



Bankseminar

7. januar 2022

Richard Heiberg, konsernsjef



Agenda

1. *Strategiperioden 2018-21:
Tilbakeblikk*
2. *På vei mot 2025:
Utvalgte satsningsområder*



**Strategiperioden 2018-21:
Tilbakeblikk**



Innen 2021:



Er vi det tredje største sparebankkonsernet i Norge



Har vi et av de mest attraktive egenkapitalbevisene på Oslo Børs



Skiller vi oss tydelig fra hovedkonkurrentene og har økt våre markedsandeler



Har vi gjort bank enkelt for kundene og våre ansatte



Er vi best på breddesalg i alliansen og har utnyttet det lønnsomme samhandlingspotensialet i konsernet



Er vi etablert som en bank med en tydelig bærekraftsprofil

Vi har bygget lag under nytt merkenavn

Foredling av to gode banker til én sterk enhet, etter den største bankfusjonen i Norge siden 2003



Kundeutbytte: Unikt i vårt markedsområde

Bidrar til økt kundevekst og sikrer stabil eierbrøk

Banken som deler
med deg

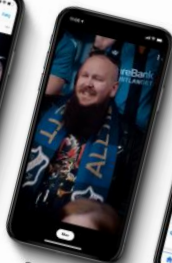
Hva er kundeutbytte?



YouTube



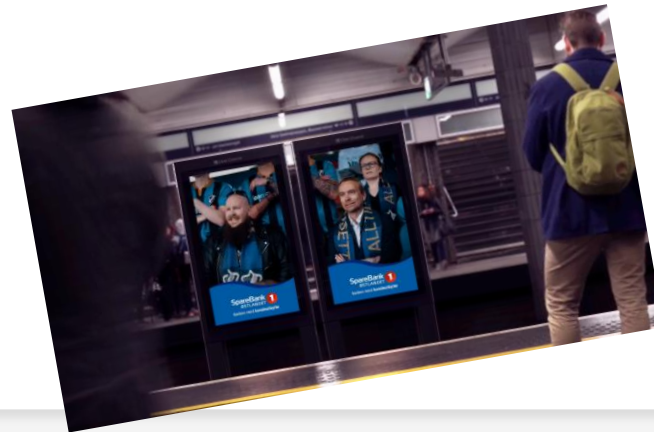
Instagram



Snapchat



Facebook

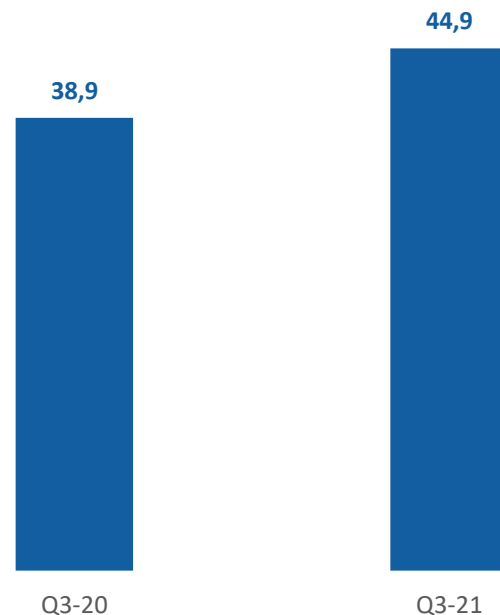




- LO-avtalen signert 19. august 2019
- Sterk økning i antall LO-medlemmer som kunder, og et solid bidrag til utlånsveksten.
- Økt fokus på samhandling med LO/LOfavør med mål om vekst i nye kunder/utlån og økt breddesalg.

Utlån LO-favør (mrd. kr)

