

Presentasjon 4. kvartal 2020

Sparebank 1 Markets 16.2.2021

Rune Fjeldstad
Adm.dir



SpareBank 1 BV

Sammen skaper vi verdi

Lærende - engasjert - nær

10 Kontorer i Vestfold og Buskerud

343 Årsverk

54 Mrd kr i Forretningskapital

Konsernstrategi mål 2017-2020



Mål: Posisjon konsern 2020

Skape en
slagkraftig
SpareBank 1 på
Sør-Østlandet og
posisjonere oss for
fremtiden i denne
delen av landet

En ambisjon om
sammen å bygge
fundamentet til en
bank som er **større**
enn den fusjonerte
banken

Markedsandel personkunder

Bank og forsikring: 16 %

Megler: 28 %

Markedsandel bedriftskunder

13 %

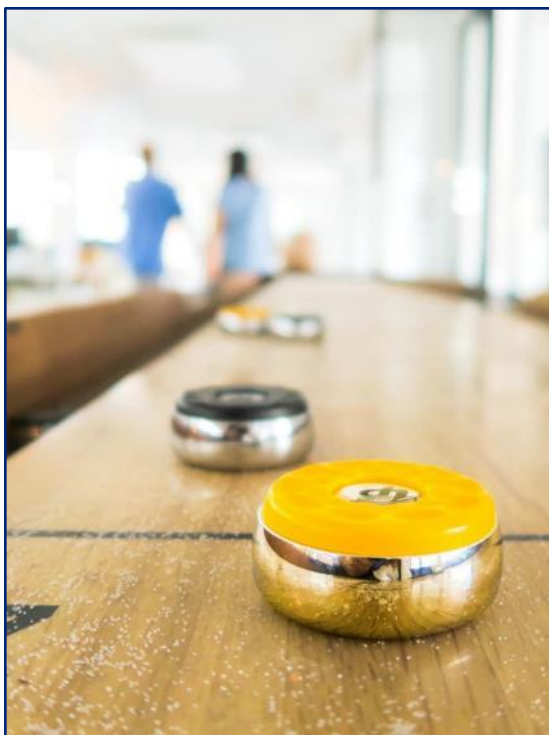
Mål: Prestasjon konsern 2020



Hva har vi oppnådd i strategiperioden 2017-2020 og 4 grunner til at vi stiller godt forberedt i neste fase

1

BEDRIFTSKULTUR



2

PRESTASJONER



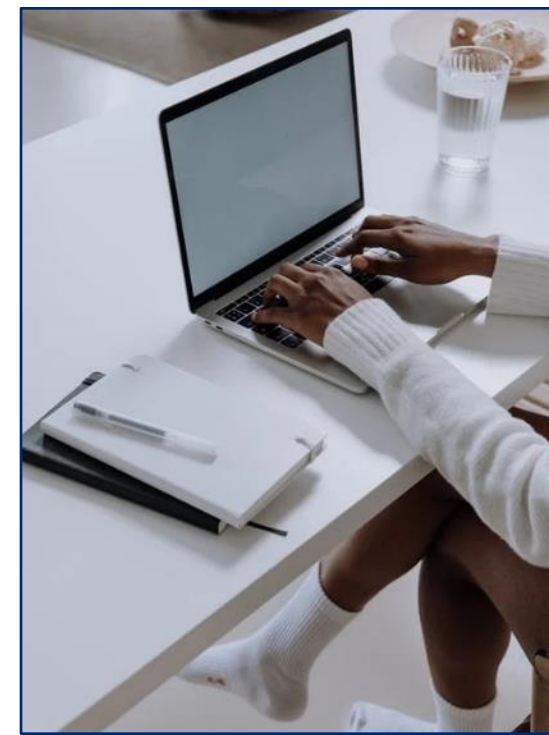
3

KAPABILITETER



4

DIGITALISERING



Hva sa vi?

- En bedriftskultur med klar fremtidsrettet retning og tro på den!
- Robust og tydelig gjennomføringsstrategi!
- «Staying power» i hele organisasjonen!
- Godt samarbeid til det beste for kundene og bankens interessenter!

Lederutvikling

Medarbeiderskap

Vi er med nå!

Klart for BM-akademiet

Partnerskap Kongsberg Innovasjon

Partnere med Silicia

1 Sterk bedriftskultur



Unikt samarbeid mellom USN og SpareBank 1 BV



Klart for BM-akademiet



Partnerskap Kongsberg Innovasjon



Partnere med Silicia

Fusjon Nøtterøy og BV

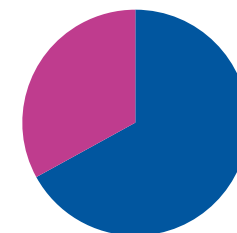


Høy ansatt tilfredshet!

	2017	Endring	2018	Endring	2019	Endring	2020
Svarprosent	90%	↑	93%	↓	83%	↑	87%
ENGASJEMENT							
ENGASJEMENT	80	+2 ↑	82	→	82	+3 ↑	85
GJENNOMFØRINGSEVNE							
GJENNOMFØRINGSEVNE	75	+3 ↑	78	+1 ↑	79	+3 ↑	82
ENDRINGSVILLIGHET							
ENDRINGSVILLIGHET	71	+3 ↑	74	+4 ↑	78	→	78
JOBBIINHOLD							
JOBBIINHOLD	67	+3 ↑	70	+5 ↑	75	+3 ↑	78
KOMPETANSEUTVIKLING							
KOMPETANSEUTVIKLING	70	+1 ↑	71	+2 ↑	73	+3 ↑	76
KULTUR							
KULTUR	63	+3 ↑	66	+5 ↑	71	+3 ↑	74
SAMSPILL							
SAMSPILL	82	+2 ↑	84	+1 ↑	85	+1 ↑	86
LEDELSE							
LEDELSE	76	+4 ↑	80	→	80	+3 ↑	83

BV en attraktiv arbeidsplass!

