

Forretningsmodel

Forretningsmodel for Vestjysk Bank 2021 - 2023

1) Indledning

Under overskriften "Danmarks stærkeste lokalbank" ønsker Vestjysk Bank at være et pengeinstitut, der, med kunden i centrum, rådgiver privat- og erhvervs kunder lokalt og regionalt via velfungerende filialer i Jylland. Filialerne er det primære kontaktpunkt med kunderne og understreger bankens stærke lokale engagement og forankring. Ud over filialerne har banken specialiserede værdis tilbud til indtægtsgivende kunder i nøje udvalgte niches i form af Storkundeafdelingen, Private Banking, Markets og Landbrugscenteret. Økonomisk udfordrede kunder betjenes i afdelingen Særlige Engagementer

Med udgangspunkt i bankens værdier – *Nærvær, Enkelhed og Handling* – ønsker banken at have sin styrke i klassisk bankdrift i relation til både privat- og erhvervs kunder. Med stærke faglige og personlige kompetencer sætter banken rentable kunders (nuværende og potentielle) behov i centrum. Dette skal ske gennem motiverede og forandringsparate medarbejdere, hvor den personlige kontakt, rådgivning 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, gennem enkle, ambitiøse og fokuserede finansielle mål, at fremstå som en forretnings- og kundeorienteret bank. Måltal for egenkapitalforrentning, omkostningsprocent, kapitalstyrke og udbyttepolitik, kombineret med fokus på en sund branchemæssig diversifikation af kreditesponeringer, danner forudsætningerne for markedets, aktionærernes og kundernes tillid.

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

2) Vision

Vestjysk Bank vil være Danmarks stærkeste lokalbank, der rådgiver privat- og erhvervs kunder lokalt og regionalt.

- Vestjysk Bank skal være et anerkendt lokalt og regionalt pengeinstitut, der via kundetilpassede koncepter skaber værdier for kunder og aktionærer. For kunderne viser værdien sig i en høj kundetilfredshed. For aktionærerne viser værdien sig i et attraktivt afkast
- Vestjysk Bank ønsker gennem opsøgende salg, afdækning af den enkelte kundes behov for finansielle ydelser, skarp og konkurrencedygtig prissætning og attraktive samarbejdsaftaler med leverandører at fokusere på vækst i bankens topline
- 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 med kontinuelig fokus på boniteten i udlånsporteføljen fastholde en nedskrivningsprocent, der er i niveau med bankens Peer-group*)
- Engagerede og tilfredse medarbejdere er en forudsætning for, at visionen i sin helhed kan realiseres. Medarbejdertilfredsheden måles og anvendes i forbindelse med forbedringstiltag.

*) Består af følgende pengeinstitutter: Sparekassen Danmark, Sparekassen Kronjylland, , Sparekassen Sjælland Fyn og Ringkøbing Landbobank

3) Mission

Vestjysk Bank ønsker fortsat at være et pengeinstitut, der, med kunden i centrum, rådgiver privat- og erhvervskunder lokalt og regionalt via velfungerende afdelinger 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 erhvervskunder. Med stærke faglige og personlige kompetencer skal rentable kunders nuværende og potentielle behov afdækkes. Dette skal ske gennem motiverede og forandringsparate medarbejdere, hvor den personlige kontakt, rådgivning 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 følgende statements, der er rettet mod de fire hovedinteressenter, som banken ser for sit virke:

Kunder: Kundebetjening med værditilbud af højeste branchestandard. Komplet behovsdækning ud fra kundens behov. Service tilpasset kundens behov og bankens indtjening på kundeforholdet.

Medarbejdere: Alle medarbejdere skal have muligheden for at blive den bedst mulige udgave af sig selv. Ledelsesstøtte og sparring til ledelsesopgaven for mellemledere. Udpegning og udvikling af talenter. Arbejdsglæde og jobtilfredshed for alle i organisationen

Lokalsamfund: Bankens filialer skal have et indgående kendskab til erhvervslivet i deres markedsområde som grundlag for vækst og effektiv forretningsudvikling. Medarbejdernes engagement i forenings- og fritidslivet prioriteres højt og italesættes. Deres engagement understøttes aktivt af banken gennem sponsorater og andre tiltag.

