

## Virksomhetsbeskrivelse

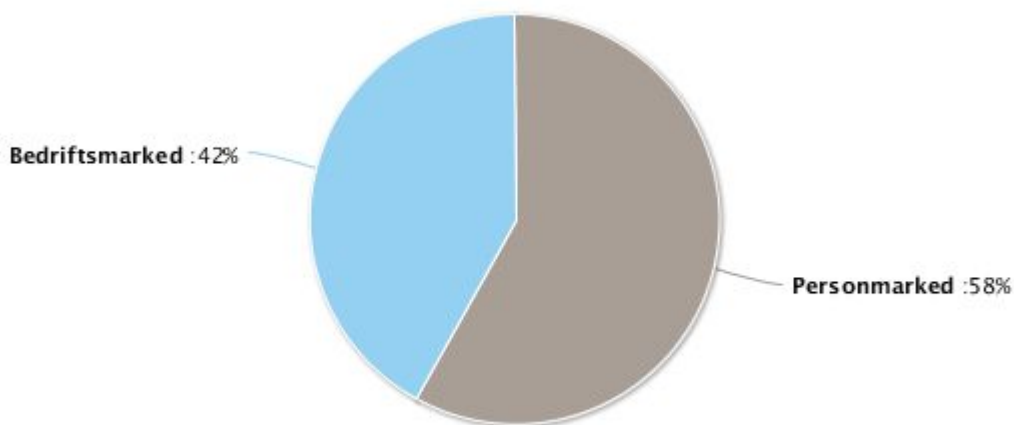
### Generelt om banken

SpareBank 1 SMN er den ledende banken i Trøndelag og på Nordvestlandet med en forvaltningskapital på 101 milliarder kroner ved utgangen av 2011. Hovedkontoret ligger i Trondheim og konsernet har ca 1150 ansatte. Som ett av seks medlemmer i SpareBank 1-alliansen er banken en del av Norges nest største finansgruppering. SpareBank 1 SMN er organisert i divisjoner for å sikre en kundefokusert og kostnadseffektiv organisasjon med respekt for at kompetansekravene i de seks divisjonene er ulike.

Divisjonene Privatmarked, Bedriftsmarked og SpareBank 1 SMN Markets fokuserer på kundetilfredshet og risikostyring foruten aktivitetsbasert salg og rådgivning. Forretningsstøtte og -utvikling vektlegger kostnadseffektive arbeidsprosesser slik at kundedivisjonene når sine mål. Finansdivisjonen sørger for overordnet beslutningsgrunnlag og risikostyring samt økonomi- og balansestyring.

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

#### *Fordeling av utlån*



### 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 kundesenter, gir banken et unikt konkurransefortrinn.

SpareBank 1 SMN er lokalisert til 54 steder i 43 kommuner. Kontorene er spredt fra Øvre Årdal i Sogn og Fjordane i sør til Bindal i Nordland i nord. Kontorene er innrettet for å betjene de ulike kundegruppene gjennom tilpassede kontorløsninger. Totalt har banken 54 rådgiverkontor med rådgivning innen alle

produktområder for privatmarkeds kunder. Rådgiving for bedriftsmarkeds kunder tilbys på 33 av disse kontorene. Betalingstjenester ivaretas via ordinære kassetjenester og selvbetjeningsløsninger.

## Privatmarked

### Virksomheten

Privatmarked har ansvar for all aktivitet rettet mot privatkundene. Virksomheten er knyttet til privatøkonomisk rådgiving.

Privatmarked skal lykkes overfor kundene ved å styrke og videreutvikle førsteklasses produkter, kompetanse og kundebehandling.

Banken tilbyr et bredt og tidsriktig produktspekter innen finansiering, sparing, forsikring og betaling. Dette gir kundene mulighet til å dekke hele sitt finansielle behov på ett sted. På den måten blir styring og oversikt over egen økonomi enklere og tryggere.