Endret kompetansemiks
1 av 3 er ansatt i perioden

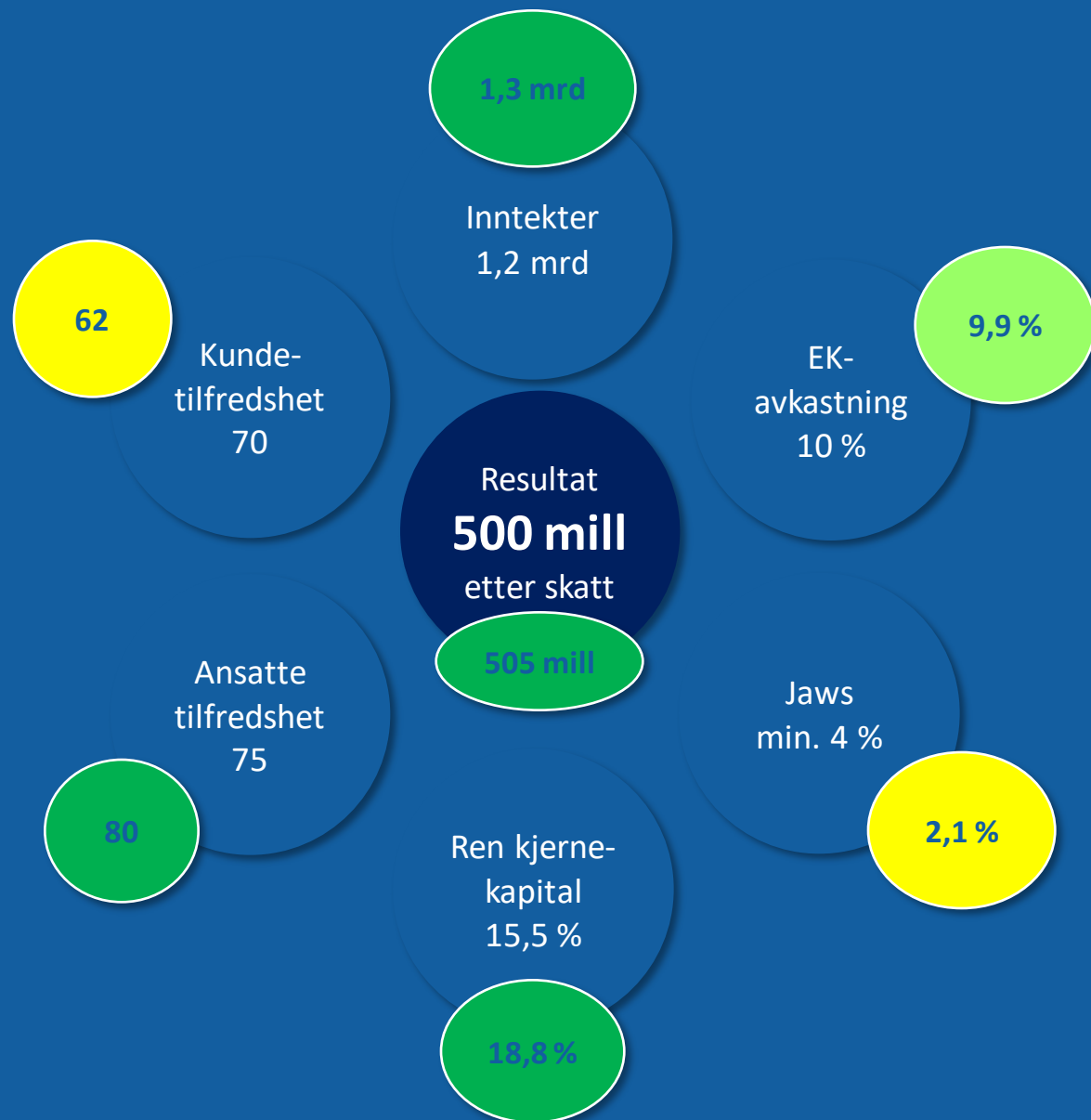


Sammen skaper vi verdi

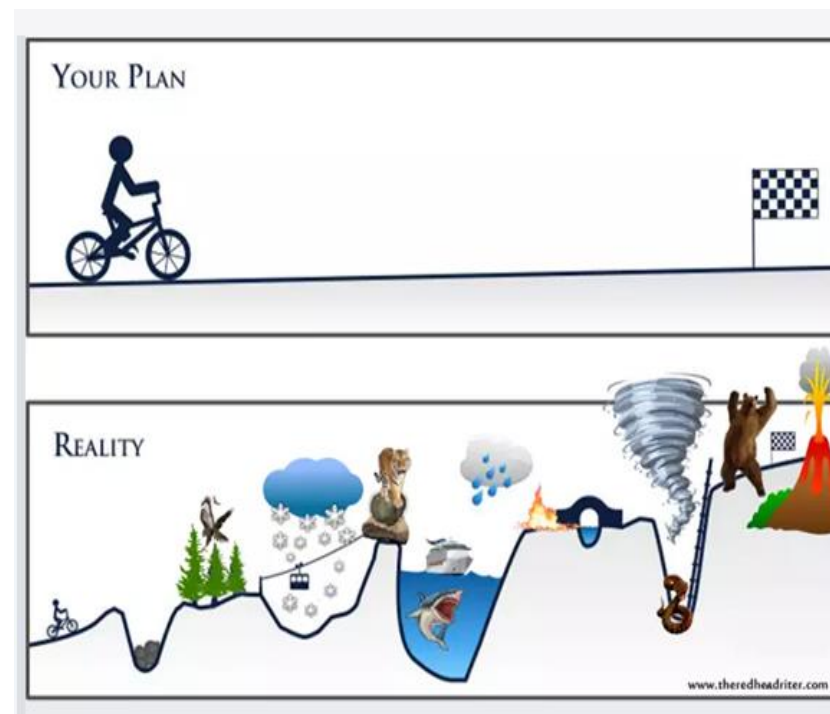
Vi blir lagt merke til

«Utrolig hvordan BV evner å få ting til å skje»

2 Prestasjon - Resultat 2020



Sett i lys av pandemien leverer konsernet et meget godt resultat i 2020



Resultat i 4. kvartal 2020



Resultat :

- Resultat etter skatt på 108 mill (112 mill).



Vekst og balanse:

- Utlånsvekst siste kvartal på 0,0 %, 17 mill
 - PM 0,0 % og BM 0,1 %
- Innskuddsvekst siste kvartal på -0,2 %, -50 mill
 - PM -0,5 % og BM 0,3 %



Rentabilitet:

Egenkapitalavkastning 8,2 % (9,1 %)

Godt årsresultat med en EK-avkastning på 9,9 % - Solid kapitalsituasjon



Resultat :

- Resultat etter skatt på 505 mill (539 mill)
 - Engangsposter Sparebank 1 Forsikring og Fremtind; 2020: 53 mill og 2019: 90 mill
- Margininntekter* 782 mill (758 mill)
- Tap på utlån 31 mill (2 mill)
 - 19 mill er relatert til økte IFRS 9-avsetninger (trinn 1 og 2)
- Utbytteforslag kr 1,90 pr egenkapitalbevis



Vekst og balanse:

- Forretningskapital 54 mrd (52 mrd)
- Utlånsvekst 12 mnd 3,9 % (5,8 %)
- Innskuddsvekst 12 mnd 5,8 % (10,4 %)
- Innskuddsdekning 79,4 % og 56,2 % (inkl boligkreditt)



Soliditet:

- Ren kjernekapital 18,8 % (18,5 %)
- Leverage Ratio 8,6 (8,6)



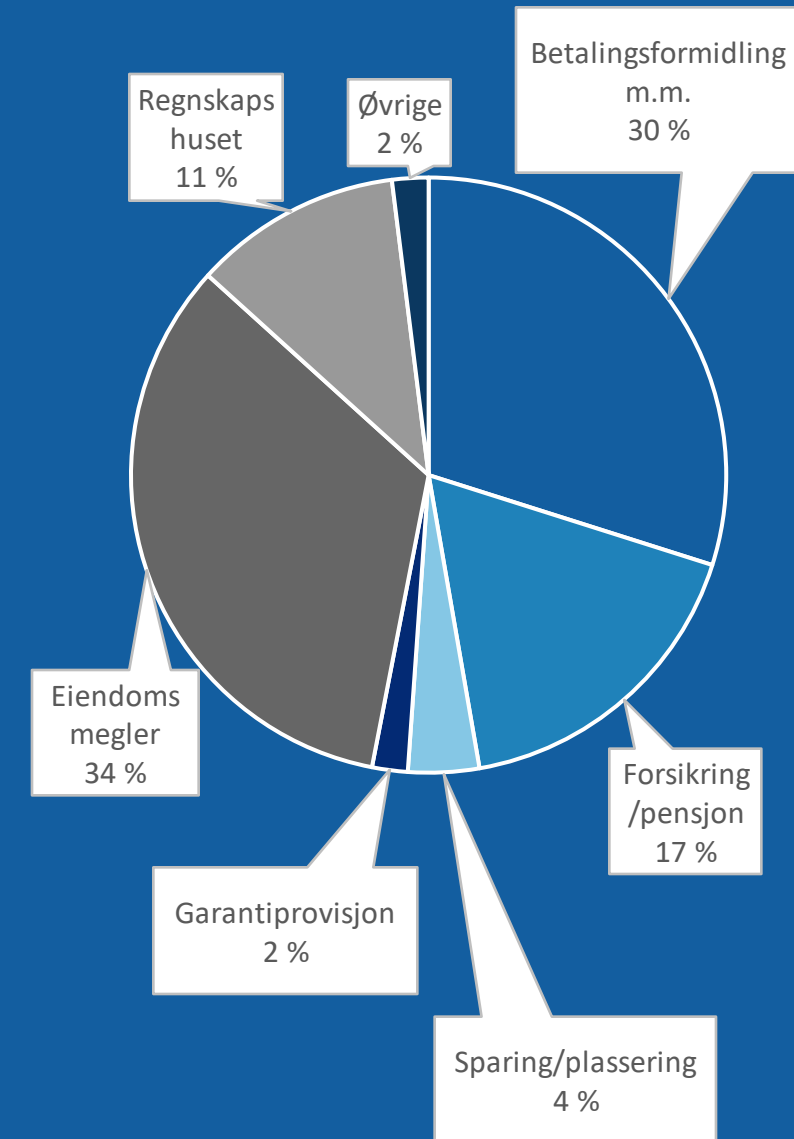
Rentabilitet:

- Egenkapitalavkastning 9,9 % (11,3 %)

