

Koncernchef och VD Annika Falkengrens tal vid SEB:s årsstämma 2009

Varmt välkomna till vår årsstämma.

Dagens stämma är speciell och hålls under en tid som få av oss som är verksamma i bankvärlden kommer att glömma.

2008 var trots allt ett år då SEB redovisade sitt tredje bästa resultat. Samtidigt ser vi ett kraftigt försämrat konjunkturläge och en förändrad syn på bankers kapitalisering. Det är mot den här bakgrunden som styrelsen föreslår stämman att banken gör en nyemission för att förstärka vår buffert och säkerställa vår kapacitet att vara en långsiktig och trygg finansiell partner för våra kunder.

På förra årsstämman talade jag om att vi förväntade oss att 2008 skulle bli mer utmanande än 2007. Men liksom de flesta överraskades vi av kraften och snabbheten i inbromsningen som sedan följde. Konjunkturen i hela världen viker nu brant nedåt och det råder stor osäkerhet om var botten kommer att nås och när det vänder.

I synnerhet Östeuropa har drabbats där ju många länder tidigare sågs som tillväxtmarknader. För vår del påverkas vi av utvecklingen i Baltikum där läget förvärrats ytterligare.

Det gångna året är ett datum inristat i de finansiella historieböckerna - den 15 september - när det stod klart att en världens ledande investmentbanker, Lehman Brothers, skulle sättas i konkurs.

Fungerande finansmarknader förutsätter förtroende mellan banker och andra aktörer men med start i den amerikanska bolånekrisen och med kraftig acceleration efter Lehman Brothers konkurs försvann förtroendet och ersattes av en rädsla banker emellan för att motparten inte var solvent.

Likviditetsbubblan följdes av akut likviditetsbrist och förlustnivåerna i många av världens tidigare mest välrenommerade banker blev svindlande höga och hotade det globala finansiella systemets stabilitet. Omvärldens syn på vad som anses vara en god och tillräcklig kapitalnivå för banker har ändrats markant. Om en primärkapitalrelation på 7-8 procent tidigare ansågs god är det nya riktmärket snarare 9-10 procent.

Börsvärdet för världens 12 största banker har sedan slutet av 2007 fallit från över 1 300 miljarder dollar till 440 miljarder.

Även vi har drabbats av oron för att kreditförluster kommer att öka som en följd av det försämrade ekonomiska klimatet. Aktien tappade under 2008 i likhet med bankindex 63 procent. En utveckling som det självklart inte är roligt att visa här idag.

Trots det exceptionella marknadsläget under 2008 gör SEB ett resultat på 12,5 miljarder kronor före skatt, vilket motsvarar en avkastning på eget kapital på 13,1 procent.

Vinst per aktie uppgick till 14,66 kronor Resultatet är 30 % lägre än 2007 Intäkterna steg med 2 procent, ett starkt räntenetto kompenserade för svagare utveckling av provisions-

och försäkringsintäkter. Nivån vittnar om stabiliteten i vår underliggande verksamhet som speglar vår breda och starka kundaffär. Kostnaderna ökade vilket gjorde att relationen mellan kostnader och intäkter, det så kallade K/I-talet, steg till 0,62.

Kostnadsökningen förklaras till stor del av den tillväxtfas som banken fortfarande befann sig i under början av året. Vår kostnadskostym är något stor men jag vill betona att kostymen har en betydligt bättre och stramare passform nu än vid förra nedgången i början av 2000, vilket syns här på bilden.

Som ni vet har vi arbetat mycket med att integrera banken och att öka produktiviteten inte minst genom vårt program för operationell excellens, SEB Way. Hittills har vi frigjort mer än 1,500 heltidstjänster - 7 procent av arbetsstyrkan som exempelvis har flyttats från processarbete till kundarbete och försäljning.

Vi har ökat produktiviteten! Detta arbete fortsätter och kommer det närmaste året än mer inriktas mot att få ut kostnader än att investera i frigjord tid i affärsverksamheten. Det tar dock tid - det gäller att skapa varaktig förändring.

Under året fortsatte vi också att öka reserveringarna för befarade framtida kreditförluster. Hälften av reserveringarna är kollektiva reserveringar där vi tar höjd för en sämre utveckling och avser inte konstaterade förluster. Koncernens kreditförlustnivå är dock fortsatt relativt låg på 0,3 procent.

Under 2008 har vi befast vår position som Nordens och Baltikums ledande storföretags- och investmentbank inte minst inom områden som cash management och valutahandel. Vi är den näst största kapitalförvaltaren i Norden och störst inom alternativa investeringsprodukter.