Det å bli den anbefalte banken stiller store krav til ansatte. Banken arbeider kontinuerlig med utvikling av kunnskap, ferdigheter og gode holdninger for å imøtekomme kravene som stilles i dagens finansmarked, og for å kunne bistå våre kunder best mulig. Vi har et omfattende program for å øke kompetansen, og sikre at rådgiving skjer i henhold til lovkrav og god rådgivningsskikk.

Bankens kontaktpunkter med kundene er representert ved et stort nettverk av kontorer i hele markedsområdet og en egen direktebank. Dette gjør våre rådgivere lett tilgjengelig for kundene. Vi har i tillegg selvbetjeningsløsninger med omfattende tilgang til våre banktjenester. Aktivitet og kontakt med våre kunder er en viktig forutsetning for å møte kundenes krav og forventninger. Vi har et betydelig aktivitetsnivå hvor kundearrangement og individuelle rådgivningssamtaler er sentralt.

Faktainformasjon	2010	2011
Utlånskapital:	46,9 mrd	52,1 mrd
Innskuddskapital:	19,1 mrd	21,2 mrd
Antall bankkort:	138.143	144.174
Antall kredittkort:	74.115	87.347
Antall nettbankkunder:	125.132	133.632
Antall helkunder:	182.279	184.825
Antall årsverk:	375	392

### Kunder og markedsposisjon

Banken er den ledende privatmarkeds virksomheten i vårt markedsområde, med en sterk markedsposisjon innen alle produktområder og markedssegmenter. Tre av ti husholdninger i Trøndelag og på Nordvestlandet har banken som hovedforbindelse. Til tross for meget sterk konkurranse har banken en positiv markedsutvikling og vekst i antall kunder.

### Finansiell utvikling

Privatmarked oppnådde en egenkapitalavkastning på 21,3 prosent i 2011. Resultatet ble 273 millioner kroner før skatt. Resultatet er 168 millioner kroner lavere enn i fjor, dette tilskrives i stor grad at det i 2010 ble tilbakeført avsetning knyttet til AFP.

Inntektene er 30 millioner kroner lavere enn i fjor. Utlånsmarginene var i 2011 presset av hard konkurranse og stabilt lavt rentenivå, men er kompensert med høy vekst og økt innskuddsmargin. Netto ble det tapsført sju millioner kroner, tilsvarende 0,01 prosent av utlån. Risikoen i utlånsporteføljen er svært lav.

### Utsikter for 2012

Ved inngangen til 2012 er vi fortsatt vitne til gode rammevilkår for husholdningene. Husholdningenes kredittetterspørsel er sterkt knyttet til utviklingen i boligmarkedet. Dette tilsier fortsatt god etterspørsel etter lån. Sterk konkurranse antas å ville resultere i en flat marginutvikling. Et fortsatt moderat rentenivå vil bidra til at gjeldsbetjeningsevnen opprettholdes, og at tap og mislighold vil forbli på et lavt nivå. Vi forventer en noe sterkere utvikling i inntektene fra sparing, forsikring og betalingsformidling som følge av et økende marked.

Privatmarked resultatoversikt , mill kr	2011	% av sum innt	2010	% av sum innt
Utlånsbidrag	215	24 %	324	35 %
Innskuddsbidrag	296	34 %	216	24 %
Renter av allokert kapital	29	3 %	11	1 %
<b>Netto renteinntekter</b>	<b>540</b>	<b>61 %</b>	<b>550</b>	<b>60 %</b>
SpareBank 1 Boligkreditt	76	9 %	108	12 %
Andre finansieringsinntekter	4	0 %	2	0 %
Sparing	52	6 %	49	5 %
Forsikring	81	9 %	73	8 %
Betalingsformidling	123	14 %	130	14 %
Inntekter renter og valuta	6	1 %	2	0 %
Øvrige inntekter	1	0 %	0	0 %
<b>Andre inntekter</b>	<b>343</b>	<b>39 %</b>	<b>363</b>	<b>40 %</b>
<b>Sum inntekter</b>	<b>883</b>	<b>100 %</b>	<b>913</b>	<b>100 %</b>
<b>Driftskostnader *</b>	<b>603</b>		<b>468</b>	
<b>Resultat før tap og skatt</b>	<b>280</b>		<b>445</b>	
Tap utlån/garantier	7		4	
Beregnet skatt	-76		-124	
<b>Resultat</b>	<b>196</b>		<b>318</b>	

