

Talmanus Q4 presskonferens

Bild 1



Välkomna till presentationen av vårt resultat för 2016. Idag kommer jag även att kommentera den affärsplan vi presenterade för ett år sedan och hur vi ser vägen framåt de kommande två åren.

Bild 2

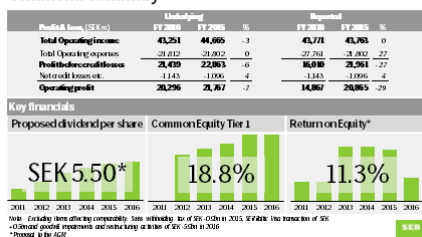


Det har varit ett exceptionellt år på många olika sätt och varje kvartal har haft olika karaktär. Vi verkar i en omvärld med låga eller negativa räntor, och detta verkar fortsätta längre än vi trodde.

1. Första halvan av året präglades av fallande börser men efter sommaren har både börserna och sentimenten förbättrats. Samtidigt har vi haft flera oväntade händelser, som skapat volatilitet på marknaderna. Under hela året har våra kunder ökat efterfrågan på rådgivning och riskhanteringstjänster.
2. Under hösten steg aktivitetsnivån tydligt bland våra företagskunder och vi såg och ser en ökad låneefterfrågan.
3. Vi ser fortsatt risker i omvärlden även om tillväxten i världsekonomin tagit lite mer fart. Under året har vi ytterligare stärkt vår motståndskraft och kreditkvaliteten är fortsatt mycket god.

Bild 3

Financial summary



Tillsammans bidrar detta till att vi idag kan redovisa ett resultat på 14,9 miljarder kronor.

Som vi har kommunicerat i tidigare kvartal finns det jämförelsestörande poster såväl 2015 och 2016. Vi hade den schweiziska skattedomen i det andra kvartalet 2015 vilket belastade resultatet med totalt 900 miljoner (*den gick långt tillbaka i tiden; vi nekades avdrag för källskatt för åren 2006 – 2008 där vi tidigare får rätt i lägre instanser*). Och i det första kvartalet 2016 skrev vi bland annat av goodwill som ett resultat av vår nya kundorienterade organisation, totalt 5,9 miljarder kronor, vilket stärker balansräkningen ytterligare. I det andra kvartalet hade vi intäkter på 520 miljoner kronor från försäljningen av VISA. Vi rensar ju för effekter oavsett om de är positiva eller negativa.

För enkelhetens skull kommer jag fortsatt presentera resultatet för det underliggande operativa resultatet, det vill säga exklusive dessa positiva och negativa poster:

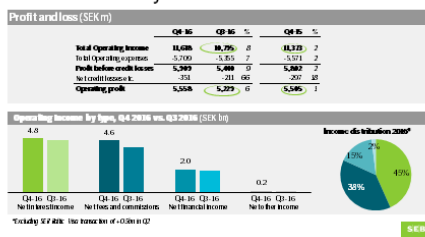
Intäkterna minskade med 3 procent under 2016. Kostnaderna var oförändrade och rörelseresultatet minskade med 7 procent till 20,3 miljarder kronor. Framförallt är det effekter av den negativa räntan i Sverige (-900m), negativa marknadsvärderingar (-800m) och aktielåneaffären som varit i motvind i år jämfört med 2015.

Räntabiliteten uppgick till 11,3 procent och vår kärnprimärkapitalkvot till 18,8 procent.

Styrelsen föreslår stämman en utdelning på 5:50 kronor, vilket innebär en fortsatt utdelningstillväxt i enlighet med den ambition som vi har.

Bild 4

Financial summary



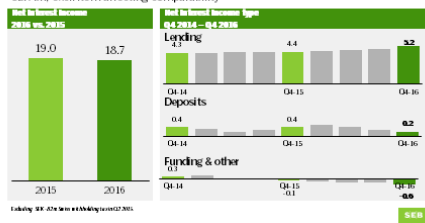
Går vi då över till det fjärde kvartalet, så såg vi en stark avslutning på året och vi ökade intäkterna med 8 procent mot det tredje kvartalet, kostnaderna med 7 procent och rörelseresultatet på 5,6 miljarder kronor var 6 procent bättre jämfört med det tredje kvartalet. Räntabiliteten uppgick till 12,3 procent.

