

Sparebankseminar 2018

SPAREBANKEN MØRE

Oslo, 18. januar 2018

Trond Lars Nydal

Adm. direktør



SPAREBANKEN MØRE



*Banken har fokusert på contract banking,
men likevel oppnådd konkurransedyktig avkastning.
Hvordan klarer man det og hvordan gjøre det fremover?*



Den største banken i Møre og Romsdal

Sterk lokal tilstedeværelse



SPAREBANKEN MØRE

28

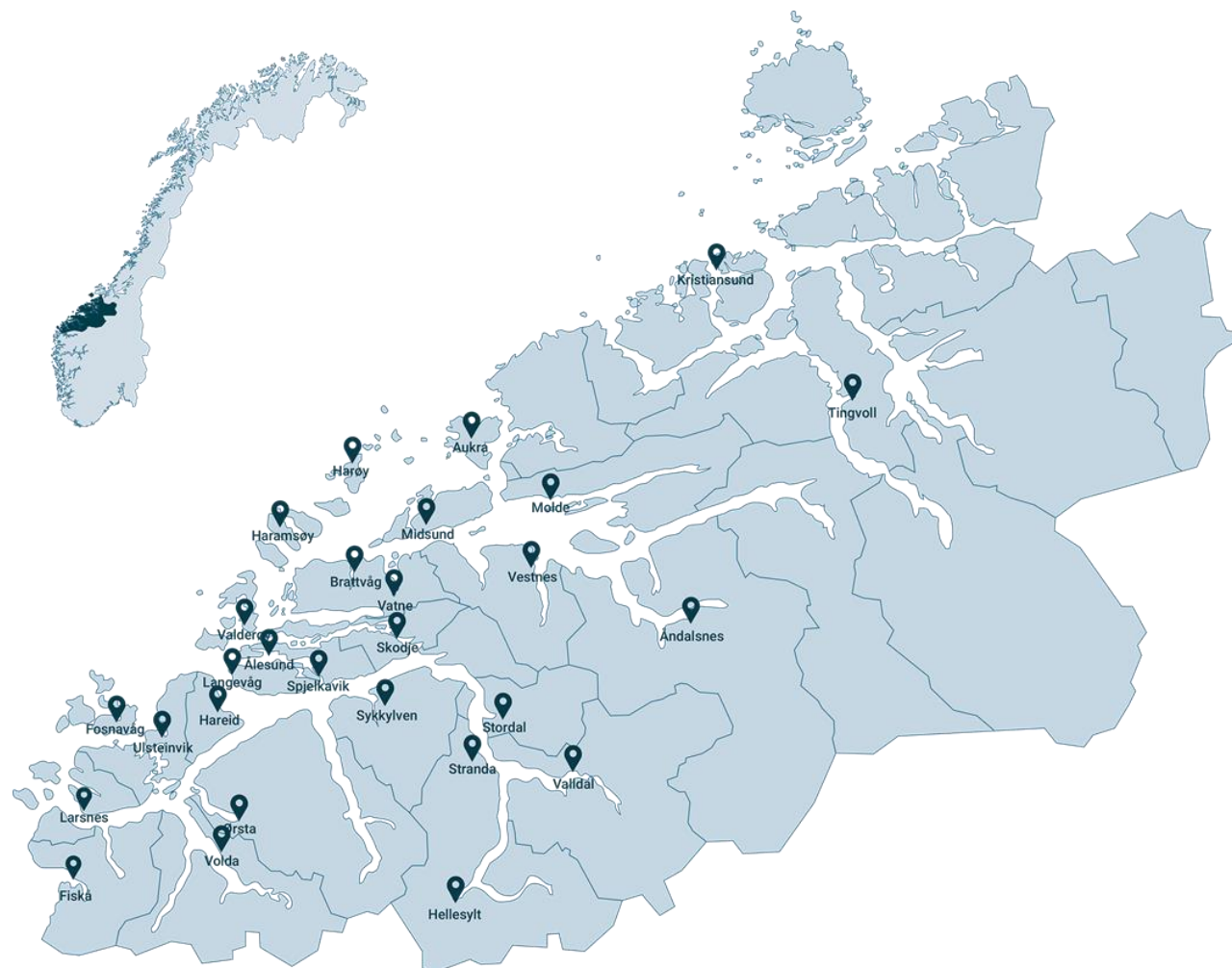
**KONTOR I MØRE OG
ROMSDAL**

363

ÅRSVERK

66

**MILLIARDER KR. I
FORVALTNINGSKAPITAL**



Totalleverandør av finansielle tjenester

Det største finansielle miljøet mellom Bergen og Trondheim



SPAREBANKEN MØRE

- ✓ Finansiell rådgivning
- ✓ Innskudd
- ✓ Lån/ finansiering
- ✓ Betalingstjenester
- ✓ Nettbank/brettbank/ mobilbank
- ✓ Forsikring
- ✓ Eiendomsmegling
- ✓ Plassering og formuesforvaltning
- ✓ Aksje- valuta- og rentehandel
- ✓ Leasing



