



Kraft Bank

kraftbank.no

SpareBank 1 Markets

Seminar utfordrerbanker 18.11.2020

Kraft Bank : «Hjelpsom for kunden og lønnsom for eierne»

Kraft Bank er ikke en forbrukslånsbank!

Kraft Bank

hjelper folk som har økonomiske utfordringer.

Vi tilbyr en grundig økonomisk gjennomgang for å finne en løsning som er bedre for kunden.

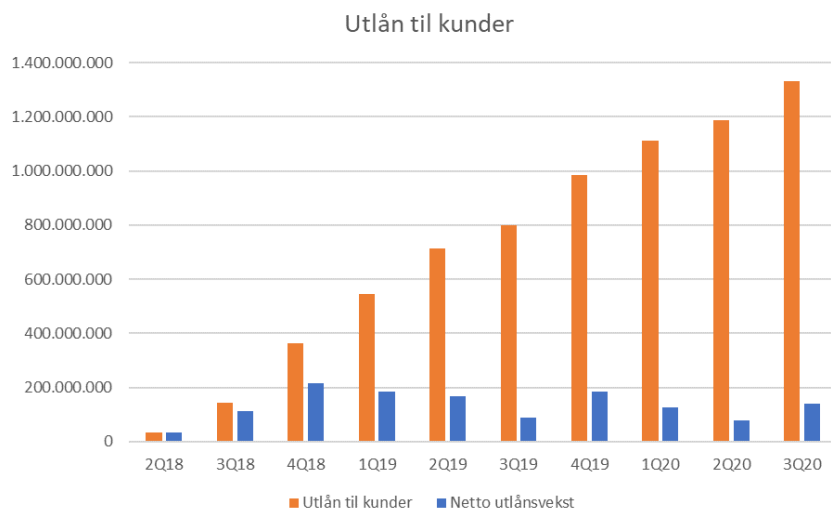
Kraft Bank behandler alle kunder med respekt.

Hjelpsom for kunden

- Samfunnsoppdraget til Kraft Bank er å hjelpe kunder som har økonomiske utfordringer.
- Ofte kunder som er i en vanskelig og sårbar situasjon.
- Refinansiering eller restrukturering?
 - Ikke kun refinansiere gammel gjeld
 - Hjelpe kunden med å strukturere om eiendeler
 - Koble inn gjeldsforhandlere?
 - Hjelpe med endring i kundens adferd som ledet til problemer
- Erfarne rådgivere som har jobbet lenge i bank og med livserfaring.
- Gir kun tilbud til kunder dersom vi finner en løsning som setter dem i en bedre situasjon enn hva de har i dag.
- Har per 3. kvartal 2020 hjulpet 650 kunder, hvorav 175 er friskmeldt og gått tilbake til ordinær bank.

Lønnsom for eierne

Utlån - vekst



God og tiltakende vekst siden oppstart

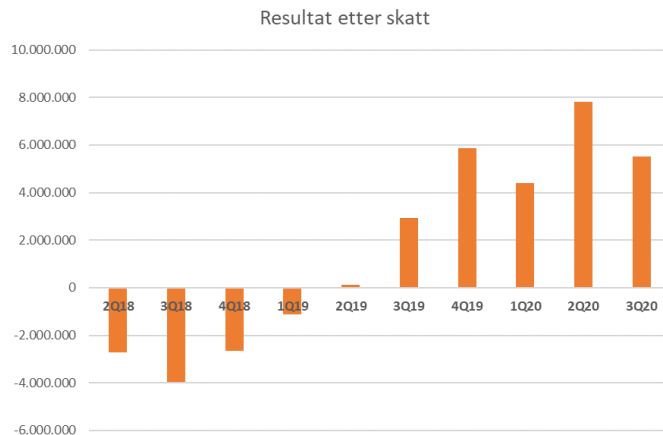
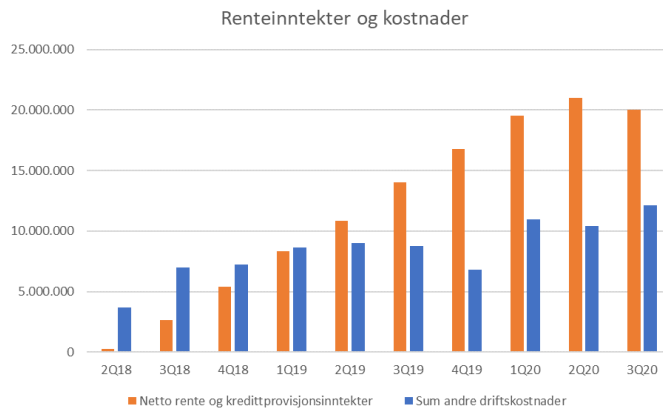
Opplever bra pågang av kunder både direkte og via samarbeidspartnere

Målsetning for nysalg i 2020 er 750 millioner kroner. Salget ligger over dette målet og netto utlån ventes å ende på anslagsvis 1,45 milliarder kroner ved årsslutt.

Netto utlånsvekst vil variere også basert på innfrielser/kunder som går tilbake til ordinær bank.

Innfrielser var høye i 2. kvartal.

Resultatutvikling



Mange innfrielser i 2Q og vekst sent i 3Q ga lavere rentenetto.

