Rogaland Sparebank

3. kvartal 2025 - Kapitalmarkedsdag

Tomas Nordbø, Administrerende Direktør
Siri A. Styles, Finansdirektør
Oslo, 5.november 2025

Agenda

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

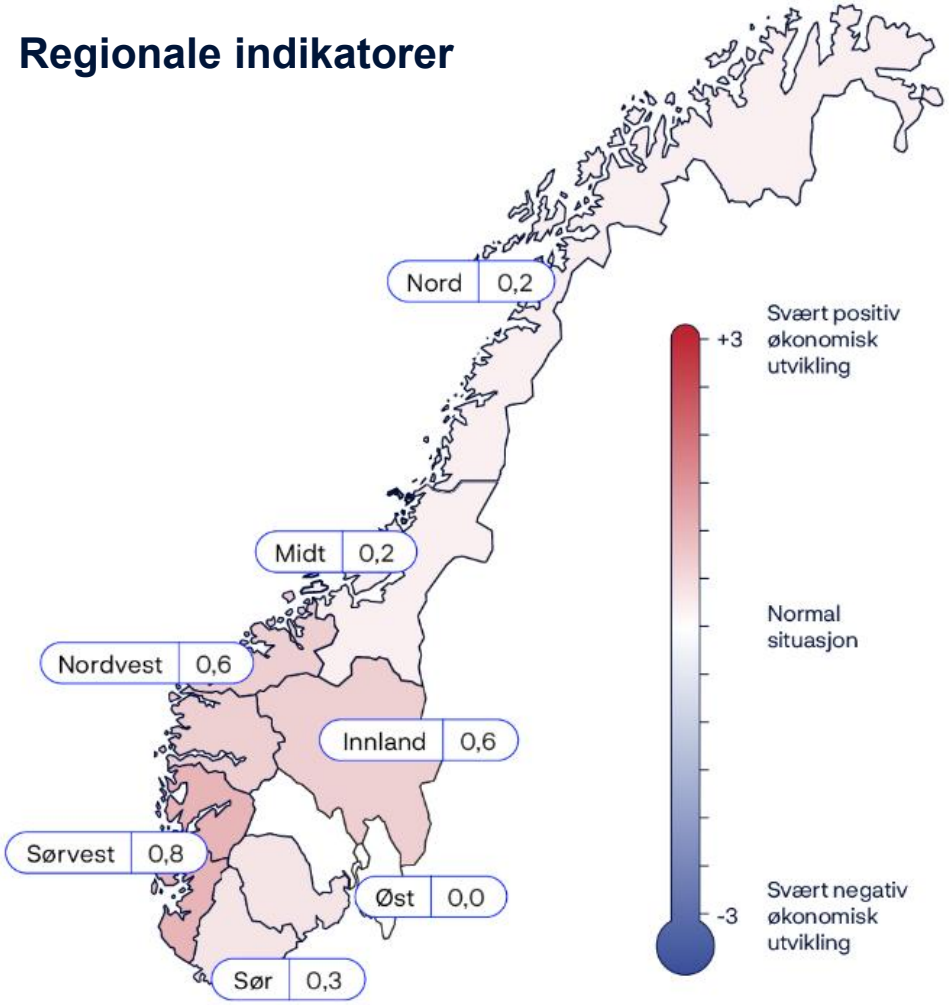
Eika Gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Rogaland – en attraktiv region

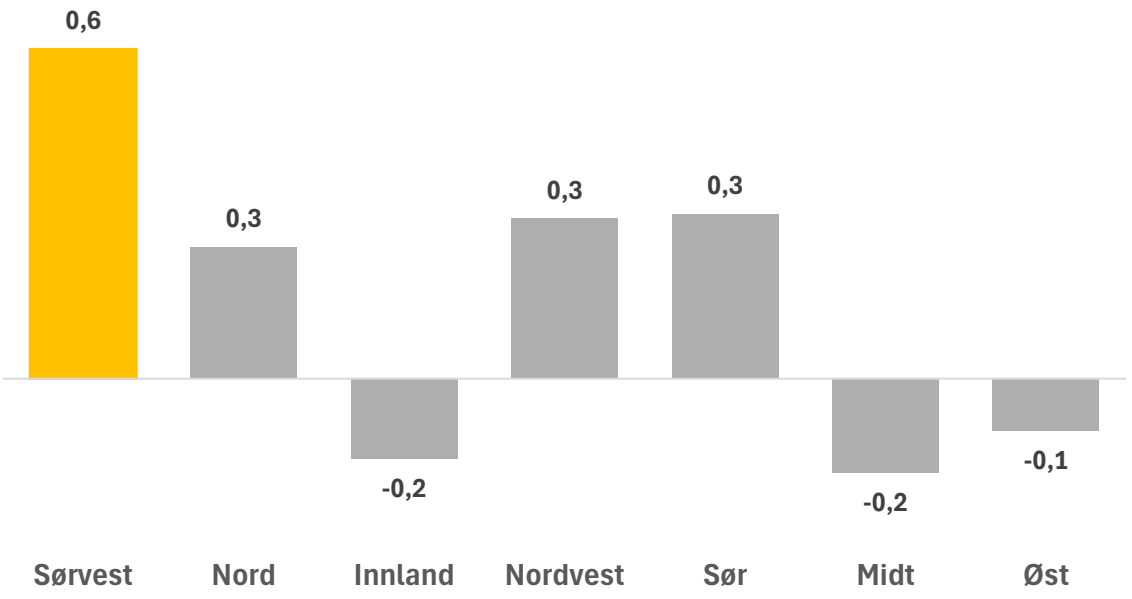
Rogaland Sparebank

Regionale indikatorer



Kilde:regionalt nettverk, Norges bank

Snitt vekstindikator Q1 2023 - Q3 2025



Gjennomsnittlig årlig vekst i bruttoprodukt per sysselsatt i fastlands-økonomien er estimert til 0,7 prosent i perioden 2024–2060.
***Oslo og Rogaland ligger høyest, med over 1 prosent årlig vekst**, mens fylker som Innlandet, Østfold og Telemark ligger lavere, rundt 0,5 prosent.*

Kilde: TØI /SSB

Rogaland – en attraktiv region

Kommune	Innbyggere 2025
Stavanger	150.123
Sandnes	84.908
Sola	29.153
Strand	13.813
Randaberg	11.795
Sauda	4.600
Suldal	3.939
Hjelmeland	2.681
Jæren	73.946
Totalt	**374.958**
Totalt for Rogaland	**504.496**

Rogaland – fortsatt god tilgang på kunder

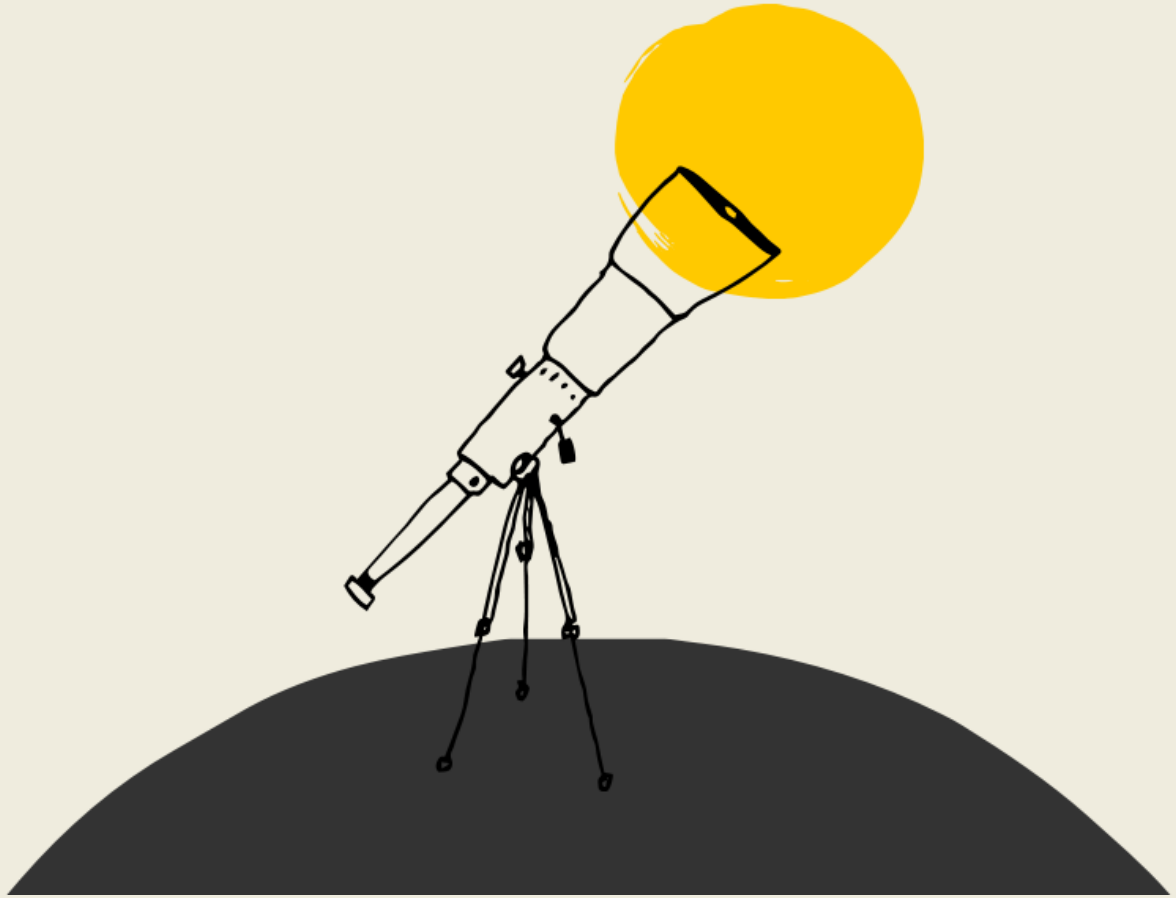
Kommune	Innbyggere 2025	Markedsandel PM
Stavanger	150.123	7,3 %
Sandnes	84.908	16,7 %
Sola	29.153	7,0 %
Strand	13.813	13,0 %
Randaberg	11.795	6,0 %
Sauda	4.600	1,4 %
Suldal	3.939	8,8 %
Hjelmeland	2.681	41,0 %
Jæren	73.946	3,4 %
Totalt	**374.958**	**9,0 %**
Totalt for Rogaland	**504.496**	**6,8 %**

Lokalbankkonseptet – attraktiv også i fremtiden

- Sterk tilstedeværelse på Nord-Jæren og Ryfylke og er lokalbanken i Rogaland
- Banken har fornøyde kunder og er relevant og synlig – kunder velger oss!
- Stort potensiale i dagens markedsområde, men også kort vei til nye muligheter i andre markedsområder i Rogaland
- Lokalbankkonseptet står seg godt i et marked med høy konkurranse hvor flere konkurrenter satser nasjonalt
- Banken har tydelig tilstedeværelse i lokalsamfunnet, med raske beslutninger og har rådgivere som kjenner kundene og næringslivet i regionen

DEN MEST ATTRAKTIVE BANKEN I ROGALAND

FOR KUNDER, ANSATTE, EIERE OG SAMFUNN



Kunder og omdømme

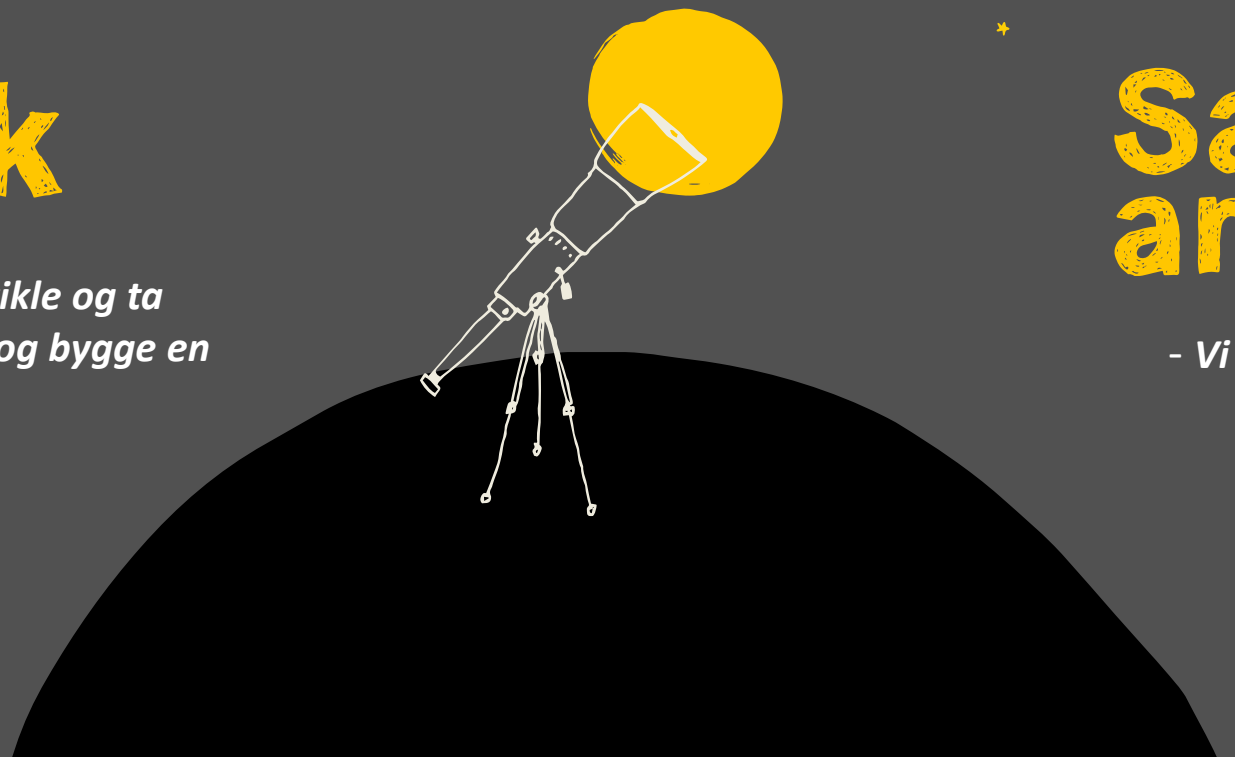
- Vi skal sørge for gode og tilpassede kundeopplevelser. I alt vi gjør skal vi bidra til å bygge et sterkere og bredere omdømme.

Lønnsom vekst

- Vi skal vokse mer enn markedet og sørge for stadig bedre lønnsomhet

Folk

-Vi skal få tak i, videreutvikle og ta vare på de beste folkene og bygge en unik og attraktiv kultur.

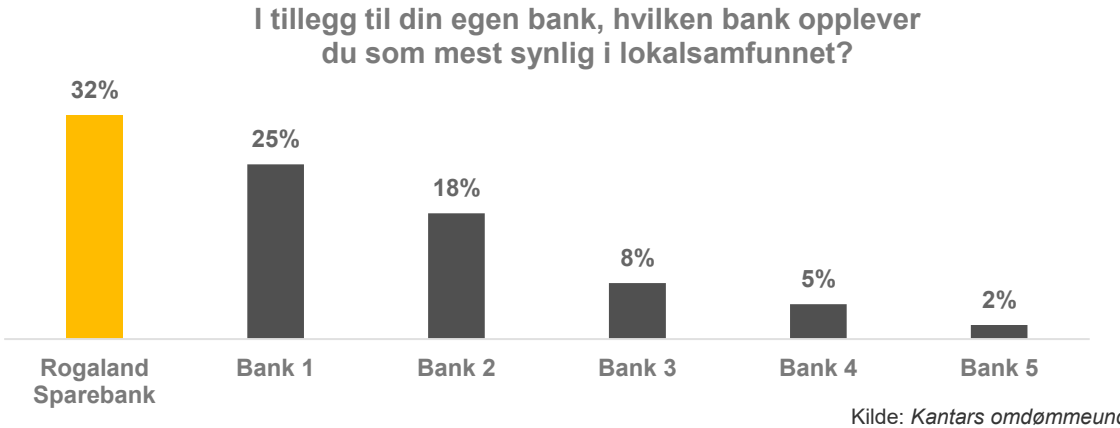


Samfunns-ansvar

- Vi skal være ansvarlige i våre valg og bidra i lokal samfunnsutvikling.

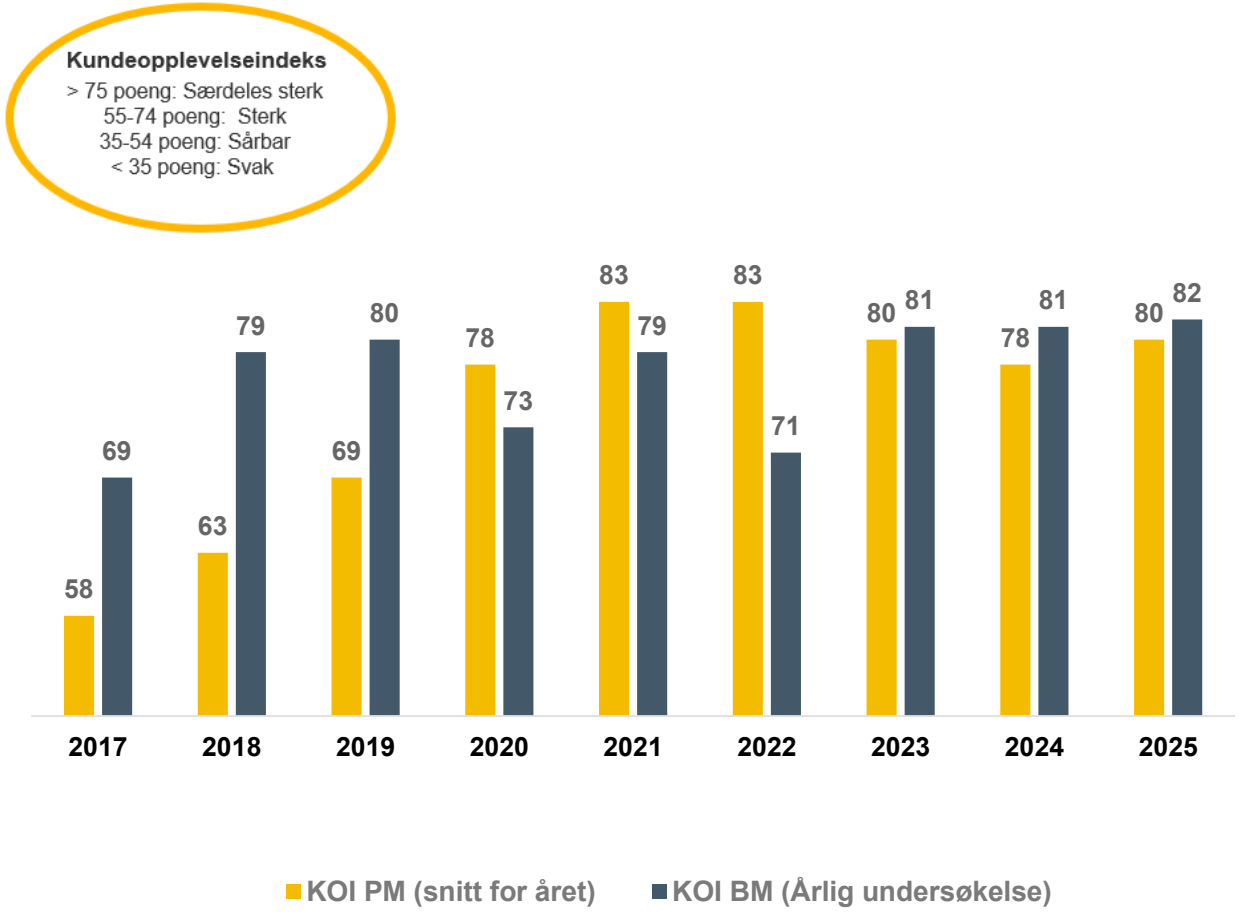
Banken har aldri vært så synlig som nå

- God synlighet er et konkurransefortrinn i et presset marked
- Kommunikasjon som treffer lokalt og er personlig, forsterker relasjonen til kunden og skaper lojalitet
- Undersøkelser viser at banken er synlig og relevant – og «top of mind» når kunder skal bytte bank
- Sterk lokal tilstedeværelse og fysisk nærhet gir næringslivet en synlig og tilgjengelig samarbeidspartner



Kilde: *Kantars omdømmeundersøkelse 2025*

Kundene har aldri vært så tilfredse som nå



- Ni år med systematiske målinger av kundetilfredshet gir oss utrolig god innsikt i hva kunden verdsetter og hva vi kan gjøre annerledes
- Banken har svært fornøyde kunder både i privat- og bedriftssegmentet
- Gode digitale løsninger kombinert med kompetente og engasjerte rådgivere
- Vi er gode på det som er viktig for kunden, - rådgivning, enkelhet i hverdagen og tilgjengelighet.
- Tilfredse kunder i hele bankens markedsområde, også tidligere Hjelmeland Sparebank-kunder
- Kundetilfredshet og lojalitet henger tett sammen, - tilfredse kunder er bankens ambassadører

Kilde: *Bankens egne undersøkelser*

Ett år som

Rogaland Sparebank

- Banken er attraktiv i markedet, - både for person- og næringskunder
- Tydelig lokal profil – differensierer oss fra konkurrentene
- Leverer på kundeløftene – **Lokal, rask og personlig**
- Synlig og relevant
- Fornøyde kunder og ansatte

Dugnadsgjengen slet med å få støtte – så kom banken med en sjokkgave

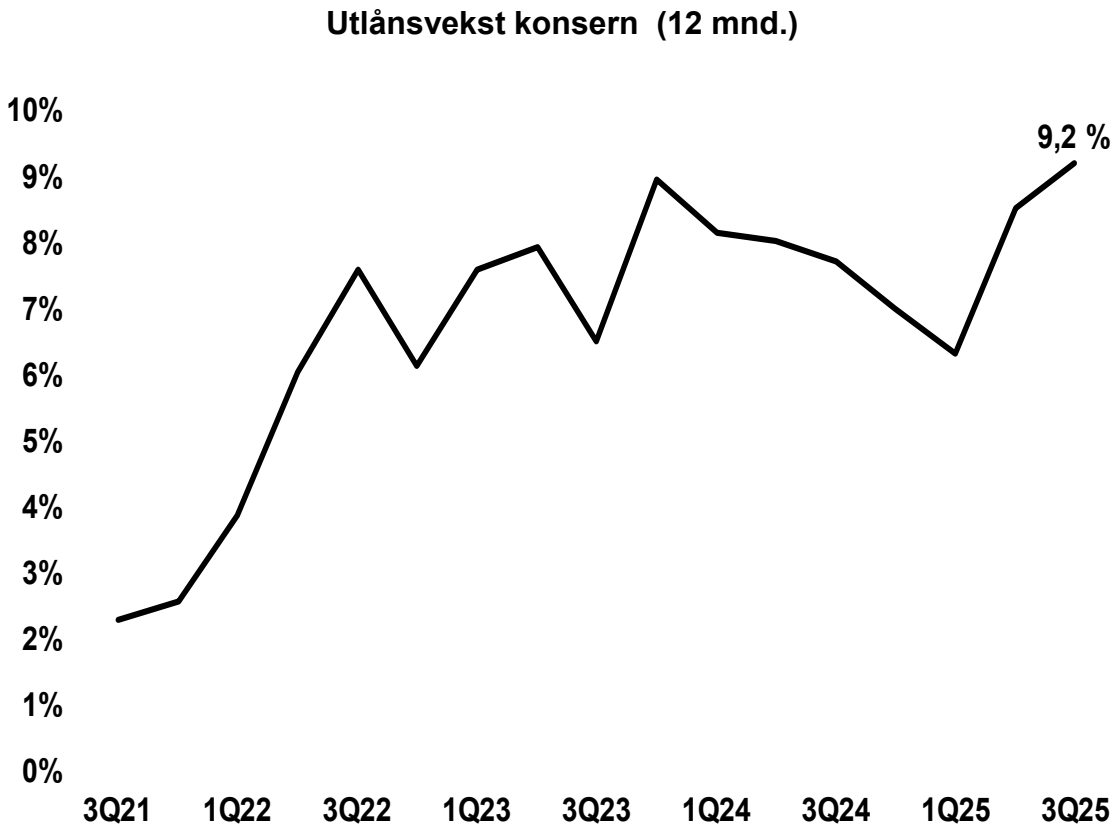
I EKSTASE: Jørpelandsholmens Venner fikk 150.000 kroner av Rogaland Sparebank. Den summen var overraskende høy og stemningen gikk i taket. Foto: Joakim Chavez Seldal

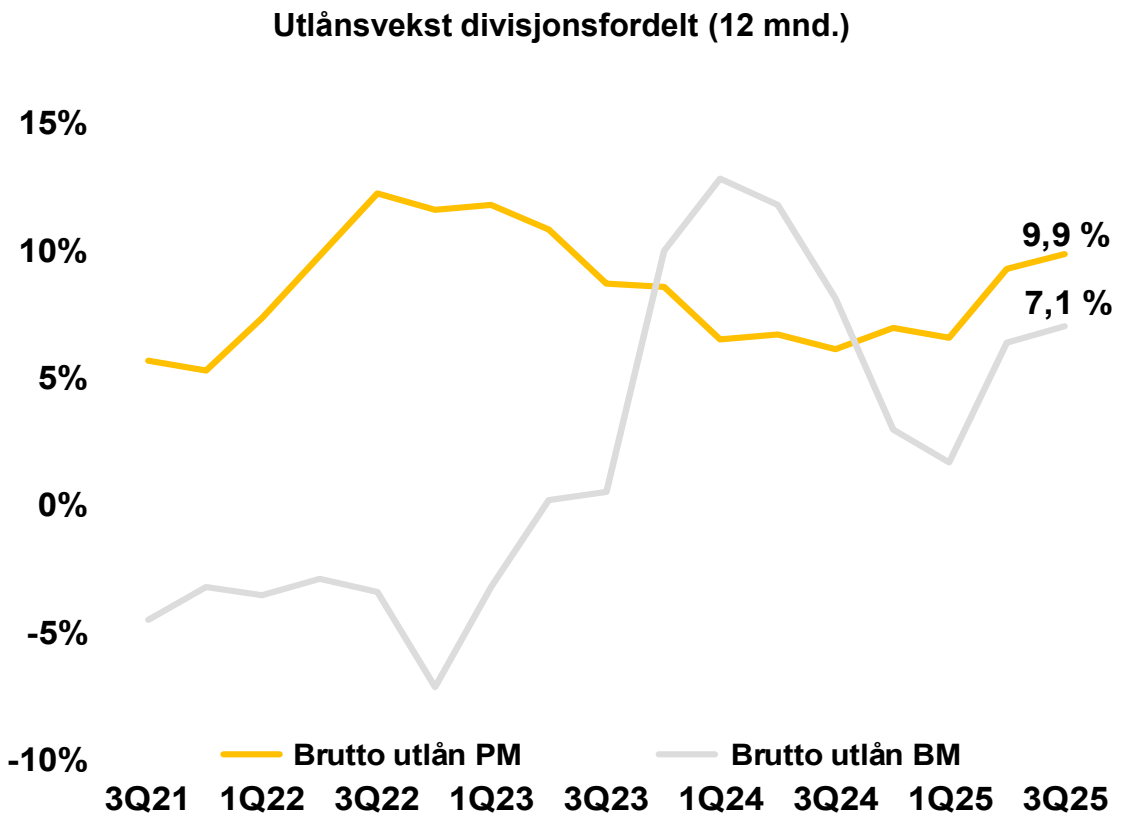
Samfunns-ansvar

- 16 millioner til gaver som skal skape stolthet, glede og begeistring for alle i Rogaland
- Stolt sponsor og støttespiller til lag og foreninger i regionen vår
- Kundeutbytte for 8.gang!
- Kontorer og arbeidsplasser i hele markedsområdet til banken

Organisk utlånsvekst 9,2 % siste 12 måneder

Inkludert fusjon har utlånene økt med 19,3% siste 12mnd



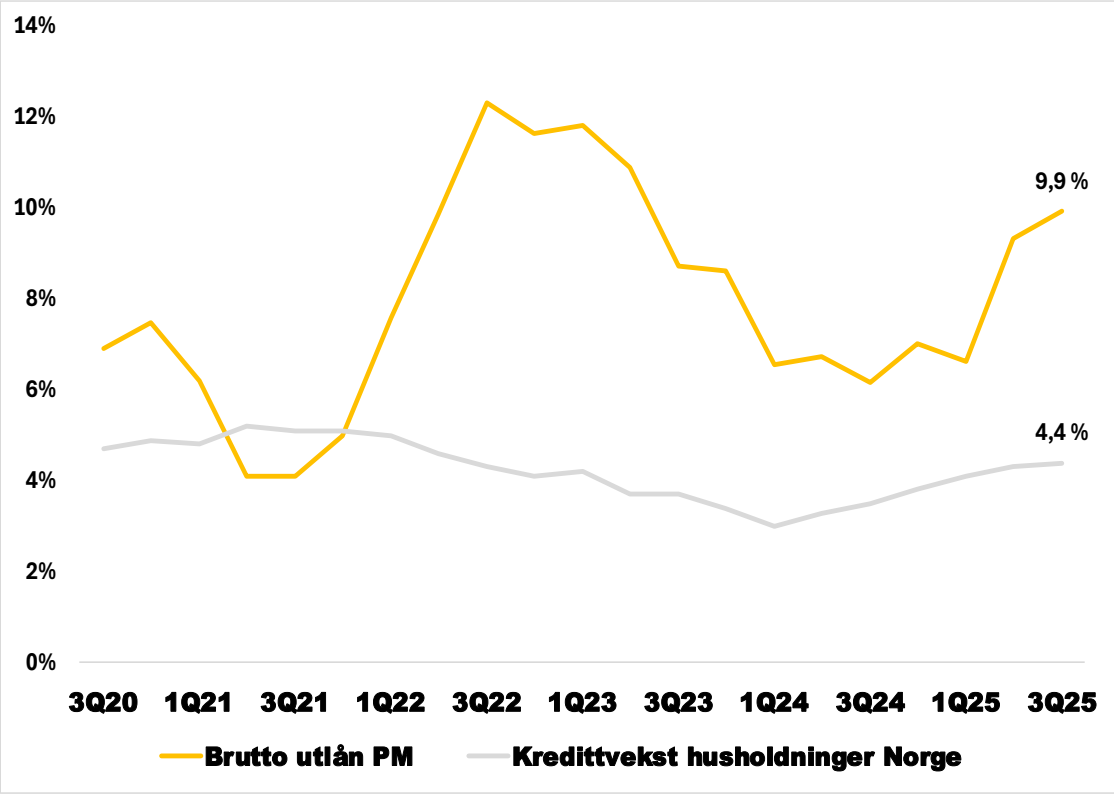


- Organisk utlånsvekst har økt med NOK 3,1 mrd (9,2 %) siste 12 mnd.
- Siste kvartal økte utlån til kunder med MNOK 828 (2,3 %)

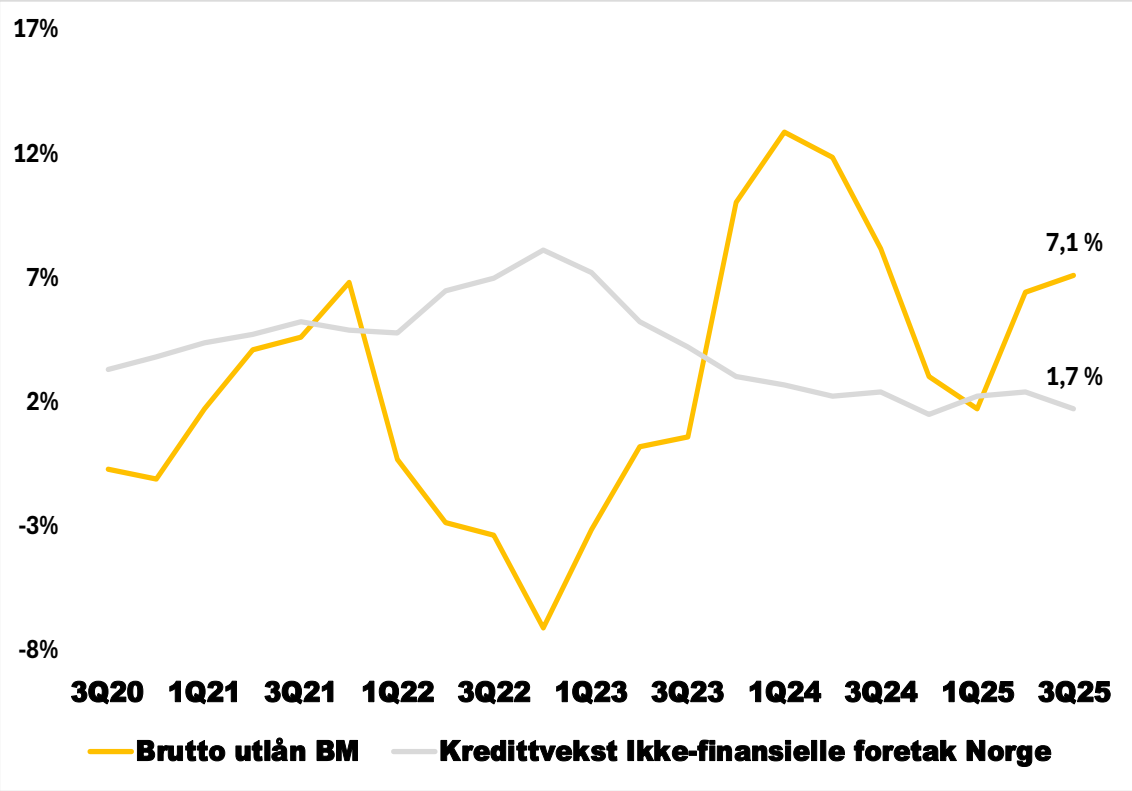
- Utlån til privatmarkedet er opp NOK 2,5 mrd (9,9 %) siste 12 mnd. Siste kvartal økte utlån MNOK 942 (3,5%).
- Brutto utlånsvolum for bedriftsmarkedet er opp MNOK 583 (7,1%) siste 12 mnd., og ned MNOK 109 (-1,2 %) siste kvartal

Utlånsvekst – banken tar markedsandeler i begge segment

Utlånsvekst privatmarked (12 mnd.)



