



SpareBank
SMN 

Per 30. september 2018

26. oktober 2018

Finn Haugan, konsernsjef

Kjell Fordal, finansdirektør

SpareBank1 SMN, regionens viktigste finansinstitusjon

SpareBank 1 SMN

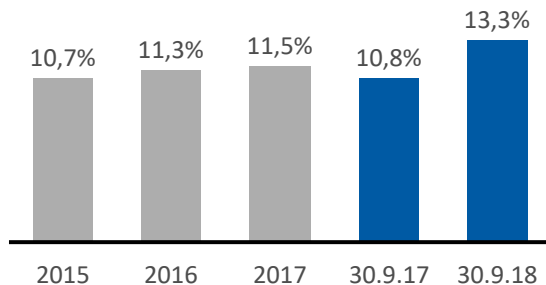
-  222.450 privatkunder
-  14.980 næringslivskunder
-  Markedsleder i regionen
-  Utlån på 158 milliarder
-  Finanshus med bredt produktspekter
-  Eier i SpareBank 1 Alliansen
-  Norges største egenkapitalbevisbank

Historikk

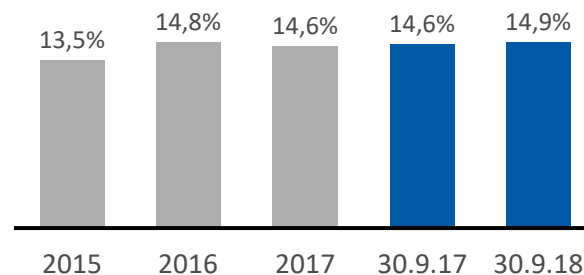
-  Etablert 1823
-  Sparebanken Midt-Norge fra 1985
-  Notert på Oslo Børs fra 1994
-  SpareBank 1 Alliansen fra 1996
-  Kjøp av Romsdals Fellesbank i 2005
-  Kjøp av BN Bank/Sunnmøre 2009
-  Sterke finansielle resultater over tid

Lønnsom og solid

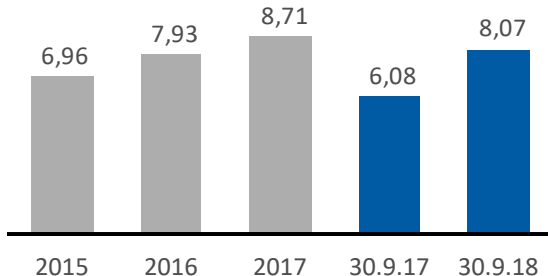
Egenkapitalavkastning



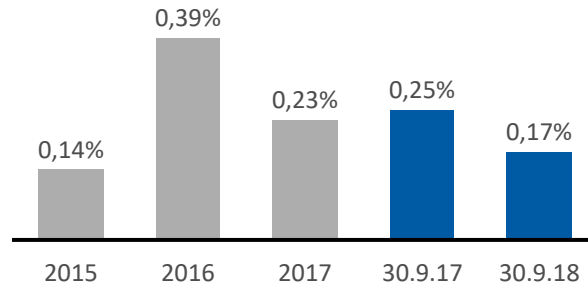
Ren kjernekapitaldekning



Resultat per egenkapitalbevis



Tap i prosent av brutto utlån



Tredje kvartal 2018

Meget godt resultat per 30. september 2018



Overskudd 1.689 mill kroner (1.275 mill), egenkapitalavkastning 13,3 % (10,8 %)



Ren kjernekapitaldekning 14,9 % (14,6%). Leverage ratio 7,5 % (7,4 %)



Resultat kjernevirksomhet 1.471 mill kroner (1.360 mill) før tap.
Tap 196 mill kroner (263 mill)



Utlånsvekst PM 10,7 % (10,3 %) og NL 0,8 % (7,9 %), innskuddsvekst 6,1 % (10,3 %) siste 12 måneder



Økt effektivitet, meget lav kostnadsvekst i kostnader morbanken



Bokført verdi per EKB 82,57 kroner (79,18), resultat per EKB 8,07 kroner (6,08)

SpareBank 1 og DNB vil bygge landets sterkeste forsikringsselskap

Finans

DNB og Sparebank 1 lager forsikringskjempe

Nytt skadeselskap gir milliarder i kassen for begge parter.

1 min Publisert: 24.09.18 – 08.53 Oppdatert: en måned siden



Bankoppgjørene Turid Grotmoll i Sparebanken 1 (til venstre) og Rune Bjerke i DNB signerer avtalen om forsikringsfusjonen som ble varslet i juni. (Foto: Sparebank 1)

- DNB Forsikring fusjonerer med SpareBank 1 Skadeforsikring. Det fusjonerte selskapet vil ha en tilnærmet komplett produktportefølje innenfor risikoforsikring til privat- og SMB-markedet
- Det er avtalt et bytteforhold på 80 prosent for SpareBank 1 Gruppen og 20 prosent for DNB basert på verdien av de to skadeforsikringsselskapene
- DNB skal kjøpe seg opp til 35 prosent og SpareBank 1 Gruppen vil eie 65 prosent av det nye selskapet. DNB har i tillegg sikret en opsjon på å kjøpe seg opp til 40 prosent eierandel
- Turid Grotmoll vil bli ansatt som adm. direktør. Finn Haugan er styreleder og styret for øvrig består av Rune Bjerke, Ingjerd Bleken Spiten, Arne Austreid, Richard Heiberg, Peggy Hessen Følsvik, Åse Blomkvist samt Per-Kristian Eek

