

## SBAB bokslutskommuniké 2019

SBAB:s bokslutskommuniké 2019 finns nu tillgänglig på [www.sbab.se/IR](http://www.sbab.se/IR).

### Fjärde kvartalet 2019 (tredje kvartalet 2019)

- Räntenettet ökade under kvartalet med 1,9 procent till 877 mnkr (861). Rörelseresultatet minskade med 10,1 procent till 540 mnkr (601). Avkastning på eget kapital uppgick till 10,5 (12,0).
- Kreditförlusterna uppgick för kvartalet till 10 mnkr (0). Kostnaderna ökade med 16,8 procent till 327 mnkr (280). K/I-talet uppgick till 37,2 procent (31,8).
- SBAB hade Sveriges nöjdaste kunder 2019, både för bolån till privatpersoner och fastighetslån till företag och bostadsrättsföreningar enligt Svenskt Kvalitetsindex (SKI).
- Den totala utlåningen ökade under kvartalet med 1,5 procent till 383,8 mdkr (378,2).
- Den totala inlåningen ökade under kvartalet med 0,4 procent till 130,5 mdkr (130,0).

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

- SBAB redovisar för helåret 2019 sitt högsta räntenetto och rörelseresultat hittills. Räntenettet ökade med 3,3 procent till 3 473 mnkr (3 362) och rörelseresultat med 3,0 procent till 2 308 mnkr (2 241).
- Kreditförlusterna uppgick för året till 26 mnkr (positivt 11). Kostnaderna ökade med 13,2 procent till 1 187 mnkr (1 049). K/I-talet uppgick för 2019 till 33,7 procent (32,0).
- Avkastning på eget kapital uppgick till 11,7 procent (12,1) och kärnprimärkapitalrelationen till 12,5 procent (12,5). Styrelsen föreslår en utdelning om 40 procent (40) av årets resultat efter skatt, motsvarande 715 mnkr (690).
- Den totala utlåningen ökade under 2019 med 5,4 procent till 383,8 mdkr (364,2), varav 291,6 mdkr (276,7) utgjorde bolån och 89,9 mdkr (85,3) utlåning till företag och bostadsrättsföreningar.
- Den totala inlåningen ökade under 2019 med 4,5 procent till 130,5 mdkr (124,9).

### VD-ord från Klas Danielsson:

**2019 summeras till det starkaste året hittills i SBAB:s 35-åriga historia. Med ett resultat efter skatt om närmare 1 800 mnkr, en utlåning om 384 mdkr, Sveriges nöjdaste kunder och som en av Sveriges bästa arbetsplatser tar vi oss an framtiden fulla av tillförsikt. Samtidigt är vi ödmjuka inför utmaningarna som nya kundbehov och den snabbt föränderliga marknaden för med sig.**



### **Sveriges nöjdaste kunder**

Året inleddes med en konkurrensintensitet på bolånemarknaden som vi inte sett på flera år. Vi drabbades av negativa nettoflöden under det första kvartalet, en situation som vi som tillväxtföretag helt klart inte var vana vid. Vi vidtog en rad åtgärder för att stärka vårt bolåneerbjudande och vår konkurrenskraft. Sammantaget medförde våra åtgärder att vårt inflöde av kunder återigen tog fart, att färre kunder lämnade oss och att vi återgick till en förhållandevis god tillväxt som också upprätthölls under större delen av året. Vår bolånestock ökade under 2019 med 5,4 procent till totalt 291,6 mdkr och vår marknadsandel för bolån uppgick vid årsskiftet till 8,47 procent, i förhållande till 8,41 procent vid ingången av året. Vi bedömer att vi under nästa år har goda möjligheter att fortsätta växa och ta marknadsandelar, även om vi är ödmjuka inför utmaningen att växa på en marknad med lägre kreditillväxt och under allt hårdare konkurrens.

