

## **Forretningsmodel**

### **Forretningsmodel for vestjysk Bank 2019 - 2021**

#### **1) Indledning**

Vestjysk Bank ønsker fortsat at være et pengeinstitut, der, med kunden i centrum, rådgiver privat- og erhvervskunder lokalt og regionalt via velfungerende afdelinger i udvalgte destinationer i Jylland.

Med udgangspunkt i bankens værdier – *Nærvær, Enkelhed og Handling* – ønsker banken at have sin styrke i klassisk bankdrift i relation til både privat- og erhvervskunder. Med stærke faglige og personlige kompetencer sætter banken de indtægtsgivende kunders (nuværende og potentielle) behov i centrum. Dette skal ske gennem motiverede og forandringsparate medarbejdere, hvor den personlige kontakt og service prioriteres højt. Kunder og medarbejdere skal i videst muligt omfang understøttes af digitale processer, f.eks. elektroniske underskrifter, videomøder, kommunikation via netbanken, central produktion m.v.

Banken ønsker at skabe rammerne for en forretningsorienteret bank, der tilbyder produkter og ydelser, som imødekommer bankens kunders ønsker og -behov. Banken er orienteret mod at realisere en tilfredsstillende forrentning af egenkapitalen, kombineret med fokus på en branchemæssig sund fordeling af bankens krediteksponeringer.

Kreditstyringen skal fortsat sikre en forbedring af boniteten i bankens kreditbog gennem stram styring af nuværende udfordrede eksponeringer, fokus på vækst i forretningsomfanget med nuværende sunde kunder og vækst gennem indtag af nye gode privatkunder og erhvervskunder. For erhvervskundesegmentet er der særlig fokus på kunder i størrelsesordenen 3 til 75 mio. kr. i forretningsomfang.

Den ønskede vækst i forretningsomfanget skal kontinuerligt balanceres i forhold til bankens likviditet og kapitalstruktur.

#### **2) Vision**

Vestjysk Bank skal være en økonomisk partner, der rådgiver privat- og erhvervskunder lokalt og regionalt.

- Vestjysk Bank skal være et anerkendt lokalt og regionalt pengeinstitut, der via et kundetilpasset koncept skaber værdier for kunder og aktionærer
- Vestjysk Bank vil realisere en god basisindtjening gennem kontinuerlige effektiviseringer
- Vestjysk Bank vil gennem kontinuerlig fokus på kreditstyringen sikre kvaliteten i udlånsporteføljen målt på såvel bonitet som lønsomhed
- Vestjysk Bank vil arbejde aktivt med såvel størrelse som sammensætning af bankens balance gennem en kontrolleret udvikling af udlånet og tilsvarende udvikling i indlånet for derved at fastholde en robust likviditet
- Vestjysk Bank vil arbejde for at tilgodese boniteten i udlånsporteføljen, og derved fastholde en nedskrivningsprocent, der er i niveau med bankens Peer-group\*).

\*) Består af følgende pengeinstitutter: Den jyske sparekasse, Danske Andelskassers bank, Jutlander Bank, Sparekassen Kronjylland, Sparekassen Vendsyssel og Sparekassen Thy

### **3) Mission**

Vestjysk Bank ønsker fortsat at være et pengeinstitut, der, med kunden i centrum, rådgiver privat- og erhvervs-kunder lokalt og regionalt via velfungerende afdelinger i udvalgte destinationer i Jylland.

### **4) Værdigrundlag**

Med udgangspunkt i Vestjysk Banks værdier – *Nærvær, Enkelhed og Handling* – ønsker banken at være en attraktiv samarbejdspartner i relation til både privat- og erhvervs-kunder. Med stærke faglige og personlige kompetencer skal de indtægtsgivende kunders nuværende og potentielle behov afdækkes. Dette skal ske gennem motiverede og forandringsparate medarbejdere, hvor den personlige kontakt og service prioriteres højt.

- Nærvær – Nærvær skaber relationer, tillid og loyalitet. For os betyder nærvær, at vi er mentalt til stede. Vi er indlevende og udviser respekt for andre.
- Enkelhed – Enkelhed fremmer overblik. For os betyder enkelhed, at vi gør tingene simple. Gennem klar kommunikation gør vi det komplicerede ukompliceret.
- Handling – Handling skaber resultater. For os betyder handling, at vi tager initiativ og sikrer fremdrift. Vi tager ansvar og gør det aftalte.

