

Befester posisjonen som nummer 1 i nord

SpareBank 1 Nord-Norge øker markedsandelene på alle fronter.

Det nordnorske finanskonsernet leverer et resultat på 414 millioner før skatt for årets tre første måneder. Det er 23 millioner mer enn for samme kvartal i 2017.

– Nummer 1-posisjonen i Nord-Norge har lenge vært et uttalt mål for oss. I fjor var vi for første gang den mest foretrukne banken for både privatkunder og bedriftskunder. Og trenden fortsetter; stadig flere velger nordnorsk, og stadig flere velger oss. Personlig synes jeg det er spesielt gledelig at nesten halvparten av de nyetablerte nordnorske bedriftene nå velger SpareBank 1 Nord-Norge som sin bankforbindelse, sier konsernsjef Jan-Frode Janson.

Synergier gir uttelling

SpareBank 1 Nord-Norge tar markedsandeler på de fleste produktområdene. Konsernet kan vise til en utlånsvekst på 8,8 prosent i personmarkedet, og hele 14,1 prosent i bedriftsmarkedet. I tillegg øker markedsandelene innenfor både eiendomsmegling, regnskapstjenester, salgspant og leasing.

– Mange kunder etterspør mer komplekse tjenester enn det tradisjonelle banker kan levere. SpareBank 1 Nord-Norge er et komplett finanshus som i tillegg til banktjenester blant annet leverer regnskapstjenester og eiendomsmegling. Det ligger vesentlig kraft og synergier i det å kunne levere en større produktbredde, sier Janson.

De mest fornøyde kundene

Konsernsjefen er glad for tilliten de nordnorske kundene viser SpareBank 1 Nord-Norge.

– Veksten bekrefter at strategien vår er fornuftig. Selv om vi jobber intenst med å tilrettelegge for digital selvbetjening tror vi samtidig på fysisk tilstedeværelse. Vi har flere kontorer i landsdelen enn alle våre konkurrenter til sammen, og vi har valgt å beholde et tjenestetilbud også for de som ikke er digitale. I sum gir dette et godt tilbud til alle, og det ser vi kundene setter pris på.

Samtidig har konsernet ingen planer om å hvile på sine laurbær:

– Vi skal jobbe hardt for fortsatt å fortjene nr. 1-posisjonen. Kostnadsprosenten vår øker i første kvartal. Det er fordi vi investerer i både nye løsninger og ny kompetanse, som igjen skal bidra til å effektivisere vår drift. Det er fint å være størst, men det som er aller viktigst for oss er at kundene våre er fornøyde. Det er verdt å bruke penger på det.

En spesiell eiermodell

Nylig utfordret SpareBank 1 Nord-Norge folket i landsdelen til å fortelle hva de synes er viktig, og lovet å bidra økonomisk til utvikling av landsdelen. Bakgrunnen er konsernet spesielle eiermodell; mer enn halvparten av SpareBank 1 Nord-Norge er eid av det nordnorske samfunnet. Som eier får landsdelen derfor den største andelen av overskuddet.

– Jo flere kunder vi får, jo mer penger går tilbake til ildsjeler og gode prosjekter i landsdelen vår. Det har folket i nord forstått, og trolig bidrar også det til veksten vi ser. For meg som konsernsjef er det en ekstra motivasjon å tenke på at vi, gjennom resultatene våre, bidrar til at fine ting kan skje i hele Nord-Norge.

SpareBank 1 Nord-Norges resultat etter 1. kvartal 2018 (tall fra 1. kvartal 2017 i parentes)

Resultat før skatt	414 mill kr (391 mill kr)
Egenkapitalavkastning	11,2 % (12,2 %)
Kostnadsprosent	44,4 % (42,8 %)
Ren kjernekapitaldekning	14,8 % (15,3 %)
Utlånstap	16 mill kr (44 mill kr)

Kontaktpersoner i SpareBank 1 Nord-Norge:

- Konsernsjef Jan-Frode Janson, tlf. 909 75 183
- Kommunikasjonssjef Stein Vidar Loftås, tlf. 951 26 576

Hele kvartalsrapporten ligger på snn.no/investor.

[Foto til fri bruk kan lastes ned fra Flickr.](#)