Annual Accounts 2015 Press conference Annika Falkengren President & CEO

1

Highlights 2015

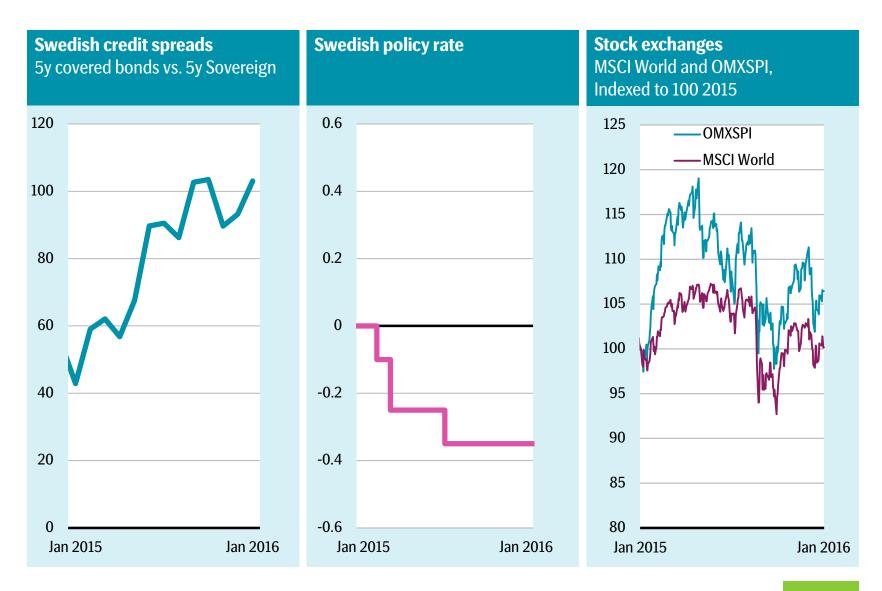
Exceptional times

Market volatility

3 Strengthened resilience



Repricing of risk



Executing convenient payhapatisesvirescress n Estonia saved a erm individ ohore 500 SMEs in Ban wandn participated figorati son in New and convenien Sek 19hn capital OWLEY otrgm+SEK 22bn **A**K our SEk kesraad beesds

Financial summary

	Underly	Underlying *		Reported		
Profit & Loss, (SEK m)	FY 2015	FY 2014	%	FY 2015	FY 2014	%
Total Operating income	45,050	43,954	2	44,148	46,936	-6
Total Operating expenses	-22,187	-22,143	0	-22,187	-22,143	0
Profit before credit losses	22,863	21,811	5	21,961	24,793	-11
Net credit losses etc.	-1,096	-1,445	-24	-1,096	-1,445	-24
Operating profit	21,767	20,366	7	20,865	23,348	-11
Tax expense	-4,284	-3,947		-4,284	-4,129	
Net profit	17,483	16,419	6	16,581	19,219	-14
Key financials						
Proposed dividend per share	re Commo	e Common Equity Tier 1		Return on Equity*		
SEK 5.25		18.89	%	1	2.9%	

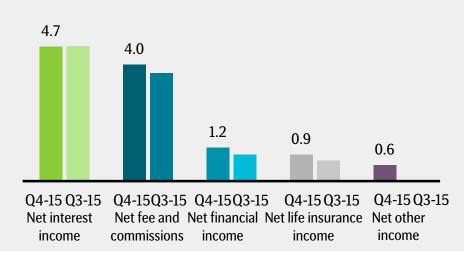
* Notes: Excluding one-offs sale of MasterCard shares and Euroline in 2014, Swiss withholding tax in 2015

