

Skandiabanken Investerarpresentation

2017-02-22

skandia:



Huvudbudskap helår 2016

Stark tillväxt i linje med våra ambitioner:

- Bolånevolymen ökade med 22% till 55,5 miljarder SEK
- Inlåningsvolymen uppgick till 38 miljarder SEK, en ökning om 2,1 miljarder SEK under året
- Den förvaltade fondförmögenheten ökade med 6% till 12,8 miljarder SEK

Robust kapital- och likviditetssituation:

- Total kapitalrelation 18,9%
- LCR 163%
- Bruttosoliditetsgrad 5,1%

Ihållande resultatutveckling och förbättrade lönsamhetsnyckeltal:

- Rörelseintäkter 932 MSEK (772 MSEK 2015)
- Rörelseresultat 192 MSEK (-292 MSEK 2015, inklusive en nedskrivning av bankplattformen om -246 MSEK)
- Knappt 43 MSEK av intäkterna under 2016 avser försäljningen av VISA Europe
- K/I-tal 78% (105% 2015)
- Räntabilitet på eget kapital 4,14% (-5,42% 2015)

Fortsatt stark kundnöjdhet:

- Fortsatt ökad kundtillströmning som följd av ett transparent och attraktivt bolåneerbjudande
- Svenskt kvalitetsindex (SKI) vilken mäter kundnöjdhet visar att Skandiabankens kunder finns bland de som är mest nöjda med sin bank
- SKI bolån visar att Skandiabanken har de näst mest nöjda bolånekunderna och den enda av bankerna som ökar från föregående år

Skandiabanken är fortsatt en hörnsten i att förverkliga Skandias strategi att vara Sveriges ledande sparbolag

Skandiabanken bidrar till Skandias vision genom:

- Attrahera nya kunder till Skandias kundbas
- Förlänga duration och öka lojalitet hos försäkringskunderna genom ökad produktpenetration och mer frekventa interaktioner samt att komplettera koncernens erbjudande med sparande utanför försäkring
- Vara drivande i Skandias digitala förflyttning med fokus på enkelhet, värdeskapande och innovation

Skandiabankens affärsmodell bygger på:

- Vi ska erbjuda få och enkla digitala produkter och tjänster till konkurrenskraftiga priser
- Vår prissättning ska vara enkel att förstå och ge incitament till nya och befintliga Skandiakunder att flytta lån, sparande och vardagsekonomi till Skandia
- Vi ska använda bolån som spjutspets-produkt, främst för att attrahera kunder i storstadsregionerna med god privatekonomi

- Identifierade prioriteringsområden är i stor utsträckning fokuserade på den digitala kundupplevelsen samt fortsatt tillväxt med kostnadskontroll
- Strategiska mål:
 - Bygga ett ledande sparbolag
 - Växa privat sparande
 - Växa bolånestocken
 - Öka antalet aktiva kunder
 - Genomföra befintliga och nya aktiviteter som understödjer bankens förmåga att långsiktigt växa

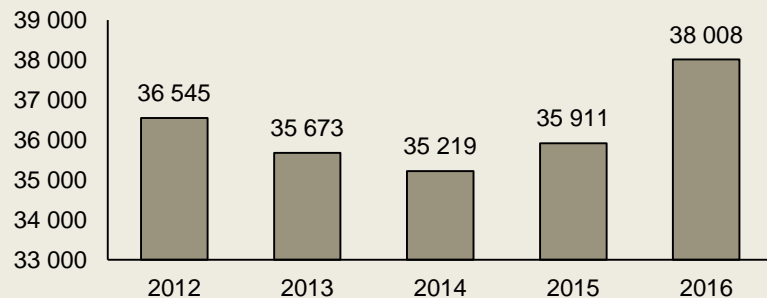
Prioriterade aktiviteter som stödjer målen ovan och leveranser:

- Bolånetillväxt ✓ +22 % Bolånetillväxt 2016
- Öka privat sparande ✓ +6% Fondsparande 2016
- Öka antal vardagskunder ✓ + 5 000 aktiva vardagskunder 2016
- Förbättrad digital plattform ✓ Ett stort antal förbättringar har genomförts under året