Overordnet kan Vestjysk Banks værdigrundlag sammenfattes i bankens kernefortælling:

*"I Vestjysk Bank er der ingen dumme spørgsmål. Vi leverer banksnak der er til at forstå, og tror på sund fornuft, nærvær og langvarige relationer.*

*Med afsæt i vores stærke vestjyske rødder kombinerer vi klassiske dyder som venlighed, ordentlighed og tilgængelighed med moderne, digitale løsninger.*

*Vestjysk Bank er en økonomisk partner, der via engagerede og handlekraftige medarbejdere sætter kundernes behov i centrum. Vi gør det ikke sværere end det er."*

Bankens pay-off er:

*"Banksnak der er til at forstå"*

## 5) Markedsområde

Vestjysk Bank har afdelinger beliggende i Midt-, Vest- og Østjylland, og som derfor er bankens markedsområde.

Markedsområde er afgrænset med følgende kommuner:

Billund	Esbjerg	Fanø	Favrskov
Herning	Hedensted	Holstebro	Horsens
Ikast-Brande	Kolding	Lemvig	Mariagerfjord
Norrdjurs	Odder	Randers	Ringkøbing-Skjern
Silkeborg	Skanderborg	Skive	Struer
Syddjurs	Varde	Vejen	Vejle
Viborg	Århus		

Definition af kunders geografiske tilhørsforhold er ved privatkunder kundens bopæl, og ved erhvervs kunder er det virksomhedens primære forretningsadresse.

Alle øvrige kommuner i Danmark, udover de konkret definerede, er udenfor bankens markedsområde. Banken skal ikke være opsøgende for nye kunder udenfor markedsområde, medmindre der er tale om kunder indenfor bankens nicheområder. Dette betyder, at nye kunder skal have en relation til banken eller er blevet henvist via ambassadører.

Markedsstrategien afpasses til de generelle muligheder i det enkelte markedsområde. Antallet af afdelinger vurderes løbende i forhold til den aktuelle og forventede markedsudvikling.

Banken positionerer sig som den lokale bank, der engagerer sig i lokalområdet i Midt- og Vestjylland, hvor markedsandelen er høj. I bankens øvrige områder lægges der vægt på at være den nærværende bank, der fokuserer på de personlige relationer mellem banken og kunden.

Banken ønsker at betjene kunderne optimalt i forhold til kundernes størrelse, kompleksitet og rådgivningsbehov. Ud over afdelingerne, der betjener langt størstedelen af bankens privat- og erhvervs kunder, bliver bankens største og mest komplekse erhvervs kunder betjent i bankens storkundeafdeling, hvor rådgivernes kompetencer matcher de krav denne type af kunder stiller til banken. Under Storkundeafdelingen er der endvidere kompetencer til at vurdere erhvervs kunder i hele Danmark indenfor nicherne sundhed, turisme og vedvarende energi.

Banken har for privatkunder en private banking afdeling, der har kompetencer til at vurdere privatkunder i hele Danmark, hvor de mest formuende privatkunder sikres rådgiverkompetencer, der kan give kunderne en optimal individuel rådgivning.

Banken har samlet alle mindre erhvervs- og privatkunder i en kundeserviceafdeling, hvor betjeningen udelukkende sker via telefon, mobil- og netbank, for at sikre en nem og hurtig adgang til service.

Banken har tidligere opbygget en vis portefølje uden for markedsområdet i Danmark. Banken ønsker fremover, i alt overvejende grad, at fastholde og tiltrække nye kunder fra bankens geografiske markedsområde for at fastholde den nuværende andel af udlån uden for markedsområdet, som aktuelt udgør ca. 12 procent.

Ligeledes har banken opbygget en portefølje i udlandet. Banken har i en årrække nedbragt andelen af udlån i udlandet og vil nu arbejde for at fastholde de nuværende ca. 3 procent.

## **6) Forretningen**

Bankens kerneforretning er traditionel bankdrift for både privat- og erhvervskunder, med særlige kompetencer inden for lån til og finansiering af landbrug, fiskeri, fast ejendom samt mindre og mellemstore erhvervsvirksomheder.

Banken vil tilbyde en målrettet vifte af produkter og serviceydelser, som dækker behovene hos almindelige privat- og erhvervskunder inden for alle væsentlige områder. Denne vifte skal sikre et godt forretningsgrundlag for såvel kunderne som banken.

