



Sparebanken Øst

Regnskapspresentasjon

Per 3. kvartal 2023 | 01. november 2023



Godt plassert for vekst

I hht. SSBs regionale befolkningsframskrivninger for perioden 2022 – 2050 beregnes **høy befolkningsvekst i bankens markedsområde**. Viken forventes å vokse med 18,5%. Viken er den regionen som er forventet å ha høyest befolkningsvekst i perioden med Oslo som en god nummer to, med 15,6% vekst. Dette tilsvarer en befolkningsvekst på til sammen 344.000 personer i bankens markedsområde*

Med **fysisk tilstedeværelse og enkle digitale løsninger** gir vi kundene valg etter ønske og behov. Vi opplever at kundene fortsatt ønsker god rådgivning og en prat med en bankrådgiver.

Sparebanken Øst er bankutfordreren på det sentrale Østlandet. Vi bidrar til at digitalt utenforskap reduseres, vi gir kundene valg med tanke på betjeningsform og vi kan ta en offensiv posisjon i konkurransen om kundene.

I hele bankens markedsområde er det vekstmuligheter. Med **kostnadseffektive kontorer, kompetente og serviceinnstilte rådgivere med lokalkunnskap og fleksible åpningstider** skaper vi gode kundeopplevelser hver dag som en liten aktør i Norges største region.

*Kilde: ssb.no, befolkningsframskrivninger oppdatert 5. juli 2022

Kontorfilialer

Siden 1990 har antall kontorer økt fra 6 til 29 på det sentrale østlandsområdet. 11 av disse har kommet de siste 10 årene.

● Frem til 1990 ● 1990 – 2010 ● 2010 og til i dag



ANNO 1843



ANNO 2006

*Din***BANK.no**

ANNO 2011

TOPPRENTE
.NO

ANNO 2012

BOLIGKREDITT.NO

ANNO 2014

NYBYGGER.NO

Digitale konsepter gir økt konkurransekraft sammen med fysisk distribusjon

Sparebanken Øst har siden 2006 hatt en «house of brands»-merkevarestrategi. Strategien setter oss bedre i stand til å ivareta bankens konkurransekraft over tid.

Svært fornøyde Nybygger-kunder

- Kundeundersøkelser og omtaler viser at Nybygger er blant de best likte bankkonseptene i landet
- Banken har ambisjoner om at bankens konsepter skal bidra til positiv utlånsvekst og inntjening fremover

bytt.no

NYBYGGER.NO
SPAREBANKEN ØST

Nybygger



128 verifiserte omtaler

BULDER
Fra Sparebanken Vest

Bulder



1 004 verifiserte omtaler

På sammenligningstjenesten Bytt.no er Nybygger blant de aller mest populære i oversikten over «Norges beste banker» oktober 2023.

I egen kundeundersøkelse oppgir 91 % av Nybygger-kundene at de er fornøyd.

Hovedpunkter 3. kvartal 2023

- Økt egenkapitalavkastning
- Økte netto renteinntekter
- Stabilt utlånsvolum
- Økte kostnader
- Lave tap og lavt mislighold
- Høy kapitaldekning og uvektet kjernekapitaldekning
- Redusert Pilar 2-krav

MÅLSETTINGER

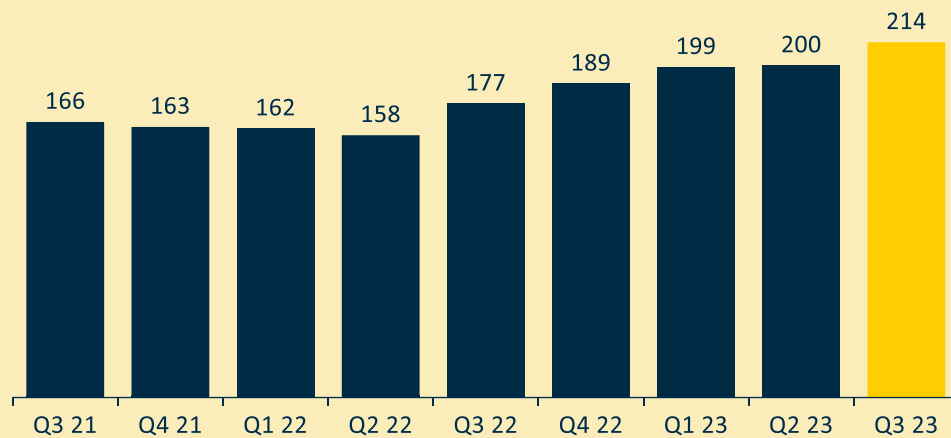
	Q3 2023	Mål
Egenkapitalavkastning	9,98 %	9 %
Kapitaldekning	22,87 %	> 19,60 %

RESULTATER

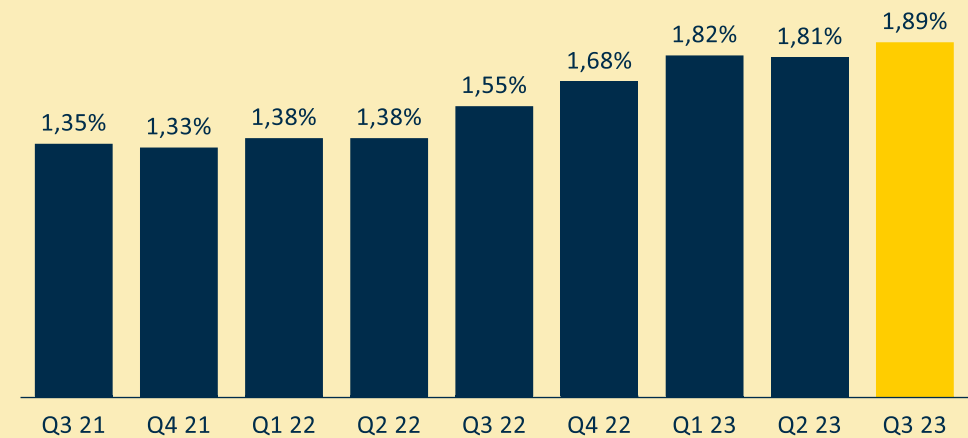
	Q3 2023	Q3 2022
Nettorente	1,89 %	1,55 %
Kostnader i prosent av inntekter	36,23 %	48,32 %
Utlånsvekst	+ 0,31 %	- 1,22 %

Økte netto renteinntekter

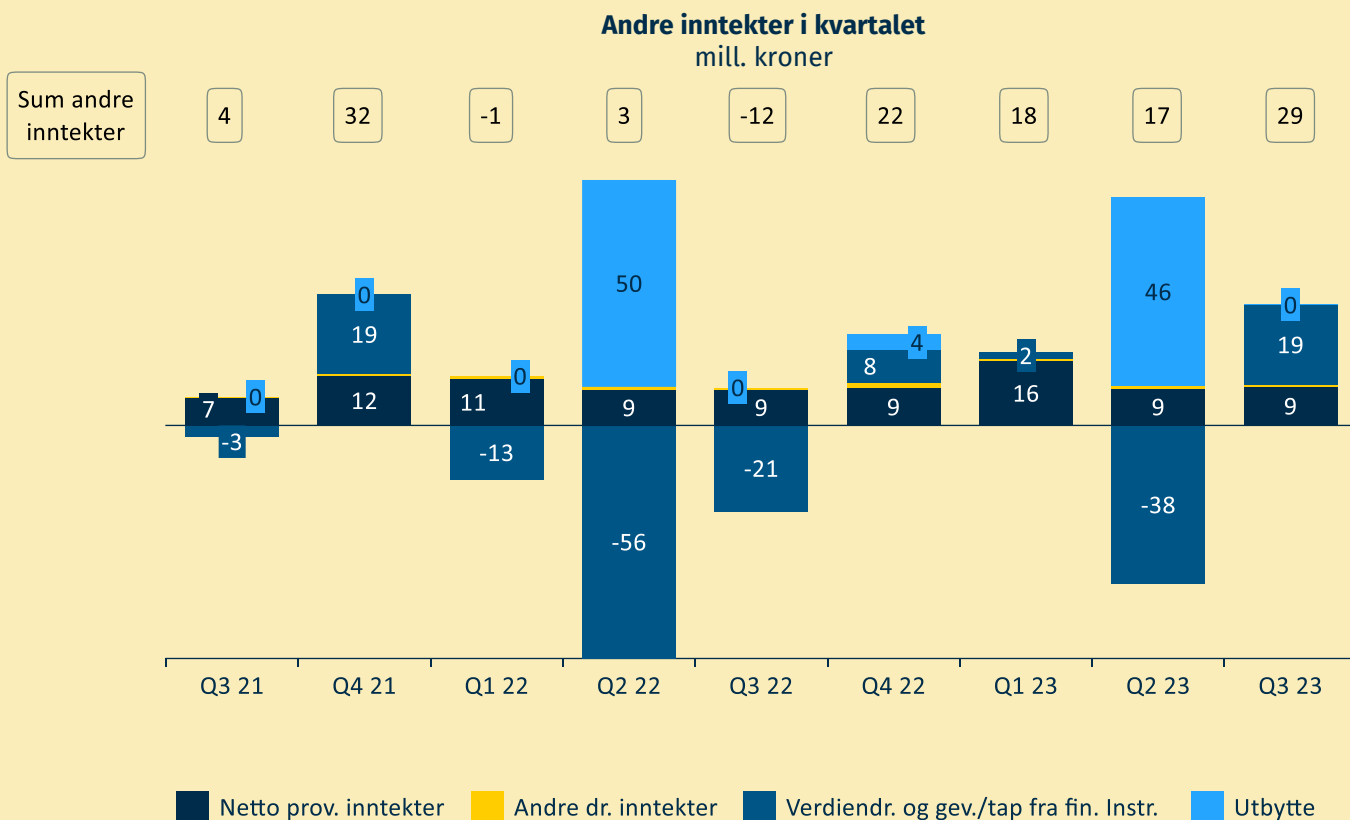
Netto renteinntekter og rentenetto kvartalsvis
mill. kroner



Rentenetto kvartalsvis
i % av gjennomsnittlig forvaltningskapital (GFK)



Andre inntekter

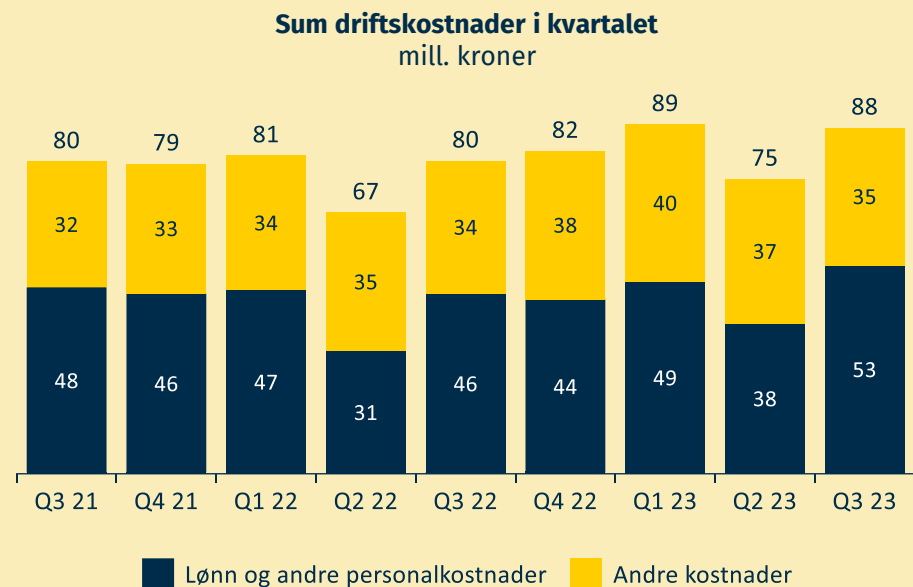


For å synliggjøre bankens verdiskapning fra Frende igjennom året verdireguleres aksjeposten kvartalsvis fra og med første kvartal 2023.

