

# Om banken



## Konsernsjefen har ordet

### Vi ruster SpareBank 1 SMN for fremtiden

2017 ble et godt år for SpareBank 1 SMN. 12 000 personkunder og 1 200 bedrifter ble i løpet av fjoråret nye kunder hos oss, og vi har styrket vår markedsandel fra et allerede høyt nivå. Det gjør oss både stolt og ydmyk. Resultatet ble målt i kroner det aller beste noensinne. Det har gjort det mulig å levere et solid utbytte til våre egenkapitalbeveiere og til å øke avsetningen til allmenntilgjengelige formål. Dessuten er det hyggelig å fastslå at bankens egenkapitalbevis har hatt en god verdøkning gjennom 2017.

Bankens datterselskaper og tilknyttede selskaper har levert solide prestasjoner. To av disse, EiendomsMegler 1 Midt Norge og SpareBank 1 Markets har i løpet av året gjort investeringer i henholdsvis BN Bolig og kompetanse- og kapasitetsoppbygging som vi skal høste av i årene som kommer. SpareBank 1 Gruppen, og da spesielt forsikringsselskapene, har også i 2017 overtruffet forventningene vi har hatt.

Vi har i 2017 videreutviklet Midt-Norges ledende finanshus. Vår strategi er å sikre en høy andel av andre inntekter for på gjøre oss mindre sårbare for endringer i rentenetto. Vi er godt fornøyd med at nær halvparten av konsernets inntekter nå er provisjonsinntekter fra datterselskaper samt salgsprovisjoner i morbanken. Vi har også definert et mål om at halvparten av morbankens salg innen 2020 skal være digitalt salg. Dette underbygger konsernets robusthet.

Vel 50 prosent av de nær 1 500 ansatte i konsernet jobber utenfor morbanken. SpareBank 1 Regnskapshuset sysselsetter 400 ansatte, og vokser raskt gjennom stadige oppkjøp. SpareBank 1 Markets har snudd en negativ trend og går nå med overskudd. Med fjorårets tilvekst av et stort nytt team har vi etablert oss som et av de ledende meglerhusene. SpareBank 1 Finans Midt-Norge bidrar, med sine relativt få årsverk med gode resultater, og bygger spennende relasjoner til andre banker både innenfor og utenfor SpareBank 1-alliansen. EiendomsMegler 1 Midt-Norge beholder sin nummer én-posisjon i regionen og har ambisjon om økt markedsandel i et noe mer krevende boligmarked. En satsing på BN Bolig i Oslo der konsepter og tjenester leveres fra EiendomsMegler 1 Midt-Norge er en annen, spennende satsing med betydelig potensial. SpareBank 1 SMN Invest har vist god evne til å finne lønnsomme investeringer og har etter hvert bygd en portefølje med teknologibedrifter med spennende potensial.

SpareBank 1 SMN fremstår solid og robust. Denne posisjonen er det viktig at vi ivaretar gjennom de valgene vi skal ta fremover. Vi bruker stadig mer tid og penger på å forstå trender og bygge et fremtidsrettet finanshus. Der vi tidligere konkurrerte med tradisjonelle banker vi har kjent gjennom årtider, må vi nå ruste oss mot store teknologigiganter med hovedsete i Silicon Valley i California, eller i Hangzhou i Kina. Det store teknologiskiftet finansnæringen står overfor er ikke så ulikt det mediebransjen har opplevd de siste årene. Folks medievaner har endret seg dramatisk på kort tid, og har utfordret hele forretningsmodellen i mediehusene. I dag forsvinner mer enn halvparten av inntektene fra det norske annonsemarkedet til California, hovedsakelig til Google og Facebook.

Vi må regne med at den samme virkeligheten kan innhente vår bransje. Det er sannsynligvis bare et tidsspørsmål før giganter som Apple trykker på knappen og lanserer sin betalingsløsning i det norske markedet. Dette er en konkurranse vi vet kommer, og som vi har brukt store ressurser på å møte. VI startet året med å fusjonere SpareBank 1 Mobilbetaling (mCash) og Vipps. Med dette etablerte SpareBank 1

sammen med DNB en felles betalingsløsning der også de øvrige norske sparebankene valgte å delta som medeiere. Det er min bestemte oppfatning at samlingsen om Vipps som en stor norsk fintechsatsing er et av de aller viktigste strategiske grepene som er blitt tatt.

