

SBAB delårsrapport januari–juni 2019

SBAB:s delårsrapport januari–juni 2019 finns nu tillgänglig på www.sbab.se/IR.

Andra kvartalet 2019 (första kvartalet 2019)

- Den totala utlåningen uppgick till 372,3 mdkr (366,3)
- Den totala inlåningen uppgick till 127,3 mdkr (126,1)
- Räntenettet uppgick till 852 mnkr (883)
- Kostnaderna uppgick till 288 mnkr (292)
- Kreditförlusterna uppgick till 7 mnkr (9)
- Rörelseresultatet uppgick till 577 mnkr (590)
- Avkastning på eget kapital uppgick till 11,9 procent (12,5)
- K/I-talet uppgick 33,0 procent (32,8)
- Kärnprimärkapitalrelationen uppgick till 12,2 procent (12,4)

Januari–juni 2019 (januari–juni 2018)

- Den totala utlåningen uppgick till 372,3 mdkr (351,5)
- Den totala inlåningen uppgick till 127,3 mdkr (117,0)
- Räntenettet uppgick till 1 735 mnkr (1 681)
- Kostnaderna uppgick till 580 mnkr (506)
- Kreditförlusterna uppgick till 16 mnkr (positivt 18)
- Rörelseresultatet uppgick till 1 167 mnkr (1 151)
- Avkastning på eget kapital uppgick till 12,2 procent (12,8)
- K/I-talet uppgick 32,9 procent (30,8)
- Kärnprimärkapitalrelationen uppgick till 12,2 procent (30,3)

VD-ord från Klas Danielsson:

Under det första kvartalet var det tydligt att konkurrenssituationen på bolånemarknaden hade förändrats. Flera av storbankerna aviserade tydligt att marknadsandelarna på bolån var högsta prioritet att försvara. De mindre bolånebankerna förstärkte sitt erbjudande med kampanjräntor och ”bundlade” erbjudanden, samtidigt som nya aktörer började ta plats. Som en konsekvens såg vi vår tillväxt minska. Vi stärkte vårt erbjudande och återgick till en god tillväxt under andra kvartalet.

En förändrad marknad

Bolån växer inte lika mycket längre. Från en marknadstillväxt för några år sedan om cirka 10 procent är vi nu nere på cirka fem procent. Det motsvarar ungefär en årlig bolånevolym om



150 mdkr i minskad tillväxt. En sådan volymförändring påverkar bolånebankernas agerande. Det är mindre smärtsamt att tappa marknadsandelar i en starkt växande marknad när volymen totalt sett ändå växer hyggligt, jämfört med att tappa marknadsandelar i en marknad som växer mindre. Konsekvensen av en lägre marknadstillväxt har blivit att bolånebankerna har vässat sina erbjudanden för att behålla sina kundvolymerna och för att växa. Det vill säga – konkurrensen har hårdnat. Till detta kommer de nya bolånefonderna som under det första kvartalet tog betydande marknadsandelar men som under det andra kvartalet trängts tillbaka på grund av den ökade konkurrensen om bolånekunderna. Bolåneräntan är naturligtvis central i kunderbjudandet och där är vår ambition att alltid vara mycket konkurrenskraftiga.

Vi noterar också att kundernas medvetenhet har ökat om vilka valmöjligheter som finns. Precis som för inlåning där många flyttar sina sparpengar mellan banker dit sparräntan är som bäst, ser vi att det nu också finns "räntejägare" inom bolån som byter bolånebank i större omfattning och mer frekvent än tidigare. Digitaliseringen, vilken driver enkelhet och en ökad transparens, möjliggör också att i en större utsträckning än tidigare ha fler bankrelationer.

Vi möter den förändrade bolånemarknaden med ett enkelt, ärligt och transparent kunderbjudande med mycket konkurrenskraftiga villkor, samt med en fortsatt satsning på kundupplevelsen genom digitalisering av kundmötet och med tjänster inom vårt ekosystem boende och boendeekonomi. Vi ska erbjuda den bästa kundupplevelsen.

