

Kommuninvest i centrum när
kommunerna satsar framåt. Sid 8

Derivat för räntor och
valutor omvärderas. Sid 10

Release

EN TIDNING FRÅN RBS NORDIC REGION • NR 1 • MARS 2015



Bank på uppgång

Nygamla OP Financial Group stöps
om för att bli konkurrenskraftigare.

Norden starkt i nya RBS

Slutet av februari presenterade RBS sitt bokslut och sin uppdaterade strategi. Utvecklingen är till stor del positiv. Samtidigt lägger banken fast hur verksamheten ska bli ännu starkare på sikt.

Framöver ligger fokus allt tydligare på hemmamarknaden i Storbritannien samt på Västeuropa. Detta kompletteras av närvaro i internationella noder i Asien och USA.

RBS koncentreras till Storbritannien, Nederländerna, Frankrike, Tyskland, Italien, Spanien, Sverige, Norge, Danmark och Finland. Kontor finns också i New York, Singapore och Tokyo. Från 25 länder träder RBS tillbaka.

Hela fyra av tretton länder inom nya RBS ligger alltså här i Norden. Det är en avspiegling av regionens starka ekonomi och i övrigt stabila förhållanden. Vår framträdande ställning beror också på att RBS kunder i Norden håller mycket hög kvalitet. De internationella storföretagen här är framgångsrika och attraktiva affärspartners. En bank kan aldrig vara bättre än sina kunder.

RBS nya strategi omfattar även förändringar av produktutbudet. Finansiering och riskhantering står i centrum. Cash management-tjänster utanför Västeuropa avvecklas stegvis, vilket delvis påverkar våra nordiska kunder. Vi kommer dock att fullgöra våra åtaganden och underlätta övergången till nya lösningar utan brådska. Betalningstjänster inom Västeuropa ska erbjudas via en plattform i Storbritannien.

Relationerna mellan näringslivet i Norden och Storbritannien är sedan länge omfattande och starka. Förnyelsen av RBS, med ökat fokus på närmarknaden, ger inte minst möjligheter att ytterligare närma dessa marknader till varandra.



Reinhold Geijer
Head of RBS Nordic Region

Release

En tidning från RBS Nordic Region till kunder, partner och medarbetare.

Adress Box 5324
(Strandvägen 1),
102 47 Stockholm

Tidningen kan beställas på
rbs.nordic@rbs.com
Tel +46 8 506 197 00

Ansvarig utgivare
Anna Fall

Omslagsfoto
Katri Lehtola

Redaktör Anneli Kamlin
Layout Säflund Designers

Produktion Kung & Partners
Tryck Åtta.45, Solna



Rekordnotering för TVO:s upplåning.

FOTO: HANNU HUOVILA/TVO

Finska TVO ser långsiktigt

DET FINSKA kärnkraftföretaget Teollisuute Voima Oyj, TVO, gav i februari ut en tioårig icke-säkerställd obligation på 500 miljoner euro.

Räntan var 2,125 procent, vilket är den lägsta någonsin för TVO och dessutom för något annat energibolag i den valutan. Även löptiden innebär en rekordnotering för TVO, eftersom den är längre än samtliga tidigare obligationer i euro som bolaget har givit ut.

Beslutet om emissionen fattades i spåren av Europeiska Centralbankens offentlig-

görande i slutet av januari om att börja köpa statspapper för 60 miljarder euro i månaden.

TVO är ett onoterat kraftbolag som producerar energi för sina ägare. Bland ägarna märks bland annat PVO, Fortum, Stora Enso, UPM-Kymmene och Kemira.

Den årliga produktionen är mer än 14 terrawattimmar, vilket är 17 procent av Finlands totala energiproduktion. År 2013 omsatte TVO 366 miljoner euro.

RBS var joint bookrunner i transaktionen.

Nordisk Renting nysatsar



Riksantikvarieämbetet i Visby är en av Nordisk Rentings fastigheter.

FOTO: HAKAN LINDGREN

NORDISK RENTING förstärker organisationen inom affärsutveckling, uthyrning och transaktioner med sex nya medarbetare.

- Nyrekryteringarna är ett led i Nordisk Rentings strategi att stärka närvaron ytterligare i såväl Sverige som Finland.

