

# Sparebanken Møre

## Egenkapitalbeviskonferansen 2019

Trond Lars Nydal  
Adm. direktør

Oslo  
22. august 2019



# Det største finanshuset på Nordvestlandet

- **Sterk lokal tilstedeværelse og en aktiv bidragsyter til regionen gjennom vårt samfunnsengasjement**
- Vår visjon:  
*«Den fremste pådriveren for skaperglede på Nordvestlandet. Hver dag.»*
- **Banken er selvstendig og har ingen eiermessige relasjoner til de forskjellige bankgrupperingene, men vi driver distribusjonssamarbeid med flere aktører**



28 kontor

På Nordvestlandet

358

Årsverk

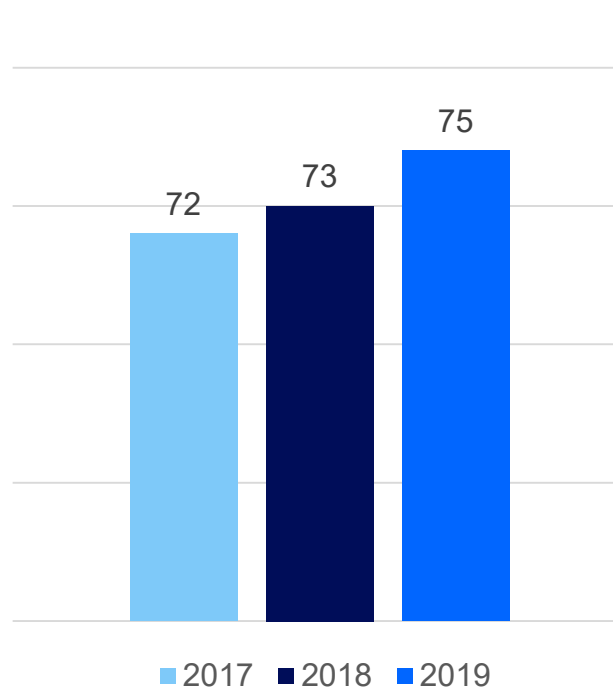
75 mrd

Forvaltningskapital

# Rekordhøy score for kundetilfredshet

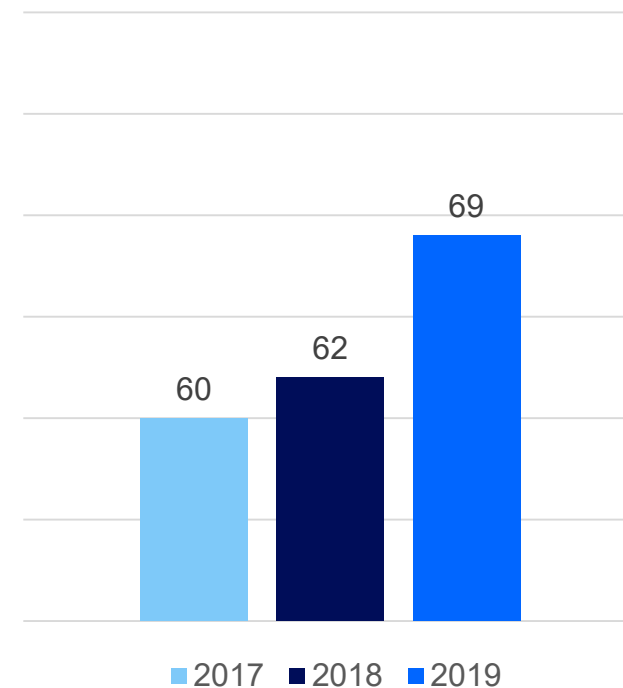
- Det er aldri målt høyere score for kundetilfredshet i Sparebanken Møre
- ***En god bekreftelse fra kundene på bankens forretningsmodell, kompetansen til våre ansatte og arbeidsmåten vår ut mot kundene***
- Vi har tilsvarende sterk og positiv utvikling på renommé og kundelojalitet

## Personmarked Utvikling kundetilfredshet



PM-kundene trekker fram **nærhet til kundene** som en av de viktigste driverne for god kundetilfredshet. Dette er også en av de sterkeste faktorene til banken.

## Næringsliv Utvikling kundetilfredshet



NL-kundene trekker fram **høy kvalitet/kompetanse i rådgivningen**, samt kjerneverdiene Nær, Engasjert og Handlekraftig som de viktigste driverne for kundetilfredsheten. Banken får høy score på disse parameterne.

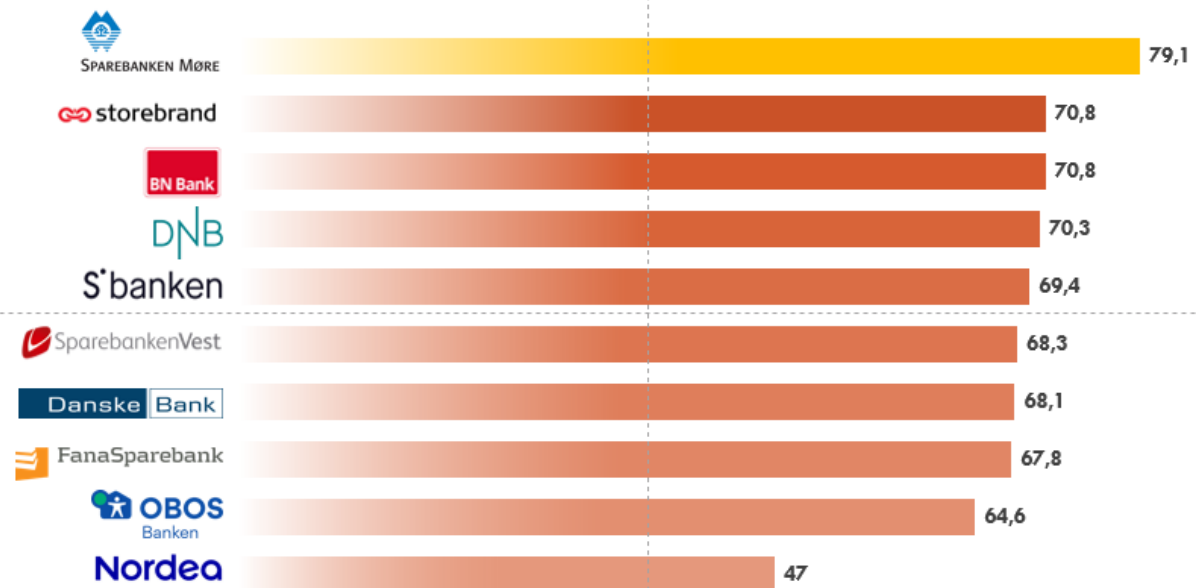
# Beste kundeservice i Norge innen bank

I mai gikk Sparebanken Møre helt til topps i kåringen av Norges beste kundeservice i kategorien bank.

