

Landshypotek Bank



Jord- och skogsbrukarnas bank

Varför är det bra att medlemmar i en ekonomisk förening äger en bank?

Vad gör för skillnad?

Vad är möjligheterna och utmaningarna?





Landshypotek Bank

6 februari 2014

Landshypotek Bank

Sveriges nya bank finansierar landsbygdens framtid

Det började 1836 med vår första hypoteksförening. Redan då bidrog vi till utvecklingen av en levande landsbygd genom att erbjuda goda lånevillkor till driftiga landsbygdsfamiljer. Vi insåg värdet av att kunna förverkliga drömmar som utvecklar jord- och skogsbruk på bästa tänkbara sätt. Långsiktigt över generationer. Värdet av att njuta av allt lantligt och svenskproducerat. Värdet av att tillsammans arbeta för ett rikare liv på landet.

Med tiden har vi blivit specialister på finansiering av jordens och skogens möjligheter. Framförallt förstår vi människorna bakom de många familjeföretagen – landsbygdens verkliga hjältar. Tillsammans fortsätter vi på den inslagna vägen. Nu under vårt nya namn Landshypotek Bank. Vi erbjuder även tryggt sparande med god ränta för alla som älskar landsbygden lika mycket som vi gör.

Besök oss på landshypotek.se

För ett rikare liv på landet



Gemensamt intresse

Mötte samhällsproblem

Gemensamt intresse

Tillsammans är starka – drog nytta av kollektivet

Skalfördelar

....

Hur gör det 2014?





Uppgiften

Finansierar satsningar och företagande för ett rikare liv på landet.

Specialiserade på jord- och skogsbruk.

Pressar priset på finansiering till jord- och skog.

Grunduppgiften är densamma sedan 1836.

Öppnat för sparande. Digital bank och ett sparande hos Landshypotek Bank bidrar till utvecklingen av den svenska landsbygden.





Sveriges 10 bank

Finansierat svenskt jord- och skogsbruk med 61 miljarder.

45 000 medlemmar, 60 000 kunder.

Ägarna = medlemmarna. Organiserade ekonomisk förening i tio regioner.

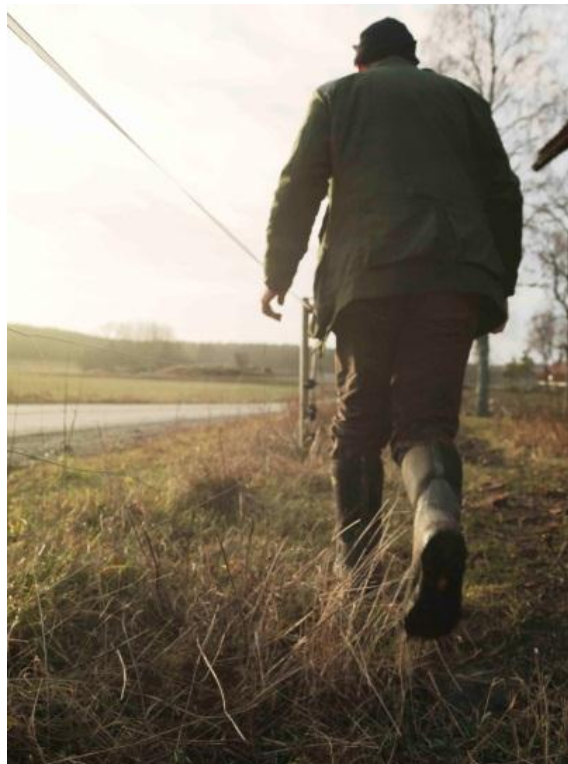
Affärsverksamhet organiserad i åtta distrikt, 19 försäljningskontor.

Cirka 70 kundansvariga - kan jord- och skog.

Cirka 80 förtroendevalda, jord- och skogsbrukare, utför värderingar.

Kundservice för snabb kontakt.

Överskottet tillbaka till jord- och skogsbruket genom bättre villkor och medlemsutdelning.





Utvecklingen

Fler produkter på marknaden.

Utvecklat internettjänster.

Utveckling av partnerskap (försäkringar, leasing/avbetalning).

Aktiv kompetensförsörjning.

Medlemsinvesteringar.

Förstärkt kontrollen – viktigt som bank.

Förbättrat kreditbedömningarna.

Anslutna till dataclearingen för professionell betalningshantering.

Höjd rating S&P, Fitch.

Framgångsrikt emitterat obligationer möjliggör goda villkor.





Vår historia

1836: Den första landshypoteksföreningen startar i Skåne. Visionära samhällsbyggare, fri marknad.

