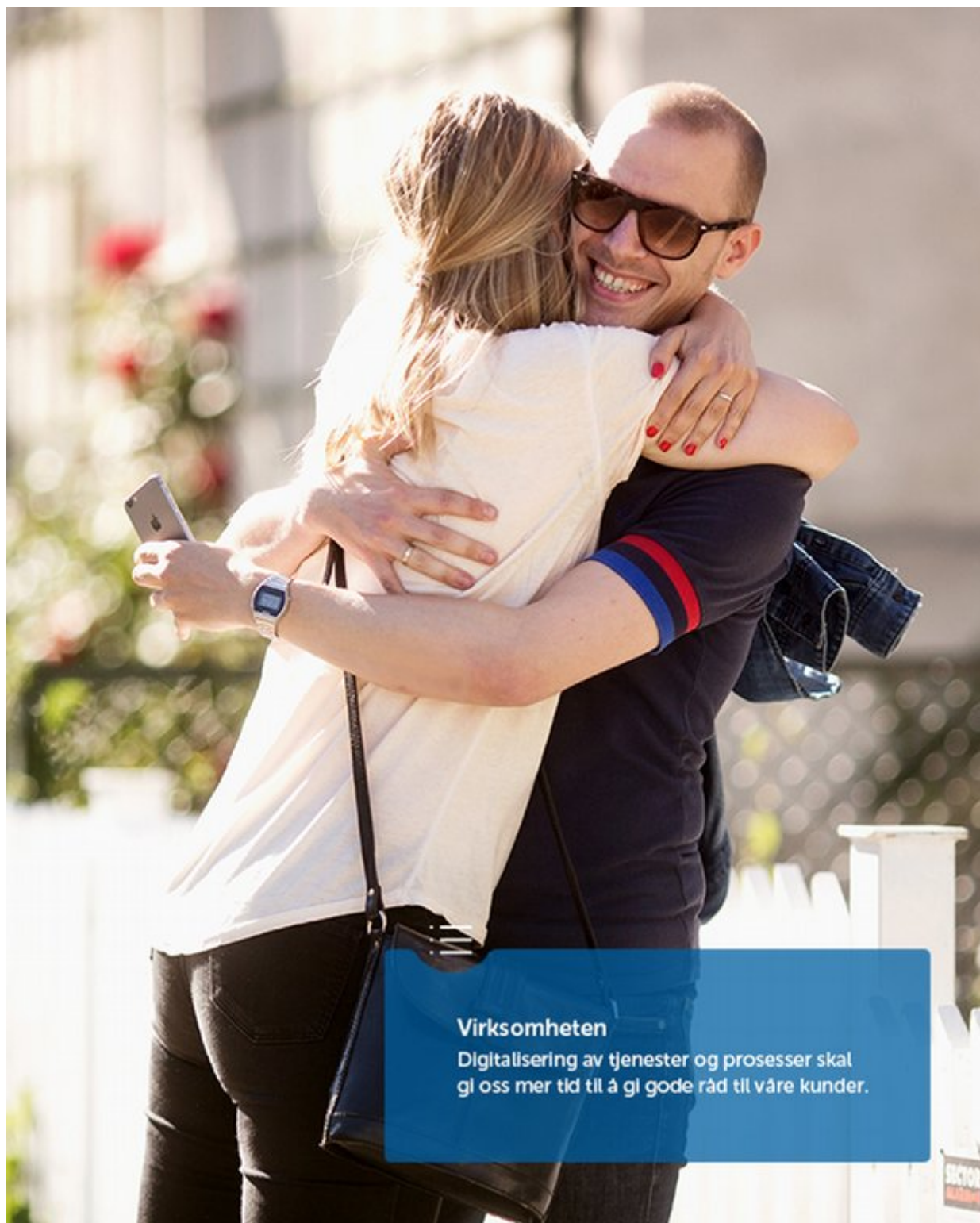


Virksomheten

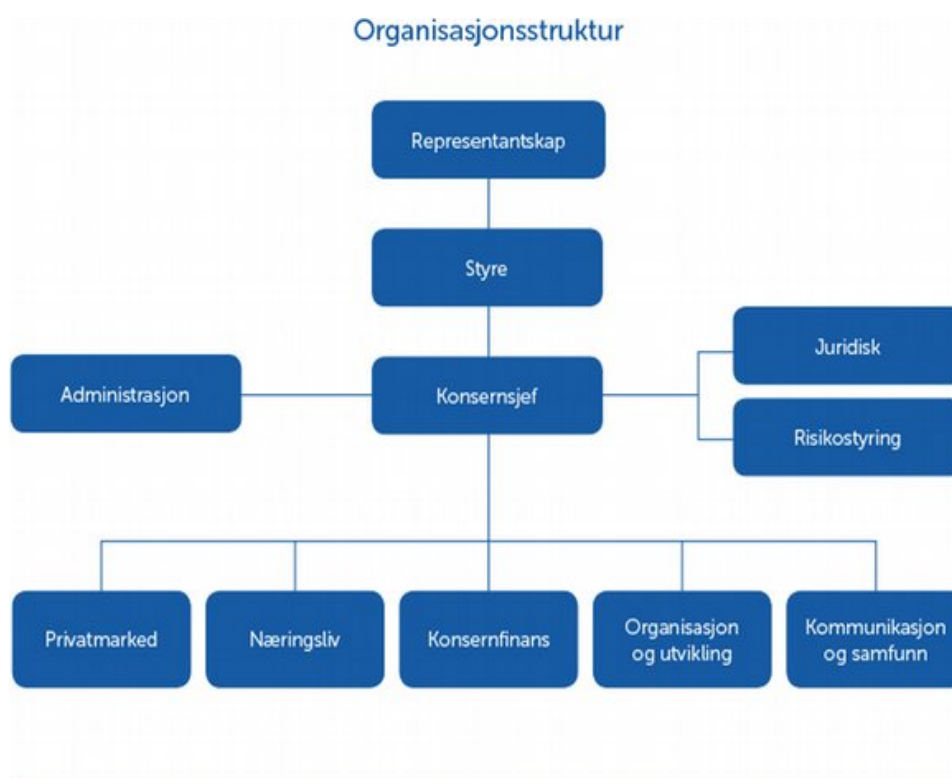


Virksomheten

Digitalisering av tjenester og prosesser skal gi oss mer tid til å gi gode råd til våre kunder.

Organisering

SpareBank 1 SMN er regionens ledende finanskonsern og en av seks eiere i SpareBank 1-alliansen. Hovedkontoret ligger i Trondheim og konsernet har med sine datterselskaper i overkant av 1300 ansatte. SpareBank 1 SMN er en regional selvstendig sparebank med lokal forankring. Gjennom SpareBank 1-alliansen og egne datterselskaper har SpareBank 1 SMN sikret seg tilgang til konkurransedyktige produkter innen finansiering, sparing, forsikring og betaling. Bankens organisering bygger på følgende struktur:



Finanskonsernet SpareBank 1 SMN

Datterselskaper

EiendomsMegler 1 Midt-Norge 87 %	SpareBank 1 Regnskapshuset SMN 100 %
SpareBank 1 Finans Midt-Norge 65 %	Allegro Kapitalforvaltning 90 %
SpareBank 1 SMN Invest 100 %	SpareBank 1 Markets 73,5 %

Tilknyttede selskaper

SpareBank 1 Gruppen 19,5 %	SpareBank 1 Boligkreditt 19 %
SpareBank 1 Næringskreditt 36,5 %	BN Bank 33 %
SpareBank 1 Kredittkort 18,3 %	SpareBank 1 Mobilbetaling 19,7 %

Privatmarked

Forretningsområdet Privatmarked tilbyr rådgiving til personkunder, landbrukskunder, lag og foreninger og enkeltpersonforetak. Banken kan sammen med produktleverandører og datterselskaper tilby alle produkter som er viktig for å gjøre kundens økonomi enklere og tryggere, og finne løsninger sammen med kunden. Rådgivingen tar utgangspunkt i kundens behov. Vi tror at selv om produksjonsoppgaver og løsninger blir mer og mer digitale, så finnes det et stort og udekket behov for rådgiving og trygghet i økonomiske valg for alle forretningsområdets kundegrupper.

Selv om vår dialog med kunden ikke lenger dreier seg rundt et fysisk møte, så ser vi styrken i en desentral lokalisering som gir kunden mulighet til å møte oss, og oppleve at vi er noe mer og annet enn summen av våre produkter.

