



Kvartalspresentasjon

3. kvartal 2020

Rune Fjeldstad, Adm.dir. Sparebank1 BV



SpareBank 1 BV

Sammen skaper vi verdi

Lærende - engasjert - nær

10

Kontorer i Vestfold og Buskerud

343

årsverk

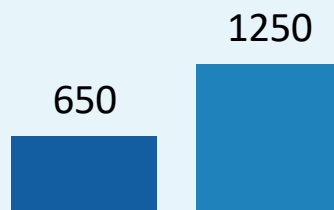
53

mrd kr i Forretningskapital

Strategi 2021-23

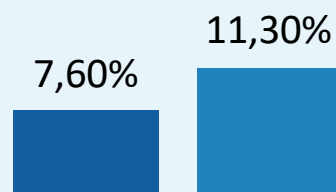
Den gode resultatutvikling i BV fra 2015-19 skal vi ta med oss inn i neste strategiperiode

Topplinjevekst



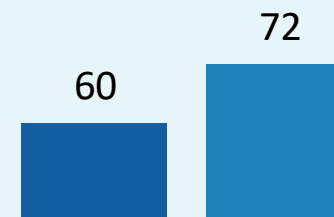
Totale inntekter (Mill kr)

Økt lønnsomhet



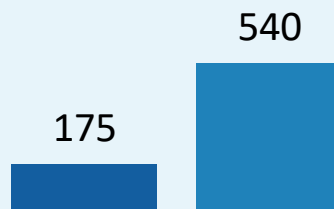
Egenkapitalavkastning %

Mer tilfredse kunder



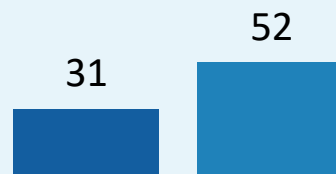
Kundetilfredshet KTI

Resultatvekst



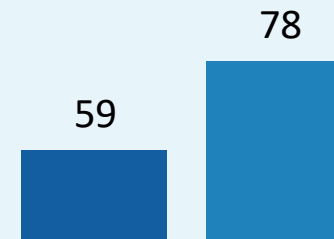
Res etter skatt (Mill kr)

Økt forretningskapital



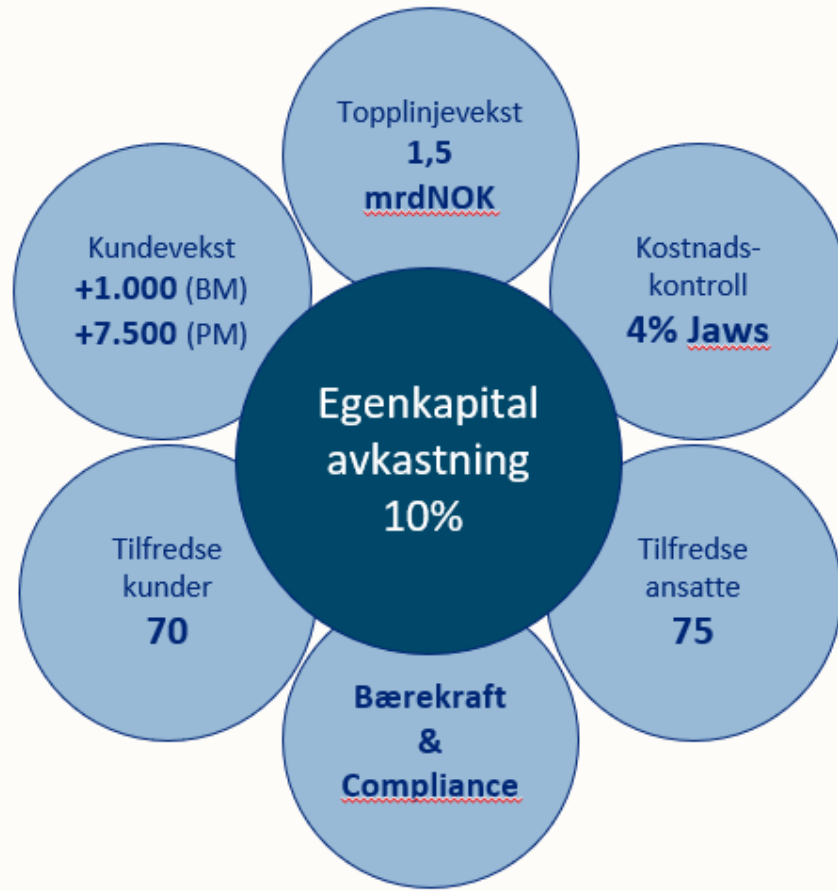
Mrd kr

Mer tilfredse ansatte



Ansatt tilfredshet ATI

BVs overordnede målbilde i 2023



- Lønnsom vekst i person- og bedriftssegmentet
- Inntektsvekst > kostnadsvekst
- Øke antall aktive kunder
- Opprettholde kunde- og ansatt tilfredshet
- Bærekraft og compliance som viktige fokusområder

Målbildet skal realiseres gjennom satsinger i Personmarkedet og Bedriftsmarkedet som støttes av konsernsatsinger og alliansens markedskamper

Personmarked		
 Styrke PM	 Fornye betjening og segmentering	 Ny vekst
Kvalitet	Datadrevet kunde segmentering	<i>Drammen – vekst og nye ambisjoner</i>
Samhandling kunder	Videreutvikle betjeningskonseptet	<i>Spisse ambisjoner om vekst i de andre byene BV er i</i>
Rådgivningsprosessen		<i>Nye kunder gjennom partnerskap, LO og andre</i>

Bedriftsmarked		
 Videreføring av BM 2.0	 Bærekraftig bo- og næringsutvikling	 Bank og regnskap
BM Betjening 2.0	Næringseiendomsporteføljen	Bank+Regnskap
Kompetanseutvikling	Bærekraftstøtte	Vekststrategi RH1
Kommunikasjon & merkevare	Nye driftskunder - gründermiljøet	SMB-kundenes partner
Samhandling kunder		

Støtter
PM og BM

Konsernsatsninger		
 Kundeinnsikt	 Digital samhandling og kompetanse	 Bærekraft
Innsikt	Kultur og merkevare (BV's DNA)	Compliance
Datadrevet Kundedialog	Tverrfaglig samarbeid	«Bærekraftsbanken»
Kundereiser som begeistrer	Digital arbeidsplass	Klimaoffensiv

Alliansen			
Markedskampene			
Vinne kampen om de små og mellomstore bedriftene.	Vinne kampen om kunden i hverdagen.	Vinne kampen om boligeieren.	Vinne kampen om sparekundene.

BV skal bidra til at flere bedrifter lykkes i vårt markedsområde

[PRIVAT](#) [BEDRIFT](#) [REGNSKAP](#) [OM OSS](#)

SpareBank
BV

[Tips og råd](#) [Produkter](#) [Kundeservice](#)

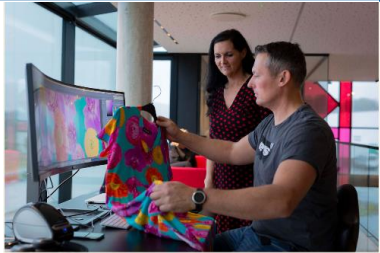


Få hjelp til å lykkes med bedriften din

Landet vårt har tusenvis av små og mellomstore bedrifter – fra kiosken på hjørnet til fabrikken i havgapet. Det er livsviktig for hele landet at de lykkes. Som bank er vi brennende opptatt av å være den beste støttespilleren for deg og bedriften din.

Vi skal bidra til at flere bedrifter lykkes i Norge!

