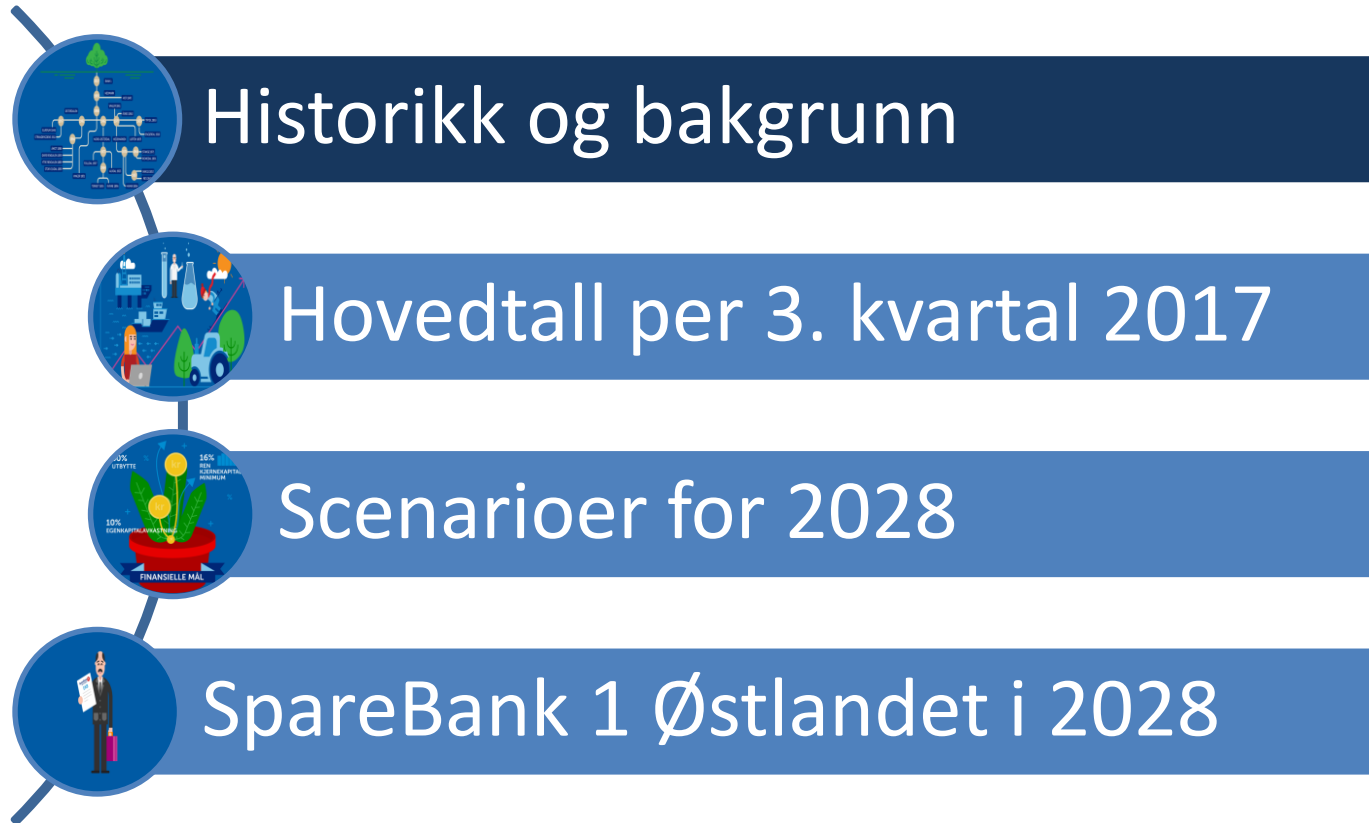




«Banklandskapet på Østlandet i 2028»



Lang og lønnsom driftshistorikk

Norges fjerde største sparebank* med etablert og bredt kundegrunnlag

Røtter tilbake til 1845 - kjent som Sparebanken Hedmark («SBHE») frem til 1. april 2017

Norges fjerde største sparebank* med forretningskapital på NOK 144 milliarder kroner

Hjemmemarkedet er Hedmark, Oppland, Oslo og Akershus – et marked med over 1,7 millioner innbyggere

Hovedkontor i Hamar, 38 bankkontorer og 1.100 ansatte

Over 290.000 kunder og en privatmarkedsandel på 74 %

Bredt produktspekter – tradisjonelle banktjenester, leasing, regnskapstjenester og eiendomsmegling

Del av SpareBank 1-alliansen og eier 12,4 % av SpareBank 1 Gruppen AS

Overtagelsen av Bank 1 Oslo Akershus («B1OA») – gir en tydelig tilstedeværelse i hovedstadsregionen



