



Kapitalmarkedsdag 2026

Kristiansand, 11. august 2026



Agenda

- 14:00 Introduksjon**
CFO Hans Olav Ingdal
- 14:05 Del 1: Presentasjon av resultater for 2. kvartal samt spørsmål og svar**
Konsernsjef Jan Erik Kjerpeseth
- 14:50 Pause**
- 15:10 Del 2: Presentasjoner av bankens deleide produkselskaper**
Frende Forsikring v/ administrerende direktør Vegar Styve
Brage Finans v/ CFO Bodil Huus Bolstad
Borea Asset Management v/ administrerende direktør Hilde Nødseth
Norne Securities v/ administrerende direktør Stig Sevaldsen
- 16:10 Del 3: Panelsamtale om realiseringen av Sparebanken Norge**
Nelly Sundfær Maske, Regiondirektør Trondheim
Raymond Brendeløkken, Regiondirektør Tromsø
Pål Ekberg, Landsdelsdirektør Sørlandet og Konserndirektør Personmarked Sør
Stine Egeli Øvrebø, Leder AI-akselerasjon
- 16:30 Avslutning**
Konsernsjef Jan Erik Kjerpeseth

Q2 2026

Kvartalspresentasjon



Konsernsjef Jan Erik Kjerpeseth



Kristiansand, 11. august 2026

investorrelations@sbnorge.no

**Spørsmål besvares
etter presentasjonen**

Bygger fundamentet for en sterk, nasjonal sparebank



Resultatene i 2026 påvirkes av

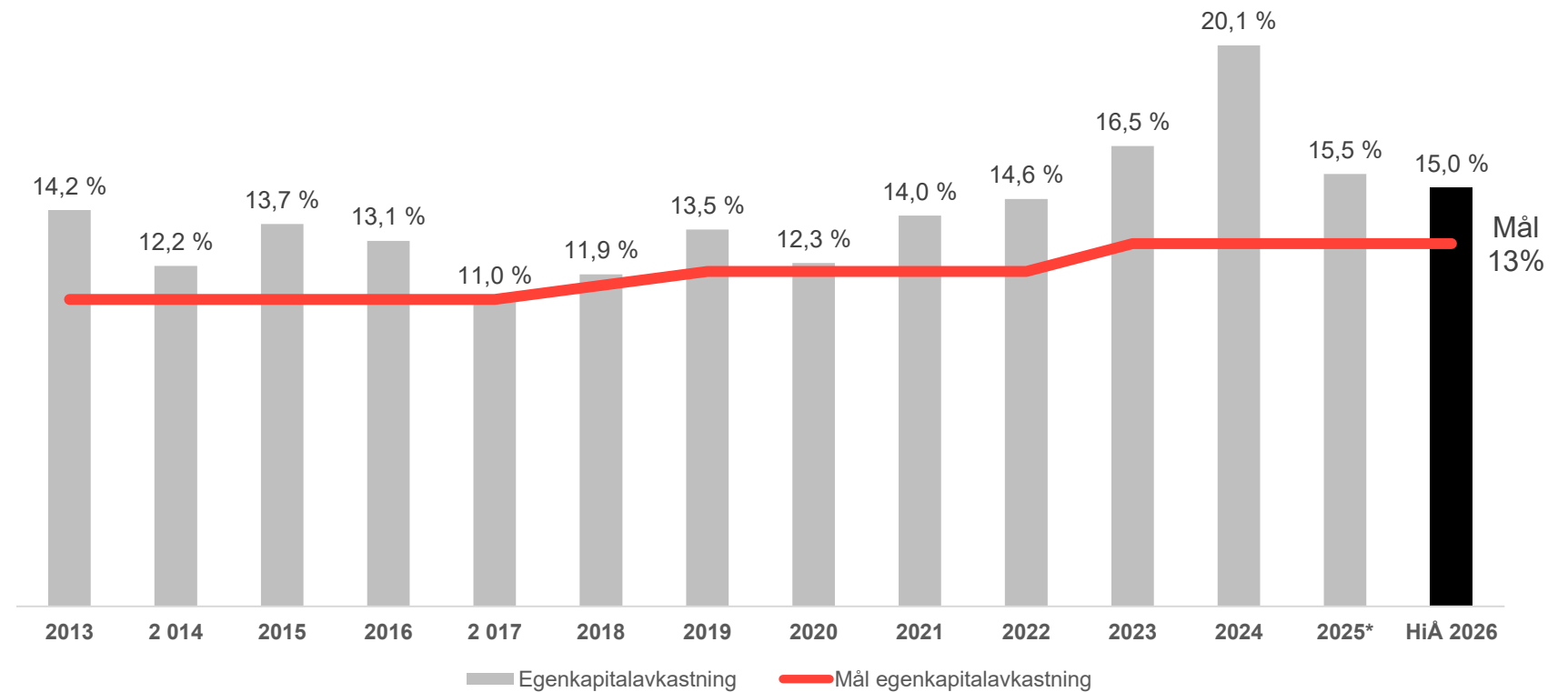
- Kapitaldekning godt over soliditetsmålet
- Betydelige fusjonskostnader
- Kun delvis effekt av synergier
- I den tyngste investeringsfasen på nasjonal distribusjon



2026



Samtidig leverer vi gode finansielle resultater

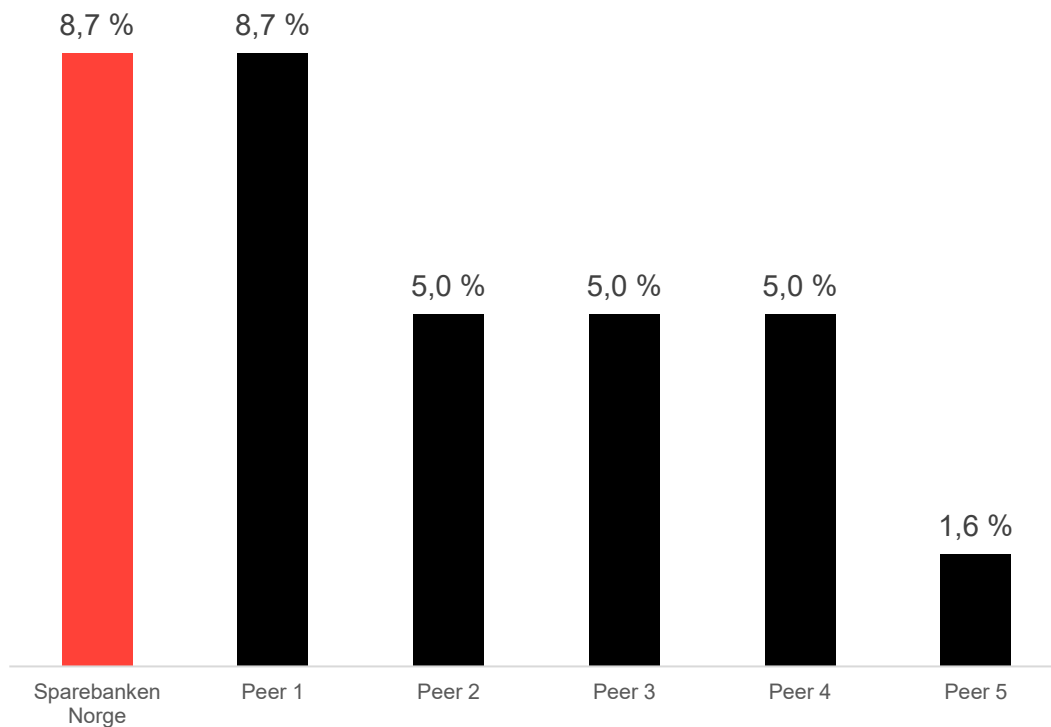


* Proforma ROE for 2025 for Sparebanken Norge, forut for dette Sparebanken Vest

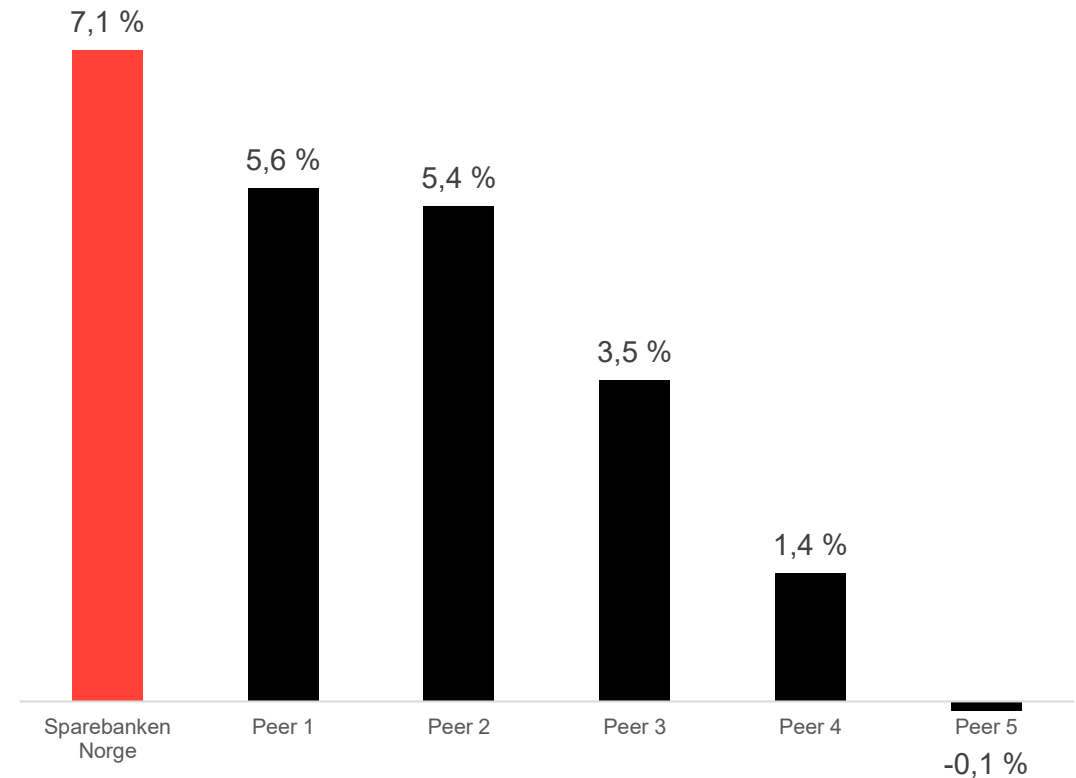
Styrker markedsposisjonen i både person- og bedriftsmarkedet



