

## 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 samt 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 kredittrisiko. 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. Sammen med de andre alliansebankene legges det ned betydelige ressurser i stadig forbedring av kredittmodellene.

### Kunder og markedsposisjon

Banken betjener ca. 21 000 næringslivskunder medregnet offentlig sektor. I 2017 ble det registrert ca. 1500 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 et sentralt forretningsområde i Næringsliv, som 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 i 2017. I denne målingen inkluderes kompetanse, service, informasjon og initiativ.

### Finansiell utvikling

Forretningsområdet Næringsliv økte inntektene med nær 20 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 1,5 prosent for året mens innskuddsveksten ble meget god med en økning på 19,5 prosent. Vi forventer lav utlånsvekst også i 2018, mens vi har ambisjoner om en innskuddsvekst på ca. 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 2018.

Oljeprisnedgangen har medført en vesentlig forverring av utsiktene til selskapene som jobber innenfor olje- og offshore, og forretningsenheten har derfor bokført tap på 320 millioner kroner i 2017. 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.



### Fortsetter satsingen på SMB

SpareBank 1 SMN har klare ambisjoner om å styrke posisjonen som den ledende banken for små og mellomstore bedrifter i Trøndelag og på Nordvestlandet.

Næringsliv jobber systematisk med rekruttering av nye kunder og alle kunderådgiverne har egne mål for kunderekuttering i 2018. 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 2018 vil vi fortsette å fokusere på SMB-segmentet slik at konsentrasjoner mot enkelt næringer eller enkeltkunde grupperinger reduseres.

Løsningen ligger i nærhet til dyktige rådgivere i banken kombinert med utvikling av nye digitaliserte løsninger som gjør det enklere å utføre dagligbanktjenester og som frigjør tid og ressurser for god rådgivning og skreddersydde løsninger for kunden.

Banken har i samarbeid med SpareBank 1 Regnskapshuset utviklet nye digitale tjenester for næringslivet. Dette foregår i et innovasjonsmiljø i selskapet SMB Lab, og som har til hensikt å lansere konsepter, produkter og tjenester som til enhver tid er tilpasset behovene til små og mellomstore bedrifter og gjøre hverdagen enklere for disse.

Banken har mål om å redusere tapene i forhold til de nivåer vi har sett i 2017. Sammen med et lønnsomhetsforbedringsprogram for forretningsenheten, vil dette bedre resultatet og den risikojusterte 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 ulik i de bransjene bankens kunder er eksponert i. Banken publiserte også i 2017 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 2017 har forretningsenheten 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 2018, og vil muliggjøre økt digitalt salg og ikke minst distribusjon av nye produkter og tjenester.

<b>Næringsliv</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Innskudd	38,7 mrd	32,4 mrd
Utlån	39,5 mrd	38,9 mrd
Antall kunder	15.000	15.000
Antall årsverk	145	158
Resultat før skatt	632 mill	384 mill