Vår position på bolånemarknaden är stark. I Sveriges tre storstadsområden är SBAB det mest eller näst mest välkända varumärket inom bolån. Vår förstärkning av kunderbjudandet i februari med räntesänkning och förbättrade villkor vid lägre belåningsgrader i kombination med en piggare bostadsmarknad medförde rekordmånga bolåneansökningar, vilket orsakade kapacitetsproblem att handlägga ansökningarna. I maj pausade vi därför tillfälligt möjligheten att flytta sitt bolån till oss, vilket vi strax innan midsommar på nytt öppnade för.

Räntemarknaden har under årets två första kvartal skiftat från att förvänta sig stigande räntor till oförändrade eller sjunkande räntor. Konsekvensen för oss har blivit lägre upplåningskostnader och ökade bolånemarginaler vilket möjliggjorde för oss att i juni stärka vårt kunderbjudande ytterligare genom att sänka bolåneräntorna för de längre bindningstiderna. Våra bolånekunder som i slutet av 2018 i allt större utsträckning valde att binda bolåneräntan har under andra kvartalet återgått till att huvudsakligen välja 3-månadersräntan. Utvecklingen för bolåneräntorna bedömer vi är en avgörande orsak till att bostadspriserna stabiliserats och även stärkts något under det första halvåret.



Glädjande är att vi under det andra kvartalet haft en god tillväxt i utlåningen till fastighetsbolag och bostadsrättsföreningar. Transaktionsintensiteten är hög på den svenska fastighetsmarknaden och vi står oss väl i konkurrensen om kunderna tack vare en hög servicenivå och mycket goda kundrelationer. Sveriges fastighetsmarknad är regional där avmattningen i nybyggnation är tydligast i Stockholmsområdet medan till exempel Malmöregionen visar relativ styrka med goda affärsmöjligheter. Malmöregionen visar också en relativt stark prisutveckling för privatbostäder.

God resultatutveckling

Finansiellt blev det andra kvartalet ett bra kvartal och rörelseresultatet för det första halvåret 2019 är vårt bästa någonsin. Kostnaderna ökar enligt plan till följd av ökade investeringar för framtida konkurrenskraft. Kostnaderna ökar främst inom byte av bassystem och digitalisering, kundservice för stärkt servicenivå och kapacitet för tillväxt samt inom organisationsutveckling med den kompetensförstärkning som är nödvändig för att hantera en allt mer komplex regulatorisk och tekniskt driven verksamhet. Våra finansiella nyckeltal är starka, även om de har försvagats något till följd av lägre marginaler och lägre tillväxt inom utlåning och inlåning. Avkastning på eget kapital uppgick för kvartalet till 11,9 procent och kärnprimärkapitalrelationen till 12,2 procent, vilket med goda marginaler överstiger våra finansiella mål. Kreditförlusterna var fortsatt låga och uppgick för kvartalet till 7 mnkr.

Bättre boende och boendeekonomi

Vår mission är – vi bidrar till bättre boende och boendeekonomi. Genom att bidra till ett mer hållbart boende och en bättre fungerande bostadsmarknad bidrar vi till en bättre samhällsekonomi, vilket skapar en bättre marknad för oss att verka på. Med vårt arbete bidrar vi till att nå de globala hållbarhetsmålen inom Agenda 2030. Vi finansierar en betydande del av nybyggnationen av bostäder i Sverige och påverkar därmed bostadsbristens- och samhällsekonomin utveckling. Under det andra kvartalet fortsatte vi arbetet inom vårt initiativ för att skapa en branschöverenskommelse mellan byggbolag och banker i syfte att motverka utnyttjandet av svart arbetskraft och skattefusk på byggarbetsplatser i Sverige. Vår målsättning är att vi banker ska ställa nya krav vid finansiering som ska bidra till att problemen minskar. Vi är hoppfulla om att kunna nå en överenskommelse.