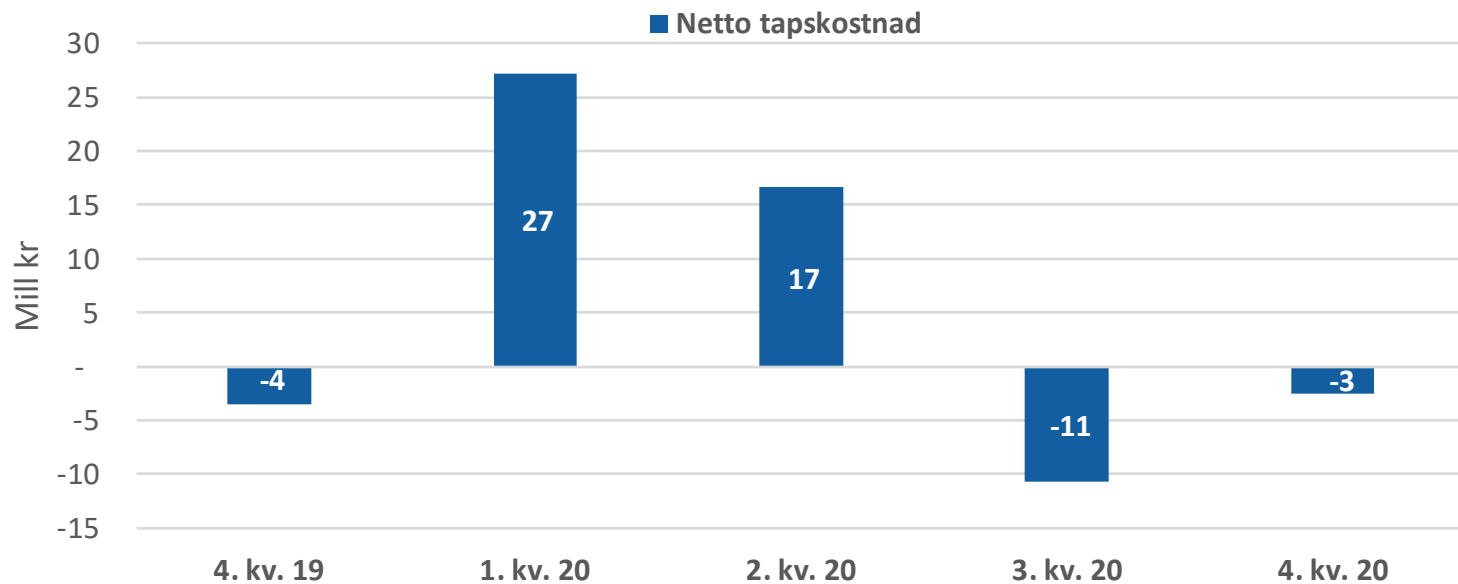
Fortsatt god vekst i andre inntekter – 5,5 %

Beløp i mill kr	31.12.20	31.12.19
Betalingsformidling m.m.	103	109
Forsikring og pensjon	60	55
Sparing/plassering	13	13
Garantiprovisjon	7	6
Eiendomsmegler	116	107
Regnskapshuset	39	38
Øvrige og salg av eiendom	7	-3
Netto provisjons- og andre inntekter*	344	326

*eksklusive provisjonsinntekt kredittforetak



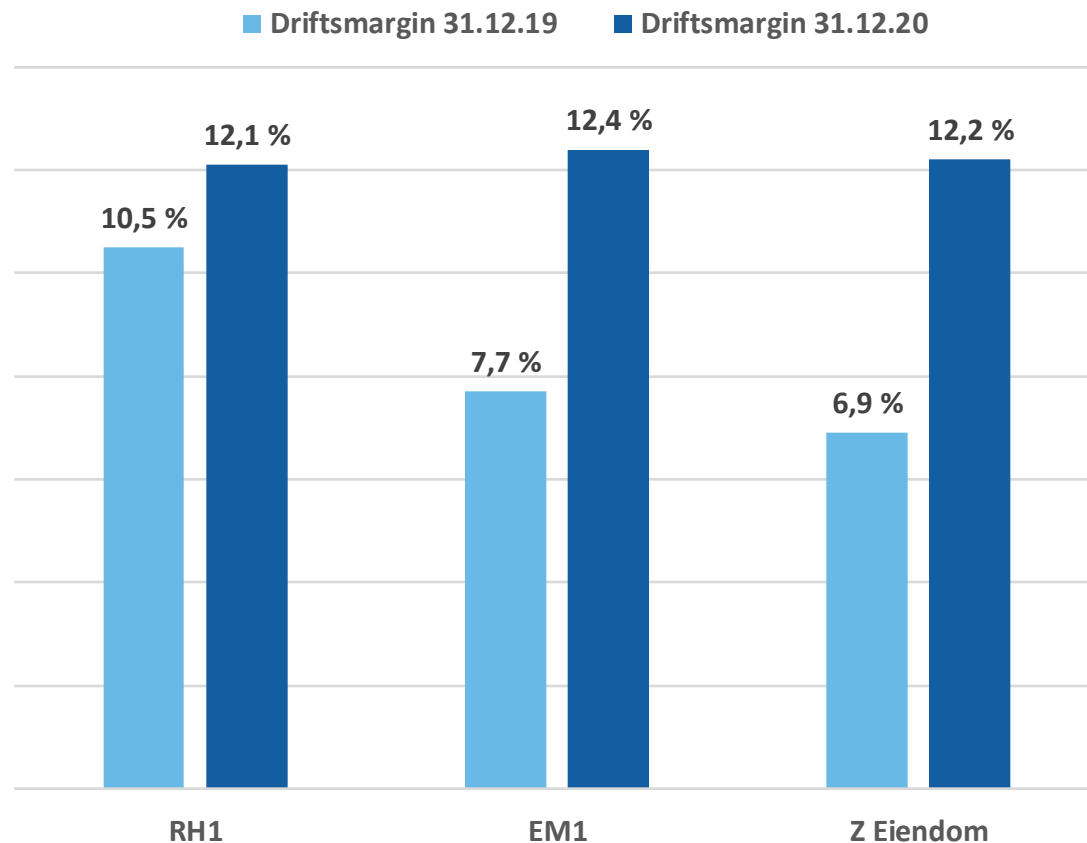
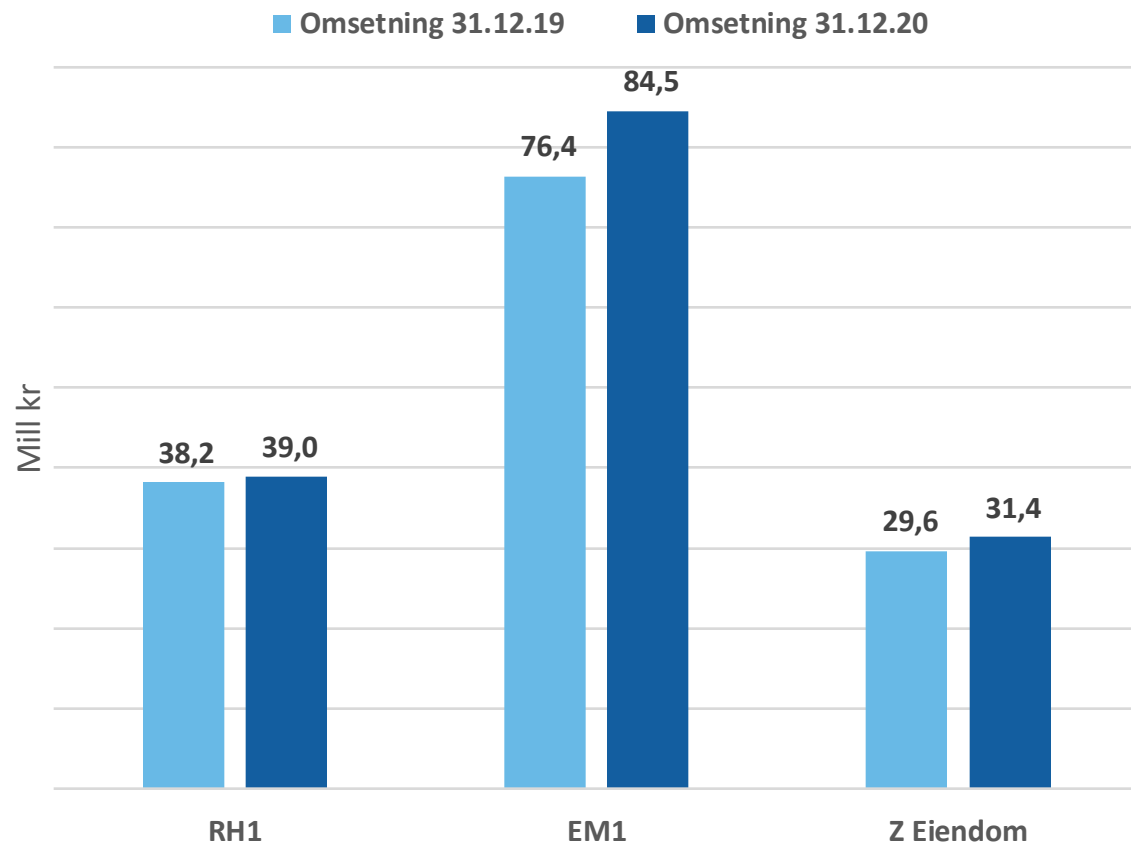
Tapsavsetninger relatert til pandemien redusert i 2. halvår