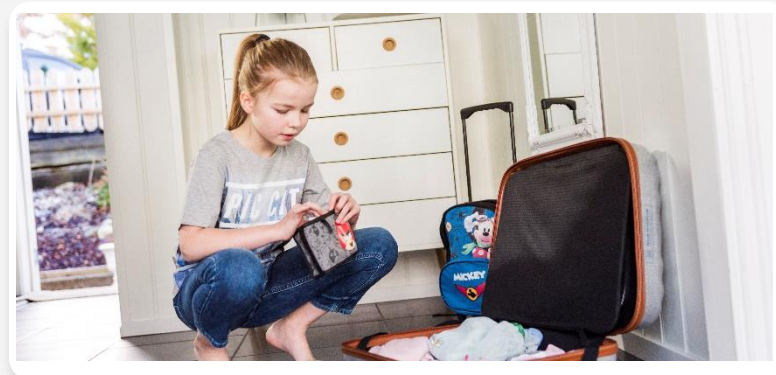
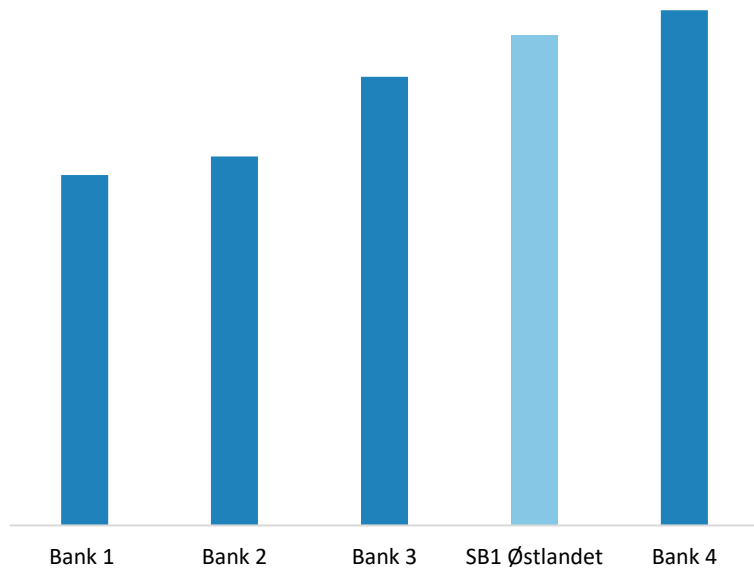
LO favør



Vi skal være best på breddesalg

Blant annet ved å utnytte det lønnsomme samhandlingspotensialet i konsernet

Provisjoner fra Fremtind Forsikring per Q3 2021
% av forretningskapital*

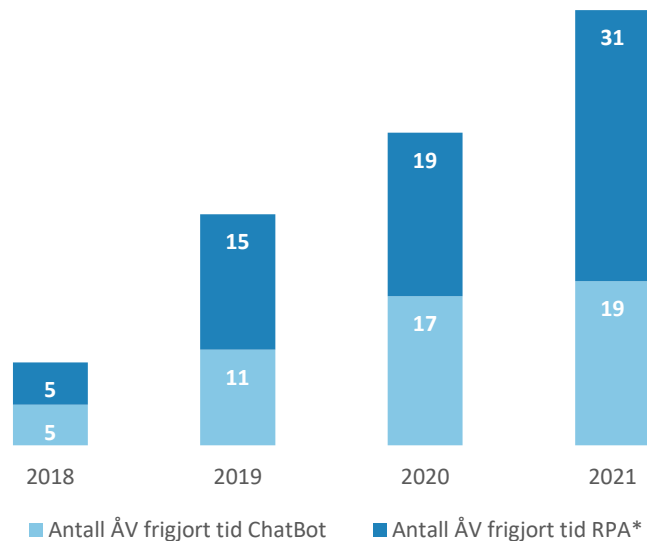


* Forvaltningskapital pluss lån overført til kredittforetak.

