

Kapitalmarkedsdag 2025

Sparebanken Norge

Bergen, 12. august 2025

Kapitalmarkedsdag 2025

Spørsmål besvares etter
presentasjonen

Send til investorrelations@spv.no

Ambisjoner for Eiendomsmegler Norge





Eiendomsmegler Norge blir en ny nasjonal aktør – med et sterkt lokalt fotfeste i vest og sør



6 689 boliger formidlet



470 mill. kroner i omsetning



44 avdelinger/kontorer

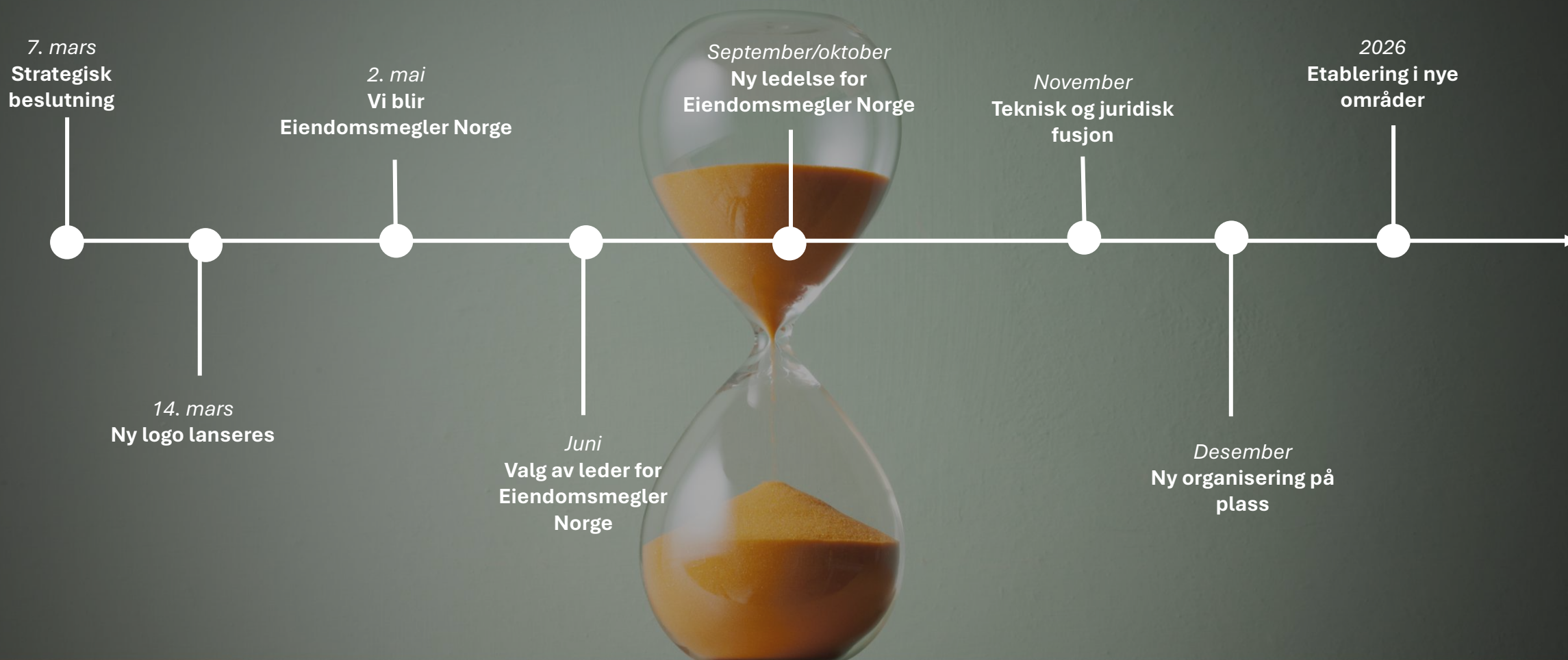


223 årsverk



160 eiendomsmeglere

**2024-tall samlet for begge foretakene*



Hva betyr det for oss?



Vi får økt markeds kraft med Norges største sparebank som leadsgenerator.



Vi forplikter oss til å satse enda hardere der vi allerede er best.



Størrelsen gir oss mulighet til å gi bedre støtte og bedre verktøy.



Bedre støtte + bedre verktøy = flere salg og høyere inntekter.

Styrende prinsipper for å skalere suksessen fra Eiendomsmegler Vest og Sørmeгleren