Banken utmerket seg innen

- mottak
- velkomst
- dialog
- løsning
- avslutning

Prisen ble delt ut under Call Centerdagene, en av Nordens største konferanser for kundesentre.



# Et godt 1. halvår

- Banken har god utvikling på finansielle nøkkeltall
- Det siste halvåret har vært preget av godt og aktivt markedsarbeid, og vi har god og lønnsom vekst både innen person- og næringslivsmarkedet
- Vi utvikler stadig nye produkt/tjenester og vi fortsetter å utvikle organisasjonen
- Det er høy aktivitet og fremdrift på utviklingsområdet



## Vekst

Utlånsvekst på 6,2 prosent siste 12 måneder og innskuddsvekst 9,0 prosent



## God og stabil rentenetto

Øker i kroner sammenlignet med i fjor. Renteendring med virkning fra 10. mai



## Effektiv drift

Kostnader i prosent av inntekter på 40,7 prosent – en reduksjon på 1,4 p.e sammenlignet med i fjor



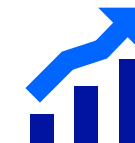
## Lave tap

19 mill. kroner i tap på utlån og garantier



## Sterk likviditet og god soliditet

Banken har god innskuddsdekning på 59,7 prosent og en LCR på 156. Ren kjernekapital er 15,1 prosent og leverage ratio er 7,9 prosent



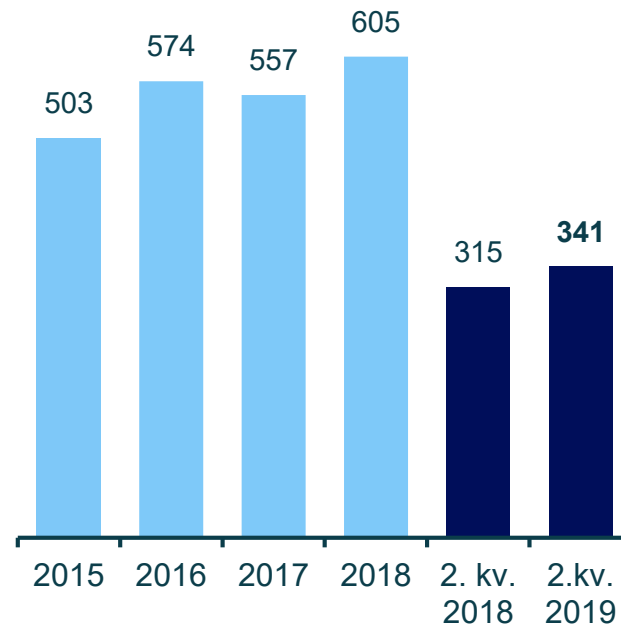
## God og styrket lønnsomhet

Egenkapitalavkastning på 11,5 prosent for 1. halvår 2019

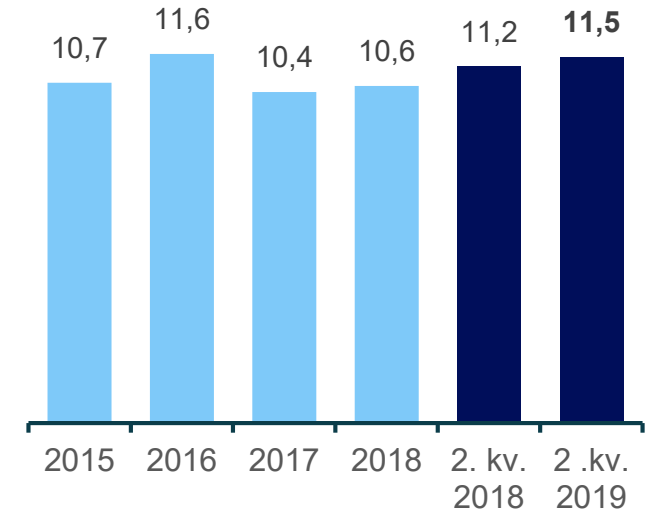
## Over 8 % resultatforbedring

- God drift og godt resultat i første halvår 2019
- Styrket lønnsomhet
- **Vi har levert stabilt gode resultat og avkastning over tid**

### Resultat etter skatt - i millioner kroner



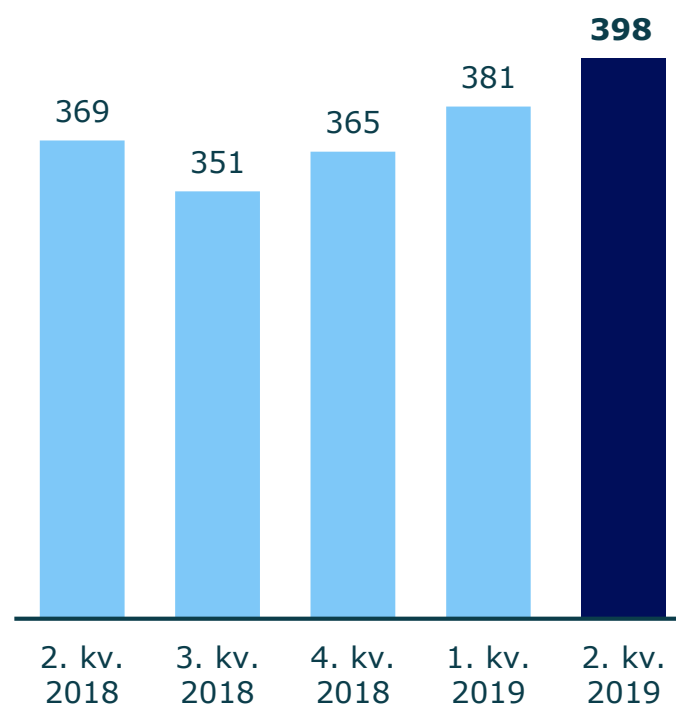
### Avkastning - i % av egenkapital (ROE)



