



Kapitalmarkedsdag

Oslo 14.2. 2020

Adm. dir Rune Fjeldstad
Direktør Foretningsutvikling Johan Hjerkin



Visjon

SAMMEN SKAPER VI VERDI

Verdier

LÆRENDE - ENGASJERT - NÆR

2019

Har vi skapt verdi for eierne?

Hvordan skal *eierne* oppleve oss?

Lærende

- At vi er nyskapende, **evner å omstille oss**, og forstår deres behov

Engasjert

- At vi er **handlekraftige**, synlige og opptrer profesjonelt

Nær

- At vi holder dem orientert, og **skaper og vedlikeholder relasjoner**

10% EK avkastning

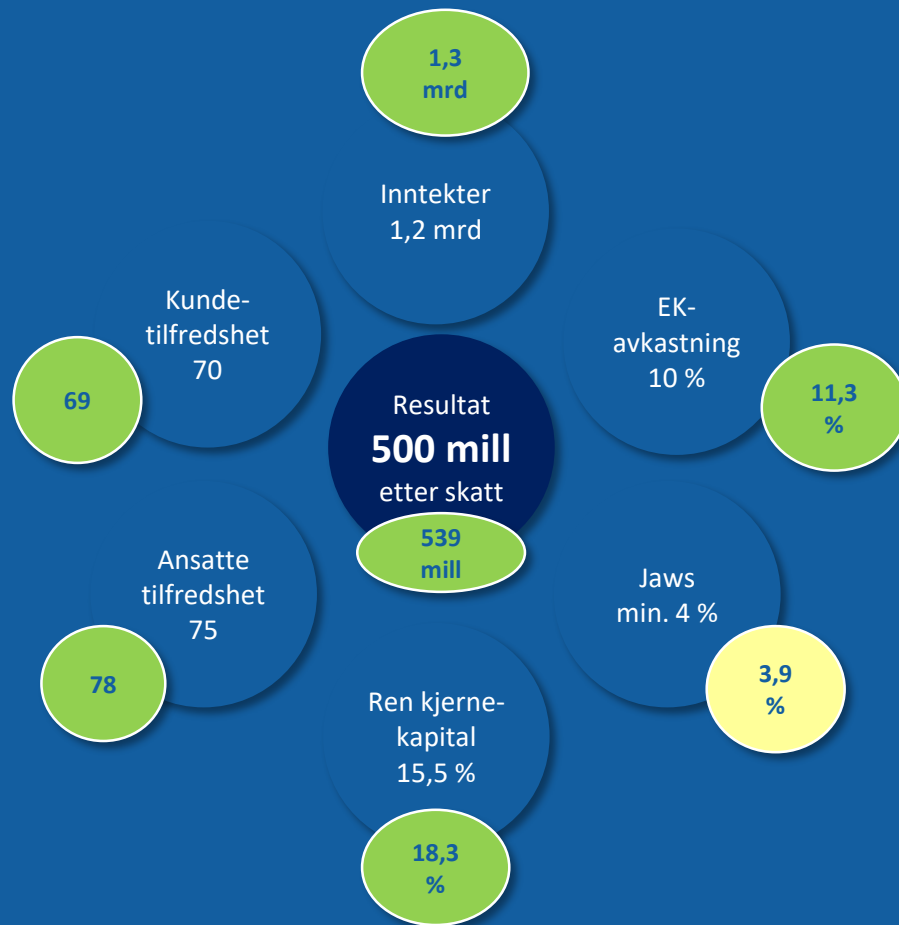


6-8% direkte avkastning (EK bevis)



Posisjon





Vi har levert bedre enn Målbilde 2020



Q4 Resultat :

Resultat på **112 mill** etter skatt (85 mill).
Netto tilbakeføring av tap – 4 mill (- 9 mill)

