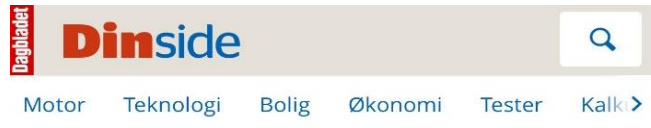


	2018 Q1	2018 Q2	2018 Q3	2018 Q4	2019 Q1
Sandnes Sparebank PM	1,30%	2,80%	4,50%	4,70%	6,40%
Sandnes	4,38%	4,47%	4,72%	4,47%	4,29%
Stavanger	2,49%	2,90%	3,47%	3,55%	2,79%
Sandnes markedsområde *	3,37%	3,62%	4,02%	3,93%	3,50%

— Sandnes Sparebank PM
 — Sandnes
 — Stavanger
 — Sandnes markedsområde *

- *Består av kommunene:
- Sandnes
 - Stavanger
 - Bjerkreim
 - Hå
 - Klepp
 - Time
 - Gjesdal
 - Sola
 - Randaberg

Synlighet og merkevarebygging



Eksperttips: Så enkelt kommer du i gang med sparing



«La oss alle bidra til å pushe kvinnelige ledere slik at de ser muligheter i å ta den risikoen som kreves», skriver Trine Stangeland.

Kvinnelig lederskap lønner seg

ARBEIDSLIV: Flere analyser og studier viser at kvinnelig lederskap lønner seg. Hvorfor er det da et så overveldende flertall av menn i topplederstillingene?

Trine Stangeland
Adm. direktør, Sandnes Sparebank

Hølig: Core-stilt topplederbarometer ledes 179 av Norges 200 største selskaper av menn, 8/10 medlemmer i disse selskapers ledergrupper er menn. I perioden 2016-2018 var det 48 ansettelser av toppledere i disse selskapene, 42 av disse er menn. Dette er alarmende.

Andel jenter som tar høyere utdannelse har i tår vært høyere enn for gutter. Jenter og gutter har etter alt å dømme like muligheter når de skal ut og søke

likevel at kvinnelig lederskap lønner seg.

Regnestykket går ikke opp. Kompetansen er tilstede, flere tiltak er gjennomført over tid og økt mangfold viser seg å være lønnsomt. Maktbalansen i privat næringsliv er fremdeles sterkt skjevt fordelt mellom kjønnene.

Hva er det vi ikke forstår? Dette er en komplekse utfordring med mange knokk-sammenhenger. Det har elementer av at «like barn leker best», gamle kjønnsrollemønstre, bevisste og ubevisste holdninger, ulikhet i krav til fysiske og mentale, deltidsarbeid blant kvinner, gutteklubber, at det tar tid å bygge strategisk lederkompetanse, ulike preferanser, ulikhet mellom kjønn om hvilken prestisjekomme knyttes til det å være leder, og at det genetisk sett er høyere risiko-vilje blant menn.

Testosteron

trenger ledelse tilpasset selskapets situasjon. Noen ganger er det behov for risikotaking, andre ganger er det behov for risikodemping. Det kan og være behov for begge deler. I et topplederteam er det store fordeler med en sammensetning som sikrer en god balansegang mellom tannovasjon- og utviklingskraft på den ene siden og effektiv og verdiskapende daglig drift på den andre siden.

Jeg erfarer at en viss risikovilje må ligge til grunn for å kunne trives i lederrollen, fordi det å være leder handler om å ta risiko for mer enn seg selv. Samtidig handler det også om å skape, å skape mer enn det en klarer alene. Det er givende å skape, få sette agenda, påvirke og utvikle. Det er også givende å bidra til at andre får brukt sitt fulle potensial. Det siste må vi fokusere mer på.

Hva kan du bidra med?

MENINGER

www.dn.no

Klima

Nysnø gjør bankinnskudd grønne: - Vi satte opp en del krav til bankene

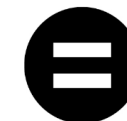
Investeringselskapet Nysnø ønsket en garanti for at 100 millioner kroner i bankinnskudd bare ble brukt til miljøvennlige utlån. Problemet er mangel på standarder.

DN+

Publisert: 31.03.19 – 19.52
Oppdatert: en måned siden



Bankinnskudd fra investeringselskapet Nysnø er nå med på å finansiere Norges største gartneri, Miljøgartneriet på Jæ. Mer...



Sandnes Sparebank

- enklere valg

Synlighet og merkevarebygging



Harald Minge er sammen med Trine Stangeland og Normann Oftedal.

27. mars ·

Sammen med Sandnes Sparebank hadde vi en drøm om å lage en lederkonferanse i storformat i Sandnes. For andre året på rad er den utsolgt. Nå gleder vi oss til fredag!

