

Talmanus Q3- presskonferens

Bild 1



Välkomna till presentationen av vårt resultat för det tredje kvartalet 2016. Idag presenterar vi ett rörelseresultat på 5,2 miljarder kronor.

Bild 2

Highlights Q3 2016



Även om marknadsförutsättningarna fortsatte vara utmanande såväl för våra kunder som för oss, så såg vi en mindre aktivitetsökning under slutet av kvartalet.

1. Marknadsosäkerheten efter Brexitomröstningen följde med in i det tredje kvartalet och de svenska korträntorna föll ytterligare.
2. Aktiviteten ökade mot slutet av kvartalet då vi såg en starkare låneefterfrågan och ett lite bättre börsklimat.
3. Vi har fortsatt en stark balansräkning och kreditkvaliteten är även i detta kvartal mycket god.

Bild 3

Financial summary

	Unaudited			Audited		
	Jan-Sep '16	Jan-Sep '15	%	Jan-Sep '16	Jan-Sep '15	%
Revenue (SEK m)						
Total Operating Income	33,633	33,369	-5	32,133	32,685	-1
Total Operating Expenses	16,833	16,224	-1	22,052	16,224	-22
Profit before goodwill losses	16,800	17,145	9	10,081	16,461	-27
Net goodwill losses	-792	-790	-1	-792	-790	-1
Operating profit	16,008	16,355	-9	9,289	15,671	-29

Key Ratios	Jan-Sep '16		Jan-Sep '15	
Return Equity, %	11.2	12.8	6.2	11.9
Cost income ratio	0.21	0.20	0.69	0.30
Earnings per share, SEK	5.38	5.63	2.92	5.47
CEI ratio E1, %			18.6	17.8
Loan ratio E1, %			4.4	4.5
Goodwill load, %			0.07	0.06

Note: Excludes one-off items. See note 10 of 2015-03-31 to 2015-09-30 and note 10 of 2016-03-31 to 2016-09-30 for details.

SEB

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

I det andra kvartalet i år realiserades den **baltiska** delen av Visa, 520 miljoner, i Övriga intäkter.

I det första kvartalet i år hade vi nedskrivningen av goodwill efter vår omorganisation utifrån kundsegment och omstrukturerings effekter på totalt 5,9 miljarder.

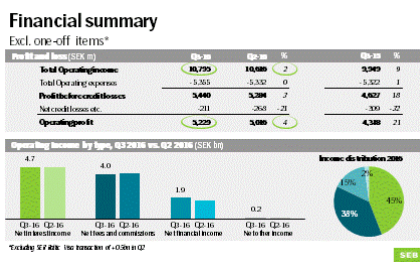
Under det andra kvartalet 2015 hade vi den negativa effekten från att vi nekades avdragsrätt på innehållen källskatt om 900 miljoner i Schweiz.

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 5 procent jämfört med de första nio månaderna 2015. Kostnaderna sjönk med 1 procent och rörelseresultatet minskade med 9 procent jämfört med förra året till 14,7 miljarder kronor.

Räntabiliteten uppgick till 11,2 procent och vår kärnprimärkapitalkvot till 18,6 procent (17,8 % för ett år sedan).

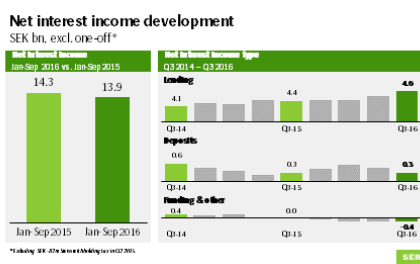
Bild 4



Tittar vi på det tredje kvartalet isolerat, så ökade intäkterna med 2 procent mot det andra kvartalet i år, kostnaderna var oförändrade och rörelseresultatet ökade med 4 procent. Lönsamheten uppgick till 12,3 procent för kvartalet isolerat. Med andra ord ett bra sommarkvartal.

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

Bild 5

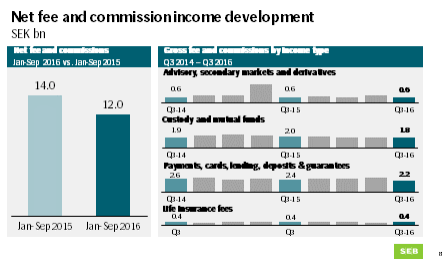


Räntenettot minskade med 3 procent jämfört med de första nio månaderna förra året men var oförändrat mot det andra kvartalet i år.

Även det kunddrivna räntenettot var oförändrat mot förra kvartalet. Den valutajusterade utlåningsvolymen ökade i alla våra kundsegment med totalt 28 miljarder under det tredje kvartalet trots att de större företagens investeringsdrivna låneefterfrågan är fortsatt låg. Därtill hade vi stöd av något bättre utlåningsmarginaler.