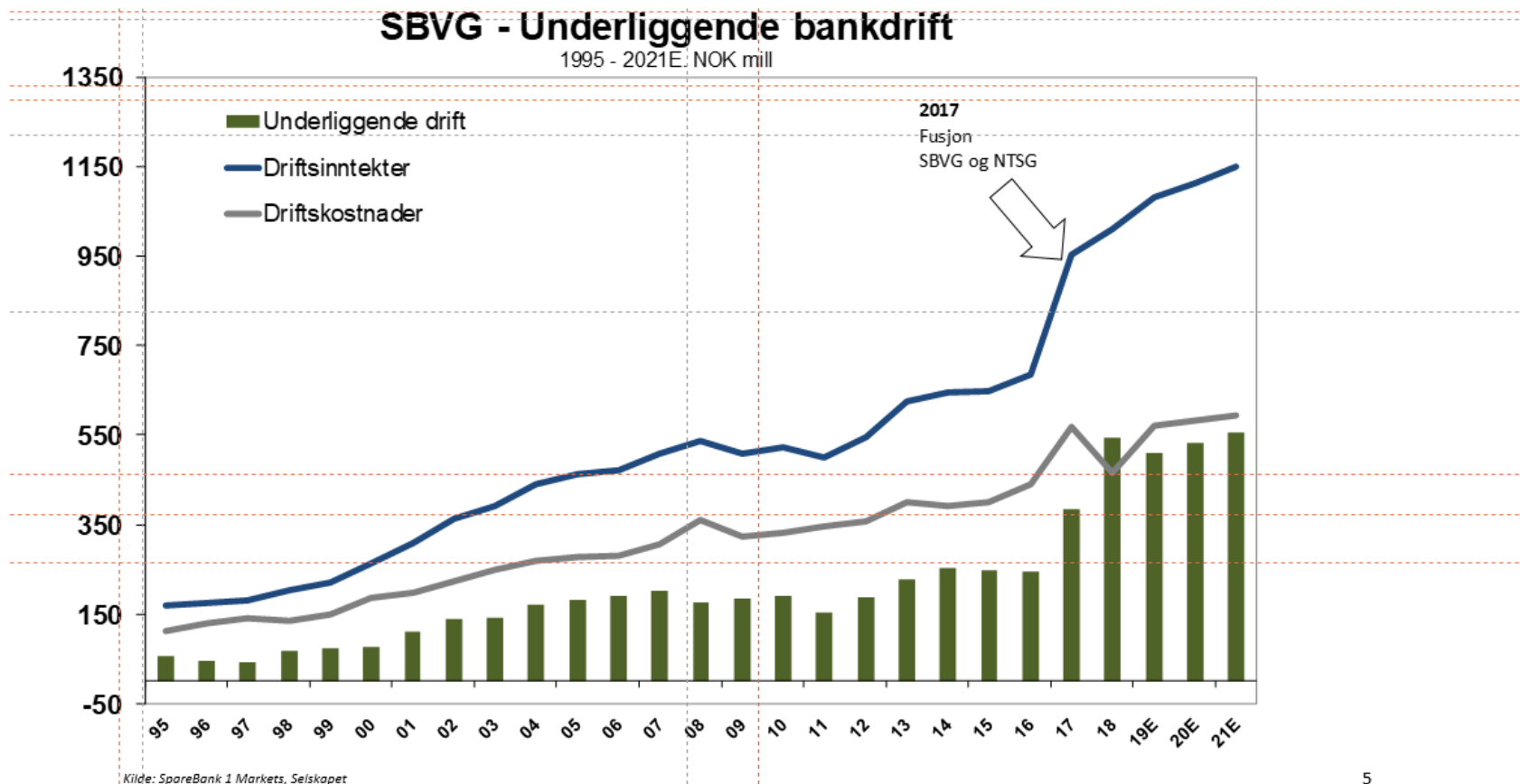
Vekst og balanse:

Utlånsvekst siste kvartal på **2,1 %**, 919 mill
PM 2,0 % og BM 2,6 %
Innskuddsvekst siste kvartal **-0,2 %** , -38 mill
PM -0,2 % og BM -0,1 %

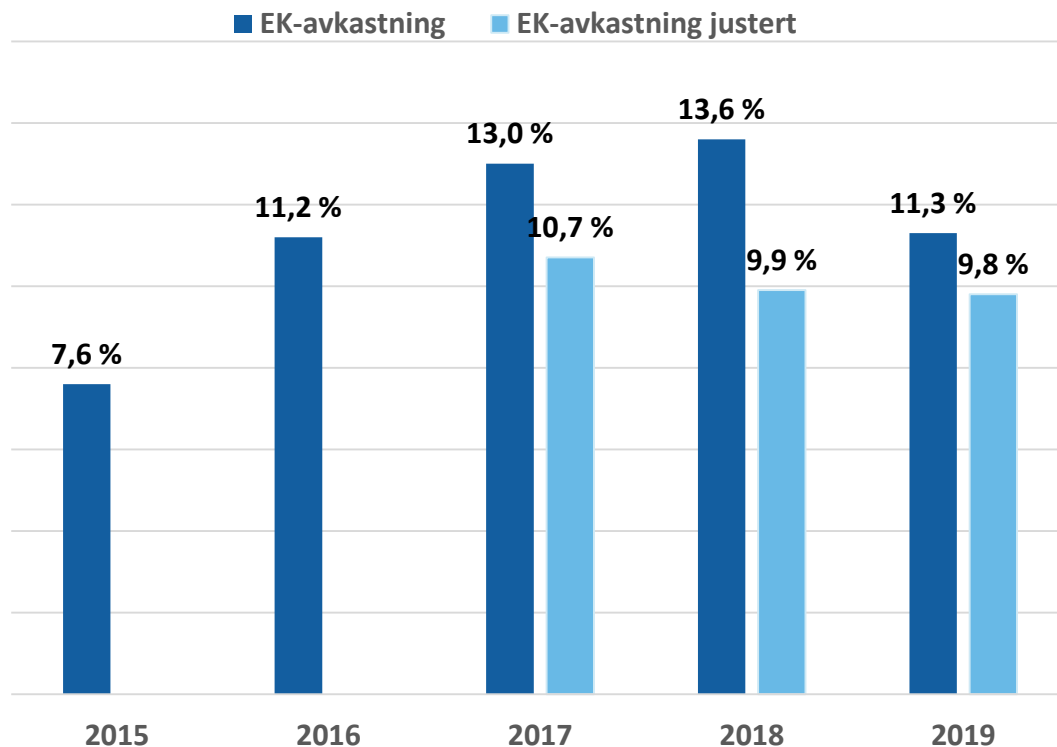
Rentabilitet:

Egenkapitalavkastning **9,1 %** (7,4 %)

BVs forretningsmodell har fungert godt og skapt verdier



EK-avkastning 11,3 % mot mål 10 %



EK-avkastning justert

Justert for:

2019:

Fusjon forsikring (Fremtind) (72 mill)

2018:

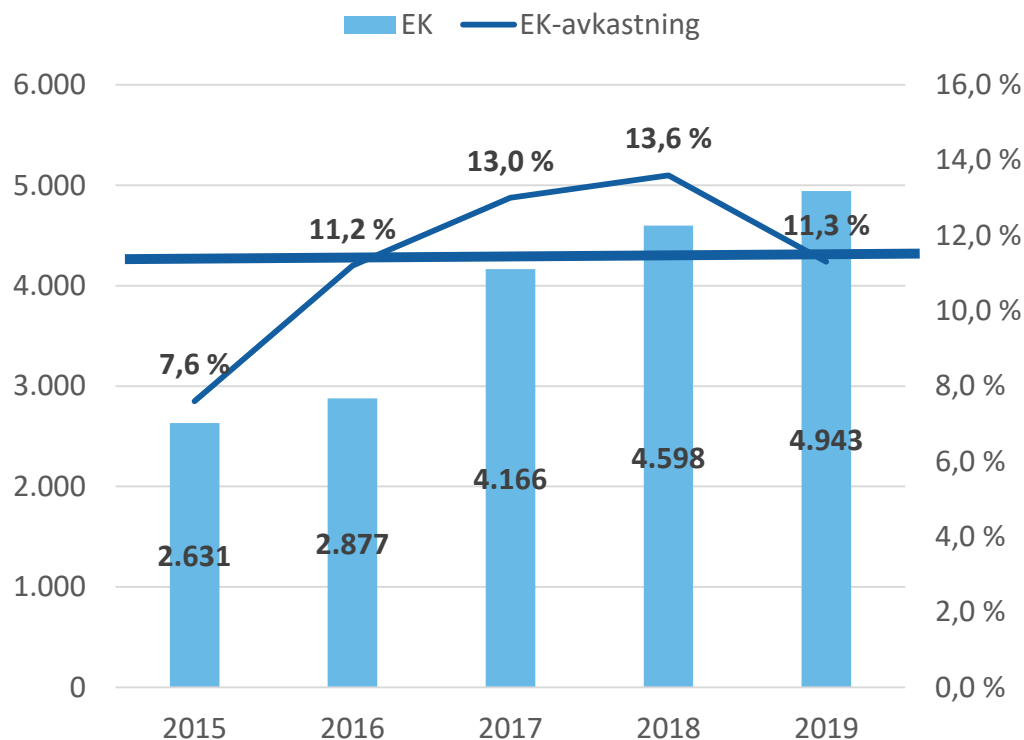
Salg av eiendom (91 mill)

Avvikling ytelsespensjon (102 mill)

2017:

Inntektsføring av negativ goodwill (89 mill)

Egenkapital og Egenkapitalavkastning



- Gjennomsnittlig egenkapitalavkastning i perioden **11,3 %**
- Egenkapitalen nær doblet i perioden

God utvikling i Jaws fra kjernevirksomheten*

- Topplinjevekst siste 2 år 118 mill (12,2 %)
- Kostnadsvekst siste 2 år 31 mill (5,5 %)

Resultat fra kjernevirksomheten (mill kr)	2019	2018	2017
Netto renteinntekter	657	593	560
Netto provisjons- og andre inntekter	427	416	406
Sum driftsinntekter ekskl. finans	1.084	1.009	966
Personalkostnader	344	340	325
Andre driftskostnader	244	229	232
Sum driftskostnader	588	568	557
Resultat fra kjernevirksomheten	495	441	409



Ble bonusen større enn forventet?
Vi er med!