Se hvordan andre har fått hjelp til å starte og drive egen bedrift



[En ganske koko idé ble stor suksess for Stine og Øyvind](#)



[Slik driver bøndene Dyste gårdene sine støtt som fjell](#)

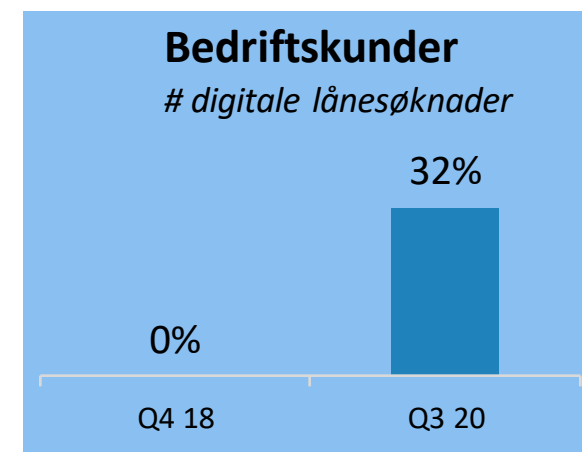
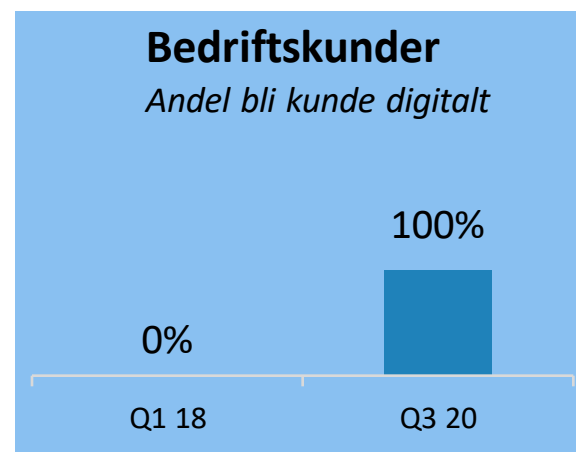
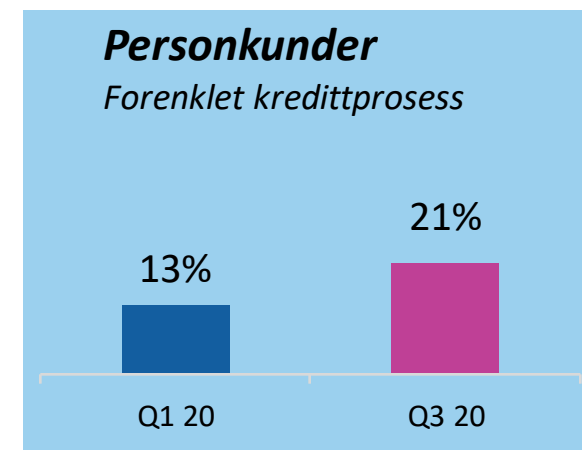
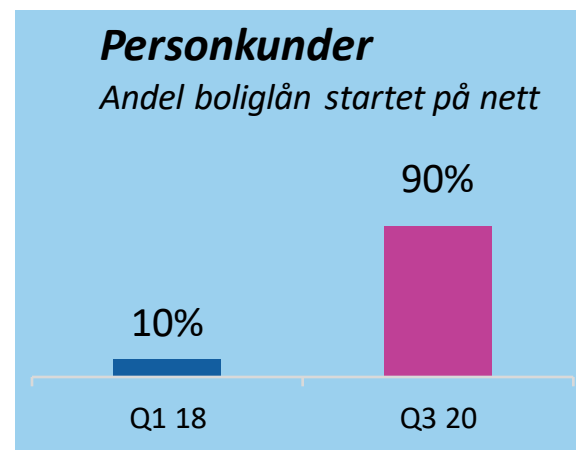


[Camilla ville bake andre boller – en djævelsk god idé](#)

Gode kundeopplevelser skapes gjennom å kombinere personlig rådgivning med effektive brukervennlige digitale tjenester

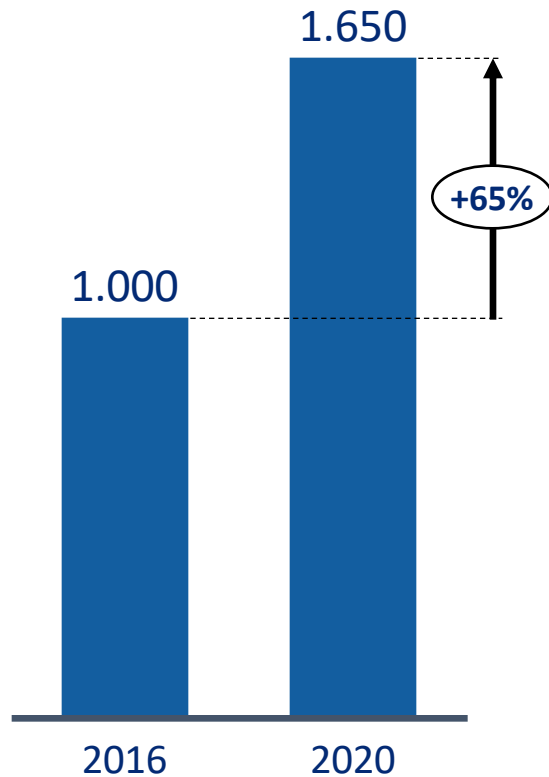
Hva sa vi i 2017?

- Styrke de digitale kanaler
- Effektive rutiner/ arbeidsprosesser og frigjøre tid
- Tilegne digital kompetanse

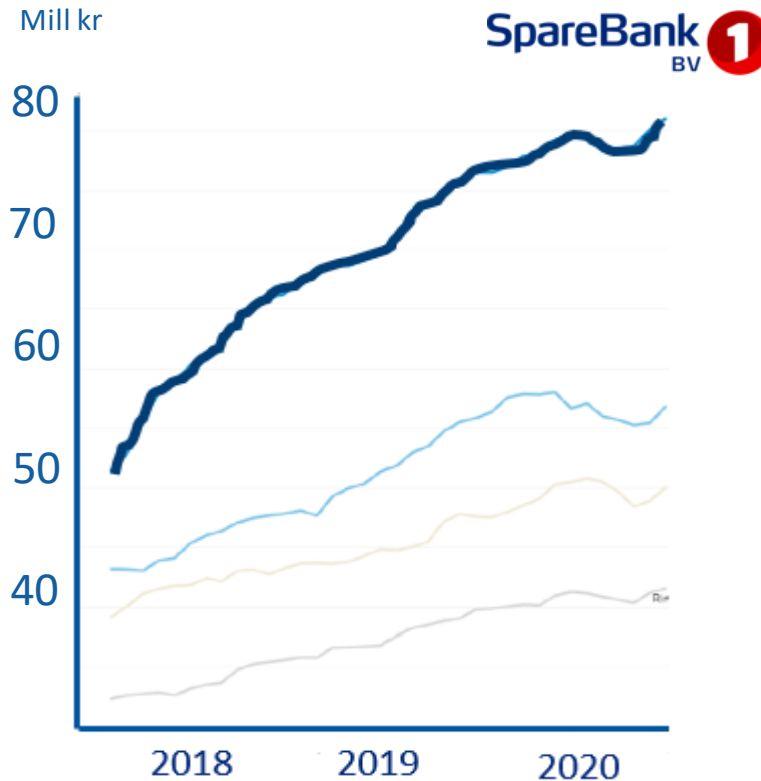


BV har en sterk salgskultur og vi skal ytterligere vokse på andre inntekter fremover gjennom å være proaktive og relevante

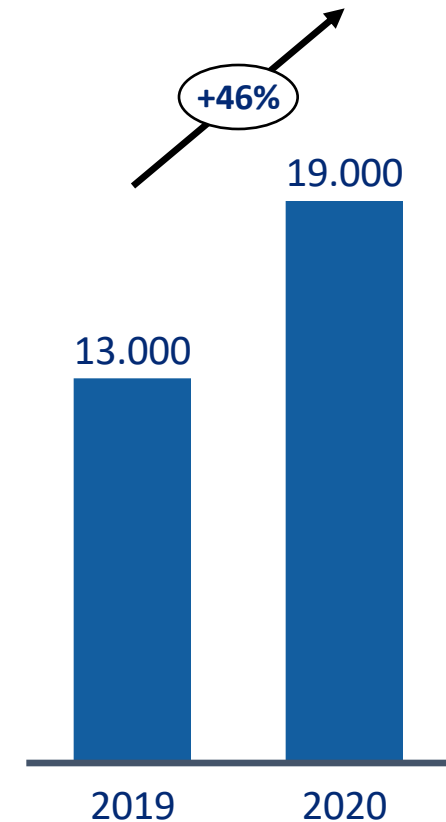
Fondsplassering (mill kr)



Skadeforsikring (mill kr)



Datadrevne relevante 1:1 initiativ (#)



Vi ser et varig skift i digital samhandling fremover



Økning i fjernarbeid

- 169 % økning siste 12 år
- Teams: 1000% økning i videosamtaler



Fleksibel hverdag

- Ansatte: 90% positive til fleksordninger
- Selskaper: 85% rapporterer produktivitetsøkning



Digital samhandling

- 2006-2019: 50% mindre fysisk rådgivning (bank)



- 2020: 16x virtuelle konsultasjoner (Norsk Helsenett)