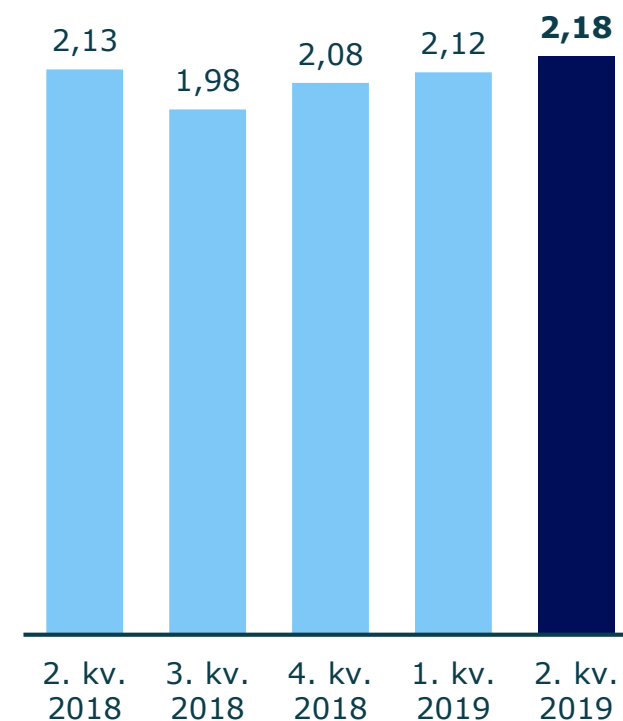
## Økt verdiskaping gir vekst i inntekter

- Økt aktivitet gir resultat. Vi tiltrekker oss nye kunder og kundeundersøkelsen viser at kundene våre er godt fornøyd med banken sin
- Vi registrerer at bidragene til inntektsveksten kommer fra flere inntektsområder og vi jobber med å utvikle dette videre
- God og lønnsom vekst på utlån og innskudd
- **Aktiviteter på andre inntekter gir resultater**
- Bidrag fra digitalt salg er økende

Inntekter i kvartalet  
- i millioner kroner



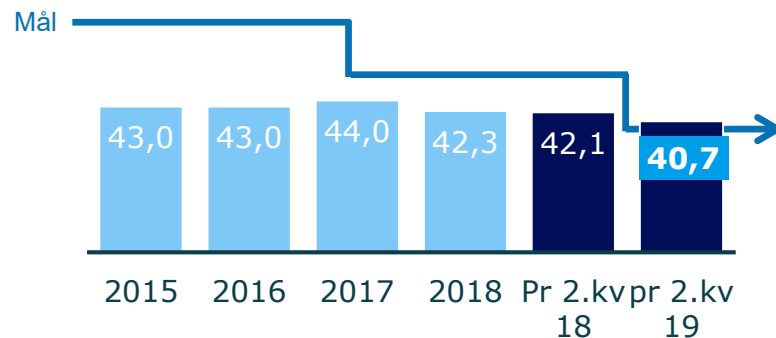
Inntekter i kvartalet  
- i % gjennomsnittlig forvaltningskapital (GFK)



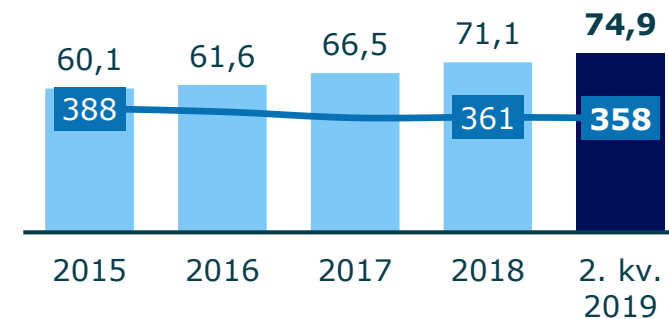
# Effektiviteten øker og nærmer seg målsetning

- Arbeidet med å øke effektiviteten til banken gir resultat
- Vi investerer i teknologi og systemutvikling som skaper gode kundeopplevelser, økt verdiskaping og effektivitet
- Banken er på plass i gjeldsregisteret og vi er godt i rute i forhold til PSD2
- Vi fortsetter å utvikle organisasjonen og har økt kompetansen på flere områder
- Arbeidet med ny profil utvikler seg i tråd med plan

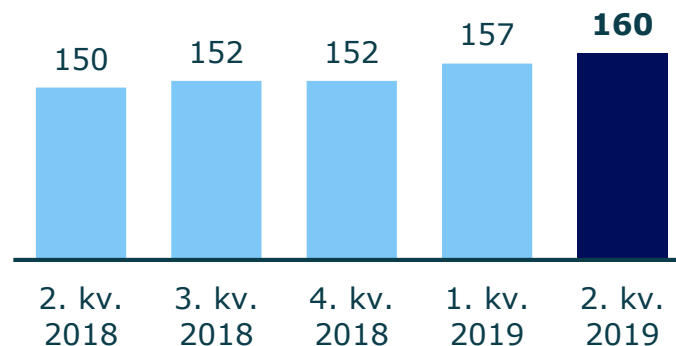
## Kostnader i % av inntekter



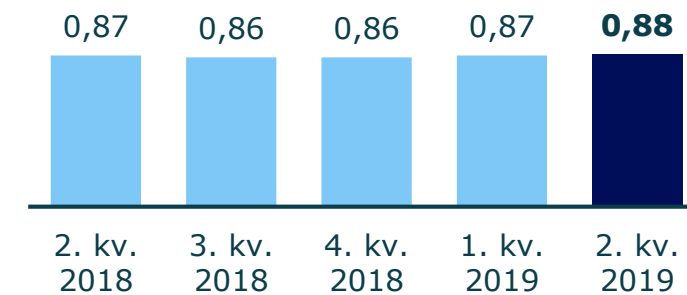
## Forvaltningskapital og årsverk - forvaltningskapital i milliard kroner