Utlånsvekst bedriftsmarked (12 mnd.)



Rogaland Sparebank

Eierbrøk 62,7% (egenkapitalbevisandel)

Datterselskaper
(fullkonsolidert)

Eika gruppen AS
9,6% eierandel.
Rogaland Sparebank er største eierbank i alliansen

Deleide selskaper

Rogaland Sparebank Boligkreditt AS
100% eierandel

Aktiv Rogaland AS
100% eierandel

Eika Kredittbank AS
100% eierandel

Eika Kapitalforvaltning AS
100 % eierandel

Fremtind Holding AS
Eierandel 20,1%

Sparebank 1 Kreditt AS
6% eierandel (rebalanseres)

Kjell Haver Regnskapsservice AS
49,5% eierandel.

Brage Finans AS
Eierandel 3,9%.

*Rogaland Sparebank i det felleseide boligkredittforetaket Eika Boligkreditt AS er 0,56%.

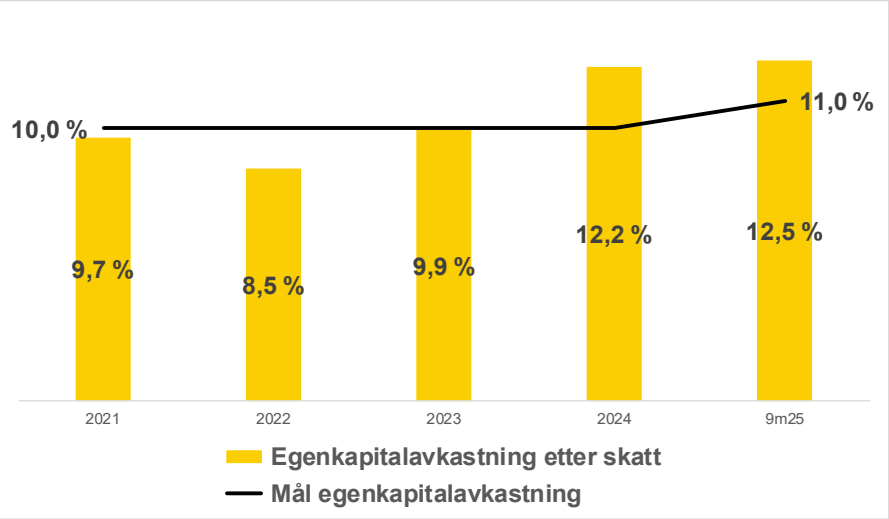
Finansielle måltall 2025 -2028

Justert mål om ren kjernekapital fra > 16,8 % til > 16,15 % fra 31.10.25

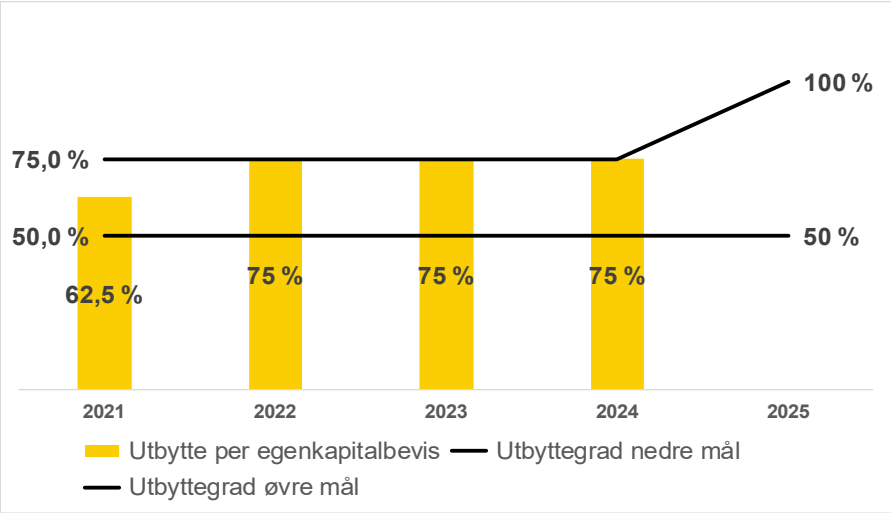
- **ROE** > 11 % (inkl. hybrid), bedre enn sammenlignbare banker
- **Utbyttegrad** : [50%-100%]
- **Utlånsvekst** > 5%, skal ta markedsandeler
- **Ren kjernekapital** (CET-1) > **16,15**%

Finansielle mål for strategiperioden 2025-2028

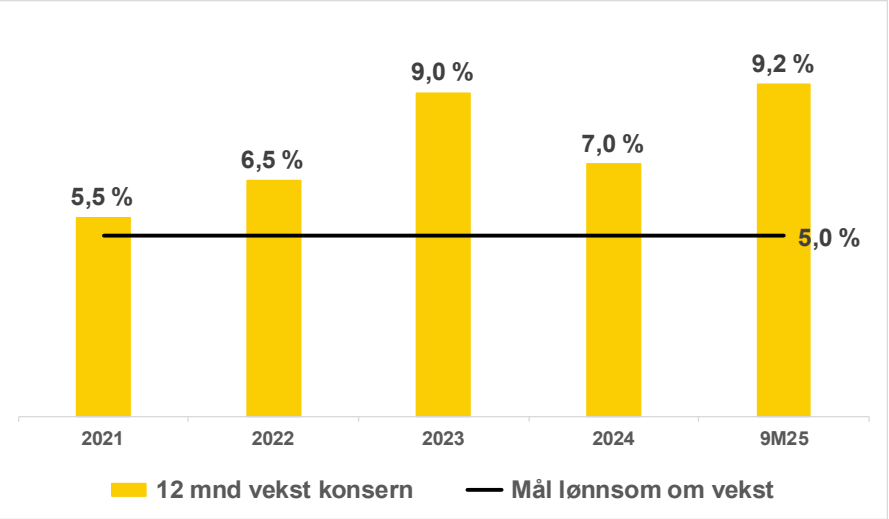
Egenkapitalavkastning >11%



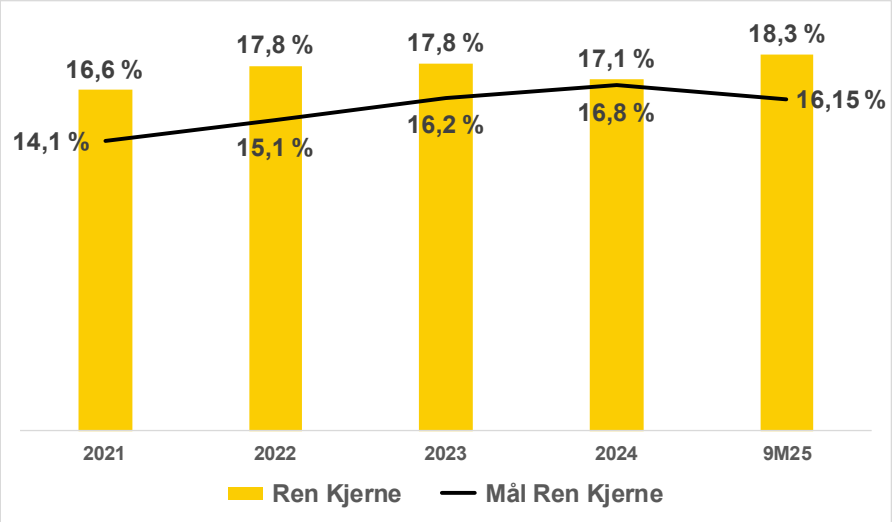
Utbyttegrad [50-100%]



Lønnsom vekst >5%



Soliditet >16,15%*



* Gyldig fra 31.10.2025

Eika – en viktig partner for banken

Eika Alliansen

~ 40+ Lokalbanker (Ti største er alle over 20mrd og utgjør 55% av forvaltningskapitalen i Eika

~590 mrd. Samlet Forvaltningskapital (inkl. BK og Eika Gruppen)

>820 000 Kunder i bankene og Eika (PM/BM)

~400 Ansatte som jobber for og med bankleveranser i Eika Gruppen

6,4 % Snitt utlånsvekst i bankene siste 5 år (8,7 % YoY)

Eika Gruppen

- **Leverandør av bankplattform**
  - Effektiv stordrift på standardisert teknisk løsning
  - God utvikling i kunde og rådgiverløsning
  - Sikker og kostnadseffektiv driftsløsning
- **Gode produktseselskaper til kunder**
  - Eika kapitalforvaltning
  - Fremtind forsikring
  - Kredittbanken (kredittkort)
- **En viktig og lønnsom investering for banken**
  - Største eier med 9,6% eierandel,
  - Eierandel verdsatt til 830 Mnok
  - Utbytte på 61 Mnok (2025)

eika. Ved din side

Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

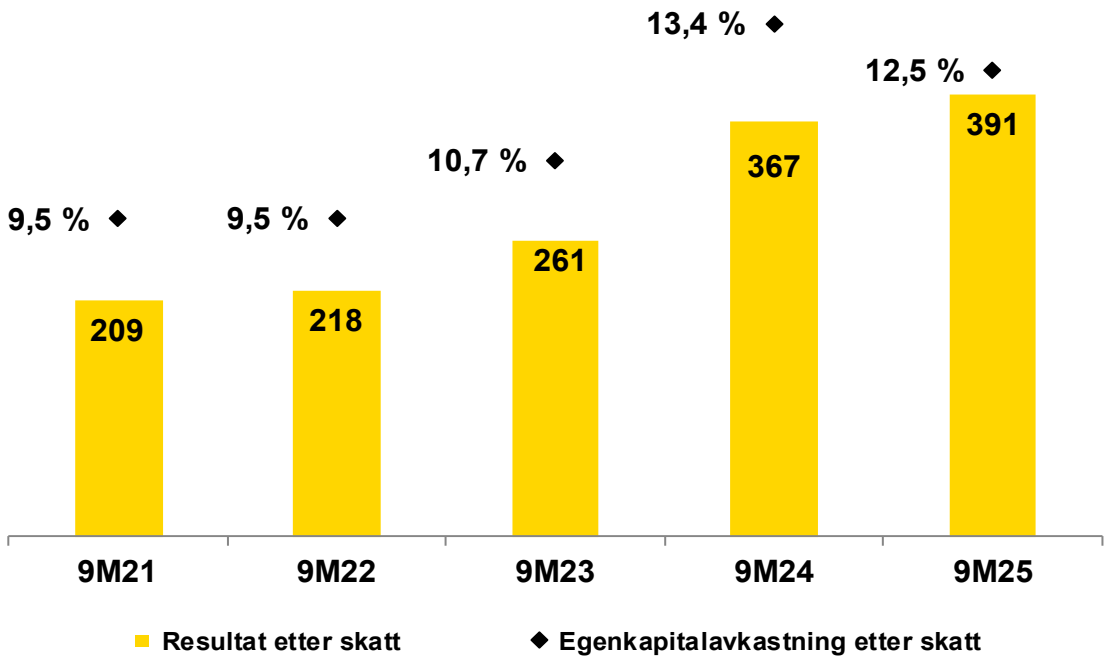
- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika Gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Rogaland Sparebank – meget bra første 9 måneder

Resultat og egenkapitalavkastning



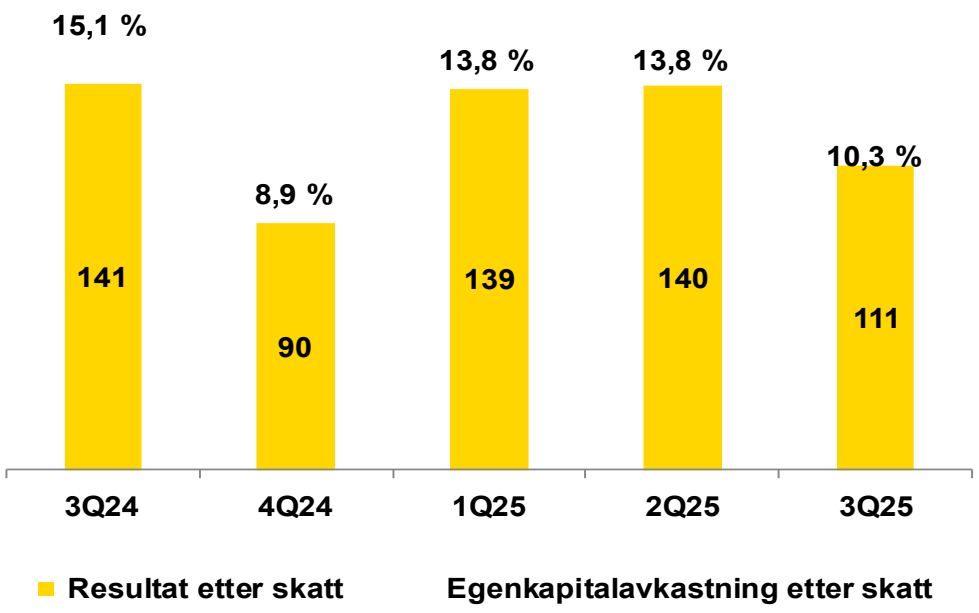
Oppsummering første 9 måneder av 2025

- Resultat etter skatt MNOK 390,6 (367,3)
- Egenkapitalavkastning etter skatt på 12,5 % (13,4 %)
- Fortjeneste pr EK-bevis (EPS) på 10,3 kroner (10,0)
- Brutto organisk utlånsvekst siste 12 mnd. på 9,2 % (7,7 %)
- Netto rentemargin på 1,91 % (1,95 %)
- Netto tap på MNOK 22,4 (26,8)
- Totale driftskostnader MNOK 303,7 (303,1)
- Solid bank med ren kjernekapital 18,3 % (17,5 %)

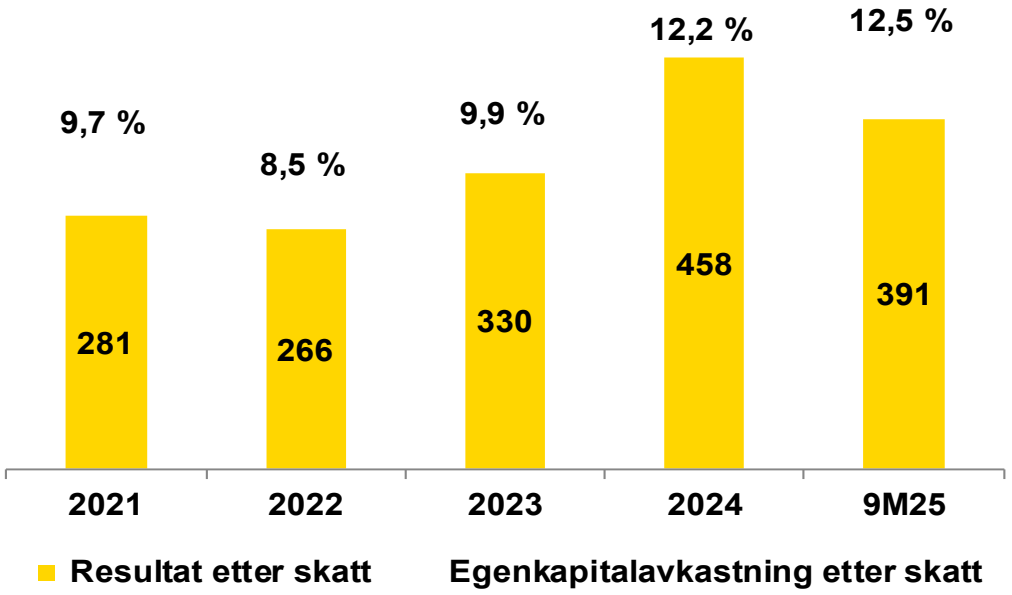
Resultatutvikling

Stadig bedring i underliggende bankdrift

Resultat etter skatt, siste 5 kvartaler



Resultat etter skatt, årlig

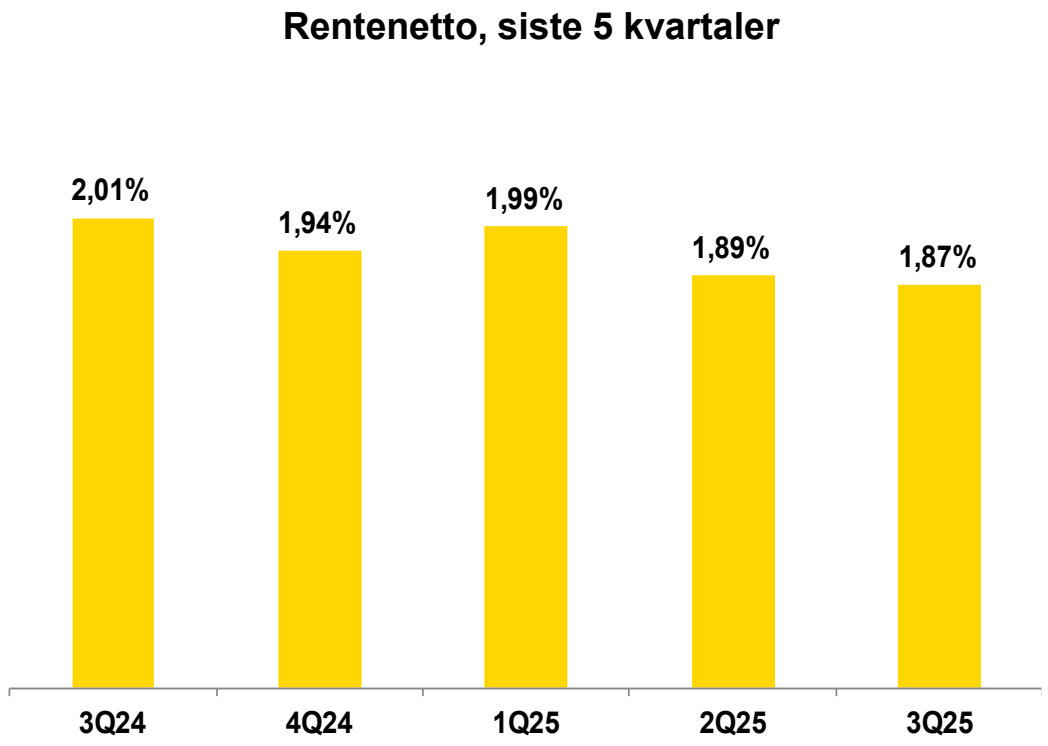


- Hjelmeland Sparebanks ble inkludert i tallgrunnlaget fra 1 august 2024

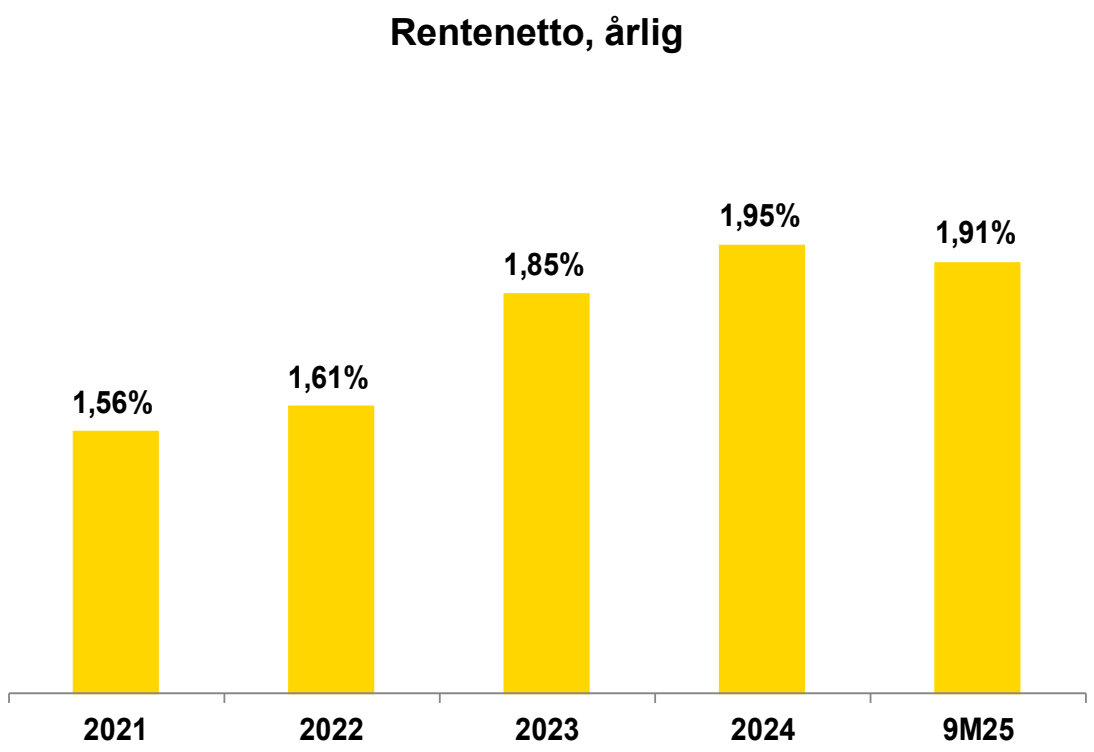
- Egenkapitalavkastning 2023 uten konverteringskostnader 10,5%, 8,7 % for 2022
- Egenkapitalavkastning 2024 justert for engangseffekter i forbindelse med fusjon er 11,0%

Rentenetto

Stabil god netto rentemargin



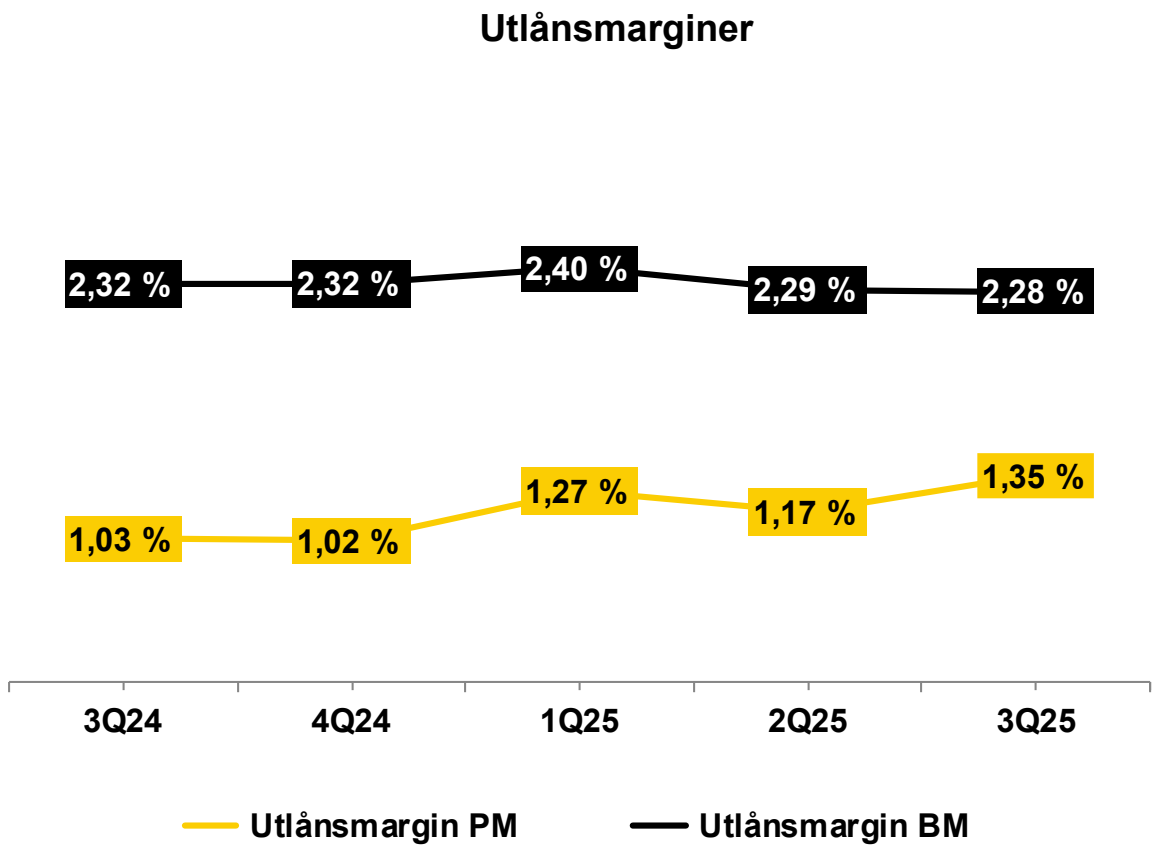
- 50% innskuddsdekning

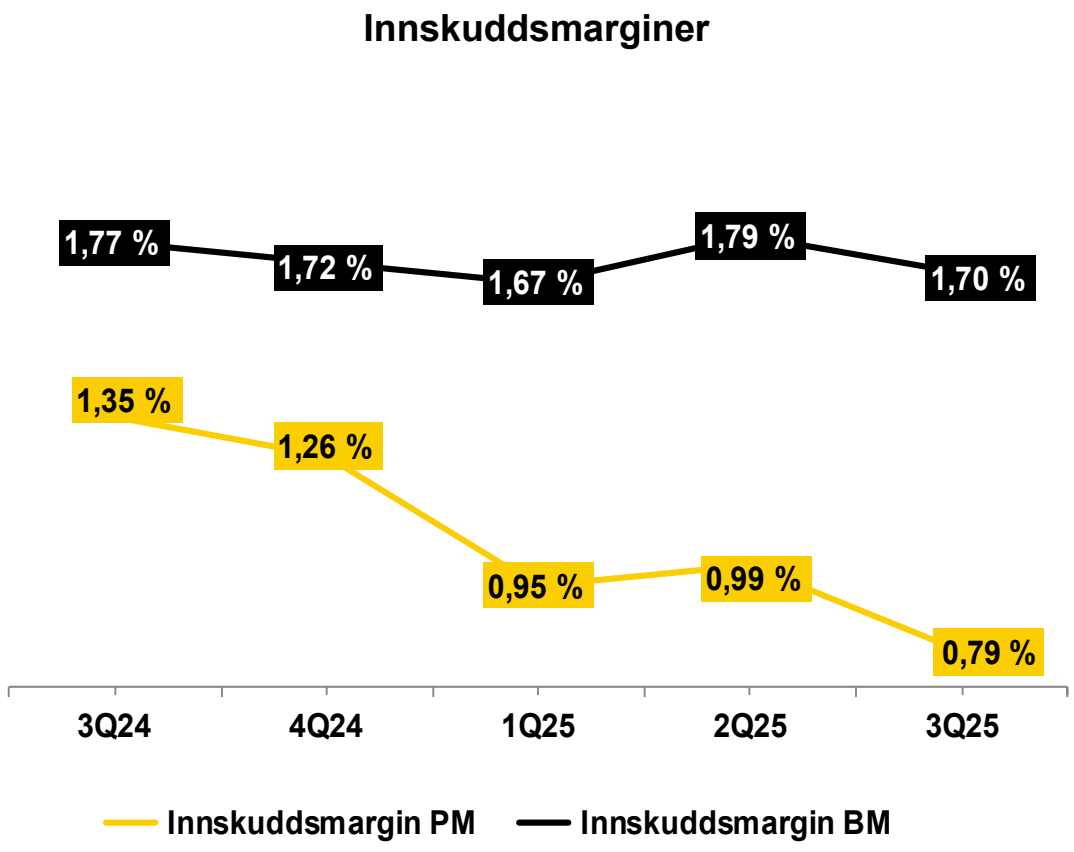


- Netto rentemargin morbank 2,44 % (2,49 %)
- Netto renteinntekter i kroner YTD 590MNOK mot YTD 527MNOK i 2024, opp 12%.

Utlåns- og innskuddsmargin

Noe endring i utlånsmargin og innskuddsmargin som følge av endinger i NIBOR renten



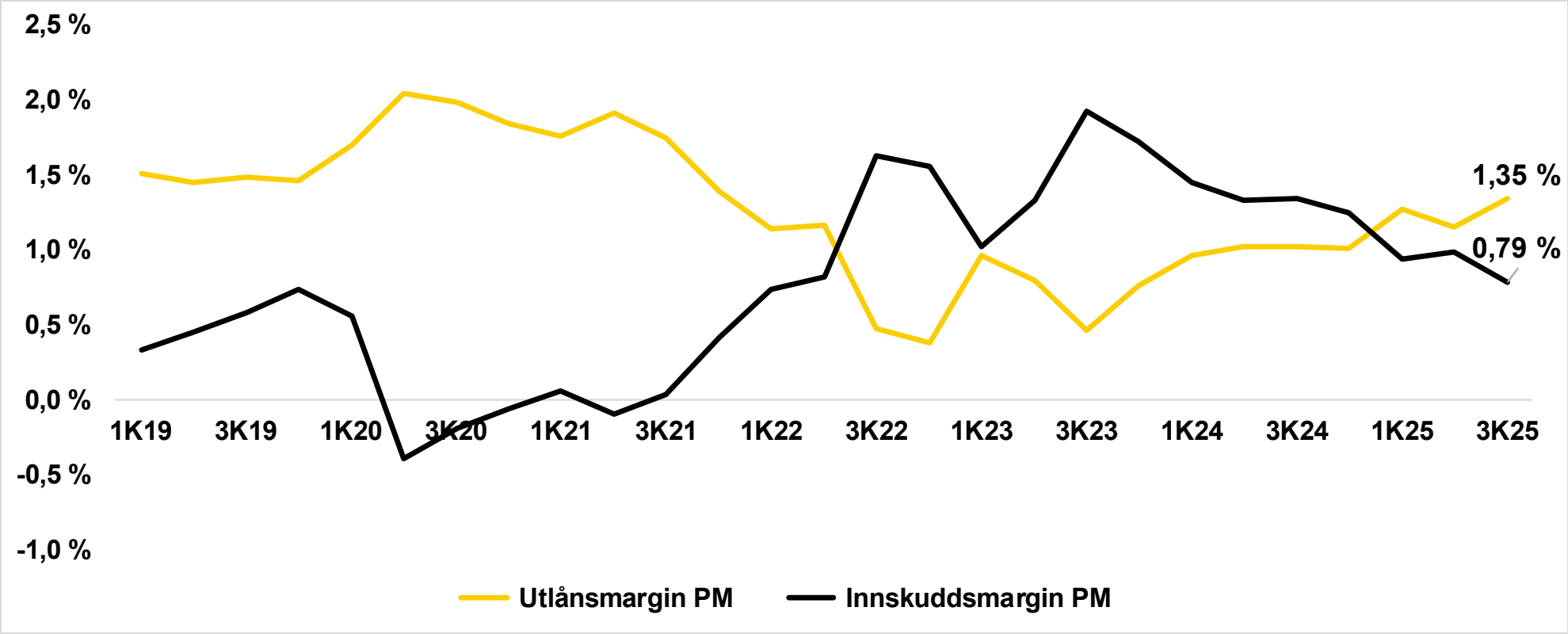


Marginen beregnes som differansen mellom gjennomsnittlig kunderente og gjennomsnittlig Nibor3m. Utlånsmargin = snitt utlånsrente – snitt Nibor3m. Innskuddsmargin = snitt Nibor3m – snitt innskuddsrente

Marginer privatmarked

Bedring i utlånsmargin og svakere innskuddsmargin

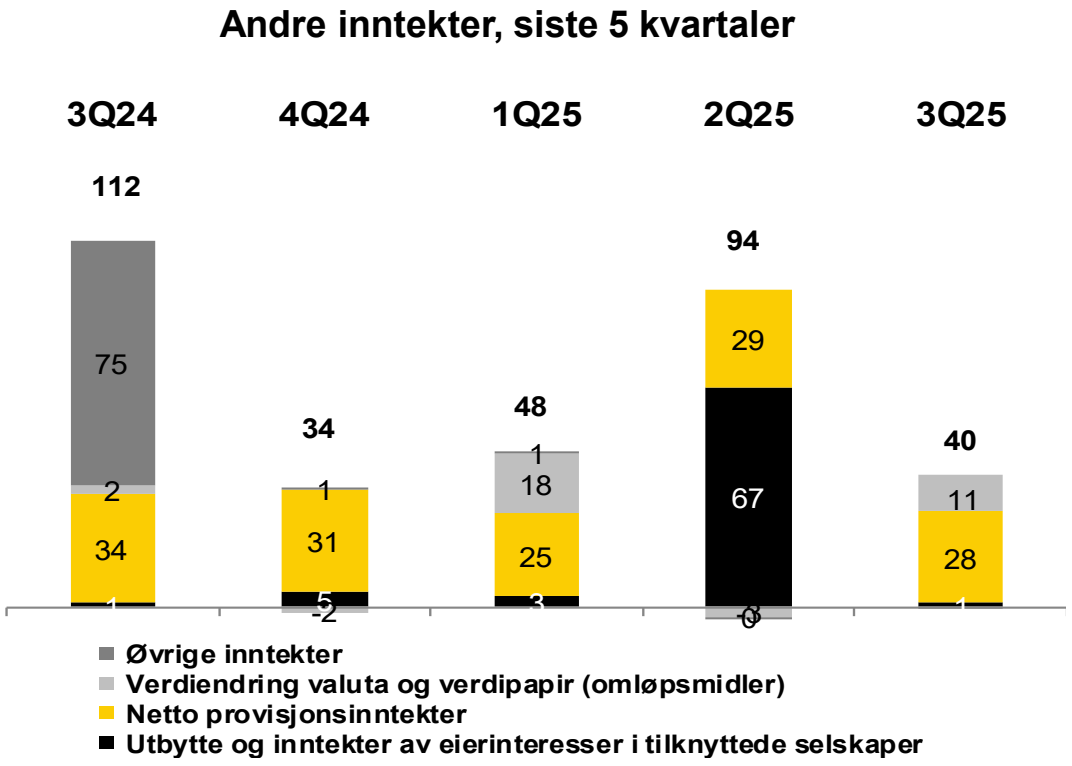
Innskuddsdekning PM er ca 43 % , PM utgjør 76 % av bankens totale utlån

