



Regnskapspresentasjon

1. kvartal 2025

Administrerende banksjef Lena Jørundland



CEO

Lena Jørundland



CFO

Øyvind Briseid

Dette er Bien Sparebank



Oslos eldste, selvstendige sparebank med sterke røtter i hovedstaden siden 1885



Vekst og kundelojalitet underbygget av sterkt fokus på kundeopplevelse med tilpassede produkter og tjenester



Primærmarked i Osloområdet



Notert på Oslo Børs siden 2022, som et ASA



Selvstendig bank i allianse med Eikagruppen som åpner for stordriftsfordeler og kostnadsbesparelser



Rating gjennom Nordic Credit Rating: BBB+



Forretningskapital på 7,7 milliarder kroner



 ~75 % av Biens kundemasse

En strategi som treffer godt

Vår strategi i korte trekk:



Tett på kunden

Med lokal forankring og personlig rådgivning tilpasset hver enkelt



Bærekraft vekst

Mål om forretningskapital på NOK 10 mrd. i løpet av 2026



Effektiv drift

Utnyttelse av stor-driftsfordeler gjennom Eika-samarbeidet



Økt rådgiverkapasitet

Vi investerer i å bygge kompetente team som kan møte kundens behov

Hvorfor Bien?

- **Sterk lokal tilstedeværelse:** 75% av kundene våre er i Oslo og nabokommunene
- **Solid vekst:** Utlånsporteføljen økte med over 19% de seneste 12 månedene
- **Relevant modell:** Vi leverer personlig rådgivning i en bransje preget av konsolidering og standardisering

Nisjeposisjon i hovedstadsområdet



1

Bankkonseptet treffer på kundene i hovedstaden, et attraktivt marked i vekst

2

Nærhet og kjennskap til kundene er bankens viktigste konkurransefortrinn

3

Økt kundelojalitet = flere produkter over tid = mer lønnsom bankdrift

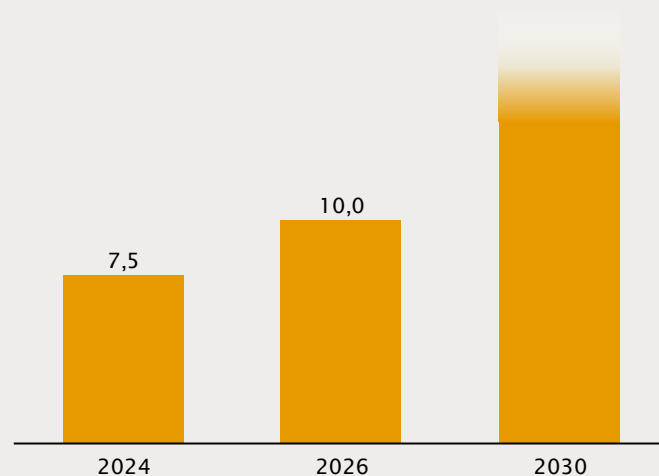
Tydelig vekststrategi for de neste årene

Bien har en strategi som bygger på å være en nær og tilgjengelig rådgiverbank for personer og næringsdrivende i Oslo. Nå er det fullt fokus på vekst og utvikling

Konkrete ambisjoner for lønnsom vekst i årene som kommer

- Solid kapitalbase gir rom for vekst
- Lønnsom vekst: egenkapitalavkastning på 10 %
- Økning i rådgiverkapasitet den viktigste driveren
- Reduserte IT-kostnader og stordriftsfordeler gjennom Eika muliggjør effektiv skalering
- Ny standardmodell skaper ytterligere rom for vekst

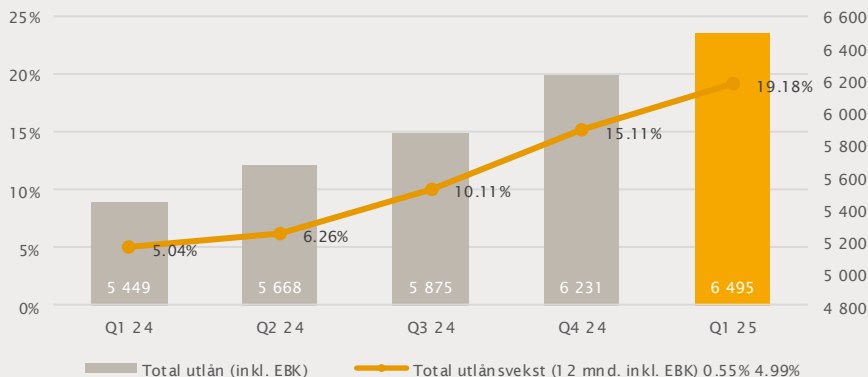
Ambisiøse mål for lønnsom vekst i forretningskapital
(NOK mrd.)