Aktionærer: I alle kundeforhold, organisering af arbejdsopgaver og opgaveløsning skal det prioriteres og tænkes ind om opgaven løses så rentabelt som muligt med henblik på at maksimere afkastet til bankens aktionærer.

5) Bæredygtighed og bidrag til den grønne omstilling

Vestjysk Bank anerkender vigtigheden af omstillingen af samfundet i en mere bæredygtig retning og anerkender også bankens rolle i og medansvar for denne omstilling. Ansvaret omfatter dels bankens egen ageren, dels og langt vigtigere konsekvenserne af den finansiering vi stiller til rådighed for bankens kunder og den rådgivning vi yder i forhold til kundernes investeringsbeslutninger. I CSR-rapporten er egne tiltag med henblik på at reducere CO2 udledningen udførligt beskrevet, lige som de af FN's 17 verdensmål, hvor banken i særlig grad har mulighed for at gøre en forskel, er udvalgt og kommenteret. Det drejer sig om:

- Nr. 4 Kvalitetsuddannelse
- Nr. 5 Ligestilling mellem kønnene
- Nr. 11 Bæredygtige byer og lokalsamfund
- Nr. 12 Ansvarligt forbrug og produktion

På finansieringssiden er nicheområdet under Storkundefunktionen "vedvarende energi" dedikeret og målrettet finansieringsløsninger indenfor vedvarende og bæredygtige energikilder. I forhold til privatkunderne stiller banken attraktive lånemuligheder til rådighed for energirenovering af boliger og udskiftning til "grønne" biler. På investeringsområdet rådgiver vi kunderne om de muligheder de har for at vælge bæredygtige fonde for der igennem at yde deres bidrag til udviklingen.

6) Markedsområde

Vestjysk Bank har afdelinger i Jylland syd for Limfjorden. Derfor betragtes hele dette område som bankens markedsområde.

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

Banken er ikke opsøgende for nye kunder udenfor kerneområdet, medmindre der er tale om kunder indenfor bankens nicheområder. Dette betyder, at nye kunder udenfor det definerede kerneområde 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, hvor markedsandelen er høj. I områder med en lavere markedsandel lægges der vægt på at være den nærværende bank med fokus på de personlige relationer mellem kunden og banken.

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

Banken har for formuende kunder en Private Banking afdeling, der har kompetencer til at vurdere privatkunder i hele Danmark. 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 en vis portefølje uden for markedsområdet i Danmark. Banken ønsker fremover, i alt overvejende grad, at fastholde og tiltrække nye kunder fra bankens markedsområde. Den maksimale andel af de samlede eksponeringer udenfor det markedsområde er 15%.

Ligeledes har banken en begrænset 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 som max. Ønsker bankens bestående indenlandske kunder at få finansieret udenlandske aktiver

kan dette imødekommes, hvis de indenlandske aktivers sikkerhedsværdi på et tilfredsstillende niveau kan afdække eksponeringen.

7) 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 erhvervskundeselementet, 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 60-65%/35-40%.

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 egentlige kernekapital. Det forudsættes at der både tidsmæssigt og handlemæssigt er en plan for, hvordan eksponeringen bringes under 10% igen.

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.

Prismæssigt afbalancerer Vestjysk Bank hensynet mellem at fremstå konkurrencedygtigt i markedet med målet om høj lønsomhed. Prissætningen for erhvervskunder sker ved anvendelse af bankens interne prismodel, der sikrer, at det enkelte kundeforhold giver en tilfredsstillende ROE under hensyntagen til forretningsomfang, ressourceindsats, kapitalbinding og risiko. På privatkundeområdet sikres rentabiliteten gennem de enkelte produkters prissætning og portefølje/segment betragtninger. For segmenter med meget beskedent forretningsomfang er det vanskeligt at opnå et tilfredsstillende afkast, men målsætningen er, at alle kunder skal være rentable.

