



Landshypotek Bank

Aktuellt

Bland engagemang för
landsbygden, ostkaka och
drivna jord- och skogsbrukare.

November 2016

Stärkt medlemsorganisation **Liza Nyberg** om att se hela landet På Elmia Lantbruk 2016 **Investera** är att engagera sig för näringen Att jobba på en annorlunda bank **Företagsamheten** på landsbygden Samhällstrender för jord- och skogsbrukare



Gunnar Lans är verkställande tjänsteman och medlemschef i Landshypotek Ekonomisk Förening.

Hallå där, Gunnar Lans!

Flera nya förtroendevalda i styrelsen, första Föreningsrådet och ny föreningsstyrning. Det verkar hända en del i föreningen?

Ja, vår bank har jobbat starkt med att utvecklas i flera år. Nu jobbar vi intensivt för att utveckla föreningen också.

Varför?

Vi tror ju på den här formen att driva bank, med ett medlemsägande och ett tydligt syfte för vår bank att finansiera satsningar i de gröna näringarna. Vår bank, föreningen och medlemmarna har ett gemensamt intresse att stärka näringen.

Gemensamt är vi redan en stark kraft för jord- och skogsbruket och landsbygden, men vi kan bli ännu starkare. Då behöver också föreningen fortsätta utvecklas till att bli en ännu bättre ägare och medlemsorganisation.

I det här numret av Aktuellt tas möjligheten att investera åter upp – varför är det så viktigt?

Av flera skäl. Att vi låntagare äger vår egen bank är speciellt för Landshypotek Bank. Att investera är att vara ägare och ta ägaransvar fullt ut. Som ägare investerar du i en verksamhet och får tillbaka. Sedan vill vi ju öka bankens utlåning och en förutsättning är då ett växande kapital. Vårt oberoende bygger på en stark kapitalbas.

Vad är ambitionen?

– Vi vill ha fler som investerar och vi vill ha fler som investerar fullt. Vi vill också ha en aktiv relation till våra medlemmar. Vi vill lyfta de centrala frågorna för finansiering av jord och skog.

Kan investera i Landshypotek upplevas som krångligt, med viss procent av lånebeloppet, bundna pengar, utdelningsprocent...

– Det är ett åtagande och handlar om din ekonomi, men behöver inte vara krångligt. Kolla på hemsidan eller internettjänsten och ring gärna kundervice så kommer de att hjälpa dig.

Vad är viktigast för Landshypotek Ekonomisk Förening just nu?

– Fler medlemmar, fler unga medlemmar och fler fullt upp investerande medlemmar.

Att se till hela landet

Landshypotek Bank har sitt uppdrag för landsbygden. I en tid där diskussionerna oftast fokuserar på storstäderna innebär vårt val av nisch, särskilda utmaningar – och möjligheter. En utmaning är förståelsen för landsbygdens villkor. Fler skulle behöva ta landsbygden som utgångspunkt.



Liza Nyberg, VD på Landshypotek Bank.

När vi i somras presenterade vår bolåneundersökning kunde vi visa tydliga skillnader mellan hur lånekunderna i de tre största städerna och i övriga landet ser på sitt boende och sina lån.

Skillnaderna är intressanta. Men än mer intressant är att det känns som att storstadsperspektivet är den enda utgångspunkten för regleringar och krav på lånekunderna. Men regleringarna träffar sedan alla.

Den mest sunda kreditkulturen verkar enligt undersökningen finnas utanför storstäderna. De risker som lagstiftarna vill stävja såsom spekulation och snabb lånetillväxt, verkar bubbla i storstäderna.

Men ny lagstiftning och nya regleringar mot storstadsriskerna träffar dock hela landet och riskerar därmed att försvåra för möjligheterna att bo i hela landet.

Att försvåra för människor att bo, leva och verka i hela landet tror vi inte är rätt samhällsutveckling.

Ett annat exempel. När amorteringskraven togs fram så kändes det som lagstiftarens tanke var, "det borde väl gälla lantbruket också". Tills vi och några andra intressenter visade att utlåningen till jord och skog vilar på andra principer och är mer komplex. Kravet på amortering var till för att stävja något annat, men jordbruket hakades på, utan eftertanke. När vi lyfte problemen försvann kraven helt.

Men att visa problemen räcker inte. Nyligen presenterade vi vår trendrapport för de gröna näringarna. I den visar vi hur jord- och skogsbruksföretagande är framtidsföretagare, väl i linje med, och till och med, drivande för samhällets trender. Det är ett företagande som Sverige borde ha mer av.

Vi har nu under hösten åter öppnat möjligheten för gårdar att visa sin framtidstro och sina idéer för sitt företagande, dels med en webbplats, dels med tävlingen Din gård, din möjlighet.