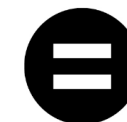


Du, Heidi Elin Nupen og 29 andre

1 deling

Liker

Kommenter



Sandnes Sparebank

- enklere valg

Vi deler overskuddet med kundene

- styrket attraktivitet, bedre kundeopplevelse, økt lojalitet, differensiering, økt vekst...

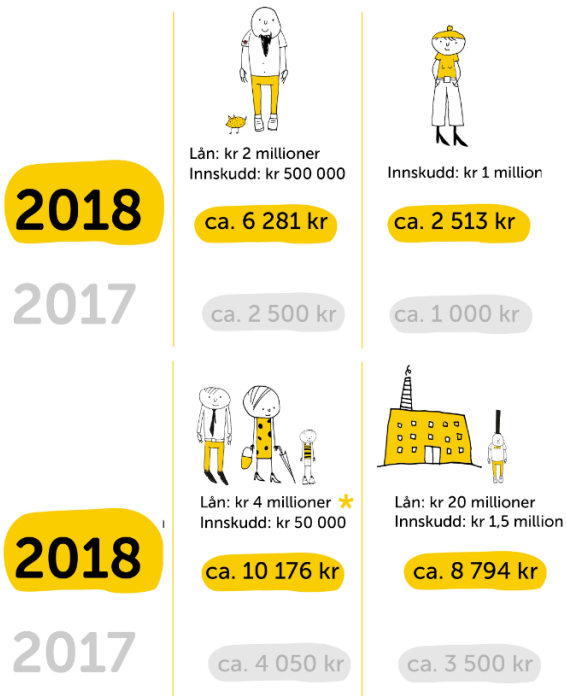


- Sandnes Sparebank er den andre banken i landet som deler ut kundeutbytte
- Kundens andel av overskuddet er avhengig av bankens overskudd og hvor mye de selv har i innskudd og utlån
- Gjelder alle kunder: personkunder, bedriftskunder, lag og foreninger
- Kundeutbytte er i tråd med grunnverdiene som sparebank
- Vi skal fortsatt dele ut gaver til allmennyttige formål fra Sandnes Sparebanks Gavefond

En bank som gir deg overskudd



Så mye får du utbetalt i kundeutbytte:



Jeg er så stolt av å jobbe i en bank der en del av overskuddet går til bankens gavefond, og resten går tilbake til kundene våre, sier Lene Nordahl, direktør kundeopplevelser.

På bildet; Adm. dir Trine Stangeland, Direktør PM Erik Kvía Hansen — og Lene Nordahl.



Forutsetninger:
Beregnet av daglig saldo gjennom hele året som beskrevet
Utbyttegraden kan variere og blir bestemt av bankens forstanderskap
i mars måned hvert år. (2017: 50 % - 2018: 75 %)

* Lån med medlåntaker

KUNDE UTBYTTE

Nå deler vi ut kundeutbytte igjen!

Den gule banken er litt rundere og gladere – og for andre år på rad har vi gleden av å dele av vårt overskudd! I år deler vi ut dobbelt så mye som i fjor. Det er vi stolte av!

Siden du/dere har vært kunde i Sandnes Sparebank i 2018, kvalifiserer du/dere til kundeutbytte.

Gratulerer, utbyttet blir 10857 kroner.

Kundeutbyttet blir utbetalt i løpet av neste uke. Beløpet blir skattlagt.



Frank Gjøvåg-Stangeland
Fekk 8400!! TUUUSEN TAKK!! De kom godt med 👍😊

2 u Liker Svar Send melding



Sandnes Sparebank
Frank Gjøvåg-Stangeland Nydelig! Kjekt med penger man egentlig ikke hadde regnet med i budsjettet 😊

2 u Liker Svar



Kirsten Bakke
Tusen takk! Herlig med uventa penger på konto 😊
Bytte bank **Guro** og **Einar**? 😊

2 u Liker Svar Send melding



Sandnes Sparebank
Kirsten Bakke ikke sant? Grei start på uka 😊

2 u Liker Svar



Skriv et svar ...



Kari Torunn Berg
👍💕😊..Takker. ❤️

2 u Liker Svar Send melding



Kjartan Sand
Kjempedig m utbytte 👍👏👏
Men regnestykket i eksempelet stemme ikke overens m det eg fekk i det heila tatt.
Ka med forsikringer? Er de også tatt med i utbytteregnestykket?