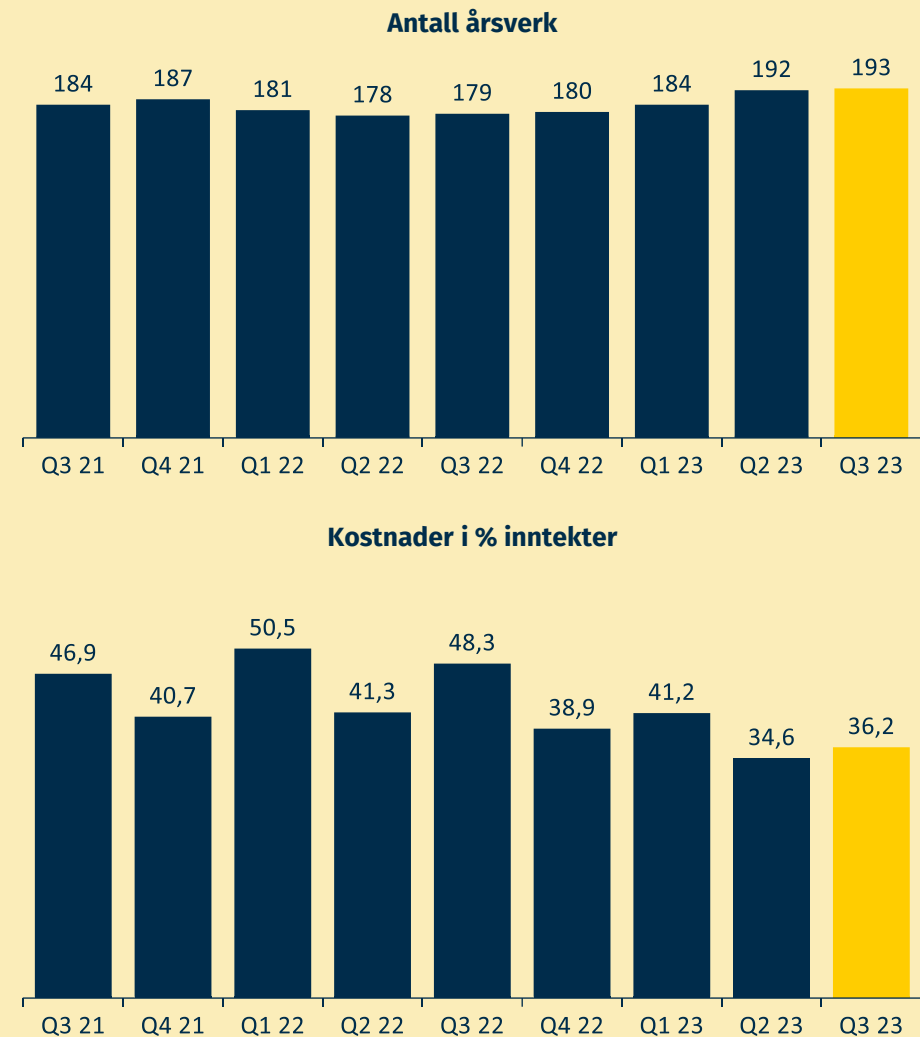
I tredje kvartal har banken positiv verdiendring på 11,4 mill. kroner på aksjeposten i Frende.

Verdiendring på likviditetsporteføljen er positiv med 8,7 mill. kroner mot negativ 13,7 mill. kroner for samme kvartal i fjor.

Lave, men økende kostnader

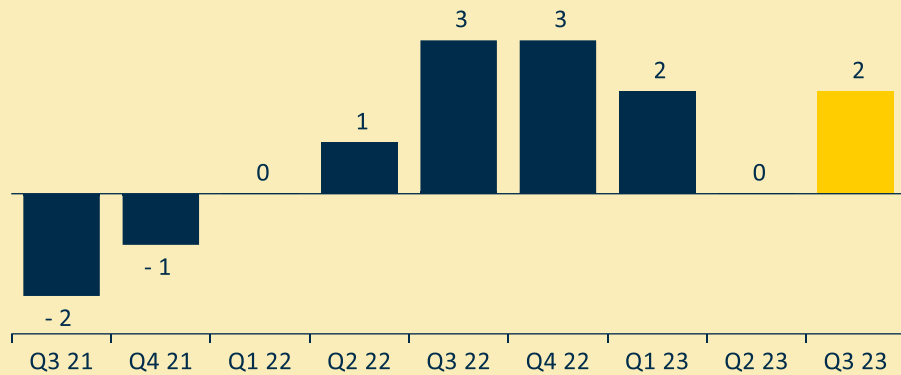


Sammenlignet mot 3. kvartal 2022 øker driftskostnadene i hovedsak som følge av flere årsverk. Banken har styrket sin fagkompetanse samt bemanningen i kontorkanalen.

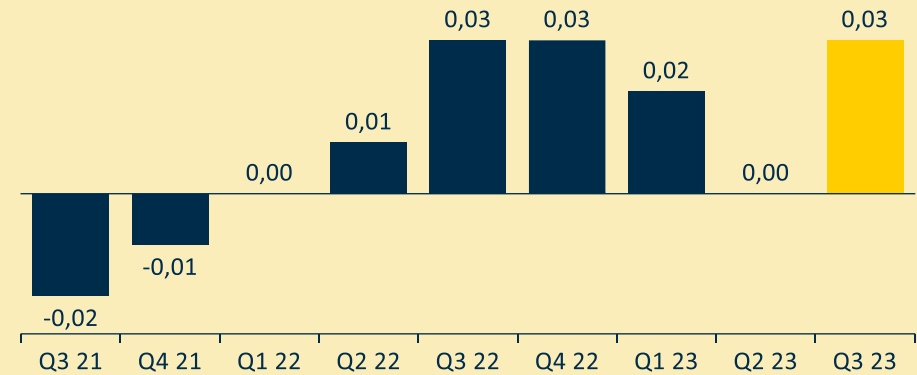


Fortsatt lave tap

Resultatført tap i kvartalet
mill. kroner

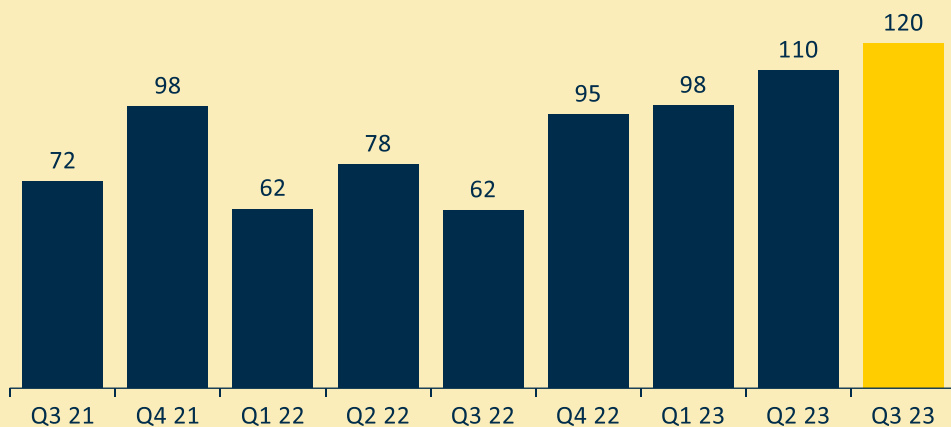


Resultatført tap i kvartalet
i % av netto utlån til kunder (IB)

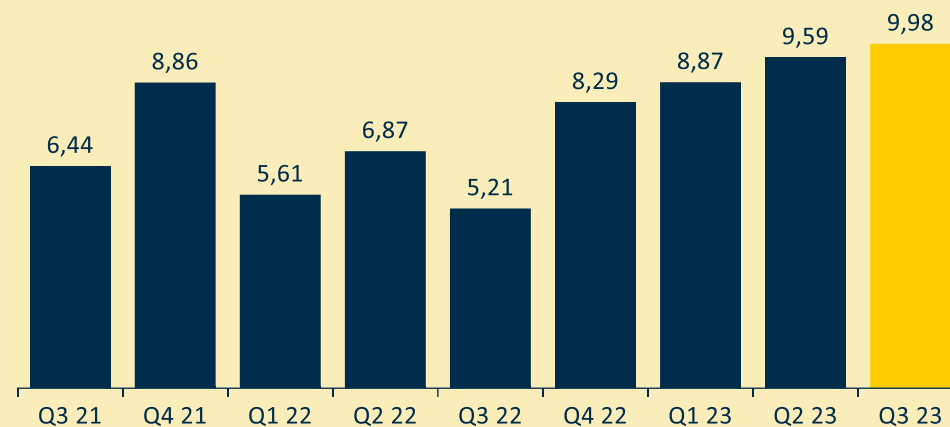


Økt egenkapitalavkastning - over målsetting

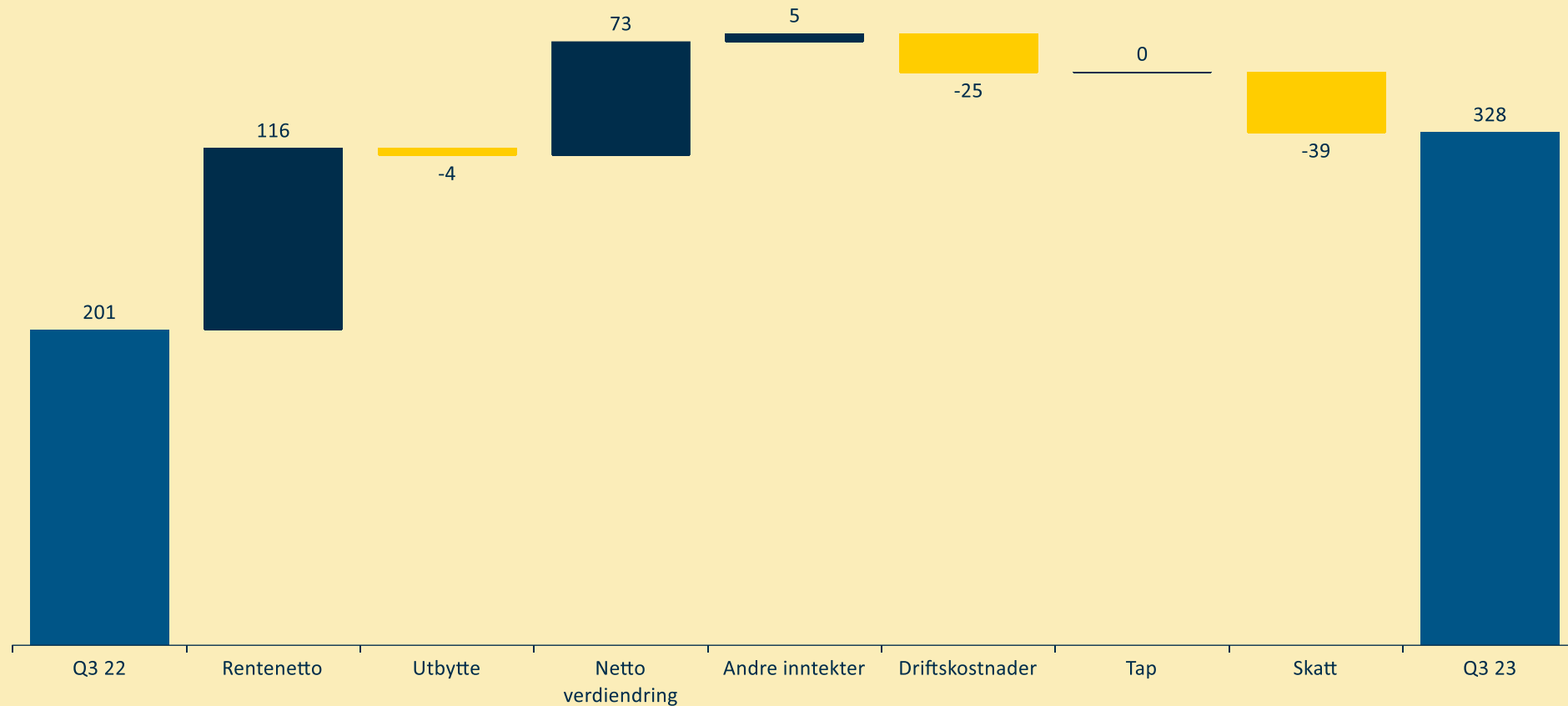
Resultat etter skatt i kvartalet
mill. kroner



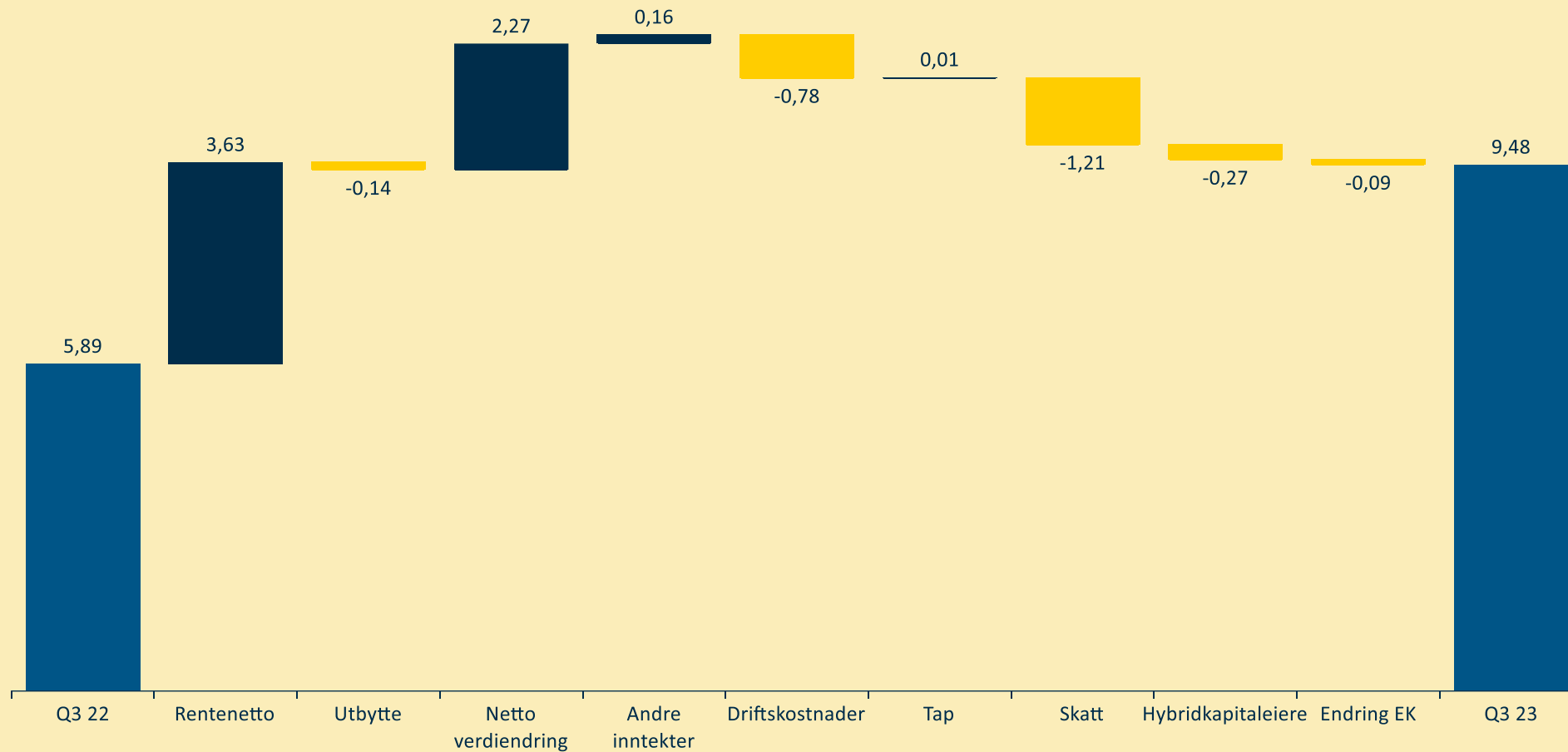
Egenkapitalrentabilitet i kvartalet
prosent



