



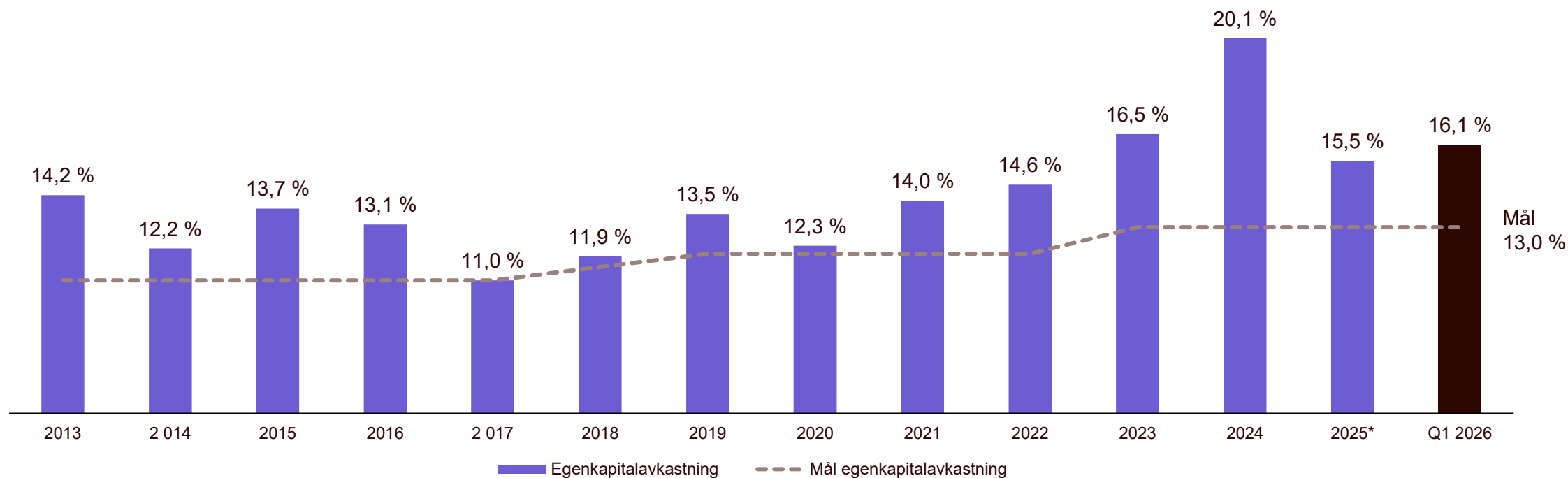
# Q1 2026 Kvartalspresentasjon

Bergen, 30. april 2026  
Konsernsjef Jan Erik Kjerpeseth

# Spørsmål besvares etter presentasjonen

Send til [investorrelations@sbnorge.no](mailto:investorrelations@sbnorge.no)

# Vi har levert på våre mål over lang tid



\* Proforma ROE for 2025 for Sparebanken Norge, forut for dette Sparebanken Vest

# Et godt resultat - selv om vi står midt i byggingen av Sparebanken Norge

## Resultatet i kvartalet påvirkes av

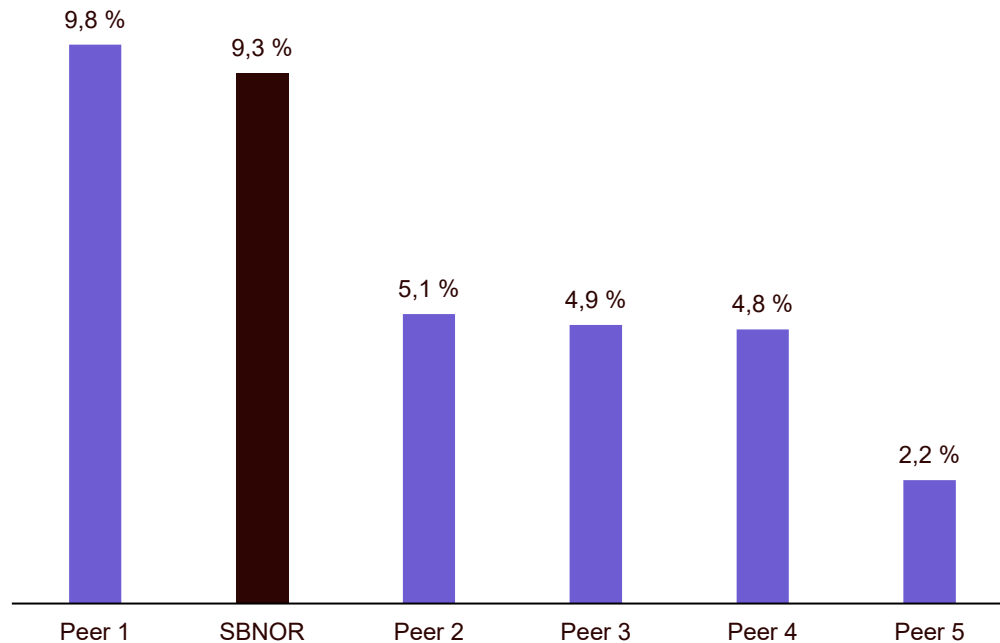
- Kapitaldekning godt over soliditetsmålet
- Betydelige fusjonskostnader
- Kun delvis effekt av synergier
- I den tyngste investeringsfasen på nasjonal distribusjon

Q1 2026

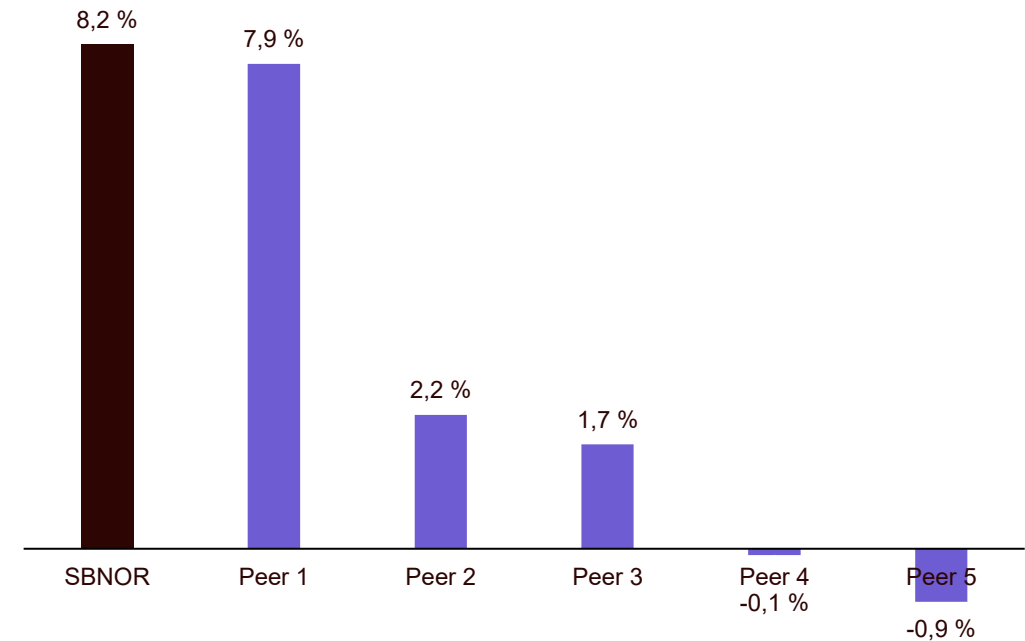
# Styrker oss i markedet samtidig som vi fusjonerer