SpareBank 1

*Resultat fra kjernevirksomheten => Ordinært resultat før skatt, tap og finansinntekter

Resultat fra kjernevirksomheten
Justert for:

2018:
Salg av eiendom (91 mill)
Avvikling ytelsespensjon (102 mill)

2017:
Fusjonskostnader(omstilling og teknisk) (42 mill)

Har vi skapt verdi for Kundene?

Hvordan skal *kunden* oppleve våre verdier?

Lærende

- Vi er interessert i deg og derfor finner vi de beste løsningene

Engasjert

- Vi trives med å hjelpe deg og tar relevante initiativ

Nær

- Vi er tilstede og holder det vi lover



2019

«Vi er med»



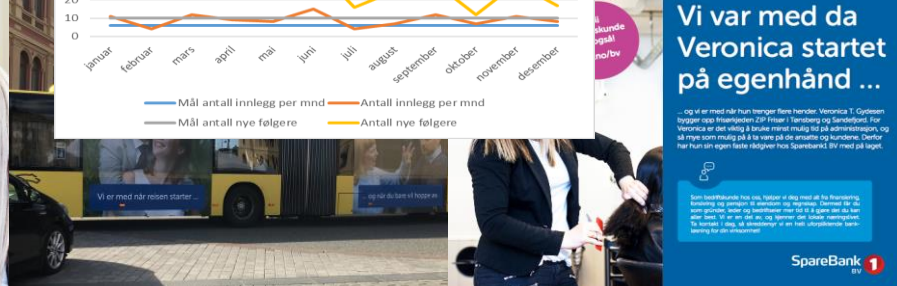
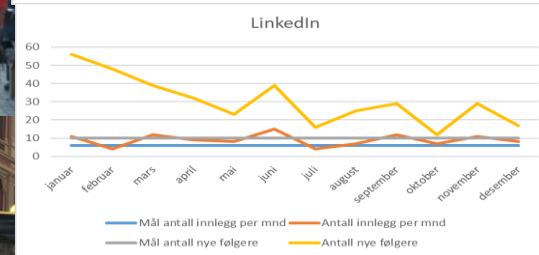
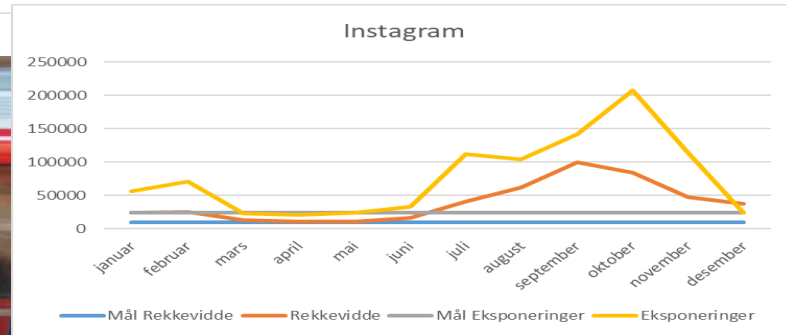
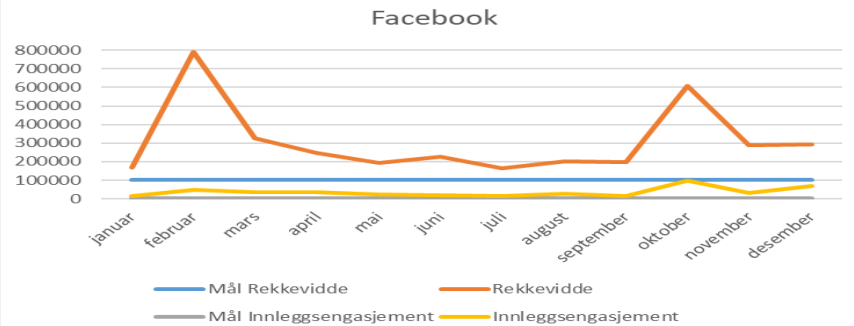
Familie- og
SMB banken



Innovasjon og
forbedre hverdagen



Vi er med



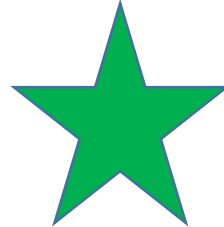
Vi var med da Veronica startet på egenhånd ...

