

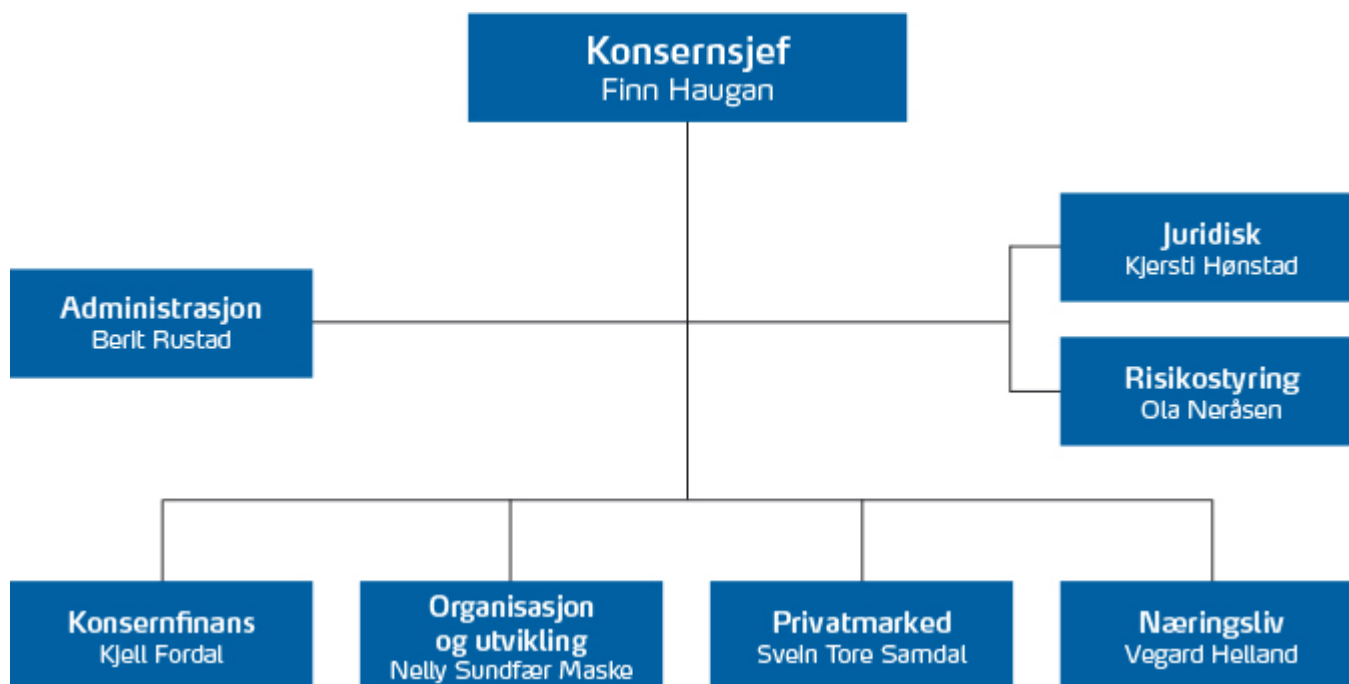
Virksomhetsbeskrivelse

Generelt om banken

SpareBank 1 SMN er den ledende banken i Trøndelag og på Nordvestlandet med en forvaltningskapital på 132 milliarder kroner ved utgangen av 2015. Hovedkontoret ligger i Trondheim og konsernet har 1300 ansatte. Som ett av seks medlemmer i SpareBank 1-alliansen er banken en del av Norges nest største finansgruppering.

Gjennom SpareBank 1-alliansen og egne datterselskap har SpareBank 1 SMN sikret seg tilgang til konkurransedyktige produkter innen finansiering, sparing, forsikring og betaling.

Bankens organisering bygger på følgende struktur:



Tilgjengelighet

SpareBank 1 SMN har som en sentral del av strategien å være til stede gjennom ulike kontorløsninger i kommune- og administrasjonssentra i bankens naturlige nedslagsfelt. Dette i kombinasjon med tilgjengelighet hele døgnet gjennom nettbank og mobile løsninger samt direktebank gir banken et unikt konkurransefortrinn.

SpareBank 1 SMN er lokalisert til 48 steder i 42 kommuner. Kontorene er spredt fra Øvre Årdal i Sogn og Fjordane i sør til Vikna i Nord-Trøndelag i nord. Kontorene er innrettet for å betjene de ulike kundegruppene gjennom tilpassede kontorløsninger.

Privatmarked

Virksomheten

Innenfor forretningsområdet Privatmarked tilbyr banken rådgivning til personkunder, landbrukskunder, lag og foreninger og enkeltpersonforetak. Vi tilbyr privatøkonomisk rådgivning med utgangspunkt i kundens behov og et bredt produktspekter innenfor våre kjerneområder finansiering, sparing, forsikring og betaling. Våre produkter og vårt betjeningskonsept skal gjøre hverdagen og framtida bedre, tryggere og enklere for våre kunder.

Våre bankkontor er lokalisert i hele markedsområdet, og våre rådgivere er lett tilgjengelig for kunden enten for fysisk møte eller digital fjernbetjening. Banken tilbyr flere og flere banktjenester selvbetjent og direktebanken bistår kunden med fjernbetjent rådgivning.

I SpareBank 1 SMN jobber vi for kontinuerlig å forbedre vår kunnskap og våre ferdigheter slik at vi best mulig kan imøtekomme kravene fra markedet. Vi har et ansvar for at vår rådgivning skjer i henhold til lovkrav og god rådgivningsskikk, og vi ønsker å bistå våre kunder på best mulig måte i deres økonomiske hverdag.

<u>Faktainformasjon per 31.12.2015</u>	<u>Privatmarked</u>
Utlånskapital (mill. kr)	84.980
Innskuddskapital (mill. kr)	35.647
Antall total kunder	209.238

Kunder og markedsposisjon

SpareBank 1 SMN er den ledende privatmarkedsvirksomheten i Trøndelag og på Nordvestlandet, med en sterk markedsposisjon innen alle produktområder og markedssegmenter. Næringslivet i regionen preges av et stort antall små og mellomstore bedrifter, og forretningsområdene Privatmarked og Næringsliv samarbeider tett for å være konkurransedyktig. I sterk konkurranse har banken en positiv markedsutvikling og vekst i volum og kundemasse.

Finansiell utvikling

Egenkapitalavkastningen for Privatmarked ble i 2015 15,8 prosent. Samlet resultat før skatt ble 873 millioner kroner. Driftsinntektene og egenkapitalavkastningen har blitt redusert siden 2014 som følge av reduserte marginer på boliglån samt skjerpede regulatoriske krav fra myndighetene. Det er gjennomgående lav risiko i utlånsporteføljen noe som reflekteres i fortsatt lave tap. Netto tapsføring i 2015 ble 11 millioner kroner.

Utsikter for 2016

2015 var et godt år med en svært positiv utvikling og vekst i utlån til privatkunder og landbruk. I løpet av året har flere kunder blitt etablert med flere produkter. Spesielt på forsikrings- og spareområdet er dette tilfellet. Etterspørselen etter boliger har vært sterk gjennom hele 2015 og vi har positive forventninger også til 2016, selv om det er spenning knyttet til utviklingen som følger av lav oljepris og svekket kronekurs. I 2015 har det blitt innført tilpasninger til reguleringsendringer i den europeiske finanssektoren og nye nasjonale regulatoriske krav. Høyere kapitalbinding har påvirket lønnsomheten.

Næringsliv

Virksomheten

Innen forretningsområdet Næringsliv gir banken råd knyttet til finansiering av investeringer og drift, betalingsformidling innland/utland, sikring av rente- og valutaforretninger, plassering av overskuddslikviditet samt forsikring av personer og bygg/løsøre. Mye av virksomheten skjer i tett samhandling med Privatmarked, Markets samt datterselskaper som tilbyr leasing, factoring og regnskap.

Virksomheten er fysisk lokalisert i hele markedsområdet for å sikre nærhet til kundene kombinert med tilfredsstillende kompetansemiljøer. Virksomheten er kompetansekrevende og det legges mye vekt på opplæring i praktisk forretningsforståelse i de bransjer hvor banken er sterkt eksponert, som eiendom, bygg og anlegg, havbruk, landbruk, fiskeri, verft, offshore, energi, varehandel og offentlig sektor.

Banken er IRB-godkjent og benytter avansert IRB-metode for beregning av kapitalkrav og kredittrisiko. Banken har gode kredittmodeller, prosesser, verktøy, organisering og ikke minst bransjekompetanse som sikrer god kunnskap og styring med låneporteføljen. Dette skal medvirke til at videre vekst skjer i tråd med bankens ansvar som regional markedsleder samtidig som den eksponerte risikoen er i overensstemmelse med bankens kredittstrategi. Sammen med de andre alliansebankene legges det ned betydelige ressurser i stadig forbedring av kredittmodellene.

Kunder og markedsposisjon

Banken betjener ca. 20.000 næringslivskunder inkl. offentlig sektor. SpareBank 1 SMN har en markedsandel på rundt 35 prosent innen dette segmentet i regionen. I tillegg betjener banken en rekke kunder innen forretningsområder som forsikring, kapitalmarked, leasing, factoring og regnskapsføring. Næringslivet i Trøndelag og på Nordvestlandet preges av et stort antall små og mellomstore bedrifter. Denne strukturen gir klare føringer for bankens organisering av virksomheten.

Banken publiserte også i 2015 Konjunkturbarometeret som tar pulsen på de viktigste bransjene i regionen, og som lager prognoser for økonomisk vekst i våre tre fylker.

SpareBank 1 SMN har klare ambisjoner om å beholde posisjonen som den ledende regionbanken for små og mellomstore bedrifter i regionen. Kombinert med nærhet til dyktige rådgivere i banken utvikles nye digitaliserte løsninger som gjør det enklere å utføre dagligbanktjenester og frigjør tid og ressurser for god rådgivning og skreddersydde løsninger innen alle forretningsområder.

Faktainformasjon per 31.12.2015	Næringsliv
Utlånskapital (mill. kr)	37.388
Innskuddskapital (mill. kr)	28.431
Antall kunder	20.944

Finansiell utvikling

Forretningsområde Næringsliv oppnådde i 2015 driftsinntekter på 1164 millioner kroner, hvorav 971 millioner var netto renteinntekter og 193 millioner provisjonsinntekter og inntekter fra valuta og renteforretninger. Resultat før skatt ble 659 millioner kroner som ga en avkastning på anvendt kapital på 12,4 prosent. Inntektene genereres fra positiv utvikling innenfor alle forretningsområder; finansiering, cash management, forsikring og kapitalmarkedstjenester. Spesielt gledelig er veksten innen salg av skadeforsikring og

pensjonsløsninger. Stadig flere bedrifter ser verdien av å samle sine finansielle tjenester hos en lokal leverandør.

Utsikter for 2016

Utsiktene for 2016 er usikre og påvirket av utviklingen internasjonalt med fallende oljeprisene. Dog er det fortsatt positive forventninger innen oppdrett og fiskeindustrien – næringer hvor SpareBank 1 SMN har økende markedsandel. Utviklingen i oljeprisene har ført til lavere aktivitet på norsk sokkel, med den følge at norske kroner svekker seg. Leverandørindustrien til oljeindustrien merker allerede effekten av dette, men banken har en bred eksponering i mindre konjunkturutsatte næringer med god spredning av kredittrisiko.

Men banken er fortsatt beredt til å ta nødvendige grep for å møte problemer som eventuelt måtte dukke opp. I tett samarbeid med kundene tilstreber banken å finne løsninger som ivaretar felles interesser under til enhver tid rådende konjunkturer. Således vil næringslivsområdet opprettholde kapasitet og kompetanse og på lang sikt være nær og dyktig med sine finansielle tjenester.

Digital utvikling

Målet er å tilby kundene effektive løsninger i de kanalene de ønsker å benytte. Kundene velger i økende grad å gjennomføre sine bestillinger og kjøp av bankprodukter via digitale kanaler. Trafikken i digitale kanaler vokste også i 2015 sterkt i antall kunder og bruk, og vi ser at spesielt mobilbanken har høye veksttall. Antall innlogginger per måned er større i mobilbanken enn i nettbanken, samtidig som nettbanken opprettholder stabile besøkstall. Vi ser at kundene som har mobilbank, benytter banken hyppigere og logger inn 20-30 ganger per måned.

Banken er inne i en lengre investeringsperiode med fornyelse av løsninger i digitale kanaler og bakenforliggende kjernesystemer. Med stort fokus på datafangst og avansert analyse har banken utviklet gode modeller for analyse av kundenes behov. Målet en kundedialog som skal treffe kundene med riktig budskap i riktig kanal til riktig tid. Vi arbeider med prosessforbedring, digitalisering, automatisering og nye systemløsninger som understøtter våre strategiske mål både innen Privatmarked og Næringsliv. Gjennom ny teknologi skapes også nye digitale forretningsmodeller som vi tester ut i markedet.

Kombinasjonen av en sterk fysisk distribusjon gjennom et effektivt kontornett og gode selvbetjente løsninger med helhetlig datanalyse på tvers gir SpareBank 1 SMN en sterk strategisk posisjon.