Banken vil fortsat have det største forretningsgrundlag på erhvervskundesegmentet, hvor landbrug og fiskeri samt ejendomseksponeringer er de største brancher. Med udgangspunkt i bankens geografiske placering og historik er det bankens strategi at fastholde en betydelig forretning på disse områder. Banken ønsker at fastholde den nuværende fordeling mellem erhverv og privat i niveauet 65%/35%.

Bankens udlånsportefølje skal være kendetegnet ved sunde engagementer og fastholdelse af en hensigtsmæssig spredning på brancher, geografi og forretningsområder. Det vil kun være undtagelsesvist og tidsbegrænset, at banken har engagementer, der overstiger 10 pct. af bankens kapitalgrundlag (september 2019 i niveauet 290 mio. kr.).

Bankens kreditgivning sker efter et princip om forretningsmæssig kalkuleret risiko, og ved indhentning og analyse af relevant materiale til vurdering af den enkelte eksponering. Forhold hos den konkrete kunde og/eller branche, som kunden agerer i, tillægges betydning ved vurdering af kundens kreditværdighed.

Bestyrelsen opstiller årligt mål for, hvor meget enkelte brancher maksimalt må udgøre (målt som maksimal bevilget risiko før fradrag af nedskrivninger). Samt en strategi for om der ønskes vækst, fastholdelse eller reduktion af eksponering indenfor branchen. Disse mål er pr. ultimo november 2019:

<b>Branche</b>	<b>Mål i mio. kr.</b>	<b>Eksponering pr. 30.9.2019 i mio. kr.</b>	<b>Strategi</b>
Offentlige myndigheder	50	0	Vækste
Landbrug, jagt, skovbrug og gartneri	4.200	3.815	Reducere
Fiskeri og dambrug	1.300	1.055	Fastholde
Industri og råstofudvinding	1.000	880	Vækste
Energiforsyning	350	248	Vækste
Bygge- og anlægsvirksomhed	1.200	1.003	Fastholde
Handel	2.000	1.631	Vækste
Transport, hoteller og restauranter	1.000	811	Vækste
Information og kommunikation	150	105	Fastholde
Finansiering og forsikring	1.200	1.041	Fastholde
Fast ejendom (Heraf projektf finansiering)	3.500 (650)	3.039	Fastholde
Vedvarende energi	1.000	630	Vækste
Øvrige erhverv	1.400	1.218	Vækste
Private	10.000	8.942	Vækste
I alt	28.350	24.418	

Banken ønsker at reducere branchen Landbrug.

Brancherne Fiskeri og dambrug, Bygge- og anlægsvirksomhed, Information og kommunikation, Finansiering og forsikring samt Fast ejendom ønskes fastholdt.

Brancherne Offentlige myndigheder, Industri og råstofudvinding, Energiforsyning, Handel, Transport, hoteller og restauranter, Øvrige erhverv og Private ønsker bestyrelsen at vækste. Målet for private svarer til en andel på 34 procent af målporteføljen.

Inden for erhvervssegmentet er målet at ingen enkeltbranche udgør mere end 15% af bankens samlede eksponering.

Inden for branchen Landbrug må ingen produktionsgren overstige 50% af den samlede eksponering inden for branchen.

Vestjysk Bank ønsker at reducere den samlede eksponering til landbrugskunder. Banken vil dog fortsat udvide eksponeringerne med dygtige og effektive eksisterende kunder på grundlag af en samlet objektiv risikovurdering af den enkelte landmands driftsmæssige evner og indtjeningsmæssige resultater samt fremtidige forventninger hertil.

Banken vil gerne fastholde den nuværende portefølje indenfor fiskerierhvervet. Banken har i de seneste år øget eksponeringen til fiskeri med baggrund i en vurdering af erhvervets styrke set i forhold til den koncentration af kvoter og fiskeri, der sket gennem de seneste år. Aktuelt er der usikkerhed omkring erhvervet med baggrund i faldende kvoter og Englands udtræden af EU. Derfor har banken ændret strategi på dette område til 'fastholdelse' fra 'vækst'.