## Driftskostnader i kvartalet - i millioner kroner

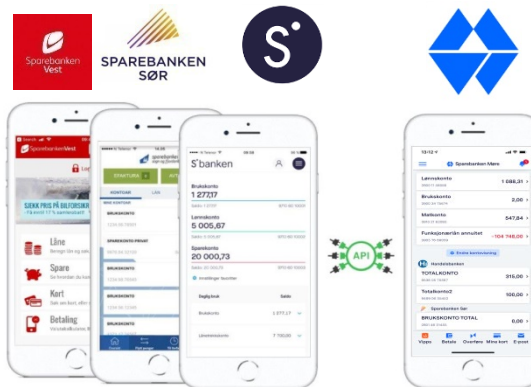


## Driftskostnader i kvartalet - i % av GFK





# PSD2 og Open Banking



Gode kundeopplevelser



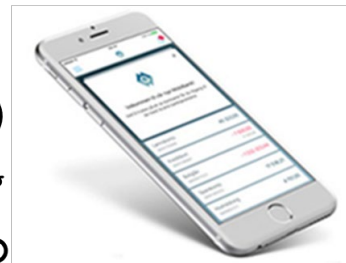
Tidsaktuell og relevant



Pålitelig og forutsigbar



Bærekraftig og ansvarsfull



PSD2 Regulativ

Tjenester 2019

Open banking  
Mulighetsbilde

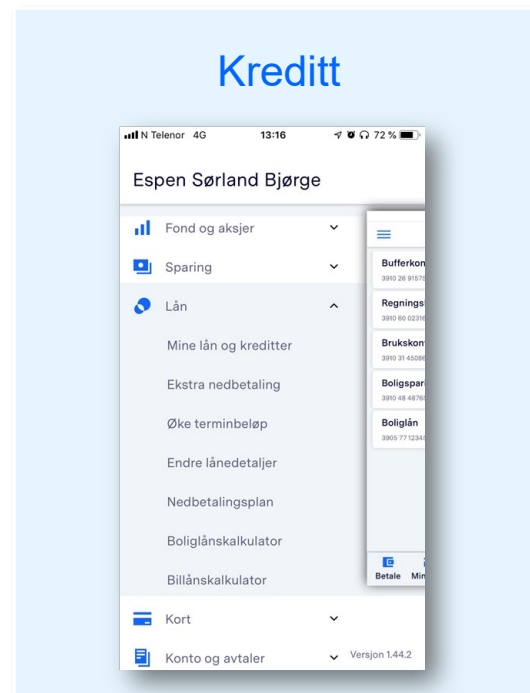
- Banken oppfyller kravene i PSD2 regulativet og gjør tilgjengelig betalingsinformasjon og kontoinformasjon til andre godkjendte aktører.

- Banken bruker mulighetene PSD2 gir til å integrere andre banker i våre kanaler.

- Banken vil samarbeide med FinTech's, leverandører og partnere for å tilby våre kunder de beste tjenestene i en fremtidig mer åpen bankverden.

# Selvbetjeningsgrad<sup>o</sup>

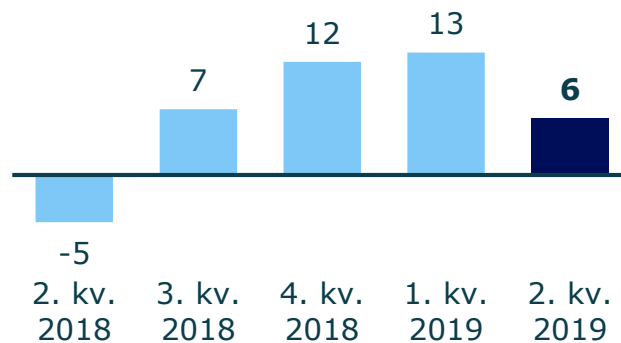
I hvor stor grad bruker kundene våre selvbetjente løsninger?



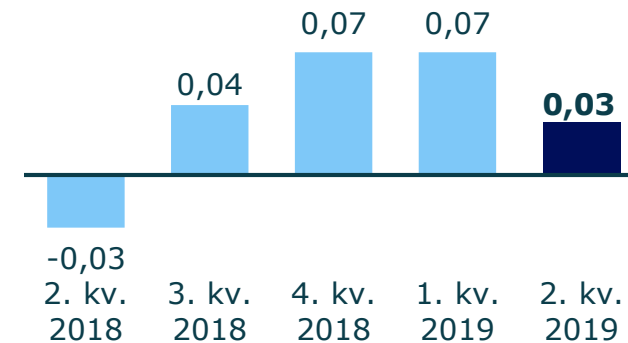
# Lave tap og god porteføljekvalitet

- Lave tap i 2. kvartal
- Økning i netto tapsutsatte engasjement som følge av individuell nedskrivning på engasjement som tidligere lå i steg 3 i konsernets ECL-modell

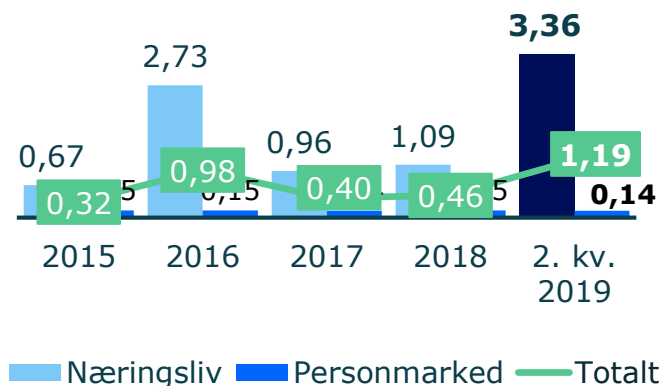
Tap på utlån og garantier  
- i millioner kroner



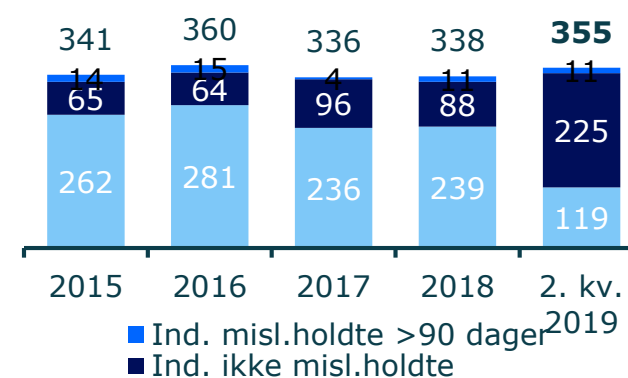
Tap på utlån og garantier  
- i % av GFK