Financial summary

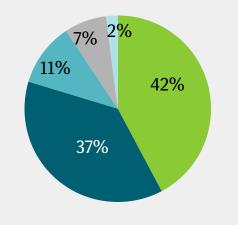
Profit and loss (SEK m) *

	Q4-15	Q3-15 %	Q4-14 %
Total Operating income	11,373	10,079 13	11,102 2
Total Operating expenses	-5,571	-5,452 2	-5,791 -4
Profit before credit losses	5,802	4,627 25	5,311 9
Net credit losses etc.	-297	-309 35	-395 -25
Operating profit	5,505	4,318 27	4,916 12

Operating income by type, Q4 2015 vs. Q3 2015 (SEK bn)



Income distribution FY 2015 *



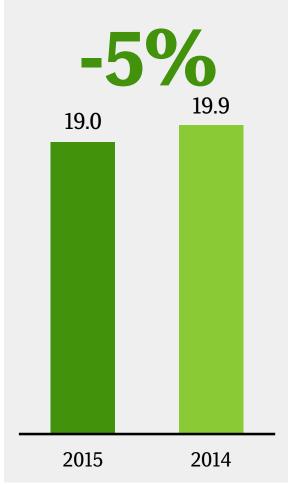
* Notes: Excluding one-offs sale of MasterCard shares and Euroline in 2014, Swiss withholding tax in 2015

6

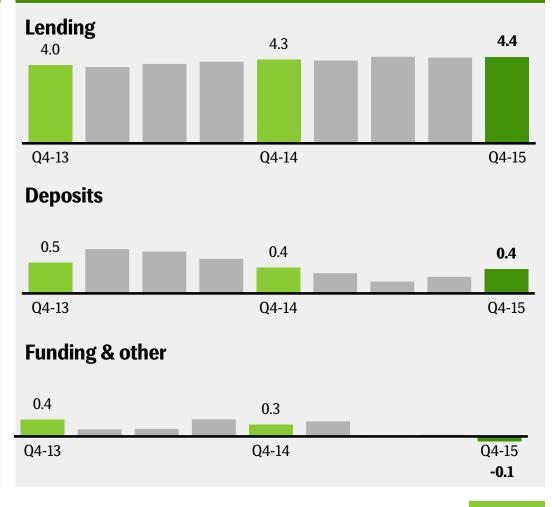
Net interest income development

SEK bn

Net interest income * 2015 vs. 2014



Net interest income type Q4 2013 – Q4 2015



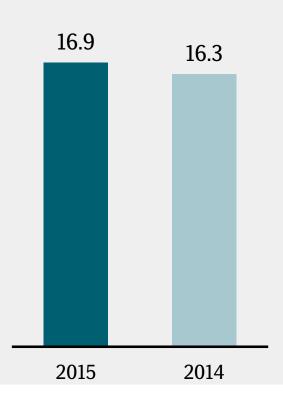
* Notes: Excluding one-off Swiss withholding tax in 2015

Net fee and commission income development

SEK bn

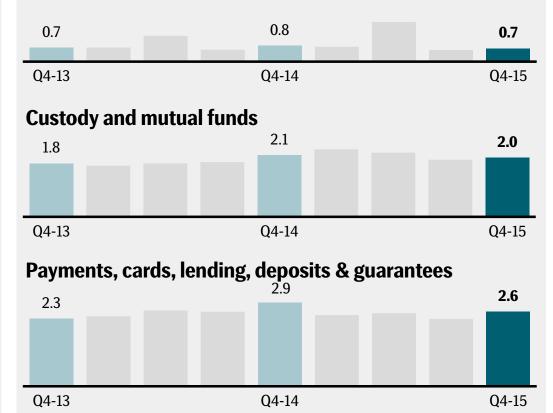
Net fee and commissions 2015 vs. 2014

+4%



Gross fee and commissions by income type Q4 2013 – Q4 2015

Advisory, secondary markets and derivatives



Net financial income development

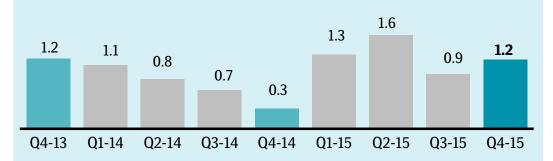
SEK bn

Net financial income * 2015 vs. 2014



4.9 2.9 2015 2014

Net financial income development * Q4 2013 – Q4 2015



Higher volatility drove customer activity



* (VIX S&P 500 volatility)