Gemensamt för företagande inom de gröna näringarna är att platsen är helt central. Jord- och skogsbrukare väljer att utforska och nyttja de naturgivna förutsättningarna på en viss plats till det bästa för oss alla. Det gör det enskilda företaget starkt kopplat till ett personligt och ofta emotionellt åtagande och ansvar. Det gör verksamheter och värden inom de gröna näringarna stabila över tid. Enligt vår boendeundersökning väljer också lånekunder utanför storstäderna boende för att långsiktigt bo och inte för kortsiktig värdestegring.

Fler borde se hela landet.

Liza Nyberg, VD Landshypotek Bank

Följ Liza på Twitter @CEOLandshypotek

Stora skillnader mellan storstäder och övriga landet i synen på boende och finansiering

Synen på den egna bostaden och på finansiering av bostaden skiljer sig stort mellan boende i Stockholm, Göteborg och Malmö och boende i övriga landet. Utanför storstäderna ses bostaden som just en bostad och inte i lika hög grad som en ekonomisk investering. Storstadsbor pratar betydligt oftare om bostadsmarknaden.

Det visar en undersökning från Landshypotek Bank. Undersökningen är den första i sitt slag.

– Boendet betyder mycket för oss alla. Vi har dock sett en utveckling där storstädernas problem och utmaningar tas som utgångspunkt för det banker gör och för politiska regleringar. Undersökningen visar att det riskerar att leda till fel i beslut och agerande. Vi behöver både banker och politik som gör det möjligt att bo och leva i hela landet, säger Liza Nyberg, VD på Landshypotek Bank.

I undersökningen märks att:

- Storstadsborna är mer benägna att byta bank för att få bättre villkor på sina lån och anser att det är viktigare att bostaden kan stiga i värde.
- Sex av tio storstadsbor pratar ofta om bostadsmarknaden med sina vänner, medan det utanför storstäderna bara är fyra av tio som ofta pratar om bostadsmarknaden med sina vänner.

• Tilliten till banken är större utanför storstäderna. Fler utanför de tre storstäderna tror inte banken lånar ut mer än vad bolånekunden har råd med.

• Fler utanför de större städerna har starka känslor för sin bostad och vill inte flytta såvida de inte blir tvungna till det.

För Landshypotek Bank är det viktigt att lyfta frågor som möjliggör för boende och verksamhet i hela landet.

– Många av de regleringar som tagits fram de senaste åren har haft ett tydligt storstadsperspektiv. Det riskerar att hindra nödvändiga satsningar som enskilda vill stå för på landsbygden, säger Liza Nyberg.

Första Föreningsrådet för starkare medlemsorganisation

Under hösten har det första Föreningsrådet i Landshypotek Ekonomisk Förening arrangerats. Mötet gästades av Knut A Nordmo, styrelseordförande för föreningen som äger norska Landkreditt.

Knut berättade dels om den utveckling som Landkreditt gjort de senaste åren, dels berättade han om hur föreningen arbetat med elektroniska val.

– Intresset och valdeltagandet har blivit mycket större med de elektroniska valen, konstaterade Knut A Nordmo.

Föreningsrådet är nyinrättat och ett sätt att öka dialogen i föreningen och mellan föreningen och banken. Programpunkterna handlar om en stor blandning mellan framtidssyftande dialog, ren information och inspiration. På plats var två förtroendevalda från de tio regionerna som finns i medlemsorganisationen för Landshypotek Ekonomisk Förening. Dessutom var föreningsstyrelsen på plats, samt representanter för bankens ledningsgrupp.

– Vi behöver jobba med att stärka vår medlemsrelation och öka vår medlemskontakt. Föreningsrådet är ett bra tillfälle för den dialogen med förtroendevalda från hela landet, säger Gunnar Lans, verkställande tjänsteman och medlemschef i Landshypotek Ekonomisk Förening.

Stöd för fokus på äganderättsfrågor

Landshypotek Bank sponsrade upptakten av Egendomligt, ett initiativ som sätter fokus på äganderätten. "Äganderätten är central för våra kunders och vår verksamhet. Genom privatägda mark och möjligheterna att driva företag på gårdar utvecklas svenska landsbygden", sa Liza Nyberg, VD Landshypotek Bank vid upptakten. Initiativet Egendomligt går att följa på Facebook och Twitter.

Fortsatt lågräntemiljö

Finansmarknaden befinner sig i en historisk lågräntemiljö. Det märks också genom låga kundräntor, både för utlåning och inlåning.