De positiva effekterna inom utlåningen motverkades av den negativa reporäntan och att STIBOR föll ytterligare ett kvartal (ner 8bps i Q3). Detta sätter press på inlåningsmarginaler och Treasury samt Markets räntenetto. Det icke kunddrivna räntenettot försvagades ytterligare något kvartal mot kvartal (-394m vs -375m).

Bild 6

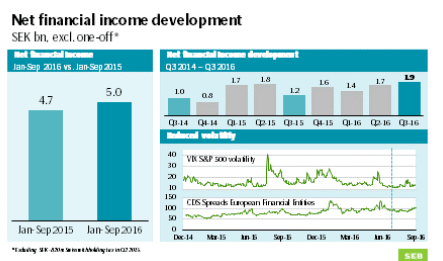


Provisionsintäkterna sjönk med 14 procent för de första nio månaderna och 1 procent mot förra kvartalet.

Orsaken är framförallt att både börsvärdena och företagsaktiviteten är lägre i år jämfört med de första nio månaderna 2015. Dessutom har våra intäkter från den så kallade aktielåneaffären minskat, då vi anpassat oss till de nya likviditets- och kapitalregelverken.

Det positiva borsklimatet i det tredje kvartalet ökade de förvaltade volymerna under kvartalet. Även provisioner från betalningar och kort ökade jämfört med det andra kvartalet.

Bild 7



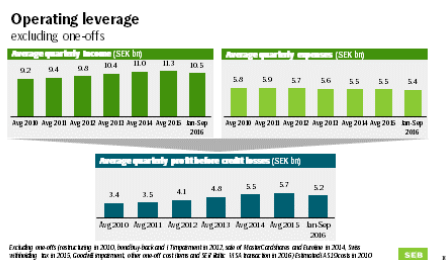
Det underliggande nettoresultatet av finansiella transaktioner ökade med 7 procent jämfört med de första nio månaderna förra året. Ökningen hade varit större justerat för marknadsvärderingarna eller de så kallade bokstavs-kombinationerna som vi haft emot oss i år. Under de första nio månaderna förra året hade vi positiva marknadsvärderingseffekter på 482 miljoner kronor och motsvarande period i år var de negativa med 442 miljoner. Skillnaden är alltså drygt 900 miljoner. Jämfört med det förra kvartalet var effekterna drygt 100 miljoner bättre även om de fortsatt är negativa i kvartalet.

Resultatet ökade med 11 procent mot andra kvartalet 2016. Kvartalet har präglats av högre aktivitet i efterdyningarna av Brexit, vilket medfört att kunderna varit aktiva på ränte- och valutasidan.

Som vi sagt under de senaste två kvartalen är vårt starka nettoresultat av finansiella transaktioner, 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.

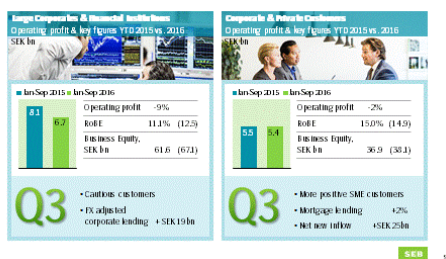
Bild 8



De första nio månaderna på vår nya treårsplan har varit utmanande då marknadsförutsättningarna har förändrats. Vi följer utvecklingen i omvärlden noga samt hur våra kunder agerar.

Vi har under många år arbetat med att sänka de underliggande kostnaderna. Och det samtidigt som vi investerar runt 2 miljarder per år i ren IT-utveckling. Och som jag sa tidigare har detta rymts under vårt kostnadstak. Jag kommer visa några exempel lite längre fram på det.

Bild 9



Jag skall nu kort kommentera divisionerna.

Tittar vi på **Stora företag och finansiella institutioner** så är resultatet ner med 18 procent rensat från engångseffekterna jämfört med de första nio månaderna förra året. En stor anledning till detta är de negativa marknadsvärderingarna jag nämnde tidigare.

Kundernas efterfrågan på riskhanteringstjänster har varit god inom samtliga tillgångsslag. Antalet företagstransaktioner har varit få och kreditefterfrågan hållits tillbaka av osäkerheten, däremot ser vi en ökad utlåningsefterfrågan nu i det tredje kvartalet, drivet av ett antal större transaktioner. Utlåningen valutajusterat ökar med 19 miljarder i kvartalet.

Bortsett från den högre aktiviteten efter Brexit, har aktiviteten inom finansiella institutioner varit ganska låg.

Resultatet för det tredje kvartalet uppgick till 2,1 miljarder, vilket var 9 procent lägre än det andra kvartalet i år. Kreditkvaliteten är fortsatt mycket god.

