

# Talmanus Q1 presskonferens

## Bild 1



Välkomna till presentationen av vårt resultat för det första kvartalet 2016.

## Bild 2

### Highlights Q1 2016



1. Kvartalet började med börsras och förnyad oro drivet av oljepriset och inbromsningen i Kina. Kreditspreadarna vidgades kraftigt. Dessutom sänkte både Riksbanken och ECB räntan under kvartalet.
2. Detta ledde till att kunderna blev än mer försiktiga vilket återspeglas i den låga aktivitetsnivån och en fortsatt god efterfrågan på riskhanteringstjänster. Kvartalet avslutades i alla fall med lite mer positiva tongångar.
3. Vi fortsätter stärka vår balansräkning och kreditkvaliteten är även i detta kvartal väldigt god.

## Bild 3

### Financial summary

Profit & Loss, (SEK m)	Underlying		Reported	vs. Underlying	
	Q1 2016	Q1 2015	Q1 2016	Q1 2016	Q1 2015
Total Operating income	10,222	11,395	11,290	-9	-11,588
Total Operating expenses	5,416	5,045	5,428	-2	-5,484
Profit before credit losses	4,806	6,350	5,862	-77	-6,054
Net credit losses/ok.	313	313	292	-5	-264
Operating profit	4,493	6,037	5,570	-18	-5,790

Key Ratios	Q1 2016	Q1 2015	Q4 2015	Q1 2015
Return on Equity, %	10.1	-6.7	13.2	13.8
Cost Income ratio	0.53	1.11	0.49	0.48
Earnings per share, SEK	1.62	-1.05	2.10	2.12
CEI ratio E3, %		19.1	18.8	16.6
Leverage ratio E3, %		4.6	4.9	4.1
Credit loss level, %		0.08	0.06	0.05

Note: Credit loss ratio of SEK 30m in Q1 2016

SEB

Som vi har kommunicerat tidigare ändrade vi vår organisation vid årsskiftet utifrån våra kundsegment. I samband med detta ändrades även beräkningsgrunden för goodwill till en lägre organisatorisk nivå än tidigare. Det har lett till att vi skriver ned goodwill med 5,3 miljarder kronor. Samtidigt tas 600 miljoner i engångskostnader avseende nedskrivning av IT-tillgångar vi inte längre använder, liksom för kostnadsanpassningar i de baltiska länderna samt Tyskland.

För enkelhetens skull kommer jag fortsatt presentera resultatet för det underliggande operativa resultatet, det vill säga exklusive engångseffekterna som vi ju tydligt redogjorde för den 29 mars. Detta så att ni kan följa hur banken går :

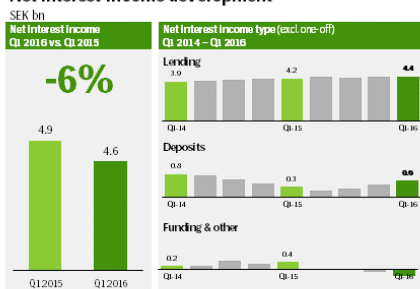
Marknadsförutsättningarna har varit utmanande såväl för våra kunder som för OSS.

Intäkterna minskade med 9 procent jämfört med det sista kvartalet 2015, kostnaderna sjönk med 1 procent och rörelseresultatet minskade med 18 procent från det föregående kvartalet till 4,5 miljarder kronor. Röntabiliteten uppgick till 10,1 procent och vår kärnprimärkapitalkvot ökade till 19,1 procent.

Jag kommer nu att kort kommentera de olika raderna...

## Bild 4

### Net interest income development



SEB

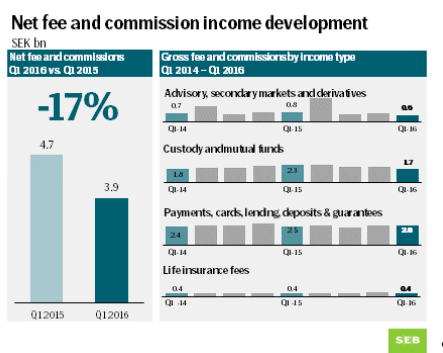
**Räntenettot** minskade med 1 procent jämfört med föregående kvartal och med 6 procent jämfört med samma kvartal förra året.