Ny kapital- och riskmodell för företag

I september lämnade Landshypotek Bank in en ansökan till Finansinspektionen om tillstånd för att använda en grundläggande IRK-modell för företag. Interna modeller för kapital och riskbedömningar används efter tillstånd av banker. Sedan tidigare har Landshypotek Bank tillstånd för att använda en intern hushållsmodell.

Fortsatt stark rating

Ratingsinstituten Fitch och Standard & Poor's bekräftade nyligen Landshypotek Banks rating. Bedömningen är en vägledning för de som bl.a. köper bankens obligationer.

Ny sammanställning av utvecklingen inom jord och skog

Hur ser utvecklingen ut för olika delar inom det svenska jord- och skogsbruket? Landshypotek Bank sammanställer regelbundet fakta inom jord- och skogsbruket bl.a. inför presentation för investerare och ratinginstitut. Nyligen lades en ny sammanställning ut på www.landshypotek.se

Ny chef för Marknad och kommunikation

Tomas Uddin är ny chef för avdelningen för Marknad och kommunikation på Landshypotek Bank. Tomas har varit på Landshypotek Bank sedan 2012. Han har tidigare varit ansvarig för Kommunikationsavdelningen och fungerade under en tid även som tf medlemschef för föreningen.

Starkt resultat kvartal tre

Landshypotek Bank fortsätter att växa. Den samlade utlåningen uppgick efter tredje kvartalet till 66 miljarder kronor och sparandet från svenska hushåll uppgick till närmare 12 miljarder kronor. Om man tar bort nettoresultat av finansiella transaktioner och får ett mer underliggande resultat i banken, omfattar det 280 miljoner kronor, jämfört med 255 miljoner kronor förra året.

"Det är bra att vi fortsätter växa och visa ett starkt resultat", konstaterade Liza Nyberg när kvartalsrapporten presenterades.

Gör dagens samhällstrender jord- och skogsbrukare till vinnare?

Världen förändras. Tekniken utvecklas och människor ändrar sina värderingar. Idag finns det ett ökat engagemang för miljö, hälsa och råvarors ursprung. När trenderna fångas upp av det svenska jord- och skogsbruket ger det många nya möjligheter.

– Runt om i landet ser vi framgångsrika företagare som bejakar samhällstrenderna, tänker strategiskt, tar tillvara på ny teknik, utvecklar produkter och förstår konsumenternas önskemål. Den förändrade konsumtionen och en värld som alltmer knyts samman ger nya möjligheter, säger Margareta Lindahl, rörelsechef på Landshypotek Bank.

Hon har på flera sätt presenterat Landshypotek Banks "Trendrapport 2016 – Vi äter som vi vill vara".

– Bilden av svensk landsbygd har länge målats nattsvart. Vi behöver ta utmaningarna på allvar, men också se att jord- och skogsbruk på många sätt är näringar i tiden, säger Margareta Lindahl.

I rapporten beskrivs ett antal av de samhällstrender som präglar vår tid. De sju trenderna handlar om slut på resursslöseriet, jakten på det äkta och ursprunget, mer globalt ansvar, företagets val mellan det storskaliga och det småskaliga, exportmöjligheterna i en värld som knyts samman, medvetenheten om vår hälsa samt användning av den nya tekniken.

– På gårdarna runt om i landet växer framtidens företag fram. Svenska produkter och gårdsupplevelser skapar tillväxt, får Sverige att leva och ger exportmöjligheter. Vi ser kraften i företaget på landsbygden, men det skulle behövas politiska krafttag för att stärka utvecklingen, säger Margareta Lindahl.

På vår webb kan du inspireras av ett axplock av alla de landsbygdsföretagare runt om i landet som hittar nya affärsmöjligheter och utvecklar sina verksamheter.

Läs hela Trendrapport 2016 under Vår kompetens – grön företagsutveckling på landshypotek.se



Det är solenergin som bygger framtidens Åleby gård. Satsningen är en viktig del av den strategiska inriktningen och har också betydelse för varumärkesbyggandet.

”Vi behöver ta utmaningarna på allvar, men också se att jord- och skogsbruk på många sätt är näringar i tiden.”



Vi söker det äkta och naturliga. Grindas gårdsglass, som produceras på den egna gården med naturliga och närproducerade råvaror, har blivit en succé.



På Härseby gård övervakas kycklingsstallet digitalt med ny teknik, men det är kärleken till djuren och önskan om naturligare förhållanden som är Björn Holstensson och dottern Karins största drivkrafter.