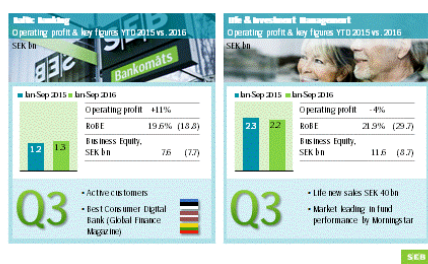
Division Företag och privatkunder i Sverige påverkas negativt av de negativa räntorna liksom av det nya regelverket kring mellanbanksavgifter (*interchange fees*) på kortsidan. Rörelseresultatet sjunker med 2 procent mot de första nio månaderna förra året men är upp 1 procent mot förra kvartalet. Även här är kreditkvaliteten god.

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

Sedan förra sommaren har vi vuxit långsammare på bolån, nu växer vi med drygt 2 procent i årstakt mot drygt 8 procent för marknaden.

Tittar vi på sparandeområdet ser vi hur kunderna valt mer strategi- och aktiefonder igen. Inom Private Banking fortsätter vi att attrahera nya nettoinflöden av kapital, 25 miljarder hittills i år.

Bild 10



Baltikum visar ett bättre resultat mot förra året, ökar med 5 procent och vi ser en fortsatt ökning i kundaktivitet och låneefterfrågan – nu i alla tre länderna och både inom företag och för privatpersoner. Baltiska företag har kunnat mitigera effekterna av de ryska sanktionerna. Kreditkvaliteten var fortsatt god.

Liv och investment management rapporterar ett något lägre resultat, ner med 4 procent mot första nio månaderna 2015. Här slår börsnedgången under

året igenom på tillgångsvärdena och både baskommissioner och prestationsbaserade intäkter minskade (*uppgick till endast 21 mkr i kvartalet, eller 63m mot 528m jan-sep*). Stockholmsbörsen vände upp igen under detta kvartal vilket hjälpt det förvaltade kapitalet.

Våra fondbetyg hos Morningstar har fortsatt att förbättras och vi behåller vår ledande position bland de största aktörerna.

Liv-verksamhetens resultat ökar. Vi är ju den enda banken med ett komplett sparandeeerbjudande vilket uppskattas av kunderna. För oss var det därför ett erkännande att nu även vara ett valbart alternativ inom traditionell försäkring i SAF/LO-avtalet på tjänstepensionssidan. Sammanlagt uppgick den vägda nyförsäljningen inom Liv till 40 miljarder under 2016 – här bygger vi framtida värden.

Bild 11

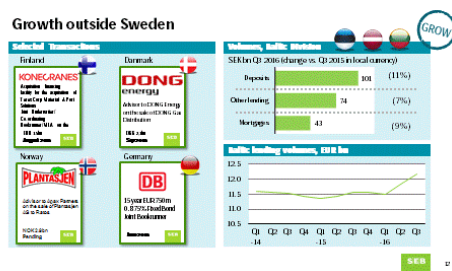


När vi presenterade den nya affärsplanen var två viktiga delar "Tillväxt" respektive "Omvandling".

Vi är tydliga med våra ambitioner i Sverige. Här vill vi växa. Vi fortsätter att stärka vår position som företagsbanken i Sverige. Storföretagsdelen behåller sin ledande position och våra marknadsandelar inom små och medelstora företag uppgår nu till 15%, eller en ökning med 0,4 procentenheter under 2016. Vi ser även att utlåningen bland små och medelstora företag nu tar fart, vi har ökat företagsutlåningen med 11 procent under året jämfört med marknaden som ökat med 4 procent.

Sparandeområdet är ett annat viktigt tillväxtområde. Ser vi till den totala försäkringsmarknaden fortsätter vi förbättra vår position, nu fjärde störst i Sverige med vår totala marknadsandel om drygt 9 procent, upp med 1,5 procentenheter på ett år. Vi är den enda banken i toppskiktet i och med att vi också erbjuder traditionell försäkring. Pensionsmarknaden eller behovet av långsiktigt sparande är viktigt inte minst mot bakgrund av den demografiska utvecklingen i samhället.

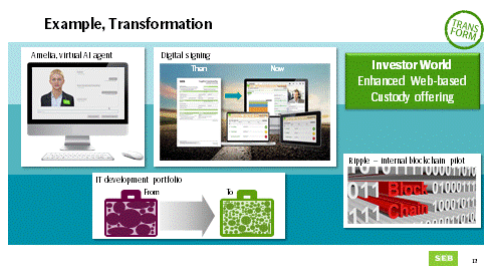
Bild 12



Ser vi då på ytterligare ett tillväxtområde – tillväxt utanför Sverige – växer vi i alla de övriga nordiska länderna. Vi har deltagit i ett antal större transaktioner, ni ser några på bilden.

