

SEB – Relationsbanken i vår del av världen

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

Som alltid är det glädjande att se så många av bankens aktieägare här. Flera av er är ju inte bara aktieägare, utan även kunder i banken.

Det har varit ännu ett utmanande år för det globala banksystemet... För femte år i rad präglades finansmarknaderna av osäkerhet och världsekonomin av svag tillväxt. Den överbelåning i den amerikanska hushållssektorn som byggdes upp under många år kom ju att följas av en global finansiell kris. Dessutom har en rad länder brottats med stora och svåra statsfinansiella problem.

Under de här åren har centralbankernas balansräkningar femfaldigats, banker har minskat sin risknivå och dragit ned på tillgångsmassan och räntorna har sjunkit till historiskt låga nivåer. Det visar hur sammanflätade dagens finansiella system är.

Bild 1

De senaste åren har Europa stått i blickfånget. 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. Som ni ser på diagrammet är bilden idag en helt annan...

Norden har visat påfallande motståndskraft genom krisen, men som små och öppna ekonomier har även vi påverkats. Och vi ser att utsikterna för världsekonomin fortsätter att präglas av försiktighet.

Att verka och betjäna företag och individer - våra kunder – i den här miljön med låg visibilitet och en bräcklig ekonomisk återhämtning kräver motståndskraft och ett långsiktigt perspektiv.

Det har SEB.

Bild 2

Det leder mig in på bankens resultat och därmed året i siffror.

Rörelseresultatet uppgick till 14,2 miljarder kronor. Exklusive de poster av engångskaraktär och anpassningen till nya redovisningsprinciper som vi redovisade i samband med årsbokslutet uppgick resultatet för helåret till 15,4 miljarder kronor. Tar vi hänsyn till att vi 2011 gjorda stora återtag av kreditförlustreserveringar var uppgången 15 procent nu med mer normaliserade kreditförluster.

Intäkterna ökade till 38,8 miljarder kronor

Underliggande kostnader understeg vårt kostnadstak på 23 miljarder och då har vi ändå räknat in övertalighetskostnader liksom högre pensionskostnader på grund av ändrade principer för pensionsredovisning.

Kreditkvaliteten var fortsatt hög och kreditförlustnivån uppgick till 0,08 procent.

Räntabiliteten uppgick till 11,5 procent

Vinst per aktie uppgick till 5:53 kronor

Kärnprimärkapitalrelationen var 15,1 procent inräknat den föreslagna utdelningshöjningen. Och enligt det nya framtida Basel III-regelverket var vår kapitalrelation 13,1 procent.

Bild 3

Vi har växt vår affär samtidigt som vi har stärkt vår motståndskraft ytterligare.

Långsiktiga relationer har varit och förblir en av hörnstenarna i vår verksamhet.

För det krävs en lyhördhet för kunders behov och att det finns en sund företagskultur där medarbetarna har en tydlig inre kompass för gott affärsmannaskap. Det här är ju inget som kan regleras fram... det är något som växer fram.

I banken lägger vi mycket kraft på att utveckla affärsmannaskapet utifrån vad vi ser som vårt uppdrag...att hjälpa våra kunder att långsiktigt utvecklas framgångsrikt. Vi gör det genom att tillhandahålla vår kompetens, vår rådgivning och finansiella medel.

Bild 4

Kärnan i SEB:s företagskultur – givande relationer – tar sin utgångspunkt i våra värderingar: engagemang... ömsesidig respekt... professionalism... och kontinuitet.

Jag vill ge er ett exempel på vad vår kultur innebär i praktiken... På senare år har institutionella investerare visat ett växande intresse för säkra, räntebärande produkter som stödjer en hållbar utveckling. En av våra medarbetare inspirerades av detta. Hur kunde vi som bank agera genom att försöka se runt hörnet och samtidigt bidra till att våra finansieringslösningar tydligare stöttar en hållbar utveckling?

Det här ledde till att vi i samarbete med Världsbanken för fem år sedan kom att bli globala pionjärer när vi lanserade obligationer med en tydlig miljöprofil, så kallade gröna obligationer, som finansieringsform. Idag har vi genomfört emissioner av gröna obligationer på sammanlagt cirka 16 miljarder kronor vilka finansierar ett 40-tal miljöprojekt i 17 länder.