## Vekst i utlån til personkunder i 2025<sup>1,2</sup>



## Vekst i utlån til bedriftskunder i 2025<sup>1,2</sup>

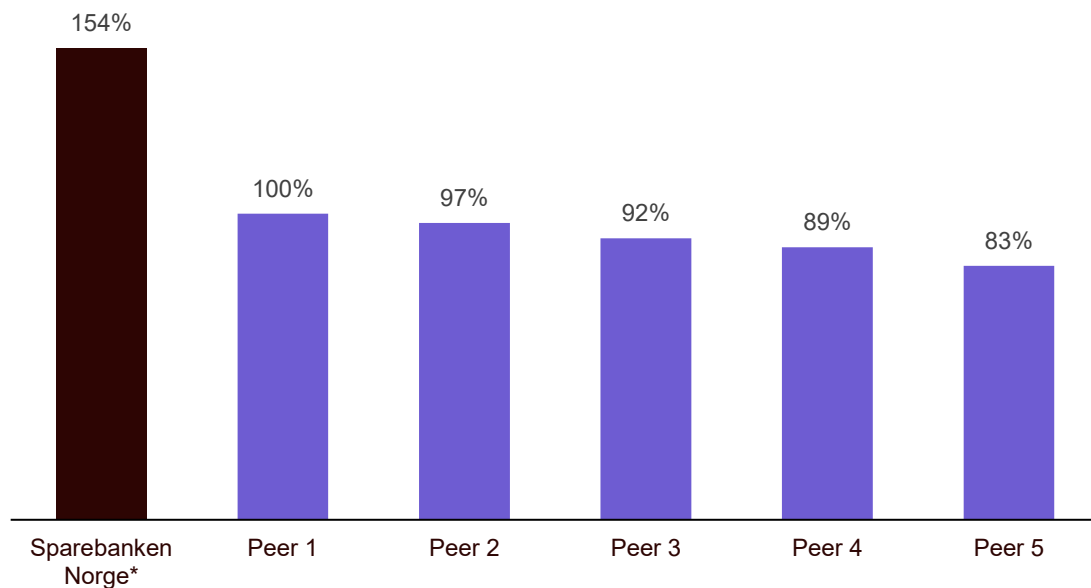


<sup>1</sup> Proforma pr. Q4 2025

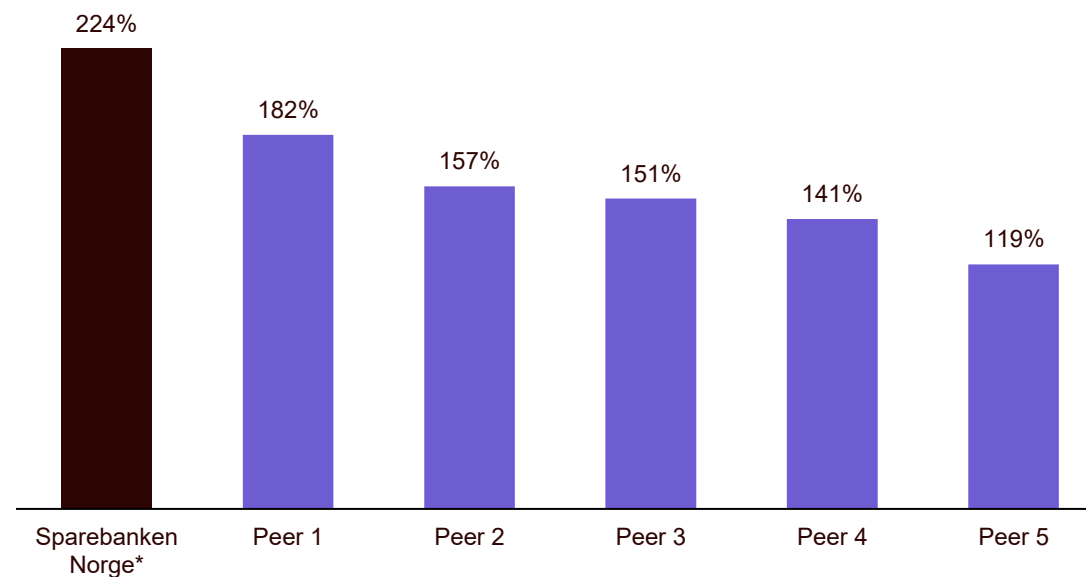
<sup>2</sup> Peers er her DNB (for bedriftskunder – Corporate Customers Norway), SB1 Sør-Norge, SB1 Østlandet, SB1 SMN og SB1 SNN

# En sterk kultur som har skapt høy totalavkastning over tid

## Totalavkastning ink. utbytter siste 3 år



## Totalavkastning ink. utbytter siste 5 år



Kilde: Bloomberg, pr. 28. april 2026

Peers er her DNB, SB1 Østlandet, SB1 Nord-Norge, SB1 Sør-Norge og SB1 SMN

\* Historikken før 2. mai 2025 er for Sparebanken Vest

# Transformasjon 2028

- Det største spranget



Nasjonal distribusjon

AI-akselerator og adopsjon

Digital innvilgelse

Kjernekonvertering og  
systemmodernisering

Nytt hovedkontor  
Kristiansand

Bemanningsstilpasning

**Målbilde  
2028**

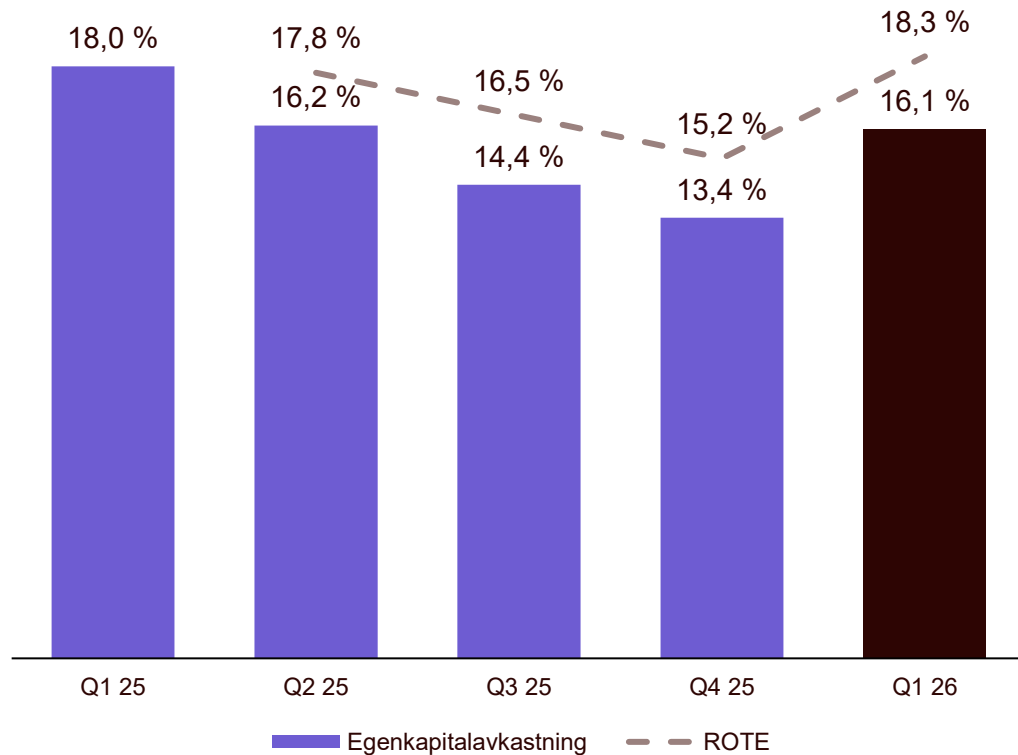


# 01 | God bankdrift

# Sterk egenkapitalavkastning i årets første kvartal



## Egenkapitalavkastning<sup>1</sup>



## Resultat per egenkapitalbevis (kroner)<sup>1</sup>



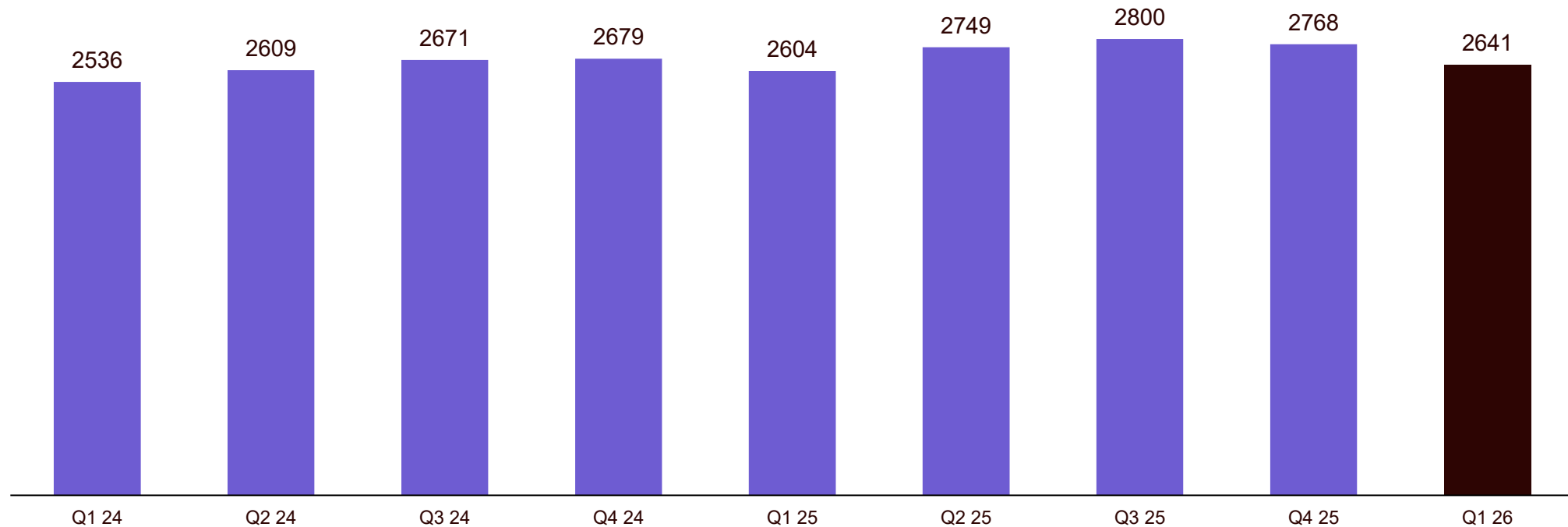
<sup>1</sup> Proforma

ROTE = Return on Tangible Equity. I målingen vil både resultat- og balansemessige effekter knyttet til bankfusjoner korrigeres for