Verksamheten i sammandrag

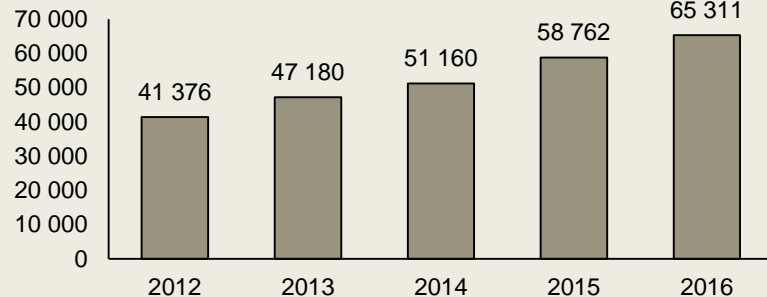
In- och upplåning från allmänheten

MSEK



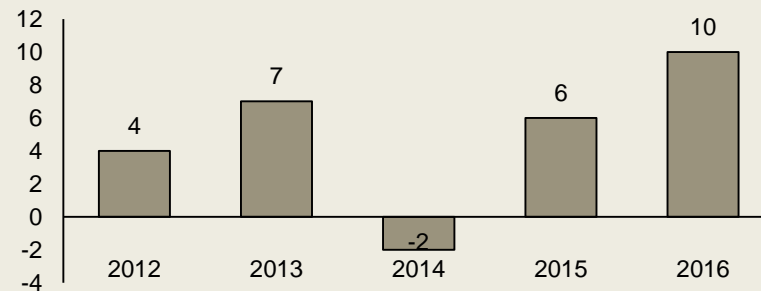
Balansomslutning

MSEK



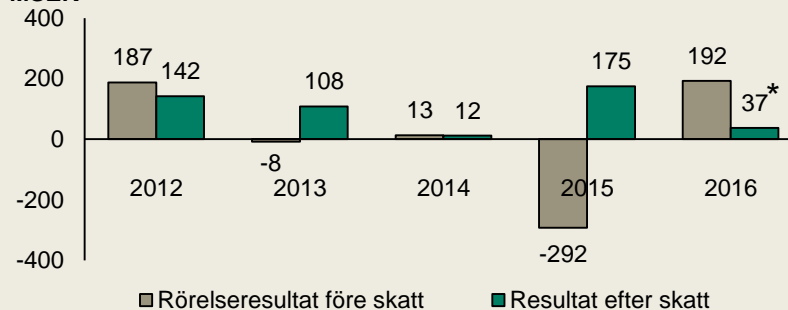
Kreditförluster (netto)

MSEK



Rörelseresultat och resultat efter skatt

MSEK

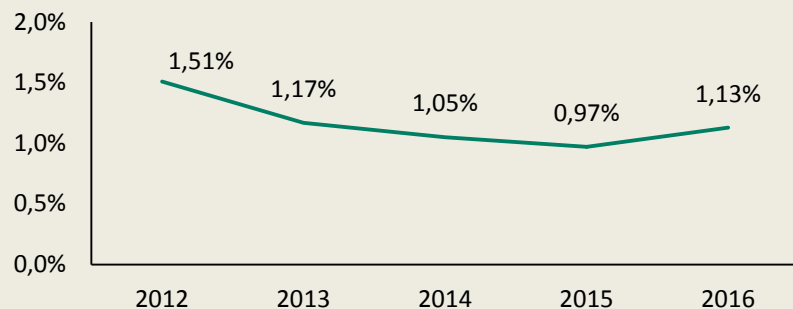


■ Rörelseresultat före skatt ■ Resultat efter skatt

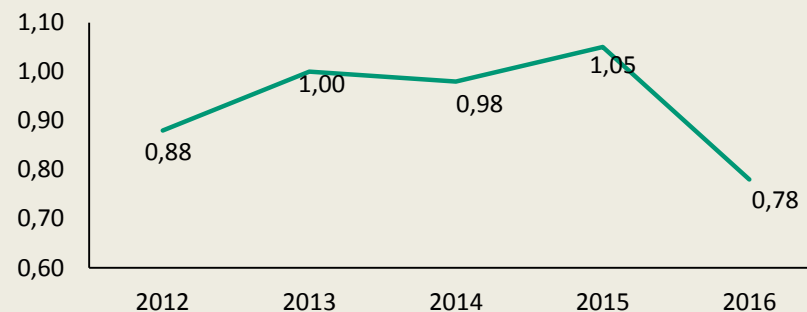
*Inklusive lämnat koncernbidrag 157 mkr

Nyckeltal*

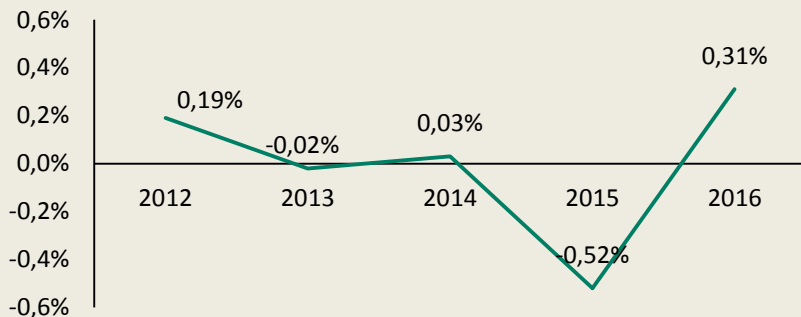
Räntenetto i % av medelvoly (balansomslutning)