Tema Investera:

Med engagemang bortanför nyckeltal

Landshypotek Bank är jord- och skogsbrukarnas egen bank. Banken är engagerad i näringen och i sina kunder även långt förbi aktuella räntesatser. Men kunderna som lånar till jord och skog är även ägare av banken. Som ägare finns möjlighet att investera i Landshypotek. Styrkan finns i närheten mellan kund och bank. Det som formar en modern och unik bank på svenska bankmarknaden.

– Att investera är att vara ägare och ta ägaransvaret fullt ut, säger Gunnar Lans, medlemschef och verkställande tjänsteman i Landshypotek Ekonomisk Förening i inledningen av detta nummer av Aktuellt på Landshypotek Bank.

På kommande sidor får du möta Kristin, Charlotte och Erik. De berättar om sin relation till banken och varför det är viktigt att ha en bank som förstår näringen. Men engagemanget är ömsesidigt, med ett gemensamt ansvar. Trion jord- och skogsbrukare berättar om hur det är att vara ägare, och fördelarna med att investera i Landshypotek.

– Det handlar om en fungerande landsbygd. Då är det viktigt att vi har en nischbank som är med och driver den frågan, säger Charlotte Önnestedt, grisproducent i Ödeshög.

– Landshypotek Bank vågar satsa och låna ut till skogsbruk. Det är bra! Skogen har en viktig roll att spela i den växande gröna ekonomin, säger Erik A Eriksson, skogsbrukare i Värmländska Avelsbol.

– Vi driver jordbruket framåt med närheten mellan banken, näringen och naturen, säger Kristin Johansson, mjölkproducent och kött djursuppfödare i Småländska Fliseryd.





Foto: Mattias Johansson/Maddoc Photography

Landshypotek förstår naturens nycker – inte bara nyckeltal!

Kristin Johansson

Kristin driver sina gårdar med sin man Robert Strandmyr. Tillsammans har de utvecklat verksamheten i närhet med både banken och naturen.

– Första gången vi riktigt kom i kontakt med Landshypotek var när vi skulle förvärva en granngård, berättar Kristin. Samtalet var på en bra nivå, vår bankkontakt hade förtroende för oss, det uppskattar vi. De har förmågan att uppskatta vår kunskap. Det är skönt!

Kristin beskriver vikten av att ha en bank som förstår verksamheten när något oplanerat händer.

– Vi arbetar med levande ting; växter, djur och jord. Det innebär att det är många olika parametrar som påverkar vår näring. Som vi inte kan påverka. Som väder, vind och sjukdomar. Då handlar det inte bara om nyckeltal utan naturens nycker. I år har vi haft stor torra. Det innebär oväntade utgifter och en svacka i kalkylen. Då är det tryggt att ha en bank som förstår situationen. De är kunniga.

– Vi kan inte flytta vår verksamhet. Vi måste vara där vi är. Det ger lite speciella förutsättningar. Där känner vi ett enormt stöd från Landshypotek.

Som låntagare i Landshypotek har medlemmarna möjlighet att investera i banken och vara med och dela på vinsten.

– Vinsten i Landshypotek går tillbaka till mig som låntagare och ägare vilket är unikt i bankvärlden. De bidrar med kunskap och tillväxt. Och de driver frågor som är viktiga för oss. Det är sådant som utvecklar jordbruket och driver det framåt, närheten mellan banken, näringen och naturen.

”Vinsten i Landshypotek går tillbaka till mig som låntagare och ägare vilket är unikt i bankvärlden”

Bor Fliseryd Gård
Verksamhet Mjölkkor och köttdjursuppfödning
Medlem sedan 2004

Snabba beslut om långsiktiga frågor

Charlotte Önnestedt

På Åby Storgård får de guldfärgade grisarna hemmaproducerat foder. Här har man öga för både detaljer och helhet och vet att nyckeln till framgång är att vara både snabb och långsiktig.

– Sedan vi tog över gården 1991 har verksamheten mer än tredubblats, berättar Charlotte. Men vi har även kunnat satsa på nya områden som förnyelsebar energi.

Charlotte påpekar att det är en kapitalintensiv bransch och vill man växa är det oftast med stora steg när tillfälle ges som gäller.

– Då är en god relation till banken jätteviktig. Åker och skog nyproduceras inte! När det dyker upp mark eller en gård till salu i närheten måste man hålla sig framme. Det är ofta snabba beslut och affärer. Då är det viktigt att ha en bank som förstår verksamheten och kan vara med och fatta bra och kloka beslut. Men även om det är snabba affärer är de inte kortsiktiga, tvärtom!

– Landshypotek Bank är också långsiktiga. Och förstår näringen! Våra affärsidéer går ihop. Det är ju faktiskt vår bank, vi kan ju investera i banken. Och det är en svårslagen investering och vi har fått bra avkastning.