# Full effekt av gjennomførte reprisinger og to færre rentedager påvirker rentenettoen i kvartalet



Nominell rentenetto (NOK millioner) <sup>1)</sup>



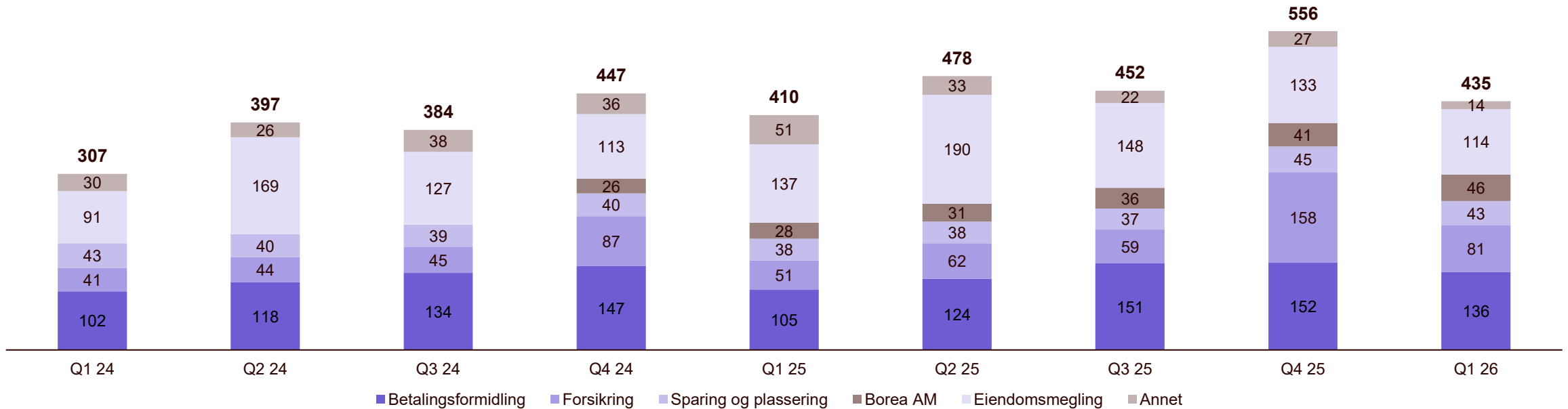
<sup>1</sup> Proforma

# God vekst i netto provisjonsinntekter



God utvikling i forsikringsprovisjoner, betalingsformidling og Borea

Netto provisjonsinntekter <sup>1)</sup>

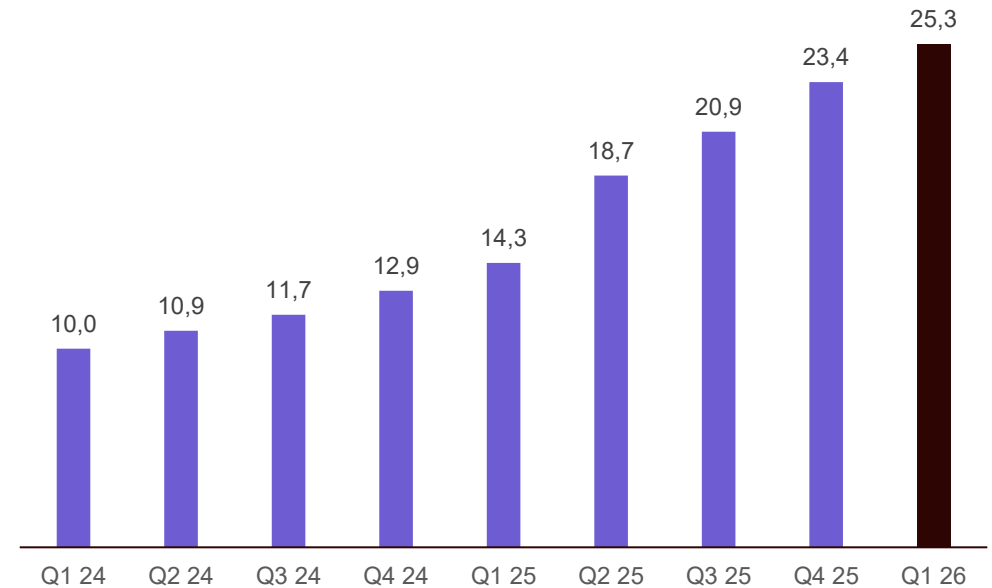


<sup>1</sup> Proforma

# Borea foran plan om > 34 mrd. AuM i 2028



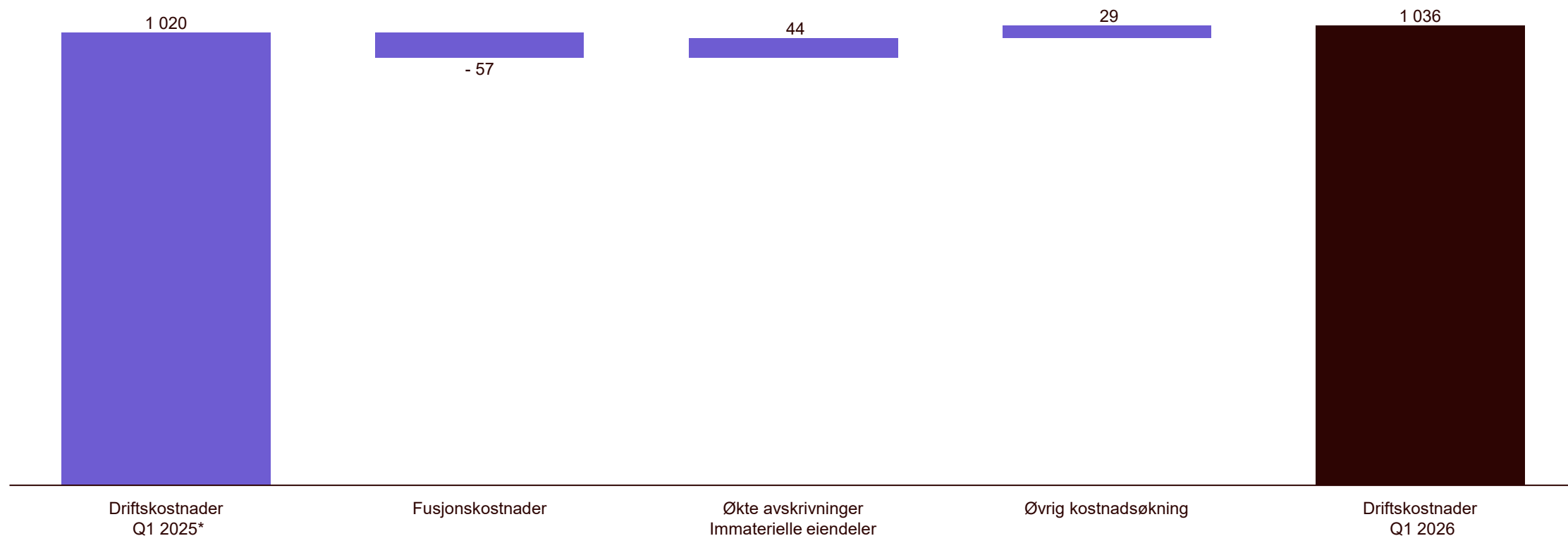
Midler under forvaltning (AuM) – mrd. kroner



# Underliggende kostnadsvekst på om lag 2,8 % inkludert satsing i nye markedsområder



Kostnadsprosent på 31,2 % i kvartalet (ekskl. fusjonskostnader)

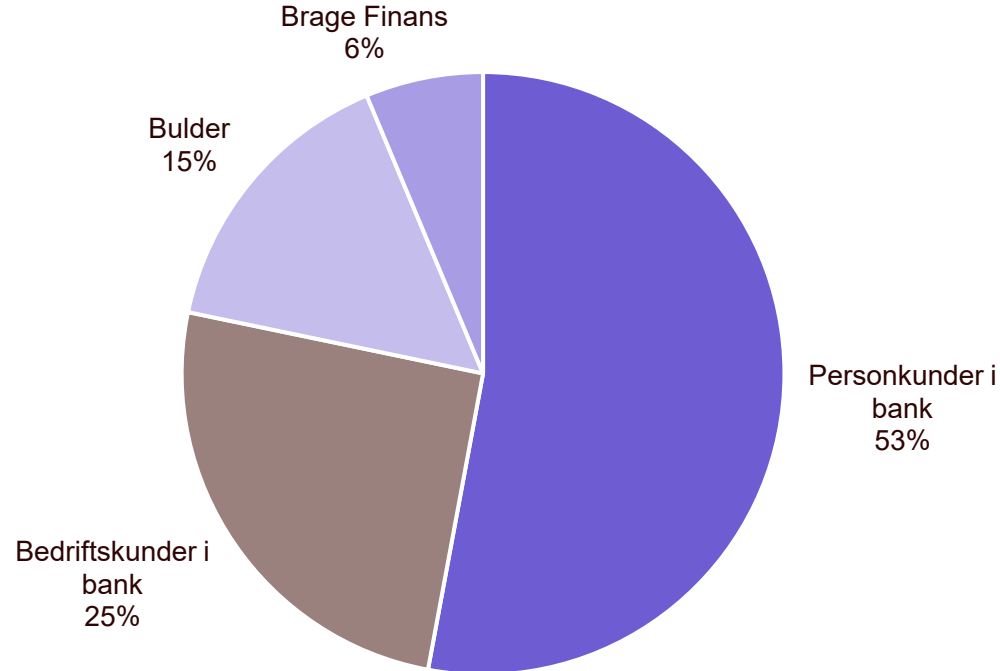


\* Proforma

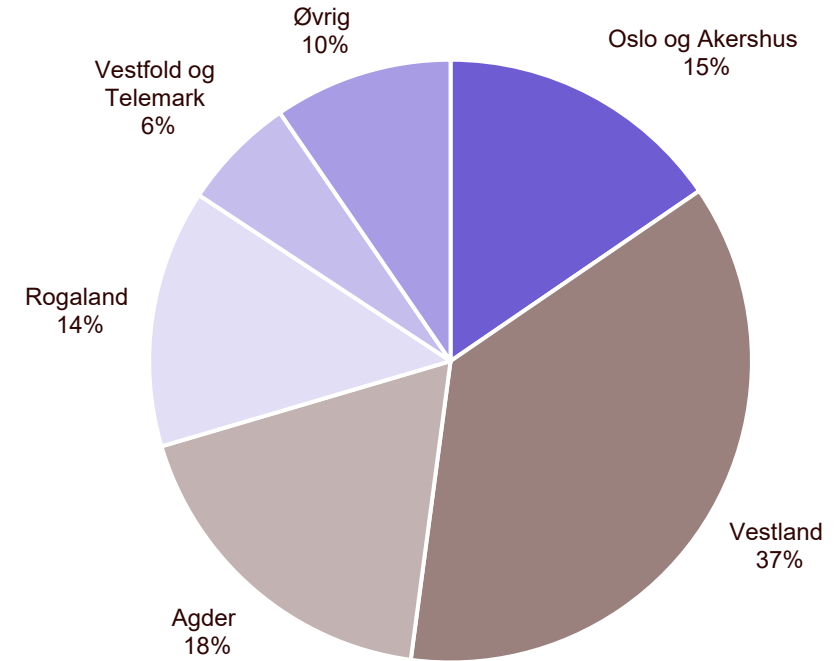
# Konservativ lånebok dominert av personkunder