Endring resultat fra 3. kvartal 2022 til 3. kvartal 2023 (hittil i år)

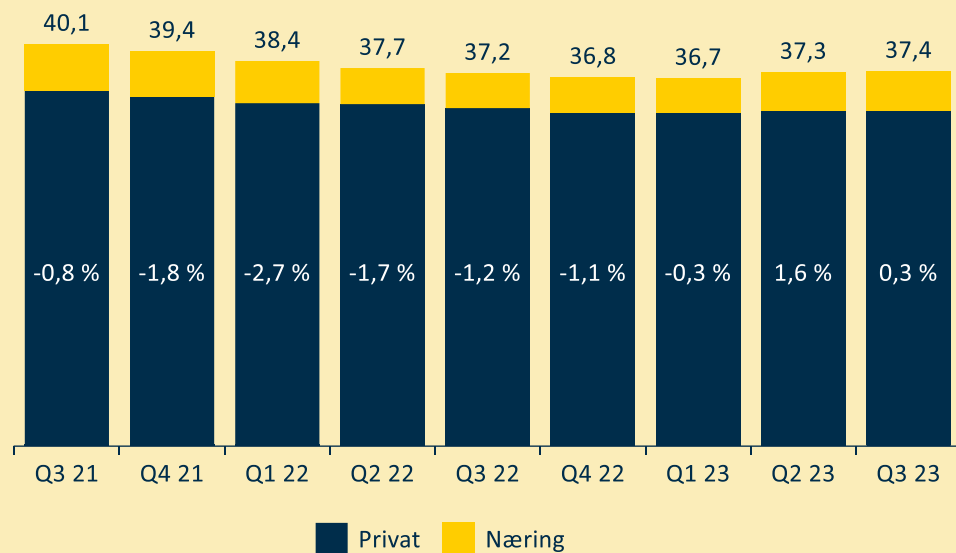


Endring ROE fra 3. kvartal 2022 til 3. kvartal 2023 (hittil i år)

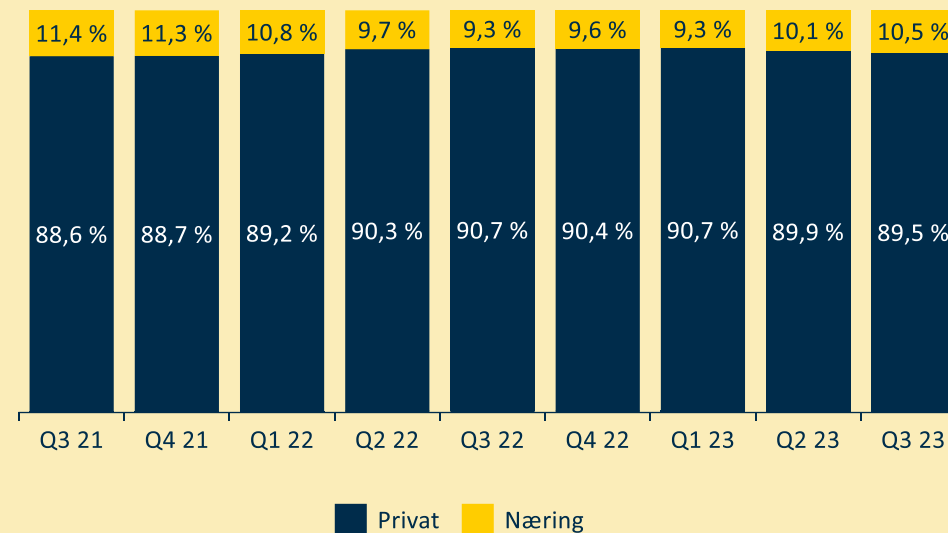


Stabilt utlånsvolum i kvartalet

Utlån til kunder
mrd. kroner og vekst i % siste kvartal

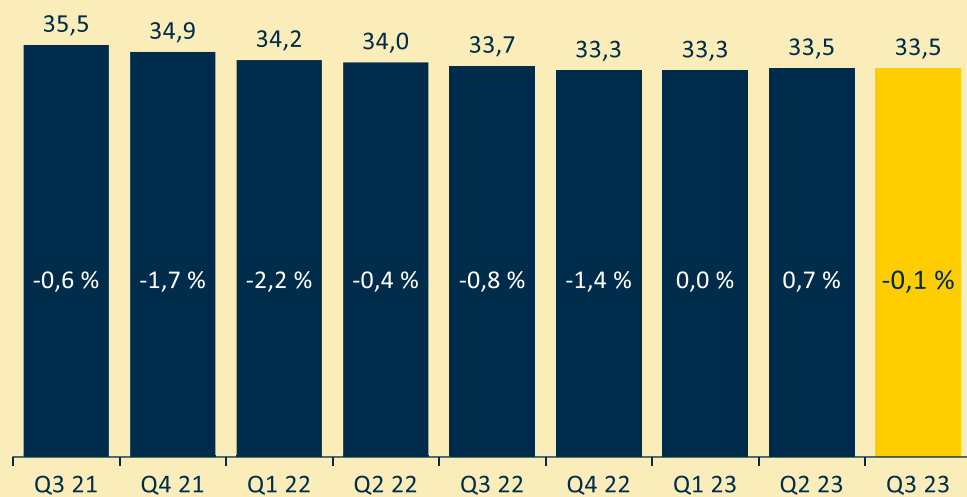


Utlånsfordeling
Mellom privat og næring

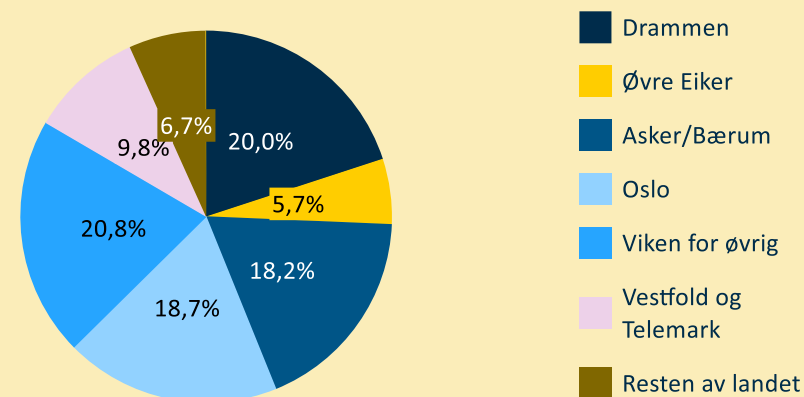


Stabilt utlånsvolum til personkunder

Utlån til personkunder
mrd. kroner og vekst i % siste kvartal

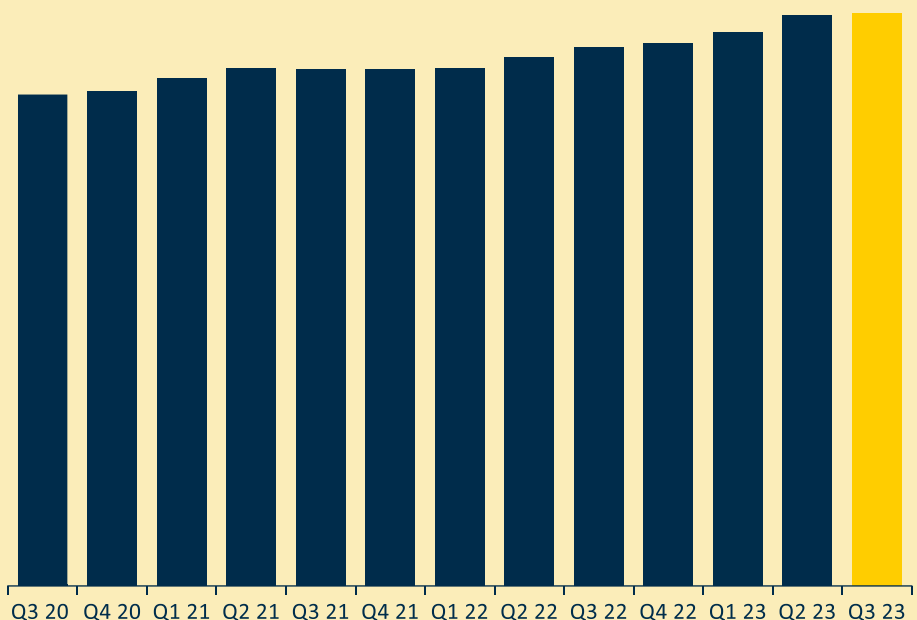


Geografisk fordeling utlån personkunder
morbank og boligkreditselskap

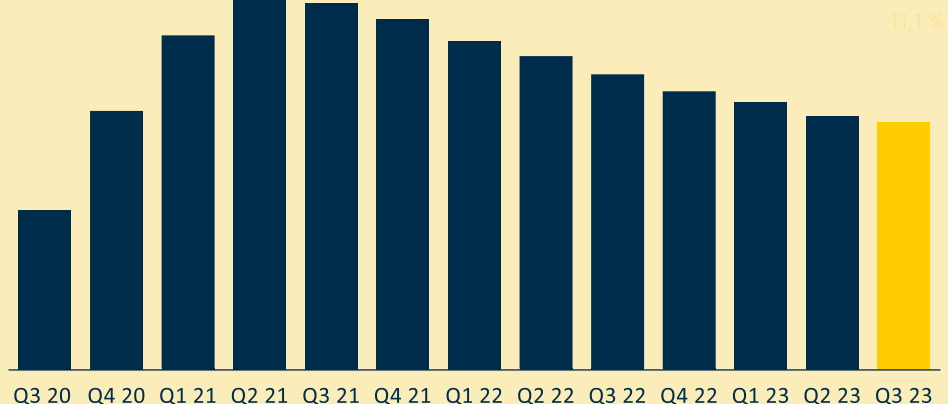


Vekst i både kontorkanal og konsepter over tid

PM kontorkanal
(morbank+boligkredittselskap)



PM konsepter
(morbank+boligkredittselskap)



En todelt distribusjonsmodell gir ønsket vekst og inntjening over tid

Personkunder i kontorkanalen har hatt vekst over tid. Veksten er på 0,6 prosent i kvartalet og 6,6 prosent siste 12 måneder.

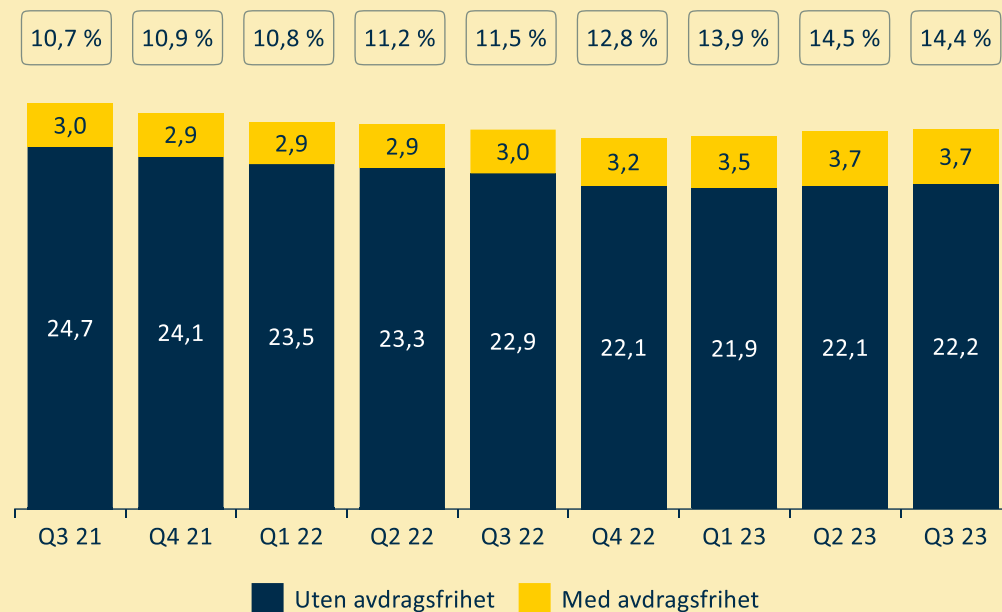
Personkunder i konseptkanalen er vesentlig mer utsatt for konkurranse enn lån i kontorkanalen og utlånsvolum vil variere etter ønsket konkurransekraft.