I november ble dette arbeidet ytterligere forsterket da vi tok initiativ til å fusjonere selskapene Vipps, BankAxept og BankID. I skrivende stund er denne fusjonen gjenstand for vurdering hos Konkurransetilsynet og Finanstilsynet. Vi forventer at fusjonen skal kunne gjennomføres før sommeren 2018. Norske banker og filialbankene i Norge bygger en viktig plattform for å møte tiltagende konkurranse innenfor betalingsområdet der bankene i første omgang møter konkurransen fra nye aktører. SpareBank 1 vil eie om lag 25 prosent av det fusjonerte selskapet, og det er en klar ambisjon at selskapet skal ha kraft og innovasjonsevne til å kunne konkurrere også i et internasjonalt marked.

I tillegg er det gjennom året gjennomført en rekke tiltak både i SpareBank 1 SMN og i SpareBank 1-alliansen som gjør meg overbevist om at vi tar de nødvendige grepene for å sikre vårt fortsatte relevans og lønnsomhet i en verden der bankenes rammevilkår endres dramatisk som følge av den sterke digitale utviklingen.

I løpet av 2017 har vi løftet oss betydelig på samfunnsansvar. Vi har blant annet forpliktet oss til å underbygge FNs bærekraftsmål gjennom å signere UN Global Compact, og vi har skjerpet våre krav til etikk, antikorrupsjon og bærekraft både til oss selv og de vi samarbeider med. En vesentlig del av arbeidet med samfunnsansvar er transparens og åpenhet, slik at omgivelsene skal kunne måle oss på det vi gjør. Vi rapporterer derfor i henhold til Global Reporting Initiative (GRI) fra og med denne årsrapporten.

SpareBank 1 SMN skal være en digital bank med personlig og lokal signatur. Vi skal tilby de beste digitale løsningene og samtidig opprettholde et bredt kontornett med dyktige rådgivere med høy lokalkunnskap. Denne strategien kan fremstå som dristig i en tid hvor de fleste hadde forventet at også vi skulle velge en kraftig reduksjon i antall kontor. I stedet har vi valgt å opprettholde alle lokasjoner, men til en lavere kostnad. Dette har vært en vellykket strategi som vi har valgt å gi et eget navn – fygitalt.

Jeg er overbevist om at denne strategien har bidratt til økte markedsandeler og forbedrede resultater. Vi har etablert et kanalsamspill som henter det beste ut av våre dyktige rådgivere og det beste ut av våre digitale løsninger. Jeg tror dette er en bærekraftig strategi også for kommende år.

## Sentrale mål og strategier

### Visjon og verdier

Vår nye visjon vedtatt i februar 2017 handler om å skape energi, resultater, endring og utvikling. Vi har derfor valgt "Sammen får vi ting til å skje" som vår visjon. Sammen står først, og det er ikke tilfeldig. Det vi ønsker å få til kan vi bare lykkes med sammen med andre. Med kolleger, kunder, leverandører, partnere og andre gode krefter lokalt og regionalt. Vi vil bygge relasjoner og være på lag. Får vi ting til å skje handler om at vi skaper energi, resultater, endring og utvikling. Det skjer ting når vi kommer på banen.

De nye verdiene våre er:

**Helhjerta:** Det er herlig å være sammen med engasjerte folk, og ingenting er mer inspirerende enn å jobbe med helhjerta kolleger. Det er puls, kraft og lidenskap i et helhjerta menneske – for ikke å snakke om en bank full av slike.

**Ansvarlig:** Integritet, troverdighet, tillit, vidsyn og kunnskap er alle viktige egenskaper. Vi har oppsummert dem i ett ord: Ansvarlig. Å være ansvarlig er å si ja når det er riktig og nei når det er nødvendig.

**Likandes:** Vi er positive og lett å like. Vi er jordnære og ujølete. Vi er hel ved og på kundens parti. Folk velger en bank de liker. En som er likandes.

**Dyktig:** Dyktige folk har beina på jorda og trenger ikke å slå om seg med storslagne ord og begreper. De utstråler profesjonalitet og kompetanse uten å skape kunstig avstand. Dyktige folk vinner kundenes tillit.

