

Talmanus Q2- presskonferens

Bild 1



Välkomna till presentationen av vårt resultat för det andra kvartalet 2016. Idag presenterar vi ett rörelseresultat på 5 miljarder kronor, exklusive en positiv engångspost för vårt medlemskap i Visa via vår baltiska verksamhet.

Bild 2

Highlights Q2 2016



Marknadsförutsättningarna har varit utmanande såväl för våra kunder som för oss under 2016.

1. Kvartalet präglades av en ökande marknadsosäkerhet i samband med britternas folkomröstning om EU (Brexit) vilket satte stor press på börserna och räntorna.
2. Detta bidrog till att kunderna blev än mer försiktiga. Det återspeglas i den låga investeringsviljan och en fortsatt god efterfrågan på riskhanteringstjänster.
3. Vi har fortsatt en stark balansräkning och kreditkvaliteten är även i detta kvartal mycket god.

Bild 3

Financial summary

Profit & Loss, (SEK m)	Underlying*			Reported		
	H1 2016	H1 2015	%	H1 2016	H1 2015	
Total Operating income	20,888	25,486	-11	21,958	22,554	-5
Total Operating expenses	30,248	11,000	-2	16,607	11,000	52
Profit before credit losses	10,090	12,484	-19	4,661	11,552	-60
Net credit losses etc.	-81	-893	19	-81	-890	19
Operating profit	9,509	11,344	-20	4,080	11,042	-63

Key figures	Underlying	H1 2016	H1 2015	Reported	H1 2016	H1 2015
Return on Equity, %		10.9	14.2		3.3	12.9
Cost income ratio		0.52	0.47		0.28	0.49
Earnings per share, SEK		3.46	4.33		1.02	3.92
CEI ratio E3, %					18.7	17.2
Leverage ratio E3, %					4.7	4.4
Credit loss level, %					0.07	0.06

* Non-credit loss/loss, income of SEK 0.02m in H1 2015, income of SEK -0.02m in H1 2016

SEB 1

För att det ska bli enklare att följa vårt underliggande resultat vill jag här ta upp de engångseffekter som vi har haft de senaste kvartalen.

Som vi har kommunicerat tidigare kommer vi att ha engångseffekter från de direkta och indirekta medlemskapen i Visa Europe som nu köpts upp av Visa Inc. i USA. I det förra kvartalet bokades den **baltiska** delen in i Övrigt totalresultat, och nu har det realiserats i resultaträkningen. Det innebär en positiv engångseffekt på totalt 520 miljoner kronor. I det här kvartalet har vi bokat in den **svenska** delen i Övrigt totalresultat, men det är osäkert vilket kvartal denna del kommer att överföras till resultaträkningen, troligen sker detta först i början av 2017.

I det första kvartalet i år hade vi nedskrivningen av goodwill på 5,3 miljarder och omstruktureringseffekter på 615 miljoner.

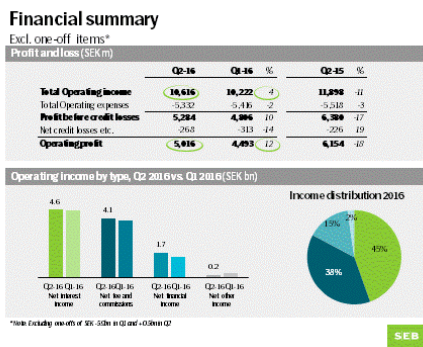
Under det andra kvartalet 2015 hade vi den negativa effekten från att vi nekades avdragsrätt på innehållen källskatt om 900 miljoner i Schweiz.

För enkelhetens skull kommer jag fortsatt presentera resultatet för det underliggande operativa resultatet, det vill säga exklusive dessa engångseffekter.

I en utmanande omvärld minskade intäkterna med 11 procent jämfört med de första sex månaderna 2015. Kostnaderna sjönk med 2 procent och rörelseresultatet minskade med 20 procent jämfört med förra året till 9,5 miljarder kronor.

Räntabiliteten uppgick till 10,9 procent och vår kärnprimärkapitalkvot till 18,7 procent (17,2 % för ett år sedan).

