

## **VD:s anförande vid årsstämman 2015**

Även jag vill hälsa er varmt välkomna till vår årsstämma här i Konserthuset.

2014 var ett bra år för bankens kunder och för er – bankens ägare.

De senaste decennierna har det skett stora förändringar som ändrat förutsättningarna för bankverksamhet.

Under många år bidrog harmoniseringstanken för ett gemensamt Europa och inför skapandet av den monetära unionen – euron – att en grekisk statsobligation ansågs lika trygg som en tysk. På 90-talet förändrade internet kundernas behov och efterfrågan på banktjänster. Under de första åren av det nya millenniet accentuerades den starka globaliseringstrenden vilket ledde till ett lyft för världsekonomin. Man talade om "de nya rekordåren". De finansiella marknaderna hade en stark utveckling. Men riskerna steg och prissattes fel.

Jag skulle därför vilja lyfta blicken lite och kort beröra den omvärld som vi verkar i just nu.

### **Bild 1**

De senaste sju åren har präglats av den globala finanskrisen och dämpad tillväxt. Till det kommer ökade geopolitiska risker – inte minst mot bakgrund av utvecklingen i Ukraina och Mellanöstern.

En mängd nya regleringar har bidragit till ett mer stabilt globalt banksystem, men också drivit upp kostnaden för att kunna verka som bank. Samtidigt har centralbankerna kraftigt ökat sina balansräkningar genom att tillföra marknaderna likviditet och sänka räntorna till rekordlåga nivåer. Likviditet som söker sig till aktiemarknaderna.

Vi verkar i en exceptionell tid där ekonomiska samband ställs på ända med negativa räntor. Utvecklingen manar till försiktighet... det finns ingen historiebok att hålla sig till.

### **Bild 2**

För oss som bank kräver en sådan omvärld långsiktighet och finansiell styrka för att vi skall kunna stå starka även i mycket sämre tider. Som bank är det ju vår grundläggande roll att säkerställa att sparande och likviditet kan omvandlas till finansiering för den reala ekonomin under betryggande former.

Ett starkt banksystem bidrar till en stark samhällsekonomi.

Sverige är en liten öppen ekonomi med många framgångsrika exportföretag. De allra flesta av dessa har en relation med vår bank, Och det gäller i ökande grad även i de andra nordiska länderna. I ett europeiskt perspektiv är SEB en bank med stor andel utlåning till produktiva företag, som den företagsbank vi är.

Ibland hörs i debatten att vi banker har blivit mer restriktiva vad gäller utlåning till företag

Det stämmer inte.

Svenska banker har ökat sin utlåning till företag – med 4 procent bara det senaste året och vid årsskiftet hade det svenska banksystemet lånat ut 1 215 miljarder kronor till näringslivet i Sverige.

Och det är stor skillnad på utvecklingen i Europa och Sverige. I Europa har banksystemets utlåning till företag minskat i flera år.

Studier från bland annat BIS, centralbankernas medlemsbank, visar att det snarare är bristande framtidstro bland företagen än hårdare lånevillkor som ligger bakom den låga efterfrågan på krediter – så också i Sverige..

### **Bild 3**

Jag talade tidigare om behovet av att vi som bank bygger upp finansiell styrka för att ha motståndskraft i sämre tider. Den styrkan måste byggas på lönsamhet.

Ni har som aktieägare ett investerat eget kapital i banken på totalt 135 miljarder kronor. Det är drygt 60 kronor per aktie. Det behöver vi ha för att stå starka även i ett mycket mörkt scenario.

Och vi är motståndskraftiga.

Vi vill ge er aktieägare en avkastning på ert insatta kapital i nivå med andra börsbolag. Som ni ser nådde bankerna en avkastning på kapital strax över genomsnittet för börsen som helhet 2014.

Slutsatsen är att ett banksystem som långsiktigt skall kunna behålla sina kunders, sina aktieägares och myndigheternas förtroende måste vara lönsamt.

Det blir alltid stora tal i kronor och ören när det gäller banker, då vi banker har stora balansräkningar. Vår vinst i SEB på 20 miljarder kronor måste ställas i relation till att vi har ett eget kapital på 135 miljarder kronor och en kreditportfölj på 2 100 miljarder kronor.

### **Bild 4**

Ska jag väldigt kort sammanfatta det gångna året för SEB:s del så präglades det av en ökad aktivitet bland våra storföretagskunder.