### Strategisk ambisjon

SpareBank 1 SMN vil være et selvstendig, regionalt finanshus som utgjør et kraftsenter for å utvikle regionen. Vi skal være lønnsom og best på kundeopplevelser. SpareBank 1 SMN er ubestridt solid, og målet er en egenkapitalavkastning som plasserer banken blant de tre beste bankene i Norge. SpareBank 1 SMN skal styrke sin markedsposisjon spesielt i Trondheim, Molde og Ålesund – byer som vil få sterk befolkningsvekst i årene framover samt i markedet for små og mellomstore bedrifter.

Vår ambisjon er å forbli en selvstendig, regional og lønnsom bank som betyr mer for bedrifter og personer i vårt markedsområde enn hvilken som helst annen bank. SpareBank 1-alliansen er bankens strategiske fundament og gir grunnlag for SpareBank 1 SMN sine regionale forretningsstrategier og selvstendighet. SpareBank 1 SMN skal ha en aktiv rolle i utviklingen av SpareBank 1-alliansen som en ledende norsk finansgruppering.

### Sentrale tema

SpareBank 1 SMN vil i perioden 2017-2020 iverksette konkrete prosjekt som skal bidra til å skape en effektiv, kundeorientert og framtidsrettet bank. Hovedtema som ligger til grunn er blant annet:

- Skape framtidens bank. Delprosjekter og tiltak som skal styrke bankens dominerende posisjon i regionen, øke salgskraften i alle kanaler samtidig som vi bygger en infrastruktur som sikrer kostnadseffektiv salg, distribusjon, produksjon og drift
- SpareBank 1- alliansen er bankens strategiske plattform for kostnadseffektiv drift, utvikling og innovasjon. SpareBank 1 SMN skal bidra til utvikling av lønnsomme produkselskaper i banksamarbeidet
- SpareBank 1 SMN skal være et kraftsenter for å bidra til regionens utvikling og til langsiktig verdiskaping. Aktivitetene spenner over et bredt sett av tiltak der banken samarbeider med privatpersoner, bedrifter, lag og foreninger

SpareBank 1 SMN vil i 2017 iverksette tiltak som skal bidra til å realisere bankens strategiske ambisjon. Utvikling av framtidens bank og framtidens distribusjonsmodell vil ha spesielt høy oppmerksomhet. Sikre at banken utvikler enkle og effektive løsninger for kundene i alle kanaler.

## Finansielle mål

SpareBank 1 SMN skal være blant de best presterende bankene i Norge gjennom å være:

- **Kundeorientert:** Banken skal være best på kundeopplevelser og derigjennom styrke sin markedsposisjon
- **Lønnsom:** Banken skal ha en årlig egenkapitalavkastning på 12 prosent
- **Solid:** Banken skal ha en ren kjernekapitaldekning på 15 prosent
- **Effektiv:** Banken skal ha nullvekst i nominelle kostnader i morbanken fra 2014 til 2018
- **Utbytte:** Banken skal gi egenkapitalbeviserne omlag 50 prosent utbytte på sin rettmessige del av overskuddet

## Til stede

Vi satser på en kombinasjon av dyktige rådgivere på mange steder, og enkle og gode digitale løsninger.



| Nettbank                      | Mobilbank                         | smn.no                            | Vipps                | Facebook                  | Direktebank                 |
|-------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------------------|
|                               |                                   |                                   |                      |                           |                             |
| <b>7.675.000</b><br>+ 25.000* | <b>25.300.000</b><br>+ 4.600.000* | <b>10.200.000</b><br>+ 1.700.000* | <b>100.000</b><br>** | <b>64.000</b><br>+ 4.000* | <b>460.000</b><br>+ 40.000* |
| innlogginger                  | innlogginger                      | besøk                             | brukere              | følgere                   | henvendelser                |

\* Endring fra 2016 \*\* Erstatte mCash

## Vår historie

De første kundene gikk inn døra i Trondhjems Sparebank i 1823. Opprinnelig hadde banken som mål å bekjempe fattigdom og gi vanlige folk mulighet for å spare. I dag er SpareBank 1 SMN en av landets største banker og et komplett finansvarehus.