\* Inneholder både direkte og fordelte kostnader

<b>Avkastning på allokert kapital</b>	<b>21,3 %</b>	<b>25,5 %</b>
---------------------------------------	---------------	---------------

## Bedriftsmarked

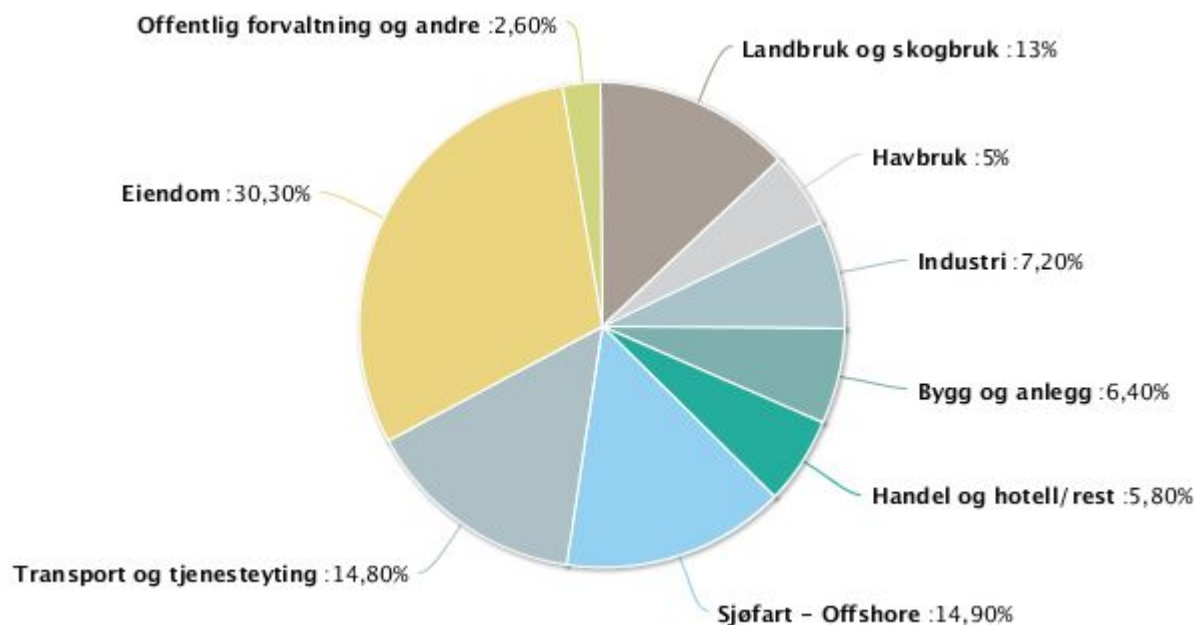
### Virksomheten

Bedriftsmarkedsdivisjonen gir råd til bedrifter innen finansiering av investeringer og drift, forsikring av personer og bygg/driftsløsøre, plassering av overskuddslikviditet samt betalingsformidling i innland og utland. Mye av virksomheten skjer i tett samarbeid med SpareBank 1 SMN Markets, SpareBank 1 SMN Finans og SpareBank 1 Factoring. Virksomheten er fysisk lokalisert i hele markedsområdet, hvilket sikrer nærhet til kundene kombinert med tilfredsstillende kompetansemiljøer. Virksomheten er meget kunnskapskrevende og krever kontinuerlig påfyll av kompetanse hos den enkelte medarbeider. Banken har etablert eget læringshus med modulbasert opplæring for samtlige medarbeidere. Praktisk forretningsforståelse og relevant bransjekunnskap prioriteres særskilt.