Vestjysk Bank ønsker at fastholde den samlede eksponering til ejendomsområdet, og vil udvide krediteksponeringen til kunder på grundlag af en samlet objektiv risikovurdering,

ligesom banken fortsat finansierer ejendoms køb til kunders eget brug (fortrinsvis parcel- og sommerhuse til privatkunder og domicilejendomme til erhvervs kunder), hvis kundens fremtidige indtjenings- og formueforhold vurderes stabile.

Banken deltager i projektfinsiering, men der udvises stor forsigtighed, og der foretages en grundig vurdering af det enkelte projekt og af investorerne bag projektet. Endvidere stilles skærpede krav til sikkerhed og egenfinansiering.

Ved deltagelse i projektfinsiering for eksisterende kunder til privat beboelses formål skal projektet være solgt og/eller udlejet forinden igangsætning af projektet. Eksisterende kunder skal erlægge en egenfinansiering på minimum 25% samt kaution der kan sandsynliggøre betalingsevne på minimum 15% af projektfinsieringsrammen. Såfremt der fra kreditforening foreligger et ubetinget tilsagn om minimum 80% belåning af projektfinsieringsrammen, kan egenfinansieringen reduceres til 20%. Ved nye kunder, hvor formålet er privat beboelse, hæves kravet til egenfinansiering til minimum 30% samt kaution der kan sandsynliggøre betalingsevne på minimum 15% af projektfinsieringsrammen. Der kan fraviges fra kravet om, at projektet skal være solgt og/eller udlejet hvis eksisterende kunder indskyder minimum 35% i egenfinansiering samt kaution der kan sandsynliggøre betalingsevne på minimum 15% af projektfinsieringsrammen. For nye kunder kan der fraviges fra, at projektet skal være solgt og/eller udlejet, hvis der indskydes minimum 40% i egenfinansiering samt kaution der kan sandsynliggøre betalingsevne på minimum 15% af projektfinsieringsrammen.

Ved deltagelse i projektfinsiering til erhvervsmæssige formål for eksisterende kunder skal der være en egenfinansiering på minimum 30% samt kaution der kan sandsynliggøre betalingsevne på minimum 15% af projektfinsieringsrammen. Projektet skal være solgt på forhånd eller minimum 80% af ejendommen er udlejet på lejekontrakt med en løbetid på minimum 10 år.

Banken har i rammerne af Storkundeafdelingen, oprettet en række nicheområder, hvor banken vil opbygge særlige kompetencer og relationer med kunderne indenfor udvalgte specifikke brancher. For nuværende har banken følgende nicher: Vedvarende energi (hovedbranche: Energiforsyning), Turisme (Transport, hoteller og restauranter) og Sundhed (Handel). For alle nicheområder gælder, at banken ønsker en vækst i antallet og forretningsomfanget med gode nye kunder, som har dokumenteret indtjeningskraft og positiv egenkapital.

For Vedvarende energi, er der hovedsageligt tale om vindmølleprojekter, solfangeranlæg og biogasanlæg i Danmark.

På Turismeområdet oplever banken i markedsområdet i Vestjylland, en professionalisering og vækst indenfor ferieboligudlejning og hertil relaterede aktiviteter, som banken ønsker at være en større del af. Bankens ønske om at vækste indenfor transport, hoteller og restauranter retter sig som tidligere anført mod turisme som nicheområde. Banken har traditionelt haft en stor markedsandel af campingpladser. Ønsket om vækst i turismeerhvervet retter sig ikke mod dette undersegment og der ønskes fortsat en reduktion i bankens eksponering mod campingpladser. Ligeledes ønsker banken ikke at udvide sin eksponering mod hotelbranchen.

På sundhedsområdet har banken gennem en årrække opbygget kompetencer og netværk inden for især danske fysioterapiklinikker og kiropraktorer. Dette arbejde ønsker banken at fortsætte og udbygge.

Spekulative erhvervs kunder med ønsker om gearede forretninger, er ikke en målgruppe for banken. Undtagelse fra dette kræver fuld sikkerhedsstillelse fra kunden.

Afviklingsporteføljen i banken består hovedsagligt af større komplekse koncerner især inden for ejendomsbranchen og finansiering og forsikring. Disse engagementer, og alle øvrige

udfordrede eksponeringer over 5 mio. kr., er samlet i afdelingen Særlige engagementer. På hver af disse eksponeringer er der udarbejdet en handlingsplan for enten fuldstændig afvikling gennem realisering af aktiverne eller en reduktion i risikoen for den enkelte eksponering, der gør at eksponeringen igen kan betragtes som en normal kunde og således kan flyttes tilbage til en af bankens afdelinger. Afvikling af ejendomskunder er for en betydelig del knyttet til kunder uden for markedsområdet og i udlandet og disse kunder vil blive afviklet fuldt ud.

