

A man with grey hair and sunglasses, wearing a dark grey double-breasted coat and blue jeans, stands on a cobblestone path. In the background, there is a large brick building with many windows, a white van, and some trees. The scene is outdoors on a cloudy day.

## Tostrup turnerer landet rundt

Side 6

## Med banken i klasse- rommet

Side 14

## Kredittforeningen for Sparebanker:

# Intensiverer markedsføringen

I 2004 gikk 49 sparebanker sammen med det sparebankeide selskapet Eien-  
domskreditt og etablerte KfS (Kredittforeningen for Sparebanker). Bakgrunnen  
for etableringen var et usikkert investormarked hvor det var vanskelig for ban-  
kene å skaffe fundingkapital både nasjonalt og internasjonalt. KfS ble en viktig  
finansieringskilde for mange sparebanker. Så kom finanskrisen, og med den re-  
geringens redningspakker som blant annet innebar at banker og allianser kunne  
etablere egne boligkreditselskap. Selskapene overtok indrefiletten av bankenes  
boliglån og stilte disse som sikkerhet for fundingkapital.

**V**i merket ganske raskt ned-  
gang i låneetterspørselen et-  
ter at det ble åpnet for at å  
bruke Obligasjoner med Fortrinns-  
rett, såkalte OMF-er, som sikkerhet  
overfor investorene i markedet. Det  
er for så vidt forståelig. Nå ser vi  
imidlertid at myndighetene ønsker  
mindre bruk av OMF-er. Det vil forhåpentligvis bidra til at flere av de  
mindre og mellomstore spareban-  
kene igjen velger å bruke oss som  
kredittleverandører, sier admini-  
strerende direktør, Trond Trostrup.

**For de små, men også for de store**  
KfS sin visjon er å være en ledende

*«en ledende  
leverandør  
av kreditt til  
mindre og  
mellomstore  
sparebanker»*

leverandør av kreditt til  
mindre og mellomstore  
sparebanker, sier  
Trostrup.

– I første omgang er  
det nok sparebanker med  
forvaltningskapital opp  
mot tre milliarder kroner  
som finansierer seg gjenn-  
om oss, og for oss har

dette vært den viktigste kundegrup-  
pen. Selv om det dreier seg om rela-  
tivt små sparebanker, så er disse  
svært solide. De har sterk egenkapi-  
tal og har et godt grep om sitt pri-  
mærmarked og har små eller ingen  
tap. Disse bankene har ca. 30 pro-  
sent av sin eksterne funding hos oss.

Vårt syn at også de mellomstore  
sparebankene med forvaltning opp  
mot sju/åtte milliarder, i større grad  
bør vurdere oss som samarbeids-  
partner når det gjelder funding. Vi  
ser disse sparebankene som et vel-  
dig interessant marked. Derfor har  
vi styrket markedsføringen overfor  
disse sparebankene.

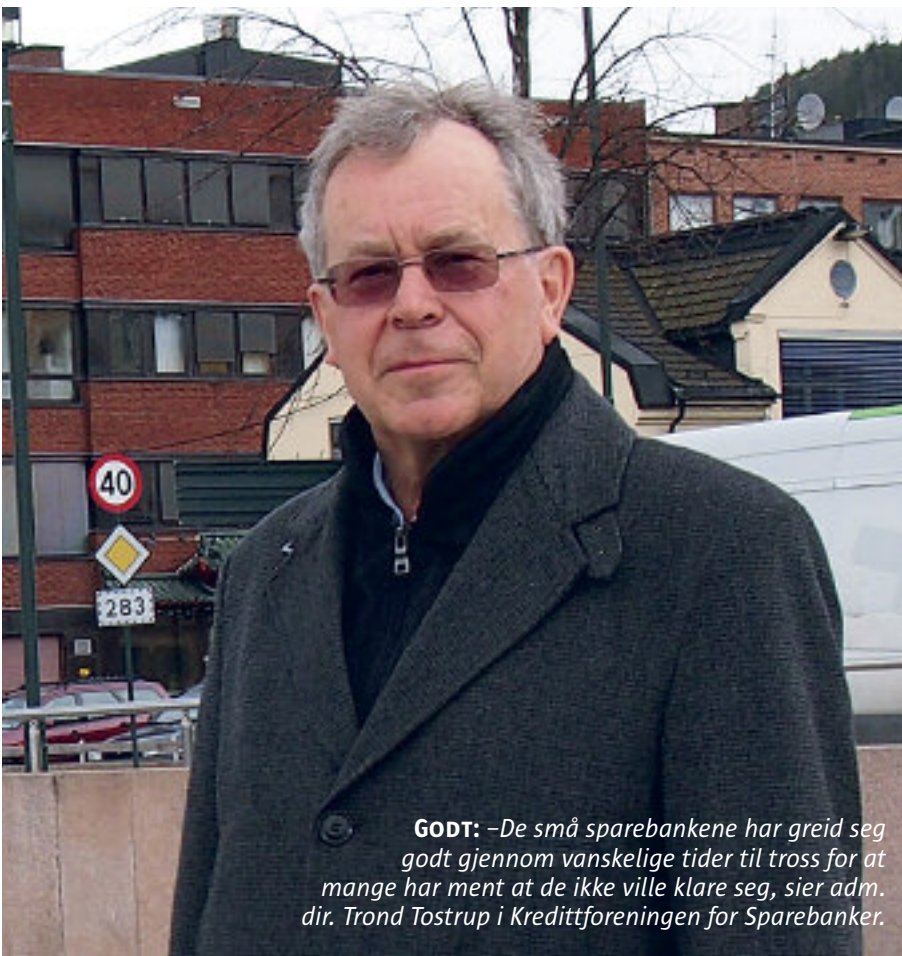
I tillegg vil jeg gjerne fremheve at  
vi også kan være et interessant sup-  
plement for de større sparebankene  
og regionsparebankene i deres fun-  
dingstrategi. Selv om det for disse  
bankene kan være noe billigere å  
finansiere seg gjennom obligasjons-  
markedet, men det trekkes på deres  
kredittlinje og ikke på KfS, slik at  
KfS kan være et viktig supplement.