Bankens største konkurrenter er DNB/Sbanken og Bulder Bank. Av totalt frafall av boliglån siste 12 måneder utgjorde lån mistet til DNB/Sbanken og Bulder Bank omlag 50 prosent. Dette er også den grupperingen banken henter flest boliglånskunder fra.

Utvikling i avdragsfrihet og belåningsgrad personkunder

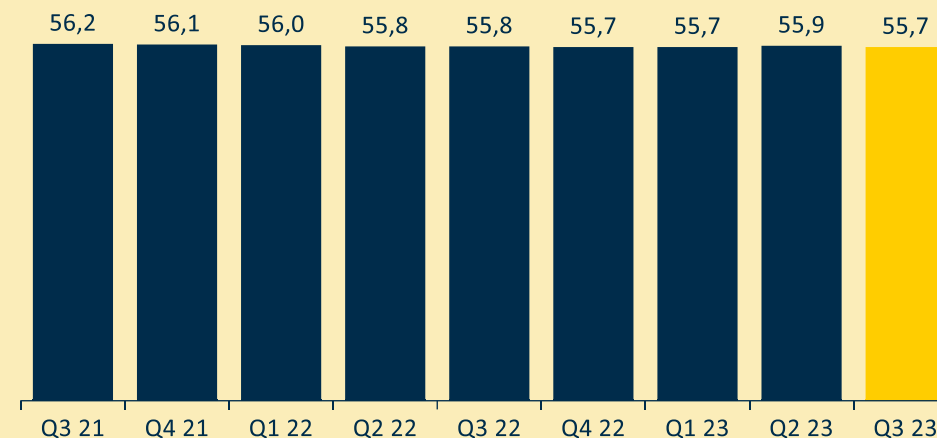
Nedbetalingslån med og uten avdragsfrihet
mrd. kroner

Avdragsfrihet i
% av brutto
nedbetalingslån



Omlag 3,5 prosent av engasjementer med avdragsfrihet er lån med betalingslettelser (forbearance). Banken observerer en stabil utvikling i engasjementer med betalingslettelser.

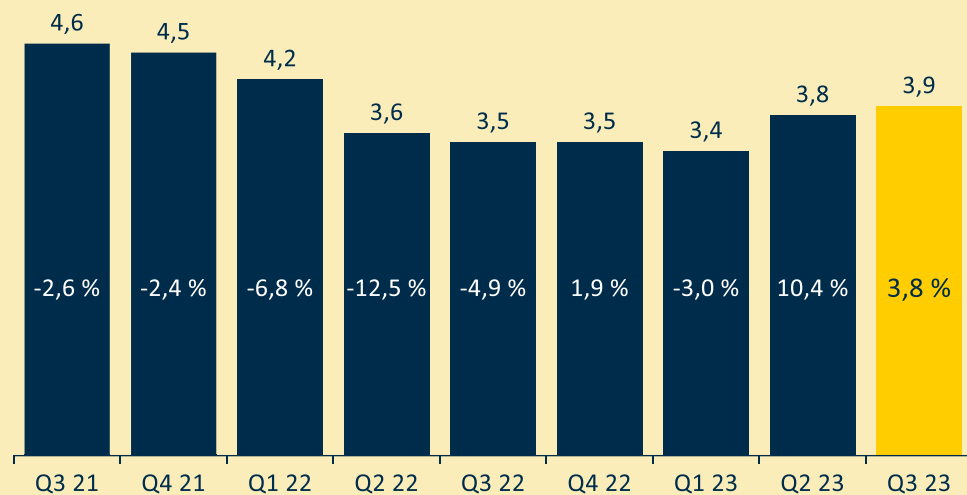
Gjennomsnittlig belåningsgrad boliglån*
prosent



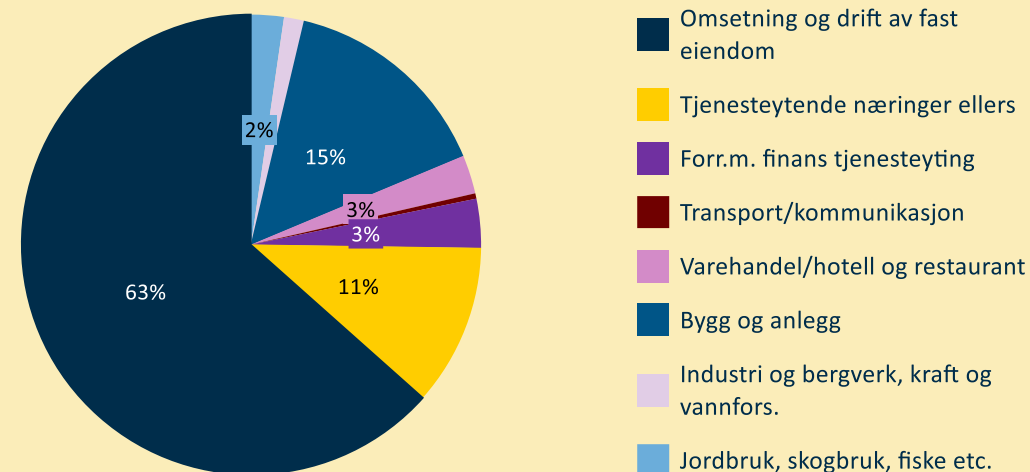
* Belåningsgrad er beregnet basert på sikkerhetens verdi på utlånstidspunktet

Vekst i utlån til næringskunder

Utlån til næringskunder
mrd. kroner og vekst i % siste kvartal

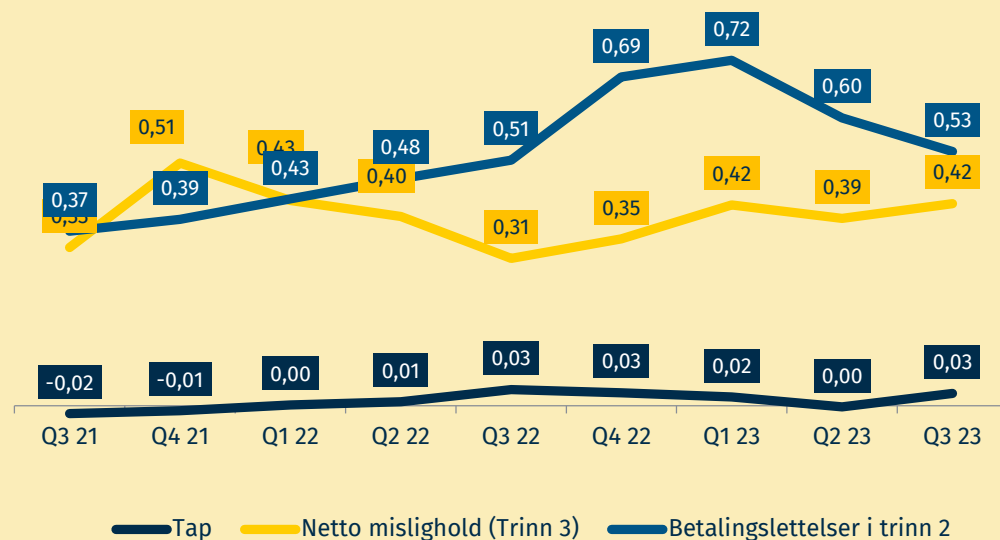


Sektorfordeling næring

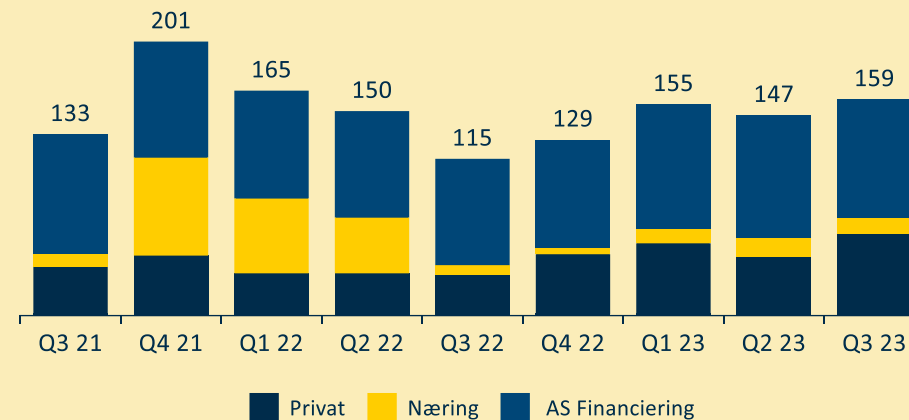


Mislighold og betalingslettelser

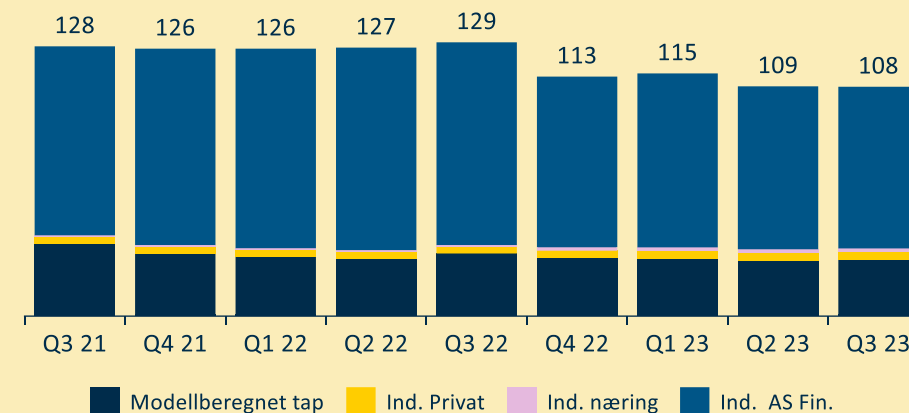
Tap, mislighold og betalingslettelser
I prosent av utlån



Netto misligholdte engasjementer
mill. kroner

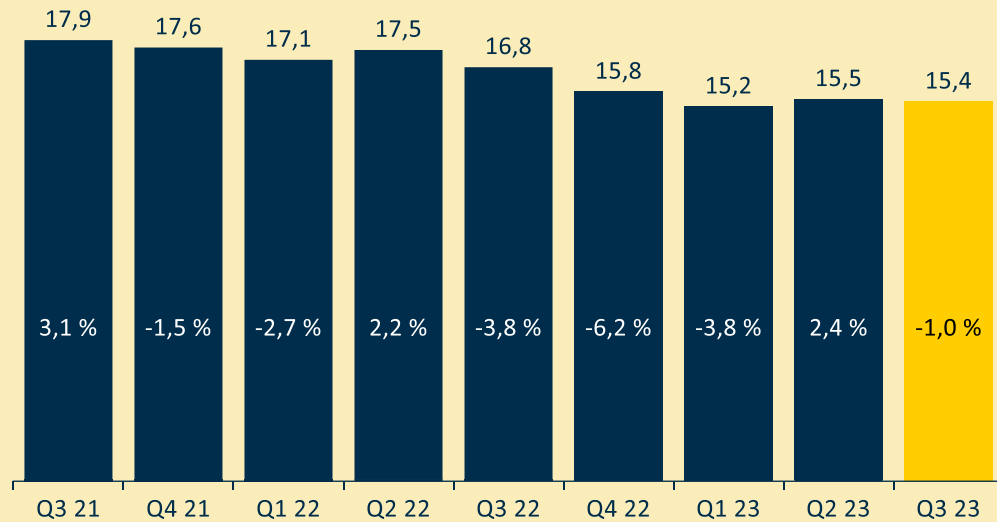


Tapsavsetninger
mill. kroner

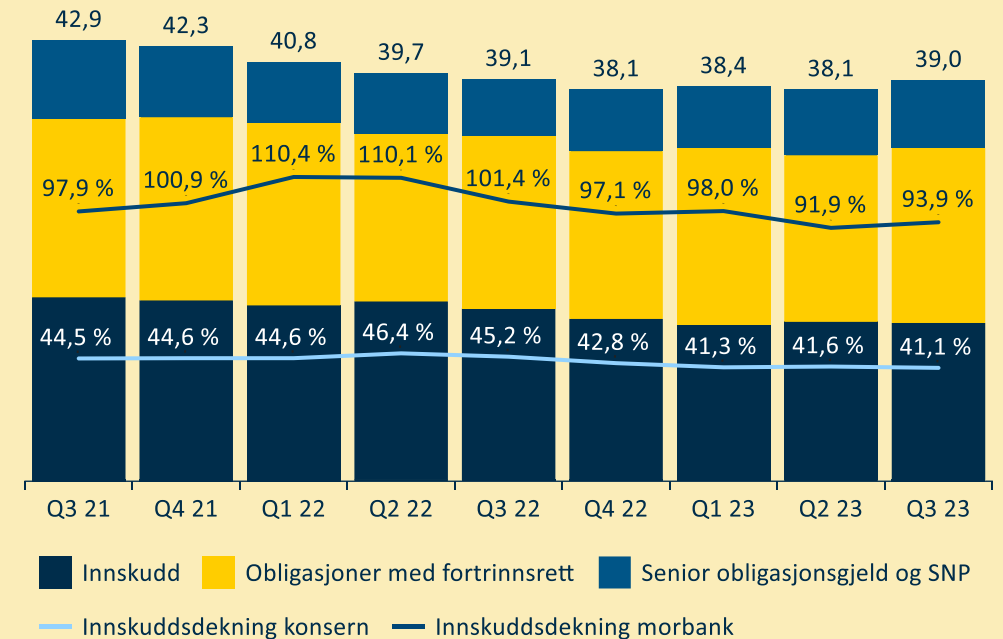


Innskudd og finansieringskilder

Innskudd fra kunder
mrd. kroner og vekst i % siste kvartal



Funding
mrd. kroner og innskuddsdekning i %



Redusert pilar 2-krav

Sparebanken Øst offentliggjorde 19. september 2023 at **Finanstilsynet har redusert bankens pilar 2-krav fra 1,8 prosent til 1,1 prosent.**

Finanstilsynets vedtak trådte i kraft fra 30. september 2023, og minst 56,25 prosent av kravet skal dekkes av ren kjernekapital, mens minst 75 prosent må dekkes av kjernekapital. Dette skiller seg fra pilar 2-kravet fra 30. juni 2020, som i sin helhet måtte dekkes av ren kjernekapital. Utover pilar 2-kravet forventer Finanstilsynet at banken bør ha en kapitalkravsmargin som utgjør minst 1,0 prosent og som skal dekkes med ren kjernekapital.