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

Bild 5

Net interest income development

SEK bn, excl. item affecting comparability

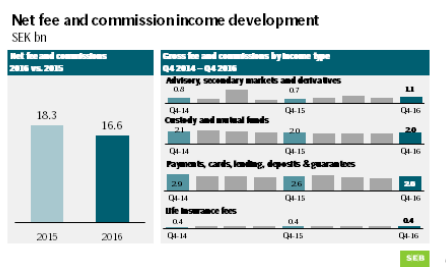


Räntenettot minskade med 1 procent jämfört med helåret 2015 men ökade med 3 procent mot det tredje kvartalet.

Det kunddrivna räntenettot ökade med 10 procent jämfört med förra året främst beroende på utlåningen där både marginaler och volymer bidrog positivt. Jämför vi Riksbankens styrränta 2016 mot 2015 motsvarar det en negativ effekt på räntenettot med runt 900 miljoner kronor. Det syns främst på räntenettot från inlåningen och från vår treasury-verksamhet som får allt svårare att få avkastning på våra allt större likviditetsreserver. Samtidigt har vi lånat upp mer långfristig upplåning, och den större volymen bidrar även den negativt.

Vi är ju företagsbanken i Norden och märker tidigt av en ökad aktivitet bland företagen. Utlåningsvolymerna har ökat på företagssidan, bland annat från nybyggnation av bostäder i Sverige, och under den andra halvan av året även via lite större företagsaffärer. Totalt ökar utlåningen till företag [inkl. fastigheter] med 67 miljarder kronor justerat för valutaeffekter, varav små- och medelstora företag i Sverige stod för 26 miljarder av ökningen.

Bild 6



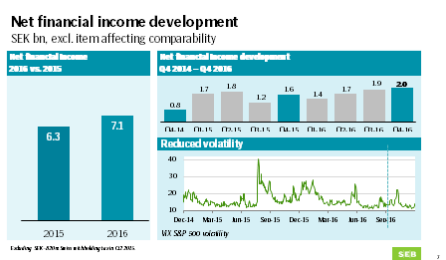
Provisionsintäkterna uppgick till 16,6 miljarder kronor, en minskning med 9 procent.

Året började med kraftigt fallande börser vilket påverkade både intäkterna från förvaltat kapital och de så kallade performance feerna, totalt en bruttominskning med knappt 1,7 miljarder år mot år. Dessutom hade vi under 2016 effekterna av de så kallade interchange feerna inom Kort och det strategiska beslutet att minska aktielåneaffären som ett led i anpassningen till de nya likviditets- och kapitalregelverken.

Kundaktiviteten var högre i slutet av året och provisioner från både börsintroduktioner, låneaffärer samt fondverksamheten ökade i det sista kvartalet. Provisionsintäkterna ökade med 14 procent mot det tredje kvartalet och med 5 procent mot samma kvartal förra året.

Kapitalförvaltningen attraherar fortsatt bra inflöden, totalt 77 miljarder under året, och vi ser att vår bancassurance-modell ger oss extra bra momentum.

Bild 7



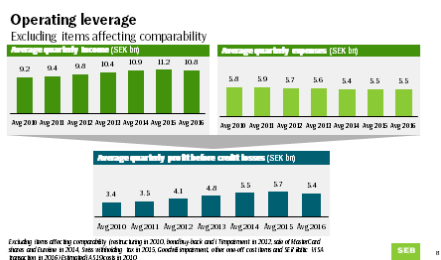
Nettoresultatet av finansiella transaktioner är klart bättre jämfört med förra året, upp med 13 procent.

Under året har kunderna valt att säkra sina flöden med fokus på valutasidan. Aktiviteten har varit fortsatt god, med händelser som Brexit och valet i USA. Aktiemarknaderna vände kraftigt upp under slutet av 2016, samtidigt som de långa räntorna stigit. Allt detta har bidragit till högre kundaktivitet.