12 måneders vekst i utlån til personkunder^{1,2}



12 måneders vekst i utlån til bedriftskunder^{1,2}



¹Proforma pr. Q1 2026

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



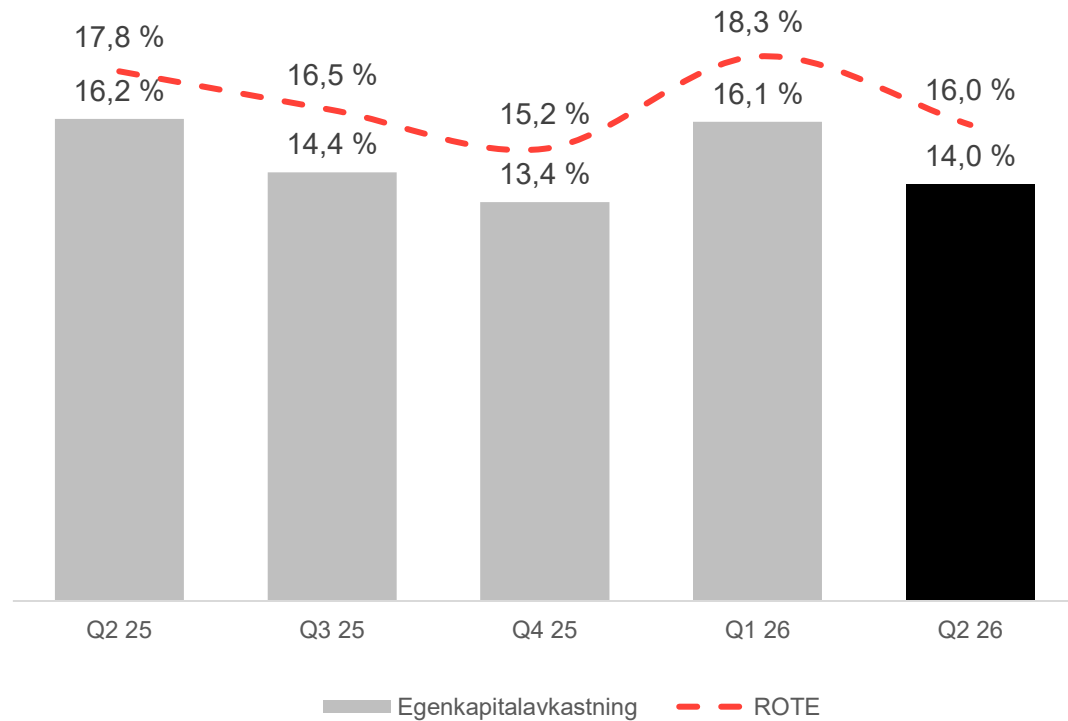
01 | God bankdrift



Sterk egenkapitalavkastning i første halvår

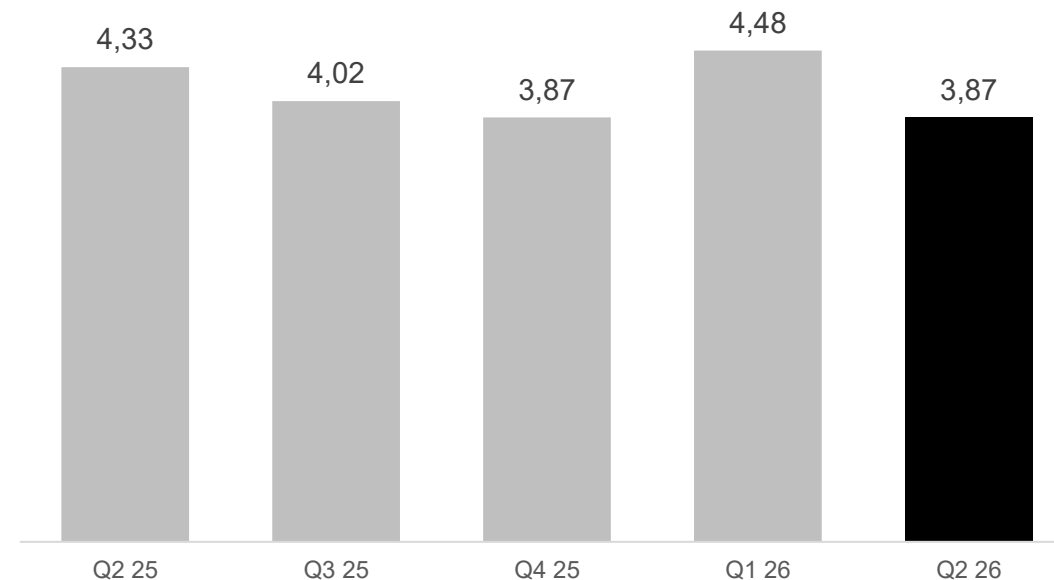


Egenkapitalavkastning¹



Resultat per egenkapitalbevis¹

NOK kroner



¹ Proforma

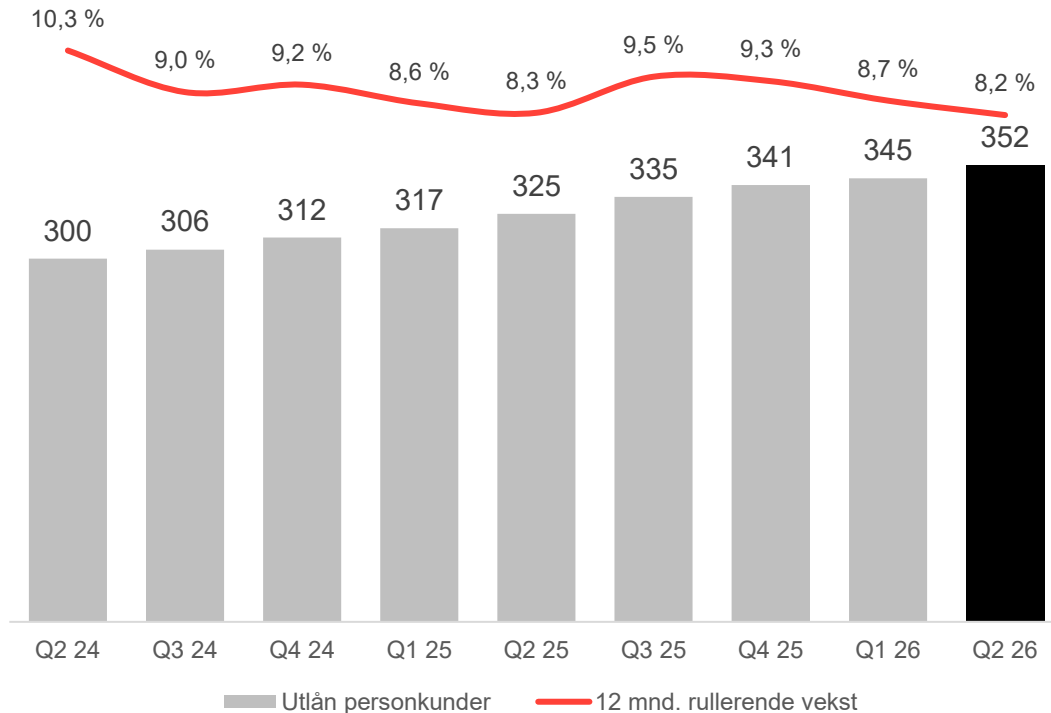
ROTE = Return on Tangible Equity. I målingen vil både resultat- og balansemessige effekter knyttet til bankfusjoner korrigeres for

Sterk utlånsvekst over tid – vi fortsetter å ta markedsandeler



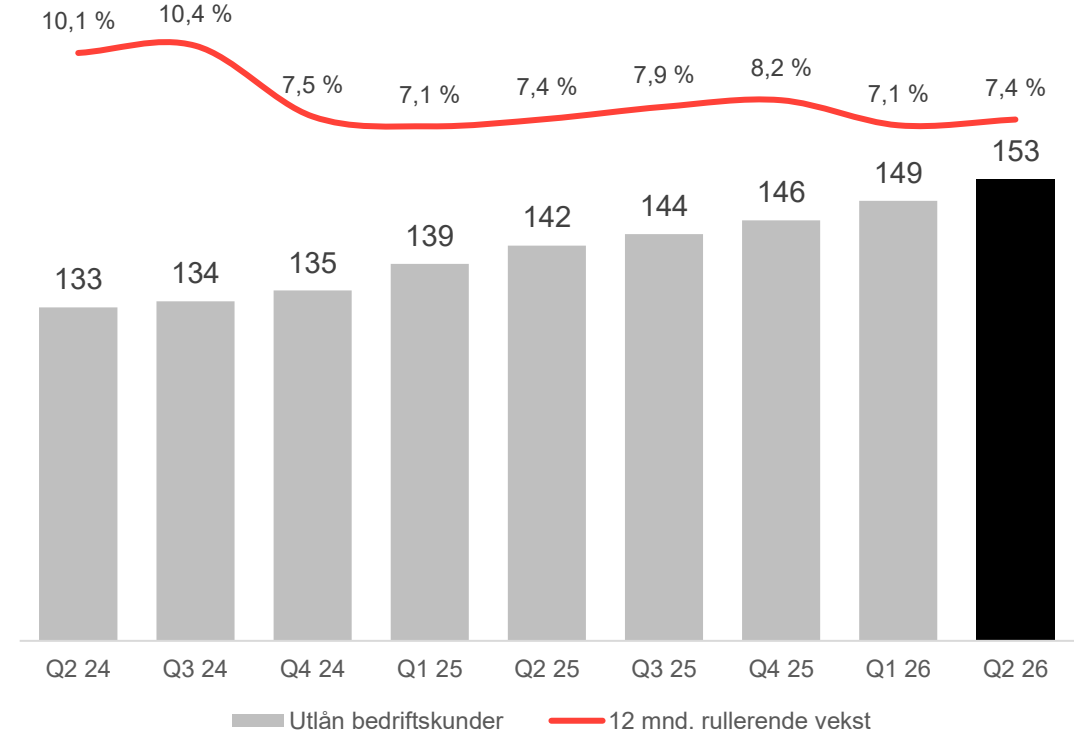
Personkunder^{1,2}

NOK milliarder



Bedriftskunder¹

NOK milliarder



¹ Proforma

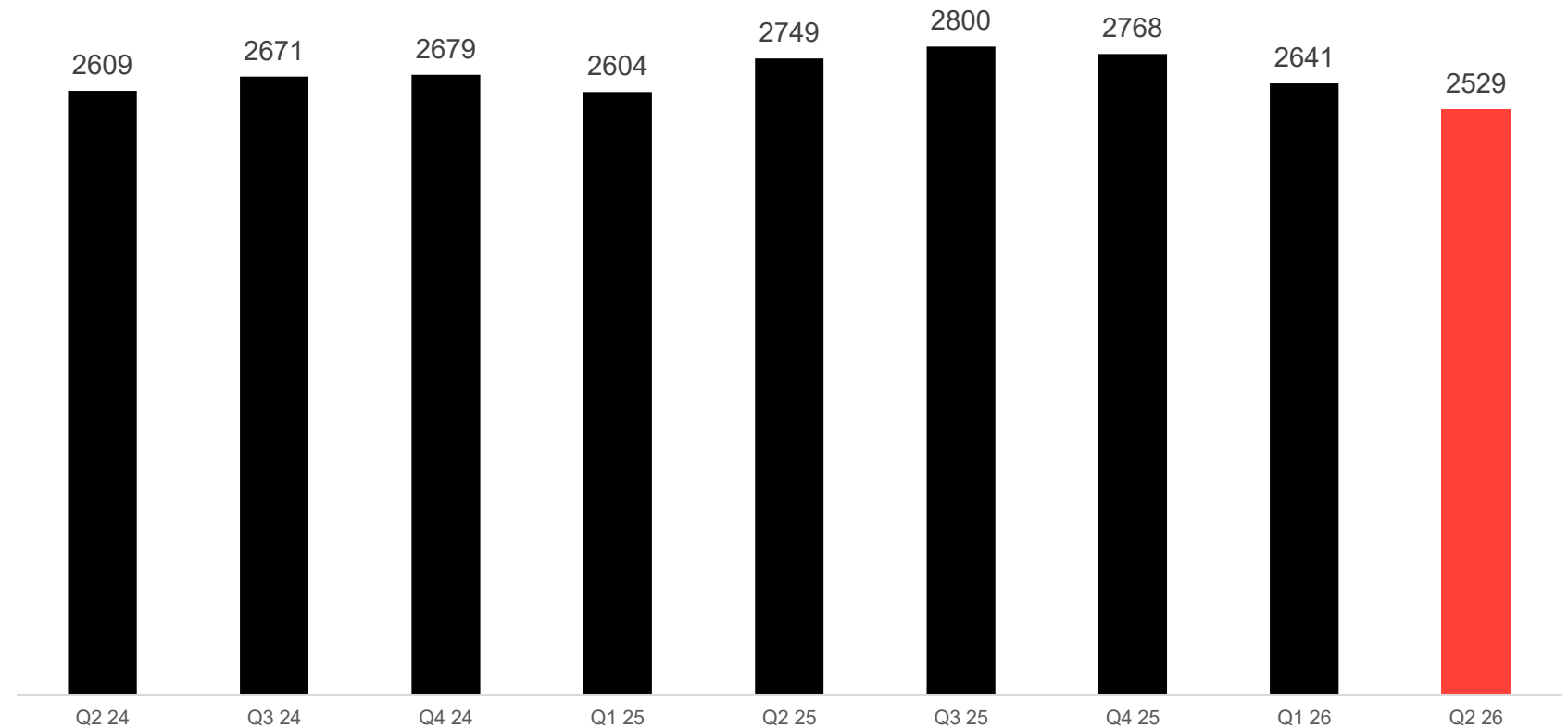
² 12-måneders vekst i utlån fra personkunder ekskl. Bulder er om lag 5,6 %