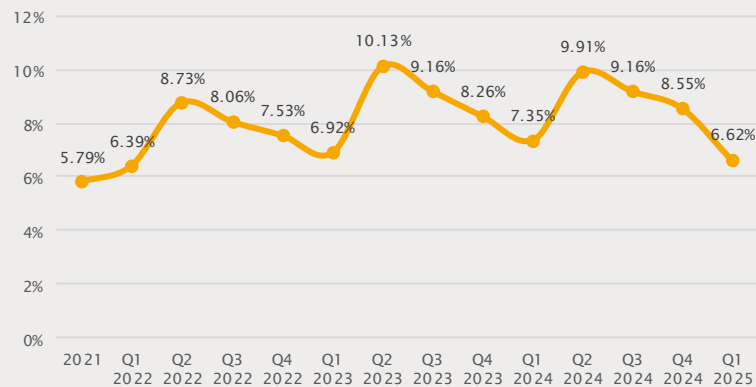
Q1 25: Sterk vekst og stødig kurs etter planen

- Solid utlånsvekst med 19,2 prosent økning i utlånsporteføljen de seneste 12 månedene
- Økte markedsandeler med direkte eksponering mot landets mest attraktive boligmarked
- Attraktiv rentemargin på 2,66 prosent, opp fra 2,57 prosent i Q1 2024

TOTAL UTLÅNSPORTEFØLJE (NOK MILL) OG UTLÅNSVEKST (12 MND INKL. EBK)



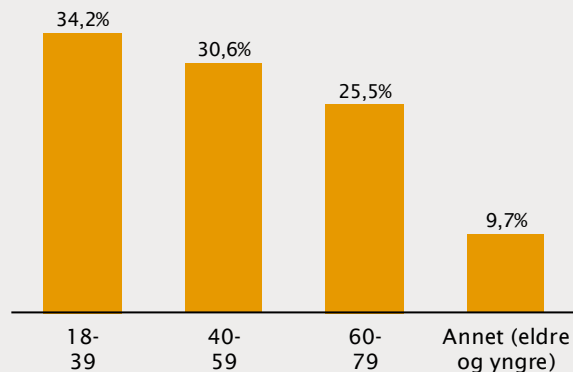
EGENKAPITALAVKASTNING ETTER SKATT



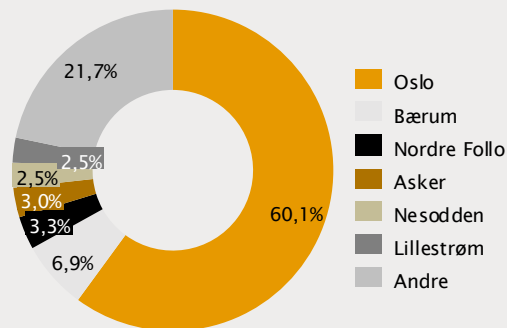
Attraktiv kundebase i sentrale strøk

- Sterk eksponering mot befolkningstette områder med god økonomi
- Bien har en bred og attraktiv kundebase med en relativt jevn fordeling over aldersgrupperinger – både unge og eldre verdsetter en god og troverdig rådgiverbank
- Vår snittkunde er ~52 år
- Kundene er hovedsakelig bosatt i hovedstaden, men banken har også god rekkevidde i nærområdene utenfor bygrensen