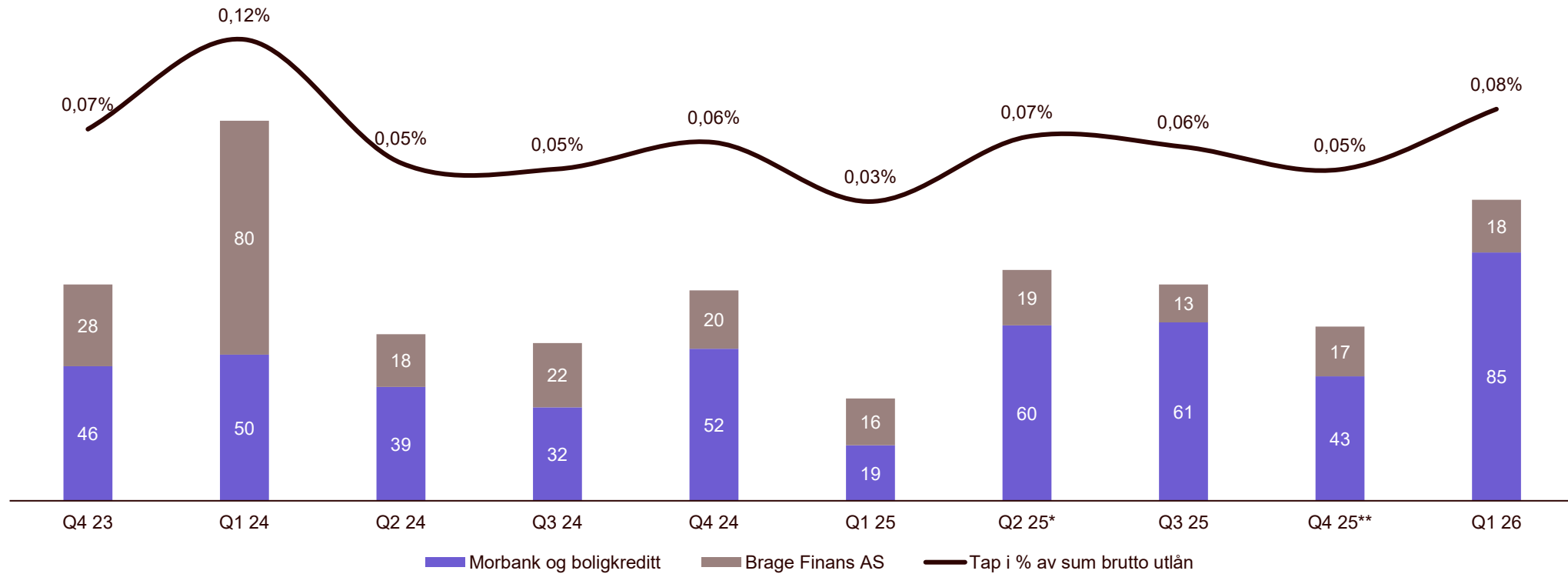
Boliglån utgjør ~70% av lånebok og >99% av personkundeporteføljen



Økt geografisk spredning demper konsentrasjonsrisiko



# Stabilt lave tap



Proforma

\*Q2 2025 er justert for engangseffekt relatert til fusjon på 114 mill. kroner

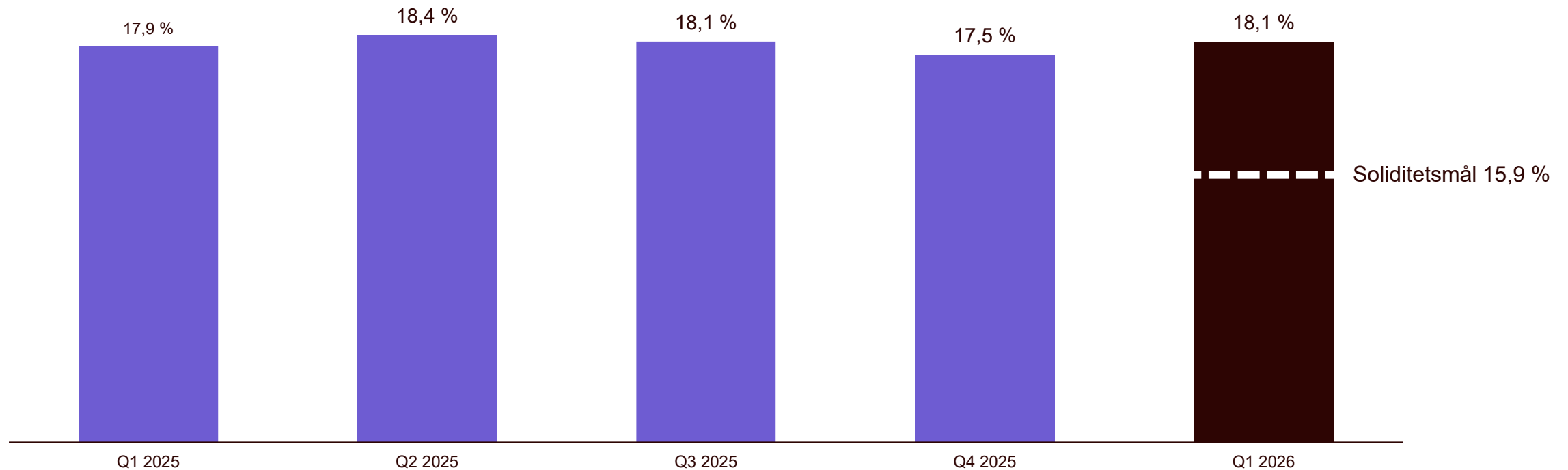
\*\*Q4 2025 er justert for engangseffekt relatert til fusjon på -12 mill kroner

# Styrket kapitalposisjon i kvartalet



Krav til ren kjernekapital øker med 1 prosentpoeng fra 31. mars 2027 når banken blir systemviktig

## Ren kjernekapitaldekning<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Q1 2025 er tall rapportert for Sparebanken Vest. Ren kjernekapitaldekning inkludert resultatakkumulering. For ren kjernekapitaldekning ekskl. resultatakkumulering henvises det til delårsrapporter.

# 02 | Strategisk målbilde

Visjon

# Norges beste sparebank

*Langsiktige mål*

Blant de beste norske sparebankene på bankdrift og egenkapitalavkastning

Kundeopplevelser og kundetilfredshet i Norgestoppen

Blant de mest attraktive kompetansemiljøene i norsk finansbransje

En samfunnsbygger Norge ville vært fattigere uten

*Strategiske posisjoner neste 2-3 år*

Landsdekkende sterk merkevare og tilstede i Norges største byer

Sterk og lønnsom produktplattform som grunnlag for langsiktig allianseuavhengighet

En attraktiv konsolidator i norsk sparebanksektor bygget på sterke sparebankverdier

Ledende på digitalt salg og effektive arbeidsprosesser

Lav kompleksitet og Norges mest kostnadseffektive bank

Bulder er lønnsom og etablert som Norges ledende digitale bankutfordrer

*Strategiske prioriteringer*

Realisert kostnadssynergier på 425 mill. kroner

Realisert kapitalsynergier på 3,4 mrd. kroner

Felles prestasjonskultur

Realisert Norges mest effektive låneprosesser for person- og bedriftsmarkedet

Vellykket teknisk integrasjon

Opprettholde vekst og ta markedsandeler på person- og bedriftsmarkedet

Vellykket etablering i Oslo, Tønsberg, Romsdalen, Tromsø, Mo i Rana og Trondheim

Bulder har oppnådd 86 mrd. kroner i utlån

# Finansielle mål 2026-2028



Mål for egenkapitalavkastning  
(ROE)

**> 13,0 %**

(blant de tre beste sparebankene)

Mål for egenkapitalavkastning  
justert for fusjonseffekter (ROTE <sup>1</sup>)

**> 15,0 %**

(blant de to beste sparebankene)

**< 30 %**

Kostnadsprosent  
(ekskl. fusjonskostnader)

**> 15,9 % <sup>2</sup>**

Ren kjernekapital-  
dekning (CET1)

**~ 50 %**

Utdelingsgrad

**> 425 MNOK <sup>3</sup>**

Driftskostnadssynergier  
(fra 2027)

**> 200-250 MNOK**

Fundingsynergier  
(fra 2025-2030)

**> 3 400 MNOK**

Kapitalsynergier  
(fra 2028)

**< 380 MNOK <sup>3</sup>**

Fusjonskostnader  
(2024 - 2027)

1) ROTE = Return on Tangible Equity. I målingen vil både resultat- og balansemessige effekter knyttet til bankfusjoner korrigeres for