... og vi er med når hun trenger flere kunder. Veronica T. Gjølsem har startet opp Vericonet AS. Hun er en av de mange som har startet opp sin egen virksomhet. Hun er en av de mange som har startet opp sin egen virksomhet. Hun er en av de mange som har startet opp sin egen virksomhet.

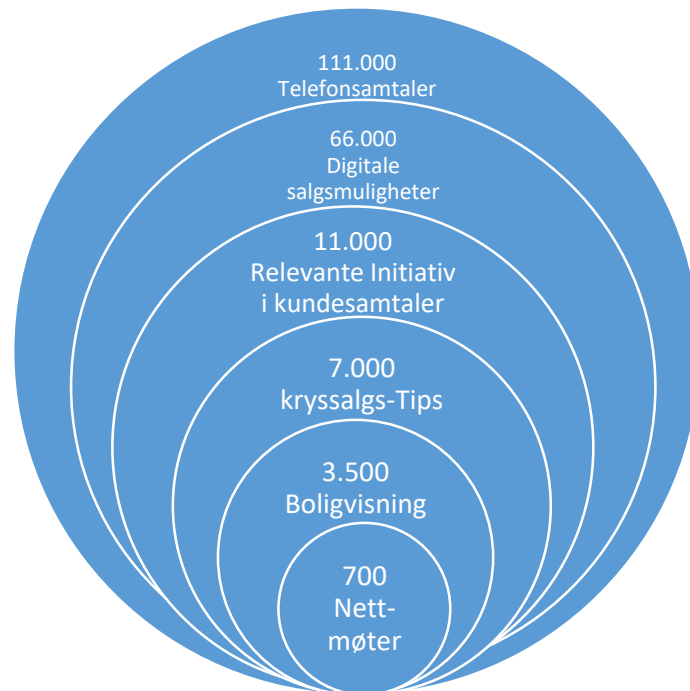
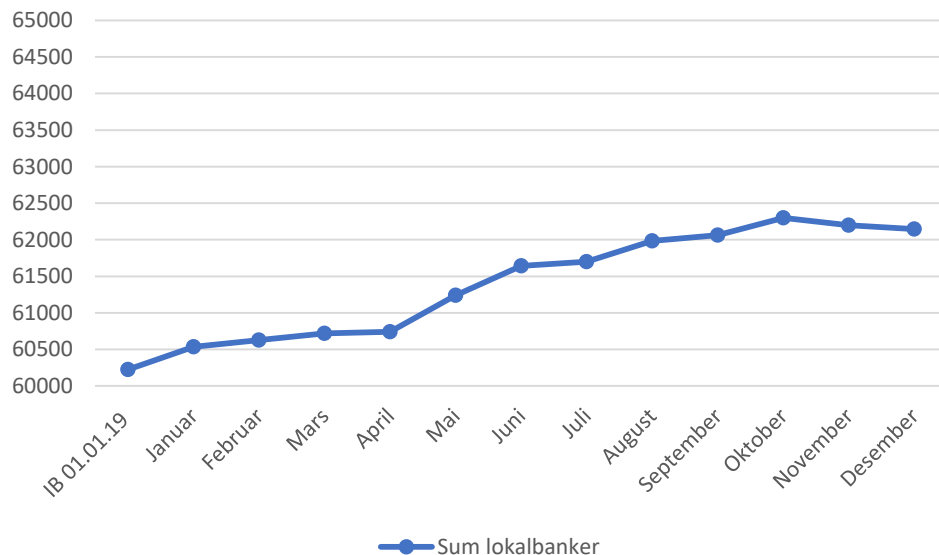
SpareBank 1 er en av de mange som har startet opp sin egen virksomhet. Hun er en av de mange som har startet opp sin egen virksomhet. Hun er en av de mange som har startet opp sin egen virksomhet.