Økte markedsrenter gir kortsiktig press på rentenettoen



Nominell rentenetto¹
NOK millioner



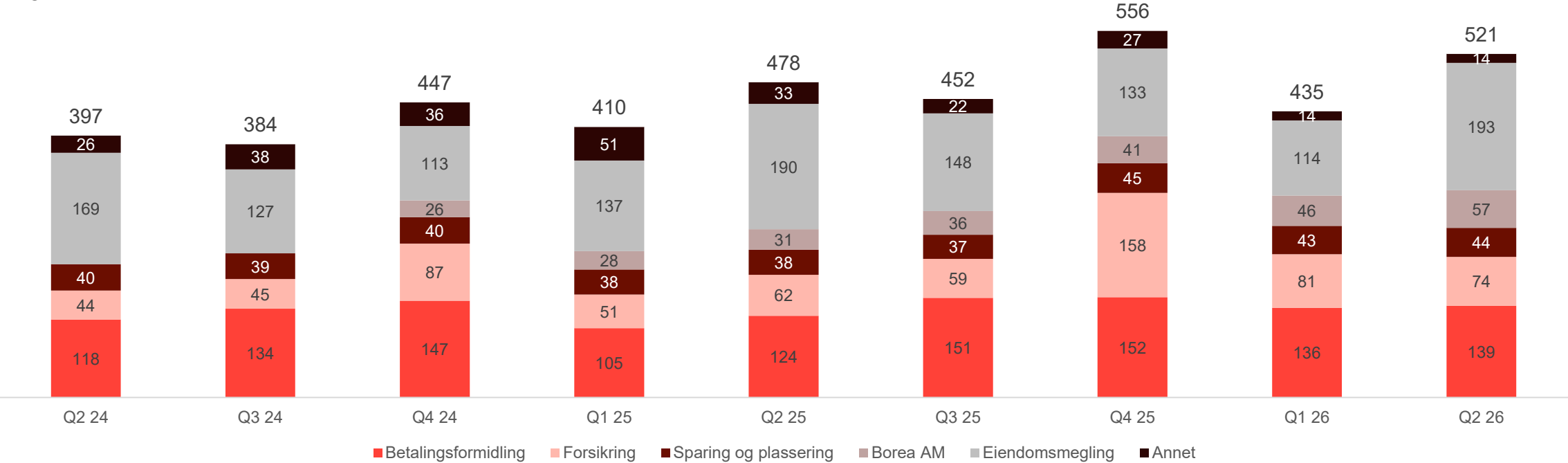
¹ Proforma

God vekst i netto provisjonsinntekter



► Positiv utvikling i eiendomsmegling, forsikringsprovisjoner, betalingsformidling og Borea

Netto provisjonsinntekter¹
NOK millioner

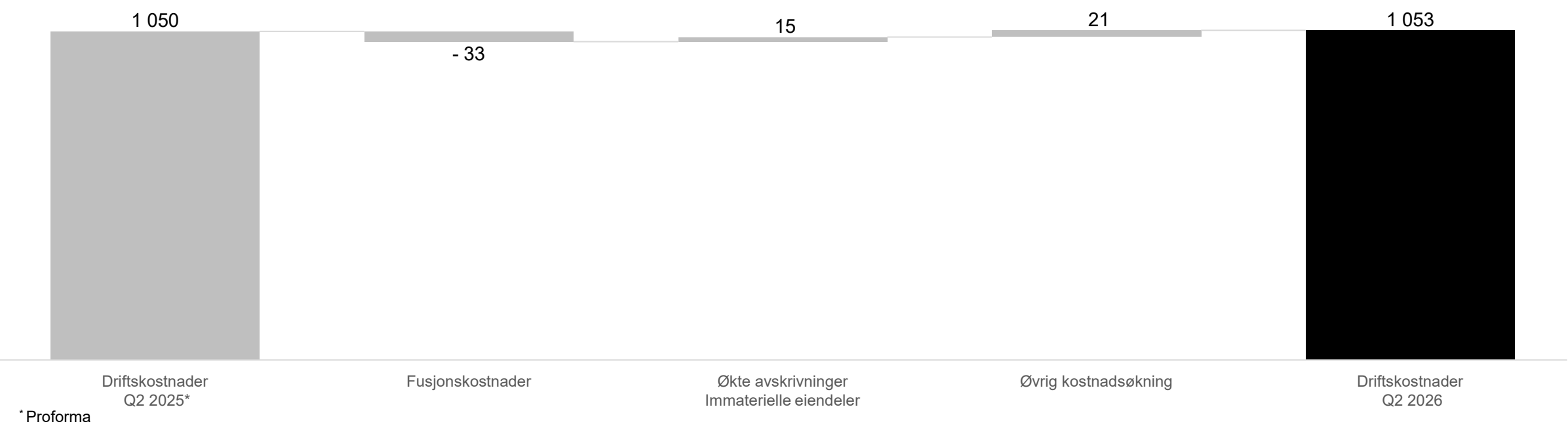


¹ Proforma

Lav underliggende kostnadsvekst



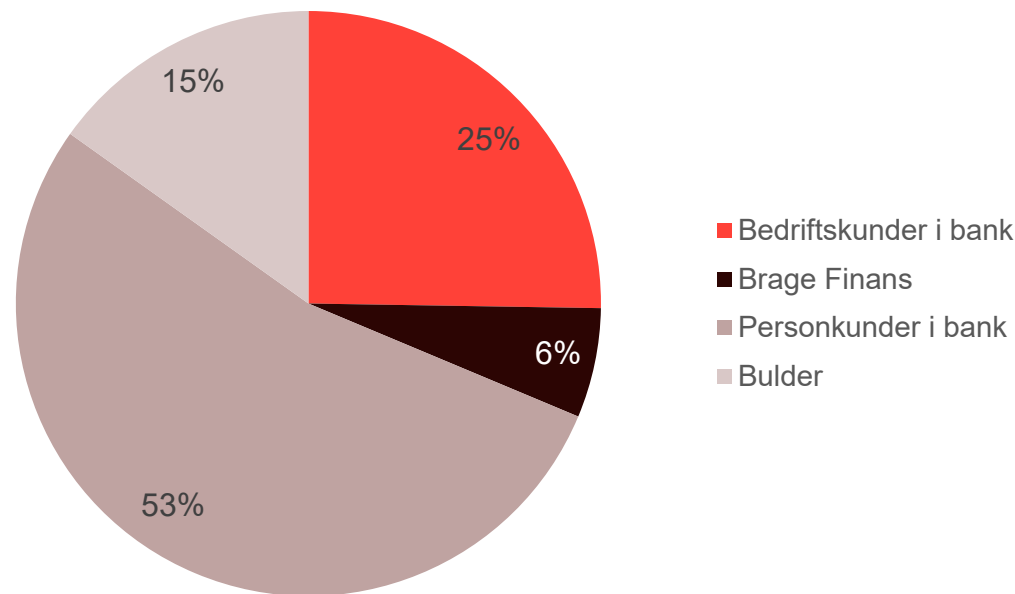
- ▶ Kostnadsprosent på 30,8 % i kvartalet (eksklusiv fusjonskostnader)
- ▶ Underliggende kostnadsvekst på om lag 2,2 % inkludert satsing i nye markedsområder



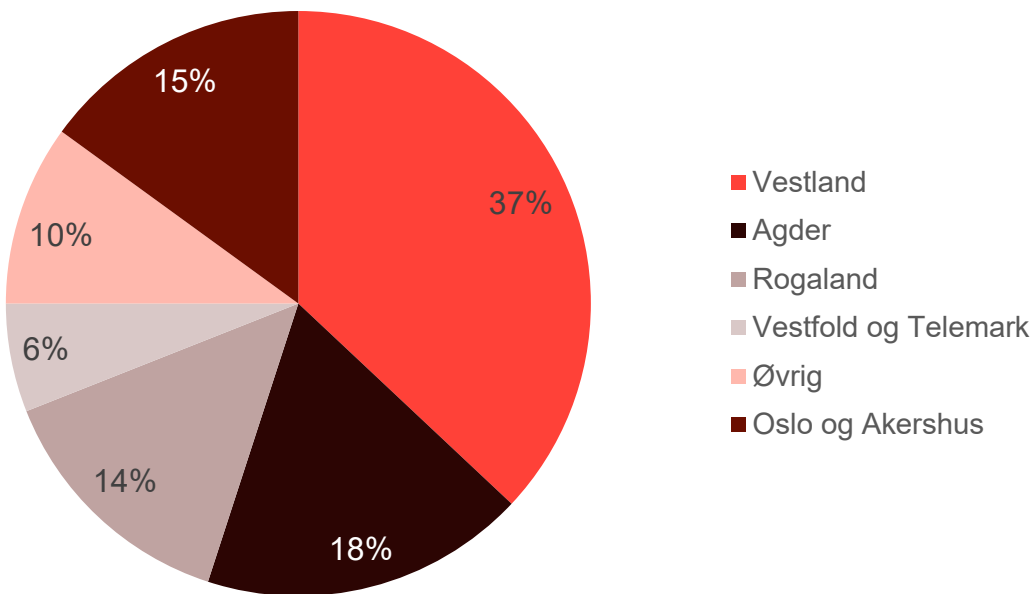
Konservativ lånebok med lav risiko



➤ Boliglån utgjør ~68% av lånebok og >99% av personkundeporteføljen



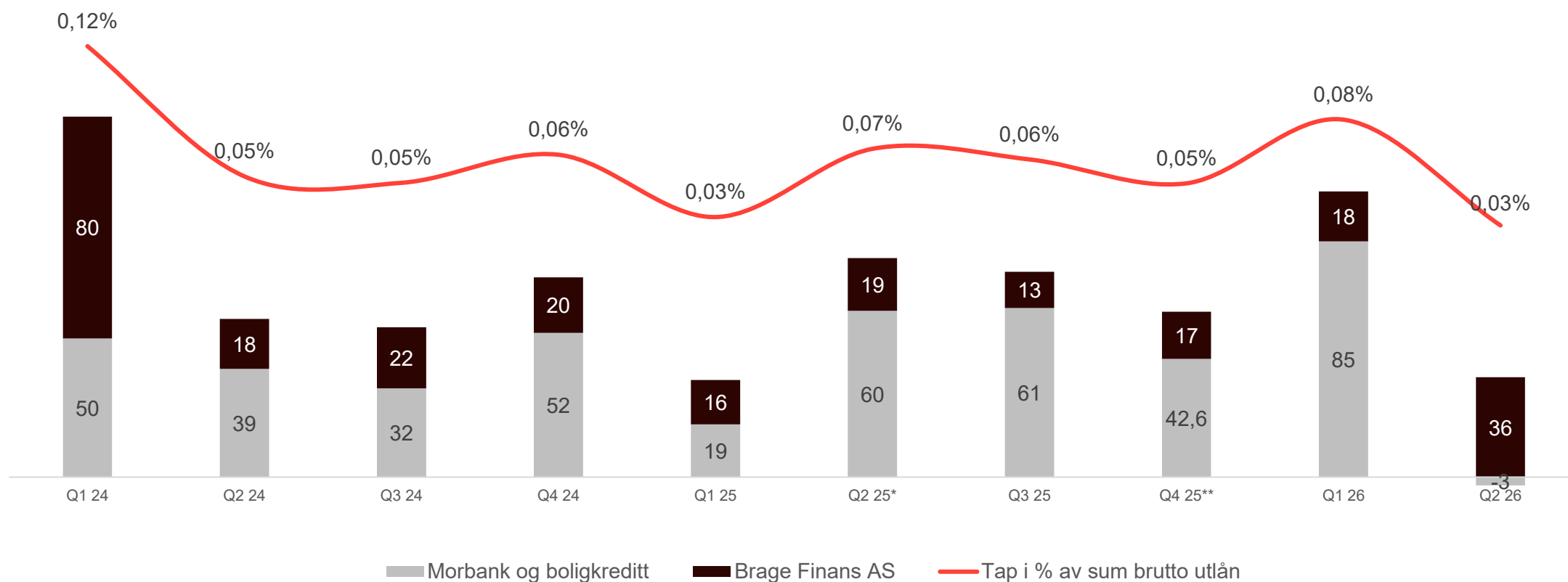
➤ Økt geografisk spredning depmer konsentrasjonsrisikoen



