

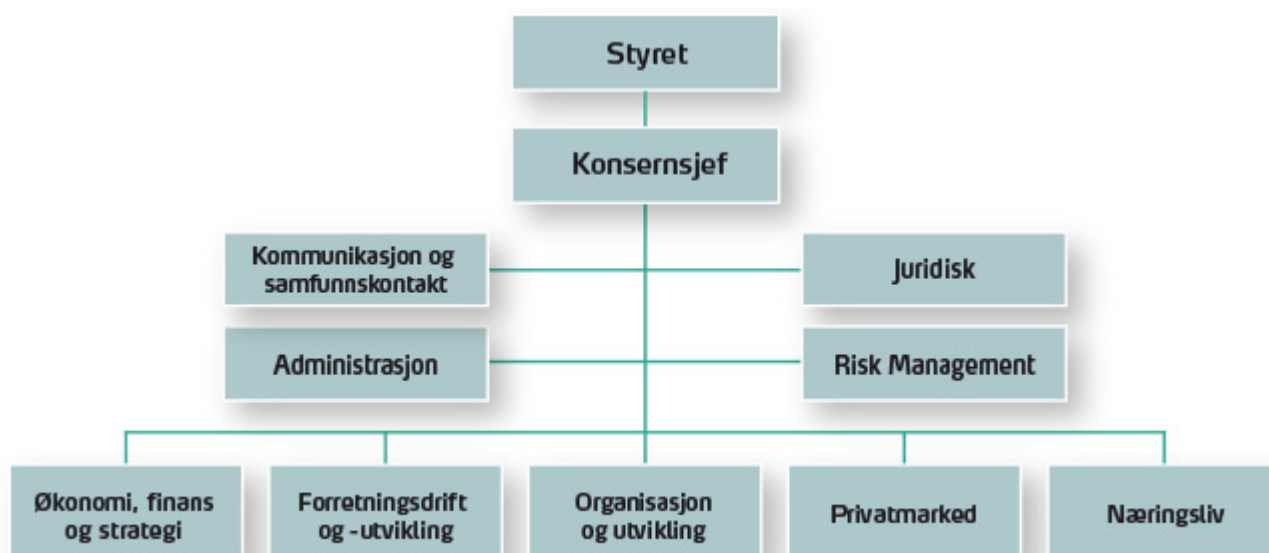
Virksomhetsbeskrivelse

Generelt om banken

SpareBank 1 SMN er den ledende banken i Trøndelag og på Nordvestlandet med en forvaltningskapital på 126 milliarder kroner ved utgangen av 2014. Hovedkontoret ligger i Trondheim og konsernet har 1200 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 tilpasset kundens behov og et bredt produktspekter innenfor våre kjerneområder finansiering, sparing, forsikring og betaling. Våre produkter og vårt betjeningskonsept skal gjøre hverdagen bedre og enklere for våre kunder.

Våre bankkontorer er lokalisert i hele markedsområdet, og våre rådgivere er lett tilgjengelig for kunden enten for fysisk møte eller fjernbetjent. Banken tilbyr de viktigste banktjenestene 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.

Faktainformasjon per 31.12.2014	Privatmarked
Utlånskapital (mill. kr)	78.321
Innskuddskapital (mill. kr)	31.569
Antall total kunder	202.918

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. Til tross for sterk konkurranse har banken en positiv markedsutvikling og vekst i volum og kundemasse.

Finansiell utvikling

Egenkapitalavkastningen for Privatmarked ble i 2014 19,2 prosent. Samlet resultat før skatt ble 861 millioner kroner. Driftsinntektene og egenkapitalavkastningen har blitt redusert siden 2013 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 2014 ble 5,5 millioner kroner.