2 u Liker Svar Send melding



Sandnes Sparebank
Har svart deg på pm 😊 /Anders

2 u Liker Svar



Kjersti Helene Oddsen Tengesdal
Bare digge Sandnes Sparebank 🙌🙌😊
Huska då eg som jentunge fekk mi første bankbok i filialen her på Høle 😊👍
d var stas å tømme sparebørså der 😊

2 u Liker Svar Send melding



Sandnes Sparebank
Kjersti Helene Oddsen Tengesdal
Koseleg tilbakemelding! Og koseleg barndomsminne 🧡 /Heidi

2 u Liker Svar



Sissel Tollefsen
Eg lige den gule banken 😍❤️

2 u Liker Svar Send melding



Sandnes Sparebank
Sissel Tollefsen Så kjekk tilbakemelding! 🧡 Ha ein fin måndag vidare 😊 /Heidi

2 u Liker Svar



Sandnes Sparebank

- enklere valg

**Økt internt engasjement
og bedre prestasjoner**



Sandnes Sparebank

- enklere valg

Intern stolthet og kompetansebygging

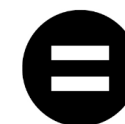
- Gode historier



Bodil Sivertsen er med Trine Stangeland.

12. mars · 🧑🏻‍🤝‍🧑🏻

God morgen, kommunen! Morgenfriske medarbeidere fra Sandnes sparebank stod ved inngangen til rådhuset og ønsket alle velkommen til nabolaget. Utrolig hyggelig!



Sandnes Sparebank

- enklere valg

Målstyring



Reduksjon i risiko



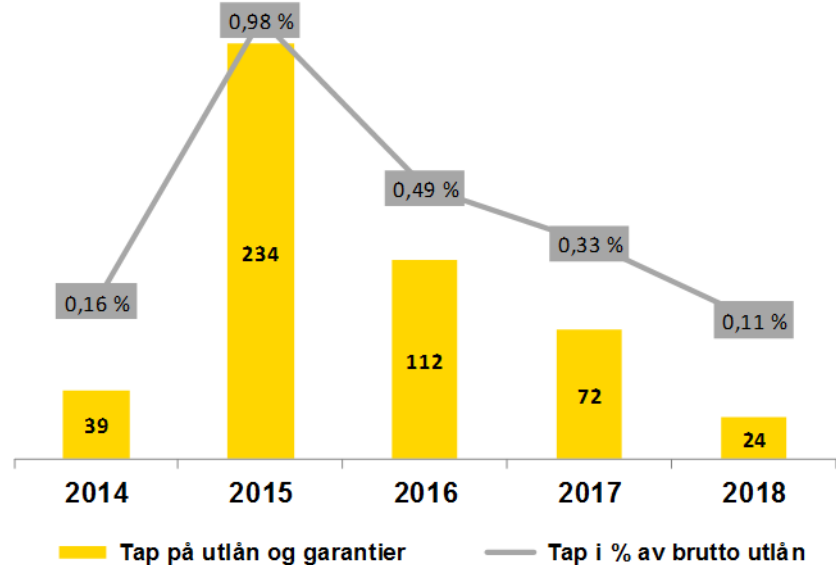
Sandnes Sparebank

- enklere valg

Tapsutvikling og utlån til kunder

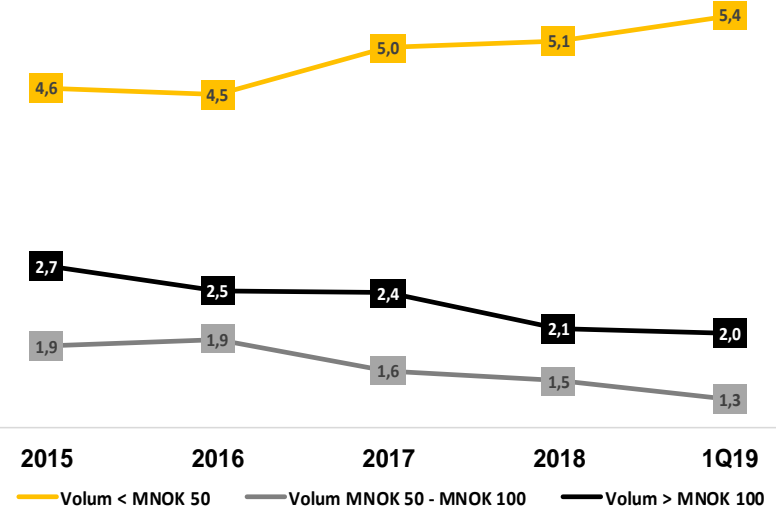
Reduksjon i tap | Reduksjon i store engasjement over 100 mill.

Tap på utlån og garantier, årlig / hiå.