Sum tapsutsatte engasjement  
- i % av engasjement



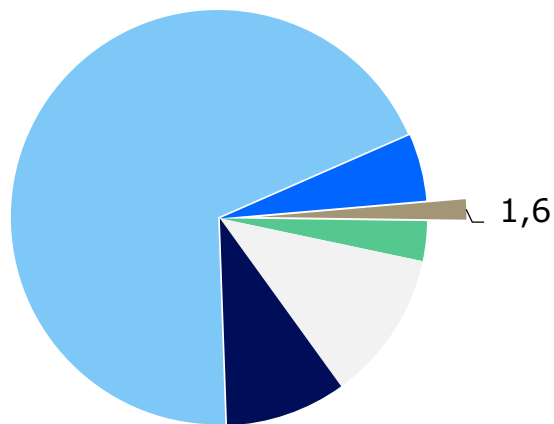
Betryggende tapsnedskrivninger  
- i millioner kroner



# Lav eksponering mot offshore og supply

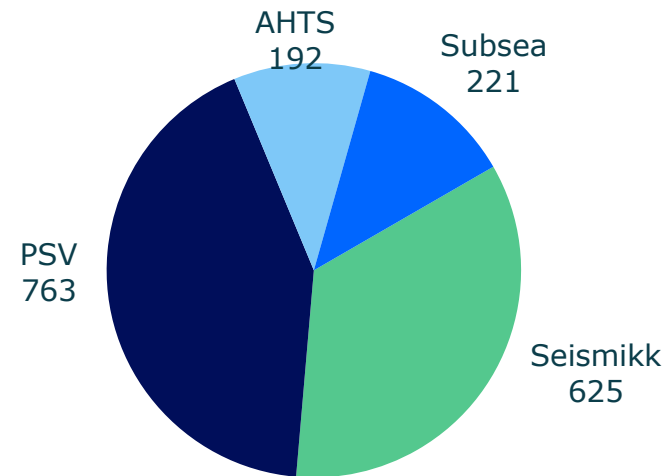
## Andel utlån til offshore og supply

- i % av totale utlån



## Fordelt eksponering pr fartøystype (utlån, garantier mv)

- i millioner kroner

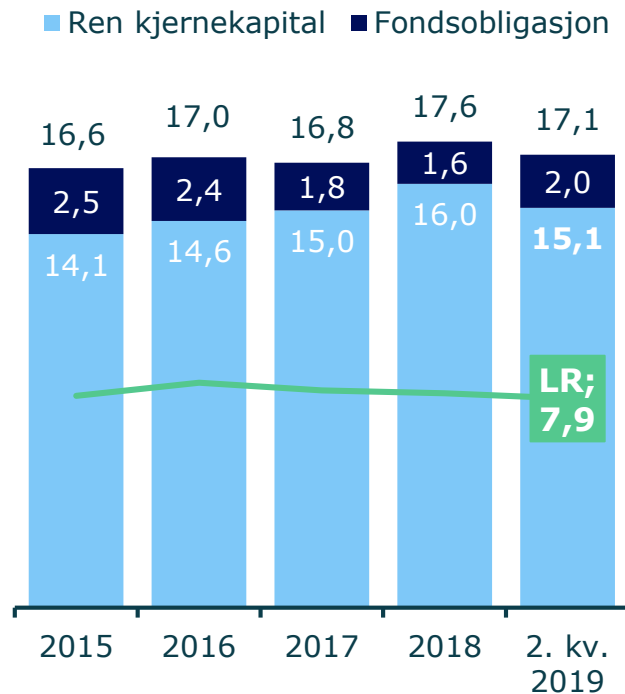


(EAD millioner kroner)	Utlån	Garantier mv	Sum EAD				Andel EAD
				Individuelle	ECL-IFRS 9	Total	
Lav risiko (risikoklasse A-C)	0	0	0	0	0	0	0,0 %
Middels risiko (risikoklasse D-G)	553	214	767	0	15	15	2,0 %
Høy risiko (risikoklasse H-M)	209	44	254	0	21	21	8,4 %
Engasjement med individuell tapsnedskrivning	223	557	779	186	0	186	23,9 %
<b>Sum</b>	<b>985</b>	<b>1012</b>	<b>1.800</b>	<b>186</b>	<b>36</b>	<b>222</b>	<b>12,4 %</b>

# God kapitaldekning

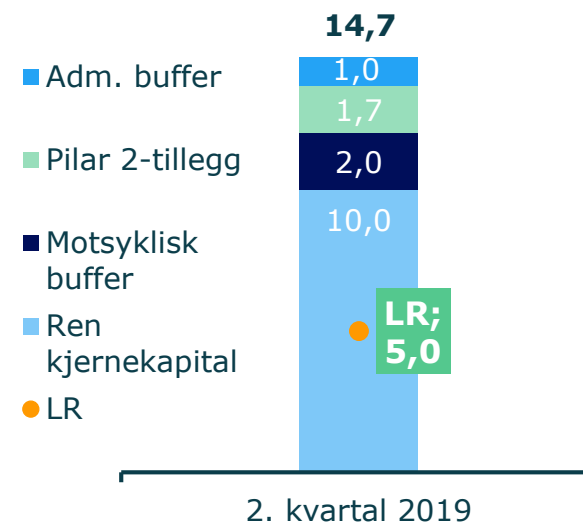
- Ren kjernekapital og leverage ratio (LR) godt over regulatoriske krav
- Kvartalets reduksjon i ren kjernekapital skyldes hovedsakelig at det er foretatt individuell nedskrivning på engasjement som tidligere lå i steg 3 i konsernets ECL-modell

## Kjernekapitaldekning - i % av beregningsgrunnlag



- Ren kjernekapital skal minimum utgjøre 14,7 %
- Ren kjernekapital utgjør 15,1 % pr 30.6.19, kjernekapital utgjør 17,1 % og ansvarlig kapital utgjør 19,1 %