Det ska ske både genom fördjupade befintliga kundrelationer samt genom att vi öppnar upp för nya kunder och projekt, säger Ian Harcourt, ansvarig för produktområdet Nordisk Renting inom Royal Bank of Scotland i Norden.

Fyller hus med skapande. Mats Williams på Karlstad Innovation Park och Marianne Andersson i Karlstad kommun står bakom satsningen i en speciell fastighet.

Innovativt

TEXT KATARINA AVERÅS FOTO JOHAN EKLUND

Visionen är ett hus som myllrar av aktivitet, kreativitet och idérikedom. Det självklara stället för människor som tror på kraften av att jobba tillsammans. Karlstad Innovation Park har inte funnits ens ett år, men har redan planer på att växa vidare till ytterligare en våning i huset.



Fastigheten ligger granne med universitetet och rymmer även Stora Enso.



Ljusa idéer hör till vardagen i innovationsparken.

RUMMET MÖBLERAS OM in i det sista och lunchsaladerna står redo. Patrik Bångeri, innovationsrådgivare på Karlstads universitet, ska snart hälsa 19 deltagare välkomna till eftermiddagens värdeskapandeforum. Arrangör är Inova, som fungerar som växthus för nya affärsidéer och har sin verksamhet i Karlstad Innovation Park. Deltagarna kommer från olika företag – finansierare och investerare, potentiella kunder och användare.

– Syftet är att få berätta om varför en idé och nya upptäckter är värdefulla, och sedan få konstruktiv feedback tillbaka. De egna tanke- och mönstren utmanas, säger han.

Mats Williams, utvecklingskonsult och VD för Karlstad Innovation Park, förklarar.

– Det här är ett aktivitetsrum som kan användas på det sätt som passar bäst för dagen. Det är otroligt flexibelt. Nästa gång kanske det behövs för en workshop, en presentation eller något annat.

KARLSTAD INNOVATION PARK ligger i en fastighet som ägs av Nordisk Renting och även rymmer Stora Enso. Närmsta granne är Karlstads universitet med 16 000 studenter och 800 medarbetare inom forskning och utbildning.

Innovationsparken har 2 400 kvadratmeter lokalyta, fördelad på arbetsplatser i landskap, ett så kallat coffice, en tyst office lounge, enskilda arbetsrum, kreativa labb samt massor av mötesrum av olika karaktär och storlek.

Ungefär 70 personer jobbar här, knutna till en mängd verksamheter. Dit hör Landstinget i Värmlands Experio Lab, innovationsslussen Vivan, studenternas Drivhuset för entreprenörer, Almis innovationsrådgivare och klusterorganisationerna Paper Province och The Packaging Arena.

Initiativtagare till innovationsparken var Karlstads kommun. En workshop hösten 2012 med representanter från näringslivet, kommuner, landstinget, regionförbundet, universitetet

Karlstad Innovation Park

Ekonomisk förening som kännetecknas av samverkan, samarbete och smartare arbetsätt. Verksamma aktörer i huset väljer mellan olika hyreslösningar, från ospecificerad kontorsplats till traditionellt rum. All service ingår, liksom olika aktiviteter som gynnar utveckling.

Karlstads universitet präglar hela stadsdelen. Därför finns ett naturligt samspel mellan allt det som sker i Karlstad Innovation Park och flera unika forskningsmiljöer.

Utvecklingen av innovationsparken sker i samarbete med Karlstads kommun, Region Värmland och Landstinget i Värmland som också är medfinansierare. Fastighetsägare är Nordisk Renting, dotterbolag till RBS.

och branschorganisationer blev startskottet. Drygt ett år senare bildades en ekonomisk förening och Karlstad Innovation Park kunde invigas och fyllas av liv i maj 2014.

– Det här är rätt miljö för alla som vill vara med och främja innovationskraft och företagande, säger Marianne Andersson, näringslivsstrateg hos kommunen. Idén med vår innovationspark var inte att skapa ytterligare en aktör, utan att bli en mötesplats för andra.

” Det här är rätt miljö för alla som vill vara med och främja innovationskraft.

– Närheten till universitetet och de unika forskarmiljöer som finns där, var avgörande för att vi bestämde oss för att det här huset är rätt för oss. Karlstad centrum finns bara nio minuter bort.

EN DIGITAL KARTA vid entrén ger överblick. Den är lätt att uppdatera när någon verksamhet går vidare och en ny flyttar in.