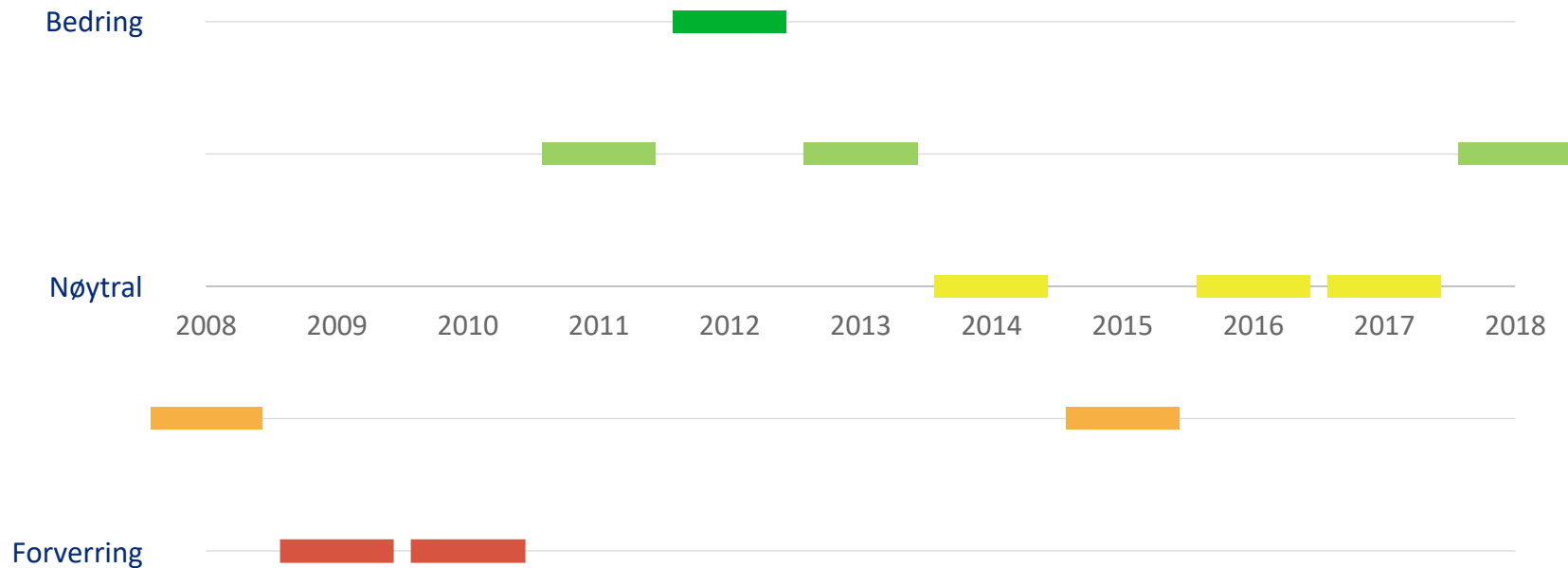
SpareBank 1 SMNs

Konjunkturbarometer 2018

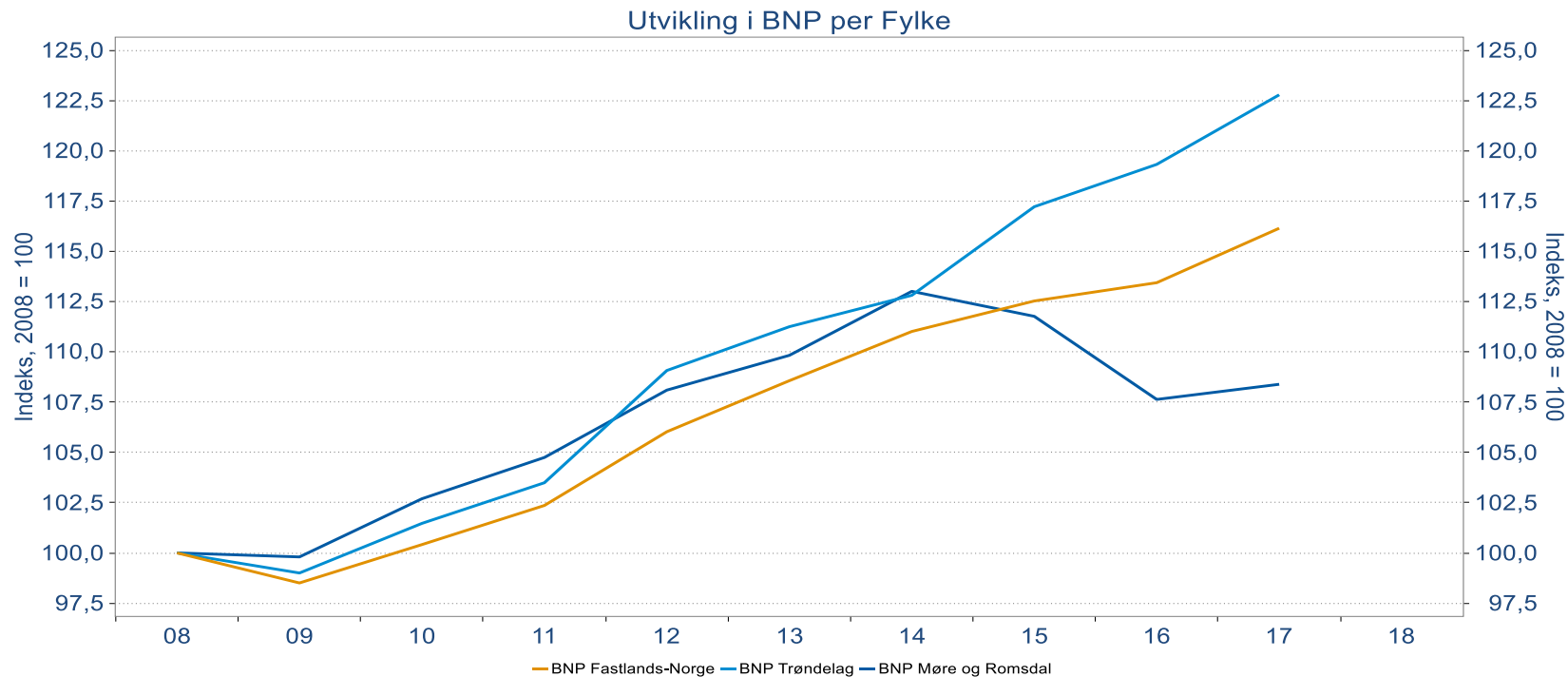
for Trøndelag og Møre og Romsdal

SpareBank 1 SMNs hovedkonklusjon:

Positive utsikter for første gang siden 2013



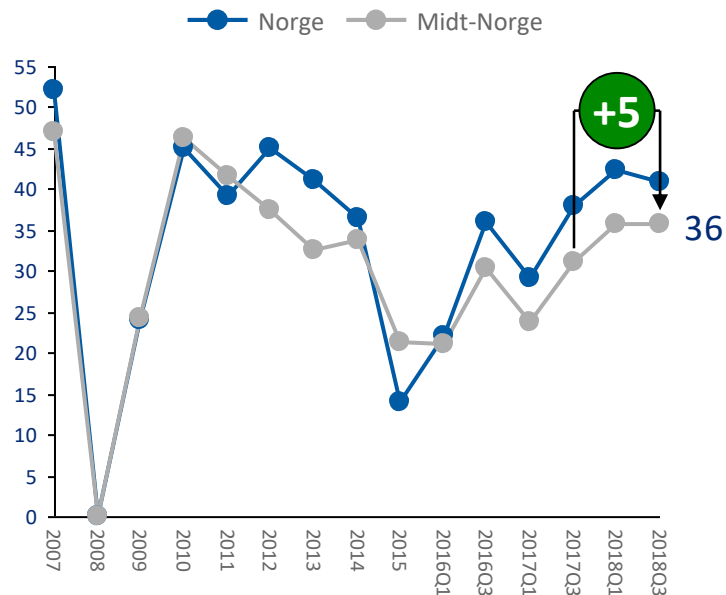
Stabil og god BNP-vekst i Trøndelag



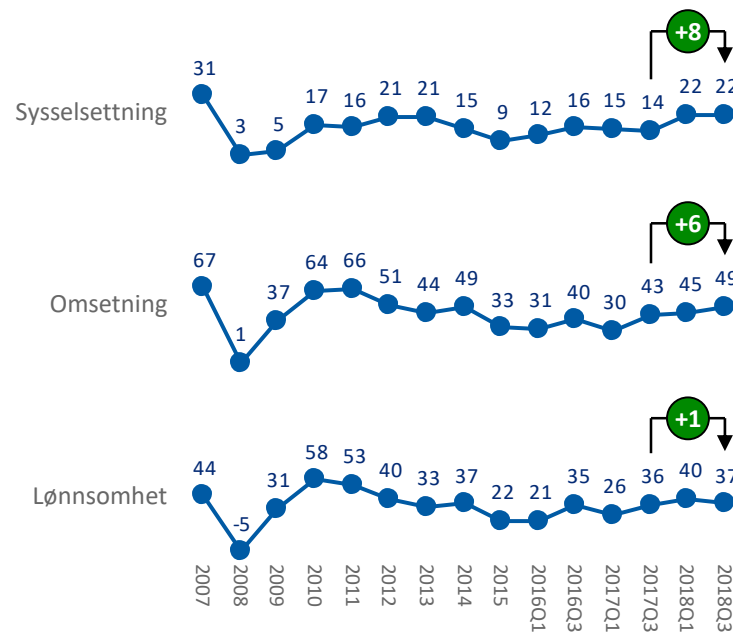
SMN/Macrobond

Forventningsindikator Midt-Norge

Forventningsindikator Midt-Norge vs. Norge



Forventningsindikator Midt-Norge



Bransjeindikator:

Endring i utsiktene for maritim industri og varehandel, ellers stabilt

Landbruk



Status



Utsikter



Havbruk



Status



Utsikter



Offshore service



Status



Utsikter



Maritim industri



Status



Utsikter



Bygg og anlegg



Status



Utsikter



Næringseiendom



Status



Utsikter



Varehandel



Status



Utsikter



Fiskeri



Status

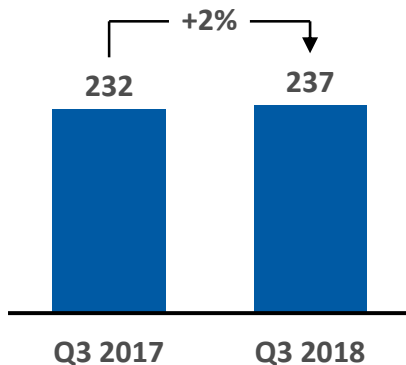


Utsikter



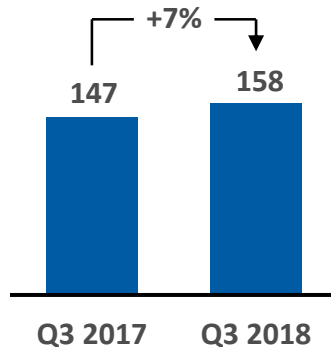
Flere kunder, økt volum og økte driftsinntekter

Antall kunder i tusen



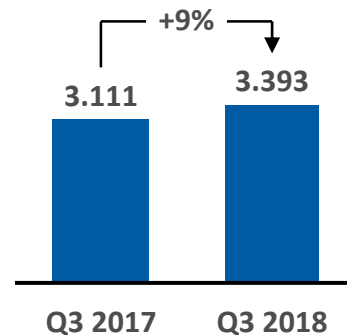
Sterkere kundevekst enn
befolknings og bedriftsvekst
(Sum PM og BM kunder)

Utlån i mrd



Sterkere utlånsvekst
enn kredittveksten

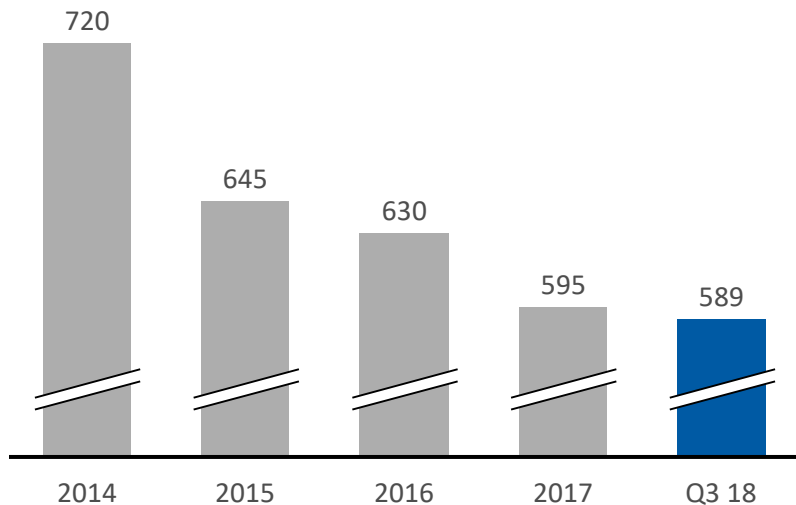
Driftsinntekter i mill



Styrker inntektene på en
diversifisert plattform

Effektivisering i morbanken reduserer antall årsverk

Årsverk i morbank



- Antall årsverk i morbanken er redusert betydelig senere år
- Både distribusjon og interne prosesser er effektivisert
- Samtidig har banken betydelig flere kunder og økt forretningsvolum
- Effektiviseringen av banken vil fortsette