Stabilt lave tap



Tap på utlån NOK millioner



Proforma

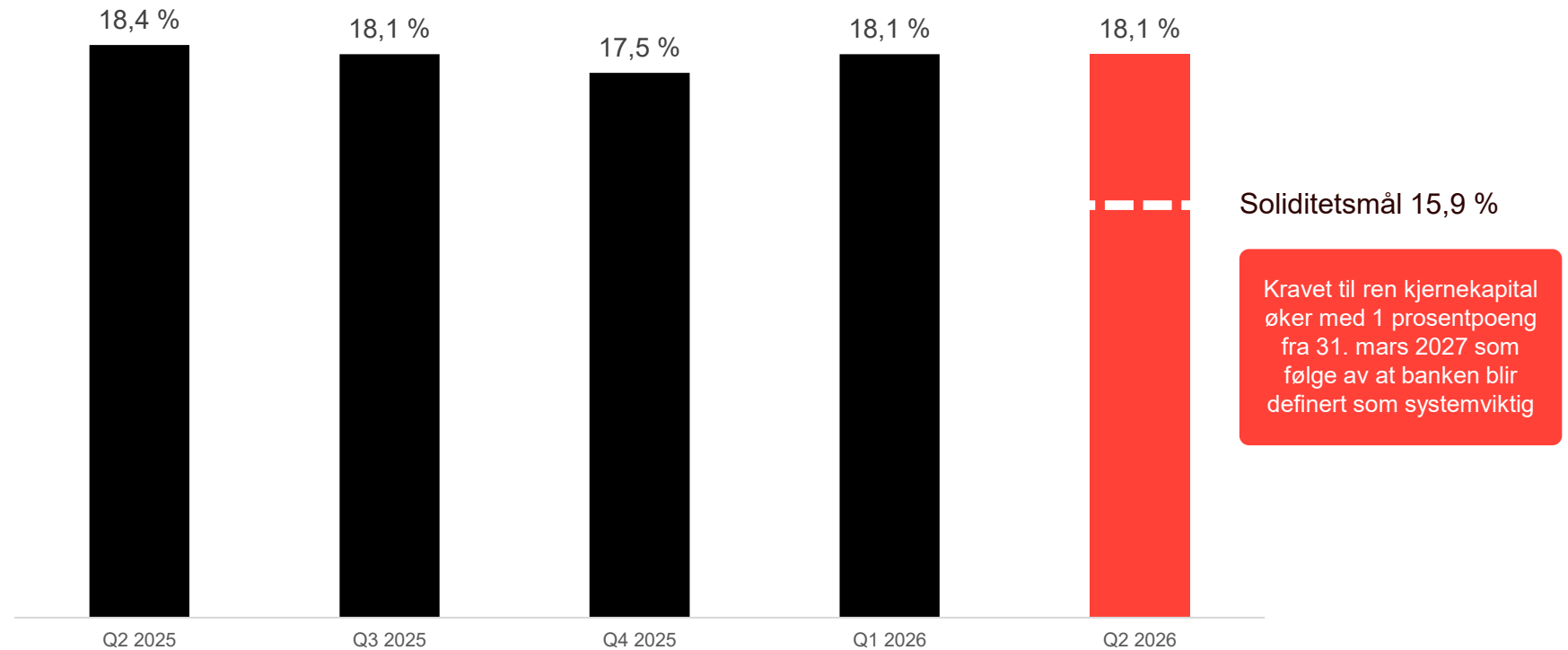
*Q2 2025 er justert for engangseffekt relatert til fusjon på 114 mill. kroner

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

Sterk kapitalposisjon



Ren kjernekapitaldekning¹



¹ Ren kjernekapitaldekning inkludert resultatakkumulering. For ren kjernekapitaldekning ekskl. resultatakkumulering henvises det til delårsrapporter.



02 | Strategisk målbilde

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

> 50 mrd.

AUM innen utgangen av 2029,
oppjustert fra >34 mrd. NOK



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 innvannende 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 i 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



>13,0 %

Egenkapitalavkastning (ROE)

>15,0 %

Egenkapitalavkastning justert for
fusjonseffekter (ROTE)



Være blant de tre beste
sparebankene på ROE og
blant de to beste på ROTE

<30 %

Kostnadsprosent
eksklusiv fusjonskostnader

>15,9 %

Ren kjernekapitaldekning (CET1)

~50 %

Utdelingsgrad

>425
MNOK

Driftskostnadssynergier fra 2027

>200-250
MNOK

Fundingsynergier fra 2025-2030

>3 400
MNOK

Kapitalsynergier fra 2028

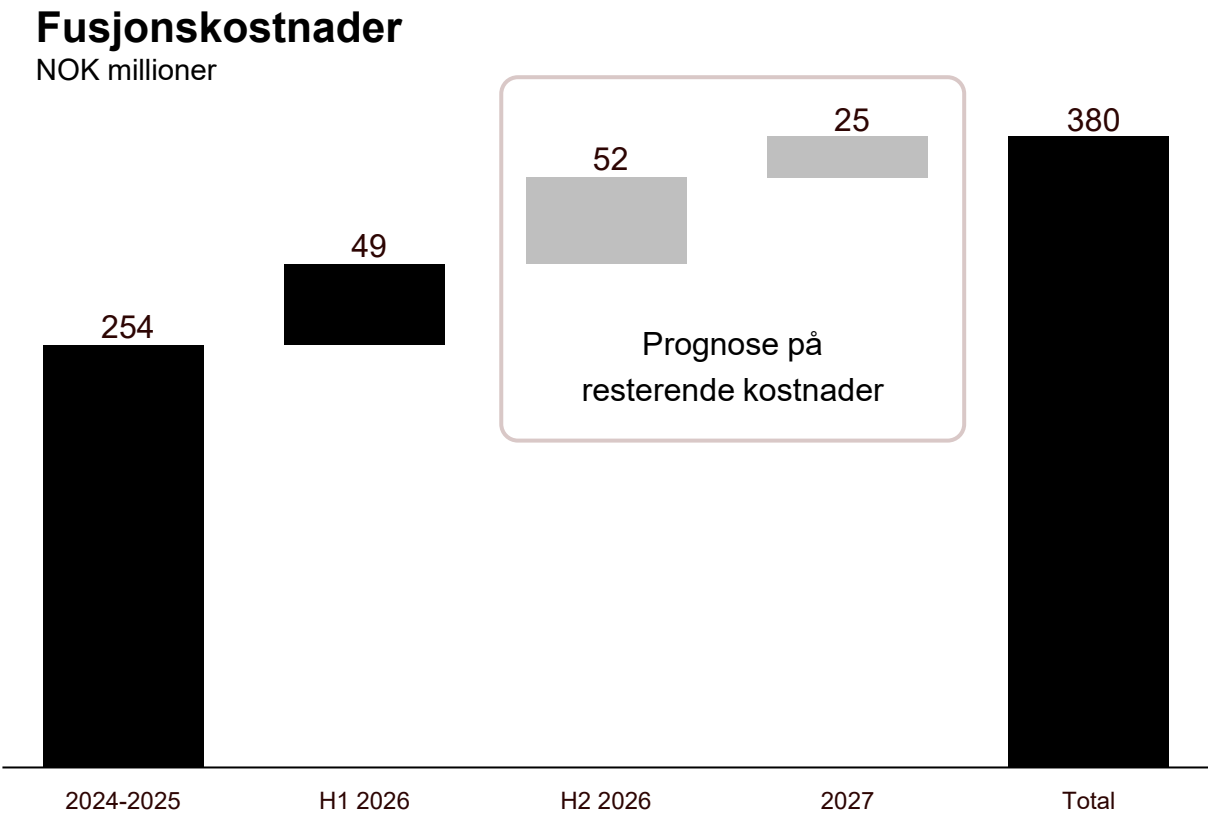
<380
MNOK

Fusjonskostnader 2024-2027

Fusjonskostnader i henhold til plan



- Fusjonskostnader estimeres i sum til 380 MNOK. Dette 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. Teknisk integrasjon mellom tidl. Sparebanken Sør og Sparebanken Vest blir i fjerde kvartal 2026.

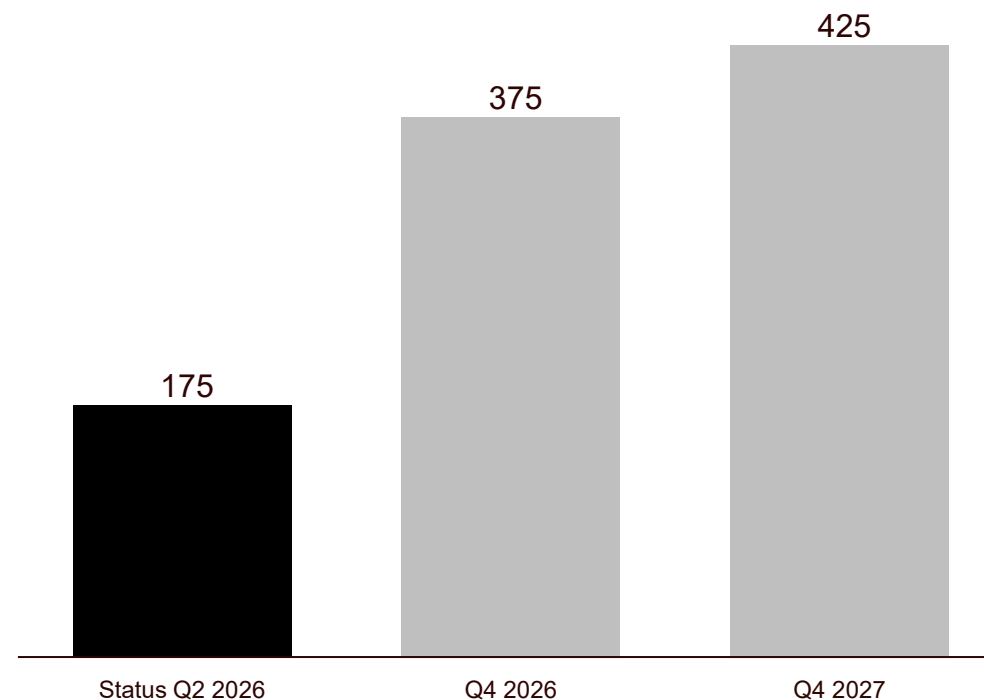


Realisering av kostnadssynergier i tråd med mål



- ▶ Forventer kostnadssynergier på 425 millioner kroner inkludert fusjon med Oslofjord Sparebank
- ▶ En betydelig andel synergier knytter seg til teknisk integrasjon som er planlagt mot slutten av 2026. Dette vil gi en høyere synergitakt inn i 2027.
- ▶ Sparebanken Norge vil sekundere på uttak av kostnadssynergier kvartalsvis, med mål om at synergiene er fullt innfaset senest ved utgangen av 2027

Årlig takt kostnadssynergier
NOK millioner





03 | Transformasjon 2028

Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

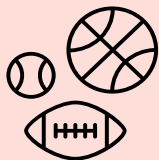
Ett lag i to byer – nytt hovedkontor på Sørlandet



Skaper stolthet og bidrar til sterk prestasjonskultur



Attraktiv arbeidsgiver som tiltrekker seg talentene



En samfunnsbygger som bidrar til å utvikle landsdelen



Forventes ferdigstilt ved utgangen av 2028

Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

Norges mest moderne og skalerbare bankplattform



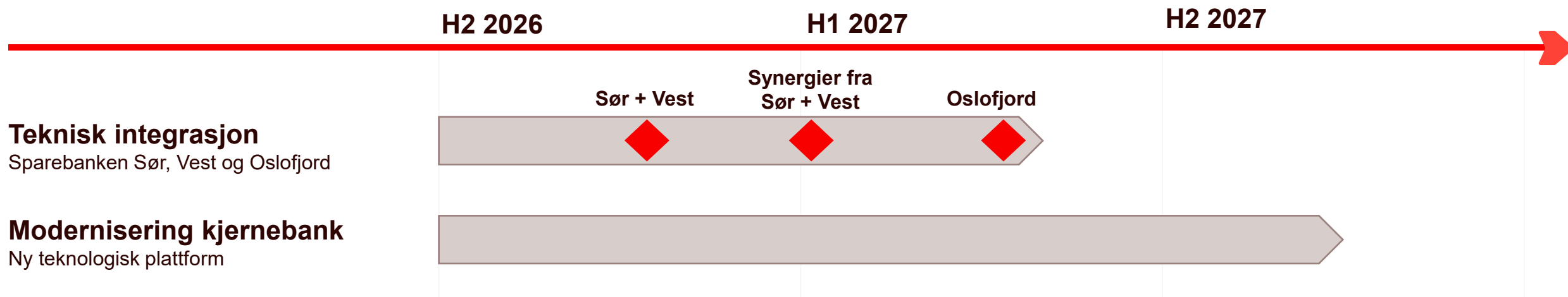
Én felles, skalerbar og moderne plattform med robust teknologisk grunnmur



Et langsiktig og strategisk partnerskap med Tieto som støtter ambisjonen om å være den mest kostnadseffektive banken i Norge.



En katalysator for å realisere vekstmål og tilby egenutviklede kundeopplevelser i norgestoppen



Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

Forsterket handlekraft gjennom AI-akselerasjon



Ambisjon

Med utgangspunkt i Norges mest offensive teknologiplattform, skal AI akselerere utviklingstempoet som tar oss mot ambisjonen om å være Norges beste sparebank

Dette har vi gjort

Gradvis utrulling av AI i alle konsernområder

>70 ansatte

er dedikerte «AI-champions» spredt utover hele banken

>300 agenter

utviklet av «AI-champions» for å effektivisere dagens prosesser

Neste steg

Redesigne prosesser med AI bygget inn som utgangspunkt

Utvalgte områder vi starter med:

Antihvitvasking

Kreditt

Områdene er kapasitetskreven og preges av rutine eller sammenstillingspreget arbeid – AI kan skape stor verdi som beslutningsstøtte til eksperter

Vi bygger systematisk verdi med AI – der det gir størst effekt nå

Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

Petter 27 år

«Hvor mye kan jeg øke beviset med, hvis jeg stiller med 50 000 mer i egenkapital?»

Spørsmålet kommer klokken 21 på en søndag, dagen før en budrunde.

Svaret kommer på sekunder – uten at noen i banken løfter en finger.