Sammantaget innebar 2014 att:

Intäkterna ökade med 6 procent till 44 miljarder kronor exklusive engångsposter.

Kostnaderna sjönk till 22,1 miljarder kronor. Det kostnadstak som vi hade redan 2013 på under 22,5 miljarder kronor har vi nu sträckt ut till och med 2016.

Kreditkvaliteten var fortsatt hög. Reserveringarna för kreditförluster uppgick till 1,3 miljarder kronor, vilket motsvarade en kreditförlustnivå på 0,09 procent.

Rörelseresultatet exklusive engångsposterna uppgick till 20,4 miljarder, vilket var en ökning med 12 procent mot året innan.

Räntabiliteten var 13,1 procent

Vinst per aktie uppgick till 7:51 kronor

Kärnprimärkapitalrelationen stärktes ytterligare till 16,3 procent.

### **Bild 5**

I ett längre perspektiv kan vi se att för fem år sedan hade vi en intjäning på 37 miljarder kronor, idag 44 miljarder kronor – en ökning med närmare 20 procent.

Samtidigt har vi sänkt kostnaderna med knappt 2 miljarder till 22,1 miljarder kronor. Och det under en tid när regelverk på regelverk har implementerats och kraven på rapportering till fler och fler myndigheter ökat exponentiellt. Numera har vi en miljard kronor i kostnader för kontroll- och regelefterlevnadsfunktioner. De ser till att vi levererar in över 20 000 rapporter per år – närmare ett 100-tal rapporter per dag – till myndigheterna.

Vi svenska banker ska ju enligt de nya svenska regelverken ha mer kapital än våra europeiska konkurrenter. För fem år sedan hade vi en kapitaltäckning på drygt 10 procent, idag har vi 16,3 procent.

Vi har ökat vår utlåning med 6 procent per år i ett tioårsperspektiv.

Vi har investerat i våra kunder samtidigt som vi har blivit effektivare. Idag har vi fler kunder i fler länder och kunder som gör mer affärer med oss.

### **Bild 6**

Och kunderna är mycket nöjdare.

Idag är vi den bank som nordiska storföretag helst rekommenderar och gör affärer med. Vi har gått från att vara en svensk till en nordisk företagsbank.

Och bland mindre företags- och privatkunder är vi den bank som gjorde de största framstegen i Svensk Kvalitetsindex, SKI.

Den här utvecklingen speglar vår långsiktiga affärsplan. Vi betjänar 4 miljoner kunder i SEB. De möter oss på närmare 300 kontor – varav drygt 160 i Sverige – dygnet runt via vår Telefonbank med 2,2 miljoner samtal per år i Sverige och gör närmare 300 miljoner inloggningar eller besök via våra digitala gränssnitt – det motsvarar att kunderna har kontakt med oss nästan varannan dag.

Vi är Relationsbanken i vår del av världen. Kunderna känner att de får ett samlat omhändertagande med hög servicenivå och enkla och tillgängliga tjänster. Vi utvecklar och investerar i än bättre kundanpassade lösningar baserat på vår fasta övertygelse om att hög kundlojalitet är grunden för långsiktig lönsamhet.

### **Bild 7**

Vi har tre tydliga satsningsområden i SEB:

- Att växa bland större företag och institutioner i Norden och Tyskland
- Att stärka vår position bland små- och medelstora företag i Sverige och Baltikum
- Att växa inom långsiktigt sparande utifrån ett helhetsperspektiv vad gäller rådgivning till kunderna.

### **Bild 8**

Det har varit hög aktivitet bland våra storföretagskunder under förra året. Många nordiska bolag gjorde förvärv, andra gjorde börsintroduktioner. Vi deltog aktivt i flertalet av dessa transaktioner.

Sedan vi inledde vår satsning i Norden och Tyskland 2010 har närmare 500 nya storföretagskunder valt SEB. Idag har vi sammanlagt 3 000 stora företag och institutioner som växer sina affärer med oss.

De 500 nya kunderna bidrar nu med 12 procent av intäkterna i det här segmentet – två miljarder i intäkter som vi annars inte skulle ha haft.

Tillväxten utanför Sverige skapar en geografisk diversifiering som har bidragit med en tvåsiffrig ökning i samtliga länder.