Vi har haft marknadsvärderingarna eller de så kallade bokstavskombinationerna med oss under det sista kvartalet, 223 miljoner, men år mot år är det ändå en motvind på 822 miljoner.

Vi brukar ofta visa på uthålligheten på denna rad och jag tittar nu tillbaka på 8 raka kvartal med en stabil utveckling.

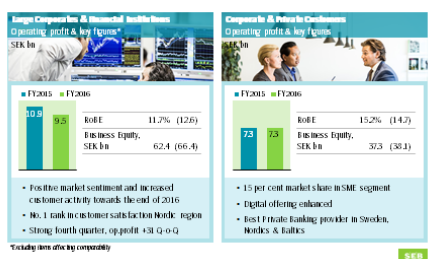
Bild 8



Innan jag kommer in på utvecklingen inom divisionerna, kan jag bara konstatera att de genomsnittliga intäkterna är lägre under 2016, givet motvind från bland annat negativa räntor och lägre börsvärden. Kostnaderna fortsätter utvecklas väl, och vi håller oss under vårt kostnadstak på 22 miljarder kronor. Vi har även beslutat oss för att förlänga kostnadstaket till att omfatta även 2018, inklusive en eventuell bankskatt. Vi har ju hållit kostnaderna oförändrade eller lägre varje år sedan 2010.

Stabila kostnader kan ibland låta lite väl enkelt men det är viktigt att komma ihåg att vi varje år investerar ungefär 2 miljarder inom IT och att vi under kostnadstaket gör årliga effektiviseringar, på i storleksordningen 200-300 miljoner, av verksamheten för att möta såväl inflation, regelverk och valutaförändringar. Till detta kommer även bankskatten och att avdragsrätten på räntor för förslagslån försvinner, totalt 1 miljard till.

Bild 9



Jag skall nu kort kommentera divisionerna.

Tittar vi på **Stora företag och finansiella institutioner** så är resultatet ner med 13 procent rensat från de jämförelsestörande posterna jämfört med förra året. Den främsta anledningen till detta är de negativa marknadsvärderingarna jag nämnde tidigare.

Kundernas efterfrågan på riskhanteringstjänster har varit hög inom samtliga tillgångsslag. Antalet företagstransaktioner och låneefterfrågan har successivt ökat under det sista halvåret. Utlåningen valutajusterat ökar med 35 miljarder under året.

Inom finansiella institutioner präglades året av de stora händelserna Brexit och valet i USA, och aktiviteten var generellt god under året.

Resultatet för det fjärde kvartalet uppgick till 2,8 miljarder, vilket var 31 procent bättre än det tredje kvartalet. Kreditkvaliteten är fortsatt god.

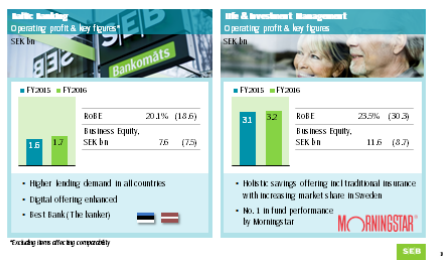
Division Företag och privatkunder i Sverige påverkas negativt av de negativa räntorna liksom av det nya regelverket kring interchange fees på kortsidan. Trots detta ökar rörelseresultatet med 1 procent mot förra året och med 4 procent mot förra kvartalet. Även här är kreditkvaliteten god.

På företagssidan tar vi fortsatt marknadsandelar och har över 15 procent i marknadsandel. Vid slutet av 2009 när vi inledde vår tillväxtsatsning på företagssidan i Sverige hade vi en marknadsandel på 10 procent och då var målet 15 procent. Vi avser fortsätta i samma takt framöver och nästa milstolpe är 20 procent.

Sedan förra sommaren har vi vuxit långsammare på bolån. Nu växer vi med 3 procent i årstakt (*marknaden 8 procent*). Som jag sagt tidigare är vi inte nöjda med denna utveckling men det kan förklaras av att vi var lite tidigare än marknaden på att införa amorteringskrav och skuldkvotstak. Vi känner dock att spelfältet jämnats ut så vi borde kunna närma oss marknaden under 2017.