Bygger på en tydelig og gjennomført strategi

Visjon: Sparebanken Møre skal være nummer 1 bank i Møre og Romsdal



SPAREBANKEN MØRE

Totalleverandør av de beste finansielle tjenester innen :

- Økonomisk rådgivning
- Finansiering
- Innskudd og formuesforvaltning
- Betalingsformidling
- Risikoavdekking
- Eiendomsmegling

Ren kjernekapital > 14,3 %
Sunn finansiell struktur

Balanse

Produkt og tjenester

Kunder

Holdninger

Ressurser

Merkevare

Nr. 1 bank for:

- Personkunder fra Møre og Romsdal – livsløp
- Små og mellomstore bedrifter

Attraktiv partner for større bedrifter og offentlig sektor

Resultat

Sterk lønnsomhet (EK % >10%)
En effektiv bank med kostnader i % av inntekter < 45 %
Tap under gjennomsnittet av norske banker

De mest kompetente ledere og medarbeidere

Den beste organisasjonen

De beste partnerne (Contract Banking)

Teknologi – «fast follower»

Det beste distribusjonssystemet :

- Kontor
- Kundeservice
- Spesialistfunksjoner
- Digitale kundeflater

Kultur og verdier som bygger på **TEAM MØRE**

- Teamarbeid
- En lærende organisasjon
- Arbeidsglede og motivasjon
- Medstander

- Merverdi
- Økt verdiskapning
- Ryddig og pålitelig
- Effektiv



Solid



Nær



Engasjert

Hva legger vi i contract banking?