Banken er IRB-godkjent og benytter IRB grunnleggende metode for å beregne kapitalkrav og kredittrisiko. Dette kombinert med høy bransjekunnskap og lokal kompetanse skal medvirke til at videre

vekst i bedriftsmarkedet skjer i tråd med bankens ansvar som regional markedsleder samtidig som eksponert risiko er i overensstemmelse med bankens kredittpolicy.

*Fordeling av utlån på næringssektor*



**Kunder og markedsposisjon**

Banken betjener rundt 13.200 helkunder, dvs. bedriftskunder, landbrukskunder og kunder innen offentlig sektor. SpareBank1 SMN har en markedsandel på ca 35 prosent innen dette segmentet i regionen. I tillegg betjener banken en rekke delkunder innen forretningsområder som forsikring, kapitalmarked, leasing og factoring. Næringslivet i Trøndelag preges av et stort antall små og mellomstore bedrifter innen ulike bransjer. Denne strukturen gir klare føringer for bankens organisering av bedriftsmarkedsvirksomheten.

SpareBank 1 SMN har høye ambisjoner om å beholde posisjonen som den ledende regionbanken for små og mellomstore bedrifter i Trøndelag og på Nordvestlandet. Denne gruppen får tilbud om kompetansepåfyll via egen PRO-skole der banken i samarbeid med BI Trondheim tilbyr skolering i tema som innovasjon, markedsføring, økonomistyring og ledelse.

SpareBank 1 SMN har bygget opp spesialistkompetanse innen skadeforsikring, kapitalplassering og videreutvikling av tjenestepensjonsløsningene. I tett samspill med bankens bedriftsrådgivere får regionens næringsliv tilgang til profesjonell rådgivning og løsninger tilpasset den enkeltes behov.

Faktainformasjon	2010	2011
Utlånsvolum:	36,4 mrd	38,7 mrd
Innskuddsvolum:	22,7 mrd	25,3 mrd
Antall helkunder:	13.163	13.235
Antall årsverk:	172	187

**Finansiell utvikling**

Egenkapitalavkastningen i Bedriftsmarkedsdivisjonen ble 13,8 prosent i 2011 mot 12,0 prosent i 2010. Bedringen tilskrives hovedsakelig økte inntekter og reduserte tap på utlån. Samlede driftsinntekter i 2011 ble 1069 millioner kroner, en økning på 148 millioner fra året før. Netto renteinntekter har økt med 130 millioner

kroner og provisjonsinntektene med 18 millioner. Økningen i netto renteinntekter tilskrives stabil utlånsmargin, økt volum på utlån og innskudd og høye etableringsprovisjoner. Provisjonsinntektene har økt med 18 millioner kroner; dette er hovedsakelig inntekter på valutaforretninger og et resultat av godt samarbeid med bankens markedsdivisjon.

### Utsikter for 2012

Utsiktene for 2012 er usikre og i høyeste grad påvirket av utviklingen i eurosonen. Dette gjelder spesielt eksportbedrifter som er eksponert mot Europa. Dog er det fortsatt positive forventninger innen maritim industri, offshore, oppdrett og fiskeindustri – næringer hvor SpareBank 1 SMN har økende markedsandel. Banken er fortsatt beredt til å ta nødvendige grep for å møte de utfordringer som eventuelt måtte dukke opp. I tett samarbeid med kundene tilstreber banken å finne løsninger som ivaretar felles interesser under de til enhver tid rådende konjunkturer. Således vil bedriftsmarkedsdivisjonen opprettholde kapasitet og kompetanse slik at banken på lang sikt vil være nær og dyktig med sine finansielle tjenester.