– Här är vårt coffice, säger Mats Williams och visar vidare in i den del av våningen som är både kafé och kontor.

Förutom att det här är en samlingsplats när lunchlådorna ska fram, så är Karlstad Innovation Parks coffice också en möjlig arbetsplats för den som inte har behov av eller vill etablera sig på ett vanligt kontor. Hit köper man ett årskort, och då ingår både kaffet och wifi.

LÅNGS VÄGGARNA i korridoren finns små bord där det är fritt fram att visa upp prototyper, ritningar, idébeskrivningar eller produkter och tjänster som redan är på väg ut på marknaden.

– Vi ställde upp dem här med uppmaningen ”Plats för innovation”, berättar Mats Williams. Nu börjar det fyllas på här och där. Det är roligt! ×

Nytt intresse för värdepapperisering

TEXT ANNELI KAMLIN

Värdepapperisering är på väg tillbaka. Banker som arbetar aktivt med sin balansräkning börjar använda Asset-Backed Securities, ABS, i större utsträckning och investerarnas intresse ökar.

VÄRDEPAPPERISERING INNEBÄR att en bank finansierar sig genom att ge ut obligationer som är kopplade till någon form av säkerhet, till exempel bostadslån.

Vid bankens utlåning uppstår en skuld hos kunden. Ur bankens perspektiv är detta en tillgång i balansräkningen. Den typ av instrument som på detta sätt skapas och säljs av bankerna på finansmarknaden kallas tillgångssäkrade värdepapper, Asset-Backed Securities (ABS), och består alltså av flera skulder som slagits ihop och säljs vidare i paket.

UNDER FINANSKRISEN FICK värdepapperisering dåligt rykte. I USA var startskottet för krisen sammanbrottet för obligationspaketet med osäkra bostadslån som säkerhet.

” Stödjer ekonomin som helhet.

– Då var de underliggande säkerheterna för dåliga. Nu ökar insikten om att det inte var själva grundstrukturen på värdepappren i sig som var problemet, säger Markus Reule, Managing Director och expert på Asset-Backed Finance vid RBS i London.

Harmen van den Hondel, som leder RBS nordeuropeiska ABS-verksamhet, lägger till:

– Till skillnad från i USA har europeiska ABS-upplägg fungerat väl under finanskrisen.

Flera faktorer bidrar till återkomsten av Asset-Backed Finance, menar RBS. Efterfrågan från bankerna förväntas

öka, eftersom värdepapperiseringen är en väg till starkare finansiella nyckeltal, en central fråga när det ställs allt tuffare krav på kapitaltäckning.

– Värdepapperisering frigör kapacitet i bankernas balansräkningar, eftersom det möjliggör ny kreditgivning till både privatpersoner och företag. I förlängningen stödjer det ekonomin som helhet, säger Markus Reule.

FÖR ATT BANKERNA ska få avsättning för sina obligationer krävs dock en efterfrågan på de finansiella marknaderna.

– Det finns intresserade köpare både i befintliga och nya investerarkretsar. Förekomsten av investerare som söker en attraktiv kombination av risk och avkastning samt vill diversifiera sina satsningar i den nuvarande lågräntemarknaden skapar bra mark-

nadsförutsättningar för ABS-emittenter, säger Markus Reule.

De senaste åren har strukturen för ABS-affärer utvecklats.

– Transparensen är hög. Det är betydligt lättare att se vilka de bakomliggande säkerheterna är, till och med varje enskilt lån, säger Harmen van den Hondel.

SIGNALER FINNS OCKSÅ om förändringar i regelverket för ABS-produkterna.

– Europeiska Centralbanken och EU:s Baselkommitté låter alltmer positiva. Arbete pågår också för att skapa nya sätt att garantera emissioner, säger Harmen van den Hondel. ×

Ser uppåt och framåt

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO KATRI LEHTOLA

Finlands största bank har fått nytt namn, ny form och nya ägare. Under namnet OP Financial Group skapas nu en konkurrenskraftig och kundägd finansgrupp för banktjänster, försäkringar och kapitalförvaltning.

VAR TREDJE UTLÄNAD euro i Finland kommer från en finansiell institution som som har ett nytt varumärke samtidigt som den har funnits i 120 år. Det handlar om OP Financial Group, ett namn som bara funnits sedan årsskiftet och en organisation som fick sin nuvarande form under 2014.