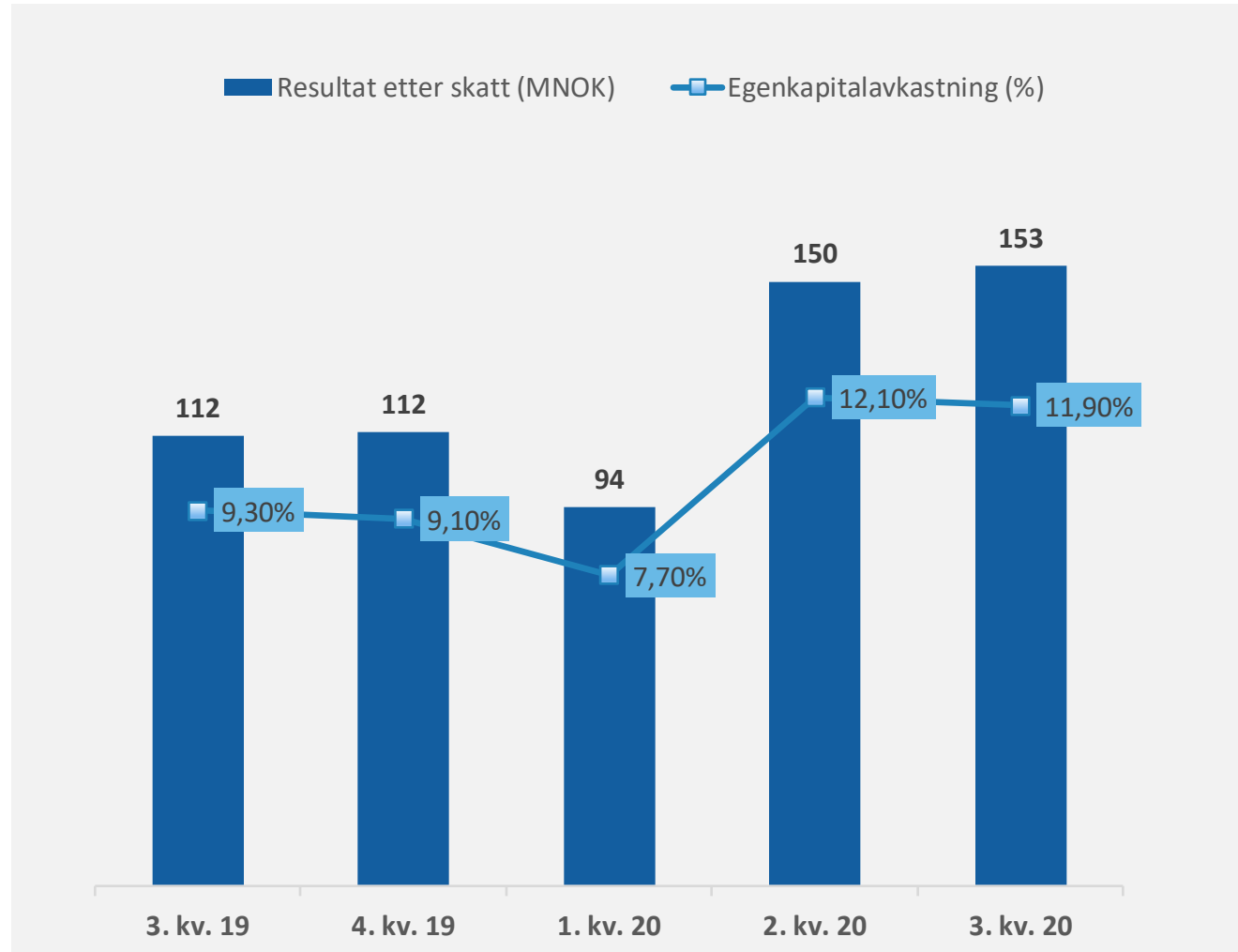
Digital samhandling med ansatte og kunder blir den nye hverdagen



Sammen skaper vi verdi

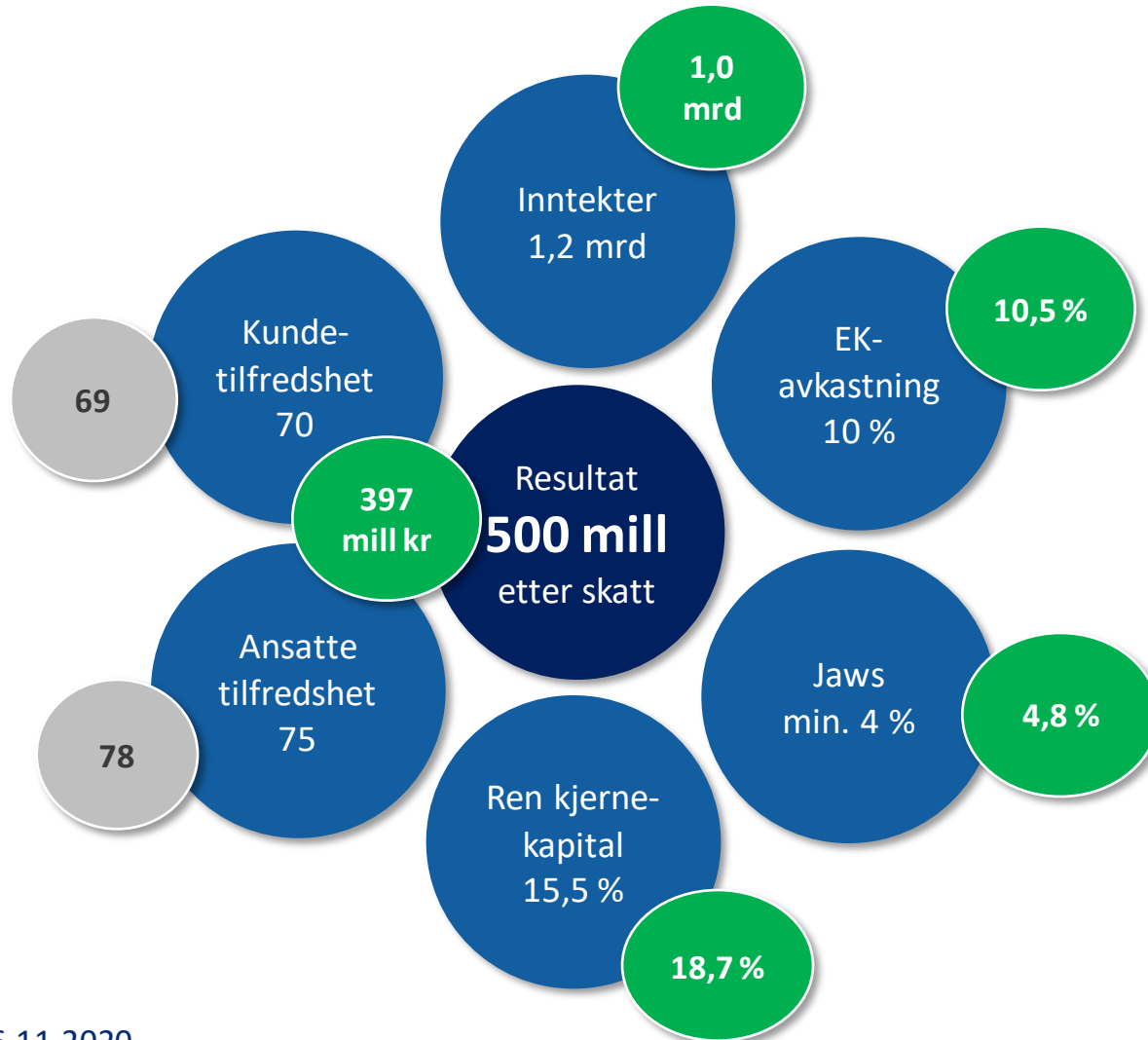
Kvartalsregnskap 3Q 2020

BV leverer et meget sterkt resultat i 3.kvartal



- **11,9% avkastning på egenkapitalen (9,3)**
- **Resultat etter skatt 153 mill kr (112)**
- **Økning i netto renteinntekter fra Q2**
- **Stabile kostnader**
- **Gode resultater i datterselskapene og bidrag fra Sparebank1 gruppen**
- **Begrenset påvirkning av Covid-19 og tilbakeføring av tap**
- **Meget solid kapitaldekning**