För mig är det här ett konkret exempel på vad vi står för – en förståelse för kunders behov, en internationell utblick, en entreprenöriell ådra och ett sant långsiktigt perspektiv! (*kort paus*)

Bild 5

SEB är en företagsbank. Två tredjedelar av våra intäkter företagsrelaterade. Och som ni ser på bilden bakom mig har vi en annan anatomi än de övriga nordiska bankerna.

Utgången av 2012 markerar slutet på den treåriga affärsplan som vi påbörjade när läget i Baltikum hade stabiliserats.

För tre år sedan ville vi utnyttja det fönster som då som stod öppet i Norden med en annan konkurrensbild än tidigare. De utländska bankerna hade i finanskrisens spår än en gång dragit sig tillbaka.

Bild 6

Idag har vi som företagsbank byggt en plattform utanför Sverige samtidigt som vi har stärkt vår kontorsrörelse här hemma.

För tre år sedan ville vi markant öka kundnöjdheten. Nu ser vi stora framsteg.

Tillväxten och förbättringarna skulle ske utan att kostnaderna följde med. Vi har sänkt kostnaderna.

Och... för tre år sedan var vi tydliga med att vi ville öka vår motståndskraft ytterligare och säkerställa att vi var redo för nya regelverk. Vi har nu som bank en av Europas högsta kapitalrelationer och vi har anpassat oss till de nya regelverken.

Bild 7

Såsom ni har hört mig berätta om på tidigare stämmor var vi tydliga med vilken målsättning vi hade för satsningarna i Norden, Tyskland och Sverige i form av antal nya kunder och ökad kreditvolym.

Idag har vi 300 fler storföretag och institutioner som nya kunder. Vi har ökat kreditvolymen med 130 mdr kr. Och vi har nått vårt mål vad gäller ökad intjäning samtidigt som vår ställning som företagsbank i Danmark, Finland och Norge är betydligt starkare.

Vi har flyttat fram positionen som bred företagsbank i Sverige. De senaste tre åren har över 31 000 företag blivit nya SEB-kunder. Samtidigt har vi ökat utlåningen till småföretagen med 60 miljarder kronor. Bara under 2012 ökade utlåningen med 14 miljarder kronor. Idag väljer närmare var fjärde nystartat företag SEB som sin bank; i storstäderna vart tredje företag.

Även när det gäller privatkunder har vårt fokus på tillgänglighet och enkelhet i kombination med rådgivning under året attraherat 20 000 fler privatkunder som valt SEB som sin husbank i Sverige. Nu har vi närmare 450 000 helkunder, drygt 40 000 fler än för tre år sedan.

Bild 8

Vi har fler nya kunder och våra befintliga kunder gör mer affärer med oss.

Genom hela den utdragna perioden av finansiell oro liksom under de åren Baltikum som region hade mycket stora utmaningar har SEB visat vinst, kvartal för kvartal. Vi har inte nyttjat några statliga garantier utan vi har haft motståndskraft och funnits där för våra kunder.

Går man tillbaka tio år i tiden ser ni att vi har ökat vår in- och utlåning från våra kunder med 6 procent per år.

Bild 9

Vi vill ha nöjda kunder! Kunder som rekommenderar oss till andra och som tillsammans med oss vill utveckla relationen. Vi är övertygade om att kundlojalitet byggs över tiden genom att vi lever upp till våra löften om långsiktighet och transparens.

Vi följer därför också noga hur kunderna upplever att vi bemöter dem.

Sedan länge har vi haft den klart ledande positionen bland storföretag i Sverige. Numera rankas vi också som den ledande banken bland storföretag i Finland och som nummer två i Danmark och Norge. SEB är den nordiska bank storföretagen helst vill rekommendera till andra enligt Prospera, det marknadsundersökningsföretag som anses mest vederhäftigt.

Vad gäller mindre företag visar motsvarande undersökning, den svenska kvalitetsmätningen, SKI, att vi har gått fram i kundnöjdhet. Från vår andraplats aspirerar vi nu på toppositionen även där.

I Sverige och vart och ett av de baltiska länderna, det vill säga i alla länder där vi är universalbank utsågs SEB till "årets bank".