I tillegg til å følge bransjens normer og krav til god rådgivingsskikk skal vi som bank også bidra med kunnskap og innsikt som bringer stadig bedre og mer relevant rådgivingsinnhold til våre kunder. Vi kjennetegnes ved at vi med våre produkter dekker en stadig større andel av våre kunders behov for finansielle tjenester i en bransje hvor mange aktører fokuserer på salg av enkeltprodukter.

Kunder og markedsposisjon

SpareBank 1 SMN har gjennom 2016 styrket sin posisjon som den ledende aktøren innenfor alle privatmarked sine kundegrupper og alle produktområder. Det har blitt gjennomført over 52.000 planlagte rådgivingssamtaler i 2016, og dette antallet forventes å vokse ytterligere. Det er fremdeles positiv risikoutvikling i boliglånporteføljen.

Virksomheten har en sterk posisjon hos kundene, og har en meget god utvikling i kundetilfredshet. Samspillet med datterselskaper, Næringsliv og LO er viktig for Privatmarked for å nå divisjonens mål om fortsatt økt aktivitet og vekst i antall kunder.

Finansiell utvikling

Samlet resultat før skatt for Privatmarked ble 850 millioner kroner. Det er en høy vekst i låneporteføljen, men med gjennomgående lav risiko. Vekstøkningen fra 2015 er i stor grad knyttet til nye lånekunder fra banker som har gjennomført strukturelle endringer, og ikke lenger tilbyr lokal rådgiving. Vi har i tillegg til rekordstor kundetilgang også opplevd en god utvikling i salget av breddeprodukter, og har positive forventninger til veksten i breddesalg også i 2017.

I tiden fremover forventer vi større usikkerhet i boligmarkedet, og dette kan påvirke risiko i bransjen. Allerede i mars 2016 ble det gjort endringer i kredittpraksis for å stå godt rustet dersom det skulle komme en situasjon med utflating eller fall i boligprisene. Regionen har en robust nærings sammensetning, og i tillegg har banken fokusert sin virksomhet på Privatmarked mot mindre lån og boligfinansiering. Dette medfører god risikospredning ved et eventuelt omslag i økonomien.



Mer tid til kunder

Forenkling og automatisering av interne prosesser har frigjort mye tid for våre medarbeidere. Selv med færre ressurser har vi fått mer tid til å gi gode råd til kundene.