Resultatforbedring og styrket markedsposisjon for datterselskapene

SpareBank 1 Finans Midt-Norge



- Resultat før skatt 107 mill (94 mill)
- Solid markedsposisjon
- Leasing 3,3 mrd, billån 4,0 mrd
- Sterk vekst i billån

EiendomsMegler 1 Midt-Norge



- Resultat før skatt 6 mill (12 mill). Oppstartskostnader i BN Bolig svekker resultatet
- 38 prosent markedsandel i regionen
- Bidrar til sterk vekst i boliglån

SpareBank 1 Regnskapshuset SMN



- Resultat før skatt 57 mill (45 mill)
- Stabilt høy omsetningsvekst
- Konsoliderer og digitaliserer regnskapsbransjen
- Markedsandel 26 prosent

SpareBank 1 Markets



- Resultat før skatt 21 mill (minus 6 mill)
- Komplette spekter av kapitalmarkeds-tjenester i samarbeid med eierbankene
- Sterk inntektsvekst i 2018



Kamper – «Must-Win Battles»

Must-Win Battles er de viktigste kampene vår organisasjon må vinne for at vi skal nå våre mål.

Must-Win Battles som metode er et praktisk orientert rammeverk for strategiarbeid som tvinger oss til å prioritere og utnytter kraften i organisasjonen.

KAMP #1: Endringskampen – skiftet for fremtidens bank

Proaktivt utnytte endringer i markedet
Ekstremt fokus på å realisere gevinster
Attraktiv arbeidsplass for de beste talentene
Ekstrem fokus på kvalitet og etterlevelse

KAMP #2: Innsiktskampen – kjenner og forstår kunden

Blir en del av kundens liv med kontinuerlig dialog
Øke relevans og treffsikkerhet i salg og rådgivning
Blir en datadrevet virksomhet i alle ledd

KAMP #3: Nærkampen – mer enn en bank

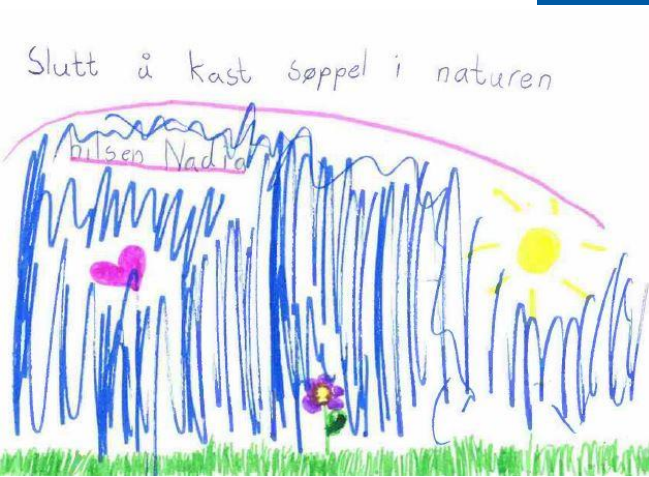
Benytte lokal tilstedeværelse til å øke næringsutvikling og vekst
Utnytter konsernets kraft lokalt til å begeistre kundene
Offensiv vekst i antall kunder, styrket markedsposisjon

KAMP #4: Superenkel-kampen – leverer på kundens forventning

Fjerne smertepunkter i prosessene
Redusere kostnader – redusere leveransetid og forbedre kvalitet
Øke kundetilfredshet som driver lojalitet



«Å bry seg gir konkurransekraft, spesielt i en digital verden»



Vår ambisjon er å forbli en selvstendig, regional, og lønnsom bank som bidrar til regionens utvikling og verdiskaping

HOVEDMÅL:



Lønnsom

12 % egenkapitalavkastning



Solid

15 % kjernekapitaldekning.
Utdelingsgrad om lag 50 %.



Flere fornøyde kunder

35 % markedsandel og 250 000 kunder



Økte inntekter

Økt volum, økt produktbredde,
nye inntektsstrømmer.



Reduserte kostnader

Nullvekst i kostnader.

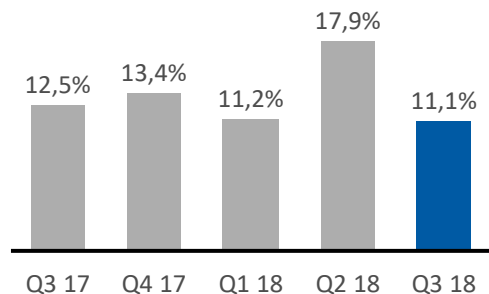


Finansiell informasjon

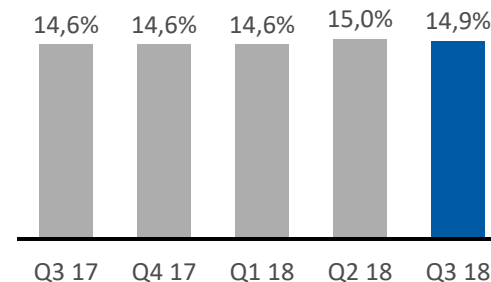
Kjell Fordal, finansdirektør

Lønnsom og solid. Reduserte tap

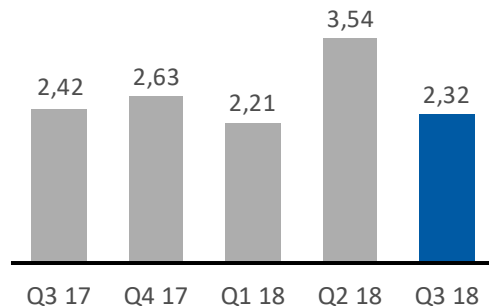
Egenkapitalavkastning



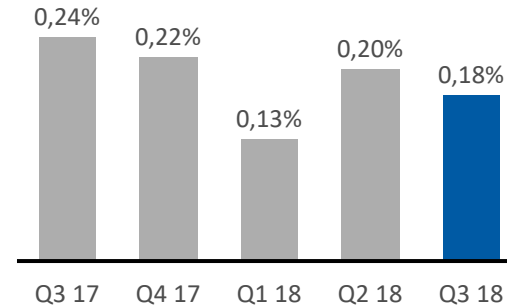
Ren kjernekapitaldekning



Resultat per egenkapitalbevis



Tap på utlån i prosent av totale utlån

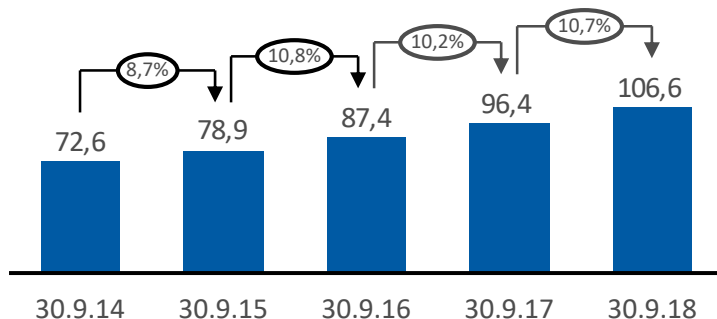


Resultatutvikling

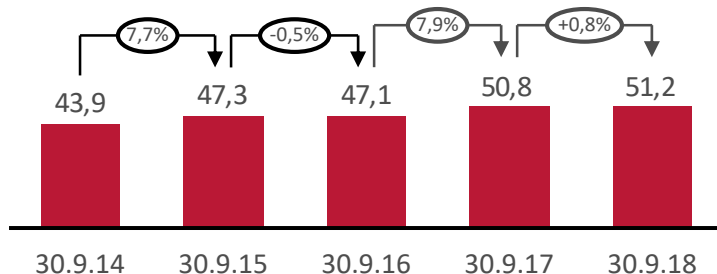
NOK mill	Jan - Sep 2018	Jan - Sep 2017	Endring	Q3 18	Q2 18	Q1 18	Q4 17	Q3 17
Rentenetto	1.759	1.636	123	610	581	568	589	570
Provisjonsinntekter	1.634	1.475	159	486	607	542	529	482
Sum driftsinntekter	3.393	3.111	282	1.096	1.188	1.110	1.118	1.052
Driftskostnader	1.922	1.751	171	616	661	645	618	582
Driftsresultat før tap	1.471	1.360	111	479	526	465	501	470
Tap på utlån og garantier	196	263	-67	69	78	48	78	88
Driftsresultat etter tap	1.274	1.097	178	410	448	416	423	383
Tilknyttede selskaper	286	290	-5	105	102	79	147	126
Avkastning finansielle inv.	376	214	163	77	199	100	109	109
Resultat før skatt	1.937	1.601	336	592	748	596	678	617
Skatt	405	328	77	119	156	131	122	118
Virksomhet holdt for salg	157	2	155	6	150	1	-4	0
Overskudd	1.689	1.275	413	480	743	466	553	500
Egenkapitalavkastning	13,3 %	10,8 %		11,1 %	17,9 %	11,2 %	13,4 %	12,5 %