Hurtige, præcise og kompetente svar er en stærk konkurrenceparameter overfor både privat- og erhvervskunder såvel som disses rådgivere. Derfor lover vi hurtige svar, når alt relevant materiale er tilgængeligt og bearbejdet.

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 for 2021 - 2022:

Branche	Mål (mio. kr.)	Mål for procentandel af eksponering	Eksponering (mio. kr.)	Strategi
Offentlige myndigheder	100	1%	0	Vækst
Landbrug, jagt, skovbrug og gartneri	6.500	15%	6.277	Fastholde
Fiskeri og dambrug	2.000	5%	1.260	Vækst
Industri og råstofudvinding	2.500	5%	1.663	Vækst
Energiforsyning	3.000	7%	1.180	Vækst
Bygge- og anlægsvirksomhed (Heraf projektf finansiering)	3.000 (1000)	5%	2.509 (816)	Fastholde
Handel	3.000	7%	2.670	Vækst
Transport, hoteller og restauranter	1.500	5%	1.194	Vækst
Information og kommunikation	400	4%	242	Fastholde
Finansiering og forsikring	2.000	4%	1.829	Fastholde
Fast ejendom	5.000	12%	4.629	Fastholde
Øvrige erhverv	3.500	7%	2.484	Vækst
Erhverv i alt	32.500		25.937	
Private	21.000	40%	18.850	Vækst
I alt	53.500		44.787	

For brancherne Landbrug, Bygge- og anlægsvirksomhed, Information og kommunikation, Finansiering og forsikring samt Fast ejendom ønskes eksponeringen fastholdt.

For brancherne Offentlige myndigheder, Fiskeri og dambrug, Industri og råstofudvinding, Energiforsyning, Handel, Turisme, Øvrige erhverv og Private ønsker bestyrelsen at vækste.

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 fastholde den samlede eksponering til landbrugskunder på max. 15%. Banken vil fortsat udvide eksponeringerne med dygtige og effektive eksisterende og nye kunder på grundlag af en samlet objektiv risikovurdering af den enkelte landmands driftsmæssige evner og indtjeningsmæssige resultater samt fremtidige forventninger hertil.

Banken vil gerne øge 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. Håndtering sker i filialerne i Thyborøn og Hvide Sande, hvor den fornødne ekspertise er til stede

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

Banken deltager i projektf finansiering, 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. Forespørgsler om projektf finansiering

håndteres indenfor den afsatte ramme til formålet med følgende prioritering: 1. Bestående erfarne kunder, 2. Bestående og mindre erfarne kunder og 3. (helt undtagelsesvist) Nye kunder

Ved deltagelse i projektf finansiering til privat beboelses formål skal projektet være solgt og/eller udlejet forinden igangsætning af projektet. Der skal erlægges en egenfinansiering på minimum 25% samt kaution, der kan sandsynliggøre betalingsevne på minimum 15% af projektf finansieringsrammen. Såfremt der fra kreditforening foreligger et ubetinget tilsagn om minimum 80% belåning af projektf finansieringsrammen, kan egenfinansieringen reduceres til 20%. 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 projektf finansieringsrammen.

Ved deltagelse i projektf finansiering til erhvervsmæssige formål skal der være en egenfinansiering på minimum 30% samt kaution, der kan sandsynliggøre betalingsevne på minimum 15% af projektf finansieringsrammen. Projektet skal være solgt på forhånd eller minimum 80% af ejendommen skal være 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 (Hovedbranche: Transport, hoteller og restauranter), Sundhed (Hovedbranche: Handel) og dyrlæger. For alle nicheområder gælder, at banken ønsker en vækst i antallet og forretningsomfanget med gode eksisterende og 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. Dette delmarked gennemgår i disse år en professionalisering i toppen af markedet og tilsvarende en afvikling af mindre, mere fritidsprægede campingpladser. Banken ønsker at opretholde eksponeringen mod de større professionelt drevne campingpladser. Banken ønsker ikke at udvide sin eksponering mod Hotel- og restaurationsbranchen.

