

VD Annika Falkengrens anförande vid SEB:s årsstämma 2012-03-29

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

För mig är det här en av årets viktigaste dagar, då vi får tillfälle att möta er, bankens aktieägare, och beskriva vår verksamhet under året som gick. Det är glädjande att se så många här. Flera av er är ju inte bara aktieägare, utan även kunder i banken.

De senaste åren när vi har mötts har det också varit mot en fond av hög osäkerhet och dramatik i omvärlden.

Även 2011 var på många sätt ett svårt år.

Bild 1

Första halvan präglades av konjunkturåterhämtning och en ökad global tilltro till öppenhet manifesterad av den arabiska våren. Under sommaren tilltog volatiliteten och oron på marknaden som en följd av ökade statsfinansiella problem i såväl stora delar av Europa som i USA. Återhämtningen stannade upp. Räntorna föll kraftigt och börserna var ned med runt 20 procent. De globala obalanserna i världsekonomin är idag nästan lika stora som för fem år sedan. I västvärlden ser vi den högsta skuldsättningen på 70 år och i Europa har det bidragit till en rad utmaningar inom eurosamarbetet. Det globala banksystemet har stått inför fortsatt stora utmaningar samtidigt som det ska anpassa sig till det nya regelverket vad gäller bankers kapital och likviditet.

De senaste månaderna har vi sett en stabilisering; inte minst viktig har den europeiska centralbankens insatser att förse ekonomierna med likviditet varit. Men, jag tror att vi alla inser att det krävs en rad genomgripande och svåra beslut för att de skuldsatta länderna ska kunna återhämta sig. Det kommer att ta tid.

Bild 2

Därför vill jag understryka det jag har sagt vid de senaste årens stämmor. Vi verkar i en tid av svåra och exceptionella marknadsförutsättningar. I den här miljön är motståndskraft och omvärldens förtroende avgörande. En stark balansräkning, stabil intjäning och ett långsiktigt perspektiv är viktigare än någonsin för en bank.

Det har vi på SEB.

När jag nu ska gå igenom våra prioriteringar och hur vi har agerat under förra året, så kommer ni att känna igen er. Det är bra och avsiktligt. Vi ska som bank vara förutsägbara och långsiktiga.

Bild3

Det leder mig in på bankens resultat och därmed året i siffror. Jag kan konstatera att SEB verkar i en mer robust del av världen, har aktiva kunder som mår bra och att vi har en god och stabil kreditportfölj.

Rörelseresultatet uppgick till 15,3 miljarder kronor.

Intäkterna ökade till 37,7 miljarder kronor

Kostnaderna understeg vårt tak om oförändrade kostnader mot 2010 och uppgick till 23,1 miljarder kronor

Då vi gjorde återtag av tidigare kreditförlustreserveringar i Baltikum på sammanlagt 1,5 miljarder kronor hade vi en "positiv" kreditförlustnivå på 0,08 procent eller 778 miljoner kronor.

Räntabiliteten uppgick till 10,7 procent före återtagen för kreditförluster, (11,9 % efter återtag)

Vinst per aktie uppgick till 5:59 kronor

Kärnprimärkapitalrelationen uppgick till 13,7 procent.

Det här speglar att två ledord har styrt vårt agerande – motståndskraft och flexibilitet.

Vi ska ha en stark balansräkning och tillräckliga likviditetsreserver för att kunna finnas där som finansiell partner för våra kunder oavsett väderlek. Vi ska ha flexibilitet att växa tillsammans med våra kunder

Bild 4

Alla mina medarbetare och jag har en tydlig ambition för SEB – att i alla lägen uppfattas och ses som den bank som står sina kunder nära. Det är den ambitionen som får oss att varje dag vilja lite mer, att bli ännu lite bättre i kundernas ögon. Vår strategi bygger på att med god finansiell stabilitet fördjupa relationen till våra kunder och samtidigt växa inom våra styrkeområden. Grunden för långsiktig lönsamhet är just långsiktiga kundrelationer.

För oss är det här en resa där vi kommit en bra bit på vägen. En resa där vi har blivit än mer övertygade om att det gäller att hålla sig till sin utstakade rutt utan att göra avstickare. Det är därför som ni har hört mig här på de senaste årens stämmor berätta om de steg vi har tagit för att öka samordningen av banken till Ett SEB där kundernas perspektiv – inte produktperspektivet – ska styra.

Jag har berättat om vårt arbetssätt SEB Way där vi arbetar med våra interna processer för att öka produktiviteten och frigöra mer tid för våra kunder.