Scenariovekting:

	31.12.2019		31.3.2020		30.06.2020		30.09.200		31.12.2020	
	PM	BM	PM	BM	PM	BM	PM	BM	PM	BM
Normal-scenario	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %
Worst-scenario	10 %	10 %	15 %	15 %	15 %	20 %	15 %	20 %	15 %	20 %
Best-scenario	10 %	10 %	5 %	5 %	5 %	0 %	5 %	0 %	5 %	0 %

Positiv utvikling i datterselskapene



EM 1 og Z eiendom har en samlet boligomsetning på kr 7,6 mrd hiå fordelt på ca 2.400 enheter

Aksjekurs

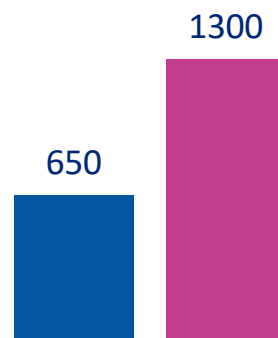


Kostnadsgrad *



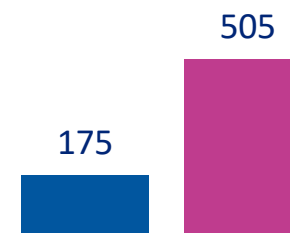
Kostnadsgrad (%) morbank
eks. finansinntekter og pensjonskostnader

Topplinjevekst



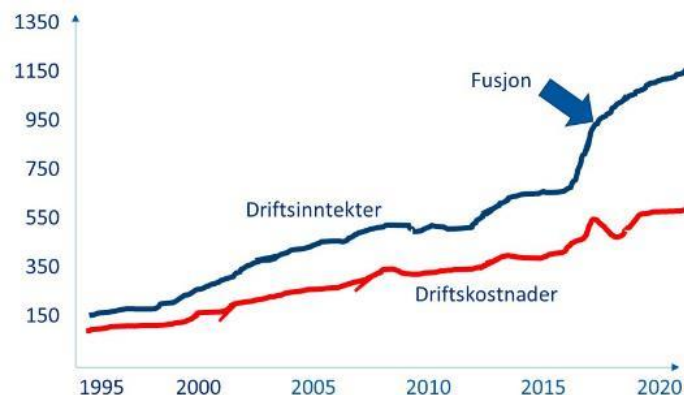
Totale inntekter - Mill kr

Resultatvekst

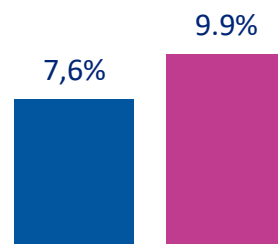


Resultat etter skatt - Mill kr

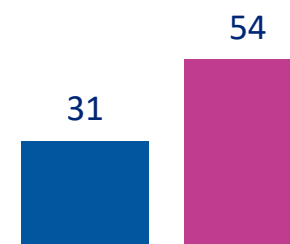
Underliggende bankdrift



Lønnsomhet



Egenkapitalavkastning - %

Økt
forretningskapital

Mrd kr

Personmarked har levert resultater i tråd med en offensiv strategi



Posisjon 2016

Utfordrer posisjon i
Tønsberg,
Drammen, Larvik

Behov for å
forsterke
proaktivitet og
samhandling

Ikke blant topp 3 i
Samspar og historisk
flat inntektsutvikling



PRESTASJONER 2016

- Utlånsvolum: 28 MRD
- Innskuddsvolum: 12,9 MRD
- Driftsinntekter: 550 MNOK
- Margininntekter: 370 MNOK
- Off-balance Inntekter: 180 MNOK
- Antall ansatte: 190
- KTI: 62 BV
- ATI: 69



Posisjon 2020

Fortsatt stort potensial
i vekstbyene i våre
markedsområder

Attraktiv for nye
kunder og god på
rådgivning

Sterk relasjon til våre
kunder og lav turnover



PRESTASJONER 2020

- Utlånsvolum: **36,6** MRD
- Innskuddsvolum: **16,1** MRD
- Driftsinntekter: **760** MNOK
- Margininntekter: **508** MNOK
- Off-balance Inntekter: **252** MNOK
- Antall ansatte: **195**
- KTI: **66**
- ATI: **78**

BM har levert god vekst i inntekter og kunder, og bedret lønnsomheten – i tråd med strategien



Posisjon 2016

Styrke vår posisjon spesielt i Tønsberg og Drammen

Forsterke proaktivitet og samhandling

Øke vår digitale kompetanse



PRESTASJONER 2016

- Totale inntekter: MNOK 296
- Off-Balanceinntekter: MNOK 87
- EK-avkastning: 7,1%
- Antall aktive kunder: 2400
- Nye kunder: 480
- ATI: 75



Posisjon 2020

Øke markedsandel i alle byer i vårt markedsområde

30% av alle nyetablerte virksomheter

Sterke relasjoner og digital modenhet



PRESTASJONER 2020

- Totale inntekter: MNOK **360**
- Off-Balanceinntekter: MNOK **105**
- EK-avkastning: **8,6%**
- Antall aktive kunder: **4305**
- Nye kunder: 786
- ATI: **80**

SpareBank1 BV - din lokale partner som støtter deg og din bedrift i viktige avgjørelser

Benchmark mot andre banker			S1BV	S1BV	S1BV	S1BV	S1BV
-mot 17 utvalgte norske banker fra SB1 Markets analyse		Vekt	31.12.2018	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020
			2018	2019	2020	2020	2020
Egenkapitalavkastning (konsern)	Resultat	30 %	1	11	5	9	3
Rentenetto i % av gj sn forretningskapital (konsern)	Resultat	15 %	12	13	10	10	9
Provisjonsinntekter i % av gj sn forretningskapital (konsern)	Resultat	15 %	2	3	3	3	3
Cost/ income ekskl finans (morbank)	Resultat	15 %	13	12	12	10	9
Utlånsvekst PM YTD	Balanse	5 %	2	8	8	12	12 *
Utlånsvekst BM YTD	Balanse	5 %	14	8	5	13	11 *
Innskudd i % av utlån (inkl bolig-/næringskreditt)	Balanse	10 %	8	4	5	5	6
Trinn 3 i % av utlån (inkl bolig-/næringskreditt)	Balanse	5 %		6	8	7	5
Oppsummering - til målekort		100 %	6,3	9,0	6,8	8,3	6,1

Nr 1 - 8

Nr 9 - 13

Nr 14 - 17

3 Kapabiliteter (hva ønsket vi å skape)

Hva sa vi?