Konsernmål 2020 – oppsummering per 30.9.20

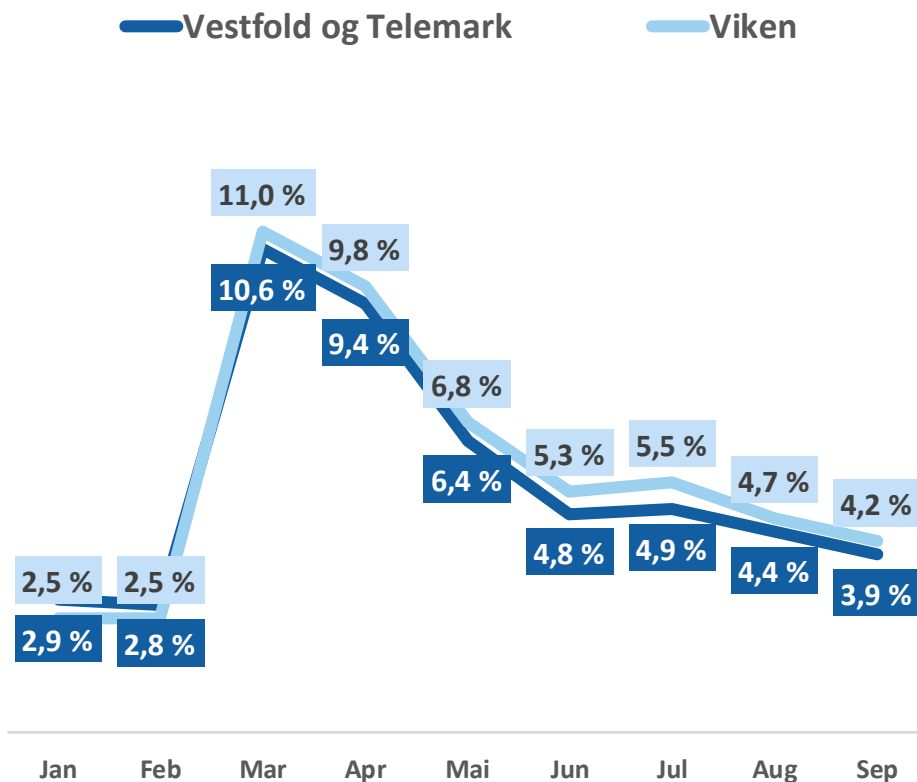


- Konsernet leverer et meget tilfredsstillende resultat pr 30.09.20
- Kunde og ansatt tilfredshet: nye tall oppdateres Q4 2020

Lavere arbeidsledighet og sterk vekst i boligprisene siste kvartal

Arbeidsledighet

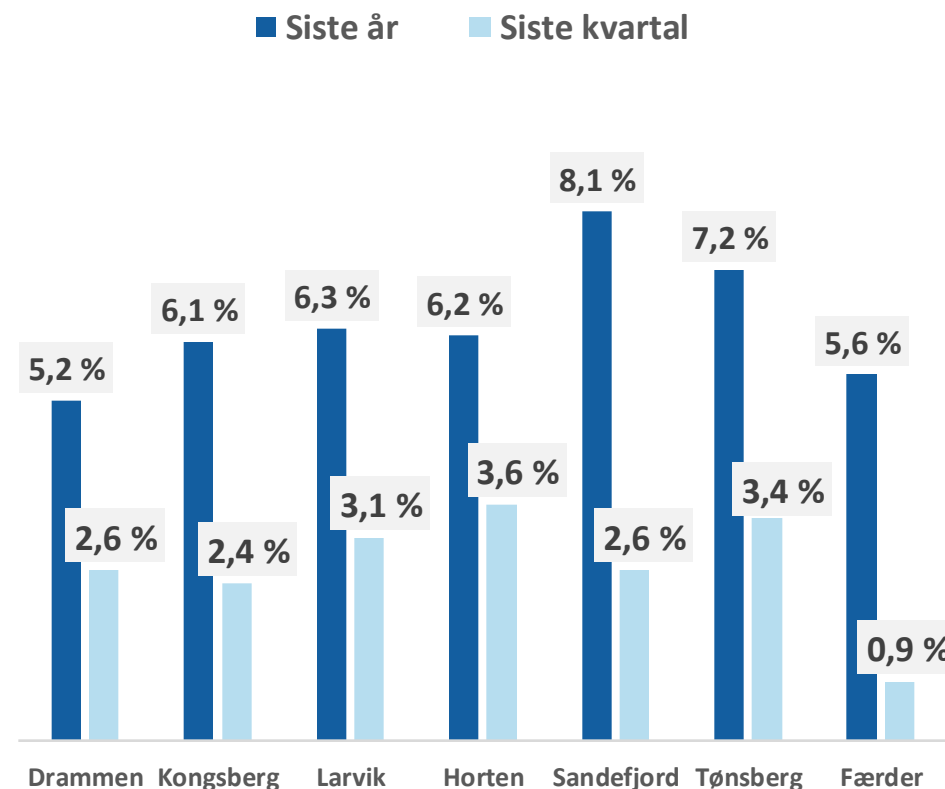
(Helt ledige i % av arbeidsstyrken)



Kilde: nav.no

Boligprisutvikling

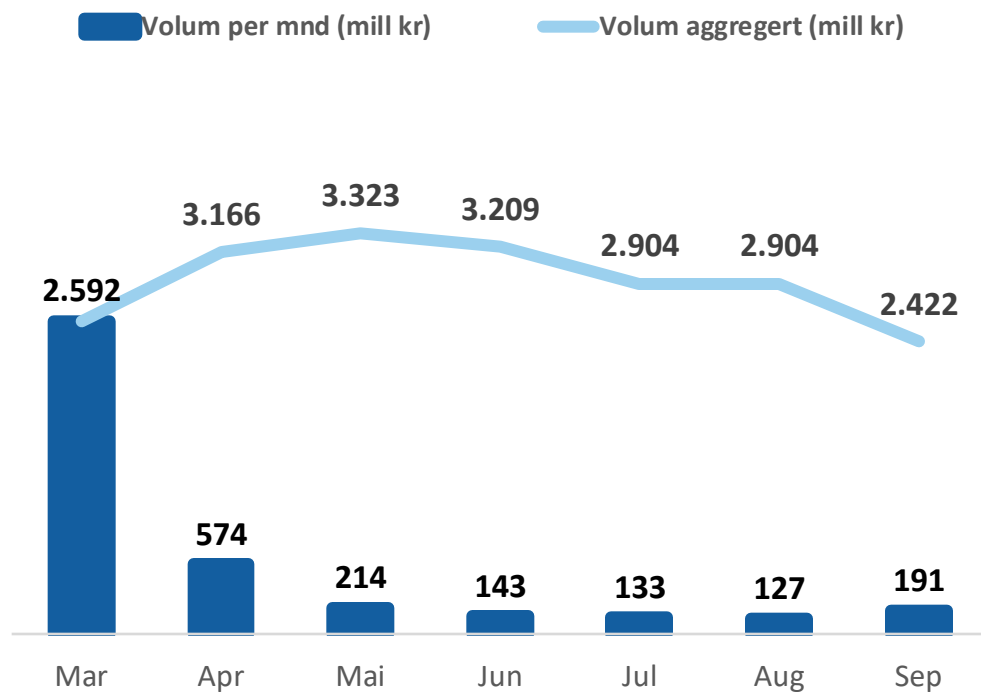
(vekst i %)



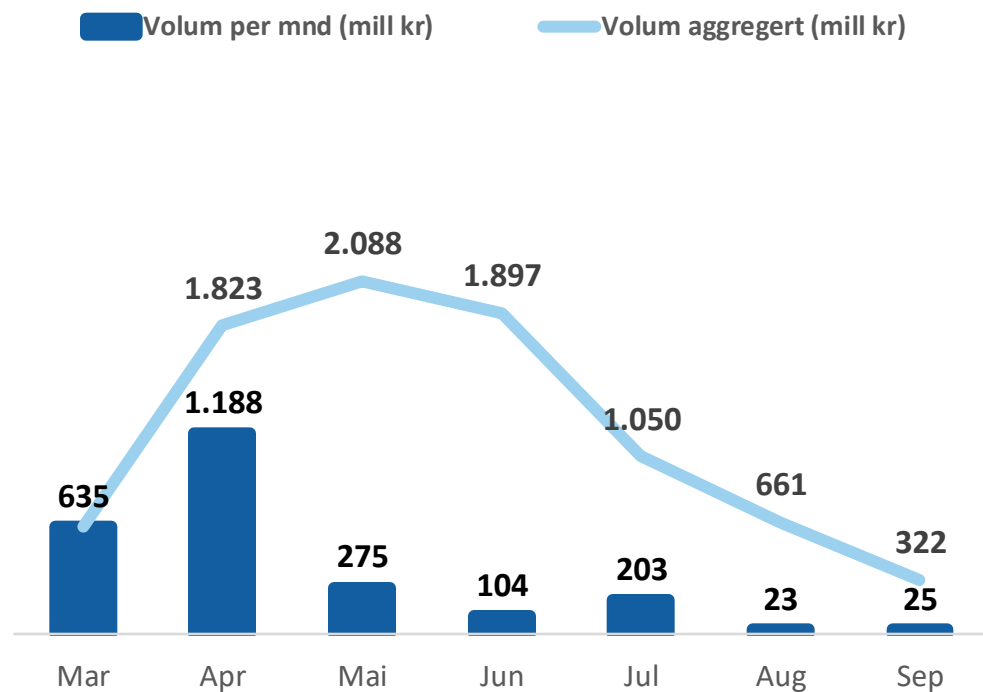
Kilde: Eiendomnorge.no

Kundene har benyttet anledning til å søke midlertidig avdragsfrihet som følge av Covid-19