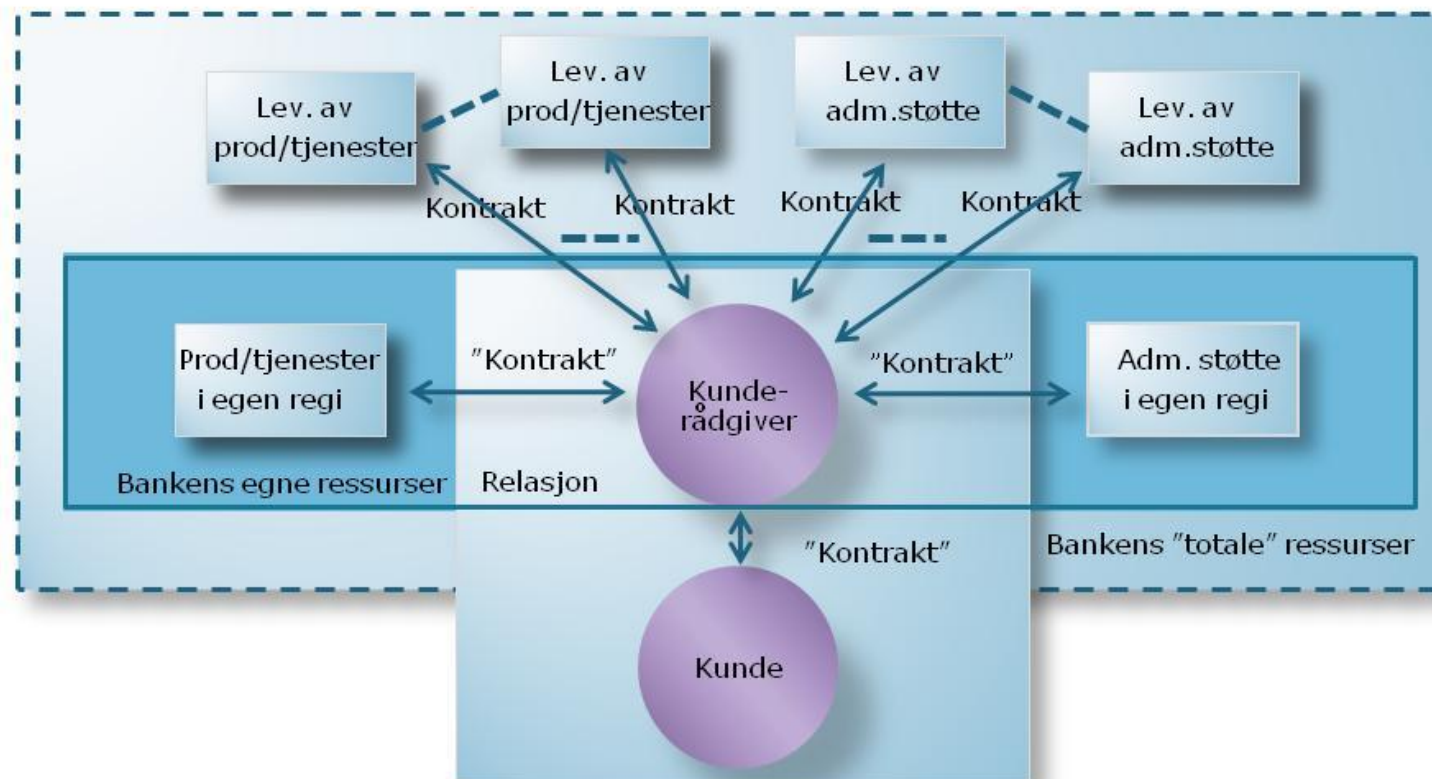
En kort beskrivelse



SPAREBANKEN MØRE

Forretningsmodell Contract Banking

- Velger drift og utvikling i egen regi eller sammen med partnere/ leverandører ut fra det som er best for kundene og banken
- Det krever kompetanse i å identifisere, inngå kontrakter, utvikle, vedlikeholde og avvikle partnere





KOMPLEKSITET

Gjør det mulig å tilby et bredt spekter av produkt og tjenester

Utvikling, lansering og drift er krevende, det skaper ressursbehov og legger press på kostnadene. Et samarbeid med andre lar oss ta del i stordriftsfordeler

Reduserer time-to-market (produktutviklingstider og inngangsbarrierer)



KAPITAL

Samarbeid med partnere/leverandører binder lite kapital

Ulempen er en lavere grad av påvirknings-/styringsmuligheter og fortjenestepotensial



RISIKO

Risikodeling med flere aktører reduserer vår risiko isolert sett

Utvikling koster og det krever skala (volum) for å skape inntjening. Det er krevende å lykkes med det som mellomstor aktør