Det kunddrivna räntenettot ökade med 3 procent jämfört med förra kvartalet främst beroende på lite bättre marginaler både på in- och utlåning. I den här miljön stöttar vi inlåningen i divisionerna. Man kan säga att vi har en intern subventionering och detta förklarar även varför räntenettot från det vi kallar Funding & Other minskar.

Utlåningsvolymerna ökade något, 15 miljarder sedan årsskiftet, där vi ser en högre efterfrågan från svenska små och medelstora företag samt inom vissa segment i Baltikum. Vi har viss tillväxt inom bolån, även om vi fortsätter växa långsammare än marknaden.

Det är svårt att sia om volymutvecklingen framåt. Kreditefterfrågan bland storföretagen är fortsatt låg då de påverkas mer av det internationella sentimentet. Det verkar däremot lite mer optimistiskt bland företag som är verksamma i Sverige.

## Bild 5



**Provisionsintäkterna** sjönk med 11 procent mot föregående kvartal och med 17 procent mot förra året.

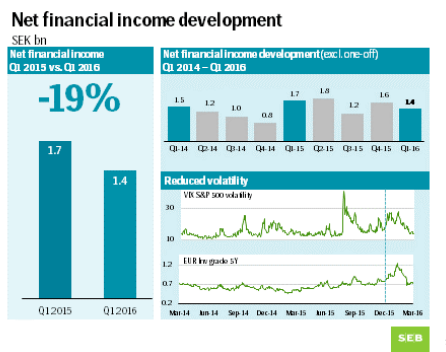
Orsaken är framförallt att börserna är ned i kvartalet, exempelvis Stockholmsbörsen sjönk med 7 procent i genomsnitt. Lägre börsvärden sänker de förvaltade volymerna och ger knappt några så kallade prestationsbaserade-intäkter i kvartalet.

I första kvartalet hade vi också full effekt från interchange fees, vilket belastar resultatet i kortverksamheten med 85 miljoner mot förra kvartalet.

Bortsett från ett par börsintroduktioner har det varit låg aktivitet inom företagssegmenten, och större lånetransaktioner har saknats i marknaden.

Vi attraherade fortsatta inflöden av förvaltat kapital, 7 miljarder detta kvartal.

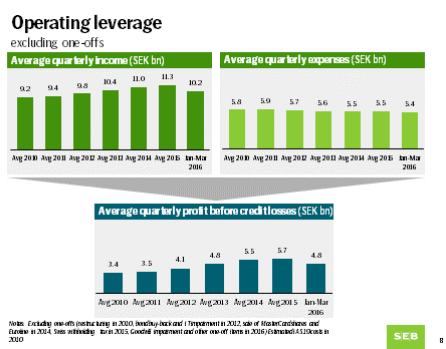
## Bild 6



**Nettoresultatet av finansiella transaktioner** minskade med 15 procent mot förra kvartalet och med 19 procent mot första kvartalet 2015. Den främsta orsaken är att vi har haft marknadsvärderingarna eller de så kallade bokstavskombinationerna emot oss i detta kvartal, vilket vi alla vet kan variera mellan kvartalen. I det fjärde kvartalet bidrog de med +121 miljoner och nu under det första kvartalet var de negativa, -153 miljoner, framförallt påverkade av volatiliteten i kreditspreadarna.

Kundaktiviteten har varit bra inom både räntehandeln och valutahandeln då kunderna efterfrågat riskhanterings-tjänster medan aktiesidan haft lite motvind av börsutvecklingen och de färre antalet börsintroduktioner under kvartalet.

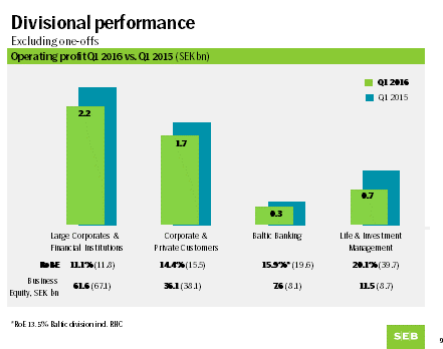
## Bild 7



Det första kvartalet på vår nya treårsplan har varit utmanande på intäktssidan. Nu fokuserar vi på de 11 kvartalen som är kvar på affärsplanen.

