



Landshypotek Bank

Hela landets bank Landshypotek Bank 2019

För ett rikare liv på landet

Innehåll

Landshypotek Bank – För ett rikare liv i hela landet	1
2019	3
Vd har ordet	4
2019 i siffror	6
En överblick av året	7
2019 – Året i händelser	8
2019 med Landshypotek Ekonomisk Förening	10
En hållbar bank för satsningar i hela landet	12
Utvecklingen mot en bättre bank för allt fler	15
För lantbruket sedan 1836	16
Boendet som en plats att trivas på	18
Medarbetare som gör skillnad	20
Resultaträkning	22
Totalresultat	22
Balansräkning	23
En bank med stark historia	24

Denna rapport presenterar utveckling och händelser i Landshypotek 2019 samt ger en överblick av det ekonomiska resultatet. Rapporten har tagits fram till Landshypoteks medlemmar inför Regionmötena 2020 men även för användning till andra kunder och intressenter. Denna rapport är ett sammandrag av de fullständiga Årsredovisningarna som går att ladda hem som PDF via www.landshypotek.se

För ett rikare liv i hela landet

Landshypotek Bank vill bidra till ett rikare liv i hela landet. När andra banker fokuserar på storstäderna och de ekonomiska förutsättningar som råder där – lyfter vi blicken bortom Stockholm, Göteborg och Malmö. Vi vill ge människor i hela Sverige förutsättningar att leva ett rikt liv. Vi vill att Sveriges landsbygd ska fortsätta att utvecklas.

Så tänker vi idag. Så har vi tänkt och agerat sedan 1836.

Landshypotek Bank ägs av cirka 38 000 jord- och skogsbrukare runt om i hela landet. Överskottet i banken

går tillbaka till jord- och skogsbrukarna. Vi har genom åren finansierat 100 000-tals satsningar på en levande och hållbar landsbygd – på öppna landskap, välskötta skogar och lokalproducerad mat. Men vi finns inte bara till för landsbygdens gröna företagare. Lån erbjuds också till landsbygdsboende och husägare runt om i landet. Sparandet är öppet för svenska hushåll och företag.

Tillsammans med kunderna får Landshypotek Bank Sverige att växa. Vi är en liten bank med en stor uppgift – att bidra till ett rikare liv i hela landet.

A photograph showing a person's arm in a dark jacket holding a handful of potatoes. Below the hand is a wooden crate filled with many more potatoes. The background is blurred, suggesting an outdoor setting.

Året med Landshypotek

2019

815 mnkr

Räntenettot uppgår till 815 mnkr.

418 mnkr

Rörelseresultatet uppgår till 418 mnkr.

76,4 mdkr

Utlåningen uppgår till 76,4 mdkr.

14,4 mdkr

Inlåningen uppgår till 14,4 mdkr.

198

198 personer arbetar på Landshypotek Bank. 32 nya medarbetare började under året, 18 kvinnor och 14 män.

84 000

Landshypotek Bank har 84 000 kunder som lånar till jord och skog, hus eller är sparare.

En bättre bank för allt fler

När vi gick in i 2020-talet gjorde vi det som ett kraftigt förändrat Landshypotek jämfört med det kreditinstitut som gick in i 2010-talet. Vi har i stark utveckling skapat en tryggare och bättre bank för allt fler kunder. I vår kundrelation bygger vi vidare på det vi är, en medlemsägd, unik och annorlunda bank på svensk bankmarknad. Vi arbetar för att bidra till kundens liv genom att framförallt fokusera på det vi kan allra bäst; utlåning till de som bor på en gård, driver företag inom jord och skog samt till villaboende.

Varje år ger väderförhållanden nya utmaningar och möjligheter för alla inom de gröna näringarna. Våra ägare, kunderna inom jord och skog, är fantastiska på att anpassa sig och finna vägar i en ständigt föränderlig tillvaro.

Att vara en del av kretsloppet och driva verksamhet under olika typer av okontrollerbara förhållanden är en del i att vara företagare inom de gröna näringarna. Det arbete som varje dag görs av alla jord- och skogsbrukare skapar förutsättningar för en hållbar framtid och ett rikare liv i hela landet.

Våra kunders sätt att hantera det kortsiktiga, men sikta på det långsiktigt hållbara inspirerar. Landshypotek går in i 2020-talet som en bank betydligt tryggare och bättre än det kreditinstitut som gick in i 2010-talet.

Vi är numera en bank som har fler tjänster och välkomnar fler kundgrupper som vill låna och spara. Vi finns även till för dem som vill låna till hus, liksom för allmänhetens sparare.

Vi har idag många fler kunder. Under decenniet har vi fördubblat vår intjäningskapacitet, kraftigt växt vår utlåning och vår inlåning från allmänheten har vuxit till 14 miljarder kronor.

Med omfattande investeringar i våra IT-miljöer har vi tagit rejäla kliv bort från spridda förlegade system till en modern och välutvecklad IT-miljö. Det har redan visat sig ge oss en ökad effektivitet och konkurrensfördel när vi byggt nya kundlösningar för både spara och låna.

Vi har blivit bank, bytt varumärke, förändrat vårt tilltal och finns närvarande på betydligt fler platser där både nuvarande och möjliga kunder kan möta oss och den värdegrund vi har.

Samtidigt som vi vårdat det grundläggande hos Landshypotek har vi således också tagit stora steg för att bli en ännu bättre bank för allt fler.

Vi stannar inte här. Vi ökar takten i utvecklingen för att vara i kontakt med och möta fler kunder på fler platser, både i fysiska och digitala möten. Att varje dag bli allt

bättre för fler kunder och en långsiktigt hållbar bank är det som vi tar sikte på i framtiden.

Vi växer inte utifrån en rik och växande produktflora, utan genom att flera får ta del av det som vi är och det vi redan har. Det handlar framförallt om våra lån. Vi har sparande, kompletterande tjänster med hjälp av partners och på egen hand, men vår kärna sedan drygt 180 år är lånen.

Klassiska bottenlån är helt grundläggande i en bankrelation och det allra viktigaste lånet för huvuddelen av kunderna på bankmarknaden. Det vi erbjuder med lån till hus och till jord och skog ger möjligheter. Vi är en del av att ge grundläggande möjligheter i många liv med hem, sysselsättning och företagande – och ett land som därmed kan leva från norr till söder.