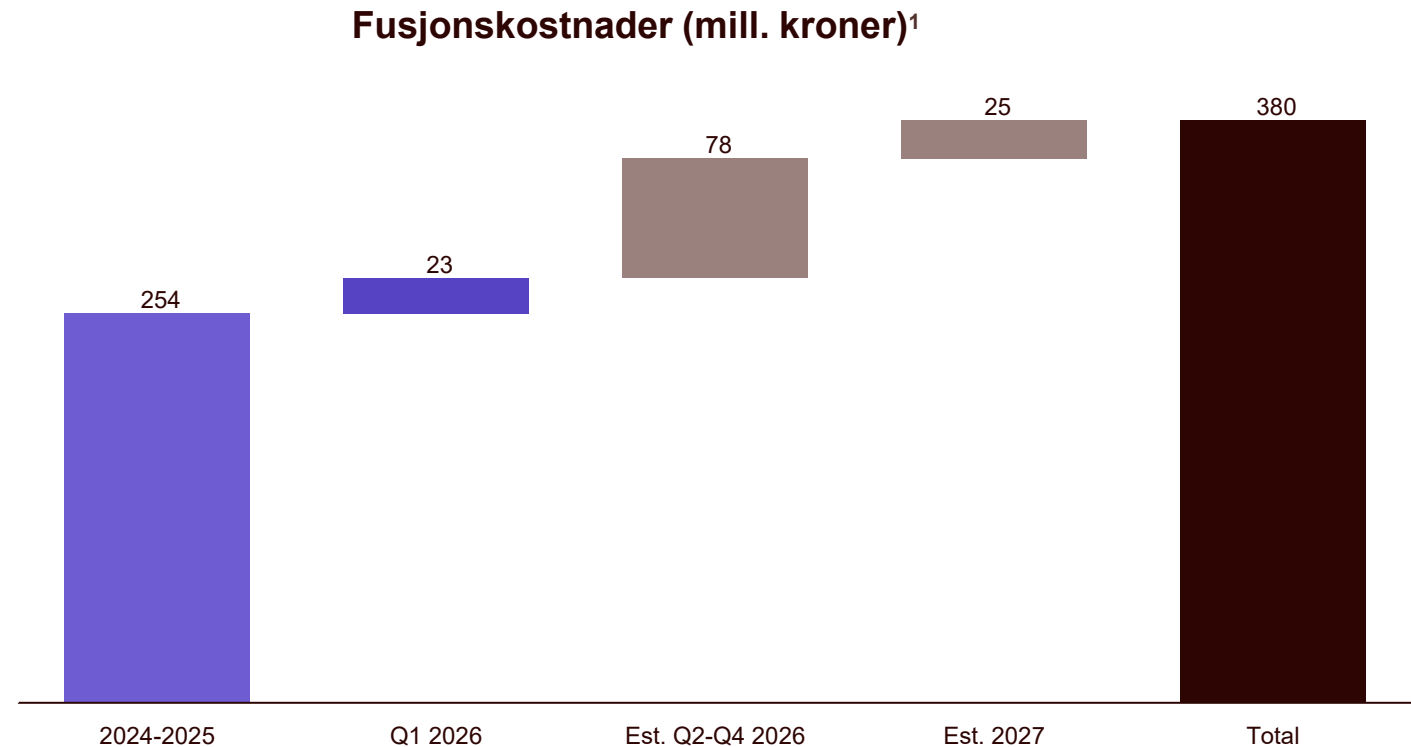
2) 15,9 % er utledet av summen av alle minste-, buffer- og pilar 2-krav til ren kjernekapital + 1,0 %-poeng kapitalkravsmargin. Målet vil endres ved endringer i krav.

3) Gjelder både sammenslåing mellom Sparebanken Vest og Sparebanken Sør og sammenslåingen mellom Sparebanken Norge og Oslofjord Sparebank

# Samlede fusjonskostnader estimeres til 380 mill. kroner



- Estimateret omfatter fusjonene mellom Sparebanken Vest og Sparebanken Sør samt mellom Sparebanken Norge og Oslofjord Sparebank
- En stor andel av gjenstående fusjonskostnader knytter seg til teknisk integrasjon



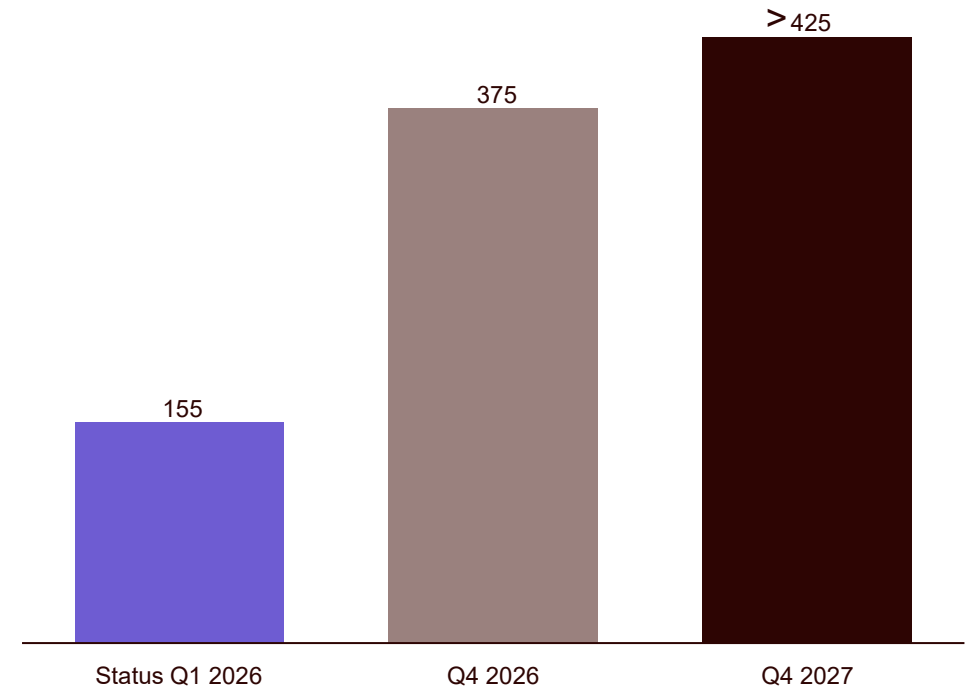
<sup>1</sup> Proforma

# Realisering av kostnadssynergier går etter plan



- Estimatet på > 425 mill. kroner inkluderer også sammenslåing med Oslofjord Sparebank
- En betydelig andel av kostnadssynergiene er knyttet til teknisk integrasjon som er planlagt mot slutten av 2026 og som således skal gi en høyere synergitakt inn i 2027
- Sparebanken Norge vil sekundere kapitalmarkedet kvartalsvis på uttak av kostnadssynergier, og målet er at synergiene er fullt innfaset senest ved utgangen av 2027

Årlig effekt / takt kostnadssynergier (mill. kroner)

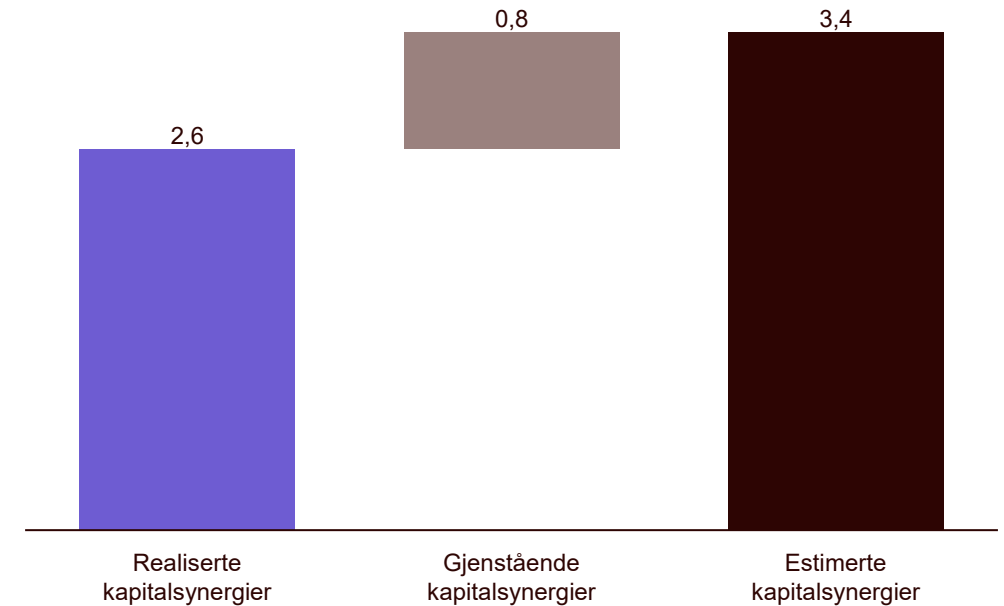


# I rute med kapitalsynergier



- Om lag 2,6 mrd. av kommuniserte kapitalsynergier på tidligere Sør-portefølje er realisert
- Gjenstående kapitalsynergier på om lag 0,8 mrd. består i hovedsak av IRB-effekter knyttet til BM-porteføljen i tidligere Sparebanken Sør, og er netto etter økning i bufferkrav for systemviktig foretak
- Søknad om IRB-tillatelse på tidligere Sør-portefølje er sendt til Finanstilsynet i kvartalet

Kapitalsynergier (mrd. kroner)



# Ambisiøse vekstmål for 2026-2028

Tilsvarende forventninger til datter- og tilknyttede selskaper



Personmarked (ex. Bulder)