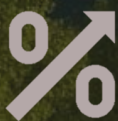
Organisering

- Riktig balanse mellom salg og støtte
- Good to great



Prestasjoner

- Fokus på viktigste drivere



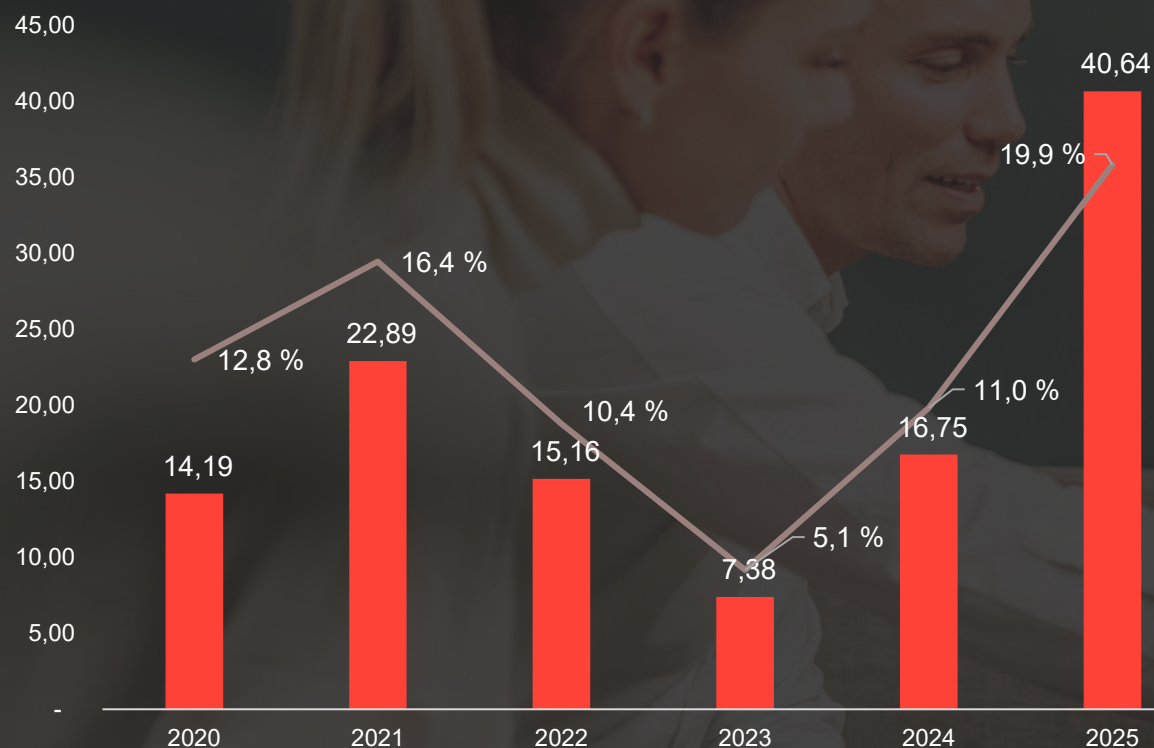
Marginer

- Provisjoner og markedspakker
- Salg av forsikringer
- Kostnadsfokus

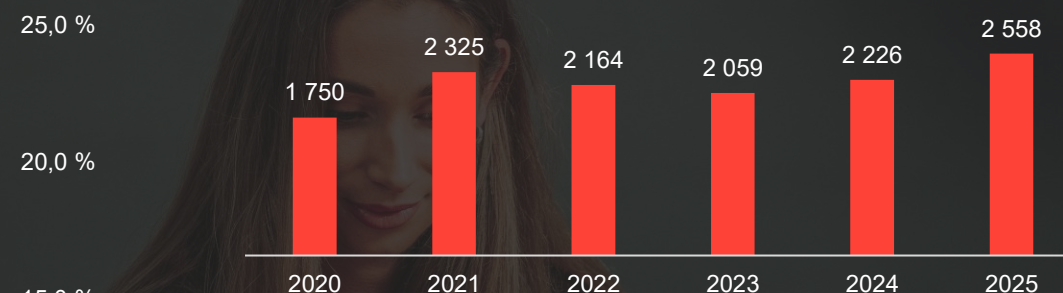
Eiendomsmegler Vest med betydelig vekst i et hett boligmarked



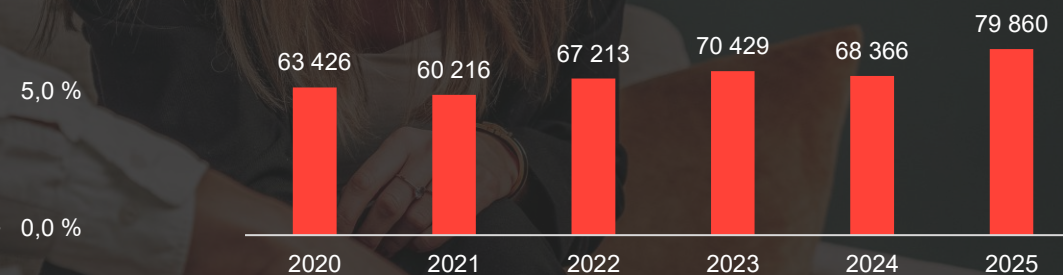
Resultat før skatt H1 (MNOK)



Antall salg

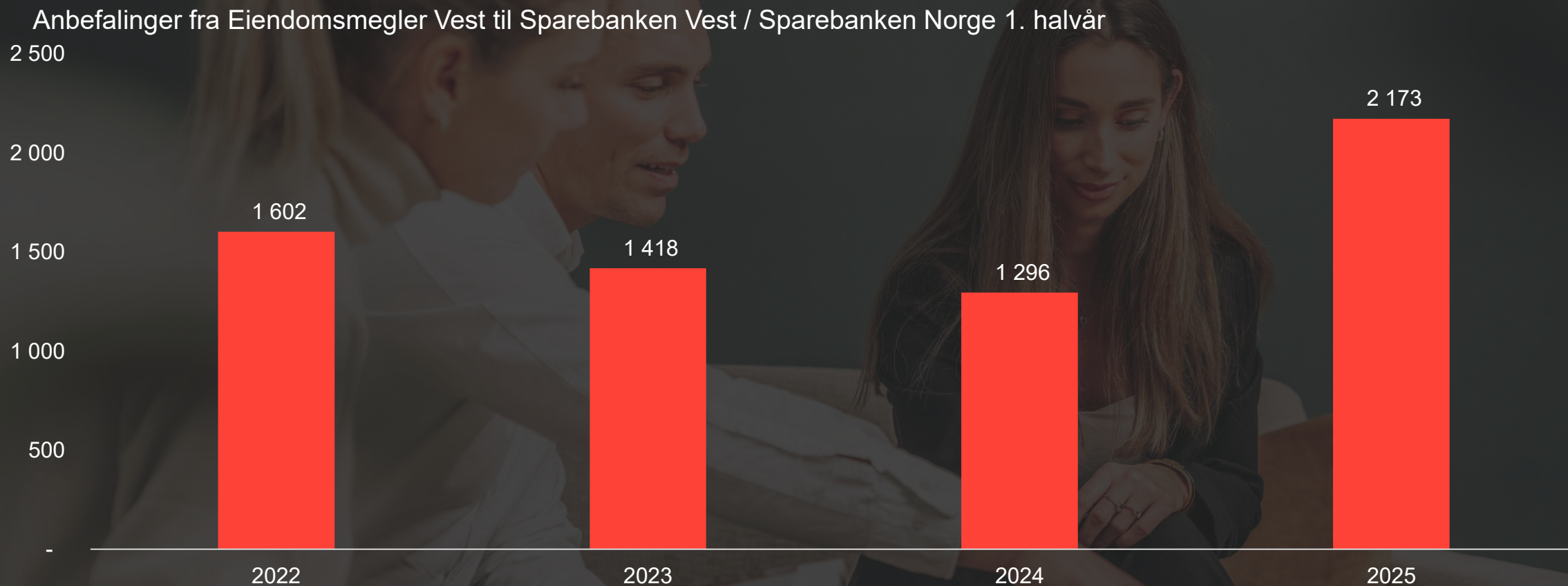


Inntekt pr salg



Historisk høyt salgsvolum i 2025 har bidradd til rekordresultatet for Eiendomsmegler Vest. Det har vært 12,9% flere transaksjoner på Vestlandet målt mot 2024.

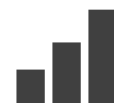
Stor verdi for bank og megler



Bedre samhandling med eierbanken det siste året har gitt resultater, omtrent 1 av 3 av Eiendomsmegler Vest sine kunder er anbefalinger fra Sparebanken Vest / Sparebanken Norge



**Sørmegleren har en sterk
posisjon på Sørlandet og
meglere som kan bidra til
å sette en ny standard**



Resultatforbedring fra første halvår
2024



Selger hver tredje bolig på Sørlandet



Enkeltmeglere med høyt nivå som
setter en ny standard



①

Å **forbli best** i våre
kjernemarkeder i vest og sør

②

Å **ta nye markedsandeler** i
vekst- og nye markeder

③

Å **tiltrekke oss de beste**
folkene

④

Å **styrke samhandling** og
ta ut synergier

Neste steg for Norges beste eiendomsmegler

*«Eiendomsmegler Norge bygges med
utgangspunkt i de råeste meglermiljøene i
sør og vest»*



Status per 11. august 2025

70,1 mrd.