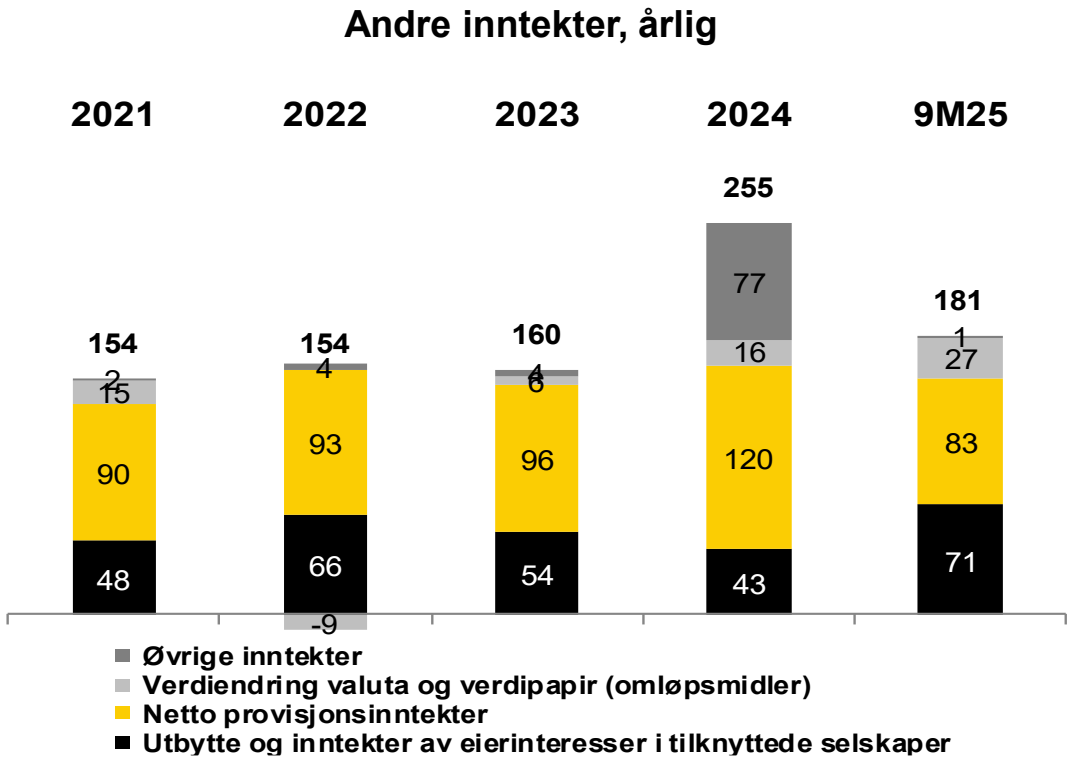


- Endring i styringsrentene påvirker marginbildet

Andre inntekter

Stabil underliggende utvikling





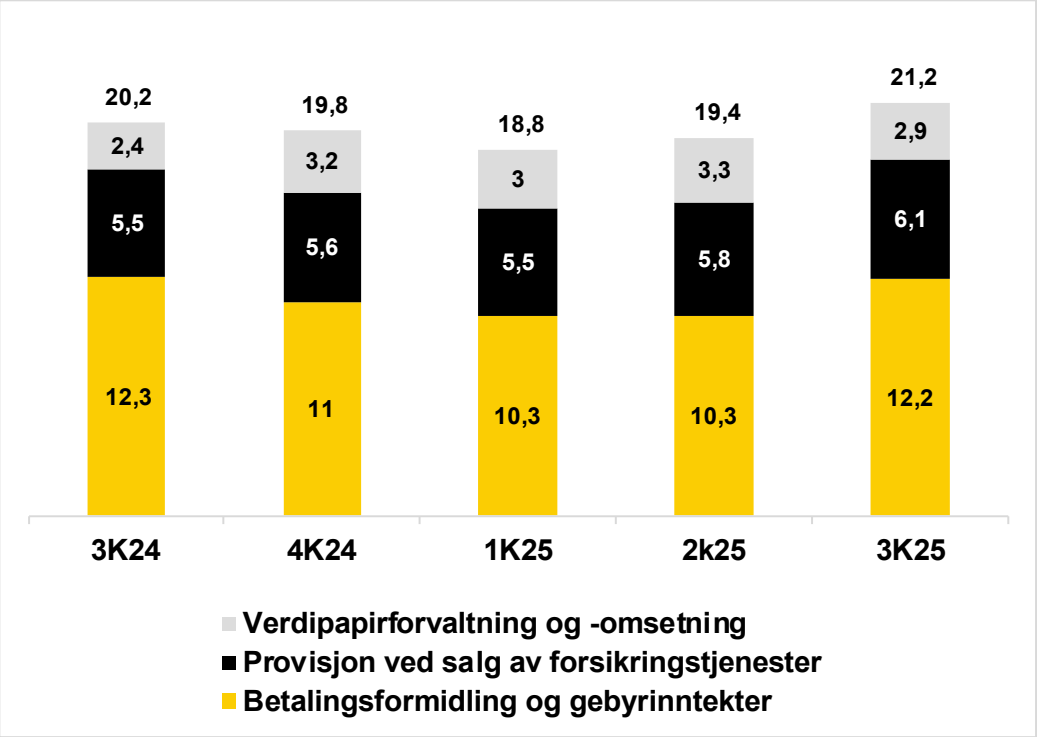
- Noe lavere provisjonsinntekter fra Aktiv eiendomsmegling i forbindelse med oppstart av nye Aktiv Rogaland eiendomsmegling.

- Utbytte fra Eika Gruppen for 2024 er MNOK 60,8 (28,4) og er bokført i andre kvartal 2025
- Verdiendring 3Q24 var knyttet til regnskapsmessige justeringer i forbindelse med fusjonen mellom Hjelmeland og Sandnes Sparebank

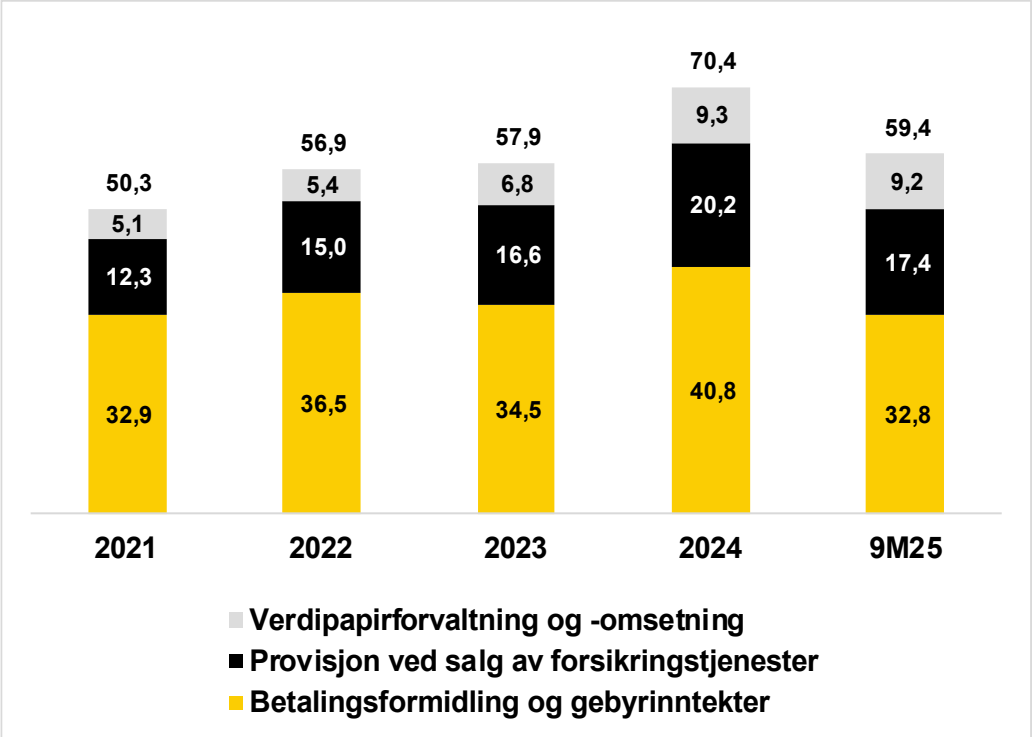
Sterk utvikling i breddeinntekter

Jevn økning i breddesalg – høyt internt fokus over tid skaper resultater

Breddeinntekter, siste 5 kvartaler

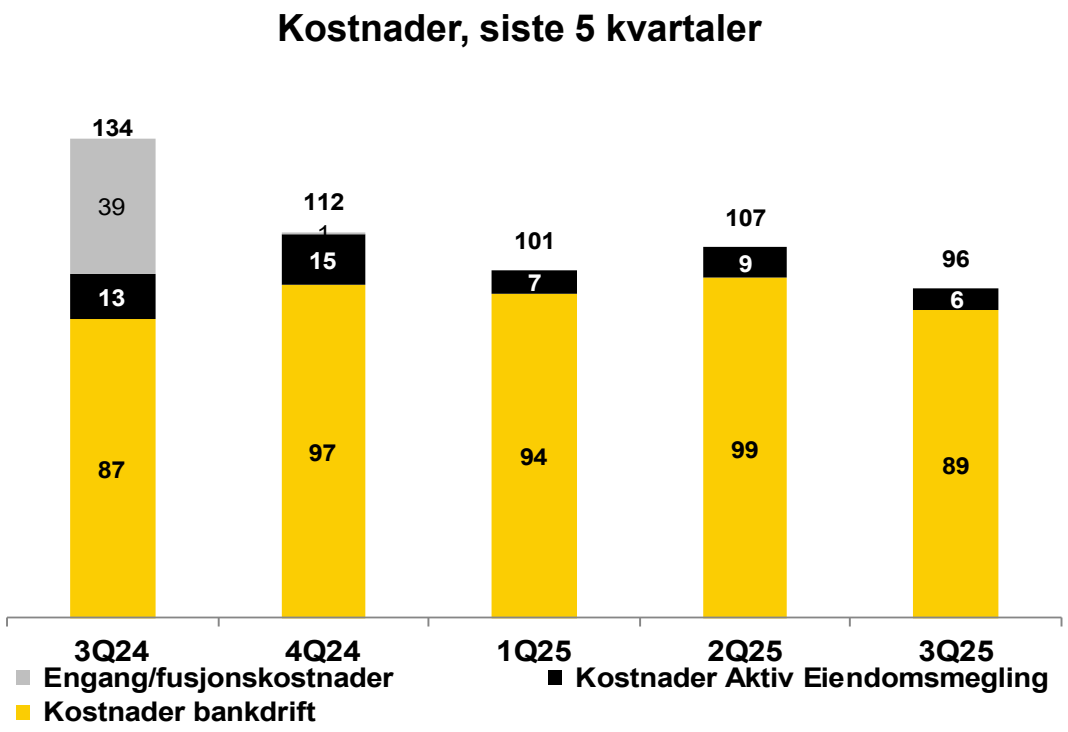


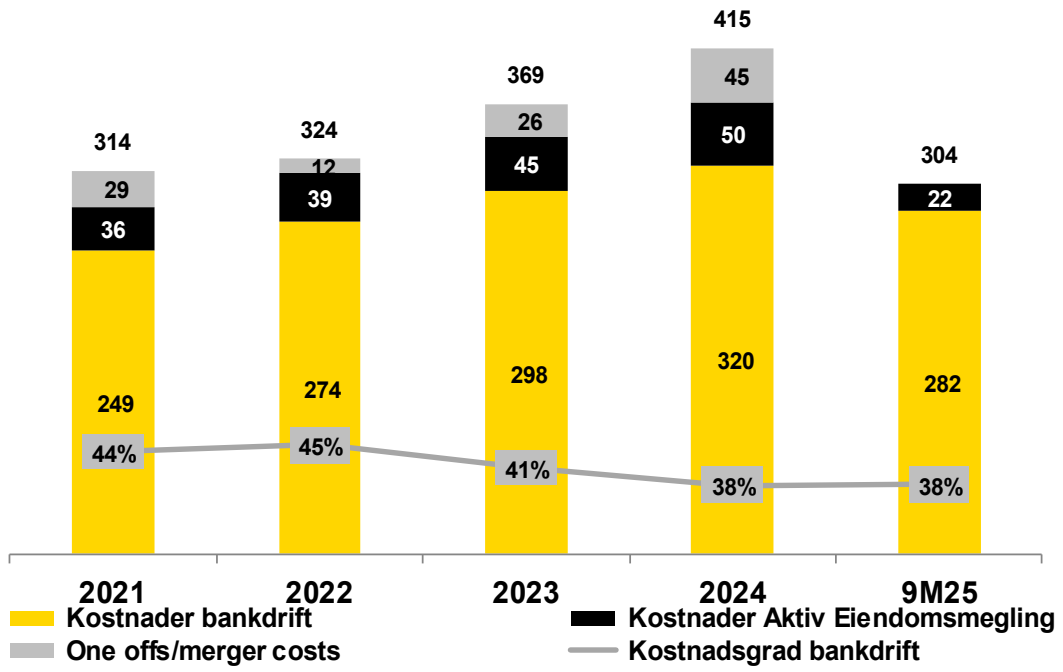
Breddeinntekter, årlig / hiå.



Kostnadsutvikling

Stabile driftskostnader, men noe økning i kostnadsbasen som følge av fusjonen





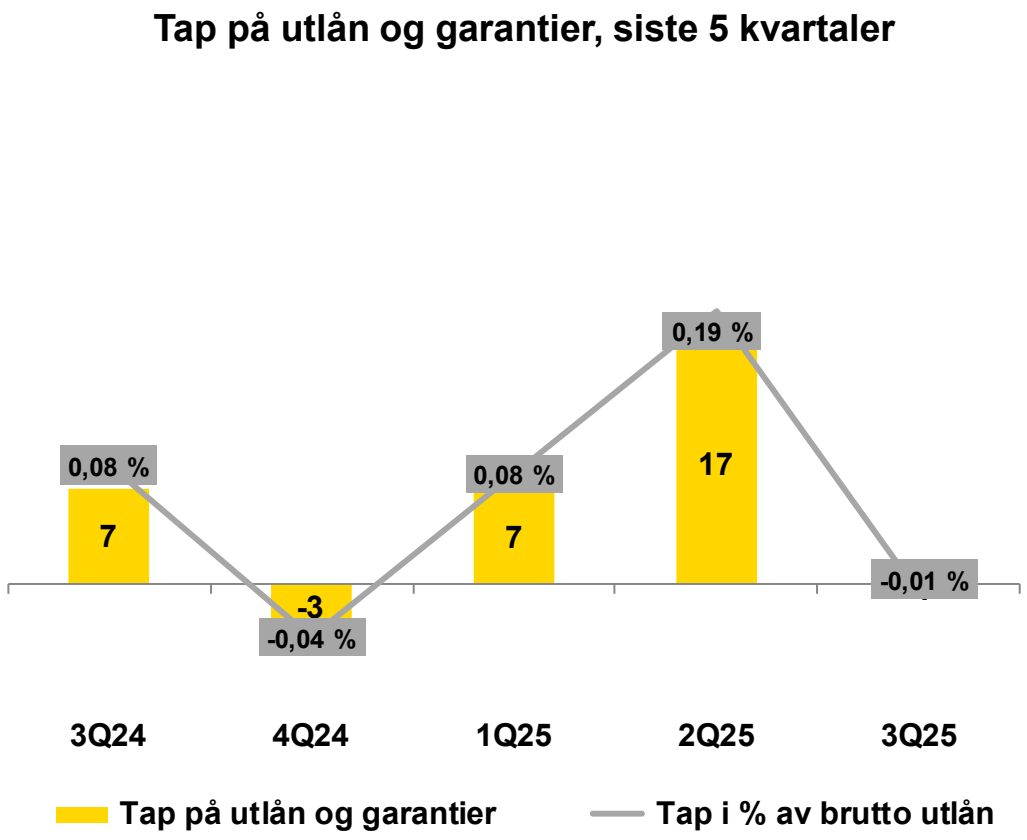
- Økning i kostnadsbasen på ca 10% som følge av fusjonen med Hjelmeland Sparebank. Fra 1 august 2024
- Antall årsverk i morbank er stabil rundt 150 ansatte

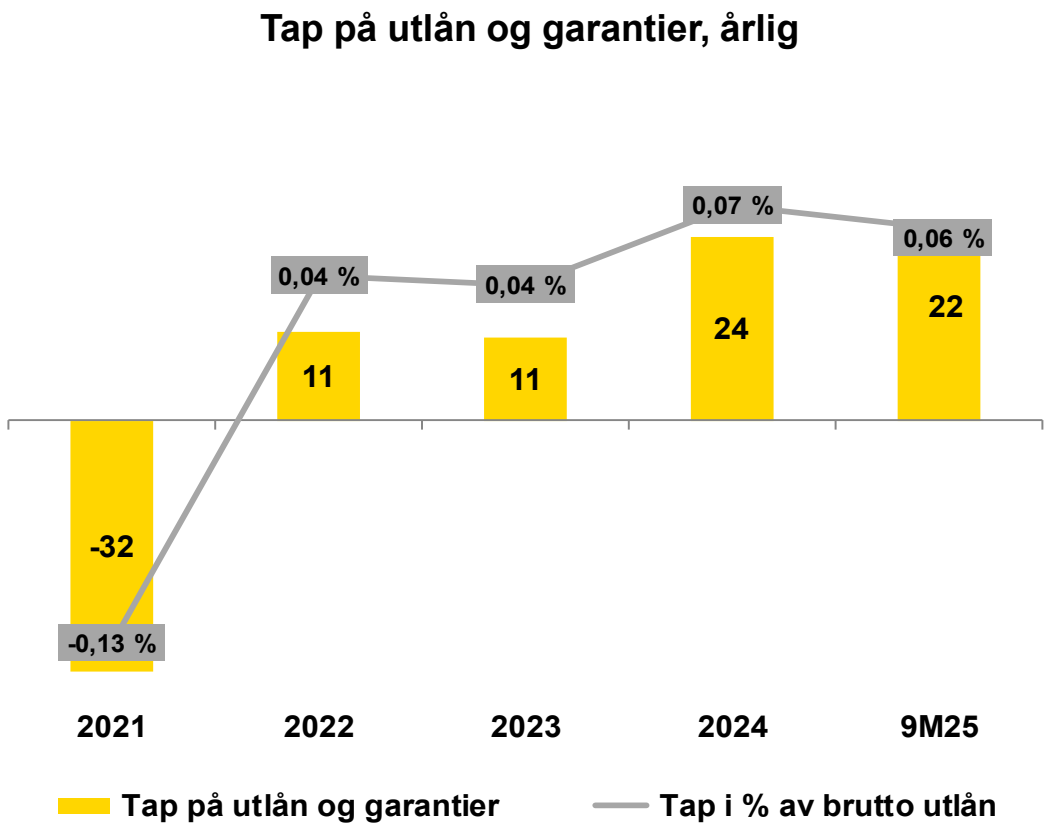
- Kostnadsgrad bankdrift i første 9 måneder 2025 er 38%
- Bytte av kjernesystem fra SDC til TietoEvry er belastet 67 MNOK i perioden 2021-2023.
- Fusjonskostnader Hjelmeland Sparebank på 44,6 MNOK i 2024

Underliggende bankdrift inkluderer drift morbank og boligkredittselskapret

Tapsutvikling

Stabilt lave tap





Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

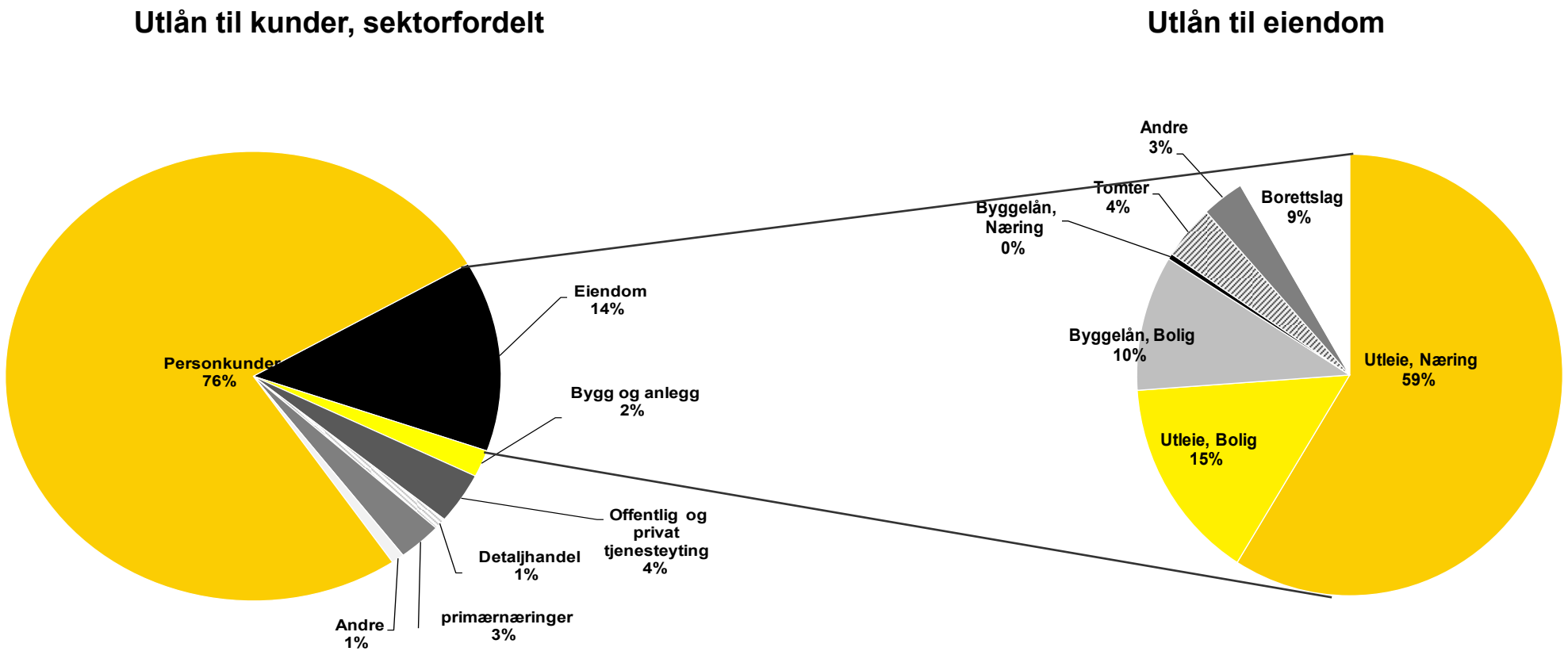
- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika Gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Utlån til kunder

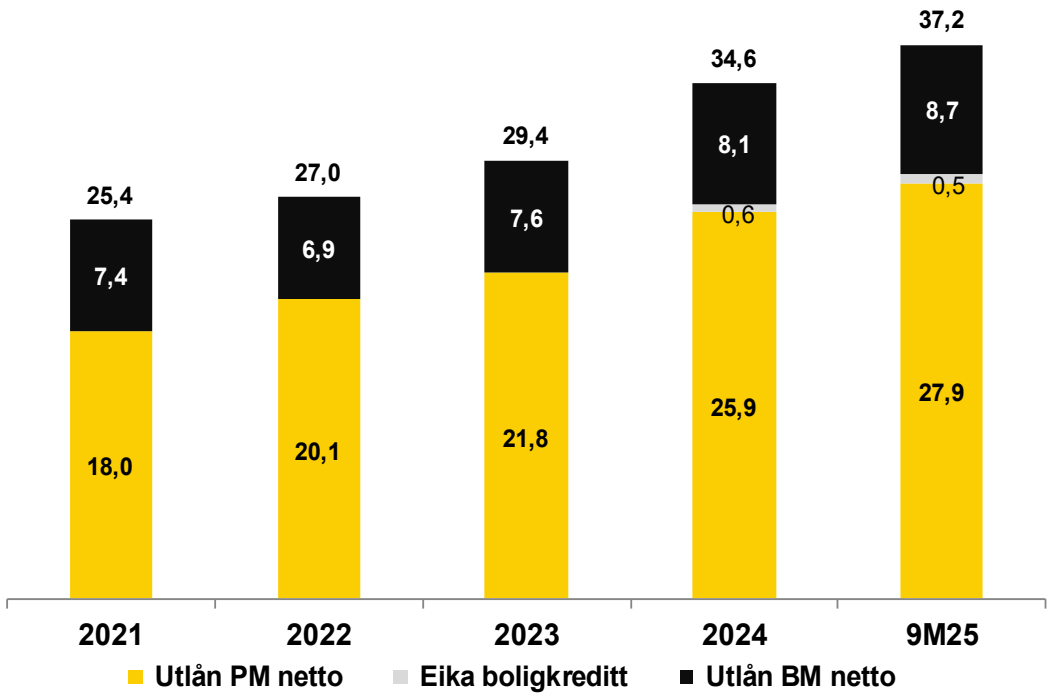
Andelen utlån til personmarkedet har økt betydelig siste 5 år. Lav eksponering mot eiendomsutvikling

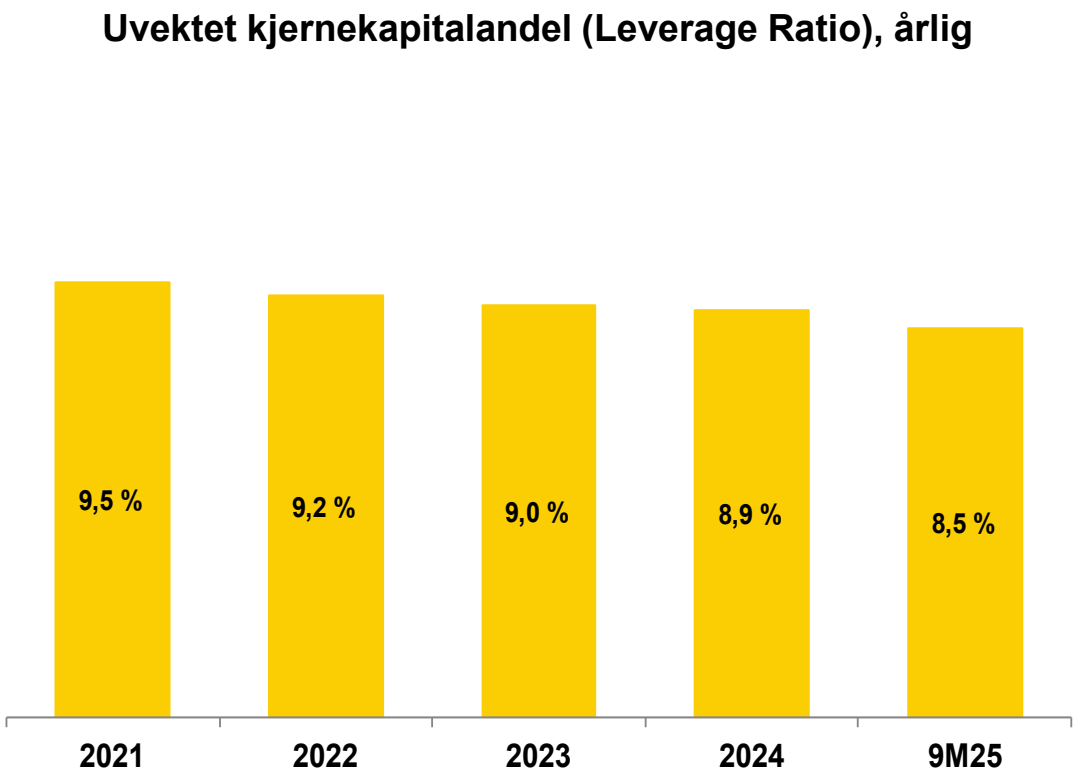


- Lav eksponering mot sykliske industrier
- Ubetydelig direkte eksponering mot oljerelatert virksomhet
- Stabilt innen næringseiendom

Økning i utlånsvolum og fortsatt sterk kapitalposisjon

Volumvekst innen privatmarked og SMB bedrifter krever mindre kapital

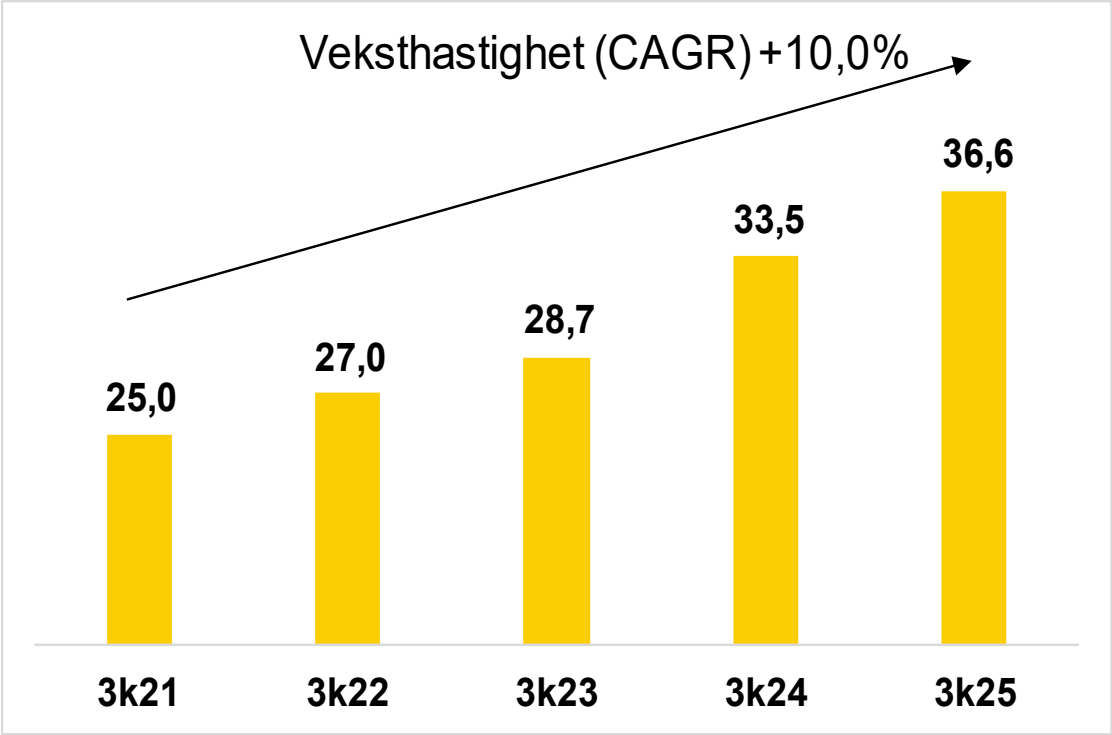




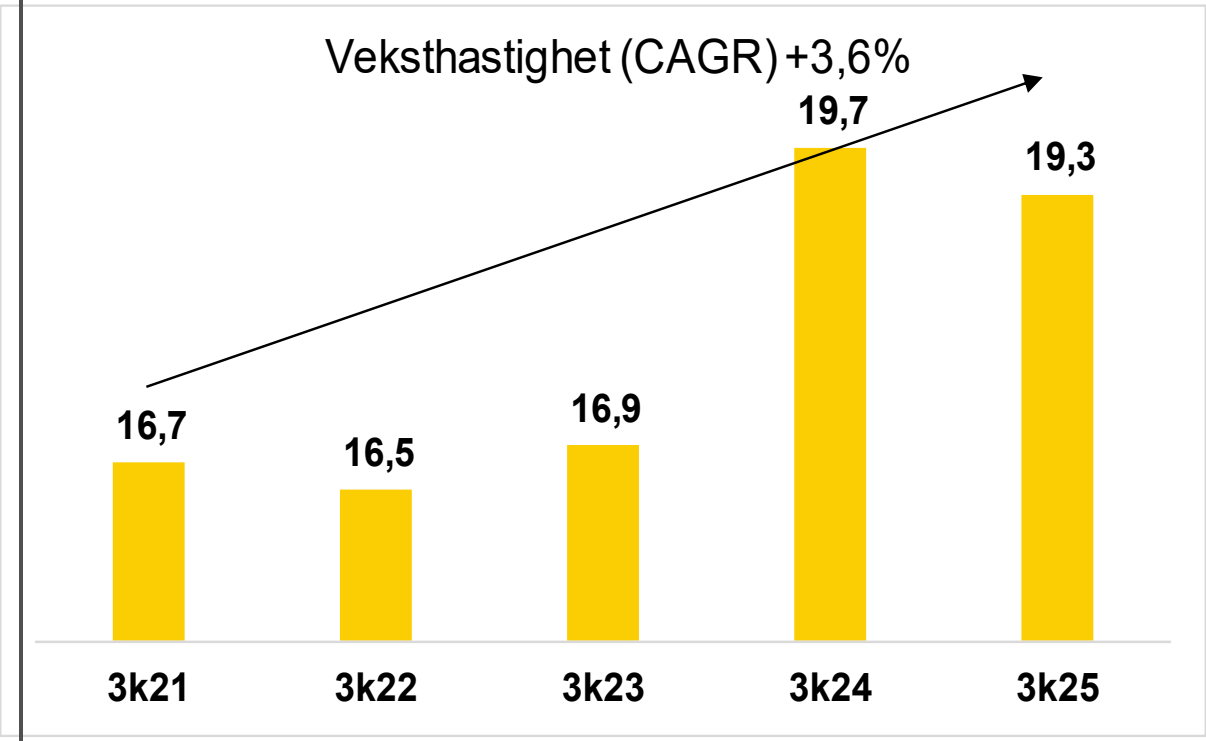
Økning i utlånsvolum har lavere kapitalbinding