- sette **kunden først**
- være **konkurransedyktige**
- ha god **kremmerånd**
- utvikle salgskultur med **høy aktivitet og samhandling**

- styrke **kultur, kompetanse og ledelse**
- effektiv **målstyring** og resultatorientert ledelse
- honorere **gode prestasjoner**



Balansert målstyring



Finansielle resultater



Kunde og Marked



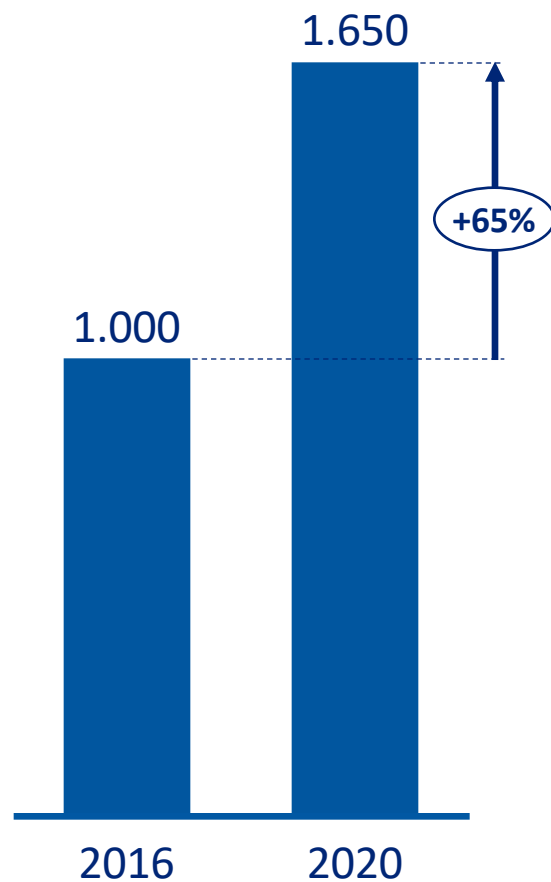
Effektivitet, Kvalitet
og Compliance



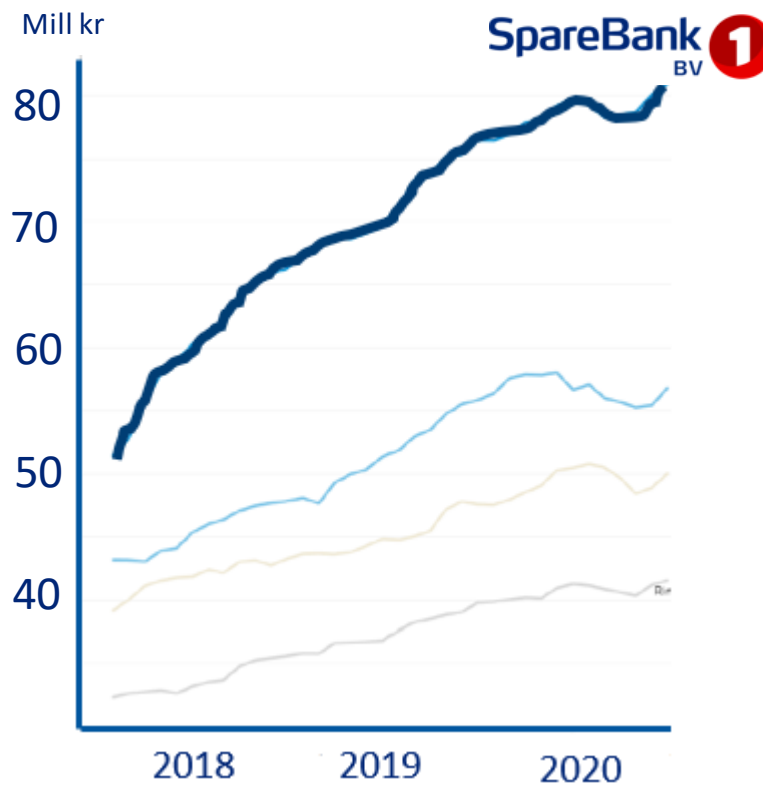
Innovasjon, Engasjement og
Læring

3 Vi har etablert en sterk salgskultur

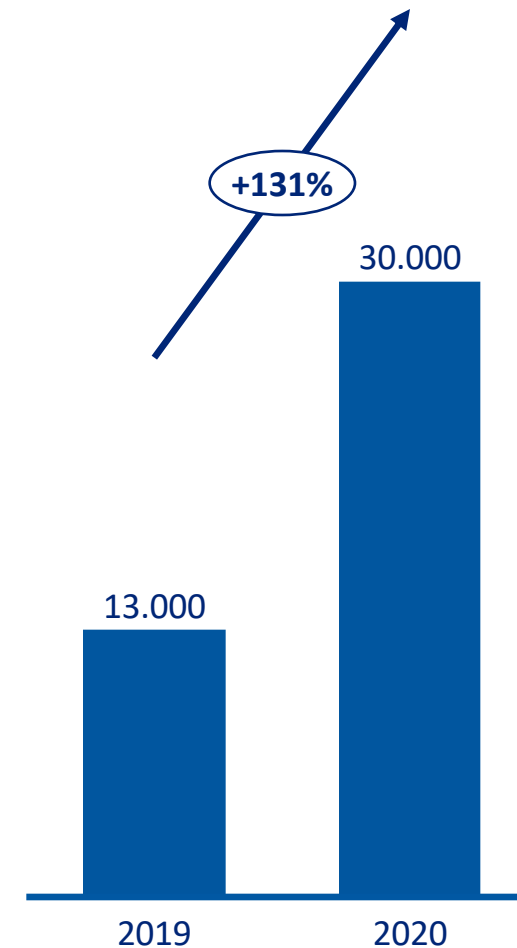
Fondsplassering (mill kr)



Skadeforsikring (mill kr)



Relevante initiativ (#)



3 Lederskap og medarbeiderskap



DENNE treningsdagen er den **beste jeg har opplevd** etter et over **40 års arbeidsliv**.
Gleder meg allerede til neste gang vi møtes.

I dag har jeg vært på det **beste opplegget banken har hatt regi på...**
Søren var helt strålende og jeg tror jeg har **lært mer i dag enn alle andre kurs tilsammen**, bortsett fra at dette har jeg faktisk lyst til å jobbe videre med... rett og slett **veldig lærerikt** 👍😊

Medarbeiderskap



4 Digitalisering, et område vi skulle styrke

Hva sa vi?

- Styrke de digitale kanaler
- Effektive rutiner/ arbeids-prosesser og frigjøre tid
- Tilegne digital kompetanse og øke kunnskapen om bankens tjenester
- Ha innsikt om teknologiutvikling og implikasjoner

SpareBank 1 BV har gode erfaringer med digital eiendomshandel – forenkler og effektiviserer boligkjøpsprosessen



EiendomsMegler 1 BV med «Lettsolgt» nyhet i Drammen

Nysgjerrig på en enklere måte å selge leiligheten din på? Drammen er først ut når EiendomsMegler 1 BV presenterer nyheten Lettsolgt. Dette er en tjeneste der du holder

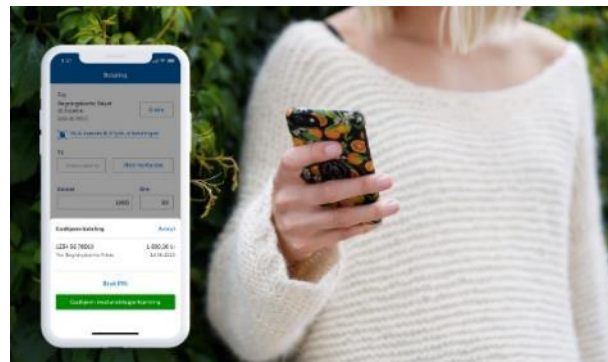


(til venstre), administrerende direktør i SpareBank 1 BV, sammen med Tom Erik Rektvedt, leder for digital eiendomshandel.



Motværlig Vipps-beam skane til aksjon. Henning Hansen, Stine Skjold og Arne Sundby.

Vi satser på Vipps



Lett! 🤖
Få oversikt på 1-2-3

SpareBank
BV **1**

Under tryk

Få oversikt med Min økonomi



Nyhet! Alt på samme sted med Bank+Regnskap

Bank+Regnskap er satt sammen av tre deler.

Dette får du med Bank+Regnskap

Hørt om egen pensjonskonto?

- Pensjonen til dine ansatte samles på ett sted
- Bedre oversikt og lavere kostnader
- Mer pensjon til dine ansatte

Se hva bedriften din må vite



Viktige steg for sky-prosjektet i BV markeres med kake i prosjektgruppen.

Nye milepæler for BV i sky

Jeg vil starte noe selv

Sitter du inne med en god idé? Har du tenkt lenge at du ønsker å drive ditt eget selskap? Vi er her for deg og ønsker å hjelpe deg med å realisere denne drømmen.

Hvis du er i tvil kan du alltid [kontakte oss for å få hjelp.](#)



Hva vil du starte?