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, 28 miljarder under 2016.

Bild 10



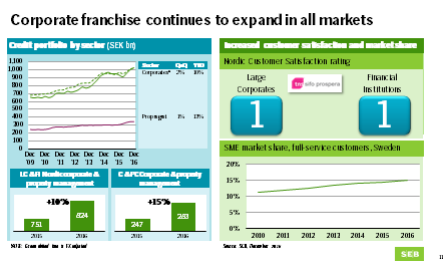
Baltikum visar ett bättre resultat mot förra året, ökar med 6 procent och vi ser en fortsatt ökning i kundaktivitet och låneafterfrågan – i alla tre länderna och både från företag och privatpersoner. Baltiska företag har kunnat mitigera effekterna av de ryska sanktionerna. Kreditkvaliteten var fortsatt god och avkastningen ligger stabilt kring 20 procent vilket är mycket bra för att vara en universalbank idag.

Liv och investment management rapporterar även de ett bättre resultat, upp med 3 procent mot 2015. Här slår börsnedgången fram till sommaren igenom på tillgångsvärdena och både baskommissioner och prestationsbaserade intäkter minskade (*uppgick till endast 275mkr 2016 mot 711m 2015*).

Våra fondbetyg hos Morningstar har fortsatt att förbättras och vi behåller vår ledande position bland de stora fondförvaltarna. Överlag ser vi att såväl privatkunder som institutionella kunder uppskattar vårt fokus på hållbarhet i vår förvaltning. Vi är t ex den aktör i Europa som attraherat de största nettoinflöden i mikrolånfonder under 2016.

Liv-verksamhetens resultat ökar. Vi är ju den enda banken med ett komplett sparandebjudande – inklusive traditionell försäkring – vilket uppskattas av kunderna. Under året har vi stärkt vår position på marknaden; av den totala försäkringsmarknaden i Sverige har vi nu en marknadsandel på 8,4 procent. Det är en ökning med nästan en procentenhet på ett år. Sammanlagt uppgick den vägda nyförsäljningen inom Liv till 40 miljarder under 2016 vilket sakta men säkert bygger värde för framtiden. Hela sparandeområdet är en viktig pusselbit för oss och samhället i stort.

Bild 11

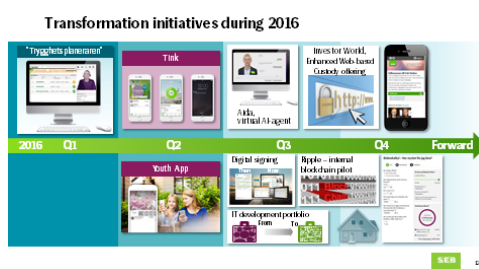


Vi fortsätter att växa som Nordens företagsbank. Vår kreditportfölj utvecklades väl under året i såväl Baltikum, Norden som Tyskland. Under de sista två kvartalen såg vi ett antal större affärer och en bättre efterfrågan generellt både inom företagsutlåningen, som ökade med 10 procent, och inom fastigheter, som ökade med 13 procent. Vad gäller fastigheter är vi med och finansierar den stora ökningen av nybyggnation av bostäder i Sverige.

Allt tar sin utgångspunkt i att vi kan skapa värde för våra kunder. Och att vi i kundernas ögon gör rätt, gör oss stolta. Såväl stora företag som finansiella institutioner rankar oss som ledande i Norden i Prosperas respektive kundundersökning.

Vad gäller de mindre företagen fortsätter vi att ta in allt fler kunder, drygt 9,000 i Sverige under 2016, och antalet kunder har ökat med 40,000 sedan 2010 och som jag sa är detta en trend som vi avser hålla i. Vi märker också att företagskunderna uppskattar de nya digitala och förenklade erbjudanden som vi kontinuerligt utvecklar.

Bild 12



Förändringstakten är hög i SEB. Vi har gått från att driva stora projekt till nytt arbetssätt med prototyper, betaversioner och många små lanseringar där en stor del av utvecklingen sker i samklang med kunderna. Vi testar hela tiden av för att möta kundbehov på bästa sätt. För oss med en 160-år lång tradition är detta en spännande resa.