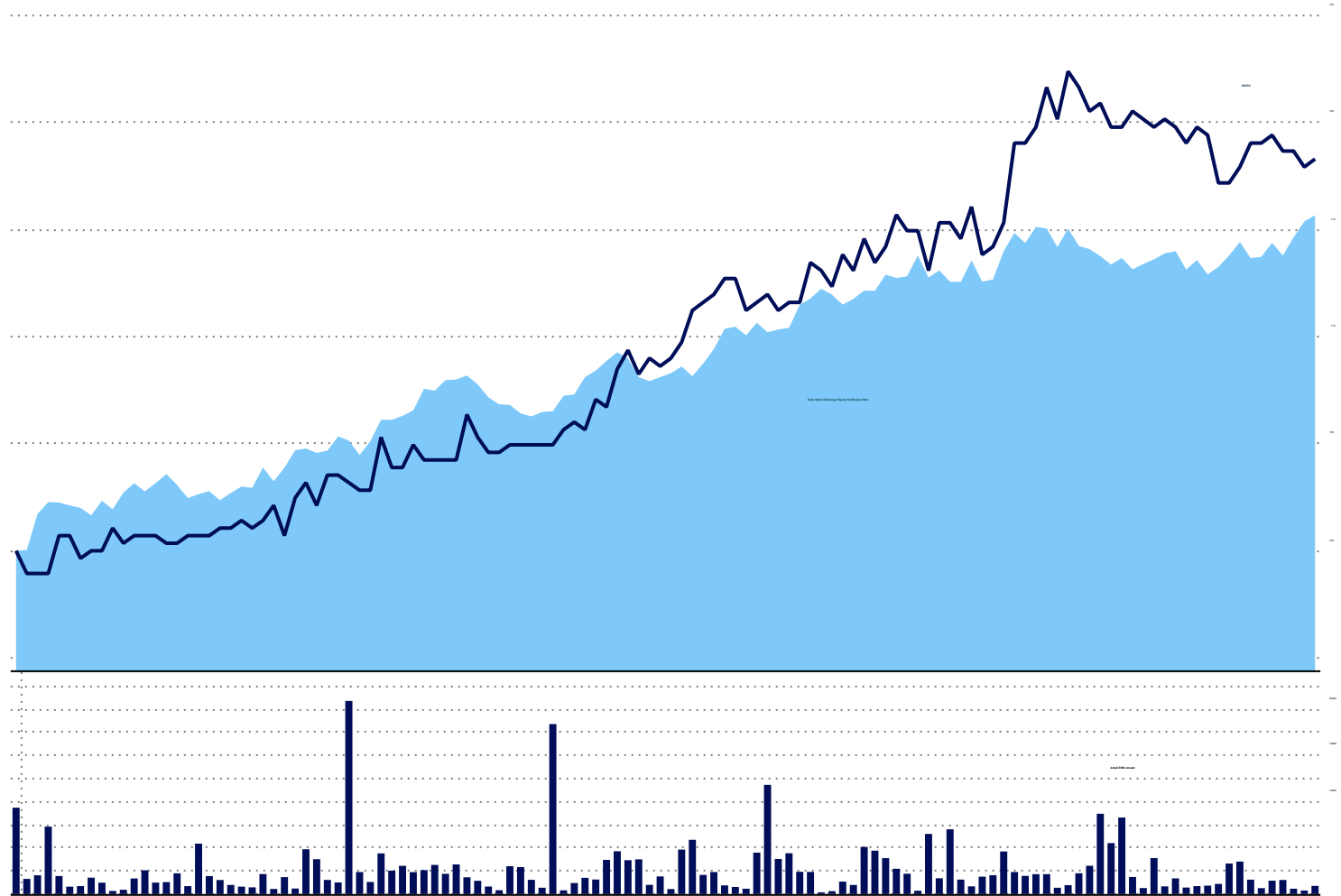
## Mål for ren kjernekapitaldekning - i % av beregningsgrunnlaget



- Konsernets kapitaldekning ligger godt over de regulatoriske kapitalkravene
- Kapitaldekning beregnet i henhold til IRB i Basel II; IRB for massemarked og IRB grunnleggende for foretak

# God MORG-utvikling

- Med en **MORG-kurs** på NOK 318 ved utgangen av 2. kvartal 2019 har pris/bok styrket seg til 1,04 fra 0,93 pr 31.12.18.
- Kursen på MORG steg med nær 13,6 prosent (Total Return) i løpet av 2018, om lag 8 p.e. mer enn egenkapitalbevisindeksen.
- Som figuren viser, steg MORG-kursen ytterligere med om lag 18 prosent i løpet av 1. halvår, over gjennomsnittlig kursutvikling i egenkapitalbevismarkedet i samme periode.



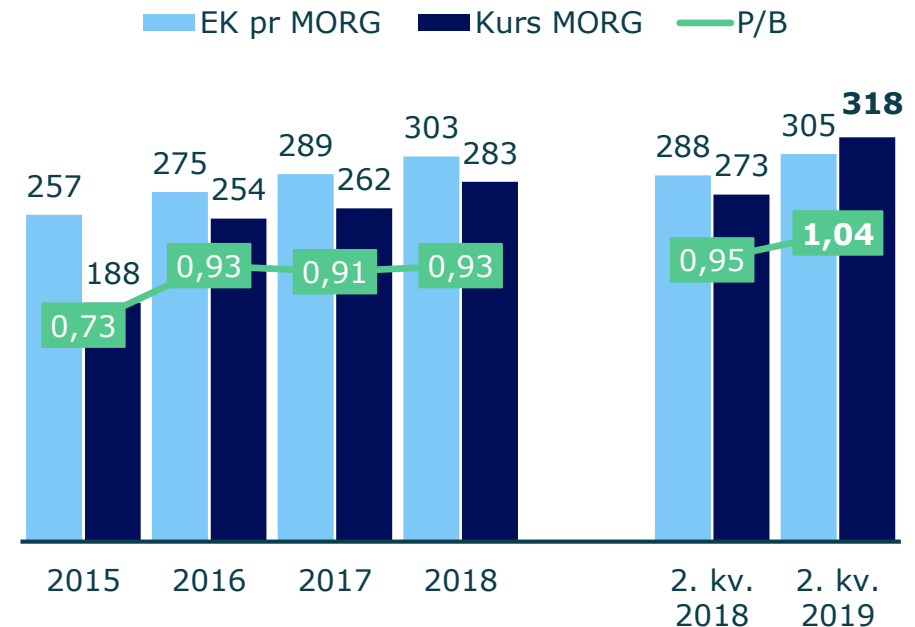
# God kursutvikling på MORG i 2019

## Utbyttepolitikk

- Sparebanken Møre har som målsetting å oppnå økonomiske resultater som gir god og stabil avkastning på bankens egenkapital
- Sparebanken Møres resultatdisponering skal påse at alle egenkapitaleiere sikres likebehandling
- Om ikke soliditeten tilsier noe annet, tas det sikte på at om lag 50 prosent av årets overskudd samlet sett kan utdeles som utbytte