Vårt starka inflöde av nya kunder medförde att vi under året investerade betydande resurser i vårt kundmöte både med förbättrade digitala tjänster och med ökad bemanning på Kundservice för förbättrad service. Detta gav resultat. I december fick vi reda på att vi har Sveriges nöjdaste bolånekunder enligt Svenskt Kvalitetsindex (SKI). Det gör oss glada och stolta. Vi erhöll särskilt höga värden inom områden såsom produktkvalitet, prisvärdhet och pålitlighet.

Och inte nog med det. För andra året i rad har vi enligt SKI också Sveriges nöjdaste kunder inom fastighetslån till företag och bostadsrättsföreningar. Full pott. Våra fastighetsbolags- och bostadsrättsföreningskunder uppskattar bland annat vår tillgänglighet, kompetens och service samt vårt ansvarstagande och hållbarhetsarbete. Utlåningen till fastighetsbolag och bostadsrättsföreningar utvecklades väl under året och uppgick vid utgången av 2019 till 89,9 mdkr, motsvarande en tillväxt om 5,4 procent under 2019.

Vårt varumärke fortsätter att vara ett av de starkaste i branschen och allmänhetens förtroende för SBAB är högt. I våra egna kvartalsvisa mätningar, och i flertalet mätningar på marknaden, ligger SBAB i topp avseende varumärkeskännedom, anseende och hållbarhet. Detta är mycket viktigt för valbarhet och för fortsatt tillväxt och lönsamhet. Högt fokus på risk- och regelefterlevnad är viktigt för anseende och förtroende.

Inlåningen ökade med 4,5 procent under 2019 och uppgick vid årets slut till 130,5 mdkr. Jättekul att så många kunder väljer att anförtro sina sparmedel till SBAB. Förutom att inlåningen utgör en mycket viktig del i vårt kunderbjudande utgör den också en viktig och växande andel av vår finansiering av utlåningen. Vi erbjuder en klart högre sparränta än alla



de andra bolånebankerna, vilket tillsammans med våra låga bolåneräntor gör att vårt kunderbjudande totalt sett, villkorsmässigt, är marknadsledande bland bolånebankerna.

### **Bank och tjänsteleverantör inom boende och boendeekonomi**

Den digitala tjänsteutvecklingen går allt snabbare inom bank- och finanssektorn. Kundbehov och kundbeteenden förändras, nya aktörer driver på utvecklingen och nya regleringar ritar om spelplanen. Att endast erbjuda traditionella banktjänster svarar inte längre mot kundernas behov och är därför inte längre en strategi för framtiden. Ett kundbehov innefattar många problem som behöver lösas. Bolån är bara ett av många problem som behöver lösas i samband med kundens behov kring bostaden.

Vi breddar därför vårt erbjudande för att bygga starka och långsiktiga relationer med våra kunder, genom att erbjuda värdefulla tjänster som möjliggör och underlättar i livets alla boendefaser – vare sig det handlar om att söka och drömma, köpa, äga eller sälja en bostad. Vi kallar det för vårt ekosystem av tjänster inom boende och boendeekonomi. Under 2020 kommer vi att utveckla vårt ekosystem och skapa en mer enhetlig och starkare kundupplevelse av våra boende- och boendeekonomitjänster inom SBAB, Booli och Hitta Mäklare, samtidigt som vi ska integrera tjänster från samarbetspartners.

### **Vår starka utveckling möjliggör fortsatta investeringar i verksamheten**

2019 var SBAB:s finansiellt sett bästa år hittills. Räntenettot ökade till totalt 3 437 mnkr, motsvarande en ökning om 3,3 procent i förhållande till 2018. Rörelseresultat ökade med 3,0 procent till totalt 2 308 mnkr. Våra finansiella nyckeltal är stabila och vi fortsätter att visa upp goda marginaler till våra finansiella mål. Avkastning på eget kapital uppgick för året till 11,7 procent och kärnprimärkapitalrelationen till 12,5 procent. Styrelsen föreslår en aktieutdelning om 40 procent av årets resultat efter skatt, motsvarande 715 mnkr.