Krever tilgang på konkurransedyktige leverandører

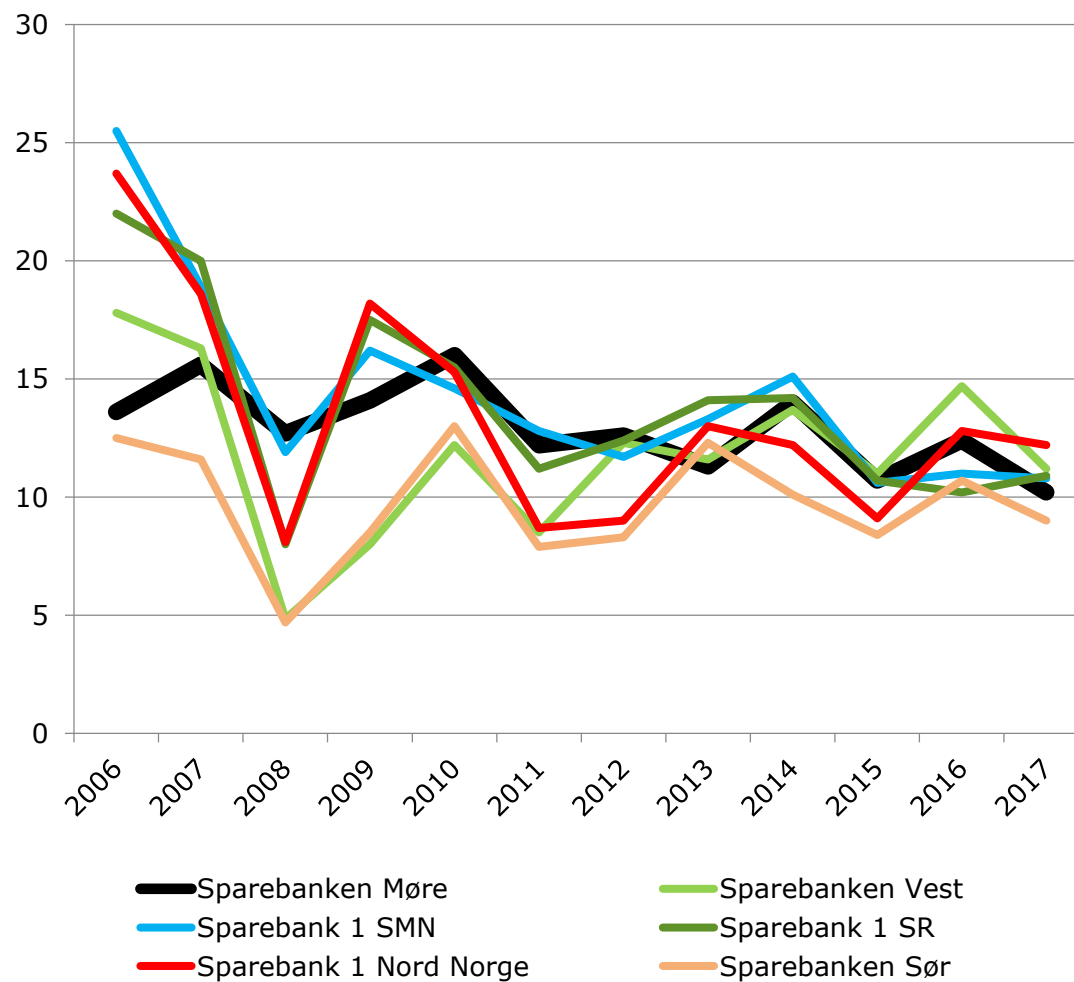
Forretningsmodellen har fungert

Historisk høy og stabil avkastning



SPAREBANKEN MØRE

Rapportert ROE



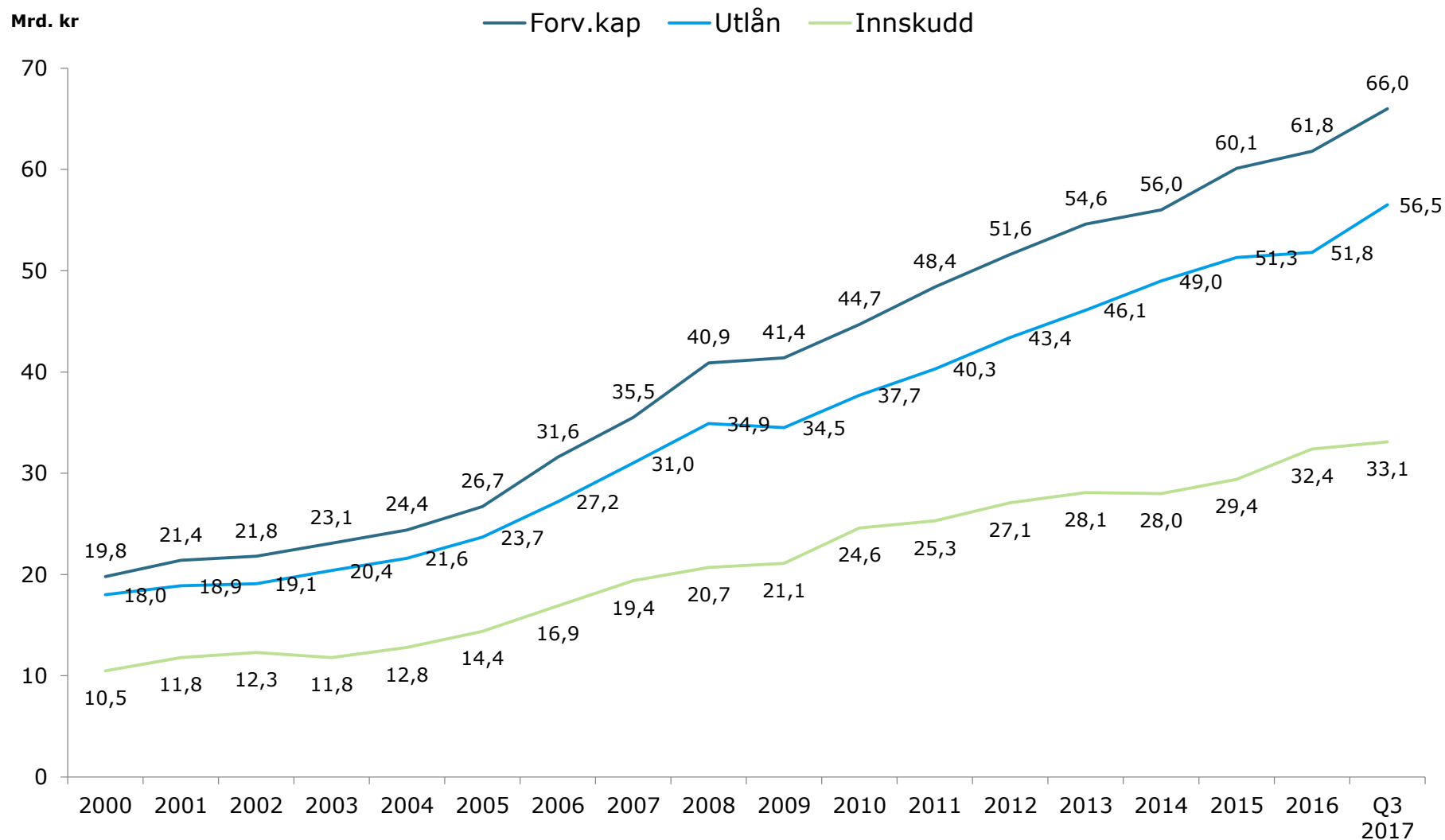
- Banken har levert på nivå med sammenlignbare banker
- Banken har hatt større stabilitet i ROE enn de andre regionbankene
- ✓ Contract banking og en enkel og ryddig balanse
- ✓ Core banking med fokus på god tradisjonell bankdrift
- ✓ Bevisst balanse mellom lån til næringslivs- og personkunde-markedet (risikoaspektet)
- ✓ Modelldrevet virksomhet – gode og involverende strategiprosesser