Bild 10

Fler kunder, ökad bredd i kundrelationerna tillsammans med kostnadskontroll har lett till en betydande förstärkning av intjäningsförmågan.

Vi har ökat vår flexibilitet genom att öka effektiviteten. Vi har sänkt våra kostnader.

Ett snittkvartal i SEB under 2012 var vinsten före kreditförluster 20 procent högre än för två år sedan.

Vår ökade kundaffär skapar stabil tillväxt.

Bild 11

Vi har under den gångna 3-årsperioden fortsatt bygga buffertar och stärkt kapitalrelationerna, kreditkvaliteten och bankens egen finansiering. En fjärdedel av balansräkningen utgörs idag av likvida tillgångar.

Vi uppfyller med bred marginal det nya kortfristiga likviditetsmättet, LCR, och vi har varit tidiga med att ta upp långfristig upplåning för att minska sårbarheten för oroliga marknader.

Bild 12

Vi skulle inte ha kommit så här långt utan alla SEB:s fantastiska medarbetare.

Jag träffar ofta medarbetare runt om i olika sammanhang och slås då av den lagkänsla som präglar vardagen i banken. Man tar sig an utmaningar genom att söka gemensamma lösningar så att det ska bli enklare och bättre för våra kunder. Det finns en passion och stolthet över att veta att vi som bank bidrar till att få företag och individer att växa inte bara nu, utan över tid.

Och åter igen...en sund företagskultur där medarbetarna har en tydlig inre kompass är något som måste sitta i väggarna.

För oss är det självklart att frågor om etik liksom om transparens och om vad som är rätt och fel är en del av det goda affärsmannskapet.

Bild 13

Jag har nu berättat om vad vi har åstadkommit de senaste åren.

Utifrån den plattform som vi har byggt höjer vi nu den långsiktiga ambitionen för de kommande tre åren.

Vi är och ska förbli en relationsbank. Vi är en bank som inte bara hanterar och utför kundernas transaktioner utan vi vill på djupet förstå kundernas verksamhet och behov för att kunna möta upp med helhetserbjudanden och också dela med oss av kunskaper och kompetens.

Vår ambition är att SEB ska vara den ledande nordiska banken för företag och institutioner och den bästa universalbanken i Sverige och Baltikum.

Det innebär precis som tidigare:

- Att vi fortsätter att utveckla relationen till våra kunder. Det är kundernas behov – inte tjänsterna – som vi sätter i centrum.

- Det innebär också att vi fortsätter växa inom utvalda styrkeområden såsom bland större företag och institutioner i Norden och Tyskland, bland små- och medelstora företag i Sverige och genom ett rådgivningsinriktat erbjudande inom spara-området.
- Och det innebär att vi bibehåller vår motståndskraft med ökad kostnadseffektivitet

Bild 14

Som ni hörde vår ordförande tala om, har vi i samband med att vi har arbetat fram och stresstestat den här affärsplanen också förtydligat våra finansiella mål.

Vår ambition är alltså:

- att betala en utdelning om 40 procent eller mer
- att hålla en kärnprimärkapitalrelation på 13 procent enligt det nya Basel III-regelverket. Därmed har vi en buffert utöver det svenska kravet på 10 procents kärnprimärkapitalrelation från och med detta år och 12 procent per 2015.
- Och... vår ambition är att skapa en konkurrenskraftig lönsamhet

Sammantaget innebär detta av vi långsiktigt strävar efter att nå en lönsamhet på 15 procent.

Hur gör vi det då?

Bild 15

När det gäller storföretagskunder och institutionella kunder vill vi få ut mer kraft i den plattform som vi har byggt utanför Sverige. Vi kan hantera betydligt större affärsvolymmer. Det handlar om att erbjuda rådgivningsbaserade och kapitaleffektiva lösningar och att utveckla rollen som husbank.

Under de senaste åren har de större bolagen valt att komplettera traditionell bankfinansiering med finansiering direkt via kapitalmarknaden genom att själva emittera företagsobligationer. Vi har en viktig roll att fylla som bank även här och är marknadsledande på detta i Sverige och Norden. Vi utvecklar den marknaden ytterligare och har också byggt upp en större kapacitet på kreditanalyssidan.