– Sedan den 1 januari i år har vi använt namnet OP på alla delar av gruppen. Det korta, koncisa namnet speglar vår nystart, med en mycket enklare och tydligare verksamhet, säger Elina Ronkanen-Minogue, Head of ALM and Group Treasury.

” Företagskunderna växer i betydelse och vi blir allt starkare i det segmentet.

I GRUNDEN FÖR OP Financial Group finns de gamla andelsbankerna, Osuuspankki på finska, och försäkringsbolaget Pohjola. Gruppen har dock länge varit en komplex blandning av olika enheter med egna namn. Svår både att överblicka och att driva effektivt.

– För att bli mer konkurrenskraftiga ändrar vi hela strukturen i organisationen. Drivkraften är i första hand att bli mer kundorienterade, men också att förbättra konkurrenskraften inom den



– Investeringarna ser positivt på våra förändringar, säger Elina Ronkanen-Minogue, Senior Vice President, Head of ALM and Group Treasury.

nuvarande, hårdare reglerade finansbranschen, säger Elina Ronkanen-Minogue.

DET HANDLAR OM att strömlinjeforma verksamheten, öka företagets förståelse för kunderna och involvera kunderna mer, inte minst i utvecklingen av nya produkter och tjänster.

Den nya strukturen inom OP Financial Group utgår från tre olika segment: Bankrörelse, Skadeförsäkring och Kapitalförvaltning (inklusive Livförsäkring). Uppdelningen speglar både hur verksamheten ser ut och vilken potential marknaden erbjuder.

– Vi kommer att satsa på korsförsäljning mellan segmenten. Där finns stora möjligheter till tillväxt. Vi har till exempel två miljoner bankkunder som inte har sina skadeförsäkringar hos oss.

BANKEN ÄR AV tradition väl spridd över Finland. Med ett nät av över 450 kontor är OP en lokal bank, där man fortfarande kan gå in och prata med bankens medarbetare. Denna lokala närvaro underlättar korsförsäljning av olika produkter till samma kunder. Banknätet kommer bland annat att användas mer för att erbjuda försäkringslösningar till bankkunder.

OP Financial Group är starkt inriktat på privatmarknaden.

– Men företagskunderna växer i betydelse och vi blir allt starkare i det segmentet. Utöver samarbetet med storföretag vänder vi oss i allt större utsträckning mot medelstora företag, som vi når via kontorsnätet, säger Elina Ronkanen-Minogue.

I PLANERNA FÖR gruppen ingår också en satsning på huvudstadsområdet samt på att utveckla mobila tjänster. Även

” Vi kommer att satsa på korsförsäljning mellan segmenten.

i de interna processerna ska de digitala lösningarna bli fler.

En stor förändring gäller ägandet. Tidigare bestod gruppen av två huvuddelar, börsnoterade Pohjola Bank plc samt kundägda banker. Under 2014 köptes dock det börsnoterade bolaget ut från Helsingforsbörsen.

– Nu är vi helt och hållet kundägda, säger Elina Ronkanen-Minogue.

– Det bidrar också till tydligheten. Den tidigare strukturen var svår att överblicka för alla, från kunder till investerare. Som kundägda behåller vi också hela överskottet av verksam-

heten inom gruppen och kan använda det för att utveckla verksamheten ytterligare. Förväntningarna på att lämna utdelning till externa aktieägare har försvunnit.

OP FINANCIAL GROUP har alltså lämnat aktiemarknaden bakom sig, men är i högsta grad aktivt på penningmarknaden, för sin egen upplåning.

– Vi har förstas diskuterat förändringarna med skuldinvesteringarna, bland annat vid våra roadshows och andra möten. Det har tagits emot positivt och med förståelse för den strategiska väg vi har

valt att gå. Marknaden har också fokuserat på våra finansiella nyckeltal, som är starka, säger Elina Ronkanen-Minogue.

OMBILDNINGEN AV FINANSGRUPPEN har skapat en stabilare kapitalbas. Inom gruppen råder solidariskt ansvar för skulder, joint liability.

– Vi är till stor del självfinansierande. Inlåningen från kunderna står för lite mindre än 70 procent av vårt finansieringsbehov, säger Elina Ronkanen-Minogue.