Banken er attraktiv og vi har god og jevn vekst

Vekst en viktig driver for utviklingen



SPAREBANKEN MØRE

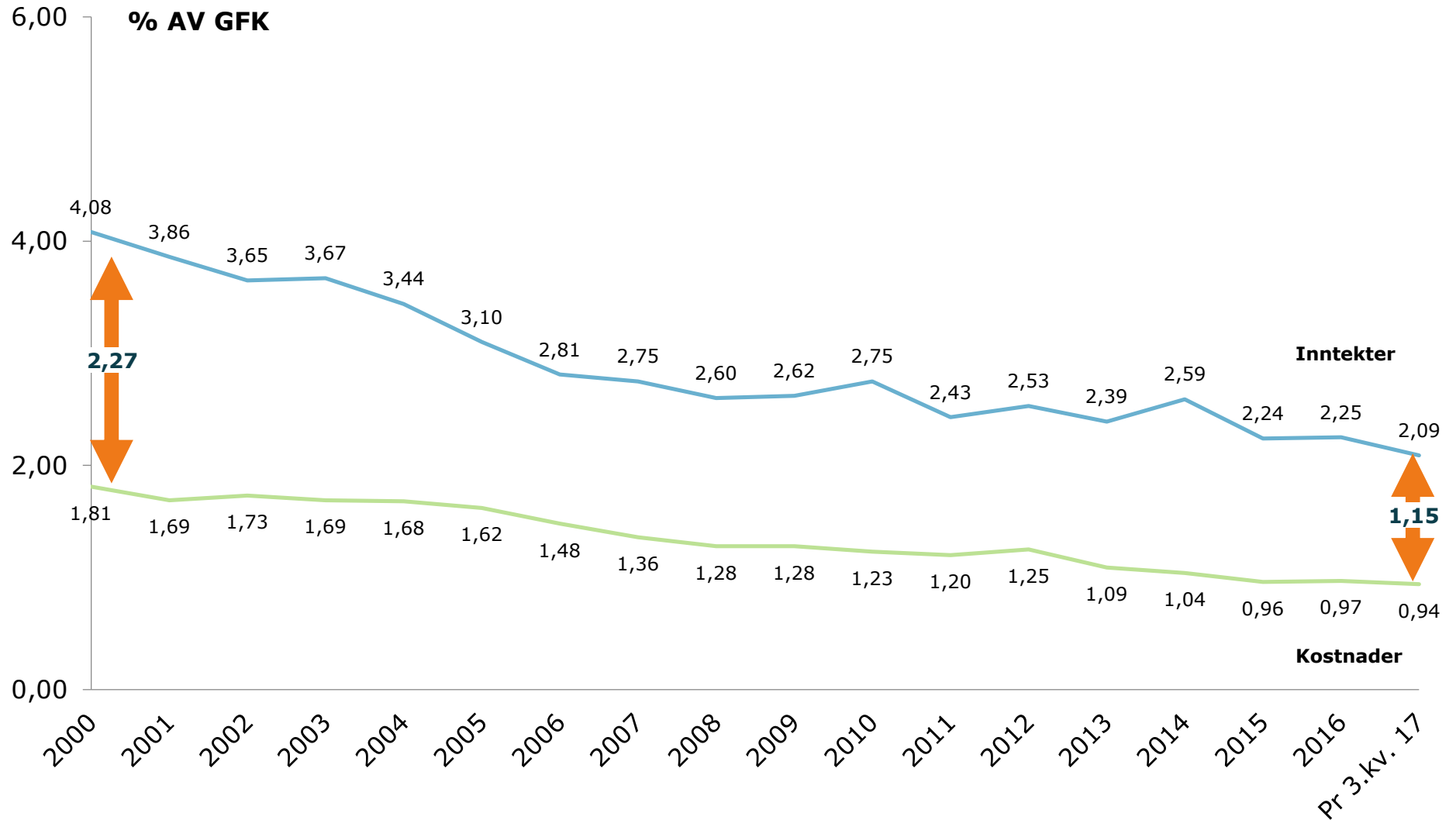


Verdiskaping og effektivisering

Samarbeid med partnere/leverandører et viktig supplement i dette arbeidet



SPAREBANKEN MØRE

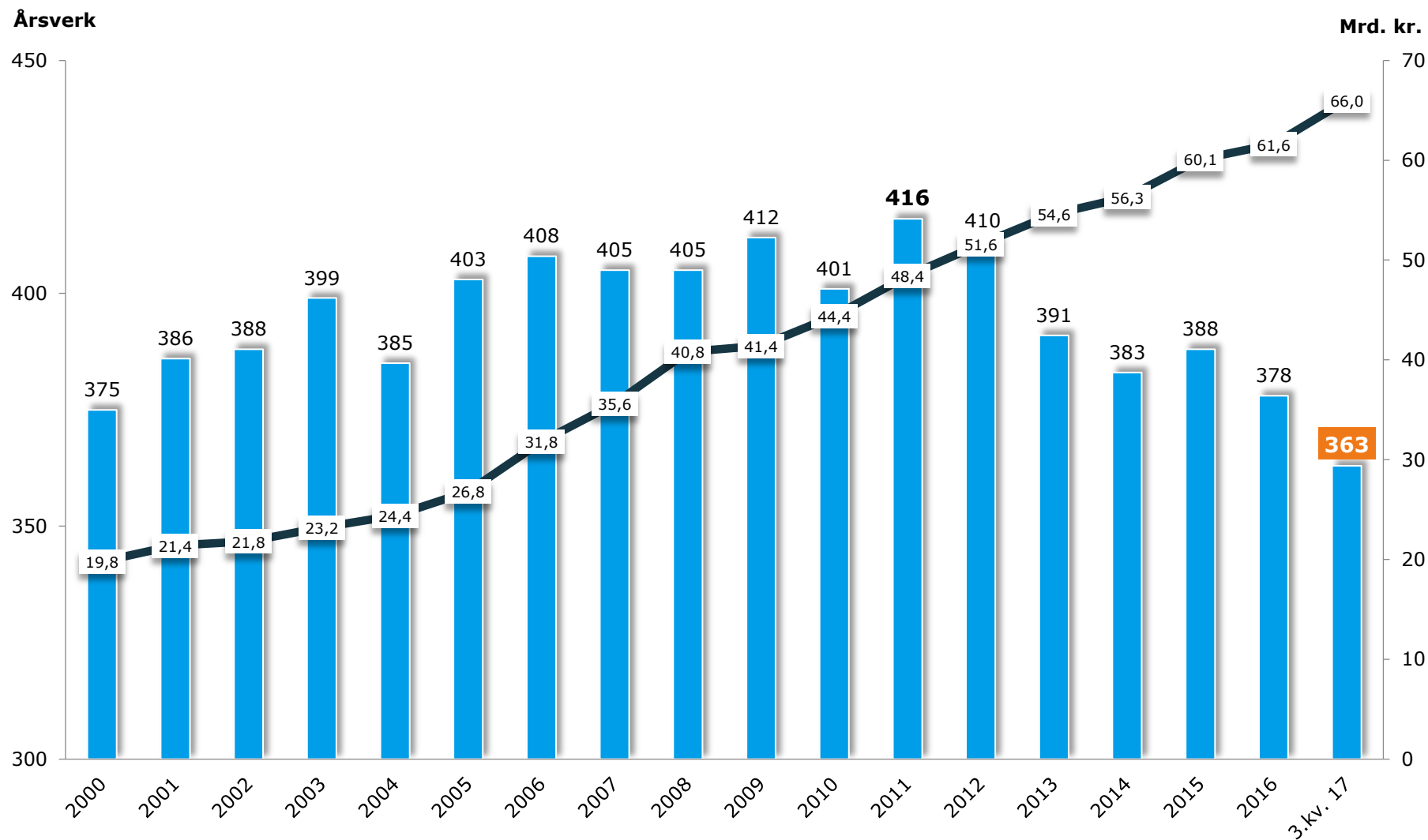


Kontinuerlig fokus på effektiv bankdrift

Forvaltning og årsverk



SPAREBANKEN MØRE



- Reduksjon i antall årsverk
- Turnover i ressursene som ledd i arbeidet med kompetanseutvikling

Banken har et godt utgangspunkt til å utvikle prinsippet om contract banking, og på den måten tilby konkurransedyktige tjenester til våre kunder, som gir merverdi for kunde og bank