Vi har i flera år arbetat framgångsrikt med kostnadstak. Som en följd av ändrad rapportering av vår liv-verksamhet har vi anpassat vårt kostnadstak till 22 miljarder kronor för 2016 och 2017.

## Bild 8



Jag skall nu kort kommentera de nya divisionerna enligt vår nya kundcentrade organisation. Det viktiga är ju att följa kundsegmenten, inte produkterna i sig. Säsongsmissigt brukar ett första kvartal vara svagare än ett fjärde kvartal, så även i år. Dessutom är det en väldigt stor skillnad på årets första kvartal och förra årets, då börsen var upp 15 procent och vi inte hade negativa räntor på den här nivån. Mycket kan hända på ett år...

Tittar vi på **Stora företag och finansiella institutioner** så är resultatet ner med 19 procent rensat från engångseffekterna jämfört med föregående kvartal. Givet osäkerheten på marknaderna har kundernas efterfrågan på riskhanterings-tjänster inom alla tillgångsslag varit god, medan antalet företagstransaktioner varit få och kreditefterfrågan hållits tillbaka av osäkerheten.

Bland finansiella institutioner var kundaktiviteten hög, då kunderna givet ränteläget sökte andra placeringar med bättre avkastning.

Resultatet för det första kvartalet uppgick till 2,2 miljarder.

**Företag och privatkunder** i Sverige påverkas av de negativa räntorna och mellanbanksavgifterna på kortsidan, och rörelseresultatet sjunker med 3 procent mot förra kvartalet.

Sedan i somras har vi vuxit långsammare på bolån, i princip halva takten mot marknaden, så även nu. Vi ser att hushållen i takt med ökningen av bostadspriserna får svårare att klara våra kriterier som 7 procent ränta, skuldkvotstak på 5 gånger bruttoinkomsten och amortering.

Hos privatkunderna är trenden tydlig vad gäller hur man interagerar med oss på banken. Vardagskontakten med banken sker via mobila kanaler. Vid behov av rådgivning ringer man till vår dygnet runt bemannade telefonbank och vid större händelser vill man sitta ned för rådgivning på kontoret. Vår telefonbank

har ju haft öppet 24/7 i över tjugo år och här talas det 23 språk. Med mobila banktjänster ökar kundernas interaktioner med oss. Antalet inloggningar är nu runt 14 miljoner per månad, vilket är 3,5 gånger fler än på internet banken. Det här innebär att vi möter våra kunder cirka två gånger per vecka.

På företagssidan ser vi att både antalet kunder och lånevolymerna ökar, vilket jag kommer återkomma till strax.

**Liv och investment management** rapporterar ett lägre resultat, ner med 18 procent mot förra kvartalet. Här slår börsnedgången igenom på tillgångsvärdena och både baskommissioner och prestationsbaserade intäkter minskade. Den vägda nyförsäljningen inom liv ökade med 13 miljarder eller 8 procent. Det här kvartalet lanserade vi traditionell försäkring även på tjänstepensionssidan.

**Baltikum** visade oförändrade intäkter mot förra kvartalet, och justerat för engångsposter, så ökade resultatet något. Vi såg en liten bolåneökning i Estland och Litauen. I Litauen ökade även företagsutlåningen.

Kreditkvaliteten var fortsatt god.

## Bild 9



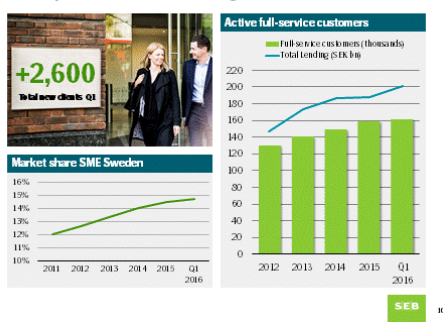
När vi presenterade den nya affärsplanen förra kvartalet, var två viktiga delar "Tillväxt" och "Omvandling". Tillväxt genom att vi vill accelerera inom alla områden i Sverige, i övriga Norden och Tyskland som bank för stora företag och institutioner och inom långsiktigt sparande.

Och omvandling genom att förbättra kundupplevelsen i alla led, digitalisera inte bara gränssnitt mot kund utan även våra egna processer och att ytterligare investera i vår personal.