Styret i banken oppfatter at det reduserte kapitalkravet fra Finanstilsynet uttrykker at risikoen ved bankens virksomhet er lav. Basert på nytt pilar 2-krav, og gjeldende myndighetskrav ved utgangen av 2023, er **bankens mål for kapitaldekning redusert fra minimum 20,30 prosent til minimum 19,60 prosent.** Tilsvarende er minimumsnivå for kjernekapitaldekning redusert fra 18,30 prosent til 17,33 prosent og **minimumsnivå for ren kjernekapitaldekning redusert fra 16,80 prosent til 15,62 prosent.**

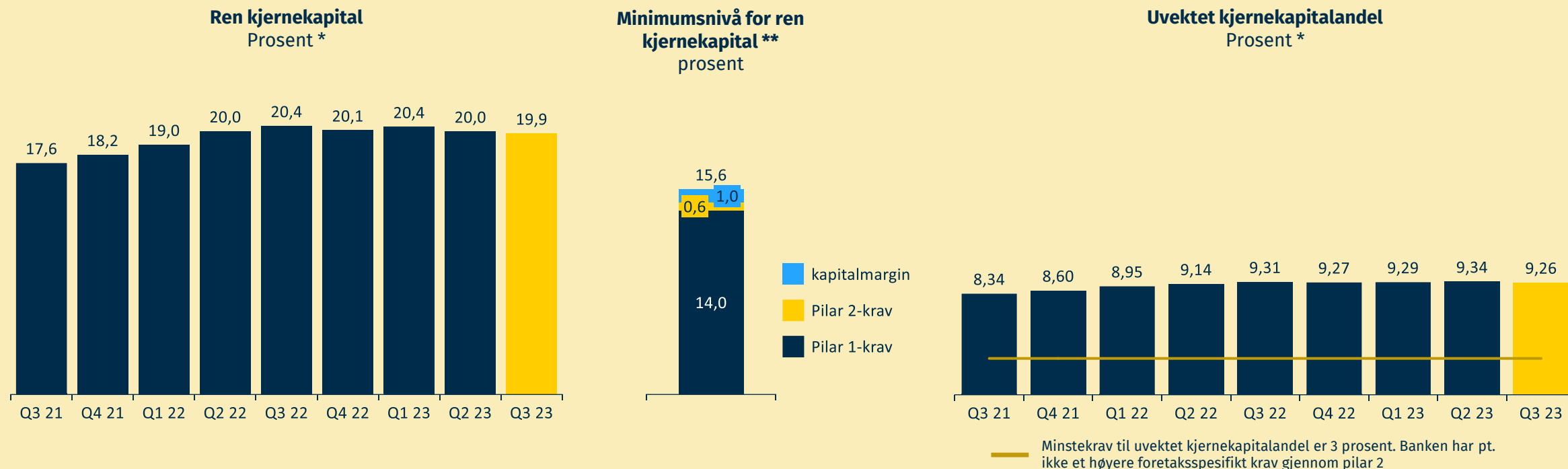
Banken benytter standardmetoden ved beregning av kapitaldekning og med reduserte kapitalkrav er banken meget solid og godt posisjonert både med utbytteevne og handlingsrom for utlånsvekst fremover.

KAPITALDEKNING OG MÅL

	Q3 2023*	Mål	Endring i mål
Ren kjernekapitaldekning	19,10 %	> 15,62 %	-1,18 %
Kjernekapitaldekning	20,86 %	> 17,33 %	-0,97 %
Kapitaldekning	22,87 %	> 19,60 %	-0,70 %

* Opplyste nivåer er eksklusive resultatopptjening hittil i 2023.

Høy ren kjernekapital og uvektet kjernekapitalandel

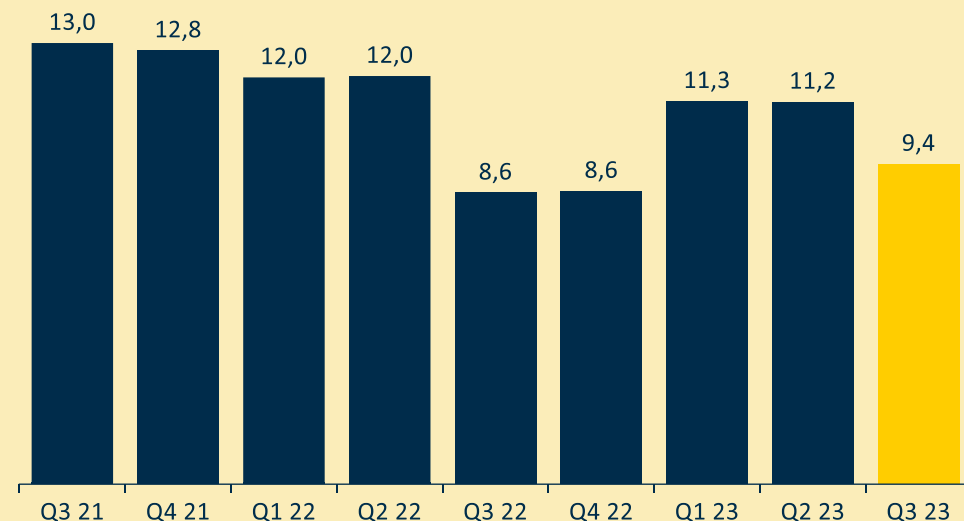


* 50 % av EK-beviseiernes og grunnfondets andel av resultat er medregnet i kvartalstall

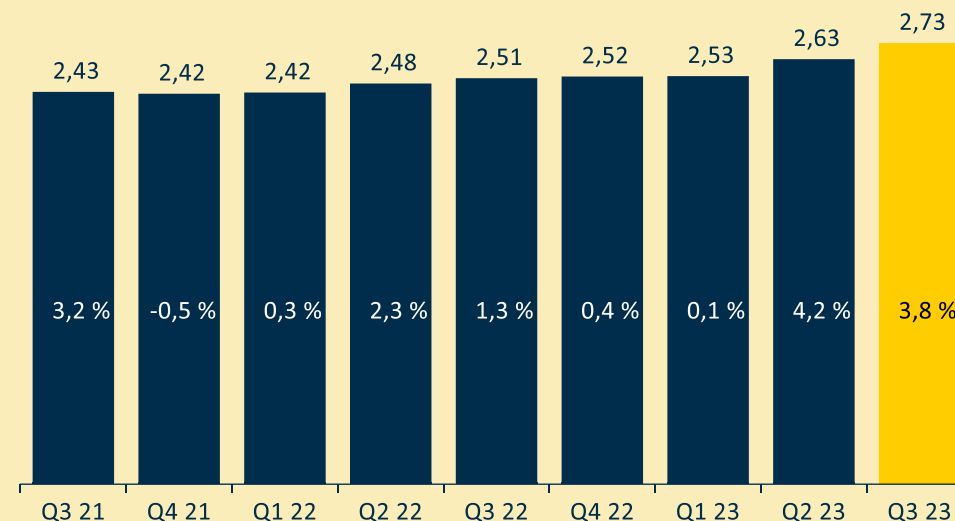
** Kapitalnivå hensyntatt økning i systemrisikobuffer med 1,5 prosentpoeng fra og med 31. desember 2023 og med gjeldende pilar 2-krav som trådte i kraft 30. september 2023

Inntjening og vekst i AS Financiering

Resultat etter skatt
mill. kroner



Netto utlån til og fordringer på kunder
mrd. kroner og utvikling i % siste kvartal



Utsiktene fremover

- Banken forventer utlånsvekst på nivå med kredittveksten i Norge over tid
- Høy konkurranse om boliglånskunder vil legge press på bankenes utlånsmarginer
- Fortsatt høye innskuddsmarginer
- God kostnadskontroll, men prisvekst, stigende lønninger samt antagelse om økte IT-kostnader, vil påvirke kostnadsutviklingen
- Tapene forventes fortsatt å være lave
- Konsernet er meget solid, noe som gir handlingsrom i form av vekstmuligheter og utbytteevne
- Godt posisjonert i tider med økt makroøkonomisk usikkerhet



Takk for oppmerksomheten!

For ytterligere informasjon, vennligst kontakt:

Pål Strand, adm. direktør, tlf. 916 24 428 | Kjell Engen, viseadm. direktør, tlf. 957 75 003

Forbehold

Sparebanken Øst gjør oppmerksom på følgende forhold knyttet til fremtidsprognoser

Denne presentasjonen inneholder fremtidsprognoser, slik som uttalelser om fremtidige forventninger. Disse uttalelsene er basert på ledelsens nåværende synspunkter og antakelser, og vil involvere både kjente og ukjente risikofaktorer.

Selv om Sparebanken Øst tror at forventningene som reflekteres i slike fremtidsprognoser er realistiske, kan ingen garanti gis for at slike forventninger vil vise seg å være korrekte. Resultatene kan følgelig avvike vesentlig fra det som fremgår av fremtidsprognosene som en konsekvens av en rekke faktorer.

Viktige faktorer som kan forårsake en forskjell inkluderer, men er ikke begrenset til;

- generelle økonomiske forhold
- utviklingen i finansmarkedene, inkludert finansmarkedenes volatilitet og likviditet
- utvikling i misligholdte engasjementer
- rentenivået
- valutakursene
- endringer i konkurransesituasjonen
- endringer i lovregler og reguleringer
- endrede føringer fra sentralbanken eller andre myndigheter

Sparebanken Øst påtar seg ingen forpliktelser til å oppdatere noen av sine fremtidsprognoser.

Denne presentasjonen inneholder alternative resultatmål eller nøkkeltall som ikke er definert av IFRS standarder. Definisjonen av nøkkeltall og alternative resultatmål fremkommer i bankens kvartalsrapport.

Disclaimer

Sparebanken Øst emphasise the following with respect to forward-looking statements

This presentation contains forward-looking statements, including statements on future expectations. These statements are based on the management's current views and assumptions, and will include both known and unknown risk factors.

Although Sparebanken Øst believes that the expectations reflected in such forward-looking statements are reasonable, no assurances can be given that such expectations will prove to have been correct. Accordingly, results could differ materially from those set out in the forward-looking statements as a result of various factors.

Important factors that may cause a difference includes, but are not limited to;

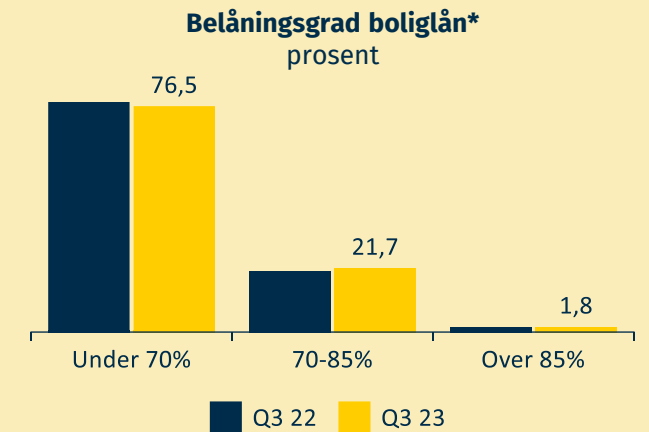
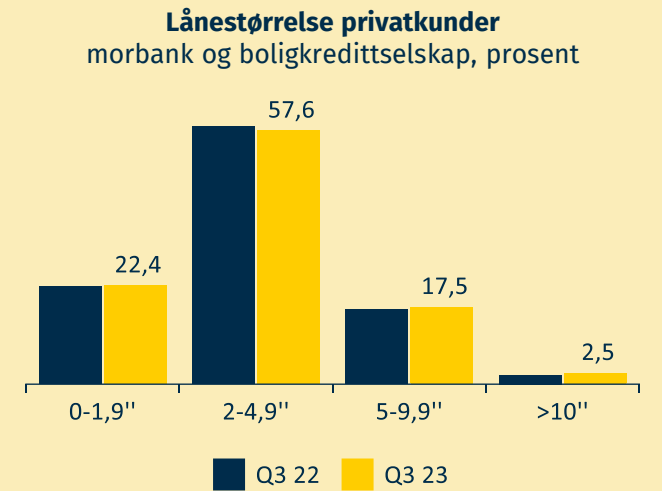
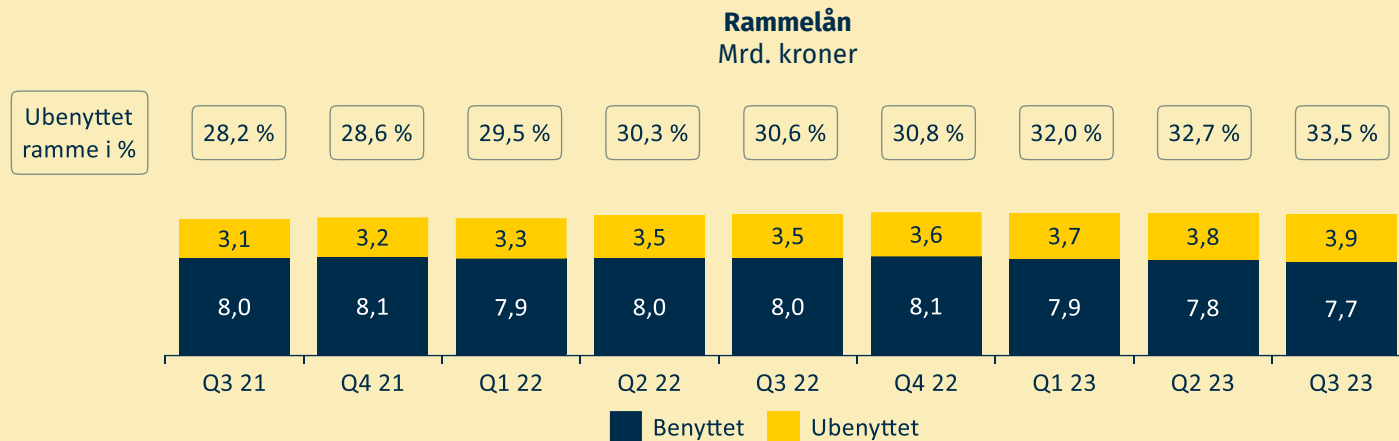
- general economic factors
- the development in the financial markets, including the financial markets' volatility and liquidity
- development of loans in default
- interest rate levels
- exchange rates
- change in the competitive climate
- change of law and other regulations
- change in guidelines from the central bank or other public authorities

Sparebanken Øst is under no obligation to revise any of its forward-looking statements.