– Det behövs satsningar på vår näring. Det är den som ligger till grunden för hela landsbygden. Det handlar inte bara om öppna landskap utan om en fungerande landsbygd. Då är det viktigt att vi har en nischbank som är med och driver det arbetet. Har vi ett fungerande jordbruk kan vi sätta lite press och få bättre infrastruktur med fungerande vägar, nät och sociala funktioner. Delar som behövs för en fungerande helhet – en långsiktig och levande landsbygd.

Bor	Åby Storgård i Ödeshög
Verksamhet	Integrerad grisproduktion, växtodling, skog, vindkraft och fastighetsuthyrning
Medlem sedan	1991



Foto: Elin Bryngelson

Erik ser framtiden bland träden

Erik A Eriksson

Erik A Eriksson ser tillväxt i skogen. Han vet att det som ska skördas i morgon behöver skötas idag, därför arbetar han i nästa generations skog.

– Jag har varit medlem sedan 1998 men i familjen har vi varit medlemmar sedan 1905. Jag tog över gården från mina föräldrar och nu har den varit i familjen i fyra generationer.

Erik började som mjölkbonde men med åren satsade han allt mer på skogen.

– Västra Värmland är skogsbygd. Skogen har alltid varit en trygghet för oss. Den betyder stabila intäkter och tillväxt.

Skogsbruket har inte bara långa traditioner utan också långa tidsramar. Den som är ute efter snabba pengar hittar dem inte i skogen.

– Man blir ödmjuk av att arbeta med något levande som skogen. Den skog jag var med och planterade som barn är den jag gallrar idag. Det vi gör idag påverkar nästa generation.

Erik påpekar vikten av att samarbeta med en bank som förstår skogsnäringens unika förutsättningar. Som kan göra bra värderingar av skogen, se trender och möjligheter för framtiden.

– Jag har alltid upplevt Landshypotek som en trygghet så länge jag har drivit företaget. Jag var ung när jag tog över, vilket inte är ovanligt. Landshypotek hjälper till att minska osäkerheten vid generationsskiften. Det låter kanske smått men det är faktiskt en förutsättning för hela branschens fortlevnad.

– Och det är jag med och bidrar till. Som medlem är man ju också en av många ägare i banken. Vi är med och påverkar och dessutom har det gett bra utdelning. Det känns tryggt och stabilt.

Och Erik ser ljus på skogsnäringens framtid.

– Landshypotek Bank vågar satsa och låna ut till skogsbruk. Det är bra! Skogen har en viktig roll att spela i den växande gröna ekonomin. Men det krävs kunskap och investeringar och det finns i samarbetet mellan Landshypotek och skogsnäringen. Då går vi en grönare framtid till mötes.

Bor	Avelsbol
Verksamhet	Skogsbruk
Medlem sedan	1998



Foto: Peter Jansson, Bigtail

Investera är att engagera sig för näringen

När Landshypotek för några år sedan bytte utdelningsprincip blev det än tydligare att banken är jord- och skogsbrukarnas bank. Alla som lånar till jord och skog äger gemensamt banken, investerar och får utdelning som ägare.

– Med möjligheten att investera har vi upplevt att medlemmarnas engagemang, aktivitet och intresse för Landshypotek har ökat, konstaterar Lars Öhman, ordförande i ägar- och medlemsföreningen, Landshypotek Ekonomisk Förening.

Medlemsengagemanget gör att Landshypotek Bank kan fortsätta att vara jord- och skogsbrukarnas egen bank. Samtidigt hålls eventuella överskott i banken inom näringen. Pengarna, som går tillbaka till medlemmarna, gör att aktiva jord- och skogsbruksföretagare kan fortsätta utveckla sina gårdar. De senaste fyra åren har 590 miljoner kronor delats ut till kunderna, och därmed gått tillbaka till näringen.

– Det är klart att vi sticker ut på bankmarknaden med den nära kopplingen till våra kunder och att vi inte driver banken av andra skäl än att ytterst vara till för jord- och skogsbruket. Att ha kundengagemang i själva affärsmodellen är ett modernt sätt att driva företag, säger Liza Nyberg, VD för Landshypotek Bank.

Den som lånar till jord och skog är både kunder och medlemmar hos Landshypotek. Möjligheten att investera är ett sätt att engagera sig i näringens egen bank.

– Ju mer vi själva kan bidra till att stärka Landshypotek Bank, desto större möjlighet har vi att utveckla jord- och skogsbrukarnas egen bank, säger Gunnar Lans, medlemschef och verkställande tjänsteman i Landshypotek Ekonomisk Förening.