Gjør bank enkelt: Digitalisering

Bedre kundeopplevelser, sterkere relasjoner, effektivisering av prosesser

Frigjorte årsverk fra bruk av digitale assistenter



Chatboten Ida **

450.000

Henvendelser siste
12 mnd

94%

Forstås og kunden
får et svar

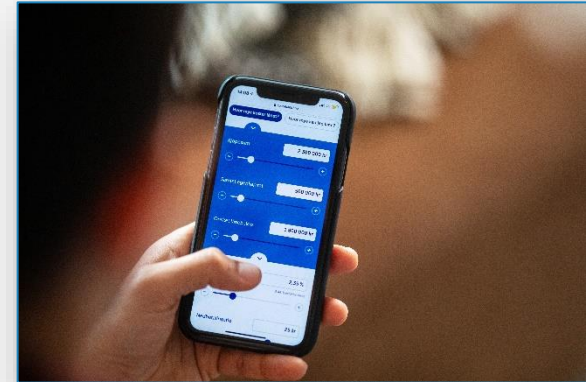
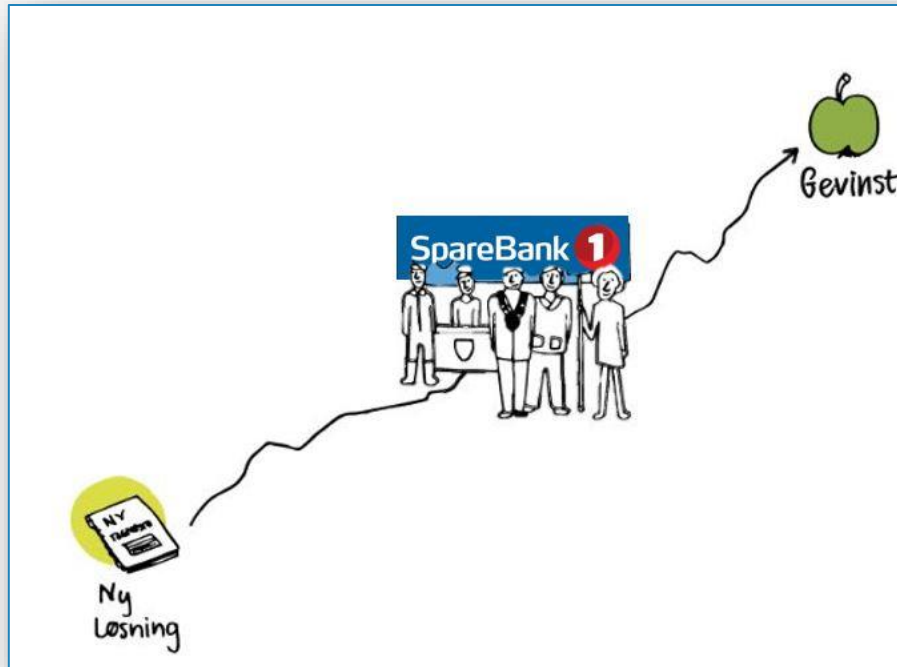
81%

Går ikke videre til
rådgiver

* RPA = Robot Process Automasjon.

** Per desember 2021.

Alliansesamarbeidet gir ytterligere styrke i innovasjonsarbeidet



Strategisk satsning på bærekraft

- Sikre ansvarlig utlån
- Bekjempe økonomisk kriminalitet
- Krav til finansielle leverandører
- Arbeide med etikk og antikorrupsjon
- Etisk markedsføring av produkter og tjenester
- Forpliktelse om netto nullutslipp i bankens porteføljer senest innen 2050

ESG 100 – Oslo Stock Exchange

- A
- #1 blant sparebankene

CDP – Carbon disclosure project

- A-, Leadership level
- Som 1 av 3 norske banker

MSCI

- AA

Sustainalytics

- 12.3 ESG Risk Rating (“Low Risk”)