Afvikling af landbrugseksponeringer sker i Landbrugscenteret, hvor der kontinuerligt arbejdes med identifikation af brug, der vurderes ikke at have de rette driftsmæssige kompetencer og/eller forudsætninger, der dermed skal afvikles.

Bankens erhvervskunder tilbydes en række finansieringsprodukter, der blandt andet omfatter anlægs lån, erhvervskreditter, garantistillelse, udlandslån samt afdækning af kommercielle risici indenfor valuta og renter. Gennem strategiske samarbejdspartnere tilbydes endvidere realkreditfinansiering, leasing, eksportkreditter, vækstlån og firmapensioner.

Bankens vigtigste samarbejdspartnere inden for disse forretningsområder er:

- Totalkredit Erhverv
- DLR Kredit
- Nykredit leasing
- EKF
- Vækstfonden
- Nærpension

Banken ønsker at øge udlånet til privatkundesegmentet, gennem vækst af nye attraktive privatkunder og øget udlån til de bedste af bankens eksisterende kunder.

Spekulative privatkunder med ønsker om gearede forretninger, er ikke en målgruppe for banken. Undtagelse fra dette kræver fuld sikkerhedsstillelse fra kunden.

Bankens privatkunder tilbydes alle almindelige produkter og rådgivning inden for opsparring, pension, lån, betalings- og kreditkort. Gennem strategiske samarbejdspartnere tilbydes endvidere realkredit-, investerings-, pensions- og forsikringsprodukter.

Bankens vigtigste samarbejdspartnere inden for disse forretningsområder er:

- Totalkredit
- PFA
- Vestjylland Forsikring
- Nærpension
- Bankinvest
- Sparinvest

## **7) Indtjening, kapital og likviditet**

Bankens fokus vil fremover være rettet mod at skabe en kontrolleret vækst i bankens forretningsomfang og fastholde en omkostningsprocent i niveauet 55 - 60.

Banken ønsker en sund balancestruktur, der med fokus på en god likviditet, tilpasser forretningsomfanget i takt med den generelle konjunkturudvikling. Optimering af omfanget af forretninger med eksisterende kunder og etablering af nye sunde kunderelationer skal sikre opnåelsen af de indtjeningsmæssige mål.

I forhold til Finanstilsynets tilsynsdiamant er målsætningen til enhver tid at holde banken inden for grænseværdierne.

### **Kapitalgrundlag:**

For at Vestjysk Bank har et tilfredsstillende kapitalmæssigt beredskab, skal den egentlige kernekapitalprocent udgøre minimum 14,50 %, kapitalprocenten skal udgøre minimum 19,50 % og NEP-kapitalprocenten skal udgøre minimum 21,25 %.

Det svarer til, at Vestjysk Bank ønsker at opfylde gældende krav til kapitalprocenterne, eksklusiv den kontracykliske buffer, med en overdækning på mindst 6 procentpoint.

### **Markedsrisiko:**

Markedsrisiko er en naturlig del af bankens risikobillede, da kunders handel med værdipapirer og valuta har stor betydning for bankens samlede indtjening og dermed er en del af bankens kernevirkosomhed. Bankens overskudslikviditet placeres ligeledes i papirer med markedsrisiko. Der føres en forsigtig politik på området.

Det er Vestjysk Banks politik, at den samlede markedsrisiko skal være lav. Vestjysk Bank ønsker kun i mindre grad at påtage sig markedsrisici der ikke er direkte knyttet til bankens almindelige drift. Vestjysk Bank accepterer dog markedsrisici, der knytter sig til bankens almindelige drift. I de tilfælde, hvor det er muligt, vil banken dog tilstræbe at en given risiko modereres eller afdækkes således, at den ikke kan betegnes som høj.