### **Bild 9**

Vi ser en ökad efterfrågan på produkter med tydlig hållbarhetsinriktning. Fler institutioner vill investera i och fler storföretag vill emittera gröna obligationer för att finansiera projekt eller investeringar som har en positiv klimatpåverkan. Det här är en marknad som vi startade tillsammans med Världsbanken 2008. Vi är den största aktören globalt och det inom ett område som växer snabbast inom hela finansieringsområdet.

Vi driver aktivt att ha en dialog med våra företagskunder om deras miljömässiga- och sociala utmaningar. Utgångspunkten för dessa dialoger är våra koncernövergripande ställningstaganden kring barnarbete, klimatförändringar och vatten liksom våra branschpolicys. Dessa policys är en naturlig grund och har arbetats in i varje kredit- och affärsbeslut.

Vi är tydliga med våra förväntningar, värnar om dialogen och att bolaget har en åtgärdsplan som man också agerar på. Och vi följer upp.

### **Bild 10**

Om jag så går över till vårt andra tillväxtområde – att växa som företagets bank även bland mindre företag, såg vi under förra året att aktivitetsnivån var lägre bland de mindre företagen och att låneefterfrågan var låg.

Överlag ser vi att företagen efterfrågar rådgivning och en finansiell partner som förstår såväl deras affär som dem som företagare.

Som företagets bank fortsätter vi att stötta främjandet av entreprenörskap och innovation på flera olika sätt – bland annat genom att vara en aktiv partner i en rad entreprenörsforum och vi bidrar i Sverige med närmare 20 miljoner kronor per år till detta.

### **Bild 11**

Under de senaste åren har vi arbetat igenom hela vårt sparerbjudande. Försäkringssparandet ökar och under året tog vi beslut om att som enda storbank också erbjuda traditionell livförsäkring.

Vi har gått igenom vårt utbud av fonder och sänkt avgifter på räntefonder och strategifonder. I vår förvaltning arbetar vi nu än mer med att med matematiska modeller bearbeta stora mängder data. Vi har ytterligare stärkt vår rådgivarkår.

Detta arbete har lett till att vi har förbättrat avkastningen i fonderna och vi har också sett högre nettoinflöden av långsiktigt sparande till SEB.

Den rådande miljön med låga och negativa räntor manar till försiktighet. Vikten av god rådgivning ökar.

### **Bild 12**

Ny teknik i form av digitaliseringen påverkar alla branscher – även banker.

Det handlar både om att digitaliseringen ger möjligheter i form av att effektivisera administrativa och interna processer, men också om möjligheter att möta kundernas behov på nya sätt. Nya

aktörer som inte verkar under samma regelkrav som banker ser möjligheter att approacha bankkunder med nya lösningar.

Men - få eller inga kan som en bank erbjuda kunderna helhetslösningar. Tillgänglighet, integrerade gränssnitt och användarvänlighet är nyckelord i den här utvecklingen. Kundernas behov och beteenden förändras snabbt. Helt klart är att kartan idag är annorlunda och att det ställer andra krav att navigera framåt i den här miljön.

### **Bild 13**

Under 2014 förbättrade vi alla digitala gränssnitt - mobilen, Internetbanken, vår tjänst C&I Online för de större företagen och alla hemsidor.

För hela 97 % av alla kontakter med banken väljer de mindre företagen liksom privatkunderna digitala kanaler. Vi ser att med de nya kanalerna väljer kunderna att ha än mer kontakter med oss.

Den digitala utvecklingen fortsätter. Men den kommer aldrig ersätta det personliga mötet. Våra kontor är en fortsatt viktig del av alla våra mötesplatser.

### **Bild 13**

Den goda utvecklingen för våra kunder och för banken vore inte möjlig utan alla våra medarbetare. En självklarhet kan tyckas, men i mina ögon är det mycket mer än en självklarhet. I SEB finns ett 16 000 personer stort team som gör skillnad och gemensamt ser till att vi kan vara den bästa banken i kundernas ögon.

Det handlar om värderingar, kultur, ledarskap och gott affärsmannaskap. Det är människorna och servicen som gör skillnad.

### **Bild 14**

Alla vi i SEB gör sitt bästa för att våra kunder ska vara nöjda..

I slutändan är det nöjda kunder som skapar långsiktigt värde för oss aktieägare.

TACK!