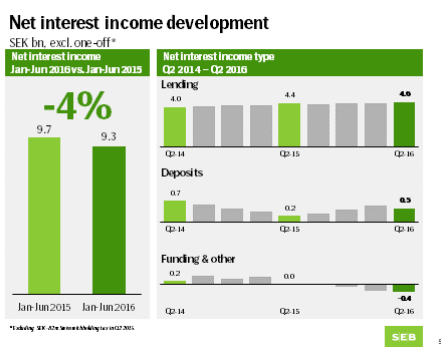
Bild 4



Tittar vi på det andra kvartalet isolerat, så ökade intäkterna med 4 procent mot det första kvartalet i år, kostnaderna var ner med 2 procent och rörelseresultatet ökade med 12 procent.

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

Bild 5

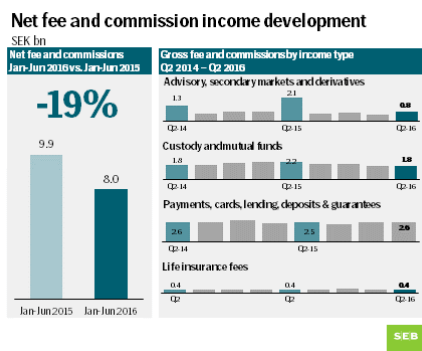


Räntenettot minskade med 4 procent jämfört med de första sex månaderna förra året men var oförändrat mot det första kvartalet i år.

Det kunddrivna räntenettot ökade med 1 procent jämfört med förra kvartalet främst beroende på högre utlåningsvolym. Utlåningsvolymerna ökade i alla våra kundsegment med totalt 40 miljarder under det andra kvartalet trots att de större företagens investeringsdrivna låneefterfrågan är fortsatt låg. Ungefär hälften av ökningen beror på försvagningen av den svenska kronan.

Utmaningarna med de negativa räntorna på inlåningsmarginaler och inom Treasury kvarstår. Vi ser nu att risken för att vi får verka i en än mer utdragen period med negativa räntor har ökat efter Brexit-omröstningen.

Bild 6



Provisionsintäkterna sjönk med 19 procent för de första sex månaderna men ökade med 5 procent mot förra kvartalet.

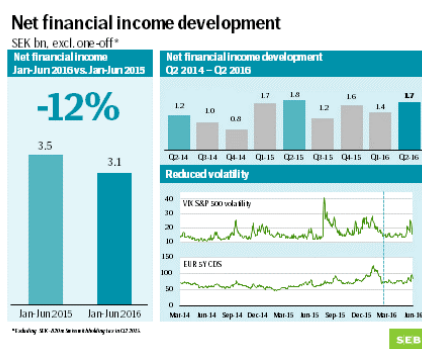
Orsaken är framförallt att både börsvärdena och företagsaktiviteten är lägre i år jämfört med det första halvåret 2015.

Dessutom har våra intäkter från den så kallade aktielåneaffären minskat, då vi anpassat oss till de nya likviditets- och kapitalregelverken.

De förvaltade volymerna ökade marginellt under kvartalet och vi hade nettoinflöden med 14 miljarder.

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

Bild 7

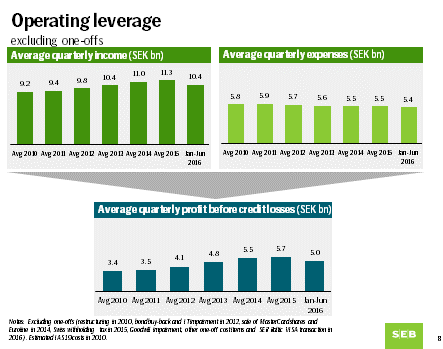


Nettoresultatet av finansiella transaktioner minskade med 12 procent mot de första sex månaderna förra året. Den främsta orsaken är att vi har haft marknadsvärderingarna eller de så kallade bokstavskombinationerna emot oss i år. Under de första sex månaderna förra året hade vi positiva marknadsvärderingseffekter på 476 miljoner kronor och motsvarande period i år var de negativa med 358 miljoner. Skillnaden är alltså drygt 800 miljoner.

Däremot ökade resultatet med 24 procent mot första kvartalet 2016. Kvartalet har präglats av oro och stora rörelser, både före men framförallt efter Brexit, vilket medfört att kunderna varit aktiva på ränte- och valutasidan.