En särskild möjlighet för att ta del av hur det går för bank och förening är att under våren gå på den ekonomiska föreningens regionmöten. Där möter medlemmarna både bank- och föreningsrepresentanter.

Så går det till att investera i Landshypotek:

Alla som lånar till jord och skog har möjlighet att investera upp till fyra procent av sitt lånebelopp i banken. Minimiinsatsen är 500 kronor.

Dagens lånekunder i banken och tillika medlemmar i föreningen får därmed utdelning vid bra resultat i banken. Den som investerat upp till fyra procent av sitt lånebelopp får utdelningen som pengar att disponera.

Läs mer på www.landshypotek.se/investera eller kontakta kundservice på 0771- 44 00 20.

Det viktiga kapitalet

Det behövs kapital för att driva bank. Genom att investera får man som lånekund del av bankens vinst. Investeringsmöjligheten är därmed viktig både för banken och för lånekunden.

– Investeringsmöjligheten speglar vår gemenskap, som kund och som ägare av en bank för näringen. Vi tycker det är viktigt med aktiva och investerande medlemmar, säger Gunnar Lans, medlemschef och verkställande tjänsteman i Landshypotek Ekonomisk Förening.

Myndigheter och politiker ställer allt högre krav på kapital hos bankerna. Växande utlåning kräver växande kapital. Ratinginstituten bedömer kapitalsituationen och möjligheterna att ta in nytt kapital. Det påverkar bankens kreditbetyg – och därmed villkoren för hur Landshypotek Bank konkurrenskraftigt kan låna upp pengar på marknaden.

Landshypotek är inne på femte året som möjligheten att investera i Landshypotek finns. Under åren har det egna kapitalet växt, både med medlemsinvesteringar och bankens vinstmedel.

Investera i Landshypotek handlar om att stärka näringens egen bank och därmed möjliggöra för fler jord- och skogsbrukare att låna och på så sätt finansiera sina satsningar på gårdar runt om i landet.

Samtidigt går eventuella överskott i banken tillbaka till lånekunderna, d.v.s. medlemmarna i den ekonomiska föreningen. Under åren med möjligheten att investera har 590 miljoner kronor delats ut.

Utdelningen 2016 per region
Norrland 10,0 miljoner kronor
Gävle-Dala 5,9 miljoner kronor
Mälardalen 22,9 miljoner kronor

Wermland 8,4 miljoner kronor
Örebro 9,8 miljoner kronor
Östgöta 24,3 miljoner kronor
Älvsborg m fl län 21,2 miljoner kronor
Småland m fl prov 17,0 miljoner kronor
Gotland 4,7 miljoner kronor
Skåne 24,7 miljoner kronor

Historisk utdelning kan inte ses som garanti för framtida. Utdelningen bedöms och är beroende av bankens resultat, kapital- och fortsatta utvecklingsbehov.

Medlemmarna behöver investera i år för att ta del av utdelningen i maj 2017.

”Det är kul att jobba med skog eftersom det är mitt intresse”

Landshypotek Bank har sin grund i de hypoteksföreningar som bildades 1836 för att finansiera jord och skog. 180 år senare är uppgiften densamma. ”Andra banker ser inte jord- och skogsbrukare som nummer ett. Det gör vi.” säger Britt-Inger Eriksson.

Hon jobbar i Skellefteå och är en av bankens kundansvariga. Kundansvariga finns över hela landet för att möta jord- och skogsbrukare som vill utveckla och finansiera sina verksamheter.

Som kundansvarig på Landshypotek Bank är du nära dina kunder men också nära den svenska jord- och skogsnäringen.

– Jag brinner verkligen för investeringar till jord och skog. Särskilt skogsdelen är kul att jobba med, då skog även är ett av mina egna intressen, säger Anders Nilsson som är kundansvarig på kontoret i Östersund.

Landshypotek Bank sticker ut med närheten till näringen. Kundansvariga är ofta utbildade agronomer, lantmästare, skogs- eller jägmästare, eller har förvärvat erfarenheterna på annat sätt. Som kundansvarig mixar du kompetens inom bank och inom de gröna näringarna.

Rollen utvecklas i takt med att komplexiteten i att vara jord- och skogsbruksföretagare

ökar. Dels växer finansieringsbehovet i jord och skog, dels står jord- och skogsbruket inför utmaningar med bl.a. generationsskiften och företagsstrategisk utveckling. Landshypotek Bank arbetar med ständig kompetensutveckling och förändringar som möjliggör att kundansvariga ger bästa stöd till landets jord- och skogsbrukare.