This presentation contains alternative performance measures or key figures that are not defined in IFRS standards. The definitions of key figures and alternative performance measures are included in the bank's quarterly report.

Vedlegg

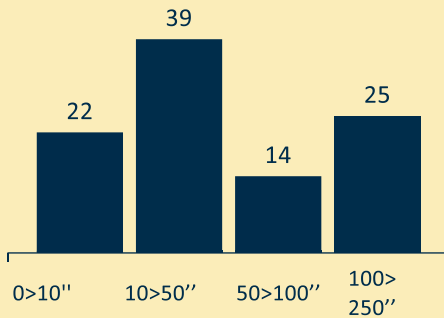
Risiko i personkundeporteføljen



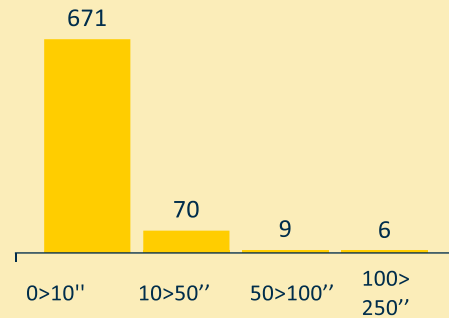
* Belåningsgrad er beregnet basert på sikkerhetens verdi på utlånstidspunktet

Risiko i næringsporteføljen

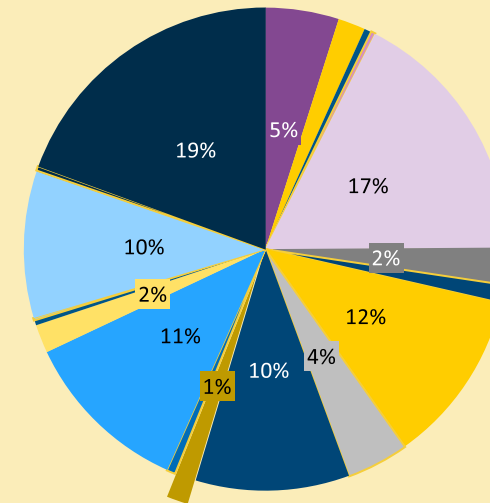
Engasjementsstørrelse næringslån
prosent



Engasjementsstørrelse næringslån
antall kunder



Indirekte eksponering utleie av eiendom*



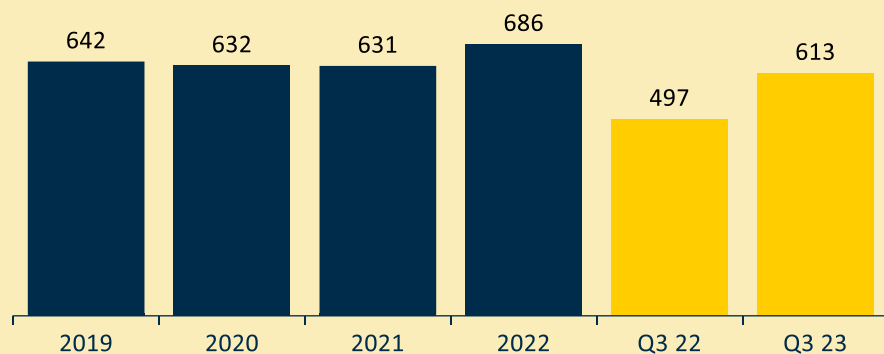
■ Annen tjenesteyting
 ■ Forr.messig tjenesteyting
 ■ Helse og sosial
 ■ Hotell/restaurant
 ■ Industri
 ■ Offentlig adm.

■ Transport/lager
 ■ IKKE UTLEID
 ■ Handel dagligvare
 ■ Handel sportsutstyr
 ■ Handel - annet
 ■ Bolig

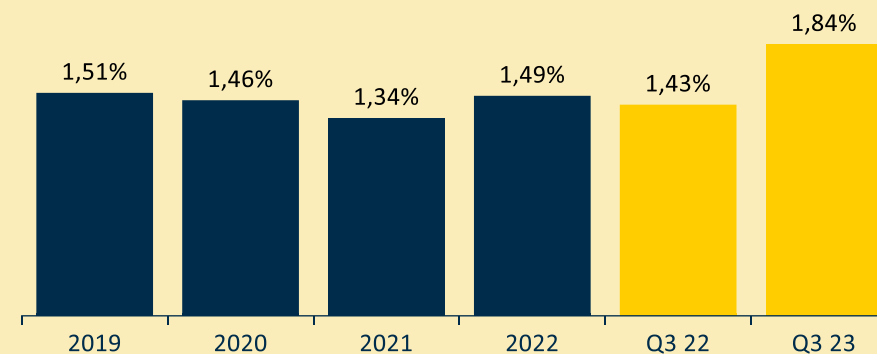
* Omfatter samtlige næringslivsengasjementer over 5 mill. kroner med utleie av eiendom. Tall per 30.09.2023

Netto renteinntekter

Netto renteinntekter hittil i år
mill. kroner

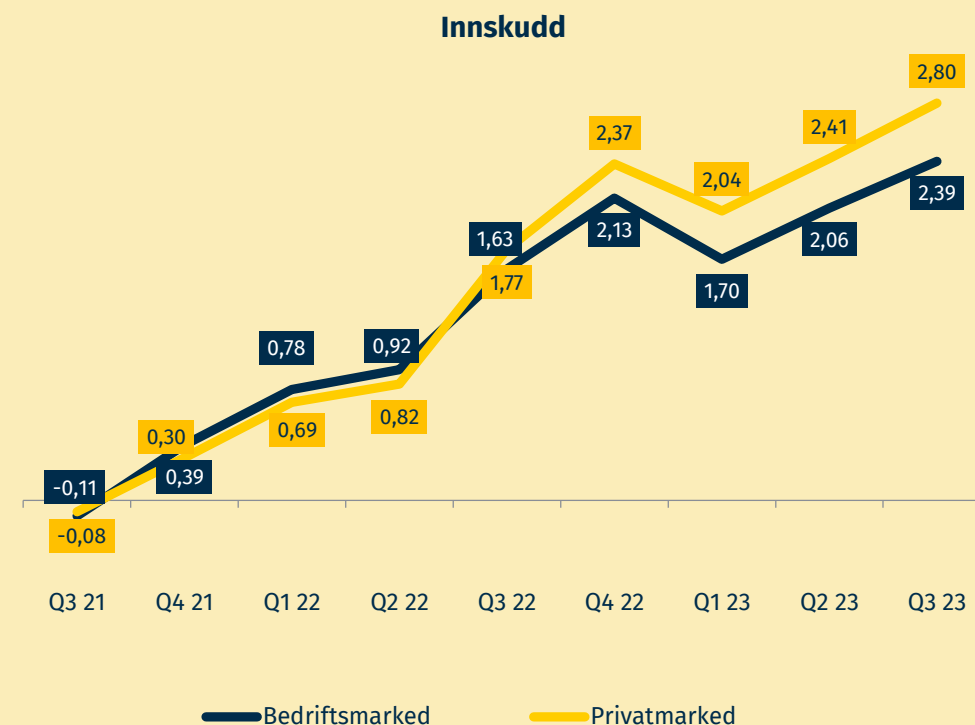
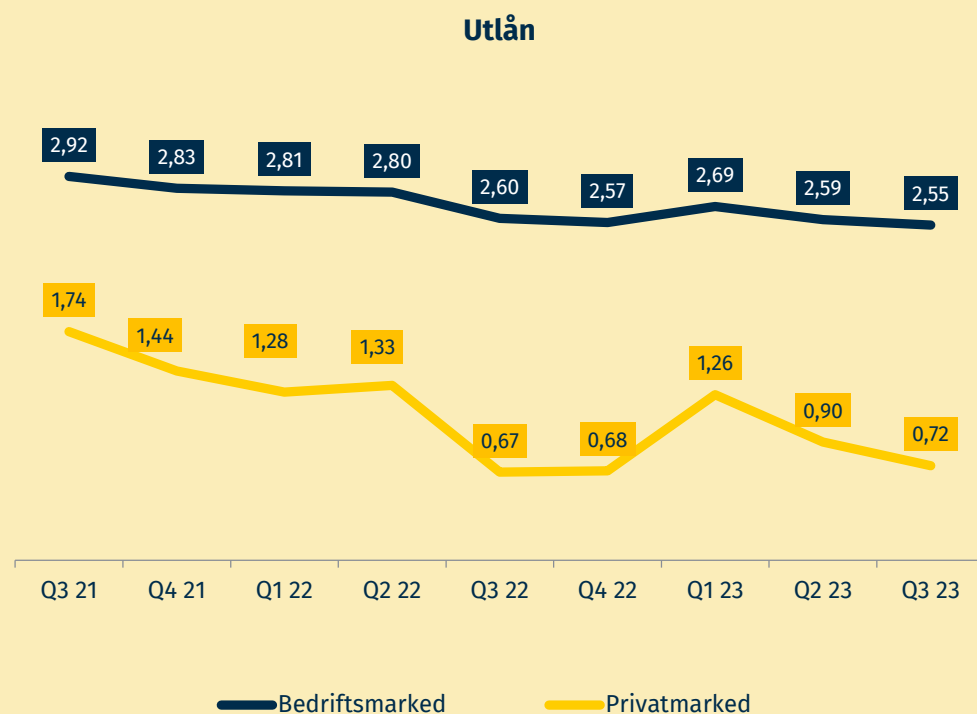


Rentenetto hittil i år i %
av gjennomsnittlig forvaltningskapital (GFK)



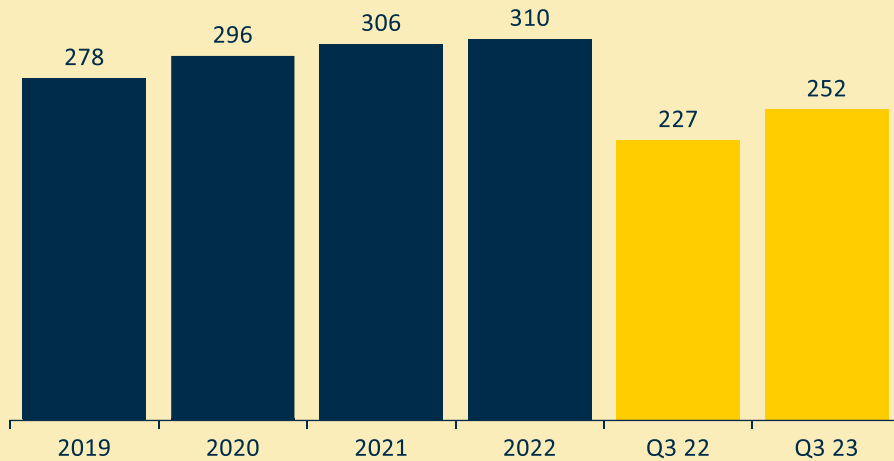
Redusert utlånsmargin og økt innskuddsmargin