Jag har berättat om att vi medvetet har fokuserat vår strategiska inriktning. I Sverige och Baltikum är vi en fullservicebank för alla. I övriga Norden och Tyskland fokuserar vi på större företag och institutioner. Det är mot den bakgrunden som försäljningen av kontorsrörelsen i Tyskland respektive Ukraina ska ses. Vår ambition är att vara Nordens företagsbank.

Bild 5

Så ni känner igen er när jag lyfter fram våra strategiska prioriteringar för 2011, det vill säga att:

1. Bygga vidare på vår relationsbanksmodell. Den ger oss mer affärer med befintliga kunder men även affärer med nya kunder.
2. Att flytta fram positionerna inom företagssegmentet i både Norden och Tyskland; och här i Sverige också bland små- och medelstora företag...
3. Att ytterligare stärka motståndskraften.

Bild 6

SEB har en unik relation som finansiell partner till 2 700 storföretag och finansiella institutioner. Vi har en allt starkare relation med 400 000 små- och medelstora företag och vi betjänar varje dag 4 miljoner privatkunder.

Vi har idag fler kunder som gör fler affärer med oss. Det i ett läge där banker runt om i Europa har dragit ned på utlåningen. Vi i SEB ökade utlåningen förra året med 10 procent. Utlåningen till företag ökade med 62 miljarder kronor och lån till hushåll med 46 miljarder kronor. Våra kunder valde att öka nettoinflöden till SEB vad gäller förvaltad kapital med 43 miljarder kronor – varav 24 miljarder var inom Private banking. Företag och hushåll ökade sin inlåning i banken med 150 miljarder kronor.

Det här gör mig stolt. På ett väldigt tydligt sätt kan vi visa att vi finns där för våra kunder och tar vårt uppdrag som blodomloppet i samhällsekonomin på största allvar.

Jag skulle vilja ge er några exempel:

- Mer än 80 procent av de svenska börsföretagen har en relation med SEB. Det senaste året har 114 fler storföretag i Norden och Tyskland valt SEB som sin bank.
- Här i Sverige finansierar vi 120 000 småföretag. Det är 11 000 fler på ett år
- Sammantaget i Sverige och de baltiska länderna har 90 000 fler privatkunder kommit till oss. Här hemma finansierar över 300 000 hushåll sitt boende via SEB... det är över 33 000 fler hushåll på ett år.

Och i dessa dagar när just bankers roll diskuteras kan tilläggas att vi betalar över 6,5 miljarder kronor i företagsskatt, sociala avgifter och avgifter för insättningsgarantin och den svenska stabilitetsfonden.

Det viktiga för oss är att i alla lägen kunna möta våra kunders behov. Det är kundernas behov som styr vårt agerande. För mig är precis det som är innebörden av att vara en relationsbank.

Bild 7

Vår andra prioritering är att än tydligare bli en företagsbank. Vi har en annan profil än övriga nordiska banker. Två tredjedelar av våra intäkter har sitt ursprung från företag och långsiktigt sparande, varav 45 procent är enbart företagsrelaterat.

I över 150 år har vi verkat i företagsamhetens tjänst. Vi har alltid följt med våra företagskunder ut i världen och kan ta hand om dem från London, New York, och inte minst Asien där vi nu finns på fyra ställen. Det var också därför vi öppnade kontor i Hong Kong under hösten.

Av tradition har vår position bland de största företagen varit särskilt stark i Sverige. I de övriga nordiska länderna och Tyskland har vår relation till företagen ofta byggts på spjutspetspositioner inom ett antal produktområden.

Bild 8

Behovet hos företagskunderna av att ha en långsiktigt etablerad och stabil bankrelation blev tydlig under krisen när internationella banker drog sig tillbaka från Norden. Just utifrån vår historia och position innebar det en möjlighet för oss.

Medvetet började vi 2010 att investera i den nordiska företagsmarknaden och även i Tyskland. Idag är SEB en av de tre ledande företagsbankerna i Danmark, Finland och Norge. I Tyskland, kan vi nu med vår mer fokuserade strategi växa även inom segmentet större medelstora tyska företag.

Vi har ett mål om att öka antalet företagskunder med 400 stycken och sedan starten 2010 har vi tagit in 202 nya kunder. Vi har ökat utlåningen, inklusive löften, med 108 miljarder i detta segment

på två år. Vi ser också att våra nya kunder gör mer affärer med oss. Idag är SEB den nordiska bank som kunderna säger sig vara mest benägna att öka sina affärer med.