Banken har också stärkt delar av organisationen som handlar om administration. Kundenservice möjlighet att ge kunderna snabba svar har förbättrats. En ny avdelning arbetar dessutom för att möta kunder som bor på gårdar snarare än som driver företag. Allt det gör att kundansvariga fått mer tid att möta kunderna. Kundansvariga bistår vid mer komplexa affärer och stärker dialogen i de mer omfattande kapital- och riskbedömningar som det ställs krav på banken att göra.

– Vi har valt att fokusera på jord och skog. Andra banker ser inte jord- och skogsbrukare som nummer ett bland kunderna. Det gör vi och det håller vi fast vid, säger Britt-Inger Eriksson.

– Vår nisch och vårt fokus är och ska vara en grundtrygghet för våra kunder. Jag tycker det är kul att se och följa utvecklingen hos våra lantbrukare, säger Anders Nilsson.

”Vår nisch och vårt fokus är och ska vara en grundtrygghet för våra kunder.”



Filmer med medarbetare som berättar om att jobba på en annorlunda bank

Att jobba på Landshypotek Bank är något mer än att ”bara jobba på bank”. Det är att jobba för något större, på en annorlunda bank. Landshypotek Bank sticker ut på marknaden genom uppdrag och engagemang.

I september publicerades flera medarbetarfilmer, där medarbetare berättar om hur det är att arbeta på denna, annorlunda bank.

På en bank med 160 medarbetare finns inte plats för onödigt krångliga beslutsvägar eller hierarkier. Här är varje medarbetare viktig för bankens utveckling, och därmed även för landsbygdens utveckling.

– Varje dag känns det som att man kan göra skillnad, säger affärsutvecklare Merete Salmeling.

På vår webbplats och i sociala medier går det att möta Merete Salmeling, Cecilia Dickson, Mansour Nisstany och Anders Karlström, några av Landshypotek Banks medarbetare. I en serie filmer går det att ta del av deras arbete, vad de brinner för och vad som är särskilt med i jobbet på Landshypotek Bank.

Se filmerna på landshypotek.se



Merete Salmeling, affärsutvecklare på Landshypotek Bank.

Sagt i sociala medier

” Har lyssnat på mycket intressanta dragningar @Landshypotek från bla @CEOLandshypotek Gillar också taglinen ”För ett rikare liv på landet”

Petra Pilawa, @petrapilawa, Twitter

” ... @Landshypotek välkomnar ett samhälle där markägarnas rätt till att förvalta sin mark #egendomligt

Peter Wallenberg, @PWallenberg, Twitter

” Starkt halvår för Landshypotek #Landshypotek #LandshypotekBank

Lantbrukets Affärstidning, @TidningenATL, Twitter

” Pratar i dag om synen på bolån i storstad och övriga landet i @sr_ekot o @ekonomiekot #bolån #bopol

Liza Nyberg, @CEOLandshypotek, Twitter

” Nöjda medarbetare ger nöjda kunder – å vice versa. Jobbar med medarbetarna för att lägga den grunden @Landshypotek #framtidbank

Liza Nyberg, @CEOLandshypotek, Twitter

” Berättar om vår bank, gröna näringarnas bank, för andra i näringen på @LRFSSverige kooperativt råd.

Liza Nyberg, @CEOLandshypotek, Twitter

” Tävla om fina priser och visa kraften som finns på landsbygden. Fyra gårdar är redan med och tävlar. In och ladda upp ditt bidrag på vår webb.

Landshypotek Bank, Facebook

” Idag samlades 100 personer för en skogsdag som anordnades av våra kontor i Jönköping och Växjö på Asa Skogsgård utanför Lammhult. Bland annat fick de lära sig mer om hur man kan öka produktionen av skog, hantering av stormar i skogsbruket och minimering av snytbaggsskador.

Landshypotek Bank, Facebook

Mer hittar du på:

facebook.com/landshypotek
instagram.com/landshypotekbank
twitter.com/landshypotek
linkedin.com/company/landshypotek-ab

Landshypotek Bank lyfter företagsamheten på landsbygden

Tävlingen ”Din gård, din möjlighet” som lyfter fram landsbygdsföretagandet på gårdar runt om i Sverige är tillbaka. Under hösten får fler gårdar möjligheten att visa upp den kraft som finns på landsbygden.

Landshypotek Bank arbetar varje dag med att finansiera satsningar inom jord och skog. Landshypotek Bank ser tydligt vad landsbygdsföretagare gör för landsbygden. Vad verksamhet inom jord, skog och på en gård kan generera.

– Det här är ett sätt att visa kraften i företaget på gårdar runt om i Sverige. Vi vet ju vikten av företagandet på landsbygden, men det är bra om fler får se och kan ta del av det. Här finns möjligheter för alla att visa upp det rika landsbygdsföretagandet för allt fler, säger Liza Nyberg VD Landshypotek Bank.