Etisk Bankguide

- #3 totalt
- #1 blant børsnoterte banker

4 GOD
UTDANNING



8 ANSTENDIG ARBEID
OG ØKONOMISK
VEKST



9 INDUSTRI,
INNOVASJON OG
INFRASTRUKTUR



12 ANSVARLIG
FORBRUK OG
PRODUKSJON



13 STOPPE
KLIMAENDRINGENE



15 LIVET PÅ
LAND



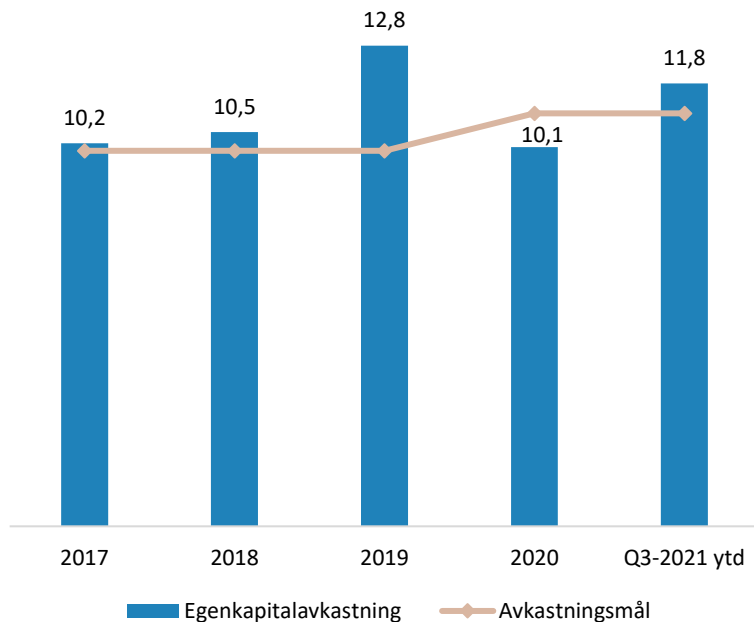
16 FRED, RETTFERDIGHET
OG VELFUNDERENDE
INSTITUSJONER



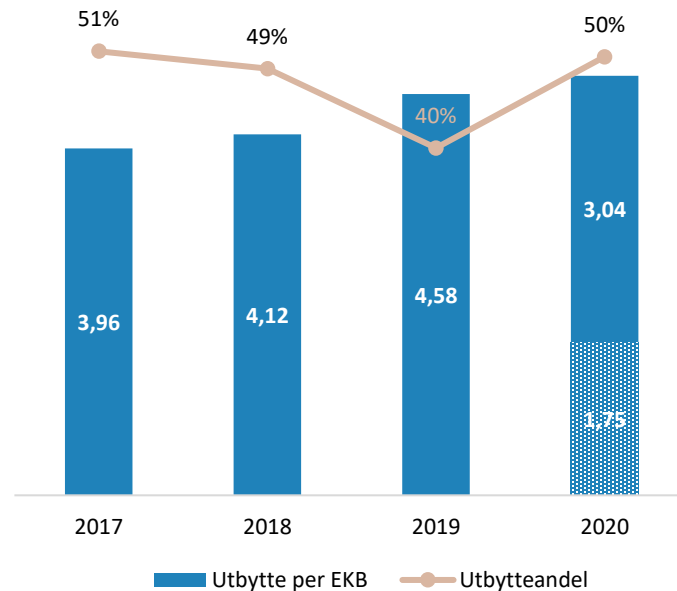
God lønnsomhet. Mål for egenkapitalavkastning ble revidert i 2020

Solid utlånsbok og høy kapitalisering sikrer stabilt gode utbytter

Egenkapitalavkastning, faktisk og målsatt, %



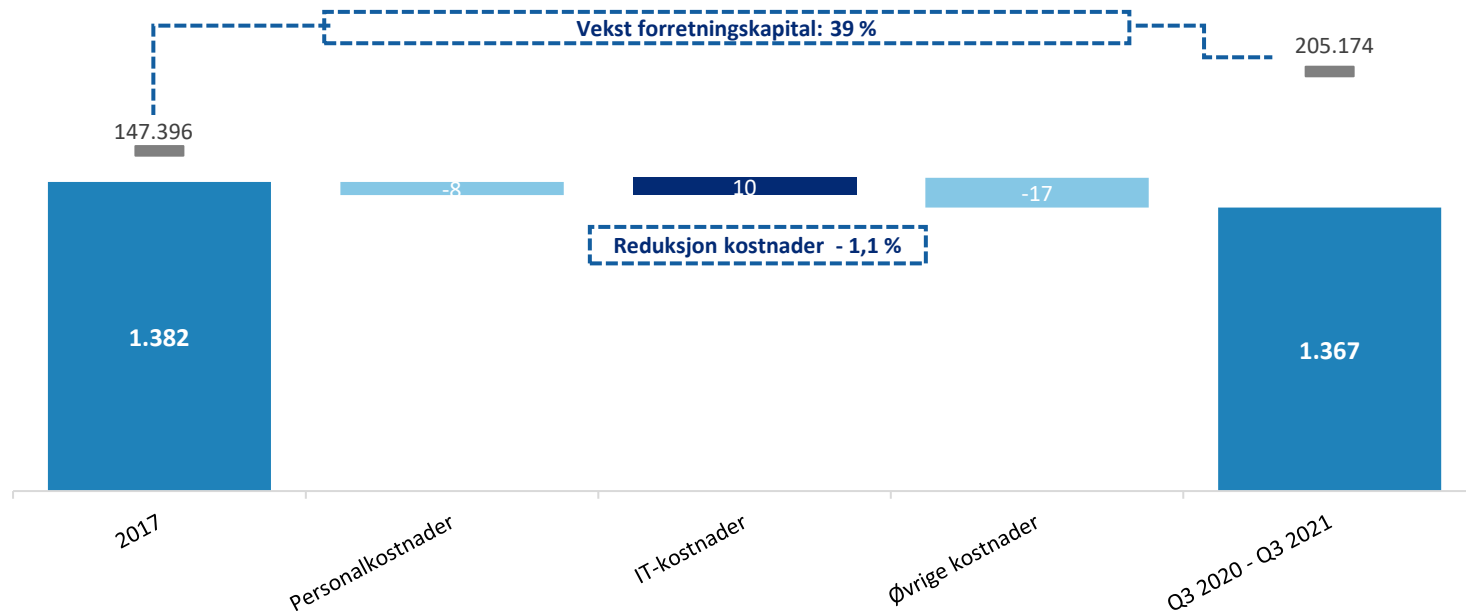
Utbytte (pr EKB) og utbytteandel (%)