Forventningen er skreddersøm på sekundet – en fremtid vi har bygget mot siden 2023

**Grunnarbeidet er gjort og de første
gevinstene er levert...**

**... nå jobbes det med det
transformative ut mot kunden**



Høst 2023

Forprosjekt for fremtidens
låneprosesser



2024–2025

«Hånden på rattet»: full kontroll
på beslutning og prosess i
lånesaken



2025–2026

Effektive flyter, verktøy og
arbeidsmetodikk rulles ut for alle
bankens kredittprosesser

I slutfase



2026–2027

Digitale beslutninger blir like
presise som rådgiver, og
automatisert vedlikehold

I startfase

Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

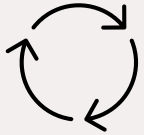
Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

Dimensjonering for å oppnå strategi og målbilde

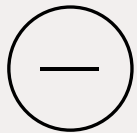


Vi frigjør kapasitet



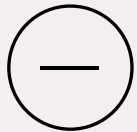
Stab og støtte, PM Sør og Direktebank

Pågående prosess, reduksjon på 100-120 årsverk fra 1. kvartal 2026.



Kundedivisjonene

Skal defineres



Teknologidivisjonen

Skal defineres

... for å være konkurransedyktige framover



Sikre at vi har riktig dimensjonering og kompetanse



Færre årsverk i stab og støtte – flere i inntektsskapende roller



Nasjonal distribusjon og ekspansjon gir bedre skalering på bankens faste kostnader

Målbildet er flat kostnadsutvikling fra 2026 til 2028



Anslag driftskostnader for konsernet



2026-tallene inkluderer estimerte kostnader til virkemiddelpakker på 60-80 mill. kroner som ventes resultatført i fjerde kvartal 2026. Forutsetninger for lønns- og prisvekst er basert på Norges Bank Pengepolitiske Rapport 2/2026. Tallene vises for konsernet Sparebanken Norge og inkluderer Eiendomsmegler Norge, Brage Finans og Frende Kapitalforvaltning/Borea Asset Management

Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

Vi bygger en nasjonal sparebank i rekordfart

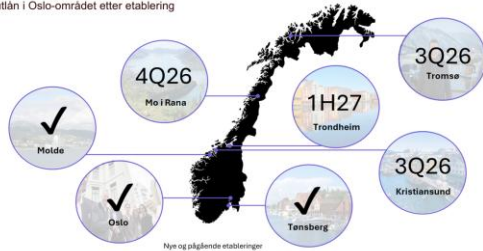


1Q

I rute med arbeidet som ble kommunisert i april ...

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



2Q

... siden den gang har vi ...



Fått på plass dyktige ledere

Ledere med solid erfaring fra bransjen skal lede satsningene i de nye områdene



Fått sterke rådgivere med på laget

Rådgivere med lang erfaring, sterk markeds kjennskap og godt nettverk lokalt



Har begynt å ta markedsandeler

Vi markerer oss og vokser i nye områder



... innen ett år er vi på plass i



Tromsø

3. kvartal 2026



Mo i Rana

4. kvartal 2026



Trondheim

I løpet av første halvår 2027

Et sterkt fundament for Sparebanken Norge

Transformasjonsprogram 2028



**Nytt hovedkontor
Kristiansand**

**Redefinert strategisk
partnerskap med Tieto**

**AI-akselerator –
forsterket handlekraft**

**Digital
låneinnvilgelse**

Bemanningstilpasning

**Nasjonal
distribusjon**

A silhouette of a person in mid-air, jumping over a gap in a mountain range. The person's arms are outstretched, and their legs are bent, suggesting a leap. The background shows a vast, hazy landscape of mountains and valleys under a soft, overcast sky.

01 | God bankdrift
02 | Strategisk målbilde
03 | Transformasjon 2028



Spørsmål og svar
investorrelations@sbnorge.no



Pause



Del 2:

Presentasjoner av bankens deleide produkselskaper



Spørsmål og svar
investorrelations@sbnorge.no

A scenic view of a mountain valley. In the background, a large glacier sits in a high mountain basin. A river flows from the glacier down the valley floor. The surrounding mountains are steep and covered in green forest. The sky is cloudy.

Kva vi har lukkast med

Kva vi jobbar mot

Korleis vi kjem dit

Frende Forsikring

Frende forsikring kombinerer krafta i sterke, lokale sparebankar med lønsam, kundeorientert og framoverlent forsikringsdrift

Lett, menneskeleg og «tett på» sidan oppstart i 2007

Etablert av sparebankar med sterk lokal forankring

Fokus på forsikring gjennom bank, og dei aller beste kundeopplevingane

Lett og menneskeleg i alt vi gjer

Over 230 000 kundar, og om lag 80% privatkundar

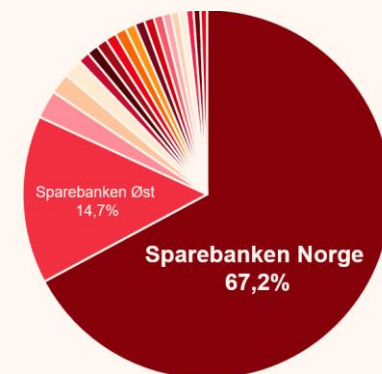
Hovudkontor i Bergen og om lag 400 tilsette

Eigarar (og distributørar)

Sjølvstendige sparebankar

Sjølvstendige forsikringsselskap og brannkasser

Sparebanken Norge er største eigar.



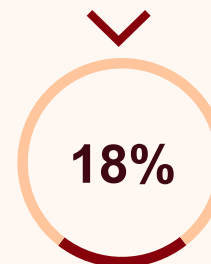
Bestandspremie

Frende Konsern

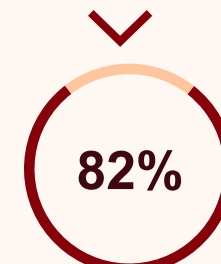
4 895

MNOK per Q2 2026

Frende Liv



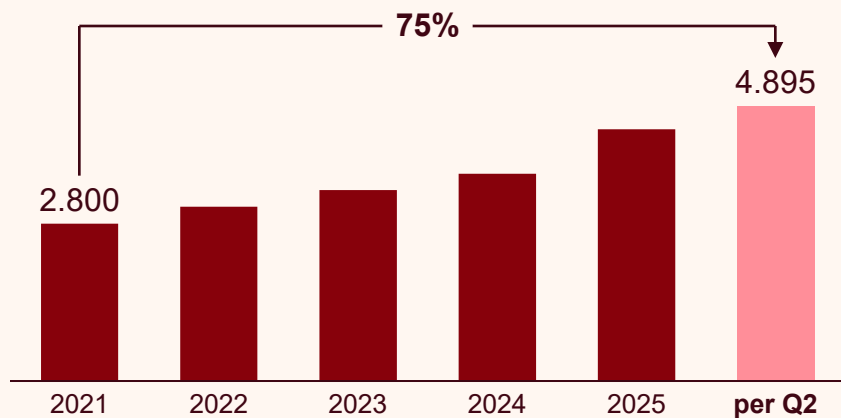
Frende Skade



Vi har vakse betydeleg dei siste åra, og forsterkar vår posisjon i marknaden

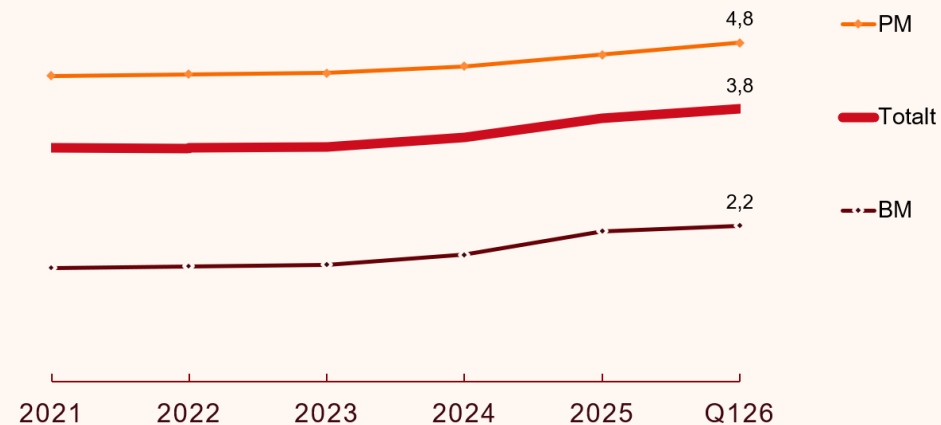
Betydeleg vekst i bestandspremie

Bestandspremie siste 5 år, Frende konsern



Forsterkar vår marknadsposisjon

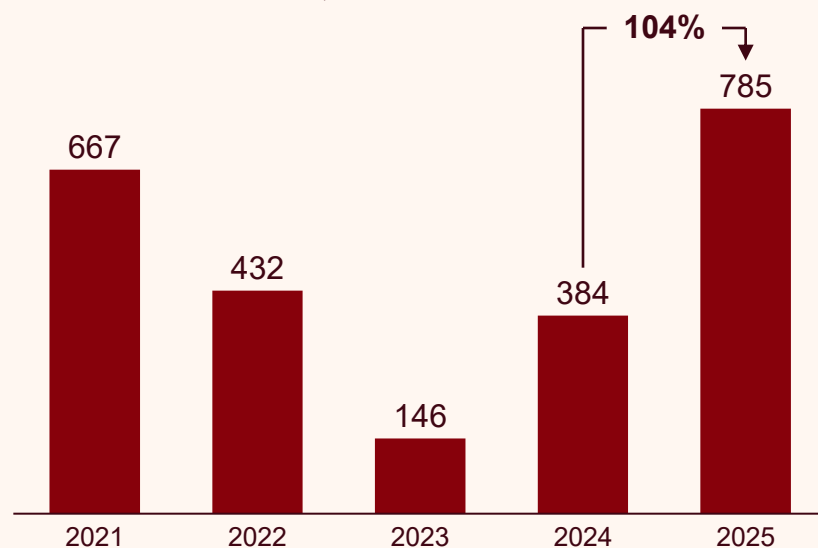
Utvikling marknadsandel (%), Skadeforsikring



Solide resultat og høg avkastning - over tid

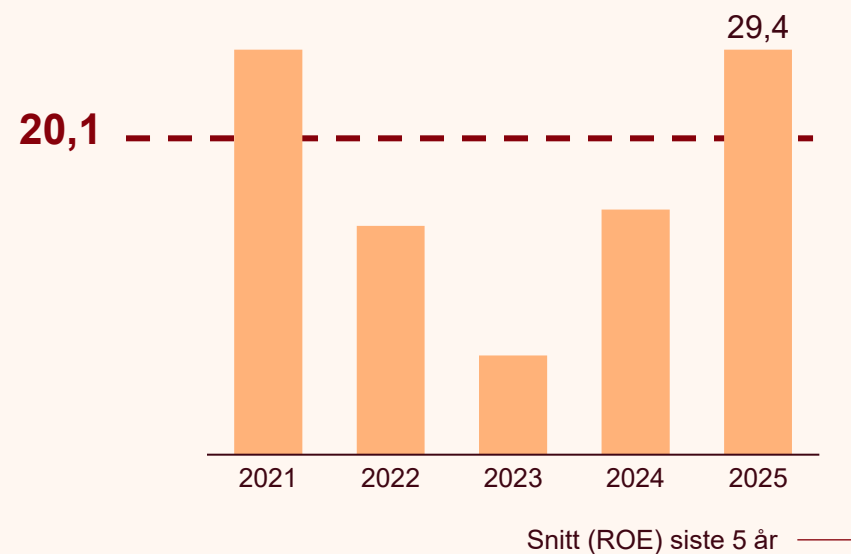
Meir enn ei dobling i resultat siste år

Resultat før skatt siste 5 år, Frende konsern



Høg avkastning over tid

Eigenkapitalavkastning (ROE) siste 5 år, Frende konsern



Resultat per Q2 syner eit Frende som framleis veks betydeleg, og forbettrar lønsemda merkbart

14,8 % bestandsvekst siste 12 månader

Betydeleg forbetring i skadeprosent på 4,7 pp.

Reduksjon i driftskostnadsprosent* – 0,9 pp.