6 mnd avdragsfrihet - Personkunder



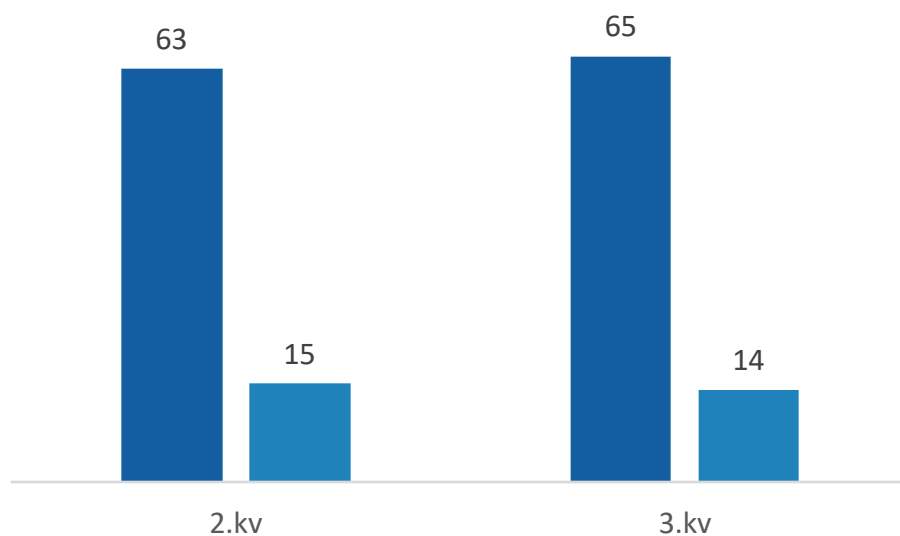
3 mnd avdragsfrihet - Bedriftskunder



I tillegg har banken hjulpet kundene til å benytte de offentlige støtteordningene