**6 – 8 %**

årlig vekst i utlån ink. geografisk ekspansjon

Bedriftsmarked

**8 – 10 %**

årlig vekst i utlån ink. geografisk ekspansjon

Bulder

**100** mrd.

boliglån innen utgangen av 2028

Frende Forsikring

**> 6** mrd.

bestand innen utgangen av 2028

Brage Finans

**> 12 %**

årlig vekst

Borea Asset Management

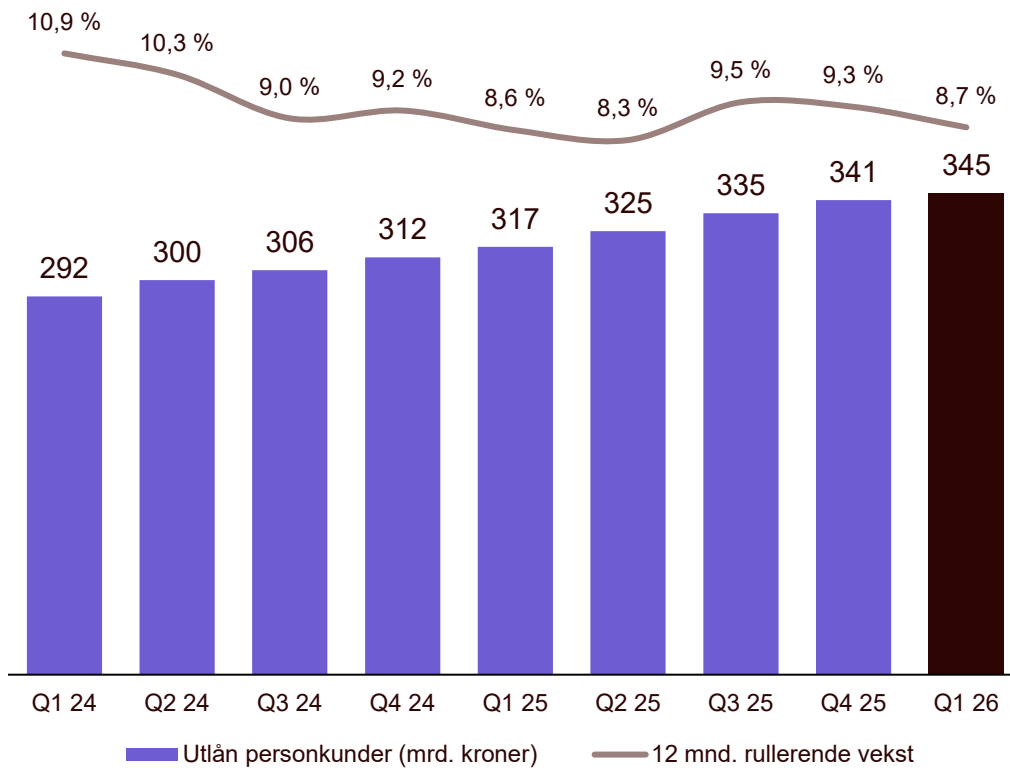
**> 34** mrd.

AUM innen utgangen av 2028

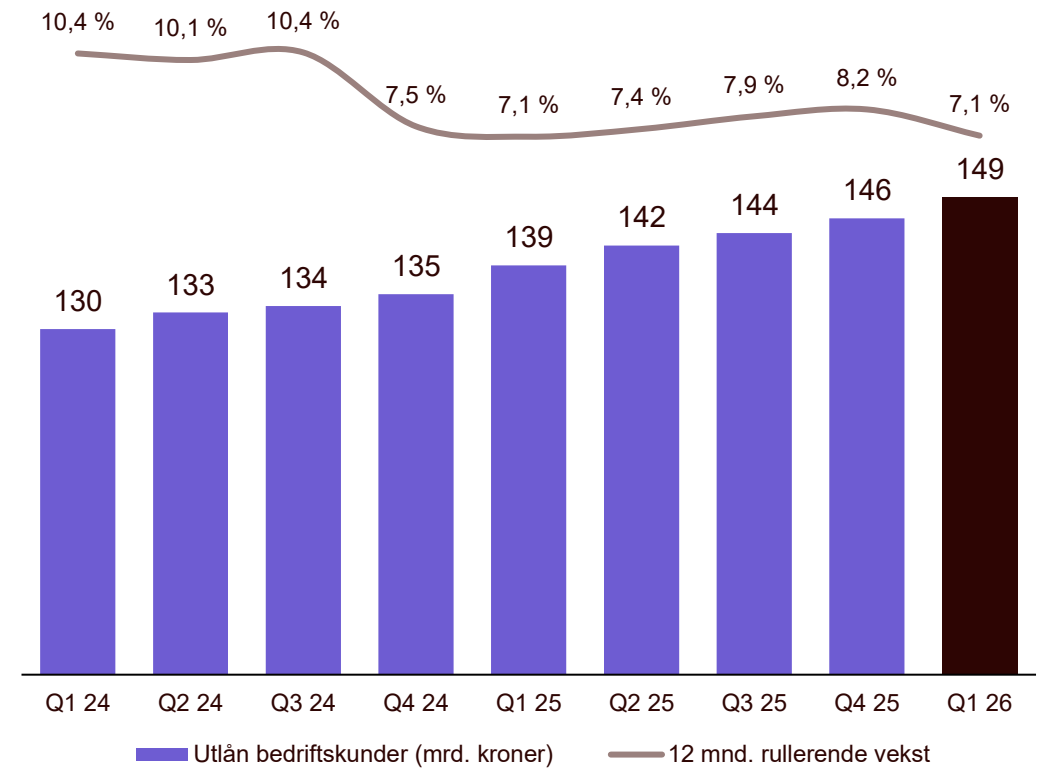
# Sterk utlånsvekst og vi tar markedsandeler



## Personkunder<sup>1,2</sup>



## Bedriftskunder<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Proforma

<sup>2</sup> 12-måneders vekst i utlån fra personkunder ekskl. Bulder er om lag 5,4 %

# Bulder har styrket innskuddsdekningen i kvartalet



**76,5 mrd.**

Boliglånsvolum

**43 %**

Gjennomsnittlig belåningsgrad

**69 %**

Kjennskap

**149 700**

Totalt antall kunder

**28,7 %**

Innskuddsdekning

**11 %**

Marginal ROE\* i Q1 2026  
(mål i 2027: >15 %)

Tall pr. 29. april 2026. Kjennskapstall fra Kantar i aldersgruppen 30-59 år.

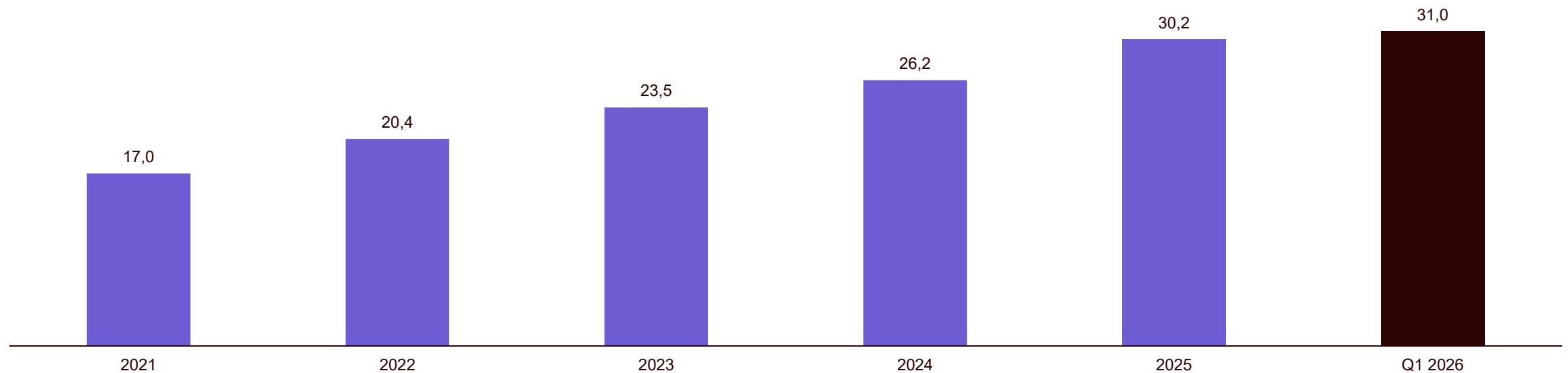
\* Forutsetter risikovekt på 25 % - ROE er ca. 2 prosentpoeng høyere ved risikovekt på 20 %

# Sterk vekst i Brage Finans



12-måneders utlånsvekst på 14 %, med potensiale for videre økning i lønnsomhet

Netto utlån (mrd. kroner)