Volumvekst innen privatmarked og SMB bedrifter krever mindre kapital

Netto utlån



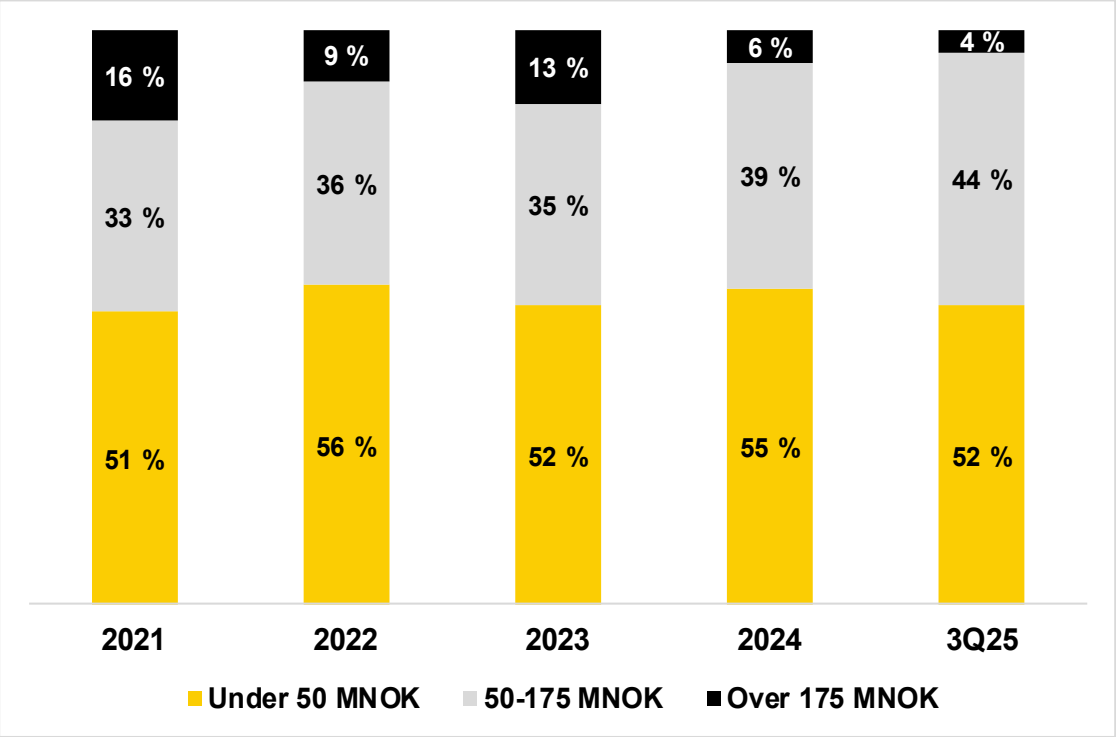
Beregningsgrunnlag



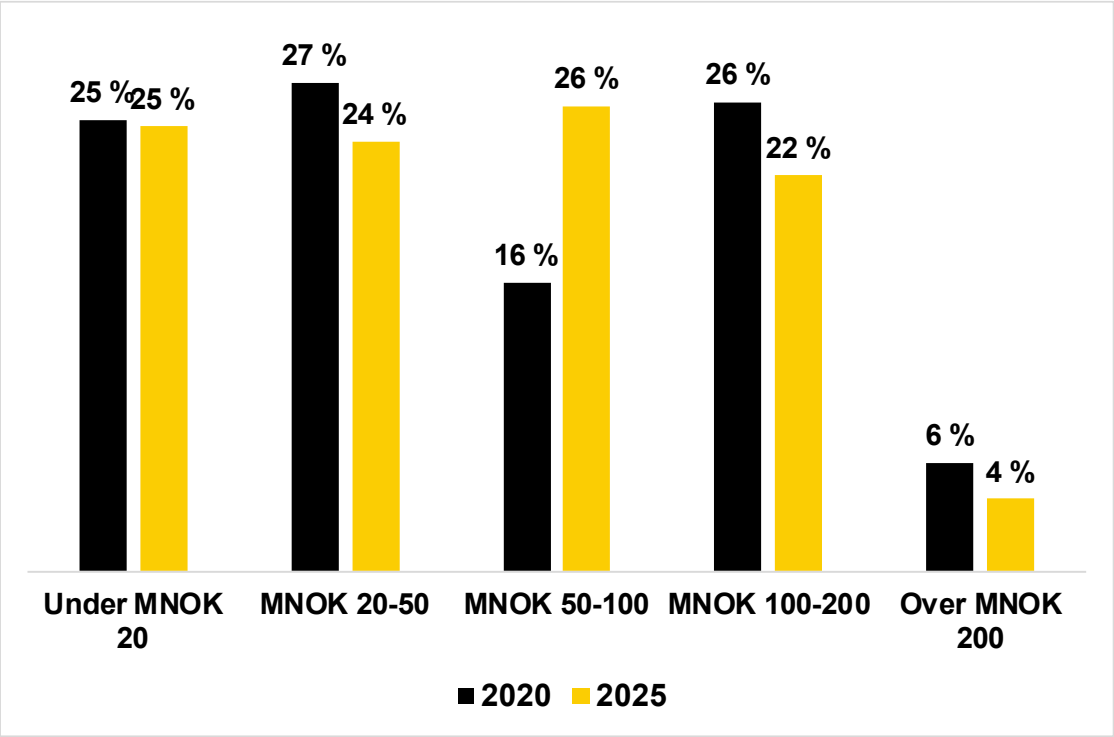
Strategisk satsing på små og mellomstore bedrifter

Færre store engasjementer og mindre næringsbygg reduserer konsentrasjonsrisikoen i porteføljen

Bedriftslån (volumvektet)



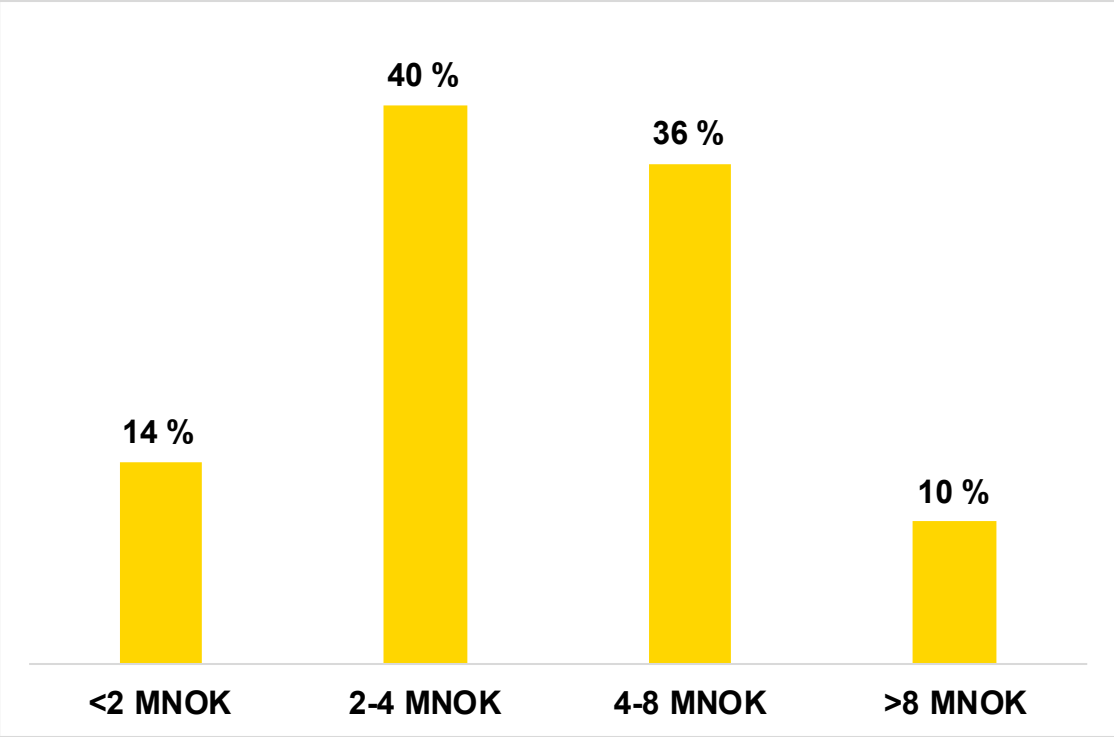
Bedriftslån til eiendom (volumvektet)



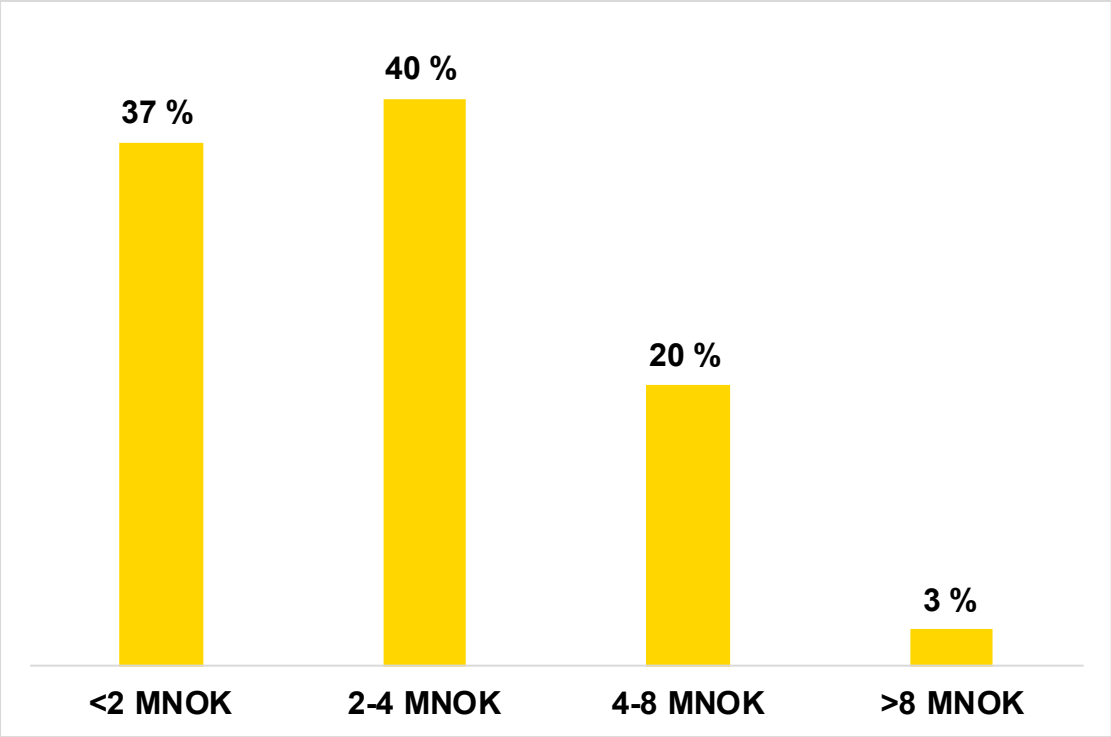
Utlånsportefølje privatmarked – lave boliglån hos kundene

Boliglån i en region som i mange år har hatt moderate boligpriser, høyere rentenivå mer håndterbart

Fordeling lånestørrelse (volumvektet)



Fordeling lånestørrelse (antall lån)

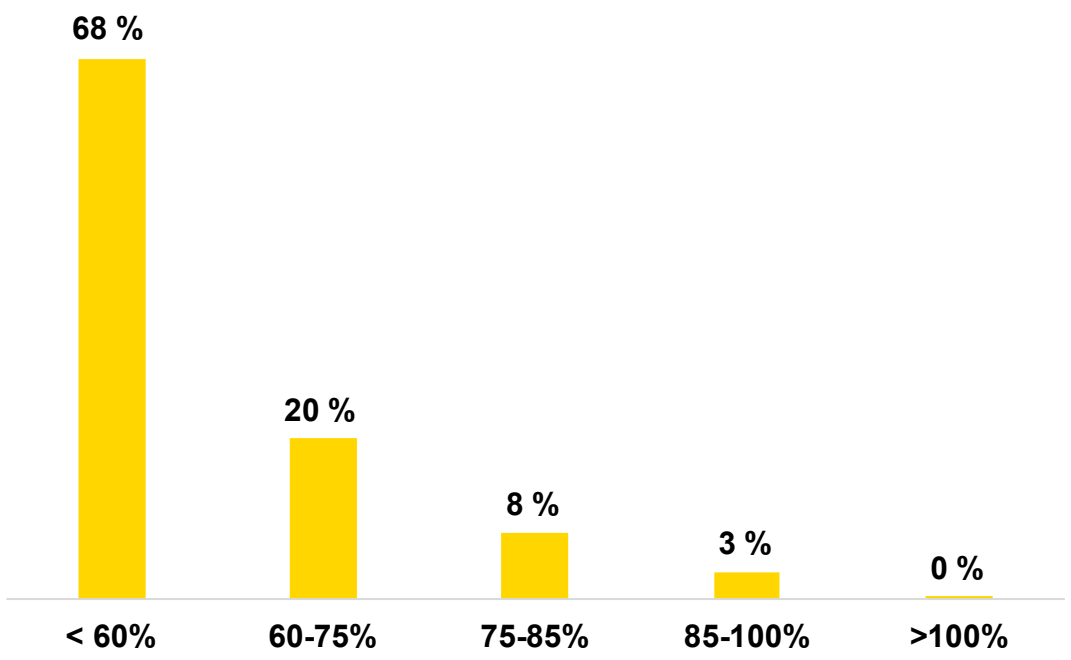


- Begrenset mengde store lån gir redusert sårbarhet ved midlertidig inntektsbortfall
- Gjennomsnittlig lånestørrelse MNOK 2,9 per kunde

Utlånsportefølje privatmarked – lave belåningsgrad

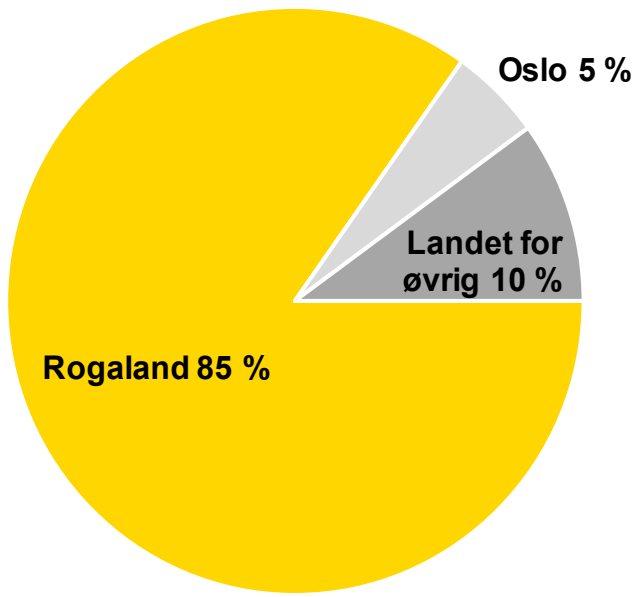
Boliglån i en region som i mange år har hatt moderate boligpriser med lavt belånte boliger

LTV fordeling



- 88 % av porteføljen har LTV* under 75 %,
- Gjennomsnittlig volumvektet LTV er 53,9 %
- Ca 4% av bankens pant er knyttet til fritidsboliger, men det meste av dette er tilleggspant
- Kunder med LTV > 100% er for det meste kunder med tilleggsikkerhet i form av kausjonister med kundeforhold i annen bank

Geografisk fordeling, volum



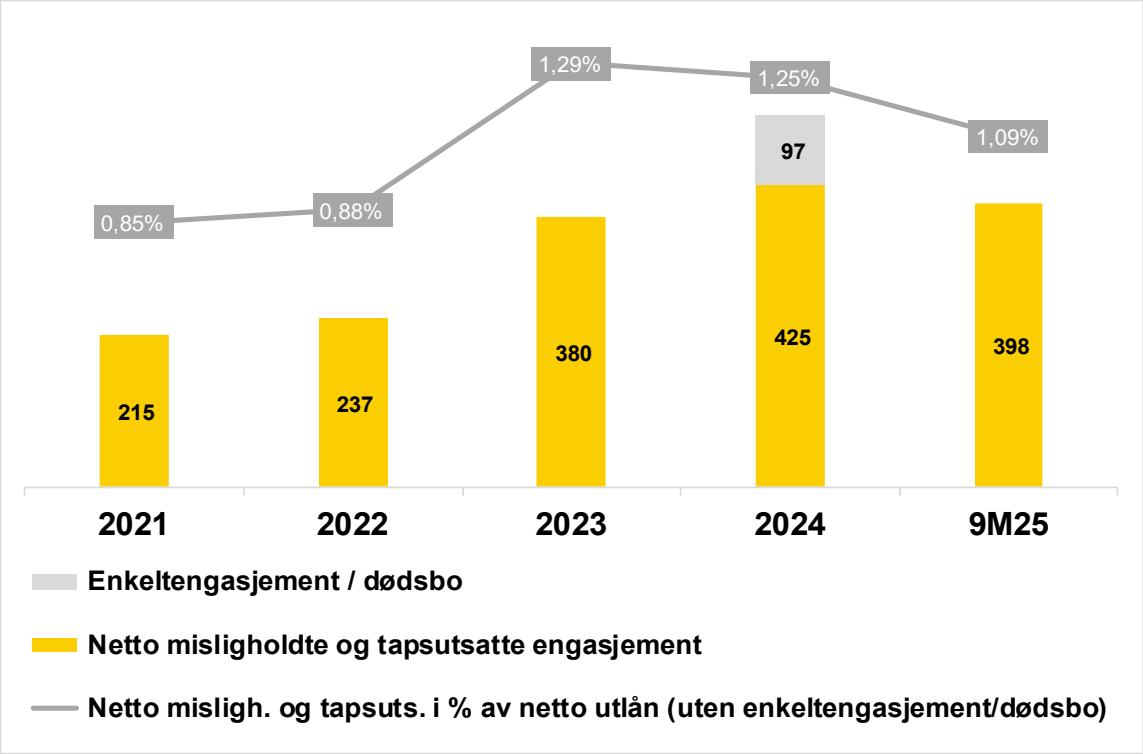
- 85 % av antall kunder er i Rogaland
- 89% av antall kunder eks Balanse er i Rogaland
- 94 % av kundene til Balansebank holder til utenfor bankens primære markedsområde

* Beregningen av LTV tar utgangspunkt i sikkerhetenes markedsverdi. Ved totalfordelt LTV tilordnes hele det aktuelle lånet til et og samme intervall

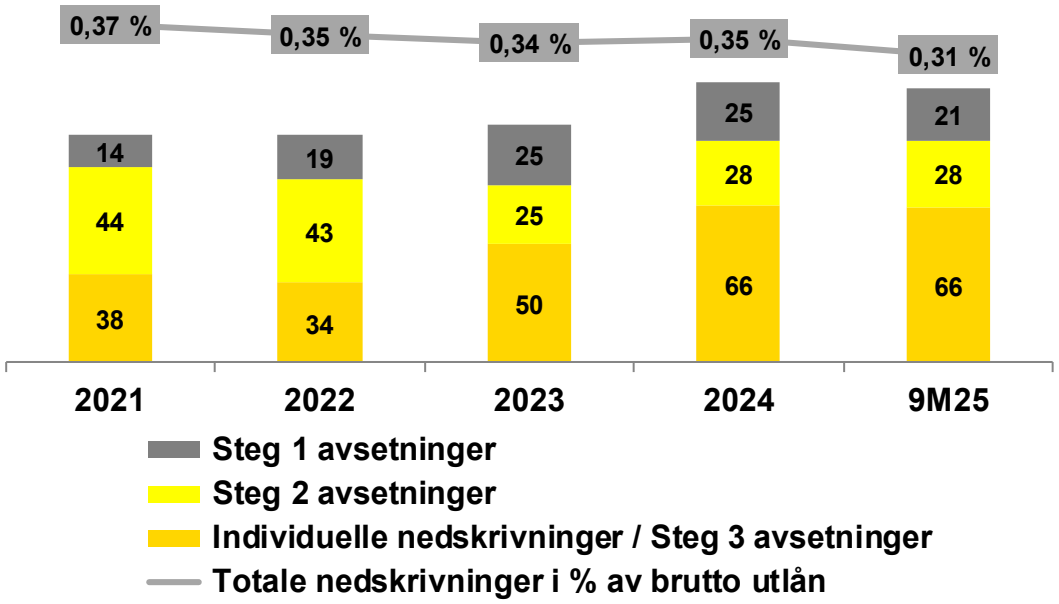
Nedskrivninger og tapsutsatte

Stabil utvikling, naturlig økning i forbindelse med tilført utlånsvolum ved fusjonen

Netto misligholdte og tapsutsatte , årlig



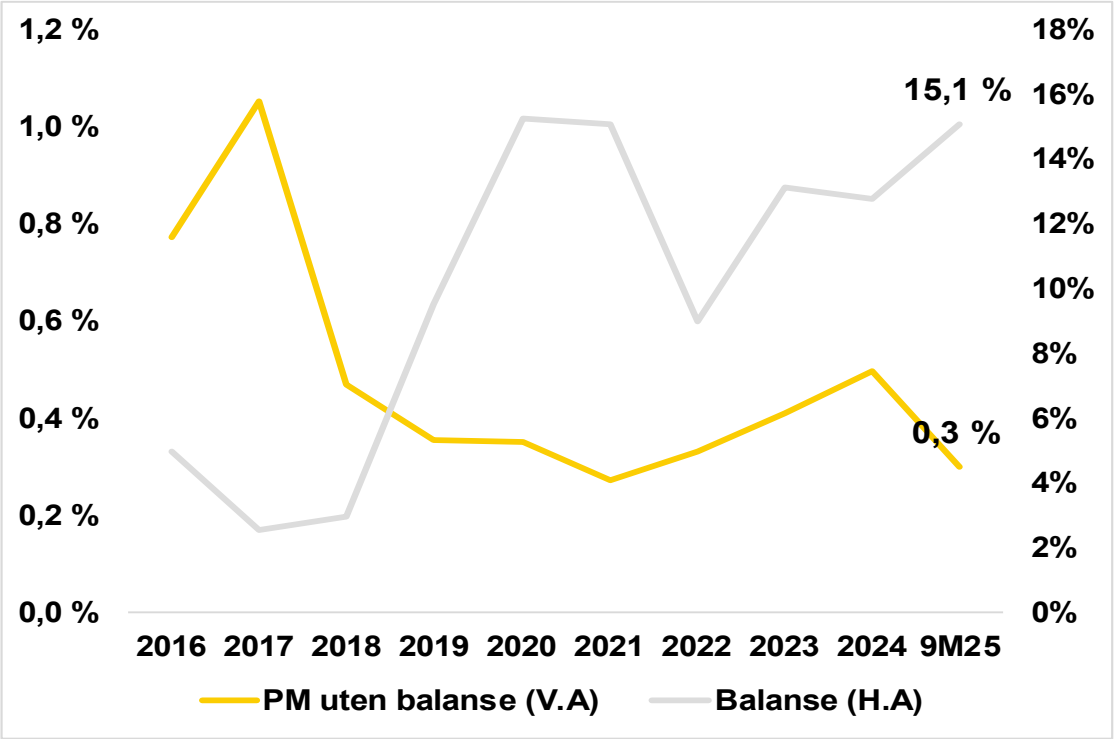
Balanseførte nedskrivninger , årlig

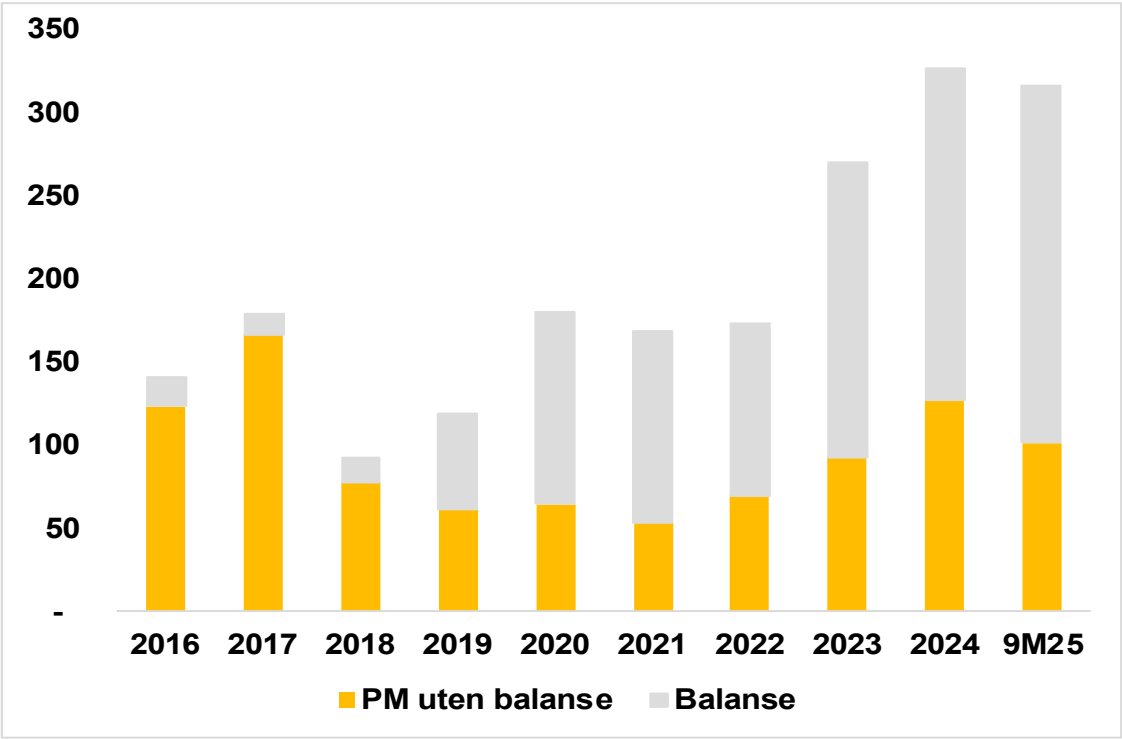


- Økningen i mislighold er i hovedsak knyttet til omstartsbanken, Balansebank, og i tråd med mandatet med 10% mislighold som forventing
- Enkeltengasjement knyttet til dødsbo pr 31.12.24 er gjort opp
- Hjelmeland Sparebanks volum er inkludert fra 1 august 2024

Misligholdsrate privatmarked

Stabilt lavt mislighold i ordinært PM. Noe høyere i omstartsbanken Balansebank





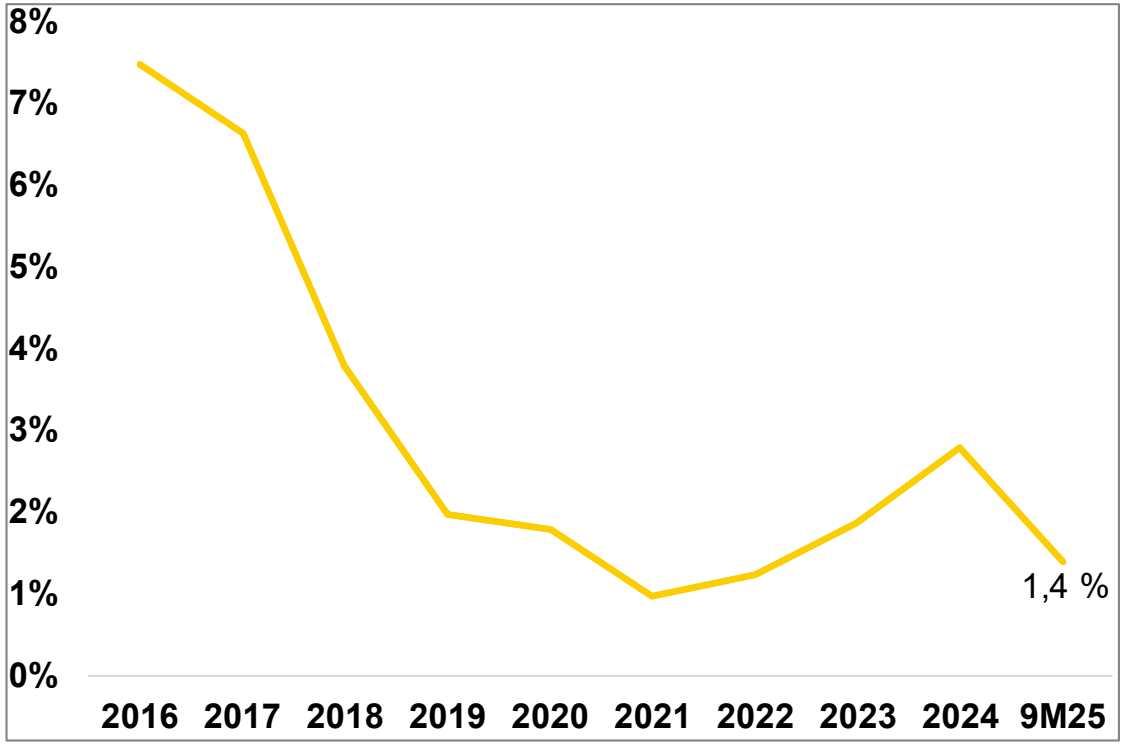
- Forventet mislighold i Balansebank er 10 %. Lån i Balansebank er sikret i privatbolig innen 85 % av verdien
- 40 % av misligholdet i Balansebank er knyttet til 4 kunder som er i prosess med rettslig inndrivelse

- Utlånsvolum fra Hjelmeland Sparebank er lagt til i 2024

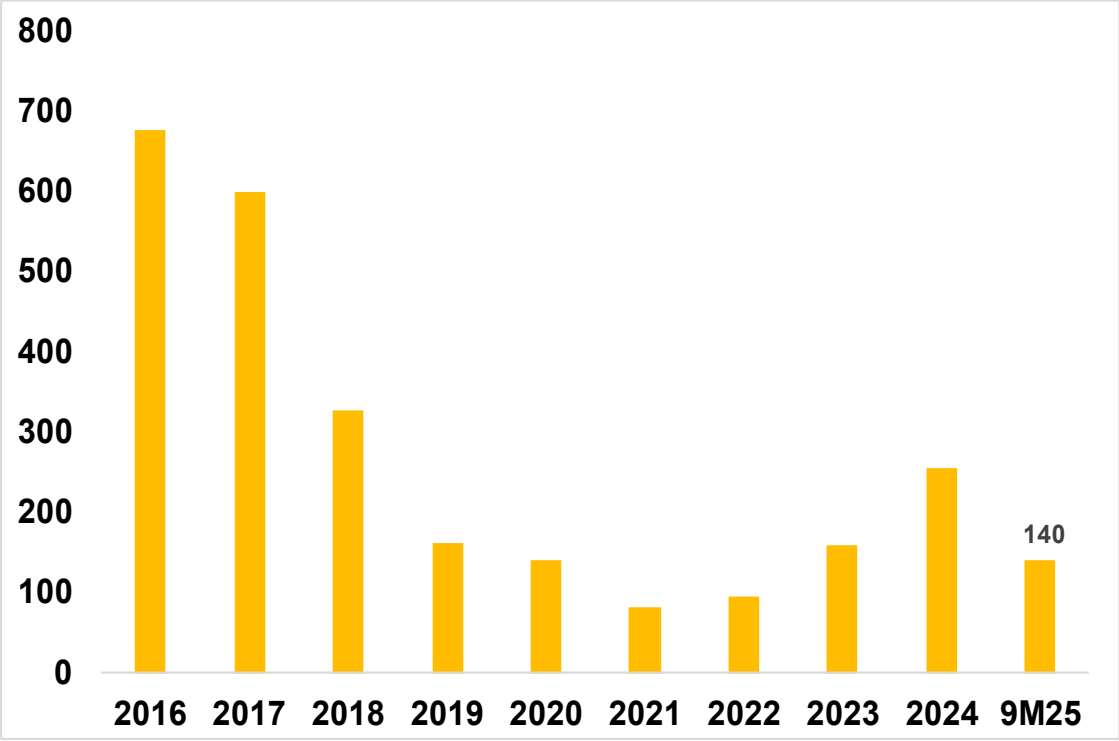
Misligholdsrate bedriftsmarked

Reduksjon av risiko for bedriftsutlån over flere år medfører mindre press i porteføljen gitt dagens markedssituasjon