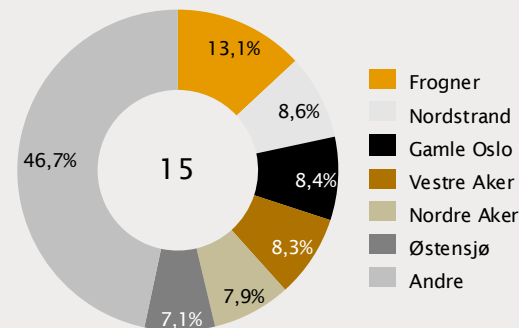
ALDERSSAMMENSETNING KUNDER



KUNDESAMMENSETNING ETTER KOMMUNER



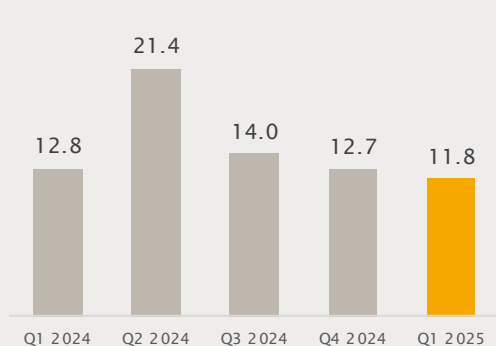
KUNDESAMMENSETNING ETTER BYDELER, OSLO



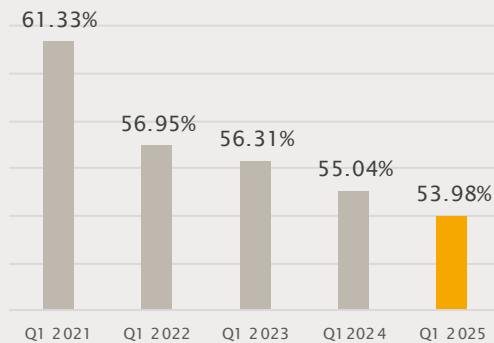
Sterk underliggende drift med god lønnsomhet

- Resultat etter skatt i 1. kvartal på NOK 11,8 millioner (12,8 i Q1 2024)
- Sterk underliggende operasjonell drift
- Nettoresultatet påvirket av noen regnskapsmessige effekter som nedjustering av verdier og noe større tapsavsetninger grunnet ny modellberegning]

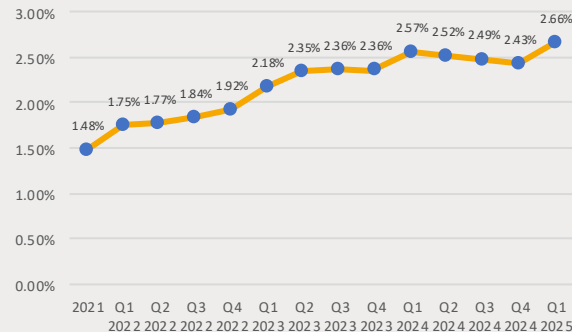
RESULTAT ETTER SKATT (MILL. KR)



KOSTNADSPROSENT



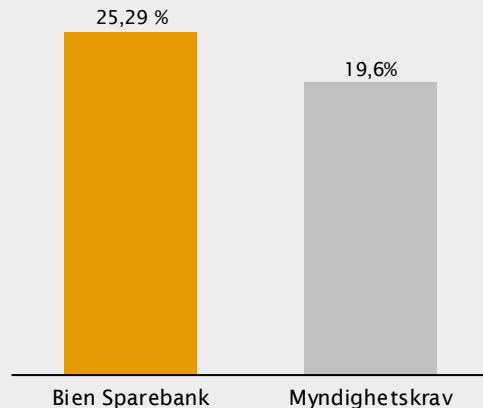
RENTEMARGIN



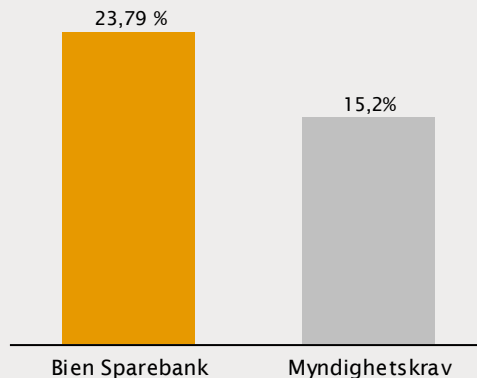
Solid kapitalbase for videre vekst

- Banken er godt kapitalisert med sunn balanse og solid kapitaldekning som gir en god risikoprofil
- God buffer til myndighetskrav tilrettelegger for vesentlig vekstpotensial
- Ny standardbankmodell som innføres i 2025 gir økt utlånskapasitet for Bien