Bild 9

Med vår ambition att bli en än tydligare företagsbank innebär det i Sverige att vara en bank för alla företag; såväl stora som små. Vi har därför förstärkt kompetensen inom Kontorsrörelsen vad gäller till exempel utlands- och betalaffären och också skapat regionala företagscentra. Steg för steg flyttar vi fram positionerna. På fem år har vi ökat antalet kunder med närmare 60 000 företag. Det innebär att av Sveriges en miljon företag är 12 procent kunder hos oss.

Bild 10

Och så till vår tredje prioritering – att ytterligare stärka motståndskraften så att vi även under en utdragen period av oro och sämre tillväxt ska finnas där för våra kunder.

I samband med att den globala finanskrisen slog till med full kraft tog vi ett medvetet beslut. SEB skulle komma ur den här krisen som en starkare bank än när krisen började. Vi är där idag.

Vi har minskat risken i balansräkningen. Vi har ökat våra likviditetsreserver. Vi är idag en av Europas bäst kapitaliserade banker. Vi har de baltiska kreditproblemen bakom oss. Vi har mäktat med att ta kostnaderna för detta. Vi har samtidigt funnits där för våra kunder under hela krisen som följde på Lehman Brothers konkurs.

Bild 11

Som jag berättade vid förra årets stämma har vår verksamhet i Baltikum visat vinst sedan sommaren 2010. Genom hela krisen visade hela banken vinst såväl på årsbasis som varje kvartal. I samband med den svåra ekonomiska utvecklingen för de baltiska länderna valde vi att bygga upp vår egen problemkreditenhet. Med våra erfarenheter från den svenska krisen i början av 90-talet visste vi hur viktigt det är att tidigt gå in och hjälpa kunder så att företag kan drivas vidare och familjer bo kvar i sina hem. Inga baltiska familjer tvingades heller flytta.

Vi såg framför oss två faser. En första fas av uppbyggnad av reserver för att hantera kommande problem och en andra fas när vi skulle utnyttja reserverna. När problemkrediterna var som högst hade vi gjort kreditförlustreserveringar på 13 miljarder kronor. Sedan dess har vi använt tre miljarder för att konstatera förluster och återvunnit tre miljarder kronor. Det innebär att vi har cirka sju miljarder i reserver som vi bedömer med marginal täcker kvarstående förlustrisker.

Bild 12

Idag har vi en stark kreditportfölj av god kvalitet. Över 90 procent av portföljen hänförs till Norden och Tyskland och de senaste tio åren har kreditförlustnivån här varit under 0,1 procent. Ingen annan nordisk bank har haft en så låg förlustnivå.

Starkt motståndskraft präglade vårt agerande under förra året. För ett år sedan när oron för den statsfinansiella situationen i en rad länder i euroområdet ökade, valde vi att ta kostnaderna för att förlänga vår upplåning, öka likviditetsreserverna och höja kvaliteten i vår obligationsportfölj. Vi förbättrade våra kapitalmått ytterligare.

Motståndskraft innebär också att hålla i kostnaderna och att öka produktiviteten. Vi gick in i 2011 med ambitionen att hålla oförändrade kostnader mot året innan och sträckte även ut målet till 2014. Förra året kom vi in under vårt kostnads mål och har nu inför 2012 höjt ambitionen, det vill säga att hålla denna nya lägre nivå på 23,1 miljarder kronor. Vi ser att kostnaderna för att driva bankverksamhet ökar framöver. Det ställer än högre krav på kostnadseffektivitet. Detta handlar

mycket om fortsatta vardagsrationaliseringar, att prioritera kostnader som långsiktigt stärker banken.

Vi ska självfinansiera vår egen tillväxt! För SEB ska ju växa med befintliga och nya kunder vilket mina två första prioriteringar tog sikte på.

Bild 13

Det ska vi göra i det nya finansiella landskap som mejslas fram – långsamt men med tydliga kontraster. Det innebär att tillgång till likviditet och kapital – våra råvaror – blir dyrare. Som VD för SEB kan jag blicka tillbaka på en period av stora förändringar för bankerna och finansbranschen.

Det finns ett tydligt FÖRE och ett tydligt EFTER finanskrisen. De nya Basel III-reglerna kring bankers kapital och likviditet syftar till att bidra till ett långsiktigt mer stabilt och genomlyst finansiellt system. Det är bra! Men trots Sveriges robusta statsfinanser och trots svenska bankers stabilitet kostar det idag mer för oss som bank att finansiera oss.