* Notes: Excluding one-off Swiss withholding tax in 2015

Operating leverage

SEK bn

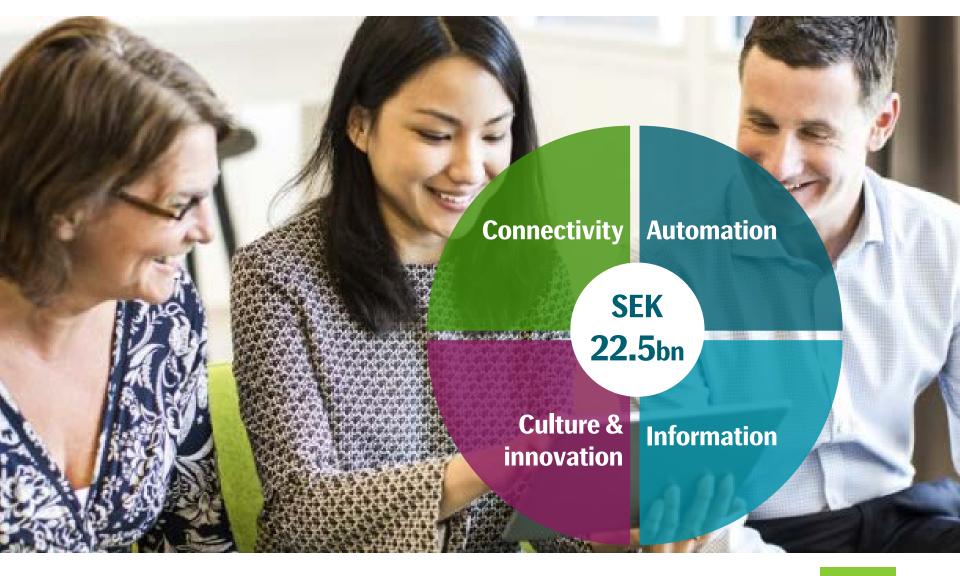




Average quarterly profit before credit losses3.43.54.14.85.55.7Avg 2010Avg 2011Avg 2012Avg 2013Avg 2014Avg 2015

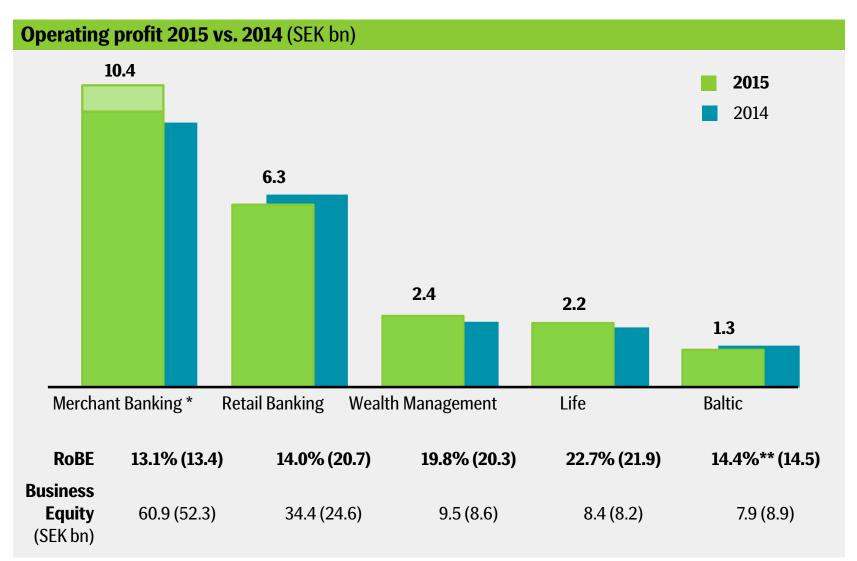
* Notes: Excluding one-offs (restructuring in 2010, bond buy-back and IT impairment in 2012, sale of MasterCard shares and Euroline in 2014, Swiss withholding tax in 2015) Estimated IAS 19 costs in 2010

