



Pressmeddelande 2019-04-30

## SBAB delårsrapport januari–mars 2019

SBAB:s delårsrapport januari–mars 2019 finns nu tillgänglig på [www.sbab.se/ir](http://www.sbab.se/ir).

### Första kvartalet 2019 (fjärde kvartalet 2018)

- Den totala utlåningen uppgick till 366,3 mdkr (364,2)
- Den totala inlåningen uppgick till 126,1 mdkr (124,9)
- Räntenettet ökade till 883 mnkr (848)
- Kostnaderna uppgick till 292 mnkr (297)
- Kreditförlusterna uppgick till 9 mnkr (7)
- Rörelseresultatet uppgick till 590 mnkr (576)
- Avkastning på eget kapital uppgick till 12,5 procent (11,9)
- K/I-talet uppgick 32,8 procent (33,7)
- Kärnprimärkapitalrelationen uppgick till 12,4 procent (12,5)

### Januari–mars 2019 (januari–mars 2018)

- Den totala utlåningen uppgick till 366,3 mdkr (344,0)
- Den totala inlåningen uppgick till 126,1 mdkr (115,3)
- Räntenettet ökade till 883 mnkr (831)
- Kostnaderna uppgick till 292 mnkr (242)
- Kreditförlusterna uppgick till 9 mnkr (positivt 10)
- Rörelseresultatet uppgick till 590 mnkr (576)
- Avkastning på eget kapital uppgick till 12,5 procent (13,0)
- K/I-talet uppgick 32,8 procent (30,0)
- Kärnprimärkapitalrelationen uppgick till 12,4 procent (31,1)

SBAB höll årsstämma den 29 april 2019. Årsstämman beslutade att utdelningen för 2019 ska uppgå till 40 procent av årets resultat efter skatt, motsvarande 690 mnkr. Det fullständiga förslaget till vinstdisposition finns att hitta i SBAB:s årsredovisning 2018, sid 83.

### VD-ord från Klas Danielsson:

**Först drömmer vi om ett boende, sedan hyr eller köper vi ett boende, sedan bor vi och sedan börjar vi drömma igen. När vi har hittat ett nytt boende så säljer eller slutar vi hyra vårt tidigare boende. Och så början resan om igen. Så ser ofta en boenderesa ut och den sker i genomsnitt elva gånger i våra liv. Det är i denna boenderesa som vi verkar. För det är ju precis det som vår verksamhet handlar om – att skapa möjligheter för människor att bo och leva.**



Bolån är en sällanköpstjänst där kundrelationen traditionellt har varit som starkast vid tillfället för bolåneansökan, när vi köper en ny bostad och när bolånet betalas ut. För kunden och för SBAB är det värdefullt med långa relationer. Vi vill tillföra kundvärde under hela den tid som ett boende behöver finansieras och under boenderesan. Vi säger att boenderesan är ett ekosystem av behov och tjänster. Vi fokuserar sedan en tid tillbaka på ett kunderbjudande inom ekosystemet boende och boendeekonomi. Med våra egna tjänster i SBAB och Booli tillsammans med tjänster från samarbetspartners bygger vi ett kunderbjudande och en kundupplevelse i bostadsresans alla faser.

### **Ett kunderbjudande i ekosystemet boende och boendeekonomi**

Under det första kvartalet 2019 har vi genomfört en rad aktiviteter för att förbättra och stärka kundupplevelsen. Vi har fortsatt att lansera innehåll i SBAB-appen. En viktig del i detta arbete handlar om att förflytta oss från att prata siffror till att addera mer personligt innehåll. Det handlar till exempel om boendeekonomi i form av olika artiklar och en personlig årssummering av kundens alla engagemang hos SBAB. Framöver kommer det att handla om att synliggöra andra tjänster inom vårt ekosystem som juridiska tjänster via samarbetspartners och olika försäkringsprodukter. Det handlar också om att addera ytterligare bolånefunktionalitet.

I början av det andra kvartalet lanserades vår uppdaterade internetbank för våra företags- och bostadsföreningskunder med en helt ny design- och användarupplevelse.

På booli.se, Sveriges näst största söktjänst för bostäder, fortsätter arbetet med att effektivisera och optimera datainsamlingen samt komplettera plattformen med relevant information. Under första kvartalet har vi bland annat kompletterat inloggat läge med personaliserad användarinformation om bostadens värdeutveckling samt information om andra bostäder i området. På HittaMäklare.se har vi under första kvartalet lanserat begreppet "Säljarfavorit" för att ytterligare stärka förtroende för våra mäklaromdömen.

Under 2019 fortsätter arbetet med att skapa ökad digital kund- och användarnytta inom boende och boendeekonomi. Genom ökad digitaliseringsgrad ger vi bättre service, blir mer kostnadseffektiva och kan växa i kunder och användare till lägre marginalkostnader.