Utsikter for 2015

Avslutningen på 2014 var god med en svært positiv utvikling og vekst i utlån til privatkunder og landbruk. Etterspørselen etter boliger har vært sterk gjennom hele 2014 og vi har positive forventninger også til 2015. Den makroøkonomiske utviklingen følges tett med et fall i kronekursen og en lavere oljepris enn på mange år. Det har gjennom 2014 blitt gjennomført tilpasninger til reguleringsendringer i den europeiske finanssektoren og nye regulatoriske krav har blitt innført i løpet av året. Dette har påvirket lønnsomheten og vil få stor innvirkning for bankens resultater i 2015.

Næringsliv

Virksomheten

Innen forretningsområdet Næringsliv gir banken råd innen 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, SpareBank 1 SMN 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 kompetansekrevede og det legges mye vekt på opplæring i praktisk forretningsforståelse i bransjer hvor banken er sterkt eksponert, som eiendom, havbruk, landbruk, fiskeri, offshore, energi, varehandel og offentlig sektor.

Banken er IRB-godkjent og benytter grunnleggende IRB-metoder for beregning av kapitalkrav og kredittrisiko. Kredittilsynets IRB-godkjenning har ført til bedre scoringsmodeller, 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 kredittpolitikk. Sammen med de andre alliansebankene legges det ned betydelige ressurser i stadig forbedring av scoringsmodellene.

Kunder og markedsposisjon

Banken betjener 16.000 næringslivskunder og kunder innen offentlig sektor. SpareBank 1 SMN har en markedsandel på nær 40 prosent i dette segmentet i Trøndelag og på Nordvestlandet. I tillegg betjener banken en rekke kunder innen forretningsområder som forsikring, kapitalmarked, leasing, factoring og regnskap. Næringslivet i regionen preges av et stort antall små og mellomstore bedrifter. Denne strukturen gir klare føringer for bankens organisering av virksomheten.

Banken har også i 2014 arrangert to store NæringsDriv-konferanser. Banken publiserte dessuten eget konjunkturbarometer som tar pulsen på de viktigste bransjene i regionen, og som gir 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 Trøndelag og på Nordvestlandet. Kombinert med nærhet til dyktige rådgivere i banken utvikles nye digitaliserte løsninger som gjør det enklere å utføre dagligbanktjenester og som frigjør tid og ressurser for god rådgivning og skreddersydde løsninger innen alle forretningsområder.

Faktainformasjon per 31.12.2014	Næringsliv
Utlånskapital (mill. kr)	37.350
Innskuddskapital (mill. kr)	28.052
Antall total kunder	16.800

Finansiell utvikling

Næringslivsdivisjonen oppnådde i 2014 driftsinntekter på 1.095 millioner kroner. 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 2015

Utsiktene for 2015 er usikre og påvirket av utviklingen i EU, oljeprisene og valutauro. Dog er det fortsatt positive forventninger innen maritim industri, oppdrett og fiskeindustri – 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 og er mindre utsatt for utviklingen i oljeprisene.

Banken er fortsatt beredt til å ta nødvendige grep for å møte økonomiske 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 næringslivsområdet opprettholde kapasitet og kompetanse og på lang sikt vil være nær og dyktig med sine finansielle tjenester.

Digital utvikling

Målet er å tilby kundene effektive løsninger i de kanalene de ønsker å benytte. Banken vil de nærmeste årene investere i videreutvikling og fornyelse av løsninger i digitale kanaler, noe som skal bidra til økt valgfrihet og kundetilfredshet. Kundene velger i økende grad å gjennomføre sine bestillinger/kjøp av bankprodukter via digitale kanaler. Trafikken i digitale kanaler vokser også i 2014 sterkt i antall kunder og bruk, og vi ser at spesielt mobilbanken har sterke veksttall. Antall innlogginger per måned er større i mobilbanken enn i nettbanken, samtidig som nettbanken opprettholder stabile besøkstall. Vi ser at de kundene som har mobilbank, benytter banken hyppigere og logger totalt inn opp mot 20-30 ganger per måned. Banken vil i økende grad utvikle gode modeller for analyse av kundenes behov og sikre en kundedialog som er tilpasser kundebehov og som skal treffe kundene med riktig budskap i riktig kanal til riktig tid. Investeringer i systemplattform for analyse og kundedialog vil sikre at banken kan kontakte kundene med større treffsikkerhet og tilby kundene relevante løsninger i de kanalene kundene ønsker å benytte for å løse sine behov. Kundebehov og kundeadferd vil være førende for videre utvikling av bankens digitale løsninger. Kombinasjonen av en sterk fysisk distribusjon gjennom et effektivt kontornett og gode selvbetjente kundeløsninger gir SpareBank 1 SMN en sterk strategisk posisjon. Dette gir et robust utgangspunkt for gode kundeforhold.