– Vi ger också regelbundet ut obligationslån. Mestadels i euro, men vi har också genomfört emissioner i schweiziska franc och japanska yen, kombinerat med swappar till euro, för att diversifiera vår finansieringsstruktur. Aktiviteten har varit högre 2014 än tidigare, eftersom utträdet från börsen krävde finansiering.

I SAMARBETE MED RBS gav OP Gruppens emittent OP-Bostadslånebanken Apb ut en säkerställd obligation på 1 miljard euro i höstas och en annan emittent, Pohjola Bank Apb en senior, icke säkerställd obligation på 750 miljoner euro tidigare under 2014.

– Vi uppskattar samarbetet med RBS, som arbetar proaktivt och professionellt för att stötta oss, säger Elina Ronkanen-Minogue. X

Ett samlande varumärke



Namnet OP Financial Group omfattar all verksamhet inom gruppen. Tidigare namn kan dock

fortfarande förekomma i rent juridiska sammanhang.

OP Financial Group omfattar tre affärssegment, som omfattar följande dotterbolag:

Skadeförsäkring:

Pohjola Insurance Ltd med dotterbolag.

Bankrörelse:

Pohjola Bank Plc, Helsinki OP Bank Plc), OP Mortgage Bank, OP Card Company Plc.

Kapitalförvaltning:

Pohjola Asset Management Ltd, OP Life Assurance Company Ltd, OP Fund Management Company Ltd.

Dessutom omfattar gruppen OP Services Ltd, som ansvarar för gruppens stödfunktioner, samt produkt- och tjänsteutveckling.

Byggboom i kommunerna

TEXT ANNE MARGRETHE MANNERFELT FOTO KICKI NILSSON

2015 är ett investeringsintensivt år för Sveriges kommuner, vilket ställer krav på smidig finansiering. Kommuninvests arbete med att hjälpa kommunerna att utnyttja stordriftsfördelarna på den internationella finansmarknaden är viktigare än någonsin.



Investeringsvolymen når 130 miljarder kronor i år, enligt Mattias Bokenblom.

KOMMUNINVESTS AFFÄRSIDÉ är enkel, tydlig och densamma sedan starten 1986. Genom att samarbeta får Sveriges kommuner och landsting en starkare position i förhållande till kreditgivarna. Och det behövs i dessa dagar, då kommunerna har större finansieringsbehov än på länge.

Mattias Bokenblom, forskningsansvarig på Kommuninvest, berättar att kommunerna just nu är inne i en investeringsintensiv period.

- DET ÄR TILL stor del ett resultat av kraftig befolkningstillväxt. För närvarande ökar Sveriges befolkning med en procent per år, vilket är högt ur ett europeiskt perspektiv. De största investeringsbehoven finns inom kommunal service såsom förskolor och skolor, bostads- och energiförsörjning. På grund av den åldrande befolkningen behöver kommunerna också se till att bygga ut delar av sin äldreomsorg.

Dessa bostäder och fastigheter behöver nu rustas upp eller ersättas av nya.

BEHOVEN AV INVESTERINGAR inom till exempel miljonprogramsområdena och vatten- och avloppsledning bedöms uppgå till hundratals miljarder kronor. I Kommuninvests kommande vårrapport om kommunsektorns investeringar gör man prognosen att sektorns investeringar kommer att växa med 6 procent per år under 2014 och 2015.

– Det betyder att vi skulle nå en volym på 130 miljarder kronor i år. Det kommer troligen att ske en ökning även efter det, men kanske i något långsammare takt än under 2014 och 2015, säger Mattias Bokenblom.

FÖR ATT SE till att ge kommunerna den finansiering de behöver diversifierar Kommuninvest sin upplåning vad gäller marknader, valutor och investerare. Ungefär hälften av finansieringen till

Kommuninvest fakta

Kommuninvest ägs av 280 svenska kommuner och landsting för att stödja deras finansförvaltning genom stabil och kostnadseffektiv finansiering, kompetensutveckling och samverkan. Kommuninvest är med cirka 220 miljarder kronor i utlåning den största långgivaren till svenska kommuner och landsting.

” Investerare världen över köper våra obligationer.

EN ANNAN VIKTIG anledning till att kommunerna just nu behöver investera är att många av de investeringar som gjordes 1965 till 1975 behöver förnyas, infrastrukturen behöver ses över och man behöver bygga nytt, berättar Mattias Bokenblom:

– Under de här åren byggdes det väldigt mycket inom den kommunala sektorn i Sverige, bland annat genomfördes miljonprogrammet och många verksamhetsfastigheter uppfördes.