Hela 92 gårdar tävlade förra året och tävlingen engagerade 12 500 röstande. En bredd av gårdar medverkade; allt från mjölkgårdar, potatisodling och pelletsfabriker till grisuppfödning, gårdsbutiker och biodling.

Fram till 20 november kan gårdarna ladda upp sitt bidrag på tävlingssajten. När folket har röstat på sin favorit utser en jury fem finalister. Nytt för i år är att juryn även kommer att välja ut ett ”wildcard” till finalen bland alla tävlande deltagare. Därefter utser folket vinnaren genom sina röster på det bästa bidraget bland finalisterna.

Under hösten har banken även presenterat Gårdskartan. Det är en webbplats som ger möjlighet för gårdar att visa upp sin verksamhet för allmänheten.

– Även Gårdskartan är en möjlighet för företagare på landsbygden att visa upp sig. Vi vill att så många som möjligt tar chansen. Vi erbjuder ett skyltfönster för alla jord- och skogsbruksföretagare som vill visa hur viktig verksamheten är för närområdet och Sverige, säger Tomas Uddin, Marknads- och kommunikationschef.

Tävla, sätt din gård på kartan, inspireras och rösta på landshypotek.se/dinmojlighet



”Vi ska inte servera mat i Sverige som inte får produceras i Sverige”

Bland traktorer och tunga tjurar. Det var många som besökte höstens höjdpunkt för landsbygdsföretagare; Elmia Lantbruk. Landshypotek Bank var självklart där. I montern kunde besökarna äta ostkaka med hallonsylt, tävla i tävlingen ”Din gård, din möjlighet” och prata om landsbygdens fortsatta utveckling.

I montern har Albin Gunnarsson slagit sig ner. Han driver en spannmålsgård i Fornåsa.

– Jag tycker att det är viktigt att alla grenar fungerar. När lantbruket blir mer och mer specialiserat är det viktigt att det går bra för alla. Vi märker av när det går dåligt för mjölken, säger Albin.

Vad behövs för att lantbruket ska fortsätta utvecklas?

– Det är viktigt att vi har internationella spelregler som gäller för alla. Till exempel så jämfört med Finland så missgynnas vi i Sverige av dieselskatten. Jag menar inte att den ska avskaffas men att den behöver vara konkurrensneutral. Det behöver också vara samma växtskyddsrestriktioner som gäller för alla, säger Albin.

Kjell Nyberg från Gråstorp driver också en spannmålsgård och tycker också att lantbrukarna i Sverige behöver ha liknande villkor som ute i Europa.

– Det har varit ett problem i många år och det känns som om politikerna inte bryr sig. Vi behöver ha lika bestämmelser. Till exempel finns det ett medel de använder i Europa som inte vi får använda. Men vi importerar varan och säljer den i Sverige. Det är oroväckande, säger Kjell.

Kjell tycker också att den tunga pappersexercisen som lantbrukare har gör att utvecklingen av det svenska lantbruket hämmas.

– Det är viktigt att det inte blir för mycket regler.

Bland tjurarna möter vi Stefan Johansson och Sofia Persson som driver köttproduktion i Ljusfallshammar. De ska strax visa upp en av sina Charolais kvigor på mässan.

– Det viktigaste för oss är att ha goda förutsättningar för fortsatt företagande. Att vi håller konsumenternas intresse för svenska livsmedel stark. Vi inom köttproduktion har haft en positiv trend och förbättrad lönsamhet och det behöver vi ha kvar, säger Sofia.

Vad behövs för den fortsatta utvecklingen?

– Att fler unga startar upp produktion för ett långsiktigt företagande. Vi behöver också politiska och marknadsmässiga förutsättningar. Ett mer konkurrensneutralt företagande. Vi ska inte servera mat i Sverige som inte får produceras i Sverige, säger Sofia.



Det fördes många intressanta samtal om gårdsliv och utvecklingen av landsbygden.



Ostkakan från Brostorps gård med hallonsylt från Evenstorps gård var det många som gillade.



Albin Gunnarsson



Stefan Johansson och Sofia Persson



Kjell Nyberg



Aktuellt på Landshypotek Bank produceras av Marknad och kommunikationsavdelningen på Landshypotek Bank. Ansvarig är Tomas Uddin, Marknads- och kommunikationschef.

I detta nummer har även Sofie Essayh, Landshypotek Bank och Minnesota Communication bidragit med text. För redigeringen svarar Minnesota Communication.

facebook.com/landshypotek
twitter.com/landshypotek
instagram.com/landshypotekbank
www.landshypotek.se
kommunikation@landshypotek.se