Svein Tore Samdal, konserndirektør privatmarked

I 2016 har vi viet mye oppmerksomhet til å sørge for å ha riktig aktivitet i alle funksjoner i alle kanaler. Som eksempel har antall møter med kunder og utgående aktivitet hatt en meget god utvikling. Vi oppnådde historisk høy tilgang av kunder i 2016 med vekst på 15 000 nye kunder. Kombinert med en relativt lav avgang på 5500 kunder førte det til en god netto kundevekst.

Vi oppnådde en utlånsvekst på hele 10,7 prosent. Det som skiller veksten i 2016 fra mer normale år, er at en høyere andel av låneveksten kommer fra nye kunder. Noen konkurrenters valg om å avvikle kontorer i deler av vår region ga oss en mulighet til å hente inn solide, gode kunder med god risiko, og den muligheten tok vi. Økt aktivitet har vi også benyttet til å jobbe med å øke produktdekningen på de 215.000 privatkundene vi har. Salg av breddeprodukter utviklet seg godt i 2016.

Vi tror på at det å ha sterk lokal tilstedeværelse med relasjoner til kundene skal gi banken et forretningsmessig fortrinn. Overordnet skal vi utvikle en utmerket digital bank med tilstedeværelse av dyktige kunderådgivere på mange, men kostnadseffektive, lokasjoner i regionen vår. Kunderekruttering er en effekt, men vi ser også at det har gitt og skal fortsette å gi oss enda sterkere fortrinn i å utvikle produktbredde, ha lang varighet på kundeforholdene, bidra positivt til marginer, sikre et bedre utgangspunkt for å levere på service og relevante initiativ og til å nå høyere kundetilfredshet. Relasjonsstyrken vår bidrar også til økt salg i kundesenteret og i digitale kanaler.

Vi skal videreutvikle samspillet mellom den fysiske, digitale og fjernbetjente kanalen, med fokus på å fjerne smertepunkter for kunden og gi mest mulig verdi. Det betyr forenkling og å levere på kundens forventninger på alt fra dagligbank, responstid og service til relevante initiativ og kompetent rådgiving. Vi skal gjøre det enklere for våre kunder å få løst sine behov digitalt, men også ha dyktige rådgivere tilgjengelig ved behov. Vi fortsetter å effektivisere interne prosesser for kostnadseffektivitet, men ikke minst for å frigjøre tid for å kunne bruke mer tid med kunder.

Resultatet av dette skal også i framtida være at vi rekrutterer mange og riktige kunder, forsterker kryssalg og synergi med andre deler av konsernet, øker produktdekningen, har liten kundeavgang, leverer på serviceforventninger, har høy kundetilfredshet – og slik oppnår best lønnsomhet.

Privatmarked	2016	2015
Innskudd	34,9 mrd	33,5 mrd
Utlån	93,8 mrd	85 mrd
Antall kunder i 1000	215	209
Antall årsverk	371	*
Resultat f. skatt	850 mill	873 mill

* pga endringer i organisasjonen er det ikke oppgitt antall årsverk i utgangen av 2015

Næringsliv

Forretningsområdet Næringsliv gir banken råd innen finansiering av investeringer og drift, betalingsformidling innland og utland, sikring av rente- og valutaforretninger, plassering av overskuddslikviditet samt forsikring av personer, bygg og løsøre. Mye av virksomheten skjer i tett samhandling med Privatmarked, SpareBank 1 Markets samt datterselskaper og tilknyttede selskaper som tilbyr leasing, factoring og regnskap.

Virksomheten er fysisk lokalisert i hele markedsområdet for å sikre nærhet til kundene kombinert med tilfredsstillende kompetansemiljøer. Banken er IRB-godkjent og benytter avansert IRB-metode for beregning av kapitalkrav og kreditt risiko. Banken har gode kredittmodeller, prosesser og verktøy samt organisering av bransjekompetanse som sikrer god kunnskap og styring av låneporteføljen. Dette skal medvirke til at videre vekst skjer i tråd med bankens ansvar som regional markedsleder, samtidig som den eksponerte risiko er i overensstemmelse med bankens kredittstrategi.

Kunder og markedsposisjon

Banken betjener ca. 20.000 næringslivskunder medregnet offentlig sektor. I 2016 ble det registrert ca. 2.000 nye næringslivskunder. SpareBank 1 SMN har en markedsandel på rundt 35 prosent i bedriftsmarkedet 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.

Kundesenter Bedrift er integrert i bankens avdeling for Forretningsutvikling Næringsliv. Dette åpner for at bedriftskundene får god oppfølging og relevant rådgivning i valg av produkter og tjenester samt bruk av digitale tjenester. Kundetilfredshet (KTI) ble målt til all-time-high på 88 i 2016. I denne målingen inkluderes kompetanse, service, informasjon og initiativ.

Finansiell utvikling

Forretningsområdet Næringsliv økte inntektene med nær 90 millioner kroner til 1,2 milliarder i fjor. Inntektene genereres fra positiv utvikling innenfor alle forretningsområder, men spesielt fra økte innskuddsmarginer og økte garantiprovisjoner. Spesielt gledelig er det at inntektene fra forsikring (skade og liv) øker og at stadig flere bedrifter ser verdien av å samle sine finansielle tjenester hos en lokal leverandør som tilbyr lokal kompetanse på alle produktområder. Vekst på utlån har vært lav og i tråd med kapitalplanen til banken og endte på 0,7 prosent for året, mens innskuddsveksten ble meget god med en økning på 6,7 prosent. Vi forventer lav utlånsvekst også i 2017 mens vi har ambisjoner om en innskuddsvekst i området på fem prosent.