### **En bolånemarknad under förändring**

Konkurrensen på bolånemarknaden ökar från både de etablerade bolånebankerna och från nya aktörer. Samtidigt som konkurrensen ökar mattas kreditillväxten av. Sammantaget medför detta att bolåneräntorna sätts under press och bolånemarginalerna minskar. Bolånemarknaden har också blivit mer segmenterad genom att olika kreditgivare riktar aggressiva erbjudanden till speciella kundgrupper. Under första kvartalet medförde



utvecklingen på bolånemarknaden att vår tillväxt påverkades kraftigt negativt. Under 2018 uppgick vår andel av nettotillväxten på bolånemarknaden till cirka 17 procent, för att under det första kvartalet 2019 sjunka till 2 procent.

Den svaga utvecklingen under inledningen av 2019 tydliggjorde behovet av att se över våra bolåneräntor. I februari sänkte vi bolåneräntorna för alla bindningstider samt förändrade räntesättningen med ökade ränteavdrag för bolån med lägre belåningsgrader. Under mars månad började vi se tydliga effekter av åtgärderna med kraftigt ökade ansökningsvolymerna. Min bedömning är därmed att vår låga bolånetillväxt under första kvartalet endast var ett tillfälligt hack i den starka tillväxt vi haft under flera år och som vi avser att fortsätta med.

### **Ett starkt finansiellt resultat**

Vi redovisar för kvartalet återigen ett starkt räntenetto och därtill rörelseresultat. Det är också glädjande att vi under kvartalet fortsatte vår resa mot ett grönt kretslopp av pengar – att låna upp och låna ut grönt. Under första kvartalet 2019 blev vi den första aktören i Sverige att emittera en grön säkerställd obligation med bolån som säkerhet. Våra finansiella nyckeltal fortsätter att vara starka och stabila, även om vi förväntar oss att dessa kan komma att försvagas något framöver till följd av lägre bolånemarginaler, fortsatta investeringar för framtida konkurrenskraft samt en något svagare kreditmarknad. Avkastning på eget kapital uppgick för kvartalet till 12,5 procent och vår kärnprimärkapitalrelation till 12,4 procent, vilket med goda marginaler överstiger våra finansiella mål. Kreditförlusterna var fortsatt låga och uppgick för kvartalet till minus 9 mnkr.

För att uppnå långsiktig konkurrenskraft behöver vi investera i verksamheten. Dels för att förbättra vårt kunderbjudande men också för att göra oss mer effektiva. Vi befinner oss i en investeringscykel där vi bland annat byter ut hela vår tekniska infrastruktur, utvecklar kunderbjudandet, anpassar oss till nya regelverk samt stärker organisationen med teknisk och digital kompetens. Kostnaderna uppgick för kvartalet till 292 mnkr samtidigt som K/I-talet uppgick till 32,8 procent, vilket är ett lågt K/I-tal jämfört med andra svenska banker. Våra kostnader och utvecklingsprojekt fortlöper i stort enligt plan.

### **Sveriges fjärde bästa arbetsplats enligt Great Place to Work**

Attraktiv arbetsplats utgör ett av våra tre målområden. För oss är det helt avgörande för vår långsiktiga konkurrenskraft att vi på SBAB är engagerade och trivs på arbetsplatsen, att vi kan vara oss själva och att vi varje dag känner att vi lyckas tillsammans och utvecklas.

För att följa upp hur långt vi kommit i vårt arbete mot att bli Sveriges bästa arbetsplats låter vi sedan flera år företaget Great Place to Work (GPTW) utvärdera hur engagerade vi är och

# SBAB!

hur vår upplevelse är vad gäller områdena trovärdighet, respekt, rättvisa, stolthet och kamratskap. I undersökningen ta vi ställning till en mängd frågor och påståenden.

Andelen medarbetare som uppger att SBAB, allt sammantaget, är en mycket bra arbetsplats har ökat från 77 procent 2016 till 85 procent i 2018 års undersökning. Det placerar SBAB i toppen i förhållande till andra jämförbara företag i såväl Sverige som Europa.

Varje år rankar också GPTW de bästa arbetsplatserna i Sverige baserat på resultatet i medarbetarundersökningen samt genom att de gör en kulturutvärdering som beskriver hur företaget aktivt arbetar för att skapa en engagerande företagskultur och arbetsplats. På 2019 års topplista över Sveriges bästa arbetsplatser hamnade SBAB på fjärde plats i kategorin stora organisationer. Fantastiskt roligt och ett resultat som vi är väldigt stolta över.

*Klas Danielsson*  
VD SBAB

## **För mer information, vänligen kontakta:**

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

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