Når du skal starte for deg selv, må du ta stilling til hvilken selskapsform du skal benytte. Les mer om aksjeselskap og enkeltpersonforetak nedenfor. Du kan også opprette selskapet du velger fra disse sidene.



Aksjeselskap (AS)

For deg som vil vite mer om og starte aksjeselskap.



Enkeltpersonforetak (ENK)

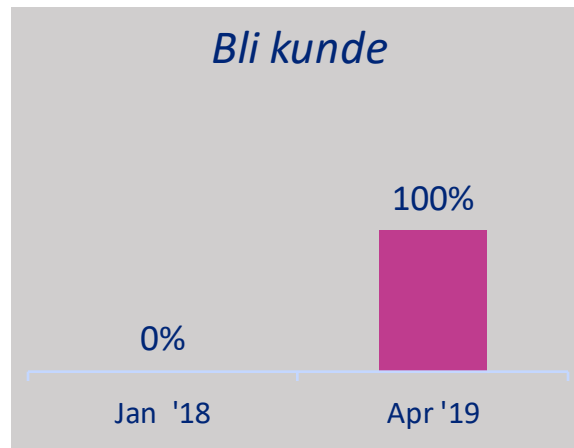
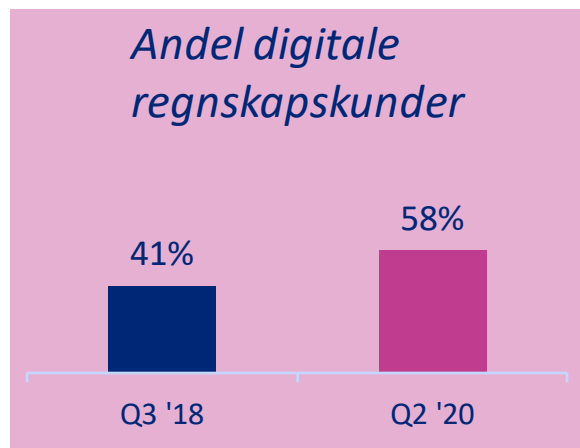
For deg som vil vite mer om og starte enkeltpersonforetak.



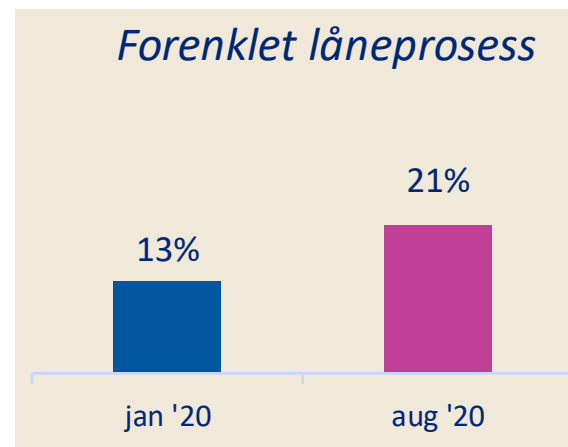
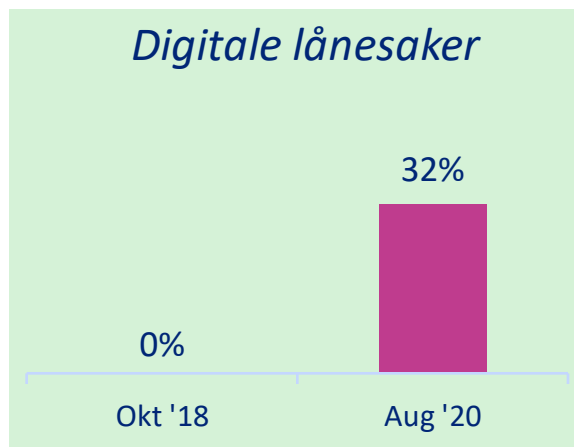
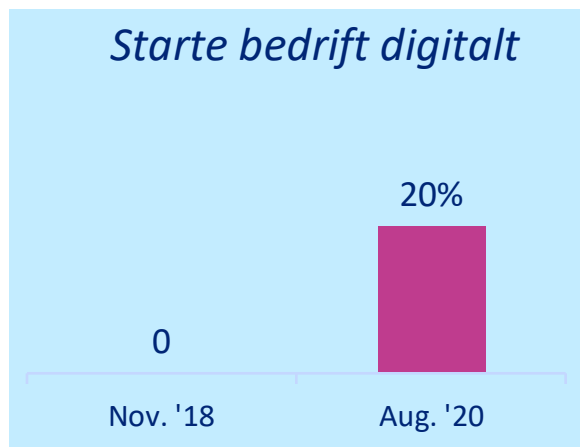
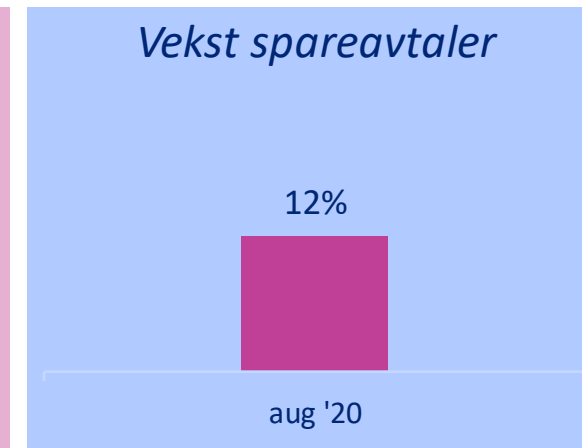
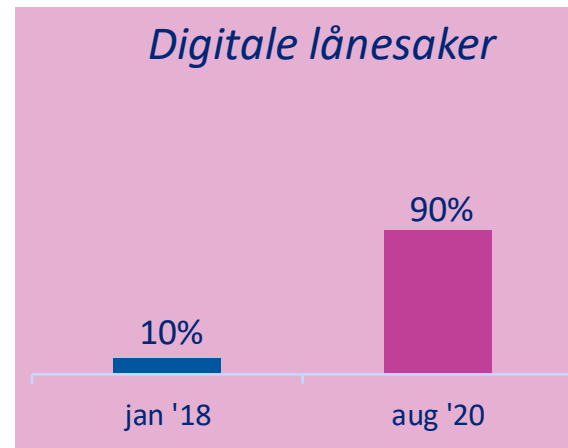
Jeg er litt usikker

For deg som vil vite mer om forskjellene mellom AS og ENK.