Detta är ett bevis på att vår kunddrivna affärsmodell visar på bra resultat i stökiga marknader, medan just de stökiga marknaderna ofta leder till lägre företagsaktivitet (investeringar och M&A) som påverkar provisionerna negativt. Ett tydligt exempel på vikten av vår väldiversifierade affärsmix.

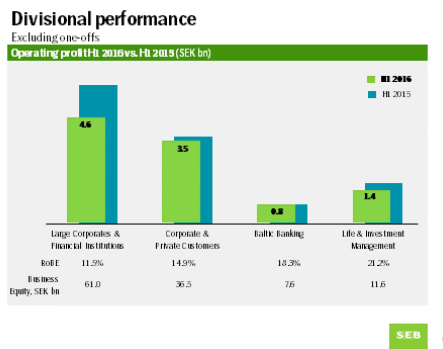
Bild 8



De första sex månaderna på vår nya treårsplan har varit utmanande då marknadsförutsättningarna har förändrats. Vi följer utvecklingen i omvärlden noga samt hur våra kunder agerar. Beroende på utvecklingen ser vi över våra antaganden och kommer också att titta på kompenserande åtgärder.

Affärsplanen som vi kommunicerade tidigare i år, ligger fast liksom vårt kostnadstak.

Bild 9



Jag skall nu kort kommentera divisionerna.

Tittar vi på **Stora företag och finansiella institutioner** så är resultatet ner med 24 procent rensat från engångseffekterna jämfört med de första sex

månaderna förra året. En stor anledning till detta är de negativa marknadsvärderingarna jag nämnde tidigare.

Kundernas efterfrågan på riskhanteringstjänster har varit god inom alla tillgångsslag. Däremot har antalet företagstransaktioner varit få och kreditefterfrågan hållits tillbaka av osäkerheten, precis som under det första kvartalet.

Bland finansiella institutioner var kundaktiviteten hög, speciellt drivet av oron före och efter Brexit.

Resultatet för det andra kvartalet uppgick till 2,3 miljarder, vilket var 26 procent bättre än det första kvartalet i år.

Division Företag och privatkunder i Sverige påverkas negativt av de negativa räntorna liksom av de nya regelverket kring mellanbanksavgifter (*interchange fees*) på kortsidan. Rörelseresultatet sjunker med 5 procent mot de första sex månaderna förra året men är upp 3 procent mot förra kvartalet.

På företagssidan ser vi fortsatt att både antalet kunder och lånevolymer ökar, vilket jag strax återkommer till.

Hos privatkunderna är trenden tydlig vad gäller hur man interagerar med oss på banken – kunderna vill ha mer kontakt med oss och på andra sätt. Kundinteraktionerna med våra mobila banklösningar är nu nästan fyra gånger så många som via internetbanken.

Sedan förra sommaren har vi vuxit långsammare på bolån. De nya amorteringsreglerna som infördes i början av juni återspeglar i stort sett redan de rekommendationer som vi införde för flera år sedan (2011). Fler aktörer har också följt efter oss och börjat tillämpa skuldkvotstak.

Tittar vi på sparandeområdet ser vi hur kunderna väljer att omallokera. Man minskar den aktierelaterade delen av sitt sparande till förmån för sparande med lägre risk som traditionell försäkring, inlåning liksom blandfonder (*strategifonder, som samtliga haft en positiv avkastning i år, trots att börserna varit ner*). Vi fortsätter att vara aktiva i vår rådgivning till kunderna. Inom Privat Banking fortsätter vi att attrahera nya nettoinflöden av kapital, 13 miljarder hittills i år.

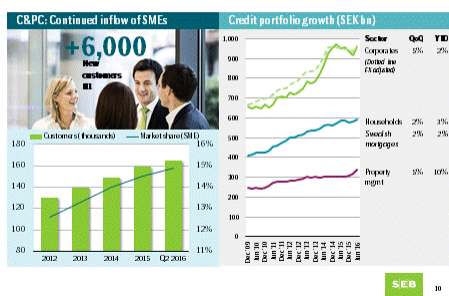
Liv och investment management rapporterar ett lägre resultat, ner med 19 procent mot första halvåret 2015. Här slår börsnedgången igenom på tillgångsvärdena och både baskommissioner och prestationsbaserade intäkter

minskade (uppgick till endast 20 mkr i kvartalet). Stockholmsbörsen (OMXS30) har ju de senaste 12 månaderna fallit med 14 procent. Liv-verksamheten uppvisar ett stabilt resultat mot samma period förra året, och den vägda nyförsäljningen inom liv uppgick till 27 miljarder under 2016. Nyförsäljningen av traditionell försäkring har nu nått över 1 miljard och uppskattas av kunderna i denna osäkra omvärld.