Aktivitetsmål PM 2019

- Oppnådd fra 95.000 til 101.000 kunder
- Oppnådd netto +2000 nye familiekunder



Antall familiekunder



Aktivitetsmål BM i 2019

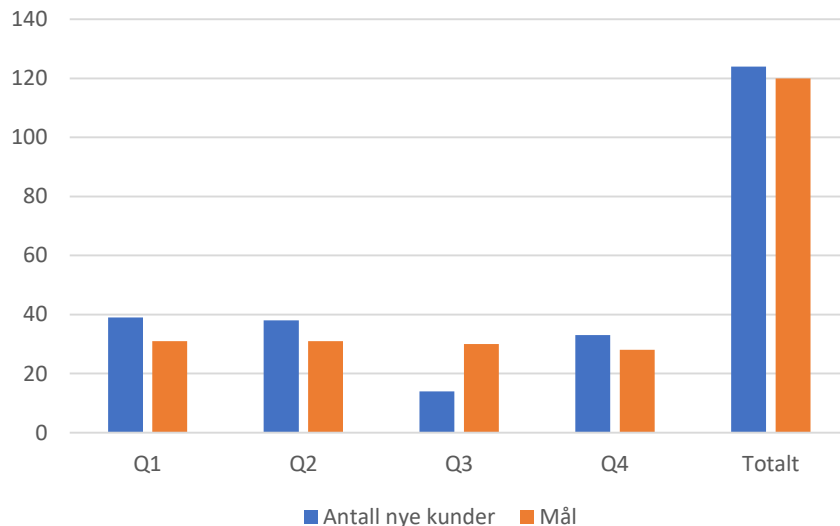
Oppnådd + netto 120 nye kunder i regionene

Oppnådd + netto 430 nye kunder i BM digital

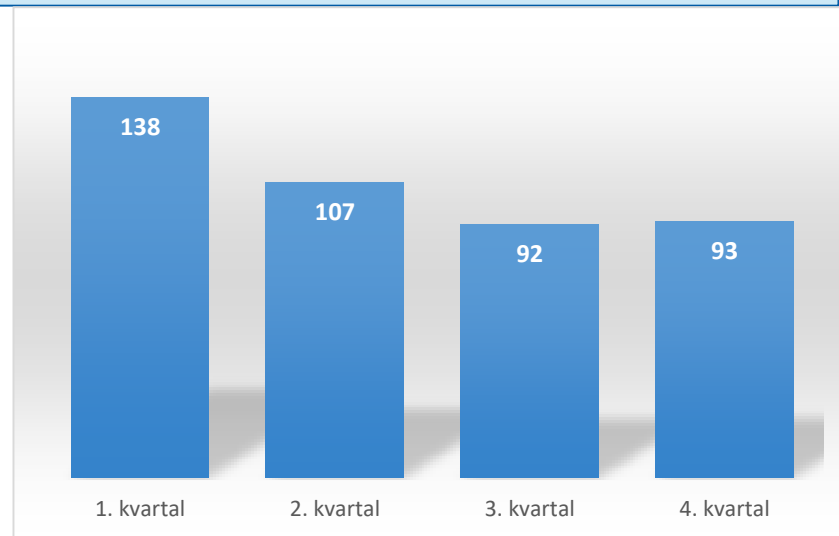
Q
4



Nye kunder i regionene – Q4



Nye kunder i BM Digital



Tilsvarende 9 % økning i antall kunder i 2019

"Definisjonen på galskap er å gjøre de samme tingene om og om igjen, men forvente forskjellig resultat."

– Albert Einstein –



Digitalrapporten

I 2019 er vi blant topp 3 på nesten alle tjenester i alliansen på å skape volum på nye tjenester

BV prosjekter

- Ny og effektiv Kredittprosessen BM utviklet
- Datadrevet kundedialog med Samspar
- BV i sky med digital arbeidsplass (office 365) ihht plan
- Compliance – Hvitvasking og Legitimasjon og kundeerklæringsskemaer



Implementering av nye tjenester

Elektroniske Eiendomsoppgjør

Desidert best i klassen , 4
av 10 oppgjør skier i BV 😊

	Ar	Start	Frist	My first v/avn	Status	Risikvurdering
	2018		(6. juni)	Q2 2019	P5 plan	Ja
Sikjærve	2018				Ikke startet	
	2018	(10) oktober	(10) oktober		P5 plan	Nei
	2018	(10) Oktober	(11) November	(04-19) April	P5 plan	Nei
Prosjekt gruppe/for PMO Ledere	2018		(03-19) Mars	(04-19) April	P5 plan	Nei
	2018		(03-19) Mars	(03-19) Februar	P5 plan	Ja
			(02-19) Mars	(02-19) Mars	P5 plan	Ja
		(11) November	(01-19) Januar	(02-19) januar	P5 plan	Ja
			(01-19) januar		P5 plan	Nei
			(06-19) Juni		P5 plan	Nei
			(03-19) Mars	(04-19) April	Ikke startet	Ja
			(03-19) Mars		Ikke startet	Ja
	2019					
	2019					
	2019					
	2019					

**BM Finansiering:
søknad åpne sider &
vedleggs funksjonalitet**

**BM: Kunden kan
opprette standard konti
i nett- og mobilbank**

Innovasjon

- Boligreisen: Lettsolgt og nye tjenester
- Kundeinnsiktprosjekt leveranse Q1-20
- Open Banking/PSD2 / Partnerskap:
- Samarbeid bedrifter i vårt markedsområde, fokusområder på distribusjon av kjernevirksomhet samt gjenbruk av løsninger.