Når det gjelder å hente inn fun-  
dingkapital, er det utvilsomt en klar  
fordel å ha flere finansieringskilder,  
slik at man har diversifisert sin fun-  
ding. Her kan vi i KfS spille en rolle  
for de sparebankene som ser forde-  
len ved å finansiere seg hos en leve-  
randør som er sparebankeiet.

Med de mellomstore og store  
sparebankene som kunder vil vi  
kunne øke våre volumer i betrak-  
telig grad. Det vil i sin tur føre til  
at vi oppnår bedre priser i marke-  
det noe som vil komme alle spare-  
bankene som bruker oss som leve-  
randør, til gode, fremholder Trond  
Trostrup.

Han advarer bankene mot i for  
stor grad å overføre boliglån til  
boligkreditselskap, fordi det kan  
bidra til å svekke kvaliteten i ban-  
kens egen balanse.

– Får vi et fall i boligprisene, vil  
det bli vanskeligere å «funde seg» i  
markedet ettersom den beste delen  
av balansen er plassert utenfor ban-  
ken.



**GODT:** –De små sparebankene har greid seg godt gjennom vanskelige tider til tross for at mange har ment at de ikke ville klare seg, sier adm. dir. Trond Tostrup i Kredittforeningen for Sparebanker.

### Skal snu utviklingen

I 2012 hadde Kredittforeningen for Sparebanker fortsatt nedgang i utlånsporteføljen. Tallene viser at selskapet ga 2 073 millioner kroner i nye lån. For refinansiering av tidligere lån ble det utbetalt 2 352 millioner kroner. Det er for tiden i overkant av 60 sparebanker som er låntakere i selskapet.

Selskapet satser nå hardt på markedsføring og salg av sine lån. Blant annet gjennom å besøke sparebankene og presentere de lånetilbud KfS kan tilby, og de fordeler sparebankene kan ha ved å finansiere seg gjennom KfS.

### Treffer sparebankene på hjemmebane

Den tidligere sjefen i Sparebanken Øst mener han har en flott og utfordrende oppgave som administrerende i Kredittforeningen. Selv om han har 30 prosent stilling, er Tostrup kromtappen i arbeidet med å markedsføre KfS overfor sparebankene.

– Jeg har stor glede av å reise rundt om i landet og treffe ledelse både i små og store sparebanker. Her fremfører jeg det glade budskap om fordelene ved å bruke KfS som partner i arbeidet med å sikre langsiktig og god funding til gode priser.

Men jeg lytter til det sparebankene forteller om seg selv og den måten de driver sin virksomhet på. Etter mange slike samtaler har jeg nok fått et litt annet syn på de mindre sparebankene enn det jeg hadde som leder av Sparebanken Øst.

Til nå har jeg besøkt et sted mellom 40 og 50 frilynte og enestående sparebanker rundt om i landet. Det som først og fremst har slått meg, er den sterke viljen og evnen til å være selvstendig sparebank. De små sparebankene har greid seg godt gjennom vanskelige tider til tross for at mange har ment at de ikke ville klare seg.

Det som er tilfelle, er at disse bankene har bygd opp en sterk egenkapital, i flere tilfeller over 20 prosent.

### FAKTA: Kredittforeningen for Sparebanker

Ansvarlig kapital	316 mill kr
Kapitaldekning	23, 11 prosent
Totale utlån	6 553 mill kr.
Totale lån 2012	2 356 mill. kr
Sparebanker med lån	61

De kjenner det markedet de betjener - og de har som skomakeren, blitt ved sin lest.

De fleste mindre sparebankene (77) har valgt å delta i alliansesamarbeidet i Eika. Her får de tilgang til produkter både innen bank og forsikring som Eika er leverandør av. De utfordringer som knytter seg til nye regelverk, krav og virksomhetsstyring, blir løst gjennom selskapet Eika VIS, som bistår bankene i styringen av sin virksomhet. Og gjennom Eikaskolen driver man kompetansebygging for sparebankene.

Selv om de mindre bankene ofte er lokalisert utenfor de store byene, har de tydeligvis ikke store problemer med å skaffe nødvendig kompetanse til å tilfredsstille kundenes krav og drive banken med godt resultat, sier Trond Tostrup.

– Sterk egenkapital, tilgang til produkter og tjenester pluss meget godt kjennskap til eget marked gjør at de ikke trenger å fusjonere med andre. Velger man likevel fusjon, skjer de i «familiære» former med nabobanken, fremhever Tostrup.

Han viser til at det i enkelte tilfeller skjer negative hendelser i banknæringen. Skjer dette i mindre sparebanker, kan det få svært store konsekvenser.

– Vi har sett noen tilfeller av dette de siste årene. Det som imidlertid er bemerkelsesverdig, er den måten man har taklet dette på. Selv om banken nærmest ligger i grøfta, har man gått på med krum hals for å berge den lokale sparebanken. I noen tilfeller alene, i andre med god hjelp av andre sparebanker. De mindre sparebankenes overlevelses-evne skal man ikke kimse av, sier administrerende direktør Trond Tostrup i Kredittforeningen for Sparebanker.

RAGNAR FALCK  
Sparebankbladet