2019 har varit stimulerande, men även utmanande. Vårt resultat är, efter de förhållanden som varit, tillfredsställande. Men vår intjäningsförmåga har tydligt påverkats av ränteförändringarna på marknaden. Riksbanken har höjt reporäntan. Den korta marknadsräntan som påverkar vårt pris för upplåning har flyttat sig än mer. Med den hårda konkurrensen på marknaden har inte kundräntan förändrats i samma takt och räntenettet har därmed fallit. För vår bank, som har en relativt hög andel marknadsupplåning i förhållande till inlåning, blir påverkan på resultatet tydligt. Vi har nu i början av detta år justerat våra räntor med hänsyn till den stora förändringen av de korta räntorna på marknaden. Banken bär dock alltjämt en stor del av den ökade upplåningskostnaden.

Vi har verkat i drygt 180 år och tänker långsiktigt. Vi utvecklas för att möta fler kunder och använda den infrastruktur och erfarenhet som vi har som bank för spara och låna för allt fler.

Under året har vi förstärkt vår kundmötande del av organisationen och också öppnat möjligheten för en digital låneansökan för jord- och skogsbrukare. Lantbrukare har tidigare inte haft den möjlighet som funnits inom andra delar av bankmarknaden. Vi har nu skapat ytterligare en naturlig, digital, port till oss som vi och kunderna tidigare saknat.



Som jord- och skogsbrukarnas bank har vi ett särskilt ansvar att se finansiella möjligheter i de gröna näringarna. Landshypotek ska givetvis vara en röst inom de gröna näringarna, framförallt genom våra förtroendevalda i den ekonomiska föreningen. 2018 visade vi upp det svenska hållbara skogsbruket för investerare och utfärdade världens första säkerställda gröna obligation helt byggd på de svenska skogarna och på svenska skogsägares arbete och ägande. Under året har vi utfärdat vår andra gröna obligation.

Vi har som del i det arbetet också reagerat starkt på det förslag som under året diskuterats inom EU och som riskerar att definiera den svenska skogen som icke hållbar för gröna investeringar. Många aktörer inom skogsnäringen och i övrigt har uppmuntrat och följt vår reaktion mot förslaget.

Vår tillväxt inom bolån är god. Vi erbjuder ett konkurrenskraftigt pris, men allt fler blir också medvetna om att de är kunder hos en bank som är större än priset. För alla våra kunder utvecklar vi oss för att hitta sätt att göra oss mer tillgängliga och vår relation med kunderna mindre krånglig. Det har blivit svårare att driva bank, men vi ska se till att det blir lättare att vara kund.

På bolånemarknaden har vi och andra utmanare gjort kunderna gott. Vi har visat vägen till konkurrens och helt andra räntor, samtidigt som vi öppnat för en helt annan transparens än den som tidigare funnits bland

de större bankerna på marknaden. Vårt inträde är bra för våra kunder, men också för de många kunderna på marknaden.

På Landshypotek Bank bär medarbetarna vår unika kultur och möjliggör vår prestation som bank. Vi arbetar för att ännu bättre frigöra medarbetarkraften. Under året har vi förändrat roller och uppgifter för många i organisationen – för att bli än mer kundtillvända och stå för fler relationsskapande möten.

Vi är starkt förankrade i vår värdegrund, med rötterna i vår historia och nära våra ägare. Vi vaknar varje dag för uppdraget för svenska jord- och skogsbruket. Här är vi unika, vi vågar påstå att ingen annan bank i Sverige gör det.

Vår utveckling handlar om att nå, möta och få fler kunder, hitta sätt att effektivare arbeta tillsammans, och göra det i en kultur som är positivt särskiljande både för oss som arbetar på banken och för kunderna.

Hos Landshypotek Bank möter du en annorlunda bank. En bank som inte leds av kortsiktiga avkastningskrav utan har fokus på långsiktigt värdeskapande för våra kunder och ägare där vi strävar efter långsiktig nytta framför korta vinster.

Per Lindblad
Vd

2019 i siffror

Under 2019 har vi fortsatt att öka vår utlåning till såväl jord- och skogsbrukare som bolånekunder. Vi har också stabiliserat vår inlåning på god nivå. Vårt resultat för året är tillfredsställande, men har påverkats av både ökade upplåningskostnader och ökad konkurrens. Vi ser dock långsiktigt på vår bank och vår affär. Vi har tagit ytterligare utvecklingssteg, bland annat i form av nya sätt att möta kunderna. Utifrån de tjänster vi erbjuder och den bank vi är blir vi successivt en bättre bank för allt fler, med fullt fokus på att möjliggöra ännu bättre kundrelationer 2020. Vårt fokus ligger på att skapa värden för kund som möjliggör den tillväxt vi behöver i en hårt konkurrensutsatt marknad. Landshypotek Bank går in i 2020-talet som en bredare, bättre och tryggare bank än det kreditinstitut som gick in i 2010-talet.

Per Lindblad, vd

- Rörelseresultatet uppgår till **418** (386) mnkr. Årets rörelseresultat inkluderar realisationsvinst om 55 mnkr hänförlig till försäljning av en fastighet.
- Rörelseresultatet exklusive nettoresultat av finansiella transaktioner uppgår till **420** (369) mnkr.
- Räntenettot uppgår till **815** (799) mnkr.
- Kostnaderna uppgår till **461** (428) mnkr.
- Kreditförluster netto påverkade resultatet med **3** (-8) mnkr.
- Utlåningen uppgår till **76,4** (72,5) mdkr.
- Inlåningen uppgår till **14,4** (14,1) mdkr.

