

## Konsernsjefen har ordet

2018 ble et svært aktivt år med gode resultater for SpareBank 1 SMN. Vi har også i 2018 hatt en solid vekst, spesielt i personmarkedet. I bedriftsmarkedet har vi lyktes godt med en strategi der vi i økende grad fremstår som det naturlige bankvalget for det store antallet små og mellomstore bedriftene i Midt-Norge.

Med dette har vi befestet vår posisjon som markedsleder i regionen samtidig som vi bruker mye tid på å ruste oss mot enda tøffere konkurranse i årene som kommer. God bankdrift og gode resultat over flere år har gitt SpareBank 1 SMN en solid egenkapitaldekning og god utbyttekapasitet; både i form av utbytte til bankens egenkapitalbevisiere og utbytte på samfunnskapitalen som materialiserer seg i bidrag til en rekke gode formål i hele bankens markedsområde.

De finansielle resultatene i konsernet er vi godt fornøyd med. Banken er svært solid med en kjernekapitaldekning på 14,6 prosent. Dette er over myndighetskravet på 14,1 prosent og vi er på god vei mot vårt selvpålagte mål på 15,0 prosent. Samtidig som vi har bygd egenkapital leverer vi også tilfredsstillende avkastning på en etter hvert høy egenkapital. Det er god grunn til å være fornøyd med et resultat etter skatt på godt over to milliarder kroner og en egenkapitalavkastning på 12,2 prosent.

I tillegg til god drift i morbanken skyldes dette at vi over tid har diversifisert inntektene gjennom en satsing på å utvikle datterselskap. Både SpareBank 1 SMN Regnskapshuset, EiendomsMegler 1 Midt-Norge, SpareBank1 Finans Midt-Norge, SpareBank 1 SMN Invest og SpareBank 1 Markets bidrar godt til konsernets topplinje og i økende grad til resultatet. Det samme gjelder for tilknyttede selskaper som BN Bank og selskapene i SpareBank 1 Gruppen.

Det er hyggelig å konstatere at vi siden børsnoteringen i 1994 har gitt en gjennomsnittlig årlig avkastning til egenkapitalbevisierne på 15,4 prosent, hensyntatt både utbytte og verdistigning. En lang periode med kapitaloppbygging tror jeg er ved veis ende. Vi har nådd våre soliditetsmål og har et godt kapitalgrunnlag for robust vekst. Tapene i 2018 ble lavere enn i 2017 og var i all hovedsak innenfor oljerelatert virksomhet. Det er en positiv utvikling i bankens eksponering i denne porteføljen. Det er gledelig at bankens utlånsportefølje for øvrig fremstår svært robust.

Styret anbefaler for 2018 et utbytte på 5,10 kroner per egenkapitalbevis, som utgjør i overkant av 50 prosent av resultatet. Dette er et signal om at SpareBank 1 SMN er opptatt av en investorvennlig aksjonær- og utbyttepolitikk.

Vi har siden år 2000 utbetalt ut mer enn en milliard kroner som samfunnsutbytte i form av gaver til allmenntilgunnende formål. I fjor tydeliggjorde vi strategien for vårt samfunnsutbytte. Blant annet gikk vi foran i kampen mot forsøpling av plast gjennom Plastdugnaden. Vi utløste deltagelse fra mer enn 12.000 frivillige – voksne som barn – og som gjennom noen hektiske uker i mai samlet inn 18.000 sekker med plast.

Vi setter stor pris på at Sparebankstiftelsen SMN har fulgt opp initiativet fra banken og bevilget midler til arbeidet med å redusere utslipp av gummigranulat fra kunstgressbaner i hele regionen. I 2019 vil folkehelse være temaet vi løfter for å skape engasjement og bevissthet i hele regionen.

For noen år tilbake tok vi et krevende strategisk valg. I en tid da mange banker gjennomførte en omfattende nedbygging av kontornettet og lanserte en omfattende satsing på digitalisering av alle prosesser og produkter, valgte vi en migreringsstrategi. Vårt valg var bygget på erfaringen vi har med et godt samspill mellom dyktige medarbeidere lokalisert der våre kunder bor og førsteklasses digitale løsninger. Strategien

ble formulert som *SpareBank 1 SMN skal være en digital bank med en personlig og lokal signatur*. I praksis betød dette at vi opprettholdt vårt kontornett riktignok med kraftig reduksjon i nærværskostnadene, samtidig som vi alene og sammen våre kollegaer i SpareBank 1-alliansen utviklet de beste digitale løsninger. At vår mobilbank i 2018 ble kåret til Norges beste mobilbank var en god bekreftelse på at vi lykkes med vår digitale strategi.