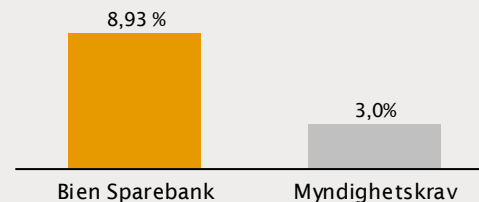
KAPITALDEKNING



REN KJERNEKAPITALDEKNING



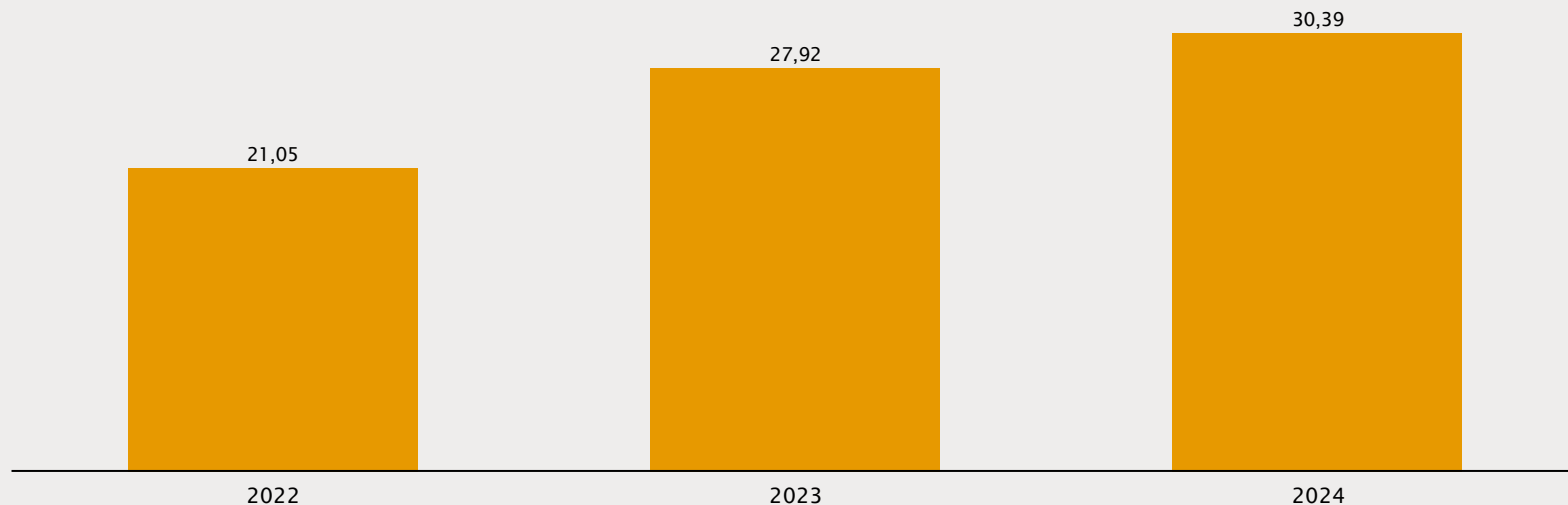
UVEKTET KJERNEKAPITALANDEL



Gode resultater skaper gode aksjonærverdier

Bien har utbyttestrategi som tilsvarer en **utbyttegrad på 50 %** av resultat etter skatt, som har blitt praktisert siden banken ble børsnotert

UTBYTTE (MILL. NOK) SIDEN BØRSNOTERING



Hvorfor Biens modell treffer i dagens marked

MARKED



Et marked preget av usikkerhet og standardiserte tjenester

- Høyere rente og inflasjon har gitt ny prismotor i boligmarkedet – kjøpere er mer selektive
- Kundene søker trygghet, forutsigbarhet og personlig rådgivning
- Digitalisering gjør banktjenester mer tilgjengelige – men også mer generiske

KUNDE



Sterkere preferanse for personlig bankkontakt

- Flere kunder etterspør personlig rådgivning i livs- og eiendomsoverganger
- Økt verdsetting av kontinuitet, lokal kunnskap og tilgjengelige rådgivere
- Økt skepsis til "engangsrelasjoner" og anonyme kundereiser

BIEN



Modellen vår er skreddersydd for dette markedet

- Lokalt tilstede, med rådgivere som kjenner boligmarkedet i hovedstadsområdet
- Rask respons og personlig oppfølging – ikke bare digitale flater
- Tydelig vekststrategi med kontrollert risiko og god lønnsomhet.