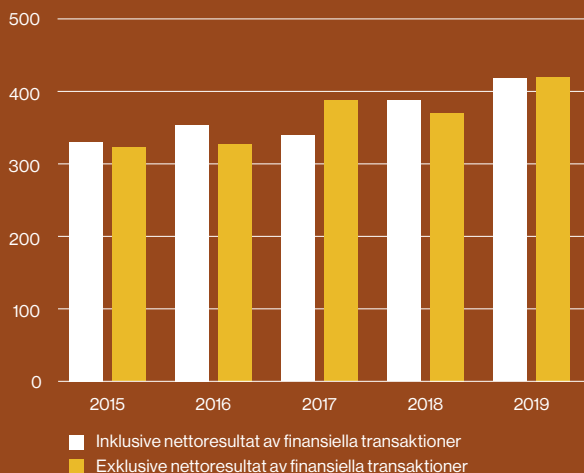
Landshypotek Bank mnkr	2019	2018
Räntenetto	815	799
Rörelseresultat	418	386
Resultat efter skatt	332	294
Utlåning till allmänheten	76 367	72 511
Förändring utlåning till allmänheten, %	5,3	5,9
Räntemarginal rullande 12 mån, %	1,10	1,13
In- och upplåning från allmänheten	14 449	14 150
Förändring in- och upplåning från allmänheten, %	2,1	11,6
K/I tal inklusive finansiella transaktioner	0,53	0,52
K/I tal exklusive finansiella transaktioner	0,53	0,53
Kreditförlustnivå, % ¹⁾	-	0,01
Total kapitalrelation, %	19,2	19,4
Rating långsiktig		
Standard & Poor's, Säkerställda obligationer	AAA	AAA
Standard & Poor's	A-	A-
Fitch	A	A
Medelantal anställda rullande 12 mån	198	190

¹⁾ Utfall presenteras endast vid en negativ resultatpåverkan.

En överblick av året

Rörelseresultat

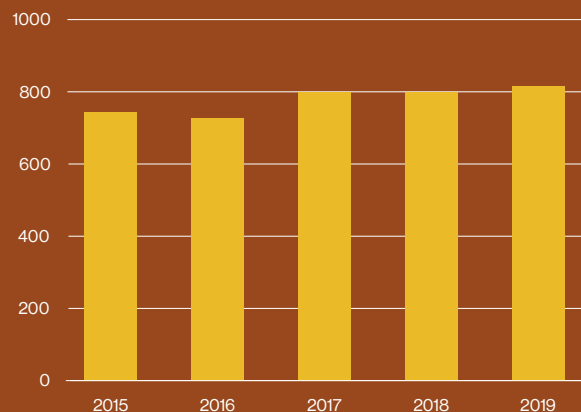
mnr



Rörelseresultat för 2019 uppgick till 418 mnr. Exklusive nettoresultat av finansiella transaktioner uppgick resultatet till 420 mnr.

Räntenetto

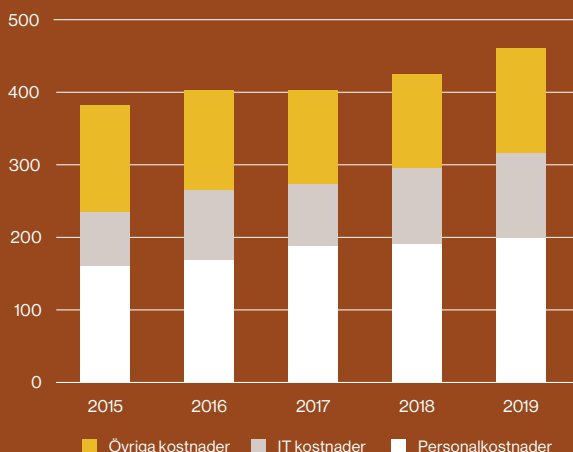
mnr



Räntenettet för 2019 uppgick till 815 mnr. Räntenettots storlek avgörs av utlåningsvolymen och marginalen mellan upp- och utlåningsränta.

Kostnader

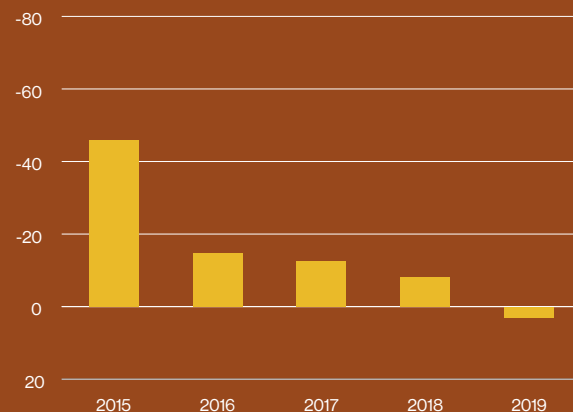
mnr



Kostnaderna för 2019 uppgick till 461 mnr. Kostnaderna har ökat enligt plan dels i syfte att skapa förutsättningar för bankens tillväxt, dels för att fortsatt kunna stärka banken som helhet.

Kreditförluster netto

mnr



Kreditförluster netto för 2019 påverkade resultatet med + 3 mnr.

2019 – Året i händelser

Landshypotek Bank fortsätter att utvecklas – och fortsätter att bli en bättre bank för kunderna. Banken har under året lanserat en digital låneansökan för jord- och skogsbrukare. Organisationen har förändrats för att möta fler kunder på bättre sätt. Aktiviteten på marknaden har varit stor. Banken fortsätter växa som bolånebank och synligheten har ökat.

Först med digital låneansökan för jord- och skogsbrukskunder

Jord- och skogsbrukare kan nu ansöka om lån på nätet. Landshypotek Bank har som första bank öppnat möjligheten för digitala låneansökningar för kunder som bor eller driver företag på en jord- och skogsbruksfastighet. Därigenom ökar kundnyttan och tillgängligheten för den som söker finansiering inom jord och skog. Den digitala ansökan har utvecklats i nära dialog med kunderna för bästa enkelhet, snabbhet och funktionalitet.

Två år som bolånebank

I slutet av 2017 började banken med utlåning även till villakunder. Många upptäcker och uppskattar en annorlunda bank. På två år har strax över 7 mdkr netto lånats ut till husägare över hela landet, varav drygt 3 mdkr netto under 2019.

100 drivna lantbruksföretagare bidrar med nya insikter

I bankens Lantbrukspanelen ger runt 100 större och drivna företagare sin syn på hur det är att vara företagare inom de gröna näringarna. Vårens Lantbrukspanelen visade en hög medvetenhet och ett stort engagemang kring miljöfrågor. Under hösten 2019 ställde vi en ny enkät till panelen med fokus på förutsättningar, utmaningar och möjligheter för svenskproducerade livsmedel. Resultatet kan du läsa mer om på sidan 16.