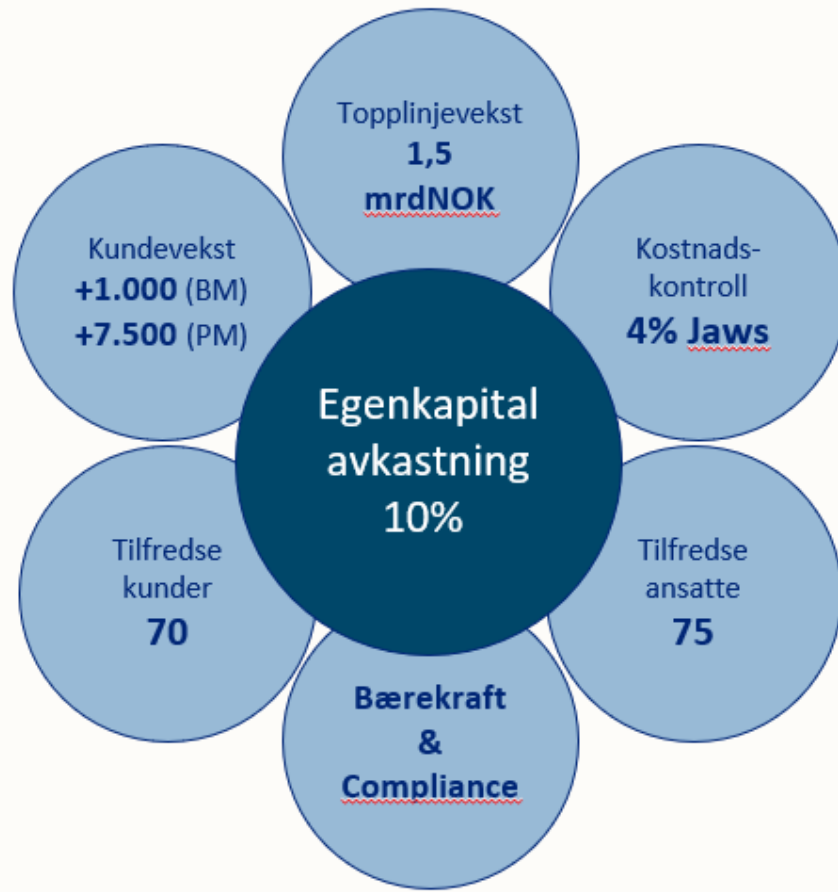
Bedriftskunder



Personkunder



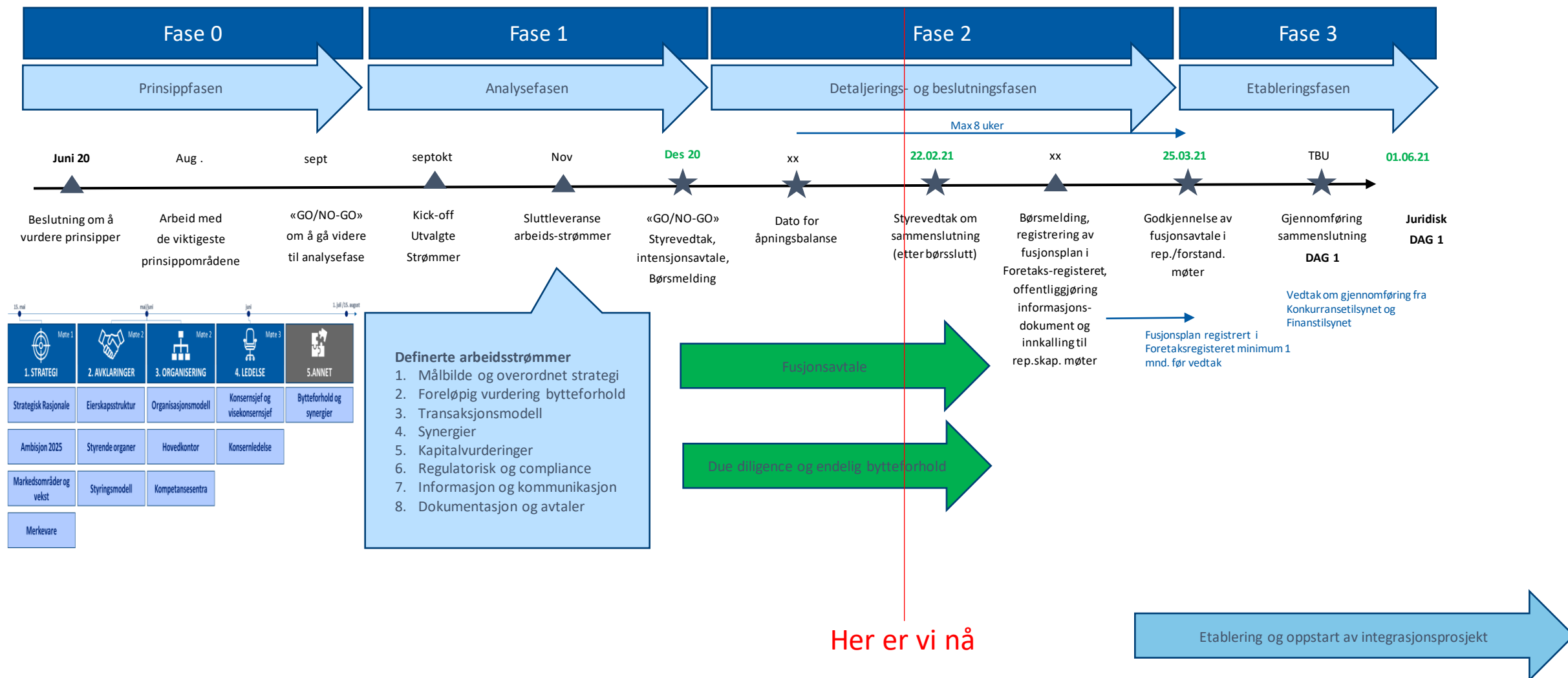
BVs overordnede målbilde i 2023



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

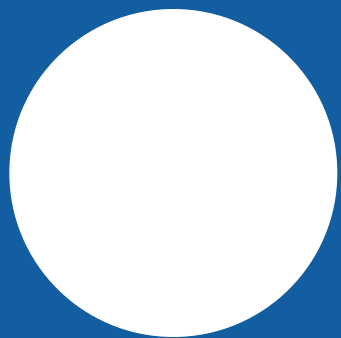
Fusjon mellom Sparebank 1 Telemark og Sparebank 1 BV

- Overordnet plan



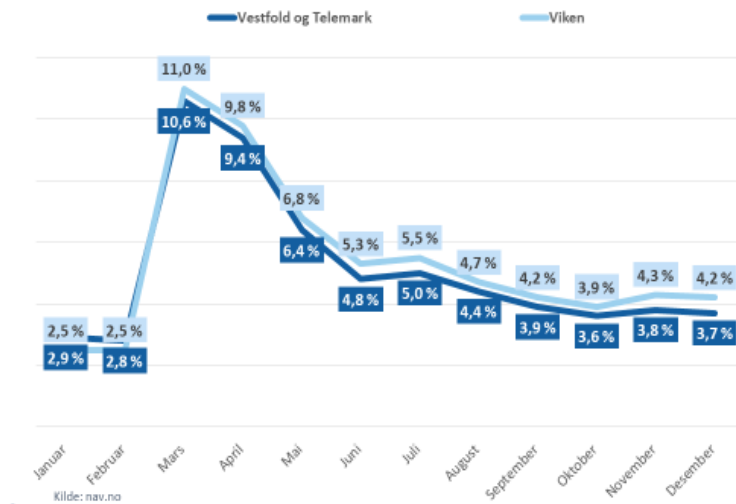


Sammen skaper vi verdi



VEDLEGG

Redusert arbeidsledighet siste halvår

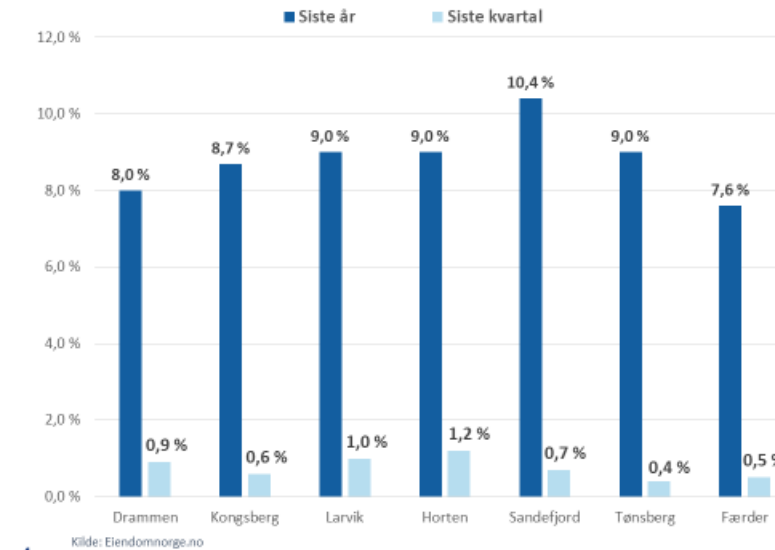


6

- Arbeidsledighet: Helt ledige i % av arbeidsstyrken.