1. Et godt og bredt distribusjonsnett, sammen med et solid økonomisk fundament, gjør oss til en attraktiv samarbeidspartner for leverandører
2. En stor kundebase med nære relasjoner til menneskene i banken gir lokal kundeforankring og lojalitet
3. En partnerstrategi med klare kriterier for valg av partnere i tråd med bankens visjon
4. Gode og aktive leverandørrelasjoner som bidrar aktivt til bankens utvikling
5. Konkurransedyktige leverandører gir oss kvalitet på det vi leverer og bidrar til å øke innovasjonsgraden vår
6. Vi skal bli en enda mer aktiv samarbeidspartner som bidrar til å utvikle partneren/leverandøren og skape flere synergier

Banken er i utvikling



ORGANISASJON

- Organisasjonsendring gjennomført med virkning fra 1. oktober 2017
- Nye funksjoner er på plass og i gang med arbeidet
- Vi jobber aktivt med ressurs- og kompetanseutvikling

TEKNOLOGI

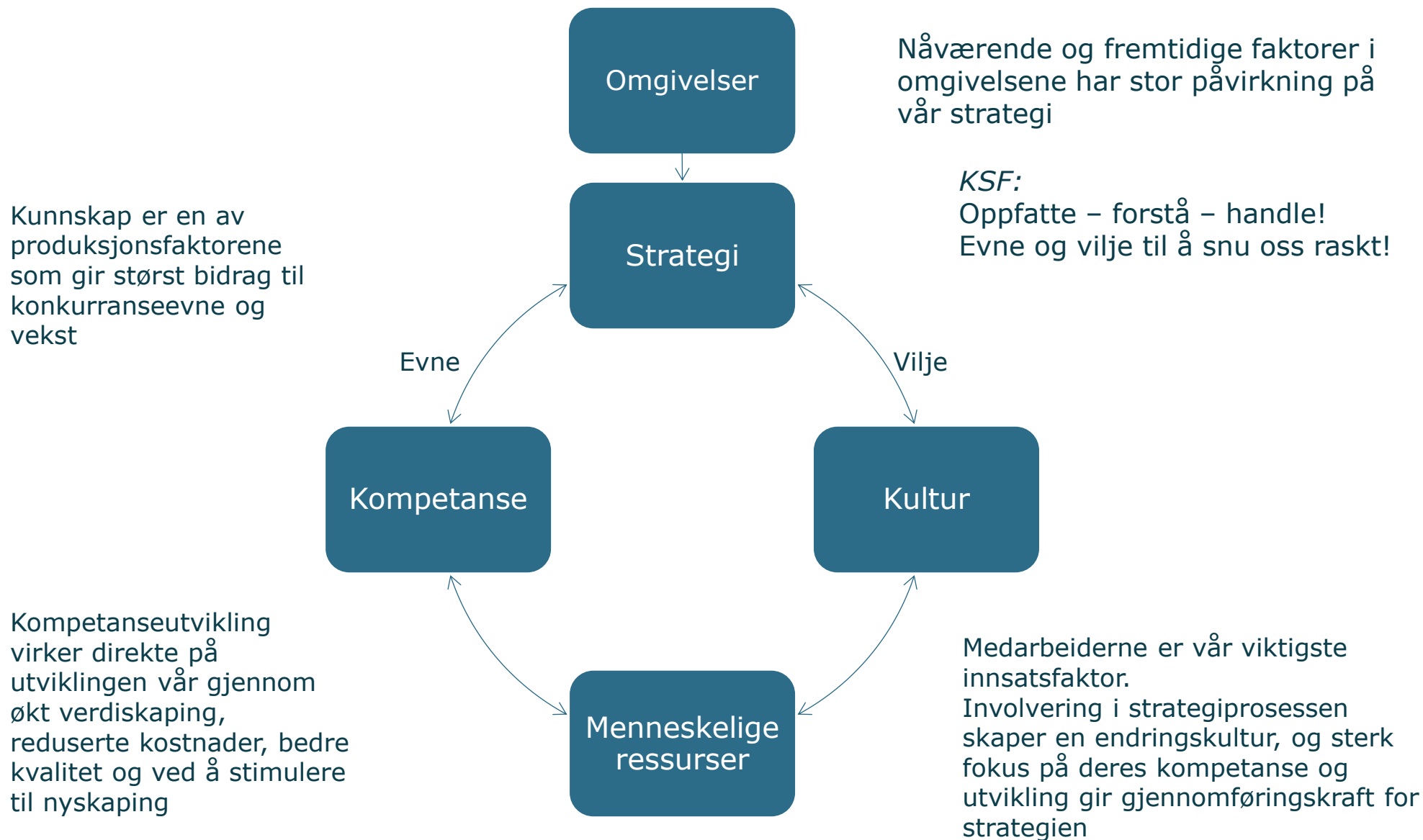
- Økt salg gjennom digitale kanaler
- Økt rådgivning gjennom digitale kanaler – andelen chat-henvendelser øker kraftig
- Nytt CRM-system utviklet og implementert
- VIPPS har blitt en del av vår faste verktøykasse