Många framtidssatsningar är på gång, konstaterar Mattias Bokenblom, forskningsansvarig på Kommuninvest.

kommunerna kommer från svenska investerare och hälften sker i andra valutor än svenska kronan.

– Investerare världen över köper Kommuninvests obligationer och upplåningen kanaliseras sedan till kommunerna, förklarar Mattias Bokenblom.

– Kommuninvest har nära och väl utvecklade relationer med många av världens ledande banker, säger Maria Viimne, vice VD för Kommuninvest:

– Bankerna har en nyckelroll när det gäller att sammanföra oss med placerare, bistå vid upplåningstransaktioner och hålla oss uppdaterade i centrala bransch- och omvärldsfrågor. Våra upplåningsprogram når ut till placerare i ett 50-tal länder, så goda bankrelationer är centralt för oss.

RBS HAR VID flera tillfällen arrangerat emissioner av obligationslån för Kommuninvest.

I Kommuninvests utlåning till kommunsektorn är ett antal banker även konkurrenter, men Maria Viimne menar att en sund konkurrens är till nytta för både Kommuninvests ägare och kunder.

– Det gör att vi själva ständigt behöver utvärdera och utveckla vårt kunderbudande. Mattias Bokenblom menar att anledningen till att det finns ett intresse hos investerare för Sveriges kommuner har att göra med Sveriges institutionella ramverk och den starka ekonomin inom den offentliga sektorn. I Sverige har kommunsektorn stor autonomi, beskattningsrätt och sunda finanser.

- FINANSIERINGEN FÖR SVERIGES kommuner består till 80 procent av skatteintäkter, medan finansieringen i till exempel Storbritannien består till 80 procent av statsbidrag. Dessutom finns ett starkt institutionellt ramverk med balanskrav och inkomstutjämnning.

MATTIAS BOKENBLOM MENAR att det är viktigt att kommunerna får så bra förutsättningar och villkor som möjligt att finansiera sina välfärdsinvesteringar.

– Det kommunerna gör berör alla i landet. Det handlar om hur vi finansierar välfärden i framtiden. En fortsatt finansiell samverkan mellan kommunerna är oerhört viktig för framtiden. ×

Kesko ökar närvaron

TEXT ANNELI KAMLIN



DEN FINSKA DETALJHANDELSJÄTTEN

Kesko arbetar aktivt med att utveckla sina butiker. Sedan länge samverkar Kesko med Nordisk Renting när det gäller strategiska fastigheter. På nio platser i Finland äger Nordisk Renting fastigheter som Kesko bedriver sin verksamhet i.

– Nordisk Renting har nyligen gjort en nyinvestering för oss i Karleby som hjälper oss att ta vara på strategiskt viktiga möjligheter på en växande marknad, säger Juhani Rontu, fastighetschef på Kesko Food.

Genom investeringen har en butiksfastighet i centrala Karleby renoverats och disponerats om för Keskos räkning.

– Vi etablerade en ny hypermarknad utanför centrum, med bättre parkeringsmöjligheter. Den gamla hypermarknaden gjordes om till en stor supermarket samt butiksutrymme för andra Kesko-aktörer som passar bättre i en centrumomgivning. Totalt sett stärker vi närvaron på orten, säger Juhani Rontu.

SAMARBETET MELLAN KESKO och Nordisk Renting är i ständig förändring.

Kesko är en av Nordisk Rentings största kunder och ett bra exempel på ett aktivt kundförhållande. Vi har genomfört ett flertal tilläggsinvesteringar samt projekt tillsammans i Finland, säger Alexander Wörlund, som ansvarar för Nordisk Renting i Finland. ×

Ny fas för derivat

TEXT ANNELI KAMLIN ILL. MATTIAS KÄLL

Synen på säkring av valuta- och ränterisker börjar ändras efter några år med en turbulent marknad och omstöpta regelverk. RBS noterar ett ökat intresse.

- VI ÄR PÅ väg in i en ny fas. Det ser ut som att utvecklingen under kommande år kan göra att det blir enklare och mer attraktivt för företag att genomföra transaktioner som minskar deras risker. Vi för många intressanta diskussioner med våra kunder om detta, säger Martin Arnborg, Director Derivatives Sales på RBS.