Annualisert ROE tilsvarande 25,1%

Annualisert ROTE tilsvarande 33%

Solid vekst i bestandspremie

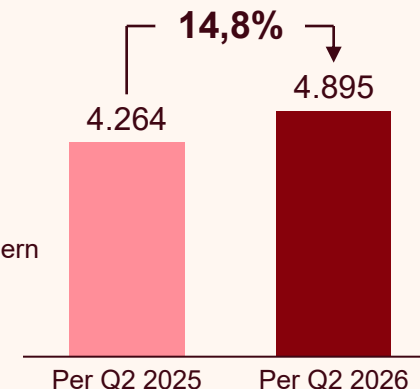
Hovuddrivarar:

Nye distributørar

Digitalt salg

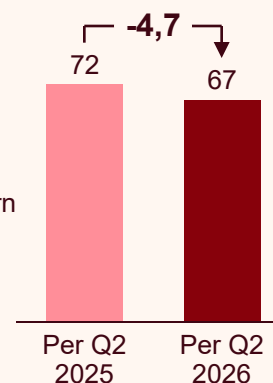
Premieauker

Frende Konsern



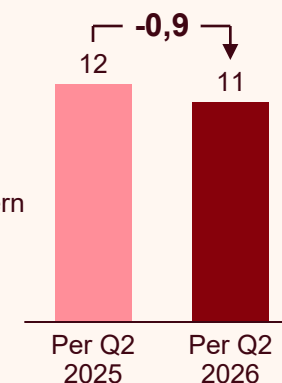
Forbetring i skadeprosent

Frende Konsern

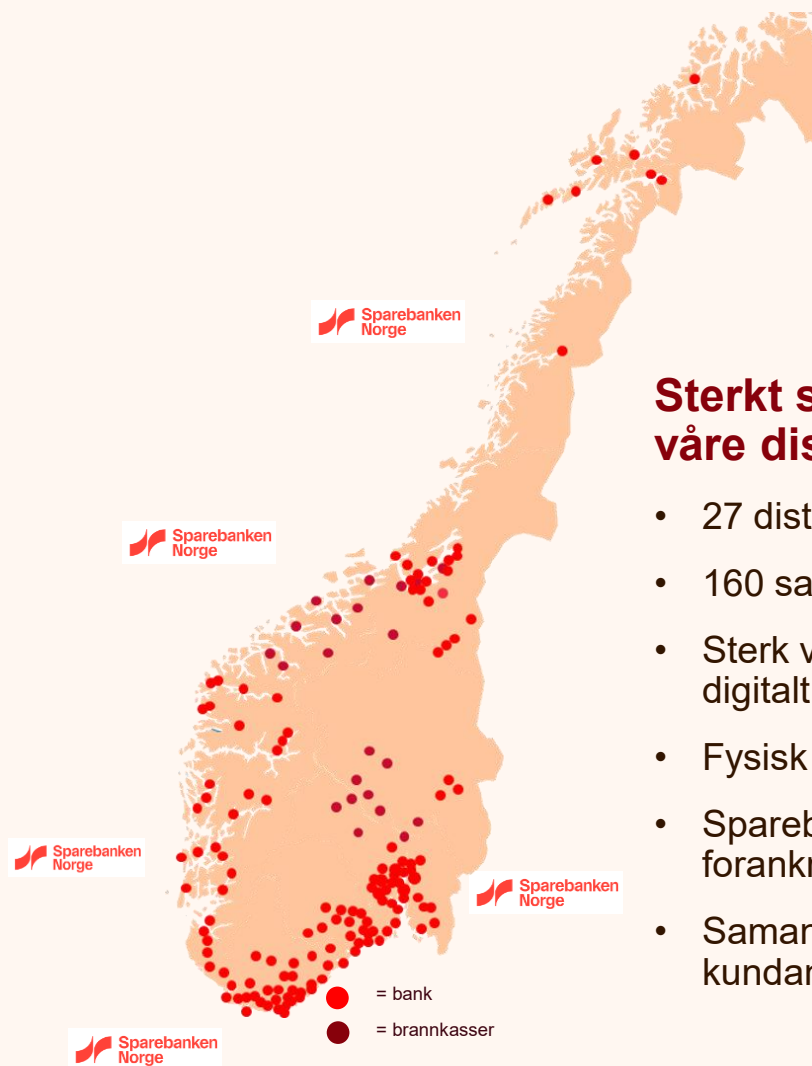


Driftskostnadsprosent*

Frende Konsern



Vi har eit sterkt distribusjonsapparat i heile Noreg. Saman er vi tett på kundane våre



Sterkt samspel med våre distributørar

- 27 distributørar
- 160 salskontor
- Sterk vekst i sjølvbetent, digitalt sal
- Fysisk tilstades i heile Noreg
- Sparebanken Norge med lokal forankring - og nasjonal skala
- Saman er vi tilstades for kundane våre

Høg tilfredsheit blant våre kundar - over tid

- Vunne EPSI seks gongar
- Skadeoppgjer i bransjetoppen, og best i EPSI fem gongar
- Låg avgang, spesielt for kundar i Sparebanken Norge
- Kundeavoritt på bytt.no siste 8 månader (på rad)
- Frende vann Kundeservicepris i 2025, for sjette gong på 10 år



Vi skal vokse betydeleg, styrke lønnsemd, og forsterke våre kunderelasjonar ytterlegare

minimum **18 %**
eigenkapitalavkastning

6 milliardar
bestandspremie i 2028

Dei mest **nøgde**
kundane

Auka strategisk ambisjonsnivå set nye føringar for samarbeidet med Sparebanken Norge

Ambisjonen er å auke dekningsgraden i banken betydeleg, som bidrar til selskapa sine overordna målsettingar for vekst og ROE.

Saman skal vi gjere Frende forsikring til det sjølvsgatte valet for Sparebanken Norge sine bankkundar.

Forsterke **felles verdiforslag** for bank og forsikring – ”alt på ein stad”

Styrka relevans for kundar i alle livsfasar, gjennom auka bruk av felles data og kundeinnsikt

Betydeleg forbetra **digitale kjøpsløysingar** – ”eit klikk” og KI-støtta rådgjeving

Teknologi blir sentralt framover. Frende er godt posisjonert



Etablerer ny teknologisk plattform – blant marknadens mest moderne

- ✓ Auka fleksibilitet, også mot samarbeidspartnarar
- ✓ Reduserte drifts- og vedlikehaldskostnader
- ✓ Mindre kompleksitet
- ✓ Forbetra datahandtering og analyse



Framoverlent og trygg bruk av teknologi, KI og data

- Fortsetje å bruke KI som drivar for automatisering av skadeprosessar
- KI i møte med kundane for rask, god og relevant oppfølging
- Vidareutvikle datadreven prising og analyse
- Effektivisere interne prosessar.

Frende er i utvikling, og skal skape betydeleg meirverdi for kundar, eiere og distributørar i åra som kjem

A person in a yellow jacket stands on a snowy mountain ridge. In the background, a deep fjord is visible under a bright, cloudy sky. The scene is majestic and serene.

Utnytte moderne teknologi og nytt kjernesystem

Bygge vidare på ein framoverlent kultur med motiverte ansatte og dyktige leiarar i spissen

Ta ut betydeleg meir av potensialet saman med Sparebanken Norge



Sparebanken Norges Kapitalmarkedsdag

11. august 2026

Dette har vi lykket med i Brage Finans



Landsdekkende finansieringsselskap, eid av solide banker.



Diversifisert utlånsportefølje med lav risiko.



Stabil, positiv, utvikling i nøkkeltall.



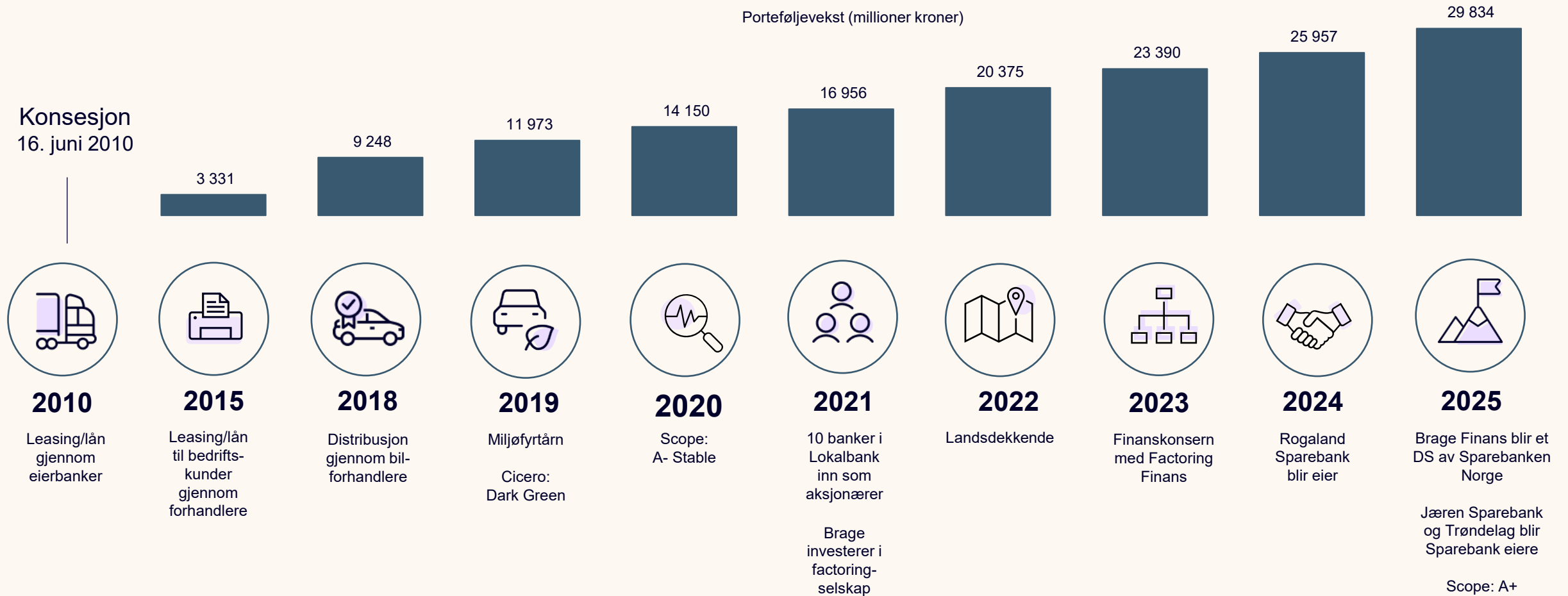
Rating «A+» med «Stable» outlook.



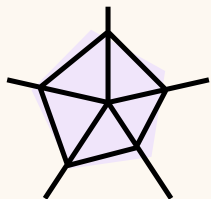
Markedsandel per 30.06.2026 på 9,9 % (nysalgstall fra finfo)



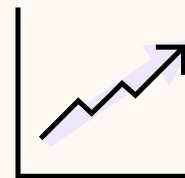
Historiske milepæler Brage Finans AS



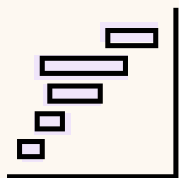
Nøkkeltall for 2. kvartal 2026 (2. kvartal 2025)



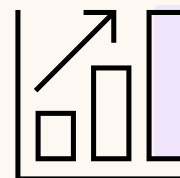
Netto utlånsportefølje
32,4 (28,4) mrd.



Resultat før skatt
164 (160) mill.



Nysalg leasing og lån
4,1 (3,5) mrd.