Några exempel på vad vi gör:

## Bild 10

Example Grow: Accelerated growth Swedish SMEs



En viktig del i att bli Företagsbanken i Sverige, är att fortsätta växa bland mindre och medelstora företag. Vi är ju redan ledande bland de större företagen...

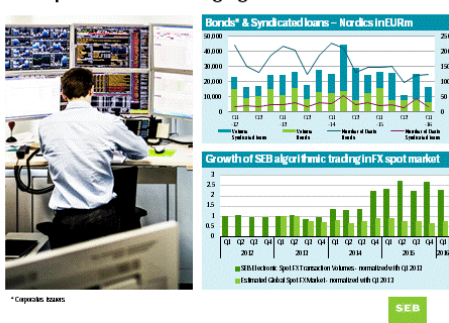
Den positiva trenden på företagsmarknaden under andra halvåret av 2015 höll i sig under det första kvartalet. Företagsutlåningen ökade till 202 miljarder kronor (198).

Vi har under det första kvartalet välkomnat nästan 2 600 nya mindre och medelstora företagskunder till SEB – helt enligt vår affärsplan. Nu har vi 161 000 helkunder inom detta segment.

Och ser vi till marknadsandelarna gör vi framsteg inom alla delarna och då främst bland entreprenörer och de mindre företagen.

## Bild 11

Example Transform: Changing customer behaviour



Ett exempel på omvandling inom storföretagssegmentet är utvecklingen inom elektronisk handel. I allt större utsträckning använder sig kunderna av algoritmbaserade handelsmönster. Vi ligger långt framme i den här utvecklingen och kan numera inom till exempel vår valutahandel ställa priser varje millisekund.

Efterfrågan på krediter inom såväl bankrelaterad finansiering som kapitalmarknadsfinansiering fortsätter att vara låg med historiska mått mätt.

I det här kvartalet har räntesänkningarna och det osäkra sentimentet bidragit till att den trenden hållit i sig.

## Bild 12



Ett annat exempel på förändrade kundbeteende och vår omvandling är inom vår livverksamhet.

Dagens kunder föredrar en digital kontakt med banken, och inte då bara genom appar utan även genom nya vägar att kommunicera med oss.

Och här passar vår nya "Trygghetsplanerare" väl in, dvs som företagskund får du en helhetsbild av din situation i händelse av till exempel sjukdom liksom inför pensionen. Genom en skärmdelningslösning ser och delar banken och kunden samma information. Flexibiliteten och förståelsen för kunden ökar och därmed även kundnöjdheten.

Det skapar värde både för kunden och för banken.

Det här var tre exempel på hur vi arbetar utifrån vår affärsplan.

## Bild 13

Strong asset quality and balance sheet

	2009	2015	Jan-Mär 2016	
Asset quality	Non-performing loans	28.6bn	8.0bn	8.2bn
	NPL coverage ratio	65%	62%	62%
	Net credit loss level	0.92%	0.06%	0.08%
Funding and liquidity	Customer deposits	750 bn	884 bn	968bn
	Liquidity resources	> 10%	-25%	-23%
	Liquidity coverage ratio	N.A.	128%	132%
Capital	CET1 ratio (Basel 3)	11.7%	18.5%	19.1%
	Total capital ratio (Basel 3)	14.7%	23.8%	23.9%
	Leverage ratio (Basel 3)	N.A.	4.9%	4.6%

Går vi över till balansräkningen, har den stärkts ytterligare under kvartalet.



Kreditkvaliteten är fortsatt mycket god och kreditförlustnivån är 8 baspunkter.

Vi har fortfarande runt en fjärdedel av vår balansräkning i likvida reserver jämfört med cirka 10 procent 2009.

Vår kärnprimärkapitalrelation uppgick till 19,1 procent jämfört med 18,8 procent vid årsskiftet. Kvoten ökar framförallt beroende på att de riskvägda tillgångarna gått ner i kvartalet, vilket hänförs till att marknadsrisken sjunkit.

## Bild 14



Så för att avsluta:

Kundernas förväntningar kommer att vara nyckeln i vår strävan att uppfylla våra mål. Utgångspunkten är hela tiden att ha relevanta produkter och tjänster för våra kunder. Vi vill ha nöjda kunder som tycker att vi skapar värde för dem.

Det är service i världsklass som vi ska leverera.

Med detta öppnar jag nu upp för frågor ...