Bild 14

Ett exempel på att det är ett nytt landskap är prissättningen på bolån. Det är ju en fråga som har diskuterats en hel del.

SEB:s prissättning av bolån sker på basis av vår egen upplåningskostnad och en marginal som är individuell för den enskilda bolånetagaren. Vi har sedan sommaren 2010 varit den enda bank som visat vår faktiska upplåningskostnad. Det har uppskattats av kunderna. Vi har haft över 400 000 unika besök på vår hemsida.

Ofta kopplas Riksbankens reporänta felaktigt direkt till räntan för bolån med 3 månaders räntebindning. Ett bolån tas ju med ett mycket längre perspektiv än så och som bank lånar vi därför upp på mycket längre löptider. Som ni ser här på diagrammet har vår upplåningskostnad i förhållande till reporäntan ökat. Riksbankens reporänta sätter nivån för det allmänna ränteläget. Vi banker kan låna kort av varandra på interbankmarknaden, men finansierar vår utlåning på bolån framför allt genom att ge ut långa säkerställda obligationer. Den finansieringen har blivit dyrare.

Vi lånar ut 322 miljarder kronor i den svenska bolånemarknaden. Vår totala utlåning uppgår till 1 246 miljarder kronor. Intäkterna från bolån motsvarar fem procent av bankens samlade intäkter.

Bild 15

Det som oroar mig är att vi som svensk bank i det nya landskapet inte kan verka med samma förutsättningar som våra konkurrenter.

Fyra svenska banker ska hålla mer kapital än övriga svenska banker, andra europeiska banker och de banker som enligt Basel III är definierade såsom globalt systemviktiga. Vi fyra svenska banker ska dessutom tidigare än övriga ha anpassat oss till de nya likviditetsreglerna. I den nya världen är företagsinlåning mycket mindre värd än hushållsinlåning. Det tycker jag är fel.

Bild 16

För varje krona i inlåning från ett företag som vi får så ska vi planera för att 62 öre försvinner. Därför tvingas vi hålla stora likviditetsreserver. Hade det handlat om privatinlåning hade det bara varit 8 öre. Sätt det i perspektivet till våra 565 miljarder kronor i företagsinlåning. Då tvingas vi anta att 340 miljarder kronor (!) kan försvinna ur banken på 30 dagar. Det här innebär att vi endast i begränsad skala kan använda företagsinlåning för att finansiera utlåning till stora och små företag trots att vi vet att företagens inlåning är stabil och ökande i vår bank. Det tvingar oss till dyrare lång upplåning som kommer att ta sig uttryck i dyrare krediter till näringslivet – helt i onödan.

Sverige är en liten öppen ekonomi vars framgång i mångt och mycket hänger tätt samman med de starka svenska industriföretagen och tillväxten av små och medelstora företag. Som företagets bank vill vi fortsätta att finnas där för dem!

Bild 17

En miljö med lågt ränteläge och högre kapitalkrav är utmanande. Men med vår relationsbanksmodell och vår robusta balansräkning, är vi väl rustade att stödja våra kunder även i den här miljön.

SEB har en bra plattform. Vi är verksamma i en region som vi dels känner väl, dels är Europas mest stabila. Utifrån den bank vi är idag kan vi dra på våra styrkor. Som ägare kommer ni tydligt att känna igen banken. Vi kommer att vara trogna vår läst.

Vi fortsätter att hålla oss mitt på vägen och att inte avvika eller försöka ta genvägar. Vi ska inte sprida oss för tunt genom att expandera internationellt utanför nuvarande marknader. Vi är fokuserade. Men vi agerar när vi ser att det finns möjligheter i linje med vår strategi. Det innebär att framåt gäller precis som tidigare:

- Att vi fortsätter att utveckla relationen till våra kunder.
- Att vi fortsätter växa inom storföretagsaffären i Norden och Tyskland, bland små- och medelstora företag i Sverige och genom ett sammanhållet och rådgivningsinriktat sparerbjudande.
- Att vi bibehåller vår motståndskraft med ökad kostnadseffektivitet

Med andra ord – vi fokuserar på det vi är allra bäst på: att utveckla långsiktiga relationer med vår unikt attraktiva kundbas.

Tillsammans med SEB:s alla fantastiska medarbetare kommer jag oförtrutet verka för att nå vårt långsiktiga mål att vara Relationsbanken i vår del av världen. Det är en lång resa. Den tar tid. Men det är en resa som jag och mina medarbetare brinner för.

Tack!

Jag ser nu fram emot era frågor.