Det är också särskilt roligt att vår produkt "Enkla Firman" - en paketslösning av bastjänster som underlättar vardagen för enskilda näringsidkare - utsågs av tidningen Privata Affärer till bästa erbjudande till svenska små- och medelstora företag. Detta är ju ett område som vi också vill växa inom.

Vid våra senaste stämmor har jag lyft fram att vi som bank skiljer oss åt jämfört med övriga nordiska banker. SEB är en rådgivningsbank med en attraktiv kundbas där våra företagskunder svarar för mer än två tredjedelar av våra intäkter.

Vi är en storföretags- och investmentbank. Men vi har också en kontorsrörelse i fem länder och en omfattande kapitalförvaltnings- och livförsäkringsrörelse.

Vi har en geografisk spridning med Sverige som största marknad och har betydande verksamhet i övriga Norden, i Baltikum liksom i Tyskland. Vi finns på plats i alla världens finansiella centra.

Och just detta, att vi har flera ben att stå på var tydligt ett år som 2008.

Sett över våra fyra affärsdivisioner kan man konstatera att bankens storföretagsdivision Stora Företag och Institutioner hade ett mycket bra år. Resultatet ökade med 22 procent och svarade för halva bankens resultat. Intäkterna var lägre från områden som

företagsrådgivning, aktie- och räntehandel, men detta uppvägdes av högre intäkter inom andra områden. Vår valutahandel ökade exempelvis intäkterna med närmare 50 procent, vilket speglar en hög kundaktivitet.

Resultaten i Liv och Kapitalförvaltning drogs självklart ned av börsfallen eftersom intäkterna i hög grad är kopplade till förvaltnad volym, men för framtiden är det positivt att bägge divisionerna redovisade stora nettoinflöden av nytt sparande.

Vår Kontorsrörelse höll uppe intäktsidan väl och då i synnerhet i Sverige, men tyngdes av reserveringarna i Baltikum.

Resultatutvecklingen skiljde sig alltså en hel del åt mellan divisionerna, men alla fyra uppvisade en hög affärsaktivitet.

Låt mig ge er två exempel på detta – vår utlåning och vår sparaffär.

Förra året ökade vår utlåning med 21 procent. Tar vi bort valutaeffekter, det vill säga den svagare kronan, ökade utlåningen till företag 14 procent. Ökningen har varit störst i vårt huvudsegment storföretag. Många av våra storföretagskunder har till följd av kapitalmarknadens likviditetsbrist istället vänt sig till oss. Vi har lånat ut pengar till kunder som vi känner väl.

Vår utlåning till svenska små- och medelstora företag ökade med drygt 10 procent under 2008, ett år då vi också fick 10 000 nya små- och medelstora företagskunder här i Sverige. I finanskrisens och konjunkturedgångens spår har följt en intensiv debatt om bankernas samhällsansvar också här i Sverige. Ibland sägs det att bankerna inte anstränger sig nog för att hjälpa företag som behöver krediter. Våra utlåningssiffror och vårt stora antal nya kunder dementerar det påståendet.

Det absolut viktigaste vi och andra banker kan göra för att ta vårt samhällsansvar är att bedriva en sund kreditgivning baserat på affärsmässigt hållbara principer som klarar både hög- och lågkonjunktur.

Det andra exemplet som jag vill ta upp på våra kunders höga affärsaktivitet under 2008 är sparandeområdet.

Långsiktigt sparande är en viktig del i SEB:s affär. Vi fortsätter att attrahera nytt sparande trots det tuffa börsklimatet. Enligt den senaste Sparbarometern är SEB störst på den svenska sparandemarknaden. En förklaring till detta är vår inriktning mot alternativa investeringsprodukter något som uppskattats av våra kunder som alltmer efterfrågar produkter med absolut avkastning.

Det här är ett område där SEB ligger i framkant. Som exempel kan jag nämna vår fond SEB Asset Selection, som hade en avkastning på 25 procent förra året. Det gör den till en av de bästa fonderna i Europa.

Vi har haft stora inflöden inom samtliga sparområden under året. Inlåningen i hela SEB ökade med 12 procent. På den svenska fondmarknaden hade vi med knappt 7 miljarder det största nettoinflödet bland alla aktörer.

En viktig del i detta är våra starka distributionskanaler inte minst inom Kontorsrörelsen men också inom Liv och Private Banking. Liv ökade försäljningen med 10 procent under 2008. I Private Banking uppgick försäljningsökningen till hela 45 procent.

