

# Konsernsjefen har ordet

## Vi har satt kursen mot 2023

Fredag 26. mai 2023 er det på dagen 200 år siden banken ble etablert, som Trondhjems Sparebank. Ifølge en studie gjort av McKinsey er gjennomsnittlig levetid på store selskaper i USA nå knapt 18 år, mot 61 år i 1958. Selv om trenden ikke er like sterk blant norske bedrifter, er det sjelden vi møter selskap som overlever i 200 år. Og ikke bare har vi overlevd. Vi har i 2019 levert tidenes beste resultat, kombinert med høyt utviklingstempo. SMN er derfor en ungdommelig 200 åring.

Mye av hemmeligheten har vært en organisasjon preget av sunn balanse mellom kontinuitet og fornyelse. Vi har også videreført vår egenart gjennom en helt spesiell eiermodell som kombinerer børs og samfunn. Samfunnets eierskap er i dag nesten 40 prosent om vi inkluderer eierskap via Sparebankstiftelsen SMN. Det betyr også at tilsvarende andel av utbyttet går tilbake til samfunnet.

Vi har gjennom vårt samfunnsutbytte bidratt til å bygge lokalsamfunn i hele regionen gjennom hele vår historie. Samfunnet som langsiktig eier har vært avgjørende for oppbyggingen av vår sterke posisjon i Midt-Norge. Eiermodellen er også sentral for å opprettholde bankens selvstendighet og videre vekst. Samfunnets eierskap og samfunnsutbyttet vil derfor løftes enda tydeligere frem mot jubileet i 2023. Det sterke resultatet vi har levert gjør det mulig å dele nesten en halv milliard kroner av utbyttet med samfunnet. 200 millioner kroner skal investeres i lokalsamfunnene i hele regionen bare i år. Resten går til Sparebankstiftelsen SMN som er samfunnets sparekonto som gjør det mulig å opprettholde eierskapet i SMN. Og lykkes vi med de finansielle målene vi har satt oss, vil vi investere opp mot en milliard kroner av samfunnutbyttet frem til og med 2023. Det vil også gi konsernet en markedsposisjon som er helt unik.

Samtidig har fornyelse vært avgjørende for utviklingen av banken. Den tradisjonelle bankdriften står i dag for omtrent en tredel av bankens 1600 ansatte, og vi er mindre avhengig av rentenettoen enn noen gang. Rundt halvparten av inntektene kommer i dag fra andre områder enn rentemargin. Dette ville ikke vært mulig om vi ikke våget å utvikle nye forretningsområder. Det nærmeste eksempelet er Regnskapshuset, som nå har nesten like mange ansatte som bankdriften og leverer solide bidrag til våre resultater. Sammen med EiendomsMegler 1 Midt-Norge, Finans Midt-Norge, SpareBank 1 Markets, Spire Finans og SMN Invest utgjør datterselskapene nå en produktbredde som gjør at vi er et komplett finanshus. Vi er allerede i gang med å få alle våre sterke fagmiljø på tvers i konsernet til å spille tettere sammen, og vil prioritere dette tungt gjennom neste år. Ett av våre fremste konkurransefortrinn er spisskompetansen vi har sittende i regionen, kombinert med kortreiste beslutninger.

Resultatet for 2019 er historisk i vår 200 år lange historie. 2,5 milliarder kroner i resultat etter skatt, med en egenkapitalavkastning på langt over målet på 12 prosent plasserer SpareBank 1 SMN helt i toppen som en av de best presterende bankene i landet. Med en utbyttegrad på drøyt 50 prosent, betaler vi derfor ut et rekordhøyt utbytte til eierne våre. Det er vi godt fornøyd med. Men vi har nå satt oss ambisiøse mål for å bli enda bedre. Konkurransen er skarp og treffer oss i alle deler av finanshuset. Vi skal derfor i løpet av 2020 ned på en årlig kostnadsvekst på inntil to prosent, slik at vi fortsatt skal kunne levere konkurransedyktige betingelser og god avkastning til eierne våre frem mot 2023.

De siste årene har vi satset tungt på teknologi og digital utvikling, både i egen virksomhet og sammen med andre. Det meste av vårt utviklingsarbeid har vi de siste 20 årene gjort sammen med de andre bankene i SpareBank 1-alliansen. Vipps, som allerede etter noen få år i drift har flere brukere enn Facebook i Norge, er

et resultat av samarbeid vi har med 124 andre banker. I 2020 vil vi øke innsatsen både i egen regi og sammen med andre betydelig, noe som manifesteres tydelig gjennom opprettelsen av en egen stilling i konsernledelsen med ansvar for digital utvikling.

Bankmarkedet endres raskt, og krever nye måter å jobbe på. Vi har lenge sett at stadig flere velger sin bankforbindelse gjennom kollektive tilbud i organisasjoner de er tilknyttet. Også vi er blitt utfordret av andre banker som har hentet kunder fra oss gjennom slike avtaler. Det gir derfor en solid plattform for vår videre vekst da vi sist sommer som en av to banker vant konkurransen om avtale for LO-medlemmer. Det er norgeshistoriens største bankavtale, og gir oss tilgang på knapt en million LO-medlemmer nasjonalt, hvorav 175.000 bor i Midt-Norge.

Fra og med i år vil bærekraft gjennomsyre hele forretningen i SpareBank 1 SMN. Dette er en betydelig satsing som forplikter. Litt forenklet kan vi si at bærekraft i stor grad har vært fagre ord på fine nettsider. Nå er tiden kommet for å fylle ordene med innhold, vel vitende om at det vil ha noen konsekvenser. Men vi tror at omkostningene av å la være vil være betydelig større.

SpareBank 1 SMN har levd med og for regionen i snart 200 år. Vi har nå satt kursen mot 200-årsjubileet i 2023. Vi skal posisjonere oss for ytterligere vekst, vi vil øke lønnsomheten i hele konsernet, og vi skal levere solide resultater som kommer både private eiere og samfunnet som vår største eier til gode.

Jan-Frode Janson  
Konsernsjef