Stort intresse för ny grön obligation

Landshypotek Bank var 2018 först i världen med att ge ut en säkerställd obligation i svenska kronor som utslutande grundar sig på de svenska skogarna och det hållbara skogsbruk som kunderna står för. I november 2019 var det dags igen. Då presenterades ytterligare en grön obligation med underliggande fastigheter

motsvarande en skogsareal lika stor som Öland. Landshypotek visade hur skogen på fastigheterna bidrar till en uppskattad klimatnytta på ca 750 000 ton koldioxid och samtidigt bevarar den biologiska mångfalden. Intresset från investerarna var mycket stort och banken tog genom obligationen in finansiering för 3 mdkr.

142 gårdar tävlade med sina affärsidéer

Företagandet inom de gröna näringarna är levande och rik på mångfald. Det visar Landshypotek Bank i tävlingen *"Din Gård, din möjlighet"*. Intresset för årets upplaga var rekordstort. 142 gårdar från norr till söder delade under våren med sig av sin verksamhet och affärsidé. Nära 40 000 personer röstade på sina favoriter. Många av de tävlande gårdarna återfinns nu på *"Gilla landet"* – bankens webbaserade vägvisare till mer än 200 naturliga upplevelser, närproducerade smaker och spännande gårdsbesök.

Svenskarnas syn på boende och finansiering uppmärksammas

Under året presenteras vid ett flertal tillfällen resultat från Boendebarmetern, där banken undersöker svenskarnas syn på boende och finansiering. Tydliga skillnader märks mellan storstadsboende och landsbygdsboende.

Nytt försäkringssamarbete med Dina Försäkringar

I somras inleddes ett försäkringssamarbete där Landshypotek hänvisar kunder som efterfrågar försäkringslösningar inom jord och skog till Dina Försäkringar. Både Landshypotek Bank och Dina Försäkringar är väl grundade i de gröna näringarna, är kundägda, finns över hela landet och har stor kunskap om lantbruk.



EU-förslag ödesdiger risk för skogsbruket

Under hösten uppmärksammades ett förslag inom EU på ett nytt klassificeringssystem för att definiera vad som ska anses vara grönt och hållbart. Landshypotek Bank påpekade med stark röst i offentligheten att förslaget riskerar att förhindra utvecklingen av det svenska hållbara skogsbruket.

Många träffpunkter och nya mötesplatser

Vi på Landshypotek Bank är aktiva för att möta nya och nuvarande kunder på olika sätt. Regionmötena som hålls i mars på elva platser runt om i landet är årets största träffpunkt för bankens kunder som är jord- och skogsbrukare och gårdsboende. Banken har också

bjudit in till flertalet uppskattade kundträffar med bland annat skogs- och generationsskiftesteman i egen regi och tillsammans med olika samarbetspartners under året. Medverkan på mässor i fält, branschträffar, skörde-fester och andra evenemang är också viktiga mötesplatser för dialog, nätverkande och marknadsföring. Ett nytt samarbete inleddes dessutom under året med Dansbandsveckan i Malung.

Utvecklad organisation för ännu bättre kundfokus inom jord och skog

Under året har den direkt kundmötande organisationen utvecklats ytterligare. Styrkan som finns genom den lokala närvaron med kontor runt om i landet har behållits, men kompletteras av större samarbeten inom organisationen. Allt för ännu bättre kundupplevelse.

2019 med Landshypotek Ekonomisk Förening

Under det gångna året fortsatte arbetet för att ytterligare öka värdet av att vara medlem och ägare i landsbygdens egen bank. Bland annat tillsattes en medlemskommitté för att särskilt jobba med att stärka medlemsrelationerna. Dialogen med landets jord- och skogsbruksföretagare och medverkan i olika branschsammanhang är också prioriterad för att attrahera framtidens medlemmar och nya krafter till föreningen.

Några av 2019 års händelser i föreningen

I januari beslutar bankens styrelse att från rörelseresultatet på 370,4 mnkr, inklusive nettoresultat av finansiella transaktioner, lämna 158 mnkr i koncernbidrag till den ekonomiska föreningen att använda till verksamhet och utdelning.

I mars hålls regionmöten på elva platser runt om i landet. Intresset är mycket stort. Sammanlagt besöks årets möten av drygt 1 800 medlemmar. Deltagarna får veta mer om utvecklingen i såväl banken som föreningen och bjuds också på intressanta gästföreläsningar. Nya regionala föreningsstyrelser väljs.

I maj är det Föreningsstämma på Musikaliska i Stockholm. Förtroendevalda från hela landet samlas för att diskutera föreningens arbete och den egna bankens utveckling. På stämman fattas även beslut om att årets medlemsutdelning ska vara 138 mnkr. Det motsvarar

åtta procent av medlemmarnas insatser, som således delas ut till Sveriges jord- och skogsbrukare.

Utdelningen 2019 fördelar sig enligt följande per region: Norr 4,3 mnkr, Mitt 4,7 mnkr, Gävle-Dala 5,3 mnkr, Mälardalen 21,3 mnkr, Västmanland 7,9 mnkr, Örebro 8,1 mnkr, Östgöta 20,2 mnkr, Älvsborg med flera län 20,6 mnkr, Småland med flera provinser 18,9 mnkr, Gotland 4,1 mnkr och Skåne 22,7 mnkr.

Totalt har Landshypotek Ekonomisk Förening delat ut drygt en miljard kronor till det svenska jord- och skogsbruket de senaste sju åren.



I juni deltar förtroendevalda på en av lantbrukssveriges årliga höjdpunkter: Borgeby Fältdagar i Skåne. Förtroendevalda träffar också många av landets skogsägare på SkogsElmia i Jönköping.

I oktober samlas föreningsstyrelsen och representanter från bankledningen till Föreningsråd för att diskutera aktuella frågor och frågor för framtiden.