Rentemargin målt mot 3mNibor

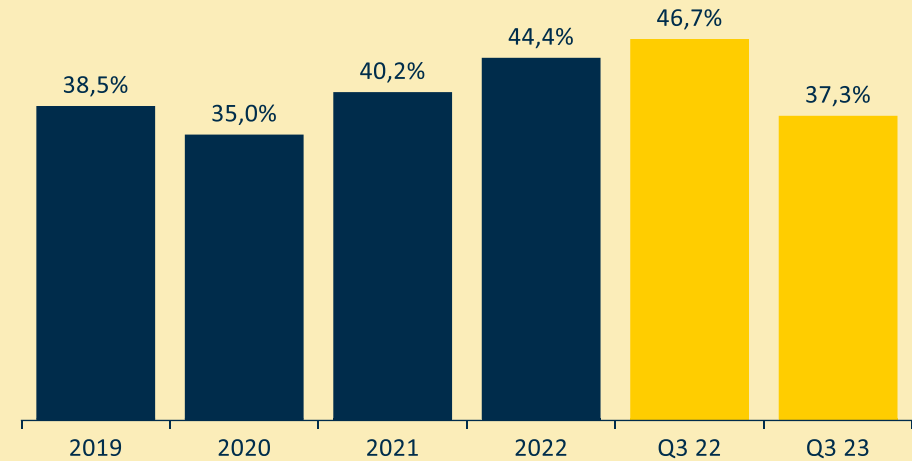


Kostnader

Sum driftskostnader
mill. kroner

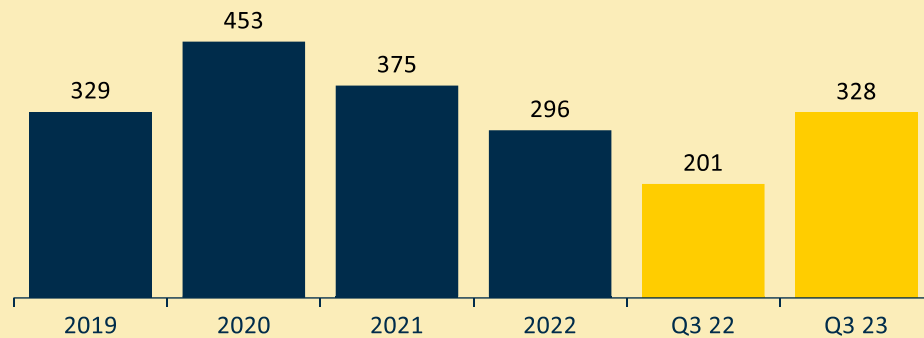


Kostnader i % av inntekter

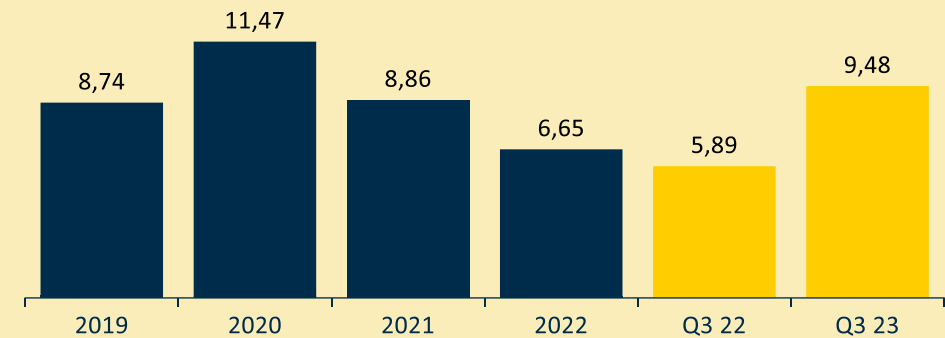


Resultat og egenkapitalavkastning

Resultat etter skatt hittil i år
mill. kroner

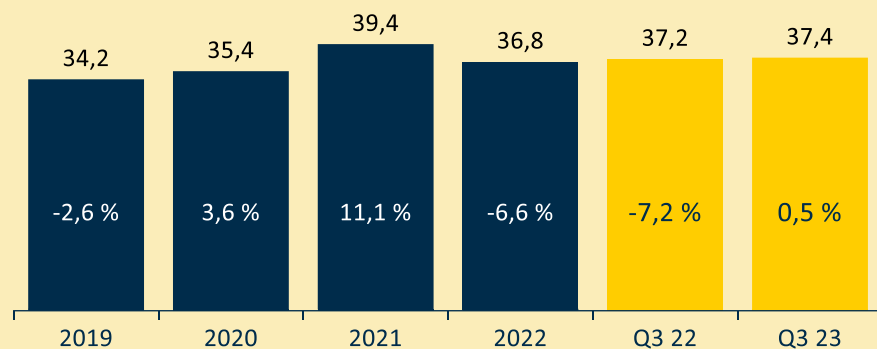


Egenkapitalrentabilitet hittil i år
prosent

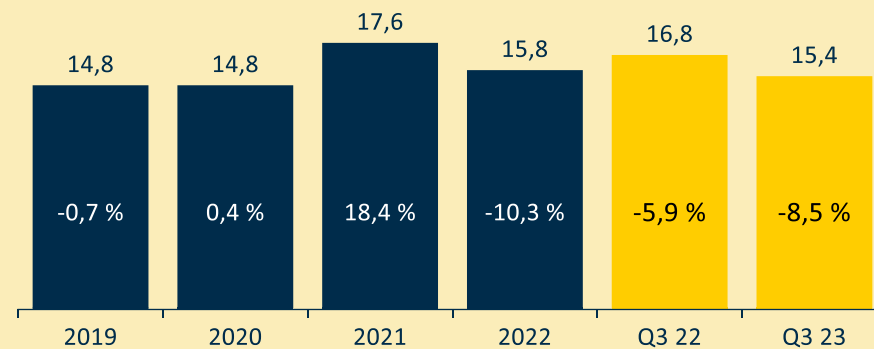


Utlån og innskudd

Netto utlån kunder
mrd. kroner og vekst i % siste 12 måneder

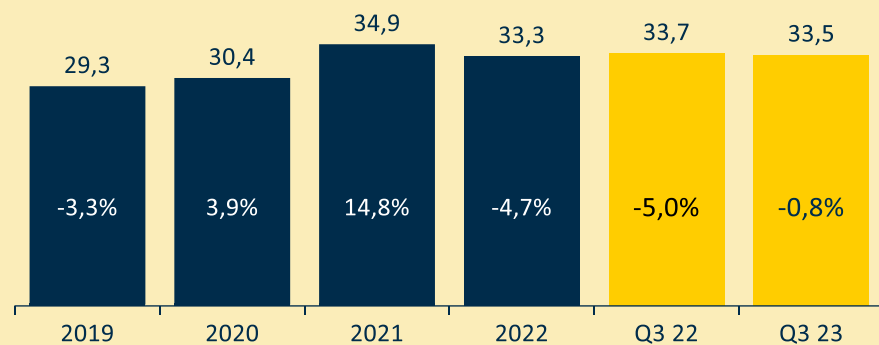


Innskudd fra kunder
mrd. kroner og vekst i % siste 12 måneder

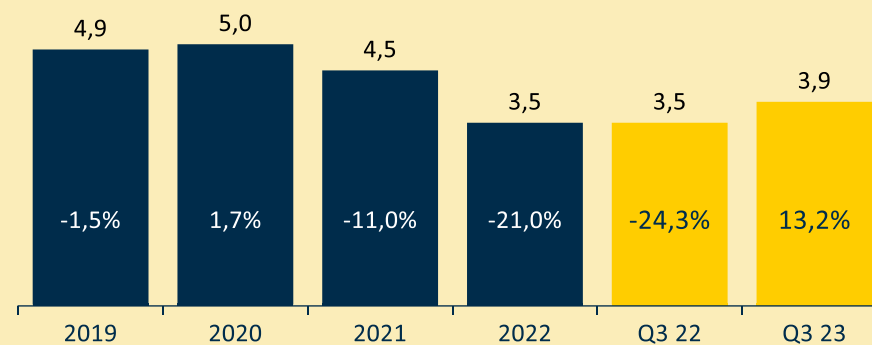


Utlån til kunder

Netto utlån privatkunder
mrd. kroner og vekst i % siste 12 måneder

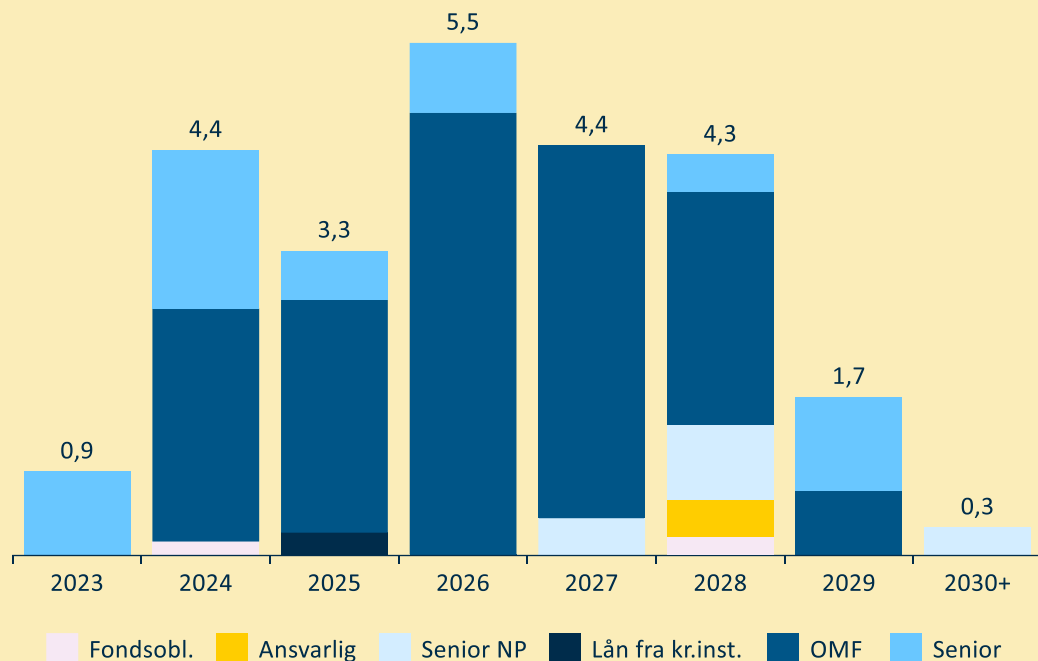


Netto utlån næringskunder
mrd. kroner og vekst i % siste 12 måneder

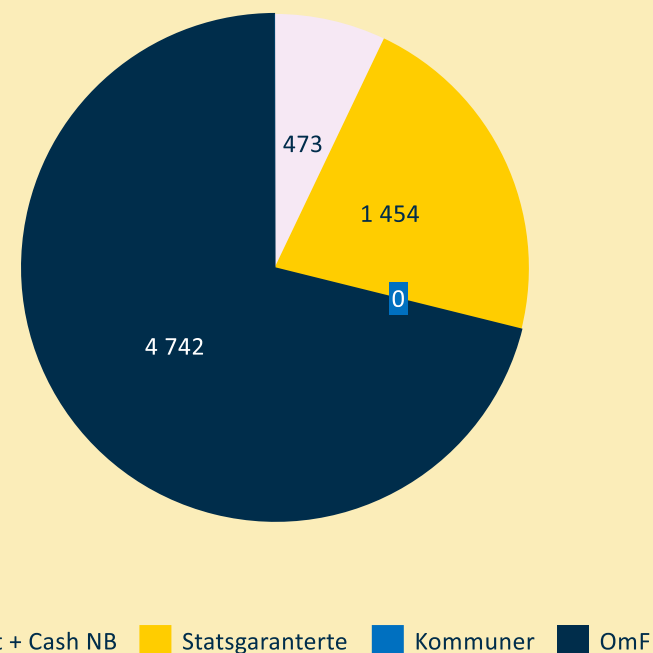


Balansert forfallsstruktur og robust likviditetssituasjon

Forfallsprofil på markedsfinansiering
mrd. kroner



Likviditetsportefølje
mill. kroner



Tar grep for å hjelpe unge boligeiere i en økonomisk krevende tid

- Unge boligeiere er hardere rammet av raskt stigende renter det siste året. Det gjør det samtidig mer krevende å komme seg inn på boligmarkedet.
- Banken ønsker å legge til rette for at unge både kan kjøpe og beholde egen bolig fremover.
- Banken har valgt å tilby svært gode lånebetingelser til unge under 34 år, samt førstegangskjøpere.
- Vår kjernevirksomhet handler om tilstedeværelse og personlig rådgivning. I dagens marked er dette ettertraktet, spesielt blant unge bankkunder.
- Banken har også fokus på tilby gode løsninger og tjenester, som Apple Pay. Dette er en nøkkelfaktor for at spesielt yngre kunder skal oppleve en enklere og bedre bankhverdag.



Digitale betalingsløsninger og Apple Pay

Årets undersøkelse viser også en markant økning i bruk av kontaktløse betalingsløsninger som Apple Pay, Garmin Pay og Google Pay. Andelen kunder som benytter slike løsninger har økt fra 19% til 30% i løpet av det siste året. Vi observerer også at disse kundene opplever at deres bankforhold er enklere, og de uttrykker en høyere tilfredshet og lojalitet enn kunder som ikke benytter slike løsninger. Dette indikerer at det å kunne tilby denne typen betalingsløsninger kan være en nøkkelfaktor både i det å kapre nye kunder, men også i arbeidet med å skape en enklere og bedre bankhverdag for kundene - spesielt i yngre og urbane kundesegmenter.