Vi bedriver en kostnadseffektiv verksamhet. Vårt K/I-tal om 33,7 procent är lägst i branschen. K/I-talet har ökat under året eftersom vi fortsätter att investera i verksamheten för att säkerställa vår långsiktiga konkurrenskraft och eftersom bolånemarginalerna har sjunkit vilket har minskat intäktsstillväxten. Vi lägger särskilt fokus på investeringar inom områden såsom kundmöte, kundupplevelse och kundservice, digitalisering samt IT-system – investeringar som ska leda till effektiviseringar och lägre kostnader på lång sikt, ökad kundnytta och kundlojalitet, fortsatt tillväxt i antalet kunder och användare samt ökade marknadsandelar. Under året har vi därför blivit fler medarbetare på SBAB, främst inom Tech, CX (Kundupplevelse) och Kundservice. Vårt arbete med att byta ut vår kärnsystembankplattform fortlöper enligt plan och beräknas vara klart under första halvåret 2021.



### **Engagerade medarbetare nyckeln till framgång**

Vi är ett syftedrivet och värderingsdrivet företag. Vi jobbar envist och målmedvetet med vår företagskultur vilket har medfört att vi som jobbar på SBAB är mycket motiverade och engagerade. I våra medarbetarundersökningar visar det sig genom så höga resultat att vi under året placerade oss som Sveriges fjärde bästa arbetsplats och som Europas 20:e bästa arbetsplats i kategorin stora företag enligt Great Place to Work.

Vi växer och rekryterar kontinuerligt nya värderingsdrivna kollegor. Vi ser i vårt rekryteringsarbete att vi blivit attraktivare som arbetsgivare och att allt fler söker sig till SBAB. Detta är glädjande eftersom starkt engagerade medarbetare är helt avgörande för att kunna göra skillnad och ligga steget före våra konkurrenter. I vår senaste medarbetarundersökning ansåg hela 91 procent att SBAB, allt sammantaget, är en mycket bra arbetsplats.

Vi är särskilt stolta över vårt arbete inom respekt och jämlikhet för mer inkluderande arbetsplatser. Under året lanserade vi vårt arbetsverktyg för mer inkluderande arbetsplatser, Respekttrappan, externt på [respekttrappan.se](http://respekttrappan.se) för alla företag och organisationer att kostnadsfritt ta del av och arbeta med. Att bjuda andra på vårt eget arbete är exempel på hur vi bidrar till att tillsammans med andra förändra världen för att nå de globala hållbarhetsmålen.

2019 känns som ett förändringsår eftersom det blivit allt tydligare att affärer handlar om ansvarstagande och hållbarhet. Näringslivet och företagare har trätt fram och tydliggjort att företagande är lika med ett bredare ansvarstagande för många intressenter. Vi som kunder och konsumenter driver denna utveckling eftersom vi mer och mer efterfrågar varor och tjänster som vi bedömer som hållbara. Vi driver SBAB utifrån ett helt integrerat hållbarhetsarbete i verksamheten där våra hållbarhetsmål och affärs mål är samma sak och där ägare, samhälle, kunder och medarbetare alla är med i målbilden. Vi ser att hållbarhet och affärsmässighet på kort och lång sikt nu är precis samma sak.

### **Ett stort tack till alla mina fantastiska kollegor**

Ja wow, vilket år. Jag vill tacka alla vars förtjänst det är att 2019 blev ett rekordår, det vill säga alla mina fantastiska kollegor på SBAB, för imponerande och alldeles enastående insatser under året. Tack för att vi tillsammans bygger ett ansvarsfullt, hållbart, inkluderande, kundvänligt, lönsamt och framgångsrikt företag.

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 Ingländer, CFO SBAB

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