Boliglånsvolum

43 %

Gjennomsnittlig LTV

68 %

Kjennskap*

130 000

Totalt antall kunder

28,1 %

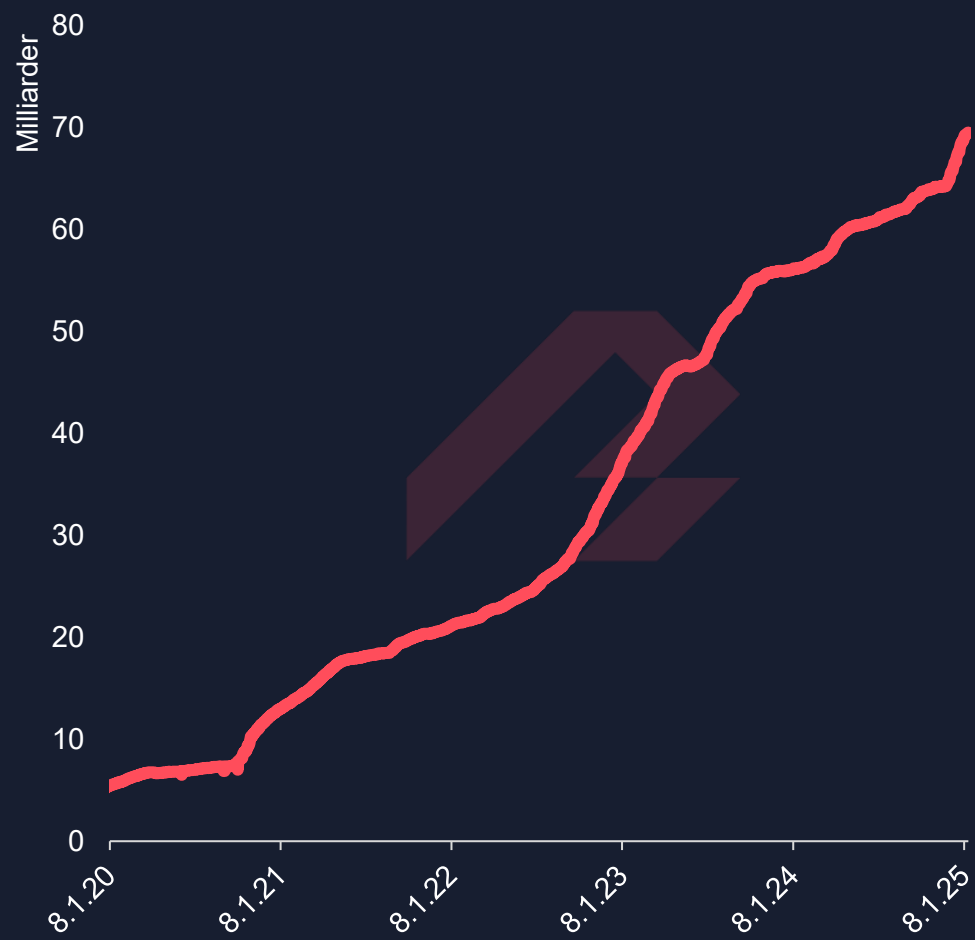
Innskuddsdekning

13 %

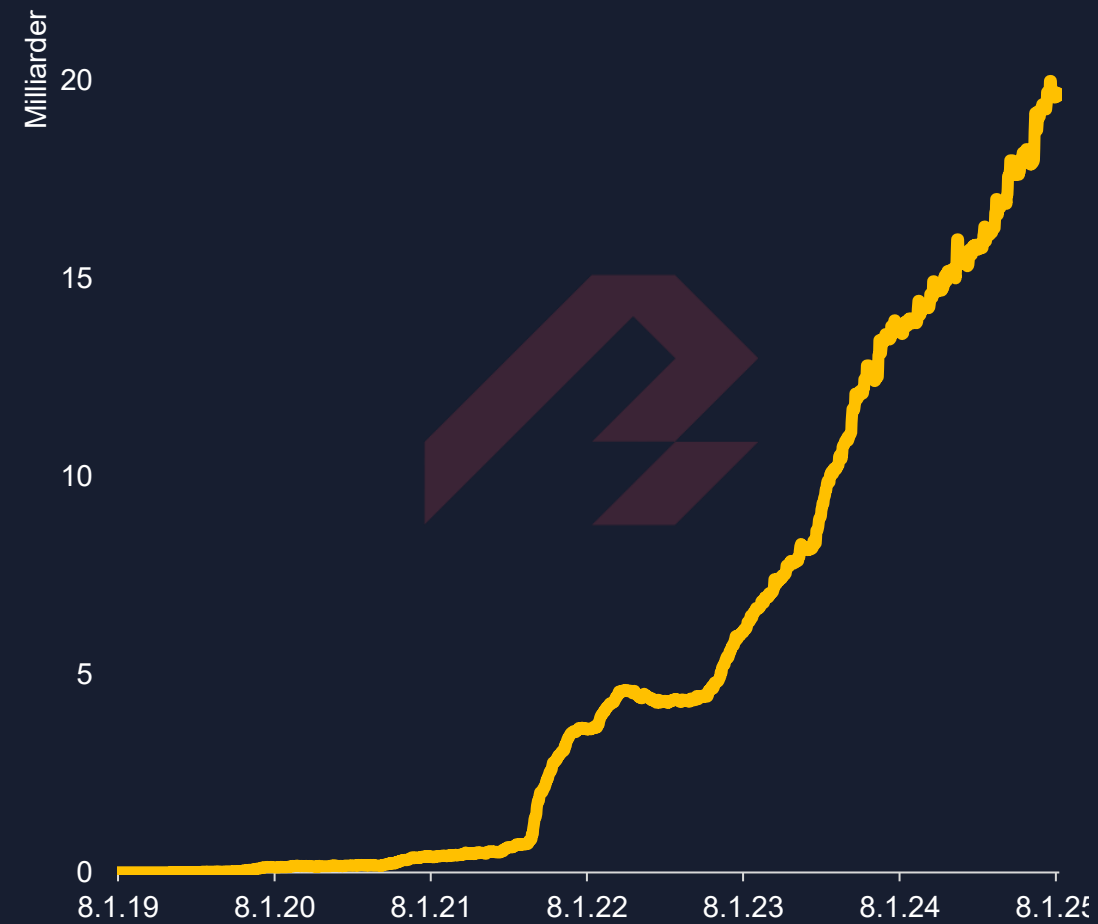
ROE
1H 2025

* Kilde: Kantar, måling mellom 30-59 år

Utlånsvolum



Samlet innskudd



Kundene blir stadig mer fornøyd med Bulder

Økt score på:

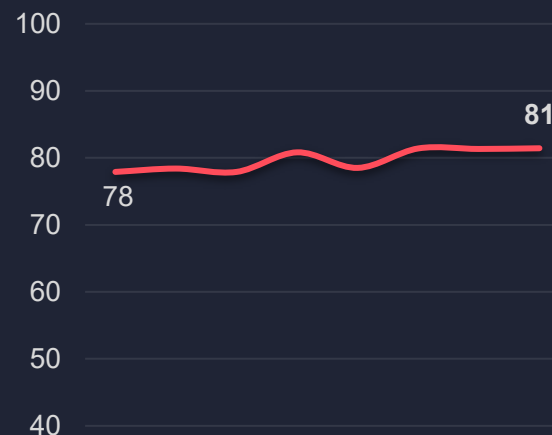
- Kundetilfredshet
- Brukervennlighet
- Tillit
- Servicenivå



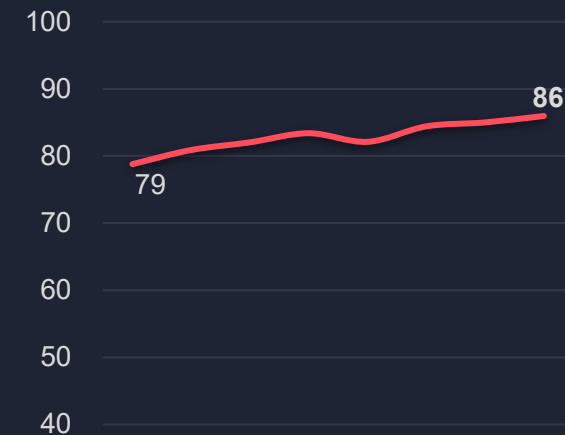
Bulders kundeundersøkelse

(Q3 2023 – Q2 2025)

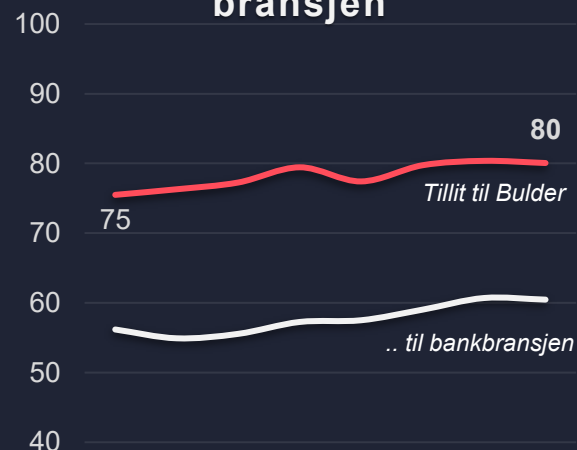
Kundetilfredshet (KTI)



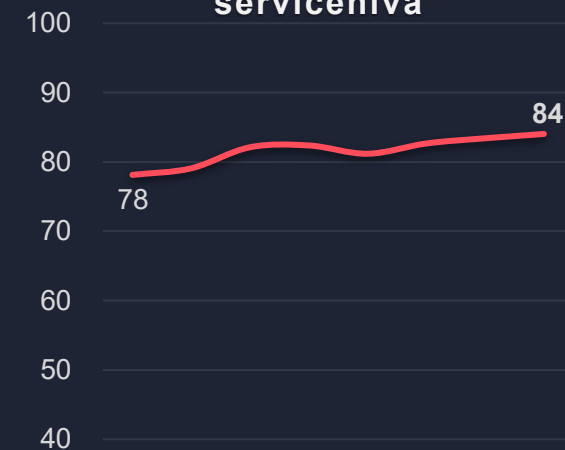
Brukervennlighet i app



Tillit til Bulder vs. bransjen



Opplevelse av svartid og servicenivå



Antall svar per undersøkelse >2.000

Høyt tempo i utviklingen av Bulder



>50.000 feedback
fra kunder på
løsningene våre og
en kultur besatt av
å forstå og fikse
kundens problem



Salgseffektivitet i
løsningene blir
stadig høyere

Q2

Push på
lønn

Q3

Light-
mode

Q3

Område-
score

Q3

Priskutt
på Bulder
fond

Q3

Digital
Skins på
kort

Q3

Metallkort

Andel som starter kjøp på bulder.no

Q2 2022

5%

Q2 2023

16%

Ytd. 2025

25%

Fortsatt rom for å bli en bedre utfordrer

Særlig når det selvbetjente oppleves «firkantet»

Ok, men mangler vesentlig kundeoppfølging



• Omtale av Arne • 8 måneder siden

Grei som dagligvank, men umulig å få boliglån pga for få omsatte boliger i mitt nærområde uansett om jeg har verdivurdering langt over lånebehov

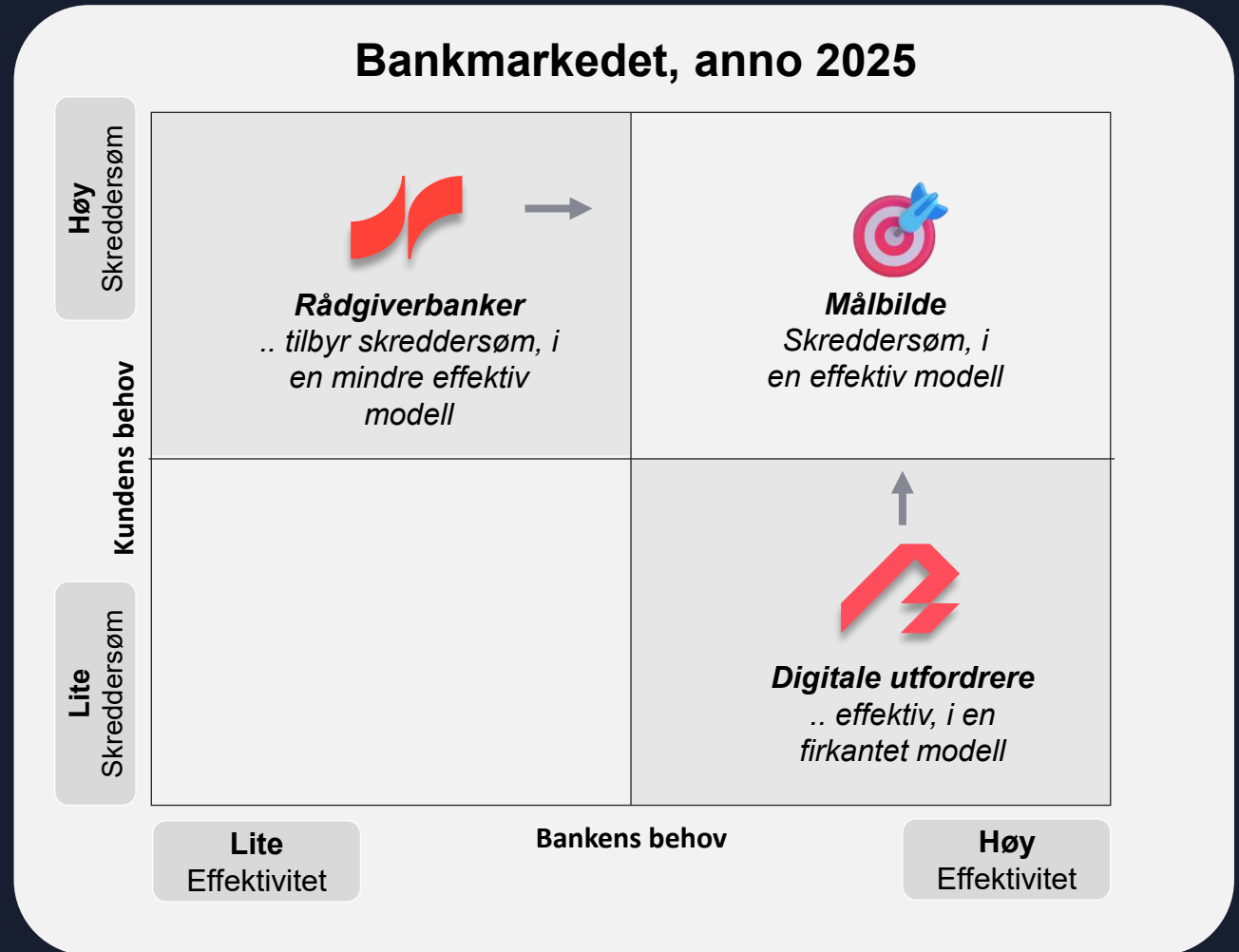
Rask og moderne, men skuffer på boliglån