– Mot bakgrund av hur utvecklingen av regelverken för redovisnings- och rapporteringskrav sett ut under 2000-talet har företagen anpassat sitt sätt att hedga finansiella risker. Ibland har de till och med avstått från att säkra upp vissa flöden för att det helt enkelt har upplevts för dyrt eller för krångligt att göra det, säger Martin Arnborg.

ETT ARBETE MED att modifiera de nuvarande redovisningsreglerna pågår dock, vilket förväntas underlätta för företag som vill säkra sina risker. Det handlar om en utveckling av ramverket för redovisning av finansiella derivat.

– Sammanfattningsvis innebär det att vi går från ett regelbaserat till ett mer effektbaserat system, säger Martin Arnborg.

Ökade krav på bankernas hedging av kredit- och finansieringsrisker samt kapitalavsättning för att säkra upp derivathandeln har under senare år inneburit högre kostnader för derivathandel och därigenom påverkat prissättningen gentemot kunderna.

– Tidigare kunde kunden lätt förutse priset på ett derivat genom att studera marknadsnivån för



Mindre fallrisk: Derivat säkrar upp transaktioner.

till exempel en tioårig ränta och lägga till en relativt standardiserad ”marknadsspread”. Nu är det mer komplicerat att bedöma vad priset blir, eftersom det avgörs av en mängd faktorer utöver själva underliggande marknadsnivån.

DENNA KOMPLEXITET HAR ibland utgjort ett hinder för finansansvariga hos företagen att få igenom beslut om riskhantering på ledningsnivå och i bolagsstyrelser, menar Martin Arnborg.

– Nu har de nya förutsättningarna satt sig lite och kostnadsskillnaderna mellan olika banker minskat. Jag tror att vi går mot något av ett paradigmskifte, med mer dynamiska finanspolicies som möjliggör för företagets treasury-avdelningar att till fullo dra nytta av sin kompetens och erfarenhet, säger han. X



– Jag tror att vi går mot något av ett paradigmskifte, säger Martin Arnborg, Director Derivatives Sales på RBS.

Scania vill inte ha överraskningar

- DET ÄR FÅ företag som vill ha önskade resultatpåverkande poster som behöver förklaras. Ramverket för att säkra valuta- och ränterisker är nu mer sofistikerat än tidigare och bidrar till att hedgingen ökar, säger Börje Wigfeldt, Deputy Group Treasurer på lastbilsjätten Scania.

– För Scantias del har vi alltid varit inställda på att skydda oss mot risker. Vi vill inte ha några överraskningar som beror på att vi inte har säkrat oss finansiellt, säger Börje Wigfeldt.

SCANIA ANVÄNDER SIG av olika hedgelösningar, via derivat, men vi gör också annat. Vi kan till exempel välja att styra upplåningen till olika valutor.

För några år sedan infördes Emir-reglerna, med utbyggda krav på att rapportera alla ränte- och valuta-

säkringar till ett centralt transaktionsregister. Det innebär att alla motpartsrisker, även gentemot interna aktörer ska redovisas.

– Vi förväntade oss att detta skulle medföra mycket merarbete och ökade kostnader. Därför valde vi att dra ned på derivathanteringen och i stället styra om upplåningen. Tidigare hade vi lånat mest i euro och kronor och sedan växlat, exempelvis till norska kronor. Regleringen gjorde att vi i större utsträckning i stället lånade upp direkt i, som i exemplet, norska kronor, säger Börje Wigfeldt.

– Nu har vi sett att förändringarna inte blev så stora som vi trott. Därför har vi gått tillbaka till tidigare rutiner.

Börje Wigfeldt menar att ”redovisningsvärlden har tagit in på den finansiella världen” på senare år. X



Reflektioner

Pär Magnusson
Chefsekonom,
RBS Norden

Absurd talmystik

MÄNNISKOR HAR EN instinktiv benägenhet att finna symmetri och mönster. Folk kan dra efter andan när en valutakurs passerar ett jämnt tal, men var likgiltiga inför en lika stor rörelse på en annan nivå. Att EUR/USD-kursen skulle gå från 1.01 till 0.99 betraktas som en mycket större händelse än om den hade rört sig från 1.03 till 1.01.