Vekst gir skalafordeler

Økt digitalisering og automatisering gir grunnlag for volumvekst med stabile til fallende kostnader

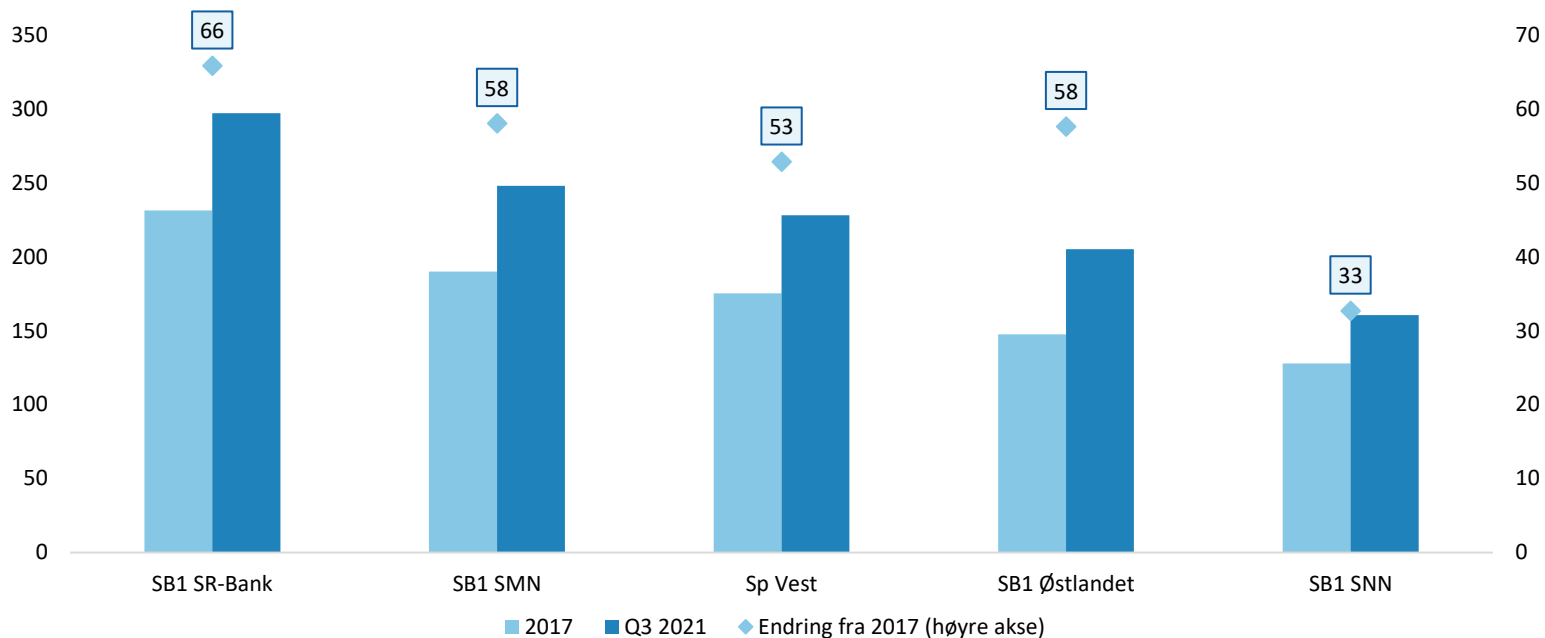
Driftskostnader, morbank, bidrag til endringer (MNOK)