Brutto misligholdte og tapsutsatte BM



Brutto misligholdte og tapsutsatte BM

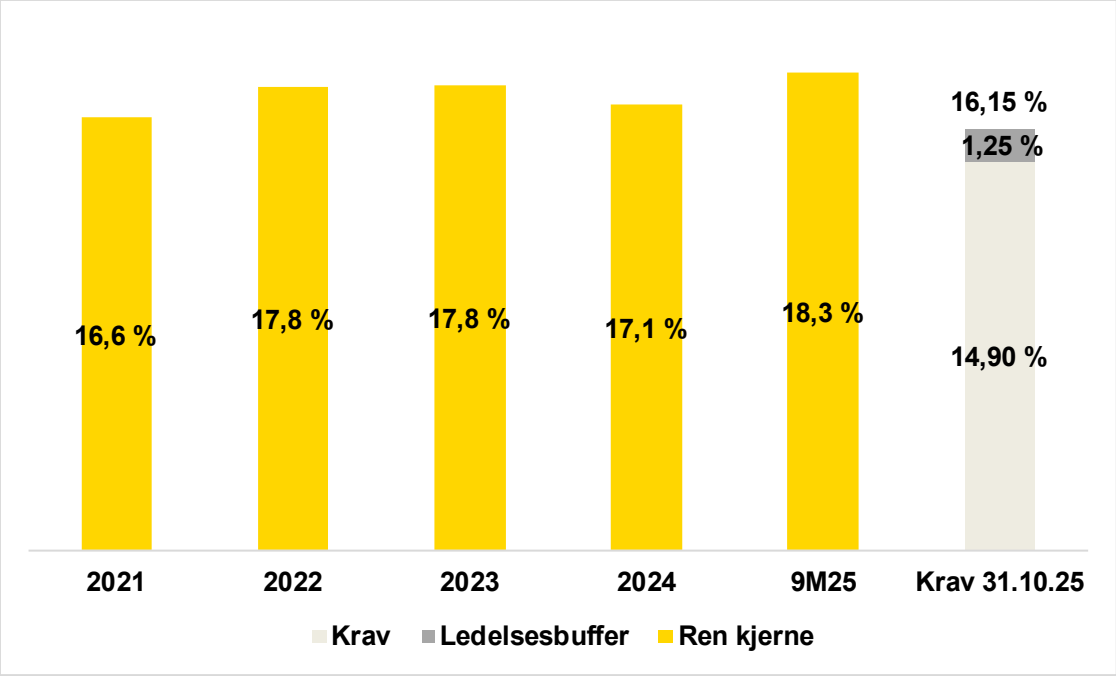


- Utlånsvolum fra Hjelmeland Sparebank er lagt til i 3.kvartal 2024

Godt kapitalisert og rustet for videre vekst

Ren kjernekapitaldekning på 18,3 %. Inkl årets resultat 20,7 %. Uvektet kjernekapitalandel 8,5 %

Ren kjernekapitaldekning (CET-1)



En godt kapitalisert bank

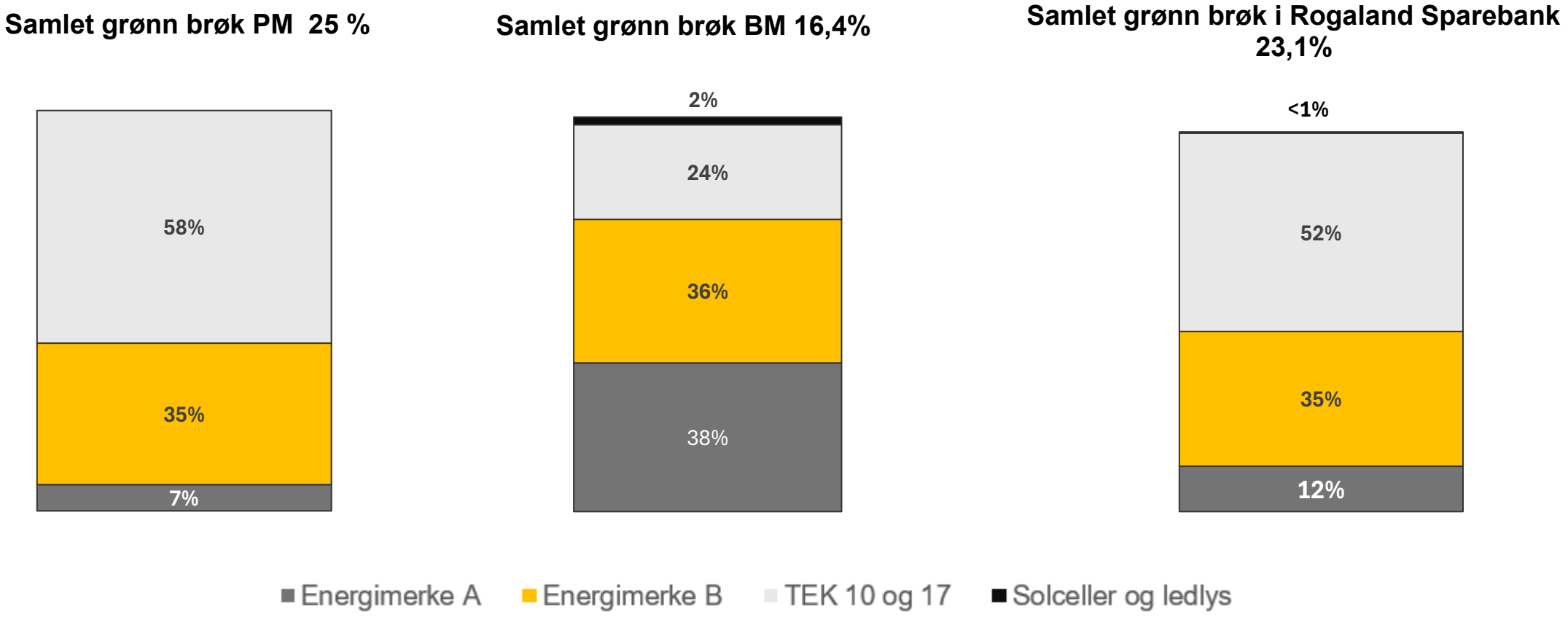
- Internt kapitalmål på 16,8% fra 01.08.24 til 30.09.25
- Nytt pilar 2 krav gyldig fra 31.10.25 på 1,6 % ned fra 2,3 %
- Ledelsesbuffer ned fra 1,5 % til 1,25 % fra 31.10.25
- Nytt kapitalmål for ren kjernekapital fra 31.10.25 er 16,15 %, inkludert ledelsesbuffer på 1,25%

Fokus på bærekraft i Rogaland Sparebank

Oppnådde målsetninger innenfor bærekraft per Q3 2025

- Rogaland Sparebank er tilsluttet Eika-alliansens felles klimaambisjon om netto nullutslipp innen 2050.
- Attestert bærekraftsrapportering med klimaregnskap og offentliggjort aktsomhetsvurderinger iht. Åpenhetsloven.
- Integrert ESG-modul i kredittprosessen gir systematisk vurdering av miljø-, sosiale og styringsfaktorer for bedriftskunder.
- Øremerket 10 % av gavefondet til grønne formål og styrket lokal samfunnsutvikling
- Personmarkedet har doblet sitt grønne utlånsvolum de to siste årene.
- Bedriftsmarkedet ca 1,5 mrd NOK i grønn finansiering i løpet av 2025.
- Grønne obligasjoner: Seniorobligasjon på 300 mNOK og obligasjon med fortrinnsrett (OMF) på 3 mrd NOK

Grønn brøk i Rogaland Sparebank



* Grønn brøk er beregnet med utgangspunkt i bankens grønne rammeverk og de aktivaklassene og prosjektene som definere som grønne innenfor rammeverket

Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika Gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika Gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Rogaland Sparebank

Personmarked

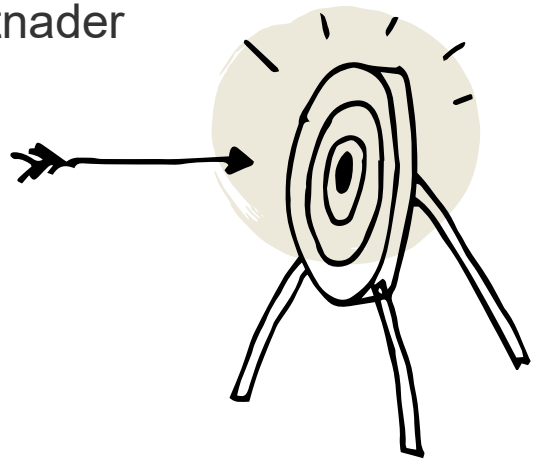
Kapitalmarkedsdag 5.november 2025

Lene Nevland Sivertsen, direktør personmarked

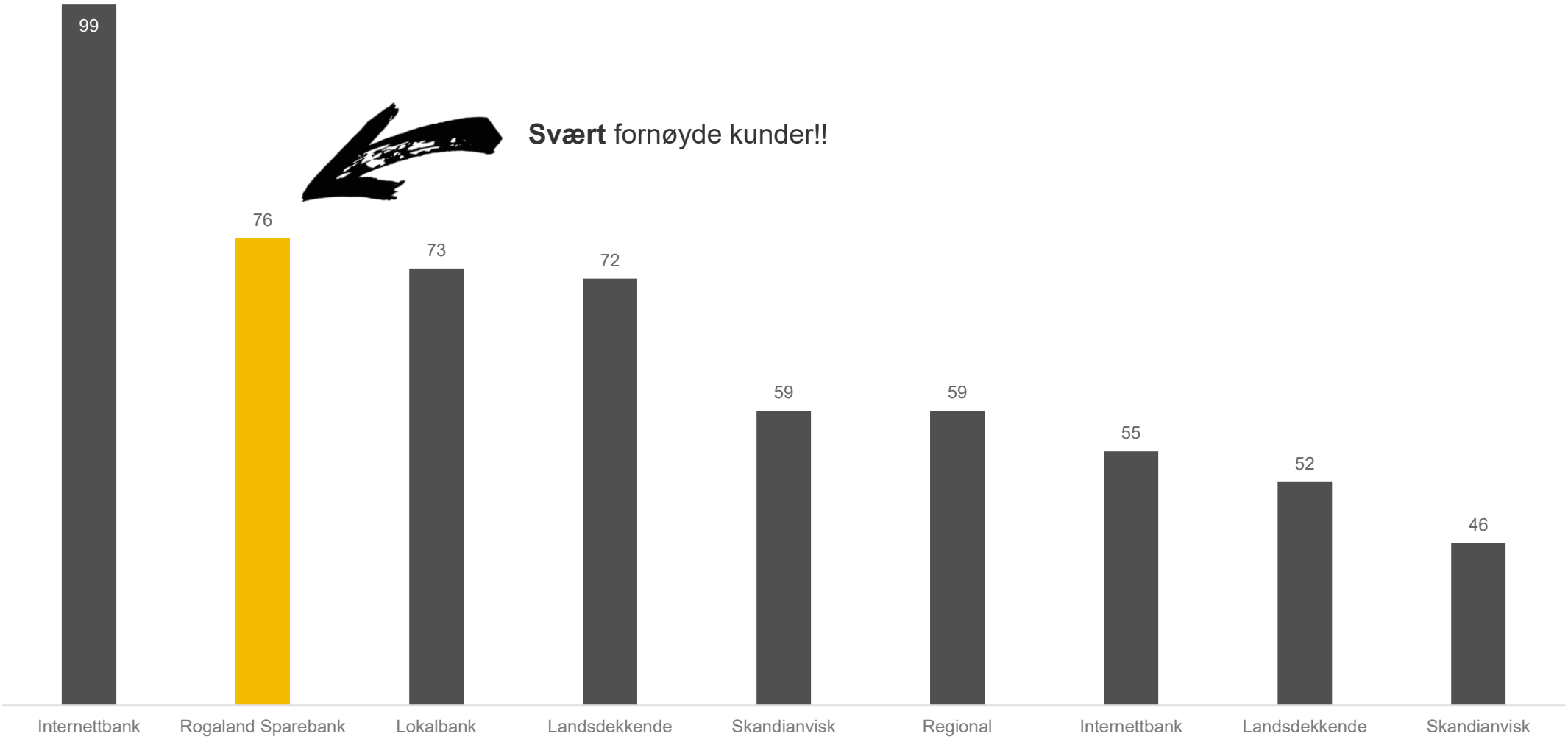
Målsetning mot 2028

PERSONMARKED

- Vi skal ta markedsandeler der vi har kontor
- Vi skal være blant de mest lønnsomme på PM, målt mot banker vi konkurrerer mot
- Vi skal være best på Personlig Rådgivning
- Vi skal jobbe mer standardisert og drive effektivt
- Vi skal løfte både interne- og eksterne prosesser ved å ta bruk tilgjengelig teknologi og verktøy
- Vi skal bidra til lavere kostnadsgrad for banken ved å øke inntekter uten å øke kostnader
- Vi skal jobbe målrettet med å øke andelen innenfor vårt foretrukne segment i PM
- Vi skal sørge for å ha tilstrekkelig innskuddsdekning

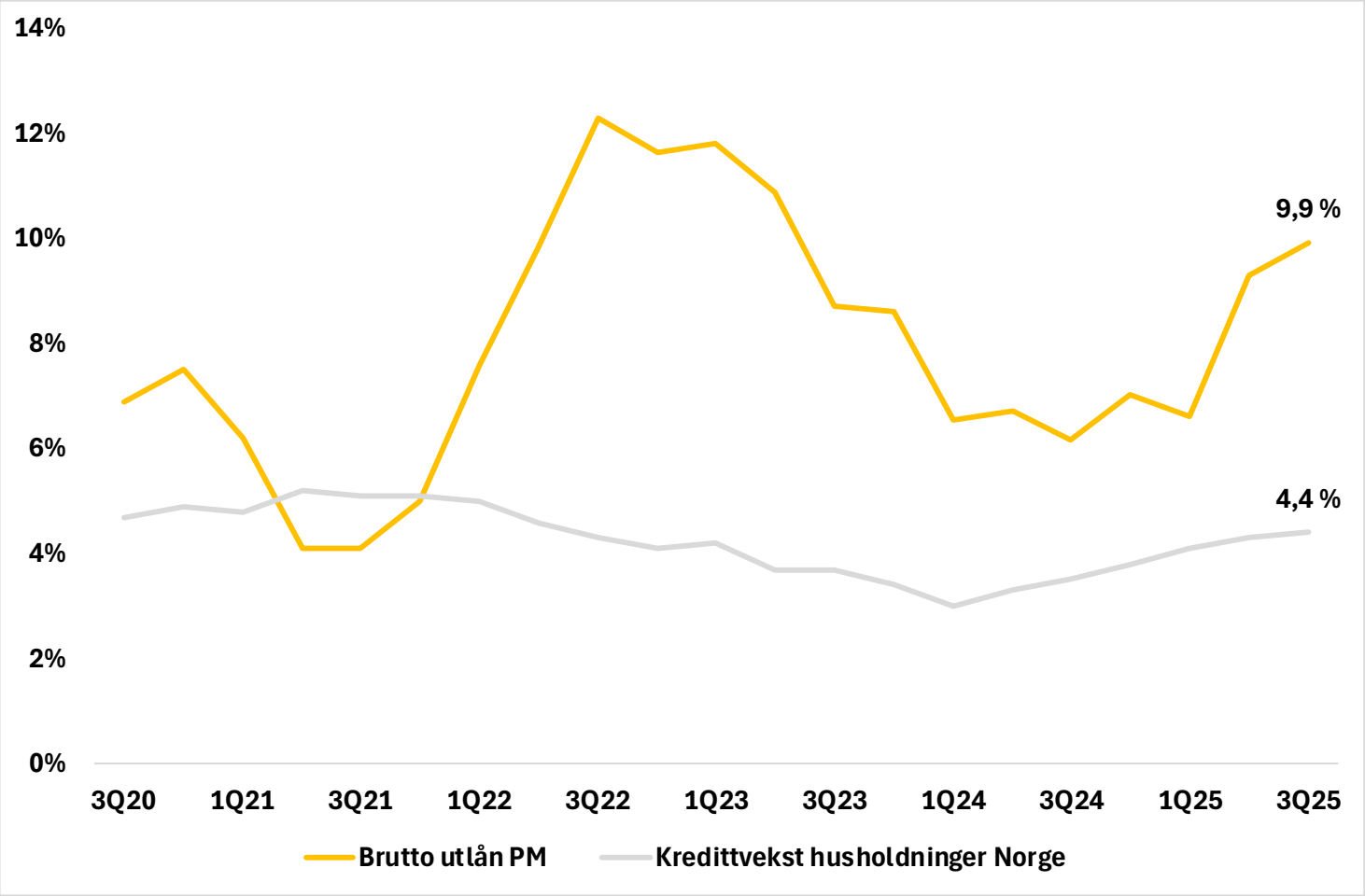


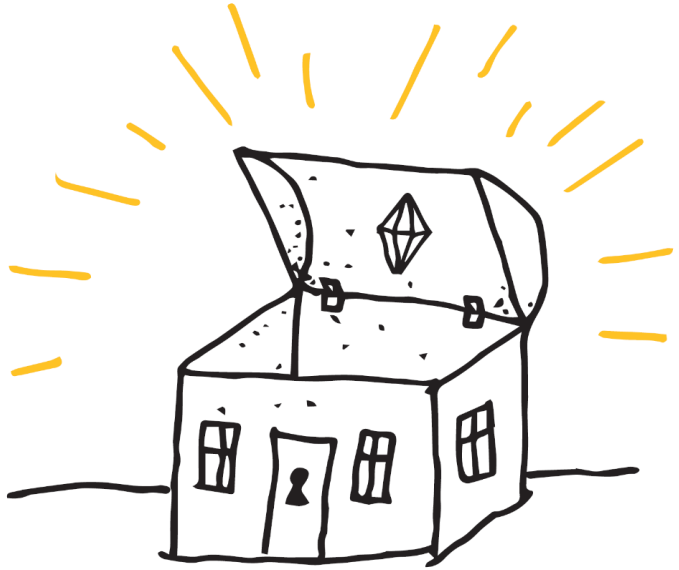
Kundetilfredshet bankkunder i personmarkedet i Rogaland



Kilde: *Kantars omdømmeundersøkelse 2025*

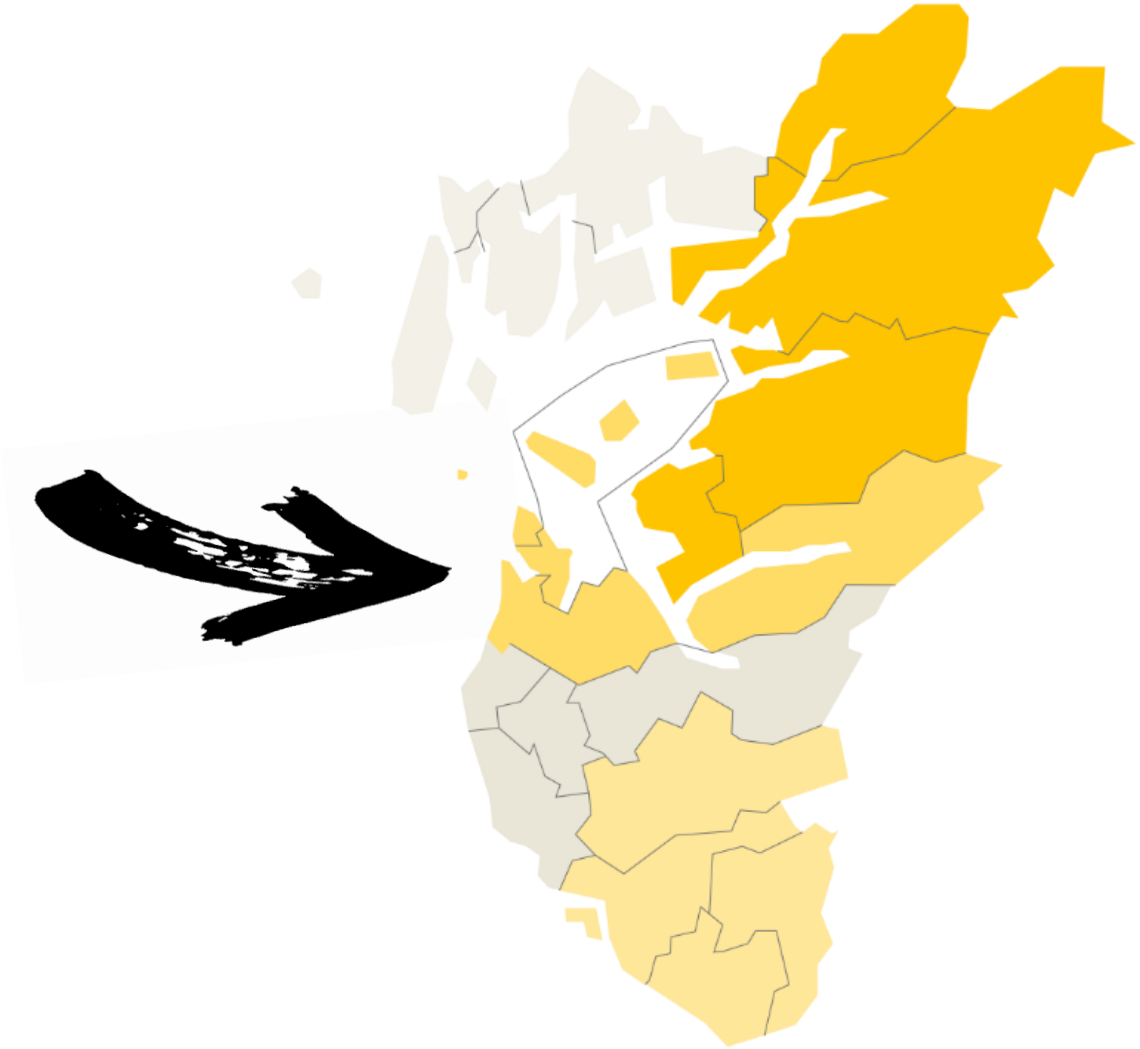
Flere personkunder velger Rogaland Sparebank





Sterkere og personlig tilstedeværelse på Sola

Rogaland Sparebank



Kunder og omdømme

NYHETER NYHETER

TORSDAG DE. MARS 2025 STAVANGER AFTENBLAD 3

Egil Edland og Arild Idsøe følger med på hva bankrepresentantene forteller.

Sponsoren holder svindelkurs:

– Her ryker det flere hundretusen kroner i måneden

Kundeserviceleder Terese Helleland snakker om svindel og hvordan bankkunder kan unngå dette.

STAVANGER: Rogaland Sparebank tok turen til Brodd IL's klubbhus for å hindre at idrettslagets seniorer havner i svindelfellen. Flere banker melder om betydelig økning i svindelsaker.

Ellin Lindvoll
Journalist
ellin.lindvoll@aftenbladet.no

Anders Hinge
Fotograf
anders.hinge@aftenbladet.no

Lyskasterne søger for at ungdommene ute på fotballbanen treffer den rugnvåte barksken.

Flomlyset som lurer seg inn vindusrutene til klubbhuset, får gjenskinn i gråsprengte, sølvskimrende eller blankpussede baldhoder.

Alle de 36 eldre herremennesker oppmerksomhet er vendt mot en powerpoint om hvordan de skal unngå å bli svindlet.

Det er Rogaland Sparebank, én av idrettslagets sponsorer, som har troppet opp for å opplyse seniorene.

– Siste bankran i Norge var i 2017. Etter det har alle ran vært digitale, sier kundeserviceleder Terese Helleland.

– Vår erfaring er at så å si alle som går på investeringssvindel er menn. Vi har flere pensjonistkunder som har tapt både fire og fem millioner kroner på slik svindel, istemmer Anders Bjørndal, fagansvarlig for svindel i banken.

– Ofte må banken ta regningen

- Ifølge tallene til Rogaland Sparebank, ble kundene deres svindlet for rundt 5 millioner kroner i 2024.
- Banken klarte å avverge svindelforsøk for 70 millioner kroner.
- Så langt i år er kundene svindlet for 300.000 kroner.

Publikum i Brodd-huset, som er midt i målgruppen, lytter konsentrert, mens de gomler på vafler og sipper kaffe.

Og de rekker hendene hyppig i været, for å stille spørsmål til bankrepresentantene:

Fra venstre: Anders Bjørndal, fagansvarlig for svindel i Rogaland Sparebank, Egil Edland og kundeserviceleder Terese Helleland.

– Jeg blokkerer svindlernes telefonnumre hele tiden, men de fortsetter å ringe fra nye numre. Hvorfor stopper det ikke?

– Hvis jeg blir lurt, får jeg pengene igjen?

Bjørndal beroliger med at banken strekker seg langt for at kunder som har blitt svindlet skal få igjen de tapte kronene, men understreker at de har et regelverk de må forholde seg til. Det pålegger dem å undersøke hver enkelt sak og stille kunden kontrollspørsmål.

– Om kunden har gitt fra seg BankID, hvem skal da ta regningen? I mange tilfeller tenker vi at kunden burde ta tapet selv, men ofte ender det med at banken må ta regningen på vegne av kunden, svarer Helleland på sitt eget retoriske spørsmål.

Amerikanske enkemenn – og parkeringstrøbbel

Svindlerne blir stadig mer utspekulerte. Bankkundene peppres med e-poster, opprinningsringer og tekstmeldinger. Noen ganger ringer svindlerne på dørene hjemme hos folk, og utgir seg for å være fra banken eller politiet.

Budskapet fra banken er klokkeklart:

– Aldri gi fra deg BankID til noen. Ingen i banken vil noen gang be om slike opplysninger. Å gi fra seg BankID, er det samme som å la noen signere med ditt navn, understreker Helleland.

De utsendte fra Rogaland Sparebank lister opp en rekke svindelmetoder:

- Facebook-kontoer blir hacket, og så sender svindlerne meldinger der de utgir seg for å være familie eller venner. De ber gjerne om kontoopplysninger fordi dere angivelig skal dele en konkurransepremie.
- Annonser legges ut på Finn.no, og like etter tar svindlerne kontakt og prøver å lure selgerne via såkalt Heltbjørn-svindel.
- Kjærlighetssvindel der bedragereen utgir seg for å være en amerikansk offiser som har misset konen og trenger penger til å komme seg hjem fra Malmøsten til barna i USA.

– Det er tøft å ta kontakt med de som er utsatt for kjærlighetssvindel og si at de har blitt lurt. Ofte kan det ta lang tid å overbevise dem, sier Bjørndal.

Parkeringsselskapet Easypark misbruker titt og ofte av svindlerne. De ber kunder trykke på en lenke for å fylle inn informasjon om nytt bankkort.

– Det ryker flere hundretusen kroner i måneden på Easypark-svindel, sier Bjørndal.

– Jeg har ikke gått på limpinnen

Arild Idsøe (71) sitter og følger med på det bankfolkene sier, men er ikke bekymret for sin egen del.

– Jeg er årvåken. Jeg har gått på kurs, og er ikke redd for å bli lurt, for jeg er skikkelig på. Hittil har jeg aldri gått på limpinnen, fastslår han.

– Men svindlerne forsøker seg på meg stadig og stadig. Jeg tror de går mårettet etter oss som er eldre, fortsetter Idsøe.

Egil Edland (72) forteller at de har rundt fem fremdrag på Brodd-huset i året. Svindelforedragene er alltid høyst aktuelle.

– Jeg utsettes for svindelforsøk nett som det er, men har heldigvis gått klar, sier han.

Forsøk på milliardsvindel

Så heldige er ikke alle.

Ifølge DNB ble kundene deres forsøkt svindlet for 2,3 milliarder kroner i fjor – en økning på 39 prosent fra året før.

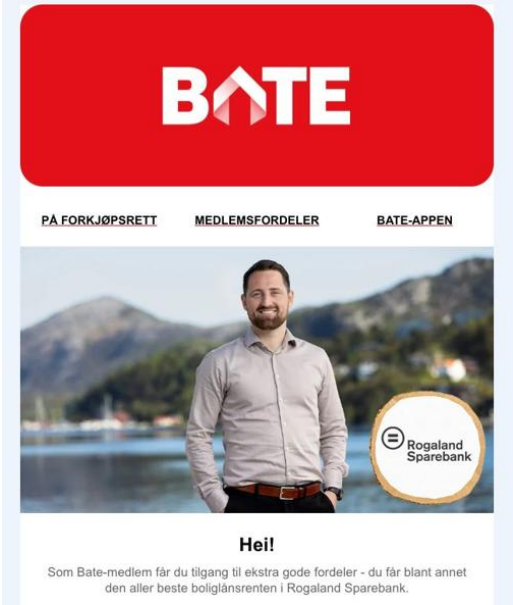
– Gjennom forebyggende tiltak klarte banken å stoppe 84 prosent av svindelforsøkene i 2024, sier Ådne Digernes, bankråd i DNB Stavanger.

– Phishing er mest utbredt, altså når kriminelle forsøker å lure til seg BankID, koder eller annen sensitiv informasjon, for så å stjele pengene dine. Derfor må du *aldri* trykke på lenker i meldinger eller e-post, understreker han.

Marit Sola, fagleder for antisvindel i Sparebank 1 Sør-Norge, forteller at de hadde en økning på 30 prosent i innmeldte svindelsaker i fjor.

– Beløpene folk blir svindlet for øker stadig, sier Sola.

– Hvis du er usikker på om du er i ferd med å bli svindlet: Stopp opp og tenk. Svindlerne bruker ofte press for å skape en følelse av haste. Ta et skritt tilbake, vurder situasjonen nøye, og ikke vær redd for å spørre om hjelp hvis du blir usikker, råder hun.



Rogaland Sparebank

Prioriteringer fremover

- Balansere vekst og lønnsomhet
- Være attraktiv for de riktige kundene
- Synlig i markedsområdet
- Jakte effektiv drift
- Tilby personlig kundebetjening
- Beholde og utvikle omstillingsevne

Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika Gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Rogaland Sparebank

Bedriftsmarked

Kapitalmarkedsdag 5.november 2025

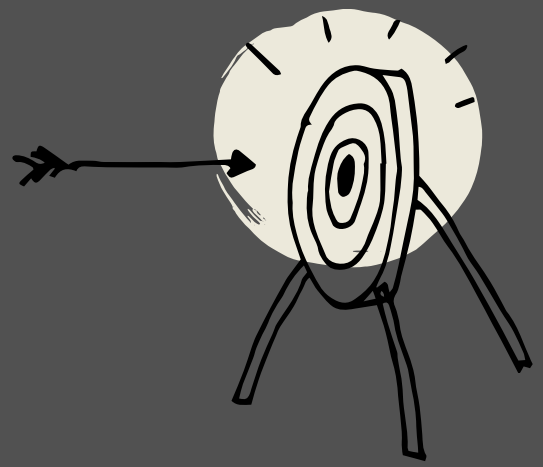
Lars Kristiansen, direktør bedriftsmarked

Målsetning mot 2028

BEDRIFTSMARKED

Den mest attraktive lokalbanken for <u>små- og mellomstore</u> bedrifter i vårt markedssegment

- **Lokal** — Vi er <u>tilstede</u> med kompetente medarbeidere som kjenner og forstår det lokale næringslivet
- **Personlig** — <u>Relasjon</u> og <u>nærhet</u> er limet mellom oss og våre kunder
- **Rask** — <u>Kort vei</u> til beslutningstakere gir oss <u>handlekraft</u>, og setter oss i posisjon til å finne gode løsninger sammen med kundene våre



Vår ambisjon er klar

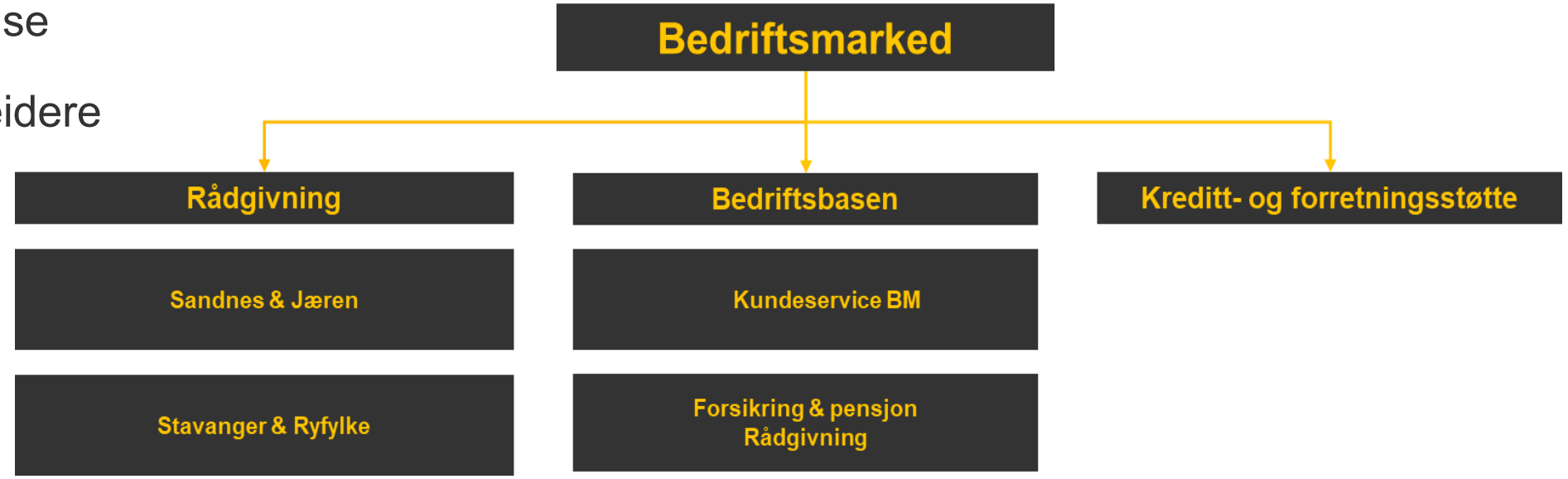
- Vi skal ta en tydelig posisjon som en attraktiv og lokal næringslivsbank for små- og mellomstore bedrifter i våre primære markedsområder

- Vi skal være en lokal næringslivsbank som i større grad speiler det lokale næringslivet vi er en del av

- Vi skal øke satsing på næringslivskunder og bransjer med større grad av omsetning og drift, men som også har behov for en mer helhetlig rådgivning
  - **Kunder med potensiale for andre inntekter og naturlig innskuddsdekning**
    - Betalingsformidling og ‘cash management
    - Innskudd
    - Skadeforsikring og pensjon
    - Leasing
    - Valuta og sikringsforretninger

Fra bransje til geografi

- Styrket tilstedeværelse og satsing utenfor Sandnes
- To nye kundeteam fra 1.mars i år
  - Stavanger og Ryfylke
  - Sandnes og Jæren
- Styrket kompetanse
  - Nye medarbeidere



Samarbeid og partnerskap

- Vekstgarantiordningen – Innovasjon Norge
- Arbeidskapitalfinansiering – EksFin
- Leasing – Brage
- Regnskap

Leasing

- Fleksibelt - du binder deg ikke til noen kredittrammer
- Enkelt - Regnskap og budsjett blir enklere, og det er ingen forskuttering av merverdiavgift
- Fullfinansiert - Inntil 100% finansering

Kontakt meg om leasing

Eika Regnskap

- Bank og regnskap på samme sted
- Enklere økonomistyring
- Skreddersydde råd og tips

Få 30 dager gratis

Vekstgaranti: Finansiering som gir bedriften din rom til å vokse

Mangler bedriften sikkerhet, men har god betjeningsevne og et tydelig vekst- eller innovasjonsløp? Vekstgaranti kan gjøre finansiering mulig via Rogaland Sparebank.