Under året har också:

- Många medlemmar valt att investera i Landshypotek och totalt ökade medlemmarna sina investeringar med 37 mnkr netto under 2019.
- Föreningen välkomnat 1 149 nya medlemmar och 14 nya förtroendevalda. Årets medlemsantal slutar på 37 506 och antalet förtroendevalda är vid årets slut 124.
- Föreningens förtroendevalda gjort 4 423 värderingar av lantbruksfastigheter.
- Föreningsstyrelsen fastslagit sedan tidigare beslutade målsättningar i ägardirektiv som fokuserar på hållbarhet, lönsamhet, marknad, kapital och risk.

En hållbar bank för satsningar i hela landet

Landshypotek Bank möjliggör landsbygdsboende och satsningar för landsbygdsföretagare, vilket lägger grunden för en framtid både för staden och för landsbygden. Därmed bidrar banken till hållbar samhällsutveckling; socialt, miljömässigt och ekonomiskt. Det har banken gjort sedan starten 1836.

Om Landshypotek Bank

Landshypotek Bank är ett helägt dotterbolag till Landshypotek Ekonomisk Förening. Utlåningen har historiskt framförallt skett mot säkerhet i fast egendom inom jord och skog. Under 2017 öppnade banken även för bolån till husägare. Landshypotek Banks kunder finns över hela landet.

Bankens cirka 38 000 låntagare inom jord och skog äger genom den ekonomiska föreningen tillsammans banken, ansvarar för kapitalet och får ta del av vinsten. Alla medlemmar har en röst på de årliga regionmötena. Utsedda fullmäktigeledamöter från respektive region, 43 personer, företräder medlemmarna på föreningsstämman. All affärs- och tillståndspliktig verksamhet bedrivs i banken. Banken har närmare 200 medarbetare runt om i landet.

Bankens kunder och tjänster

Landshypotek Bank har kunder som sparar, bor eller driver verksamhet över hela landet. Banken erbjuder tjänster inom låna och spara.

Bankens kunder:

- bedriver en verksamhet som professionella jord- och skogsbrukare
- använder sin jord- och skogsbruksfastighet som plattform för andra verksamheter än traditionellt lantbruk
- bor eller fritidsbor på en jord- och skogsbruksfastighet men är inte verksamma som professionella lantbruksföretagare
- äger skog, med boende i närheten eller på distans från skogsbruksfastigheten
- bor i hus, villaägare, över hela landet
- sparar och bor i såväl städer som på landsbygden

Landshypotek Bank erbjuder kunderna konkurrenskraftig finansiering och produkter med fokus på lån och sparande. Främst erbjuds bottenlån. Banken har också fler produkter som kompletterar och stärker kundens möjligheter att vara kund i banken, ofta tillsammans med samarbetspartners, bland annat inom finansiering och juridiska tjänster. För kunder som också är medlemmar finns en unik produkt på marknaden, att investera i Landshypotek.





Att nå och få **fler kunder**.

Med ständig förbättring **tillsammans** och med **enklare** sätt att göra det vi gör på Landshypotek Bank.

I en **kultur** som uppmuntrar och tar tillvara medarbetarkraften hos medarbetarna och som särskiljer oss på marknaden.

Utvecklingen mot en bättre bank för allt fler

Landshypotek Bank är sedan länge en bank som växt i volym och har haft en god resultatgenerering. Tillväxten har kunnat användas för att bli en starkare och bättre bank. Investeringarna har bland annat mött de växande regelkraven från myndigheterna och behov av utveckling av IT-system. Nu fortsätter utvecklingen för att växa med antalet kunder. Enkelt uttryckt: Banken utvecklas för att kunna möta och ta hand om fler, för banken, nya kundgrupper. Utgångspunkten är att som nischad bank för spara och låna utvecklas för fler.

På Landshypotek Bank hålls en levande dialog om utvecklingen. Delaktigheten ger stor förändringskraft. De senaste åren har banken kraftigt förändrats och moderniserats, efter bland annat:

- Byte av IT-plattform. Banken har gått från 70-talssystem till en modern systempark. Satsningen började rullas ut 2012. På vissa områden har banken börjat ta hem investeringen, bland annat genom sparalösningen och med de nya huslånen. I ett världsperspektiv finns en stark konkurrensfördel med den nya systemparken. Stor resursförstärkning har successivt gjorts av systemkompetensen på banken, i såväl utveckling som hantering.
- Mött växande och förändrade regel- och kapitalkrav. Ett stort arbete har gjorts för att förstärka arbetet och insatserna på banken med frågor som rör risk, kapital och regelverk. Det gäller såväl resursförstärkning i antalet medarbetare och budget som uppbyggnad av kompetens, processer, organisation och sätt att hantera frågorna.
- Ny varumärkesplattform. Strategiska val har gjorts för att gå från att vända sig till få, till att vara öppna för många fler. Utan att tappa spets uttrycks breddningen ytterst i att vara en bank för hela landet. Bankens kommunikation har kraftigt förändrats och aktiviteten har ökat.
- Tydliggjort roller och uppdelning mellan bank och förening. Utdelningsprincipen har förändrats, vilket lett till starkare engagemang och ökat insatskapital. Ägardirektiv har tydliggjort ägarnas intention för banken. Nu stärks föreningen som medlemsorganisation och de förtroendevalda utvecklas som ambassadörer.

2015 antogs en ny strategisk inriktning för Landshypotek Bank. Förflyttningen går mot en tillväxt med fler kunder. Bankens fokusering på professionella jordbrukare har kompletterats med en tydlig ambition att vara till för fler kundgrupper. Antalet banktjänster som banken erbjuder

har påverkats marginellt. Banken är en bank nischad för att spara och låna hos, men de tjänster som erbjuds, paketeras och modifieras för allt fler. I utvecklingen tas styrkan i varumärket tillvara med en annorlunda närhet till kunderna och ett engagemang för möjligheterna i hela landet. Banken presenterar sig nu på fler platser för kommunikation och bygger relevans för allt fler kundgrupper.

Under 2019 skapades nya förutsättningar för att möta allt fler kunder, både genom digitalisering, förändrad kundmötande organisation och effektivare marknadsbearbetning. Styrkan som finns med lokal närvaro med kontor runt om i landet har behållits men kompletteras av större samarbeten inom organisationen utifrån ett kundsegmentperspektiv. Allt för bättre kundrelationer med de många kunderna på fler mötesplatser.