• Omtale av Sigvart • 3 måneder siden

Bulder har en rask og brukervennlig app, men mangler fleksibilitet på boliglån og kundeservice. Da jeg prøvde å øke boliglånet via deres automatiserte løsning, så tallene bra ut, men jeg fikk likevel senere manuelt avslag basert på deres interne «budsjettmodell». Uten tilgang til en rådgiver blir slike prosesser frustrerende, og etter noen måneder som kunde velger jeg å bytte bank igjen.

**Boliglånsbanker er
per i dag typisk delt
inn i to kategorier**



Digitalbankene er firkantet, fordi rådgivere er bedre på individuelle tilpasninger og helhetlige vurderinger



«Lånesaken går opp hvis du sletter kredittkort og baker inn billånet»

«Ah, leietaker tar kostnaden for strøm og internett?»

Fremtidens målbilde krever nye kredittprosesser og verktøy



Kunder forventer skreddersøm live. Ikke når rådgiver har fått sett på saken



Rådgiver må ha effektive verktøy, og skal ikke bruke tid på beregninger som løses på sekunder maskinelt



Veiviser må være dynamisk med kundens ønsker og vårt informasjonsbehov



Prosesser og systemer må ha god datafangst for å kunne optimaliseres



Saker skal gli sømløst mellom det manuelle og digitale

Vi har bygget en ny infrastruktur, som tar bankens kredittprosesser inn i fremtiden

Kunder kan nå søke om å flytte & øke lån på den nye låneplattformen





Resultat:
**Teknologien
overgår allerede
forventningene**



Av lånesaker
beslattes maskinelt
og kunden får svar
på sekunder

4x

Raskere behandling i
den manuelle
beslutnings-
prosessen



Redusert tid fra
kunde starter
søknad til lånet er
utbetalt



Felles fokus fremover:

Sette en ny standard for kredittprosesser i bank-Norge



Flere lån utbetalt

Fjerne friksjon og optimalisere prosessen slik at kundene enklere kommer helt i mål



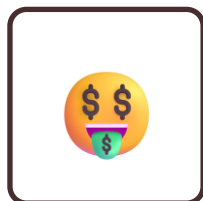
Effektiv rådgivning

Mindre tid brukt på manuelt arbeid, mer tid til verdiøkende aktiviteter



Skreddersydde kredittbeslutninger

Bedre risikostyring gjennom datadrevne beslutninger. Selvbetjente kunder skal møte en bank som er like fleksibel som kunder med behov for rådgivning



Kremmerånd

Boliglån åpner døra - når vi gjør det enkelt og effektivt å starte her, legger vi grunnlaget for mersalg

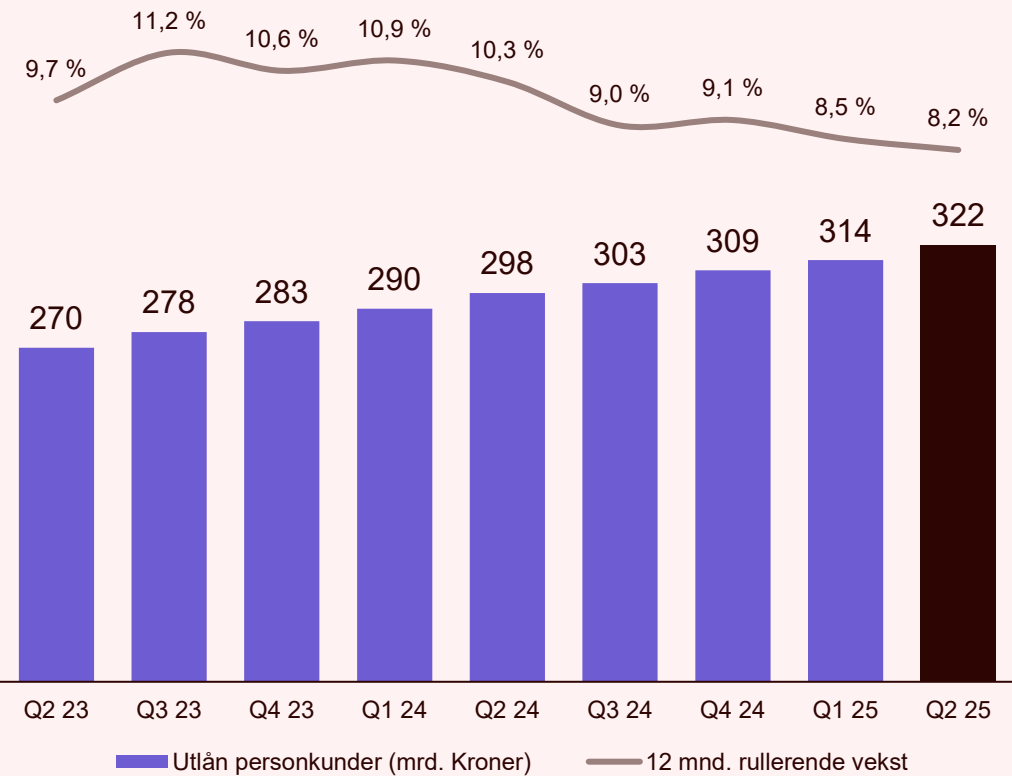
Neste steg mot nasjonal distribusjon for Sparebanken Norge