## MORG – kurs og bokført verdi

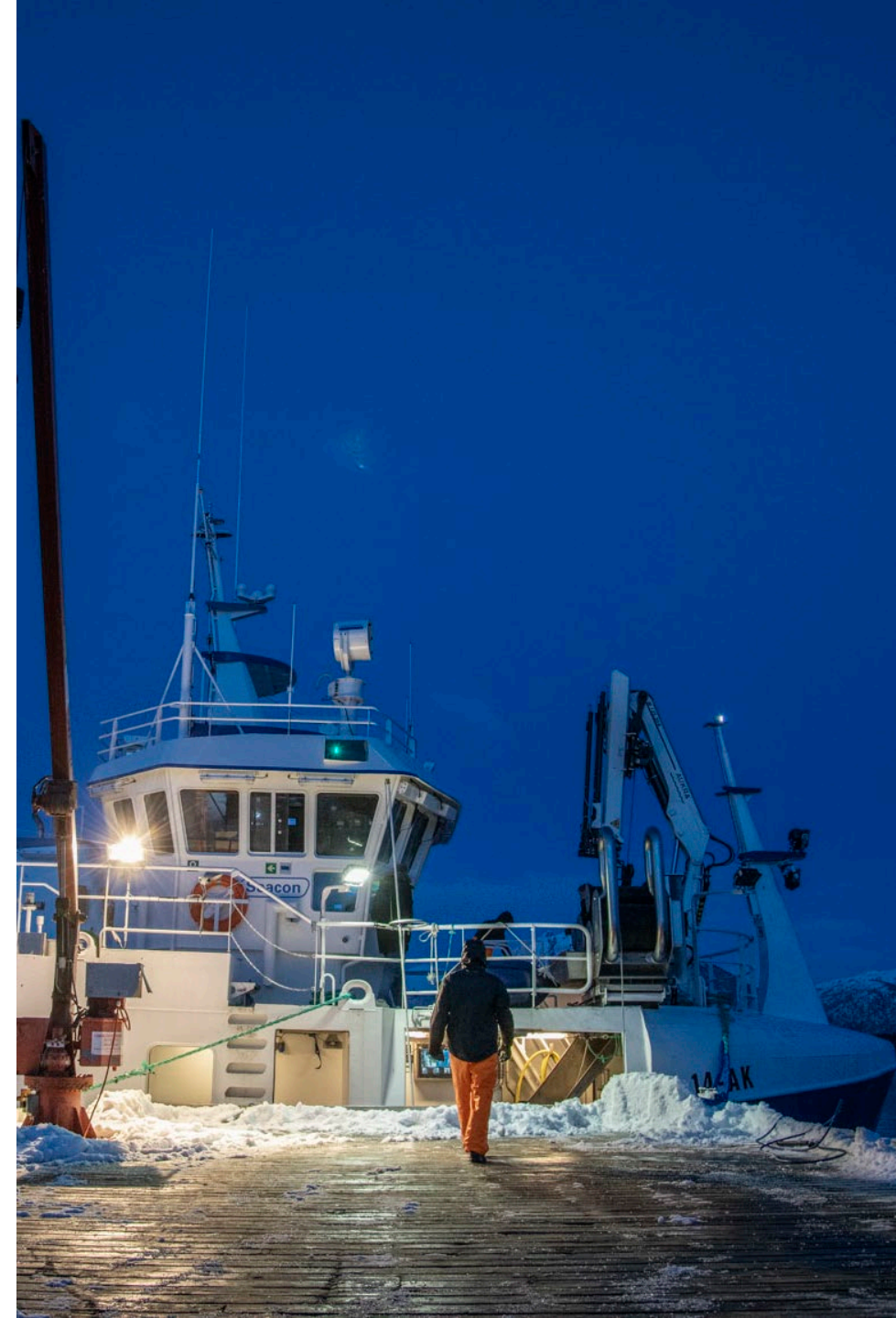
- Egenkapital og kurs i kroner, pris/ bok i andel



Egenkapital pr. MORG er beregnet basert på konserntall

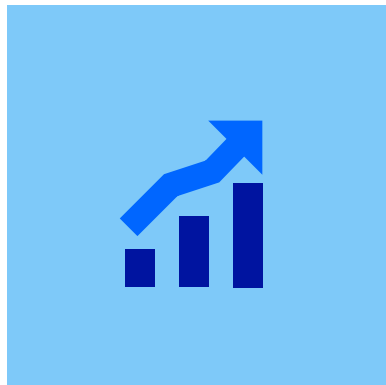
# Gode utsikter

- Sparebanken Møre er godt kapitalisert og har en god likviditet ved halvårsskiftet. Banken har en sunn finansiell struktur og tilpasset balanse. Resultatene har vært stabilt gode og tapene lave de siste årene
- Det forventes at tapene vil være på et lavt nivå også i 2019. Totalt sett forventes det et godt resultat for året
- Det ligger an til en moderat oppgang i produksjon og etterspørsel i fylket fremover. De viktigste årsakene til dette er
  - Renteoppgangen blir etter alt å dømme begrenset
  - Kronekursen holder seg svak
  - Aktiviteten i offentlig sektor holder seg oppe
  - Veksten i oljeinvesteringene har positive ringvirkninger
- Geopolitisk usikkerhet, Brexit og handelskonflikten mellom USA og Kina bidrar imidlertid til å dempe veksten på våre eksportmarkeder