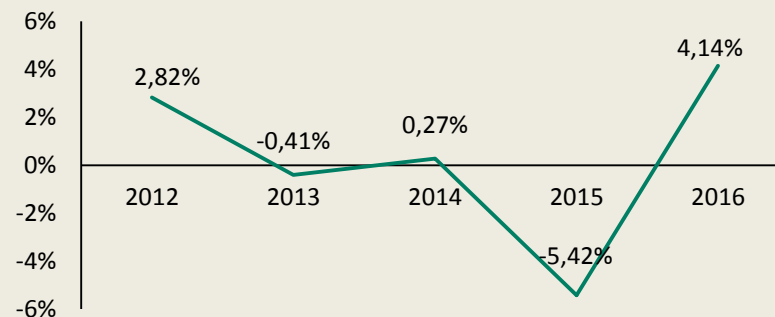
K/I-tal före kreditförluster



Avkastning på totalt kapital¹



Räntabilitet på eget kapital²



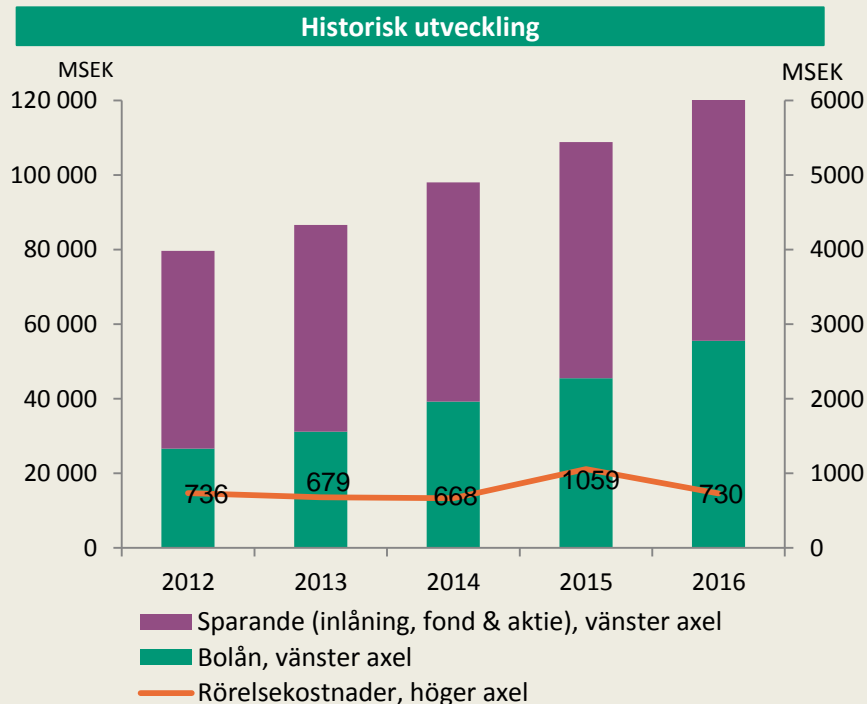
* För ytterligare information och beräkning av alternativa nyckeltal enligt ESMA:s riktlinjer (2015/1415), se www.skandia.se, Om oss, Finansiell Information, Skandias bank

¹ Avkastning på totalt kapital = Rörelseresultat i % av medelvoly

² Rörelseresultat efter faktisk skatt i % av genomsnittligt eget kapital exklusive koncernbidrag

Volymtillväxt kombinerat med en ökad fokus på lönsamhet och god kostnads kontroll

- Volymtillväxten inom bolån och sparande har resulterat i ett ökat räntenetto samt ett ökat provisionsnetto under 2016
- Historiskt har låga bolånevolymer och höga fasta kostnader belastat Skandiabankens resultat, även i tider då marginalerna varit höga
- Skandiabankens kostnader kännetecknas av låga rörliga kostnader samt låga marginalkostnader.
- Volymtillväxten sker genom ökade aktiviteter och attraktiva erbjudanden i kombination med effektiviseringar.
- Besparingar sker dels övergripande inom Skandia men också genom ökade effektiviseringar inom Skandiabanken. Prismodellen för bolån har under 2016 blivit digitaliserad och automatiserad i högre grad än tidigare.

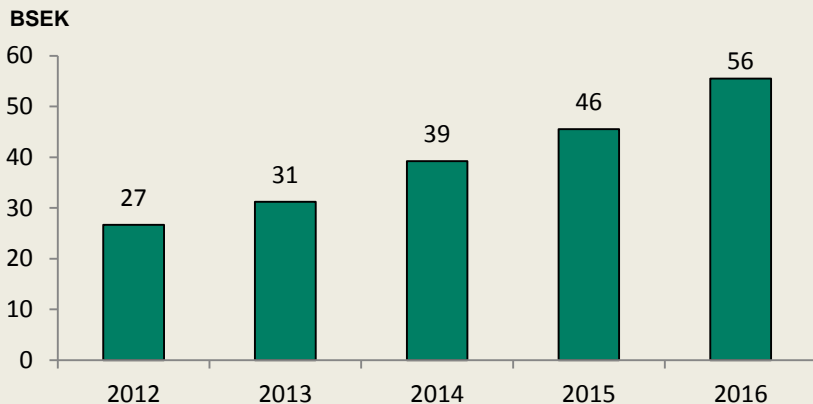


Kreditstrategi och kriterier för bolån

- Krediter till kunder med "sarpotential"
- Objekt som är representativa för sin marknad
- Ej bolån får inte överstiga 20% av total utlåning
- Engagemang över 6MSEK får inte uppgå till mer än 10% av total utlåning
- Max 10% fritidshus
- Bolån: max 85% belåningsgrad
- Jävs krediter, samlimitering (etc)
- $PD < 2,73\%$ (nya modeller)
- Sedvanliga krav på säkerhet (värdering, typkod etc.)
- Ej negativ kalkyl
- Skötsel, UC signaler
- Skuldkvot $\geq 5x$ bruttoinkomst => KALP marginal minst 3000kr (nettoberäkning möjlig för kunder med stort sparandeengagemang i Skandia)