I takt med digitalisering av våre produkter og tjenester har vi tatt ned antall ansatte og derigjennom kostnadene på forretningsområdet. Det vil bli satt ytterligere fokus på digitalisering, effektivisering av prosesser og reduksjon av antall ansatte i 2017.

Oljeprisnedgangen har medført en vesentlig forverring av utsiktene til selskapene som jobber innenfor olje- og offshore, og der er derfor bokført tap på 490 millioner kroner i 2016. I all hovedsak er nedskrivningene relatert til en portefølje av offshore-service fartøyer. Det er liten smitteeffekt av lav oljepris til andre næringer og tap og mislighold på øvrige deler av porteføljen er svært lave.



Næringsliv jobber systematisk med rekruttering av nye kunder og alle kunderådgiverne har egne mål for kunderekuttering i 2017. Arbeid med kontinuerlig forbedring er sentralt for å frigi tid til kunderådgiverne slik at deres primære hovedoppgave blir å ivareta eksisterende kunder og rekruttere nye. I 2017 vil vi fortsette å fokusere på SMB-segmentet slik at konsentrasjoner mot næringer eller enkeltkundegrupperinger reduseres. Løsningen ligger i nærhet til dyktige rådgivere i banken kombinert med utvikling av nye digitale løsninger som gjør det enklere å utføre dagligbanktjenester og som frigjør tid og ressurser til god rådgivning og skreddersydde løsninger for kunden.

Banken har mål om å redusere tapene i forhold til de nivåer vi har sett i 2016. Sammen med et lønnsomhetsforbedringsprogram for forretningsområdet, vil dette bedre resultatet og den risikjusterte avkastningen. Banken er fortsatt beredt til å ta nødvendige grep for å møte problemer som eventuelt måtte dukke opp innen olje og offshore. I tett samarbeid med kundene tilstreber banken å finne løsninger som ivaretar felles interesser under de til enhver tid rådende konjunkturer. Således vil forretningsområdet Næringsliv opprettholde kapasitet og kompetanse, og på lang sikt vil være nær og dyktig med sine finansielle tjenester. Selv om makrobildet er usikkert på overordnet nivå er utfordringene ulike i de bransjene bankens kunder er eksponert i. Banken publiserte også i 2016 et eget Konjunkturbarometer som tar pulsen på de viktigste bransjene i regionen i tillegg til å lage prognoser for økonomisk vekst i våre tre fylker. Næringsliv legger stor vekt på å ha rådgivere med praktisk forretningsforståelse i viktige bransjer. Dette skjer i tett samarbeid med andre SpareBank 1-banker.

I 2016 har forretningsområdet hatt stort fokus på compliance og spesielt på anti-hvitvaskingsarbeid. Arbeidet har gitt gode resultater og enheten er måloppfyllende på sine ambisjoner ved utløpet av året. Videre har vi iverksatt et stort arbeid for å bygge en ny kundeflate som kombinerer informasjon fra bank og regnskap og som samtidig gir tredjeparter mulighet til å levere tjenester til våre kunder. Den nye kundeflaten vil bli gjort tilgjengelig i markedet i løpet av 2017 og vil muliggjøre økt digitalt salg og ikke minst distribusjon av nye produkter og tjenester.

Næringsliv	2016	2015
Innskudd	32,4 mrd	30,4 mrd
Utlån	38,9 mrd	37,2 mrd
Antall kunder i 1000	20	18
Antall årsverk	158	*
Resultat f. skatt	384 mill	659 mill

* pga endringer i organisasjonen er det ikke oppgitt antall årsverk i utgangen av 2015

Digital utvikling

I fjor lanserte banken ny funksjonalitet i mobil- og nettbank annenhver uke i snitt, og forventer en enda hyppigere frekvens i 2017. Flere av våre nye kjøpsløsninger for privatmarkedet har raskt oppnådd et høyt antall transaksjoner. Dette viser at nye løsninger tas i bruk, og understøtter vår hypotese om at kundene er klare for våre digitale løsninger.



Fra støtte til kjerne

Fra å ha en tradisjonell bank med digitale støtteprosesser er SpareBank 1 SMN i ferd med å bygge en digital bank med betjent drahjelp. Den betjente kanalen skal jobbe på de samme digitale flatene, og sørge for at kundene våre alltid kan søke råd og trygghet hos en rådgiver som kjenner dem.

Nelly S. Maske, konserndirektør organisasjon og utvikling

Banken gjør store investeringer i utvikling av nye komplette, enkle og intuitive kjøpsløsninger som gir økt salg og gode kundeopplevelser. I tillegg til ny funksjonalitet vil vi prioritere utvikling av komplette serviceløsninger med gode søkemotorer samt proaktiv service der kundene kan chatte med smarte roboter i løpet av 2017.

Målet er en kundedialog som skal treffe kundene med riktig budskap i riktig kanal til riktig tid. For å lykkes med dette er vi avhengig av å investere i bakenforliggende systemer. Med stort fokus på datafangst og avanserte analysemodeller skal banken bli mer personalisert og relevant.

Teknologi muliggjør effektivisering på nye måter. I 2015 akselererte vi arbeidet med å digitalisere interne arbeidsprosesser, og arbeidet har fortsatt i 2016 med implementering av virtuelle roboter. Foreløpig er et titall arbeidsprosesser blitt automatisert. Framover forventes det at maskinlæring og kunstig intelligens (AI) vil kunne automatisere også mer kompetansekrevende oppgaver.

Banken gjennomgår store endringer, og vi jobber tett på både oppstarts- og gründermiljø i regionen for å gi og få god innsikt og kunnskap. Det er en klar trend at utviklingstiden går ned, og at utviklingen i større grad skjer gjennom et åpent samarbeid med partnere. For banken er det vesentlig å være tett på det som skjer i gründermiljø og akademia. Vi gjennomfører innovasjonsprosesser med raske sykluser for å teste og lære.

Bevegelsen mot den gruppen av kunder som definerer seg selv om digitale er doblet på to år, en endring som er sterkere enn vi har antatt. Vi tror opptak av nye løsninger vil skje hurtig og med stor kraft i tiden som kommer. Betalingsområdet er ett av områdene våre som er i stor endring, der mottakelsen av betalingsløsninger som mCASH er et eksempel på hvor hurtig bevegelser skjer.

Utviklingen framover vil i større og større grad handle om å skape plattformer med tjenester som er relevante for kunden og der flere tilbydere bygger økosystemer som øker verdien for kundene. Digitale tjenesteplattformer og delingsøkonomi har hatt sterk vekst de siste årene. Trenden utfordrer våre kundeflater, men gir oss samtidig mange muligheter for å utvikle og utvide våre forretningsmodeller.

Eierinteresser

EiendomsMegler 1 Midt-Norge

Selskapet er markedsleder på salg av nye og brukte boliger i Trøndelag og Møre og Romsdal, og styrket markedsposisjonen i 2016. Det ble solgt 5800 brukte boliger og 1600 nye boliger, tilsvarende en markedsandel på over 40 prosent. I tillegg betjener spesialiserte meglere markedet for salg og utleie av næringseiendom. Resultat før skatt ble 67 millioner kroner.

EiendomsMegler 1 Midt-Norge har 30 kontor samlokalisert med SpareBank 1, og samarbeider tett med lokale eiendomsaktører. Selskapets visjon er å være Norges mest lønnsomme meglerforetak for kunder, ansatte og eiere. EiendomsMegler 1 Midt-Norge ble i 2016 kåret til Norges beste arbeidsplass av Great Place To Work samt Årets norske leanvirksomhet av Lean Forum Norge. Kåringene er en bekreftelse på selskapets fokus på utvikling.

Selskapet er rustet for fortsatt vekst i både resultat og markedsandeler. Selskapet eies av SpareBank 1 SMN (87 prosent), SpareBank 1 Nordvest (7,6 prosent) og SpareBank 1 Søre Sunnmøre (5,4 prosent).

SpareBank 1 Regnskapshuset SMN

Selskapet oppnådde i 2016 et resultat før skatt på 43,1 millioner kroner av en omsetning på 234 millioner. Med en omsetningsvekst på 19,5 prosent har virksomheten en markedsandel på 14 prosent i Trøndelag og Nordvestlandet. SpareBank 1 Regnskapshuset SMN er nå en av de tre største aktørene i regnskapsbransjen i Norge og teller ved årsskiftet 239 medarbeidere.

SpareBank 1 Regnskapshuset SMN kjøpte i 2016 Areto Solutions, Regnskapsservice, Ørsta Rekneskap og SR Volda. Datterselskapet SpareBank 1 Regnskapshuset Rørvik ble i 2016 innfusjonert i SpareBank 1 Regnskapshuset SMN.

Selskapet har en sterk ambisjon om ytterligere vekst fram mot 2020, og har i den sammenheng inngått avtale om kjøp av Økonomisenteret Kunderegnskap i Molde, PR Regnskap i Ulsteinvik og Data-samarbeid i Ørsta. Selskapet har lagt et godt grunnlag for videre vekst.

I samarbeid med de andre regionbankene i SpareBank 1-alliansen er selskapet godt i gang med å bygge opp en sterk nasjonal aktør i regnskapsbransjen.

SpareBank 1 Markets

Selskapet er et analysebasert verdipapirforetak, og leverer alle kapitalmarkedstjenester fra kunde- og egenhandel med renter, valuta, obligasjoner og aksjer, rådgivning og tilrettelegging av fremmed- og egenkapitalfinansiering samt verdipapiradministrative tjenester.

SpareBank 1 SMN er største eier med 73,4 prosent. Selskapet hadde i 2016 inntekter på 300 millioner kroner (133) og et resultat på 24,5 millioner (-93) etter skatt. Det er 105 ansatte i selskapet. SpareBank 1 Markets har hovedkontor i Oslo og avdelinger i Trondheim og Ålesund. I SpareBank 1 SMNs markedsområde besitter selskapet det ledende kapitalmarkedsmiljøet.

Virksomheten innen megling av verdipapirer har en egen kundebase som er bygget opp gjennom flere år samt at også kunder fra eierbankene betjenes. Innen de andre produktområdene er kundeaktiviteter i samarbeid med eierbankenes øvrige forretningsområder hovedvirksomheten.

I februar 2017 ble det klart at SpareBank 1 Markets styrker kompetansen ved å ansette ca. 20 erfarne medarbeidere fra Swedbank Norge. Samtidig etablerer selskapet kapitalforvaltning som eget forretningsområde. Selskapet kjøper Allegro Kapitalforvaltning i Trondheim og SpareBank 1 Nord-Norge Forvaltning i Tromsø. Det vil også bli søkt om konsesjon for forvaltning av fond.

SpareBank 1 Finans Midt-Norge

Selskapet er regionens ledende finansieringsvirksomhet, og tilbyr lån og leasing til bedrifter samt salgspantlån og forbrukslån til privatpersoner i elleve fylker spredt i Trøndelag, Møre og Romsdal, Sogn og Fjordane, Hordaland, Oppland, Buskerud, Telemark, Akershus, Vestfold og Østfold.

SpareBank 1 Finans Midt-Norge opplever stor suksess med distribusjon via sine eierbanker. Dette har gitt betydelige resultater i 2016, hvor den totale bestanden av leasing- og låneavtaler vokste til 5,4 milliarder kroner (4,3). Resultat før skatt ble 104,5 millioner kroner (83,1).

Selskapet har 34 ansatte i Trondheim, Steinkjer, Kristiansund, Molde og Ålesund. Ved årsskiftet eies selskapet av SpareBank 1 SMN (64,58 prosent), Sparebanken Sogn og Fjordane (7,50 prosent), SpareBank 1 Buskerud-Vestfold (4,98 prosent), SpareBank 1 Telemark (4,22 prosent), SpareBank 1 Østfold-Akershus (4,10 prosent), SpareBank 1 Nordvest (3,96 prosent), SpareBank 1 Søre Sunnmøre (3,96 prosent), SpareBank 1 Hallingdal Valdres (1,71 prosent), SpareBank 1 Nøtterøy-Tønsberg (1,51 prosent), SpareBank 1 Modum (1,37 prosent), SpareBank 1 Gudbrandsdal (1,17 prosent) og SpareBank 1 Lom og Skjåk (0,94 prosent).

BN Bank

SpareBank 1 SMN er største aksjonær i BN Bank med 33 prosent av aksjene. Øvrige eiere er SpareBank 1 SR-Bank (23,5 prosent), SpareBank 1 Nord-Norge (23,5 prosent) og SamSpar (20 prosent).

BN Bank er en landsdekkende, nettbasert bank, med hovedkontor i Trondheim. Strategien er å være en enkel og effektiv bank i privatmarkedet, tilby innskudds- og utlånstjenester for små og mellomstore bedrifter med pant i bolig samt tilby prosjektfinsiering og byggelån i bedriftsmarkedet. BN Bank var en av vekstvinnerne i privatmarked i 2016, som året før, og fikk en boliglånsvekst på drøyt 13 prosent. Per 31. desember 2016 hadde BN Bank 108 årsværk, innskudd på 13,4 milliarder kroner og utlån på 38,4 milliarder (inklusive lån overført til SpareBank 1 Næringskreditt og SpareBank 1 Boligkreditt). Forvaltningskapitalen i konsernet var på samme tidspunkt 27,8 milliarder kroner.

Fra og med andre kvartal 2014 startet banken med rapportering etter avansert IRB-metode for foretaksengasjement, og i juni 2015 fikk banken tillatelse til å benytte IRB-metoden også for boliglånsporteføljen.

Allegro Kapitalforvaltning

Selskapet er det største forvaltningsselskapet i regionen og har sitt hovedkontor i Trondheim. Det eies med 90,1 prosent av SpareBank 1 SMN og 9,9 prosent av Reitangruppen. Selskapet har konsesjon for aktiv forvaltning og investeringsrådgivning, og forvalter midler for eksterne offentlige, private og institusjonelle klienter. Selskapets forvaltningstjenester tilbys gjennom eksterne distributører, og selskapet har distribusjonsavtaler med en rekke banker i SpareBank 1-alliansen. Allegro Kapitalforvaltning har tolv ansatte og en forvaltningskapital på om lag 6,5 milliarder kroner. Selskapet tilbyr i hovedsak forvaltningstjenester som har som formål å fange opp effekten av endrede markedsforhold. I porteføljespekteret er det derfor allokeringporteføljene hvor selskapet har størst forvaltningsvolum.

Regnskapet for 2016 viser et resultat før skatt på 9,8 millioner kroner.

I februar 2017 ble det klart at SpareBank 1 Markets etablerer kapitalforvaltning som eget forretningsområde. Selskapet kjøper Allegro Kapitalforvaltning i Trondheim og SpareBank 1 Nord-Norge Forvaltning i Tromsø. Det vil også bli søkt om konsesjon for forvaltning av fond.

SpareBank 1 Bilplan

Selskapet leverer biladministrasjonsløsninger til offentlig sektor og privat næringsliv over hele landet. Selskapet betjener markedet gjennom eget salgsarbeid og samarbeid med SpareBank 1 Finans Midt-Norge, SpareBank 1 SR-Finans, SpareBank 1 Finans Nord-Norge samt bankens kontorer. SpareBank 1 Bilplan har fokus på å være nær og tilgjengelig for kundene. Hovedmålsettingen er at kunden skal oppleve et problemfritt bilhold. Selskapets løsninger gir kunden løpende oversikt og tilgang til rapportering fra overordnet nivå ned til hver enkelt bil.

SpareBank 1 SMN Invest

Selskapets strategi er å foreta investeringer i regionale såkorn-, venture- og private equityfond samt direkte investeringer i vekstselskaper med nasjonalt og internasjonalt markedspotensial i det samme markedsområdet som SpareBank 1 SMN har sin aktivitet. På den måten skal selskapet medvirke til kompetansebaserte arbeidsplasser og regional verdiskaping. SpareBank 1 SMN Invest bidrar med kapital, nettverk og kompetanse.

Selskapet har to ansatte i Trondheim med god kompetanse. Selskapet fikk et resultat før skatt på 73,7 millioner kroner i 2016.

SpareBank 1-alliansen

SpareBank 1-alliansen er et bank- og produktsamarbeid der SpareBank 1-bankene i Norge samarbeider gjennom de felleseide selskapene SpareBank 1 Gruppen og SpareBank 1 Banksamarbeidet.

SpareBank 1-alliansen er Norges nest største finansgruppering. Alliansen består av selvstendige banker som er fullverdige leverandører av finansielle produkter og tjenester til privatpersoner, bedrifter og organisasjoner.

Kundene skal oppleve at SpareBank 1-alliansen er den beste på nærhet, lokal forankring og kompetanse. Totalt har alliansen ca. 7.000 medarbeidere, hvorav ca. 1.200 er tilknyttet SpareBank 1 Gruppen og SpareBank 1 Banksamarbeidet med datterselskaper.

SpareBank 1 Gruppen og SpareBank 1 Banksamarbeidet utgjør Alliansesamarbeidet. Hensikten med Alliansesamarbeidet er å levere attraktive produkter og tjenester med fokus på gode kundeopplevelser for å bidra til SpareBank 1-bankenes konkurransekraft og lønnsomhet, slik at de forblir sterke og selvstendige. Alliansesamarbeidets visjon er: Attraktiv for kundene og bankene.

Om SpareBank 1 Gruppen

SpareBank 1 Gruppen er 100 prosent eid av SpareBank 1-banker og Landsorganisasjonen LO med følgende eierbrøker:

SpareBank 1 SR-Bank (19,5 prosent), SpareBank 1 Nord-Norge (19,5 prosent), SpareBank 1 SMN (19,5 prosent), Samarbeidende Sparebanker (19,5 prosent), Sparebanken Hedmark (11 prosent), SpareBank 1 Oslo Akershus (1,4 prosent) og Landsorganisasjonen og fagforbund tilknyttet LO (9,6 prosent).

SpareBank 1 Gruppen eier 100 prosent av aksjene i følgende datterselskaper:

SpareBank 1 Forsikring, SpareBank 1 Medlemskort, SpareBank 1 Skadeforsikring, SpareBank 1 Gruppen Finans, ODIN Forvaltning, Conecto: Disse selskapene utvikler og leverer produkter til alliansebankene, som tilbys kunder i deres markeder.

Om SpareBank 1 Banksamarbeidet

SpareBank 1 Banksamarbeidet er eid av SpareBank 1 SR-Bank (18 prosent), SpareBank 1 Nord-Norge (18 prosent), SpareBank 1 SMN (18 prosent), Samarbeidende Sparebanker (18 prosent), Sparebanken Hedmark (11 prosent), SpareBank 1 Gruppen (10 prosent) og SpareBank 1 Oslo Akershus (7 prosent).

SpareBank 1 Banksamarbeidet leverer forretningsplattformer og felles forvaltnings- og utviklingstjenester til alliansebankene som kunder, og bidrar til at felles utvikling og felles aktiviteter gir bankene stordrifts- og kompetansefordeler. Selskapet eier og forvalter også alliansens immaterielle rettigheter under det felles merkevarenavnet SpareBank 1.

SpareBank 1 Banksamarbeidet eier 100 prosent av aksjene i følgende datterselskaper:

EiendomsMegler 1 Norge, SpareBank 1 Kundesenter, SpareBank 1 Verdipapirservice, SpareBank 1 ID og SpareBank 1 Asept.

Menneskene - bankens største fortrinn

Bak de sterke regnskapstallene ligger gode konjunkturer og solid bankhåndverk. Men, bankens aller største fortrinn er og blir dyktige medarbeidere.

I en virkelighet som blir stadig mer digitalisert, holder banken fast ved strategien som går ut på at vi skal være langt fremme i utviklingen av nye digitale løsninger OG samtidig opprettholde et nettverk av bankkontor med dyktige og tjenestevillige rådgivere. Folk går aldri av moten.

Endringer i kundeatferd og teknologisk utvikling har også preget arbeidet med organisasjon og ledelse i 2016. Omstilling, medarbeiderutvikling og rekruttering av ny kompetanse for å bygge fremtidens bank hadde høy prioritet. Arbeidet med ny visjon og nytt verdigrunnlag har også hatt stort fokus, og som skal bidra til å bygge en kultur hvor det er godt å jobbe og godt å være kunde.

Visjon og verdier

Prosessen med ny visjon og nye verdier har vært preget av stor involvering og sterkt engasjement. Medarbeidere og ledere på alle nivåer i organisasjonen har bidratt og gitt innspill. Her er resultatet:

Visjon: Sammen får vi ting til å skje

Verdier: Helhjerta, ansvarlig, likandes og dyktig

Visjonen skal gi mening, retning og energi for oss som jobber i banken. Verdiene skal bygge vår identitet, hjelpe oss til å bli tydelige og danne grunnlaget for en kultur hvor medarbeidere trives, og hver dag jobber for å skape resultater til det beste for kundene våre og banken.

Rekruttering og medarbeiderattraktivitet

SpareBank 1 SMN er blant regionens mest attraktive arbeidsgivere og opplever stor interesse når det søkes etter nye medarbeidere. I 2016 ble det rekruttert mange nye dyktige medarbeidere, som sammen med resten av organisasjonen blir viktige bidragsyttere i arbeidet med å tilpasse og utvikle banken i takt med de betydelige endringene vi står overfor.

Vi arbeider målrettet mot høyskoler og universiteter for å bygge relasjoner til dyktige studenter. Vi har mange søkere og opplever stor interesse både for vårt mentorprogram for økonomistudenter og for våre sommerprosjekt.

Omstilling

Endring i kundeatferd og teknologiske muligheter innebærer behov for tilpasning av organisasjonen. Digitalisering og automatisering av kunde- og produksjonsprosesser betyr at behovet for mennesker blir mindre i deler av virksomheten. Det er gjennomført målrettede omstillingsprosesser i deler av organisasjonen, og det ble innvilget 53 sluttpakker etter søknad i 2016.

Medarbeiderutvikling

Våre ledere og medarbeidere er vår viktigste ressurs og viktigste faktor for å kunne skille oss fra konkurrentene. Derfor legger banken stor vekt på å utvikle kompetanse og ferdigheter. Det gjennomføres

interne opplærings- og treningsaktiviteter i et betydelig omfang, og mange av våre talentfulle ledere og medarbeidere tilbys muligheter for faglig og personlig utvikling gjennom eksterne kurs og utdanningsinstitusjoner.

Banken jobber kontinuerlig med å kartlegge kompetansebehov på kort og lang sikt for å sikre at vi kan tilby kundene våre rådgivning og tjenester av topp kvalitet. Det har i 2016 vært ekstra fokus på sikkerhetskultur. Kompetanse- og holdningsprogrammet Passopp har blitt gjennomført ved bruk av nanolæring. Et sentralt tema har vært informasjonssikkerhet knyttet til digitale flater og verktøy. Programmet videreføres med nye tema i 2017.

Ny pensjonsordning

Fra 1. januar 2017 er alle ansatte over på innskuddspensjon. Banken lukket sin ytelsespensjonsordning i 2008, men ved inngangen til 2016 hadde omtrent halvparten av de ansatte fortsatt ytelsespensjon. Etter en lang og grundig prosess med ansattes tillitsvalgte ble det besluttet at alle ansatte skulle overføres til innskuddspensjon. Banken besluttet også å øke satsene for innskuddspensjon til 7 prosent fra 0-7,1 G og 15 prosent i intervallet 7,1-12 G.

Helse, miljø og sikkerhet

Det jobbes målrettet med tiltak for å legge til rette for et godt arbeidsmiljø, og det brukes betydelige ressurser for å legge til rette for god helse gjennom fysisk aktivitet og trening. Programmet Bedre form stimulerer enkeltpersoner og avdelinger til trening gjennom konkurranser og premiering, subsidiering av medlemskap på treningssenter og treningsaktiviteter i forbindelse med jobb.

Ansatte logger trening i en digital treningsdagbok, og andel ansatte som logget trening i 2016 var på 81 prosent. Sykefraværet i 2016 var på 3,9 prosent, hvorav egenmeldt og legemeldt fravær utgjorde henholdsvis 0,6 prosent og 3,3 prosent.

Likestilling

SpareBank 1 SMN er opptatt av å gi kvinner og menn like muligheter for utvikling, lønn og karriere. Ved lønnsoppgjøret i 2016 ble det lagt føringer for å sikre at skjevheter i lønnsnivå mellom kvinner og menn utjevnes. Fordelingen i banken mellom kvinner og menn i 2016 viste en stabil utvikling med 51,8 prosent kvinner og 48,2 prosent menn. Andelen kvinnelige ledere var 41,2 prosent – en markant økning fra 36 prosent året før. Konsernledelsen består av seks personer, hvorav én er kvinne.

Diskriminering

SpareBank 1 SMN arbeider for å forhindre diskriminering. Aktivitetene omfatter blant annet rekruttering, lønns- og arbeidsvilkår, forfremmelse, utviklingsmuligheter og beskyttelse mot trakassering. SpareBank 1 SMN har som målsetting at de ansatte skal reflektere befolkningsstrukturen i regionen.

Samfunn/sosiale forhold	2016
Antall årsverk	630
Sykefravær	3,90 %
Andel kvinner	51,80 %
Andel kvinner i ledende stilling	41,20 %
Gjennomsnittsalder	46 år
Ansattes tilfredshet (ATI)	NA

Etikk

Konsernets virksomhet er avhengig av tillit fra kunder, offentlige myndigheter og samfunnet for øvrig. SpareBank 1 SMNs ansatte skal kjennetegnes ved at de har en høy etisk standard. Dette innebærer at hver enkelt, i enhver sammenheng der vi identifiseres med bedriften, skal vise en adferd som oppfattes som tillitvekkende, ærlig og redelig og som er i henhold til normer, regler og lover som gjelder i samfunnet.

SpareBank 1 SMN skal gi saklig og riktig informasjon på en ærlig, redelig og åpen måte om bankens virksomhet og tjenester.

SpareBank 1 SMN har lagt opp til følgende formaliserte og gjentakende gjennomgang av bankens etiske retningslinjer overfor konsernets ansatte slik at dette til sammen skal utgjøre det formelle rammeverktøyet for den praktiske adferden hos samtlige av bankens ansatte:

- De etiske retningslinjene er en del av personalhåndboken, og derav en del av ansettelsesavtalen.
- De etiske retningslinjene gjennomgås, med tilhørende eksempler og diskusjon for alle nyansatte.
- Alle nyansatte går igjennom en obligatorisk modul med etikk som tema.
- Alle autoriserte og godkjente rådgivere har en årlig kompetanseoppdatering som inkluderer samtale om etikk.