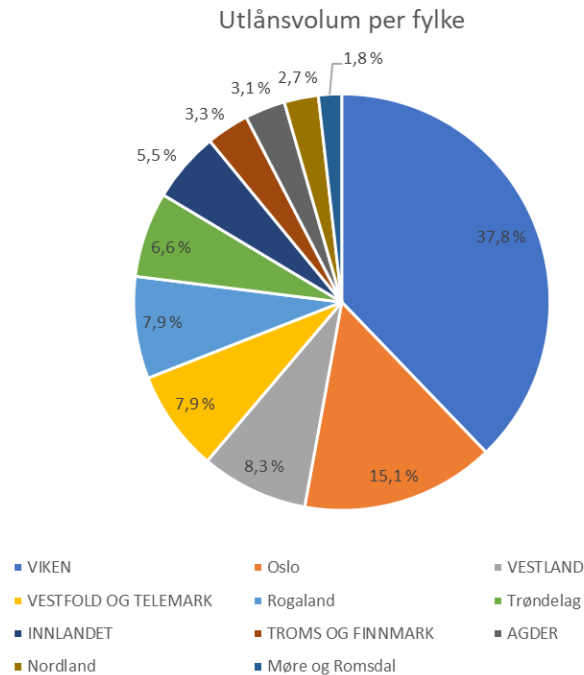
Redusert innskuddskostnad vil øke rentenetto i 4Q.

Kostnadsprosent på 60% i 2. kvartal

Økninger i kostnader skyldes flere ansettelser

Resultatutvikling etter skatt i henhold til plan. Betydelige variasjoner gjennom 2020 på grunn av covid-19 med økte tapsavsetninger og verdipapirtap og gevinst.

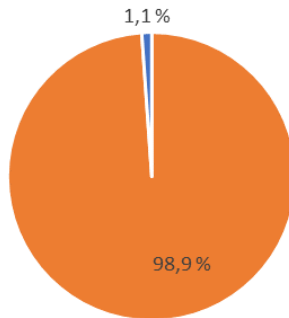
Utlån – geografisk fordeling



- Kundene er fordelt over hele landet, omtrent i samme forhold som befolkningen totalt.
- God geografisk spredning gir lavere konsentrasjonsrisiko.
- Fokuserert rundt større byer og tettsteder.
- Bankens kredittpolicy har ulik belåningsgrad avhengig av beliggenhet.

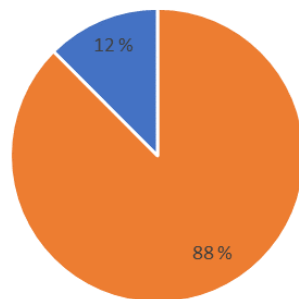
Utlån - sikkerhet

Sikkerhet utlånsvolum



■ Boliglån ■ Uten sikkerhet

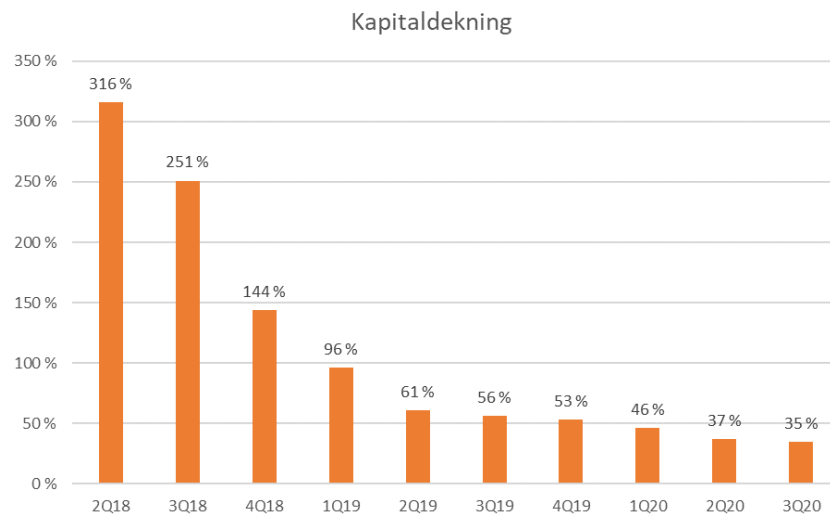
Sikkerhet, antall kunder



■ Kun Boliglån ■ Bolig og usikret

- 98,9% av utlånsvolumet er sikret med pant i bolig.
- Godt sikret portefølje gir lavere kredittrisiko.
- 88% av kundene har kun lån med sikkerhet i bolig.
- Usikret lån gis kun som tillegg til pantesikret lån.

Kapitaldekning



- Kapitaldekningen gir betydelig rom for vekst
- Gjeldende krav på 23,5% inkludert ledelsesbuffer (1 %)
- Tillegg gitt i konsesjon (tilsvarende Pilar II) på 8 %
- Forventer å komme inn under SREP regime i løpet av 1-2 år
- Resultat hittil i år ikke tillagt (17,8 millioner)

Oppsummert

Bemanning

- Godt team med lang erfaring fra alle ledelsesnivå i bank
- Erfarne rådgivere og støttepersonell sikrer kvalitet
- Nylig publisert tilsynsrapport fra Finanstilsynet understøtter dette

Drift

- Kraft Bank har fokusert på enkelt oppsett for å oppnå rask lønnsomhet
- Oppstartsinvesteringer på 8 millioner fra 2018 er nedskrevet tidlig i 2021
- Stadige mindre utviklinger fremover for å øke automatisering av onboarding
- Låneproduksjonsprosessen er fra starten fullautomatisert og tilnærmet papirløs
- 99% av bankens utlån er sikret i bolig

Resultater

- Levert bedre enn estimerer fra første dag
- Lønnsom drift allerede 12 måneder etter oppstart
- Forventet EK avkastning 2020 på 8%
- Kommunisert mål om EK avkastning på over 15%

Kontakter

Svein Ivar Førland

Administrerende direktør

Telefon: +47 906 44 191

E-post: svein.ivar.forland@kraftbank.no

Ole Jacob Olsnes

Finansdirektør

Telefon: +47 930 54 192

E-post: ole.jacob.olsnes@kraftbank.no