På bilden ser ni ett urval på vad vi lanserat under 2016, och som stärker kundupplevelsen i våra erbjudanden. Pensionsrågivning på distans, ungdomsapp, digital signering, enkel bolånesnurra, blockkedjelösning, vår nya

depåförvaltnings-plattform, AIDA vår nya digitala medarbetare i kundtjänsten och mycket mycket mer. Nu i dagarna kommer våra kunder att kunna börja använda ny funktionalitet via vår mobilapp.

Bild 13

Strong asset quality and balance sheet

	2009	2015	2016	
Asset quality	Non performing loans	20.0bn	0.0bn	2.6bn
	NPL coverage ratio	62%	62%	65%
	Net credit loss level	0.02%	0.00%	0.07%
Liquidity resources	Customer deposits	750bn	600bn	900bn
	Liquidity resources	+10%	-23%	+25%
	Liquidity coverage ratio	N/A	120%	100%
Capital	CET1 ratio (Basel 3)	11.7%	16.8%	18.8%
	Total capital ratio (Basel 3)	14.7%	23.8%	24.8%
	Leverage ratio (Basel 3)	N/A	4.9%	3.5%

SEB

Vi har en stark balansräkning och den har stärkts ytterligare under året.

Ibland kan det vara bra att lyfta blicken och se tillbaka några år. Sedan finanskrisen har vi genom att fokusera på våra styrkeområden minskat volatiliteten i intjäningen. Vi har avyttrat delar utanför kärnverksamheten. Vi har ökat kostnadseffektiviteten. Vi är en av de banker i Europa med starkast balansräkning i termer av kapital, likviditetsreserver, finansieringsstruktur och kreditkvalitet. Vi har runt en fjärdedel av vår balansräkning i likvida reserver jämfört med cirka 10 procent 2009.

Motståndskraften stärktes ytterligare under 2016. Kreditkvaliteten är fortsatt mycket god. Problemerkrediterna fortsätter att minska även om det var en mindre ökning mellan det tredje och fjärde kvartalet. Kreditförlustnivån var 7 baspunkter för helåret och 8 under det sista kvartalet.

Vi har respekt för att det är en låg siffra, men vi ser inte någon större förändring i kreditkvalitet under den närmsta tiden.

Vår kärnprimärkapitalrelation uppgick till 18,8 procent jämfört med 11,7 procent 2009. Vår bedömning av Finansinspektionens krav på kärnprimärkapitalkvot är att den uppgår till 16,9 procent per årsskiftet. Vi har alltså en buffert på nästan 2 procent enheter.

Bild 14

Focus on growth and transformation continues

The infographic features two main themes: 'GROW' and 'TRANSFORM'. Under 'GROW', it lists 'Full focus on Swedish businesses', 'Continue to grow in the Nordics and Germany', and 'Savings & pension growth'. Under 'TRANSFORM', it lists 'World-class service', 'Digitisation', and 'Next generation competences'. Each point is accompanied by a small image of people in a business setting.

SEB

Därmed lämnar jag årets resultatpresentation och kommer kort att kommentera affärsplanen.

Vår långsiktiga strategi och affärsplan ligger fast med en tydlig tillväxtagenda och en förändrings- eller transformationsagenda.

Vi satsar och växer inom samma tre områden:

- på bred front i hela vår affär i Sverige inom alla kundsegment
- vi investerar i att bredda affären med företagskunderna i Norden och Tyskland
- och inom långsiktigt sparande såväl bland privat- som företagskunder.

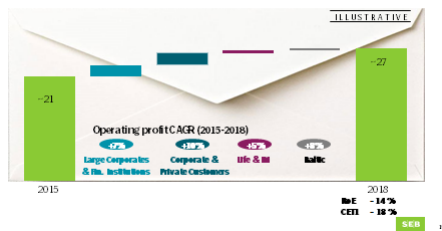
Och vi fokuserar på omvandling med tre huvudbeståndsdelar:

- förstärka kundupplevelsen mot service i världsklass
- digitalisering och automatisering också av våra interna processer
- kompetensutveckling

Den planen fortsätter att gälla!

