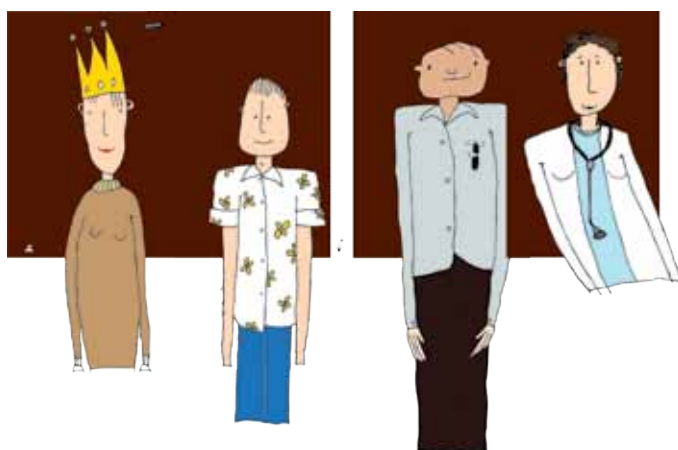




Vinner på kontroll og god kundeoppfølging

Sandnes Sparebank oppnår viktige konkurransefortrinn i kampen om de beste kundene, gjennom mulighet til å forutsi risikojustert lønnsomhet, kjøps sannsynlighet og risikoen for kundeavgang.





Velkommen!

Vinner på kontroll og god kundeoppfølging

- Det beste vi i banken kan gjøre, er å bli enda bedre kjent med kundene våre. Slik kan vi vurdere og ta vare på hver enkelt på en god måte. Sandnes Sparebank har aldri hatt så god kvalitet og kunnskap som vi har nå, forteller Risk Manager Owe Høines.

■ Situasjonen

Krav til oppfyllelse av Basel II.

Behov for en integrert løsning for styring av kredittrisiko i kunderelasjoner.

■ Løsningen

Valg av SAS Institute som strategisk partner innenfor analyse og rapportering for å gi banken bedre kunnskap og beslutningsgrunnlag.

■ Resultatet

Viktige konkurransefortrinn i kampen om de beste kundene, gjennom mulighet til å forutsi risikjustert lønnsomhet, kjøps sannsynlighet og risikoen for kundeavgang.

Reisen mot bedre kundeoppfølging og kunnskap begynte allerede i 2006 da Sandnes Sparebank startet sitt Basel II-prosjekt i samarbeid med SAS Institute.

Det nye kapitaldekningsregelverket, også kalt Basel II, skulle tre i kraft fra 1. januar 2007. For banker og finansinstitusjoner som gjorde jobben sin og oppfylte Basel-komiteens krav, betydde dette at de kunne redusere sin egenkapital bak hver krone de lånte ut. Noe som ville gi lavere kapital-kostnad og bedre økonomi for bankene.

- Kontakten med SAS kom på bakgrunn av et ønske om å få inn mer ekspertise, forteller Owe Høines, Risk Manager i Sandnes Sparebank. Det viste seg at SAS-folkene kunne mye mer enn Basel II og prosjektet utviklet seg raskt til å bli et Risikostyrings-prosjekt. Det var noen dører som ble åpnet av SAS Institute i form av innspill og tanker om risiko, som vi satt stor pris på.

Kvalitetsfokus og topplederforankring

- Prosjektet har selvfølgelig vært forankret både i toppledelsen og på styrenivå, fortsetter Høines. Like viktig for resultatet har vært kvalitetstankegangen som har ligget bak initiativet. Siden Sandnes Sparebank ikke er IRB-godkjent, har vi ikke fokusert så mye på kapitalbindingssiden av Basel II.

Selve gjennomføringen av prosjektet har vært preget av samarbeid mellom oss i banken og SAS sitt Risk-team. Vi har følt oss som en stor og viktig kunde, selv om vi selvfølgelig er klar over at vi er en liten bank. Det er åpne linjer begge veier og SAS-konsulentene deler gjerne sin kunnskap med oss. SAS®-løsningene er ikke blant de rimeligste, men de er verdt det.

Bygger videre på Risk-fundamentet

- Vi er fremdeles i en nybegynnerfase i forhold til å utnytte alle mulighetene som ligger i løsningen vi har implementert.

– Det viktigste for oss er at SAS® hjelper oss med å lette arbeidet med oppfølging av kundeengasjementene våre.

Vi har store planer for hvordan vi skal utvide bruken av SAS® i banken, og vi jobber også aktivt for at SAS® skal bli fundamentet i en helhetlig løsning i banken.

Vi forandrer og erstatter elementer vi allerede har for å oppnå denne helheten. For eksempel har vi kjøpt en løsning for totalrisiko fra Norsk Regnesentral, samt scoringmodeller fra andre norske sparebanker som vi har tilpasset selv. Disse ønsker vi nå å erstatte med SAS®.

I forhold til gjennomføring av tilsvarende prosjekter anbefaler Høines andre å være svært bevisste på behovet for interne ressurser allerede fra starten av prosjektet.