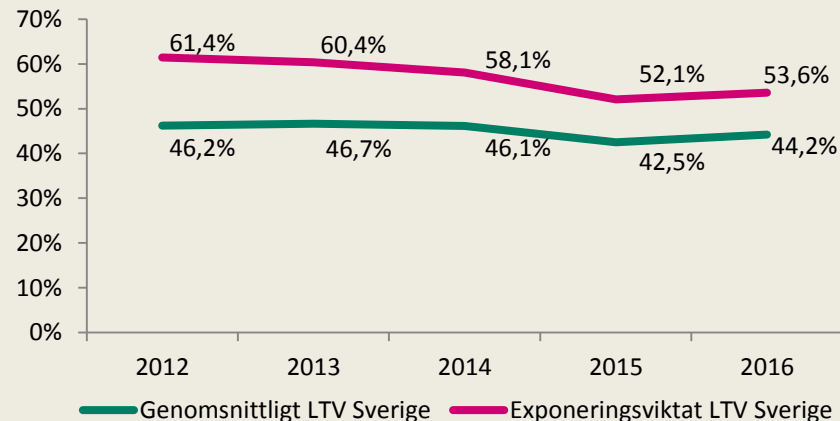
Stark tillväxt i bolånevolymerna

Utveckling bolån



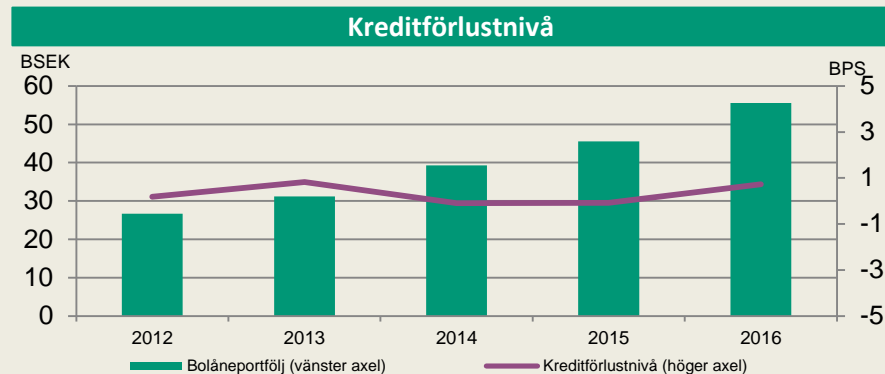
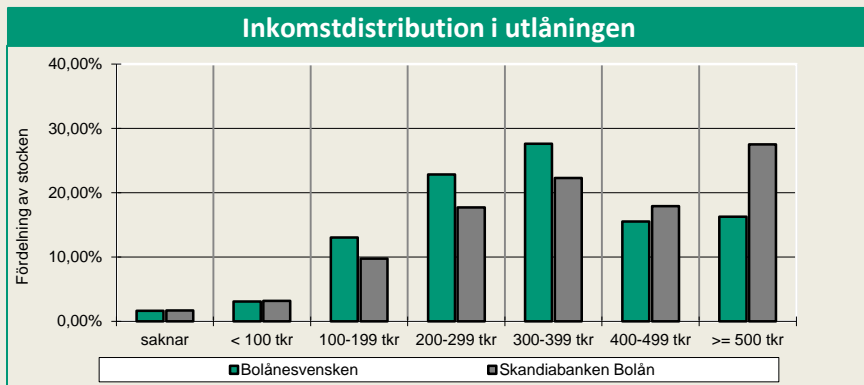
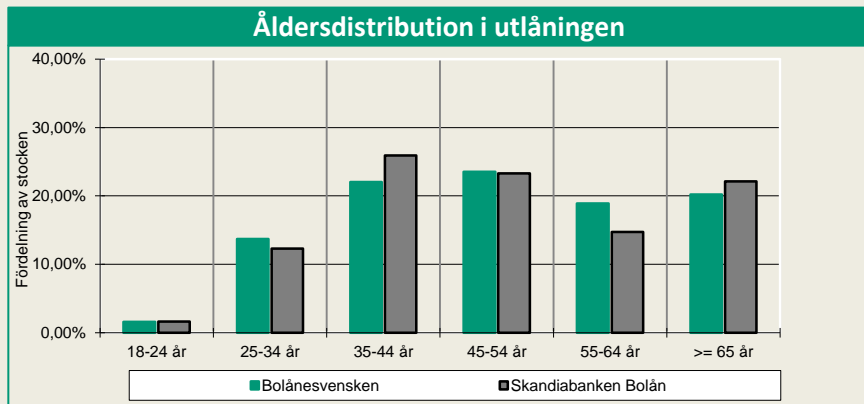
- Stark tillväxt under 2016 till följd av ett transparent och attraktivt bolåneerbjudande. Tillväxten sker med god kreditkvalitet och låga kreditförluster.
- Bolåneportföljen är tydligt koncentrerad till de tre storstadsregionerna i Sverige, med tyngdpunkt i Stor-Stockholm, ca 70%.

Utveckling belåningsgrader



- Skandiabanken har en restriktiv kreditgivning, vilket innebär låga belåningsgrader hos bankens kunder. Banken förväntas därmed kunna hantera eventuella nedgångar i fastighetsvärden.
- Stigande fastighetspriser och en förbättrad värderingsmetod för befintlig bolåneportfölj (lanserades november 2015) har som helhet resulterat i sänkta belåningsgrader.
- Endast bottenlån med maximal belåningsgrad på 85% beviljas. Innan införandet av amorteringskravet gällde krav på amortering för samtliga lån med belåningsgrad över 70%. Skandiabanken erbjuder inte topp lån.