Inom det gemensamma på Landshypotek anpassas nu sätten att möta marknaden och kundens behov. Vi möter kunden på olika sätt för bästa kundupplevelsen, effektivitet för målgruppen och nyttjande av vår särskiljande kultur på marknaden.

Landshypotek Bank har valt en position på marknaden som den som har ett konkurrenskraftigt pris och med stor förståelse för kundens situation och behov kan lösa kundernas finansieringsbehov med hypotekslån. Banken har historiskt haft ett effektivt sätt att arbeta med krediter och en nära relation med kunderna.

Mycket förändras fort såväl för kunderna som för banker. Banken arbetar för att behålla styrkan i att vara effektiv och kundnära i den nya marknadsmiljön.

Vägen till att göra det går för bankens medarbetare genom ökad kundrelevans för allt fler, effektivare beredning av krediter för allt fler och en kultur och kommunikation som bär fram en annorlunda bank på svensk bankmarknad.

För lantbruket sedan 1836

Dagligen ser vi på Landshypotek Bank kraften inom de gröna näringarna och vad alla variationsrika verksamheter tillsammans bidrar till i form av både tillväxt och jobb. För att fler ska få upp ögonen för hur viktiga Sveriges jord- och skogsbrukare är för allas vår vardag, bredda bilden av entreprenörskapet och ge landsbygdsföretagare från hela landet en chans att synas och höras - har olika aktiviteter och engagemang lyfts fram under året.

Gårdtävling visar upp mångfalden

Under våren bjöds landets alla gårdsföretagare in till att visa upp och berätta om sina verksamheter i tävlingen Din Gård, din möjlighet. Tävlingen genomfördes för tredje gången och intresset var rekordstort. Bland de 148 bidragen fanns en stor spridning av affärsidéer representerade – allt från mer socialt inriktade verksamheter, till matupplevelser, rekreation och turism, de som satsar på förädling och många inslag av kreativt nytänkande.

Här syns företagare som satsar på att komma högre upp i produktkedjan och att hitta sin egen nisch, medan andra strävar efter att närma sig konsumenterna när ursprunget och det autentiska blir allt viktigare i våra köpval. Några beskriver hur de engagerar sig för bygdens skull, mer än för egen vinnings skull och hittar kreativa samverkansformer lokalt. Exempel på en vilja att inkludera fler, att dela kunskap med andra och även ett ökande socialt inriktat företagande märktes också i berättelserna om de olika verksamheterna. Tillsammans visar de på den rika mångfald av företagande som drivs runt om i Sverige. Intresset från allmänheten var stort. Mer än 40 000 personer engagerade sig genom att lägga en röst på sina favoriter.

Alla tävlande bidrag och vinnarna finns att ta del av på landshypotek.se/dinmojlighet

Gilla landet välkomnar fler att upptäcka hela landet

Det finns ett stort intresse för att semestra hemma och upptäcka sitt närområde. Lagom till skolavslutningar och semesterstart marknadsfördes den webbaserade guiden Gilla landet för att göra det lättare att upptäcka nya platser och upplevelser. Här finns över 200 tips på utflyktsmål så att fler kan få upp ögonen för allt det inspirerande som finns att ta del av utanför de stora städerna. Guiden bygger till största delen på bidragen från de gårdar som medverkat i gårdstävlingen genom åren. Här finns möjligheten att marknadsföra sin verksamhet och producent och konsument att mötas.

Guiden hittar du på landshypotek.se/gillalandet

Lantbrukspanelen ger röst åt lantbrukarna

Lantbrukspanelen är en återkommande svarspanel med engagerade lantbruksföretagare runt om i landet. Med panelen på cirka 100 personer pejar vi känslan bland lantbrukare i olika branschrelaterade frågor och hur det är att vara företagare inom de gröna näringarna.

Under hösten 2019 påbörjade vi arbetet med Lantbrukspanelens senaste rapport – *Bryr sig omgivningen om svensk matproduktion?* Många i panelen upplever att det finns stort intresse, men hur mycket engagemang och konkreta aktiviteter finns det egentligen hos de som påverkar vad som faktiskt finns på våra tallrikar, i skolor, inom äldreomsorg och på restauranger?

Känslan hos drivna svenska lantbrukare är att det saknas engagemang och aktivitet på många håll.

– Att våra livsmedelsproducerande bönder känner engagemang och stöd från sin omgivning är avgörande. Att välja närproducerade råvaror i affären är en bra början, men många fler behöver öka medvetenheten och stå för aktiviteter som främjar svensk livsmedelsproduktion. I förlängningen handlar det här om fortsatta möjligheterna att njuta av svenska råvaror, ha en levande landsbygd, och leva utanför storstäderna, säger Per Lindblad, vd på Landshypotek Bank.

Skogliga tips och råd sprids

Landshypotek bank samarbetar som enda bank med Skogsforum, Sveriges största digitala mötesplats för alla med ett skogsintresse. Vanliga frågeställningar på temat Skogsekonomi följs löpande upp med tips och råd från bankens kundansvariga med särskild kunskap inom området. Exempel på ämnen som berörts det senaste året är vad man som skogsägare ska tänka på inför årsskiftet, hur banken ser på skogsfinansiering, vanliga skogliga begrepp att ha koll på som första-gångsköpare och hur man förebygger granbarkborre-angrepp och tar hand om angräpna skog.



Boendet som en plats att trivas på

I vår Boendebarmeter tar vi återkommande tempen på den svenska bostadsmarknaden. Här ges en unik insikt i hur svenskarna ser på sina bostäder – vad man värdesätter högst och hur man ser på sin bostadsfinansiering.

I senaste undersökningen har vi låtit Novus fråga svenskarna hur de ser på sina bolån. Resultatet som presenteras i rapporten visar att bostadsmarknaden engagerar. Medan många tänker på bostadsmarknaden och sina bolån varje vecka, har bara en tredjedel faktiskt bytt bank för sitt bolån. Ännu färre har gjort det på landsbygden. Det innebär att många bolånekunder varje år missar chansen att spara tusenlappar då de ligger kvar i gamla bankrelationer där de betalar onödigt hög ränta.

Ett annat perspektiv på svenskarnas syn på bostaden – som också kan förklara några av de geografiska skillnaderna i föregående rapport – ges i Boendebarmeters andra delrapport för året. Här tittar vi närmare på var svenskarna trivs samt hur man ser på sitt hem och drömboende.