Business and IT are delivering together





Divisional performance*



* Excluding one-off from Swiss withholding tax in 2015

** RoBE excl RHC in Baltic Division is 18.6%

12

Strong asset quality and balance sheet

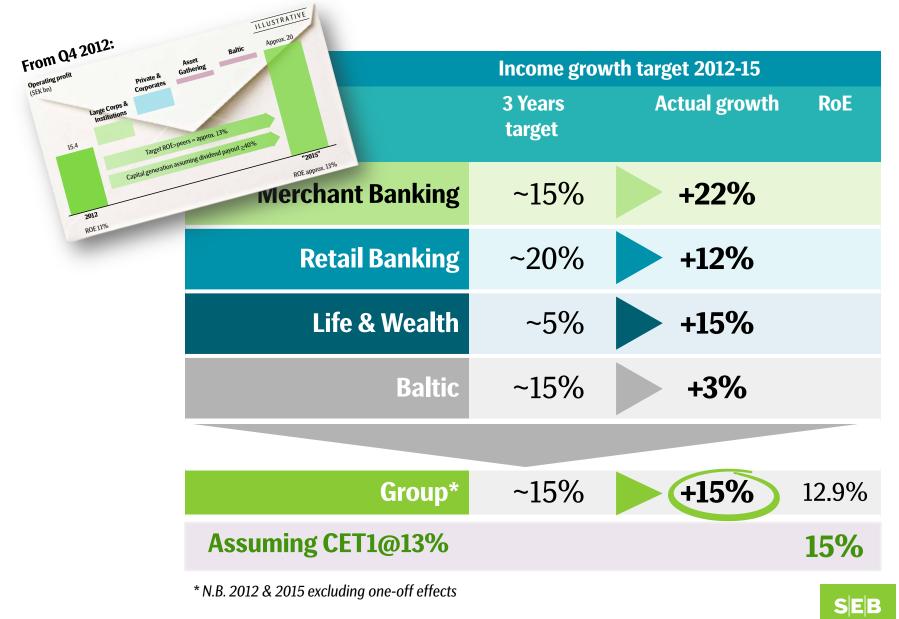
	(SEK bn)	2009	2014	2015
Asset quality	Non-performing loans	28.6bn	10.6bn	8.0bn
	NPL coverage ratio	65%	59%	62%
Ass	Net credit loss level	0.92%	0.09%	0.06%
Funding and liquidity	Customer deposits	750bn	943bn	884bn
	Liquidity resources	>10%	~25%	~25%
	Liquidity coverage ratio	N.A.	115%	128%
Capital	CET 1 ratio (Basel 3)	11.7% Basel 2.5	16.3%	18.8%
	Total capital ratio (Basel 3)	14.7% Basel 2.5	22.0%	23.8%
	Leverage ratio (Basel 3)	N.A.	4.8%	4.9%
				·



Business plan



Delivered what we promised three years ago



A new vision has been established for the bank

Key beliefs about banking

SEB strengths in future market

Competitive landscape









Hem Börs & finans Produkter & tjänster Employee Self Service Globat

Samarbete över gränserna ledde till storaffär

nter Väst, Private Banking i och flera andra experter i e i slutet av förra året till en affär. "Att både få in privatpersonerna bakom är oerhört bra. Det finns en

a i SEB när vi kan samarbeta internt", säger Mikael Allnor på nter väst.

r hörde först talas om det aktuella bolaget, som håller på med och strategier kring domännamn och varumärken på nätet, via private kter i Stockholm. Via EY Entrepreneur of the year där SEB är fick han chans att träffa en av entreprenören bakom bolaget, som då ar aktiv i bolaget.