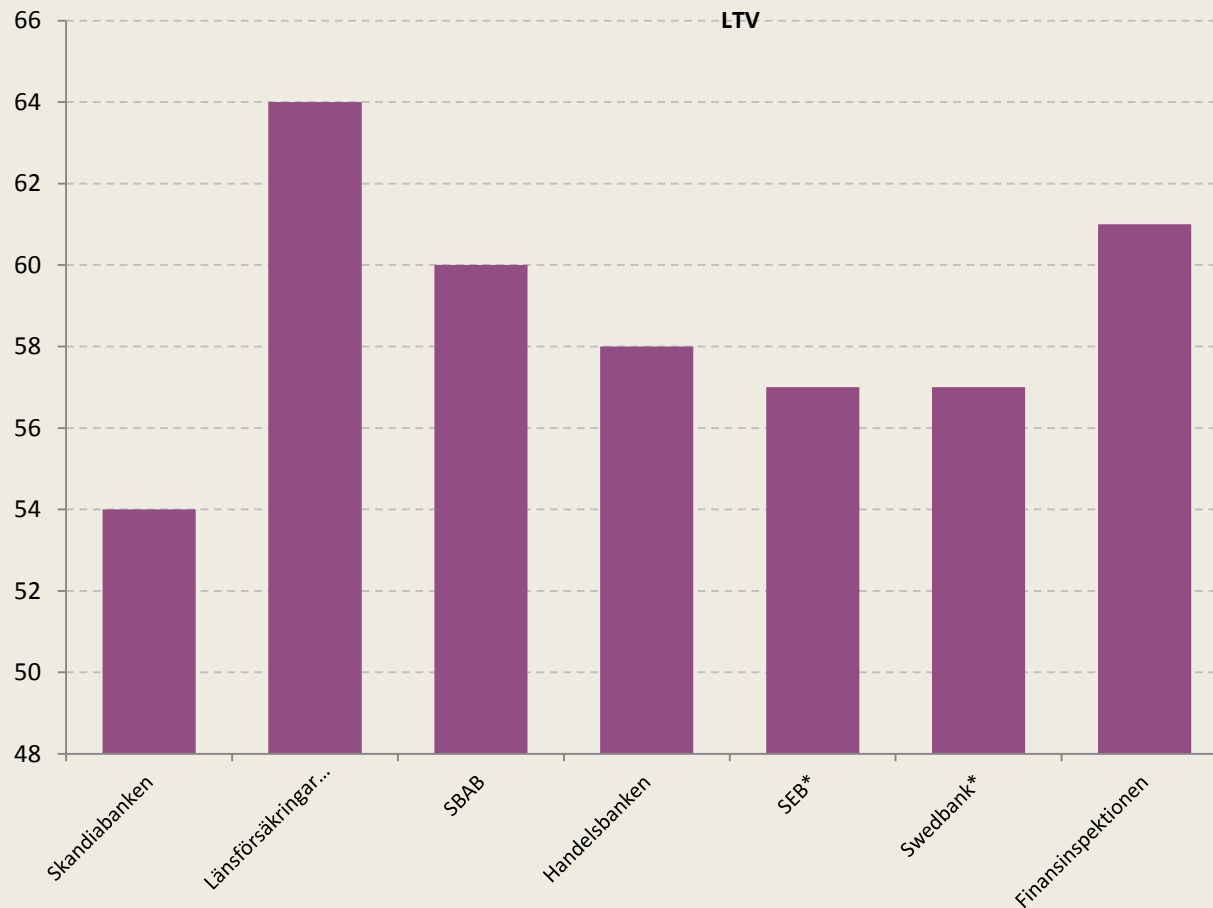
Skandiabankens lånekunder har högre inkomster än genomsnittet av Sveriges kreditaktiva befolkning, kreditförlusterna är fortsatt låga



Kreditförluster i % av utgående balans för utlåning avseende bolån till allmänheten.

- En relativt stor andel av Skandiabankens bolånelånekunder återfinns i de högre inkomstintervallen, där framför allt kunder med inkomster över 500 tkr är överrepresenterade i Skandiabankens bolåneportfölj.
- Kreditförlusterna netto avseende bolån är fortsatt mycket låga under 2015 och uppgick till +0,4 MSEK.

Skandiabanken låg belåningsgrad jämfört konkurrenter (2015 års uppgifter)

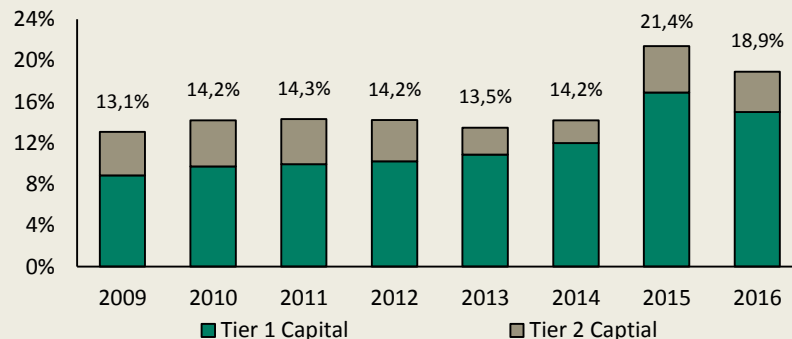


*SEB och Swedbank
genomsnitt, motsvarande
värde för Skandiabanken
44 %

Kapitalrelationer möjliggör framtida tillväxt*

- Kapitalrelationen under 2016 har sjunkit som följd av bolånetillväxten och därmed ökat REA
- Skandiabankens styrelsemål på kapitaltäckning uppgår från och med 2016-10-18 till följande:
 - Kärnprimärkapitalrelation: 11,3%
 - Primärkapitalrelation: 13,2%
 - Total kapitalrelation: 15,7%
- Enligt Finansinspektionens översyns- och utvärderingsprocess, som delgavs Skandiabanken i oktober 2016, ska kärnprimärkapitalrelationen uppgå till minst 10,2 procent.