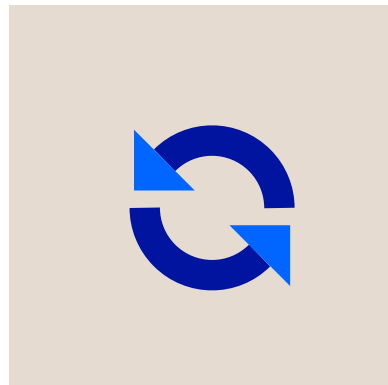




# Finansielle mål



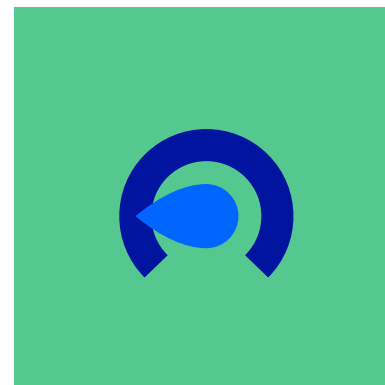
**Egenkapital-  
avkastning  
> 11,0%**



**K/I < 40 %**



**Ren kjernekapital  
>14,7 %**



**Lave tap**



**Sunn finansiell  
struktur**

# Kontakt

sbm.no  
facebook.com/sbm.no  
@sbmno  
engasjert.sbm.no



**Trond Lars Nydal**  
Administrerende direktør

95 17 99 77  
trond.nydal@sbm.no

**Runar Sandanger**  
Leder Treasury og Markets

95 04 36 60  
runar.sandanger@sbm.no

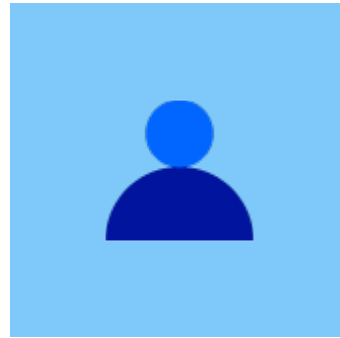
## Disclaimer

This presentation has been prepared solely for promotion purposes of Sparebanken Møre. The presentation is intended as general information and should not be construed as an offer to sell or issue financial instruments.

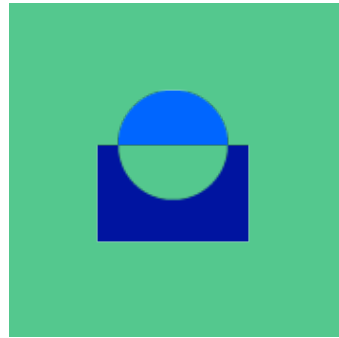
The presentation shall not be reproduced, redistributed, in whole or in part, without the consent of Sparebanken Møre. Sparebanken Møre assumes no liability for any direct or indirect losses or expenses arising from an understanding of and/or use of the presentation.

# Vedlegg

# Totalleverandør av finansielle tjenester



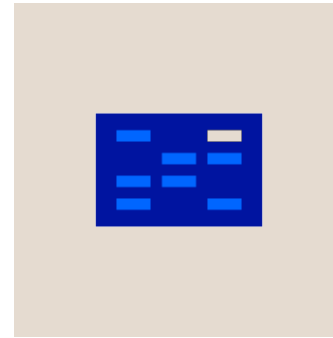
Finansiell rådgivning



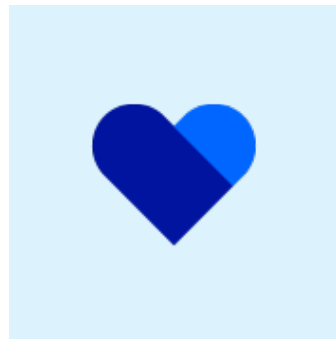
Innskudd og plassering



Lån og finansiering



Betalingstjenester



Forsikring



Aksje-, valuta- og rentehandel



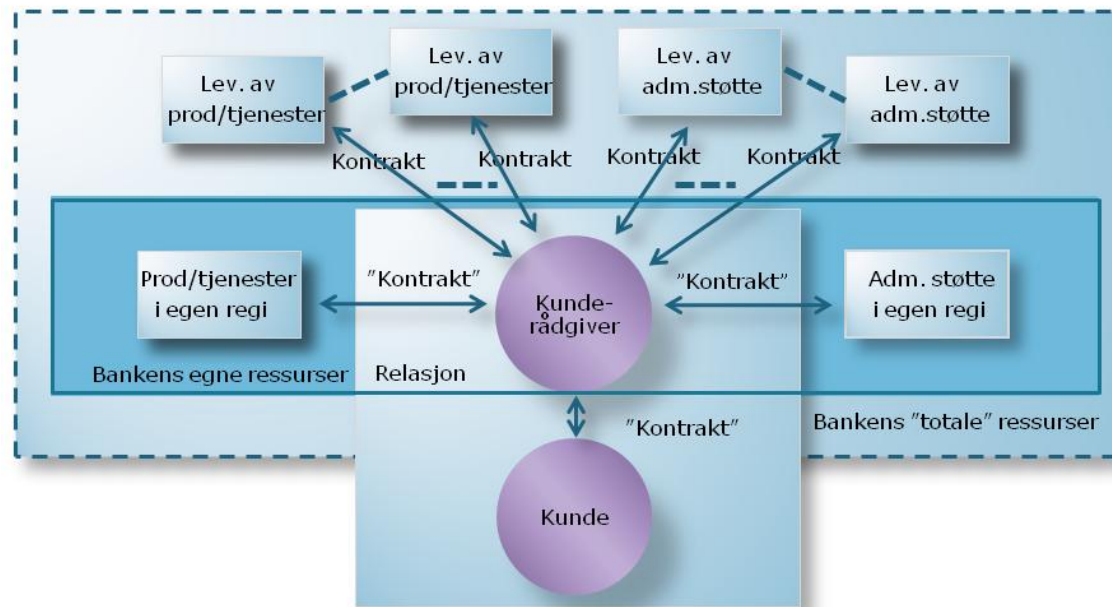
Eiendomsmegling

# Partnerstrategi

Bankens strategi legger grunnlaget for arbeidet med partnere. For at banken skal være en totalleverandør av de beste finansielle tjenestene og ha de beste partnerne, har banken en **Contract Banking** strategi. Dette gir fleksibilitet til å velge drift og utvikling av tjenester i egen regi, eller sammen med partnere der det anses for å være det beste alternativet.

En målrettet digitalisering blir viktig for banken fremover. Dette for å sikre økt **effektivisering** og gode **kundeopplevelser**. For å lykkes med dette må banken velge og samarbeide med kompetente partnere.

Banken må utnytte de eksisterende **kompetansemiljøene**. I tillegg må banken delta i **strategiske nettverk** inn mot partnere og aktører som kan bidra til utvikling av banken. **Samarbeid med andre banker** vil være sentralt for å lykkes med kostnadseffektive og gode løsninger.



## 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
- Oppfølging, kravstilling, forhandling og nærhet til partnere er sentralt

# En pådriver for regional utvikling