Fokus på vekst i tiden som kommer

Status i hovedstaden

Ny utlånsforskrift med lavere EK-krav. Forsterker etterspørselen i et allerede sterkt marked. Boligutvikling fortsatt lav i kombinasjon med sterk prisvekst i boligmarkedet

Strategien treffer

I en tid med økende konsolidering i bransjen kombinert med en usikker verden rundt oss, treffer Biens strategi godt med nære kundeforhold og god forankring i hovedstadsområdet

Konkurransefortrinn

Verdien av å være tett på kunden vil være et tydelig konkurransefortrinn i tiden fremover

Solid kapitalbase

Allerede god kapitalbase legger til rette for vekst, banken vil også få økt fleksibilitet med ny standardmetode for 2025

Vekstfokus

Konkret og ambisiøs strategi for lønnsom vekst i de kommende årene, der hoveddriver vi være økt rådgiverkapasitet



Gode samarbeidspartnere og ambassadører

Oppsal håndball

Kjetil Andre Aamodts
rennskole

Bygdøy Curlingklubb

Oslo Kajakklubb

Asker Sykkelklubb



Bien på børs

Bien har vært notert på Oslo Børs siden 2022

- Ticker: BIEN – Sluttkurs 31.03.2025: NOK 162
- Kursutvikling på +15,6 % så langt i 2025 (tom. mai)
- Utbyttepolicy på 50 % av resultat etter skatt, utbetales årlig

Aksjekursutvikling siden januar 2024



Topp 20 eiere

Navn	Eierandel	Antall
SPAREBANKSTIFTELSEN BIEN	47,45 %	2.695.227
JBF FORSIKRING GJENSIDIG	25,00 %	1.420.049
SPAREBANKENS ØR	4,80 %	272.628
VPF EIK EGENKAPITALBEVIS	1,41 %	81.843
BERGET DØDSØ	0,95 %	54.080
ARILD HESTÅS INVEST AS	0,70 %	40.000
KJELLSTRØM	0,51 %	29.215
TOM KJELLSTRØM KJEVEORTOPEDIA S	0,51 %	29.215
SVBN IVARSON	0,48 %	27.014
HASLELUND HOLDING AS	0,40 %	22.874
SMEDSRUD EIENDOM AS	0,30 %	17.128
F REME HOLDING AS	0,29 %	16.384
TITLESTAD & HAUGER AS	0,28 %	16.000
UNIVERSAL PRESENTKORT AS	0,26 %	14.811
KIKAMO AS	0,25 %	13.948
FAMILIEN JESSEN AS	0,22 %	12.275
LENA JØRUNDLAND	0,22 %	12.219
ARVE NYHUS AS	0,21 %	12.040
JAREN INDUSTRIER AS	0,20 %	11.170
KJETIL LYE	0,19 %	13.222

Ledelsens aksjeinnehav (inkl. aksjer eiet av nærstående)

Navn	Rolle	Antall
Lena Jørundland	CEO/Adm. Banksjef	15 098
Øyvind Briseid	CFO	1 690
Ole Fjeldstad	Leder Kreditt	1363
Ida Tverraaen Hansen	Leder Bedriftsmarked	3122
Linn Bjunes Hunstok	Leder Personmarked og Kundeservice	969
Vildana Basara	Leder Risk og Compliance	468
Renate Halstvedt Roll	Leder Økonomi	3363
André Noraas Willassen	Leder AHV - Hvitvaskingsansvarlig	180

Kontakt



CEO **Lena Jørundland**
Mobil 97083990
Epost lj@bien.no



CFO **Øyvind Briseid**
Mobil 93093930
Epost obr@bien.no

**Takk for
oppmerksomheten!**