Total kapitalrelation – Skandiabanken

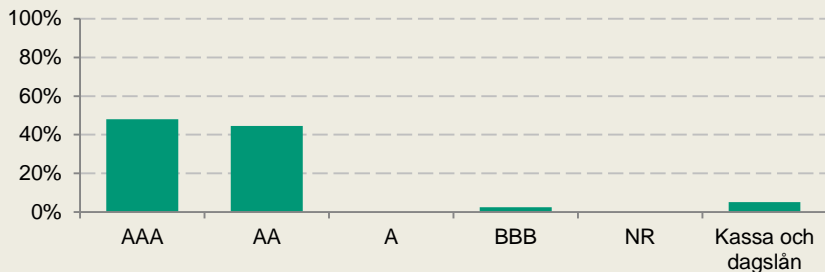


Mdr SEK	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Kapitalbas	3,7	3,8	4,0	4,3	4,8	5,9	4,3	4,3
Riskvägda exponeringar	28,5	26,8	27,6	30,4	35,7	41,7	20,0	22,9

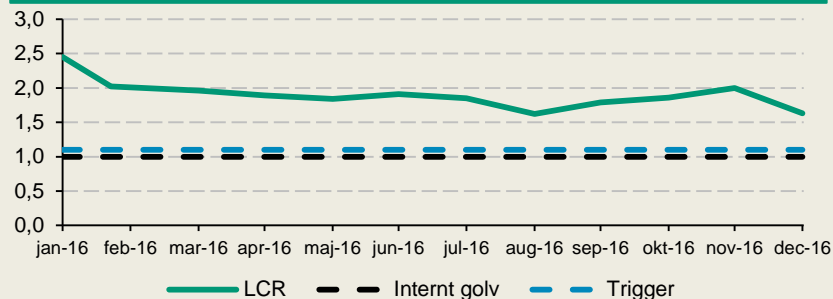
*Jämförelsetalen för 2009-2012 är inklusive den norska verksamheten

Likviditetsreserv & övrig likviditet

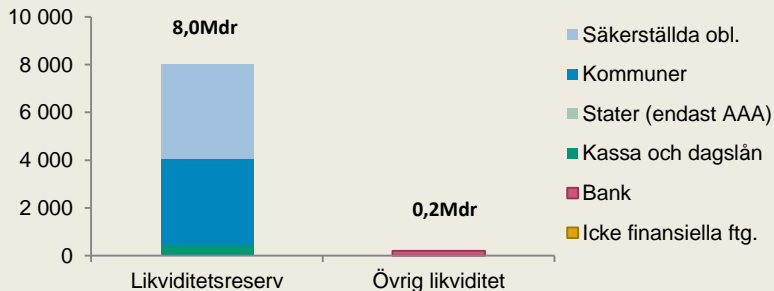
Ratingfördelning total likviditet (december 2016)



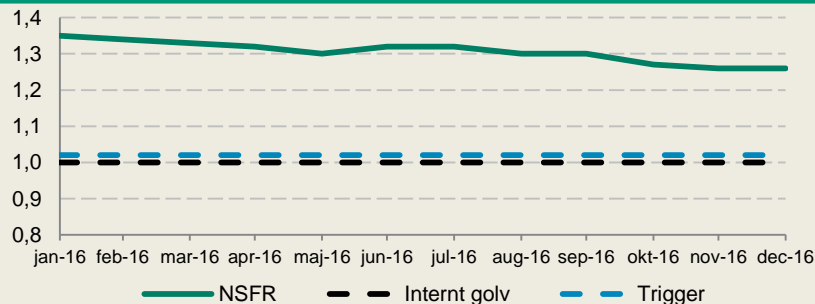
LCR (FFFS 2012:6)



Likviditetsreserv* & övrig likviditet (december 2016)



NSFR (Basel III-definition)



* Likviditetsreserven redovisas enligt Finansinspektions föreskrift (2010:7) och utgörs av belåningsbara tillgångar som ej är ianspråktagna som säkerheter. I tillägg till likviditetsreserven har Skandiabanken per 2016-12-31 ytterligare 0,2Mdr övrig likviditet bestående av värdepapper som ej är pantsättningsbara i centralbank.

Finansieringsstrategi

Struktur

- Preferens för ränterörlig finansiering men kommer emittera både fixed och FRNs beroende på marknadsläge och efterfrågan
- Ett antal utestående säkerställda obligationer med min. volym om 2,5 miljarder på löptider upp till 7 år. Dessa volymer upptas i samband med emission eller inom en kortare tidsperiod därefter

Targets och löptider

- Kontinuerlig publicering av targets på relevanta löptider och under båda programmen
- Kommer indikera vart de största intressen föreligger och följa marknadsläge
- Den huvudsakliga finansieringen ligger på löptider mellan 2 – 5 år för säkerställda och 2 – 4 år för MTN. Men emissioner kan göras upp till 10 år för säkerställda och upp till 5 år i MTN beroende på behov, marknadsläge och efterfrågan