Implementering av strategien er avhengig av

...organisasjonens absorberingsevne



SPAREBANKEN MØRE

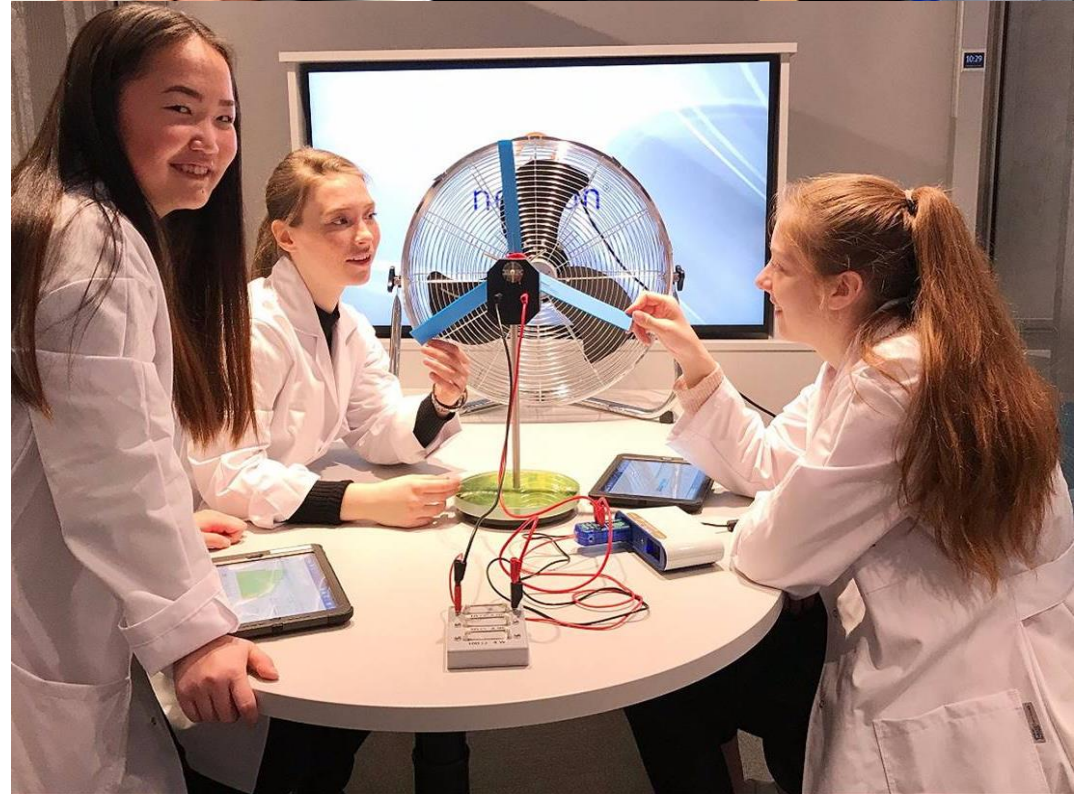


Samarbeid gir sterk innovasjonskraft og positive synergier

- Samarbeid med NTNU om TEFT-lab skal bidra til ny forskning på områder i skjæringspunktet mellom økonomi og teknologi
- Banken har bidratt til et Newtonrom i Ålesund, som skal øke unges interesse for teknologi og forskning
- Kjernepartner for bedriftsnettverket NextDigital, som skal styrke de lokale bedriftenes utvikling i det digitale skiftet
- Tett samarbeid med kunnskapsparken i fylket
- Etablerer av gründerkonseptet NæringsTEFT



Foto: NTNU



Vi opererer i en spennende og aktiv del av landet

- Banken fremstår som godt kapitalisert, med en sunn finansiell struktur og tilpasset balanse. Resultatene har vært stabilt gode og tapene lave de siste årene
- De økonomiske utsiktene for Møre og Romsdal er gode og vi ser økt aktivitet
 - en svak krone
 - lave renter
 - ekspansiv finanspolitikk
 - oppgangen i oljeprisen
 - god vekst i våre eksportmarkeder
- Stor evne og vilje til omstilling i det lokale næringslivet





Området vårt har kultur
for å skape noe og lykkes

Sparebanken Møre er en
del av denne kulturen!