Fusjonen er ferdigstilt

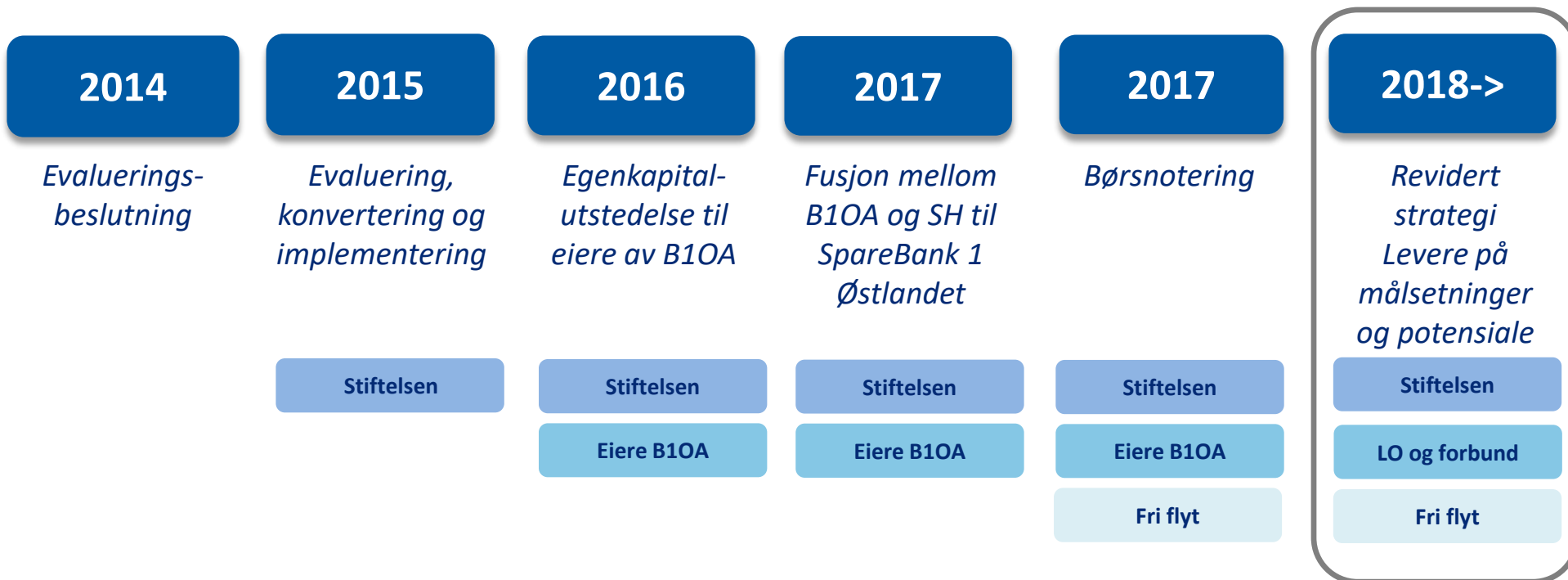
Børsnotering gjennomført

- Oppkjøp av Bank1 Oslo Akershus
 - Gjennomført pr 29.06.2016
- Juridisk fusjon
 - Vellykket juridisk fusjon 01.04.2017
 - Nytt navn ble SpareBank 1 Østlandet
- Børsnotert
 - SpareBank 1 Østlandet børsnotert 13.06.2017
 - Noteringskurs 78,00 NOK
 - Børskurs 29. desember 2017 var 90,50 NOK
- Teknisk fusjon
 - Vellykket gjennomføring 13.-15.10.2017
- Synergier
 - Målsetning om 75 MNOK i årlige kostnadsreduksjoner
 - Fulle effekter forventes fra 1.1.2018
- Endelige fusjonseffekter rapporteres ifm 4Q-17 regnskapet