I början av året genomförde vi en omfattande studie om svenskarnas förhållande till bostaden och bostadsmarknaden. Studien mynnade ut i en rapport, Komma Hem-rapporten, som publicerades under det andra kvartalet på sbab.se. I rapporten undersöker vi bland annat hur människor känner och tänker kring sina hem – till exempel vad som skapar hemkänsla och välmående. Rapporten belyser nutida utmaningar och identifierar möjligheter för att skapa en mer hållbar bostadsmarknad. Rapporten ger ett gediget



underlag för att driva debatt och för att skapa samarbeten kring många frågor inom boende och boendeekonomi. Arbetet med Komma Hem-rapporten har varit tankeväckande och gett oss en mängd insikter i vårt arbete för att bidra till bättre boende och boendeekonomi.

Under andra kvartalet emitterade vi vår fjärde gröna obligation och den här gången i den nya fordringsklassen för nedskrivningsbar skuld, så kallad senior non-preferred, som första bank i Sverige. Emissionen är en del av vår strategi för att uppfylla Riksgäldens MREL-krav fram till slutet av 2021 samt att vara en återkommande emittent i marknaden för gröna obligationer. Vi har som ambition att bidra till att såväl bostadsmarknaden som kapitalmarknaden drivs i en mer hållbar riktning. Därför är det kul att våra gröna obligationer åtnjuter ett sådant stort intresse och möjliggör för oss att realisera det gröna kretsloppet av pengar med grön upplåning och grön utlåning. Vi ser fram emot att investerarna i framtiden betalar ett högre premium för gröna obligationer så att vi får möjlighet att föra över mer till våra kunder genom lägre utlåningsräntor.

Inkludering och engagemang

På SBAB arbetar vi värderingsdrivet med våra värderingar som styrmedel. Inkludering med respekt och jämlikhet är centralt i våra värderingar. Inkludering skapar engagemang och gör oss attraktiva som arbetsgivare, vilket gör oss effektivare och stärker vår affär. #metoo uppropet under hösten 2017 tydliggjorde avsaknaden av respekt och jämlikhet på arbetsplatser i Sverige. Tillsammans med stiftelsen Make Equal skapade vi under 2018 verktyget Respekttrappan, som är ett praktiskt arbetsverktyg med övningar i sju trappsteg. Alla på SBAB genomför övningarna på arbetstid tillsammans i sina grupper.

Vårt värderingsdrivna arbetssätt med inkludering i fokus har tagit oss till att bli Sveriges 4:e bästa arbetsplats enligt Great Place to Work, och i juni blev vi också utsedda till Europas 20:e bästa arbetsplats. Vi mottog också nyligen en utmärkelse från Nyckeltalsinstitutet för bästa jämställdhetsindex (JÄMIX) bland finans- och försäkringsbolag i Sverige.

För några veckor sedan, i Almedalen, lanserade vi Respekttrappan externt på www.respekttrappan.se för företag och organisationer att använda utan kostnad i sitt arbete för ökad respekt och jämlikhet på jobbet. Genom att verka för ökad respekt och jämlikhet på arbetsplatser i Sverige bidrar vi till att världen förändras för att vi tillsammans ska kunna nå de globala hållbarhetsmålen.

Avslutningsvis vill jag tacka vår före detta styrelseordförande Bo Magnusson för de framgångar SBAB haft under hans tid och för de fem spännande år vi haft tillsammans. Jag vill också passa på att varmt välkomna Jan Sinclair som ny styrelseordförande.



Jag önskar alla en härlig sommar,

Klas Danielsson
VD SBAB

För mer information, vänligen kontakta:

Klas Danielsson, VD SBAB
Telefon: 08-614 43 01, e-post: klas.danielsson@sbab.se

Mikael Inglander, CFO SBAB
Telefon: 08-614 43 28, e-post: mikael.inglander@sbab.se