Kapitalmarkedsdag 12. august 2025

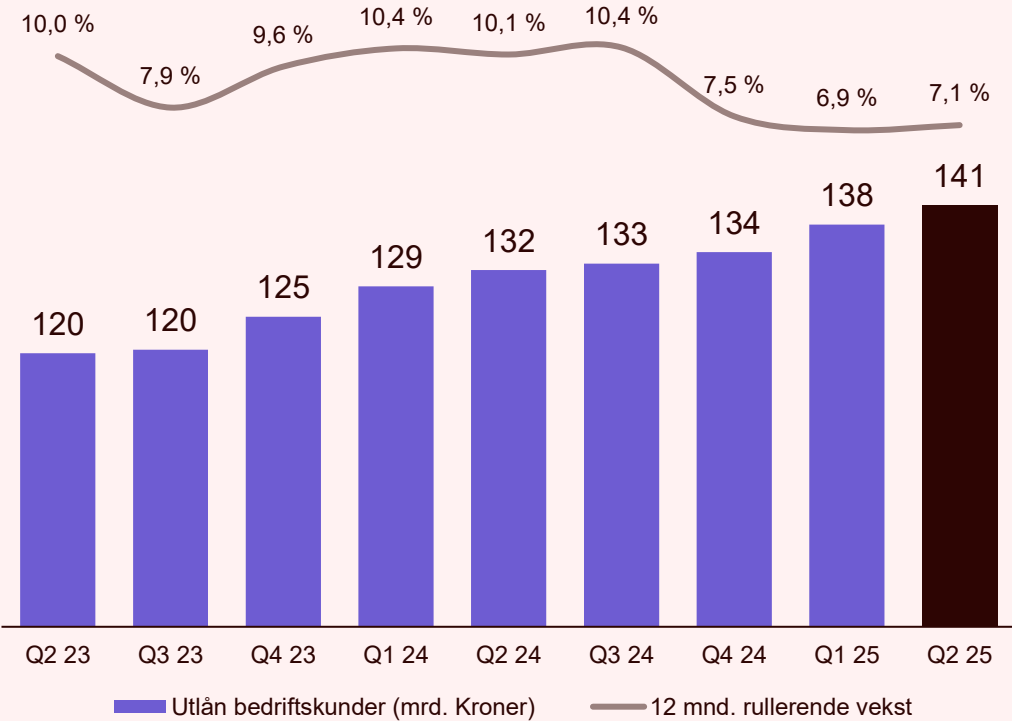
Svært god utlånsvekst på person- og bedriftskunder over tid



Personkunder^{1, 2}



Bedriftskunder¹



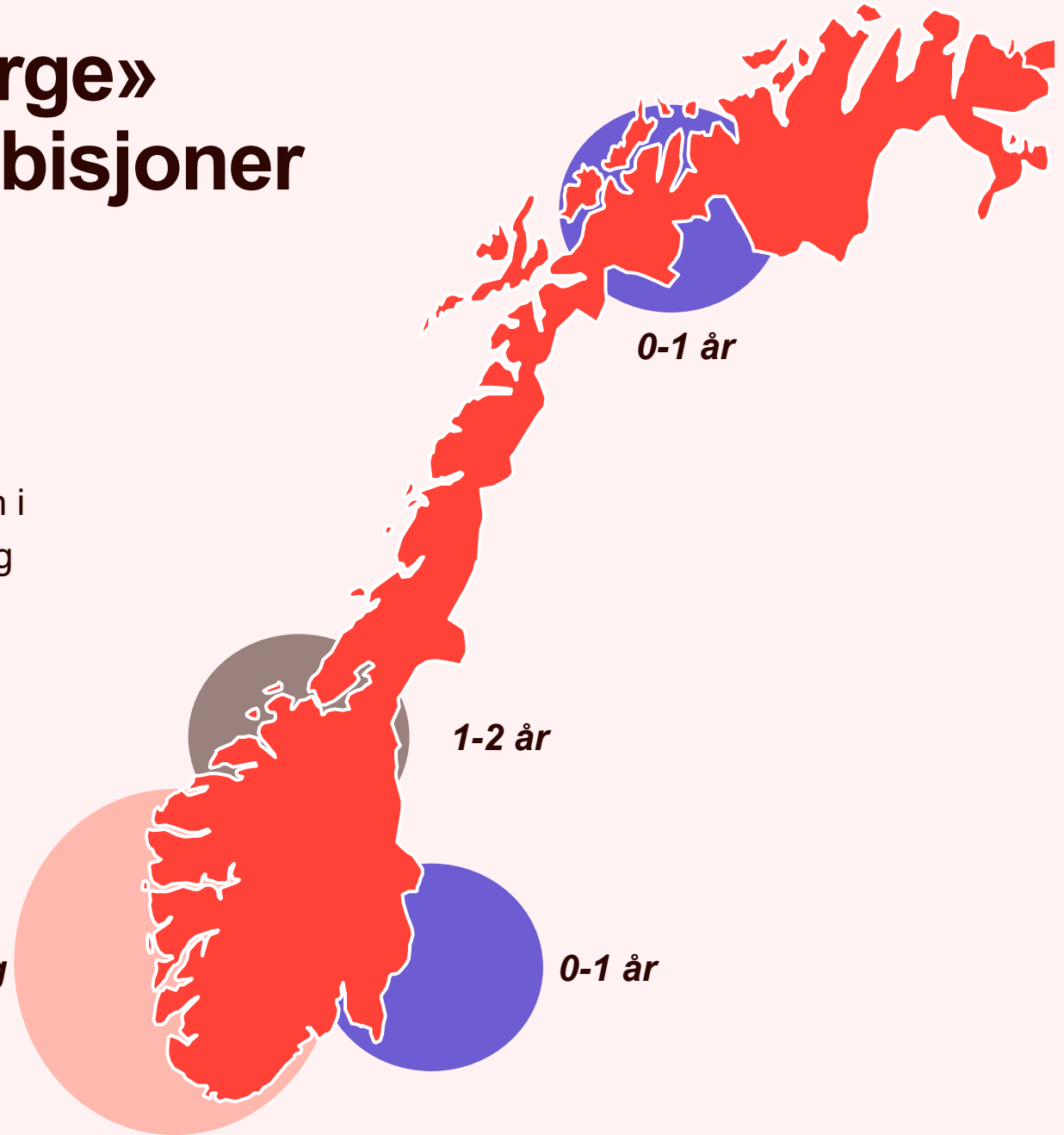
¹ Proforma

² 12-måneders vekst i utlån fra personkunder ekskl. Bulder er om lag 5,1 %

Navnet «Sparebanken Norge» signaliserer nasjonale ambisjoner

- Vi er den største alliansefrie sparebanken i Norge
- Kostnadseffektiv drift gir en attraktiv konkurranseposisjon i det norske markedet. Kombinert med de beste folkene og den mest skalerbare teknologien, skal vi gjøre Sparebanken Norge nasjonal og skape verdier for eierne
- Ambisiøse mål på kapital- og kostnadssynergier er fundamentet som skal finansiere både vekst og utbytter minimum i tråd med utbyttepolitikk