- Betydelig reduksjon i tap siste år
- Tap Q1-19 MNOK 7

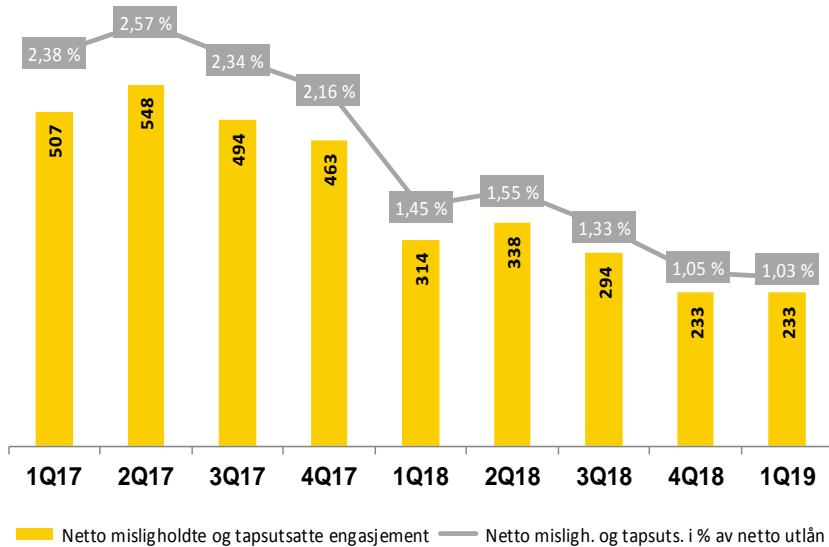
Fordeling lånestørrelse, volum



- Banken viderefører strategien om å redusere konsentrasjonen innen bedriftsmarkedet
- Volum under MNOK 12 (EUs SMB definisjon) er 2,4 mrd
- Volum under MNOK 20 (foreslått ny EU grense) er 3,4 mrd

Mislighold og tap på utlån

Netto misligholdte og tapsutsatte, siste 2 år

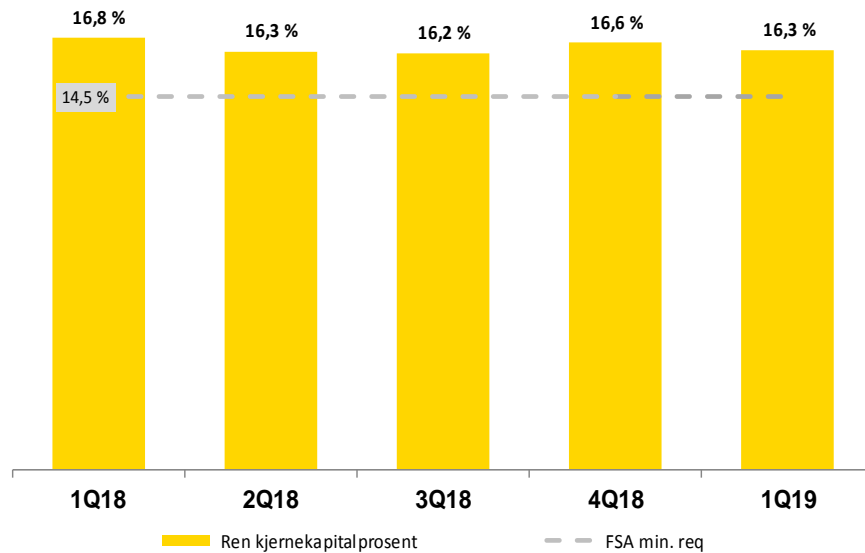


- Tapsutsatte og misligholdte redusert betydelig så langt i strategiperioden (2017-2020)
- Halvert fra MNOK 463 ved utgangen av 2017 til MNOK 233 ved utgangen av 2018
- Generelt en noe bedre makrosituasjon i regionen
- Restrukturering og styrt utgang av enkeltengasjementer har medført en betydelig reduksjon av tapsutsatte

Godt kapitalisert

Ren kjernekapitaldekning på 16,7 % inkl. resultat hiå. | Mål om minimum 15,2% CET1

Ren kjernekapitaldekning (CET1), årlig / hiå.



- Uvektet egenkapitalandel 9,85 % (EK/FK) per 1Q19
- Noe reduksjon i CET1 i 1Q19 på grunn av vekst og økt verdi av Eika aksjer

En godt kapitalisert bank

- God vekstkapasitet og utbyttekapasitet
- Med utgangspunkt i konstant CET1 og 2018 EK-avkastning:
 - Ved 50 % utbyttegrad, vekst inntil 6 % pr år
 - Ved 75 % utbyttegrad vokse inntil 3 % pr år

Forventede endringer i kapitalkravet

- Motsyklisk buffer øker med 0,5% fra 31.12.19
- Forventer oppdatert Pilar II krav i løpet av 2019 (pr nå, 2,5%)
- Forventer innfasing av SMB-rabatt i løpet av 2019