Kontakt meg om vekstgarantiordningen

Arbeidskapitalgaranti

Har bedriften god betjeningsevne, men trenger arbeidskapital til internasjonalisering eller eksport? Med statlig garanti fra Eksfin kan likviditetsbehovet nå dekkes - Rogaland Sparebank hjelper deg hele veien.

Kontakt meg om arbeidskapitalgaranti her

Eika – Satsing på bedriftsmarkedet

Rogaland Sparebank

- Vekst og styrket posisjon på bedriftsmarked
- Digitalisering av produkter og tjenester
- Kunde- og rådgiverflater
- Starte ENK og AS
- Effektivisering og konkurransekraft

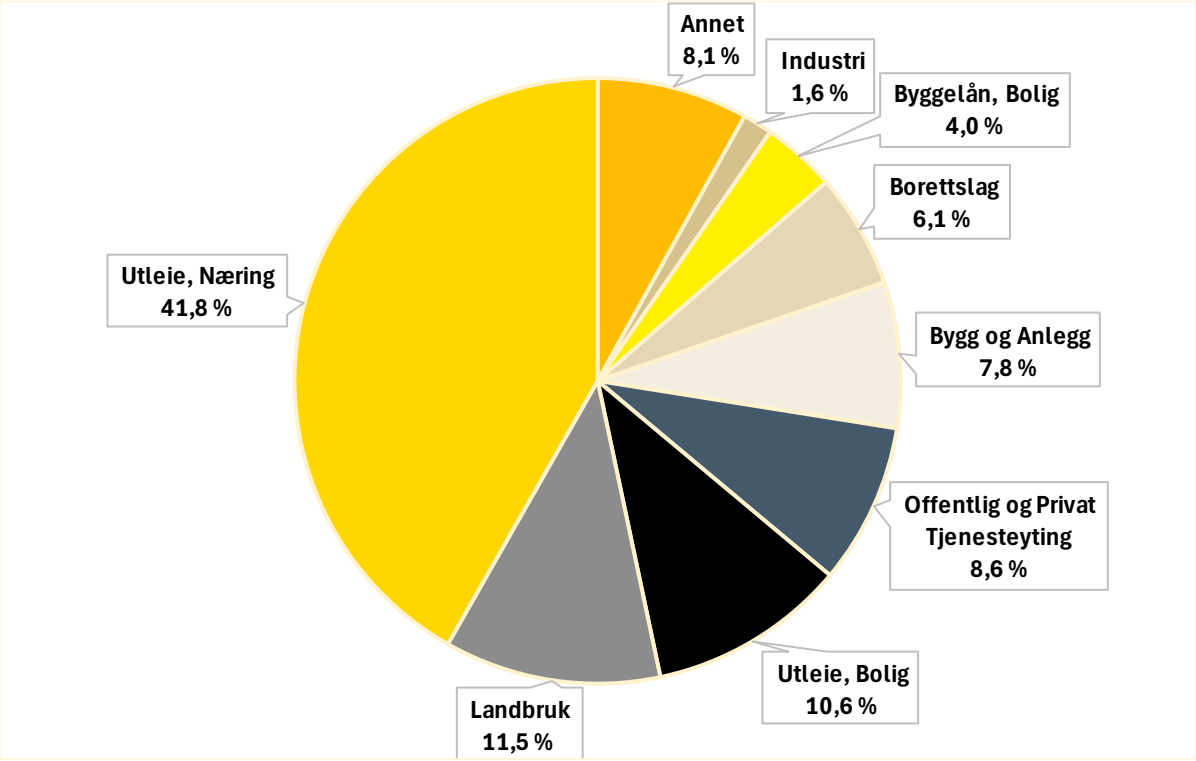
eika.

Ett år inn i ny strategiperiode

- Rogaland Sparebank - godt mottatt av næringslivet
- Høy aktivitet i hele bedriftsmarkedsområdet
- God vekst i nye kjernekunder
- God vekst i breddeinntekter
  - Betalingsformidling og cash management
  - Forsikring, pensjon og garantier
  - Leasing
- Høy kundetilfredshet – All time high!

Bedriftsmarkedsporteføljen

- Vekst pr Q3:
  - Utlån
    - **+7,1%** siste 12 mnd
    - **+7,9%** hittil i år
  - Andre inntekter
    - **+9,6%** siste 12 mnd
- God bransjemessig risikospredning
- Lavt risikonivå i porteføljen

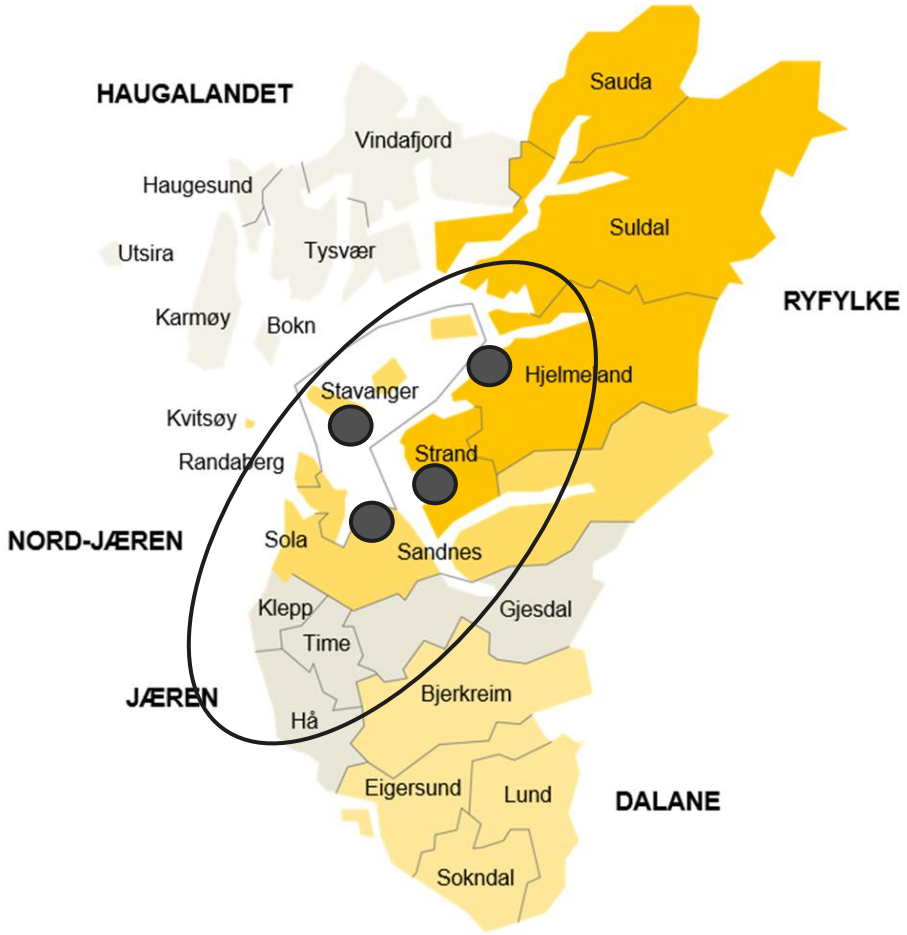


Annet: 8,1 % inneholder:

Olje og Gass	0,0 %	Hotell- og Restaurantdr	1,2 %
Byggelån, Næring	0,2 %	Tomt	2,8 %
Transport og Lagring	0,5 %	Detaljhandel	3,3 %

Stort potensial

- Ca 10%* markedsandel i SMB segmentet i vårt primære markedsområde
- 29 bedriftsmarkedsmedarbeidere på 4 kontor



*Målt ved andel org nr som er kunder i banken under MNOK 400 i omsetning

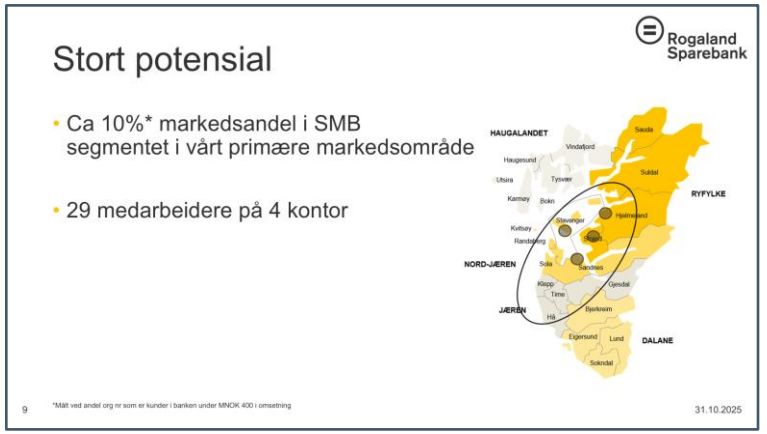
Prioriterte bransjer

- Eiendom
  - Omsetning og drift av fast eiendom
  - Bygg & anleggsvirksomhet
  - Utvikling av byggeprosjekter
  - Borettslag
- Industri og driftsrelaterte næringer
  - Industri
  - Varehandel
  - Tjenesteytende næringer
- Landbruk

Oppsummering

Styrket organisasjonen med økt kompetanse og sterkere kundeløsninger. Dette gjør oss nå langt mer relevante og verdifulle for næringslivet i regionen

Vi er godt rigget for videre vekst. Betydelig potensial i prioriterte bransjer og i vårt definerte markedsområde



Rogaland Sparebank

Banken for lokale verdiskapere

Se alt vi tilbyr til bedrifter

Rogaland Sparebank

Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

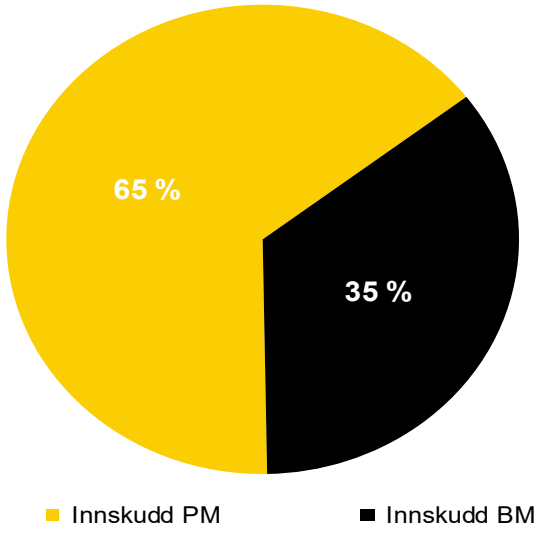
- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika Gruppen

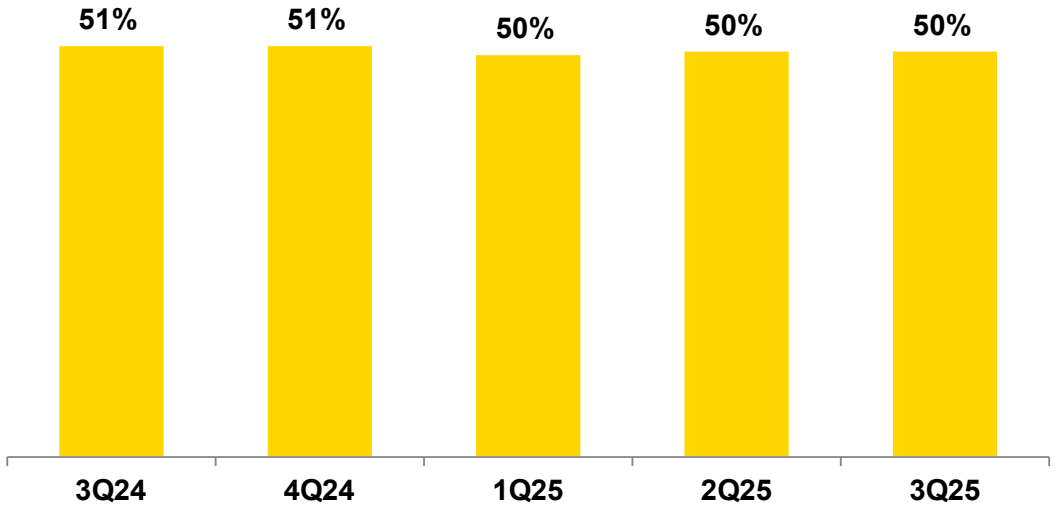
- V/ CEO, Steinar Simonsen

Innskuddsfinansiering

Divisjonsfordelt



Innskuddsdekning

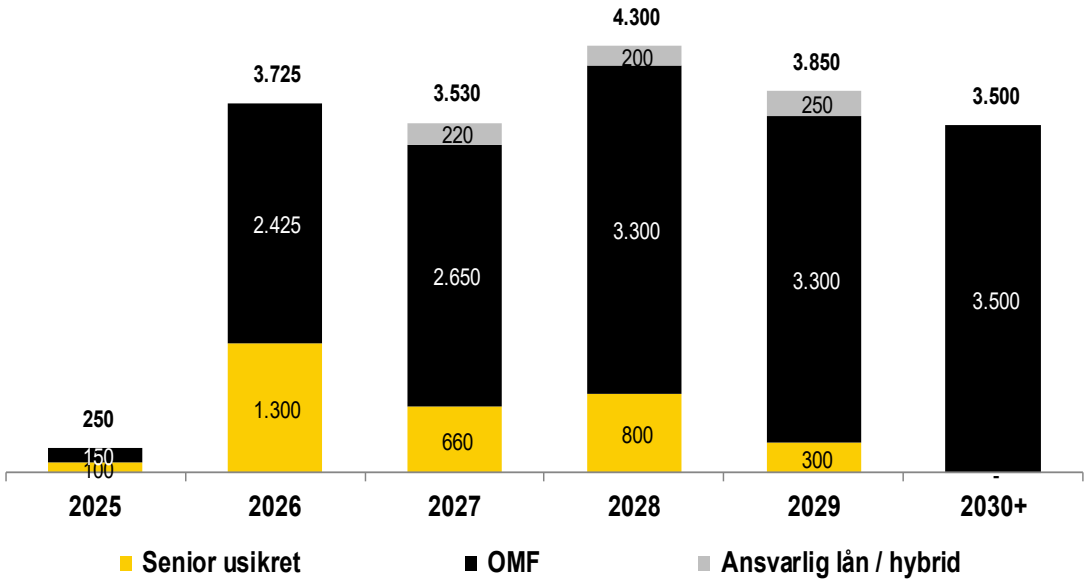


- Innskuddsdekning PM er 42,9%
- Innskuddsdekning BM er 61,6%

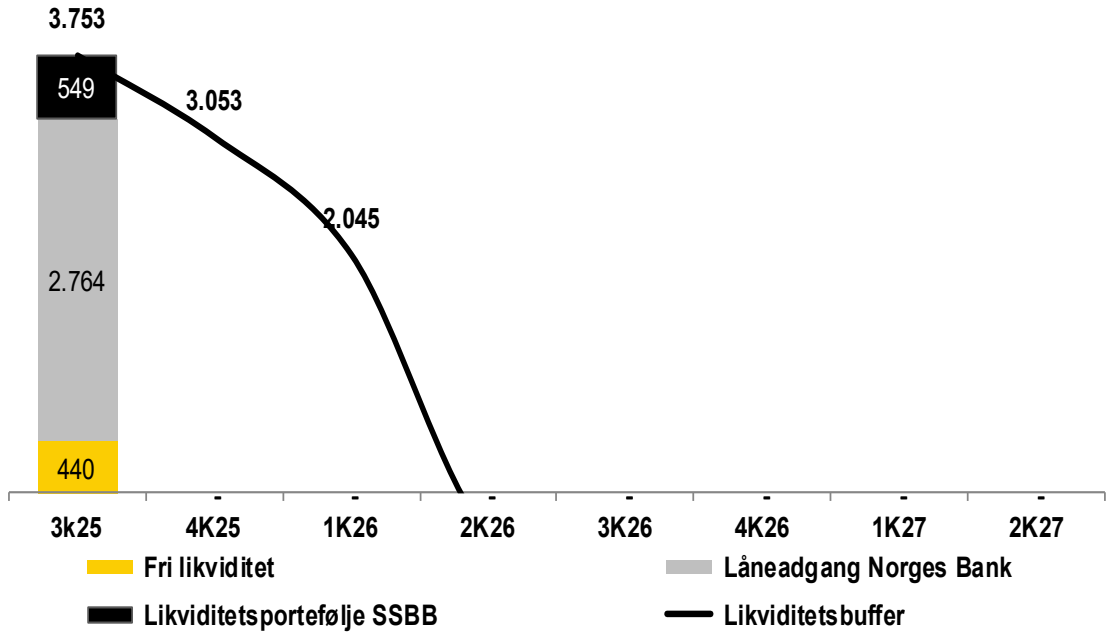
Fremmedfinansiering og likviditet 30.9

LCR på 240 % | NSFR på 122 %

Markedsfinansiering og netto forfall (MNOK)



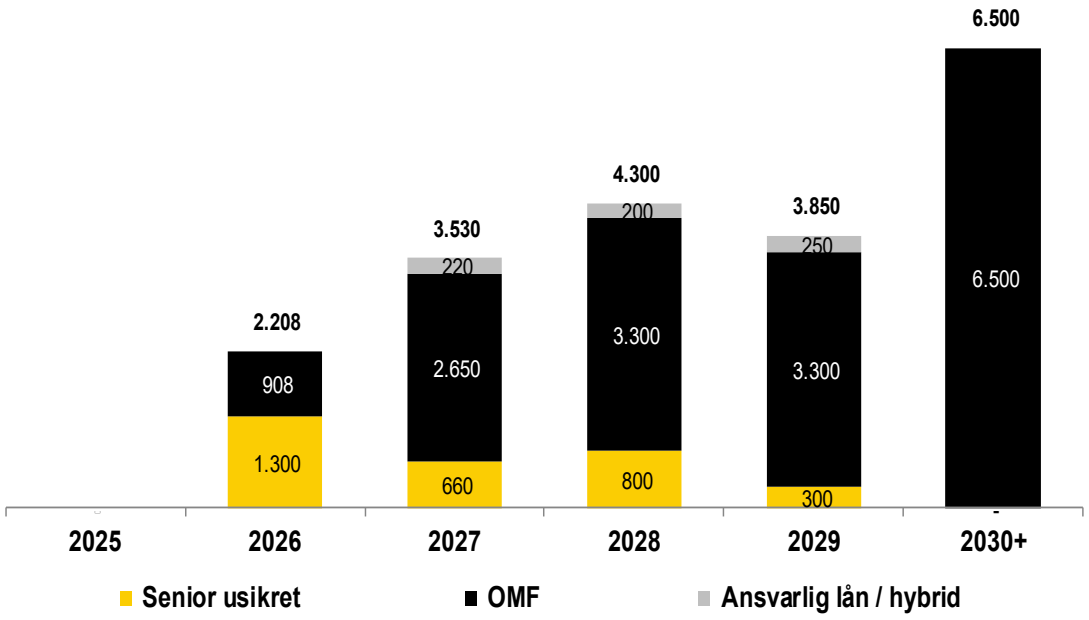
Likviditetsreserve, (MNOK)



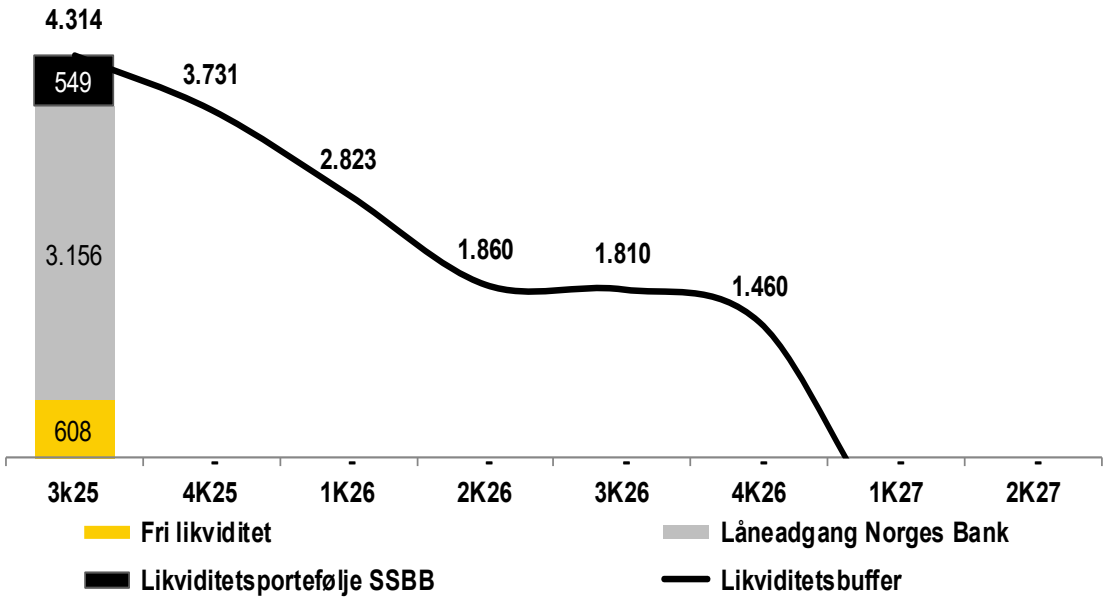
- Etter kvartalsslutt åpnet vi et nytt lån på 3mrd
- Kjøpte samtidig tilbake ca 1,7mrd av OMF som forfaller innenfor mai26 fordelt på 3 lån

Fremmedfinansiering og likviditet 30.10

Markedsfinansiering og netto forfall (MNOK)



Likviditetsreserve, (MNOK)

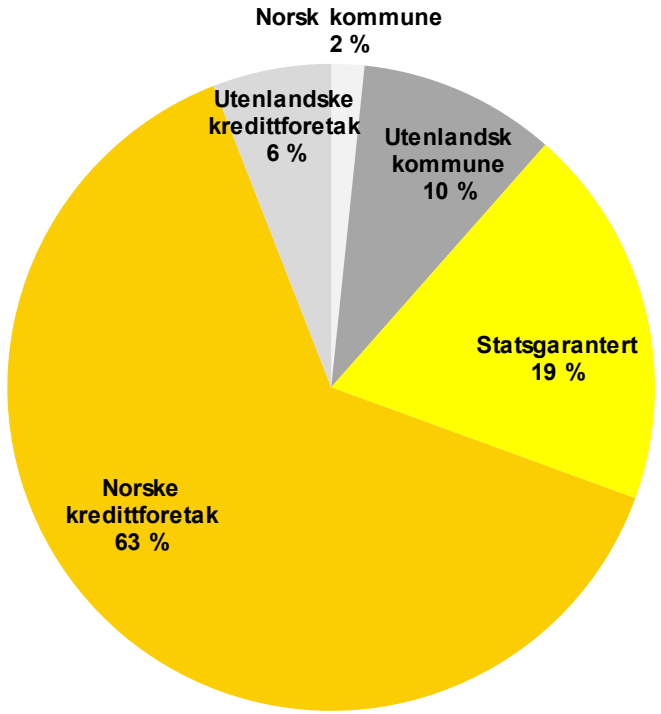


- Etter kvartalsslutt åpnet vi et nytt lån på 3mrd
- Kjøpte samtidig tilbake ca 1,7mrd av OMF som forfaller innenfor mai26 fordelt på 3 lån

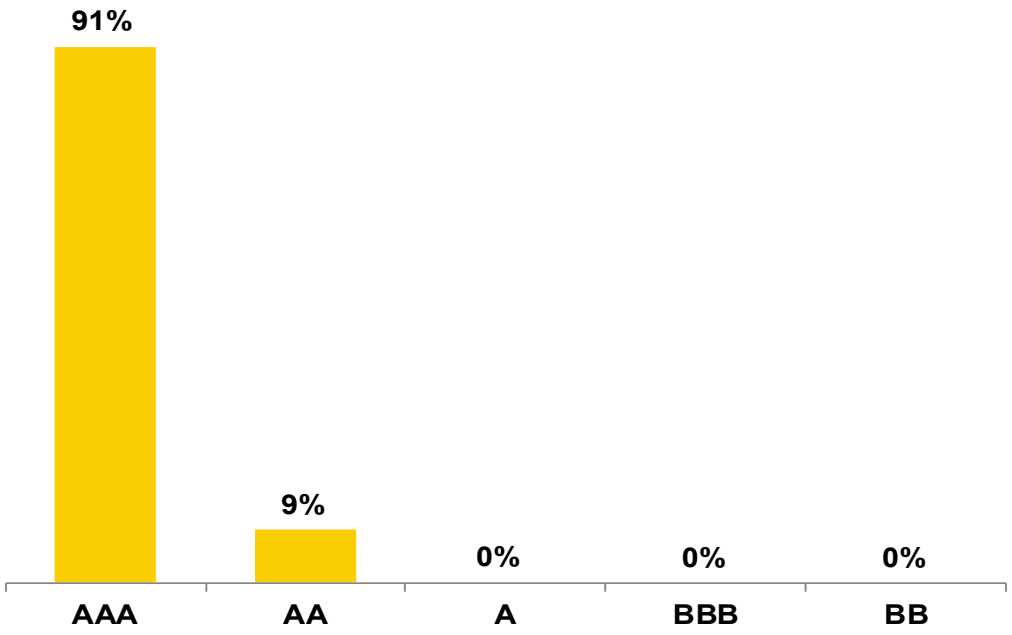
Likviditetsreserve

NOK 3,6 mrd eks. kontanter

Sammensetning likviditetsportefølje

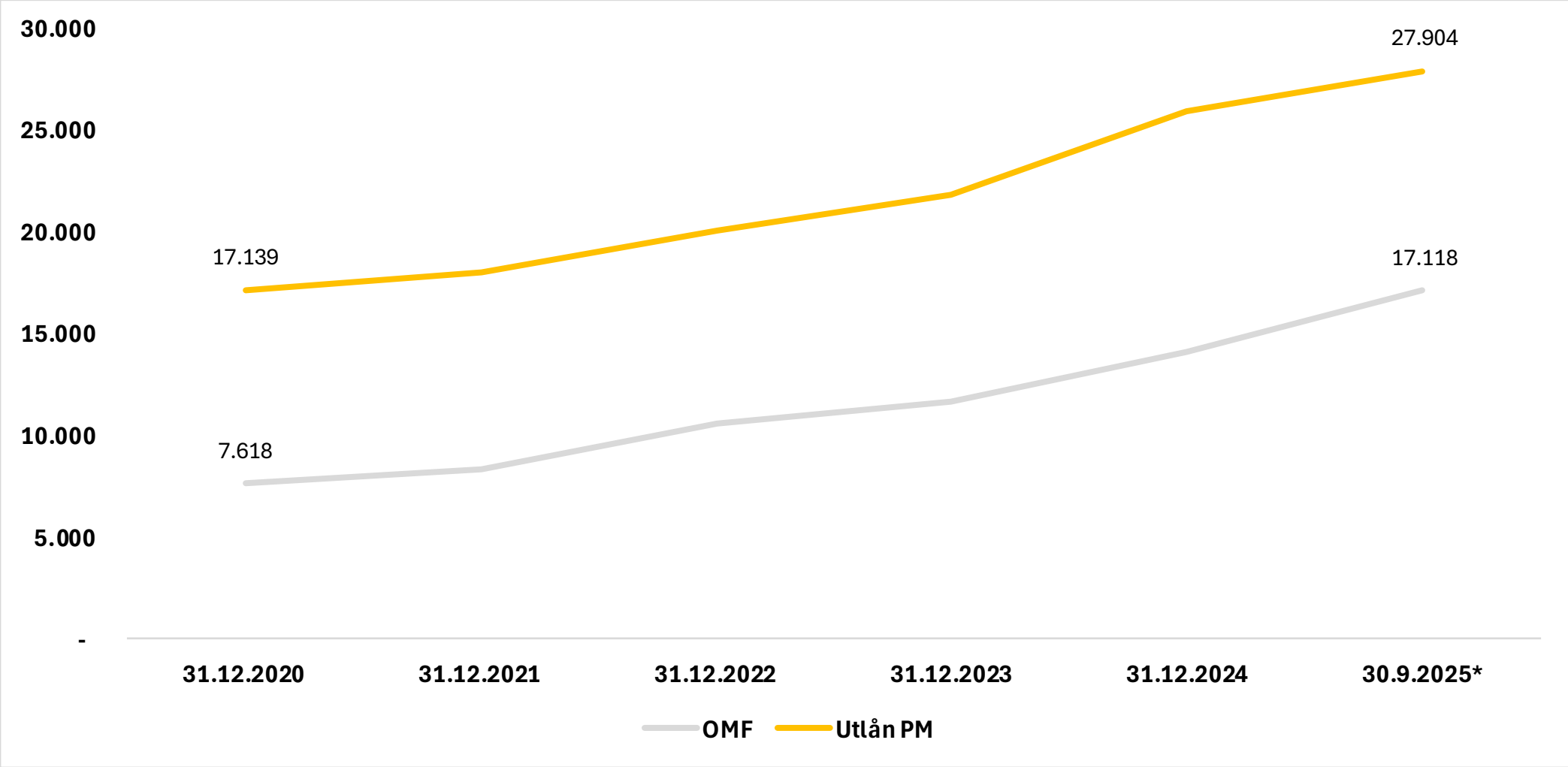


Obligasjonsportefølje fordelt på rating



- Norske kommuner internrates AA

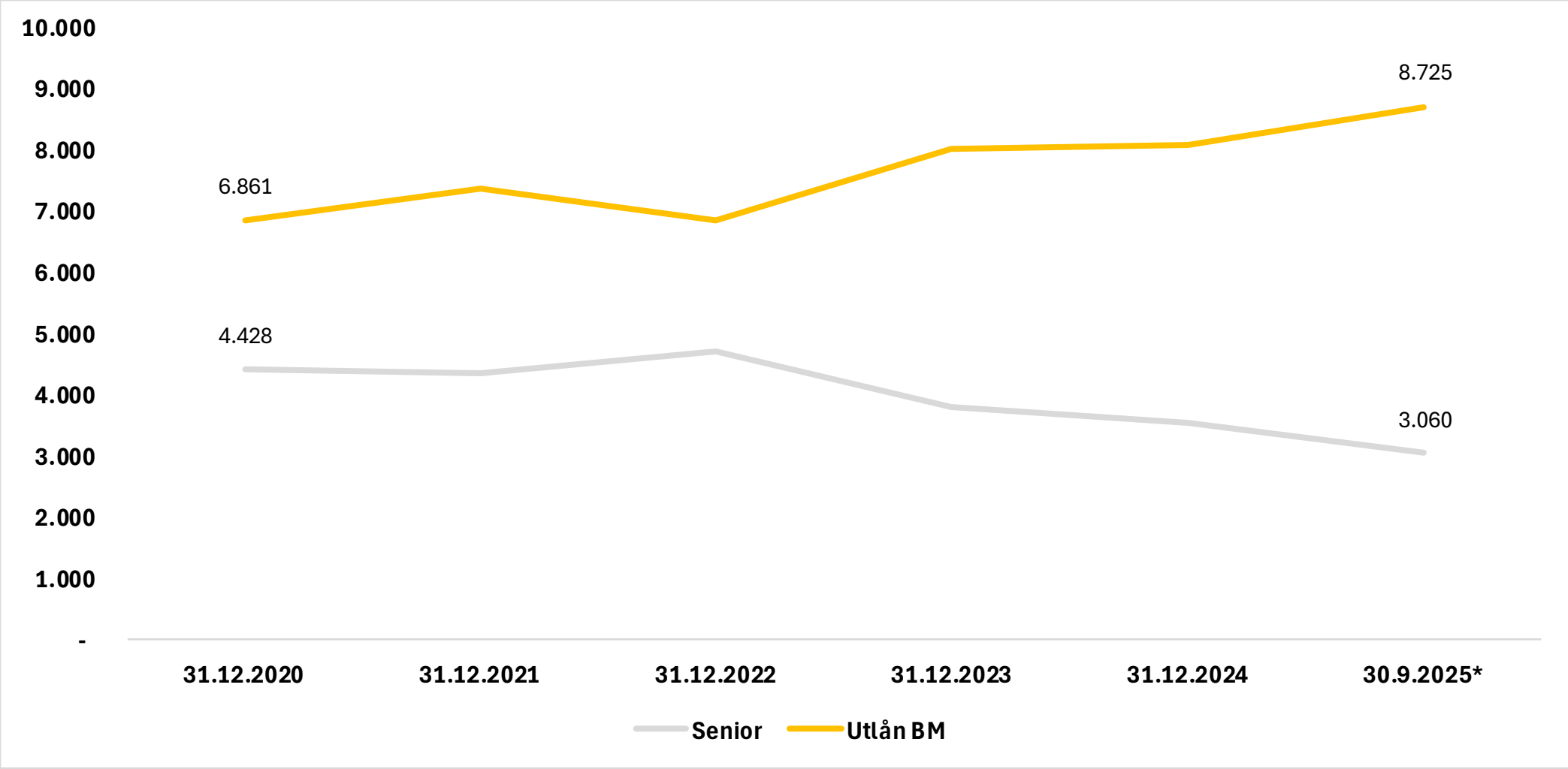
Finansiering av PM-vekst de siste 5 årene