Primærområde i dag



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

> 10 %

årlig vekst

Borea Asset Management

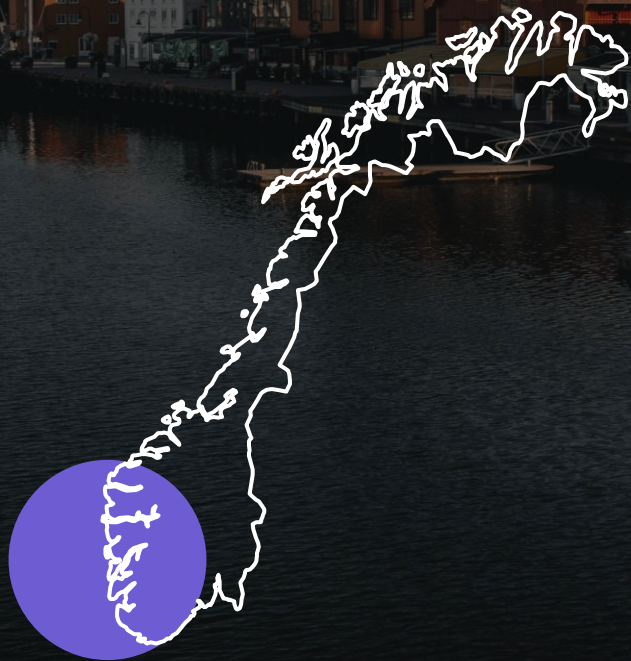
> 34 mrd.

AUM innen utgangen av 2028

Styrket markeds- posisjon



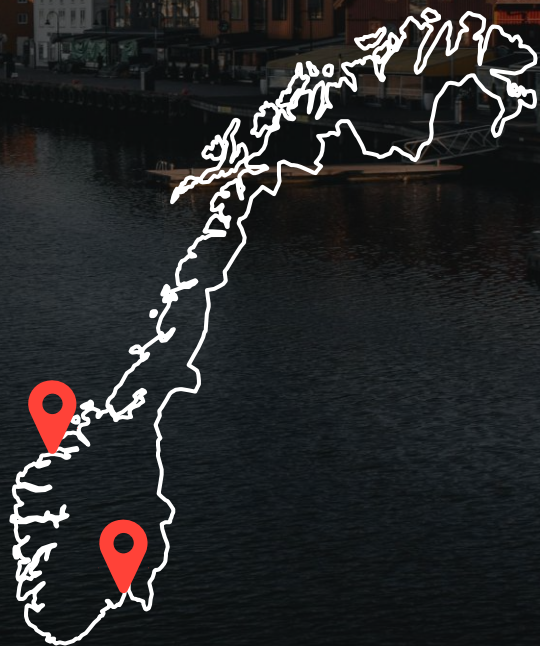
- Som Norges tredje største bank er vi posisjonert til å ta en tydeligere og større posisjon på bedriftsmarkedet i Norge. Vesentlig mer attraktiv for enkeltsegmenter på næringsliv som Sparebanken Norge
- Relativ konkurranseposisjon mot nordiske banker langs kysten er betydelig styrket
- Med styrking av et allerede sterkt distribusjonsnettverk på 67 kontorer er målsetningen å øke markedsandelene i eksisterende markedsområde



Vi satser tungt i Stavanger med nytt kontor i det gamle Norges Bank-bygget



Tønsberg Ulsteinvik

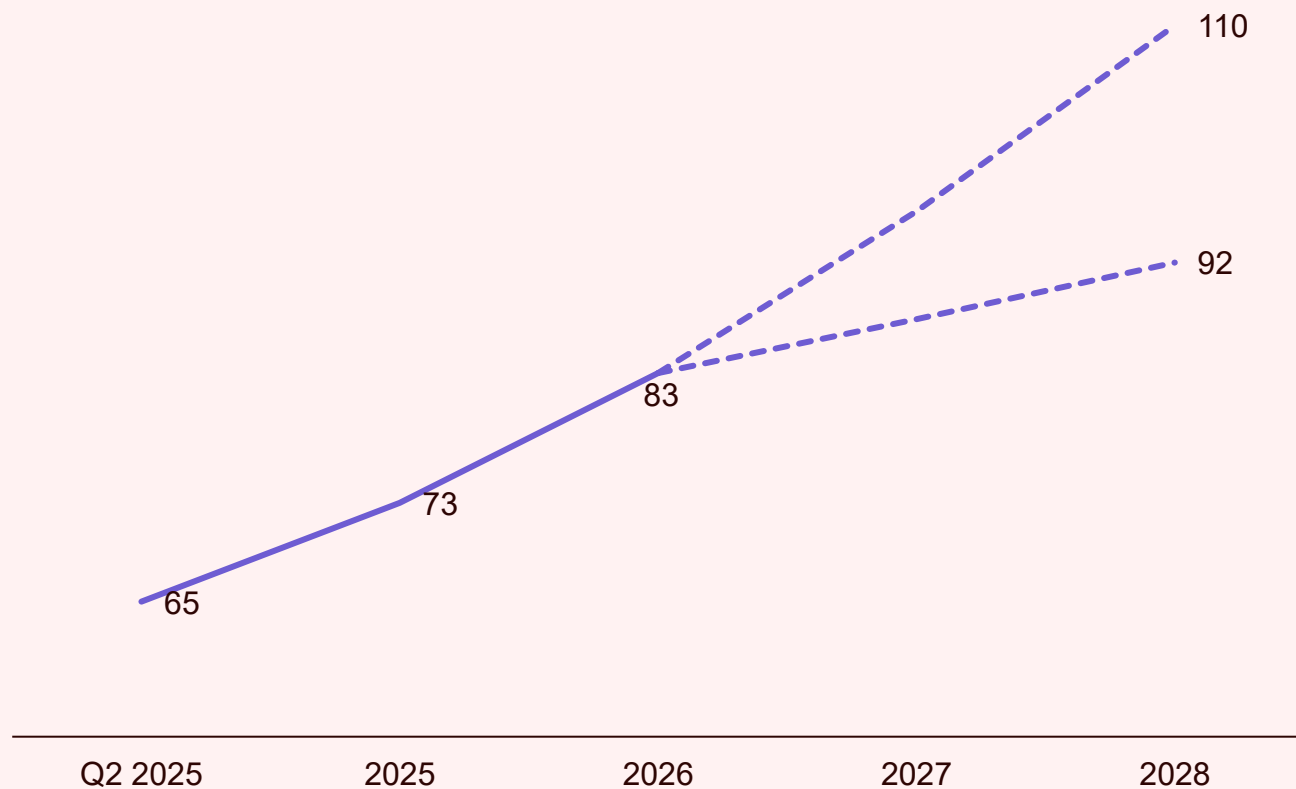


- Vi har i dag et markedsområde fra Ålesund i nord til Sandefjord i øst
- Det er flere attraktive områder for banken i tilknytning til eksisterende kontornett («randsonen»), som også har komplementære næringer
- Vi vil fortløpende vurdere markedspotensialet og lønnsomhet i disse områdene
- Første to kontorer ut vil være Ulsteinvik (åpnet 1. mars 2025) og Tønsberg (tentativt tredje kvartal 2025)

