

Forretningsmodel

Forretningsmodel for Vestjysk Bank 2024 - 2025

Indledning

Under overskriften "Danmarks stærkeste lokalbank" er Vestjysk Bank 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 værditilbud til indtægtsgivende kunder i nøje udvalgte niches i form af Storkundeafdelingen, Private Banking, Fiskericenteret, Landbrugscenteret og Vedvarende energi. Økonomisk udfordrede kunder betjenes i afdelingen Særlige Engagementer

Med udgangspunkt i bankens værdier – *Nærvær, Enkelhed og Handling* – har banken fortsat 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, online rådgivning, kommunikation via netbanken, central produktion via digitaliserede processer 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.

Vision

Vestjysk Bank vil fortsat være Danmarks stærkeste lokalbank.

- Vestjysk Bank er 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 at fastholde en omkostningsprocent, der er på niveau med bankens Peer-group*) og maksimalt 50 procent
- 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 kontinuerligt 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 der arbejdes aktivt med tiltag, der kan fastholde og udvikle bankens medarbejdertilfredshed.

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

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.

Værdigrundlag

Med udgangspunkt i Vestjysk Banks værdier – *Nærvær, Enkelhed og Handling* – er banken en attraktiv samarbejdspartner i relation til både privat- og erhvervskunder.

- **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:

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.

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.

Bæredygtighed og bidrag til den grønne omstilling

Banken har fokus på at understøtte den bæredygtige udvikling i samfundet ved at integrere hensynet til klima, miljø og sociale forhold (ESG) i relevante politikker, processer og beslutninger således, at bæredygtighed bliver en del af kernen i koncernens forretning og drift.

Der er identificeret fire strategiske indsatsområder, som har det største potentiale for at kunne bidrage endnu mere til den bæredygtige udvikling i samfundet:

- Bæredygtig finansiering
- Bæredygtig kapitalforvaltning (investeringer for kunder)
- Bæredygtig egenbeholdning
- Bæredygtig intern bankdrift

Bankens bestyrelse har et Bæredygtighedsudvalg, som sætter retningen for ambitionerne og arbejdet med bæredygtighed i Vestjysk Bank. Bæredygtighedsudvalget rådgiver bestyrelsen om synlighed og profilering af indsatsen for bæredygtighed og samfundsansvar. Herudover bistår udvalget bestyrelsen med at tilse, at bæredygtighedsstrategien implementeres korrekt i organisationen.

For bankens største kunder inddrages ESG-relaterede forhold i kreditvurderingen og forståelsen af erhvervskundens forretningsmodel og evne til at omstille sig i forhold til ny lovgivning, miljøændringer og sikre optimal ledelse og sociale forhold på arbejdspladsen.

På investeringsområdet integrerer banken miljømæssige, sociale og ledelsesmæssige forhold i politikker samt investeringsanalyseprocesser og beslutningsprocesser.

Markedsområde

Vestjysk Bank har afdelinger i Jylland, som derfor betragtes som bankens markedsområde (inkl. kommunerne Fanø, Samsø og Læsø).

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 filialer 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 nicheerne: projektf finansiering, sundhed og turisme.

Forretningsområdet vedvarende energi har kompetencer til at vurdere kunder indenfor sol-, vind- og biogasenergi i hele Danmark.

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. Bankens fokus på forretningsområder, der har hele Danmark som markedsområde, betyder at den maksimale ønskede andel af de samlede eksponeringer udenfor det markedsområde er 20%. Ligeledes har banken en begrænset portefølje i udlandet. Banken vil acceptere en andel af udlån i udlandet på maksimalt 5 procent. 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.

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, sundhed og vedvarende energi til 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 sigter mod at fastholde fordelingen mellem erhverv og privat, hvor privatkundeandelen udgør i størrelsesordenen 1/3 af bankens samlede eksponering.