Egenkapitalavkastning (RoE)
10,9 (11,5) %



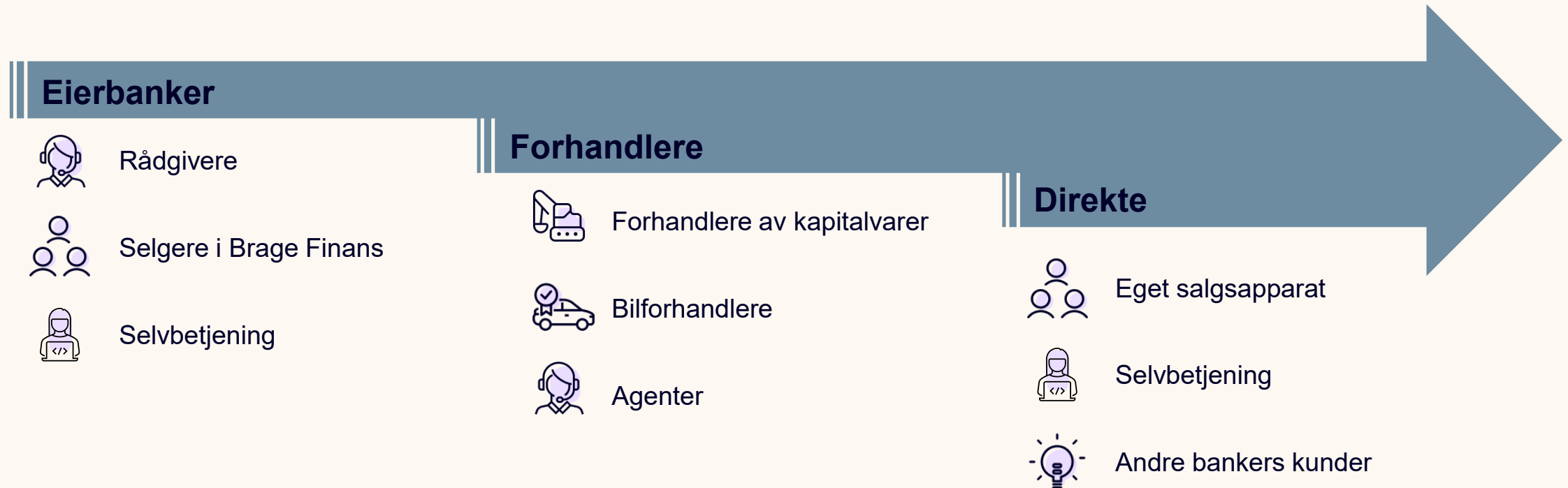
Kostnadsprosent
25 (26) %



Uvektet kjernekapitalandel
14,1 (14,3) %



Distribusjonsstrategi – Tre kanaler



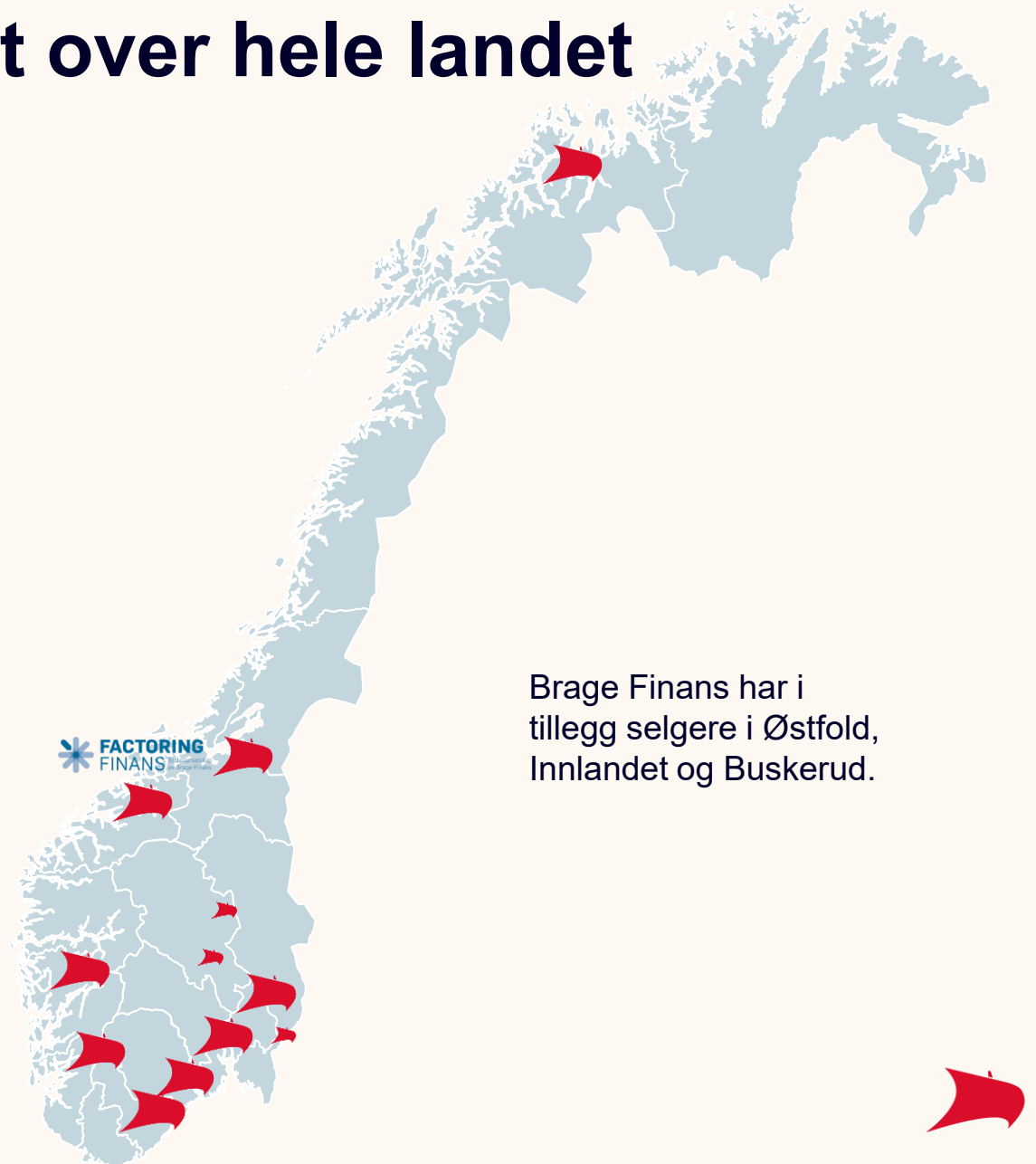
Eierne til Brage Finans



Brage Finans er representert over hele landet

Brage Finans salgskontorer:

- Tromsø
- Trondheim
- Ålesund
- Bergen
- Stavanger
- Kristiansand
- Arendal
- Porsgrunn
- Sandefjord
- Oslo



Strategiske mål



Strategiske mål 2026 - 2028



Brage Finans skal være den foretrukne finansieringspartneren i Norge

Egenkapitalavkastning

$\geq 13 \%$

Kostnadsprosent

$< 25 \%$

Porteføljevekst

$\geq 12 \%$



Strategiske nøkkelfaktorer – veien mot 2028



Brage Finans skal være den foretrukne finansieringspartneren i Norge

Utnytte potensialet i eksisterende distribusjonskanaler

- Alle eierbanker må bidra i større grad
- Beholde og arbeide med lønnsomme forhandlere

Nye distributører og samarbeidspartnere

- Fortsette det gode arbeidet som er gjort
- Nye eierbanker
- Nye forhandlersamarbeid, nasjonale og internasjonale

Videreutvikle IT-systemene

- Effektivisere og automatisere prosesser
- Skalerbarhet og robusthet
- Fleksibilitet
- Utnytte teknologi, data og kundeinnsikt
- Økt og forsvarlig bruk av KI





Fra 10 til 30 mrd. på to år med stort potensiale for videre vekst

Kapitalmarkedsdag, 11. august 2026



Denne presentasjonen er å regne som markedsføringsmateriale

Borea i korte trekk

Aktiv forvalter med lokal forankring og en integrert del av eierbankenes sparesatsing



20+ års historikk

Erfaring opparbeidet gjennom flere markedssykluser



Lokal forankring

Nærhet til kunder og næringsliv, fra Vestlandet og videre nasjonalt



Egen fondsplattform

Egen forvaltning, egne fond og egen distribusjon



Del av eierbankene

Sparing og formuesforvaltning som strategisk satsingsområde

2026: ny vekstfase med sterk kapitalinngang og god lønnsomhet

Resultater som styrker eierbankenes verdiskaping

Forvaltningskapital (UB)

30,5 mrd

IB 2026: 23,3 mrd

Netto nytegning hittil i 2026

5,4 mrd

Antall fond

17

Opp fra 5 (juni 2024)

Inntekter hittil i år

103 mill

EBIT hittil i år

44 mill

EBIT-margin hittil i år

43 %

Resultatene viser at strategien fungerer

Tre områder der vi har levert

Vekst

- Sterk vekst i forvaltningskapital
- Høy nettotegning gjennom hele perioden

Produkt

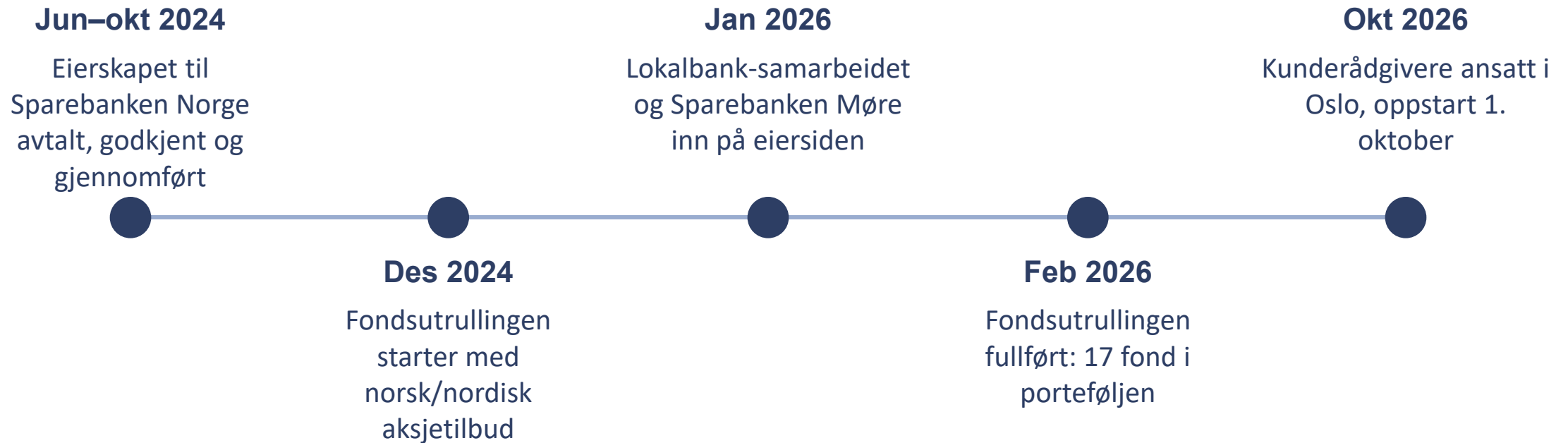
- Økt utnyttelse av spesialkompetansen innen finans, høyrente og norske/nordiske aksjer
- Retailtilpassede fond og eget norsk/nordisk aksjetilbud

Resultater

- Konkurransedyktig avkastning over tid
- Høy kundetilfredshet

Fra eierskapstransaksjon til komplett fondsplattform på under to år

Nøkkelmilepæler fra juni 2024 til i dag



Organisasjonsbygging: juni 2024 → i dag

Retailtilpasning: parallelt gjennom hele perioden, nå i slutfasen

Neste fase: en enda viktigere rolle i eierbankenes sparestrategi

Én samlet målsetning, med tre ambisjoner som bygger på det vi har levert

Målbilde

Borea skal være det naturlige førstevalget innen sparing for kundene i eierbankene, og et av de ledende kapitalforvaltningsmiljøene utenfor Oslo

Ambisjoner

Bli en vesentlig større og mer relevant kapitalforvalter
50 mrd. i forvaltningskapital

Ta en større rolle i eierbankenes sparestrategi
Økt andel av sparestrømmen i eierbankene

Fortsette å vokse lønnsomt
Økt andel repeterbare inntekter for eierbankene

Nå skal vi hente ut full effekt av plattformen

Mer kapital inn og kontinuerlig forbedring av driften

1

Vinne mer av eksisterende kundebase

- Tettere samarbeid med rådgiverapparatet
- Høyere spareandel per kunde

2

Styrke distribusjonen nasjonalt

- Distribusjon gjennom eierbankene med nasjonal rekkevidde
- Flere kunder i hele landet

3

Skalere virksomheten effektivt

- Teknologi og automatisering
- Kapasitet til å vokse uten tilsvarende kostnadsvekst

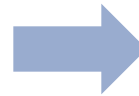
Det vi har bygget gir eierbankene økt avkastning på eierskapet

Fra utgangspunktet i 2026 til målbildet i 2030

2026

Utgangspunktet

- Solid historikk og et sterkt fundament
- Sterk vekst i kapital under forvaltning
- Klare ambisjoner for veien mot 2030



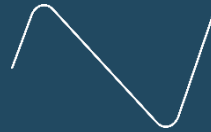
2030

Målbildet

- En vesentlig større forvalter
- En sentral del av eierbankenes sparestrategi
- Lønnsom vekst som gir eierbankene økt avkastning på eierskapet

Norne Securities

Kapitalmarkedsdag Sparebanken Norge



NORNE SECURITIES · AUGUST 2026

KORT OM NORNE

- Startet i 2008 i Bergen
- Eid av 21 sparebanker, Must AS og de ansatte
- Samarbeidspartner innen sparing, investering og kapitalmarkedstjenester for eierbankene, samt direkte kunder
- 2025: omsetning MNOK 159 og resultat etter skatt på MNOK 20

Selskapet består av to primære forretningsområder

1 Spare- og investeringsplattform for fond og aksjer

Fond og aksjer i samme løsning

- 20 fondsdistributører
- 55 aksjehandels distributører

Fokus på den langsiktige spare kunden

- Enkel og trygg plattform
- Kostnadseffektiv distribusjon med lav plattformavgift

2 Norne Capital Markets

Rådgivning og kapitalmarkedstjenester

- Rådgivning til sparebanker
- M&A for små og mellomstore bedrifter
- Fortrinnsretts-emisjoner, børsnoteringer og andre utvalgte egenkapitaltransaksjoner
- DCM, LCR og annen finansiering
- Aksjemegling, analyse og investordistribusjon

NORNE PER NÅ

Hva har vi lykket med?