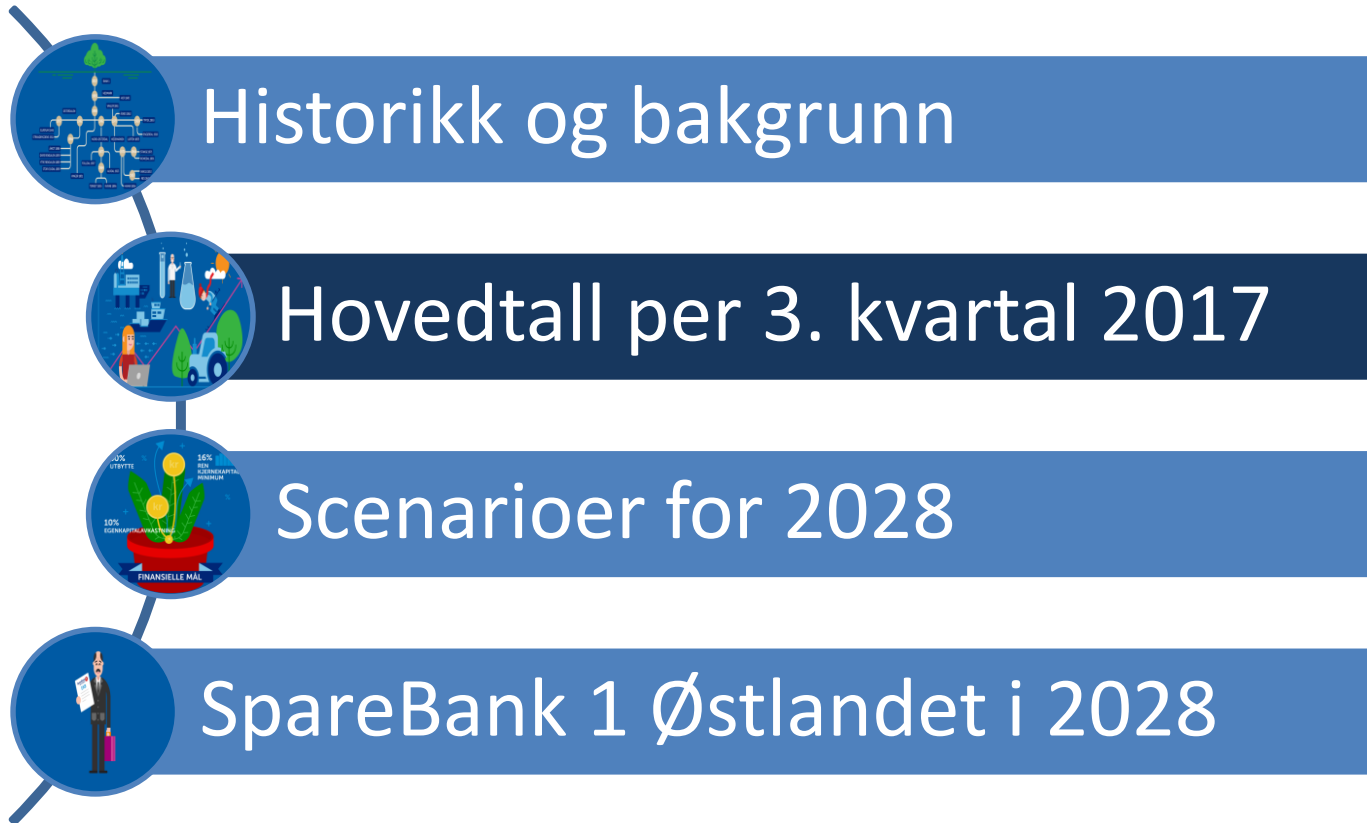


Kontinuerlig utvikling av banken

Fusjon og børsnotering har lagt grunnlag for videre vekst



Kundeutbytte sikrer en stabil eierandelsbrøk



Godt resultat

Resultat før skatt i 3. kvartal på 476 MNOK (587 MNOK)
Hittil i år 1 196 MNOK (1 077 MNOK)

God egenkapitalavkastning

Egenkapitalavkastning i 3. kvartal på 12,0 % (15,0 %)
Hittil i år 10,1 % (10,7 %)

Solid kapitaldekning

Ren kjernekapitaldekning på 16,9 % (17,5%)
Leverage ratio på 7,3 % (8,5 %)