Baltikum visar även de något lägre resultat mot förra året, men vi ser en fortsatt ökning i låneafterfrågan – nu i alla tre länderna. Kreditkvaliteten var fortsatt god och vi gjorde återvinningar det här kvartalet.

Bild 10

Example Growth: Corporate customers and volumes continue to increase



När vi presenterade den nya affärsplanen var två viktiga delar "Tillväxt" och "Omvandling".

Ett exempel på **tillväxt** är vår satsning inom företagssegmentet i Sverige. Vi fortsätter att stärka vår position som företagsbanken i Sverige. De senaste åren har vi ökat vår marknadsandel från 13 till 15 procent bland små och medelstora företag.

Bara det senaste halvåret har vi attraherat ytterligare 6 000 nya kunder. Och går vi tillbaka de senaste 12 månaderna har vi ökat utlåningen till små och medelstora företag med 23 miljarder kronor.

Bild 11

Example Transform: Delivery Highlights Q2 2016



Och det andra området i vår affärsplan- **omvandling** – handlar om att förbättra kundupplevelsen i alla led, förenkla, digitalisera inte bara gränssnitt mot kund utan även automatisera våra egna processer såsom ni ser exempel på här till vänster på bilden.

Under kvartalet har vi gjort en hel del lanseringar och satsningar. Två som är värda att nämna lite extra är:

- 1) Investeringen i ekonomi-appen Tink där vi både inlett ett partnerskap och gått in som delägare. Våra kunder kommer att kunna få än bättre koll på sin ekonomi genom att vi integrera deras funktionalitet i vår egen mobilbank under hösten.
- 2) Det andra exemplet är lanseringen av vår ungdomsapp, som riktar sig till alla under 18 år.

Bild 12

Strong asset quality and balance sheet

	2009	2015	Jan-Jun 2018
Asset quality	Non-performing loans	28.6 bn	8.0 bn
	NPL coverage ratio	6.9%	6.2%
	Net credit loss level	0.52%	0.06%
Funding and liquidity	Customer deposits	750 bn	944 bn
	Liquidity resources	> 10%	-25%
	Liquidity coverage ratio	N.A.	129%
Capital	CET1 ratio (Basel 3)	11.7%	18.7%
	Total capital ratio (Basel 3)	14.7%	23.5%
	Leverage ratio (Basel 3)	N.A.	4.9%

SEB 12

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

Kreditkvaliteten är fortsatt mycket god och kreditförlustnivån är 7 baspunkter.

Vi har fortfarande runt en fjärdedel av vår balansräkning i likvida reserver.

Vår kärnprimärkapitalrelation uppgick till 18,7 procent jämfört med 17,2 procent för ett år sedan och 19,1 procent förra kvartalet. Kvoten minskar mellan kvartalen framförallt beroende på att de riskvägda tillgångarna gått upp i kvartalet – kreditvolymerna ökade delvis på grund av att kronan försvagats mot euron och US-dollar.

Bild 13



Så för att runda av innan vi tar frågor:

Kundernas förväntningar och beteende förändras nu i snabb takt. Vår utgångspunkt är att hela tiden att ha relevanta produkter och tjänster för våra kunder. Vi vill ha nöjda kunder som tycker att vi skapar värde för dem.

Under det första halvåret har marknadsförutsättningarna varit utmanande såväl för våra kunder som för oss. Brexit var inte förväntat utan kom att kraftigt öka volatiliteten i ett annars ganska lugnt kvartal.

I den rådande omvärlden ökar behovet av motståndskraft. Vi har den motståndskraften och är väl positionerade för att stötta våra kunder.

Med detta öppnar jag nu upp för frågor ...