Dessa två exempel – utlåning och sparande illustrerar att vi hade en hög aktivitet i kundaffären med högre efterfrågan än någonsin.

För en månad sedan berättade vi om de kapitalåtgärder som föreslås på dagens stämma. Bankens ordförande, Marcus Wallenberg, och jag skrev ett brev till er aktieägare för att informera om bakgrunden till förslaget.

De senaste veckorna har jag haft kontakt med många aktieägare stora som små i möten, men också via telefon, mejl och brev. Jag har då fått frågor om bankens framtid och riskerna framöver.

Jag vill gärna ta tillfället i akt att här försöka besvara fyra av de vanligaste frågorna som jag har fått.

Den första frågan är hur allvarlig blir nedgången, hur illa kan det bli?

Ingen av oss har en kristallkula. Den bedömning vi gör av framtiden och riskerna är vår bästa bedömning av läget just nu. I det perspektiv som kommer att finnas tillgängligt från och med nästa vecka belyses riskerna i detalj. Men vi vet att bankers resultat är delvis en spegling av den allmänna konjunkturen och av marknadsutvecklingen.

En lågkonjunktur innebär oundvikligen högre kreditförluster, hur illa beror på hur allvarlig konjunkturedgången blir, på hur väl vi har gjort vårt jobb när vi lånat ut pengar och hur väl vi lyckas hitta lösningar tillsammans med våra kunder när problemen börjar komma.

SEB har under de senaste åren följt en mer försiktig strategi. Vi såg tidigt om vårt hus och rustade för sämre tider. För att vara redo när nedgången väl kom tog vi ett antal strategiska beslut såsom att skapa en mer integrerad och mer effektiv bank.

Vi ökade kapitalbufferten, primärkapitalrelationen höjdes. Vi ökade därmed kapitalet från 61 miljarder i slutet av 2006 till 77 miljarder kronor. Och detta i ett läge när marknaden ville se expansion eller återköp och större utdelningar. Och med dagens föreslagna kapitalåtgärder ökar vi primärkapitalet till 97 miljarder kronor.

När det gäller djupet och längden på lågkonjunkturen spår bankens egna ekonomer den djupaste konjunkturedgången under hela efterkrigstiden och att vändningen lär dröja. Andra ser något ljusare på utsikterna.

Oaktat vilket kan jag säga att vi rustat för ett mycket mörkt konjunkturscenario. Vi har simulerat krisscenarier på en, på många och på samtliga av våra marknader och även inbegripit stora valutaförsvagningar. Vi bedömer baserat på dessa analyser den förstärkta kapitalbasen som tillräcklig.

Den andra frågan handlar om Baltikum. Hur ser vi på läget? Varför är vi där? Och hur hanterar vi situationen?

Jag vill understryka att vi har ett långsiktigt perspektiv på vår baltiska verksamhet. Vi är där för att stanna. Länderna är en del av vår region och hemmamarknad. Det finns nära historiska, kulturella band mellan Sverige och de tre länderna. Och vi har alltsedan vi klev in för elva år sedan varit med om att utveckla de finansiella marknaderna.

Vi har en utlåning i regionen på totalt 172 miljarder kronor vilket är 11 procent av vår totala utlåning. I vår baltiska kreditportfölj svarar företagssidan och hushållsutlåningen för vardera 40 procent och fastighetsutlåningen för en femtedel där vi har bra strukturer med bottenlån.

Sammanlagt har vi ca 2,5 miljoner kunder i de tre länderna och vi har ett brett erbjudande – inte bara låneverksamhet. Våra kunder efterfrågar inlåning... fondsparande... pensionssparande liksom övriga rådgivningstjänster både på privat- och företagssidan.

Mot slutet av förra året förvärrades den ekonomiska utvecklingen i Baltikum snabbt. Det stod klar att alla tre länderna kommer att gå igenom en svår period med kraftigt fallande BNP de närmaste åren. Under det gångna året har de osäkra fordringarna i Baltikum ökat och uppgår till mellan 2 och 3 procent av lånestocken. Vi har därför också ökat reserveringarna för förväntade kreditförluster med 1,7 miljarder kronor under 2008.

Vi har utgått från erfarenheter vi fick med oss av den svenska tidiga 1990-talskrisen och har vidtagit en rad åtgärder för att hantera den skarpa inbromsningen. Vi genomför täta och grundliga genomlysningar av de olika låneportföljerna .