Bedriftsmarked resultatoversikt , mill kr	2011	% av sum innt	2010	% av sum innt
Utlånsbidrag	562	53 %	543	59 %
Innskuddsbidrag	221	21 %	171	19 %
Renter av allokert kapital	117	11 %	56	6 %
<b>Netto renteinntekter</b>	<b>900</b>	<b>84 %</b>	<b>770</b>	<b>84 %</b>
SpareBank 1 Boligkreditt	2	0 %	3	0 %
Andre finansieringsinntekter	34	3 %	32	3 %
Sparing	2	0 %	9	1 %
Forsikring	25	2 %	24	3 %
Betalingsformidling	69	6 %	68	7 %
Inntekter renter og valuta	36	3 %	16	2 %
Øvrige inntekter	1	0 %	1	0 %
<b>Andre inntekter</b>	<b>169</b>	<b>16 %</b>	<b>151</b>	<b>16 %</b>
<b>Sum inntekter</b>	<b>1.069</b>	<b>100 %</b>	<b>921</b>	<b>100 %</b>
<b>Driftskostnader *</b>	<b>352</b>		<b>278</b>	
<b>Resultat før tap og skatt</b>	<b>717</b>		<b>643</b>	
Tap utlån/garantier	5		104	
Beregnet skatt	-199		-151	
<b>Resultat</b>	<b>513</b>		<b>388</b>	

\* Inneholder både direkte og fordelte kostnader

**Avkastning på allokert kapital**

**13,8 %**

**12,0 %**

## SpareBank 1 SMN Markets

### Virksomheten

SpareBank 1 SMN Markets er et verdipapirforetak organisert som egen divisjon i banken. Virksomheten består av avdelingene Rente/Valuta, Risk, Verdipapirer og Corporate Finance. Divisjonen har risikoooperasjoner innen rente/valuta og verdipapirer. All risikoaktivitet utøves fra hovedkontoret i Trondheim, mens aktiviteten ved kontorene i Molde og Ålesund består av kundemeglere som betjener kundebehov primært innen rente- og valutaområdet.

SpareBank 1 SMN Markets har ambisjon om å være det ledende kapitalmarkedsmiljøet i Trøndelag og på Nordvestlandet. Ambisjonen skal nås gjennom kontinuerlig fokus på faglig dyktighet og markedskunnskap. Våre tjenester tar utgangspunkt i å dekke individuelle kundebehov.

Divisjonen har et nært samarbeid med SpareBank 1 Markets i Oslo som bistår med analyse- og oppgjørstjenester innen verdipapirområdet. Vi forventer at det forretningsmessige samarbeidet innenfor egenkapital- og fremmedkapitalområdet vil øke. Innen rente- og valutaområdet er det inngått avtale som skal gi SpareBank 1 Markets mulighet til å bli en betydelig nasjonal aktør i handel med rente- og valutainstrumenter.

### Kunder og markedsposisjon

Våre kunder domineres av bedrifter lokalisert i Trøndelag og på Nordvestlandet. En majoritet av kundene er å finne blant bankens eksisterende bedriftsmarkedskunder. SpareBank 1 SMN Markets leverer kapitalmarkedstjenester overfor Samarbeidende Sparebanker (Samspar) som for tiden består av 11 sparebanker tilsluttet SpareBank 1-alliansen. Vi opplever økning i antall kunder og ser fortsatt et stort potensial for å styrke divisjonens markedsposisjon.

### Finansiell utvikling

SpareBank 1 SMN Markets hadde totale inntekter i 2011 på 139 millioner kroner sammenlignet med 93 millioner i 2010. Det har vært høy aktivitet innenfor alle forretningsområdene, og særlig siste halvår 2011 ga betydelig inntektsvekst.

### Utsikter for 2012

SpareBank 1 SMN Markets styrket staben i alle avdelinger i 2011. Risk har vært egen avdeling i 2011, og vi skal nå evaluere arbeidsdelingen innen rente- og valutaområdet for å søke å oppnå de beste arbeidsprosessene. Vi forventer at samarbeidet med SpareBank 1 Markets og den styrkede bemanningen skal medføre økte inntekter fra alle avdelinger slik at divisjonen samlet i 2012 oppnår høyere inntekter enn i 2011.

<b>SpareBank 1 SMN Markets (mill kr)</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Valutahandel	45,2	53,8
Renteprodukter	16,5	42,2
Corporate	20,0	14,6
Verdipapirhandel, VPS, andre inntekter	12,7	17,4
Investeringer	-1,0	11,1
<b>Sum inntekter</b>	<b>93,4</b>	<b>139,1</b>