Sterk utlånsvekst

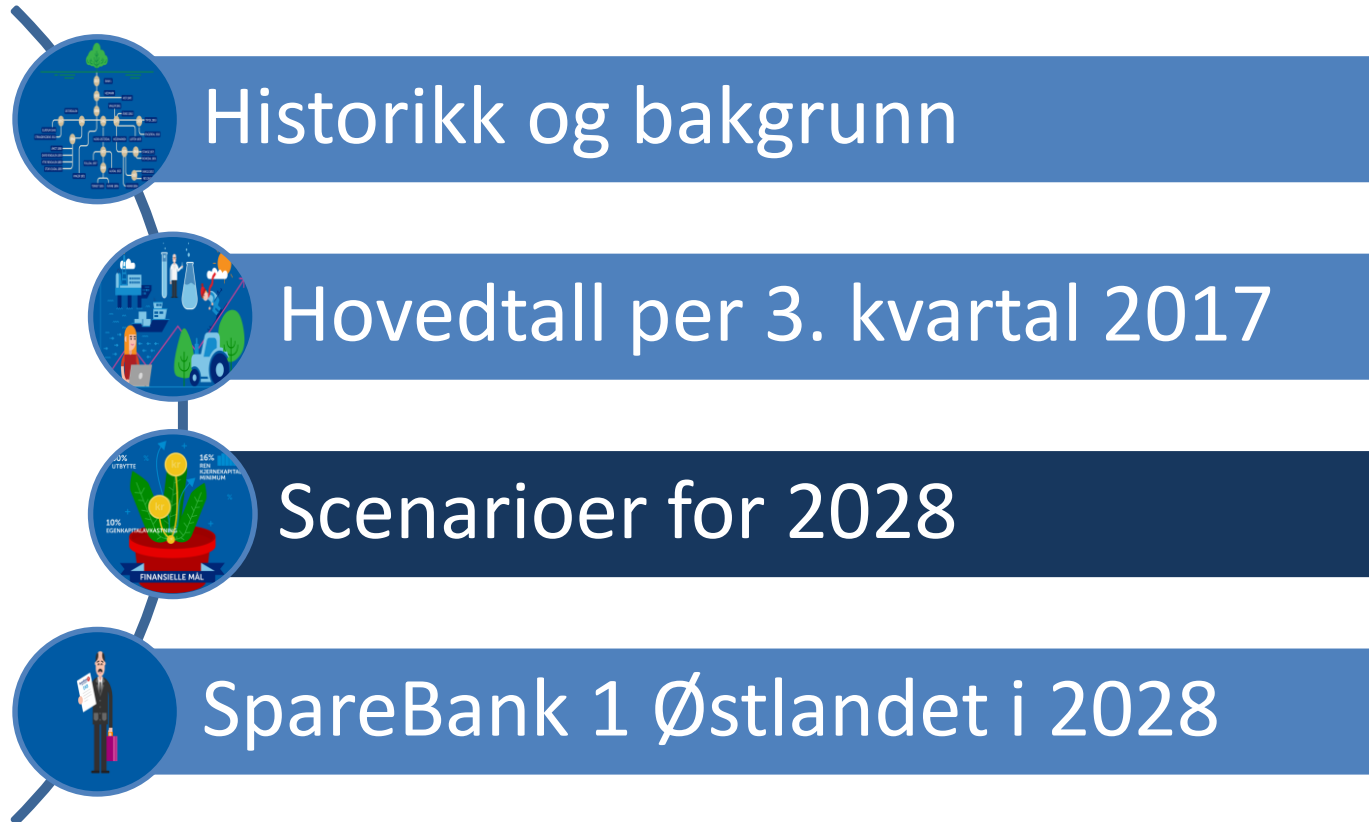
Utlånsvekst på 7,9 % (inkl. kredittforetak) siste 12 måneder (9,8 %)

Redusert innskuddsvekst

Innskuddsvekst på 5,1 % siste 12 måneder (11,4 %)

Lave utlånstap

Utlånstap 0,1 % i kvartalet isolert
Hittil i år 0,0 %



Scenarier mot 2028

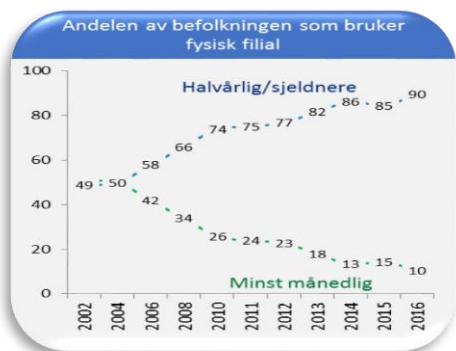
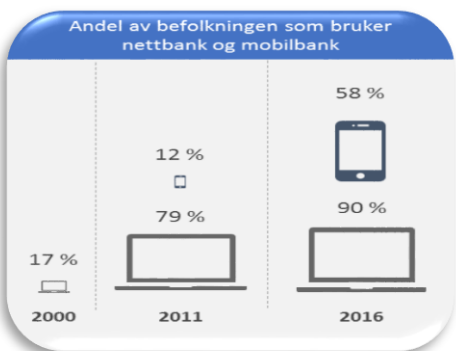
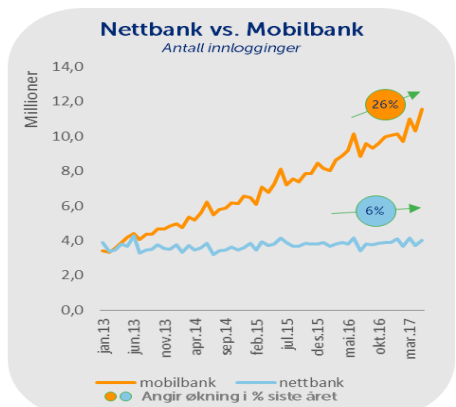
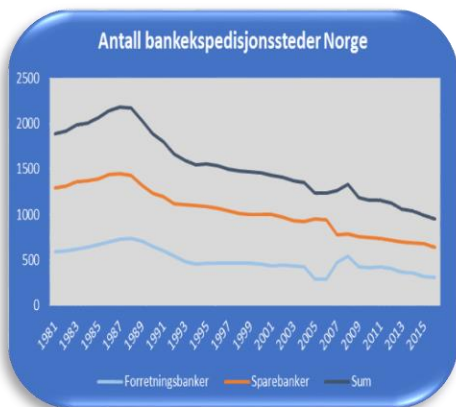
Mye har skjedd de siste 10-20 årene...