terade på dem och fick in dem som kunder ganska fort. Eftersom den laren redan lämnat bolaget och båda var involverade i nya projekt hade om att en ägarförändring kunde vara på gång och mycket riktigt blev ningom en process där de skulle sälja, säger Mikael Allnor.

uppdraget att hjälpa till att hitta köpare och Mikael Allnor och hans betade med Erik Aberg på Corporate M&A inom kontorsrörelsen. Till ren till Priveg, som inte var en av SEB:s kandidater, men som man relation till och SEB fick finansieringsuppdraget.

nörerna även innan försäljningen var högintressanta också som

n aici

are, som utgav sig för att komma från Microsoft. Internetsupport upptäckte det pågående ntakta kunden. Men, han var ju upptagen i

Johanna Ekdahl på kontoret i Kungsbacka. Hon an Philip Sporrong, och de bestämde sig för att n stoppa bedrägeriet.

för att informera om bedrägeriförsöket på kunden n person Johanna kände väl. En liten stund förklarade att bedragarna tog över kundens

et och tänkte; vad skulle vi vilja att någon hade närhet som blev utsatt för detta. Så vi tog ka stoppa del

 Tillbaka 2016-01-27 08:26 tarer (19) arbete mellan

Sök på intranätet

SEB, det är du och jag - det är vi som varje dag skapar SÉB:s varumärke. Runt om i banken finns mängder med exempel på medarbetare som gör det där lilla extra för kunden, som lever vårt varumärke och gör oss till den bank vi vill vara för våra kunder.

Vem vill du ge en ros? Vem tycker du exempelvis är en god förebild, som gör det där extra för kunderna, som är en god kollega, som tänker helhet och utmanar tids- och effektivitetstjuvar.

Lämna ditt förslag här





To deliver world-class service to our customers



Ambition: True customer centricity in a digitized world



PROACTIVE

INSIGHTFUL

CONVENIENT

KNOWLEDGEABLE



Private Customers

S|E|B





Accelerate growth in Sweden



Service leadership



Continue to grow in the Nordics and Germany



Digitisation



Savings & pension growth



Next generation competences

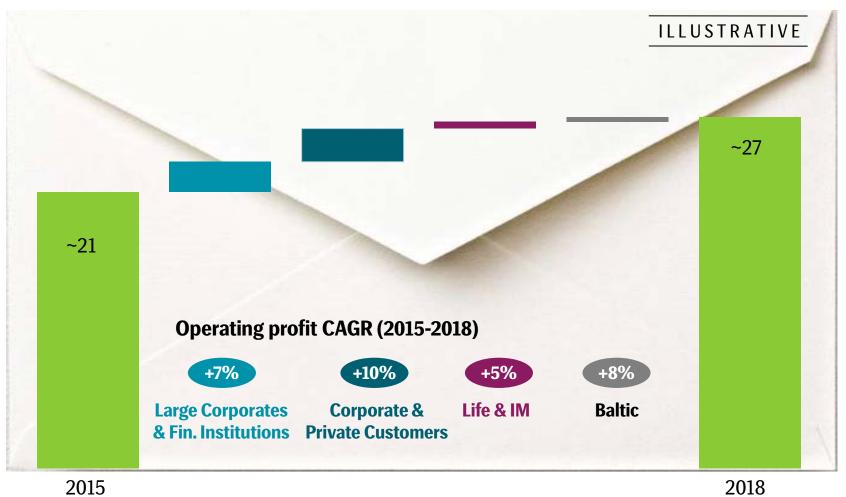
Grow in areas of strength

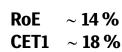
Resilience and flexibility

Leading customer experience



The trajectory of profitable growth continues...





21

Financial ambitions

Dividend payout 40% or above Common Equity Tier 1 with ~150bps buffer

Cost cap SEK 22.5bn (incl. 2017)

RoE long-term aspiration 15% competitive with peers