Återköpsstrategi

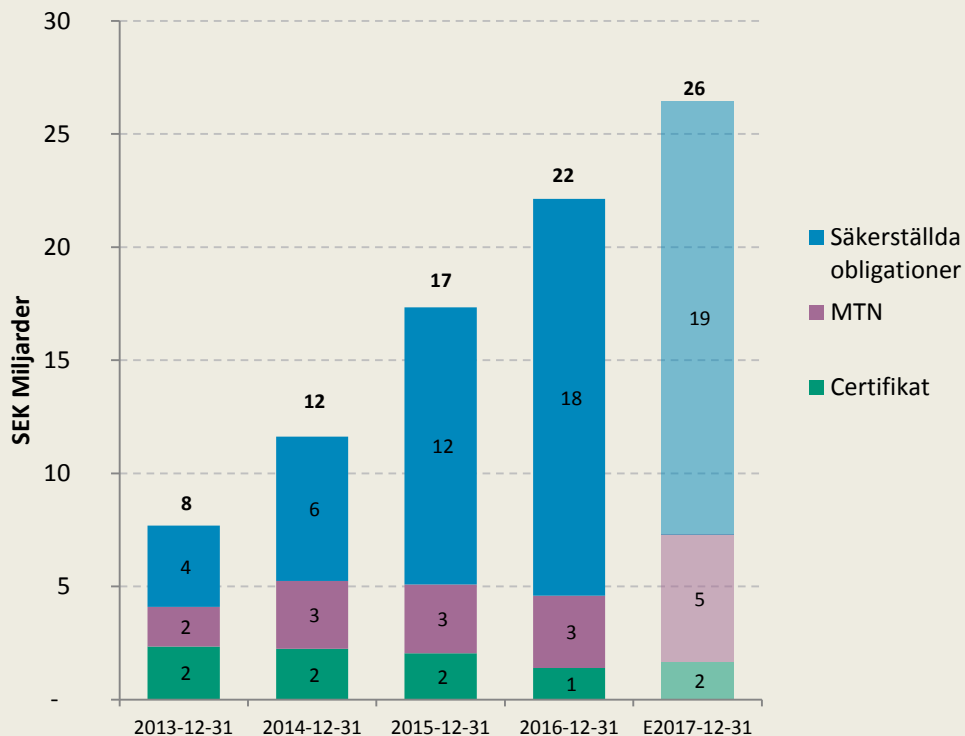
- Aktiv återköpsstrategi i framförallt större obligationsförfall och ofta i samband med nyemission
- Drivet av Skandiabankens aptit för refinansieringsrisk

Diversifiering

- I dagsläget emitterar Skandiabanken endast i SEK men utvärderar kontinuerligt alternativ

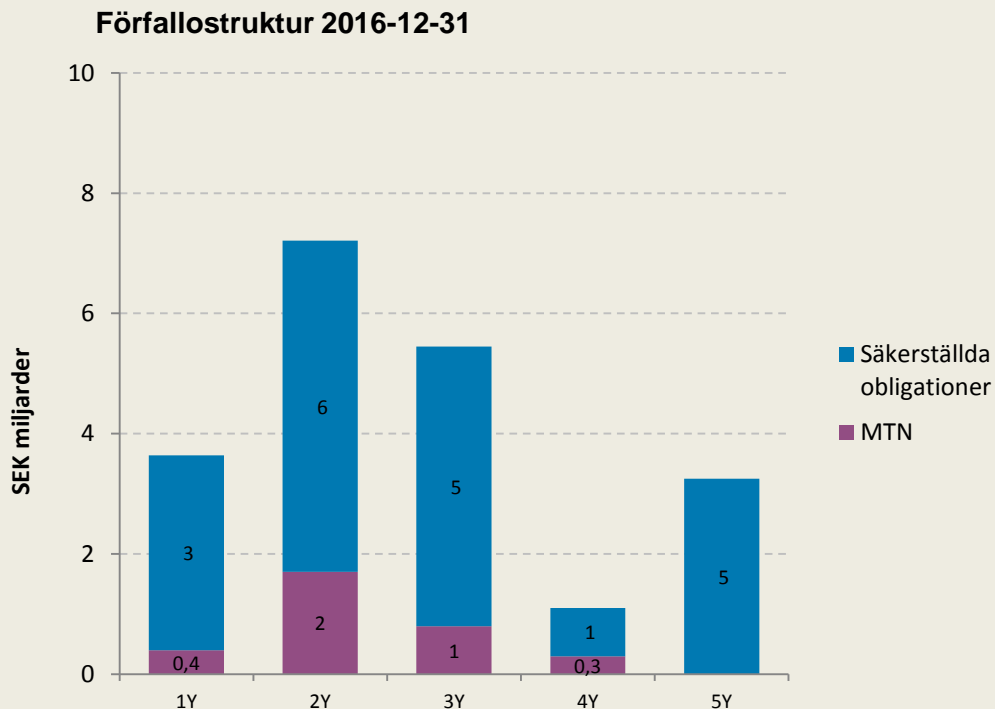
Kapitalmarknadsfinansiering är en viktig finansieringskälla

Utestående emissioner 2013 – 2016, estimat 2017



- Utestående kapitalmarknadsfinansiering var per den sista december 2016, 22,1 miljarder vilket är 4,8 miljarder mer än per sista december 2015
- Under 2017 finns ytterligare behov av att öka Skandiabankens kapitalmarknadsfinansiering och förväntas uppgå till knappt 38% (34% december 2016) av total balansomslutning
- Tillväxten i säkerställda obligationer kommer stå tillbaka något till förmån för senior skuld. Men inklusive förfall kommer bruttobehovet upp i linje med tidigare års totalbehov.
- Andelen senior skuld förväntas att öka för att ytterligare diversifiera finansieringen, främja befintliga investerare och stödja Skandiabankens rating. Portföljens utveckling på sikt avhängig utveckling när det gäller MREL

Förfallostruktur och duration



- Skandiabanken strävar efter en jämn fördelning av förfall i skuldboken och en duration som är väl balanserad relativt den totala finansieringen
- Vid årsskiftet 2016 uppgick den genomsnittliga durationen till 2,25 år (2,1 år inklusive certifikat)
- Durationen förväntas förlängas under 2017 i takt med ny finansiering och refinansiering av förfall

Kommande transaktion

- En transaktion kommer att lanseras inom kort, beroende på marknadsförutsättningar
- Skandiabanken har den 21 februari 2017 aviserat den förestående transaktionen och för det ändamålet mandaterat Nordea, SEB och Swedbank som Joint Lead Managers