SpareBank 1 SMN Markets

SpareBank 1 SMN Markets har 34 ansatte i avdelingene rente/valuta, verdipapirer og operations. Operations utfører oppgjørstjenester og kontrolloppgaver for banken i tillegg til Markets. Corporate-virksomheten er videreført i SpareBank 1 Markets fra og med 1. oktober 2013. SpareBank 1 SMN Markets har et prisstillermiljø ved hovedkontoret i Trondheim som utfører risikooperasjoner i rentederivater, terminer, valuta og verdipapirer. Dette gjør det mulig å tilby kundene konkurransedyktige handlepriser uten fordyrende mellomledd. Aktiviteten ved kontoret i Ålesund består av kundemeglere som betjener kundebehov primært innen rente- og valutaområdet. Kunder i region Romsdal betjenes av kundemeglerne i Ålesund etter at kontoret i Molde ble avviklet.

SpareBank 1 SMN Markets har som ambisjon å være det ledende kapitalmarkedsmiljøet i Trøndelag og på Nordvestlandet. Ambisjonen skal nås gjennom kontinuerlig fokus på faglig dyktighet og kunnskap om kundebehov i nær samhandling med kredittrådgivere tilsluttet Næringsliv i banken.

I august 2014 ble det besluttet å integrere virksomheten i SpareBank 1 SMN Markets med SpareBank 1 Markets. Integreringen ble gjennomført med virkning fra 1. januar 2015. Det integrerte selskapet fremstår med et komplett tjenestetilbud som vil kunne dekke alliansebankenes og deres kunders behov for kapitalmarkedstjenester.

Kunder og markedsposisjon

Kundene er et stort antall små og mellomstore bedrifter lokalisert i Trøndelag og på Nordvestlandet. De fleste kundene har SpareBank 1 SMN som sin hovedbank. SpareBank 1 SMN Markets leverer også

kapitalmarkedstjenester til kundene i elleve SpareBank 1-banker tilsluttet Samarbeidende Sparebanker (Samspar). SpareBank 1 SMN Markets har i 2014 styrket kundegrunnelaget og ser ytterligere potensial for å styrke den regionale markedsposisjonen.

Finansiell utvikling

SpareBank 1 SMN Markets hadde totale inntekter i 2014 på 82 millioner kroner, en nedgang på 18 millioner fra 2013. Nedgangen i inntektene skyldes i hovedsak kurstap i obligasjonsporteføljene som følge av utgang i kredittspredene. Inntektene fra kundehandel og risikoforedling i rente- og valutainstrumenter ble noe lavere enn foregående år. Driftsresultatet i 2014 ble 21,5 millioner kroner.

Utsikter for 2015

Det forventes positive inntektseffekter av integreringen med SpareBank 1 Markets. Dette gjelder både innen rente/valuta og verdipapiriområdet. Vi har styrket rådgivingarbeidet med å tilby risikoanalyse overfor kunder innen rente/valuta. Innføringen av elektronisk handel i valuta har skjedd gradvis gjennom fjerde kvartal 2014, og vi forventer økte inntekter fra kundehandelen i valuta i 2015.