Som den mest internationella nordiska banken ser vi också hur marknaderna utanför Europa och Nordamerika blir allt viktigare för våra företagskunder.

Bild – klick

Stockholmsbörsens 120 största bolag har cirka 30 procent av sin försäljning till Norden och norra Europa vardera och som aggregat en tredjedel till Asien och Nord- och Sydamerika.

Vi följer med våra kunder. SEB har varit på plats i Asien i 30 år. Idag har vi tre kontor i Kina - i Hong Kong, Shanghai, och Peking - ett i Indien och ett i Singapore. Vi har 200 medarbetare i regionen som tar hand om 600 kunder med Norden och Tyskland som bas med fullskalig bankservice. Överlag investerar vi nu ytterligare i att serva våra kunder på tillväxtmarknaderna utanför Europa.

Bild 16

Ser vi då till mindre företag och privatkunder så vill vi även här attrahera helkunder.

Men vi ser att vårt uppdrag är större än så...Vi vill bidra till att utveckla den svenska företagsmarknadens konkurrenskraft och bygga nästa generations företag. Vi ser redan nu att huvuddelen av alla nya arbetstillfällen kommer från nya företag.

Bild 17

För oss är det självklart att stötta företagandet runt om i landet via en rad samarbeten. Vi är med hela vägen från gymnasie- och högskolenivå genom att stödja Ung Företagsamhet och Venture Cup, vidare till nystart- och tillväxtfasen där vi stödjer Nyföretagarcentrum och Connect, och slutligen via våra mest framgångsrika företagare genom Entrepreneur of the Year.

Bild 18

Vi ser till såväl hela företagets som företagarens behov. Därför stärker vi nu den lokala närvaron och kompetensen ytterligare för att säkerställa att beslutsfattandet sker nära kunden. Vi vill finnas där kunderna finns.

På samma sätt agerar vi för att möta privatkunders behov. Vi vill att våra privatkunder ska kunna ta del av ett helhetserbjudande på det sätt som passar dem.

Vi fortsätter att investera i att göra det än enklare för kunderna. Vi utvecklar mobilappar och andra digitala mötesplatser. Här har det varit en dramatisk förändring.

Vi ser att kunders behov och beteenden förändras. I dag sker cirka 85 procent av SEB:s kontakter med privatpersoner och mindre företag via Internet. För tio år sedan var det bara en tredjedel av bankens kunder som nyttjade internet för sina bankkontakter. I SEB hanterar vi 750 miljoner betalningar per år. Idag hanteras 97 procent av dem helt automatiskt. För tio år var det bara 22 procent.

Utvecklingen av mobila banktjänster har varit exponentiell. Under 2012 hade vi över 30 miljoner besök på våra mobila applikationer. Och nu i dagarna lanserade vi den första företagsappen i Sverige. För fem år sedan fanns inte mobila banktjänster på det sättet.

Samtidigt ser vi att kunderna vill ha mer personlig rådgivning i komplicerade frågor – över telefon och på kontor. Vi är den enda banken med personlig rådgivning över telefon 24 timmar om dygnet och alla dagar på året.

Bild – 19

Trots en utmanade omvärld med ett lågt ränteläge ser jag framtiden an med tillförsikt.

Vår inriktning ligger fast. Vi ska vara Relationsbanken i vår del av världen.

Som Nordens ledande företagsbank ska vi ha de nöjdaste kunderna och kontinuerligt arbeta med att fördjupa kundrelationerna. Då följer lönsamheten med.

Genom att driva verksamheten effektivt skapar vi utrymme för investeringar. Kostnaderna i SEB har minskat och kommer att minska även i år.

Kreditkvaliteten i banken har alltid högsta prioritet och vi utgår från kundernas återbetalningsförmåga. Eventuella problem ska identifieras tidigt och lösas i bästa samförstånd.

Och vi ruckar inte på vår motståndskraft. Vår finansiella position är stark oavsett omvärldsläget.

Bankens medarbetare och jag brinner för detta. Vi tänker och agerar långsiktigt. Vi tar inga genvägar utan vi jobbar på som det SEB-team som vi är... motivationen och engagemanget är verkligen starkt!

TACK!