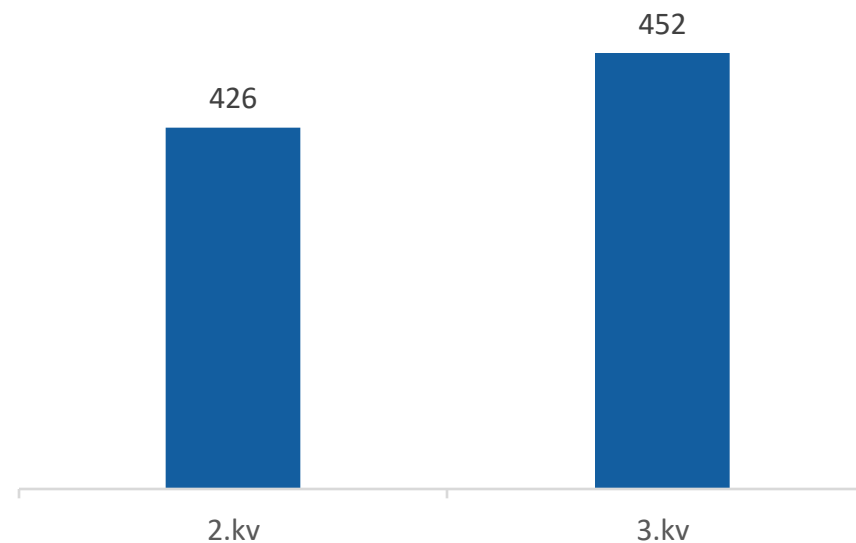
Lån med statlig garanti

■ Lån i mill kr ■ Antall kunder

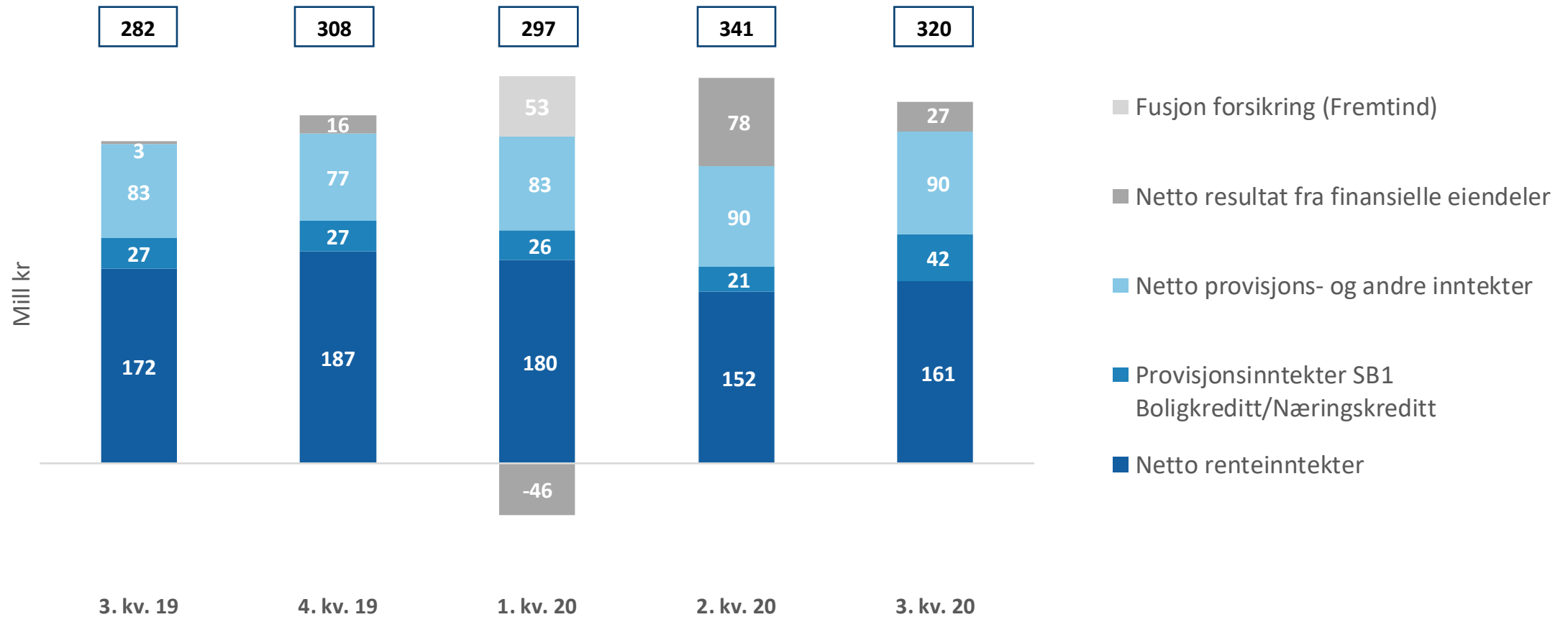


Støtte kompensasjonsordning

■ Antall kunder

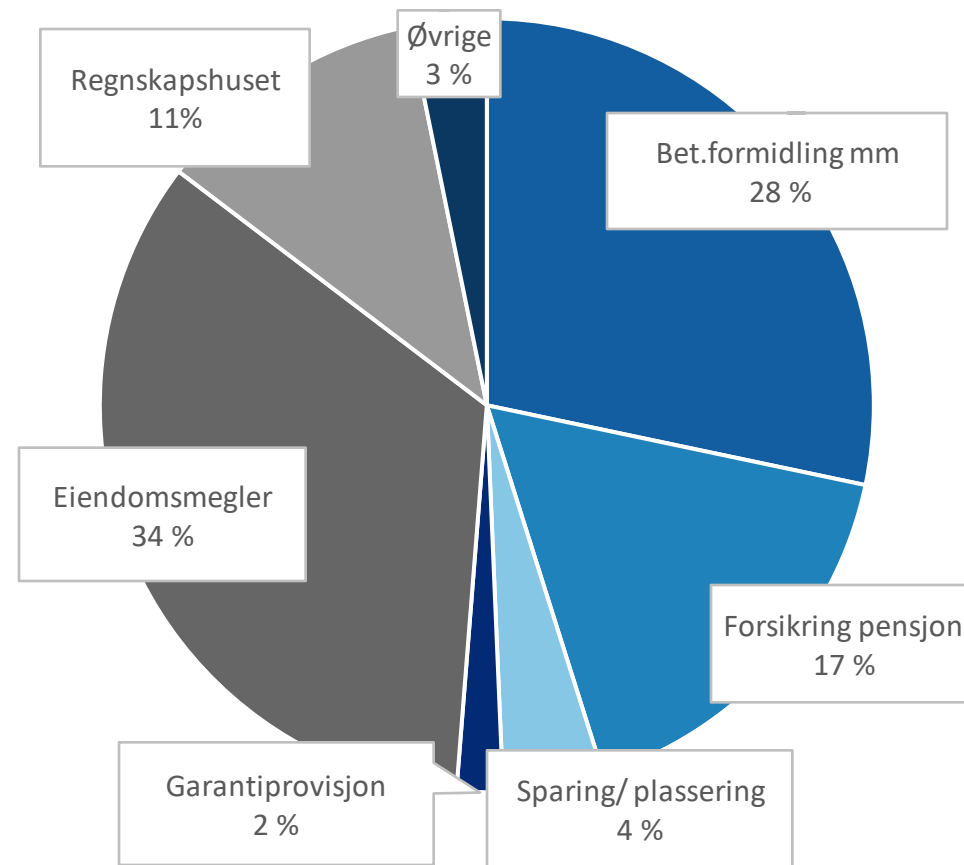


Positiv marginutvikling i 3.kvartal

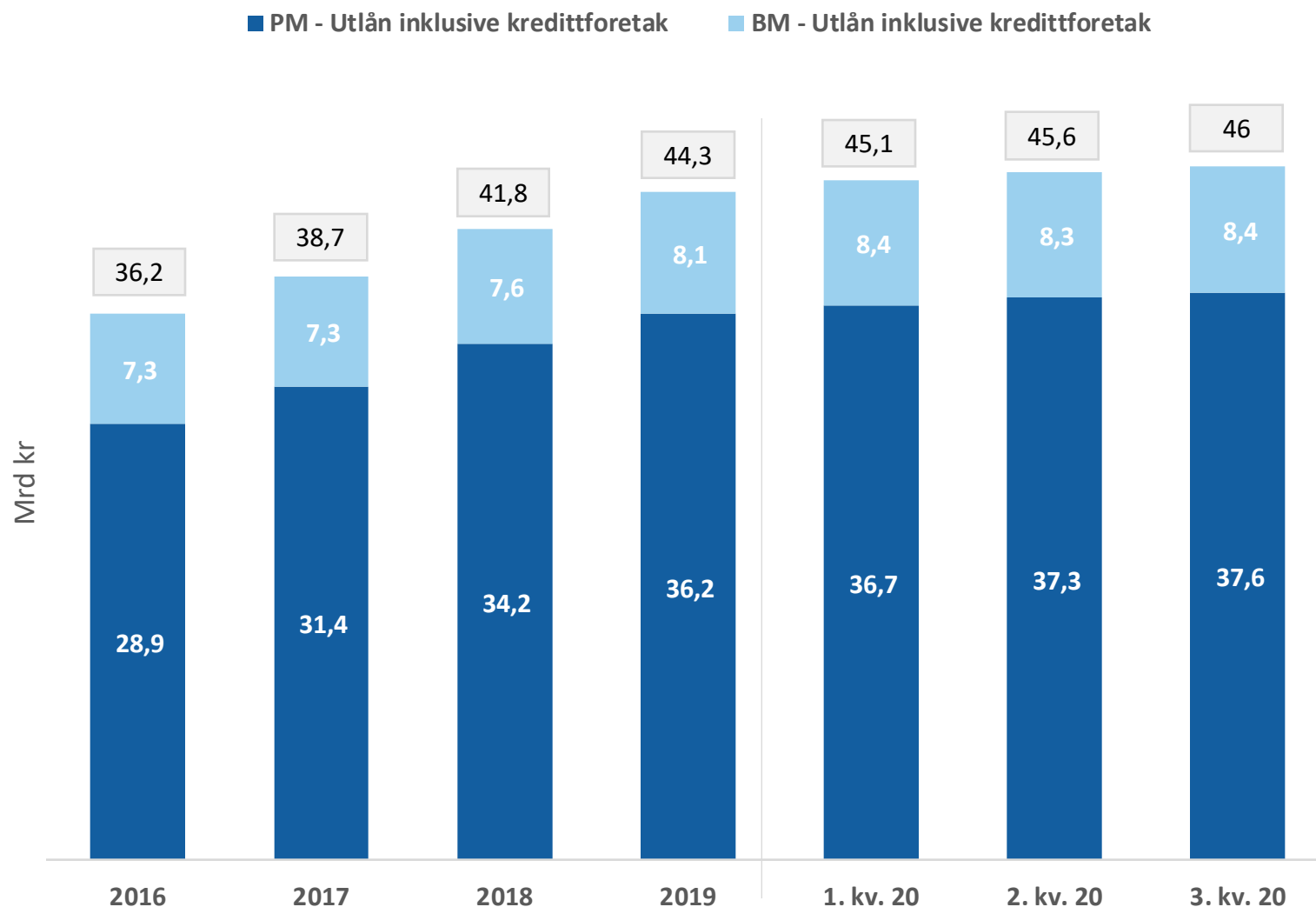


Vekst i andre inntekter per 30.09.20

Netto provisjons- og andre inntekter* (mill kr)	30.09.20	30.09.19
Betalingsformidling m.m.	75	81
Forsikring/pensjon	44	41
Sparing/plassering	11	10
Garantiprovisjon	5	5
Eiendomsmegler	90	85
Regnskapshuset	30	30
Øvrige og salg av eiendom	8	-2
SUM	264	248



God utlånsvekst siste 12 mnd



12 mnd utlånsvekst: 6,0%

- 6,1% Personkunder
- 5,8% Bedriftskunder

3 mnd utlånsvekst: 0,8%

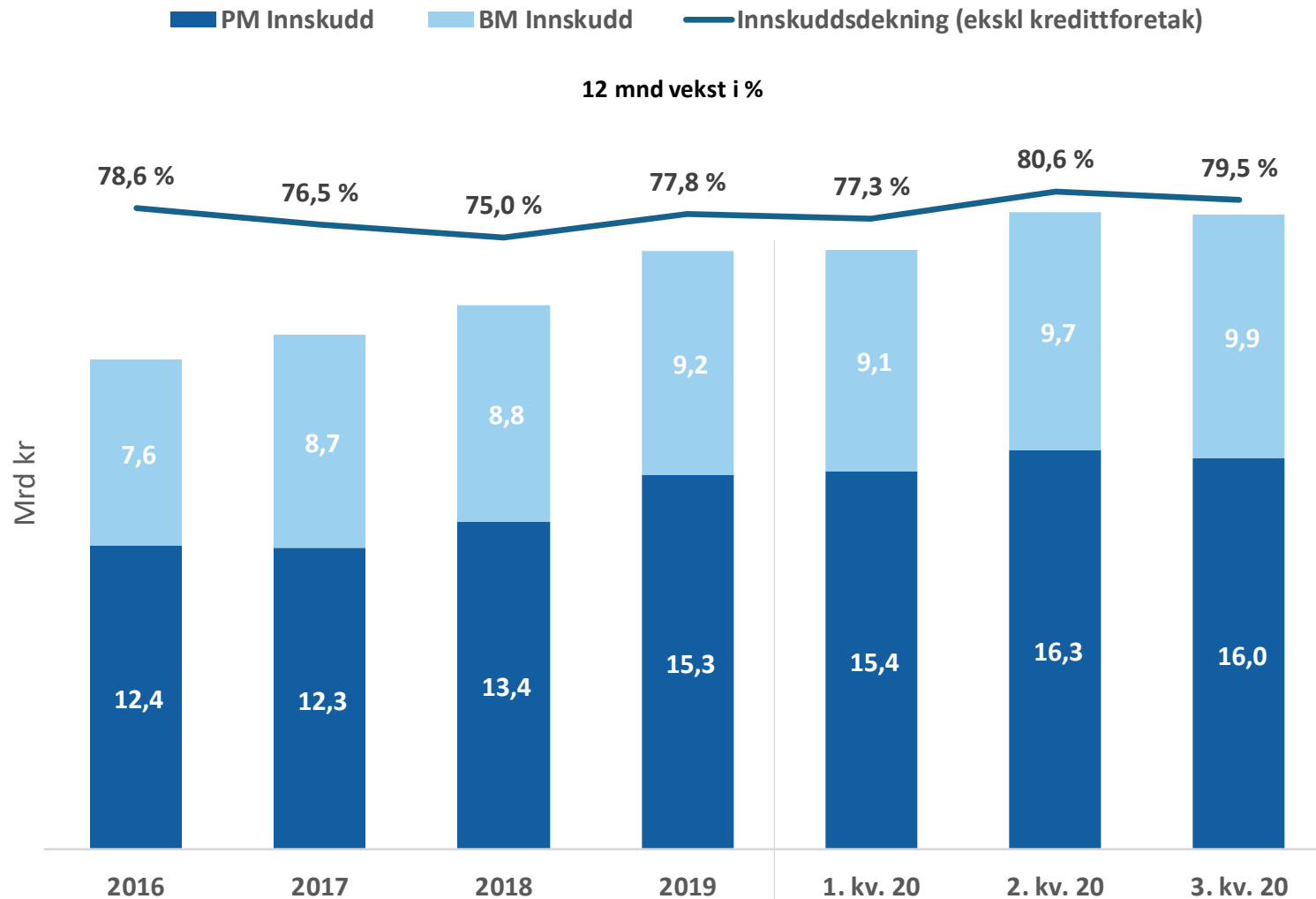
- 1,0% Personkunder
- 0,2% Bedriftskunder