Utlånsvekst 7,3 % siste 12 måneder

Utlånsvekst PM 10,7 %



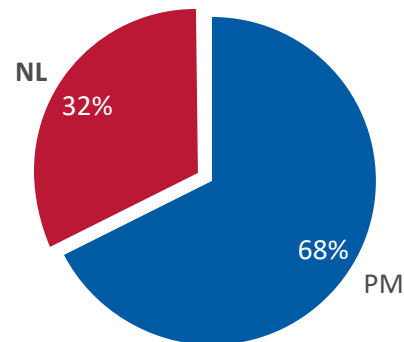
Utlånsvekst NL 0,8 %



Høy boliglånsvekst

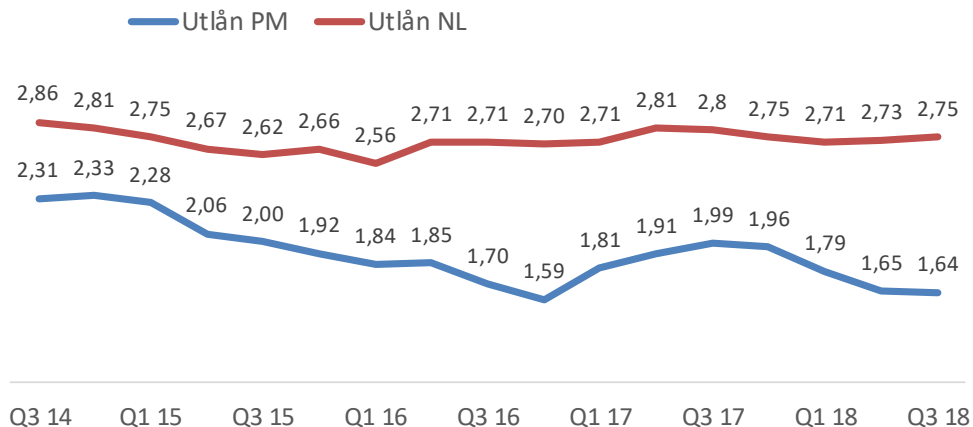
- Markedsveksten i utlån til bolig er om lag 5,7 % (K2). Vekst utover dette representerer økt markedsandel
- Andelen lån til personkunder økt fra 61 til 68 prosent siste tre år
- Veksten i NL er i all vesentlighet til småbedrifter

Utlånsfordeling



Utlånsmarginer

Økt markedsrente i 2018



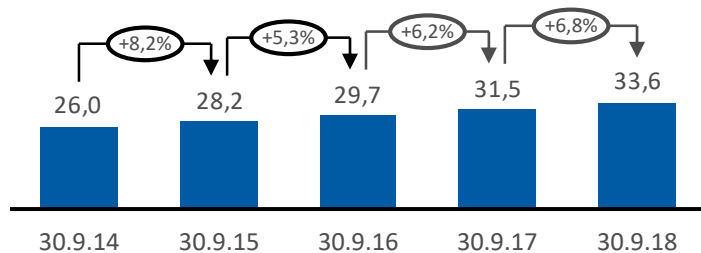
Kommentar

- Nibor redusert gjennom 2017
- Men øker i 2018, og marginene på boliglån har vært presset med uendrede kunderenter
- Styringsrenten økt med 0,25 prosentpoeng fra 21. september 2018
- SpareBank 1 SMN har varslet økning i utlånsrentene med inntil 0,25 prosentpoeng

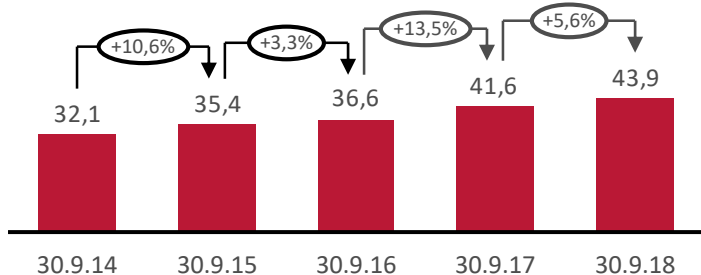
Marginer er kunderente avregnet mot 3 måneders nibor

Innskuddsvekst 6,1 % siste 12 måneder

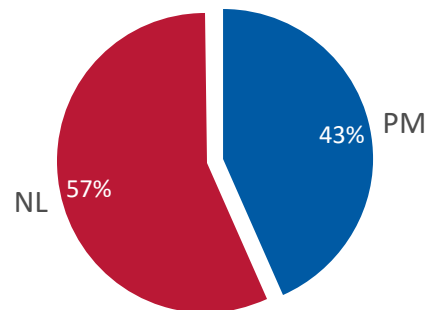
Innskuddsvekst PM 6,8 %



Innskuddsvekst NL 5,6 %



Innskuddsfordeling

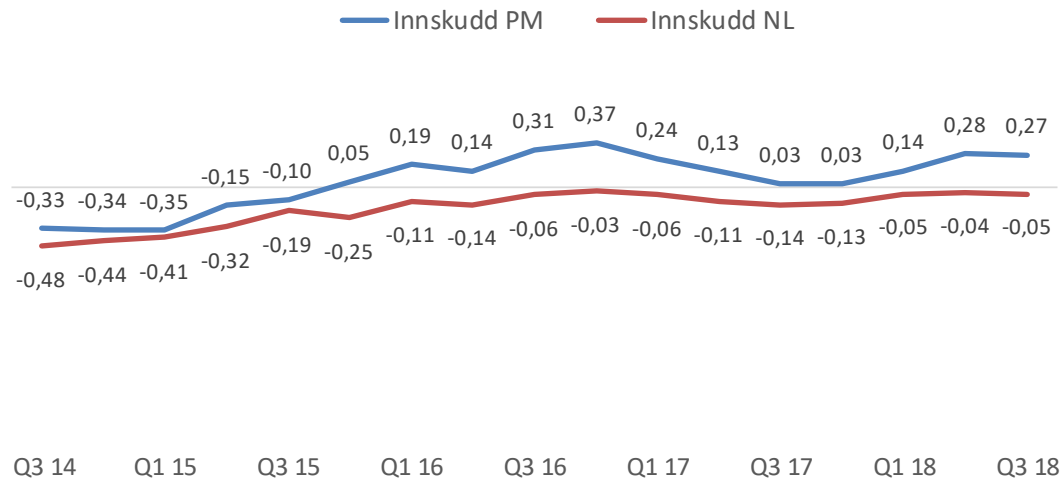


Innskuddsmarginer

Marginer innskudd PM og NL

Kommentar

- Økt nibor i 2018 har styrket marginene noe i 2018



Marginer er kunderente avregnet mot 3 måneders nibor

Endring rentenetto

Endring per 30. september 2017 -
per 30. september 2018

Netto renteinntekter per Q3 2018	1.759
Netto renteinntekter per Q3 2017	1.636
Endring	123

Fremkommer slik:

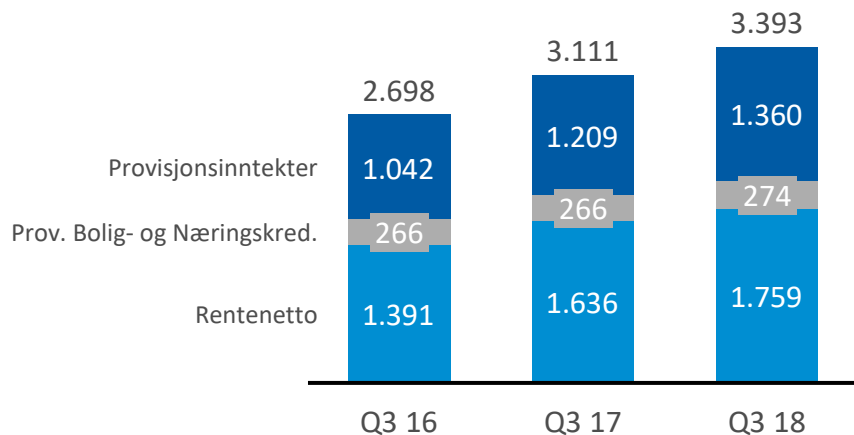
Utlånsgebyrer	12
Utlånsvolum	131
Innskuddsvolum	1
Utlånsmargin	-170
Innskuddsmargin	41
Forrentning egenkapital	8
Finansiering og likviditetsbeholdning	58
Datterselskaper	43
Endring	123

Vekst styrker rentenettoen, økt nibor
utfordrer utlånsmarginen

- Økt volum på utlån styrker rentenettoen
- Økt nibor 2018 har svekket rentenettoen på boliglån sammenlignet med 2017