I forbindelse med den almindelige drift påtager banken sig renterisiko fra følgende aktiviteter:

- Fastforrentet indlån
- Fastforrentet udlån
- Fastforrentet supplerende kapital og fastforrentet funding.
- Placering af bankens likviditetsreserve i renteafhængige instrumenter, primært danske realkreditobligationer
- Pantebreve (ikke aktivt forretningsområde)

De ovenstående aktiviteter anses alle som en del af bankens almindelige drift og derfor accepterer banken at påtage sig renterisiko herfra. For den samlede renterisiko for aktiviteterne fastforrentet indlån, fastforrentet udlån og fastforrentet supplerende kapital accepteres en renterisiko der kan karakteriseres som en mellem risiko.

Den renterisiko der stammer fra placeringen af bankens likviditetsreserve i renteafhængige instrumenter skal være lav.

Pantebreve er et ikke aktivt forretningsområde og der accepteres kun en lav renterisiko herfra.

Der accepteres kun en lav renterisiko fra finansielle instrumenter der ikke anvendes til afdækning.

I forbindelse med placering af likviditetsreserven i obligationer påtager banken sig følgende risici:

- Kreditrisiko
- Spændrisiko
- Volatilitetsrisiko
- Valutarisiko

Placering af likviditetsreserven i obligationer anses for at være en del af bankens almindelige drift, og derfor accepteres de tre ovenstående risici. Risiciene skal dog begrænses ved, at den



samlede portefølje placeres på en sådan måde, at de tre ovenstående risici kan betegnes som lave.

Banken påtager sig valutarisiko i forbindelse med aktiver og passiver i udenlandsk valuta. Det er bankens politik, at den samlede valutarisiko skal være lav.

Bankens aktierisici hidrører fra aktier og afledte instrumenter i anlægsbeholdningen og i handelsbeholdningen. Anlægsbeholdningen udgøres primært af aktier i selskaber i den finansielle sektor, som banken har et strategisk samarbejde med. Det er typisk aktier, hvor banken ejer en andel af disse selskaber i forhold til sin forholdsmæssige andel af samarbejdet. Investering i sektorselskaber anses for at være en del af bankens almindelige drift. Derfor accepteres den aktierisiko der hidrører herfra.

I handelsbeholdningen accepteres derimod kun en lille risiko. Placering i aktier under handelsbeholdningen skal have et mindre omfang, og koncentrationen i enkeltaktier og brancher skal være begrænset. Der kan foretages investeringer via investeringsforeningsbeviser, dog i begrænset omfang som følge af 10 %-grænsen for finansielle aktier (FIL § 139).

Endvidere kan der indgås aktiepositioner med finansielle instrumenter i mindre omfang.

Banken ønsker ikke at påtage sig risiko hidrørende fra unoterede udenlandske aktier.

Banken ønsker ikke at påtage sig andre prisrisici via finansielle instrumenter end de ovenstående. Banken ønsker derfor ej heller at påtage sig råvarerisiko.

#### **Likviditet:**

Likviditeten skal være forsvarlig og tilpas forsigtig og understøtte den valgte forretningsmodel i de tidsscenarier, som afspejles i likviditetspolitikken. Ved en tilpas og forsvarlig likviditet menes primært at:

- LCR brøken skal altid udgøre mindst 100 %
- Den samlede kursværdi af level 1a og level 1b aktiver efter haircut skal altid udgøre mindst 150 % af det beregnede LCR nettooutflow.
- Den samlede kursværdi af level 1a, level 1b og level 2a aktiver efter haircut skal altid udgøre mindst 175 % af det beregnede LCR nettooutflow.
- En potentiel LCR brøk på mindst 175 % skal kunne fastholdes måned for måned ved en fremskrivning af de forventede betalingsstrømme i et 12 måneders grundforløb. En potentiel LCR brøk på 175 % er defineret ved, at den samlede kursværdi af level 1a, level 1b og level 2a aktiver efter haircut udgør 175 % af LCR nettooutflowet.
- Likviditetsberedskabet skal være så robust, at der under Vestjysk Banks Basis stressscenarium er tilstrækkelig likviditet til at opretholde en LCR brøk på 100 % måned for måned i en 12 måneders periode. Vestjysk Banks Basis stressscenarium skal indeholde en standard LCR stresssituation de første 30 dage samt yderligere stressselementer, der er relevante for Vestjysk Bank.