Vi fortsätter även att växa i Baltikum. Vi attraherar mer och mer inlåning i de baltiska länderna – ökat med 11 procent i lokal valuta på ett år. Vi har en god och kontrollerad lånetillväxt inom både bolån och övrig utlåning på 9 respektive 7 procent i alla tre länderna om än lite lägre i Lettland.

Bild 13



Utöver tillväxt fokuserar den nya affärsplanen på omvandling med tre huvudbeståndsdelar: kundupplevelse och service, kompetensutveckling liksom på digitalisering och automatisering också av våra interna processer.

I år har vi slutfört ett flertal stora IT-investeringar motsvarande **ca 2,5** miljarder kronor över de senaste fyra åren för att höja vår kundleverans ytterligare. Som jag tidigare sagt försöker vi gå ifrån att göra väldigt stora IT-projekt, som skapar komplexitet för att istället arbeta agilt och göra mindre lanseringar oftare och snabbare. Detta kommer nu att kunna accelerera ytterligare då de här stora projekten äntligen är implementerade.

Det gäller till exempel en helt ny custody-plattform, Investor World, i samarbete med BBH (Brown Brothers Harriman). Jag har tidigare dragit liknelsen med om vi skall vara rälsen eller tågen, här blir vi tågen, dvs vi köper in BBHs ledande tekniska plattform men SEB står för gränssnittet mot kund. På så vis kan vi erbjuda världsledande funktionalitet, en investering som ingen annan Nordisk bank skulle kunna räkna hem.

Andra exempel är ett helt nytt fondhanteringssystem, ett helt nytt FX-riskhanteringssystem och en helt ny Private Banking-plattform i Norge. Vi har även flera exempel på den här omvandlingen inom pension och försäkring. Tidigare har vi lanserat digital informationsinsamling, en nulägesanalys med Trygghetsplaneraren och webb-rådgivning med skärmdelning, snart kommer även digital signering, vilket gör att vi blir först på marknaden med en helt digitaliserad rådgivningsprocess på pensionsidan.

Vi har även testat blockchain-teknologin på interna överföringar via något som heter Ripple och här om veckan lanserade vi vår första medarbetare, Amelia, som bygger på Artificiell Intelligens.

Digitaliseringen börjar verkligen ta form och det öppnar upp för nya sätt att förstärka kundupplevelsen.

Bild 14

Strong asset quality and balance sheet

	2020	2019	31 Sep 2018
Asset quality	Non performing loans	20,1bn	2,0bn
	NPL coverage ratio	62%	66%
	Net credit loss load	0,02%	0,01%
Funding and liquidity	Customer deposits	7,5bn	1,0bn
	Liquidity resources	-10%	-25%
	Liquidity coverage ratio	N.A.	133%
Capital	CE11 ratio (Basel 3)	11,2%	18,6%
	Total capital ratio (Basel 3)	14,7%	23,3%
	Leverage ratio (Basel 3)	N.A.	4,4%

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

Kreditkvaliteten är fortsatt mycket god och kreditförlustnivån är 7 baspunkter för de första nio månaderna.

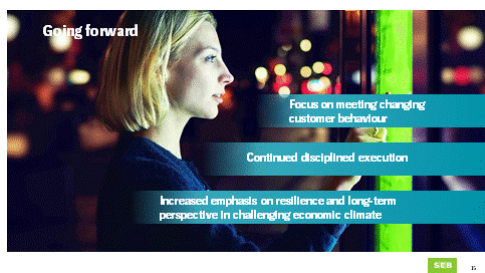
Vi har fortfarande runt en fjärdedel av vår balansräkning i likvida reserver.

Vår kärnprimärkapitalrelation uppgick till 18,6 procent jämfört med 17,8 procent för ett år sedan och 18,7 procent förra kvartalet. Kvoten minskar marginellt 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.

Räknar vi på samma sätt som Finansinspektionen uppgick vårt kapitalkrav till 16,1 procent per Q3. Till det kan vi lägga på 0,8 procent för förändringarna i löptidsgolv (0,4%) samt företagsriskvikter (0,4%), vilket gör att vi hamnar på 16,9 procent vid utgången av Q3. Till detta kommer vår kommunicerade

managementbuffert på omkring 1,5 procent vilket tar oss till 18,4%. En styrka vi vill ha för att kunna supportera våra kunder på bästa sätt.

Bild 15



Så för att runda av innan vi tar frågor:

Kundernas förväntningar och beteende förändras nu i väldigt 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.

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

Med detta öppnar jag nu upp för frågor ...