1861: Sveriges Allmänna Hypoteksbank grundas för underlätta upplåning till hypoteksföreningarna. Reglerad marknad.

1995: De tio landshypoteksföreningarna slås samman till en ägarförening. Landshypotek AB bildas.

2006: Bryter samarbete med LF.

2010: Startar visions- och nytt strategiarbete.

2013: Landshypotek blir formellt bank.

2014: Det nya varumärket och en ny digital bank för sparare lanseras.





Vår organisation

Landshypotek Bank AB

- Driver banken, affären
- Styrelse, ledningsgrupp, distriktsorganisation
- Köper tjänster av förtroendevalda för affären

Landshypotek ekonomisk förening

- Demokratisk uppgift:
 - Ansvarar för medlemsrelationen
 - Regioner, huvudstyrelse
- Värderar på uppdrag av AB
- Bidrar i marknadsföringen av banken
- Hanterar ägarfrågor såsom:
 - Ansvarar för egna kapitalet och kapitalanskaffningen
 - Bestämmer om utdelningen
 - Krav på Bank AB
- Regionmöten, utdelning



Landshypoteks DNA

Vår existens berättigas av vår uppgift för jord- och skogsbruket, vår kompetens, våra goda villkor och vår ägandeform.

Uppgiften: Säkerställa konkurrenskraftig finansiering av jord och skog

Ägandeformen grunden.



Landshypotek idag

God resultatgenerering

- Resultatutvecklingen har varit positiv
- 11 % utdelning till medlemmarna

God tillväxt

- Utlåningen ökade 3 %
- Sparande ökade 36 %

Breddat produktutbud

- Sparande
- Partnersamarbeten
- Intjäning annat än bottenlån

Ökad marknadskonkurrens

- Färre antal
- Antal lånekunder minskar

Kundkrav kräver ständig utveckling

Ökade krav från myndigheter och ratinginstitut

- Inlåning
- Kapitalkrav
- Regelrapportering



Utmaningar

Behövs bank för jord- och skog?

Kan vi möta ökade kapital- och regelkrav?

Stå oss i konkurrensen?

Möta ständig utveckling för kund?





Möta utmaningen som medlemsägda

Hur stärker affären?

Hur stärker kommunikationen?

Hur får aktiva ägare?





Vill ha medlemmar

Hur kan vi gå med på detta?

”Kanske för att klubbarna i första hand skapar en känsla av gemenskap och inte en ömsesidigt kalkylerande relation. Eller för att de skapar verkligt värde, långt bortom kortsiktig ekonomisk vinning?”

Knyter kunderna till sig

Ej vinning

CSR – socialt ansvar

=> Kooperationers paradgren?



facebook Sök efter personer, platser och saker

#flashrun

Offentlig · Av Nike Running Sverige

den 21 december 2013 18:00

Årets mörkaste dag väntar.

Den 21 december lyser vi upp Stockholm när vi tillsammans springer genom mörkret. Ta med flashpack-kläder, pannlampor och ficklampor. #flashrun #justdoit

Tid: 18.00... Visa mer

Rålambshovsparken
112 35 Kungsholmen, Stockholms Län, Sweden
Visa karta · Visa videobeskrivning

Inlägg Visa personer som tackat nej



Vad göra med medlemmarna?

Drivkraften är medlemmarna, men vad gör det för skillnad att vara medlem?

Coop: tre miljoner medlemmar

OK/Q8: 1,6 miljoner medlemmar

HSB: 554 000 medlemmar

Den självklara kundrelationen är inte självklar.

Kooperativt forum 2012



I en osäker ekonomisk framtid blir kooperativa organisationer alltmer relevanta och mycket tydligare med vad de står för. Det var två slutsatser som Kooperativt i

Kooperativt forum lockade ett 40-tal personer och arrangerades av PwC. Moderatör för kooperativ sektor inom PwC. I sin inledning ställde Lars frågan om vad som kommer för kooperativa organisationer under de närmaste åren i ett Sverige som har såväl ökande bostadsbrist, samtidigt som opinionen, svängt från avreglering och marknadsorienterad styrning.

Den första talaren var Jacqueline Kothbauer, digital mediestrateg och författare till boken "Digitala medier". Hon uppmanade deltagarna att fundera allvarigt över vad de ville prata om i sin kommande verksamhet.

– Förr var det yrkesproffs som kommunicerade och då var syftet oftast mycket tydligt till alla och då måste man veta vad det är man vill säga, sa hon.

Medlemmarna är drivkraften

Jacqueline Kothbauer konstaterade att det som skiljer en kooperativ verksamhet från en vanlig är att den är självklar för andra som för de som arbetar inom kooperativa organisationer.