Vi er svært opptatt av å sikre banken fremtidig konkurransekraft og evaluerer fortløpende den valgte strategien opp mot konkurransebildet. Fortsatt er våre viktigste konkurrenter banker med likeverdige strategier. Men vi har kontinuerlig et våkent øye mot de store, internasjonale teknologigigantene som kan utvikle krevende, disruptive konsepter. Likevel er det min overbevisning at det er fullt mulig å møte denne potensielle utfordringen gjennom fortsatt satsing på utvikling av digitale løsninger.

Vipps er en synliggjøring av erkjennelsen både SpareBank 1 og DNB har kommet frem til: Det er svært fornuftig at hardt konkurrerende norske banker samarbeider på ikke konkurransesensitive områder. Slik hentes skalaeffekter og man styrker begge bankgrupperingenes konkurransekraft.

I 2018 ble de samme bankene enige om å slå sine krefter sammen på forsikring. Dette er en direkte konsekvens av Vipps-samarbeidet. DNB valgte å kjøpe 35 prosent av SpareBank 1 Forsikring, dels gjennom å fusjonere inn DNB Forsikring og dels gjennom et kontantvederlag. Det er grunn til å tro at DNB i 2019 vil benytte sin opsjon til å øke eierandelen til 40 prosent. Det nye forsikringsselskapet Fremtind fikk offentlig godkjenning og ble formelt etablert 1. januar i år. Ambisjonen er å utvikle Fremtind til Norges største skadeforsikringsselskap basert på bankdistribusjon av produktene SpareBank 1 Forsikring, DNB Forsikring samt LO Favør Forsikring.

SpareBank 1 Gruppen ble etablert i 1996 for å sikre SpareBank 1-bankenes konkurransekraft basert på den respektive alliansebankens selvstendighetsstrategi. Alliansen har vist seg svært bærekraftig. Det er etter min mening fortsatt en fornuftig strategi å satse på selvstendighet for SpareBank 1 SMN. Dersom man senere kommer til erkjennelsen at andre modeller bedre fremmer samfunnsoppdraget og lønnsomhetskravene, kan vi oppleve en ny bølge av bankfusjoner i Norge. Det er ingenting i dagens situasjon som etter mitt skjønn tilsier at dette er en fornuftig retning. SpareBank 1 SMN vil gjøre det som er mulig for at alliansen skal opprettholdes og bidra til bankenes konkurransekraft fremover. At vi siden etableringen i 1996 også har bygget betydelige verdier har vi i 2018 fått grundig bekreftet. Verdsettelsen av SpareBank 1 Forsikring i forbindelse med fusjonen med DNB Forsikring har gitt alliansebankene en betydelig gevinst som vil bli inntektsført i 2019.

Vi har i nesten 200 år bygd banken til å bli Midt-Norges ledende finanshus. Konsernet har om lag 1500 kompetansearbeidsplasser hvorav rundt 600 arbeider i morbanken. Våre datterselskap har vist en fantastisk evne til lønnsom vekst. Vi er helt på toppen i evnen til å generere provisjonsinntekter, hvor nær 50 prosent av konsernets topplinje kommer fra datterselskap, tilknyttede selskap samt fra provisjoner på salg av spare- og forsikringsprodukter. Innen regnskap og rådgivning til bedrifter har vi etablert oss som en av gigantene i Norge. Innen eiendomsmegling tar vi nå betydelige kostnader for å få etablert et effektivt og lønnsomt meglerkonsept i Oslo under merkevaren BN Bolig. I Markets har vi på få år utviklet vårt selskap til et av de ledende i et svært krevende marked. Mellom banken og bankens datterselskap er det betydelige synergier. Vi har bare så vidt sett starten på det synergipotensialet som ligger i konsernet.

Dette er siste gang jeg signerer årsberetningen til SpareBank 1 SMN siden jeg overtok som konsernsjef i 1991. Det har vært en eventyrlig reise som jeg er umåtelig glad og stolt over å ha fått deltatt på sammen med de dyktigste kollegaene en sjef kan ønske seg. Fra 1. mai overtar Jan-Frode Janson stafettspinnen. Jeg

er overbevist om at SMN med ham ved roret vil oppleve vekst og utvikling som sikrer at SpareBank 1 SMN forblir et regionalt kraftsentrum med solid lønnsomhet til glede for ansatte, eiere og det samfunnet konsernet betjener.

Jeg vil takke alle kolleger, eiere og samarbeidspartnere som alle har bidratt til å skape finanshuset SpareBank 1 SMN!

Finn Haugan

Konsernsjef