- Pr 31.10.25 så er 60% av PM finansiert med boligkreditt
- 88% av all vekst på PM (10,8 mrd) de siste 5 årene er finansiert med boligkreditt (9,5 mrd)
- Resten er finansiert med innskudd

*OMF er pr 30.10.2025

Finansiering av BM-vekst de siste 5 årene



- BM har vokst med 1,9 mrd de siste 5 årene
- Alt er finansiert med innskudd
- Utestående senior er ned 1,4 mrd i samme periode

*Senior er pr 30.10.2025

Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

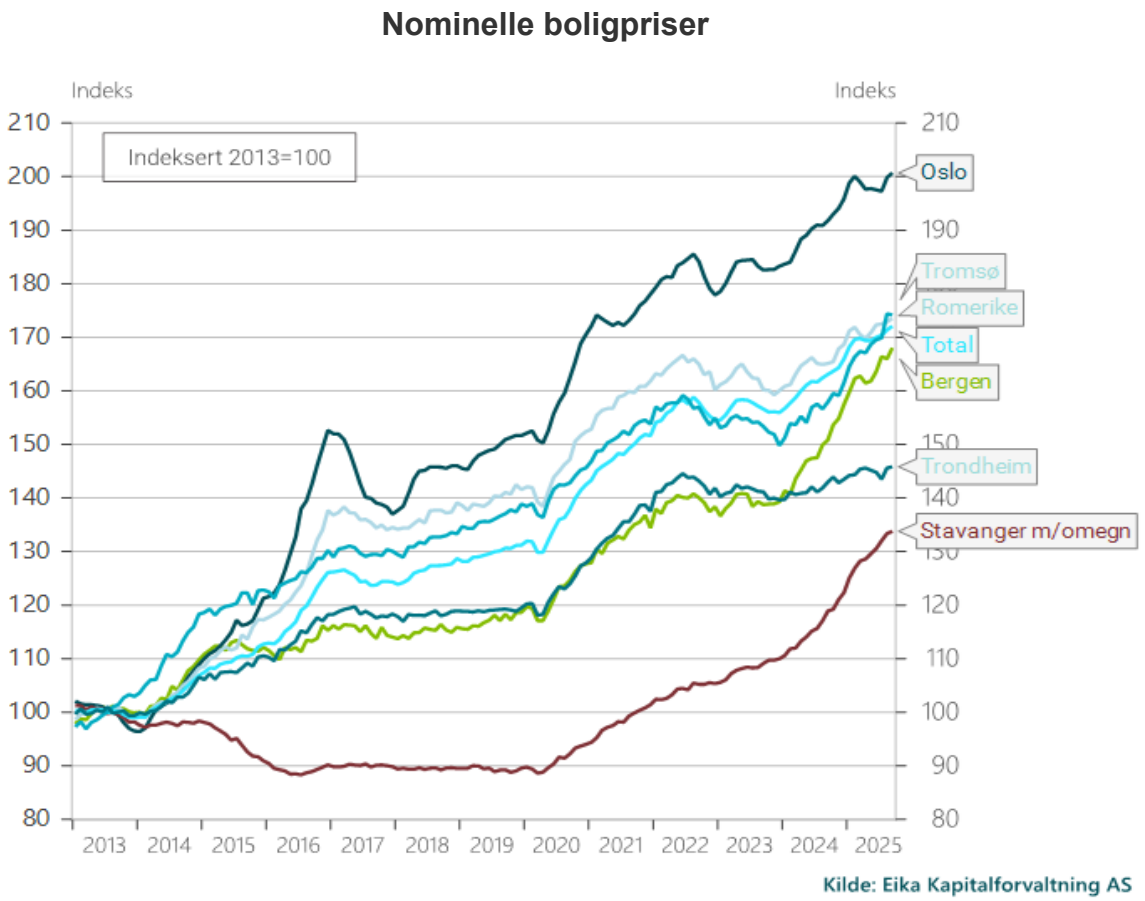
Markedsutsikter og lokal makro

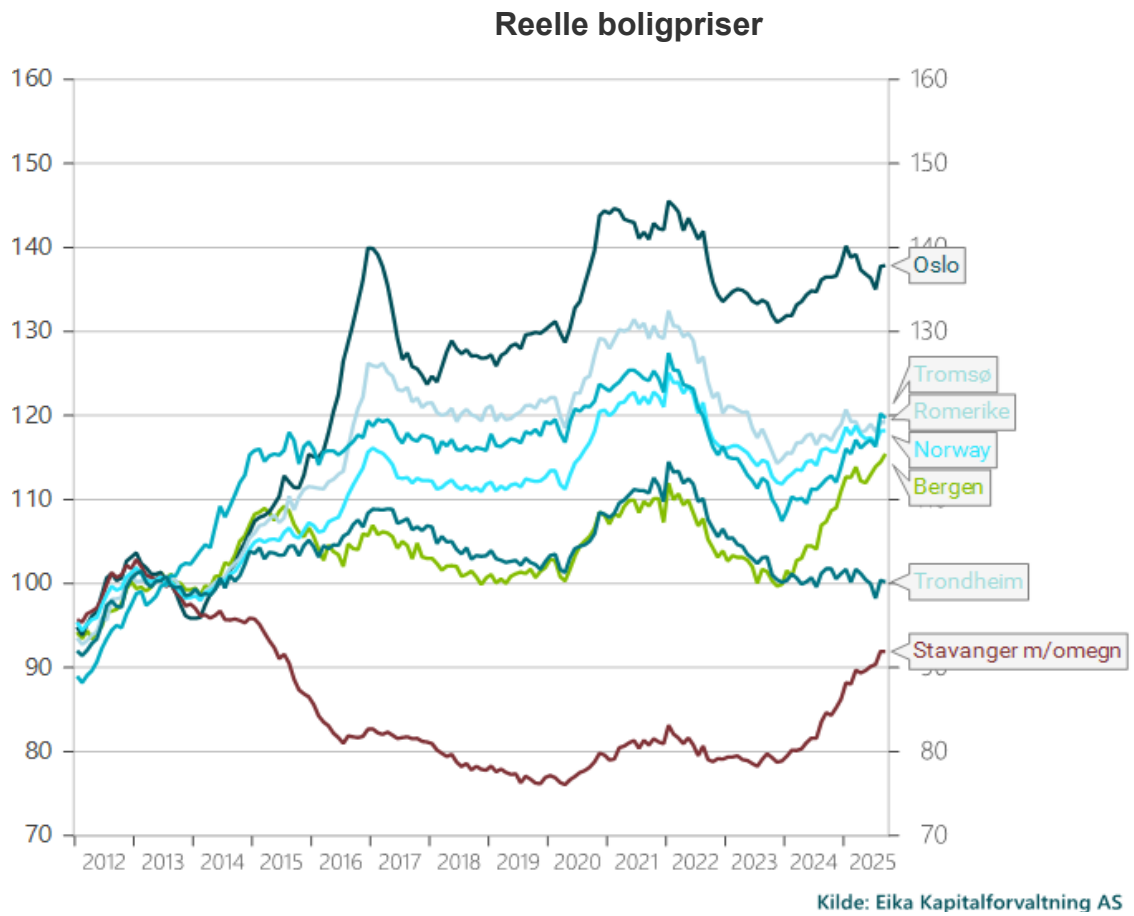
- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika Gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Boligpriser – Hva er boligen verd?

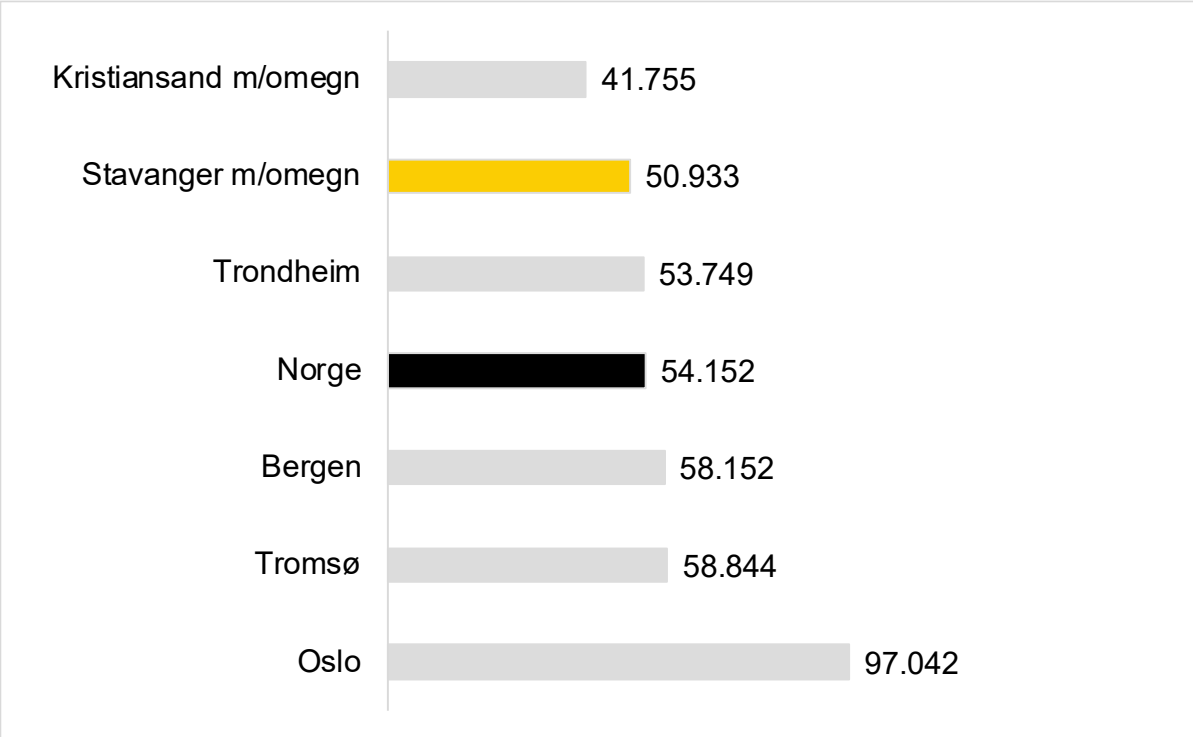


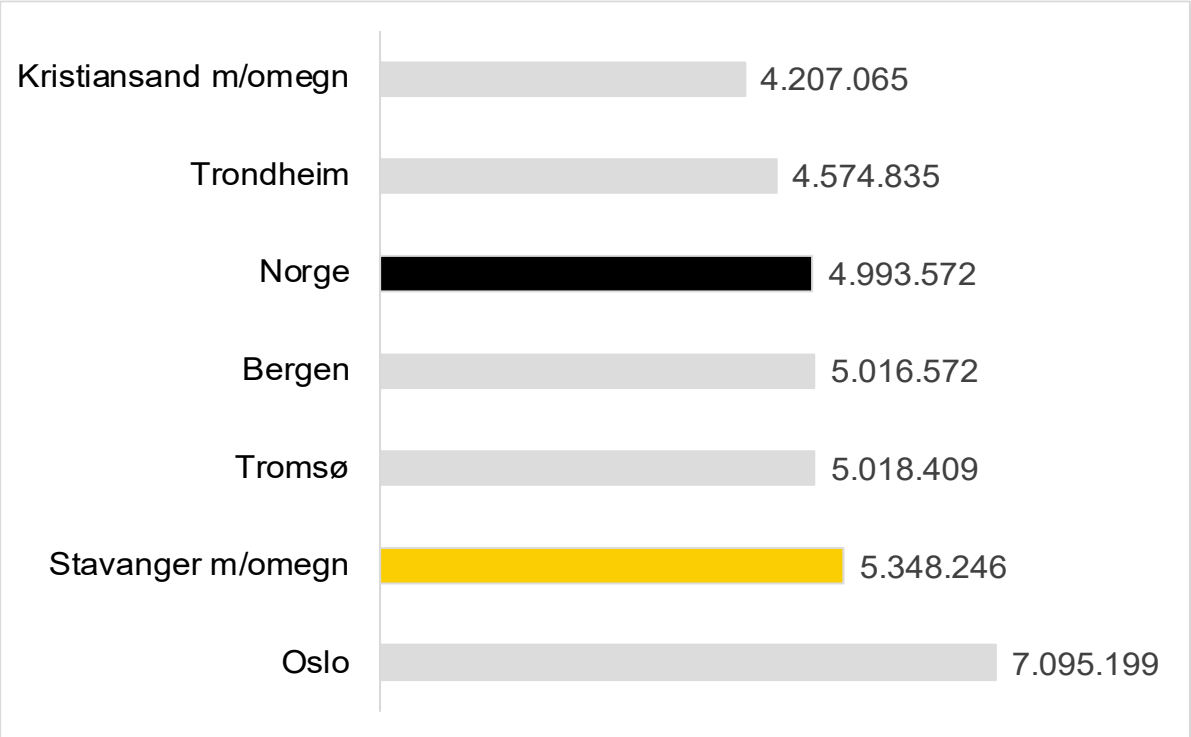


Prisendring siste 12 mnd:

- Stavanger 12,2%,
- Oslo 4,6%
- Norge 5,5%

Boligpriser i kroner – kanskje vel så interessant



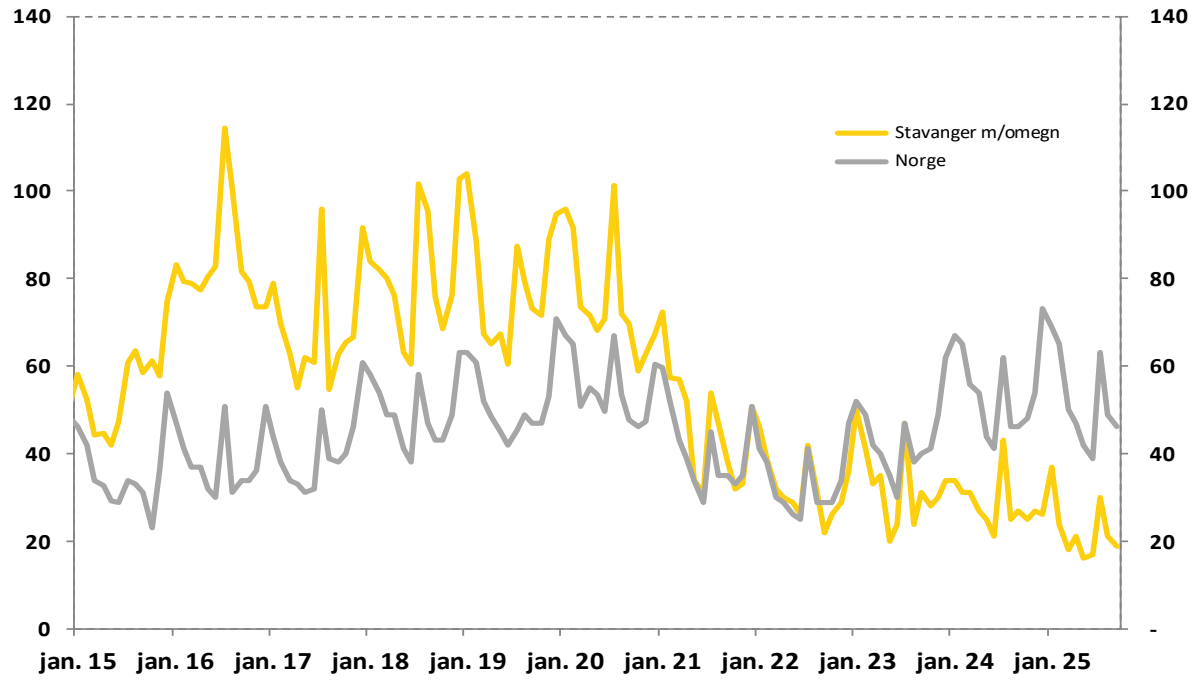


Kilde: Eiendom Norge

Boligmarkedet - Rogaland

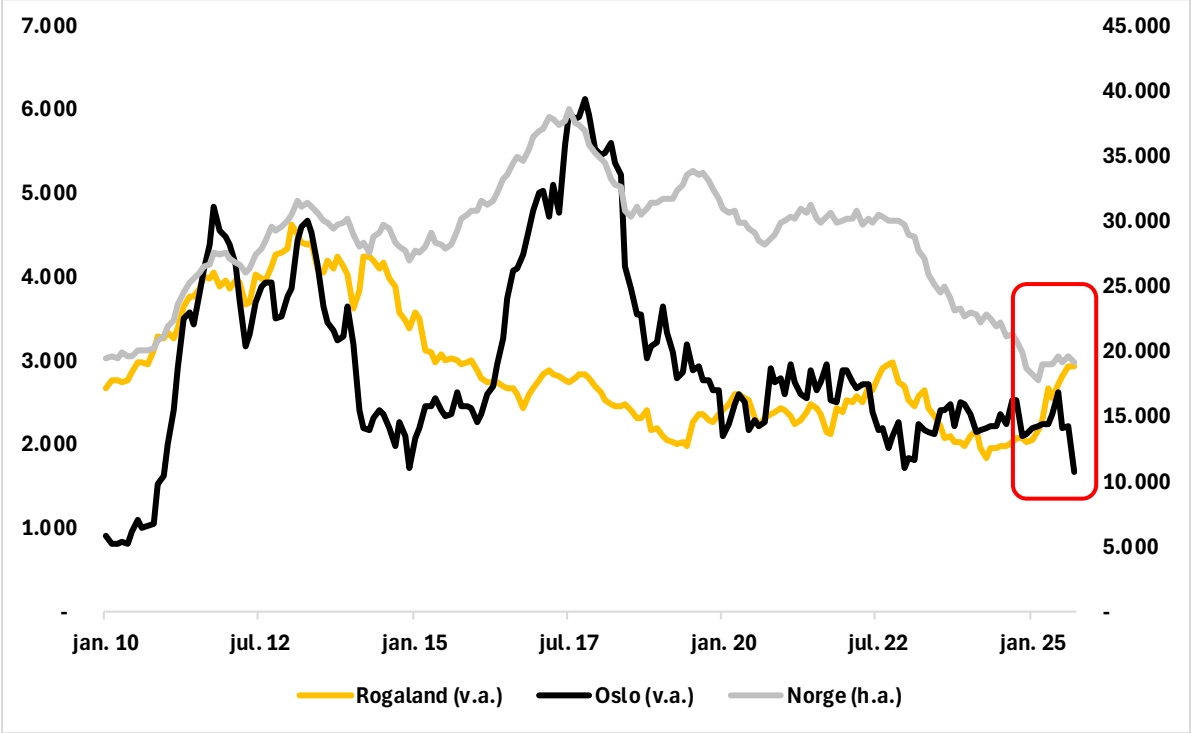
Opphetet bruktmarked og økning i nybyggsaktivitet

Formidlingstid



Kilde: Eiendomsverdi

Igangsatte boliger



Kilde: SSB

Byggeaktiviteten har tatt seg opp i regionen

Stavanger Aftenblad (29.10.25)

Gode tider i minst tre år til: Akutt mangel på tømrere i Rogaland: Lokker snekkere fra Østlandet med jobb

Byggeboom og mye oppussing gir skrikende mangel på tømrere på Nord-Jæren. Uten flere fagfolk, vil oppussing bli dyrere og ventetiden lengre. Nå håper bransjen at østlendingene kan redde oss.

Jarle Jonassen i Byggmesterforbundet, tømrerlærling Thomas Helland og arbeidsgiver i Gann Tre, Skjalg Espedal. **Foto: Kristian Jacobsen**

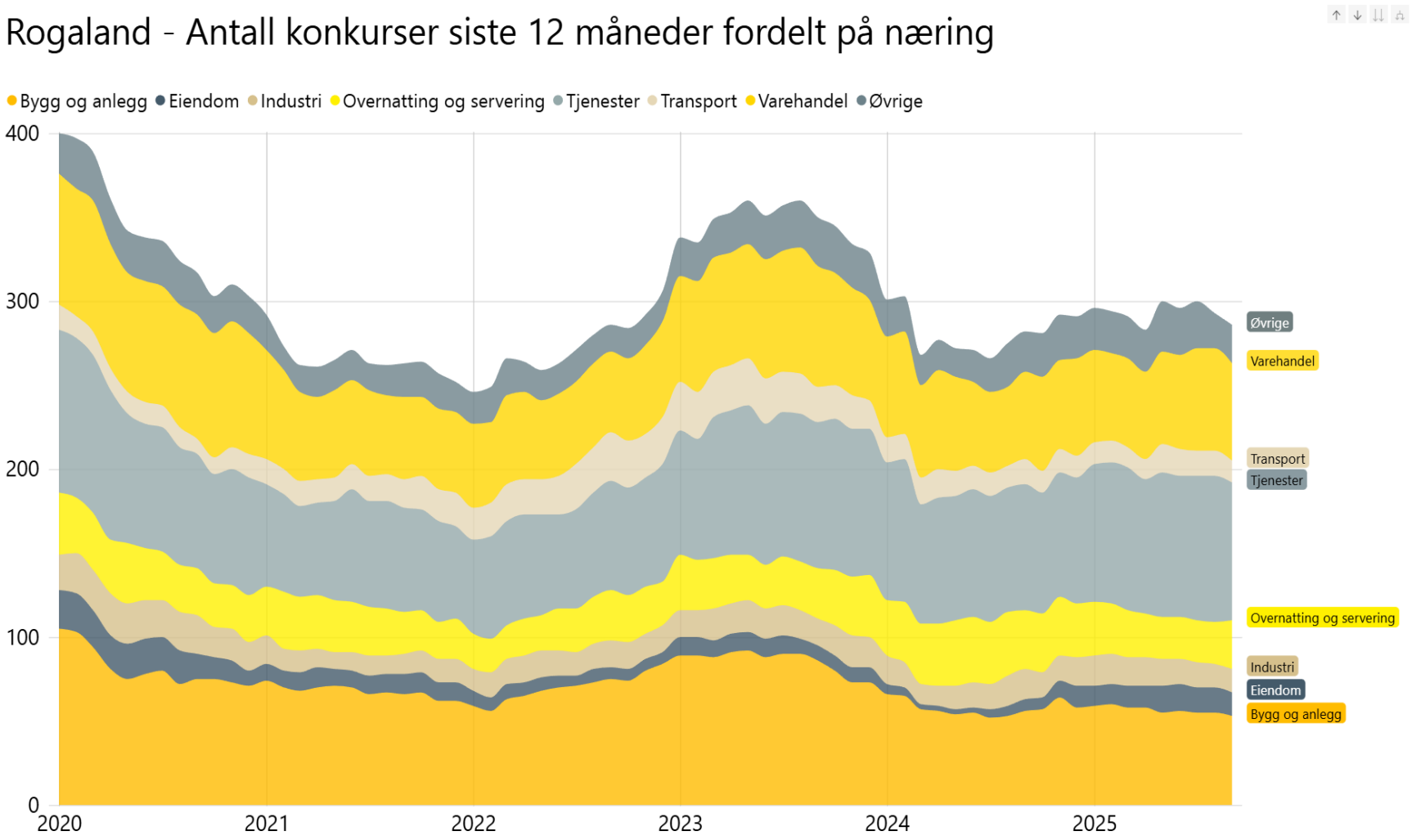
E24.no (1.11.25)

Byggenæringen i krise: – Lenge siden aktørene har tjent penger

Mens utbyggerne kun tar jobber for å holde hjulene i gang, er det full krise hos underleverandørene.

Illustrasjonsfoto. Igangsettingen av nye boliger falt i september, og var nær 10 prosent fra samme måned ifjor. Her fra Oslo. Foto: Håkon Mosvold Larsen / NTB

Antall konkurser- nedgang i Rogaland

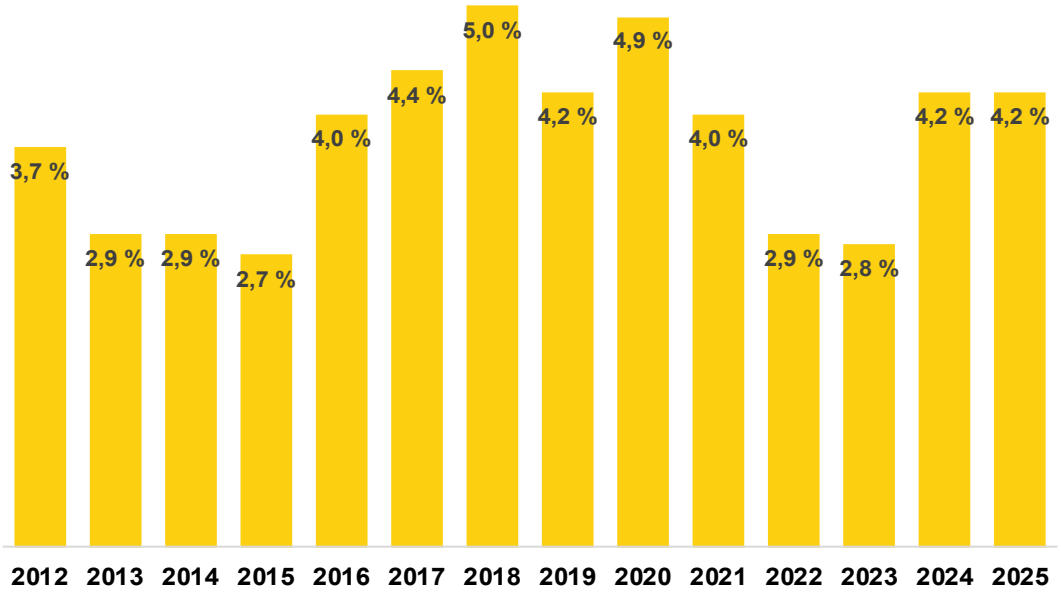


- Nedgang i antall konkurser i regionen, også innen bygg og anlegg.
- Motsatt trend i Oslo regionen hvor konkursraten økt de siste årene

Næringseiendom – det lokale markedet

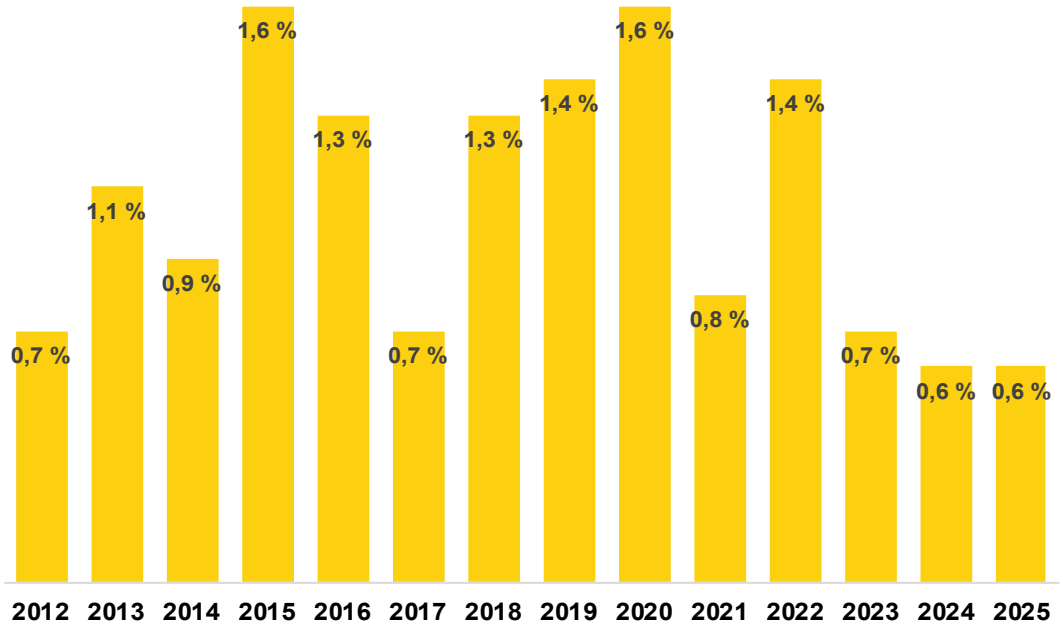
Kombinasjonsbygg og handelsbygg er segmentene med lavest ledighet

Samlet ledighet kombinasjonsbygg



Kombinasjonsbygg er fleraktivitetsbygg som typisk inneholder verksted / lager / kontor i samme bygg

Samlet ledighet handelsbygg

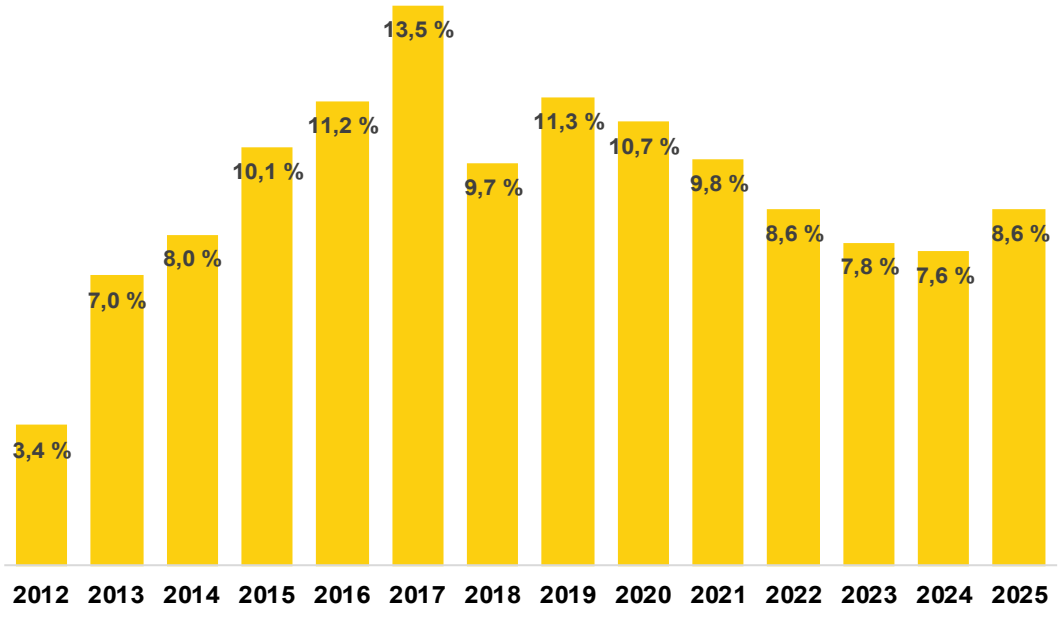


Kilde: Eiendomsmegler 1 Næringseiendom Stavanger

Næringseiendom – det lokale markedet

Kontoreiendommer er segmenter med mest ledig areal, men markedet bedres. Korreksjonen i forbindelse med oljenedturen i 2014 - 2016 gir lavere fallhøyde enn andre deler av landet

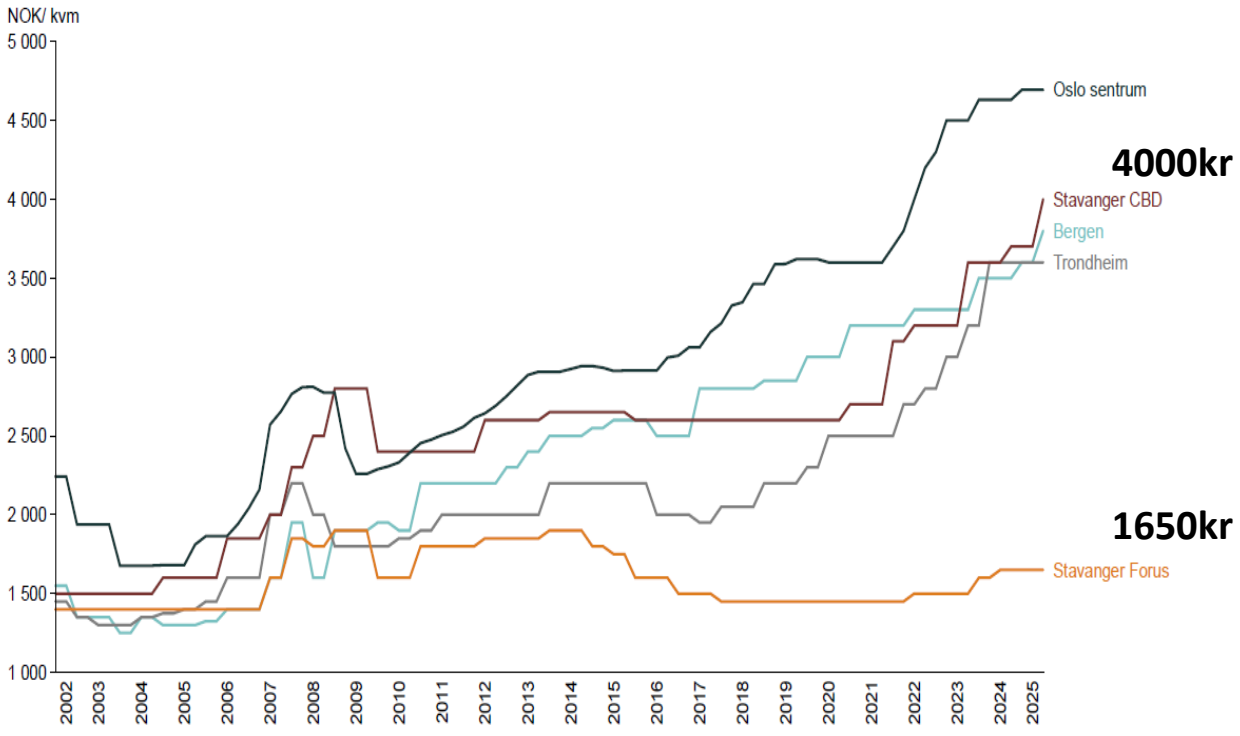
Samlet ledighet kontoreiendom Stavanger regionen