Bild 16

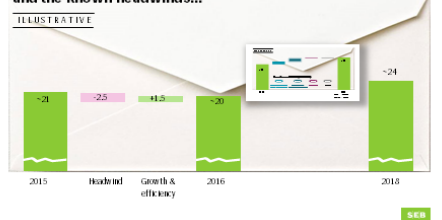
Recap of what we said last year...



På bilden ser ni hur vi presenterade den här affärsplanen i siffror för 2016 till 2018 för ett år sedan. Vi spände bågen med en ambitiös tillväxtplan som skulle stödjas av stigande börser och räntor.

Bild 17

Growth and efficiency even in a flat interest rate environment and the known headwinds...



Det vi inte kunde förutse när vi la affärsplanen var den kraftigt negativa börsutvecklingen direkt i januari, som sedan höll i sig mer eller mindre fram till

efter sommaren, och ledde till lägre kundaktivitet. Inte heller kunde vi föreställa oss att räntorna skulle gå ned med ytterligare 15 baspunkter till -0,5 procent och ligga kvar där under en längre tidsperiod. Till detta kommer negativa marknadsvärderingar. Sammanlagt påverkar det resultatet negativt med ca 2,5 miljarder kronor.

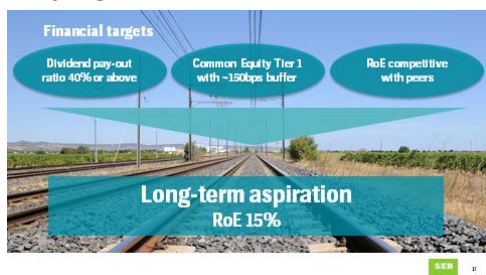
Bortsett från dessa, externa faktorer, har det första året av affärsplanen utvecklats sig i linje med vad vi hade förutsatt. Vi har ökat det underliggande resultatet med ca 1,5 miljarder trots utebliven räntehöjning och samtidigt accelererat transformationen av banken.

Vad betyder då detta för de resterande två åren av affärsplanen och de 27 miljarderna som vi sa?

Vi går som ni vet in i 2017 med en lägre bas än vad vi kunde förutse, de ca 2,5 miljarder som jag precis pratat om, och räntebanan framöver är något flackare än vad vi trodde för ett år sedan. Den underliggande planen och tillväxttakten ligger dock fast så allt annat lika borde vi nå fram till 24 miljarder. Då skall man komma ihåg att i den siffran räknar vi med att motverka ytterligare motvind på runt 1 miljard, drivet av den föreslagna finansskatten i Sverige och att avdragsrätten på efterställda skulder försvunnit från och med 1 januari i år.

Sammanfattningsvis känner vi oss trygga med den underliggande affärsplanen även om det i tider som dessa kommer krävas mer för att nå hela vägen fram. Aktivitetsnivån är hög såväl inom banken som hos våra kunder. Det innebär att även om tåget byter lokförare så kommer resan mot målet att fortsätta i samma takt.

Bild 18



Så för att avsluta, våra finansiella mål är desamma:

- En utdelningspolicy som innebär att vi vill dela ut minst 40 procent av vinsten och där vi strävar efter ständig utdelningstillväxt.
- en kärnprimärkapitalrelation som är cirka 1,5 procentenheter högre än gällande kapitalkrav från Finansinspektionen,

- Och att skapa en konkurrenskraftig avkastning på kapitalet, vilket innebär att vi över tid strävar efter att nå en avkastning på 15 procent.

Utöver detta så bibehåller vi som jag sa kostnadstaket under 22 miljarder de närmaste två åren, dvs inklusive 2018.

Bild 19



Strategin och riktningen ligger fast. Vi vet vad vi ska göra och fortsätter på den inslagna vägen. Tåget går vidare och det är i god form. Alla ombord är helt inriktade på att leverera service i världsklass till våra kunder.

Med detta öppnar jag nu upp för frågor ...