Norge:

Utlånsvekst 12 mnd: 4,6%

- 4,7% Personkunder
- 3,1% Bedriftskunder

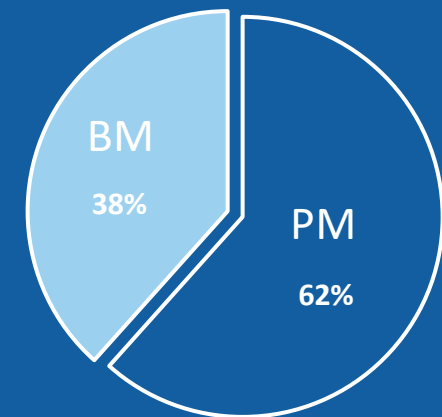
God innskuddsdekning



12 mnd innskuddsvekst: 5,9%

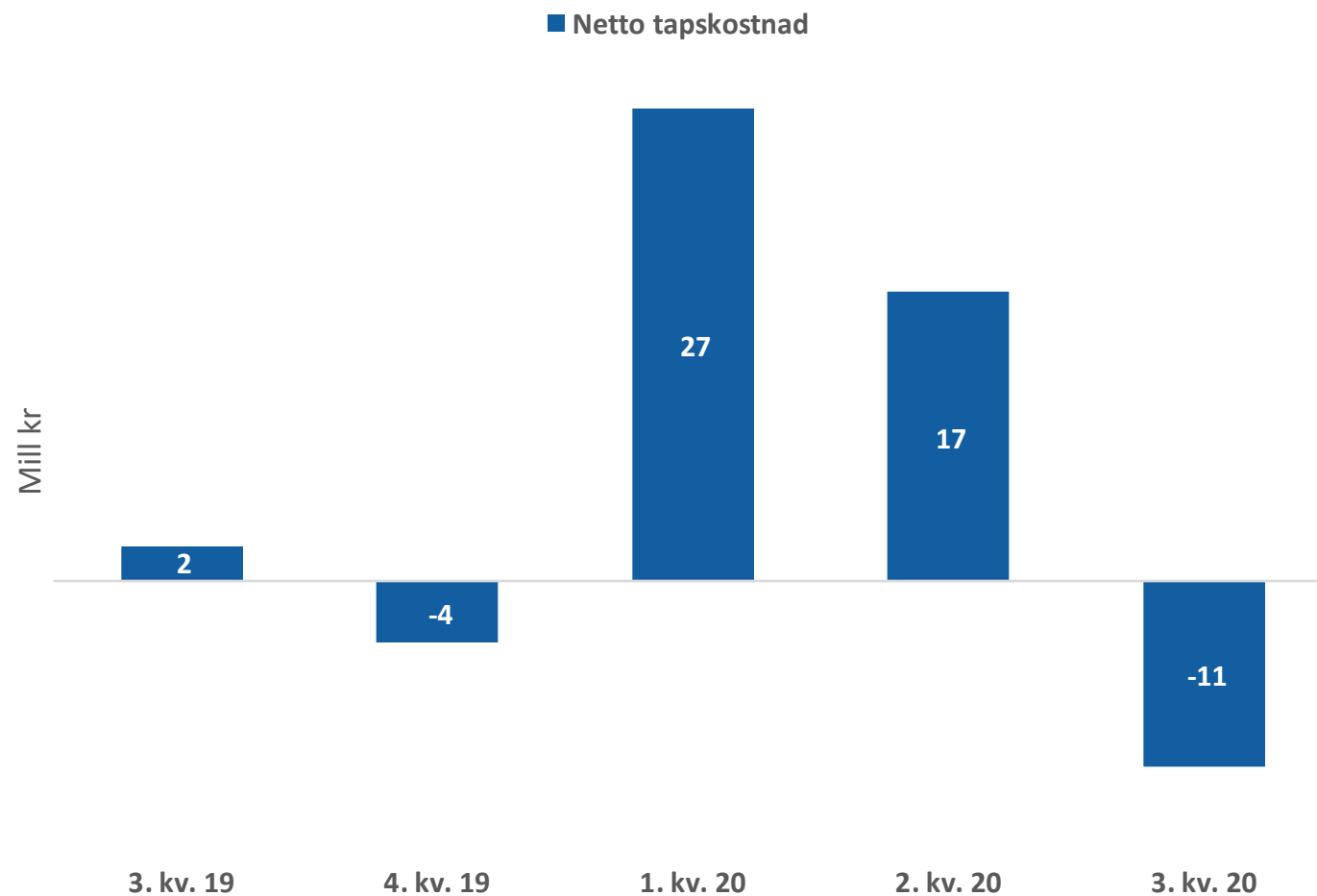
- 4,3% Personkunder
- 8,5% Bedriftskunder