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. 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 afkastgrad 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 rammer 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 rammer er for 2024 - 2025:

Branche	Mål (mio. kr.)	Mål for procentandel af eksponering	Eksponering 31.3.2024 (mio. kr.)	Strategi
Offentlige myndigheder	100	1%	1	Vækst
Landbrug, jagt, skovbrug og gartneri	5.500	15%	4.530	Fastholde
Fiskeri og dambrug	2.000	5%	1.036	Vækst
Industri og råstofudvinding	2.500	6%	1.727	Vækst
Energiforsyning	3.000	8%	1.562	Vækst
Bygge- og anlægsvirksomhed (Heraf projektfinansiering)	3.000 (1000)	8%	2.040 (623)	Fastholde
Handel	3.500	8%	2.875	Vækst
Transport, hoteller og restauranter	1.500	4%	1.004	Fastholde
Information og kommunikation	400	1%	138	Fastholde
Finansiering og forsikring	2.500	6%	1.858	Fastholde
Fast ejendom	5.500	15%	4.640	Fastholde
Øvrige erhverv	3.500	8%	2.237	Vækst
Erhverv i alt	33.000		23.648	
Private	24.000	Minimum 1/3 af total eksponering	16.222	Vækst
I alt	57.000		39.870	

Der er opstillet øvre grænse for mål i kr. henholdsvis øvre grænse for mål i procent. Mindst en af målsætningerne skal være overholdt.

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

For brancherne Offentlige myndigheder, Fiskeri og dambrug, Industri og råstofudvinding, Energiforsyning, Handel, 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 Fiskericenteret, 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.

Vestjysk Bank deltager i projektf finansiering, men der udvises stor forsigtighed, og der kræves grundig vurdering af projektet, økonomi samt kompetencer på investor/investorerne bag projektet samt totalentreprenøren. 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.

Forespørgsler om projektf finansiering håndteres indenfor den afsatte ramme til formålet og i bankens Kreditpolitik er der opstillet en række krav og betingelser, der skal være overholdt.

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

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. 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 indenfor især danske fysioterapiklinikker m.v. Dette arbejde ønsker banken at fortsætte og udbygge.

Banken har oprettet et forretningsområde for Vedvarende energi, med henblik på at vækste denne branche (Energiforsyning). Der er hovedsageligt tale om vindmølleprojekter, solcelleanlæg og biogasanlæg i Danmark.

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 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.

Banken ønsker at deltage i sunde erhvervskunders ekspansion og udvikling af deres forretning. Dette kan med deltagelse af eksterne parter, f.eks. bankens majoritetsaktionær.

Bankens vigtigste samarbejdspartnere indenfor disse forretningsområder er:

- DLR Kredit
- Opendo
- EIFO
- 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
- Bankinvest
- BOKIS

Finansielle målsætninger

Bankens bestyrelse har formuleret følgende fire overordnede finansielle målsætninger:

- Egenkapitalforrentning før skat på minimum 12,0%
- Omkostningsprocent på under 50
- Egentlig kernekapitalprocent på minimum 16,0%
- 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:

Arbejdernes Landsbank ejer 72,9 procent af aktierne i banken.

Det samlede kapitalbehov styres på tværs af koncernen, så denne centrale ressource udnyttes så optimalt som mulig. Den samlede risiko overvåges tæt af Arbejdernes Landsbank, som fastsætter og følger op på den samlede risiko for koncernen. I den daglige drift anvender koncernen en distribueret model, hvor Vestjysk Bank drives som en selvstændig enhed med egen bestyrelse og direktion samt selvstændig forretningsmodel.

For at Vestjysk Bank har et tilfredsstillende kapitalmæssigt beredskab, skal den egentlige

kernekapitalprocent udgøre minimum 15,750 % og kapitalprocenten skal udgøre minimum 20,0%.

Som følge af udpegningen af Arbejdernes Landsbank-koncernen som SIFI har Vestjysk Bank modtaget en afgørelse fra Finanstilsynet om efterlevelse af kapitalkrav som SIFI. Det betyder, at Vestjysk Bank skal opfylde et NEP-krav på 2 gange solvensbehovet plus det kombinerede bufferkrav fratrukket den kontracykliske buffer. NEP-kapitalprocenten er derfor fastsat til 31,0%.

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

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.

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.

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.

IR og Bankens kommunikation med markedet

Som en professionel, børnoteret markedsaktør ønsker Vestjysk Bank at kommunikere aktivt, imødekomende og transparent med alle sine ca. 45.000 aktionærer. Fra de mindre lokale aktionærer til de største institutionelle investorer.

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. Bankens 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.

Således behandlet og godkendt på bestyrelsesmøde den 11. juni 2024.