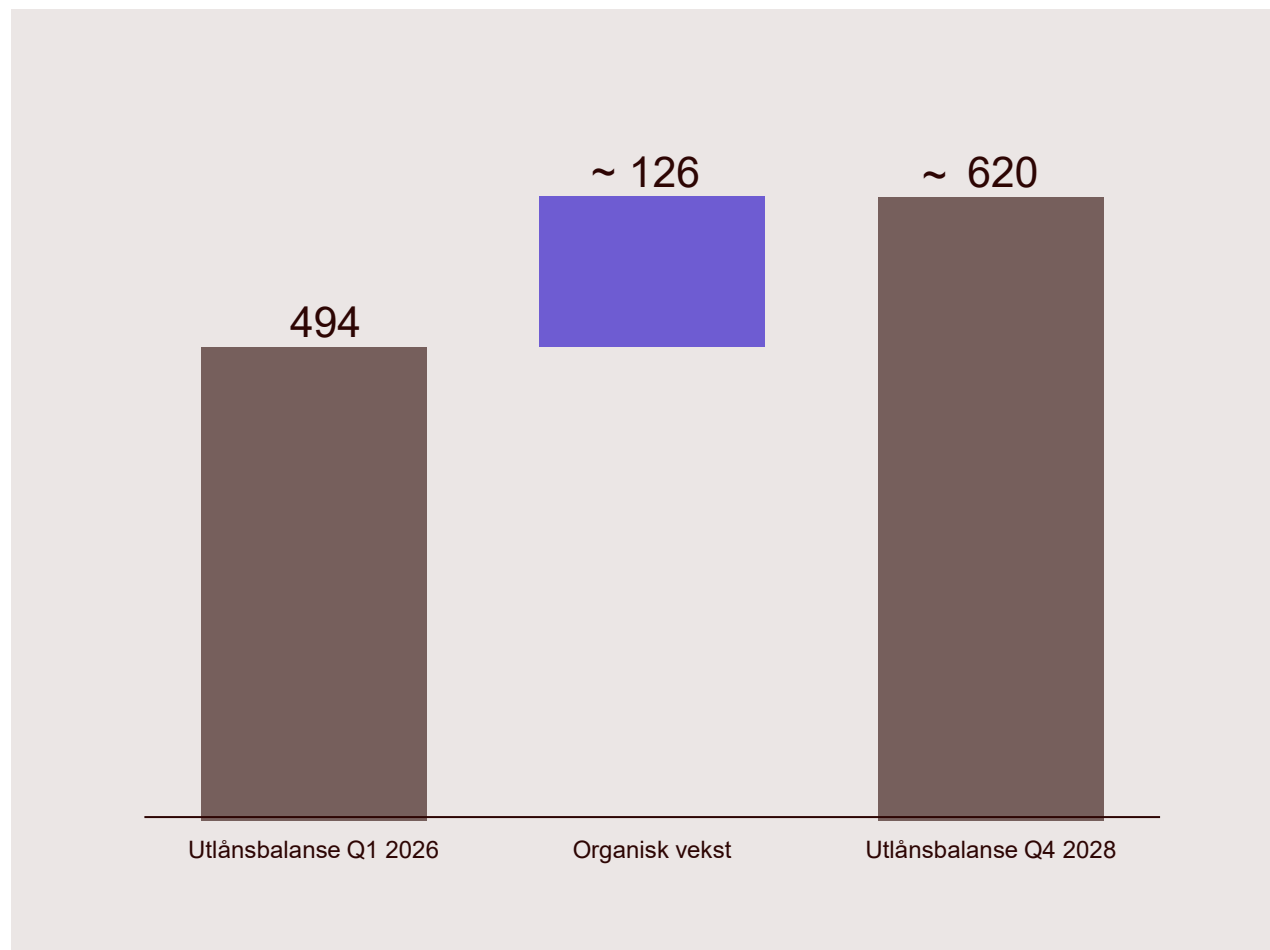


# Målene gjenspeiler ambisjonen om å bygge en sterk nasjonal sparebank



**~620** mrd.

Målsatt utlånsbalanse Q4 2028





# 03 | Transformasjon 2028

# Transformasjon 2028

- Det største spranget



Nasjonal distribusjon

AI-akselerator og adopsjon

Digital innvilgelse

Kjernekonvertering og  
systemmodernisering

Nytt hovedkontor  
Kristiansand

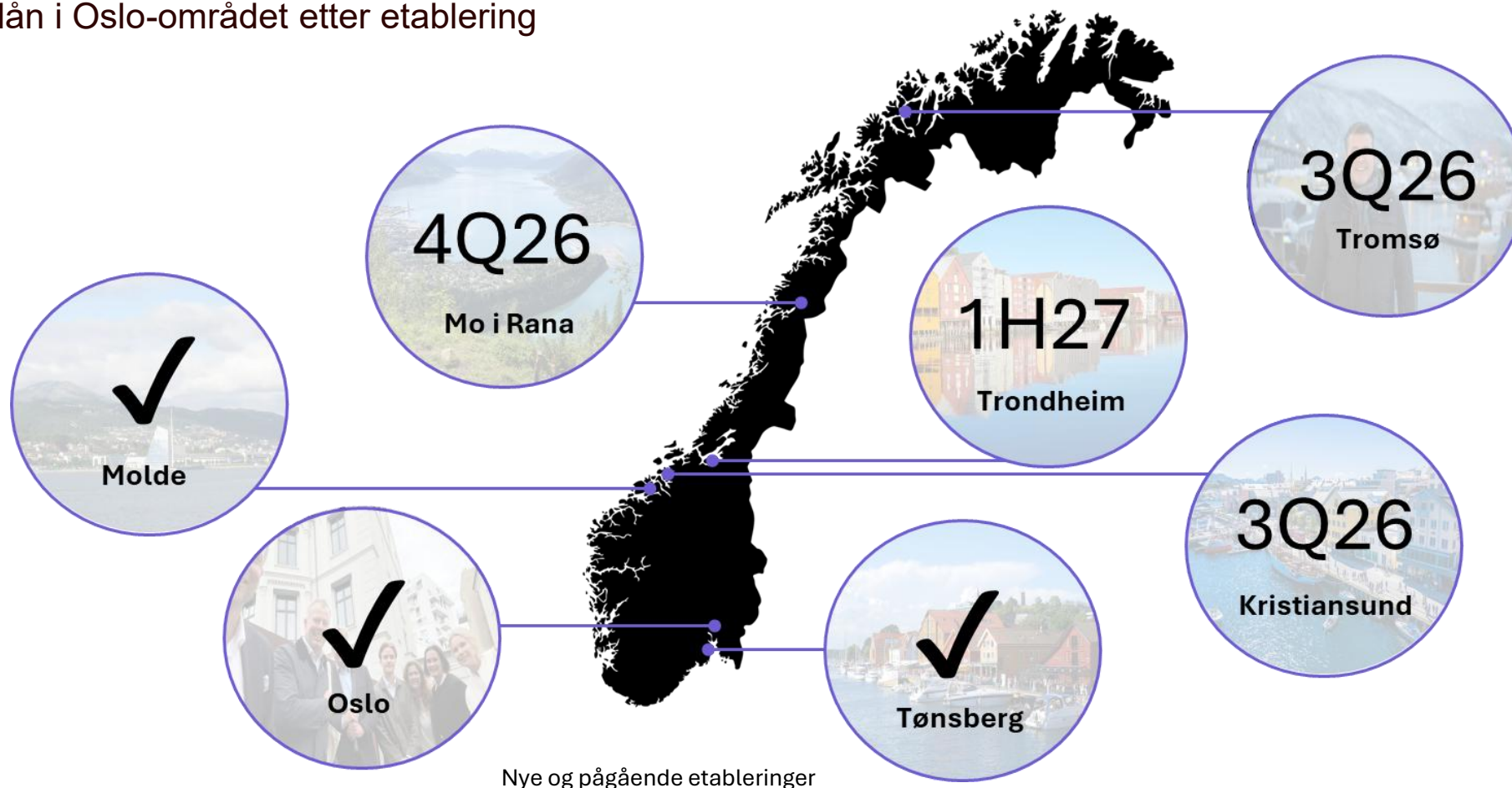
Bemanningsstilpasning

**Målbilde  
2028**

# Økt geografisk tilstedeværelse rigger oss for vekst



- Ekspanderer i rekordfart – snart er vi på plass i alle store norske byer
- Godt etablert næringsliv i byene og god tilgang på arbeidskraft
- Positiv utvikling i utlån i Oslo-området etter etablering



# Midt i utrulling av ny låneflyt

## – vi setter standarden for fremtidens boliglån



**35%**

*Behandles i  
ny låneflyt*

**60%**

*Besluttes  
helautomatisk*

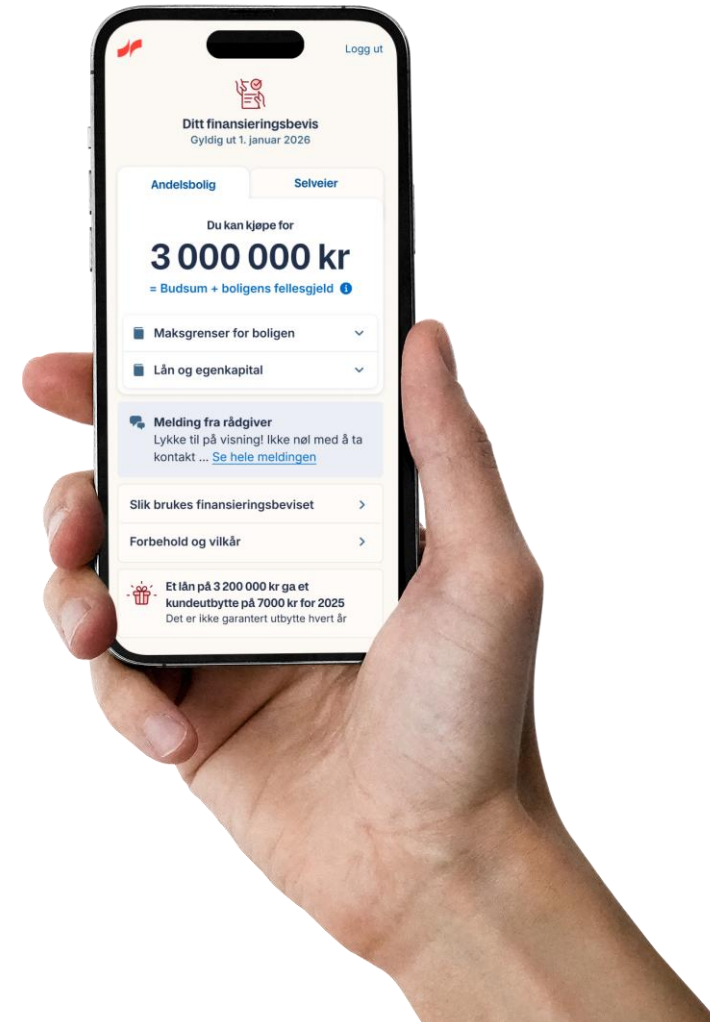
**58%**

*Tidsreduksjon  
fra lånesøknad til  
signering*



**Effektiv og verdiøkende rådgivning**

Rådgiver behandler kun avvik - frigjør tid til proaktivt kundearbeid







# Nytt hovedkontor i Kristiansand



Arbeidet med det nye hovedkontoret i Kristiansand, starter våren 2026 – og skal etter planen være ferdigstilt mot slutten av 2028.