Sterk organisk vekst, dog ikke på pallen

Vi ønsker å bidra ytterligere til konsolideringen på Østlandet

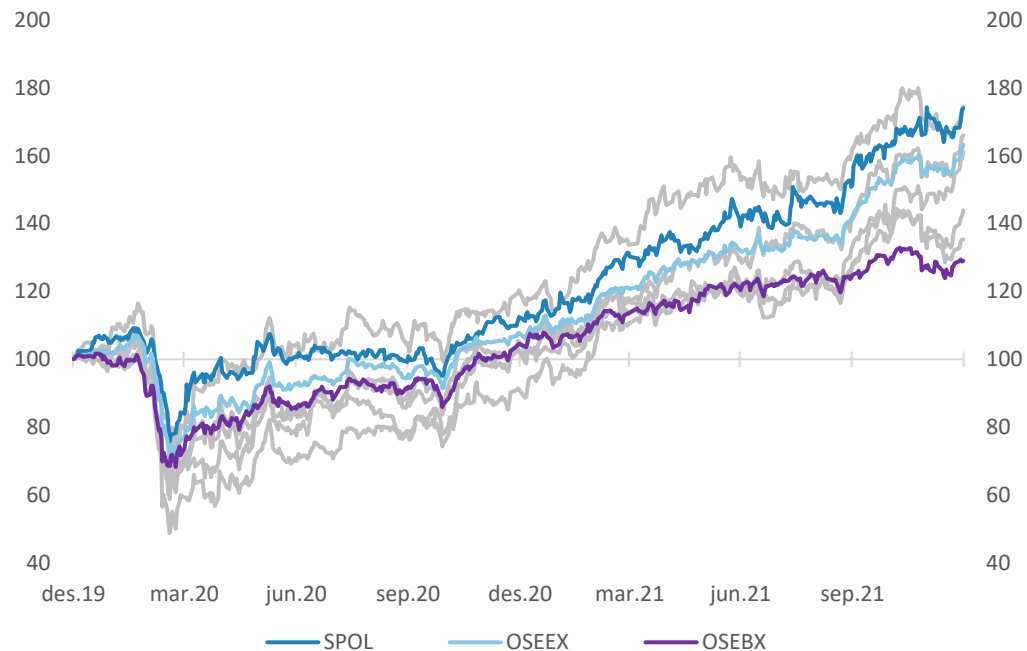
Forretningskapital, NOK mrd.*



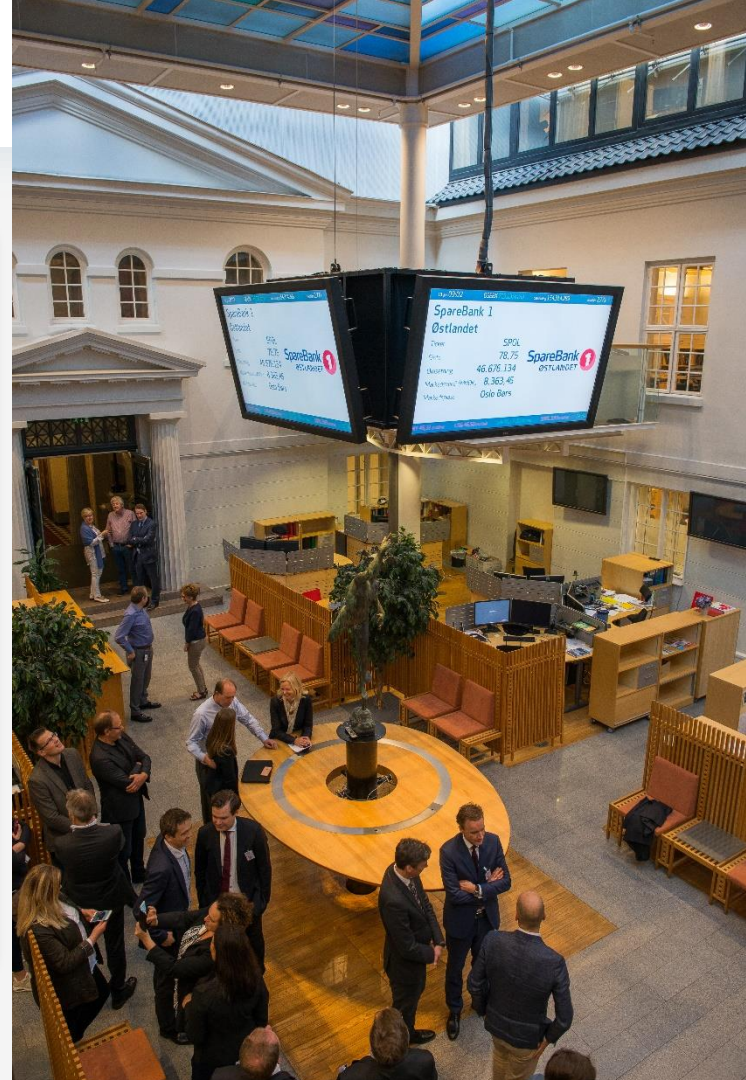
Et attraktivt egenkapitalbevis

Solid utlånsportefølje bidrar til mindre kursutslag i nedgangstider

Utbyttejustert avkastningsindeks, 1. jan. 2020 = 100*



* Andre regionbanker og DNB i helgrå linjer.