#	Forvaltningskapital (MNOK)	1997
1	DNB	207.000
2	SPAREBANKEN NOR	95.509
3	SPAREBANK 1 SR-BANK	22.024
4	SPAREBANK 1 NORD-NORGE	21.603
5	SPAREBANK 1 VEST	18.624
6	SPAREBANK 1 MIDT-NORGE	18.475
7	SPAREBANKEN MØRE	12.619
8	SPAREBANKEN HEDMARK	10.347
9	SPAREBANKEN SØR	8.336
10	SPAREBANK 1 EIKER DRAMMEN	6.218

#	Forvaltningskapital (MNOK)*	2007
1	DNB NOR BANK ASA	908.424
2	SPAREBANK 1 SR-BANK	84.646
3	SPAREBANKEN VEST	65.090
4	SPAREBANK 1 MIDT-NORGE	57.097
5	SPAREBANK 1 NORD-NORGE	48.945
6	SPAREBANKEN HEDMARK	31.405
7	SPAREBANKEN MØRE	31.349
8	SANDNES SPAREBANK	25.603
9	SPAREBANKEN SØR	26.005
10	SPAREBANKEN PLUSS	22.042

I løpet av de siste 10 årene så har vi blant annet opplevd at:

- Forbrukslånsbankene har etablert seg
 - Fordi kundene ønsket det
- Nordea Bank Norge og Fokus Bank er blitt filialisert og eid av utenlandske banker
 - Fordi reguleringene la opp til det og eierne ønsket det
- DNBs markedsandel innenfor personmarkedet er redusert fra ca 30 % til ca 25 %
- SpareBank 1 alliansen er redusert fra 23 til 14 banker gjennom interne fusjoner i alliansen
 - Alliansen har vært en suksess
- Antall børsnoterte sparebanker er stabilt på 21, tross en rekke fusjoner i perioden
- Andelen kunder som regelmessig (minst halvårlig) besøker banken er redusert fra 40 % til under 10 %
 - Fordi teknologien tillot det og kundene ønsket det
- Antall ekspedisjonssteder i norske banker gikk fra 1260 til 950
 - Forretningsbankene har redusert antallet med 35 %
 - Sparebankene har redusert antallet med 18 %





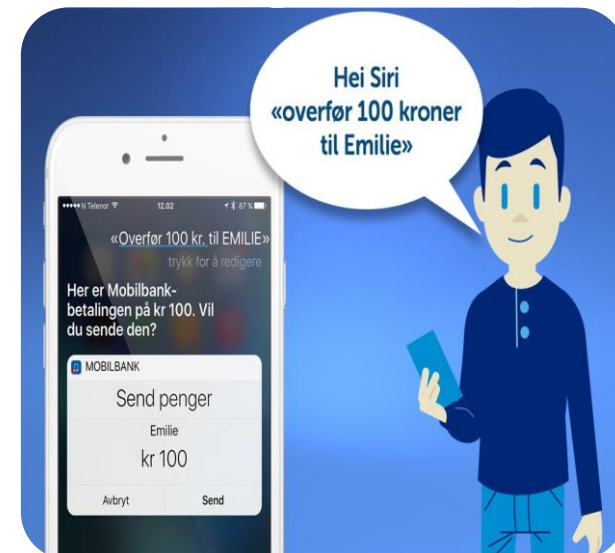
Kundeadfærd

- Kunden bestemmer!
 - Mer utålmodige kunder
 - Mer kompetente kunder
 - Økte forventninger med spill over fra andre bransjer



Regulatoriske endringer

- Reguleringene stopper ikke
- Driver behovet for skala og automatisering
 - PSD 2
 - MiFID
 - CRD IV



Teknologi

- Gir mulighet til enkle brukeropplevelser
 - Uavhengighet av tid og sted
 - Automatisering og umiddelbar respons og beslutning



- «Digitalbanken.no»
- «Sparebanken.no»
- «Filialbanken.com»
- «SpareBank 1 Østlandet»



Hvordan havnet vi der – mulige drivere?

- Kundene hadde annet å gjøre enn å besøke bankkontoret da fritid har blitt en enda knappere ressurs
- «PSD3» er implementert og innbefatter alle banktjenester for personkunder og SMEs
- Finansportalen.no har fått friksjonsløs byttefunksjonalitet og er utvidet med «MittFinansAnbud.no»
- Automatisering og kunstig intelligens er «såå 2018» – kundedadferd registreres i realtid og beste relevante tilbud er til enhver tid tilgjengelig for den enkelte kunde

• Hva er konkurransebildet?