1 Posisjonen vår

> 40 mrd
i total AUM

> 200.000
kunder totalt

Nr.1

Emisjoner for
sparebanker

Nr.1

M&A for
sparebanker

Nr.1

Nedsalg fra
stiftelser

Nr.1

Market Making
på Oslo Børs

- Doblet markedsandel siste året fra 5% til 10 % innen utstedelse av bankobligasjoner (T1/T2 og senior usikret lån)
- Rekordhøy ordrebok på M&A og fortrinnsretts-emisjoner

2 Hovedtall

Utvikling siste år (H1 26 vs. H1 25)

+ 17 %
i omsetning

+ 40 %
i resultat

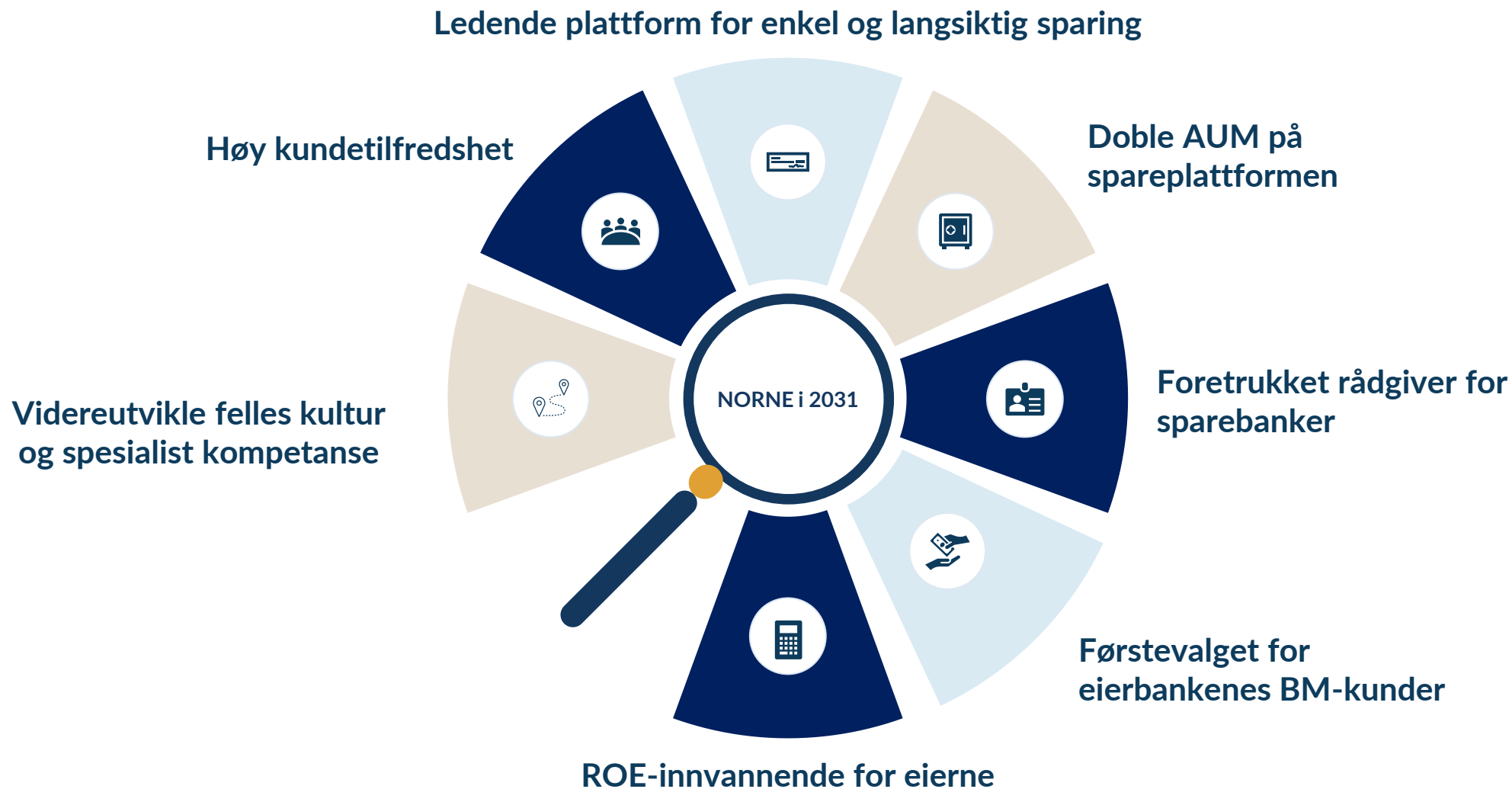
Utvikling siste 5 år (5Y CAGR)

+ 17 %
i omsetning

Return on equity (ROE):

>25 % per H1 2026 | > 20 % siste 5 år

AMBISJONER FREM MOT 2031



VEIEN VIDERE

Hvordan skal vi oppnå våre mål innen 2031?



Spare- og investeringsplattformen

Tydeligere strategisk retning:

- Avvikler forvaltning av egne fond
- Reduserer operasjonell kompleksitet

Langsiktig sparing -> Økt AUM per kunde:

- Spareavtaler
- EPK (Egen pensjonskonto)
- Flytting av ask og sparemidler

Enkelt, oversiktlig og trygt:

- Aksjer og fond i samme løsning
- Økt fokus på driftssikkerhet

Kundevekst:

- Bankdistribusjonen
- Direktekanalen

Blant de rimeligste plattformene på markedet



Norne Capital Markets

Rådgivning til sparebanker:

- Videreutvikle teamet

DCM, LCR og rådgivning til stiftelser:

- Egen obligasjonsbok
- Styrke “placing power”

M&A for små og mellomstore bedrifter:

- Dybdekompetanse i utvalgte sektorer
- Samarbeid med eierbanker

Fortrinnsrettsemisjoner og børsnoteringer:

- Økt volum (flere garantister)
- Bred kundemasse

Aksjemegling, analyse og investordistribusjon:

- Kapitalisere på godt analyseprodukt, erfarne meglere og bred investorbase

PÅ KORT SIKT

Strategiske prioriteringer i 2026 og 2027



Videreutvikle og styrke samarbeidet med eierbanker og søsterselskap



Vekst i direkte kanalen



Bygge en sterk og robust organisasjon og plattform for fremtidig vekst



Videreutvikle og forsterke posisjonen innen rådgivning til sparebanker



Del 3:

Panel samtale om realiseringen av Sparebanken Norge

Flere vil være med på *tidenes råeste bankprosjekt*

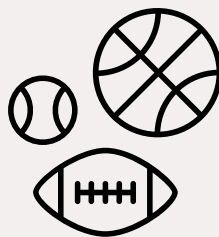


**Nasjonal merkevare
med lokal tilhørighet**



Vi bygger en nasjonal
sparebank for kunder og
lokalsamfunn

**En nasjonal
samfunnsbygger**



En sparebank som utgjør en
forskjell for lokalsamfunn i alle
deler av landet

**Tiltrekker oss de beste
folkene fra hele landet**



Vi skal ha folkene som
brenner for prosjektet og
sikrer lønnsom vekst

Flere vil være med på *tidenes råeste bankprosjekt*



Nelly Sundfær Maske
Regiondirektør Trondheim



Raymond Brendeløkken
Regiondirektør Tromsø



Stine Egeli Øvrebø
Leder AI-Akselerasjon



Pål Ekberg
Landsdelsdirektør Sørlandet og
Konserndirektør PM Sør

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

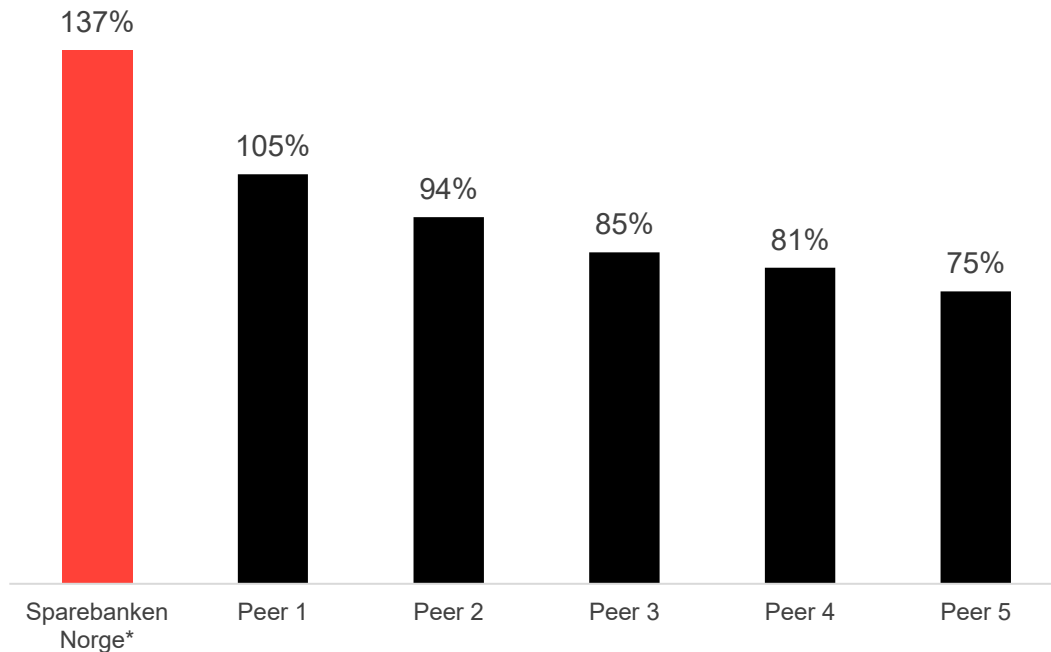
Blant de beste på egenkapitalavkastning



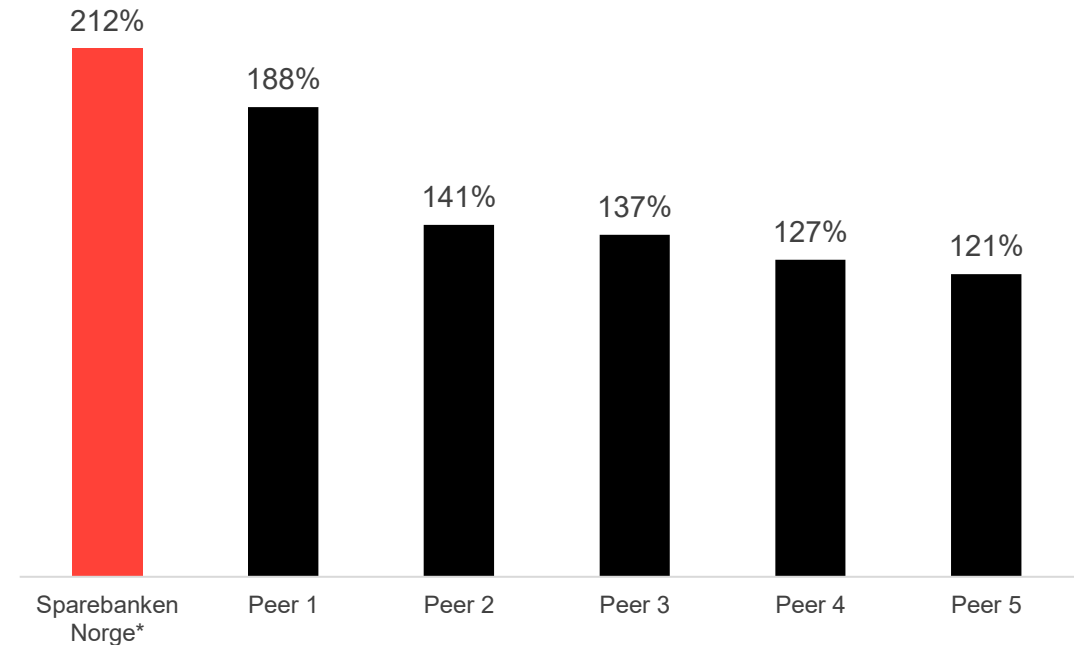


En sterk kultur har skapt høy totalavkastning over tid

Totalavkastning inklusiv utbytte siste 3 år



Totalavkastning inklusiv utbytte siste 5 år



Kilde: Bloomberg, pr. 6. august 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



Takk for i dag!



Investorkontakter

Jan Erik Kjerpeseth
Konsernsjef
Tlf.: (+47) 951 98 430
jan.kjerpeseth@spv.no

Hans Olav Ingdal
CFO | Konserndirektør
Finans og Eierstyring
Tlf.: (+47) 948 09 328
hans.ingdal@spv.no

Brede Borgen Kristiansen
Direktør Økonomi og
Investor Relations
Tlf.: (+47) 479 06 402
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.