Robust inntektsplattform og økte provisjonsinntekter

Netto renteinntekter og andre inntekter



Andre inntekter per 30. september 2017 og 2018

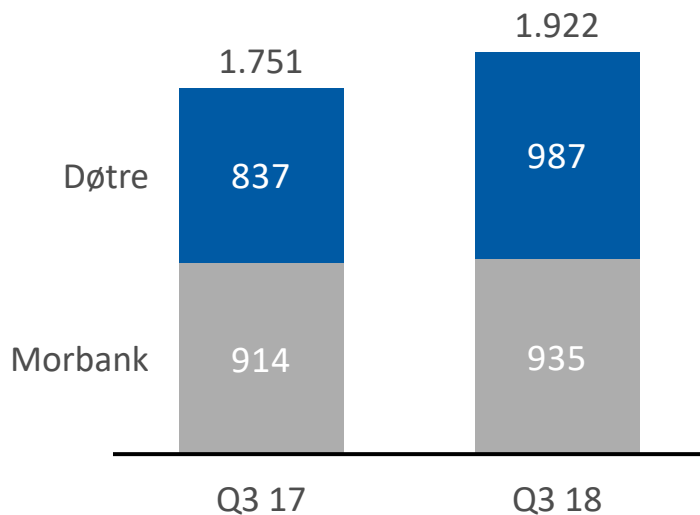
<i>mill kr</i>	Q3 18	Q3 17	Endring
Betalings tjenester	152	157	-5
Kredittkort	45	44	2
Sparing og forvaltning	87	64	23
Forsikring	130	128	2
Garantiprovisjoner	48	54	-5
Eiendoms megling	298	289	9
Regnskapstjenester	320	271	49
Markets	238	156	81
Øvrige provisjoner	42	47	-5
Provisjonsinnt. eks. Bolig/Næring	1.360	1.209	151
Provisjoner Boligkreditt	263	254	9
Provisjoner Næringskreditt	11	12	-1
Sum provisjonsinntekter	1.634	1.475	159

- Robust inntektsplattform
- Bred og diversifisert produktportefølje både i morbank, datterselskaper og produkselskaper

Effektivisert bankdrift og økt aktivitet i datterselskapene

Målet om nullvekst i kostnader i morbanken står fast

Kostnader per 30. september 2017 og 2018



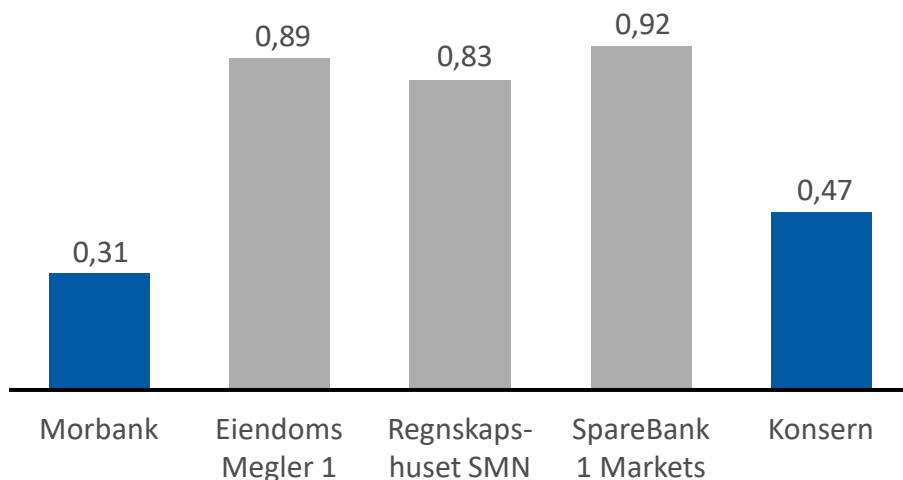
11 mill av veksten i morbanken er engangskostnad knyttet til salg av hovedkontoret.

Kostnadsvekst som følge av satsing i døtre

- Kostnadsvekst i datterselskapene
 - Oppkjøp i SMN Regnskapshuset
 - Styrket satsing i SpareBank 1 Markets
 - Oppstartskostnader BN bolig
- Investeringene har som mål å befeste og utvikle den sterke posisjonen datterselskapene har i sine segmenter
- Lav vekst i kostnader i morbanken, i tråd med plan
- Effektiviseringen av banken vil fortsette

SpareBank 1 SMN skal være kostnadseffektiv også som konsern

Sum kostnader / Sum inntekter



Lønnsomme og lite kapitalkrevende døtre:

- Datterselskapene er lønnsomme – og krever lite egenkapital sammenlignet med konsernets øvrige virksomheter
- I sine respektive bransjer er de kostnadseffektive
- Men utfordrer kostnads / inntektsforholdet i konsernet

Datterselskaper

Resultat før skatt

NOK mill (SMNs eierandel i parentes)	Jan - Sep 2018	Jan - Sep 2017	Endring	Q3 18	Q2 18	Q1 18	Q4 17	Q3 17
EiendomsMegler 1 Midt-Norge (87 %)	6	12	-6	-11	25	-8	-10	-11
SpareBank 1 Regnskapshuset SMN (95 %)	57	45	12	13	27	17	15	9
SpareBank 1 Finans Midt-Norge (65 %)	107	94	13	35	34	38	35	36
SpareBank 1 Markets (67 %)	21	-6	27	-15	29	7	8	-26
SpareBank 1 SMN Invest (100 %)	28	31	-4	4	19	4	12	15
Andre selskaper	7	16	-9	2	0	6	5	5
Sum datterselskaper	225	193	32	27	134	64	65	29

Resultatene er selskapenes totalresultat

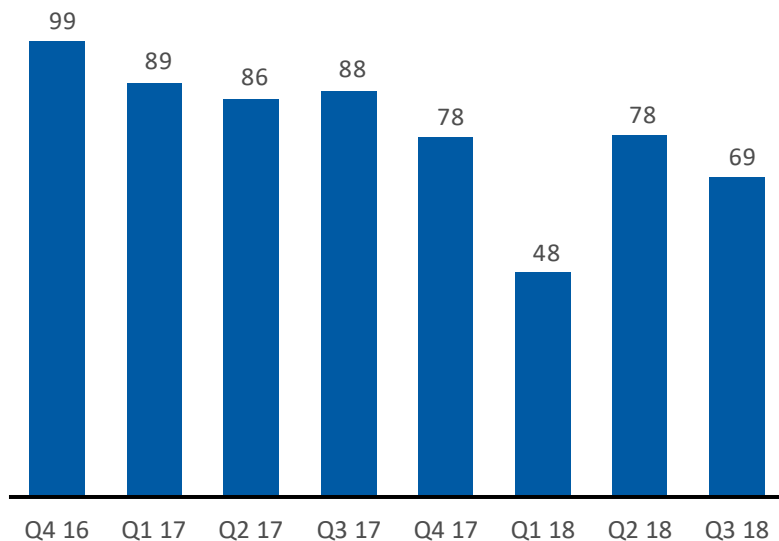
Produktselskaper i SpareBank 1 Alliansen

Resultatandel etter skatt

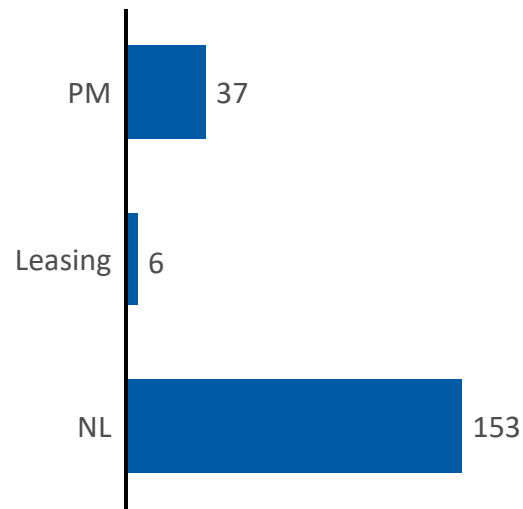
NOK mill (SMNs eierandel i parentes)	Jan - Sep 2018	Jan - Sep 2017	Endring	Q3 18	Q2 18	Q1 18	Q4 17	Q3 17
SpareBank 1 Gruppen (19,5 %)	189	214	-25	72	81	36	134	80
SpareBank 1 Boligkreditt (19,0 %)	2	-26	28	7	-8	3	-15	11
SpareBank 1 Næringskreditt (36,5 %)	10	18	-8	2	4	4	1	5
BN Bank (33 %)	73	70	3	20	23	30	28	21
SpareBank 1 Kredittkort (17,4 %)	17	11	6	5	6	5	5	3
SpareBank 1 Betaling (19,5 %)	-8	-14	6	-2	-3	-3	-7	
Andre selskaper	-1	19	-20	-5	1	3	1	5
Sum tilknyttede selskaper	282	293	-10	100	103	79	147	126