Tekst hentet fra «Bankstudien 2023» fra EPSI Rating

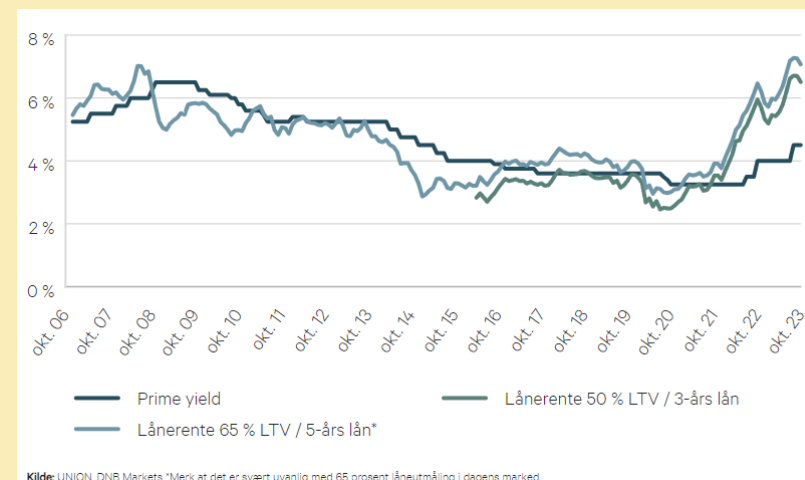
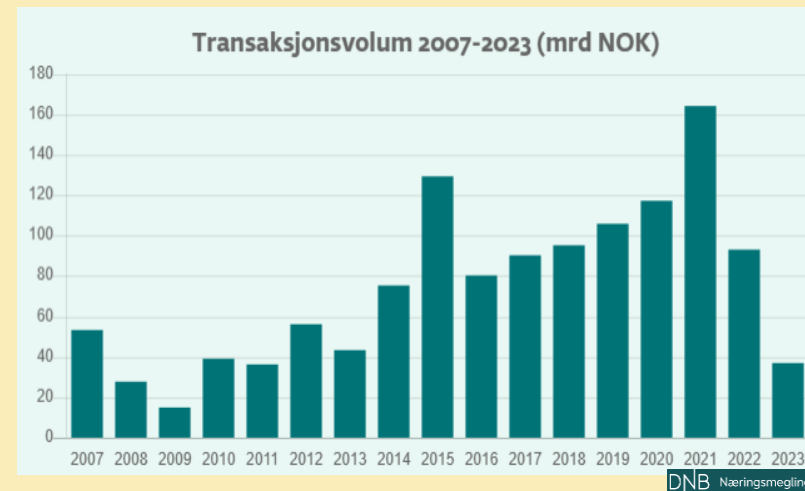
Fortsatt lavt transaksjonsvolum innenfor næringseiendom

Markedet har over flere år vært preget av høye eiendomspriser og lave utlånsmarginer. Med stigende renter og betydelig økt risikopåslag i obligasjonsmarkedet for eiendomsaktører, har banken valgt å ha en defensiv tilnærming til næringskunder.

Yielden på næringseiendom øker videre, men lavt transaksjonsvolum skaper usikkerhet rundt markedsverdiene. Det forventes fortsatt usikkerhet frem til renteutsiktene er klarere.

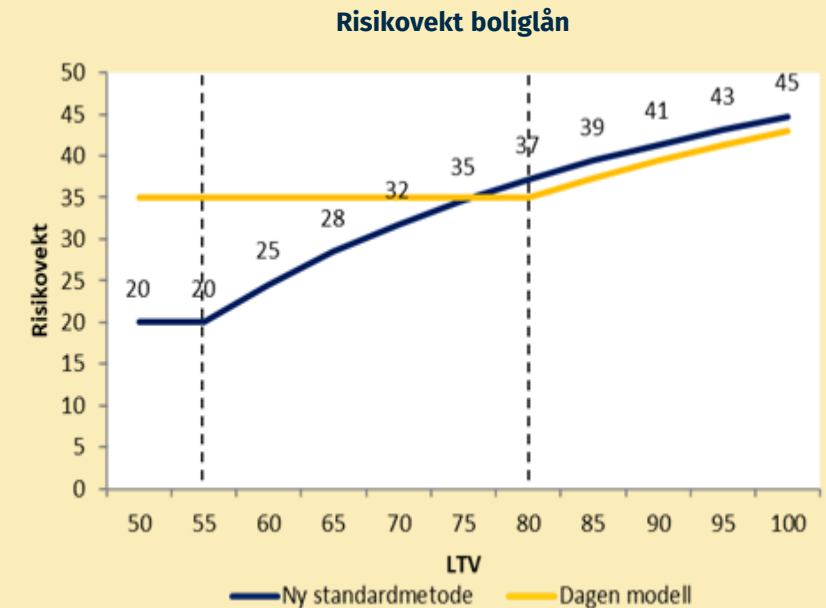
Utlån til næringseiendom utgjør en begrenset andel av bankens totale utlånsportefølje med 2,5 mrd. kroner, tilsvarende 6,6 prosent.

Banken vurderer løpende nye næringskunder, men har fortsatt oppmerksomhet på risiko og avkastning og er opptatt av at utlånsmarginene reflekterer kredittrisikoen på engasjementene.



Basel IV

- Ny risikosensitiv standardmetode, som forventes implementert i norsk lov fra tidligst 1. januar 2025, vil gi boliglån med lav belåningsgrad reduserte risikovekter og vil kunne bidra til økt utlånskapasitet
- Banken har over tid prioritert å tilby lån til kunder med lave belåningsgrader (bla. nybygger.no)
- Gitt utkast til nytt regelverk for risikovekter på boliglån, og basert på en forenklet beregning, kan det forventes en økning i kapitaldekningen på anslagsvis 3 prosentpoeng. Isolert sett vil dette bety en økt utlånskapasitet innenfor boliglån på opp mot 10 mrd. kroner
- På lån til næringseiendom forventes det også kapitallettelser
- Etter innføring av Basel IV vil banker med IRB-modeller fortsatt ha lavere risikovekter og et konkurransefortrinn



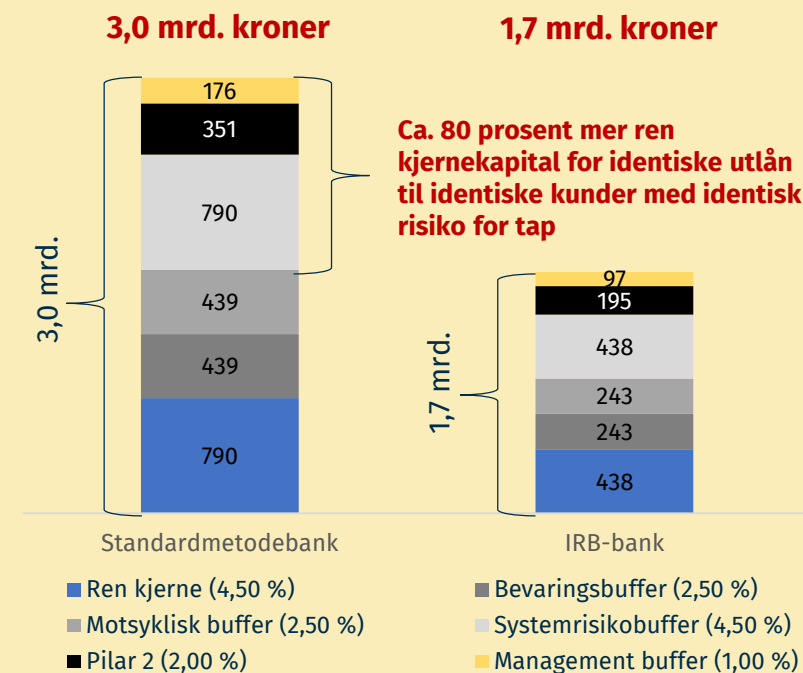
Betydelig forskjellsbehandling av banker

EUs kapitalkravsregler **favoriserer de største bankene** (IRB-banker) på bekostning av små og mellomstore lokalbanker (Standardmetode-banker).

Norske myndigheter har gått lengre med denne favoriseringen gjennom å pålegge også små og mellomstore lokalbanker (Standardmetode-banker) krav til systemrisikobuffer. **Ingen andre land i EU/EØS har gjort dette unntatt Kroatia, Bulgaria og Island.** Denne favoriseringen vil forsterkes ytterligere ved å øke systemrisikobufferen også for små og mellomstore banker (Standardmetode-banker) til 4,5 prosent fra og med 31. desember 2023.

Et enkelt regnestykke viser at en standardmetodebank må holde ca. 80 prosent mer ren kjernekapital enn en IRB-bank for identiske utlån:

- Vi tar utgangspunkt i to like banker, det eneste som skiller bankene er at den ene er en standard-metodebank (SA) og den andre er en IRB-bank.
- De to bankene har identiske utlån til identiske kunder med identisk risiko for tap og identisk ren kjernekapitaldekning (i prosent).
- Det er lagt til grunn full SMB-rabatt på utlån til bedrifter.
- Begge bankene har et samlede utlån på 42,5 mrd. kroner fordelt 80/20 på personer og bedrifter.
- Følgende risikovekter er lagt til grunn (før SMB-rabatt):
 - IRB: Boliger 21 prosent, Bedrifter 40 prosent
 - Standardmetoden: Boliger 35 prosent, Bedrifter 88 prosent

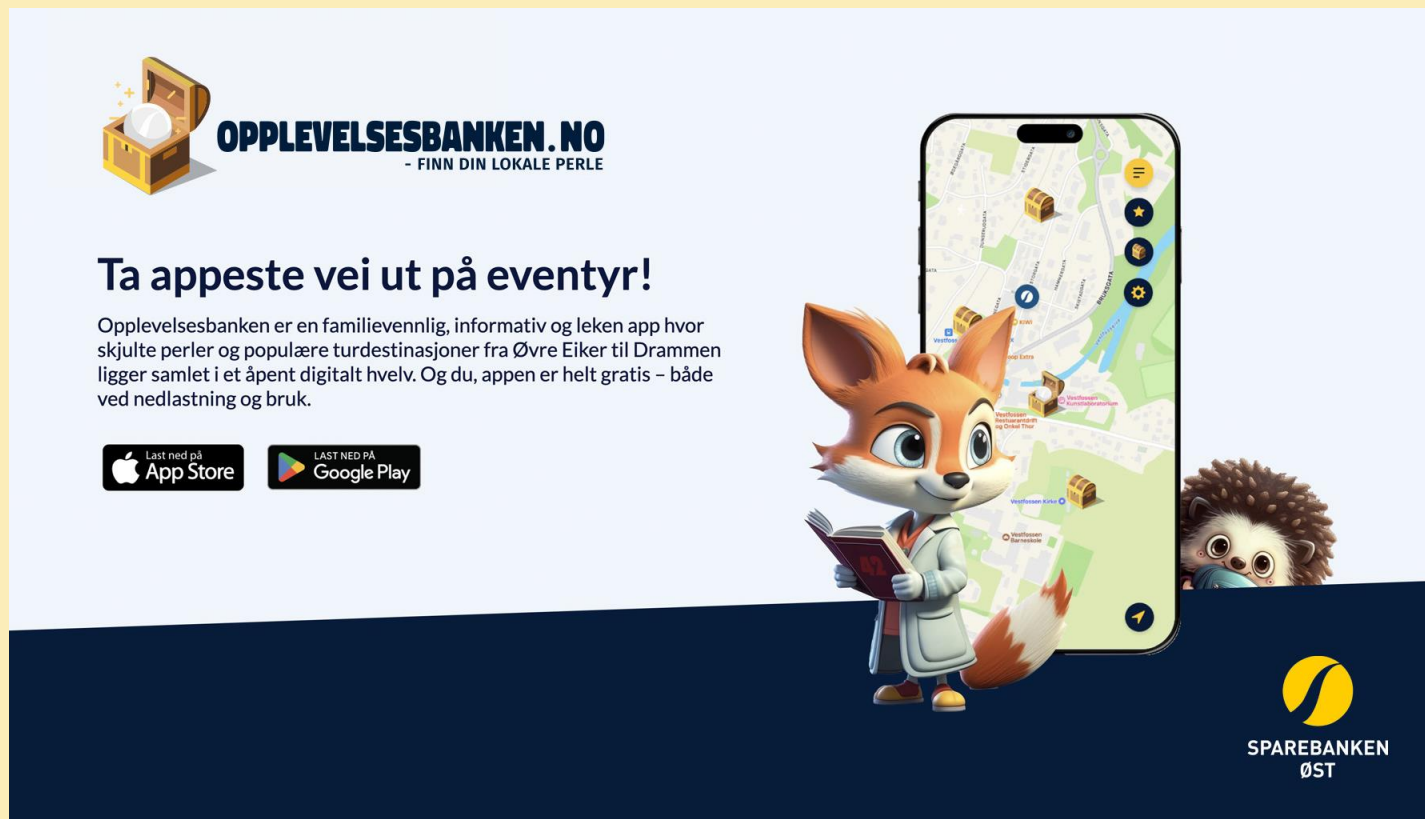


Banken fremmer lokale opplevelser og aktiviteter gjennom en selvutviklet app

Appen har navnet «Opplevelsesbanken» og er et interaktivt kart som inneholder nærmere hundre opplevelser i bankens lokalområde, Drammen og Eiker.

Appen er gratis både til nedlastning og bruk. Og det er lagt vekt på at selve opplevelsene også skal være gratis eller rimelige.

Banken oppfordrer innbyggerne til å ta del i å utvikle appen og fylle den med nye opplevelser.



 **OPPLEVELSESBANKEN.NO**
- FINN DIN LOKALE PERLE

Ta appeste vei ut på eventyr!

Opplevelsesbanken er en familievennlig, informativ og leken app hvor skjulte perler og populære turdestinasjoner fra Øvre Eiker til Drammen ligger samlet i et åpent digitalt hvelv. Og du, appen er helt gratis – både ved nedlastning og bruk.

 Last ned på App Store  LAST NED PÅ Google Play

 SPAREBANKEN ØST