- **Samspillsentreprenør:** BRG Entreprenør
- **Arkitekt:** Reiulf Ramstad Arkitekter

# Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

## Transformasjon 2028



### Nasjonal distribusjon

*Vi er ferdiginvestert i geografisk ekspansjon. Med etableringene i Oslo, Tromsø og Trondheim har vi bygget en nasjonal distribusjon som gjør oss til en reell konkurrent i hele landet.*

### AI-akselerator og adopsjon

*Vi skal bruke AI til å styrke vår konkurransekraft gjennom å være i front på effektiv bankdrift. AI skal videre bidra til raskere og bedre kundeopplevelser.*

### Digital innvilgelse

*Vi har investert i evnen til å ta kredittbeslutninger med egen logikk. Nå realiserer vi potensialet: et kvantesprang i digital låneinnvilgelse og lik kredittbehandling for personkunder, uavhengig av kanal.*

### Kjernekonvertering og systemmodernisering

*Norges mest moderne og skalerbare IT-plattform, med strategiske partnerskap som gir høy utviklingstakt, gode brukeropplevelser og konkurransedyktige utviklingskostnader.*

### Nytt hovedkontor Kristiansand

*Ett lag i to byer: Et attraktivt kompetansemiljø som tiltrekker og utvikler de beste talentene i landsdelen.*

### Bemanningstilpasning

*Vi skal rigge organisasjonen til bankens ambisjonsnivå. Med nye arbeidsprosesser har vi riktig dimensjonering og riktig kompetanse for startstreken i 2028.*

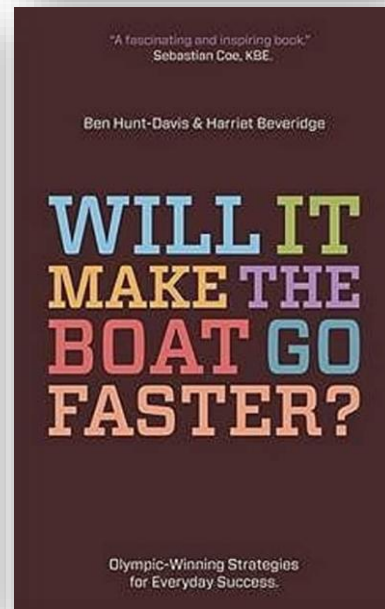
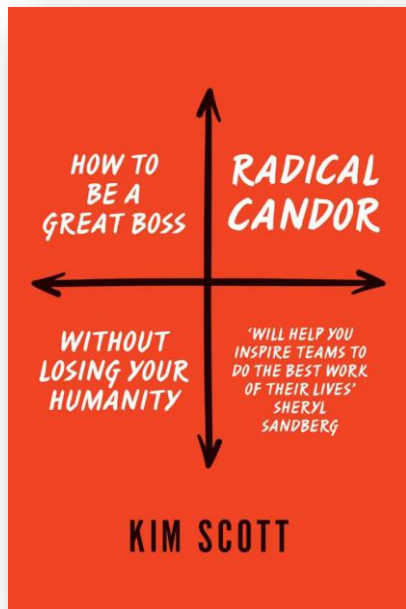
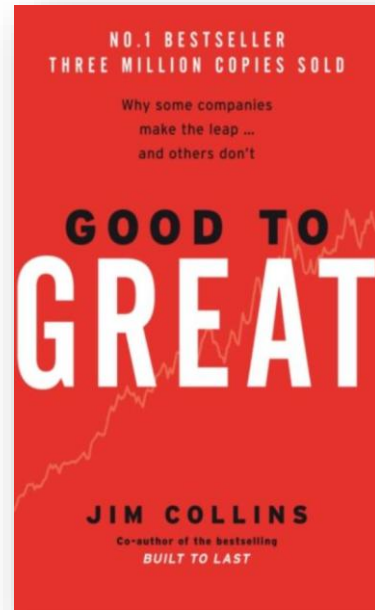
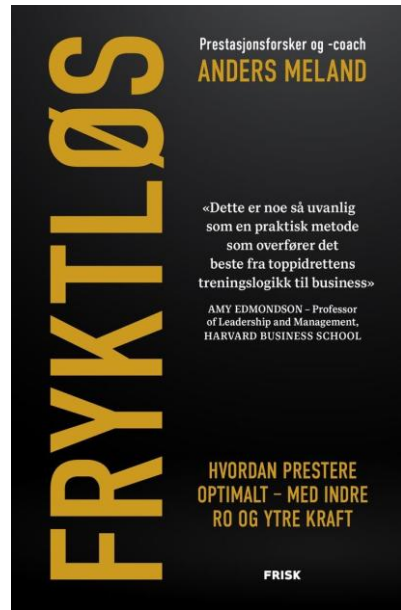


# CAMP NORGE

HEMSEDAL '26







# Et attraktivt sted å jobbe



## LEDERSPIRER

Utvikling av ledertalenter gjennom faglig og praktisk tilnærming til lederskap



DET BESTE STEDET Å UTVIKLE SEG

## LEDERUTVIKLING

Arenaene for lederutvikling er det viktigste vi investerer i for å bygge en sterk prestasjonskultur



## INTERN MOBILITET OG LAV TURNOVER I 2025

**36%**  
intern rekruttering

**5,4%**  
turnover\*

REKORDHØYE SØKERTALL

## ØKNING I SØKERTALL

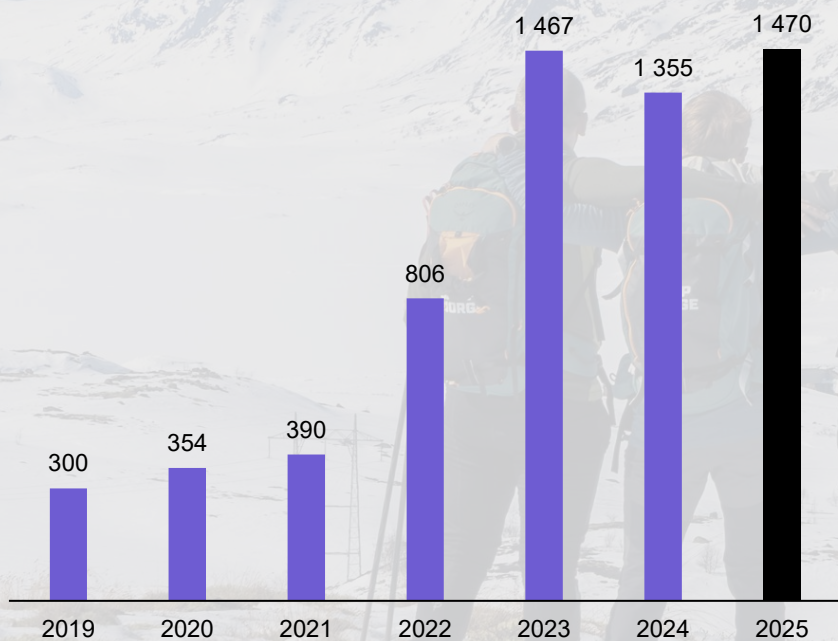
Økt interesse på stillingsutlysninger – både i nye og i godt etablerte områder



\*Turnover eksklusiv pensjon og sluttavtaler

## 1,47 milliarder kroner i kundeutbytte etter 2025

Våre kunder har fått hele 6 milliarder kroner  
utdelt siden 2019



## 1,5 milliarder kroner i gaver vil deles ut i 2026

Om lag 5,1 milliarder kroner har blitt delt ut til gode formål  
siden 2018



# Hvorfor investere i Sparebanken Norge?

Unikt posisjonert for videre vekst

Ledende på kostnadseffektivitet

Lav risiko i utlånsporteføljen

Ledende på digital utvikling

Bulder – Norges bankutfordrer

Betydelige gaver og kundeutbytter

Sterk prestasjonskultur

Blant de beste på egenkapitalavkastning



# Spørsmål

[investorrelations@sbnorge.no](mailto:investorrelations@sbnorge.no)

# Investorkontakter

**Jan Erik Kjerpeseth**  
Konsernsjef

Tlf.: (+47) 951 98 430

[jan.kjerpeseth@spv.no](mailto:jan.kjerpeseth@spv.no)

**Hans Olav Ingdal**

CFO / Konserndirektør

Finans og Eierstyring

Tlf.: (+47) 948 09 328

[hans.ingdal@spv.no](mailto:hans.ingdal@spv.no)

**Brede Borgen Kristiansen**

Direktør Økonomi og Investor Relations

Tlf.: (+47) 479 06 402

[brede.kristiansen@spv.no](mailto:brede.kristiansen@spv.no)



# Forbehold



Uttalelsene i denne presentasjonen kan omfatte fremtidsrettede uttalelser, for eksempel uttalelser om fremtidige forventninger. Disse uttalelsene er basert på ledelsens nåværende synspunkter og antagelser, og involverer både kjente og ukjente risikoer og usikkerheter.

Selv om Sparebanken Norge mener at forventningene som reflekteres i slike fremtidsrettede uttalelser er rimelige, kan det ikke gis noen forsikring om at slike forventninger vil vise seg å være korrekte.

Faktiske resultater, ytelse eller hendelser kan avvike vesentlig fra det som er angitt eller antydnet i fremtidsrettede uttalelser. Viktige faktorer som kan forårsake en slik forskjell inkluderer, men er ikke begrenset til: (i) generelle økonomiske forhold, (ii) finansmarkedsutvikling, inkludert volatilitet i markedet og likviditet, (iii) omfanget av mislighold av kreditt, (iv) rentenivåer, (v) valutakurser, (vi) endringer i konkurranseklimaet, (vii) endringer i lover og regler, (viii) endringer i politikken til sentralbanker og / eller utenlandske myndigheter, eller overnasjonale enheter.

Sparebanken Norge har ingen forpliktelse til å oppdatere fremtidsrettede uttalelser.