Det här fenomenet har gjort sig påmind när centralbanker i Europa har sänkt sin styrränta till negativa nivåer. Den magiska nollan har passerats. Reaktionen är en blandning av häpnad, förvirring och ilska. ”Negativ ränta! Det är ju absurd!”

De som svär över en galen samtid sällar sig till en lång tradition. Negativa tal accepterades inte i den europeiska matematiken förrän på 1500-talet. Till och med Pythagoras lär ha utbrustit ”Hur kan något vara mindre än ingenting? Det är absurd!”

Nu börjar det blir dags att vi vänjer oss vid negativa tal. Tyvärr.

De är nämligen ett tecken på att våra ekonomier inte fungerar. Människor vill inte konsumera eller investera i tillräcklig utsträckning, och våra ekonomier producerar inte som de har kapacitet till. Folk mister arbetet. Löner och priser riskerar att falla.

Risk för deflationsförväntningar uppstår, vilket får människor att konsumera och investera ännu mindre. Varför köpa i dag om det blir billigare i morgon? Och så går den negativa spiralen igång.

Det måste undvikas till varje pris, och därför är negativa räntor en nödvändighet för att röka ur människor ur sina spårhålor.

Alternativet, att acceptera en farlig stagnation, det är det verkligt absurda. X



Medarbetarporträtt: Jonas Lindgren

Hemort: Född, uppvuxen och bor i Stockholm.

Vårdar med omsorg: Brittiskt grön Porsche från 1966.

Sport: Gammal hockeyspelare. Blandmotionär.

Bär på bröllop: Mässdräkten från flottan.

Skissar: Ritningar på hemprojekt, senast en platsbyggd bokhylla.

Lyckad resa: Uruguay förra året med fästmän - "vackert och avkopplande".

” Rådgivningen är fortfarande viktig

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

Digitaliseringen av räntehandeln har accelererat och kunderna handlar ofta själva via olika plattformar. Däremot är rådgivningen fortfarande en viktig del av vårt erbjudande, säger Jonas Lindgren, ansvarig för kundrelationer inom RBS räntehandel för nordiska finansiella institutioner. Titeln är Vice President, Fixed Income Sales.

JONAS LINDGREN BÖRjade på RBS 2007, först som assistent till Nordenchefen. Integrationen mellan RBS och ABN Amro pågick för fullt och Jonas Lindgren arbetade med att lägga upp den framtida strategin för Norden.

- Det ena gav det andra, så mitt nästa jobb inom RBS blev att utforma strategin globalt för koncernens investmentbank. Arbetsplatsen hade jag i London.

Ären där sammanfattar han med

”jättekul att vara i London, men ärligt talat jobbade jag mest”.

Så småningom lockade mer kundnära uppgifter i Stockholm med att bygga upp den nordiska räntehandeln.

Numera börjar en vanlig arbetsdag tidigt med inläsning av finansiella nyheter och uppdatering från RBS marknader i olika tidszoner. Från kl 9, när de nordiska marknaderna öppnar, pratar och chattar Jonas Lindgren med pensionsfonder, hedgefonder och andra kunder.

- Det handlar om rådgivning, hur kunderna ska gå i och ur olika räntepositioner. Jobbet stämmer bra med hur jag är som person. Jag gillar att göra affärer men tycker också att det är kul att ha kontakt med många människor med olika personligheter.

Parallellt med den dagliga rådgivningen stöttas kunderna på strategisk nivå, genom optimering av deras ränteportföljer.

- Allra bäst är jobbet när mycket är på gång samtidigt och vi lyckas få avslut på de förslag vi lämnat, på ett sätt som gynnar alla.

Jonas Lindgrens väg till finansbranschen har bland annat gått via fyra år i flottan.

- Det var en väldigt bra ledarskapsutbildning. Inte minst har jag lärt mig att fokusera på uppgiften. Jag tar gärna ledarrollen om det behövs, men behöver inte alltid stå i centrum.

ÄREN I FLOTTAN innehöll en hel del undervattensundersökningar till havs.

- Under den senaste u-båtsjakten i höstas kunde jag lätt leva mig in i hur det var att stå där på kommandobryggan.

I bagaget har Jonas Lindgren också ett år på en internatskola i Connecticut. Skolan uppger att den ”graduates men of character and promise”.

- Den var rätt speciell, säger han diplomatiskt. ×