Reduserte tap

Tapsutvikling per kvartal, mill kroner



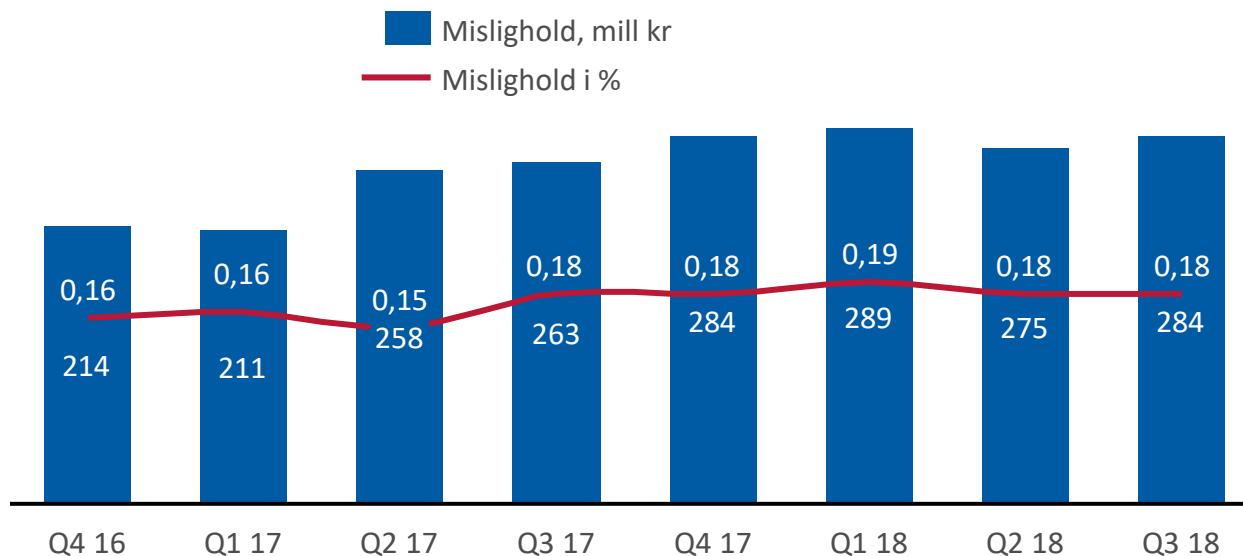
Fordeling tap per 30. september 2018



Tap på utlån utgjorde 0,17 % (0,25 %) av brutto utlån per 30. september 2018

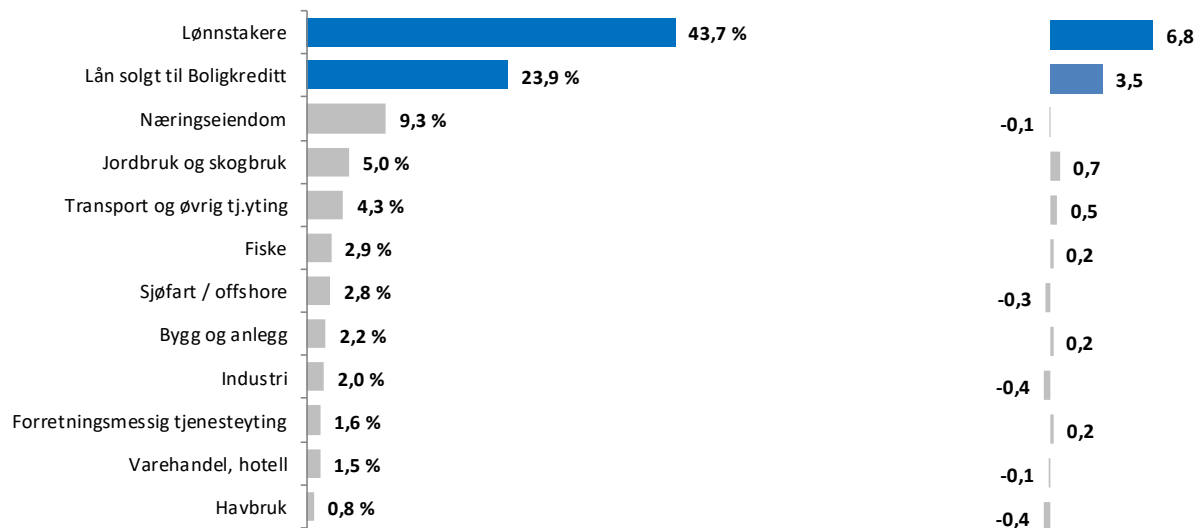
Meget lavt betalingsmislighold med 0,18 prosent av brutto utlån

Per kvartal siste 2 år



Høy andel boliglån og veldiversifisert næringslivsportefølje

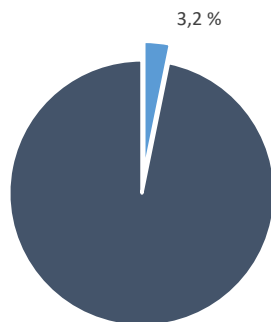
Andel av totale utlån og vekst i kroner i siste 12 måneder



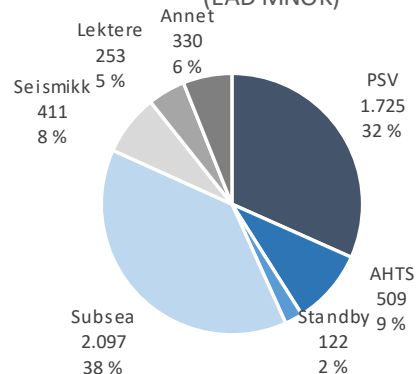
Offshore utgjør en liten andel av samlede utlån

11 prosent av offshore porteføljen nedskrevet

Offshore utgjør en liten andel av samlet kredittrisiko (andel EAD)



Subsea og PSV største segmenter (EAD MNOK)



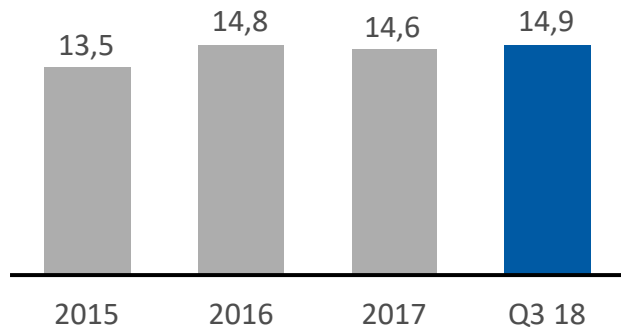
mill kr	EAD	Ind. nedskr.	IFRS 9 nedskr.	Sum nedskr	Andel av EAD
Lav risiko	976	0	2	1,6	0,2 %
Middels risiko	2.744	0	58	58	2,1 %
Høy risiko	436	0	38	38	8,7 %
Eng. med nedskrivninger / mislighold	1.290	494	0	494	38,3 %
Totalt	5.447	494	97	591	10,8 %

Balanse

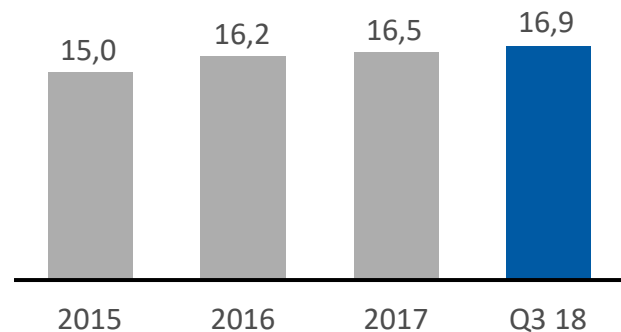
	30.9.18	30.9.17	30.9.16
Likvider	27,7	21,6	24,6
Netto utlån	117,2	109,6	98,6
Aksjer	2,7	1,6	1,3
Investering i tilknyttede selskaper	5,9	5,9	5,9
Goodwill	0,8	0,7	0,6
Øvrige aktiva	5,1	7,5	8,8
Eiendeler	159,3	146,9	139,8
Pengemarkedsfinansiering	54,2	47,6	47,7
Innskudd fra kunder	77,5	73,1	66,3
Øvrig gjeld	6,3	6,5	7,4
Ansvarlig lånekapital	2,7	2,5	3,5
Egenkapital uten hybridkapital	17,3	16,3	13,9
Hybridkapital klassifisert som egenkapital	1,3	0,9	1,0
Gjeld og egenkapital	159,3	146,9	139,8
I tillegg utlån solgt til Boligkreditt og Næringskreditt	39,8	36,5	34,9

Kapitaldekning

Ren kjernekapitaldekning

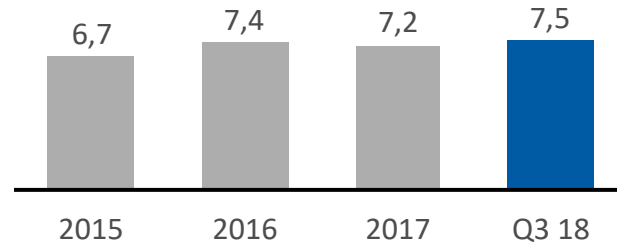


Ren kjernekapitaldekning uten overgangsregler (Basel III)