För att hantera problemengagemang har vi etablerat en ny riskkommitté och bildat en problemkreditenhet med en blandning av svensk och lokal kompetens. I dagsläget består den av ett hundratal personer.

Vi har också satt upp särskilda bolag där vi kan samla problemengagemang för en ansvarsfull avveckling. I slutändan bidrar dessa åtgärder till bättre lösningar för företag och hushåll och lägre förluster för banken.

För det tredje, hur står det till med vår kreditportfölj i stort?

Mitt svar är att vi har en stor och väldiversifierad kreditportfölj av hög kvalitet. Sverige utgör hälften av exponeringen och står tillsammans med Norden och Tyskland för 85 procent av vår portfölj. Av kreditportföljen är 40 procent företag och 25 procent hushåll varav hälften utgörs av bolån till svenska privatkunder. Exponeringen mot fastighetsförvaltning är med nordiska mått relativt begränsad. SEB är alltså vad avser utlåning i första hand en företagsbank.

Det som utmärker vår företagsportfölj är att den domineras av våra 1 800 storföretag framförallt i Sverige men också övriga Norden och Tyskland. Små och medelstora företag i Sverige och Baltikum utgör tillsammans en femtedel.

SEB har en konservativ kreditfilosofi. Vi lättade inte på villkoren under högkonjunkturen och har heller inte förändrat vår kreditpolitik nu i lågkonjunkturen. Däremot så har ju förutsättningarna inom vissa branscher och för vissa företag försämrats och det påverkar om vi beviljar en kredit eller inte.

Vår bedömning är att kreditkvaliteten i vår nordiska och tyska portfölj är stabil. Men vi ser dock att ett antal medelstora företag som underleverantörer till fordonsindustrin, sällanköpsvaror, byggvaror nu har en svag utveckling även om de fortfarande betalar på sina krediter.

Den fjärde frågan som jag ofta har fått är, inte minst mot bakgrund av höstens turbulens, vilka svårigheter har vi haft att finansiera oss?

När kreditkrisen bröt ut med start sommaren 2007, när bolånebubblan i USA brast, var vi snabba med att direkt ta in längre finansiering för att säkra vår likviditet.

SEB har under hela krisen inte haft problem vad gäller kortfristig upplåning, men däremot har marknaden för längre upplåning varit besvärlig. Trots detta kunde vi under förra året ta upp över 160 miljarder kronor på löptider över ett år. Och som ni ser av bilden här har marknaderna präglats av fortsatt osäkerhet vad gäller längre löptider.

Det här var fyra av de vanligaste frågorna som jag och min ledning har fått under de senaste veckorna. Ni kanske har andra frågor och vi kommer strax att öppna frågestunden. Hela min ledning finns på plats och har ni frågor om egna bankengagemang eller andra funderingar, finns de här även efter stämman.

Om jag då blickar framåt, låt mig först understryka att det inte råder någon tvekan om att vi liksom alla andra banker går ett mycket utmanande år till mötes.

Då är det tryggt att veta att vi i ryggen har en stabil och lönsam affärsverksamhet baserad på våra starka och långvariga kundrelationer.

Vår intjänning bygger på att vi är aktiva, har duktiga medarbetare som lever nära kunderna och kan erbjuda såväl enkla och lättillgängliga basprodukter som mer komplexa spjutspetsprodukter.

Vår förmåga att generera intäkter också på en vikande marknad visade vi under 2008.

Styrkan i vår kundaffär är vårt främsta försvar mot sämre tider. Bredden i vår verksamhet innebär att vi har många ben att stå på.

Vår långsiktiga strategi att bli ledande inom kundnöjdhet och lönsamhet ligger fast.

Under de närmaste åren innebär det att vi bygger vidare på vår attraktiva plattform snarare än att vi expanderar in i nya marknader.

Vi kommer att prioritera att ytterligare stärka relationerna till våra befintliga kunder.

Samtidigt fortsätter vi arbetet med att effektivisera banken. Det finns ytterligare synergieffekter att utvinna och vi kommer att leverera på vårt nuvarande kostnads- och effektivitetsprogram.

Kära aktieägare, med de kapitalåtgärder som vi här på stämman ska fatta beslut om idag stärker vi ytterligare vår förmåga att hantera ett riktigt mörkt konjunktursscenario.

Våra kunder och motparter kan lita på att SEB är en långsiktig och uthållig finansiell partner särskilt i tider när en sådan behövs som bäst.

Samtidigt fortsätter vi arbetet mot våra långsiktiga mål: Marknadens nöjdaste kunder och långsiktigt god lönsamhet.

Tack!