**På vei mot 2025:
Utvalgte satsningsområder**





Relasjonsbanken



Data og innsikt



Bærekraftig utvikling

Lønnsom vekst



1. Relasjonsbanken

Leverer fremtidens betjenings- og distribusjonsløsninger

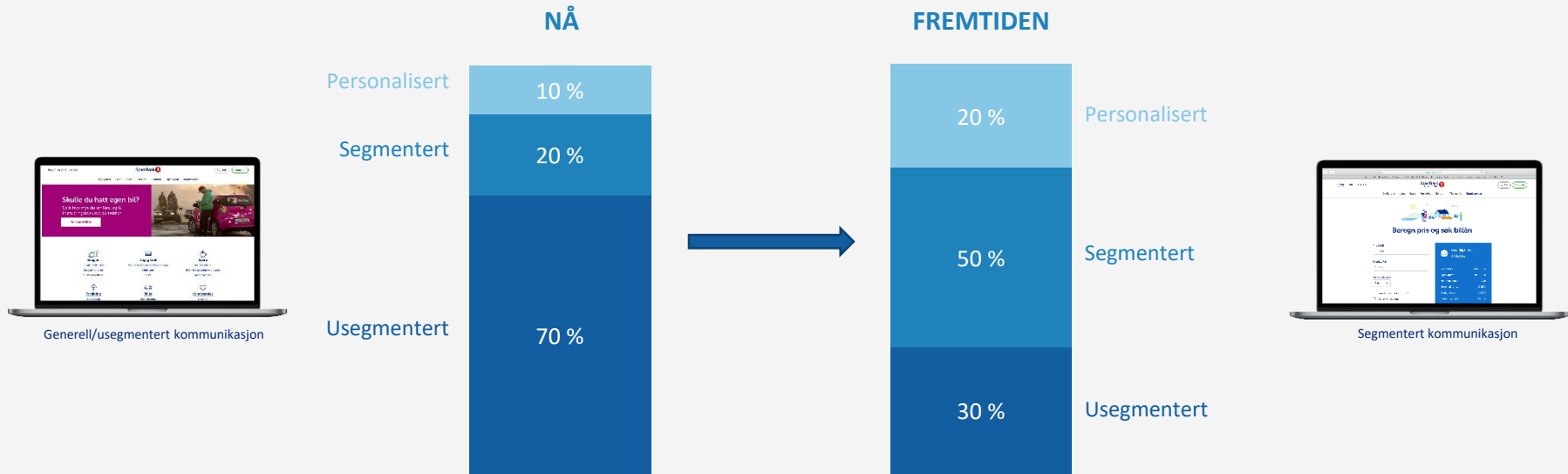
Vi forblir sterke i troen på en *fygital* forretningsmodell der vi leverer relevante løsninger uavhengig av kanal:

- *Kundekonsepter og segmentering*
- *Selvbetjente rådgivningsmodeller*
- *Fremtidens kontorkonsepter*
- *Personalisert kundebetjening, basert på markedsplattformen*



Fra massekommunikasjon til segmentert og personalisert kommunikasjon

Utnytte data og teknologi for å oppnå skala



2. Data og innsikt

Styrke konkurransekraft ved å utnytte data og innsikt til å levere merverdi til kundene og banken

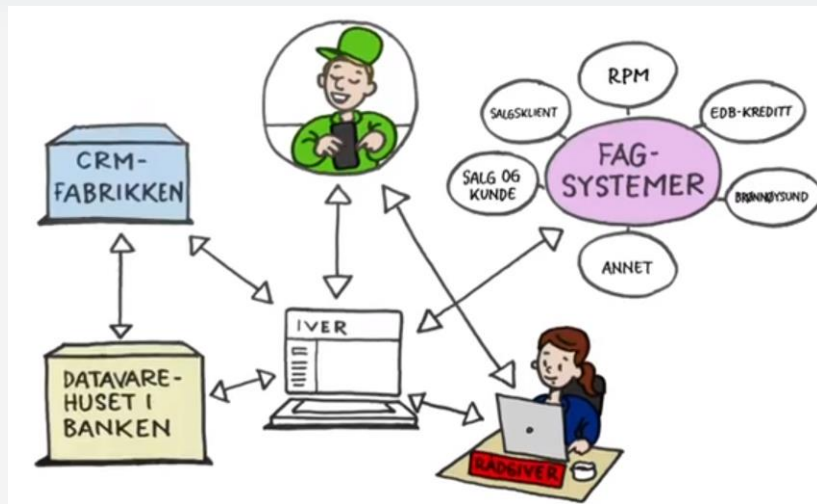
Smartere bruk av data for å:

- *Forbedre kundetjenester for økt salg, kundelojalitet og lønnsomhet*
- *Bidra til økt innsikt og bedre beslutningsstøtte i banken*
- *Redusere kostnader og tap*
- *Effektivisere prosesser*

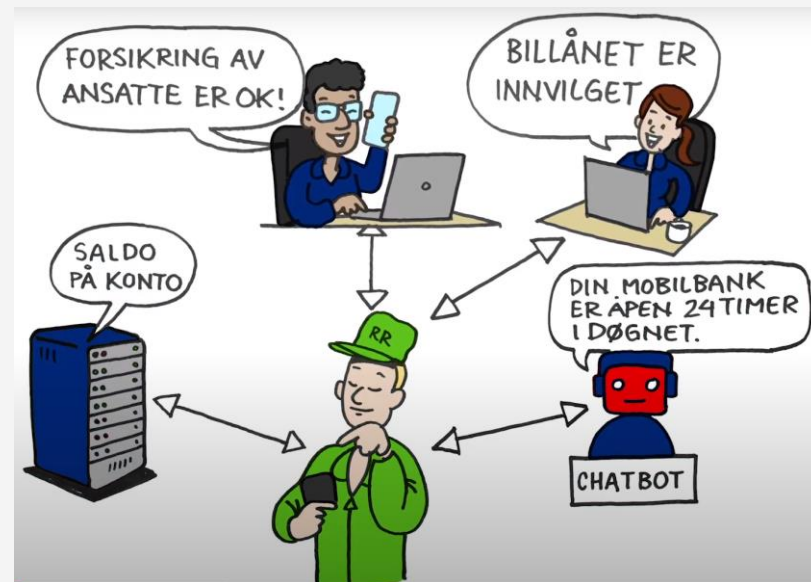


NY CRM-plattform: IVER

Forenkler, sikrer relevans og enda bedre kundeopplevelser, viktig for breddesalg



Iver:
[i: 'vør]
(fra lavtysk) utålmodig lyst, sterk interesse for noe
(synonymer) entusiasme, glød, målbevissthet



3. Bærekraftig utvikling

En rød tråd gjennom vår 175-årige (+) historie

Være en tilrettelegger og pådriver for bærekraftig omstilling:

- *Grønne utlån og innlån*
- *Rådgivning*
- *Ansvarlig forbruk*
- *Måle og prise klimarisiko*



4. Lønnsom vekst

Grunnplanken for å skape merverdi for våre eiere og for lokalsamfunnet

Fortsatt konkurransedyktig avkastning gjennom:

- *Forsterket satsning i vekstsegmenter og områder*
- *Fortsatt fokus på kapitalsmart breddesalg*
- *Forbedre verktøy for kunde- og produktlønnsomhet*
- *Klar for ny strukturell vekst*



Sammen om å skape

Dyktig | Nær | Engasjert

Vi har virket i over 175 år for at folk og
bedrifter skal lykkes

Det skal vi fortsette med



Kontakt detaljer



Richard Heiberg
konsernsjef | CEO

+47 902 06 018
richard.heiberg@sb1ostlandet.no



Geir-Egil Bolstad
finansdirektør

+47 918 82 071
geir-egil.bolstad@sb1ostlandet.no



Bjørn-Erik R. Orskaug
investor relations

+47 922 39 185
bjorn-erik.orskaug@sb1ostlandet.no

This presentation contains forward-looking statements that reflect management's current views with respect to certain future events and potential financial performance.

Although SpareBank 1 Østlandet believes that the expectations reflected in such forward-looking statements are reasonable, no assurance 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 such a difference for SpareBank 1 Østlandet are but not limited to: (i) the macroeconomic development, (ii) change in the competitive climate, (iii) change in the regulatory environment and other government actions and (iv) change in interest rate and foreign exchange rate levels.

This presentation does not imply that SpareBank 1 Østlandet has undertaken to revise these forward-looking statements, beyond what is required by applicable law or applicable stock exchange regulations if and when circumstances arise that will lead to changes compared to the date when these statements were provided.