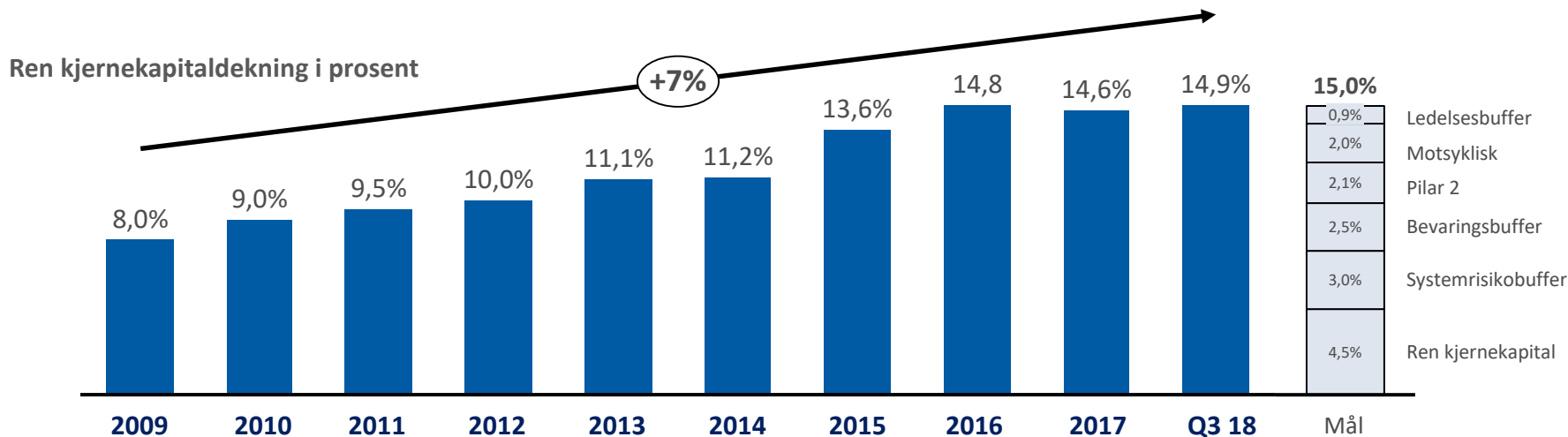


Tredje kvartal 2018

Uvektet kjernekapitalandel (leverage ratio)



Sterk utvikling i ren kjernekapital og kapitaldekning



Ren kjernekapital	4.938	6.177	6.687	8.254	9.374	10.679	12.192	13.115	13.820	14.697
EK-Avkastning	16,2 %	14,6 %	12,8 %	11,7 %	13,3 %	15,1 %	10,7 %	11,3 %	11,5 %	13,3%
RWA	64.400	66.688	75.337	82.450	84.591	95.322	89.465	88.788	94.807	98.915

Tredje kvartal 2018

Finanstilsynet foreslår endringer i regelverket for identifisering av systemviktige finansforetak

- DNB og Kommunalbanken er i dag identifisert som systemviktige foretak i Norge
- Finanstilsynet foreslo den 18. oktober 2018 i brev til Finansdepartementet at de ønsker at SpareBank 1 SMN, som en av flere regionbanker, skal defineres som systemviktig (SIFI)
- Dersom Finanstilsynet får gjennomslag for sitt syn, vil det medføre at SpareBank 1 SMN også må oppfyllet et SIFI-bufferkrav på 2 prosentpoeng
- Samlet krav til ren kjernekapital vil da være på 16,1 prosent, gitt dagens nivå på motsyklisk buffer, samt gjeldende Pilar 2 påslag. Ren kjernekapitaldekning uten gulv er 16,9 prosent per 30. september 2018
- Det økte bufferkravet motvirkes av effekten SpareBank 1 SMN vil oppnå når det særnorske kapitalkravet knyttet til overgangsreglene bortfaller
- Finanstilsynet har også tidligere foreslått at regionbankene burde blitt definert som SIFI, uten at Finansdepartementet valgte å følge innstillingen

SpareBank 1 SMN

7467 TRONDHEIM



Konsernsjef Finn Haugan

Tel +47 900 41 002
E-mail finn.haugan@smn.no

Finansdirektør Kjell Fordal

Tel +47 905 41 672
E-mail kjell.fordal@smn.no

Sentralbord

Tel +47 915 07 300



Internett adresser:

SMN hjemmeside og nettbank:
HuginOnline:
Egenkapitalbevis generelt:

www.smn.no
www.huginonline.no
www.grunnfondsbevis.no



Finanskalenderen 2018

Q3 2018 26. oktober 2018

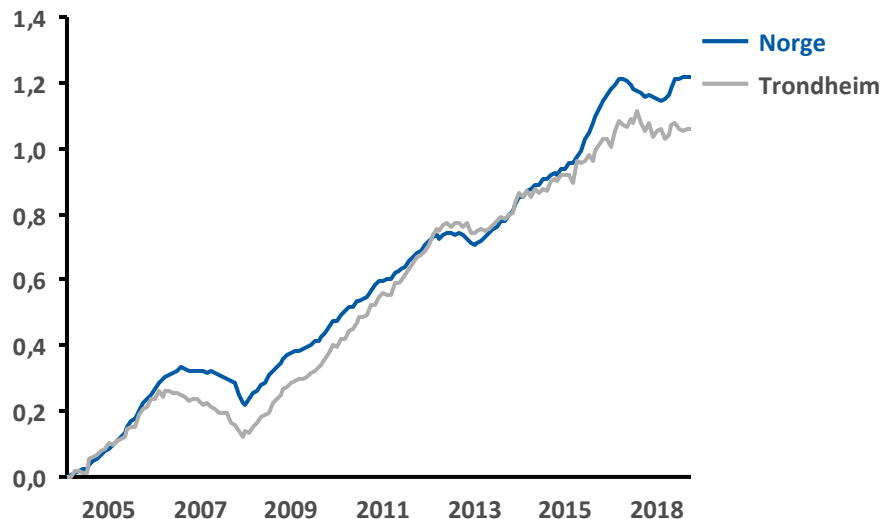
Vedlegg

Tredje kvartal 2018



Utflating av boligpriser på et høyt nivå

Boligprisutvikling 2005 – Q3 2018

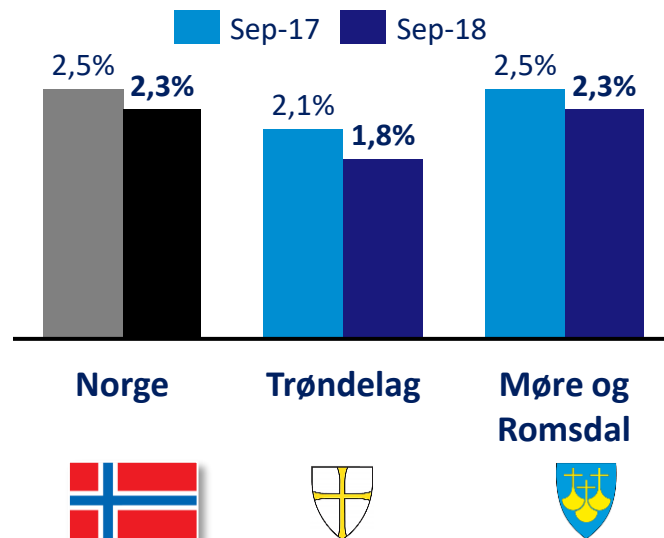


Tredje kvartal 2018

Kilder: SSB for boligpriser og Arbeidsledighet fra NAV

Lav arbeidsledighet

Månedstall - september 2017 og september 2018



Helt ledige i prosent av arbeidsstyrken (NAV)

Avkastning finansielle investeringer

NOK mill.	Jan - Sep 2018	Jan - Sep 2017	Endring	Q3 18	Q2 18	Q1 18	Q4 17	Q3 17
Gevinst/(tap) aksjer	144	46	98	26	113	5	53	0
Gevinst/(tap) finansielle derivater	192	32	160	50	23	119	55	68
Gevinst/(tap) øvrige finansielle instrumenter til virkelig verdi	23	11	12	11	8	4	-4	-5
Gevinst/(tap) valuta	47	26	20	21	15	11	16	10
Gevinst/(tap) sertifikater og obligasjoner	-81	81	-162	-45	23	-59	-20	20
Gevinst/(tap) på aksjer og aksjederivater i SpareBank1 Markets	52	33	19	14	20	17	10	12
Gevinst/(tap) finansielle instrumenter knyttet til sikringsbokføring	-5	-20	15	1	-7	1	2	3
Netto resultat fra finansielle instrumenter	370	209	162	77	195	99	112	108

Nøkkeltall egenkapitalbevis

	30.9.18	30.9.17	2017	2016	2015	2014
Egenkapitalbevisbrøk	64,0 %	64,0 %	64,0 %	64,0 %	64,0 %	64,6 %
Antall EKB (mill)	129,44	129,40	129,38	129,64	129,43	129,83
Børskurs	90,90	81,25	82,25	64,75	50,50	58,50
Børsverdi (mill kr)	11.780	10.549	10.679	8.407	6.556	7.595
Bokført EK per EKB	82,57	79,18	78,81	73,35	67,39	62,04
Resultat per EKB, majoritet	8,07	6,08	8,71	7,93	6,96	8,82
Utbytte per EKB			4,40	3,00	2,25	2,25
Pris/Inntjening	8,45	10,02	9,44	8,17	7,26	6,63
Pris/Bokført egenkapital	1,10	1,03	1,04	0,88	0,75	0,94