– Drivkraften är medlemmarna, men vad gör det för skillnad att vara medlem? Ja, inte ensamma om. Vad betyder egentligen demokrati i praktiken i till exempel en Kf? Jacqueline Kothbauer.



Kundernas val

- Bankerna i förtroendekris. Fler byter bank.
- Krav tjänster. Internet för enkla, kontorsrådgivning för komplexa tjänster.
- Sker transparens.
- Några villkorsjägare.
- Majoriteten söker enkelhet och en förtroendefullt långsiktig relation.
- Val "arv" från föräldrarna eller råd och rekommendationer från vänner, anhöriga, sociala medier.
- Kunderna minns och uppskattar när banker lyckas möta kunden i livets olika händelser.





Kundnära i organisationsformen

”När lantbrukare 1836 gick samman var det för att det traditionella banksystemet inte förstod behoven i det förändrade svenska jordbruket. Vår uppgift att förstå kundernas vardag och finansiera satsningar för landsbygden är densamma idag. Vi ska förstå våra kunder när andra inte gör det. Vi är och ska vara nära kunderna.”



Möter utmaningen

Affären stärks genom gemensamma intresset, kundnära formen och kompetensen hos förtroendevalda.

Kommunikationen stärks genom kundnära formen, delaktighet, påverkan. Lojalitet.

Krävs aktiva ägare

- Kapitalanskaffning
- Krav på banken





Vill bli fler

För fler professionella jord- och skogsbrukare.

För flera landsbygdsmfamiljer.

För sparare som älskar landet lika mycket som vi gör.

Fortsätta möjliggöra rikare landsbygd – stödjade kunderna som utvecklar Sverige med mat, välskötta skogar och öppna landskap.

Landshypotek Bank

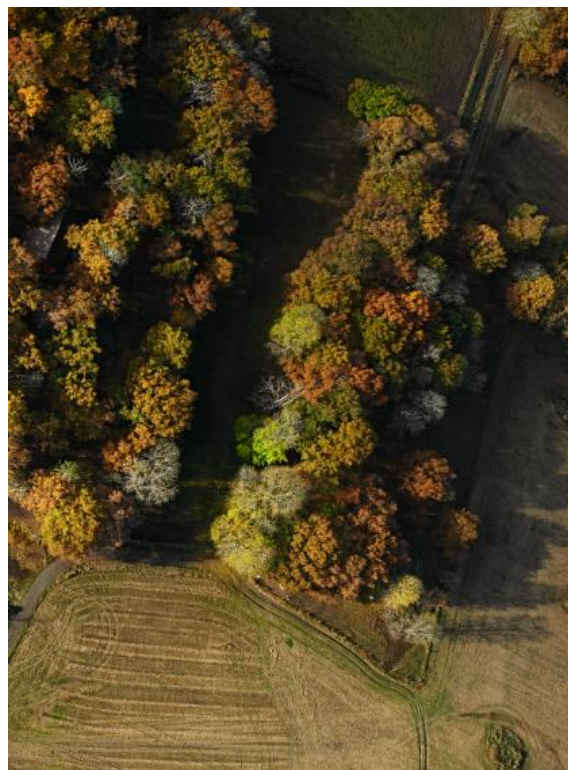
Sveriges nya bank finansierar landsbygdens framtid

Det började 1836 med vår första hypoteksförening. Redan då bidrog vi till utvecklingen av en levande landsbygd genom att erbjuda goda lånevillkor till driftiga landsbygdsmfamiljer. Vi insåg värdet av att kunna förverkliga drömmar som utvecklar jord- och skogsbruk på bästa tänkbara sätt. Långsiktigt över generationer. Värdet av att njuta av allt lantligt och svenskproducerat. Värdet av att tillsammans arbeta för ett rikare liv på landet.

Med tiden har vi blivit specialister på finansiering av jordens och skogens möjligheter. Framförallt förstår vi människorna bakom de många familjeföretagen – landsbygdens verkliga hjärtor. Tillsammans fortsätter vi på den inslagna vägen. Nu under vårt nya namn Landshypotek Bank. Vi erbjuder även tryggt sparande med god ränta för alla som älskar landsbygden lika mycket som vi gör.

Besök oss på landshypotek.se

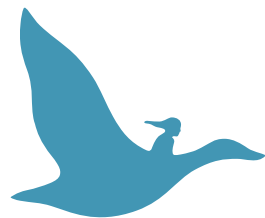
För ett rikare liv på landet





Landshypotek Bank

Tack!



Landshypotek Bank