KTI- Kundetilfredshet



PM

BM

	2017 (NT/BV)	Endring ▲	2018	Endring ▲	2019	Mål 2020	Tiltak PM og Forretningsstøtte		2016*	2017**	Endring ▲	2018*	Endring ▲	2019**	Mål 2020	Tiltak PM og Forretningsstøtte
Trim-indeks	69/60	+4	67	+4	71	70		Trim-indeks	62	74	-8	66	-	66	70	
Tilfredshet - Hvor tilfreds er du med BV samlet sett?	76/68	+4	78	+4	82	78		Tilfredshet - Hvor tilfreds er du med BV samlet sett?	70	80	-6	74	+2	76	-	
2015 60								2015 58								
2019 75								2015 70								

Har vi skapt verdi for Samfunnet?

Hvordan skal *samfunnet* oppleve oss?

Lærende

- At vi er interessert og oppdatert på utviklingen som skjer lokalt og **inviterer til samspill**

Engasjert

- At vi tar **samfunnsansvar**, er synlige og deltar på relevante arenaer i lokalsamfunnet

Nær

- At vi er en **støttespiller** for lokal kultur-, bo- og næringsutvikling

2019

Bærekraft



Gi noe tilbake
(gave og stiftelser)



Lokale fyrstårn
(best i byene)



Bærekraft



FNs bærekraftsmål – en grunnmur



Banken opprettet en helt ny type stilling - den har Jørund (45) fått



Jørund Buen blir leder for bærekraft i Sparebank 1 Buskerud Vestfold.

SpareBank 1 BV har ansatt Jørund Buen (45) i en nyopprettet stilling som leder for bærekraft i konsernet, skriver banken i en pressemelding.

- Vi er veldig fornøyde med å få en kapasitet som Jørund Buen på laget. Han har en bakgrunn som er svært kjærkommen i en innovativ stilling innen et fagområde i eksplosiv utvikling, sier administrerende direktør Rune Fjeldstad.

Vestviken24.no
- tett på næringslivet

- Det er utviklet og etablert nye rutiner for bærekraftig innkjøp i Alliansen
- BV har signert FNs principles for responsible banking
 - 130 banker i verden har signert prinsippene. De danner et rammeverk for et bærekraftig næringsliv
 - Forplikter oss til å påvirke verden i en bærekraftig retning gjennom egen bankvirksomhet, og måten banken stiller krav og stimulerer egne kunder
- BV har tilsluttet oss UN Global Compact
 - Et FN-initiativ for bærekraftig næringsliv og verdens største bedriftsinitiativ for bærekraft
 - Vi ga et løfte om å «operere basert på universelle bærekraftsprinsipper, støtte lokalsamfunnet, forplikte oss til å gjøre bærekraft en del av vårt DNA og rapportere årlig om virksomhetens innsats.»

Bærekraft

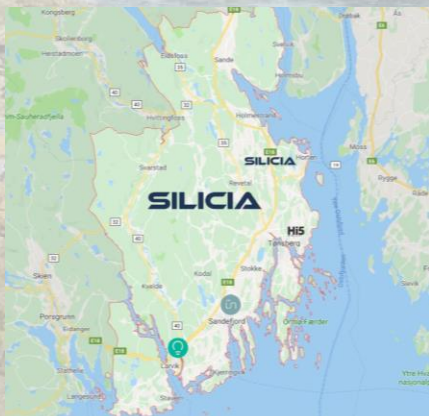
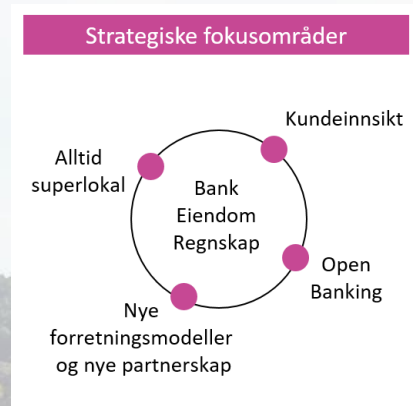
Bidra til
lokal næringsutvikling



Sterkere posisjon
i smb markedet



Innovasjon gjennom
partnerskap



Har vi skapt verdi for oss ansatte?

Hva betyr verdiene for deg som er *ansatt*?