- De store, tradisjonelle internasjonale bankene sliter med å tjene penger etter som «nye» aktører har forsynt seg grådig av tradisjonelt lønnsomme tjenester
- Nordiske forretningsbanker sliter med fallende personkundefredshet og markedsandel
- Internettbaserte aktører med solid kundelim har blitt de dominerende aktørene i forbrukerfinansiering
- Konsolideringene fortsetter innenfor norske banker
 - Lokale sparebanker henger ikke med i digitaliseringen og søker konsolidering
 - Regionbankene blir større og mer dominerende
 - Alliansene er enda viktigere enn før for merkevare og kostnadsdeling

• Tjenes det penger?

- Marginer på tradisjonelle tjenester reduseres løpende. Følges av løpende kostnadsfokus
- Lønnsomheten avhenger av om bankene klarer å ta betalt for tjenester som kundene oppfatter gir tilleggsværdi (enkelhet, trygghet, merkevare)



Hvordan havnet vi der – mulige drivere?

- Nye reguleringer satte forretningsmodellen under press - muligheten til å prise en rekke tjenester forsvant
- Kundene foretrakk enklere løsninger fra nye konkurrenter – det digitale skiftet gikk raskere enn ventet
- Lønnsomheten blant norske sparebanker ble svakere og man søkte større konstellasjoner for å sikre konkurransekraft

• Hva er konkurransebildet?

- De største regionsparebankene, og enkelte mindre sparebanker, har fusjonert til Sparebanken.no. Sparebanken.no har et sterkt lokalt og regionalt eierskap gjennom stiftelser som også deler ut gaver i navnet til de fusjonerte bankene. Kundegrunnlaget er hovedsakelig «relasjonelle» og «lokale» kundesegmenter som verdsetter lokal forankring, merkenavn og historie – i tillegg til en konkurransedyktig produktpalett. Forretningsmodellen opprettholdes slik vi kjenner den, men distribusjonen blir mer digital
- Mindre sparebanker taper konkurranseevne
- De nordiske forretningsbankene taper markedsposisjon innenfor personmarkedet, men hovedsakelig til nye aktører

• Tjenes det penger?

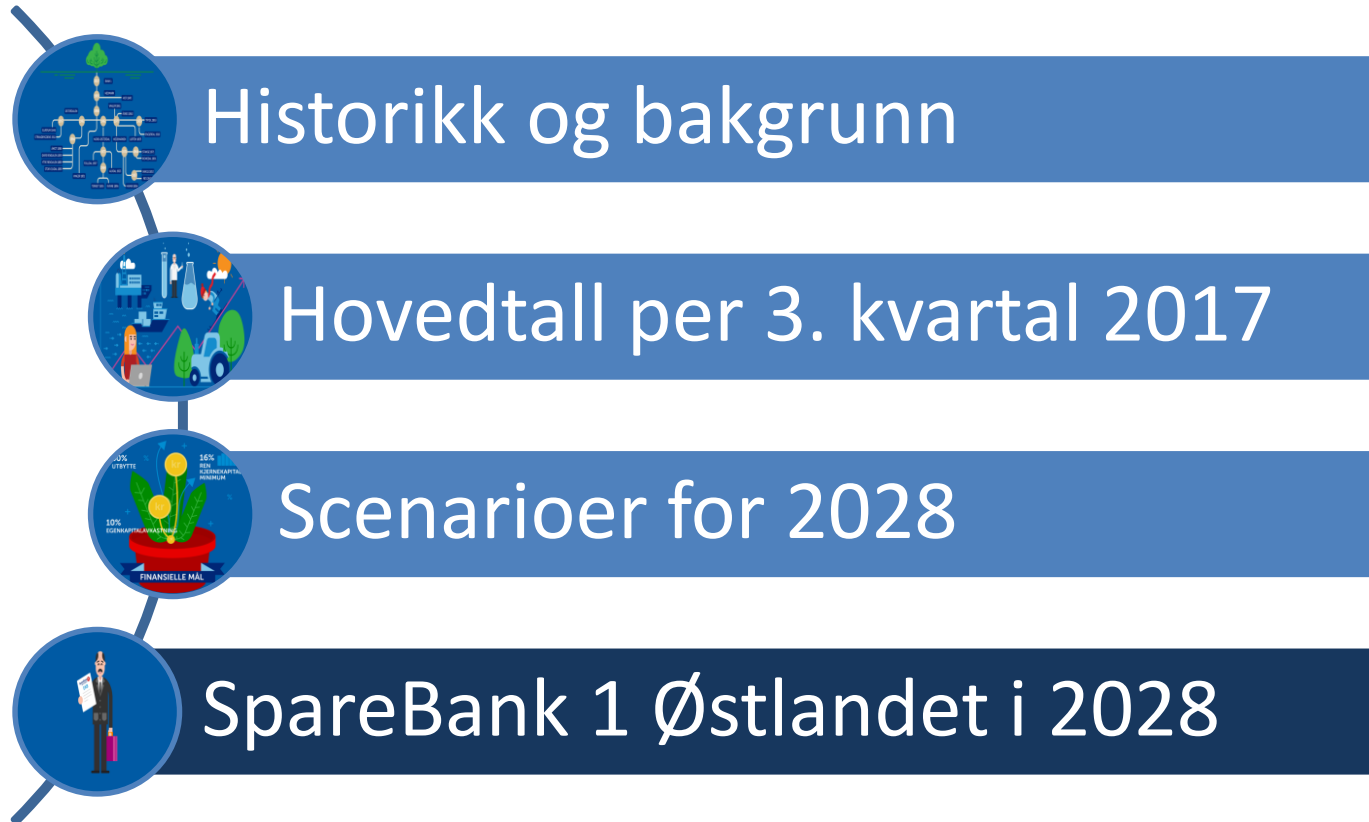
- Det blir et større skille i lønnsomheten mellom bankene, da skala er viktigere enn noen gang