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

Bankens erhvervskunder tilbydes en række finansieringsprodukter, der blandt andet omfatter anlægslån, 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:

- DLR Kredit
- Opendo
- EKF
- Vækstfonden
- Nærpension

Suppleret med:

- Totalkredit Erhverv
- Tryg (garantistillelser)
- LR Kredit (Nykredit)

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 opsparing, pension, lån, betalings- og kreditkort. Gennem strategiske samarbejdspartnere tilbydes endvidere realkredit-, investerings-, pensions- og forsikringsprodukter.

Bankens vigtigste samarbejdspartnere inden for disse forretningsområder er:

- Totalkredit
- Sparinvest
- Nærpension
- Privatsikring
- Vestjylland Forsikring

Suppleret med:

- Letpension
- Købstædernes Forsikring
- Bankinvest
- BOKIS

8) Finansielle målsætninger

Bankens bestyrelse har formuleret følgende fire overordnede finansielle målsætninger:

- Egenkapitalforrentning på minimum 9,0%
- Omkostningsprocent på under 55
- Egentlig kernekapitalprocent på minimum 15,5%
- Udbytteprocent på 25 – 50%

Bankens fokus er rettet mod at skabe en kontrolleret vækst i bankens forretningsomfang.

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 15,50 %, kapitalprocenten skal udgøre minimum 19,50% og NEP-kapitalprocenten skal udgøre minimum 28,0 %.

Det svarer til, at Vestjysk Bank ønsker at opfylde gældende krav til kapitalprocenterne, eksklusiv den kontracykliske buffer, med en overdækning på mindst 4 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 kernevirkksomhed. 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
- Fastforrentede leasingkontrakter
- Fastforrentet supplerende kapital og fastforrentet funding
- Placering af bankens likviditetsreserve i renteafhængige instrumenter, primært danske realkreditobligationer
- Pantebreve

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 forretningsområde. Der accepteres kun en lav renterisiko herfra.

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

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

- Renterisiko
- Kreditrisiko
- Spændrisiko
- Volatilitetsrisiko
- Valutarisiko

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

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. Bankens 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.

Bankens indlån skal som minimum udgøre 115 procent af pengeinstituttets udlån.

9) Organisation

Medarbejderne er bankens vigtigste ressource, hvorfor banken lægger vægt på at være en attraktiv arbejdsplads, der tiltrækker og fastholder de mest kompetente medarbejdere. Dette sikres gennem de bedste rammer for udvikling og trivsel. Vi vil styrke vores arbejdsplads på det økonomiske område, så fremtidens krav fra både offentlige myndigheder og kunder honoreres på en måde, der viser styrke og stabilitet. Nøgleord, der skal vise vejen til bankens fremtidige vækst, og som er en ufravigelig forudsætning for bankens fremtidige succes og berettigelse.

Bankens hovedkontor er organiseret i forskellige fagområder, som bidrager med sparring og support til filialerne i forbindelse med den daglige rådgivning, ligesom organiseringen af banken til enhver tid skal kunne honorere de regulatoriske krav og forventninger fra myndighedernes side. På samme måde spiller hovedkontorets afdelinger en vigtig rolle i bankens bestræbelser på at have korte svartider og en hurtig sagsbehandling. Inden for de enkelte fagområder er der stor fokus på løbende at udvikle effektive værktøjer og arbejdssystemer til rådgiverne, som giver dem bedre overblik og mere overskud til at koncentrere sig om kunderne samt bedre muligheder for at skabe indtjening.

Banken har store udgifter til personale og administration og har derfor konstant fokus på at uddanne medarbejderne for at sikre optimal udnyttelse af deres personlige og faglige kompetencer.

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

10) IR og Bankens kommunikation med markedet

Som en professionel, børsnoteret markedsaktør ønsker Vestjysk Bank at kommunikere aktivt, imødekomende og transparent med alle sine ca. 70.000 aktionærer. Fra de mindre lokale aktionærer til de største institutionelle investorer.

11) 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 23. september 2021