SpareBank 1 BV

Sterk vekst i boligprisene siste år



4

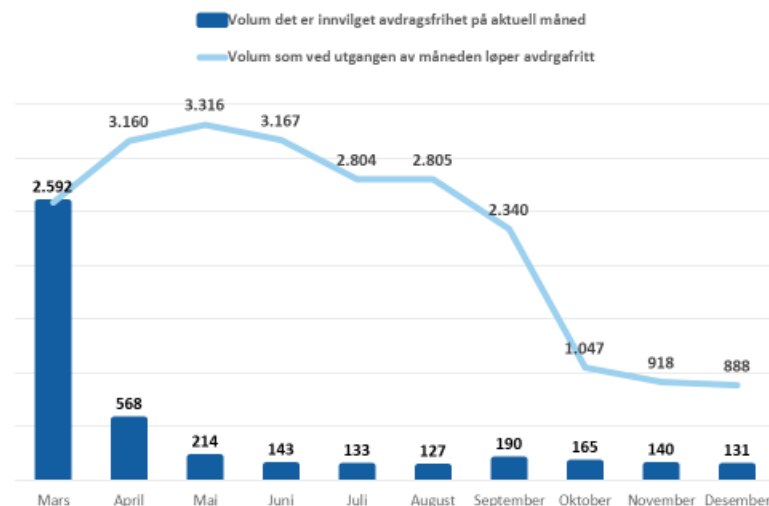
Boligprisutvikling:

Siste år: 4-kvartalsvekst i bankens markedsområde

Siste kvartal: kvartalsvis prisutvikling i bankens markedsområde

SpareBank 1 BV

Covid 19 - Avdragsfrihet 6 mnd – PM Lavt behov siste halvår

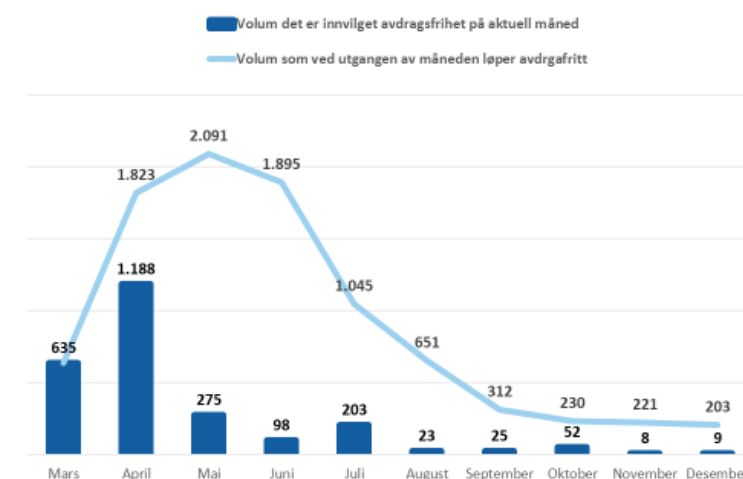


Søylene viser volum det er innvilget midlertidig avdragsfrihet på, som følge av COVID-19, samt tidspunktet dette er innvilget.

Linjen viser volumet som løper avdragsfritt ved utgangen av aktuell måned.

Ved utgangen av desember er det 0,9 mrd kr i avdragsfrihet, innvilget som følge av COVID-19, og som fremdeles løper.

Covid 19 – Avdragsfrihet 3 mnd – BM Lavt behov siste halvår



Søylene viser volum det er innvilget midlertidig avdragsfrihet på, som følge av COVID-19, samt tidspunktet dette er innvilget.

Linjen viser volumet som løper avdragsfritt ved utgangen av aktuell måned.

Ved utgangen av desember er det 0,2 mrd kr i avdragsfrihet, innvilget som følge av COVID-19, som fremdeles løper.

Covid 19 – Offentlige ordninger

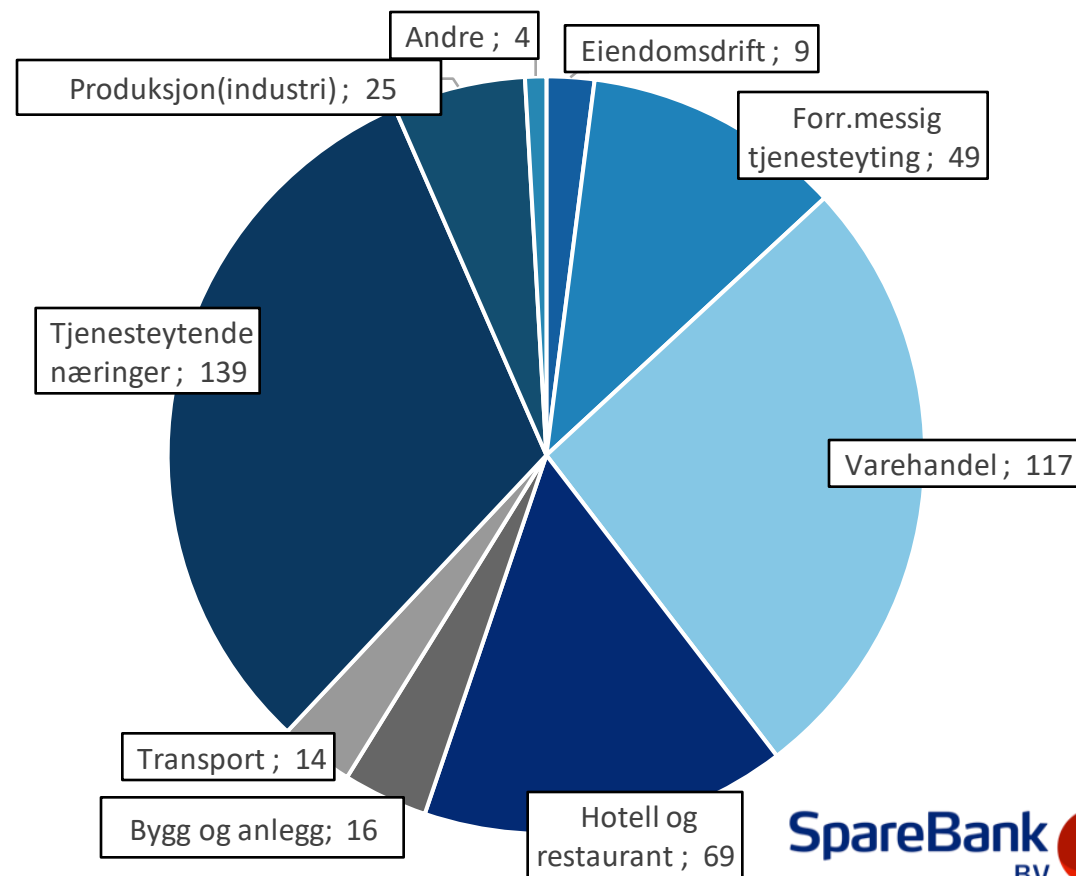
Kompensasjonsordning – redusert behov for støtte

- Støtte kompensasjonsordning:

Dato	Antall kunder akk.*	Støtte i kvartal (mill kr)
4. kv. 20	442 kunder	7 mill
3. kv. 20	422 kunder	16 mill
2. kv. 20	368 kunder	35 mill

* 442 kunder utgjør ca 5 % av BM-kundene. Ca 20 % av disse kundene har kredittengasjement i banken

- Fordeling støttemottakere:



God kursutvikling siste halvår

Utbytteforslag på kr 1,90 pr egenkapitalbevis



- Sluttkurs 41,3 den 31.12.20
- Blant de beste bankene på direkteavkastning 2016 – 2019:

År	Utbytte	Kurs 31.12.	Direkte avkastning
2017	2,40	33,9	7,1 %
2018	2,95	35,6	8,3 %
2019	2,42	39,6	6,1 %
2020	1,90	41,3	4,6 %

	Norne	Arctic	SB1 Markets	Pareto
Kursmål SBVG	49	46	46	45

Covid 19

- Konsernet har lave direkte eksponeringer i bransjer som er særlig utsatt i forbindelse med koronapandemien
- Fortsatt usikkerhet knyttet til konsekvensene av pandemien.
 - Den siste tids smitteøkning kan medføre strengere smittevernstiltak og lokale nedstengninger frem til andel vaksinerte har kommet på et tilfredsstillende nivå
- Myndighetene har utvidet kompensasjons- og permisjonsordningene. De økonomiske støttetiltakene vil bestå så lenge krisen varer.
- Det forventes at en stor andel av befolkningen vil være vaksinert de neste 2 – 3 kvartalene. Dette vil etter hvert føre til en normalisering av økonomien og at myndighetene vil endre sine tiltak fra å støtte til å stimulere

Utsikter

- Konsernet har meget god likviditet og soliditet som gir god vekst- og utbyttekapasitet
- Endret vekting, til 150 % ved finansiering av eiendomsutvikling med hensikt på videresalg, gir standardbankene en stor konkurranseulempa fremover
- Sterk konkurranse på boliglån kombinert med lavt rentenivå vil gi press på marginer fremover
- **Fusjon**
- Inngått intensjonsavtale om sammenslåing med SpareBank 1 Telemark fra 1. juni 2021. Bankene er i rute i forhold til avtalt tidsplan
- Utvikling i regulatoriske forhold tilsier at størrelse blir viktigere fremover
- Gjennom den planlagte fusjonen med SpareBank 1 Telemark ser styret et stort potensial for en slagkraftig bank i et spennende markedsområde