Bulder



Målsatt utvikling i boliglånsvolum Bulder (mrd. kroner)



Vi tror veksten i 2027-2028 vil ligge mellom 5-15 % og med et midtpunkt på ca. 100 mrd. i volum

Oslo



- Arild Andersen i spissen for en offensiv satsing hvor vi har rekruttert erfarne ledere og medarbeidere på person- og bedriftsmarkedet
- Fusjon med Oslofjord Sparebank omkring 1. desember 2025 gir oss en god start på satsingen
- Sterkt finanshus med Eiendomsmegler Norge, Frende Forsikring og Brage Finans i Inkognitogata 35



Tromsø



- Raymond Brendeløkken, med lang erfaring fra Handelsbanken, er ansatt som leder for satsingen i Nord-Norge
- Både etterspørsel fra næringslivet i regionen og strategiske muligheter
- Attraktivt markedsområde med sterke kystnæringer og spredt næringsstruktur
- Responsen etter annonsering har vært svært positiv og tyder på at det er rom for enda en sterk sparebank i Tromsø

Potensielt samarbeid Varig



- Varig Forsikring en viktig partner og eier i Frende Forsikring
- Vi er i dialog om et gjensidig fremtidig strategisk samarbeid knyttet til bank og forsikring - ved enighet vil vi rimelig raskt iverksette en pilot i to større byer
- Vi vil etablere oss med bankrådgivere i eksisterende kontorer til Varig Forsikring og sammen vurdere hvordan vi skal opprette felles, nye kontorer i Varig sine markedsområder
- Kostnadseffektiv modell med stor sannsynlighet for å lykkes med vårt verdiforslag med høy kundetilfredshet og attraktiv kundelojalitet for begge parter



I tillegg godt posisjonert for videre strukturell vekst 📈

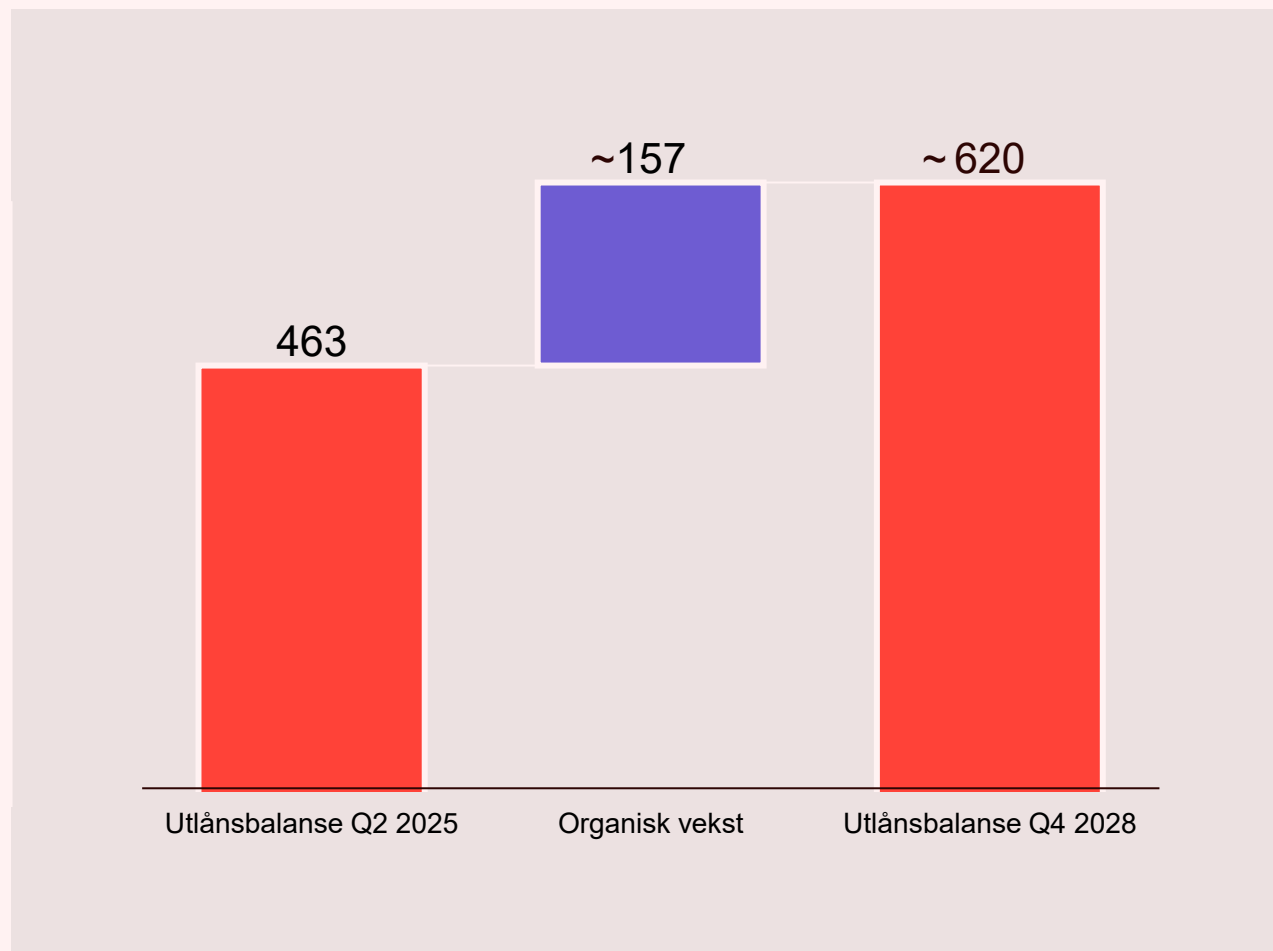


Målene gjenspeiler ambisjonen om å bygge en sterk nasjonal sparebank



~620_{mrd.}

Total utlånsbalanse Q4 2028





Pannelsamtale

Spørsmål