Basis stressscenariet er defineret ved:

- En standard LCR stresssituation de første 30 dage
- At 25 % af vestjyskPLUS midlerne uden Nemkonto og 5 % af vestjyskPLUS midlerne med Nemkonto løber af i stresstestens 2. måned.
- At 25 % af højrentemidlerne uden Nemkonto og 5 % af højrentemidlerne med nemkonto, der har udløb i stresstestens 2. – 12. måned, løber af i udløbsmåneden.
- At 15 % af vestjyskFRI midlerne uden Nemkonto løber af i Basis stressscenariets 2. måned

Basis stressscenariet kan ændres efter bestyrelsens godkendelse.

I forhold til likviditetsnøgletallene LCR og NSFR sigter kravene og retningslinjerne på at begrænse funding med en høj outflow faktor i beregningen af LCR nøgletallet samt at begrænse passiver med en lav vægt i tilgængelig stabil funding ved beregningen af NSFR nøgletallet.

Bankens finansierings- og balancestruktur skal sammensættes, så den opfylder grænseværdien for "stabil funding" i Tilsynsdiamanten.

Bankens 1-årige og 3-årige budget for udlån og indlån skal udarbejdes under den betingelse, at det kan sandsynliggøres at nærværende politiks krav om, at "Likviditetsberedskabet skal være så robust, at der under Vestjysk Banks Basis stressscenarium er tilstrækkelig likviditet til at opretholde en LCR brøk på 100 % måned for måned i en 12 måneders periode" kan overholdes måned for måned i hele budgetperioden. Det skal ligeledes kunne sandsynliggøres, at banken kan opfylde grænseværdien for "stabil funding" i Tilsynsdiamanten måned for måned i hele budgetperioden.

Det skal tilstræbes, at minimum 90 % af den funding der er til rent funding formål skal udgøres af indlån (pulje ikke medregnet). Ved rent fundingformål forstås indlån eksklusiv pulje tillagt anden funding der hverken helt eller delvist indgår i kapitalgrundlaget.

Fundingen skal primært ske i danske kroner. Funding kan dog afspejle valutaforholdene på bankens udlån.

Det skal tilstræbes, at Vestjysk Banks mindre stabile detailindlån begrænses til maksimalt at udgøre 33 % af indlånet eksklusiv puljer. Definitionen på mindre stabile detailindlån er specificeret i bestyrelsens instruks til direktionen.

Ikke-detailindlån skal begrænses mest muligt og/eller skal have en pris der afspejler den lave stabilitet på disse indlån. Det skal ske ved, at Vestjysk Banks indlånsprodukter indrettes på en sådan måde, at der i videst muligt omfang prisdifferentieres mellem detailindlån og ikke detailindlån.

Det skal tilstræbes, at finansiering med en løbetid over 1 år udgør mere end 20 % af finansieringsbehovet. Finansiering med løbetid over 1 år defineres som egentlig kernekapital, kapitaludstedelser med løbetid over 1 år, indlån med aftalt løbetid over 1 år samt anden finansiering med løbetid over 1 år. Finansieringsbehovet defineres som nettoudlånet tillagt Likviditetspolitikens krav til likviditetsreservens størrelse.

## **8) Organisation**

Banken skal være en attraktiv arbejdsplads, der tiltrækker og fastholder engagerede medarbejdere, der løbende sikres en relevant kompetencemæssig og personlig udvikling gennem kontinuerlig uddannelse.

Banken har valgt at outsource sine IT-opgaver til BEC.

## **9) Bankens position i den danske banksektor**

Banken ønsker med denne forretningsmodel at sikre grundlaget for en Vestjysk Bank, der også i fremtiden fremstår som en stærk gruppe 2 regional bank. Banken skal bygge på en stærk basisindtjening, stor fokus på effektiviseringer, nedskrivninger på niveau med øvrige pengeinstitutter i gruppe 2 og et kapitalgrundlag, der sikrer bankens fremtidige forretningsgrundlag.

*Forretningsmodellen er på de væsentlige risikoområder udmøntet i politikker og beredskabsplaner, der er godkendt af bestyrelsen.*

*Det er bestyrelsens vurdering, at forretningsmodellen understøtter, at pengeinstituttet fortsat kan være velkonsolideret, moderne og konkurrencedygtigt.*

*Forretningsmodellen tages op til behandling ved behov, dog mindst én gang om året, sammen med direktionens forelæggelse af den årlige risikovurdering.*

Således behandlet og godkendt på bestyrelsesmøde den 19. november 2019.