Nøkkeltall

	30.9.18	30.9.17	30.9.16
Ren kjernekapitalandel	14,9 %	14,6 %	14,9 %
Kjernekapitalandel	16,7 %	16,6 %	17,0 %
Kapitaldekning	19,2 %	19,0 %	19,4 %
Leverage ratio	7,5 %	7,4 %	7,4 %
Utlånsvekst (inkl. Boligkreditt og Næringskreditt)	7,3 %	9,4 %	8,0 %
Innskuddsvekst	6,1 %	10,3 %	4,8 %
Innskuddsdekning	66 %	66 %	66 %
PM-andel utlån	68 %	65 %	65 %
Kostnader / inntekter	47 %	48 %	44 %
Egenkapitalavkastning	13,3 %	10,8 %	11,3 %
Tap i % av utlån	0,17 %	0,25 %	0,39 %

Bankens «fysgitale» markedstilnærming gir sterk vekst i PM-segmentet



Kampene er viktige virkemidler for å ta en enda tydeligere posisjon i regionen hos våre prioriterte målgrupper familien i privatmarkedet og småbedriftene i næringslivet

Kamparena:

Prioriterte målgrupper

FAMILIEN



UNGE

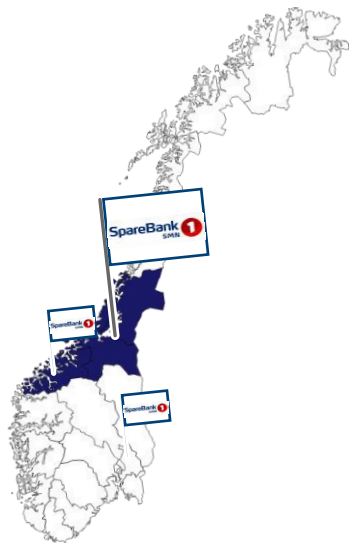


SMB



Kamparena:

Geografisk nedslagsfelt



Kamparena:

Kanaler

Kraftfull distribusjon

Betjent kanal



Fjernbetjent kanal



Digital kanal



Kamparena:

Kundebehov

Hverdag

Betaling, Digitalbank, Vipps

Drive

Fakturering, regnskap, finansiering

Eie

Lån, bolig, bil, kredittkort

Trygghet

Forsikring

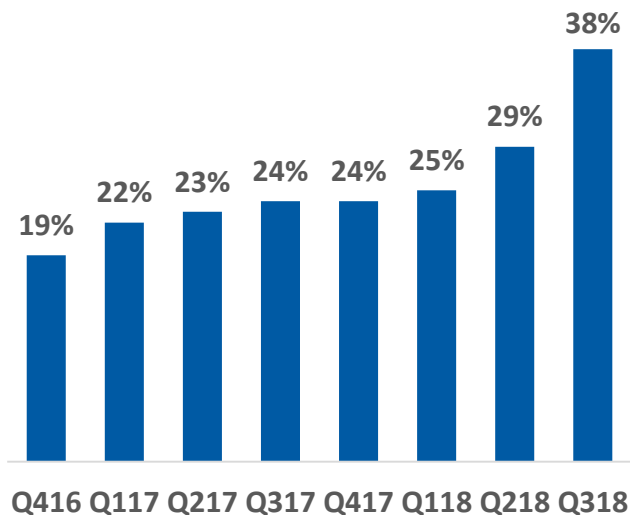
Fremtid

Sparing, pensjon, ASK, Vpf, innskudd

Mål om 50 prosent digitalt salg i 2020

Nye løsninger bidrar til økt salg i alle kanaler

100 prosent økning i andel digitalt salg fra 2016 til tredje kvartal 2018



Andel av antall salg i digitale kanaler

Nye kjøpsløsninger i digitale kanaler

Effektive kampanjeverktøy gir kundene riktig tilbud

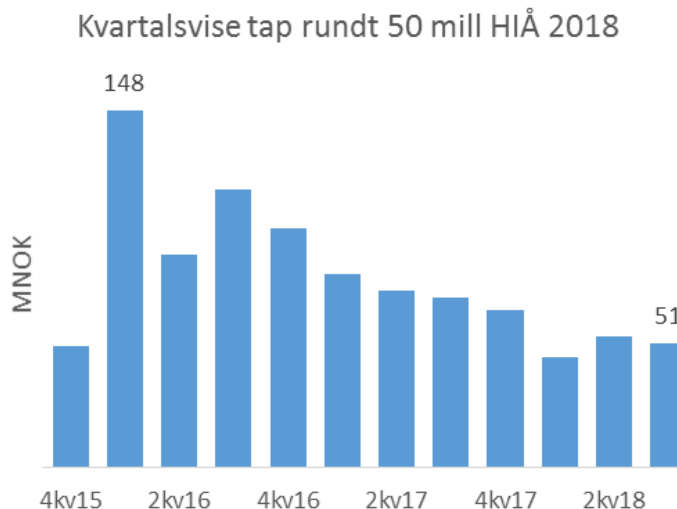
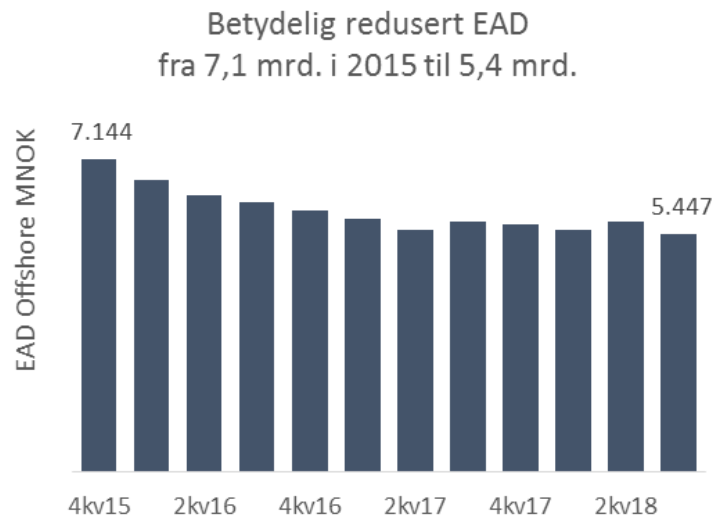
Datadrevne prediksjonsmodeller

Effektivt kanalsamspill sikrer gode kundeopplevelser

CRM løsninger gir rådgiverne bedre innsikt

Effektivt samspill mellom teknologi og mennesker

Eksponeringen mot OSV (Off Shore Vehicles) er nå 5,4 mrd. – redusert 24 prosent fra desember 2015. Kvartalsvis tap så langt i 2018 på om lag 50 mill



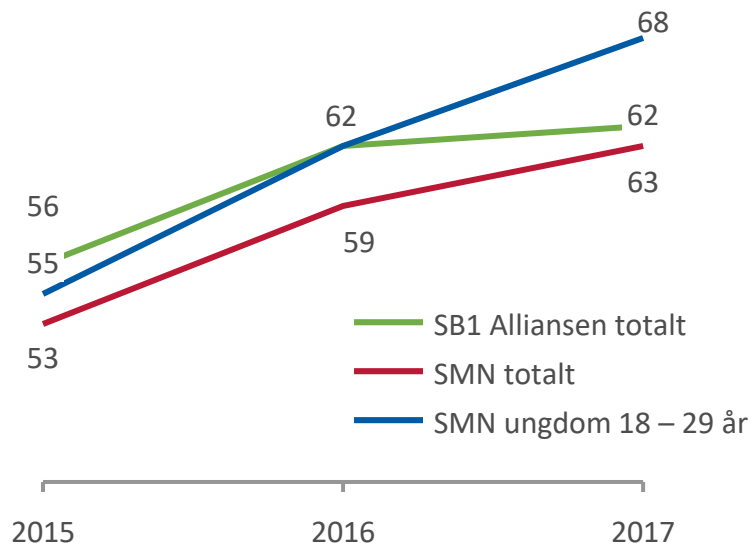
MREL – Finanstilsynets høringsutkast

- Hovedtrekk
 - Ikrafttredelse fra 1. januar 2019.
 - Utstedere skal tilfredsstille krav innen 31. desember 2022.
 - Finanstilsynet skal sette kravene individuelt per bank.
- Forventet utfall for SpareBank 1 SMN:
 - Totalkapital inkludert MREL = $(P1 + P2 + \text{kombinerte bufferkrav}) \times 2 - \text{motsyklisk buffer} \times 1$.
 - Foreløpig beregning for SpareBank 1 SMN basert på tall pr 30. september 2018 indikerer et behov for ca 14 milliarder kroner etterstilt usikret seniorgjeld (omtrent 1/3 av utestående seniorgjeld).
 - Skulle SpareBank 1 SMN bli definert som systemviktig (SIFI) vil MREL-kravet øke med 4 prosentpoeng. Det er likevel usikkert om behovet for utstedt etterstilt gjeld vil øke da det avhenger av utviklingen til risikovektet balanse.

Styrket omdømme

Resultater fra kundetilfredshets- og kunderelasjonsundersøkelse (TRIM) utført av KANTAR TNS

Positiv utvikling for SMN siden 2015



Hovedfunn fra undersøkelsen

- SMN med sterk utvikling i tilfredshet og kunderelasjon
- Blant unge er økningen markant
- Økt andel kunder som vektlegger det relasjonelle og lokale ved bankvalg
- Gode selvbetjeningsløsninger tas i større grad enn tidligere for gitt
- Banken må bygge relasjoner både i digitale og betjente kanaler