Undersökningen visar att människor som bor utanför storstäderna är de som trivs bäst hemma. Utanför storstäderna stressar man heller inte lika mycket över bostadsmarknaden. Dessutom tillbringar de gärna semestern hemma. Storstadsbon trivs generellt sämre i sitt hem, är mer stressad över bostadsmarknaden och tillbringar inte lika gärna semestern hemma.

Resultatet av undersökningen visar också att drygt en av tre svenskar drömmer om en villa på landsbygden. Många svarar att när de föreställer sig sitt drömboende är en lugn omgivning och närhet till vacker natur viktigt. De som bor i jord- och skogsfastighet eller villa svarar i högre utsträckning att de idag bor i sitt drömboende.



Medarbetare som gör skillnad

På Landshypotek Bank arbetar cirka 200 medarbetare runt om i landet. Här finns den stora bankens arbetsuppgifter, kombinerat med den lilla bankens småskalighet. Organisatoriskt finns inga täta skott mellan olika avdelningar eller funktioner. Istället uppmuntras nära samarbeten för att tillsammans komma fram till de bästa lösningarna. Många medarbetare har en bakgrund inom de gröna näringarna, samtidigt som de kan bank och finansiering. Bankens varumärkeslöfte *"för ett rikare liv i hela landet"* förenar alla.



Magnus Larsson och Linda Semrén

Under hösten firade Landshypotek Bank två år som bolånebank. Magnus och Linda som båda arbetar på Bolåneservice i Linköping har varit med sedan start. De gläds åt att så många husägare runt om i landet hittar till och uppskattar en annorlunda bank.

"Tillsammans med kollegorna på Bolåneservice möter vi och får mycket positiv respons från många nya villakunder som inte känner till Landshypotek Bank sedan tidigare."

Vad gör ert jobb så roligt?

– För det första är vi en supergrupp och har väldigt trevligt ihop. Sedan är själva jobbet i sig också roligt. Ingen ansökan är den andra lik. Att ständigt hitta lösningar till förbättring för kunden är något jag gillar med mitt arbete, säger Linda.

– Bolån är min grej. Jag tycker att hela processen är kul. Det är givande att få ha varit med från början och bygga upp något nytt. Vi arbetar hela tiden med att utveckla och förbättra oss för att det ska vara så smidigt som möjligt för kunden i slutändan, fortsätter Magnus.

Kunderna söker bolån via en digital ansökan på hemsidan, kan det inte bli opersonligt?

Nej inte alls, menar Magnus och Linda. – De flesta tycker det är smidigt att kunna ansöka om bolån hemifrån och inte behöva besöka ett bankkontor. Det är enkelt för kunden att fylla i sina uppgifter och ladda upp de dokument som behövs, eller bara mejla in kompletteringarna till oss.

– Många kunder är imponerade över att det går väldigt snabbt och smidigt att ansöka om bolån i Landshypotek och de gillar vad vi står för. Det märks också att kunderna pratar om oss. Det kan vi se genom att vi ibland beviljar lån till flera fastigheter på samma gata, berättar Linda.

Och Magnus flikar in att kunderna uppskattar att vi inte gör som många andra banker – som kräver att du ska flytta hela ditt engagemang som lönekonto, kort och sparande. Det är ändå många som öppnar ett sparkonto i samband med att de tar bolån.



Karin Westman

Karin Westman är agronom, med inriktning ekonomi. Hon har varit Landshypotekare sedan 2014 då hon började arbeta som kundansvarig för jord- och skogsbrukskunder på Östgötaslätten. I höstas tog hon sig an en ny roll som teamledare för en grupp med särskilt fokus på kunder som mer bor, än driver större verksamhet, på sin jord- och skogsbruksfastighet.

"Mitt arbete har en stor bredd och jag och mina härliga kollegor håller som bäst på att trimma rutiner och processer för att ta hand om våra kunder som bor på gårdar runt om i Sverige på allra bästa sätt"

Vad tycker du utmärker Landshypotek Bank som arbetsplats?

– Det finns en själ i Landshypotek och ett hjärta som verkligen klappar för de som bor och verkar på landsbygderna, jorden och skogen. Kulturen är väldigt hjälpsam. "Man" och "någon" jobbar inte här. Känslan av att arbeta tillsammans och gemensamt gör det möjligt för oss att vara flexibla och successivt anpassa oss efter kundernas och omvärldens krav. Vi tar alla ansvar och ser till att lösa saker ihop. Landshypotek Bank är på en spännande utvecklingsresa och det är roligt att tillsammans med andra kollegor få bidra till den varje dag.

Hur ser en vanlig arbetsdag ut?

– Vi arbetar nära våra kunder, samtidigt som en ökad digitalisering gör det enklare att komma i kontakt med oss oavsett var man bor i landet. Det handlar om förstå våra kunders behov och sedan möta det på bästa sätt. Och det är viktigt att alla känner sig välkomna, trots att vi inte träffar dem personligen. Responsen på att vi nu öppnat möjligheten att ansöka om lån på en jord- och skogsbruksfastighet över nätet har varit väldigt positiv. Den digitala låneansökan gör att vi kan effektivisera och snabba upp hanteringen av svarstiderna.

Niklas Ringborg

Niklas Ringborg har en bakgrund som jägmästare och växte upp på en gård i Valdemarsvik. För drygt fem år sedan började han i Landshypotek Bank som kundansvarig i Mälardalen, för att därefter bli distriktschef i Östergötland. Sedan i höstas har han en roll att samordna kundkontakten med produktionslantbrukare och större företag.

"Att få vara så delaktig i utvecklingen av bankens kundmötande organisation är både spännande och kul. Tillsammans fokuserar vi på de mer komplexa affärerna och att möta kunderna med omfattande verksamhet på bästa sätt, oavsett var företaget verkar geografiskt."

Hur ser en dag på Landshypotek ut?

– Ingen dag är den andra lik. Relationen med våra kunder är väldigt viktig. Det krävs både tid, resurser och kompetens för att vårda och utveckla den. Vi arbetar hela tiden med att få samarbeten och processer att samspela optimalt så att vår samlade kompetens i banken kan komma än mer till sin rätt och upplevas av våra kunder.