Lærende

- Jeg **tilegner meg raskt ny kunnskap**, deler den med **andre** og er trygg på å prøve og øve

Engasjert

- Jeg er initiativrik, gir annerkjennelse og **skaper resultater**

Nær

- Jeg er **involverende og hjelpsom**

2019

Attraktiv arbeidsplass



Lederskap



Medarbeiderskap

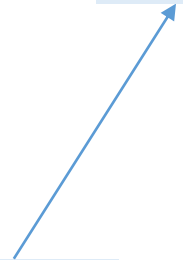


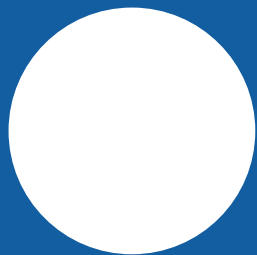
ATI- Ansatte tilfredshet



2019
78

2015
59





Datadrevet Kundedialog

Johan Hjerkin
Direktør Forretnings- og org.utvikling

Her kjører toget fra konduktøren



Datadrevet Kundedialog

Aktivt tilstede og relevante i kundens liv

Dette gjør vi ved å være **ledende** på **kundeinnsikt** og anvendelsen av denne i all dialog med kunden.

Økt verdi for kunden gir **økt lønnsomhet** for bankene og eierne.

Datadrevet Kundedialog

Forretningsverd



Kanalsamspill



Agilt



Personalisert
Kommunikasjon



Kryssfunksjonelt
team





11

22

60

Enten vinner vi, eller så lærer vi!

Forsikring

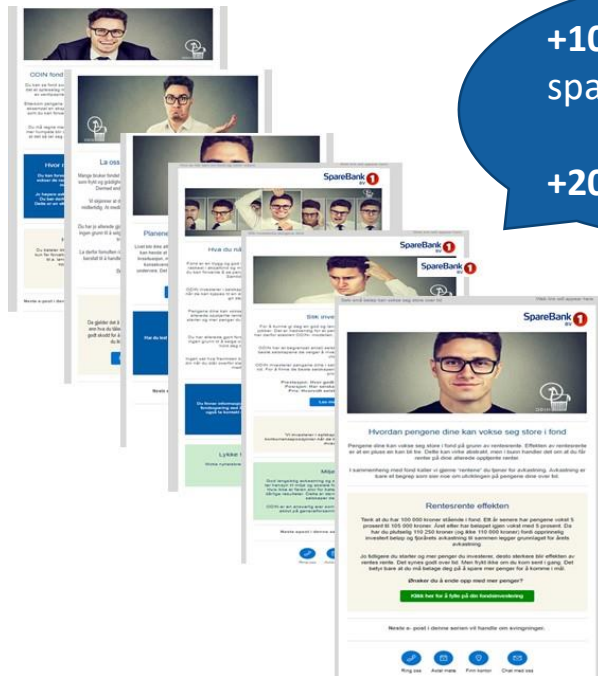
1 av 10



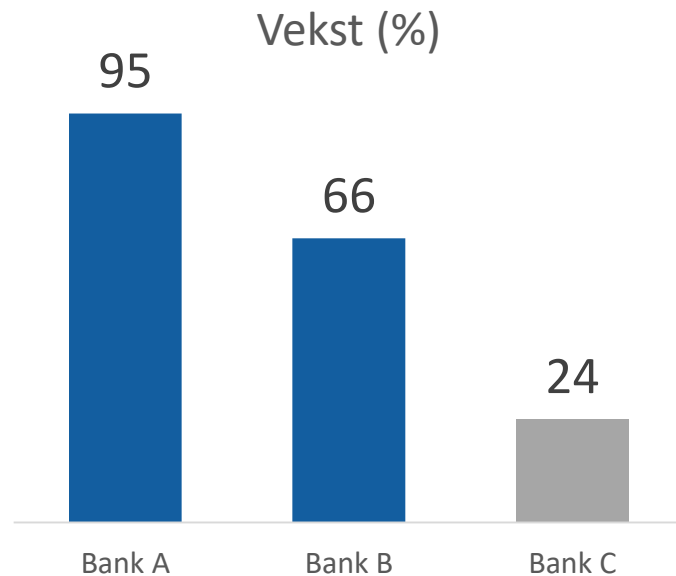
Sparing

+10%
spareavtaler

+20% aksjefond



Datadreven Kundedialog skaper vekst



Kampanje

- Budskap til kunde når banken ønsker det

Trigger

- Budskap til kunde når data tilsier det er relevant

Tilbudskatal og

- Budskap til kunde når de besøker oss

PRODUKT



Aktiv tilstede og relevant i kundens liv



KUNDE



**«SpareBank 1 er kanskje
det selskapet i Norden
som henter ut
best forretningsverdi av
markedets beste plattform
for datadreven kundedialog»**

1 år

SB1's største datadrevne kompetansemiljø



Utnytter stordriftsfordeler



Topplinjevekst