Fordeling



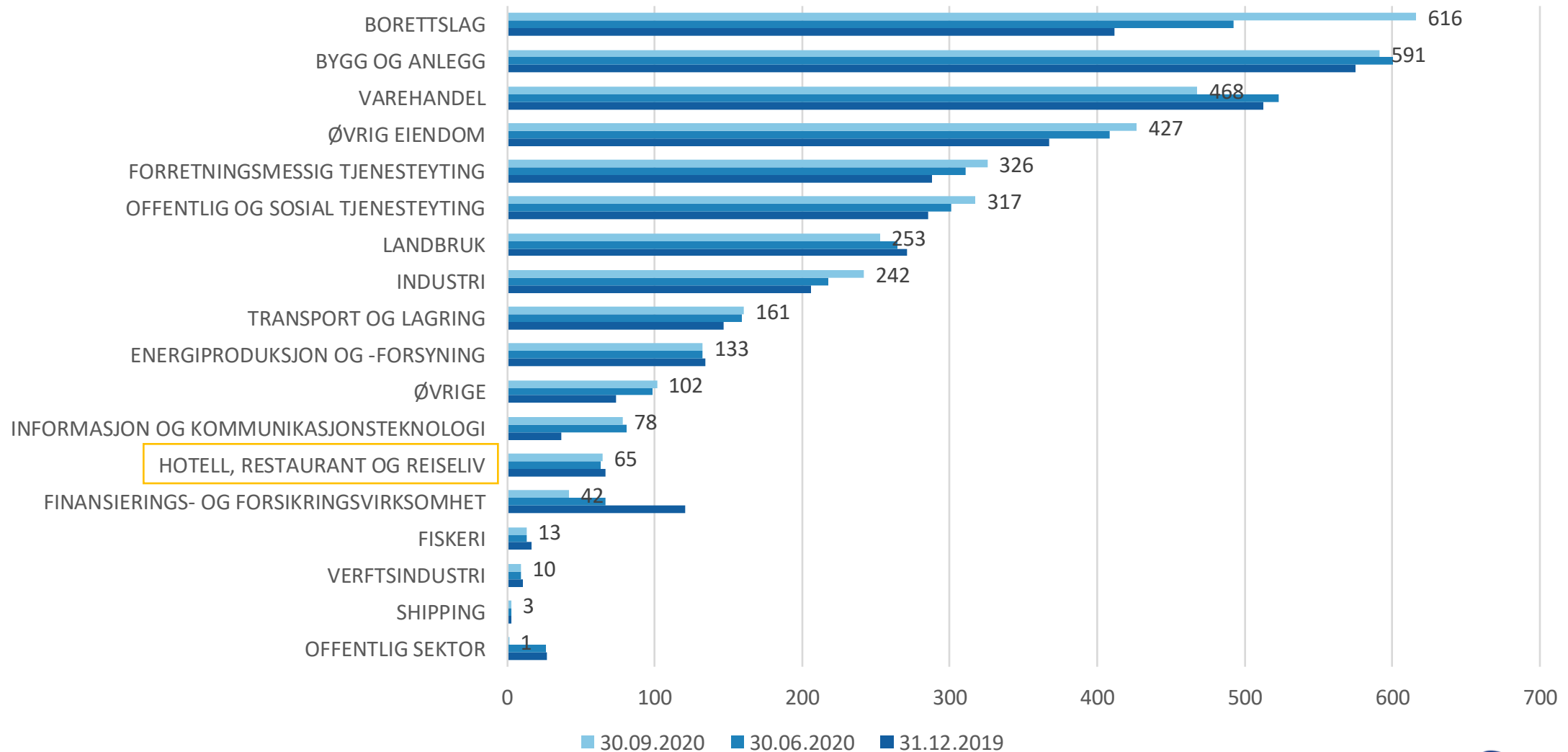
Reduserte tap 3. kvartal

- relatert til reduksjon IFRS 9-avsetninger

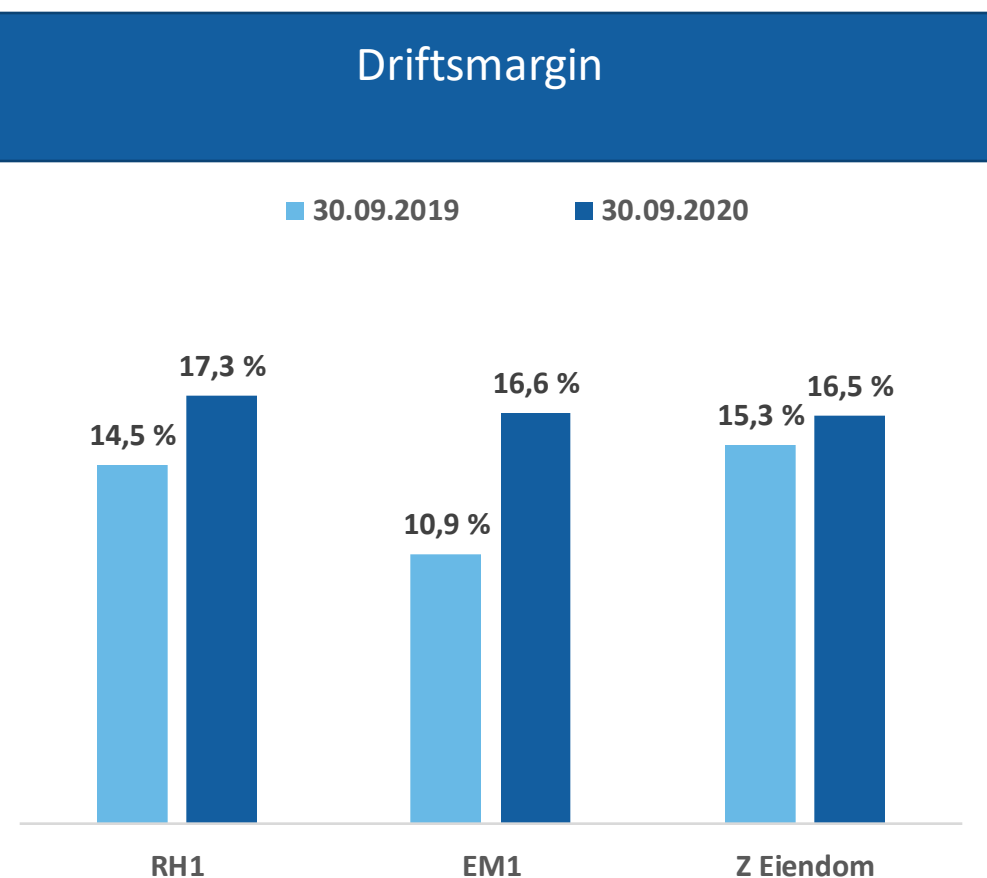
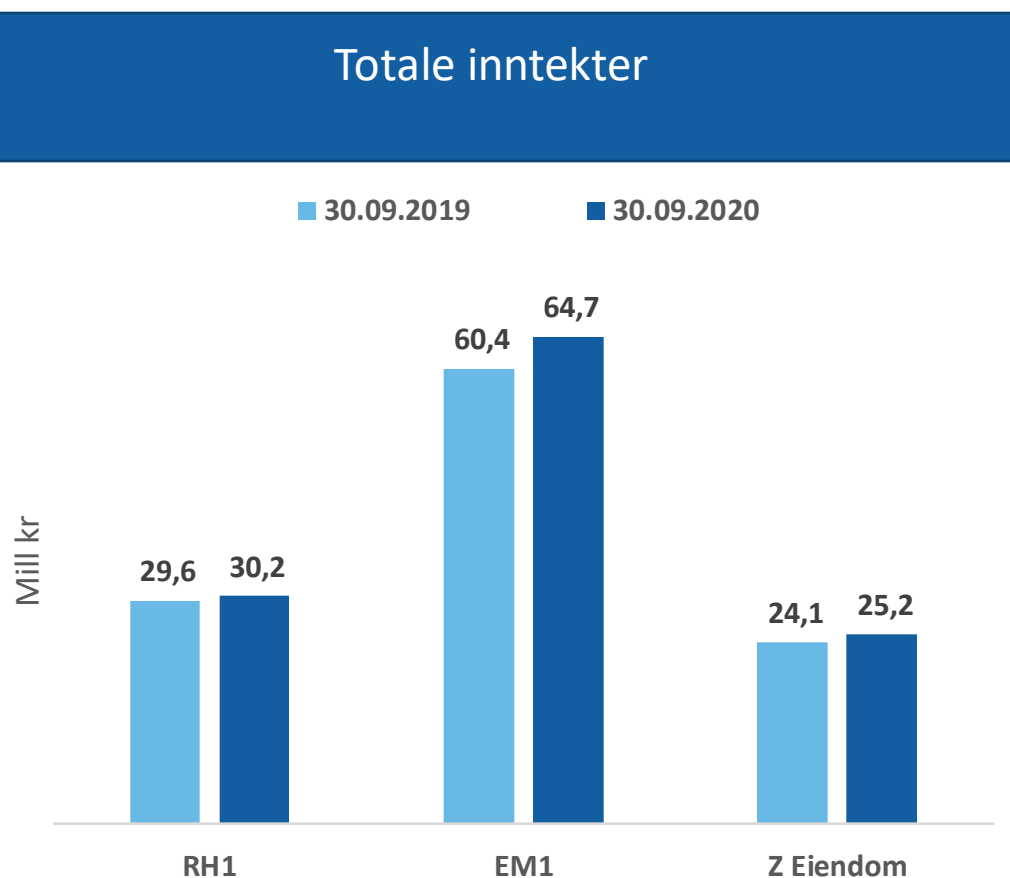


Lav eksponering i bransjer som er spesielt utsatt ifm Covid-19

Kreditteksponering per bransje



Positiv utvikling i datterselskapene per 30.9.20



Utsikter fremover



- Konsernet har meget god soliditet som gir god vekst- og utbyttekapasitet
- Lave direkte eksponeringer i bransjer som er særlig utsatt i forbindelse med Covid-19
- Fortsatt usikkerhet knyttet til konsekvensene av pandemien.
- Sterk konkurranse på boliglån kombinert med lavt rentenivå vil gi press på marginer fremover
- Bankens målsetning om en egenkapitalavkastning på 10 % kan fortsatt være utfordrende å innfri i 2020
- Konsernet strategi mot 2023 opprettholder fokus på lønnsom vekst
- BV godt posisjonert og tilpasset en digital hverdag med lokal tilstedeværelse

Takk for meg!

Rune Fjeldstad, Adm.dir. Sparebank1 BV