Hvordan havnet vi der – mulige drivere?

- EU bestemte at det ikke er effektivt eller ønskelig med 7000 banker innenfor unionens medlemsland
- Det ble implementert regelverk som fjernet hindringer for endringer i og størrelse på eierskap, mm
- Norske myndigheter fulgte etter og implementerte endringer i Finansforetaksloven med konsekvenser for styringsstrukturen og eierbegrensninger i norske sparebanker

- Hva er konkurransebildet?
 - Norske sparebanker har blitt omdannet til eierkapitalbanker med lokale stiftelser som store eiere i de fleste tilfellene
 - Flere sparebanker er børsnotert og man ser økende fusjonsaktivitet
 - Regionsparebankene opplever økende andel utenlandske eiere og den første regionsparebanken er kjøpt av en internasjonal aktør
 - Banken videreføres som frittstående datterbank og beholder navnet, men enkelte analytikere hevder at det neste man kan forvente er at banken gjøres til filial av den utenlandske banken
- Tjenes det penger?
 - Bankene leverer fremdeles god avkastning, og man opplever ikke at oppkjøp av norske banker fra utenlandske institusjoner påvirker konkurransen isolert sett i særlig grad





Hvordan havnet vi der – mulige drivere?

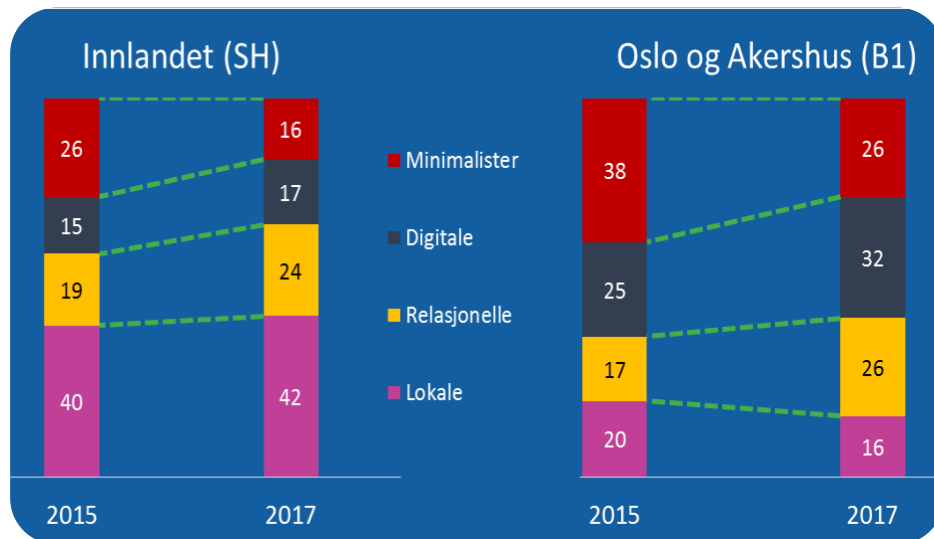
- Kundene ønsker enda mer enn før en kjent bank, med hjerte for regionen og lokalmiljøet. En bank de kan møte og snakke med – og som leverer trygge løsninger for deres behov
- Regulatoriske endringer ga fortsatt økte behov for kompetanse og finansiell løfteevne og dermed skalafordeler
- Banken og SpareBank 1 alliansen har løpende levert innovative og relevante produkt- og tjenesteløsninger som kundene har tatt til seg

• Hva er konkurransebildet?

- Utenlandske forretningsbanker er blitt truffet hardere av Basel 4,5 enn norske banker – og konkurransen oppleves som mer rettferdig enn tidligere
- Mindre sparebanker sliter med å tilfredsstille den enorme mengden regelverk – og strukturendringene skjer med økende takt
- Norske forbruksbanker er hardere regulert, og konkurransen fra utenlandske aktører som tilbyr enkel finansiering har redusert lønnsomheten i bransjen
- Internasjonale nettgiganter har ikke klart å ta den posisjonen i Norge som var fryktet 10 år tidligere – Vipps er nå den dominerende nordiske løsningen for all transaksjonshåndtering og inkorporert i dagligbanksystemene til alle norske banker

• Tjenes det penger?