- Vi har ansatt en egen Risk Analyst, og sikrer gjennom det internt fokus på både eierskap og kompetanseoverføring. Vi scorer og migrerer hver måned og har fått en vesentlig enklere jobb med oppfølging og rapportering enn det vi hadde tidligere. - Det viktigste for oss er at SAS® hjelper oss med å lette arbeidet med oppfølging av kundeengasjementene våre, avslutter Høines

”Det var noen dører som ble åpnet av SAS Institute i form av innspill og tanker om risiko, som vi satt stor pris på”

Owe Høines
Risk Manager
Sandnes Sparebank



Bedre risikostyring gir kundefordeler

I januar 2009 valgte banken å utvide samarbeidet og definerte SAS Institute som strategisk partner innenfor analyse og rapportering.

De nye styringsløsningene gir banken viktige konkurransefortrinn i kampen om de beste kundene i forhold til å forutsi risikojustert lønnsomhet, kjøpssannsynlighet og risiko for kundeavgang.

De fleste banker skiller nå i enda større grad mellom de beste og de dårligste lånekundene, og Sandnes Sparebank har aldri hatt så god kunnskap om risiko og kunder.

Sandnes Sparebank vil nå også enklere kunne tilby ulike kunder riktig pris. Dermed kan du som lånekunde få en riktigere rentesats, basert på din egen historie fremfor en allmenn oppfatning. Dette vil særlig være gunstig for de beste lånekundene.

Enklere, gladere og bedre

Kundeansvarlig for Risk-prosjektet i Sandnes Sparebank har siden 2006 vært Espen Eide, Sales Manager Financial Services. Med over 10 års erfaring fra bank, finans og ledelse av IT-prosjekter knyttet til denne sektoren, trekker han spesielt frem evne til nytenkning som et kjennetegn på Sandnes Sparebank.

- Du kan gjerne beskrive dem som ”Annerledes-banken”. Lyst og evne til nytenkning gjennom-syrer alle som jobber der. Akkurat denne holdningen er en stor del av forklaringen på bankens utvikling de siste årene. Deres verdier er enklere, gladere og bedre - et løfte de i aller høyeste grad lever opp til.

For virksomheter som planlegger å gjøre samme reisen som Sandnes Sparebank, er prosessen et eksempel til etterfølgelse, forteller Eide.

- I SAS Institute har vi lang track record i bank-markedet. Sandnes Sparebank kjøper derfor

ikke bare et produkt, men også beste praksis innenfor utnyttelse og operasjonalisering av en bankspesifikk plattform for beslutningsstøtte. Totalt gir dette en helhetlig løsning innenfor analyse og rapportering.

For mer informasjon om løsningen:



Espen Eide
Sales Executive
SAS Institute AS

Telefon: + 47 23 08 30 50
E-post: info@nor.sas.com

Se også våre nettsider: www.sas.com/norway



Sandnes Sparebank

Om Sandnes Sparebank

- Sandnes Sparebank er en selvstendig bank med hovedkontor på Forus, midt mellom Stavanger og Sandnes. Med historie helt tilbake til 1875 har banken en sterk posisjon i sin region og er blant de største sparebankene i Norge.
- Banken ble ikke vesentlig rammet av bank-krisen på 1990-tallet, og benyttet i denne perioden sin soliditet som et viktig virkemiddel for å tiltrekke seg flere kunder.
- I løpet av få år ble forretningsvolumet omlag doblet gjennom tilsig av kunder med god økonomi. Personmarkedet har tradisjonelt vært hovedmarkedet for banken.

Hva er BASEL II?

- Basel er den internasjonale standarden for krav til bankenes kapitaldekning.
- Basel I består av fire risikoklasser som definerer hvilken risikokapital bankene må ha stående som sikkerhet for sine utlån.
- Standarden ble første gang fastsatt i 1988 for senere å bli revidert i 1992 Standarden er innført i over 100 land, Norge inkludert.
- Basel II er en oppgradert, mer sofistikert og detaljert versjon av Basel I, og innebærer dessuten forbrukermarkedet.



THE
POWER
TO KNOW.

SAS INSTITUTE AS PB 2666 SOLLI, 0206 OSLO WWW.SAS.COM/NORWAY

TLF +47 23 08 30 50 FAX +47 23 08 30 49 info@nor.sas.com

SAS and all other SAS Institute Inc. product or service names are registered trademarks or trademarks of SAS Institute Inc. in the USA and other countries. © indicates USA registration. Other brand and product names are trademarks of their respective companies. Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.

www.sas.com/norway



THE
POWER
TO KNOW[®]

SAS INSTITUTE AS PB 2666 SOLLI, 0206 OSLO WWW.SAS.COM/NORWAY

TLF +47 23 08 30 50 FAX +47 23 08 30 49 info@nor.sas.com

SAS and all other SAS Institute Inc. product or service names are registered trademarks or trademarks of SAS Institute Inc. in the USA and other countries. © indicates USA registration. Other brand and product names are trademarks of their respective companies. Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.