- Lite nybygg etter oljenedturen fra 2014-2016
- Byggeaktiviteten har tatt seg opp de siste årene

Kilde: Eiendomsmegler 1 Næringseiendom Stavanger

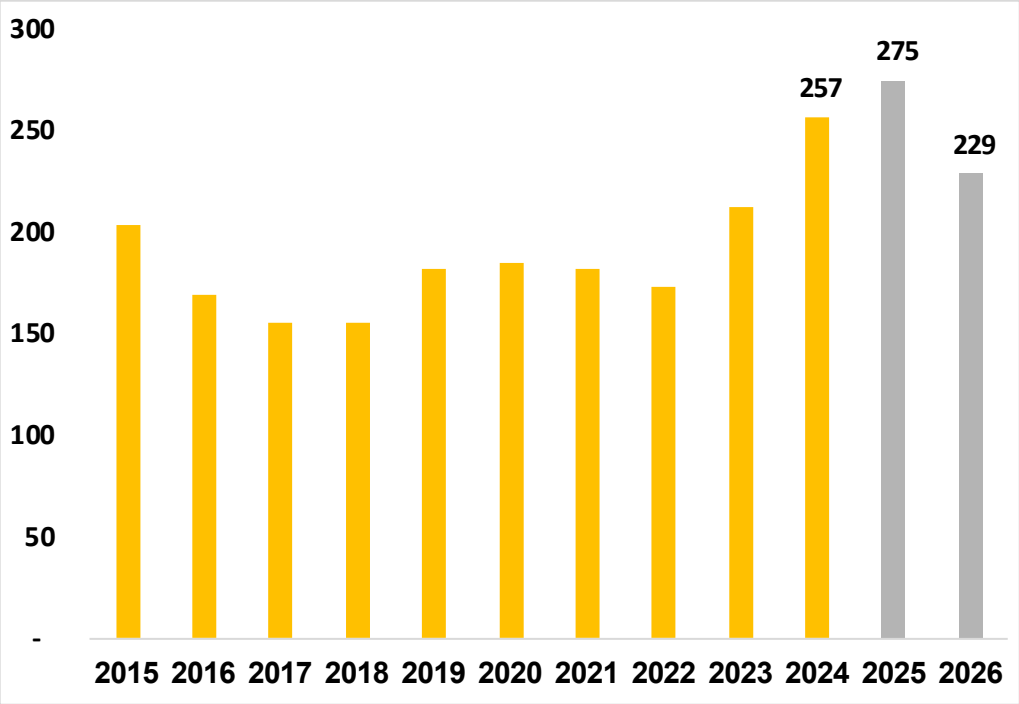
Leiepriser største byer i Norge



- Prime yield 5,5 % pr andre halvår 2025
- Økt aktivitet på transaksjonssiden i forhold til 2023, men noe redusert siden 2024

Kilde: Akerhus eiendom

Oljeinvesteringer er fortsatt viktig for Rogalandsøkonomien



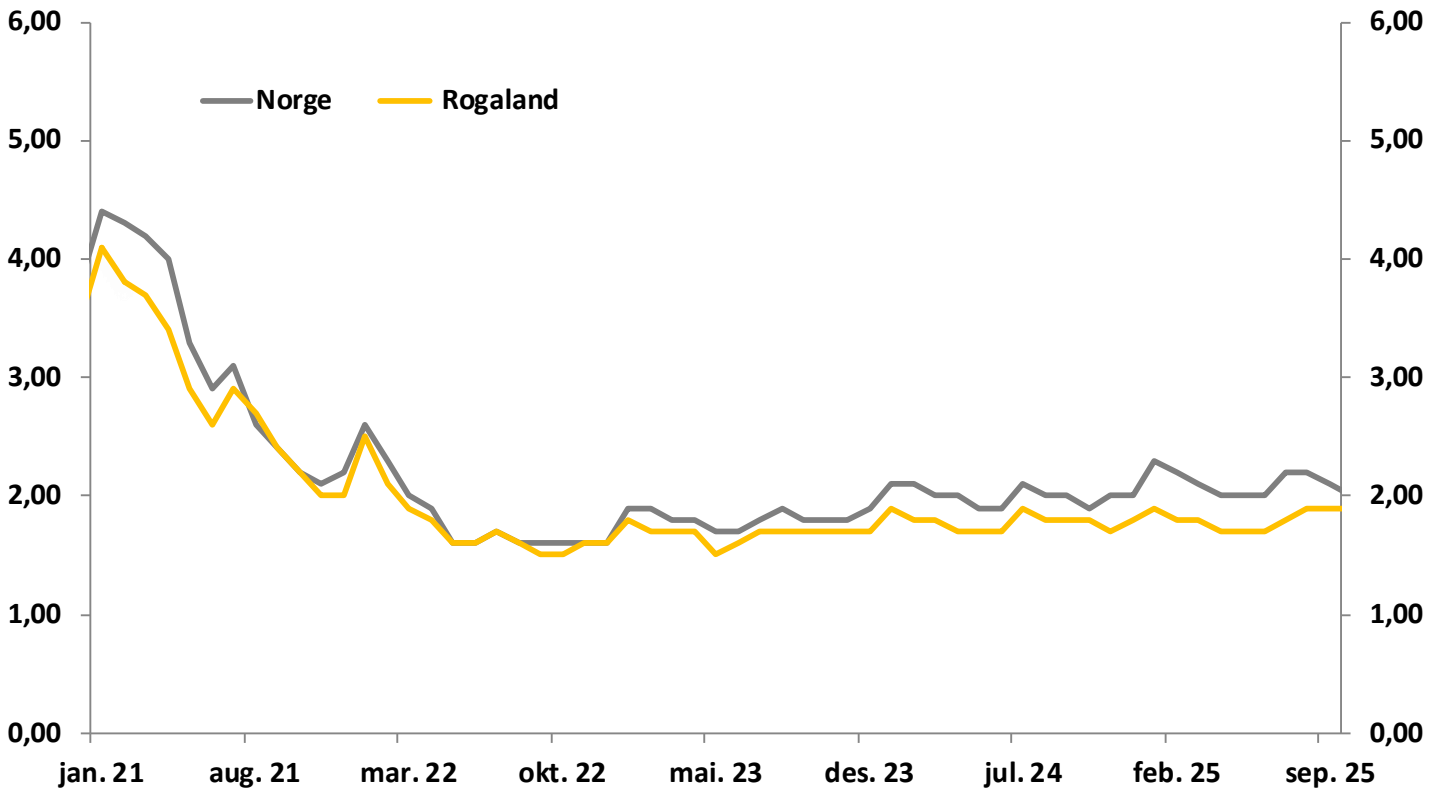
Anslagshopp for 2026

De nyeste investeringsanslagene i næringene rørtransport og utvinning av olje og gass for 2026 blir nå oppgitt til nær 230 milliarder kroner, som er om lag 23 milliarder kroner mer enn i forrige undersøkelse. Økningen fra forrige måling kommer innenfor felt i drift, feltutbygging, landvirksomhet og nedstengning og fjerning. Det høyere anslaget innen felt i drift har sammenheng med at det er besluttet nye prosjekter og borekampanjer på flere felt. Det er produksjonsboring som bidrar mest til det økte anslaget innen felt i drift. Leting og rørtransport går i motsatt retning, og bidrar til å dempe anslagsøkningen. Innenfor leting er det undersøkelsesboring som bidrar mest til det lavere anslaget. Til boringen av flere av produksjonsbrønnene benyttes flytende rigger som også benyttes til undersøkelsesboring. Det er derfor ikke unaturlig at langt høyere planlagt boreaktivitet i produksjonsboring fortrenger planlagt undersøkelsesboring.

- I motsetning til i 2014 har oljeservice-næringen flere ben å stå på.
  - Fornybar energi
  - Forsvarsindustri

Kilde: SSB

Forsiktig økning i helt ledige i Rogaland



Nedgang i ledige stillinger

I Rogaland ble det lyst ut 3059 ledige stillinger i oktober, som er en nedgang på 13 prosent per virkedag sammenliknet med på samme tid i fjor. Fortsatt er tallet på ledige stillinger svært høyt hittil i år.

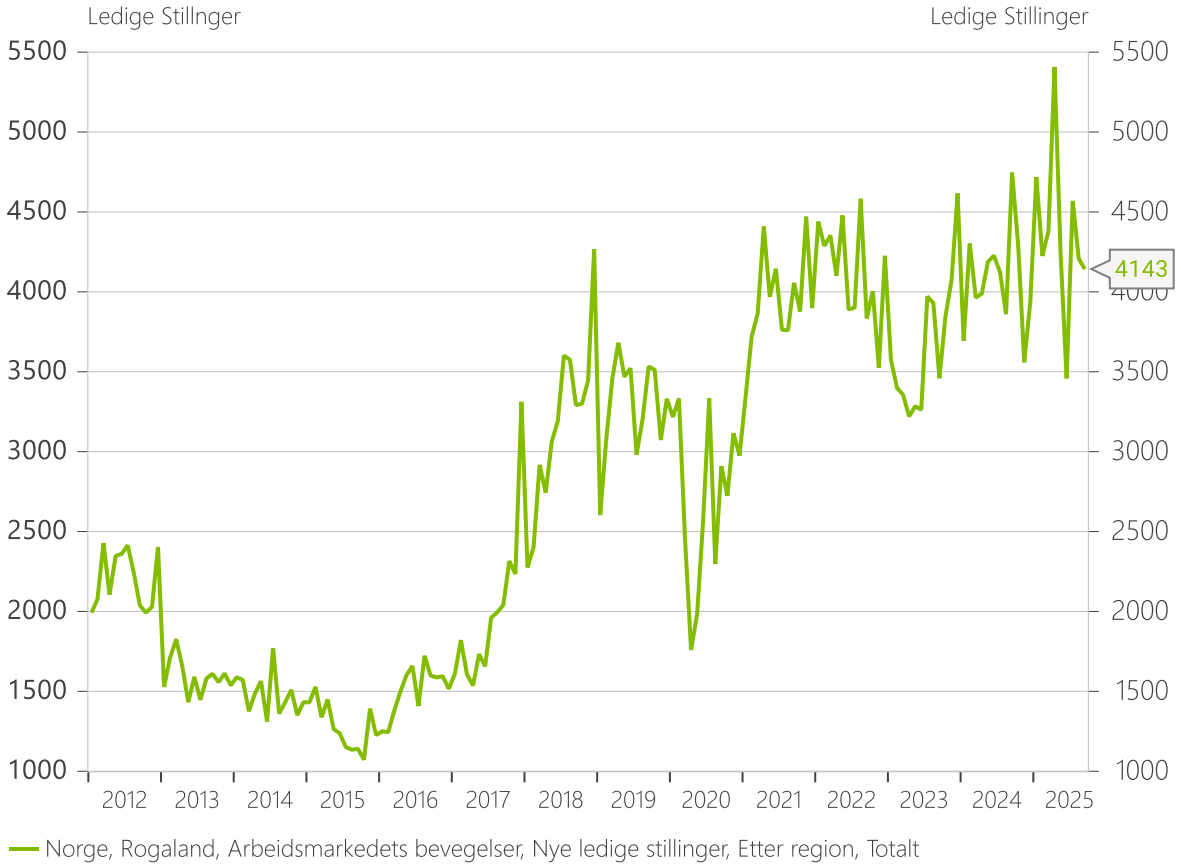
Flest ledige stillinger var det innen helse, pleie og omsorg (601), butikk- og salgsarbeid (370) og barne- og ungdomsarbeid (308).

— Med fortsatt lav arbeidsledighet og mange ledige stillinger kan det være vanskelig å få tak i nye medarbeidere. Vi oppfordrer arbeidsgivere til å ta sjansen på å ansette noen som av ulike grunner står utenfor arbeidslivet, oppfordrer Haftorsen.

Kilde: Nav Rogaland 31.10.2025

Sysselsetting i Rogaland – fortsatt mange ledige stillinger

Rogaland - Ledige stillinger

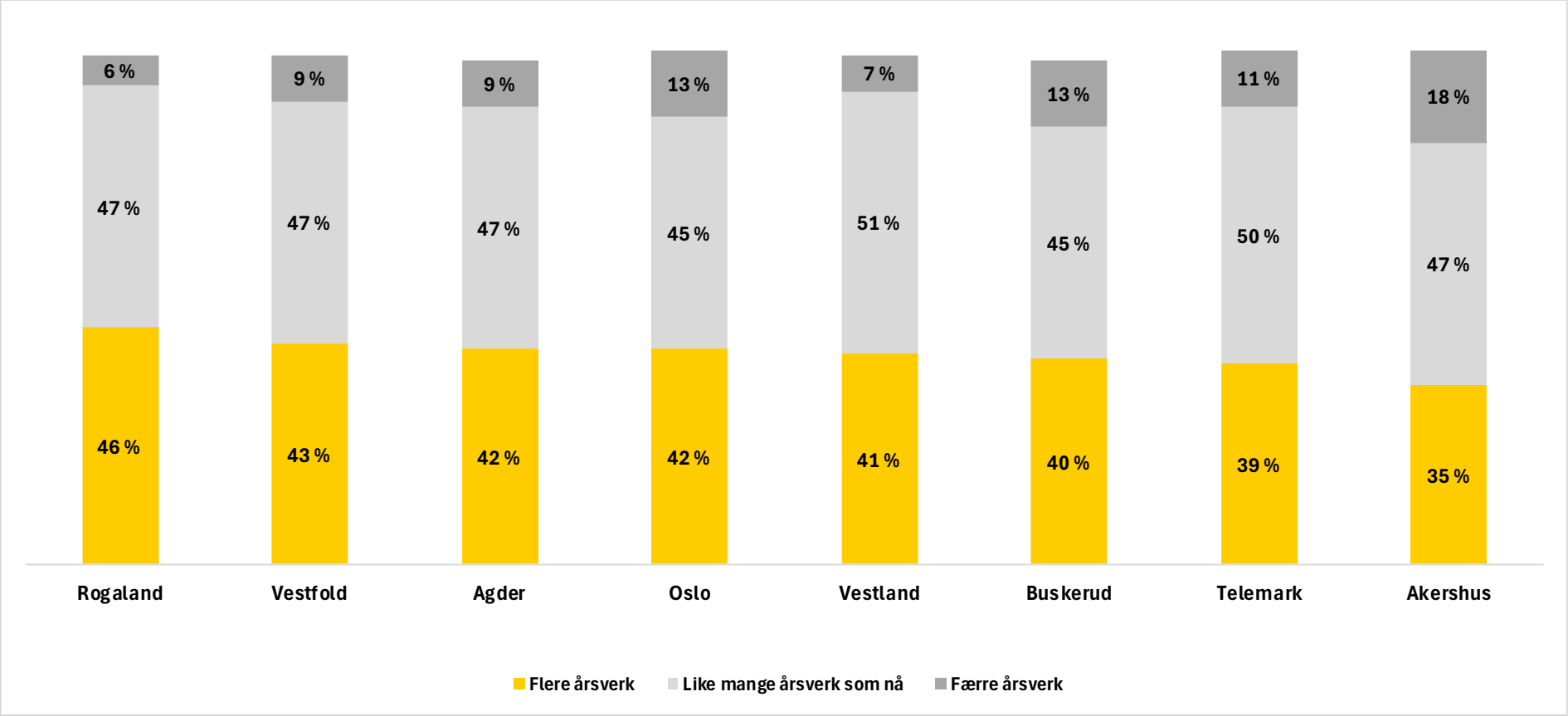


Kilde: Eika Kapitalforvaltning AS

Rogaland - Antall sysselsatte

Kilde: Eika Kapitalforvaltning AS

Hvor mange ansatte om 2-3 år? (andel bedrifter)

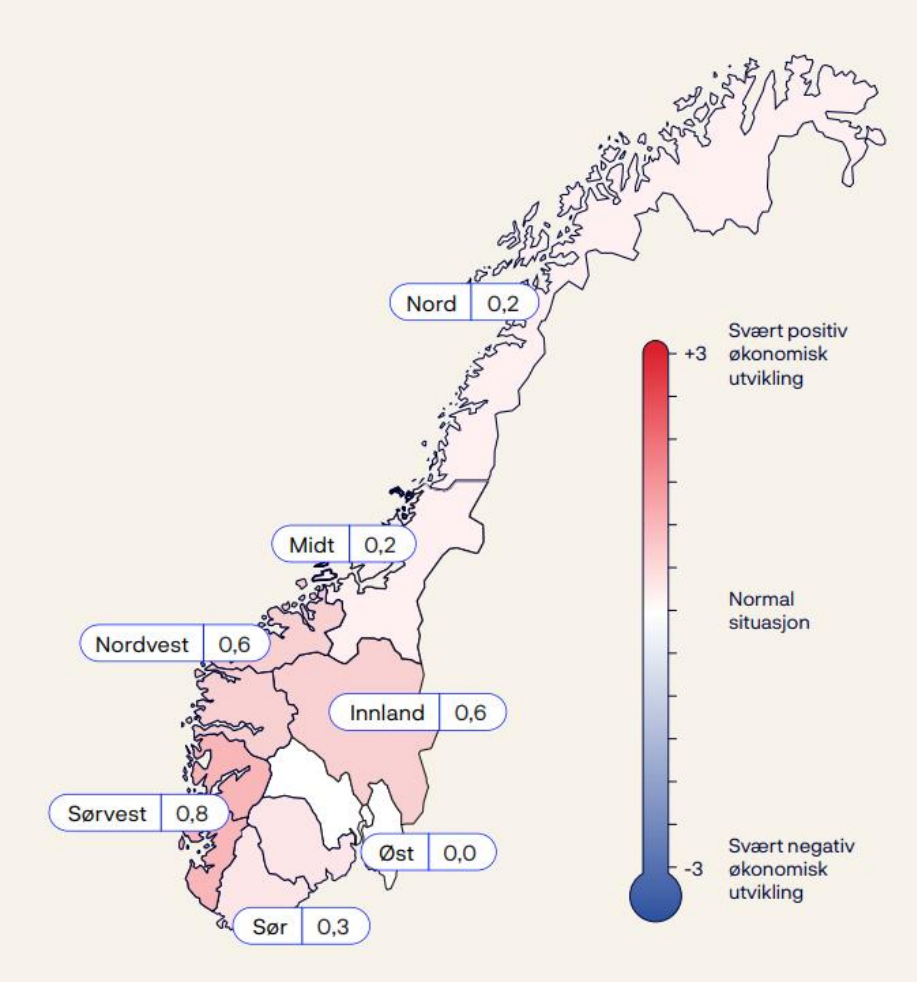


- 60% av selskapene i olje og gass-bransjen forventer vekst i antall ansatte
- Mange ledige stillinger spesielt innen helse og bygg og anlegg

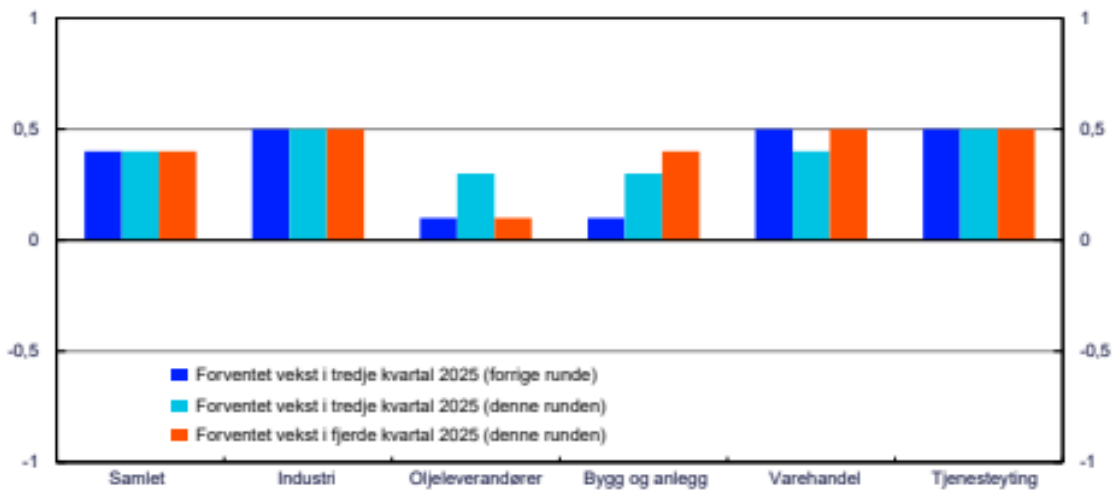
Kilde: Sparebank 1 Sør-Norge konjunkturbarometeret

Norges Banks Regionalt Nettverk

Regional indikatorer



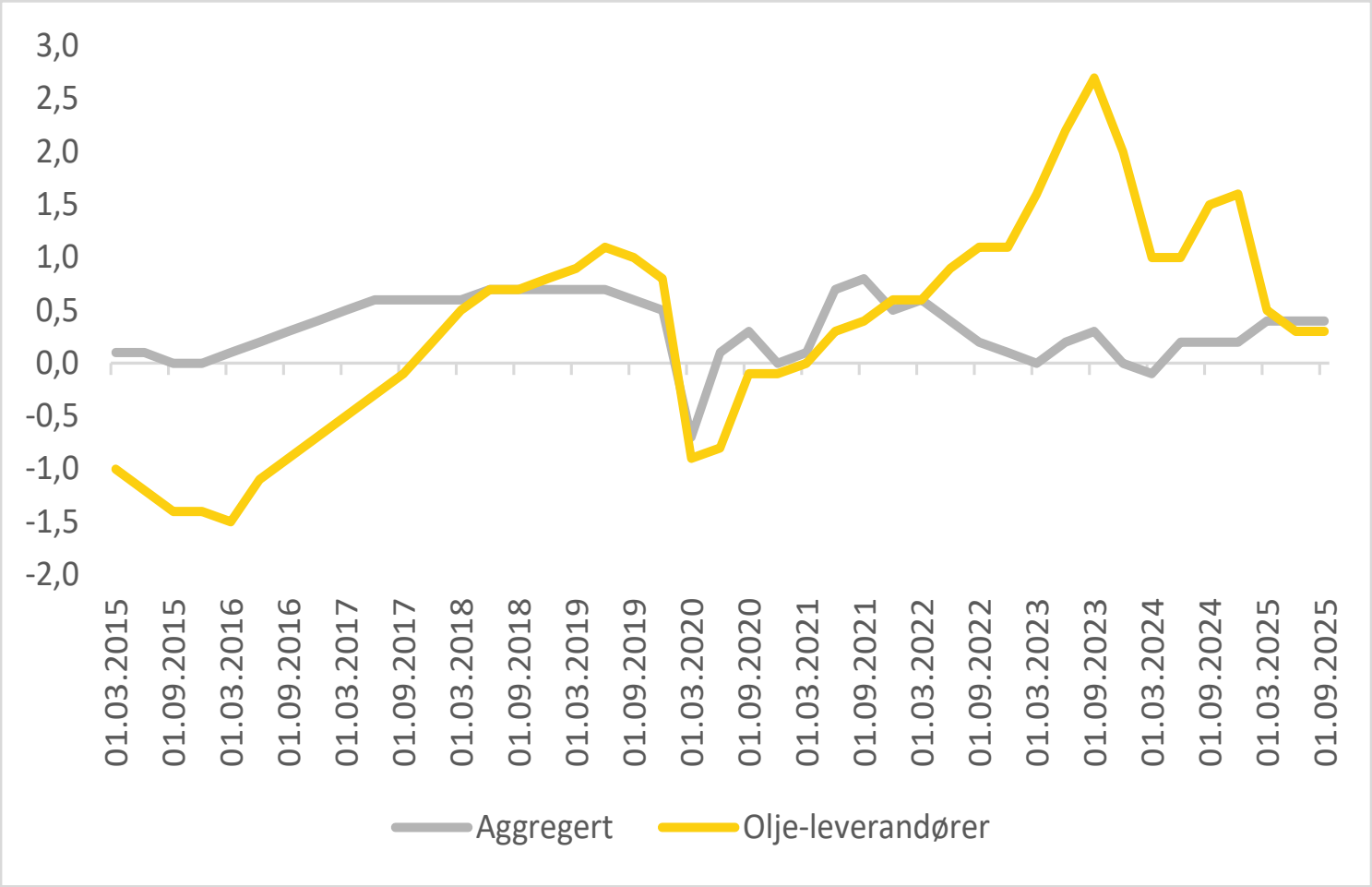
Forventet produksjonsvekst



- Høy aktivitet for alle sektorer
- Veksten innen energi kommet ned

Kilde: Norges Bank regionale nettverk 11 september 2025

Regionalt Nettverk: Oljeleverandører VS aggregert



Avtagende vekst og høy aktivitet innenfor sektoren oljeleverandører
Samtidig så stiger aktiviteten for Norge totalt

Agenda

Rogaland Sparebank

Strategi og resultat

- Marked og strategi
- Resultat
- Portefølje

Markedsutsikter og lokal makro

- Privatmarked
- Bedriftsmarked
- Finansiering
- Lokal makro

Eika gruppen

- V/ CEO, Steinar Simonsen

Kontakter

Tomas Nordbø
Administrerende direktør
Telefon: +47 922 11 865
E-post: tn@rogalandsparebank.no

Siri A Styles
Finansdirektør
Telefon: +47 901 28 749
E-post: siri.styles@rogalandsparebank.no

Johan Erik Flaatin
Finanssjef
Telefon: +47 51 67 67 21
E-post: joef@rogalandsparebank.no

This presentation has been prepared solely for promotion purposes of Rogaland Sparebank. The presentation is intended as general information and should not be construed as an offer to sell or issue financial instruments. The presentation shall not be reproduced, redistributed, in whole or in part, without the consent of Rogaland Sparebank. Rogaland Sparebank assumes no liability for any direct or indirect losses or expenses arising from an understanding of and/or use of the presentation.

Netto provisjonsinntekter

	2021	2022	2023	2024	9M25
Garantiprovisjon	6.092	5.346	4.826	5.082	4.409
Verdipapirformidling og forvaltning	5.125	5.395	6.840	9.393	9.170
Betalingsformidling	17.023	36.532	34.470	40.856	32.867
Forsikring	12.354	15.004	16.594	20.278	17.309
Andre gebyrer	18.234	2.050	1.947	4.489	5.840
Provisjonsinntekter og inntekter fra banktjenester	**58.829**	**64.326**	**64.677**	**80.099**	**69.595**
Provisjonskostnader og kostnader ved banktjenester	**-9.126**	**-11.053**	**-11.619**	**-11.338**	**-9.569**
Netto provisjonsinntekter og inntekter fra banktjenester	**49.702**	**53.273**	**53.057**	**68.760**	**60.026**
Meglerhonorar	28.548	27.764	27.844	34.179	17.192
Andre provisjonsinntekter eiendomsmegling	11.401	12.315	14.689	16.976	5.467
Netto provisjonsinntekter fra eiendomsmegling	**39.949**	**40.079**	**42.533**	**51.155**	**22.659**
Totale netto provisjonsinntekter	**89.652**	**93.352**	**95.590**	**119.915**	**82.685**

Provisjonsinntekter fra bankrelaterte tjenester øker, mens restrukturering av Aktiv eiendomsmegler har medført reduserte provisjonsinntekter fra eiendomsmeglervirksomheten hittil i år.

Nøkkeltall

	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	9M24	9M25
Vekst forvaltning	1,1 %	2,1 %	1,6 %	9,8 %	1,3 %	3,3 %	1,4 %	**2,1 %**	15,1 %	**8,4 %**
Vekst utlån	2,3 %	1,9 %	2,2 %	9,5 %	1,5 %	1,1 %	4,0 %	**2,3 %**	16,7 %	**9,2 %**
Vekst innskudd	0,9 %	-1,2 %	2,1 %	16,2 %	1,5 %	-1,1 %	4,8 %	**2,5 %**	18,3 %	**7,9 %**
Netto rentemargin	1,95 %	1,94 %	1,93 %	2,01 %	1,94 %	1,99 %	1,89 %	**1,87 %**	1,95 %	**1,91 %**
Andre inntekter % av totale inntekter	11,2 %	16,2 %	31,2 %	37,1 %	15,2 %	18,7 %	32,5 %	**16,9 %**	29,5 %	**23,5 %**
Kostnadsgrad	51,2 %	41,1 %	35,4 %	44,4 %	49,4 %	41,0 %	37,3 %	**40,2 %**	40,5 %	**39,4 %**
Kostnader % gj.sn. forvaltningskapital	1,1 %	1,0 %	1,0 %	1,4 %	1,1 %	1,0 %	1,0 %	**0,9 %**	1,1 %	**1,0 %**
Egenkapitalavkastning etter skatt	7,9 %	10,3 %	15,3 %	15,1 %	8,9 %	13,8 %	13,8 %	**10,3 %**	13,4 %	**12,5 %**
Kapitaldekningsprosent	20,4 %	20,7 %	21,4 %	21,1 %	20,6 %	20,3 %	22,7 %	**22,2 %**	21,1 %	**22,2 %**
Kjernekapitalprosent	18,5 %	18,0 %	18,7 %	18,6 %	18,2 %	17,9 %	20,0 %	**19,5 %**	18,6 %	**19,5 %**
Ren kjernekapitalprosent	17,8 %	17,4 %	17,5 %	17,5 %	17,1 %	16,8 %	18,8 %	**18,3 %**	17,5 %	**18,3 %**
Risikovektet kapital	17.410	17.898	17.889	19.698	20.794	20.968	18.736	**19.262**	19.698	**19.262**
Antall årsverk	154	152	150	181	181	165	165	**168**	181	**168**
Børskurs	91	101	96	107	126	138	143	**144**	107	**144**
Egenkapitalbevisprosent	63,6	63,6	63,7	62,5	62,3	62,4	62,6	**62,7**	62,5	**62,7**
Fortjeneste per egenkapitalbevis (konsern)	2,1	2,8	4,1	3,8	2,5	3,7	3,7	**2,9**	10,0	**10,3**
Bokført egenkapital per egenkapitalbevis	106,6	109,3	105,4	108,6	110,8	105,4	110,7	**113,7**	108,6	**113,7**
Individuelle nedskrivninger i % av brutto utlån	0,17 %	0,17 %	0,16 %	0,18 %	0,19 %	0,18 %	0,18 %	**0,18 %**	0,18 %	**0,18 %**
Gruppenedskrivninger i % av utlån etter ind. Nedskrivninger	0,17 %	0,15 %	0,20 %	0,21 %	0,15 %	0,16 %	0,17 %	**0,13 %**	0,21 %	**0,13 %**
Innskuddsdekning	49,5 %	48,1 %	48,0 %	51,0 %	51,0 %	49,9 %	50,2 %	**50,3 %**	51,0 %	**50,3 %**
Innskuddsdekning morbank	96,0 %	94,4 %	95,4 %	92,4 %	92,9 %	99,0 %	94,5 %	**99,2 %**	92,4 %	**99,2 %**

Egenkapitalavkastning er inkludert hybrid fra 1Q25

Definisjoner

Innskuddsdekning
UB innskudd fra kunder/UB netto utlån til kunder

Likviditetsindikator (LCR)
Likvide aktiva / netto likviditetsutgang innen 30 dager i et stresscenario

Net Stable Funding Ratio (NSFR)
Tilgjengelig stabil finansiering / nødvendig stabil finansiering

Rentenetto
Renteinntekter - rentekostnader

Netto rentemargin
((Rentenetto / dager i perioden) x dager i året) / gjennomsnittlig forvaltningskapital)

Utlånsmargin
Gjennomsnittlig kunderente – glidende gjennomsnitt av 3mnd Nibor

Innskuddsmargin
Glidende gjennomsnitt av 3mnd Nibor – gjennomsnittlig kunderente

Kostnadsgrad
Sum driftskostnader / (netto renteinntekter + sum andre driftsinntekter)

Totale kostnader i % av gj.sn. forvaltningskapital
((Sum driftskostnader / dager i perioden) x dager i året) / gjennomsnittlig forvaltningskapital

Egenkapitalavkastning før skatt
((Resultat før skatt – rentekost hybridkapital) / dager i perioden x dager i året) / ((gjennomsnittlig egenkapital i perioden), ekskl. hybridkapital)

Egenkapitalavkastning etter skatt
(Resultat etter skatt i rentekostnader på hybridkapital) / dager i perioden x dager i året) / ((gjennomsnittlig egenkapital i perioden), ekskl. hybridkapital)

Egenkapitalbevisprosent
(Egenkapitalbeviskapital + egne egenkapitalbevis + overkurs + utjevningsfond) / (egenkapitalbeviskapital + egne egenkapitalbevis + overkurs + utjevningsfond + sparebankens fond + gavefond)

Fortjeneste per egenkapitalbevis
((Resultat etter skatt i rentekostnader på hybridkapital) x egenkapitalbevisprosent) / gj.snitt antall utestående egenkapitalbevis i perioden

Bokført egenkapital per egenkapitalbevis
(UB sum egenkapital – UB hybridkapital) x egenkapitalbevisprosent / antall egenkapitalbevis

Pris/Bokført egenkapital (P/B)
Børskurs / bokført egenkapital per egenkapitalbevis

Resultat av drift før tap og skatt
Resultat etter skatt + skattekostnad + nedskrivninger og tap på utlån og garantier