Moody's Rating (LT Issuer / Bond)	A2 (neg) / Aaa (expected)
Struktur	Covered
Löptid	5y
Börsnotering	Nasdaq Stockholm

Säkerhetsmassa 2016-12-31 Övergripande data

Tillgångar	M SEK	%
Lån	22 708	100%
Fyllnadssäkerheter	0	0%
Övrigt	0	0%
Summa	22 708	100%

Regionfördelning	M SEK	%
Storstockholm	15 973	70%
Storgöteborg	1 999	9%
Storlalmö	1 096	5%
Södra Sverige	797	4%
Västra Sverige	390	2%
Norra Sverige	703	3%
Östra Sverige	1 750	8%
Utanför Sverige	0	0%
Total	22 708	100%

Försenade betalningar	1-30 d	31-60 d	>60 d	Summa
Belopp, MSEK	22	0	0	22
%	0,10%	0,00%	0,00%	0,10%

Låneålder (Seasoning)	0-12 M	12-24 M	24-36 M	36-60 M	>60 M	Summa
Belopp, MSEK	5 839	4 656	3 970	3 038	5 204	22 708
%	18%	32%	13%	12%	25%	100%

Övergripande	
Antal lån	14 579
Antal kunder	13 770
Antal fastigheter	14 095
Snittbelopp per lån, SEK	1 557 560

Fastighetstyp	M SEK	%
Villa & Fritidshus	13 010	57%
Bostadsrättslägenheter	9 697	43%
Summa	22 708	100%

Amorteringsprofil	M SEK	%
Amorterar	6 152	25%
Amorteringsfritt	16 556	75%
Summa	22 708	100%

Räntebindning	M SEK	%
Rörligt	22 708	100%
Bundet	0	0%
Summa	22 708	100%

Viktiga förbehåll

Denna presentation med tillhörande bilagor (dessa benämns här efter tillsammans som "Presentationen") har utarbetats och upprättats av Skandiabanken Aktiebolag (publ), 516401-9738, ("Bolaget"). Presentationen utgör inte och är inte en del av något erbjudande om att köpa eller sälja värdepapper utgivna av Bolaget och har utarbetats endast i informationssyfte. Presentationen är inte avsedd att ersätta prospekt upprättat och offentliggjort av Bolaget som grund för investeringsbeslut.

Presentationen kan innehålla viss information som inhämtats från tredje part och någon självständig validering av sådan information har inte företagits. Presentationen kan även innehålla vissa framåtblickande uttalanden relaterade till verksamheten och resultatet för Bolaget. Varje framåtblickande uttalande som ingår i Presentationen är uteslutande yttranden som är föremål för risk, osäkerhet och andra faktorer som kan leda till att de faktiska händelserna avviker betydligt från den förväntade utvecklingen.

Presentationen är inte avsedd att utgöra och ska inte heller ersätta eller tolkas som juridisk, skattemässig, redovisningsmässig eller investeringsrelaterad rådgivning eller uppmaning. Varje mottagare bör konsultera sina egna juridiska, affärsmässiga, investeringsmässiga eller skattemässiga rådgivare beträffande sådan rådgivning.

Presentationen har inte genomgått av eller registrerats hos/på någon offentlig myndighet, börs eller reglerad marknad. Distribution av Presentationen samt även anbud, teckning, köp eller försäljning av värdepapper emitterade av Bolaget kan, under vissa jurisdiktioner, vara underkastade begränsningar i lag. Personer som får tillgång till Presentationen är förpliktade att bekanta sig med och att följa alla lagar och föreskrifter som gäller under varje jurisdiktion som en sådan person investerar under eller Presentationen träffas av, och en sådan person måste också inhämta och erhålla samtliga relevanta samtycken, godkännanden och tillåtelser som krävs enligt lagar och föreskrifter under dessa jurisdiktioner.

Genom att delta eller motta Presentationen erkänner mottagaren att denne är ensam ansvarig för sin egen värdering av marknaden och marknadspositionen för Bolaget och det relevanta värdepappret och att mottagaren av Presentationen genomför sin egen analys och ensam ansvarar för att bilda sig en egen uppfattning av den potentiella framtida utvecklingen av eventuella relevanta investeringar.

Bolaget åtar sig ingen förpliktelse och lämnar ingen garanti om korrektheten eller fullständigheten av uppgiven information (oberoende av om sådan information är skriftlig eller muntlig och oberoende av om informationen ingår i Presentationen) och varken Bolaget eller någon av dess rådgivare, och heller inte Bolagets moderbolag eller något annat bolag med anknytning till detta bolag, ledningen eller anställda påtar sig något ansvar av någon art relaterat till fel, utelämnanden eller oriktigheter i Presentationen eller i övrigt baserat direkt eller indirekt på användande av Presentationen eller information som tagits in här.

Presentationen innefattar information och förhållanden gällande vid den tidpunkt som anges på Presentationens framsida. Varken utgivande av Presentationen eller vidare diskussioner från Bolagets sida med någon mottagare ska under någon som helst omständighet medföra att Bolaget åtar sig förpliktelser att löpande uppdatera eller korrigerar informationen i Presentationen eller att det ska anses som en indikation på att det inte förekommit ändringar i Bolagets förhållanden sedan den tidpunkt som anges på Presentationens framsida.

Kontaktuppgifter

Lennart Erlandson, CFO

lennart.erlandson@skandia.se

+46 8-788 20 56

Ouïsem Samoud, Head of Treasury & Investor Relations

ouïsem.samoud@skandia.se

+46 8-788 39 23

Tänk längre

skandia: