



**Rogaland
Sparebank**



Vier

Rogaland
Sparebank

Kapitalmarkedsdag
7. November 2024

Agenda

- Rogaland Sparebank; ny bank, ny strategiperiode
- Eika en solid og strategisk viktig partner
- Lokale makroforhold
- Nøkkeltall pr. 3.kvartal



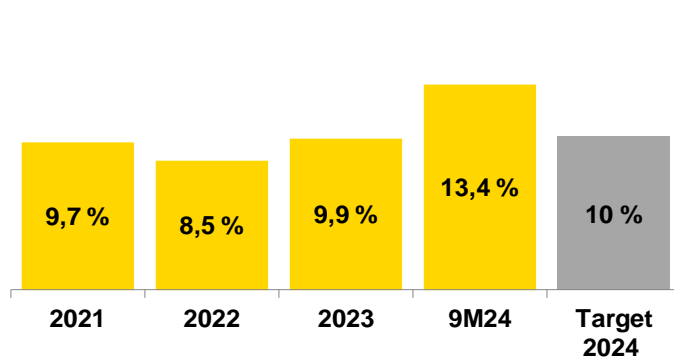
Agenda

- **Rogaland Sparebank; ny bank, ny strategi**
 - Fra 2017 til 2028
 - Ny visjon – nye strategiske mål
 - Merkevare, kundekonsept, folk og samfunn
 - Balansert vekst og lønnsomhet i privatmarkedet
 - Den mest attraktive SMB banken i regionen

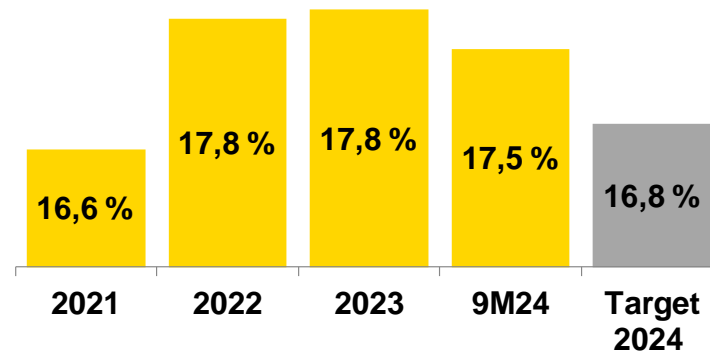


Finansielle mål for strategiperioden 2021-2024

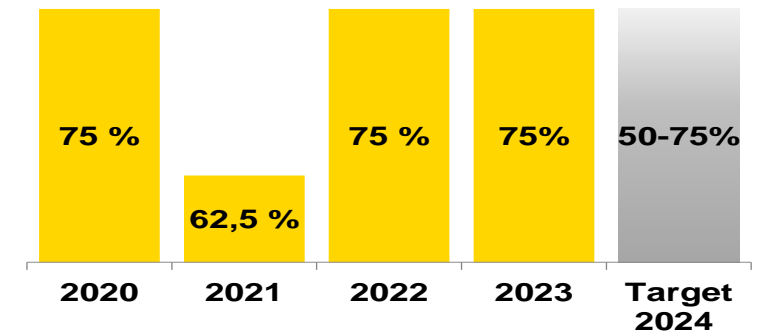
Egenkapitalavkastning



Soliditet

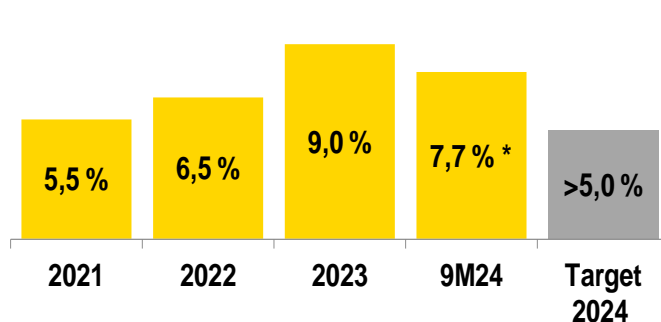


Utbyttegrad

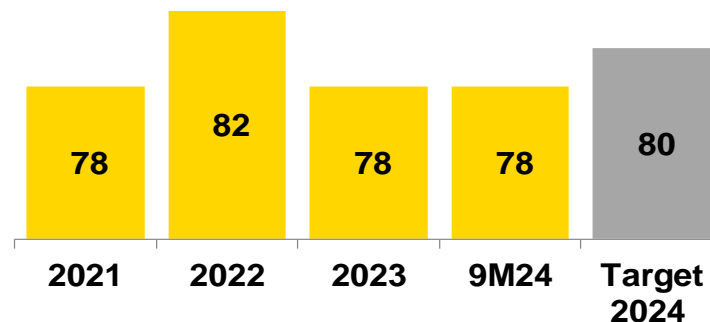


* Internt mål om + 1,5 % management buffer over det til enhver tid gjeldende myndighetskrav

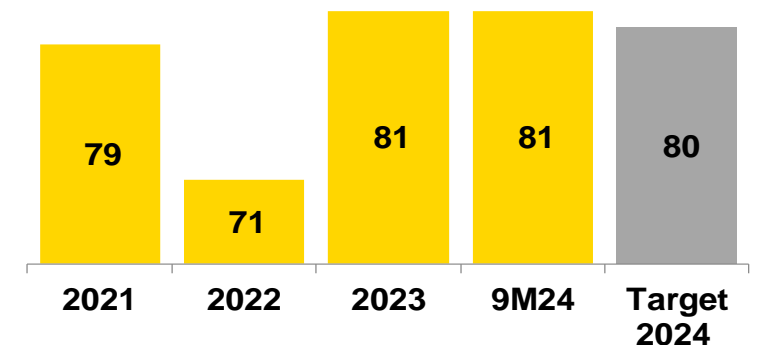
Lønnsom vekst



Kundetilfredshet PM



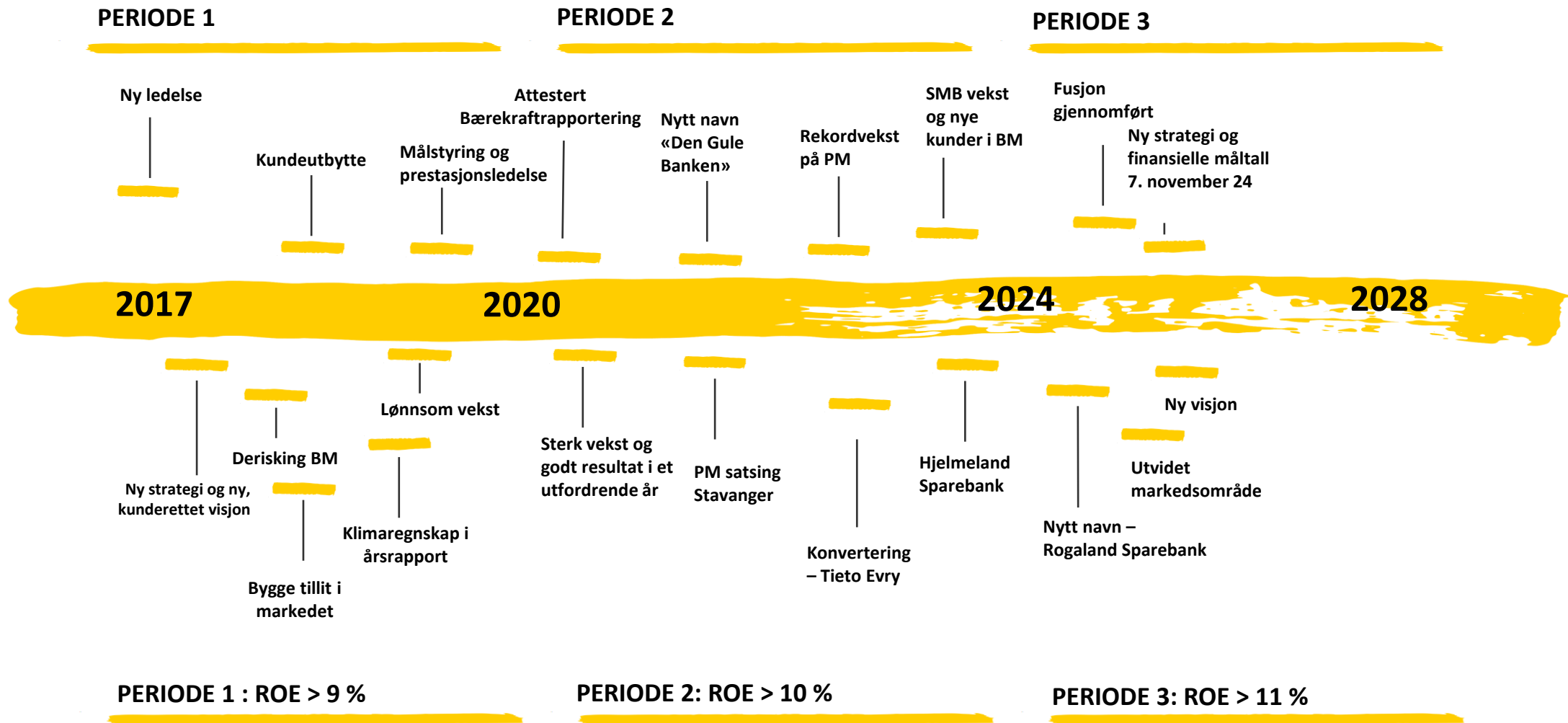
Kundetilfredshet BM



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



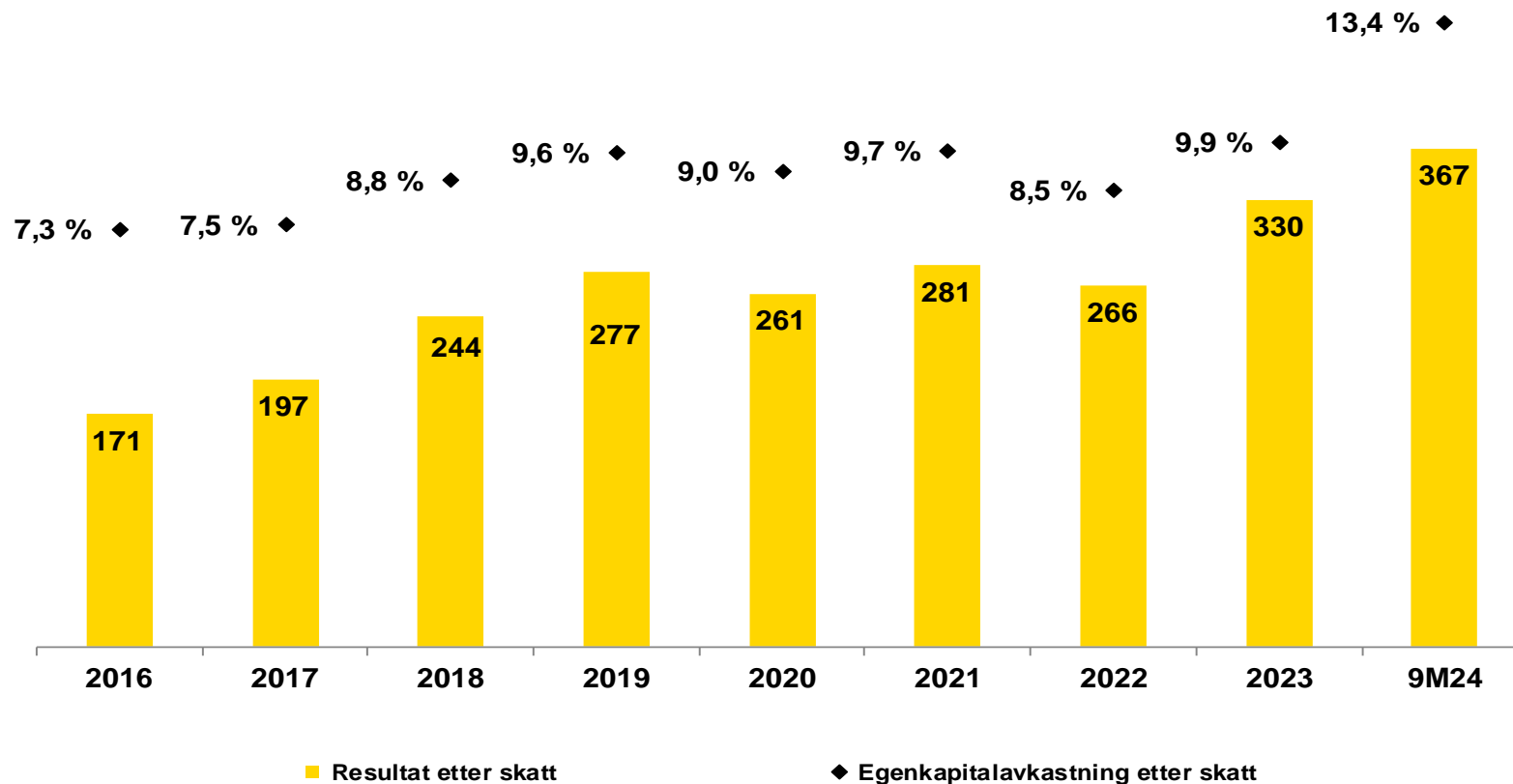
Ny strategiperiode 2025 - 2028





Solid resultatfremgang gjennom strategiperiodene

Resultat og egenkapitalavkastning



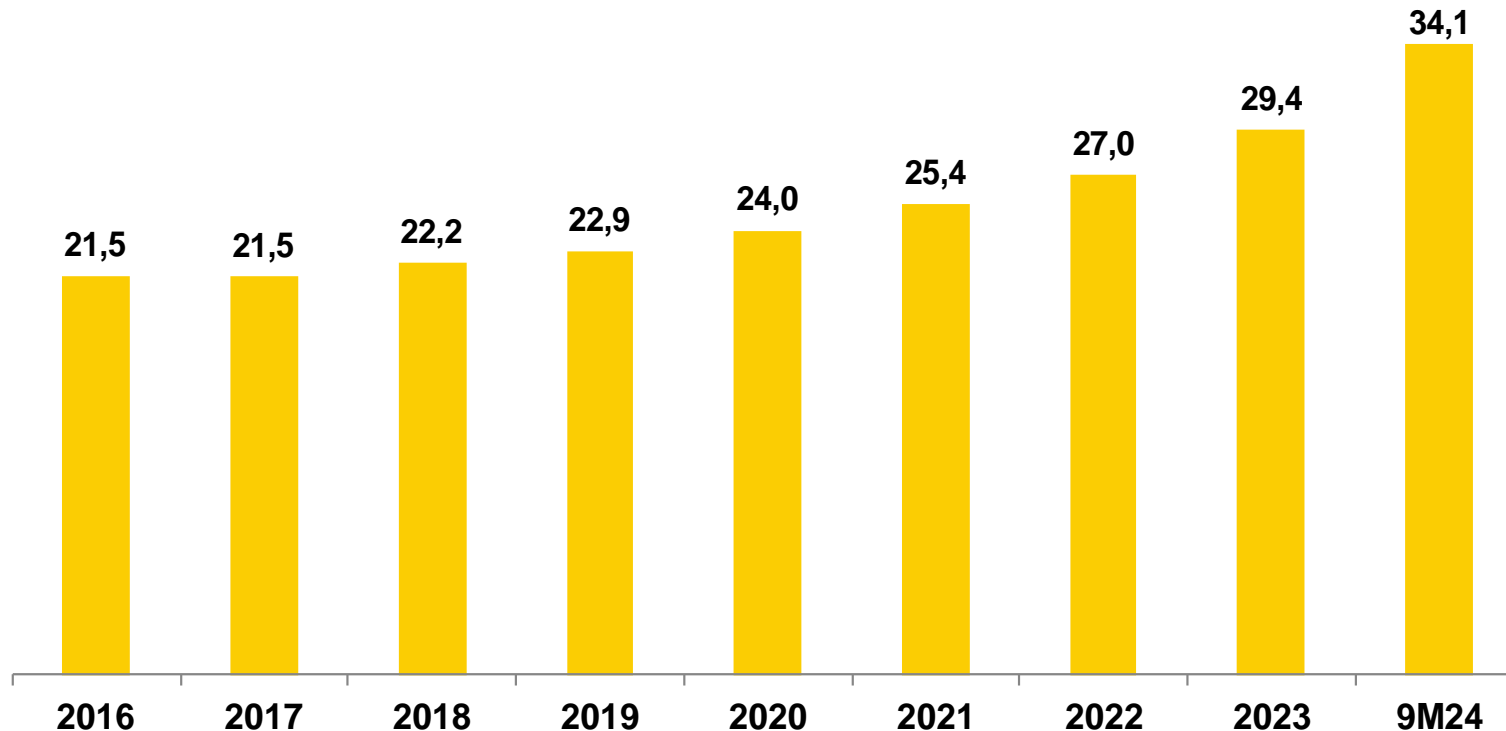
Hovedpunkter

- 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 2020, 2021 og 2022



Stabil god vekst gjennom strategiperiodene

Netto utlån, MRD



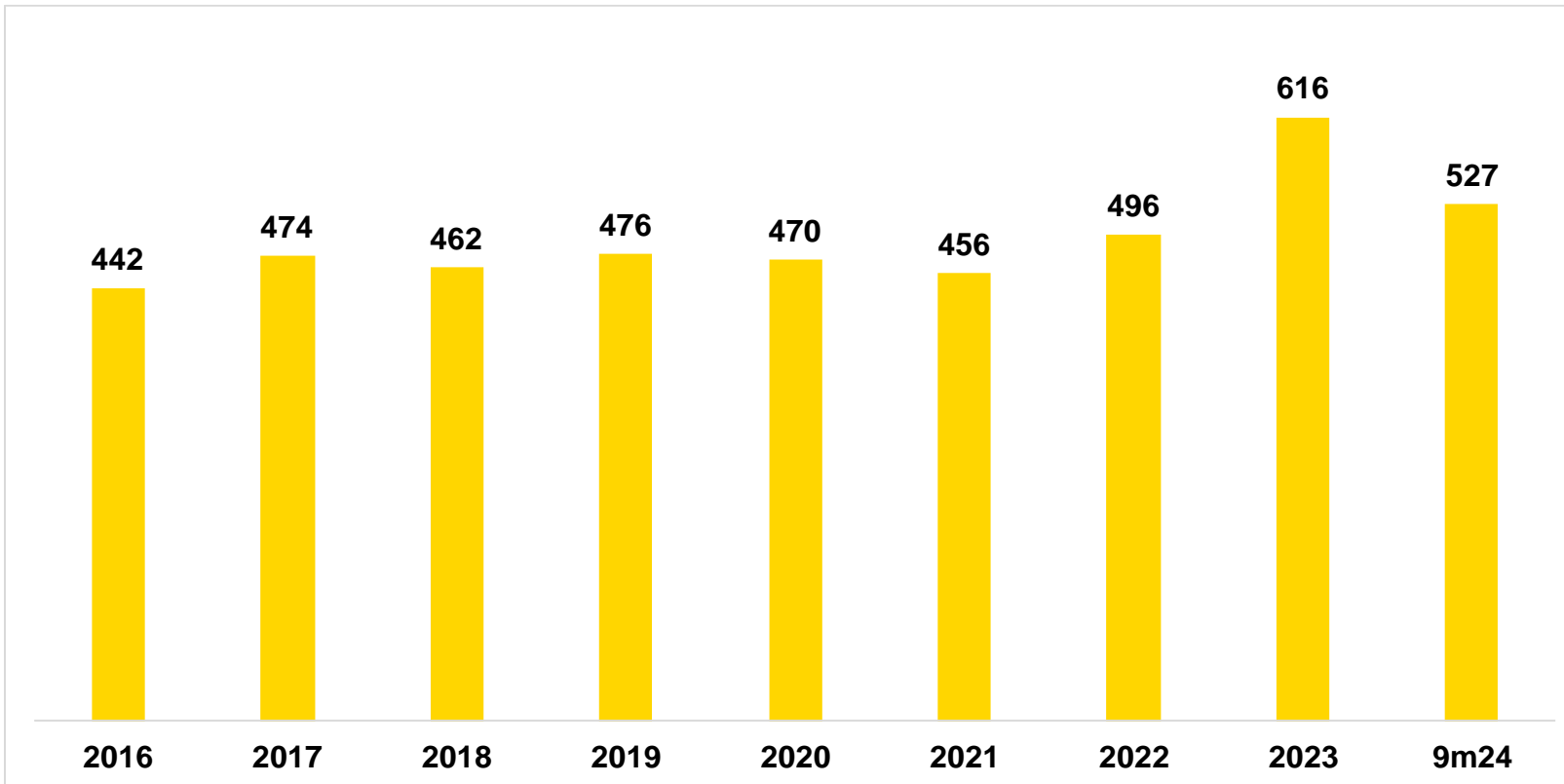
Hovedpunkter

- Veksthastighet (CAGR) fra 31.12.16 – 31.12.23 er på 4,6%
- Hjelmeland Sparebank bidro med 3,2 MRD i utlånsvolum fra 3Q24
- PM satsing i Stavanger fra høsten 2021



Frem til 2023, moderat bedring i rentenetto til tross for økt volum

Rentenetto, MNOK



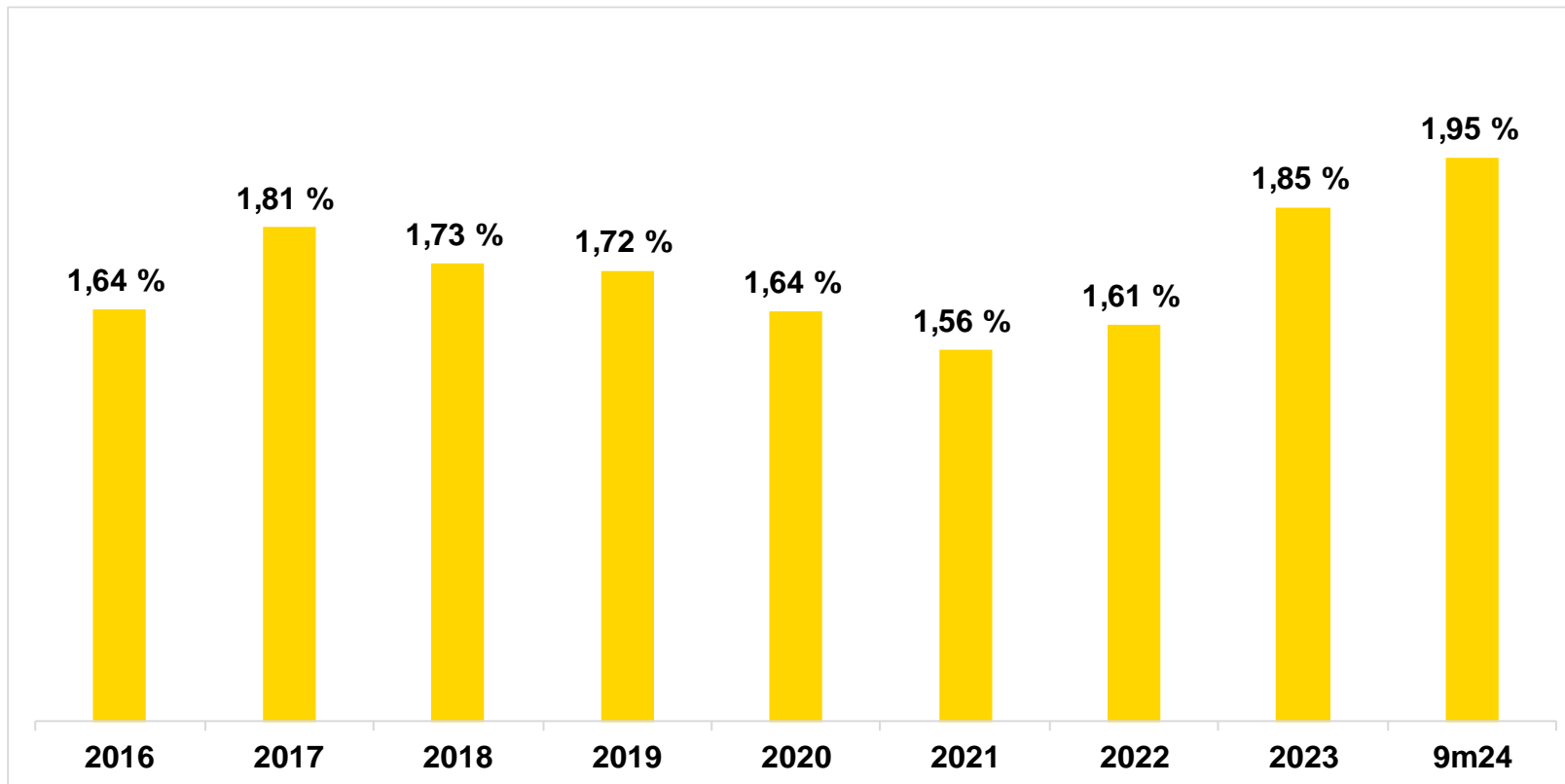
Hovedpunkter

- Økning i utlånsvolum til stadig fallende rentemargin
- Redusert risikoprofil innen bedriftmarkedsporteføljen
- Endring i PM andel fra 67% til 76% reduserer rentenetto
- Endringer i styringsrenten påvirker



Rentemarginene er påvirket av rentemarkedet

Netto rentemargin



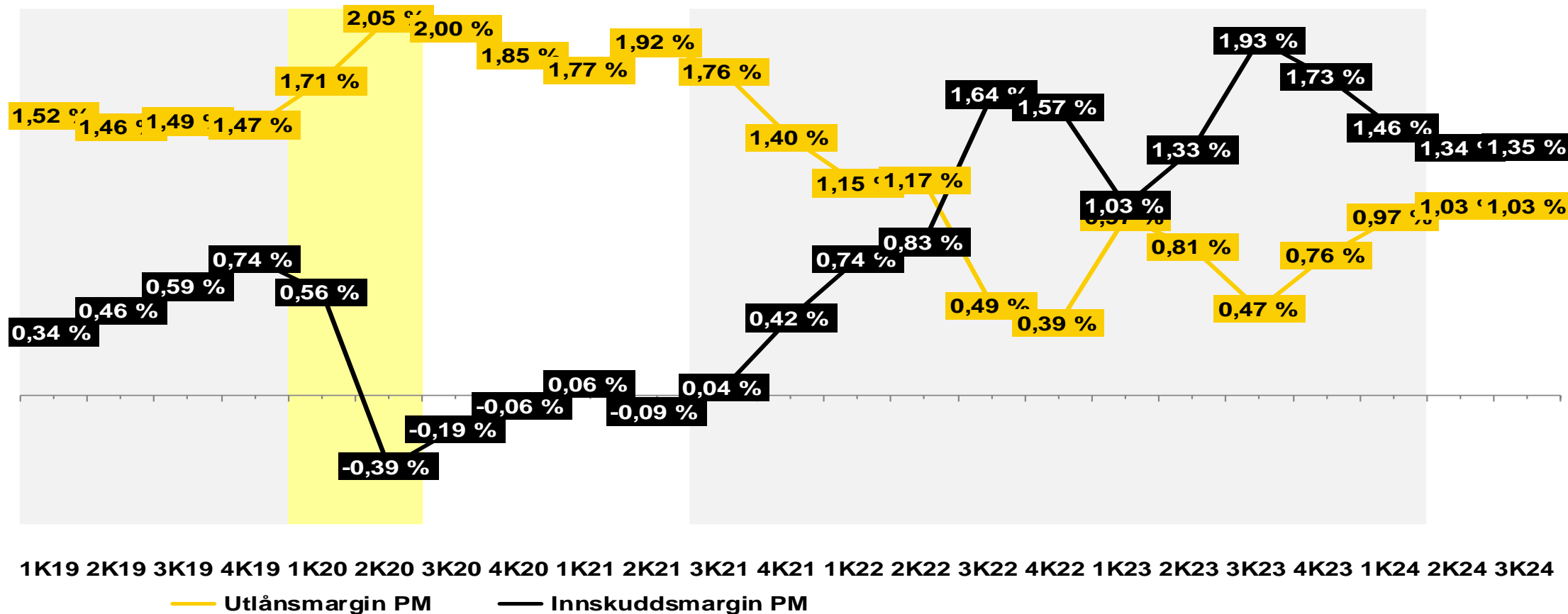
Hovedpunkter

- Økning i utlånsvolum til stadig fallende rentemargin
- Redusert risikoprofil innen bedriftmarkedsporteføljen
- Endring i PM andel fra 67% til 75 % reduserer rentemarginen
- Endringer i styringsrenten påvirker



Marginer privatmarked – lave utlånsmarginer i stigende rentemarked

Innskuddsdekning PM er ca 40 % , PM utgjør 76 % av bankens totale utlån

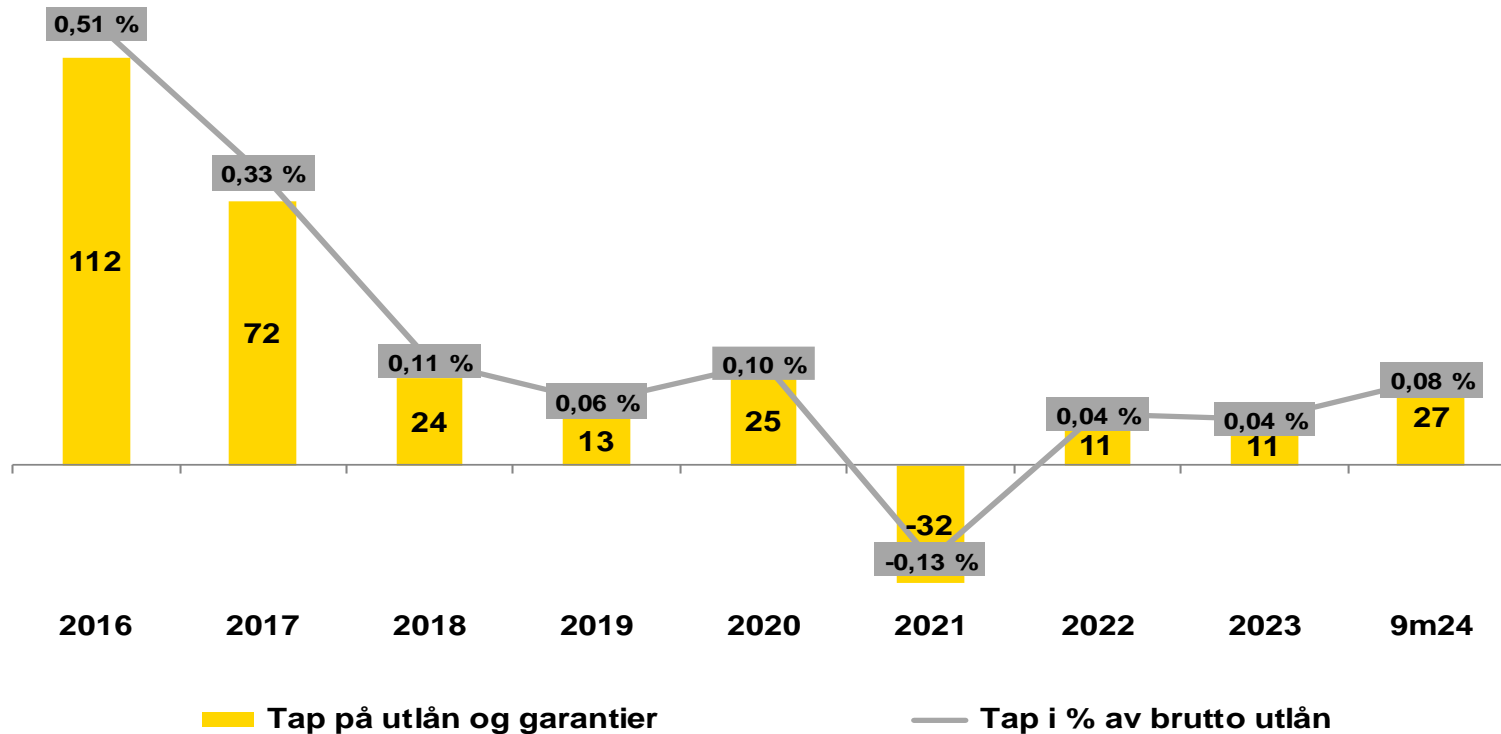


Norges Bank i rentehevingssyklus i grått, rentesenkningssyklus i gult og uendret i hvitt



Betydelig reduksjon i tap og risikonivå i perioden

Tap på utlån, MNOK



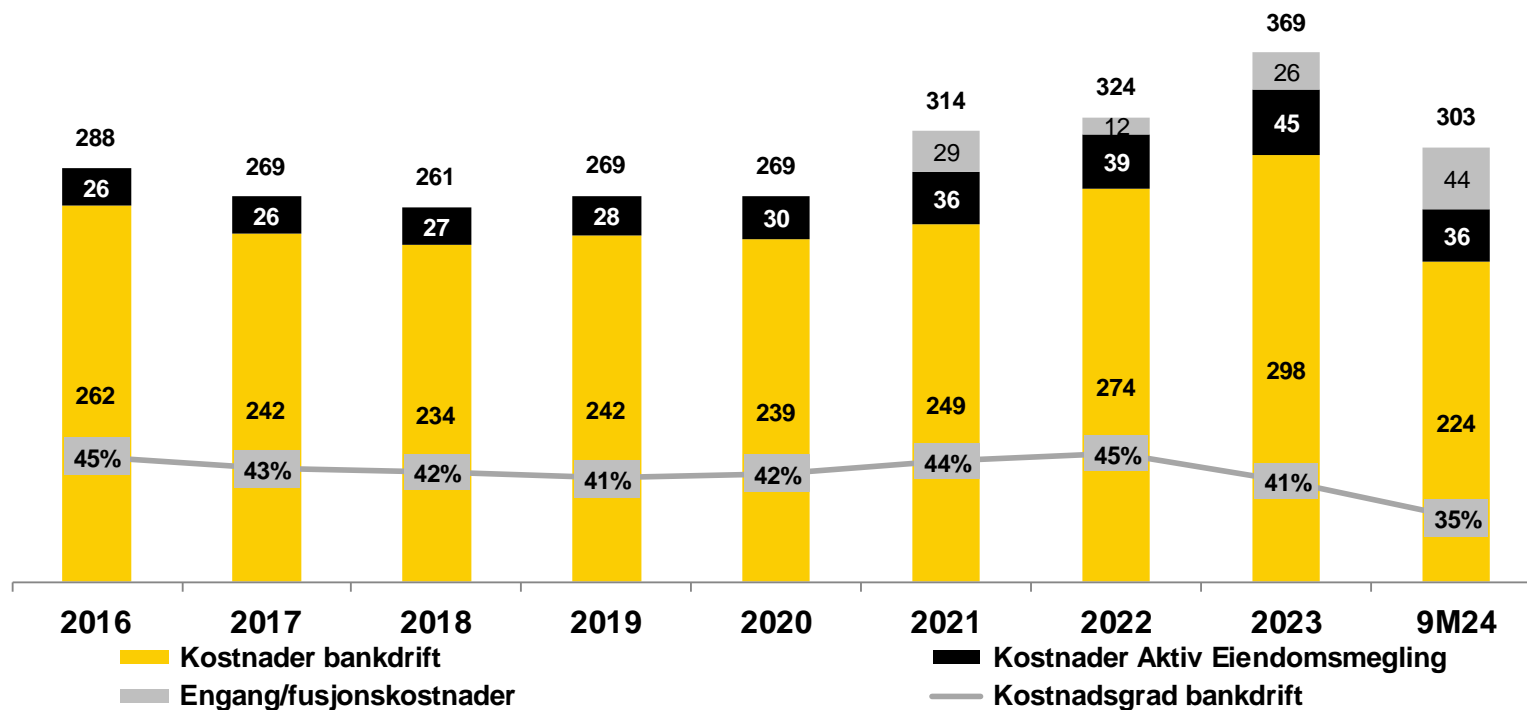
Hovedpunkter

- Banken har redusert risikonivået i utlånsporteføljen betydelig gjennom perioden



Stadig bedring i driftseffektivitet til tross for utlånsvekst og stadig økte myndighetskrav

Kostnadsutvikling, MNOK



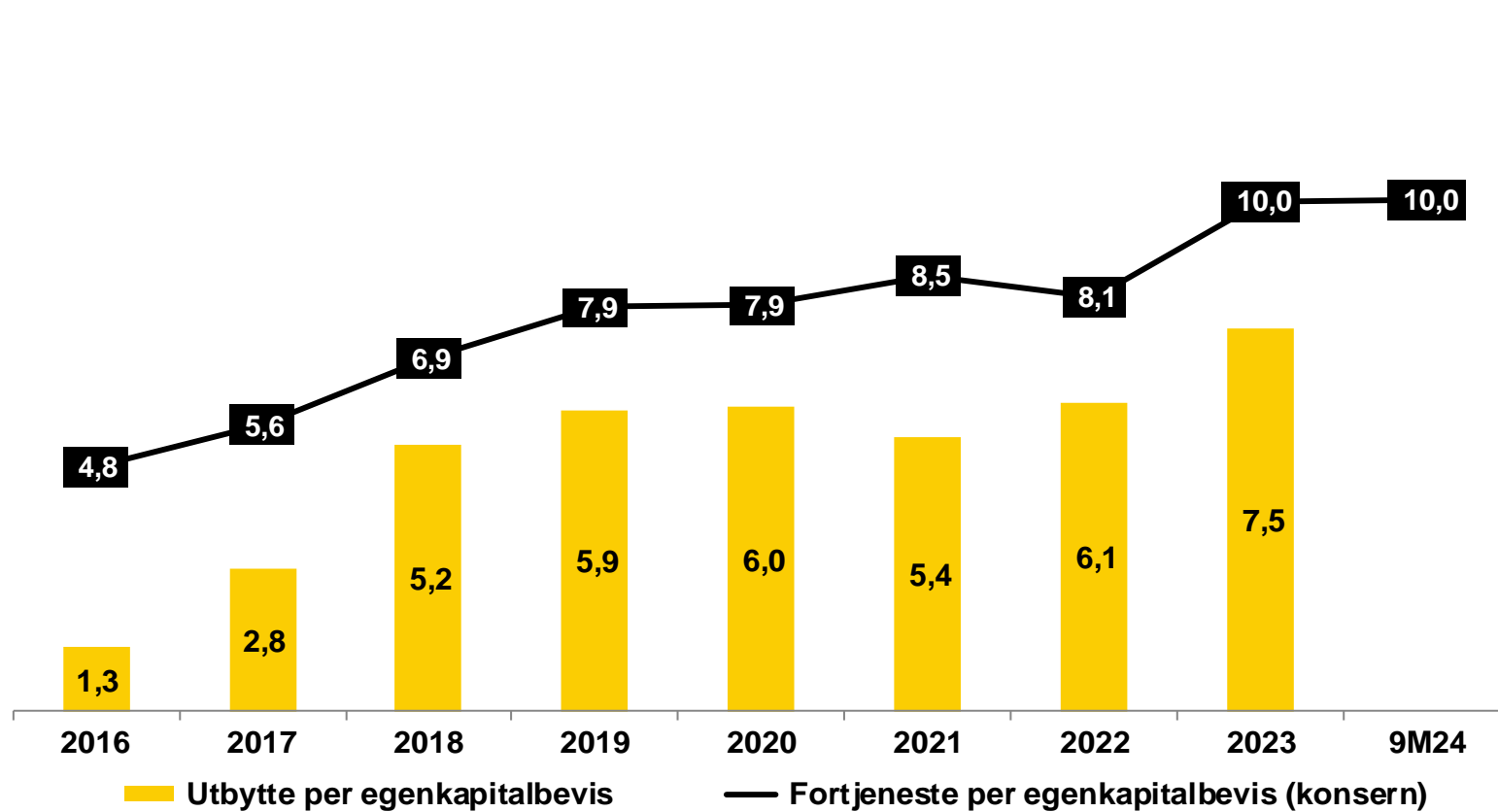
Hovedpunkter

- Årlig veksthastighet kostnader ordinær bankdrift 2016-2023 CAGR +1,8 %
- PM satsing i Stavanger fra høsten 2021, nytt kontor og økning i antall ansatte (12 stk)



Betydelig bedring i inntjening og utbytte til eiere

Inntjening og utbytte per egenkapitalbevis (kr)



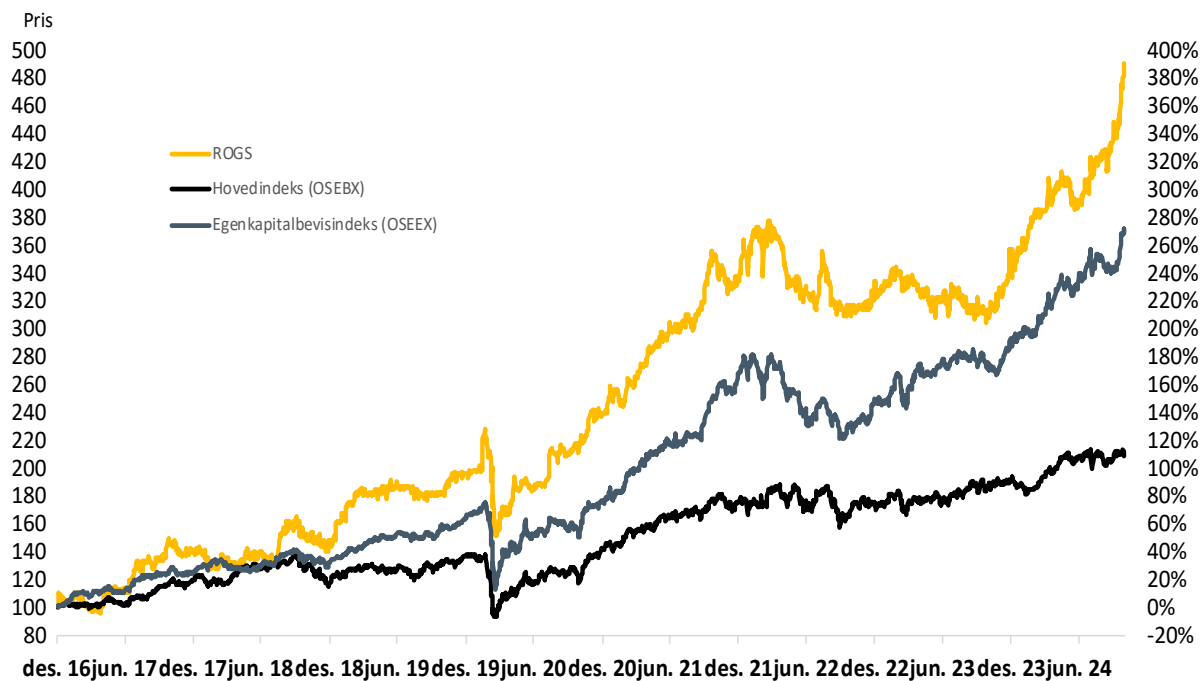
Hovedpunkter

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

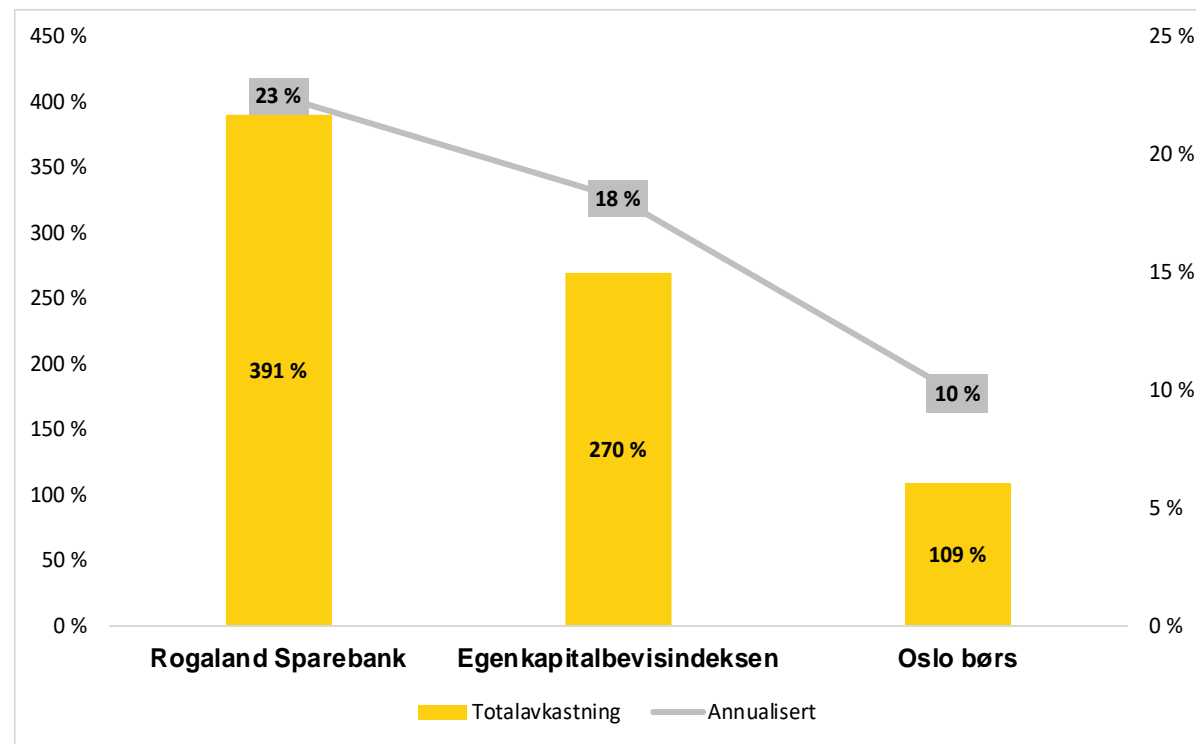


Egenkapitalbevisets utvikling og avkastning, inkludert utbytte

ROGS: Utvikling i pris og volum på Oslo Børs



Avkastning fra 31.12.16 – 30.10.24



**1. august 2024 skulle Den Gule Banken
og Hjelmeland Sparebank fusjoneres ...**

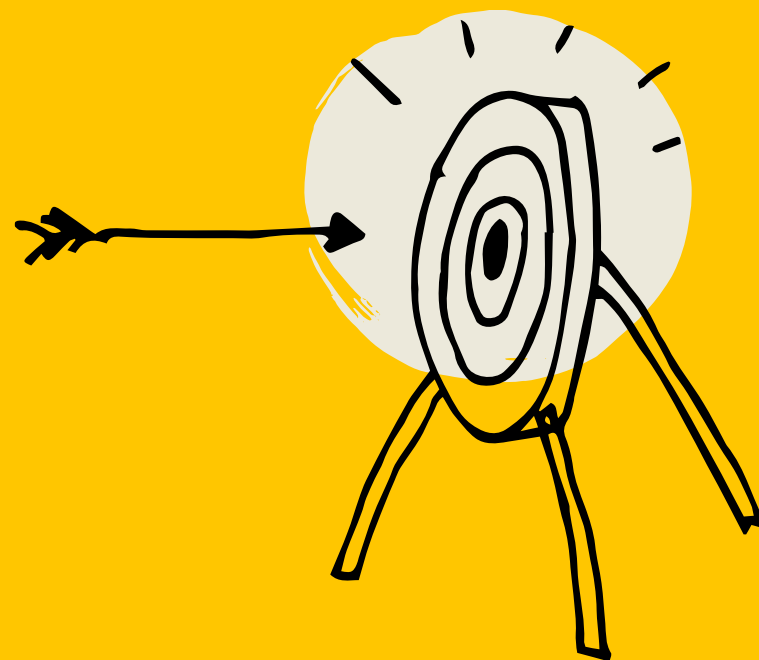


Vier

Rogaland
Sparebank

Strategiske mål

2025 — 2028



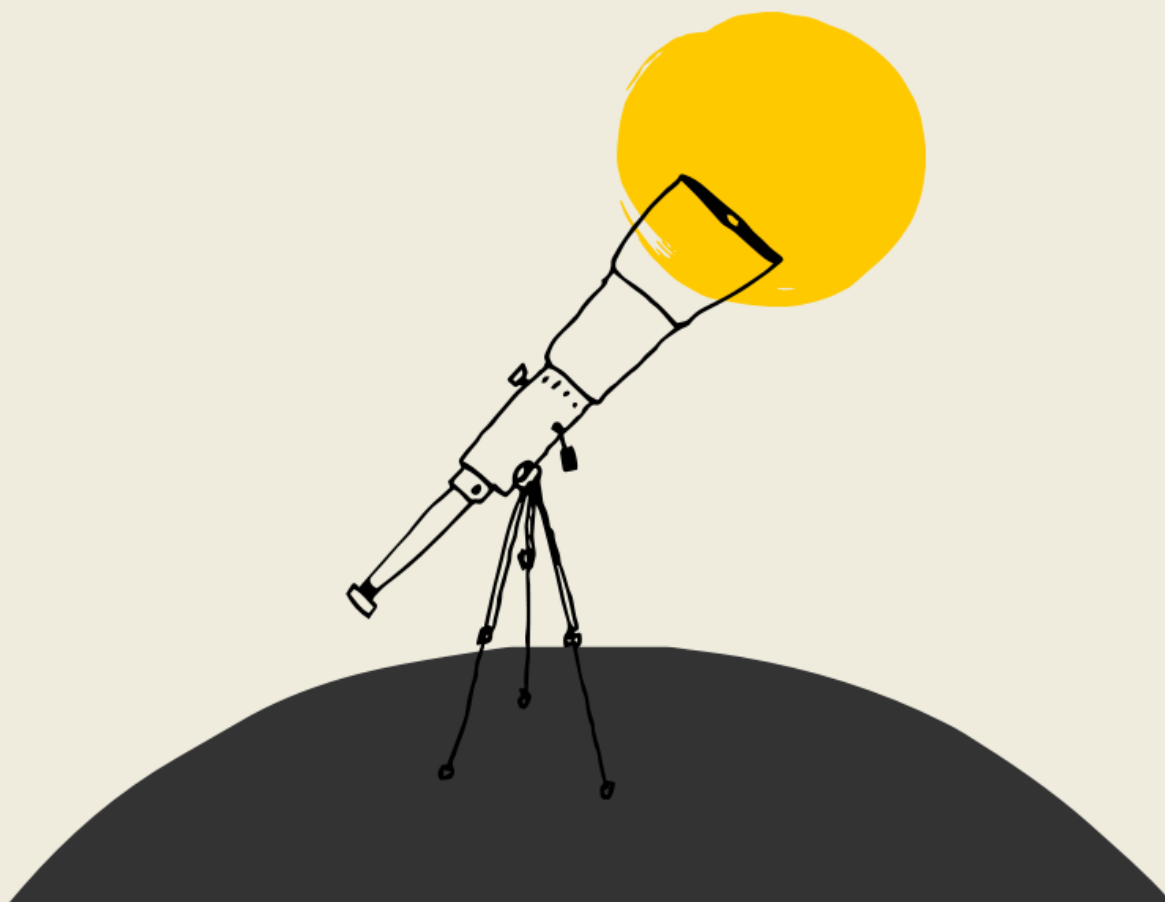
Vår

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



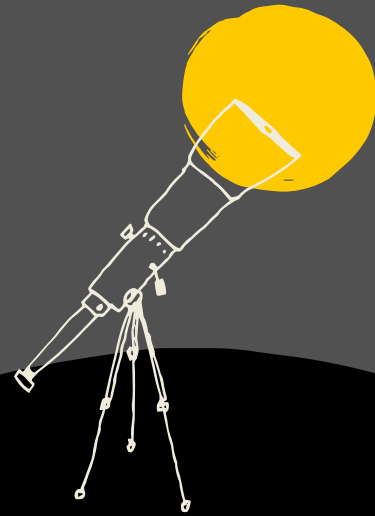
Kunder og omdømme

Lønnsom vekst

DEN MEST ATTRAKTIVE
BANKEN I ROGALAND

Folk

Samfunns-ansvar



Kunder og omdømme

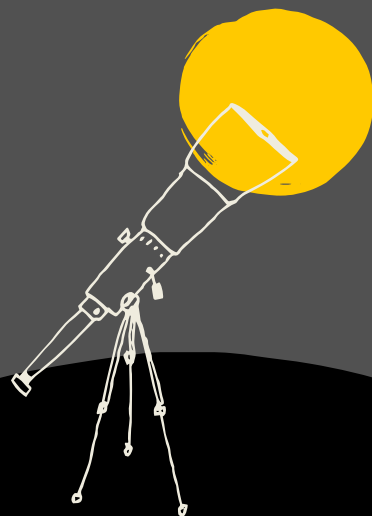
- Vi skal sørge for gode og tilpassede kundeopplevelser. I alt vi gjør skal vi bidra til å bygge et sterkere og bredere omdømme.

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.



Samfunnsansvar

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



Om

Kunder og omdømme

DEN MEST ATTRAKTIVE BANKEN I ROGALAND

FOR KUNDER, ANSATTE,
EIERE OG SAMFUNN



Målsetning mot 2028

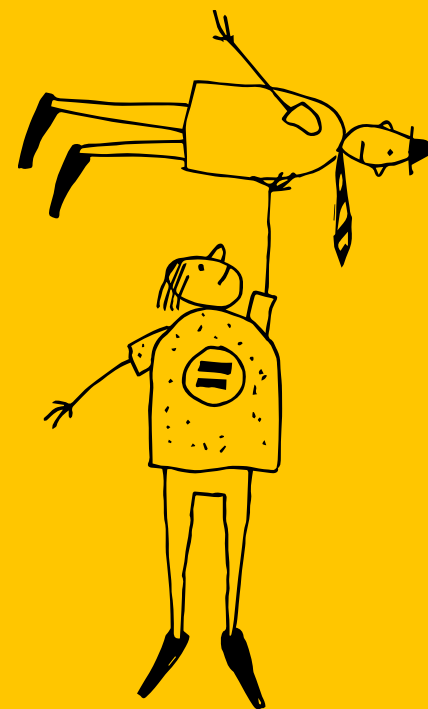
KUNDER OG OMDØMME

- ☺ 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.



Vårt

Kundeløfte

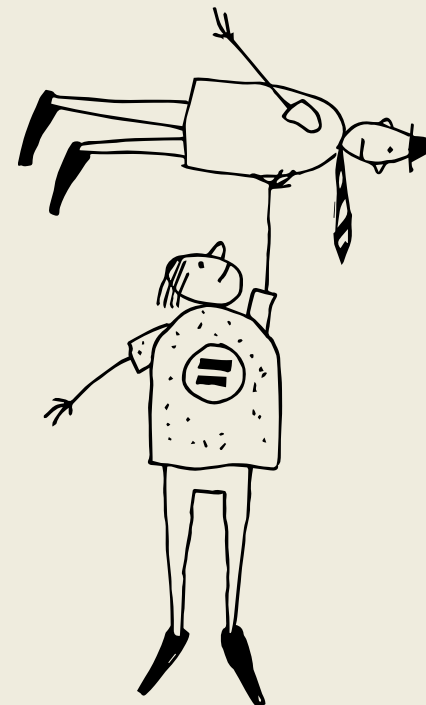


Kundeløfte

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**



I AUGUST KOMMER
EN HELT NY BANK
DU KJENNER OSS
ERA FAR

SOMMER
FERIE



1. AUGUST
BIG
BANG

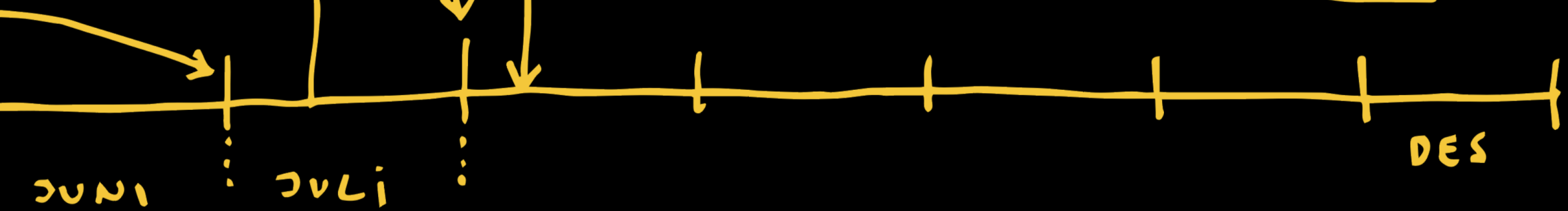


Rogaland
sparebank

DU ER ROGALAND
VI ER ROGALAND
SPAREBANK



LANSERINGS PERIODE





Vier

Rogaland
Sparebank

Fra Sandnes Sparebank

til Den Gule Banken

til Rogaland Sparebank

**“Hva heter dere,
sånn egentlig?”**

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

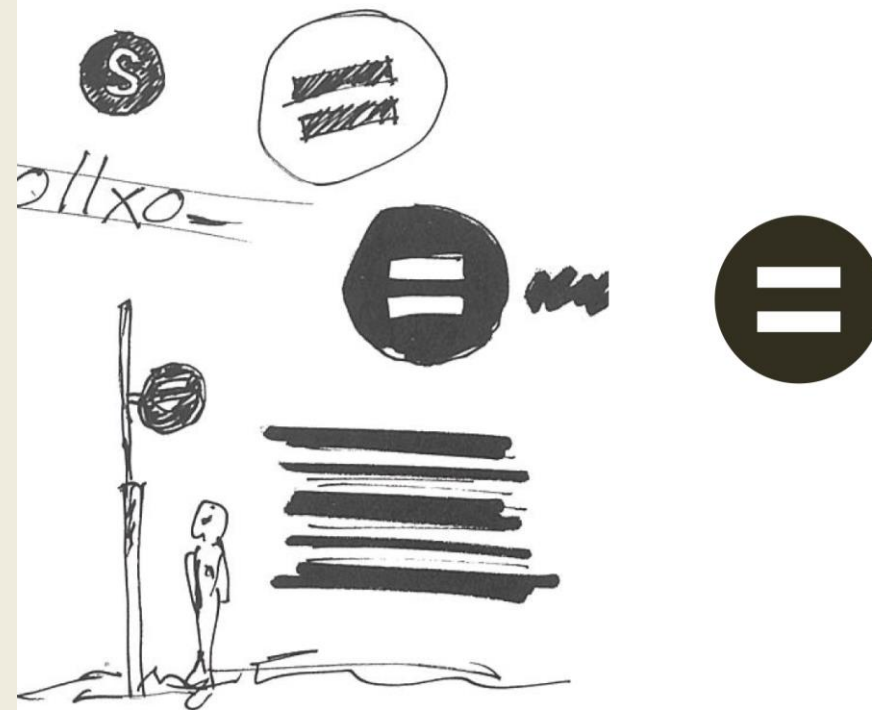
Deretter fusjonerte vi
med **Hjelmeland
Sparebank**, for målet
var å bli en bank for en
større del av fylket

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





- Logoen ble introdusert med bankens 125-årsjubileum i 2001
- «Er lik»-tegnet symboliserer **likeverd** og **resultater**
- Utgangspunkt i logo fra 1876 som bestod av tre S-er – men endte med en helt annerledes form som i større grad uttrykte budskapet som skulle formidles
- Logoen har gjennom de siste 25 årene vært nesten lik og med overgang til Rogaland Sparebank var tiden inne for å stramme den opp enda litt mer. - Fortsatt samme mening og budskap, men i litt strammere form.





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, Judaberg/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

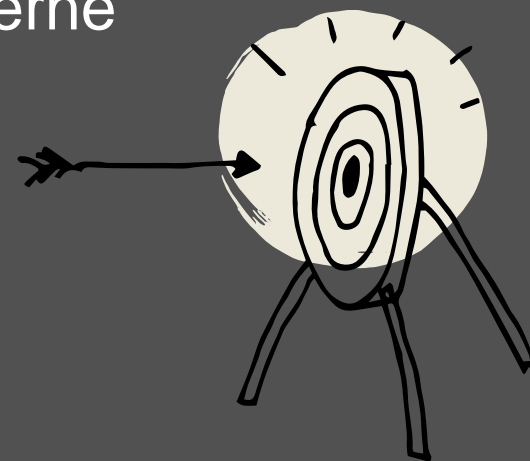
FOLK



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



Våre

Verdier

Verdiene våre sier noe om hvem vi er, hvilke valg vi tar, og hvordan vi blir oppfattet der ute blant folk.



Verdier

Glad

Personlig

Påskrudd





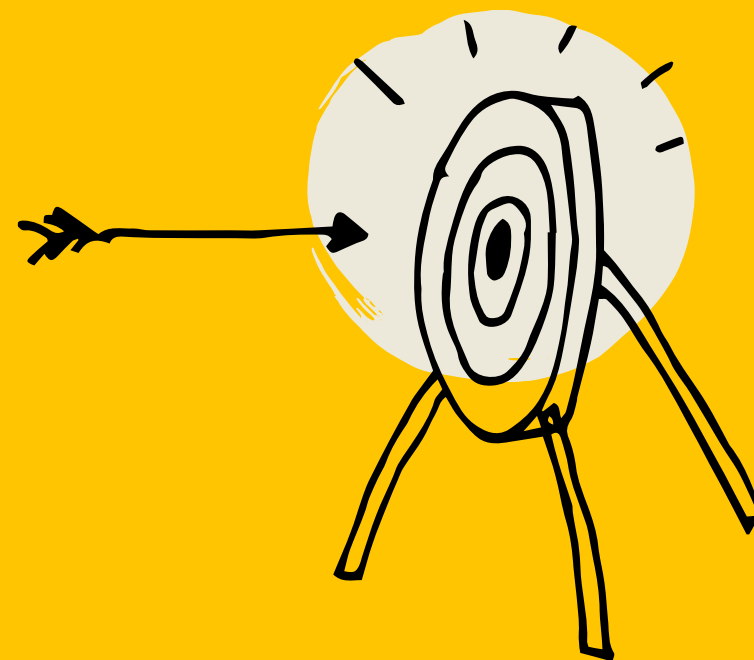
Om

Lønnsom vekst



Strategiske mål

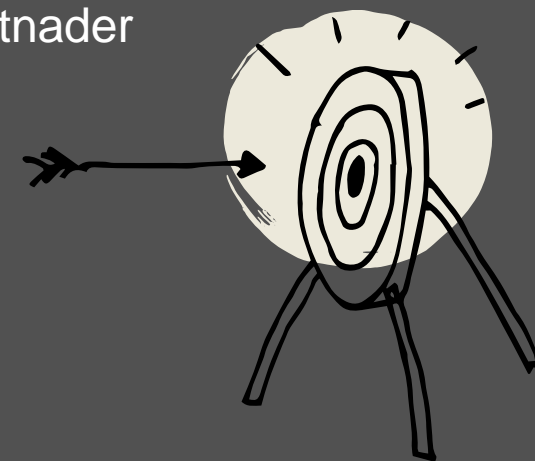
Personmarked



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?

Kultur

- 👉 Vi skal tiltrekke, beholde og utvikle de beste medarbeiderne
- 👉 Vi skal være best på kompetansebygging og deling
- 👉 Vi skal skape et vinnerlag som brenner for de beste kundeopplevelsene
- 👉 Vi skal ha modige ledere som går foran og viser vei



Folk

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**



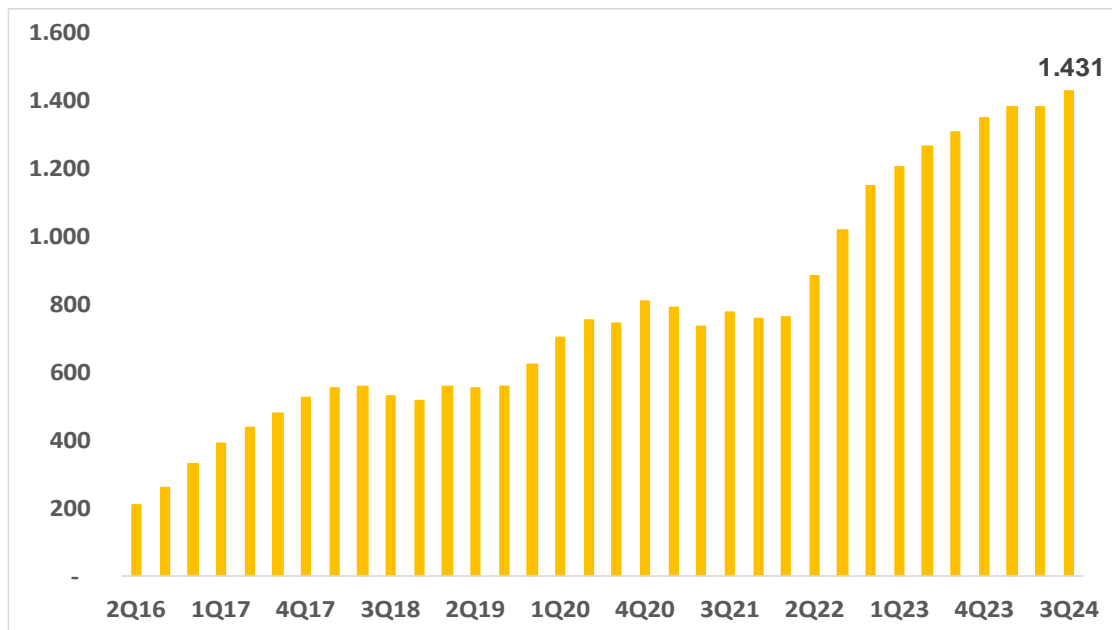
BalanseBank



Balansebank

Stabil vekst over tid

Utlånsvolum MNOK



Nøkkeltall hittil i år:

- Rentenetto MNOK 34,0 (27,5)
- Totale nedskrivninger i prosent av brutto utlån på 1,9% (1,5%)
- Hvorav 1,3% er individuelle nedskrivninger (0,9%)
- Misligholdprosent 12,8% (11,7%)
- Gjennomsnittlig tid kundene blir i Balanse er ca 3 år
- Balanse utgjør 5,1% av PM i banken (5,7%)



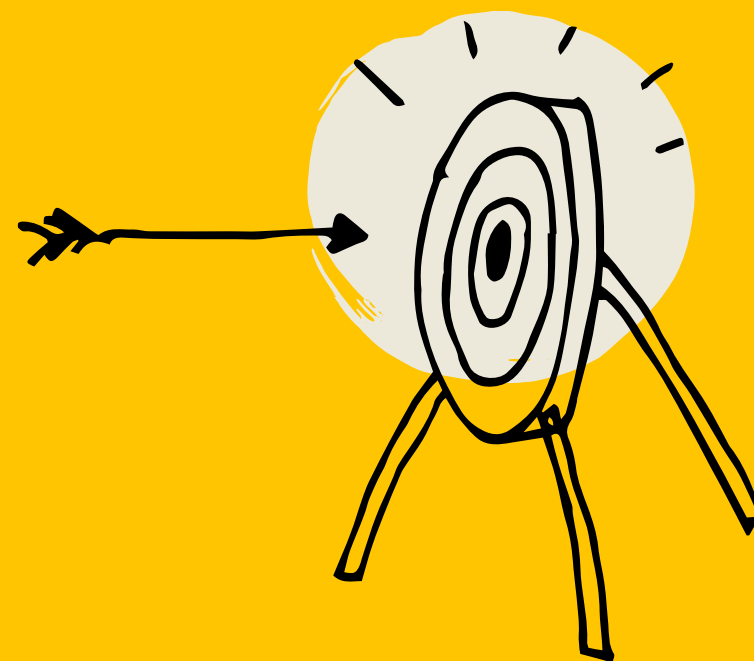
Strategiplan 2025-2028, vekst i omstartslån balansebank

Ambisjoner:

- Beholde troverdighet i markedet som den banken som friskmelder flest kunder
 - En viktig samfunnsrolle å gi folk en omstart etter økonomiske problemer
 - Et marked i fortsatt vekst der marginene er høyere enn ordinært PM
 - Primært omstartslån for folk som ikke får lån i ordinære banker, med tilhørende risiko
 - Fortsatt nasjonalt med fokus på områder med et velfungerende boligmarked
 - Økning volum omstartslån med 150 mnok årlig gir en portefølje ved utgang 2028 på 2 mrd
 - Holde mislighold under 10%
-

Strategiske mål

Bedriftsmarked



Målsetning mot 2028

BEDRIFTSMARKED

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

Lokal.

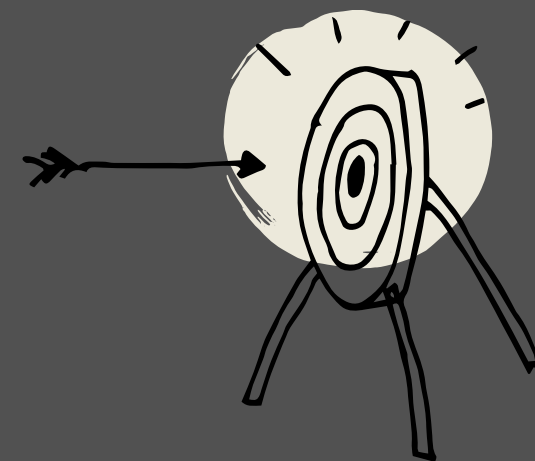
Vi er tilstede med kompetente medarbeidere som kjenner og forstår det lokale næringslivet

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

**Lønnsom
vekst**

Ambisjoner mot 2028

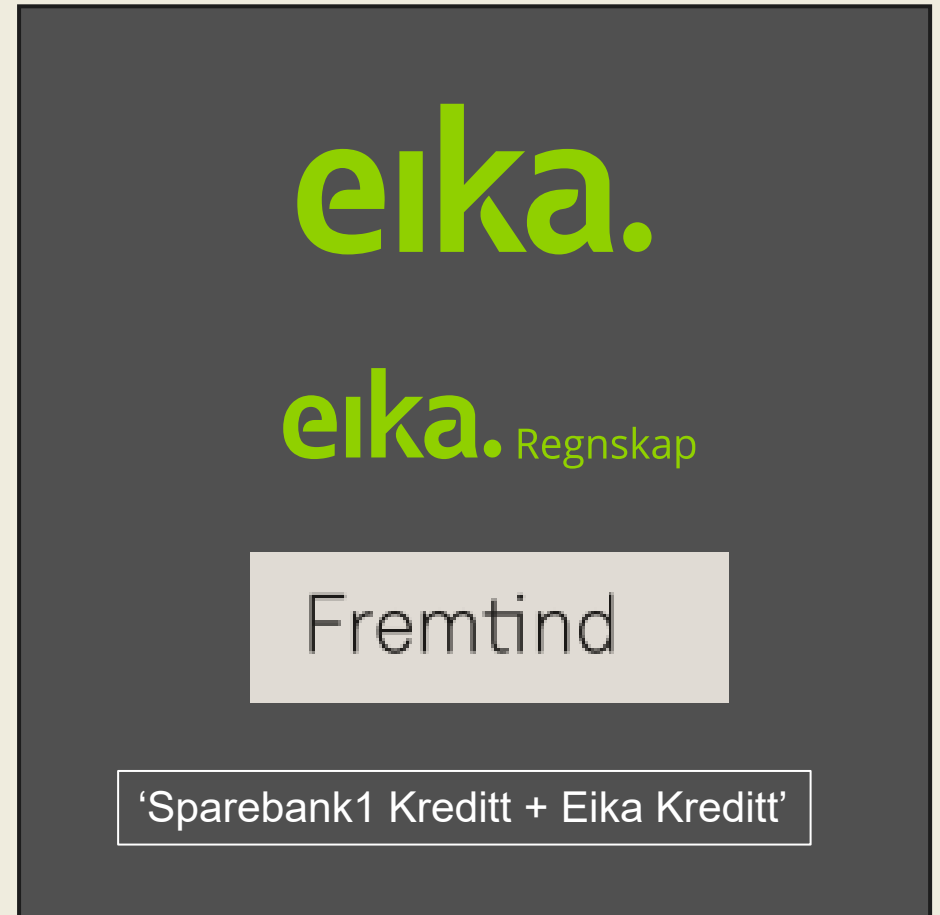
- 👉 Vi skal innrette vår kundebetjening i større grad etter kundens behov, kompleksitet og størrelse
- 👉 Vi skal utvikle og implementere 'Bank+Regnskap' som del av vårt verditilbud til bedriftsmarkedskundene
- 👉 Vi skal utnytte og utfordre Eika plattformen, men også søke eksterne partnerskap som styrker vår attraktivitet i markedet og øker langsiktig lønnsomhet

**Kunder og
omdømme**

Bedriftsmarkedssatsing i Eika

- 👉 Betydelig løft i nye og forbedrede kundeløsninger
- 👉 Digitalisering og selvbetjening
- 👉 Nye tjenester og løsninger

**Kunder og
omdømme**



Sterke samarbeidspartnere



nordic guarantee



- 👉 Etablert samarbeid med viktige partnere som styrker vår attraktivitet i markedet og øker vår langsiktige lønnsomhet
 - 👉 Arbeidskapitalfinansiering
 - 👉 Vekstgarantiordningen
 - 👉 Garantiavlastninger
 - 👉 Pensjonsløsninger
 - 👉 Leasing

Lønnsom
vekst

Brage Finans AS

EN DEL AV WATCH MEDIA

FINANSWATCH

BANK FORSIKRING FINTECH REGULERING KAPITALFORVALTNING PENSJON

BANK

Rogaland Sparebank blir tredje største eier i Brage Finans

– Dette er en stor investering for oss, og den setter oss i posisjon til å satse ytterligere i bedriftsmarkedet, sier Tomas Nordbø, konstituert adm. direktør i Rogaland Sparebank.

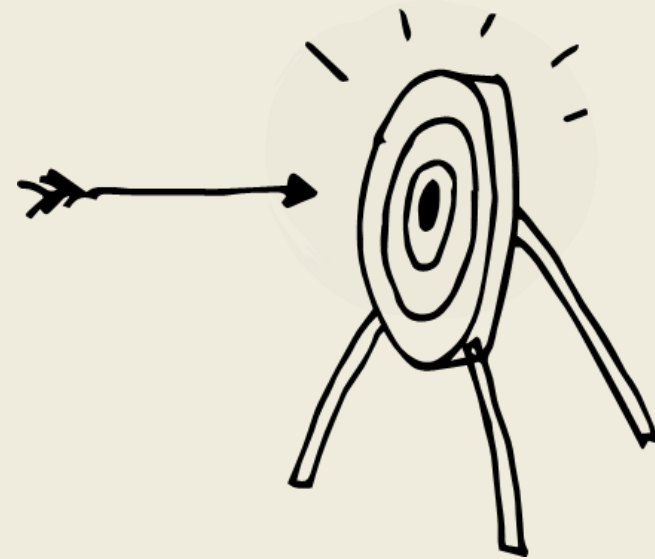


- 👉 **Leasing** er et viktig finansieringsalternativ for veldig mange bedrifter i vårt markedsområde
- 👉 Rogaland Sparebank inngår samarbeid med Brage Finans AS, og blir den **tredje største** eieren i finansieringsselskapet
- 👉 Banken har fått en styreplass i Brage Finans som følge av avtalen

Lønnsom vekst

Suksessfaktorer Bedriftsmarked

- Vi har et sterkt og tydelig lederskap
- Vi prioriterer vår tid og våre ressurser
- Vi overgår kundeforventninger
- Vi skaper verdi



Folk

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%

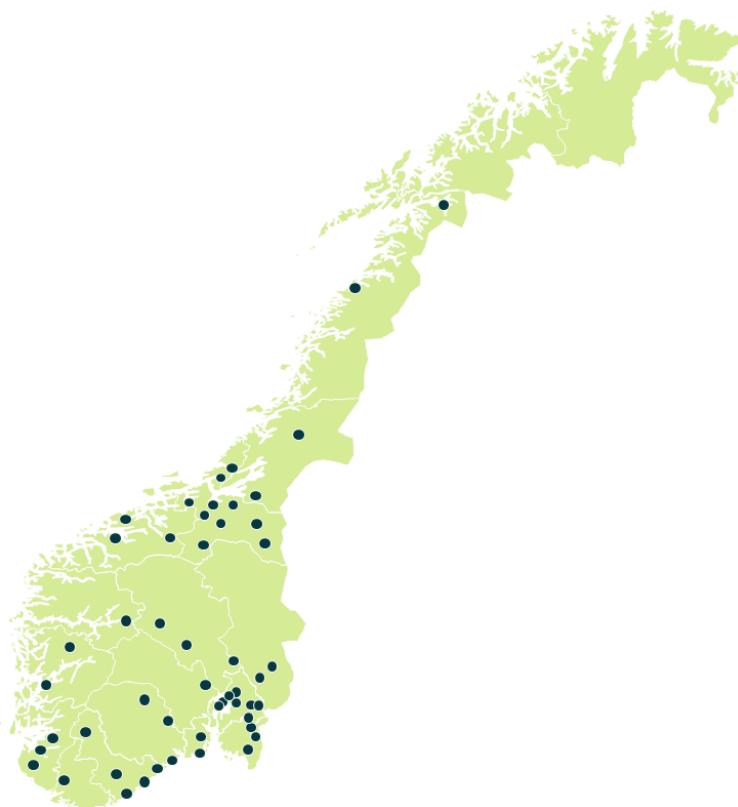
Agenda

- Rogaland Sparebank; ny bank, ny strategiperiode
- **Eika en solid og strategisk viktig partner**
- Lokale makroforhold
- Nøkkeltall pr. 3. kvartal



Med Eika i ryggen

Eikas viktigste oppgave er å sikre konkurransefremmende stordriftsfordeler for selvstendige banker



Eika i tall: i sum en betydelig størrelse

~500 mrd. Samlet FVK (inkl. BK og Eika Gruppen)








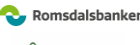

>750 000 Kunder i bankene og Eika (PM/BM)

~400 Ansatte som jobber for og med bankleveranser i Eika Gruppen

6,4 % Snitt utlånsvekst i bankene siste 5 år (6,4 % YoY)

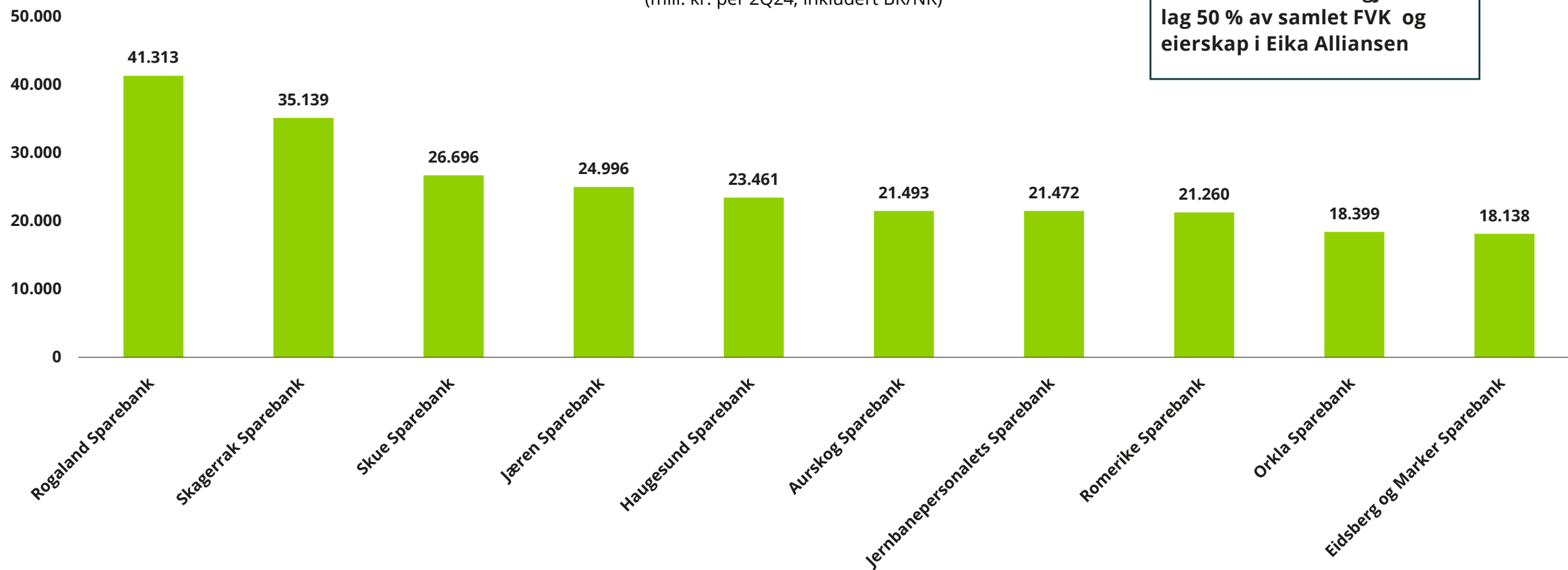
8,4 % Snitt ROE i bankene siste 5 år (9,5 % siste 12 mnd.)

Det har skjedd mye i Eika de siste årene

Kjernebankbytte	Nye samarbeid	Banker inn	Banker ut	Bankfusjoner i Eika (Gjennomførte og varslede)	Nye satsinger
Fullført overgang til Tietoevry	Nye produktsamarbeid, økt skala og verdisikring	Viktig del av strategisk rasjonale for å gå fra SDC til Tietoevry	Bankfusjoner ut av Eika synliggjør viktigheten av vekst	Økt fusjonstakt – bankene blir større	Hvor har vi forutsetninger for å styrke bankenes tilbud eller konkurrere selv?
	<p>Fremtind</p> <p> Kredittbanken Del av SpareBank 1 og Eika</p> <p>unimicro</p>	<p> Haugesund Sparebank</p> <p> Skudenes & Aakra Sparebank</p>	<p> Totens Sparebank</p> <p> BANK 2</p>	<p> Eidsberg Sparebank</p> <p> MARKER SPAREBANK</p> <p> Haugesund Sparebank</p> <p> Tysnes Sparebank - ikabanken de -</p> <p> SKAGERRAK SPAREBANK</p> <p> LARVIKBANKEN</p> <p> ANDEBU SPAREBANK</p> <p> Agder Sparebank</p> <p> Sparekassa</p> <p> Romerike Sparebank</p> <p> Blaker SPAREBANK</p> <p> Romsdalsbanken</p> <p> Sunddal Sparebank</p> <p> SKUE SPAREBANK</p> <p> HjartdalBanken</p> <p> Den Gule Banken</p> <p> Hjelmsland Sparebank</p> <p> Trøndelag SPAREBANK</p> <p> Hemr SPAREBANK</p> <p> Akkord SPAREBANK</p>	<p>PENNI Fra Eika Kredittbank</p> <p>eika.økonomi</p> <p>eika.Regnskap</p>

Eika-bankene blir større – gjennom både organisk og strukturell vekst

Forretningskapital ti største banker*
(mill. kr. per 2Q24, inkludert BK/NK)



Ti største banker utgjør om lag 50 % av samlet FVK og eierskap i Eika Alliansen

* Følgende planlagte/forestående fusjoner er hensyntatt: Haugesund og Tysnes, Sandnes og Hjelmeland, Skue og Hjordalbanken, Marker og Eidsberg. Samlet FVK inkluderer det som ligger i Eika Gruppen. Totens Sparebank og Bank2 har sagt opp sine avtaler med Eika som følge av fusjoner med hhv. Sparebank1 Østlandet og Bluestep Bank og er tatt ut av tallene.

Resultat før skatt:

6,10

milliarder kroner

Resultat før skatt*:

358

millioner kroner

Egenkapitalavkastning:

193,5

prosent

Egenkapitalavkastning*:

16,6

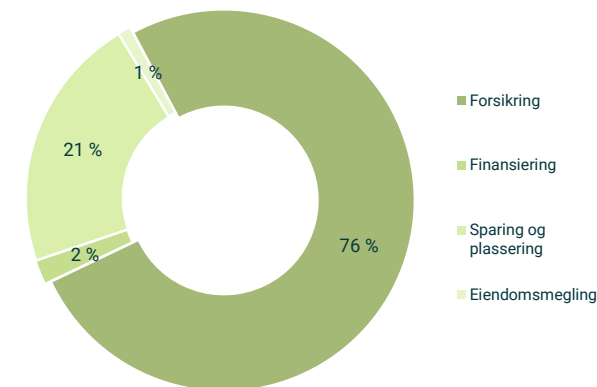
prosent

* eksklusiv transaksjonsgevinst

Resultater Q1-Q3 2024

Beløp i tusen kroner	Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2023	Helår 2023
Netto driftsinntekter	1 121 480	875 036	1 204 093
Driftskostnader	936 373	797 545	1 093 549
Tap og nedskrivninger	20 262	28 350	32 236
Resultat før skatt	164 845	49 140	78 308
Skatt	5 577	13 881	94 435
Resultat etter skatt	159 267	35 260	(16 128)
Resultat etter skatt avhendet virksomhet	5 895 899	227 008	380 235
Totalresultat	6 055 166	262 267	364 107

Resultat per område

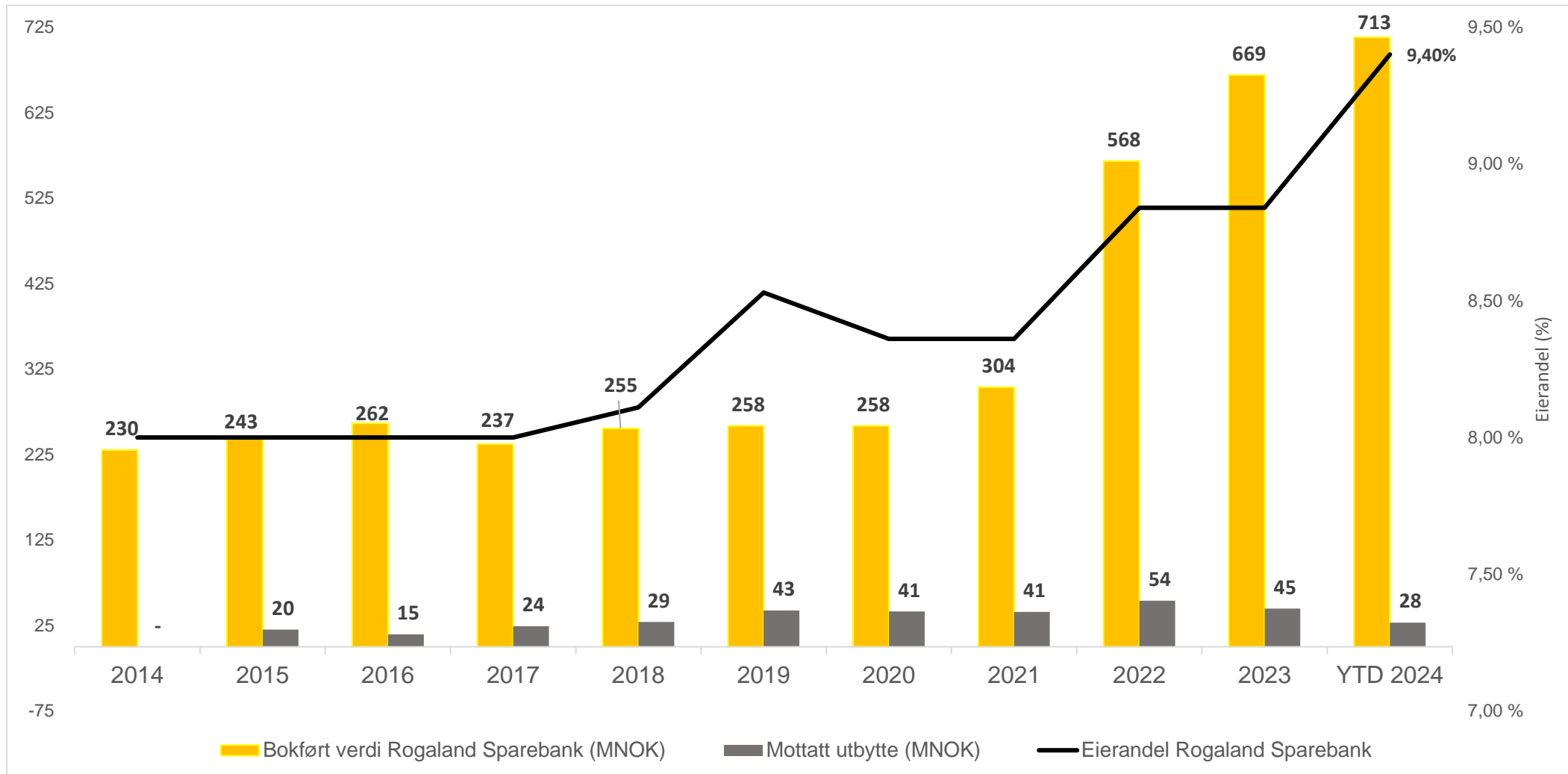


Eksklusiv Eika Gruppen og konsernelimineringer

Kommentar:

- Positiv engangseffekt knyttet til transaksjonen i forsikringsvirksomheten (5,7 milliarder kroner)
- Eika Kapitalforvaltning leverer et sterkt resultat som følge av en kombinasjon av økte inntekter fra sterk nettotegning og markedsoppgang, samt god kostnadskontroll. Netto økning i spareavtaler i kvartalet på 2,5 % til over 206 000 aktive spareavtaler
- Øvrige selskaper leverer omtrent på budsjett/prognose

Utvikling Rogaland Sparebank eierandel i Eika - bokførte verdier, utbytte og eierandel



Med Eika i ryggen



Produkter og tjenester

- Kostnadseffektive, konkurransedyktige produkter og tjenester som effektivt kan distribueres til bankenes kunder
- Kostnadseffektive, konkurransedyktige tjenester for effektiv bankdrift
- Kostnadseffektiv, konkurransedyktig kompetanse og kapasitet på områder hvor bankene er for små alene

Teknologi og digitalisering

- Kostnadseffektiv, skalerbar teknologiplattform
- Konkurransedyktige kundeflater
- Kostnadseffektive, konkurransedyktige rådgiverflater

Verdibidrag

- Markedsmessige, konkurransedyktige provisjoner og resultatdelingsmodeller
- Konkurransedyktig resultat- og verdiutvikling i eide selskaper
- Effektive, tilpassede mekanismer for eierstyring og innflytelse

Strategisk

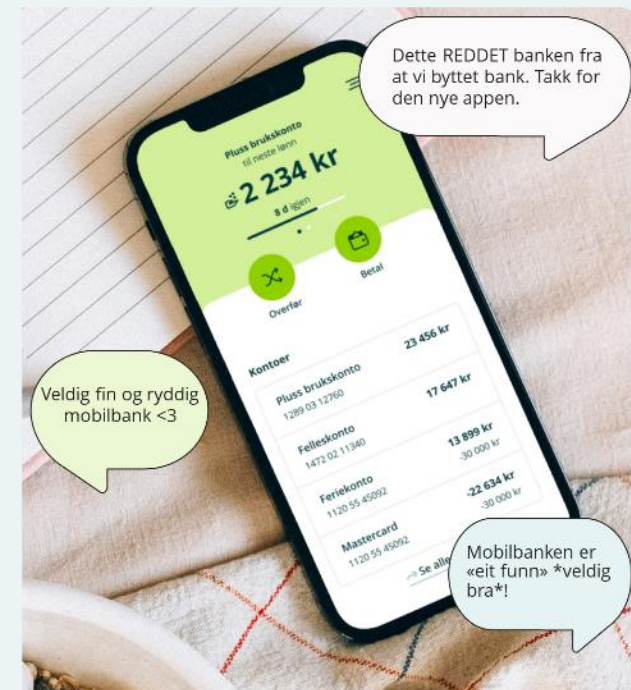
- Forvaltning og videreutvikling av systemverdi
- Sikre posisjonering og innflytelse på bransjenivå og i relevante leverandørfora mv.
- Forvalte og videreutvikle strategiske opsjoner

Eika bankene har nå en av landets best likte mobilbanker



Bankenes kunder har talt: Eikas mobilbank i toppklassen

- 4,6 av 5 i AppStore
- 4,5 av 5 i GooglePlay
- 350 000 kunder bruker mobilbanken jevnlig
- 90% av alle innlogginger skjer i mobilbanken, mot 10% i nettbank
- 70% av kundene som bruker mobilbanken logger seg inn mer enn to ganger i uken



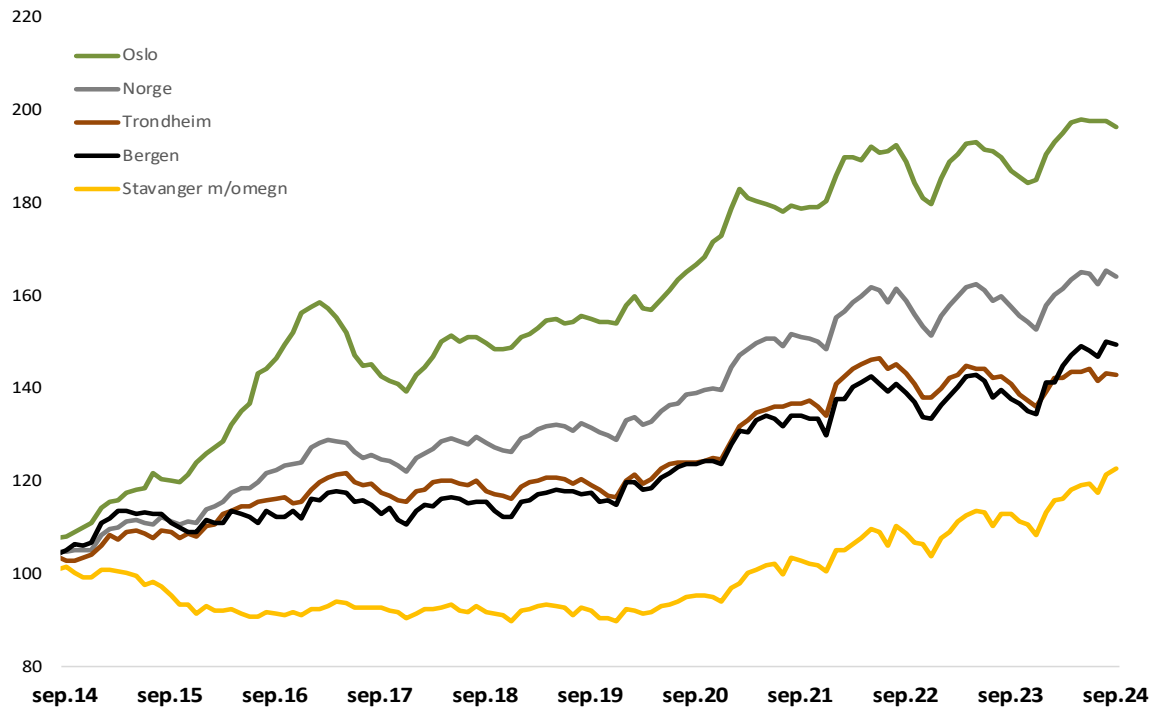
Agenda

- Rogaland Sparebank; ny bank, ny strategiperiode
- Eika en solid og strategisk viktig partner
- **Lokale makroforhold**
- Nøkkeltall pr. 3.kvartal

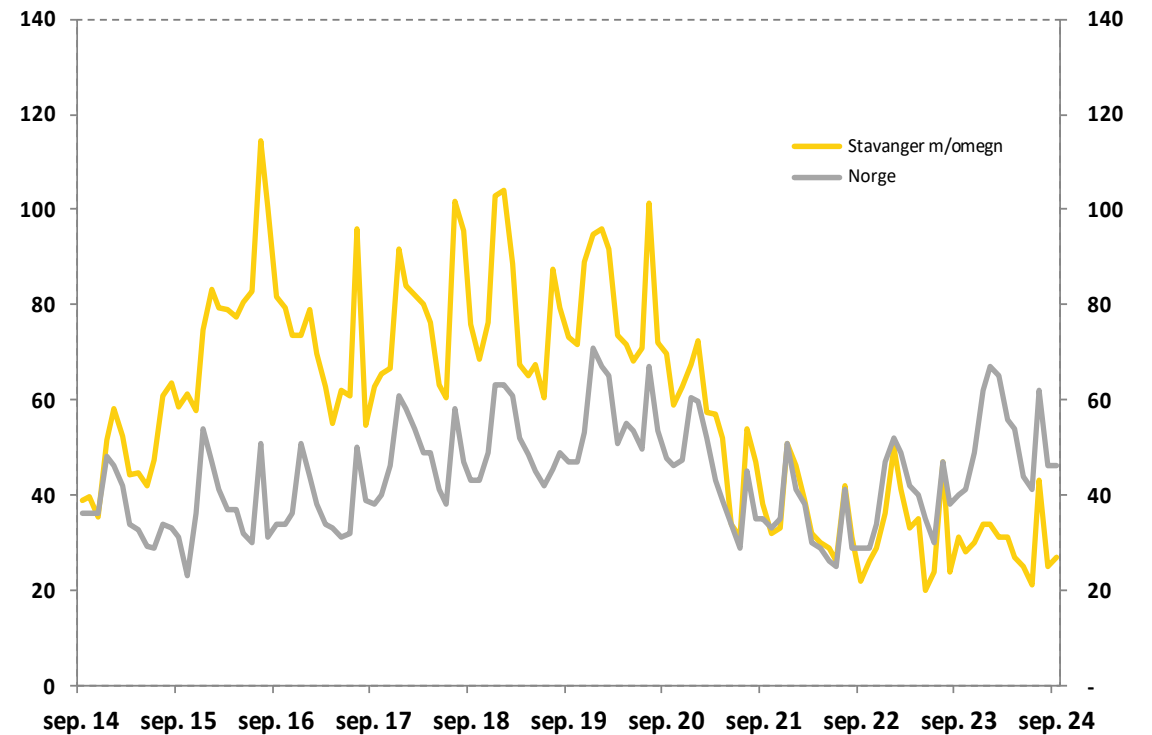


Boligpriser – Hva er boligen verd?

Boligpriser



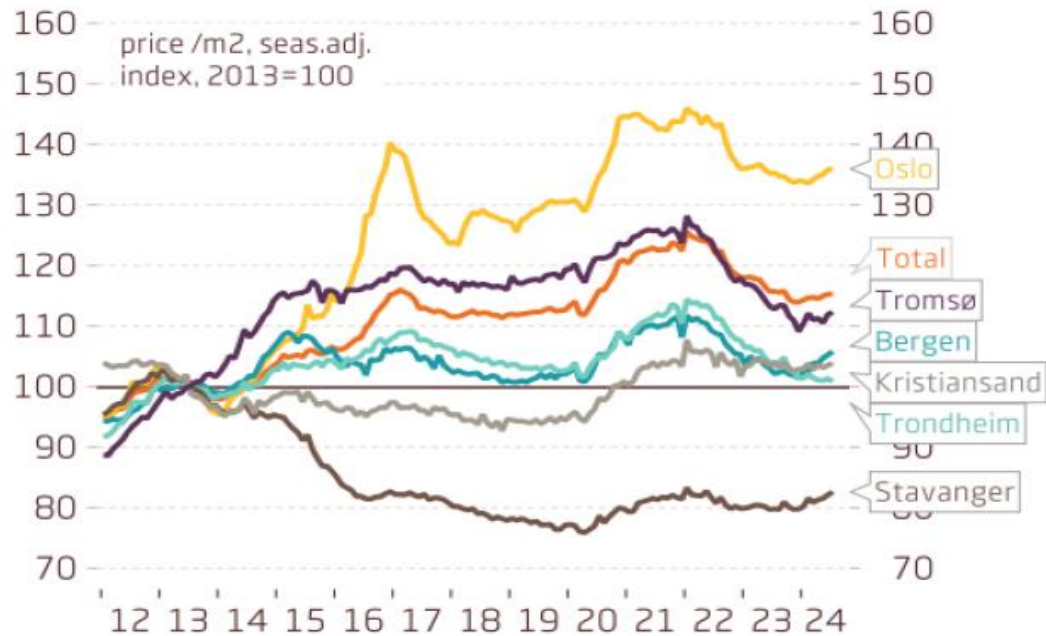
Formidlingstid



Boligpriser – Hva er boligen verd?

Justert for inflasjon

Norway: Real house prices, deflated by CPI



Sources: Swedbank & Macrobond

Justert for inntekt

Norway: Real house prices, deflated by disposable income

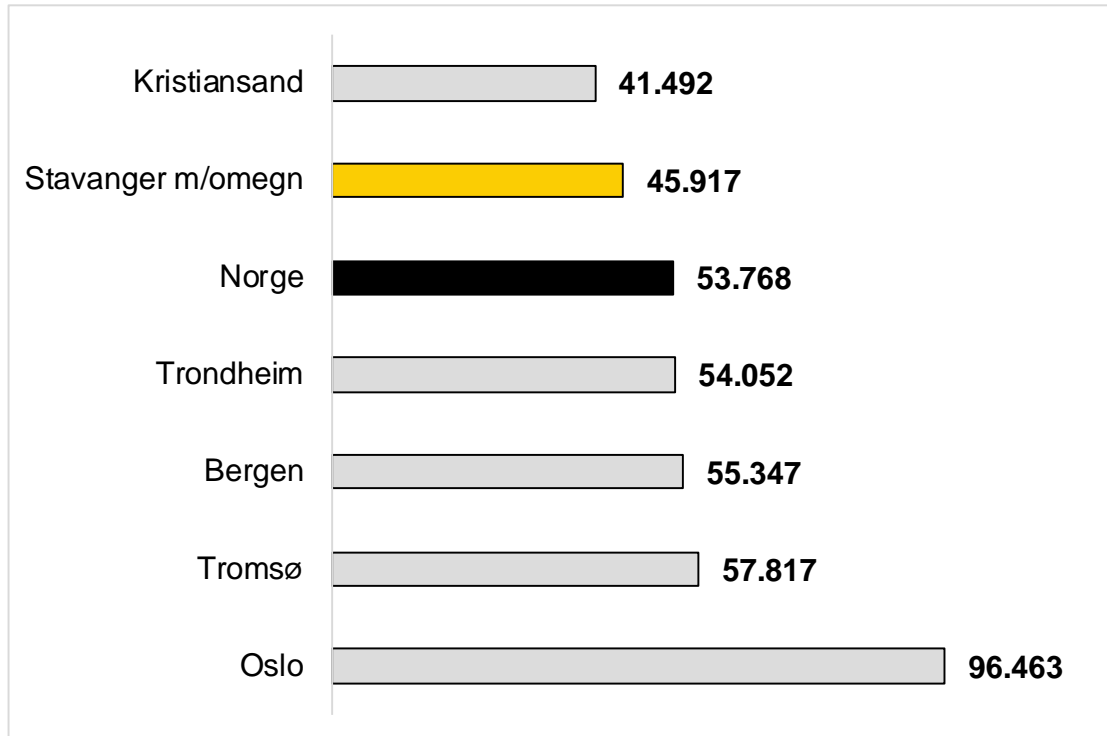


Sources: Swedbank & Macrobond

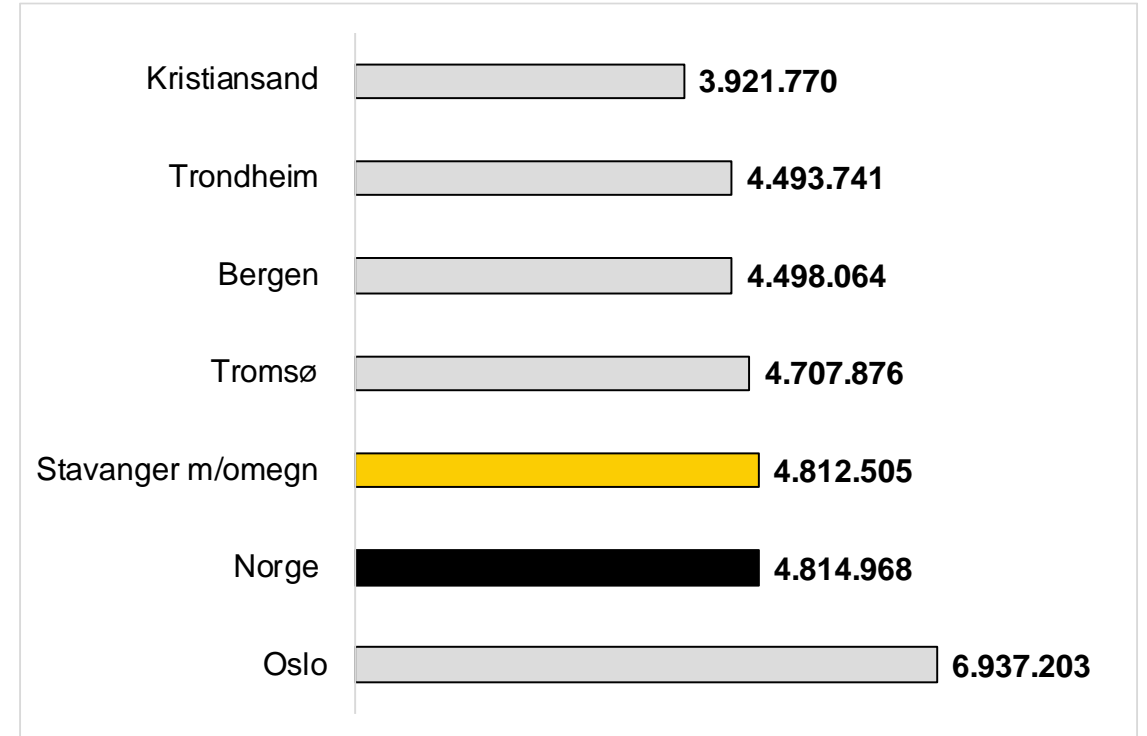


Boligpriser i kroner – kanskje vel så interessant

Kvadratmeterpris solgte boliger



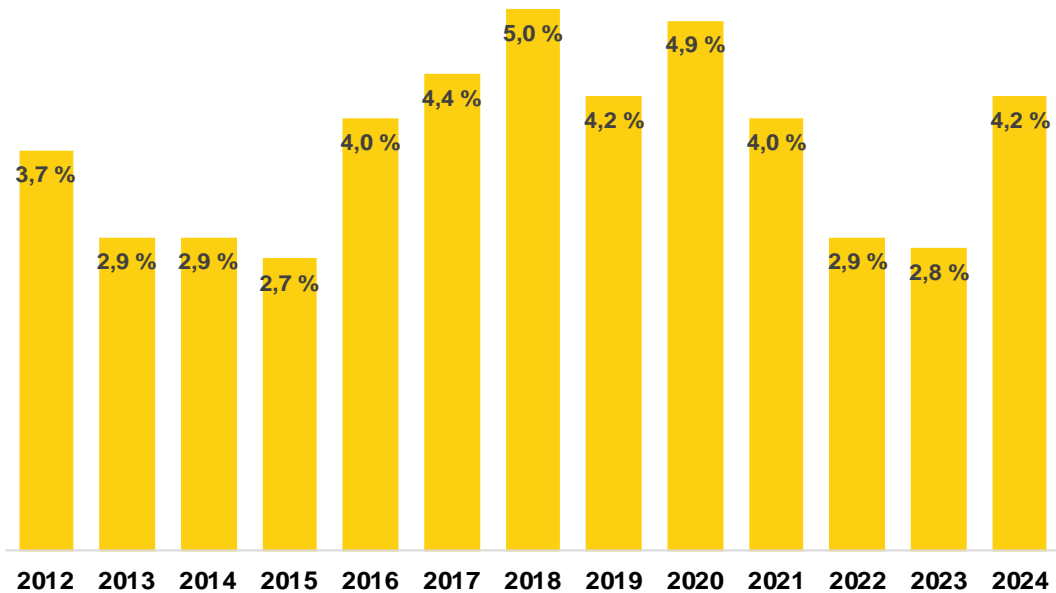
Gjennomsnittspris solgte boliger



Næringseiendom – det lokale markedet

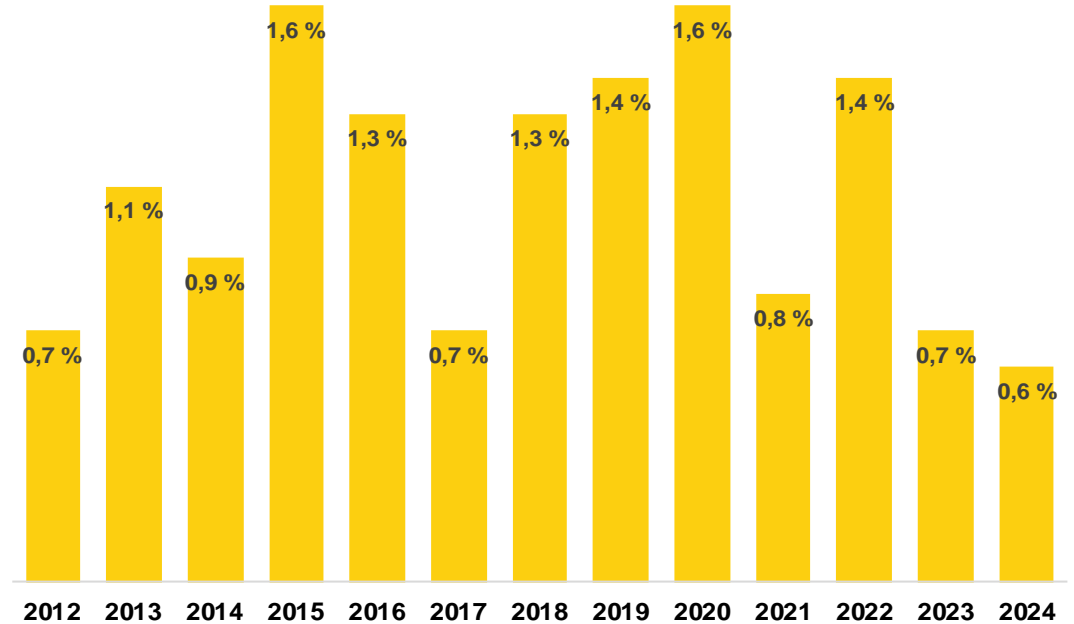
Kombinasjonsbygg og handelsbygg er segmentene med lavest ledighet

Samlet ledighet kombinasjonsbygg



Kombinasjonsbygg er fleraktivitetsbygg som typisk inneholder verksted / lager / kontor i samme bygg

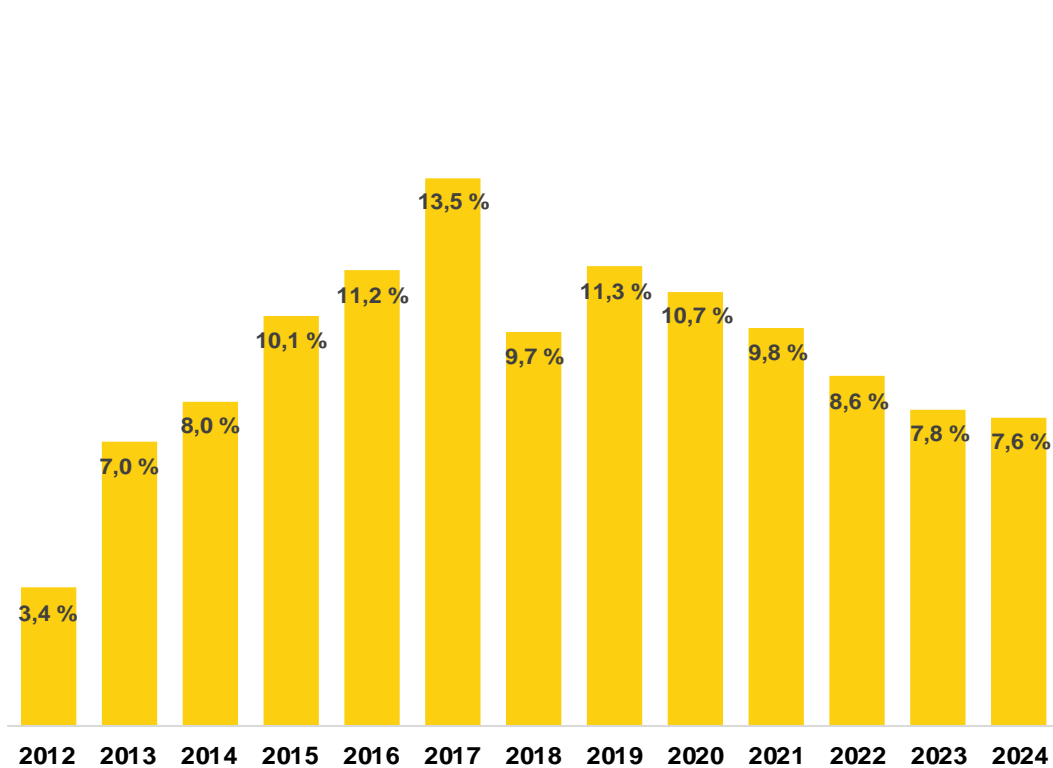
Samlet ledighet handelsbygg



Næringseiendom – det lokale markedet

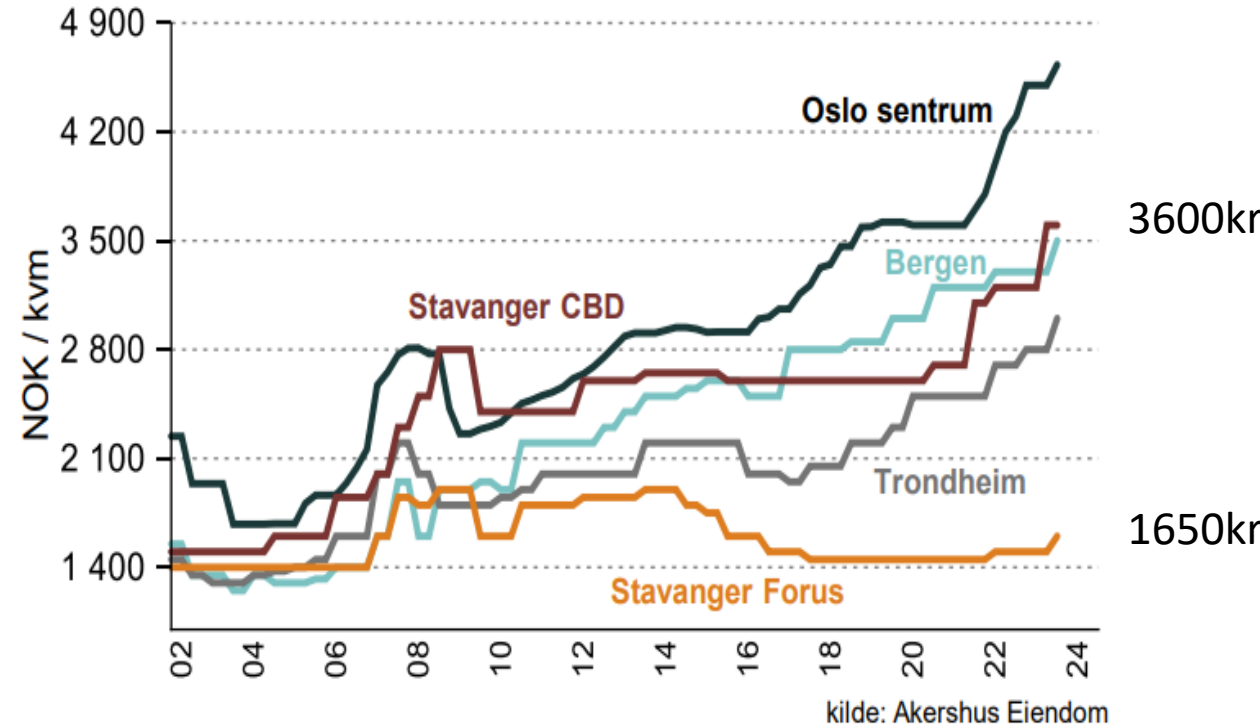
Kontoreiendommer er segmenter med mest ledig areal, men markedet bedres. Korreksjonen i forbindelse med oljenedturen i 2014 - 2016 gir lavere fallhøyde enn andre deler av landet

Samlet ledighet kontoreiendom Stavanger regionen



Lite nybygg etter oljenedturen fra 2014-2016
Byggeaktiviteten har tatt seg opp de siste årene

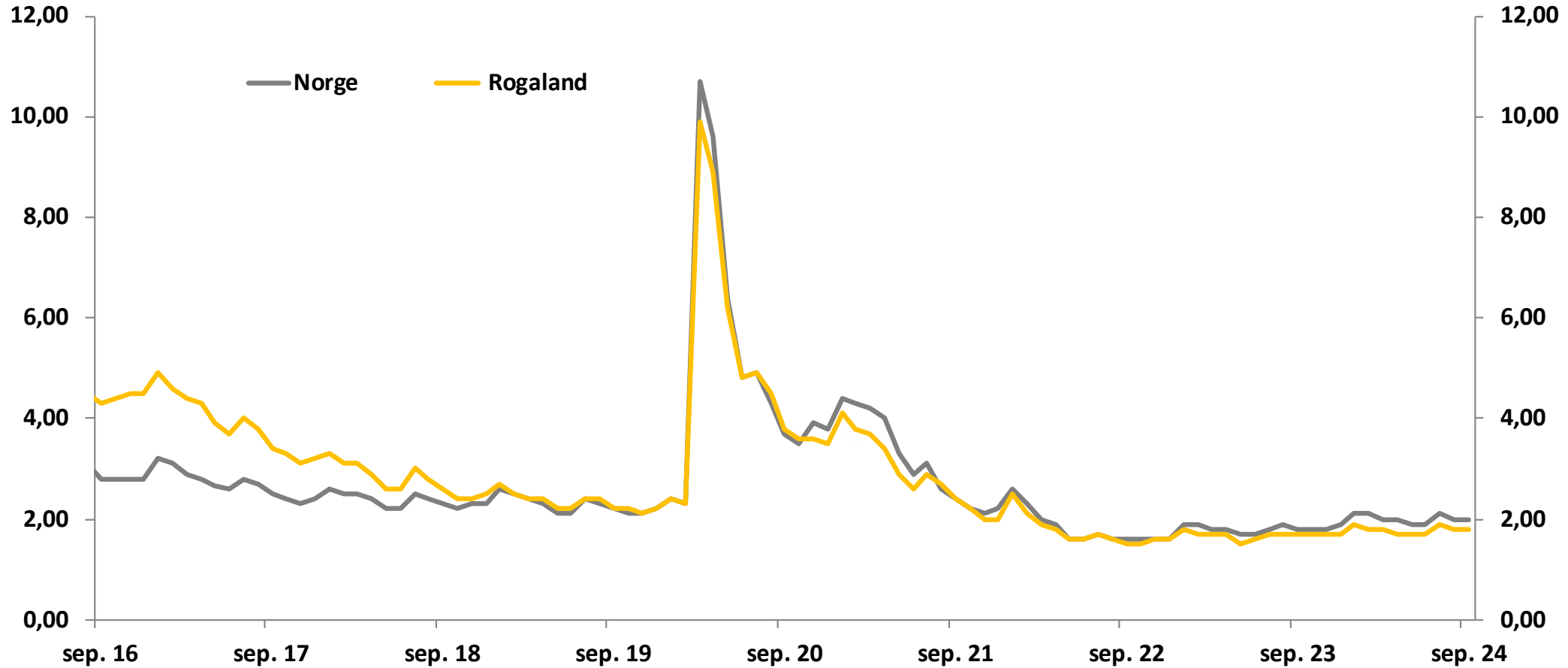
Leiepriser største byer i Norge



- Yield 5,75 % pr andre halvår 2024
- Økt aktivitet på transaksjonssiden i forhold til 2023



Full syssselsetting i Rogaland



Men hvem er arbeidsledige?

Mismatch i arbeidsmarkedet lokalt

Rekordmange utlyste stillinger i september

Publisert 27. september 2024

— 2024 ligger an til å bli et av årene med flest utlyste stillinger noensinne, noe som bekrefter at det er en betydelig mangel på arbeidskraft, sier direktør i Nav Rogaland Merethe P. Haftorsen.

Ved utgangen av september var det registrert totalt 7 622 arbeidssøkere i Rogaland. Av disse var 4 673 helt ledige, dette tilsvarer 1,8 prosent av arbeidsstyrken. På landsbasis er andelen på 2,0 prosent.

Sammenliknet med samme måned i fjor er det en økning på 405 personer, eller 9 prosent. Antallet helt ledige sank fra forrige måned, men øker litt når vi justerer for sesongvariasjoner. Det betyr at antallet helt ledige ikke har gått like mye ned som normalt for en september måned.

Bruttoledigheten, helt ledige og arbeidssøkere på tiltak, øker fra forrige måned også når vi justerer for sesongvariasjoner. Denne gruppen utgjorde i september 5 873 personer, tilsvarende 2,3 prosent av arbeidsstyrken.

Blant personer med innvandrerbakgrunn var andelen helt ledige på 4,9 prosent, mens hos ikke-innvandrere var den på 1,0 prosent.

▼ Relatert innhold

[Det er betydelig mangel på arbeidskraft](#)

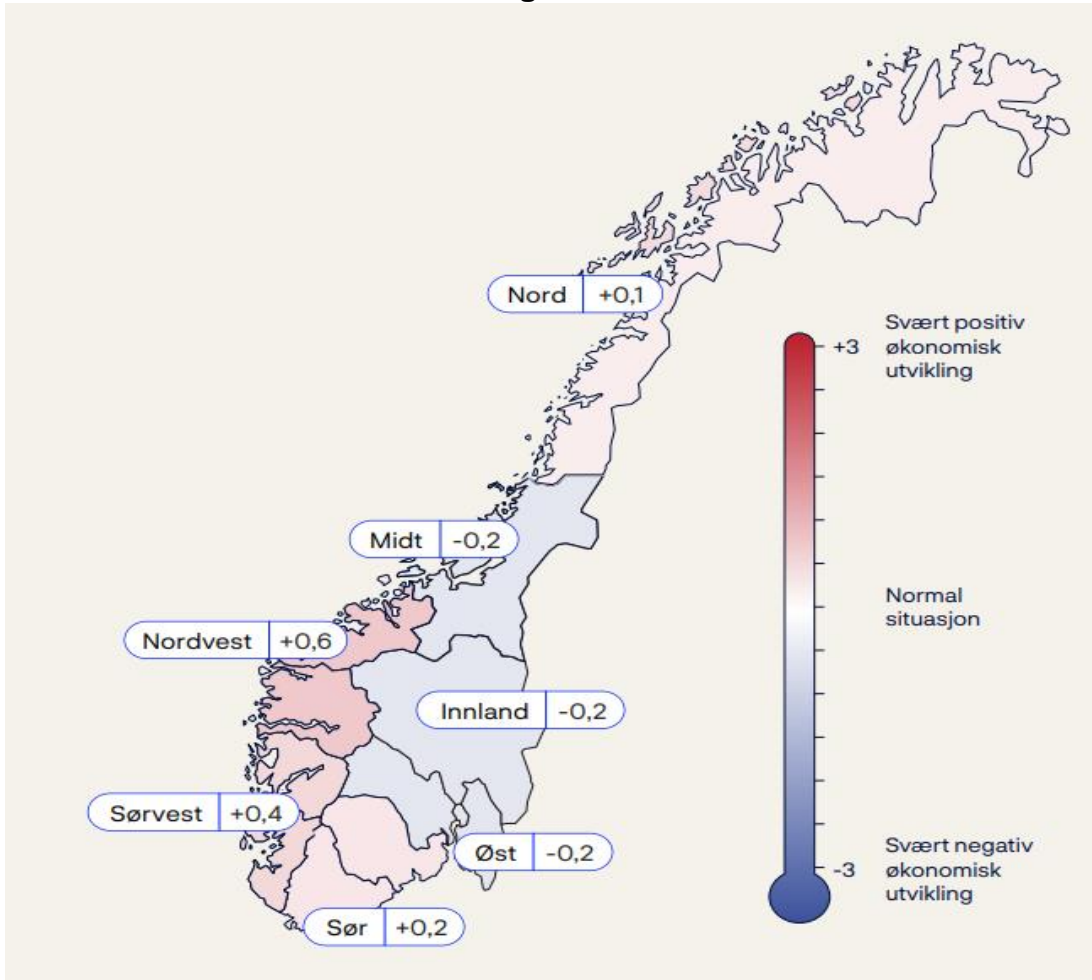
Direktør i Nav Rogaland Merethe P. Haftorsen er bekymret for verdiskapningen i fylket med vedvarende lav arbeidsledighet, og såpass høy etterspørsel etter arbeidskraft. — Det er ikke nok folk. I perspektivmeldingen til regjeringen sies det at vi vil mangle flere hundre tusener de neste tiårene, men allerede nå skriker flere bransjer etter arbeidskraft, sier Haftorsen.

Publisert 01.11.2024

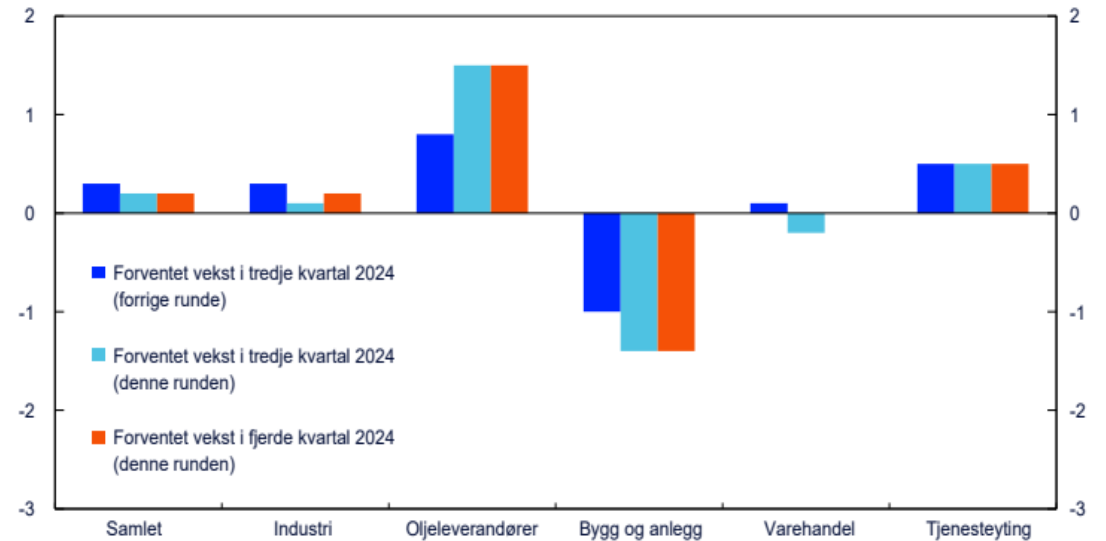


Norges Banks Regionalt Nettverk

Regional indikatorer



Forventet produksjonsvekst

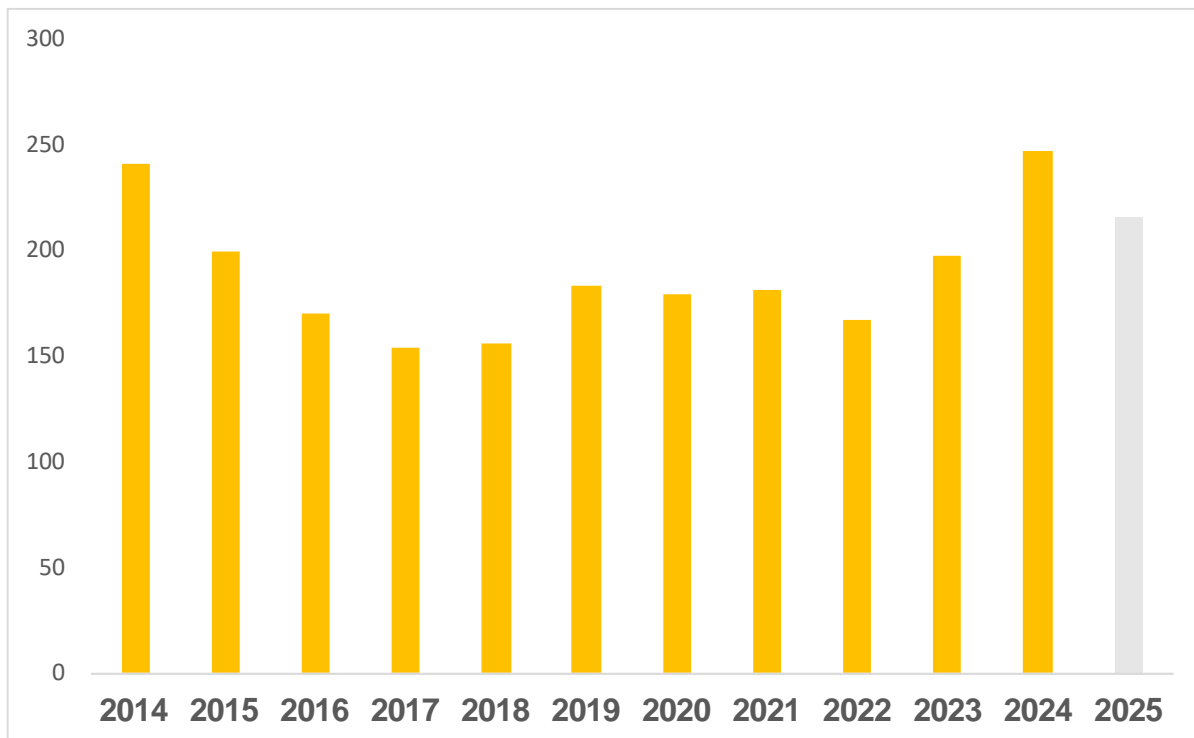


- Høy aktivitet innen energirelatert industri
- Utfordrende for byggenæringen



Oljeinvesteringer er fortsatt viktig for Rogalandsøkonomien

Oljeinvesteringer



Høyere anslag for 2025

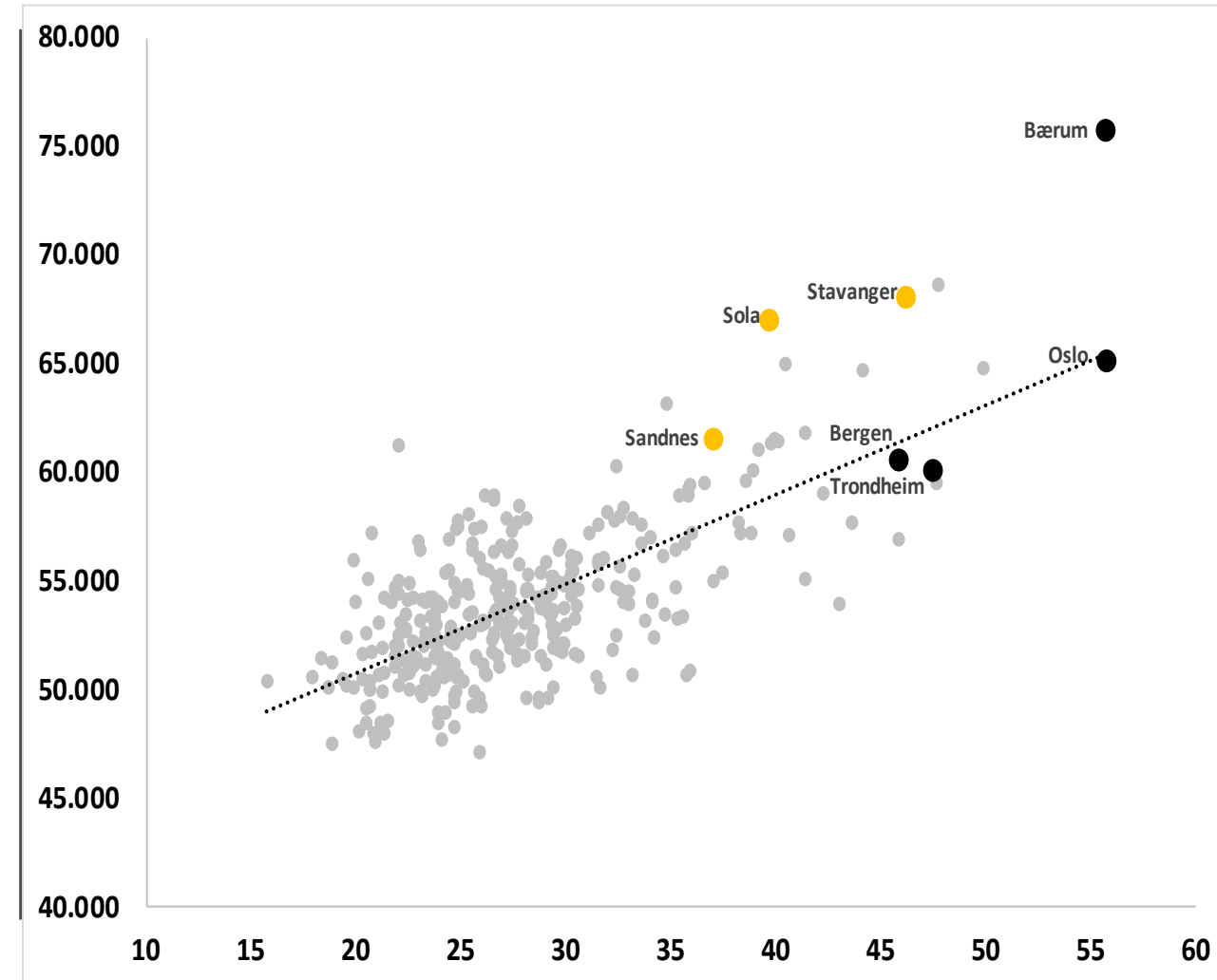
De nyeste investeringsanslagene i næringene rørtransport og utvinning av olje og gass for 2025 blir nå oppgitt til 216 milliarder kroner, som er om lag 11 milliarder kroner mer enn i forrige undersøkelse. Økningen drives hovedsakelig av økte anslag innen feltutbygging og leting, men anslagene for de andre investeringsområdene bidrar også til oppgangen. Det økte anslaget for feltutbygging har delvis sammenheng med at det er blitt levert PUD på et nytt utbyggingsprosjekt. Slike prosjekter inkluderes i den første investeringstillingen etter at PUD er levert. Innenfor letevirksomheten er det kommet til noen flere letebrønner i operatørens foreløpige budsjetter.



Høy utdanning og høy lønn i regionen

- Høy og relevant utdanning
- Fleksibel arbeidsstyrke bedrer omstillingsevnen
- Bedre demografi enn landet total (andel unge VS gamle)
- Høyt lønnsnivå er bra for rentebetjeningsevne, men bremser omstilling

Månedslønn VS utdanningsnivå



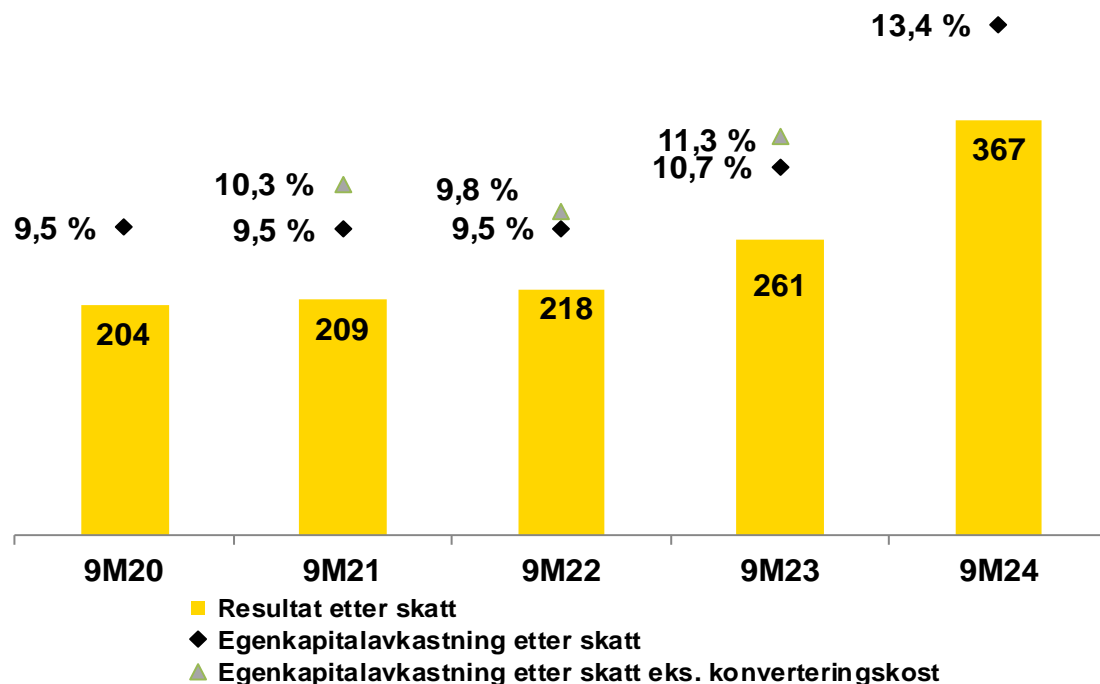
Agenda

- Rogaland Sparebank; ny bank, ny strategiperiode
- Eika en solid og strategisk viktig partner
- Lokale makroforhold
- **Nøkkeltall pr. 3.kvartal**



Rogaland Sparebank – en god start for den sammenslåtte banken

Resultat og egenkapitalavkastning pr. 3.kvartal



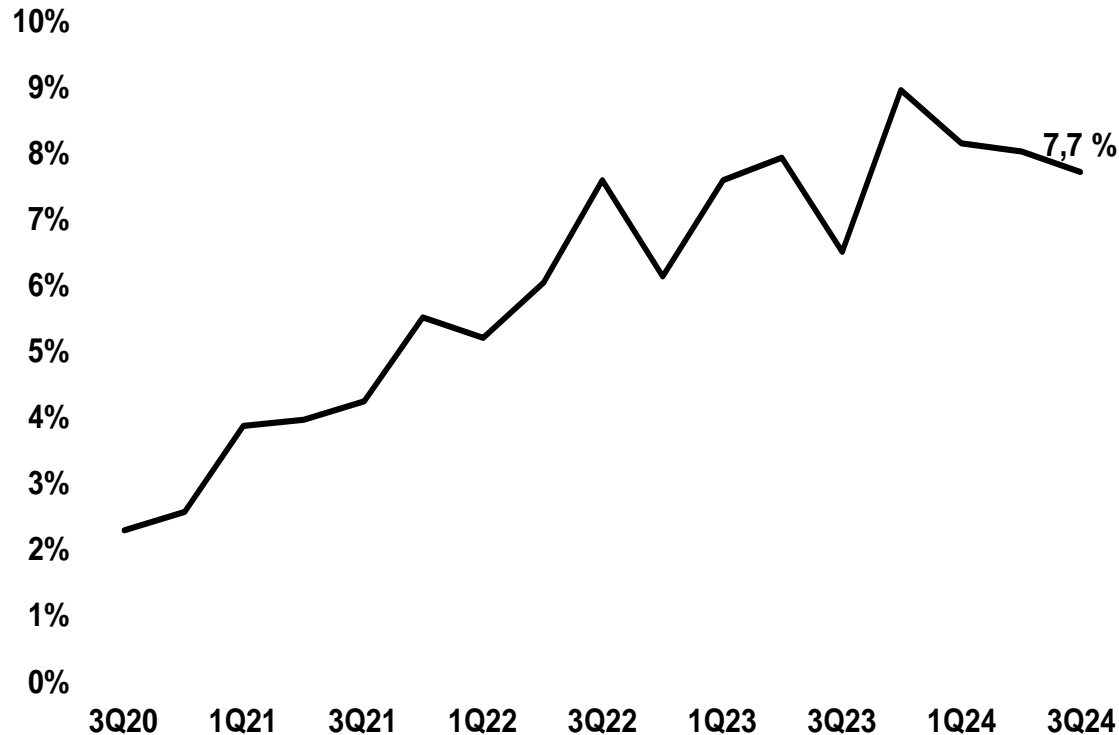
Oppsummering første 9 måneder

- 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

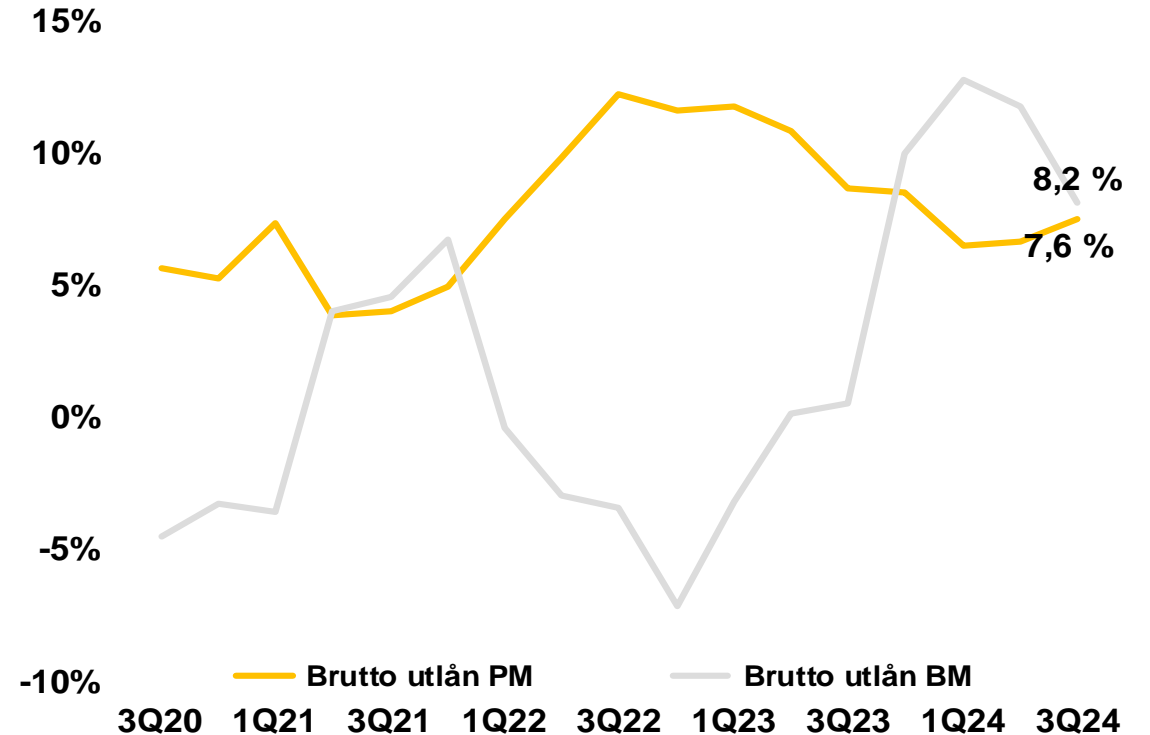
God utlånsvekst, banken tar markedsandeler i begge segment

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.)



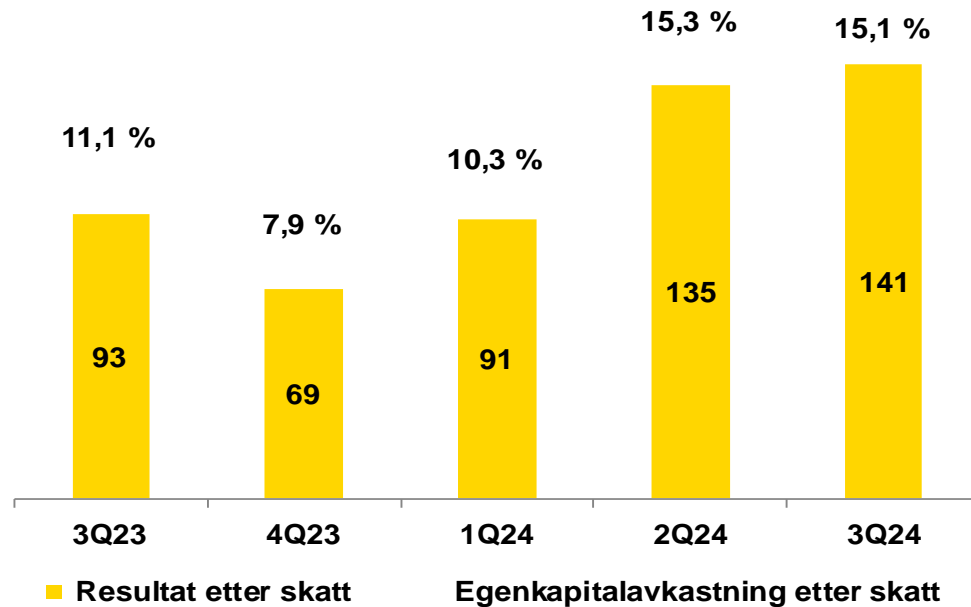
- Utlån til private er opp NOK 1,6 mrd (7,6 %) siste 12 mnd. Siste kvartal økte utlån MNOK 526 (2,3%).
- Brutto utlånsvolum for bedriftsmarkedet er opp MNOK 598 (8,2%) siste 12 mnd., og ned MNOK 173 (-2,1 %) siste kvartal
- **Inkludert fusjon har utlånene økt med 12,3% siste kvartal og 18,1% siste 12mnd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



Resultatutvikling

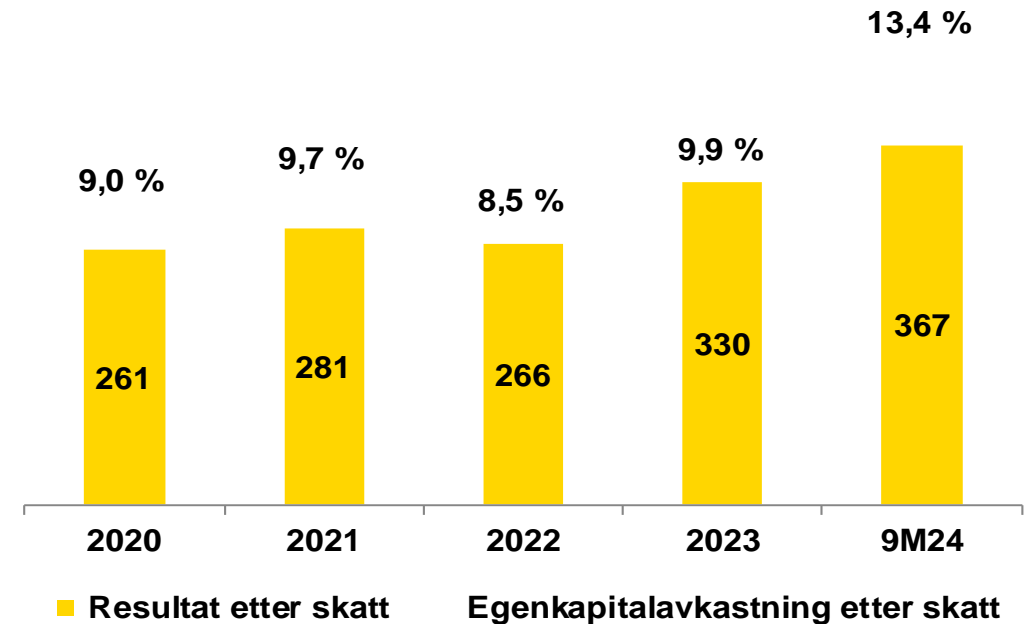
Stadig bedring i underliggende bankdrift

Resultat etter skatt, siste 5 kvartaler



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

Resultat etter skatt, årlig



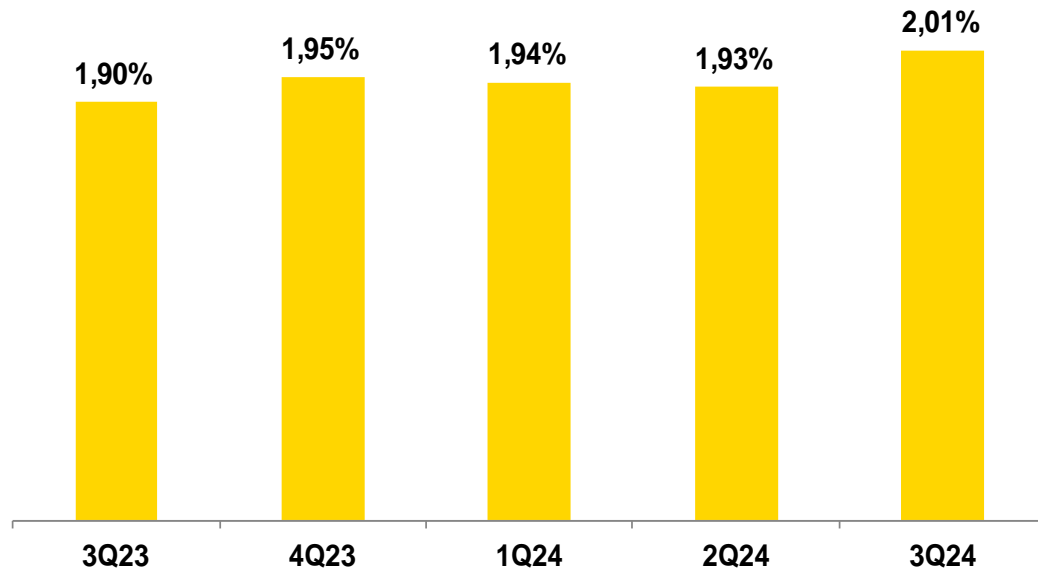
- Egenkapitalavkastning 2023 uten konverteringskostnader 10,5%, 8,7 % for 2022
- Egenkapitalavkastning justert for engangseffekter i forbindelse med fusjon for årets 9 første måneder er 11,7%



Rentenetto

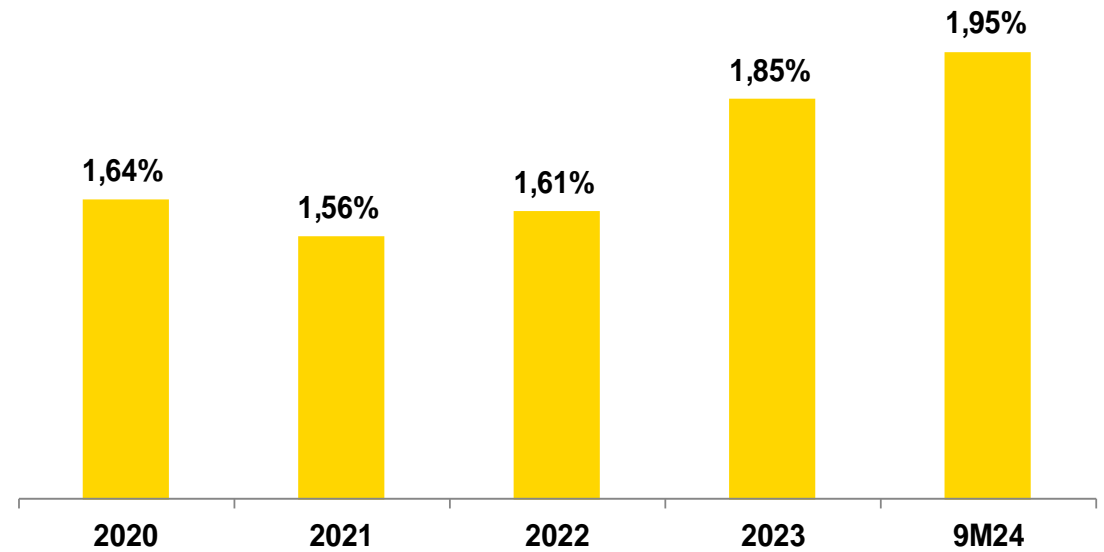
Bedring i nettorentemargin over tid

Rentenetto, siste 5 kvartaler



- 51% innskuddsdekning

Rentenetto, årlig



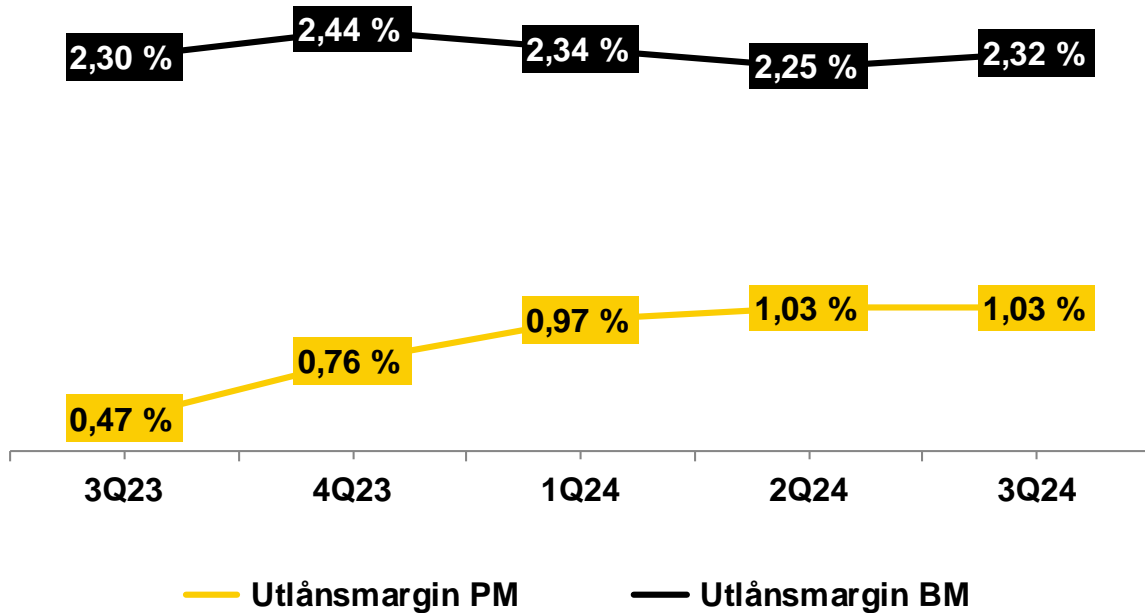
- Netto rentemargin morbank 2,58 % (2,53 %)



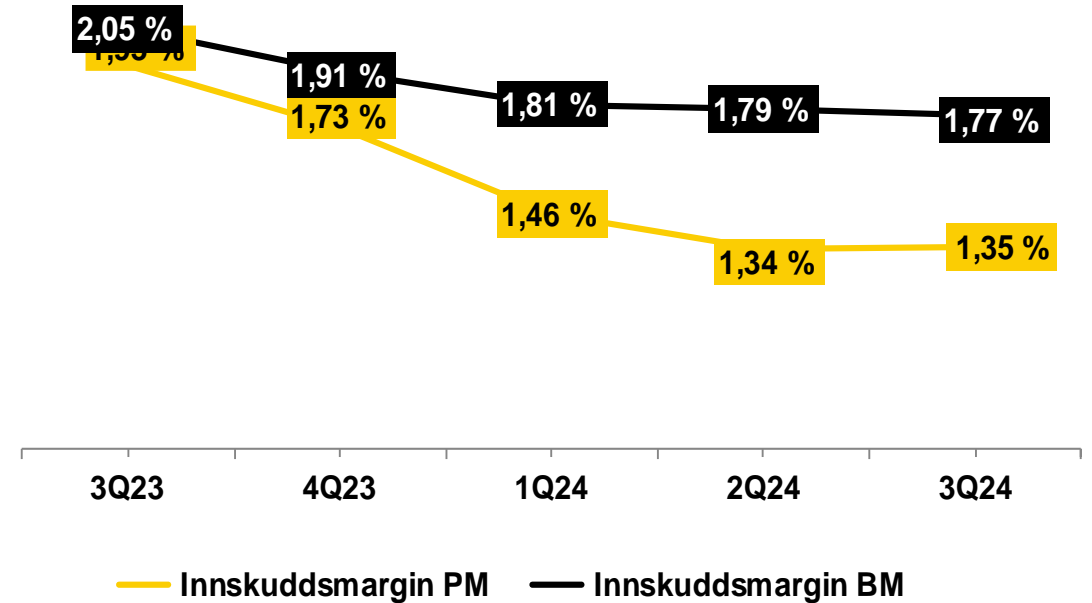
Utlåns- og innskuddsmargin

Stabil utlånsmargin og innskuddsmargin som følge av stabil NIBOR rente

Utlånsmarginer



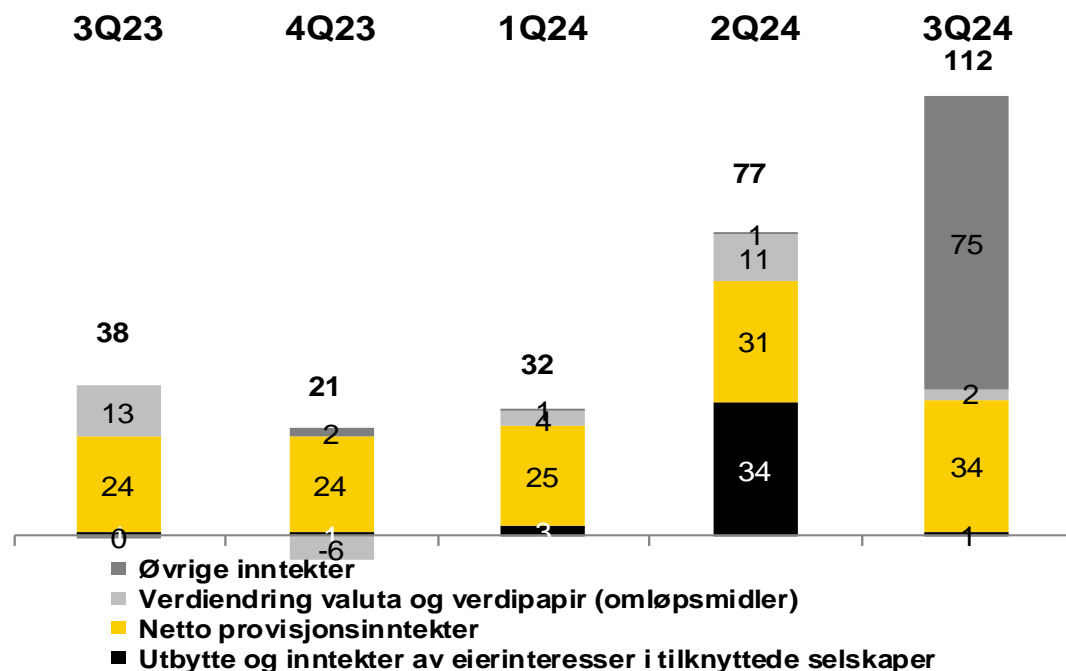
Innskuddsmarginer



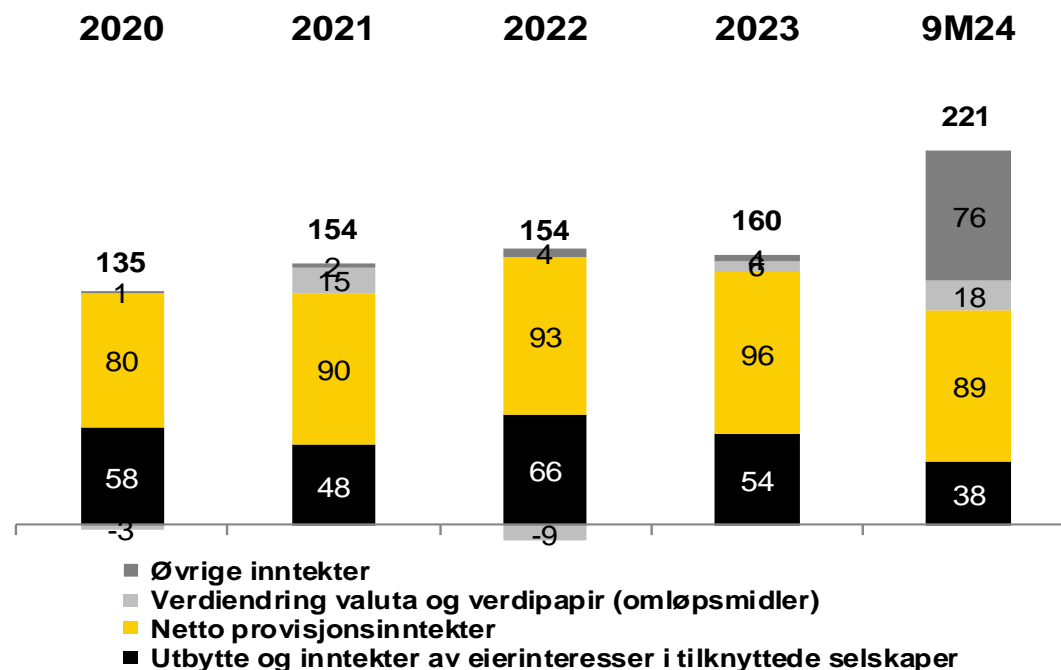
Andre inntekter

Bedring i andre inntekt er for kvartalet

Andre inntekter, siste 5 kvartaler



Andre inntekter, årlig



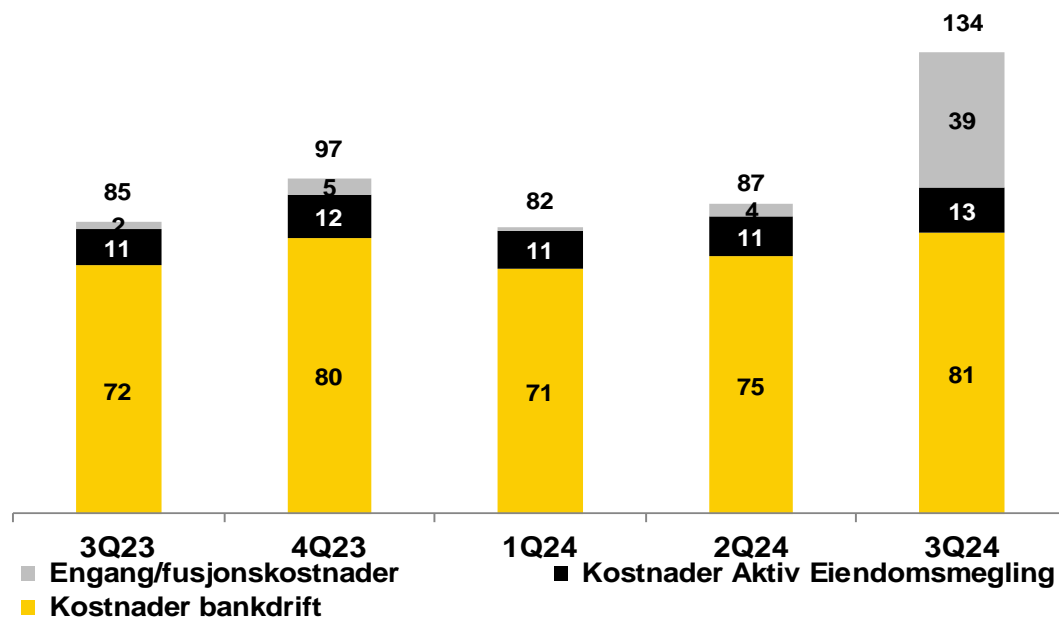
- Utbytte fra Eika Gruppen for 2023 MNOK 28,4 (44,8) bokført i andre kvartal 2024
- Bedring i provisjonsinntekter innen betalingsformidling
- Øvrige inntekter i 3. kvartal er 74 MNOK er knyttet til fusjonseffekter



Kostnadsutvikling

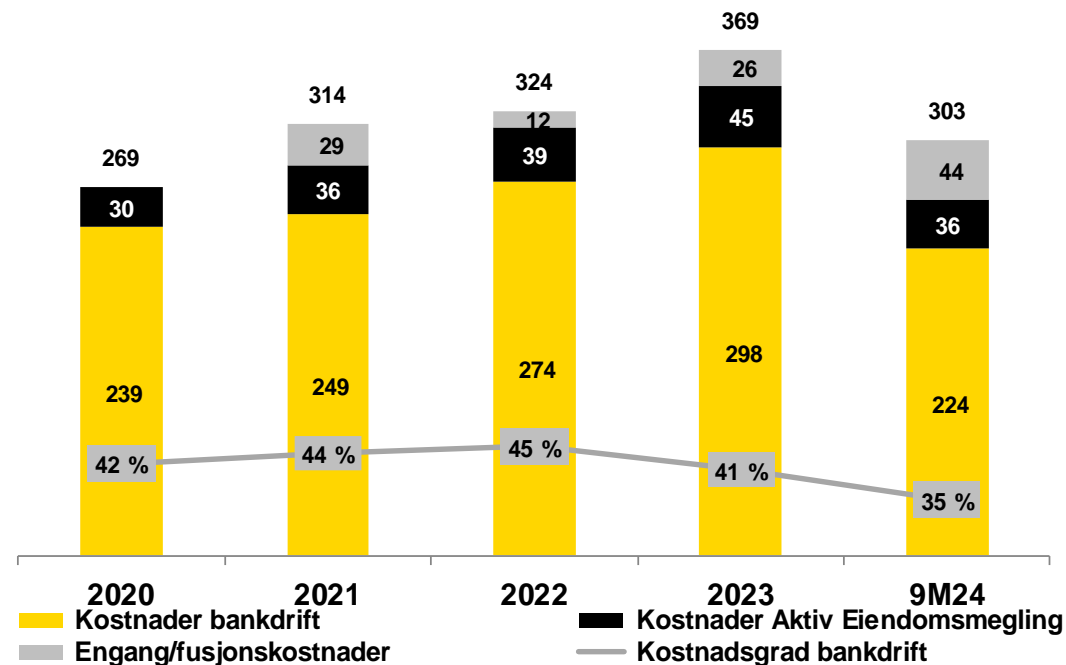
Stabile driftskostnader i banken

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

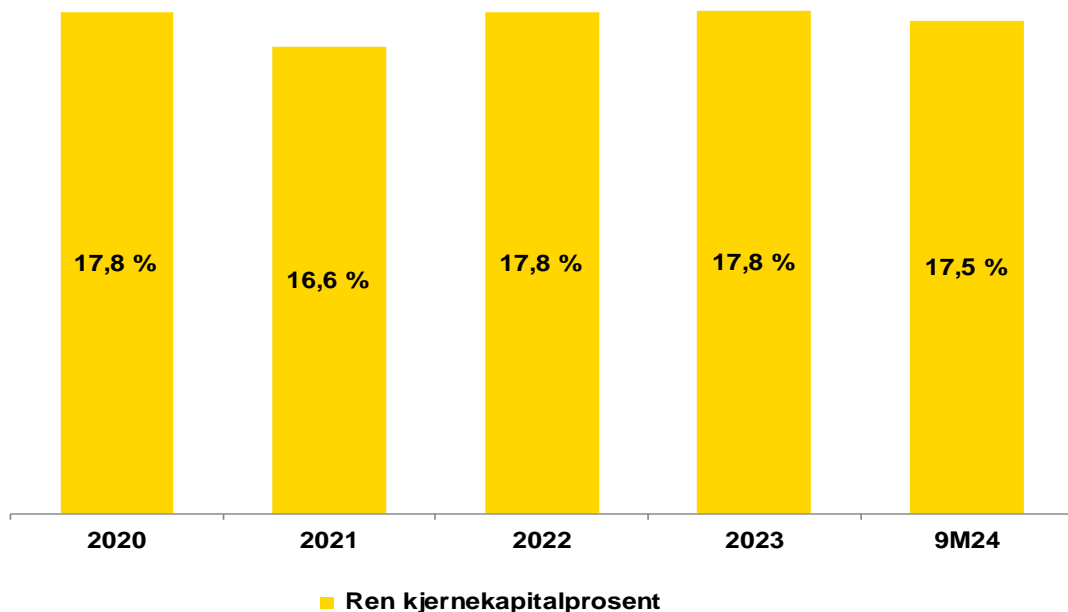
- Det ble identifisert årlige synergier for ca 30 MNOK, fullt implementert fra 2026
- Mer effektiv drift, billigere funding og bedre utnyttelse av markedet er bidragsyterne til synergiuttak
- Kostnadssynergier i ferd med å bli realisert
 - Reduksjon på eksterne leverandører
 - Reduksjon i IT og alliansekostnader
- 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

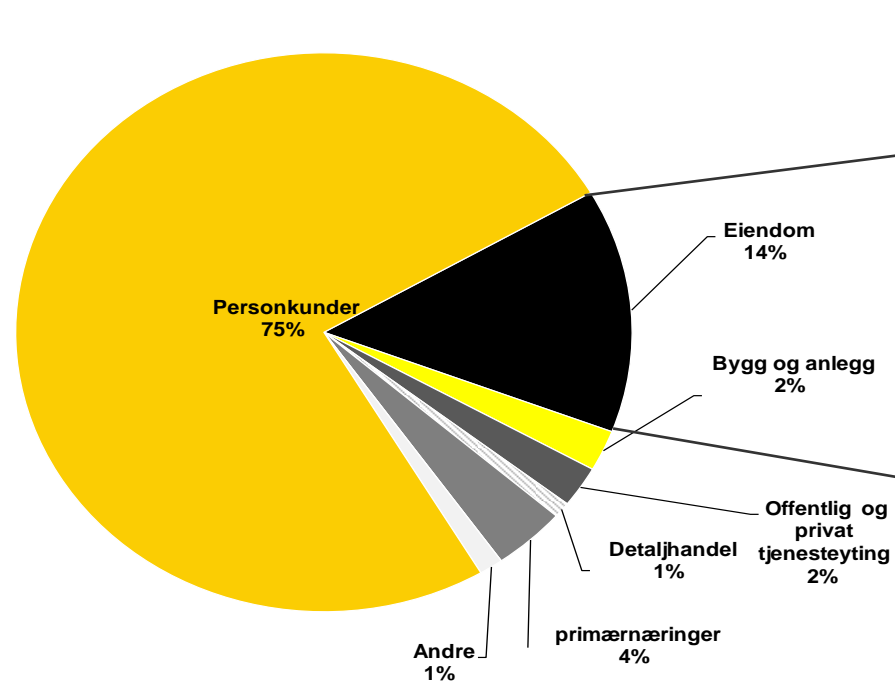
- CET-1 minste krav på 15,3 % fra 1.8.24
- Internt mål om 1.5 % management buffer
- Internt kapitalmål på 16,8% fra 1.8.24
- Foreløpige estimer av ny standardmetode (Basel IV) medfører ca 2,6 % økt i CET-1
- Banken forventer nytt pilar 2 krav i 2025. Pilar 2 kravet økte til 2,3% etter fusjonen



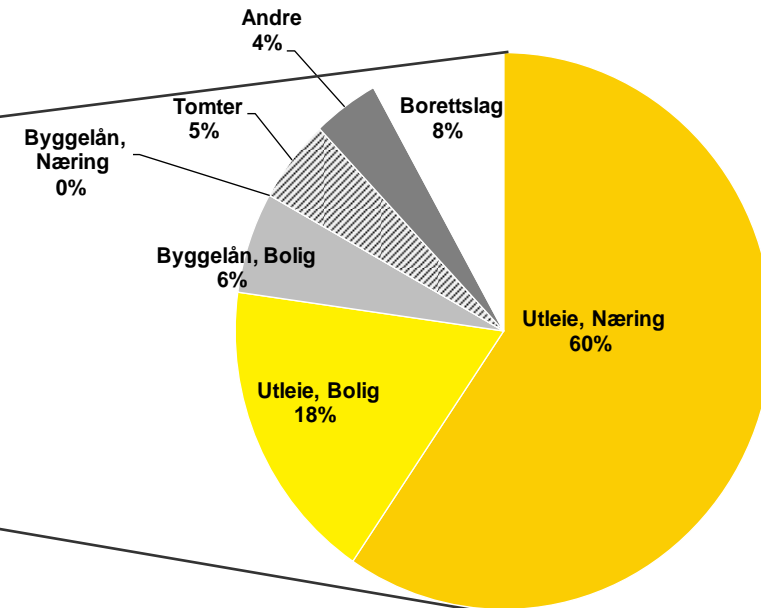
Utlån til kunder

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

Utlån til kunder, sektorfordelt



Utlån til eiendom



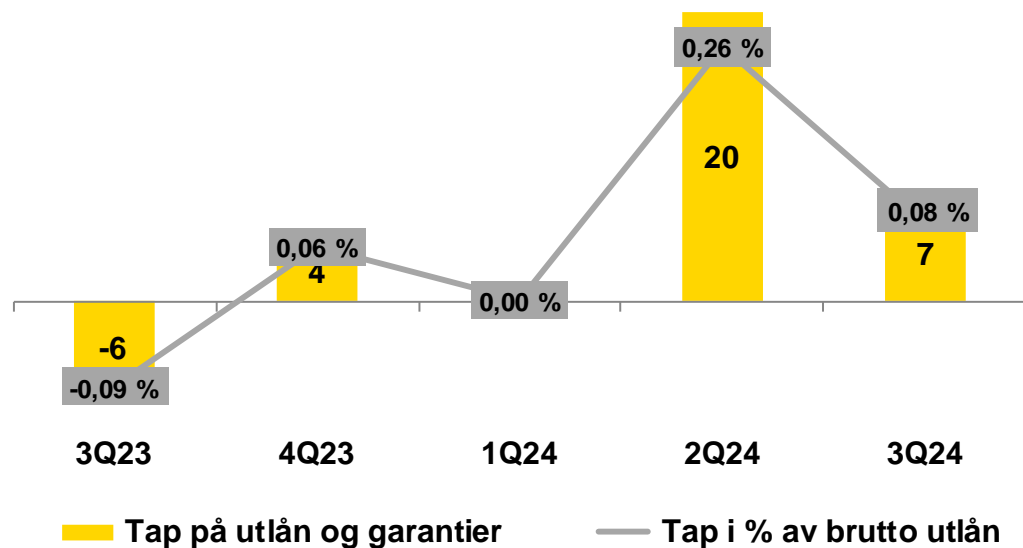
- Lav eksponering mot sykliske industrier
- Ubetydelig direkte eksponering mot oljerelatert virksomhet
- Stabilt innen næringseiendom



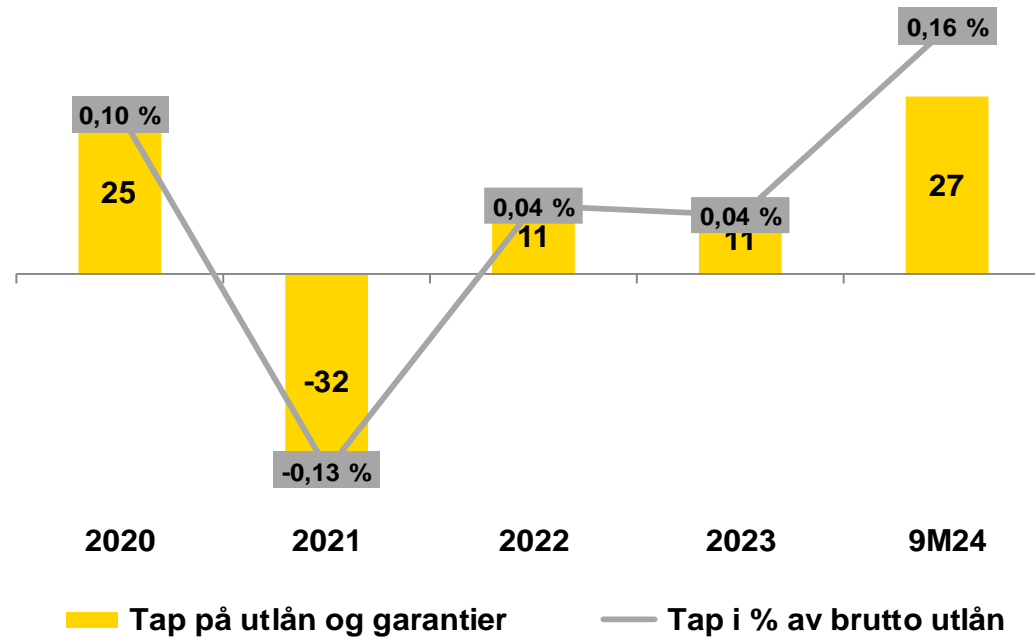
Tapsutvikling

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

Tap på utlån og garantier, siste 5 kvartaler



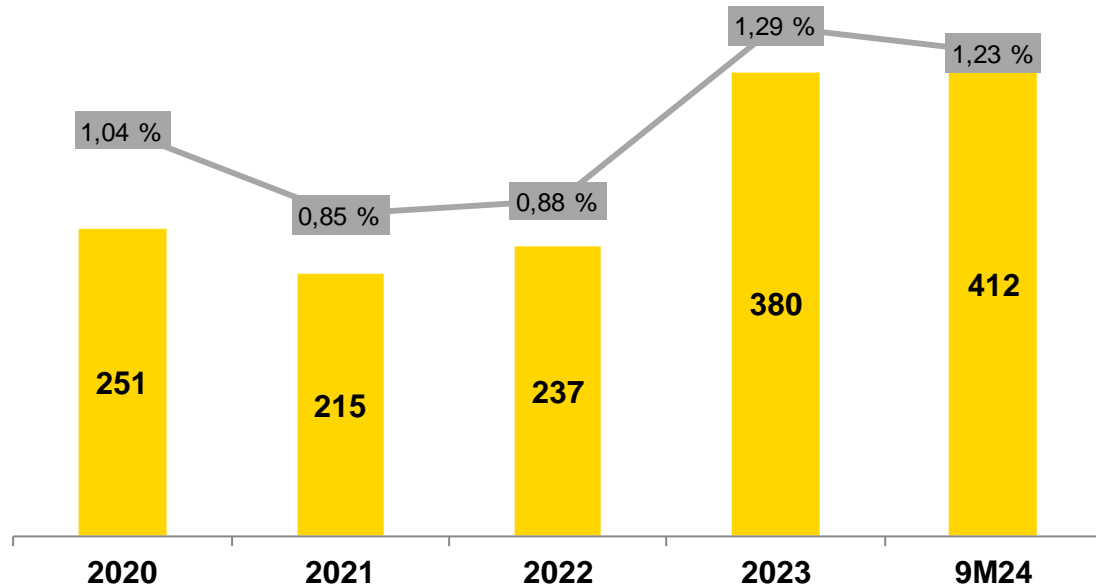
Tap på utlån og garantier, årlig



Nedskrivninger og tapsutsatte

Noe bedring i misligholdte engasjementer, stabil utvikling

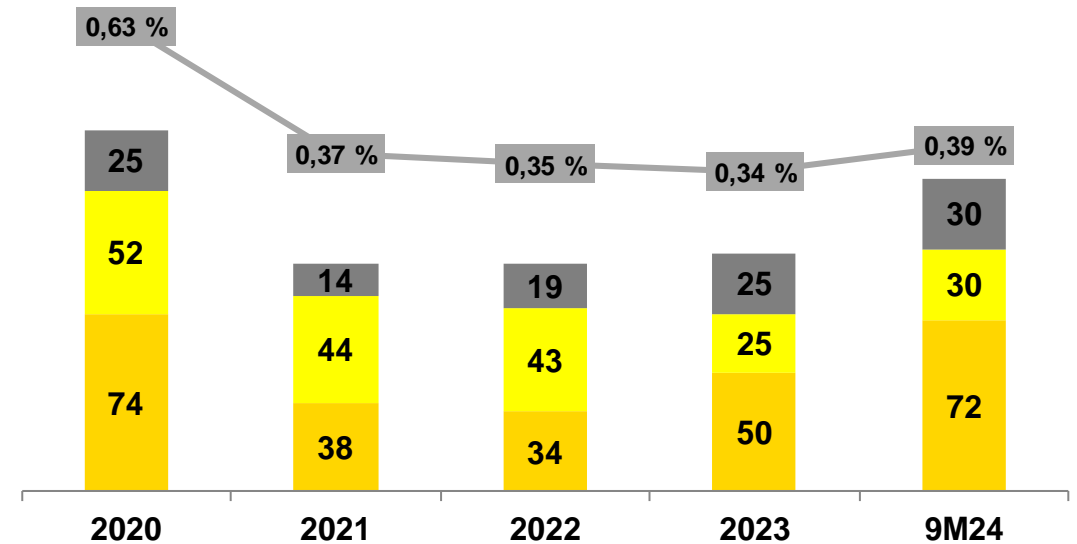
Netto misligholdte og tapsutsatte , årlig



■ 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

Balanseførte nedskrivninger , årlig



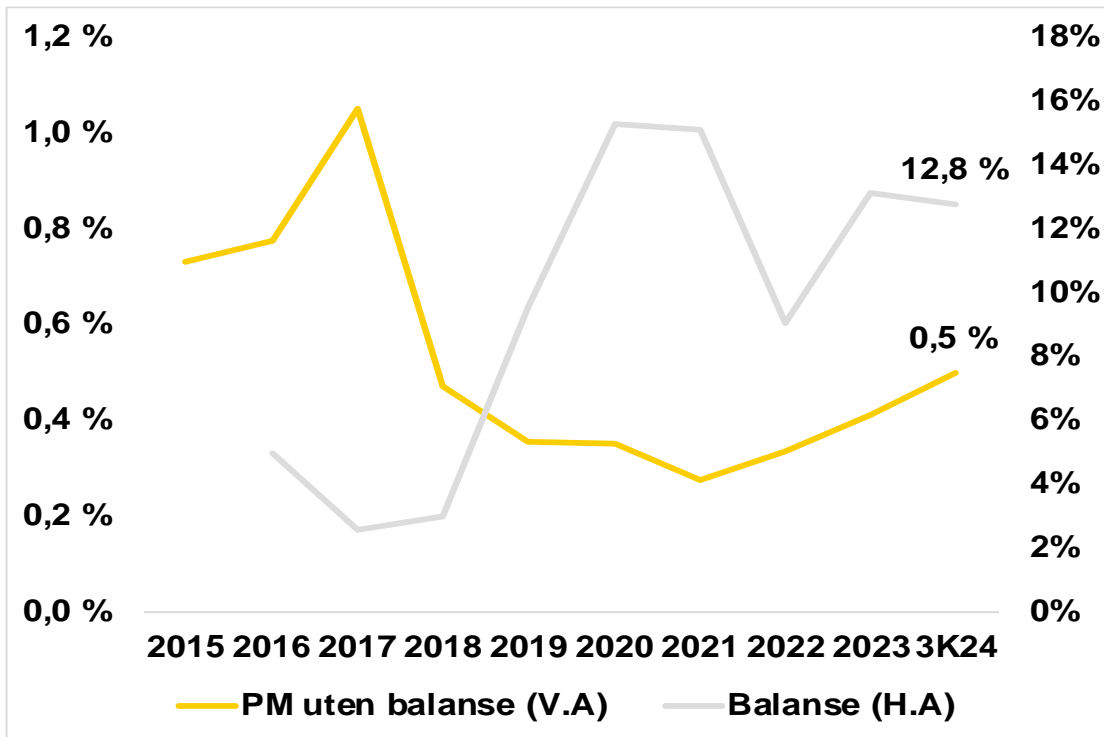
■ Steg 1 avsetninger
■ Steg 2 avsetninger
■ Individuelle nedskrivninger / Steg 3 avsetninger
— Totale nedskrivninger i % av brutto utlån



Misligholdsrate privatmarked

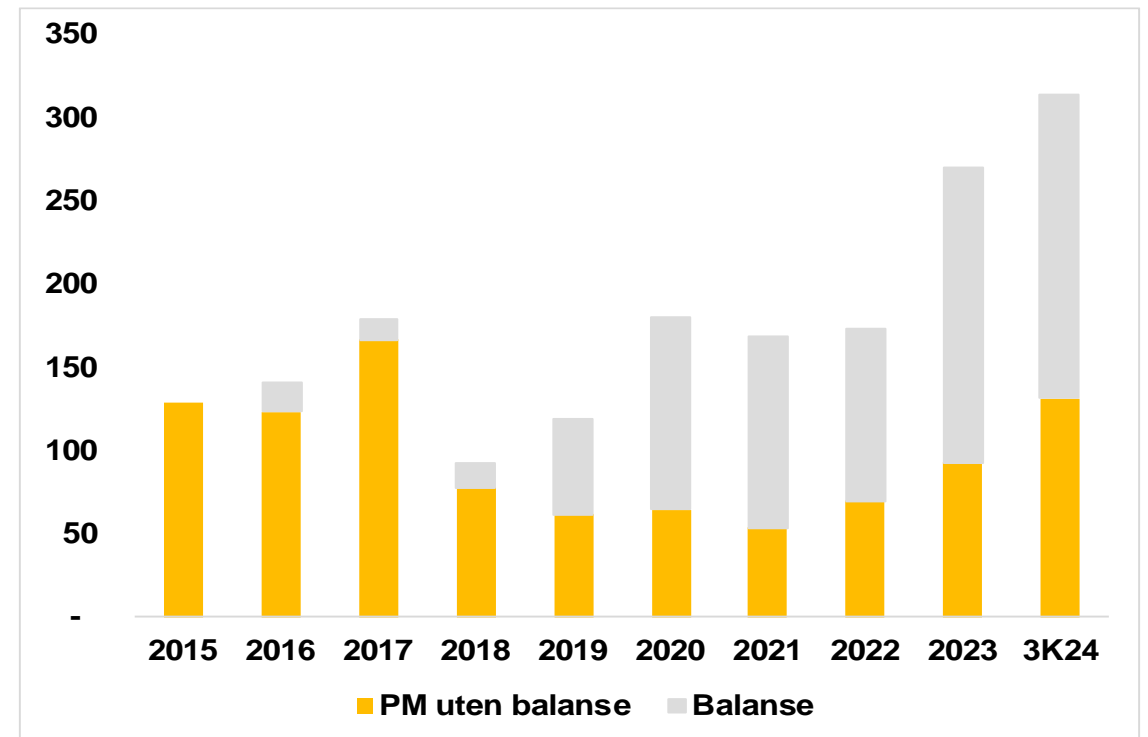
Stabilt lavt mislighold i ordinært PM. Noe høyere i omstartsbanken Balansebank enn normalt

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



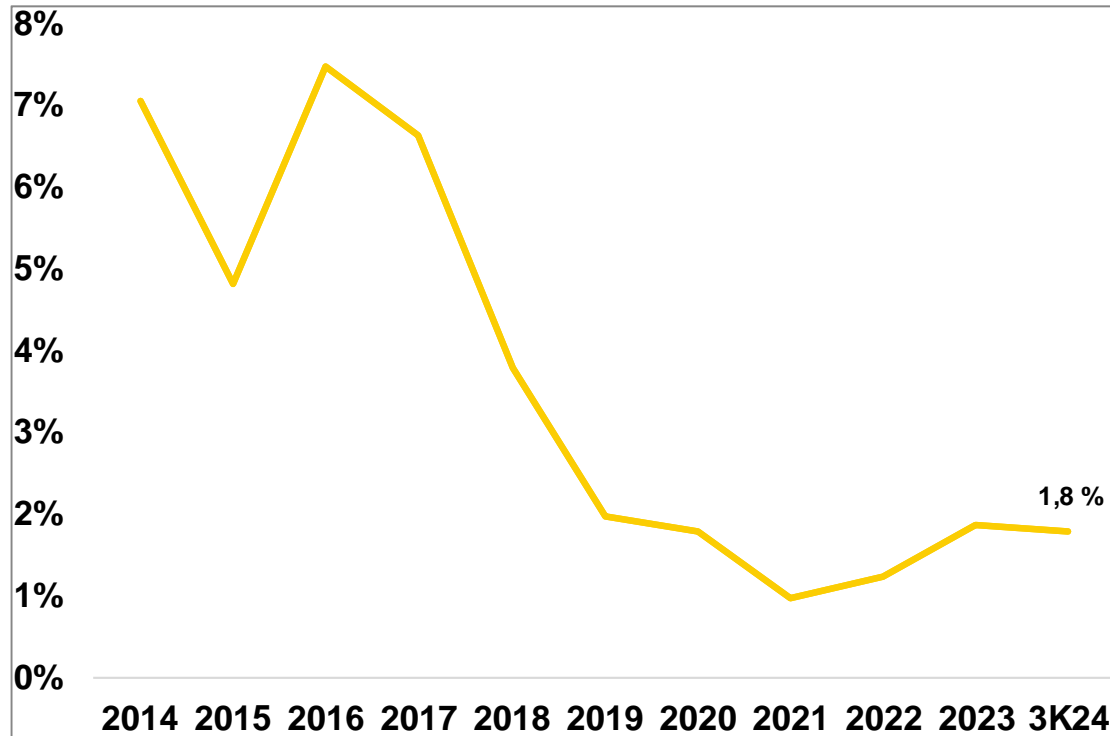
- Utlånsvolum fra Hjelmeland Sparebank er lagt til i 3.kvartal 2024



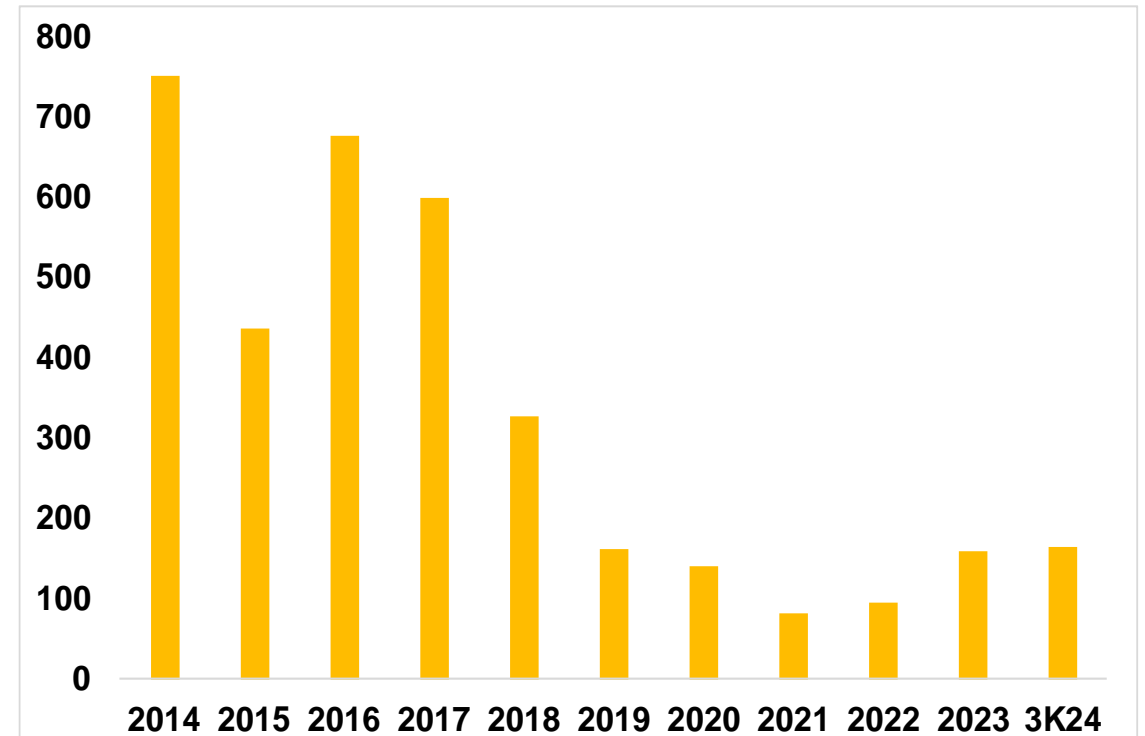
Misligholdsrate bedriftsmarked

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



Bærekraft i kundedialogen

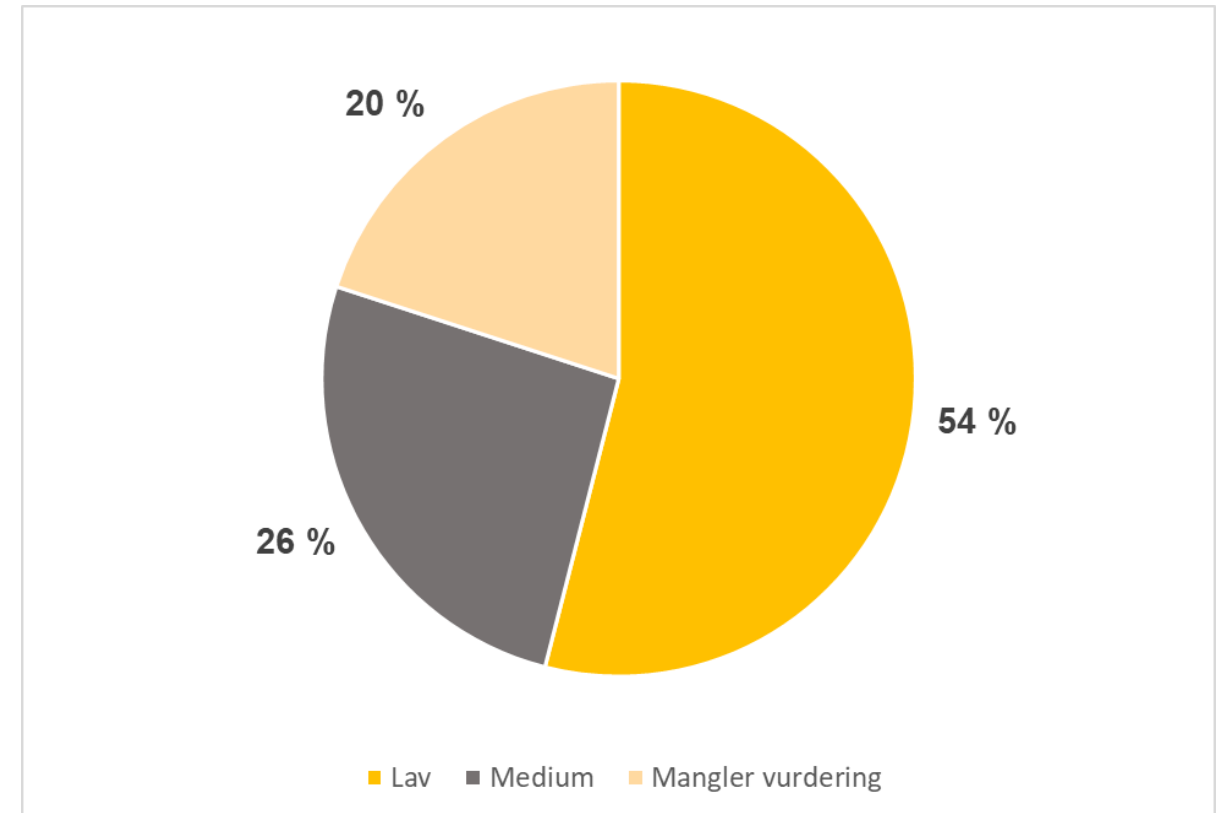
Vi forplikter oss til å bidra til en bedre og mer bærekraftig fremtid for våre ansatte, våre kunder og våre omgivelser

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.



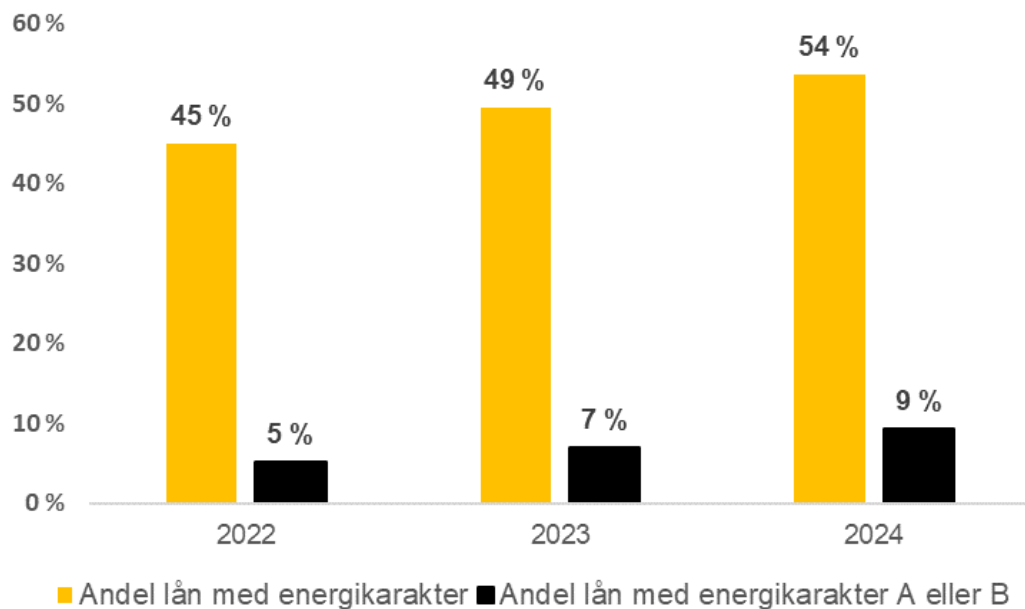
Fordeling ESG-vurderinger av bedriftsmarkedskunder



Bærekraft energimerking

Banken jobber systematisk med å forbedre datafangsten i utlånsporteføljen

Utvikling boliger med energikarakter



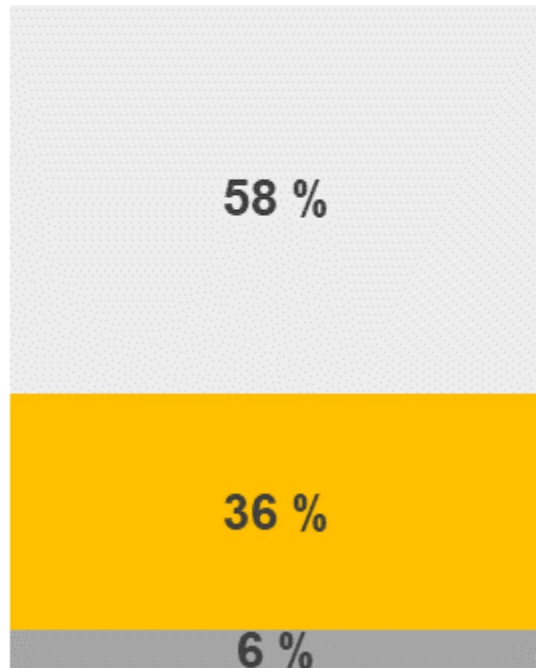
Kriterier for bankens grønne låneprogrammet:

- 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

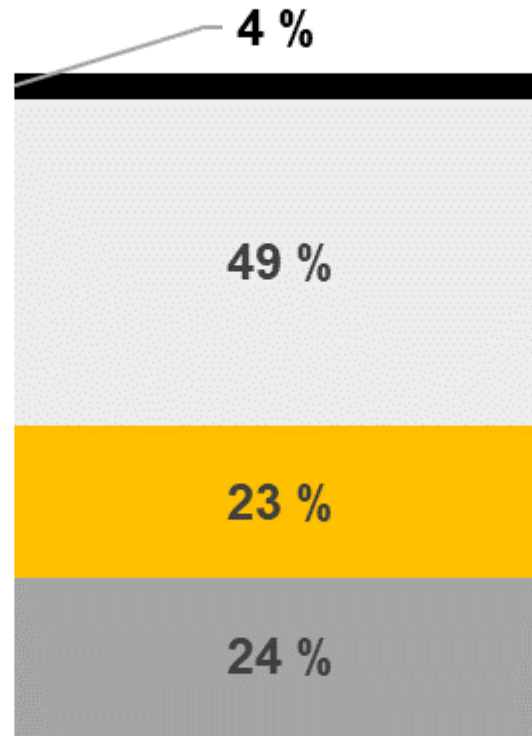


Grønn brøk i Rogaland Sparebank

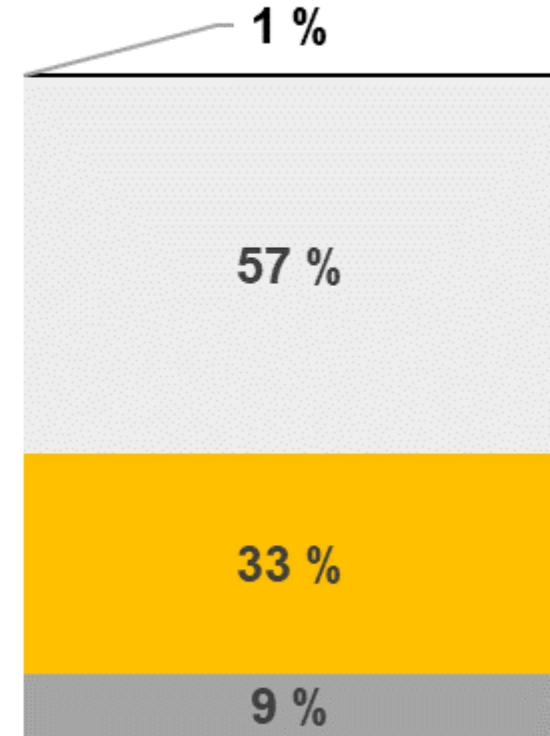
Samlet grønn brøk
PM 22 %



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.



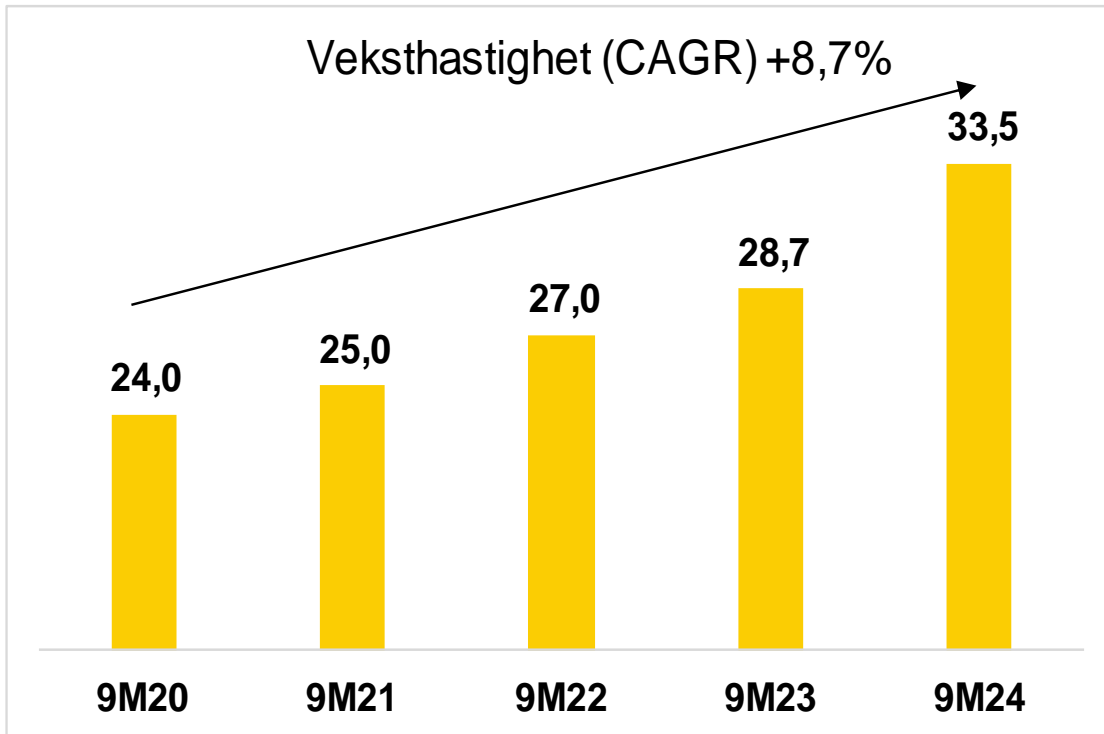


APPENDIX

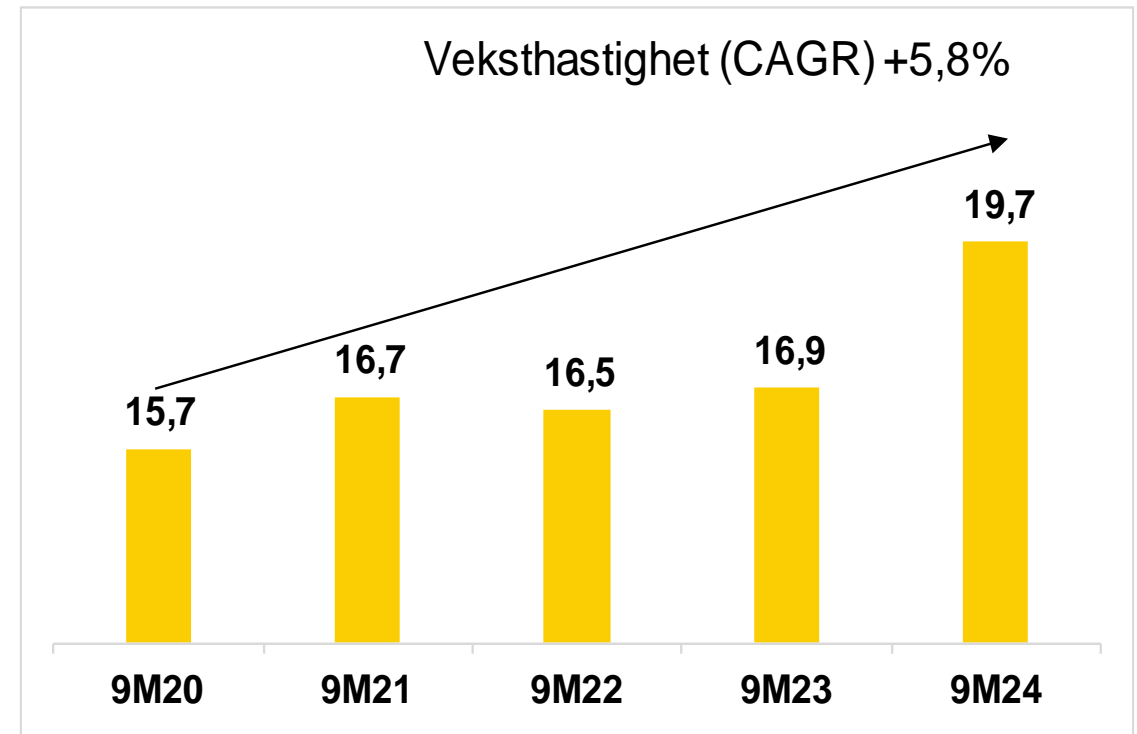
Økning i utlånsvolum har lavere kapitalbinding

Volumvekst innen privatmarked og SMB bedrifter krever mindre kapital

Netto utlån



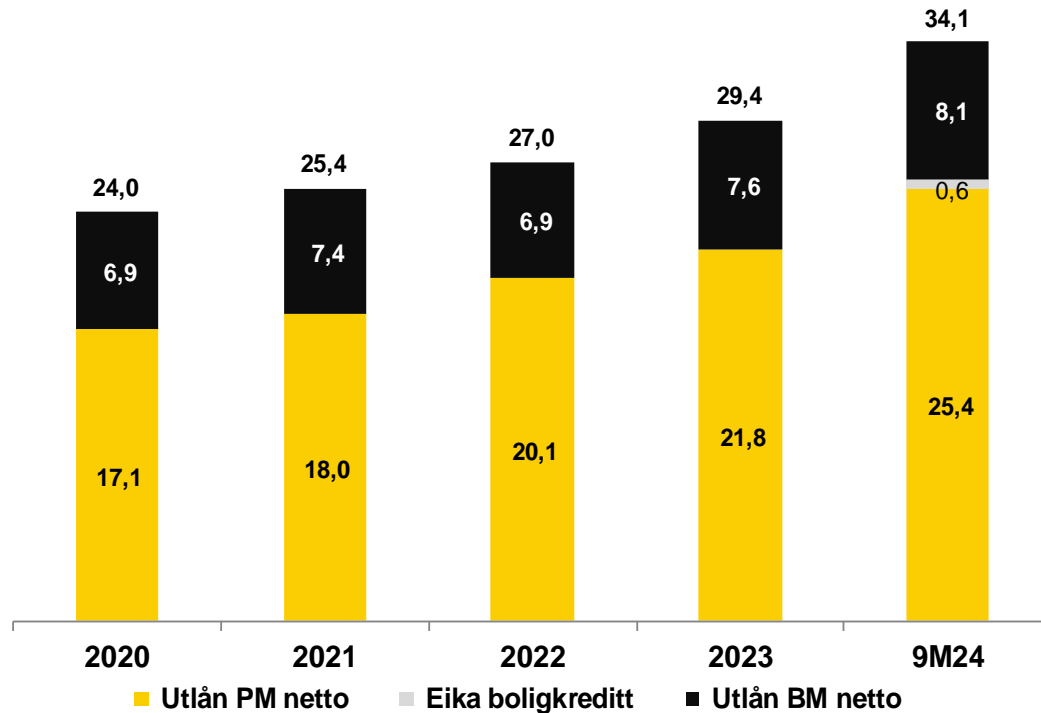
Beregningsgrunnlag



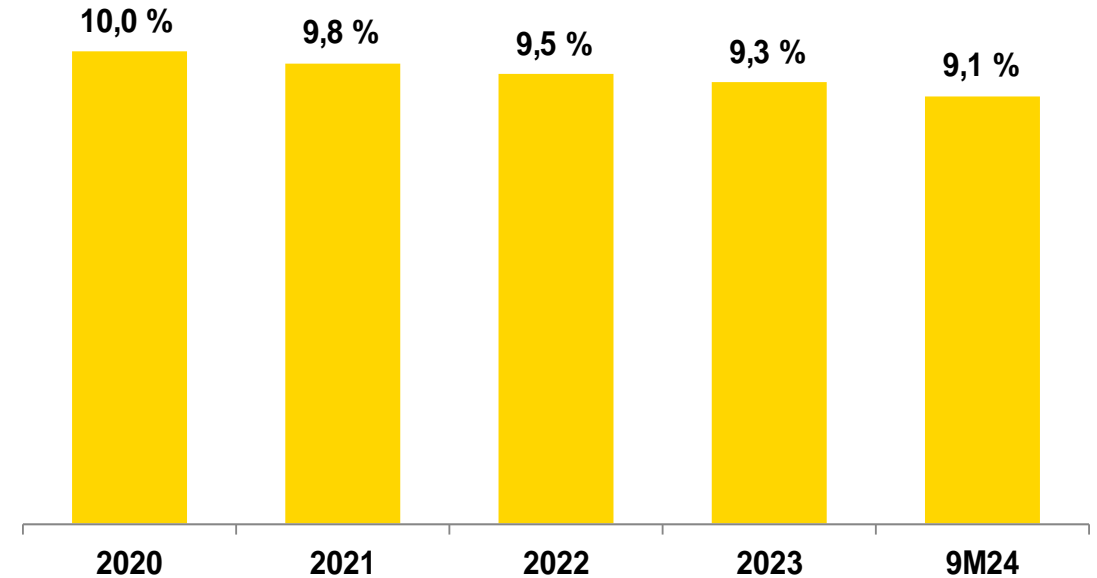
Økning i utlånsvolum og fortsatt sterk kapitalposisjon

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

Netto utlån

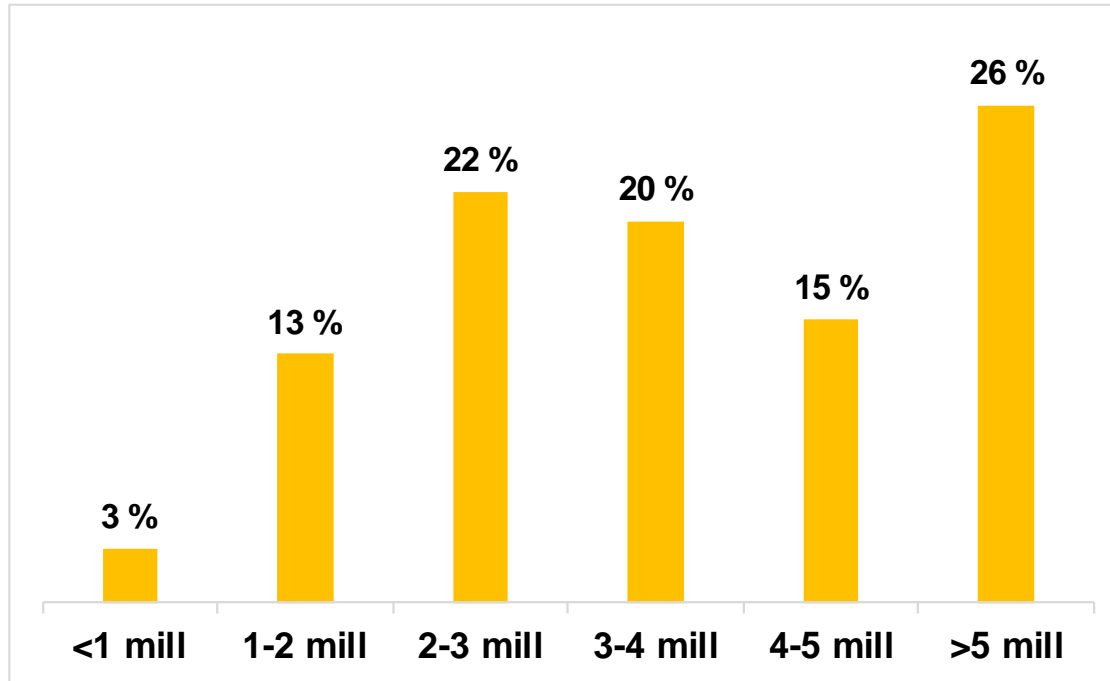


Egenkapitalandel (EK/FK), årlig

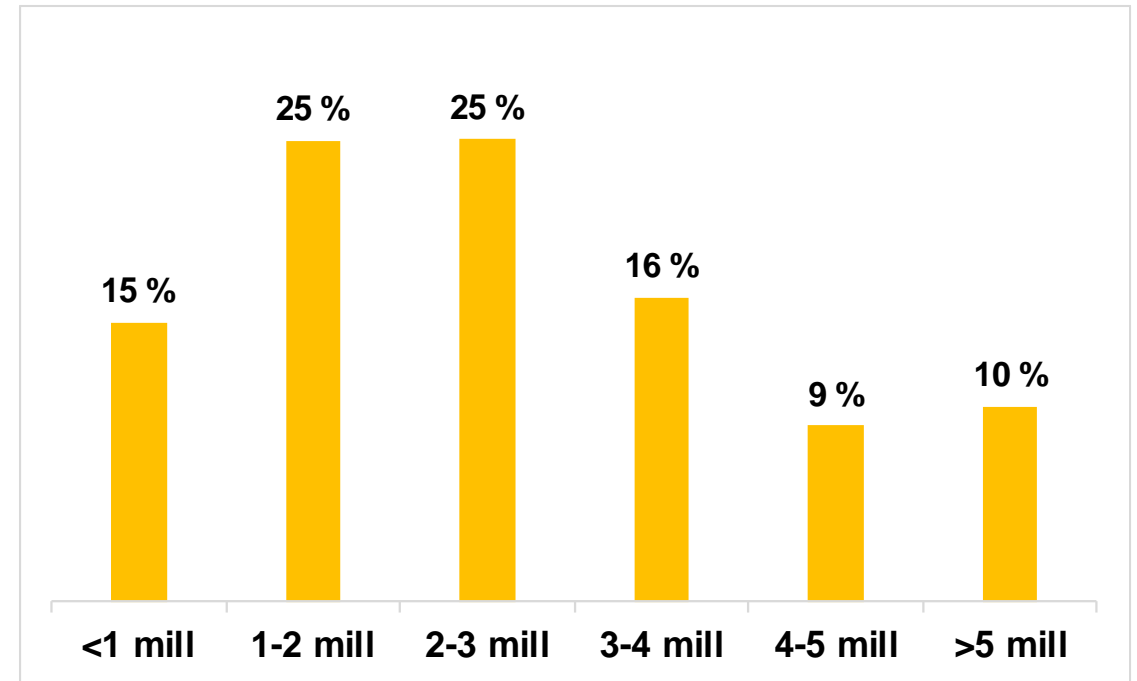


Utlånsportefølje privatmarked

Fordeling lånestørrelse (volumvektet)



Fordeling lånestørrelse (antall lån)

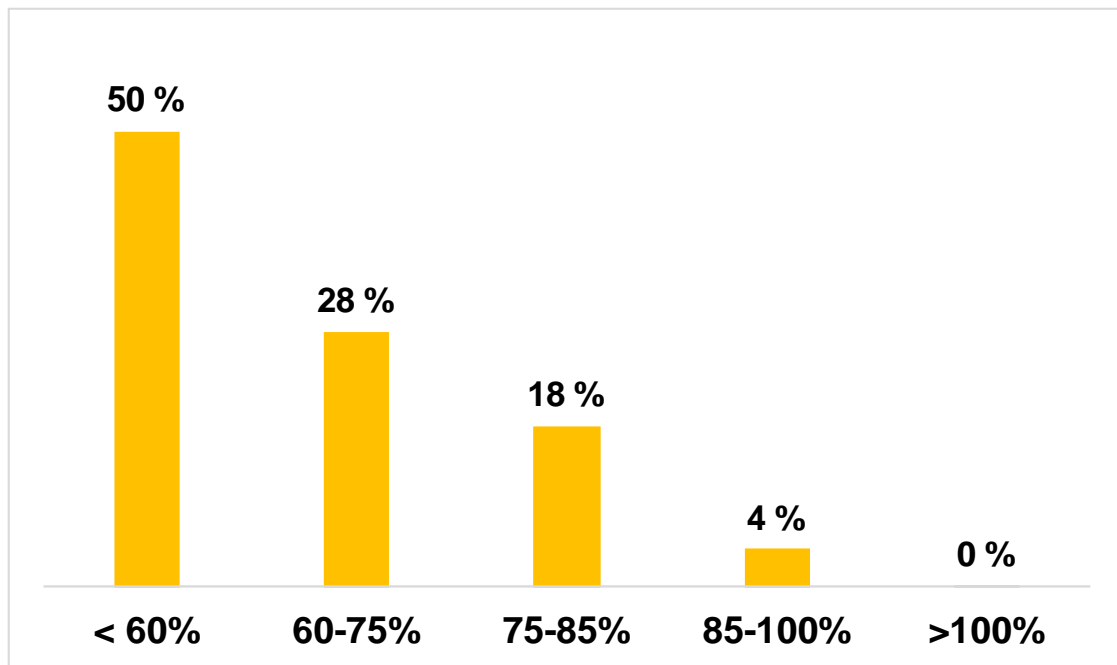


- Begrenset mengde store lån gir redusert sårbarhet ved midlertidig inntektsbortfall
- Gjennomsnittlig lånestørrelse MNOK 2,8 per kunde



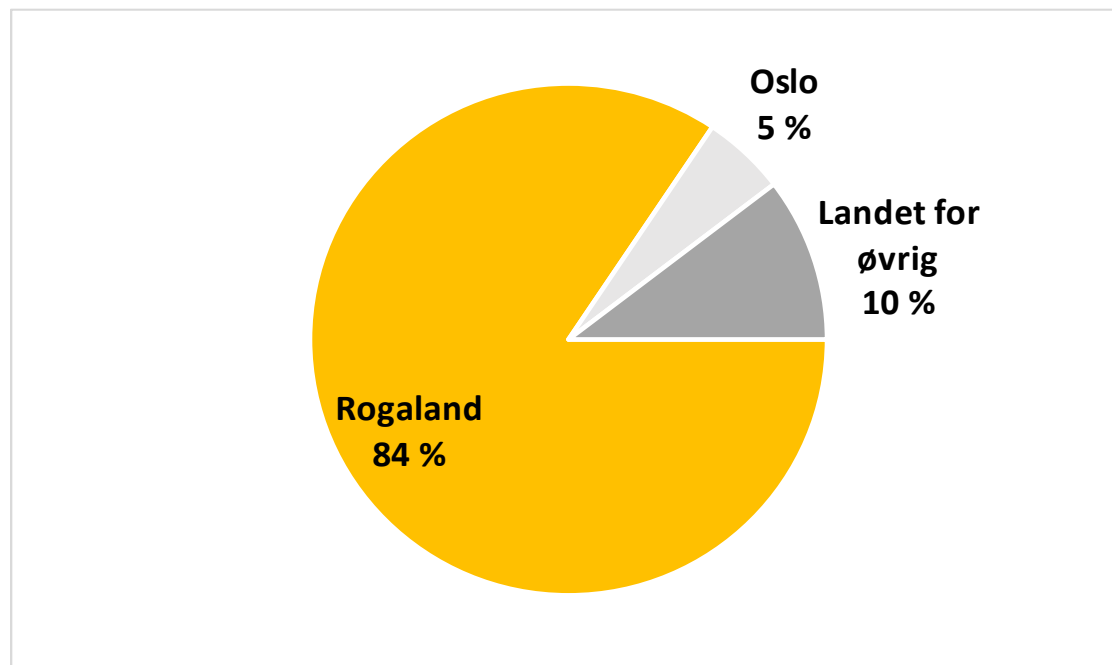
Utlånsportefølje privatmarked

LTV fordeling



- 78 % av porteføljen har LTV under 75 %,
- Gjennomsnittlig volumvektet LTV er 57,0 %
- Ca 5% av bankens pant er knyttet til fritidsboliger, men det meste av dette er tilleggspant
- Kunder med LTV > 100% er for det meste kunder med tilleggsikkerhet i form av kausjonister med kundeforhold i annen bank

Geografisk fordeling, volum



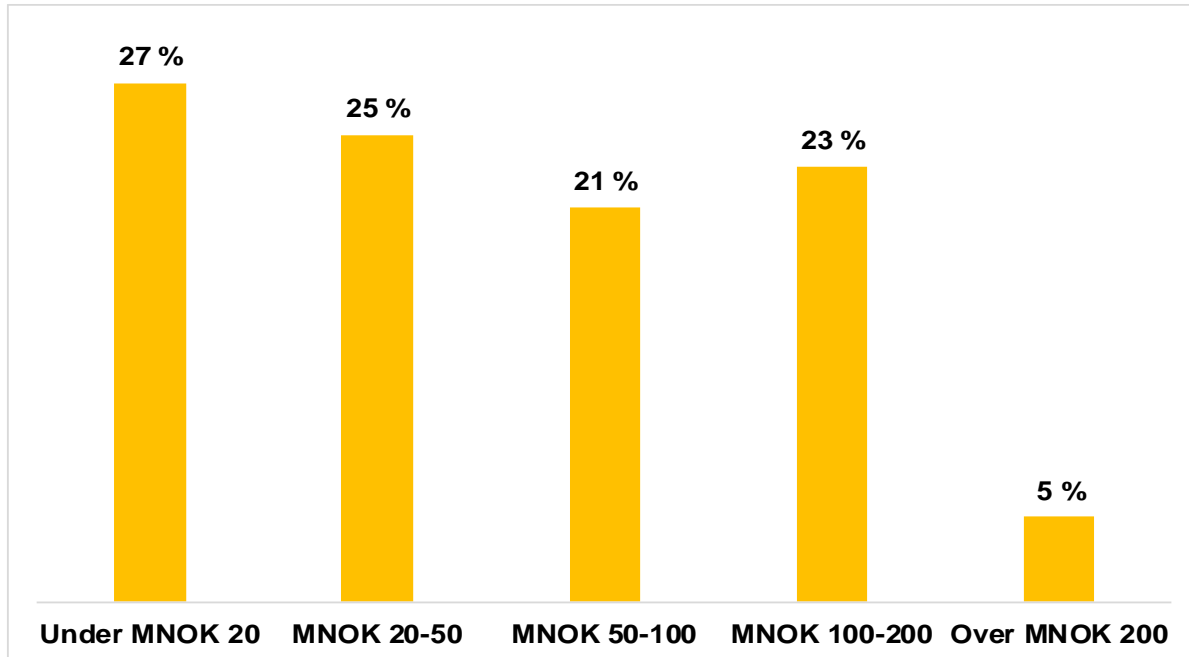
- 84 % av antall kunder er i Rogaland
- 88% av antall kunder eks Balanse er i Rogaland
- 91 % av kundene til Balansebank holder til utenfor bankens primære markedsområde



Utlån til bedrifter med pant i eiendom

67 % av total eksponering mot bedrifter, men mange driver egen virksomhet og eier eget bygg

Utlån med pant i eiendom, fordelt på størrelse

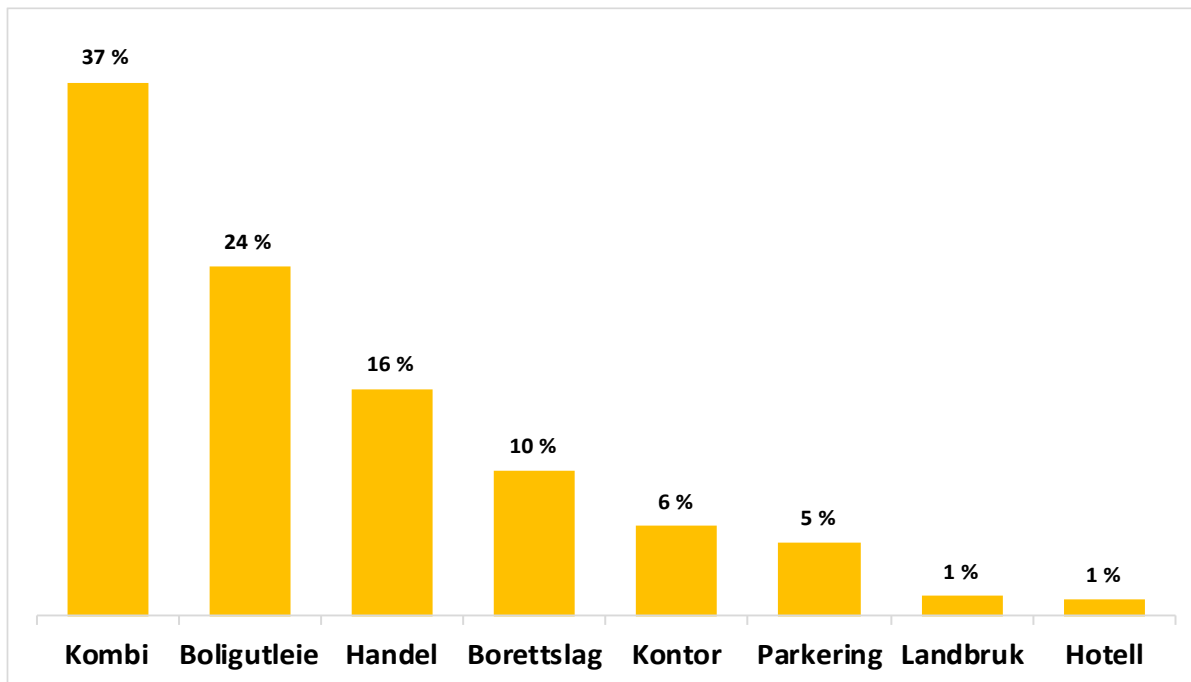


- 52% av volum og 92% av antall lån er under MNOK 50
- Lån under MNOK 20 utgjør 27% av volum, men 78% av antall lån (252 stk)
- Lån over MNOK 100 utgjør 28% av volum og 3% av antall lån (10 stk)

Utlån til eiendom over MNOK 30

42 engasjement | EAD NOK 3,6 mrd| 45 % av BM-porteføljen | 65 % av eiendomsporteføljen

Type eiendom



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

Type eiendom	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad	Snitt LTV
Kombi	1.306	5,8	97 %	63 %
Boligutleie	854	0,5	91 %	64 %
Handel	555	6,5	88 %	62 %
Borettslag	356	5,3	100 %	59 %
Kontor	219	4,4	95 %	68 %
Parkering	180	5,2	90 %	72 %
Landbruk	47	1,5	100 %	54 %
Hotell	40	0,5	100 %	60 %
Totalsum	3.556	4,3	94 %	63 %

LTV	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad	Snitt LTV
<60%	979	5,5	95 %	51 %
60-70%	1.993	3,7	93 %	66 %
70-80%	583	4,5	96 %	76 %
Totalsum	3.556	4,3	94 %	63 %

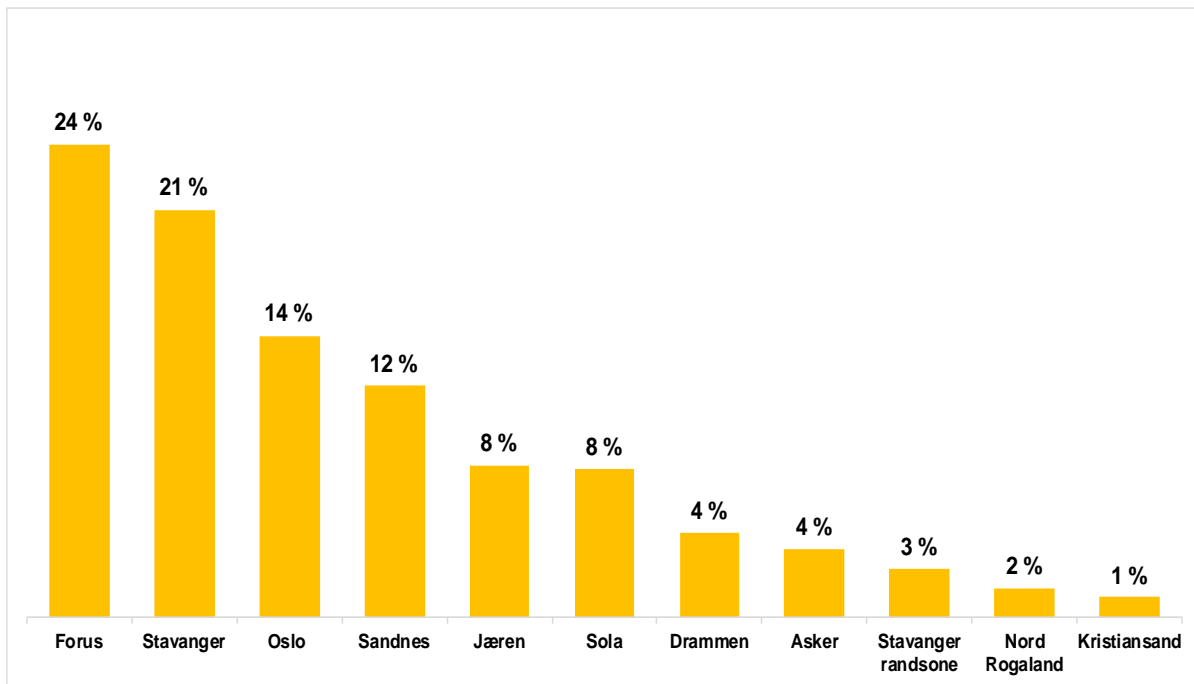
- Boligutleie er definert til 6 mnd oppsigelse (0,5 år i løpetid)
- Fellesgjeld borettslag er satt til 100 % utleid og snitt løpetid leiekontrakt til snitt for bankens portefølje



Utlån til eiendom over MNOK 30

42 engasjement | EAD NOK 3,6 mrd| 45 % av BM-porteføljen | 65 % av eiendomsporteføljen

Panteobjektene lokaliserings



- Eiendommer på Forus er i hovedsak kombinasjonseiendommer , men det er også innslag av parkering, kontor og boligutleie
- Eksponering i Sandnes er overvektet mot dagligvarer og boligutleie med Sandnes Kommune som leietaker
- Eksponering i Oslo er fordelt på boligeiendom (utleie og borettslag) og handel

Lokalisering	Engasjement MNOK (EAD)	Snitt løpetid leiekontrakt	Snitt utleiegrad	Snitt LTV
Forus	862	5,4	97 %	71 %
Stavanger	744	1,0	100 %	62 %
Oslo	515	3,3	84 %	67 %
Sandnes	423	6,8	88 %	55 %
Jæren	279	7,1	100 %	54 %
Sola	270	3,6	94 %	58 %
Drammen	156	6,5	83 %	65 %
Asker	126	5,3	100 %	56 %
Stavanger randsone	89	2,7	92 %	73 %
Nord Rogaland	55	4,8	100 %	64 %
Kristiansand	37	7,7	100 %	66 %
Totalsum	3.556	4,3	94 %	63 %

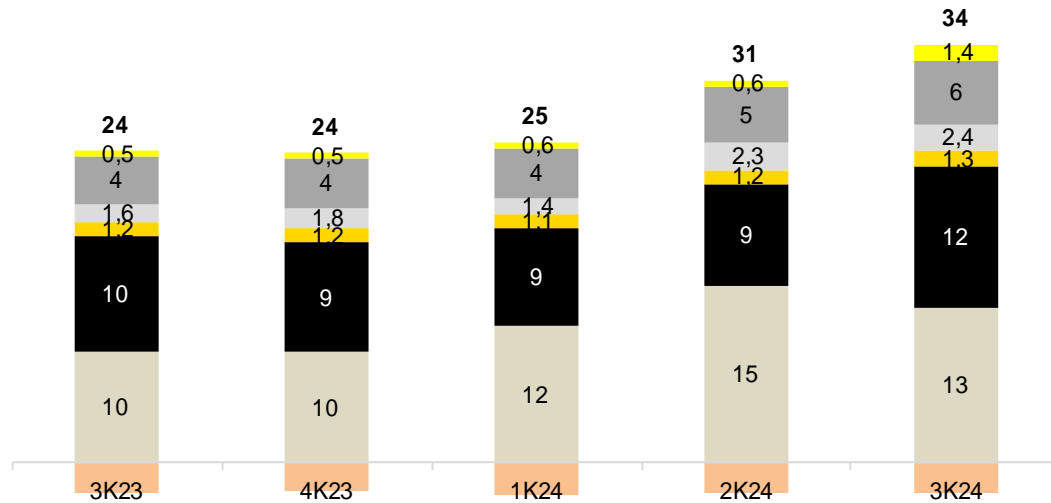
- Ca 77% lokalisert i Rogaland og 14% i Oslo
- Volumvektet utleiegrad er 94 %
- Volumvektet gjensstående løpetid på leiekontrakter er 4,3 år
- Volumvektet LTV på 63 %



Netto provisjonsinntekter

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

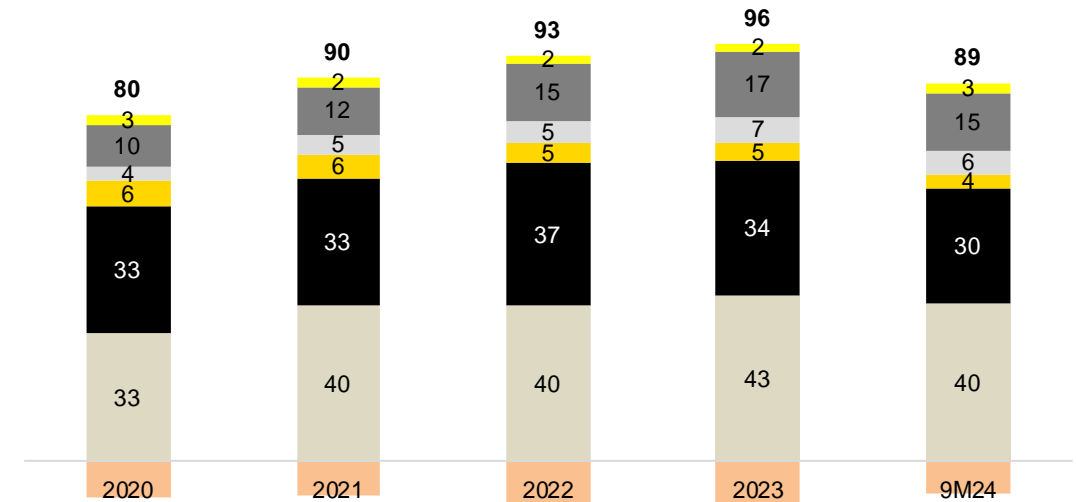
Provisjonsinntekter, siste 5 kvartaler



- 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.



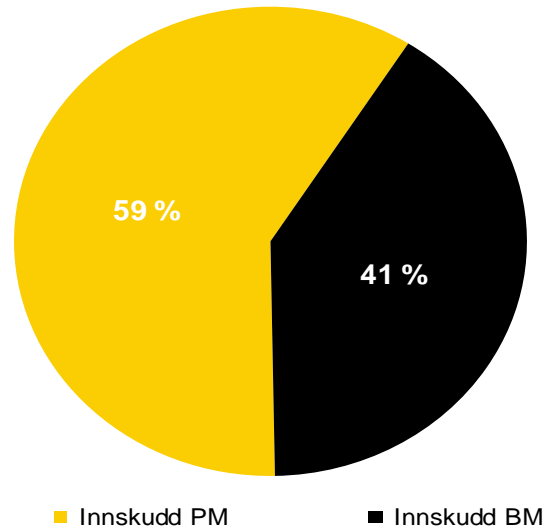
- Provisjonskostnader uten formidlingsprovisjon
- Eiendomsmegling
- Betalingsformidling og gebyrinntekter
- Garantiprovisjon
- Verdipapirforvaltning og -omsetning
- Formidlingsprovisjon
- Provisjon ved salg av forsikringstjenester

- Jevn økning innen alle typer provisjonsinntekter over tid

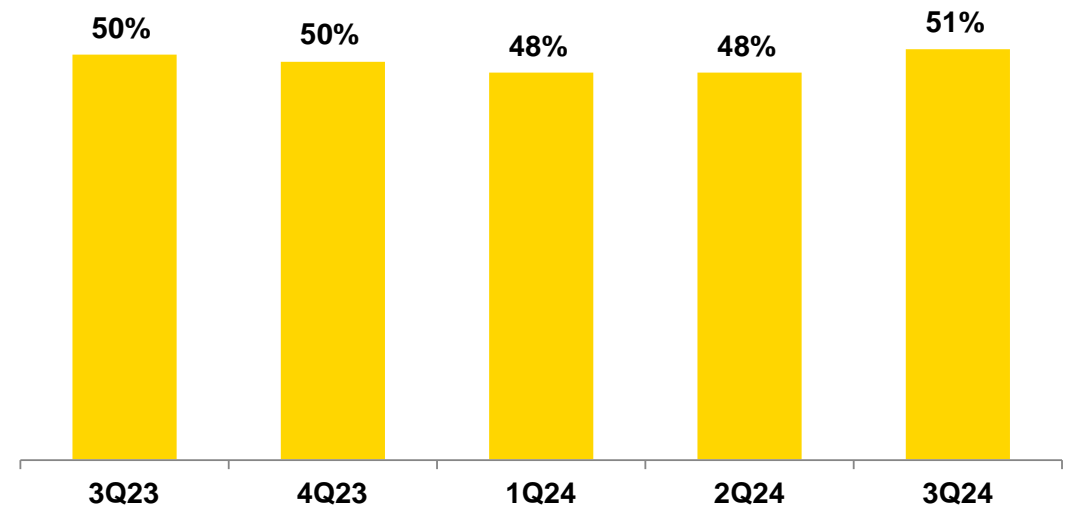


Innskuddsfinansiering

Divisjonsfordelt



Innskuddsdekning



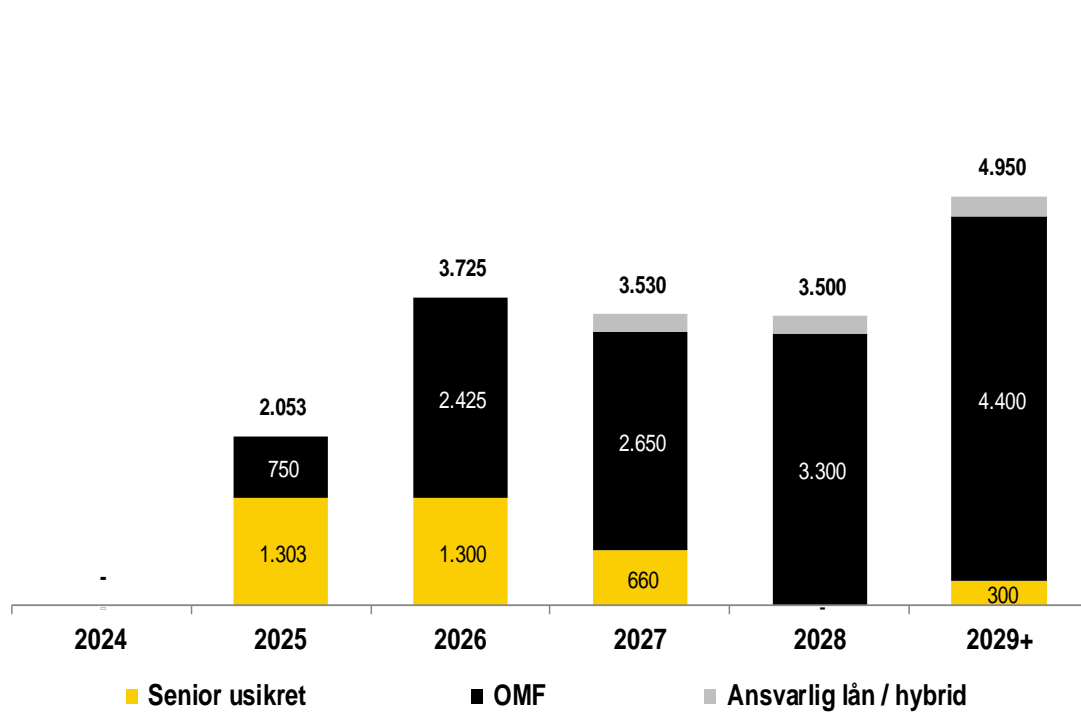
- Innskuddsvolum fra Hjelmeland Sparebank er lagt til i 3.kvartal 2024



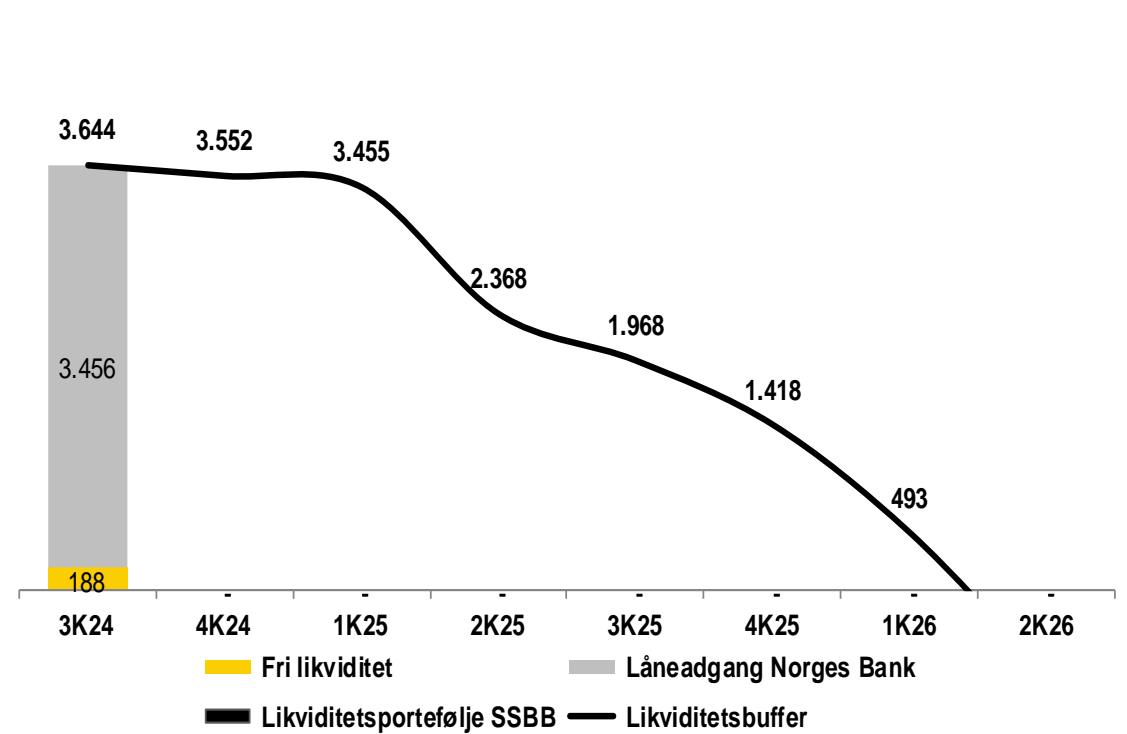
Fremmedfinansiering og likviditet

LCR på 300 % | NSFR på 128 %

Markedsfinansiering og netto forfall (MNOK)



Likviditetsreserve, (MNOK)



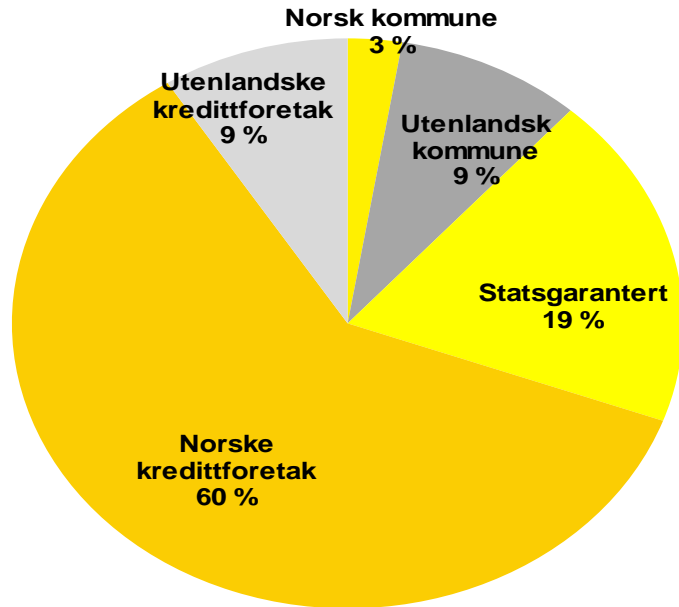
- Norske kommuner internrates AA



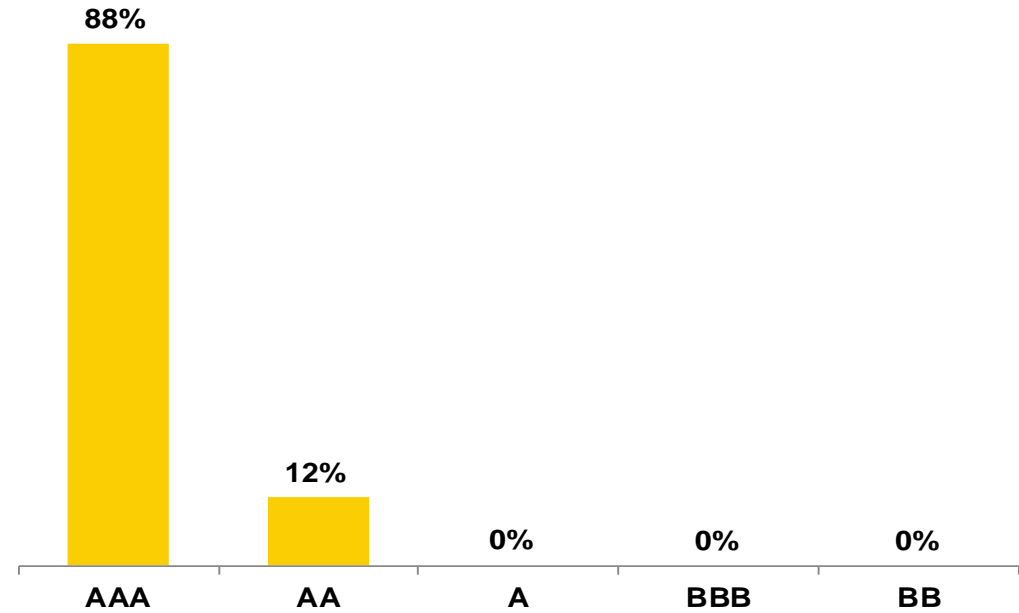
Likviditetsreserve

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 %	21,1 %	20,1 %	21,1 %
Kjernekapitalprosent	18,4 %	18,2 %	18,2 %	18,2 %	18,5 %	18,0 %	18,7 %	18,6 %	18,2 %	18,6 %
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	19.698	16.868	19.698
Antall årsverk	151	155	155	155	154	152	150	181	155	181
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

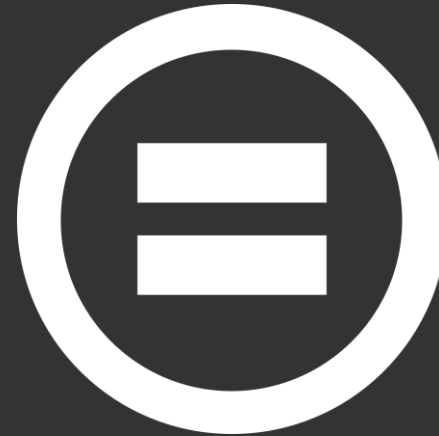
E-post: tn@rogalandsparebank.no

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.