- Norske sparebanker har vist overraskende god lønnsomhet gjennom nok en periode med skiftende økonomiske konjunkturer og konkurransebilde, men lønnsomheten varierer betydelig med størrelse og markedsposisjon



Distribusjonsmodell

- Kundene ønsker fremdeles en bank de kan gå til og snakke med (andelen «Relasjonelle» er økende)
- Kundene ønsker en bank som er ledende på teknologi (andelen «Digitale» er økende)
- Å kunne tilby en distribusjonsmodell som kombinerer kompetent, trygg og god rådgiving med innovative og enkle digitale løsninger tror vi vil stå seg også fremover



Innovasjon

- Banken har en lang liste over «først ute»
 - Telefonbank (1994)
 - Nettbank (1996)
 - Kundeutbytte (2016)
 - Mobilbank – sammen med SB1 alliansen (2010)
 - Stemmetyrt mobilbank (2017)
- Innovasjon fortsetter til beste for kundene
 - Egen divisjon for «Innovasjon og forretningsutvikling»
 - Samarbeid med SB1 alliansen
 - Samarbeid i den norske finansnæringen – blant annet Vipps
 - Lokale samarbeidspartnere (Innovasjonslab, Askelabb, NTNU, HINN)



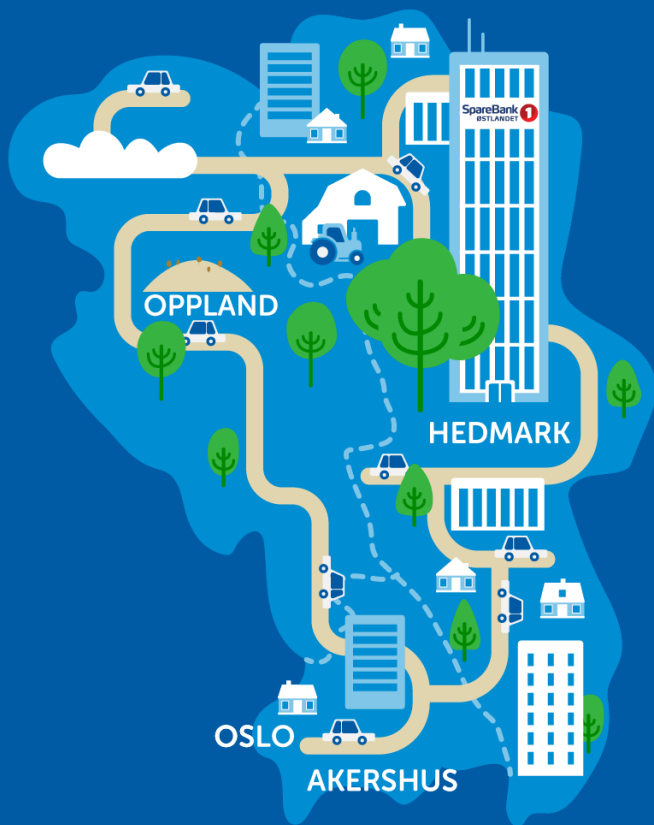
Strategi

- Innen utgangen av 2021 er vi:
 - Er vi det tredje største sparebankkonsernet i Norge
 - Har vi et av de mest attraktive egenkapitalbevisene på Oslo Børs
 - Skiller vi oss tydelig fra hovedkonkurrentene og har økt våre markedsandeler
 - Har vi gjort bank enkelt for kundene og våre ansatte
 - Er vi best på breddesalg i alliansen og har utnyttet det lønnsomme samhandlingspotensialet i konsernet
 - Er vi etablert som en bank med en tydelig bærekraftsprofil
- Strategi 2022-2028...



Struktur

- Sparebanken Hedmark skiftet navn i 2017 i forbindelse med fusjonen med Bank 1 Oslo Akershus.
- «SpareBank 1 Østlandet» uttrykker en langsiktig ambisjon om å bli det tydelige alternativet til forretningsbankene på Østlandet
- Banken har kapasitet og ambisjoner om vekst – både organisk og strukturelt (når anledningen byr seg)



SpareBank
ØSTLANDET



Kontaktdetaljer



Richard Heiberg
Administrerende direktør
Tel.: +47 902 06 018
richard.heiberg@sb1ostlandet.no



Geir-Egil Bolstad
Finansdirektør
Tel.: +47 918 82 071
geir-egil.bolstad@sb1ostlandet.no



Runar Hauge
Investor relations
Tel.: +47 482 95 659
runar.hauge@sb1ostlandet.no