Vad uppskattar du mest med ditt jobb?

– Det bästa är att jobba i en bank som fokuserar på svensk skog och lantbruk och att vi kan göra skillnad genom att finansiera många företagsdrömmar och satsningar på landsbygden.



Resultaträkning

mnkr	Not	2019	2018
Ränteintäkter		1 351	1 229
varav ränteintäkter enligt effektivräntemetoden		1 340	1 228
vara övriga ränteintäkter		11	2
Räntekostnader		-536	-430
varav insättningsgarantavgifter		-15	-10
varav avgift statlig resolutionsfond		-48	-75
Räntenetto	4	815	799
Nettoresultat av finansiella transaktioner	5	-1	17
Övriga rörelseintäkter	6	62	5
Summa rörelseintäkter		876	822
Allmänna administrationskostnader	7	-419	-408
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	8	-41	-17
Övriga rörelsekostnader	9	-1	-3
Summa kostnader före kreditförluster		-461	-428
Resultat före kreditförluster		415	394
Kreditförluster netto	10	3	-8
Rörelseresultat		418	386
Skatt på årets resultat	11	-86	-92
Årets resultat		332	294
Resultat per aktie, kr		147,4	130,6
Moderföreningens del av årets resultat		100 %	100 %

Totalresultat

mnkr	Not	2019	2018
Årets resultat		332	294
Övrigt totalresultat			
Poster som kommer att omklassificeras till resultatet			
Finansiella tillgångar till verkligt värde via övrigt totalresultat		-9	-27
Förändring valutabasissspread i verkligt värde säkring		-4	-29
Skatt på poster som kommer att omklassificeras	11	3	12
Summa poster som kommer att omklassificeras		-10	-44
Summa övrigt totalresultat		-10	-44
Årets totalresultat		322	251
Moderföreningens del av årets totalresultat		100 %	100 %

Balansräkning

mnkr	Not	2019	2018
TILLGÅNGAR			
Kassa och tillgodohavanden hos centralbanker		43	-
Belåningsbara statsskuldförbindelser	12	3 998	4 962
Utlåning till kreditinstitut	13	501	540
Utlåning till allmänheten	14	76 367	72 511
Värdeförändring på räntesäkrade poster i portföljsäkring		6	41
Obligationer och andra räntebärande värdepapper	15	5 850	6 076
Derivat	16	1 647	1 304
Aktier och andelar i koncernföretag	17	0	0
Immateriella anläggningstillgångar	18	149	143
Materiella tillgångar	19	26	15
Övriga tillgångar	20	6	14
Aktuell skattefordran		9	13
Uppskjuten skattefordran	21	0	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	285	307
SUMMA TILLGÅNGAR		88 887	85 928
SKULDER OCH EGET KAPITAL			
Skulder			
Skulder till kreditinstitut	23	1 475	954
In- och upplåning från allmänheten	24	14 449	14 150
Emitterade värdepapper m.m.	25	64 790	62 641
Derivat	26	192	461
Övriga skulder	27	312	251
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	28	358	344
Avsättningar	29	2	3
Efterställda skulder	30	1 200	1 200
Summa skulder		82 777	80 004
Eget kapital			
Aktiekapital, antal aktier: 2 253 000 st (2 253 000 st)		2 253	2 253
Primärkapital		700	700
Övrigt tillskjutet kapital		1 017	1 017
Reserver		-16	-6
Balanserad vinst		1 929	1 738
Årets resultat		332	294
Årets aktieägartillskott		23	51
Årets lämnade koncernbidrag		-128	-123
Summa eget kapital	31	6 111	5 924
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL		88 887	85 928

En bank med stark historia

Landshypotek Bank har tillsammans med kunderna haft en central roll i att möjliggöra det Sverige vi i dag ser med svensk matproduktion, brukad mark, levande landsbygder och välsköta skogar. Banken har sin grund i engagemanget för svenska jord- och skogsbruket. Några milstolpar:

1836 Den första landshypoteksföreningen startar i Skåne. Syftet är att förse jordbrukare med krediter mot inteckning i jordbruksfastigheter. Därefter bildas hypoteksföreningar för Östgöta år 1845, Småland med flera provinser 1846, Mälardalens län 1847, Örebro län 1849, Wermland 1850 och Älvsborgs med flera län 1850, samt slutligen Norrland, Gotland och Gävle-Dala 1861.

1861 Sveriges Allmänna Hypoteksbank grundas för att underlätta upplåningen för Landshypoteksföreningarna.

1961 Regleringarna på kreditmarknaden lättar och Sveriges Allmänna Hypoteksbank får möjlighet att ge ut obligationer.

1986 Obligationsmarknaden avregleras. Avregleringen innebär bland annat ökad konkurrens.

1995 Landshypotek AB bildas och de tio Landshypoteksföreningarna slås samman till en ekonomisk förening. Del av årsresultatet går varje år tillbaka till medlemmarna.

2013 Landshypotek blir bank. Namnet Landshypotek Bank AB (publ) registreras. Finansinspektionen gav banktillstånd hösten 2012.

2014 Den nya Landshypotek Bank presenterar sig med ny logotyp. Banken öppnar en digital bank för sparande för alla.

2017 Landshypotek Bank introduceras som en ny huslånebank med fokus på lån till husägare utanför storstäderna.

2018 Landshypotek emitterar världens första gröna obligation helt baserad på det hållbara svenska skogsbruket.

2019 Landshypotek Bank öppnar som första bank möjligheten för digitala låneansökningar för kunder som bor eller driver företag på en jord- och skogsbruksfastighet.





Ta del av vad som händer i din bank för landsbygden

facebook.com/landshypotek

twitter.com/landshypotek

instagram.com/landshypotekbank

Landshypotek Bank på LinkedIn

Denna årsrapport har tagits fram av Marknads- och kommunikationsavdelningen på Landshypotek Bank i samarbete med Wildeco. Bilderna kommer från Landshypotek Banks bildarkiv.

Besöksadress: Regeringsgatan 48, Postadress: Box 14092, 104 41 Stockholm, Tel: 0771-44 00 20
E-post: kundservice@landshypotek.se, landshypotek.se